

価格転嫁率 41.3%、 前回調査からは 1.8 ポイント後退

急激な円安、中東情勢悪化の影響を吸収しきれず
人件費など上昇分の転嫁進まず

東海 4 県・価格転嫁に関する実態調査(2026 年 7 月)



本件照会先

猿渡 映一(調査担当)
帝国データバンク
名古屋支店 情報部
052-561-4846(直通)

発表日

2026/09/11

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

7 月調査時点の東海 4 県企業の価格転嫁率は 41.3% となり、前回調査(2026 年 2 月)から 1.8 ポイント後退した。項目別では、人件費、物流費、エネルギーコストの転嫁は 3 割程度にとどまる。他方、価格改定までの期間は短縮傾向がみられた。価格転嫁は「実施」から、「十分な転嫁」と「継続的な価格改定」を問う段階に入り、定期的な価格協議ができる取引環境の整備が不可欠となっている。

※株式会社帝国データバンク名古屋支店は、東海 4 県(愛知・岐阜・三重・静岡)に本社を置く 2407 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。なお、価格転嫁に関する実態調査は、前回 2026 年 2 月に実施し、今回で 8 回目。

調査期間: 2026 年 7 月 17 日～7 月 31 日(インターネット調査)

調査対象: 東海 4 県 2407 社、有効回答企業数は 1124 社(回答率 46.7%)

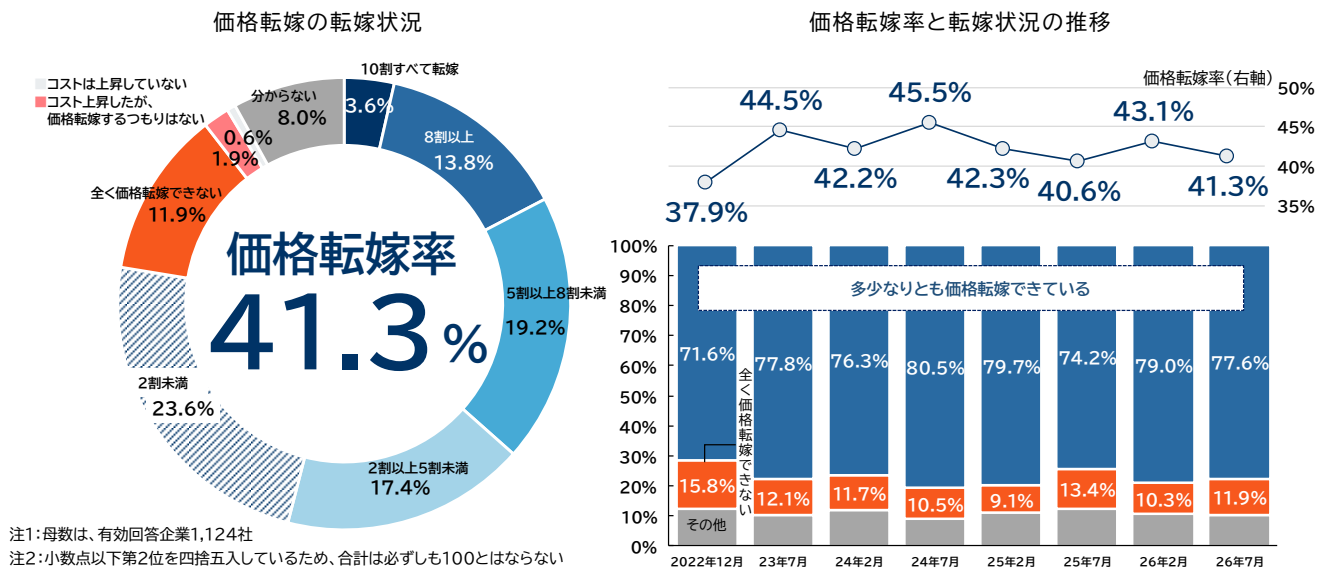
なお全国は 2 万 2350 社、有効回答企業数は 1 万 518 社(回答率 47.1%)

価格転嫁率は 41.3%、前回調査から 1.8 ポイント後退

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』と回答した東海 4 県企業は 77.6%となった。前回調査(2026 年 2 月)の 79.0%から 1.4 ポイント低下した。内訳をみると、「10 割すべて転嫁できている」企業は 3.6%、「8 割以上」は 13.8%、「5 割以上 8 割未満」は 19.2%となり、「5 割以上転嫁」できている企業の割合は 36.6%だった。一方で、「全く価格転嫁できない」企業は 11.9%となり、前回調査から 1.6 ポイント上昇した。

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¹」は 41.3%だった。前回調査の 43.1%から 1.8 ポイント低下した。2025 年 7 月に実施した前々回調査(40.6%)は上回ったものの、改善の動きは続かず価格転嫁には頭打ち感が表れている。

価格転嫁の状況と価格転嫁率の推移

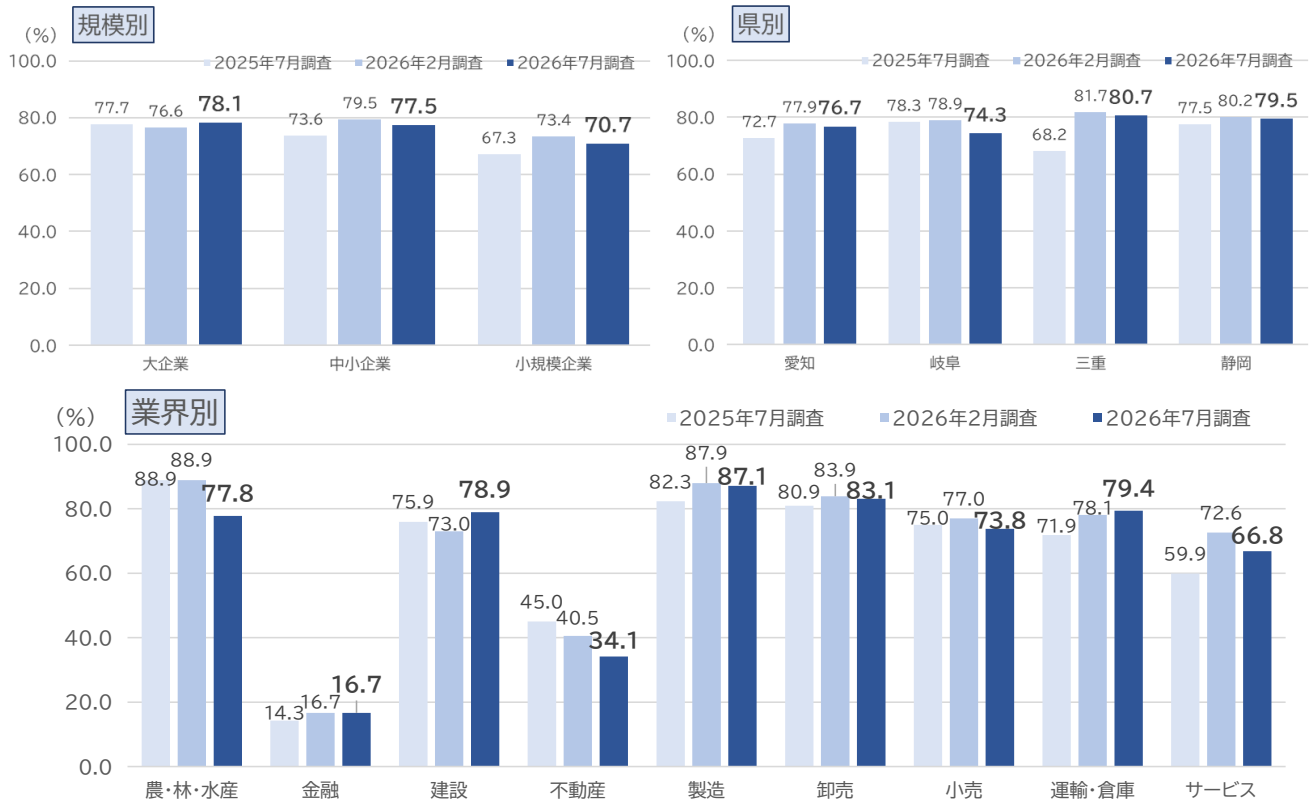


価格転嫁の状況について、企業規模別でみると、「多少なりとも価格転嫁できている」割合は、前回調査と比較すると「大企業」が 1.5 ポイント上昇したが、「中小企業」「小規模企業」は低下した。価格転嫁率についても同様の傾向がみられ、取引先との力関係や競合他社との価格競争に加え、原価計算や交渉資料の作成を担う人材が限られるなど、交渉の準備面でも制約を抱えやすい。価格転嫁の格差は、価格決定力や交渉力の差を反映したものとみられる。

業界別でみると、「多少なりとも価格転嫁できている」割合は、前回調査から改善となったのは『建設』『運輸・倉庫』となった。価格転嫁率が前回調査から改善したのは『卸売』のみで、中でも『小売』は 6.5 ポイント低下しており、消費者の節約志向や選別消費への対応に苦慮している様子がうかがえる。

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)

「多少なりとも価格転嫁できている」割合 ～規模・業界・県別～



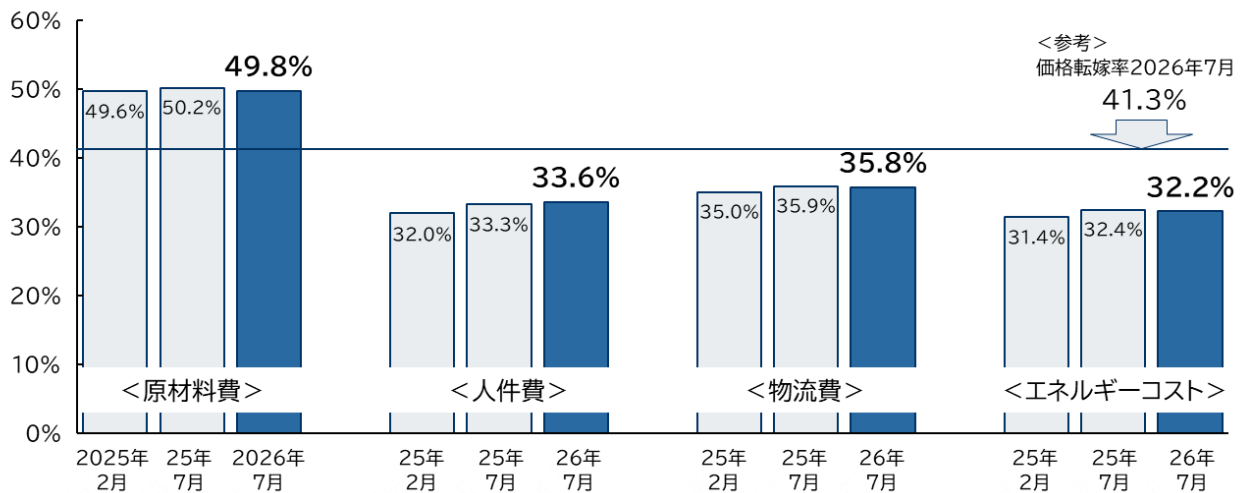
「価格転嫁率」 ～規模・業界・県別～



人件費・物流費・エネルギーコストは転嫁 3 割程度にとどまる

自社の主な商品・サービスにおいて、代表的なコストとなる原材料費、人件費、物流費、エネルギーコストを項目別にそれぞれの程度転嫁できているかを尋ねたところ、価格転嫁率が最も高かったのは原材料費の 49.8%だった。次いで物流費が 35.8%、人件費が 33.6%、エネルギーコストが 32.2%となった。原材料費は、仕入れ先からの価格改定通知や市況データなど、コスト上昇を客観的に示す資料が得やすいため、価格改定の根拠を取引先に説明しやすく、他の費目に比べて転嫁が進んでいると考えられる。一方で、人件費、物流費、エネルギーコストは、複数の商品やサービスにまたがって発生することが多く、個別の販売価格との対応関係を示しにくい。間接費として扱われやすいことも、転嫁を難しくしていると考えられる。

項目別の価格転嫁率（過去3回調査分）

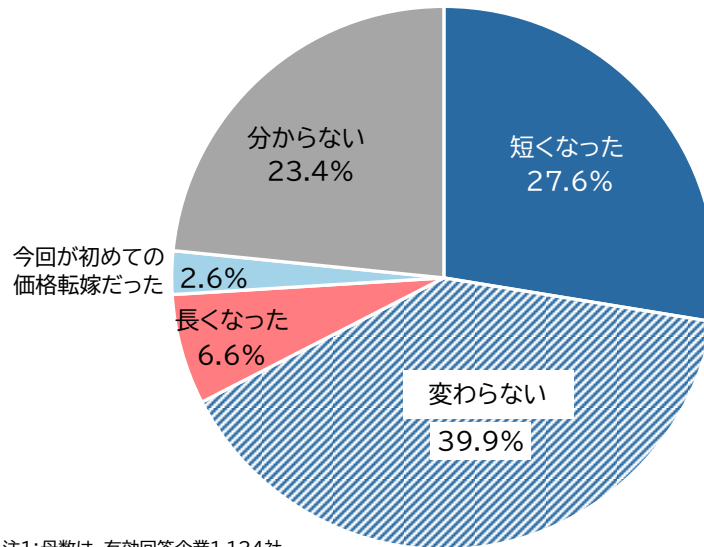


とりわけ、人件費は一時的な負担ではなく、人手不足に対応するための賃上げや採用条件の改善、社会保険料、教育費などが継続的に発生する。その上昇分を価格に反映できなければ、賃上げの原資が確保できず、人材採用や定着、サービス品質の維持にも影響が及びかねない。

企業の 4 社に 1 社が価格転嫁までの期間、「短くなった」と回答

価格転嫁までの期間について尋ねたところ、「変わらない」が 39.9%で最も高かった。次いで「短くなった」が 27.6%、「長くなった」が 6.6%、「今回は初めての価格転嫁だった」が 2.6%となった。「短くなった」が「長くなった」を 21.0 ポイント上回っており、企業がコスト上昇を認識してから価格改定に動くまでの期間は、全体として短縮する方向にあることがうかがえる。急激な円安による輸入物価の上昇や、値上げに対する社会的な理解が以前より広がったことに加え、企業側でも価格協議の定期化や原価管理の強化が進み、コスト上昇に対する意思決定が迅速になった可能性がある。

価格転嫁実施までの期間



注1:母数は、有効回答企業1,124社

注2:小数点以下第2位を四捨五入しているため、合計は必ずしも100とはならない

価格転嫁は「実施」から、「十分な転嫁」と「継続性」を問う段階へ

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」東海 4 県企業は 77.6%、価格転嫁率は 41.3%となり、ともに 2026 年 2 月に行った前回調査よりも低下した。39 年ぶりの水準まで進んだ円安や中東情勢悪化に伴う原油由来素材の品薄感から来る価格高騰など、今年に入っても仕入れ価格が上昇する環境は変わっていない。一方で、個人消費は必ずしも回復基調をたどっているとは言い難く、最終消費者の購買力の動向が価格転嫁の行方を左右している。

項目別の価格転嫁率は、原材料費は 5 割近くにのぼったのに対し、人件費、物流費、エネルギーコストは 3 割程度にとどまった。企業からの声を見ても、価格転嫁の根拠を示しやすい原材料費に比べ人件費などの上昇は販売価格に転嫁するための説明が難しくためられるとの意見は多く、価格転嫁が進まない一因となっている。

また、今回新たに尋ねた価格転嫁までの期間は、「短くなった」が 27.6%となり、「長くなった」の 6.6% を大きく上回った。価格改定への交渉は迅速化しているものの、仕入れ価格の上昇スピードがさらに早まっていることなどで転嫁率自体は低下しており、早期の値上げが十分な転嫁に結び付いているとは言い切れない。価格転嫁は、一度の値上げで完了するものではなく、コスト変動を定期的に確認し継続して価格を見直す経営プロセスとして定着させる必要がある。しかし、小規模企業や価格決定権の弱い業界では、個々の企業努力だけでの対応には限界がある。発注側と受注側が定期的に価格を協議し、原材料費だけでなく人件費や物流費なども価格見直しの対象とする取引環境の整備が欠かせない。

価格転嫁は「実施したかどうか」を確認する段階から、「必要なコストを十分に反映できたか」、さらに「環境の変化に応じて適正な価格改定を継続できるか」が問われる段階となっている。十分な価格転嫁と継続性を確保することは、企業収益の維持だけでなく、持続的な賃上げ、雇用の確保、設備投資、商品・サービスの安定供給を支える重要な条件となるだろう。

<参考> 企業からの声(抜粋)

内 容	業 種	県
■価格転嫁が順調に進んでいる、または前向きな意見		
取引先の値上げに対する理解が以前よりスピーディーになった	農・林・水産	三重
物流費やエネルギーコストは皆共通のため転嫁しやすいが、人件費については各社まちまちのため難しい	木材・家具、窯業・土石製品製造	静岡
交渉先企業のうち大手企業は比較的価格交渉に応じてもらえる。ただし、競合他社への転注も怖い。ため探りながらの交渉となるケースが多く、希望額満額での妥結はなかなか難しい	パルプ・紙・紙加工品製造	愛知
自動車関係については理解してくれていると感じる。ただし、人件費の高騰をこれから先も了解してもらえるかは未知数である	化学品製造	愛知
新規商品に対する価格転嫁はスムーズに入れるが、それ以前から継続している商品は、ほとんどが据え置きの状態	化学品製造	愛知
市場占有率を以前から高める努力をしてきたため比較的転嫁できている	輸送用機械・器具製造	岐阜
法改正があり、公正取引委員会の調査や各種委員会などで行政の積極的な介入姿勢が見受けられ、委託受託どちらの立場でも協議を受ける姿勢ができたのではない	運輸・倉庫	愛知
■価格転嫁に困難がある、または後ろ向きな意見		
競合他社が安値受注を行っており、価格転嫁が進展しないケースがある	建設	静岡
価格単価を交渉しようとしても、ライバル企業が国内とは限らず同業他社の動向がつかみにくい。価格交渉のノウハウが不足していて、価格交渉をしたら他社に商売を取られるのではないかと不安がある	飲食品・飼料製造	愛知
自動車部品製造業は労務費は自分たちで稼ごうとするものという古い概念があり、賃上げ分の半分は出すけど半分はサプライヤーが自助努力するものという概念が根強い	化学品製造	静岡
価格転嫁しても断続的に仕入れ値が上がっており追いつかない	鉄鋼・非鉄・鋳業	岐阜
小売事業者が多数存在し価格競争の度合いも大きいため、仕入れコストが上がっても一般消費者向け料金をどこまで転嫁できるか。同地域業者の動向を探りながらの値上げになっている	専門商品小売	岐阜
世間の購買力が追いつかない	飲食品小売	愛知
物理的に上昇した対象においては転嫁しやすいが、人件費などコストは便乗値上げととらえられないよう慎重に行うため時間を要する。あるいは転嫁自体できない可能性もある	情報サービス	三重

<参考> サプライチェーン別の価格転嫁の動向(全国)

