

ひめしん景況レポート 特別調査

中小企業における価格転嫁について



調査時点 2026年6月上旬
調査対象事業所数 450社 (当庫取引先)
有効回答数 444社 (有効回答率 98.7%)

業種別内訳			従業員規模別内訳		
	構成比	事業所数		構成比	事業所数
全体	100.0%	444	全体	100.0%	444
製造業	30.2%	134	1人以上5人未満	22.7%	101
卸売業	15.3%	68	5人以上10人未満	23.0%	102
小売業	20.7%	92	10人以上20人未満	21.8%	97
運輸・サービス業	12.6%	56	20人以上50人未満	19.8%	88
建設業	15.1%	67	50人以上100人未満	6.5%	29
不動産業	6.1%	27	100人以上	6.1%	27

小さなふれあい、大きなおつきあい



問1.近年、取引条件の適正化を促進する政策的な動きが活発化している。貴社では、ここ数年の原材料・仕入価格の上昇分を、どの程度販売価格に転嫁できているか。

●全体

「転嫁できている（5項目合計）」の回答割合が87.6%と最も高く、次いで「全く転嫁できていない」（7.9%）となった。

●業種別

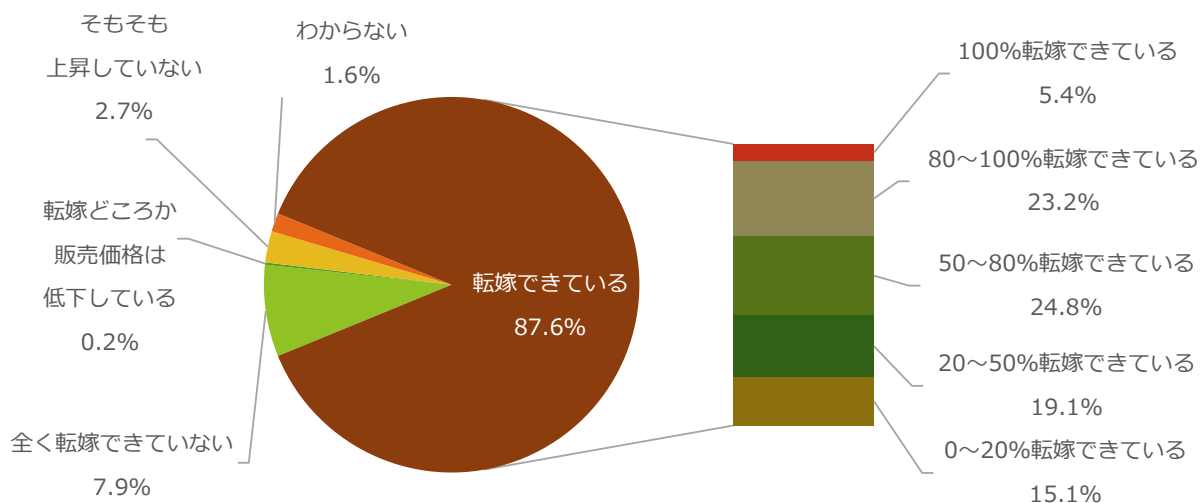
運輸・サービス業で「全く転嫁できていない」の回答割合が17.9%となり、他の業種と比べて高くなった。

●従業員規模別

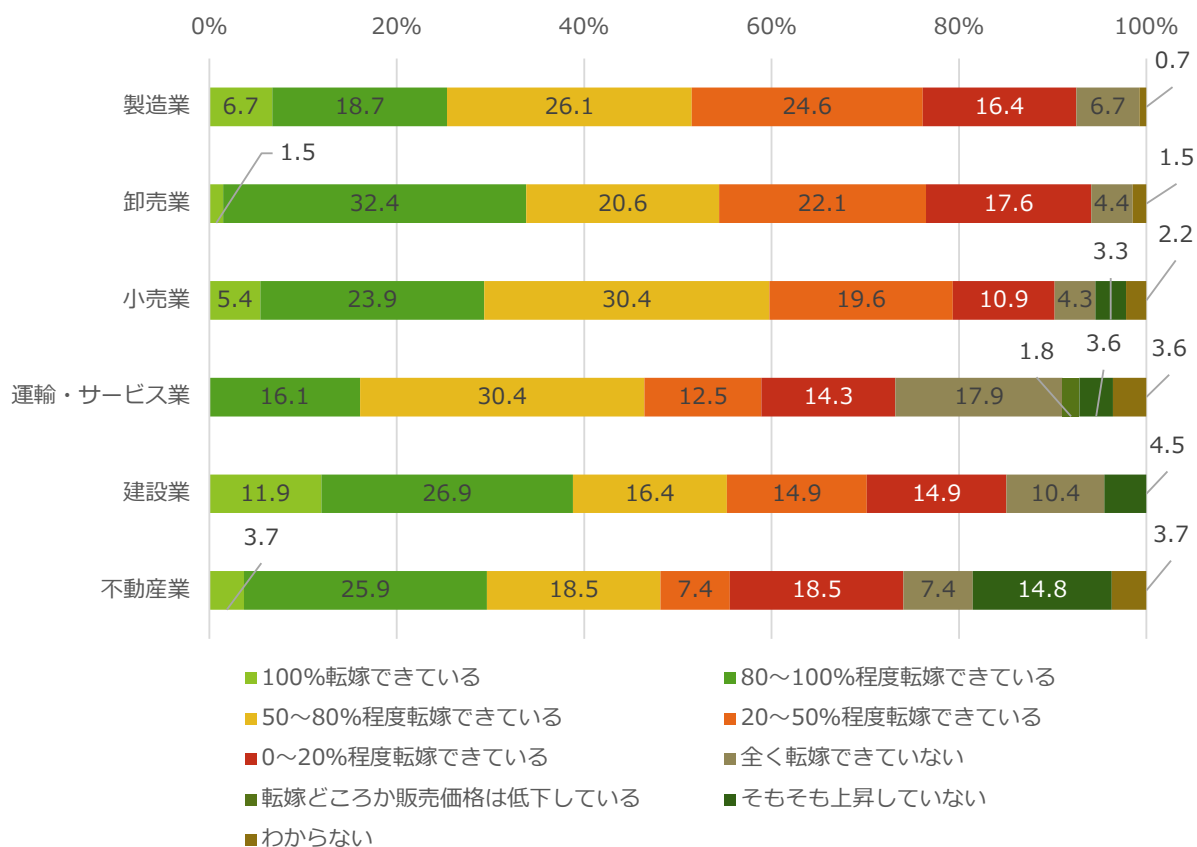
100人以上の階層で「転嫁できている」のうち、「100%転嫁できている」の回答割合が11.1%となり、他の階層と比べて高くなった。

		転嫁できている						全く転嫁 できて いない	転嫁どころ か販売価格 は低下して いる	そもそも 上昇して いない	わからない
			100%転嫁 できている	80～100% 程度転嫁 できている	50～80% 程度転嫁 できている	20～50% 程度転嫁 できている	0～20% 程度転嫁 できている				
総計		87.6%	5.4%	23.2%	24.8%	19.1%	15.1%	7.9%	0.2%	2.7%	1.6%
業 種 別	製造業	92.5%	6.7%	18.7%	26.1%	24.6%	16.4%	6.7%	0.0%	0.0%	0.7%
	卸売業	94.1%	1.5%	32.4%	20.6%	22.1%	17.6%	4.4%	0.0%	0.0%	1.5%
	小売業	90.2%	5.4%	23.9%	30.4%	19.6%	10.9%	4.3%	0.0%	3.3%	2.2%
	運輸・サービス業	73.2%	0.0%	16.1%	30.4%	12.5%	14.3%	17.9%	1.8%	3.6%	3.6%
	建設業	85.1%	11.9%	26.9%	16.4%	14.9%	14.9%	10.4%	0.0%	4.5%	0.0%
	不動産業	74.1%	3.7%	25.9%	18.5%	7.4%	18.5%	7.4%	0.0%	14.8%	3.7%
従 業 員 規 模 別	1人以上5人未満	75.2%	4.0%	13.9%	25.7%	17.8%	13.9%	14.9%	0.0%	5.9%	4.0%
	5人以上10人未満	95.1%	3.9%	24.5%	19.6%	26.5%	20.6%	2.9%	0.0%	1.0%	1.0%
	10人以上20人未満	91.8%	4.1%	22.7%	29.9%	18.6%	16.5%	5.2%	0.0%	3.1%	0.0%
	20人以上50人未満	84.1%	9.1%	21.6%	20.5%	14.8%	18.2%	11.4%	1.1%	2.3%	1.1%
	50人以上100人未満	96.6%	3.4%	48.3%	31.0%	13.8%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	3.4%
	100人以上	92.6%	11.1%	33.3%	29.6%	18.5%	0.0%	7.4%	0.0%	0.0%	0.0%

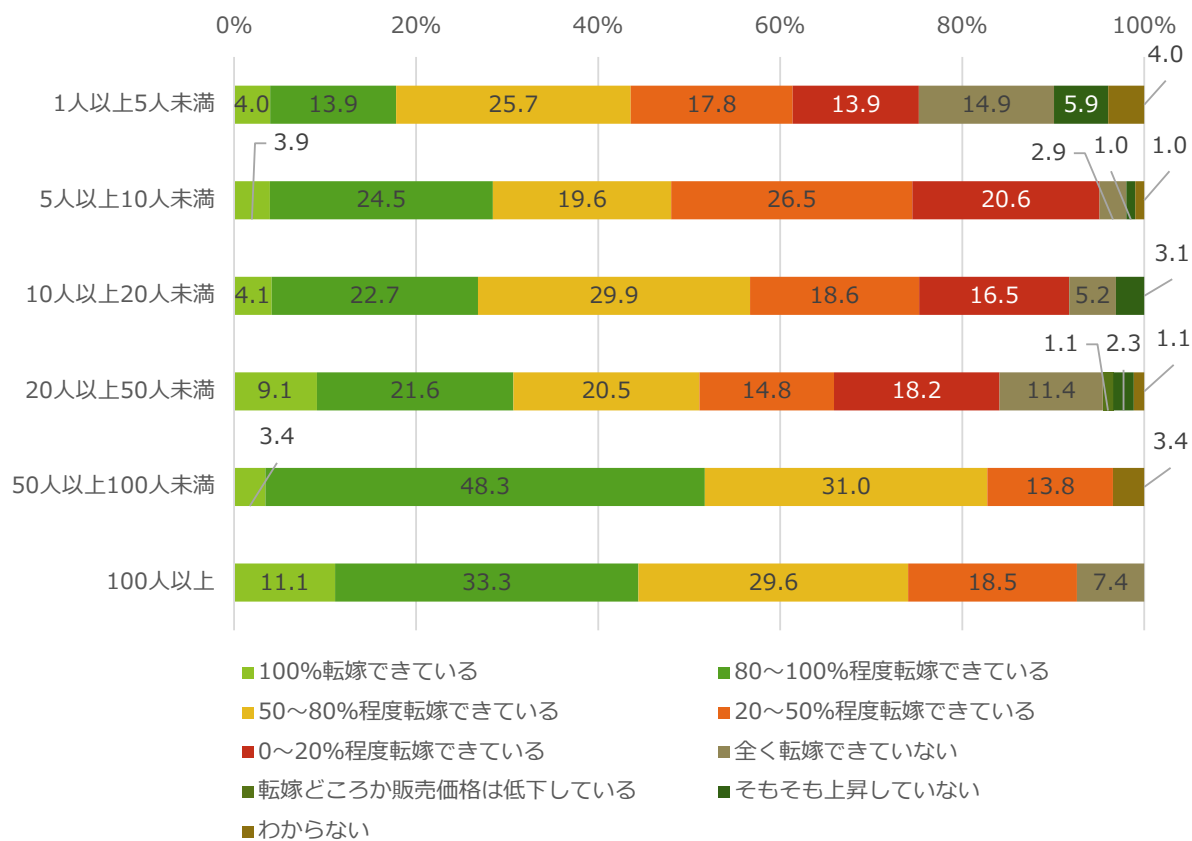
【全体】



【業種別】



【従業員規模別】



問2.貴社では、ここ数年の労務費・人件費の上昇分を、どの程度販売価格に転嫁できているか。

●全体

「転嫁できている（5項目合計）」の回答割合が74.4%と最も高く、次いで「全く転嫁できていない」（12.2%）となった。

●業種別

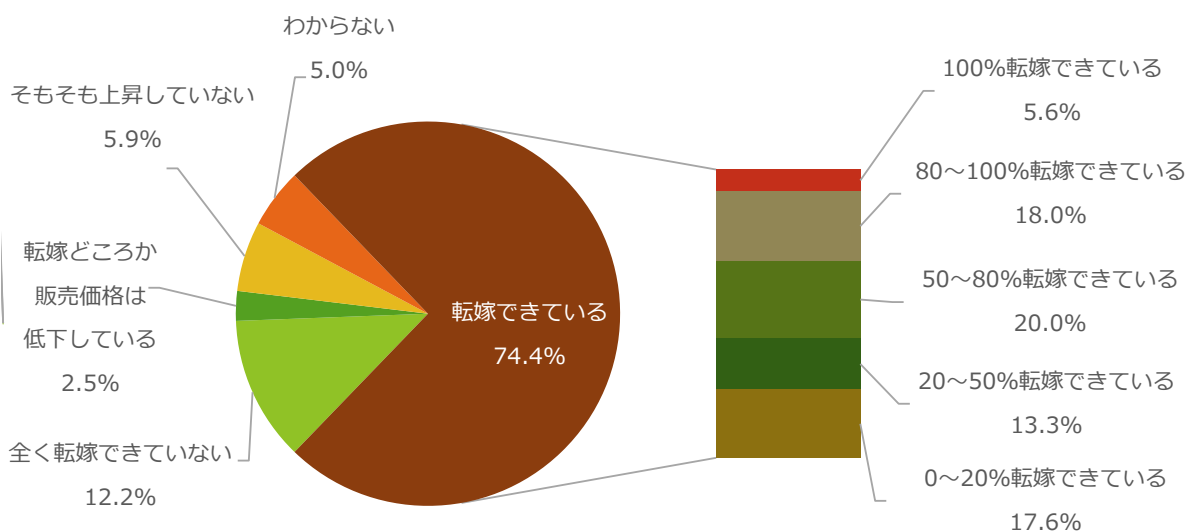
運輸・サービス業で「全く転嫁できていない」の回答割合が23.2%となり、他の業種と比べて高くなった。

●従業員規模別

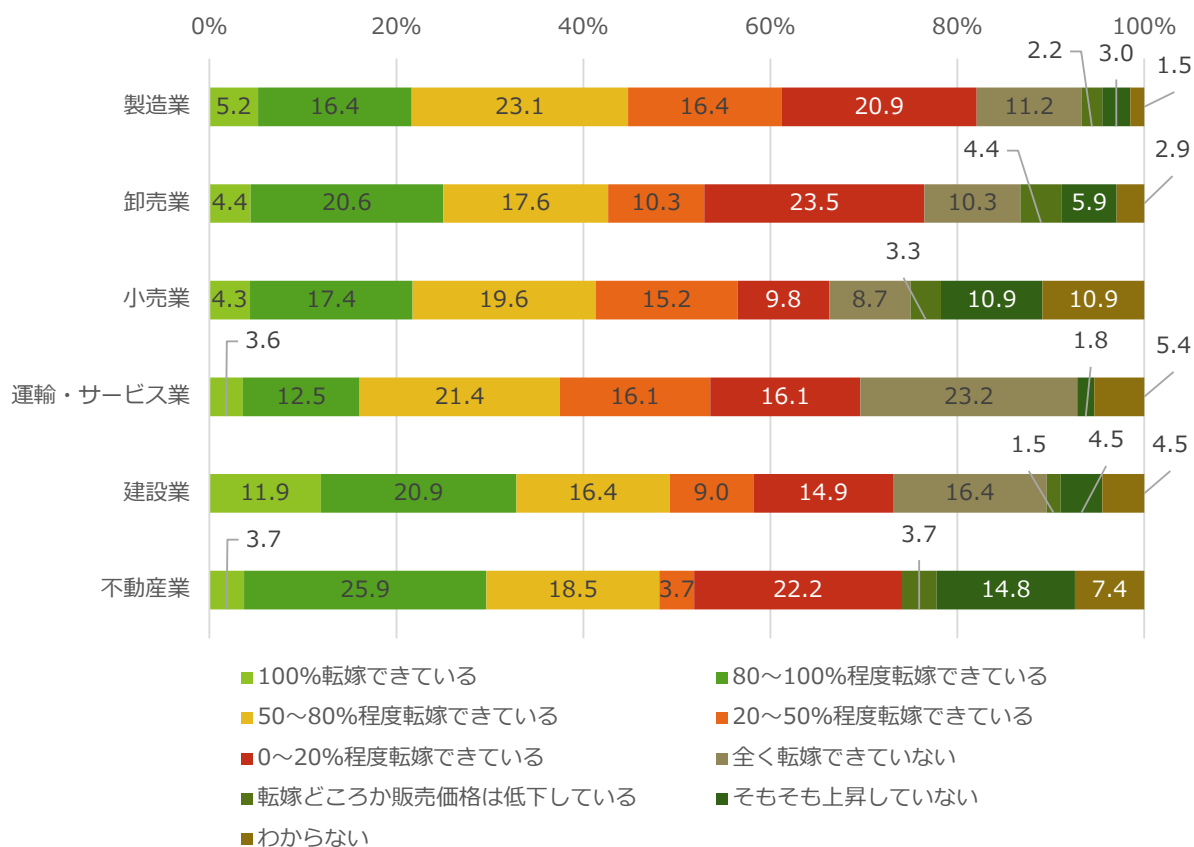
1人以上5人未満の階層で「全く転嫁できていない」の回答割合が20.8%となり、他の階層と比べて高くなった。

		転嫁できている						全く転嫁 できて いない	転嫁どころ か販売価格 は低下して いる	そもそも 上昇して いない	わからない
			100%転嫁 できている	80～100% 程度転嫁 できている	50～80% 程度転嫁 できている	20～50% 程度転嫁 できている	0～20% 程度転嫁 できている				
総計		74.4%	5.6%	18.0%	20.0%	13.3%	17.6%	12.2%	2.5%	5.9%	5.0%
業 種 別	製造業	82.1%	5.2%	16.4%	23.1%	16.4%	20.9%	11.2%	2.2%	3.0%	1.5%
	卸売業	76.5%	4.4%	20.6%	17.6%	10.3%	23.5%	10.3%	4.4%	5.9%	2.9%
	小売業	66.3%	4.3%	17.4%	19.6%	15.2%	9.8%	8.7%	3.3%	10.9%	10.9%
	運輸・サービス業	69.6%	3.6%	12.5%	21.4%	16.1%	16.1%	23.2%	0.0%	1.8%	5.4%
	建設業	73.1%	11.9%	20.9%	16.4%	9.0%	14.9%	16.4%	1.5%	4.5%	4.5%
	不動産業	74.1%	3.7%	25.9%	18.5%	3.7%	22.2%	0.0%	3.7%	14.8%	7.4%
従 業 員 規 模 別	1人以上5人未満	49.5%	2.0%	8.9%	16.8%	7.9%	13.9%	20.8%	4.0%	14.9%	10.9%
	5人以上10人未満	77.5%	6.9%	17.6%	14.7%	17.6%	20.6%	9.8%	3.9%	4.9%	3.9%
	10人以上20人未満	78.4%	6.2%	17.5%	23.7%	17.5%	13.4%	9.3%	2.1%	3.1%	7.2%
	20人以上50人未満	81.8%	6.8%	15.9%	25.0%	12.5%	21.6%	13.6%	1.1%	3.4%	0.0%
	50人以上100人未満	96.6%	3.4%	44.8%	27.6%	3.4%	17.2%	3.4%	0.0%	0.0%	0.0%
	100人以上	96.3%	11.1%	33.3%	14.8%	14.8%	22.2%	3.7%	0.0%	0.0%	0.0%

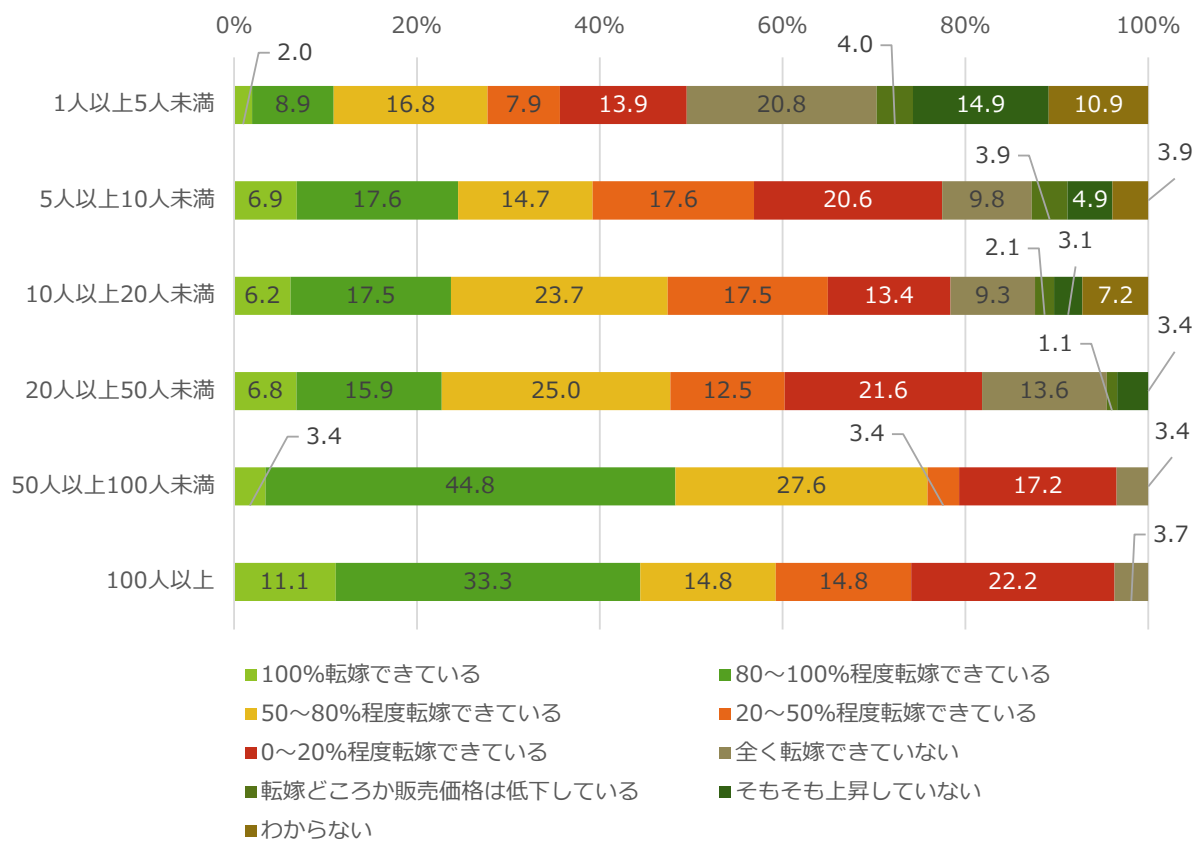
【全体】



【業種別】



【従業員規模別】



問3.貴社が取引先との円滑な価格交渉・価格転嫁を進めるために、重視している
取組みは何か。 (3項目以内の複数回答)

●全体

「取組みがある（9項目合計）」の回答割合が91.4%となり、「特にない」（8.6%）を大きく上回った。「取組みがある」のうち、「値上げの事前説明・周知」の回答割合が31.1%と最も高く、次いで「取引先との価格協議」（28.8%）となった。

●業種別

不動産業で「取組みがある」のうち、「競合他社の価格動向の把握」の回答割合が34.4%となり、他の業種と比べて高くなった。

●従業員規模別

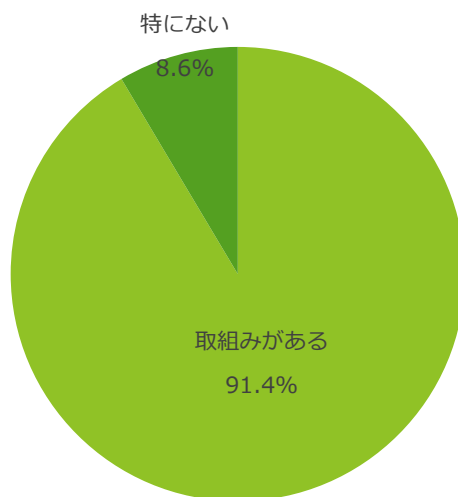
概ね従業員規模が大きくなるほど「取組みがある」の回答割合が高い傾向にある。

		取組みがある										特にない
		値上げの事前 説明・周知	取引先との 価格協議	競合他社の 価格動向の 把握	製品・商品・ サービスの 付加価値向上	納期や個別 ニーズ等への 柔軟対応	価格設定 ルールの 見直し	値引きや無償 対応の防止	公的支援機関 への相談の 活用	その他		
総計		91.4%	31.1%	28.8%	20.0%	7.4%	5.8%	4.9%	1.6%	0.1%	0.3%	8.6%
業 種 別	製造業	94.0%	32.9%	33.3%	17.6%	6.0%	4.2%	4.2%	1.4%	0.0%	0.5%	6.0%
	卸売業	98.5%	26.5%	34.8%	21.2%	5.3%	5.3%	4.5%	0.8%	0.8%	0.8%	1.5%
	小売業	85.9%	35.2%	16.8%	23.2%	10.4%	6.4%	5.6%	2.4%	0.0%	0.0%	14.1%
	運輸・サービス業	91.1%	37.5%	17.5%	18.8%	12.5%	7.5%	6.3%	0.0%	0.0%	0.0%	8.9%
	建設業	92.5%	29.3%	34.5%	16.4%	6.0%	7.8%	3.4%	2.6%	0.0%	0.0%	7.5%
	不動産業	77.8%	12.5%	28.1%	34.4%	6.3%	6.3%	9.4%	3.1%	0.0%	0.0%	22.2%
従 業 員 規 模 別	1人以上5人未満	83.2%	29.6%	28.1%	20.0%	7.4%	7.4%	5.9%	1.5%	0.0%	0.0%	16.8%
	5人以上10人未満	91.2%	28.3%	28.9%	21.1%	7.2%	7.9%	3.9%	1.3%	0.7%	0.7%	8.8%
	10人以上20人未満	93.8%	32.2%	26.7%	22.6%	7.5%	4.8%	3.4%	2.1%	0.0%	0.7%	6.2%
	20人以上50人未満	96.6%	36.9%	31.3%	17.5%	5.0%	3.8%	4.4%	1.3%	0.0%	0.0%	3.4%
	50人以上100人未満	96.6%	28.8%	28.8%	13.6%	13.6%	6.1%	7.6%	1.5%	0.0%	0.0%	3.4%
	100人以上	92.6%	23.8%	28.6%	26.2%	7.1%	4.8%	7.1%	2.4%	0.0%	0.0%	7.4%

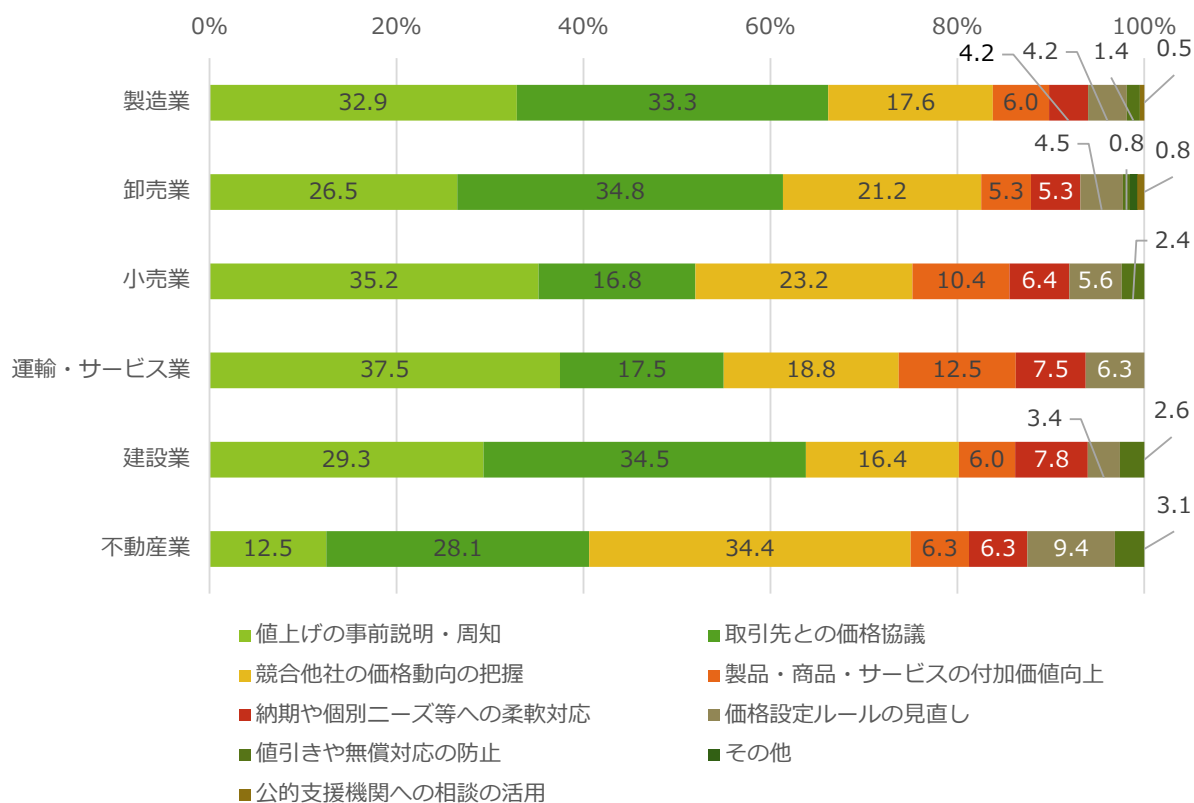
※「取組みがある」と「特にない」（は回答企業数に対する割合

※「取組みがある」の9項目は、9項目への回答総数に対する項目別割合

【全体】

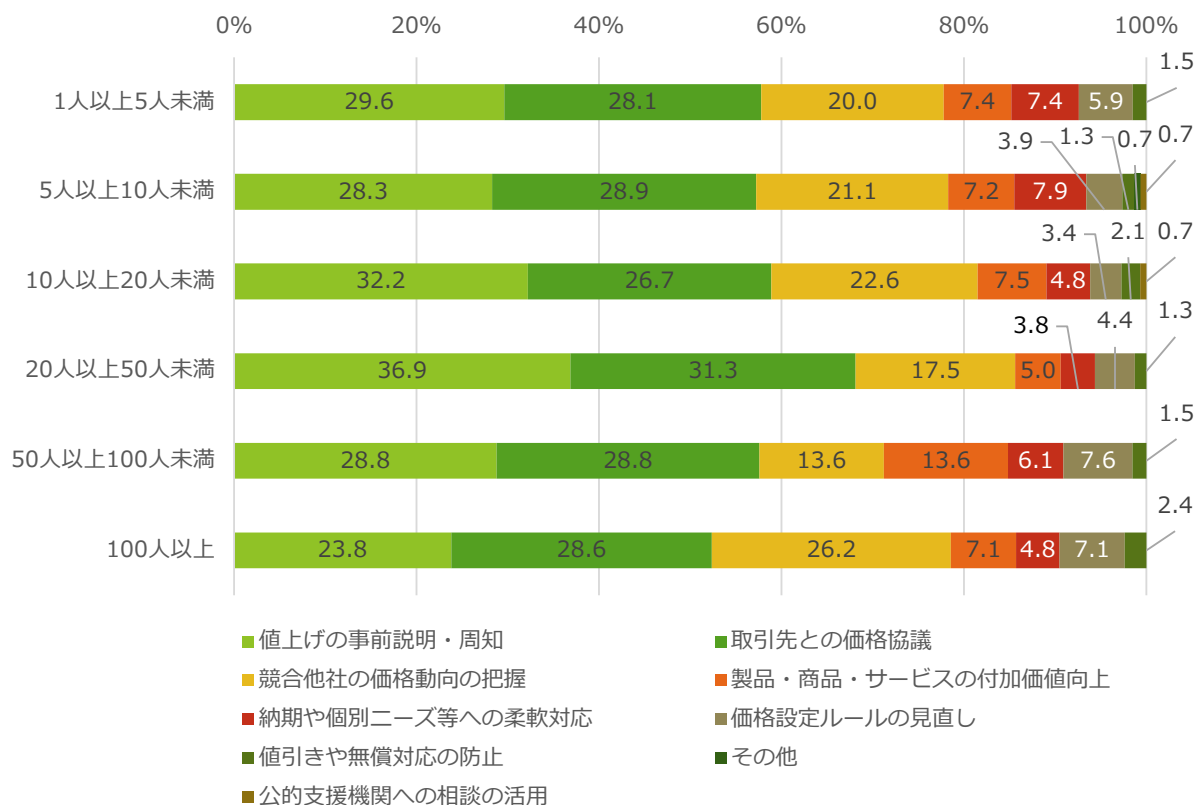


【業種別】



※「取組みがある（9項目複数回答）」の業種別回答総数に対する項目別の回答割合

【従業員規模別】



※「取組みがある（9項目複数回答）」の従業員別回答総数に対する項目別の回答割合

問4.貴社が価格転嫁を進めるうえでの課題は何か。 (3項目以内の複数回答)

●全体

「課題がある（9項目合計）」の回答割合が83.6%となり、「特に課題はない」（16.4%）を大きく上回った。「課題がある」のうち、「値上げによる顧客離れや取引停止が心配」の回答割合が31.3%と最も高く、次いで「価格変更のタイミングが難しい」（30.8%）となった。

●業種別

小売業で「課題がある」のうち、「値上げによる顧客離れや取引停止が心配」の回答割合が47.0%となり、他の業種と比べて高くなった。

●従業員規模別

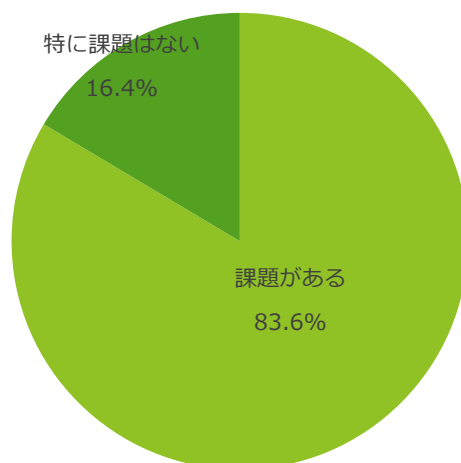
50人以上100人未満の階層で「課題がある」のうち、「競合他社が値上げしていない」の回答割合が21.1%となり、他の階層と比べて高くなった。

		課題がある										特に課題はない
			値上げによる顧客離れや取引停止が心配	価格変更のタイミングが難しい	競合他社が値上げしていない	従来からの価格が固定化している	取引先が値上げ交渉に応じない	値上げの根拠となる説明資料が足りない	価格交渉ができる人材がいない	業務多忙のため対応する余裕がない	その他	
総計		83.6%	31.3%	30.8%	11.2%	9.4%	9.2%	2.9%	2.7%	1.6%	0.7%	16.4%
業種別	製造業	87.3%	25.1%	35.4%	8.0%	9.7%	8.6%	5.7%	3.4%	3.4%	0.6%	12.7%
	卸売業	86.8%	30.6%	28.6%	14.3%	11.2%	9.2%	0.0%	4.1%	1.0%	1.0%	13.2%
	小売業	80.4%	47.0%	25.0%	6.0%	11.0%	7.0%	0.0%	1.0%	2.0%	1.0%	19.6%
	運輸・サービス業	83.9%	35.3%	32.4%	10.3%	13.2%	2.9%	1.5%	2.9%	0.0%	1.5%	16.1%
	建設業	79.1%	21.4%	32.1%	19.0%	3.6%	17.9%	3.6%	2.4%	0.0%	0.0%	20.9%
	不動産業	77.8%	37.0%	22.2%	18.5%	3.7%	11.1%	7.4%	0.0%	0.0%	0.0%	22.2%
従業員規模別	1人以上5人未満	79.2%	36.5%	25.2%	8.7%	11.3%	10.4%	3.5%	1.7%	2.6%	0.0%	20.8%
	5人以上10人未満	86.3%	37.8%	28.1%	11.1%	9.6%	9.6%	3.0%	0.0%	0.7%	0.0%	13.7%
	10人以上20人未満	84.5%	26.8%	35.0%	13.0%	8.9%	11.4%	1.6%	2.4%	0.8%	0.0%	15.5%
	20人以上50人未満	85.2%	27.1%	36.4%	8.4%	9.3%	4.7%	3.7%	5.6%	1.9%	2.8%	14.8%
	50人以上100人未満	86.2%	23.7%	28.9%	21.1%	7.9%	10.5%	0.0%	5.3%	0.0%	2.6%	13.8%
	100人以上	77.8%	26.5%	29.4%	11.8%	5.9%	8.8%	5.9%	5.9%	5.9%	0.0%	22.2%

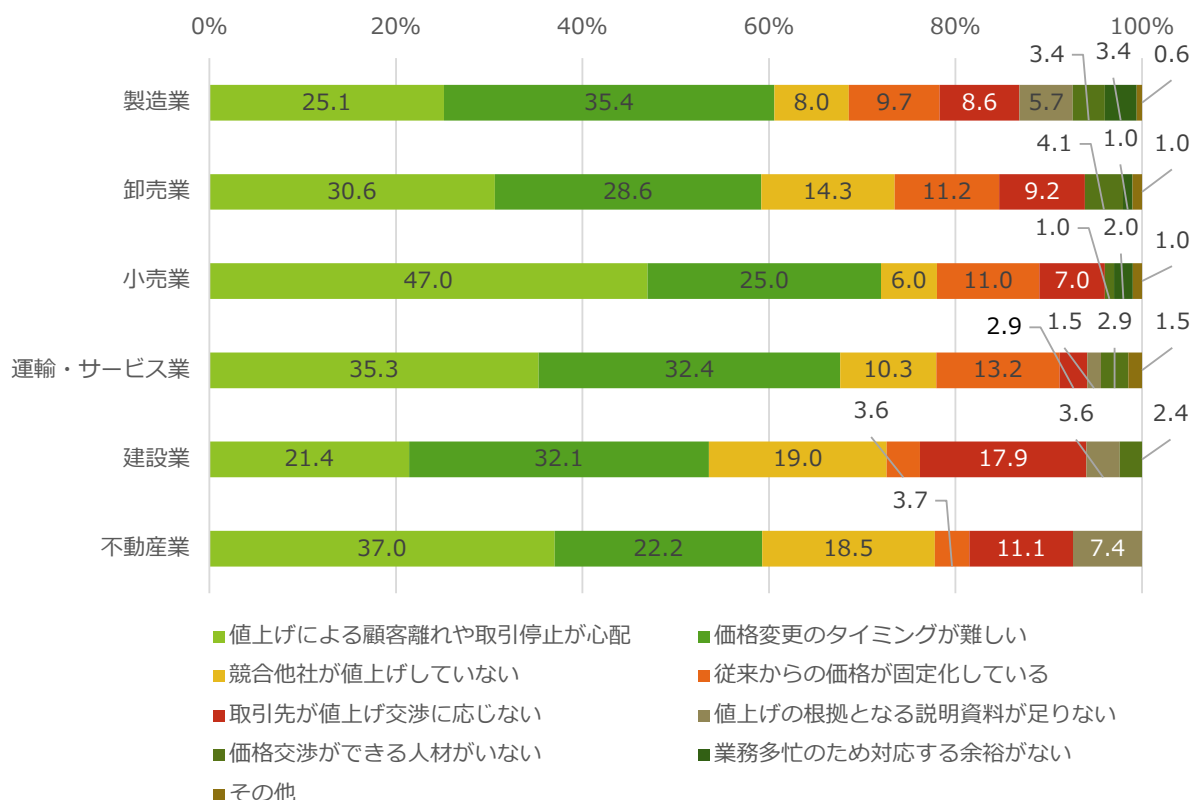
※「課題がある」と「特に課題はない」は回答企業数に対する割合

※「課題がある」の9項目は、9項目への回答総数に対する項目別割合

【全体】

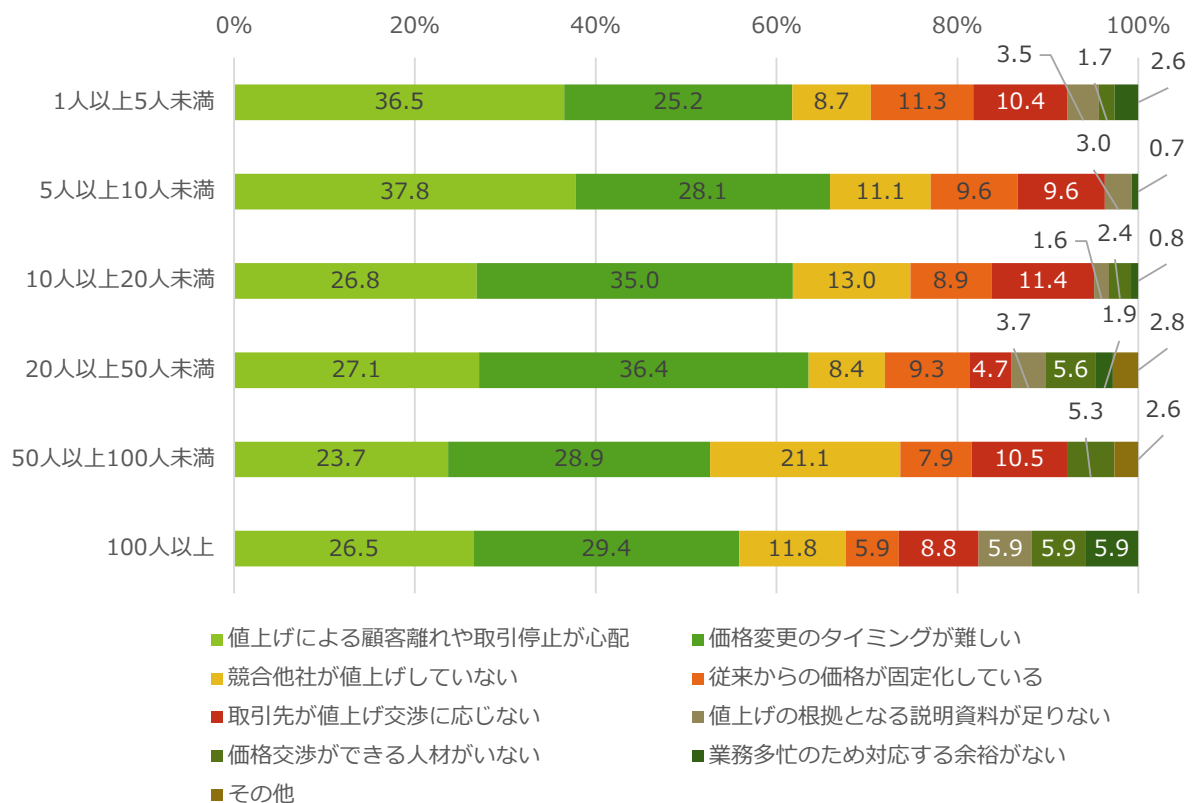


【業種別】



※「課題がある（9項目複数回答）」の業種別回答総数に対する項目別の回答割合

【従業員規模別】



※「課題がある（9項目複数回答）」の従業員別回答総数に対する項目別の回答割合

問5.今後、貴社が円滑な価格交渉・価格転嫁を進める上で、行政に重視してほしいと感じる取組みはあるか。
(3項目以内の複数回答)

●全体

「取組みがある（9項目合計）」の回答割合が80.0%となり、「特にない」（20.0%）を大きく上回った。「取組みがある」のうち、「価格転嫁を促すガイドラインの強化・周知」の回答割合が30.8%と最も高く、次いで「価格転嫁の根拠となる物価指数の提示」（15.4%）となった。

●業種別

小売業で「取組みがある」のうち、「価格転嫁を促すガイドラインの強化・周知」の回答割合が36.6%となり、他の業種と比べて高くなった。

●従業員規模別

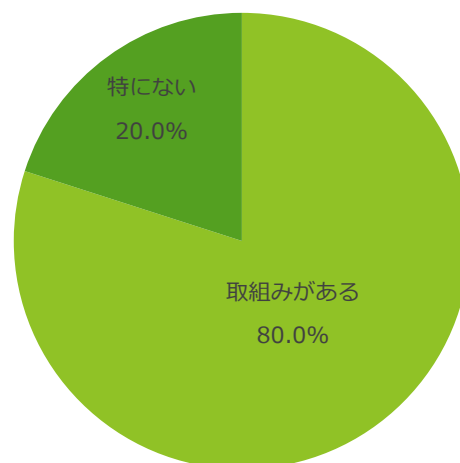
概ね従業員規模が大きくなるほど「取組みがある」の回答割合が高い傾向にある。

		取組みがある									特にない	
			価格転嫁を 促すガイド ラインの 強化・周知	価格転嫁の 根拠となる 物価指数の 提示	不公正な 取引の取締り の強化	業種ごとの 標準的な価格 転嫁ルールの 作成	価格交渉・ 転嫁の事例 共有	大企業への 指導・監督の 強化	価格交渉に 関する相談 窓口の充実	紛争時に おける仲介 機能の強化		その他
総計		80.0%	30.8%	15.4%	12.9%	12.2%	11.0%	9.2%	5.9%	2.2%	0.3%	20.0%
業 種 別	製造業	86.6%	30.1%	13.5%	13.5%	14.5%	7.3%	10.9%	6.7%	3.1%	0.5%	13.4%
	卸売業	89.7%	32.4%	20.4%	12.0%	13.0%	10.2%	4.6%	3.7%	3.7%	0.0%	10.3%
	小売業	73.9%	36.6%	11.9%	15.8%	5.0%	10.9%	10.9%	6.9%	2.0%	0.0%	26.1%
	運輸・サービス業	71.4%	31.0%	18.3%	8.5%	15.5%	11.3%	5.6%	8.5%	0.0%	1.4%	28.6%
	建設業	74.6%	23.5%	12.9%	16.5%	11.8%	18.8%	12.9%	3.5%	0.0%	0.0%	25.4%
	不動産業	74.1%	31.3%	21.9%	3.1%	12.5%	15.6%	6.3%	6.3%	3.1%	0.0%	25.9%
従 業 員 規 模 別	1人以上5人未満	73.3%	27.2%	13.6%	17.6%	9.6%	12.8%	8.8%	6.4%	4.0%	0.0%	26.7%
	5人以上10人未満	75.5%	32.7%	19.5%	12.4%	9.7%	10.6%	6.2%	8.0%	0.0%	0.9%	24.5%
	10人以上20人未満	84.5%	29.5%	15.5%	10.9%	14.7%	10.9%	10.1%	5.4%	3.1%	0.0%	15.5%
	20人以上50人未満	81.8%	29.9%	11.8%	14.2%	15.0%	11.0%	11.8%	4.7%	0.8%	0.8%	18.2%
	50人以上100人未満	93.1%	35.2%	18.5%	9.3%	9.3%	9.3%	9.3%	3.7%	5.6%	0.0%	6.9%
	100人以上	85.2%	38.1%	16.7%	7.1%	14.3%	9.5%	7.1%	7.1%	0.0%	0.0%	14.8%

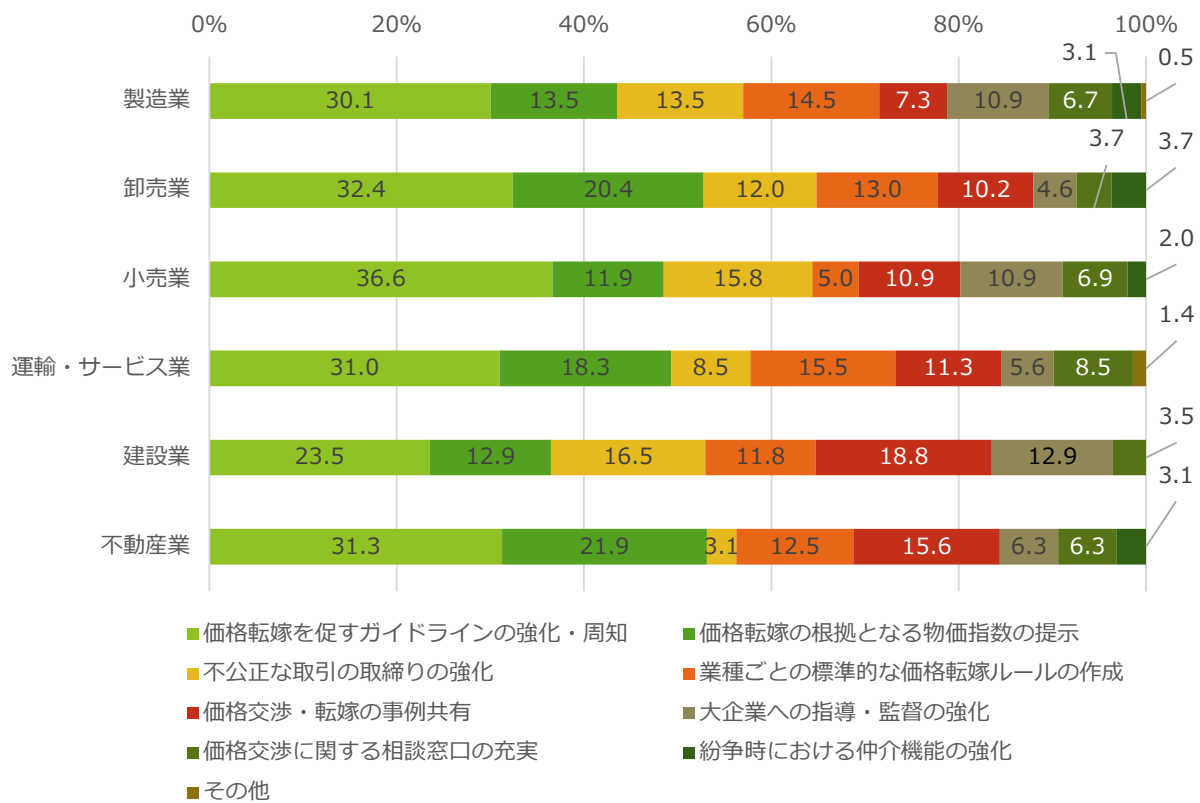
※「取組みがある」と「特にない」は回答企業数に対する割合

※「取組みがある」の9項目は、9項目への回答総数に対する項目別割合

【全体】

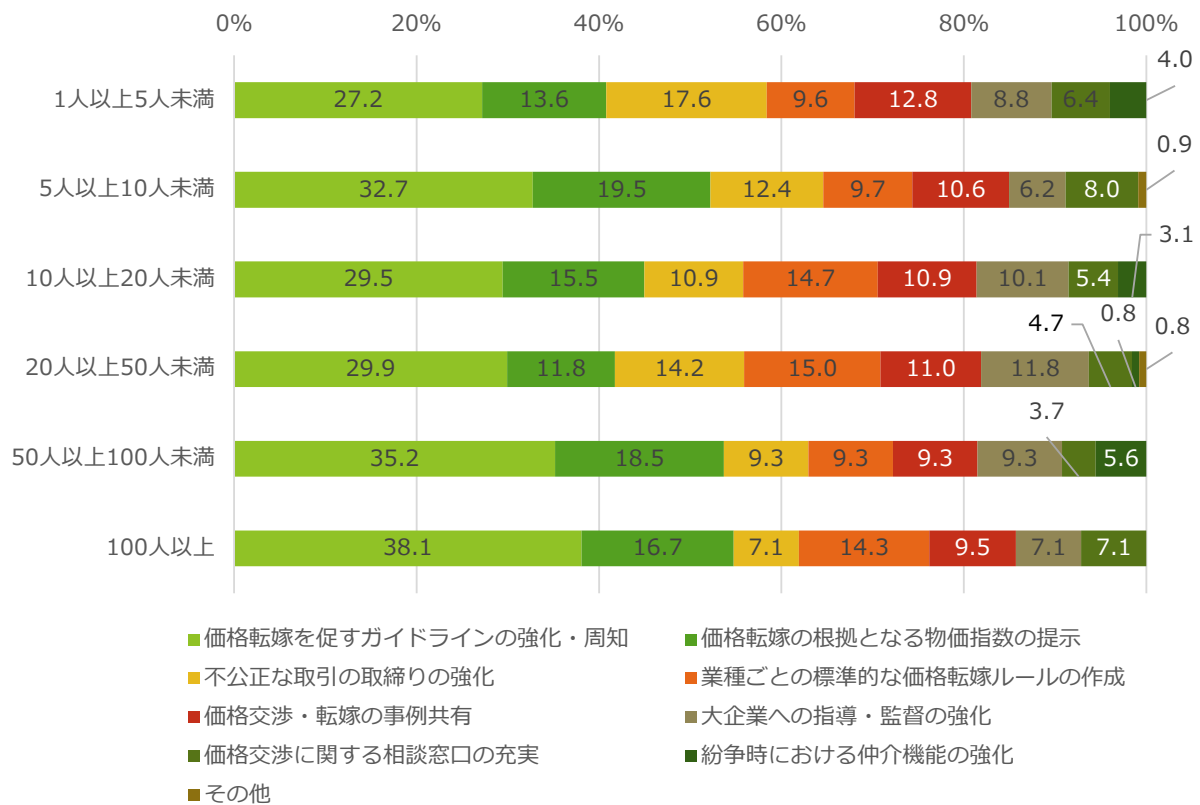


【業種別】



※「取組みがある（9項目複数回答）」の業種別回答総数に対する項目別の回答割合

【従業員規模別】



※「取組みがある（9項目複数回答）」の従業員別回答総数に対する項目別の回答割合

2026年6月期 特別調査 調査表

特別調査

中小企業における価格転嫁について

問1. 近年、取引条件の適正化を促進する政策的な動きが活発化しています。貴社では、ここ数年（2020年ごろから）の原材料・仕入価格の上昇分を、どの程度販売価格に転嫁できていますか。下記の1～9の中から1つ選んでお答えください。

- | | |
|---------------------|----------------------|
| 1. 100%転嫁できている | 6. 全く転嫁できていない |
| 2. 80～100%程度転嫁できている | 7. 転嫁どころか販売価格は低下している |
| 3. 50～80%程度転嫁できている | 8. そもそも上昇していない |
| 4. 20～50%程度転嫁できている | 9. わからない |
| 5. 0～20%程度転嫁できている | |

問2. 貴社では、ここ数年（2020年ごろから）の労務費・人件費の上昇分を、どの程度販売価格に転嫁できていますか。下記の1～9の中から1つ選んでお答えください。

- | | |
|---------------------|----------------------|
| 1. 100%転嫁できている | 6. 全く転嫁できていない |
| 2. 80～100%程度転嫁できている | 7. 転嫁どころか販売価格は低下している |
| 3. 50～80%程度転嫁できている | 8. そもそも上昇していない |
| 4. 20～50%程度転嫁できている | 9. わからない |
| 5. 0～20%程度転嫁できている | |

問3. 貴社が取引先（販売先）との円滑な価格交渉・価格転嫁を進めるために、重視している取組みは何ですか。以下の1～0の中から当てはまるものについて3つ以内で選んでお答えください。

- | | |
|--------------------|----------------------|
| 1. 値上げの事前説明・周知 | 6. 製品・商品・サービスの付加価値向上 |
| 2. 取引先との価格協議 | 7. 値引きや無償対応の防止 |
| 3. 競合他社の価格動向の把握 | 8. 公的支援機関への相談の活用 |
| 4. 価格設定ルールの見直し | 9. その他 |
| 5. 納期や個別ニーズ等への柔軟対応 | 0. 特にない |

問4. 貴社が価格転嫁を進めるうえでの課題は何ですか。以下の1～0の中から当てはまるものについて3つ以内で選んでお答えください。

- | | |
|-----------------------|---------------------|
| 1. 競合他社が値上げしていない | 6. 価格変更のタイミングが難しい |
| 2. 取引先が値上げ交渉に応じない | 7. 価格交渉ができる人材がいない |
| 3. 値上げによる顧客離れや取引停止が心配 | 8. 業務多忙のため対応する余裕がない |
| 4. 値上げの根拠となる説明資料が足りない | 9. その他 |
| 5. 従来からの価格が固定化している | 0. 特に課題はない |

問5. 今後、貴社が円滑な価格交渉・価格転嫁を進める上で、行政に重視してほしいと感じる取組みはありますか。以下の1～0の中から当てはまるものについて3つ以内で選んでお答えください。

- | | |
|------------------------|-------------------|
| 1. 価格転嫁を促すガイドラインの強化・周知 | 6. 不公正な取引の取締りの強化 |
| 2. 価格転嫁の根拠となる物価指数の提示 | 7. 大企業への指導・監督の強化 |
| 3. 価格交渉に関する相談窓口の充実 | 8. 紛争時における仲介機能の強化 |
| 4. 価格交渉・転嫁の事例共有 | 9. その他 |
| 5. 業種ごとの標準的な価格転嫁ルール作成 | 0. 特にない |