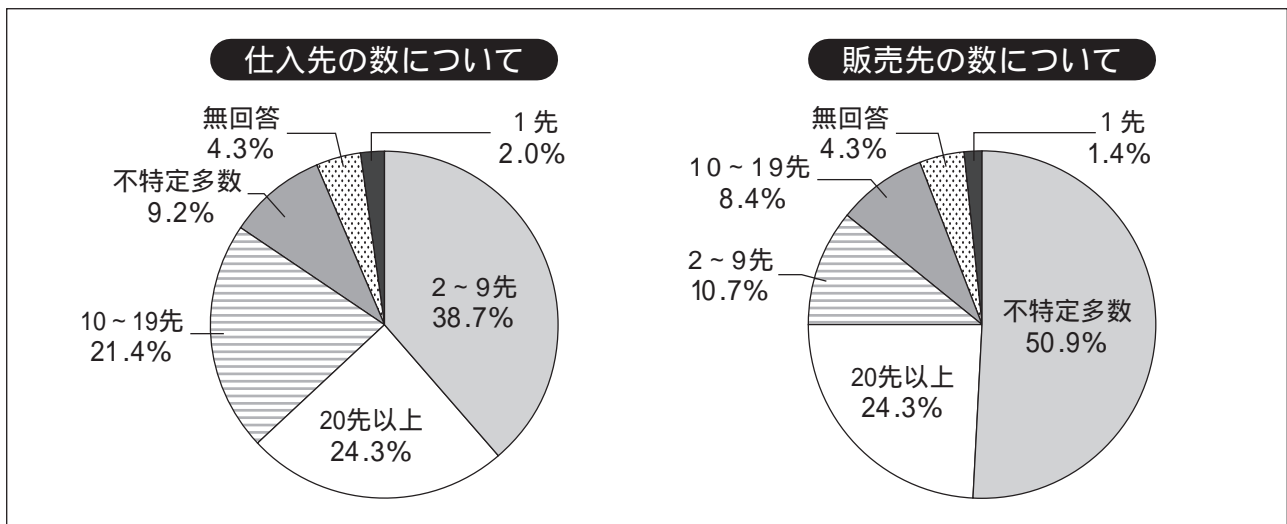


## 原材料・仕入価格の上昇に伴う 中小企業への影響について

サブプライムローン問題や原油・原材料価格の高騰などによる景気減速懸念に加え、公共工事の減少・個人消費の伸び悩みなどから、中小企業では対応に苦慮しています。そのような状況のなか、「原材料・仕入価格の上昇に伴う中小企業への影響について」お聴きいたしました。  
(回答数346先)

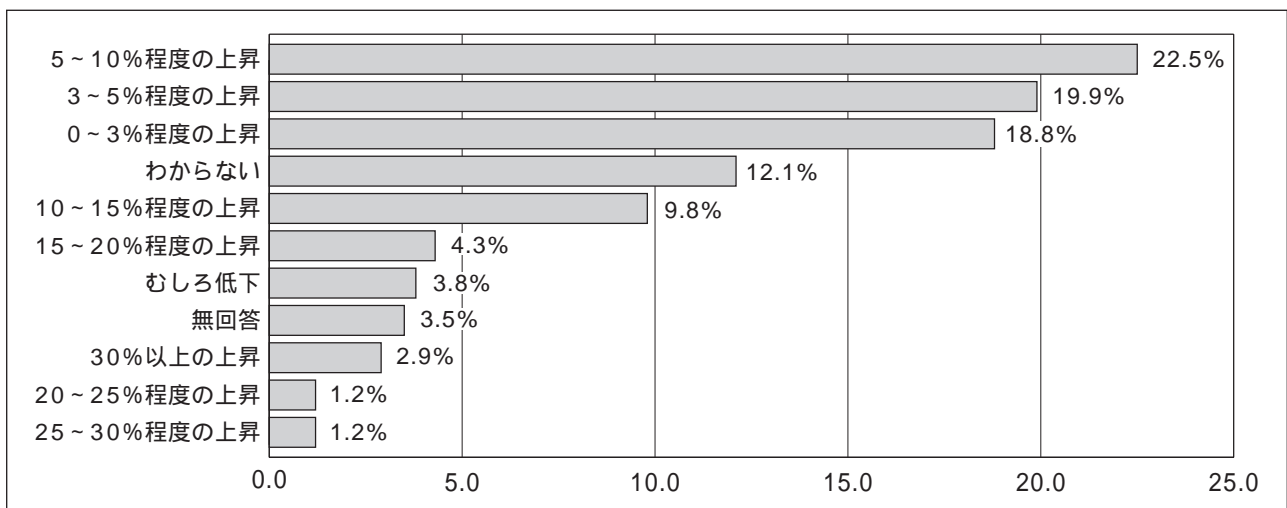
### 取引先の数について 仕入先(原料・材料購入先)の数...「2～9先」が39% 販売先の数...「不特定多数」が51%

仕入先(原料・材料購入先)の数については、「2～9先」が38.7%と最も多く、次いで「20先以上」24.3%、「10～19先」21.4%となっています。また、販売先の数については、「不特定多数」が50.9%と最も多く、次いで「20先以上」が24.3%、「2～9先」が10.7%となっています。



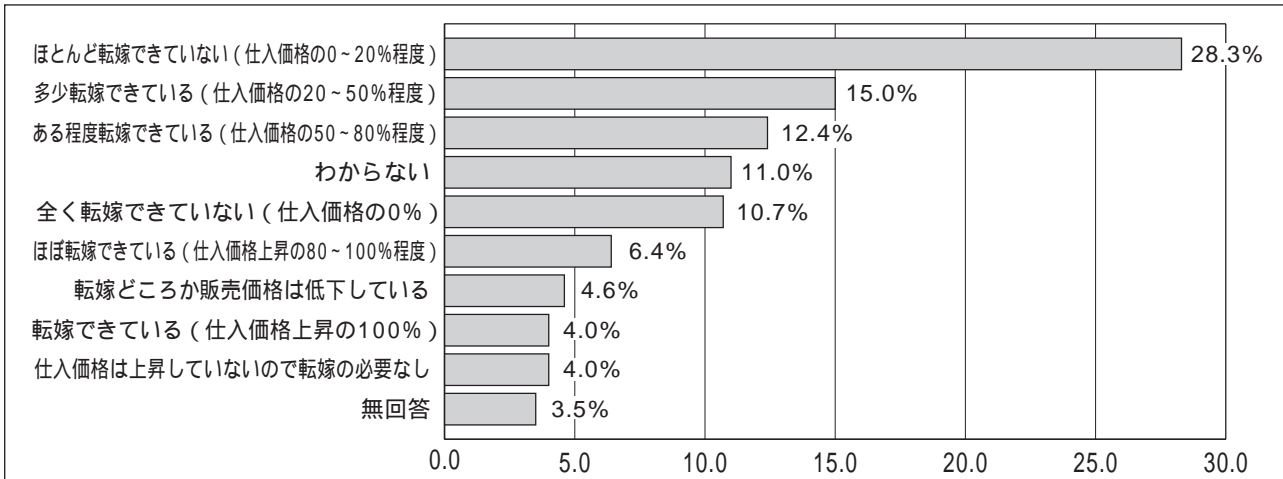
### 原材料・仕入価格は、1年前と比較してどの程度変化しましたか ...「5～10%程度の上昇」が23%

中小企業の原材料・仕入価格がどの程度変化したかをみると、80.6%の企業が1年前と比較して上昇したと回答しています。上昇幅をみると「5～10%程度の上昇」が22.5%と最も多く、次いで「3～5%程度の上昇」が19.9%、「0～3%程度の上昇」が18.8%となっています。



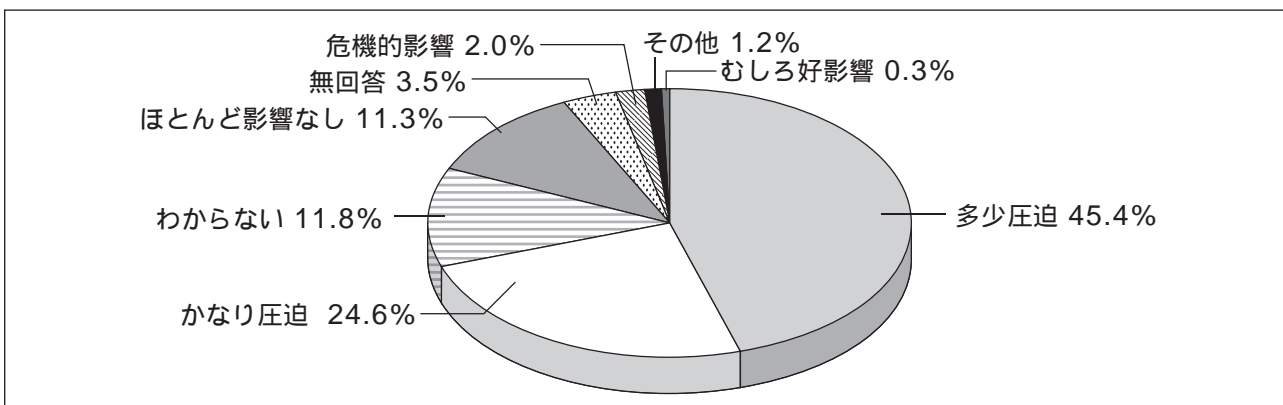
## 原材料・仕入価格の上昇を販売価格にどの程度転嫁できていますか ...「ほとんど転嫁できていない(仕入価格の0~20%程度)」が28%

原材料・仕入価格の上昇を販売価格にどの程度転嫁できているかについては、「転嫁できている(仕入価格上昇の100%)」とする回答は4.0%で、「ほぼ転嫁できている(仕入価格上昇の80~100%)」が6.4%で合わせて1割に過ぎません。一方「ほとんど転嫁できていない(仕入価格の0~20%程度)」が28.3%と最も多い割合を占め、「全く転嫁できていない」が10.7%、「転嫁どころか販売価格は低下している」が4.6%となっています。



## 原材料・仕入価格の上昇が経営に与えた影響は...「多少圧迫」が45%

原材料・仕入価格の上昇が経営に与えた影響は、「多少圧迫」が45.4%と最も多くの回答がありました。これに「かなり圧迫」の回答24.6%を加えると、7割の中小企業の経営が圧迫されているといえます。



## 原材料・仕入価格の上昇が続いた場合の今後の対応について<複数回答> ...「販売価格への転嫁」が54%

原材料・仕入価格の上昇が続いた場合の今後の対応については、「販売価格への転嫁」が54.3%と最も多く、次いで「経費(人件費以外)の削減」が13.6%、「仕入先との交渉や共同仕入など」が12.4%となっています。

