

(一部抜粋)

# 価格交渉促進月間（2025年3月） フォローアップ調査結果

令和7年6月20日

中小企業庁

1

## 2025年3月 価格交渉促進月間フォローアップ調査の概要

- 原材料費やエネルギー費、労務費等が上昇する中、多くの中小企業が価格交渉・価格転嫁できる環境整備のため、2021年9月より毎年9月と3月を「価格交渉促進月間」と設定。2025年3月で8回目。
- 成果を確認するため、各「月間」の終了後、価格交渉、価格転嫁の実施状況について、中小企業に対して「① アンケート調査、② 下請Gメンによるヒアリング」を実施。必要に応じて大臣名での指導・助言等に繋げていく。

### ① アンケート調査

#### ○ 調査の内容

中小企業等に、**2024年10月～2025年3月末までの期間**における、発注企業（最大3社分）との間の価格交渉・転嫁の状況を問うアンケート票を送付。調査票の配布先の業種は、経済センサスの産業別法人企業数の割合（BtoC取引が中心の業種を除く）を参考にして抽出。

○ 配布先の企業数 30万社

○ 調査期間 **2025年4月21日～5月30日**

○ 回答企業数 **65,725社**（回答から抽出される**発注企業数**は延べ76,894社）

※回答企業のうち、取引先がグループ企業のみなどの理由により、回答対象外の企業は14,778社

※参考：2024年9月調査：51,282社（延べ54,430社）

2024年3月調査：46,461社（延べ67,390社）

○ 回収率 **21.9%**（※回答企業数／配布先の企業数）

※参考：2024年9月調査：17.1%、2024年3月調査：15.5%

### ② 下請Gメンによるヒアリング調査

#### ○ 調査の内容

発注企業との間における価格交渉の内容や転嫁状況等について、全国の中小企業から広くヒアリングを実施。

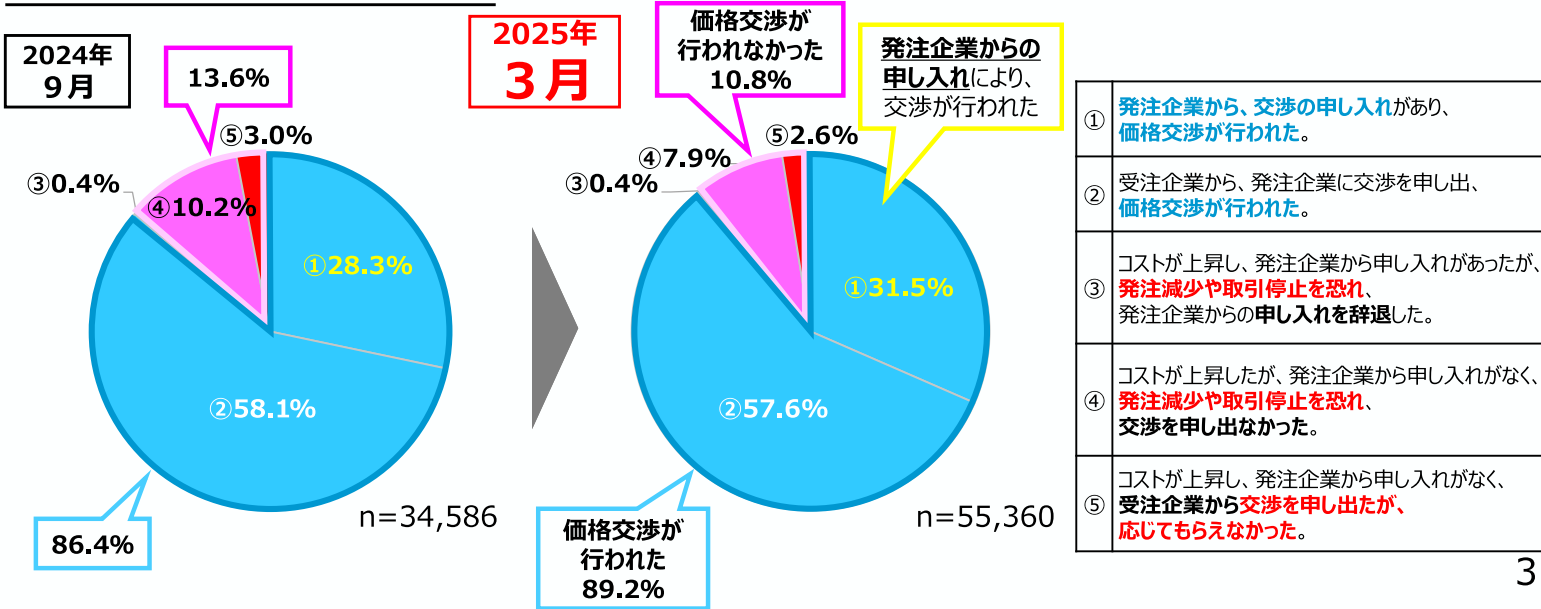
2

# 価格交渉の状況

※ 「価格交渉は不要」との回答を除いた場合の回答分布

- 「発注側企業から申し入れがあり、価格交渉が行われた」割合（①）は、前回から約 **3 ポイント増の31.5%**。
- 「価格交渉が行われた」割合（①②）も前回から約 **3 ポイント増の89.2%**。
- 「価格交渉が行われなかった」割合（③④⑤）は**減少**（前回13.6%→10.8%）。
- **発注企業からの申し入れは、さらに浸透しつつあるものの、引き続き、受注企業の意に反して交渉が行われなかった者が約 1 割。**引き続き、**協議に応じない一方的な価格決定の禁止**を盛り込んだ「**中小受託取引適正化法**」の周知を含め、価格交渉・転嫁への更なる**機運醸成が重要**。

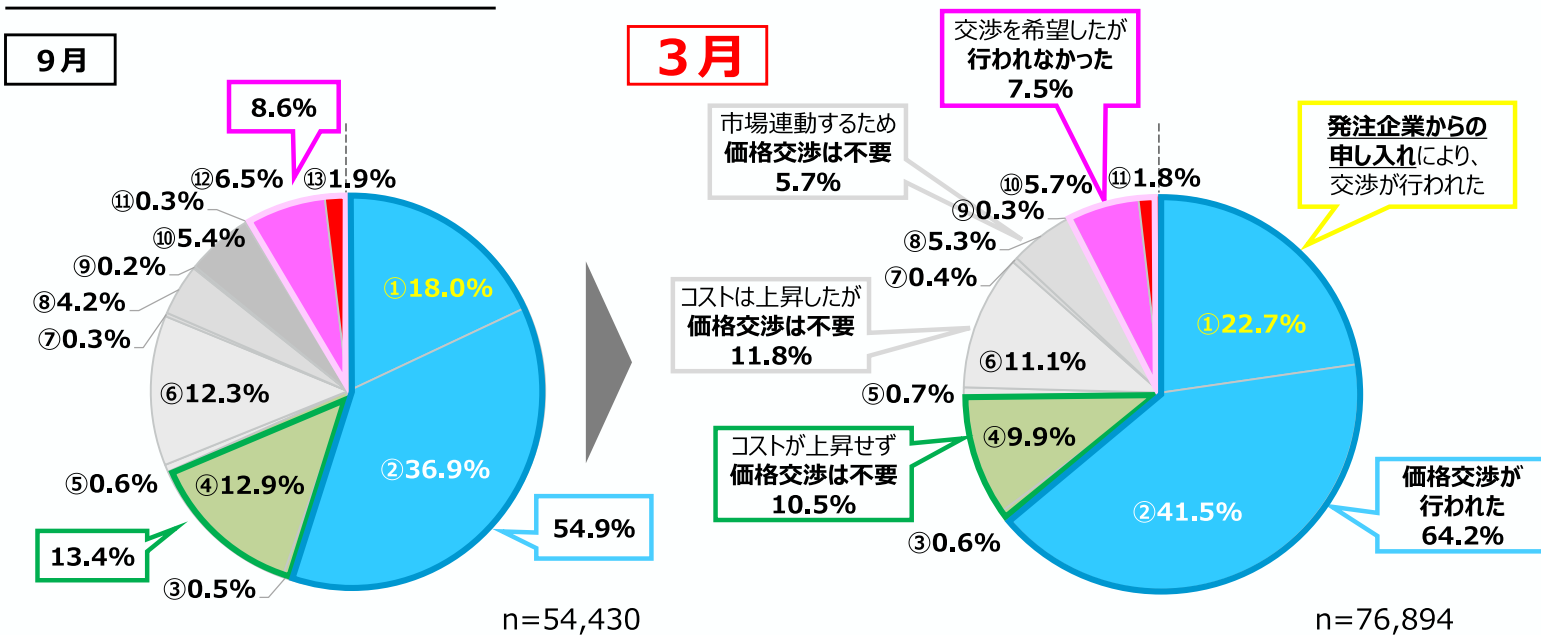
## 直近 6 か月間における価格交渉の状況



## (参考) 「価格交渉不要」の回答を含めた場合の回答分布

- 「発注企業から交渉の申し入れがあり、価格交渉が行われた」割合は、**2 割超**（前回18.0%→22.7%）。
- 発注企業との**価格交渉が行われた割合は、6 割超**（前回54.9%→64.2%）。
- 一方で、「価格交渉を**希望したが、交渉が行われなかった**」割合は**減少**（前回8.6%→7.5%）。

## 直近 6 か月間における価格交渉の状況



(参考) 価格交渉【アンケート回答項目と回答分布】

直近 6 か月間における価格交渉の状況

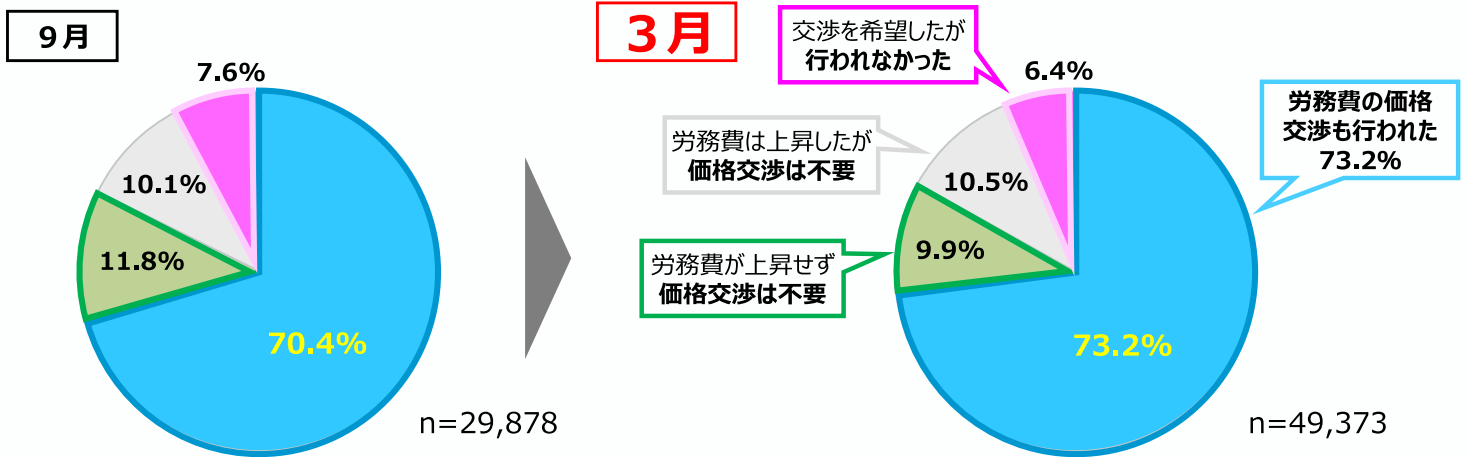
9月			3月		
n= 54,430			n=76,894		
①	発注企業から、交渉の申し入れがあり、価格交渉が行われた。	18.0%	①	発注企業から、交渉の申し入れがあり、価格交渉が行われた。	22.7%
②	受注企業から、発注企業に交渉を申し出、価格交渉が行われた。	36.9%	②	受注企業から、発注企業に交渉を申し出、価格交渉が行われた。	41.5%
③	コストが上昇せず、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。	0.5%	③	コストが上昇せず、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。	0.6%
④	コストが上昇せず、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。	12.9%	④	コストが上昇せず、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。	9.9%
⑤	コストが上昇したが、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。	0.6%	⑤	コストが上昇したが、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。	0.7%
⑥	コストが上昇し、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。	12.3%	⑥	コストが上昇し、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。	11.1%
⑦	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、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。	0.3%	⑦	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、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。	0.4%
⑧	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、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。	4.2%	⑧	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、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。	5.3%
⑨	入札方式により価格を決定しているため、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。	0.2%	—	—	—
⑩	入札方式により価格を決定しているため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。	5.4%	—	—	—
⑪	コストが上昇し、発注企業から申し入れがあったが、発注減少や取引停止を恐れ、発注企業からの申し入れを辞退した。	0.3%	⑨	コストが上昇し、発注企業から申し入れがあったが、発注減少や取引停止を恐れ、発注企業からの申し入れを辞退した。	0.3%
⑫	コストが上昇したが、発注企業から申し入れがなく、発注減少や取引停止を恐れ、交渉を申し出なかった。	6.5%	⑩	コストが上昇したが、発注企業から申し入れがなく、発注減少や取引停止を恐れ、交渉を申し出なかった。	5.7%
⑬	コストが上昇し、発注企業から申し入れがなく、受注企業から交渉を申し出たが、応じてもらえなかった。	1.9%	⑪	コストが上昇し、発注企業から申し入れがなく、受注企業から交渉を申し出たが、応じてもらえなかった。	1.8%

労務費に係る価格交渉の状況

※2023年11月に、「**労務費指針**（労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針）」が策定・公表されたことを踏まえ、今回の調査においても、「**労務費について価格交渉ができたか**」を調査。

- 価格交渉が行われた企業（64.2%）のうち **7割超**において、**労務費についても交渉を実施**（前回70.4%→**73.2%**）。
- 一方で、「**労務費が上昇し、価格交渉を希望したが出来なかった**」企業は依然として存在（前回7.6%→**6.4%**）。
- 引き続き、公正取引委員会等と連携し、「**労務費指針**」を周知・徹底していく。

労務費の交渉状況



アンケート回答企業からの具体的な声

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

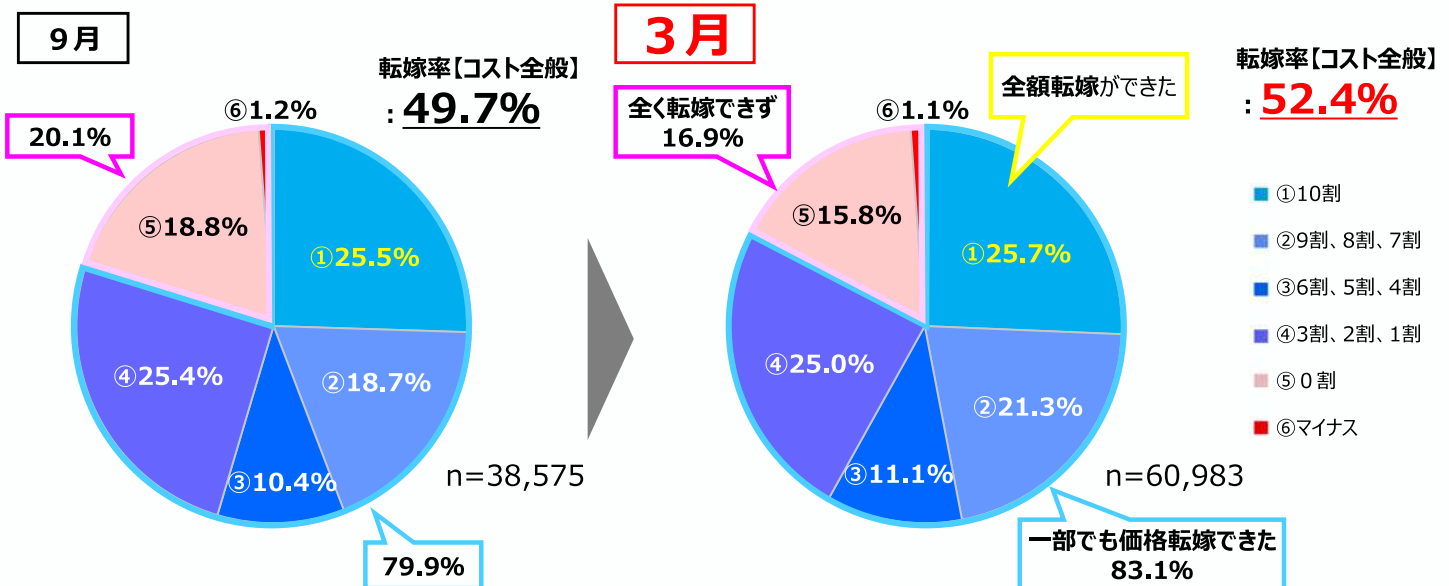
- ▲ 労務費については**自助努力で解決すべき部分**であるとして、**交渉の協議を拒否された**。
- ▲ 労務費の価格交渉に際して、**値上げの根拠・証拠資料の提示要求**があり、**非常に時間がかかった**。

# 価格転嫁の状況①【コスト全般】

※「価格転嫁は不要」との回答を除いた場合の回答分布

- ・ コスト全体の価格転嫁率は52.4%。昨年9月より約3ポイント増加（前回49.7%→52.4%）。
- ・ 「一部でも転嫁できた」割合（①②③④）は、前回から約3ポイント増の83.1%。
- ・ 「転嫁できなかった」「マイナスとなった」割合（⑤⑥）は減少（前回20.1%→16.9%）。
- 価格転嫁の状況は改善してはいるが、引き続き、転嫁できない企業と二極分離の状態。転嫁が困難な企業への対策が重要。

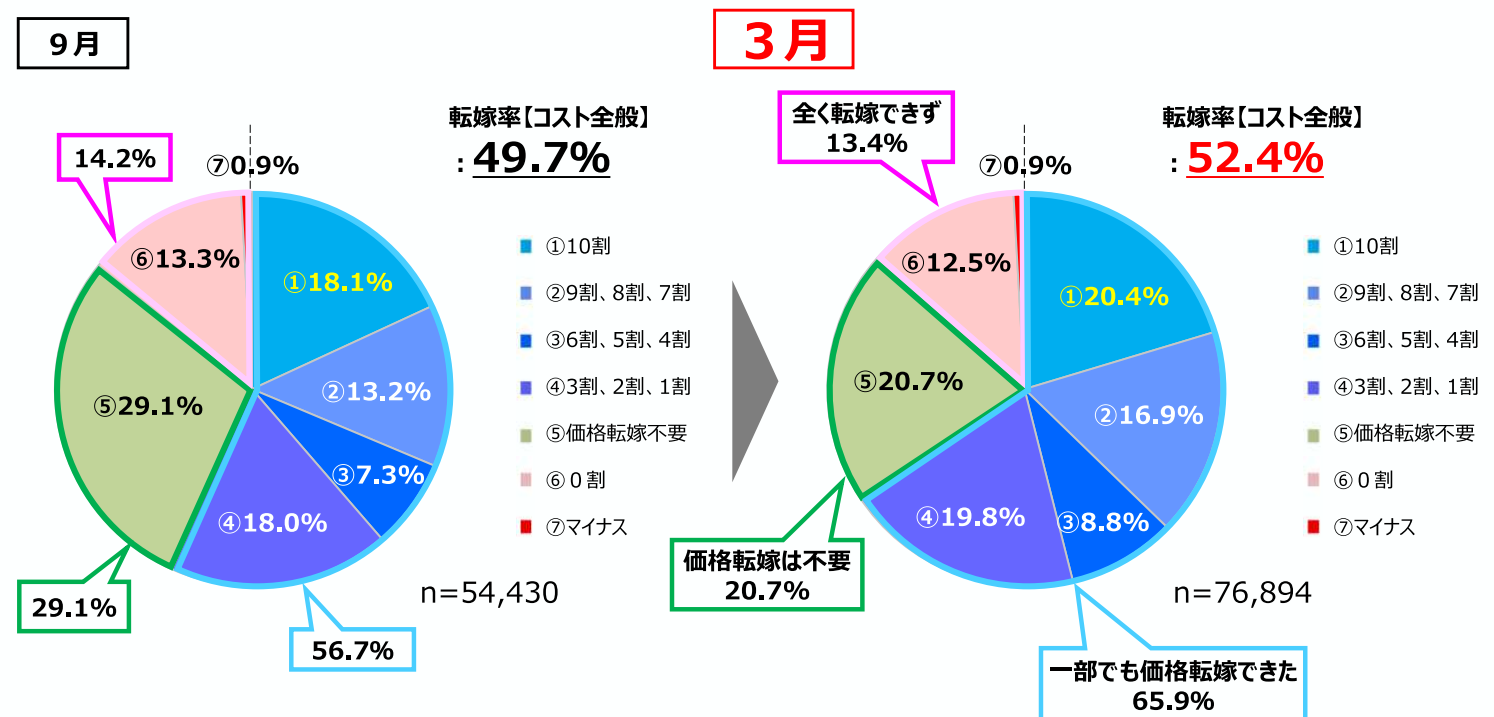
## 直近6か月間における価格転嫁の状況



## （参考）「価格転嫁不要」の回答を含めた回答分布

- ・ 「全額転嫁できた」割合は、前回から約2ポイント増の20.4%。
- ・ 「一部でも転嫁できた」割合は、6割超（前回56.7%→65.9%）。
- ・ 「転嫁できなかった」「マイナスとなった」割合は減少（前回14.2%→13.4%）。

## 直近6か月間における価格転嫁の状況

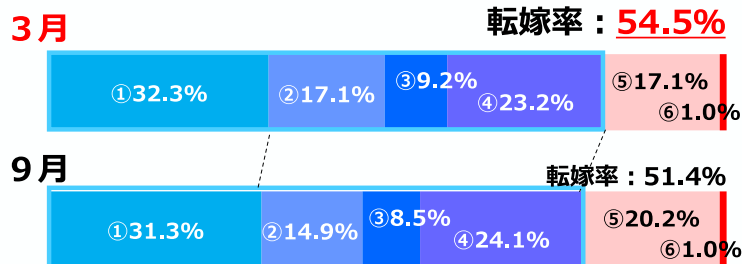


## 価格転嫁の状況②【コスト要素別】

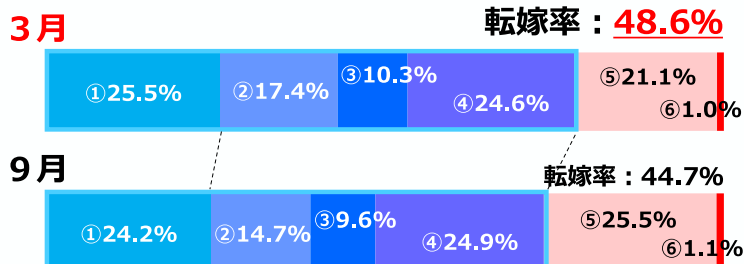
※ 「価格転嫁は不要」との回答を除いた場合の回答分布

- ・ 労務費の転嫁率は、前回から約4%ポイント上昇したものの、原材料費と比較して約6ポイント低い水準。
- ・ エネルギー費の転嫁率も、前回から約3%ポイント上昇したものの、コスト全般の転嫁率より低い水準。
- 労務費指針や、原材料費・エネルギー費の全額転嫁を目指す旨の振興基準等を引き続き周知していく。

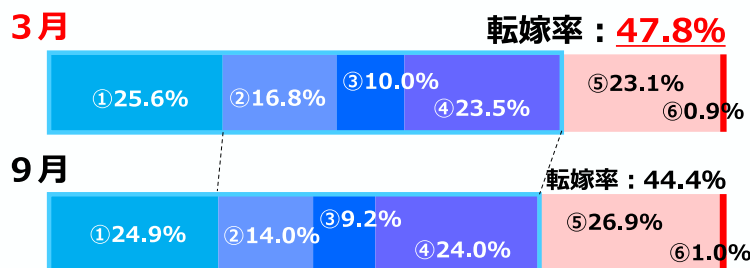
### 原材料費



### 労務費



### エネルギー費



一部でも  
価格転嫁できた

全く転嫁できず  
or 減額

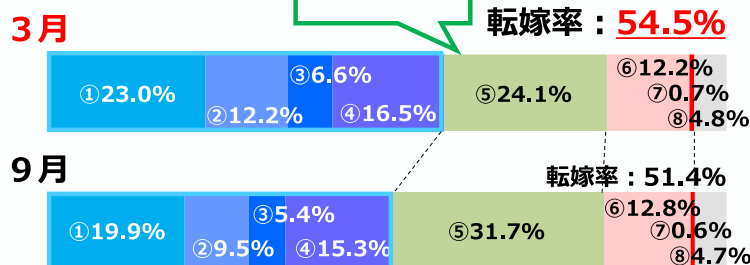
①10割 ②9割、8割、7割 ③6割、5割、4割  
④3割、2割、1割 ⑤0割 ⑥マイナス

9

## 価格転嫁の状況②【コスト要素別】（「価格転嫁不要」の回答を含む）

- ・ コスト増加分を「全額転嫁できた」割合は、それぞれ約2～3ポイント増加
- ・ 「一部でも転嫁できた」割合は、いずれの要素においても約8～10ポイント増加。

### 原材料費

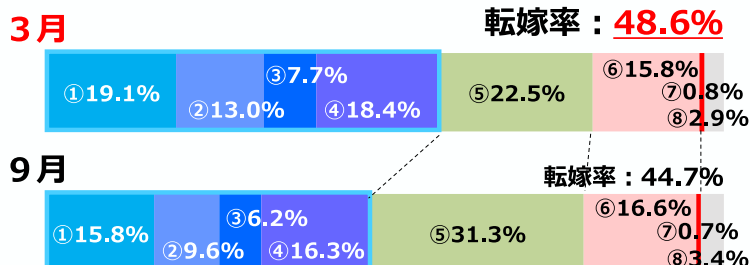


価格転嫁不要

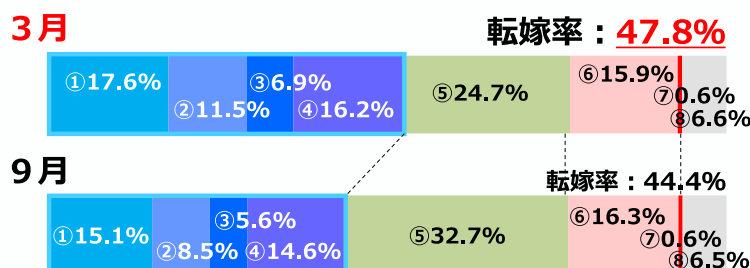
一部でも  
価格転嫁できた

全く転嫁できず  
or 減額

### 労務費



### エネルギー費



①10割 ②9割、8割、7割 ③6割、5割、4割  
④3割、2割、1割 ⑤価格転嫁不要 ⑥0割  
⑦マイナス ⑧当該費用は支払代金に含まれない

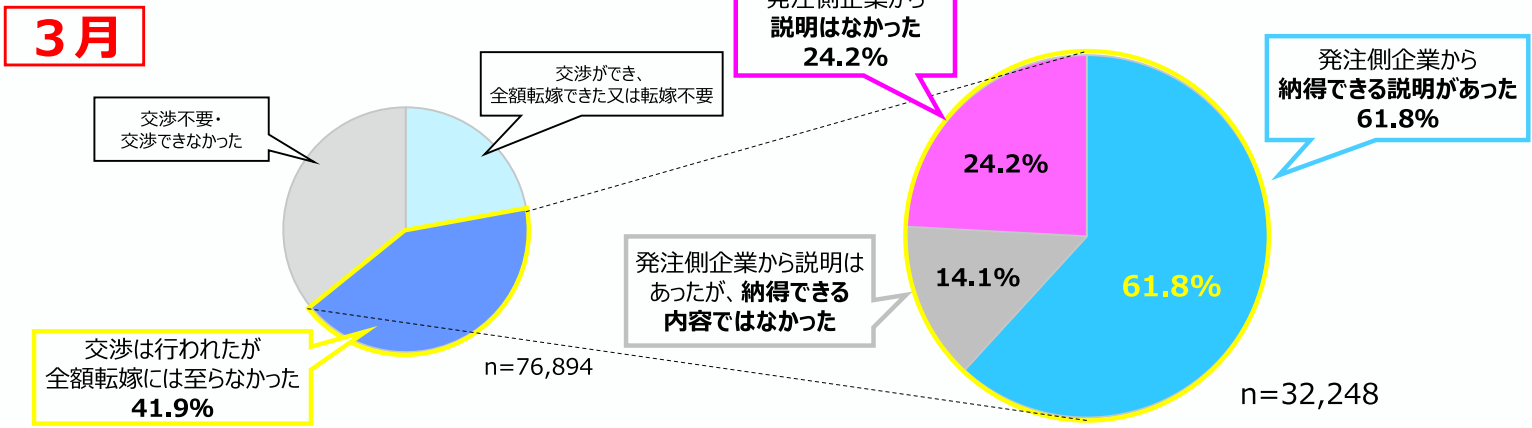
10



価格転嫁に関する発注側企業による説明

- 価格交渉が行われたものの、全額の転嫁には至らなかった企業（全体の41.9%）のうち、「発注側企業から説明はあったものの、納得できるものではなかった」又は「発注側企業からの説明はなかった」とする回答が約4割（前回39.6%→38.2%）。
- 発注側企業に対し、価格交渉の場の設定のみならず、価格に関する十分な説明も求めていく必要。協議において、必要な説明又は情報の提供をしない、一方的な価格決定を禁止する「中小受託取引適正化法」の周知を徹底していく。

発注側企業からの説明状況



アンケート回答企業からの具体的な声

- ▲コスト上昇を踏まえ、赤字根拠について記入した資料を提出し、何度も価格交渉を申し入れたが全く応じてもらえなかった。
- ▲コストアップの根拠を示した価格を提示したが、発注企業側から、根拠の説明がない価格を一方的に通知された。

価格交渉の実施状況の業種別ランキング【発注企業の業種毎に集計】

※ 価格交渉の実施状況に係る回答を点数化し、発注企業の業種毎に平均点を集計。

- 価格交渉に応じられていない業種は、交渉の結果である価格転嫁率においても、比較的低い順位にある。

順位	業種	前回	今回平均点
—	全体	6.75	7.18 ↑
1位	製薬	7.13	8.40 ↑↑↑
2位	電気・ガス・熱供給・水道	7.22	7.67 ↑
2位	飲食サービス	6.45	7.67 ↑↑↑
4位	建設	7.15	7.65 ↑↑
5位	運輸・郵便（トラック運送除く）	6.75	7.54 ↑↑
6位	化学	7.41	7.52 ↑
7位	造船	7.51	7.46 ↓
8位	情報サービス・ソフトウェア	6.94	7.40 ↑
9位	鉱業・採石・砂利採取	6.70	7.39 ↑↑
10位	電機・情報通信機器	6.63	7.38 ↑↑
11位	卸売	7.17	7.36 ↑
12位	小売	6.38	7.27 ↑↑
13位	食品製造	6.72	7.19 ↑
14位	広告	7.50	7.13 ↓
15位	自動車・自動車部品	6.60	7.05 ↑
16位	農業・林業	6.41	7.01 ↑↑
17位	紙・紙加工	6.70	6.97 ↑
18位	金融・保険	7.30	6.86 ↓
18位	機械製造	6.67	6.86 ↑
20位	放送コンテンツ	5.32	6.84 ↑↑↑
21位	不動産・物品賃貸	6.56	6.60 ↑
22位	生活関連サービス	6.07	6.54 ↑
23位	金属	6.27	6.44 ↑
24位	通信	6.20	6.36 ↑
25位	建材・住宅設備	6.68	6.31 ↓
26位	印刷	5.90	6.30 ↑
27位	トラック運送	5.28	6.21 ↑↑
28位	繊維	6.89	6.19 ↓
29位	廃棄物処理	6.74	6.15 ↓
30位	石油製品・石炭製品製造	5.77	6.02 ↑
—	その他	—	—

※2024年9月時点との変化幅と矢印の数の関係  
↑：0.1～0.4ポイント上昇、↑↑：0.5～0.9ポイント上昇、↑↑↑：1.0ポイント以上 上昇  
※価格交渉が行われたか、下記の評価方法で回答を点数化し、発注企業の業種別に集計。  
（例）家電メーカー（発注者）が、トラック運送業者（受注者）に運送委託するケースは、「電機・情報通信機器」に集計。

質問① 交渉有無	質問② 交渉申し入れ 有無	質問③ 交渉が実現しなかった理由	点数
行われた	申し入れがあった	—	10点
	申し入れがなかった	—	8点
行われなかった	申し入れがあった	コストが上昇せず、交渉は不要と判断し、辞退したため	10点
		コストが上昇したが、交渉は不要と判断し、辞退したため	10点
		支払代金が市場価格に連動するため、交渉は不要と判断し、辞退したため	対象外
		コストが上昇したが、発注量減少や取引停止を恐れ、辞退したため	5点
	申し入れがなかった	コストが上昇せず、交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかったため	対象外
		コストが上昇したが、交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかったため	対象外
		支払代金が市場価格に連動するため、交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかったため	対象外
		コストが上昇したが、発注量減少や取引停止を恐れ、交渉を申し出なかったため	－5点
		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ため	－10点

価格転嫁の実施状況の業種別ランキング【発注企業の業種毎に集計】

- 製造業系が上位にあり、トラック運送、広告等が下位にあるなどの全体的な傾向は従前通りだが、**トラック運送は約6ポイント、広告は約7ポイント上昇。**

2025年3月			コスト増に対する転嫁率		各要素別の転嫁率		
		原材料費			エネルギー費	労務費	
①全体			↑ 52.4% (49.7%)	↑ 54.5% (51.4%)	↑ 47.8% (44.4%)	↑ 48.6% (44.7%)	
②業種別	1位	化学	↑ 64.8% (61.9%)	↑ 69.3% (65.0%)	↑ 62.4% (57.9%)	↑↑ 61.3% (54.6%)	
	2位	製薬	↑↑↑ 64.1% (53.6%)	↑↑ 68.7% (60.4%)	↑ 56.6% (54.2%)	↑↑↑ 61.7% (46.5%)	
	3位	食品製造	↑↑ 60.3% (55.3%)	↑ 62.7% (58.3%)	↑ 52.2% (47.6%)	↑ 51.7% (47.2%)	
	4位	電機・情報通信機器	↑ 58.4% (54.8%)	↑ 62.8% (58.9%)	↑ 52.7% (49.6%)	↑ 53.3% (48.7%)	
	5位	造船	↑ 57.6% (57.0%)	↓ 60.2% (62.1%)	↑ 57.9% (56.5%)	↓ 51.0% (53.2%)	
	6位	飲食サービス	↓ 57.3% (59.0%)	↓ 58.4% (61.2%)	↓ 48.2% (49.0%)	↓ 46.1% (49.4%)	
	7位	自動車・自動車部品	↑ 56.6% (51.9%)	↑ 63.7% (59.8%)	↑ 55.0% (51.8%)	↑ 53.4% (48.9%)	
	8位	機械製造	↑ 56.2% (54.3%)	↑ 63.3% (60.7%)	↑ 52.2% (49.1%)	↑ 50.6% (47.4%)	
	9位	卸売	↑ 54.4% (51.2%)	↑ 56.5% (51.7%)	↑ 48.1% (43.9%)	↑ 47.4% (42.9%)	
	10位	情報サービス・ソフトウェア	↑↑ 54.3% (47.1%)	↑↑↑ 50.5% (38.0%)	↑↑↑ 46.0% (34.0%)	↑↑ 53.6% (46.3%)	
	11位	電気・ガス・熱供給・水道	↑↑ 53.6% (48.0%)	↑↑ 55.2% (49.0%)	↑↑ 50.1% (43.5%)	↑↑ 51.8% (43.9%)	
	12位	建設	↑ 52.6% (50.3%)	↑ 53.7% (51.6%)	↑ 48.2% (46.0%)	↑ 50.4% (47.4%)	
	13位	小売	↑ 52.5% (48.8%)	↑ 53.4% (49.2%)	↑↑ 46.8% (41.7%)	↑↑ 46.3% (40.5%)	
	14位	鉱業・採石・砂利採取	↑ 52.2% (49.8%)	↑↑ 53.5% (47.4%)	↑↑ 51.0% (43.6%)	↑↑ 49.5% (43.4%)	
	15位	運輸・郵便（トラック運送除く）	↑↑ 51.5% (45.5%)	↑↑ 50.6% (44.3%)	↑↑ 48.1% (41.6%)	↑↑ 49.3% (42.8%)	
	16位	紙・紙加工	↑ 51.4% (50.2%)	↑ 52.5% (49.9%)	↑ 46.8% (43.0%)	↑ 46.7% (42.7%)	
	17位	金融・保険	↑↑↑ 51.1% (40.9%)	↑↑↑ 50.5% (36.3%)	↑↑↑ 45.6% (31.7%)	↑↑↑ 47.7% (37.4%)	
	18位	金属	↑ 50.9% (50.3%)	↑ 56.4% (55.4%)	↑ 47.5% (44.5%)	↑ 46.3% (42.6%)	
	19位	生活関連サービス	↑ 50.2% (48.4%)	↑ 48.9% (48.2%)	↑ 44.5% (41.2%)	↑ 43.4% (42.7%)	
	20位	不動産・物品賃貸	↑ 48.5% (48.1%)	↑ 49.0% (46.5%)	↑↑ 46.0% (41.0%)	↑ 47.0% (45.4%)	
	21位	印刷	↓ 47.7% (48.5%)	↓ 48.9% (49.0%)	↑ 41.3% (41.1%)	↓ 39.6% (40.6%)	
	22位	繊維	↓ 47.5% (49.0%)	↓ 49.1% (48.8%)	↓ 41.6% (45.3%)	↓ 41.7% (46.8%)	
	23位	建材・住宅設備	↓↓ 46.6% (51.6%)	↓ 48.3% (51.6%)	↓ 41.3% (44.9%)	↓ 39.5% (42.8%)	
	24位	石油製品・石炭製品製造	↓ 46.0% (47.6%)	↑ 55.6% (55.5%)	↓ 42.4% (42.9%)	↑ 41.2% (41.0%)	
	25位	農業・林業	↑ 45.0% (41.2%)	↑ 44.6% (39.9%)	↑ 41.3% (37.3%)	↑ 38.9% (36.1%)	
	26位	放送コンテンツ	↑ 43.2% (39.8%)	↑ 44.6% (40.4%)	↓ 36.0% (36.2%)	↑ 41.7% (36.8%)	
	27位	廃棄物処理	↓↓↓ 39.3% (50.7%)	↓↓ 37.2% (43.1%)	↓↓↓ 34.4% (47.0%)	↓↓↓ 35.3% (48.7%)	
	28位	広告	↑↑ 38.7% (31.4%)	↑↑↑ 48.4% (32.3%)	↑↑↑ 37.8% (26.4%)	↑ 36.3% (32.1%)	
	29位	通信	↓ 37.7% (47.0%)	↓ 37.2% (44.7%)	↓ 34.1% (40.5%)	↓ 37.3% (45.7%)	
	30位	トラック運送	↑↑ 36.1% (29.5%)	↑↑ 32.1% (25.7%)	↑↑ 33.1% (27.2%)	↑↑ 32.8% (26.9%)	
-	その他	-	-	-	-		

※2024年9月時点との変化幅と矢印の数の関係 ↑：1～4ポイント 上昇、 ↑↑：5～9ポイント 上昇、 ↑↑↑：10ポイント以上 上昇 ※（）内は前回の転嫁率を示す。 13

価格転嫁の実施状況の業種別ランキング【受注企業の業種毎に集計】

- 受注者として、価格転嫁してもらえている業種（上位にある業種）は、発注者としても価格転嫁に応じている傾向。
- 製造業系が上位にあり、金融・保険、通信が下位にあるなどの全体的な傾向は従前通りだが、**金融・保険は約3ポイント、通信は約1ポイント上昇**

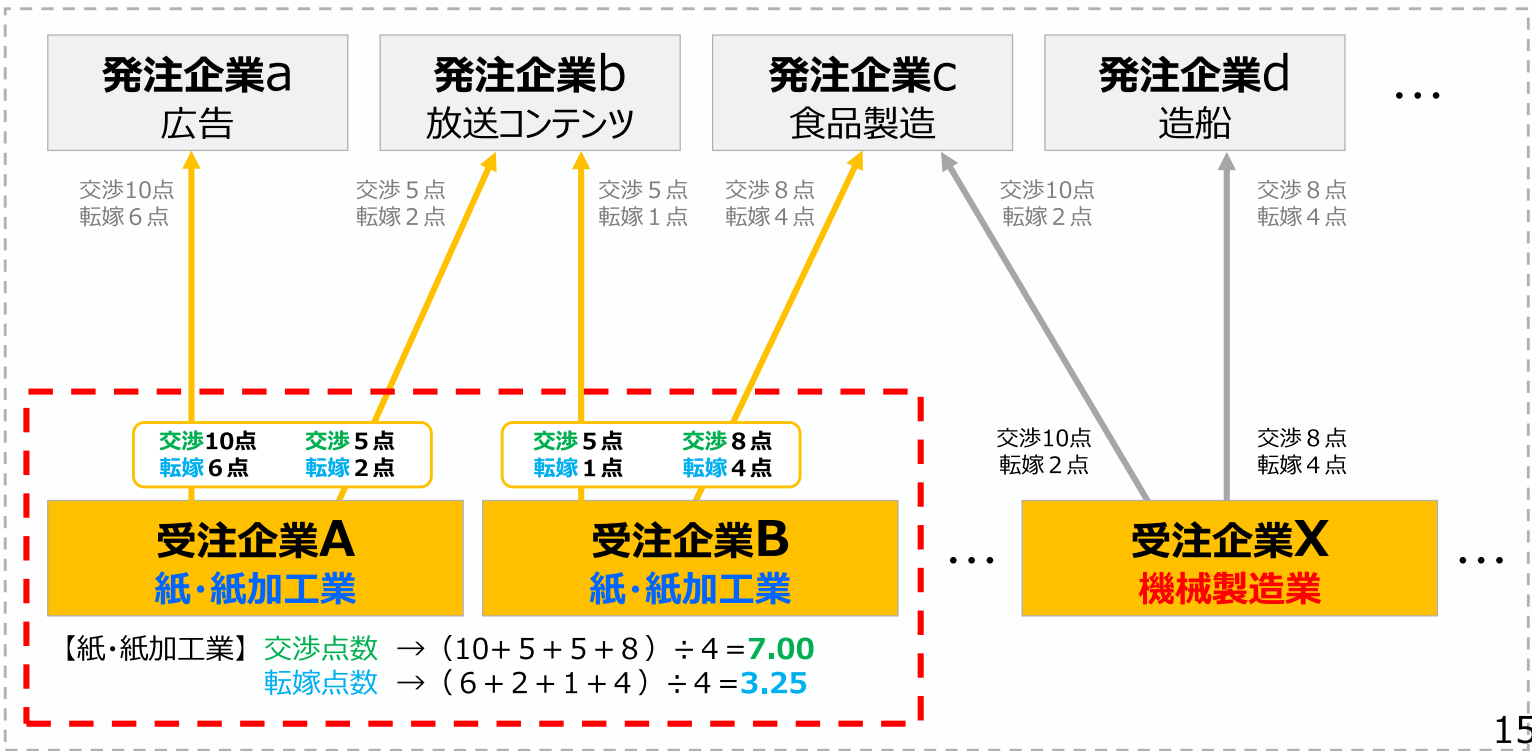
2025年3月			コスト増に対する転嫁率		各要素別の転嫁率					
		原材料費			エネルギー費	労務費				
②業種別	①全体		↑	52.4% (49.7%)	↑	54.5% (51.4%)	↑	47.8% (44.4%)	↑	48.6% (44.7%)
	1位	化学	↑↑	64.4% (55.3%)	↑↑↑	69.8% (59.0%)	↑↑	60.9% (51.7%)	↑↑↑	58.9% (47.0%)
	2位	卸売	↑	61.3% (60.3%)	↑	63.7% (61.9%)	↑	52.9% (51.2%)	↑	51.8% (49.6%)
	3位	機械製造	↑	61.0% (57.3%)	↑	66.7% (62.1%)	↑	56.8% (52.7%)	↑	55.9% (51.8%)
	4位	電機・情報通信機器	↑	57.3% (54.9%)	↑	62.5% (58.8%)	↑	52.8% (48.4%)	↑↑	53.5% (48.3%)
	5位	小売	↑	55.7% (52.6%)	↑	56.7% (54.0%)	↑	46.9% (44.5%)	↑	46.1% (44.7%)
	5位	紙・紙加工	↑↑↑	55.7% (44.7%)	↑↑↑	58.3% (45.8%)	↑↑↑	49.3% (40.3%)	↑↑↑	49.6% (38.5%)
	7位	食品製造	↑↑	55.4% (50.0%)	↑↑	57.4% (51.4%)	↑	49.2% (44.5%)	↑↑	49.4% (43.8%)
	8位	造船	↑↑	54.8% (49.5%)	↑↑	62.0% (53.0%)	↑↑↑	61.8% (47.7%)	↑	49.3% (46.8%)
	9位	情報サービス・ソフトウェア	↑↑	54.0% (47.8%)	↑↑	50.1% (41.8%)	↑↑	45.4% (37.0%)	↑↑	53.4% (47.3%)
	10位	自動車・自動車部品	↑	53.4% (49.7%)	↑	63.2% (59.6%)	↑	53.4% (51.7%)	↑	52.3% (48.4%)
	11位	鉱業・採石・砂利採取	↑↑	53.0% (43.1%)	↑↑	50.1% (40.3%)	↑↑↑	50.3% (36.5%)	↑↑	45.8% (36.8%)
	12位	建設	↑	52.5% (49.8%)	↑	53.9% (51.6%)	↑	49.4% (46.3%)	↑	51.5% (48.0%)
	13位	金属	↓	51.9% (52.3%)	↑	59.8% (59.7%)	↑	48.5% (47.7%)	↑	47.0% (45.1%)
	14位	印刷	↓	51.0% (53.1%)	↓	52.3% (54.2%)	↑	44.7% (44.3%)	↓	43.9% (44.3%)
	15位	運輸・郵便（トラック運送除く）	↑	50.7% (47.7%)	↑	48.7% (44.8%)	↑	48.3% (44.1%)	↑	48.6% (43.7%)
	16位	繊維	↑	50.6% (49.7%)	↑	51.6% (49.3%)	↑	45.0% (44.9%)	↑	45.0% (44.1%)
	17位	建材・住宅設備	↑	49.4% (48.3%)	↑	51.1% (49.8%)	↑	44.3% (43.8%)	↑	43.1% (40.8%)
	18位	広告	↓	48.3% (50.4%)	↓	52.8% (53.7%)	↑	47.4% (44.7%)	↓	43.5% (45.4%)
	19位	不動産・物品賃貸	↑↑	47.8% (42.8%)	↑↑↑	50.8% (34.3%)	↑↑↑	50.6% (35.1%)	↑↑	48.6% (40.1%)
	20位	石油製品・石炭製品製造	↑	46.8% (46.7%)	↑	58.4% (55.6%)	↑	42.4% (41.7%)	↑	39.9% (39.3%)
	21位	電気・ガス・熱供給・水道	↑	45.5% (42.1%)	↑	47.2% (43.6%)	↑	42.1% (37.5%)	↑↑	43.7% (37.2%)
	22位	製薬	↓↓↓	45.0% (58.6%)	↓↓↓	66.7% (80.0%)	↓↓↓	41.7% (72.9%)	↑	43.3% (40.0%)
	23位	農業・林業	↑↑	44.8% (36.5%)	↑↑	43.4% (34.3%)	↑↑	40.6% (32.7%)	↑↑	39.8% (32.5%)
	24位	生活関連サービス	↑	42.1% (38.1%)	↑↑	41.8% (34.5%)	↑↑	38.1% (29.3%)	↑↑	39.7% (33.7%)
	25位	放送コンテンツ	↑	41.0% (38.0%)	↑↑	45.4% (38.0%)	↑	38.2% (34.6%)	↑	40.4% (37.9%)
	26位	廃棄物処理	↑	40.1% (38.4%)	↑	37.6% (36.5%)	↑	38.8% (36.5%)	↑	37.4% (35.4%)
	27位	トラック運送	↑	37.6% (34.4%)	↑	33.6% (29.6%)	↑	35.4% (32.0%)	↑	34.1% (31.1%)
	28位	飲食サービス	↓↓↓	36.9% (55.0%)	↓↓↓	42.8% (53.6%)	↓	44.6% (47.0%)	↓↓↓	33.9% (49.0%)
	29位	通信	↑	35.4% (34.7%)	↑↑	35.7% (30.7%)	↑↑	34.5% (27.0%)	↓	36.3% (38.0%)
	30位	金融・保険	↑	28.5% (25.2%)	↑↑	30.6% (21.2%)	↑↑↑	32.1% (19.4%)	↑↑	27.5% (21.0%)
		－	その他	－	－	－	－	－	－	－

※2024年9月時点との変化幅と矢印の数の関係 ↑：1～4ポイント 上昇、 ↑↑：5～9ポイント 上昇、 ↑↑↑：10ポイント以上 上昇 ※（）内は前回の転嫁率を示す。 14

(参考) 受注企業視点での価格交渉・転嫁状況の集計方法

- 本調査は、受注企業に対して調査票を送付。
- 受注企業が、発注企業に交渉・転嫁してもらえたかを確認し、そのスコアを業種ごとに集計。

<例> 紙・紙加工業に属する受注企業が、様々な業種の発注企業に対して、価格交渉・価格転嫁できたか。



(参考) 価格交渉と価格転嫁の関係

- 「価格交渉は行われたが、全く価格転嫁ができなかった」企業の割合が高い業種は、広告、放送コンテンツ、通信など。
- ただし、こうした企業の割合は、業種全体的にみると、昨年9月調査時点と比べて減少。

順位	業種名	2024年9月：価格交渉は行われたが、 全く転嫁できなかった企業の割合	2025年3月：価格交渉は行われたが、 全く転嫁できなかった企業の割合	転嫁率 (コスト全体)
－	全体	8.8%	7.4%	52.4%
1位	鉱業・採石・砂利採取	6.8%	4.3%	52.2%
2位	機械製造業	7.2%	5.0%	56.2%
3位	電機・情報通信機器	7.2%	5.4%	58.4%
4位	製薬	12.5%	5.7%	64.1%
4位	化学	4.7%	5.7%	64.8%
6位	食品製造業	7.1%	5.8%	60.3%
7位	建材・住宅設備	6.5%	6.2%	46.6%
8位	廃棄物処理	3.7%	6.5%	39.3%
8位	自動車・自動車部品	9.5%	6.5%	56.6%
8位	電気・ガス・熱供給・水道	7.6%	6.5%	53.6%
11位	卸売	8.4%	6.7%	54.4%
11位	繊維	7.7%	6.7%	47.5%
13位	金属	8.5%	7.0%	50.9%
13位	飲食サービス	4.6%	7.0%	57.3%
15位	情報サービス・ソフトウェア	9.6%	7.1%	54.3%
16位	建設	9.0%	7.2%	52.6%
17位	紙・紙加工	6.2%	7.6%	51.4%
18位	運輸、郵便（トラック運送業除く）	10.2%	8.1%	51.5%
19位	不動産業・物品賃貸	11.7%	8.3%	48.5%
20位	小売	7.7%	8.5%	52.5%
21位	印刷	9.2%	8.6%	47.7%
22位	石油製品・石炭製品製造	7.3%	9.7%	46.0%
23位	生活関連サービス	7.5%	9.9%	50.2%
24位	造船	3.3%	10.4%	57.6%
25位	農業・林業	13.1%	10.6%	45.0%
26位	トラック運送	17.2%	12.0%	36.1%
27位	金融・保険	20.4%	12.1%	51.1%
28位	通信	8.1%	12.7%	37.7%
29位	放送コンテンツ	9.0%	13.1%	43.2%
30位	広告	20.0%	25.0%	38.7%

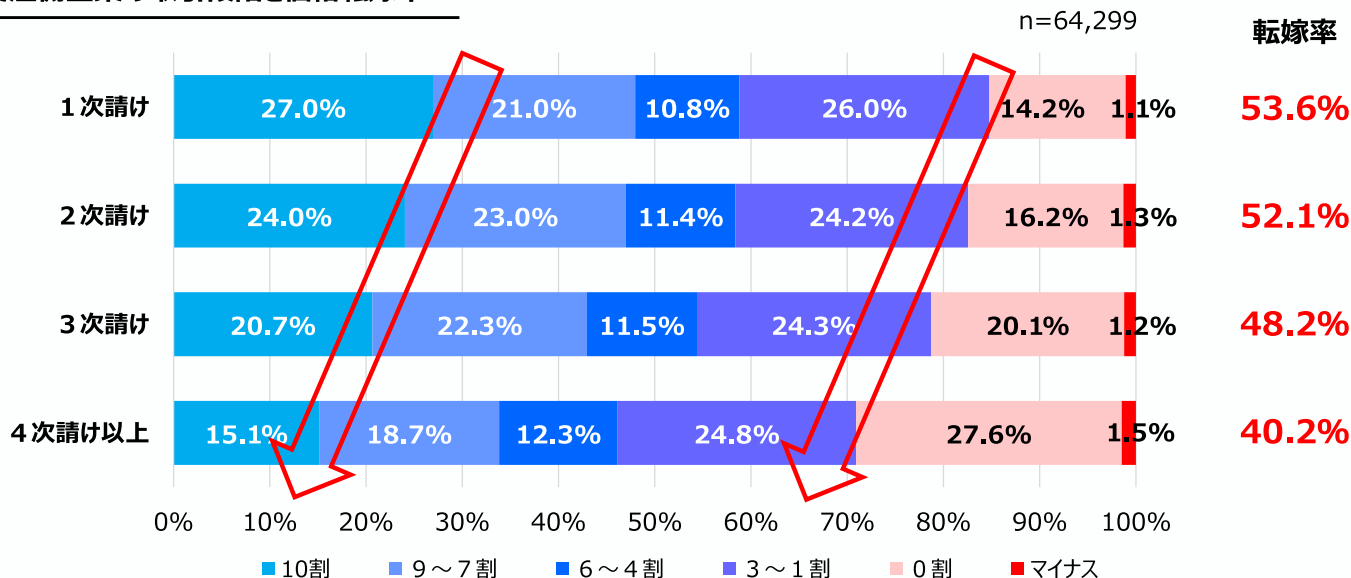


# サプライチェーンの各段階 (※) における価格転嫁の状況

※各取引段階：受注側中小企業に対する、「自社が、最終製品・サービスを提供する企業から数え、どの取引段階に位置しているか」との質問への回答を集計したもの。

- **価格転嫁率は、1次請けの企業は5割超 (53.6%) に対し、4次請け以上の企業は4割程度 (40.2%) 。**
- 特に、**4次請け以上の階層**においては、「**全額転嫁できた**」企業の割合は**1.5割程度**にとどまり、「**全く転嫁できなかった**」又は「**減額された**」企業は、**3割近く** (29.1%) に上る。
- いずれの段階においても、前回と比較して、**転嫁率は上昇傾向**にはあるものの、受注側企業の**取引段階が深くなるにつれて、価格転嫁割合が低くなる**傾向がみられる。  
➤ より深い段階への**価格転嫁の浸透**が引き続き課題。

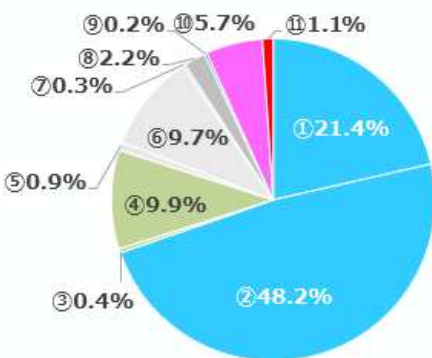
受注側企業の取引段階と価格転嫁率



17

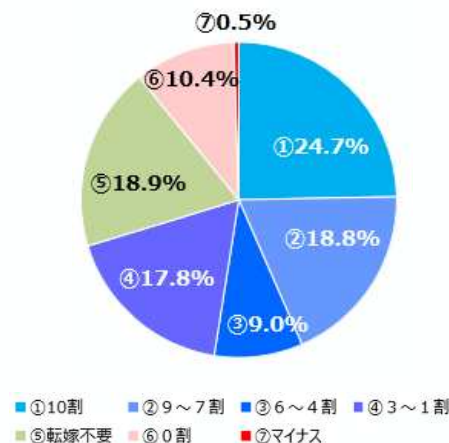
(参考) 業種毎の価格交渉・価格転嫁の状況

直近 6 か月間における価格交渉の状況



①	発注企業から、交渉の申し入れがあり、価格交渉が行われた。
②	受注企業から、発注企業に交渉を申し出、価格交渉が行われた。
③	コストが上昇せず、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
④	コストが上昇せず、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑤	コストが上昇したが、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑥	コストが上昇し、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑦	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、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑧	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、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑨	コストが上昇し、発注企業から申し入れがあったが、発注減少や取引停止を恐れ、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑩	コストが上昇したが、発注企業から申し入れがなく、発注減少や取引停止を恐れ、交渉を申し出なかった。
⑪	コストが上昇し、発注企業から申し入れがなく、受注企業から交渉を申し出たが、応じてもらえなかった。

直近 6 か月間における価格転嫁の状況(コスト全般)



転嫁率：58.4%

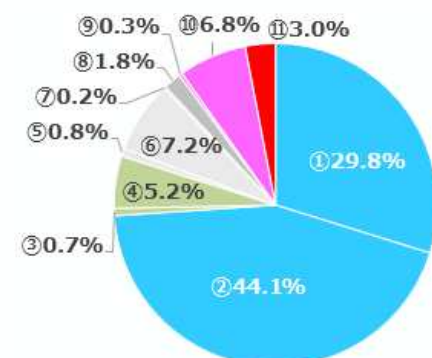
アンケート回答企業からの具体的な声

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

- 原材料費やエネルギーコスト、人件費等が高騰している状況を踏まえ、定期的に、発注側企業から価格交渉を申し出てほしい旨の連絡をもらっている。
- コスト上昇分の価格転嫁については、ほぼ全面的に認めてもらっている。
- ▲発注書に、何年も前の実績単価を希望単価として記載して発注される。注文が少ない時は、断れずにその単価で受けてしまうことがある。
- ▲価格交渉を申し入れたが、理由等の説明が何も無いまま、現状の単価で据え置かれている。

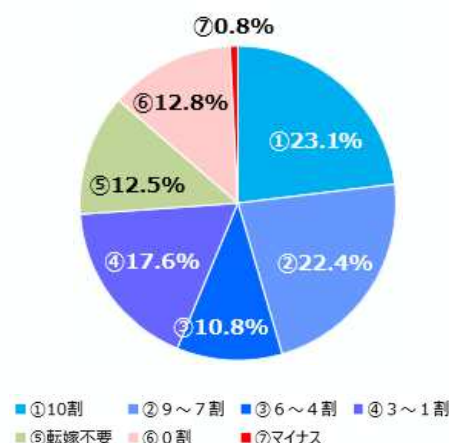
30

直近 6 か月間における価格交渉の状況



①	発注企業から、交渉の申し入れがあり、価格交渉が行われた。
②	受注企業から、発注企業に交渉を申し出、価格交渉が行われた。
③	コストが上昇せず、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
④	コストが上昇せず、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑤	コストが上昇したが、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑥	コストが上昇し、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑦	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、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑧	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、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑨	コストが上昇し、発注企業から申し入れがあったが、発注減少や取引停止を恐れ、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑩	コストが上昇したが、発注企業から申し入れがなく、発注減少や取引停止を恐れ、交渉を申し出なかった。
⑪	コストが上昇し、発注企業から申し入れがなく、受注企業から交渉を申し出たが、応じてもらえなかった。

直近 6 か月間における価格転嫁の状況(コスト全般)



転嫁率：56.6%

アンケート回答企業からの具体的な声

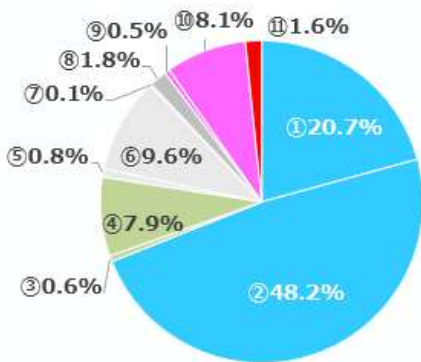
【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

- 発注側企業より、価格交渉を申し出てほしい旨の連絡を受け、提示した額について100%了承してもらえた。
- 発注側企業から、価格申入れ用の調査フォーマットが展開された。回答に時間がかかった案件については、申入れ時点を遡って価格転嫁してもらえた。
- ▲コスト上昇に伴う価格交渉・転嫁を行った翌月に、発注側企業から「原価低減」という値下げの交渉をされる。
- ▲価格交渉に伴って多くのエビデンスを要求され、資料作成に膨大な時間が取られる。

33

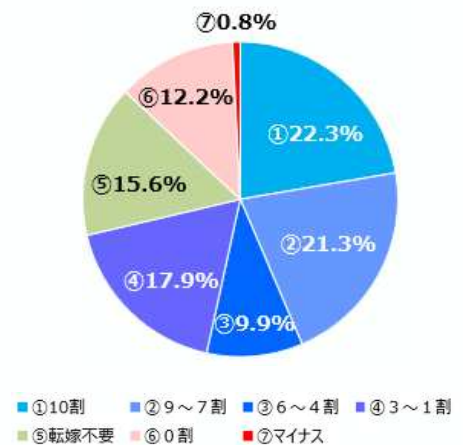
## 機械製造

### 直近 6 か月間における価格交渉の状況



①	発注企業から、交渉の申し入れがあり、価格交渉が行われた。
②	受注企業から、発注企業に交渉を申し出、価格交渉が行われた。
③	コストが上昇せず、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
④	コストが上昇せず、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑤	コストが上昇したが、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑥	コストが上昇し、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑦	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、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑧	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、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑨	コストが上昇し、発注企業から申し入れがあったが、発注減少や取引停止を恐れ、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑩	コストが上昇したが、発注企業から申し入れがなく、発注減少や取引停止を恐れ、交渉を申し出なかった。
⑪	コストが上昇し、発注企業から申し入れがなく、受注企業から交渉を申し出たが、応じてもらえなかった。

### 直近 6 か月間における価格転嫁の状況(コスト全般)



転嫁率：56.2%

### アンケート回答企業からの具体的な声

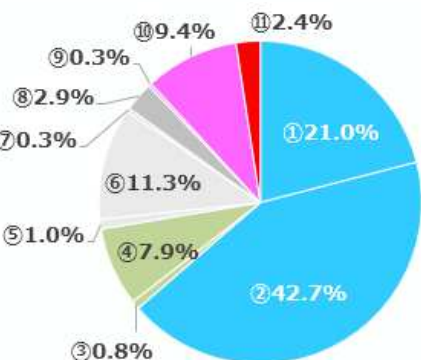
【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

- 発注側企業から価格交渉を申し出てほしい旨の連絡を 記入例やフォーマット付きで送付してもらえた。
- 原材料費、エネルギーコスト、人件費等、全てのコスト上昇分を全額価格転嫁してもらえた。
- ▲価格交渉を実施したことを理由に、発注停止の報復措置を受け、それに対して協議を申し入れたが拒否された。
- ▲価格交渉によってコストの引き上げができた場合でも、他社との相見積により転注されるケースが多くある。
- ▲値上げに向けた価格交渉の前に、「他社への転注は覚悟しろ」と言われた。

34

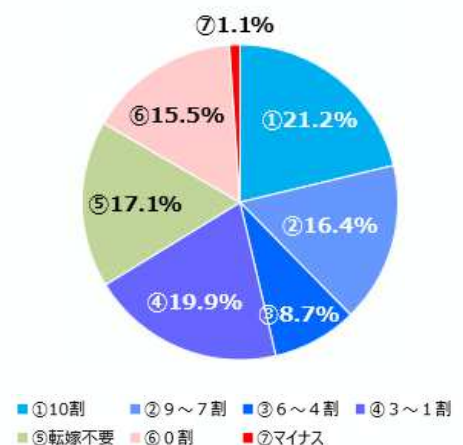
## 金属

### 直近 6 か月間における価格交渉の状況



①	発注企業から、交渉の申し入れがあり、価格交渉が行われた。
②	受注企業から、発注企業に交渉を申し出、価格交渉が行われた。
③	コストが上昇せず、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
④	コストが上昇せず、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑤	コストが上昇したが、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑥	コストが上昇し、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑦	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、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑧	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、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑨	コストが上昇し、発注企業から申し入れがあったが、発注減少や取引停止を恐れ、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑩	コストが上昇したが、発注企業から申し入れがなく、発注減少や取引停止を恐れ、交渉を申し出なかった。
⑪	コストが上昇し、発注企業から申し入れがなく、受注企業から交渉を申し出たが、応じてもらえなかった。

### 直近 6 か月間における価格転嫁の状況(コスト全般)



転嫁率：50.9%

### アンケート回答企業からの具体的な声

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

- 仕入価格や人件費の高騰を受け、発注企業側から、価格交渉を申し出てほしい旨の連絡があった。
- 製品にかかる原材料等のコスト上昇分を、全て価格転嫁してもらえらる。
- ▲人件費高騰による価格交渉を申し入れたが、「タイミングが悪い」と一蹴された。
- ▲コスト上昇に伴い価格交渉を申し入れたが、発注企業もまた、その上の企業に交渉を受け入れてもらえないことを理由に、交渉に応じてもらえなかった。

44

