

価格転嫁に関する神奈川県内企業の実態調査（2024 年 7 月）

価格転嫁率は 41.5%

3.8 ポイント上昇も業種間で格差広がる

～ 全く転嫁できない企業は 12.4% ～

2024 年上半期の物価高倒産（全国）は 484 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、帝国データバンクは、現在の価格転嫁に関する神奈川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、調査対象は神奈川県内 1,287 社で、有効回答企業数は 566 社（回答率 44.0%）

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 75.1%と前回比 4.2 ポイント増加となった
2. 「全く価格転嫁できない」企業は 12.4%で依然として 1 割を超える
3. 価格転嫁率は 41.5%と前回調査（2024 年 2 月）から 3.8 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 54.5%

¹ 帝国データバンク「全国企業倒産集計 2024 年上半期報」（2024 年 7 月 5 日発表）

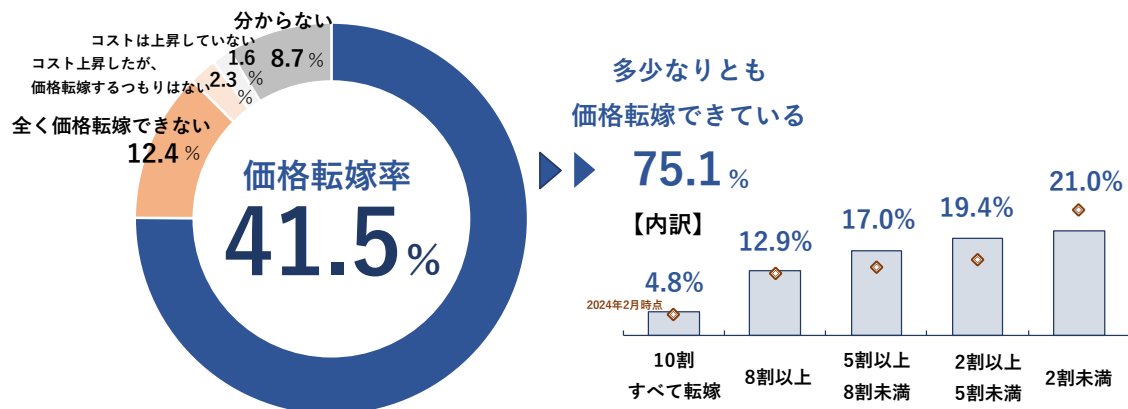
² 中小企業庁「価格交渉促進月間（2024 年 3 月）フォローアップ調査の結果について（2）」（2024 年 8 月 2 日発表）

1. コスト 100 円上昇に対する売価への反映は 41.5 円、前回調査を 3.8 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 75.1%と、4 社に 3 社は価格転嫁を行っている結果となった。内訳をみると、「2 割未満」が 21.0%、「2 割以上 5 割未満」が 19.4%、「5 割以上 8 割未満」が 17.0%、「8 割以上」が 12.9%、「10 割すべて転嫁できている」企業は 4.8%だった。

他方、「全く価格転嫁できない」企業は 12.4%と前回調査 (2024 年 2 月) から 2.1 ポイント減少した。「**コンペティターとの価格競争の面で困難**」(機械・器具卸売)などの意見も聞かれ、依然として全く価格転嫁ができていない企業が 1 割を超えている。

価格転嫁の状況と価格転嫁率



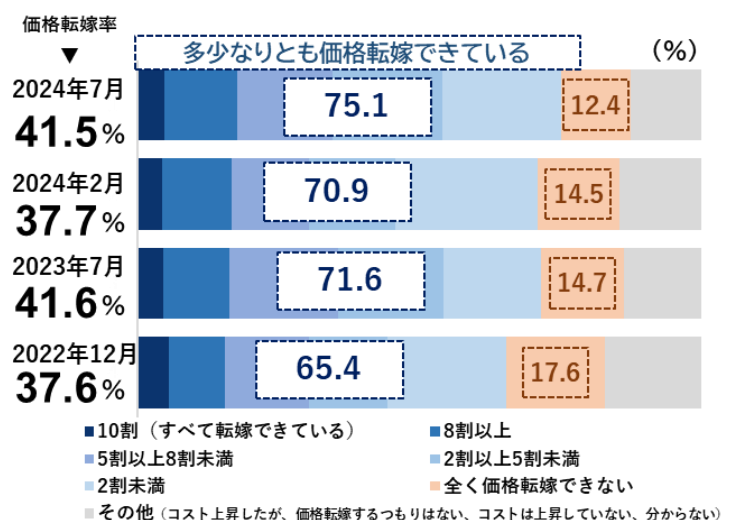
注1: 母数は、有効回答企業566社

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 41.5%となった。

これはコストが 100 円上昇した場合に 41.5 円しか販売価格に反映できず、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、「**社会的な動向や全社的な価格転嫁対策の推進、意識改革によって価格転嫁が出来始めている**」(建設)や「**産業界全体が価格転嫁を受け入れる機運を醸成してくれている**」(情報サービス)といった声が聞かれ、値上げに対する社会全体の受け入れや取引先の理解などにより、2024 年 2 月の前回調査 (37.7 円) から 3.8 円分転嫁が進展した。

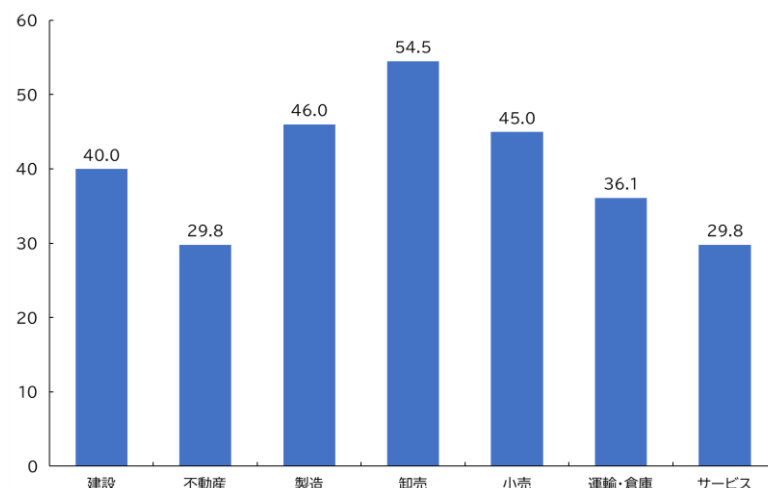


³ 価格転嫁率は、各選択肢の中間値に各回答者数を乗じ加算したものから全回答者数で除したもの (ただし、「コスト上昇したが、価格転嫁するつもりはない」「コストは上昇していない」「分からない」は除く)

2.業種別では『卸売』が 5 割超える『運輸・倉庫』は前回から 1.8 ポイント減少

価格転嫁率を業界別にみると、『卸売』(54.5%) が全体で唯一 5 割を超えた。続いて『製造』(46.0%) と『小売』(45.0%) が平均を上回った。サプライチェーン全体に関わる『運輸・倉庫』(36.1%) は平均を下回っているほか、2024 年 2 月から 2.3 ポイント下がっており、価格転嫁が進んでいない。『建設』(40.0%) は平均をやや下回り、『サービス』(29.8%) は前回から引き続き 3 割を下回る結果となった。『不動産』(29.8%) も 3 割を下回っているものの、2 月からは 22.7 ポイント上昇した。

業界別価格転嫁率



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、75%以上の企業で多少なりとも価格転嫁ができており、価格転嫁率は 41.5%と前回から 3.8 ポイント上昇した。価格転嫁に対する理解が業界全体に浸透したことで、転嫁が進んでいる企業が増えている。

一方で、『価格転嫁率が 2 割未満』の企業と『全く価格転嫁できていない』企業を合わせると全体の 1/3 を占める。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、消費者の節約志向も相まって、「これ以上の価格転嫁は厳しい」といった声も多数寄せられており、依然とし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> 企業からのコメント

- 急激に上げてもらうことが出来ない。ただ2～3年前に比べて上昇傾向になっている。(運輸・倉庫)
- 診療報酬は公定価格のため価格決定に年数を要する。そのためトレンド状況を反映できない。仮に転嫁できたとしても利益維持率までの上昇は期待できない。(医療・福祉・保健衛生業)
- 競争が激しいので、簡単に単価を上げられない。国の標準単価によって計算されるので、基本単価が改正されるまで、物価の上昇に追い付いていない。(建設)
- 競合店がある以上、安易に価格転嫁は出来ない。(繊維・繊維製品・服飾品小売業)
- 大手企業との力関係に尽きる。(化学品製造業)
- 決まった単価があり、元請けの単価が変わらないと下請けまで回ってこない感覚がある。(建設)
- 販売先の価格交渉が依然として柔軟な対応になっていない。(輸送用機械・器具製造業)

【 内容に関する問い合わせ先 】

(株) 帝国データバンク 横浜支店 情報部

堀 皓貴

TEL 045-641-0380 FAX 045-641-2555

E-mail kouki.hori@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。