

【特別調査】

(2022年度第2四半期)
「原材料・部品・商品の入荷遅延」および
「仕入れ価格上昇」に関する調査

1. 調査目的：当所会員事業所の「原材料・部品・商品の入荷遅延」および「仕入れ価格上昇」について調査し、今後の意見活動等に反映するため。
2. 調査期間：2022年9月7日～9月22日（16日間）
3. 調査方法：（1）市内に本店を置き、FAX番号登録のある当所会員事業所
（2）2022年度第2四半期 景気動向調査とあわせて調査

(回答率)

調査事業所数	回答事業所数	回答率
4,764	1,114	23.4%

(回答事業所の業種別構成比)

	構成比	事業所数
全体	100.0%	1,114
建設業	19.7%	220
製造業	20.4%	227
卸売業	11.5%	128
小売業	14.6%	163
サービス業	17.7%	197
その他	16.1%	179
情報通信業	1.1%	12
運輸業	4.5%	50
金融・保険業	1.1%	12
不動産業	3.0%	33
飲食・宿泊業	3.9%	44
医療・福祉	2.2%	24
教育・学習支援業	0.4%	4

(回答事業所の規模別構成比)

	構成比	事業所数
全体	100.0%	1,114
小規模	63.3%	705
中規模	32.8%	365
大規模	3.9%	44

【小規模】

「1～5人」：情報通信業、卸売業、小売業、
飲食・宿泊業、医療・福祉、
教育・学習支援業、サービス業

「1～20人」：建設業、製造業、運輸業、金融・保険業、
不動産業

【中規模】

「6～50人」：小売業、飲食・宿泊業

「6～100人」：情報通信業、卸売業、医療・福祉、教育・
学習支援業、サービス業

「21～300人」：建設業、製造業、運輸業、金融・保険業、
不動産業

【大規模】：上記【小規模】【中規模】を除く区分。

問1. 「原材料・部品・商品」の入荷状況について、該当する項目を1つ選んでください。

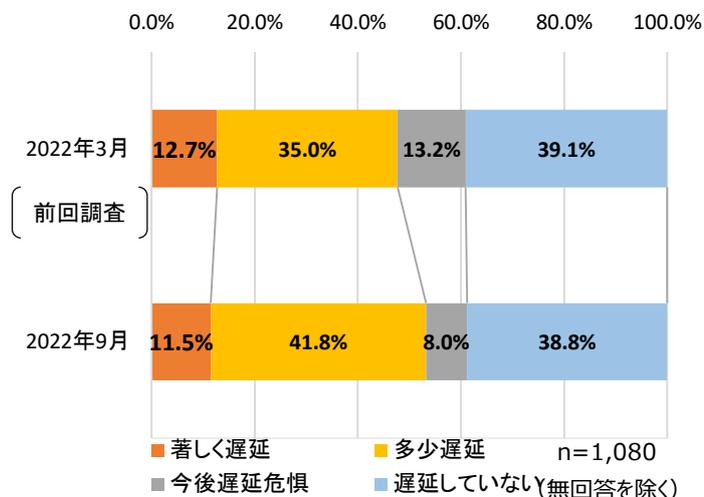
【原材料等の入荷状況】

○「著しく遅延」および「多少遅延」の回答割合は53.3%(3月比5.6ポイント増)となり、3月調査に比べ入荷遅延状況は悪化した。

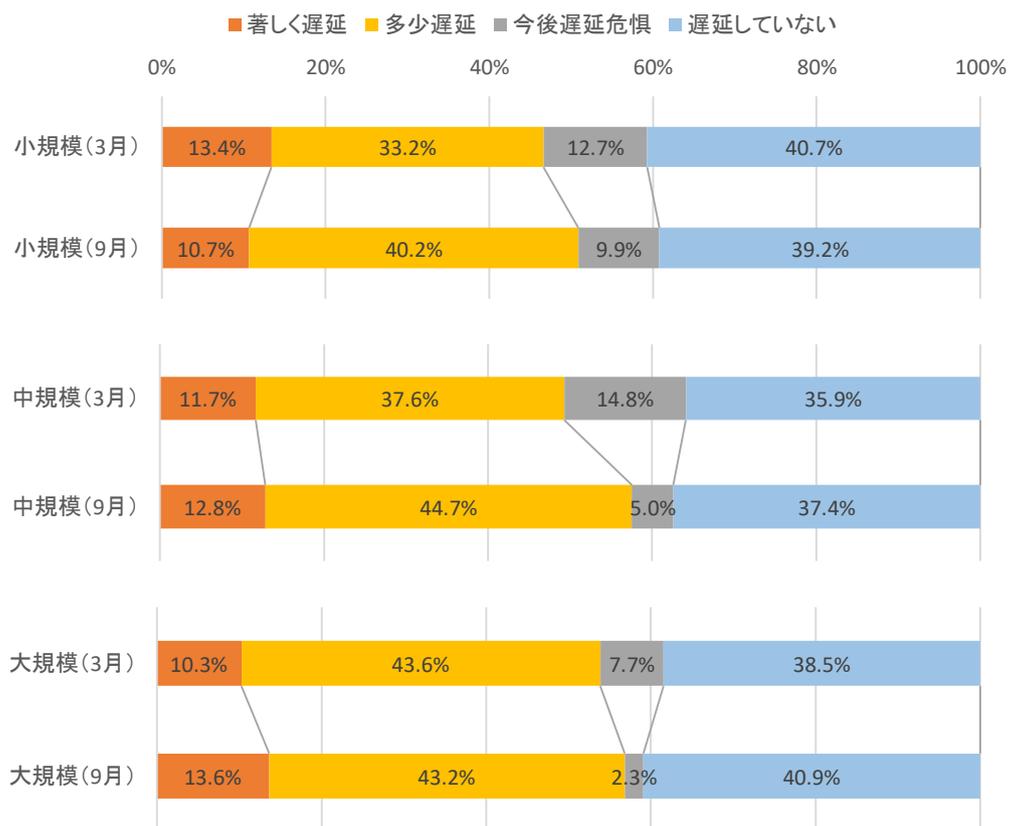
○規模別では、同様の回答割合は、小規模では50.9%(3月比4.3ポイント増)、中規模は57.5%(同8.2ポイント増)、大規模は56.8%(同2.9ポイント増)だった。規模にかかわらず入荷遅延状況は悪化した。

○業種別では、同様の回答割合は、建設業67.0%(同3.4ポイント増)、卸売業62.4%(同6.2ポイント増)、製造業54.7%(同6.4ポイント増)が上位となった。

【入荷遅延状況】

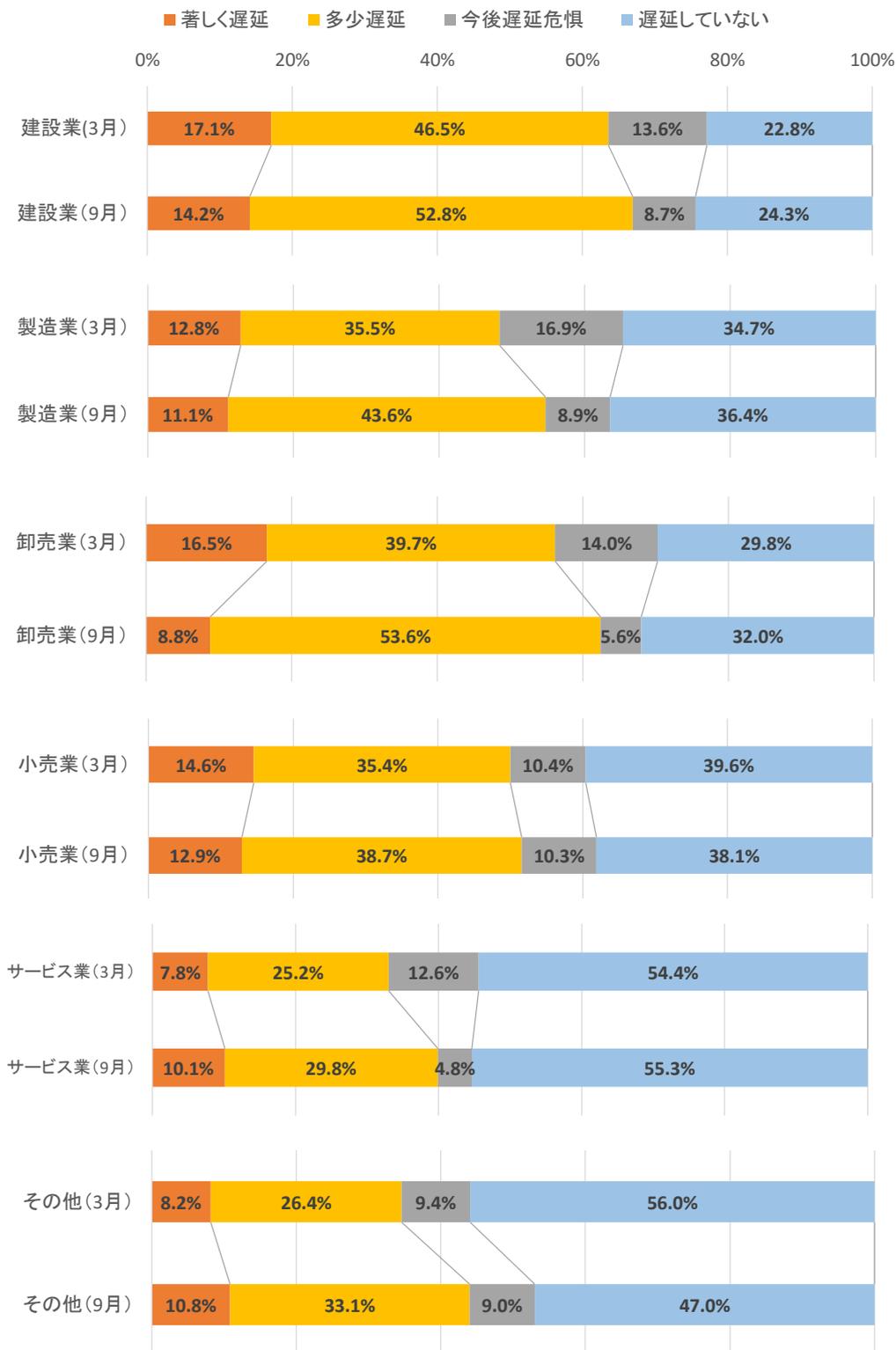


【規模別の状況(2022年3月・9月)】



問 1 .

【業種別の状況(2022年3月・9月)】



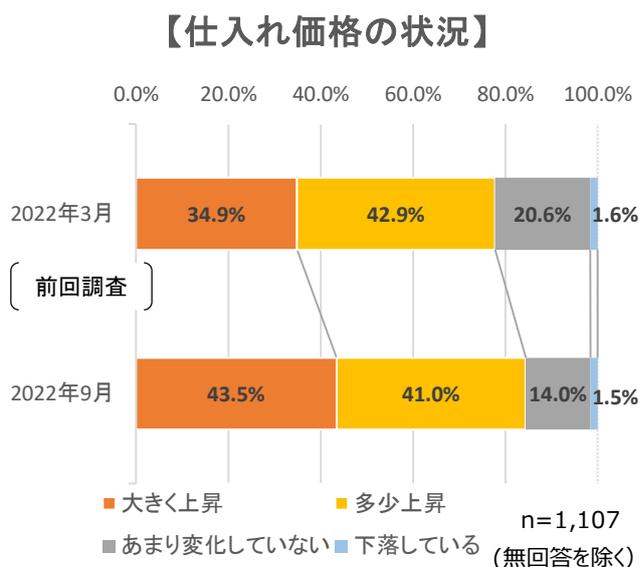
問2-1. 仕入れ価格は半年前（2022年3月）と比較した場合、該当する項目を1つ選んでください。

【仕入れ価格の状況】

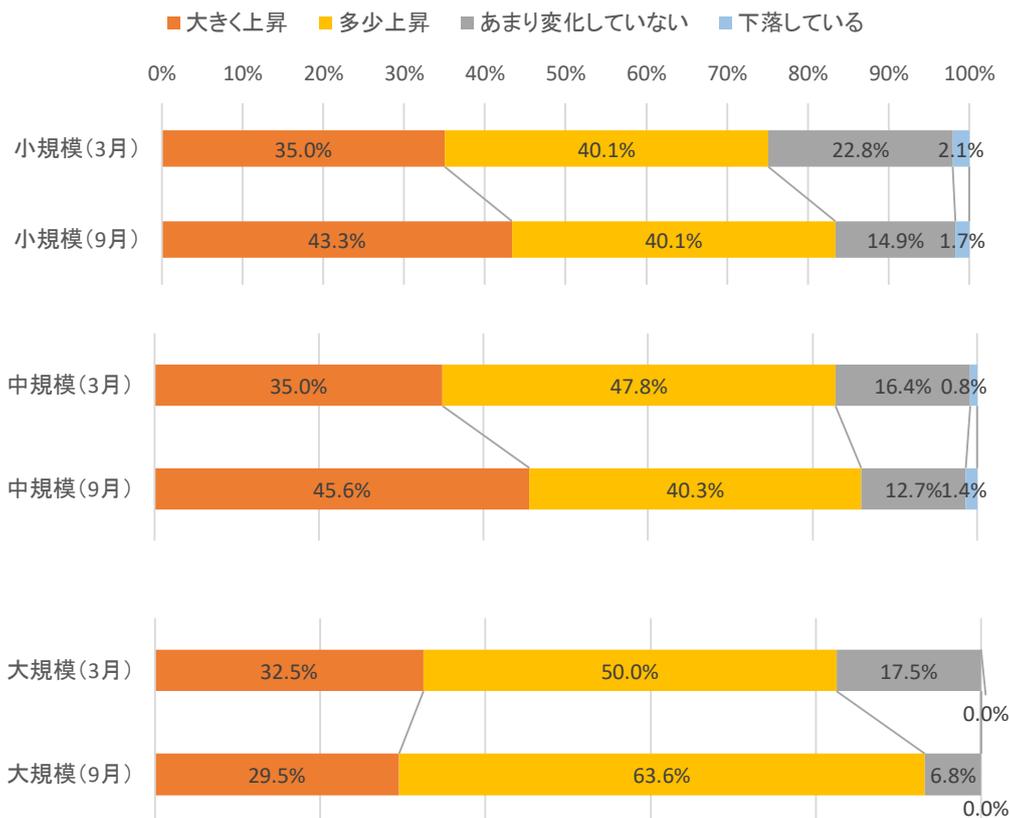
○「大きく上昇」および「多少上昇」の回答割合は、84.5%と8割を超え、前回調査（3月）対比でも6.7ポイント増加と価格上昇の割合が増加した。

○規模別では、同様の回答の割合は、「小規模」では83.4%（3月比8.3ポイント増）、「中規模」は85.9%（同3.1ポイント増）、「大規模」は93.1%（同10.6ポイント増）であった。

○業種別では、同様の回答割合は、建設業の94.1%（同5.0ポイント増）、製造業の93.4%（同5.3ポイント増）、卸売業の91.4%（同1.8ポイント増）が上位となった。

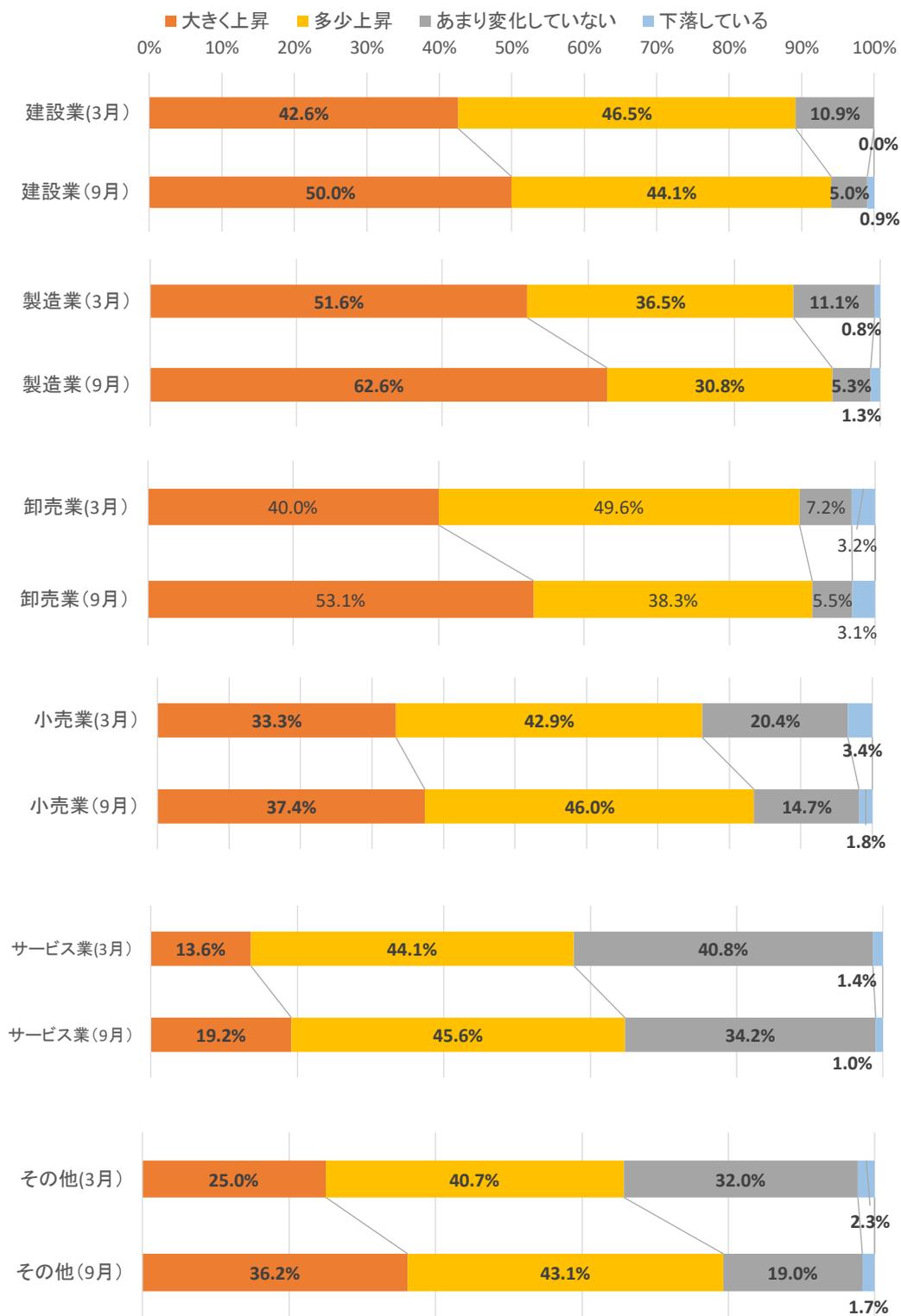


【規模別の状況(2022年3月・9月)】



問 2-1.

【業種別の状況(2022年3月・9月)】



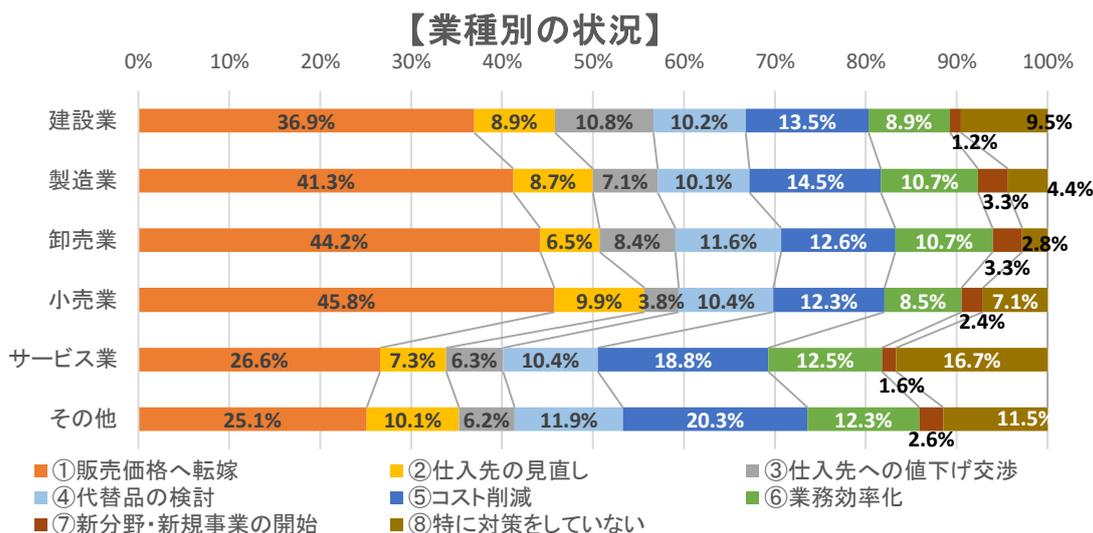
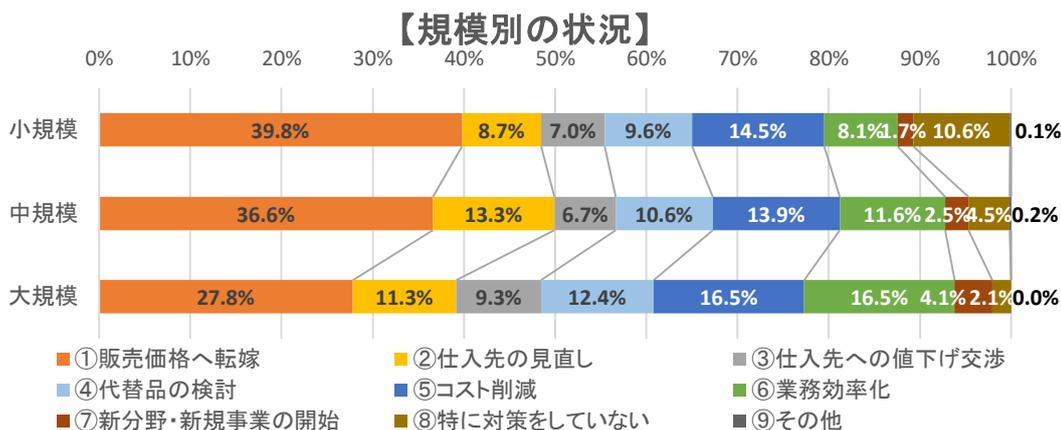
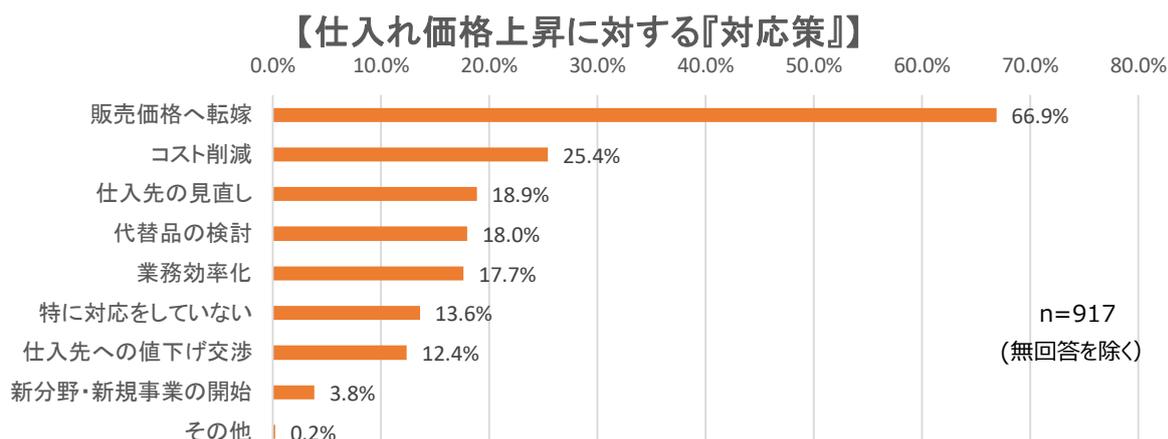
問2-2. 仕入れ価格上昇に対しての「対応策」について、該当する項目を1つ選んでください。
 (問2-1で仕入れ価格上昇と回答した先への質問) (複数回答可)

【仕入れ価格上昇の対応策】

○「販売価格へ転嫁」が66.9%と、7割近くの事業所が価格転嫁を実施している。以下「コスト削減」25.4%、「仕入先の見直し」18.9%、「代替品の検討」18.0%、「業務効率化」17.7%と続く。一方、「特に対応をしていない」との回答が13.6%あった。

○規模別では、価格転嫁の回答割合は「大規模」に比べ、「小規模」「中規模」が高くなっている。また、規模が大きくなるほど、「業務効率化」の割合が高くなっている。

○業種別では、「小売業」「卸売業」「製造業」「建設業」の順に「販売価格への転嫁」の割合が高く、「サービス業」の割合は少ない。



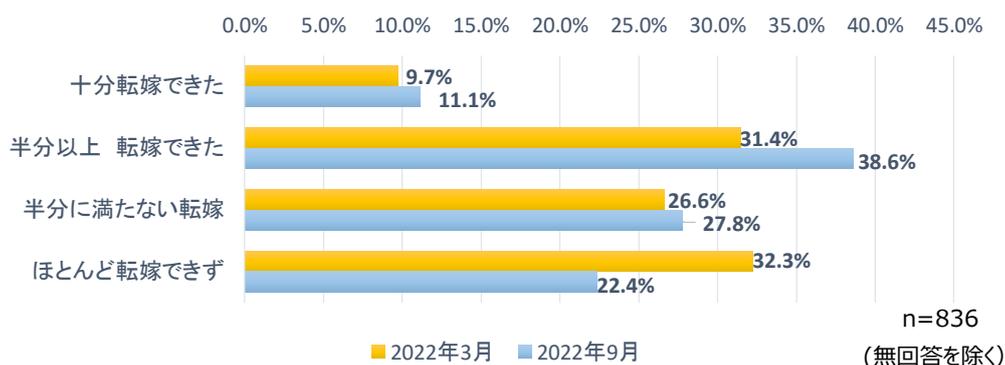
問2-3. 仕入れ価格上昇分の価格転嫁の割合について、該当する番号を選んでください。
 (問2-1で、仕入価格が上昇したと回答した先への質問)

【価格転嫁の状況】

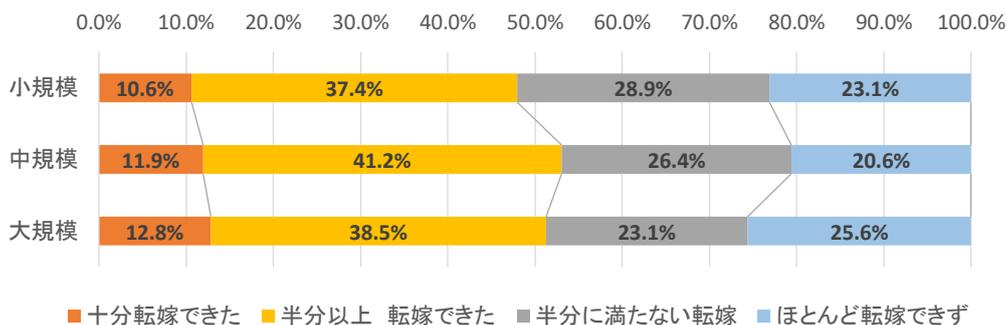
○「十分転嫁できた」および「半分以上転嫁できた」と回答した割合は49.7%（3月比8.6ポイント増）となった。一方、「ほとんど転嫁できていない」と回答した割合は22.4%（同9.9ポイント減）となり、全体では価格転嫁が進んだ。

○業種別では、「十分転嫁できた」および「半分以上転嫁できた」と回答した割合は、「卸売業」がそれぞれ16.7%、56.1%と高くなっている。一方、「サービス業」では、同様の回答割合が他の業種に比べ低く、価格転嫁があまり進んでいない。

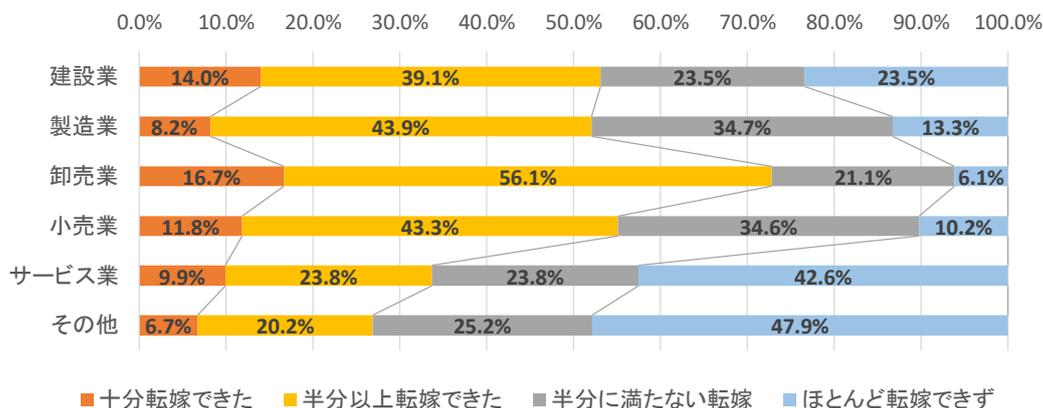
【価格転嫁の状況】



【規模別の状況】



【業種別の状況】



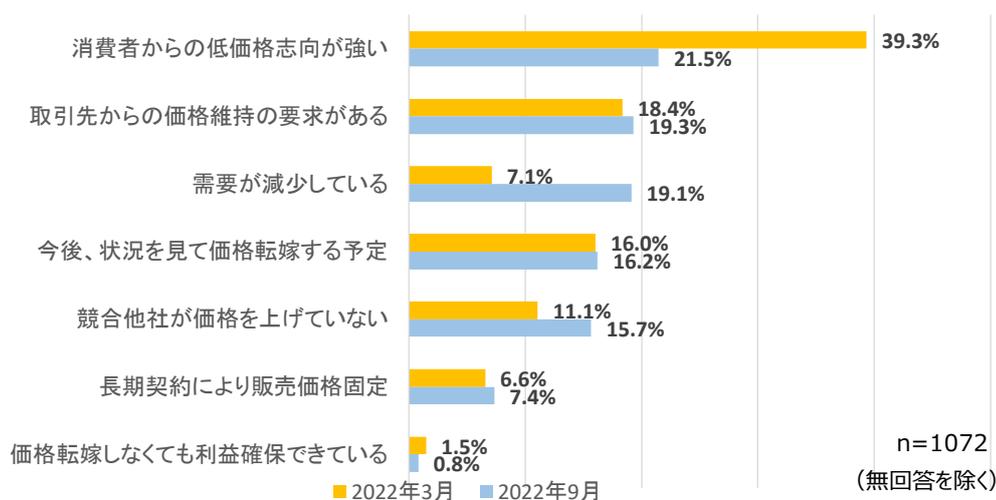
問2-4. 価格転嫁が進まない理由について、該当する番号を選んでください。(複数回答可)
(問2-3で、十分価格転嫁ができたと回答した先以外の事業先への質問)

【価格転嫁が進まない理由】

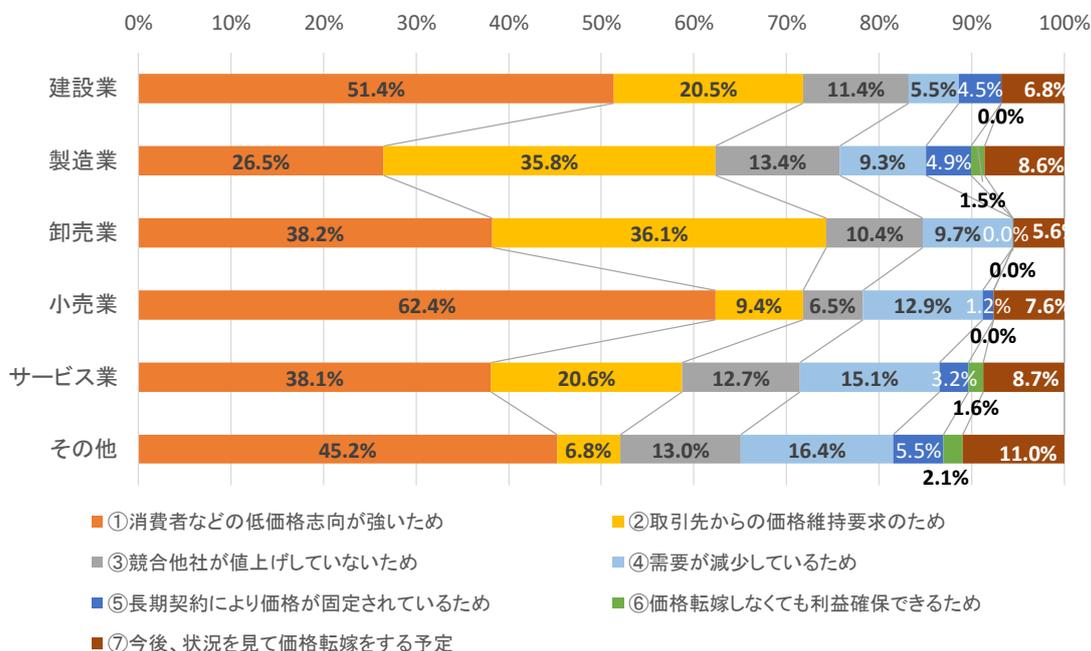
○一番多かった理由は、「消費者からの低価格志向が強いため」(21.5%)であったが、3月比では17.8ポイントの大幅減少となった。次いで、「取引先からの価格維持の要求がある」(19.3%)、「需要が減少している」(19.1%)が続く。なお、「需要が減少している」との理由は3月の7.1%から19.1%へ大きく上昇している。

○業種別では、「小売業」「建設業」で、「消費者からの低価格志向」の割合が高い。また、「卸売業」「製造業」では、「取引先からの価格維持の要求がある」の割合が高くなっている。

【価格転嫁が進まない理由(全体)】



【価格転嫁が困難となっている要因比率(業種別)】



2022年度第2四半期 姫路市内景気動向調査結果（特別調査）

姫路商工会議所 姫路経済研究所

〒670-8505 姫路市下寺町43番地

T E L : 079-223-6555（直通）

F A X : 079-288-0047

U R L : <https://www.himeji-cci.or.jp/>