

## 価格転嫁に関する道内企業の実態調査 (2024 年 2 月)

# 価格転嫁率は 43.9%

## 2023年夏から 0.9 ポイント後退

～ 人件費などの上昇続き、価格転嫁追いつかず ～

2024 年の春闘において、大企業を中心に多くの企業で昨年を上回る水準の賃上げの流れが生まれている。帝国データバンク札幌支店の調査<sup>1</sup>でも、2024 年度に正社員の賃金改善（ベースアップや賞与、一時金の引き上げ）が「ある」と見込む道内企業は 63.1%と 3 年連続で増加している。一方で、高めた人件費を適正に商品・サービスへ転嫁することが難しいといった声もあがる。

加えて、長らく続く原材料価格やガソリン、電気代などのエネルギー価格の高止まりは、収益を圧迫し続けており、2023 年の物価高倒産は全国で 775 件発生<sup>2</sup>。一部の価格転嫁だけでは包括できない状況も生まれていると言えそうだ。

そこで、帝国データバンク札幌支店は、現在の価格転嫁に関する道内企業の見解を調査した。本調査は、TDB 景気動向調査 2024 年 2 月調査とともに行った。



※ 調査期間は 2024 年 2 月 15 日～29 日、調査対象は道内 1151 社で、有効回答企業数は 511 社 (回答率 44.4%)

### 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 74.4%と 7 割超となった
2. 他方、「全く価格転嫁できない」企業は 10.6%で依然として 1 割を超える
3. 価格転嫁率は 43.9%と前回調査 (2023 年 7 月) から 0.9 ポイント後退し、依然として 5 割超が企業負担
4. 業界別の価格転嫁率は、「卸売」(61.2%) が 6 割、「小売」(50.4%) が 5 割を超えた

<sup>1</sup> 帝国データバンク札幌支店「2024 年度の賃金動向に関する道内企業の意識調査」(2024 年 3 月 1 日発表)

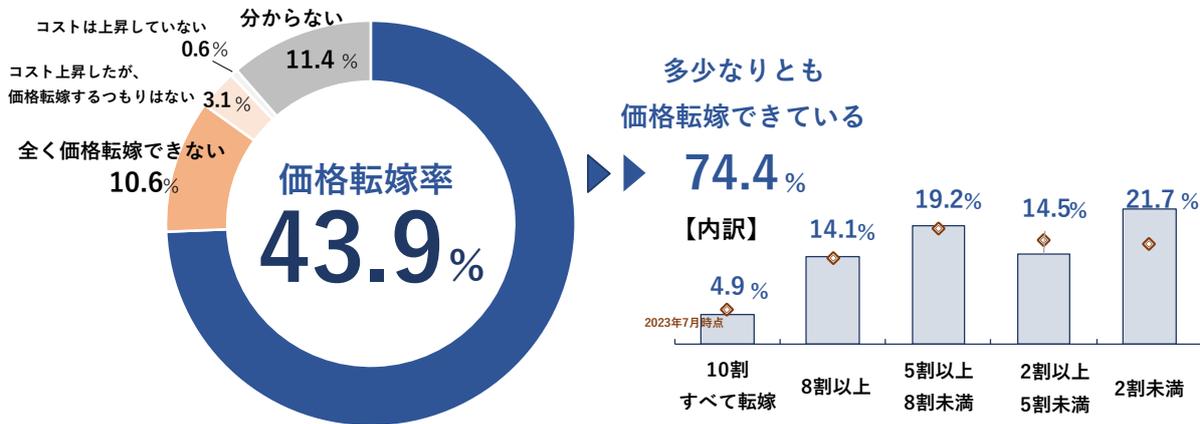
<sup>2</sup> 帝国データバンク「全国企業倒産集計 2023 年報」(2024 年 1 月 15 日発表)

1.コスト 100 円上昇に対する売価への反映は 43.9 円、昨年 7 月から価格転嫁率はわずかに後退

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』道内企業は 74.4%となった。その内訳をみると、「2割未満」が 21.7%で最も高く、「5割以上 8割未満」が 19.2%、「2割以上 5割未満」が 14.5%、「8割以上」が 14.1%、「10割すべて転嫁できている」企業は 4.9%だった。

他方、「全く価格転嫁できない」企業は 10.6%となった。前回調査 (2023年7月、13.1%) より 2.5ポイント低下したものの依然として価格転嫁が全く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

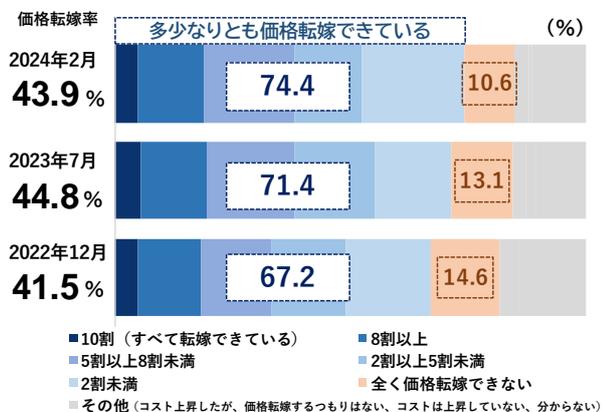


注1: 母数は、有効回答企業511社  
注2: 小数点以下第2位を四捨五入しているため、合計は必ずしも100とはならない

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<sup>3</sup>」は 43.9%となった。これはコストが 100 円上昇した場合に 43.9 円しか販売価格に反映できず、残りの 5割超を企業が負担することを示している。

企業からは、「同業者が少なくなりその競争がなくなっていて価格転嫁が容易になっているが、消費需要も落ち込み売れ行きが不振で 100%の価格転嫁は難しい」(繊維・繊維製品・服飾品卸売)、「原材料価格やエネ

価格転嫁の推移



<sup>3</sup> 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)

ルギー価格の上昇で、同じ商品なのに受注するたびに値が上がっている。商品をモデルチェンジするなどしなければ、これ以上の値上げは難しい」(電気機械製造)、「原材料分などの転嫁は出来ているが、人件費分の転嫁は十分とは言えない。これ以上の価格転嫁は販売に影響すると考えている」(飲食料品・飼料製造)といった声があり、価格転嫁ができた企業は増えたものの、前回調査(44.8円)から0.9円分転嫁が後退した。

## 2. 業界別：価格転嫁率は「農・林・水産」、「不動産」、「サービス」などが3割未満

価格転嫁率を業界別にみると、「卸売」(61.2%)は6割を、「小売」(50.4%)は5割を超えた。企業からは「販売先の理解を得て価格転嫁ができています」(化学品卸売)といった声が聞かれる。他方、低い業界では「運輸・倉庫」(35.8%)が4割を、「サービス」(23.1%)や「農・林・水産」(27.3%)、「不動産」(28.7%)などが3割を下回った。

### 業界別の価格転嫁の動向

	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
農・林・水産	8.3	0.0	8.3	25.0	25.0	25.0	8.3	0.0	0.0	27.3
金融	0.0	0.0	0.0	0.0	6.7	33.3	0.0	13.3	46.7	1.7
建設	2.3	15.0	20.3	16.5	21.8	6.0	3.0	0.0	15.0	45.1
不動産	4.3	4.3	8.7	8.7	17.4	21.7	13.0	0.0	21.7	28.7
製造	2.5	10.0	27.5	23.8	25.0	2.5	1.3	0.0	7.5	44.0
卸売	10.8	29.4	22.5	9.8	16.7	3.9	1.0	0.0	5.9	61.2
小売	9.8	17.6	19.6	15.7	15.7	11.8	5.9	0.0	3.9	50.4
運輸・倉庫	4.8	0.0	28.6	19.0	23.8	14.3	0.0	0.0	9.5	35.8
サービス	1.4	5.6	9.7	8.3	33.3	23.6	4.2	1.4	12.5	23.1

企業からは「卸先との協議などが進んでおらず、値上げに踏み切れない」(農・林・水産)、「ユーザーが価格動向に敏感で、値上げのタイミングが難しい」(その他サービス)、「仕入価格の上昇はいつも突然にやってくる。値上げはシーズン契約が主なので簡単にはいかず転嫁がしにくい」(運輸・倉庫)といった声が寄せられている。

### 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、7割を超える道内企業で多少なりとも価格転嫁できていることが分かった。

しかし、その価格転嫁率は43.9%と前回から0.9ポイント後退し、依然として企業負担は5割を超えている。価格転嫁に対する理解は醸成されつつあるものの、原材料価格の高止まりや他社への説明が難しい人件費の高騰などに対し、取引企業との関係上これまで以上に転嫁の実施が難しいことが浮き彫りとなっている。加えて、これ以上の価格転嫁を進めると、消費者の購買力の低下による景気の低迷につながることも危惧されている。人件費など目に見えにくい単価の上昇分を、いかに見える化して説明するかへと価格転嫁のステージが変わってきたことを示唆している。

そのため、企業には適正な価格転嫁の推進と同時に物価上昇を超える継続した賃上げの実現、政府には減税など消費者の所得増大に資する抜本的な変革が早急に求められている。

株式会社帝国データバンク札幌支店

【問い合わせ先】 情報部 011-272-3933 (直通)

担当：松田、吉原、柳澤

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。