

本レポートは、経済産業大臣の認定を受けた経営発達支援計画に基づき作成・発行いたします。

2025年度 第2号

近年、原材料費・エネルギーコスト・人件費の上昇が続く中、小規模事業者は厳しい経営環境に直面している。特に、価格転嫁が進まない場合、収益力の低下や事業継続の困難化が顕著となっており、適切な価格転嫁は持続可能な経営の鍵となっています。今回は価格転嫁の現状と課題、対応についてレポートします。

八百津町商工会

<https://www.gifushoko.or.jp/yaotsu/>

TEL 0574-43-0266

FAX 0574-43-2448

1. 小規模事業者の現状と課題(白書より)

右のグラフは価格交渉の現状のグラフです。2024年における価格交渉の状況を見ると、価格交渉を必要とした事業者の8割超で、価格交渉が行われていることが分かります。また、「発注企業から、交渉の申し入れがあり、価格交渉が行われた」と回答した割合が「2024年3月」に比べて「2024年9月」では若干高まっており、発注企業からの申し入れが浸透しつつあるといえます。(第1-1-48図)

2. なぜ価格転嫁が必要なのか

✓ 経営の持続性確保

・コスト増を販売価格に反映できなければ、営業利益が圧迫され赤字転落のリスクが高まる

・固定費(人件費・家賃等)は変動しにくく、粗利の確保が不可欠

✓ 賃上げ・人材確保への対応

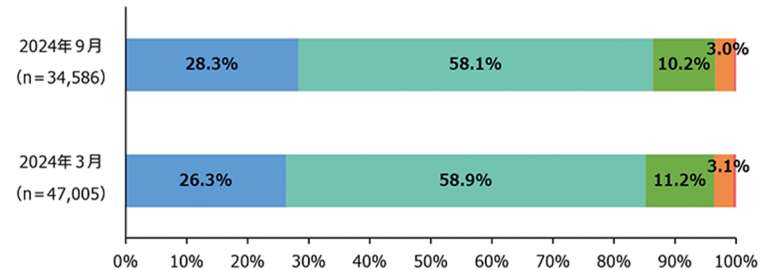
・高い賃上げ率が求められる中、業績改善を伴わない賃上げは財務リスクとなる

・適切な価格転嫁により、人材確保・定着のための原資確保が可能

✓ 設備投資・研究開発の原資

・価格転嫁によって得られた利益は、設備投資や販路開拓、技術開発に再投資できる

第1-1-48図 価格交渉の状況



- 発注企業から、交渉の申し入れがあり、価格交渉が行われた
- 受注企業から、発注企業に交渉を申し出、価格交渉が行われた
- コストが上昇したが、発注企業から申し入れがなく、発注減少や取引停止を恐れ、交渉を申し出なかった
- コストが上昇し、発注企業から申し入れがなく、受注企業から交渉を申し出たが、応じてもらえなかった
- コストが上昇し、発注企業から申し入れがあったが、発注減少や取引停止を恐れ、発注企業からの申し入れを辞退した

資料：中小企業庁「2025年版中小企業白書」より抜粋

3. 価格転嫁シミュレーション

現状(売価10万円、仕入原価5万円、固定費4万円、利益1万円)の仕入原価を1万円アップの6万円とした場合(固定費はそのまま)に①～④の4パターンでシミュレーションしてみます。

現 状	売 価	仕入原価	粗利益	粗利益率	固定費	営業利益
	100,000円	50,000円	50,000円	50%	40,000円	10,000円
シミュレーション						
ケース	売 価	仕入原価	粗利益	粗利益率	固定費	営業利益
① 転嫁なし	100,000円	60,000円	40,000円	40%	40,000円	0円
② 1万円転嫁	110,000円	60,000円	50,000円	45.50%	40,000円	10,000円
③ 営業利益率維持転嫁	111,000円	60,000円	51,000円	45.90%	40,000円	11,000円
④ 粗利益率維持転嫁	120,000円	60,000円	60,000円	50%	40,000円	20,000円

✦ 解 説

① 価格転嫁なし(売価据え置き)

・仕入が1万円上がっても売価を変えない場合、営業利益はゼロになります。

・利益が出ないため、事業継続が困難になる可能性があります。

② 1万円だけ価格転嫁

・仕入上昇分をそのまま売価に反映(+1万円)すると、営業利益は現状維持。

・ただし、粗利益率は現状よりも低下するため、利益効率は悪化します。

③ 営業利益率(10%)を維持する転嫁

・売価を111,000円にすれば、営業利益率10%を維持できるが、粗利益率の低下により、固定費の増加に対応しづらくなります。

④ 粗利益率を維持する転嫁

・粗利益率50%を維持するためには、売価を120,000円にする必要があります。

・営業利益は2倍の20,000円となり、利益率も改善します。

・ただし、価格上昇による顧客離れのリスクを考慮する必要があります。



事業者のみなさん！

コスト増加や価格転嫁に悩んでいませんか？

現在、多くの中小企業・小規模事業者は、人手不足やコスト上昇に直面しながらも、賃上げを継続する余力が乏しく、労働生産性も伸び悩んでいます。価格転嫁は進みつつあるものの十分ではなく、収益改善には至っていないのが現状です。こうした状況を打開するため、

ぜひ商工会に相談してみませんか？

適切な価格設定による利益確保と、それを原資とした設備投資・業務効率化が不可欠です。国はデジタル化や経営者の経営力強化を通じて、生産性向上と持続的な成長を実現する好循環を築くため多くの支援策(賃上げ支援や省力化投資支援等)を準備しています。

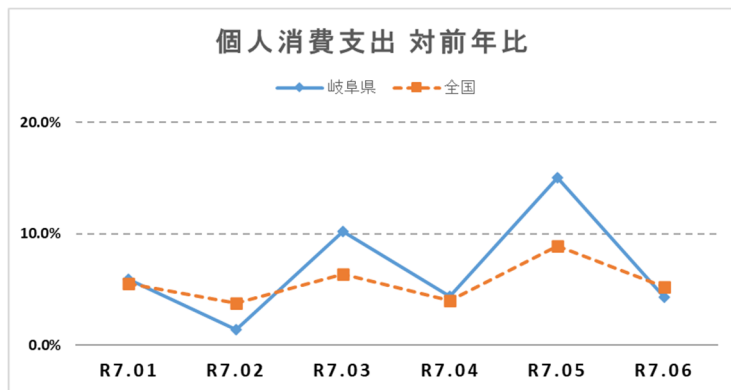
さあ、気になった方は商工会へGo！
ご相談お待ちしております

▶岐阜県内の消費動向

全国的には、あらゆる物価が高騰しており、個人消費は厳しく、新築住宅やそれに伴う土地分譲は販売低迷が継続しており、新築住宅から中古市場へ需要が流れている。岐阜県全体の消費動向として、個人消費は「持ち直している」との判断が報告されている。

個人消費は、6月の販売額は、全体で前年同月比1.0%増加となった。

食品や家庭用品の値上げで消費者マインドが引き続き冷え込んでおり、値段を見て断念するなど悪影響が出ている。猛暑で購買意欲も減少しているうえに、7月5日の予言の影響があり、6月後半から観光客が激減し、売上に影響が出た企業もある。



【出典：岐阜県統計情報 経済指標】

▶地域別景況予報 2025年10～12月期見通し

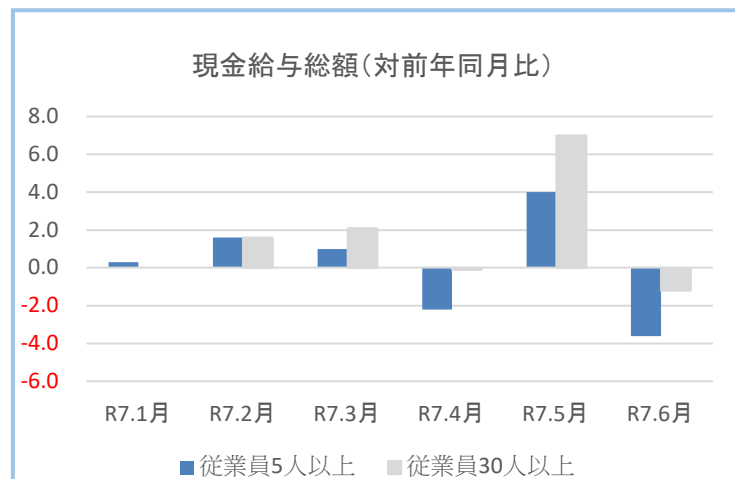
地域名	景気全般	個人消費	生産活動	設備投資	企業収益	資金需要
岐阜	☔	☔	☔	☔	☔	☀
西濃	☔	☁	☔	☔	☔	☔
東濃・可茂	☔	☔	☔	☁	☔	☔
飛騨・郡上	☔	☁	☁	☁	☁	☁

岐阜県では、物価高騰の影響が大きく、価格転嫁による収益改善が課題。電子部品、機械、情報関連産業においてはトランプ大統領の政策に間接的に影響を受ける企業も多いが、中長期的な目線では成長期待もあり。大型設備投資等については先行き不安から見送る企業が多い。

東濃・可茂地区では、7～9月期は、個人消費・企業収益が上昇傾向であったため、全体として「上昇」と判断されました。しかし、10～12月期の見通しでは、個人消費・企業収益ともに低下が見込まれ、資金需要も低下が予想される為、全体としても「低下」が予想されています。

[出典：(株)OKB総研 景況指数調査(公開値の加工編集を施しております)]

▶事業所規模別 平均賃金の推移



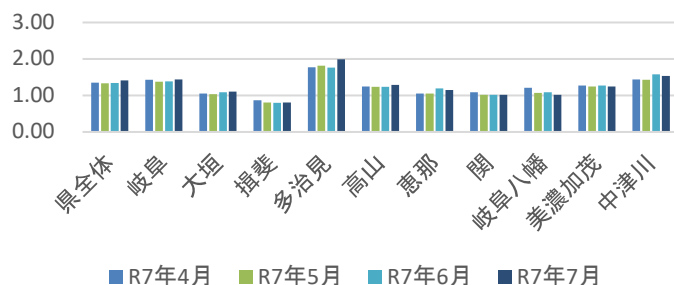
R7.6月に岐阜県内の事業所で支払われた現金給与総額(賞与等も含む)は、従業員5人以上で3.6%減、従業員30人以上の事業者で1.2%減となり、2か月ぶりに前年同月を下回りました。

業種別の前年同月比では、宿泊・飲食サービス業や教育・学習支援業が上昇したのに対し、生活関連サービス業や不動産・物品賃貸業などは大きく下回る結果となりました。

なお令和7年6月データで現金給与総額は、従業員5人以上で429,217円、従業員30人以上では519,196円となっています。

[出典：岐阜県統計情報 毎月勤労統計調査]

▶ハローワーク別 有効求人倍率の推移



■有効求人倍率は前月から0.04ポイント上昇の「1.47倍」

県内の雇用情勢は、求人が求職を上回って推移しているものの、改善の動きにやや弱さが見られる。引き続き、物価上昇等が雇用に与える影響に注意する必要があります。

▶岐阜県最低賃金

令和7年10月18日から

1,065円(時間額)

昨年より
64円UP

岐阜県最低賃金は、県内で働くすべての労働者に適用されます。ただし、別に定める産業に従事する労働者は、該当する特定(産業別)最低賃金と岐阜県最低賃金を比較して、いずれか高い方が適用となります。(詳細は岐阜労働局HPでご確認ください)