

令和6年度
価格交渉・価格転嫁の
実施状況に関する
アンケート調査 結果

令和7年3月26日

福島県、福島県商工会議所連合会、
福島県商工会連合会、福島県中小企業団体中央会

- 目次・・ 1
- 調査の概要・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 2
- アンケート調査票・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 3
- 調査の結果(概要)・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 4
- 1. 物価・燃料価格高騰等による事業活動への影響・・・・・・・・ 5
- 2. 価格交渉の実施状況(全体・従業員数別)・・・・・・・・ 6
- 3-1. 価格転嫁の状況(全体・従業員数別)・・・・・・・・ 7
- 3-2. 価格転嫁の状況(全国調査結果との比較)・・・・・・・・ 8
- 3-3. 価格転嫁の状況(主たる業種別)・・・・・・・・ 9
- 3-4. 価格転嫁の状況(成功要因)・・・・・・・・ 10
- 4. 価格交渉・価格転嫁の課題(自由意見より抜粋)・・・・・・・・ 11
- 5. 価格転嫁の申し入れ状況(全体・主たる業種別)・・・・・・・・ 12
- (参考)価格交渉・価格転嫁の状況(業種別)・・・・・・・・ 13 ~

1. 調査目的

福島県内の企業における業種ごとの直近1年間の価格交渉・価格転嫁の実態等を把握するとともに、価格交渉や価格転嫁の成功事例や課題を収集するため。

2. 実施体制

福島県、福島県商工会議所連合会（県内各商工会議所）、
福島県商工会連合会（県内各商工会）、福島県中小企業団体中央会

3. 調査対象 県内商工団体会員企業等

4. 実施期間 令和6年12月5日～令和7年2月17日（紙調査票とオンラインの併用）

5. 回答企業 690社

【地域別回答数】							
県北	県中	県南	会津	南会津	相双	いわき	合計
201	106	82	81	3	134	83	690
29.1%	15.4%	11.9%	11.7%	0.4%	19.4%	12.0%	100.0%

【従業員数】			
1～5人	6人以上	未回答	合計
364	325	1	690
52.8%	47.2%	0.1%	100.0%

【主たる業種】									
① 飲食業	② 宿泊業	③ サービス業	④ 小売業	⑤ 卸売業	⑥ 製造業	⑦ 建設業	⑧ 運輸業	⑨ その他	合計
54	15	108	108	31	148	137	23	66	690
7.8%	2.2%	15.7%	15.7%	4.5%	21.4%	19.9%	3.3%	9.6%	100.0%

【主な取引先】			
個人	企業	自治体	合計
303	341	46	690
43.9%	49.4%	6.7%	100.0%

【パートナーシップ構築宣言について】		
知っている	知らない	合計
225	465	690
32.6%	67.4%	100.0%

【福島県】令和6年度 価格交渉・価格転嫁の実施状況に関するアンケート調査

アンケートの回答期限：令和7年1月24日（金曜日）
 アンケートの提出先：**（適宜入力してください）**



令和6年度 価格交渉・価格転嫁の実施状況に関するアンケート調査 御協力をお願い

令和6年12月
 福島県商工総務課

県内企業の皆様の物価・燃料価格高騰の影響や価格転嫁の実態、価格交渉の成功事例や課題等をお伺いするため、昨年度に引き続きアンケート調査を実施しますので、御協力をお願いします。

御多忙と存じますが、オンライン又は調査票により御回答くださるようお願いいたします。

なお、調査結果は、令和7年3月下旬に福島県ホームページにて公表する予定です。

<オンラインで回答する場合は以下より入力をお願いします>

■ パソコンの場合は、以下のURLから

<https://x.gd/k1VIs>

■ スマートフォンの場合は、以下の二次元バーコードから



【本アンケートについての問合せ先】

福島県商工労働部商工総務課 主査 坂本
 ・電話：024-521-7270
 ・E-mail：sakamoto_hisashi_02@pref.fukushima.lg.jp

<調査票で回答する場合は、以下に記入の上、提出をお願いします>

価格交渉・価格転嫁の実施状況に関するアンケート調査

記入日：令和 年 月 日

記入者名： _____

【基本情報】※ 記載いただいた企業名は公表するものではありません。

1. 企業名： _____	2. 従業員数： _____人
3. 法人格の有無：（1つ選択の上、○をつけてください）	
① あり（法人） ② なし（個人事業主）	
4. 企業が所在する市町村名： _____（複数ある場合は県内で最も大きい事業所がある市町村）	
5. 主たる業種：（1つ選択の上、○をつけてください）	
① 飲食業 ② 宿泊業 ③ サービス業 ④ 小売業 ⑤ 卸売業	
⑥ 製造業 ⑦ 建設業 ⑧ 運輸業 ⑨ その他（ _____ ）	
6. 取引先：（1つ選択の上、○をつけてください）	
① 取引先は個人（一般消費者）が多い ② 取引先は企業が多い ③ 取引先は自治体が多い	
7. 「パートナーシップ構築宣言※」制度を知っていますか。（1つ選択の上、○をつけてください）	
① 知っている ② 知らない ※ 「パートナーシップ構築宣言」とは、事業者が発注者の立場から「取引先との共存共栄の取組」や「取引条件のしわ寄せ」防止を宣言する取組です。	

（物価・燃料価格の高騰の影響について）（1つ選択の上、○をつけてください）

問1. 直近1年間における物価・燃料価格高騰による貴社の事業活動への影響を御回答ください。

① 事業活動に影響が出た ② 事業活動に影響は出ていない ③ わからない

問1-2. 「①影響が出た」と回答した場合は、どのような影響が出たのか記載してください

（例）燃料代が上昇した。電気代が上昇した。資材単価が上昇した。労務費が上昇した など

・取引先が個人（一般消費者）のみの場合は、ここでアンケート終了となります。
 ・企業間取引を行っている場合は、次のページにお進みください。

【福島県】令和6年度 価格交渉・価格転嫁の実施状況に関するアンケート調査

（企業間取引における価格交渉について）（1つ選択の上、○をつけてください）

問2. 直近1年間における貴社と発注側企業との価格交渉の協議について、御回答ください。

※ 受注側企業のお立場で回答ください。複数企業と価格交渉の協議を行っている場合は、最も大きい取引先について御回答ください。

- ① コスト上昇分を取引価格に反映するために発注側企業に協議を申し入れ、話し合いに応じてもらった。
- ② コスト上昇分を取引価格に反映させるために発注側企業から協議の申し入れがあった。
- ③ コストが上昇していないため、協議を申し入れなかった。
- ④ コストは上昇しているが自社で吸収可能と判断し、協議を申し入れなかった。
- ⑤ 発注量の減少や取引中止を恐れ、協議を申し入れなかった。
- ⑥ 発注企業に協議を申し入れたが、応じてもらえなかった。
- ⑦ 取引価格を減額するために、発注側企業から協議の申し入れがあった。
- ⑧ 協議の余地なく一方的に発注側企業から取引価格を減額された。

（企業間取引における価格転嫁について）

問3. 直近1年間の全般的なコスト上昇分のうち、どれくらい価格に転嫁できたと考えますか。

（1つ選択の上、○をつけてください）

- ・100%（全て転嫁できている） ・90% ・80% ・70% ・60% ・50% ・40% ・30%
 ・20% ・10% ・0%（全く転嫁できていない） ・コストが上昇していないため転嫁していない

問3-2. 問3で、100%~10%を選択した場合は、価格転嫁に成功した要因があれば御回答ください。（1つ以上選択の上、○をつけてください（複数回答可））

- ① 原価やエビデンスを示して価格交渉を行った。
- ② 価格転嫁に対し、取引先の許容度が高まった。
- ③ 競合他社も価格転嫁を実施した。
- ④ 商品やサービスの付加価値を高めた。
- ⑤ その他（価格転嫁に成功した要因を以下の欄に自由に記載してください）

（価格交渉の申し入れ状況について）（1つ選択の上、○をつけてください）

問4. 直近1年間で、価格交渉の申し入れがありましたか。

※ 発注側企業のお立場で回答ください。

- ① 申し入れはなかった
- ② 申し入れがあり価格交渉に応じた
- ③ 申し入れがあったが、価格交渉に応じなかった

「③ 申し入れがあったが価格交渉に応じなかった」を選択した場合はその理由を記載してください。

（自由記載）

問5. 価格転嫁するにあたって困ったことなど自由に記載してください

（例）発注者側と昔から商慣習があり価格転嫁しにくい。相談窓口が分からない。など

ご協力ありがとうございました。この調査に係る個人情報については、本調査以外の目的には使用いたしません。

1. 物価・燃料価格高騰等による事業活動への影響

- ほとんどの事業者が影響を受けている。(全体:81.7%、運輸業:95.7%、飲食業:94.4%、宿泊業:93.3%)
- 主な影響は、原材料・資材価格の上昇(358件)、燃料代の上昇(313件)、電気代の上昇(224件)、労務費の上昇(138件)

2. 価格交渉の実施状況

- 価格交渉の協議を実施した又は協議の申し入れがあった事業者は全体の約65%。
- 取引中止等を恐れて協議を申し入れなかった又は協議に応じてもらえなかった割合は全体の約15%。
- 従業員数で比較すると、従業員数が少ない小規模な事業者について、価格交渉の協議ができていない傾向。

3. 価格転嫁の状況

- 転嫁率は46.6%であり、直近の国の調査結果結果(R6.11公表)と比較して3.1ポイント小さい。
- 7割以上転嫁できた事業者は全体の約35%、全く転嫁できていない事業者も13%存在。
- 従業員数で比較すると、従業員数が少ない小規模な事業者について、転嫁率が小さい傾向。
- 昨年度の調査結果と比較すると、7割以上転嫁した事業者の割合は16.8ポイント増加、0割は5.9ポイント減少。
- 業種別では「卸売業」「小売業」「製造業」では転嫁率が大きく、「飲食・宿泊業」、「サービス業」などでは、転嫁率が小さい傾向。

【価格転嫁の成功要因】

- ①価格転嫁に対して取引先の許容度が高まった、②原価やエビデンスを示して価格交渉を実施した、
- ③競合他社も価格転嫁を実施した、④商品やサービスの付加価値を高めた 等
- ※ 昨年度の調査結果と比較して、「取引先の許容度の高まり」が価格転嫁に繋がったケースが多い。

【価格転嫁における課題】

- ①価格転嫁が物価上昇に追いつかない、②コスト上昇分の全てを転嫁できない、③労務費の転嫁が難しい、等
- ※ 昨年度の調査と比較して、「価格転嫁が物価上昇に追いつかない」「労務費の転嫁が難しい」という意見が多い。

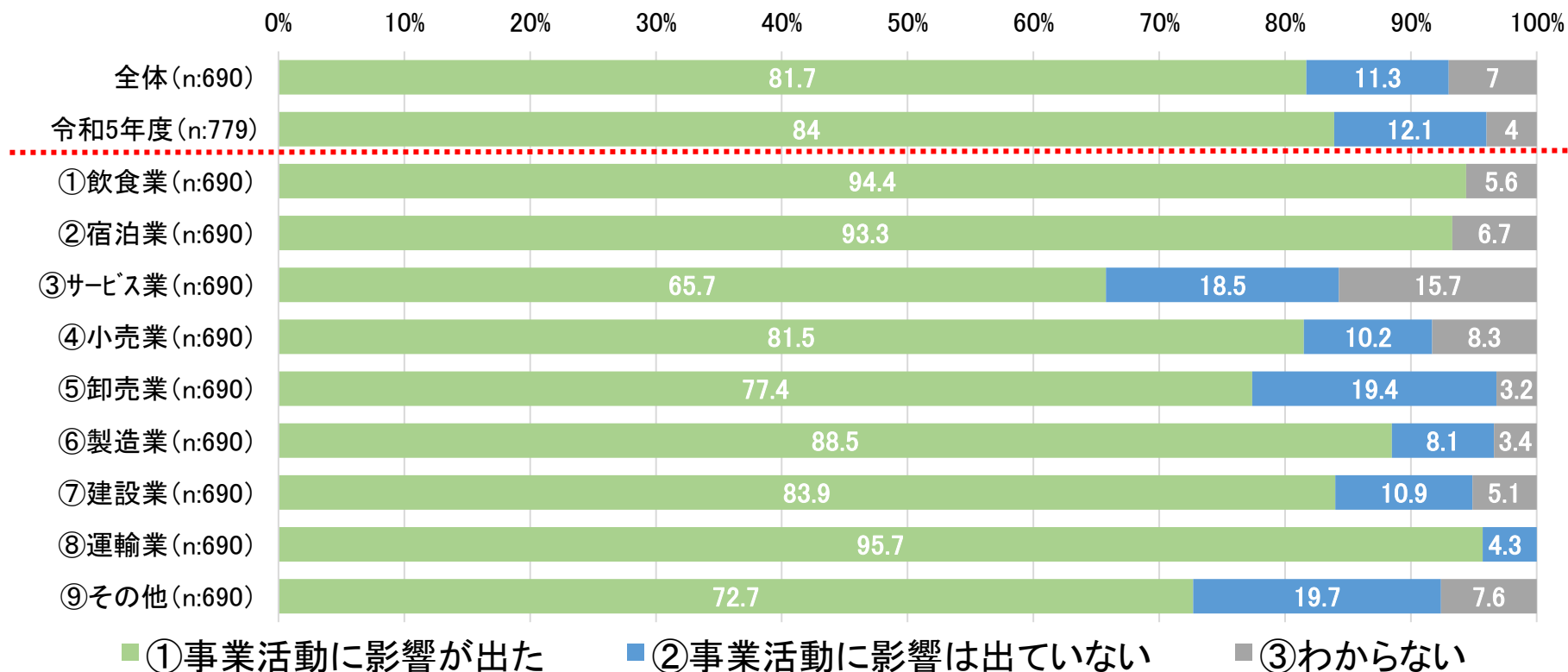
4. 「パートナーシップ構築宣言」の認知度

- 「パートナーシップ構築宣言」を知っている事業者は、全体の32.6%。
- 認知度が高い業種は、「建設業」「製造業」「卸売業」など。低い業種は「飲食業」、「小売業」、「運輸業」など。

1. 物価・燃料価格高騰による事業活動への影響

問1. 物価・燃料価格高騰により事業活動に影響が生じたか御回答ください。

- 運輸業(95.7%)、飲食業(94.4%)、宿泊業(93.3%)を始め、**81.7%**の事業者が、「**①事業活動に影響が出た**」と回答。
- 主な影響(自由意見540件より)
「原材料・資材価格の上昇(358件)」、「燃料代の上昇(313件)」、「電気代の上昇(224件)」、「労務費の上昇(138件)」、「運送費の上昇(42件)」、「諸経費の上昇(22件)」

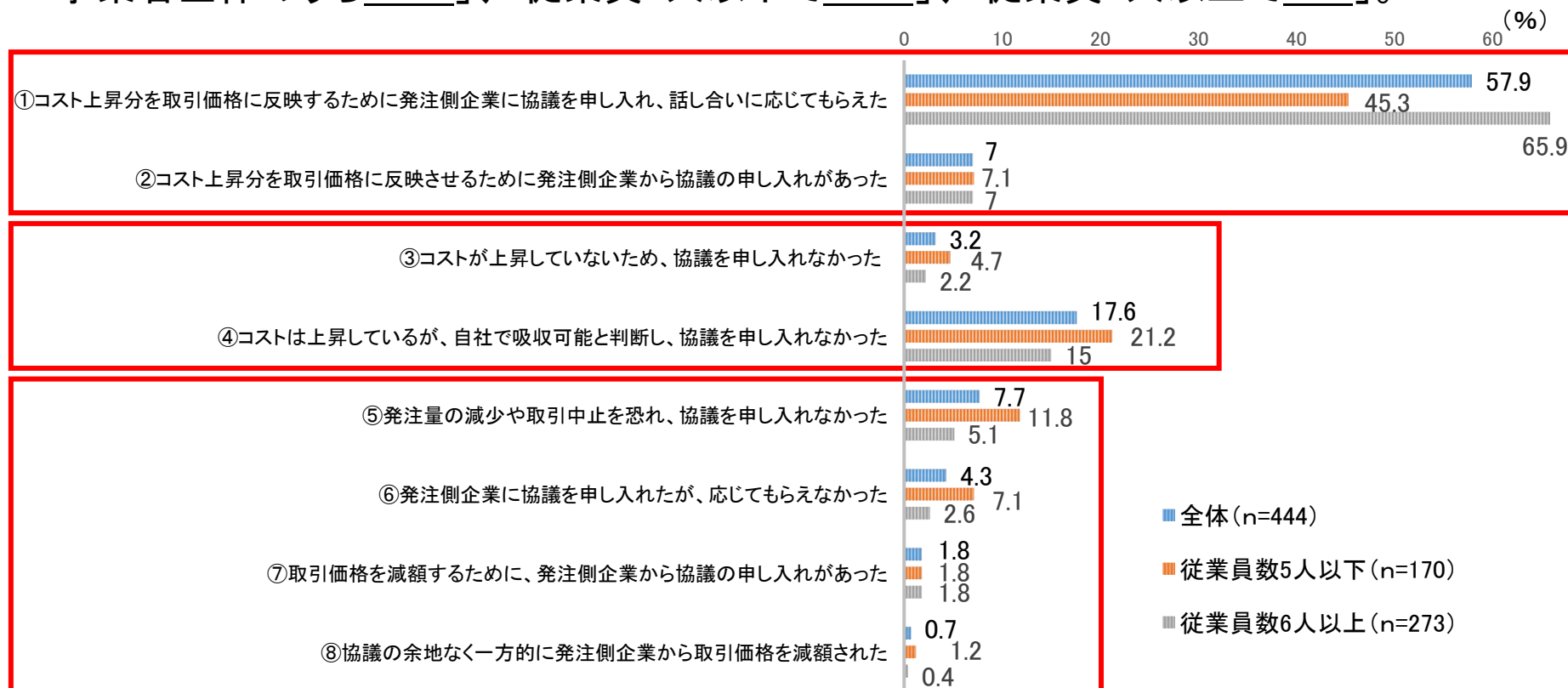


※「その他」の主な業種は、不動産業(14)、医療・福祉(7)、金融業(4)、ガス業(3)、情報通信業(3)、広告業(3)、自動車整備業(3) 等

2. 価格交渉の実施状況(全体・従業員数別)

問2.直近1年間における貴社と発注側企業との価格交渉の協議について、御解答ください。

- 協議を実施した又は申し入れがあった割合は、「事業者全体のうち64.9%」、「従業員5人以下で52.4%」、「従業員6人以上で72.9%」。
- 協議の必要なしと判断して協議を申し入れなかった割合は、「事業者全体のうち20.8%」、「従業員5人以下で25.9%」、「従業員6人以上で17.2%」。
- 取引中止等を恐れて協議を申し入れなかった又は協議に応じてもらえなかった割合は、「事業者全体のうち14.5%」、「従業員5人以下で21.9%」、「従業員6人以上で9.9%」。

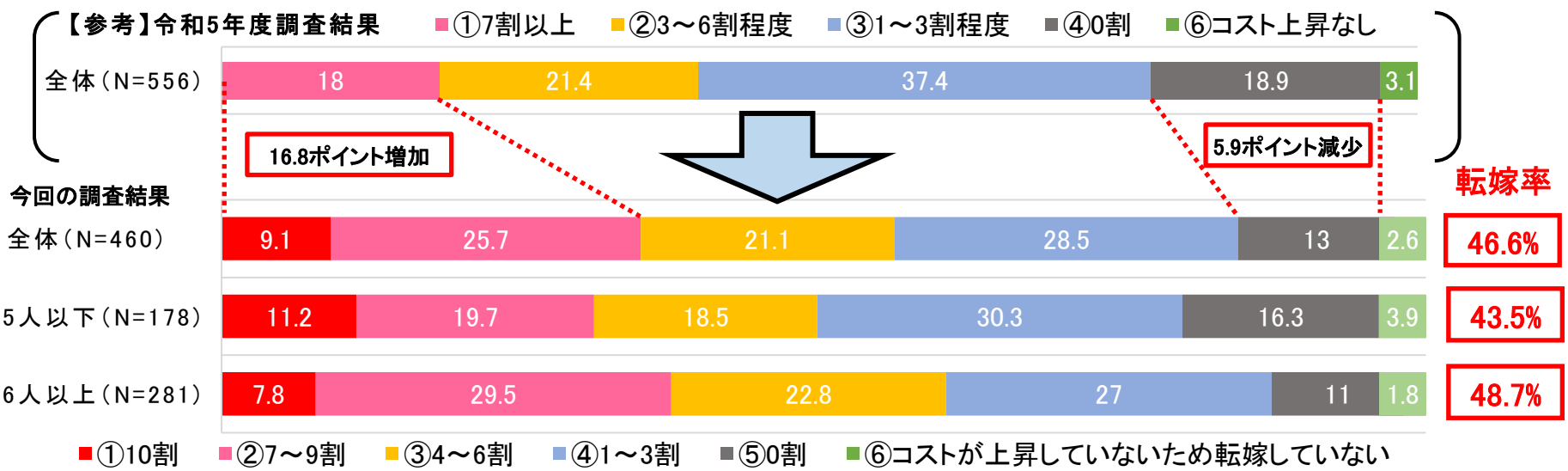


3-1. 価格転嫁の状況(全体・従業員数別)

問3. 直近6ヶ月間の全般的なコスト上昇分のうち、どれくらい価格に転嫁できたと考えますか。

- **全体の転嫁率は46.6%**であり、
転嫁できた割合が「7割以上」が34.8%、「1～6割」が49.6%、「0割」が13%。
- 「従業員数5人以下」は転嫁率43.5%、
転嫁できた割合が「7割以上」が30.9%、「1～6割」が48.8%、「0割」が16.3%。
- 「従業員数6人以上」は転嫁率が48.7%、
転嫁できた割合が「7割以上」が37.3%、「1～6割」が49.8%、「0割」が11%。
- 昨年度の調査結果(令和6年3月公表)と比較すると、
転嫁できた割合が「7割以上」は16.8ポイント増加、
「0割」は、5.9ポイント減少

【転嫁率】
転嫁率は各選択肢の値に各回答者数を乗じ加算したものを全回答者数で除したもの(ただし、「コストが上昇していないため転嫁していない」は除く)

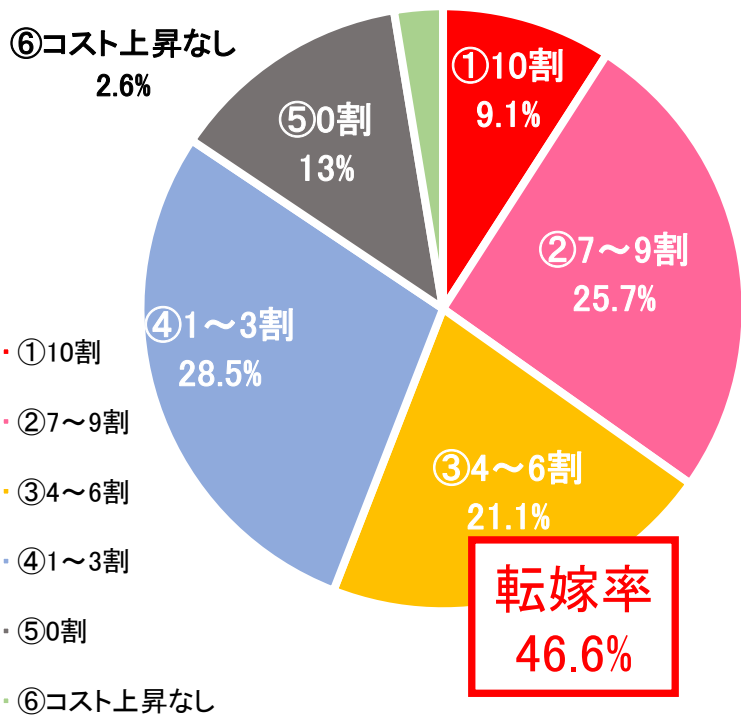


3-2 . 価格転嫁の状況(全国調査結果)との比較

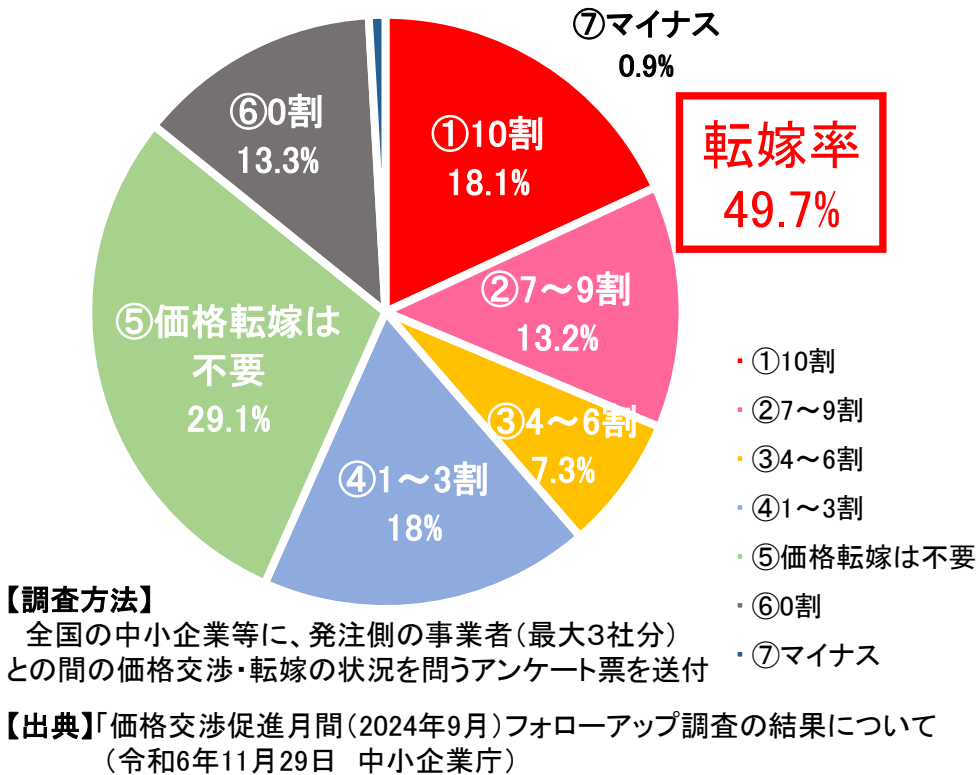
- 福島県における7割以上転嫁できた事業者の割合(34.8%)は、全国調査結果(31.3%)と比較して3.5ポイント大きい。
- 0割(全く転嫁できていない)の事業者の割合(13%)は、全国調査結果(13.3%)と比較して0.3ポイント小さい。
- 一方で、転嫁率(46.6%)は全国調査(49.7%)の結果と比較して3.1ポイント小さい。

【転嫁率】
 転嫁率は各選択肢の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、「コストが上昇していないため転嫁していない」は除く)

福島県調査(R7.3公表)(n=460)



全国調査(R.6.11公表)(n=54,430)

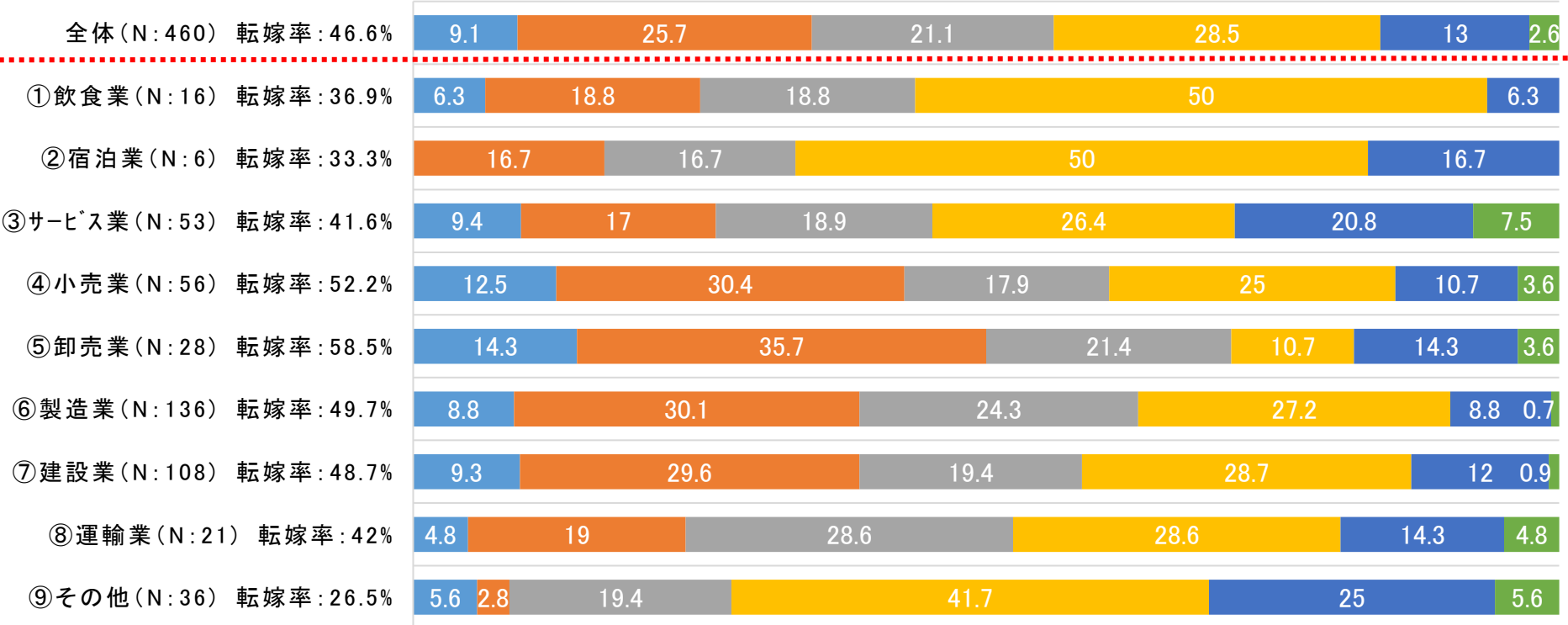


3-3. 価格転嫁の状況(全体・主たる業種別)

主たる業種(飲食業・宿泊業・サービス業・小売業・卸売業・製造業・建設業・運輸業・その他)別に集計

- 業種別に比較すると、転嫁率の大きい業種は、「卸売業(58.5%)」、「小売業(52.2%)」、「製造業(49.7%)」、「建設業(48.7%)」。
- 転嫁率が小さい業種は「宿泊業(33.3%)」、「飲食業(36.9%)」、「サービス業(41.6%)」、「その他(26.5%)」の業種。

①10割 ②7~9割 ③4~6割 ④1~3割 ⑤0割 ⑥コストが上昇していないため転嫁していない

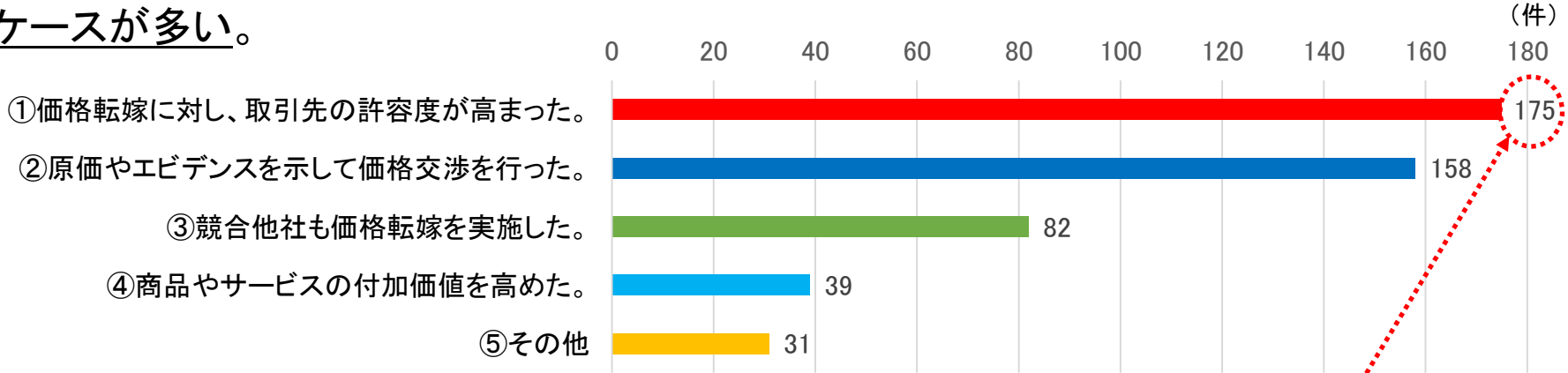


※「その他」の主な業種は、不動産業(14)、医療・福祉(7)、金融業(4)、ガス業(3)、情報通信業(3)、広告業(3)、自動車整備業(3) 等

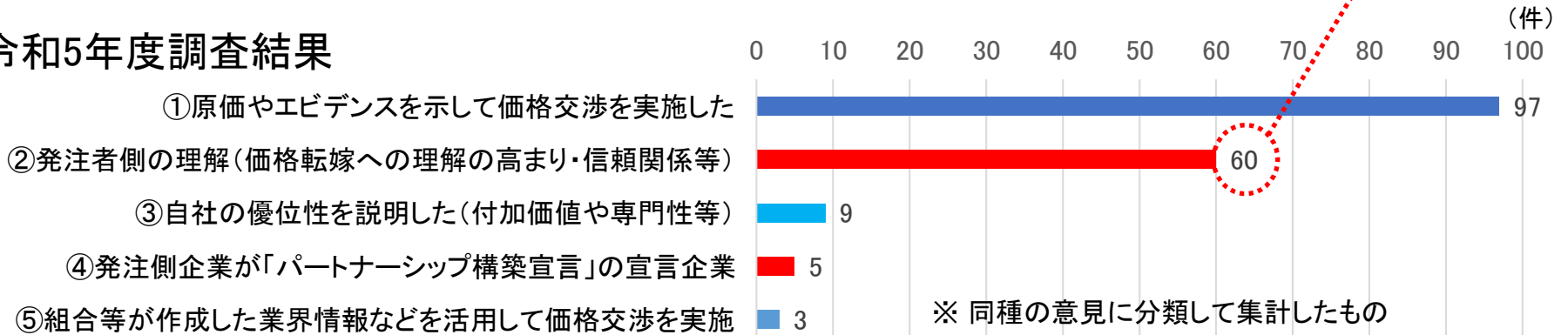
3-4. 価格転嫁の状況(成功要因)

問3-2. 価格転嫁に成功した要因があれば御解答ください。(選択制)

- 価格転嫁に成功した要因について、
「①価格転嫁に対する発注側企業の許容度が高まった」、
「②原価やエビデンスを示して価格交渉を実施した」と回答した事業者が多い。
- 令和5年度調査結果と比較すると、「取引先の許容度の高まり」が価格転嫁に繋がったケースが多い。



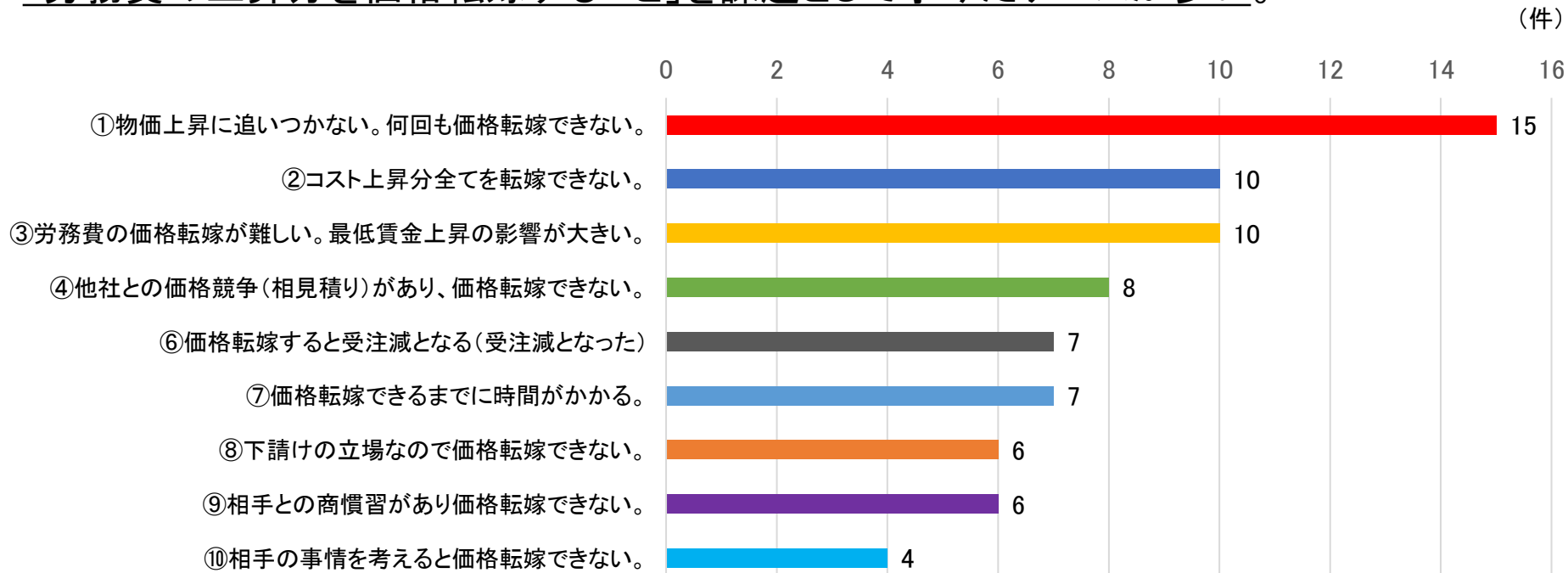
令和5年度調査結果



※ 同種の意見に分類して集計したもの

4. 価格交渉・価格転嫁の課題（自由意見より抜粋）

- 「①物価上昇に追いつかない。何回も価格転嫁できない」、
「②コスト上昇分を全て価格転嫁できない」、「③労務費の価格転嫁が難しい」という意見が多かった。
- 「④他社との価格競争」や「⑧下請けの立場」を理由に価格転嫁できないという意見や、
「⑥価格転嫁をすると受注減となる」という意見も挙げられた
- 昨年度の調査時と比較すると、「価格転嫁が物価上昇に追いつかないこと」や「労務費の上昇分を価格転嫁すること」を課題として挙げたケースが多い。



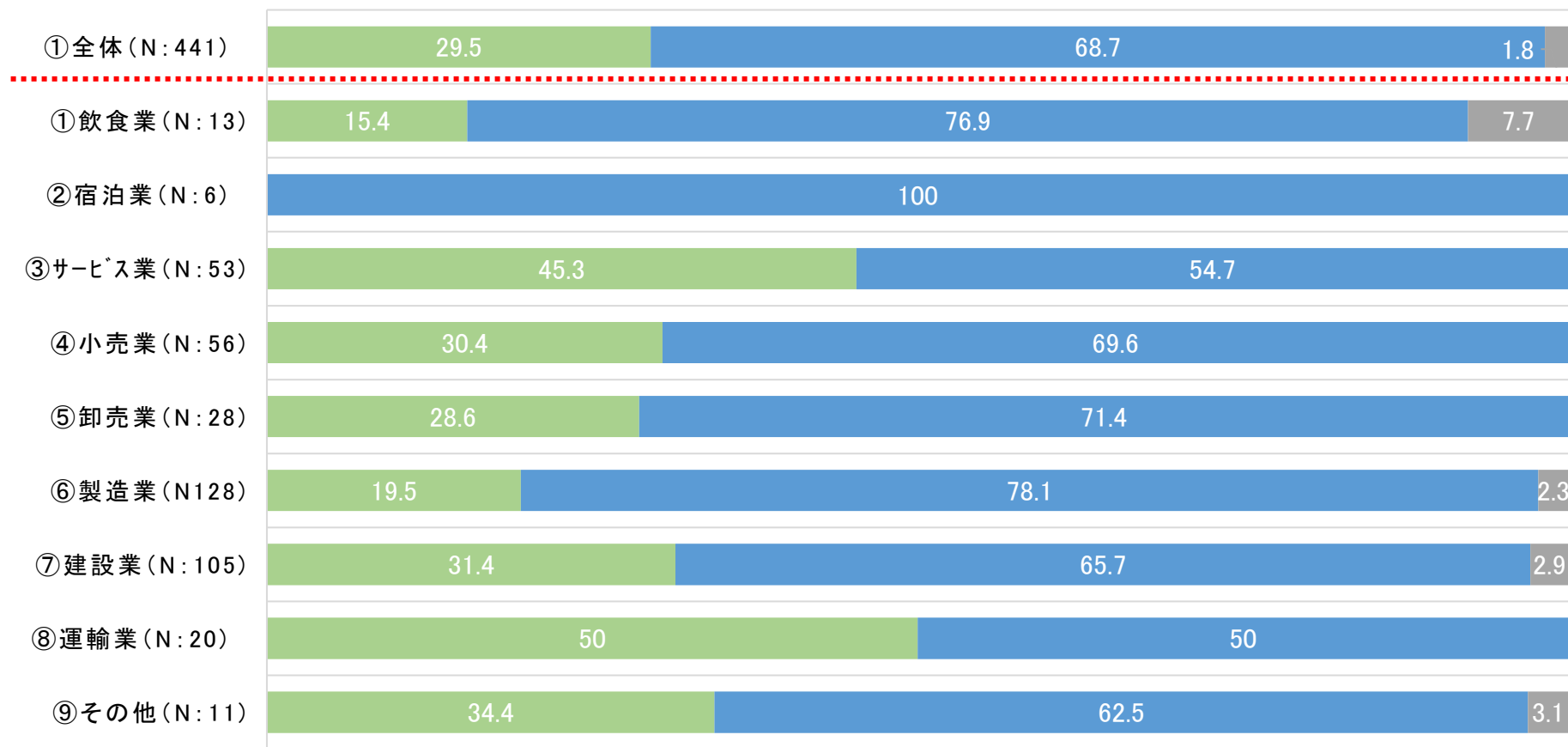
※ 自由記載を同種の意見に分類して集計したもの

5. 価格転嫁の申し入れ状況(全体・主たる業種別)

問4.直近1年間で、価格交渉の申し入れがありましたか。※発注側企業の立場で御解答ください。

- 全体で29.5%の事業者が「①価格転嫁の申し入れはなかった」、68.7%の事業者が「②価格交渉の申し入れがあり価格交渉に応じた」と回答。

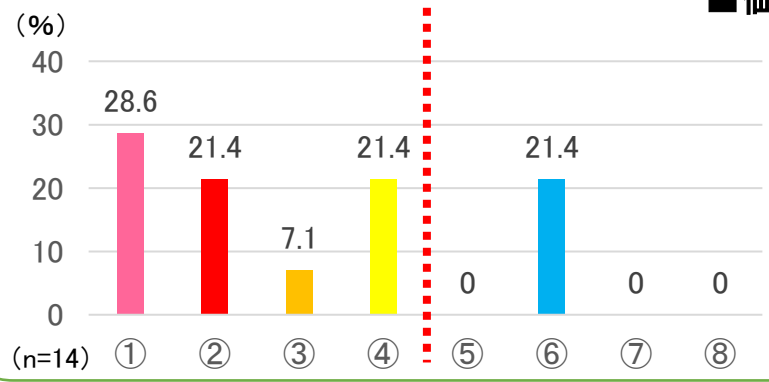
■ ①申し入れはなかった ■ ②申し入れがあり価格交渉に応じた ■ ③申し入れがあったが、価格交渉に応じなかった



※「その他」の主な業種は、不動産業(14)、医療・福祉(7)、金融業(4)、ガス業(3)、情報通信業(3)、広告業(3)、自動車整備業(3) 等

- ・ 前回調査時と比較し、**7割以上**転嫁できた事業者の割合は、**25ポイント増加** (0%→25%)
- ・ **0割** (全く転嫁できていない) 事業者の割合は、**増減なし** (6%→6%)

■ 価格交渉の状況

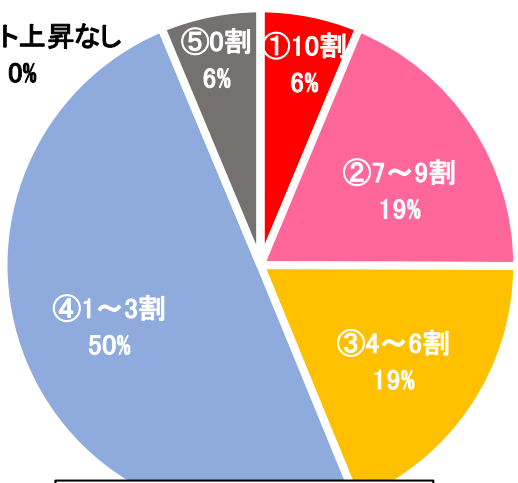


- ①発注側企業に協議を申し入れ、話し合いに応じてもらった。
- ②発注側から協議の申し入れがあった。
- ③コストが上昇していないため、協議を申し入れなかった。
- ④コストは上昇しているが、自社で吸収可能と判断し、協議を申し入れなかった。
- ⑤受注減や取引中止を恐れ、協議を申し入れなかった。
- ⑥協議を申し入れたが、応じてもらえなかった。
- ⑦取引価格を減額するために、発注側企業から協議の申し入れがあった。
- ⑧協議の余地なく、一方的に発注側企業から取引価格を減額された。

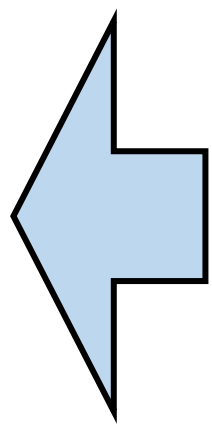
■ 価格転嫁の状況

転嫁率
36.9%

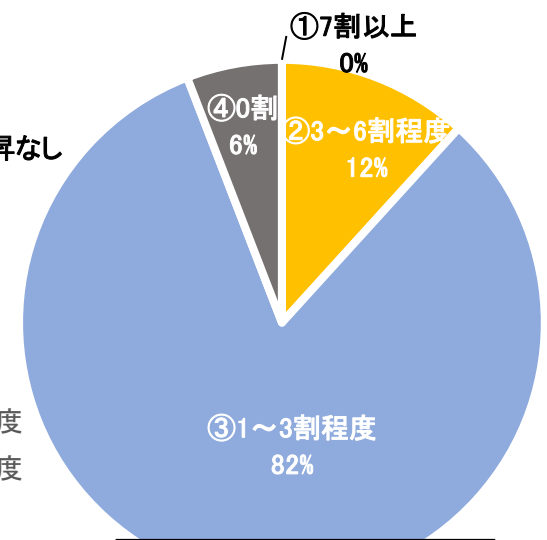
- ・ ①10割
- ・ ②7~9割
- ・ ③4~6割
- ・ ④1~3割
- ・ ⑤0割
- ・ ⑥コスト上昇なし



今回 (R7.3公表) (n=16)



- ・ ①7割以上
- ・ ②3~6割程度
- ・ ③1~3割程度
- ・ ④0割
- ・ ⑤コスト上昇なし

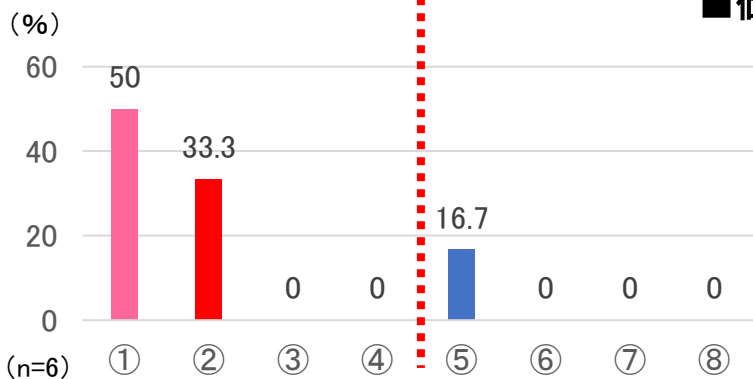


前回 (R6.3公表) (n=17)

(参考) 価格交渉・価格転嫁の状況 (②宿泊業)

- 前回調査時と比較し、**7割以上**転嫁できた事業者の割合は、**16ポイント増加**(0%→16%)
- **0割**(全く転嫁できていない)事業者の割合は、**4ポイント増加**(13%→17%)

■ 価格交渉の状況

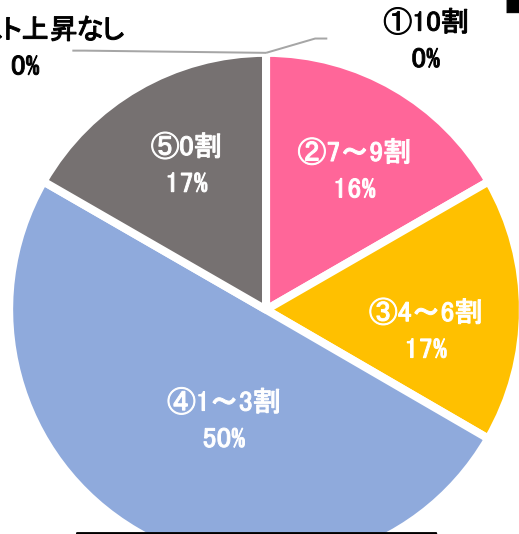


- ①発注側企業に協議を申し入れ、話し合いに応じてもらった。
- ②発注側から協議の申し入れがあった。
- ③コストが上昇していないため、協議を申し入れなかった。
- ④コストは上昇しているが、自社で吸収可能と判断し、協議を申し入れなかった。
- ⑤受注減や取引中止を恐れ、協議を申し入れなかった。
- ⑥協議を申し入れたが、応じてもらえなかった。
- ⑦取引価格を減額するために、発注側企業から協議の申し入れがあった。
- ⑧協議の余地なく、一方的に発注側企業から取引価格を減額された。

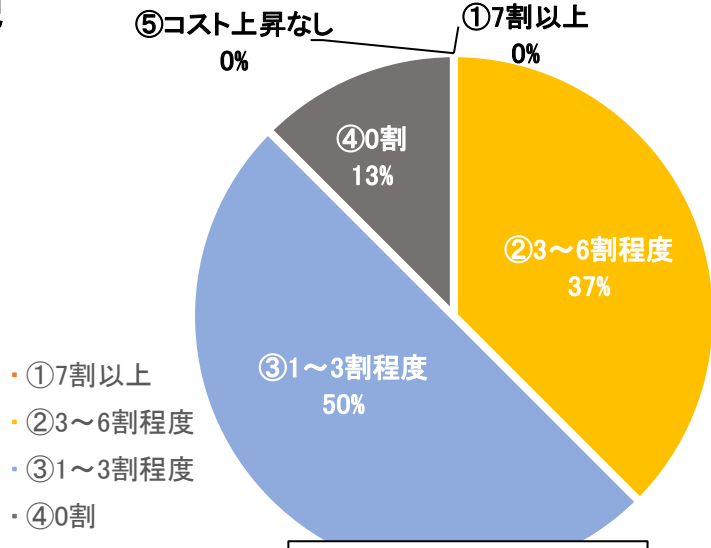
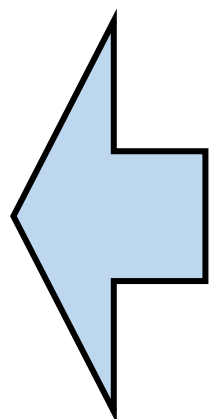
■ 価格転嫁の状況

転嫁率
33.3%

- ・ ①10割
- ・ ②7~9割
- ・ ③4~6割
- ・ ④1~3割
- ・ ⑤0割
- ・ ⑥コスト上昇なし



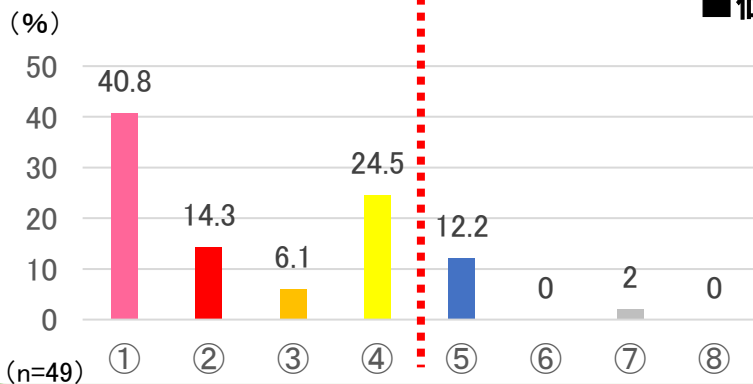
今回 (R7.3公表) (n=6)



前回 (R6.3公表) (n=8)

- 前回調査時と比較し、**7割以上**転嫁できた事業者の割合は、**18ポイント増加**(8%→26%)
- **0割**(全く転嫁できていない)事業者の割合は、**12ポイント減少**(33%→21%)

■ 価格交渉の状況

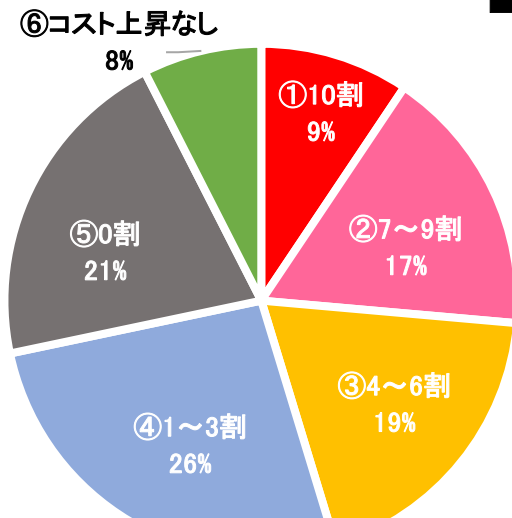


- ①発注側企業に協議を申し入れ、話し合いに応じてもらった。
- ②発注側から協議の申し入れがあった。
- ③コストが上昇していないため、協議を申し入れなかった。
- ④コストは上昇しているが、自社で吸収可能と判断し、協議を申し入れなかった。
- ⑤受注減や取引中止を恐れ、協議を申し入れなかった。
- ⑥協議を申し入れたが、応じてもらえなかった。
- ⑦取引価格を減額するために、発注側企業から協議の申し入れがあった。
- ⑧協議の余地なく、一方的に発注側企業から取引価格を減額された。

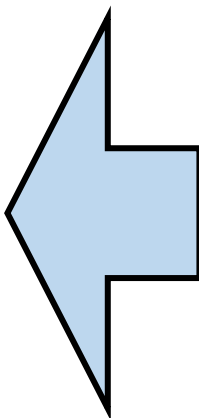
■ 価格転嫁の状況

**転嫁率
41.6%**

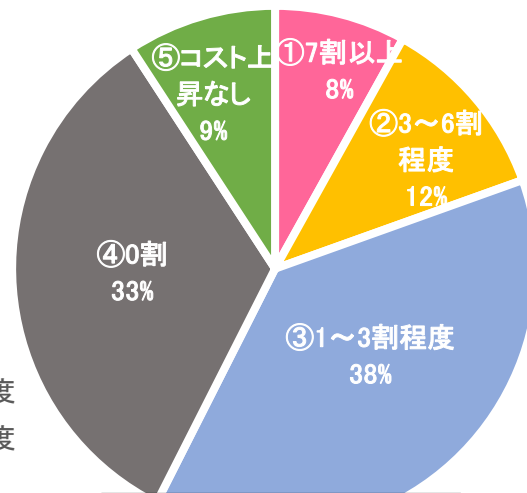
- ・ ①10割
- ・ ②7~9割
- ・ ③4~6割
- ・ ④1~3割
- ・ ⑤0割
- ・ ⑥コスト上昇なし



今回 (R7.3公表) (n=53)



- ・ ①7割以上
- ・ ②3~6割程度
- ・ ③1~3割程度
- ・ ④0割
- ・ ⑤コスト上昇なし

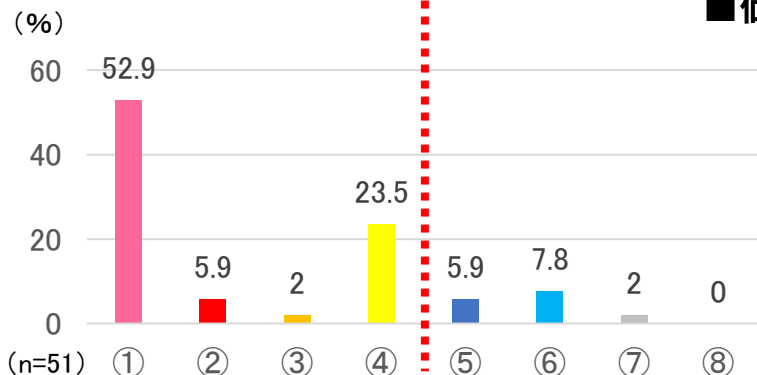


前回 (R6.3公表) (n=8)

(参考) 価格交渉・価格転嫁の状況 (④小売業)

- 前回調査時と比較し、**7割以上**転嫁できた事業者の割合は、**14ポイント増加**(28%→42%)
- **0割**(全く転嫁できていない事業者)の割合は、**2ポイント減少**(13%→11%)

■ 価格交渉の状況

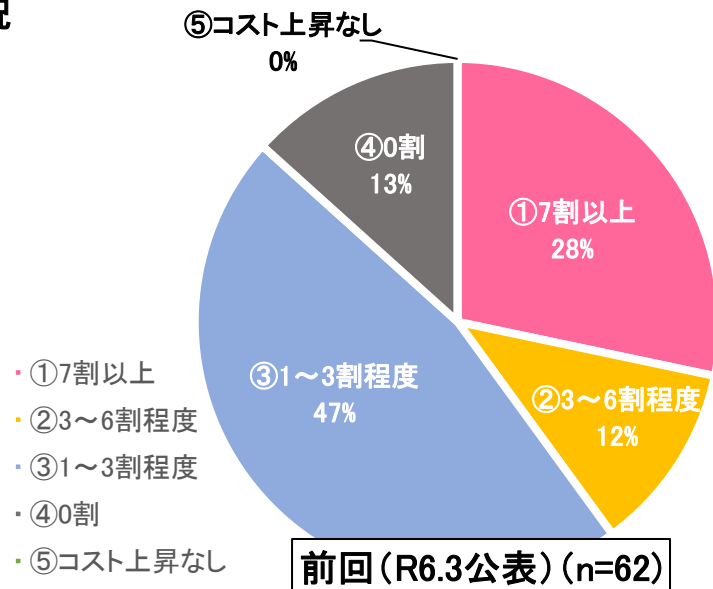
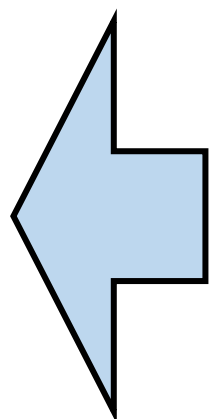
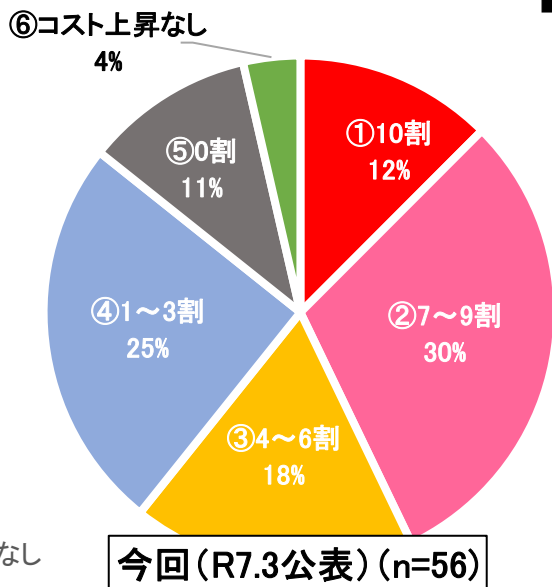


- ①発注側企業に協議を申し入れ、話し合いに応じてもらった。
- ②発注側から協議の申し入れがあった。
- ③コストが上昇していないため、協議を申し入れなかった。
- ④コストは上昇しているが、自社で吸収可能と判断し、協議を申し入れなかった。
- ⑤受注減や取引中止を恐れ、協議を申し入れなかった。
- ⑥協議を申し入れたが、応じてもらえなかった。
- ⑦取引価格を減額するために、発注側企業から協議の申し入れがあった。
- ⑧協議の余地なく、一方的に発注側企業から取引価格を減額された。

■ 価格転嫁の状況

転嫁率
52.2%

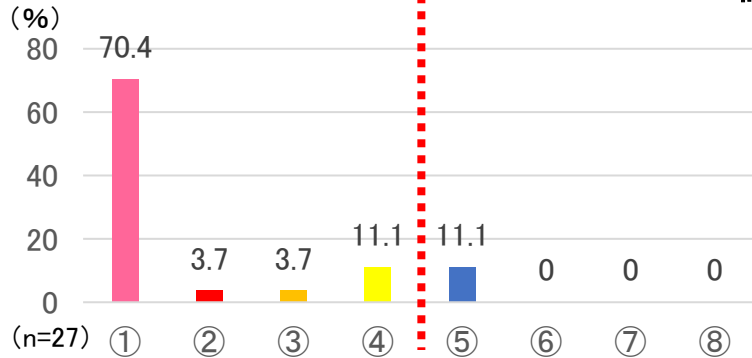
- ・ ①10割
- ・ ②7~9割
- ・ ③4~6割
- ・ ④1~3割
- ・ ⑤0割
- ・ ⑥コスト上昇なし



- ・ ①7割以上
- ・ ②3~6割程度
- ・ ③1~3割程度
- ・ ④0割
- ・ ⑤コスト上昇なし

- ・ 前回調査時と比較し、**7割以上転嫁**できた事業者の割合は、**14ポイント増加** (36%→50%)
- ・ **0割** (全く転嫁できていない事業者) の割合は、**5ポイント増加** (9%→14%)

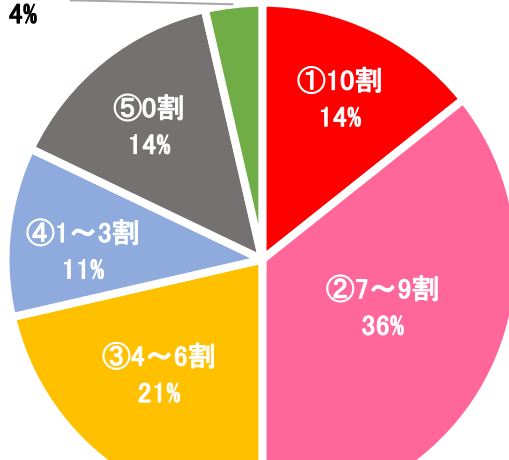
■ 価格交渉の状況



- ①発注側企業に協議を申し入れ、話し合いに応じてもらった。
- ②発注側から協議の申し入れがあった。
- ③コストが上昇していないため、協議を申し入れなかった。
- ④コストは上昇しているが、自社で吸収可能と判断し、協議を申し入れなかった。
- ⑤受注減や取引中止を恐れ、協議を申し入れなかった。
- ⑥協議を申し入れたが、応じてもらえなかった。
- ⑦取引価格を減額するために、発注側企業から協議の申し入れがあった。
- ⑧協議の余地なく、一方的に発注側企業から取引価格を減額された。

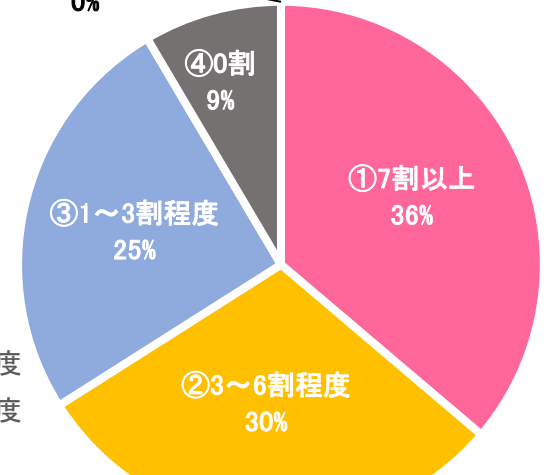
■ 価格転嫁の状況

⑥コスト上昇なし
4%



今回 (R7.3公表) (n=28)

⑤コスト上昇なし
0%



前回 (R6.3公表) (n=47)

転嫁率
58.5%

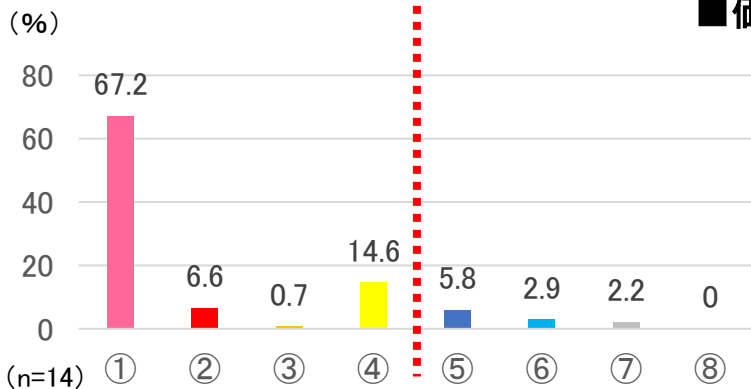
- ・ ①10割
- ・ ②7~9割
- ・ ③4~6割
- ・ ④1~3割
- ・ ⑤0割
- ・ ⑥コスト上昇なし

- ・ ①7割以上
- ・ ②3~6割程度
- ・ ③1~3割程度
- ・ ④0割
- ・ ⑤コスト上昇なし

(参考) 価格交渉・価格転嫁の状況 (⑥製造業)

- ・ 前回調査時と比較し、**7割以上**転嫁できた事業者の割合は、**16ポイント増加** (23%→39%)
- ・ **0割**(全く転嫁できていない事業者)の割合は、**4ポイント減少** (13%→9%)

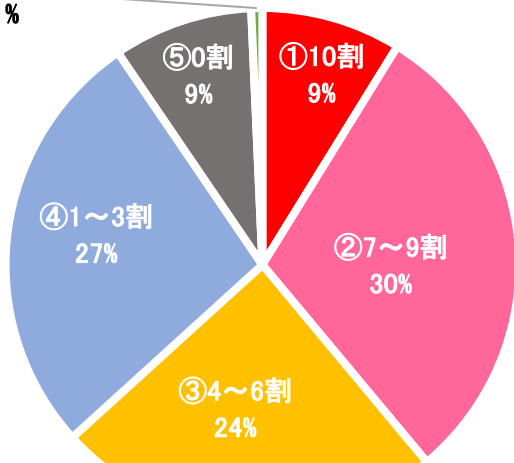
■ 価格交渉の状況



- ①発注側企業に協議を申し入れ、話し合いに応じてもらった。
- ②発注側から協議の申し入れがあった。
- ③コストが上昇していないため、協議を申し入れなかった。
- ④コストは上昇しているが、自社で吸収可能と判断し、協議を申し入れなかった。
- ⑤受注減や取引中止を恐れ、協議を申し入れなかった。
- ⑥協議を申し入れたが、応じてもらえなかった。
- ⑦取引価格を減額するために、発注側企業から協議の申し入れがあった。
- ⑧協議の余地なく、一方的に発注側企業から取引価格を減額された。

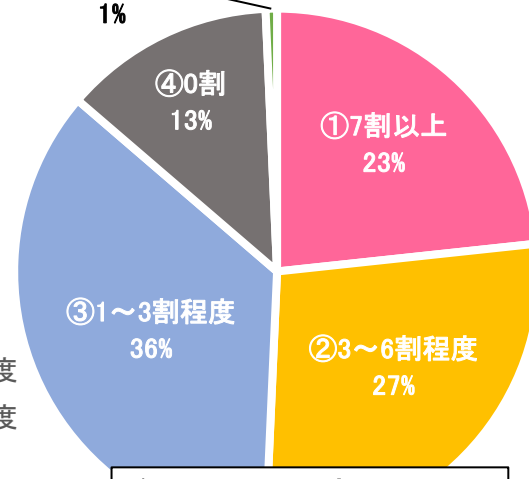
■ 価格転嫁の状況

⑥コスト上昇なし
1%



今回 (R7.3公表) (n=136)

⑤コスト上昇なし
1%



前回 (R6.3公表) (n=108)

**転嫁率
49.7%**

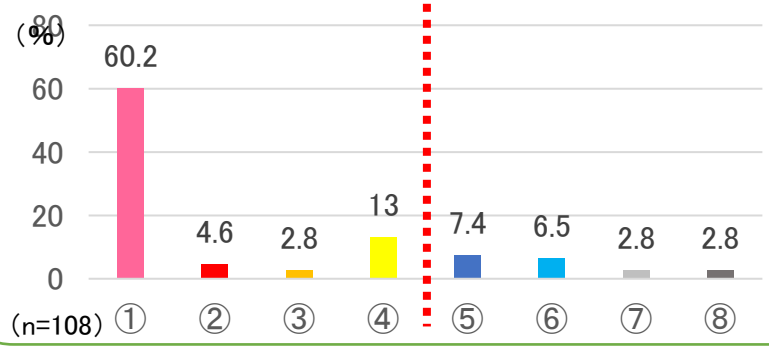
- ・ ①10割
- ・ ②7~9割
- ・ ③4~6割
- ・ ④1~3割
- ・ ⑤0割
- ・ ⑥コスト上昇なし

- ・ ①7割以上
- ・ ②3~6割程度
- ・ ③1~3割程度
- ・ ④0割
- ・ ⑤コスト上昇なし

(参考) 価格交渉・価格転嫁の状況 (⑦建設業)

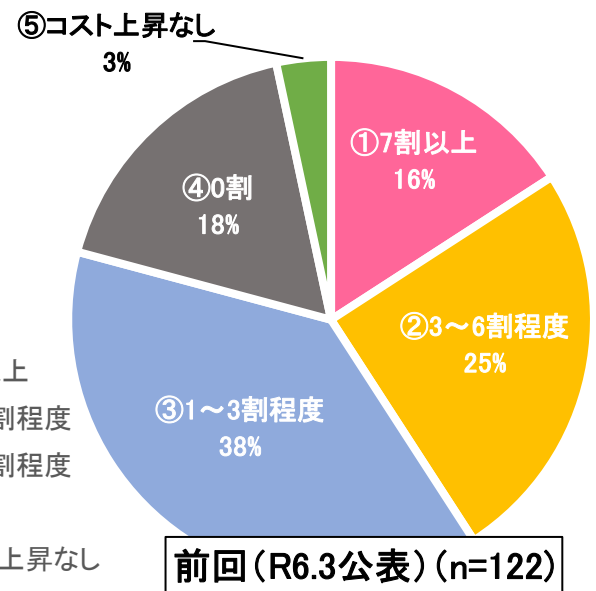
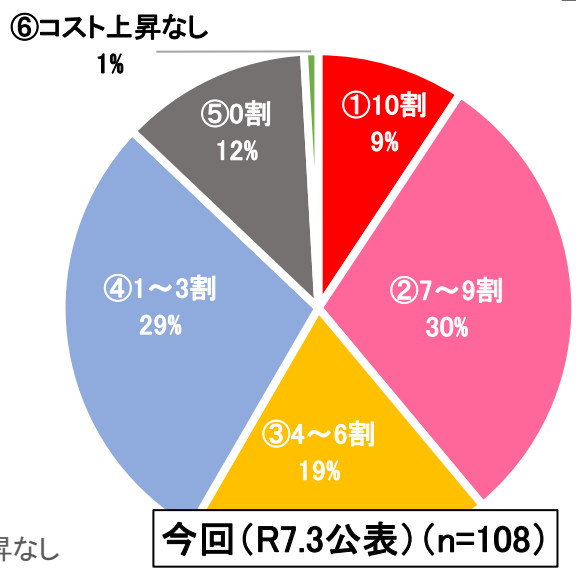
- ・ 前回調査時と比較し、**7割以上**転嫁できた事業者の割合は、**23ポイント増加** (16%→39%)
- ・ **0割** (全く転嫁できていない) 事業者の割合は、**6ポイント減少** (18%→12%)

■価格交渉の状況



- ①発注側企業に協議を申し入れ、話し合いに応じてもらった。
- ②発注側から協議の申し入れがあった。
- ③コストが上昇していないため、協議を申し入れなかった。
- ④コストは上昇しているが、自社で吸収可能と判断し、協議を申し入れなかった。
- ⑤受注減や取引中止を恐れ、協議を申し入れなかった。
- ⑥協議を申し入れたが、応じてもらえなかった。
- ⑦取引価格を減額するために、発注側企業から協議の申し入れがあった。
- ⑧協議の余地なく、一方的に発注側企業から取引価格を減額された。

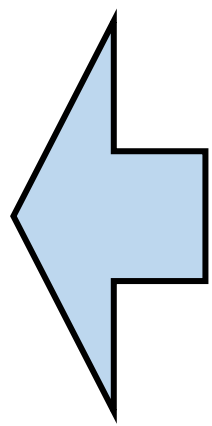
■価格転嫁の状況



転嫁率
48.7%

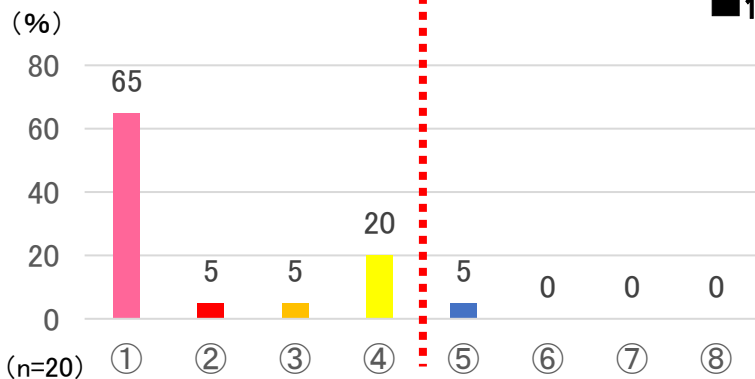
- ・ ①10割
- ・ ②7~9割
- ・ ③4~6割
- ・ ④1~3割
- ・ ⑤0割
- ・ ⑥コスト上昇なし

- ・ ①7割以上
- ・ ②3~6割程度
- ・ ③1~3割程度
- ・ ④0割
- ・ ⑤コスト上昇なし



- ・ 前回調査時と比較し、**7割以上**転嫁できた事業者の割合は、**24ポイント増加** (0%→24%)
- ・ **0割** (全く転嫁できていない) 事業者の割合は、**18ポイント減少** (32%→14%)

■ 価格交渉の状況

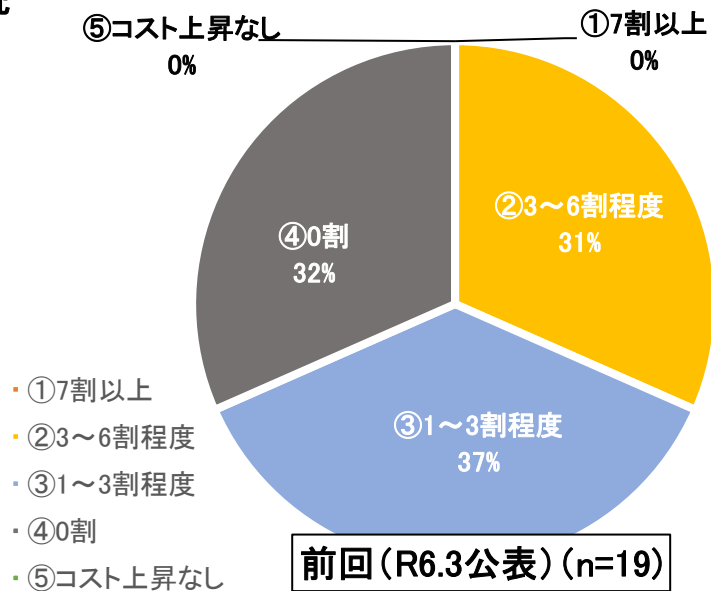
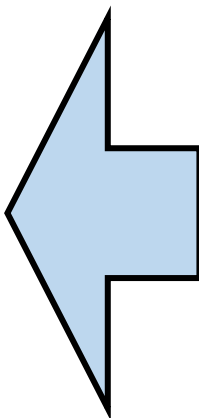
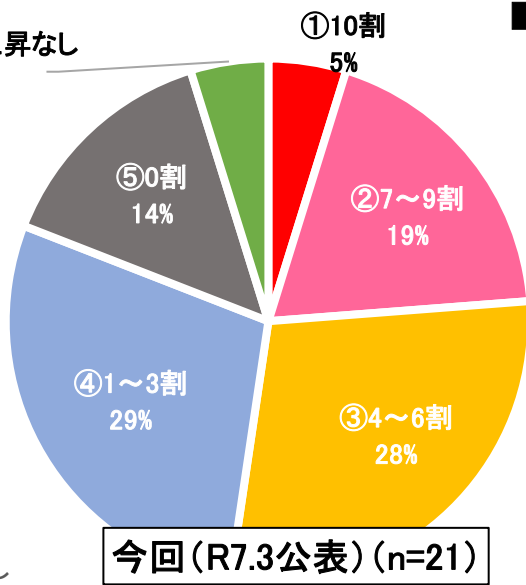


- ①発注側企業に協議を申し入れ、話し合いに応じてもらった。
- ②発注側から協議の申し入れがあった。
- ③コストが上昇していないため、協議を申し入れなかった。
- ④コストは上昇しているが、自社で吸収可能と判断し、協議を申し入れなかった。
- ⑤受注減や取引中止を恐れ、協議を申し入れなかった。
- ⑥協議を申し入れたが、応じてもらえなかった。
- ⑦取引価格を減額するために、発注側企業から協議の申し入れがあった。
- ⑧協議の余地なく、一方的に発注側企業から取引価格を減額された。

■ 価格転嫁の状況

転嫁率
42.0%

- ・ ①10割
- ・ ②7~9割
- ・ ③4~6割
- ・ ④1~3割
- ・ ⑤0割
- ・ ⑥コスト上昇なし

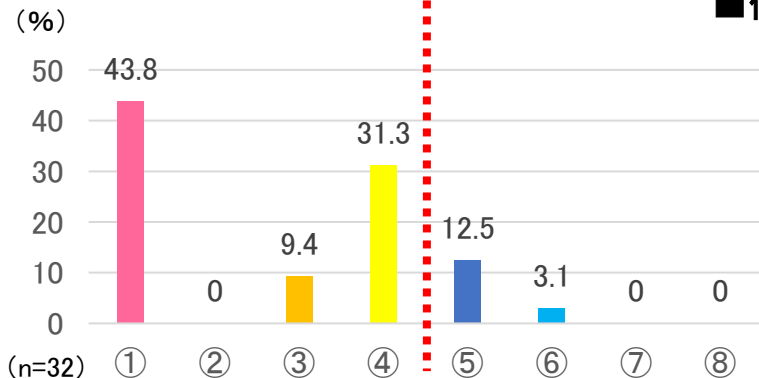


・ 前回調査時と比較し、**7割以上**転嫁できた事業者の割合は、**5ポイント減少**(13%→8%)

・ **0割**(全く転嫁できていない)事業者の割合は、**11ポイント減少**(36%→25%)

※「その他」の主な業種は、不動産業(14)、医療・福祉(7)、金融業(4)、ガス業(3)、情報通信業(3)、広告業(3)、自動車整備業(3) 等

■ 価格交渉の状況

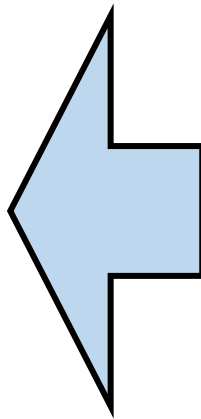
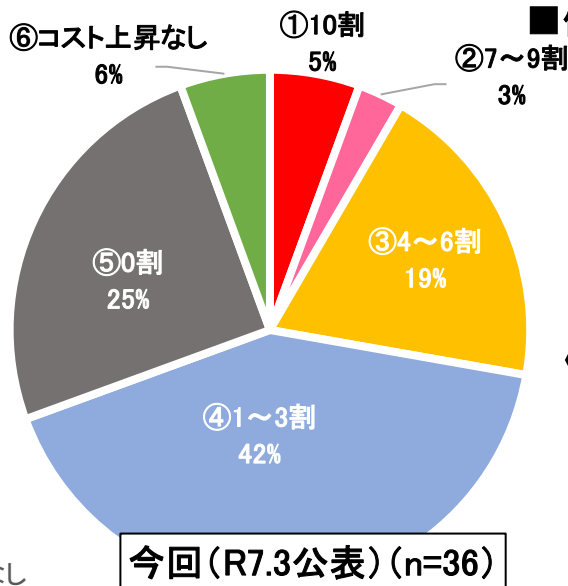


- ①発注側企業に協議を申し入れ、話し合いに応じてもらった。
- ②発注側から協議の申し入れがあった。
- ③コストが上昇していないため、協議を申し入れなかった。
- ④コストは上昇しているが、自社で吸収可能と判断し、協議を申し入れなかった。
- ⑤受注減や取引中止を恐れ、協議を申し入れなかった。
- ⑥協議を申し入れたが、応じてもらえなかった。
- ⑦取引価格を減額するために、発注側企業から協議の申し入れがあった。
- ⑧協議の余地なく、一方的に発注側企業から取引価格を減額された。

■ 価格転嫁の状況

**転嫁率
26.5%**

- ・ ①10割
- ・ ②7~9割
- ・ ③4~6割
- ・ ④1~3割
- ・ ⑤0割
- ・ ⑥コスト上昇なし



- ・ ①7割以上
- ・ ②3~6割程度
- ・ ③1~3割程度
- ・ ④0割
- ・ ⑤コスト上昇なし

