



パートナーシップ構築宣言に関する アンケート調査結果

令和8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. パートナーシップ構築宣言の周知について（取引先）	4
（社内）	6
4. 価格協議の実施状況について	7
5. 価格転嫁の状況について	10
6. 適切な価格転嫁に向けた取組みについて	12
7. 中小受託取引適正化法の施行について	14
8. 価格転嫁に関するご意見	16

1. 調査の概要

1 調査の目的

県内におけるパートナーシップ構築宣言企業の取組状況等を調査・把握し、サプライチェーン全体での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

富山県内でパートナーシップ構築宣言に登録している事業者（約1,200社）

3 調査方法

対象事業者に依頼文を発送し、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8年1月20日(火)～令和8年2月13日(金)

5 有効回答数

有効回答件数：303社

6 回答者の所属する企業の資本金規模

～1,000万円	156社(51.5%)
1,000万円超～5,000万円	97社(32.0%)
5,000万円超～1億円	21社(6.9%)
1億円超～3億円	2社(0.7%)
3億円超～	11社(3.6%)
その他（個人事業主等）	16社(5.3%)

7 回答者が所属する企業の従業員規模

～5人	82社(27.1%)
6人～20人	93社(30.7%)
21人～100人	91社(30.0%)
101人～300人	20社(6.6%)
301人～	17社(5.6%)

1. 調査の概要（回答企業の業種等）

◆回答企業の業種

製造業	109社 (36.0%)
金属	27社 (8.9%)
機械製造	16社 (5.3%)
食品製造	20社 (6.6%)
自動車・自動車部品	4社 (1.3%)
電機・情報通信機器	5社 (1.7%)
繊維	8社 (2.6%)
化学	2社 (0.7%)
製薬	4社 (1.3%)
建材・住宅設備	3社 (1.0%)
紙・紙加工	7社 (2.3%)
石油製品・石炭製品製造	5社 (1.7%)
印刷	8社 (2.6%)
造船	0社 (0.0%)
建設	49社 (16.2%)
小売	16社 (5.3%)
卸売	19社 (6.3%)
トラック運送	8社 (2.6%)
飲食サービス	13社 (4.3%)
電気・ガス・熱供給・水道	1社 (0.3%)
情報サービス・ソフトウェア	5社 (1.7%)
不動産業・物品賃貸	7社 (2.3%)
金融・保険	1社 (0.3%)
広告	2社 (0.7%)
廃棄物処理	5社 (1.7%)
鉱業、採石業、砂利採取	1社 (0.3%)
通信	0社 (0.0%)
放送コンテンツ	0社 (0.0%)
その他	67社 (22.1%)
計	303社

◆取引上の位置

※回答があった企業のみ

最終製品・サービス/元請け	23社 (35.9%)
Tier1/一次請け	16社 (25.0%)
Tier2/二次請け	14社 (21.9%)
Tier3/三次請け	7社 (10.9%)
Tier4以降/四次請け以降	2社 (3.1%)
その他	2社 (3.1%)
計	64社

◆直接取引している受注事業者数

0～10	120社 (39.6%)
11～50	97社 (32.0%)
51～100	37社 (12.2%)
101～300	34社 (11.2%)
301～500	6社 (2.0%)
501～1000	5社 (1.7%)
1001以上	4社 (1.3%)
計	303社

2. 調査結果のポイント

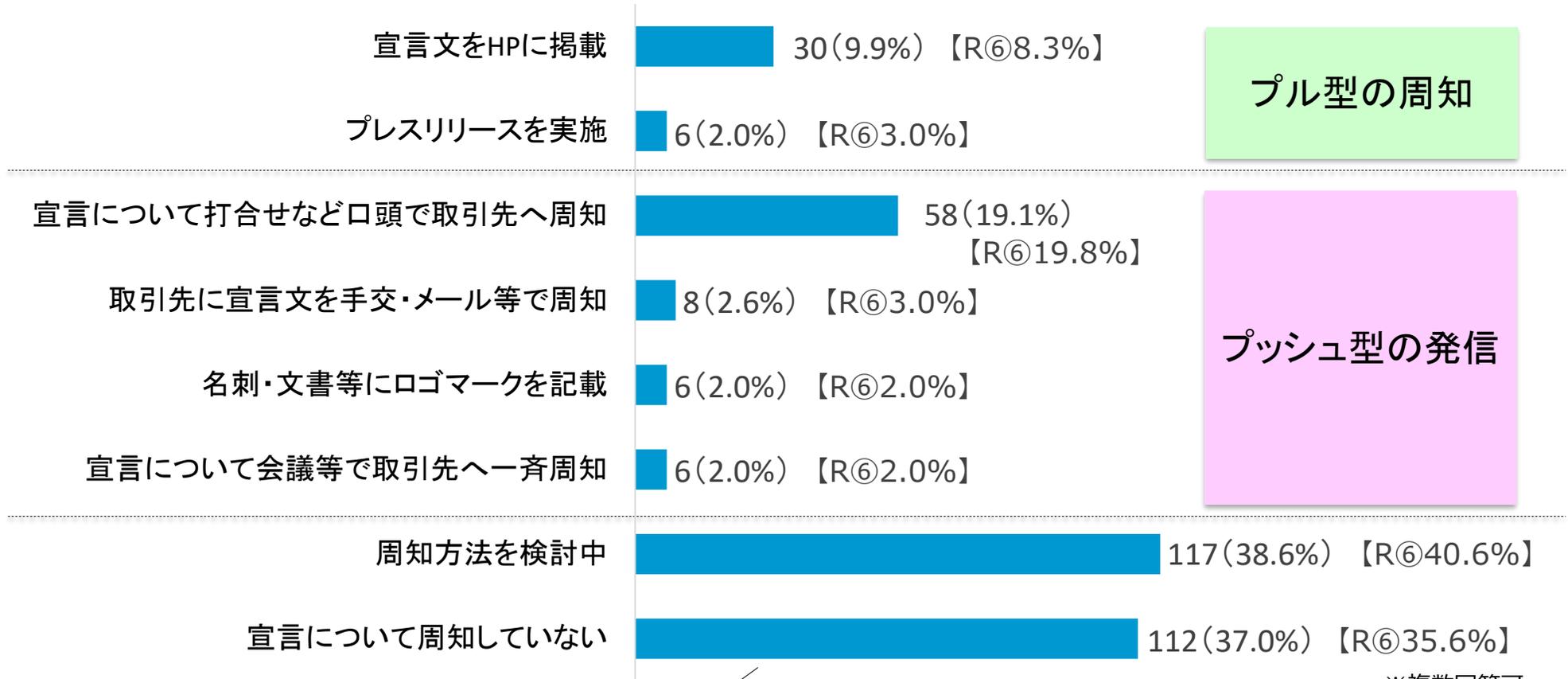
- 宣言を行っていることについて積極的に周知を行っている企業がいる一方で、周知を行っていない（または検討中の）企業が多数を占めている。
- 発注側として積極的に価格協議を持ちかけたことがあると回答した企業が40.9%となり、昨年調査結果（36.2%）より増加した。
- 受注事業者からの価格協議の申し入れに対して、「全ての事業者の協議に応じた」と回答した企業の割合が最も高く60.8%となり、昨年調査結果（56.6%）より増加した。一方で「一部の企業のみ応じることができた」との回答も一定数ある。
- 価格協議の頻度は、「定期的に実施している」企業は比較的少なく、「都度実施している」企業が大半を占めた。
- 合理的な価格転嫁要求に対しては、8割程度以上の転嫁を受け入れている企業が半数以上となった一方で、5割未満の転嫁に留まる企業も一定数ある。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（受入率）が低い。
- 宣言を行ったことにより、「意識が向上した」など前向きな効果を挙げる企業がいる一方で、変化を感じていない企業も多い。
- 中小受託取引適正化法について改正内容を「理解している」と回答した企業が3～5割程度に留まった。また、40%を超える企業が「これから対応を行う」または「対応を検討できていない」状況にある。

3. パートナーシップ構築宣言の周知について（取引先①）

ホームページへの掲載（プル型の周知）や取引先への口頭説明（プッシュ型の発信）など積極的な周知を行っている企業がいる一方で、周知を行っていない企業（または検討中の企業）が多数を占めている。

◆パートナーシップ構築宣言を行っていることについての周知方法

(N=303)



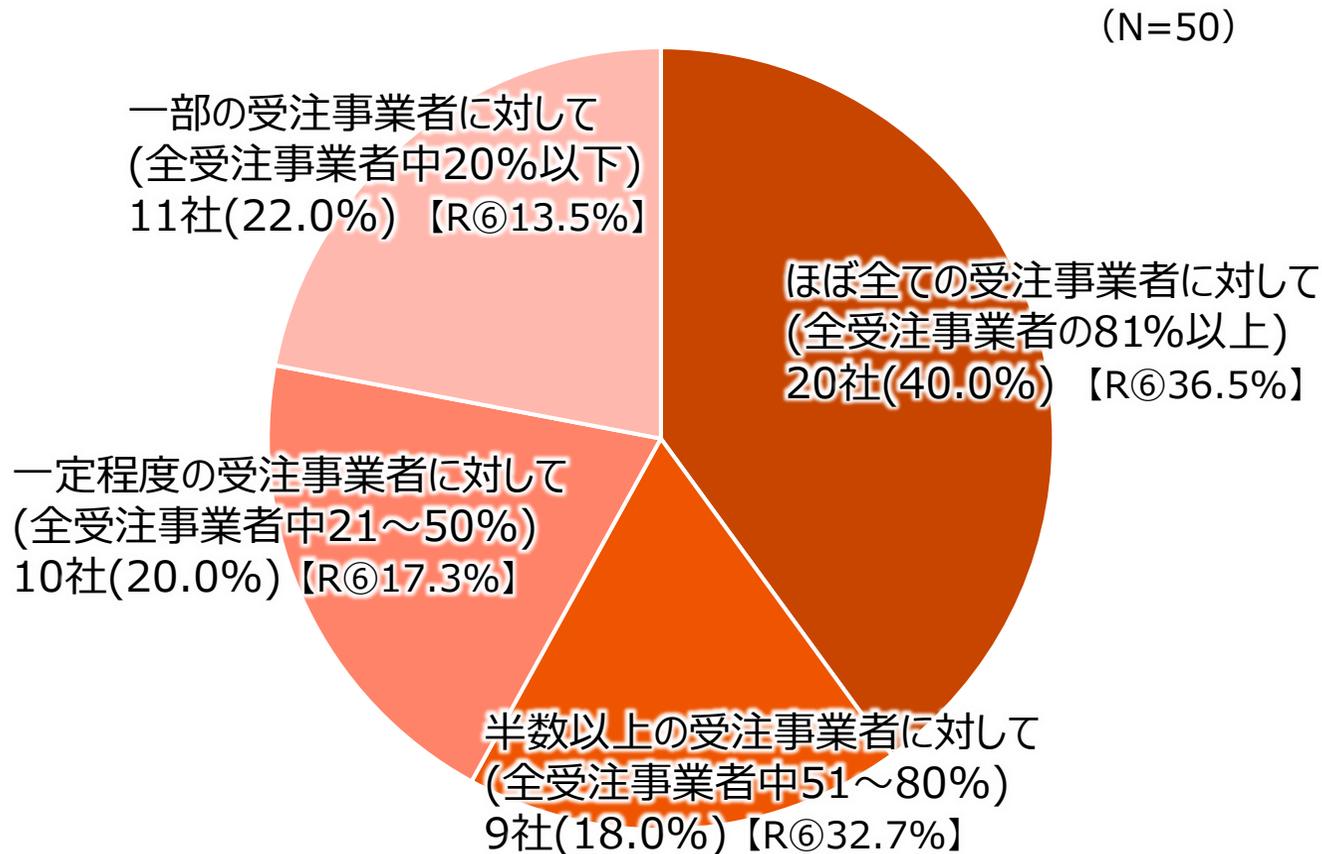
※複数回答可

国アンケート調査結果（2025年5月）
「宣言について周知していない」…大企業13.6%、中小企業34.5%

3. パートナーシップ構築宣言の周知について（取引先②）

周知に取り組んでいる企業においても、その範囲が限定的になっている。
(ほぼ全ての受注事業者に対して周知しているのは全体の4割となっている。)

◆周知の範囲

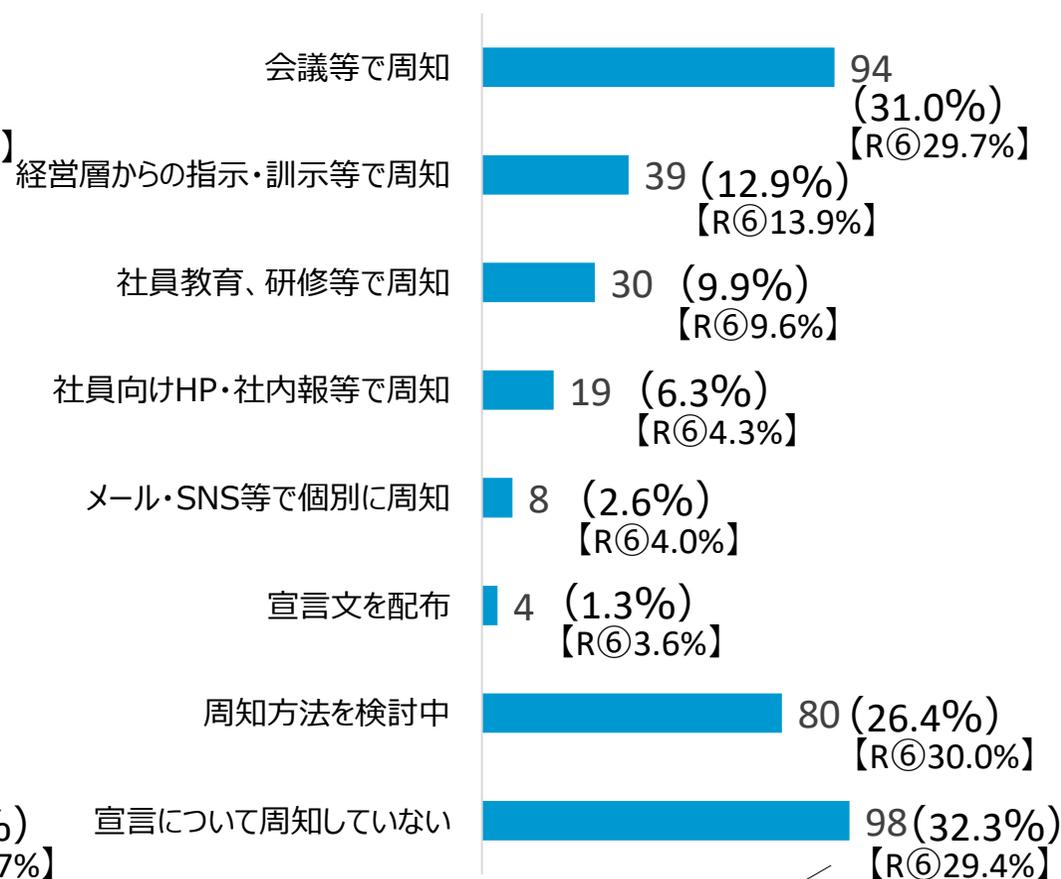
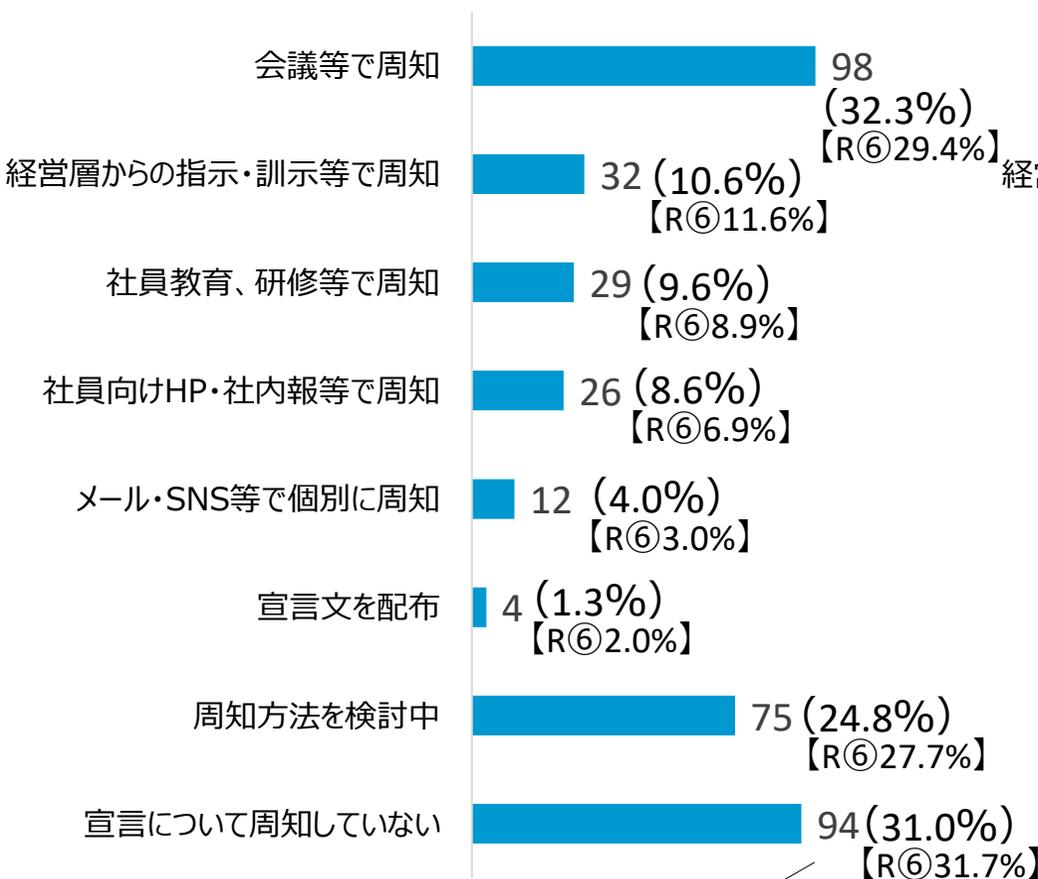


3. パートナーシップ構築宣言の周知について（社内）

多くの企業が会議等で社内全体や調達担当者へ周知を行っている。一方で、「周知方法を検討中」「周知していない」など、社内向けの周知が進んでいない企業も多い。

◆社内全体への周知の方法 ※複数回答可 (N=303)

◆調達担当者への周知の方法 ※複数回答可 (N=303)



国アンケート調査結果（2025年5月）
「周知していない」…大企業7.6%、中小企業23.2%

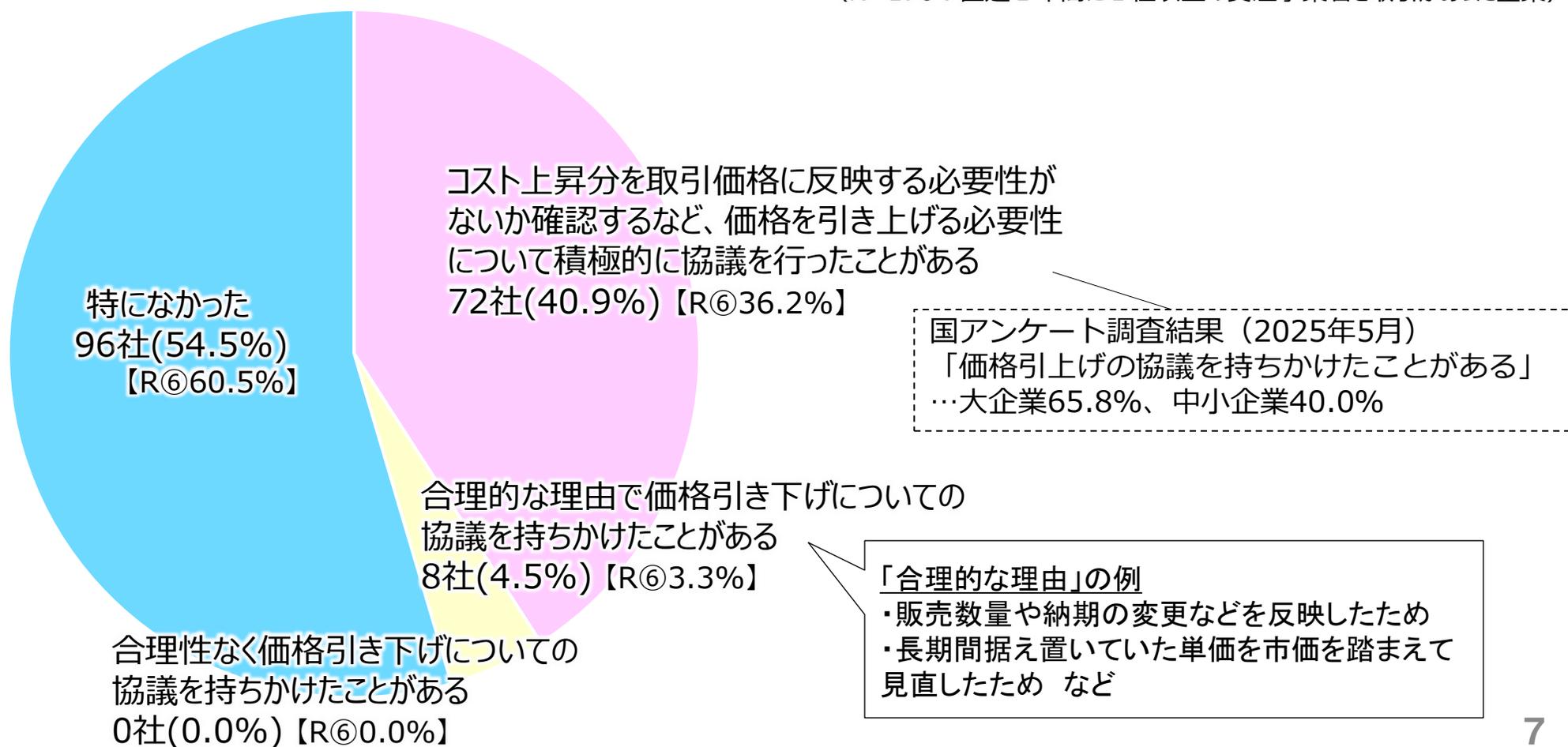
国アンケート調査結果（2025年5月）
「周知していない」…大企業5.7%、中小企業22.4%

4. 価格協議の実施状況について①

価格の引上げについて発注側として積極的に協議を持ちかけたことがあると回答した企業の割合が40.9%となり、昨年調査結果（36.2%）より増加している。

◆この1年間で、取引価格の変更について受注事業者と協議を持ちかけたことがあるか。

(N=176：直近1年間に1社以上の受注事業者と取引があった企業)

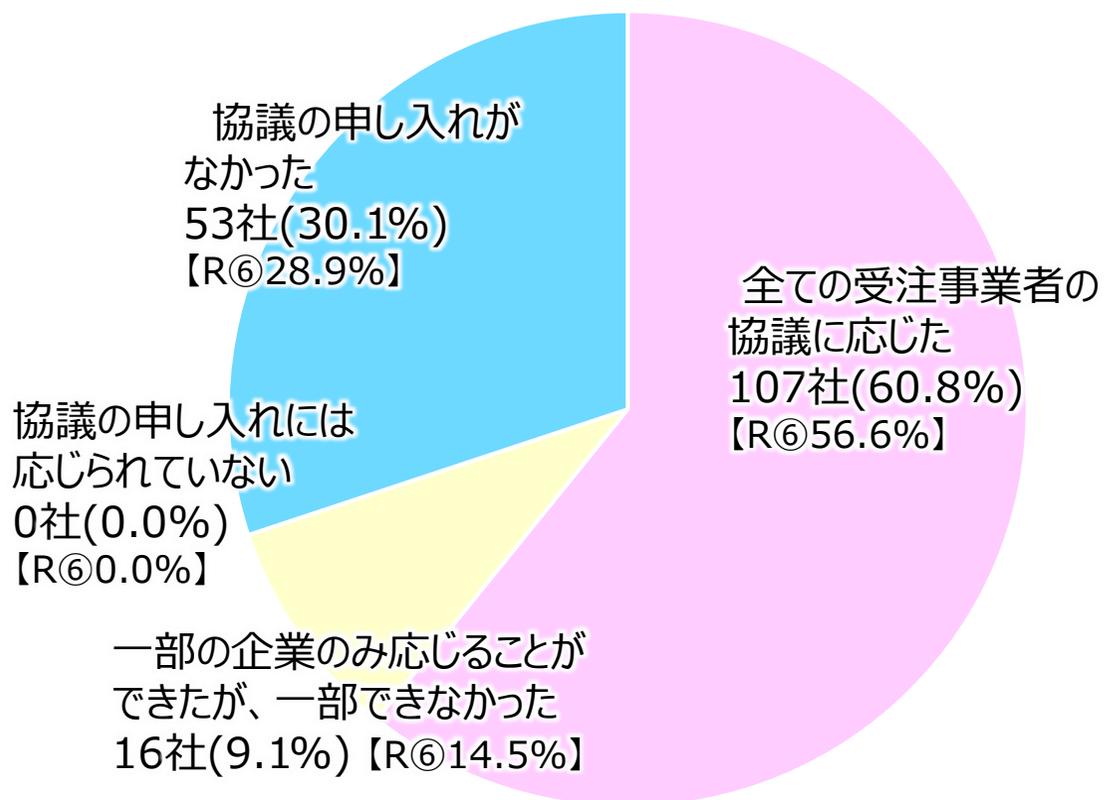


4. 価格協議の実施状況について②

「全ての事業者からの協議に応じた」と回答した企業の割合が60.8%となり、昨年調査結果(56.6%)より増加している。また、協議の申し入れに応じられていない企業はいなかった。

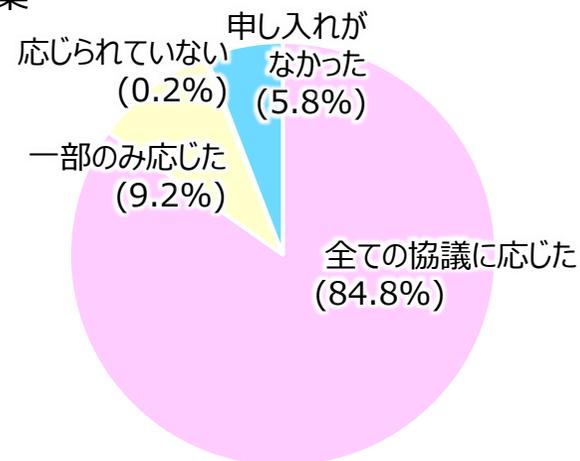
◆取引価格に関して受注事業者からの協議に応じたか。

(N=176)

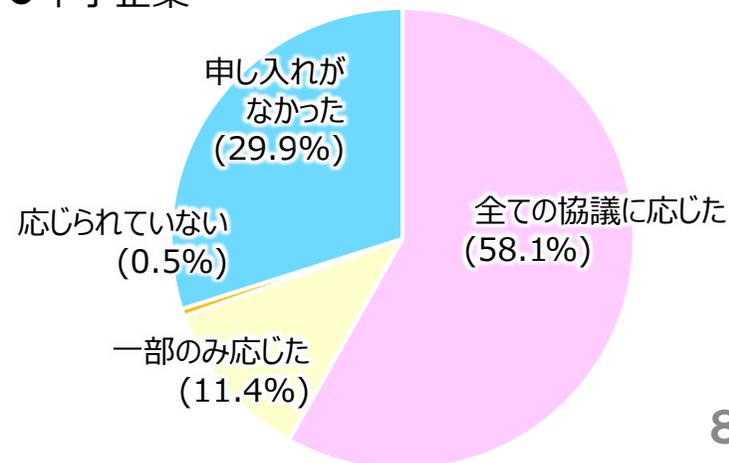


国アンケート調査結果 (2025年5月)

●大企業



●中小企業



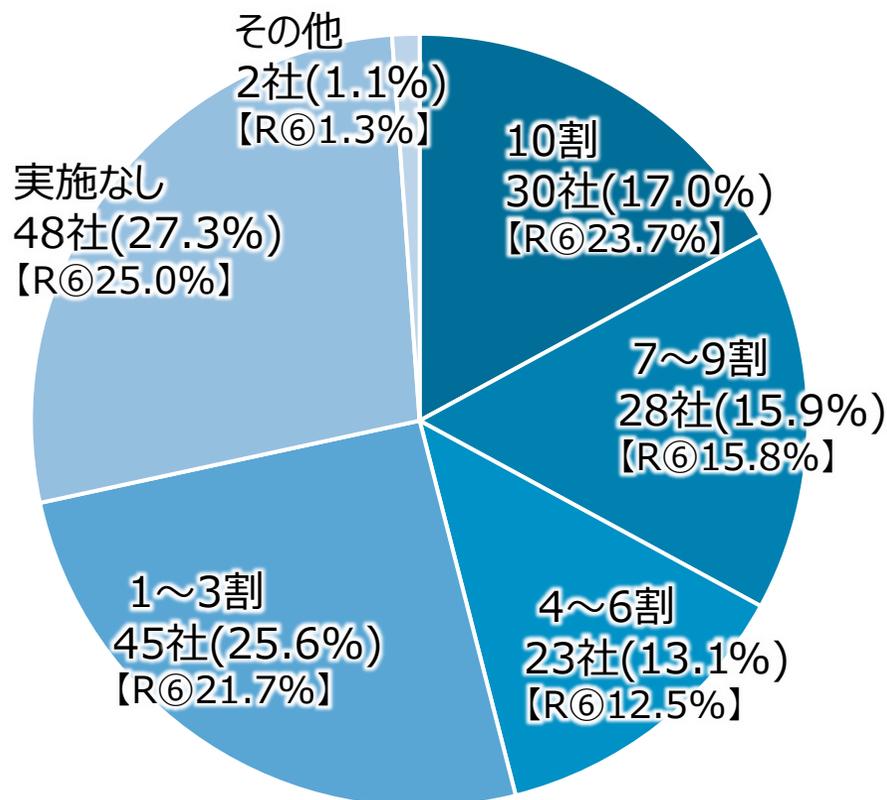
4. 価格協議の実施状況について③

この1年間で「全ての事業者と協議を行った」と回答した企業の割合が17.0%に留まり、「3割以下」または「実施なし」と回答した企業が半数近くを占めた。

協議の頻度については、「定期的を実施している」企業は比較的少なく、「都度実施している」企業が68.2%と大半を占めた。

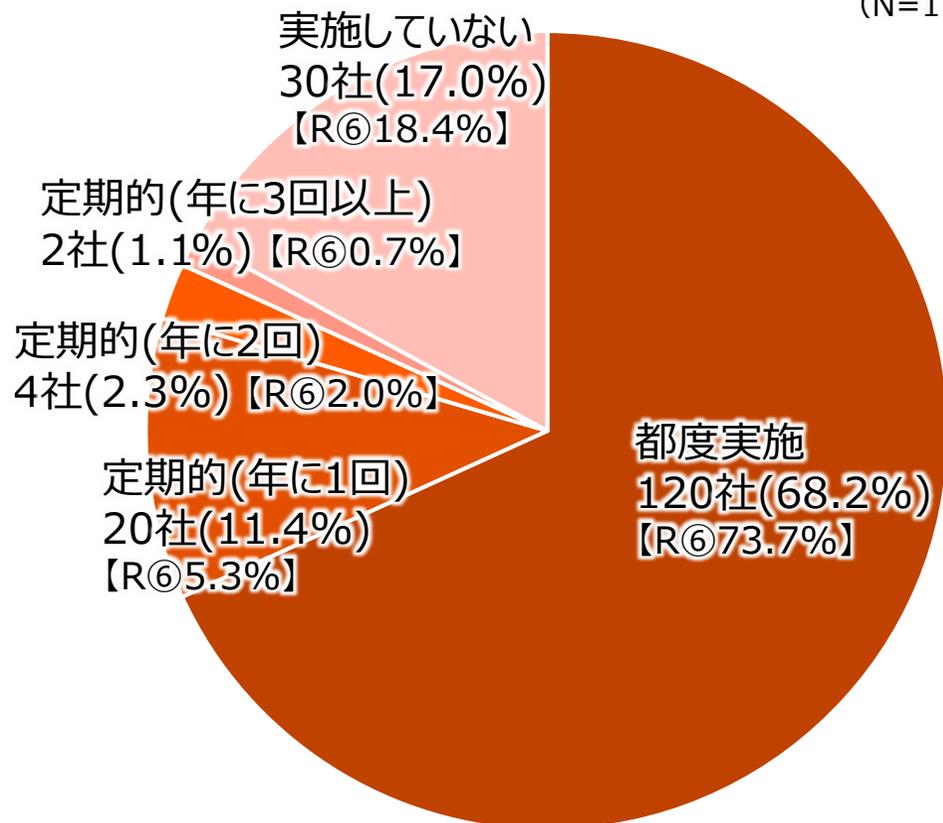
◆この1年間で何割程度の受注事業者と価格協議を行ったか。

(N=176)



◆受注事業者との価格協議はどのくらいの頻度で実施しているか。

(N=176)



5. 価格転嫁の状況について①

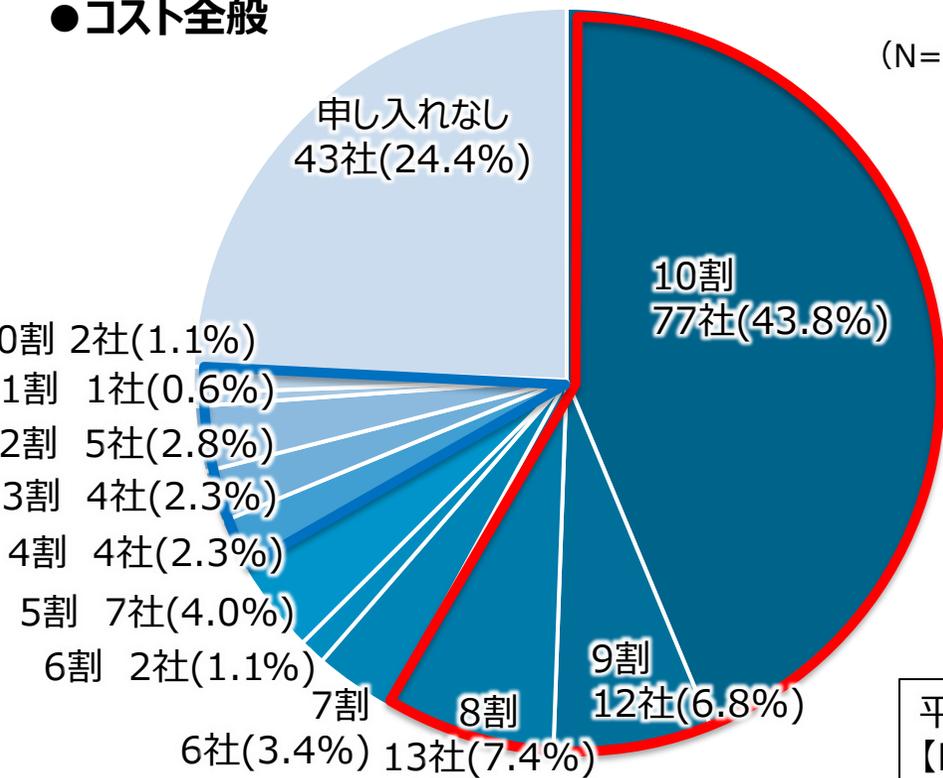
合理的な価格転嫁要求に対して、8割程度以上転嫁を受け入れている企業が半数以上となった一方で、5割未満の転嫁に留まる企業も一定数ある。

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（受入率）が低い。

◆合理的に説明ができていない価格協議に対して何割程度の転嫁を受けて入れているか。

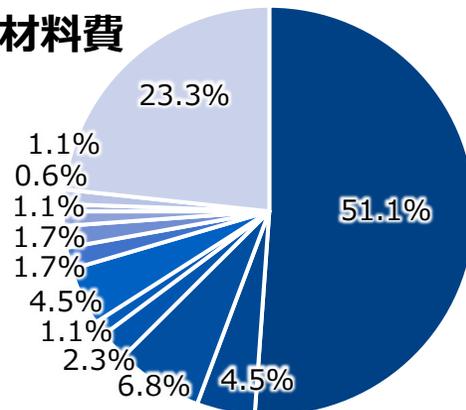
●コスト全般

(N=176)



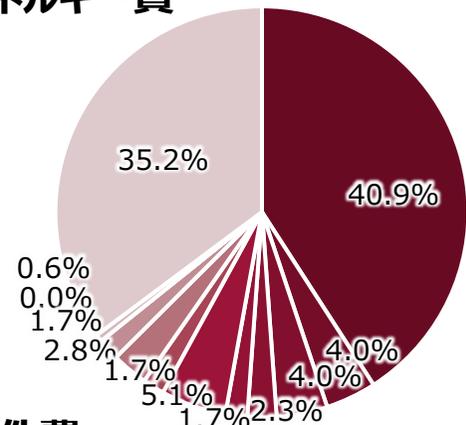
平均：6.3割
【R⑥6.3割】

●原材料費



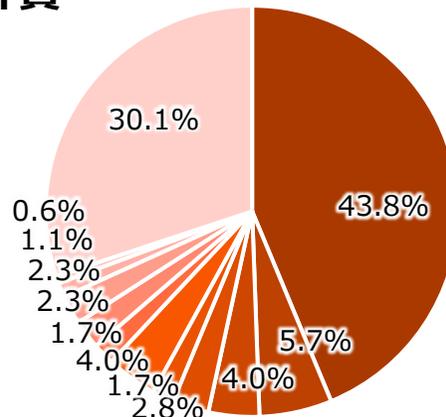
平均：6.7割
【R⑥6.3割】

●エネルギー費



平均：5.5割
【R⑥6.0割】

●人件費

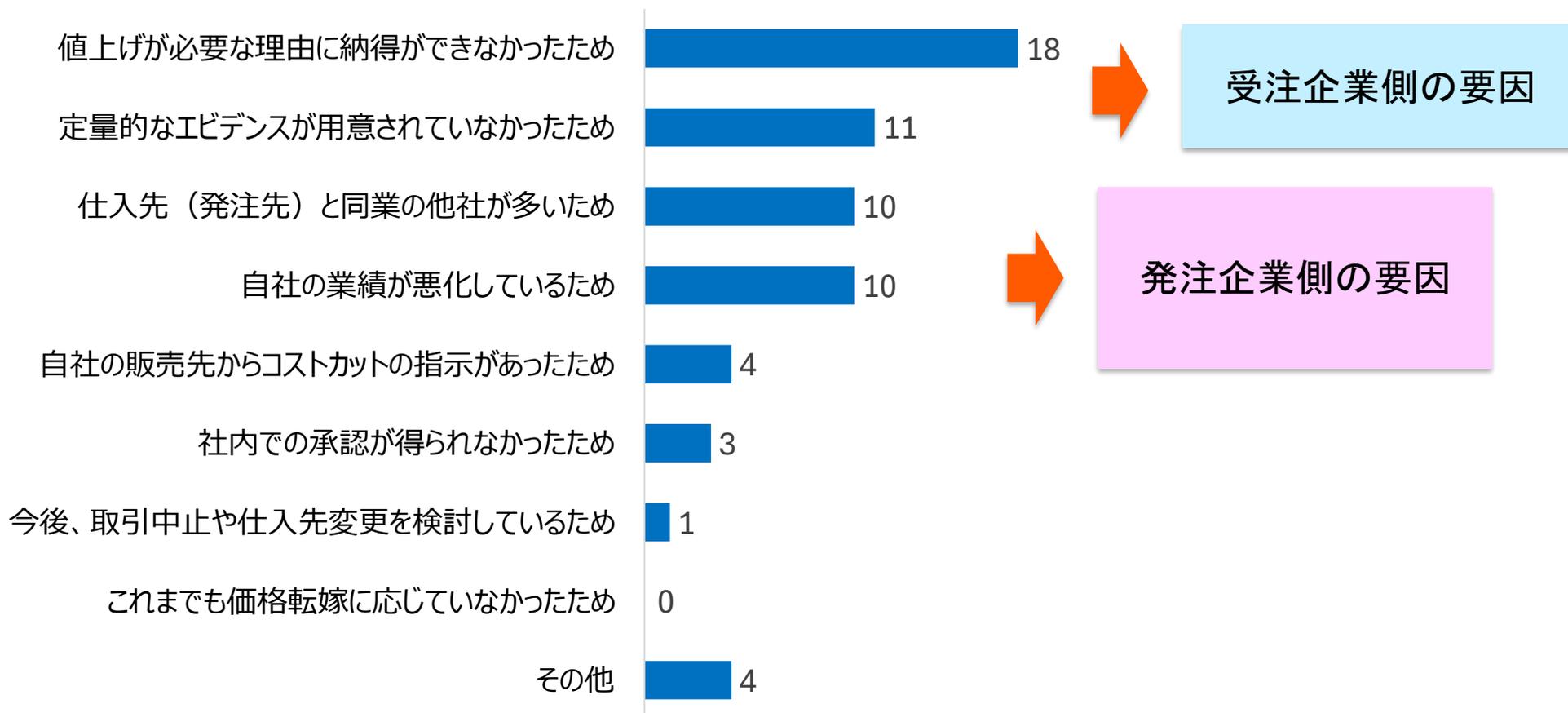


平均：5.9割
【R⑥5.7割】

5. 価格転嫁の状況について②

満額の価格転嫁を受け入れられない理由として、「理由・エビデンスが不十分」といった受注企業側の要因を挙げる企業が多い。その一方で、「自社の業績状況」や「社内での方針」など発注企業側自身に要因があるケースもある。

◆ 価格転嫁を受け入れられない理由 ※複数回答可



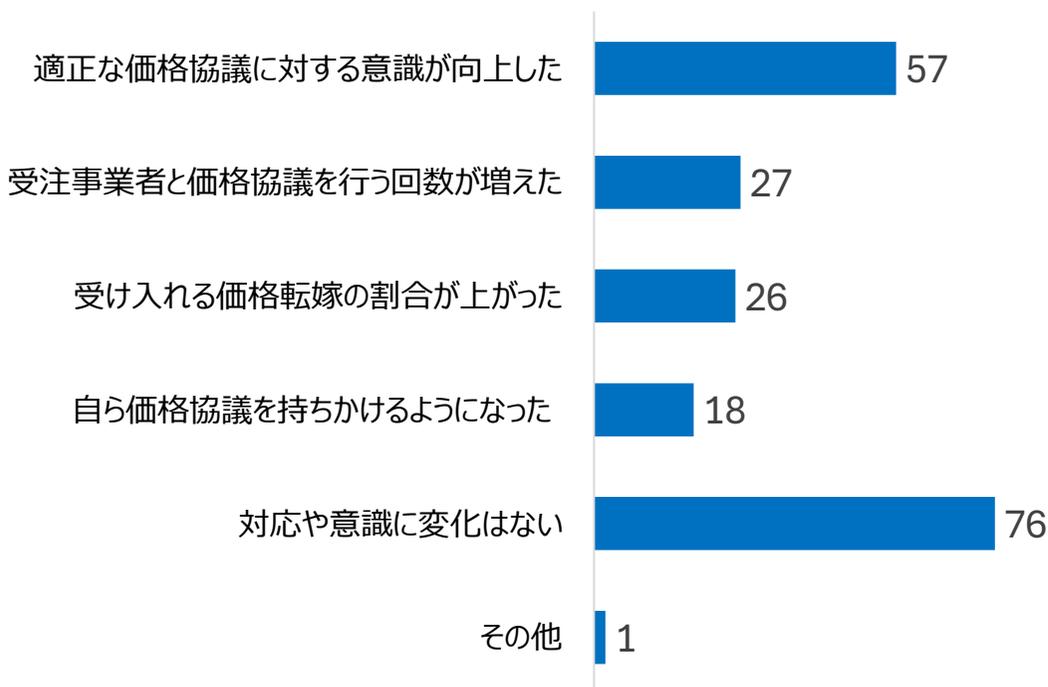
6. 適切な価格転嫁に向けた取組みについて①

パートナーシップ構築宣言を行ったことにより、「意識が向上した」「協議の回数が増えた」など前向きな効果を挙げる企業がいる一方で、「変化がない」と回答した企業も多い。

適切な価格転嫁に向けて、受託事業者とのコミュニケーションを増やす工夫や、情報や意識の共有を図る取組みが行われている。

◆宣言以降、対応や意識に変化があったか。

※複数回答可



◆宣言に基づく取組みや工夫した取組み

- ・受託事業者とのコミュニケーションの機会を増やし、価格に関することを含めて要望があれば都度対応している。

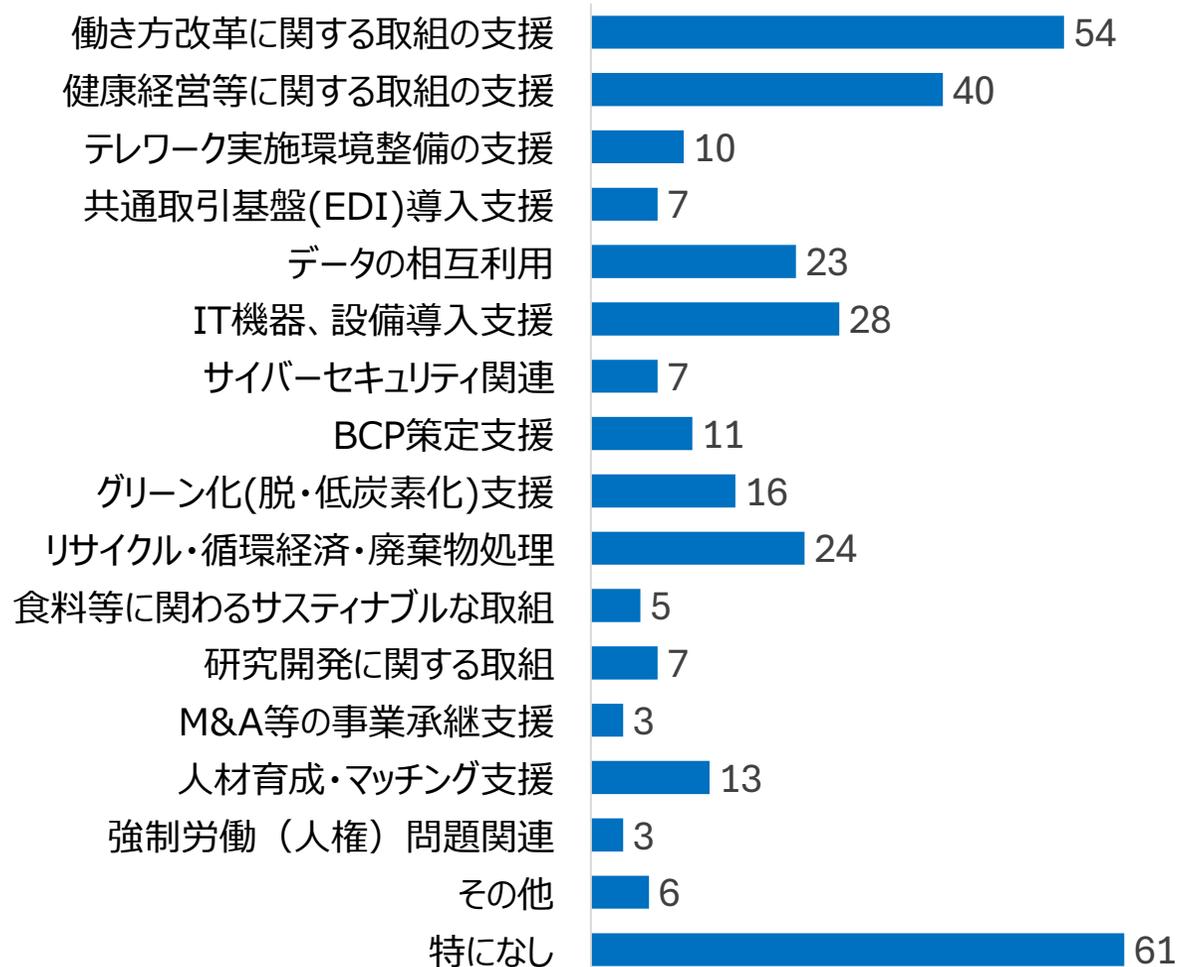
- ・企業間で原価や価格設定に対する共通の意識を持てるよう、情報共有を行うなど、努力している。

6. 適切な価格転嫁に向けた取組みについて②

サプライチェーン全体での取組みとして、「働き方改革」「健康経営」等の実践や「データの相互利用」「IT機器の導入」等のデジタル分野での連携などが進められている。

◆ サプライチェーン全体での共存共栄のため、取引先と連携している取組み

※複数回答可



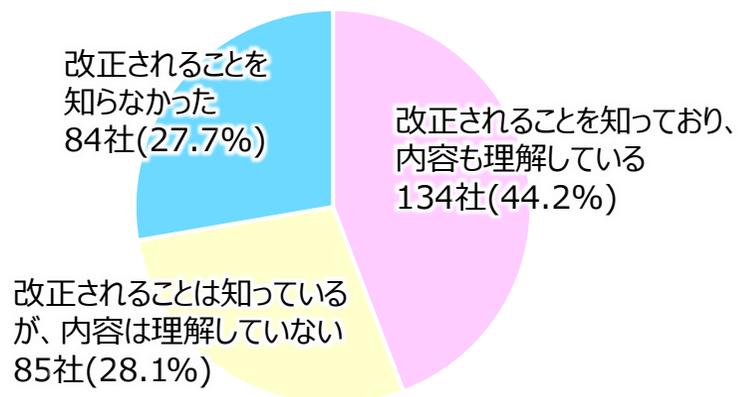
7. 中小受託取引適正化法の施行について①

各改正内容について「理解している」と回答した企業が3～5割程度に留まっている。改正されることは知っているが、内容を理解していないという企業も多い。

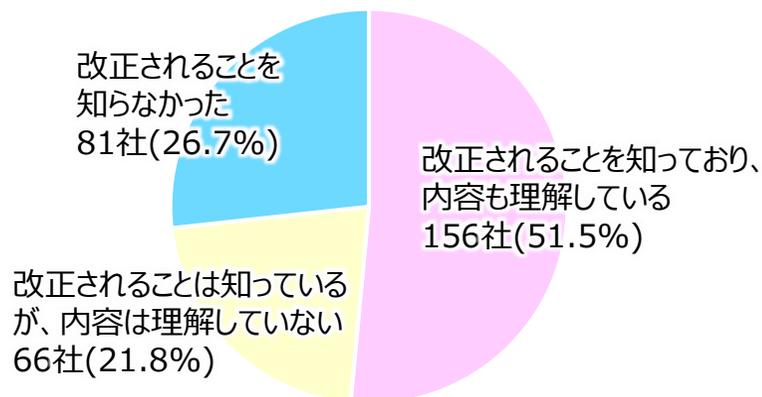
◆令和8年1月から「下請代金支援遅延等防止法」が改正され、「中小受託取引適正化法」が施行されるが、その内容を理解しているか。

(N=303)

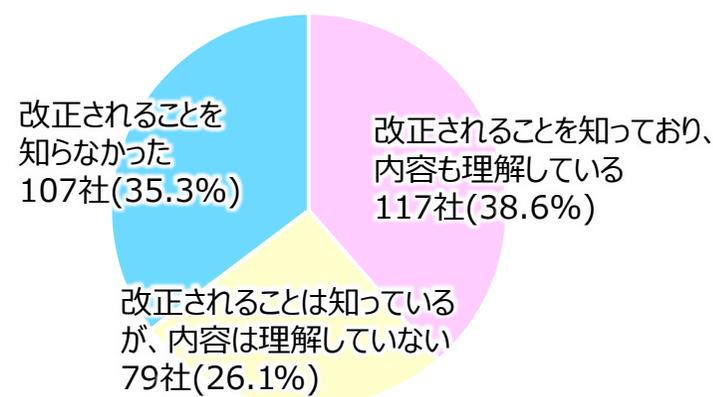
①協議を適切に行わない代金額の決定の禁止



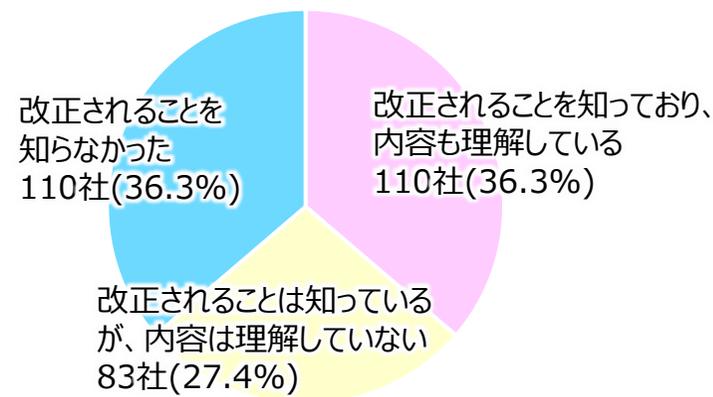
②手形払等の禁止



③適用対象取引に「物品の運送委託」が追加



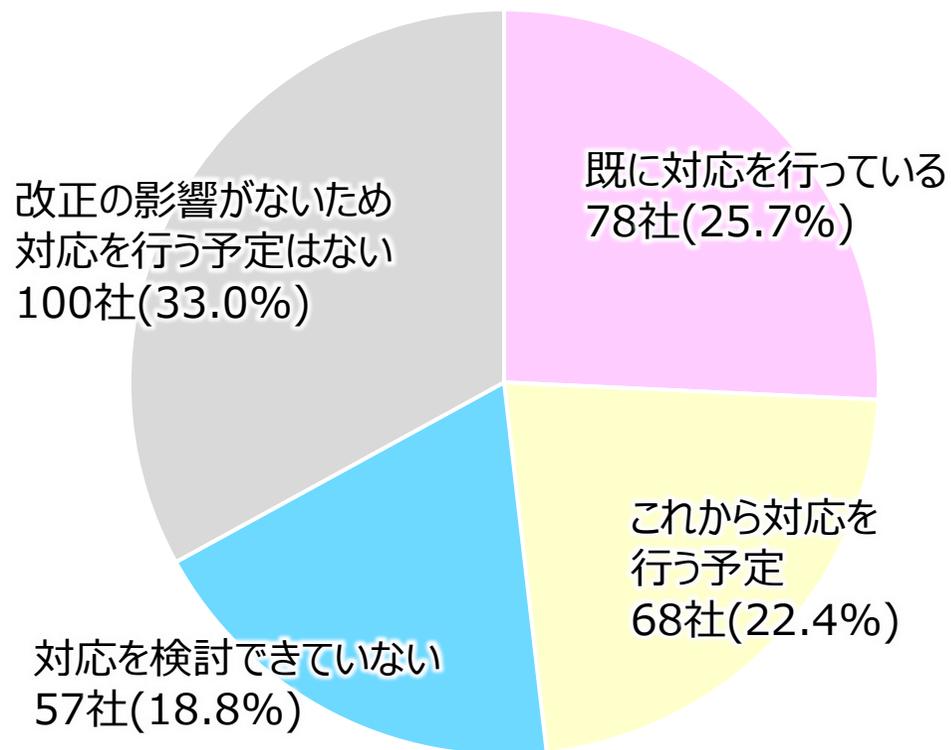
④適用基準に「従業員基準」が追加



7. 中小受託取引適正化法の施行について②

改正内容への対応について、約25%の企業が「既に対応を行っている」一方で、40%を超える企業が「これから対応を行う」または「対応を検討できていない」状況にある。

◆ 中小受託取引適正化法の施行にあたっての対応状況 (N=303)



8. 価格転嫁に関するご意見

- パートナーシップ構築宣言を活用して良い変化が起きた事例などあれば共有してほしい。また、周知するための具体的な告知方法なども知りたい。
- ここ数年、材料費、人件費、エネルギー費の値上げが複数回行われ、昔に比べれば、価格転嫁はスムーズに行われるようになってきているように感じる。ただし、まだまだ不十分だと思うので、これからも価格転嫁は進めていかなければならない。
- 取引先の価格改定を実施しているが、サプライチェーン全体における価格改定の実態把握が難しい。
- 行政による発注側企業への意識啓発は有効に働いていると感じている。引き続き、積極的に取り組んでほしい。
- 国内同業者において正当な競争が進んだとしても、海外の事業者は単価を下げ続けており、太刀打ちできない。このような状況では価格転嫁は難しい。
- 受注側の立場としては、都度見積もりを求められ、価格が合わない場合は失注となるため、安くしないと受注できないのが現状。こういった状況下では価格交渉が成り立たない。
- 二次請けとして、発注側としては価格交渉に満額対応している一方で、受注側としては相見積もりを取られるため、同業他社との価格競争に勝つためには満額の価格転嫁ができない現状にある。発注側の立場で真摯に対応すればするほど、当社としては厳しい状況になる。