

特別企画：価格転嫁に関する東京都企業の実態調査

都内企業、コスト 100 円上昇の 売価反映は 42.9 円

～ 「全く価格転嫁できない」企業は 12.7% ～

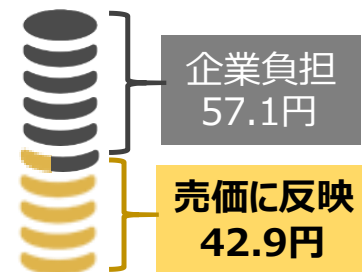
5月8日に新型コロナウイルス感染症が「5類」に分類され、4年ぶりに行動制限のない夏季シーズンとなった。飲食店や旅館・ホテル、旅客輸送、イベント関係といったBtoC業種では、人出の増加やインバウンド需要の拡大により景況感は回復し始めた。また、半導体を含めた各種資材の不足も解消され始めたことで、生産活動を本格化させて、業績が持ち直した企業も増えつつある。

一方で、昨年から続く電気代やガソリン・軽油を含むエネルギー価格の高騰は、収益を圧迫するなど企業経営に影を落としている。また、令和5年度の最低賃金が全国平均で「1,004円」と昨年度から43円引き上げられ（10月1日より順次）、販売価格やサービス料金の値上げがなければ、中小企業へのさらなる負担増が予想される。帝国データバンクの集計では、価格転嫁を取引先から拒絶されたり、わずかな値上げしか認めてもらえなかったりしたことで、結果的に経営破綻を余儀なくされた「値上げ難型」の物価高倒産は少なくとも23件（2023年1-7月）判明し、前年同期の12件に比べて倍増ペースで推移するなど、価格転嫁が難しい企業の倒産が目立っている。

そこで、帝国データバンクは現在の価格転嫁に関する都内企業の見解を調査した。本調査は、TDB景気動向調査2023年7月調査とともにを行った。

※ 調査期間は2023年7月18日～7月31日、調査対象は東京都の4,492社で、有効回答企業は2,008社（回答率44.7%）

100円のコスト増



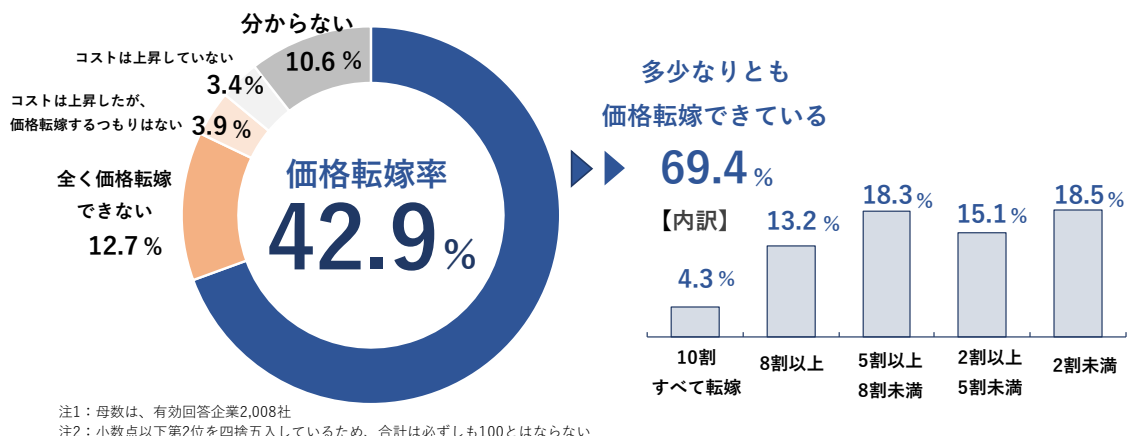
調査結果（要旨）

1. 価格転嫁率¹は42.9% 昨年12月から4.3ポイントの改善にとどまる
2. 「全く価格転嫁できない」企業は12.7% 依然として1割を超える
3. 卸売業を中心に価格転嫁が進む

¹ 価格転嫁率は、各選択肢の中央値に各回答者数を乗じ加算したものを全回答者数で除したもの（ただし、「コストは上昇したが、価格転嫁するつもりはない」、「コストは上昇していない」、「分からない」は除く）

1. 価格転嫁率は42.9% 前回調査（昨年12月）から4.3ポイントの改善にとどまる

都内企業の価格転嫁の状況と価格転嫁率

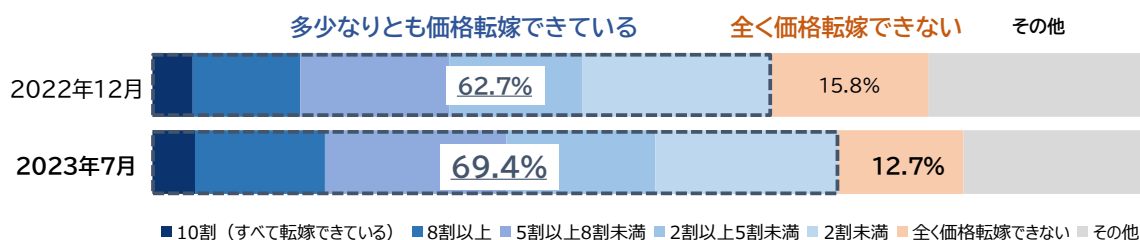


コスト上昇分に対する販売価格への転嫁度合いを示す「価格転嫁率」は42.9%となった。これは、コストが100円上昇した場合に42.9円しか販売価格に反映できず、残り57.1円が企業負担となっていることを示している。前回調査（38.6円）より4.3円転嫁が進んだが、企業負担が6割程度の状態が依然として続いている。

自社の主な商品・サービスにおいて、コストの上昇分を販売価格やサービス料金にどの程度転嫁できているかを尋ねたところ、コストの上昇分に対して『多少なりとも価格転嫁できている』企業は69.4%となった。その内訳をみると、「2割未満」が18.5%で最も高かった。以下、「5割以上8割未満」（18.3%）、「2割以上5割未満」（15.1%）、「8割以上」（13.2%）と続いた。「10割すべて転嫁できている」企業は4.3%だった。

一方で、「全く価格転嫁できない」企業は12.7%と、前回調査（2022年12月）より3.1ポイント低下したものの、現時点でも価格転嫁が全くできていない企業が1割を超えている。

都内企業の価格転嫁の状況推移



2.卸売業を中心に価格転嫁が進む

価格転嫁率を業種別にみると、価格転嫁率が高い業種では、「紙類・文具・書籍卸売」が67.2%でトップだった。次いで、「鉄鋼・非鉄・鋳業製品卸売」（66.7%）、「化学品卸売」（59.6%）が続き、価格転嫁率上位は卸売業が並んだ。

一方、低い業種では、「医薬品・日用雑貨小売」（9.4%）が最も低く、「旅館・ホテル」（13.0%）や「リース・賃貸」（20.0%）、「情報サービス」（26.9%）が続いた。

価格転嫁率～主な業種別～

価格転嫁率が高い業種	(%)	価格転嫁率が低い業種	(%)
紙類・文具・書籍卸売	67.2	医薬品・日用雑貨品小売	9.4
鉄鋼・非鉄・鋳業製品卸売	66.7	旅館・ホテル	13.0
化学品卸売	59.6	リース・賃貸	20.0
建材・家具・窯業・土石製品卸売	58.3	情報サービス	26.9
建材・家具・窯業・土石製品製造	55.0	医療・福祉・保健衛生	27.3

まとめ

本調査の結果、コスト上昇分に対する販売価格への転嫁度合いを示す「価格転嫁率」は42.9%と、前回調査から4.3ポイント改善したものの、コスト上昇分の6割弱を企業が負担していることが判明。自社の商品・サービスのコスト上昇に対して、『多少なりとも価格転嫁できている』企業は7割となった。前回調査（2022年12月実施）から6.7ポイント改善し、あらゆるモノの価格が上昇していることに対する各企業への認知や理解が着実に進んでいると考えられる。しかし、「すべて価格転嫁できている」企業は4.3%（前回4.1%）にとどまり、さらに「全く価格転嫁できない」企業は12.7%と低下傾向であるものの1割を超えている。

競合他社が多い業界では「取引企業や最終消費者の顧客離れを危惧し価格転嫁に踏み切れない」といった声や、「値上げ交渉自体が行えない」「むしろ値下げを要求された」と値上げが全く進まないといった声もあった。容易ではないが、独自性のある、付加価値の高い商品・サービスを提供するための取り組みが必要となってきた。物価上昇に賃金が追いつかず消費の低迷が懸念されるなか、いかにコスト上昇と価格転嫁のバランスをとるかがより重要となってくる。

中小企業庁は、2021年9月より、毎年9月と3月を「価格交渉促進月間」と設定したほか、今年7月には全国のよろず支援拠点に価格交渉・価格転嫁を支援する「価格転嫁サポート窓口」を新設。公取委の取り組みなどの後押しもあり、今後も改善傾向は続くだろう。

(参考) 価格転嫁に関する主な企業の声

価格転嫁の割合	自由回答	業種
10割 (すべて転嫁できている)	取り扱い商品は全てメーカー指定の小売価格が設定されているため、100%価格転嫁できている	靴小売
10割 (すべて転嫁できている)	自社の取り扱い商品が特殊で使用用途も限定的なため、価格転嫁がしやすい	鉄鋼卸売
8割以上	安い商品を求める企業がある程度いるため、すぐに他社に行ってしまう企業については価格が上げられていない	その他卸売
8割以上	部品や用品といった仕入価格が上がった分の転嫁はできているが、整備工賃の単価の値上げについては、徐々に実施しているものの価格競争もあり難しい	自動車(新車)小売
5割以上8割未満	競合が値上げをしない限り、当社が価格転嫁をすると価格競争で負けてしまう。仕入れ単価は上昇しているものの、急な値上げはクライアントとの関係もあり難しいため、ある程度時間をかけて、クライアントに価格の見直しを求めていく	広告制作
5割以上8割未満	物流事業者の2024年問題に関連し、人材確保の面からも顧客に交渉することで、人的支援の意味合いを含めた案件に対し前向きに検討していただいている	一般貨物自動車運送
2割以上5割未満	急速な円安、物不足など、3月までは厳しい環境に悩まされたが、4月頃からユーザーから自社の値上げも受け入れられ、値上げがしやすい環境になってきた	医療用計測器製造
2割以上5割未満	当社は3次、4次メーカーのため、価格転嫁の交渉ができないことが多く、できても時間がかかる。価格転嫁を早く進めるため、サプライチェーン全体で周知していく手段を統一させていくことが必要	金型・同部分品・付属品製造
2割未満	宿泊部門については、価格を変動させて販売しており市場価格が上振れ傾向であるため、一定程度転嫁できている。一方、その他の事業(主に飲食事業)は、市場競争も激しく、価格転嫁はほとんどできていない	旅館
2割未満	取引企業も厳しい経営が続いているなか、派遣料金の値上げに応じてくれる取引先は2割程度。先方に派遣社員の時給、賞与、退職金、教育訓練費など派遣料金を上げてもらっても、営業利益を確保するのが厳しい状況である	労働者派遣
全く価格転嫁できない	契約更新のタイミングでないと価格が動かせない。価格交渉を行う場合、契約の解除もある前提で交渉する必要がある	電気配線工事
全く価格転嫁できない	取り扱い商品の価格競争が激しいため。メーカーは値上げできても小売は厳しい	情報家電機器小売
全く価格転嫁できない	現状、まずは自社内のコスト削減が優先で、価格転嫁は最後の手段と捉えている	化粧品小売
全く価格転嫁できない	介護事業を行っており、サービス料は政府が決める介護報酬で定められているため、介護報酬が上がらない限り転嫁はできないなど、制度上の制約がある	医療・福祉・保健衛生
全く価格転嫁できない	国の認可価格であり、個社の取り組みでは何もできない。業界の取り組みで過去のコスト上昇分は昨年転嫁できたが、現状のコスト上昇分の転嫁は全く見通せない	一般乗用旅客自動車運送

株式会社帝国データバンク 情報統括部長 藤井 俊

【問い合わせ先】 牧 秀樹 03-5919-9342 (直通)

情報統括部：tdb_jyoho@mail.tdb.co.jp

当レポートの著作権は株式会社帝国データバンクに帰属します。

当レポートはプレスリリース用資料として作成しております。著作権法の範囲内でご利用いただき、私的利用を超えた複製および転載を固く禁じます。