

「仕入単価 DI」急上昇 上げ幅は過去最大

仕入単価と販売単価のギャップも拡大、
価格転嫁が追い付かない状況に

東海 4 県・仕入れコストに関する企業の見解調査



本件照会先

猿渡 映一(調査担当)
帝国データバンク
名古屋支店 情報部
052-561-4846(直通)

発表日

2026/05/19

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。

SUMMARY

東海 4 県企業の「仕入単価 DI」は 2026 年 4 月調査で 71.4 となり、前月からの上昇幅は過去最大となった。中東情勢悪化により、仕入れ価格上昇が顕著となっている一方で、「仕入単価 DI」と「販売単価 DI」の格差も拡大しており、価格転嫁の動きが追い付いていない状況が浮き彫りとなった。

※株式会社帝国データバンクが毎月行っている「TDB 景気動向調査」より、仕入単価及び販売単価の状況について、東海 4 県(愛知・岐阜・三重・静岡)に本社を置く企業の見解を抜粋した

※DI(ディフュージョン・インデックス(Diffusion Index))は、企業による 7 段階の判断を基に算出。50 が判断の分かれ目で、それより上であれば「良い」「高い」「強い」など、下であれば「悪い」「低い」「弱い」などを意味する

調査期間:2026 年 4 月 16 日~4 月 30 日(インターネット調査)

調査対象:東海 4 県に本社を置く 2446 社、有効回答企業数は 1138 社(回答率 46.5%)

なお全国は 2 万 3083 社、有効回答企業数は 1 万 538 社(回答率 45.7%)

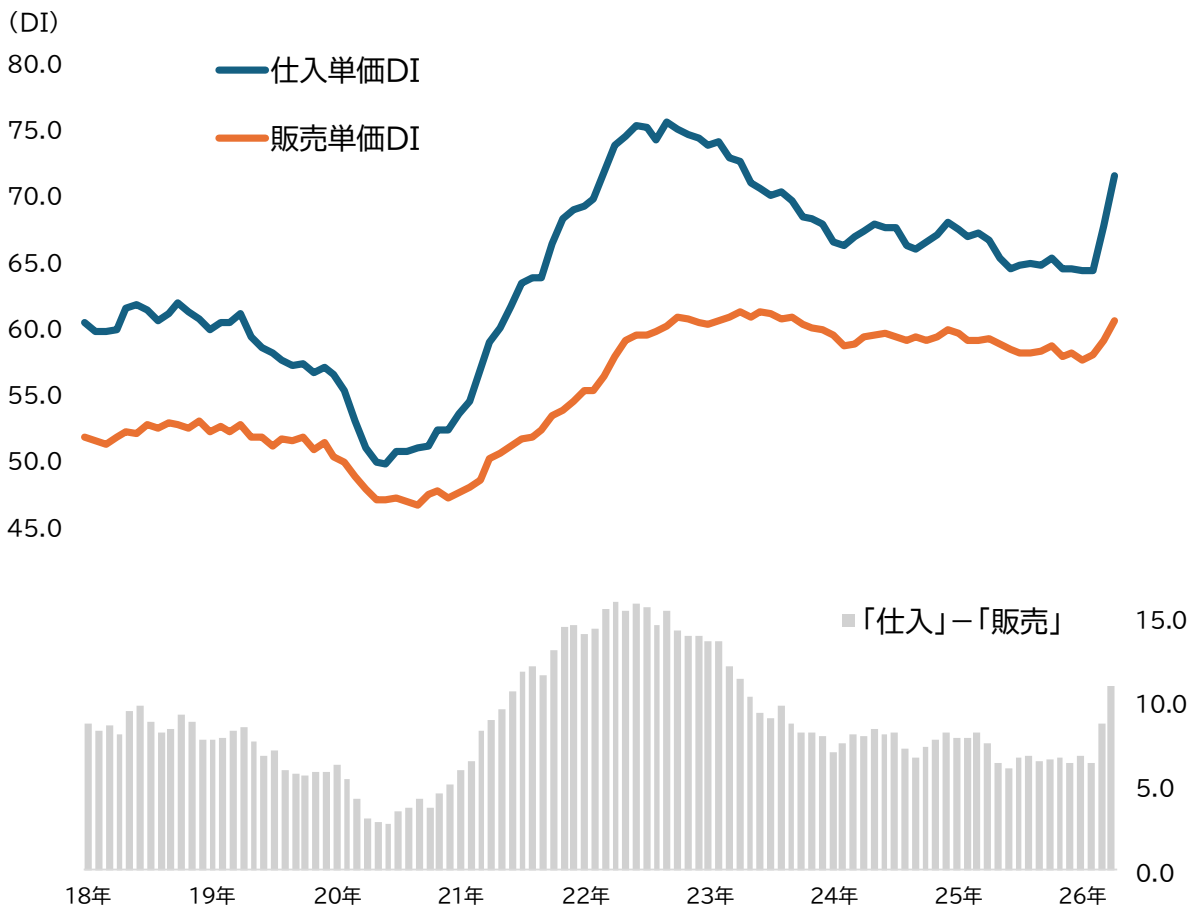
「仕入単価 DI」、3 月・4 月で急上昇

コロナ禍により急激に経済が収縮した後、米国と中国などが回復に舵を切ったことで需要が急増。「ウッドショック」に代表されるような価格高騰がグローバルに起きた。さらに、2022 年 2 月のロシアによるウクライナ侵攻が一次製品の供給不安を招き、物価高に拍車がかかった。国内に目を転じると、円安が輸入物価の上昇要因となった一方で、価格転嫁の遅れが経営課題となっている。

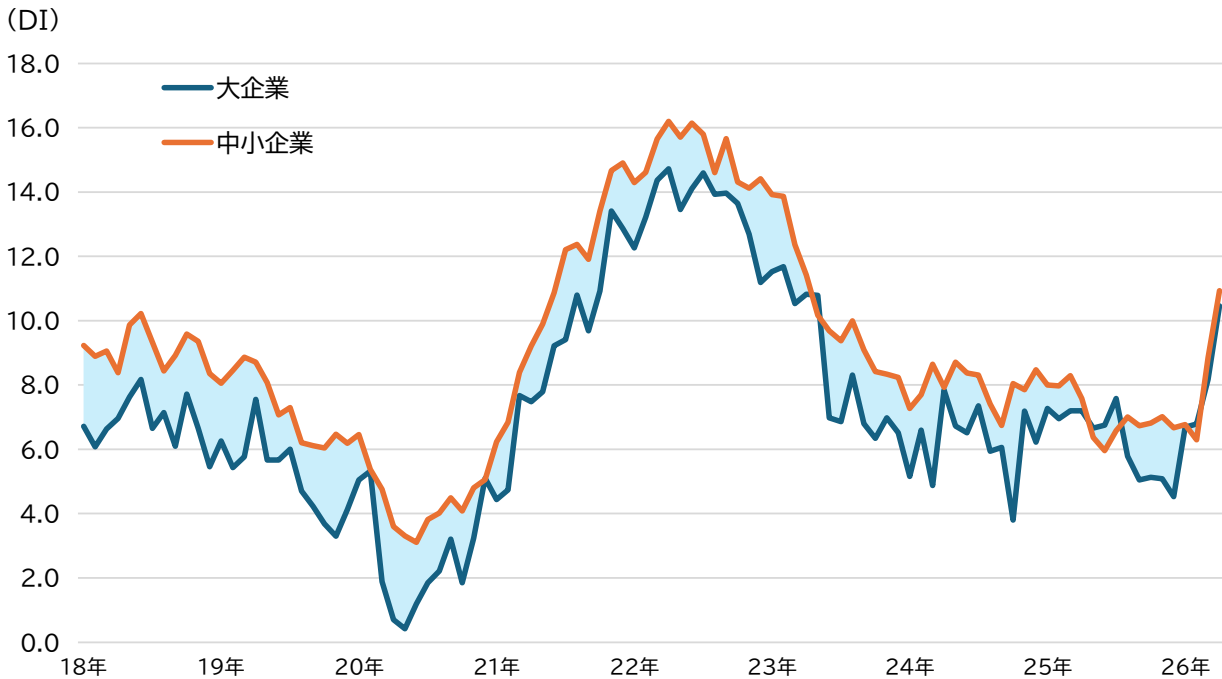
こうしたなか、イスラエルとアメリカによるイラン攻撃が発生し、ホルムズ海峡が封鎖されたことで原油や由来する素材が調達難となった。一時期に比べれば落ち着きの見られた物価動向だが、中東情勢の先行きが見通しづらいなか、品薄感が価格上昇の呼び水となる恐れもある。

そこで、帝国データバンクが毎月行っている「TDB 景気動向調査」より、仕入単価及び販売単価の状況について、東海 4 県(愛知・岐阜・三重・静岡)に本社を置く企業の見解を抜粋し分析した。前年同月と比べて仕入単価が上がっているかどうかを DI 化した「仕入単価 DI」は、2026 年 4 月調査では 71.4 となった。過去最高だった 2022 年 9 月の 75.5 には及ばないものの、前月からの上昇幅(3.7 ポイント)は過去最大となり、3 月・4 月で 7.1 ポイントの急上昇となった。また、「販売単価 DI」も 60.5 まで上昇したが、「仕入」と「販売」の格差は 10.9 ポイントまで拡大しており、仕入れ価格の上昇を販売価格に転嫁する動きが追い付いていない状況が浮き彫りとなった。

「仕入単価 DI」と「販売単価 DI」の推移(『東海』)



「仕入単価 DI」と「販売単価 DI」の格差の推移（企業規模別）



「仕入単価 DI」と「販売単価 DI」の格差について、企業規模別にみると、概ね「中小企業」の方が「大企業」よりも差は大きくなっている。ただし、直近 2 カ月では同程度に格差は拡大しており、価格転嫁が間に合っていない状況は企業規模を問わず起きているとみられる。

2026年4月の景気動向調査に寄せられた企業からの声（抜粋）

内容	県	業種
ナフサショックで業界が停止しそうである。特に断熱材はひっ迫しており、品物が手に入らない	愛知	専門サービス
ナフサひっ迫による建築資材不足から、建築着工速度が緩慢になる	岐阜	化学品製造
印刷用紙、インキ、溶剤、ラップなどの資材価格高騰と調達困難が重なり、困窮している	愛知	出版・印刷
建築資材の調達が困難になり、施工したくても施工できない現場も出てきている	愛知	建設
中東情勢の不透明感から燃料費が高騰し、燃料自体の調達、周辺分野の調達がままならなくなっている	静岡	運輸・倉庫

仮に中東での事態が収束に向けて進んだとしても、原油の流通が元に戻るまでには相応の時間を要するとみられる。「東海4県・価格転嫁に関する実態調査(2026年2月)」(2026年4月6日発表)によると、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43.1%にとどまっているが、この数字はイスラエルとアメリカによるイラン攻撃が行われる前のものだ。直近の急激な仕入れ価格上昇を販売価格に転嫁できるかは、事業継続そのものを大きく左右しかねない状況と言え、今後の動向にはこれまで以上に注視が必要だろう。