

価格転嫁に関する特別調査

○ 価格転嫁に関する特別調査	
結果概要	1
1. 価格転嫁の状況	2
2. 価格転嫁が十分でない要因	3
3. 価格転嫁するにあたり必要な要素	4
4. 回答企業様からの主なコメント（抜粋）	5
5. 調査要領	6
資料 DATA一覧	7

令和7年9月30日

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。

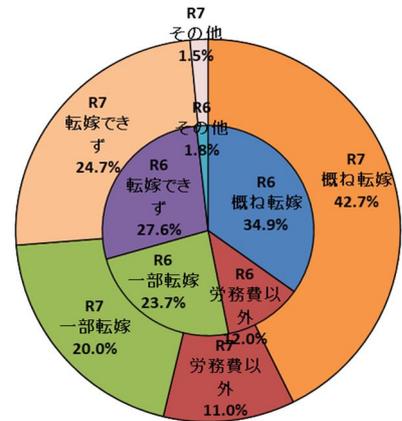
《結果概要》

※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%であった。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。



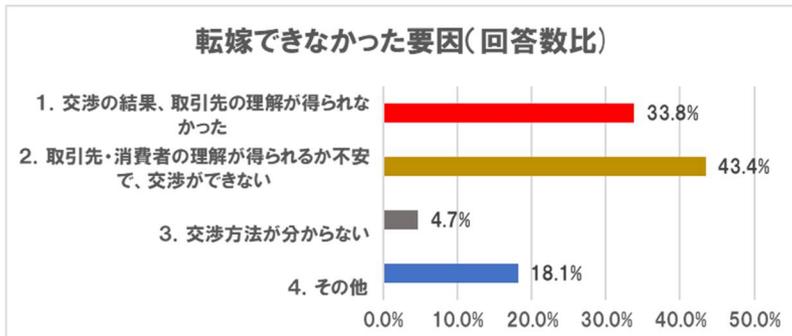
1. 価格転嫁の状況

*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%）と合わせると十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）

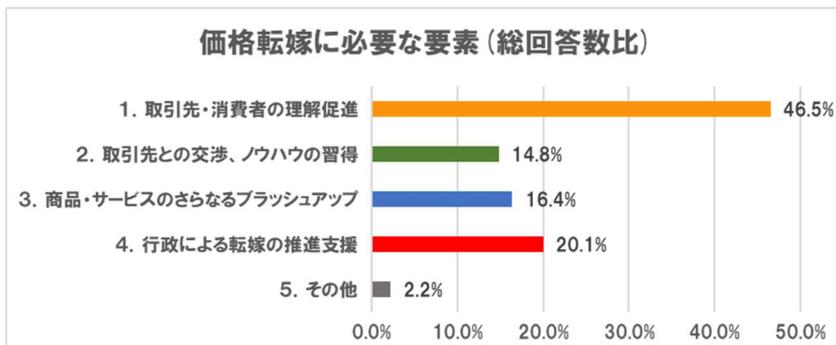
*「取引先・消費者の理解が得られるか不安で、交渉ができない」という回答が最も多い



- 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先方の理解が得られなかったという回答も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。



- 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%と最も高く、次に行政による転嫁推進支援20.1%が高くなっている。

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)

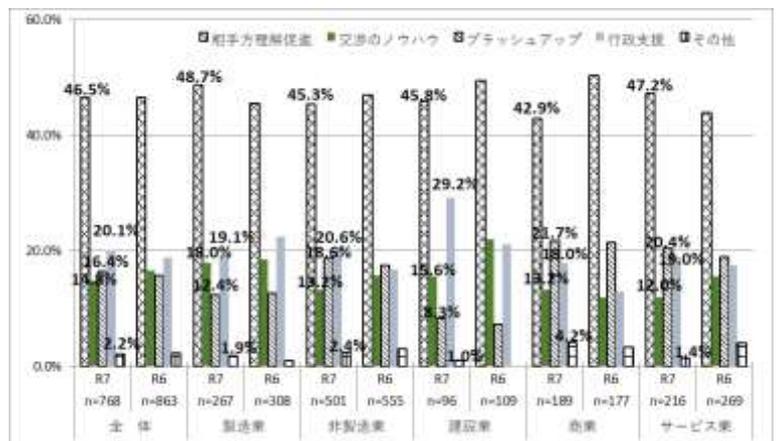
- | | |
|---------------------------|----------------------|
| □ 1. 取引先・消費者の理解促進 | □ 2. 取引先との交渉、ノウハウの習得 |
| □ 3. 商品・サービスのさらなるブラッシュアップ | □ 4. 行政による転嫁の推進支援 |
| □ 5. その他 () | |

<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。

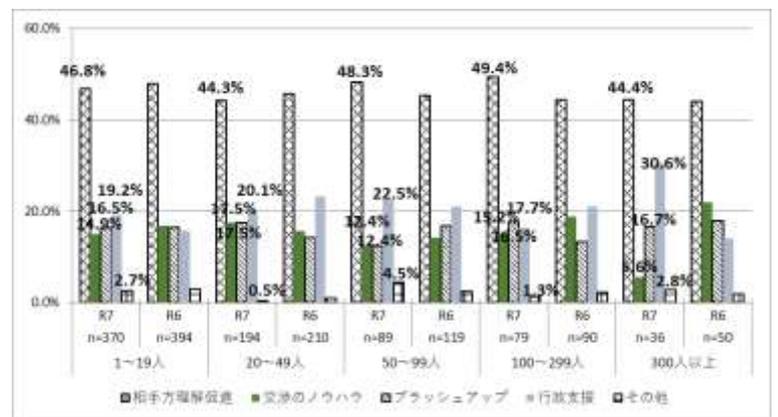
<業種区分別>

- 4業種区分別では、「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おり、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、「行政による転嫁の推進支援」と回答する割合は、非製造業で回答割合が増加している(建設業8.1ポイント増、商業5.0ポイント増、サービス業1.5ポイント増)。



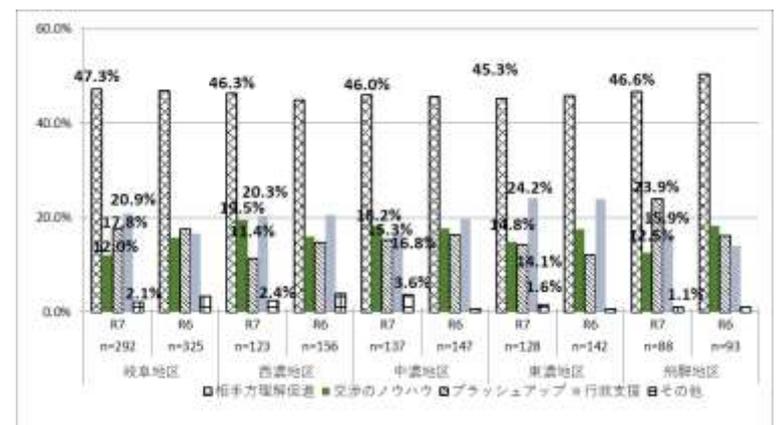
<従業員数規模別>

- 従業員区分別では、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、300人以上で「行政による転嫁の推進支援」と回答した割合の増加幅(16.6ポイント増)が最も大きくなっている。



<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おり、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で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向的な値上げに、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)

5. 調査要領

回答企業について

<調査要領>

1. 調査方法 岐阜県内企業に対して、郵送、メールによるアンケート
2. 調査時点 令和7年9月1日
3. 有効回答数 537社（岐阜県内企業 1,000社へ送付、有効回答率53.7%）

<業種別回答状況>

区分	依頼総数	回答数	回答率
全体合計	1000	537	53.7%
製造業	304	180	59.2%
非製造業	696	357	51.3%
製造業	304	180	59.2%
建設業	102	65	63.7%
商業	267	128	47.9%
サービス業	327	164	50.2%
食品	31	22	71.0%
繊維・衣服	36	19	52.8%
木材・家具	23	11	47.8%
紙・パルプ・印刷	26	21	80.8%
化学・プラスチック	30	18	60.0%
窯業土石	34	20	58.8%
金属製品	47	24	51.1%
機械	77	45	58.4%
建設	102	65	63.7%
運輸・通信	65	30	46.2%
卸売	73	36	49.3%
小売	159	83	52.2%
飲食店	35	9	25.7%
サービス余暇	59	31	52.5%
サービス企業	203	103	50.7%

<従業員規模別回答状況>

区分	依頼総数	回答数	回答率
全体合計	1000	537	53.7%
0～19人	527	270	51.2%
20～49人	243	130	53.5%
50～99人	106	64	60.4%
100～299人	86	51	59.3%
300人以上	38	22	57.9%

<圏域別回答状況>

区分	依頼総数	回答数	回答率
全体合計	1000	537	53.7%
岐阜圏域	425	206	48.5%
西濃圏域	164	88	53.7%
中濃圏域	167	101	60.5%
東濃圏域	153	85	55.6%
飛騨圏域	91	57	62.6%

【問2】 問1で「1.」以外を回答された企業（転嫁が十分にできていない企業）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。

該当する番号の □ に✓チェックして下さい。（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. 交渉方法が分からない
 □4. その他（)

		回答数		交渉不成立		不安で交渉せず		交渉方法不明		その他	
		R6	R7	R6	R7	R6	R7	R6	R7	R6	R7
全体	企業数	376	320	122	108	170	139	17	15	67	58
	構成比 前期比			32.5%	33.8%	45.2%	43.4%	4.5%	4.7%	17.8%	18.1%
業種 区分別	製造業	148	111	63	54	60	38	6	6	19	13
	構成比 前期比			42.6%	48.7%	40.5%	34.2%	4.1%	5.4%	12.8%	11.7%
	非製造業	228	209	59	54	110	101	11	9	48	45
	構成比 前期比			25.9%	25.8%	48.2%	48.3%	4.8%	4.3%	21.1%	21.5%
	建設業	34	36	15	16	16	16	1	0	2	4
	構成比 前期比			44.1%	44.4%	47.1%	44.4%	2.9%	0.0%	5.9%	11.1%
商業	85	75	20	13	42	40	4	4	19	18	
構成比 前期比			23.5%	17.3%	49.4%	53.3%	4.7%	5.3%	22.4%	24.0%	
サービス業	109	98	24	25	52	45	6	5	27	23	
構成比 前期比			22.0%	25.5%	47.7%	45.9%	5.5%	5.1%	24.8%	23.5%	
従業員 規模 区分別	1~19人	173	169	48	42	82	87	10	10	33	30
	構成比 前期比			27.7%	24.9%	47.4%	51.5%	5.8%	5.9%	19.1%	17.8%
	20~49人	113	69	43	32	51	23	5	4	14	10
	構成比 前期比			38.1%	46.4%	45.1%	33.3%	4.4%	5.8%	12.4%	14.5%
	50~99人	44	38	13	16	22	13	1	0	8	9
構成比 前期比			29.5%	42.1%	50.0%	34.2%	2.3%	0.0%	18.2%	23.7%	
100~299人	34	32	14	14	12	12	1	1	7	5	
構成比 前期比			41.2%	43.8%	35.3%	37.5%	2.9%	3.1%	20.6%	15.6%	
300人以上	12	12	4	4	3	4	0	0	5	4	
構成比 前期比			33.3%	33.3%	25.0%	33.3%	0.0%	0.0%	41.7%	33.3%	
圏域 別	岐阜地区	151	128	52	46	59	55	9	7	31	20
	構成比 前期比			34.4%	35.9%	39.1%	43.0%	6.0%	5.5%	20.5%	15.6%
	西濃地区	69	61	27	25	29	24	2	3	11	9
	構成比 前期比			39.1%	41.0%	42.0%	39.3%	2.9%	4.9%	15.9%	14.8%
	中濃地区	59	50	11	15	36	25	3	1	9	9
構成比 前期比			18.6%	30.0%	61.0%	50.0%	5.1%	2.0%	15.3%	18.0%	
東濃地区	69	53	23	15	34	24	1	2	11	12	
構成比 前期比			33.3%	28.3%	49.3%	45.3%	1.4%	3.8%	15.9%	22.6%	
飛騨地区	28	28	9	7	12	11	2	2	5	8	
構成比 前期比			32.1%	25.0%	42.9%	39.3%	7.1%	7.1%	17.9%	28.6%	

【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 ()

		回答数		相手方理解促進		交渉のノウハウ		ブラッシュアップ		行政支援		その他	
		R6	R7	R6	R7	R6	R7	R6	R7	R6	R7	R6	R7
全体	企業数	863	768	401	357	144	114	136	126	162	154	20	17
	構成比 前期比			46.5%	46.5%	16.7%	14.8%	15.8%	16.4%	18.8%	20.1%	2.3%	2.2%
業種区分別	製造業	308	267	140	130	57	48	39	33	69	51	3	5
				45.5%	48.7%	18.5%	18.0%	12.7%	12.4%	22.4%	19.1%	1.0%	1.9%
	非製造業	555	501	261	227	87	66	97	93	93	103	17	12
				47.0%	45.3%	15.7%	13.2%	17.5%	18.6%	16.8%	20.6%	3.1%	2.4%
	建設業	109	96	54	44	24	15	8	8	23	28	0	1
				49.5%	45.8%	22.0%	15.6%	7.3%	8.3%	21.1%	29.2%	0.0%	1.0%
	商業	177	189	89	81	21	25	38	41	23	34	6	8
				50.3%	42.9%	11.9%	13.2%	21.5%	21.7%	13.0%	18.0%	3.4%	4.2%
	サービス業	269	216	118	102	42	26	51	44	47	41	11	3
				43.9%	47.2%	15.6%	12.0%	19.0%	20.4%	17.5%	19.0%	4.1%	1.4%
従業員規模区分別	1~19人	394	370	189	173	66	55	65	61	62	71	12	10
				48.0%	46.8%	16.8%	14.9%	16.5%	16.5%	15.7%	19.2%	3.0%	2.7%
	20~49人	210	194	96	86	33	34	30	34	49	39	2	1
				45.7%	44.3%	15.7%	17.5%	14.3%	17.5%	23.3%	20.1%	1.0%	0.5%
	50~99人	119	89	54	43	17	11	20	11	25	20	3	4
				45.4%	48.3%	14.3%	12.4%	16.8%	12.4%	21.0%	22.5%	2.5%	4.5%
	100~299人	90	79	40	39	17	12	12	14	19	13	2	1
				44.4%	49.4%	18.9%	15.2%	13.3%	17.7%	21.1%	16.5%	2.2%	1.3%
	300人以上	50	36	22	16	11	2	9	6	7	11	1	1
				44.0%	44.4%	22.0%	5.6%	18.0%	16.7%	14.0%	30.6%	2.0%	2.8%
圏域別	岐阜地区	325	292	152	138	51	35	57	52	54	61	11	6
				46.8%	47.3%	15.7%	12.0%	17.5%	17.8%	16.6%	20.9%	3.4%	2.1%
	西濃地区	156	123	70	57	25	24	23	14	32	25	6	3
				44.9%	46.3%	16.0%	19.5%	14.7%	11.4%	20.5%	20.3%	3.8%	2.4%
	中濃地区	147	137	67	63	26	25	24	21	29	23	1	5
				45.6%	46.0%	17.7%	18.2%	16.3%	15.3%	19.7%	16.8%	0.7%	3.6%
	東濃地区	142	128	65	58	25	19	17	18	34	31	1	2
				45.8%	45.3%	17.6%	14.8%	12.0%	14.1%	23.9%	24.2%	0.7%	1.6%
	飛騨地区	93	88	47	41	17	11	15	21	13	14	1	1
				50.5%	46.6%	18.3%	12.5%	16.1%	23.9%	14.0%	15.9%	1.1%	1.1%