

# 価格転嫁率、 4割弱まで回復も頭打ちか

顧客離れを懸念、企業だけの努力に限界も

## 東北地方・価格転嫁に関する実態調査(2026年2月)



本件照会先

大淵 真(調査担当)  
帝国データバンク  
仙台支店情報部  
022-221-3480(直通)  
情報部:sendai.j@mail.tdb.co.jp

発表日

2026/04/30

当レポートの著作権は株式会社帝国データバンクに帰属します。  
当レポートはプレスリリース用資料として作成しております。著作権法の範囲内でご利用いただき、私的利用を超えた複製および転載を固く禁じます。

## SUMMARY

2月調査時点で、企業がコスト上昇を販売価格にどの程度上乗せできたかを示す価格転嫁率は39.8%となった。4割弱まで回復したものの、依然として転嫁が進まない企業は少なくない。川下産業や価格決定権の弱い業種ほど負担が重く、交渉上の立場の弱さも顕著だった。コスト上昇分を企業単独で価格転嫁することには限界が感じられ、取引慣行の見直しや交渉支援、消費者理解の促進が不可欠となっている。

※株式会社帝国データバンク仙台支店は、東北6県1538社を対象に、「価格転嫁」に関するアンケート調査を実施した

調査期間:2026年2月13日~2月28日(インターネット調査)

調査対象:1538社、有効回答企業数は769社(回答率50.0%)

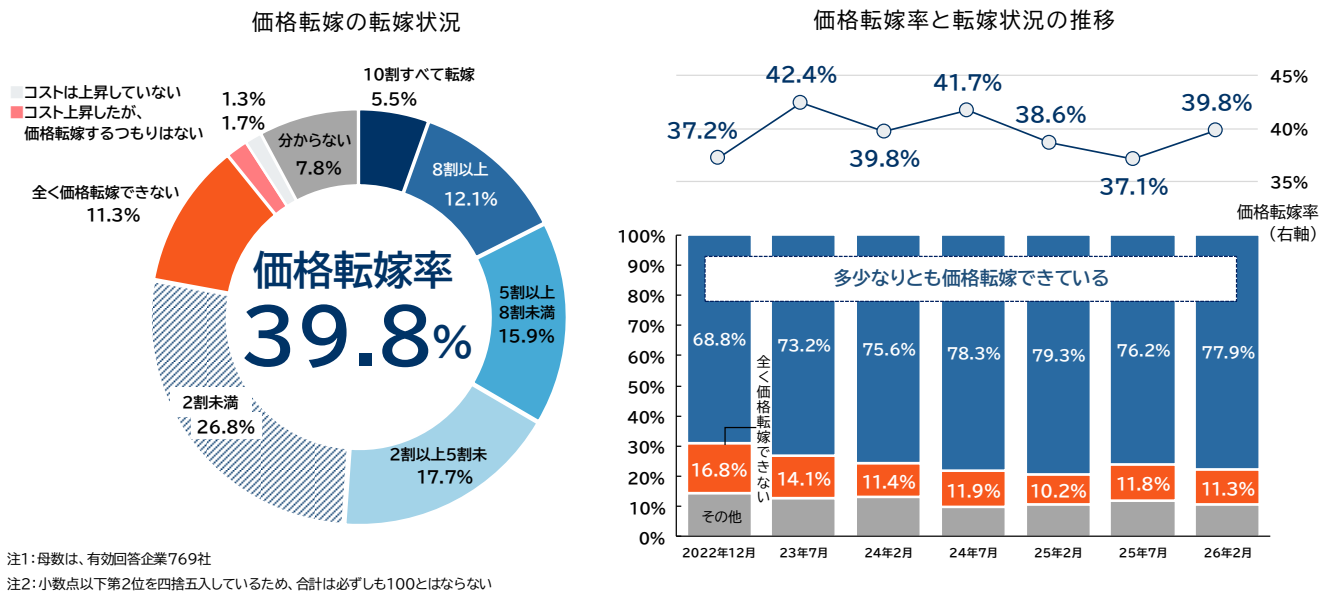
## 価格転嫁率は 39.8%、4 割弱まで回復

自社の主な商品・サービスにおいて、コストの上昇分を販売価格やサービス料金にどの程度転嫁できているかを尋ねたところ、コストの上昇分に対して『多少なりとも価格転嫁できている』と回答した企業は 77.9%となり、前回調査(2025 年 7 月)から 1.7 ポイント上昇した。内訳をみると、「2 割未満」が 26.8%(前回 27.9%)、「2 割以上 5 割未満」が 17.7%(同 18.7%)、「5 割以上 8 割未満」が 15.9%(同 14.6%)と部分的な転嫁にとどまる企業が大部分を占めている。一方で、「8 割以上」転嫁できている企業は 12.1%(同 12.3%)、「10 割すべて転嫁」できている企業は 5.5%(同 2.8%)だった。企業からは、「価格上昇の現状は取引先も認識しており、価格転嫁を受け入れてくれる」(警備業、岩手県)といった声や「材料費、人件費等は価格転嫁できているが、経費は企業努力するところでもあり全ては転嫁できていない」(内装工事、宮城県)など、ある程度は価格転嫁できている声が聞かれた。一方で、「競合が激しく価格転嫁できない」(各種食料品小売、山形県)や、「値上げすると売れなくなる心配があり、値上げに踏み切れない」(花き作農業、宮城県)といった声が多く聞かれ、価格転嫁は限定的とも言える。

「全く価格転嫁できない」と回答した企業は前回調査より 0.5 ポイント減少したものの、11.3%と依然として 1 割を上回った。企業からも「薬価や調剤報酬によって決まるため価格転嫁できない」(医薬品小売、宮城県)など構造上、価格転嫁が困難となるケースもある。

また、コスト上昇分に対する販売価格への転嫁度合いを示す「価格転嫁率<sup>1</sup>」は前回調査(価格転嫁率 37.1%)から 2.7 ポイント上昇の 39.8%だった。これはコストが 100 円上昇した場合に 39.8 円しか販売価格に反映できず、残りの約 6 割を企業が負担していることを示している。

### 価格転嫁の状況と価格転嫁率の推移

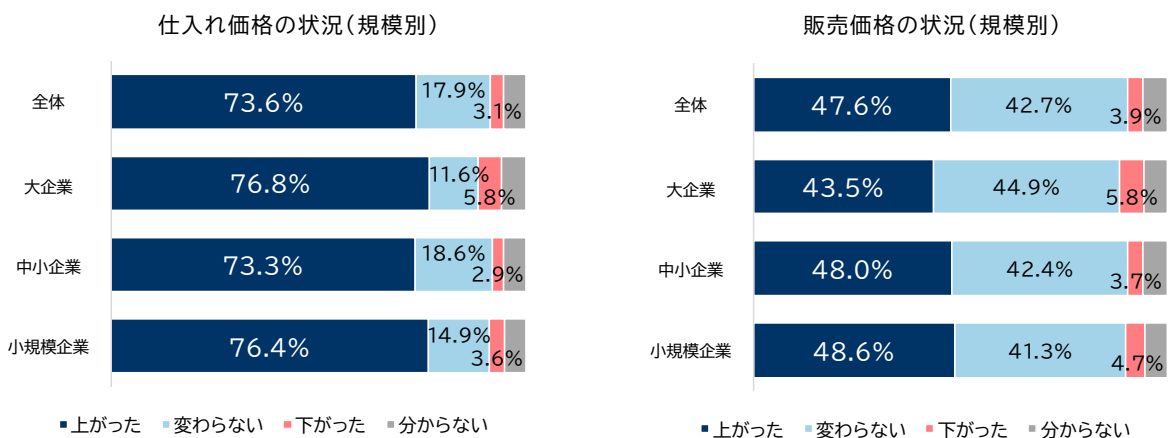


1 価格転嫁率は、各選択肢の中間値に各回答者数を乗じ加算したもののから全回答者数で除したもの(ただし、「コスト上昇したが、価格転嫁するつもりはない」「コストは上昇していない」「分からない」は除く)

## 販売価格の交渉、企業の 5 割程度が可能も、値上げは低調

直近 6 カ月における自社の主な商品・サービスに関する仕入れ価格の状況について尋ねたところ、「上がった」と回答した企業は 73.6%と 7 割を超えた。同様に販売価格の状況を尋ねたところ、「上がった」と回答した企業は 47.6%と 5 割を下回り、「変わらない」は 42.7%とともに 4 割台であった。企業からは「仕入れ元からは価格を上げますという通知のみで、交渉余地はない」(専門サービス、宮城県)といった声が聞かれた。仕入れ価格が上がったとする企業の割合は、販売価格が上がったとする企業の割合を 25 ポイント以上上回っており、価格転嫁の難しさがうかがえる。

### 仕入れ価格と販売価格の状況

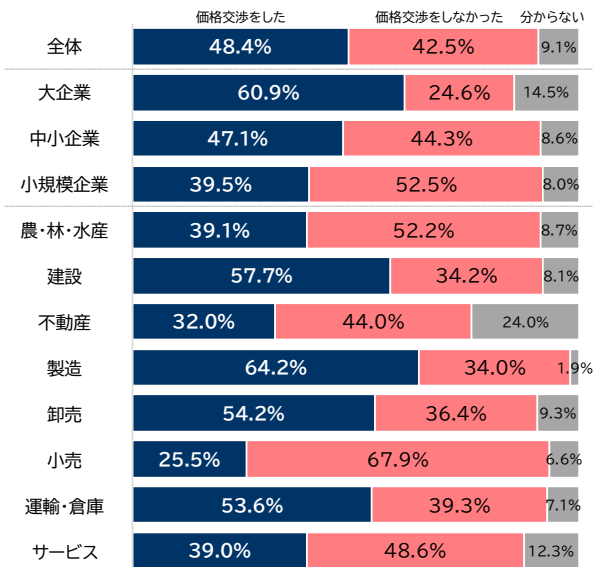


価格交渉の状況について尋ねたところ、仕入れ先と「価格交渉をした」企業は 48.4%、販売先と「価格交渉をした」企業は 52.7%であった。価格交渉の有無は規模によって如実に異なり、『小規模企業』における価格交渉の実施割合は、仕入れ先(39.5%)、販売先(43.5%)ともに全体を 10 ポイント近く下回り、規模が小さい企業ほど価格交渉が十分に行えていない状況が表れた。

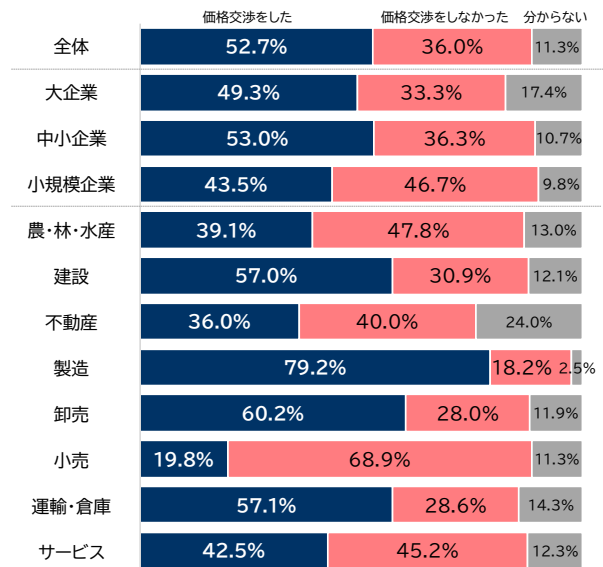
業界別に「価格交渉をした」割合をみると、「消費者が売り先なので、価格交渉をするわけにいかず、値上げも難しい」(飲食料品小売、秋田県)というように、『小売』(仕入れ先 25.5%、販売先 19.8%)では価格交渉が特に難しい様子がうかがえた。他方、『製造』(同 64.2%、同 79.2%)や『運輸・倉庫』(同 53.6%、同 57.1%)は、価格交渉自体は比較的实施できているものの、「競合との相見積もりにさらされており、100%の価格転嫁には至らない」(金型・同部分品・付属品製造、山形県)といった声が聞かれ、十分な価格転嫁には至っておらず、交渉が不調に終わっているケースが多い状況が浮き彫りになった。

## 仕入れ先と販売先との価格交渉の有無

仕入れ先との価格交渉の有無(規模、主な業界別)



販売先との価格交渉の有無(規模、主な業界別)



## 企業努力に限界も、取引慣行の見直しや交渉支援が求められる

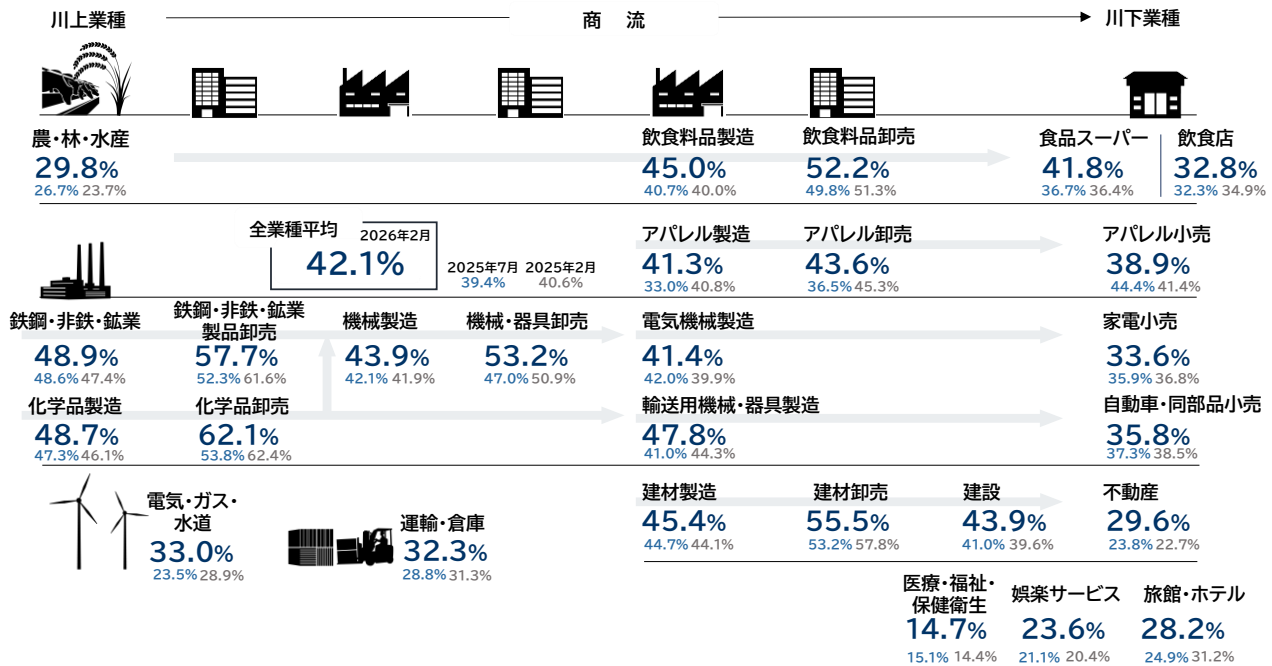
本調査の結果、自社の商品・サービスのコスト上昇に対して、「多少なりとも価格転嫁できている」とした企業は77.9%と前回調査(2025年7月)から1.7ポイント上昇した。一方で、依然として1割の企業が「全く価格転嫁できない」としており、全体の価格転嫁率は前回調査から2.7ポイント上昇したものの、39.8%にとどまった。

価格転嫁が進まない背景には、消費者の節約志向や度重なる値上げへの抵抗感の強まりがある。企業側も「これ以上の値上げは顧客離れにつながる」と懸念し、収益性悪化との板挟みになっている。さらに、医療分野をはじめとする価格決定権が乏しい業種では、容易に価格を変更できず、コスト増を自社で吸収せざるを得ないケースも少なくない。その一方で、価格上昇に対する理解の浸透、代替が利きにくい商品・サービスの保有、強いブランド力などを背景に価格受容性が確保される企業では価格転嫁が円滑に進んでいる。

また、価格交渉状況を見ると、仕入れ先・販売先のいずれでも交渉を行った企業は約5割にとどまっている。小売業では販売先との交渉自体が難しいケースが多く、消費者相手の業態におけるそもそもの交渉が困難といった取引の構造が障壁となっている。また、価格交渉を行っているものの、十分な価格転嫁には至っていないとの声も多く聞かれる。

価格転嫁が十分に進まない状況を踏まえると、企業単独の努力だけでは限界が感じられる。価格転嫁を前向きに進めるためには、まず、適正な価格交渉を促す取引慣行の見直しや、小規模企業の交渉力を支援する仕組み強化の必要がある。政府としても、中小受託取引適正化法(取適法)などの運用強化やガイドライン整備、相談体制の充実を通じて適正な価格交渉を後押しすべきであろう。また、消費者にはコスト構造や価格改定の必要性を丁寧に伝え、理解を得ることが重要であり、企業自身も付加価値向上や生産性改善を進め、適正な価格形成につなげるのが求められる。

【参考】サプライチェーン別の価格転嫁の動向(全国)



企業規模区分

中小企業基本法に準拠するとともに、全国売上高ランキングデータを加え、下記のとおり区分。

業界	大企業	中小企業(小規模企業含む)	小規模企業
製造業その他の業界	「資本金 3 億円を超える」かつ 「従業員数 300 人を超える」	「資本金 3 億円以下」または 「従業員数 300 人以下」	「従業員数 20 人以下」
卸売業	「資本金 1 億円を超える」かつ 「従業員数 100 人を超える」	「資本金 1 億円以下」または 「従業員数 100 人以下」	「従業員数 5 人以下」
小売業	「資本金 5 千万円を超える」かつ 「従業員数 50 人を超える」	「資本金 5 千万円以下」または 「従業員数 50 人以下」	「従業員数 5 人以下」
サービス業	「資本金 5 千万円を超える」かつ 「従業員数 100 人を超える」	「資本金 5 千万円以下」または 「従業員数 100 人以下」	「従業員数 5 人以下」

注 1: 中小企業基本法で小規模企業を除く中小企業に分類される企業のなかで、業種別の全国売上高ランキングが上位 3% の企業を大企業として区分  
 注 2: 中小企業基本法で中小企業に分類されない企業のなかで、業種別の全国売上高ランキングが下位 50% の企業を中小企業として区分  
 注 3: 上記の業種別の全国売上高ランキングは、TDB 産業分類(1,359 業種)によるランキング