経済産業省　中小企業庁

資料
No. 9

（一部抜粋）

価格交渉促進月間（2026年３月）フォローアップ調査結果

令和８年６月26日
中小企業庁

2026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。2026年３月で**10回目**。
- 成果を確認するため、各「月間」の終了後、**価格交渉・転嫁**の実施状況等について、中小企業に対し、①**アンケート調査**、②**取引Ｇメンによるヒアリング**を実施。必要に応じて**業所管大臣名での行政指導**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、**2025年10月～2026年３月末までの期間**における、発注者（最大３者分）との間の**価格交渉・価格転嫁・支払条件の状況**を問うアンケート票を送付。調査票の配布先は、経済センサスの産業別・都道府県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　**2026年４月20日～６月３日**

○回答企業数　**69,625社**（回答から抽出される**発注企業数**は延べ**91,233社**）
※回答企業のうち、BtoC取引のみであり発注者となる取引先がないなどの理由により、回答対象外の企業は10,774社
※参考：**2025年９月**調査：**69,988社**（延べ86,538社）
2025年３月調査：**65,725社**（延べ76,894社）

○回収率　**23.2%**（※回答企業数／配布先の企業数）
※参考：2025年９月調査：**23.3%**、2025年３月調査：**21.9%**

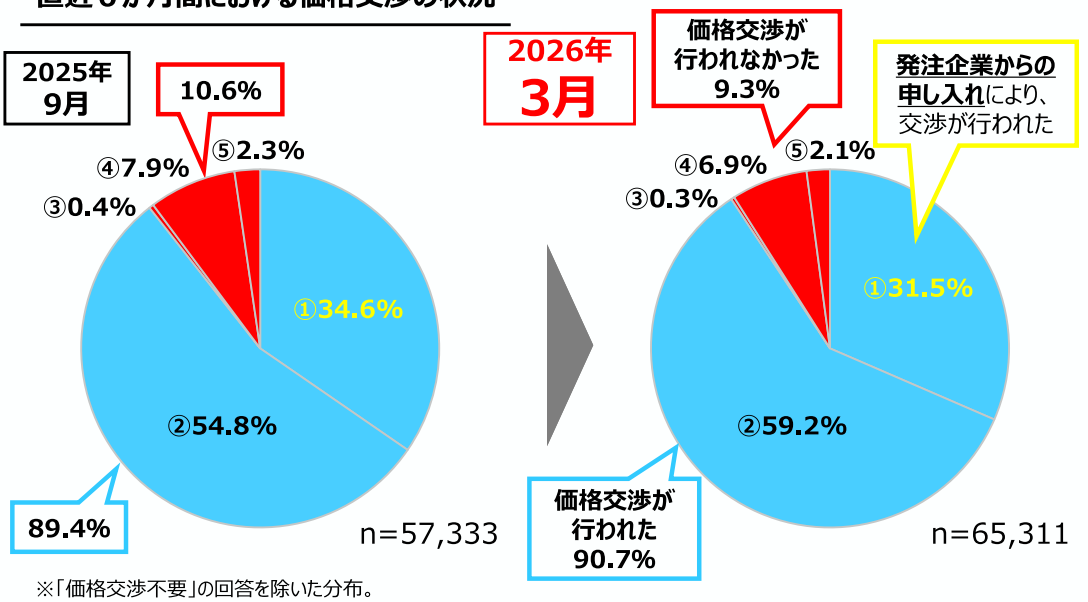
②**取引Gメンによるヒアリング調査**

○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。

価格交渉の状況

- 「**価格交渉が行われた**」割合（①②）は前回から約**１ポイント増加**し、**９割を超過**（前回89.4%→90.7%）。
- 「**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ポイント減**の**31.5%**。
- 「**価格交渉が行われなかった**」割合（③④⑤）は前回から**微減**（前回10.6%→**9.3%**）。
  - ➢ **価格交渉は浸透しつつある**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**。**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**」の着実な執行などを通して、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



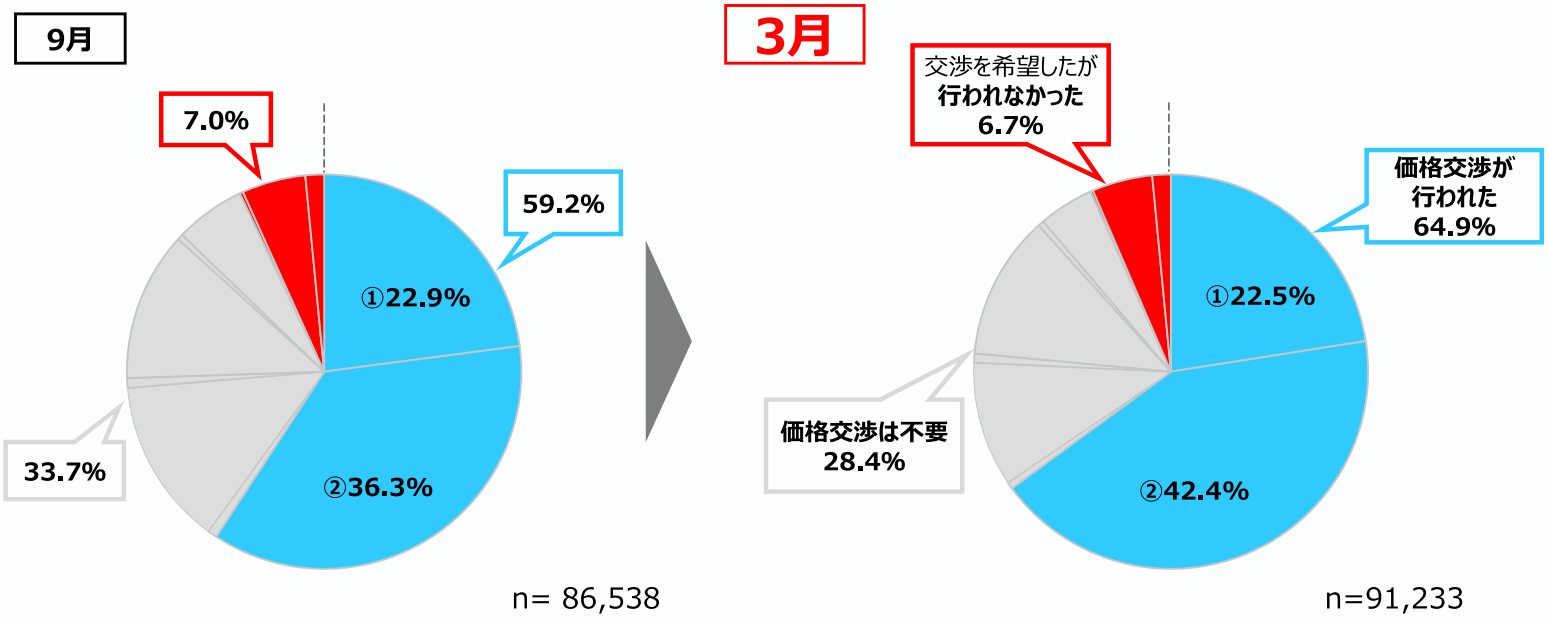
①	**発注企業から、交渉の申し入れ**があり、**価格交渉が行われた**。
②	受注企業から、発注企業に交渉を申し出、**価格交渉が行われた**。
③	コストが上昇し、発注企業から申し入れがあったが、**発注減少や取引停止を恐れ**、発注企業からの**申し入れを辞退**した。
④	コストが上昇したが、発注企業から申し入れがなく、**発注減少や取引停止を恐れ**、**交渉を申し出なかった**。
⑤	コストが上昇し、発注企業から申し入れがなく、**受注企業から交渉を申し出たが、応じてもらえなかった**。

※「価格交渉不要」の回答を除いた分布。
※本調査の回答は、取適法の対象外取引も含まれ得ることに留意。以下同じ。

【参考】「価格交渉不要」の回答を含めた場合の回答分布

- 発注企業との**価格交渉が行われた割合**は、約**６割**となり、前回から増加（前回59.2%→**64.9%**）。
- **「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22.9%→**22.5%**）。
- 「価格交渉を**希望したが、交渉が行われなかった**」割合は横ばい（前回7.0%→**6.7%**）。

直近６か月間における価格交渉の状況



※項目毎の割合は次ページ参照。

【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

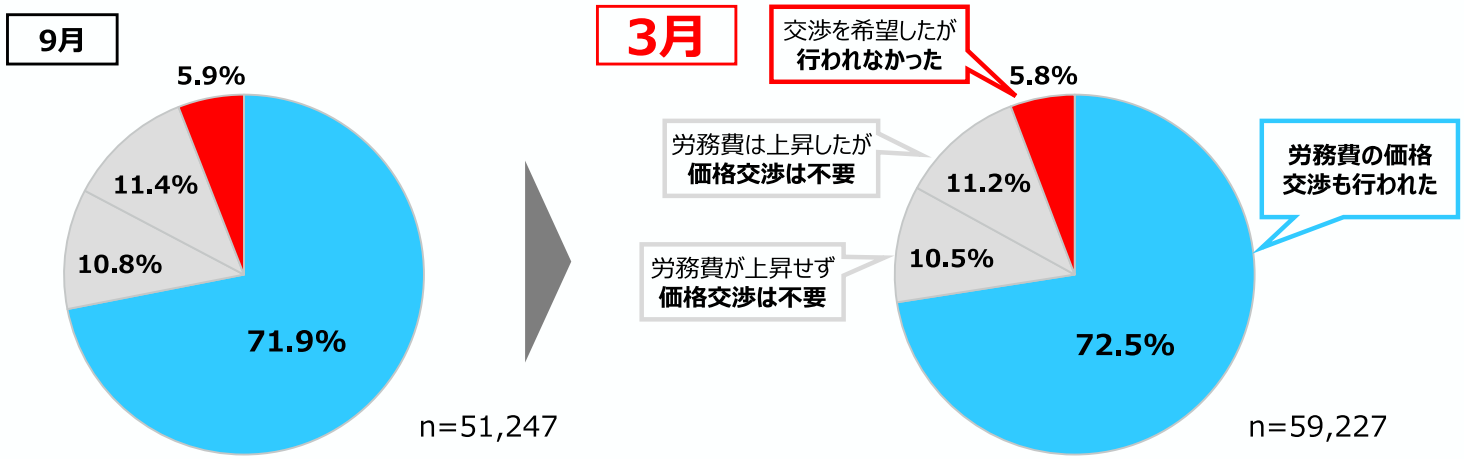
		9月 n= 86,538	3月 n=91,233
①	**発注企業から、交渉の申し入れ**があり、**価格交渉が行われた**。	**22.9%**	**22.5%**
②	受注企業から、発注企業に交渉を申し出、**価格交渉が行われた**。	**36.3%**	**42.4%**
③	コストが上昇せず、**価格交渉は不要と判断**し、発注企業からの**申し入れを辞退**した。	**0.8%**	**0.6%**
④	コストが上昇せず、発注企業から申し入れはなかったが、**価格交渉は不要と判断**し、**交渉を申し出なかった**。	**13.7%**	**10.2%**
⑤	コストが上昇したが、価格交渉は**不要と判断**し、発注企業からの**申し入れを辞退**した。	**0.8%**	**0.8%**
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%**	**11.8%**
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**。	**0.5%**	**0.5%**
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**。	**5.8%**	**4.5%**
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%**	**0.2%**
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**。	**5.2%**	**5.0%**
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**。	**1.5%**	**1.5%**

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（同指針は2025年12月に改定）。

- 価格交渉が行われた企業（64.9%）のうち**７割超**において、**労務費についても交渉を実施**。
- 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**」企業も依然として存在（前回5.9%→**5.8%**）。
  - ➢ 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

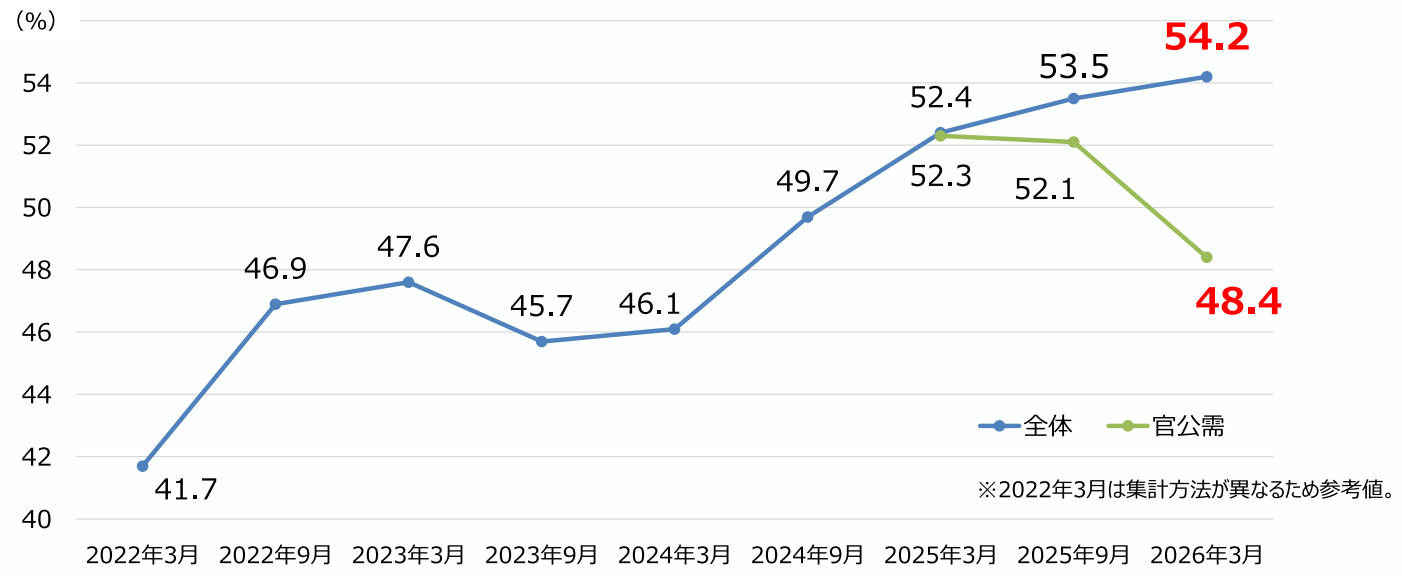
▲OEMや業界団体が示す比率（価格上昇率・労務費率など）を一方的に採用され、**実際の価格上昇分の一部しか転嫁できなかった**。個別交渉をお願いしたが応じてもらえなかった。

▲資料を揃えて労務費の交渉を申し入れたが、**最低賃金の上昇分すら転嫁を認めてもらえなかった**。

価格転嫁の状況

- **コスト全体の価格転嫁率**は**54.2%**。昨年９月時点より**約１ポイント増加**（前回53.5%→**54.2%**）。
- **官公需取引に限った場合の価格転嫁率**は、前回から約４ポイント低下し、**48.4%**（前回52.1%）。

価格転嫁率の推移

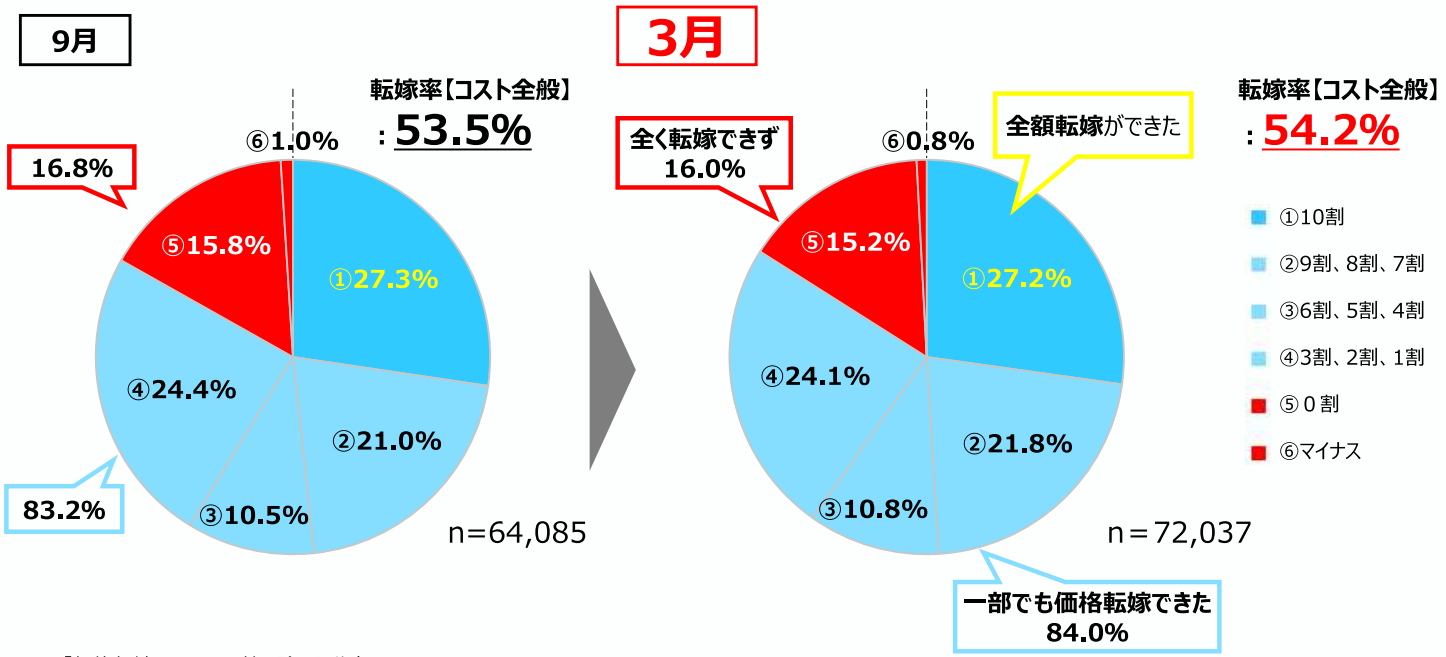


※ 価格転嫁率は、「実際のコスト上昇分のうち、価格転嫁が実現した割合」の回答の平均値。以下同じ。

価格転嫁の状況【コスト全般】

- 「**一部でも転嫁できた**」割合（①②③④）は**８割超**。「**全額転嫁できた**」割合（①）は**３割弱**。
- 「**転嫁できなかった**」「**マイナスとなった**」割合（⑤⑥）は**横ばい**の状況（前回16.8%→**16.0%**）。
  - ➢ **価格転嫁の状況はほぼ横ばい**であり、引き続き、転嫁できない企業と**二極分離の状態**が継続している。転嫁が困難な企業への更なる対策が重要。

直近６か月間における価格転嫁の状況

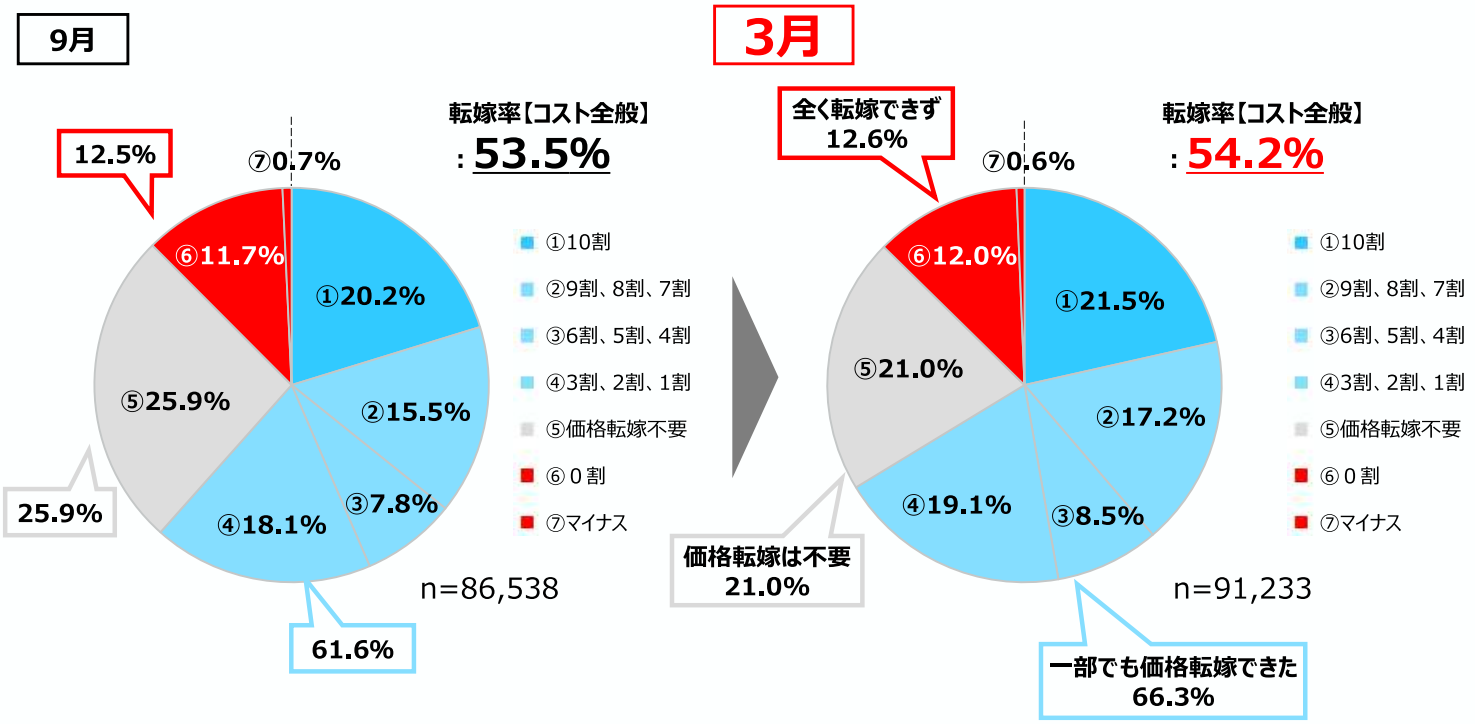


※「価格転嫁不要」の回答を除いた分布。

【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、引き続き、**約２割**程度。「**一部でも転嫁できた**」割合は、**７割弱**。
- 「**転嫁できなかった**」「**マイナスとなった**」割合は**横ばい**の状況（前回12.5%→**12.6%**）。

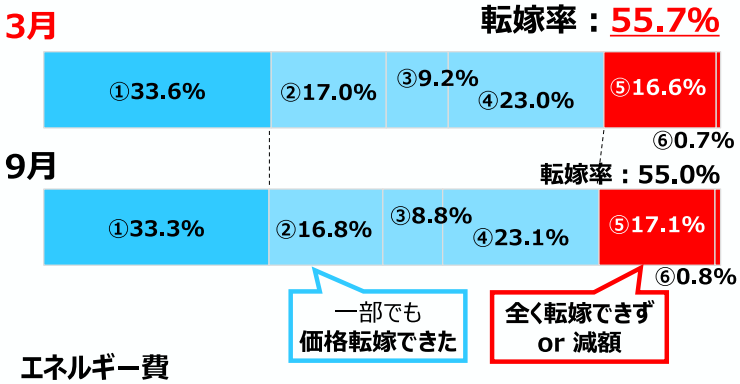
直近６か月間における価格転嫁の状況



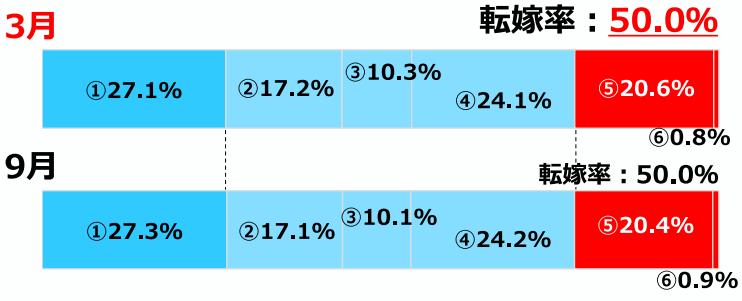
価格転嫁の状況【コスト要素別】

- 原材料費の転嫁率は上昇したものの、**労務費・エネルギー費は前回から横ばい**。
- 労務費の転嫁率は、５割を維持したものの、原材料費と比較して約５ポイント低い。**エネルギー費の転嫁率が前回に引き続き最も低い水準**となった。
  - ➢ **労務費に限らず**、原材料費・エネルギー費を含めた**コスト全般の価格転嫁**を一層推進していく必要がある。

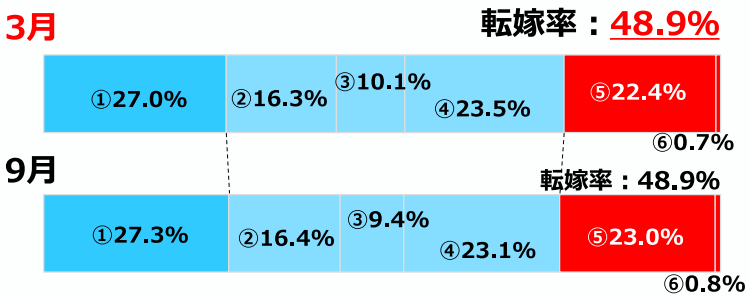
原材料費

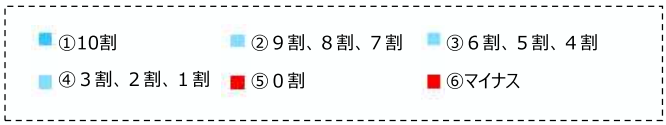


労務費



エネルギー費

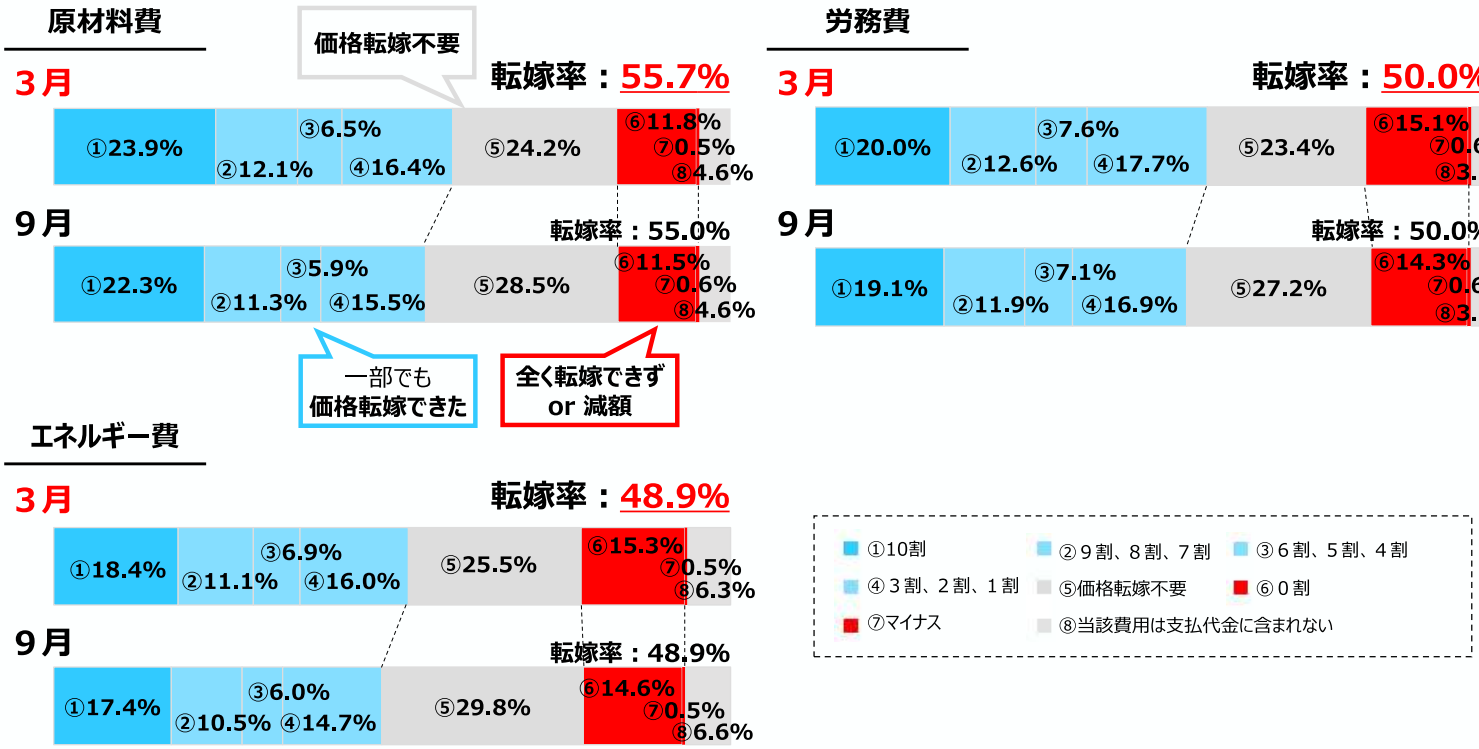




※「価格転嫁不要」の回答を除いた分布

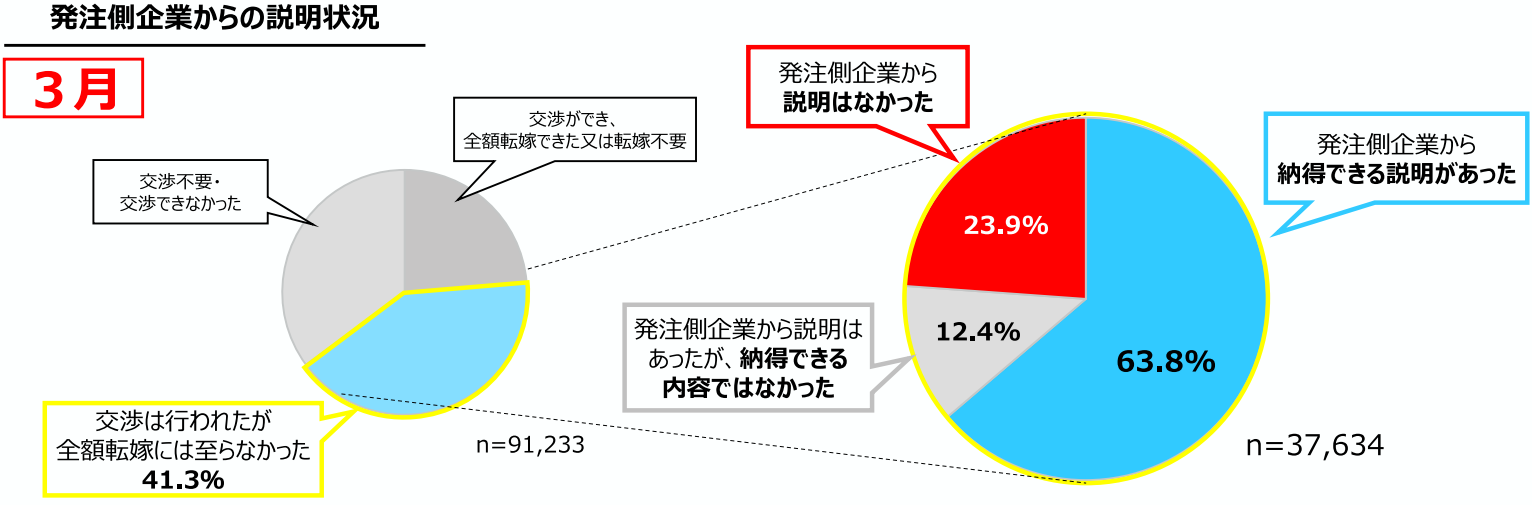
【参考】価格転嫁の状況【コスト要素別】（「価格転嫁不要」の回答を含む）

- 「**転嫁できなかった**」「**マイナスとなった**」割合は、それぞれ**微増**。
- 「**全額転嫁できた**」割合についても、いずれのコストにおいても**微増**の状況。



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41.3%）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36.6%→36.3%）。
  - ➢ 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。「**中小受託取引適正化法**」により、価格協議において、**必要な説明又は情報の提供をしないことや一方的な価格決定が禁止**されている旨の周知、対応の徹底を促していく。



アンケート回答企業からの具体的な声

▲自社（受注側）にはコスト上昇についての詳細な根拠資料を求めるにも関わらず、**一方的に価格を決められ、その根拠について発注側からの説明はない。**

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】

- 交渉に応じている業種と応じていない業種の**差が僅かに縮小**。**交渉に応じている業種は転嫁率も高い傾向**にある。

順位	業種	交渉平均点	
–	全体	7.39	(7.30)
1位	製薬	↑↑↑ 8.49	(7.22)
2位	造船	↑ 7.92	(7.58)
3位	建設	↓ 7.82	(7.96)
4位	化学	↓ 7.81	(7.94)
5位	電気・ガス・熱供給・水道	↑ 7.80	(7.55)
6位	情報サービス・ソフトウェア	↑ 7.76	(7.39)
7位	広告	↑↑ 7.70	(7.07)
8位	通信	↑↑ 7.66	(7.11)
9位	鉱業・採石・砂利採取	↑↑ 7.58	(6.67)
10位	電機・情報通信機器	↑ 7.57	(7.26)
11位	金融・保険	↑↑ 7.52	(6.95)
12位	自動車・自動車部品	↑ 7.42	(7.29)
13位	食品製造	↑ 7.41	(7.14)
14位	機械製造	↑ 7.35	(7.13)
15位	卸売	↑ 7.31	(7.28)
16位	飲食サービス	↑ 7.28	(7.09)
17位	不動産業・物品賃貸業	↓ 7.25	(7.26)
18位	警備	– 7.23	–
19位	運輸・郵便（トラック運送除く）	↑ 7.22	(6.98)
20位	小売	↑ 7.20	(7.05)
21位	放送コンテンツ	↑ 7.01	(6.77)
22位	金属	↓ 6.99	(7.05)
23位	農業・林業	↓ 6.95	(7.13)
24位	建材・住宅設備	↑↑ 6.93	(6.27)
25位	石油製品・石炭製品製造	↑↑ 6.88	(6.35)
26位	繊維	↑ 6.84	(6.38)
27位	印刷	↑ 6.81	(6.48)
28位	紙・紙加工	↑ 6.78	(6.57)
29位	廃棄物処理	↑↑ 6.54	(5.90)
30位	生活関連サービス	↑ 6.48	(6.42)
31位	ビルメンテナンス	– 6.35	–
32位	トラック運送	↑↑ 6.27	(5.60)
–	その他	–	

※（）内は2025年９月の平均点を示す。９月時点との変化幅と矢印の数の関係は以下のとおり。
↑／↓：0.5未満 上昇／下落、 ↑↑／↓↓：0.5以上～1.0未満 上昇／下落、
↑↑↑／↓↓↓：1.0以上 上昇／下落

※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】

- 上位の製造業系の業種は、**転嫁率が数ポイントずつ上昇**し、改善傾向にあるものの、下位のトラック運送業、廃棄物処理、農業・林業などは、昨年９月時点と**ほぼ横ばい**の結果となっている。

2026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
全体			↑ 54.2% (53.5%)	↑ 55.7% (55.0%)	↓ 48.9% (48.9%)	↑ 50.0% (50.0%)
業種別	1位	化学	↓ 65.9% (66.7%)	↑ 69.7% (69.6%)	↓ 62.4% (62.5%)	↓ 60.0% (60.6%)
	2位	電機・情報通信機器	↑ 63.6% (60.6%)	↑ 67.7% (64.5%)	↑ 56.5% (54.9%)	↑ 56.9% (56.0%)
	3位	造船	↑ 62.4% (59.4%)	↑ 64.9% (63.9%)	↑ 57.0% (55.1%)	↑ 56.9% (54.1%)
	4位	飲食サービス	↑ 62.0% (57.2%)	↑ 62.7% (60.7%)	↑ 52.2% (48.4%)	↑ 53.0% (48.5%)
	5位	機械製造	↑ 61.4% (59.4%)	↑ 65.7% (64.8%)	↑ 56.5% (55.2%)	↑ 56.4% (54.5%)
	6位	自動車・自動車部品	↑ 61.2% (58.9%)	↑ 67.8% (64.9%)	↑ 59.4% (56.0%)	↑ 58.1% (56.1%)
	7位	食品製造	↑ 59.5% (59.3%)	↑ 61.9% (60.2%)	↑ 53.2% (53.1%)	↓ 52.6% (53.2%)
	8位	製薬	↑↑↑ 57.2% (46.7%)	↑↑ 57.6% (50.8%)	↑↑ 52.6% (46.0%)	↑↑ 51.1% (42.6%)
	9位	情報サービス・ソフトウェア	↑↑ 56.7% (50.9%)	↑↑ 51.3% (46.1%)	↑↑ 49.4% (43.2%)	↑↑ 56.4% (51.3%)
	10位	鉱業・採石・砂利採取	↑ 56.5% (52.9%)	↑ 56.3% (52.2%)	↑ 52.1% (48.6%)	↑↑ 54.8% (47.7%)
	11位	金融・保険	↑ 56.5% (56.2%)	↓ 54.4% (58.6%)	↓ 49.2% (54.0%)	↓ 54.5% (56.0%)
	12位	電気・ガス・熱供給・水道	↑ 56.2% (52.7%)	↑ 57.6% (53.2%)	↑ 52.2% (49.3%)	↑ 53.4% (50.5%)
	13位	金属	↑ 55.1% (54.2%)	↑ 59.6% (58.5%)	↑ 49.5% (49.4%)	↑ 49.3% (48.9%)
	14位	石油製品・石炭製品製造	↑ 54.7% (50.0%)	↑↑ 61.5% (55.6%)	↑ 48.7% (44.9%)	↑ 49.1% (44.6%)
	15位	卸売	↑ 54.6% (54.1%)	↑ 55.7% (55.7%)	↓ 47.8% (49.4%)	↓ 47.2% (48.6%)
	16位	小売	↑ 54.3% (54.0%)	↑ 56.0% (55.7%)	↑ 48.7% (48.3%)	↓ 47.3% (48.0%)
	17位	紙・紙加工	↑ 53.4% (50.0%)	↑ 54.2% (53.2%)	↑ 47.5% (45.5%)	↑ 47.6% (44.7%)
	18位	建設	↓ 53.0% (53.2%)	↓ 53.9% (53.9%)	↓ 48.5% (49.8%)	↓ 50.5% (51.6%)
	19位	不動産業・物品賃貸業	↑ 52.9% (51.7%)	↑ 51.9% (51.3%)	↓ 47.1% (47.2%)	↑ 50.2% (48.3%)
	20位	運輸・郵便（トラック運送除く）	↑ 52.8% (52.4%)	↓ 49.4% (49.9%)	↑ 48.1% (45.8%)	↑ 49.2% (48.9%)
	21位	印刷	↑ 51.7% (49.9%)	↑ 52.3% (49.8%)	↑ 44.0% (42.7%)	↓ 42.0% (44.0%)
	22位	警備	– 50.5% –	– 42.0% –	– 38.6% –	– 49.7% –
	23位	繊維	↑ 50.2% (48.1%)	↑ 52.6% (51.6%)	↑ 44.8% (44.6%)	↑ 44.8% (44.8%)
	24位	生活関連サービス	↑ 49.3% (48.9%)	↓ 48.1% (49.8%)	↑ 43.0% (42.3%)	↑ 44.8% (44.2%)
	25位	建材・住宅設備	↑ 48.9% (47.2%)	↑ 51.7% (48.9%)	↑ 42.7% (40.9%)	↑ 42.5% (41.6%)
	26位	通信	↑ 48.1% (46.6%)	↑ 46.6% (46.6%)	↓ 41.8% (43.4%)	↑ 47.6% (45.9%)
	27位	広告	↑ 44.0% (43.4%)	↑ 43.9% (43.6%)	↑ 35.2% (33.5%)	↓ 42.2% (42.8%)
	28位	農業・林業	↑ 42.4% (42.3%)	↑ 43.3% (41.9%)	↑ 38.9% (38.7%)	↑ 38.3% (38.1%)
	29位	廃棄物処理	↑ 42.0% (41.1%)	↑ 40.4% (38.0%)	↑ 39.5% (36.0%)	↑ 37.8% (34.9%)
	30位	放送コンテンツ	↑ 41.4% (40.1%)	↓ 38.3% (41.6%)	↓ 33.0% (34.2%)	↑ 37.9% (37.7%)
	31位	ビルメンテナンス	– 40.2% –	– 36.0% –	– 34.2% –	– 39.9% –
	32位	トラック運送	↓ 34.5% (34.7%)	↓ 31.0% (31.3%)	↑ 31.4% (30.4%)	↑ 31.3% (31.0%)
	–	その他	–	–	–	–

※2025年９月時点との変化幅と矢印の数の関係　↑／↓：～４ポイント上昇／下落、↑↑／↓↓：５～９ポイント上昇／下落、↑↑↑／↓↓↓：10ポイント以上上昇／下落
※（）内は前回の転嫁率を示す。

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】

- 状況が改善した業種、悪化した業種の乖離が大きくなる結果となった。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**傾向にある。

2026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
全体			↑ 54.2% (53.5%)	↑ 55.7% (55.0%)	↓ 48.9% (48.9%)	↑ 50.0% (50.0%)
業種別	1位	化学	↑ 65.7% (64.5%)	↑↑ 72.5% (66.5%)	↑ 61.7% (58.8%)	↑ 57.1% (56.4%)
	2位	電機・情報通信機器	↑ 64.5% (61.1%)	↑ 68.3% (64.6%)	↑ 58.2% (55.1%)	↑ 58.3% (56.8%)
	3位	紙・紙加工	↑↑↑ 64.3% (53.0%)	↑↑↑ 68.0% (54.9%)	↑↑ 57.2% (48.1%)	↑↑ 56.5% (48.6%)
	4位	機械製造	↑ 63.9% (63.4%)	↓ 68.2% (68.3%)	↑ 60.6% (60.4%)	↑ 60.0% (59.9%)
	5位	卸売	↑ 62.9% (61.8%)	↑ 65.2% (63.8%)	↓ 54.6% (54.7%)	↓ 52.5% (53.1%)
	6位	造船	↑↑ 60.7% (51.2%)	↑↑↑ 61.9% (51.9%)	↑↑ 54.3% (45.9%)	↑↑ 55.5% (48.1%)
	7位	自動車・自動車部品	↑ 58.2% (58.1%)	↓ 66.5% (66.6%)	↓ 57.3% (57.4%)	↑ 57.1% (56.9%)
	8位	情報サービス・ソフトウェア	↑↑ 57.3% (51.9%)	↑ 52.2% (47.5%)	↑ 48.2% (44.4%)	↑ 56.8% (52.5%)
	9位	石油製品・石炭製品製造	↑↑ 55.9% (50.3%)	↑↑ 64.9% (57.9%)	↑ 48.8% (46.3%)	↑ 48.7% (44.7%)
	10位	金属	↑ 55.8% (54.8%)	↑ 61.8% (60.3%)	↑ 51.3% (49.7%)	↑ 50.5% (49.5%)
	11位	食品製造	↓ 54.9% (55.7%)	↓ 56.1% (57.6%)	↓ 49.0% (50.4%)	↓ 48.4% (51.0%)
	12位	広告	↑↑ 54.8% (46.8%)	↑↑↑ 56.9% (45.4%)	↑↑ 50.7% (40.8%)	↑ 48.7% (43.8%)
	13位	小売	↓ 54.5% (57.3%)	↓ 56.2% (60.0%)	↓ 48.0% (51.0%)	↓↓ 45.5% (51.0%)
	14位	建材・住宅設備	↑↑ 54.4% (48.2%)	↑↑ 55.8% (49.6%)	↑↑ 47.5% (42.4%)	↑↑ 48.2% (42.7%)
	15位	運輸・郵便（トラック運送除く）	↑ 53.9% (50.7%)	↑ 50.0% (48.2%)	↑ 51.5% (47.0%)	↑ 50.9% (49.0%)
	16位	鉱業・採石・砂利採取	↑ 52.6% (51.3%)	↑ 50.2% (49.7%)	↑ 47.5% (44.9%)	↓ 42.6% (45.2%)
	17位	建設	↓ 52.3% (53.4%)	↓ 53.6% (54.4%)	↓ 48.4% (50.7%)	↓ 50.7% (52.3%)
	18位	印刷	↑ 51.7% (49.1%)	↑ 52.2% (50.4%)	↑ 43.6% (42.2%)	↑ 43.3% (42.1%)
	19位	警備	– 51.5% –	– 39.5% –	– 40.1% –	– 52.6% –
	20位	電気・ガス・熱供給・水道	↑ 49.1% (45.4%)	↑ 51.2% (47.8%)	↑ 45.6% (42.8%)	↑ 46.5% (43.0%)
	21位	飲食サービス	↑↑↑ 46.8% (33.0%)	↑↑ 31.1% (25.7%)	↑ 30.0% (26.5%)	↑↑↑ 41.5% (31.0%)
	22位	製薬	↑↑↑ 46.7% (30.0%)	↑↑↑ 75.0% (30.0%)	↑↑↑ 48.3% (30.0%)	↑↑↑ 54.0% (16.7%)
	23位	繊維	↑ 46.5% (46.3%)	↓ 48.2% (48.7%)	↓ 40.6% (43.6%)	↓ 41.1% (42.3%)
	24位	生活関連サービス	↑↑ 46.3% (37.6%)	↑↑ 43.1% (35.3%)	↑↑↑ 42.9% (32.2%)	↑↑↑ 44.6% (34.6%)
	25位	通信	↑ 46.1% (46.1%)	↓↓ 43.7% (49.7%)	↓ 41.0% (44.4%)	↑ 49.5% (46.1%)
	26位	ビルメンテナンス	– 45.3% –	– 39.4% –	– 36.5% –	– 44.7% –
	27位	廃棄物処理	↑ 43.2% (39.6%)	↑↑ 41.8% (36.7%)	↑ 40.1% (35.6%)	↑ 39.9% (35.7%)
	28位	不動産業・物品賃貸業	↓↓ 41.0% (49.0%)	↓↓ 39.7% (48.4%)	↓↓↓ 36.9% (50.1%)	↓↓ 41.4% (50.5%)
	29位	農業・林業	↓ 38.3% (41.4%)	↓ 37.2% (41.2%)	↓ 35.0% (38.3%)	↓ 34.1% (37.0%)
	30位	放送コンテンツ	↑ 38.0% (34.0%)	↓ 34.7% (34.9%)	↑ 30.3% (30.3%)	↑ 34.4% (32.5%)
	31位	トラック運送	↑ 36.9% (36.5%)	↓ 32.2% (32.5%)	↑ 34.2% (33.9%)	↓ 33.5% (33.6%)
	32位	金融・保険	↓↓↓ 31.4% (45.0%)	↓ 36.0% (36.4%)	↓↓↓ 12.9% (36.4%)	↓↓↓ 25.0% (50.0%)
	–	その他	–	–	–	–

※2025年９月時点との変化幅と矢印の数の関係　↑／↓：～４ポイント上昇／下落、↑↑／↓↓：５～９ポイント上昇／下落、↑↑↑／↓↓↓：10ポイント以上上昇／下落
※（）内は前回の転嫁率を示す。

価格転嫁の状況の都道府県別ランキング 【発注企業の所在地ごとに集計】

- 都道府県別の転嫁率は、上位の都道府県と下位の都道府県で**20%以上の差**が生じている。

2026年３月				コスト増に対する転嫁率	件数
全体				54.2%	91,233
都道府県別	1位	中国	島根県	↑ 62.8% (58.6%)	145
	2位	北海道	北海道	↑ 60.2% (55.5%)	2,675
	3位	東北	山形県	↑ 57.1% (52.2%)	272
	4位	東北	秋田県	↑ 56.7% (56.0%)	378
	5位	近畿	兵庫県	↑ 56.7% (54.8%)	2,827
	6位	沖縄	沖縄県	↑ 56.2% (52.1%)	365
	7位	九州	大分県	↓ 55.8% (56.5%)	417
	8位	関東	新潟県	↑ 55.8% (53.2%)	1,712
	9位	関東	長野県	↑↑ 55.6% (48.2%)	1,921
	10位	中国	広島県	↓ 55.3% (55.3%)	2,337
	11位	中部	愛知県	↑ 55.2% (51.4%)	6,327
	12位	関東	東京都	↑ 55.0% (54.9%)	26,908
	13位	九州	長崎県	↓ 54.9% (55.8%)	226
	14位	関東	神奈川県	↑ 54.8% (53.8%)	4,847
	15位	東北	青森県	↓ 54.7% (54.8%)	977
	16位	近畿	京都府	↑ 54.6% (51.4%)	2,155
	17位	中部	富山県	↑ 54.6% (50.9%)	1,328
	18位	近畿	大阪府	↑ 54.5% (53.2%)	7,949
	19位	東北	宮城県	↑↑ 54.2% (48.1%)	1,481
	20位	関東	千葉県	↑ 54.1% (53.6%)	2,160
	21位	東北	福島県	↑ 53.9% (49.7%)	344
	22位	九州	福岡県	↑ 53.7% (53.7%)	3,612
	23位	四国	徳島県	↑↑ 53.6% (47.2%)	335
	24位	中国	岡山県	↑ 53.2% (51.5%)	1,065
	25位	九州	佐賀県	↑ 52.9% (52.1%)	216
	26位	中部	石川県	↑ 52.8% (51.7%)	1,331
	27位	四国	愛媛県	↑ 52.4% (51.8%)	539
	28位	関東	静岡県	↑ 52.3% (49.4%)	1,741
	29位	関東	山梨県	↑↑ 52.0% (46.0%)	674
	30位	四国	香川県	↓ 52.0% (53.9%)	885
	31位	近畿	和歌山県	↑ 51.8% (49.2%)	490
	32位	中部	岐阜県	↑ 51.8% (49.5%)	907
	33位	関東	茨城県	↓ 51.8% (53.2%)	1,368
	34位	近畿	滋賀県	↑ 51.8% (51.1%)	599
	35位	中部	三重県	↑ 51.5% (49.5%)	386
	36位	九州	熊本県	↓ 51.3% (54.0%)	395
	37位	四国	高知県	↓ 50.9% (55.3%)	151
	38位	近畿	福井県	↑ 50.4% (47.7%)	1,109
	39位	近畿	奈良県	↑ 50.2% (48.9%)	358
	40位	関東	栃木県	↑ 50.0% (47.2%)	1,222
	41位	関東	埼玉県	↓ 49.6% (51.5%)	2,610
	42位	中国	山口県	↓↓ 49.4% (56.0%)	375
	43位	関東	群馬県	↑ 49.4% (45.8%)	1,591
	44位	東北	岩手県	↑ 48.3% (45.5%)	855
	45位	九州	鹿児島県	↓↓ 47.5% (55.1%)	276
	46位	九州	宮崎県	↓↓ 42.3% (52.0%)	180
	47位	中国	鳥取県	↓↓↓ 37.5% (56.5%)	95

※2025年９月時点との変化幅と矢印の数の関係　↑／↓：～４ポイント上昇／下落、↑↑／↓↓：５～９ポイント上昇／下落、↑↑↑／↓↓↓：10ポイント以上上昇／下落
※（）内は前回の転嫁率を示す。発注側企業の都道府県不明・海外企業等があるため、各都道府県の件数の合計と全体の件数は一致しない。

価格交渉・転嫁の地域別状況 【発注企業の所在地ごとに集計】

地域別　価格交渉の状況

地域			点数	件数
全体			7.39	91,233
地域別	1位	北海道	7.98	2,675
	2位	東北	7.75	4,307
	3位	沖縄	7.58	365
	4位	九州	7.48	5,322
	5位	四国	7.44	1,910
	6位	関東	7.37	46,754
	7位	近畿	7.36	15,487
	8位	中部	7.26	10,279
	9位	中国	7.25	4,017

地域別　価格転嫁の状況

地域			転嫁率	件数
全体			54.2%	91,233
地域別	1位	北海道	60.2%	2,675
	2位	沖縄	56.2%	365
	3位	中部	54.4%	10,279
	4位	近畿	54.4%	15,487
	5位	関東	54.1%	46,754
	6位	中国	54.1%	4,017
	7位	東北	53.5%	4,307
	8位	九州	53.0%	5,322
	9位	四国	52.3%	1,910

※地域区分は、各経済産業局管轄区域にしたがって分類。発注側企業の都道府県不明・海外企業等があるため、各地域の件数の合計と全体の件数は一致しない。

価格転嫁の状況の都道府県別ランキング 【受注企業の所在地ごとに集計】

- 発注企業の所在地で**価格転嫁率が高い都道府県**（上位にある都道府県）は、受注企業の所在地ごとの集計でも**価格転嫁率が高い傾向**にある。

2026年３月				コスト増に対する転嫁率	件数
全体				54.2%	91,233
都道府県別	1位	東北	秋田県	↑↑ 60.4% (54.1%)	582
	2位	北海道	北海道	↑ 60.0% (55.3%)	3,512
	3位	中国	島根県	↑ 58.5% (56.5%)	149
	4位	中国	広島県	↑ 57.5% (56.3%)	3,244
	5位	近畿	大阪府	↑ 56.6% (54.8%)	4,304
	6位	近畿	兵庫県	↑ 56.5% (56.3%)	3,790
	7位	中部	石川県	↑ 56.3% (53.7%)	1,785
	8位	関東	長野県	↑↑ 56.3% (49.1%)	2,746
	9位	東北	山形県	↑↑ 56.1% (47.3%)	272
	10位	沖縄	沖縄県	↑↑ 55.8% (49.6%)	433
	11位	中部	岐阜県	↑ 55.8% (51.1%)	883
	12位	関東	新潟県	↑ 55.8% (51.1%)	2,464
	13位	九州	佐賀県	↑ 55.7% (51.7%)	281
	14位	中部	富山県	↑ 55.4% (52.0%)	1,778
	15位	九州	福岡県	↑ 55.2% (54.1%)	5,048
	16位	中部	愛知県	↑↑ 55.1% (48.8%)	7,378
	17位	近畿	京都府	↑ 55.0% (51.1%)	2,653
	18位	関東	神奈川県	↑ 54.4% (51.8%)	7,359
	19位	関東	静岡県	↑ 54.0% (50.1%)	2,582
	20位	東北	青森県	↑ 53.9% (51.3%)	1,434
	21位	東北	福島県	↑ 53.7% (53.1%)	270
	22位	四国	徳島県	↑↑ 53.7% (48.5%)	523
	23位	中国	岡山県	↓ 53.5% (54.2%)	1,413
	24位	関東	千葉県	↑↑ 53.5% (47.9%)	4,097
	25位	東北	宮城県	↑↑↑ 53.1% (40.4%)	2,290
	26位	近畿	和歌山県	↑ 53.1% (52.7%)	829
	27位	関東	埼玉県	↑ 52.8% (50.0%)	5,249
	28位	関東	東京都	↓ 52.6% (55.2%)	5,939
	29位	四国	香川県	↑ 52.5% (52.3%)	1,358
	30位	四国	愛媛県	↑ 52.5% (52.1%)	439
	31位	九州	大分県	↓ 52.4% (53.1%)	580
	32位	関東	茨城県	↑ 51.9% (50.6%)	2,596
	33位	近畿	滋賀県	↓ 51.8% (52.3%)	1,105
	34位	関東	栃木県	↑ 51.5% (48.8%)	2,202
	35位	関東	山梨県	↑↑ 51.4% (44.7%)	1,040
	36位	近畿	奈良県	↑ 51.4% (49.0%)	912
	37位	近畿	福井県	↑ 50.9% (46.5%)	1,432
	38位	関東	群馬県	↑ 50.6% (46.0%)	2,720
	39位	九州	鹿児島県	↓ 50.4% (54.2%)	316
	40位	東北	岩手県	↑ 50.2% (46.5%)	1,375
	41位	九州	長崎県	↓↓ 49.5% (55.9%)	278
	42位	中国	山口県	↓↓ 49.1% (55.0%)	386
	43位	四国	高知県	↓↓ 48.8% (55.1%)	153
	44位	中部	三重県	↓ 47.9% (52.6%)	311
	45位	九州	熊本県	↓↓ 46.1% (54.6%)	428
	46位	九州	宮崎県	↓↓↓ 39.7% (52.6%)	216
	47位	中国	鳥取県	↓↓↓ 34.2% (55.1%)	99

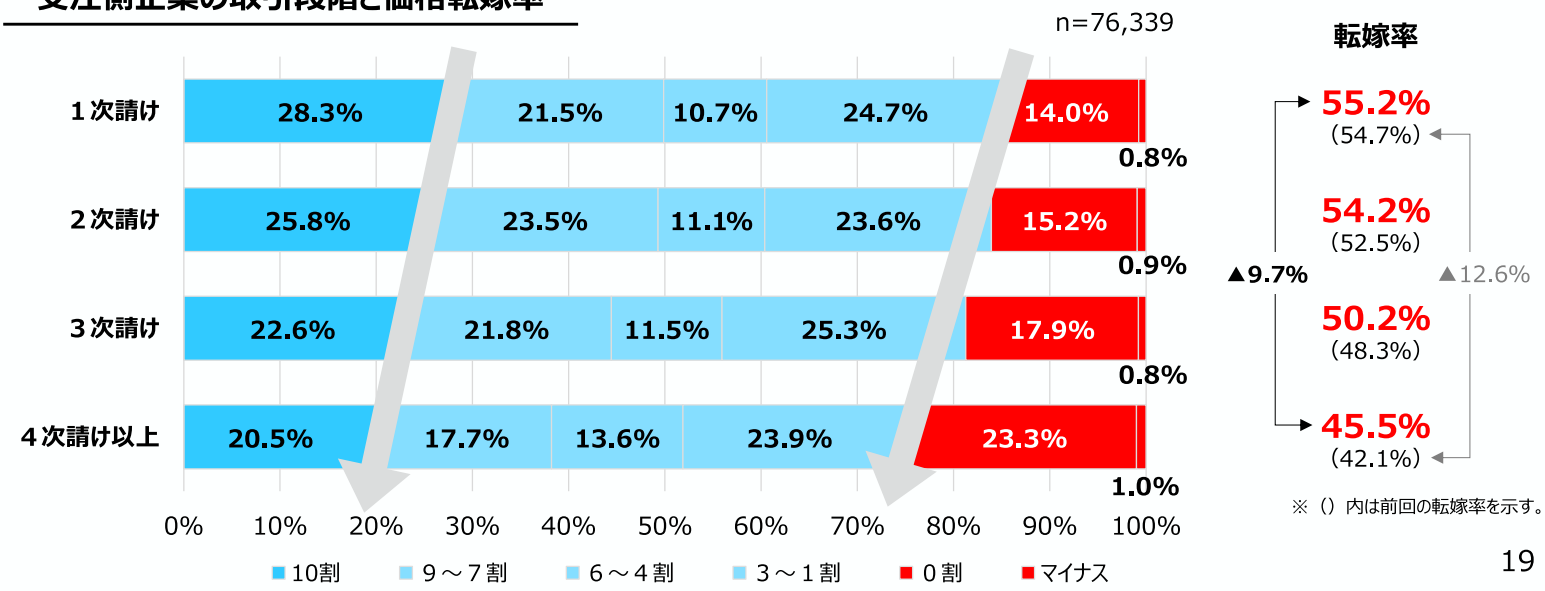
※2025年９月時点との変化幅と矢印の数の関係　↑／↓：～４ポイント上昇／下落、↑↑／↓↓：５～９ポイント上昇／下落、↑↑↑／↓↓↓：10ポイント以上上昇／下落
※（）内は前回の転嫁率を示す。

サプライチェーンの各取引段階（※）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（55.2%）**に対し、**４次請け以上の企業は４割程度（45.5%）**。
- 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**にあり、１次請けの企業と４次請け以上の企業の**転嫁率の差は縮小**した。
- 一方、引き続き、受注側企業の**取引段階が深くなるにつれて価格転嫁率が低くなる**傾向がみられ、特に、**４次請け以上の階層**においては、「**全く転嫁できなかった**」又は「**減額された**」企業は、**２割強**（24.3%）。
  - ➢ 引き続き、取引階層の深い段階への**価格転嫁の浸透**が課題。

受注側企業の取引段階と価格転嫁率

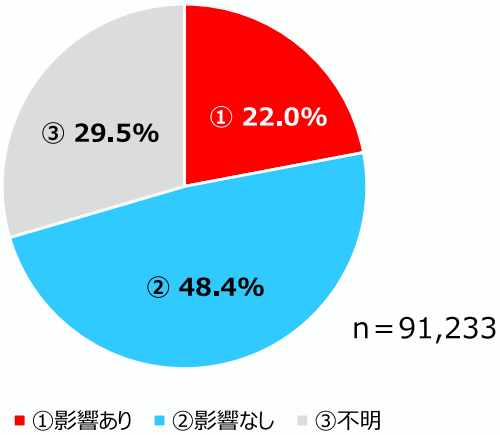


※（）内は前回の転嫁率を示す。

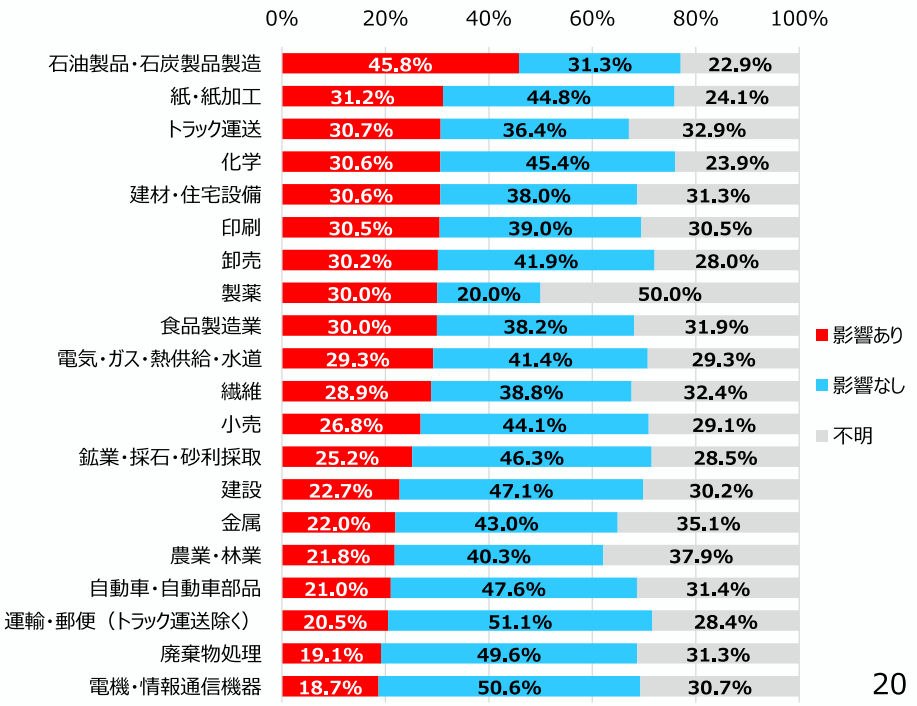
中東情勢の変化による価格交渉・価格転嫁への影響

- 発注側企業との価格交渉・価格転嫁の状況について、今般の**中東情勢の変化による影響の有無**を調査。
- **「影響があった」と回答した企業は全体の約２割**。また、「影響なし」が約５割、「影響は不明」が約３割。
- 「影響あり」と回答した企業の割合が高い業種は、石油製品・石炭製品製造業、紙・紙加工業、トラック運送業などとなった。

中東情勢による価格交渉・転嫁への影響の有無



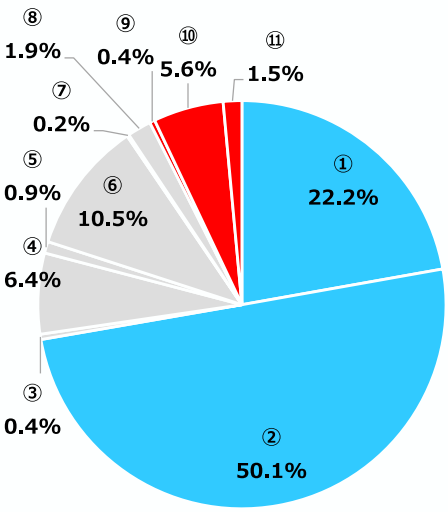
受注側企業の業種ごとの影響有無（「影響あり」が多い上位20業種）



【参考】業種毎の価格交渉・価格転嫁の状況

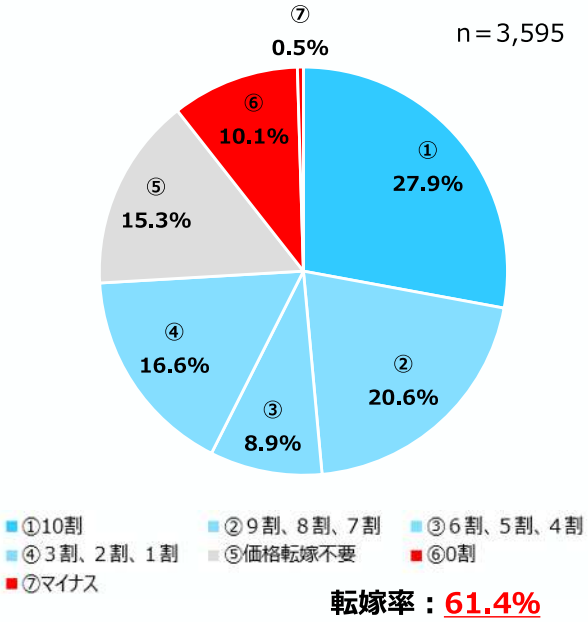
機械製造

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：61.4%

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

○発注側が価格転嫁の申し出を促し、エネルギー費は書式に基づき実績値に応じて定期的に支払ってもらっている。

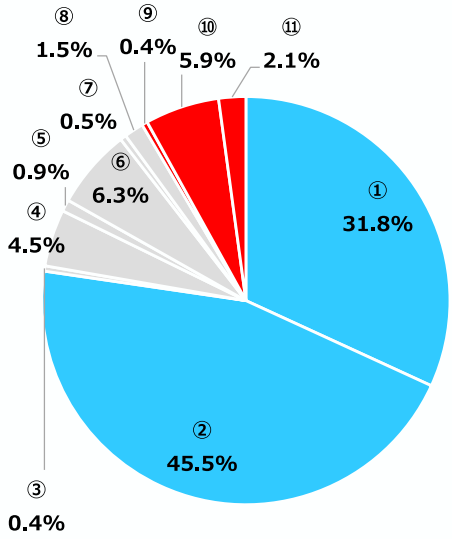
○案件ごとの都度見積りで価格交渉が行われ、発注側からコスト確認もあり転嫁しやすい。

▲価格改定申請後も反映時期が不明で遅延し、遡及もなくその間のコストを自社負担している。

▲カタログ品は長年価格が据え置かれており交渉しにくい。交渉を申し入れても品質向上の要求ばかりで、価格交渉が先延ばしされている。

自動車・自動車部品

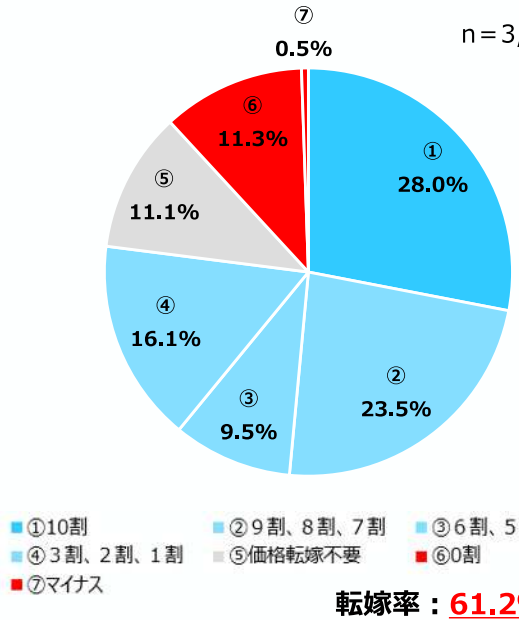
直近６か月間における価格交渉の状況



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】

n＝3,121



転嫁率：61.2%

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

○主要原材料については、仕入価格変動分を毎月の見積単価に反映してもらっている。

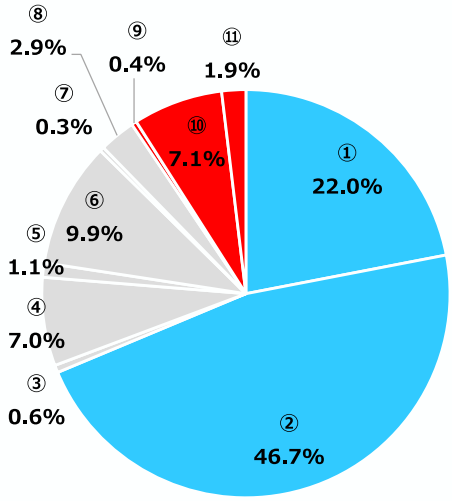
○案件ごとに見積りと価格相談を行い、進行中も追加費用に配慮した柔軟な対応が行われている。

▲価格交渉を申し入れても「他社も我慢している」として協議自体に応じてもらえない。

▲過剰な資料要求や強い発言に加え、転注も示唆されるなど、価格交渉に大きな圧力がかかっている。

金属

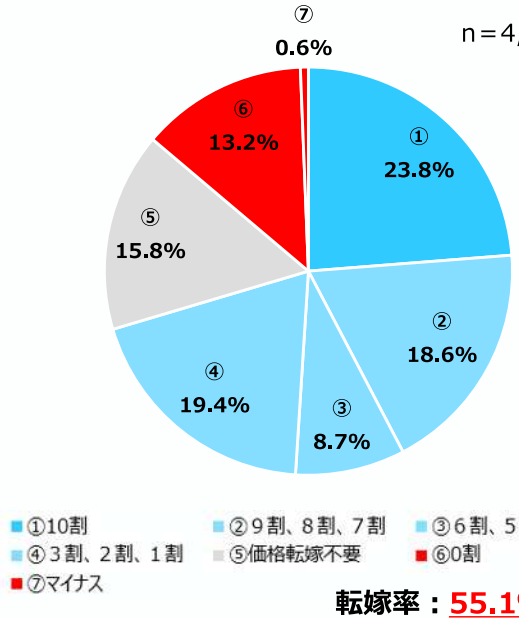
直近６か月間における価格交渉の状況



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】

n＝4,926



転嫁率：55.1%

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

○鋼材は毎月変動制、その他原材料も半年ごとの見直しとなり、コスト変動を機動的に価格へ反映できている。

○材料メーカーの通知を根拠に価格改定協議が進み、知財に配慮した様式整備や定期確認も行われている。

▲受注減で赤字化しても値上げが進まず、金型保管料も低水準のまま、廃却も進んでいない。

▲元請が価格交渉に一切応じず協議ができない。逆にコスト削減を強く求められている状況である。