

2026年8月21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」が約7割の一方、転嫁できた割合は5割未満と5割以上で二極化が継続～

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－2026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」：69.9%（前年（2025年7月）調査比 5.6ポイント減）
「実施していない」：24.2%（ ” 4.6ポイント増）
「転嫁する必要はない」：0.7%（ ” 1.8ポイント減）

2. 全体的なコスト上昇分に対して価格転嫁できた割合

「10%未満」：26.2%、「10～30%未満」：15.0%、「30～50%未満」8.4%、
「50～70%未満」：9.3%、「70～100%」：29.9% など

5割未満：49.5%（前年調査比 4.6ポイント増）

5割以上：39.3%（ ” 7.3ポイント減）

- （注） 1. 5割未満は「10%未満」、「10～30%未満」、「30～50%未満」を合わせた割合
2. 5割以上は「50～70%未満」と「70～100%」を合わせた割合
3. 四捨五入の関係で合計が一致しない場合がある

本調査の内容は別紙p. 7～10のとおりです。

なお、本調査については8月31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 2026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

2026年8月21日

岩手県内企業景況調査
－2026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

— 2026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BSI（※）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（2026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26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

26年7月・Web、郵送

3. 調査対象企業

県内企業 332 社

4. 回収状況

- (1) 回収率 47.9% (159 社)
- (2) 回答企業数 製造業 54 社
非製造業 105 社（建設業 26、卸・小売業 55、運輸・サービス業 24）

※BSI（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BSIの現状判断（2026年7月時点）は前回調査（26年4月、マイナス21.1）から3.5ポイント（以下、p）上昇のマイナス17.6と2期連続の改善となった。産業別では製造業が改善した一方、非製造業は悪化した。
- 円安の進行や中東情勢の混乱を背景とした物価の上昇などによるコスト負担の増加が経営の重しとなっているものの、引き続き製造業で収益環境の改善がみられることから、景況感は持ち直しの動きが継続する結果となった。
- 今後3カ月間の先行きの業況判断BSIはマイナス23.9と現状から6.3p悪化し、製造業、非製造業とも悪化する見通しである。
- 雇用人員BSIの現状判断は前回（マイナス44.0）から10.7p上昇のマイナス33.3と5期ぶり（25年4月調査以来）に不足感が弱まったものの、BSIの水準は引き続き低位に留まっており、経営上の問題点の内容と照らし合わせてみても企業の人手不足感は強い状況が続いている。
- 先行きの雇用人員BSIは現状から0.6p上昇のマイナス32.7と不足感がさらに弱まるとみられる。
- 経営上の問題点については、「原材料・仕入価格の上昇」が74.2%、「人件費の増加」が60.4%、「従業員の確保難」が44.7%などとなった。
- 価格転嫁の状況は「実施している」が69.9%、「実施していない（転嫁できていない）」が24.2%などとなった。一方、全体的なコスト上昇分に対して価格転嫁できた割合は、5割以上が39.3%、5割未満が49.5%となり、転嫁の動向は引き続き二分した状況となっている。

1. 業況判断

図表 1 業況判断 B S I

(「良い」-「悪い」・ポイント)

(1) 現状判断

現状(2026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(26年4月)調査比3.6ポイント(以下、p)増の13.8%、「悪い」が同0.1p増の31.4%とな

調査年月 産業(業種)	現 状 判 断		先行き 今後 3カ月間
	2026年 4月調査	(先行き)	
全 産 業	△21.1	(△33.8)	△17.6 □
製 造 業	△28.0	(△36.0)	△7.4 □
非 製 造 業	△18.1	(△32.8)	△22.8 ■
建設業	△22.6	(△48.3)	△30.8 ■
卸・小売業	△20.0	(△21.8)	△23.6 ■
運輸・サービス業	△10.0	(△36.6)	△12.5 ■

「□」はBSIの上昇、「■」は低下、「ー」は横ばいを示す(以下同)

り、業況判断 B S I (「良い」-「悪い」)の現状判断は前回(マイナス21.1)から3.5p上昇のマイナス17.6と2期連続で改善した(図表1、2)。

産業別にみると、製造業が同20.6p上昇のマイナス7.4と大幅に改善した。一方、非製造業は同4.7p低下のマイナス22.8と3業種全てで悪化の動きとなった。

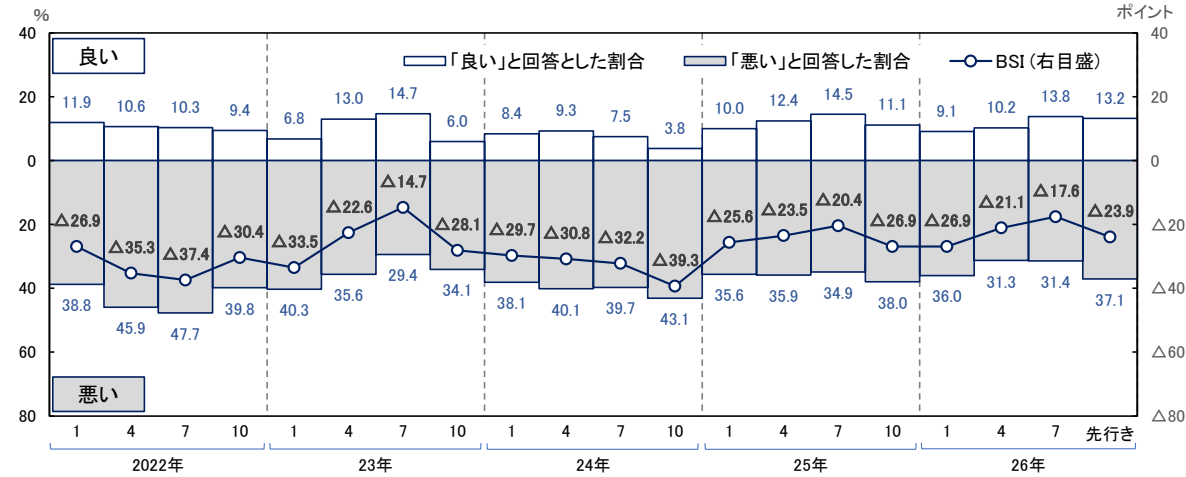
円安の進行や中東情勢の混乱を背景とした物価の上昇などによるコスト負担の増加が経営の重しとなっているものの、引き続き製造業で収益環境の改善がみられることなどから、景況感は持ち直しの動きが継続する結果となった。

(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0.6p減の13.2%となり、「悪い」は同5.7p増の37.1%となったことから、先行きの業況判断 B S I はマイナス23.9と現状から6.3p悪化する見通しである。

産業別では、製造業はマイナス9.3と同1.9p低下すると見込まれる。また、非製造業も8.6p低下のマイナス31.4と建設業でマイナス幅が二桁台の拡大となるなど、

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

3業種全てで悪化するとみられる。

2. 雇用人員

図表3 雇用人員BSI

(1) 現状判断

現状（2026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0.7p増の1.9%となり、「不足」は同10.0p減の35.2%となったことから、雇用人員BSI（「過剰」－「不足」）の

(「過剰」－「不足」・ポイント)

産業(業種)	調査年月	現 状 判 断		先行き
		2026年 4月調査	26年 7月調査	今後 3カ月間
全 産 業		△44.0	△33.3 □	△32.7 □
製 造 業		△40.0	△38.9 □	△37.0 □
非 製 造 業		△45.7	△30.4 □	△30.4 -
建 設 業		△48.4	△38.5 □	△42.4 ■
卸・小売業		△47.3	△30.9 □	△32.7 ■
運輸・サービス業		△40.0	△20.8 □	△12.5 □

現状判断は前回（マイナス44.0）から10.7p上昇のマイナス33.3となった（図表3、4）。5期ぶり（25年4月調査以来）に不足感が弱まったものの、BSIの水準は引き続き低位に留まっているほか、後述する「5. 経営上の問題点」の内容においても「従業員の確保難」が上位となるなど、企業の人手不足感は根強い状況となっている。

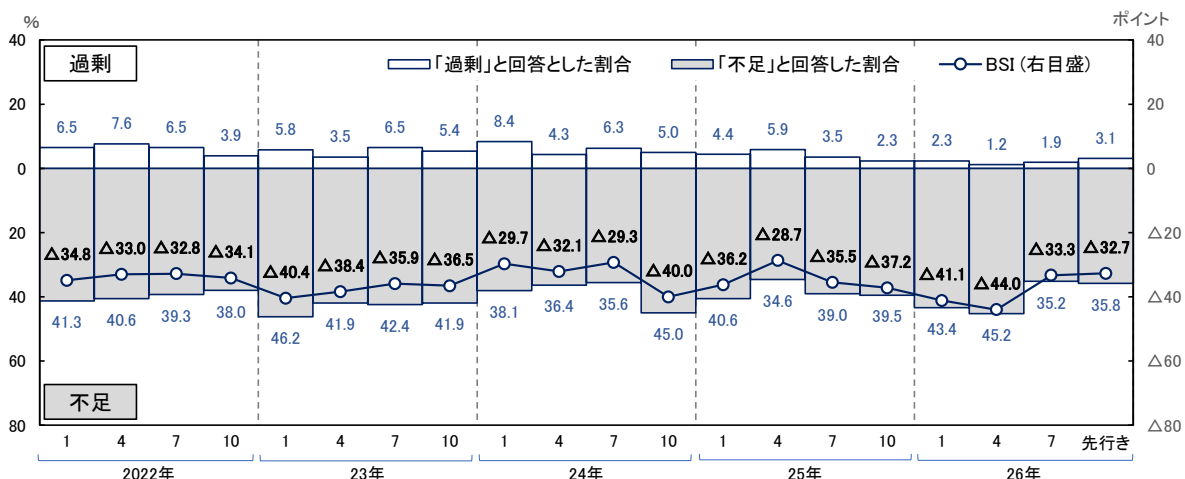
産業別では製造業は同1.1p上昇のマイナス38.9と不足感がやや弱まった。また、非製造業も同15.3p上昇のマイナス30.4と卸・小売業と運輸・サービス業でマイナス幅が二桁台の縮小となるなど、3業種全てで不足感が弱まった。

(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1.2p増の3.1%、「不足」が同0.6p増の35.8%となったことから、先行きの雇用人員BSIは現状から0.6p上昇のマイナス32.7とマイナス幅が縮小するとみられる。

産業別では、製造業は同1.9p上昇のマイナス37.0と不足感が弱まると予想され

図表4 雇用人員BSI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

る。一方、非製造業は建設業と卸・小売業でマイナス幅が拡大するものの、運輸・サービス業で不足感が弱まることから、全体では現状と同水準で推移する見通しである。

3. 企業収益（売上高、経常利益）

（1）売上高

① 実績

2026年4～6月期の売上高BSI（「増加」－「減少」）はマイナス2.5と26年1～3月期（マイナス1.2）からマイナス幅が1.3p拡大して2期連続の悪化となった（図表5、次ページ図表6）。産業別では、製造業はプラス14.8（前期比1.2p低下）と前回調査を下回った。また、非製造業はマイナス11.4（同2.8p低下）と卸・小売業と運輸・サービス業で改善したものの、建設業でマイナス幅が大幅に拡大したことなどから、全体では悪化の動きとなった。

② 先行き

26年7～9月期の売上高BSIはマイナス4.4と4～6月期を1.9p下回ると予想される（図表5）。産業別では、製造業はプラス16.6（同1.8p上昇）と改善する見通しである。一方、非製造業はマイナス15.2（同3.8p低下）と運輸・サービス業で二桁台の改善となるものの、建設業でマイナス幅が拡大するほか、卸・小売業がマイナスに転じることから、全体では悪化すると見込まれる。

（2）経常利益

① 実績

26年4～6月期の経常利益BSI（「増加」－「減少」）はマイナス12.0となり、26年1～3月期（マイナス10.9）からマイナス幅が1.1p拡大して2期ぶりの悪化となった（図表5）。同BSIは24年1～3月期以降売上高BSIを下回っており、両者の乖離が継続している（次ページ図表6）。「5. 経営上の問題点」にあるように、原材料費や人件費などのコスト負担の増加が収益を圧迫している。

産業別では、製造業はプラス3.7（同1.7p上昇）と改善した。一方、非製造業はマ

図表5 売上高、経常利益BSI

（「増加」－「減少」・ポイント）

産業(業種)	期	売上高BSI			経常利益BSI		
		実績		先行き	実績		先行き
		2026年 1～3月期	26年 4～6月期	26年 7～9月期	2026年 1～3月期	26年 4～6月期	26年 7～9月期
全産業		△1.2	△2.5 ■	△4.4 ■	△10.9	△12.0 ■	△20.8 ■
製造業		16.0	14.8 ■	16.6 □	2.0	3.7 □	△7.4 ■
非製造業		△8.6	△11.4 ■	△15.2 ■	△16.4	△20.0 ■	△27.6 ■
建設業		△32.3	△53.9 ■	△57.7 ■	△51.6	△69.2 ■	△69.3 ■
卸・小売業		3.6	5.5 □	△5.5 ■	3.6	3.6 -	△16.4 ■
運輸・サービス業		△6.7	△4.2 □	8.3 □	△16.7	△20.8 ■	△8.4 □

ポイント

増加

減少

売上高BSI

経常利益BSI

～23年7～9月期、24年1～3月期以降
売上高BSI > 経常利益BSI

1～3 4～6 7～9 10～12 1～3 4～6 7～9 10～12 1～3 4～6 7～9 10～12 1～3 4～6 7～9 月期

2022年 23年 24年 25年 26年

イナス 20.0 (同 3.6 p 低下) と卸・小売業が 26 年 1 ～ 3 月期と同水準となったものの、運輸・サービス業でマイナス幅が拡大したほか、建設業で二桁台の悪化となった。

26 年 7～9 月期の経常利益 B S I はマイナス 20.8 と 4～6 月期を 8.8 p 下回る見込みである（**前ページ図表 5**）。産業別では、製造業はマイナス 7.4（同 11.1 p 低下）と悪化するとみられる。また、非製造業もマイナス 27.6（同 7.6 p 低下）と運輸・サービス業で改善するものの、建設業は現状とほぼ同水準で推移するほか、卸・小売業で大幅に悪化すると予想される。

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）。

(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
		2026年 4月調査	26年 7月調査	今後 3カ月間	2026年 4月調査	26年 7月調査	今後 3カ月間	2026年 4月調査	26年 7月調査	今後 3カ月間
全 産 業		△4.2	△6.6 ■	△5.8 □	△7.8	△8.2 ■	△9.4 ■	△9.1	△5.0 □	△13.9 ■
製 造 業		2.0	△5.6 ■	0.0 □	△8.0	△5.6 □	△7.4 ■	△24.0	△7.4 □	△14.8 ■
非 製 造 業		△8.7	△7.5 □	△10.4 ■	△7.7	△9.5 ■	△10.5 ■	△2.6	△3.8 ■	△13.3 ■
建 設 業		-	-	-	△6.5	0.0 □	△3.9 ■	3.2	11.6 □	△15.4 ■
卸・小売業		△12.7	△12.7 -	△14.5 ■	△10.9	△18.2 ■	△20.0 ■	0.0	△9.1 ■	△12.7 ■
運輸・サービス業		7.2	16.7 □	8.3 ■	△3.3	0.0 □	4.1 □	△13.3	△8.4 □	△12.5

- 5 -

図表 8 製造費用・販管費、販売価格、仕入価格 B S I

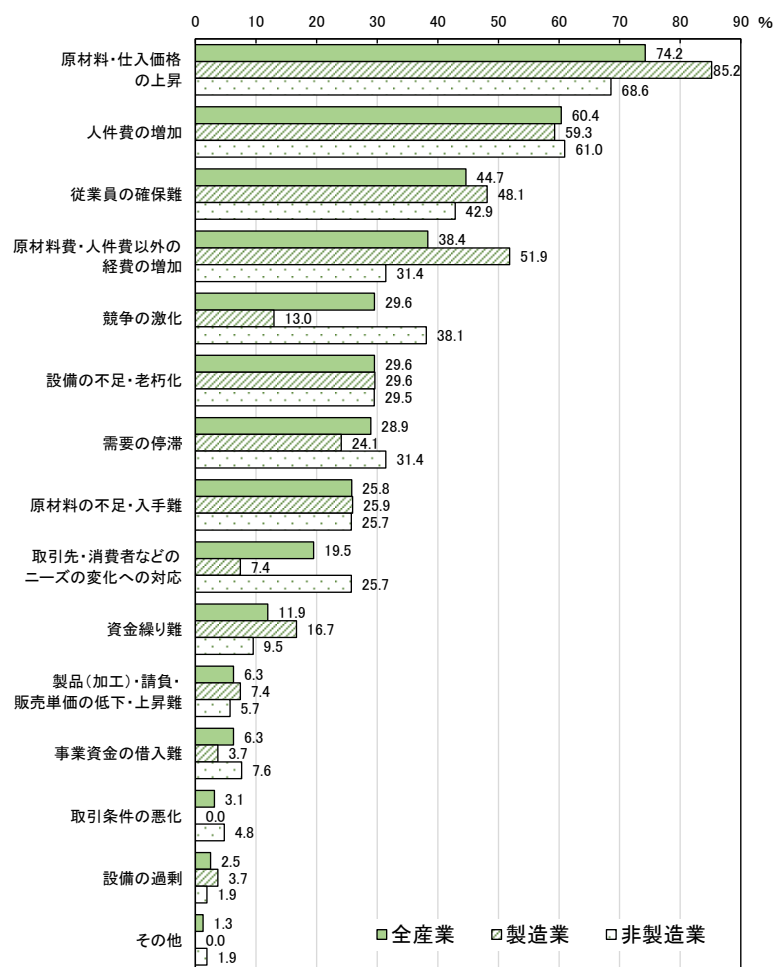
産業(業種)	期	製造費用・販管費BSI「増加」―「減少」			販売価格BSI「上昇」―「低下」			仕入価格BSI「上昇」―「低下」		
		実 績		先行き	実 績		先行き	実 績		先行き
		2026年 1～3月期	26年 4～6月期	26年 7～9月期	2026年 1～3月期	26年 4～6月期	26年 7～9月期	2026年 1～3月期	26年 4～6月期	26年 7～9月期
		2026年 1～3月期	26年 4～6月期	26年 7～9月期	2026年 1～3月期	26年 4～6月期	26年 7～9月期	2026年 1～3月期	26年 4～6月期	26年 7～9月期
全 産 業		43.4	50.3 □	51.6 □	56.0	56.0 -	47.8 ■	84.3	83.7 ■	77.9 ■
製 造 業		48.0	53.7 □	53.7 -	60.0	53.7 ■	44.4 ■	88.0	79.6 ■	77.8 ■
非 製 造 業		41.4	48.6 □	50.5 □	54.3	57.1 □	49.5 ■	82.8	85.7 □	78.1 ■
建設業		35.5	50.0 □	53.9 □	35.4	46.2 □	34.7 ■	87.1	96.2 □	92.3 ■
卸・小売業		41.8	45.5 □	45.4 ■	72.8	65.5 ■	56.4 ■	89.1	87.3 ■	74.6 ■
運輸・サービス業		46.7	54.1 □	58.3 □	40.0	50.0 □	50.0 -	66.7	70.8 □	70.8 -

5. 経営上の問題点

現在の経営上の問題点については、「原材料・仕入価格の上昇」の割合が最も高く74.2%となり、次いで「人件費の増加」が60.4%、「従業員の確保難」が44.7%などとなった（図表9）。

産業別にみると、製造業は「原材料・仕入価格の上昇」が85.2%で最多となり、次いで「人件費の増加」が59.3%、「原材料費・人件費以外の経費の増加」が51.9%などとなった。前回調査に続いて「原材料・仕入価格の上昇」が8割を上回っているほか、「原材料・人件費以外の経費の増加」は5割を超える回答を集めており、物価の高騰や人件費の上昇などが経営の足かせになっているこ

図表 9 経営上の問題点（複数回答）



とが窺われる。また、非製造業と比べて「原材料・仕入価格の上昇」、「従業員の確保難」、「原材料費・人件費以外の経費の増加」の割合が高くなった。非製造業では「原材料・仕入価格の上昇」が68.6%で最も多く、次いで「人件費の増加」が61.0%、「従業員の確保難」が42.9%などとなった。製造業と比較して「人件費の増加」の割合が高くなったほか、「競争の激化」や「需要の停滞」にも回答が集まった。

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について直近 1 年間を見ると、25 年 6 月から 26 年 3 月までは前年同月比 2 % 台のプラスで推移しており、6 月は 135.4 で同 7.1% の上昇となっている。また、本調査の仕入価格 B S I を見ると、21 年 10～12 月期からプラス 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（11 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「原材料・仕入価格の上昇」や「人件費の増加」が常に上位となっており、物価や人件費などのコスト負担の増加が収益面の下押し圧力を強める状況が続いている。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

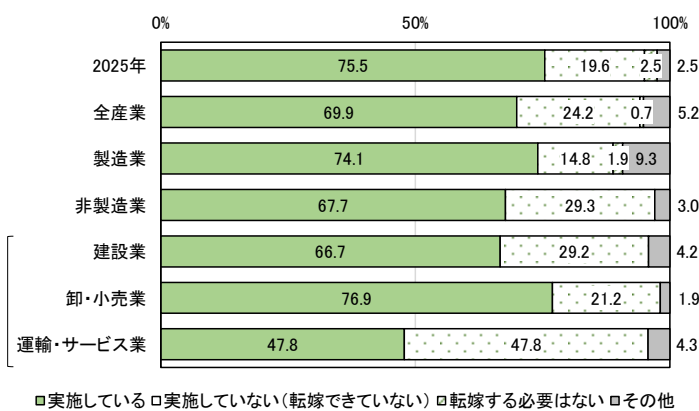
価格転嫁の実施状況について、「実施している」と回答した企業の割合が前年（25 年 7 月）調査比 5.6 p 減の 69.9%、「実施していない（転嫁できていない）」が同 4.6 p 増の 24.2%、「転嫁する必要はない」が同 1.8 p 減の 0.7% などとなった（図表 10）。価格転嫁を実施している企業の割合は前年から低下したものの約 7 割となり、引き続き多くの企業で価格転嫁に取り組んでいる状況となっている。

産業別に見ると、「実施している」は製造業で 7 割以上となり、非製造業では卸・小売業で 8 割弱となった一方、運輸・サービス業では半数に満たない水準となるなど、業種によって差が見られる結果となった。

（2）全体的なコスト上昇分に対して価格転嫁できた割合

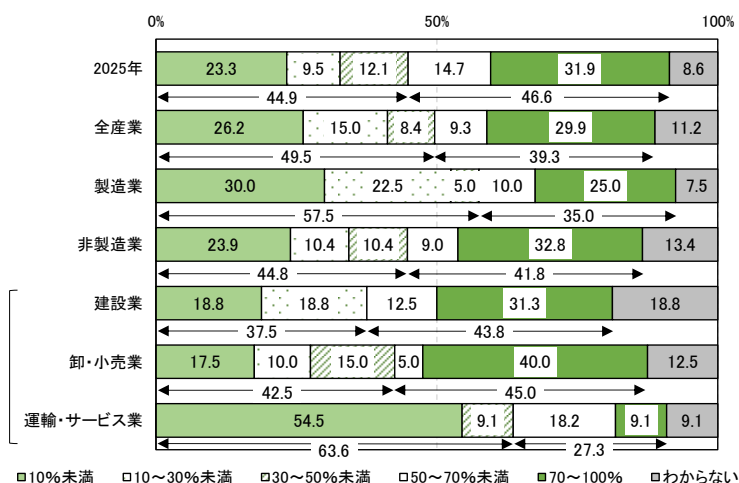
価格転嫁を実施しているとする企業に対して、その割合について尋ねたところ、「70～100%」が 29.9%（同 2.0 p 減）で最も高い割合となり、次いで「10%未満」が 26.2%（同 2.9 p 増）、「10～30%未満」が 15.0%（同 5.5 p 増）などとなった（図表 11）。「50～70%未満」と「70～100%」を合わせた 5 割以上価格転嫁できた企業の割合は 39.3%（同 7.3 p 減）となった一方、「10%未

図表 10 価格転嫁の実施状況



（注）1. 2025 年は全産業
2. 四捨五入の関係で合計が 100% にならない場合がある

図表 11 全体的なコスト上昇分に対して価格転嫁できた割合



（注）1. 2025 年は全産業
2. 四捨五入の関係で合計が一致しない、または、100% にならない場合がある

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49.5%（同4.6p増）となり、転嫁の動向は引き続き二分した状況となっている。

産業別に見ると、製造業は「10%未満」が3割と最も回答を集めたものの、非製造業では「70～100%」が32.8%で最多となった。また、5割未満の価格転嫁に留まっている割合は、製造業で6割弱となった一方、非製造業は44.8%となった。ただし、非製造業は建設業と卸・小売業でいずれも約4割となったものの、運輸・サービス業では6割を上回り、業種によって転嫁の進展に差があることが示された。

（3）コスト要素別の価格転嫁の状況

① 原材料・仕入価格

価格転嫁を実施しているとする企業に対して、原材料・仕入価格の上昇分を転嫁できた割合について尋ねたところ、「70～100%」が38.5%で最も高く、次いで「10%未満」が26.4%、「10～30%未満」が15.4%などとなった（図表12）。

産業別に見ると、製造業は「10%未満」と「70～100%」がそれぞれ約3割

となり、二極化していることが窺われる。非製造業は「70～100%」が4割超で最も回答を集めたものの、運輸・サービス業では「10%未満」が6割と低い転嫁率に留まっており、対応の状況は業種によってバラツキが見られる。

また、「（2）全体的なコスト上昇分に対して価格転嫁できた割合」における回答の内容別で見ると、全体的なコスト上昇分の転嫁率を「70～100%」としたほぼ全ての企業が原材料・仕入価格の上昇分に対して転嫁できた割合を「70～100%」とした。一方、全体的なコスト上昇分の転嫁が「10%未満」とした企業は原材料などの値上がり分の転嫁も「10%未満」とする回答が大勢を占めた。コスト全般と材料などの調達における価格転嫁の動向は結びつきが強いことが考えられる。

② 労務費

価格転嫁を実施しているとする企業に対して、労務費を転嫁できた割合について尋ねたところ、「10%未満」が37.6%で最も高く、次いで「70～100%」が21.5%、「30～50%未満」が15.1%などとなった（次ページ図表13）。

産業別に見ると、製造業は「10%未満」が3割以上、非製造業も「10%未満」が4割弱となり、いずれも労務費は低い転嫁率となった。また、運輸・サービス業で

図表12 原材料・仕入価格の上昇分に対して価格転嫁できた割合

設 問 区 分		原材料・仕入価格の上昇分に対して価格転嫁できた割合 (%)				
		10%未満	10～30%未満	30～50%未満	50～70%未満	70～100%
全 産 業	全 産 業	26.4	15.4	11.0	8.8	38.5
	製 造 業	32.4	14.7	8.8	14.7	29.4
	非 製 造 業	22.8	15.8	12.3	5.3	43.9
	建設業	23.1	15.4	15.4	7.7	38.5
	卸・小売業	11.8	20.6	8.8	2.9	55.9
	運輸・サービス業	60.0	0.0	20.0	10.0	10.0
	全体的なコスト 上昇分に対して 価格転嫁できた 割合	88.0	8.0	0.0	4.0	0.0
全体的なコスト 上昇分に対して 価格転嫁できた 割合	10～30%未満	12.5	62.5	18.8	0.0	6.3
	30～50%未満	0.0	22.2	55.6	0.0	22.2
	50～70%未満	0.0	0.0	20.0	60.0	20.0
	70～100%	0.0	0.0	0.0	3.2	96.8

（注）1. 「わからない」と「転嫁する必要はない」には回答がなかった
2. 四捨五入の関係で合計が100%にならない場合がある

は「10%未満」が半数を超えた。一方、建設業は「10%未満」が最も多かったものの「70～100%」が3割を上回るなど、相対的に転嫁が浸透しているとみられる。

さらに、「(2) 全体的なコスト上昇分に対して価格転嫁できた割合」における回答の内

容別で見ると、全体的なコスト上昇分の転嫁率を「10%未満」とした企業は労務費の転嫁率も「10%未満」とする回答が8割超となった。また、全体的なコスト上昇分を「10～30%未満」転嫁できているとした企業も労務費の転嫁率は「10%未満」が最も高い割合となるなど、原材料・仕入価格よりも転嫁に結びついていない様子が窺われる。

③ 産業用燃料・ガソリン費

価格転嫁を実施しているとする企業に対して、産業用燃料・ガソリン費の上昇分を転嫁できた割合について尋ねたところ、「10%未満」が40.0%で最も高く、次いで「70～100%」が20.0%、「10～30%未満」が11.1%などとなった(図表14)。

産業別に見ると、「10%未満」が製造業、非製造業ともに約4割と転嫁率は低水準となっており、特に運輸・サービス業では6割を上回った。

また、「(2) 全体的なコスト上昇分に対して価格転嫁できた割合」における回答の内容別で見ると、全体的なコスト上昇分の転嫁率を「10%未満」または「10～30%未満」とした企業は産業用燃料・ガソリン費の転嫁率も「10%未満」とする回答が最多となった。また、全体的なコスト上昇分を「50～70%未満」転嫁できているとした企業もエネルギー費の転嫁は「30～50%未満」が最も回答を集めたほか、「10%未満」も2割となり、販売価格への反映に苦戦していることが推察される。

図表 13 労務費の上昇分に対して価格転嫁できた割合

(%)

設 問 区 分		労務費の上昇分に対して価格転嫁できた割合						
		10%未満	10～30%未満	30～50%未満	50～70%未満	70～100%	わからない	転嫁する必要はない
全 産 業	全 業	37.6	11.8	15.1	6.5	21.5	6.5	1.1
	製 造 業	35.1	13.5	8.1	8.1	24.3	8.1	2.7
	非 製 造 業	39.3	10.7	19.6	5.4	19.6	5.4	0.0
	建設業	38.5	0.0	23.1	0.0	30.8	7.7	0.0
	卸・小売業	35.3	14.7	17.6	8.8	17.6	5.9	0.0
	運輸・サービス業	55.6	11.1	22.2	0.0	11.1	0.0	0.0
	全体的なコスト 上昇分に対して 価格転嫁できた 割合	85.2	0.0	3.7	0.0	0.0	7.4	3.7
全 産 業	10%未満	56.3	18.8	18.8	0.0	0.0	6.3	0.0
	10～30%未満	0.0	66.7	33.3	0.0	0.0	0.0	0.0
	30～50%未満	10.0	10.0	40.0	40.0	0.0	0.0	0.0
	50～70%未満	6.5	3.2	9.7	6.5	64.5	9.7	0.0
	70～100%							

(注) 四捨五入の関係で合計が100%にならない場合がある

図表 14 産業用燃料・ガソリン費の上昇分に対して価格転嫁できた割合

(%)

設 問 区 分		産業用燃料・ガソリン費の上昇分に対して価格転嫁できた割合						
		10%未満	10～30%未満	30～50%未満	50～70%未満	70～100%	わからない	転嫁する必要はない
全 産 業	全 業	40.0	11.1	7.8	7.8	20.0	7.8	5.6
	製 造 業	38.9	8.3	5.6	5.6	25.0	11.1	5.6
	非 製 造 業	40.7	13.0	9.3	9.3	16.7	5.6	5.6
	建設業	38.5	7.7	15.4	15.4	15.4	7.7	0.0
	卸・小売業	36.4	15.2	9.1	9.1	21.2	6.1	3.0
	運輸・サービス業	62.5	12.5	0.0	0.0	0.0	0.0	25.0
	全体的なコスト 上昇分に対して 価格転嫁できた 割合	83.3	4.2	0.0	0.0	0.0	8.3	4.2
全 産 業	10%未満	62.5	18.8	6.3	0.0	0.0	12.5	0.0
	10～30%未満	11.1	55.6	22.2	0.0	0.0	0.0	11.1
	30～50%未満	20.0	10.0	30.0	20.0	10.0	0.0	10.0
	50～70%未満	9.7	0.0	3.2	16.1	54.8	9.7	6.5
	70～100%							

(注) 四捨五入の関係で合計が100%にならない場合がある

(4) 5割以上価格転嫁できた理由

全体的なコスト上昇分に対して価格転嫁できた割合を「50～70%未満」または「70～100%」とする企業に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69.0%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33.3%、「粘り強く価格交渉を行った」が26.2%などとなった（図表15）。取引先などから理解を得られたことや根拠資料の提示による粘り強い交渉によって、5割を超える転嫁につながったことが考えられる。

前年調査との比較では、「取引先や消費者からの理解が進んだ」が二桁台の低下となったほか、「競合他社が価格転嫁を行った」や「業界全体で価格転嫁の促進に取り組んだ」も前年を下回った。

(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」のいずれかに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45.6%で最多となり、次いで「コスト上昇に価格転嫁のペースが追い付かない」が42.2%、「競合他社が多い」が30.0%などとなった（図表16）。

前年調査との比較では「受注が減少する可能性がある」が前年を上回ったほか、「コスト上昇に価格転嫁のペースが追い付かない」が二桁台の上昇となり、円安や中東情勢の混乱を背景とした原材料費などのコストの上昇が企業の想定を上回っていることが予想される。

また、価格転嫁を実施している割合は約7割に上ったものの、転嫁の割合は二極化した状態が続いているほか、労務費や燃料費は全体として低い転嫁率に留まる傾向が示されており、収益性の改善に向けてはデータを示した粘り強い交渉などによって転嫁を進めていくことが重要と考えられる。

（コンサルタント 菊池 祐美）

図表 15 5割以上価格転嫁できた理由（複数回答）

単位：％、p

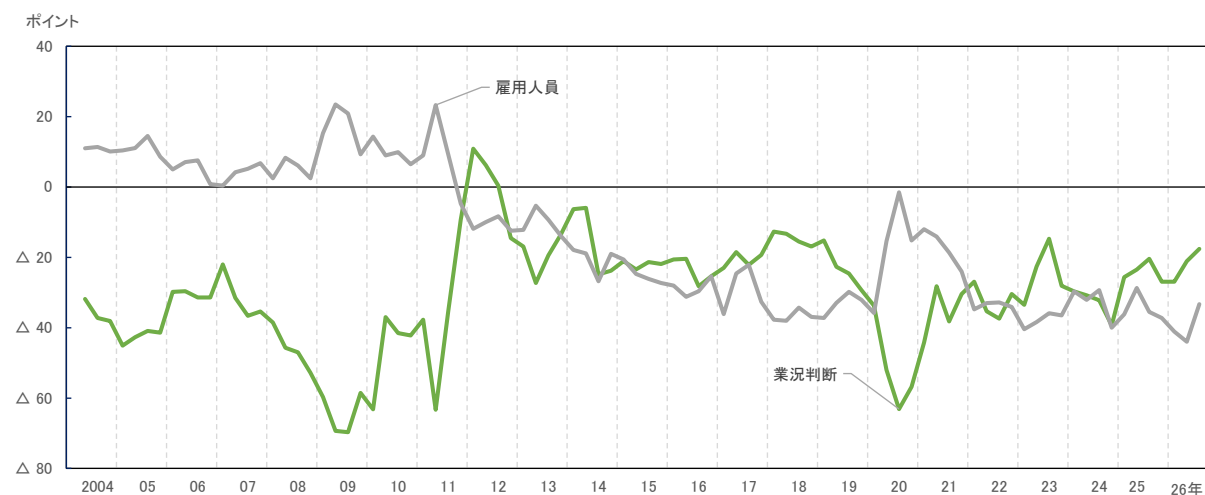
内 容	全産業	製造業		前年比
		製造業	非製造業	
取引先や消費者からの理解が進んだ	69.0	64.3	71.4	▲ 14.3
上昇したコストのエビデンス（原価など）を提示した	33.3	42.9	28.6	▲ 1.9
粘り強く価格交渉を行った	26.2	14.3	32.1	▲ 1.6
競合他社が価格転嫁を行った	23.8	28.6	21.4	▲ 7.7
業界全体で価格転嫁の促進に取り組んだ	19.0	28.6	14.3	▲ 5.1
自社に価格決定権がある	16.7	0.0	25.0	5.6
競合他社が少ない	7.1	7.1	7.1	3.4
商品やサービスの付加価値を高めた	2.4	0.0	3.6	▲ 3.2
その他	0.0	0.0	0.0	▲ 1.9

図表 16 5割未満の価格転嫁に留まっている理由（複数回答）

単位：％、p

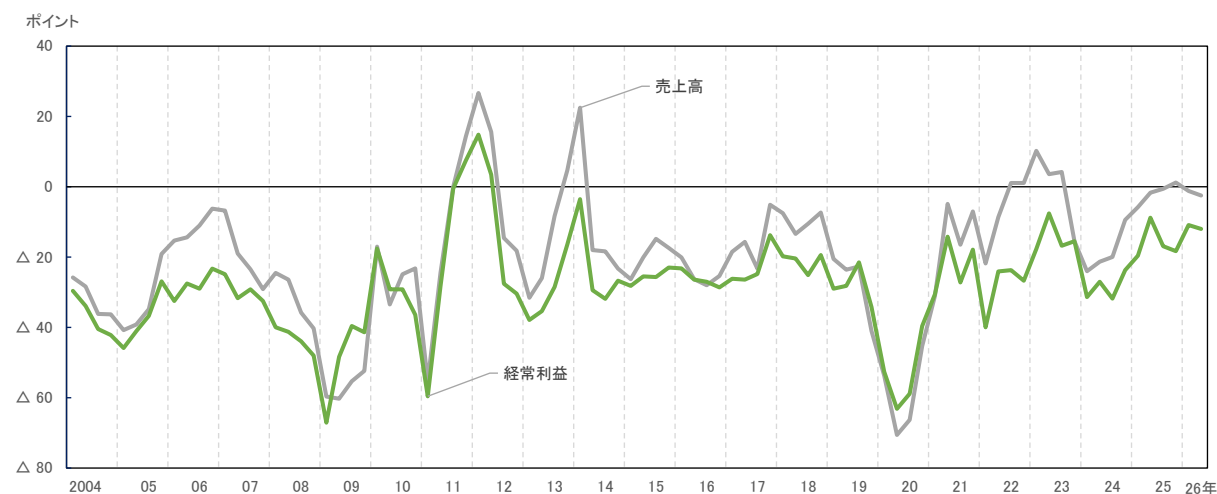
内 容	全産業	製造業		前年比
		製造業	非製造業	
受注が減少する可能性がある	45.6	48.4	44.1	1.6
コスト上昇に価格転嫁のペースが追い付かない	42.2	41.9	42.4	11.2
競合他社が多い	30.0	22.6	33.9	▲ 10.5
需要が低下している	21.1	19.4	22.0	▲ 3.9
価格転嫁を言い出しにくい雰囲気がある	20.0	12.9	23.7	▲ 6.2
取引先が価格転嫁を受け入れない・消費者からの理解が進まない	18.9	19.4	18.6	▲ 6.1
価格交渉力が弱い	17.8	19.4	16.9	7.1
契約で価格が決められている	16.7	12.9	18.6	3.6
上昇したコストのエビデンス（原価）が提示できない	11.1	12.9	10.2	1.6
その他	3.3	3.2	3.4	2.1

参考１ 業況判断、雇用人員BSIの推移（全産業、現状判断）



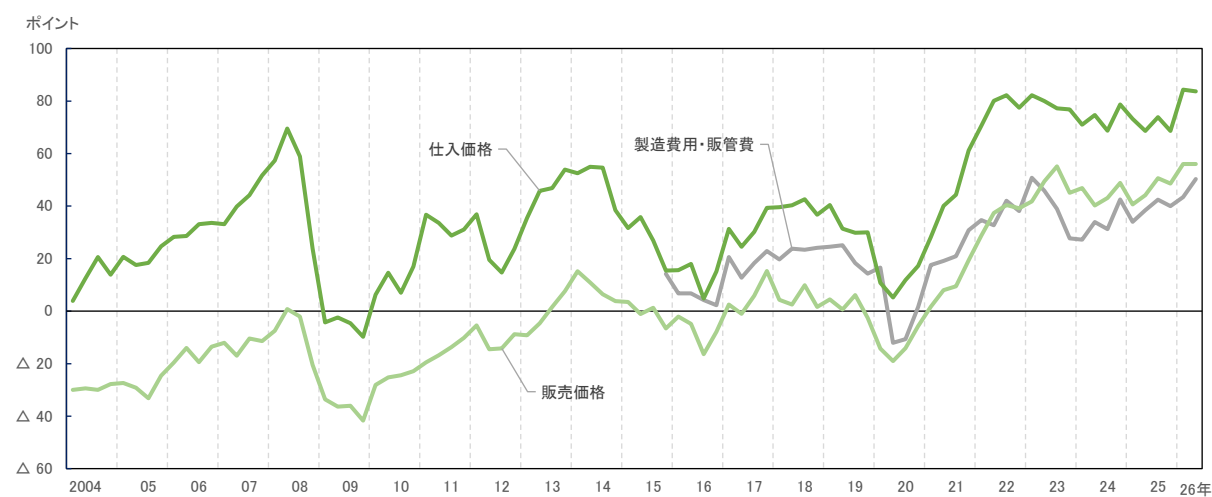
（注）2004年4月調査から26年7月調査までの現状判断

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26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26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

地域経済には特有の環境や傾向による課題が存在します。
 私たちは岩手銀行とともに取引先の伴走者として寄り添い続けます。

ラインナップ >>

事業承継 ・株式集約 ・株式移転 ・承継計画 ・納税資金準備 ・後継者育成	組織再編 ・グループ経営 ・親会社化 ・資本関係整理 ・法人成り ・資産管理会社	M & A ・株主利潤 ・雇用、カンバン継続 ・業界再編 ・事業多角化 ・広域マッチング	
民事信託 ・民事信託 ・家族信託 ・遺言信託 ・遺産整理	人材紹介 ・幹部人材 ・中核人材 ・専門人材 ・社長の右腕 ・社長後継者	専門家・副業人材紹介 ・EC強化 ・SNS・WEBマーケティング ・DX支援 ・SDGs、脱炭素推進 ・海外営業	人材育成 ・新人研修 ・財務研修 ・ビジネスマナー研修 ・リーダー育成 ・営業スキル研修
成長戦略 ・現状分析 ・事業計画 ・経営ビジョン ・事業再構築 ・補助金申請	生産性向上 ・業務効率化 ・デジタル化 ・ISO、HACCP取得 ・現場改善 ・5S活動	人事労務 ・人事制度 ・労務管理 ・社員満足度 ・社員評価 ・自律型組織	リサーチ ・受託調査 ・経済調査分析 ・産業調査分析 ・経済講演

お取引先の声 >>

地元の事情がわかるので相談しやすい (盛岡市・小売業)	M&Aで数百年の伝統を後世に残せた (盛岡市・製造業)	無事に補助金申請が採択され感謝 (北上市・建設業)
地元ならではの出会い・引合せに感謝 (奥州市・製造業)	紹介でハイスキルの人材と仕事できた (八戸市・小売業)	地域特性を加味した戦略が策定できた (釜石市・小売業)
複数のコンサルの中で最も親身に提案してくれた (一関市・製造業)	会社の株承継から個人相続まで任せられて安心 (宮古市・建設業)	高齢の親の財産管理の不安が解消できた (紫波町・個人のお客様)



いわぎんリサーチ&コンサルティング株式会社
 〒020-8688 岩手県盛岡市中央通1丁目2番3号 tel.019-624-8344

くわしい事業内容
 お問い合わせ

