

## DI 特別調査（令和6年3月）

### 【価格転嫁および賃上げに関するアンケート調査】結果

調査日：令和6年3月1日（金）～8日（金）

回答数：209社／712社（29.3%）

問1. 令和6年3月時点で、貴社で使用量の多い上位2点の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。

- ①100%以上・・・ 0社
- ②80%程・・・・・・・・ 5社（ 2.4%）※鋼材
- ③50%程・・・・・・・・ 15社（ 7.2%）※鋼材、塗料、銅
- ④30%程・・・・・・・・ 67社（32.1%）  
※鋼材、電子部品、メッキ薬品、電線 等
- ⑤10%程・・・・・・・・133社（63.6%）  
※鋼材、電線、化学薬品類、鉄スクラップ、樹脂、電子部品 等
- ⑥変わらない・・・・・・・・ 96社（45.9%）※鋼材、アルミ、樹脂 等
- ⑦下がっている・・・ 24社（11.5%）※鋼材、ステンレス、銑鉄 等

問2. どの経費の高騰が、一番影響が大きいですか？

- ①鋼材価格・・・・・・・・ 59社（28.5%）
- ②電気料金・・・・・・・・ 52社（25.1%）
- ③人件費・・・・・・・・ 50社（24.1%）
- ④原油・ガソリン価格・・・14社（ 6.9%）
- ⑤輸送費・・・・・・・・ 10社（ 4.8%）
- ⑥円安による高騰・・・・・・・・ 9社（ 4.3%）
- ⑦その他・・・・・・・・ 13社（ 6.3%）

※その他回答

アッセンブリ部品等、ソフト保守料金、包装資材、工業用ガス・石油製品  
2年前に鋼材や工具費が高騰し、高止まりになっている

問3. 取引価格への転嫁状況について

【原材料・エネルギー価格高騰の転嫁】

- ①価格転嫁できている・・・・・・・・・・・・・・・・ 47社（22.7%）
- ②全取引先ではないがある程度できている・・・121社（58.5%）
- ③価格転嫁できていない・・・・・・・・・・・・・・ 39社（18.8%）

【人件費増加分の転嫁】

- ①価格転嫁できている・・・・・・・・・・・・・・・・ 26社（12.6%）
- ②全取引先ではないがある程度できている・・・ 82社（39.6%）
- ③価格転嫁できていない・・・・・・・・・・・・・・ 99社（47.8%）

問4. 令和5年度に賃上げを実施しましたか。

- ①昨年（令和4年度）より高い賃上げを実施・・・117社（56.2%）
- ②昨年（令和4年度）並みの賃上げを実施・・・ 51社（24.5%）
- ③昨年（令和4年度）より低い賃上げを実施・・・ 12社（ 5.8%）
- ④実施していない・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 28社（13.5%）

問5. 令和6年度に賃上げ実施の予定はありますか。

- ①今年（令和5年度）より高い賃上げを実施予定・・・ 50社（24.3%）
- ②今年（令和5年度）並みの実施を予定・・・・・・・・ 106社（51.5%）
- ③今年（令和5年度）より低い賃上げを実施予定・・・ 24社（11.6%）
- ④予定なし・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 26社（12.6%）

問6. 価格転嫁についてご意見・ご要望等ご記入ください。

- ・今年度は転嫁できたが、来年度は困難かも
- ・昔からの価格の品物は大幅な価格改定をしています
- ・一部大手企業のみしか転嫁されていない
- ・お客様のご理解も頂き、現在のところは特に問題ない
- ・少しずつではあるが取引先も渋々受け入れてくれている
- ・令和6年度4月から一部価格転嫁の予定
- ・人件費増加分の価格転嫁は個社別にチャージの考え方が相違することから交渉が難しい
- ・原材料の転嫁は説明しやすいが、人件費は認めてもらづらい
- ・公正取引委員会の出した労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針（2023.11.29付）を発注側・受注側ともに順守できる環境作りが重要です。
- ・商社で人件費を取引価格に転嫁するのは難しい
- ・最賃上昇分程度は面倒な根拠資料無しでも認めてもらいたい
- ・人件費増加分の価格転嫁はこれからとなる
- ・競合、顧客など外部要因により人件費の価格転嫁が難しい
- ・材料が上がりきったのは2年前でその時に材料の値上がり分をすべて認めてもらったわけではなく、その後エネルギー価格を中心にあらゆるものが値上がりし採算性を悪くしている。この後人件費を上げることが要望されている中、すべての発注先が価格上昇について容認してもらえる環境を作ってほしい。
- ・価格転嫁すると受注できないことも多く、全額転嫁するのか判断に悩むことが多い
- ・価格転嫁は受注減少につながる
- ・価格転嫁することにより次回からの発注や、新規の案件に影響が出る恐れがあり、なかなか値上げに踏み切れない
- ・価格転嫁する事による仕事離れや受注減が不安
- ・他社に発注することになる。と言われるので要望できない
- ・価格転嫁の願いをすれば他社へ転注される為、取引先へお願いしづらいです
- ・エビテンス作成に時間を割くのがネック
- ・一部得意先で価格転嫁に否定的な会社有。業界全体として対応が必須であることの周知をお願いしたい。
- ・渋る取引先もあるためスムーズに進まない
- ・最終ユーザー（上場企業）の理解度が低い。労働組合などに守られているので十分給料がもらえているせいか会社の利益ばかり見ているのか、下請け等の日本国内の物価上昇は予算が無いと言って担当者レベルでは対応できないみたいで上がらない。業績の悪い事業は単価を上げられないと言う。国内の産業より自分の利益を考えている大企業ばかりなので中小企業では対応できないことも担当

者と話していて見えてくる

- ・価格転嫁をしても購買側が相見積をとり転注することがあり、簡単に転嫁できない。市場原理だから仕方ない面も理解できる。悩ましいところです。
- ・人件費や電力費の価格変動を昨年度の売上比で計算する手法が多いのですが売り上げが減ってきている中で占める割合が変わっているため数字で表現しにくい
- ・価格転嫁はできているが、原材料が上がれば利益率を押し下げる要因となる為、その他の部分で一層の原価改善努力が必要になる
- ・一律何%なら良いが、部品ごとの根拠を示せと言われると作業が煩雑になり転嫁しにくい
- ・価格転嫁できるが、他社もあるのでなかなか難しい
- ・インフレ度合いを読み切れていない
- ・価格転嫁する判断とタイミングが難しい
- ・当社は受注生産ですが、契約から売上までの期間で想定以上に仕入価格が上昇している
- ・大手企業はこんな時こそ一律何%かの価格転嫁をすべての外注先にすべきではないか
- ・今後、大幅な鋼材の仕入れ価格の上昇が見込まれる
- ・材料高騰分より、エネルギー高騰分の価格転嫁しにくい
- ・未だ電気料金、光熱費、工具などの消耗費などの価格転嫁ができていない
- ・取引先へ交渉してから実施に至るまで時間がかかる
- ・上がった分をそのままはあげれないので厳しい
- ・ガスの上昇分が価格転嫁しにくい分野なので厳しいです
- ・受注競争の激化から、価格転嫁はしにくい
- ・値上げをかたくなに拒む企業がある
- ・市場の荷動きが鈍いのですんなり価格転嫁できない
- ・お客様が製造単価を上げてくれない（さらに値下げの要望がある）状況であるため、転嫁は全く出来ない。メーカーはどう思っているのか。