令和８年度
価格転嫁の実施状況に関する
アンケート調査結果

秋田県「価格転嫁の円滑化に関する協定」締結機関・団体

目次

１　　アンケート概要・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・２

２　　回答企業の基本データ・・・・・・・・・・・・・・・・・３

３ －（１）最も影響を与えているコスト要因【業種別】・・・・・４
３ －（２）最も影響を与えているコスト要因【従業員数別】・・・５

４ －（１）コスト上昇率（コスト総額）【業種別】・・・・・・・６
４ －（２）コスト上昇率（コスト総額）【従業員数別】・・・・・７
４ －（３）コスト上昇率（原材料費）【業種別】・・・・・・・・８
４ －（４）コスト上昇率（原材料費）【従業員数別】　・・・・・９
４ －（５）コスト上昇率（エネルギー費）【業種別】・・・・・１０
４ －（６）コスト上昇率（エネルギー費）【従業員数別】・・・１１
４ －（７）コスト上昇率（労務費）【業種別】・・・・・・・・１２
４ －（８）コスト上昇率（労務費）【従業員数別】・・・・・・１３

５ －（１）価格転嫁の進捗状況【業種別】・・・・・・・・・・１４
５ －（２）価格転嫁の進捗状況【従業員数別】・・・・・・・・１５
５ －（３）価格転嫁が進んでいる理由【業種別】・・・・・・・１６
５ －（４）価格転嫁が進んでいる理由【従業員数別】・・・・・１７
５ －（５）価格転嫁が進んでいない理由【業種別】・・・・・・１８
５ －（６）価格転嫁が進んでいない理由【従業員数別】・・・・１９

６ －（１）価格転嫁率（コスト総額）【業種別】・・・・・・・２０
６ －（２）価格転嫁率（コスト総額）【従業員数別】・・・・・２１
６ －（３）価格転嫁率（原材料費）【業種別】・・・・・・・・２２
６ －（４）価格転嫁率（原材料費）【従業員数別】・・・・・・２３
６ －（５）価格転嫁率（エネルギー費）【業種別】・・・・・・２４
６ －（６）価格転嫁率（エネルギー費）【従業員数別】・・・・２５
６ －（７）価格転嫁率（労務費）【業種別】・・・・・・・・・２６
６ －（８）価格転嫁率（労務費）【従業員数別】・・・・・・・２７

７ －（１）価格交渉の実施有無（直近１年間）【業種別】・・・２８
７ －（２）価格交渉の実施有無（直近１年間）【従業員数別】・２９

８ －（１）価格交渉の申出元【業種別】・・・・・・・・・・・３０
８ －（２）価格交渉の申出元【従業員数別】・・・・・・・・・３１

９ －（１）価格交渉の進捗状況【業種別】・・・・・・・・・・３２
９ －（２）価格交渉の進捗状況【従業員数別】・・・・・・・・３３

１０ －（１）価格交渉が行われなかった理由【業種別】・・・・３４
１０ －（２）価格交渉が行われなかった理由【従業員数別】・・３５

１１　　アンケート調査結果（総括）・・・・・・・・・・・・３６

参考　　アンケート調査項目・・・・・・・・・・・・・・・・３８

1　アンケート概要

■ 目的

価格転嫁の適正化実現に向け、県内産業界全体の状況を把握すること

■ 実施主体

秋田県の「価格転嫁の円滑化に関する協定」を締結する13の機関・団体

（秋田県、経済産業省東北経済産業局、厚生労働省秋田労働局、国土交通省東北運輸局秋田運輸支局、秋田県商工会議所連合会、秋田県商工会連合会、秋田県中小企業団体中央会、一般社団法人秋田県経営者協会、一般社団法人秋田経済同友会、一般社団法人秋田県中小企業家同友会、公益社団法人秋田県トラック協会、日本労働組合総連合会秋田県連合会、一般社団法人秋田県銀行協会）

■ 実施期間

令和8年8月17日 ～ 9月18日

■ 調査方法

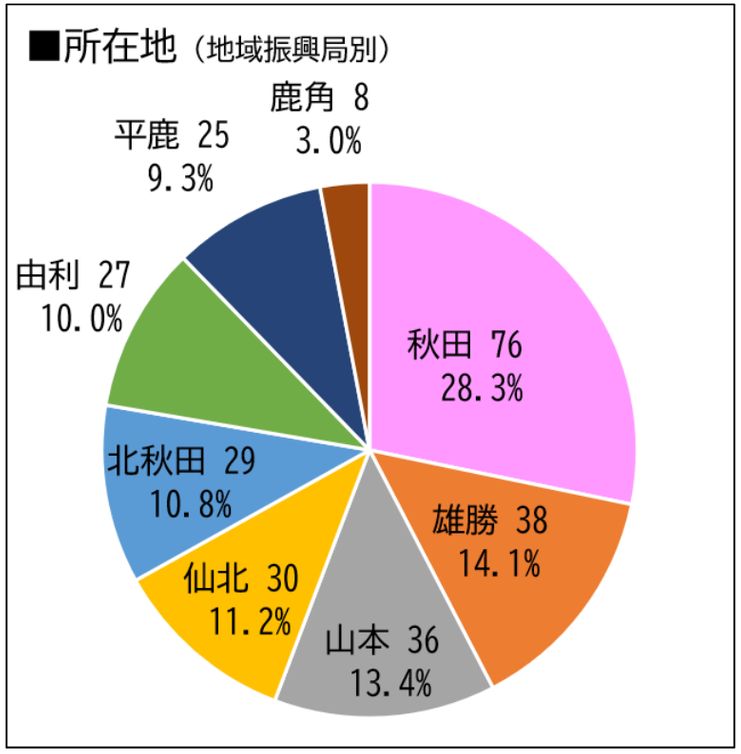
オンライン（Googleフォームを使用）

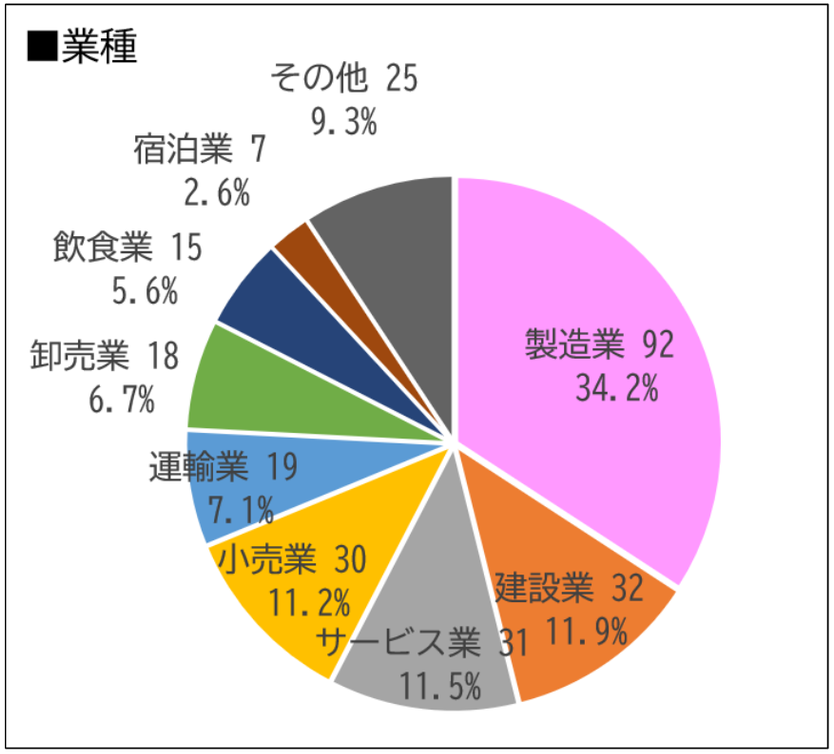
■ 回答企業数

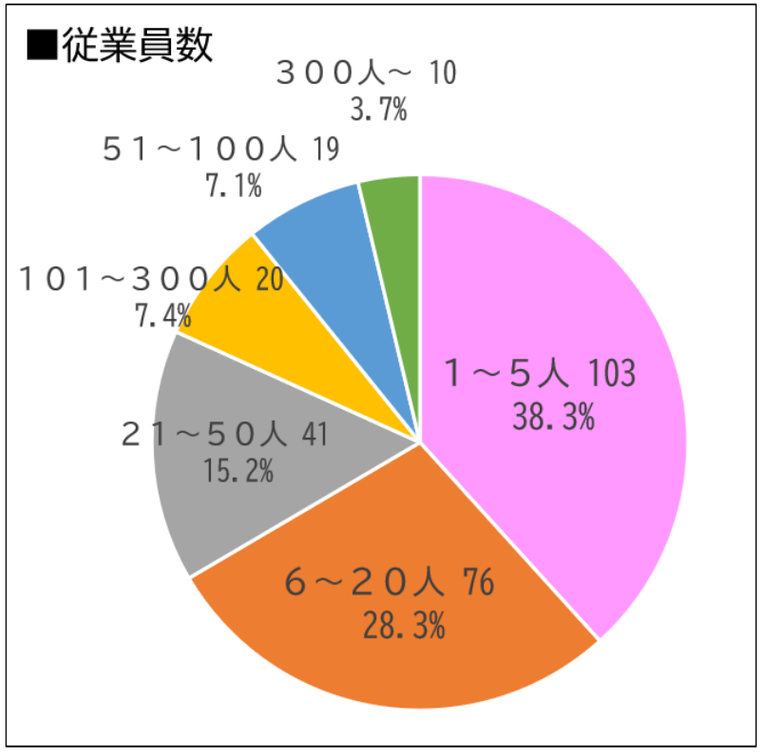
269社

2　回答企業の基本データ

- 所在地別では、秋田地域振興局管内（秋田市、男鹿市、潟上市、南秋田郡）からの回答が最も多かった。
- 業種別では、製造業からの回答が最も多かった。
- 従業員数別では、１～５人の企業からの回答が最も多かった。

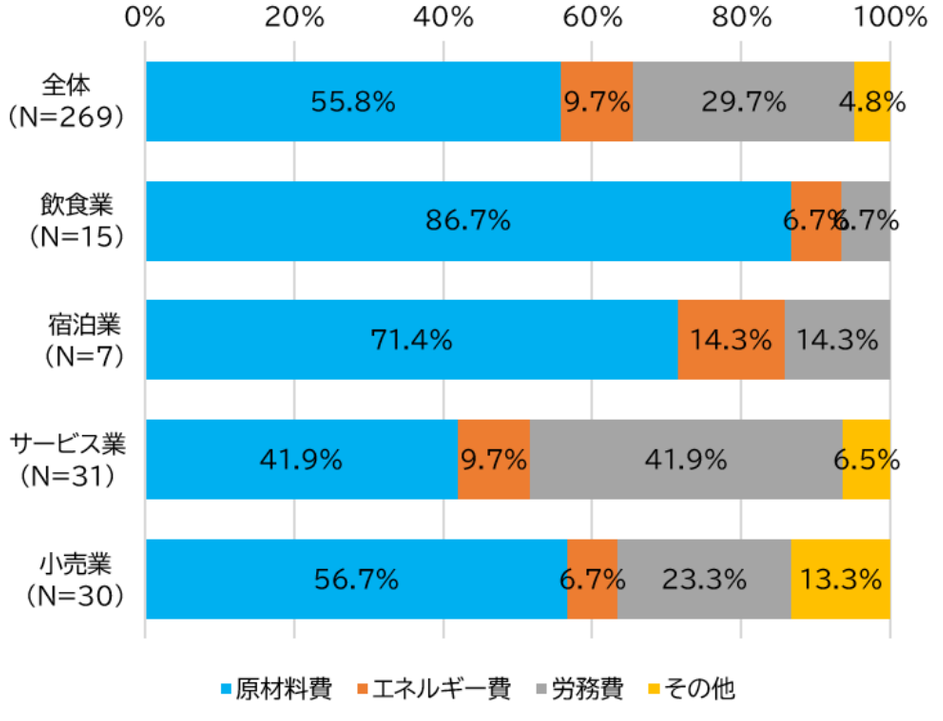


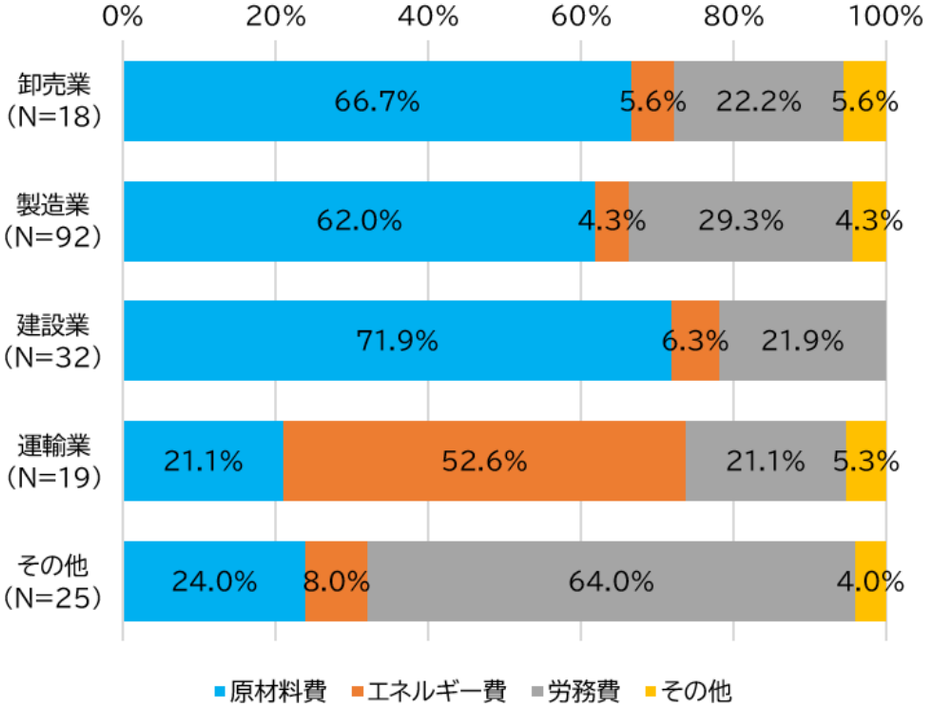




３－(１)　最も影響を与えているコスト要因【 業種別 】

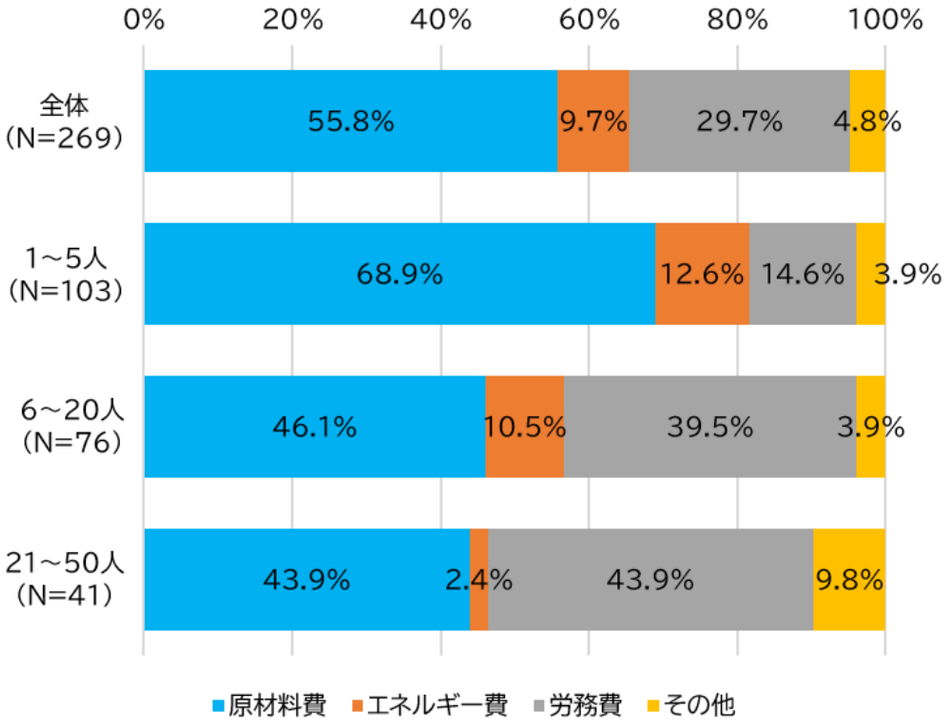
■ 最も影響を与えているコスト要因として原材料費を挙げる企業が最も多かった。
■ 業種別では、
・原材料費　　：飲食業、建設業、宿泊業、卸売業、製造業、小売業
・エネルギー費：運輸業、宿泊業
・労務費　　：サービス業
において、回答企業全体の平均を上回っていた。

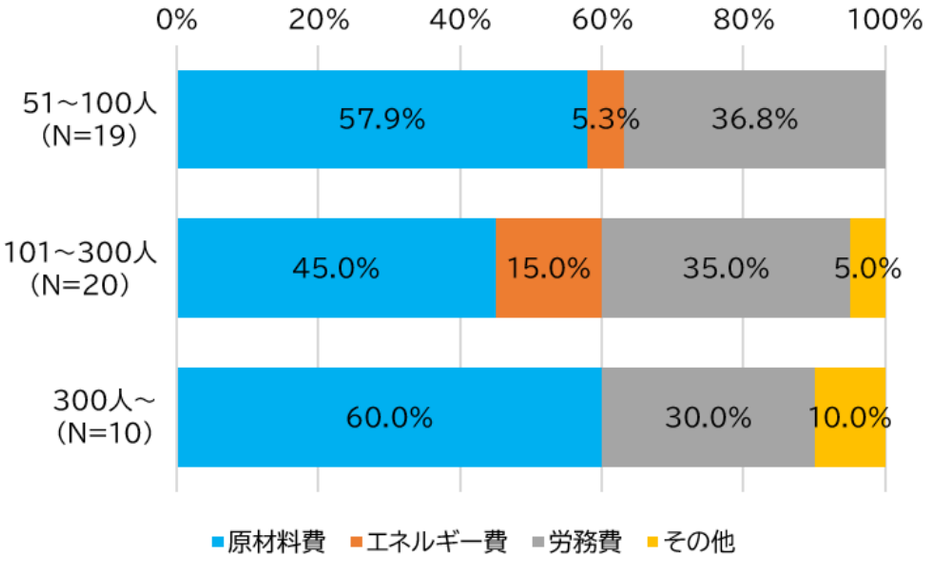




３－(2)　最も影響を与えているコスト要因【 従業員数別 】

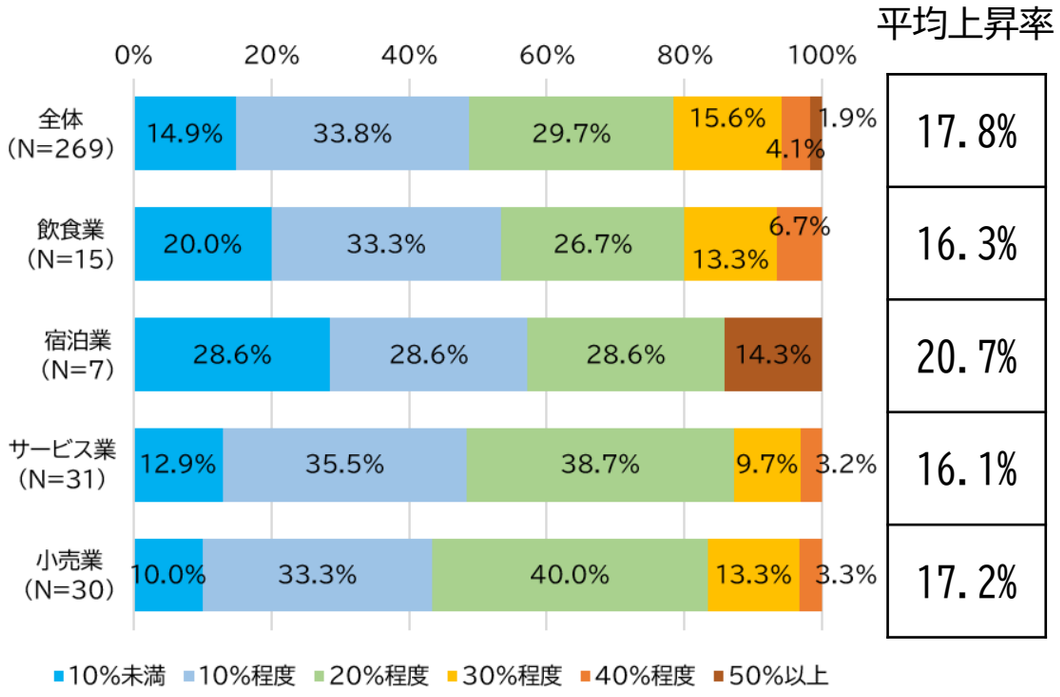
■ 最も影響を与えているコスト要因として、比較的従業員数が少ない企業では原材料費を、中規模の企業では労務費を挙げる割合が高かった。

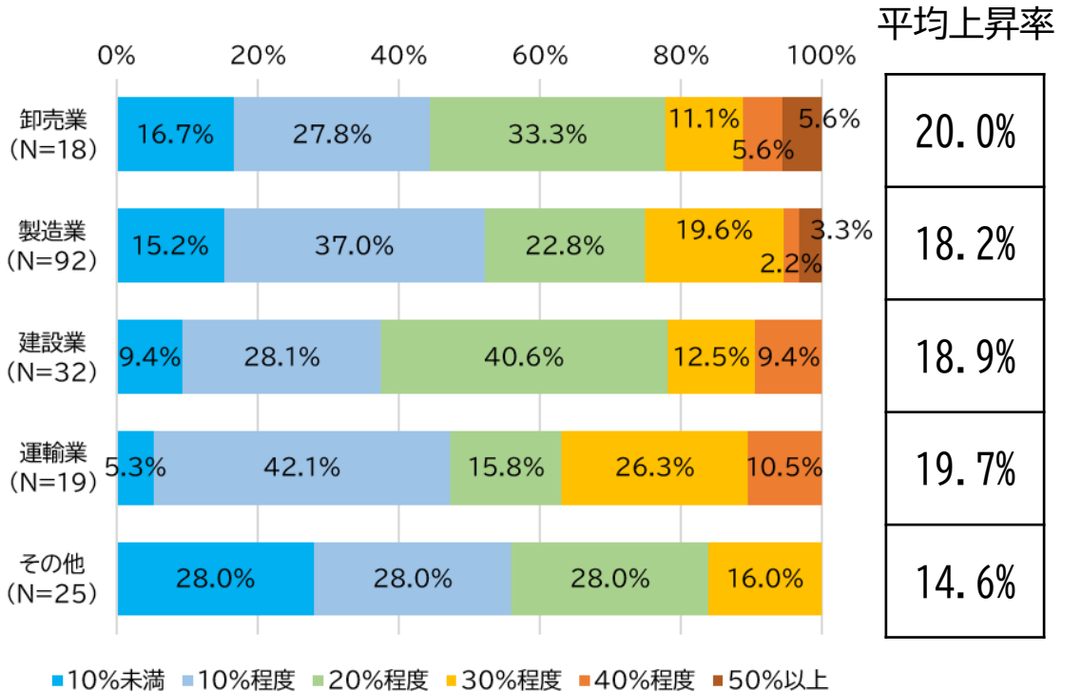




４－(１)　コスト上昇率(コスト総額)【 業種別 】

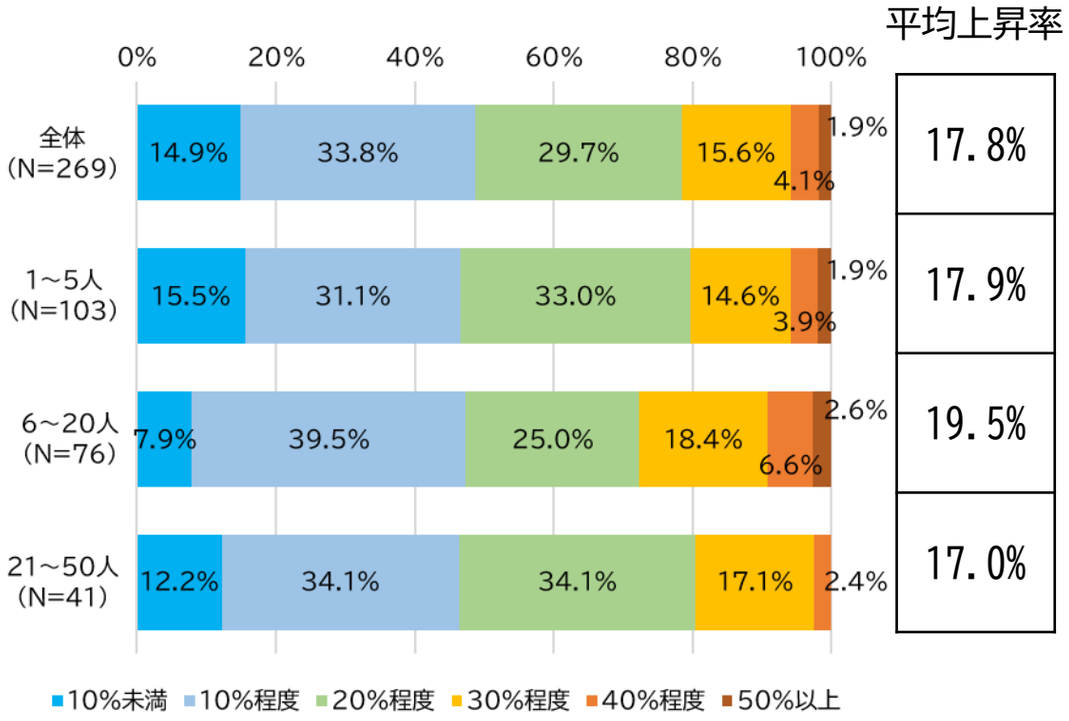
■ コスト総額の上昇率は「10%程度」との回答が最も多く、回答企業全体の平均上昇率は17．8%であった。
■ 業種別では、宿泊業、卸売業、運輸業の平均上昇率が比較的高く、飲食業、サービス業の平均上昇率が比較的低かった。

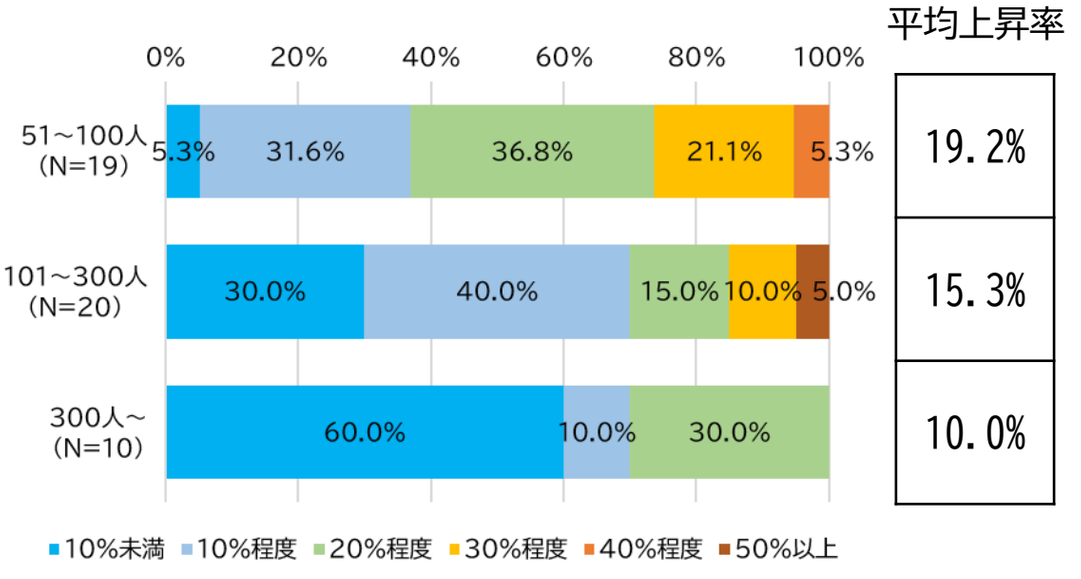




４－(2)　コスト上昇率(コスト総額)【 従業員数別 】

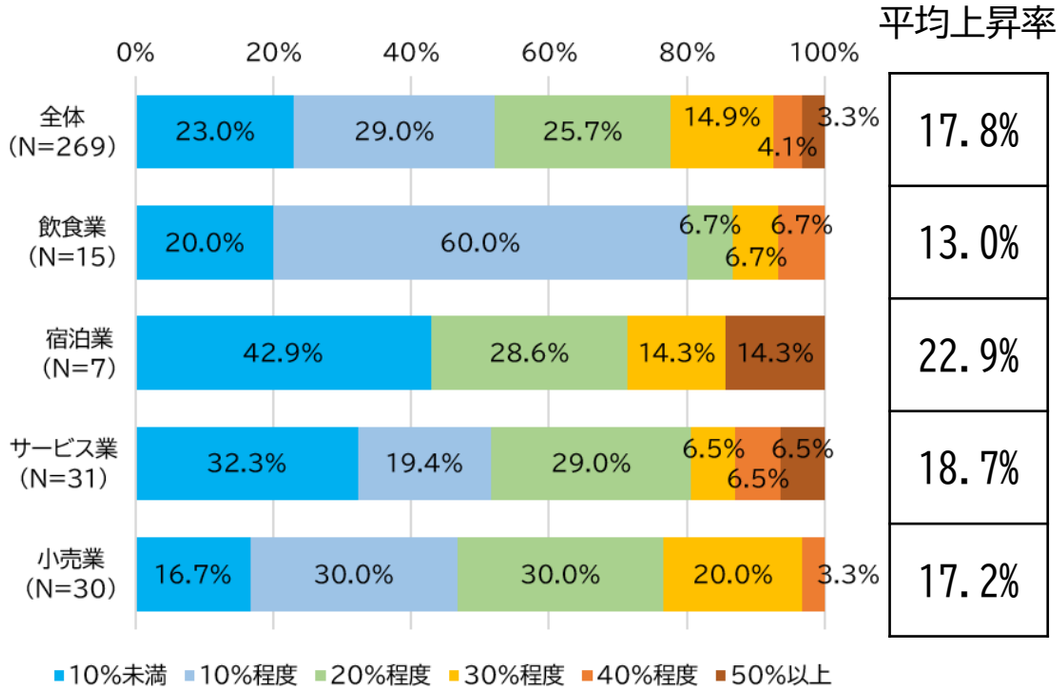
■ コスト総額の上昇率は、従業員数が50人以下の企業において、「10%未満」又は「10%程度」と回答した企業の割合が4割程度を占めていた。
■ 従業員数が100人を超える企業では、上昇率が比較的低かった。

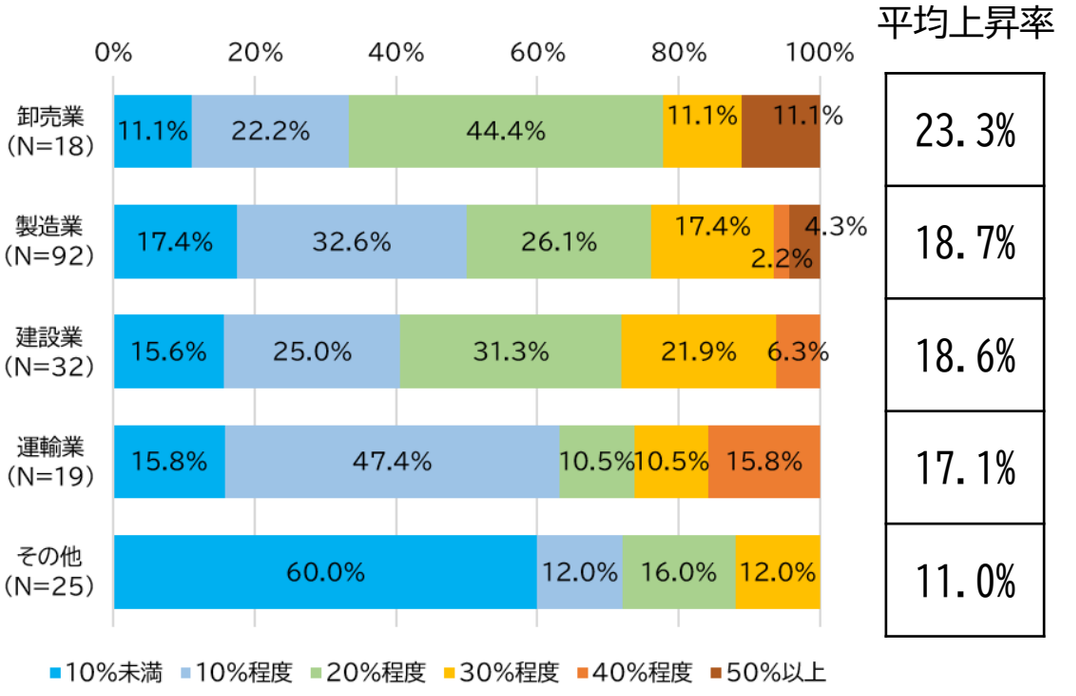




４－(３)　コスト上昇率(原材料費)【 業種別 】

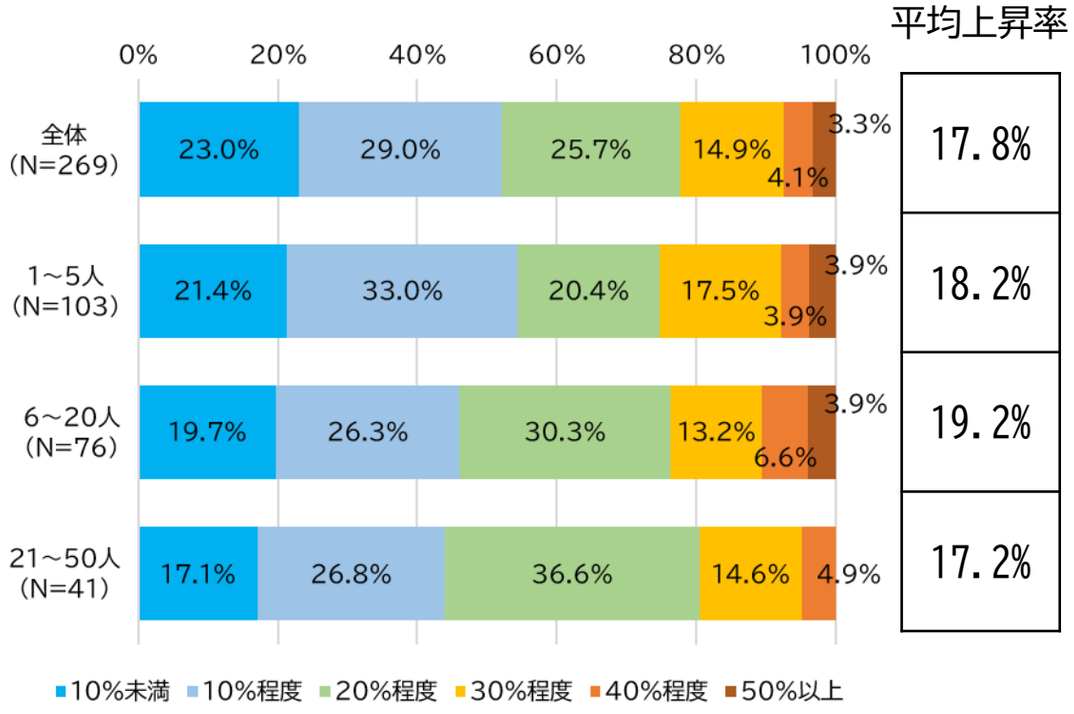
- 原材料費の上昇率は「10%程度」との回答が最も多く、回答企業全体の平均上昇率は17．8%であった。
- 業種別では、卸売業、宿泊業の平均上昇率が比較的高く、飲食業の平均上昇率が比較的低かった。

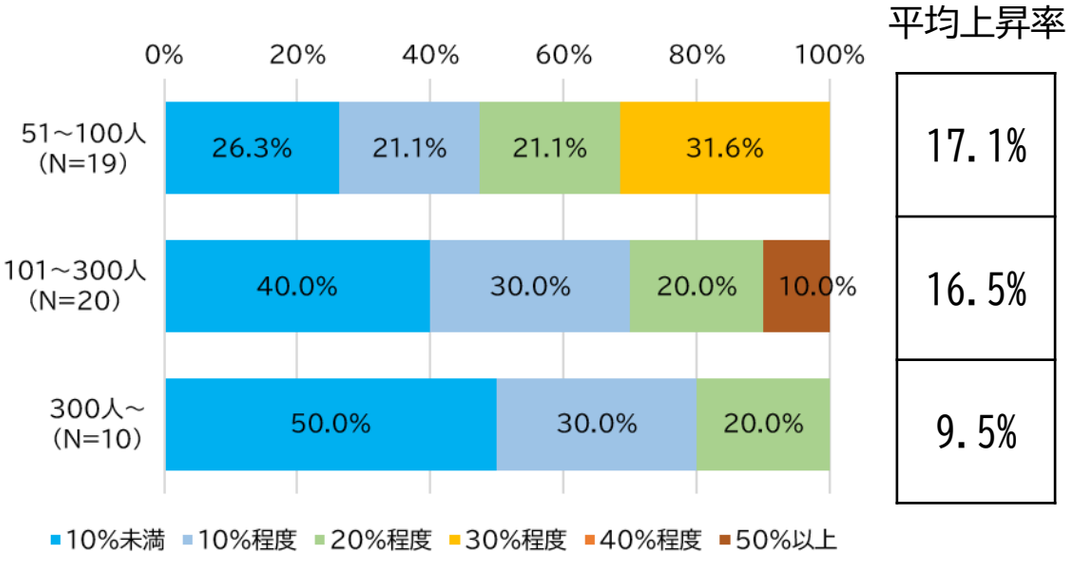




４－(4)　コスト上昇率(原材料費)【 従業員数別 】

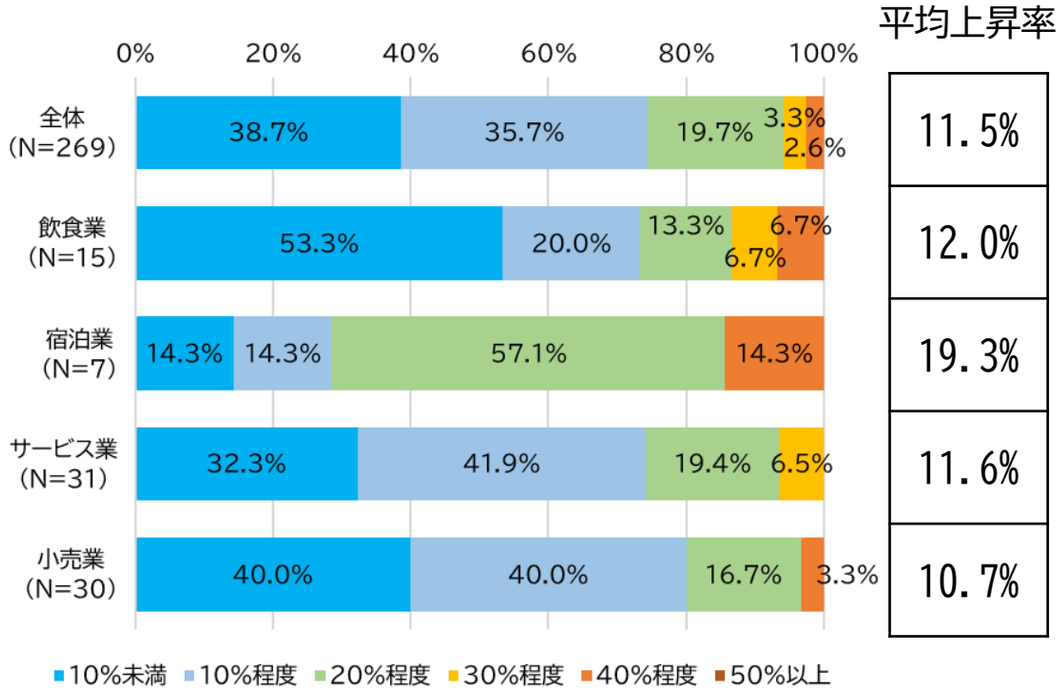
- 原材料費の上昇率は、従業員数が100人以下の企業において、「10%未満」又は「10%程度」と回答した企業の割合が4割から5割程度を占めていた。
- 従業員数が100人を超える企業では、上昇率が比較的低かった。

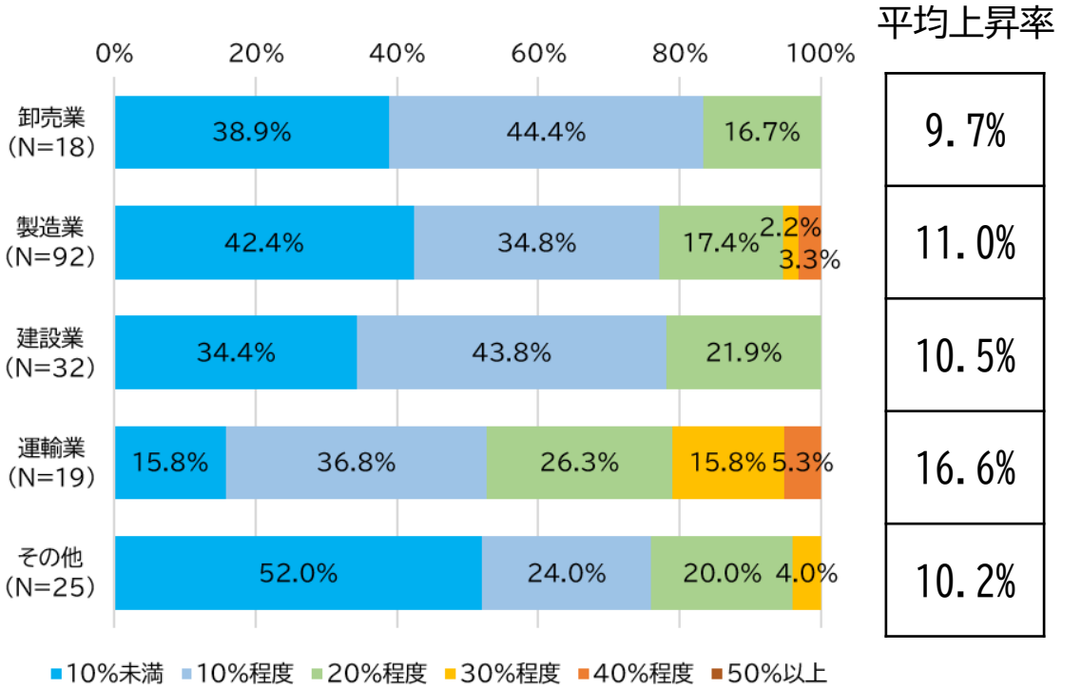




４－(５)　コスト上昇率(エネルギー費)【 業種別 】

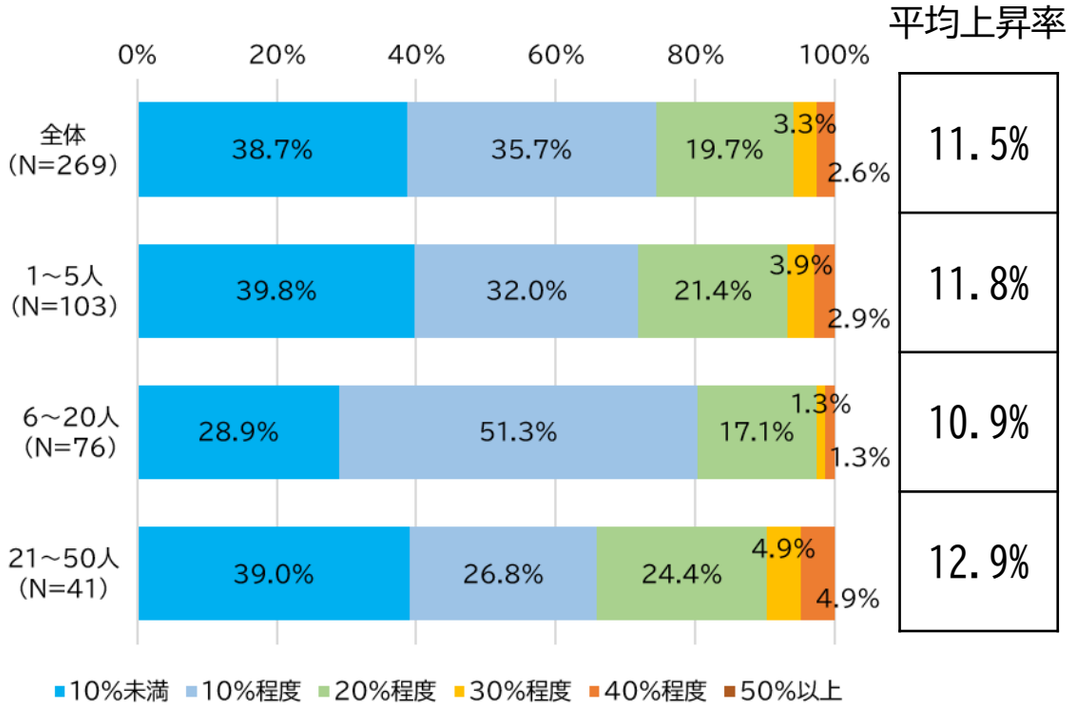
- エネルギー費の上昇率は「10%未満」との回答が最も多く、回答企業全体の平均上昇率は11．5%であった。
- 業種別では、宿泊業、運輸業の平均上昇率が比較的高く、卸売業の平均上昇率が比較的低かった。

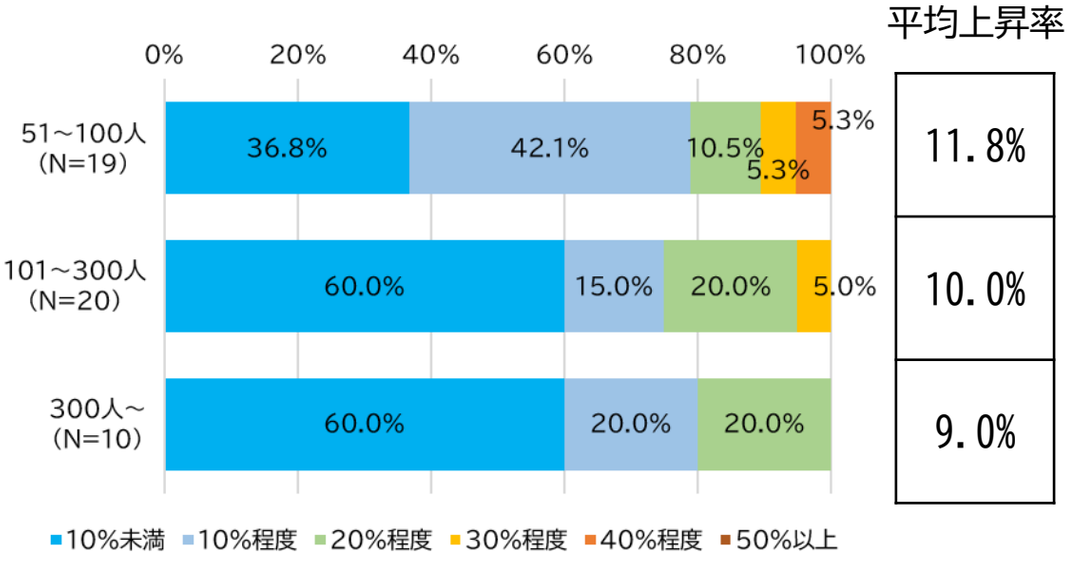




４－(６)　コスト上昇率(エネルギー費)【 従業員数別 】

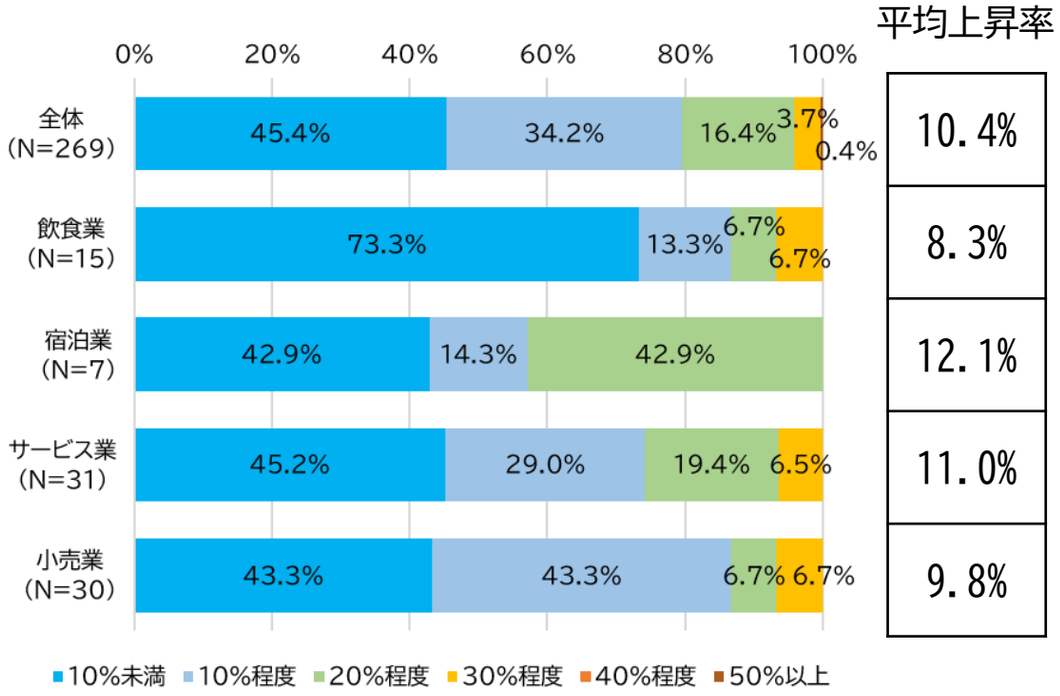
■ エネルギー費の平均上昇率は、従業員数による著しい差異は見受けられなかった。

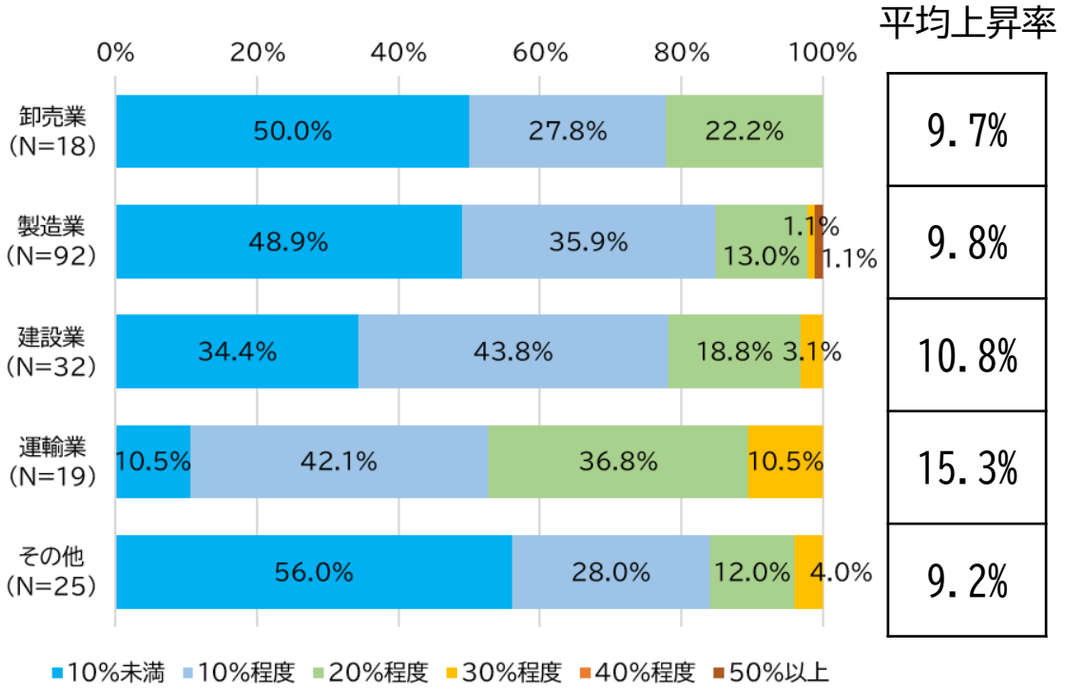




４－(7)　コスト上昇率(労務費)【 業種別 】

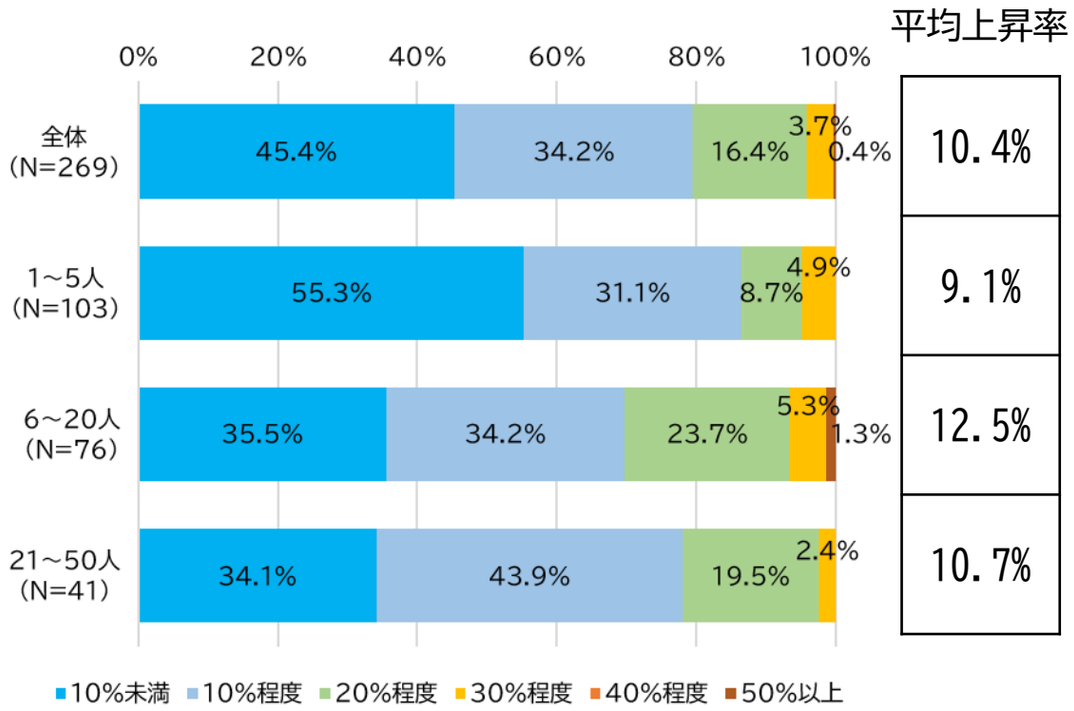
- 労務費の上昇率は「10%未満」との回答が最も多く、回答企業全体の平均上昇率は10．4%であった。
- 業種別では、運輸業、宿泊業の平均上昇率が比較的高く、飲食業の平均上昇率が比較的低かった。

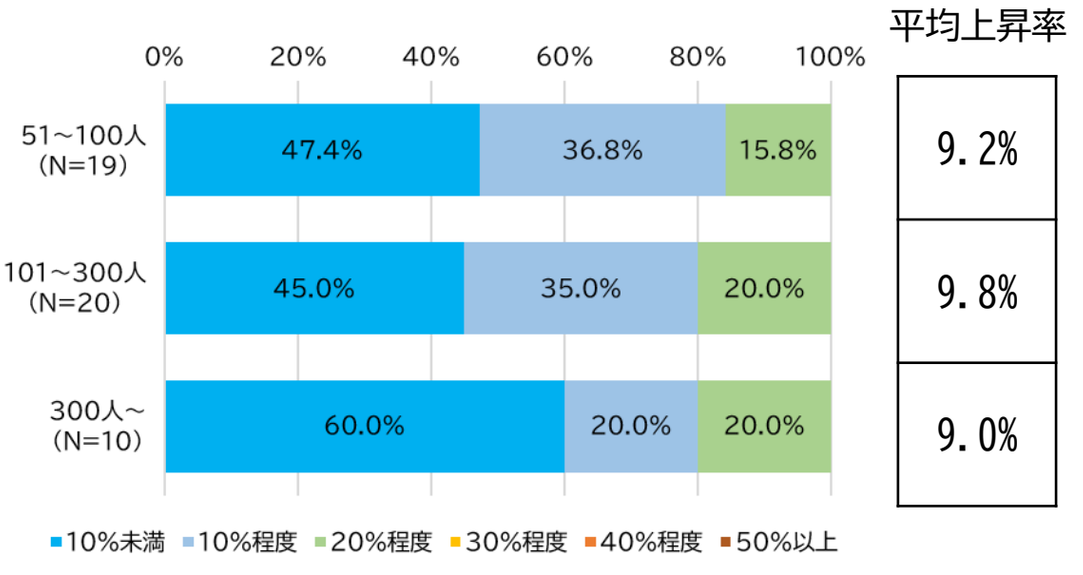




４－(８) コスト上昇率(労務費)【 従業員数別 】

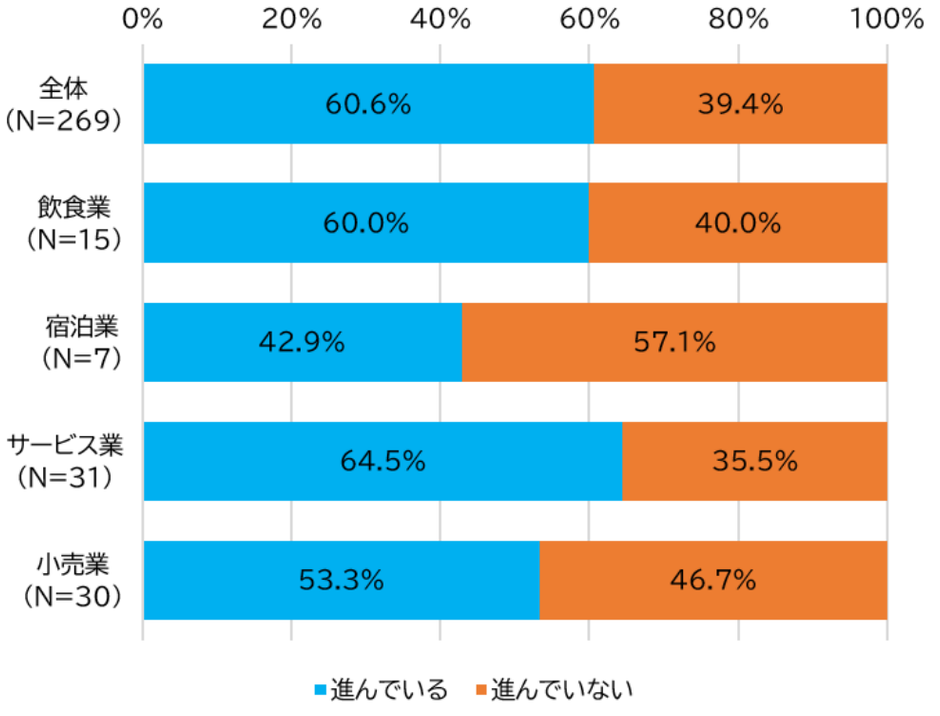
■ 労務費の平均上昇率は、従業員数による著しい差異は見受けられなかった。

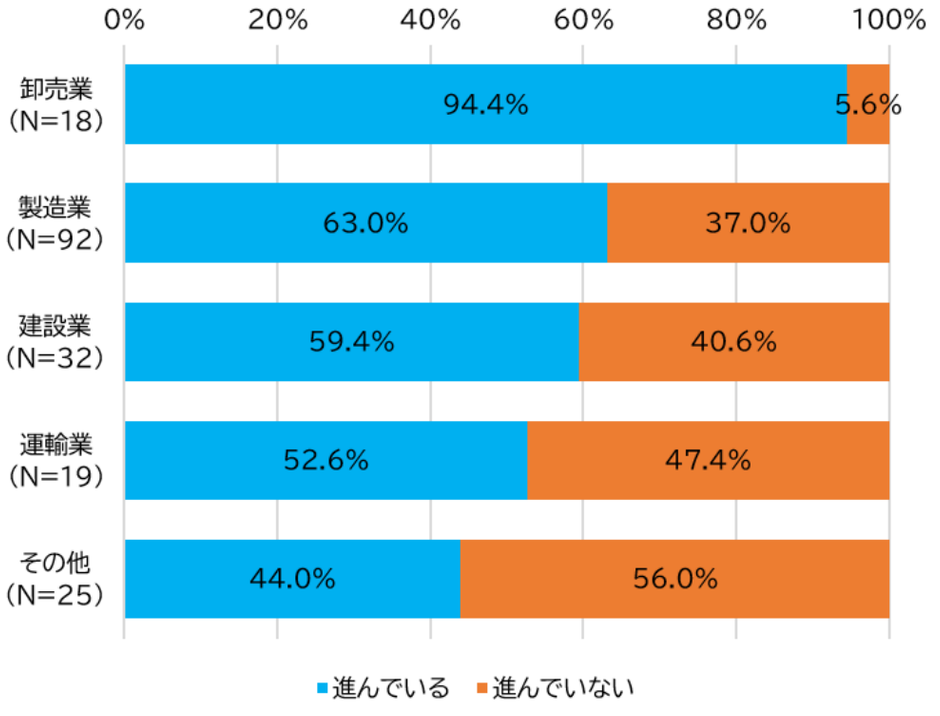




５－（１） 価格転嫁の進捗状況【 業種別 】

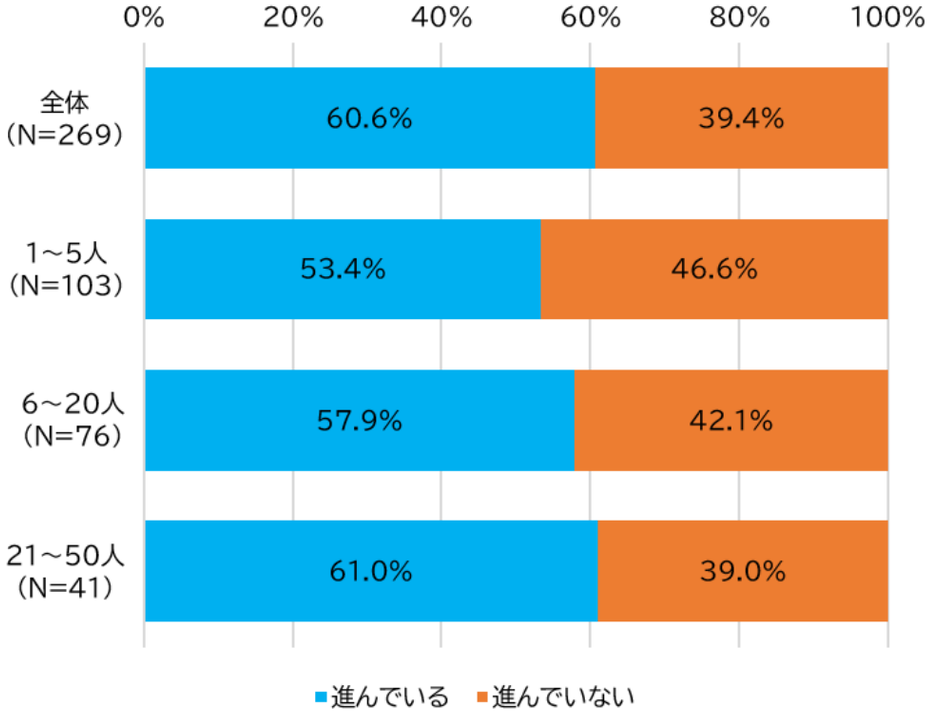
■ 直近１年間において価格転嫁が進んでいると回答した企業は約6割であった。
■ 業種別では、宿泊業や運輸業において、回答企業の平均を大きく下回っていた。

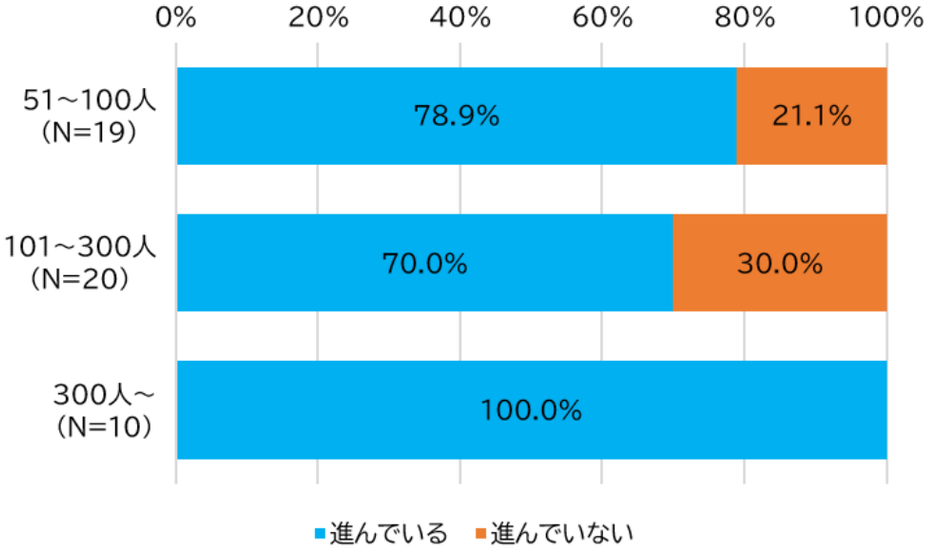




５－(2) 価格転嫁の進捗状況【従業員数別】

■ 従業員数が多い企業ほど、価格転嫁の進捗状況が進んでいる傾向が見受けられた。

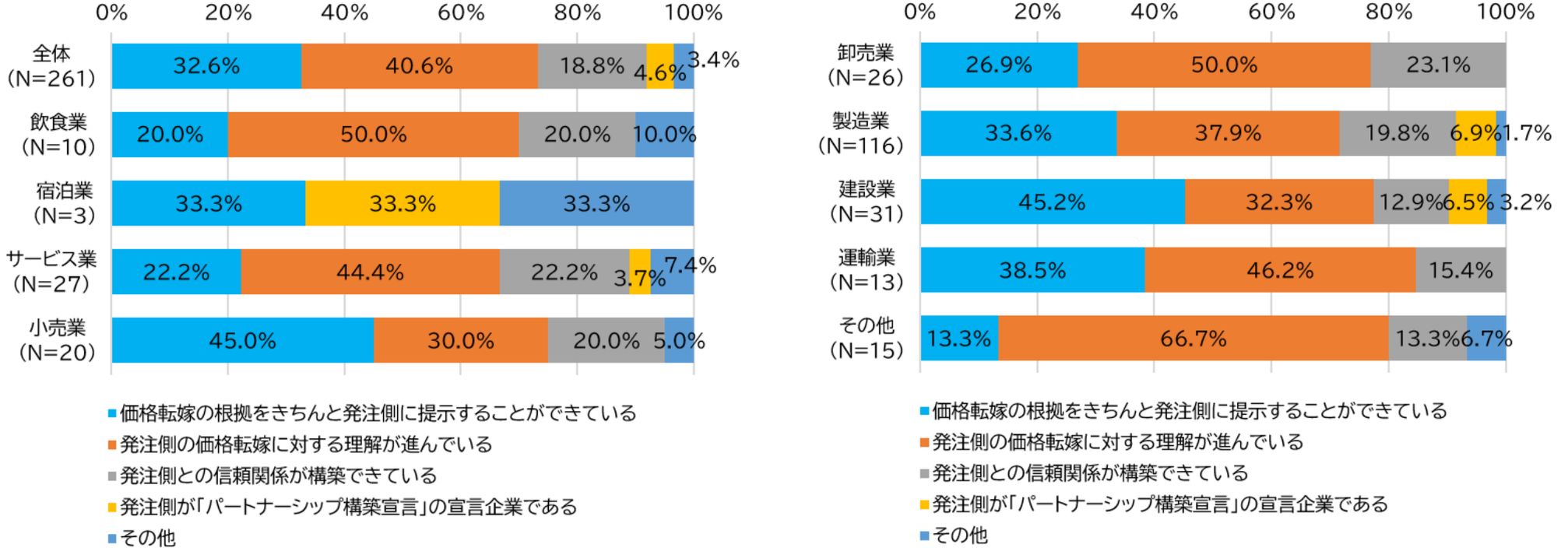




５－(３)　価格転嫁が進んでいる理由【 業種別 】

■「発注側の価格転嫁に対する理解が進んでいる」を理由に挙げる企業が多かった。
■ 業種別に見ると、小売業、建設業では「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ている」と回答した企業が多く、飲食業、卸売業では「発注側の価格転嫁に対する理解が進んでいる」と回答した企業が多いなど、業種間で差異が見られた。

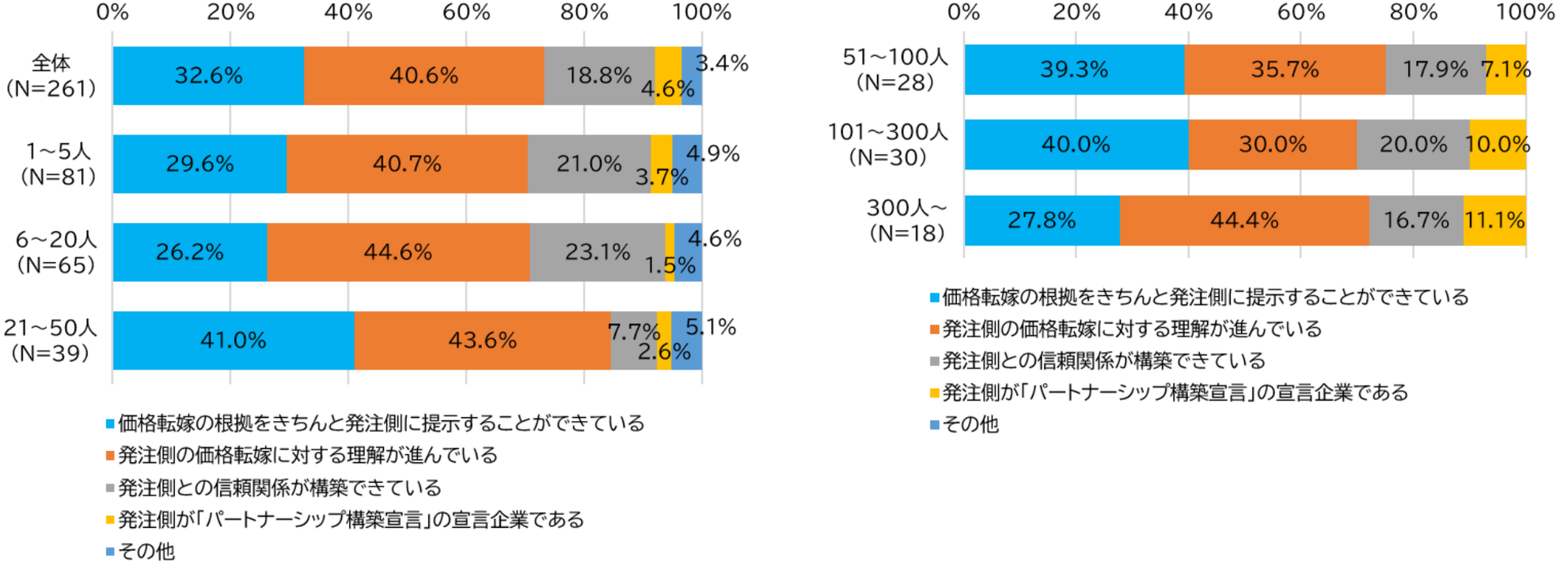
※ 複数回答可



５－（４） 価格転嫁が進んでいる理由【 従業員数別 】

■ 従業員数の多い企業では、「発注側が『パートナーシップ構築宣言』の宣言企業である」と回答した企業の割合が比較的高くなっていた。

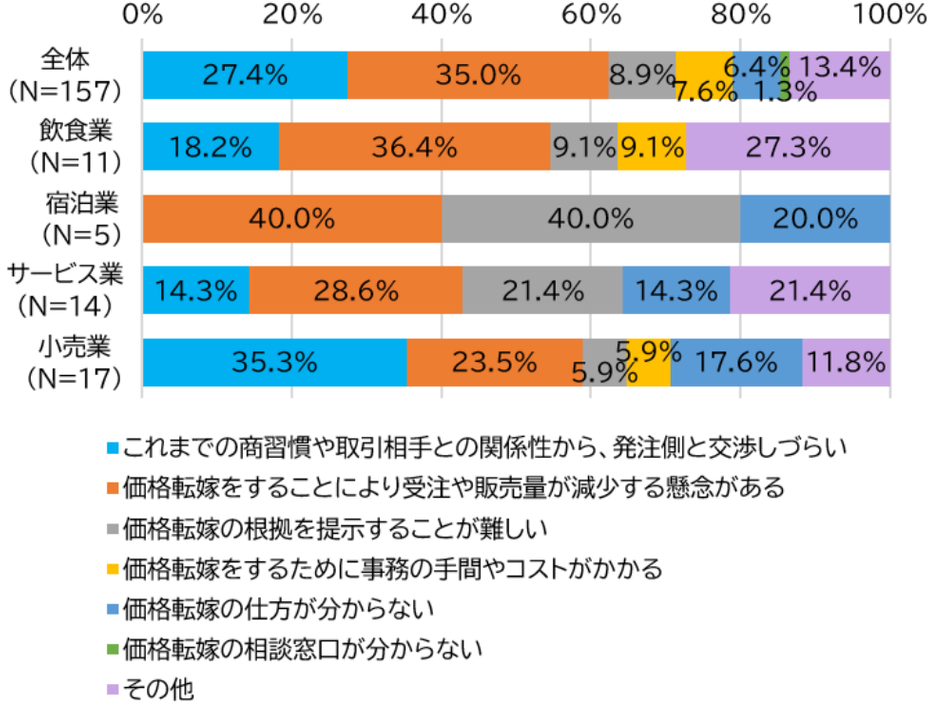
※ 複数回答可

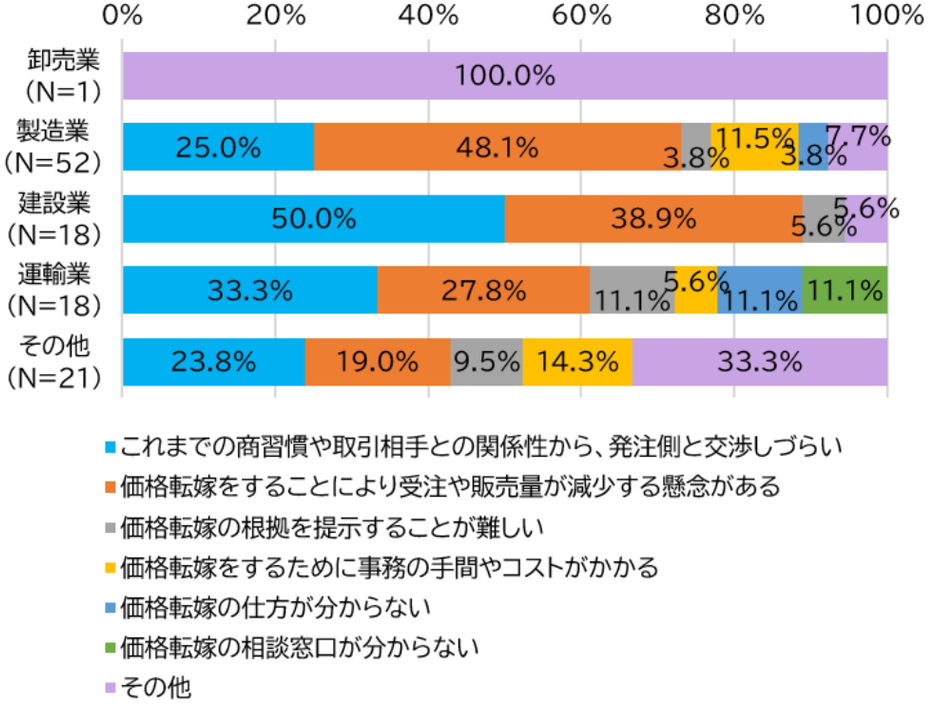


５－(５)　価格転嫁が進んでいない理由【 業種別 】

- 価格転嫁が進んでいない理由として、「受注や販売量が減少する懸念がある」と回答した企業の割合が最も高かった。
- 業種別では、建設業において、「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」と回答した企業の割合が高かった。

※ 複数回答可

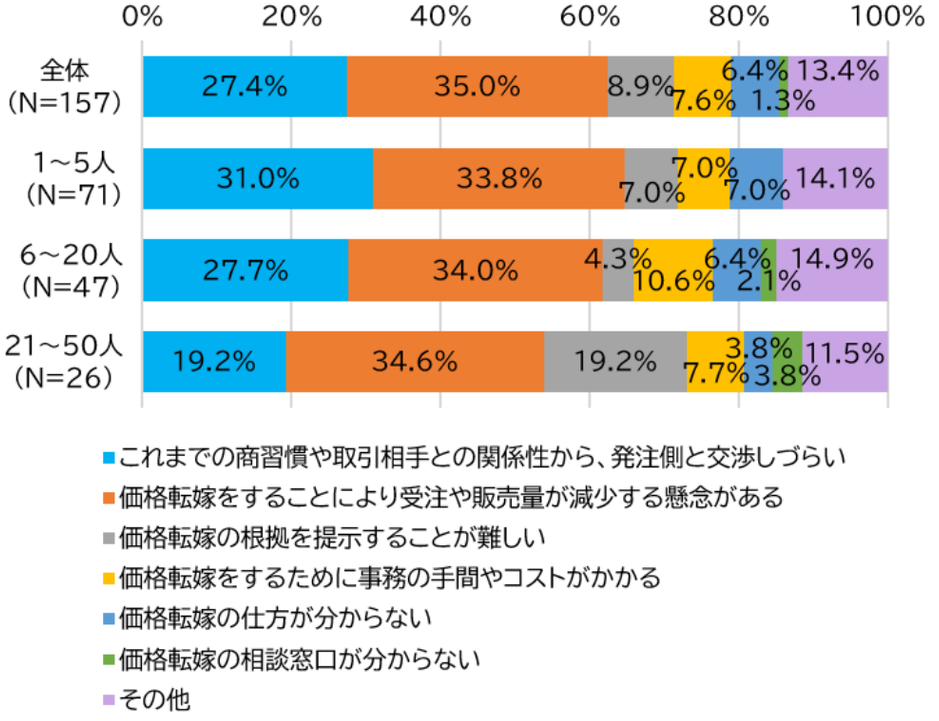


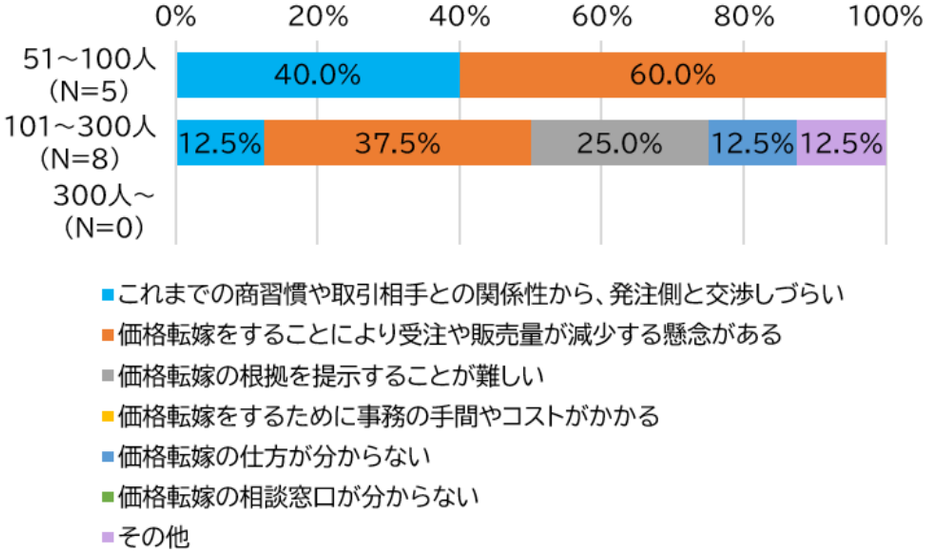


５－(６)　価格転嫁が進んでいない理由【 従業員数別 】

- 従業員数が20人以下の企業において、「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」又は「受注や販売量が減少する懸念がある」と回答した企業の割合が約6割を占めていた。
- 従業員数が21人以上50人以下の企業では、「価格転嫁の根拠を提示することが難しい」と回答した企業の割合が全体平均を大きく上回った。

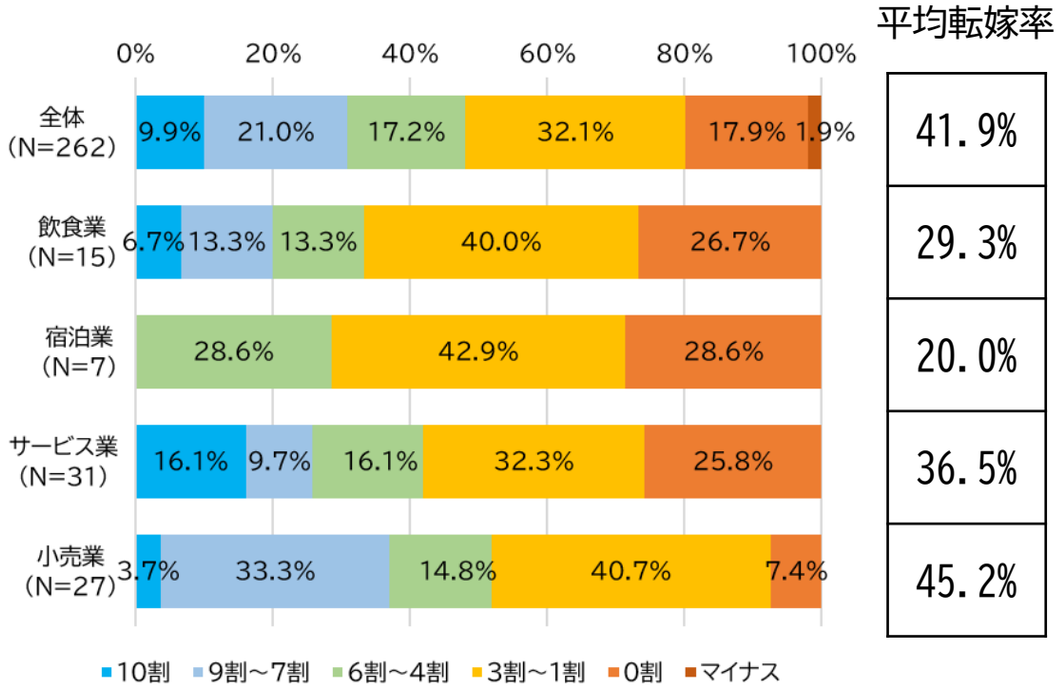
※ 複数回答可

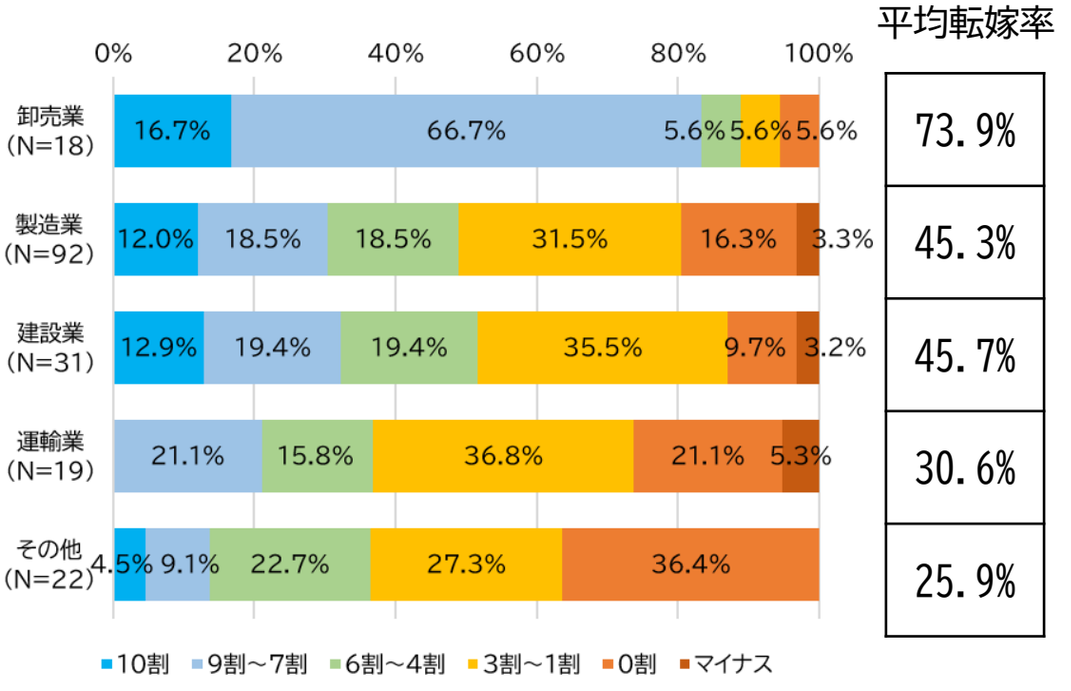




６－（１） 価格転嫁率（コスト総額）【 業種別 】

- コスト総額の価格転嫁率は「３割～１割」との回答が最も多く、回答企業全体の平均転嫁率は４１．９％となっていた。
- 業種別に比較すると、卸売業で７３．９％、建設業で４５．７％と高くなっているものの、「０割」「マイナス」と回答した企業も一定数あった。
- BtoCの要素が強い飲食業、宿泊業において、回答企業全体の平均転嫁率を大きく下回っていた。

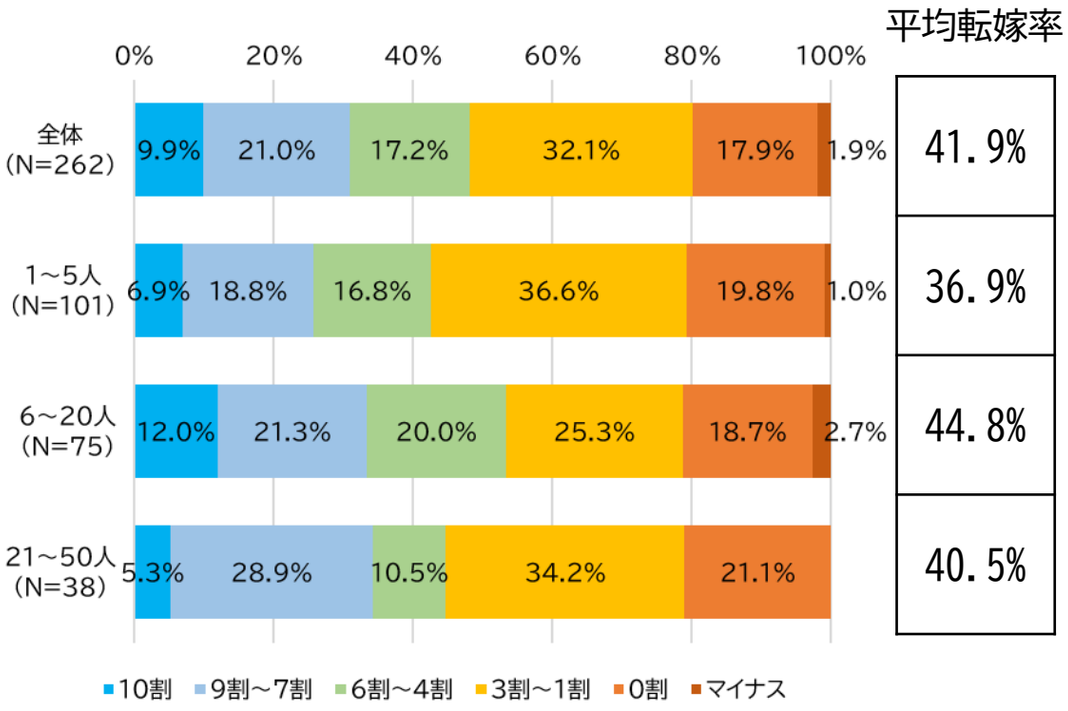


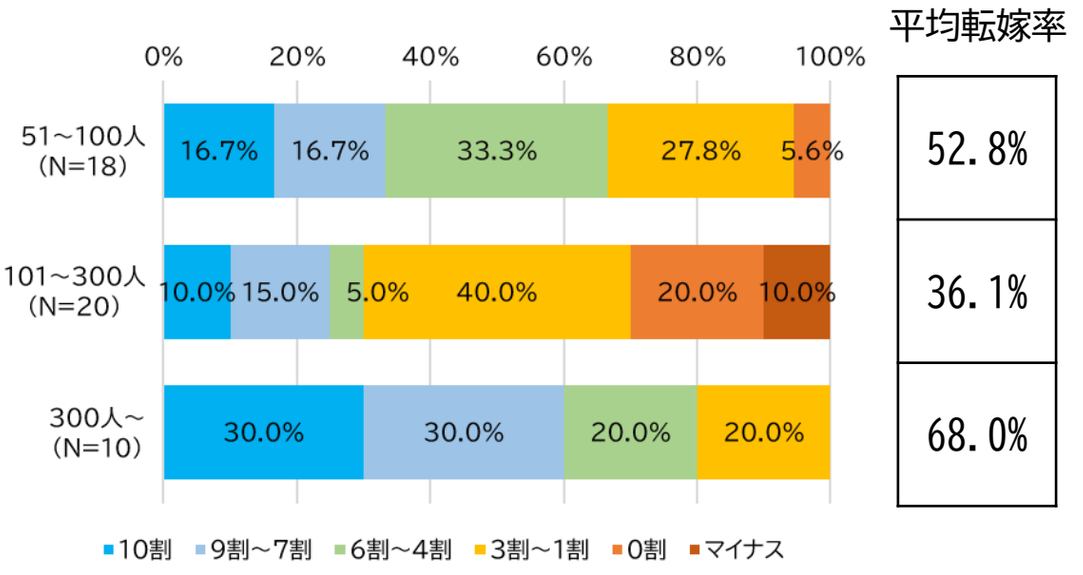


※　「価格転嫁の必要性なし」を除く
※　平均転嫁率は、「実際のコスト上昇分のうち、価格転嫁が実現した割合」の回答の平均値

６－(２)　価格転嫁率(コスト総額)【 従業員数別 】

■ コスト総額の価格転嫁率を従業員数別に比較すると、「300人～」の企業は68．0%、「51～100人」の企業は52．8%と高いが、「101～300人」の企業は36．1%と最も低かった。

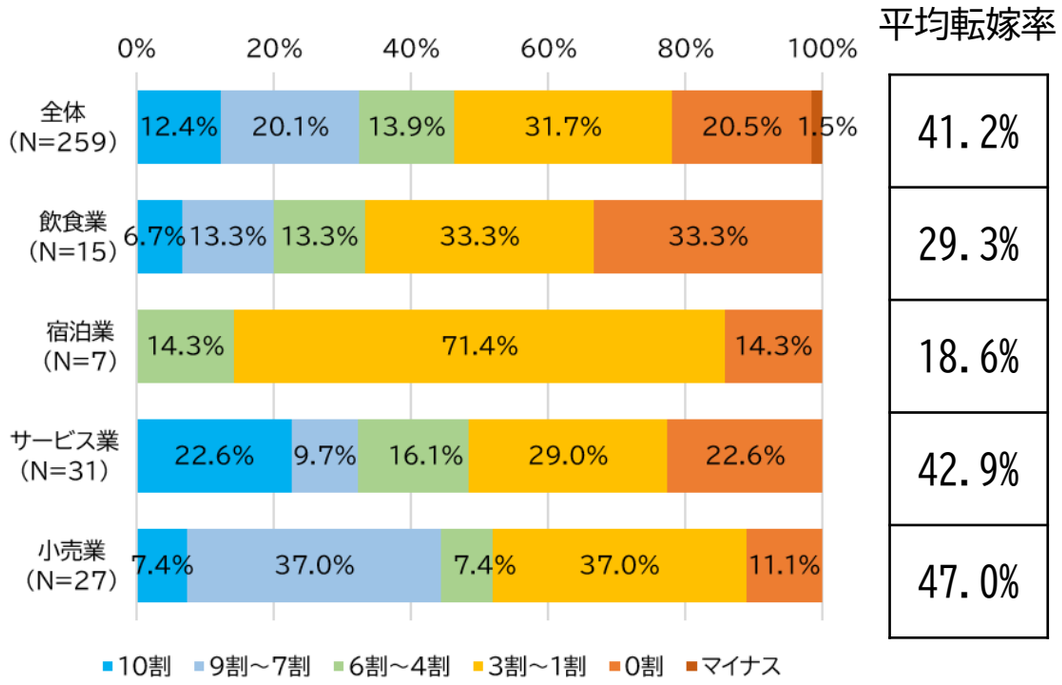


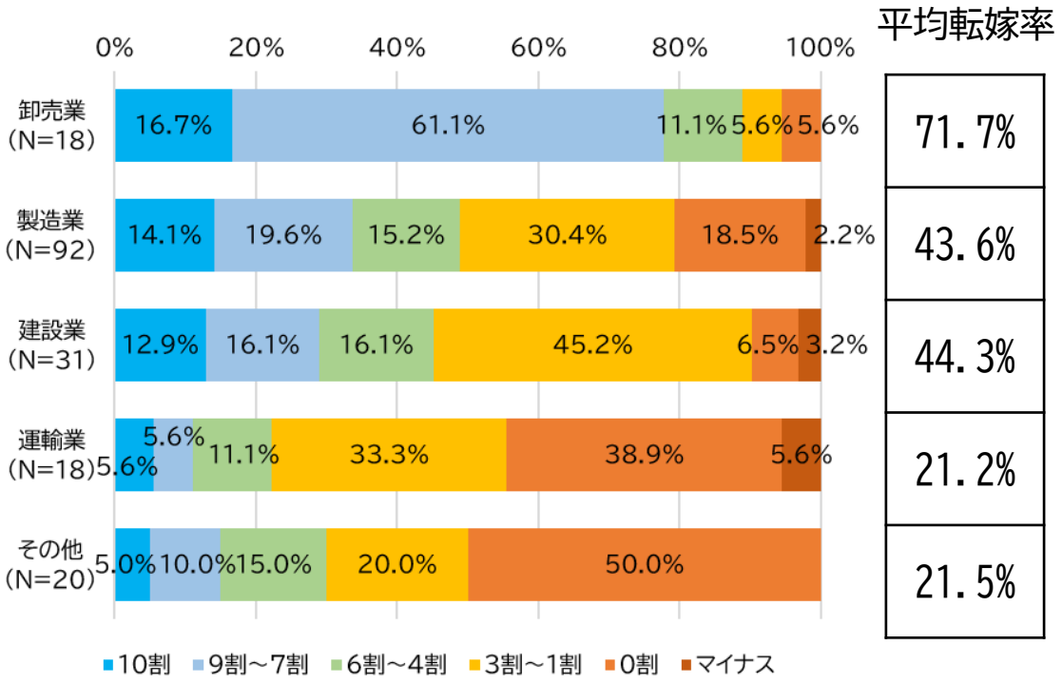


※　「価格転嫁の必要性なし」を除く
※　平均転嫁率は、「実際のコスト上昇分のうち、価格転嫁が実現した割合」の回答の平均値

６－(３)　価格転嫁率(原材料費)【 業種別 】

- 原材料費の価格転嫁率は「３割～１割」との回答が最も多く、回答企業全体の平均転嫁率は４１．２%となっていた。
- 業種別に比較すると、卸売業で７１．７%、小売業で４７．０%と高くなっているものの、「０割」「マイナス」と回答した企業も一定数あった。
- BtoCの要素が強い飲食業、宿泊業において、回答企業全体の平均転嫁率を大きく下回っていた。

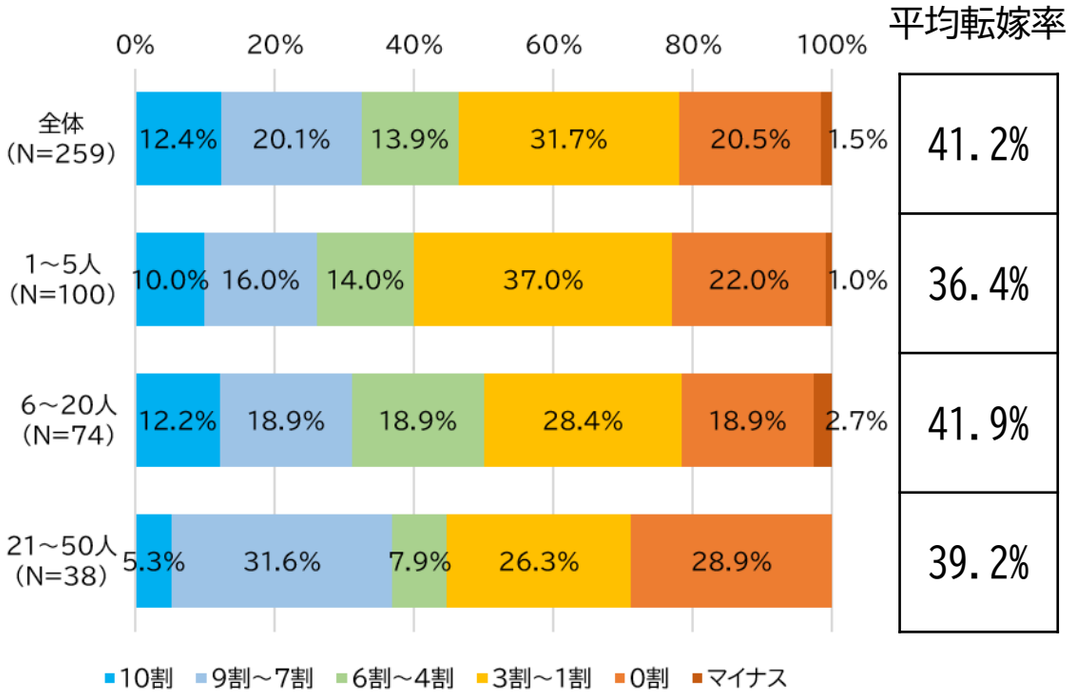


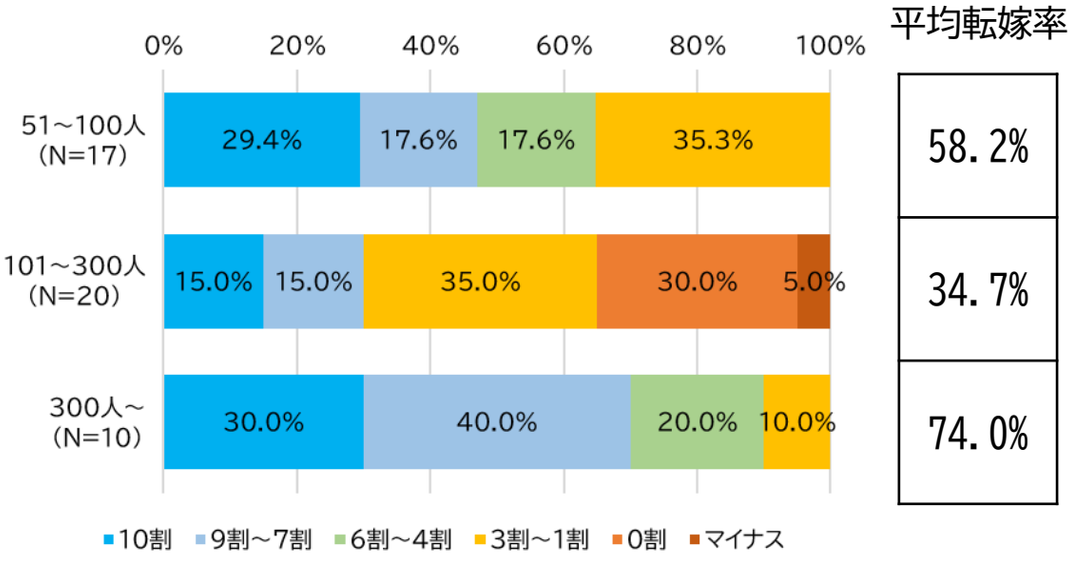


※　「価格転嫁の必要性なし」「支払い代金に含まれない」を除く
※　平均転嫁率は、「実際のコスト上昇分のうち、価格転嫁が実現した割合」の回答の平均値

６－(４)　価格転嫁率(原材料費)【従業員数別】

■ 原材料費の価格転嫁率を従業員数別に比較すると、「300人～」の企業は74．0%、「51～100人」の企業は58．2%と高いが、「101～300人」の企業は34．7%と最も低かった。

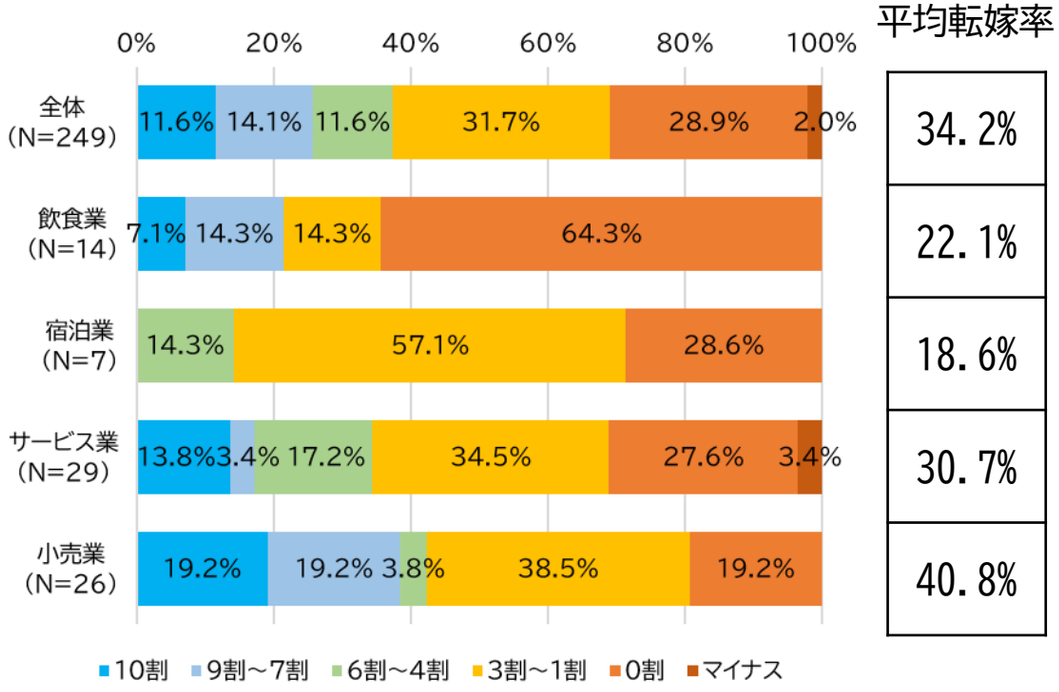


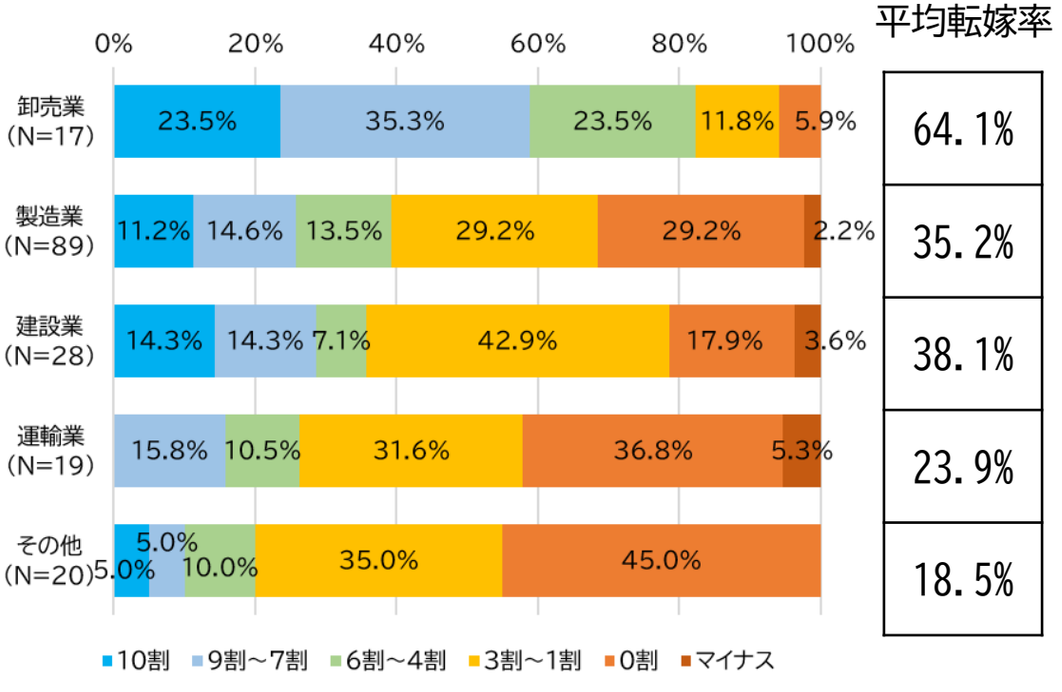


※　「価格転嫁の必要性なし」「支払い代金に含まれない」を除く
※　平均転嫁率は、「実際のコスト上昇分のうち、価格転嫁が実現した割合」の回答の平均値

６－(５)　価格転嫁率(エネルギー費)【 業種別 】

- エネルギー費の価格転嫁率は、4割未満の回答が6割を超え、回答企業全体の平均転嫁率は34．2%となっていた。
- 業種別に比較すると、卸売業で64．1%、小売業で40．8%と高かった。
- BtoCの要素が強い飲食業、宿泊業のほか、運輸業においても回答企業全体の平均転嫁率を大きく下回っていた。

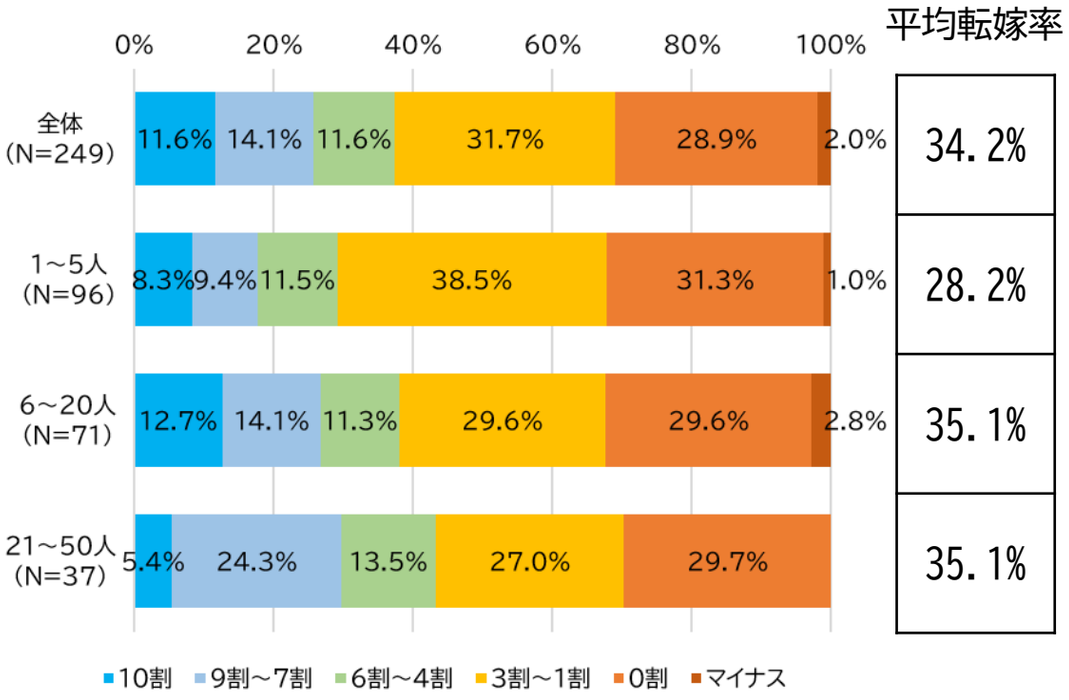


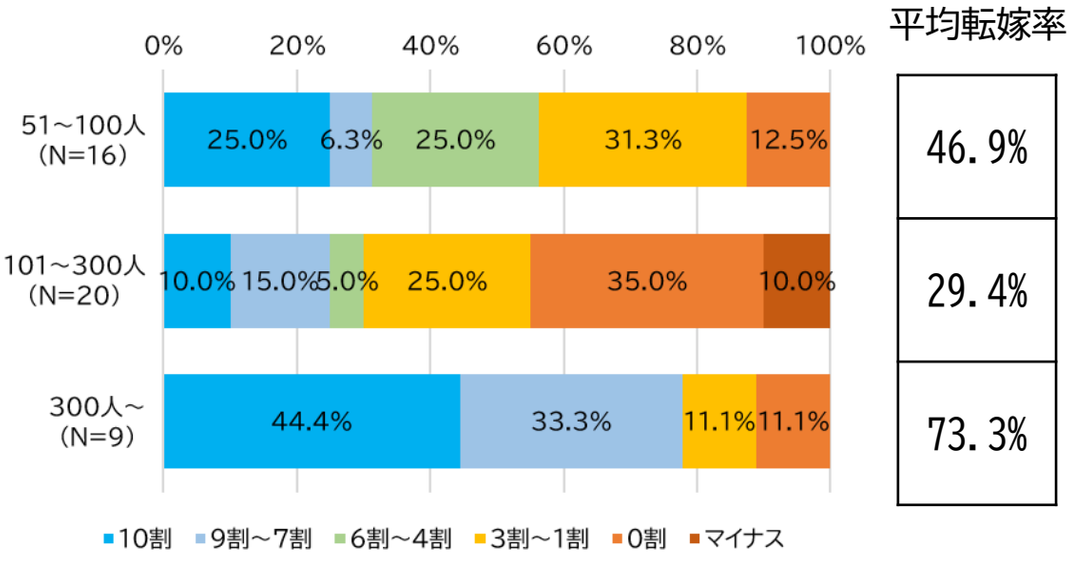


※　「価格転嫁の必要性なし」「支払い代金に含まれない」を除く
※　平均転嫁率は、「実際のコスト上昇分のうち、価格転嫁が実現した割合」の回答の平均値

６－(６)　価格転嫁率(エネルギー費)【 従業員数別 】

■ エネルギー費の価格転嫁率を従業員数別に比較すると、「300人～」の企業は73．3%、「51～100人」の企業は46．9%と高いが、「1～5人」の企業は28．2%と最も低かった。

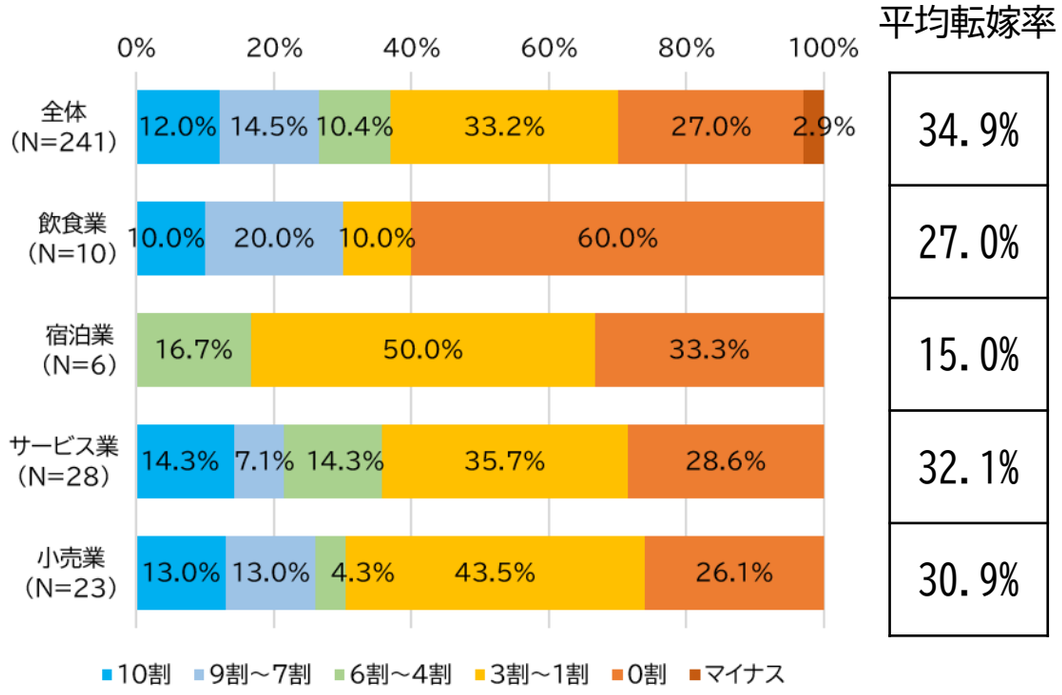


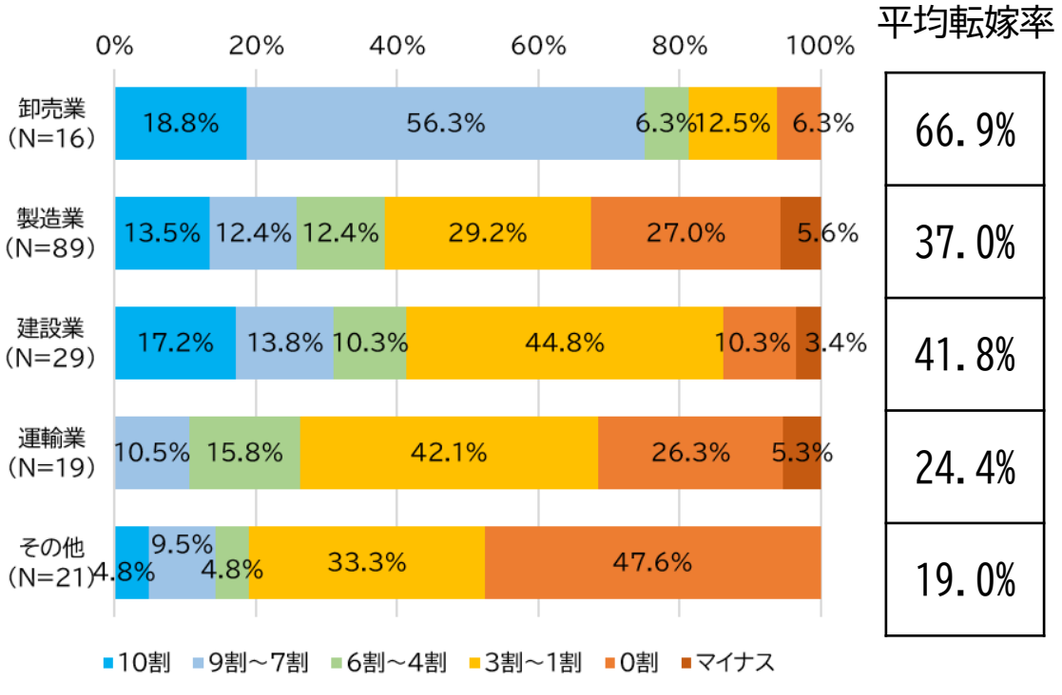


※　「価格転嫁の必要性なし」「支払い代金に含まれない」を除く
※　平均転嫁率は、「実際のコスト上昇分のうち、価格転嫁が実現した割合」の回答の平均値

６－(7)　価格転嫁率(労務費)【 業種別 】

- 労務費の価格転嫁率は、4割未満の回答が6割を超え、回答企業全体の平均転嫁率は34．9%となっていた。
- 業種別に比較すると、卸売業で66．9%、建設業で41．8%と高かった。
- BtoCの要素が強い飲食業、宿泊業のほか、その他の業種において、回答企業全体の平均転嫁率を大きく下回っていた。

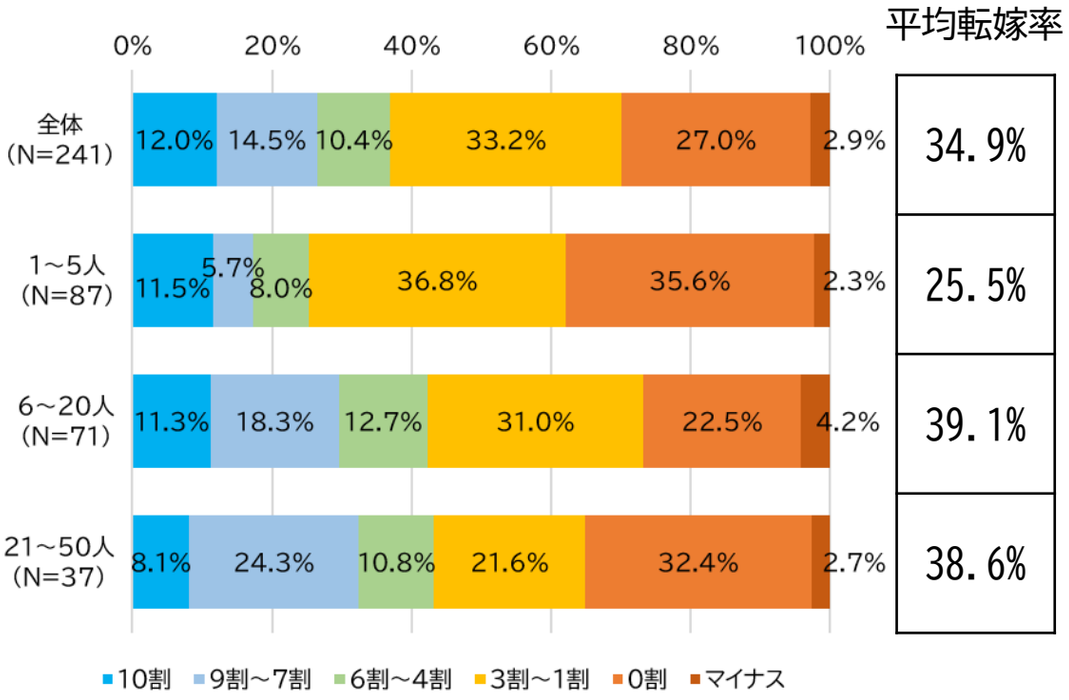


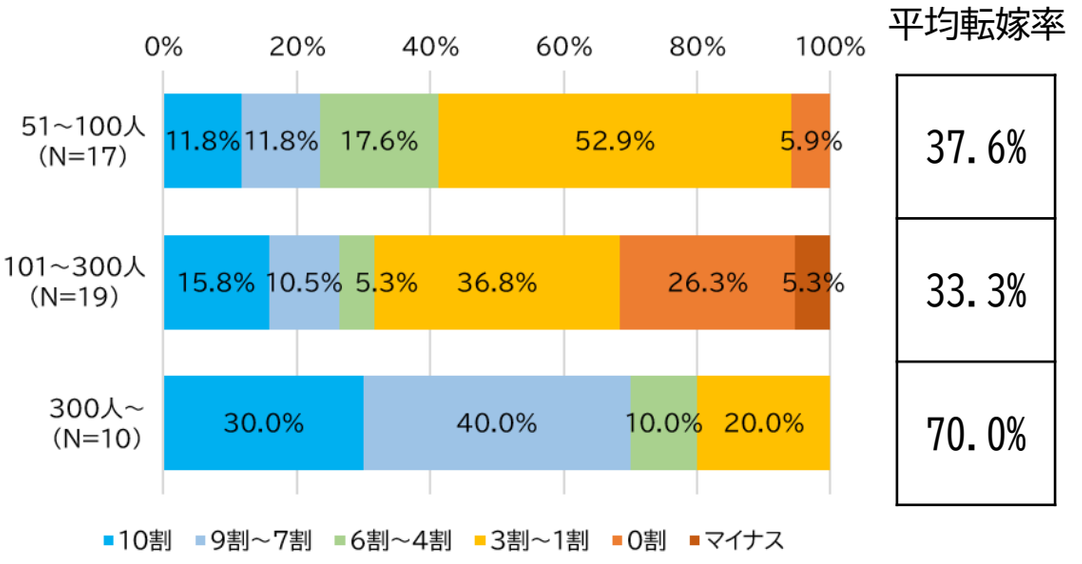


※　「価格転嫁の必要性なし」「支払い代金に含まれない」を除く
※　平均転嫁率は、「実際のコスト上昇分のうち、価格転嫁が実現した割合」の回答の平均値

６－(８)　価格転嫁率(労務費)【 従業員数別 】

■ 労務費の価格転嫁率を従業員数別に比較すると、「300人～」の企業は70．0%、「6～20人」の企業は39．1%と高いが、「1～5人」の企業は25．5%と最も低かった。

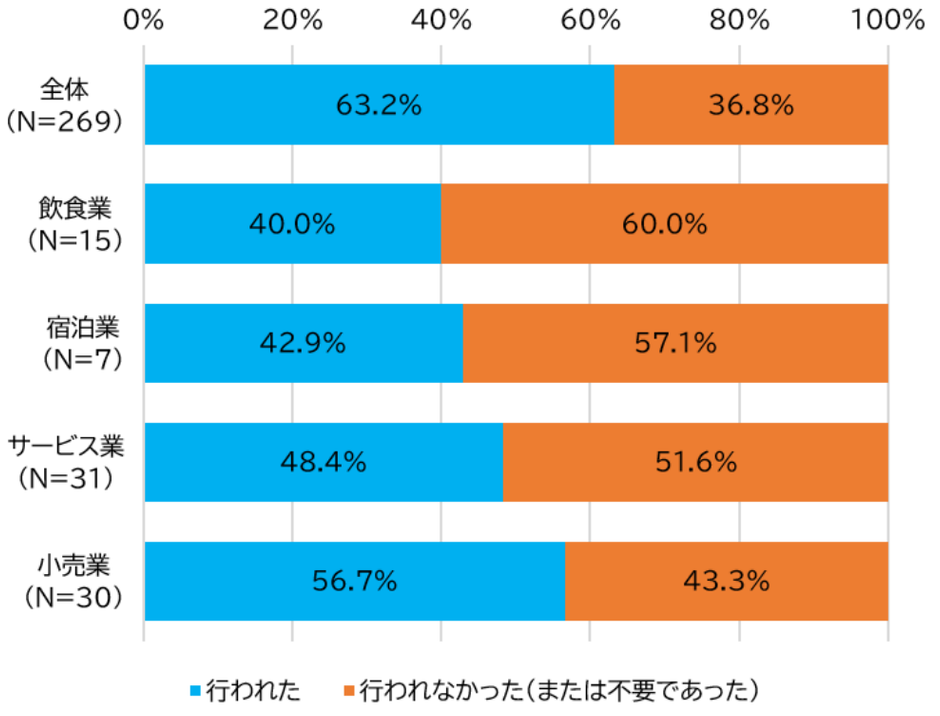


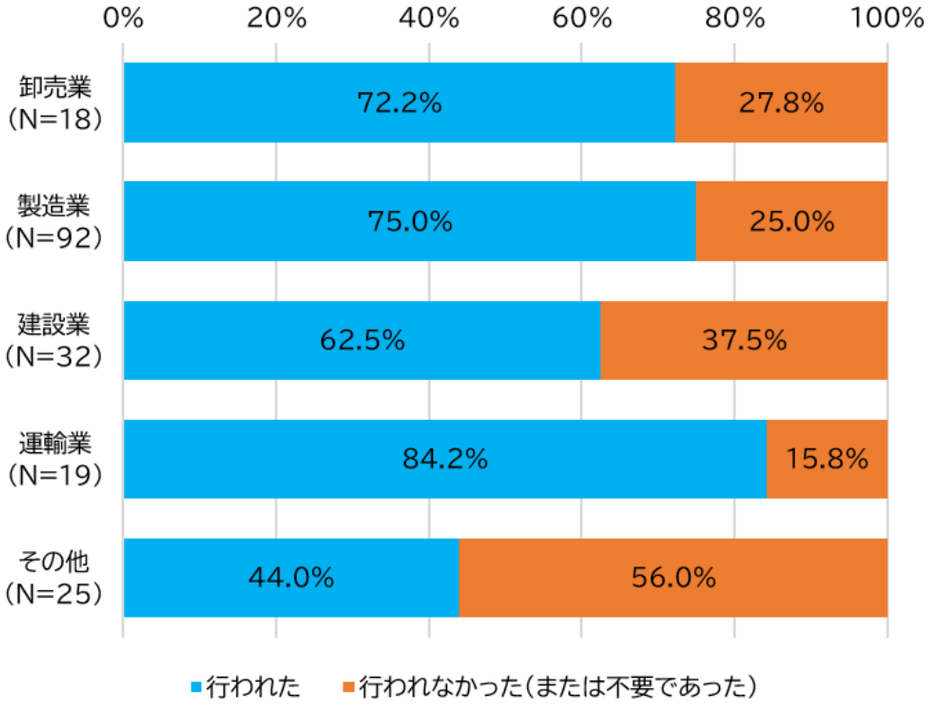


※　「価格転嫁の必要性なし」「支払い代金に含まれない」を除く
※　平均転嫁率は、「実際のコスト上昇分のうち、価格転嫁が実現した割合」の回答の平均値

７－(１)　価格交渉の実施有無(直近１年間)【 業種別 】

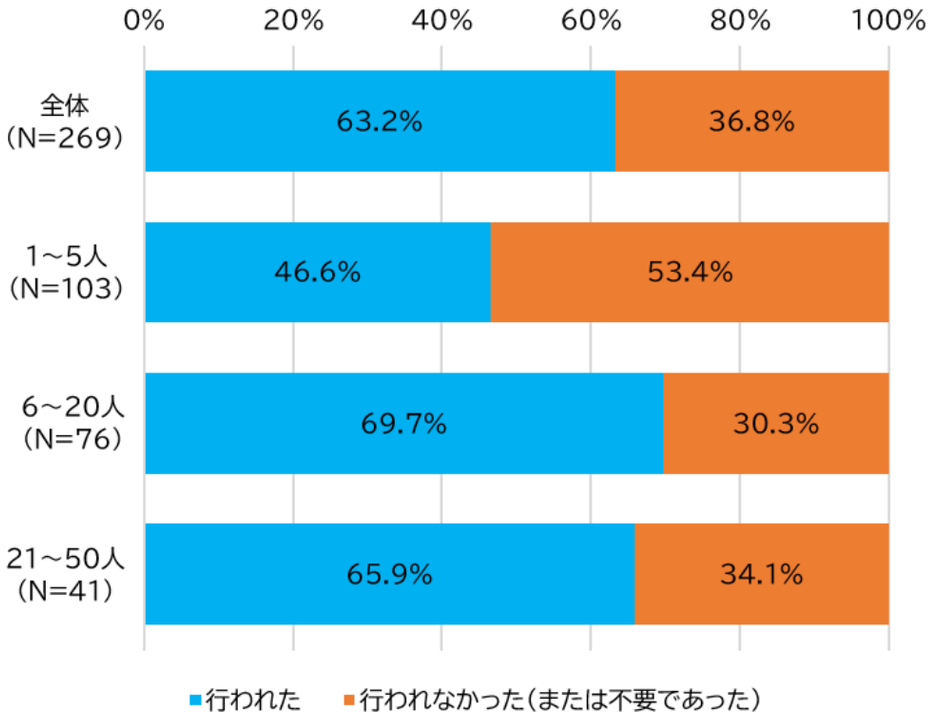
- 直近１年間において、価格交渉が行われた企業は、回答企業全体の約6割であった。
- 業種別では、飲食業、宿泊業など、BtoCの要素の強い業種において、回答企業全体の平均を下回っていた。
- 卸売業、製造業、運輸業など、全体平均を大きく上回る業種もあり、業種間の差異がみられた。

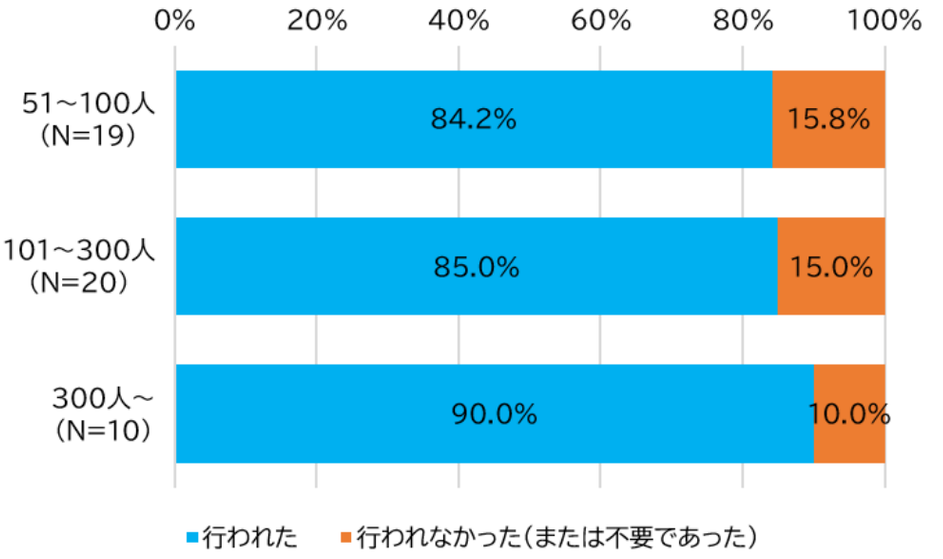




７－(2)　価格交渉の実施有無(直近1年間)【従業員数別】

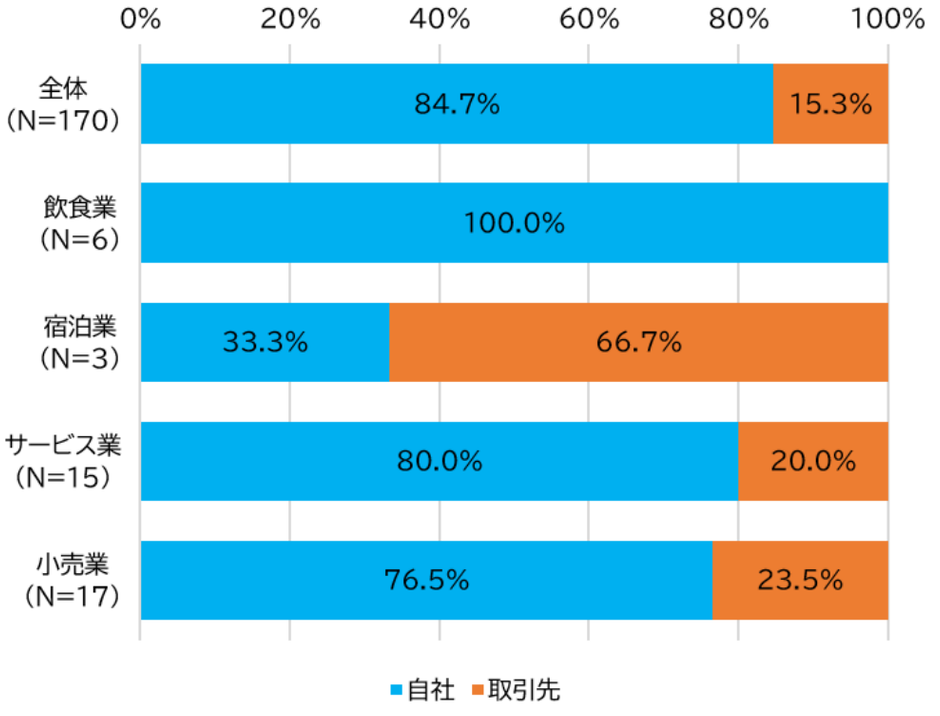
■ 従業員数が多い企業ほど、価格交渉を実施した割合が高い傾向がみられた。

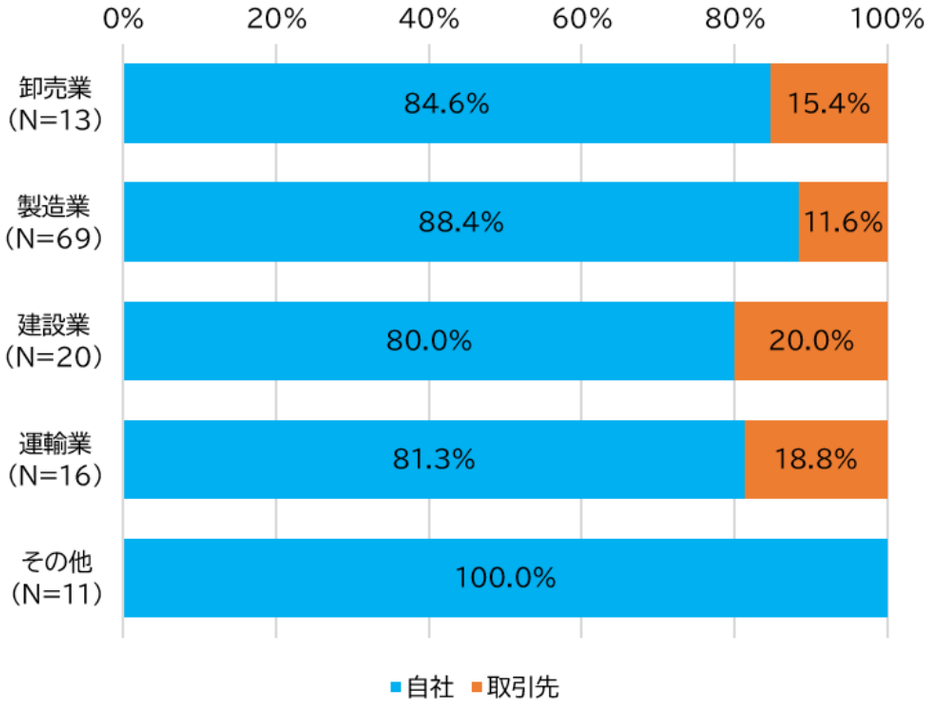




８－(１)　価格交渉の申出元【 業種別 】

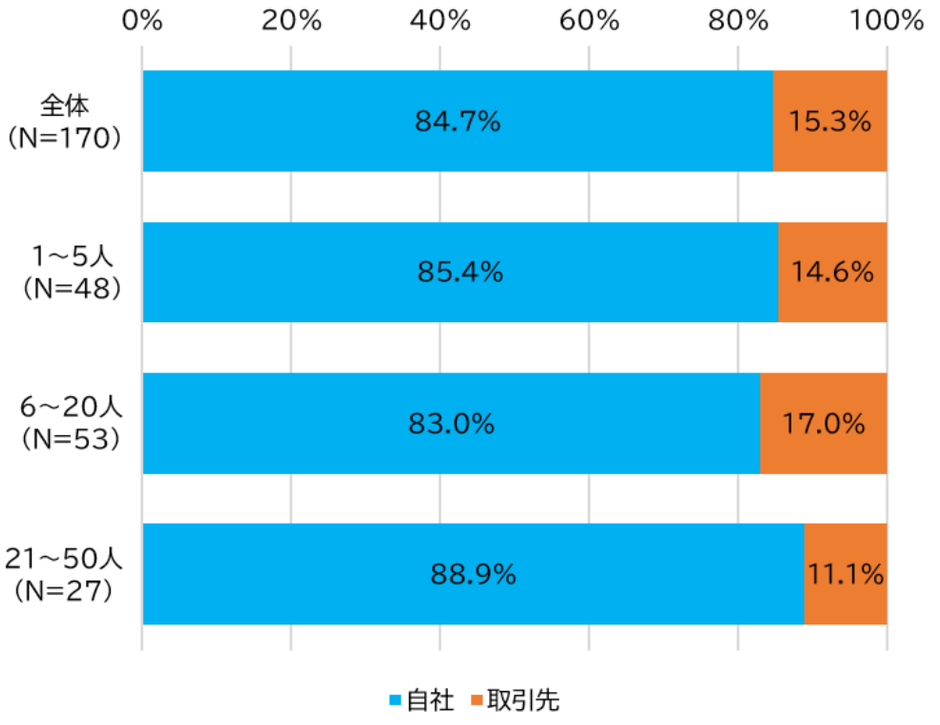
■「自社から価格交渉を申し出る機会が多かった」と回答した企業は8割以上であった。

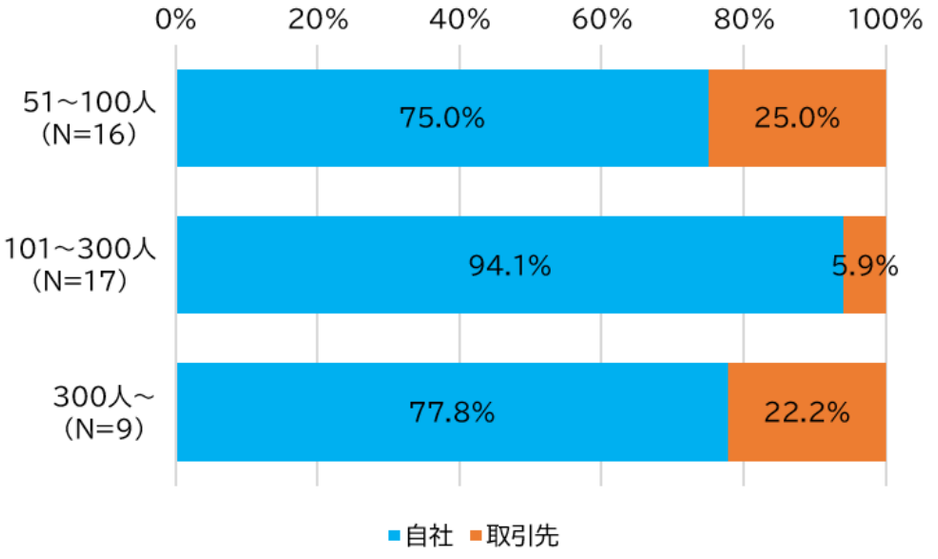




８－(2)　価格交渉の申出元【従業員数別】

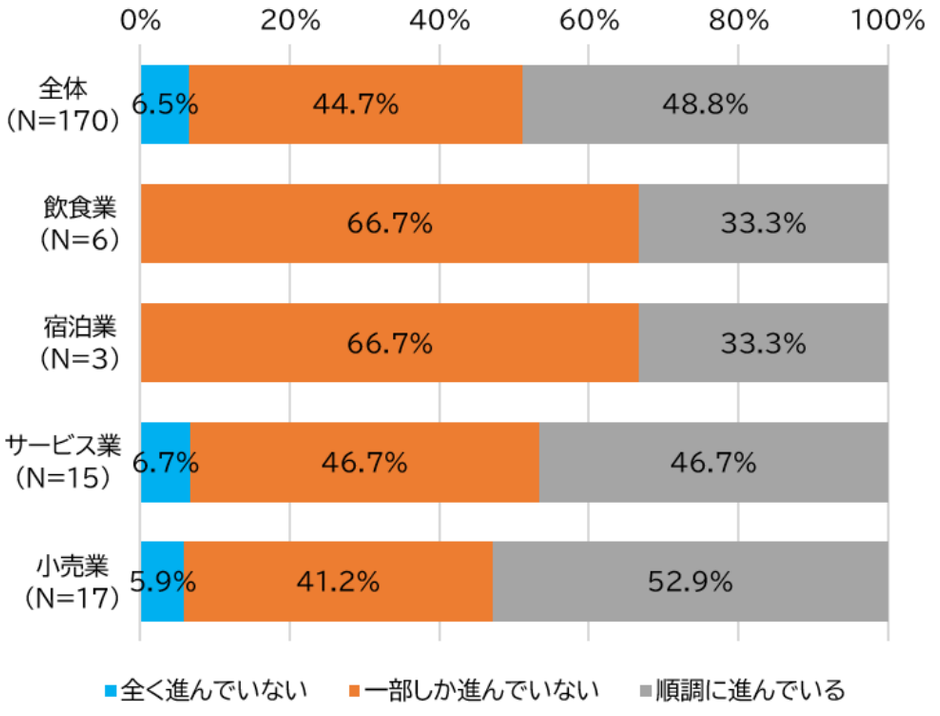
■ 従業員数に関わらず、「自社から価格交渉を申し出ている」と回答した割合が高かった。

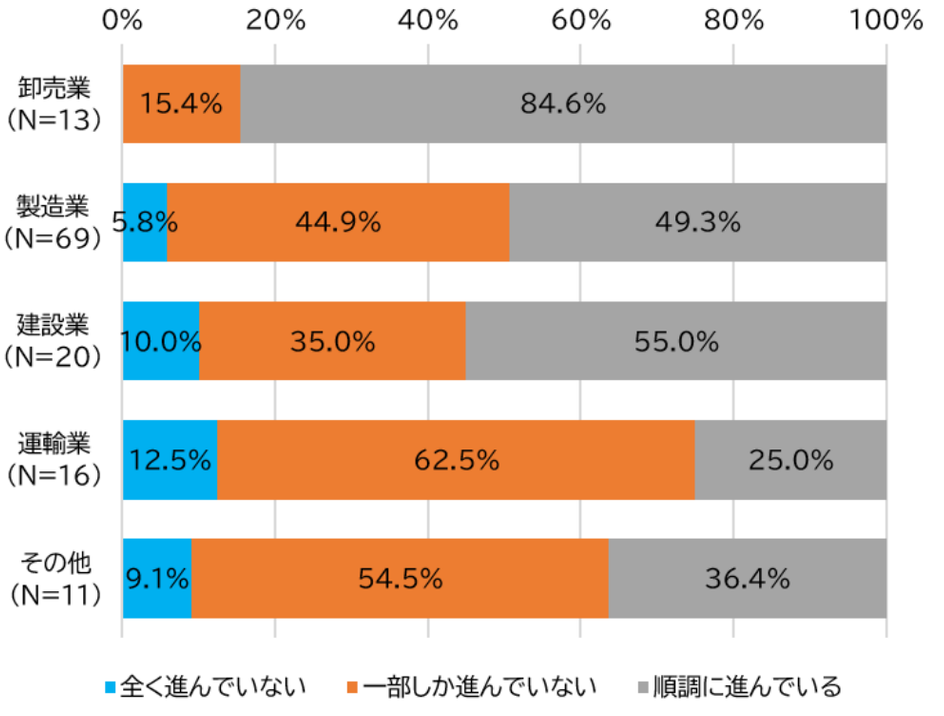




９－（１） 価格交渉の進捗状況【 業種別 】

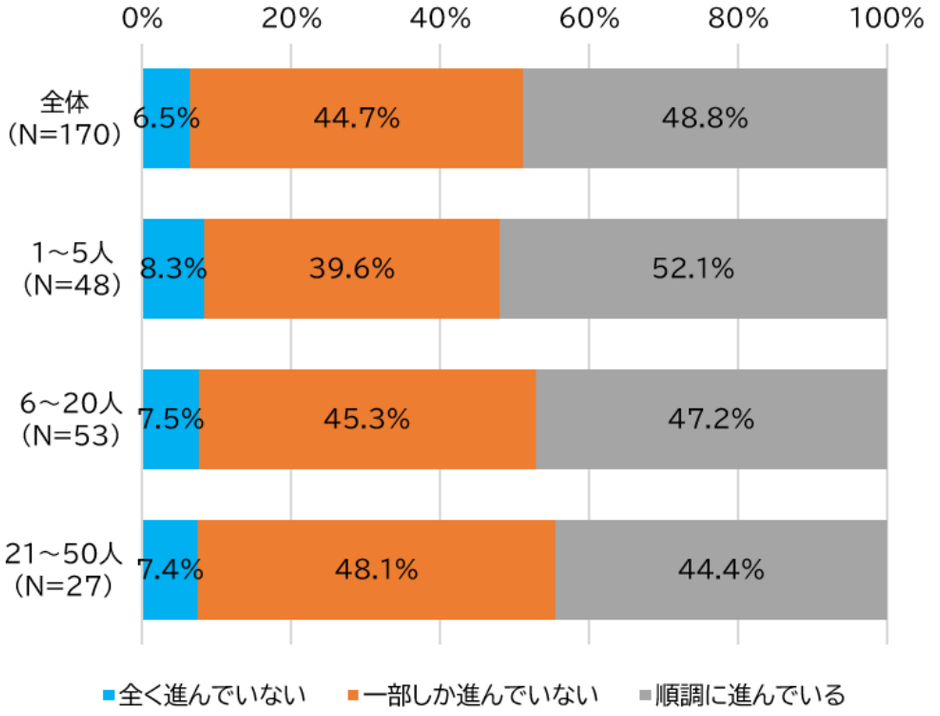
- 価格交渉の進捗状況に関する評価として、約半数の企業が「全く進んでいない」または「一部しか進んでいない」と回答していた。
- 業種別に見ると、運輸業、建設業では、「全く進んでいない」と回答した企業の割合が比較的高かった。

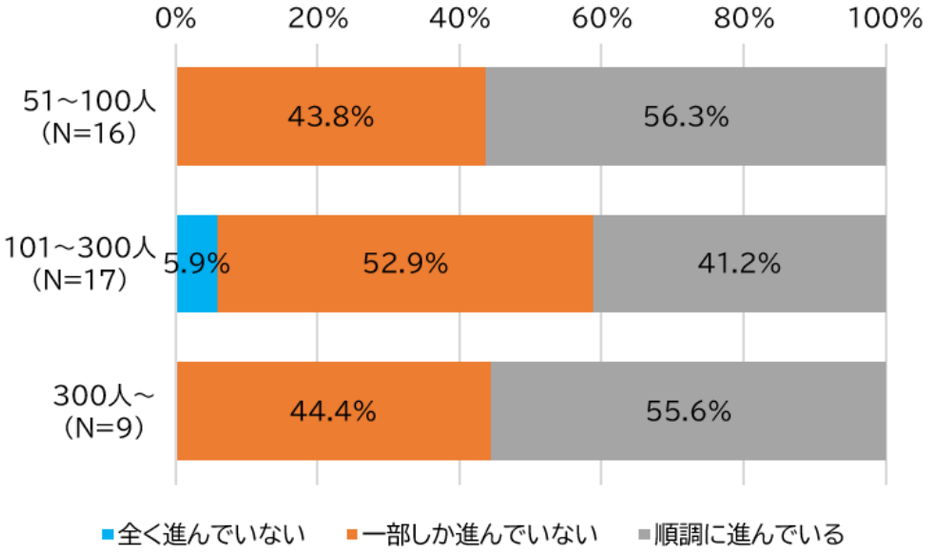




９－(2) 価格交渉の進捗状況【従業員数別】

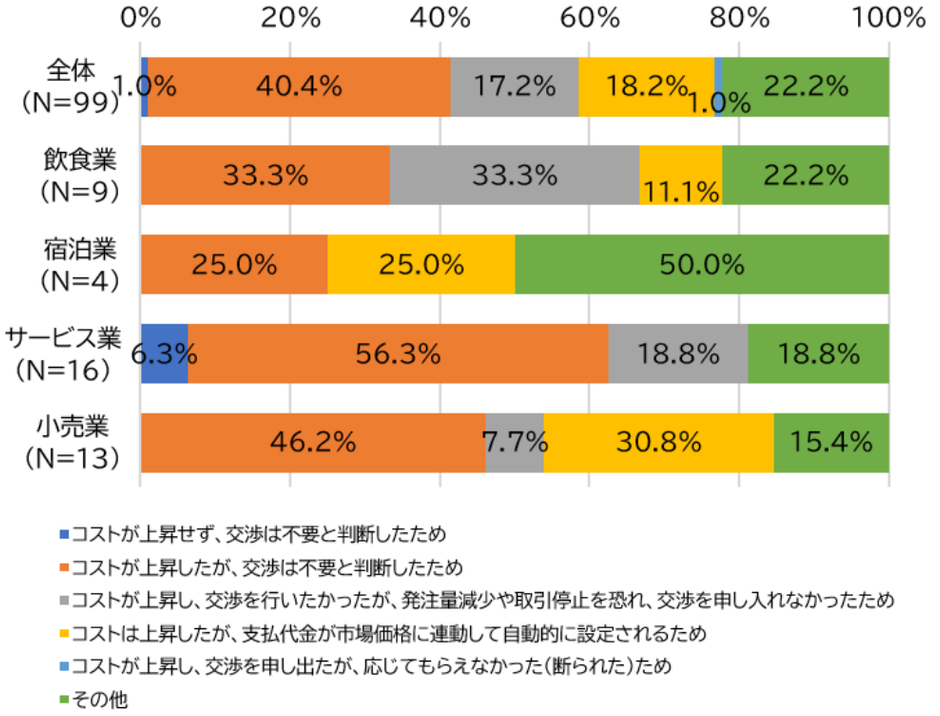
■ 従業員数「1～5人」の企業において、「全く進んでいない」と回答した企業の割合が最も高かった。

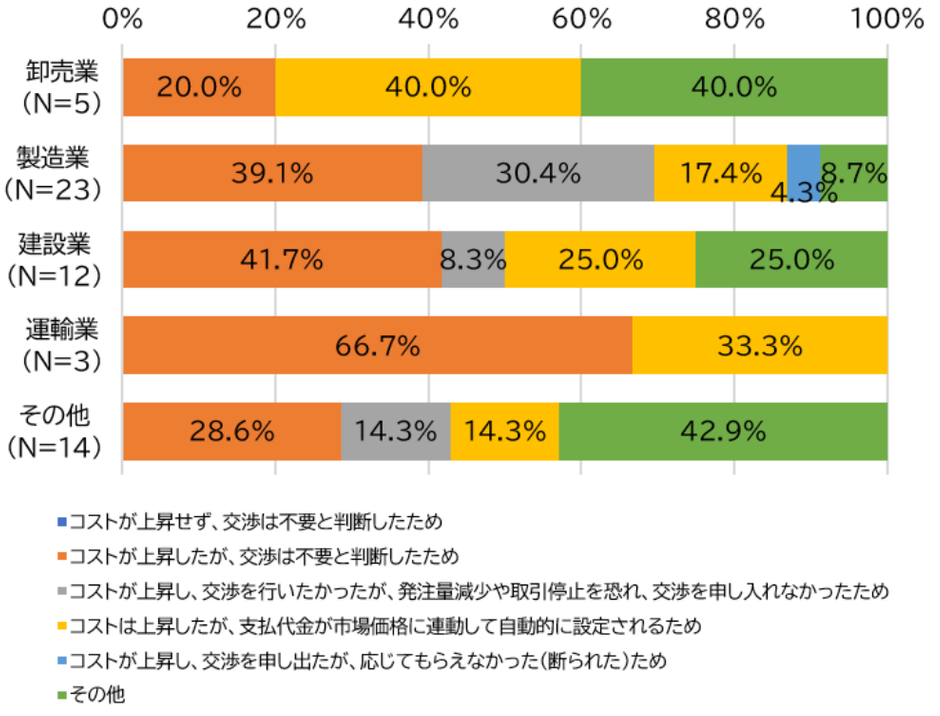




10 －（1） 価格交渉が行われなかった理由【 業種別 】

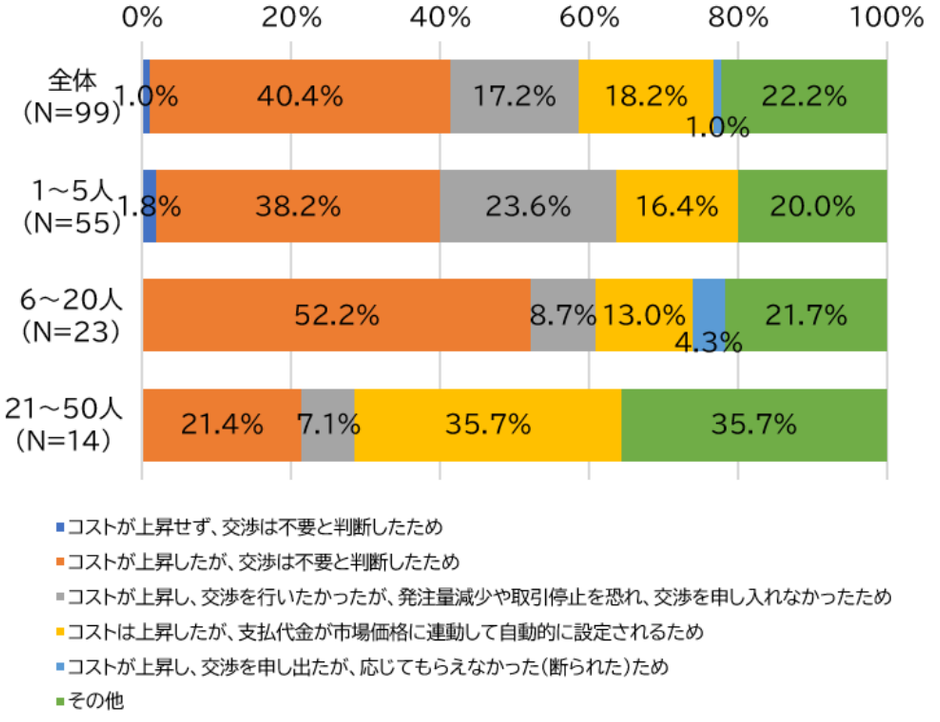
- 価格交渉が行われなかった理由として、「コストが上昇したが、交渉は不要と判断したため」と回答した企業の割合が比較的高かった。
- 飲食業や製造業では、「コストが上昇し、交渉を行いたかったが、発注量減少や取引停止を恐れ、交渉を申し入れなかったため」と回答した企業の割合が平均よりも高かった。

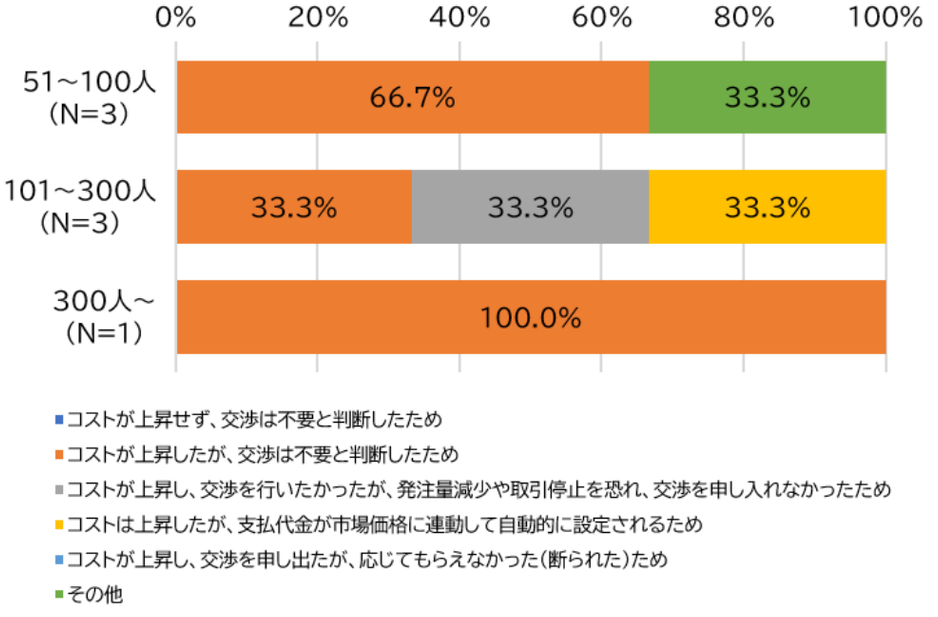




10 －(2) 価格交渉が行われなかった理由【 従業員数別 】

■ 最も回答が多かった「1～5人」の企業において、「コストが上昇し、交渉を行いたかったが、発注量減少や取引停止を恐れ、交渉を申し入れなかったため」と回答した企業の割合が全体平均よりも高かった。





11　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。
- BtoCの要素が強い飲食業、宿泊業では、他の業種と比較して平均転嫁率が低い傾向にあるものの、「0割」「マイナス」と回答した企業は他業種においても一定数みられる。
- 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。
- 価格交渉が順調に進んでいる企業は半数に満たず、価格交渉の円滑化に向けた支援が引き続き求められる。

コスト上昇要因

原材料費	55.8%
エネルギー費	9.7%
労務費	29.7%
その他	4.8%

平均転嫁率

コスト総額	41.9%
原材料費	41.2%
エネルギー費	34.2%
労務費	34.9%

平均転嫁率（コスト総額　業種別）

全体	41.9%	卸売業	73.9%
飲食業	29.3%	製造業	45.3%
宿泊業	20.0%	建設業	45.7%
サービス業	36.5%	運輸業	30.6%
小売業	45.2%	その他	25.9%

価格転嫁が進んでいない理由

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	27.4%
価格転嫁をすることにより受注や販売量が減少する懸念がある	35.0%
上記以外	38.6%

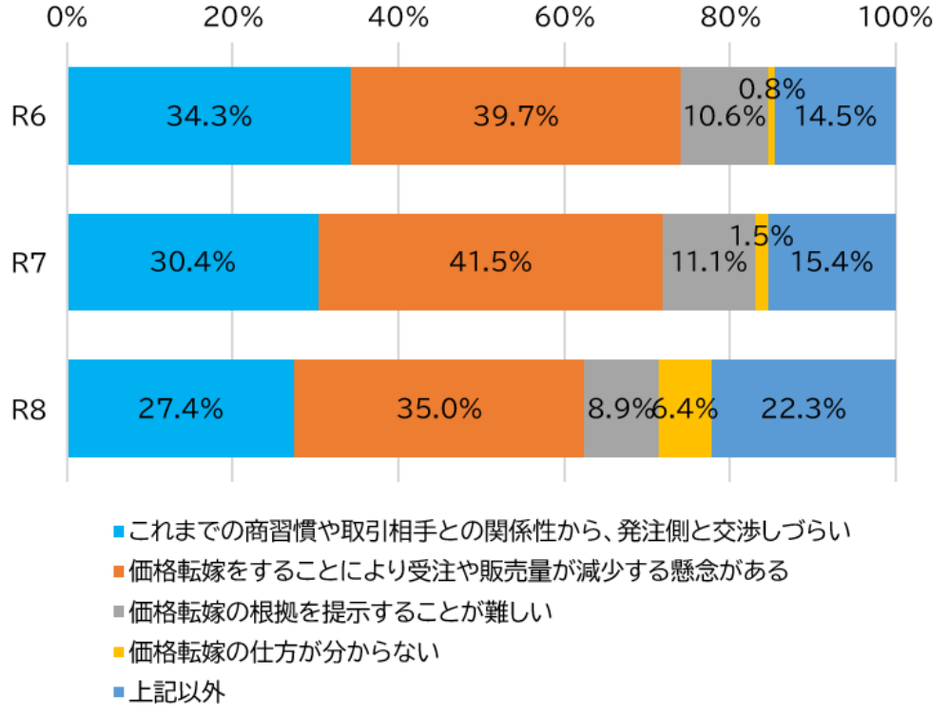
価格交渉の進捗状況

全く進んでいない	6.5%
一部しか進んでいない	44.7%
順調に進んでいる	48.8%

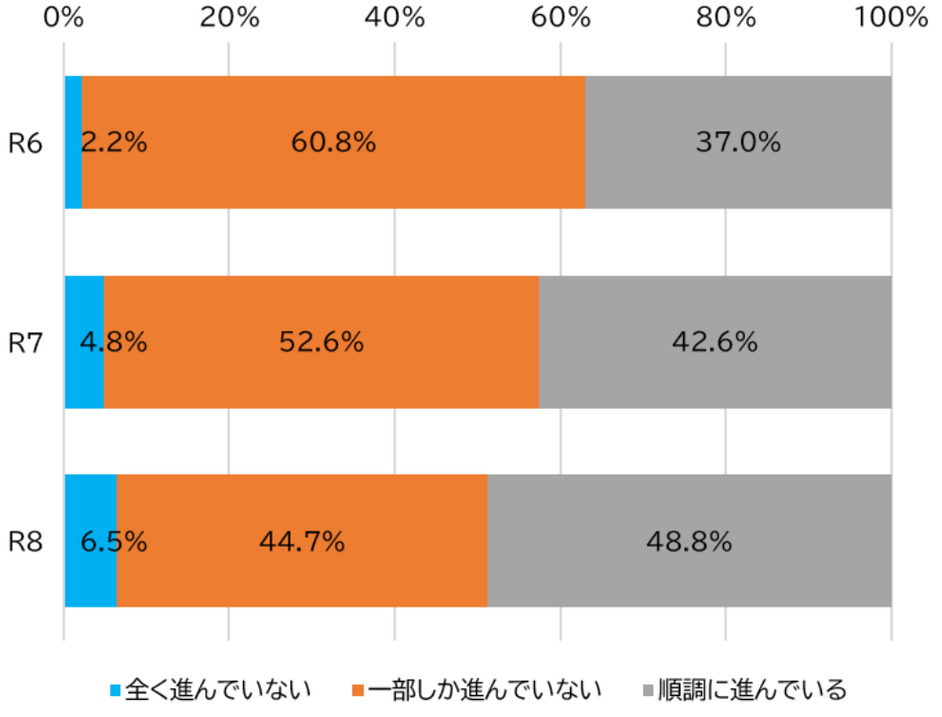
11　アンケート調査結果（総括）

- 価格転嫁が進んでいない理由の推移（R6～R8年度回答）を比較すると、「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」又は「受注や販売量が減少する懸念がある」と回答する企業の割合が依然として多数を占める一方、割合としては減少傾向にある。
- 一方、「価格転嫁の仕方が分からない」と回答する企業の割合が増加傾向にある。
- 価格交渉の進捗状況の推移（R6～R8年度回答）を比較すると、「順調に進んでいる」と回答した企業の割合と、「全く進んでいない」と回答する企業の割合がともに増加している。
- 円滑な価格転嫁の進展が図られた一方で、進捗状況に二極化がみられることから、全く進んでいない層に対するアプローチの検討が求められる。

価格転嫁が進んでいない理由



価格交渉の進捗状況



参考　アンケート調査票（調査項目）

設問	回答方法
①基本情報	
企業名	【自由記載】
電話番号	【自由記載】
所在地	【プルダウン】 25市町村から選択
業種	【ラジオボタン】 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（　　）
従業員数 常時使用する労働者の数（日雇労働者、パートタイマー等の臨時的労働者の数を含めて、常態として使用する労働者の数）をご回答ください。	【プルダウン】 1～5人 6～20人 21～50人 51～100人 101～300人 300人～

参考　アンケート調査票（調査項目）

設問	回答方法
②コスト上昇要因について	
次のうち、企業経営に最も影響を与えているコスト要因は？	【ラジオボタン】 原材料費 エネルギー費 労務費 その他（　　）
③価格上昇率について	
直近1年間における各コストの価格上昇率について回答してください。	コスト総額、原材料費、エネルギー費、労務費 それぞれ以下選択肢により回答 【プルダウン】 10%未満 10%程度 20%程度 30%程度 40%程度 50%以上

参考　アンケート調査票（調査項目）

設問	回答方法
④価格転嫁について	
直近１年間で価格転嫁は進んでいますか？	【ラジオボタン】 進んでいる 進んでいない
④－１価格転嫁が進んでいる場合	
価格転嫁が進んでいる理由は？	【チェックボックス】 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ている 発注側の価格転嫁に対する理解が進んでいる 発注側との信頼関係が構築できている 発注側が「パートナーシップ構築宣言」の宣言企業である その他（　）
④－２価格転嫁が進んでいない場合	
価格転嫁が進んでいない理由は？	【チェックボックス】 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 価格転嫁をすることにより受注や販売量が減少する懸念がある 価格転嫁の根拠を提示することが難しい 価格転嫁をするために事務の手間やコストがかかる 価格転嫁の仕方が分からない 価格転嫁の相談窓口が分からない その他（　）

参考　アンケート調査票（調査項目）

設問	回答方法
⑤価格転嫁率について	
直近１年間における各費用の上昇分のうち、価格転嫁できている率は？ ※「各費用の上昇分に対応する値上げ額 ÷ 各費用の上昇額」を四捨五入して回答してください。 （例）実際のコスト上昇分は100円だったが、取引先との交渉で減額されることを見越して、150円の値上げを要請し、交渉を行った結果、実際に転嫁に応じてもらえたのが80円の値上げであった場合の回答は、「８割」（80円 ÷ 100円の計算結果より）。	コスト総額、原材料費、エネルギー費、労務費 それぞれ以下選択肢により回答 【プルダウン】 １０割 ９割 ８割 ７割 ６割 ５割 ４割 ３割 ２割 １割 ０割 マイナス 価格転嫁の必要性なし 支払い代金に含まれない　　※原材料費、エネルギー費、労務費のみ

参考　アンケート調査票（調査項目）

設問	回答方法
⑥価格交渉について	
直近１年間に取引先と価格転嫁のための交渉が行われましたか？	【ラジオボタン】 行われた 行われなかった（または不要であった）
⑥－１直近１年間で価格交渉が行われた場合	
交渉はどちらから申し出ることが多かったですか？	【ラジオボタン】 自社 取引先
交渉はどの程度進んでいますか？	【ラジオボタン】 全く進んでいない 一部しか進んでいない 順調に進んでいる
⑥－２直近１年間で価格交渉が行われなかった場合	
価格交渉が行われなかった理由は何ですか？	【ラジオボタン】 コストが上昇せず、交渉は不要と判断したため コストが上昇したが、交渉は不要と判断したため コストが上昇し、交渉を行いたかったが、発注量減少や取引停止を恐れ、交渉を申し入れなかったため コストは上昇したが、支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため コストが上昇し、交渉を申し出たが、応じてもらえなかった(断られた)ため その他（　）