

2025年8月22日

いわぎんリサーチ&コンサルティング株式会社

岩手県内における価格転嫁の状況について

～「実施している」が7割超の一方、転嫁できた割合は5割未満と5割以上で二分～

いわぎんリサーチ&コンサルティング株式会社（代表取締役 佐々木泰司）は、四半期毎に実施している「岩手県内企業景況調査－2025年7月調査－」の一環で価格転嫁の状況について調査した結果を以下のとおり公表します。

1. 価格転嫁の実施状況

「実施している」：75.5%

「実施していない」：19.6%

「転嫁する必要はない」：2.5% など

2. 価格転嫁に結びついた要因

「原材料・仕入価格」：90.2%、

「人件費」：66.7%、

「産業用燃料・ガソリン費」：30.9% など

3. 価格転嫁できた割合

「10%未満」：23.3%、「10～30%未満」：9.5%、「30～50%未満」12.1%、

「50～70%未満」：14.7%、「70～100%」：31.9% など

ただし、業種によって転嫁の割合に差がみられる結果となり、コストの中で原材料など数値化しやすい要因のウエイトなどによって価格転嫁は業種により進展に違いがあることが推察される。

本調査の内容は別紙p. 7～9のとおりです。

なお、本調査については8月29日に弊社ホームページへ掲載いたします。

（弊社HP ⇒ レポート ⇒ Research Report 2025年9月）

《問い合わせ先》
いわぎんリサーチ&コンサルティング株式会社
経営支援部 地域経済調査担当 菊池 祐美
TEL：080-8601-7259

2025年8月22日

岩手県内企業景況調査
－2025年7月調査－

いわぎんリサーチ&コンサルティング株式会社
代表取締役 佐々木 泰司
盛岡市中央通一丁目2番3号
(担当 経営支援部 地域経済調査担当 菊池 祐美)
TEL 080-8601-7259

岩手県内企業景況調査

— 2025年7月調査 —

当社は「岩手県内企業景況調査」を実施し、県内企業の業況等の現状判断や売上高等の実績のほか、それらの先行きについてのアンケート結果からB S I（※）を算出した。調査要領は以下のとおりである。

【調査要領】

1. 調査内容

- (1) 県内企業の業況や雇用人員等の現状判断（2025年7月時点）と今後3カ月間の先行きに対する判断、前年同期と比較した25年4～6月期の売上高等の実績と同年7～9月期の見通し
- (2) 経営上の問題点
- (3) 価格転嫁の状況

2. 調査時期・方法

25年7月・Web、郵送

3. 調査対象企業

県内企業 336 社（今回調査より対象先の見直しを実施）

4. 回収状況

- (1) 回収率 51.2%（172 社）
- (2) 回答企業数 製造業 59 社
非製造業 113 社（建設業 26、卸・小売業 63、運輸・サービス業 24）

※B S I（Business Survey Index：景況判断指数）

企業の業績等に関する判断を指標化したもので、「プラス（良い、過剰、増加、上昇等）」と回答した企業の割合から、「マイナス（悪い、不足、減少、低下等）」と回答した割合を差し引いた値

《調査結果の要約》

- 県内企業における業況判断B S Iの現状判断（2025年7月時点）は、前回調査（25年4月、マイナス 23.5）から 3.1 ポイント（以下、p）上昇のマイナス 20.4 と3期連続で改善した。産業別では製造業、非製造業ともマイナス幅が縮小した。
- トランプ関税による経済活動への不透明感のほか、物価や人件費の上昇を受けたコスト負担の増加や人手不足感の悪化が継続しているものの、収益面で改善が示されたことなどから、景況感は回復に向けた動きをみせている。
- 一方、今後3カ月間の先行きの業況判断B S Iはマイナス 32.0 と現状から 11.6 p 悪化し、製造業と非製造業のどちらもマイナス幅が拡大するとみられる。
- 雇用人員B S Iの現状判断は前回（マイナス 28.7）から 6.8 p 低下のマイナス 35.5 となった。3期ぶりにマイナス幅が拡大する結果となり、企業の人手不足感が強まっている状況が窺われる。
- 先行きの雇用人員B S Iは現状から 2.9 p 低下のマイナス 38.4 と不足感がさらに強まる見通しである。
- 経営上の問題点については、「人件費の増加」が 63.4%、「原材料・仕入価格の上昇」が 58.7%、「従業員の確保難」が 41.9%などとなった。「人件費の増加」について「従業員の確保難」と考え合わせると、人材確保のための賃上げ機運などから企業における人件費の負担感が増加していることが考えられる。
- 価格転嫁の状況は「実施している」が 75.5%、「実施していない（転嫁できていない）」が 19.6%などとなった。コストの中で原材料など数値化しやすい要因のウエイトなどによって価格転嫁は業種により進展に違いがあることが推察される。

1. 業況判断

図表 1 業況判断 B S I

(1) 現状判断

現状（2025 年 7 月時点）の業況を「良い」と回答した県内企業の割合は前回（25 年 4 月）調査比 2.1 ポイント（以下、p）増の 14.5%、「悪い」が同 1.0 p 減の 34.9%となったことから、業況判断 B S I（「良い」－「悪い」）の現状判断は前回（マイナス 23.5）から 3.1 p 上昇のマイナス 20.4 と 3 期連続で改善した（図表 1、2）。

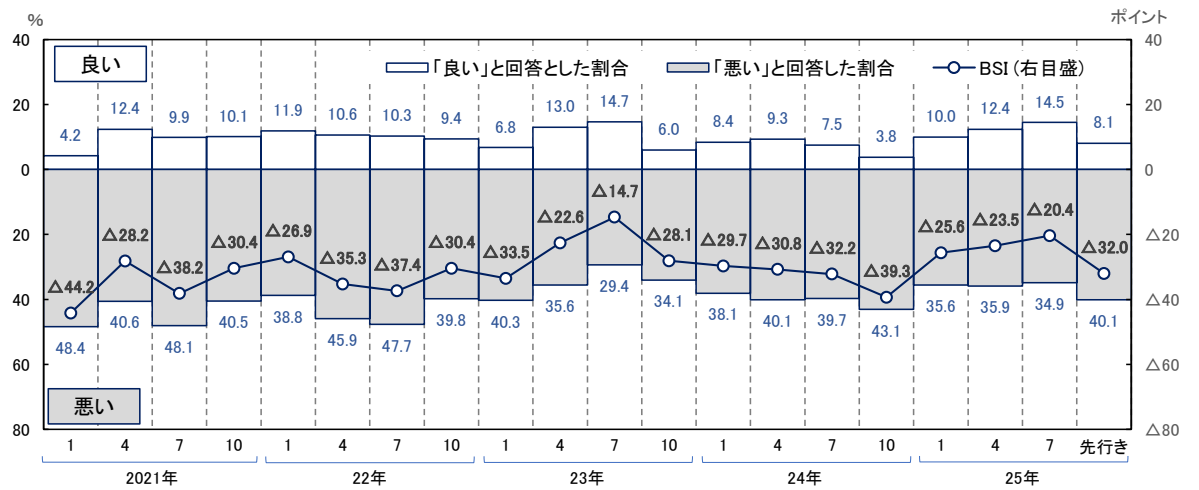
産業別にみると、製造業が同 2.1 p 上昇のマイナス 27.1 と改善した。また、非製造業も同 4.1 p 上昇のマイナス 16.9 となり、前回調査でプラスとなった運輸・サービス業が大幅に悪化し再びマイナスに転じたものの、建設業と卸・小売業はマイナス幅が縮小したことから、全体では改善の動きとなった。

トランプ関税による経済活動への不透明感のほか、物価や人件費の上昇を受けたコスト負担の増加や人手不足感の悪化が継続しているものの、収益面で改善が示されたことなどから、景況感は回復に向けた動きをみせている。

(2) 先行き

今後 3 カ月間の業況を「良い」とした割合は現状比 6.4 p 減の 8.1%となり、「悪い」は同 5.2 p 増の 40.1%となったことから、先行きの業況判断 B S I はマイナス 32.0 と現状から 11.6 p 悪化するとみられる。

図表 2 業況判断 B S I の推移（全産業）



(注) 1. 「悪い」の割合は下方向に表示している
2. 現状判断の長期時系列(2004 年4月調査以降)は 10 ページ参考1を参照

産業別では、製造業は同 5.1 p 低下のマイナス 32.2 と悪化すると見込まれる。また、非製造業も同 14.9 p 低下のマイナス 31.8 と建設業と卸・小売業でマイナス幅が大きく拡大するなど、3 業種全てで悪化すると予想される。

2. 雇用人員

(1) 現状判断

現状（2025 年 7 月時点）の雇用人員を「過剰」と回答した割合は前回調査比 2.4 p 減の 3.5% となり、「不足」は同 4.4 p 増の 39.0% となったことから、雇用人員 B S I（「過剰」－「不足」）の現状判断は前回（マイナス

図表 3 雇用人員 B S I

（「過剰」－「不足」・ポイント）

調査年月 産業(業種)	現 状 判 断		先行き
	2025年 4月調査	25年 7月調査	今後 3カ月間
全 産 業	△28.7	△35.5 ■	△38.4 ■
製 造 業	△18.8	△35.6 ■	△37.3 ■
非 製 造 業	△33.3	△35.4 ■	△38.9 ■
建 設 業	△40.0	△50.0 ■	△53.8 ■
卸 ・ 小 売 業	△33.3	△31.7 □	△34.9 ■
運 輸 ・ サ ー ビ ス 業	△27.0	△29.2 ■	△33.3 ■

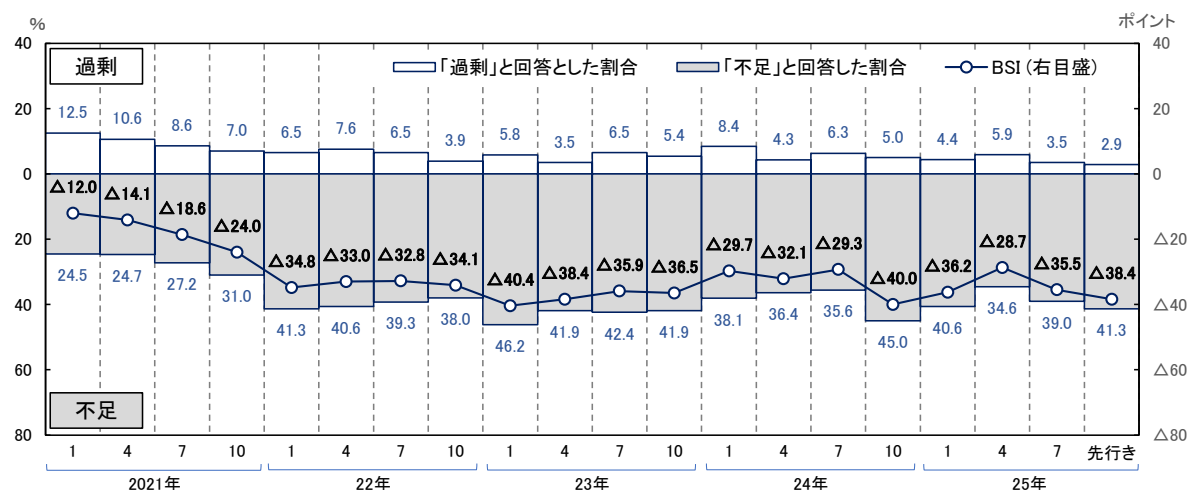
28.7) から 6.8 p 低下のマイナス 35.5 となった（図表 3、4）。前回調査では 2 期連続で不足感が弱まっていたものの、今回調査では 3 期ぶりにマイナス幅が拡大する結果となり、企業の人手不足感が強まっている状況が窺われる。

産業別では製造業は同 16.8 p 低下のマイナス 35.6 となった。また、非製造業も同 2.1 p 低下のマイナス 35.4 と卸・小売業が改善した一方、建設業で二桁台の悪化となったほか、運輸・サービス業も不足感が強まり、全体ではマイナス幅が拡大した。なお、建設業は強い不足感が示された 24 年 10 月調査のマイナス 60.0 に次ぐ水準となった。

(2) 先行き

今後 3 カ月間の雇用人員を「過剰」とした割合は現状比 0.6 p 減の 2.9% となり、「不足」は同 2.3 p 増の 41.3% となったことから、先行きの雇用人員 B S I は現状から 2.9 p 低下

図表 4 雇用人員 B S I の推移（全産業）



(注) 1. 「悪い」の割合は下方方向に表示している

2. 現状判断の長期時系列(2004 年 4 月調査以降)は 10 ページ参考 1 を参照

のマイナス 38.4 と不足感がさらに強まる見通しである。

産業別では、製造業は同 1.7 p 低下のマイナス 37.3 と引き続き不足感が強まると見込まれる。また、非製造業も同 3.5 p 低下のマイナス 38.9 と 3 業種全てで悪化するとみられる。

3. 企業収益（売上高、経常利益）

（1）売上高

① 実績

2025 年 4～6 月期の売上高 B S I（「増加」－「減少」）はマイナス 1.7 となり、1～3 月期（マイナス 5.8）からマイナス幅が 4.1 p 縮小して 5 期連続の改善となった（図表 5、次ページ図表 6）。産業別では、製造業はマイナス 5.1（前期比 3.1 p 低下）とマイナス幅が拡大した。一方、非製造業は 0.0（同 7.6 p 上昇）と増加と減少が拮抗し、建設業で悪化したものの、卸・小売業はマイナス幅が縮小したほか、運輸・サービス業もプラス 30 台と大幅な改善となり、全体では改善の動きとなった。

② 先行き

25 年 7～9 月期の売上高 B S I はマイナス 6.9 と 4～6 月期を 5.2 p 下回る見込みである（図表 5）。産業別では、製造業はマイナス 6.8（同 1.7 p 低下）と悪化すると予想される。また、非製造業もマイナス 7.0（同 7.0 p 低下）となり、卸・小売業と運輸・サービス業でマイナス幅が拡大するほか、建設業では二桁台の悪化となるとみられる。

（2）経常利益

① 実績

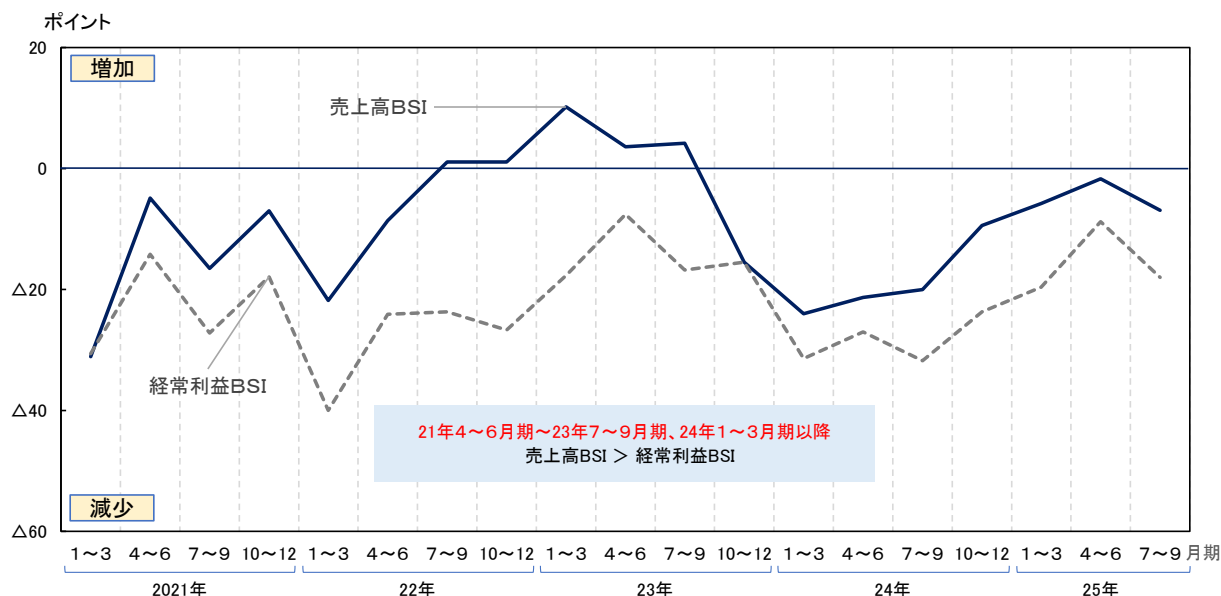
25 年 4～6 月期の経常利益 B S I（「増加」－「減少」）はマイナス 8.8 となり、1～3 月期（マイナス 19.6）からマイナス幅が 10.8 p 縮小して 3 期連続の改善となった（図表 5）。一方、同 B S I は 24 年 1～3 月期以降売上高 B S I を下回っており、今回調査では二桁台の改善となったものの、引き続き両者は乖離している（次ページ図表 6）。「5. 経営上の問題点」にあるように、人件費の増加のほか原材料や仕入価格の上昇が影響しているとみられる。

図表 5 売上高、経常利益 B S I

（「増加」－「減少」・ポイント）

期 産業(業種)	売上高BSI			経常利益BSI		
	実績		先行き	実績		先行き
	2025年 1～3月期	25年 4～6月期	25年 7～9月期	2025年 1～3月期	25年 4～6月期	25年 7～9月期
全 産 業	△5.8	△1.7 □	△6.9 ■	△19.6	△8.8 □	△18.0 ■
製 造 業	△2.0	△5.1 ■	△6.8 ■	△16.6	△11.9 □	△15.3 ■
非 製 造 業	△7.6	0.0 □	△7.0 ■	△20.9	△7.1 □	△19.5 ■
建 設 業	△16.0	△23.1 ■	△34.7 ■	△52.0	△15.4 □	△38.5 ■
卸 ・ 小 売 業	△9.3	△3.2 □	△7.9 ■	△16.7	0.0 □	△14.3 ■
運 輸 ・ サ ー ビ ス 業	3.9	33.4 □	25.0 ■	0.0	△16.6 ■	△12.5 □

図表 6 売上高、経常利益BSIの推移（全産業）



(注) 売上高、経常利益BSIの実績の長期時系列(2004年以降)は10ページ参考2を参照

産業別では、製造業はマイナス11.9（同4.7p上昇）と改善の動きとなった。一方、非製造業はマイナス7.1（同13.8p上昇）と運輸・サービス業でマイナス幅が拡大したものの、卸・小売業で増加と減少が拮抗し、建設業で大幅な改善となった。

② 先行き

25年7～9月期の経常利益BSIはマイナス18.0と4～6月期を9.2p下回るとみられる（前ページ図表5）。産業別では、製造業はマイナス15.3（同3.4p低下）とマイナス幅が拡大する見通しである。また、非製造業もマイナス19.5（同12.4p低下）と運輸・サービス業は改善するものの、建設業で大幅な悪化となるほか、卸・小売業もマイナス幅が拡大する予想となっている。

4. その他のBSI

その他のBSIについては以下のとおり（図表7、次ページ図表8）。

図表 7 製品・商品在庫、生産・営業用設備、資金繰りBSI

(ポイント)

調査年月 産業(業種)	製品・商品在庫BSI「過剰」-「不足」			生産・営業用設備BSI「過剰」-「不足」			資金繰りBSI「楽」-「苦しい」		
	現状判断		先行き	現状判断		先行き	現状判断		先行き
	2025年 4月調査	25年 7月調査	今後 3カ月間	2025年 4月調査	25年 7月調査	今後 3カ月間	2025年 4月調査	25年 7月調査	今後 3カ月間
全産業	5.4	4.5 ■	△0.7 ■	△5.2	△10.5 ■	△10.5 -	△5.2	△5.8 ■	△12.2 ■
製造業	6.2	8.5 □	3.4 ■	△10.4	△18.6 ■	△23.7 ■	△10.4	△16.9 ■	△23.7 ■
非製造業	4.7	1.4 ■	△4.0 ■	△2.8	△6.2 ■	△3.5 □	△2.9	0.0 □	△6.2 ■
建設業	-	-	-	0.0	0.0 -	7.7 □	△8.0	15.4 □	3.8 ■
卸・小売業	1.8	1.6 ■	△4.8 ■	△5.5	△6.3 ■	△4.8 □	1.9	0.0 ■	△6.4 ■
運輸・サービス業	20.0	0.0 ■	0.0 -	0.0	△12.5 ■	△12.5 -	△7.7	△16.7 ■	△16.7 -

(注) 製品・商品在庫BSIは在庫管理等がない企業は集計対象から除いている

図表 8 製造費用・販管費、販売価格、仕入価格 B S I

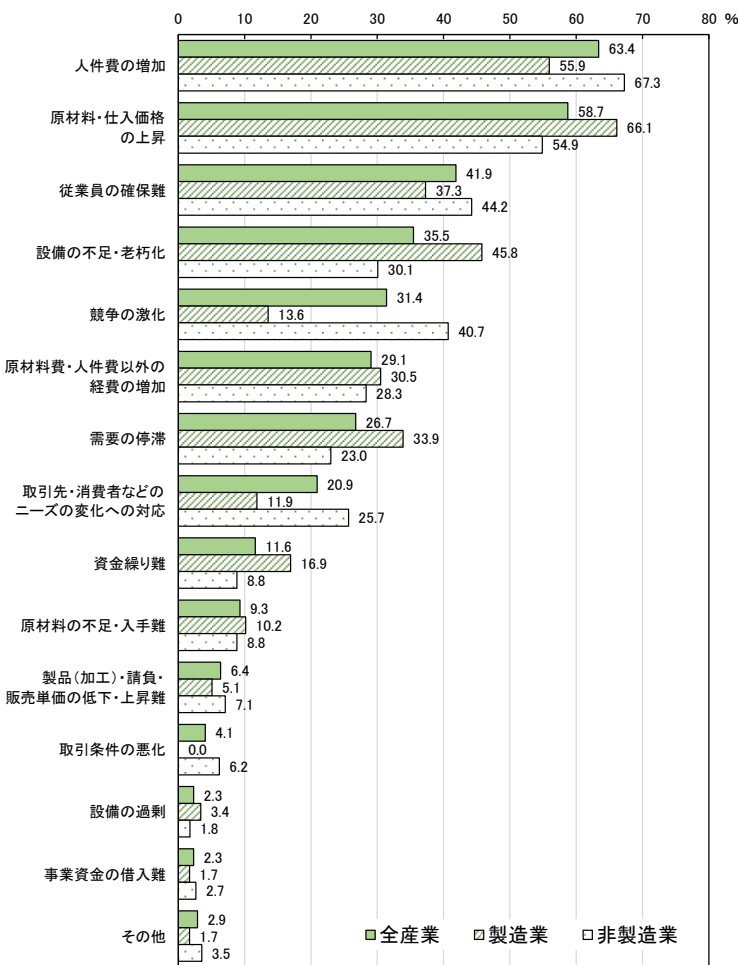
産業(業種)	期	製造費用・販管費BSI「増加」-「減少」			販売価格BSI「上昇」-「低下」			仕入価格BSI「上昇」-「低下」		
		実 績		先行き	実 績		先行き	実 績		先行き
		2025年 1～3月期	25年 4～6月期	25年 7～9月期	2025年 1～3月期	25年 4～6月期	25年 7～9月期	2025年 1～3月期	25年 4～6月期	25年 7～9月期
		2025年 1～3月期	25年 4～6月期	25年 7～9月期	2025年 1～3月期	25年 4～6月期	25年 7～9月期	2025年 1～3月期	25年 4～6月期	25年 7～9月期
全 産 業		34.0	38.4 □	37.2 ■	40.6	44.2 □	34.9 ■	73.2	68.6 ■	62.8 ■
製 造 業		56.2	44.0 ■	39.0 ■	35.4	42.4 □	30.5 ■	70.8	67.8 ■	59.3 ■
非 製 造 業		23.9	35.4 □	36.3 □	42.8	45.1 □	37.2 ■	74.2	69.0 ■	64.6 ■
建設業		32.0	38.5 □	42.4 □	24.0	50.0 □	26.9 ■	84.0	76.9 ■	73.1 ■
卸・小売業		14.8	33.3 □	34.9 □	53.7	50.8 ■	46.0 ■	79.6	71.4 ■	63.5 ■
運輸・サービス業		34.6	37.5 □	33.3 ■	38.5	25.0 ■	25.0 -	53.9	54.1 □	58.3 □

5. 経営上の問題点

現在の経営上の問題点については、「人件費の増加」の割合が最も高く 63.4% となり、次いで「原材料・仕入価格の上昇」が 58.7%、「従業員の確保難」が 41.9% などとなった（図表 9）。「人件費の増加」と「原材料・仕入価格の上昇」がそれぞれ約 6 割となり、「人件費の増加」は本設問を設けた 2023 年 7 月調査以降で初めて問題点のトップとなった。「人件費の増加」について「従業員の確保難」と考え合わせると、人材確保のための賃上げ機運などから企業における人件費の負担感が増加していることが考えられる。

産業別にみると、製造業は「原材料・仕入価格の上昇」が

図表 9 経営上の問題点（複数回答）



66.1%と最も回答を集め、次いで「人件費の増加」が 55.9%、「設備の不足・老朽化」が 45.8% などとなった。「原材料・仕入価格の上昇」が 7 割近い割合となったほか、「設備の不足・老朽化」が「人件費の増加」に次いで 3 番目に多い回答を集めた。非製造業では「人件費の増加」が 67.3% で最多となり、次いで「原材料・仕入価格の上昇」が 54.9%、「従業員の確保難」が 44.2% などとなった。製造業と比較して「人件費の増加」、「従業員の確保難」、「競争の激化」などの割合が高いものとなった。

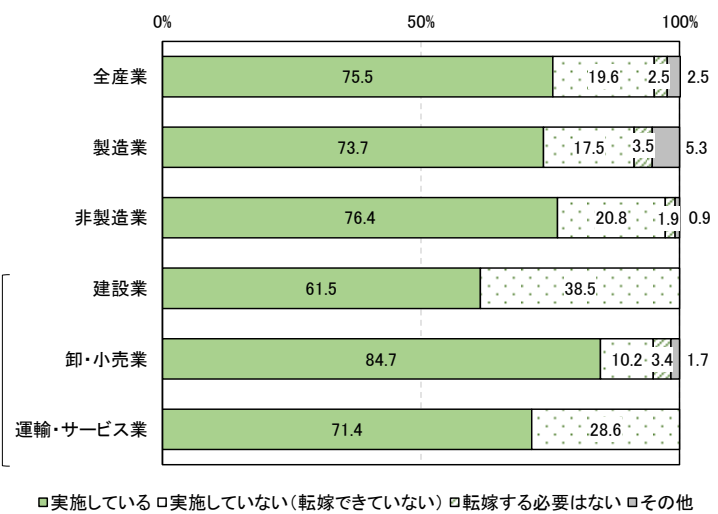
6. 価格転嫁の状況

2020 年平均を 100 とする全国の企業物価指数は、25 年 7 月が 126.6 で前年同月に比べ 2.6% の上昇となり、直近 1 年間は 2 ～ 4 % 台のプラスで推移している。また、本調査の B S I を見ると、21 年 10 ～ 12 月期から仕入価格がプラス 60 ～ 80 台で推移しているほか、製造費用・販管費 B S I もプラス 20 ～ 50 台と高い水準となっている（10 ページ、参考 3）。さらに、経営上の問題点（前ページ）では、本設問を設けた 23 年 7 月調査以降「人件費の増加」や「原材料・仕入価格の上昇」が常に上位となるなど、物価や人件費などのコストの上昇が収益面の下押し圧力となっている。こうしたなか、当社では県内における価格転嫁の状況について調査を行った。

（1）価格転嫁の実施状況

価格転嫁の実施状況について「実施している」とする回答が 75.5% で最も多く、次いで「実施していない（転嫁できていない）」が 19.6%、「転嫁する必要はない」が 2.5% などとなった（図表 10）。価格転嫁を実施している企業が 7 割超となり多くの企業で価格転嫁に取り組んでいることが示される結果となった。

図表 10 価格転嫁の実施状況



（注）四捨五入の関係で合計が 100% にならない場合がある

産業別に見ると、「実施している」は製造業、非製造業とも 7 割を上回った。非製造業は卸・小売業で 8 割以上となった一方、建設業では約 6 割に留まるなど、業種によって差異がみられた。

（2）価格転嫁に結びついた要因

価格転嫁を実施しているとする企業に対して、その要因について尋ねたところ、「原材料・仕入価格」が 90.2% で最も高く、次いで「人件費」が 66.7%、「産業用燃料・ガソリン費」が 30.9% などとなった（図表 11）。

図表 11 価格転嫁に結びついた要因（複数回答）

内 容	(%)		
	全産業	製造業	非製造業
原材料・仕入価格	90.2	95.2	87.7
人件費	66.7	71.4	64.2
産業用燃料・ガソリン費	30.9	33.3	29.6
水道光熱費	20.3	35.7	12.3
外注費	17.1	9.5	21.0
その他	0.8	0.0	1.2

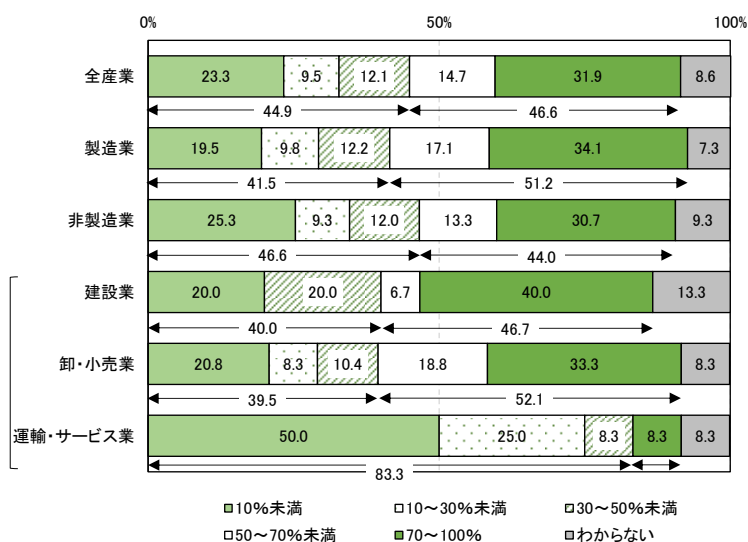
産業別に見ると、製造業は「原材料・仕入価格」が 95.2% と価格転嫁を実施しているとするほぼ全ての企業が要因に挙げたほか、「人件費」は 7 割を上回り、いずれも非製造業に比べて割合が高

かった。また、「水道光熱費」にも4割弱の回答が集まった。非製造業では「原材料」が87.7%と最も多く、次いで「人件費」が64.2%、「産業用燃料・ガソリン費」が29.6%などとなったほか、「外注費」が2割超となった。

（３）価格転嫁できた割合

価格転嫁を実施しているとする企業に対して、その割合について尋ねたところ、「70～100%」が31.9%で最も回答を集め、次いで「10%未満」が23.3%、「50～70%」が14.7%などとなった（図表12）。「50～70%未満」と「70～100%」を合わせた5割以上価格転嫁できた企業の割合は46.6%となった一方、「10%未満」、「10～30%未満」、「30～50%未満」を合わせた5割未満の価格転嫁に留まっている企業の割合は44.9%となり、転嫁の動向は二分した状況になっている。

図表12 価格転嫁できた割合



（注）四捨五入の関係で合計が100%にならない場合がある

産業別に見ると、製造業と非製造業で「70～100%」が最も多く、それぞれ3割を超える回答を集めた。また、製造業は5割以上価格転嫁できた割合は51.2%と半数を上回った一方、非製造業は44.0%となった。さらに、非製造業は建設業で「70～100%」が4割となったものの、運輸・サービス業では「70～100%」が1割に満たない水準となったほか「10%未満」が5割となり、業種によって転嫁の割合に差がみられる結果となった。コストの中で原材料など数値化しやすい要因のウエイトなどによって、価格転嫁は業種により進展に違いがあることが推察される。

（４）5割以上価格転嫁できた理由

価格転嫁できた割合を「50～70%未満」または「70～100%」と回答した企業に対して、5割以上価格転嫁できた理由について尋ねたところ、「取引先や消費者からの理解が進んだ」が83.3%で最も高く、次いで「上昇したコストのエビデンス（原価など）を提示した」が35.2%、「競合他社が価格転嫁を行った」が31.5%などとなった（次ページ図表13）。コストの増加分を販売価格へ反映させることに取引先などから理解が得られているほか、上昇分について原価などの根拠を示すことによる価格交渉などから5割以上の転嫁に結びついたと予想される。

産業別に見ると、製造業と非製造業ともに「取引先や消費者からの理解が進んだ」が最

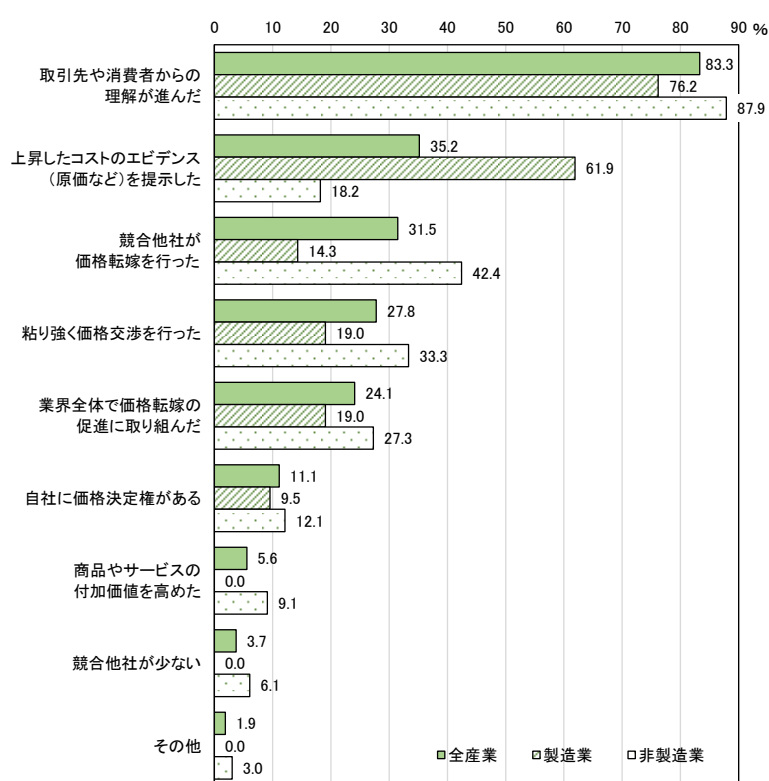
多となったほか、製造業は「上昇したコストのエビデンス（原価など）を提示した」が6割超となり非製造業と大きな差異が見られた。非製造業は「競合他社が価格転嫁を行った」が4割以上となったほか、「粘り強く価格交渉を行った」は3割を超えるなど、いずれも製造業を上回った。

（５）５割未満の価格転嫁に留まっている理由

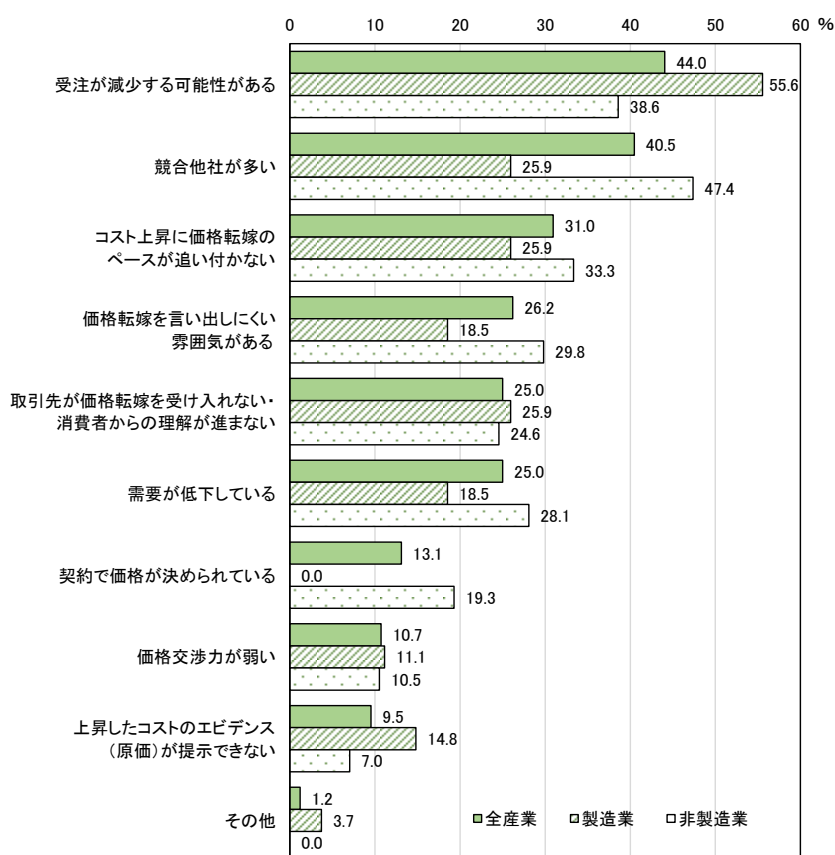
「（１）価格転嫁の実施状況」で「転嫁していない（できていない）」または、価格転嫁できた割合を「10%未満」、「10～30%未満」、「30～50%未満」のいずれかと回答した企業に対して、５割未満の価格転嫁に留まっている理由を尋ねたところ、「受注が減少する可能性がある」が44.0%で最多となり、次いで「競合他社が多い」が40.5%、「コスト上昇に価格転嫁のペースが追い付かない」が31.0%などとなった（図表14）。

今回の調査では、価格を転嫁できた理由として、上昇したコストを反映した価格への取引先などの納得感や裏付け資料の重要性が挙げられており、本県企業の収益性の改善に向けてデータを示した粘り強い交渉などを通して価格転嫁が浸透することが期待される。（コンサルタント

図表 13 ５割以上価格転嫁できた理由（複数回答）

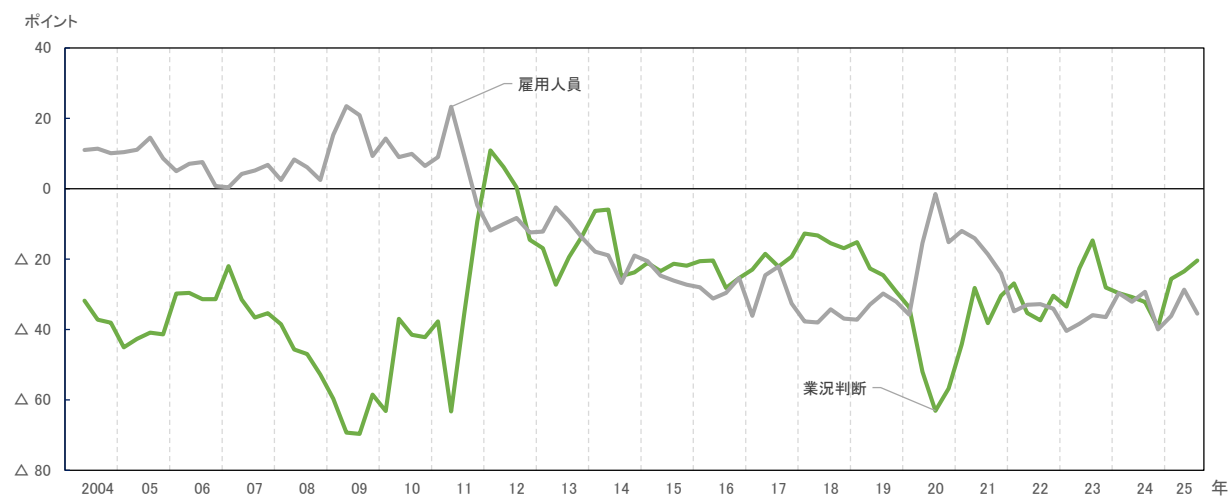


図表 14 ５割未満の価格転嫁に留まっている理由（複数回答）



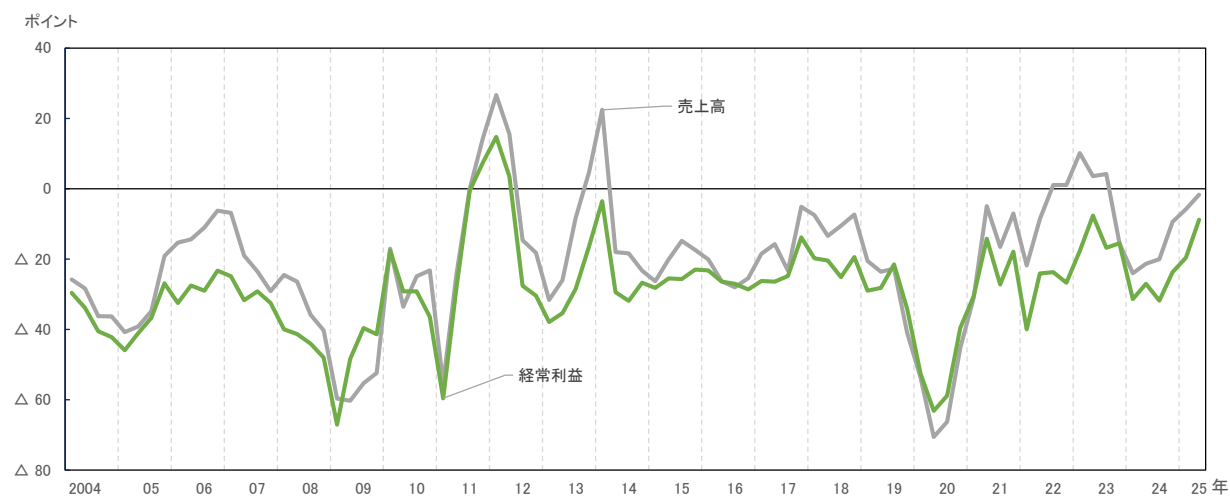
菊池 祐美)

参考１ 業況判断、雇用人員BSIの推移（全産業、現状判断）



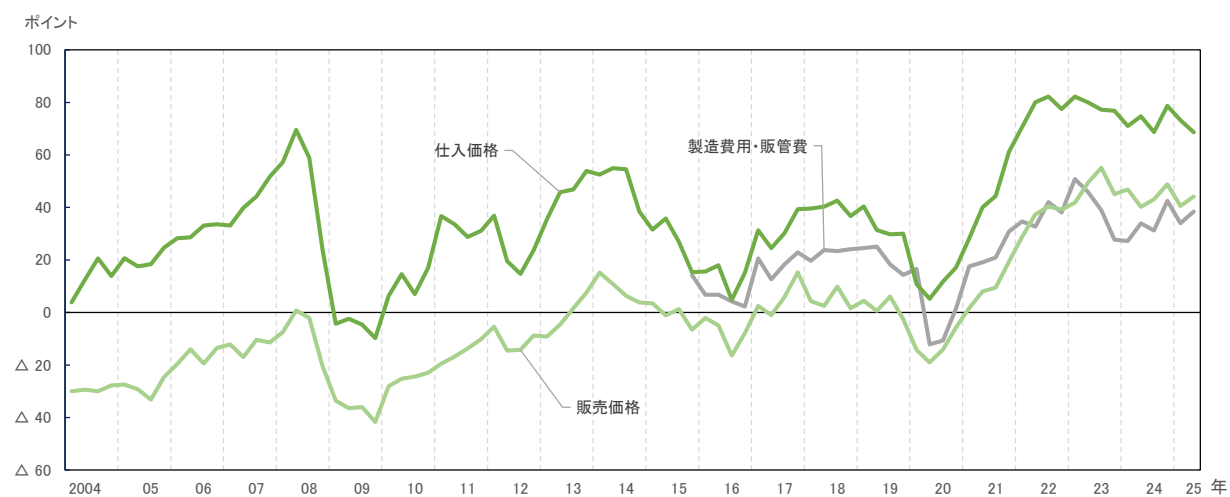
（注）2004年4月調査から25年7月調査までの現状判断

参考２ 売上高、経常利益BSIの推移（全産業、実績）



（注）2004年1～3月期から25年4～6月期までの実績

参考３ 製造費用・販管費、販売価格、仕入価格BSIの推移（全産業、実績）



（注）1. 2004年1～3月期から25年4～6月期までの実績

2. 製造費用・販管費BSIは同BSIを調査項目に含めた15年10～12月期からの実績