

**D I 特別調査（令和4年7月－9月）**  
**【原材料価格の高騰等に関するアンケート】結果**

調査日：令和4年9月1日（木）～9日（金）

回答数：192社／721社（26.6%）

問1. 鋼材等の調達方法を教えてください。

- ①自社にて調達 . . . . . 98社（51.0%）
  - ②取引先より支給 . . . . . 16社（8.3%）
  - ③両方（取引先によってケースバイケース）. . . 73社（38.0%）
- （※無回答 . . . 5社）

問2. 製品に必要な部品や材料が不足・納品遅れの状況に直面していますか。

- ①直面している . . . . . 71社（37.0%）
  - ②今後する見込 . . . . . 16社（8.3%）
  - ③過去にしていたが解消 . . . 38社（19.8%）
  - ④直面していない . . . . . 64社（33.3%）
- （※無回答 . . . 3社）

問3. 問2にて①を回答された方へお聞きします。何がどれくらい遅れているか、またそれによってどのような影響が出ていますか。具体的にお書きください。

部品・材料名	期間	回答企業数	影響
電子材料全般 ※モーター インバータ スイッチ等 (35社)	～3ヶ月	11社	納品出来ない、完成品にしないで出荷
	4～6ヶ月	7社	出荷遅れ、未完成品の滞留
	7～12か月	8社	受注減少、納期回答出来ず
	12か月以上	6社	生産力の低下、受注ロスト
	未定	3社	代替品を探す、出荷の見通し立たず
鉄板・鋼材	～3ヶ月	8社	仕入単価上昇、納期の未達
ほとんど全て (4社)	～6ヶ月	1社	可能な限り別ルートで探す
	12か月以上	1社	納期遅延、未売上、在庫過剰
	まちまち	2社	代替品に、出荷の見通しが立たず
ステンレス	～3ヶ月	3社	納期遅延、受注とりこぼし

※その他少数意見

- ・ボルト、プッシュ等、トラックの車両本体、樹脂素材 3社ずつ
- 炭素鋼鋼材、メラニン化粧板、鋳鉄材、耐食材 1社ずつ

問4. 原材料価格の上昇幅について、1年前と比較し、どのくらいあがっていますか。

- ・100%以上 鉄製品(4社) ステンレス製品(3社)  
電子部品、副資材、アルミ製品、めっき製品、ガス(各1社)
- ・80%程 鉄製品(10社) ステンレス製品(6社)  
副資材、鋳鉄、コークス、電気(各1社)
- ・50%程 鉄製品(22社) ステンレス製品(17社)  
銅製品、アルミ製品 各4社、副資材(3社)
- ・30%以下 鉄製品(60社) ステンレス製品(22社) 樹脂製品(9社)  
副資材(6社) アルミ製品(5社) 銅製品、鋳物(各4社)

問5. どの経費の高騰が、一番影響が大きいですか。

- ①鋼材価格の高騰・・・・・・・・・・ 124社(64.6%)
  - ②原油・ガソリン価格の高騰・・・・ 7社(3.6%)
  - ③輸送費の高騰・・・・・・・・・・・・ 5社(2.6%)
  - ④円安による高騰・・・・・・・・・・・・ 10社(5.2%)
  - ⑤電気料金の高騰・・・・・・・・・・・・ 36社(18.8%)
- (※無回答・・・・ 10社)

問6. 取引価格への転嫁状況について教えてください。

- ①価格転嫁できている・・・・・・・・・・・・ 37社(19.3%)
  - ②全取引先ではないがある程度できている・・・・ 107社(55.7%)
  - ③価格転嫁できていない・・・・・・・・・・・・ 41社(21.4%)
- (※無回答・・・・ 7社)

問7. 価格転嫁についてご意見・ご要望ご記入ください。

- ・製品に組み込まれる部材が次々と時間差で上がり続けるので交渉しづらくキリがない
- ・下請法を目的の理解と順法が当社の顧客のレベルによっては十分に行き届いていないケースがあるように感じられる
- ・お客様によっては細かい資料提出を要求し値上げを認めづらくしている
- ・受注額決定後は、原材料等の価格高騰の反映が難しい

- ・全てのモノが上がっており、変動費に係るものは客先との取り決めで価格に転嫁しているが、保全やサービスに係るものは転嫁しきれていない。労務に対する仕入価値が上がっている実感がある
- ・新規は値上がりできるが既存図面の商品は据え置きが多いです
- ・材料や為替変動分は比較的受け入れてもらえるが、人件費上昇分や副資材上昇分を価格転嫁の理由として認めてもらえない
- ・部品、材料の上昇が頻繁にあり、価格転嫁に掛かる工数が非常にかかって困っている
- ・世の中の値上げ情勢の中、便乗値上げなどがないかの精査に苦慮している
- ・下の方になればなるほど価格転嫁が後の方になってしまう傾向がある
- ・1度あげたら簡単にはあげられない
- ・お客様1社毎に個別交渉するも難航している
- ・仕入メーカーと同じ額の改定をしているが利益率が下がる一方
- ・鋼材価格のみの転嫁が大半であり、副資材の転嫁を認めてもらえない
- ・大口の得意先の価格転嫁が出来ていない
- ・取引先により価格転嫁に中々応じない会社があり困っている
- ・市場連動制になると価格転嫁の交渉が煩雑
- ・溶接ワイヤー、研磨材などの上昇を転嫁できません
- ・電力料の今後の上昇によって、再値上交渉の予定
- ・電気代などの経費高騰に伴うチャージ料等のアップが難しい
- ・価格改定同意いただけない取引先は新規受注停止
- ・海外調達を強化
- ・近年、メーカーサイドは価格転嫁には協力的

問8. 現在利用している電力会社について教えてください。

①大手電力会社・・・130社（67.7%）

（内訳 北陸電力 110社、関西電力 9社、中部・東京電力 各1社）

②新電力会社・・・57社（29.6%）

（※無回答・・・5社）

新電力の主な企業 ENEOS でんき（8社） 日本テクノ（6社）  
 FPS、中央電力、USEN（各5社）  
 テプコカスタマーサービス（4社）  
 大和ハウス工業（3社） エナリス（2社） 等

問9. 貴社にて取り組まれている再生可能エネルギーを教えてください。

①太陽光発電・・・・・・・・ 39社 (20.3%)

④水力発電・・・・・・・・ 1社

⑥その他・・・・・・・・ 1社 (今後、電力会社からの再エネ電気利用を予定)

⑦取り組んでいない・・・147社 (76.5%)

(※無回答・・・ 4社)

問10. 問9にて回答頂いた取り組まれている発電によって、どれくらいの電力を発電していますか。

※追加調査の予定