



価格転嫁の状況等に関する 調査報告

～第2・4・6回調査(8月実施)のまとめ～

はじめに

2022年から続く物価上昇により、消費者の生活は厳しい状況が続いています。急激な物価高騰を受けて、この3年は賃上げ機運が高まり、2023年から3年連続で高水準の賃上げが実現していますが、それでも物価上昇には追いつかず実質賃金はマイナス基調が続いています。また、この3年間で企業規模間の賃金格差は拡大傾向へ転じました。中小企業が賃上げできない大きな要因のひとつとして、生産コストの増加が企業利益を圧迫している中で、特に立場的に価格交渉力の弱い中小企業において、そのコストアップ分を適切に取引価格に転嫁することができていない状況があります。

適正な取引価格により、中小企業が企業利益と賃上げ原資を確保し、雇用労働者の約7割を占める中小企業で働く労働者の賃金が上がることは、日本全体の内需拡大に寄与し、さらに企業利益の向上に繋がるという好循環の実現のために非常に重要です。

製造産業部門では、過去5回に渡って「価格転嫁の状況等に関する調査」を実施して価格転嫁の実態を定期的に把握し、その結果をもって国への要請や世論喚起を行うなど、適正取引の促進に取り組んでまいりました。2025年の7～9月にかけて第6回となる調査を実施し、この度過去3年間の同時期に実施した調査の結果をまとめました。今後も引き続き適正取引推進に向けた取り組みに注力してまいります。

調査の概況

		第2回	第4回	第6回
調査期間		2023.7～2023.8	2024.7～2024.8	2025.7～2025.9
回答数		60	145	171
規 模	100人未満	40(67%)	46(32%)	54(32%)
	100～300人未満	12(20%)	45(31%)	57(33%)
	300～1,000人未満	6(10%)	42(29%)	39(23%)
	1,000人以上	2(3%)	12(8%)	21(12%)
業 種	繊維素材	1(2%)	21(14%)	23(13%)
	繊維加工	37(61%)	31(21%)	30(18%)
	染色	22(37%)	18(13%)	17(10%)
	衣料	—	8(6%)	10(6%)
	スポーツ	—	2(1%)	2(1%)
	化学素材	—	2(1%)	5(3%)
	化学資材	—	16(11%)	22(13%)
	医薬・化粧品	—	14(10%)	17(10%)
	建設・建材	—	6(4%)	10(6%)
	金属・電機	—	18(12%)	24(14%)
	紙業・印刷	—	9(7%)	11(6%)

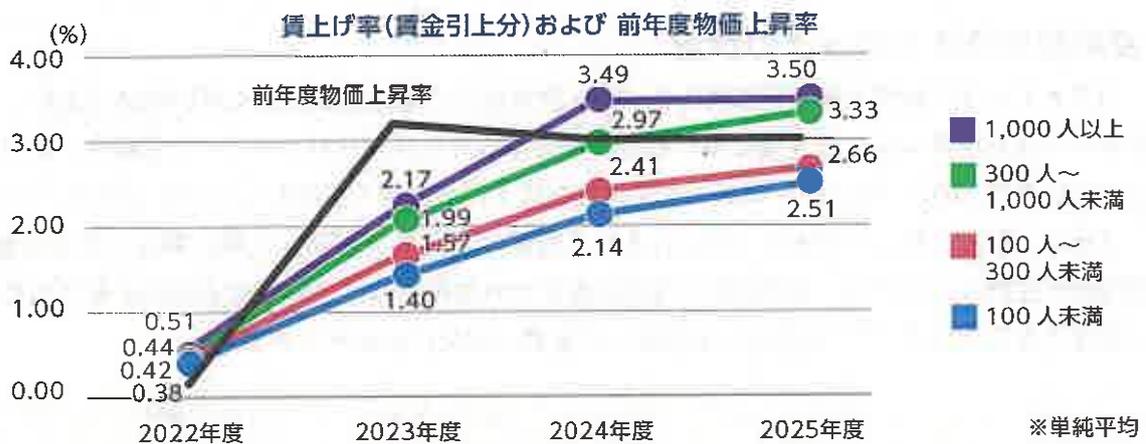
※第2回と第4回・第6回では調査対象範囲(業種)が異なる

※調査回によって回答の選択肢は必ずしも統一されていないため、結果の比較には注意が必要



参考 UAゼンセン製造産業部門 賃金闘争結果の推移

製造産業部門においても、2023年から高水準の賃上げが続いていますが、規模別に賃上げ総額を比較すると、組合規模が小さくなるにしたがって妥結金額が下がり、3年間では大きな差となっています。ベースアップを含む賃金引上げ分の率は300人未満の規模では3年連続で前年度の物価上昇率を下回っており、実質賃金の低下が続いています。3年続く高水準の賃上げで、全体の妥結水準は上がっているものの、前年を上回る賃上げを獲得した組合の割合は年々下がっており、賃上げに息切れ感も見られる中で、継続した賃上げには適正な取引価格が重要です。



01 コストアップの状況

(1) 全体のコストアップの状況

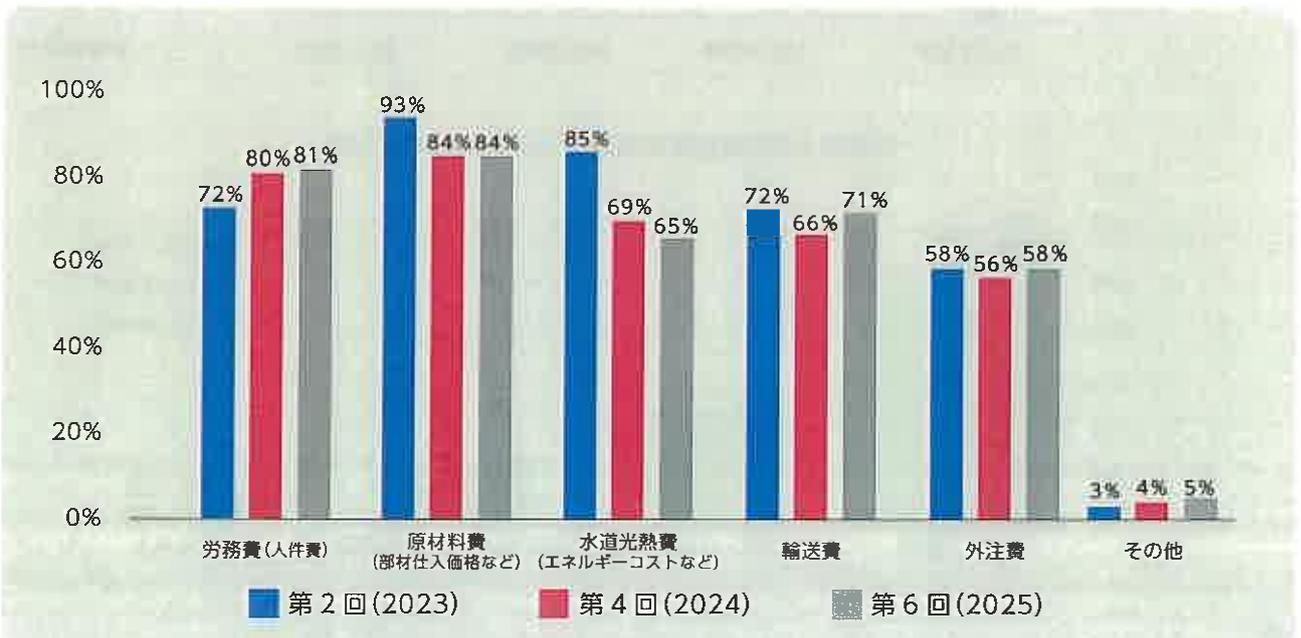
直近の半年間における製造コストの状況は、この3年間大きな変化がなく、上昇基調が続いています。「変わらない」という回答についても、多くの場合はそれまでにコストが上昇している中での高止まりと考えられ、継続するコストアップは、企業利益に大きな影響を与えています。



(2) 要素別のコストアップの状況

コストアップの状況を要素別に見ると、第2回調査では原材料費に次ぐ高い割合で上昇していたエネルギーコストが第4回、第6回においては多少の落ち着きが見られた一方で、労務費上昇の割合は高くなっています。2023年から3年続いたの大幅な賃上げが大きく影響していると考えられます。

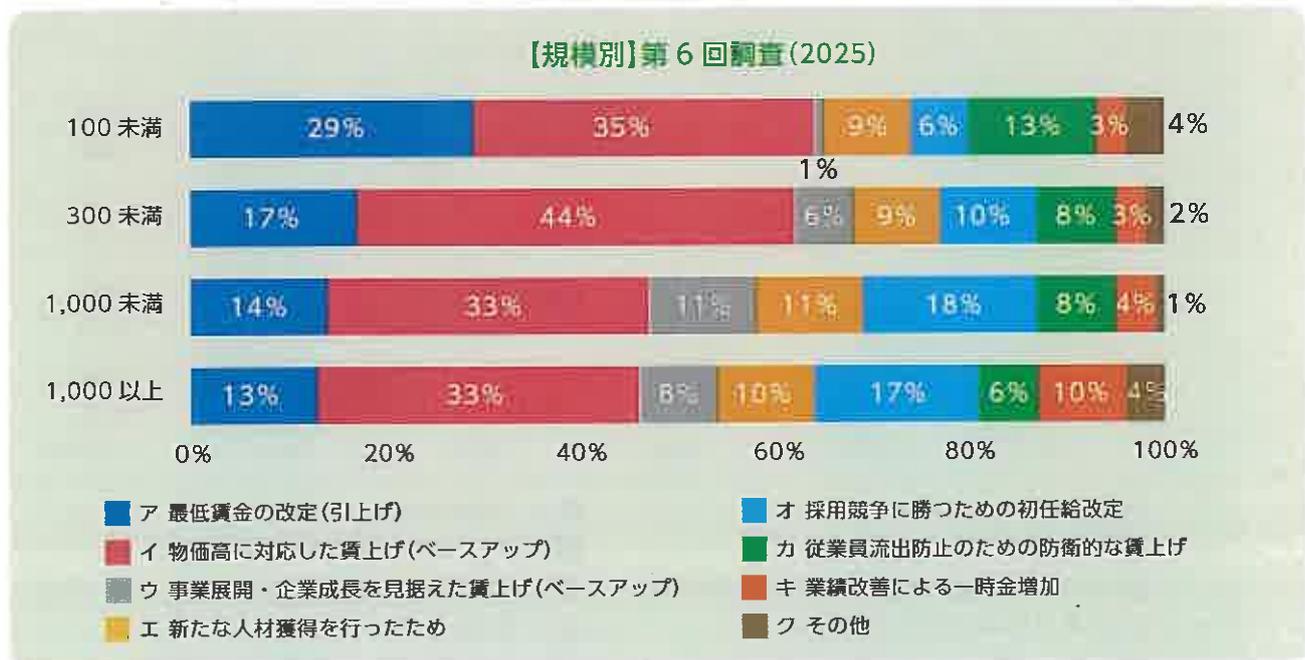
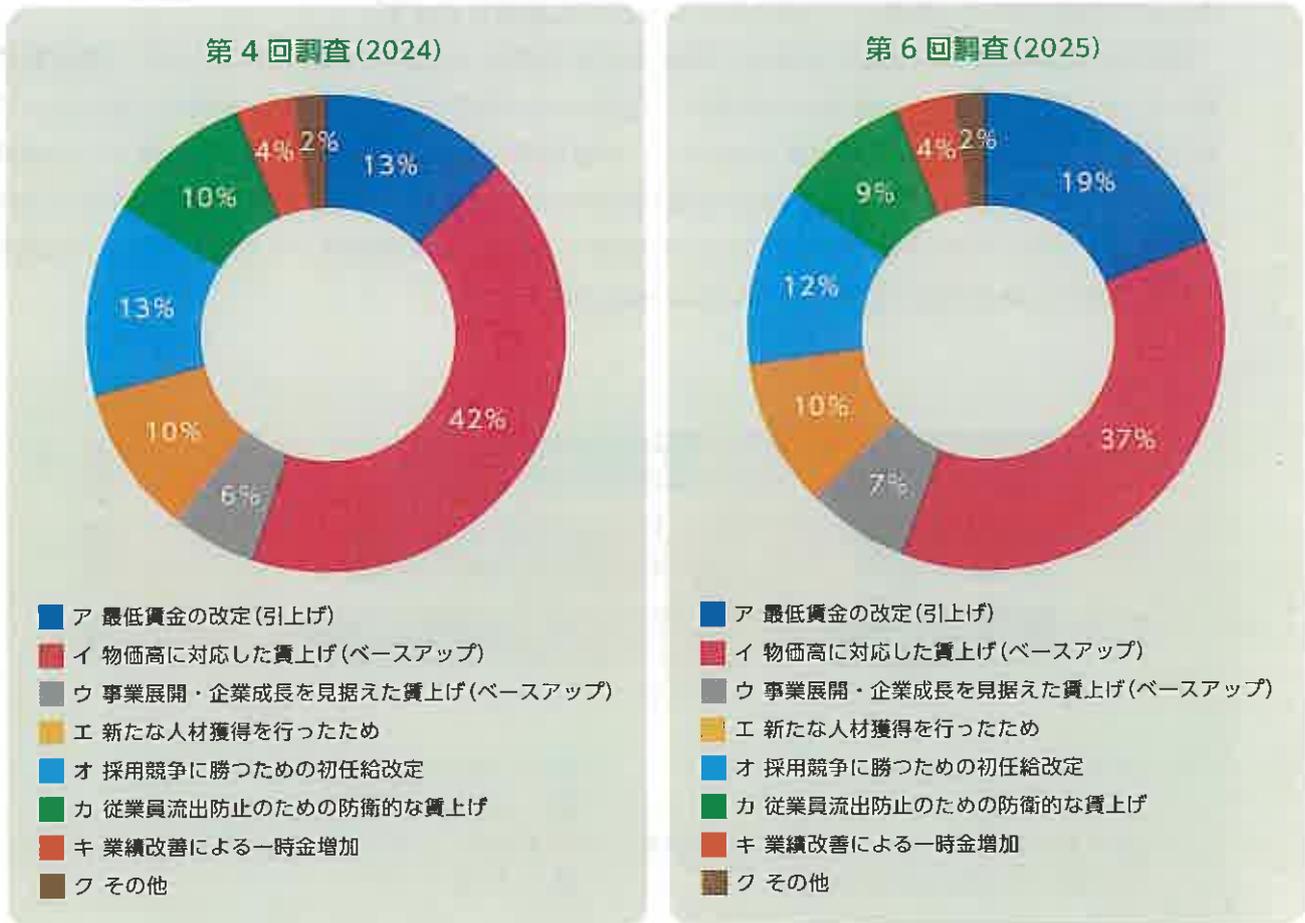
さらに、各回ともにコストアップしたという回答の割合が7割前後と高い割合であった輸送費や、6割弱の外注費についても、その背景には運送会社や外注先における労務費上昇の影響があることは容易に想像できるため、賃上げの影響は直接的な労務費上昇だけに留まりません。



(3) 労務費(人件費)が増加した要因(*複数回答)

労務費増加の要因で最も多いのは、第4回・第6回調査ともに「物価高に対応した賃金の引上げ」であり、各要因の順位はほぼ変化がありませんでした。また、この数年の地域別最低賃金の大幅な上昇を受けて、「最低賃金の引き上げ」が要因という回答の割合が第6回調査では上昇しています。

第6回調査の結果を企業規模別にみると、企業規模が小さいほど、「最低賃金の改定」や「従業員流出防止のための防衛的な賃上げ」の割合が高くなる一方、「採用競争力強化のための初任給改定」や「企業成長を見据えた賃上げ」は企業規模が大きくなるほど割合が高くなる傾向があり、企業規模による差が顕著になっています。

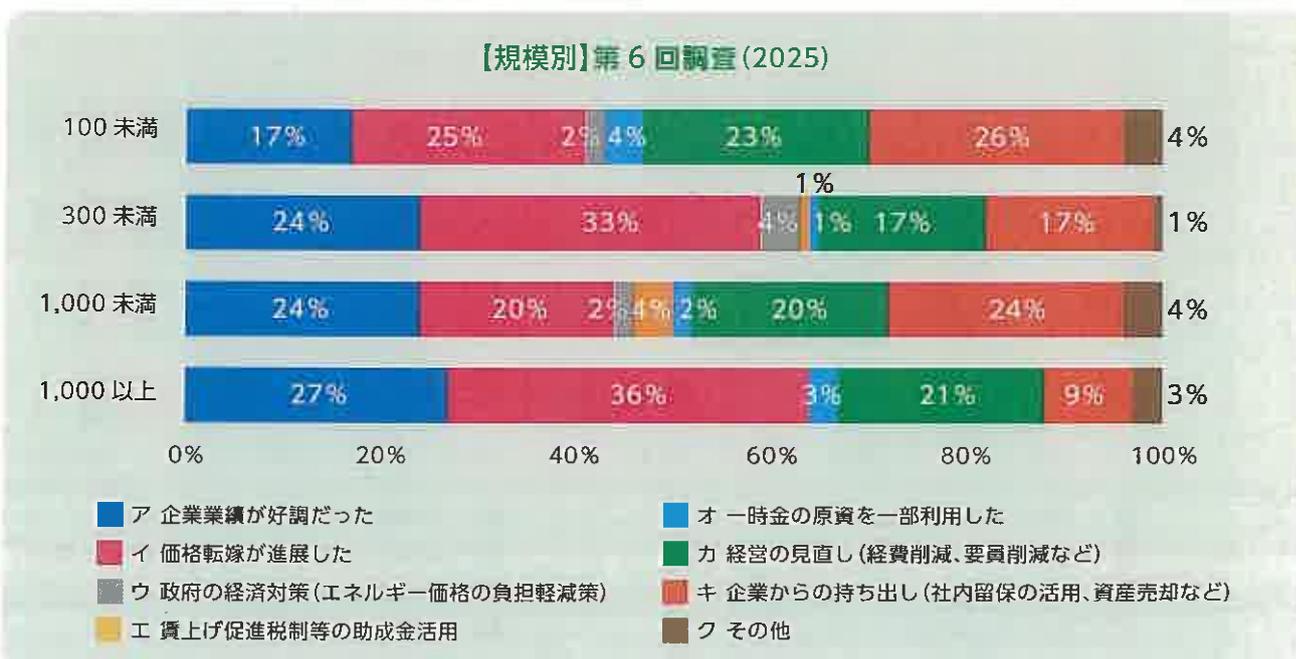
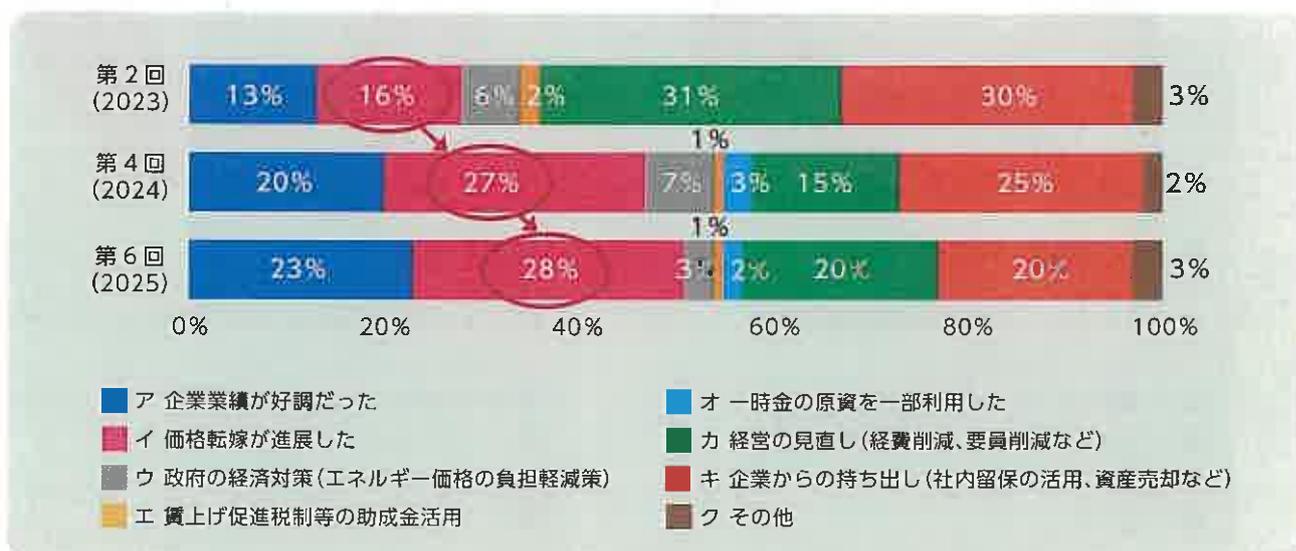


(4) 賃上げ原資(※複数回答)

賃上げの原資について質問したところ、第2回調査においては「経営の見直し」、「企業からの持ち出し」がそれぞれ約30%を占めていたのに対して、「価格転嫁が進展した」という回答の割合はわずか16%でしたが、第4回調査では10ポイント以上上昇し、第6回調査においてもさらに微増しています。この3年間で労務費を含む価格転嫁について一定の進展があり、それが賃上げ原資となっていることがわかります。

逆に、「企業からの持ち出し」の割合は回を追うごとに減少しています。継続的な賃上げに対応するためには、その原資を企業からの持ち出しに依存しては限界があるため、適正な価格転嫁が必要であるという認識が徐々に浸透しつつあるのではないかと推察されます。

規模別の結果を第6回調査で見ると、300人以上1,000人未満の中堅企業において、「価格転嫁が進展した」という回答割合が他規模よりも低く、「企業からの持ち出し」は100人未満の企業に次いで高くなりました。この傾向は第4回調査でも見られ、中堅企業においては、下請けの中小企業からの価格転嫁の要請に応じざるを得ない反面、自社の価格転嫁が十分に進展していない厳しい状況にある可能性が考えられます。また、100人未満の企業では、「助成金の活用」という回答が0%となっており、小規模企業において様々な助成制度が活用できていない実態が伺えます。

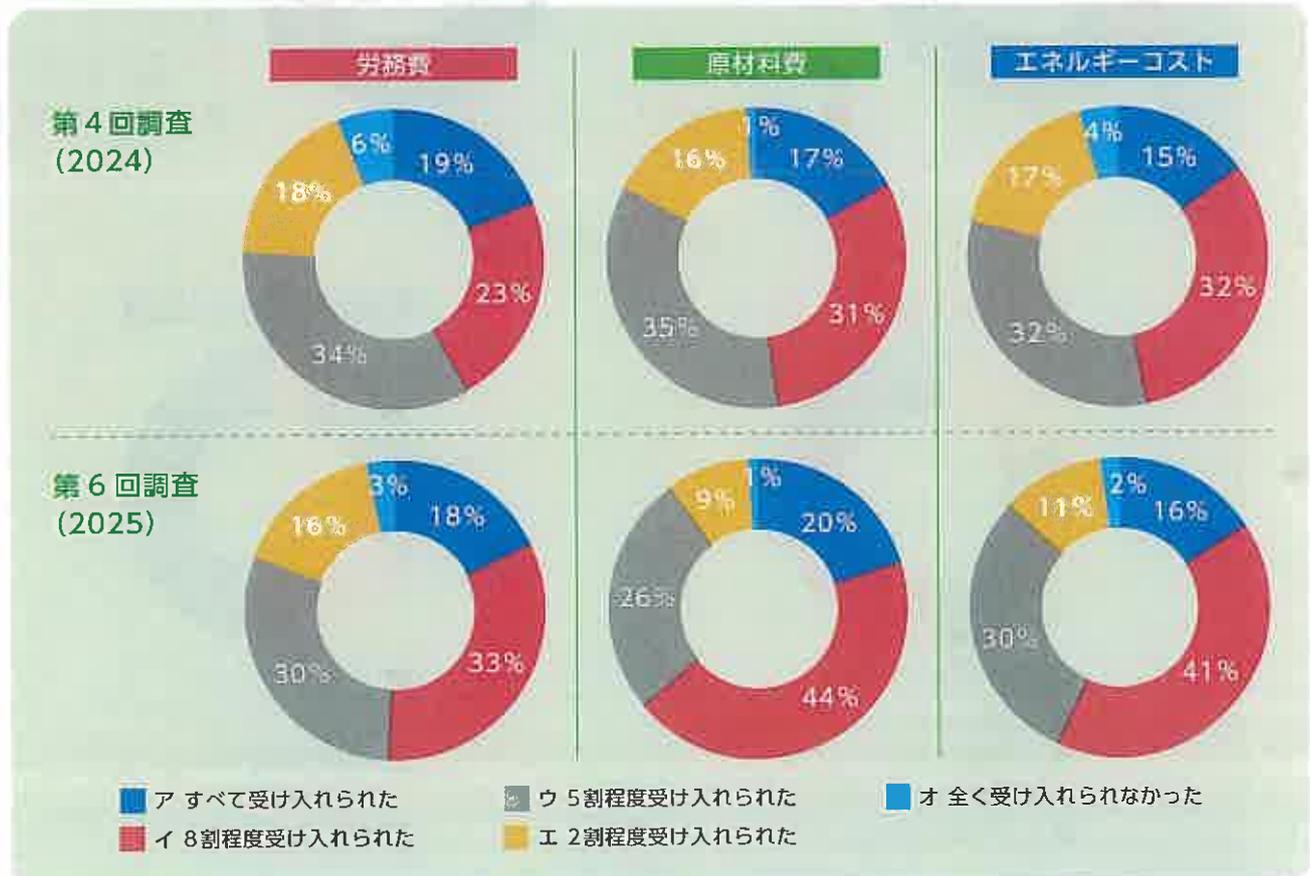
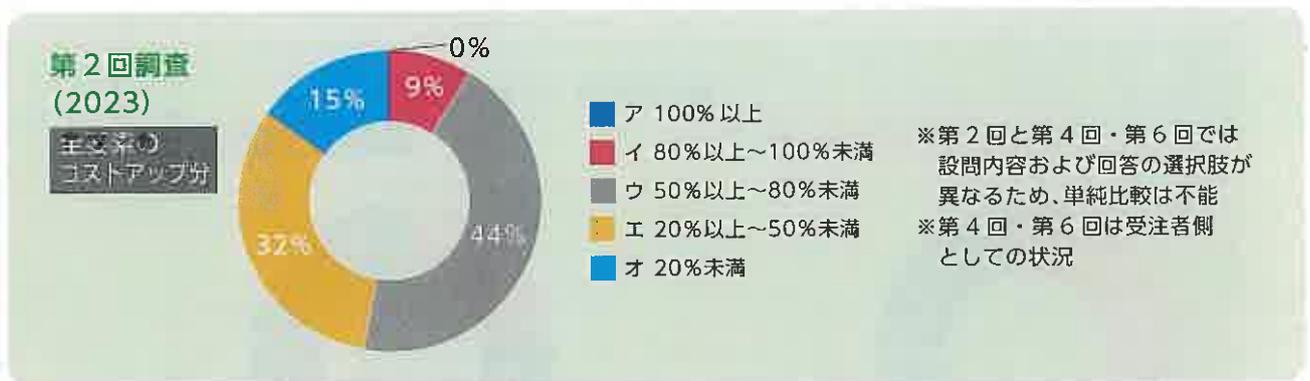


02 価格転嫁の状況

(1) 価格転嫁の状況

第2回調査では、半数近くが5割以下の受け入れ状況でしたが、第4回調査では、要素ごとに差はあるものの、8割程度以上受け入れられた割合が40～50%程度にまで増加し、「全て受け入れられた」という回答も15%以上になるなど、1年間で価格転嫁が大幅に進展していることがわかります。2023年11月の「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」公表や2024年3月の「下請振興基準」改正など、行政における価格転嫁促進のための各種施策や社会に対する積極的な周知活動等により、価格転嫁の必要性に対する世論の理解が進んだこと等の影響と考えられます。第6回調査では価格転嫁のさらなる進展が見られ、各要素とも半数以上が8割程度以上受け入れられる状況となりました。ただし、上昇し続ける製造コストの全てが転嫁できているわけではないため、受注側企業の厳しい状況には変わりありません。

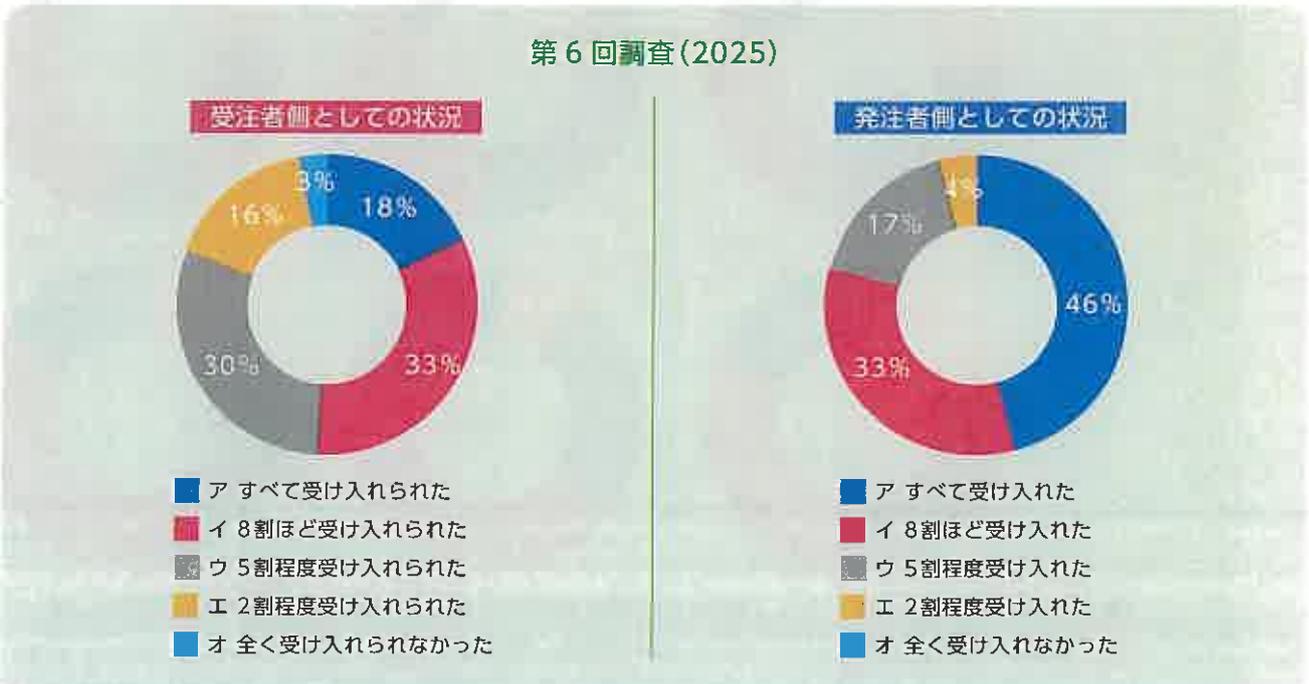
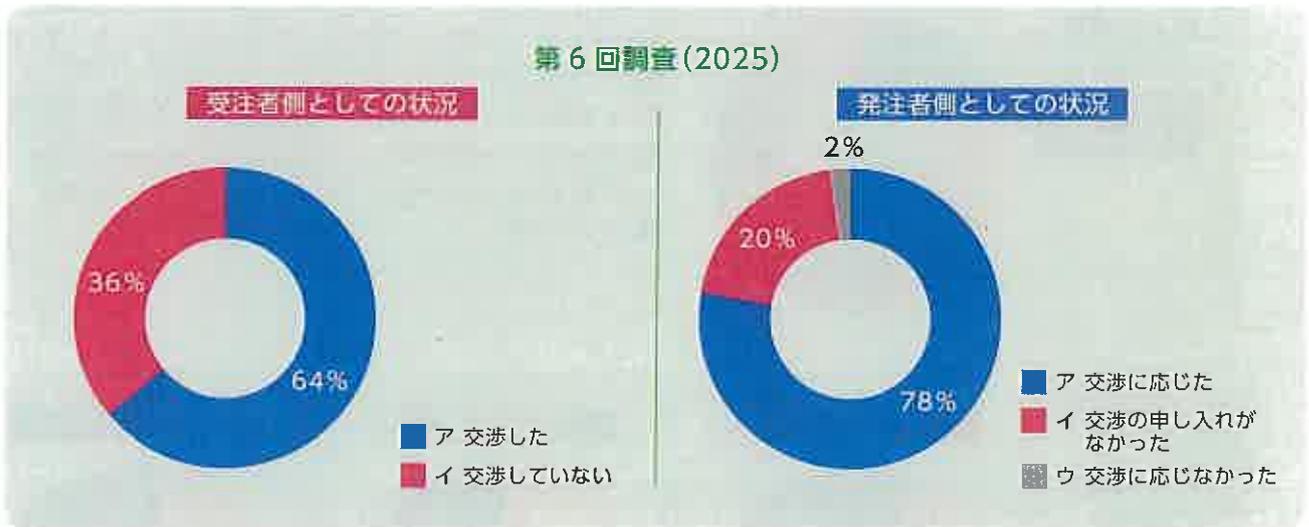
また、労務費と原材料費、エネルギーコストを分けて質問した、第4回調査と第6回調査の結果をみると、いずれの調査においても労務費は他の2つの要素よりも価格転嫁できた割合が低く、労務費が他の要素よりも価格転嫁しにくい実態があることがわかります。



(2) 労務費の価格転嫁の状況(受注者・発注者別)

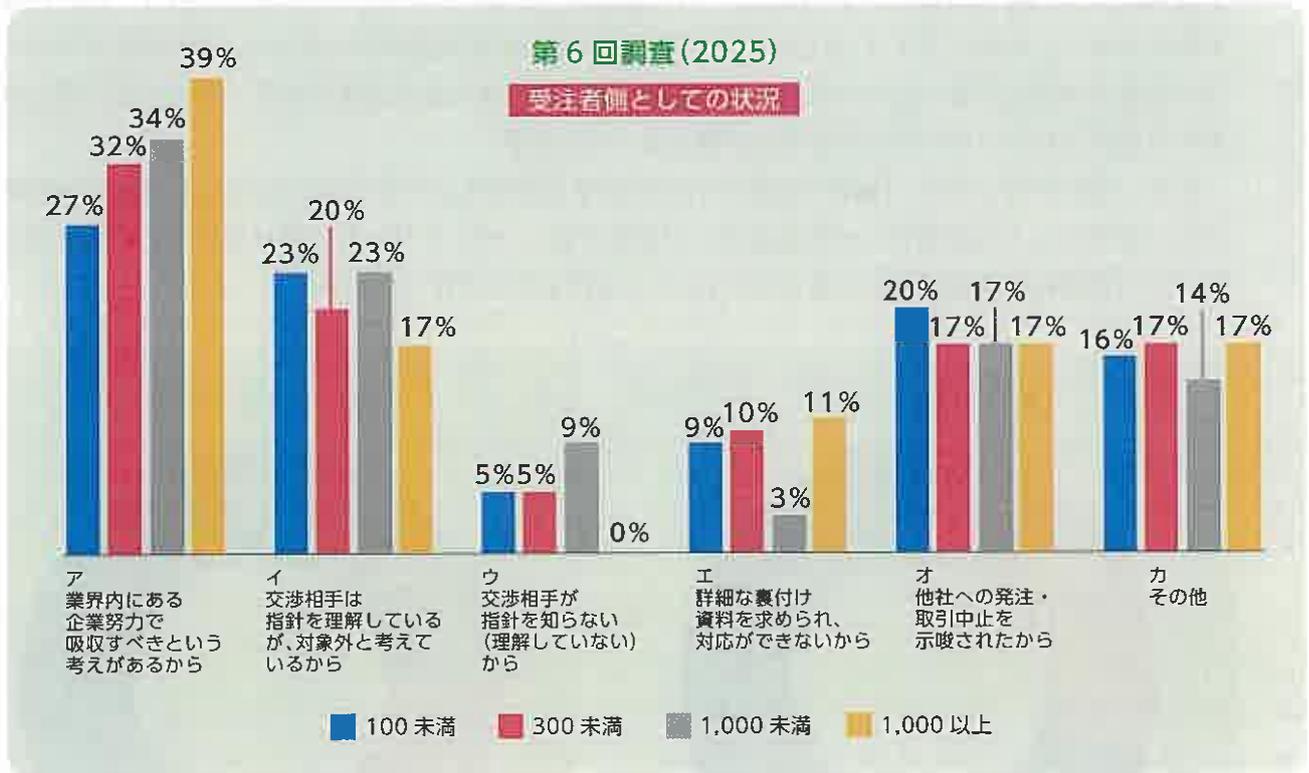
労務費の価格転嫁の受注者・発注者それぞれの立場における交渉状況を第6回調査と比較すると、受注者として交渉の申し入れを行った企業が64%だったのに対して、発注側として交渉を受け入れた割合は78%と、20ポイント以上の差があります。さらに、交渉に応じなかったうちの大部分は「交渉の申し入れがなかった」との回答で、申し入れがあった場合には、ほとんどが受け入れられていることがわかります。受注者側としては、4割弱が申し入れをしていない状況となっていますが、その主な理由としては、「他の要素での交渉を優先」または「トータルのコストで交渉」といったものが多く、「交渉せずに価格転嫁した」との回答もありました。一方で、「明確に労務費がわからない」や「交渉先に全てを明らかにしたくない」といった理由や、「受注減に繋がる」や「受注を打ち切られる可能性がある」などの理由から、交渉したくてもできなかったという内容も多くありました。また、医薬関連の業種では「薬価等の公定価格をベースとした価格設定のため、商慣習上価格転嫁が困難」との声も複数挙がっています。中には「労務費を価格交渉に入れる気はないと言われた」との回答もありました。

価格転嫁の受け入れ状況については、受注者側・発注者側ともに着実に進展しており、「全く受け入れられなかった(受け入れなかった)」という回答は、受注者側で3%、発注者側では0%となっています。受け入れ割合についても、発注者側が受注者側を上回っています。



(3) 労務費の価格転嫁が進まない理由

労務費の価格転嫁は他要素と比較して進展が遅いことが調査結果から明らかになっていますが、その理由については、「労務費の上昇分は企業努力で吸収すべきという考え」という回答が、過去すべての調査において最多となっており、業界内の根強い慣習からなかなか脱却できていない現状が伺えます。第6回調査においても同様の結果で、企業規模が大きくなるほどその割合が高くなりました。さらには、「転注を示唆された」という回答も2割弱あり、引き続き、指針の周知や理解の促進が必要です。



参考 賃金上昇の状況

2023年以降、地域別最低賃金も製造業で働く一般労働者の賃金も大幅に上昇しています。

エネルギー価格や原材料費同様、労務費も適正に取引価格に転嫁することは、企業が利益を確保し、持続的に賃上げをしていくために必要不可欠です。



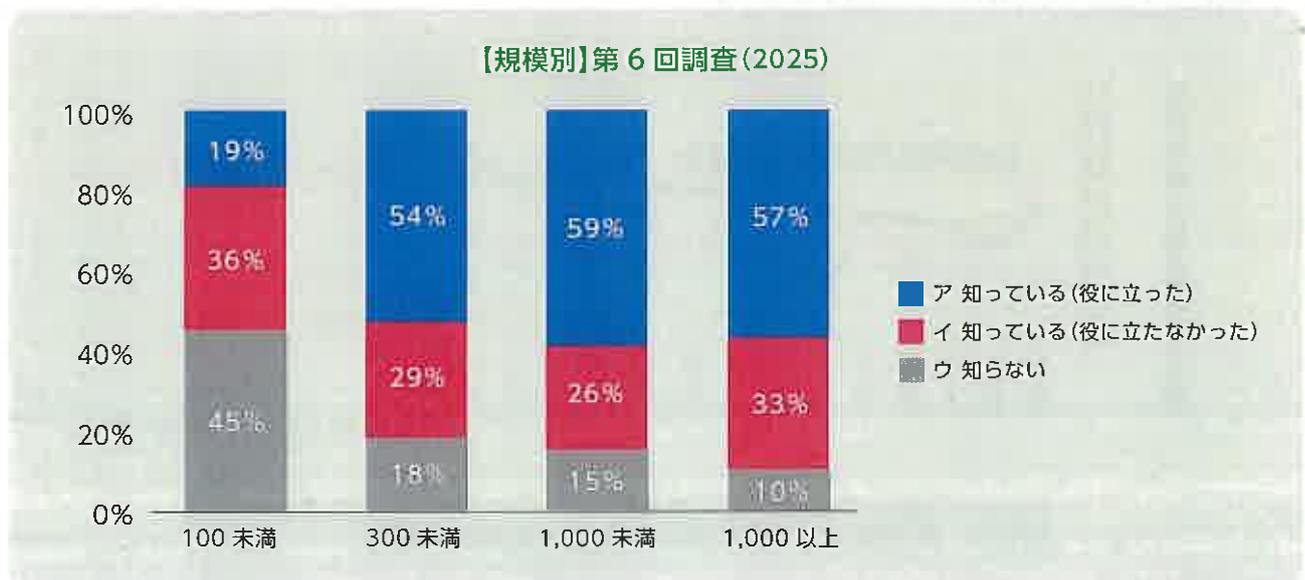
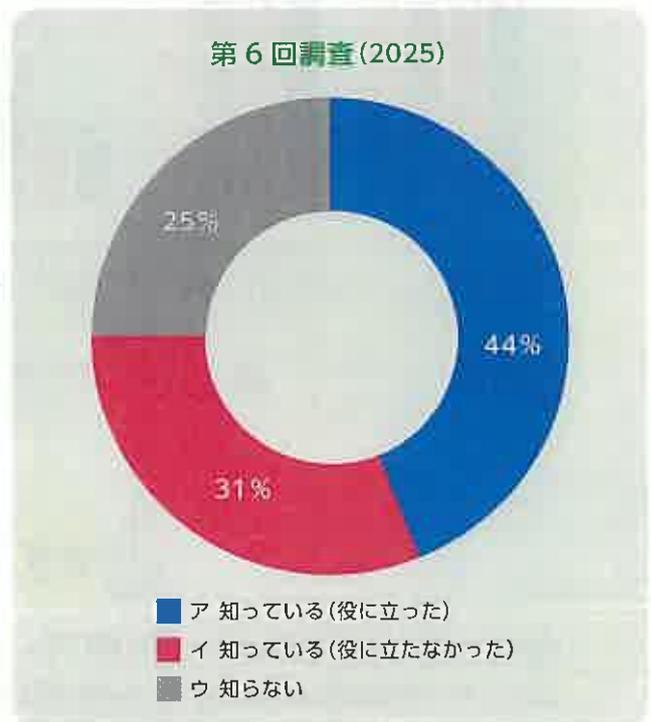
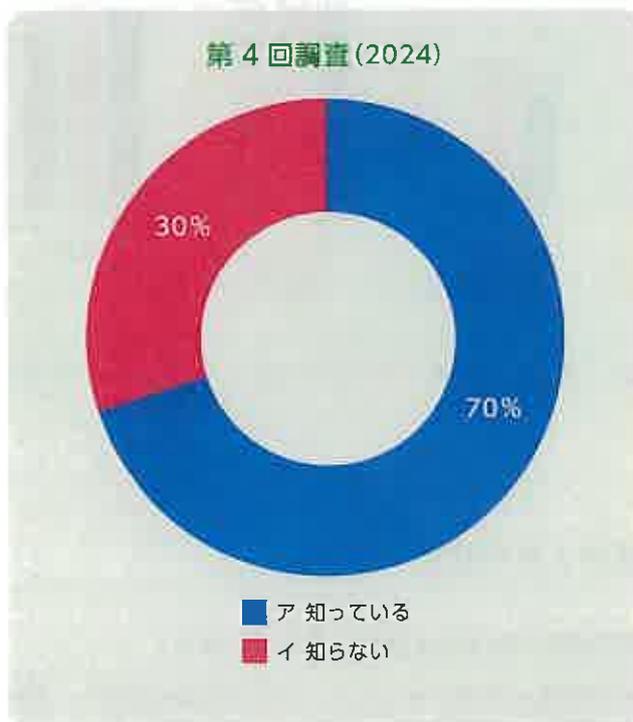
※「きまって支給する給与」は2024年までは年率、2025年については8月までの月別
資料出典：厚生労働省「地域別最低賃金改定状況」、「毎月勤労統計調査」

03 政府の取り組みについて

(1) 「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」について

2023年11月に公表された同指針については、2024年8月の第4回調査の時点で、「知らない」という回答が30%でしたが、2025年8月の第6回調査では25%まで減少しています。なお、第6回調査では「知っている」と回答した75%のうちの6割弱が「交渉に役立った」と回答しており、指針には一定の効果があったと言えます。しかしながら、第6回調査の結果を規模別に見ると、企業規模が小さくなるほど指針の認知度が低くなっており、最も指針の活用が必要であるはずの中小・零細企業に対して指針が十分周知されていないことが大きな課題となっています。

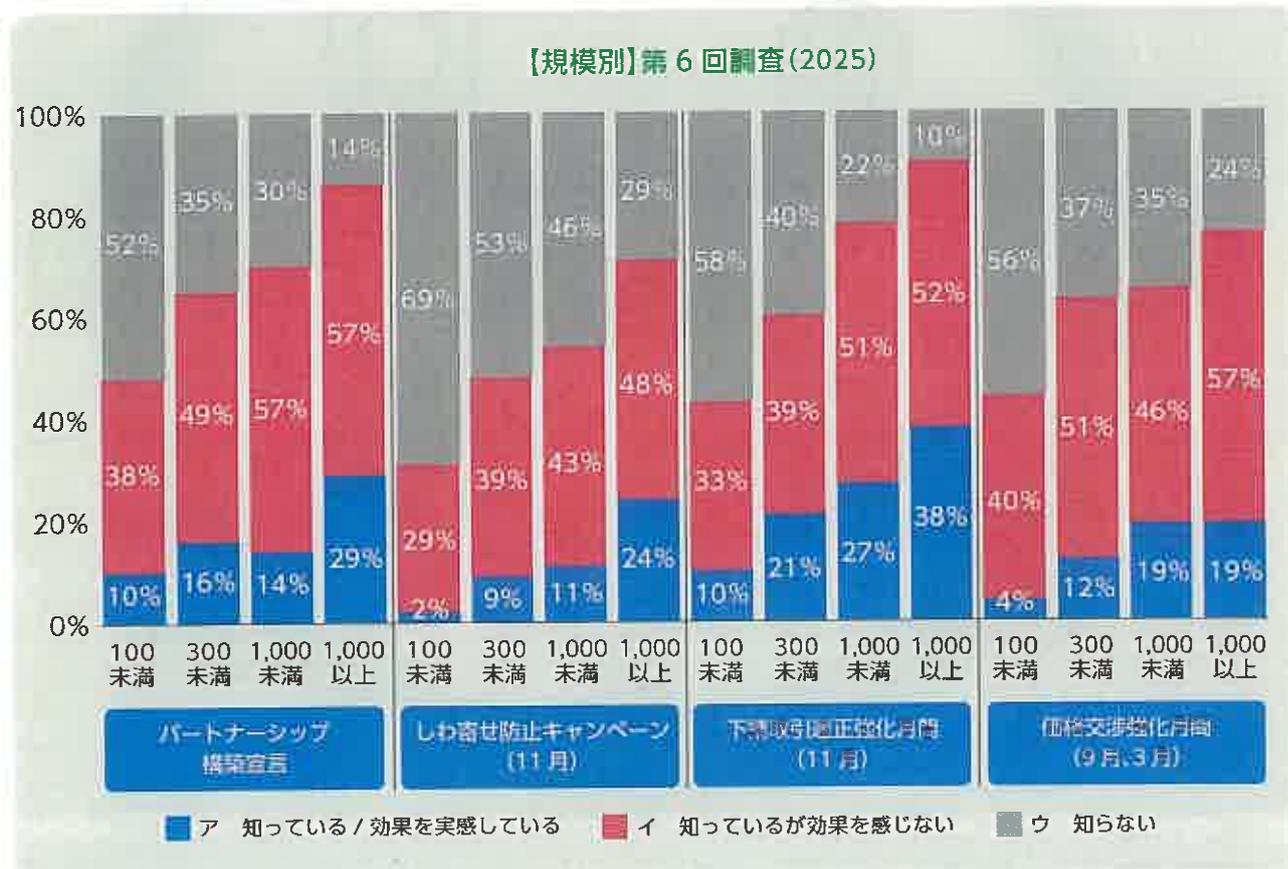
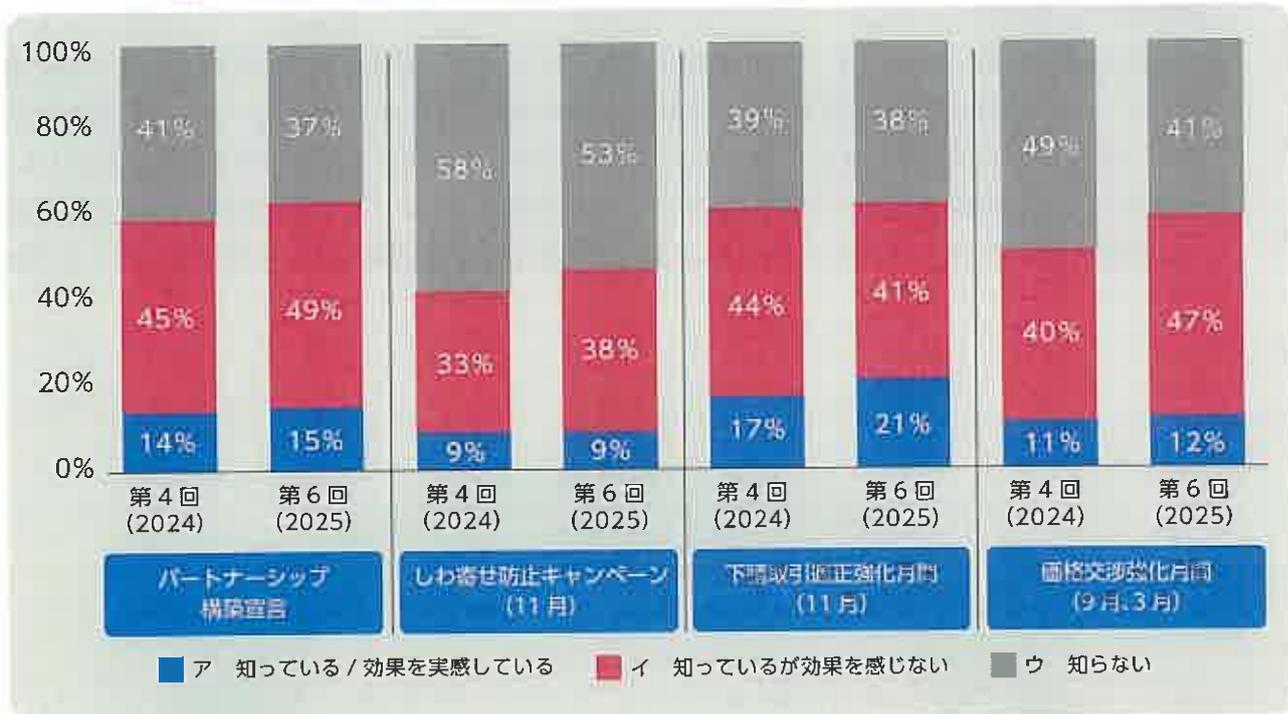
また、指針に対しては、「指針が公表されたおかげで交渉がしやすくなった」という意見も多数ある一方で、「依然として発注者からの価格見直しの提案はなく、申し入れしない限り価格交渉の場は設定されない」や「消費者の理解がないと進まない」といった声も多く挙がっています。



(2) 適正取引の推進に向けた政府の各種取り組みについて

政府が行っている各種取り組みについては、第4回調査から第6回調査の間で、「知らない」という割合は微減しているものの、全体としては大きな変化はなく、「知っているが効果を感じない」という回答が、各取り組みとも4割前後を占めています。

さらに、第6回調査の規模別の結果を見ると、各取り組みとも企業規模が小さくなるほど認知度が低くなる傾向が顕著で、100人未満で「知っているが効果を感じている」企業は、全取り組みにおいて10%以下と、中小企業に対する周知が不十分である実態が見て取れます。



(3) 政府に対する意見・要望

- 価格転嫁に対する企業の認識は以前より高まっている一方で、消費者を含めた社会全体での理解には未だ課題があると感じるため、さらなる啓発を行っていく必要がある。そのためには、メディアやSNS等を有効活用して、世論全体への浸透を図っていくことが必要と考える。社会全体への浸透を図り続けていくことが、継続した賃上げに対する企業側の理解にも繋がる。
- 最低賃金の大幅な上昇による企業の人件費負担増は大きく、売り上げアップで吸収するのが厳しい状況となっている。2030年までに時給1,500円をめざすのであれば、雇用を守るためのさらなる助成が必要だと考える。
- 医薬品や医療機器については、公的に価格が決められており、物価上昇等を反映しにくい価格体系になっている。無駄な医療費を削減することの必要性は理解できるが、メーカーとしては原材料やエネルギー等の価格が著しく上昇した場合には、その分を適正に反映できる仕組みを構築して欲しい。
- 取引実態が悪質な企業に対する現状の対応は、行政指導や最も重くて企業名公表程度と実効性が乏しい。価格交渉に応じない企業には何かしらの罰則を科すなど、強制力のある措置も検討していただきたい。



おわりに

製造企業の生産コストは依然として上昇もしくは高止まりが続いています。労務費を含めて、上昇したコストを適切に取引価格に反映することは、企業が利益を確保し、事業を継続していく上で欠かすことができません。

調査報告からは、この3年間で価格転嫁の状況は大きく進展していることがわかります。しかしながら、コストアップ分を100%転嫁できている企業は2025年の調査においても2割に満たず、十分な状況とは言えません。取引上の立場が弱い中小企業が、取引先に対して価格交渉を行うのは容易ではないという声は未だに多く聞かれます。とりわけ労務費の上昇分については、「自社の企業努力で吸収すべき」との慣習が根強く残っており、それが他要素と比較して労務費の価格転嫁の進展が遅い要因となっていることが、調査結果からも明らかになっています。適正な価格転嫁と、サプライチェーン全体で産み出した付加価値の公正な分配は、産業全体の発展にとっても非常に重要です。

政府も取引適正化を強力に推進しており、2025年6月には「官公需における価格転嫁のための施策パッケージ」を策定し、官公需における価格転嫁対策を強化しています。また、2026年1月には、いわゆる「下請法」が「中小受託取引適正化法(取適法)」に改正され、従来の資本金基準に加え従業員基準が追加されるなど適応対象が拡大されるほか、「協議に応じない一方的な代金決定」が禁止されるなど規制も強化されます。しかしながら、「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」をはじめとした、これまでの政府の様々な取り組みについては一定の効果は認められるものの、効果が実感できないという声も多いことや、中小企業に対する周知不足といった課題も依然として残っています。今後は取り組みの実効性を高めていくとともに、各種の助成制度も含めて中小企業に対する周知を徹底していくことが必要です。とりわけ、多くの中小企業は地方にあることを踏まえると、地方における取り組みの強化が求められます。

調査ではまた、企業間の価格転嫁のみでは結局どこかにしわ寄せがいくことになり限界があるため、最終的には消費者を含めた社会全体で価格転嫁の必要性に対する理解が進まなくては、適正な価格転嫁は実現できないといった意見も多数寄せられています。国による社会全体に対するさらなる啓発活動を求めるとともに、U A ゼンセンとしてもマスコミ等を通じた世論喚起に継続して取り組んでまいります。

一方、薬価や医療機器価格のような公定価格によって物価上昇が転嫁しづらい制度や、官公需における不公正な取引実態など、適正取引を推進していくためには、民間企業の努力だけでは解決できない課題も多くあり、制度の見直しを含めた改善策の検討が必要です。

労働組合としては、チェックリスト等を活用して労使双方で必要な取り組みを確認しながら、会社に対して適正取引や価格転嫁の取り組みを促していくことが必要となります。

価格交渉・価格転嫁に役立つサイト

●中小企業庁：適正取引支援サイト

<https://tekitorisupport.go.jp/>



●中小企業庁：価格交渉・転嫁の支援ツール

https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/shien_tool.html



労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針

■発注者及び受注者が採るべき行動・求められる行動

「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」では、発注者及び受注者が採るべき行動・求められる行動を12の行動指針として取りまとめています。

発注者

- 1 本社(経営トップ)が関与すること
- 2 労務費の転嫁について発注者から定期的に交渉の場を設けること
- 3 受注者に労務費等上昇の理由の説明や資料を求める場合は公表資料とすること
- 4 サプライチェーン全体での適切な価格転嫁を行うこと
- 5 受注者から要請があった場合は交渉のテーブルにつくこと
- 6 必要に応じ労務費上昇分の価格転嫁に関する考え方を提案すること

受注者

- 1 国・地方公共団体の相談窓口などを積極的に活用し、情報を収集して交渉に臨むこと
- 2 労務費等の上昇傾向を示す根拠資料としては公表資料を用いること
- 3 定期的に行われる交渉のタイミングなど受注者が価格交渉を申し出やすいタイミングを活用して行うこと
- 4 発注者から価格を提示されるのを待たずに自ら希望する額を提示すること

発注者

- 1 定期的にコミュニケーションをとること

双方

- 2 価格交渉の記録を作成し、発注者と受注者と双方で保管すること

■資料出典：政府広報オンライン

<https://www.gov-online.go.jp/tokusyuu/romuhitenka/>



指針の詳細については、以下のサイトもご活用ください。

●公正取引委員会：「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」

<https://www.jftc.go.jp/dk/guideline/unyoukijun/romuhitenka.html>



●説明動画(公正取引委員会公式 YouTube チャンネル)

<https://www.youtube.com/watch?v=vyidGpQHTJM>



取引適正化・価格転嫁に関するチェックリスト

OKなら
チェック!!

労働組合

事業主

すべてチェック☑をつけることができるか確認しましょう!

			労働組合	事業主
宣言	① パートナーシップ構築宣言を実施済である。	受注者 発注者	—	<input type="checkbox"/>
指針	② 「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」の内容を理解しており、関係部署や調達部門などに周知徹底している。	受注者 発注者	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	③ 価格交渉促進月間（3月・9月）を知っている。	受注者 発注者	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
価格交渉	④ 直近1年間で、取引先との価格交渉を実施した。	受注者 発注者	—	<input type="checkbox"/>
	⑤ 価格転嫁すべき費用の目安額を把握し、次の価格交渉の準備ができている。	受注者 発注者	—	<input type="checkbox"/>
	⑥ 価格交渉および価格転嫁の実施状況について、業種別ランキングにより所属する業種・業界の立ち位置を把握している。	受注者 発注者	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
行動計画	⑦ （所属する業種・業界に）「業種別ガイドライン」があり、その内容を理解している。	受注者 発注者	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	⑧ （所属する業種・業界に）「自主行動計画」があり、その内容を理解している。	受注者 発注者	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
重点課題	⑨ しわ寄せ防止総合対策として、働き方を阻害する不当な行為（無理な発注、買いたたきなど）をしないよう、関係部署や調達部門などに周知徹底している。	発注者	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
公表資料	⑩ （中小企業庁）価格交渉・価格転嫁の評価を記載した実名リストについて、その内容を理解し、労使で点検している。	発注者	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	⑪ （公正取引委員会）価格転嫁円滑化に関する特別調査の結果を踏まえた事業者名の公表について、その内容を理解し、労使で点検している。	発注者	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
労使協議	⑫ 経営協議会や労使協議会などで、会社・事業所の対応状況を点検している。	受注者 発注者	<input type="checkbox"/>	—

働く人向けの情報満載！連合ホームページをぜひご覧ください！
<http://www.jtuc-rengo.or.jp/>

すべて
確認してみよう...



【取引適正化・価格転嫁に関するチェックリストとは？】
 取引の適正化や価格転嫁を進めるうえで重要なポイントになる事項だから、改めて点検してみよう！

●：受注者 ●：発注者

【あれ？おかしいな？と思ったら…】
 公的機関の窓口にも相談してみよう！
 下請かけこみ寺 TEL / 0120-418-618
 よろず支援拠点全国本部 TEL / 03-5470-1581





全国繊維化学食品流通サービス一般労働組合同盟

製造産業部門

〒102-8273 東京都千代田区九段南4-8-16

TEL 03-3288-3729

2025年11月発行