デジタル版
2025年
03月06日号
Vol. 148

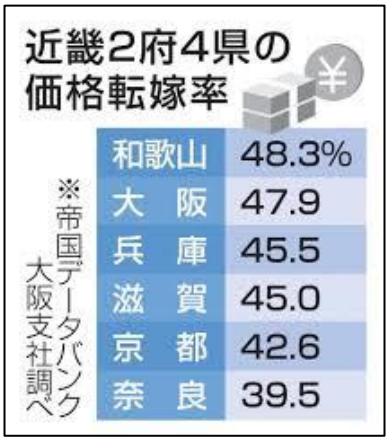
成岡マネジメントオフィス事務所通信

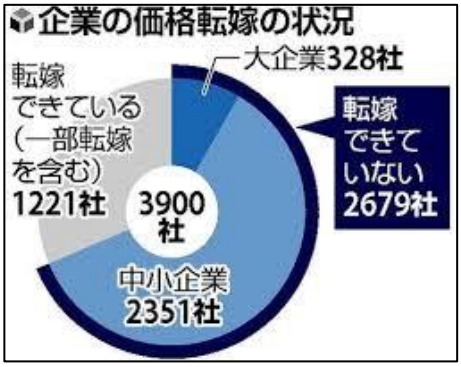
NMO OfficeLetter

価格転嫁進まず！中央会調査で判明

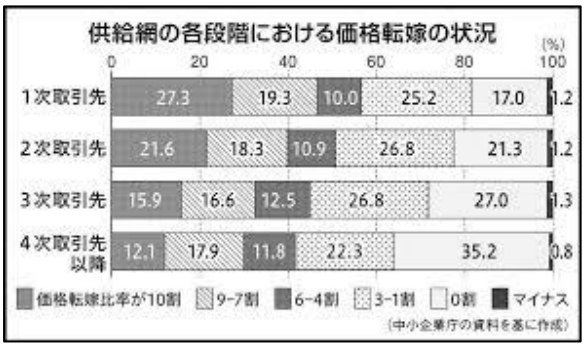
京都府内の主要な業界組合が所属する京都府中小企業団体中央会の調査によると、コストのアップを受けて価格転嫁を行った組合が、調査対象の42団体のうち、半数の21団体にとどまることが判明した。緊急調査の結果だ。転嫁率はコスト上昇分の3割未満と答えた組合が大半だった。多くの中小企業者で、価格転嫁がなかなか遅々として進まない実態が、図らずも浮き彫りになった。深刻な現実を表している。

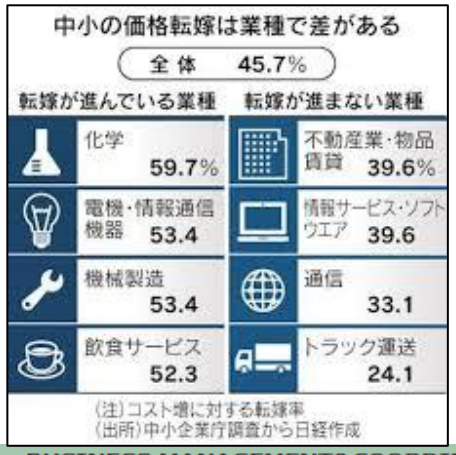
＜解説＞原材料、エネルギー価格の上昇、人件費のアップなどで、収益が圧迫されている中小・小規模企業者は多い。京都府中小企業団体中央会は、昨年10月下旬に、製品の値上げなど適正な価格転嫁が進んでいるか、





緊急に調査を行った。回答をよこした42組合には、合計6579事業者が所属している。コストアップに対し、価格転嫁に関し「価格を引き上げた」と回答したのは21組合。「現在交渉中」「今後交渉を行う」と答えたのがそれぞれ7組合。「転嫁できなかった」と回答したのは4組合だった。価格転嫁の内容は、価格転嫁できたと回答した21組合のうち、19組合が原材料の上昇分は価格転嫁できたと回答した。電気代などのエネルギーコスト、輸送費などの経費に関しては転嫁できたのは21組合にとどまった。人件費の高騰を価格転嫁できた組合は8組合のみだった。この結果を総合すると、価格転嫁は一部にとどまった可能性が高い。転嫁率が10%未満と答えた組合数は10組合と半数で、10～30%未満が8組合だった。大半の組合が上昇したコストのほとんどを価格に転嫁できていない実態が明らかになった。原材料の上昇分は仕入れのエビデンスがあるので、交渉はしやすい。しかし、その他の経費のアップ分は直接、間接に影響があるので、証明がしにくい。その他の経費のアップは、ほとんど事業者が負担しているのが現状だ。





これらを解消するのは、業務の生産性の向上だが、これがなかなか難物だ。社内業務は身内でなんとかなっても、対外的に相手のある業務は、ほとんどが交渉ごとになり、すぐに結論が出ない。生産ロットも以前よりは減少しているケースが多い。生産ロットが少なくなると、当然1個当たりの生産コストは上がる。以前なら、10,000個製造していた金属部品が、現在では7,000個しか生産していない。当然、1個当たりのコストは上がるが、それは考慮されない。全体的なコストの見直しが避けられない。中小零細事業者に生産性の向上を唱えても、実行するのは非常に難しい。発注先の大手企業と、価格交渉でエビデンス（証拠書類）を見せて、説得するのは単独の中小零細企業では、なかなかそのようなことができるスタッフもいない。国の積極的な支援が必要だ。

BUSINESS MANAGEMENT&COORDINATION
株式会社成岡マネジメントオフィス
〒616-8104 京都市右京区太秦下刑部町170
プレサンスロジェ太秦天神川駅前613
TEL:075-366-6611 FAX:075-366-6100 info@nmo.ne.jp

Copyright (C) Naruoka Management Office. All rights reserved.