

価格転嫁に関するアンケート調査結果

令和7年3月

富山県

目次

1. 調査の概要	1
2. 調査結果のポイント	3
3. 価格転嫁の影響について（原材料費）	4
（エネルギー費）	5
（人件費）	6
4. 価格交渉の実施状況について	7
5. 価格転嫁の状況について	10
（コスト全般）	11
（原材料費）	12
（エネルギー費）	13
（人件費）	14
6. 価格転嫁の課題・価格転嫁以外の対応策について	15
7. 価格交渉・価格転嫁の良かった対応・適切でないと思われる対応	16
8. パートナーシップ構築宣言の効果・行政に期待する取組み	17
9. 価格転嫁に関するご意見	18

1. 調査の概要

1 調査の目的

県内における価格転嫁の実態等を調査・把握し、適切な価格転嫁の推進に向けた事業を効果的に講じるための基礎資料とするもの

2 調査対象

富山県内に事業所を有する事業者

3 調査方法

経済団体等を通じて事業者へ依頼文を発送し、依頼文に記載のURLから県電子申請システムにより回答

4 調査期間

令和6年9月2日(月)～令和6年10月16日(水)

5 有効回答数

有効回答件数：399社

6 回答者の所属する企業の資本金規模

～1,000万円	152社(38.1%)
1,000万円超～5,000万円	146社(36.6%)
5,000万円超～1億円	48社(12.0%)
1億円超～3億円	9社(2.3%)
3億円超～	22社(5.5%)
その他（個人事業主等）	22社(5.5%)

7 回答者が所属する企業の従業員規模

～5人	86社(21.6%)
6人～20人	108社(27.1%)
21人～100人	130社(32.6%)
101人～300人	49社(12.3%)
301人～	26社(6.5%)

1. 調査の概要（回答企業及び取引先企業の業種）

◆ 回答企業の業種

製造業	136社 (34.1%)
金属	22社 (5.5%)
機械製造	22社 (5.5%)
食品製造	19社 (4.8%)
自動車・自動車部品	14社 (3.5%)
電機・情報通信機器	13社 (3.3%)
繊維	10社 (2.5%)
化学	9社 (2.3%)
製薬	7社 (1.8%)
建材・住宅設備	7社 (1.8%)
紙・紙加工	6社 (1.5%)
石油製品・石炭製品製造	5社 (1.3%)
印刷	2社 (0.5%)
造船	0社 (0.0%)
建設	78社 (19.5%)
小売	39社 (9.8%)
卸売	32社 (8.0%)
トラック運送	14社 (3.5%)
飲食サービス	11社 (2.8%)
電気・ガス・熱供給・水道	8社 (2.0%)
情報サービス・ソフトウェア	6社 (1.5%)
不動産業・物品賃貸	5社 (1.3%)
金融・保険	3社 (0.8%)
広告	2社 (0.5%)
廃棄物処理	2社 (0.5%)
鉱業、採石業、砂利採取	1社 (0.3%)
通信	1社 (0.3%)
放送コンテンツ	1社 (0.3%)
その他	60社 (15.0%)
計	399社

◆ 取引先企業の業種

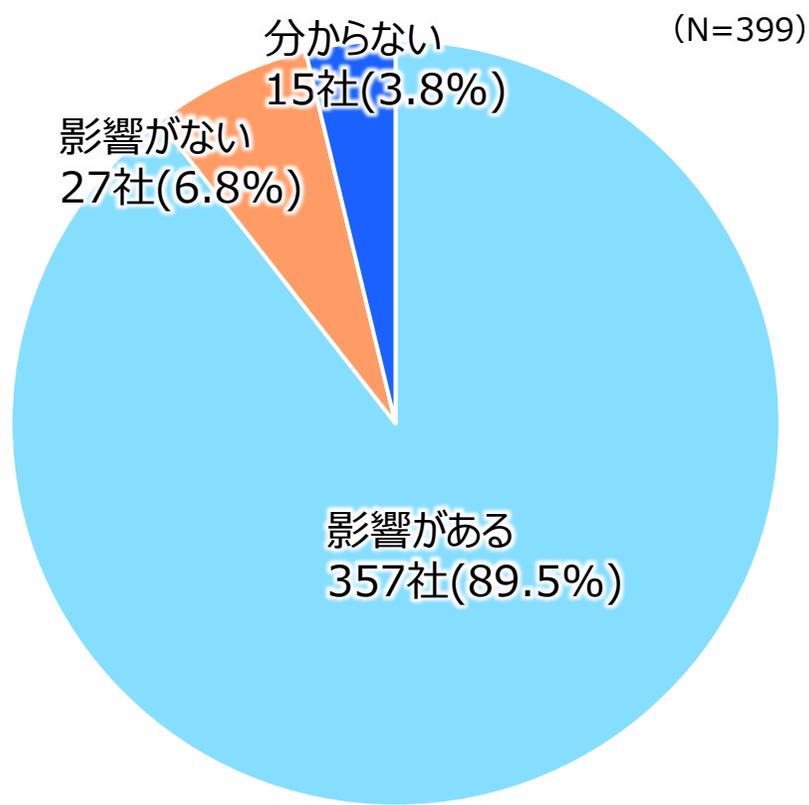
製造業	138社 (34.6%)
機械製造	31社 (7.8%)
自動車・自動車部品	21社 (5.3%)
建材・住宅設備	18社 (4.5%)
電機・情報通信機器	16社 (4.0%)
金属	12社 (3.0%)
食品製造	11社 (2.8%)
繊維	7社 (1.8%)
化学	7社 (1.8%)
製薬	6社 (1.5%)
石油製品・石炭製品製造	4社 (1.0%)
紙・紙加工	3社 (0.8%)
印刷	1社 (0.3%)
造船	1社 (0.3%)
建設	78社 (19.5%)
小売	35社 (8.8%)
卸売	26社 (6.5%)
飲食サービス	9社 (2.3%)
電気・ガス・熱供給・水道	7社 (1.8%)
トラック運送	6社 (1.5%)
情報サービス・ソフトウェア	4社 (1.0%)
不動産業・物品賃貸	3社 (0.8%)
鉱業、採石業、砂利採取	2社 (0.5%)
放送コンテンツ	1社 (0.3%)
金融・保険	1社 (0.3%)
廃棄物処理	1社 (0.3%)
通信	0社 (0.0%)
広告	0社 (0.0%)
消費者に直接製品やサービスを提供しているため発注側企業がない	54社 (13.5%)
その他	34社 (8.5%)
計	399社

2. 調査結果のポイント

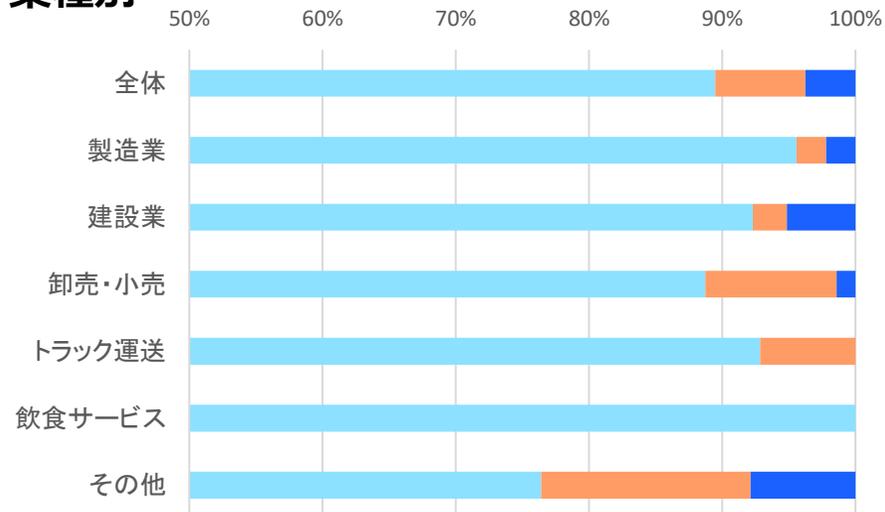
- 価格高騰の影響について、原材料費、エネルギー費、人件費のいずれの項目も9割近い企業が「影響がある」と回答している。
- 価格交渉が行われた企業の割合は6割を超えているが、そのうち発注側企業から交渉の申し入れがあった割合は小さい（交渉が行われた企業の22.6%）。
- 価格交渉が行われた場合であっても、労務費については希望しても交渉してもえなかったケースが一定程度ある（交渉が行われた企業の11.3%）。
- 価格交渉が行われなかった企業の中には、交渉を申し入れたが、応じてもらえなかった企業もいる（交渉が行われなかった企業の11.6%）。
- 価格転嫁の状況について、原材料費に比べ、エネルギー費や人件費の転嫁率が低い。
（価格転嫁率の平均）コスト全般：3.9割、原材料費：4.1割、エネルギー費：2.9割、人件費：2.8割
- 価格転嫁が十分にできない理由として、「他社との価格競争による発注減少や取引停止の懸念」を挙げる企業が多い。
- 受注企業として、パートナーシップ構築宣言の効果を実感していないと回答した割合が実感している企業を上回ったほか、制度自体を認知していない企業も依然として多い。

3. 価格高騰の影響について（原材料費）

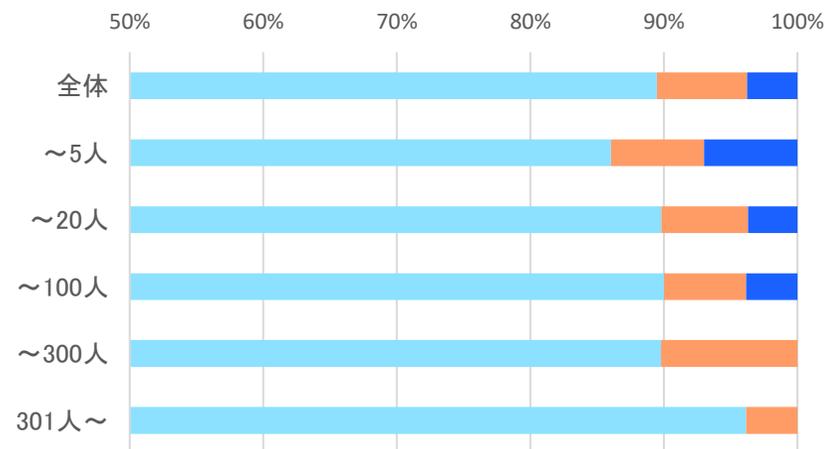
原材料費の高騰について、9割近い企業が「影響がある」と回答しており、特に、製造業や飲食サービス業などにおいて「影響がある」と回答した企業の割合が大きい。



◆業種別

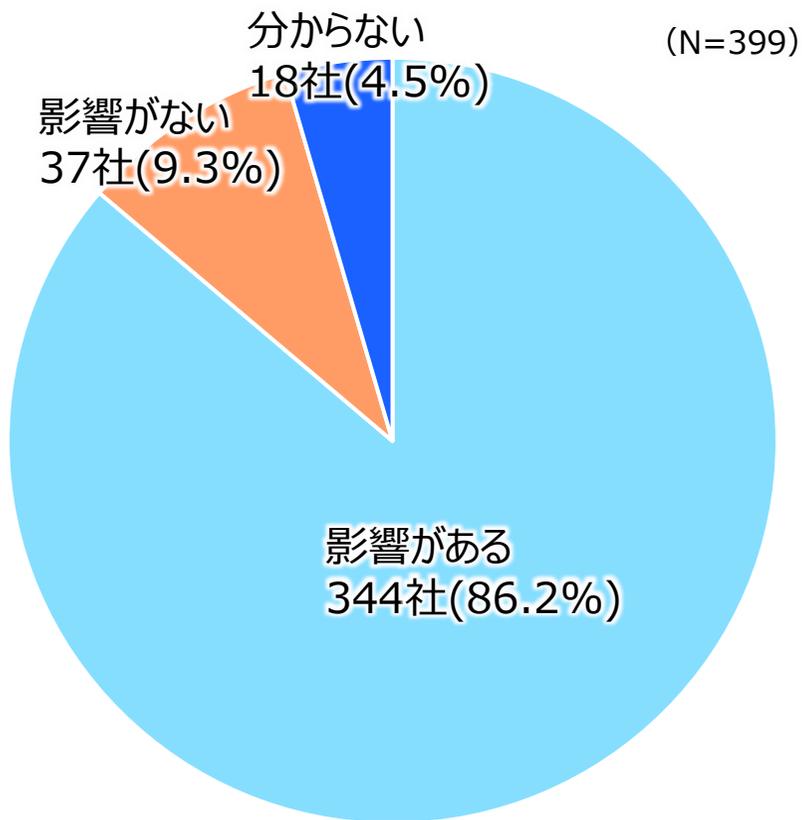


◆規模（従業員数）別

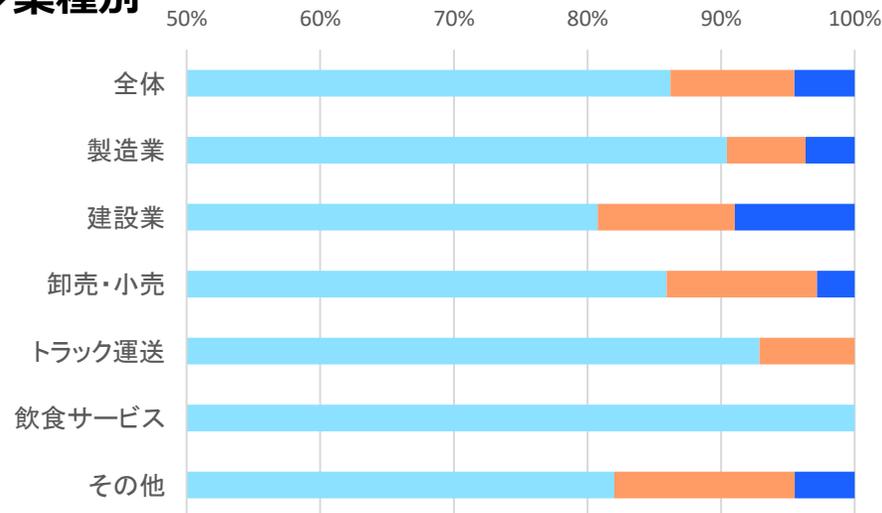


3. 価格高騰の影響について（エネルギー費）

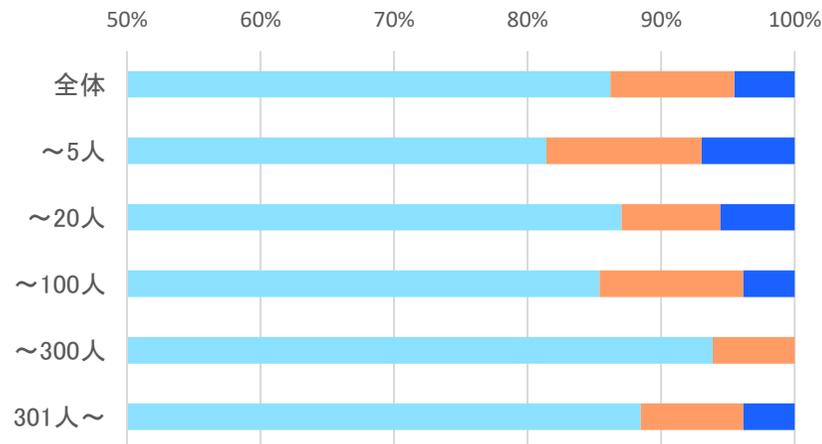
エネルギー費の高騰について、9割近い企業が「影響がある」と回答しており、特に、トラック運送業や飲食サービス業などにおいて「影響がある」と回答した企業の割合が大きい。



◆業種別

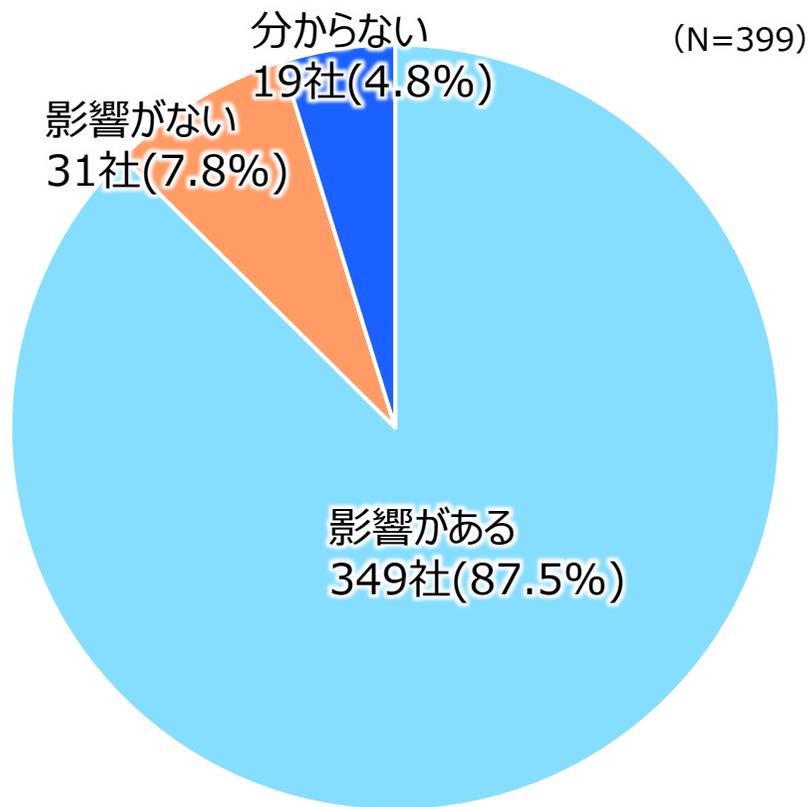


◆規模（従業員数）別

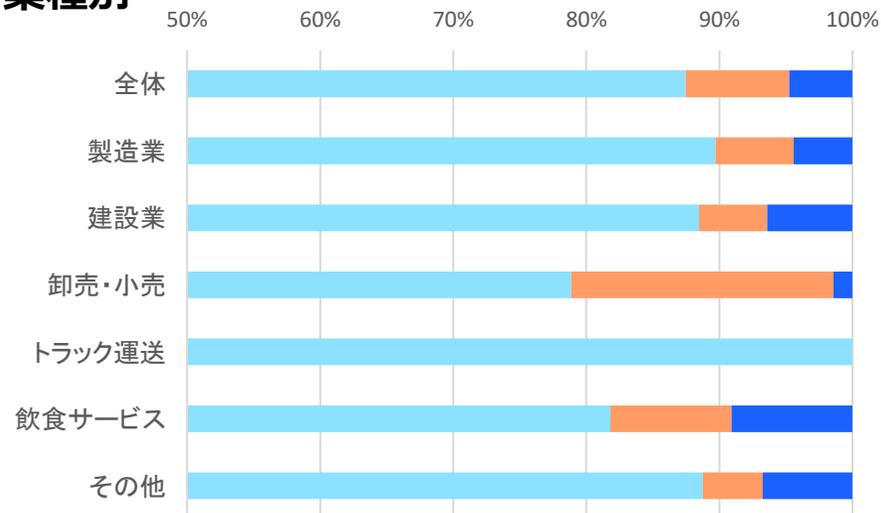


3. 価格高騰の影響について（人件費）

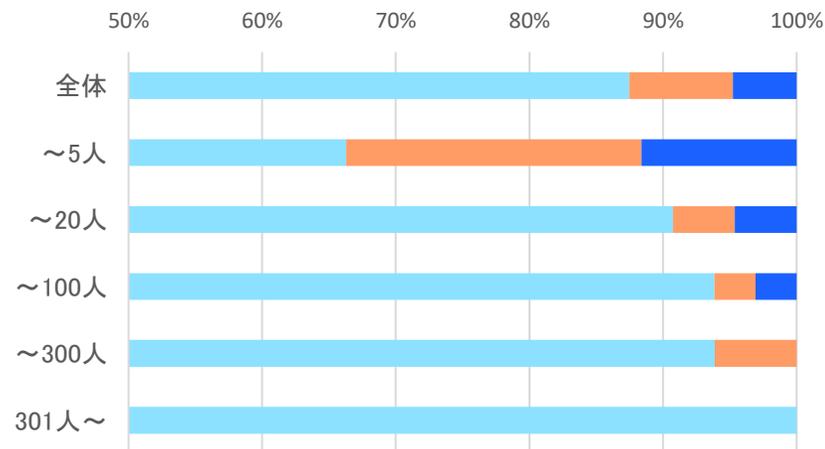
人件費の上昇について、9割近い企業が「影響がある」と回答しており、特に、トラック運送業において「影響がある」と回答した企業の割合が大きい。また、従業員数の多い企業ほど「影響がある」と回答した企業の割合が大きい。



◆業種別

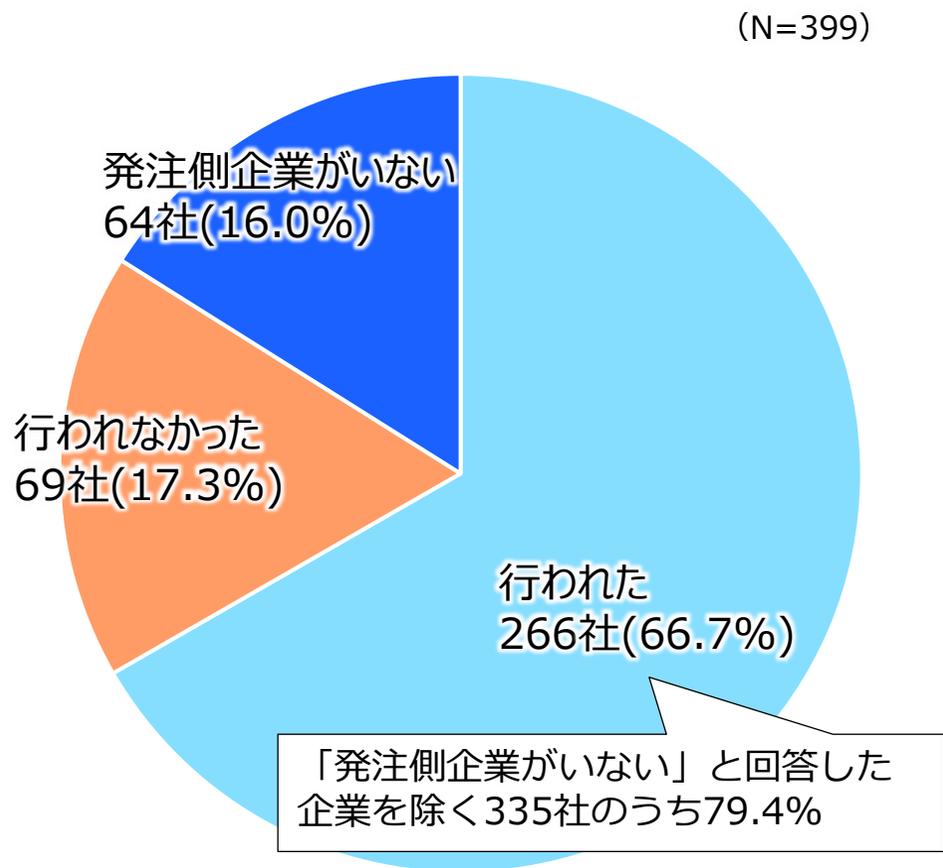


◆規模（従業員数）別



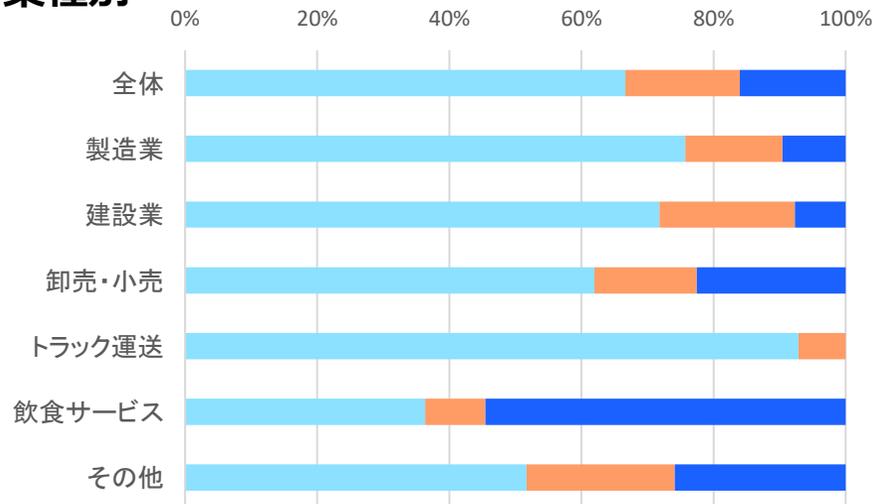
4. 価格交渉の実施状況について①

「発注側企業がない」と回答した企業を除くと、約8割の企業が「価格交渉が行われた」と回答している。また、企業の規模別に見ると、規模の小さい企業ほど、価格交渉が行われた割合が低い。

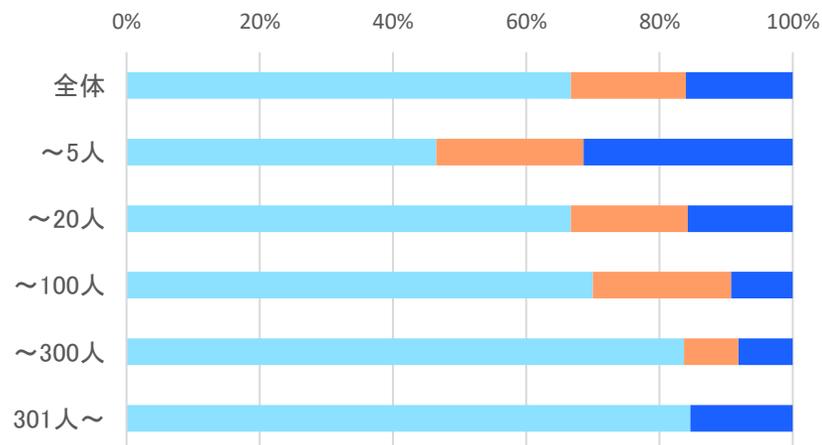


【参考】中小企業庁「価格交渉月間フォローアップ調査(2024年9月)」
・価格交渉が行われた割合 54.9%
(「価格交渉は不要」と回答した企業を除いた場合 86.4%)

◆業種別



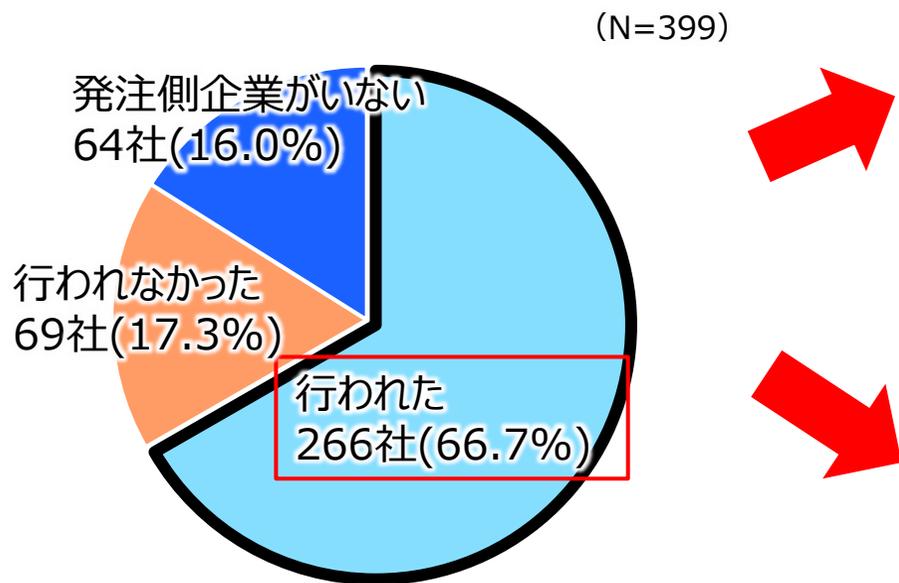
◆規模（従業員数）別



4. 価格交渉の実施状況について②

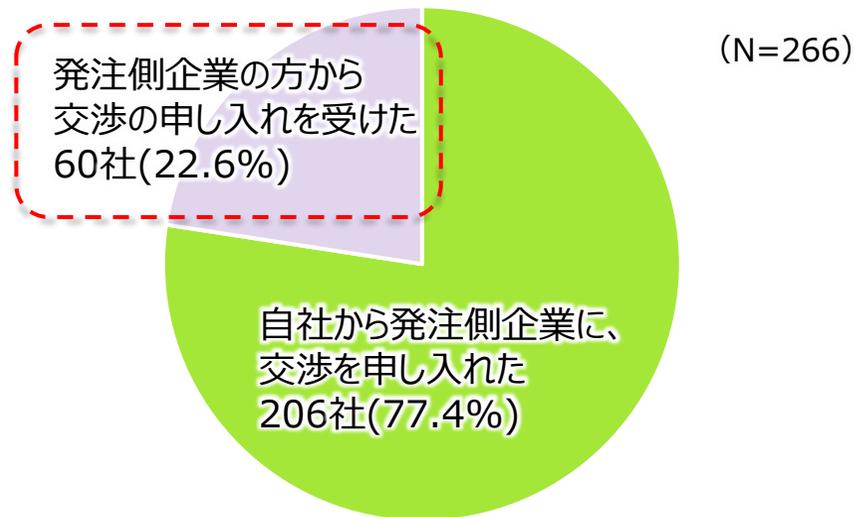
価格交渉が行われた企業のうち、発注側企業から交渉の申し入れがあった割合は小さい（交渉が行われた企業の22.6%）。

また、労務費については希望しても交渉してもえなかったケースが一定程度ある（交渉が行われた企業の11.3%）。

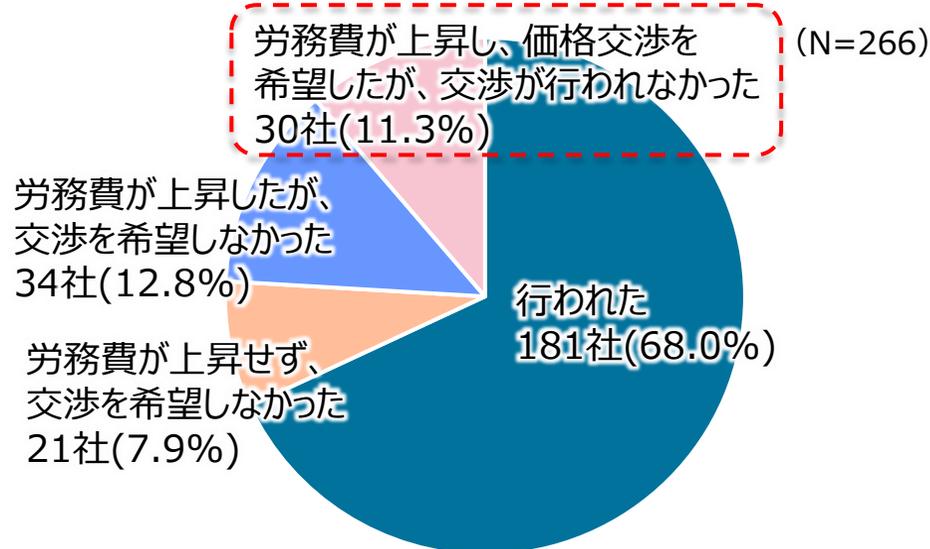


【参考】中小企業庁「価格交渉月間フォローアップ調査(2024年9月)」
・発注側企業から申し入れがあり価格交渉が行われた割合 28.3%
・価格交渉が行われた企業のうち労務費の価格交渉を希望したが行われなかった企業 7.6%

◆価格交渉が行われた企業の交渉の申し入れ



◆労務費の価格交渉の実施状況

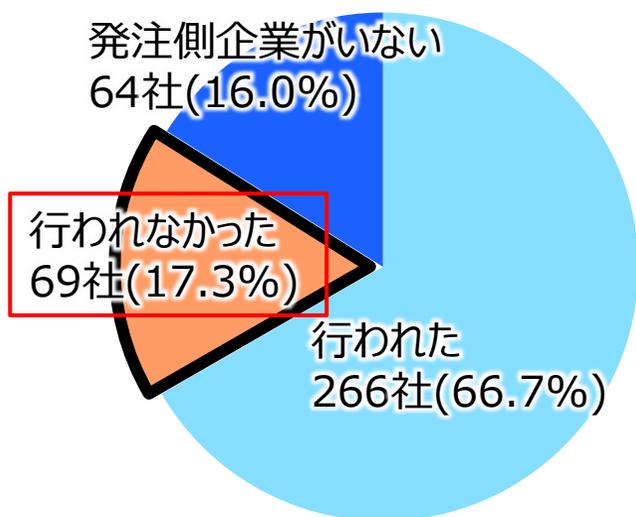


4. 価格交渉の実施状況について③

価格交渉が行われなかった企業の中には、自社の判断で交渉を申し入れなかった企業が多い。一方で、価格交渉を申し入れたが、応じてもらえなかった企業もいる（交渉が行われなかった企業の11.6%）。

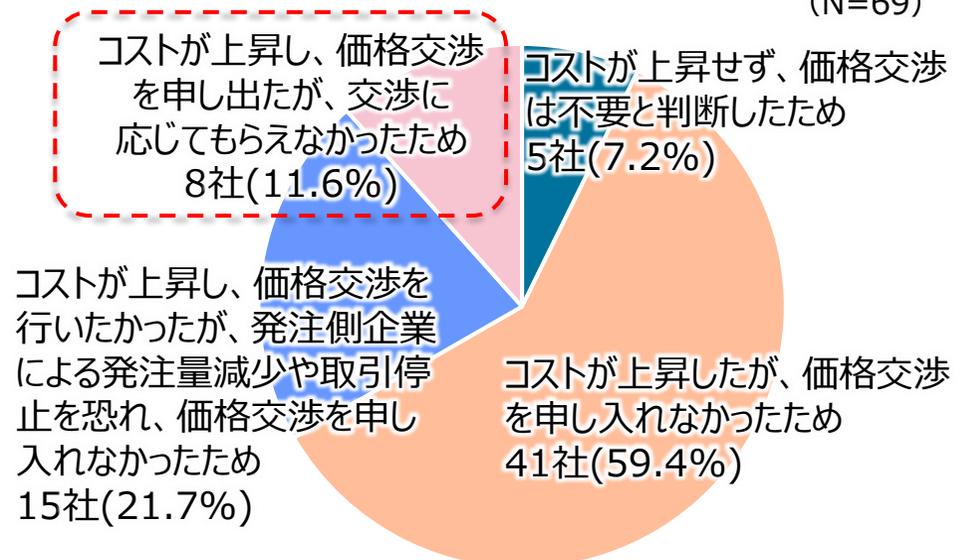
◆価格交渉の実施状況

(N=399)



◆価格交渉が行われなかった理由

(N=69)

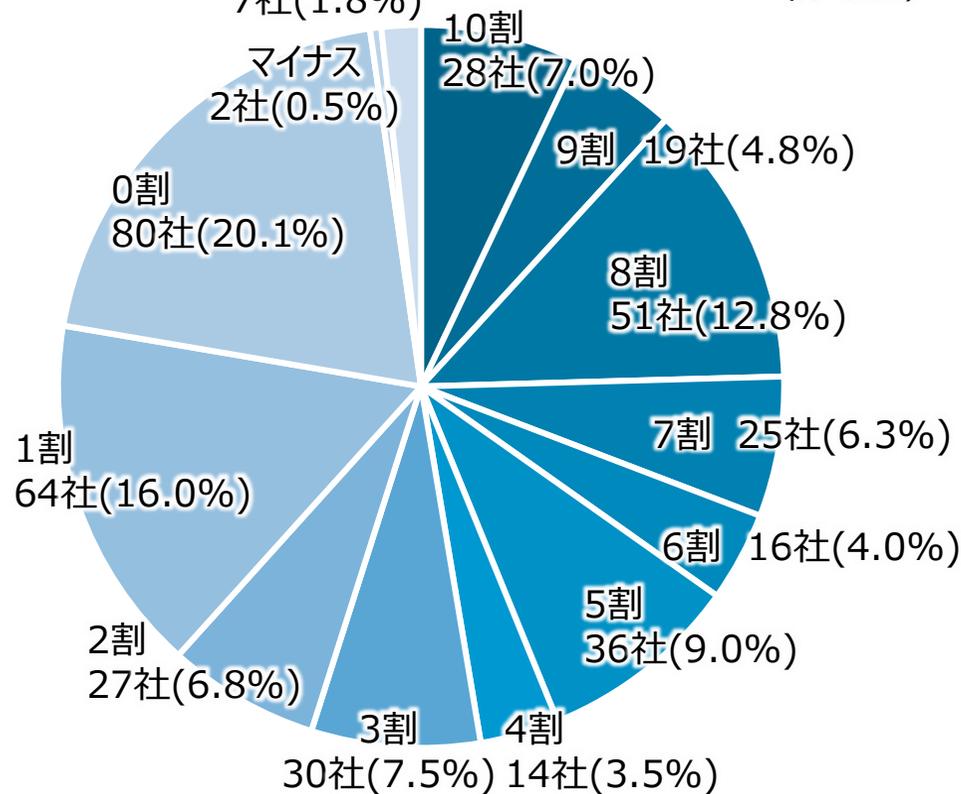


5. 価格転嫁の状況について

コスト全般の価格転嫁率の平均（加重平均）は、3.9割に留まった。

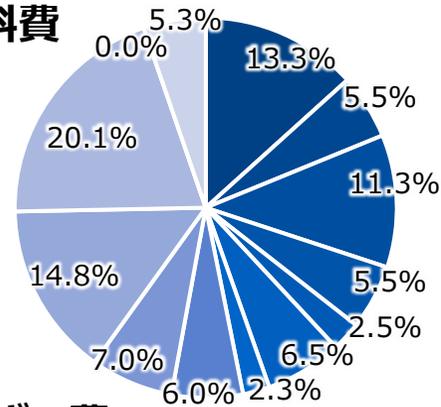
また、項目別に見ると原材料費に比べ、エネルギー費や人件費の転嫁率が低い。

◆コスト全般 価格改定の必要なし 7社(1.8%) (N=399)



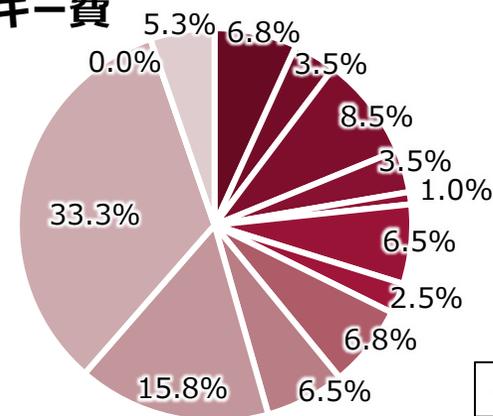
平均：3.9割

◆原材料費



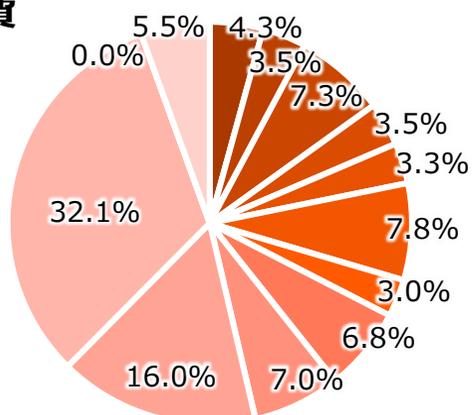
平均：4.1割

◆エネルギー費



平均：2.9割

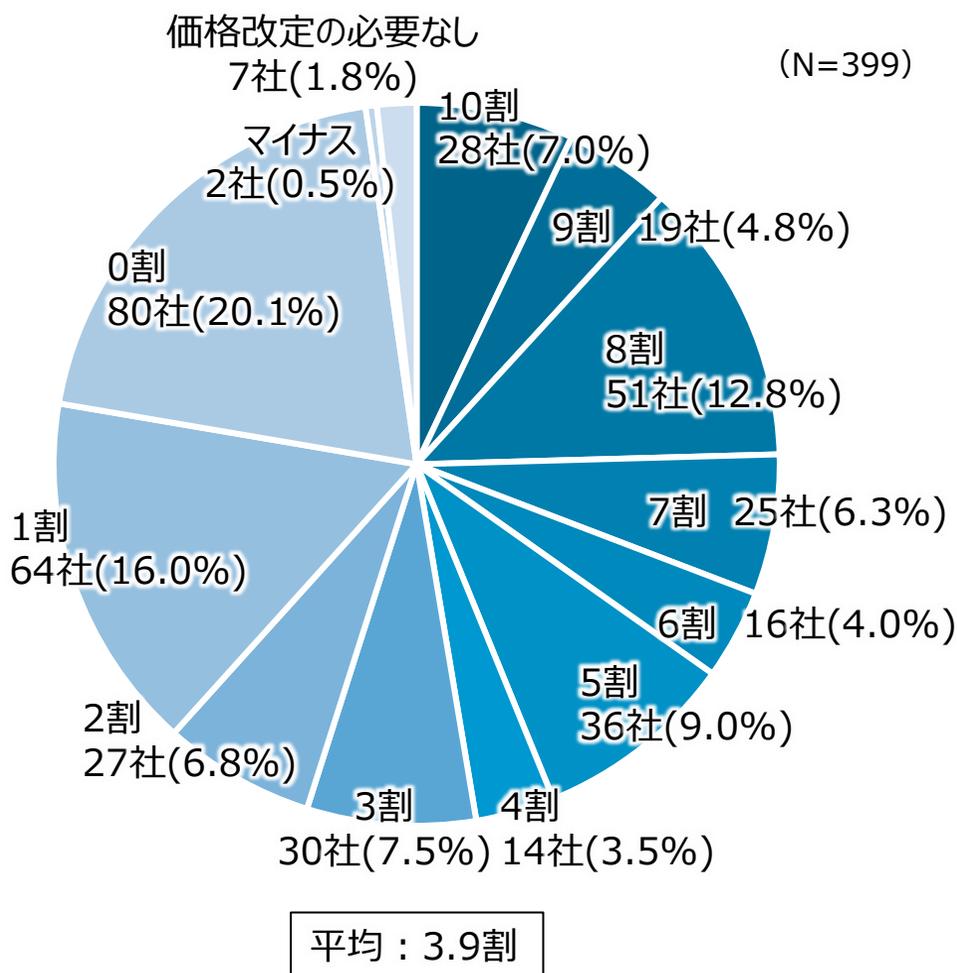
◆人件費



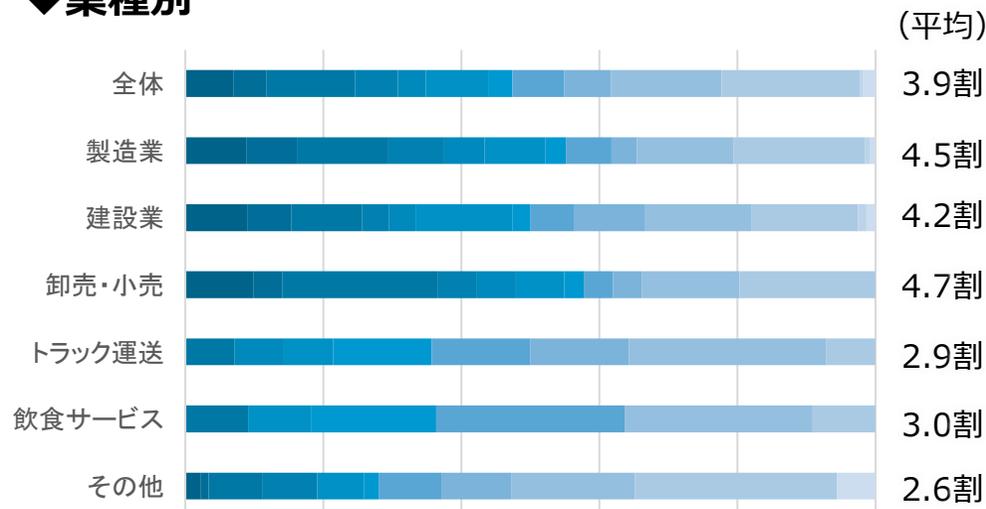
平均：2.8割

5. 価格転嫁の状況について（コスト全般）

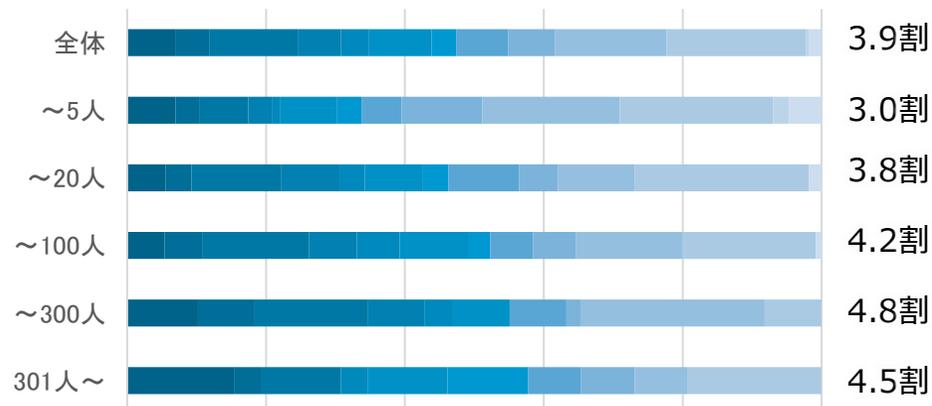
コスト全般の価格転嫁の状況を業種別に見ると、トラック運送業や飲食サービス業における転嫁率が全体に比べて低い。また、企業の規模別に見ると、規模の小さい企業ほど、転嫁率が低い。



◆業種別

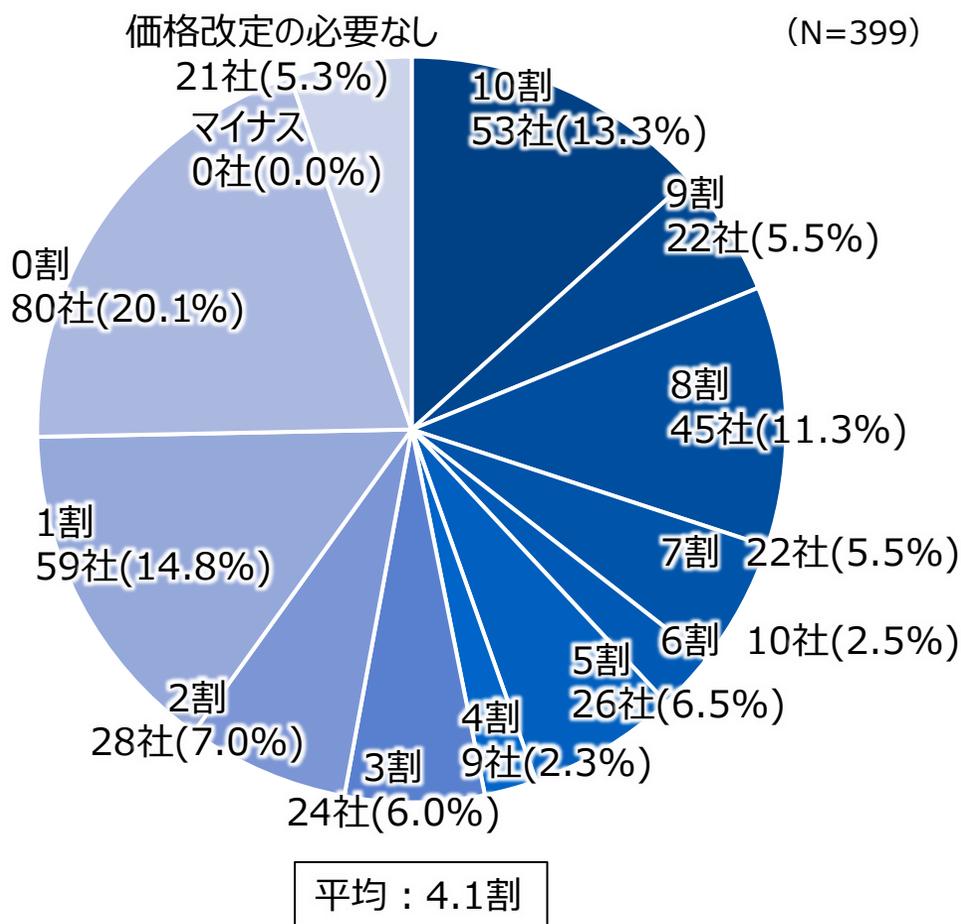


◆規模（従業員数）別

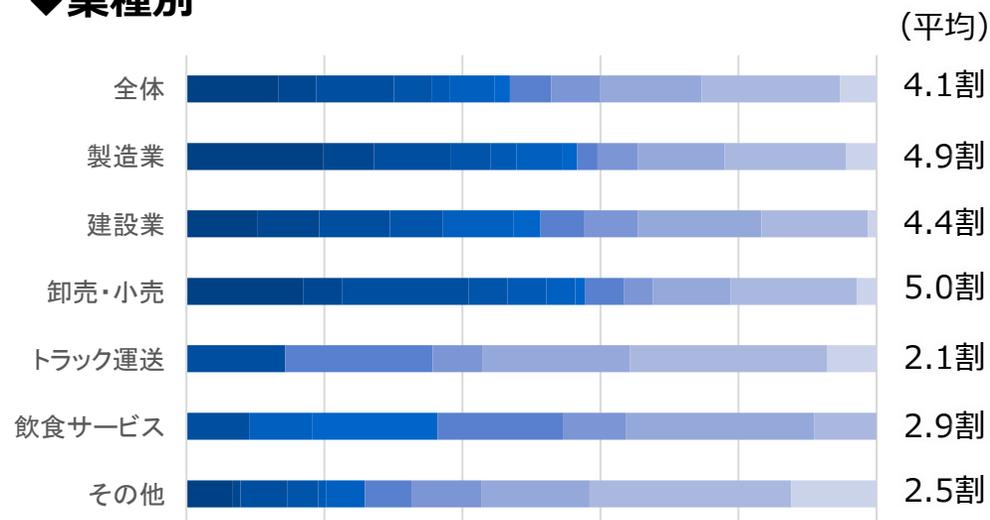


5. 価格転嫁の状況について（原材料費）

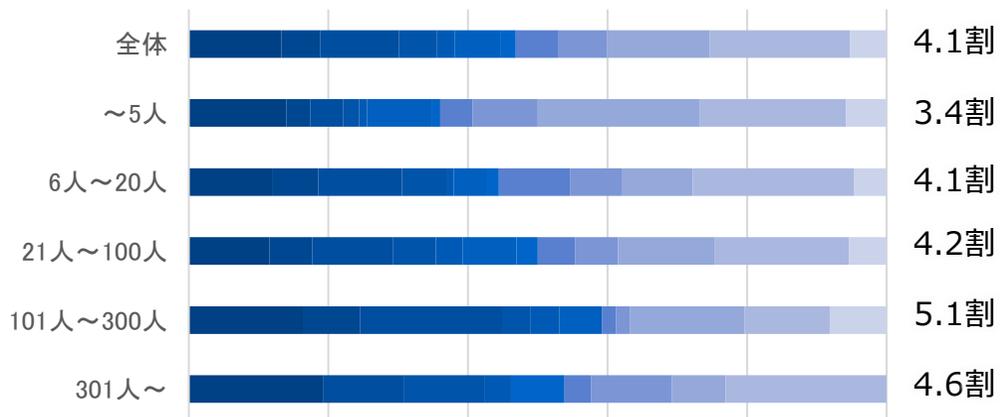
原材料費の価格転嫁の状況を業種別に見ると、トラック運送業や飲食サービス業における転嫁率が全体に比べて低い。また、企業の規模別に見ると、規模の小さい企業ほど、転嫁率が低い。



◆業種別

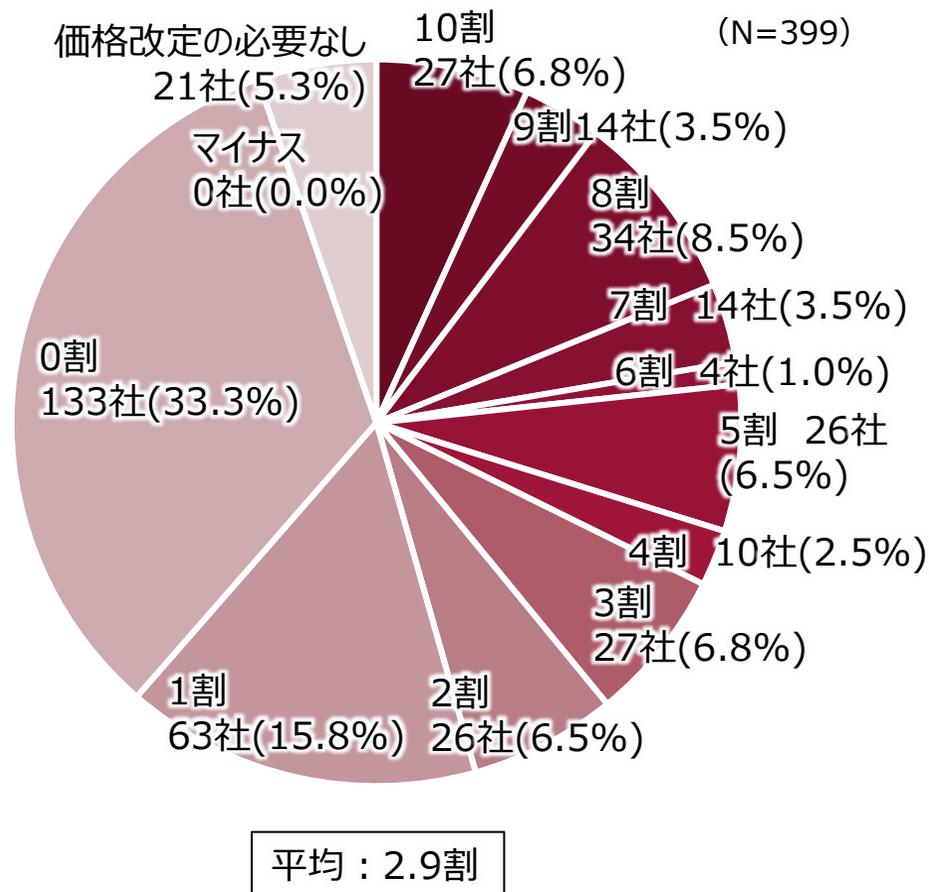


◆規模（従業員数）別

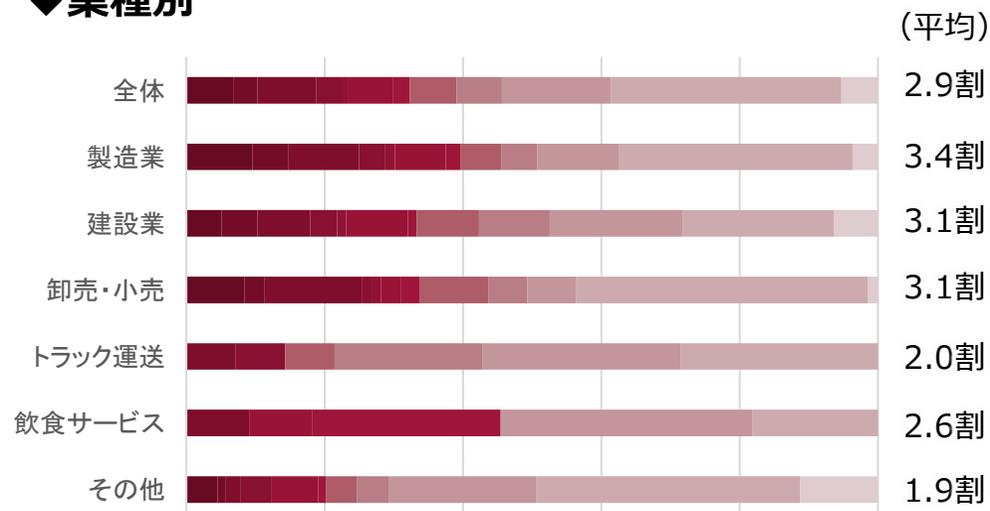


5. 価格転嫁の状況について（エネルギー費）

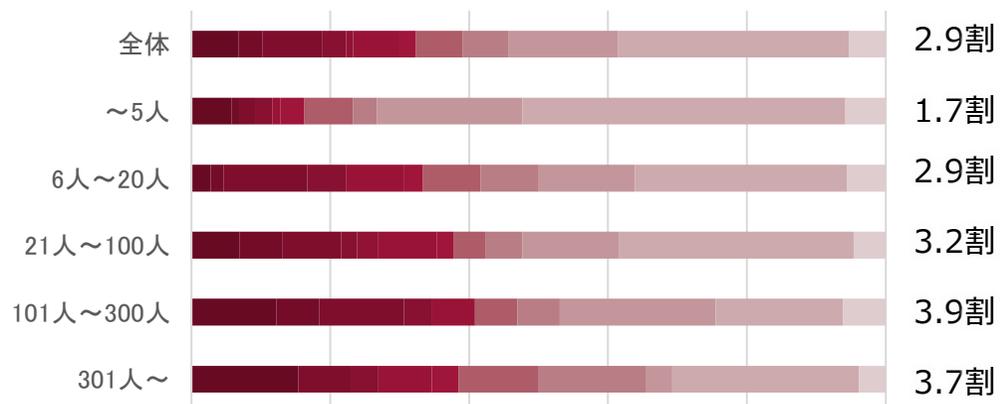
エネルギー費の価格転嫁の状況を業種別に見ると、トラック運送業における転嫁率が全体に比べて低い。また、企業の規模別に見ると、規模の小さい企業ほど、転嫁率が低い。



◆業種別

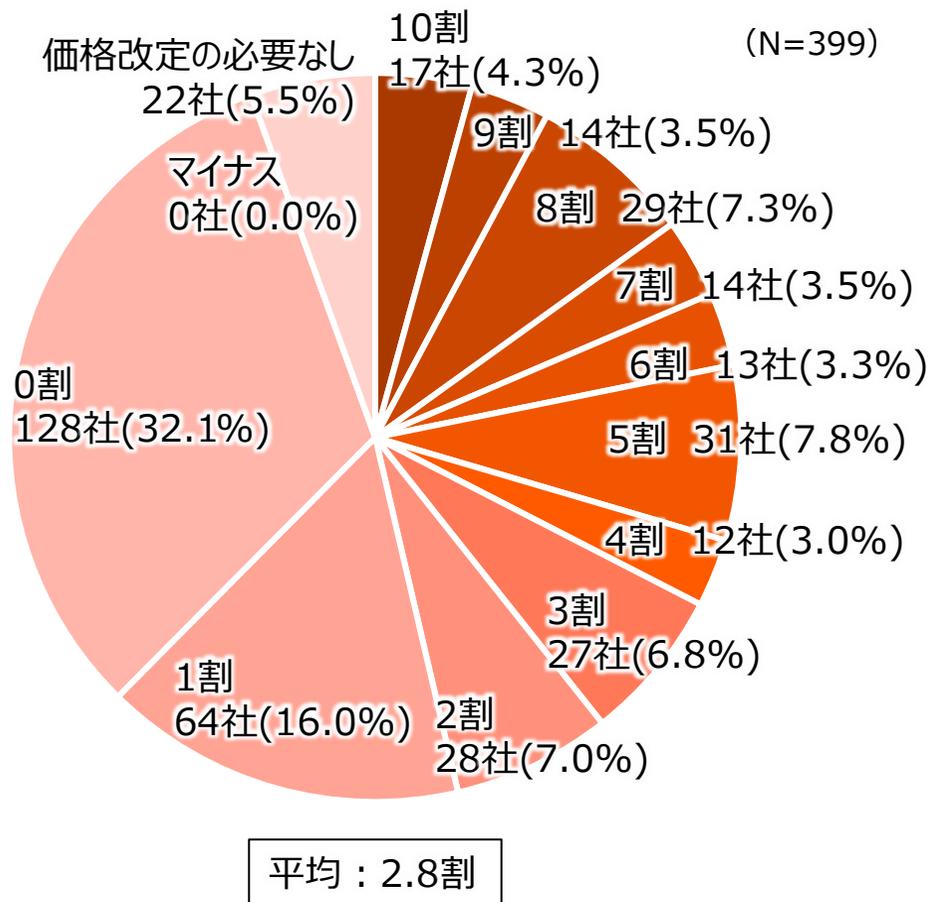


◆規模（従業員数）別

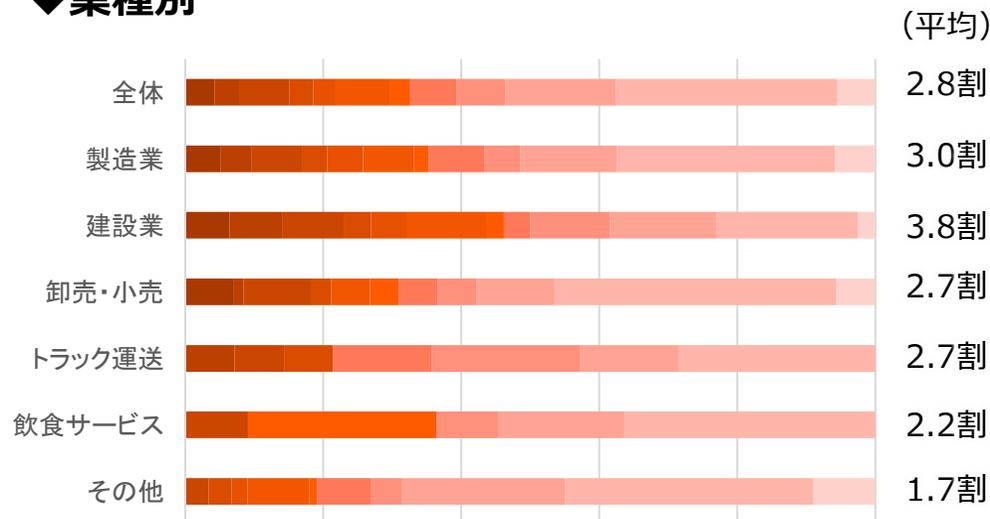


5. 価格転嫁の状況について（人件費）

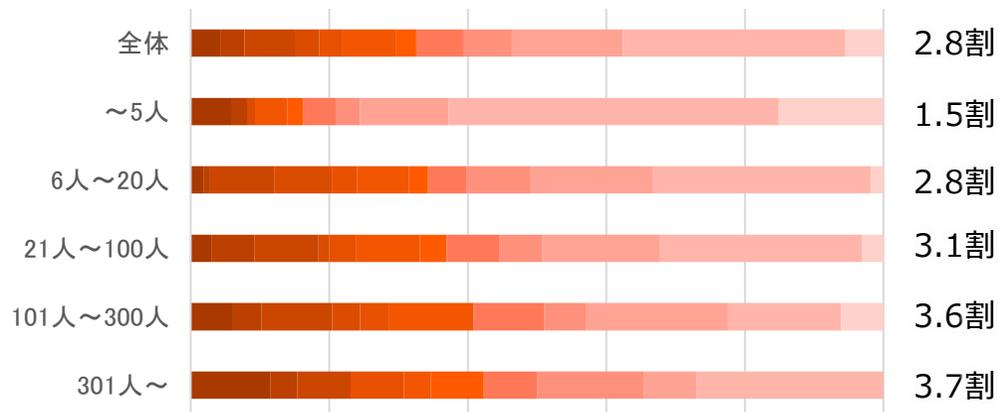
人件費の価格転嫁の状況を業種別に見ると、卸売・小売業やトラック運送業における転嫁率が全体に比べて低い。また、企業の規模別に見ると、規模の小さい企業ほど、転嫁率が低い。



◆業種別



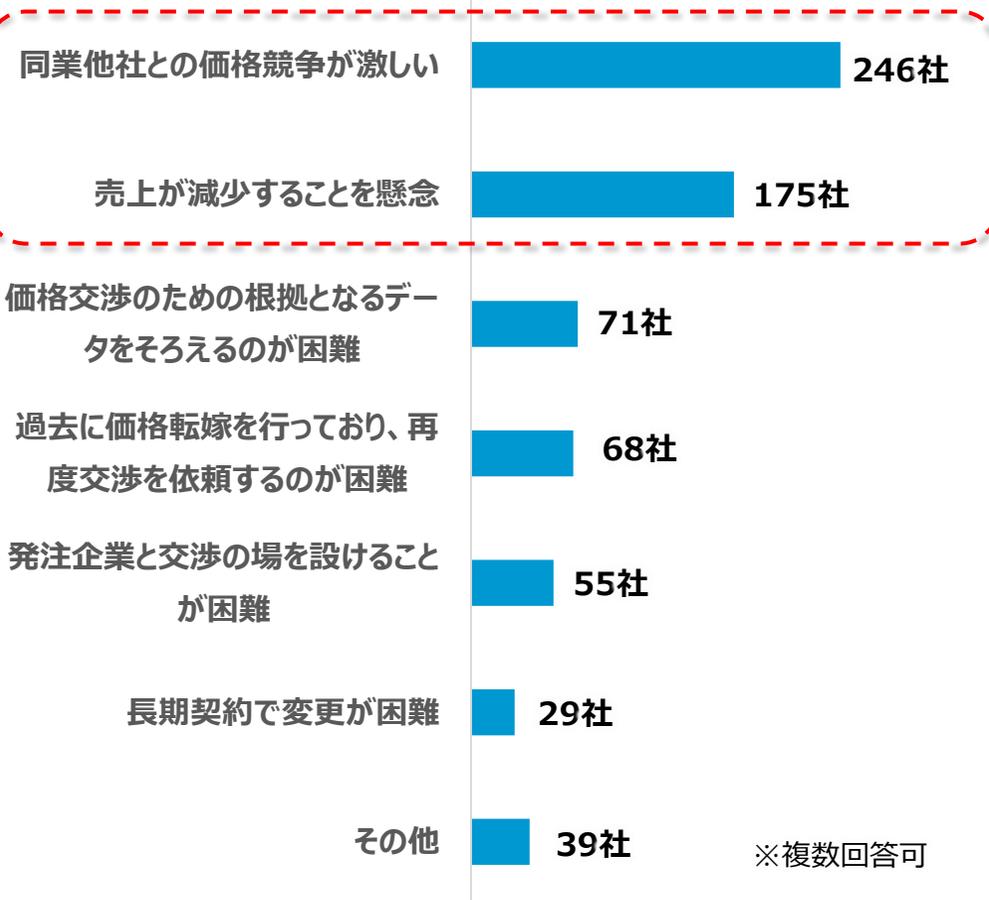
◆規模（従業員数）別



6. 価格転嫁の課題・価格転嫁以外の対応策について

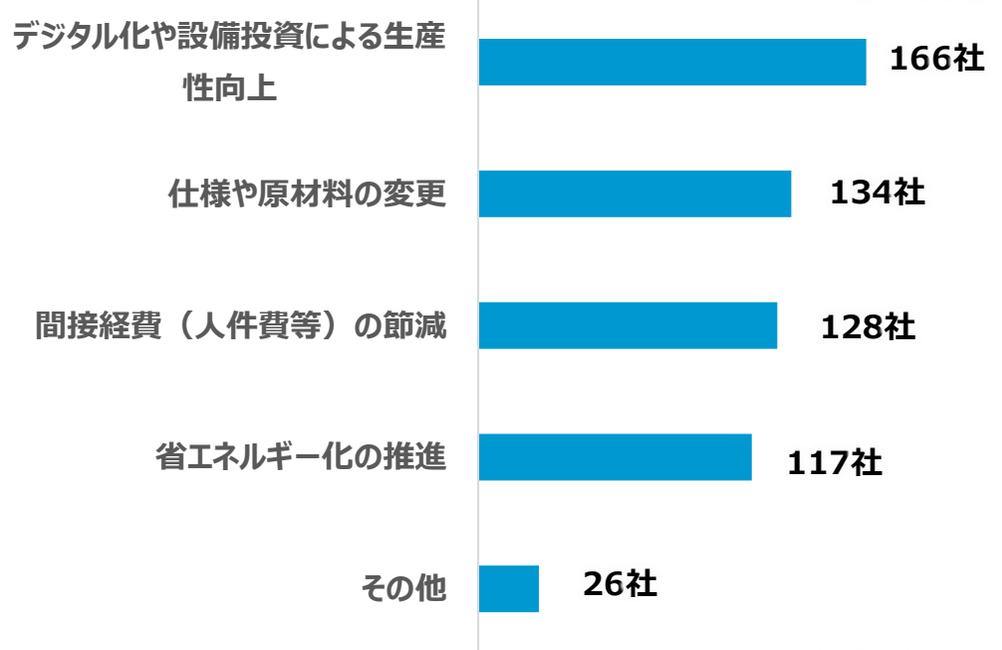
◆価格転嫁が十分にできない理由

(N=374)



◆価格高騰に対する価格転嫁以外の対応策

(N=361)



※複数回答可

⇒ 他社との価格競争による発注減少や取引停止を懸念し、価格転嫁を十分に進めることができない企業が多い。

7. 価格交渉・価格転嫁の良かった対応・適切でないと思われる対応

◆良かった対応

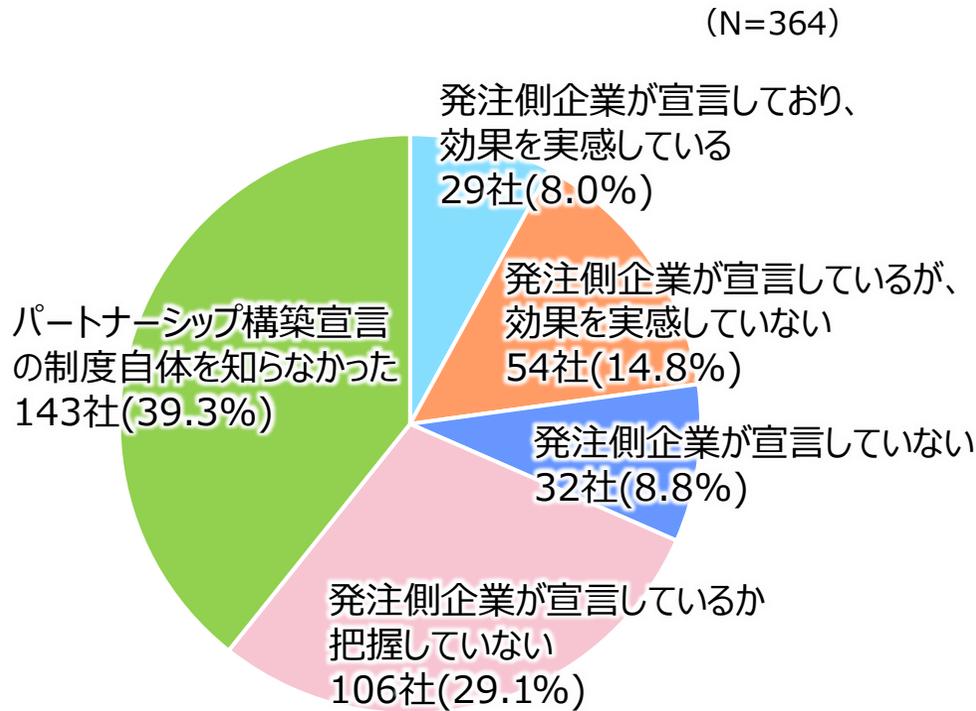
- ・エネルギー費の影響について使用電力量と使用電力金額のサーチャージ（加算）方式で算出している。（機械製造業）
- ・取引先から人件費の価格転嫁ロジックを提示して頂けた。（自動車・自動車部品製造業）
- ・発注側企業が価格交渉・価格転嫁の場を設けてくれて良かった。（建設業）
- ・物流2024年問題もあり、荷主と一緒に運転手の労働環境改善がかなり進んだ。特に時間短縮に対するコスト（具体的には高速道路料金や有料道路使用料等）を荷主にかなり負担してもらうこともできるようになった。（トラック運送業）

◆適切でないと思われる対応

- ・指値から見積制への変更を求めたが不可であった。（金属加工業）
- ・価格改定を申し込んだが、直前になって「時期をずらさせてほしい」と一方的な通告があって、のんでもらえなかった。（食品製造業）
- ・原材料費が高騰し人件費も賃上げ傾向にある中、元請からの発注額が全く変わらない。工事金額が上がると顧客からの受注が出来ないと言われた。（建設業）
- ・競合相手がいる商材については他社の動向を見ながらの価格交渉となるため、値上げ出来ない場合も多い。（卸売業）

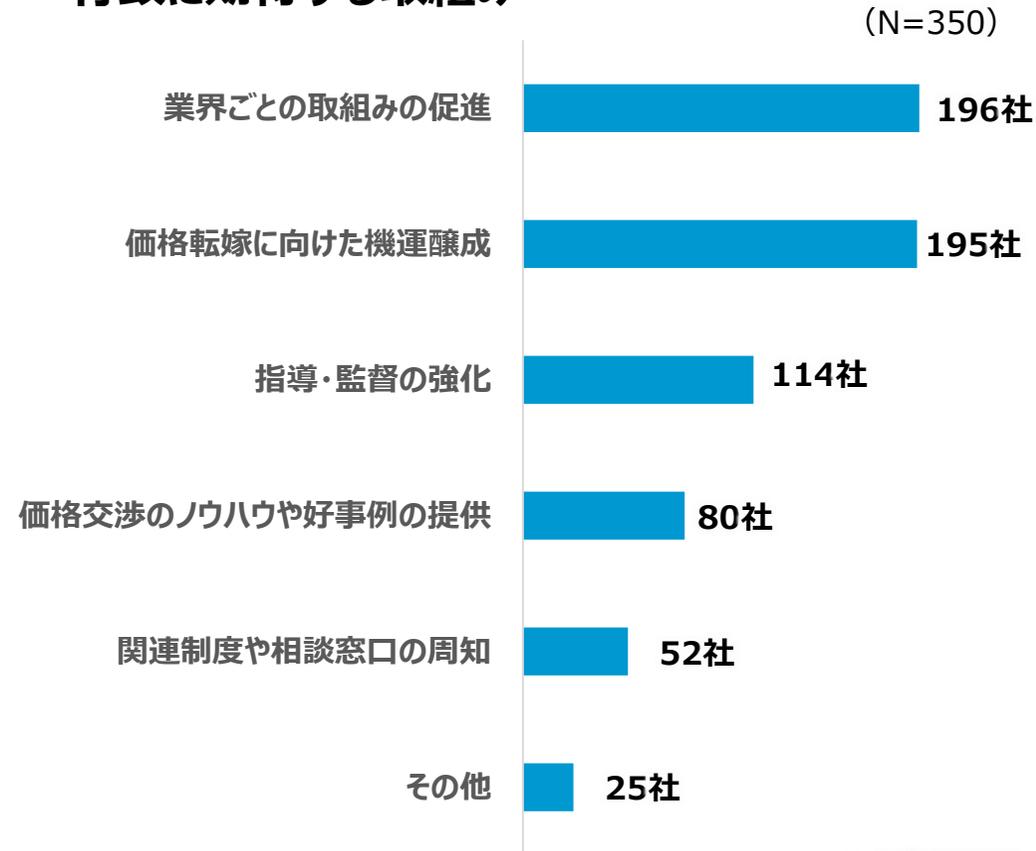
8. パートナーシップ構築宣言の効果・行政に期待する取組み

◆受注企業としてパートナーシップ構築宣言の効果を実感しているか



- ・パートナーシップ構築宣言の効果を実感していないと回答した割合が実感している企業を上回った。
- ・4割近い企業が制度自体を知らなかった。

◆適切な価格転嫁の実現に向けて行政に期待する取組み



※複数回答可

9. 価格転嫁に関するご意見

- 取引先の業種によって、価格の開きが大きく、低いところは今後も交渉を続けていかないといけない。
（倉庫・運送業）
- 零細企業は何か言うと仕事を減らされ、価格転嫁もままならない。弱いものはさらに弱くなっていると実感している。（建材・住宅設備製造業）
- 価格転嫁に応じない企業（特に大企業や中堅企業）に対して啓蒙をお願いしたい。（人材派遣業）
- 飲食店は価格を上げたらお客様が来なくなるため上げられない。（飲食サービス業）
- 運賃について地元地域で値上げを達成しても隣の地区から安価でやってくるため、価格転嫁ができていない。（トラック運送業）
- 世間では、価格交渉術などいろいろ言われているが、現場に入ると、そう簡単にはいかない。アナログな方法だが、ポスターやテレビ広告などで価格転嫁に対する理解が進むよう、ジャブを打ち続けていただきたい。
（食品製造業）
- 下請企業は賞与支給も厳しい状況であり、請負単価の上昇や年間を通しての受注が無いと、賃金の引上げまで行うことができない。（建設業）