

四国地区 価格転嫁に関する実態調査（2024 年 2 月）**価格転嫁率は 39.6%、2023 年夏から 7.1 ポイント後退
～ 人件費などの上昇が続き、価格転嫁が追い付かず ～****はじめに**

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。帝国データバンクの調査¹でも、2024 年度の従業員の賃上げ率は平均 4.16%増と試算し、今後の景気回復には継続的な賃上げが欠かせないとしている。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 775 件発生²。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、帝国データバンク高松支店は、価格転嫁に対する四国地区の企業の見解について調査を実施した。



※調査期間は 2024 年 2 月 15 日～2 月 29 日、調査対象は四国地区に本社が所在する 1,175 社で、有効回答企業数は 371 社（回答率 31.6%）

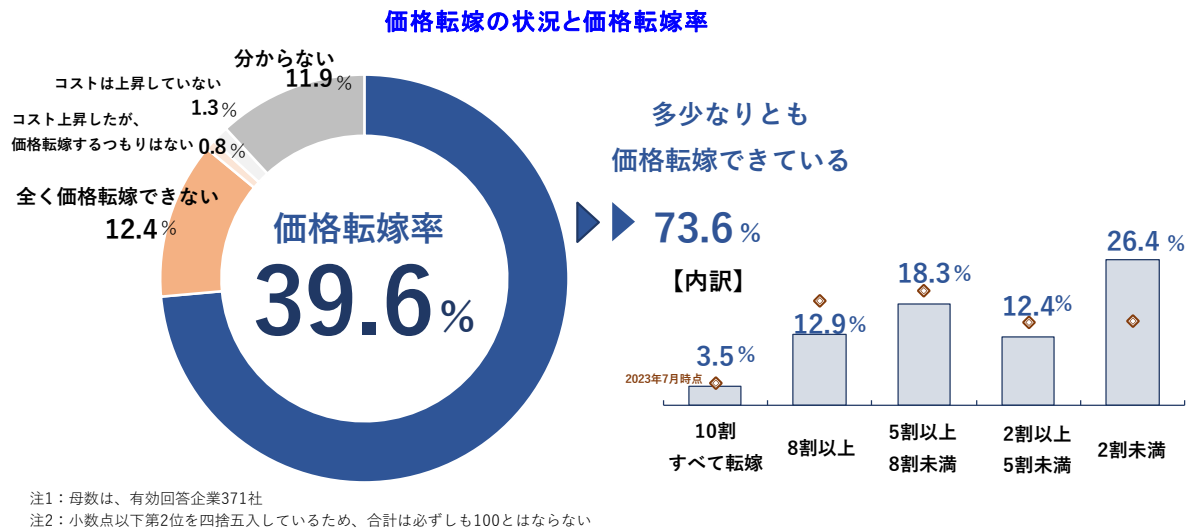
調査結果（要旨）

1. 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やサービス料金への転嫁について四国の企業に尋ねたところ、『多少なりとも価格転嫁できている』企業は 73.6%と 7 割強を占めたものの、「すべて転嫁」できている企業は 3.5%にとどまる。また、販売価格への転嫁度合いを示す「価格転嫁率」は 39.6%で、前回調査（2023 年 7 月）から 7.1 ポイント後退。
2. 価格転嫁率を主要 7 業界別でみると、「卸売」が 49.7%で最も高く、次いで「製造」（46.1%）、「建設」（41.0%）が 4 割以上で続いた。

¹ 帝国データバンク「2024 年度の賃金動向に関する企業の意識調査」（2024 年 2 月 21 日発表）

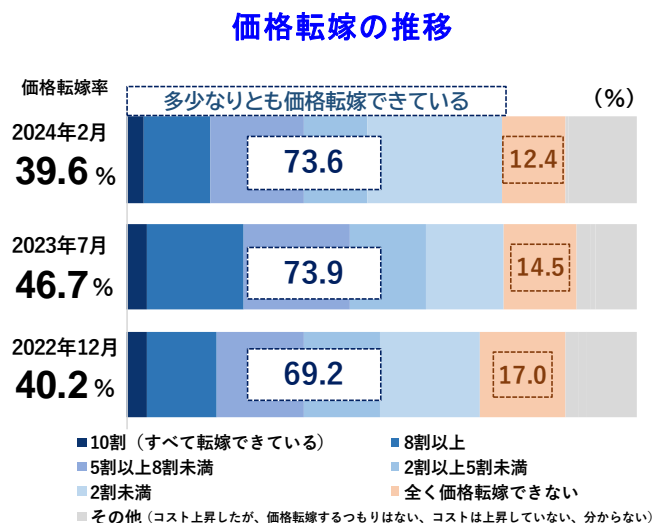
² 帝国データバンク「全国企業倒産集計 2023 年報」（2024 年 1 月 15 日発表）

1. 価格転嫁率は39.6%、2023年夏から7.1ポイント後退



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四国地区の企業に尋ねたところ、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』と回答した企業は73.6%となった。その内訳をみると、「2割未満」が26.4%で最も高かった。次いで「5割以上8割未満」（18.3%）、「8割以上」（12.9%）、「2割以上5割未満」（12.4%）と続き、「10割すべて転嫁」は3.5%にとどまった。一方で、「全く価格転嫁できない」と回答した企業は12.4%と、前回調査（2023年7月、14.5%）より2.1ポイント低下したものの、現時点において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。

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」は39.6%となった。これは、コストが100円上昇した場合に39.6円しか販売価格に反映できていないことを示している。前回調査（46.7%）より7.1ポイント後退し、約6割のコストを企業が負担する状態となっている。



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. 価格転嫁率、5 割以上の業界はなし

価格転嫁率を主要 7 業界別に見ると、「卸売」が 49.7% で最も高かった。次いで「製造」（46.1%）、「建設」（41.0%）が 4 割以上で続いたが、5 割以上の業界はなかった。一方で、「運輸・倉庫」（20.9%）や「不動産」（22.0%）、医療関係、旅館・ホテルなどを含む「サービス」（22.8%）は、価格転嫁率が低くなっている。

■ 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	合計	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)	100.0 (11,267)	40.6	
四国	3.5 (13)	12.9 (48)	18.3 (68)	12.4 (46)	26.4 (98)	12.4 (46)	0.8 (3)	1.3 (5)	11.9 (44)	100.0 (371)	39.6	
大企業	0.0 (0)	15.1 (8)	24.5 (13)	3.8 (2)	34.0 (18)	7.5 (4)	0.0 (0)	3.8 (2)	11.3 (6)	100.0 (53)	40.3	
中小企業	4.1 (13)	12.6 (40)	17.3 (55)	13.8 (44)	25.2 (80)	13.2 (42)	0.9 (3)	0.9 (3)	11.9 (38)	100.0 (318)	39.5	
うち小規模	6.3 (8)	8.7 (11)	12.7 (16)	11.1 (14)	30.2 (38)	16.7 (21)	0.8 (1)	1.6 (2)	11.9 (15)	100.0 (126)	34.3	
建設	6.0 (4)	10.4 (7)	16.4 (11)	9.0 (6)	32.8 (22)	4.5 (3)	0.0 (0)	1.5 (1)	19.4 (13)	100.0 (67)	41.0	
不動産	0.0 (0)	7.7 (1)	7.7 (1)	7.7 (1)	23.1 (3)	30.8 (4)	7.7 (1)	0.0 (0)	15.4 (2)	100.0 (13)	22.0	
製造	2.8 (3)	15.7 (17)	24.1 (26)	20.4 (22)	25.0 (27)	3.7 (4)	0.9 (1)	0.0 (0)	7.4 (8)	100.0 (108)	46.1	
卸売	5.3 (4)	23.7 (18)	17.1 (13)	11.8 (9)	19.7 (15)	10.5 (8)	0.0 (0)	2.6 (2)	9.2 (7)	100.0 (76)	49.7	
小売	4.7 (2)	7.0 (3)	18.6 (8)	2.3 (1)	30.2 (13)	27.9 (12)	0.0 (0)	0.0 (0)	9.3 (4)	100.0 (43)	29.6	
運輸・倉庫	0.0 (0)	0.0 (0)	8.3 (1)	25.0 (3)	50.0 (6)	8.3 (1)	0.0 (0)	0.0 (0)	8.3 (1)	100.0 (12)	20.9	
サービス	0.0 (0)	2.3 (1)	15.9 (7)	9.1 (4)	20.5 (9)	29.5 (13)	2.3 (1)	2.3 (1)	18.2 (8)	100.0 (44)	22.8	
従業員数別	5人以下	4.0 (3)	12.0 (9)	9.3 (7)	8.0 (6)	30.7 (23)	20.0 (15)	1.3 (1)	1.3 (1)	13.3 (10)	100.0 (75)	31.8
	6人～20人	6.2 (6)	7.2 (7)	20.6 (20)	13.4 (13)	26.8 (26)	15.5 (15)	1.0 (1)	1.0 (1)	8.2 (8)	100.0 (97)	37.3
	21人～50人	2.4 (2)	18.3 (15)	18.3 (15)	13.4 (11)	25.6 (21)	6.1 (5)	0.0 (0)	1.2 (1)	14.6 (12)	100.0 (82)	45.2
	51人～100人	4.3 (2)	17.0 (8)	25.5 (12)	21.3 (10)	19.1 (9)	8.5 (4)	2.1 (1)	0.0 (0)	2.1 (1)	100.0 (47)	47.6
	101人～300人	0.0 (0)	16.3 (8)	14.3 (7)	12.2 (6)	26.5 (13)	10.2 (5)	0.0 (0)	2.0 (1)	18.4 (9)	100.0 (49)	38.8
	301人～1,000人	0.0 (0)	0.0 (0)	33.3 (5)	0.0 (0)	26.7 (4)	13.3 (2)	0.0 (0)	6.7 (1)	20.0 (3)	100.0 (15)	33.2
1,000人超	0.0 (0)	16.7 (1)	33.3 (2)	0.0 (0)	33.3 (2)	0.0 (0)	0.0 (0)	0.0 (0)	16.7 (1)	100.0 (6)	48.0	
徳島	6.8 (5)	19.2 (14)	15.1 (11)	11.0 (8)	24.7 (18)	15.1 (11)	0.0 (0)	1.4 (1)	6.8 (5)	100.0 (73)	43.8	
香川	1.7 (2)	12.4 (15)	17.4 (21)	15.7 (19)	24.0 (29)	11.6 (14)	1.7 (2)	0.0 (0)	15.7 (19)	100.0 (121)	38.7	
愛媛	2.4 (3)	10.3 (13)	21.4 (27)	10.3 (13)	33.3 (42)	11.9 (15)	0.0 (0)	0.8 (1)	9.5 (12)	100.0 (126)	36.3	
高知	5.9 (3)	11.8 (6)	17.6 (9)	11.8 (6)	17.6 (9)	11.8 (6)	2.0 (1)	5.9 (3)	15.7 (8)	100.0 (51)	44.2	

注1：網掛けは、四国以上を表す
 注2：母数は、有効回答企業371社

3. 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 39.6% と前回から 7.1 ポイント後退し、依然として企業側の負担は約 6 割にのぼっている。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てしまうと、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。

（参考）価格転嫁に関する企業の主な声

価格転嫁の割合	コメント	所在地	業種
10割 (すべて転嫁できている)	主たる販売先がグループ母体（親会社）であるため、半期ごとにコスト見込みを正確に提示でき、価格転嫁に反映している	高知県	製造
8割以上	自社開発製品が多く、転嫁しやすい	香川県	製造
8割以上	国土交通省が、物価変動率に合わせて毎年の労務単価を適切に上昇してくれている	愛媛県	サービス
5割以上8割未満	仕入価格の上昇分は100%転嫁可能だが、人件費分の単価を上げきれていない	香川県	サービス
5割以上8割未満	お得意先様から圧力がかからない程度の商品は価格転嫁できているが、価格を上げることで他の業者や他のメーカーに変更されるケースが多い	徳島県	小売
2割以上5割未満	販売数減少（売上高減）、取引がなくなる恐れなど、競合先があると十分な価格転嫁は難しい	香川県	製造
2割以上5割未満	保守管理業務に関して、業界として値上げができていない	愛媛県	卸売
2割未満	医療用医薬品は、公定価格（薬価）があり、価格転嫁できない	高知県	卸売
2割未満	取り引きの長い顧客が多いので、価格転嫁しにくい	高知県	運輸・倉庫
全く価格転嫁できない	価格上昇が止まらないため、メニューの入れ替えのタイミングが分からない	徳島県	サービス
全く価格転嫁できない	取引先が価格転嫁を認めてくれず、圧力をかけてくる	香川県	小売
全く価格転嫁できない	発注先が転嫁しない	愛媛県	小売

企業規模区分

中小企業基本法に準拠するとともに、全国売上高ランキングデータを加え、下記のとおり区分。

業界	大企業	中小企業(小規模企業を含む)	小規模企業
製造業その他の業界	「資本金3億円を超える」かつ「従業員数300人を超える」	「資本金3億円以下」または「従業員300人以下」	「従業員20人以下」
卸売業	「資本金1億円を超える」かつ「従業員数100人を超える」	「資本金1億円以下」または「従業員数100人以下」	「従業員5人以下」
小売業	「資本金5千万円を超える」かつ「従業員50人を超える」	「資本金5千万円以下」または「従業員50人以下」	「従業員5人以下」
サービス業	「資本金5千万円を超える」かつ「従業員100人を超える」	「資本金5千万円以下」または「従業員100人以下」	「従業員5人以下」

注1：中小企業基本法で小規模企業を除く中小企業に分類される企業のなかで、業種別の全国売上高ランキングが上位3%の企業を大企業として区分

注2：中小企業基本法で中小企業に分類されない企業のなかで、業種別の全国売上高ランキングが下位50%の企業を中小企業として区分

注3：上記の業種別の全国売上高ランキングは、TDB産業分類(1,359業種)によるランキング

【 内容に関する問い合わせ先 】

株式会社帝国データバンク 高松支店 担当：須賀原 欣彦、道田 祐一

TEL：087-851-1571 FAX：087-851-3837

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。報道目的以外の利用につきましては、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。