

価格交渉促進月間（2025年9月） フォローアップ調査結果

交渉の常態化と、依然として残る価格転嫁の壁

中小企業庁
令和7年11月28日

調査結果の核心：交渉は進むも、転嫁には格差と課題が山積



交渉実施率

89.4%

9割近くが価格交渉を実施。特に、発注側からの申入れが34.6%と増加傾向にあり、交渉の文化が浸透しつつある。



価格転嫁率

53.5%

コスト上昇分の転嫁は全体の約半数に留まり、前回調査(52.4%)から微増。多くの企業にとって依然として道半ばの状態。



労務費の転嫁率

50.0%

主要コストの中で最も転嫁率が低く、賃上げの大きな障壁となっている。初めて5割に達したが、原材料費（55.0%）には及ばない。



サプライチェーンの課題

42.1% (4次請け以上)

取引階層が深くなるほど転嫁率が著しく低下。1次請け（54.7%）との格差は大きく、コストのし寄せが下層に集中している。

30万社を対象とした大規模調査で、取引の実態を正確に把握



調査対象

30万社に調査票を配布



有効回答

69,988社

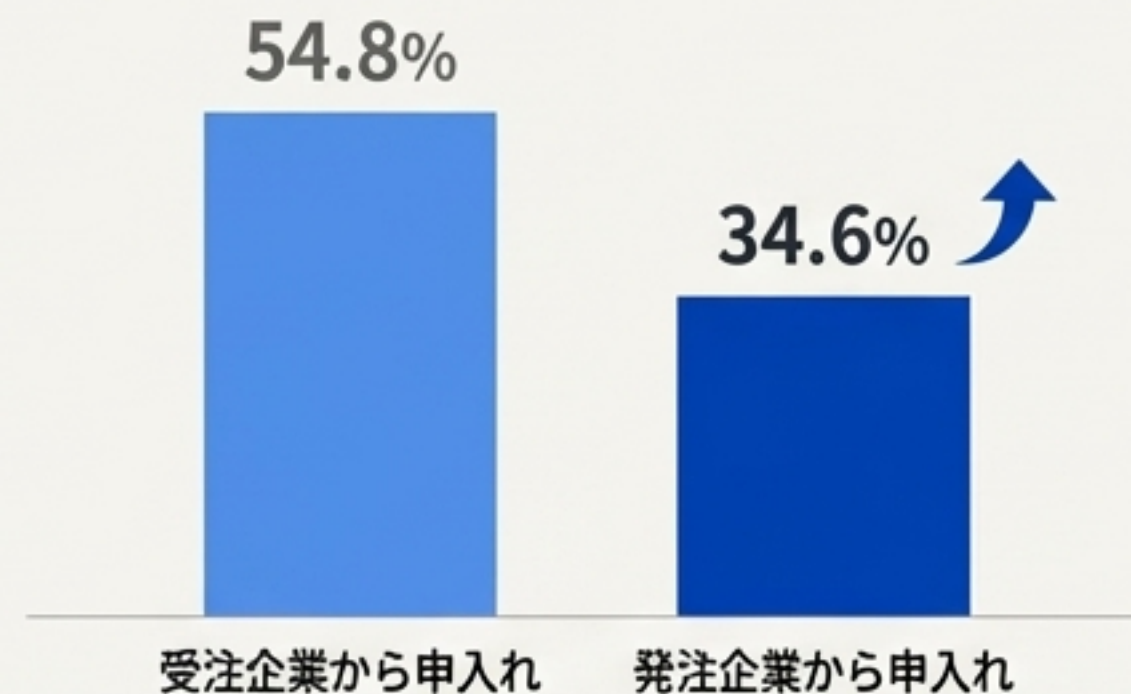
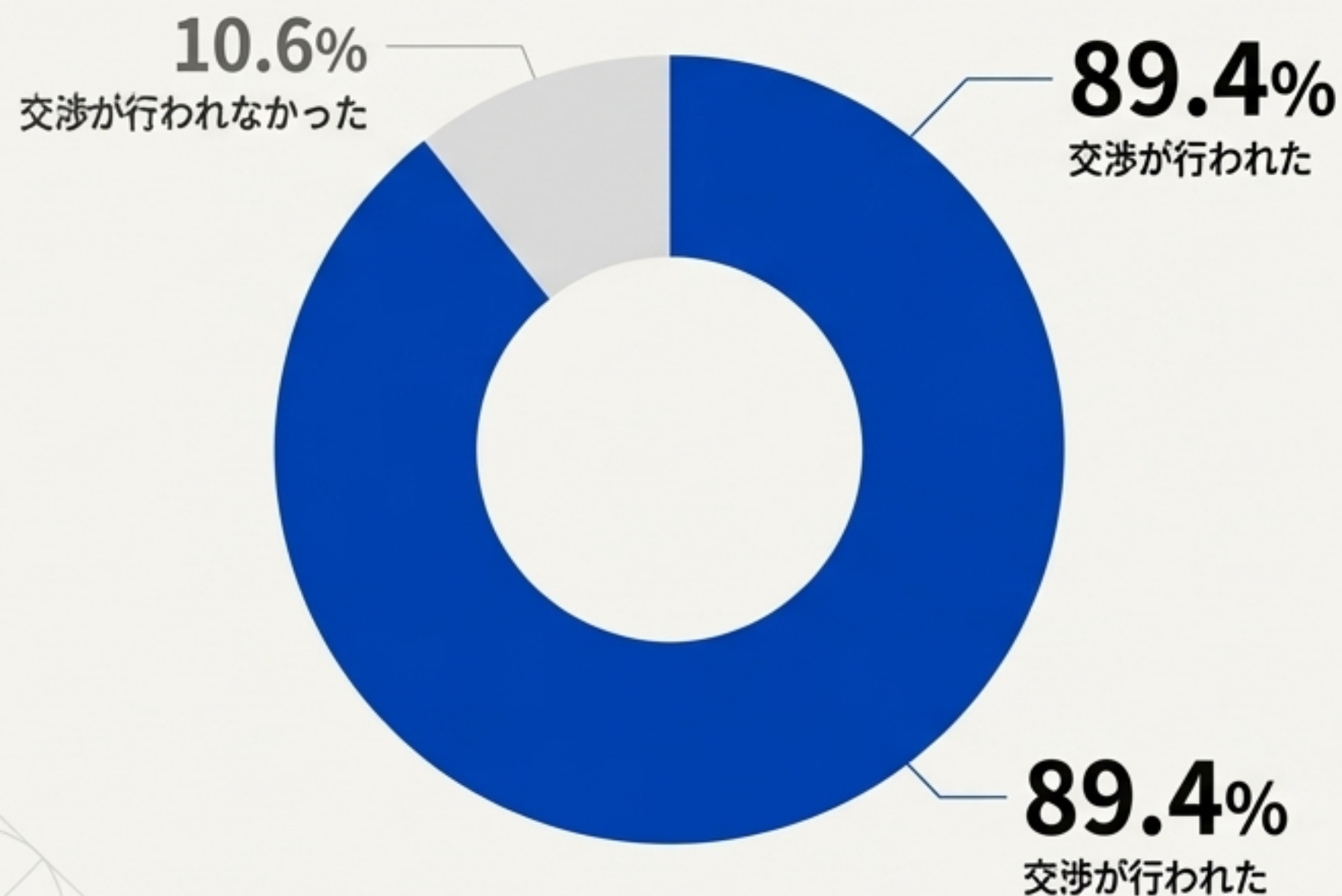


回収率

23.3%

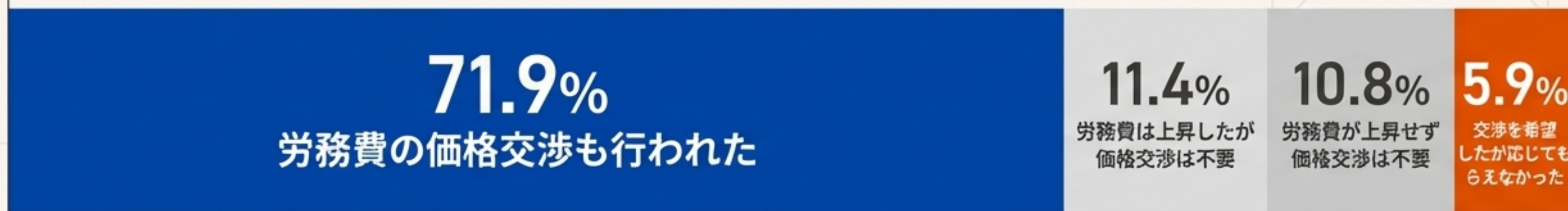
本調査は9回目となり、継続的に取引環境をモニタリング。
回収率は前回調査（21.9%）から上昇しており、関心の高さを示している。
調査期間：2025年9月24日～11月7日

価格交渉は「当たり前」に。発注側からの働きかけが3割超に増加し、文化として定着。



Key Insight: 発注側からの交渉申入れが前回調査(31.5%)から3ポイント以上増加。これは、単に交渉に応じるだけでなく、発注側がコスト上昇を主体的に捉え始めていることを示す重要な変化です。

7割超が労務費の交渉を実施するも、 依然として5.9%は交渉を希望しても応じてもらえず。



⚠ 現場の声:

「労務費の交渉を申し出たものの、自助努力で解決すべき、他社に切り替える、などと言われ交渉が難航した。」

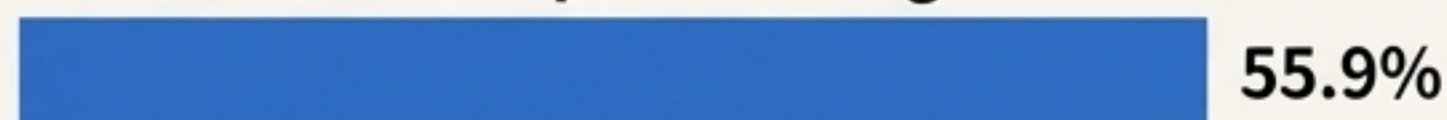
コスト全体の価格転嫁率は53.5%。8割以上が「一部でも転嫁できたが」、「全くできず」も16.8%と根強く残る。



10割 (100% pass-through)



1～9割 (10-90% pass-through)



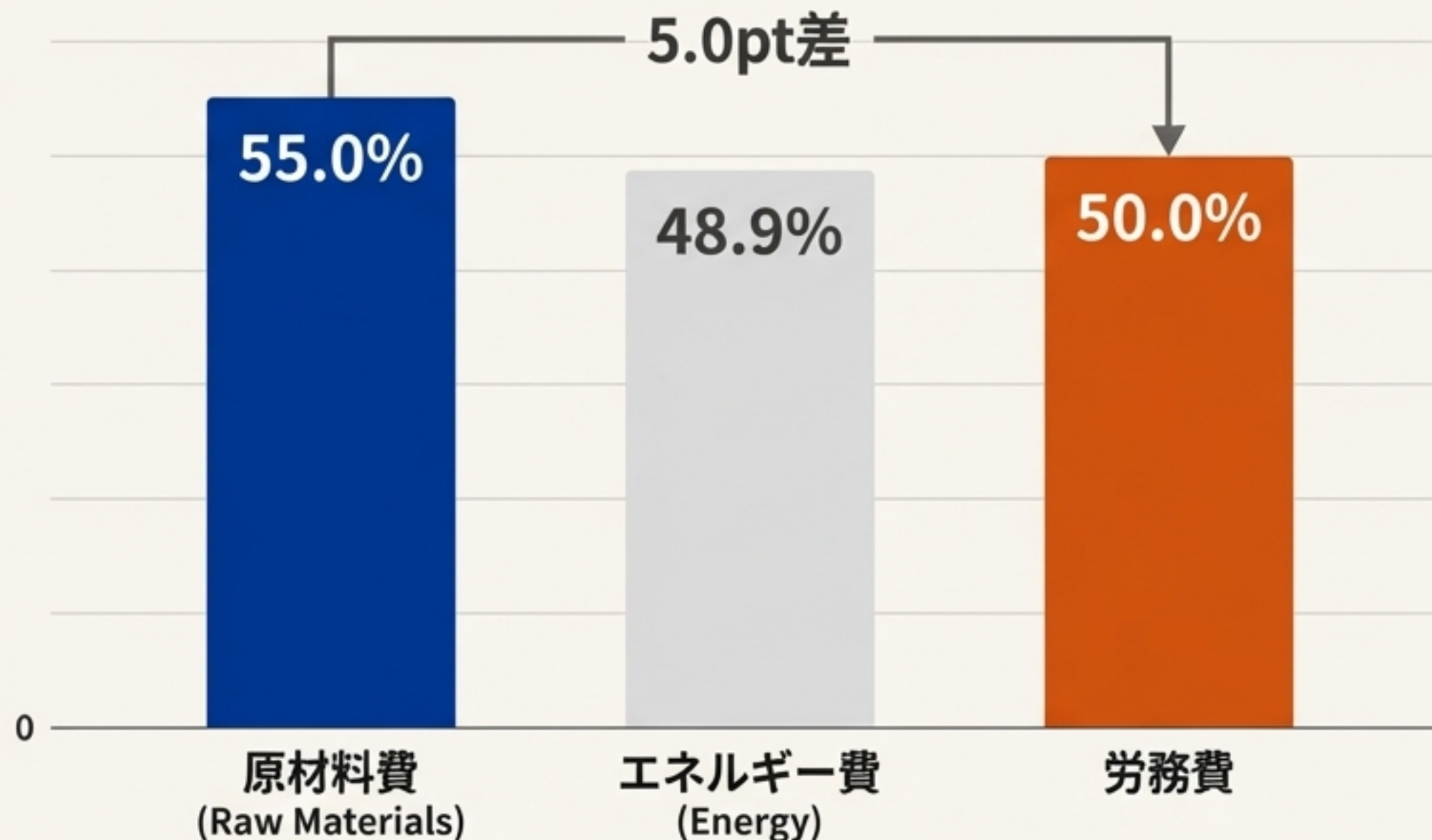
0割 or マイナス (0% or negative)



Key Insight:

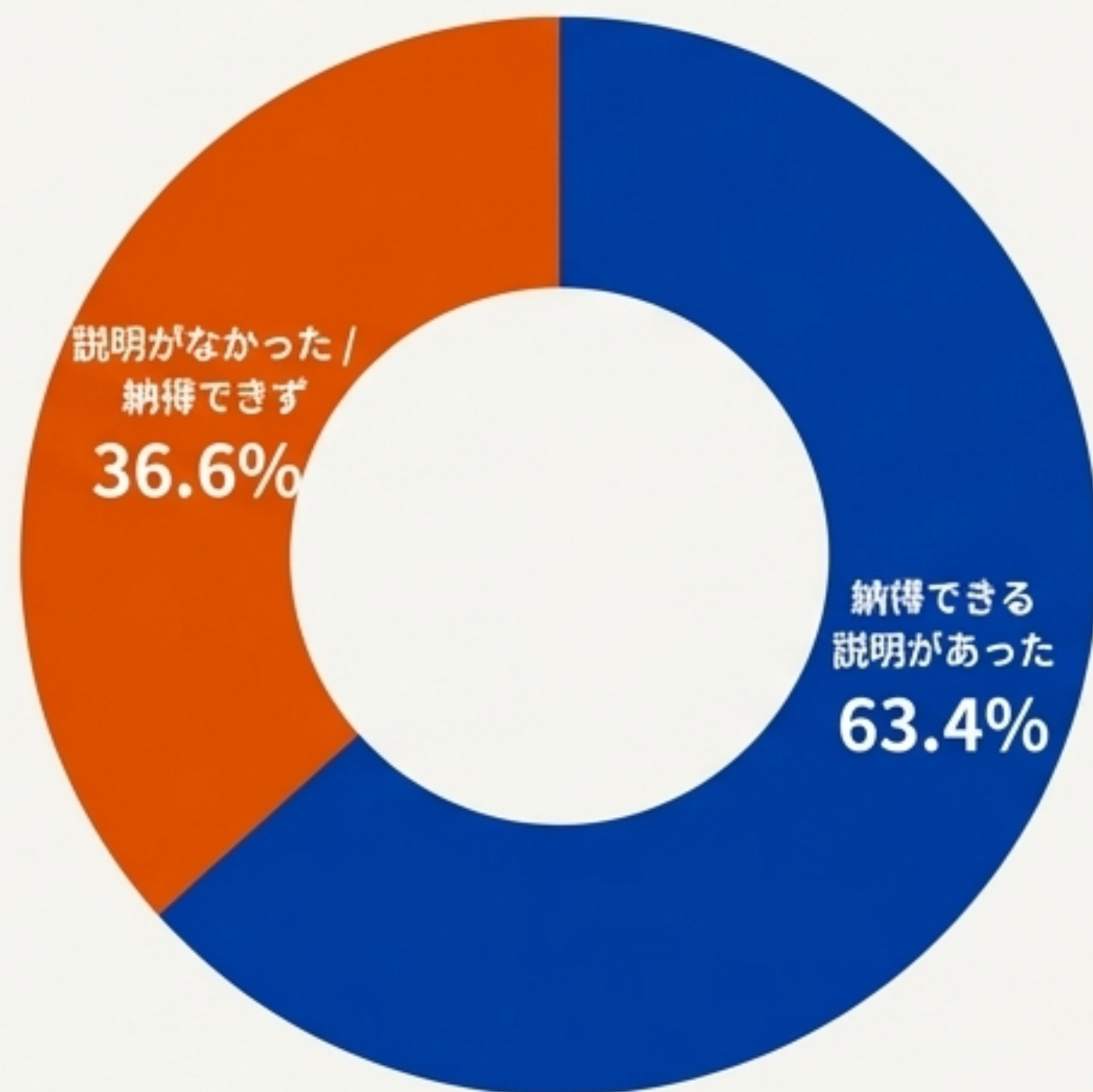
状況は二極化しています。多くの企業が何らかの転嫁を実現する一方で、約6社に1社はコスト上昇分を全く価格に反映できておらず、深刻な状況に置かれています。

労務費の転嫁率が初めて5割に達したが、
原材料費(55.0%)に及ばず、依然として最重要課題。



Key Insight: エネルギー価格の変動が落ち着く一方、賃上げ圧力は継続しています。
しかし、その原資となる労務費の転嫁が最も遅れているという構造的な課題が浮き彫りになりました。

全額転嫁に至らない場合、約4割が発注側から納得できる説明を受けていない。



⚠ 現場の声:

「値上げ交渉を行ったが、申し入れた金額は受け入れられず一方的に金額を決められたうえ、転注を示唆された。」

Note: 「中小受託取引適正化法」の施行により、価格協議における説明義務が強化されることが期待される。

業種による転嫁率の格差は深刻。化学(66.7%)とトラック運送(34.7%)では32ポイントもの大差。

転嫁率が高い業種 (Top 3)

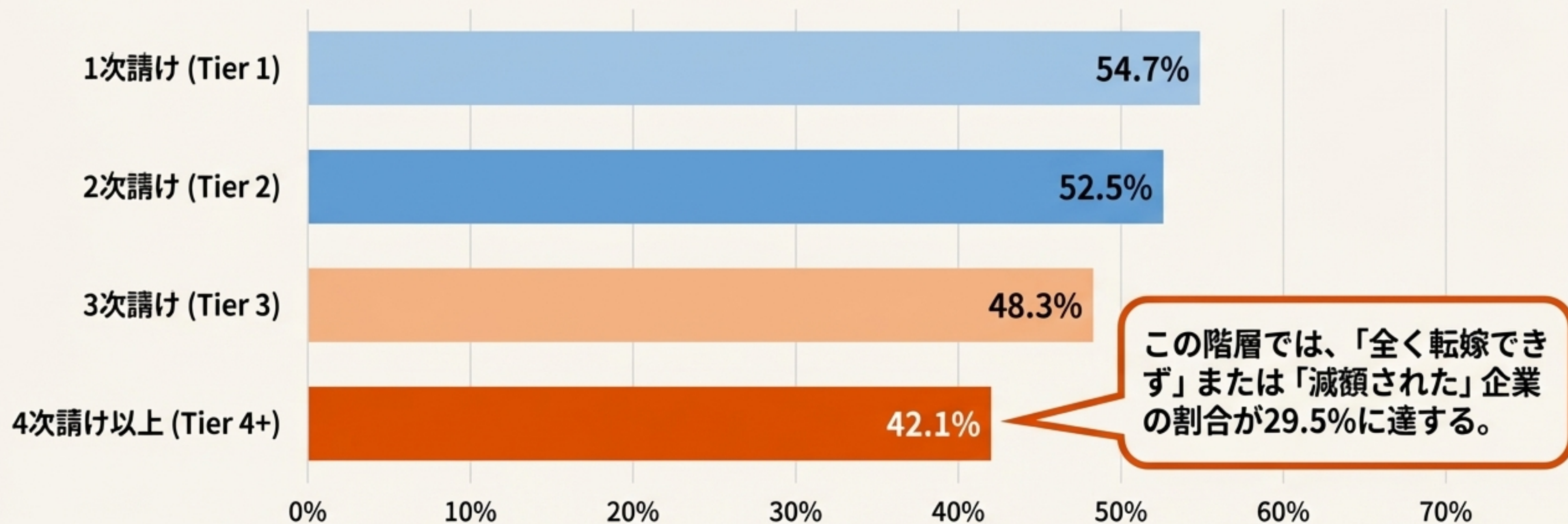


転嫁率が低い業種 (Bottom 3)



Key Insight: 全体平均(53.5%)だけでは見えない実態があります。特にトラック運送業は「2024年問題」に直面する中で極めて低い転嫁率には、留まっており、政策的な支援の必要性が高いことを示唆しています。

サプライチェーンの下層ほど価格転嫁が困難に。 1次請け(54.7%)と4次請け以上(42.1%)で格差が鮮明。



Key Insight: コスト吸収の圧力がサプライチェーンの末端に集中する構造が明らかになりました。公正な取引慣行の浸透がサプライチェーン全体で求められます。

官公需の転嫁率は52.1%と民間平均を下回る。
入札制度が価格交渉の柔軟性を欠く一因か。

価格転嫁率

52.1%

(民間平均 53.5% を下回る)

価格決定方法

約9割

「入札により価格決定」

交渉実施率

89.5%

交渉は行われるものの、
転嫁に繋がりにくい構造

▲ **現場の声**：「スライド条項はあるが、短い工期のものには適用されず、足切り要件により自己負担が前提となっている。手続きも煩雑で活用しづらい。」

現金払いは8割超に改善も、依然として支払期日60日超や受注側負担の手数料が残存。

支払手段



82.2% 現金

手形等の利用は17.8%

支払期日



7.1% が60日超

下請法で問題となりうる期間

手数料負担



29.9% が受注側負担

依然として約3割で不合理な慣行が継続

Key Insight: 価格交渉の成果が、支払条件によって損なわれるケースが存在します。支払サイトの短縮や手数料負担の是正も、取引適正化の重要な要素です。

現場の声が示す「良い取引」と「課題のある取引」の分岐点

○ 良い取引の事例

「毎年、定量データを基に価格交渉を行い、双方が納得できる形で決着している。」（化学）

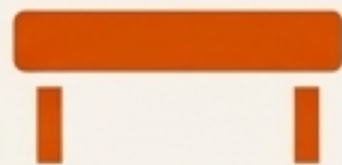
「業界課題に配慮し、双方の利益を重視した交渉を継続しており、信頼できる取引関係を築いている。」（自動車）

▲ 課題のある取引の事例

「価格交渉が形骸化し、附帯費計上拒否や自社ルール強制で負担が増し、取引の公平性を欠いている。」
（トラック運送）

「材料費上昇分まで加工賃を削減され、製造後も値下げ要請。契約書未締結や空転補填もなく、価格転嫁は不可能な状況である。」（卸売）

まとめと今後の方向性：交渉の「機会」から「質」へ。サプライチェーン全体での公正な取引慣行の定着が急務。



1. 転嫁の壁 (The Pass-through Gap)

約半数のコストが未転嫁。
多くの企業が利益を圧迫されている。



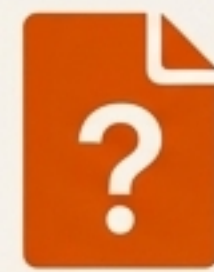
2. 労務費の壁 (The Labor Cost Gap)

賃上げの原資となる労務費
の転嫁が最も遅れており、
持続的な賃金上昇を阻害。



3. 業種・階層の壁 (The Industry/Tier Gap)

業種間（最大32pt差）や取引階層間（最大12.6pt差）で格差が拡大。弱い立場にある事業者ほど困難な状況。



4. 取引慣行の壁 (The Business Practice Gap)

不十分な説明（36.6%）や不適切な支払条件が依然として存在し、信頼関係を阻害。

今後の方向性: 今後は、協議に応じない一方的な価格決定の禁止などを盛り込んだ「**中小受託取引適正化法**」の厳正な執行を通じ、交渉の「質」を高め、サプライチェーン全体で公正なコスト負担を実現することが不可欠です。