

2023年7月27日

各位

県内企業のコストの変動と価格転嫁の状況

～ ほとんどの企業が今後もコストは上昇すると予想 ～

株式会社いよぎん地域経済研究センター（略称IRC、社長 矢野 一成）は、このたび標記の調査結果をとりまとめましたので、その概要をお知らせします。

なお、詳細は2023年8月1日発行の「IRC Monthly」2023年8月号に掲載しています。

記

【調査概要】

- ・ 過去1年間のコストの変動は約9割が「上昇」と回答し、平均上昇率は17.0%であった（図表-1、2）。コストの種類別にみると「原材料商品仕入価格」は17.3%、「エネルギーコスト」は21.8%、「人件費」は8.0%の上昇となった（図表-3）。
- ・ 販売価格への転嫁は「6～9割」と回答した企業が37.5%と最も多かった（図表-4）。「小売」や「運輸」「サービスその他」といった業種では転嫁はあまり進んでいない。
- ・ 販売先と価格交渉を行ったと回答した割合は73.4%であった（図表-5）。
- ・ 価格転嫁ができた理由は、「取引先の値上げ許容度が高まった」（59.8%）が最も多く、次いで「競合他社も値上げを実施した」（38.0%）が続いた（図表-6）。
- ・ 今後のコストの見通しは「上昇」または「やや上昇」とした企業が9割近くを占めた（図表-8）。業種別にみると、「上昇」とした割合は「食料品」（52.0%）や「旅館・ホテル」（55.6%）で高い。

以上

はじめに

経済社会活動の正常化に伴い、国内景気は緩やかに回復している。新型コロナの5類への移行に伴うサービス需要の持ち直しやインバウンドの急回復が追い風となっている。

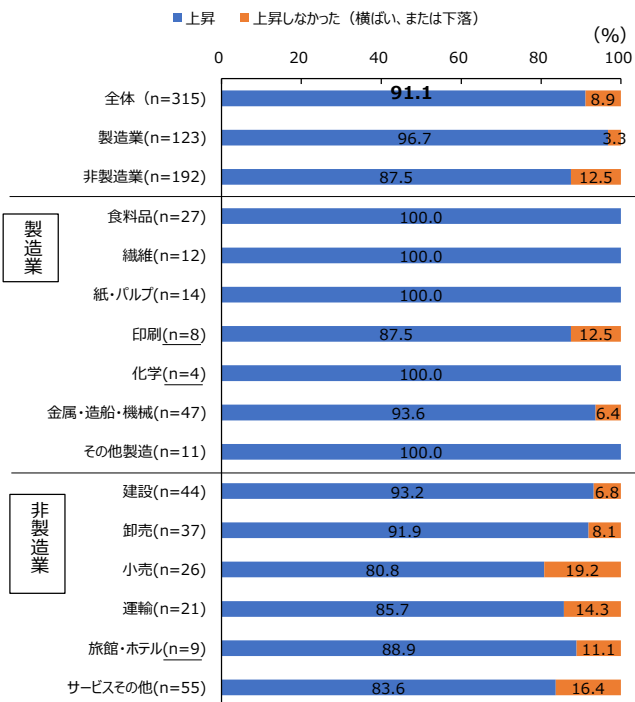
一方で、長引く物価上昇が企業を悩ませ続けている。今回は、県内企業を対象に、原材料・商品仕入価格やエネルギーコスト、人件費の変動や価格転嫁の状況についてアンケートを実施した。アンケートの概要は以下の通り。

調査実施内容	
調査対象	愛媛県内に事業所をおく法人 793社
調査方法	郵送によるアンケート方式
調査時期	2023年5月
回答状況	有効回答企業 329社 有効回答率 41.5%

1. コストの変動の状況

過去1年間のコストは、全体では91.1%が「上昇」と回答した（図表-1）。部門別では、製造業が非製造業に比べ「上昇」の割合が高かった。

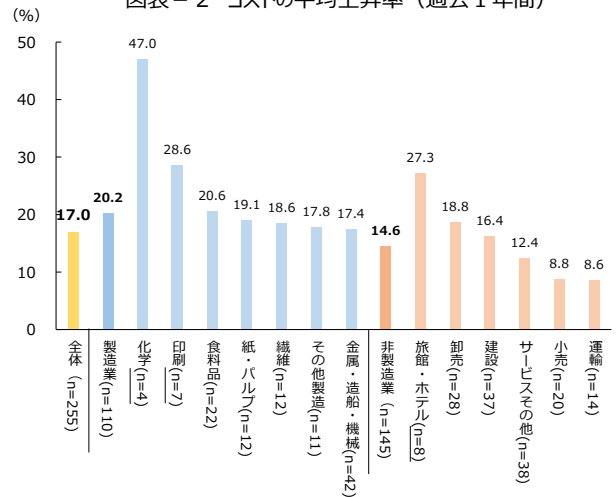
図表-1 過去1年間のコストの変動について



注1：小数点第二位以下を四捨五入しており、合計が100%にならないことがある。以下のグラフも同様。
注2：10未満のサンプル数には下線。以下のグラフも同様。

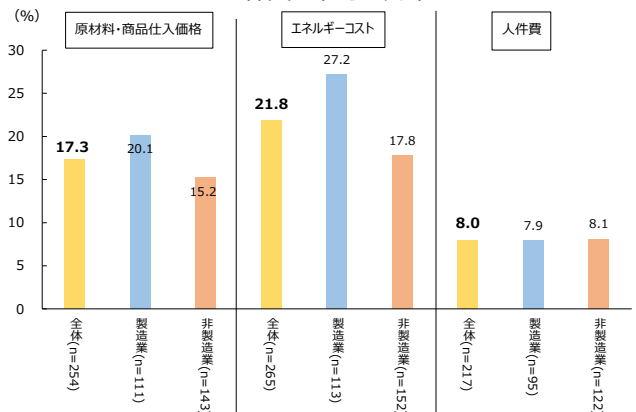
コストが上昇したと回答した企業に、過去1年間のコストの平均上昇率を尋ねると、全体では17.0%となった。製造業が20.2%、非製造業が14.6%上昇した（図表-2）。

図表-2 コストの平均上昇率（過去1年間）



コストの種類別に平均上昇率をみると、「原材料・商品仕入価格」は全体では17.3%、「エネルギーコスト」は21.8%、「人件費」は8.0%となった（図表-3）。「原材料・商品仕入価格」と「エネルギーコスト」は製造業が非製造業に比べ上昇率が高いが、人件費の上昇率では両者に大きな差はみられなかった。

図表-3 原材料・商品仕入価格、エネルギーコスト、人件費の平均上昇率

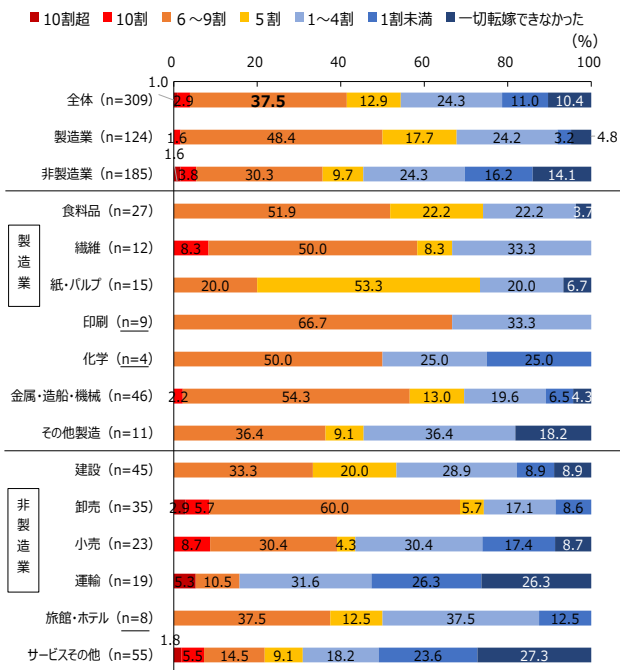


2. 価格転嫁について

販売価格への転嫁状況をみると、全体では「6～9割」が37.5%と最も高かった（図表－4）。部門別では、製造業の方が非製造業よりも価格転嫁の割合は大きい傾向がみられた。

業種別にみると、「運輸」「サービスその他」などは価格転嫁があまり進んでいない。典型的な下請け構造にある運輸は他社との競合の激しさなどから、価格転嫁が難しい状況が続いている。しかし、転嫁が行われなければ、業界における賃上げも難しくなる。発注者が値上げを許容し、適正運賃を収受できるようにならなければ、人手の確保もままならなくなり、物流の2024年問題がより深刻なものとなる可能性がある。

図表－4 価格転嫁について

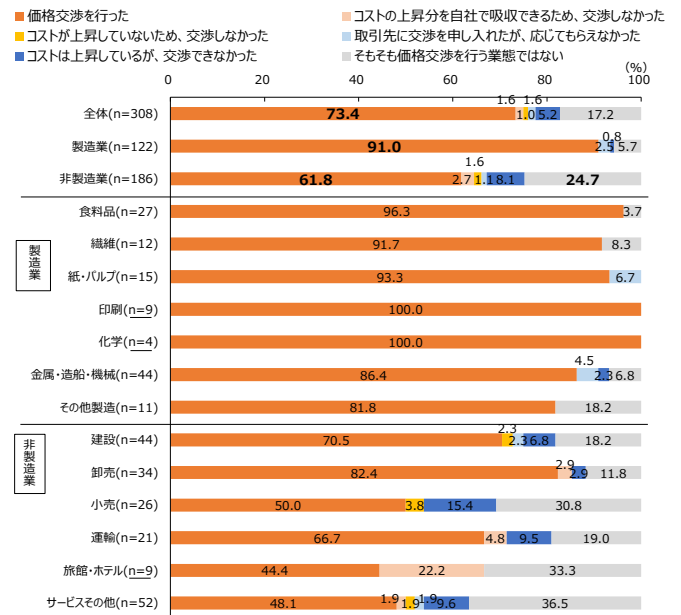


3. 価格交渉の状況

販売先との価格交渉の状況は、全体では「価格交渉を行った」(73.4%)が最も高かった（図表－5）。部門別にみると、「価格交渉を行った」のは、製造業が91.0%、非製造業は61.8%であった。非製造業は、対個人のビジネス形態とされる「小売」「旅館・ホテル」や「サービスその他」など

が相当数含まれる関係で、「そもそも価格交渉を行う業態ではない」とした割合が24.7%に上った。

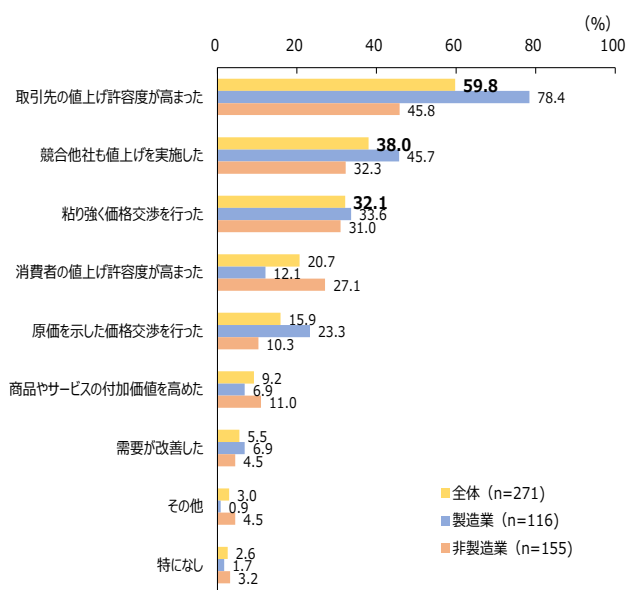
図表－5 販売先との価格交渉の状況



4. 価格転嫁ができた理由

価格転嫁を（一部でも）行った企業に対し、転嫁できた理由を尋ねると、「取引先の値上げ許容度が高まった」(59.8%)が最も多く、次いで「競合他社も値上げを実施した」(38.0%)、「粘り強く価格交渉を行った」(32.1%)が続いた（図表－6）。

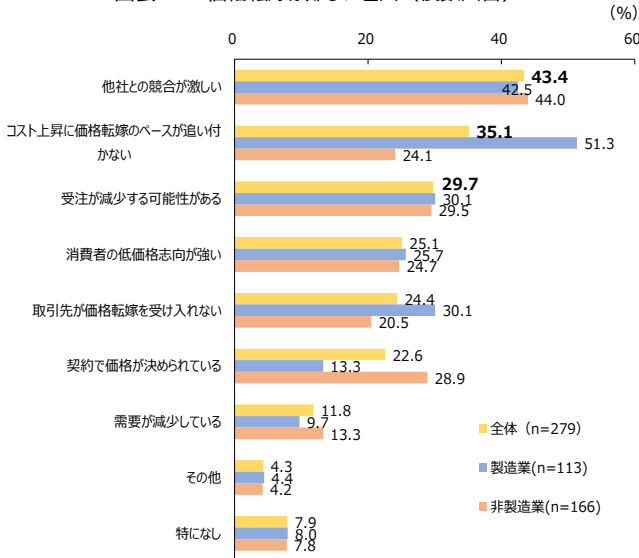
図表－6 価格転嫁ができた理由（複数回答）



5. 価格転嫁が難しい理由

価格転嫁が難しい理由としては、「他社との競合が激しい」(43.4%)が最も多く、次いで「コスト上昇に価格転嫁のペースが追い付かない」(35.1%)「受注が減少する可能性がある」(29.7%)が続いた(図表-7)。

図表-7 価格転嫁が難しい理由(複数回答)

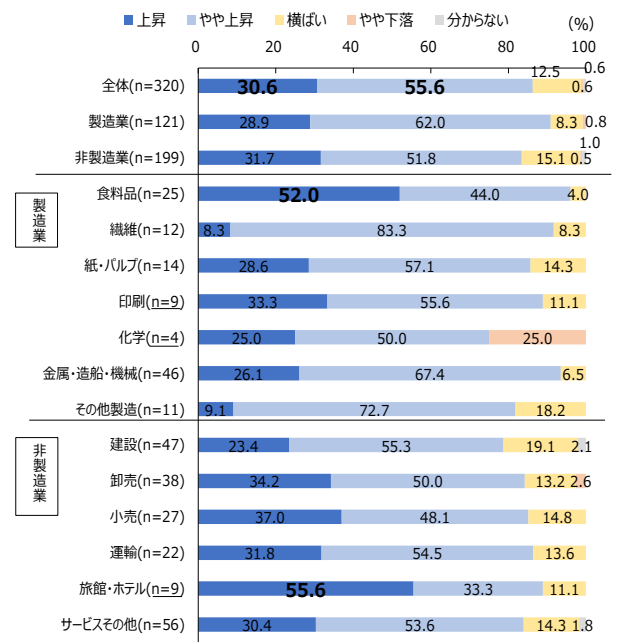


6. 今後1年間のコストの変動予想

今後1年間のコストの見通しについて尋ねたところ、全体では86.2%の企業が「上昇」または「やや上昇」と回答した(図表-8)。また「横ばい」が12.5%となった。

業種別にみると、「上昇」したとする割合は「食料品」(52.0%)や「旅館・ホテル」(55.6%)で特に高い。「食料品」で上昇としたのは、水産加工品を製造する企業が多かった。9月の燃料油価格の変動緩和措置の終了に伴う漁や輸送にかかるコストの上昇、養殖魚の餌となる魚粉の供給不足、最低賃金の引き上げによる人件費の上昇などを織り込んだものとみられる。また、「旅館・ホテル業」は食料品等の高騰の影響や、コロナからの需要回復への対応に向け、人手確保のための賃上げを行う必要性が高いことが背景として考えられる。

図表-8 今後1年間のコストの見通し



まとめ

物価上昇が始まったといわれ1年超が経つ。この間に消費者や企業の心理は変化し、「物価上昇はやむを得ないもの」と受け取られるようになった。一方で、コストの上昇ペースが速いことなどから、十分な水準に達するまで価格転嫁を進めることは難しい状況が続いている。

適正な価格転嫁は、物価と賃金の好循環を実現し、長年停滞していた日本経済の再生を図るうえで重要となる。商品・サービスの付加価値向上を目指すとともに、適正な価格に引き上げることが企業には求められている。

(渡辺 勇記)