

原材料価格高騰の影響 中小企業景況レポート

2021.7.28

(独)中小企業基盤整備機構 広報・情報戦略統括室 総合情報戦略課
中小企業景況調査(2021年4-6月期)



【ポイント】

- 2021年4-6月期の全産業の業況判断DI(前期比季節調整値)は、▲25.8(前期差 3.7 ポイント増)と2期ぶりにマイナス幅が改善した。
- 原材料価格の高騰が問題視される中、売上単価・客単価DI(前年同期比)は上昇し、資金繰り DI(前年同期比)は改善している。
- 価格転嫁を通して利益を確保するとともに、収支のタイミングをコントロールし、安定した資金繰りを維持していくことが今後の中小企業経営の課題と言える。

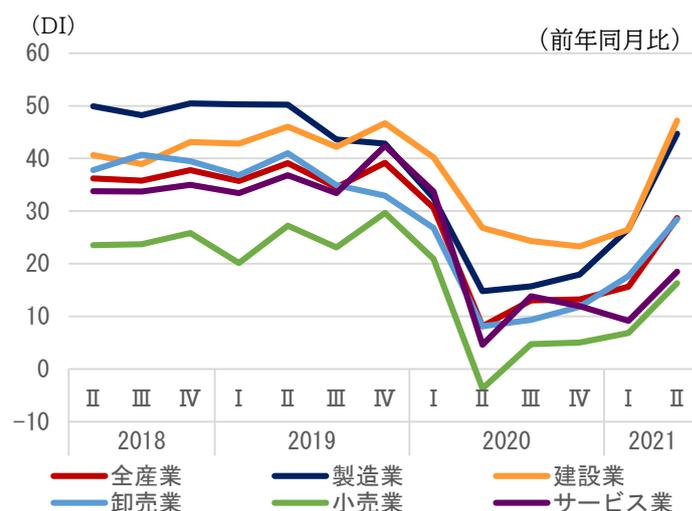
(1)高騰する原材料価格・仕入単価

2021年4-6月期の中小企業の業況判断DI(前期比季節調整値)は、▲25.8(前期差 3.7 ポイント増)と2期ぶりにマイナス幅が改善した(図表-1)。一部の地域では引き続き緊急事態宣言下の経営活動を強いられたものの、中小企業の景況感はコロナ禍前の水準にまで戻りつつあることが確認できる。

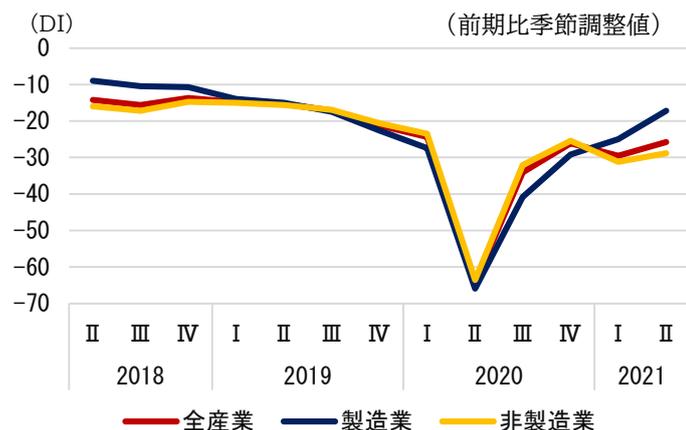
製造業は▲17.2(前期差 7.8 ポイント増)、非製造業は▲28.8(前期差 2.4 ポイント増)と、業況判断DI(前期比季節調整値)の回復が産業問わず広がる中、原材料価格の高騰、仕入単価の上昇が広く指摘されている。本調査の原材料・仕入単価 DI(「上昇」-「低下」、前年同期比)を見ると、全産業では 28.7(前期差 13.1 ポイント増)、産業別では、製造業が 44.7(前期差 18.1 ポイント増)、建設業が 47.2(前期差 20.7 ポイント増)、卸売業が 28.4(前期差 10.8 ポイント増)、小売業が 16.3(前期差 9.5 ポイント増)、サービス業が 18.5(前期差 9.4 ポイント増)という状況にある(図表-2)。

原材料価格の高騰の背景には、総括すると新型コロナウイルスの感染を抑え込んだとされる米国や中国における需要の増加の影響がある。半導体や木材、原油や非鉄金属など高騰する原材料の範囲は広く、多岐に渡っている。また、FRB(米国連邦準備制度理事会)による利上げが観測される中で円安傾向に振れる為替レートの変動が、原材料の輸入価格を押し上げているといったことも要因として考えられる。

図表-2 産業別原材料・商品仕入単価DIの推移



図表-1 業況判断 DI の推移



(2)仕入価格は販売価格へ転嫁できているか

このように原材料価格・仕入単価が高騰しているにもかかわらず、中小企業の業況判断DI(前期比季節調整値)は産業問わず改善傾向を示している。

2021年4-6月期の本調査では、原材料価格や仕入単価の高騰の影響について、経営者より以下のような内容のコメントが多く寄せられた。

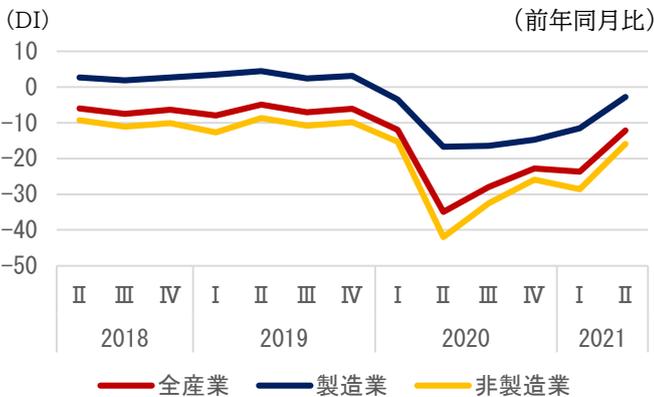
- ・原料の高騰により、今後の状況が悪くなるとしか思えないが、販売価格を上げることによって、収支トントンのままの状況を維持していきたい。(食料品 富山県)
- ・売上額は販売価格の上昇で前年度より増加したが、販売量は微増にとどまった。仕入価格上昇分の小売価格への転嫁は今のところ達成しているが、来期については予断を許さない状況と考えている。(小売業 長野県)
- ・新型コロナウイルス感染の収束に見通しがたない中、依然として業務用商材の需要が低迷しており、米穀、一般とも売上確保に苦戦。一方、砂糖・小麦粉の値上げもあり、販売単価への転嫁は必至となる。(卸売業 長崎県)

経営者から届いたコメントでは、図表-2 で示した通り、確かに様々な原材料の価格が大きく上昇しており、その対応に苦心しながらも、今期時点においては、原材料価格や仕入単価の上昇分やコスト増加分を販売価格に転嫁できている状況が確認できる。

こうした傾向は本調査の売上単価・客単価DI(「上昇」-「低下」、前年同月比)の推移においても示されている(図表-3)。昨年4-6月期以降、製造業はなだらかな上昇傾向にあり、また、非製造業では前期に若干の低下が見られたものの、上昇のトレンドの中にあることが確認できる。

このように、原材料・仕入単価DI(前年同期比)と足並みを揃えるように売上単価・客単価DI(前年同期比)も上昇傾向にあり、仕入単価の増加分を販売価格へ反映する、いわゆる価格転嫁ができていくことが足元の業況判断DI(前期比季節調整値)の改善の背景にあると考える。

図表-3 売上単価・客単価DIの推移



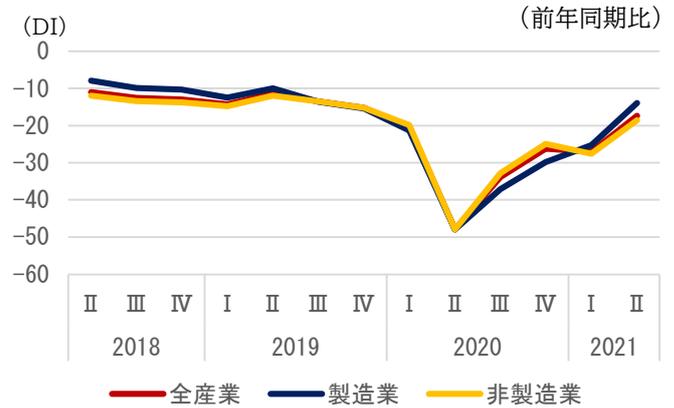
(3) 中小企業の資金繰りは改善傾向に

原材料・仕入単価DI(前年同期比)と売上単価・客単価DI(前年同月比)の比較を通して、上昇した仕入単価を販売価格へ転嫁できている中小企業が多く存在している可能性が示唆された。ただし、今後も原材料価格が高騰していった場合、消費者や販売先との兼ね合いから現在のような価格転嫁が維持できなくなる可能性もある。また、大企業と比較し、取引先に対する交渉力が劣ることが多い中小企業では、仕入から販売、売上という一連の事業活動において、収支にタイムラグが生じてしまうことが多くある。具体的には、製品や商品、サービスを販売し、売上代金を回収する前に仕入代金の支払いが発生するという取引環境が考えられる。この場合、売上代金を回収するタイミングを踏まえずに仕入れを続けていると、気づいた時には手元の資

金が枯渇していたという事態に直面する恐れがある。現在のそのような原材料価格が高騰する中では、先に支払う仕入代金が増えるため、手元の資金が枯渇するスピードが一層早くなる。

本調査の資金繰りDI(前年同期比)の推移を確認すると、コロナ禍で多くの中小企業の資金繰りが悪化した昨年の4-6月期以降、改善傾向にあることがうかがえる(図表-4)。したがって、足元では、原材料価格の高騰や仕入単価の上昇を受け、中小企業に資金繰り難の問題が生じているとは言えない状況と言える。

図表-4 資金繰りDIの推移



(4) 求められる価格転嫁と収支コントロール

経済大国における各種製品・商品の需要の増加を背景に生じている様々な原材料の価格高騰は、中小企業の経営活動に大きな打撃を与える可能性がある。具体的には、行き過ぎた仕入単価の上昇の中で売上代金の回収前に仕入代金の支払いを求められると、資金繰りが大きく悪化する恐れがある。また、2021年4-6月期の本調査に経営者より寄せられたコメントにあるとおり、これ以上の原材料価格の高騰、仕入単価の上昇は、消費者や取引先の購買意欲との兼ね合いから価格転嫁を鈍化させる可能性がある。

日本は未だコロナ禍にあり、その影響を受けながら活動することを中小企業は余儀なくされている。昨年の4-6月期に大きく悪化した中小企業の資金繰りが改善傾向に切り替わったきっかけ、その土台となったのは各種の公的な支援である。その支援とは、概ね借入を通じた資金供給であり、いずれ開始する返済を念頭に活動しているのが多くの中小企業における経営活動の現状である。

コロナ禍という様々な制限がかかる環境下においても資金繰りを安定させるためには、仕入れの上昇分を販売価格へ転嫁し、利益の確保を図るとともに、仕入代金の支払いと売上代金の回収のタイミングをコントロールする必要がある。こうした点を強く意識しながら、当面の経営活動に取り組むことが中小企業経営者には求められているのかもしれない。

(文責 リサーチャー 平田 博紀)