

原油・石油製品及び鋼材料価格上昇の影響調査について（結果報告）

6・7・8月

平成 17 年 9 月 15 日
財団法人 東京都中小企業振興公社

調査の概要

1. 調査実施期間

- ・平成 17 年 6 月 6 日から平成 17 年 8 月 31 日まで

2. 調査対象企業

- ・製造業を中心にした公社登録企業
- ・主に企業巡回時等で聞き取り調査 477 社（6 月：209 社 7 月：146 社 8 月：122 社）
- ・実施部署：総合支援部 取引振興課
城東地域中小企業振興センター
城南地域中小企業振興センター
多摩中小企業振興センター

3. 調査項目

価格上昇の影響
生産・営業活動に与える影響
原油・石油製品価格上昇の具体的な影響
収益に与える影響
価格上昇分の生産・納品価格への転嫁
価格上昇分の生産・納品価格への転嫁の見通し
その他（他の材料の値上がり、意見、情報）

本調査に関する問い合わせ先

（財）東京都中小企業振興公社
総合支援部 取引振興課長 小池喜春

電話：03-3251-7883（直通）

調査企業の概要

地区別

本社エリア (都心部、城西、城北)	106件	22.2%
城東エリア	249件	52.2%
城南エリア	67件	14.0%
多摩エリア	47件	9.9%
他県	8件	1.7%
合 計	477件	100.0%

業種別

建設業	9件	1.9%
食料品製造業	2件	0.4%
繊維・衣料製造業	11件	2.3%
家具・備品製造業	7件	1.5%
紙加工品製造業	6件	1.3%
出版印刷関連業	12件	2.5%
化学工業	6件	1.3%
樹脂製品製造業	30件	6.3%
革製品製造業	2件	0.4%
窯業	2件	0.4%
鉄鋼業	1件	0.2%
非鉄金属製造業	8件	1.7%
金属製品製造業	98件	20.5%
一般機械器具製造業	98件	20.5%
電気機械器具製造業	51件	10.7%
輸送用機械器具製造業	18件	3.8%
精密機械器具製造業	32件	6.7%
その他の製造業	25件	5.2%
卸売業	35件	7.3%
小売業	3件	0.6%
サービス業	20件	4.2%
その他	1件	0.2%
合 計	477件	100.0%

資本金別

300万円以下	125件	26.2%
300万円超 1,000万円以下	202件	42.3%
1,000万円超 3,000万円以下	77件	16.1%
3,000万円超 10,000万円以下	59件	12.4%
10,000万円超	14件	2.9%
合 計	477件	100.0%

従業員別

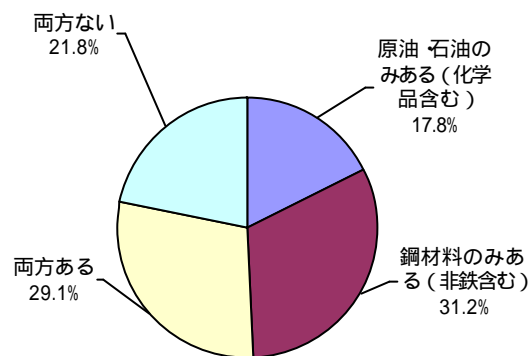
~ 10名	265件	55.6%
11名 ~ 20名	76件	15.9%
21名 ~ 50名	69件	14.5%
51名 ~ 100名	39件	8.2%
101名 ~	28件	5.9%
合 計	477件	100.0%

1. 価格上昇の影響（1年前に比べて）

原油・石油製品及び鋼材料価格の上昇により、影響を受けた企業はいずれか及び両方を含めて78.1%、両方ともないとする企業は21.8%で8割近くの企業は影響を受けている。

業種別に見ると原油・石油のみ影響があったとした企業は化学工業、紙加工品製造業が多い。同じく鋼材料のみ影響があったとした企業は一般機械器具製造業、精密機械器具製造業、また、両方あったとした企業は非鉄金属製造業、建設業、金属製品製造業に多い。

回答総数	477件	100.0%
原油・石油のみある（化学品含む）	85件	17.8%
鋼材料のみある（非鉄含む）	149件	31.2%
両方ある	139件	29.1%
両方ない	104件	21.8%

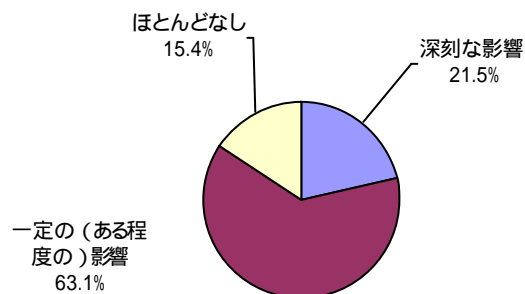


2. 生産・営業活動に与える影響

生産・営業活動に与える影響では、深刻な影響とする企業は21.5%、一定の（ある程度の）影響とする企業は63.1%、ほとんどなしとする企業は15.4%で8割以上の企業が影響を受けている。

業種別に見ると特に樹脂製品製造業（回答27件）は、程度の差はあるが100%影響を受けている。他では一般機械器具製造業、金属製品製造業の影響度合いが高い。

回答総数	382件	100.0%
深刻な影響	82件	21.5%
一定の（ある程度の）影響	241件	63.1%
ほとんどなし	59件	15.4%

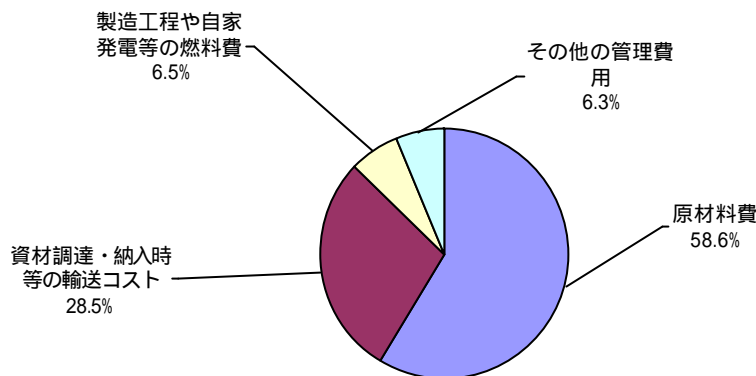


3. 原油・石油製品価格上昇の場合の具体的な影響

原油・石油製品価格上昇の場合の具体的な影響としては原材料費が 58.6%、資材調達・納入時の輸送コストが 28.5%となっている。

業種別に見ると原材料費に影響があるとする企業は出版印刷関連業、化学工業、樹脂製品製造業に多い。

回答総数	382件	100.0%
原材料費	224件	58.6%
資材調達・納入時等の輸送コスト	109件	28.5%
製造工程や自家発電等の燃料費	25件	6.5%
その他の管理費用	24件	6.3%



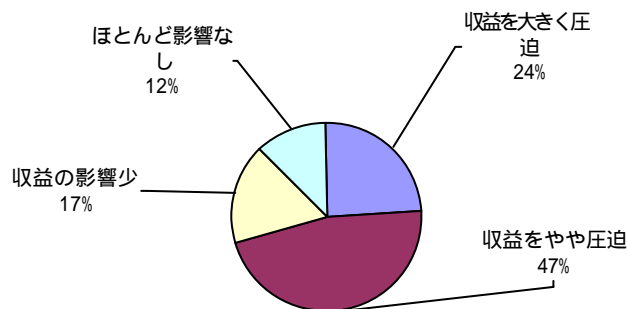
4. 収益に与える影響

収益に与える影響では、収益を大きく圧迫しているが 24.3%、収益をやや圧迫しているが 46.3%、両方を合わせると 7 割の企業の収益に影響を与えている。

業種別に見ると特に樹脂製品製造業、卸売業、一般機械器具製造業、輸送用機械器具製造業で収益を圧迫しているとの回答が多かった。

規模別に見ると収益を圧迫しているとする企業は資本金では 3,000 万円超 1 億円以下が 76.8%、300 万円超 1,000 万円以下が 71.6%、従業員では 51 名から 100 名以下が 75.8%、10 名以下が 71.0%となっている。収益に与える影響は規模の大小にかかわらず、ほぼ平均的に見られる。

回答総数	387件	100.0%
収益を大きく圧迫	94件	24.3%
収益をやや圧迫	179件	46.3%
収益の影響少	67件	17.3%
ほとんど影響なし	47件	12.1%



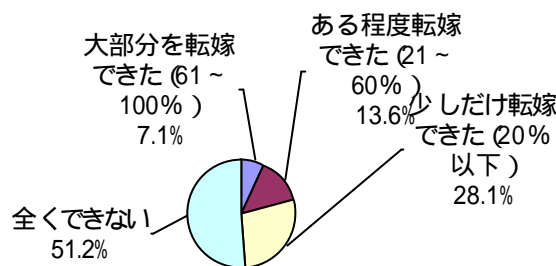
5. 価格上昇分の生産・納品価格への転嫁

価格上昇分の生産・納品価格への転嫁では、全くできないとする企業が 51.2%、少しだけ転嫁できた（20%以下）企業が 28.1%と 8 割近くの企業で転嫁が困難な状況となっている。

業種別に見ると転嫁が困難な企業は、特に樹脂製品製造業、出版印刷関連業、電気機械器具製造業に多い。

規模別に見ると転嫁が困難な企業は資本金では、1 億円超が 86.7%、300 万円以下が 80.7%、従業員では 21 名～50 名以下が 84.5%、10 名以下が 80.1%となっている。規模の大小にかかわらず転嫁が困難とする企業もほぼ平均的に見られる。

回答総数	367件	100.0%
大部分を転嫁できた (61～100%)	26件	7.1%
ある程度転嫁できた (21～60%)	50件	13.6%
少しだけ転嫁できた (20%以下)	103件	28.1%
全くできない	188件	51.2%



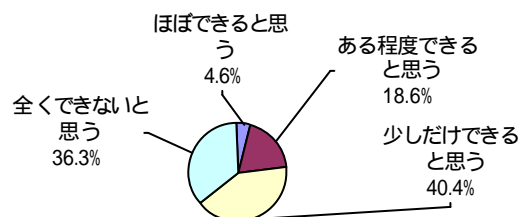
6. 価格上昇分の生産・納品価格への転嫁の見通し

価格上昇分の生産・納品価格への転嫁の見通しでは、全くできないと思うが 36.3%、少しだけできると思うが 40.4%とここでも 7 割以上の企業が今後の価格転嫁は困難であると感じている。

業種別に見ると今後の価格転嫁が困難と感じている企業は樹脂製品製造業、精密機械製造業、サービス業に多い。

規模別に見ると今後の価格転嫁が困難と感じている企業は資本金では、300 万円以下が 82.0%、従業員では 21 名～50 名以下が 84.2%、10 名以下が 80.2%と小規模零細な企業ほど今後の価格転嫁が困難と感じている。

回答総数	366件	100.0%
ほぼできると思う	17件	4.6%
ある程度できると思う	68件	18.6%
少しだけできると思う	148件	40.4%
全くできないと思う	133件	36.3%



製紙メーカーが寡占状態であり、メーカーの言い値で中小企業は購入せざるを得ない状況である
当社は材料支給でダクタイル鋳鉄（鋳物）などの加工が多い。その他溶接構造の加工などが主、（工作機部品等）の切削油剤なども上っているが、全体から見るとまだ僅か。
便乗値上げがある
量は増加。中国へ輸出、オリンピック、ホテル向、プレーカー
アルミは同一メーカーのものが入らない
鋼材、真鍮系は仕入価で平均6.0%UP、アルミ材は10.0%UP（約1年で特に規格材強気。但し、原価は上昇分の6.0%位までの転嫁（大口交渉中））外国材（アジア系）は品質の面で人気薄。数年で同業者4社廃業
単価550 900円の値上がり
A系素材の切削加工で、材料支給の為、影響は少ない。
今のところ、当社への影響は軽微であるが、発注元では支給材などに影響が出始めており、いずれ外注先でも相応の負担を強いられると思う。
すべて一点もので、材料費の占める割合はきわめて僅少。発注元（1社依存）から、また数が出たとき面倒見るから、と言われているので、それでよしとしている。
板金（シャーリング・ベンダー）等使用加工で、材料持ちの仕事が多い。
鋼材の自社購入がままならず、80%以上、支給材に変更した。それでも入荷が遅れるため、納期がない。油も特殊な油が多い為、入荷が遅れる。製作に大きく支障あり。
ここ三回の値上げでアルミ 銅合金が3割、SUS類4割騰（近々にまた値上げ））当社は試作的なものが多く材料費は約3~5%のため、まだ影響少ない。
本当であれば多大の影響がある。しかし、材料の値上りが顧客先にも分かっており、毎年ある値引要求が今年に限り無い。これでチャラではあるが、顧客先の値引き要求より材料屋相手の交渉の方が気が楽だ。
中国需要の増大で原材料の入手が困難。現在はこの影響のほうが深刻とのこと。
新製品開発が主力であるので、長期の金融支援策を要望する。
納品先が値上げされると困るのを知っているので値上げが出来ないでいる
当社は植物栄養液等の特殊製品を製造 販売している
取引先に影響あり、デザイン料等の値引話になる場合があります。
既製品のように値段が決まっている物は親会社があるので値上げは難しい。ただ飛び込みで来た物については材料分は上乘せる。
トランスは鉄と銅の塊の様なもの、原価に占める割合は5割にもなる。ネジなどと異なり製品価格に占めるウェイトも高いので値上げもままならない。ポピン（樹脂）、含浸液なども原油高騰の影響多いにある。平成2年頃から耐えぬいて、ここに来てようやく利益も出せるようになったかな、と思った矢先なので大変辛い。
基本的にリピート案件の値上げは出来ません。
オイルショックのような社会的問題化が必要
価格転嫁を昨年実施、そのため今年に入って受注は大幅down。80年の歴史で初めてのdown。
取引先メーカーが原材料上昇分吸収してくれて、今のところ直接の影響は出ていない。
価格上昇分は、大部分が転嫁できないので、外注分を内製化するなどの内部努力をしている。
自動車用マフラーを製造、チタン品を得意としているが、製品価格の上昇は、リサイクル品の転用に需要が減り、売上に不安が残る。
今後も値上りはするだろう。幸いにも今春企業規模を縮小したので影響は少ないだろう。ほとんど在庫品を中心に運営しているので今の値上りは受けていない。在庫が無くなったらアウト
2次製品部品の価格上昇及び便乗値上げがある
アルミ、ステンレス等非鉄金属全て値上がり。
特にアルミ、ニッケル等がひどい。
Mo、W、Vの価格上昇のため、7月より価格上昇する鋼材がある。価格up 1.0%~3.0%
鋼材（SS,SUS）については、3月頃が値段のピークだった様に思います。
市中より調達品は値上げを認めざるを得ないが、得意先の値上げは認められず、原材料は受託材に切り替えつつある情勢です。
弊社はめっき工場ですが、特にレアメタルに関しての上昇が大きな影響を受ける。
貴金属
絶縁材料（テープ類）
当社の場合、縫製業で影響少と考えがちであるが、ファスナー等付属部材をはじめ、プラスチックや化学繊維等も材料とする為か影響大
フッ素樹脂塗料5%アップ
原材料の値上がりがある。
自動ドア周辺機器というニッチで少量生産、他にないもの、大手のやらないものを企画販売するため影響は微小
素材メーカーより@値上げの通告を、ユーザーに伝え、承知してもらっており損になることはない。
非鉄金属（銅・アルミ）の仕入UP
鋼材が変値で推移すれば、いずれ値上げに応じなければと思っている。
原材料は、支給材に限って受注するように努めている。その分、受注単価に転嫁されることがある。
国外要因故。仕方ない。
材料不足も問題ある。
銅価格90（H2）以来の国内電気銅4.4万に上昇。一本調子の上昇の為、製品の売行きに支障を来している。成型材料の値上がりの影響が大きいです。

今まで安く受けているので、転嫁してくれなければ仕事を受けない。
ステンレスは50%UP、ニッケル、クロム鋼は30%UP
材料(S45C)は無償支給で売上げは加工賃のみ。油が高くなってきても加工賃を上げてくれとは云えない。(社に100%依存)
アルミニウム、真ちゅう、鋼材20%UP。ただし、この2~3ヶ月は上がっていない。
納品値下げの要求あり、値上げを言う状況ではない。発注先も、製品価格から部品代を計算しているので、製品価格を上げられない状況のため、部品代を上げられない。
欠品があり、納期に影響あり。
自給材の鋼材は年間契約の為、値上げ等は全く関係ない。仕事が順調であれば売上利益増となる。原油 石油はほとんど関係なし。しかし、年令(70才)的な面と体力的な点で多量の受注はむずかしい。
プラスチックフィルム、ボール紙10%UP
製品価格の値上げ要請を8社にしたが、1社のみ値上げができたが他はダメだった。
3段階に分けて値上がりしている。塩ビ、可塑剤5~10%UP
紙は上がっていないが、インキは10%UP
原材料のペニヤは接着剤使用。及び一部ペニヤとプラスチックのプレートの複合材を使う。
硫酸、硝酸、苛性ソーダ が値上がり。
めっき薬品ここ6ヶ月で10%UP
原料の値上がりは卸の方で吸収しているので当社までは来ていないガソリン代が上がって困る。
PVCチューブなどは1割以上の上昇。樹脂ゴム5~30%UP。材料によっては80%上昇したものもあると聞く。量のはける所には原料が流れるが少量の所には廻ってこないケース出ている。
工具を仕入れて売るだけなので影響なし。
プラスチックタイル等は20%UP
鋼材は、前年同期比で30%程度値上がりしている。
購入品は付加価値の高いものが多く、原材料のUPがすぐには跳ね返って来ない。
多分高付加価値商品ゆえ、原材料比率が小さい。
超硬質合金鋼を含む成分量によって値上げが大きくなった。業界大手で値上げの動きあるが何れにする時間がかかると運送貨物のガソリン代、昨年は前年の10%UP。今年は6月迄1昨年の25%UPで今のところ多少の影響はあるがこのまま続けば収益にひびいてくるのは確実。
めっき材料もその傾向。
板金加工品を購入しているが、材料高を理由に価格が上昇。あまり続くようだと問題。
通関業務、輸送は昔からの運送業者に依っているが、旧料金のみで、今のところ料金値上げはない。
素材費は量的には少ないため影響ない。(今のところ)
革バンドメーカーだが、バックル等はメタル製であり、鋼材価格アップも影響受けている。
ナフサ上昇で上代が2割以上UP(塩ビ系は3割以上)。鋼材は上代で3割以上UPしている。(スチール系の網や棚な値上交渉は可能な立場(優位)にあったが取立てせずじまい、気が付いてみれば約100万円/年の損(売上からみれば僅かな額)。
電球用ガラス珠の値上げ要請があり或る程度飲まざるを得ないと判断している。
すべての原材料の価格が高騰し、販売価格にほとんど転嫁できず、収益性低下著しい。現在販売価格改訂の交渉を行っているが、進まず。
印刷機用の乾燥器(85%)とボイラー(15%)いずれも鋼材のカタマリのようなもの、昨年比鋼材40~50%値上りはキツイ、値上り最近やや鎮静化。
納期(注文してから納入までのタイムラグ)遅れが深刻。
使用するプラスチックの単価のUPが大きい。トロフィー類はプラスチックが多い。ケースも同様。
花苗用温室を持っている。このままの単価、または上昇したら、冬期にだいぶ影響が予想される。
印刷材料のフィルムPS版の値上げあり(9月)
銅線でも太線でない極の細線なので太線ほどは影響ない、むしろコンパウンド(被覆など)に影響あり。
2~3割アップしている。
ユーザーに影響が出ているため営業活動に間接的な形で影響が出ている。

支給材が大半(無償)のため影響なし。
一般鋼材が、倍近く上がっている。
絶縁材(樹脂製品)の加工を行っているが、種々の材料値上要請あるが一部しか応じていない。現状経営努力の範囲内で価格転嫁の予定ない。
仕事の少ない方が問題で、インキの値上がりは気にしていない。
100%自己調達によっているので、今後の収益面の影響が心配である。
材料支給・見積りに値上がり分を転嫁している
納品価格の値上げをしなければ会社が持たない。
材料比率がそれ程大きくないと、外の人を雇って居ないので何とかやっている。
中国の関連工場で中国国内向優先で、日本向には材料が回って来ず、問題になったケースもある。
支給材加工60%、自己調達40%で、価格値上げの影響は少ないが収益減は逃れられない。
真ちゅうやハンダ等の値上りが目立つ。量の面でカバー出来ているので、経営面での影響小さい。
一部の材料は3割もアップ。新規注文やごく一部しか価格転嫁できないので今後の成行が心配。
ボタンの単価が上昇してきている。今は使用数が少ないので影響はない。
真ちゅう今年だけで50%アップ、昨年と比較すると100%アップ。
ゴム材30%値上げ。価格転嫁現在交渉中だが見込みなし。
殆んど支給材であり、一部アルミを購入しているが量も少なく加工単価に転嫁できている。
鉄道信号用電球製造業、製品の大部分は輸出なのでコストが上ろうと下ろうと関係なく、値上げ要求だけが来ている。
チタンなど特殊金属材料は値上りと云うより入手が困難になっている。当社製品の半導体液晶用洗浄液は相次ぐ極端な値引き要請に苦慮。
バルブを輸入しアルミでシステムブロック化し納品、そのアルミは今は落ち着いている。
全て支給品を使用しているため影響ない。
当社は工場用の省力組立装置の設計・製作。製作は外注委託も材料は外注持(目下、外注先)材料高騰により値上げ要望はない。それより鋼材入手の困難のよう。
鋼材類は入手がままならず手に入る時はロット単位の購入を要求されるのでものによっては1年分近い在庫となるものもある。
全量材料支給なので影響ない
1年半で、ニッケル2倍、亜鉛1.4倍、銅1.8倍、薬品30%アップ
鋼材料10月より12%UPの通知
材料費が180円から230円へ値上りしたが得意先はこの値上り分を認めてくれた。
鋼材価格の上昇は峠を越したのではないか。

主要項目の各月の回答の比較（％）

生産・営業活動に与える影響

	6 月	7 月	8 月
深刻な影響	24.4%	20.5%	16.9%
一定の影響	60.2%	65.8%	65.2%
ほとんどなし	15.3%	13.7%	18.0%

収益に与える影響

	6 月	7 月	8 月
収益を大きく圧迫	27.9%	21.0%	21.3%
収益をやや圧迫	42.5%	49.6%	49.4%
収益の影響少	16.8%	18.5%	16.9%
ほとんど影響なし	12.8%	10.9%	12.4%

価格上昇分の生産・納品価格への転嫁

	6 月	7 月	8 月
大部分を転嫁できた	8.3%	7.1%	4.7%
ある程度転嫁できた	16.1%	13.3%	9.3%
少しだけ転嫁できた	32.7%	23.0%	25.6%
全くできない	42.9%	56.6%	60.5%

価格上昇分の生産・納品価格への転嫁の見通し

	6 月	7 月	8 月
ほぼできると思う	4.1%	6.1%	3.6%
ある程度できると思う	23.1%	15.8%	13.3%
少しだけできると思う	41.4%	34.2%	47.0%
全くできないと思う	31.4%	43.9%	36.1%

主要項目の各月の回答の比較（件数、％）

生産・営業活動に与える影響

	6 月		7 月		8 月	
深刻な影響	43 件	24.4%	24 件	20.5%	15 件	16.9%
一定の影響	106 件	60.2%	77 件	65.8%	58 件	65.2%
ほとんどなし	27 件	15.3%	16 件	13.7%	16 件	18.0%
回答総数	176 件	100%	117 件	100%	89 件	100%

収益に与える影響

	6 月		7 月		8 月	
収益を大きく圧迫	50 件	27.9%	25 件	21.0%	19 件	21.3%
収益をやや圧迫	76 件	42.5%	59 件	49.6%	44 件	49.4%
収益の影響少	30 件	16.8%	22 件	18.5%	15 件	16.9%
ほとんど影響なし	23 件	12.8%	13 件	10.9%	11 件	12.4%
回答総数	179 件	100%	119 件	100%	89 件	100%

価格上昇分の生産・納品価格への転嫁

	6 月		7 月		8 月	
大部分を転嫁できた	14 件	8.3%	8 件	7.1%	4 件	4.7%
ある程度転嫁できた	27 件	16.1%	15 件	13.3%	8 件	9.3%
少しだけ転嫁できた	55 件	32.7%	26 件	23.0%	22 件	25.6%
全くできない	72 件	42.9%	64 件	56.6%	52 件	60.5%
回答総数	168 件	100%	113 件	100%	86 件	100%

価格上昇分の生産・納品価格への転嫁の見通し

	6 月		7 月		8 月	
ほぼできると思う	7 件	4.1%	7 件	6.1%	3 件	3.6%
ある程度できると思う	39 件	23.1%	18 件	15.8%	11 件	13.3%
少しだけできると思う	70 件	41.4%	39 件	34.2%	39 件	47.0%
全くできないと思う	53 件	31.4%	50 件	43.9%	30 件	36.1%
回答総数	169 件	100%	114 件	100%	83 件	100%