

沖縄県 価格転嫁に関する実態調査（2024 年 7 月）

価格転嫁率、過去最高の 45.9% 7.9 ポイント上昇、全業種で幅広く進展

～ 全く転嫁できない企業、1 割を超える ～

2024 年 1～8 月の物価高倒産は 646 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。2024 年 8 月 2 日に中小企業庁は、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という声も多い。



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、調査対象は沖縄県内の企業 257 社で、有効回答企業数は 75 社（回答率 29.2%）

※ 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）

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』企業の割合は 72.0%、「全く価格転嫁できない」は 13.3%だった
2. 価格転嫁率は 45.9%と前回調査（2024 年 2 月）から 7.9 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

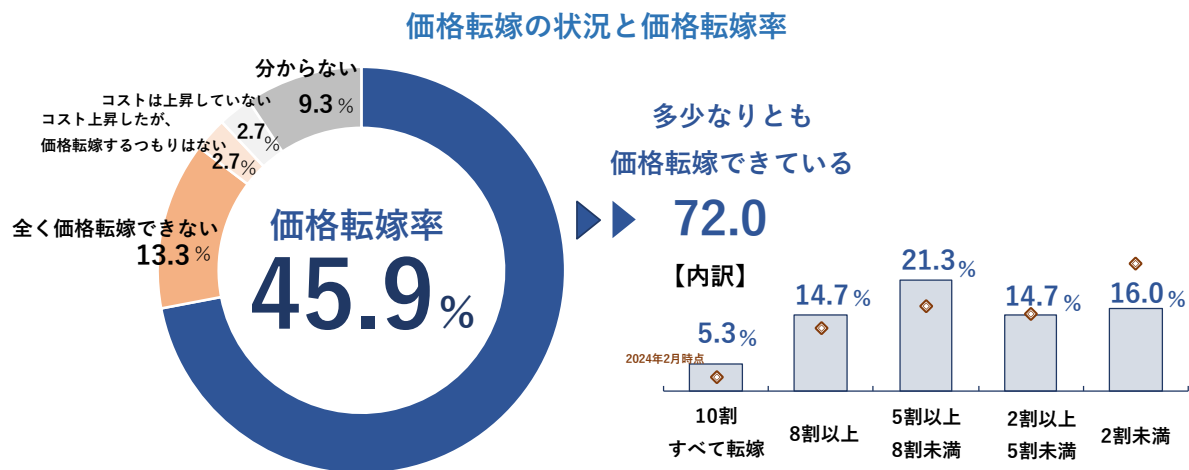
¹ 帝国データバンク「全国企業倒産集計 2024 年 8 月報」（2024 年 9 月 9 日発表）

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 45.9 円、前回調査を 7.9 円上回り、過去最高

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 72.0% となった。内訳をみると、「2 割未満」が 16.0%、「2 割以上 5 割未満」が 14.7%、「5 割以上 8 割未満」が 21.3% で 2 割を超え、「8 割以上」が 14.7%、「10 割すべて転嫁できている」企業は 5.3% だった。

他方、「全く価格転嫁できない」企業は 13.3% と前回調査（2024 年 2 月）から 0.4 ポイント減少した。「大手企業も含めダンピングを行う事業者が多く価格転嫁ができない」（製造）などの声も聞かれ、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。

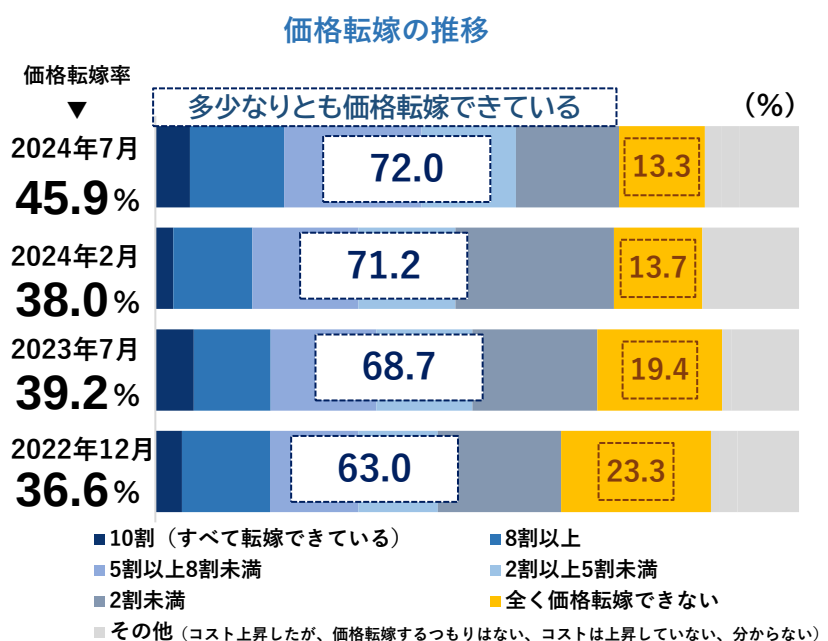


注1: 母数は、有効回答企業75社

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」は 45.9% となった。これはコストが 100 円上昇した場合に 45.9 円しか販売価格に反映できず、残りの 5 割以上を企業が負担していることを示している。

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 (38.0 円) から 7.9 円分転嫁が進展した。



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ができており、価格転嫁率は45.9%と前回から7.3ポイント上昇した。取引先への丁寧な説明などを通じてしっかりと転嫁ができている企業が増えたものの、依然として企業負担の割合は5割を超えている。価格転嫁に対する理解は浸透し、実際に転嫁が少しずつ進んでいるものの、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。進み出した価格転嫁が頭打ちになる可能性もある。

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



- 仕入れに対する利益率を決め価格転嫁している（卸売）
- 公共工事の場合物価スライドの条件があり、その条件を満たせないため増額の調整ができず赤字工事に転嫁できない場合が多い（建設）
- 販売に関しては転嫁できるが、レンタルの場合は上限価格が決められているため値上げはできない（サービス）
- どうしても市場価格に目を向けてしまう。物価高騰と賃金の上昇との曲線のミスマッチがあるため仕方ない面はあるが、依然として、「安いものが良い」というマインドが消費者にも小売業界にもある（製造）
- 顧客の収入は上がっていないので、住宅ローンの借入額をアップできず、思うように価格転嫁できない（建設）
- 県から委託された仕事のため簡単に価格は上げられない（運輸）
- 二次、三次下請けとなっているため荷主への価格転嫁が難しい（運輸）
- ドル高の影響で利用しているクラウドサービスの費用は上がっているが、お客様への提供サービスの単価は上げられない状況（サービス）

【問い合わせ先】

株式会社帝国データバンク 沖縄支店 よこた さとし 与古田 智

TEL 098-861-6851

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。