

価格転嫁交渉サポートセミナー 参加者アンケート調査結果

令和8年1月30日
長野県 産業労働部 経営・創業支援課

【1. 調査概要】

○本アンケートは、県で実施した「価格転嫁交渉サポートセミナー」参加者を対象に、セミナー参加後の価格交渉状況について調査したもの。

- 調査期間：令和7年12月3日～令和7年12月25日
- 調査対象者：令和7年3月から11月にかけて開催した「価格転嫁交渉サポートセミナー」に参加した県内事業者 ※支援機関、公的機関は除く
- 調査依頼件数：229件
- 回答数：70件（回答率 30.6%）

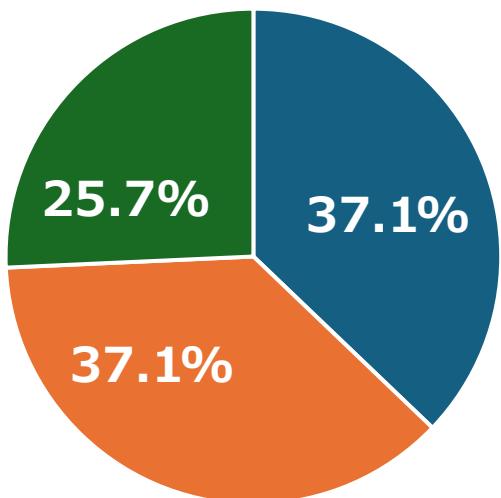
＜参考：対象のセミナーについて＞

セミナー名	開催日	会場
価格転嫁交渉サポートセミナー	令和7年3月24日	オンライン開催
	令和7年4月17日	上伊那合同庁舎
	令和7年5月15日	上田合同庁舎
	令和7年5月20日	松本合同庁舎
	令和7年6月4日	長野合同庁舎（オンライン同時開催）
	令和7年9月25日	諏訪合同庁舎
	令和7年10月17日	飯田合同庁舎
	令和7年11月12日	佐久合同庁舎

【2. セミナー参加後の価格交渉の実施状況について】

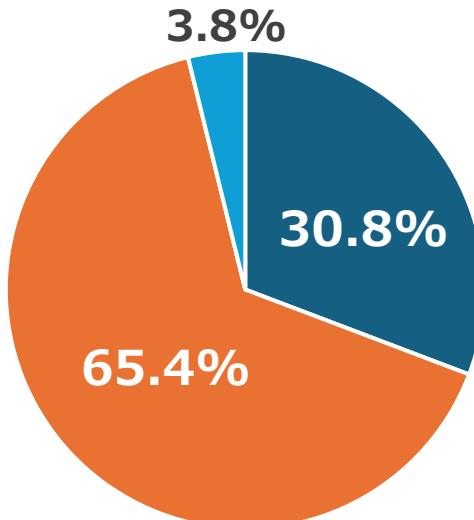
- セミナー参加後に、約75%の企業が価格交渉に着手している。
- 交渉の結果、96.2%の企業が自社の希望を一部でも受け入れてもらえている。一方で、取引を停止されてしまった企業も1社あった。
- 実施していない企業について、実施していない理由として、「交渉に向けた準備をしている」、「取引先と交渉の日程を調整中」といった交渉に向けて動き出している回答が中心となっているが、転注・失注のリスクから着手できないという回答もあった。

Q. 値格転嫁交渉サポートセミナーに参加いただいた後に、発注者と価格交渉を実施しましたか。



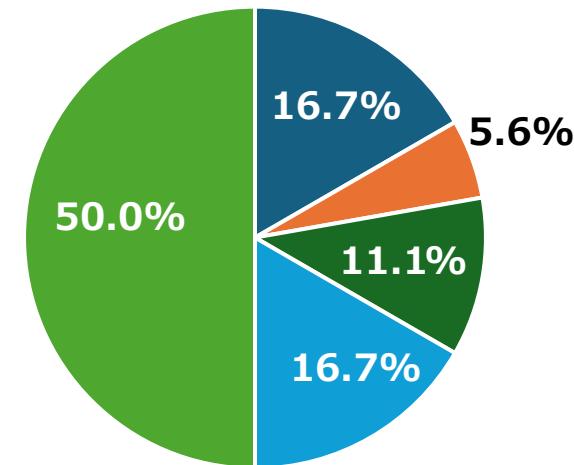
- 実施した
- 現在、交渉を行っているところ
- 実施していない

Q. (交渉を実施したと回答した方) 価格交渉をした結果について、該当するものご回答ください。



- 自社の希望通りに受け入れてもらえた
- 自社の希望を一部受け入れてもらえた
- 交渉したが、価格転嫁に応じてもらえなかった
- 交渉の結果、取引を停止されてしまった

Q. (交渉を実施していないと回答された方) 交渉をしていない理由等について、該当するものご回答ください。

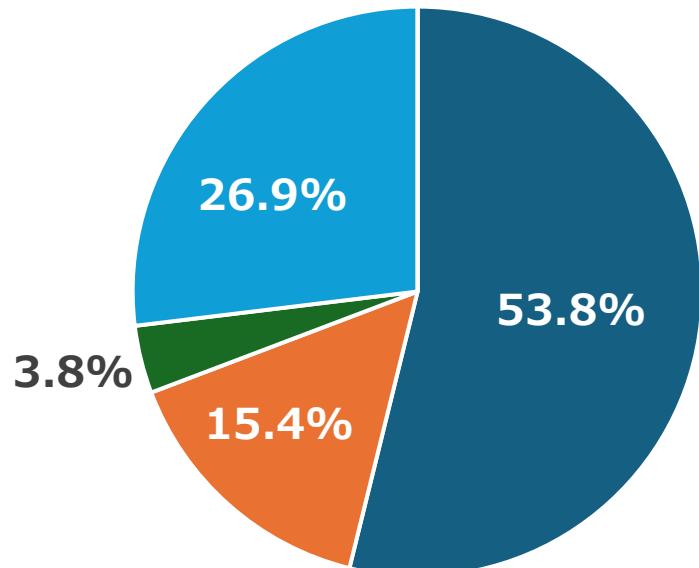


- 交渉の準備はできているが、相手先と日程調整をしているところであり、今後実施される予定
- 交渉に向けた準備方法がわからず、着手できていない
- 人手や人材が不足しており、交渉準備に着手できない
- 転注・失注リスクへの不安から交渉に踏み切れない
- 発注者に交渉の場を設けるよう打診したが、先延ばしにされている
- その他

【3. 価格交渉における課題について】

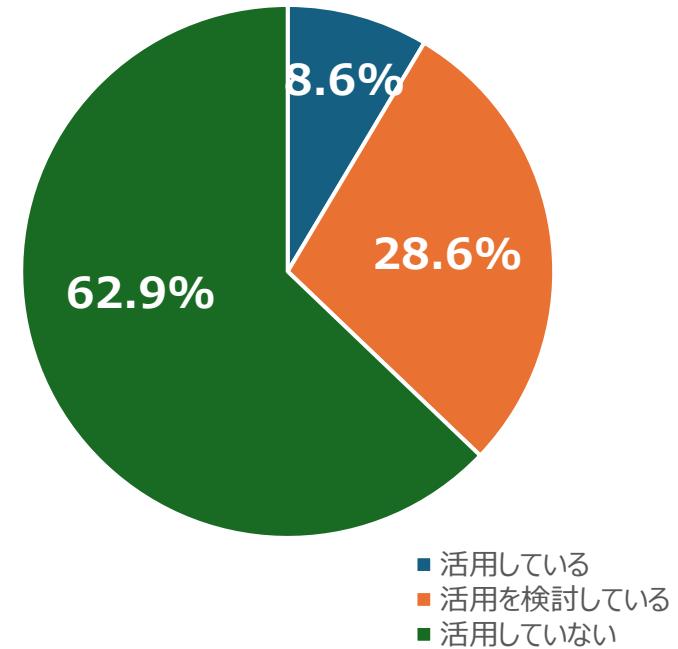
- 価格交渉中の課題としては、「交渉用資料の作成が負担になっている」が最も多い。また、取引停止をほのめかされてこれ以上の交渉に踏み込めないという回答が1件あった。
- 一方で、公的な相談窓口を活用している企業は8.6%と低調であった。

Q. (現在、交渉中と回答された方へ) 現在の交渉において、最も課題と感じていることがあればご回答ください



- 交渉用資料の作成が負担になっている
- 交渉相手からの質問にどう対応してよいか困っている
- 交渉相手から取引停止をほのめかされており、これ以上交渉できない
- 今のところ、特に課題はない
- その他

Q. 公的な相談窓口の活用状況についてご回答ください※



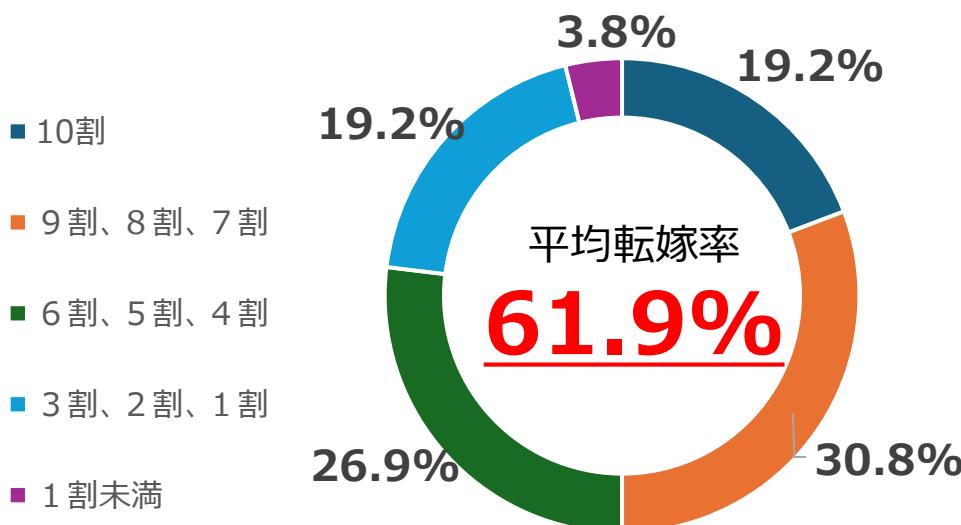
※本設問の回答対象は他の設問で下記の回答をした企業

- ①【交渉を実施した企業】のうち、「交渉したが、価格転嫁に応じてもらえなかった」、「交渉の結果、取引を停止されてしまった」と回答した企業
- ②【現在、交渉中の企業】のうち、「交渉用資料作成が負担になっている」、「交渉相手からの質問にどう対応してよいか困っている」、「交渉相手から取引停止をほのめかされており、これ以上交渉できない」と回答した企業
- ③【交渉を実施していない企業】のうち、「交渉に向けた準備方法がわからず、着手できない」、「人手や人材が不足しており、交渉準備に着手できない」、「転注・失注リスクへの不安から交渉に踏み切れない」、「発注者に交渉の場を設けるよう打診したが、先延ばしにされている」と回答した企業

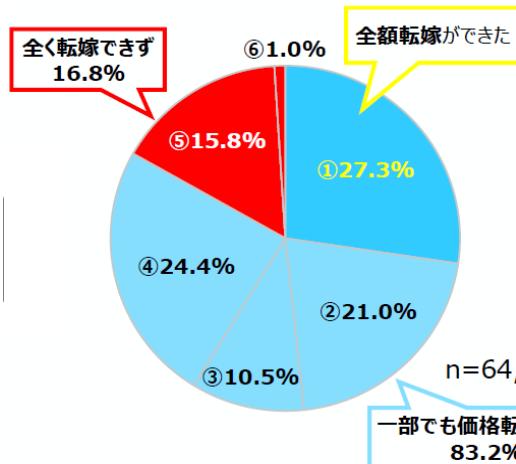
【4. 県内企業の転嫁率の状況について】

■サポートセミナー参加者の価格交渉結果における価格転嫁率(上昇した経費のうち、価格転嫁できた割合)は、**61.9%**となっており、帝国データバンクや中小企業庁が実施している調査の結果に比べると高い。

Q.上昇した経費のうち、価格転嫁できた割合について、最も近いものご回答ください。



【中企庁フォローアップ調査結果（2025年9月）】

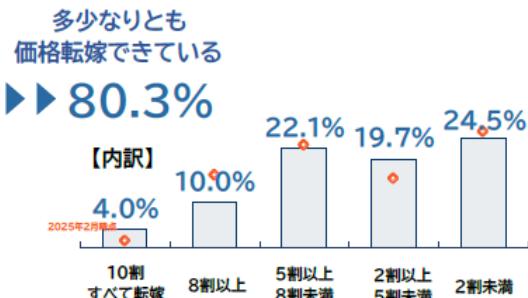
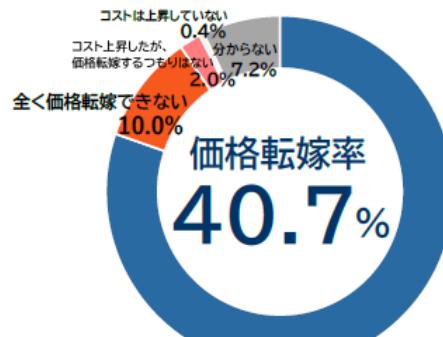


転嫁率【コスト全般】
: **53.5%**

- ①10割
- ②9割、8割、7割
- ③6割、5割、4割
- ④3割、2割、1割
- ⑤0割
- ⑥マイナス

※価格交渉促進月間（2025年9月）フォローアップ調査より

【帝国データバンク調査結果（2025年7月）】

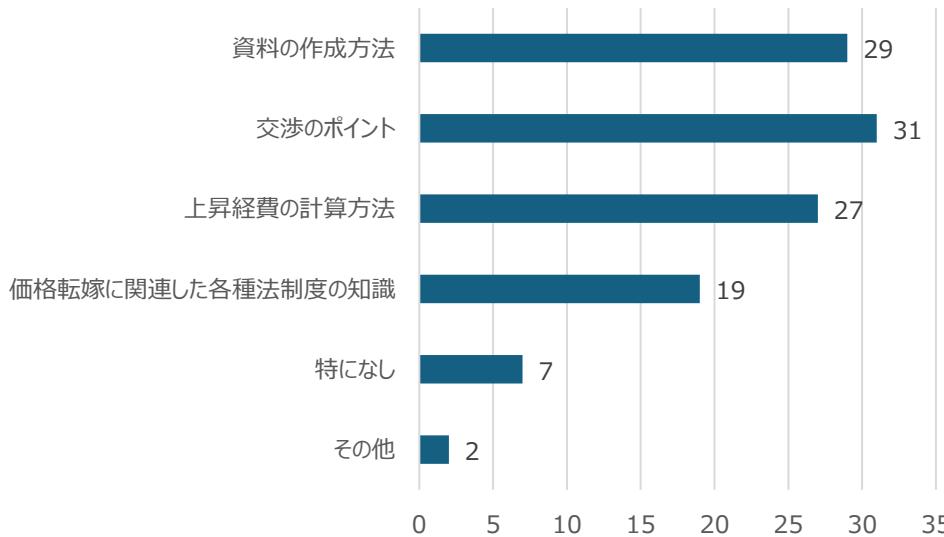


注1:母数は、有効回答企業249社
注2:小数点以下第2位を四捨五入しているため、合計は必ずしも100とはならない

※長野県・価格転嫁に関する実態調査（2025年7月）

【5.セミナー内容で参考になった事項、今後実施してほしい取組について】

Q. 価格転嫁交渉（準備も含む）を行うにあたり、ご参加いただいた価格転嫁交渉サポートセミナーの内容で活かされた事項があれば回答願います（複数回答可）



＜セミナー参加者の声＞

【資料の作成方法】

- 値上げ論拠の比較データの種類（を知ることができた）
- 有効なサイトと見方を教えて頂いた。
- 自社の製造原価、財務状況に触れずに上昇経費の計算方法がセミナーを受講してわかったので、価格交渉の提案ができるようになった。

【交渉のポイント】

- 勇気と自信をもって交渉に当たること
- 相手の立場になって交渉する

【上昇経費の計算方法】

- 上昇経費の単価への反映方法と、その根拠を示す資料の作成方法が参考になった。
- 人件費上昇分の計算方法と根拠の説明資料作成
- 一般的な建値の上昇率等を知るうえで役に立った
- 材料費アップ、労務費アップの数値の出し方を参考にさせていただきました

【各種法制度の知識】

- 人件費の増加については、全国最低賃金の上昇過程の資料、燃料、電力等の価格推移グラフ等は有効活用できました。
- 労務費上昇の根拠を求められることが多く、春季労使交渉の妥結額や最低賃金の上昇率など公式に発表されている数字をもとに話し合いを進めるようご教授頂きある程度の理解を得ている

＜今後実施してほしいセミナーや取組等に対する意見＞

製造業各社の動向を知りたい

計算式など（を知りたい）

具体的な数字の出し方、先方を納得させるための方法など（を知りたい）

仕入れ値上げの理由ではなく、労務費の価格転嫁をする方法（を知りたい）

下請法改正について

価格転嫁交渉の実例をもとにセミナーを開催していただけると実例を参考に価格転嫁交渉を行えると思う

価格交渉のために簡単に利用できるオーソライズされた数値（例、電力料金、鋼材費、超硬材費、水道費、業務用品の物価上昇率など）の入手法を詳しく知りたい。

【アンケート結果まとめ】

- 回答した企業のうち、約75%が価格交渉に着手し、「交渉が完了した企業」については、96.2%が相手先に一部でも希望を受け入れてもらえており、30.8%の企業は自社の希望通りに受け入れてもらえたと回答。
- 交渉を終えた事業者の平均転嫁率は61.9%であり、転嫁率が60%以上だった事業者が回答企業全体の65.4%であった。
- 転注リスクへの不安から交渉に踏み切れていない事業者が3社、交渉において取引停止をほのめかされ、これ以上交渉できないと回答した企業が1社、交渉の結果、取引を停止された企業が1社あった。
- 「交渉中の事業者」が感じている課題として、「交渉用資料作成の負担」が53.8%と最多であった。また、交渉に着手していない企業の中には、人手不足を理由に価格転嫁交渉に着手できない企業が11.1%いた。
- 参加者からは、セミナーにおいて「各種上昇経費を価格へ転嫁する計算方法」、「交渉資料の作成方法」、「公表資料の活用」などが参考になり、実際の交渉に活用できたという意見が寄せられた。
- 交渉中の事業者及び交渉していない事業者の中で、課題を感じながらも公的な相談窓口を活用している企業は3社のみであり、63%の事業者は活用を検討していない状況。

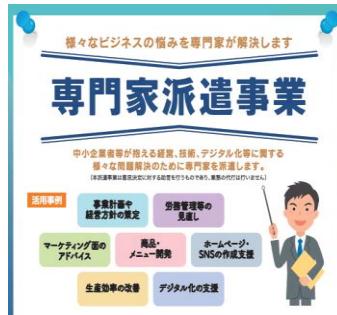
各種支援策による対応

1. 資料作成の負担を軽減したい、交渉相手への対応についてアドバイスをもらいたい
⇒ **副業・兼業人材活用、専門家派遣の活用**
2. 交渉において相手先の理不尽な対応に苦慮している、相手先の要求にどう応えればよいか悩んでいる 等
⇒ **公的な相談窓口（取引かけこみ寺等）の活用**
3. 価格交渉用の資料作成方法や、交渉のポイントを改めて学習したい
⇒ **長野県HPに掲載の「価格転嫁交渉ノウハウ動画」を参照**
4. 特定の取引先への依存度・転注リスクを下げるために、販路開拓をしたい
⇒ **中小企業基盤整備機構や長野県産業振興機構などが実施している販路開拓事業の活用**

【参考：各種支援策の紹介】

1.専門家や副業・兼業人材による支援

■専門家による事業者様への訪問助言、副業・兼業人材の活用により、交渉資料の作成や交渉実務を直接サポートします。



■専門家派遣

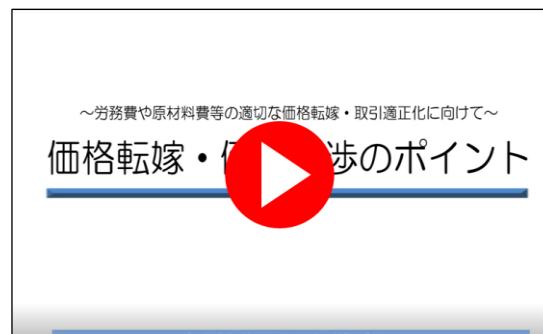
○公益財団法人長野県産業振興機構
TEL:026-227-5028

■副業・兼業人材活用

○長野県プロフェッショナル人材戦略拠点
TEL:026-238-2623

3.交渉ノウハウを学べる動画

■価格転嫁交渉における各種ノウハウを学べる動画を、県のホームページで公開しています。



https://www.pref.nagano.lg.jp/keieishien/chusho_kakaku.html

2.県内の公的相談窓口(公益財団法人長野県産業振興機構)

■企業間取引における相談や、経営相談ができる公的窓口をご活用いただけます。

取引かけこみ寺

<https://www.zenkyo.or.jp/kakekomi/index.htm>



相談無料	全国48か所
秘密厳守	匿名相談可能

※取引かけこみ寺は、取引の適正化を目的に国(中小企業庁)が設置した相談窓口。長野県産業振興機構に設置されています。



長野県よろず支援拠点 (価格転嫁サポート窓口)

様々な実績を有するコーディネーターが、価格交渉に関するアドバイスやノウハウの習得支援を行っています。

026-227-5875



※長野県よろず支援拠点は国(中小企業庁)が設置する経営相談窓口であり、長野県産業振興機構が実施機関です。

4.国および県内の販路開拓支援事業(一例)

■国や長野県産業振興機構では、企業の販路拡大に向けた各種支援を実施しています。



【テクノリーチナガノ】

・長野県の製造事業者をつなぎ、双方の課題を解決する「ビジネスマッチングプラットフォーム」です。



URL : <https://t-reach.nice-o.or.jp/>



【J-GoodTech (ジェグテック)】

・中小企業基盤機構が運営している「中小企業の皆様の売上拡大・新しい取引先確保、海外展開を応援する」マッチングサイトです。



URL : <https://jgoodtech.smrj.go.jp/pub/ja/about/>