

## 栃木県内企業の価格転嫁に関する実態調査 (2024年7月)

## 県内の価格転嫁率 46.7%、過去最高値

～「全くできていない」10.4%、「8割以上転嫁」21.6%～

9月4日に弊社が発表した「TDB 景気動向調査 (栃木県) 2024年8月調査」によれば、景気DIは43.4と2カ月連続で改善し、栃木県の景況感は概ね「改善と評価する企業」と「悪化と評価する企業」が拮抗するニュートラルな状態に落ち着いている。企業マインドがやや上向いている要因は、インバウンド消費が活発な点や夏休み期間に入り個人消費が上向きに働いた点が大いようだ。未だ物価高が続きコストは高い水準にあるものの、受注が順調に入っており、やや円高に振れつつある為替相場も景気を上振れさせている。

この状況下で、中小企業の業績を左右するのが「価格転嫁」ということになるだろう。国が主導し適正な価格での取引を推奨し、大手企業が積極的にそれに呼応する形で“価格転嫁に応じよう”とする姿勢は少しずつ顕在化しているようだ。円高基調と相まって原料価格が下がり、価格転嫁により販売価格が上がれば利益率の向上が鮮明となり、さらなる景気上昇機運が高まるものと見られ、その動向は非常に興味深いところである。

そこで、帝国データバンク宇都宮支店は、県内企業の価格転嫁の実態について調査を実施し、見解をまとめた。価格転嫁に関するレポートは2024年2月に次いで5回目である。

※ 調査期間は2024年7月18日～31日、調査対象は栃木県内企業380社で、有効回答企業数は144社 (回答率37.9%)

※ 本調査における詳細データは景気動向オンライン (<https://www.tdb-di.com>) に掲載している

### 調査結果 (要旨)

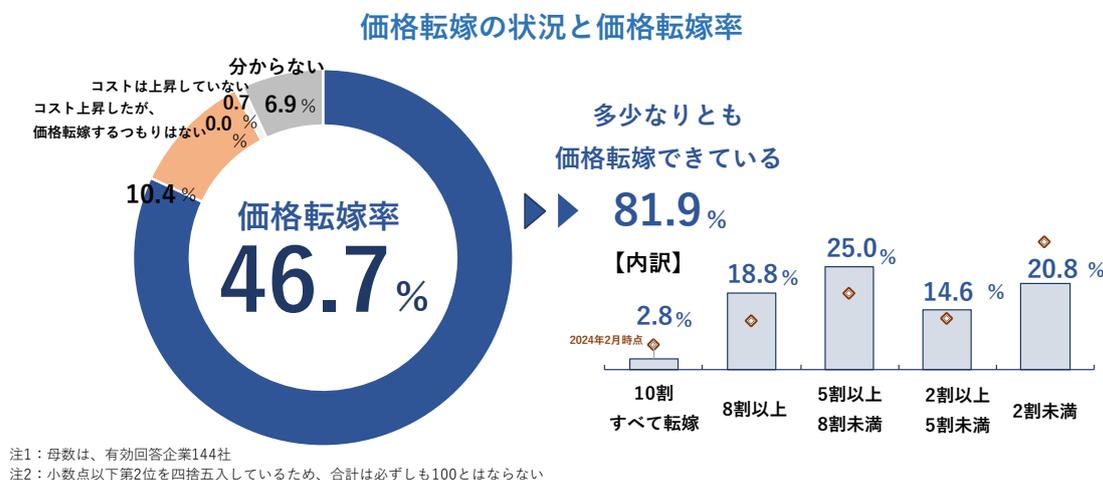
#### 1. 81.9%の企業で多少なりとも価格転嫁できている。価格転嫁率は46.7%と過去最高値

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・サービス料金への転嫁について、『多少なりとも価格転嫁できている』栃木県内企業は81.9%で価格転嫁率は46.7%であった。2024年2月調査時の39.6%と比較すると、7.1ポイント上昇している。「すべて転嫁できている」企業は2.8%にとどまるが、「8割以上」18.8%、「5割以上8割未満」25.0%などが増加傾向を示した。「全く価格転嫁できない」は10.4%と減少した。

#### 2. 『卸売』『小売』で価格転嫁が進むも、『運輸・倉庫』『サービス』では低水準

主要6業種の価格転嫁の状況をみると、価格転嫁率が高いのは『卸売』(58.7%)や『小売』(50.0%)。他方で、『運輸・倉庫』(15.0%)、『サービス』(37.1%)などでは低水準である。業態や品目、サービスの内容によって、格差はかなり大きいようだ。

## 1. 81.9%の県内企業で多少なりとも価格転嫁できている。価格転嫁率は46.7%と過去最高値



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と尋ねたところ、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81.9%（2024年2月調査の前回80.6%）となった。その内訳をみると「すべて転嫁できている」栃木県内企業はわずか2.8%（前回6.3%）にとどまるものの、「8割以上」は18.8%（同11.8%）、「5割以上8割未満」は25.0%（同18.8%）、「2割以上5割未満」は14.6%（同12.5%）、「2割未満」は20.8%（同31.3%）となった。一方、「全く価格転嫁できない」企業は10.4%（同11.8%）だった。特に「8割以上」や「5割から8割未満」の占有率が大きく上昇しており、全体値を押し上げている形である。

価格転嫁をしたいと考えている企業の販売価格への転嫁割合を示す「価格転嫁率」は46.7%と2024年2月調査時と比較すると、7.1ポイント上昇しており、総体的に価格転嫁は前進しているという評価が成り立つようだ。これはコストが100円上昇した場合に46.7円販売価格に反映できていることを示している。

次項で詳細は論じていくが、業種や扱い品目、サービスの内容によって事業環境は千差万別であり、様々な要因も指摘される。例えば、価格の変動が激しすぎて、価格転嫁のタイミングにラグが発生しているケースや、度重なるコストアップに対して、値上げの要請がしにくい状況も見られる。あるいは、受発注の性質上、価格決定権を発注側が握り優位に交渉を進めるということもよくある話だ。なかには、国が主導しているにもかかわらず、ルールを逸脱して下請け泣かせが横行する業界や、全く価格交渉に応じてもらえないケースなども少なくない。しかし、価格転嫁のガイドラインも明確になっており、大企業を中心に応じる企業が増加している様子は顕在化しており、今回、価格転嫁率が上昇傾向で推移するであろうことは充分予測できるものである。

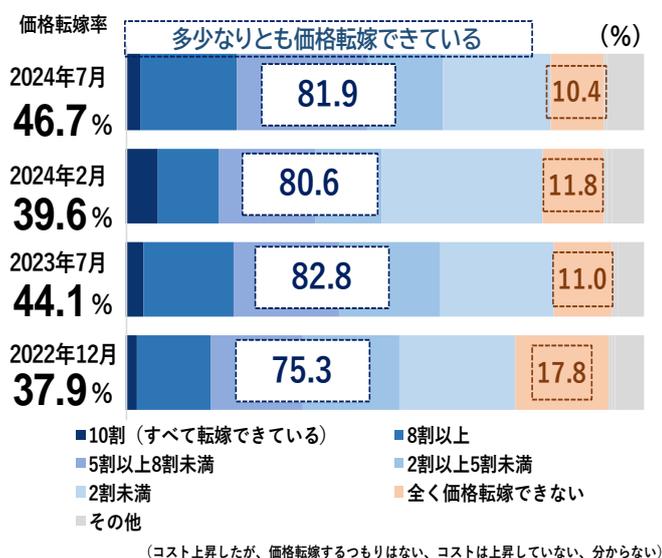
## Business View

冒頭でも触れたが、景気動向調査の結果では全国的にも2カ月連続で改善傾向にあり、夏休み期間の一般消費が回復基調に推移したこと、さらには為替相場も円高基調に傾いている様子が影響していると見られる。

ちなみに全国調査(11,282社回答)の結果を記載しておくと、価格転嫁率は44.9%。「全く価格転嫁できない」企業は10.9%、『多少なりとも価格転嫁できている』は78.4%(内訳:「10割すべて転嫁」4.6%、「8割以上」15.5%、「5割以上8割未満」20.2%、「2割以上5割未満」18.6%、「2割未満」19.6%)であった。総体的な構図は栃木県と遜色ない内容で、価格転嫁率の上昇は全国的なトレンドとなっている。

ここで企業からの声を紹介する。「夏休み期間中の一般客は、やや財布の紐が緩むこともあり、このタイミングで今まで転嫁できていなかった分の値上げを行った。結果的には売上げ・利益ともに回復したものの、リスクは常につきまといている。今後もメーカー主導となるが販売価格は上げていく意向である。ただし、常に競合業者に目配せすることは必須条件となる」(小売)、「一般的に卸売業者では、ロットも大きいので価格転嫁をしなければ即赤字に追い込まれる。取引業者の理解は得られているので、仕入価格が上がれば販売価格を上げるスタンスは変えることができない」(卸売)、「現実問題として値上げすれば販売量は落ちる。値上げしなければ売れたとしても赤字になる。どっちにしても中小企業にとってメリットはない。大企業とはまるで会社のしくみが違うので、そこをご理解頂き国には中小企業支援策を期待している」(製造)、「公共工事については、発注側の自治体や省庁が資材価格を考慮して発注額を上げる努力はしてくれている。しかし、民間は全くの自由競争になるので、厳しい環境が続いている」(建設)。

## 価格転嫁の状況推移



## Business View

「大企業は国の意向もあってかなり柔軟になってきている様子はある。問題は中堅企業で、相当儲けているのに、口にするのは中小企業と同じことで、“無い袖は振れない”と平気で言う。特に購買部署との交渉の場合、担当者の成績にもつながるので、シビアな環境です」(サービス)、「交渉の場面で、“うちも泣くからお宅も泣いて”・・・などと平気で主張してくるが、どう見てもウチが一方向的に泣いているとしか見られない交渉が多々ある。価格転嫁に応じるという立場とはこういうことだといった具体例を示したガイドラインが必要なのではないかとつくづく感じる」(製造)、「取引先次第だと改めて感じる。儲かっている会社との交渉は比較的やりやすいが、あまりよい噂を聞かない企業は断じて応じない・・・というオーラがある。総じて2割から5割といったところですよ」(運輸・倉庫)、「とにかく可処分所得が確保できなければ、消費は回復しないだろう。賃金が上昇したとしても物価はさらに上がっており、特にエネルギー価格などは青天井で怖い。為替も安定しないなか、利幅の確保は至難の業だ」(製造)など、様々な意見が寄せられた。総体的に見て、確かに価格転嫁に関する空気感は多少変化しており、課題を訴えながらも8割は転嫁できているなど条件は確かに改善している様子は分かる。ただし、全く転嫁できていない深刻な企業も少数ながらあり、死活問題になっている様子も窺える。昨今の倒産や休業業の様子は、過去に類を見ないペースで発生している状況が見られ、事態は思うより深刻である。国はしっかり個々の企業(特に中小零細企業)の置かれた環境に寄り添って施策を打つ必要があるだろうし、価格転嫁の声はこれからも発信していく必要があるだろう。

## 2. 業種別、『卸売』『小売』で価格転嫁が進むも、『運輸・倉庫』『サービス』などでは転嫁率低調

■ 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	分らない	価格転嫁率(%)
全国	4.6 (520)	15.5 (1,744)	20.2 (2,274)	18.6 (2,094)	19.6 (2,216)	10.9 (1,227)	2.1 (237)	1.1 (128)	7.5 (842)	44.9
栃木	2.8 (4)	18.8 (27)	25.0 (36)	14.6 (21)	20.8 (30)	10.4 (15)	0.0 (0)	0.7 (1)	6.9 (10)	46.7
大企業	7.1 (2)	21.4 (6)	25.0 (7)	14.3 (4)	14.3 (4)	0.0 (0)	0.0 (0)	0.0 (0)	17.9 (5)	59.8
中小企業	1.7 (2)	18.1 (21)	25.0 (29)	14.7 (17)	22.4 (26)	12.9 (15)	0.0 (0)	0.9 (1)	4.3 (5)	43.9
うち小規模	3.9 (2)	19.6 (10)	23.5 (12)	11.8 (6)	17.6 (9)	17.6 (9)	0.0 (0)	2.0 (1)	3.9 (2)	45.4
農・林・水産	0.0 (0)	0.0 (0)	0.0 (0)	0.0 (0)	100.0 (1)	0.0 (0)	0.0 (0)	0.0 (0)	0.0 (0)	10.0
金融	0.0 (0)	0.0 (0)	0.0 (0)	0.0 (0)	0.0 (0)	0.0 (0)	0.0 (0)	0.0 (0)	100.0 (2)	—
建設	3.0 (1)	18.2 (6)	24.2 (8)	15.2 (5)	15.2 (5)	15.2 (5)	0.0 (0)	3.0 (1)	6.1 (2)	46.2
不動産	0.0 (0)	0.0 (0)	0.0 (0)	0.0 (0)	0.0 (0)	66.7 (2)	0.0 (0)	0.0 (0)	33.3 (1)	0.0
製造	2.2 (1)	15.2 (7)	37.0 (17)	17.4 (8)	21.7 (10)	4.3 (2)	0.0 (0)	0.0 (0)	2.2 (1)	49.2
卸売	0.0 (0)	45.8 (11)	16.7 (4)	8.3 (2)	12.5 (3)	12.5 (3)	0.0 (0)	0.0 (0)	4.2 (1)	58.7
小売	15.4 (2)	7.7 (1)	30.8 (4)	15.4 (2)	23.1 (3)	7.7 (1)	0.0 (0)	0.0 (0)	0.0 (0)	50.0
運輸・倉庫	0.0 (0)	0.0 (0)	0.0 (0)	16.7 (1)	66.7 (4)	0.0 (0)	0.0 (0)	0.0 (0)	16.7 (1)	15.0
サービス	0.0 (0)	12.5 (2)	18.8 (3)	18.8 (3)	25.0 (4)	12.5 (2)	0.0 (0)	0.0 (0)	12.5 (2)	37.1
従業員数別										
5人以下	4.0 (1)	24.0 (6)	20.0 (5)	4.0 (1)	20.0 (5)	20.0 (5)	0.0 (0)	0.0 (0)	8.0 (2)	45.7
6人~20人	4.4 (2)	17.8 (8)	26.7 (12)	20.0 (9)	15.6 (7)	11.1 (5)	0.0 (0)	2.2 (1)	2.2 (1)	48.5
21人~50人	3.8 (1)	19.2 (5)	26.9 (7)	15.4 (4)	15.4 (4)	11.5 (3)	0.0 (0)	0.0 (0)	7.7 (2)	49.4
51人~100人	0.0 (0)	20.8 (5)	12.5 (3)	16.7 (4)	37.5 (9)	8.3 (2)	0.0 (0)	0.0 (0)	4.2 (1)	38.0
101人~300人	0.0 (0)	16.7 (3)	38.9 (7)	11.1 (2)	11.1 (2)	0.0 (0)	0.0 (0)	0.0 (0)	22.2 (4)	58.2
301人~1,000人	0.0 (0)	0.0 (0)	33.3 (2)	16.7 (1)	50.0 (3)	0.0 (0)	0.0 (0)	0.0 (0)	0.0 (0)	32.5

注1: 網掛けは、栃木以上を表す  
注2: 母数は、有効回答企業144社

## Business View

価格転嫁率を業種別にみると、主要6業種のなかでは価格転嫁率が比較的高い業種は『卸売』（今回58.7%・2024年2月55.9%）や『小売』（今回50.0%・2024年2月44.2%）などであった。以下、『製造』（今回49.2%・2024年2月41.3%）、『建設』（今回46.2%・2024年2月36.2%）、『サービス』（今回37.1%・2024年2月25.3%）、『運輸・倉庫』（今回15.0%・2024年2月19.2%）と業種別の格差も大きい。5業種で前回比上昇し、1業種で下落となっている。もちろん商材の性格や受発注の形態によって大きく影響があるため、一概に論じることはできないものの、総体的に、景況感の改善に比例して価格転嫁に目が向いている様子が窺える。『卸売』では「8割以上」が45.8%、「5割以上8割未満」が16.7%と、主力商材の62.5%が5割以上転嫁できているようだ。一方で低水準の『運輸・倉庫』を見ると、5割以上価格転嫁できている企業は実に0.0%という結果であった。比較的大手運送業者を中心にクライアントが価格転嫁に応じるようになってきていると言われているが、地方の中小零細規模ではこのような結果にとどまっている。商品流通に関わる中間マージン事業である『卸売』・『小売』では比較的価格転嫁しやすい環境にあり、顧客にとって個別対応という交渉環境や付帯する（本来業務以外の）コストという性格の『運輸・倉庫』や『サービス』といった業種では明らかに環境が違っているようだ。もちろん価格高騰のスピードが速すぎるため、食品製造業のように度重なる値上げを実施している業界もあるが、芳しくない業界では業界特有の“慣例”や、“価格交渉しにくい環境”というものが極めて高いハードルとなっていることも事実のようだ。また、事業規模別の結果を見ると、5割以上転嫁できているのは、「大企業」53.5%、「中小企業」44.8%、「小規模企業」47.0%と、大きな格差があるとまでは言えない。どちらかといえば、「よい商流」（儲かっている企業との取引）のなかにある企業か、「悪い商流」（赤字企業との取引）のなかにあるかで大きく環境は変わってくることも考慮する必要があるだろう。

## まとめ

今回まとめた栃木県内企業における2024年7月調査時点の「価格転嫁の実態」であるが、結果的には価格転嫁率は46.7%（100円のコストアップに対し46.7円販売価格に反映）と、2024年2月調査時と比較して7.1ポイント上昇しており、『多少なりとも価格転嫁できている』企業は81.9%と、前回比で1.3ポイント増加している。また、「全く価格転嫁できない」企業は10.4%と1.4ポイント減少、8割以上転嫁は21.6%と3.5ポイント増加するなど、全体像としては良化傾向が見て取れる。業種別でも、『卸売』の価格転嫁率は58.7%、『小売』は50.0%、『建設』も46.2%など、比較的価格転嫁が進んでいる業界がある一方で、『運輸・倉庫』15.0%、『サービス』37.1%など、価格転嫁が進んでいない業界もあり、環境は一律ではない。全体像の良化

## Business View

の要因は本文中にも記載したが、夏休み期間の一般消費の回復傾向や、インバウンドの改善顕著などを背景に景況感が改善傾向を示しており、利幅はともあれ、受注量が回復基調を示しているのも事実である。クライアント企業や元請企業の好調はそのまま外注先、下請け先への待遇改善となって表れることを考えると、少なくとも一時の企業マインドの低下からは脱している様子は窺える。さらに、為替相場も円高傾向に振れつつあり、原材料や商材を海外から仕入れている業者は原価の低減も恩恵となるであろう。

もちろん、今後も価格転嫁率が上がり続けることは、保証できるものではない。景況感が悪化すれば、また価格転嫁に消極的な企業が増えることも考えられる。しかし、例えば大手企業には業界やステークホルダーを守る責務もあると感じるし、何より目先の利益確保のために、大切な下請先や調達先に負担を強いる事態は、結局自分の首を絞めることにもなりかねない。今後も価格転嫁の進捗については、しっかりと観測を行っていきたいと思う。

### 【 内容に関する問い合わせ先 】

(株) 帝国データバンク 宇都宮支店 情報担当：古川 哲也  
TEL 028-636-0222 FAX 028-633-5639

リリース資料以外の集計・分析については、お問い合わせ下さい(一部有料の場合もございます)。

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。