



SCB

# ニュース&トピックス

No.2023-63

(2024.1.24)

信金中央金庫 地域・中小企業研究所  
研究員 勝又 奨太  
主任研究員 品田 雄志  
03-5202-7671  
s1000790@FacetoFace.ne.jp

## 中小企業で価格転嫁は徐々に進むも業種間で格差

—全国中小企業景気動向調査の結果から—

### ポイント

- ▶ 中小企業における仕入価格は、高騰が続いたひと頃に比べ沈静化する動きもみられるが、総体としては資源価格の高騰や円安の影響を受けて高止まりしている。一方で、販売価格を引き上げる動きは徐々にではあるものの進んでいる。
- ▶ 仕入価格の上昇分を販売価格に転嫁する動きには、業種間で格差がみられる。主に個人を顧客とする業種や国内外で激しい競争にさらされている業種、および建設業全般では、相対的に価格転嫁が進んでいない。
- ▶ 価格転嫁を進められず、経営内容が悪化している中小企業も多い。信用金庫は、取引先企業に対し受注金額の決定方法などについて一歩踏み込んだアドバイスをするなど、本業支援に積極的に取り組むことが求められる。

### はじめに

中小企業における仕入価格は、高騰が続いたひと頃に比べ沈静化する動きもみられるが、総体としては資源価格の高騰や円安の影響を受けて高止まりしている。一方で、仕入価格の上昇分を販売価格に転嫁する動きは徐々にではあるものの進んでいる。

しかしながら、業種別にみると価格転嫁が進んでいる業種と進んでいない業種に分かれてきており、業種間での格差がみられている。

そこで本稿では、全国の信用金庫の協力を得て四半期ごとに実施している「全国中小企業景気動向調査」の結果を基に、中小企業における価格転嫁の現状について分析した。

### 1. 仕入価格が高止まるも、徐々に価格転嫁が進む

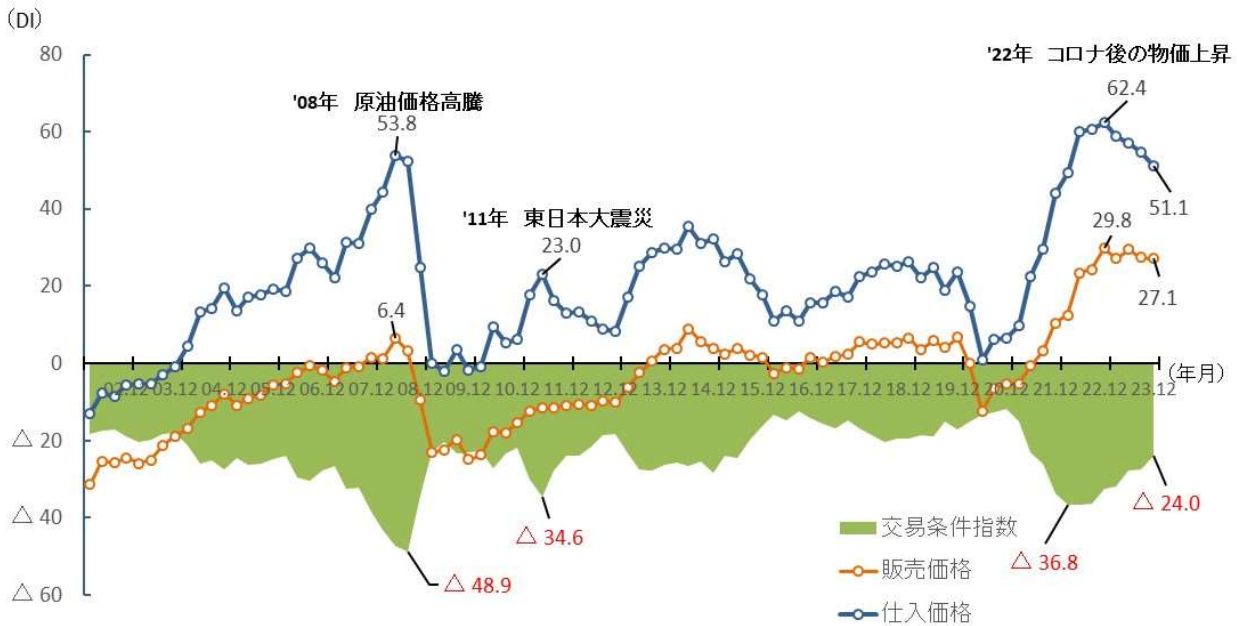
中小企業における前期比仕入価格判断DI（以下「仕入価格DI」という。）は、直近の2023年12月期調査で51.1と、2022年12月調査（62.4）をピークに4四半期連続で低下した（図表1）。ただし、いまだに歴史的な高水準であることに変わりはない。

一方で、前期比販売価格判断DI（以下「販売価格DI」という。）は、直近の2023年12月期調査で27.1となった。こちらもピークだった2022年12月調査（29.8）からは低下しているものの、低下幅は仕入価格DIと比較して相対的に小幅にとどまっている。

結果、販売価格DIから仕入価格DIを差し引いた数値（以下「交易条件指数<sup>1</sup>」という。）は、2022年3月期（△36.8）を底とし、7四半期連続で改善している。もっとも、2023年12月期でも△24.0と、コロナ前の水準よりも低くなっている。

<sup>1</sup> 最近の中小企業白書においては、販売価格DIから仕入価格DIを差し引いた数値を「交易条件指数」と定義し、取引状況について分析している。

(図表 1) 販売価格 DI、仕入価格 DI、交易条件指数の推移



(備考) 全国中小企業景気動向調査をもとに信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

## 2. 業種別で価格転嫁の状況に格差

業種別に交易条件指数をみると、不動産業、卸売業、小売業ではマイナス幅が比較的小さいのに対し、建設業、サービス業、製造業ではマイナス幅が大きくなっている(図表2)。

(図表 2) 業種別の交易条件指数の推移



(備考) 全国中小企業景気動向調査をもとに信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

小業種別に交易条件指数をみると、「旅館、その他の宿泊所」や「飲食店」、「自動車整備及び駐車場業」といった主に個人を顧客とする業種や、「衣類・その他の繊維製品製造業」や「出版・印刷・同関連産業」といった国内外で厳しい競争にさらされている業種のマイナス幅が大きくなっている。また、建設業については、「総合工事業」、「設備工事業」、「職別工事業」いずれの内訳でも大幅なマイナスとなっている（図表3）。

（図表3）交易条件指数のマイナスが大きい業種

順位	小業種	交易条件指数	
		販売価格 D I	仕入価格 D I
1	旅館、その他の宿泊所	-42.5	22.5
2	総合工事業	-42.0	19.6
3	設備工事業	-39.4	23.0
4	職別工事業	-38.9	21.7
5	飲食店	-37.0	34.5
6	自動車整備および駐車場業	-35.0	30.5
7	衣服・その他の繊維製品製造業	-34.7	22.7
8	写真機・時計・眼鏡・貴金属小売業	-32.7	-1.9
9	出版・印刷・同関連産業	-31.5	25.9
10	精密機械器具製造業	-31.1	18.9

（備考）1. 回答企業数が50以上の小業種に限定して表示

2. 全国中小企業景気動向調査をもとに信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

ちなみに、交易条件指数が大幅なマイナスとなっている建設業について主要取引先別にまとめたところ、「官公庁」向けが最も低くなっており価格転嫁が進んでいない（図表4）。理由としては、売上げ確保のため可能な限り安価で入札を行おうとしている企業が多いことに加え、物価上昇などの際に契約金額を変更できるいわゆる「スライド条項」についても、運用基準が整備されていないことや、適用除外とされるケースが存在することが挙げられる<sup>2</sup>。調査員のコメントからも、「価格転嫁できているが、市町村からの受注だと価格転嫁ができないことがある。（土木工事 静岡県）」という声が聞かれている。

企業、個人を主要な取引先とする建設業者の価格転嫁の状況については、「原材料価格高騰分は価格転嫁できており、増収増益となっている。（外構工事 福岡県）」や「原材料価格高騰分はおおむね転嫁できている。DX化への取組みも積極的に行っており、業務効率化や情報共有の仕組みを構築している。（造園、緑化工事 岡山県）」という声がある。一方で、「主要仕入先による単価引上げ

（図表4）建設業の主要取引別にみた交易条件指数

主要取引先	交易条件指数	
	販売価格 D I	仕入価格 D I
官公庁	-43.5	17.9
中小企業	-42.2	20.2
個人	-37.0	24.9
大企業	-35.2	22.8

（備考）全国中小企業景気動向調査をもとに信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

<sup>2</sup> 日経コンストラクションが2023年5月～6月に建設会社従業員などを対象に行ったアンケートでは、53%が「資材高騰が契約金額に適切に反映されていない」、52%は「スライド条項の適用が認められなかったことがある」と回答している（日経コンストラクション2023年7月号参照）。

が収益減少の要因となっている。販売先は小規模事業者が多く、卸価格をそのまま引き上げるのは難しい。（建設資材卸 新潟県）」や「材料費上昇を請負価格に転嫁できておらず、資金繰りが徐々に厳しくなりつつある。（基礎工事 三重県）」のように、価格転嫁が進まないために収益が悪化したり、資金繰りが悪化したという声も聞かれている。

## まとめ

本稿では、中小企業における価格転嫁の現状について分析した。結果、仕入価格が高止まる中で価格転嫁が徐々に進んでいることが分かった。ただし、業種間で格差が出てきており、建設業、サービス業、製造業で価格転嫁の動きが相対的に鈍いことも分かった。

中小企業経営者が元請け先に対し、販売価格の引上げを求めることには、多くの労力を要すると思われる。しかしながら、適正な価格での取引を実現することが、会社・従業員を守っていくために大変重要であることは、改めて認識しなければならないだろう。コロナ禍から抜け出しつつある中で、価格転嫁が図れないことから経営内容が悪化している中小企業も多々ある。信用金庫としては中小企業の健全な育成発展のため、金融支援のみではなく取引先企業の経営内容に一步踏み込み、事業の内容についてアドバイスをし、本業を支援していくことが望まれよう。例えば、不採算案件からの撤退を念頭に置きながら、案件ごとの採算管理を徹底するように提案していくことも一つの役割となろう。

以 上

本レポートは発表時点における情報提供を目的としており、文章中の意見に関する部分は執筆者個人の見解となります。したがって、投資・施策実施等についてはご自身の判断をお願いします。また、レポート掲載資料は信頼できると考える各種データに基づき作成していますが、当研究所が正確性および完全性を保証するものではありません。なお、記述されている予測または執筆者の見解は予告なしに変更することがありますのでご注意ください。