

「価格転嫁の現状」と「中小受託取引適正化法」について

いつまで続くのか、継続的な物価高は依然続いています。そこへ中東情勢の混乱が物価高に拍車をかけ、物価高は全ての商品に広がる様相を呈しています。

中小企業の販売価格の引き上げを不当に阻害する要因の排除に向け、「中小受託取引適正化法」が4月1日より施行されました。

そこで今回、「価格転嫁の現状」と「中小受託取引適正化法」についてアンケートを実施しました。

調 査 要 項

調 査 時 点	2026年3月中旬から下旬
調 査 対 象 企 業	当金庫お取引先1,435社(大阪府内ならびに尼崎市)
回 答 企 業 数	576社
回 答 率	40.1%
調 査 方 法	調査票郵送およびWeb調査

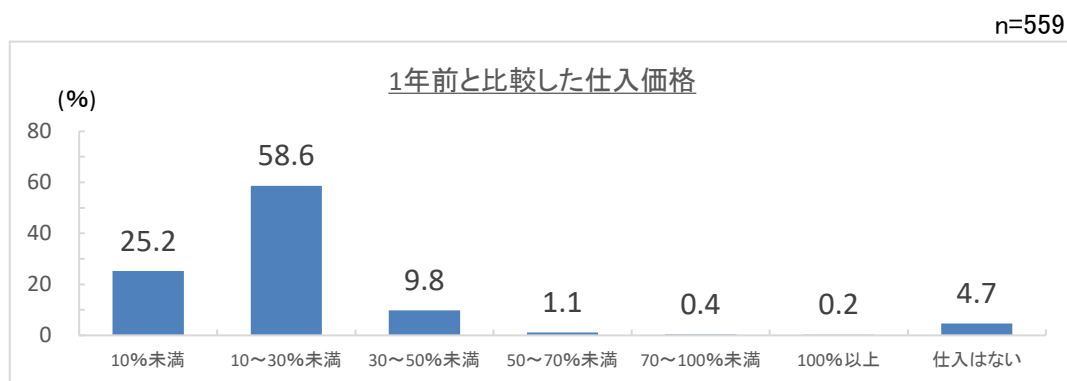
アンケート企業の内訳

業種別 従業員別	製造業	卸売業	小売業	飲食業	建設業	サービス業	運輸業	不動産業	計	構成比	累計 構成比
1～4人	34	25	26	4	27	18	3	31	168	29.2%	29.2%
5～10人	55	17	8	2	46	18	5	20	171	29.7%	58.9%
11～20人	43	10	3	5	20	4	7	3	95	16.5%	75.3%
21～30人	19	5	0	2	4	5	8	2	45	7.8%	83.2%
31～50人	16	6	3	1	4	5	5	1	41	7.1%	90.3%
51～100人	9	4	3	2	4	9	4	1	36	6.3%	96.5%
101～	6	4	0	1	1	4	2	2	20	3.5%	100.0%
無回答	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0.0%	100.0%
計	182	71	43	17	106	63	34	60	576	100.0%	
構成比	31.6%	12.3%	7.5%	3.0%	18.4%	10.9%	5.9%	10.4%	100.0%		

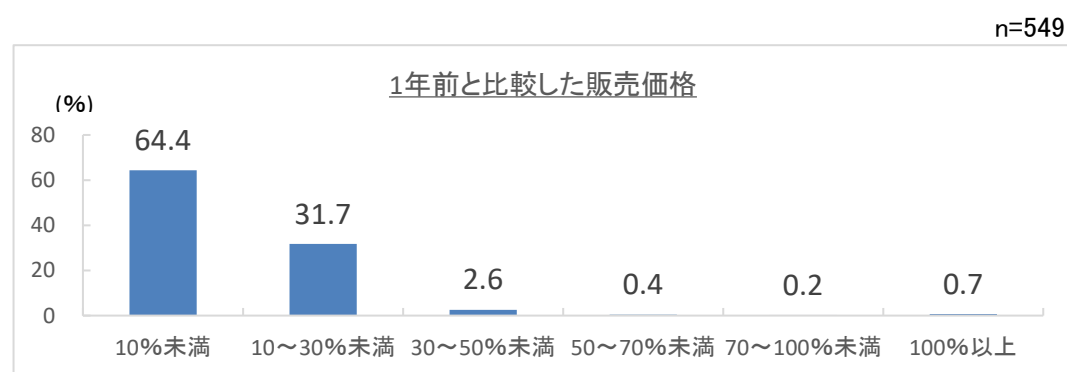
Q 1. 1年前と比較した仕入価格の上昇と販売価格の上昇について

1年前と比較した仕入価格の上昇について、「10～30%未満」が58.6%、「10%未満」が25.2%となる一方、1年前と比較した販売価格の上昇については、「10%未満」が64.4%、「10～30%未満」が31.7%となり、過去1年間でも十分な価格転嫁ができていないことが判明しました。業種別に見ると、「10～30%未満」の仕入価格の上昇は、飲食業、卸売業、建設業において多くなっています。

製造業では、仕入価格の上昇は、57.3%が「10～30%未満」ですが、販売価格の上昇は71.6%が「10%未満」と回答しており、価格転嫁が困難な様子が伺えます。



	10%未満	10～30%未満	30～50%未満	50～70%未満	70～100%未満	100%以上	仕入はない
全体	25.2	58.6	9.8	1.1	0.4	0.2	4.7
製造業	28.7	57.3	10.1	1.1	0.0	0.6	2.2
卸売業	27.1	68.6	4.3	0.0	0.0	0.0	0.0
小売業	26.8	58.6	9.8	2.4	0.0	0.0	2.4
飲食業	11.8	70.6	17.6	0.0	0.0	0.0	0.0
建設業	17.0	67.9	11.3	0.0	1.9	0.0	1.9
サービス業	39.0	40.6	6.8	1.7	0.0	0.0	11.9
運輸業	16.7	59.9	6.7	0.0	0.0	0.0	16.7
不動産業	20.7	48.3	15.5	3.4	0.0	0.0	12.1



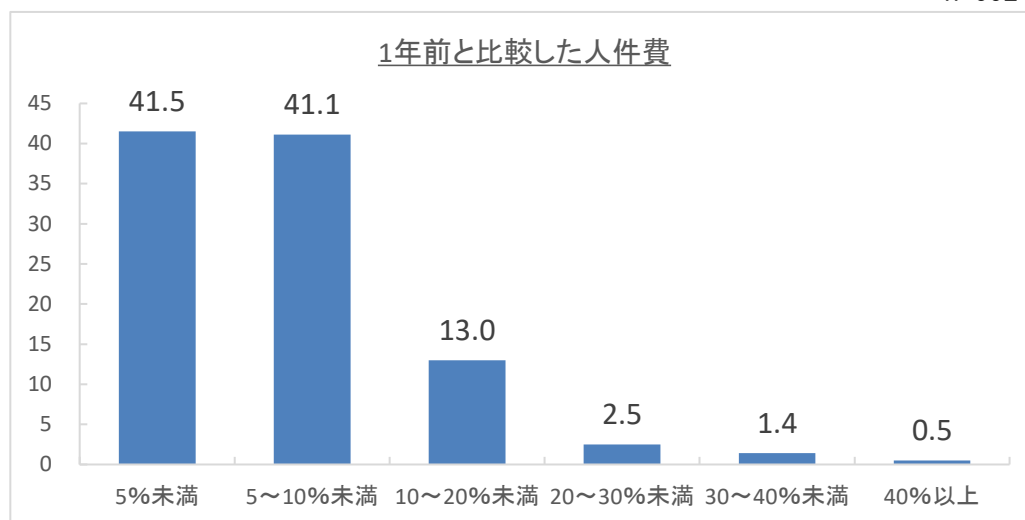
	10%未満	10～30%未満	30～50%未満	50～70%未満	70～100%未満	100%以上
全体	64.4	31.7	2.6	0.4	0.2	0.7
製造業	71.6	26.6	0.6	0.6	0.0	0.6
卸売業	42.9	52.8	1.4	0.0	0.0	2.9
小売業	55.0	40.0	5.0	0.0	0.0	0.0
飲食業	64.7	29.4	5.9	0.0	0.0	0.0
建設業	58.0	38.0	2.0	0.0	1.0	1.0
サービス業	76.7	18.3	5.0	0.0	0.0	0.0
運輸業	77.8	22.2	0.0	0.0	0.0	0.0
不動産業	67.3	24.1	6.9	1.7	0.0	0.0

Q 2. 1年前と比較した人件費の上昇と残業時間の上昇について

1年前と比較した人件費の上昇は、「5%未満」が41.5%、「5～10%未満」が41.1%と10%未満で8割を超えました。

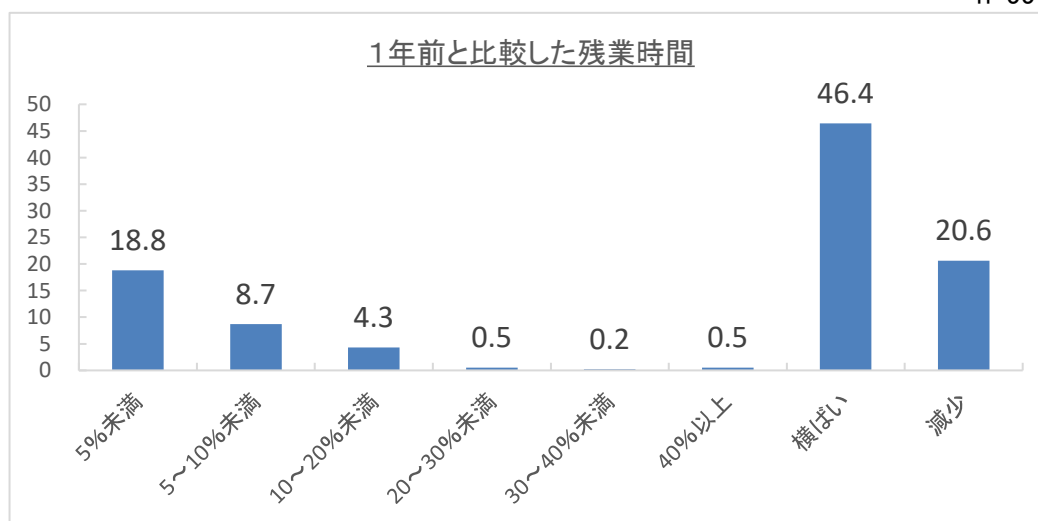
残業時間では、「横ばい推移」が46.4%を占める一方「減少」が20.6%となり、現状それほど増加していない企業が多くなっています。

n=552



	1年前と比較した人件費					
	5%未満	5~10%未満	10~20%未満	20~30%未満	30~40%未満	40%以上
全体	41.5	41.1	13.0	2.5	1.4	0.5
4人以下	64.4	25.3	7.8	1.3	0.6	0.6
5~10人	41.3	40.7	12.6	1.8	2.4	1.2
11~20人	28.0	45.2	20.4	3.2	3.2	0.0
21~30人	18.2	68.2	13.6	0.0	0.0	0.0
31~50人	30.8	51.2	15.4	2.6	0.0	0.0
51~100人	22.9	51.4	14.3	11.4	0.0	0.0
101人以上	30.0	50.0	15.0	5.0	0.0	0.0

n=554

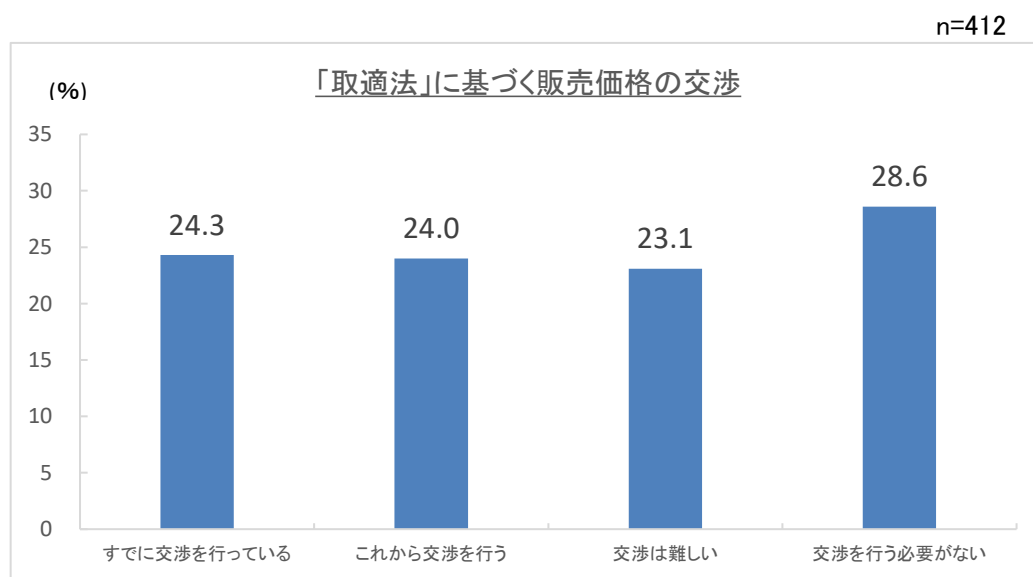
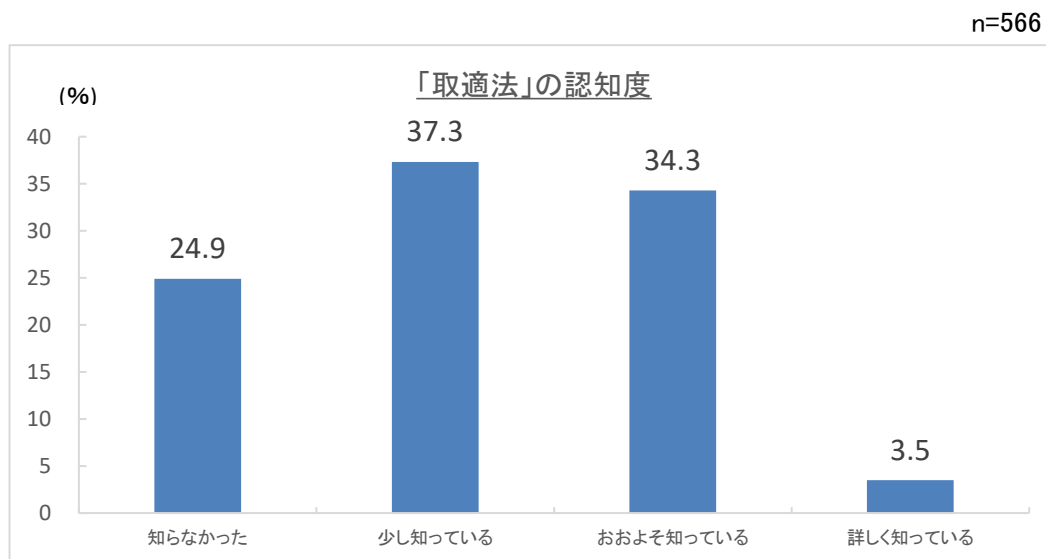


Q 3. 取適法の認知度と販売価格の交渉について

取適法の認知度について、7割を超える企業が何らかの認知はしています。

また、認知する企業の24.3%は、価格転嫁における交渉を行っています。

業種別では、製造業と卸売業が他業種に比較して積極的に交渉を行う一方、建設業や小売業では交渉に取り組みにくい姿が伺えます。

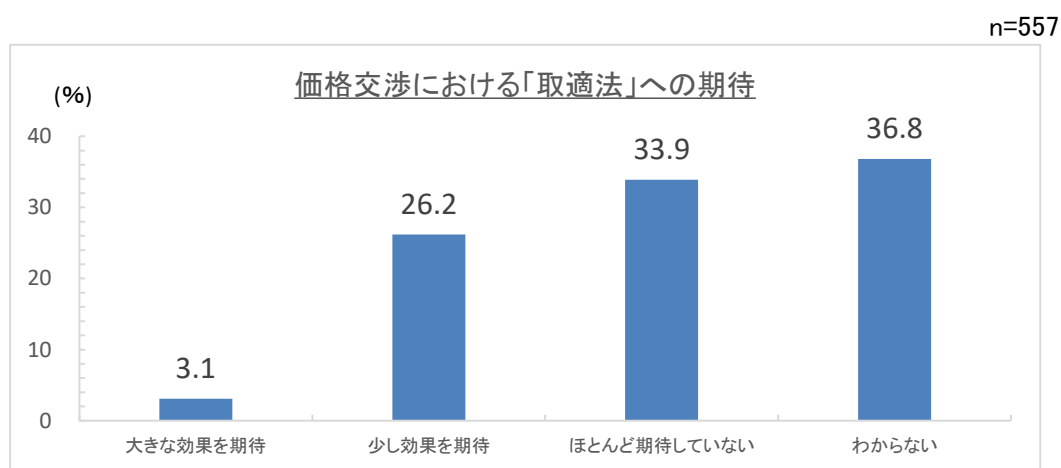


	すでに交渉を行っている	これから交渉を行う	交渉は難しい	交渉を行う必要がない
全体	24.3	24.0	23.1	28.6
製造業	33.1	28.6	21.4	16.9
卸売業	30.0	18.0	16.0	36.0
小売業	12.5	12.5	33.3	41.7
飲食業	0.0	0.0	0.0	100.0
建設業	14.6	31.7	30.5	23.2
サービス業	23.7	7.9	21.1	47.3
運輸業	24.1	24.1	27.7	24.1
不動産業	10.7	25.0	17.9	46.4

Q 4. 取適法にどの程度の効果を期待していますか？
貴社の利益増加にどの程度期待できますか？

「取適法」への期待度について、効果を期待するのは3割弱に止まる一方、「ほとんど期待していない」は33.9%、「わからない」は36.8%となり、現状では効果が不透明な状況です。業種別では、製造業、運輸業、建設業に効果を期待する企業が多くなる一方、小売業では期待していない傾向が見られます。

また、取適法に期待を寄せるする企業では、8割が10%未満利益が上昇すると予想しています。



	大きな効果を期待	少し効果を期待	ほとんど期待していない	わからない
全体	3.1	26.2	33.9	36.8
製造業	2.2	37.8	34.4	25.6
卸売業	4.5	22.4	31.3	41.8
小売業	0.0	7.5	37.5	55.0
飲食業	0.0	6.3	18.8	74.9
建設業	3.8	24.5	33.0	38.7
サービス業	5.2	19.0	43.0	32.8
運輸業	9.4	31.3	34.3	25.0
不動産業	0.0	20.7	29.3	50.0

