

特集

原材料費・仕入価格上昇分の価格転嫁の実施状況に関する調査

(第 205 回地元企業動向調査付帯調査)

【有効回答数：個人事業を含む県内 276 先
(有効回答率：33.2%)】

原材料費や仕入価格、人件費など企業活動に係る様々なコストが上昇する中、各企業にとっては、コスト上昇分を適切に販売価格に反映させることが重要な経営課題となっている。

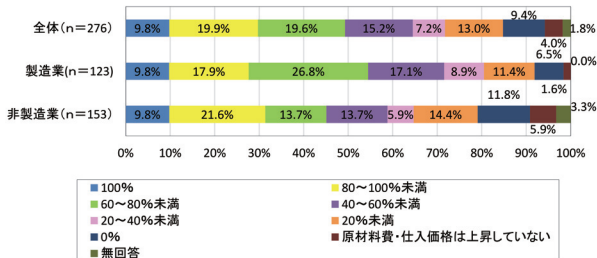
今回、当研究所では県内企業を対象に、原材料費・仕入価格のコスト上昇分をどの程度価格転嫁できているかを把握するため、アンケートを実施した。

1. コスト上昇分の価格転嫁が実現できた割合

■「100%」と回答した企業は 9.8%

事業に関わる原材料費や仕入価格のコスト上昇分について、2024 年 9 月末時点と比べて、価格転嫁が実現できた割合について尋ねたところ、「100%（全て転嫁）」と回答した企業の割合は、製造業、非製造業ともに 9.8%で全体の約 1 割となった。一方、「0%（全く転嫁できていない）」と回答した企業は、全体で 9.4%（製造業 6.5%、非製造業 11.8%）となった。また、「80～100%未満」、「60～80%未満」がともに全体で約 2 割となるなど、価格転嫁の状況にはばらつきがみられる（図表 1）。

図表 1：コスト上昇分の価格転嫁が実現できた割合



2. 価格転嫁ができた理由

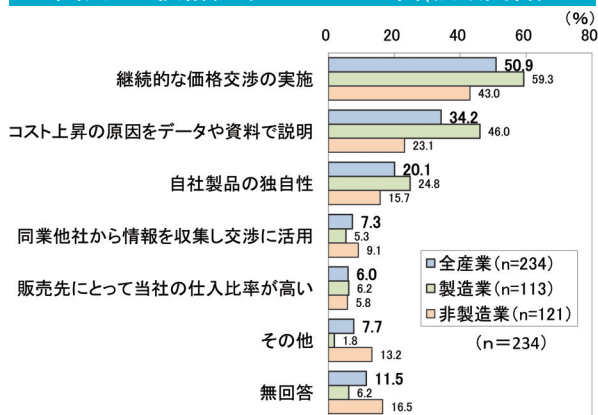
■「継続的な価格交渉の実施」と回答した企業が 50.9%で最多

価格転嫁ができた理由を尋ねたところ、「継続

的な価格交渉の実施」(50.9%) が最も多く、次いで「コスト上昇の原因をデータや資料で説明」(34.2%) と続く（図表 2）。

価格転嫁を一気に進めることは困難で多くのケースで継続的な価格交渉が必要となるが、製造業は主にコスト上昇の原因説明や自社製品の独自性(強み)を根拠に、非製造業はそれらが不足する部分を他社情報等で補完し交渉している状況がうかがえる。

図表 2：価格転嫁ができた理由(複数回答)



(注)「1. コスト上昇分の価格転嫁が実現できた割合」で、「100%（全て価格転嫁）」～「20%未満」と回答した 234 社が対象

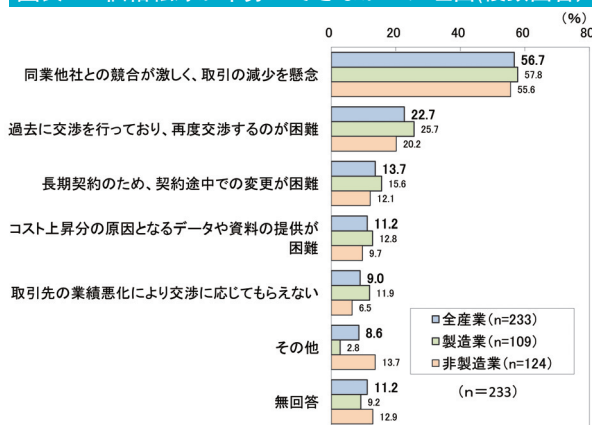
3. 価格転嫁が十分にできなかった理由

■「同業他社との競合が激しく、取引の減少を懸念」と回答した企業が 56.7%で最多

価格転嫁が十分にできなかった理由について尋ねたところ、「同業他社との競合が激しく、取引の減少を懸念」(56.7%) が最も多く、次いで「過去に交渉を行っており、再度交渉するのが困難」(22.7%)、「長期契約のため、契約途中での変更が困難」(13.7%) と続く（図表 3）。

製造業・非製造業ともに最も多いのが「同業他社との競合が激しく、取引の減少を懸念」で、取引の減少を危惧し、積極的な交渉に取り組めない企業が多いことが示された。

図表 3：価格転嫁が十分にできなかった理由(複数回答)



(注)「1. コスト上昇分の価格転嫁が実現できた割合」で、「80%～100%未満」～「0%（全く価格転嫁できていない）」と回答した 233 社が対象

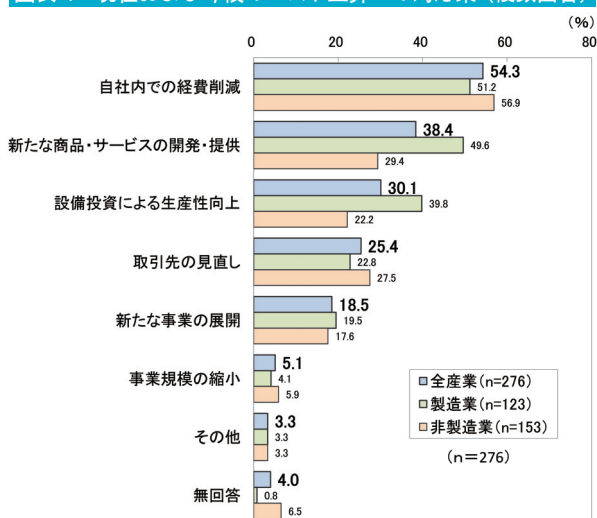
4. 現在および今後のコスト上昇への対応策

■「自社内での経費削減」と回答した企業は 54.3%で最多

価格転嫁以外での現在および今後のコスト上昇への対応策について尋ねたところ、「自社内での経費削減」(54.3%)が最も多く、次いで「新たな商品・サービスの開発・提供」(38.4%)、「設備投資による生産性の向上」(30.1%)と続く(図表 4)。

コスト上昇への対応策について、取引先に対し

図表 4：現在および今後のコスト上昇への対応策(複数回答)



値上げ要請を行うだけでなく、自社内での経費削減や設備投資による生産性の向上、新たな事業の展開等に取り組む企業が多いことがうかがえる。

5. 総括

デフレ経済から脱却し、コスト上昇分を適切に価格に反映させることで、賃金上昇につなげようという機運が高まりつつあるものの、アンケートの結果からは、コスト上昇分を 100%価格転嫁できた企業は約 1 割にとどまっている。価格転嫁が十分にできなかった理由について、「同業他社との競争が激しく、取引の減少を懸念」と回答した企業が過半数に達していることから、競争力のある新商品・サービスの提供など他社との差別化を図らなければ価格競争に陥り、価格転嫁が進まない状況となることがうかがえる。

今回のアンケート結果からは、価格転嫁を進めるには、「値上げをする根拠となる具体的な数字やデータを明らかにし、自社製品の強みなどを丁寧に説明することで取引先の理解を得ること」や「独自性のある商品開発等の取り組み」が効果的であることが示された。一方で、「原材料費以外にも様々なコストの上昇が続いているが、何度も交渉を要請することは困難」といった声も一部にあり、企業努力だけでは価格転嫁の進展に限界がある状況が読み取れる。

価格転嫁をめぐるのは、2026 年 1 月に「中小受託取引適正化法」が施行され、発注者が受注者と協議を行わず一方的に価格を決めることが禁止されることになる。行政機関には、大企業など発注者側が優位に立つ取引慣行の改善を促す行政指導を強化するなど、企業の円滑な価格転嫁を支援する施策が求められる。官民が一体となって企業の収益力向上による持続的な賃上げの実現を目指す取り組みが期待される。(井上主税)