

中東情勢が印刷業界を直撃

—高コスト時代に求められるもの

中東情勢による原油・ナフサなど石油化学原料の調達難が、国内の印刷業界にも深刻な影響を及ぼしている。印刷用の原材料や資材の価格高騰に加え、供給側に出荷を抑制する動きも出ており、今後の品薄状態が懸念される。直近の対応を急ぐとともに、中長期での経営見直しが必要だ。

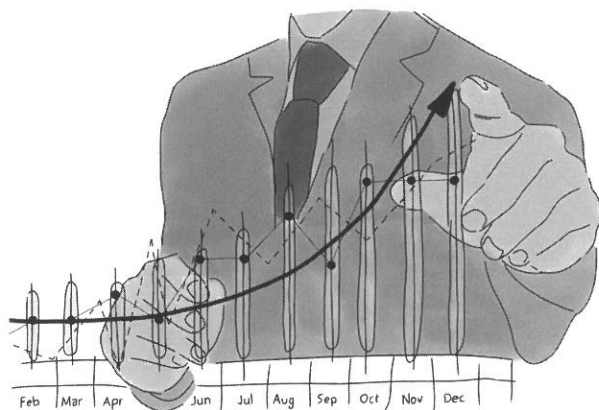
業界内には、製造に伴うエネルギーコストや包装、輸送に伴う印刷物を発注者が敬遠し、デジタルメディアへの移行が加速するのではないかと心配する声が高まる一方で、石油への依存度が高いフィルムやプラスチック素材から紙製品に置き換わる動きを期待する向きもあり、状況は混沌としている。

いずれにせよ中東紛争の即時解決の望みが薄い中、混乱の長期化は避けられない。印刷業界はかつてない困難に直面しており、これまでのビジネス形態が大きく変わる可能性が出てきている。

▶ 高コスト体制はもはや当たり前か

経済産業省および公正取引委員会は3月27日、大臣・委員長連名での文書「中東情勢の変化等による原材料価格・エネルギーコストの上昇を踏まえた適切な価格転嫁等に関する中小受託事業者に対する配慮について」を事業者団体代表者あてに発出し、原油価格の高騰に伴う中小企業・小規模事業者の収益圧迫に十分配慮し、適切な措置を講じるよう要請。「取適法・振興法の遵守、サプライチェーン全体での取引適正化」「相談窓口・資金繰り支援の周知」「取引適正化に係る調査への協力」「違反行為に関する情報提供」について周知徹底を求めた。

中小企業庁では現在、全国約1,000箇所「中東・ウクライナ情勢・原油価格上昇等に関する特別相談窓



口」を設置している。また、日本政策金融公庫などが実施するセーフティネット貸付（経営環境変化対応資金）の要件を緩和し、原油価格高騰等の影響を受けており、一定の要件を満たす場合には、金利の引下げを実施している。

印刷インキ工業会は4月2日、印刷インキの現況について理解を求める文書を公表した。

- ・中東情勢の緊迫化に伴い、原油およびナフサの供給が不安定に推移しており、これらを基礎原料とする溶剤、樹脂等において、原料調達面での制約（過去の実績に基づく供給制限や供給停止、大幅な納期遅延）が発生
- ・特にグラビアインキ等に使用する有機溶剤では、需要を賄えないケースも発生
- ・購入資材全般にわたり、これまでにない規模で価格が急騰し、調達コストに上昇圧力
- ・供給不安を背景とした「駆け込み需要」が急増しており、原料の調達制限が続く中、全受注への対応が困難

以上のような極めて深刻な状態を挙げたうえで、会員各社が、供給懸念のある原料に関しては可能なもの

は代替品に変更し、納期、数量、品目などの理解を得ながらインキの供給継続と延命に努めていること、経済産業省とも密接に連絡を取りながら原料の確保に最大限努力していることに理解と協力を求めた。

印刷用インキ、包装用フィルム、溶剤、樹脂、接着剤など、関連製品の供給メーカーは3月下旬から一斉に価格改定や供給調整、納期調整の発表を始めた。「個別の注文数量に応じて、供給状況を見ながら価格も含めて相談」、「販売数量の上限は前年出荷平均値の50%をベースとして調整。出荷可能数をもって完納とし、注残は無し」、「グラビアインキ関連製品全般を5月1日出荷分から30%以上価格改定」など、供給も背に腹は代えられない厳しさで臨んでいるのが現状だ。

こうした事態の急変を受けて、印刷・製本会社からは次のような不安の声が聞かれる。

「印刷用紙が値上げされたばかりなのに、やはり中東情勢の影響を受けている顧客から値下げ要請を受ける可能性がある。気をつけなければいけない」、「長年取引している資材業者から、『今後はつど見積りにする。品を出せるか出せないかを含めて検討する』と言われた」、「材料費や光熱費の値上がりは不可抗力などところもある。3月までお客との価格交渉はうまく行っていたが、値上がりが今後どこまで続くかわからないので、さらに価格転嫁したくても、どう話せばいいのか難しくなった」、「原材料の高騰は前からだが、それ以上に材料が入ってこないのは怖い。仕事そのものができなくなる」、「今製造している手帳の袋や表紙のビニールは1~2月に入ったもの。今後の分は原反が出てこない可能性がある。見通しは厳しい」

追い打ちをかけるように、中東情勢の影響で燃料費も急騰している。帝国データバンクが3月に燃料費を支出する企業9万社に実施した調査では、燃料費が2025年比で年間平均10%上昇した場合、全産業平均で1社あたりの営業利益が約1.6%減少、30%上昇した場合は平均約4.8%減少と試算した。

「令和のオイルショック」と呼ばれる今回の事態は、製品の形態、製造頻度、製造数量、代替品への変更、納入方法、配送方法など、あらゆる面にわたって見直しを迫るものだ。

たとえ価格転嫁その他で何とか現状を乗り切ったとしても、発注者、資材供給業者を含めた周囲の環境が様変わりする可能性が大きい。急場を耐え抜くという発想ではなく、高コスト時代に見合った製品や製造方法の開発、取引の仕組みの提案など、これまでと違う発想と強い意識が求められる。

▶ 構造転換を迫られる印刷産業

中東情勢の緊迫化を契機に、印刷を取り巻く経営環境は、もはや従来の延長線上では捉えられない局面に入っている。もっとも、その前から印刷用紙や資材価格の上昇に加え、人件費やエネルギー費の負担増などにより、印刷にかかる生産コストは上昇を続けているというのが現状だ。

一般社団法人日本印刷産業連合会の試算によれば、原材料費・資機材費・労務費を含む印刷製本コスト（オフセット印刷物の場合、加重平均方式で計算）は、2020年から2025年の5年間で約39~44%上昇。さらに2024年から2025年の1年間を見ても、約4.0~5.5%の上昇である。もはや一時的な値上げではない。印刷産業のコスト構造そのものが、明らかに別の水準へ移行したと見るべきである。

中でも、労務費の負担増は人材確保と定着に直結する根幹にかかわってくる。適正な賃金水準を維持できなければ、従業員のモチベーション低下や離職を招き、人手不足が加速する悪循環に陥る。価格転嫁とは単なる利益確保の手段ではない。供給責任を果たし続けるための経営基盤を確保する取組みそのものである。

今年から施行された取適法を契機に、これまで曖昧にされていた取引慣行が改めて問われている。持続可能な産業であり続けるためには、取引条件を見直し、適正な対価を確保することが不可欠である。

高コスト時代に焦点となるのは、「価格を上げるか否か」という局所的な問題だけにとどまらない。原価を前提に適正な価格を定め、顧客とその根拠を共有しながら公正な取引関係を築けるかどうかである。今年「取引適正化」と「価格転嫁」を両輪に、印刷業界の構造転換が本格的に問われる年となる。