

# 円安進行の影響と価格転嫁について

～ 香川県内企業へのアンケート調査から ～

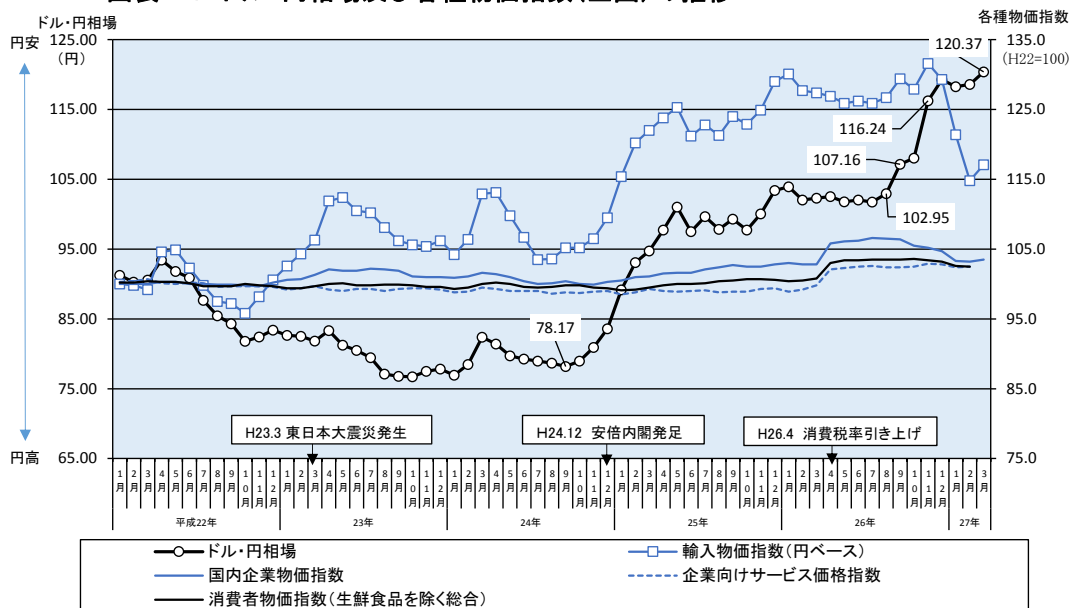
## ■ 県内企業の 36.6%が価格転嫁がほとんどできていないと回答

積極的な金融緩和を提唱する安倍政権の誕生（平成 24 年 12 月発足）を契機に、ドル・円相場は 1 ドル＝80 円前後の高水準の円高から一転円安となり、25 年 1 月には 90 円台、同年 11 月以降は 100 円台の水準が定着した。そして 26 年 9 月以降、米国の利上げ観測などを材料に一段と円安が進み、26 年 10 月の日銀の追加金融緩和決定以降は 110 円台後半の水準が定着するに至っている（図表－1 参照）。

円安は、輸出関連企業にとっては、為替差益の発生や価格競争力が高まるなどのプラス面がある一方で、輸入原材料の価格が上昇するというマイナス面もある。原材料などを輸入に頼っている企業などにとっては、原材料などの仕入価格上昇分をいかに、自社の製品やサービスに価格転嫁できるかが課題とされている。

24 年 12 月以降の国内の輸入物価指数の推移をみると、円安の進行とともに指数は上昇傾向を辿っていった（図表－1 参照）。26 年 9 月以降は、急速に円安が進んだ一方で、世界的な原油価格の下落などを背景に輸入物価指数が 27 年 1 月に大きく低下し、原材料価格の高騰の悪影響はやや弱まった感もあるが、輸入物価の上昇とともに、徐々に上昇してきた国内企業物価指数、消費者物価指数なども、ここに来て伸びが鈍化しており、依然、価格転嫁の課題は続いている。

図表－1 ドル・円相場及び各種物価指数(全国)の推移



(注)ドル・円相場は各月末の東京市場ドル・円スポット17時時点(月中平均)

こうした状況下、香川県内企業が円安進行の影響と円安に伴う原材料等の仕入価格上昇分の価格転嫁について、どのように見ているのか把握するため、平成27年3月にアンケート調査を実施した。

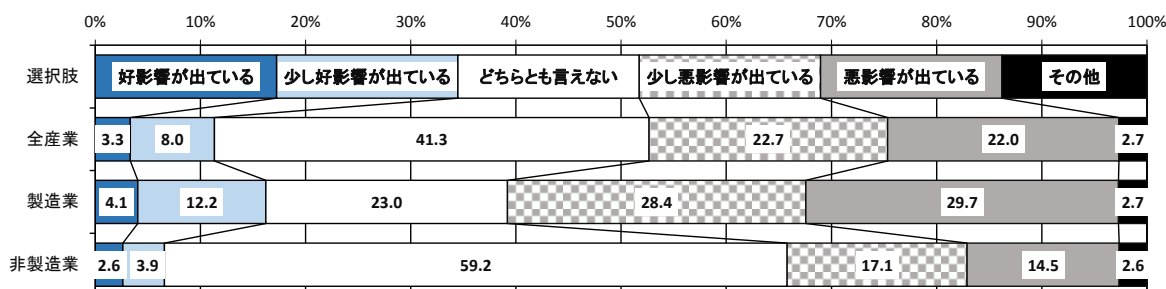
まず、円安進行が自社の業績に影響を及ぼしているか尋ねたところ、「好影響が出ている(3.3%)」、「少し好影響が出ている(8.0%)」と答えた企業の割合が合計11.3%であったのに対して、「悪影響が出ている(22.0%)」、「少し悪影響が出ている(22.7%)」と答えた企業の割合は合計44.7%と、好影響よりもむしろ悪影響の方が大きいという調査結果となった(図表-2参照)。

次に、円安に伴う、原材料・商品等の仕入価格上昇分を自社の製品・サービスへ価格転嫁できているか尋ねたところ、「ほぼ全額転嫁できている」が7.6%に対して、「ほとんど転嫁できていない」が36.6%、「一部は転嫁できている」が38.6%と、価格転嫁が十分に進んでいないという調査結果となった(図表-3参照)。

なお、アンケートで寄せられた主な自由意見は図表-4の通りである。

**図表-2 円安進行の影響(回答割合)**

Q. 昨年9月以降、急速に進んだ円安の基調は、自社の業績に影響を及ぼしていますか。次のうち最も当てはまるものを選択してください(好影響と悪影響の両面がある場合はどちらの影響が大きいかで教えてください)。

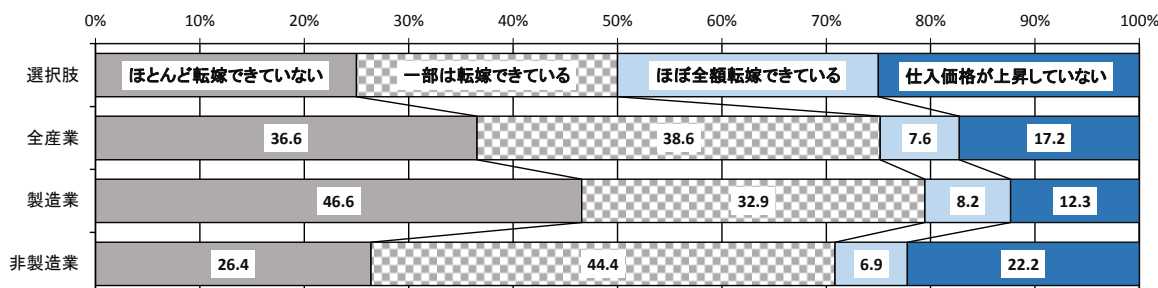


※四捨五入の関係で内訳と合計が一致しない場合がある。

(注)調査時期は平成27年3月6日～4月3日、調査対象は香川県内に本社または主工場を持つ主要企業256社、有効回答率は58.6%(有効回答150社、うち製造業74社、非製造業76社)。

**図表-3 円安に伴う仕入価格上昇分の価格転嫁(回答割合)**

Q. 円安に伴う、原材料・商品等の仕入価格上昇分を自社の製品・サービスへ価格転嫁できていますか。



※四捨五入の関係で内訳と合計が一致しない場合がある。

(注)調査時期は平成27年3月6日～4月3日、調査対象は香川県内に本社または主工場を持つ主要企業256社、有効回答率は56.6%(有効回答145社、うち製造業73社、非製造業72社)。

図表－４

円安進行の好影響、悪影響の内容や仕入価格上昇分の	価格転嫁の取り組みなどについての主な自由意見(要約)
製品への価格転嫁には、業界としては時間が必要。大幅な利益圧迫要因となっている。【製造業】	輸入原材料を海外に輸出して加工貿易で製品を再び輸入している為、円安のダメージが大である。為替の変動を考慮してくれるお取引先とそうでない先とがある。【製造業】
円安による原材料等の仕入単価の上昇は、大変な問題である。絶えず付加価値を付けた新製品を提案し続けなければ、生き残れない。【製造業】	業界内は厳しい競争が続く、円安進行に伴うランニングコスト負担はほとんど転嫁できないので、生産コストの削減は必至で、業界に先駆けて社内の生産の省力化に投資をしている。同業他社との差別化を図りたい。【製造業】
本体企業の支援などでコストアップを吸収している状況。4月以降も材料費のアップが目白押しであり、将来(中長期)の見通しがなかなか立たない。【製造業】	円安により主原材料の価格が上昇している。過当競争により価格への転嫁が難しい(値段を上げるとシェアが下がる)。【製造業】
8年の間に原材料価格が3割以上値上がりしている。日本全国、同じ条件なので、甘んじて受け入れるが、昨今の円安によって事態の推移に不安を抱いている。最近、製造業と販売業がボーダレスとなり、結局、企画・デザイン・演出の力を持たないと競争に勝てないと考えている。その分野は得意ではないが頑張るしかない。【製造業】	資材の高騰により、コストアップとなっているが、部分的には価格転嫁できている。【建設業】
仕入先の新規開拓、販売価格の見直しで対応。【製造業】	工事原材料費の高まりはあったが、市況が落ち着いているので影響は緩和された。【建設業】
原材料価格の高騰に伴う利益の減少の悪影響がある。価格転嫁が流通の寡占化により極めて困難になり、今後の動向が非常に心配される。【製造業】	売上高は維持しているが、コスト上昇分を請負金額に転嫁できず、採算はやや悪化の見込み。【建設業】
重油等の燃料関係の値下がり的好影響もあるが、輸入原材料値上げの悪影響もある。【製造業】	海外より製品を仕入れている為、円安は大いに悪影響である。クーポンスワップの契約に苦慮している。【建設業】
原材料価格やエネルギー単価についてマイナス影響を受けている。【製造業】	円取引から可能な限り米ドル取引への移行、海外輸出営業活動の積極推進、海外工場のコスト削減努力、高付加価値商品の企画強化に取り組んでいる。【卸小売業】
原料を100%輸入に頼っている為、仕入価格が高騰し、収益を圧迫している。価格転嫁も困難な状況にあるが、伸ばせる可能性がある分野の新規顧客獲得の為に営業力強化に取り組んでいる。【製造業】	主力ユーザーの海外販売が好調。原材料の価格上昇は押さえられており、特に問題なし。【卸小売業】
為替リスクの回避から、付加価値を高め、設備の充実を図り、国内生産の比重を高める方針。【製造業】	11月以降、原油価格の大幅な下落がみられる中、一部は円安で相殺されてしまった。製品への価格転嫁はほぼできているが、経費(販売)については、転嫁できていない。【卸小売業】
主要取引先が円安進行により、受注・コスト競争力が高まり、業績が急回復しており、製品価格の改善に取り組んでいる。【製造業】	仕入価格上昇と過当競争による粗利率低下が現在の問題となっており、改善に向けて取り組んでいる。【卸小売業】
業界他社の動向を確認して、今年に入り値上げを実施したが、円安の約5割程度の価格転嫁に止まっている。今後も他社動向を注視しつつ、再値上げを検討する方針。一方、原価に大きな比重を占める原材料の見直しを加速させ、国内材料を使用すること等、為替の影響を軽減させる事も検討している。【製造業】	物流拠点の統廃合で対応。【卸小売業】
新製品への移行で価格転嫁を実施。【製造業】	輸入機械について、円安による輸入先の値上げが出てきているが、販売価格へ転嫁している。【卸小売業】
原油相場下降が円安の影響より大きく、仕入価格は下降している。【製造業】	輸入商材は輸入原価アップに伴い店頭販売価格も高くせざるを得ない。その中でも定番品に関しては店頭販売価格据え置きの為、原価高となっている。【卸小売業】
売価への転嫁は遅れているものの、燃料安が好材料のひとつではある。【製造業】	大幅な円安に向かった場合は販売価格の値上げにより対応。販売製品のマージンが非常に薄くなっており、収益が上げづらくなっている為、関連サービスを厚く強化できるように対応している。【卸小売業】
円安による国内回帰(製造)を期待していたが、加工賃も上昇せず、売れ行きも疑問符付きで厳しさは変わらない。【製造業】	価格転嫁できているが、価格の上昇によって購入率が低下している。【卸小売業】
海外より少額ではあるが部材調達を行っており、円安によりコストメリットが減少している。【製造業】	光熱費の上昇および仕入商品が値上げされており、販売にも影響があると思われる。生鮮食品は比較的価格への転嫁がやり易い。【卸小売業】
不採算製品の価格適正化への取り組みを進める。【製造業】	商品の仕入価格上昇に伴い、徐々に価格への転嫁が進んでいる。【卸小売業】
円安が原因と思われる原材料の仕入単価上昇が起きており、以前と比較すると利益を圧迫されている。十分吸収可能な範囲ではあるものの、受注単価自体が低下傾向にある為、利益率は悪化すると思われる。その為、工場の利益率を向上させつつ、販売量を増加させる事で利益率の悪化を最小限にとどめつつ、利益額自体の増加を目指していく方針となっている。【製造業】	100%輸入に頼っている為、円安の悪影響を大きく受けている。価格競争により転嫁が困難な為、セルフ化等でコストの削減に努める。【卸小売業】
円安によるコスト上昇の影響は一部あるが、輸出もしている為相殺され、結果的にほぼ影響なし。【製造業】	輸出関連企業は円安による輸出増加の恩恵があるが、当社のような非製造業にとっては円安が収益悪化要因となる。ただし、大企業製造業の輸出増加を起点とした企業間取引の増加があれば、円安による最終需要の増加により波及効果もある。現状では、当社は恩恵を受けていない。【運輸業】
外貨建取引はそれほど多くはないが、仕入れの為替影響は売上げの為替差益でカバーし若干のプラスになっている。【製造業】	国内および地方を商勢圏としている為、業態上あまり影響はない。【サービス業】
海外同業者との製品単価競争に有利に働いている為、取られていた受注が戻りつつある。円安による仕入材料コストの上昇分は、商品取引相場の低下により、円安のアップ分を相殺するものもある為、影響が少ない。【製造業】	仕入単価の値上がり、消費税率の引き上げ等で売値に価格転嫁をしたが、その分、味にこだわり、かなり良い味の商品が提供できるようになり、良い結果が出るようになった。【サービス業】
円安進行に伴い取引先の採算は好転していると思われる。しかしながら、長らく続いた円高基調の際の低価格が是正されていない状況である。基本となる本体価格の是正と製品の付加価値アップの両立で業況の回復に努めたい。【製造業】	昨年までの仕入価格高騰(今年は高止まり)は、円安による影響は小さく、人件費の高騰が主因であるが、徐々に価格への転嫁を進めており、徐々に受け入れられつつある状況である。【サービス業】
見積り金額を出すタイミングを工夫している。【製造業】	石油仕入価格の下落については好影響となっているが、円安が経営上に与える影響は殆んど皆無である。【サービス業】

(H27.5.1 主任研究員 高木俊裕)