

価格転嫁率 40.6% 1年前から4.9ポイント低下 価格転嫁の動きは鈍化

「全く価格転嫁できていない」は13.4%まで増加
『運輸・倉庫』の後退が目立つ

東海4県・価格転嫁に関する実態調査(2025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

2025/09/10

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

今回の調査によると、東海4県企業がコスト上昇をどの程度販売価格に上乗せできたかを示す価格転嫁率は40.6%だった。半年前からは1.7ポイント、1年前から4.9ポイント低下した。定量的な説明が難しい人件費などの上昇分に対する転嫁が進んでいないことに加え、度重なる値上げに対する抵抗感や他社との価格競争への不安感からさらなる価格転嫁に踏み切れずにいることが考えられる。最終消費者の購買力を向上させることが、停滞している価格転嫁の動きを進めるためにも重要となる。

※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2905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2025年2月に実施し、今回で6回目。

調査期間:2025年7月17日～7月31日(インターネット調査)

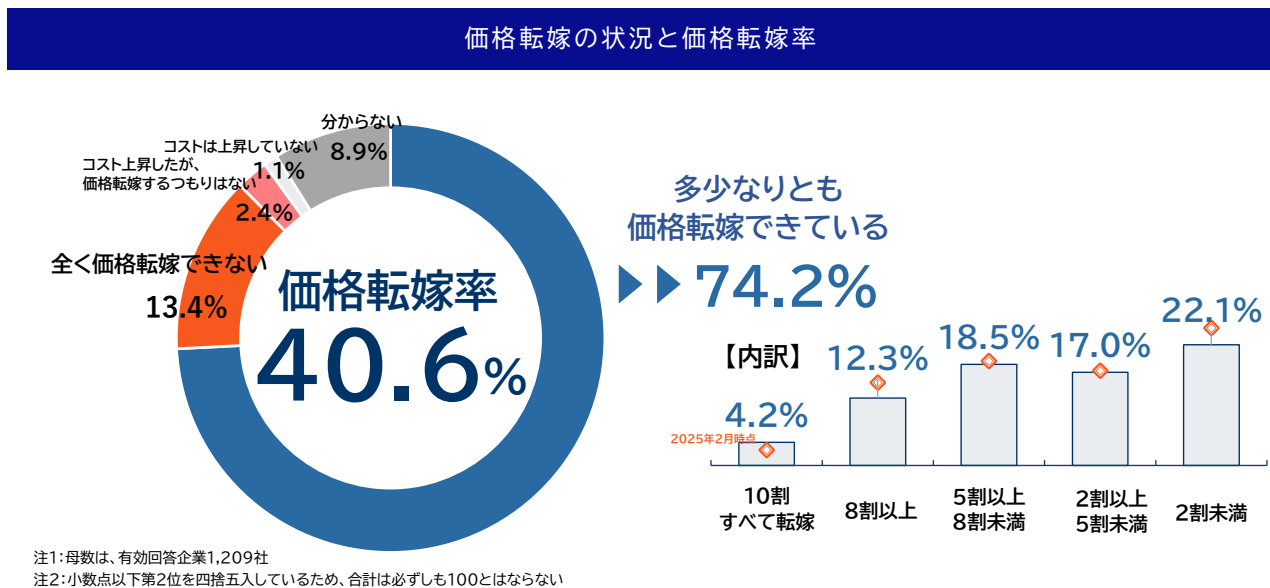
調査対象:東海4県2905社、有効回答企業数は1209社(回答率41.6%)

なお全国2万6196社、有効回答企業数は1万626社(回答率40.6%)

価格転嫁率は 40.6%、1 年前から 4.9 ポイント低下

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 74.2%となり、前回調査(2025 年 2 月、79.7%)から 5.5 ポイント低下した。内訳をみると、「2 割未満」が 22.1%(前回 25.2%)、「2 割以上 5 割未満」が 17.0%(同 17.3%)、「5 割以上 8 割未満」が 18.5%(同 19.2%)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 12.3%(同 15.2%)、「10 割すべて転嫁」できている企業は 4.2%(同 2.8%)だった。価格転嫁の状況は鈍化しており、「全く価格転嫁できない」と回答した企業も前回調査より 4.3 ポイント増え 13.4%となった。

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 40.6%となった。これはコストが 100 円上昇した場合に 40.6 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。前回調査(価格転嫁率 42.3%)と比較すると 1.7 ポイント、1 年前の前々回調査(同 45.5%)からは 4.9 ポイント低下した。



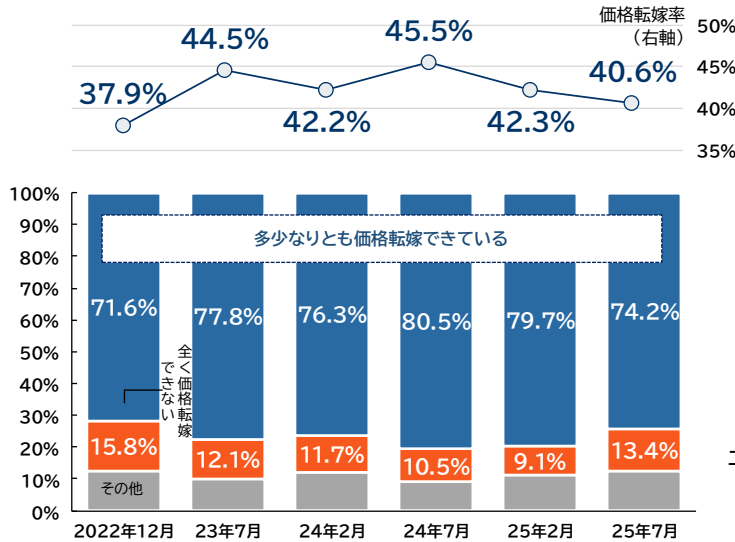
さらに、自社の主な商品・サービスにおいて、代表的なコストとなる原材料費、人件費、物流費、エネルギーコストを項目別にそれぞれどの程度転嫁できているかを尋ねたところ、原材料費に対する価格転嫁率は 50.2%(前回 49.6%)、人件費は 33.3%(同 32.0%)、物流費は 35.9%(同 35.0%)、エネルギーコストは 32.4%(同 31.4%)だった。

原材料費を除く 3 項目の価格転嫁率は、依然として 3 割台にとどまっている。原材料費と異なり、人件費などは定量的な説明が困難で、企業内部の運用などにも依存していることもあり、コストの転嫁が難しい様子がうかがえた。また、地代やオフィス賃料、リース料、消耗品費などの価格上昇によるコスト負担増は商品・サービス価格に反映させづらく、全体の価格転嫁率を鈍化させている要因と考えられる。

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)

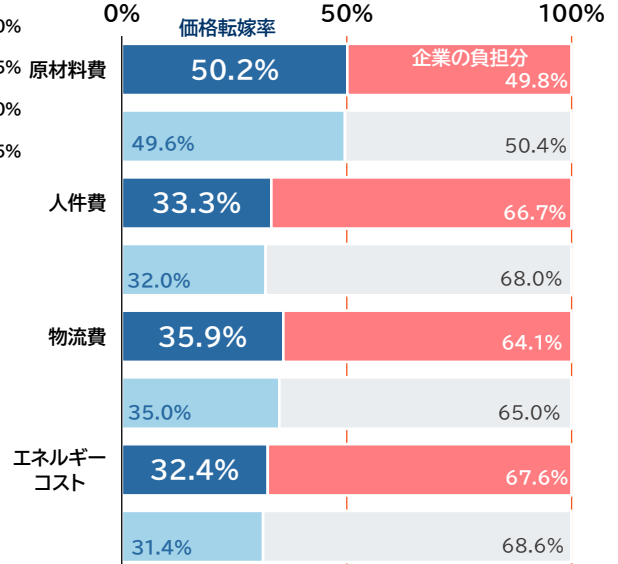
価格転嫁率の推移(全 6 回)と項目別の価格転嫁率

価格転嫁率と転嫁状況の推移



項目別の価格転嫁率

(上段 2025 年 7 月、下段 2025 年 2 月)

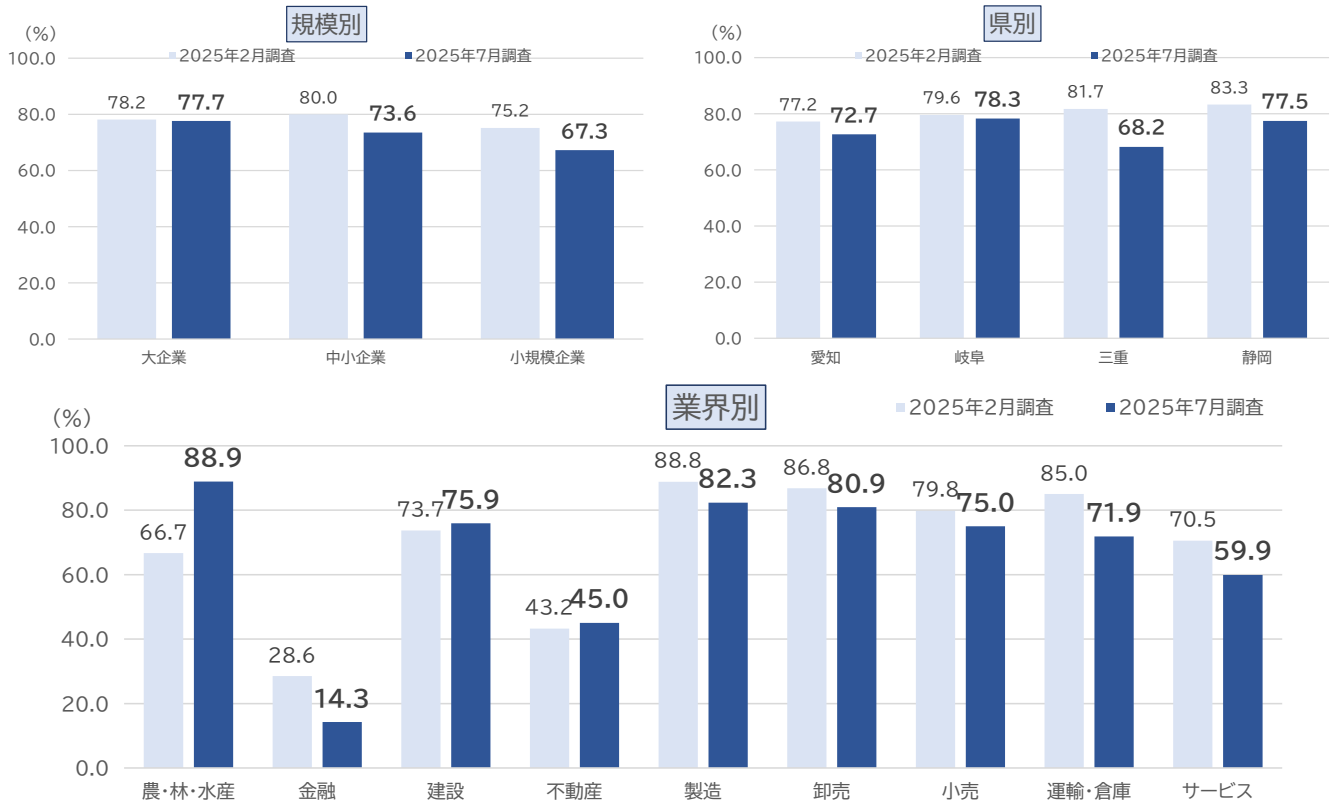


企業規模間の格差は拡大、 『運輸・倉庫』は前回調査から大きく後退

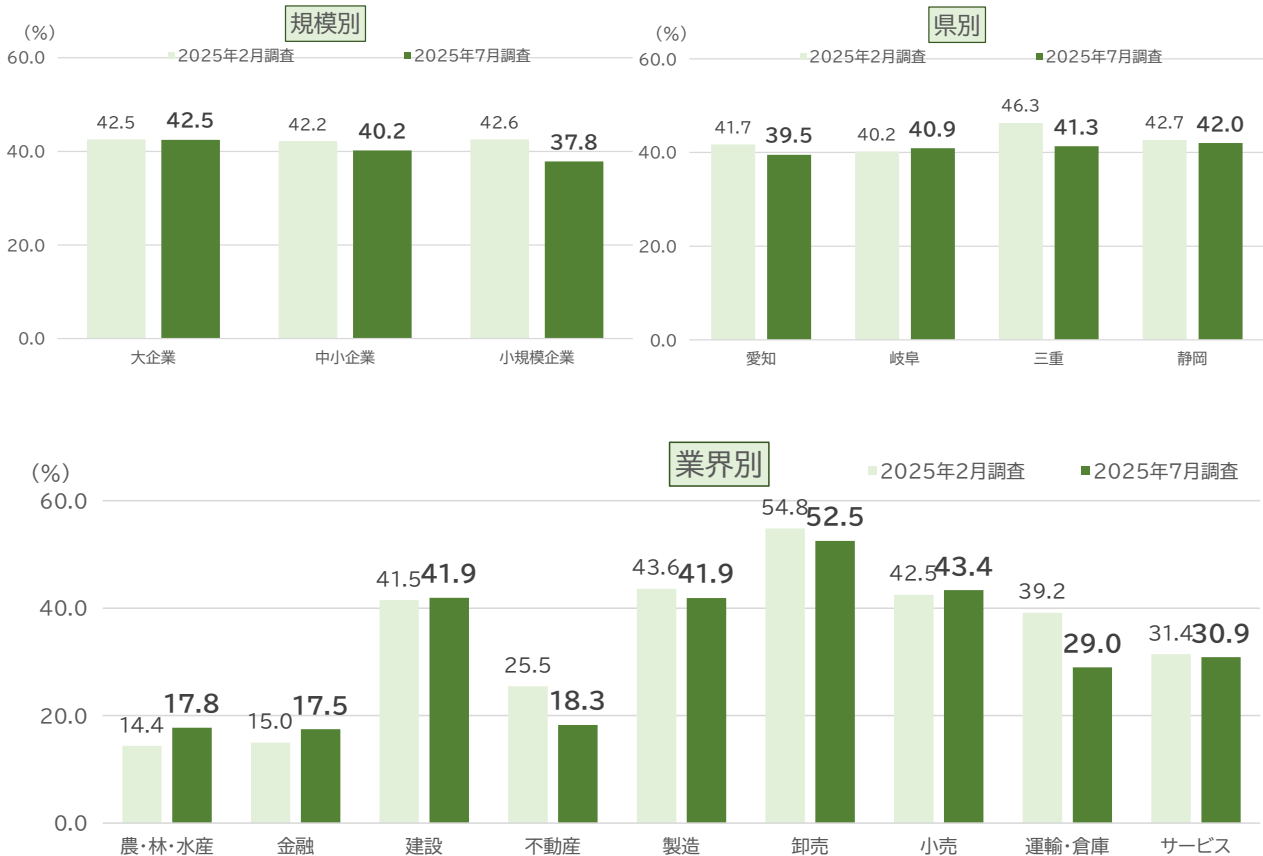
価格転嫁の状況について、企業規模別でみると、「多少なりとも価格転嫁できている」割合は、「大企業」が 0.5 ポイント、「中小企業」が 6.4 ポイント、「小規模企業」が 7.9 ポイントそれぞれ前回調査から減少した。価格転嫁率は「大企業」は横ばいだったが、「中小企業」「小規模企業」ともに前回調査からは後退した。とりわけ「小規模企業」は、価格転嫁できている割合は前回調査から 7.9 ポイント減少し、価格転嫁率も 40% を割り込んでおり、価格転嫁の進行状況は企業規模での格差が拡大していると言えそうだ。

また、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『農・林・水産』『建設』『不動産』となった。反面、『運輸・倉庫』は価格転嫁できている割合は 71.9% と前回調査からは 13.1 ポイントの大幅減となり、価格転嫁率についても、『運輸・倉庫』は前回から 10.2 ポイント下落しており、運送業界では価格転嫁が進んでいない様子がうかがえる。そのほか、『製造』『卸売』『サービス』も、価格転嫁できている割合、価格転嫁率ともに前回調査から後退した。

「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～



停滞する価格転嫁の動き、消費者の購買力向上が重要に

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」とした東海4県企業は74.2%となり、半年前の前回調査、1年前の前々回調査からも低下した。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」は40.6%と、こちらも同様に前回、前々回調査から低下しており、ここにきて価格転嫁の動きが停滞している様子が明らかとなった。

価格転嫁が困難な背景には、消費者の節約志向や度重なる値上げに対する顧客の抵抗感が強まっている点が挙げられる。「これ以上値上げすると、顧客が離れてしまう」という切実な懸念を抱え、顧客離れと収益悪化という二つのリスクに直面している。このため、価格転嫁が鈍化するなかで、企業はコスト削減や業務効率化といった自助努力を続けているが、エネルギー価格の高止まりや人手不足による人件費の増加に加え、自社の努力だけでは吸収しきれない要因も重荷となっていることがうかがえる。

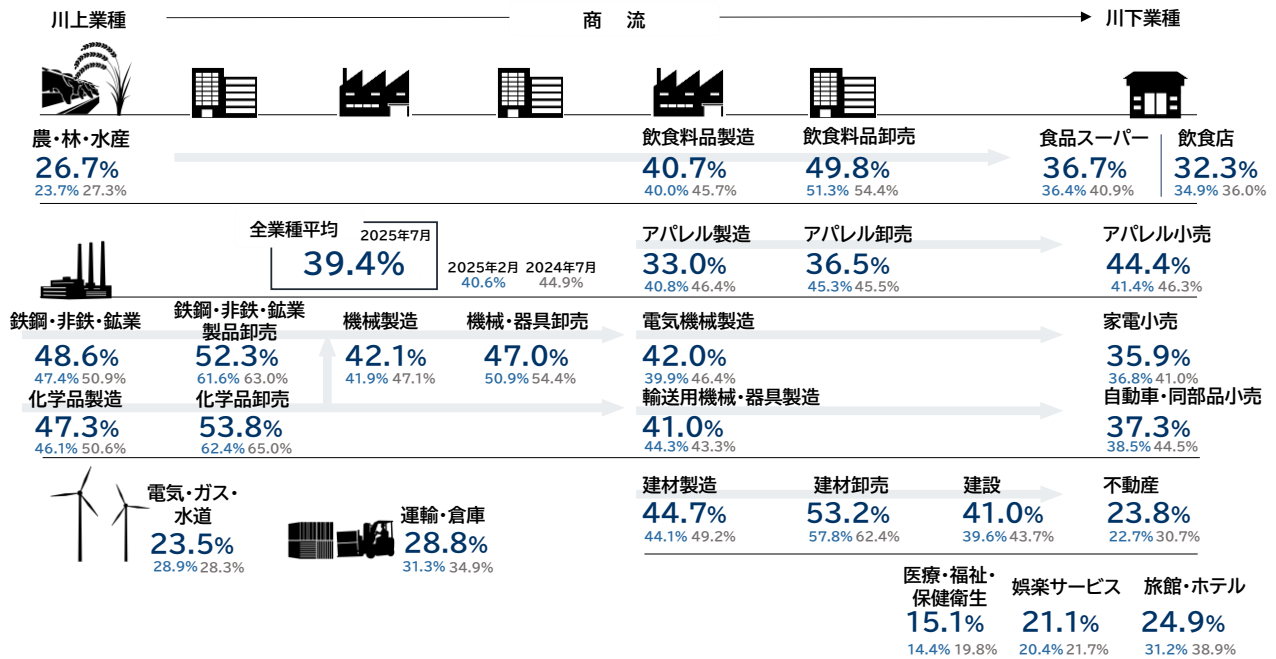
複数の企業から、自動車業界では価格転嫁への理解が進んでいるとの声が聞かれた。当地区の主力であり、またすそ野の広い産業で一段と価格転嫁が進む効果は広範囲に及ぶと期待される。一方で、トランプ関税の影響が具体化するのはいずれからで、原価低減の動きが価格転嫁を鈍らせる恐れもある。

多くの企業が依然として価格転嫁に苦戦しており、その負担を自社で吸収し続けている現状が明らかになった。このままでは、企業の収益力が低下し、持続的な賃上げやイノベーションへの投資が停滞してしまう恐れも高まる。賃上げや可処分所得の増加などで最終消費者の購買力を向上させることが、停滞している価格転嫁の動きを進めるためにも重要となる。

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		
自動車業界については昨年あたりから大きく態度が変わってきた。先方から価格改定（値上げ）の打診が入っており、交渉はしやすくなっている。しかし、上げ幅は厳しく、小さい	化学品製造業	愛知
発注側の理解によって、弊社からの働きかけだけの問題ではない。理解のない取引先とは取引を止める覚悟が必要	鉄鋼・非鉄・鋳業製品卸	愛知
人的サービスのため大部分が人件費であり、その賃金上昇分は価格転嫁ができている	サービス（メンテナンス・警備・検査業）	岐阜
弊社は同業他社にはないサービスの付加価値が多数あるため価格交渉はほぼこちら側のペースで決定出来ている。仕事量が非常に多く安値単価要求にはこちら側から拒否出来ている	建設	静岡
仕入値に対して値段をつけているので価格転嫁は出来ている。全体のエネルギー上昇や物流費等は経費節約や他の事業収益で吸収するなどして商品自体への価格転嫁は避けている（売れ行きが落ちるため）	繊維・繊維製品・服飾品小売	静岡
■価格転嫁に困難がある、または後ろ向きな意見		
計画から竣工までの期間が長期にわたるため、契約、請負時から将来予測を価格に反映することが難しい	建設	愛知
顧客が価格転嫁を出来ていないので、値上げを認めてくれない	鉄鋼・非鉄・鋳業	愛知
まだ物流費の存在が軽視されているように感じる	運輸・倉庫	愛知
価格転嫁すれば客が減る	その他サービス業	愛知
卸売業なので仕入れ価格上昇を転嫁しないと商売にならないが、間接的なコストは転嫁しづらい。同業他社の価格動向も影響する	飲食料品卸	岐阜
取引先の仕事量が薄く経営が苦しそうで価格転嫁すると追込むことになりそうなので	鉄鋼・非鉄・鋳業	三重
価格転嫁すると競合他社に価格競争で負けて販売が落ちるから	機械・器具卸	静岡
介護保険制度により上限価格を制限されているため	リース・賃貸	静岡

<参考> サプライチェーン別の価格転嫁率の動向(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