

価格転嫁に関する山梨県内企業の実態調査（2024年7月）

価格転嫁率は 42.1%

2024年2月から 4.7ポイント上昇

～ 全く転嫁できない企業は 11.2% ～

2024年度上半期の物価高倒産（全国）は472件発生¹した。過去最多のペースで増加しており、企業収益の改善には価格転嫁をいかにスムーズに進められるかが喫緊の課題となっている。中小企業庁は、2024年8月2日に受注側の中小企業の立場で価格交渉のしやすさや価格転嫁の現状についての評価を発注側企業ごとに公開した²。評価の低い企業に対して大臣名で指導や助言を実施していくなど、政府全体で価格転嫁の促進を後押ししている。

一方で企業にとっては、原材料価格やエネルギー価格の高止まり、最低賃金の引き上げも控える人件費の負担増など、取り巻く環境は厳しい状況が続いている。コスト上昇分すべてを商品・サービスへ転嫁することが望ましいと分かっているにもかかわらず、国内消費の動向などを鑑みると慎重な姿勢を取らざるを得ない声も多い。



そこで、帝国データバンク甲府支店は、現在の価格転嫁に関する山梨県内企業の見解を調査した。本調査は、TDB景気動向調査2024年7月調査とともに行った。

※ 調査期間は2024年7月18日～31日、調査対象は山梨県内258社で、有効回答企業数は116社（回答率45.0%）

調査結果（要旨）

1. 自社の商品・サービスに対しコストの上昇分を『多少なりとも価格転嫁できている』企業は74.1%と前回比7.6ポイント減少した
2. 「全く価格転嫁できない」企業は11.2%
3. 価格転嫁率は42.1%と前回調査（2024年2月）から4.7ポイント上昇、企業負担が6割弱となる
4. 業界別の価格転嫁率は、「卸売」が最も高く58.4%

¹ 帝国データバンク「全国企業倒産集計2024年度上半期報」（2024年10月8日発表）

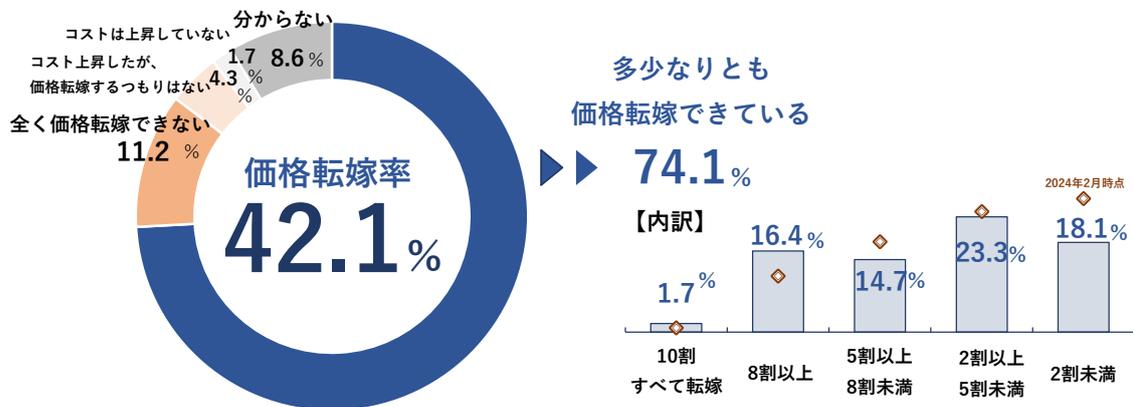
² 中小企業庁「価格交渉促進月間（2024年3月）フォローアップ調査の結果について（2）」（2024年8月2日発表）

1.コスト 100 円上昇に対する売価への反映は 42.1 円、前回調査を 4.7 円上回る

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 74.1%と、4 社に 3 社は価格転嫁を行っている結果となったが、2024 年 2 月の前回調査 (81.7%) から 7.6 ポイント減少した。内訳をみると、「2 割未満」が 18.1%、「2 割以上 5 割未満」が 23.3%、「5 割以上 8 割未満」が 14.7%、「8 割以上」が 16.4%、「10 割すべて転嫁できている」企業は 1.7%だった。

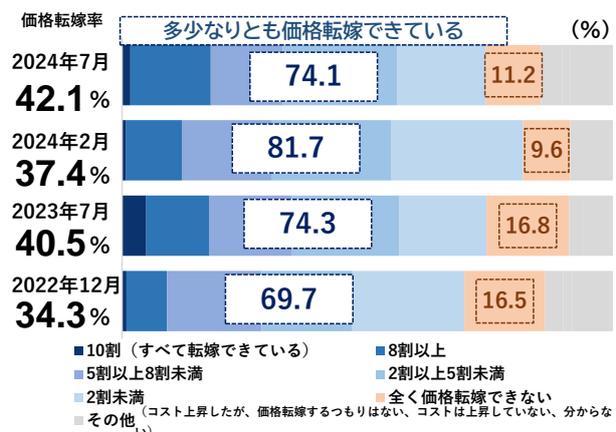
他方、「全く価格転嫁できない」企業は 11.2%と前回調査 (9.6%) から 1.6 ポイント増加した。

価格転嫁の状況と価格転嫁率



注1: 母数は、有効回答企業116社
注2: 小数点以下第2位を四捨五入しているため、合計は必ずしも100とはならない

また、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³」は 42.1% となった。これはコストが 100 円上昇した場合、販売価格に転嫁できているのが 42.1 円で、残りの 6 割弱を企業が負担していることを示している。企業からは、「価格転嫁をしているが変動費の上昇比率が非常に高く、それに追いつけるかどうか」（医療・福祉・保健衛生業）といった声が聞かれたが、取引先の理解などにより、2024 年 2 月の前回調査 (37.4 円) から 4.7 円分転嫁が進展した。



³ 価格転嫁率は、各選択肢の中間値に各回答者数を乗じ加算したのから全回答者数で除したもの（ただし、「コスト上昇したが、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）

価格転嫁の状況と価格転嫁率 ～ 都道府県別 ～

都道府県	『多少なりとも価格転嫁できている』		価格転嫁率		都道府県	『多少なりとも価格転嫁できている』		価格転嫁率		都道府県	『多少なりとも価格転嫁できている』		価格転嫁率	
	割合 (%)	順位 (位)	割合 (%)	順位 (位)		割合 (%)	順位 (位)	割合 (%)	順位 (位)		割合 (%)	順位 (位)	割合 (%)	順位 (位)
全体	78.4	—	44.9	—	富山	86.1	2	46.0	16	島根	80.4	20	50.9	2
北海道	77.4	30	48.9	6	石川	80.2	23	49.4	5	岡山	69.9	46	38.8	45
青森	78.5	28	51.7	1	福井	82.1	13	45.6	20	広島	83.0	8	46.0	17
岩手	72.9	43	36.8	47	山梨	74.1	38	42.1	35	山口	83.0	7	45.0	23
宮城	75.0	37	40.9	39	長野	84.3	4	48.7	7	徳島	82.9	9	43.7	29
秋田	78.4	29	40.3	42	岐阜	81.4	18	45.9	18	香川	73.3	40	46.3	15
山形	85.2	3	43.2	31	静岡	83.2	6	48.4	8	愛媛	75.0	36	41.2	38
福島	80.1	24	40.2	43	愛知	78.8	27	42.9	32	高知	69.5	47	47.3	13
茨城	71.7	45	40.3	41	三重	80.3	21	50.1	4	福岡	73.0	41	42.7	33
栃木	81.9	15	46.7	14	滋賀	89.3	1	45.0	24	佐賀	82.8	10	50.8	3
群馬	81.7	17	36.9	46	京都	82.0	14	42.6	34	長崎	80.6	19	41.8	36
埼玉	82.4	11	44.0	27	大阪	82.2	12	47.9	10	熊本	73.7	39	43.6	30
千葉	79.6	25	47.6	11	兵庫	78.9	26	45.5	21	大分	77.0	31	45.0	25
東京	75.1	34	44.9	26	奈良	76.7	32	39.5	44	宮崎	81.8	16	45.1	22
神奈川	75.1	35	41.5	37	和歌山	84.1	5	48.3	9	鹿児島	72.9	42	43.8	28
新潟	76.3	33	47.6	12	鳥取	80.3	22	40.8	40	沖縄	72.0	44	45.9	19

2.業種別では『卸売』が5割超える

価格転嫁率を規模別にみると、大企業（45.6%）、中小企業（41.4%）、小規模企業（51.4%）となった。転嫁率は前回調査から全ての規模で上昇した。

また、主要業種別に転嫁率をみると、「卸売」（58.4%）が最も高く6割弱となり、前回調査（50.8%）から7.6ポイント上昇、次いで転嫁率が高かった「製造」（40.7%）も前回調査（31.0%）から9.7ポイント上昇した。一方、最も低かったのは「運輸・倉庫」で10.0%、前回調査（15.0%）からも5.0ポイント低下している。

価格転嫁の状況と価格転嫁率

(%)

	10割(すべて転嫁できている)	8割以上	5割以上8割未満	2割以上5割未満	2割未満	全く価格転嫁できない	コスト上昇したが、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	価格転嫁率 (%)
全国	4.6	15.5	20.2	18.6	19.6	10.9	2.1	1.1	7.5	44.9
山梨	1.7	16.4	14.7	23.3	18.1	11.2	4.3	1.7	8.6	42.1
大企業	0.0	23.5	23.5	11.8	23.5	11.8	5.9	0.0	0.0	45.6
中小企業	2.0	15.2	13.1	25.3	17.2	11.1	4.0	2.0	10.1	41.4
うち小規模	2.4	19.0	23.8	19.0	11.9	7.1	4.8	2.4	9.5	51.4
建設	0.0	0.0	23.1	23.1	38.5	7.7	7.7	0.0	0.0	29.2
製造	2.9	11.8	14.7	32.4	14.7	11.8	0.0	2.9	8.8	40.7
卸売	4.0	24.0	24.0	28.0	4.0	4.0	8.0	0.0	4.0	58.4
小売	0.0	25.0	12.5	0.0	25.0	25.0	0.0	0.0	12.5	37.9
運輸・倉庫	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	10.0
サービス	0.0	17.2	6.9	17.2	17.2	17.2	6.9	3.4	13.8	36.6

注1: 網掛けは、山梨以上を表す
注2: 母数は、有効回答企業116社

まとめ

本調査の結果、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74.1%と前回(81.7%)から7.6ポイント後退したものの、転嫁率は42.1%と前回から4.7ポイント上昇する結果となった。

原材料価格の高止まりや人件費の高騰などに加え、同業他社や取引先の動向なども相まって、企業負担の割合が6割弱ある現在のまま、頭打ちとなる可能性もある。

政府の価格転嫁に対する支援は一定の成果があがっているようだが、現状を打破するためには、原材料の安定供給に向けた政策や賃上げの支援を継続しつつ、購買意欲を刺激する大規模な減税など収入の増加につながる多角的な経済施策が必須となるだろう。

<参考>価格転嫁に関する主な企業の声

価格転嫁状況	企業の声	業種
8割以上	金属建値や為替レートなど、客観的な相場変動が数値として存在していない項目(電力費、梱包費、人件費など)についての転嫁は容易ではない。	製造業
	ユーザーが値上げに対して理解している	卸売業
5割以上8割未満	一度に全製品の交渉は難しい	製造業
2割以上5割未満	価格転嫁の要請を認める企業と認めない企業が混在している。取引先のメーカー自体が認めない会社もあるし、原材料費の価格転嫁は承認するがそれ以外の経費や人件費の部分は認めない等々対応は様々である。	鉄鋼・非鉄・鉱業
2割未満	仕入れ価格の上昇分は顧客に説明し、あげてもらっているが、工事代など人件費については上げていない。	小売業
	そのままでは、転嫁は難しい。客先に理解が得られない状況にある。	農・林・水産
全く価格転嫁できない	コストは見えない部分のため、お客様の理解は得にくい。	小売業

【 内容に関する問い合わせ先 】

(株) 帝国データバンク 甲府支店

支店長 岡田 哲也

TEL 055-233-0241 FAX 055-233-0245

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。