

県内企業における 価格転嫁及び賃上げに関する調査結果

令和6年10月

「価格転嫁の円滑化に関する協定」締結団体

(全13団体、構成団体は次頁に掲載)

目次

調査結果のポイント	1
1. 価格転嫁について	2
(1) エネルギー・原材料価格高騰の影響	2
(2) 価格交渉の実施状況	3
(3) 価格転嫁・価格交渉が困難な理由	4
(4) 価格転嫁を進めるために期待する支援	5
(5) 価格交渉を行う際の相談先	6
2. 賃上げについて	7
(1) 令和6年の賃上げ状況	7
(2) 賃上げを実施した・実施しない理由	8
(3) 賃上げ原資を確保するための取組	9
(参考) 調査の実施内容	10

「価格転嫁の円滑化に関する協定」締結団体

福岡県
経済産業省 九州経済産業局
国土交通省 九州運輸局
厚生労働省 福岡労働局
福岡県商工会議所連合会
福岡県商工会連合会
福岡県中小企業団体中央会
福岡県経営者協会
福岡経済同友会
一般社団法人福岡県中小企業経営者協会連合会
一般社団法人福岡県中小企業家同友会
公益社団法人福岡県トラック協会
日本労働組合総連合会福岡県連合



「価格転嫁の円滑化に関する協定」締結式
(令和5年2月27日)

調査結果のポイント

「価格転嫁の円滑化に関する協定」に基づき、協定締結13団体が県内企業の価格転嫁及び賃上げに係る現状・課題を分析し、今後の施策展開等に活用するため、アンケート調査(7~8月)を実施し、この度、その結果を取りまとめた

【現状と課題】

価格転嫁について

- ・令和6年の原材料費、エネルギー費、労務費といったコスト全体の価格転嫁率は40.5%(前年度比+4.0ポイント)となっており、価格転嫁は一定程度進展。
- ・一方で、全く価格転嫁ができていない企業が16.4%存在。コスト種別では、労務費の転嫁率が33.0%と最も低い。
- ・全体で約40%の企業が十分な価格交渉ができていないことや、消費者の節約志向・低価格志向が続いていることが十分な価格転嫁ができない要因となっている。

賃上げについて

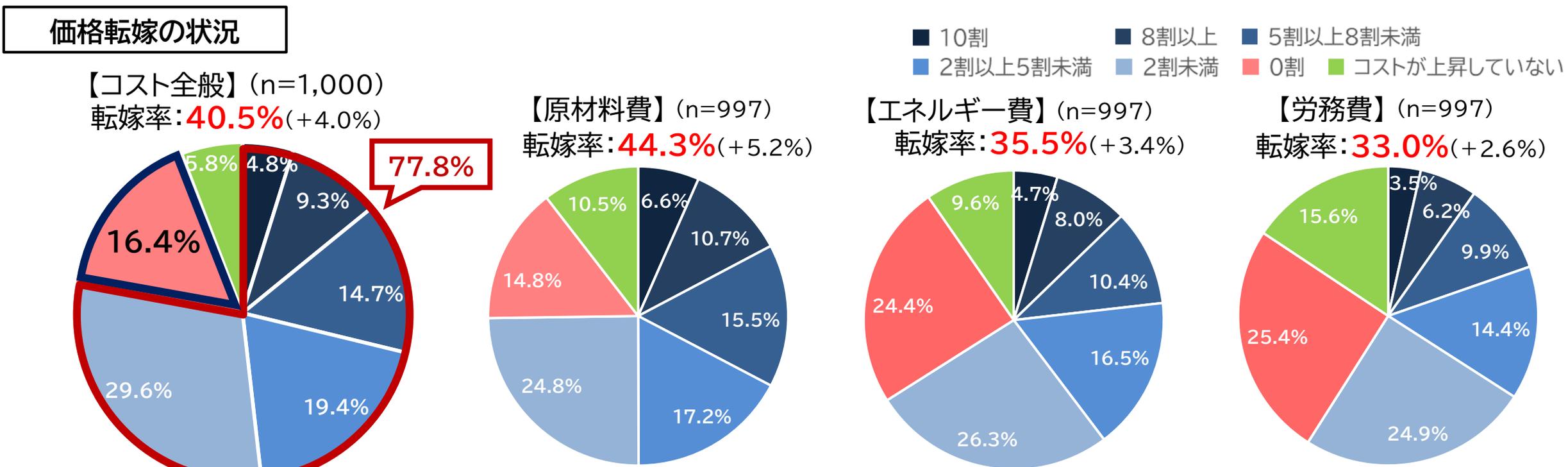
- ・令和6年は、60%近い企業が賃上げを実施
- ・賃上げの理由としては、「従業員のモチベーション向上・人材確保」といった回答が最も多く、いわゆる防衛的賃上げが中心だったことが伺い知れた
- ・一方、賃上げをしなかった理由としては、「業績低迷、手元資金不足」、「景気の先行き見通しが不透明であるため」、「十分な価格転嫁ができていないため」といった回答が多かった

求める支援・取組について

- ・価格転嫁:消費者への理解を求める啓発活動、業界ごとの機運醸成、研修会の開催、下請Gメンなどによる指導・監督強化など
- ・賃上げ:適切な価格転嫁の促進、新商品の開発・販路拡大、従業員の能力向上、IT活用による省力化・業務効率化など

1. 価格転嫁について (1)コスト高騰に対する価格転嫁の状況

- エネルギー・原材料価格の高騰は、全体のうち、**86%の企業が「影響がある」と回答**
- コスト全体の価格転嫁率は、**40.5%、昨年より4.0ポイント増加**(36.5%→40.5%)
また、コスト種別では、原材料費(44.3%)>エネルギー費(35.5%)>労務費(30.0%)の順で低くなっている
- 価格転嫁を少しでも行えている企業は 77.8%** 一方、**全く価格転嫁ができていない企業が16.4%存在**



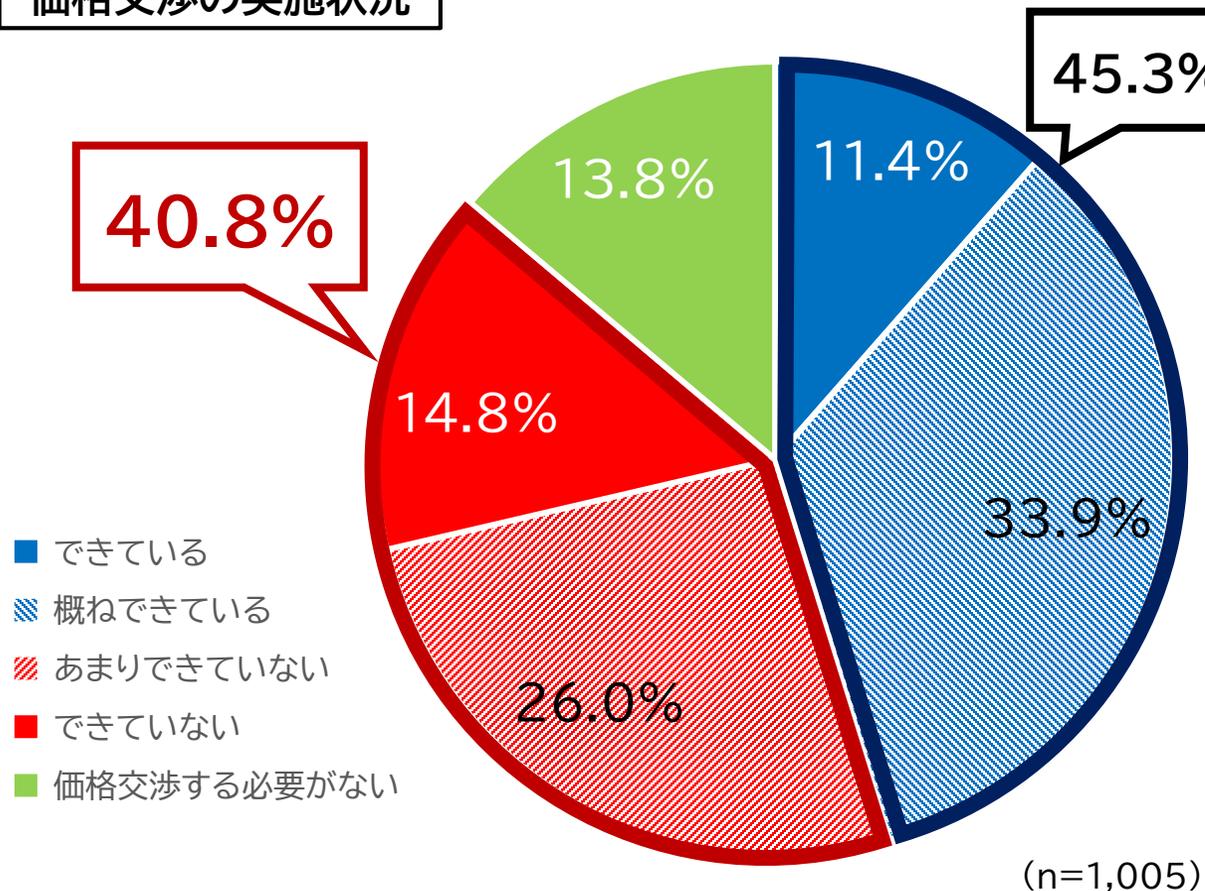
※転嫁率の括弧内は前年度比

1. 価格転嫁について (2) 価格交渉の実施状況

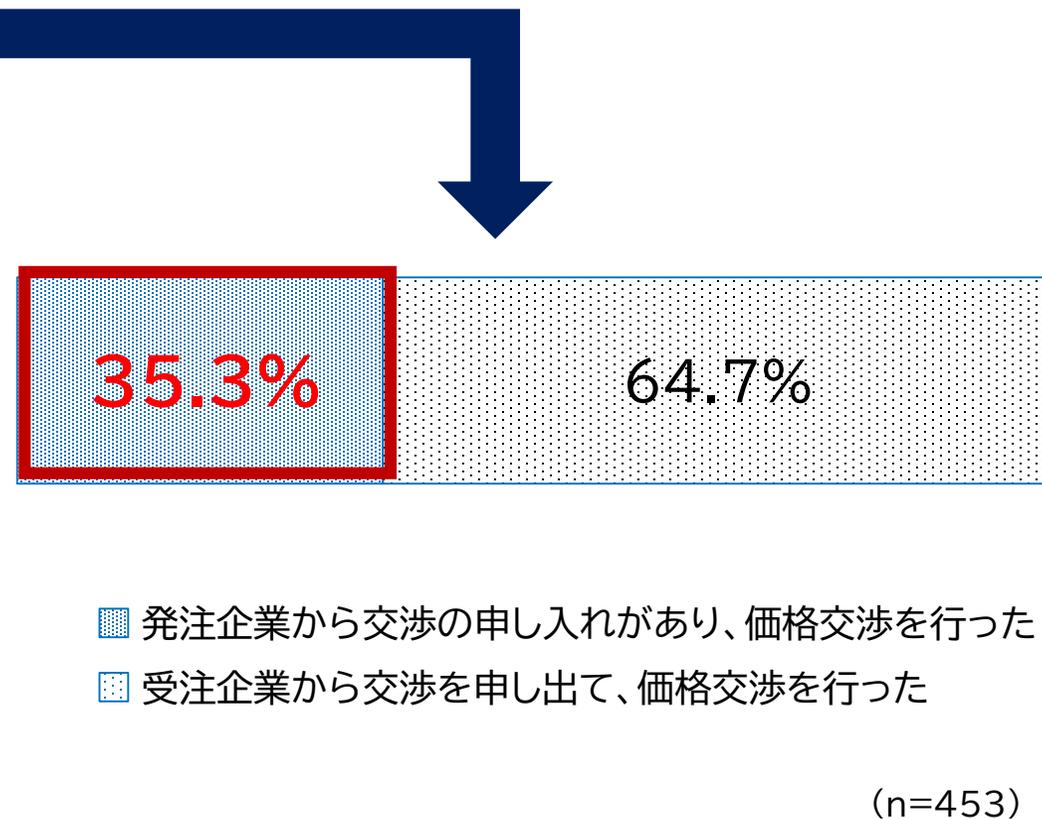
○全体で**40.8%**の企業が**十分な価格交渉ができていない**

○全体で45.3%の価格交渉をできている企業のうち、**発注企業からの交渉の申し出**で価格交渉を行った企業は**35.3%**

価格交渉の実施状況



価格交渉の申し出



1. 価格転嫁について (3) 価格転嫁・価格交渉が困難な理由

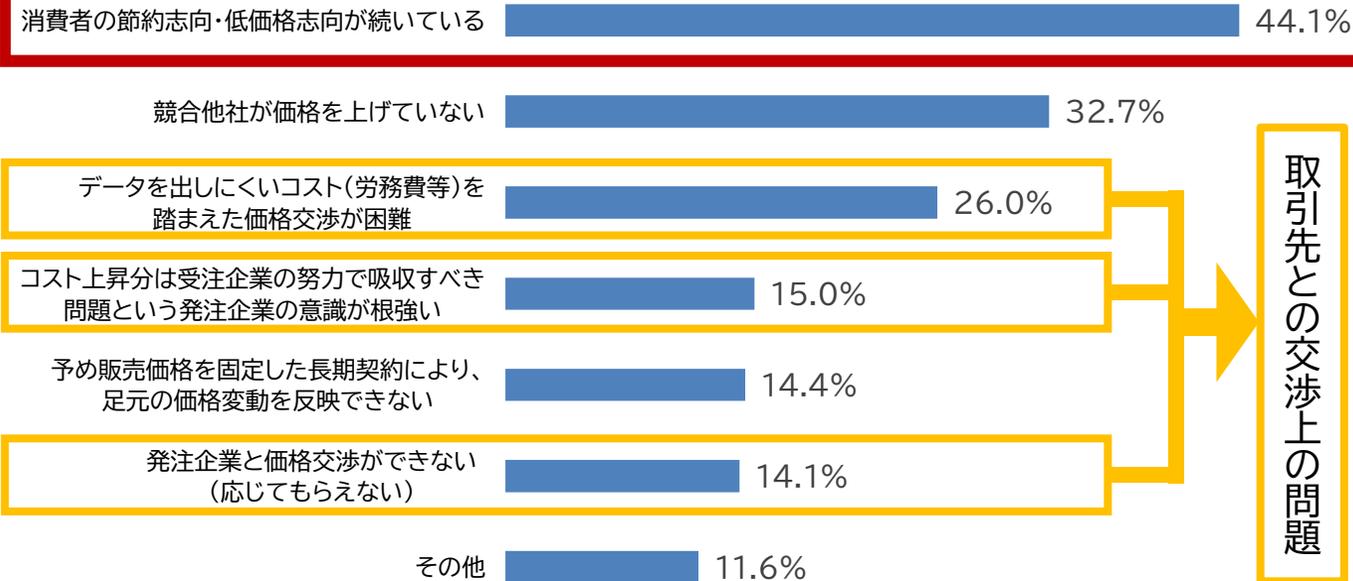
【十分な価格転嫁ができていない主な理由】

○「**消費者の節約志向・低価格志向が続いている**」が最も多く、次いで、「データを出しにくいコスト(労務費等)を踏まえた価格交渉が困難」、「コスト上昇分は受注企業の努力で吸収すべき問題という発注企業の意識が根強い」、「発注企業と価格交渉ができない(応じてもらえない)」といった**取引先との価格交渉上の問題も多かった**

【価格交渉ができない主な理由】

○「**発注減少や取引停止を恐れ、価格交渉を行わなかった**」(44.5%)、「**価格交渉を申し出たが、応じてもらえなかった**」(26.2%)と、発注者側の行動に関する回答が多かった

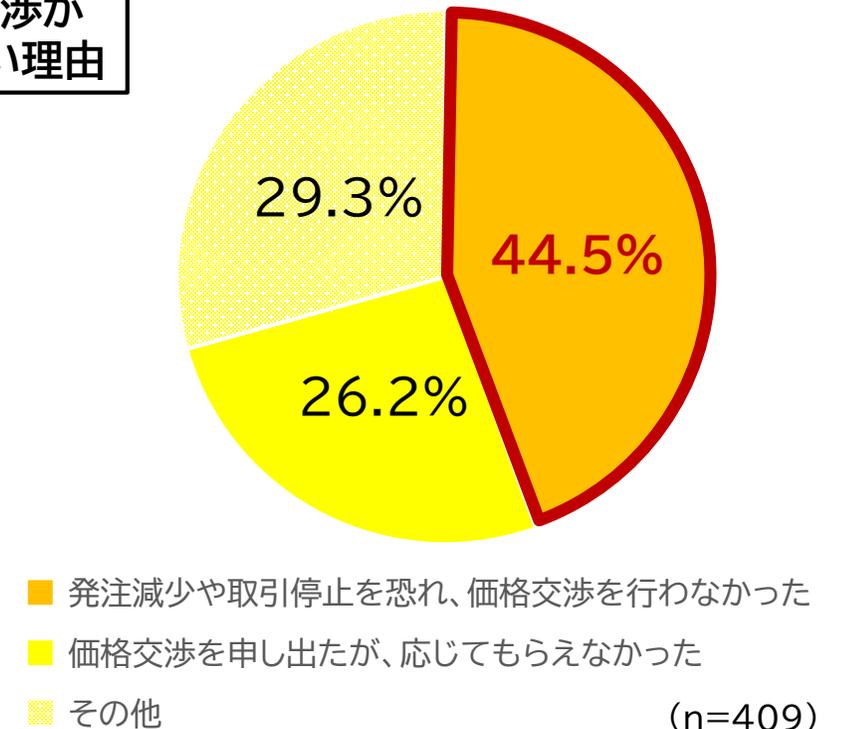
十分な価格転嫁が困難な理由



取引先との交渉上の問題

(n=894)

価格交渉ができない理由

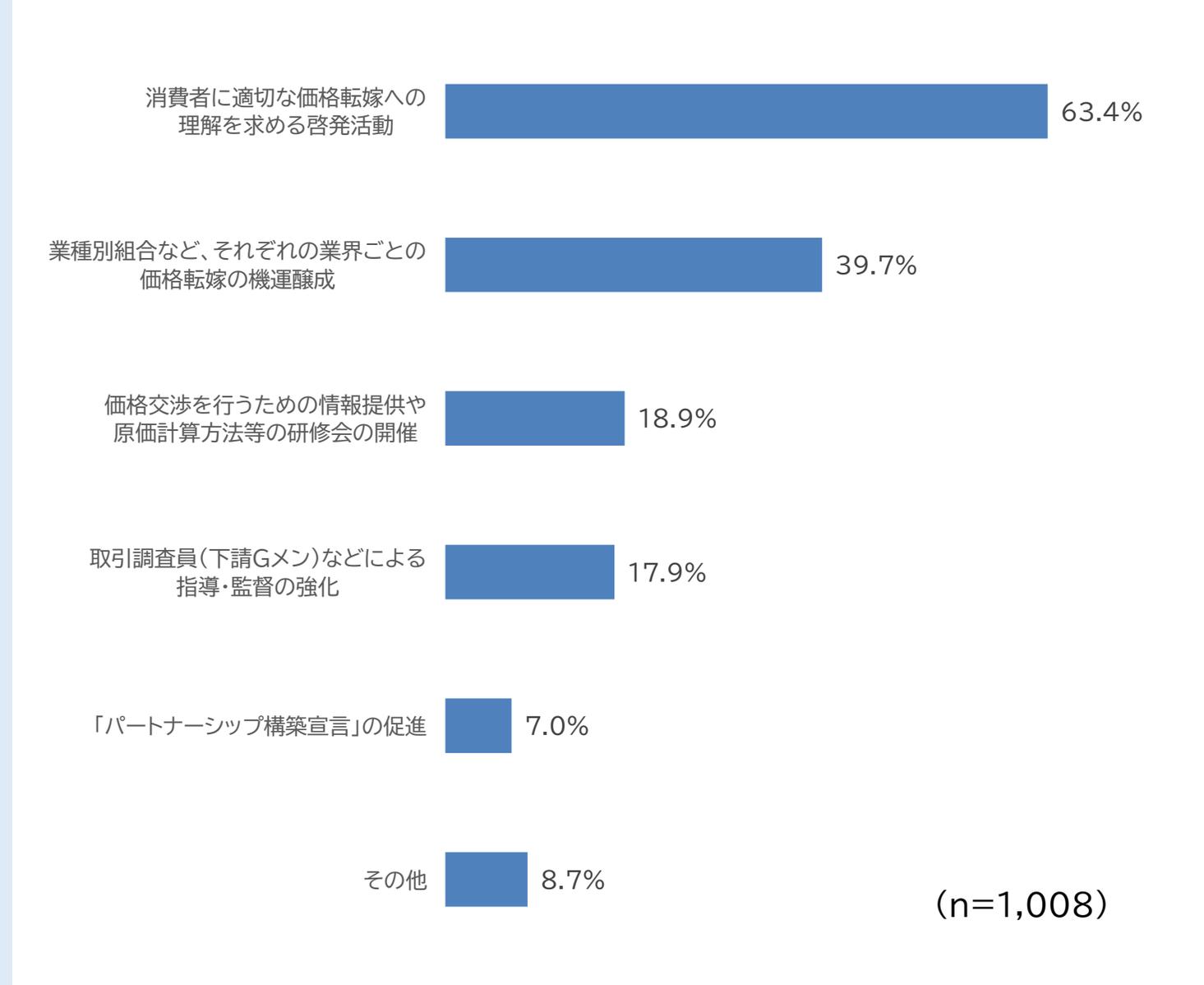


(n=409)

1. 価格転嫁について (4) 価格転嫁を進めるために期待する支援

○「消費者に適切な価格転嫁への理解を求める啓発活動」(63.4%)、「業種別組合など、それぞれの業界ごとの価格転嫁の機運醸成」(39.7%)と、社会全体や業界全体の価格転嫁の機運醸成を進める取組に期待する回答が多かった

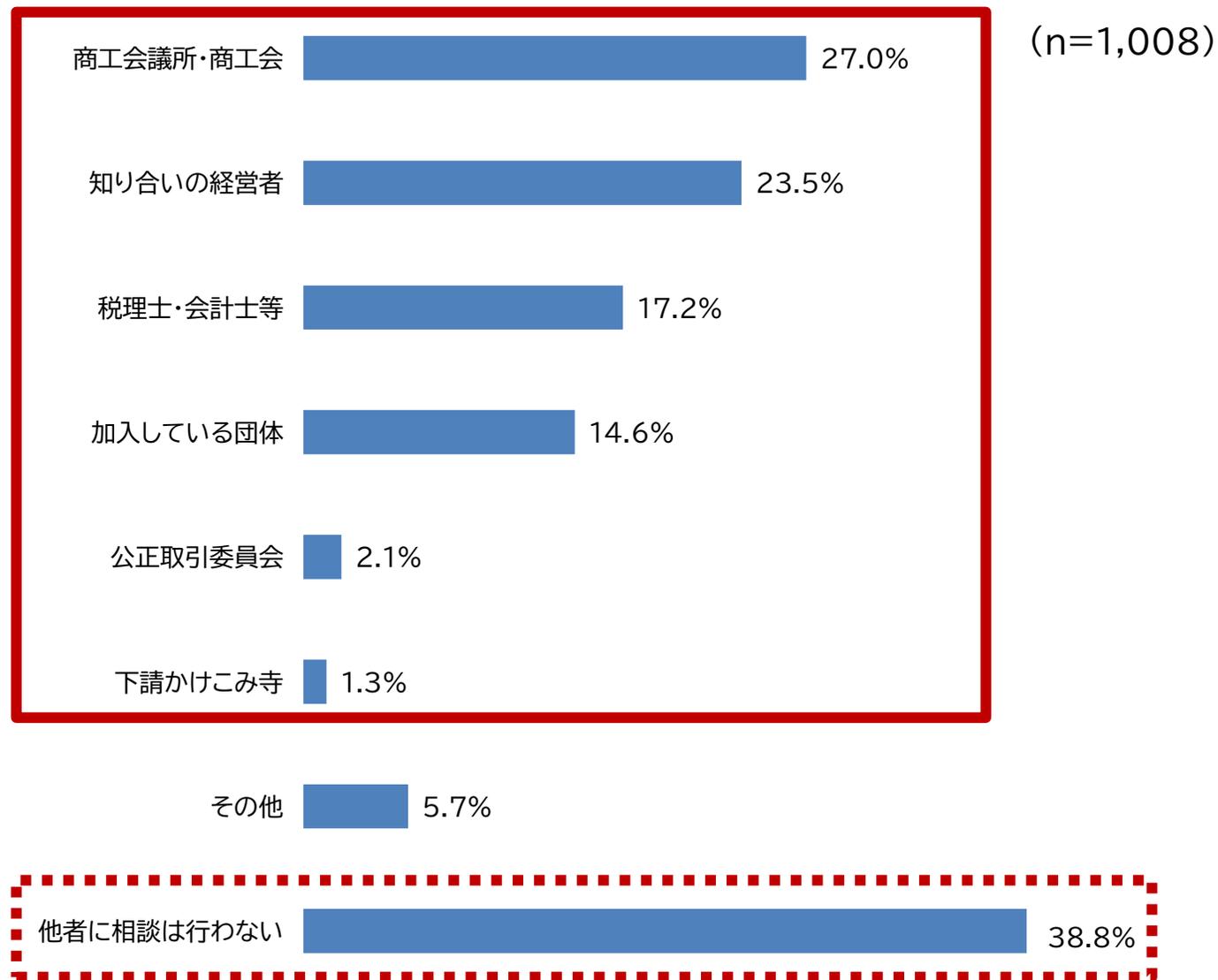
○次いで、「価格交渉を行うための情報提供や原価計算方法等の研修会の開催」(18.9%)や「取引調査員(下請Gメン)などによる指導・監督の強化」(17.9%)といった支援を求める回答が挙げられた



1. 価格転嫁について (5) 価格交渉を行う際の相談先

○全体の6割近くが価格交渉について「商工会議所・商工会」(27.0%)や「知り合いの経営者」(23.5%)、「税理士・会計士等」(17.2%)などに相談

○一方で、価格交渉ノウハウの蓄積により、自社内で交渉の手法が完結しているなど、価格交渉を行う際の主な相談先の質問に「他者に相談を行わない」と回答した企業が4割近く存在



2. 賃上げについて (1)令和6年の賃上げ状況

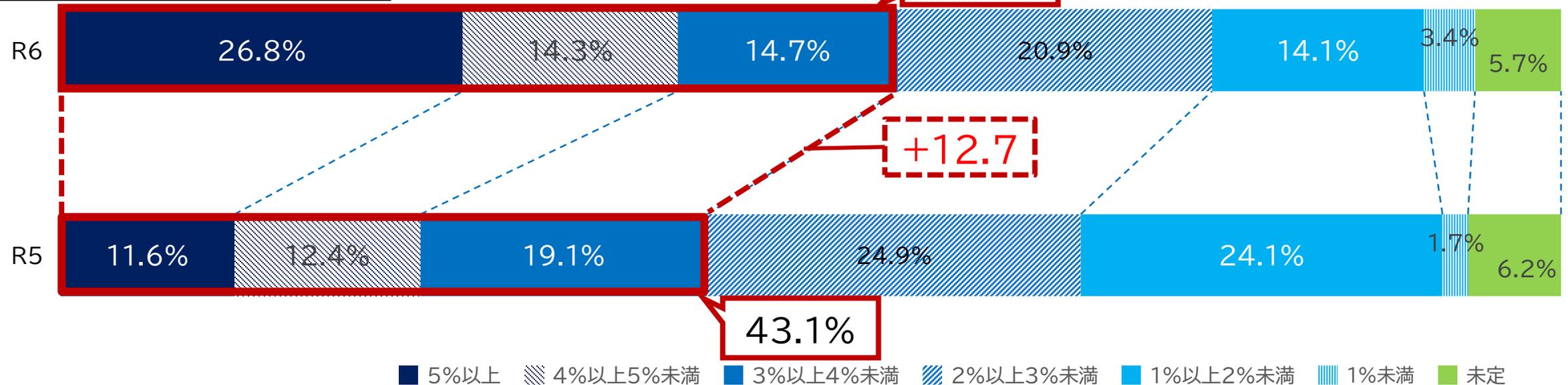
○全体として、約6割の企業(56.3%)で賃上げを実施

○賃上げした企業のうち、3%以上賃上げした企業の割合は55.8%と昨年より12.7ポイント増加した

令和6年の賃上げ状況



令和6年の賃上率(前年比)



2. 賃上げについて (2)賃上げをした・しなかった理由

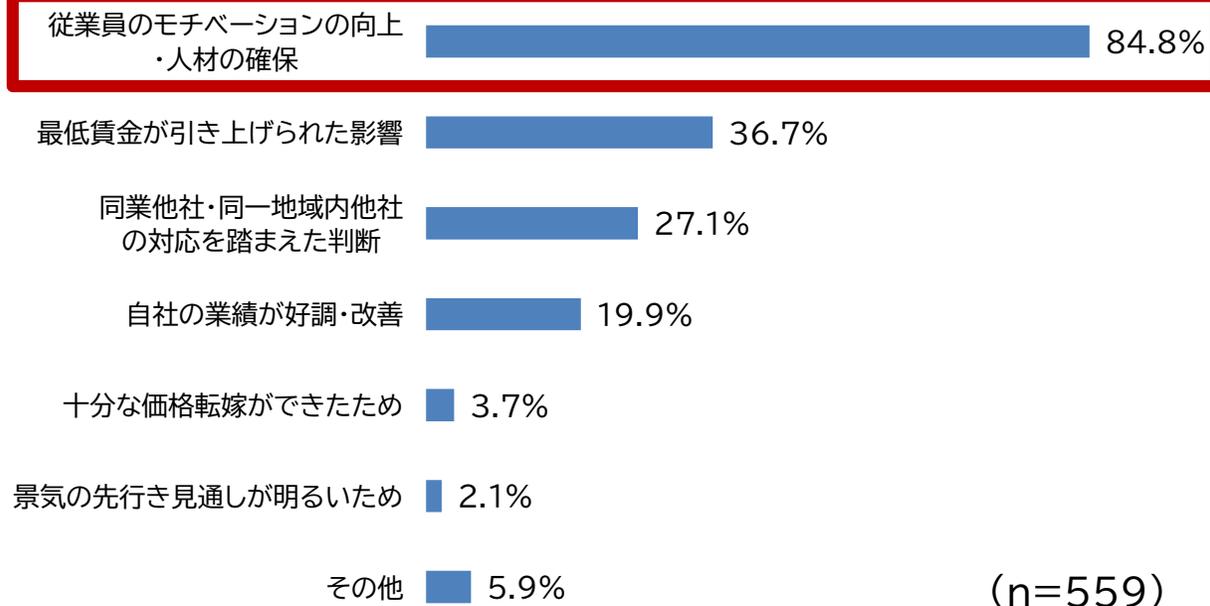
【賃上げをした理由】

- 「従業員のモチベーション向上・人材の確保」(84.8%)が最も多く、次いで、「最低賃金が引き上げられた影響」(36.7%)、「同業他社・同一地域内他社の対応を踏まえた判断」(27.1%)といった回答が多く挙げられた
- 一方で、「自社の業績が好調・改善」(19.9%)等の前向きな理由での賃上げは全体で2割程度に留まっており、全体として防衛的賃上げが中心だった

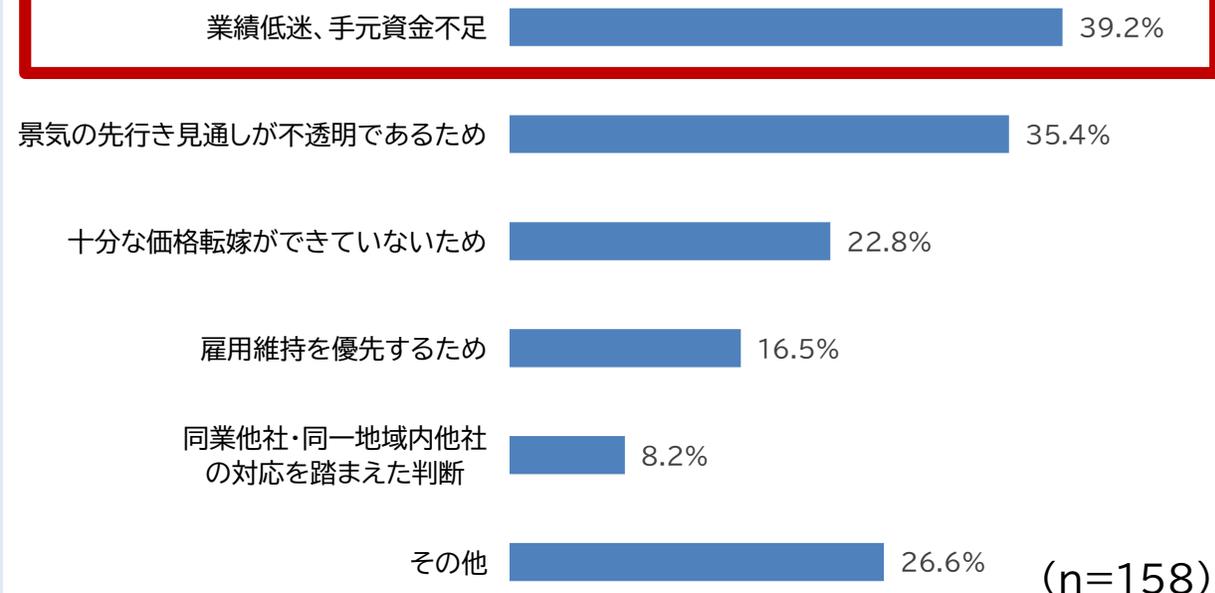
【賃上げをしなかった理由】

- 「業績低迷、手元資金不足」(39.2%)が最も多く、次いで、「景気の先行き見通しが不透明であるため」(35.4%)、「十分な価格転嫁ができていないため」(22.8%)といった回答が多く挙げられた

賃上げをした理由



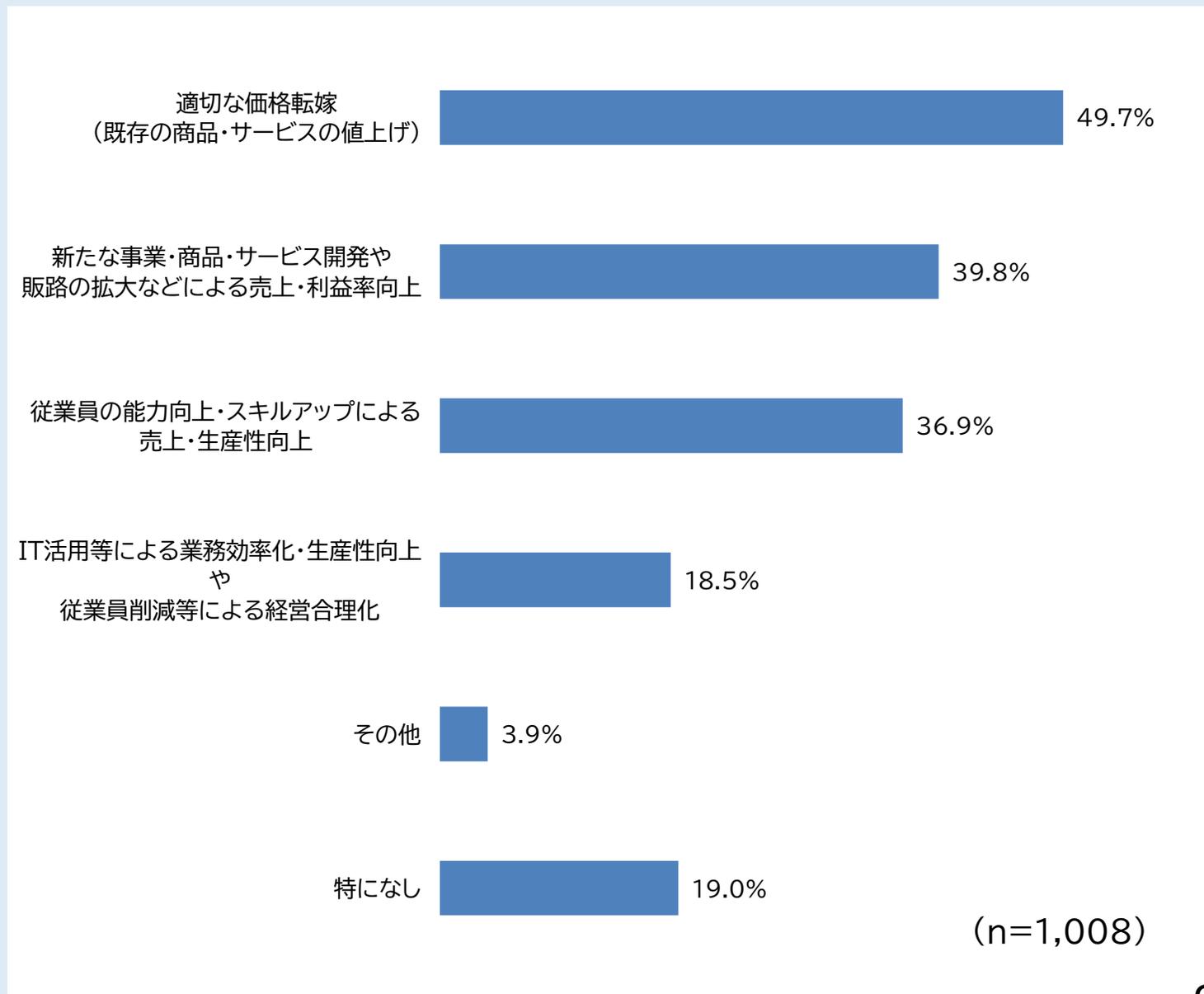
賃上げをしなかった理由



2. 賃上げについて (3)賃上げ原資を確保するための取組

○「適切な価格転嫁(既存の商品・サービスの値上げ)」(49.7%)
の回答が最も多かった

○次いで、
「新たな事業・商品・サービスの開発や販路の拡大などによる売上・利益率向上」(39.8%)
「従業員の能力向上・スキルアップによる売上・生産性の向上」(36.9%)
「IT活用等による業務効率化・生産性向上や従業員削減等による経営合理化」(18.5%)
となっている



(参考)調査の実施内容

(1)調査対象 協定締結団体会員企業を中心とした県内企業

(2)調査期間 令和6年7月8日～8月20日

(3)回答企業数 1,008社

(4)調査方法 協定締結団体等を通じた依頼等

(5)回答内訳

○規模別

対象	回答数	回答構成比
中小企業	353	35.0%
小規模事業者	591	58.6%
その他	64	6.4%

○業種別

業種	回答数	回答構成比
製造業	143	14.2%
建設業	140	13.9%
運送業	98	9.7%
卸売業	62	6.2%
小売業	137	13.6%
サービス業	356	35.3%
その他	72	7.1%

※法調査における構成比を表すグラフの内訳は、小数点第一位まで表示してあります。そのため、端数処理の関係で、内訳の和が100%にならない場合があります。