

■「原材料等価格高騰の影響に関する調査（第10回）」結果概要

<調査概要>

	調査期間	調査対象	回答数（回収率）
第1回	令和4年4月26日～5月16日	県内企業510社	207社(40.6%)
第2回	令和4年7月27日～8月16日	同上	224社(43.9%)
第3回	令和5年1月10日～1月30日	同上	229社(44.9%)
第4回	令和5年4月26日～5月17日	同上	188社(36.9%)
第5回	令和5年8月25日～9月13日	同上	217社(42.5%)
第6回	令和6年2月 1 日～2月16日	同上	207社(40.6%)
第7回	令和6年8月23日～9月10日	同上	222社(43.5%)
第8回	令和7年8月15日～8月29日	同上	240社(47.1%)
第9回	令和8年1月28日～2月13日	同上	210社(41.2%)
第10回	令和8年8月19日～9月2日	同上	198社(38.8%)

【第10回調査結果 全体概要】

■ 以下の項目の価格上昇により収益を圧迫されている企業の割合

- ・原材料価格：約 9 割（増加）
- ・エネルギー価格：約 8 割（前回調査と同水準）
- ・労務費：約 9 割（前回調査と同水準）

■ 以下の項目の価格上昇により「概ね 8 割以上」の価格転嫁ができた企業の割合

- ・原材料価格：約 4 割（前回調査と同水準）
- ・エネルギー価格：約 2 割（減少）
- ・労務費：約 2 割（減少）

■ 価格転嫁以外の対策

- ・「固定費削減」「原材料、燃料費の節約」が最多

■ 資金繰りに厳しさを感じている企業の割合

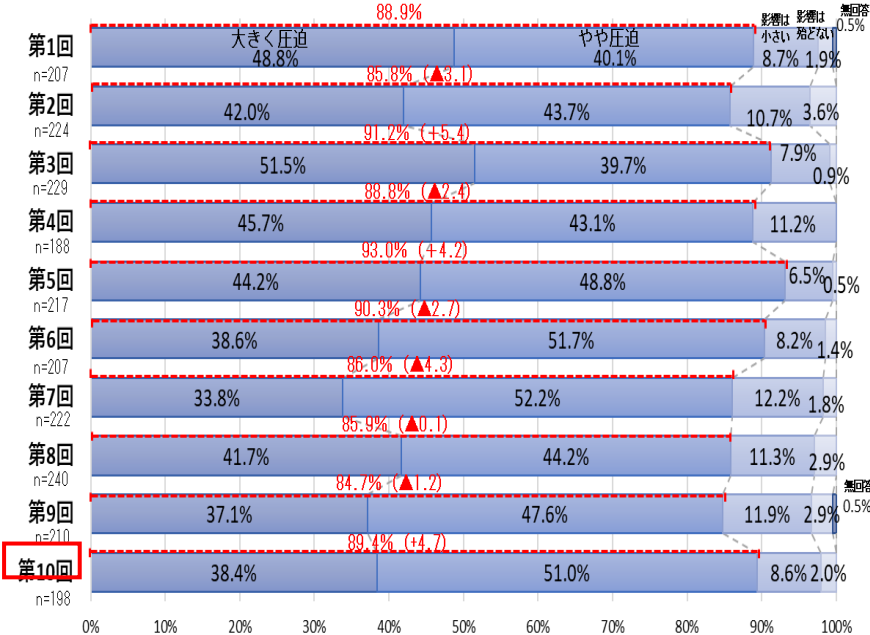
- ・現在の資金繰り：5 割弱（前回調査と同水準）
- ・今後の資金繰り：6 割弱（増加）

【項目別調査結果（過去の調査回との比較）】

1. 価格上昇による収益への影響について

(1) 原材料の仕入価格の上昇による収益への影響

- ・「大きく圧迫」と回答した企業の割合は前回調査より増加し、「やや圧迫」と回答した割合も増加。約9割の企業が収益を圧迫されている。



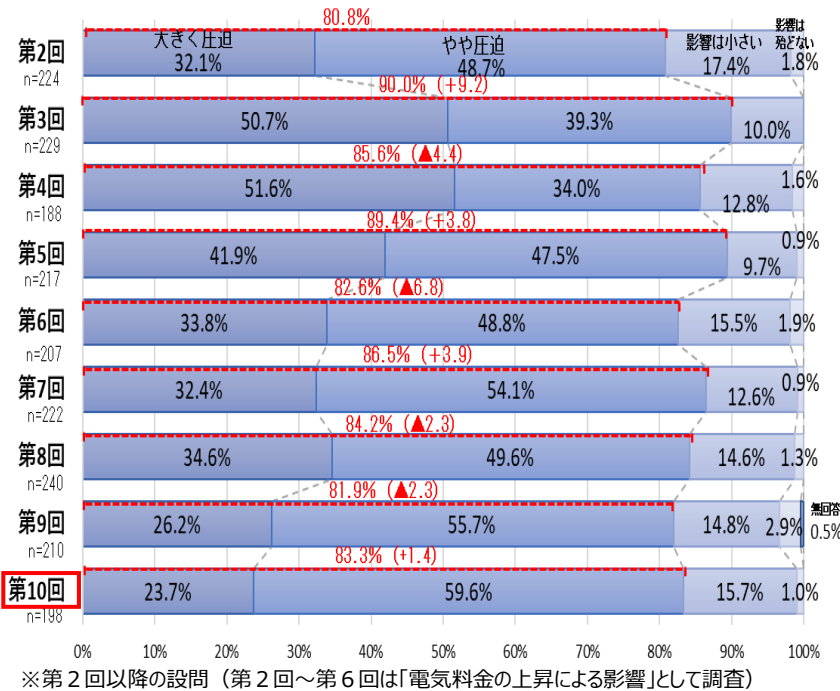
【業種別の状況】

業種名	サンプル数	大さく圧迫	やや圧迫	計	サンプル数に占める割合
運輸業	19	9	9	18	95%
建設業	38	17	17	34	89%
製造業	65	25	33	58	89%
卸売業	28	5	19	24	86%
小売業	22	8	10	18	82%
全業種計	198	76	101	177	

※個別業種はサンプル数10以上が対象

(2) 電気・ガス等のエネルギー価格の上昇による収益への影響

- ・ 「大きく圧迫」と回答した企業の割合は前回調査より減少、「やや圧迫」の割合は増加し、収益を圧迫されている企業の割合は前回調査と同水準となった。
- ・ 8割強の企業が収益を圧迫されている。



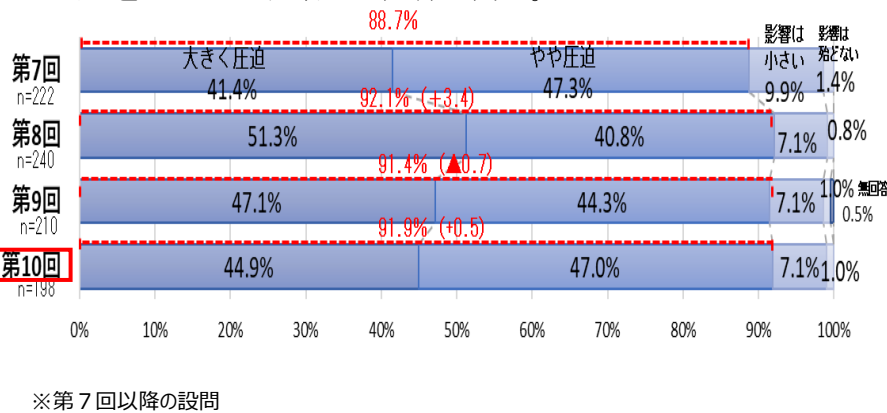
【業種別の状況】

業種名	サンプル数	大きく圧迫	やや圧迫	計	サンプル数に占める割合
製造業	65	15	42	57	88%
運輸業	19	7	9	16	84%
建設業	38	5	26	31	82%
小売業	22	6	11	17	77%
卸売業	28	3	18	21	75%
全業種計	198	47	118	165	

※個別業種はサンプル数10社以上が対象

(3) 労務費の上昇による収益への影響

- ・ 「大きく圧迫」と回答した割合は前回調査より減少、「やや圧迫」の割合は増加し、収益を圧迫されている企業の割合は前回調査と同水準となった。
- ・ 約9割の企業が収益を圧迫されており、「原材料の仕入価格」及び「エネルギー価格」よりも収益を圧迫していると回答した割合が高い。



【業種別の状況】

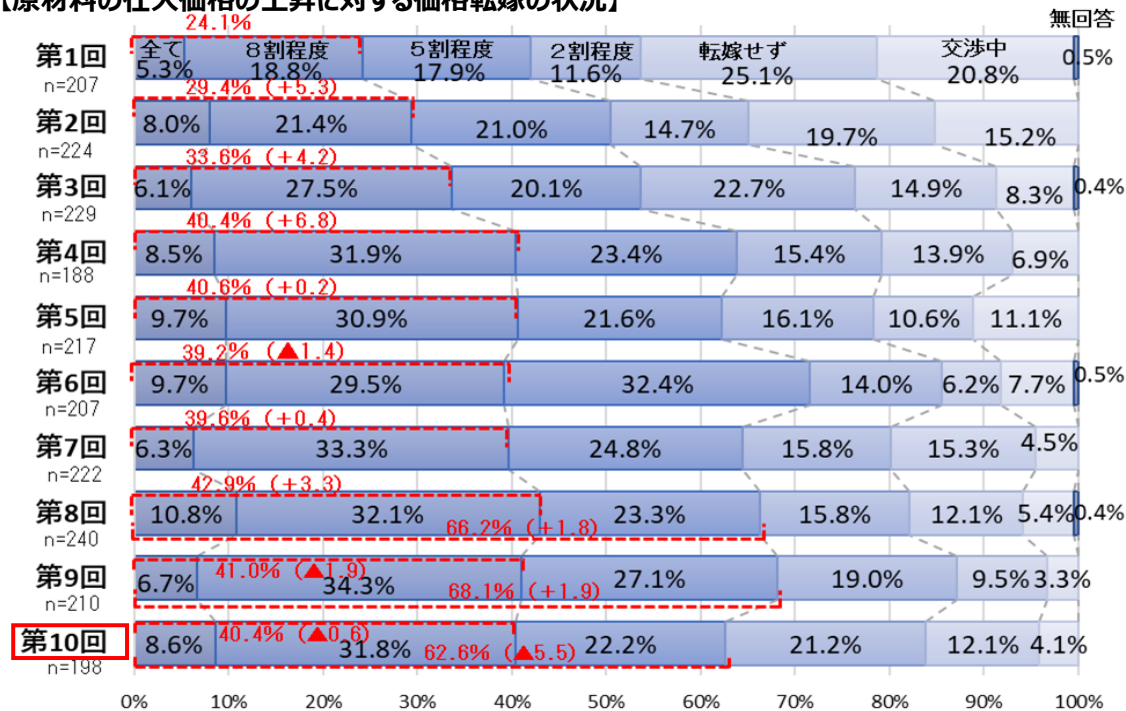
業種名	サンプル数	大きく圧迫	やや圧迫	計	サンプル数に占める割合
運輸業	19	12	6	18	95%
製造業	65	28	33	61	94%
小売業	22	9	11	20	91%
建設業	38	13	21	34	89%
卸売業	28	10	14	24	86%
全業種計	198	89	93	182	

※個別業種はサンプル数10社以上が対象

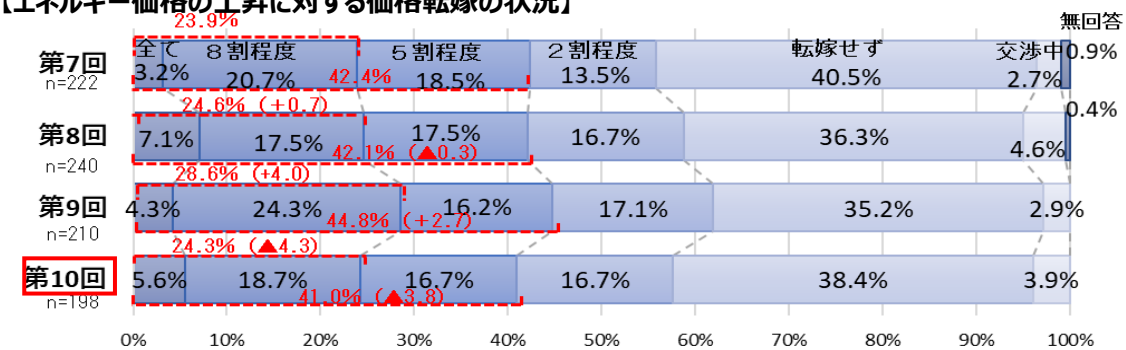
2. 価格上昇に対する価格転嫁の状況について

- 「原材料の仕入価格の上昇」に対する価格転嫁については、「概ね8割以上」の価格転嫁ができている企業の割合は、前回調査と同水準の約4割にとどまる。
また、「5割程度」まで転嫁できている割合は前回調査から減少し、6割強となっている。
- 「エネルギー価格の上昇」及び「労務費の上昇」に対する価格転嫁について、「概ね8割以上」の転嫁ができている割合は、ともに前回調査より減少し、約2割から2割強となっており、「原材料の仕入価格の上昇」に対する価格転嫁と比較して、低水準となっている。
また、「5割程度」まで転嫁できている割合は、前回調査より減少し、約4割から 5割弱となっている。
- 価格転嫁以外の対策は、「固定費削減」及び「原材料・燃料費等の節約」が最多となっており、次いで「仕入先・方法の変更」となっている。

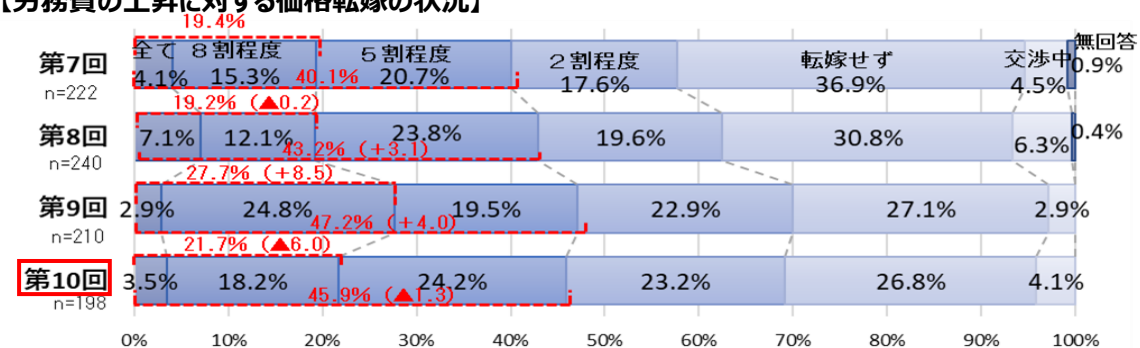
【原材料の仕入価格の上昇に対する価格転嫁の状況】



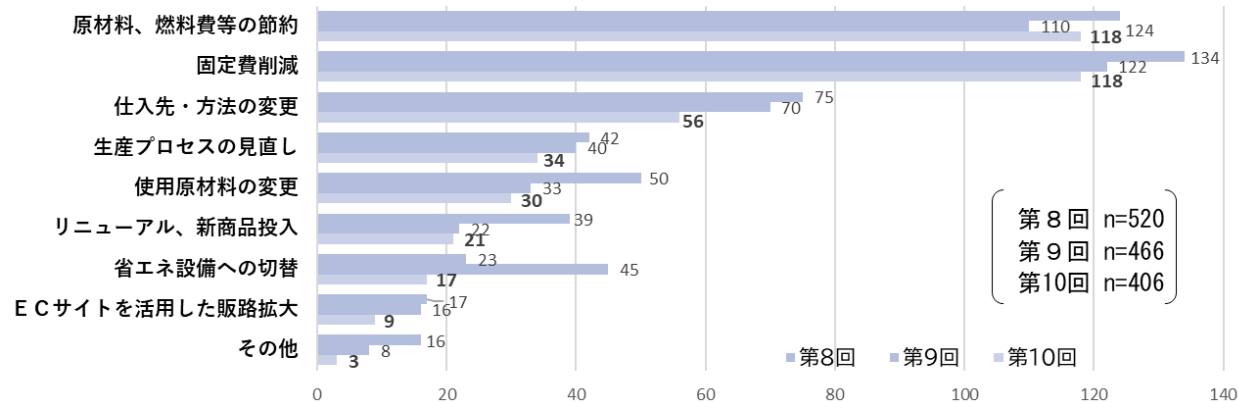
【エネルギー価格の上昇に対する価格転嫁の状況】



【労務費の上昇に対する価格転嫁の状況】

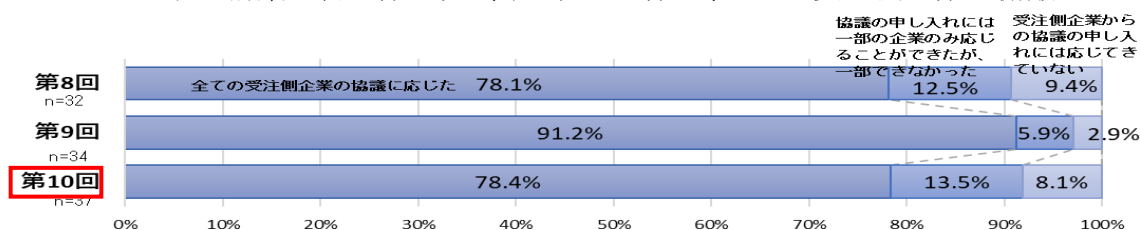


【価格上昇に対応するための、価格転嫁以外の対策】



【パートナーシップ構築宣言企業における受注側企業からの価格協議】

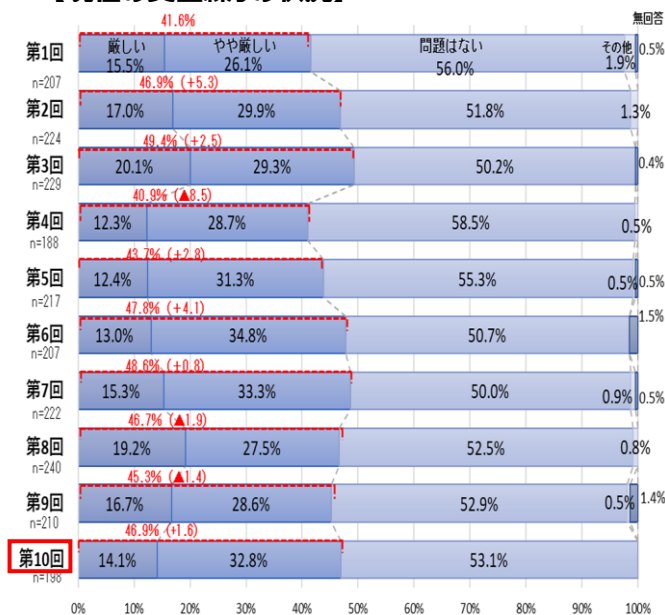
- ・パートナーシップ構築宣言企業のうち、約8割の企業が、全ての受注側企業の協議に応じている。



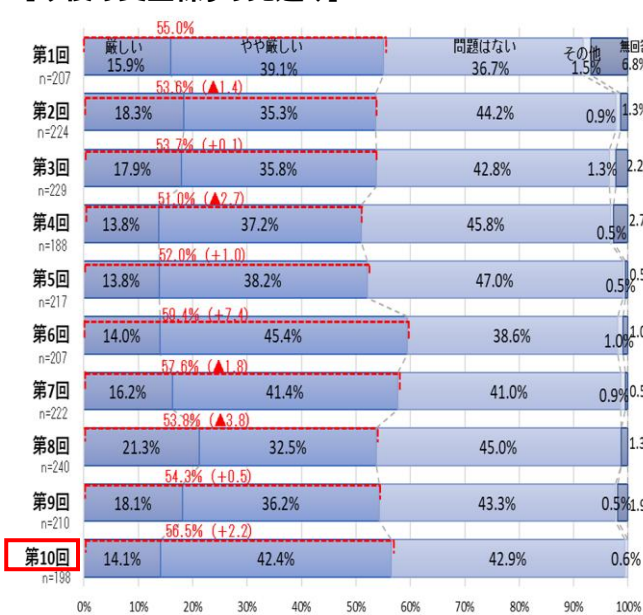
3. 資金繰りの状況について

- ・資金繰りに厳しさを感じている企業は、前回調査と同水準の5割弱となっている。
- ・今後の資金繰りの見込みについては、前回調査より増加し、6割弱の企業が厳しいと回答している。

【現在の資金繰りの状況】



【今後の資金繰りの見込み】



<自由意見（抜粋）>

- ・毎日の様に原材料値上げの連絡が来るが、その都度商品価格を改定するのは現実的に困難（製造業）
- ・発注者側も価格転嫁や協議に理解を示してくれるところが多くなっている（建設業）
- ・物価高による酒などの嗜好品の買い控えなど、販売面でも難しい課題を突き付けられている（製造業）
- ・エネルギーコストの高騰に何とか手を入れて欲しい（飲食サービス業）
- ・毎年大幅に引き上げられる最低賃金は零細企業には大きな負担になっている（製造業）