

円安基調の影響、コスト上昇と価格転嫁に関するアンケート調査

筑波総研株式会社 企画調査部 上席研究員 山田 浩 司

要 旨

- ✓現在の円安基調が自社の業績に与える影響について、「マイナスの影響が大きい」と回答した企業の割合は全産業で44.5%。また、「プラスの影響が大きい」は2.5%、「プラスの影響とマイナスの影響が同程度(拮抗)」は11.7%、「影響はない」は41.3%
- ✓自社にとって望ましいと考える為替レート水準(ドル円)について、「わからない」と回答した企業の割合は全産業で38.7%あるものの、それ以外では「1ドル=110円以上～120円未満」が20.2%と最も多い
- ✓この1年間のコスト(原材料価格、経費等)の状況について、「上昇した」と回答した企業の割合は全産業で87.0%。上昇した項目については、「原材料費、商品仕入高」が全産業で81.3%と最も多く、次いで、「人件費」(66.7%)、「燃料費」(50.5%)、「水道光熱費」(45.5%)
- ✓この1年間でコストが「上昇した」と回答した企業のうち、コスト上昇分の販売・サービス価格への転嫁状況については、「1割～2割転嫁できた」(31.7%)が全産業で最も多く、次いで、「まったく転嫁できていない」(21.6%)、「3割～4割転嫁できた」(14.6%)

現在、国内企業については、資源高や円安、賃上げなどを背景に各種コストが上昇している。コスト上昇分の販売価格への転嫁は進んできてはいるものの、転嫁の状況は企業によって差がある。また、円相場は、今年の6～7月にかけて1ドル160円台まで円安が進行、現在(2024年10月11日時点)は1ドル140円台と過度な円安は修正されたものの、ここ数年円安基調が続いている。

本稿では、昨年9月の調査(以下、前回調査)に続き、当社が実施したアンケート調査の結果をもとに、茨城県内の企業における現在の円安基調の影響、コスト上昇と価格転嫁に関する動向について記載する。

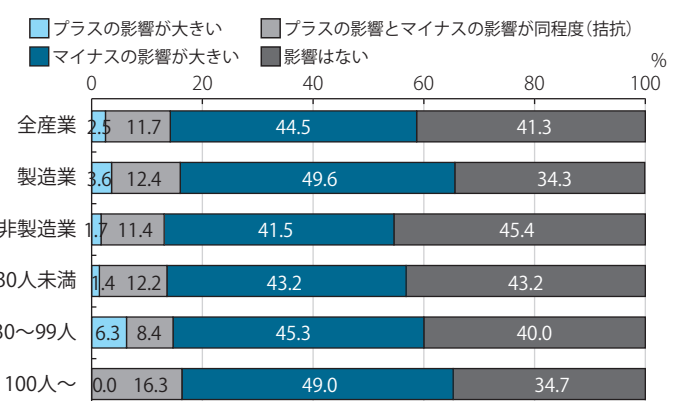
現在の円安基調が自社の業績に「マイナスの影響が大きい」と回答した企業の割合は44.5%

現在の円安基調が自社の業績に与える影響について、「マイナスの影響が大きい」と回答した企業の割合は全産業で44.5%と最も多かった(図表1)。また、「プラスの影響が大きい」は2.5%、「プラスの影響とマイナスの影響が同程度(拮抗)」は11.7%、「影響はない」は41.3%だった。

業種別にみると、「マイナスの影響が大きい」と回答した企業の割合は、製造業で49.6%、非製造業で41.5%だった。

従業員規模別にみると、30人未満の企業で43.2%、30～99人の企業で45.3%、100人～

図表1 現在の円安基調が自社の業績に与える影響



注: 四捨五入のため、合計が100にならないことがある。

1 本調査は、2024年9月上旬～下旬にかけて、郵送による記名式アンケートで実施した「第84回 茨城県内企業経営動向調査」の中で、特別調査と位置付けて設問を設け、375社(うち製造業139社、非製造業236社)より回答を得たものを集計した。

人以上の企業で49.0%だった。

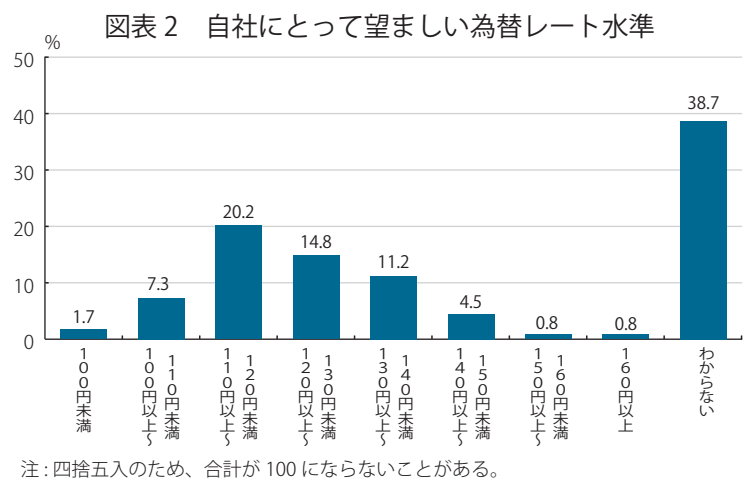
回答した企業からは、「円安による輸入材の値上り」（小売業）、「円安で輸入食材が高い」（飲食業）、「急激な円安による海外からの仕入額の増加」（金属製品）などといった輸入物価上昇による仕入価格上昇を指摘する声があがっている。また、「円安の影響は少ないが、ユーザーの仕事が少なくなっている」（サービス業）など、取引先の業況悪化による受注減少といった間接的な影響を指摘する声もあがっている。

自社にとって望ましい為替レート水準は「1ドル＝110円以上～120円未満」が20.2%と最も多い

自社にとって望ましいと考える為替レート水準（ドル円）について、「わからない」と回答した企業の割合が全産業で38.7%あるものの、それ以外では「1ドル＝110円以上～120円未満」が20.2%と最も多く、次いで、「1ドル＝120円以上～130円未満」（14.8%）、「1ドル＝130円以上～140円未満」（11.2%）と続いた（図表2）。

現在（2024年10月11日時点）の円相場は1ドル140円台後半で推移しており、6～7月の160円台という過度な円安は修正されているものの、企業の多くが適正と考える為替レートからは依然として円安水準にあると考えられる。

円安は、売上高に占める輸出の割合が高い企業にとっては利益を押し上げる要因となる一方、輸出の割合が低い企業にとってはむしろ原材料高などで利益を押し下げる要因となる。



この1年間でコストが上昇した企業の割合は87.0%

この1年間のコスト（原材料価格、経費等）の状況について、「上昇した」と回答した企業の割合は全産業で87.0%だった（図表3）。また、「変わらない」は11.1%、「低下した」は1.9%だった。2023年に実施した調査（以下、前回調査）では87.6%が「上昇した」と回答しており、引き続き9割弱の企業でコストが上昇している。

業種別にみると、「上昇した」と回答した企業の割合は、製造業で92.0%、非製造業で84.1%だった。

従業員規模別にみると、30人未満の企業で83.3%、30～99人の企業で95.7%、100人以上の企業で87.8%だった。

また、この1年間でコストが「上昇した」と回答した企業のうち、上昇した項目については、「原材料費、商品仕入高」が全産業で81.3%と最も多く、次いで、「人件費」（66.7%）、「燃料費」（50.5%）、「水道光熱費」（45.5%）と続いた（図表4）。

前回調査と比べると、「原材料費、商品仕入高」は0.3%ポイント低下とほぼ横ばいだった。ただし、「人件費」が14.9%ポイント上昇、「外注費」が6.5%ポイント上昇した一方、「燃料費」が11.8%ポイント低下、「水道光熱費」が11.1%ポイント低下した。資源価格上昇の一服と政府による緩和措置などによって燃料費や水道光熱費が低下した一方で、賃上げや最低賃金引き上げが続いたことで人件費や外注費などが上昇したと考えられる。とくに、「人件費」については、調査を実施した3年間で大幅な上昇（38.6%→51.8%

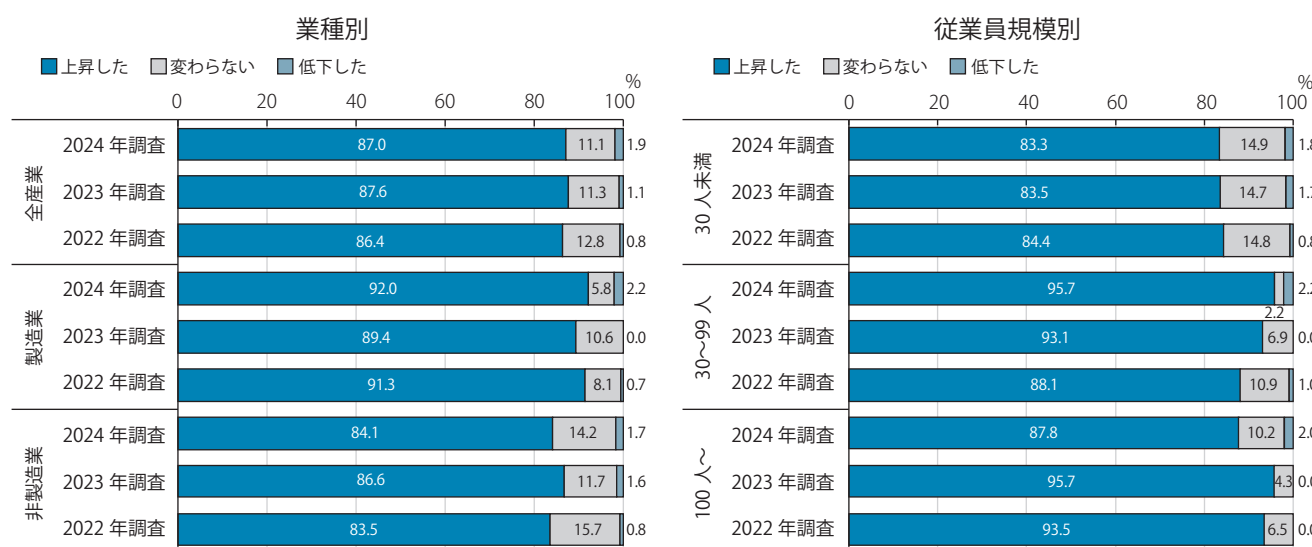
→66.7%)が続いている。

業種別にみると、製造業では「原材料費、商品仕入高」(90.6%)が最も多く、次いで、「人件費」(70.1%)、「水道光熱費」(51.2%)と続いた。製造業では、依然として9割の企業で「原材料費、商品仕入高」が上昇していると回答している。

非製造業では、「原材料費、商品仕入高」(75.3%)が最も多く、次いで、「人件費」(64.4%)、「燃料費」(52.6%)と続いた。とくに、飲食・宿泊業で「人件費」(84.6%)が、運輸業では「燃料費」(94.4%)が他業種に比べて回答割合が高かった。

従業員規模別にみると、30人未満と30～99人では「原材料費、商品仕入高」が、100人以上では「人件費」が最も多かった。

図表3 この1年間のコストの状況



注: 四捨五入のため、合計が100にならないことがある。

図表4 コストが上昇した項目

		複数回答可、%					
		原材料費、 商品仕入高	外注費	人件費	燃料費	水道光熱費	その他
全産業	2024年調査	81.3	33.3	66.7	50.5	45.5	1.2
	2023年調査	81.6	26.8	51.8	62.3	56.6	1.8
	2022年調査	84.8	24.0	38.6	56.4	48.8	2.9
製造業	2024年調査	90.6	30.7	70.1	47.2	51.2	1.6
	2023年調査	93.2	28.8	52.5	65.3	65.3	2.5
	2022年調査	93.3	28.1	45.2	60.0	58.5	2.2
非製造業	2024年調査	75.3	35.1	64.4	52.6	41.8	1.0
	2023年調査	75.2	25.7	51.4	60.7	51.9	1.4
	2022年調査	79.2	21.3	34.3	54.1	42.5	3.4

注: コストが「上昇した」と回答した企業のみ回答。

コスト上昇分の価格転嫁は進捗しているものの、転嫁の状況は企業によって差がみられる

この1年間でコストが「上昇した」と回答した企業のうち、コスト上昇分の販売・サービス価格への転嫁状況については、「1割～2割転嫁できた」(31.7%)が全産業で最も多く、次いで、「まったく転嫁でき

ていない」(21.6%)、「3割～4割転嫁できた」(14.6%)と続いた(図表5)。

前回調査に比べると、「1～2割転嫁できた」(34.4%→31.7%)、「3～4割転嫁できた」(16.3%→14.6%)では回答割合が低下した一方で、「5～6割転嫁できた」(11.7%→14.0%)、「7～8割転嫁できた」(11.3%→14.0%)については上昇しており、前年に比べて企業の価格転嫁が進捗している様子が窺えた。なお、「まったく転嫁できていない」(22.1%→21.6%)、「9～10割転嫁できた」(4.3%→4.1%)についてはほぼ横ばいであった。

「7割～8割転嫁できた」と「9～10割転嫁できた」の合計は18.1%と調査を実施した3年間で上昇(11.1%→15.6%→18.1%)が続いている。ただし、「まったく転嫁ができていない」と「1割～2割転嫁できた」の合計は53.3%と3年間(70.9%→56.5%→53.3%)で低下はしているものの高水準にあり、価格転嫁の進捗状況は企業によって依然として差が生じている。

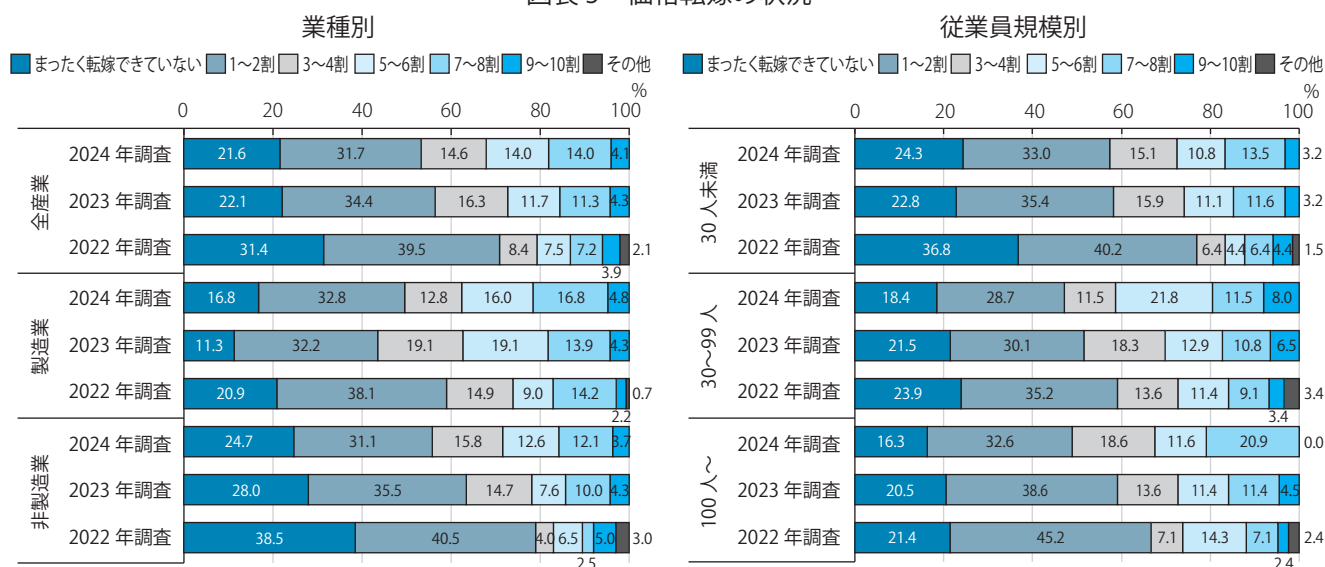
業種別にみると、「まったく転嫁できていない」と回答した企業の割合は、製造業で16.8%、非製造業で24.7%と非製造業で回答割合が多かった。非製造業は製造業に比べて価格転嫁が遅れているものの、この3年間で非製造業でも価格転嫁の進捗がみられる。

従業員規模別にみると、30人未満の企業で24.3%、30～99人の企業で18.4%、100人以上の企業で16.3%と従業員規模が小さい企業ほど回答割合が多くなる傾向がみられる。

回答した企業からは、「価格交渉中に次の資材等の値上げがくる」(輸送用機械)、「価格転嫁の時期が大幅に遅れており、最近の最低賃金引上げに追いつかない」(繊維)などコスト上昇に対する価格転嫁の遅れを指摘する声や、「一定の価格転嫁はできているものの、より一層の発注者からの理解は必須」(建設業)など取引先の価格転嫁への理解を求める声があがっている。

また、「価格転嫁はできても、その分注文数量が減って売上が減ってしまう」(繊維)、「さすがにお客様も『高すぎる』と思われるので、もうこれ以上値上げできない」(飲食業)などといった声があがっており、価格転嫁が進んでいる企業についても今後のさらなる価格転嫁については売上・受注量の減少につながることを懸念し慎重となっている様子が窺える。コスト上昇分を十分に転嫁できない場合、残りの部分は企業側の負担となるため、採算悪化を通じた企業経営への影響が懸念される。

図表 5 価格転嫁の状況



注1：コストが「上昇した」と回答した企業のみ回答。

注2：四捨五入のため合計が100にならないことがある。

注3：前回調査から、設問から「その他」を除いて調査を実施。そのため、2022年調査とは同条件での比較はできない。