資料３

持続的な賃上げについて
～中小企業の現場から見た課題～

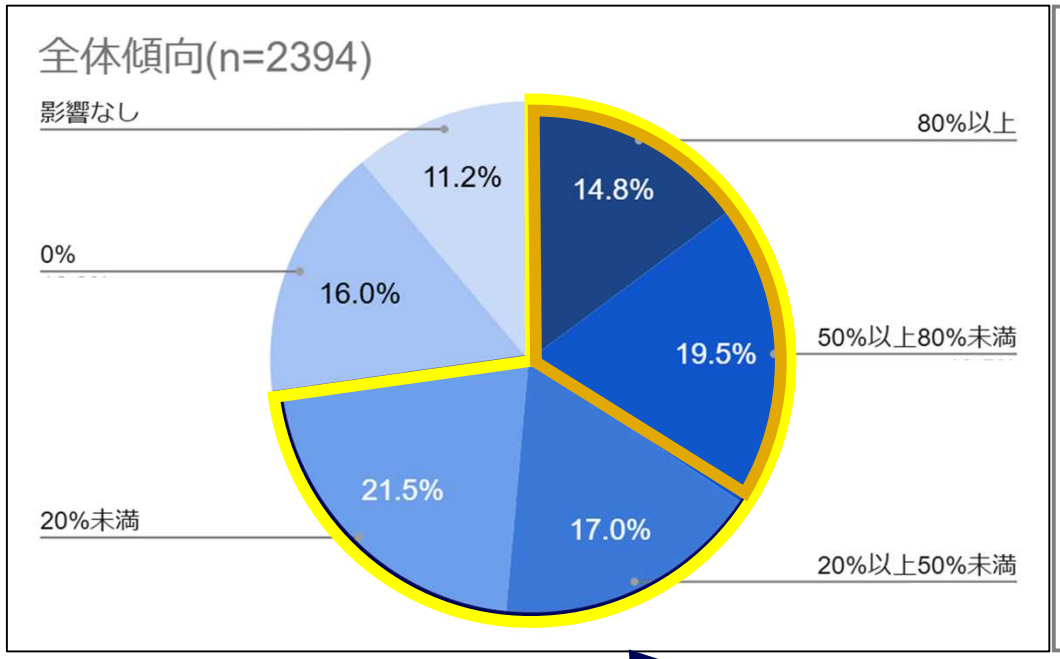
令和8年2月10日

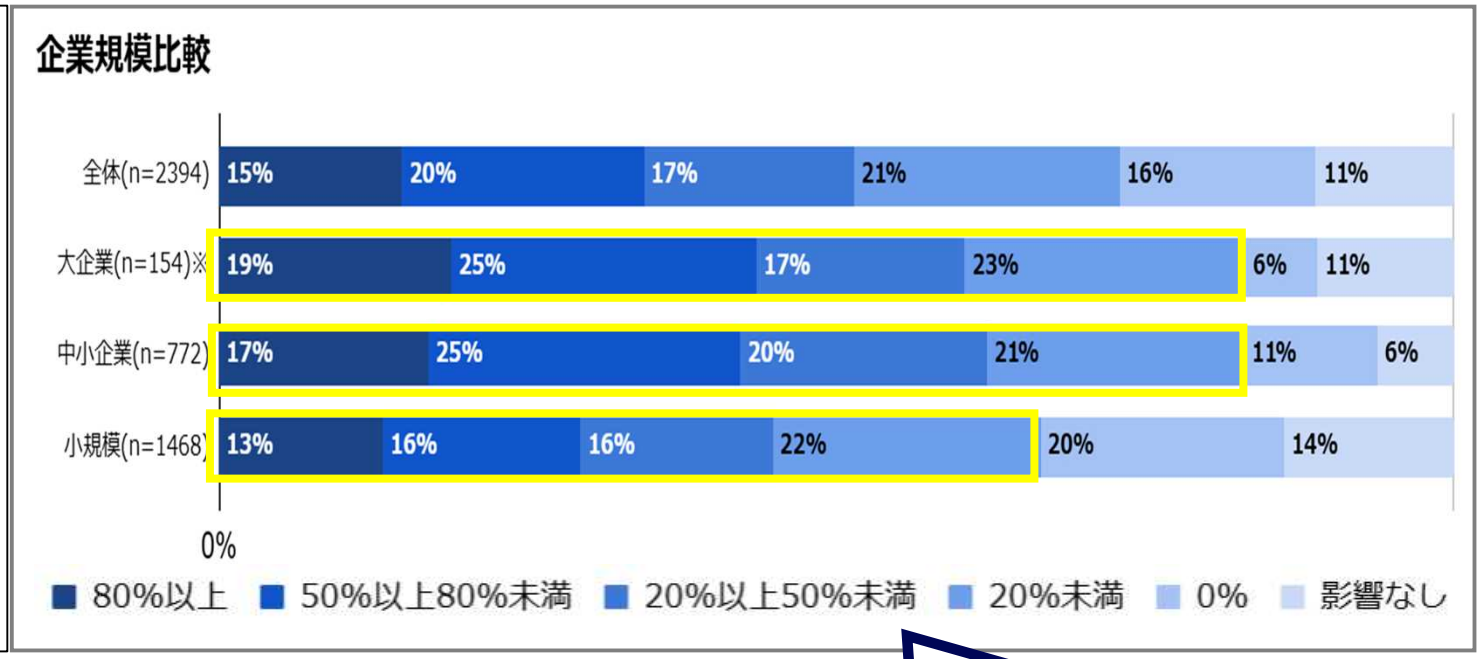
愛知県商工会議所連合会　会長
名古屋商工会議所　会頭
嶋尾　正

コスト上昇に対する価格転嫁の実現状況

名古屋商工会議所

■ **価格転嫁は進んできているものの、小規模企業では依然として大きな壁あり**





・**価格転嫁をした　72.8%**

・**コスト上昇の5割以上の転嫁をした 34.3%**

中小企業の価格転嫁状況が進み、大企業とほぼ同水準となった。小規模企業の価格転嫁も進んでいるものの、大企業・中小企業と比較すると大きな差がある

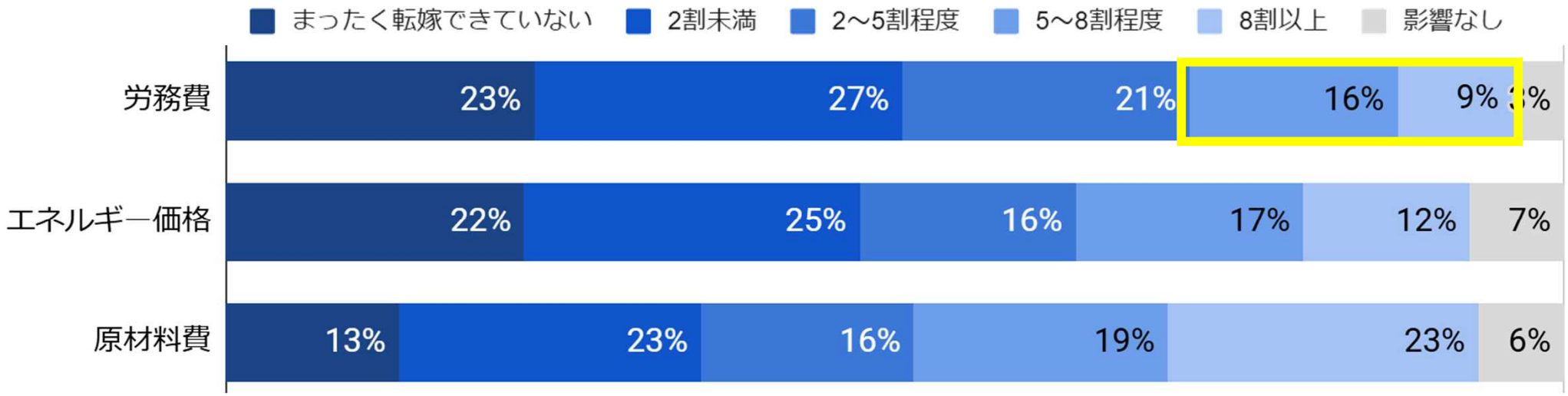
（出典）愛知県内22会議所合同調査結果から抜粋・加工

労務費の価格転嫁の実現状況

名古屋商工会議所

■ 労務費転嫁は他コストと比較しても転嫁が難しい

▼【全体】各コスト上昇分に対する価格転嫁の実現状況(n=811)



▼労務費転嫁率「2割未満」と回答した企業の声

・原材料費はエビデンスを示せるので比較的転嫁がしやすい。エネルギー価格は単価計算が難しく交渉に時間がかかるものの、最低限の転嫁は受け入れられる。一方、労務費は”自社努力”を求められることが多く、競合他社が価格転嫁していない状況では自社だけ値上げに踏み切ることが難しい (中小／卸売業)

（出典）第55回定期景況調査結果から抜粋・加工

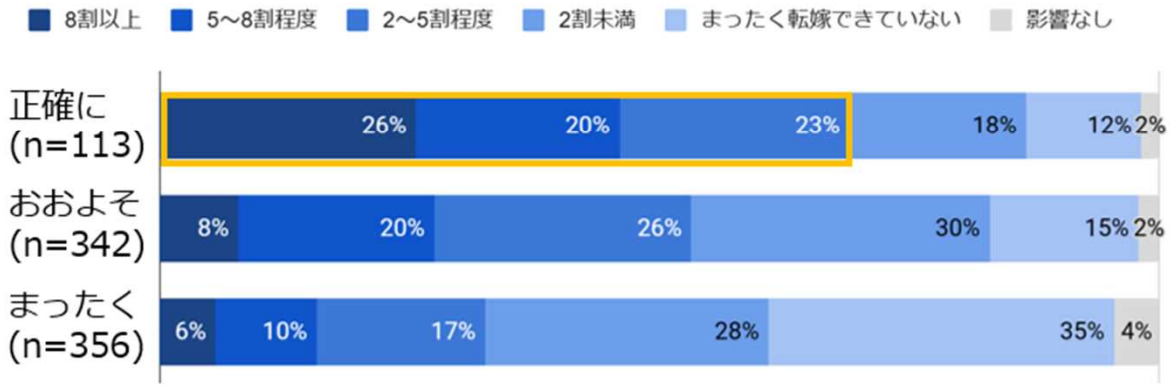
労務費転嫁を進めるための前向きな示唆

名古屋商工会議所

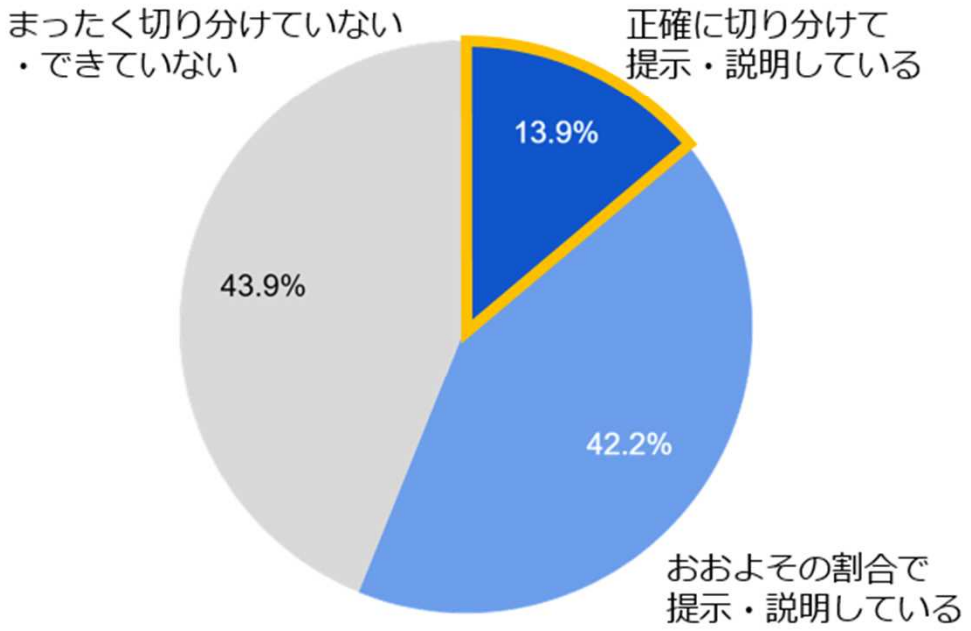
■ 転嫁が進む企業ほど「根拠を示す準備」ができている

- **正確に切り分けて交渉している企業ほど価格転嫁ができている**
- 労務費を他のコストと**「正確に切り分けて提示・説明している」企業はわずか13.9%**
- 正確な算出が難しくても、公表資料を活用して提示・説明することで交渉が進みやすくなる

▼【切り分け状況別】労務費上昇分に対する転嫁の進展状況



▼【全体】労務費を他コストと切り分けて交渉しているか(n=811)



▼「正確に切り分けて提示・説明している」と回答した企業の声

・売上額に占める労務費を基準に、愛知県の春闘妥結額（公表資料）を用いて算出している。「値上げをしていただけなければ賃上げができない」という考えのもと交渉に取り組んでいる(中小／製造業)

（出典）第55回定期景況調査結果から抜粋

価格転嫁ヒアリング調査（BtoC）

■価格転嫁が進む企業

購入頻度**低**　**専門性・品質**が重視される業態

例）リフォーム、メガネなど

■価格転嫁が進みにくい企業

購入頻度**高**　**毎日の消費財**などを扱う企業

例）食品スーパー、日用品雑貨など