

価格転嫁に関する特別調査

県内企業の価格転嫁に関する特別調査を、令和7年第3四半期岐阜県景況調査（2025年7-9月期実績、2025年10-12月期見通し）に併せて実施した。

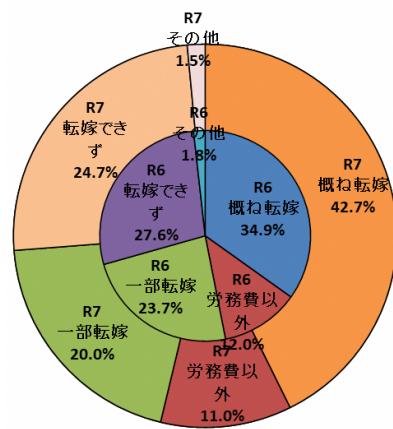
《結果概要》

※企業数は有効回答があった企業数にて表示

県内企業の価格転嫁状況

*回答企業のうち42.7%が概ね転嫁できていると回答

- 回答企業534社のうち「概ね転嫁できている」との回答は228社42.7%であった。逆に「転嫁できていない」との回答は132社24.7%あった。前回調査時（令和6年9月）と比べ、転嫁割合が7.8ポイント上昇した。



1. 価格転嫁の状況

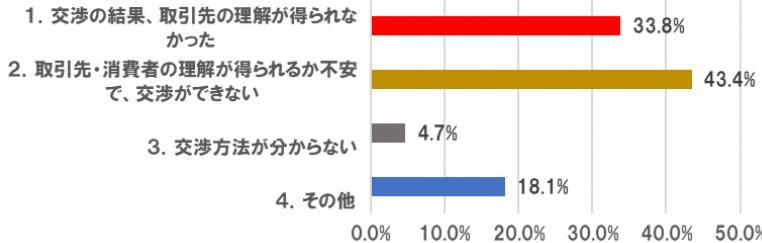
*概ね転嫁できているとの回答が最も多い

- 「概ね転嫁できている」が4割強の42.7%で「労務費以外は概ね転嫁できている」と合わせても53.7%と過半数を超えた。
- 「転嫁できていない」は24.7%で「労務費以外は一部だけ転嫁できている」(20.0%)と合わせると充分に転嫁できていないという回答は44.7%となった。

2. 価格転嫁が十分でない要因（複数回答可）

*「取引先・消費者の理解が得られるか不安で、交渉ができない」という回答が最も多い

転嫁できなかつた要因（回答数比）

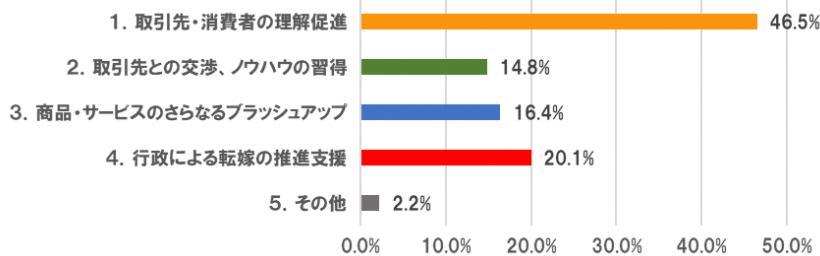


- 不安により交渉できていないとの回答が最も多く43.4%となったが、実際に交渉をしたもののが先方の理解が得られなかつたという回答も33.8%あった。

3. 価格転嫁するにあたり必要な要素（複数回答可）

*最も多かった要素の回答は「取引先・消費者の理解促進」であった。

価格転嫁に必要な要素（総回答数比）



- 取引先や消費者の価格転嫁への理解促進をという回答が46.5%ともっとも高く、次に行政による転嫁推進支援20.1%が高くなっている。



（公財）岐阜県産業経済振興センター

集計結果

1. 価格転嫁の状況

【問1】 すべての企業にお尋ねします

原材料費・エネルギーコストや人件費等の労務費の増加に伴う必要な価格転嫁はできていますか。(1つ選択)

1. 概ね転嫁できている

3. 労務費以外は一部だけ転嫁できている

5. その他()

2. 労務費以外は概ね転嫁できている

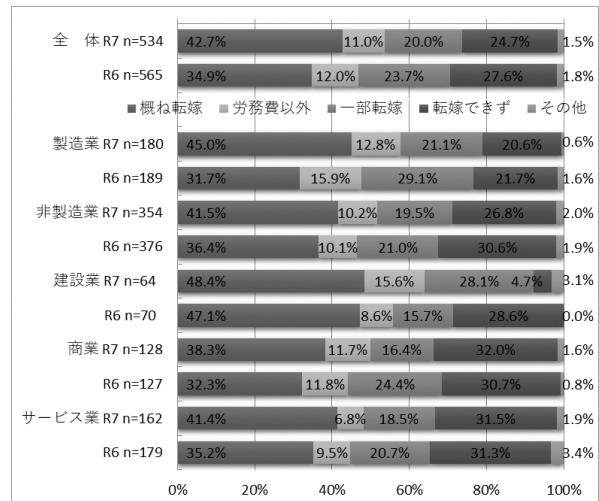
4. 転嫁できていない

＜全体の状況＞

- 回答のあった企業(534社)のうち「概ね転嫁できている」42.7% (228社)、「労務費以外は概ね転嫁できている」11.0% (59社)、「労務費以外は一部だけ転嫁できている」20.0% (107社)、「転嫁できていない」24.7% (132社)、「その他」1.5% (8社)となった。前回調査時(令和6年9月)と比べ、転嫁割合が7.8ポイント上昇した。

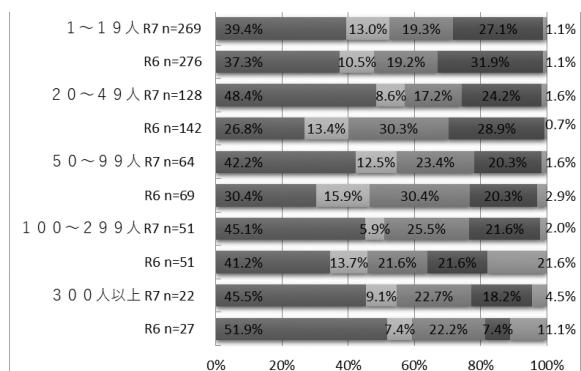
＜業種区別＞

- 4業種区別では、建設業で「概ね転嫁できている」との回答割合が48.4%と、他の業種と比較して高い回答割合となっている。また、建設業で、「転嫁できていない」との回答割合が4.7%と、他の業種と比較して最も低い回答割合となった。
- 前期との比較では、製造業で「概ね転嫁できている」の回答割合が13.3ポイント増となり、他の業種と比較して、最も回答割合が増加した。



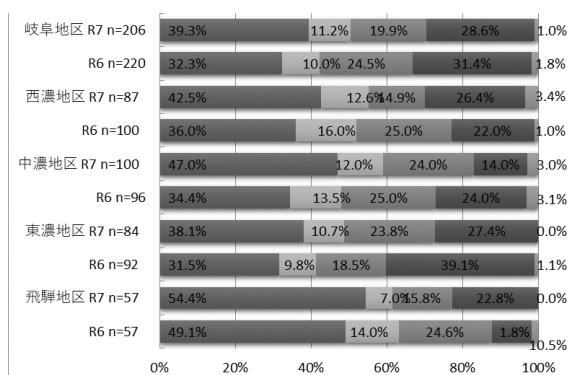
＜従業員数規模別＞

- 従業員規模別では、規模の大きい20人以上の企業がそれ以下に比べ「概ね転嫁できている」との回答が多くなっている。逆に転嫁できずの回答は19人以下の規模の小さい企業で多くなっている。との回答が多くなっている。逆に転嫁できずの回答は1



＜圏域別＞

- 圏域別では、飛騨圏域が「概ね転嫁できている」という回答が半数以上になっている。逆に「転嫁できていない」という回答は岐阜圏域で高くなっている。岐阜圏域は28.6%と最低になっている。
- 前期との比較では、中濃地域で「概ね転嫁できている」の回答割合が12.6ポイント増となり、他の業種と比較して最も高い回答割合となった。



2. 価格転嫁が十分でない要因

【問2】問1で「1.」以外を回答された企業（転嫁が十分にはできていない企業）のみにお尋ねします。

価格転嫁が十分にできない要因は何ですか。（複数回答可）

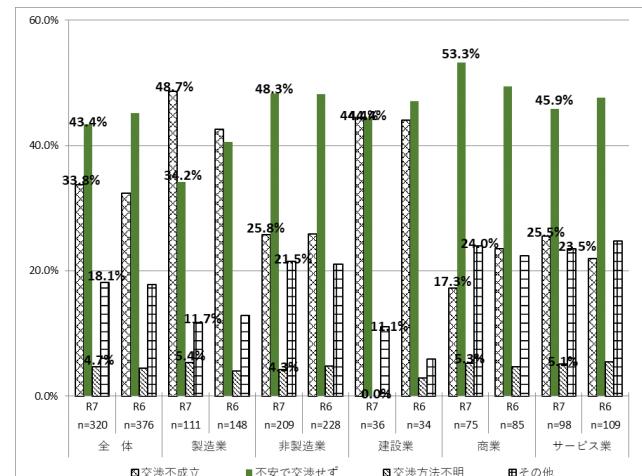
- 1. 交渉の結果、取引先の理解が得られなかった
- 2. 取引先・消費者の理解が得られるか不安で、交渉ができない
- 3. 交渉方法が分からぬ
- 4. その他（ ）

＜全体の状況＞

- 回答のあった企業（285社）で全回答（320件）のうち、「取引先・消費者の理解が得られるか不安で、交渉ができない」が43.4%（139件）。次いで、「交渉したが理解が得られなかつた」が33.8%（108社）となった。

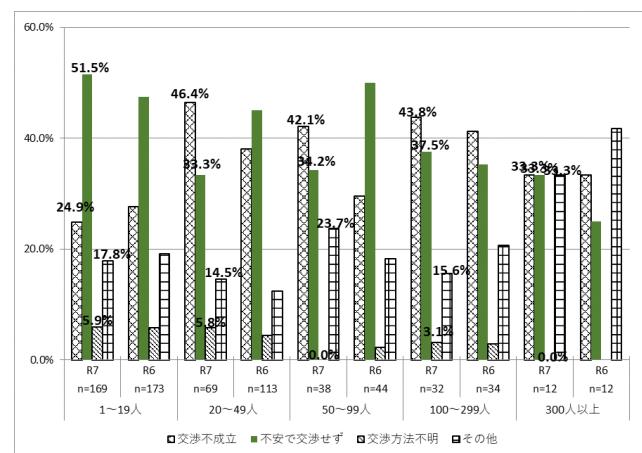
＜業種区別＞

- 4業種区別では、製造業・建設業は、商業・サービス業に比べ「交渉したが理解が得られなかつた」の回答割合は高くなつた（製造業48.7%、建設業44.4%、商業23.5%、サービス業22.0%）。
- いずれの業種においても、「交渉方法が分からぬ」と回答した割合は低い水準となつてゐる（製造業5.4%、商業5.3%、サービス業5.1%、建設業0.0%）。



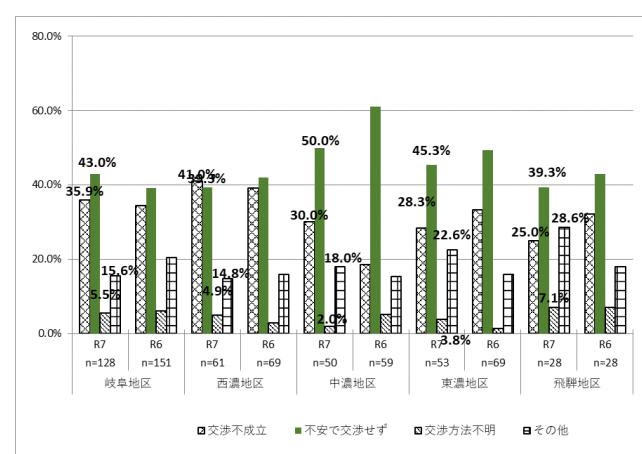
＜従業員数規模別＞

- 従業員規模別では、「取引先・消費者の理解が得られるか不安で、交渉ができない」が、19人以下の規模で高めになつてゐる。「交渉方法が分からぬ」といづれの規模も低い割合となつてゐる。
- 前期との比較では、50~99人で「交渉したが理解が得られなかつた」と回答した割合が12.6ポイント増と最も大きい増加幅となつた。また、50~99人で「取引先・消費者の理解が得られるか不安で、交渉ができない」と回答した割合が15.8ポイント減と最も大きい減少幅となつた。



＜圏域別＞

- 圏域別では、「交渉したが理解を得られなかつた」が、西濃圏域で最も高くなつてゐる。中濃圏域では「取引先・消費者の理解が得られるか不安で、交渉ができない」という回答が高くなつてゐる。
- 前期との比較では、中濃地域で「交渉したが理解が得られなかつた」と回答した割合が11.4ポイント増と最も大きい増加幅となつた。また、中濃地域で「取引先・消費者の理解が得られるか不安で、交渉ができない」と回答した割合が11.0ポイント減と最も大きい減少幅となつた。



3. 価格転嫁するにあたり必要な要素

【問3】すべての企業にお尋ねします。

今後、価格転嫁を進めるにあたり、必要な要素は何ですか。

該当する番号の□に✓チェックして下さい。(複数回答可)

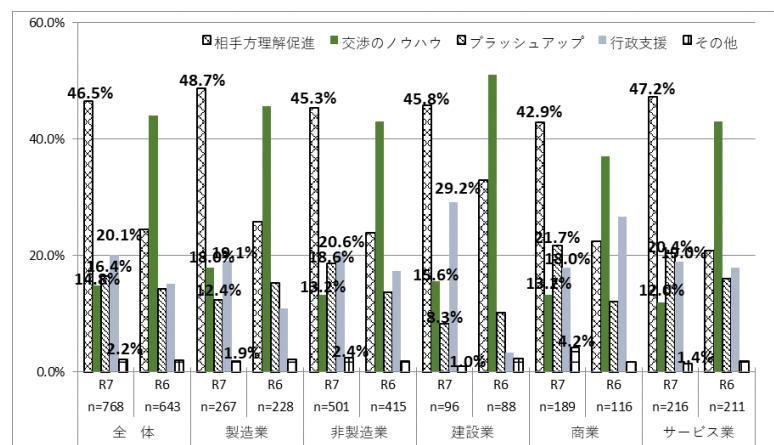
- | | |
|--------------------------|---------------------|
| □1. 取引先・消費者の理解促進 | □2. 取引先との交渉、ノウハウの習得 |
| □3. 商品・サービスのさらなるブラッシュアップ | □4. 行政による転嫁の推進支援 |
| □5. その他() | |

＜全体の状況＞

- 回答のあった企業(512社)で全回答(768件)のうち、「取引先・消費者の理解促進」が必要という回答は46.5%(357件)と最も高い比率を示した。
- 次いで、「行政による転嫁の推進支援」が20.1%と行政による支援を求める声が高くなっている。

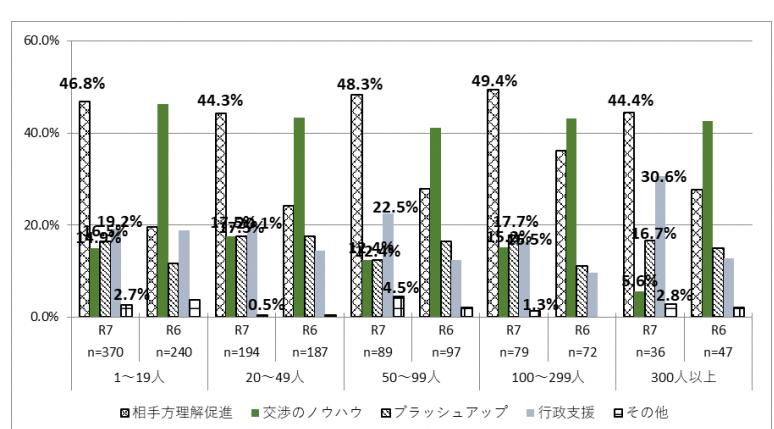
＜業種区別＞

- 4業種区別では、「取引先・消費者の理解促進」が、どの業種でも最も高くなっている。建設業では行政支援が必要という回答が高めである。
- 前期との比較では、「取引先・消費者の理解促進」と回答する割合は、いずれの業種でも回答割合が大きく増加している(商業25.8ポイント増、製造業19.6ポイント増、建設業18.8ポイント増、サービス業18.2ポイント増)。



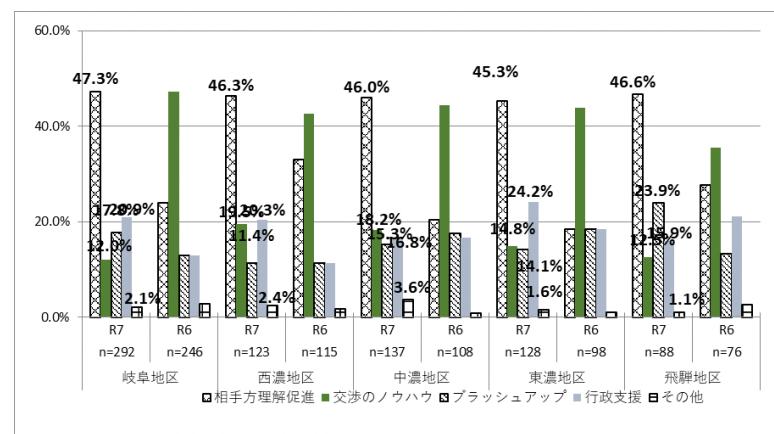
＜従業員数規模別＞

- 従業員区別では、どの規模でも同じ回答傾向となり、理解促進が必要という回答が高くなっている。
- 前期との比較では、「商品・サービスのさらなるブラッシュアップ」でいずれの規模で回答割合が増加している。



＜圏域別＞

- 圏域別では、「取引先・消費者の理解促進」が、岐阜圏域で最も高くなっている。他圏域も45%以上という結果となった。



4. 回答企業様からの主なコメント（抜粋）

【問4】価格転嫁に関するご意見・行政への要望等をお願いします。（フリーコメント）

- 中小企業の価格転嫁を妨げない働きかけやチェック体制をきちんとしてもらいたい。

（東濃：生菓子製造業）

- 価格転嫁に応じた企業に対して支援が欲しい。

（東濃：食品製造・卸業）

- 適正工賃算出システム（ACCTシステム）を基準にした工賃交渉や、特定技能に移行するにあたり、国際基準を満たしていない縫製企業や不法就労企業を使わないように、小売業企業、アパレル企業にもっと周知徹底を図って、正しくやっている企業が不利にならないようにして欲しい。

※ACCTシステム：日本アパレルソーアイング工業組合連合会が開発したアパレル縫製工場等の適正な工賃交渉を支援するデータ作成システム（見積もりシステム）

（岐阜：織物製成人男子・少年服製造業）

- 商品の値上げ交渉した品はバイヤーから商品が外され店頭からなくなる為、値上げを見送りした問屋も少しはある。問屋、バイヤーの値上げ拒否理由：消費者の要求される商品価格と大幅な違い。

（中濃：刃物製造業）

- 法的にペナルティでもないと、価格転嫁は進めないのではないかと考える。

（岐阜：サッシ製造業）

- 大企業への下請業者への価格転嫁を強く指導していただきたい。

（東濃：鉄工業）

- 人手不足に働き方改革、調達コストup、金利上昇による資金繰り悪化に人件費高騰。価格転嫁見積はできるが各先予算に入らず受注減。小企業に全てに対応ができない。企業規模による緩和策をお願いしたい。

（飛騨：木材加工機械製造業）

- 品番が多くすべての品番に対して価格転嫁の交渉時に原価等を算出するのに手間がかかりすぎるので簡易的に計算できる方法を知りたい。

（岐阜：自動車部品・附属品製造業）

- 適正な原価の地域相場を知りたい。

（岐阜：建設業）

- 農産物は市場で価格が決定されるので生産者等には価格の決定権がないので行政等による支援をお願いしたいと思う。

（中濃：特別積合せ貨物運送業）

- 不景気で消費マインドが無い中の値上げなど理解得られない。

（西濃：造園工事業）

- 光熱費、燃料費、人件費の上昇に対してある程度の価格転嫁はできるが、販売価格は適正とまでいかない。嗜好品を扱う業態なので、販売価格が上がることにより生活者の消費意欲が下がる可能性が高い。

（西濃：生花小売業）

- 毎週水曜日の価格改定のFAXを見て売買をしているので交渉はほとんど望めない。一方通行の商慣。その上メーカーの商品を買うという契約なので無理でも取り引きしないと圧力がかかる。

（西濃：ガソリンスタンド）

- 企業への支援より、消費者への支援などで岐阜県を盛り上げてほしい。価格転嫁も今の消費者の余裕のなさが転嫁できない理由となっている。

（東濃：一般飲食店）

- 第一次産業においては、工業製品とは違って市場での取引が多い。そのため、価格が買い方によって決まり、価格転嫁が困難な面がある。

（岐阜：事業協同組合）

- 大企業は一方的に乱暴な値上げが出来るが、零細企業は少しの値上げでも顧客の理解を得ることが難しい。大企業に規制をかけるか、零細企業を救済するしかないと、これ以上の大企業の一方的な値上げに、零細企業は耐えることができない。

（中濃：事業協同組合）

- 業界ごとの労務費基準が公的機関発行の書類で示されていると、労務費高騰分を価格に転嫁する際に説明しやすい。

（岐阜：専門サービス業）