

価格転嫁に関する実態調査－価格転嫁の状況分析（2024年2月・7月比較）－

価格転嫁率が拡大した企業、3割にとどまる

～ 価格転嫁の交渉進むもコスト上昇に追いつかず ～

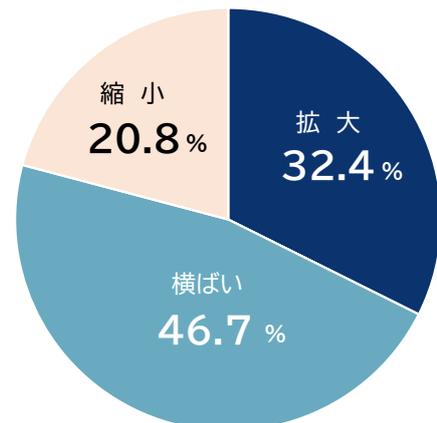
帝国データバンクが2024年8月28日に発表¹した最新の価格転嫁率の平均は44.9%と、前回2月に実施した調査から4.3ポイント上昇した。一方で、全く価格転嫁ができないと回答した企業が1割を超えるなど、企業が価格転嫁を進めることは依然として厳しい様子がうかがえた。そこで、2024年2月および7月調査に連続で価格転嫁の割合を回答した企業²7,675社を対象に、価格転嫁状況の変化について分析した。

2月の価格転嫁状況と7月の同状況を比較すると、価格転嫁率が「拡大」した企業は32.4%にとどまり、「縮小」した企業は20.8%だった。また、変化がなかった「横ばい」企業は46.7%と半数近くを占めた。

「拡大」した企業の中では、「2割未満」から「2割以上5割未満」へと転嫁が進んだ企業が7.4%と最も高かった。「縮小」した企業の中では、「8割以上」から「5割以上8割未満」への変化が4.2%で最も高くなった。

半年程度では転嫁状況に大きな変化はなく、コストの上昇に価格転嫁の状況がなかなか追いつけない状況といえる。

価格転嫁状況の変化（上図：全体、下表：詳細）



注1:母数は、2024年2月および7月調査に連続で価格転嫁の割合を回答した企業7,675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

	2024年7月調査							計
	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		
2024年2月調査	10割(すべて転嫁できている)	2.5%	1.7%	0.7%	0.2%	0.1%	0.1%	5.2%
	8割以上	1.4%	8.5%	4.2%	1.1%	0.5%	0.2%	16.0%
	5割以上8割未満	0.5%	4.5%	9.7%	3.8%	1.4%	0.4%	20.3%
	2割以上5割未満	0.3%	1.6%	4.8%	7.5%	3.3%	0.8%	18.2%
	2割未満	0.2%	1.7%	3.6%	7.4%	12.1%	2.3%	27.3%
	全く価格転嫁できない	0.1%	0.4%	0.7%	1.5%	3.7%	6.6%	13.0%
	計	5.0%	18.4%	23.5%	21.5%	21.2%	10.4%	100.0%

注1:母数は、2024年2月および7月調査に連続で価格転嫁の割合を回答した企業7,675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

¹ 帝国データバンク「価格転嫁に関する実態調査（2024年7月）」（2024年8月28日発表）

² 2024年2月および7月調査において「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」のいずれかをそれぞれ回答した企業

TDB Business View: 価格転嫁に関する実態調査—価格転嫁の状況分析 (2024年2月・7月比較) -

TDB Business View

他方、2月に「全く価格転嫁できない」とした企業のうち、7月も同じく「全く価格転嫁できない」とした企業の割合は50.5%だった。一方で、49.5%の企業は『多少なりとも価格転嫁できている』と好転し、『5割以上』転嫁ができている企業は9.4%と1割近くとなった<「10割(すべて転嫁できている)」「8割以上」「5割以上8割未満」の合計>。

企業からは「交渉により徐々に単価の見直しができてきている」(ソフト受託開発)や「輸入品の値上げが、スムーズに受け入れられる土壌ができてきた」(薪炭卸売)といった声が寄せられ、価格転嫁に関する風向きが厳しいながらも変わりつつある。

ただし、「医療機関のため、基本的に価格転嫁は難しい」(精神病院)など、医療や介護などで定められる公定価格や、報酬規定のある仲介手数料、書籍やCDの小売販売など価格の決定権がない業界ではコスト上昇分を価格に転嫁することが容易ではなく、企業負担が増える実態もある。

各選択肢別の価格転嫁状況の変化~2月時点で「全く価格転嫁できない」企業の7月結果~



注1:母数は、2024年2月および7月調査に連続で価格転嫁の割合を回答した企業7,675社のうち2月調査時点で「全く価格転嫁できない」とした企業997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

本調査では7,000社を超えるパネルデータで価格転嫁状況の変化を確認した。約半年間で価格転嫁率が拡大した企業は約3割にとどまっており、大きな変化は生じていなかった。原材料やエネルギー価格の高止まりや人件費の高騰などのコスト上昇に対して転嫁に取り組んでいても、追いついていない状況がうかがえる。さらに転嫁を進めて価格を引き上げることは、取引先や消費者の客離れを引き起こしかねないと危惧する声も少なくない。一方で、全くできなかった企業であっても一部転嫁が進む兆しは表れた。

今後の最低賃金の引き上げなどを含めた賃上げを実現するためには、継続的な価格転嫁率の拡大が必要不可欠といえよう。

株式会社帝国データバンク 情報統括部長 藤井 俊

【問い合わせ先】 池田 直紀 03-5919-9343 (直通) keiki@mail.tdb.co.jp

情報統括部: tdb_jyoho@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。