

REPORT 2

三重県内企業の
価格転嫁の状況と取適法

歴史的な物価高と賃上げにより、三重県内企業のコスト負担は過去に大きく。三重県経済の本格回復に向け、企業の成長と個人消費を支える賃上げの継続が必要であるが、その原資を確保するための価格転嫁は道半ばにある。2026年1月1日に下請法の改正法として施行された「中小受託取引適正化法」(取適法)等を踏まえた適正取引の浸透が望まれる。

1 コスト増大が経営の最大の重荷

コストの増大が企業の重荷になっている。

百五総合研究所(以下、当社)が半期ごと(1月・7月)に三重県内の事業所(以下、企業)に行っている調査によると、2026年1月に、自社が抱えている経営上の問題として「原材料高」を挙げた企業は約5割、「人件費の上昇」は約6割に上った。

「原材料高」を挙げた企業の割合は、コロナ禍当初は稼働の低迷もあり10%程度まで低下したが22年になると急激に上昇した。以後は上下しつつも高い割合で推移し、26年1月は49.3%を占めた。

「人件費の上昇」は、同じくコロナ禍で低下した

① 県内企業が抱える経営上の問題



(注)人材不足は人材(技術者・技能者)不足
資料：百五総合研究所「景況調査」より作成

ものの24年以降急上昇し、25年7月には、6半期連続で1位だった「原材料高」を抜いて最多となった。26年1月は58.3%まで上昇し、経営の最大の重荷となっている。

2 企業物価はバブル期以来の高水準

日本銀行が毎月発表している、企業間で取引されるモノの価格の変動を表す国内企業物価指数と輸入物価指数(円ベース)をみると、企業の取引価格が歴史的な高水準となっていることがわかる。

輸入物価指数は、2022年にロシアがウクライナに侵攻して以降、世界中で資源やエネルギー、原材料などの国際価格が高騰したこと、30数年ぶり

② 企業物価指数(2020年=100、全国)



資料：日本銀行「企業物価指数」より作成

の円安水準となったことなどから22年以降著しく上昇、バブル期以来約40年ぶりの高水準となった。それに伴い国内企業物価指数も急上昇した。

品目別にみると、例えば、26年1月の輸入物価指数では、白金・銅屑、銀地金などの金属・同製品、モス型メモリ集積回路、記録メディアなどの電子デバイス、国内企業物価指数では、銅やプラスチック被覆銅線などの非鉄金属などが大きく上昇した。

3 賃上げも過去最高水準

賃金も過去最高水準となっている。当社が県内企業に行った調査では、回答企業の9割は中小企業(資本金1億円未満、従業員数300人未満)であるものの、賃上げした企業の割合は、2022年度以降、4年連続で前年度を上回り、25年度(26年1月時点)は88.5%と約9割に達した。25年度の賃上げ率は3.63%となり過去最高値を更新した。

最低賃金も上昇の一途である。三重県の最低賃金は24年に初めて時間額1,000円を超えた。25年11月には1,087円となり、前年からの引き上げ額は64円と1975年に次いで2番目の大きさとなった。

賃上げの流れは26年度も続くと思われる。当社26年1月調査では、26年度に賃金を「引き上げる方向で検討する」と回答した企業は約7割に上り、3%超の賃上げが続く見込みとなっている。

③ 県内の賃上げ企業割合と賃上げ率(1月時点)



資料：百五総合研究所「景況調査」より作成

4 価格転嫁は道半ば

① 成長・賃上げ原資の確保

原材料などの仕入価格や人件費の上昇が企業の

収益を圧迫する中、中小企業が成長や賃上げを継続していくための原資を確保するには、値上がり分を販売価格に上乘せる「価格転嫁」が必要である。

中小企業庁は、2021年から毎年9月と3月を「価格交渉促進月間」とし、中小企業が適切に価格転嫁できる環境を作るため、広報や業界団体を通じた価格転嫁の要請などを行ってきた。「月間」終了後は、全国30万社の中小企業を対象に主な取引先との間でどの程度の価格交渉・価格転嫁が行われたかのアンケート調査と、下請Gメン(現取引Gメン)による一部ヒアリング調査が行われ、発注企業ごとの「実名」評価の公表と低評価企業への下請中小企業振興法(現受託中小企業振興法)に基づく指導・助言が行われてきた。最低評価を受けた企業は一斉に報道され、市場や消費者の目に晒され取引の適正化を迫られてきた。

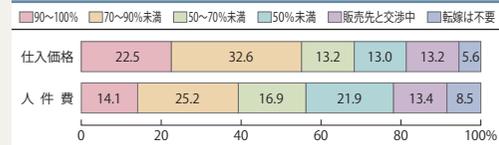
② 価格転嫁率は半分程度にとどまる

こうした取り組みが進む中、価格交渉できる雰囲気は醸成されつつあり、価格転嫁も一定進みつつあるものの、未だ途上にある。

25年9月調査では、「発注企業からの申し入れにより価格交渉が行われた」企業の割合は全国で34.6%となり前年9月の28.3%より上昇。価格転嫁率は、原材料費で55.0%(前年9月51.4%)、エネルギー費で48.9%(44.4%)、労務費で50.0%(44.7%)とそれぞれ前年より上昇したものの、いずれも半分程度にとどまっている。全く転嫁できなかった企業は16.8%あり、二極化の状態が続いている。

県内企業においても価格転嫁は道半ばである。当社26年1月調査では、原材料費や燃料・電気代、副資材費などの仕入価格の上昇分を「70%以上転嫁できている」企業の割合は55.1%、人件費では39.3%にとどまった。仕入価格の転嫁率は65%、人件費では53%となり、十分に価格転嫁できているとは言い難い状況にある。企業からは、「適正価格への顧客の理解が進んでいると感じられ、価格転嫁により希望受注額を達成しつつある一方で、仕

④ 県内企業の価格転嫁状況(2026年1月時点)



(注)凡例の%はコスト上昇分に対する転嫁率。グラフの%は企業の割合。
資料：百五総合研究所「景況調査」(2026年1月実施)より作成

様の削減で対応されるケースもある。労務費や資材費の大幅上昇は続いており引き続き価格転嫁が必要(ビルメンテナンス)、「省力化投資で何とか生産性を上げ価格転嫁もしているが、それ以上に賃金や原材料の高騰が収益を圧迫している」(プラスチック製品製造)などの声が聞かれた。

③ 深い取引階層、小規模への浸透が課題

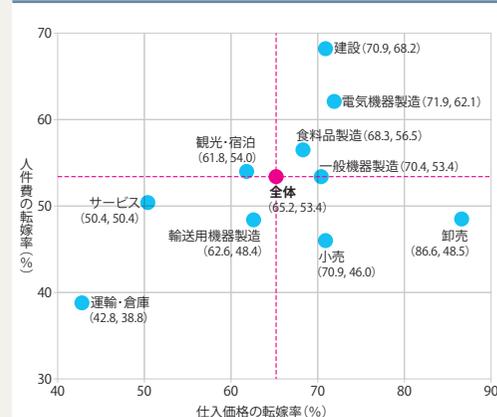
特に、取引構造や規模で格差がみられる。中小企業庁の25年9月調査では、サプライチェーンの各段階における価格転嫁率は、1次請けの企業は54.7%だったのに対し4次請け以上では42.1%と、受託企業の取引階層が深くなるほど価格転嫁率が低くなる傾向がみられた。4次請け以上の階層では、全く転嫁できない企業や減額された企業は3割に上った。

当社26年1月調査では、コスト上昇分の70%以上を転嫁できている県内企業の割合は、仕入価格では従業者数300人以上で66.7%、300人未満で53.7%、人件費では300人以上で47.5%、300人未満で38.5%となり差がある。企業からは「小規模なため価格転嫁は容易でない。一部の取引先では転嫁が認められず、転嫁できたとしても競争力を失いかねない。結果、利益の確保が困難」(一般機器製造)などの声が聞かれ、より深い階層、より小規模な事業者への価格転嫁の浸透が課題となっている。

④ 運輸・倉庫が最も厳しい

価格転嫁の進み具合は業種でも異なる。【図表⑤】は、当社26年1月調査結果から、主な業種別に仕入価格と人件費の価格転嫁率をみたものである。「建設」がもっともバランスよく転嫁できている一

⑤ 主要業種の価格転嫁率(仕入価格、人件費)(2026年1月時点)



(注) ()内の数値は、左が仕入価格、右が人件費の転嫁率。回答数を一定確保できた業種を抜粋。

資料：百五総合研究所「景況調査」(2026年1月実施)より作成

方、「運輸・倉庫」は4割程度の転嫁率にとどまりもっとも厳しい状況にあることがわかる。また、製造業の中では、本県の基幹産業である自動車を中心とした「輸送用機器製造」で十分な転嫁に至っていないことがうかがえる。

⑤ 26年1月改正下請法「取適法」施行

より一層の取引の適正化と価格転嫁の促進、中小受託事業者の利益保護を図るため、2026年1月1日に下請法及び下請中小企業振興法の改正法「中小受託取引適正化法」(取適法)及び「受託中小企業振興法」(振興法)が新たに施行された。価格転嫁を阻害する商習慣をなくし、サプライチェーン全体で適切な価格転嫁を促進・定着させ「構造的な価格転嫁」の実現を目指す。

改正により、委託事業者が価格交渉の協議に応じず一方的に代金額を決定することを禁止するなどの規制内容が新たに追加されたほか、法の適用対象となる事業者や取引の範囲が拡大された。資本金基準による適用要件だけでは増資・減資などで適用を逃れるケースもあったことから、従業員基準も要件に加え、従業員数が一定数を超える発注者との取引も保護対象となった。メーカーや卸売業者などの発荷主が運送事業者に対して物品の運送を委託する取引も新たな規制対象となり、無

償で荷積みや荷下ろし、荷待ちなどを行わせる行為が禁止された。

さらに、事業所管官庁からも発注事業者への指導・助言ができるようになり法の面的執行が強化されたほか、法の実効性を高めるため具体的措置を示して実施を促す「勸奨」もできるようになった。また、国と地方公共団体の責務規定が新設され、連携して地域の中小受託事業者の振興に向けた取り組みを行うことが求められるようになった。

三重県では、こうした動きに先立ち、24年4月に行政や経済団体等が連携して適正取引の促進を目指す「適正な取引と価格転嫁を促進し地域経済の活性化に取り組む三重共同宣言」を発出した。25年度には、取引適正・価格転嫁推進事業を実施し、県内の中小企業等が適正価格を提示していけるよう製品・サービスの付加価値や訴求力などの評価分析支援や、機運醸成に向けたフォーラムの開催などを行った。

⑥ 価格交渉・価格転嫁の支援

価格交渉では、説得力のあるデータを提示し値上げの根拠を明確にすることが必須だ。特に、自社の主な製品・サービスの単位で原価計算ができていないことが交渉を困難にしているとされる。相手先の方針や業界動向も把握したうえで、交渉の順序やタイミングにも留意が必要である。

中小企業庁は、コストの根拠を示す統計資料・データのほか、実践的な支援ツールをホームページで公開している。取引先と価格交渉を行うために準備すべきツールや交渉時のポイントなどを整理した「価格交渉ハンドブック」、商品・取引先ごとの収支状況やコスト構造の変化を可視化し、価格転嫁の目安や商品戦略、事業戦略等を検討することができるシミュレーションツール(中小機構)などがある。「取引かけこみ寺」や各都道府県による支援拠点に「価格転嫁サポート窓口」も設置している。企業はこれらを活用してしっかりと準備し交渉に臨むことが重要である。

また、業界によって特有の調達構造や慣行が存

在することを踏まえ、素形材や自動車、産業機械・航空機など27の業種別(2026年2月時点)に取引適正化のためのガイドラインが策定されている。望ましい事例や問題事例などが具体的に整理されており、該当業種の企業は確認しておくべきだろう。

三重県の主要産業である自動車関連では、(一社)日本自動車部品工業会がデータに基づく価格協議ができるよう、鉄鋼やウレタン、ABS樹脂、合成ゴムなど自動車産業で使用される主な原材料や電気・ガス、物流関係費等に特化した価格の推移などを網羅的に整理した「原材料・エネルギー等の価格転嫁促進ツール」を公開している。

三重県のホームページでも、関連情報やツールを集約したポータルサイトがあり、悩みの段階別に情報へのアクセスが可能だ。

⑦ まとめ

三重県の景気は、足元、持ち直し基調にあるものの、コスト増などが重石となり勢いに欠ける。個人消費も所得環境の改善により持ち直してはいるが、物価高が長引く中で本格回復には至っていない。企業が収益を確保できなければ賃上げの継続は難しく、賃上げの流れが止まれば個人消費への影響も免れない。

景気が腰折れせず、さらに成長していくためには、特に資金力の弱い中小企業が収益を確保できる構造的な変化が必要である。生産性や製品・サービスの付加価値を上げる努力が必要なのは言うまでもないが、同時に不均衡な取引関係があれば見直し、委託者と受託者の相互理解に基づいた適正な関係の再構築が必要だ。

中小企業庁の25年9月調査では、県内にある受注企業の価格転嫁率(52.6%)は全国21位だったが、県内の発注企業が応じている価格転嫁率(49.5%)は35位だった。地域としては、県内の中小受託事業者が適正取引により利益確保できることを目指すとともに、委託者側としても責務を果たし、地域を越えた適正化に貢献できる企業が増えることが期待される。(谷ノ上 千賀子)