

価格転嫁に関する神奈川県内企業の実態調査（2025年2月）

価格転嫁率は 38.6%

2.9 ポイント減少、業種間で格差広がる

～ 全く転嫁できない企業は 13.8% ～

物価高や人手不足の影響を受けて 2024 年は 33 年ぶりに賃上げ率が 5%を超えたが、今年も大手企業では大幅な賃上げの回答をするなど、その勢いが続いている。また政府は、一定割合の賃上げを行う企業に対して設備投資のための補助金を交付するなど、企業の賃上げを後押しする施策を講じている。帝国データバンク横浜支店が 2025 年 1 月に実施した神奈川県内企業の賃金動向の調査では、「労働力の定着・確保」などを理由として 2025 年度において賃上げを見込む企業が 65.4%に達している。一方で企業にとっては、長らく続く原材料価格や電気、燃料などエネルギー価格の上昇、最低賃金の引き上げによ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。2024 年の物価高倒産（全国）は 933 件発生¹し、過去最多を大幅に更新。企業収益の改善にはコスト上昇分の価格転嫁をスムーズに進められるかが喫緊の課題となっている。そこで、帝国データバンク横浜支店は、神奈川県内企業に対して現在の価格転嫁に関する見解を調査した。本調査は、TDB 景気動向調査 2025 年 2 月調査とともに行った。



※ 調査期間は 2025 年 2 月 14 日～28 日、調査対象は神奈川県内の 1,244 社で、有効回答企業数は 535 社（回答率 43.0%）なお、価格転嫁に関する調査は前回 2024 年 7 月に実施し、今回で 5 回目。

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 72.7%と前回比 2.4 ポイント低下した
2. 「全く価格転嫁できない」企業は 13.8%で前回比 1.4 ポイント増加した
3. 価格転嫁率は 38.6%と前回調査（2024 年 7 月）から 2.9 ポイント低下、企業負担が 6 割強となる
4. 業界別の価格転嫁率は、「卸売」が最も高く 55.1%

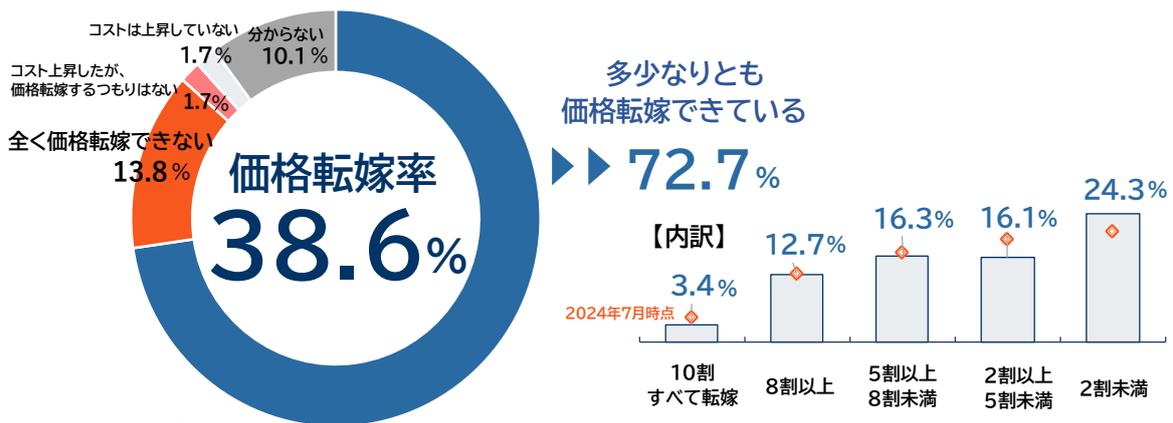
¹ 帝国データバンク「全国企業倒産集計 2024 年報」（2025 年 1 月 14 日発表）

1.コスト 100 円上昇に対する売価への反映は 38.6 円、前回調査を 2.9 円下回る

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 72.7%と、ほぼ 4 社に 3 社は価格転嫁を行っている結果となった。内訳をみると、「2 割未満」が 24.3%、「2 割以上 5 割未満」が 16.1%、「5 割以上 8 割未満」が 16.3%、「8 割以上」が 12.7%、「10 割すべて転嫁できている」企業は 3.4%だった。

他方、「全く価格転嫁できない」企業は 13.8%と前回調査（2024年7月）から 1.4ポイント増加した。「当社だけ価格転嫁すると競争力が落ちる」（機械器具設置工事）などの意見も聞かれ、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。

価格転嫁の状況と価格転嫁率



注1:母数は、有効回答企業535社

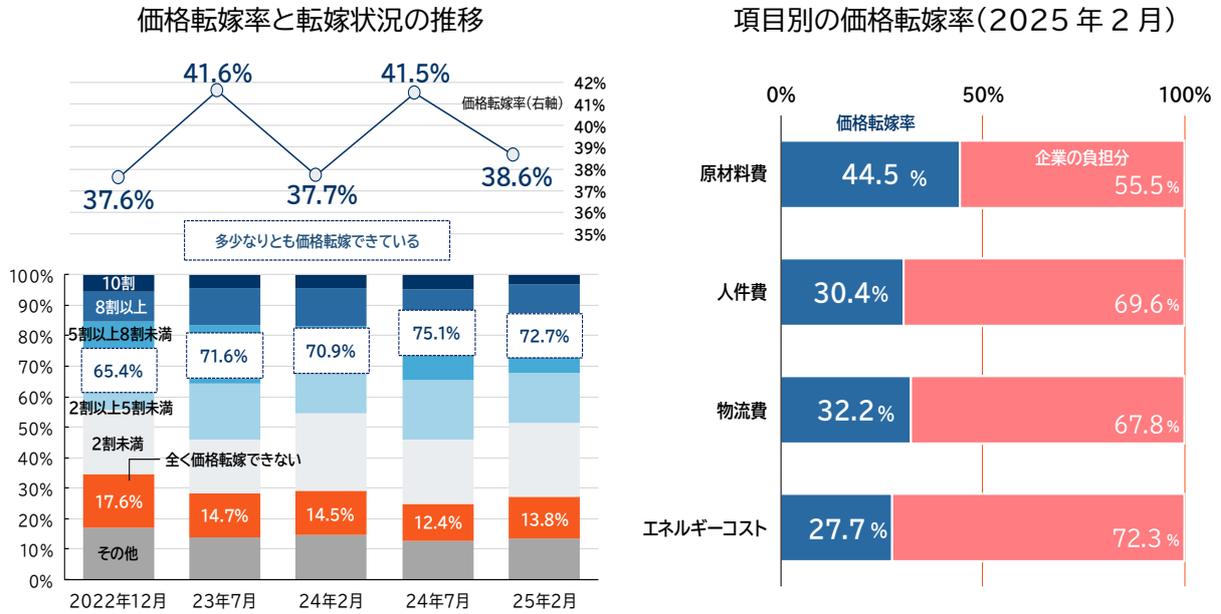
注2:小数点以下第2位を四捨五入しているため、合計は必ずしも100とはならない

また、コスト上昇分に対して何%販売価格に上乗せできたかを示す「価格転嫁率²」は、前回調査（2024年7月）の 41.5%から 2.9ポイント低下し、38.6%となった。これはコストが 100 円上昇した場合に 38.6 円しか販売価格に反映できず、残りの 6 割強を企業が負担していることを示している。

企業からは、「以前は転嫁が難しかったが、業界動向の変化から価格転嫁ができるようになった。当社も下請に価格転嫁を実施している」（自動車部分品・付属品製造）といった声が聞かれる一方で「同業他社との価格競争の中で売上重視により利益を度外視した価格を出す業者に最終的には価格を合わされてしまう」（内装工事）といった声も寄せられている。原材料費、人件費、物流費などさまざまなものが上昇しているなか、2024年7月の前回調査（41.5円）を 2.9円下回った。

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）

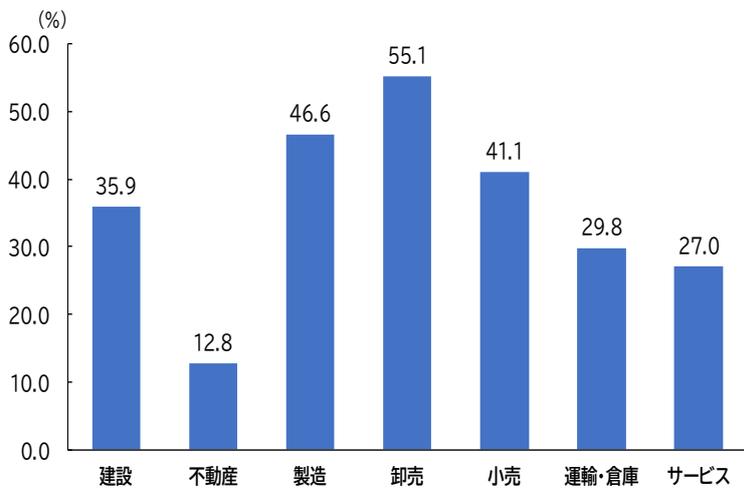
価格転嫁率の推移(全5回)と項目別の価格転嫁率



2.業種別では『卸売』が5割を超える『運輸・倉庫』は前回から1.8ポイント減少

業界別にみると、『卸売』(55.1%)が唯一、5割を超えた。続いて『製造』(46.6%)と『小売』(41.3%)が平均を上回った。サプライチェーン全体に関わる『運輸・倉庫』(29.8%)は平均を下回り、前回調査時より6.3ポイント低下した。車輻の値上がりやガソリン補助金の縮小に加え、値上げ交渉が難しいことが背景にある。また『建設』(35.9%)も同比4.1ポイント低下し、平均を下回った。また『サービス』(27.0%)は前回に続き3割を下回る結果となった。『不動産』(12.8%)は土地や建築費の上昇により、前回調査(29.8%)から大幅に低下した。

業界別価格転嫁率



まとめ

本調査の結果、前回調査の結果と比較して、価格転嫁率は2.9ポイント低下の38.6%となった。原材料、人件費、物流費などあらゆる項目が上昇しているなかで、価格転嫁が追いついていない企業が増えていると推察される。

一方で、『価格転嫁率が2割未満』の企業と『全く価格転嫁できていない』企業を合わせると全体の38.1%を占めている。同業他社の動向や取引先との関係、消費者の節約志向による消費の鈍化も相まって、「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おり、企業側の負担割合が6割強になり、価格転嫁率は低下傾向にある。

政府では2025年3月11日にサプライチェーン全体で適切な価格転嫁を定着させる「構造的な価格転嫁」の実現を目指し、「下請代金支払遅延等防止法及び下請中小企業振興法の一部を改正する法律案」を閣議決定し、第217回国会で審議されている。

政府、日銀が目指す物価と賃金の好循環による経済の活性化には、一部の大手企業に収益の源泉が集中するのではなく、サプライチェーン全体に分配されることが望まれる。賃上げが物価上昇に追いつくことで雇用の安定を通じて消費意欲を高めることにつながり、好環境が生まれやすい環境に近づくと考えられる。政府には、引き続き税制の見直しや補助金などきめ細やかな施策を通じて企業がコスト増加分を転嫁しやすくする政策や環境整備が求められる。

<参考> 企業からのコメント

- ここ3年、毎年値上を実施しているが、そろそろ顧客の反応が厳しくなっており、この先のコストアップに危機感を覚えている（リネンサプライ）
- 急激な値上げ幅なので定期的にも実施している値上げ金額では転嫁額が追いつかない（各種食品小売）
- 過度なペースで値上げをすると、仕事そのものがなくなる恐れがある（荷役運搬設備製造）
- 価格競争のほか、発注自体が取りやめとなるケースもありうる。また、関西圏との価格差が出ている（建築工事）
- 時間極駐車場は、競争が厳しい為、駐車料金の改訂はできない。駐車台数が増えているので、敢えて、料金の値上げを検討していない（不動産賃貸）
- 原油価格の上昇にあった燃料コストアップが出来ていない。軽油価格が2割以上値上がりしたが価格転嫁は1割程度が現状（産業廃棄物処分）
- すでに転嫁しているが物価上昇率の方が大きく、これ以上値上げすると顧客離れがさらに進む懸念がある（二輪自動車小売）

【 内容に関する問い合わせ先 】

(株) 帝国データバンク 横浜支店 情報部

伊藤 浩隆

TEL 045-641-0380 FAX 045-641-2555

E-mail kouki.hori@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。