

中小企業におけるコストの価格転嫁について

- 我が国は、2023年初頭にかけて40年ぶりとなる高い物価上昇に直面した。こうした中、図1のように、これまで物価が動きにくい、つまり粘着的であった企業向けサービス価格でも上昇品目が増えるなど変化の兆しが見られる。この要因の一つには、資源価格高騰等による輸入物価上昇を契機として、企業が原材料費の高騰を販売価格に転嫁してきたことがある。一方、企業のコストは原材料費だけでなく、賃金などの労務費もある。持続的な賃金上昇のためには、特に、労務費の割合が高いサービス分野において、労務費を含む価格転嫁が適切に進むことが重要である。そこで、中小企業における発注企業との間の価格交渉について、原材料費と労務費で転嫁の動向に違いがあるかどうかを見てみよう。
- 図2のように、中小企業庁の調査結果をみると、2023年9月時点で、原材料費については、業種ごとのコストに占める原材料費の割合が高いほど、原材料費から販売価格への転嫁率も高くなっており、比較的転嫁がしやすくなっていることが見て取れる。しかし、労務費については、コストに占める割合と販売価格への転嫁率の関係性が弱く、原材料費と比べて転嫁が進みにくい状況にあることが分かる。また、図3のように、労務費の割合が相対的に高い業種においては、価格交渉自体は行われたにも関わらず、全く転嫁できなかった企業の割合が多い傾向も見て取れる。持続的な賃金上昇に向け、受発注者間の価格交渉の環境改善が進み、人件費の価格転嫁ができるか注目される。

図1 企業向けサービス価格の品目別の前年同月比の上昇率の分布

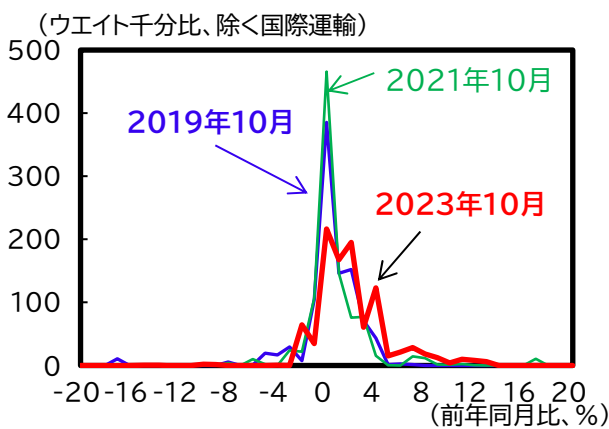


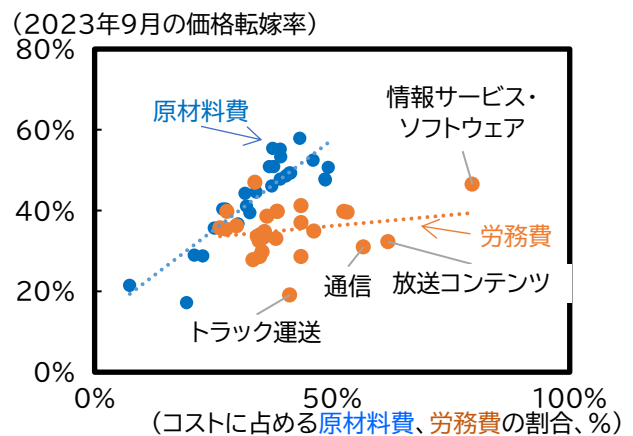
図3 価格交渉は行われたが全く転嫁できなかった中小企業の割合

	価格交渉は行われたが全く転嫁できなかった中小企業の割合	労務費の転嫁率	コスト全体に占める労務費の割合
(全体)	11.4%	36.7%	40.2%
通信	23.9%	31.0%	56.6%
放送コンテンツ	25.0%	32.3%	61.8%
トラック運送	29.2%	19.1%	41.1%

(備考)

- 図1は、日本銀行「企業向けサービス価格指数」、図2、3は、中小企業庁「価格交渉促進月間(2023年9月)フォローアップ調査の結果について(速報版)」により作成。
- 図2の価格転嫁率は、9月調査(調査期間は2023年10月10日~11月10日)において「直近6か月間における価格交渉の状況」を企業に尋ねたもの。
- 図3は、「価格交渉は行われたが全く転嫁できなかった企業の割合」について、27業種中で最下位の3業種を取り出したもの。

図2 中小企業の労務費と受発注企業間の価格転嫁



担当: 参事官(経済財政分析-総括担当)付 大槻 慶、野村 彰宏

直通: 03-6257-1569

本レポートの内容や意見は執筆者個人のものであり、必ずしも内閣府の見解を示すものではない。