

物価上昇に伴う価格転嫁の状況および賃上げの対応に関する調査結果

約半数が価格転嫁に向けた協議を実施、

6割ほどが人材確保・定着や

モチベーション向上の

ため賃上げ実施

新型コロナウイルスの感染症法の位置付けが第5類に移行したことで、社会・経済活動が活性化し、経済の回復が期待されており。一方、原材料の高騰や物価上昇などの経営課題は、中小企業・小規模事業者の経営を圧迫している状態が続いております。このような中、政府は賃上げに向けた取引先への価格転嫁を促進していることから、鶴岡商工会議所では、会員企業が置かれている経営環境や課題を把握し、今後の事業活動に反映するために、「価格転嫁および賃上げへの対応」に関するアンケート調査を実施し、280社からの回答を得ました。

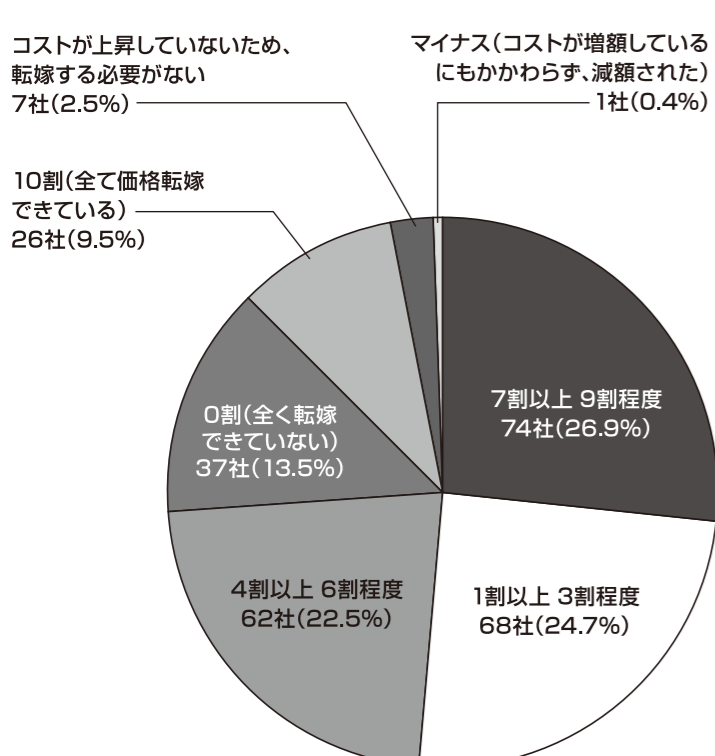
調査結果の詳細はこちら



価格転嫁

貴社の全体的なコストの上昇分を販売価格に転嫁できていますか。

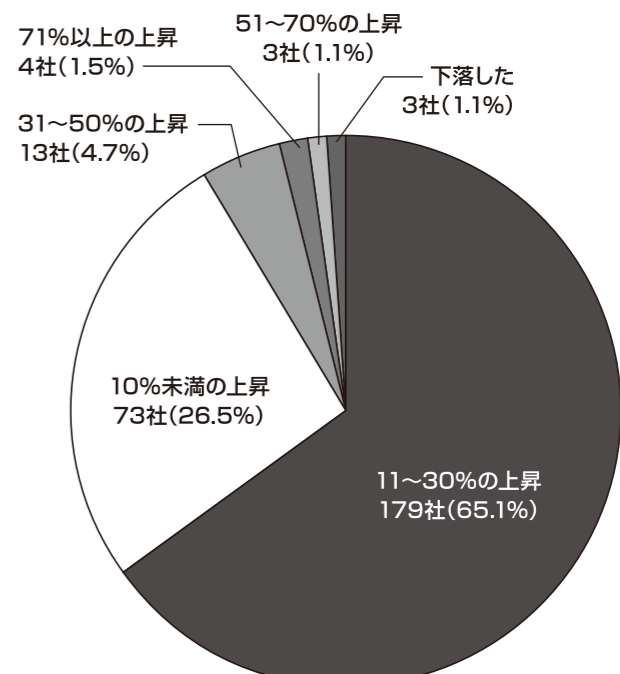
価格上昇分を販売価格に転嫁できているかの質問では、「7割以上9割程度」が26.9%と最も多く、次に「1割以上3割程度」が続いている。一方、「全く転嫁できていない」と回答した事業所が13.5%であった。価格転嫁ができない要因の多くは、「消費者の節約志向・低価格志向が続いている」、「需要が減少しているため」などの回答が多かった。また、価格転嫁を行なえた理由は、「価格転嫁に関する業界全体における理解の進展」、「取引先への価格改定の通知を行った」などの回答が多かった。



原材料等の価格動向

令和5年4月から6月の原材料・資材費・商品等の仕入価格は前年同時期と比べて何パーセント上昇または下落しましたか。

令和5年4月から6月の原材料・資材費・商品等の仕入価格の上昇率は、11~30%と回答した事業所が65.1%と最も多くなっており、10%未満の上昇と回答した事業所が26.5%となった。その結果、全体の9割以上が前年同時期と比較し、30%以内の上昇率となっている。

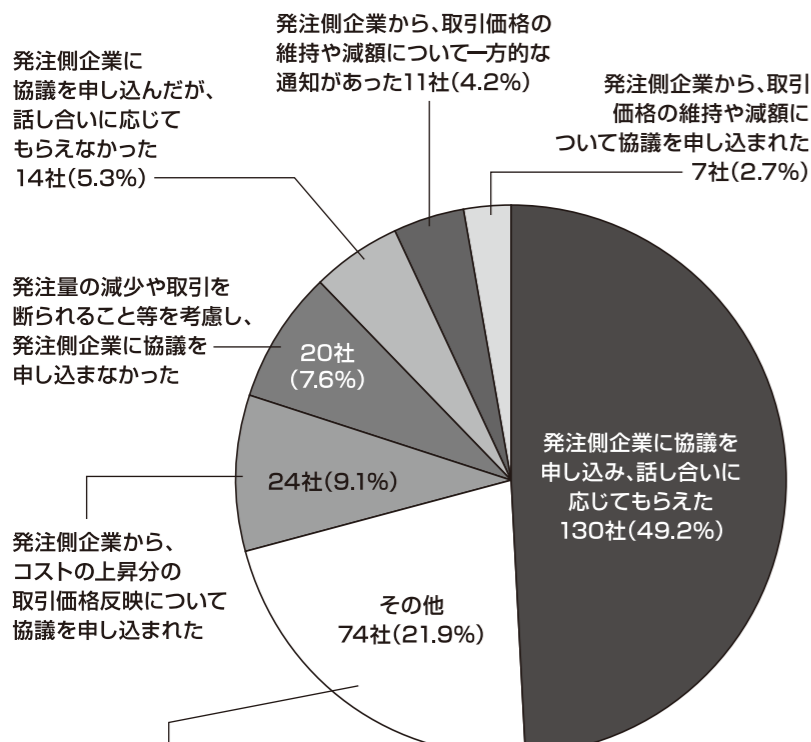


価格交渉

貴社(受注側)と発注側企業との価格交渉の協議について、当てはまるものを1つお選びください。

(貴社が受注側として取引している企業(発注側企業)のうち、年間の取引額の大きさ等から見て主要取引先企業との価格交渉についてお答えください)

発注側企業との価格交渉の協議では、「協議を申し込み話し合いに応じてもらった」と回答した事業所が49.2%となっており、全体の約半数は価格転嫁交渉が進んでいることが伺える。



その他の回答

- ・今後、協議を申し込む予定。
- ・価格交渉していない。(5件)
- ・資材高騰の為値上げしている。
- ・影響がないため行っていない。
- ・自社内でコスト吸収しているため、価格交渉には至っていない。
- ・当社の売上は主に手数料収入であり、実績に応じた売上となっている。よって価格交渉は協議していない。
- ・書籍は再販制度のため、原則指定された価格でしか販売できない。
- ・仕入先が固定していない、安い仕入先を選んでいる。
- ・個別受注につき、ケースバイケースで対応。
- ・元請の建設会社の業者協力会があるので、近々に話し合いの場を設けなければと準備している。
- ・協議に応じた取引先あったが、仕入れ高騰分吸収できていない。
- ・請負業務は人件費が大部分を占めているため、資材費の上昇に伴う協議を行う段階ではない。
- ・見積り時に部材、部品の高騰を伝えた程度で協議にまでは至らない。
- ・仕入価格の増減に応じて販売価格も増減する為協議は行っていない。
- ・特にそういった交渉はなかった。(4件)

賃上げの動向

貴社の正社員における令和4年度(令和4年4月~令和5年3月)の賃上げ(定期昇給、ベースアップ、手当の新設・増額など)の状況について、当てはまるものを1つお選びください。

令和4年度の賃上げに関する状況では、「業績の改善がみられないが、賃上げを実施した」と回答した事業所が38.2%と最も多くなった。また、「賃金は同水準を維持している」と回答した事業所が27.1%、「業績が改善しているため、賃上げを実施した」と回答した事業所が23.7%となった。賃上げを行った内容では、「定期昇給」、「ベースアップ」などが挙がっており、賃上げを行う理由では、「人材確保・定着やモチベーション向上」、「物価の上昇」などが挙げられた。

