

栃木県内企業の価格転嫁に関する実態調査 (2024年2月)

県内企業の価格転嫁率 39.6%、一進一退

～「全くできていない」11.8%、「8割以上転嫁」18.1%～

3月25日に連合栃木が発表した春闘における「第1回回答結果」の集計によれば、栃木県内企業の平均賃上げ率は5.44%となり、順調な賃上げ交渉が行われているようだ。経済の好循環という論点では確かに歩みを進めている感はあるが、部分的には未だ深刻な課題を抱えていることは否めない。まず、物価高が全く解決しておらず、特にエネルギー価格の高止まりによって、企業の製造原価やサービス原価の上昇を余儀なくされ、利益を圧迫し続けている。これに加えて、人件費の高騰を加味すれば、中小企業の収益はどうなっていくのか……。

この解決策とされるのが、「価格転嫁」になるのだが、国が主導し適正な価格での取引を推奨しながらも、“価格転嫁に応じない企業”が名前を公表される事態も散見され、この施策の実行は決して容易ではないことがわかる。さらに、昨年秋以降は、景況感も芳しくない状況にあり、価格転嫁がどこまで進捗しているのか、非常に興味深いところである。

そこで、帝国データバンク宇都宮支店は、県内企業の価格転嫁の実態について調査を実施し、見解をまとめた。価格転嫁に関するレポートは2023年7月に次いで4回目である。

※ 調査期間は2024年2月15日～29日、調査対象は栃木県内企業377社で、有効回答企業数は144社（回答率38.2%）

※ 本調査における詳細データは景気動向オンライン (<https://www.tdb-di.com>) に掲載している

調査結果（要旨）

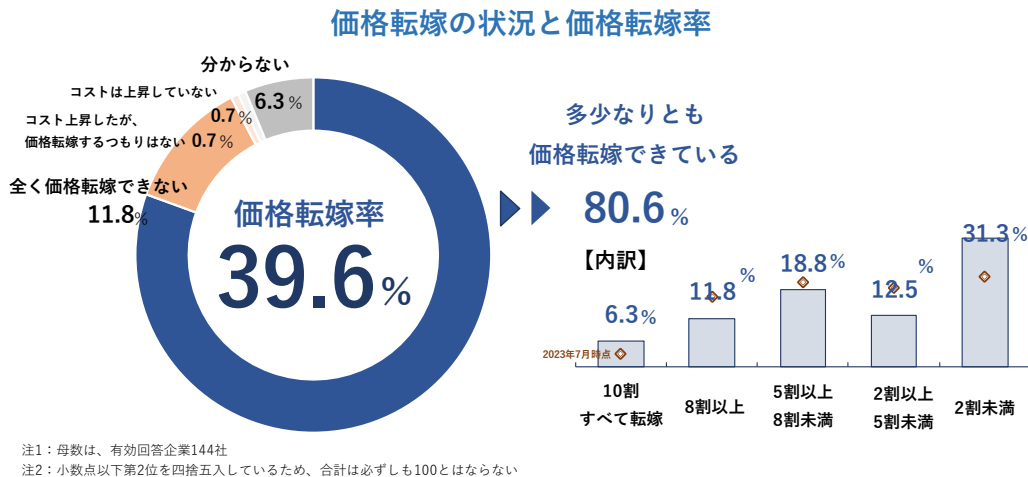
1. 8割強の企業で多少なりとも価格転嫁できている。価格転嫁率は39.6%と一進一退

自社の主な商品・サービスにおける、コスト上昇分の販売価格・サービス料金への転嫁について、『多少なりとも価格転嫁できている』栃木県内企業は80.6%で価格転嫁率は39.6%であった。2023年7月調査時の44.1%と比較すると、4.5ポイント下落していることが分かった。さらに、「すべて転嫁できている」企業はわずか6.3%、「全く価格転嫁できない」企業は11.8%と、企業間で大きな格差があり、深刻な企業も散見される状況だ。

2. 『卸売』で価格転嫁が進むも、『運輸・倉庫』『サービス』では低水準

主要6業種の価格転嫁の状況をみると、価格転嫁率が高いのは『卸売』（55.9%）や『小売』（44.2%）。他方で、『運輸・倉庫』（19.2%）、『サービス』（25.3%）などでは低水準である。業態や品目、サービスの内容によって、格差はかなり大きい。

1. 8割強の県内企業で多少なりとも価格転嫁できている。価格転嫁率は39.6%と一進一退



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と尋ねたところ、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80.6%となった。その内訳をみると「すべて転嫁できている」栃木県内企業はわずか6.3%にとどまっており、「8割以上」は11.8%、「5割以上8割未満」は18.8%、「2割以上5割未満」は12.5%、「2割未満」は31.3%となった。一方、「全く価格転嫁できない」企業は11.8%だった。

価格転嫁をしたいと考えている企業の販売価格への転嫁割合を示す「価格転嫁率」は39.6%と2023年7月調査時と比較すると、4.5ポイント下落しており、総体的には一進一退の状況が続いていると見られる。これはコストが100円上昇した場合に39.6円販売価格に反映できていることを示している。

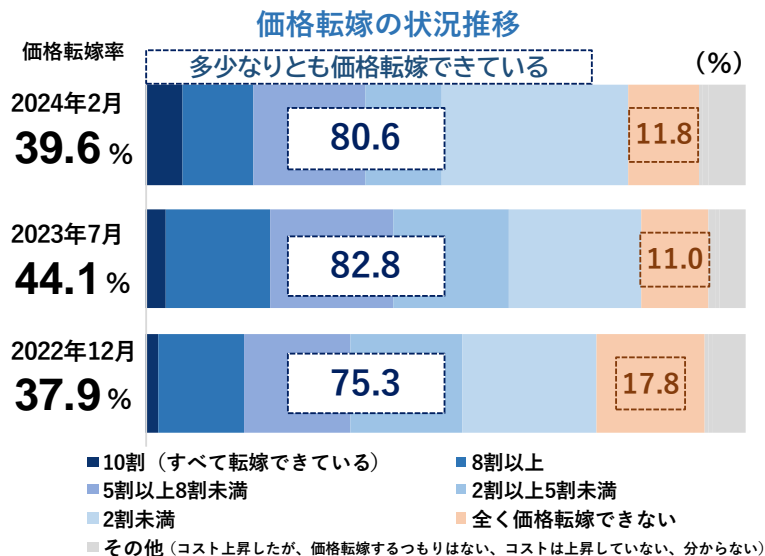
次項で詳細は論じていくが、業種や扱い品目、サービスの内容によって事業環境は千差万別であり、様々な要因も指摘される。例えば、価格の変動が激しすぎて、価格転嫁のタイミングを逸してしまっているケースや、度重なるコストアップに対して、値上げの要請がしにくい状況も見られる。あるいは、受発注の性質上、価格決定権を発注側が握り優位に交渉を進めるということもよくある話だ。なかには、ルールを逸脱して下請け泣かせが横行する業界や、全く価格交渉に応じてもらえないケースなども少なくない。国の主導もあり、価格転嫁のガイドラインも多少明確になってきており、応じる企業が増加している様子もあるが、現状、公正取引委員会の監視が強化された程度で、罰則規定があるわけではない。価格転嫁の動きを強く推進していく意味でも、罰則規定の強化を図る必要性を訴える企業があるのも事実だ。今回、価格転嫁率が弱含みで

Business View

推移した背景には、景況感の悪化も強く関係しているようだ。昨年夏までは、コロナ禍からの脱却による消費の拡大が見られ、中小企業まで受注回復の傾向が見られた。しかし、物価高で中小企業のコスト負担が高まり、売上げが上がっても利益が得られない状況が表面化し、企業マインドの低下につながった。今回の結果もその影響が大きいと判断している。

ちなみに全国調査（11,267社回答）の結果を記載しておく、価格転嫁率は40.6%。「全く価格転嫁できない」企業は12.7%、『多少なりとも価格転嫁できている』は75.0%（内訳：「10割すべて転嫁」4.6%、「8割以上」13.3%、「5割以上8割未満」17.1%、「2割以上5割未満」15.6%、「2割未満」24.4%）であった。総体的な構図は栃木県と遜色ない内容で、価格転嫁率の下落は全国的なトレンドであるようだ。

ここで企業からの声を紹介する。「仕入が発生するものについては価格転嫁できているが、保守管理費や人件費など説明しにくいコストアップについては価格転嫁できていないのが実情です。今後も理解は得られないのではないかと（サービス）、「弊社では他社ができない技術があり、簡単に取引を解消できない立場があるため、価格交渉についても強気に折衝しています。結果的には8割方価格転嫁に応じてもらっております。今後もオンリーワンの技術力を模索することで、競合に勝ち抜く所存です」（製造）、「消費が弱含みなのを理解しているだけに、こういった局面では苦慮している。業種柄ロットも大きいため、大量に販売した後、消費が冷え込み全く受注がなくなる事態も想定され、経営の舵取りが難しい」（卸売）、「業界をあげて価格交渉に躍起になっているものの、顧客の反応は今一歩である。2024年問題についても理解は一応示すのだが、だからといって自社の採算を無視して価格を上げることはできないというのが大方の反応である。厳しい」（運輸・倉庫）、「大手メーカーの下請受注が中心だが、大半の顧客が人件



Business View

費、光熱費、物流費など商品に関わらないコストについては全く交渉に応じないのが実態です。ここが変わるだけで概ね解決が付く問題なのです。中小企業のコストアップを是非理解して欲しいところです」(製造)、「競合業者が安値で受注している事実がある。到底採算が取れないような受注を繰り返しており、とてついでに行けない。適正価格の維持など業界のモラルも大事だと思います」(建設)、「公共工事などでは、まだまだ適正価格での入札を推進する動きは弱い。お役所も予算が決まっているので、コスト上昇分などロジックにない。ここから変えていく必要はあるだろう。かえって、民間の元請工事の方が、理解が得られるケースが多い」(建設)、「政府の大企業に対する指導が不十分だと思う。昨年12月に公正取引委員会が名前を公表した価格転嫁に応じない上場企業が、その時は“指導に従い・・・”などとコメントしたが、その後も全く価格交渉には応じていない。所詮これが国の仕事だと諦めてはいるものの、やりきれない」(サービス)など、様々な意見が寄せられた。全体的に見て、製品に関わる原価は転嫁しやすいが、人件費や光熱費、輸送コストなど付帯的なコストについてはなかなか応じてもらえるケースが少ないといった意見が多く寄せられた。最後に紹介した上場企業の話などは論外であり、国はしっかり個々の企業(特に中小零細企業)の置かれた環境に寄り添って施策を打つ必要があるのだろうし、そうしなければ状況は変わらないだろう。

2. 業種別、『卸売』『小売』で価格転嫁が進むも、『運輸・倉庫』『サービス』などでは転嫁率低調

■ 価格転嫁の状況と価格転嫁率

(構成比%, カッコ内社数)

	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 (516)	13.3 (1,504)	17.1 (1,924)	15.6 (1,762)	24.4 (2,748)	12.7 (1,427)	1.6 (181)	1.5 (172)	9.2 (1,033)	40.6
栃木	6.3 (9)	11.8 (17)	18.8 (27)	12.5 (18)	31.3 (45)	11.8 (17)	0.7 (1)	0.7 (1)	6.3 (9)	39.6
大企業	4.5 (1)	4.5 (1)	22.7 (5)	22.7 (5)	22.7 (5)	9.1 (2)	4.5 (1)	0.0 (0)	9.1 (2)	38.9
中小企業	6.6 (8)	13.1 (16)	18.0 (22)	10.7 (13)	32.8 (40)	12.3 (15)	0.0 (0)	0.8 (1)	5.7 (7)	39.7
うち小規模	8.6 (5)	5.2 (3)	19.0 (11)	10.3 (6)	29.3 (17)	19.0 (11)	0.0 (0)	1.7 (1)	6.9 (4)	35.2
建設	12.1 (4)	3.0 (1)	18.2 (6)	6.1 (2)	30.3 (10)	18.2 (6)	3.0 (1)	0.0 (0)	9.1 (3)	36.2
製造	2.5 (1)	12.5 (5)	25.0 (10)	20.0 (8)	32.5 (13)	5.0 (2)	0.0 (0)	0.0 (0)	2.5 (1)	41.3
卸売	7.4 (2)	29.6 (8)	22.2 (6)	14.8 (4)	22.2 (6)	3.7 (1)	0.0 (0)	0.0 (0)	0.0 (0)	55.9
小売	7.7 (1)	23.1 (3)	15.4 (2)	0.0 (0)	23.1 (3)	23.1 (3)	0.0 (0)	7.7 (1)	0.0 (0)	44.2
運輸・倉庫	0.0 (0)	0.0 (0)	16.7 (1)	0.0 (0)	83.3 (5)	0.0 (0)	0.0 (0)	0.0 (0)	0.0 (0)	19.2
サービス	5.6 (1)	0.0 (0)	11.1 (2)	16.7 (3)	38.9 (7)	16.7 (3)	0.0 (0)	0.0 (0)	11.1 (2)	25.3
その他	0.0 (0)	0.0 (0)	0.0 (0)	14.3 (1)	14.3 (1)	28.6 (2)	0.0 (0)	0.0 (0)	42.8 (3)	16.4

注1: 網掛けは、全体以上を表す
 注2: 母数は、有効回答企業144社

価格転嫁率を業種別にみると、主要6業種のなかでは価格転嫁率が比較的高い業種は『卸売』(今回55.9%・2023年7月62.9%)や『小売』(今回44.2%・2023年7月52.3%)などで

Business View

あった。以下、『製造』(今回 41.3%・2023年7月 40.0%)、『建設』(今回 36.2%・2023年7月 33.2%)、『サービス』(今回 25.3%・2023年7月 35.4%)、『運輸・倉庫』(今回 19.2%・2023年7月 25.0%)と業種別の格差も大きい。4業種で前回比で下落し、2業種で前回比で上昇となっている。もちろん商材や受発注の形態による相違もあり、一概に論じることはできないものの、総体的に、景況感の悪化に比例して価格転嫁がしにくくなっている状況は否めないところだろう。『卸売』では「10割(すべて転嫁できている)」7.4%、「8割以上」29.6%、「5割以上8割未満」が22.2%と、商材の59.2%が5割以上転嫁できているようだ。一方で低水準の『運輸・倉庫』を見ると、「10割(すべて転嫁できている)」は0.0%、「8割以上」も0.0%、「5割以上8割未満」が16.7%と、5割以上価格転嫁できている企業はわずか16.7%にとどまっている。商品流通に関わる中間マージン事業である『卸売』・『小売』では比較的価格転嫁しやすい環境にあり、顧客にとって個別対応という交渉環境や付帯事業(本来業務以外の)コストという性格の『運輸・倉庫』や『サービス』といった業種では明らかに環境が違っているようだ。もちろん価格高騰のスピードが速すぎるため、食品製造業のように度重なる値上げを実施している業界もあるが、ここまで格差があることを考えると、前項で企業の声にあったような業界特有の“慣例”や、“価格交渉しにくい環境”というものが極めてハードルを高くしている様子も見て取れる。やはり、個々の企業を見捨てない政策がどこまで実行できるのかという点では国の役割が大きいと改めて感じる次第だ。

まとめ

今回まとめた栃木県内企業における2024年2月調査時点の「価格転嫁の実態」であるが、結果的には価格転嫁率は39.6%と、2023年7月調査時と比較して4.5ポイント下落しており、『多少なりとも価格転嫁できている』企業は80.6%にとどまり、これも前回比で2.2ポイント悪化している。また、「全く価格転嫁できない」企業は11.8%と0.8ポイント上昇するなど、全体像としては後退ムードが見て取れる。業種別でも、『卸売』の価格転嫁率は55.9%、『小売』は44.2%など比較的転嫁が進んでいる業界がある一方で、『運輸・倉庫』19.2%、『サービス』25.3%など、遅れが目立つ業界もあり、一進一退が続いている様子だ。要因は本文中にも記載したが、景況感が大きく影響している可能性がある。2023年5月に新型コロナウイルス感染症の分類が5類に移行してから、社会経済活動は活況を呈し、特にゴールデンウィークから夏休み期間にかけては、活発な経済活動が確認され、企業マインドは著しく上昇した。しかしこれは、一時的な現象で、ベースには物価高に引っ張られて多くの企業がコストアップによる収益悪化の事態に苛まれた。景況感は低迷し、企業経営者も頭を痛めているというのが実態である。ここを理解

Business View

すれば、今回の価格転嫁の状況も頷ける。つまり、仕事を発注する元請業者がコストアップで収益が下がれば、極力それを抑える力が加わり、「価格転嫁には応じられない」という対応に変化していくことになる。

今後も様々な阻害要因はあるにせよ、重要なことは、“価格転嫁率が上がり続けること”であろうと思っている。例えば、大手企業には業界やステークホルダーを守る責務もあると感じるし、何より目先の利益確保のために、重要な下請先や調達先を失ってしまっただけでは本末転倒の事態にもつながる。2024年問題の主役である『運輸・倉庫』の価格転嫁率が非常に低いことは大きな懸念材料であると捉えており、今後更なるコストアップによって、利幅が圧迫されていく深刻な事態も想定される。改めて、価格転嫁の重要性を認識し、国が推進するガイドラインを一步進めて、例えば罰則規定を設けるなど厳格な価格転嫁制度を確立していく必要があるのかもしれない。

【 内容に関する問い合わせ先 】

(株) 帝国データバンク 宇都宮支店 情報担当：古川 哲也

TEL 028-636-0222 FAX 028-633-5639

リリース資料以外の集計・分析については、お問い合わせ下さい(一部有料の場合もございます)。

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。