

令和5年度 中小企業景気動向調査 付加調査

# 物価高騰・コスト高騰・価格転嫁に関する調査

[調査期間 令和6年2月16日～3月1日]

## はじめに

- 山梨県商工会連合会では、県内商工会地域の中小・小規模事業者を対象に、物価高騰・コスト高騰・価格転嫁に関する調査を実施した。  
(調査期間 令和6年2月16日～3月1日)
- 本調査は、全国商工会連合会より依頼を受け、年4回実施している「中小企業景況調査」の付加調査として令和5年度より実施している。
- 調査対象事業者数は165社であり、その業種別内訳は製造業37社建設業25社 小売業50社 サービス業53社である。  
今回の調査票回収件数は164社(回収率99.39%)。
- 調査により商工会地域における物価高騰・コスト高騰・価格転嫁の状況が明らかとなった。

# 調査項目一覧

## ○物価・コスト高騰の影響について

(1). 物価・コスト高騰による経営への影響についてお聞きます。

①影響はあるが現時点では余裕がある	②影響があり厳しい状況(事業の継続は可能)	③影響があり厳しい状況(事業の継続が危うい)
④影響を受けていない	⑤分からない	

(2). 上記(1). で「①、②、③ 影響がある」と回答した方に質問です。

物価・コスト高騰による経営への影響の内容について下記よりお答えください。(複数選択可)

①売上の減少	②仕入等(製品・部品・商品・原料など)の値上がり	③仕入等(製品・部品・商品・原料など)の欠品
④経費の増加	⑤営業利益の圧迫	

(3). 上記(1). で「②、③ 影響があり厳しい状況」と回答した方に質問です。

物価・コスト高騰への対策として行っていることについて下記よりお答えください。(複数選択可)

①販売価格への転嫁(価格交渉を含む)	②コスト削減に向けた自助努力	③仕入先・取引先の変更
④採算の悪い製品・商品・サービスの撤退、縮小	⑤業態の転換を検討	⑥特に対策は行っていない
⑦その他 ( )		

(4). 価格高騰により、自社や業界に対して最も影響があると感じている項目をお答えください。

①電気料金	②燃料料金(ガス等)	③ガソリン価格(軽油等含む)	④仕入れ価格
⑤消耗品等価格	⑥外注費等の取引価格	⑦分からない	⑧その他 ( )

## ○価格転嫁の状況について

(5). 物価・コストの上昇分に対して、どの程度販売価格へ転嫁できているかについて、最も近いものを一つ選んでください。

①100%転嫁できている	②50%~100%未満	③50%以下
④30%以下	⑤ほぼ転嫁できていない	⑥全く転嫁できていない

(6). 今後1年の販売価格の見直しについてお答えください

①コスト上昇分に合わせて値上げを行う	②コスト上昇分の一部について値上げを行う
③今後値上げを検討する(現状は未定)	④値上げは行わない

(7). 上記(5). で「①100%転嫁できている、②50%~100%未満」と答えた方に質問です。

価格転嫁のために実施した取り組みについてお答えください。(複数選択可)

①価格交渉(原価を明らかにしたうえで)	②価格交渉(原価には触れない)	③業界全体での値上げの機運を利用
④製品・商品・サービスの改良	⑤付帯サービスの追加	⑥新製品・商品・サービスの開発
⑦その他 ( )		

(8). 上記(5). で「③50%以下、④30%以下、⑤ほぼ転嫁できていない、⑥全く転嫁できていない」と答えた方に質問です。価格転嫁を阻む要因についてお答えください。

①値上げ交渉を行ったが、応じてもらえなかった	②値上げによる取引の減少が懸念となっている	③どの程度値上げをすれば良いのか分からない
④同業者や競合先が値上げを行っていない	⑤値上げ交渉を行うための準備が整っていない	⑥現状、値上げを行う必要がない
⑦その他 ( )		

## 「仕入れ値の高騰に悩まされているが、値上げによる客離れが懸念となり販売価格に転嫁できていない」

「物価・コスト高騰による経営への影響について」という項目については、「影響があり厳しい状況（事業の継続は可能）」という回答が最多（65.2%）であった。

「物価・コスト高騰による経営への影響の内容について」という項目については、「仕入等（製品・部品・商品・原料など）の値上がり」という回答が最多（38.0%）であった。

「物価・コスト高騰への対策として行っていることについて」という項目については、「コスト削減に向けた自助努力」という回答が最多（42.6%）であった。

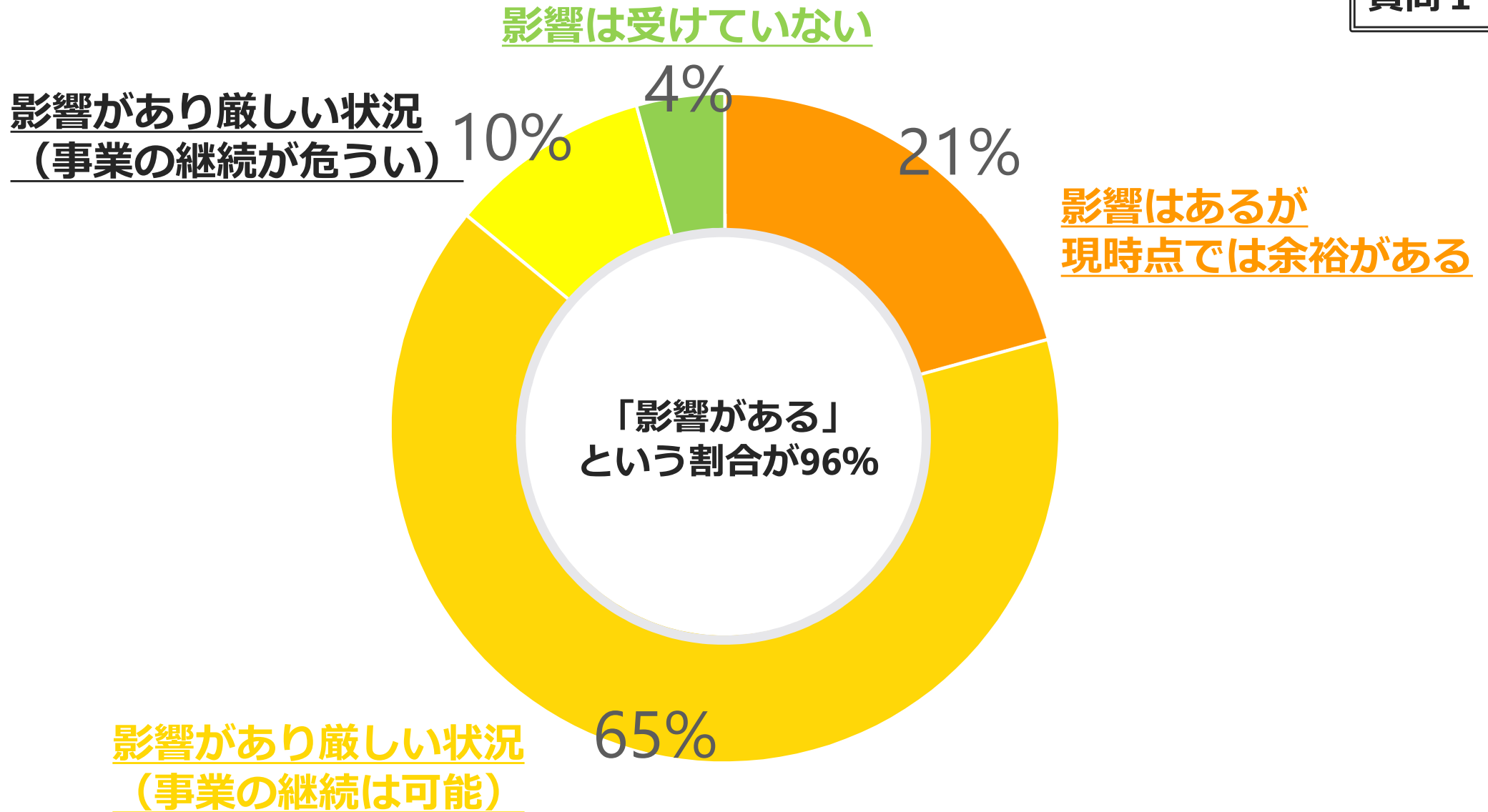
「どの程度価格転嫁できているか」という項目については、「ほぼ転嫁できていない」という回答が最多（26.1%）であった。

「価格転嫁のために実施した取り組みについて」という項目については、「業界全体での値上げの機運を利用」という回答が最多（32.8%）であった。

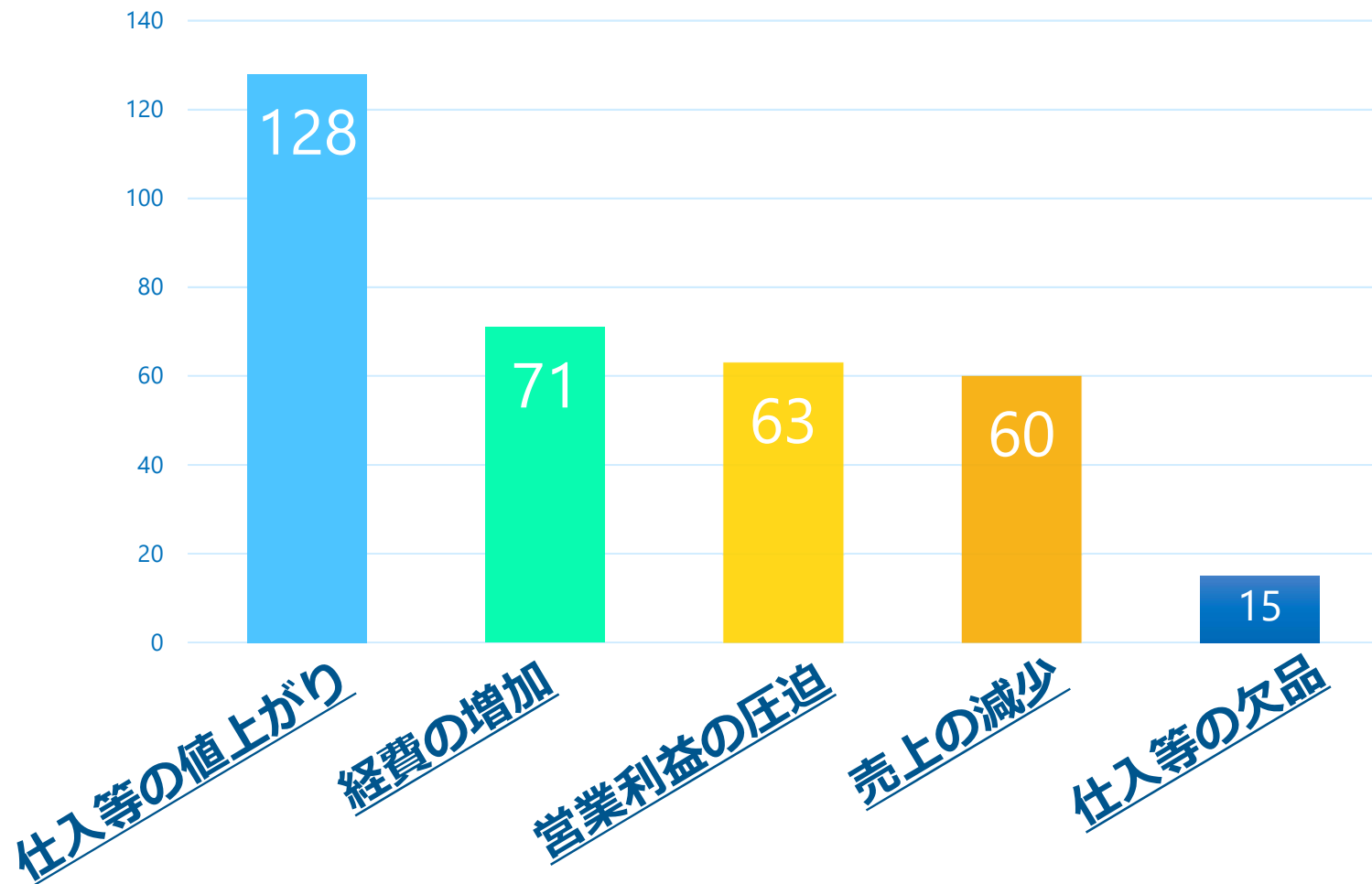
「価格転嫁を阻む要因」という項目については、「値上げによる取引の減少が懸念となっている」という回答が最多（51.6%）であった。

# 物価・コスト高騰による経営への影響について

質問 1



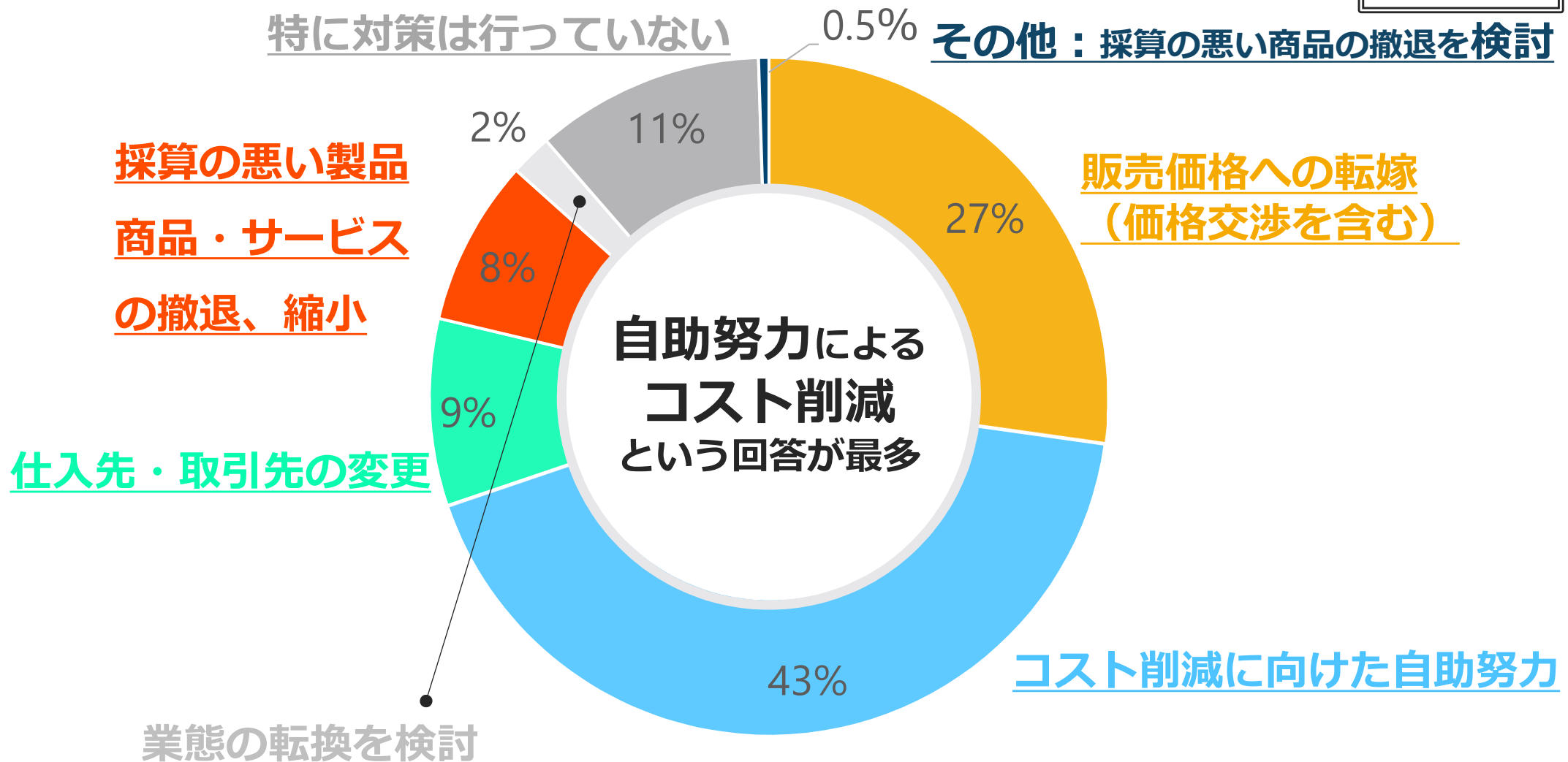
キャッシュイン（売上）よりも  
キャッシュアウト（仕入・経費）への影響が大きい



※上記で「影響がある」と回答した方への質問（複数回答可）

# 物価・コスト高騰への対策として行っていること

質問 1-3

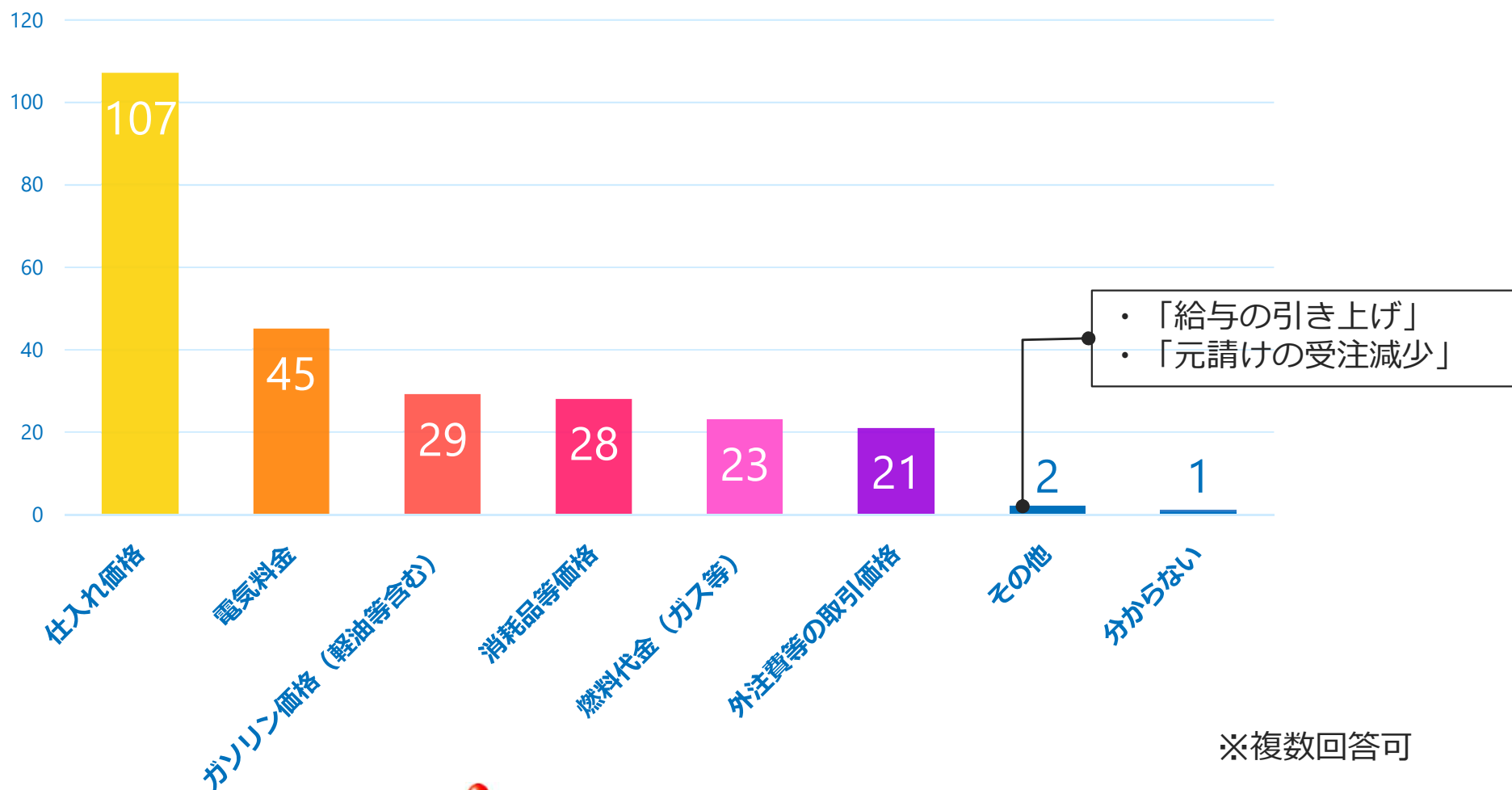


※上記で「影響があり厳しい状況」と回答した方への質問（複数回答可）

# 価格高騰により、自社や業界に対して影響があると感じている項目

## 質問 2

質問 1 - 2 「物価・コスト高騰による経営への影響の内容」において  
最多回答であった「仕入れ価格」が最も多い





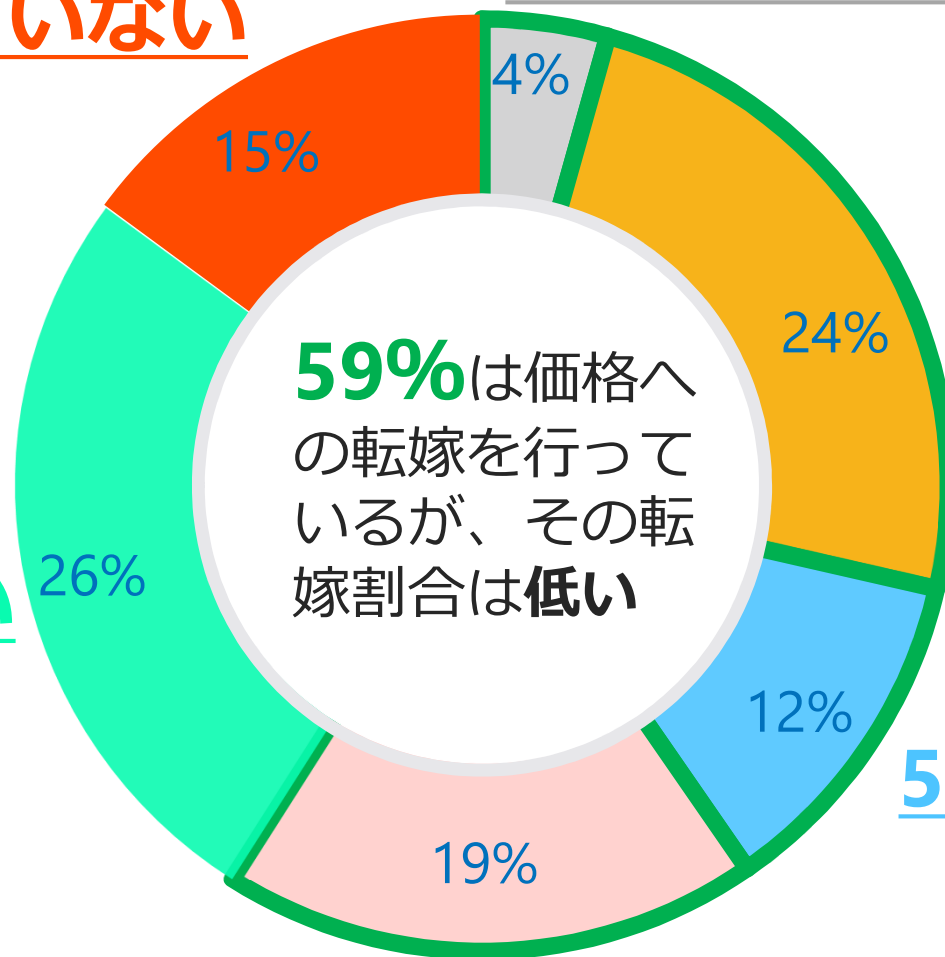
# 物価・コストの上昇分に対して販売価格へ転嫁できているか

質問3

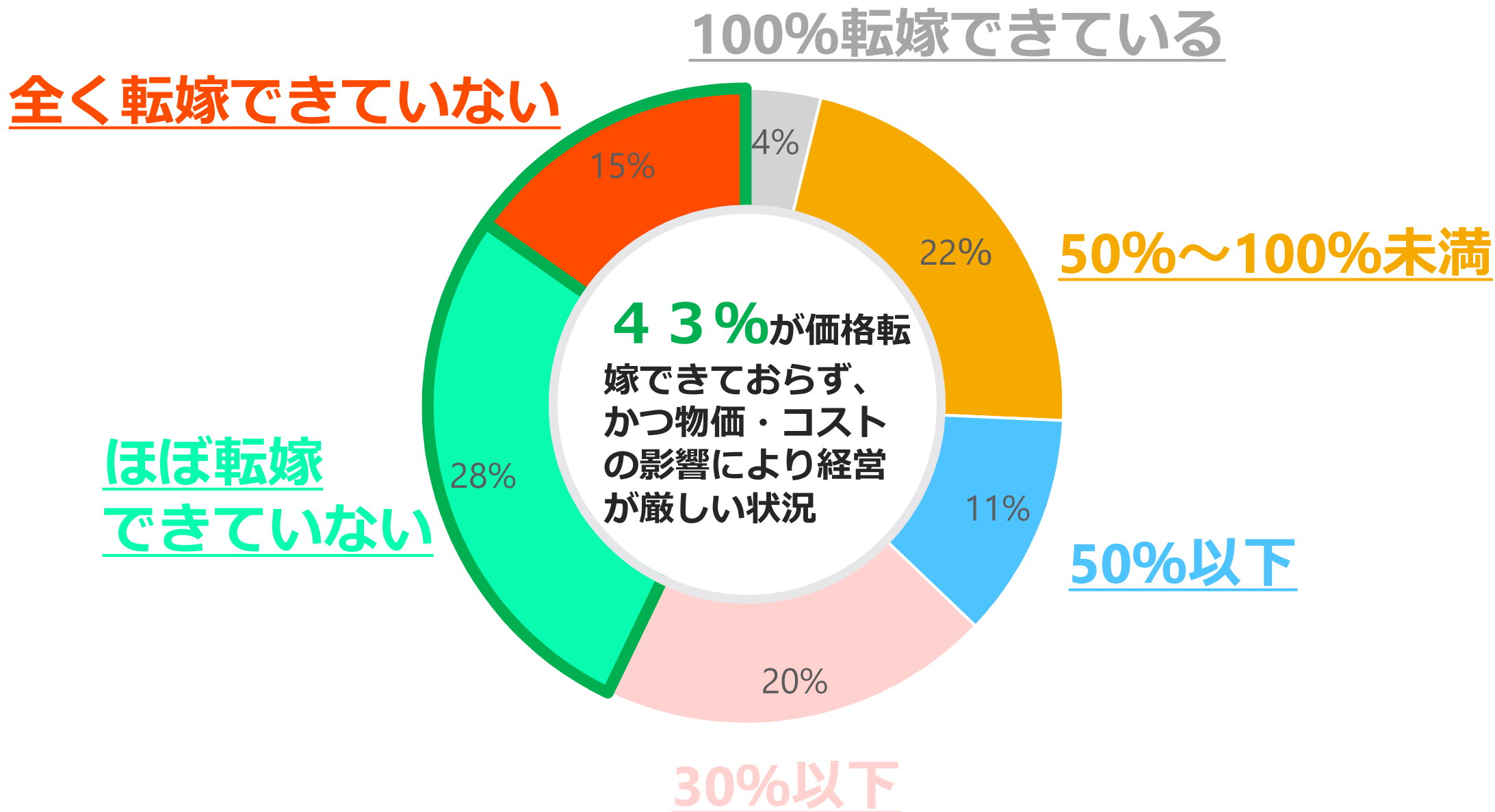
全く転嫁できていない

100%転嫁できている

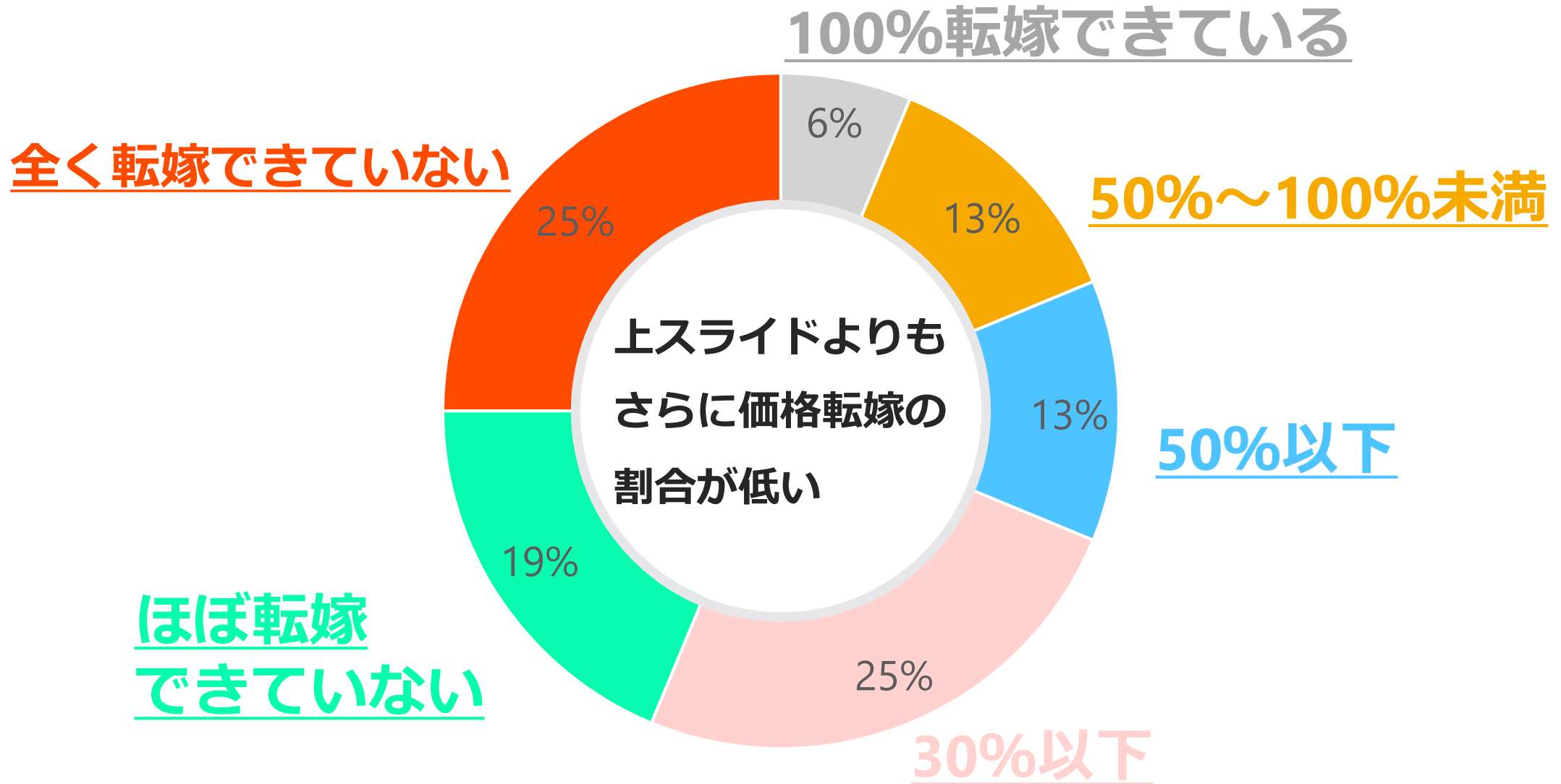
ほぼ転嫁  
できていない



30%以下



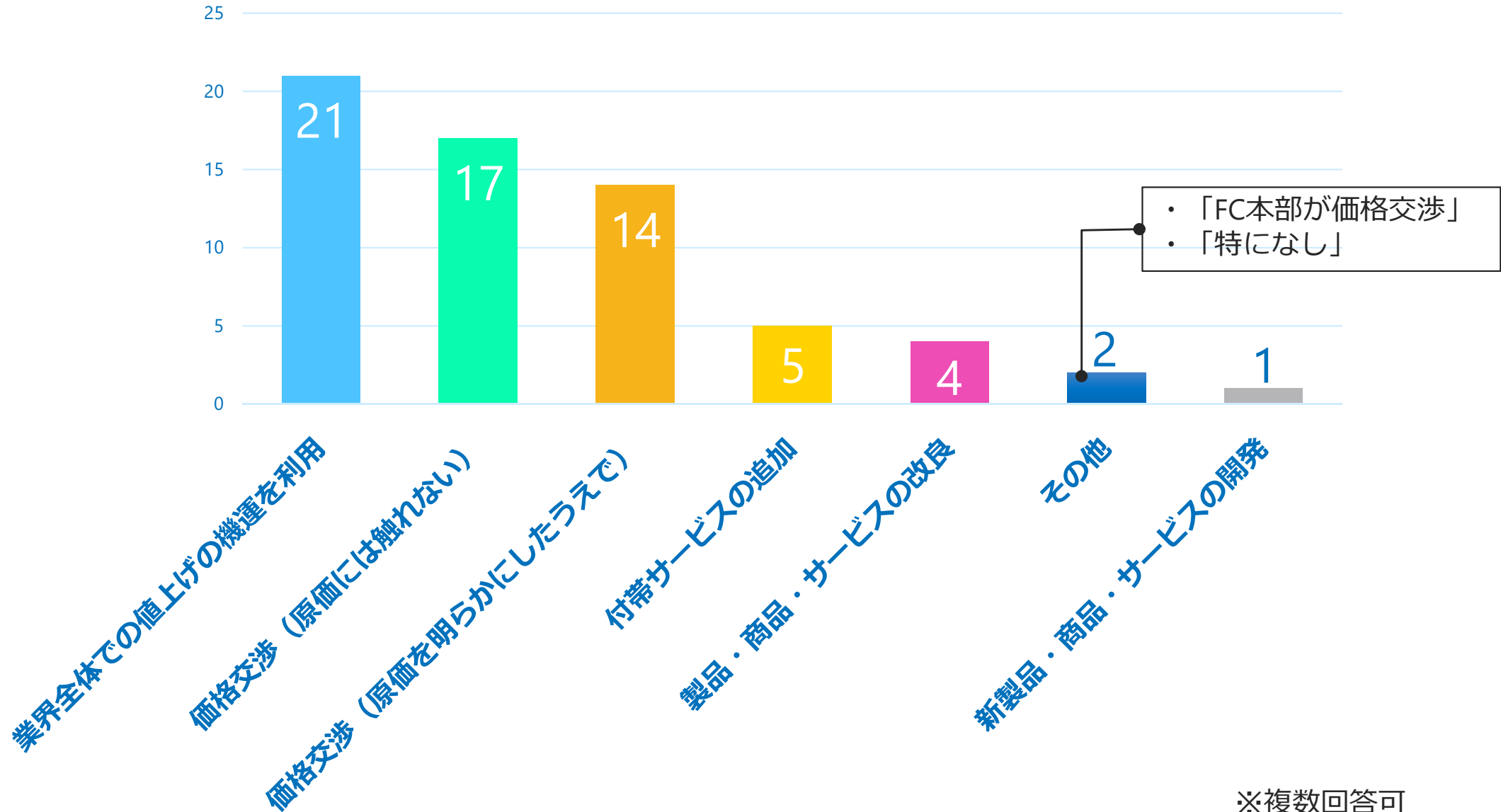
# クロス分析「影響があり厳しい状況（事業の継続が危うい）」という回答における価格転嫁の状況



# 価格転嫁のために実施した取り組みについて

質問5で「100%転嫁できている、②50%～100%未満」と答えた方への質問

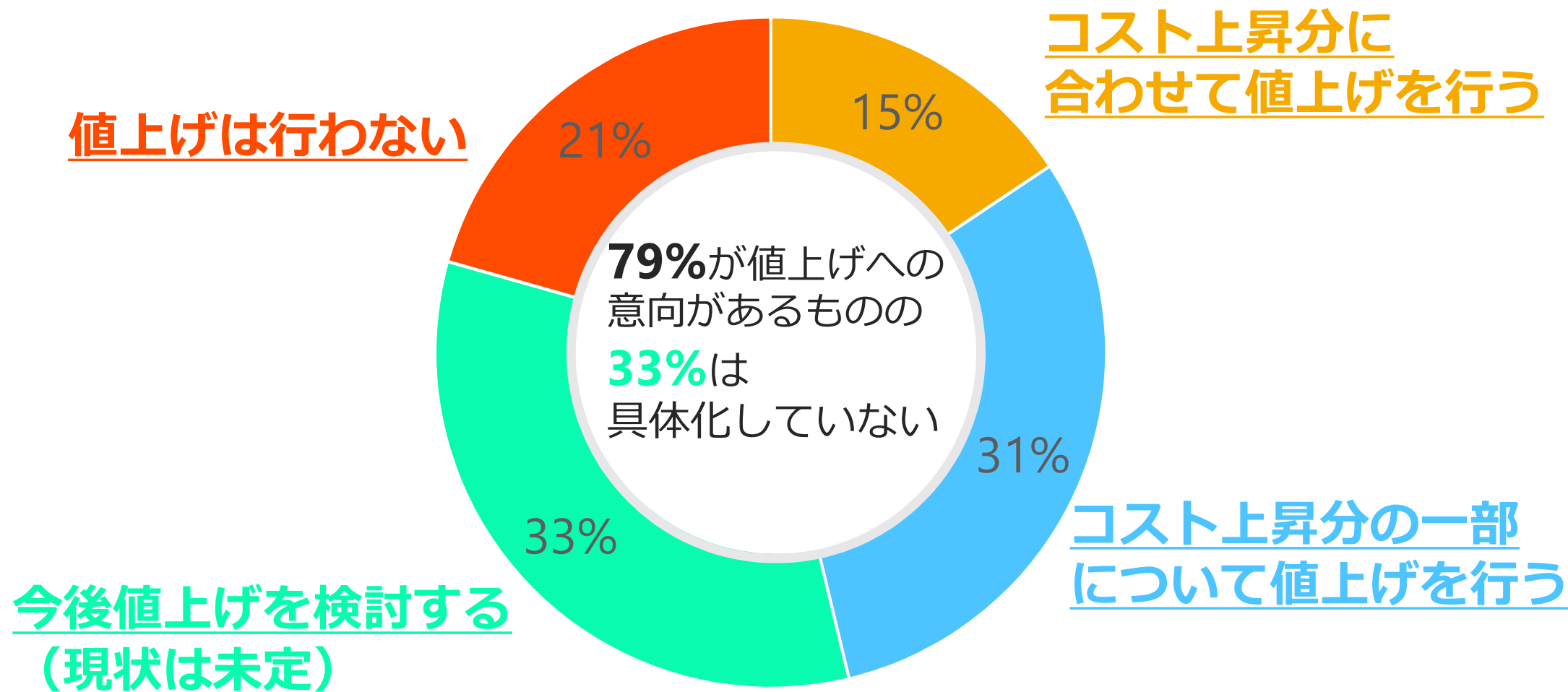
質問3-1



※複数回答可

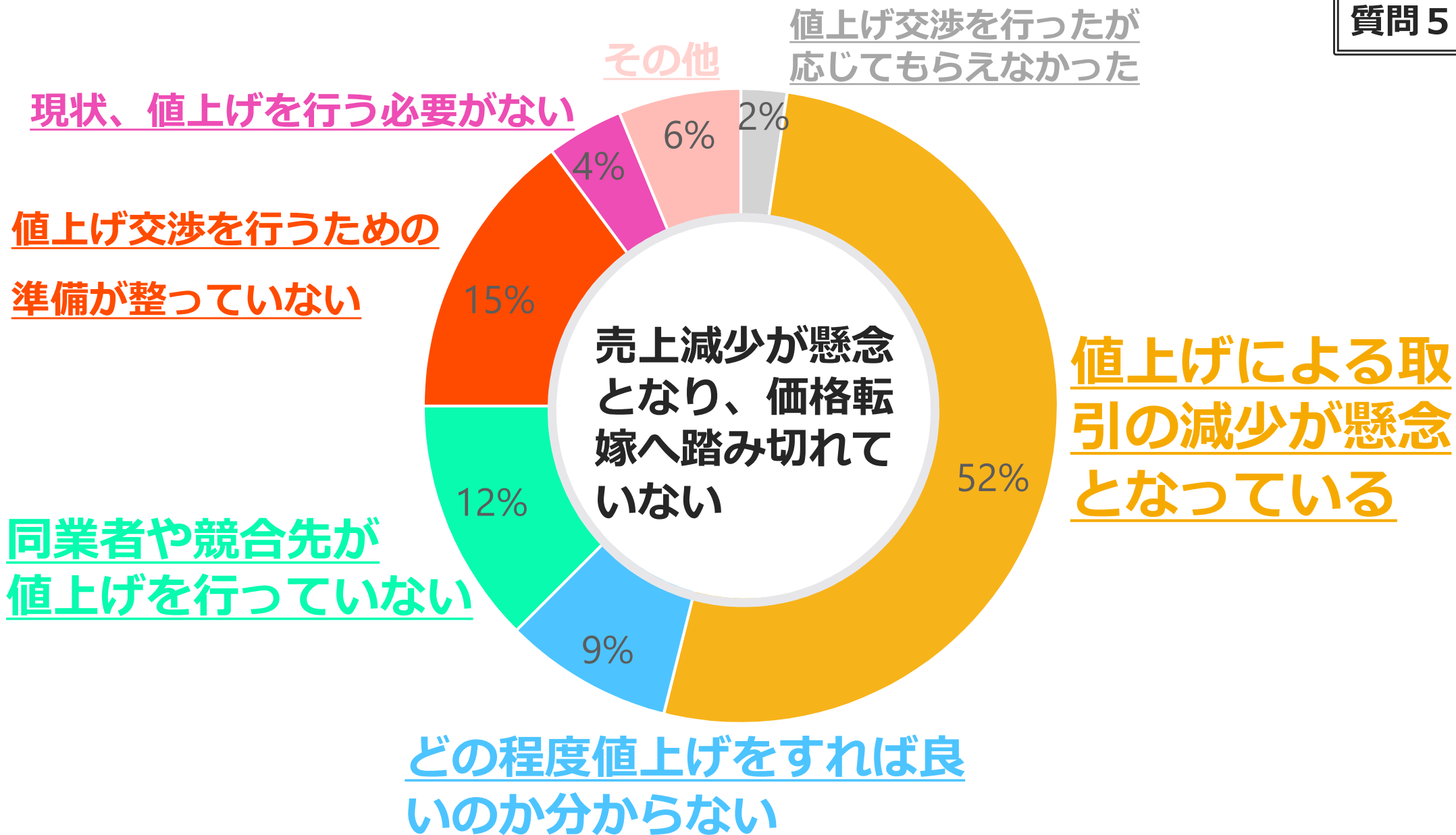
# 今後1年の販売価格の見通しについて

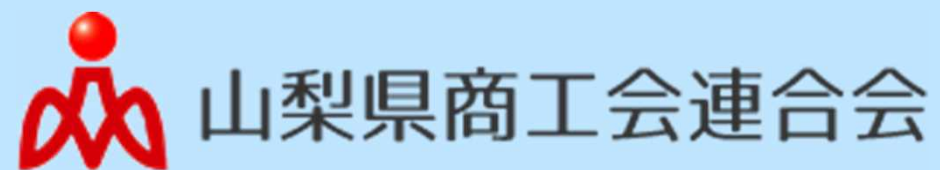
質問 4



# 価格転嫁を阻む要因について

質問 5





\* 本調査に関するお問い合わせは 山梨県商工会連合会 経営支援課  
TEL055-235-2115 FAX055-235-6756