

価格転嫁に関する東海 4 県企業の実態調査（2024 年 7 月）

価格転嫁率は 45.5%、3.3 ポイント改善

～「全く価格転嫁できない」は依然 1 割超～

燃料や原材料などの仕入価格上昇により収益が維持できず倒産した「物価高倒産」は、東海 4 県では 2024 年 1 月から 8 月までに 71 件発生。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。また、2024 年 8 月 2 日には、中小企業庁は、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¹。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、帝国データバンク名古屋支店は、現在の価格転嫁に関する東海 4 県企業の見解を調査した。本調査は、TDB 景気動向調査 2024 年 7 月調査とともにを行った。

※ 調査期間は 2024 年 7 月 18 日～31 日、調査対象は東海 4 県（愛知・岐阜・三重・静岡）の 3020 社で、有効回答企業数は 1211 社（回答率 40.1%）。なお全国は 2 万 7191 社で、有効回答企業数は 1 万 1282 社（回答率 41.5%）。

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』東海 4 県企業の割合は 80.5%、「全く価格転嫁できない」は 10.5%だった
2. 価格転嫁率は 45.5%と前回調査（2024 年 2 月）から 3.3 ポイント上昇しつつも、依然として 5 割以上を企業が負担
3. 業種別で価格転嫁率が最も高かったのは「卸売」（53.3%）。次いで「製造」が 49.9%となったが、全体を上回ったのはこの 2 業種のみ

¹ 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）

他方、「全く価格転嫁できない」企業は10.5%となった。前回調査（2024年2月）より1.2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は1割超となった。

価格転嫁率
45.5%

理由	割合
全く価格転嫁できない	10.5%
コストは上昇しているが、価格転嫁するつもりはない	1.8%
コスト上昇したが、価格転嫁できない	0.9%
分からない	6.3%

多少なりとも価格転嫁できている
80.5%

【内訳】

転嫁割合	割合
10割すべて転嫁	4.0%
8割以上	15.0%
5割以上8割未満	22.9%
2割以上5割未満	20.4%
2割未満	18.2%

2024年2月時点

注1：母数は、有効回答企業1,211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

全国（44.9%）を0.6ポイント上回り、前回調査（42.2%）からは3.3円分転嫁が進んだ格好だ。少しずつ改善していると言えるものの、販売側が多くを負担を強いられている状態が大きく変わったとまでは言えない実態が明らかとなった。

価格転嫁率

▼

多少なりとも価格転嫁できている (%)

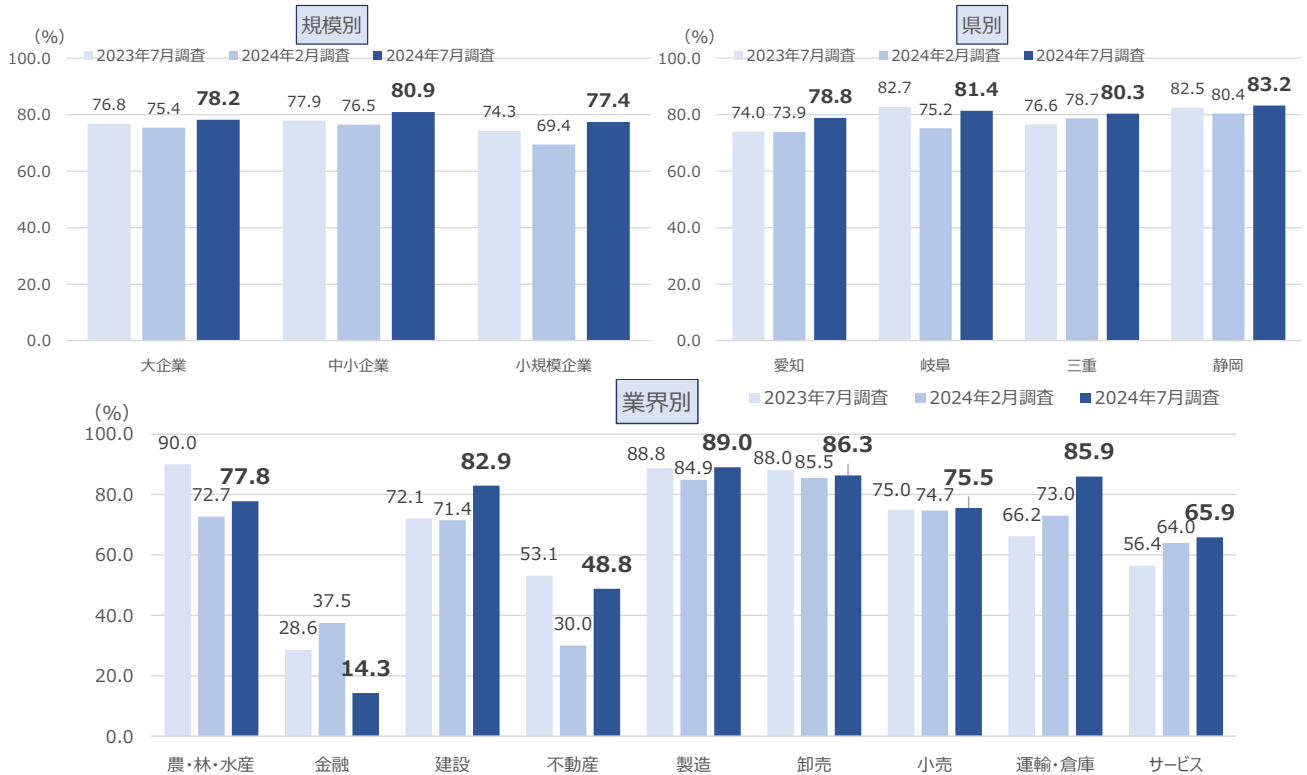
期間	10割以上	5割以上8割未満	2割以上5割未満	2割未満	全く価格転嫁できない	合計
2024年7月	10.5	80.5	10.5	0	0	45.5%
2024年2月	11.7	76.3	11.7	0	0	42.2%
2023年7月	12.1	77.8	12.1	0	0	44.5%
2022年12月	15.8	71.6	15.8	0	0	37.9%

■ 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
■ その他 (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、分らない)

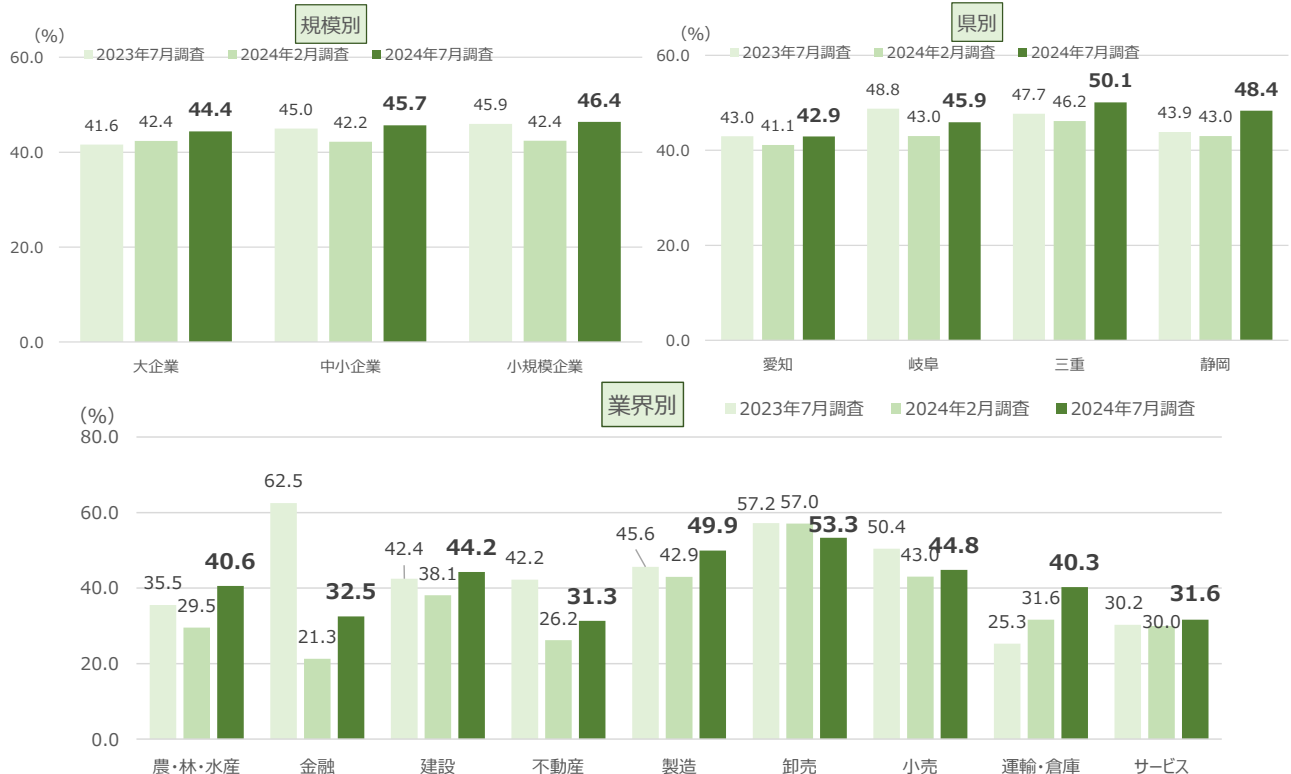
©TEIKOKU DATABANK, LTD.

2. 価格転嫁率は「卸売」「製造」が約5割で上位に

■「多少なりとも価格転嫁できている」割合 ～規模・業界・県別～



■価格転嫁率 ～規模・業界・県別～



価格転嫁の状況について、企業規模別でみると、「多少なりとも価格転嫁できている」割合はすべての規模で前回調査から増加したものの、「大企業」と「小規模企業」では0.8ポイントの差がある。また、「価格転嫁率」についてもすべての規模で改善となった。

業界別でみると、価格転嫁できている割合は「製造」「卸売」「運輸・倉庫」がそれぞれ8割台半ばと高くなったが、価格転嫁率は「卸売」が53.3%、「製造」は49.9%だったのに対し、「運輸・倉庫」は40.3%にとどまった。

東海4県の県別では、「多少なりとも価格転嫁できている」「価格転嫁率」とともに「愛知県」が最も低くなった。

■企業からの声（抜粋）

内 容	業種	県
価格転嫁する旨の申し入れを検討しているが、全面的な価格転嫁要請は厳しく値上げ要求額に対し見直しの要求が来る	繊維・繊維製品・服飾品製造	愛知
原材料費によって運賃をころころ変えられない	運輸・倉庫	静岡
日常使用するガソリンや灯油、電気代などが上がった場合は価格に転嫁しにくい	繊維・繊維製品・服飾品小売	岐阜
ゼネコンが認めないし行政が仕入れ価格の転嫁を認めない。特に行政は前例主義なので、仕入れ価格上昇前の価格でやれの一点張りなので話にならない	建設	愛知
受注から納品までの期間が数カ月かかり、原材料が高騰すると都度価格交渉が必要となり元請け側も同じ事をエンドユーザーとしている。交渉のタイミング等もあり100%（の転嫁）は厳しい	鉄鋼・非鉄・鋳業	愛知
純粋に原材料以外の労務費を含むコスト上昇分を転嫁すると、他社との競争で受注を継続できない	機械・器具卸	愛知
原料価格は半年に一度洗い替えをして価格転嫁が行われているが、今回人件上昇分としてはじめて価格転嫁が認められた	化学品製造	三重
大きな会社ほど、（価格上昇の）エビデンスを求めてくるので、資料作成などそれに対応する人材と時間が不足している	機械製造	愛知
サプライチェーンの上位にいるユーザーや発注側が金額を変えないため、末端においては価格転嫁はかなり厳しい。ゼネコン、自動車メーカー、造船所等がとりわけ価格転嫁を認めていないように見受けられる	電気機械製造	愛知
価格引き上げを飲まない顧客との取引を中止するという会社としての姿勢が十分に浸透している	その他卸	岐阜
運賃の価格転嫁が認めてもらえない	機械・器具卸	静岡

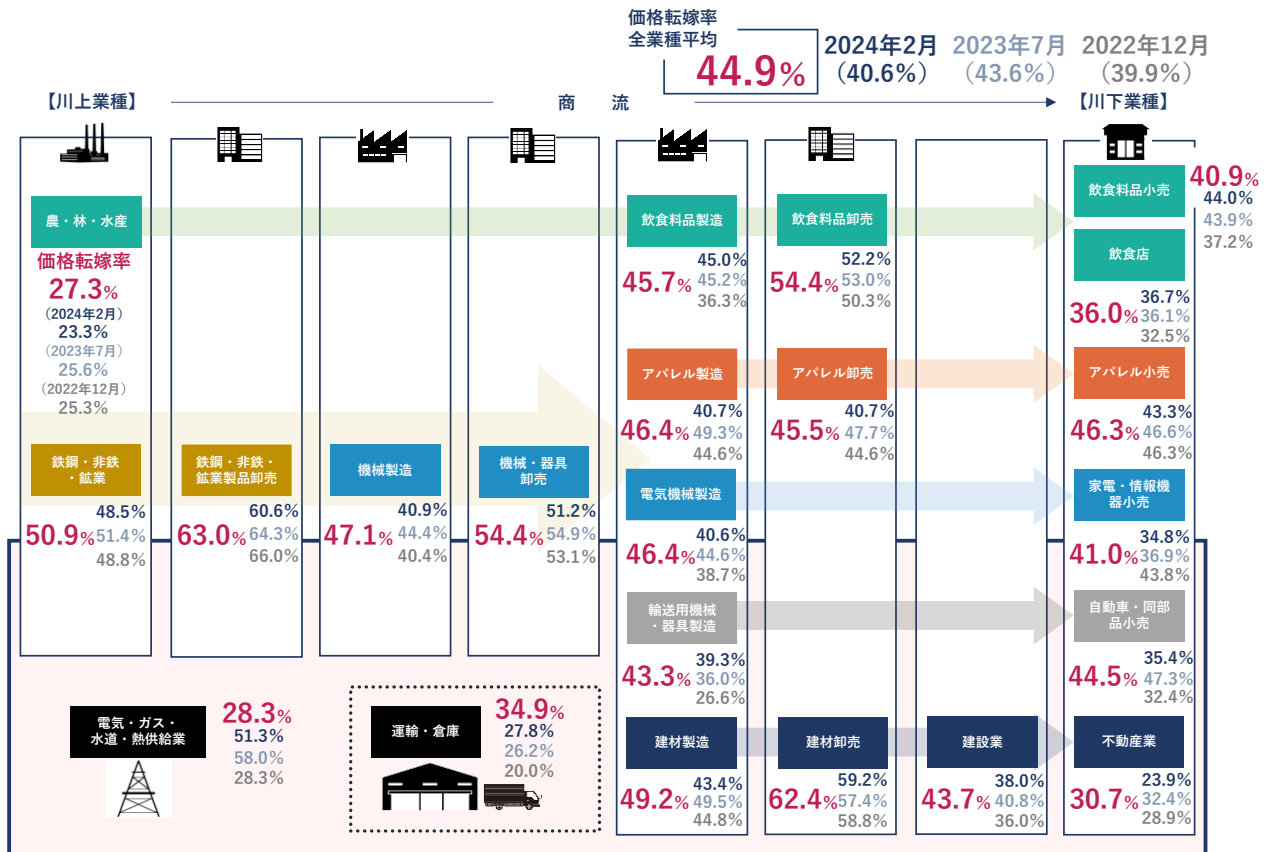
まとめ

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東海4県企業は80.5%と、前回調査（2024年2月）から4.2ポイント上昇し、価格転嫁率も45.5%と同3.3ポイント高くなった。価格転嫁は緩やかながらも進んではいるものの、コスト増に対する企業の負担は5割を上回っており、経営上で重大な課題である状況は大きく変化していない。

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いる。値下げ圧力はなくとも、価格競争になった際には安い方が選ばれる現実もあり、進み出した価格転嫁が頭打ちになる可能性もある。

長期間にわたって染みついたデフレマインドの払拭は容易ではない。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、最終消費者の購買力向上につながるような賃上げの推進や消費刺激策などの実現が、これからますます重要になってくるだろう。

【参考】サプライチェーン別の価格転嫁の動向 (全国)



【企業区分】

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「従業員数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 名古屋支店 情報部

【担当】丸山、猿渡 (080-7002-4462 eiichi.sawatari@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。