

# 【緊急】価格転嫁・公正取引アンケート 集計結果(2月9日 集計 発表)

回答数 40名(社) 回答率13%

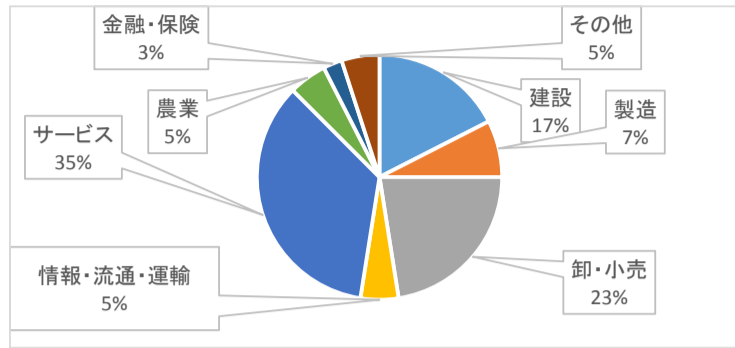
実施組織: 山梨県中小企業家同友会 / 実施期間: 2023年1月31日~2月3日

アンケートの方法: 山梨県中小企業家同友会の全ての会員(320名)にe.doyu(会内システムグループウェア)にて回答を求めた

設問数: 8問

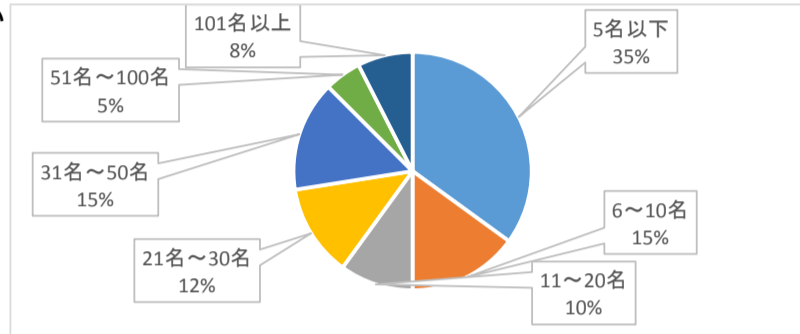
質問1 あなたの会社の業種をお答えください(一つ選択)

建設	7	17.5%
製造	3	7.5%
卸・小売	9	22.5%
情報・流通・運輸	2	5.0%
サービス	14	35.0%
農業	2	5.0%
金融・保険	1	2.5%
その他	2	5.0%
	40	100.0%



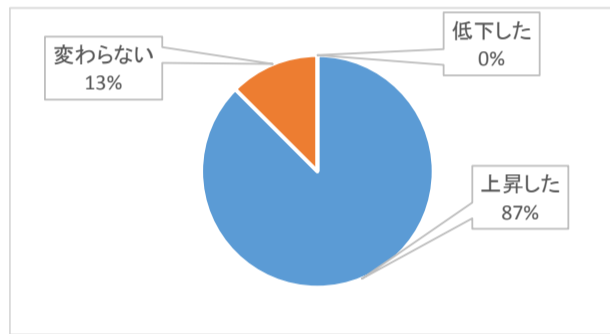
質問2 あなたの会社の総従業員数(正規+パートアルバイト)をお答えください

5名以下	14	35.0%
6~10名	6	15.0%
11~20名	4	10.0%
21名~30名	5	12.5%
31名~50名	6	15.0%
51名~100名	2	5.0%
101名以上	3	7.5%
	40	100.0%



質問3 事業活動に際してのコストは上昇していますか?【変わらない、低下した、を選択された方は質問7へ飛びます】(一つ選択)

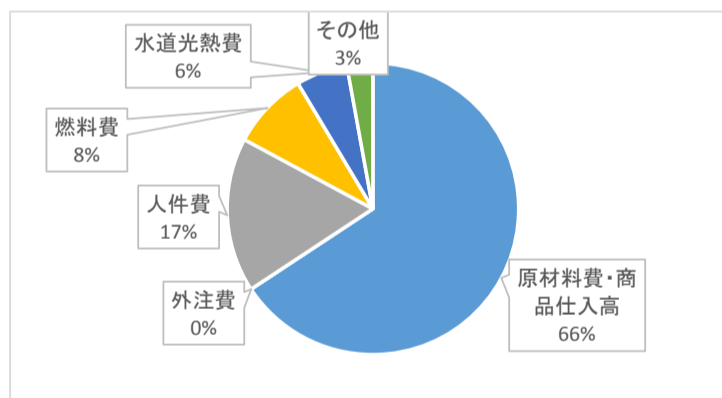
上昇した	35	87.5%
変わらない	5	12.5%
低下した	0	0.0%
	40	100.0%



質問4 コスト上昇したと回答された方に伺います。「一番経営を圧迫している」と感じられるコスト上昇項目を下記より一つ選択してください

n35

原材料費・商品仕入高	23	65.7%
外注費	0	0.0%
人件費	6	17.1%
燃料費	3	8.6%
水道光熱費	2	5.7%
その他	1	2.9%
	35	100.0%



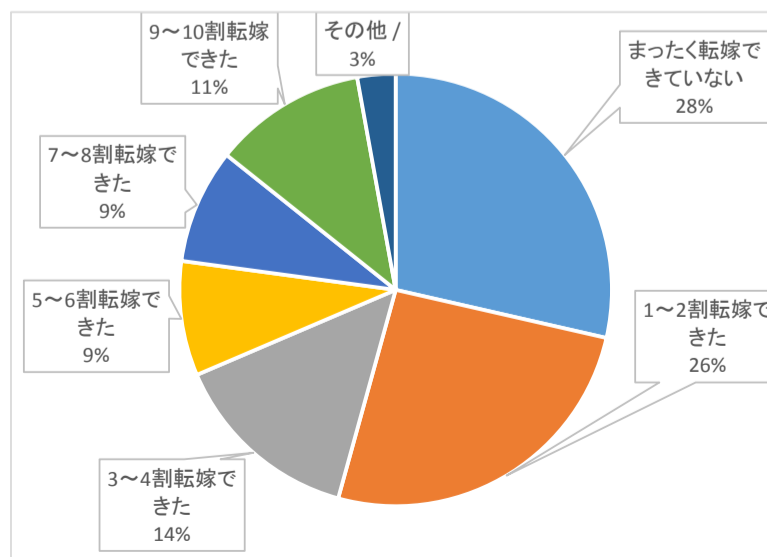
質問5 コスト上昇分は販売価格にどの程度転嫁できていますか?(一つ選択)

n35

まったく転嫁できていない	10	28.6%
1~2割転嫁できた	9	25.7%
3~4割転嫁できた	5	14.3%
5~6割転嫁できた	3	8.6%
7~8割転嫁できた	3	8.6%
9~10割転嫁できた	4	11.4%
その他 /	1	2.9%
	35	100.0%

価格転嫁はしているが、競合との価格競争もあり思うように利益率と受注率が伸びづらい。

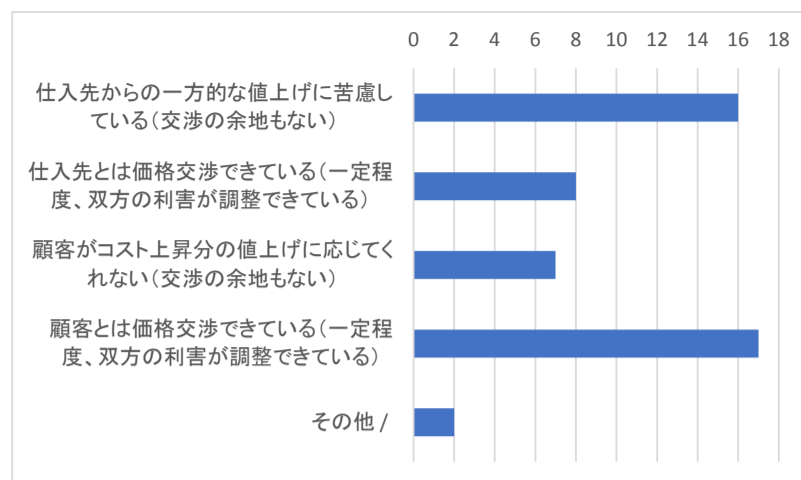
- ★全く転嫁できていないが28.6%も存在
- ★転嫁が2割以下の割合は54.3%にのぼる
- ★転嫁が5割未満でみると、68.6%も存在する
- ★9~10割転嫁できたは、11.4%で約1割



質問6 価格転嫁への取り組みで、該当する項目を全て選択してください(複数選択)

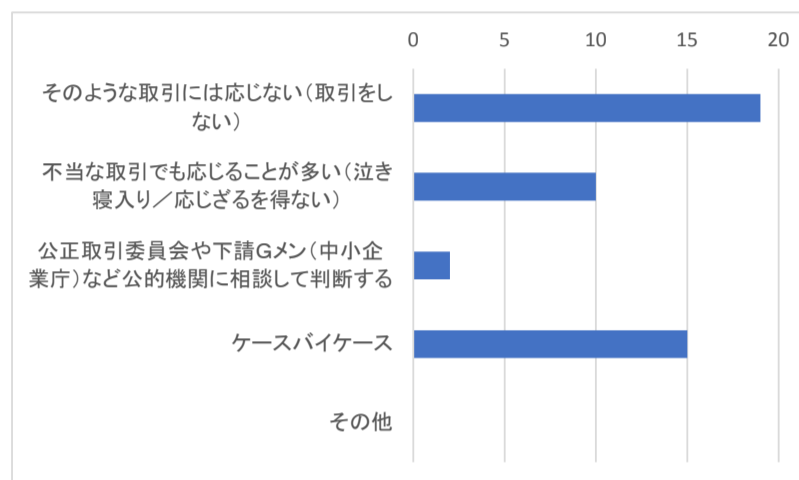
n35	
仕入先からの一方的な値上げに苦慮している(交渉の余地もない)	16
仕入先とは価格交渉できている(一定程度、双方の利害が調整できている)	8
顧客がコスト上昇分の値上げに応じてくれない(交渉の余地もない)	7
顧客とは価格交渉できている(一定程度、双方の利害が調整できている)	17
その他 /	2

外回りの時間を減らして、効率的に営業活動すること  
今のところ転嫁はなくていい



質問7 不公正な取引や優越的な地位濫用による不当な取引を強いられた場合の対応について当てはまるものを全て選択してください(複数選択)

n40	
そのような取引には応じない(取引をしない)	19
不当な取引でも応じることが多い(泣き寝入り/応じざるを得ない)	10
公正取引委員会や下請Gメン(中小企業庁)など公的機関に相談して判断する	2
ケースバイケース	15
その他	0



質問8 価格転嫁や公正取引に関して、具体的な課題や公正取引委員会等に期待することなどをご自由に記載してください(原文のままですが、明らかな誤字は訂正しました。回答者の特定を避けるためテキスト2文字削除した回答がございます)

- 大手ハウスメーカーはほとんど価格転嫁に耳を傾けない。
- インボイス制度がひどすぎると思う。これは公正取引とは言えない
- ストレートアスファルトの価格は一方的に上げられ交渉の余地はない。  
もとを辿れば石油元売りのいかにで価格は決まってしまう。  
元売りは「アラブの王様が価格を上げれば上げるしかない」とのことです。
- 協同組合がまったく価格転嫁を認めない。組合組織なので一般的なビジネス慣習が通用しない。
- 大手スーパーと個人スーパーとの仕入れ原価の開きが大きすぎて販売価格の差が開くばかりです。  
もっと公平な仕入れができる仕組みができるようにしてもらいたいです。当店は組合に加盟していて、  
組合数でも仕入れ数量でも大手スーパーより多いと聞いていますが、中小零細店舗の集まりでは各メーカーとも一歩的な値上げしかしてきていない状況のようです。
- 電気代高騰による経費高騰がある為、値上げ交渉をしたが聞き入れてもらえず、利益がない。
- 不公正な取引を求める企業に対する罰則を強化し実行して欲しい
- 代理店手数料の引き下げがとまらない。代理店に対する査定基準が厳しくて、採用や増収などの予算が立てられない。
- インボイス制度により、適格請求書対象でないと契約が出来ないことを指摘された
- 悪い慣習や取引慣行を見直す啓発を引き続きお願いしたい。
- 4の質問は、人件費以外全て該当するが、7の質問については、いまのところ不公正な取引は無く、比較的応じてもらっている。  
ただ、資材の仕入れに関しては、農協などからは特に交渉は無く、前触れもなく値上がりしている。個人農家にはかなりの大打撃ではないだろうか。  
そして生産工程における原価計算もままならない農家は、「原価率」という概念がそもそも無いため、価格をどれだけ値上げするのが適切なのかわからない。  
このタイミングでインボイスも始まることから、ネガティブに早期離農を考える人が出て来そうなのが心配
- 全て価格転嫁出来る訳ではない。仕入れの上げ幅をそのまま売りに出来るかというところでもなく、従業員の意識の改善も必要。  
仕入れ商品や手間だけではなく、燃料費なども上がっている事への意識改革。
- 建設業界の見積基準が下請けには厳しい基準のまま変更されていない。とても利益がでない。
- 引き続き値上げ出来る世間的な環境を伸ばして頂きたい。
- インフレは、世界的に見れば当然の流れです。あまりインフレを開くというような報道をされると、価格転嫁できなくなります。  
去年買ったものが同じ値段で買えなくなるのは当たり前だと思って、私たちのマインドも変わっていく必要があると思います。  
給料が上がる前には必ずインフレがあると知るべきだと思います。
- メーカー(仕入れ先)からの値上げは無条件で受ける状態になっております。(受けるしかない)
- 業界的に下請には厳しい現状がある。
- 公正取引員会の敷居が高い。気軽に相談でき、かつ効果が期待できるか不透明である
- 特に期待はしておりません
- ホテル等で納品伝票を指定の様式の物を購入させられ、伝票も部署ごとに分けられたりするのは、いかがなものかと思えます
- 客先への値上げ交渉は出来るが、仕入れ価格の値上げが頻繁にあるのでその都度交渉していると結果的に見えないコストがかかってしまう
- 歩引きは当たり前の建設業界の慣習が続いている。取引停止を恐れて交渉もできない
- 流通経路の簡略化により、商品調達の際、小規模事業者にとって対等な立場での取引が難しい。  
メーカー、商社、代理店、問屋(卸)、小売業という昔ながらのシステムが崩壊していることにより  
メーカーから直接に商品調達せざるを得ず、価格をはじめ、ロット、決済等において、言いなりにならざるを得ない状況が多い。
- 建設業界での小規模の金額でも端数の切り捨てを要求される慣習を調査し、改善指導を期待する。
- 歩引きは当たり前の検査業界の慣習が続いている。取引停止を恐れて交渉もできない。  
しかし、ある程度信頼を貰っている顧客に対しては価格弾力性があるので、なんとか保っている。  
そういった業者に対して税制あるいは政策において、優遇する措置など取れると一方的な価格交渉は減るのではないかと?
- 原価割れの特売を禁止させる。
- 学生服市場は現在LGBTQの観点から全国的にプレジャー化が進んでいる。  
しかしこれによってまた学校指定などの独占的生れる可能性があり、価格も各校の仕様などで高騰する可能性が危惧されている。
- 仕入れ価格高騰に応じた助成金

以上

(問合せ先)山梨県中小企業家同友会  
事務局 長 奥石領史  
(電話)055-267-8165  
(メール)info15@yamanashi.doyu.jp