

第55回定期景況調査

(2025年10～12月期)

2025年12月10日(水) 名古屋商工会議所

◎前回までの調査結果はこちら

https://nagoya-cci.or.jp/koho/chosa/survey_result.html



- ◎ 調査時期 **2025年11月7日(金)~11月28日(金)**
- ◎ 調査方法 WEBを活用したアンケート調査
- ◎ 内 容 (1)定期景況調査(**2025年10~12月期**)
(2)トピックス調査①「**労務費の価格転嫁について**」

※グラフに関して、四捨五入により合計値が100%にならないことがあります

回答企業数

◎ 有効回答企業数 **1,318社**

【企業規模】

企業規模	回答企業数	割合
小規模	818社	62.1%
中小企業	415社	31.5%
大企業※	85社	6.4%

小規模…従業員数20人以下
 中小企業…21人以上300人以下
 大企業…301人以上

【業種】

業種	回答企業数	割合
製造業	317社	24.1%
サービス業	276社	20.9%
– 専門・技術サービス業	110社	39.9%
– 宿泊・飲食サービス業	29社	10.5%
– 生活関連サービス業・娯楽	61社	22.1%
– その他サービス業	76社	27.5%
建設業	181社	13.7%
卸売業	160社	12.1%
小売業※	84社	6.4%
その他	134社	22.8%

※大企業、小売業は調査サンプル数が限られております(全体の1割未満)

ハイライト

●今期の業況

- ・ 全産業の業況判断DIは**4期ぶりに上昇**した。来期は再び悪化する見込み(p.7)
- ・ 米国関税への不安感の後退がプラス材料となり、**製造業を中心に業況が改善した**
一方で、物価高、仕入単価上昇により**建設業・卸売業・小売業は悪化した**(p.9)

●労務費の価格転嫁について

- ・ コスト上昇分に対し「**価格転嫁をした**」と回答した割合は**73.2%**(前期▲0.2%)(p.16)
- ・ コスト別で比較した際、**労務費は特に価格転嫁が進まず、小規模企業で課題**となっている(p.19、20)
- ・ 労務費転嫁に関する価格協議の呼びかけが発注者から行われたケースは少ない(p.25)
- ・ 労務費を他のコストと正確に切り分け提示・説明している企業はわずか14%(p.26)






◎ 労務費転嫁の実態について詳しくまとめたレポートはこちら

https://www.nagoya-cci.or.jp/action/file/survey55_report.pdf



定期景況調査

【凡例】

値	$30 \leq DI$	$15 \leq DI < 30$	$0 \leq DI < 15$	$\blacktriangle 20 \leq DI < 0$	$DI < \blacktriangle 20$
記号					

全産業の業況判断DIは4期ぶりに上昇した。来期は再び悪化する見込み

今期

企業規模別

小規模は改善した
中小企業は上昇した
大企業は上昇した

業種別

製造業は改善した
建設業は下降したもののプラス水準を維持した
卸売業は悪化した
小売業は悪化した
サービス業は下降しマイナス水準に転じた

来期

企業規模別

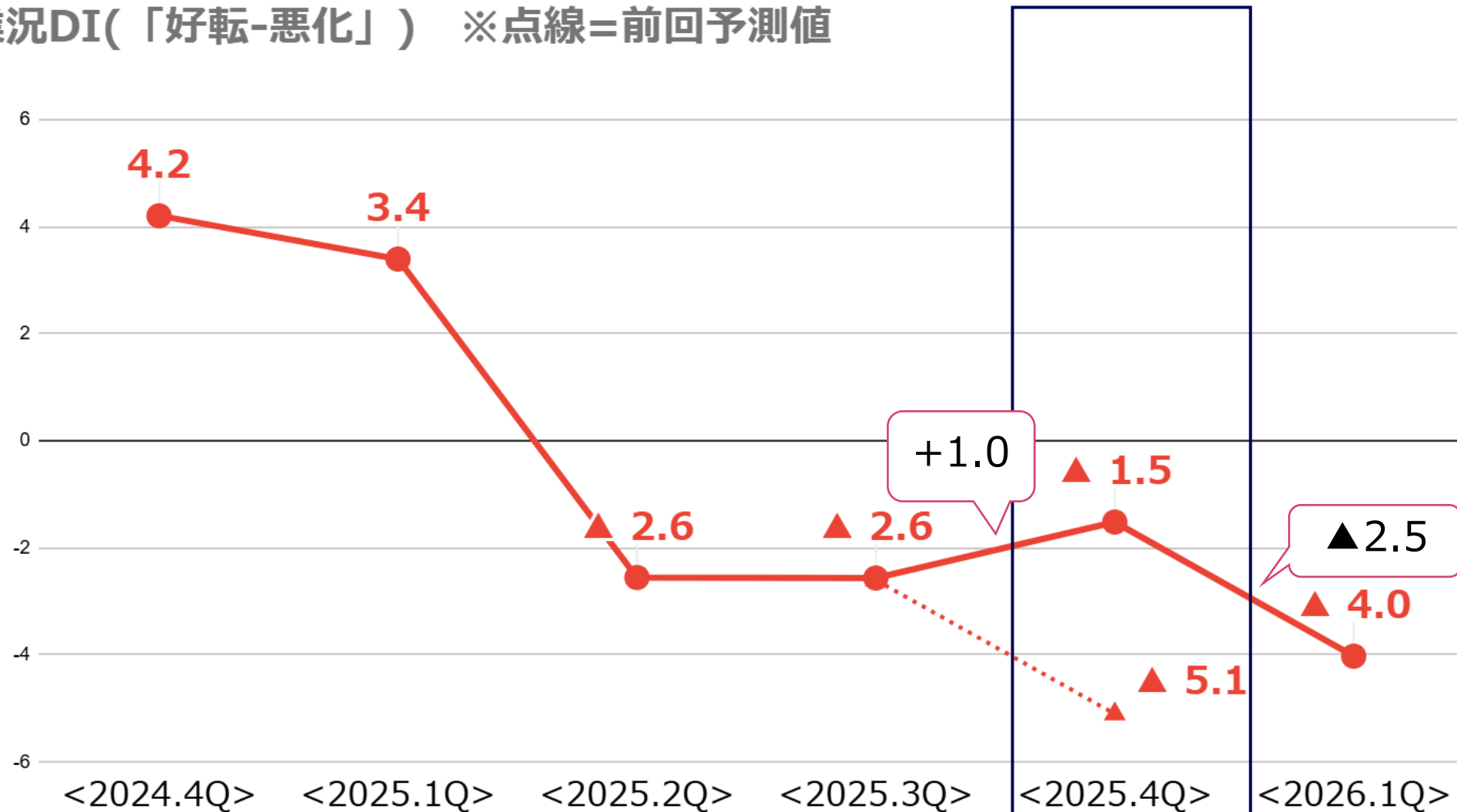
小規模は悪化する見込み
中小企業は下降してマイナス水準に転じる見込み
大企業は下降するものの
プラス水準を維持する見込み

業種別

製造業は悪化する見込み
建設業は下降するものの
プラス水準を維持する見込み
卸売業は改善する見込み
小売業は改善する見込み
サービス業は上昇しプラス水準に転じる見込み

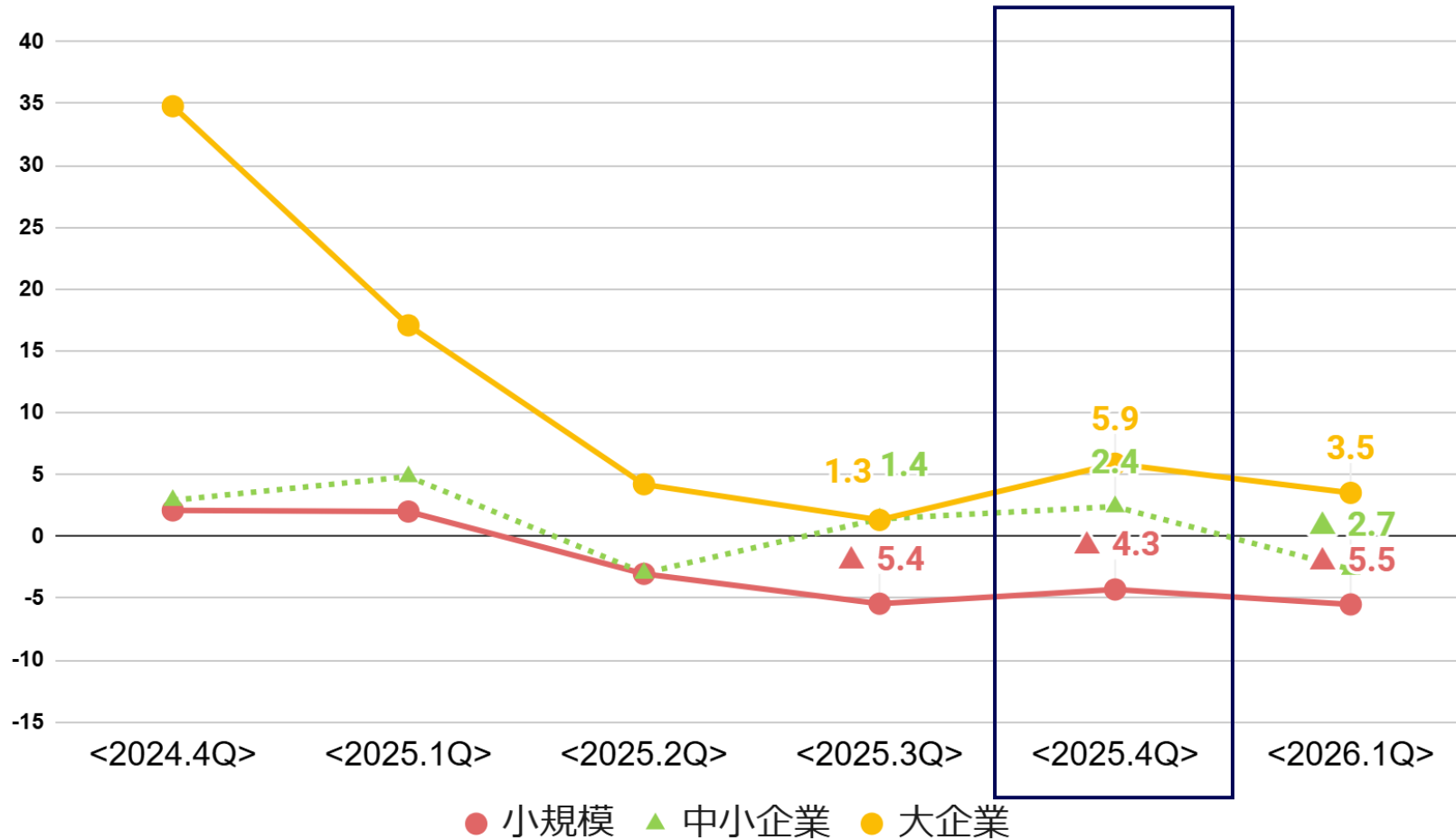
全産業業況DI(「好転」-「悪化」)の推移

業況DI(「好転-悪化」) ※点線=前回予測値



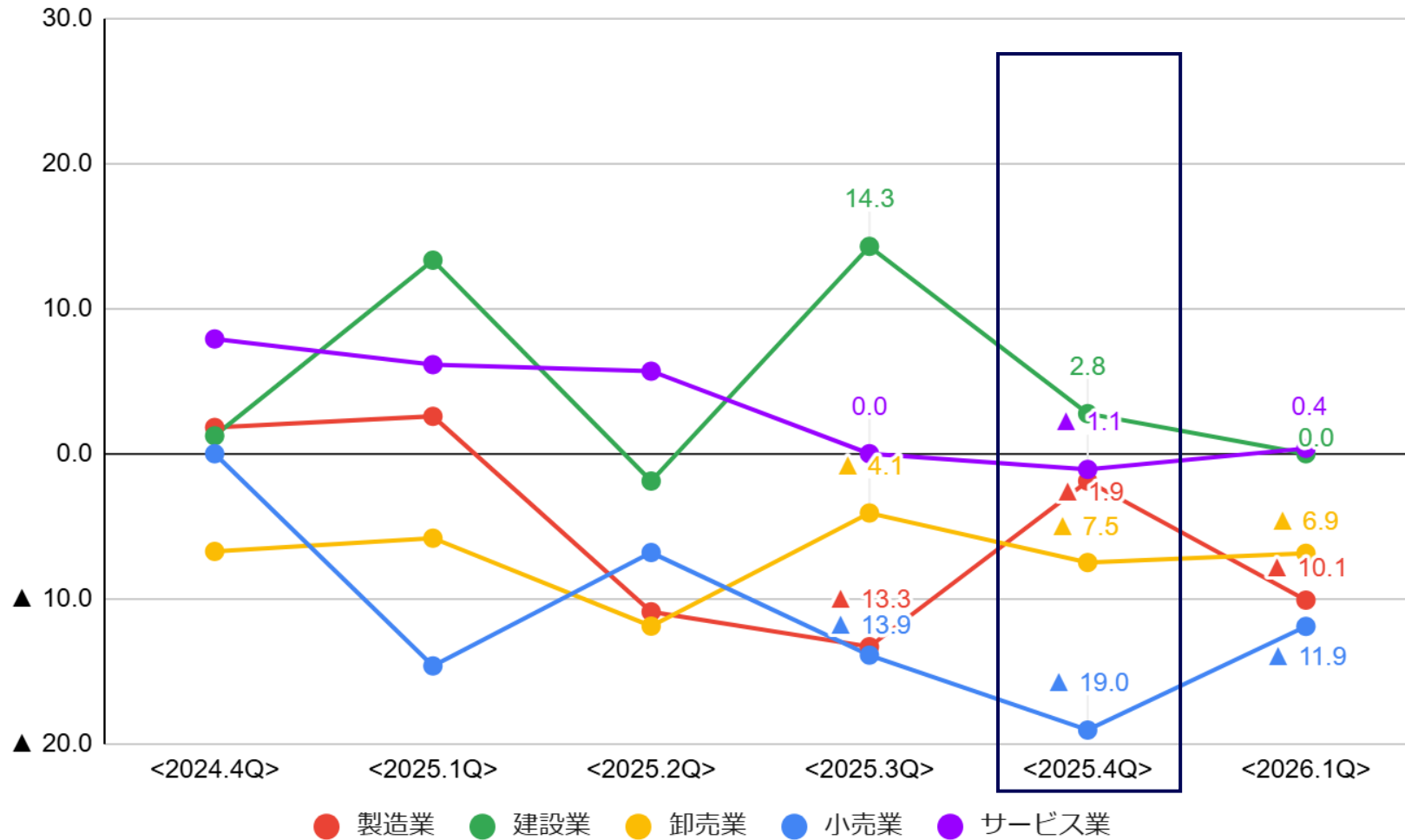
業況DI (「好転」 - 「悪化」) (企業規模別)

業況DI(「好転-悪化」)



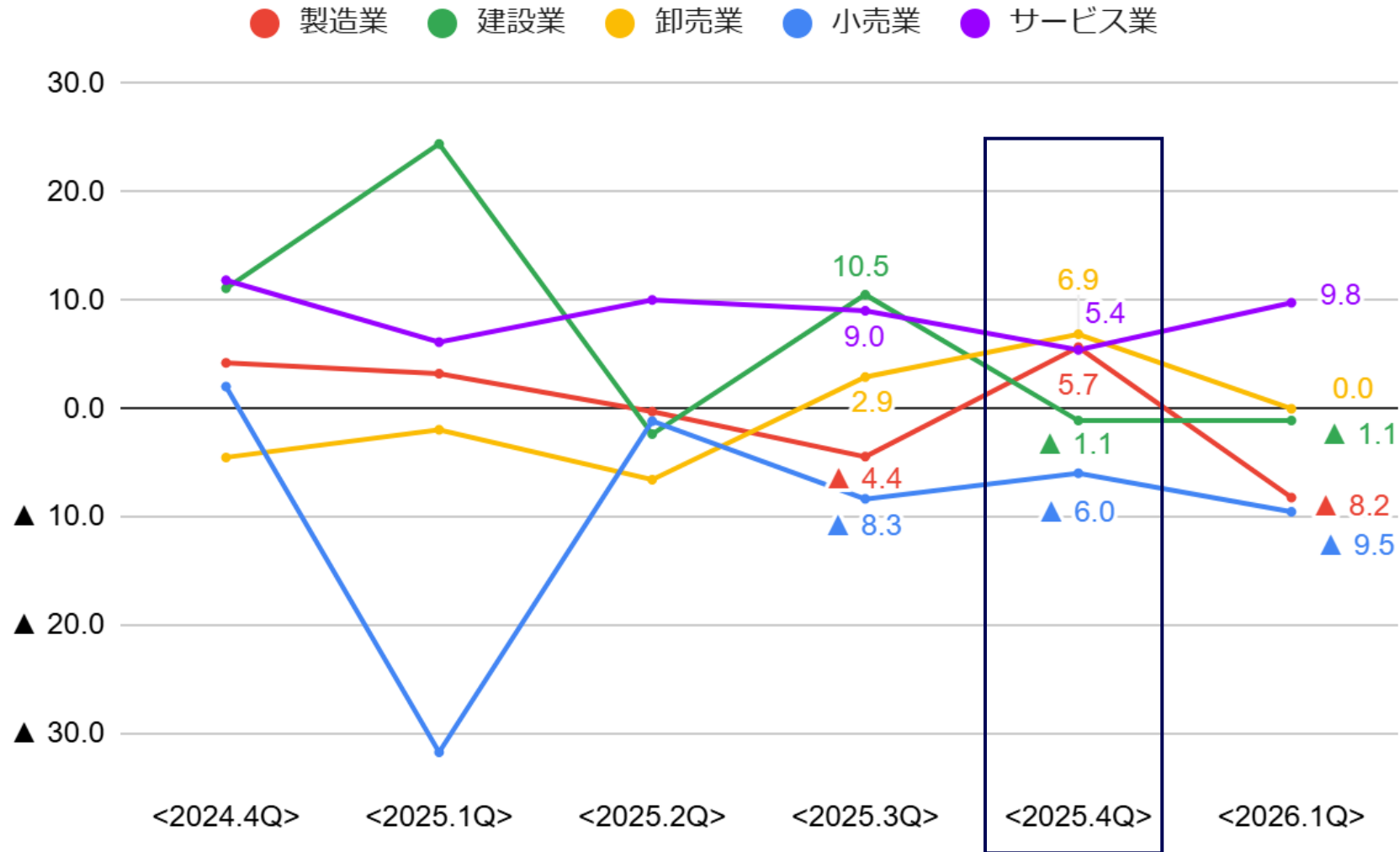
規模	今期	来期
小規模		
中小企業		
大企業		

業況DI (「好転」 - 「悪化」)(業種別)

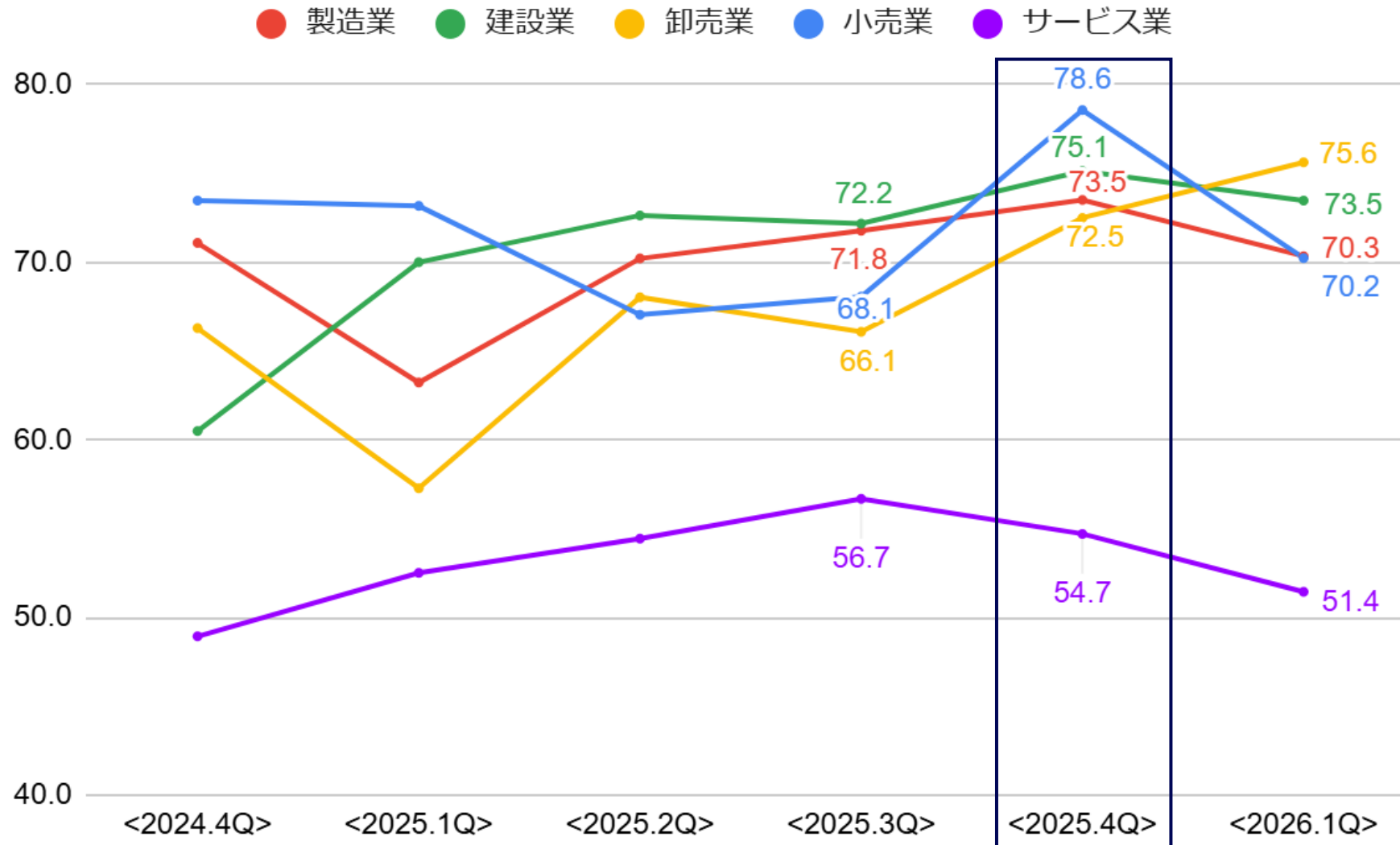


業種	今期	来期
製造業		
建設業		
卸売業		
小売業		
サービス業		

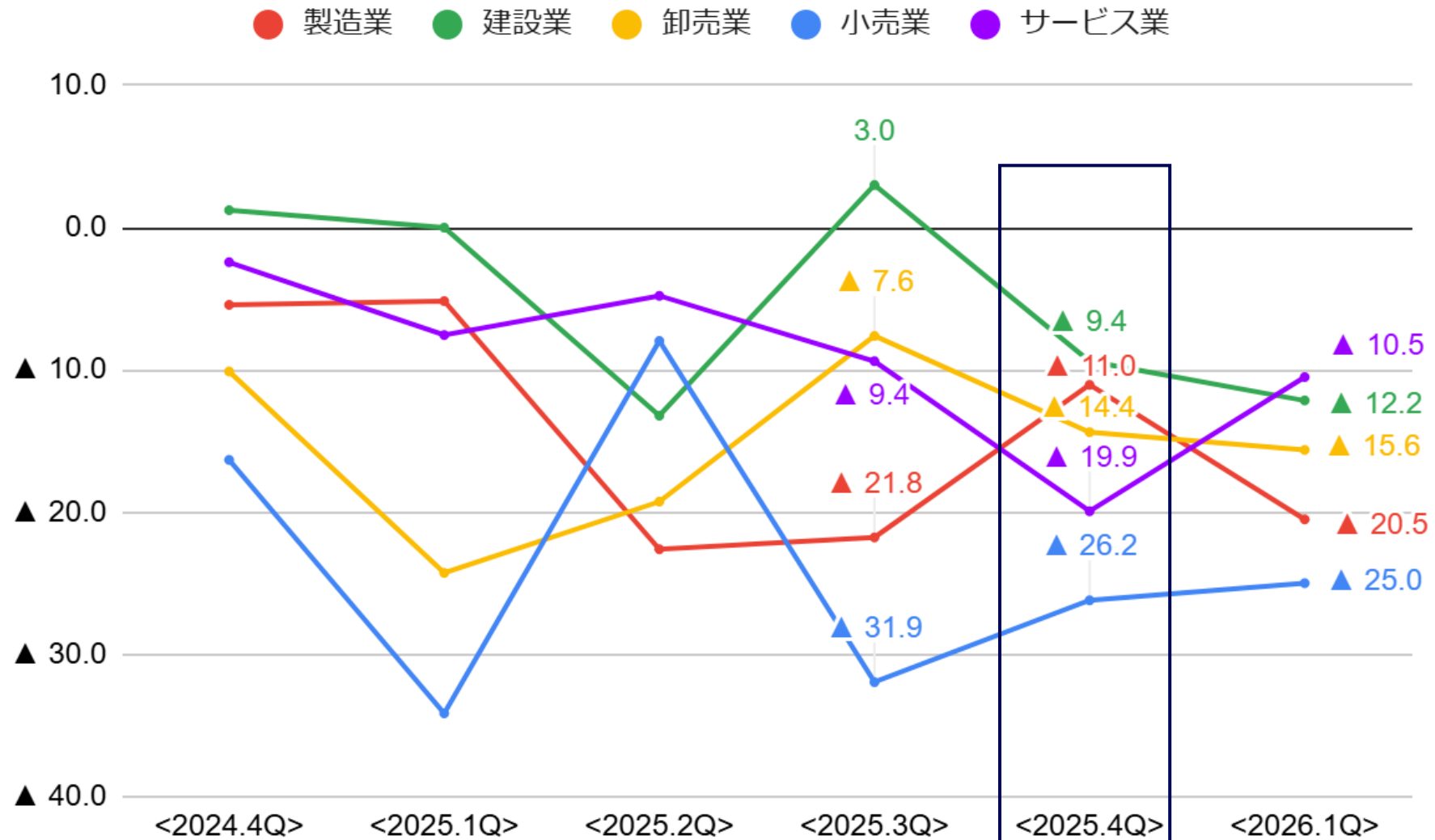
売上高DI (「増加」 - 「減少」)(業種別)



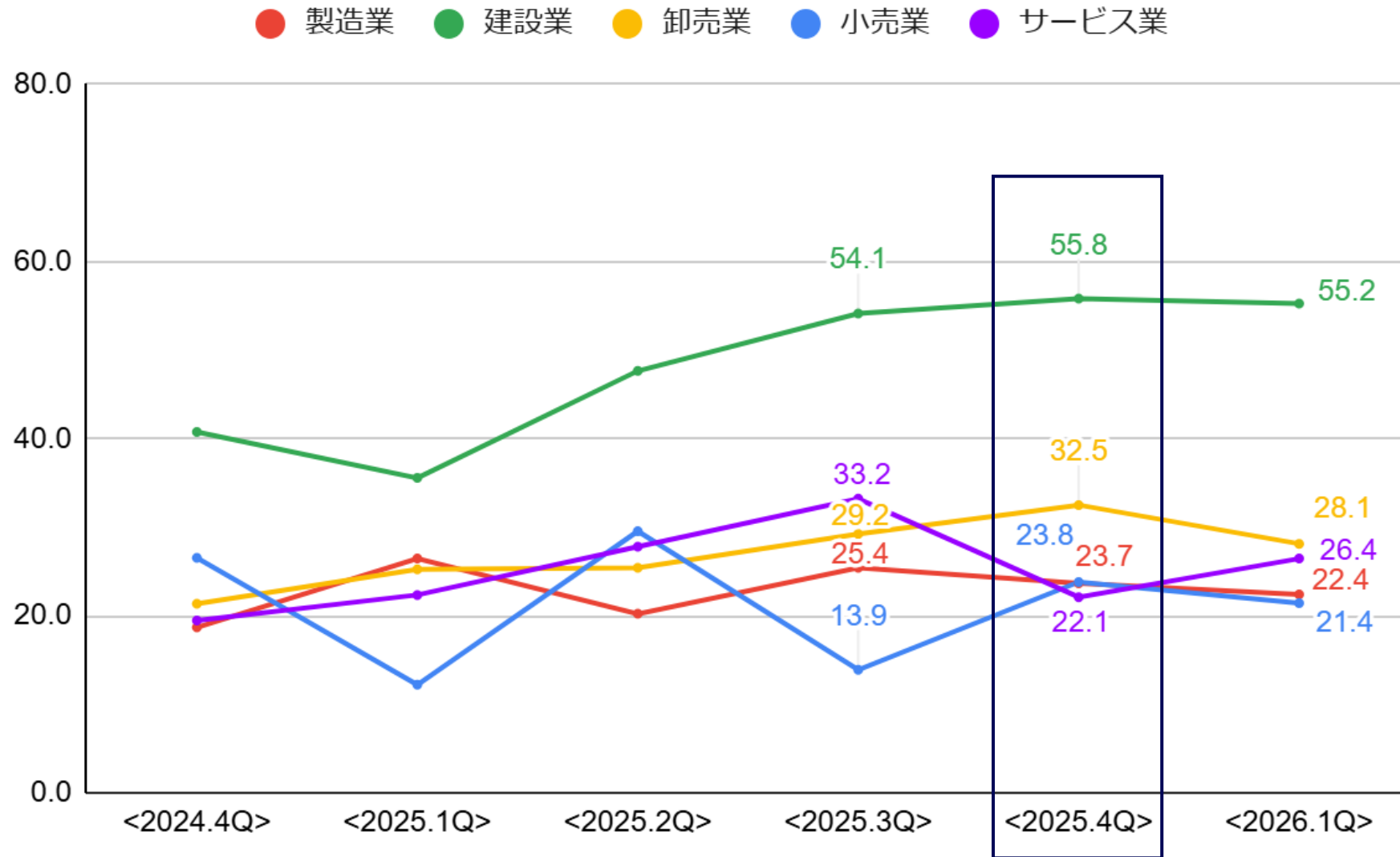
仕入単価DI (「上昇」 - 「下落」) (業種別)



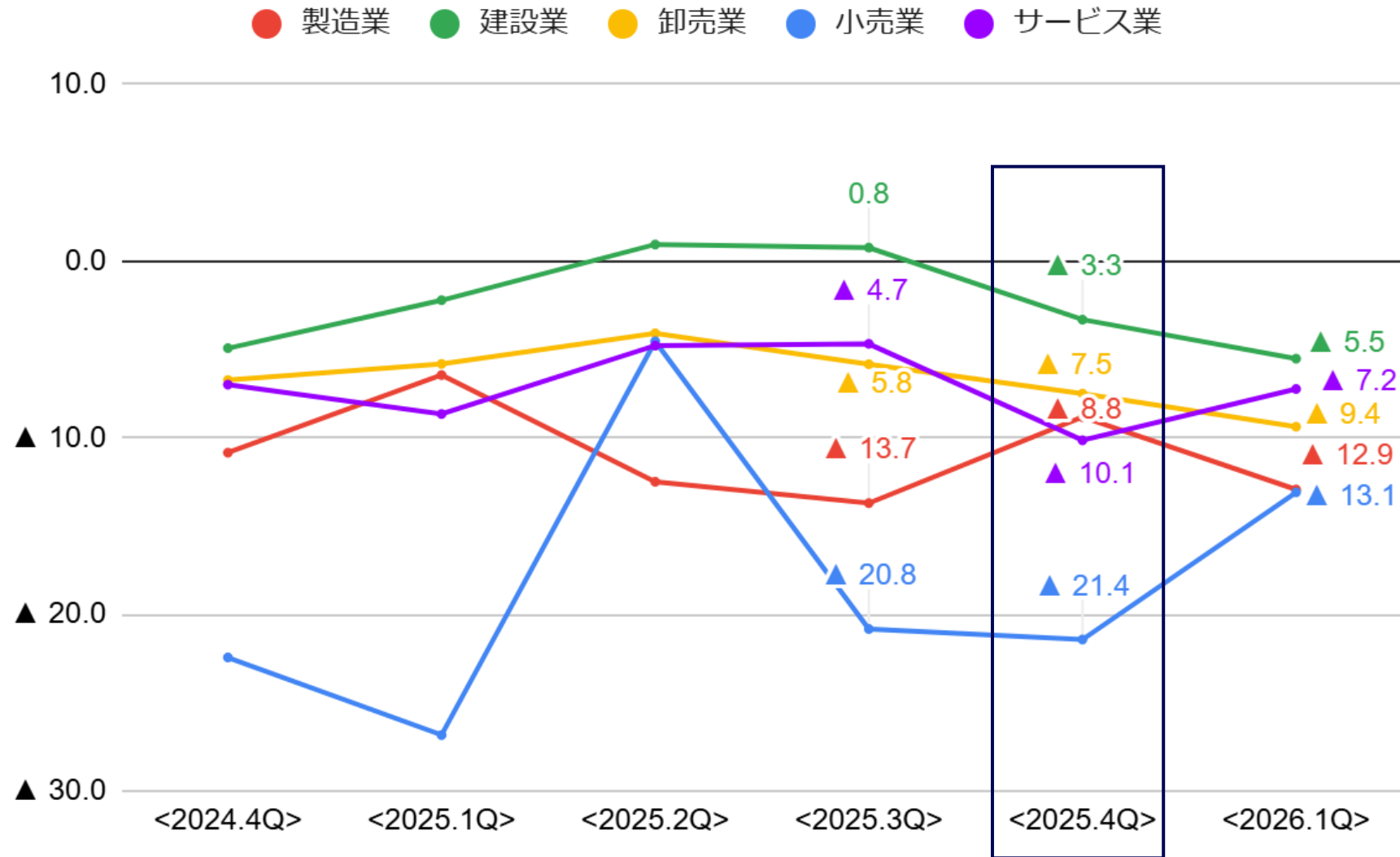
採算DI (「好転」 - 「悪化」) (業種別)



従業員数DI(「不足」 - 「過剰」) (業種別)



資金繰りDI (「好転」 - 「悪化」) (業種別)



トピックス調査

労務費の価格転嫁について

◎ 労務費転嫁の実態について詳しくまとめた
レポートはこちら

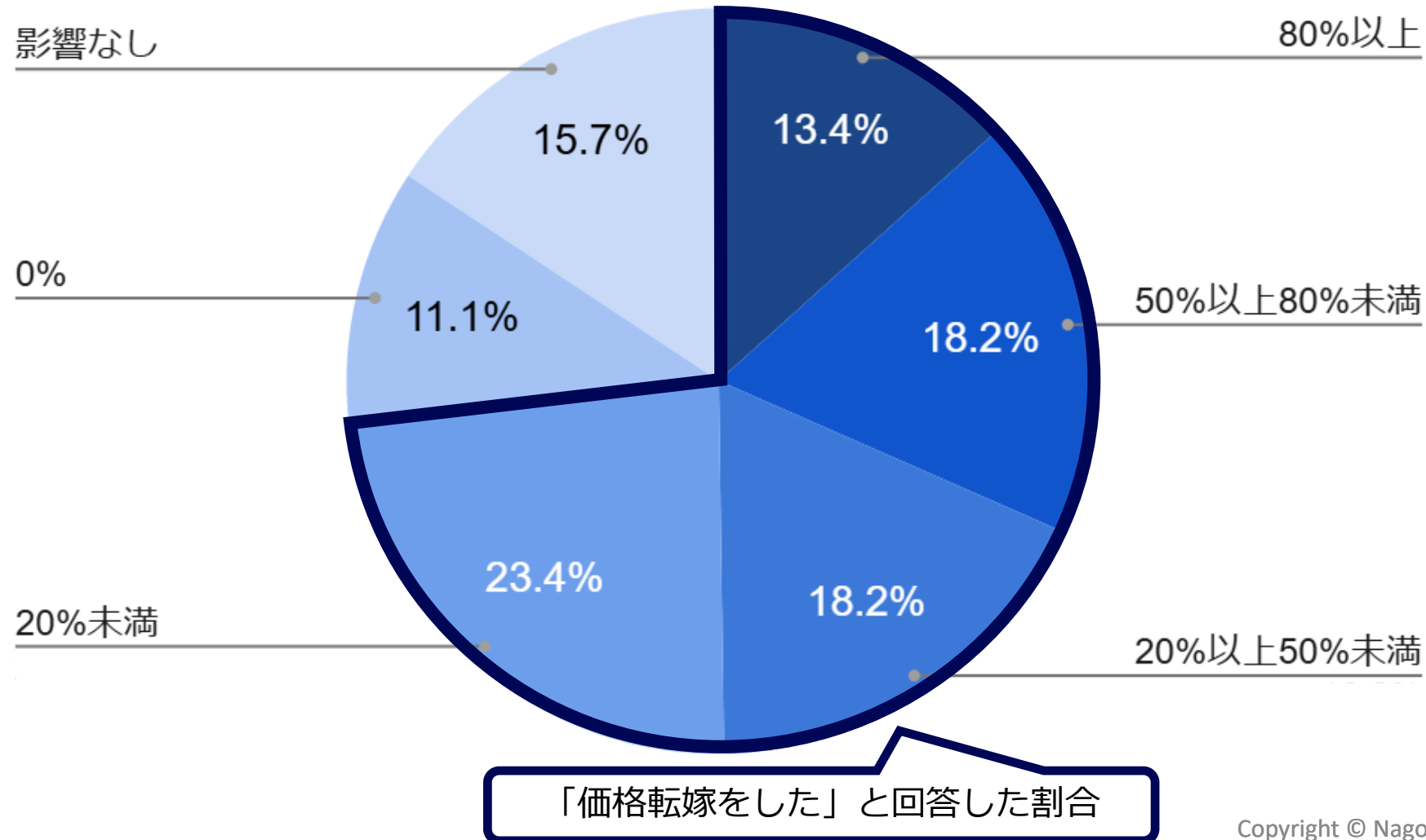
https://www.nagoya-cci.or.jp/action/file/survey55_report.pdf



Q1.コスト上昇に対する価格転嫁の実現状況

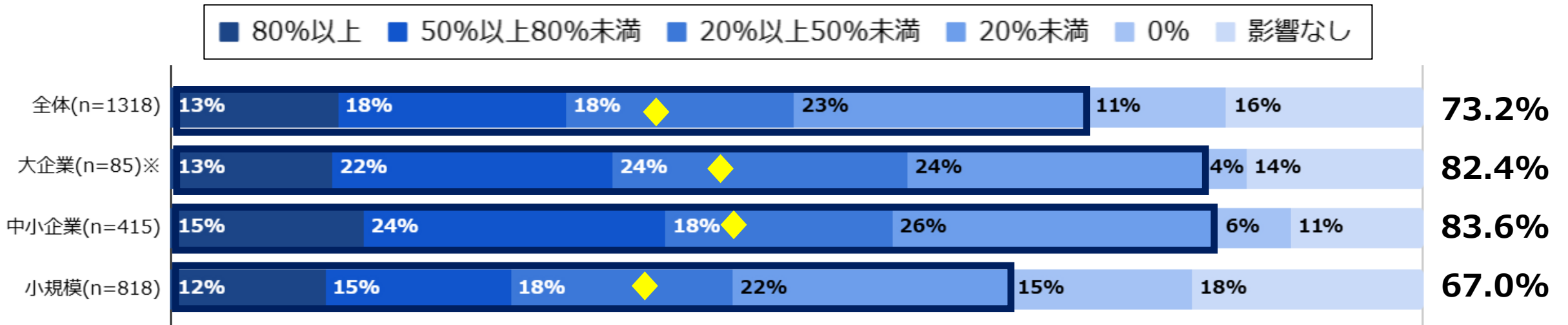
全体傾向(n=1318)

コスト上昇分に対し「価格転嫁をした」と回答した割合は**73.2%(前期▲0.2%)**



Q1. 価格転嫁の実現状況(企業規模比較)

「価格転嫁をした」と回答した割合



企業規模	価格転嫁率(◆)
全体	38.6%
大企業	42.8%
中小企業	43.0%
小規模	35.7%

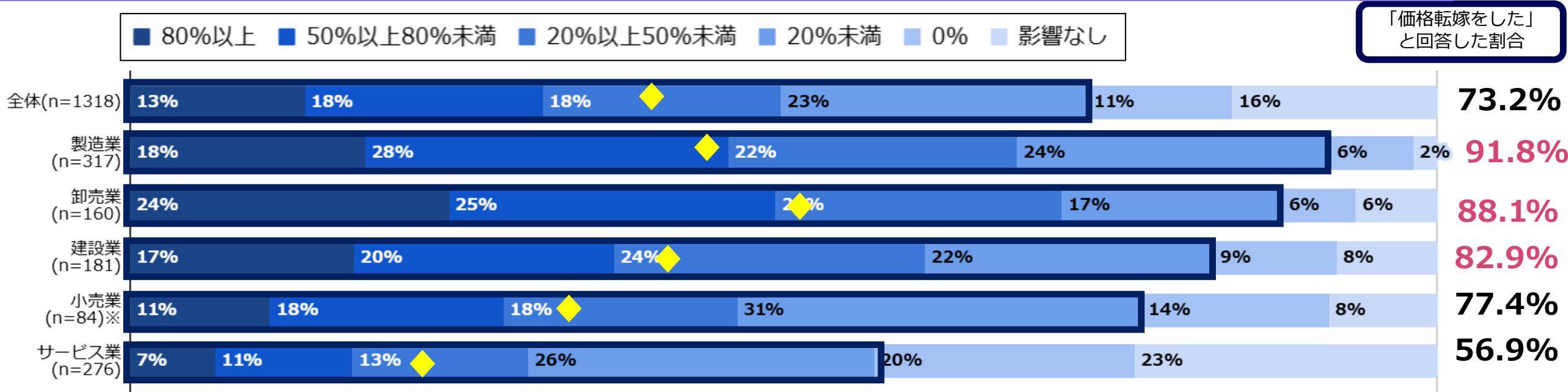
※本レポートで用いた「価格転嫁率」は、各選択肢の中央値に基づいて概算したものであり、実際の値とは誤差が生じる可能性があります。

あくまで傾向を捉えるための参考データとしてご参照ください。

※ 大企業は調査サンプル数が限られております

Q1. 価格転嫁の実現状況(業種比較)

製造業・卸売業・建設業は全体と比較して「価格転嫁をした」割合が高い一方で、いずれの業種も価格転嫁率は半分程度もしくはそれ以下である



業種	価格転嫁率(◆)
全体	38.6%
製造業	45.2%
卸売業	50.7%
建設業	42.1%
小売業	33.4%
サービス業	21.9%

※本レポートで用いた「価格転嫁率」は、各選択肢の中央値に基づいて概算したものであり、実際の値とは誤差が生じる可能性があります。

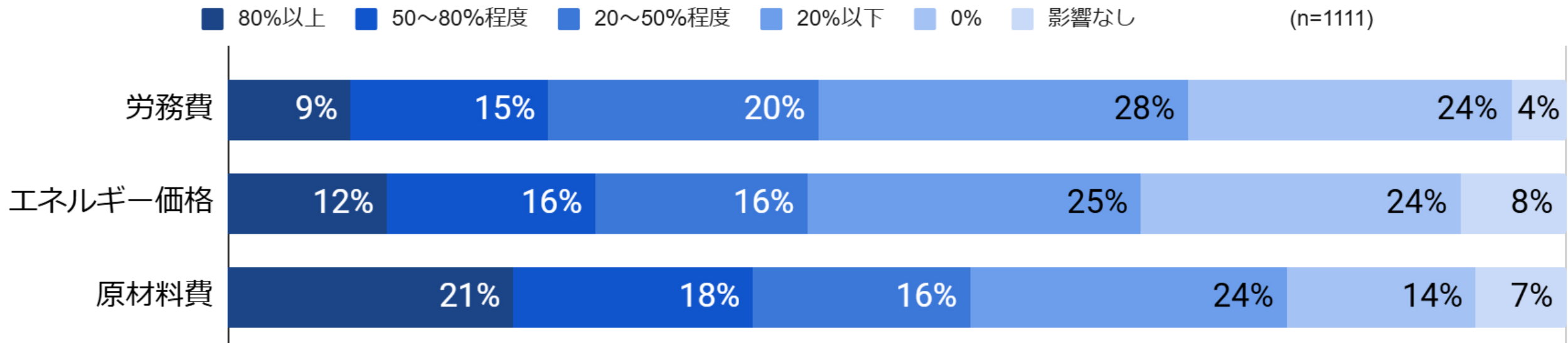
あくまで傾向を捉えるための参考データとしてご参照ください。

※ 小売業は調査サンプル数が限られております

Q2.コスト別価格転嫁の進展率

※調査対象：Q1で価格転嫁をした、もしくは全くできていないと回答した企業

原材料費、エネルギー価格に比較して、労務費は価格転嫁が進みづらい

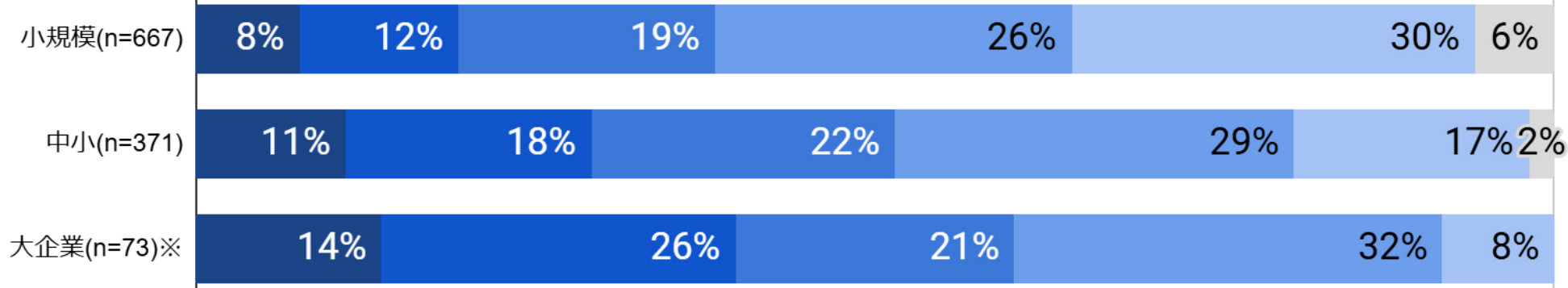


Q2.コスト別価格転嫁の進展率(労務費のみ)

※調査対象：Q1で価格転嫁をした、もしくは全くできていないと回答した企業

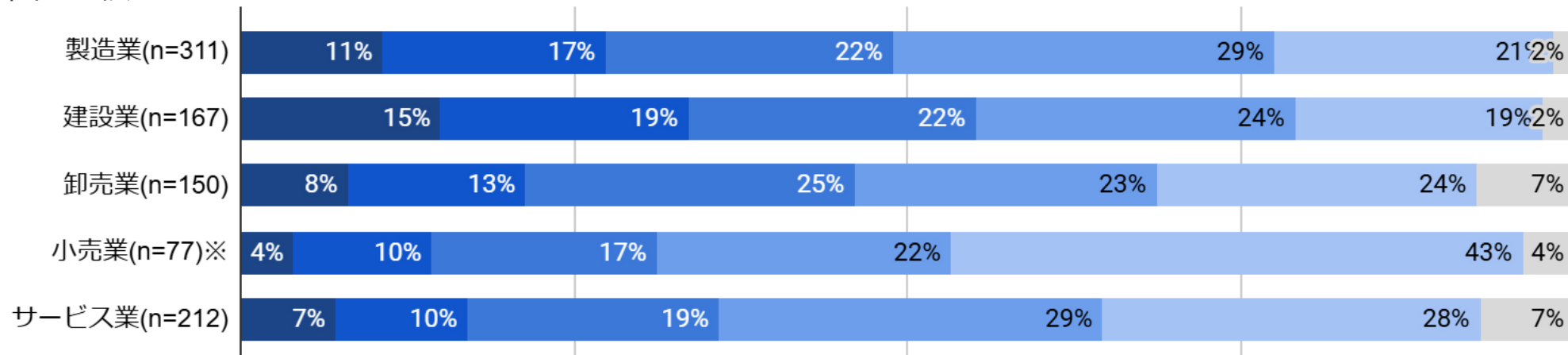
企業規模で比較すると、小規模が特に労務費転嫁に課題を抱えている
業種で比較すると、卸売業・小売業・サービス業では労務費転嫁が進んでいない

企業規模比較



業種比較

■ 80%以上 ■ 50~80%程度 ■ 20~50%程度 ■ 20%以下 ■ 0% ■ 影響なし

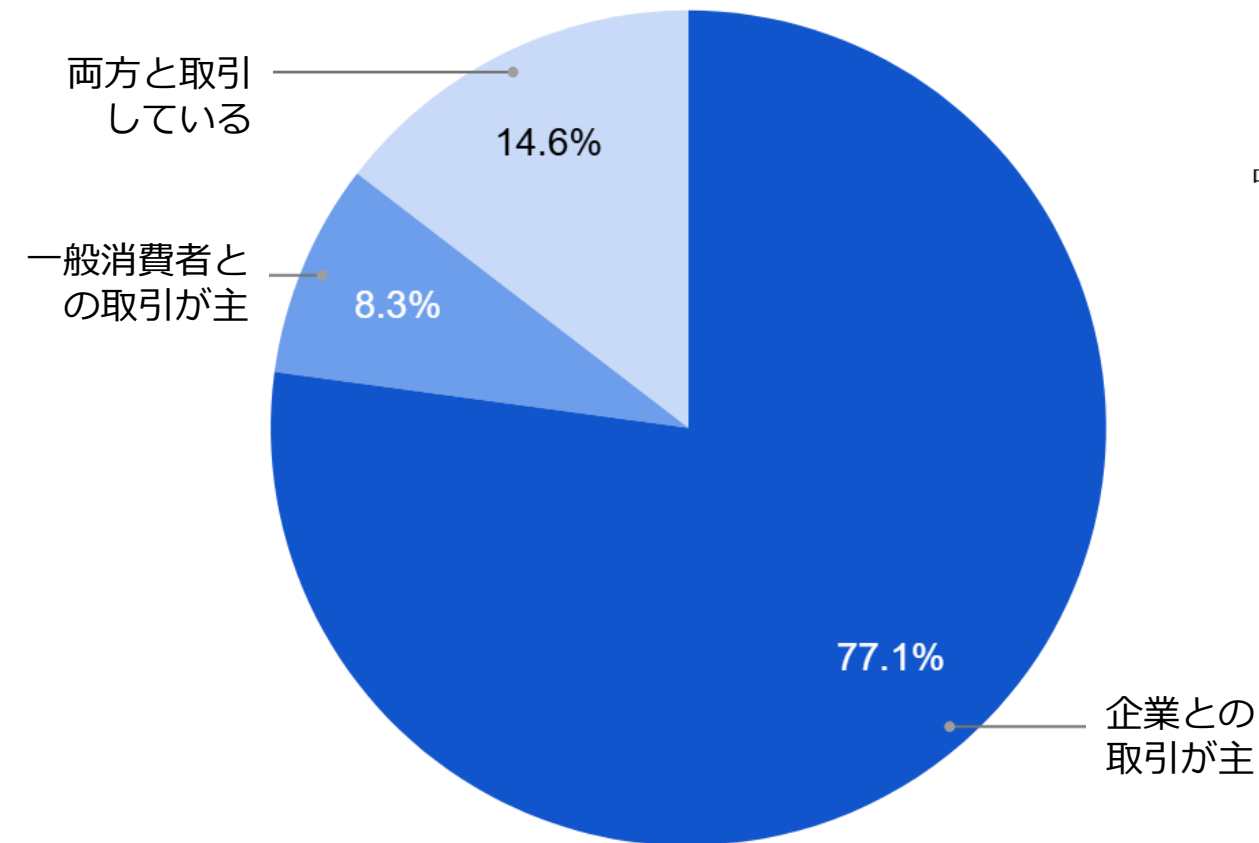


Q3. 主な取引先

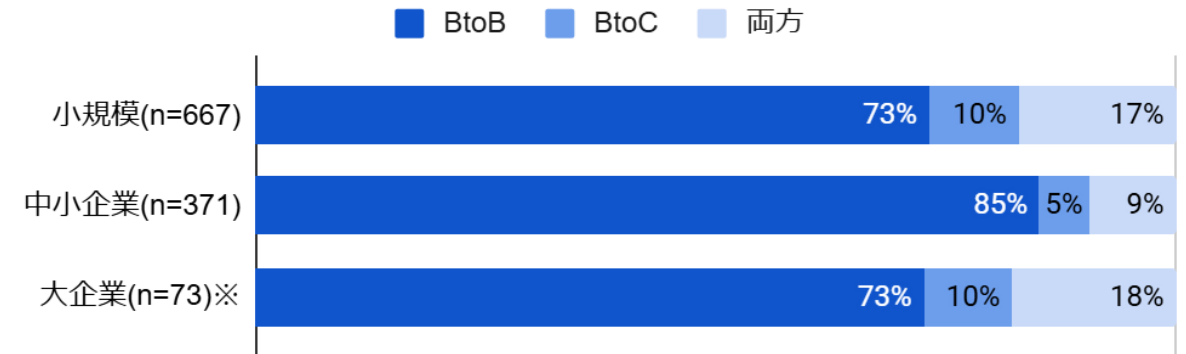
※調査対象：Q1で価格転嫁をした、もしくは全くできていないと回答した企業

回答者のうち約8割が「企業との取引が主」である

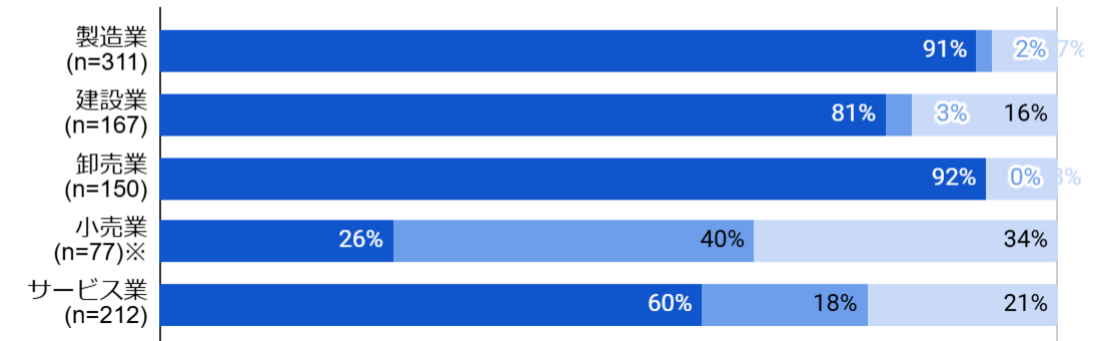
全体傾向(n=1111)



企業規模比較



業種比較



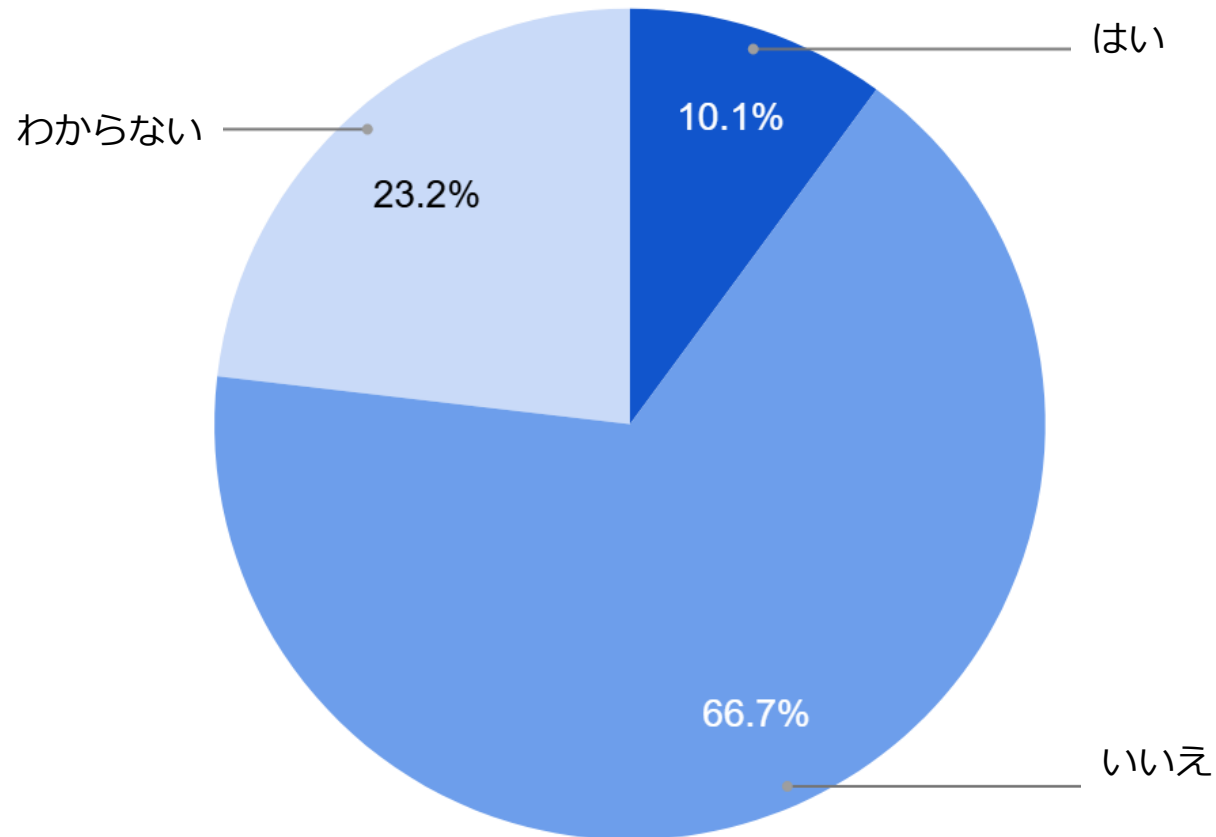
※大企業、小売業は調査サンプル数が限られております

Q4.パートナーシップ構築宣言を公表していますか？

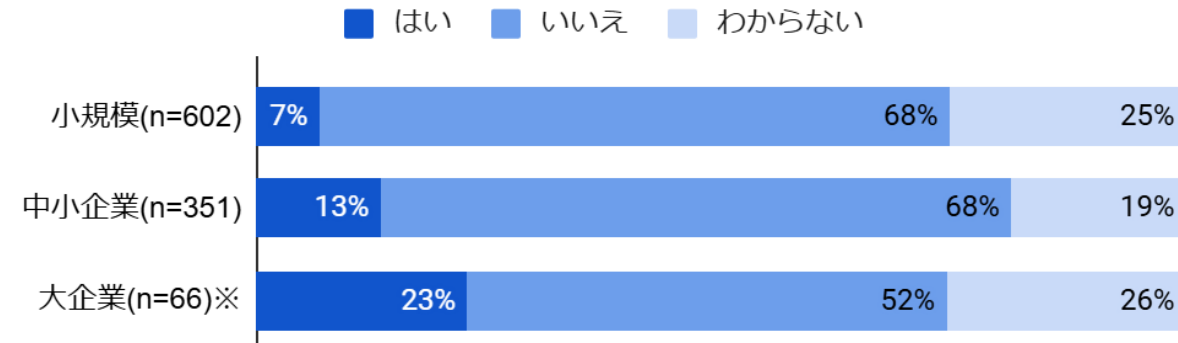
※調査対象：Q3で企業との取引が主、または両方と取引していると回答した企業

パートナーシップ構築宣言を公表している企業は1割にとどまる。大手企業や製造業では公表している割合が高い

全体傾向(n=1019)



企業規模比較



業種比較



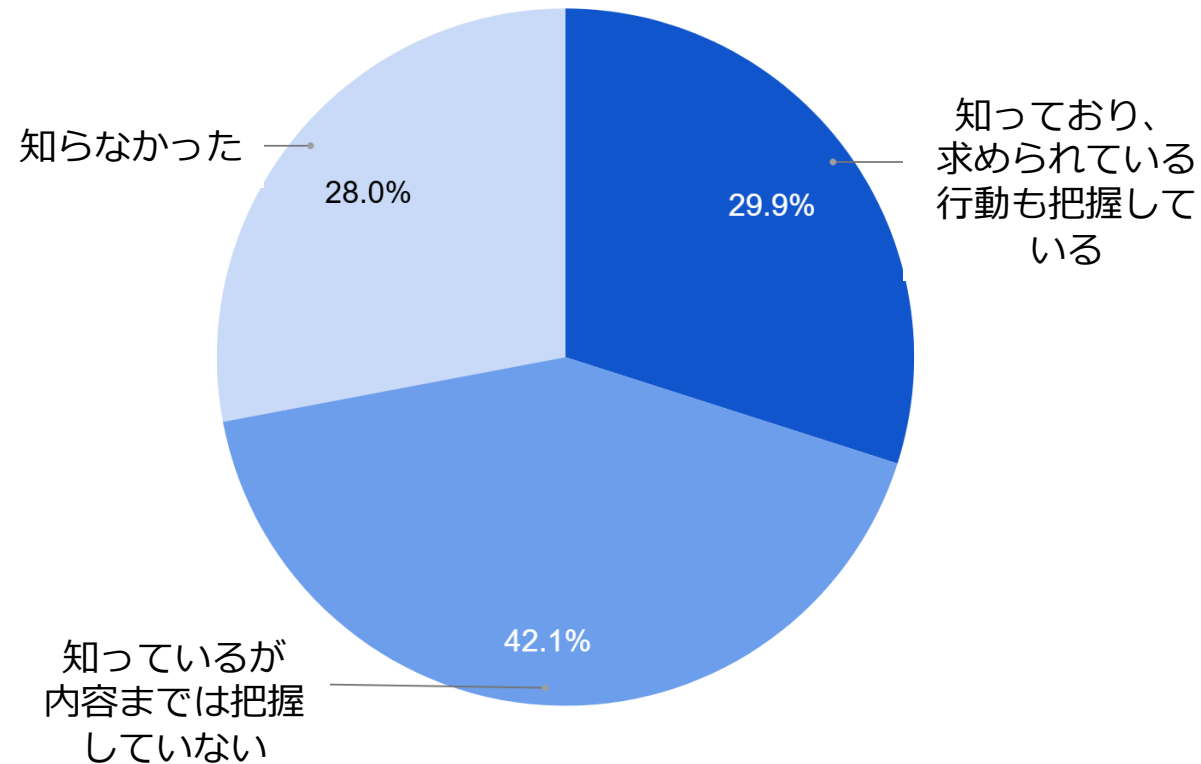
※大企業、小売業は調査サンプル数が限られております

Q5. 『労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針』を知っていますか？

※調査対象：Q3で企業との取引が主、または両方と取引していると回答した企業

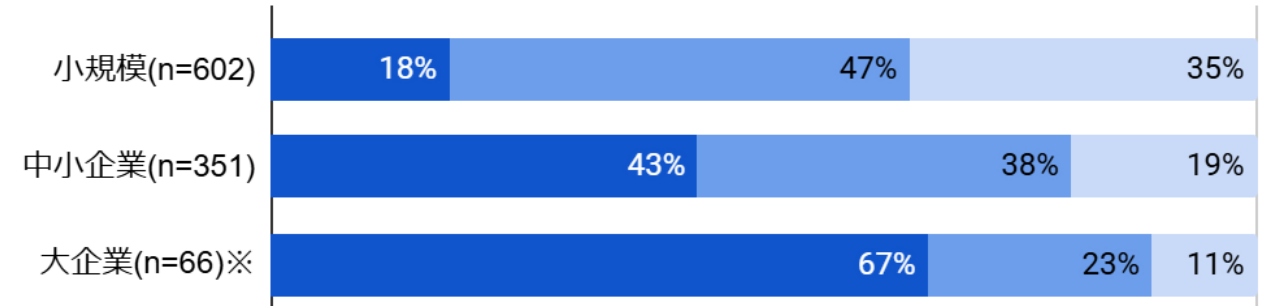
約7割の企業が『指針』を知っているものの、内容まで把握している企業は3割にとどまる

全体傾向(n=1019)

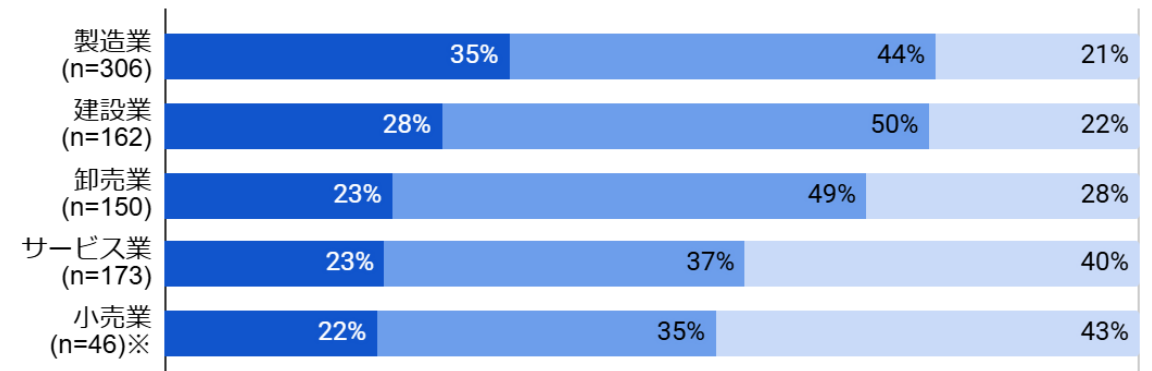


企業規模比較

■ 内容まで知っている ■ 存在は知っている ■ 知らなかった



業種比較



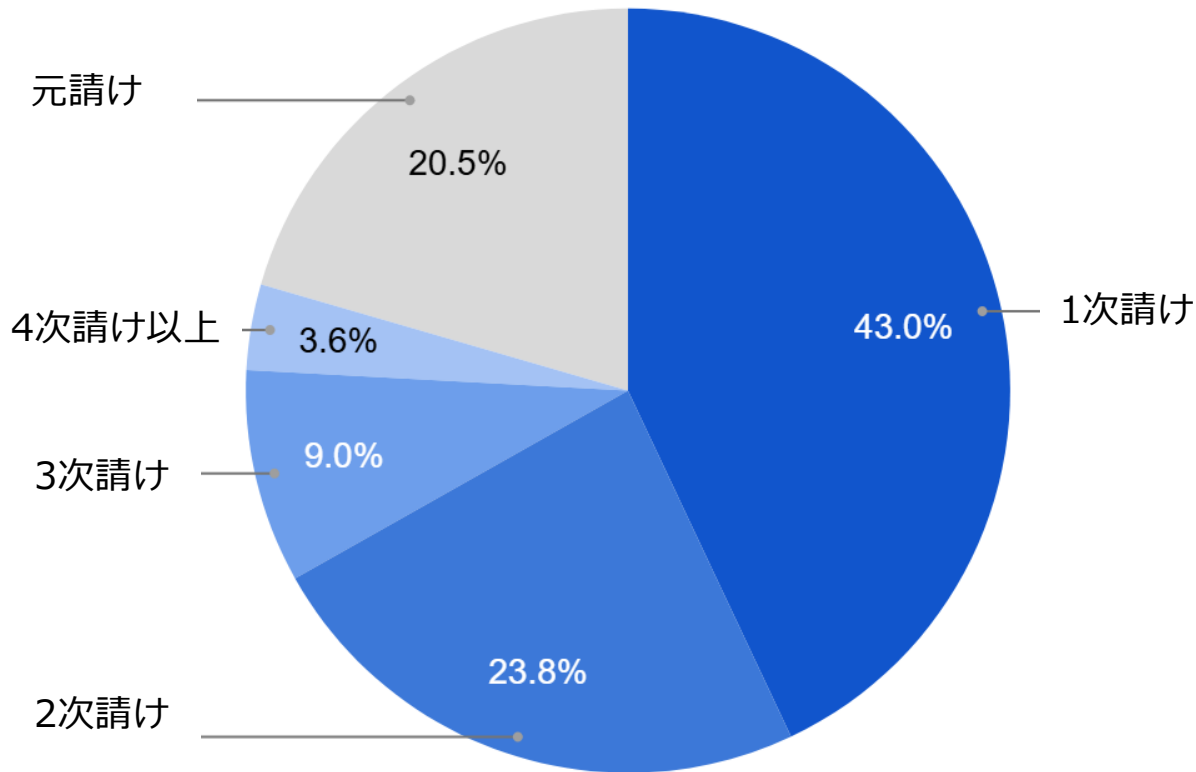
※大企業、小売業は調査サンプル数が限られております

Q6.最終製品・サービスを提供する企業から数え、どの取引段階に位置していますか？

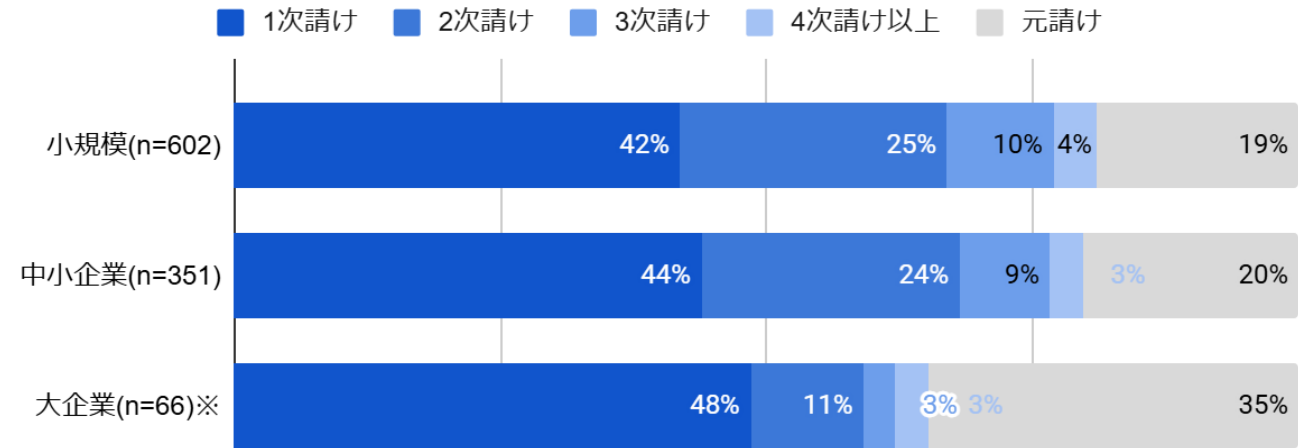
※調査対象：Q3で企業との取引が主、または両方と取引していると回答した企業

回答者のうち約4割は1次請けの立場である

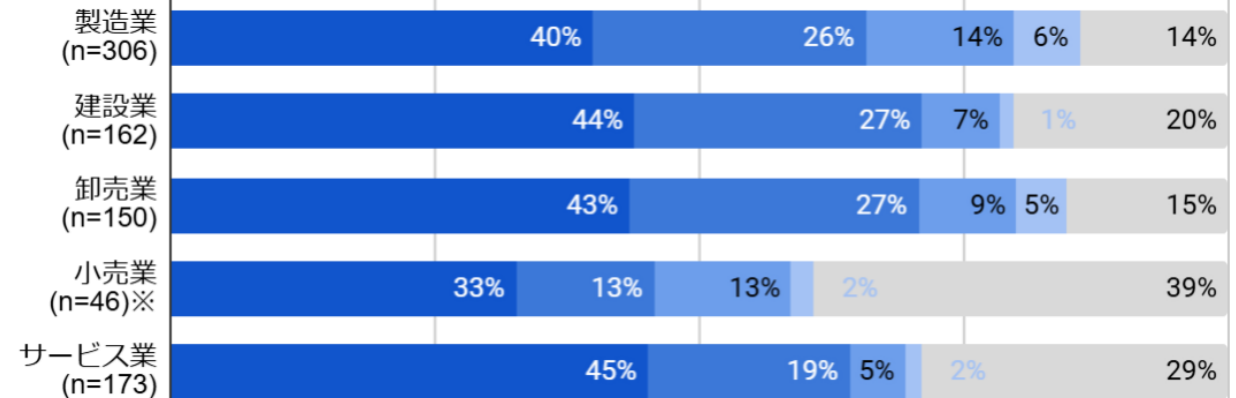
全体傾向(n=1019)



企業規模別



業種比較



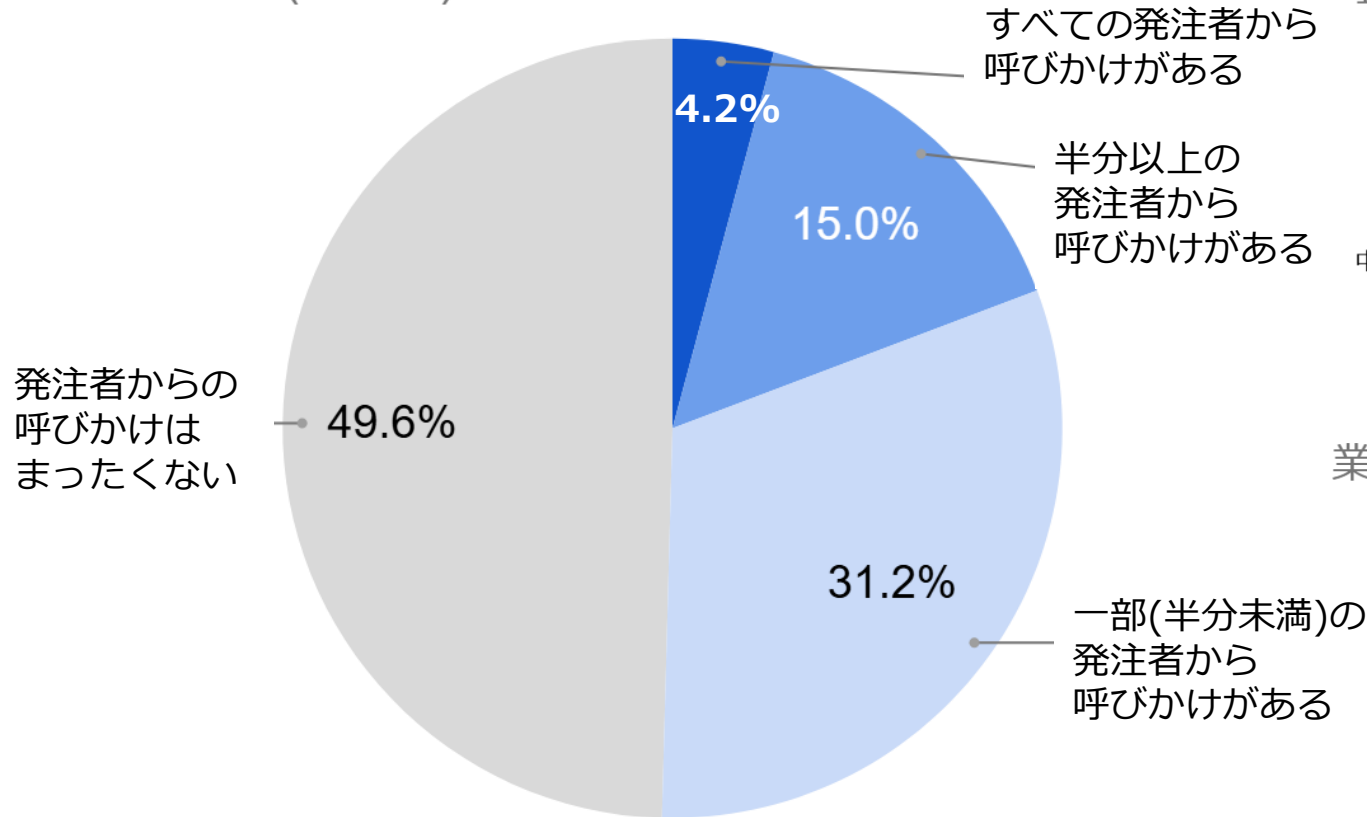
※大企業、小売業は調査サンプル数が限られております

Q7.労務費に関する交渉・協議が発注者側からの呼びかけにより行われたケースはありますか？

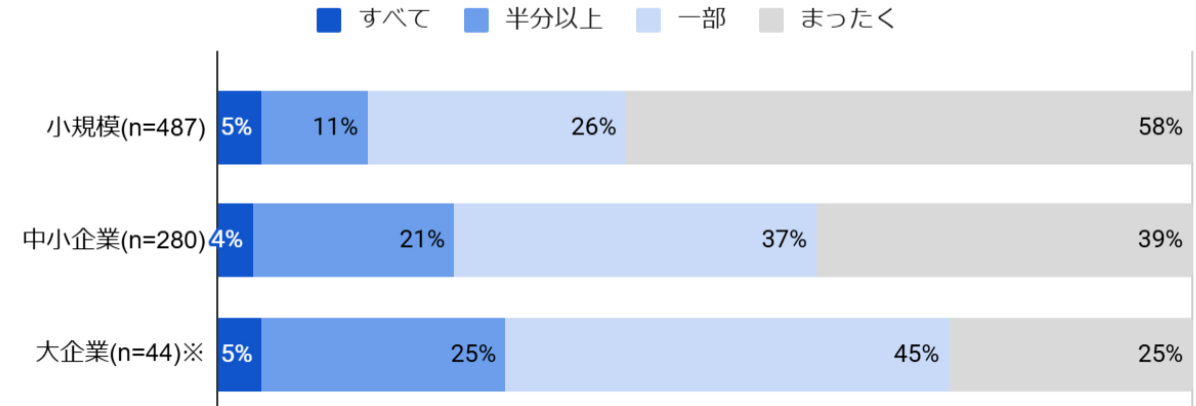
※調査対象：Q6で受注者側にある(元請け以外)と回答した企業

「発注者からの呼びかけはまったくない」が約半数

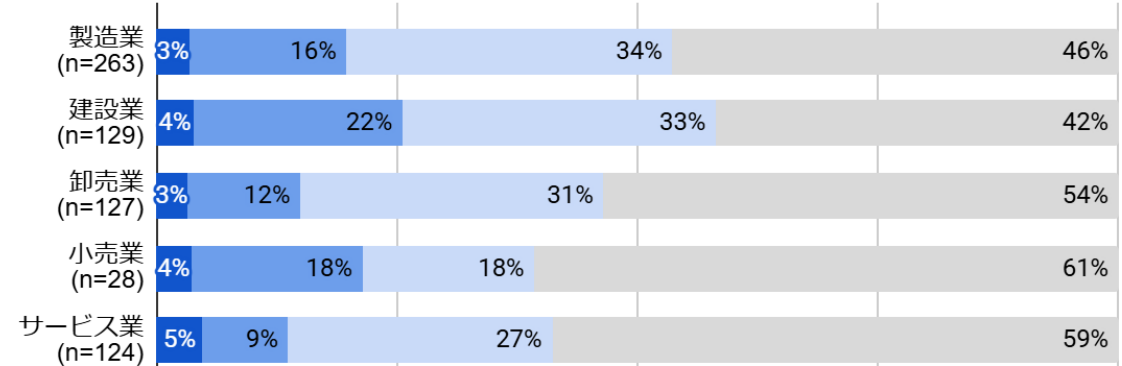
全体傾向(n=811)



企業規模別



業種別



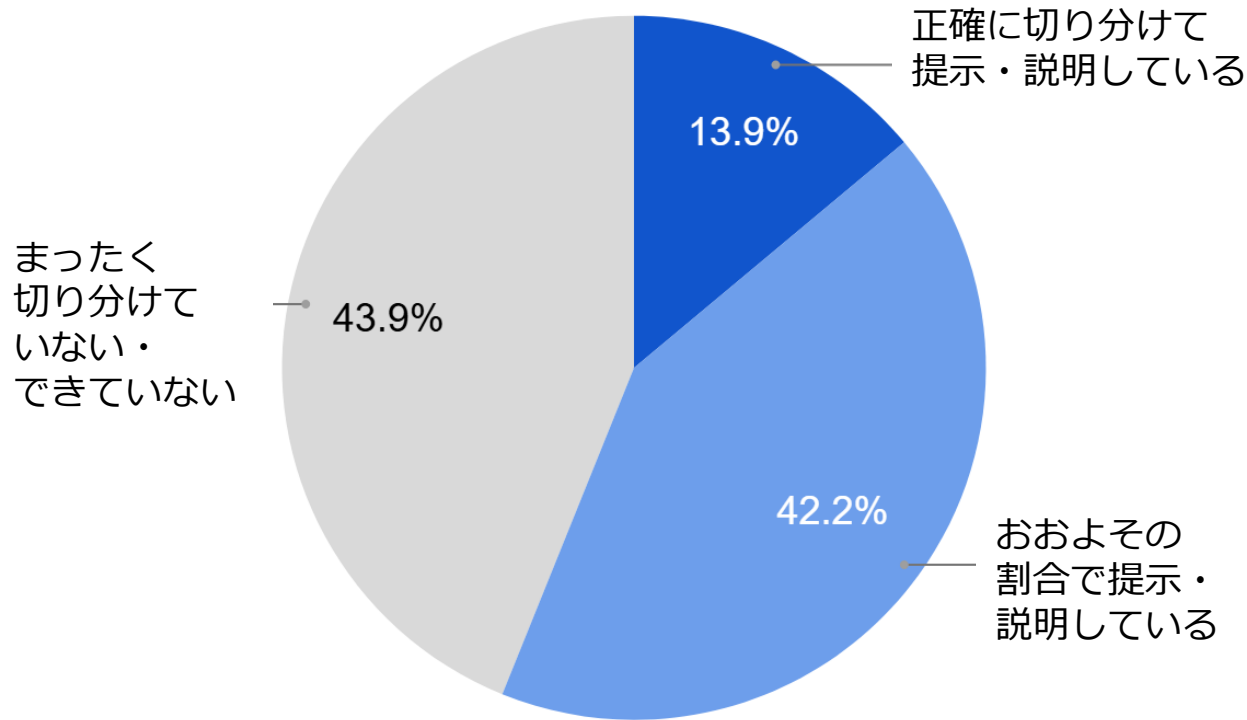
※大企業、小売業は調査サンプル数が限られております

Q8.労務費を他のコストと切り分けて、取引先に提示・説明していますか？

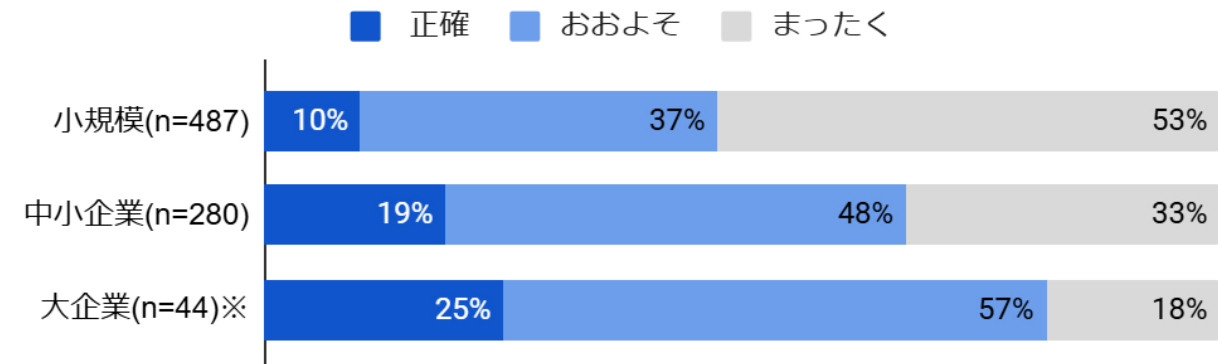
※調査対象：Q6で受注者側にある(元請け以外)と回答した企業

正確に切り分け提示・説明している企業はわずか14%

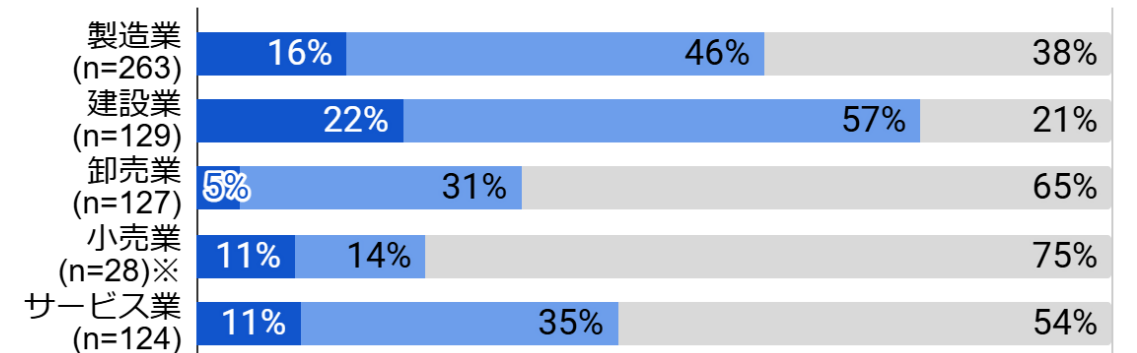
全体傾向(n=811)



企業規模比較



業種比較



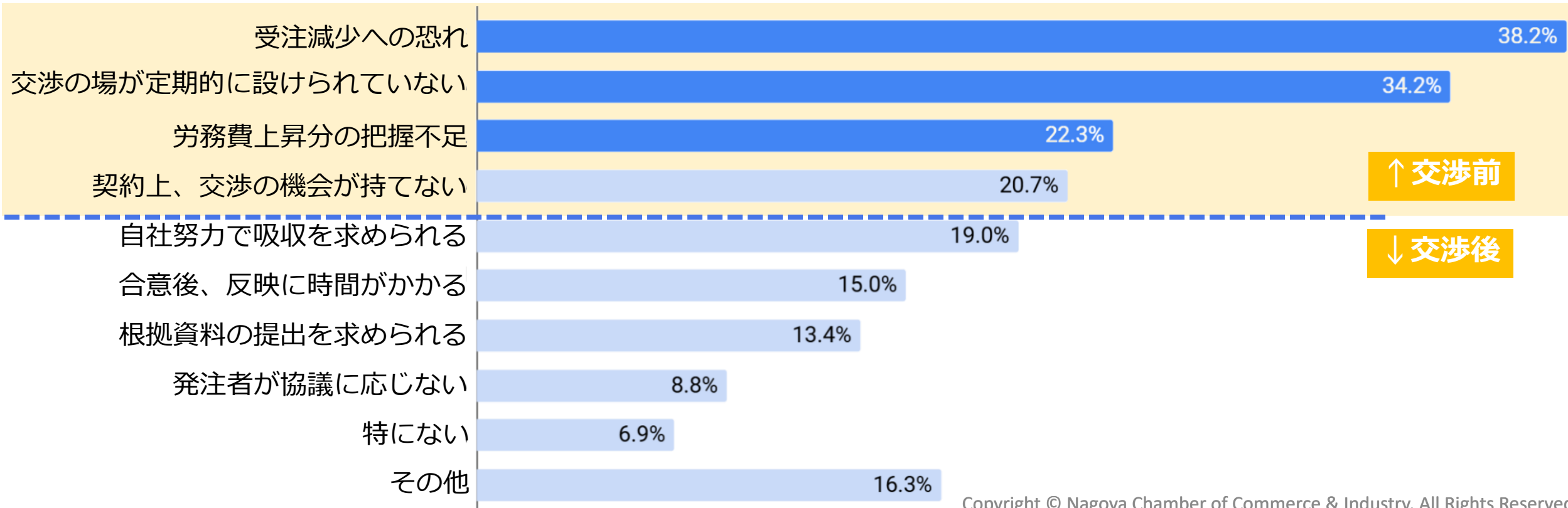
※大企業、小売業は調査サンプル数が限られております

Q9. 労務費の価格転嫁が進みにくい要因(複数回答可)

※調査対象：Q6で受注者側にある(元請け以外)と回答した企業

「受注減少への恐れ」、「交渉の場が定期的に設けられていない」、「労務費上昇分の把握不足」が要因として挙げられた
 選択肢を交渉前と交渉後に分けた際、上位3つの要因がすべて交渉の前段階に偏る

全体傾向(n=811)



企業の生の声

コメント	労務費 転嫁割合	企業規模	業種	指針	発注者からの 呼びかけ	労務費の 切り分け
元請け自身が年二回しか価格改定の時期がないからと、三次請けである自社にまで価格据え置きを求めてくる。近年、話し合いに応じる姿勢は向上していると感じるものの、仕入単価は上昇を続けており、限界に近い	まったく できていない	小規模	製造業	内容まで把握	まったく	まったく
労務費上昇分の値上げを主張することは可能だが、相見積によって競合他社に発注が移るリスクが高く、踏み切れない	まったく できていない	小規模	卸売業	知っている	まったく	まったく
同業大手の名前を引き合いに出され、取引がなくなる可能性を示唆されるため、値上げできない状況	まったく できていない	中小	製造業	内容まで把握	まったく	まったく
交渉を呼びかけても妥結まで時間がかかる。今は最低賃金上昇分の労務費を認めてもらえるよう交渉をしているが、回答は先延ばし状態	まったく できていない	中小	製造業	知っている	一部	正確に
継続取引先からは「昨年ベースで」と求められることが多く、価格転嫁に対して見えない形での制約がある	2割以下	中小	建設業	内容まで把握	まったく	おおよそ
原材料費はエビデンスを示せるので比較的転嫁がしやすい。エネルギー価格は単価計算が難しく交渉に時間がかかるものの、最低限の転嫁は受け入れられる。一方、労務費は“自社努力”を求められることが多く、競合他社が価格転嫁していない状況では、自社だけ値上げに踏み切ることが難しい	2割以下	中小	卸売業	知っている	一部	正確に
商慣習的に労務費単体の価格交渉の土台がない	2割以下	中小	卸売業	知っている	まったく	まったく

企業の生の声

コメント	労務費 転嫁割合	企業規模	業種	指針	発注者からの 呼びかけ	労務費の 切り分け
下請の施工業者から労務費上昇分の提示があり、施工体制維持のためにも値上げに応じざるを得ない。しかし、元請けから追加予算が出るわけではなく、自社で吸収するしかない状況	2～5割程度	小規模	建設業	内容まで把握	一部	おおよそ
年度ごとの契約のため、近年の高騰ペースでは価格転嫁が追い付かない。採用難で初任給を上げ、定年延長で雇用期間が延び、労務費は高まる一方で省人化への投資も厳しい	2～5割程度	中小	サービス業	知っている	半分以上	おおよそ
物流コストの削減はどの発注企業もマストなので、高騰する労務費を全て転嫁することが困難	5～8割程度	小規模	運輸業	知っている	まったく	まったく
2022年頃から発注者の行動が大きく変わり、協議の声掛けが増えた。小規模企業の廃業が相次ぎ、発注側の危機感が強まっていることも背景にある	8割以上	中小	製造業	内容まで把握	すべて	正確に
売上額に占める労務費を基準に、愛知県の春闘妥結額（公表資料）を用いて算出している。「値上げをしていたら賃上げができない」という考えのもと交渉に取り組んでいる	8割以上	中小	製造業	内容まで把握	一部	正確に