

3割「価格転嫁できず」

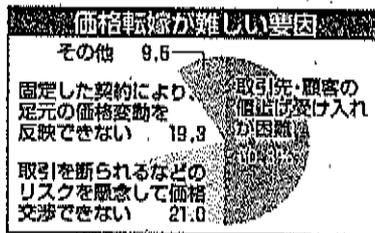
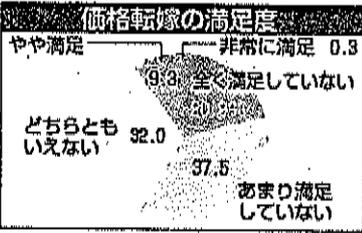
福井会議所の小規模事業所調査

サービス、飲食業厳しく

原材料価格高騰や物価高が企業経営に影響を及ぼす中、福井商工会議所が小規模事業所を対象に行った特別調査で、約3割が直近1年間のコスト上昇分を販売価格に「全く転嫁できていない」と回答した。「1〜2割の転嫁」と答わせた7割強を占め、十分な価格転嫁ができていない状況が明らかになった。

(青木伸方)

業種	全く転嫁できていない	1〜2割	3〜5割	6〜10割
全業種	41.5	14.9	7.8	3.3
製造業	48.5	12.6	9.7	3.9
建設業	45.6	19.8	5.0	2.0
小売業	42.6	13.0	7.4	3.1
卸売業	38.2	21.8	6.4	1.6
飲食業	45.0	6.0	3.1	1.6
サービス業	45.0	25.0	10.9	1.6



調査は2022年6月期の景气見通し調査に合わせ5月30日〜6月6日、会議所管内の従業員20人以下の製造、建設業などを問う以下の卸売、小売、サービス業を対象に実施。458社から回答があった。

外部要因による経営上の課題(複数回答)では「原材料の高騰」を挙げる企業が66.8%と最も多く、「同業他社との競争激化」36.1%、「新型コロナウイルスの影響」30.6%、「燃料費の高騰」31.8%などの倍近くなった。業種別にみると、原材料高は製造業の約9割が課題に挙げ、建設、卸売業も7割強に上った。

価格転嫁について「全くできていない」が32.5%、転嫁割合「1〜2割」が41.5%、「3〜5割」14.9%、「6〜8割」7.8%、「9〜10割」3.3%。6割以上を転嫁できた企業は11.1%しかなかった。業種別をみると「全くできていない」とした割合が最も多いのはサービス業の59.4%で、飲食業50%、小売業31.5%と続いた。消費書に直接サービスを提供する業種ほど転嫁が難しい状況とみられる。

価格転嫁状況への満足度は「あまり満足していない」が37.5%と最も多く、「全く満足していない」20.9%と合わせると6割弱に上った。価格転嫁が難しい要因は「取引先・顧客の値上げ受け入れが困難」が最多の50.3%だった。

各企業からは「仕入れ価格や製造機械の燃料が高騰」「リボ卸売業」「国内配送時の運賃上昇の影響も大きい」「繊維卸売業」といった声のほか、原材料・部品の供給不足の影響も受けて

いるとの声が相次いだ。価格転嫁に関しては「顧客離れの懸念と同業者が値上げしていないため、値上げに踏み切れない」「食品小売業」などと、同業他社の動向も要因となっている。

同会議所の担当者は「小規模事業所の多くは価格転嫁が進まず、経営努力でコスト上昇分をカバーしている状況。長続きはしないが、価格転嫁を進めていかなければならない」と指摘。専門家を招いた緊急の対策セミナーの開催を検討しているとした。