北日本新聞 2026.10.21

気になるBizワード

# 「価格転嫁」

**◆持続的成長支える鍵**

「価格転嫁」とは原材料費やエネルギー費、人件費などの上昇分を販売価格や取引価格に反映することを指します。企業収益を維持するため、適正な利益を確保するための対応です。

**なぜ注目？**




デフレが続いた日本で、企業は価格の引き上げよりもコスト削減による利益確保を重視してきました。コストが上昇しても取引価格に反映しにくい商慣行が定着しましたが、近年はエネルギー・物価高や人手不足に伴う人件費上昇などによりコスト負担が拡大しています。

こうした変化を受け、政府は毎年３月と９月を「価格交渉促進月間」と定め、価格交渉や価格転嫁を後押ししています。中小企業庁が公表した３月のフォローアップ調査で、コスト増に対する価格転嫁率は５４・２％で、前回調査より上昇しました。

一方、企業は依然としてコスト上昇分の半分近くを価格に反映できておらず、賃上げや設備投資を進める上で大きな課題となっています。

**県内への影響は？**

県内はアルミ、機械、電子部品などの製造業が集積し、原材料や燃料の価格上昇が収益に影響しやすい特徴があります。企業向けに部品や材料を供給する中小企業が多いことから、コスト上昇分を取引価格に反映できるかが重要な焦点となっています。

調査によると富山県の価格転嫁率は、発注企業所在地ベースだと５４・６％と全国１７位、受注企業所在地ベースだと５５・４％と全国１４位で、いずれも全国平均を上回りました。県内でも価格交渉や取引価格の見直しが進んでいることがうかがえます。

**なぜ難しい？**

中小企業では、取引先との力関係からコスト上昇分を十分に価格へ反映できないケースが少なくありません。受注減少や顧客離れへの懸念から、価格転嫁に踏み切れない企業もあります。価格交渉を切り出しにくい商習慣も残っています。

フォローアップ調査では、価格交渉が行われた企業は９割を超えたものの、価格転嫁率は５割程度にとどまりました。交渉の場が設けられても、コスト上昇分すべてを反映できているわけではないのが現状です。

適正な価格形成に向けては、発注側と受注側による継続的な協議に加え、取引先や消費者の理解を広げることが求められています。（北陸経済研究所主任研究員・石崎大地）