

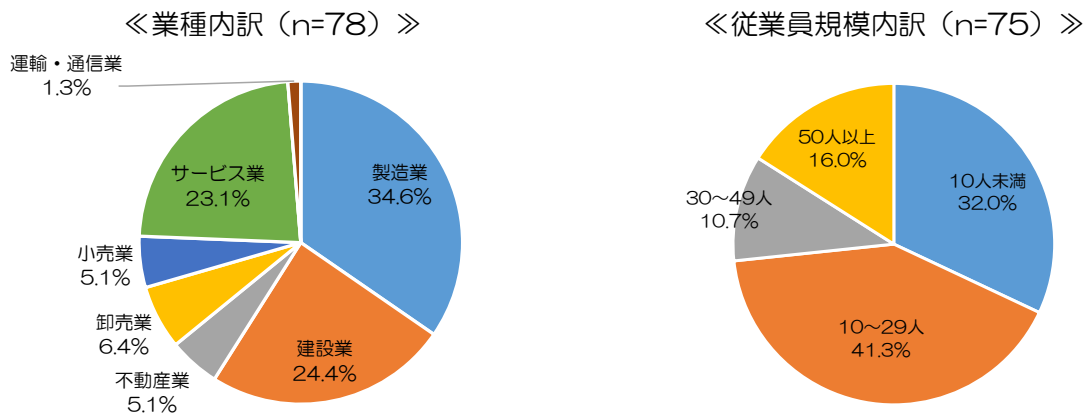
## 中小企業における円安の影響について

### ●はじめに

2022年の円相場は円安が進行し、10月には一時1ドル150円台に達した。急激な円安進行は、地域中小企業にどのような影響を及ぼしたのか、当金庫の取引先企業を対象に円安による影響と対策について調査を行った。

### ●調査概要

調査時期 : 令和4年11月9日(水)～令和4年11月16日(水)  
 調査対象 : せいしんビジネスクラブ会員 回答企業数: 78社



### ●要旨

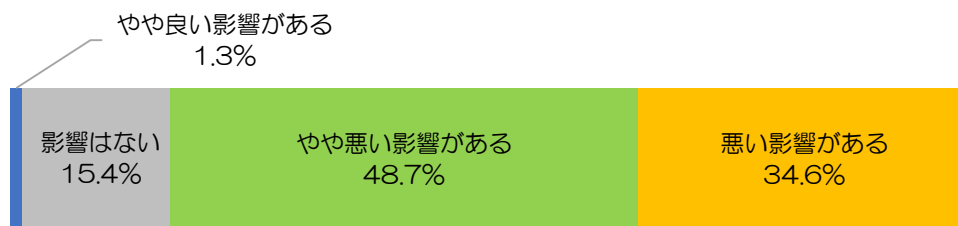
～急激な円安で「悪い影響」を受けた先が83.3%と多くの企業で逆風となっている～  
 ～悪影響の要因としては「仕入価格の上昇」が大多数を占めるなか、  
 価格転嫁は進んでいない～

- 円安の影響は、8割超の先が「悪い影響」を受けている。
  - ・円安の影響は「やや悪い影響がある」48.7%、「悪い影響がある」34.6%となり、83.3%の先が悪影響があるとし、「影響はない」とした先は15.4%、「良い影響がある」とした先は僅か1.3%であった。
  - ・建築業、卸・小売業は、全先が悪影響を受けている。
- 悪い影響の要因は、仕入価格の上昇が大多数を占める。
  - ・円安による悪影響の要因は、「仕入価格の上昇」が93.8%、次いで「取引先の業況悪化による受注減」が23.1%、「値上げによる受注減」が20.0%となった。
- 価格転嫁状況は、約半数の先が対応に後手を踏んでいる。
  - ・コスト増加分の価格転嫁の状況は、「価格転嫁できている」が14.1%、「価格転嫁できる見通し」は19.2%と、対応が図られている先は全体の1/3に止まる。
  - ・約半数の先が「価格転嫁できていない」、「今後交渉を行う」として、対応が後手に回る結果となっている。
- 円安対策に対する取組みは、コスト削減や営業力強化による自助努力が多数を占める。
  - ・円安対策について、「コスト削減などの企業努力」をあげる先が53.8%、次いで「営業力の強化」が28.2%と、自助努力により仕入価格の上昇などのコスト増加に対応している。
- 対策の効果は、8割の先が結果に表れていない。
  - ・対策の効果は、「わからない」(41.6%)、「今後効果が期待できる」(37.7%)と、まだ結果に表れていないとする回答が8割に及んだ。一方、「効果が出ている」先は5.2%に止まった。
- 適正な為替水準は「110円以上120円未満」が最多。
  - ・「110円以上120円未満」の水準は、2021年6月から2022年3月までの水準であり、近時の急激な円安に見舞われる前の水準を適正と考える先が多い。

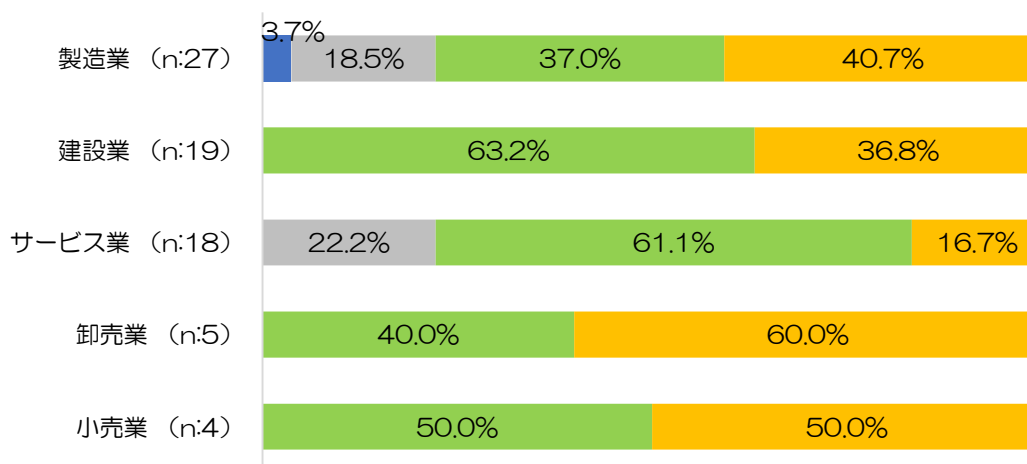
※本アンケートの数値は小数点第二位を四捨五入しております。

1. 現在の為替水準（1ドル=145円前後）は御社の経営にとって、どのような影響がありますか。  
 (n=78, SA)

【全体】



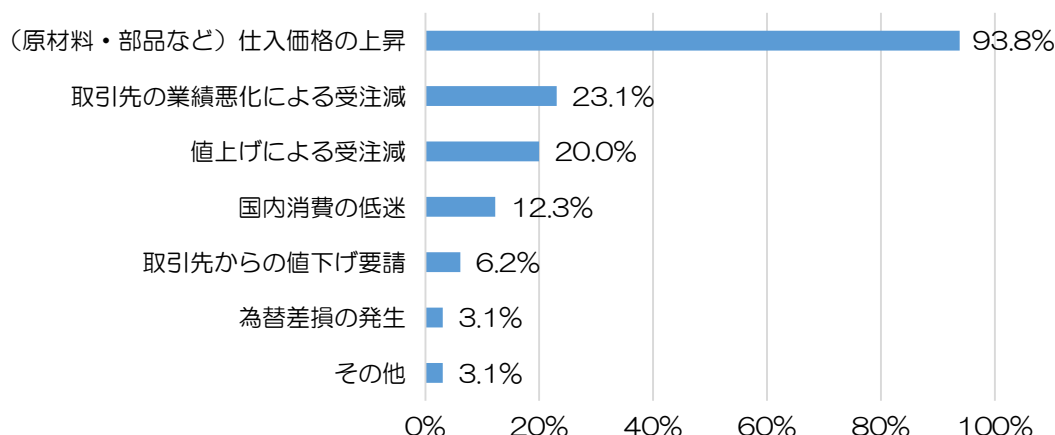
【業種別】



■ 良い影響がある ■ やや良い影響がある ■ 影響はない ■ やや悪い影響がある ■ 悪い影響がある

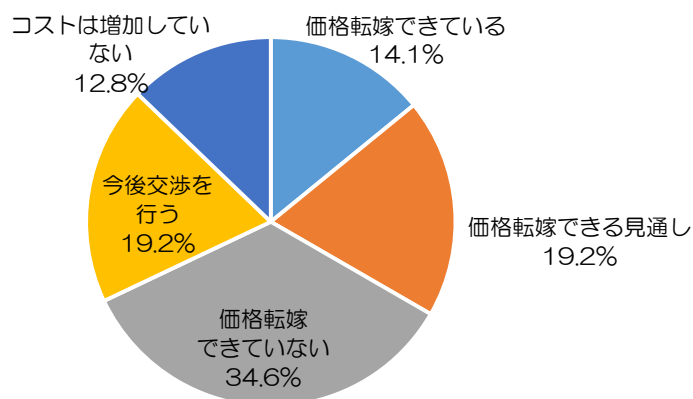
円安の影響について、全体では「やや悪い影響がある」が48.7%と最も多く、続く「悪い影響がある」34.6%と合わせると、83.3%の先が悪影響があるとしている。特に、建設業、卸・小売業では、全先が悪影響を受けていると回答した。一方、「影響はない」とした先は15.4%に止まり「やや良い影響がある」先は僅か1.3%だった。近時の急激な円安は多くの企業で逆風となっていることが窺える。

2. 「やや悪い影響がある」「悪い影響がある」の内容について (n=65, MA)



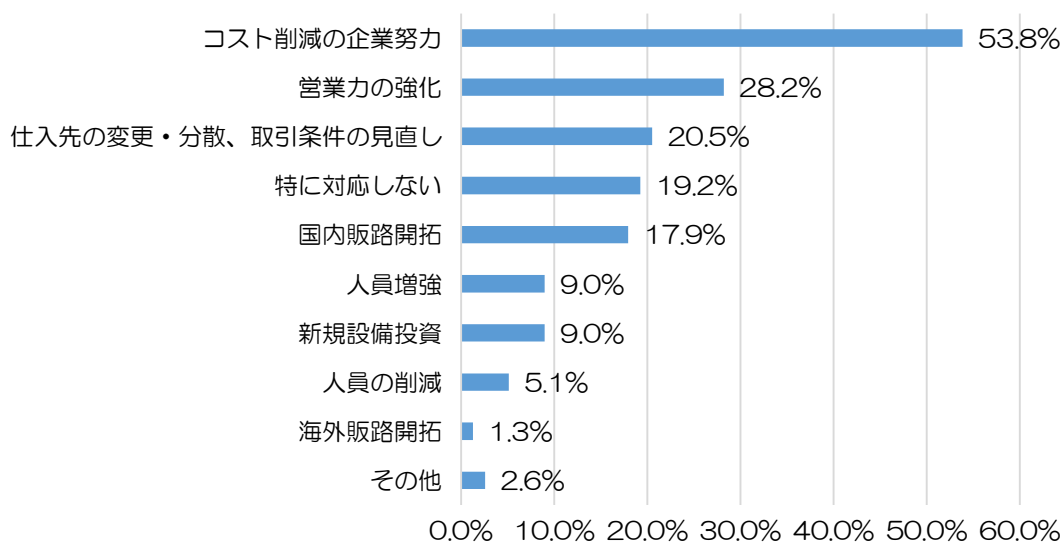
悪影響があった先要因を聞いたところ、93.8%の先が「仕入価格の上昇」と回答した。また、「取引先の業績悪化による受注減」や「値上げによる受注減」も2割程度で続いた。仕入原価の上昇を悪影響の要因にあげる先が大多数を占めている。

### 3. 円安によるコスト増加分の価格転嫁状況について (n=78、SA)



仕入価格の上昇に対し価格転嫁の状況を聞いたところ、「価格転嫁できている」先は 14.1%だった。また、「価格転嫁できる見通し」とした先も 19.2%で、仕入価格上昇に何らかの対応が図られている先は全体の 1/3 に止まっている。一方、「価格転嫁できていない」先 34.6%と「今後交渉を行う」先 19.2%を合わせた 53.8%は、仕入価格上昇への対抗策として後手を踏む結果となっている。

### 4. 取組んでいる（取組予定含む）円安対策について (n=78、MA)



円安による仕入価格上昇への対策としては、「コスト削減などの企業努力」をあげる先が 53.8%と最多で、「営業力の強化」28.2%、「仕入れ先の変更・分散、取引条件見直し」20.5%と続いた。一方、「特に対応しない」とした先が 2 割近くに上ったことも注目される。コスト削減などが対策の過半を占めたほか営業力強化を検討する先も少なくなく、価格転嫁が思うにまかせない中、あくまで自助努力で苦境を凌ごうとしている先が多いようだ。

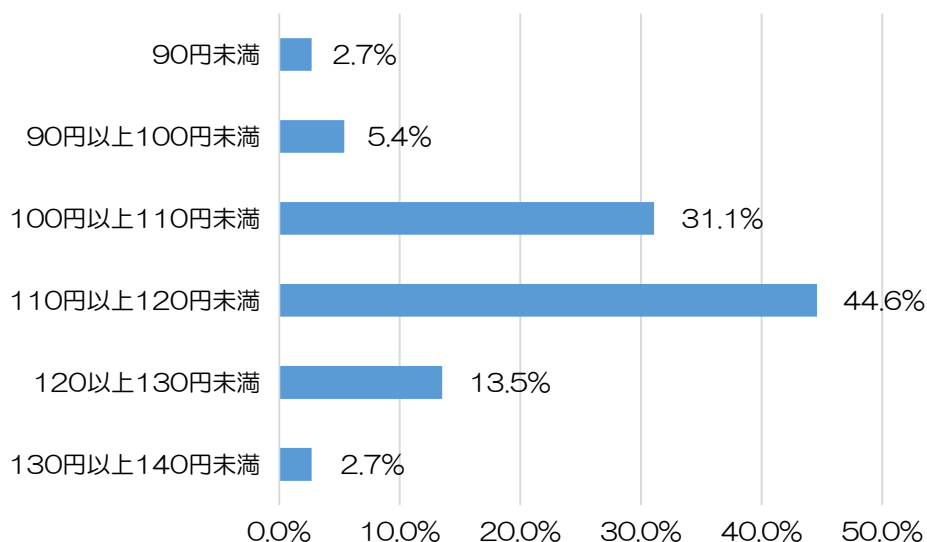
## 5. 対策の効果について (n=77, SA)



- 効果が出ている
- 今後、効果が期待できる
- わからない
- 対策を講じたが効果は疑問
- 効果が出ていない

前問で講じた対策の効果を訊いたところ、「わからない」が41.6%と最多で、「今後効果が期待できる」が37.7%で続いた。まだ結果に表れていないとする回答が8割に及んだ一方、「効果が出ている」先は5.2%に止まり、対応の遅れが見て取れる。為替動向の不透明感もあるなか、市場環境は厳しさを増しつつあり、対策の有効性に自信が持てない先が多いようだ。

## 6. 適正な為替水準について (n=74, SA)



為替の適正水準として、「110円以上120円未満」が44.6%と最多で、「100円以上110円未満」が31.1%で続いた。「110円以上120円未満」の為替レートは、2021年6月から2022年3月まで、「100円以上110円未満」は2021年5月以前の水準であることから、近時の急激な円安に見舞われる前の水準を適正と考える先が多い。

以上  
(静岡信用金庫 経営相談部 令和4年12月作成)