

適切な価格転嫁に関する研修会 当社取組みのご紹介

1月30日(月)15:00～
於:埼玉県県民健康センター



伊藤鉄工株式会社

代表取締役社長 伊藤光男

【会社概要】伊藤鉄工株式会社

可能性は無限大。
鉄は伝統と先端のマテリアルです。

| | |
|-------|------------------|
| 創業 | 1931（昭和6）年5月31日 |
| 設立 | 1957（昭和32）年2月26日 |
| 代表者 | 代表取締役社長 伊藤光男 |
| 本社・工場 | 川口市元郷3丁目22番23号 |
| 資本金 | 6,000万円 |
| 従業員数 | 90人 |

| | |
|------|---|
| 営業品目 | 排水鋼管用可とう継手・排水金具・排水トラップ・阻集器・マンホールふた・ハンドホールふた・化粧マンホールふた・フローアハッチ・格子網、落葉キャッチャー・鋼製グレーチング・ステンレスグレーチング・ルーフドレン・ベンチレーター・バルブボックス・車止め・ツリーエレガンス・エレガンスグレート・フェンス・門扉・歩行者自転車用柵・照明灯・ストリートファニチャー・サイン・モニュメント・低熱膨張铸铁・キッチン用品 |
|------|---|

関連会社 株式会社愼王・フェラミカ

主な加盟団体
公益社団法人 空気調和・衛生工学会
一般社団法人 日本空調衛生工事業協会
一般社団法人 建築設備総合協会
公益社団法人 日本鋳造工学会
一般社団法人 日本鋳造協会
一般社団法人 全国管工機材商業連合会
川口鋳物工業協同組合
日本金属継手協会
日本鋳鉄ふた・排水器具工業会



目次

1. なぜパートナーシップ宣言が必要か？
2. IGS の取り組み

1. なぜパートナーシップ宣言が必要か

商売での売り手買い手は重要なパートナーである。
売り手も買い手もWIN-WINの関係でなければいけない。



1. なぜパートナーシップ宣言が必要か

【中小企業を取り巻く環境】

- ① 原材料・資材・石油を始めとする急激なコストの高騰 (図表①・②)
- ② 円安と原料高 (天然ガス・石油) による電力コストの高騰 (図表③)
- ③ 人手不足における人件費の高騰



【経営への影響】

仕入コストが大幅に増加

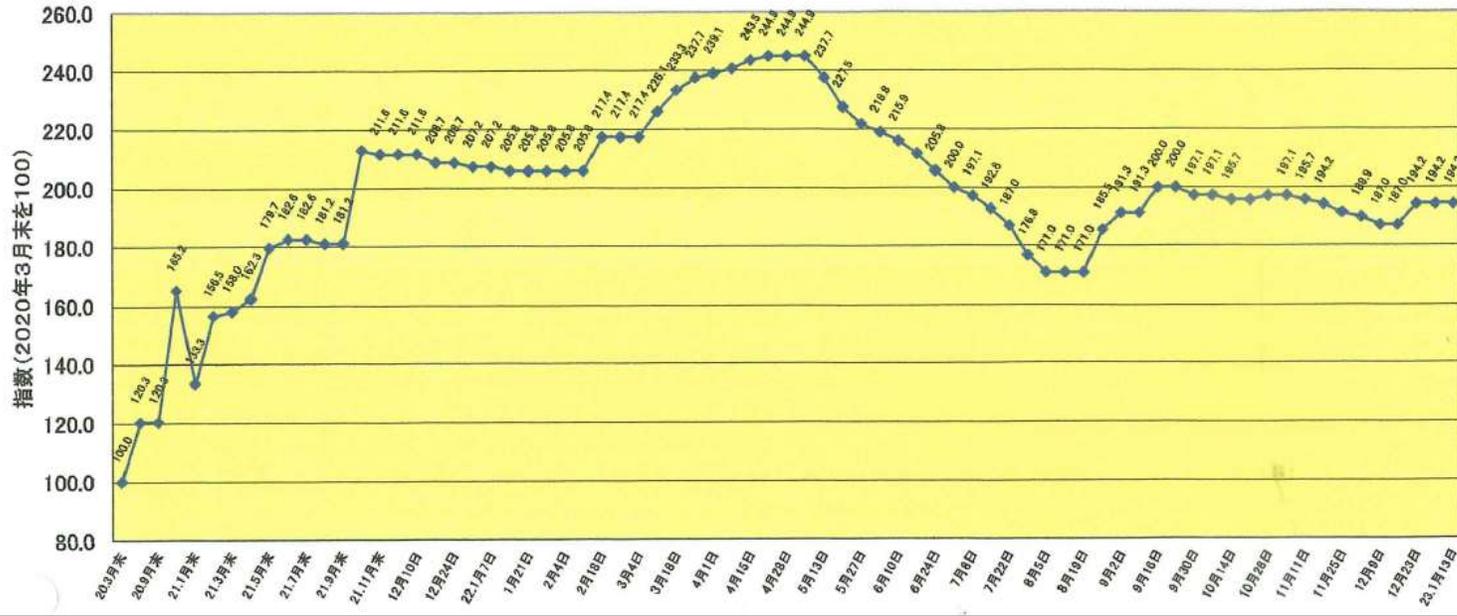
販売価格に転嫁できなければ利益を圧迫

- コスト転嫁できるかどうかは死活問題
- しかしながら、価格転嫁の状況はグラフのとおり限定的 (図表⑧～⑪)

最近のスクラップ価格指数時系列推移

① 可鍛コロ価格指数

(一社)日本鑄造協会

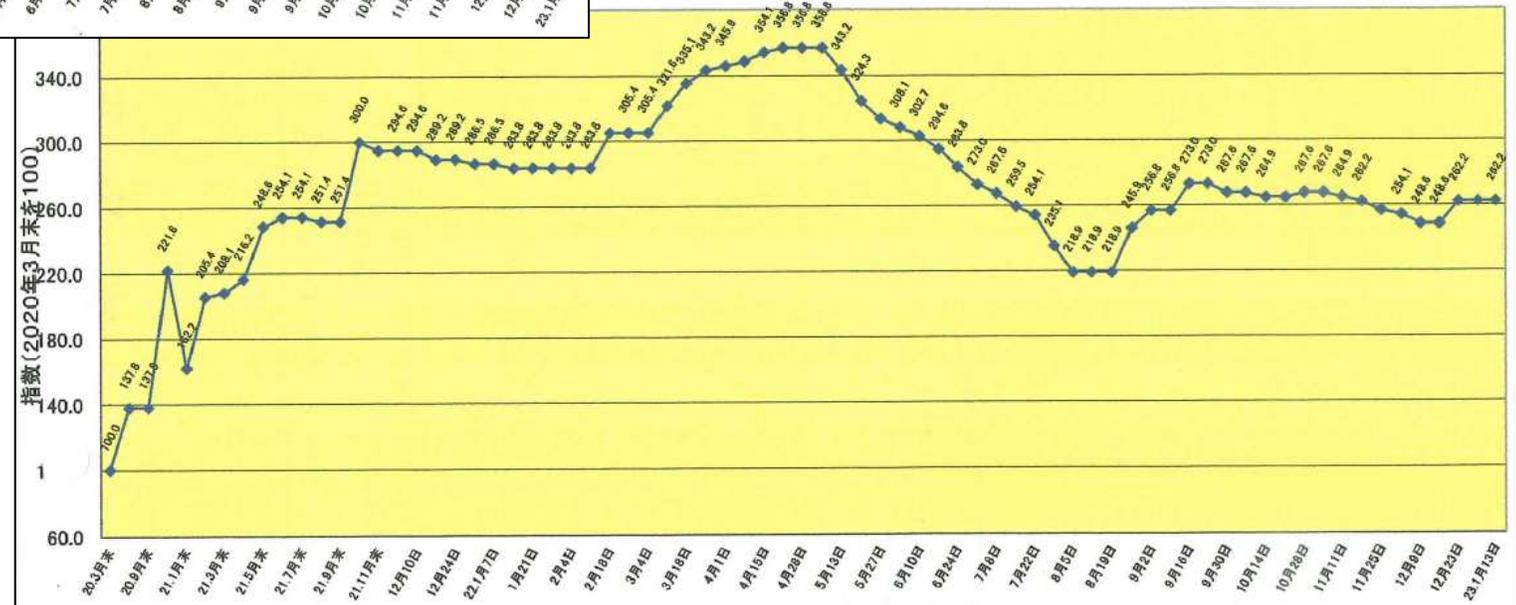


図表①

図表②

② 新断バラ価格指数

(一社)日本鑄造協会



※可鍛コロ、新断バラの数値は日刊市況通信の公表価格（東京地区）の2020年3月末を100に指数化
 またデータは、2020年3月～2021年11月は四半期月末の数値、2021年12月以降は各週末（金曜日）の数値を掲載

電気料金高騰に対するヒアリング調査

2021年8月以前と比較した電気代コストの変化状況 (2022年10月川口商工会議所実施)

図表③

月1,000万超→月1,400万に。約30%UP



鑄物業

冷蔵庫・エアコン・照明等月13万→月20万に。



飲食店

太陽光パネル設置。年間2,000万円増(20%上昇)



機械部品製造業

数十%上昇。価格高騰の現状を知って欲しい。
価格転嫁しやすい環境づくりを。



総合小売販売業

月84万円→月114万円に (35%程度増)



建設業

20%上昇。電力会社の切り替え、高効率設備の導入を実施した。



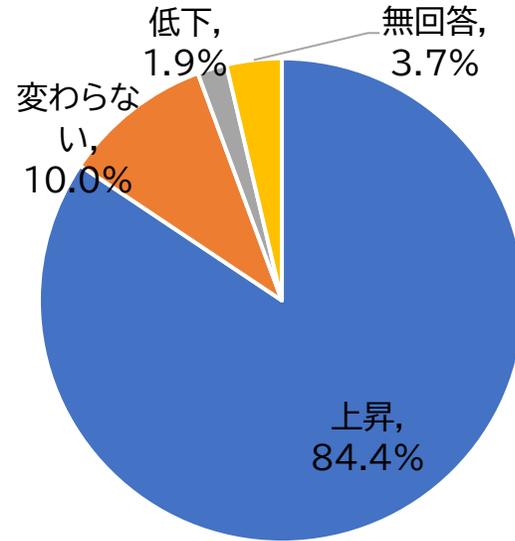
通信業

川口市産業振興施策に伴うアンケート（全業種）

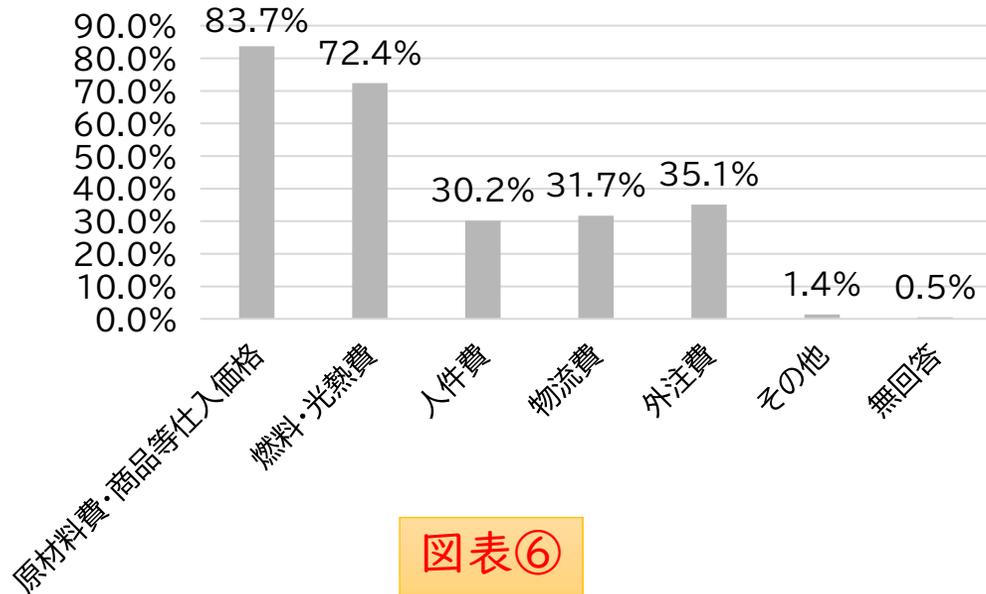
※川口市がR4年7月に実施した市内企業3000社（回答数872社）に対する調査結果を加工。

1年前と比べた、自社製品、サービス等にかかるコストの変化

図表④



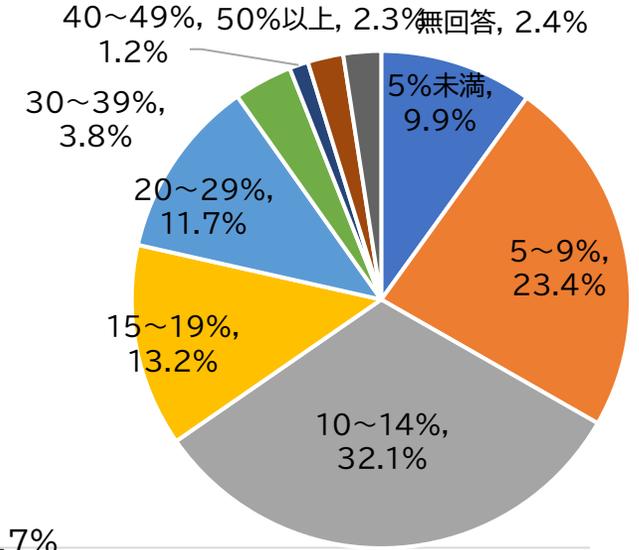
コストが上昇した費目（複数回答あり）



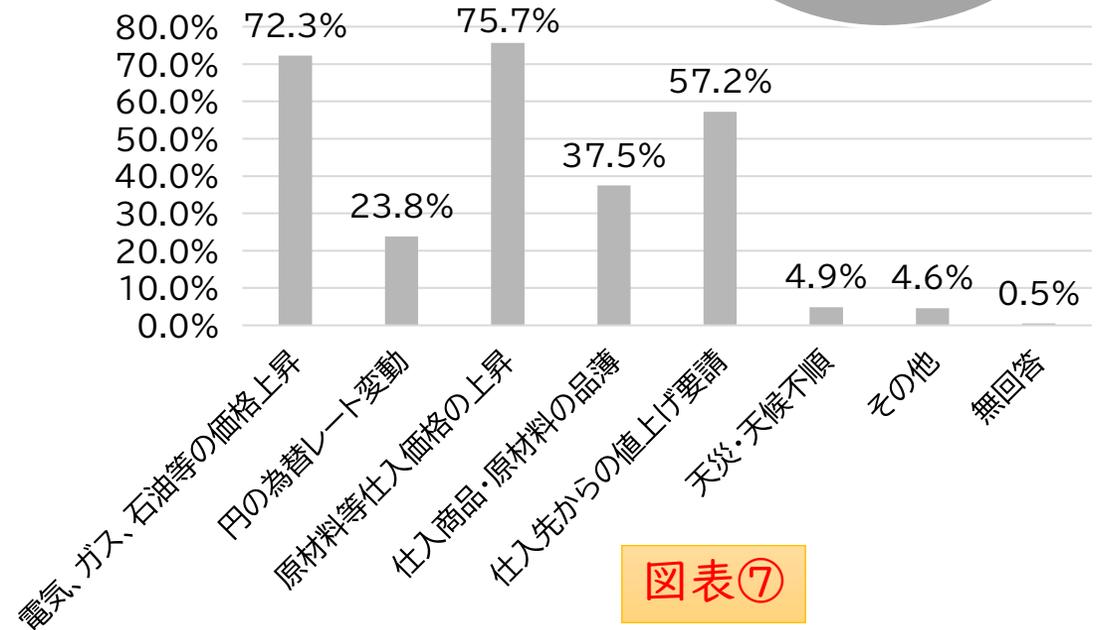
図表⑥

コストの上昇率について

図表⑤



コストが上昇した主な要因（複数回答あり）



図表⑦

価格転嫁の状況調査

図表⑧

(2022年11月川口商工会議所実施)

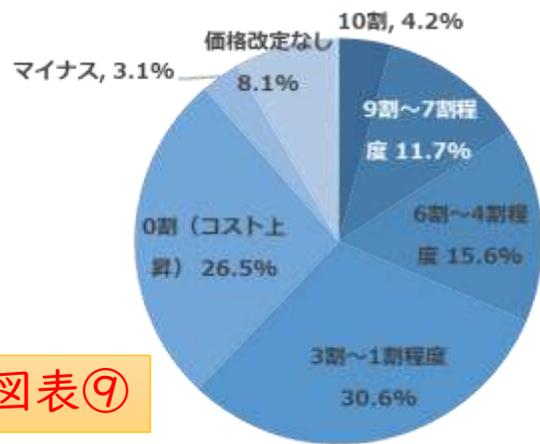
直近6カ月間のコスト上昇分のうち、価格に転嫁できた割合

全体の割合よりも+5%
高い業種を色付け

| | 全体 n=524 | 製造業 n=192 | 建設業 n=84 | 卸売・小売業 n=99 | 飲食業 n=16 | サービス業 n=92 | その他 n=41 |
|------------------------------|-------------|--------------|-------------|----------------|-------------|---------------|-------------|
| 1：10割 | 4.0% | 3.6% | 6.0% | 7.1% | 0.0% | 2.2% | 0.0% |
| 2：9割～7割程度 | 13.7% | 18.8% | 11.9% | 23.2% | 12.5% | 1.1% | 0.0% |
| 3：6割～4割程度 | 15.6% | 22.4% | 9.5% | 22.2% | 18.8% | 5.4% | 2.4% |
| 4：3割～1割程度 | 29.6% | 35.4% | 27.4% | 26.3% | 50.0% | 22.8% | 22.0% |
| 5：0割（コストは上昇だが、価格は据え置き） | 26.0% | 15.6% | 35.7% | 16.2% | 18.8% | 39.1% | 51.2% |
| 6：マイナス（コスト上昇にも関わらず、逆に減額された） | 2.7% | 3.1% | 6.0% | 1.0% | 0.0% | 2.2% | 0.0% |
| 7：価格改定を行っていない（コストが上昇していないため） | 8.0% | 1.0% | 3.6% | 4.0% | 0.0% | 27.2% | 19.5% |
| 8：回答なし | 0.4% | 0.0% | 0.0% | 0.0% | 0.0% | 0.0% | 4.9% |

小規模事業者

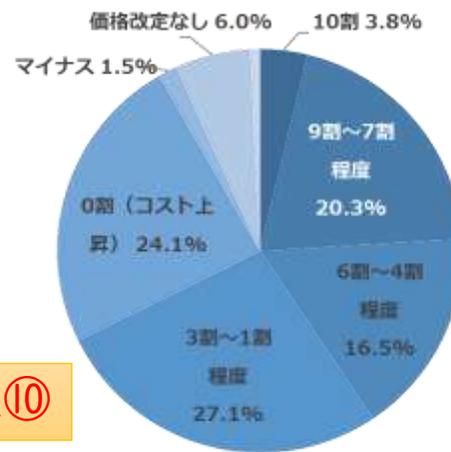
n=385



図表⑨

中小企業

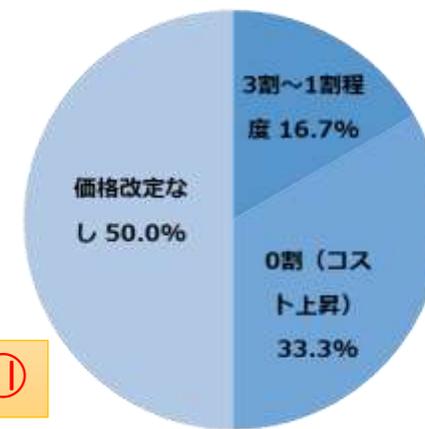
n=133



図表⑩

大企業

n=6

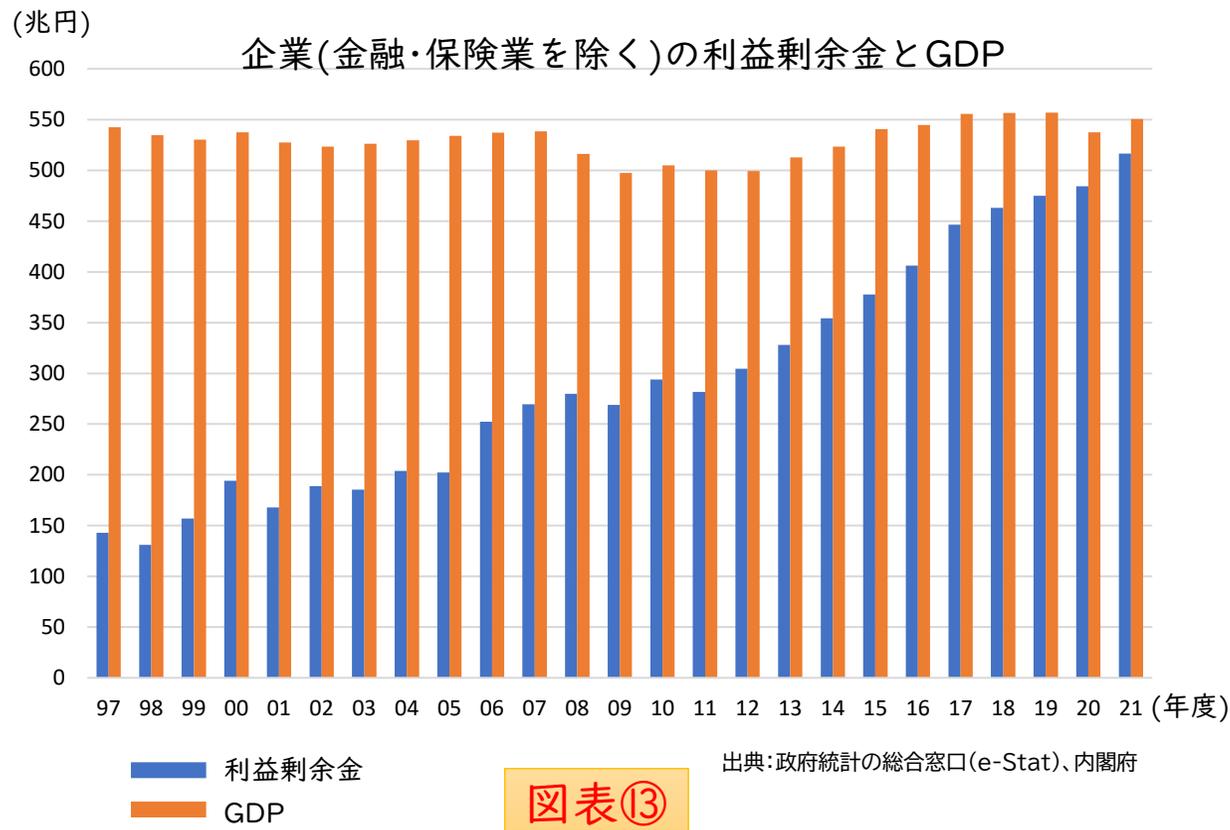
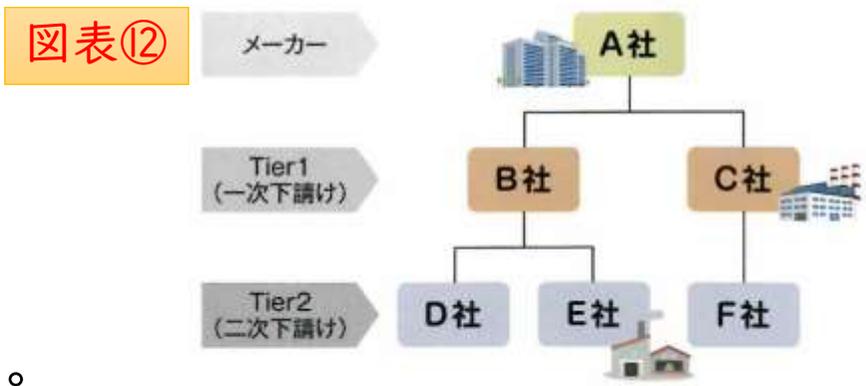


図表⑪

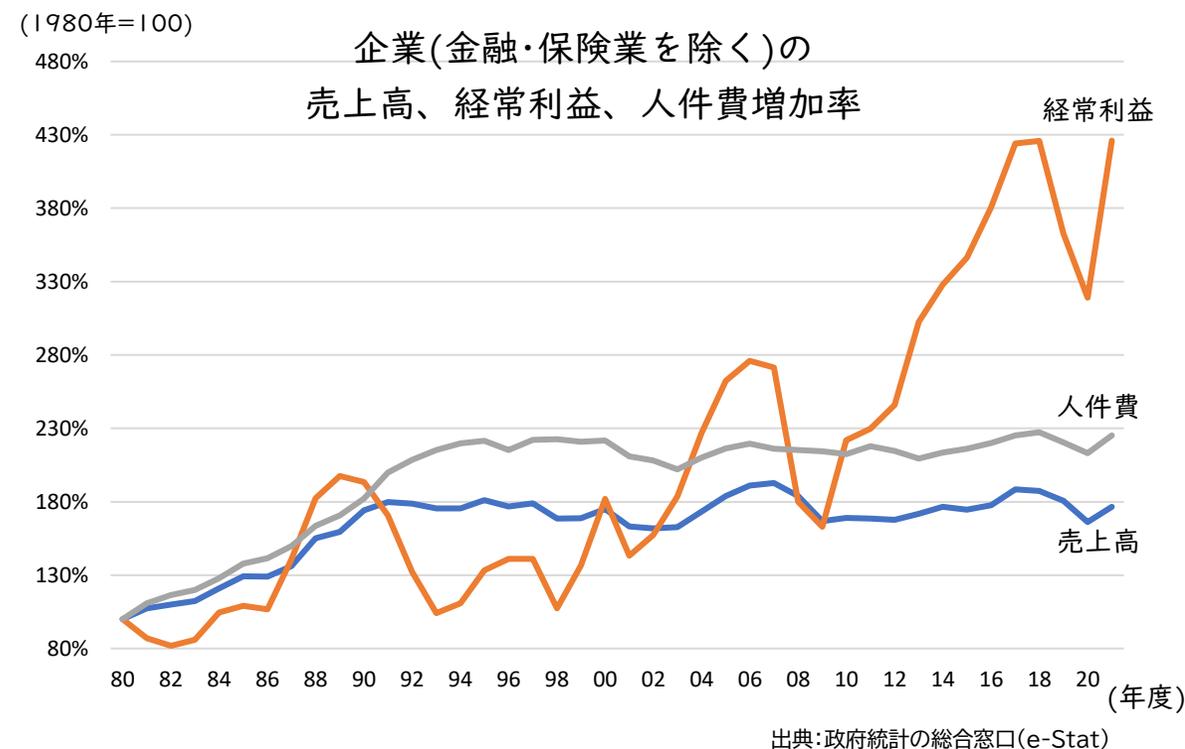
【大手企業の内部留保】

大企業の内部留保は20年間で大幅に増加

- 価格改定の余力がないことは無いのではないか。
- 両者ともパートナーシップ構築宣言をすれば、フェアな状況で話し合いができる場を作れる！
- 納入先はもとより、購入先とも同様な関係づくりを。



図表⑬



図表⑭

「未来志向型の取引慣行に向けて」

健全な取引を行うために「パートナーシップ構築宣言」に登録し、利益もコストもサプライチェーン全体で適正にシェアし共存共栄を図る。



2. I G S の取組み

① 自家製品の対応

弊社はメーカーのため一年に一度、カタログ製作時に価格改定が可能。

2020年12月～ 原材料の大幅な価格高騰
2021年 4月 カatalogへの反映は間に合わず、
9月 改めてカタログを製作。11月から価格改定

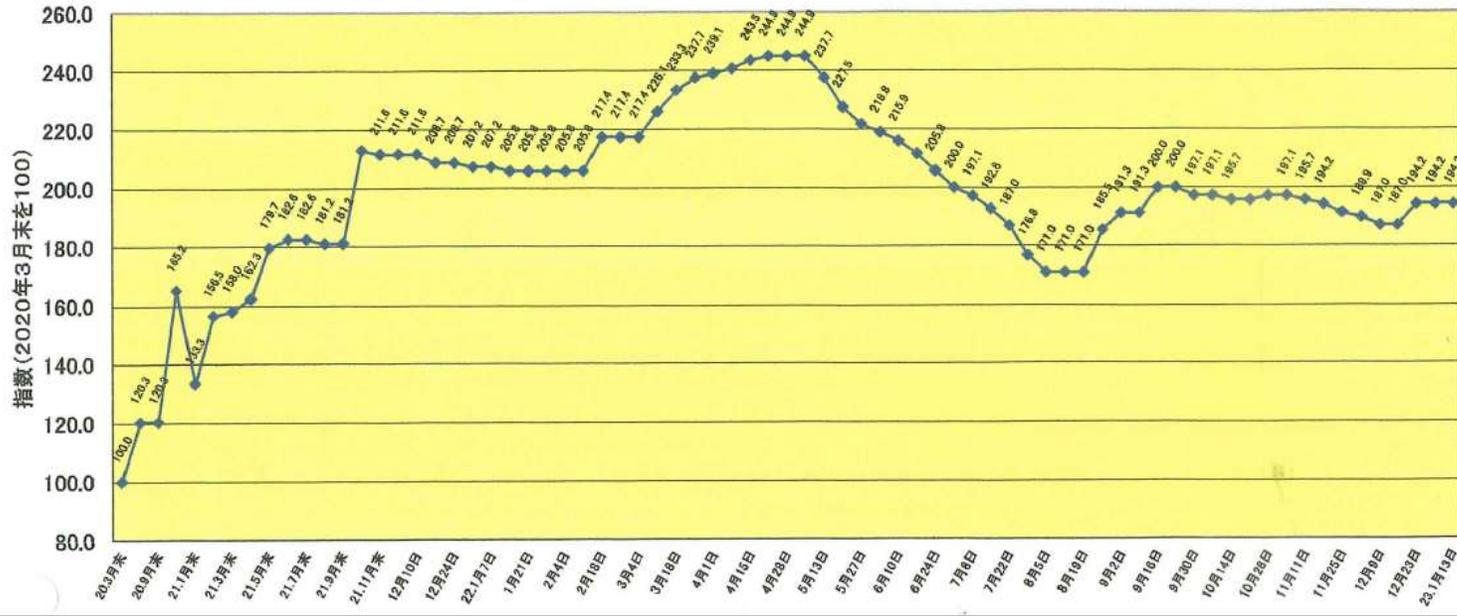
さらに、円安・電気料金等の高騰に対して
2022年 7月にも価格改定



最近のスクラップ価格指数時系列推移

① 可鍛コロ価格指数

(一社)日本鑄造協会

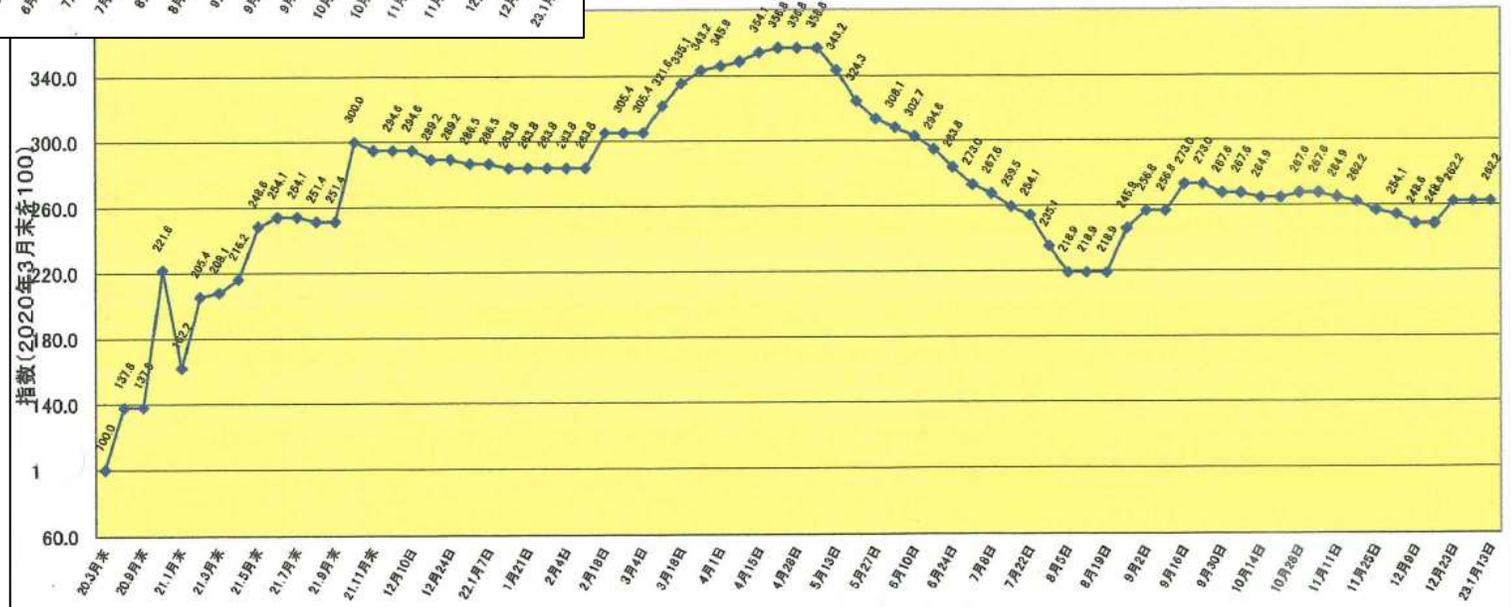


図表⑮

図表⑯

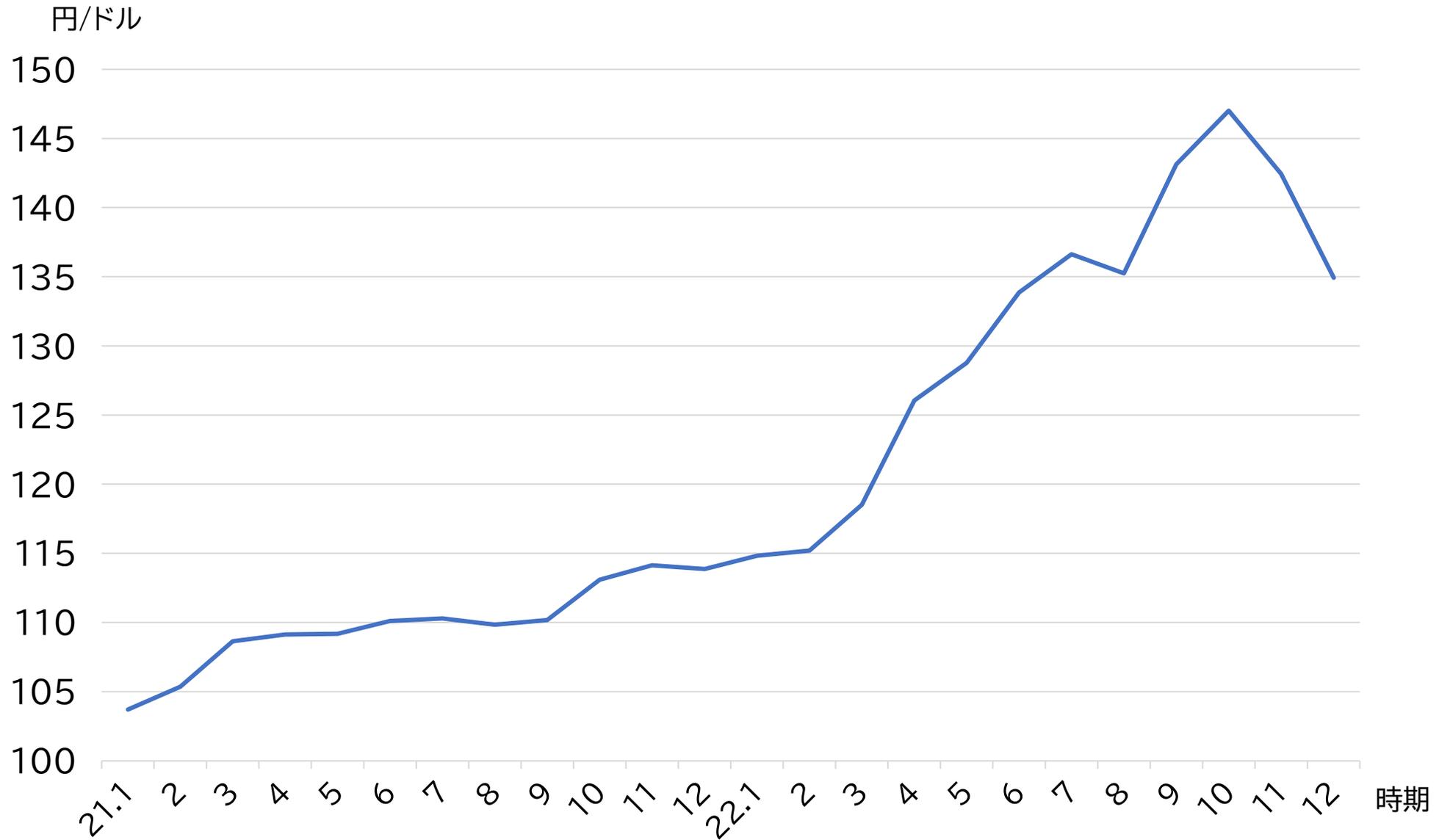
② 新断バラ価格指数

(一社)日本鑄造協会



※可鍛コロ、新断バラの数値は日刊市況通信の公表価格（東京地区）の2020年3月末を100に指数化
 またデータは、2020年3月～2021年11月は四半期月末の数値、2021年12月以降は各週末（金曜日）の数値を掲載

外国為替相場状況



東京市場 ドル・円 スポット 中心相場/月中平均、データ：日本銀行

2. IGSの取組み

② 下請け製品への対応

i) 依頼文の作成・送付

- 日本鑄造協会で作成した
「原材料高騰による安定供給に向けた緊急のお願い」を作成・送付
(※ 事前に公正取引委員会に確認) (図表⑱・㉑)

ii) 根拠資料を示した交渉

- 原材料の高騰状況の表を作成し交渉
- 2021年9月～ 交渉開始。
早い会社で11月、遅い会社で2022年1月から
改定してもらった。
- 経済産業省から通達等があり、どの企業も誠実に対応（担当者にも
周知されていた）。

しかしながら価格改定までの期間の原材料等の高騰分は全て弊社の負担。

図表⑱

鑄協発 2021 第 64-1 号
 2021 年 7 月 1 日



お客様各位

原材料高騰による安定供給に向けた緊急のお願い

拝啓 時下ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。

平素より本協会会員企業に対しまして、格別なるお引立てを賜り厚く御礼申し上げます。

鑄造業界は、新型コロナウイルス感染症の感染拡大の影響による受注量の激減の状況から、現在ではコロナ禍前と比べ全体で 1~2 割程度減まで持ち直している状況で、一方で業種により急速に回復している企業もあり、サポーターリング・インダストリーとしてユーザー企業様に鑄物製品を安定供給するために日々努めています。

このような中、鑄物の原材料であるスクラップ、鑄物用鉄鉱、アルミ、銅、副資材等が現在高騰し、中でもスクラップにおいては、昨年後半から急伸が続き、過去に類を見ない高騰となり、現状では昨年比 2.5 倍程度の市況となっています。この高騰は、主として、アジア向けの輸出量の増加や、国際的なカーボンニュートラルの目標達成への取組みにより、中国でも高炉から大型電気炉へ転換が加速するため 2021 年 1 月にスクラップの輸入が解禁となり日本からの輸出が急増し、また、国内の鉄鋼業界もスクラップの定期購入を発表し使用が拡大されたことも市況を押し上げている要因となっています。今後もこの高騰が継続していくとの見通しで、さらに、鑄物用に使用される上級スクラップ自体の入手が困難になることも危惧されています。

加えて、世界的なコロナ禍からの需要回復を受け、様々な原材料が高騰しているとともに、再生可能エネルギー固定価格買取制度試験金の今年度の大幅な上昇や、働き方改革対応・人材確保のための労務費等の上昇などのコストが増加しており、会員企業の自効努力の域を超え、大変厳しい企業運営を強いられている状態となっています。

原材料価格等の高騰によるコスト増の転嫁につきましては、経済産業省策定の「鉄形材産業取引ガイドライン」（原材料価格、エネルギー価格、労務費等のコスト増の転嫁）等において適正な転嫁が求められておりますことから、ご理解・ご協力をいただき、原材料価格の高騰分の転嫁、並びに取引価格の設定に際し、コスト変動を折り込んだ価格の算定方式である価格スライド制、サーチャージ制の導入を改めてお願い申し上げます。また、価格スライド制等を導入いただいている場合であっても、緊急措置として価格改定期間の短縮や、前月の調達価格を考慮するなど、今回の価格高騰分に際し特段のご配慮を併せてお願い申し上げます。

つきましては、貴社を含むユーザー様のご協力を賜り、困難を克服して、今後とも安定供給の責任を果たしていく所存でございます。

何卒、鑄造業界の深刻な実情をご理解頂き、当協会の会員が貴社へ伺った際には会員の窮状をお聴きいただき、特段のご高配を賜りたくお願い申し上げます。

末筆ながら貴社の益々のご繁栄を心よりご祈念申し上げます。

敬 具

図表⑲

鑄協発 2021 第 64-2 号
 2021 年 7 月 1 日



お客様各位

スクラップ高騰と安定供給に向けた緊急のお願い

拝啓 時下ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。

平素より本協会会員企業に対しまして、格別なるお引立てを賜り厚く御礼申し上げます。

現在、鑄物の主要原材料であるスクラップ市況が昨年後半から急伸が続き、過去に類を見ない高騰となり、現状では昨年比 2.5 倍程度の市況となっています。

世界的な脱炭素の動きの中、国内外で高炉から電炉への転換によりスクラップ使用の拡大や、中国の輸入スクラップ解禁により日本からの輸出が急増したことも市況を押し上げている要因となっています。この動きは一時的なものではなく、今後もスクラップ高騰は続く見通しで、さらに、鑄物用に使用される上級スクラップ自体の入手が困難になることも危惧されています。

新型コロナウイルス感染症拡大により疲弊した企業運営から立ち直りの中、昨年後半からのスクラップの高騰は、コストに占める原材料費の割合が他の製造業に比べ高い鑄造業にとって、更に経営を圧迫し一刻も猶予出来ない事態となっています。

つきましては、経済産業省策定の「鉄形材産業取引ガイドライン」（原材料価格、エネルギー価格、労務費等のコスト増の転嫁）等にも示されているように、鉄スクラップの高騰分の適正な転嫁について、ご理解・ご協力をいただきますようお願い申し上げます。

また、スクラップ価格の高騰分の転嫁、並びに取引価格の設定に際し、コスト変動を折り込んだ価格の算定方式である価格スライド制、サーチャージ制の導入を改めてお願い申し上げます。価格スライド制等を導入いただいている場合であっても、緊急措置として価格改定期間の短縮や、前月の調達価格を考慮するなど、今回の価格高騰分に際し特段のご配慮を併せてお願い申し上げます。

貴社を含むユーザー様のご協力を賜り、困難を克服して、今後とも安定供給の責任を果たしていく所存でございます。

何卒、鑄造業界の深刻な実情をご理解頂き、当協会の会員が貴社へ伺った際には会員の窮状をお聴きいただき、特段のご高配を賜りたくお願い申し上げます。

末筆ながら貴社の益々のご繁栄を心よりご祈念申し上げます。

敬 具

ご清聴ありがとうございました。

