

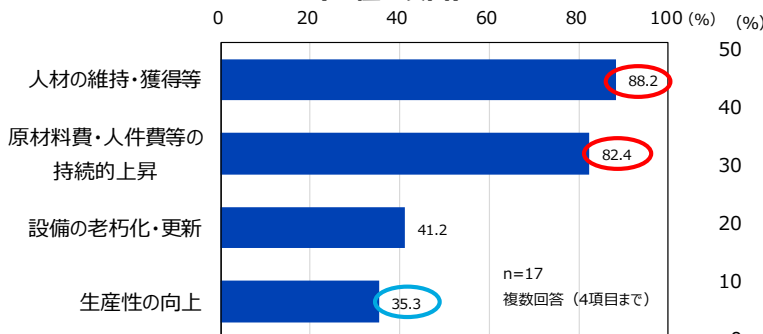
進展するも低位にとどまる価格転嫁 ～トラック運送業に求められる生産性向上～

コスト上昇分の転嫁率は低位にとどまる

ひろぎんHD経済産業調査部が県内企業を対象に、今年4月に実施したアンケートによれば、中長期的な経営課題として、「人材の維持・獲得等」および「原材料費・人件費等の持続的上昇」を挙げる企業は、トラック運送業がともに8割を超え（図表1）、全業種（各65.5%、54.9%）中、最も高い割合を占めました。

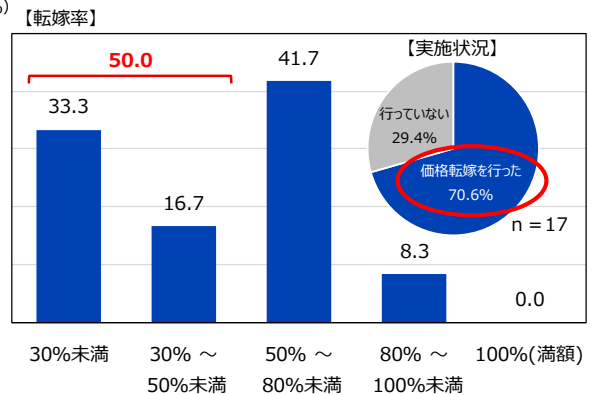
一方、価格転嫁を実施した企業は70.6%（全業種57.9%）に達するものの、うちコスト上昇分に対する転嫁率が5割に満たない企業が半数（同26.4%）を占めており、コスト増加が収益を圧迫している状況が窺えます（図表2）。

図表1 トラック運送業の中長期的な経営課題（上位4項目）



（資料）図表1・2ともにひろぎんHD経済産業調査部「2026年度上期経営者アンケート調査結果」（2026年4月実施）

図表2 トラック運送業の価格転嫁の状況（2025年度の実施状況と転嫁率）



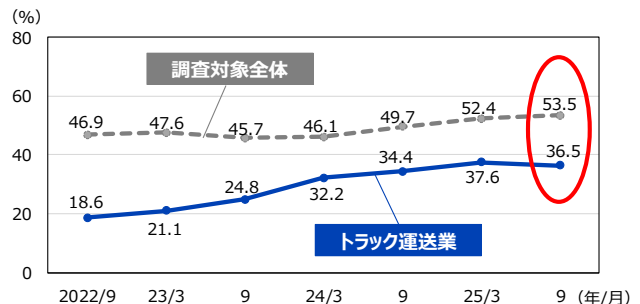
収益改善は価格転嫁と効率化の両面で

ちなみに、中小企業庁の「価格交渉促進月間フォローアップ調査」（※）によれば、トラック運送業の価格転嫁率は22年9月の18.6%から25年9月には36.5%に上昇しており、政府や業界の取組には一定の成果が表れています（図表3）。しかし、その水準は依然として全体（53.5%）を大きく下回っており、価格転嫁は容易でないものとみられます。

こうした状況を踏まえると、中小の事業者は、適正な運賃・料金の収受に向けた取組と併せて、運行の効率化等により収益を確保していく必要があると考えられます。

上記当部調査では、経営課題として「生産性の向上」を挙げる企業は3割台半ばにとどまっています（図表1）。しかし、価格交渉に際し現在実施している車両単位や取引先単位などの原価計算を、「効率化推進」の観点からも捉えて積載効率の改善等に活かすなど、自社の生産性向上につながる取組も強化していくことが求められています。

図表3 トラック運送業の価格転嫁率の推移



（注1）B to C取引が中心の業種を除く

（注2）価格転嫁できなかった、価格がマイナスとなった企業を含む

（資料）中小企業庁「価格交渉促進月間に関するフォローアップ調査」よりひろぎんHD経済産業調査部作成

（※）中小企業庁は、21年9月より毎年9月と3月を「価格交渉促進月間」に設定。中小企業に対し、価格交渉と転嫁状況についてのアンケートと下請Gメンによるヒアリングを実施し、適正な価格転嫁の環境整備を進めている。

品質向上のためアンケートにご協力ください。



PCの方は
[コチラをクリック](#)

- ◆ 本資料は情報提供のみを目的として作成されたものであり、何らかの行動を勧誘するものではありません。
- ◆ 本資料は、信頼できると思われる情報に基づいて作成されていますが、その正確性を保証するものではありません。また、本資料に記載された内容等は作成時点のものであり、今後予告なく修正、変更されることがあります。資料のご利用に関しては、お客さまご自身の責任において判断なされますよう、お願い申し上げます。
- ◆ 本資料に関連して生じた一切の損害については、責任を負いません。その他、専門的知識に係る問題については、必ず弁護士、税理士、公認会計士等の専門家にご相談のうえ、ご確認ください。
- ◆ 本資料の一部または全部を、当社の事前の了承なく複製または転送等を行うことを禁じます。
- ◆ 本件に関するご照会は、ひろぎんHD経済産業調査部 担当：古谷（Tel.082-247-4958）までお願いします。