

令和6年度と令和7年度における価格転嫁の状況について

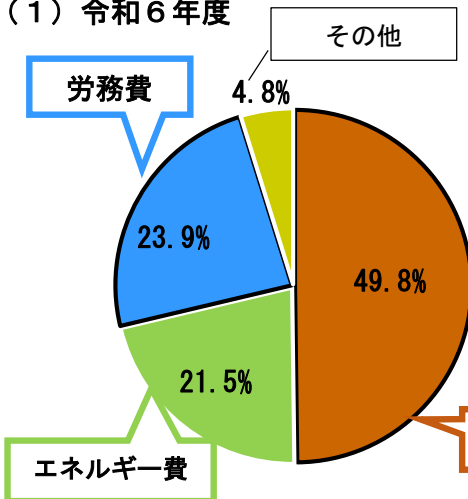
資料1

令和7年11月5日
秋田県産業労働部

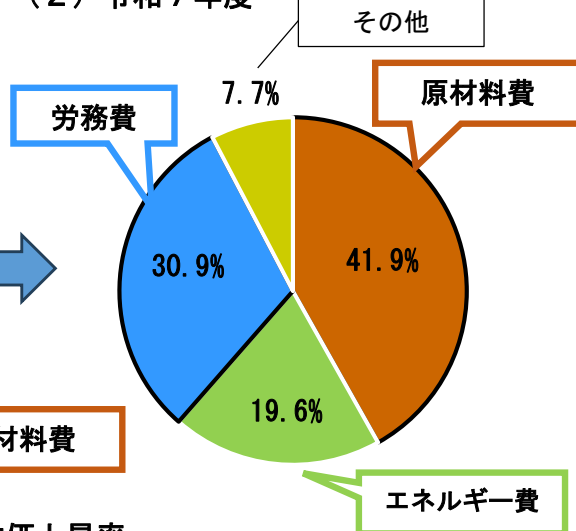
価格転嫁の実施状況に関するアンケート調査結果①

1 コスト上昇要因

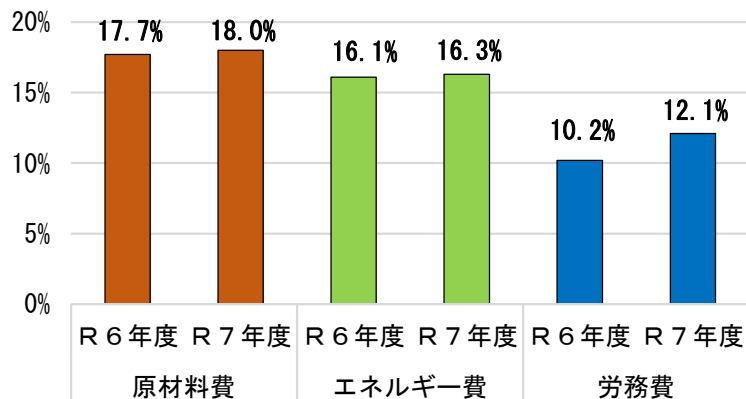
(1) 令和6年度



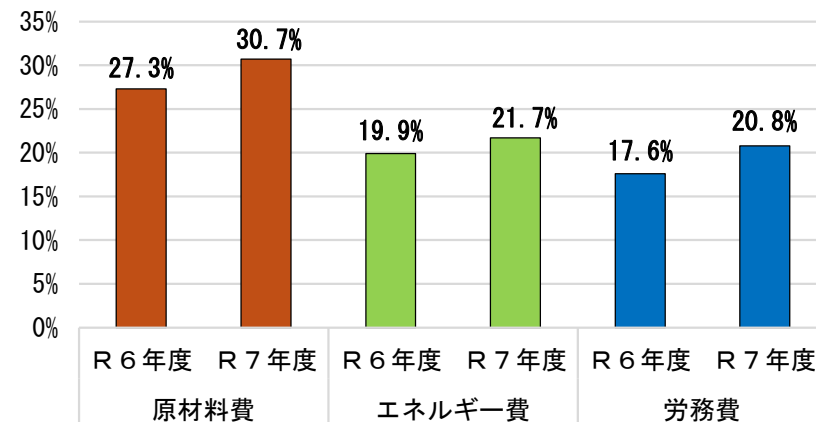
(2) 令和7年度



2 令和4年1月以降の各経費の平均物価上昇率

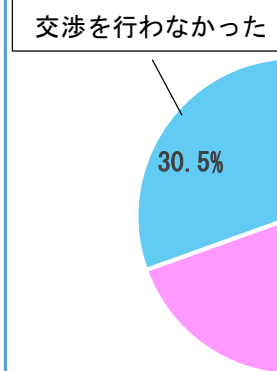


3 各経費の平均価格転嫁率

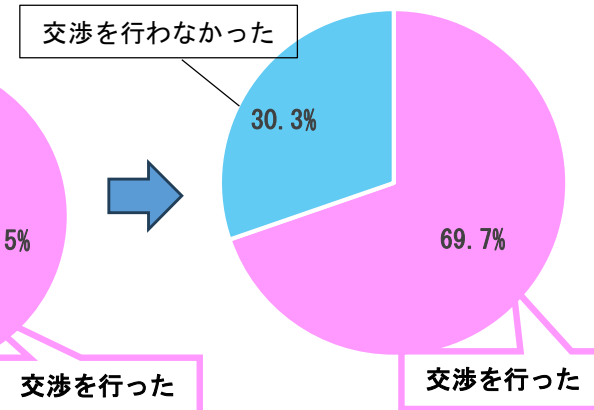


4 価格交渉の実施有無（直近1年）

(1) 令和6年度



(2) 令和7年度



<平均価格転嫁率と価格交渉の状況について>

- 令和6年度と令和7年度の調査結果を比較すると、コスト上昇要因では、原材料費が2年連続で一番大きかったが、その割合は49.8%から41.9%に減少している。一方、労務費は23.9%から30.9%へ上昇している。
- 平均物価上昇率は、原材料費とエネルギー費は概ね同様であったが、労務費は上昇している。
- 平均価格転嫁率は、原材料費、エネルギー費、労務費のいずれも上昇している。
- 価格交渉の実施有無は、概ね同様であり、約3割の企業が価格交渉を行っていない。

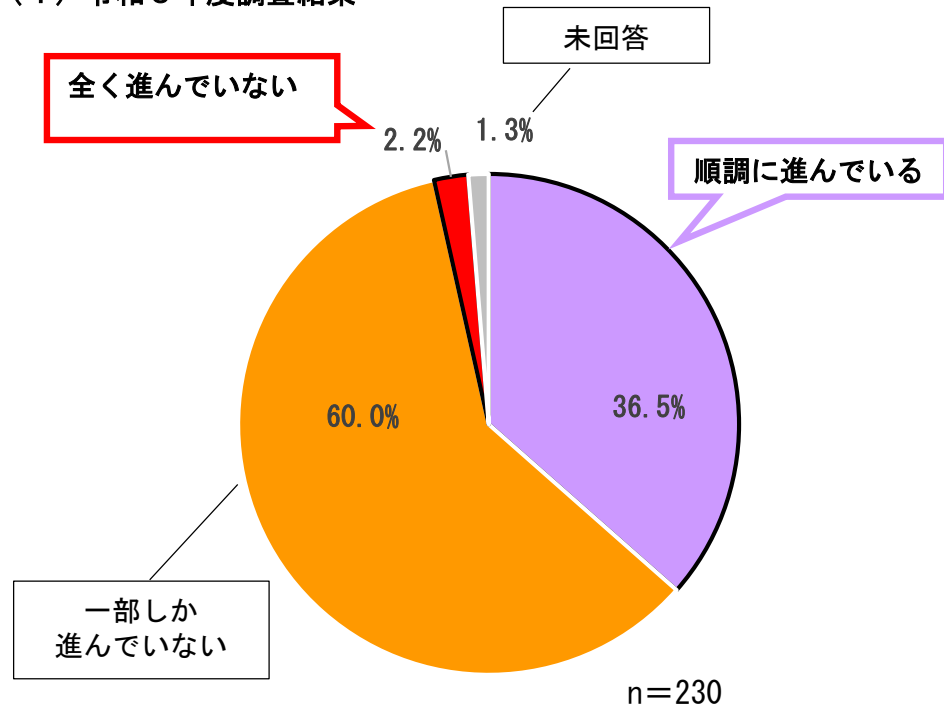
令和7年度アンケート調査の実施期間等
 ・実施期間：8月19日～9月26日
 ・回答企業数：363社（令和6年度は331社）

令和6年度と令和7年度における価格転嫁の状況について

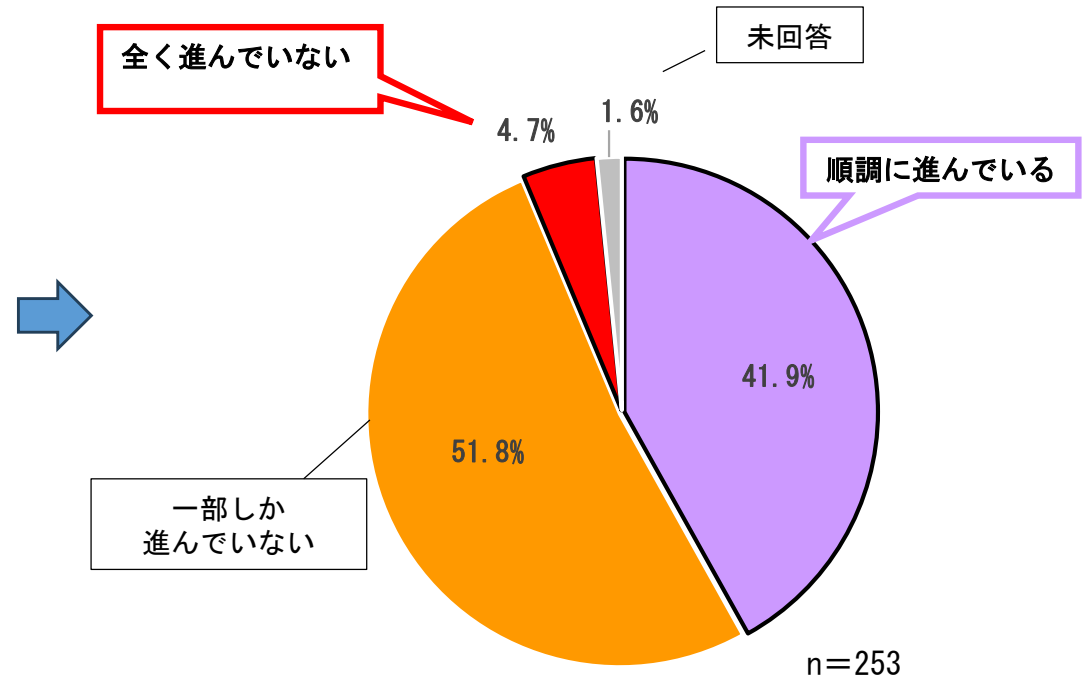
価格転嫁の実施状況に関するアンケート調査結果②

5 価格交渉の進捗状況

(1) 令和6年度調査結果



(2) 令和7年度調査結果



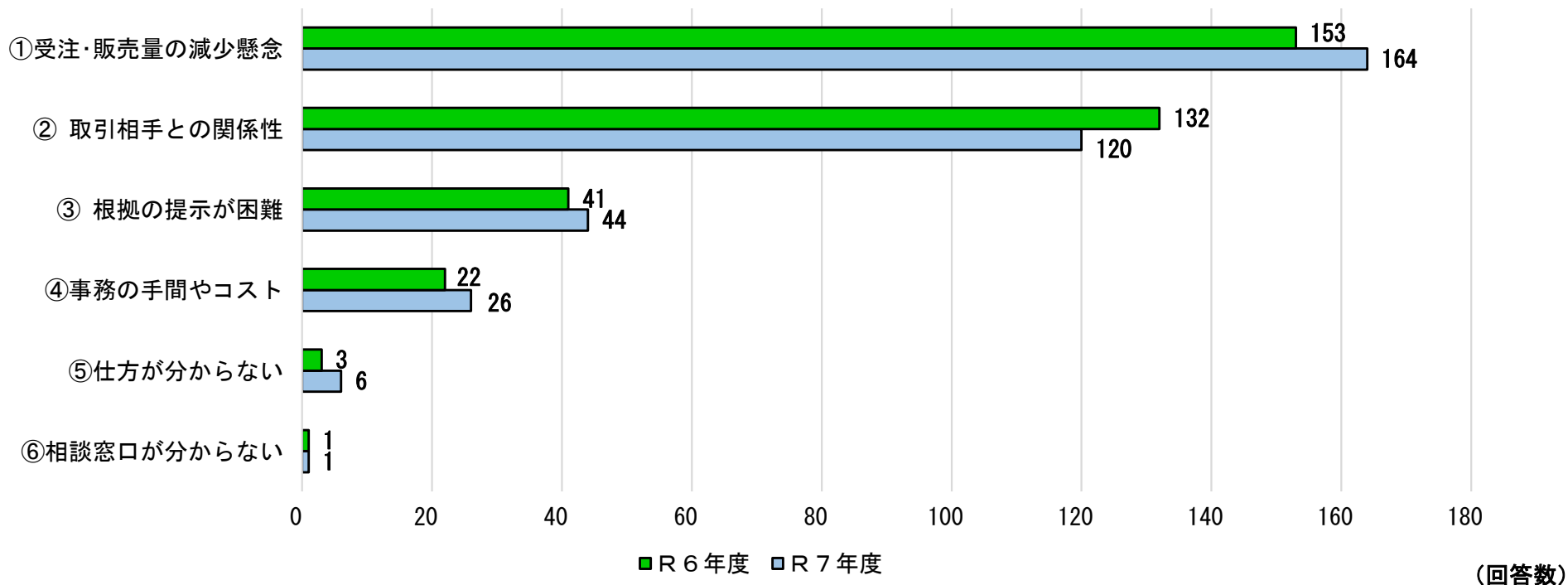
<価格交渉の進捗状況について>

- ・価格交渉の進捗状況は、「順調に進んでいる」が36.5%から41.9%へ増加し、「一部しか進んでいない」は60.0%から51.8%へ減少した。
- ・「全く進んでいない」は2.2%から4.7%へ増加している。
- ・令和6年度・令和7年度ともに、BtoCの要素が強い飲食業、宿泊業で、他の業種と比較して価格転嫁が進んでいない傾向にある(資料2 P25)。

令和6年度と令和7年度における価格転嫁の状況について

価格転嫁の実施状況に関するアンケート調査結果③

6 価格交渉が進まない理由（複数回答可）（「特になし」と「その他」の回答を除く）



- ① 受注・販売量の減少懸念・価格交渉をすることにより受注や販売量が減少する懸念がある
- ② 取引相手との関係性・・・これまでの商習慣や取引相手との関係性から、発注側と交渉しづらい
- ③ 根拠の提示が困難・・・価格転嫁の根拠を提示することが難しい
- ④ 事務の手間やコスト・・・価格転嫁をするために事務の手間やコストがかかる
- ⑤ 仕方が分からない・・・価格転嫁の仕方が分からない
- ⑥ 相談窓口が分からない・・・価格転嫁の相談窓口が分からない

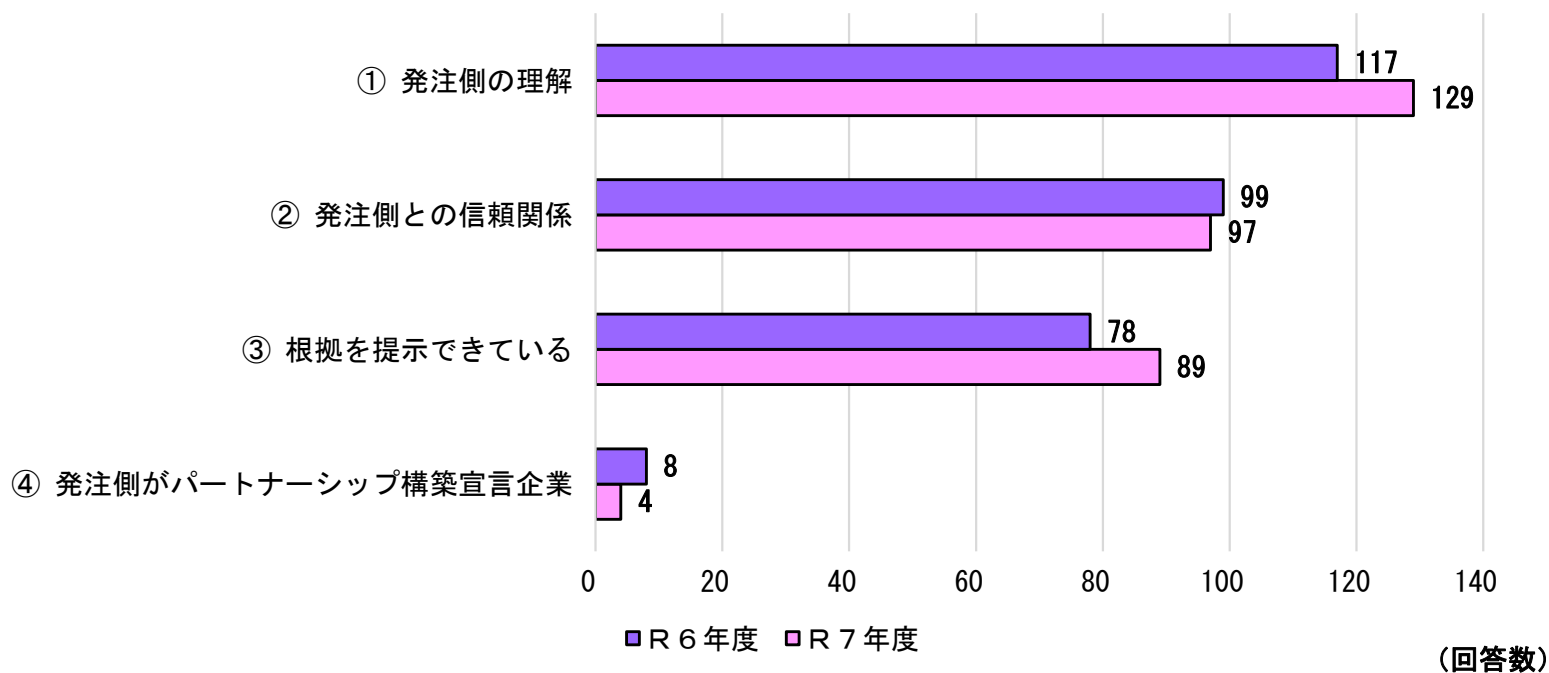
<価格交渉が進まない理由について>

- ・価格交渉が進まない理由としては、「①受注・販売量の減少懸念」と回答した企業が2年連続で一番高く、回答数は153から164へ増加している。
- ・次いで多いのは「②取引相手との関係性」であり、回答数は132件から120件へ減少している。
- ・「③根拠の提示が困難」と「④事務の手間やコスト」の回答数は、令和6年度より増加している。

令和6年度と令和7年度における価格転嫁の状況について

価格転嫁の実施状況に関するアンケート調査結果④

7 価格交渉が進んでいる理由（任意回答、複数回答可）（「その他」の回答を除く）



- ① 発注側の理解 発注側の価格転嫁に対する理解が進んでいる
- ② 発注側との信頼関係 発注側との信頼関係による
- ③ 根拠を提示できている 価格転嫁の根拠をきちんと発注側に提示することができる
- ④ 発注側がパートナーシップ構築宣言企業 . 発注側が「パートナーシップ構築宣言」の宣言企業である

<価格交渉が進んでいる理由について>

- ・ 価格交渉が進んでいる理由としては、令和6年度・令和7年度ともに、「①発注側の理解」と「②発注側との信頼関係」を理由に挙げる企業が多い。
- ・ 次いで多いのは「③根拠を提示できている」であり、回答数は78から89へ増加している。
- ・ 「④発注側がパートナーシップ構築宣言企業」の回答数は8から4に減少している。

令和6年度と令和7年度における価格転嫁の状況について

価格転嫁の実施状況に関するアンケート調査結果⑤ アンケート調査結果（総括）

- 近年上昇しているコストのうち、企業経営への影響が大きいのは原材料費だが、価格転嫁が進んでいないのは労務費、次いでエネルギー費である。
 - 昨年度と同様に、BtoCの要素が強い飲食業、宿泊業、サービス業で、他の業種と比較して価格転嫁が進んでいない傾向にある。
 - 適正な価格転嫁のためには取引先の理解や信頼関係が必要だが、価格交渉による販売減少の懸念やこれまでの商習慣から転嫁が進んでいない傾向にある。
 - 約3割の企業が価格交渉を行っていない状況が続いており、また、交渉を行っていても根拠の提示が困難等の課題を抱えている企業が一定数存在している。
- ⇒ 協定に基づく連携した取組として、消費者を含む、サプライチェーン全体の気運醸成に加え、価格交渉の促進やそのスキルアップのためのセミナーの開催や情報発信等が求められている。