

記 者 発 表 資 料

大阪経済記者クラブ会員各位

公益社団法人 関西経済連合会
大 阪 商 工 会 議 所**「第 98 回経営・経済動向調査」結果について**

関西経済連合会と大阪商工会議所は、会員企業の景気判断や企業経営の実態について把握するため、四半期ごとに標記調査を共同で実施している。今回は、5 月 9 日から 26 日にかけて、1,672 社を対象に行い、うち 433 社から回答を得た(有効回答率 25.9%)。

【調査結果の特徴】**1 国内景気について一足もとは9期ぶりのマイナス。先行きはマイナス幅が縮小する見込み。－**

- 足もと(2025 年 4～6 月期)における国内景気は、前期と比べ「上昇」と見る回答が 13.9%、「下降」と見る回答が 30.6%。この結果、BSI 値（「上昇」回答割合－「下降」回答割合、以下同じ）は▲16.7 と、9 期ぶりにマイナスに転じた。先行きの BSI 値について、7～9 月期は▲15.6、10～12 月期は▲5.1 と、マイナス幅は縮小する見込み。
- 規模別では、足もとの BSI 値について、大企業は▲5.9 とマイナスに転じるとともに、中小企業は▲26.5 とマイナス幅が拡大。

2 自社業況について一足もとは9期ぶりのマイナス。先行きはプラスに転じる見込み。－

- 足もと(2025 年 4～6 月期)における自社業況の総合判断は、前期と比べ「上昇」と見る回答が 23.1%、「下降」と見る回答が 28.4%。この結果、BSI 値は▲5.4 と、9 期ぶりにマイナスに転じた。先行きの BSI 値について、7～9 月期は 5.6 とプラスに転じ、10～12 月期は 10.8 とプラス幅が拡大する見込み。
- 個別判断では、製・商品価格について、足もとの BSI 値は 24.4 と、19 期連続のプラス。先行きもプラスが続く見込み。また、雇用判断について、足もとの BSI 値は▲33.6 と、20 期連続の不足超過(マイナス)。ただし、不足超過の幅は前回調査(▲39.8)から縮小。

3 価格転嫁に向けた取引先への要請の状況

- 直近 1 年間に於いて、330 社が仕入れや物流に係るコストの上昇に起因した価格転嫁の要請を実施し、そのうち、要請した額に対して、わずかでも販売・提供価格への価格転嫁が受け入れられたのは 294 社(330 社の 89.1%)。また、要請した額のうち半分以上の割合の価格転嫁が受け入れられたのは 196 社(330 社の 59.4%)。
- 同様に、306 社が人件費や労務費の上昇に起因した価格転嫁の要請を実施し、そのうち、要請した額に対して、わずかでも販売・提供価格への価格転嫁が受け入れられたのは 250 社(306 社の 81.7%)。また、要請した額のうち半分以上の割合の価格転嫁が受け入れられたのは 153 社(306 社の 50.0%)。
- 価格転嫁の妨げとなる要因として、業界内の競争(同業・競合他社の動向)、顧客や発注者、取引先の反応・理解が多く挙げられた。また、硬直的な価格決定やコストの透明性、コスト構造の複雑さなど商慣習・取引慣行に関する課題も挙げられた。加えて、サプライチェーン全体の観点からは、価格転嫁に向けた最終消費者の理解に関する課題が挙げられた。

【お問合せ先】 関西経済連合会 企画広報部(大場・田邊) TEL(06)6441-0105

以 上

第98回経営・経済動向調査

＜目次＞ 公益社団法人 関西経済連合会 大阪商工会議所

1. 国内景気	1
2. 自社業況 総合判断	3
3. 自社業況 個別判断	5
4. 価格転嫁に向けた取引先への要請の状況	7
参考 (BSI値の推移)	13
参考 (国内景気判断と自社業況判断の推移)	14

＜概 要＞

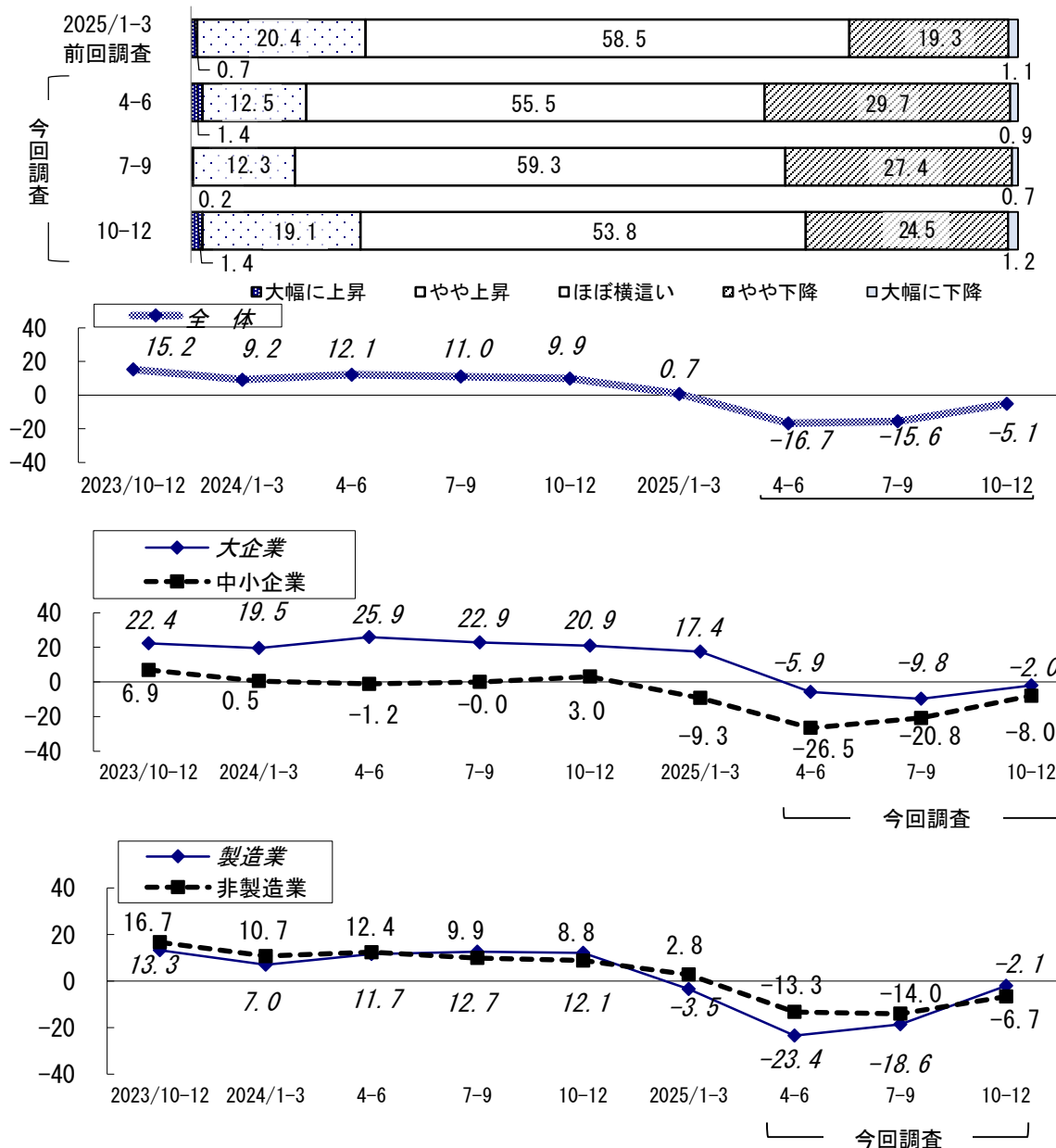
- ▶調査対象：関西経済連合会・大阪商工会議所の会員企業 1,672社
- ▶調査時期：2025年5月9日～5月26日
- ▶調査方法：メールで調査への協力を依頼。ウェブフォームで回答を受付。
- ▶回答状況：433社（有効回答率25.9%）（大企業：207社、中小企業：226社）
企業区分は、中小企業基本法に準拠し、次を中小企業とする。
（製造業他：資本金3億円以下、卸売業：資本金1億円以下、小売業・サービス業：資本金5千万円以下）
- ▶ 規模・業種別回答状況：

製造業				非製造業			
	大企業	中小企業	計		大企業	中小企業	計
食料品	2	4	6	卸売業	32	48	80
繊維・繊維製品	5	3	8	小売業	6	10	16
パルプ・紙製品	3	2	5	建設業・各種設備工事	23	27	50
化学	14	10	24	不動産業	9	12	21
鉄鋼	3	6	9	運輸・郵便業	10	13	23
非鉄金属・金属製品	7	9	16	金融・保険業	13	2	15
一般機械器具	3	3	6	電気・ガス・熱供給・水道業	1	0	1
電気機械器具	10	5	15	サービス業	38	44	82
輸送用機械器具	6	2	8				
精密機械器具	2	2	4				
印刷	1	5	6				
その他製造	19	19	38				
計	75	70	145	計	132	156	288

※グラフの数値は、端数処理(四捨五入)の関係で、文章の数値と一致しないことがあります。

1. 国内景気

－ 足もとは9期ぶりのマイナス。先行きはマイナス幅が縮小する見込み－



＜足もと＞

足もと(2025年4～6月期)における国内景気は、前期と比べ「上昇」と見る回答が13.9%、「下降」と見る回答が30.6%。

この結果、**BSI値**(「上昇」回答割合－「下降」回答割合、以下同じ)は**▲16.7**と、**9期ぶりにマイナスに転じた**。

＜先行き＞

先行きのBSI値について、7～9月期は▲15.6、10～12月期は▲5.1と、マイナス幅は縮小する見込み。

＜規模別＞

足もとのBSI値について、**大企業は▲5.9とマイナスに転じるとともに、中小企業は▲26.5とマイナス幅が拡大**。

先行きのBSI値について、大企業は、7～9月期にマイナス幅が拡大するものの、10～12月期には縮小する見込み。一方、中小企業のマイナス幅は縮小する見込み。

＜業種別＞

足もとのBSI値について、**製造業は▲23.4とマイナス幅が拡大するとともに、非製造業は▲13.3とマイナスに転じた**。

先行きのBSI値について、製造業のマイナス幅は縮小する見込み。一方、非製造業は、7～9月期にマイナス幅が拡大するものの、10～12月には縮小する見込み。

■上昇

※【】内の数値は資本金区分/業種分類

- ・インバウンドが好調。【3億円超/その他製造業】
- ・地域によって格差があるものの、関西圏においては低迷していた商店街などもインバウンドや万博の影響などで活性化されているように感じている。しかしながら、物価の上昇幅も大きく、賃金アップがどこまでそれを埋めることができるかが課題。今後は中小事業者に対しての支援が重要と考えている。【3億円超/金融・保険業】

■ほぼ横這い

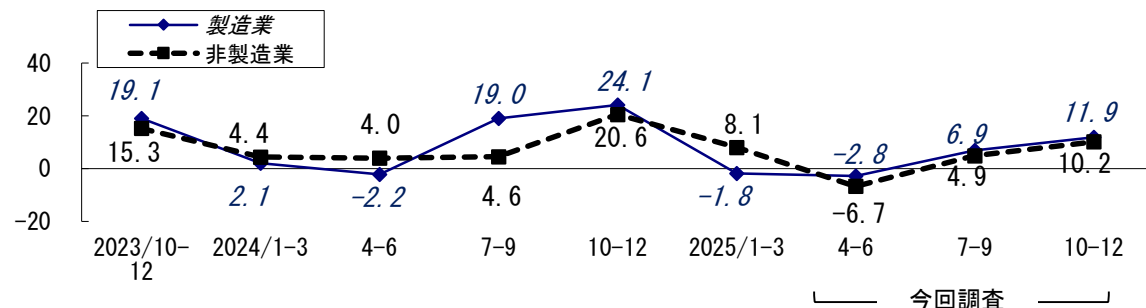
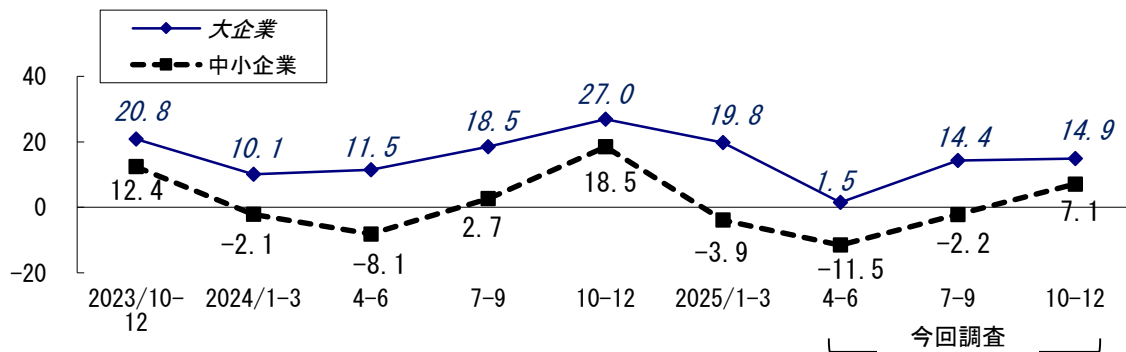
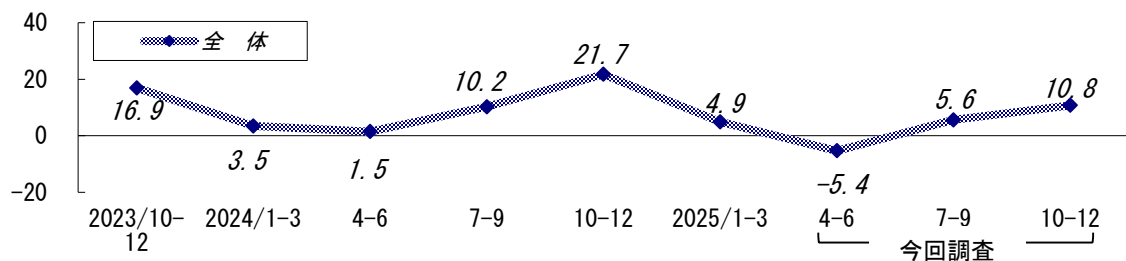
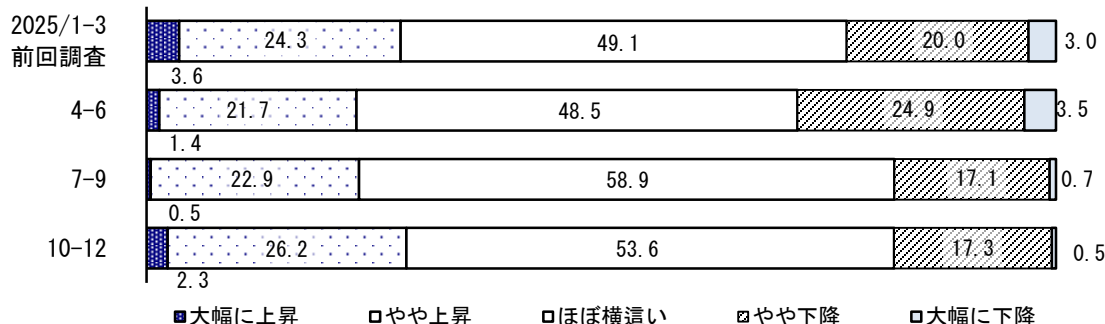
- ・ユーザー先企業はトランプ関税等の影響により景気動向を見極めるため、上半期は積極的投資は行わず現状維持と判断する傾向にあると見込む。【5千万超1億円以下/情報通信業(出版等含む)】
- ・2025年1-3月のGDPは若干のマイナス。関税は外需押し下げ要因になる一方で、今後は賃金上昇の効果が期待されるので総じて横這い圏内の動きになる。先行き不透明感が払しょくできそうな秋口には回復基調へと回帰していく(期待)。【3億円超/その他卸売業】
- ・従前より高い賃上げとなったが、実質賃金はマイナス。関税問題で少しずつ下降に向かうと見ている。【1億超3億円以下/その他卸売業】
- ・国内景気は底堅いが、関税等先行きが不透明なところがある。【5千万超1億円以下/電気機械器具製造業】
- ・米国の関税政策が製造業の生産に影響すると予測するが、年度中盤以降にその影響がでると考える。【5千万円以下/その他製造業】

■下降

- ・トランプ関税に起因する株安の逆資産効果・円高傾向・インフレによるインバウンド需要減少、日本人の購買力低下で消費減速。【3億円超/繊維・繊維製品製造業】
- ・実質GDPが前期比年率で予想以上に縮小し、輸出の減少や個人消費の停滞が景気後退懸念を強める中、米国トランプ政権の関税政策の影響により製造業の景況感も悪化し、設備投資の先送りが進んでいるなど、不透明な経済環境が続いている。【3億円超/繊維・衣服等卸売業】
- ・米国の関税措置の影響が予測不可能のため。【5千万超1億円以下/その他製造業】
- ・円安傾向や資源価格の高止まりは当面続くと想定されるうえ、地政学リスクや米国の政策によりさらにマイナス方向に作用する懸念がある。ただ、そういった要因が、国内景気に及ぼす影響は前もって予測しがたい。【5千万超1億円以下/その他製造業】

2. 自社業況 総合判断

一足もとは9期ぶりのマイナス。先行きはプラスに転じる見込み。－



<足もと>

足もと(2025年4～6月期)における自社業況の総合判断は、前期と比べ「上昇」と見る回答が23.1%、「下降」と見る回答が28.4%。
この結果、**BSI値は▲5.4と、9期ぶりにマイナスに転じた。**

<先行き>

先行きのBSI値について、7～9月期は5.6とプラスに転じ、10～12月期は10.8とプラス幅が拡大する見込み。

<規模別>

足もとのBSI値について、**大企業は1.5とプラス幅が縮小するとともに、中小企業は▲11.5とマイナス幅が拡大。**

先行きのBSI値について、大企業はプラス幅が拡大する見込み。一方、中小企業はマイナス幅が縮小し、10～12月期にプラスに転じる見込み。

<業種別>

足もとのBSI値について、製造業は▲2.8とマイナス幅が拡大するとともに、非製造業は▲6.7とマイナスに転じた。

先行きのBSI値について、製造業・非製造業いずれも7～9月期にプラスに転じプラス幅は拡大する見込み。

自社業況 総合判断(2025年4-6月期) 企業の声

■上昇

※【】内の数値は資本金区分/業種分類

- ・関税等の影響で不透明感はあるものの、賃上げ等による個人消費の回復および昨年から取り組んできた価格改定の効果が発現することを見込んでいる。【3億円超/パルプ・紙製造業】
- ・大阪・関西万博の開催などの外部環境による。【3億円超/旅館・その他宿泊所】
- ・大阪・関西万博に伴う国内外需要の上昇。【3億円超/運輸・郵便業】
- ・2024年度に引き続きホテル・観光業を中心に国内外からの需要は上昇すると予想。【5千万円以下/その他サービス業】

■ほぼ横這い

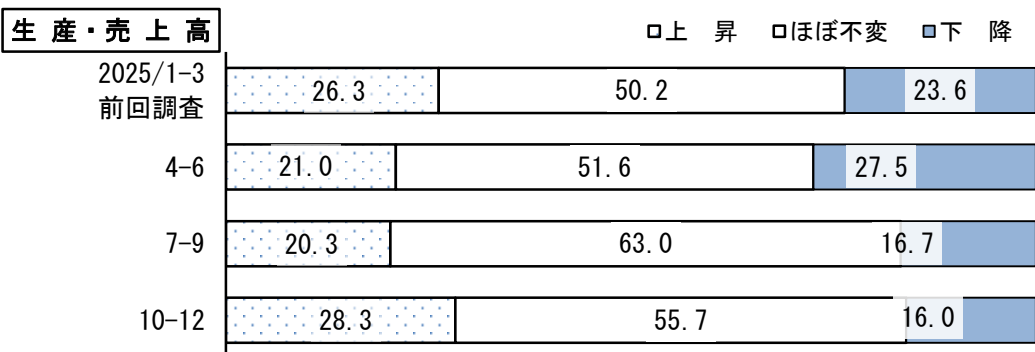
- ・タイヤ需給は堅調に推移しており米国関税の影響は製品値上げ等により打ち返すことを予定しているも、米国の個人消費が減衰する可能性や原材料の高値が継続している。【3億円超/化学製造業】
- ・IT投資においては早急に減速することはないと考えているため。【3億円超/情報通信業(出版等含む)】
- ・賃上げや万博、インバウンド需要等によるプラス効果が予想される反面、物価高の継続、トランプ大統領による関税政策の先行き不透明等の不安要素を勘案すると先行きの見通しが困難。【3億円超/金融・保険業】
- ・国内市場がメインであり、トランプ関税の影響は来期以降に反映され则认为。【5千万円以下/機械器具卸売業】

■下降

- ・米国関税政策の影響が出始めると予測している。【3億円超/輸送用機械器具製造業】
- ・季節要因の影響(年度末に案件集中の傾向)あり【3億円超/非鉄金属・金属製品製造業】
- ・引き続き民間設備投資は、堅調に推移すると思われるものの、資材価格や人件費の上昇トレンドの継続が予想され、厳しい経営環境が続く見通し。【3億円超/建設・各種設備工事業】
- ・運輸業の特性上、季節性の需要があるため。【5千万超1億円以下/運輸・郵便業】

3. 自事業況 個別判断

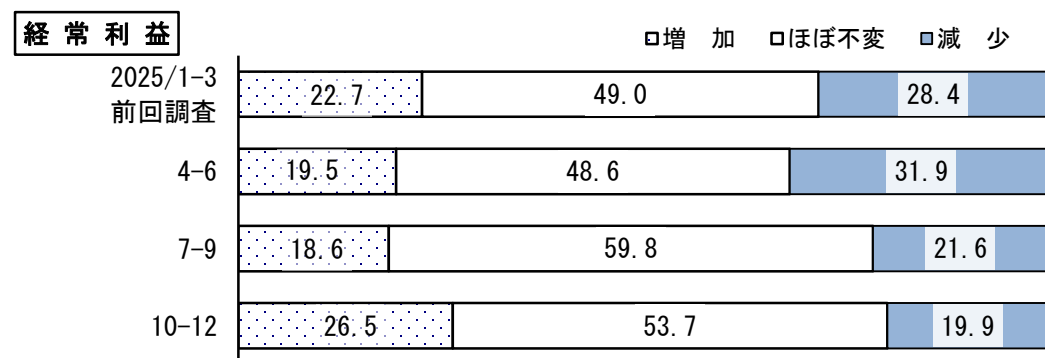
－ 製・商品の価格は19期連続のプラス、雇用判断は20期連続の不足超過 －



<生産・売上高>

足もと(2025年4～6月期)のBSI値は▲6.5と、前回調査(2.7)からマイナスに転じた。

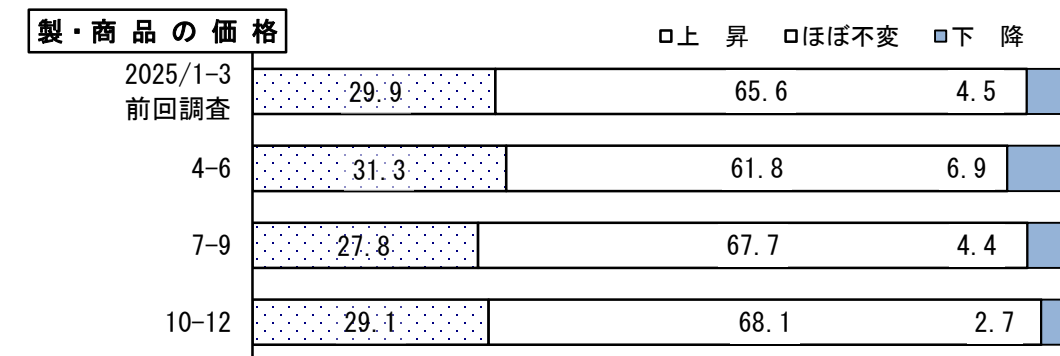
先行きのBSI値について、7～9月期(3.6)はプラスに転じ、10～12月期(12.3)はプラス幅が拡大する見込み。



<経常利益>

足もと(2025年4～6月期)のBSI値は▲12.4と、前回調査(▲5.7)からマイナス幅が拡大。

先行きのBSI値について、7～9月期(▲3.1)は引き続きマイナス圏を推移するものの、10～12月期(6.6)はプラスに転じる見込み。



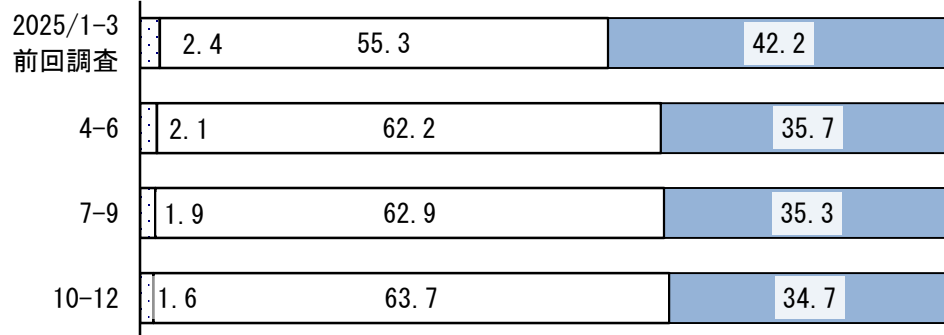
<製・商品の価格>

足もと(2025年4～6月期)のBSI値は24.4と、**19期連続のプラス**となる。ただし、プラス幅は前回調査(25.4)から縮小。

先行きのBSI値について、7～9月期(23.4)、10～12月期(26.4)と、**プラスが続く見込み**。

雇用判断

□過剰 □ほぼ適正 □不足



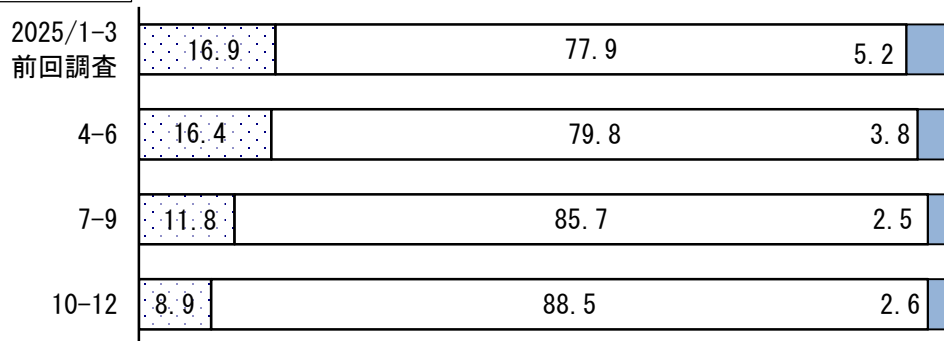
<雇用判断>

足もと(2025年4～6月期)のBSI値は▲33.6と、20期連続の不足超過(マイナス)。ただし、不足超過の幅は前回調査(▲39.8)から縮小。

先行きのBSI値について、7～9月期(▲33.4)、10～12月期(▲33.0)と、不足超過が続く見込み。

製・商品在庫

□過剰 □ほぼ適正 □不足



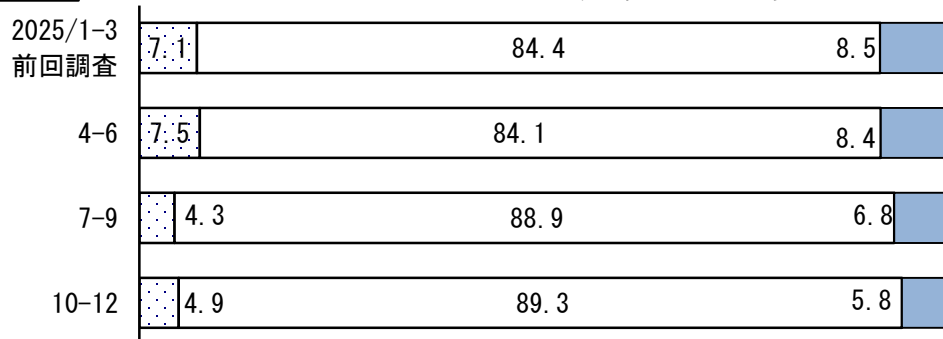
<製・商品在庫>

足もと(2025年4～6月期)のBSI値は12.6と、過剰超過(プラス)の局面が続く。

先行きのBSI値について、7～9月期(9.3)、10～12月期(6.4)と、過剰感は改善に向かう見込み。

資金繰り

□改善 □ほぼ不変 □悪化



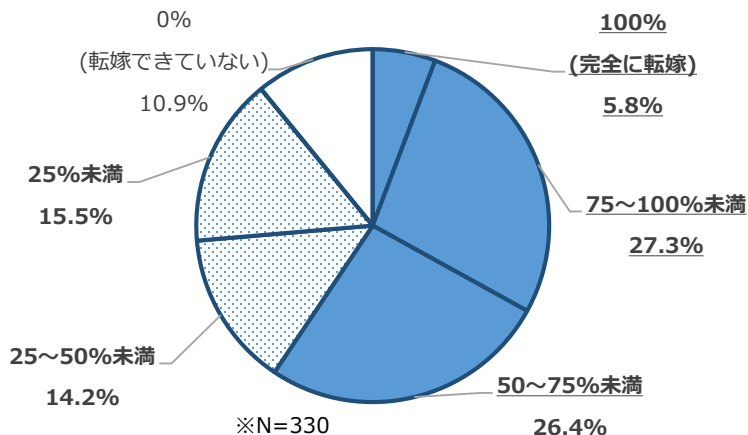
<資金繰り>

足もと(2025年4～6月期)のBSI値は▲1.0と、引き続きマイナス圏を推移。

先行きについて、「ほぼ不変」とする回答が増加する見込み。

4. 価格転嫁に向けた取引先への要請の状況

- (1)(a) 直近1年間において、費用・コストの上昇の価格転嫁を取引先に要請している場合、
要請した額*のうち販売・提供価格に価格転嫁できている割合
【原材料費や物流費、エネルギーコストなど仕入れや物流に係るコスト】



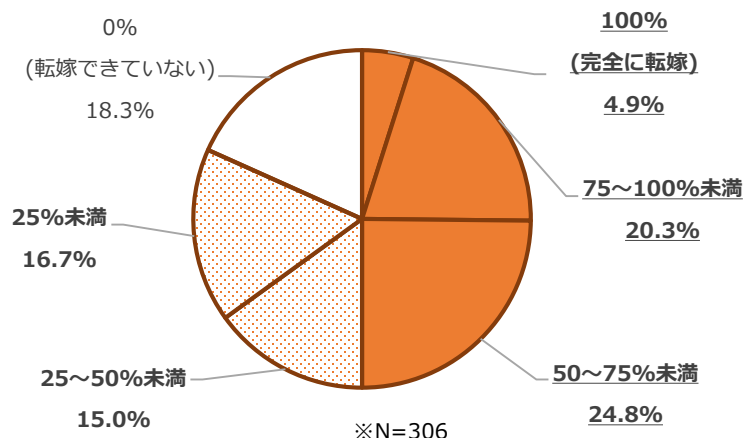
- 330社が仕入れや物流に係るコストの上昇に起因した価格転嫁の要請を実施。うち、**要請した額に対して、わずかでも販売・提供価格への価格転嫁が受け入れられたのは294社(330社の89.1%)**。
- また、**要請した額のうち半分以上の割合の価格転嫁が受け入れられたのは196社(330社の59.4%)**。

		価格転嫁を要請						
			100% (完全に転嫁)	75~100%未満	50~75%未満	25~50%未満	25%未満	0% (転嫁できていない)
総計	件数	330	19	90	87	47	51	36
	構成比	100.0	5.8	27.3	26.4	14.2	15.5	10.9
大企業	件数	139	6	36	43	21	22	11
	構成比	100.0	4.3	25.9	30.9	15.1	15.8	7.9
中小企業	件数	191	13	54	44	26	29	25
	構成比	100.0	6.8	28.3	23.0	13.6	15.2	13.1
製造業	件数	127	3	35	38	19	24	8
	構成比	100.0	2.4	27.6	29.9	15.0	18.9	6.3
非製造業	件数	203	16	55	49	28	27	28
	構成比	100.0	7.9	27.1	24.1	13.8	13.3	13.8

* この転嫁率は、価格転嫁を要請した場合に、要請した額に対してどの程度取引価格が引き上げられたかを示すものである。よって、この要請額は、実際の費用・コストの上昇分の満額ではなく、上昇分のうち受注者が発注者に受け入れられると考える額に抑えられている可能性があることに留意する必要がある。

4. 価格転嫁に向けた取引先への要請の状況

- (1)(b) 直近1年間において、費用・コストの上昇の価格転嫁を取引先に要請している場合、
要請した額*のうち販売・提供価格に価格転嫁できている割合
【人件費や労務費】



- 306社が人件費や労務費の上昇に起因した価格転嫁の要請を実施。うち、要請した額に対して、わずかでも販売・提供価格への価格転嫁が受け入れられたのは250社(306社の81.7%)。
- また、要請した額のうち半分以上の割合の価格転嫁が受け入れられたのは153社(306社の50.0%)。

		価格転嫁を要請						
			100% (完全に転嫁)	75~100%未満	50~75%未満	25~50%未満	25%未満	0% (転嫁できていない)
総計	件数	306	15	62	76	46	51	56
	構成比	100.0	4.9	20.3	24.8	15.0	16.7	18.3
大企業	件数	128	5	30	38	21	20	14
	構成比	100.0	3.9	23.4	29.7	16.4	15.6	10.9
中小企業	件数	178	10	32	38	25	31	42
	構成比	100.0	5.6	18.0	21.3	14.0	17.4	23.6
製造業	件数	116	2	23	35	22	18	16
	構成比	100.0	1.7	19.8	30.2	19.0	15.5	13.8
非製造業	件数	190	13	39	41	24	33	40
	構成比	100.0	6.8	20.5	21.6	12.6	17.4	21.1

* この転嫁率は、価格転嫁を要請した場合に、要請した額に対してどの程度取引価格が引き上げられたかを示すものである。よって、この要請額は、実際の費用・コストの上昇分の満額ではなく、上昇分のうち受注者が発注者に受け入れられると考える額に抑えられている可能性があることに留意する必要がある。

4. 価格転嫁に向けた取引先への要請の状況

- (1) **<参考>直近1年間において、費用・コストの上昇の価格転嫁を取引先に要請している場合、要請した額*のうち販売・提供価格に価格転嫁できている割合 <「その他」および無回答を含む>**

【(a)原材料費や物流費、エネルギーコストなど仕入れや物流に係るコスト】

		総計	価格転嫁を 要請	100%	75～100%	50～75%	25～50%	25%未満	0%	その他	(無回答)
				(完全に転嫁)	未満	未満	未満		(転嫁できていない)		
総計	件数	433	330	19	90	87	47	51	36	84	19
	構成比	100.0	76.2	4.4	20.8	20.1	10.9	11.8	8.3	19.4	4.4
大企業	件数	207	139	6	36	43	21	22	11	55	13
	構成比	100.0	67.1	2.9	17.4	20.8	10.1	10.6	5.3	26.6	6.3
中小企業	件数	226	191	13	54	44	26	29	25	29	6
	構成比	100.0	84.5	5.8	23.9	19.5	11.5	12.8	11.1	12.8	2.7
製造業	件数	145	127	3	35	38	19	24	8	14	4
	構成比	100.0	87.6	2.1	24.1	26.2	13.1	16.6	5.5	9.7	2.8
非製造業	件数	288	203	16	55	49	28	27	28	70	15
	構成比	100.0	70.5	5.6	19.1	17.0	9.7	9.4	9.7	24.3	5.2

【(b)人件費や労務費】

		総計	価格転嫁を 要請	100%	75～	50～75%	25～50%	25%未満	0%	その他	(無回答)
				(完全に転嫁)	100%未満	未満	未満		(転嫁できていない)		
総計	件数	433	306	15	62	76	46	51	56	110	17
	構成比	100.0	70.7	3.5	14.3	17.6	10.6	11.8	12.9	25.4	3.9
大企業	件数	207	128	5	30	38	21	20	14	67	12
	構成比	100.0	61.8	2.4	14.5	18.4	10.1	9.7	6.8	32.4	5.8
中小企業	件数	226	178	10	32	38	25	31	42	43	5
	構成比	100.0	78.8	4.4	14.2	16.8	11.1	13.7	18.6	19.0	2.2
製造業	件数	145	116	2	23	35	22	18	16	25	4
	構成比	100.0	80.0	1.4	15.9	24.1	15.2	12.4	11.0	17.2	2.8
非製造業	件数	288	190	13	39	41	24	33	40	85	13
	構成比	100.0	66.0	4.5	13.5	14.2	8.3	11.5	13.9	29.5	4.5

※ その他には、価格転嫁を要請していない企業のほか、自社でコスト上昇分を吸収した企業などが含まれる。

* この転嫁率は、価格転嫁を要請した場合に、要請した額に対してどの程度取引価格が引き上げられたかを示すものである。よって、この要請額は、実際の費用・コストの上昇分の満額ではなく、上昇分のうち受注者が発注者に受け入れられると考える額に抑えられている可能性があることに留意する必要がある。

4. 価格転嫁に向けた取引先への要請の状況

(1) 価格転嫁に向けた取引先への要請の状況に関する企業の声

※(a)は仕入れや物流にかかるコストに関する回答、(b)は人件費や労務費に関する回答。(－)は(a)(b)で同じ内容・主旨の回答。

(大企業/製造業)

(b) 政府主導の賃上げ政策を鑑み、ベアは、過去の水準を上回るレベルで実施。ただし、一気に上げることはできず、3カ年程度、同水準のベアを継続し、世間水準に合わせるよう対応している。これを理由とする価格転嫁は、一部ではあるが、顧客に受け入れられた。【3億円超/化学製造業】

(a) 経済界全体で適正な価格適用の機運が広がり交渉が比較的スムーズに行えた。

(b) 人件費については自動化など含めまずは自社での吸収を検討し、まずは原燃材料価格の高騰分の価格交渉を優先させたため交渉が遅れている。

【以上2つ、3億円超/その他製造業】

(大企業/非製造業)

(b) 自社社員およびビジネスパートナーの賃金上昇に伴う人件費・労務費の増加を理由に取引先に価格転嫁を要請している。一定の理解は得られるものの、顧客のIT予算は年初に立てられたのちは硬直的であるために、反映まで時間を要しているのが現状。【3億円超/情報通信業(出版等含む)】

(－) 受注産業のため契約時と発注時期は当然「ずれ」があり、そのため実績を客先に理解されづらく交渉に苦慮している。【3億円超/建設・各種設備工事業】

(中小企業/製造業)

(a) 原料価格のドル建て市況が下落する中、円安によって自社の購買価格は逆に上昇しており、顧客の理解を得にくい。

(b) 原料ほど指標が明確化・汎用化されていない。

【以上2つ、5千万超1億円以下/繊維・繊維製品製造業】

(a) コスト上昇要因については一定の理解があるが、客先の予算の制約により、即座には認められにくい状況がある。また、客先それぞれの判断にばらつきが大きい。

(b) 労務費に関して満額近い転嫁が認められる場合もある一方、競合他社がある環境や、転嫁を求める総額が大きく、客先予算への影響が大きい場合には、転嫁率が厳しくなる傾向にある。

【以上2つ、5千万超1億円以下/その他製造業】

(中小企業/非製造業)

(b) 仕入れ先の人件費の値上げが一番の要因になるところ、当社の場合、もともと仕入先に低い金額の設定で協力いただいていた事が多く、納入先に適正価格への引き上げを要請し、人件費の値上げに対応。【5千万円以下/娯楽業】

(a) 仕入コスト上昇分と同業他社の動向を見ながら行うことが多い。

(b) 原材料価格の高騰の影響が大きいと、なかなか人件費分まで話を持って行けていない。

【以上2つ、5千万円以下/その他卸売業】

4. 価格転嫁に向けた取引先への要請の状況

(2)① 価格転嫁の円滑化の妨げとなる要因や課題

- 価格転嫁の妨げとなる要因として、**業界内の競争(同業・競合他社の動向)**、**顧客や発注者**、**取引先の反応・理解**が多く挙げられた。
- また、**商慣習・取引慣行**に関する課題も挙げられた。この具体例としては、**硬直的な価格決定**や**コストの透明性**、**コスト構造の複雑さ**などである。

(商慣習・取引慣行に関する課題)

- ・ 官庁工事は、物価スライド制度が整備され価格転嫁が比較的スムーズだが、民間工事については請負価格で決められた金額で完成させる商慣習の壁があり、発注者の理解を得られておらず価格転嫁が難しい。【3億円超/建設・各種設備工事業】
- ・ 繊維・アパレル業界では長年の取引関係や価格据え置き慣行が根強く、仕入コスト上昇分を販売価格に転嫁しにくい構造がある。商品特性上、価格競争に陥りやすい汎用性の高い商材(ベーシック衣料など)については、転嫁による需要減のリスクが高く、交渉が難航しやすいと感じる。【3億円超/繊維・衣服等卸売業】
- ・ 商取引の慣例で原価構造の開示が十分でなく価格転嫁への理解が得られないこと、価格転嫁が競争力の低下につながる可能性を踏まえた対策が立てにくいこと等が要因として考えられる。政策による改善策として企業間取引については物価や人件費の上昇と言った価格転嫁の要因について取引契約で価格調整条項を設けることを期待したい。【3億円超/情報通信業(出版等含む)】
- ・ 燃料費や為替の影響など企業努力でどうしようもない価格高騰が多く、コスト構造の複雑さから、最終消費者へもそれらを明確にした転嫁をしにくいことが考えられる。【3億円超/建設・各種設備工事業】

- 加えて、サプライチェーン全体の観点からは、価格転嫁に向けた**最終消費者の理解**に関する課題が挙げられた。

(最終消費者の理解に関する課題)

- ・ 顧客自身が価格転嫁を実現できていない場合は、それを理由に転嫁を拒否されることが散見する。最終製品における価格転嫁をスタートとし、それを川上まで繋げる必要がある。【3億円超/情報通信業(出版等含む)】
- ・ 燃料費や為替の影響など企業努力でどうしようもない価格高騰が多く、コスト構造の複雑さから、最終消費者へもそれらを明確にした転嫁をしにくいことが考えられる。【3億円超/建設・各種設備工事業】
- ・ 最終ユーザーが価格転嫁に対してマイナスイメージを持っている。価格上昇に対して、あまりにも企業努力を要求する風潮は、政府は、公正取引委員会をはじめ、これまでの考え方を是正することが必要ではないか。【5千万円以下/非鉄金属・金属製品製造業】

4. 価格転嫁に向けた取引先への要請の状況

(2)② 価格転嫁の円滑化に向けた改善策

- 商慣習・取引慣行に関する改善策として、契約金額に関する価格改定条項を付した契約締結※の浸透や業界・材料等の単位でのコストの目安・基準の明示などが挙げられた。

※ 物価や仕入れ価格の上昇などのリスクに鑑み、契約締結の段階で契約期間中の価格の変更やその条件などを定めておくこと。

(商慣習・取引慣行に関する改善策)

- ・ 民間顧客案件では、取引先との力関係によって価格転嫁が受け入れられず、やむを得ず断念せざるを得ないケースが発生する可能性がある。こうした状況を改善するためには、契約におけるオプションとして価格改定条項が広く浸透し、業界全体の商慣習が変わることに期待する。【3億円超/建設・各種設備工事業】
- ・ 契約から完工までの工程が比較的長い取引に関しては、期間中の価格変更、あるいはリスクを盛り込んだ価格を受け入れる市場の寛容性、マインドが醸成されることが望ましい。【3億円超/その他卸売業】
- ・ 最終需要者の理解の促進と業界・材料等单位でのコストの目安・基準の明示【3億円超/金属・鉱物・建築材料、化学製品卸売業】

- 加えて、経済状況の改善という観点から、最終消費者の需要喚起につながる施策なども改善策として挙げられた。

(経済状況の改善の観点からの施策)

- ・ 一般消費者の価格への意識(安いものが良い等)、改善策としては、賃上げ等、消費者の可処分所得を増やす方向へ促す政策があればありがたい。【3億円超/電気機械器具製造業】
- ・ 消費者への価格転嫁の妨げとなるのは、インフレによる実質賃金、購買力低下。改善策はコメ供給量拡大や利上げ等のインフレ抑制策。【3億円超/繊維・繊維製品製造業】
- ・ 価格転嫁に対し、購入者側のマインドが減退しないような税制などの需要促進策【3億円超/不動産業】

- その他、公契約や公定価格の改善に向けた声も挙げられた。

(例: 実勢をふまえた公共事業単価の開示、単価改善の加速、制度や規制の見直しなど)

【参考－BSI値の推移】

13

回数・時期		国内景気						自社業績					
		足もと			3ヵ月後	6ヵ月後	足もと			3ヵ月後	6ヵ月後		
		全体	大企業	中小企業			全体	大企業	中小企業				
1	2001年3月	▲56.4	▲57.6	▲55.3	▲33.1	▲9.8	▲21.6	▲7.6	▲34.7	▲17.7	▲0.9		
2	2001年6月	▲44.2	▲42.2	▲46.2	▲23.5	6.7	▲31.7	▲26.8	▲36.4	▲6.8	9.5		
3	2001年9月	▲78.6	▲81.8	▲75.3	▲58.1	▲37.7	▲44.8	▲38.6	▲51.1	▲27.9	▲21.7		
4	2001年12月	▲69.8	▲72.8	▲67.0	▲59.3	▲26.8	▲38.4	▲40.7	▲36.4	▲30.9	▲17.4		
5	2002年3月	▲66.1	▲63.9	▲68.0	▲33.7	▲11.5	▲37.6	▲32.6	▲42.0	▲20.1	▲3.2		
6	2002年6月	▲7.0	4.5	▲17.8	6.4	31.0	▲19.9	▲12.9	▲26.3	▲2.5	15.6		
7	2002年9月	▲19.0	▲10.3	▲27.9	▲4.4	2.0	▲15.8	▲4.9	▲26.8	▲5.5	▲3.1		
8	2002年12月	▲39.0	▲40.5	▲37.5	▲40.5	16.1	▲7.9	▲6.0	▲9.8	▲18.8	▲10.8		
9	2003年3月	▲40.3	▲40.2	▲40.3	▲26.7	▲12.8	▲16.9	0.0	▲32.3	▲19.1	▲7.2		
10	2003年6月	▲36.0	▲33.2	▲38.2	▲26.1	▲5.0	▲25.1	▲23.9	▲26.1	▲10.9	4.3		
11	2003年9月	6.1	17.3	▲3.9	20.8	16.8	▲5.2	6.3	▲15.5	13.2	7.8		
12	2003年12月	27.1	29.7	24.6	16.6	27.5	12.3	11.3	13.1	3.5	6.6		
13	2004年3月	30.7	37.1	25.5	37.0	32.9	5.5	17.5	▲4.4	8.1	13.0		
14	2004年6月	40.5	51.0	31.5	34.6	35.6	6.8	16.2	▲1.1	18.3	22.3		
15	2004年9月	35.0	46.2	24.5	29.3	15.0	14.0	20.7	7.9	15.2	5.7		
16	2004年12月	13.5	14.5	12.4	▲9.6	4.5	7.1	12.2	2.4	4.8	4.6		
17	2005年3月	▲10.0	▲5.7	▲13.4	5.5	15.7	▲3.0	10.0	▲13.6	3.2	16.5		
18	2005年6月	9.2	13.2	4.9	12.9	28.2	▲1.1	3.4	▲5.8	11.0	19.9		
19	2005年9月	24.0	31.3	18.1	27.6	23.0	4.1	10.9	▲1.6	18.8	16.8		
20	2005年12月	47.5	53.5	41.7	38.8	36.3	16.9	26.6	7.8	20.5	13.9		
21	2006年3月	40.7	46.6	35.9	46.5	39.8	14.3	17.8	11.3	15.4	19.9		
22	2006年6月	41.1	53.4	29.5	39.0	30.6	7.4	16.9	▲1.6	20.0	25.1		
23	2006年9月	35.3	48.1	24.3	34.5	18.7	8.4	25.2	▲6.1	22.7	14.4		
24	2006年12月	30.2	40.0	22.5	15.5	15.6	20.7	26.9	15.9	13.0	12.8		
25	2007年3月	20.4	31.6	13.9	29.7	24.9	7.3	14.7	3.0	16.0	20.9		
26	2007年6月	15.1	27.8	6.9	19.8	22.0	▲0.2	2.7	▲2.0	15.5	24.7		
27	2007年9月	3.6	15.3	▲3.4	13.5	10.2	▲1.2	5.7	▲5.4	11.6	12.1		
28	2007年12月	▲15.9	▲9.5	▲19.7	▲22.1	▲10.1	3.7	4.5	3.3	▲2.0	▲0.2		
29	2008年3月	▲43.9	▲39.2	▲46.6	▲35.1	▲18.8	▲15.6	▲1.4	▲24.1	▲12.9	▲2.6		
30	2008年6月	▲48.6	▲49.3	▲48.2	▲44.6	▲32.4	▲22.6	▲20.7	▲23.6	▲17.5	▲6.9		
31	2008年9月	▲66.2	▲64.1	▲67.6	▲55.8	▲42.2	▲27.9	▲21.1	▲32.2	▲17.7	▲17.4		
32	2008年12月	▲83.1	▲87.8	▲80.1	▲78.4	▲56.9	▲41.7	▲45.0	▲39.7	▲42.4	▲33.4		
33	2009年3月	▲87.9	▲90.7	▲86.1	▲65.3	▲39.2	▲63.9	▲63.8	▲63.9	▲52.6	▲36.2		
34	2009年6月	▲42.2	▲24.1	▲52.5	▲19.6	8.5	▲46.5	▲39.1	▲50.7	▲23.0	▲1.3		
35	2009年9月	▲16.6	2.0	▲27.6	▲5.0	1.7	▲24.4	▲10.1	▲32.9	▲11.1	▲10.2		
36	2009年12月	▲16.8	▲7.1	▲23.1	▲23.6	▲5.4	▲14.2	1.0	▲23.8	▲23.6	▲16.8		
37	2010年3月	▲9.9	4.7	▲18.8	▲1.4	8.6	▲19.3	▲4.3	▲28.4	▲12.2	0.2		
38	2010年6月	4.5	23.4	▲7.7	5.3	18.7	▲6.5	8.3	▲16.2	▲0.2	12.8		
39	2010年9月	▲17.1	▲3.8	▲25.9	▲20.2	▲17.0	▲10.6	▲0.5	▲17.2	▲6.3	▲10.0		
40	2010年12月	▲18.5	▲12.5	▲22.3	▲15.9	3.7	▲9.9	▲3.5	▲13.8	▲14.4	▲0.2		
41	2011年3月	5.3	11.7	1.1	6.9	9.8	▲1.6	3.4	4.8	1.4	5.0		
42	2011年6月	▲57.1	▲58.1	▲56.5	▲13.0	17.0	▲24.4	▲26.3	▲23.4	▲9.2	10.7		
43	2011年9月	▲9.5	9.7	▲23.4	2.0	5.7	▲8.0	9.2	▲20.4	8.0	2.1		
44	2011年12月	▲26.4	▲22.2	▲29.8	▲17.2	0.0	▲9.4	▲3.8	▲13.7	▲10.4	2.1		
45	2012年3月	▲8.5	▲0.9	▲14.7	14.3	17.2	▲12.2	▲7.3	▲16.1	1.0	10.1		
46	2012年6月	▲4.9	6.3	▲14.6	▲4.7	17.4	▲8.1	▲2.9	▲12.5	5.2	19.0		
47	2012年9月	▲9.9	▲0.5	▲17.6	3.2	2.8	▲5.5	3.3	▲12.5	11.7	1.1		
48	2012年12月	▲40.5	▲44.0	▲37.6	▲20.0	▲3.0	▲8.4	▲7.6	▲9.0	▲12.3	▲4.6		
49	2013年3月	22.0	32.3	13.0	37.7	38.0	▲1.7	9.8	▲11.6	7.9	24.5		
50	2013年6月	45.8	54.5	36.6	47.4	43.6	8.2	10.3	6.1	20.5	24.9		

回数・時期		国内景気					自社業績				
		足もと			3ヵ月後	6ヵ月後	足もと			3ヵ月後	6ヵ月後
		全体	大企業	中小企業			全体	大企業	中小企業		
51	2013年9月	32.8	42.8	22.7	37.3	35.3	8.0	21.3	▲5.5	22.9	16.3
52	2013年12月	47.6	58.3	38.9	47.0	▲5.6	22.8	29.9	17.0	19.3	▲4.9
53	2014年3月	50.4	59.1	42.7	▲31.3	26.9	20.2	30.2	11.3	▲18.8	16.6
54	2014年6月	▲27.6	▲31.6	▲23.8	33.4	37.6	▲18.4	▲19.5	▲17.4	14.8	23.6
55	2014年9月	17.1	35.2	1.2	27.4	17.8	4.5	18.7	▲7.7	17.8	15.1
56	2014年12月	6.4	13.0	0.4	4.5	14.2	9.4	13.1	6.1	3.9	3.0
57	2015年3月	18.2	30.7	7.5	23.8	26.2	8.2	21.1	▲2.8	4.2	16.7
58	2015年6月	21.0	32.7	10.6	25.4	28.2	▲2.4	2.3	▲6.5	16.0	22.3
59	2015年9月	10.0	18.4	2.7	16.0	13.1	4.7	15.4	▲4.3	17.0	13.0
60	2015年12月	4.9	7.0	3.1	0.0	10.0	7.5	10.2	5.2	7.3	▲0.7
61	2016年3月	▲28.1	▲23.9	▲31.9	▲7.8	2.1	▲2.8	1.0	▲6.2	4.3	8.4
62	2016年6月	▲18.6	▲12.8	▲23.7	▲6.1	5.2	▲10.9	▲14.9	▲7.5	4.5	15.1
63	2016年9月	▲13.6	▲6.9	▲19.3	2.0	1.6	▲3.8	5.5	▲11.4	7.0	5.4
64	2016年12月	4.8	6.7	3.0	1.0	3.6	6.3	10.4	2.5	5.1	▲1.3
65	2017年3月	8.6	18.4	0.0	13.8	15.4	3.8	16.6	▲7.1	6.5	15.5
66	2017年6月	14.0	23.9	5.2	15.5	22.1	5.0	5.9	4.2	12.1	19.7
67	2017年9月	18.1	24.5	12.8	22.0	16.3	8.9	18.4	0.9	20.7	13.5
68	2017年12月	40.7	42.0	39.5	25.7	21.3	22.3	26.5	18.5	18.1	5.3
69	2018年3月	19.5	23.8	15.4	21.6	21.1	12.2	24.3	0.5	7.0	13.1
70	2018年6月	18.5	20.4	16.7	23.2	22.6	2.3	▲2.7	6.7	18.7	21.9
71	2018年9月	12.3	13.6	11.3	18.0	12.9	5.9	5.9	5.9	17.3	11.4
72	2018年12月	16.2	15.9	16.5	1.9	12.1	13.3	11.7	14.9	9.9	2.7
73	2019年3月	▲5.5	▲0.6	▲10.0	3.9	11.5	2.2	6.4	▲1.6	▲3.4	9.0
74	2019年6月	▲20.7	▲16.2	▲24.9	▲10.7	▲25.2	▲8.8	▲13.0	▲5.0	7.7	▲0.5
75	2019年9月	▲15.4	▲12.4	▲18.4	▲33.4	▲15.6	3.0	3.3	2.7	▲1.9	3.0
76	2019年12月	▲27.9	▲27.5	▲28.4	▲8.3	▲3.3	▲8.9	▲4.2	▲12.9	2.8	▲5.3
77	2020年3月	▲54.0	▲56.9	▲51.5	▲32.4	1.1	▲24.1	▲23.0	▲25.0	▲21.8	▲2.8
78	2020年6月	▲91.0	▲91.5	▲90.5	▲39.5	▲15.4	▲77.8	▲78.4	▲77.3	▲37.5	▲19.2
79	2020年9月	▲29.1	▲3.8	▲52.0	▲20.4	▲17.4	▲17.6	6.1	▲38.6	▲12.2	▲13.5
80	2020年12月	▲3.3	6.7	▲11.9	▲16.3	12.0	5.7	13.5	▲1.0	▲9.8	▲5.8
81	2021年3月	▲29.5	▲21.3	▲36.5	13.9	22.8	▲15.0	▲2.5	▲25.7	▲4.6	4.3
82	2021年6月	▲28.6	▲22.9	▲33.3	0.8	20.4	▲15.8	▲13.6	▲17.6	▲0.8	9.5
83	2021年9月	▲14.4	▲7.1	▲20.7	7.8	19.2	0.5	7.6	▲5.6	11.5	12.3
84	2021年12月	30.4	43.0	19.6	29.8	35.7	18.7	21.3	16.5	19.8	10.2
85	2022年3月	▲20.3	▲17.2	▲22.9	16.2	24.0	▲7.0	1.3	▲13.8	0.6	13.9
86	2022年6月	▲3.0	10.5	▲12.4	7.7	16.4	▲8.0	▲8.9	▲7.3	7.0	16.0
87	2022年9月	▲6.8	4.5	▲16.0	11.6	5.2	▲4.1	8.3	▲14.1	12.2	▲1.4
88	2022年12月	10.4	22.5	1.3	3.3	11.0	13.6	22.3	7.0	6.5	6.2
89	2023年3月	▲3.4	3.9	▲9.3	10.8	11.6	▲4.1	3.1	▲9.9	▲2.4	7.0
90	2023年6月	27.4	32.6	23.3	27.4	27.8	3.6	11.7	▲2.9	15.6	22.8
91	2023年9月	15.5	25.7	7.3	20.0	15.1	6.5	17.5	▲2.2	20.9	16.9
92	2023年12月	15.2	22.4	6.9	11.8	14.7	16.9	20.8	12.4	15.1	5.2
93	2024年3月	9.2	19.5	0.5	18.6	20.6	3.5	10.1	▲2.1	5.0	16.6
94	2024年6月	12.1	25.9	▲1.2	17.3	23.6	1.5	11.5	▲8.1	14.0	22.5
95	2024年9月	11.0	22.9	0.0	16.3	12.5	10.2	18.5	2.7	18.6	15.3
96	2024年12月	9.9	20.9	3.0	2.3	10.9	21.7	27.0	18.5	7.1	7.8
97	2025年3月	0.7	17.4	▲9.3	4.3	8.8	4.9	19.8	▲3.9	6.2	13.8
98	2025年6月	▲16.7	▲5.9	▲26.5	▲15.6	▲5.1	▲5.4	1.5	▲11.5	5.6	10.8

国内景気判断と自社業況判断の推移

