

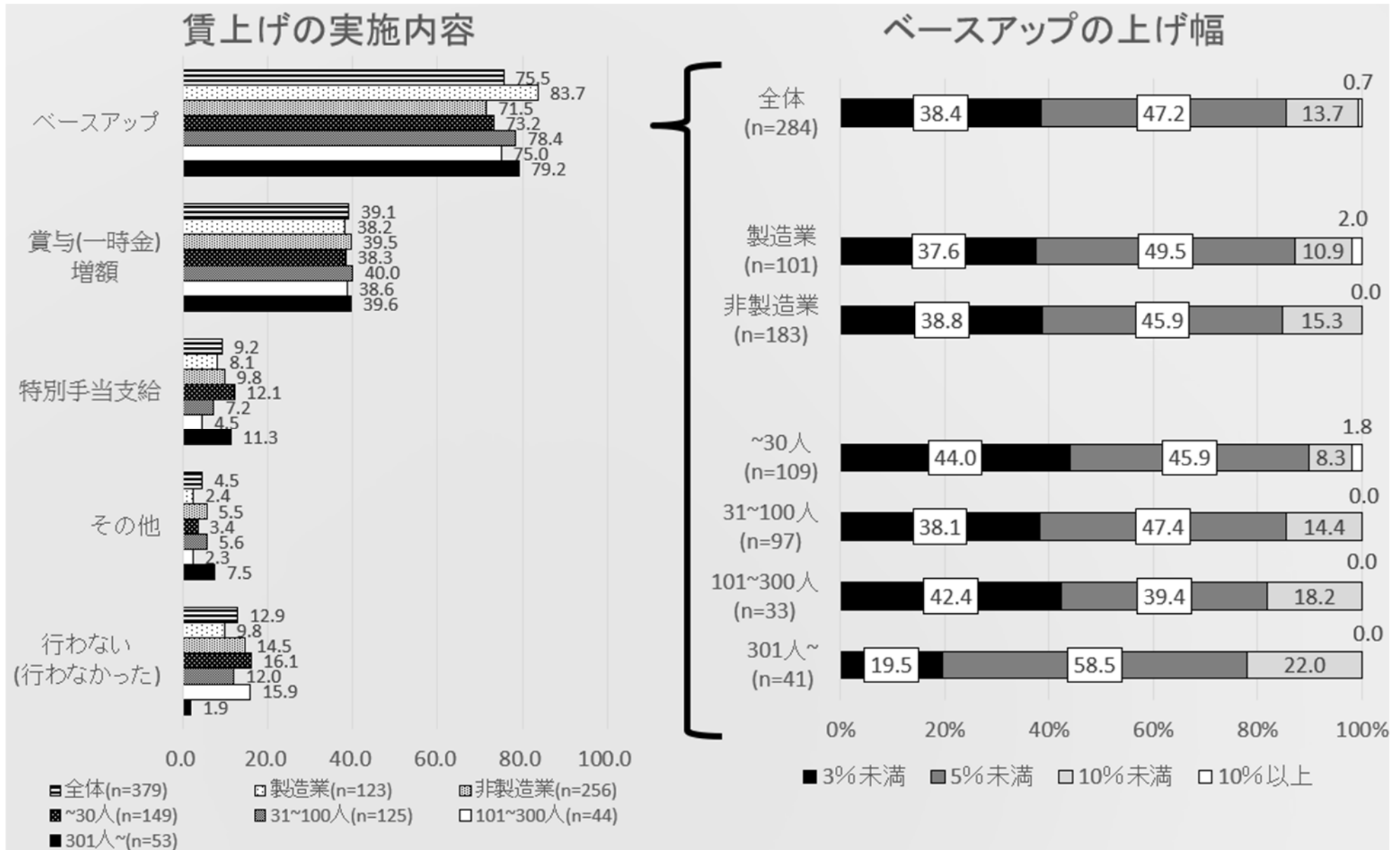
市内経済の状況

令和 8 年 6 月 26 日
静岡市 経済局
商工部 産業政策課



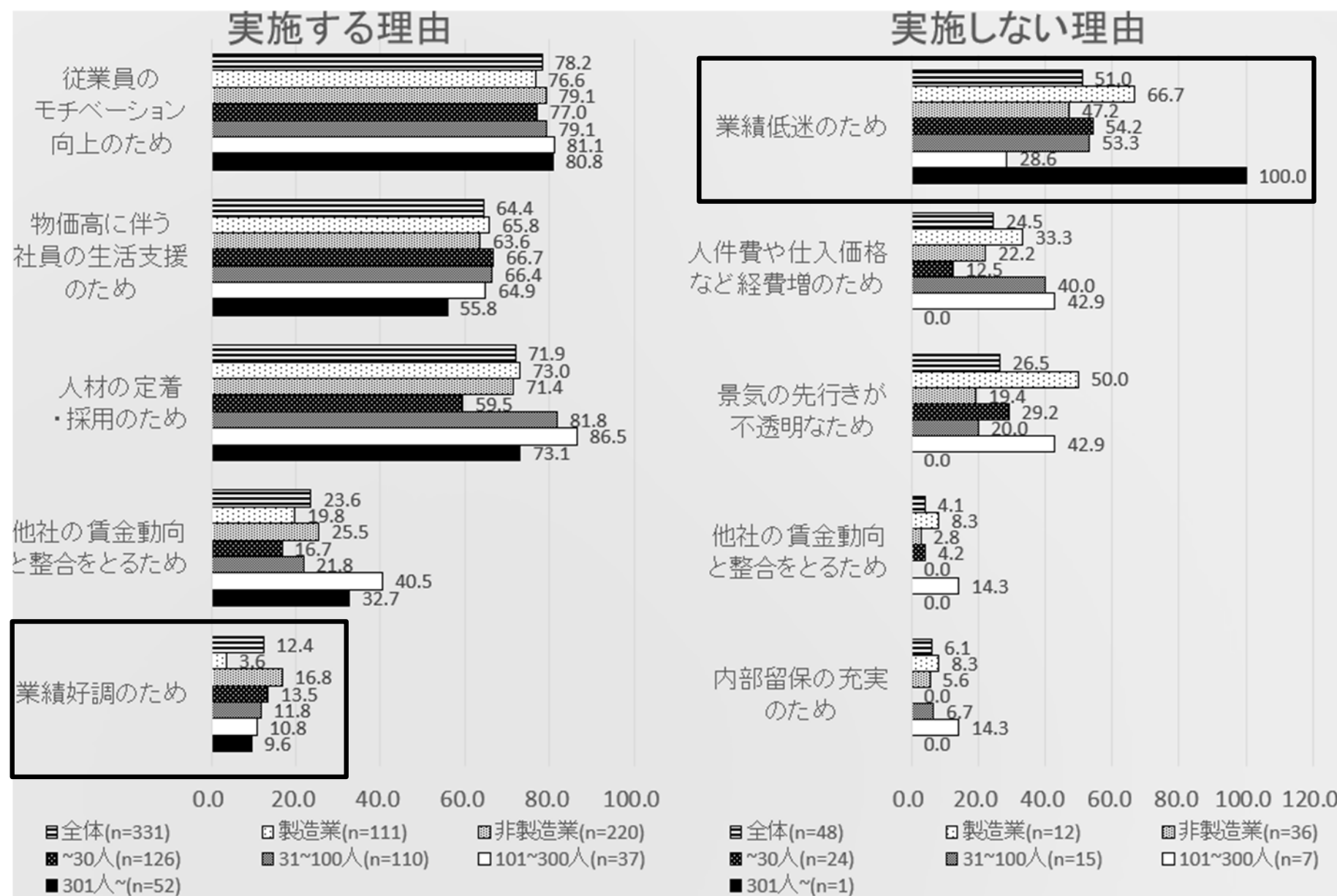
3. 賃上げ ～賃金改善等の実施状況（正規社員）～

- 「ベースアップ」実施企業は75.5%。業種別、従業員規模別ともにすべての階層で7～8割が「ベースアップ」を実施
- ベースアップの上げ幅は「5%未満」が47.2%で約半数を占める。従業員規模別では大規模事業者の上げ幅が大きい傾向。



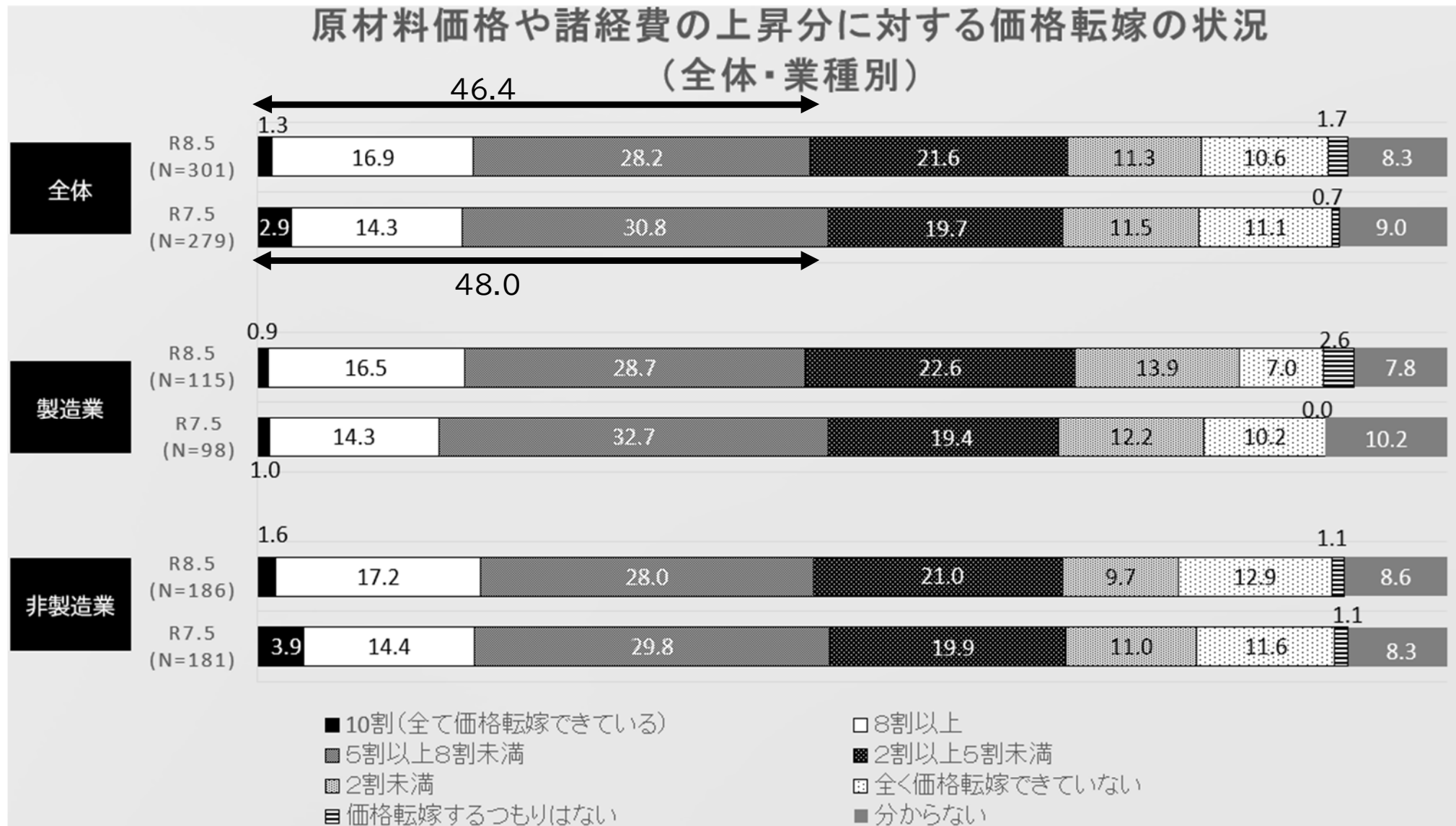
3. 賃上げ ～実施（未実施）の理由（正規社員）～

- 実施する理由は、「従業員のモチベーション向上」が最上位で7割超、「人材の定着・採用のため」が7割弱で続く。
- 実施しない理由は、「業績低迷」が最上位で5割弱、「人件費や仕入価格など経費増」、「景気先行きの不透明さ」が3割で続く



4. 価格転嫁 ～静岡市の状況～

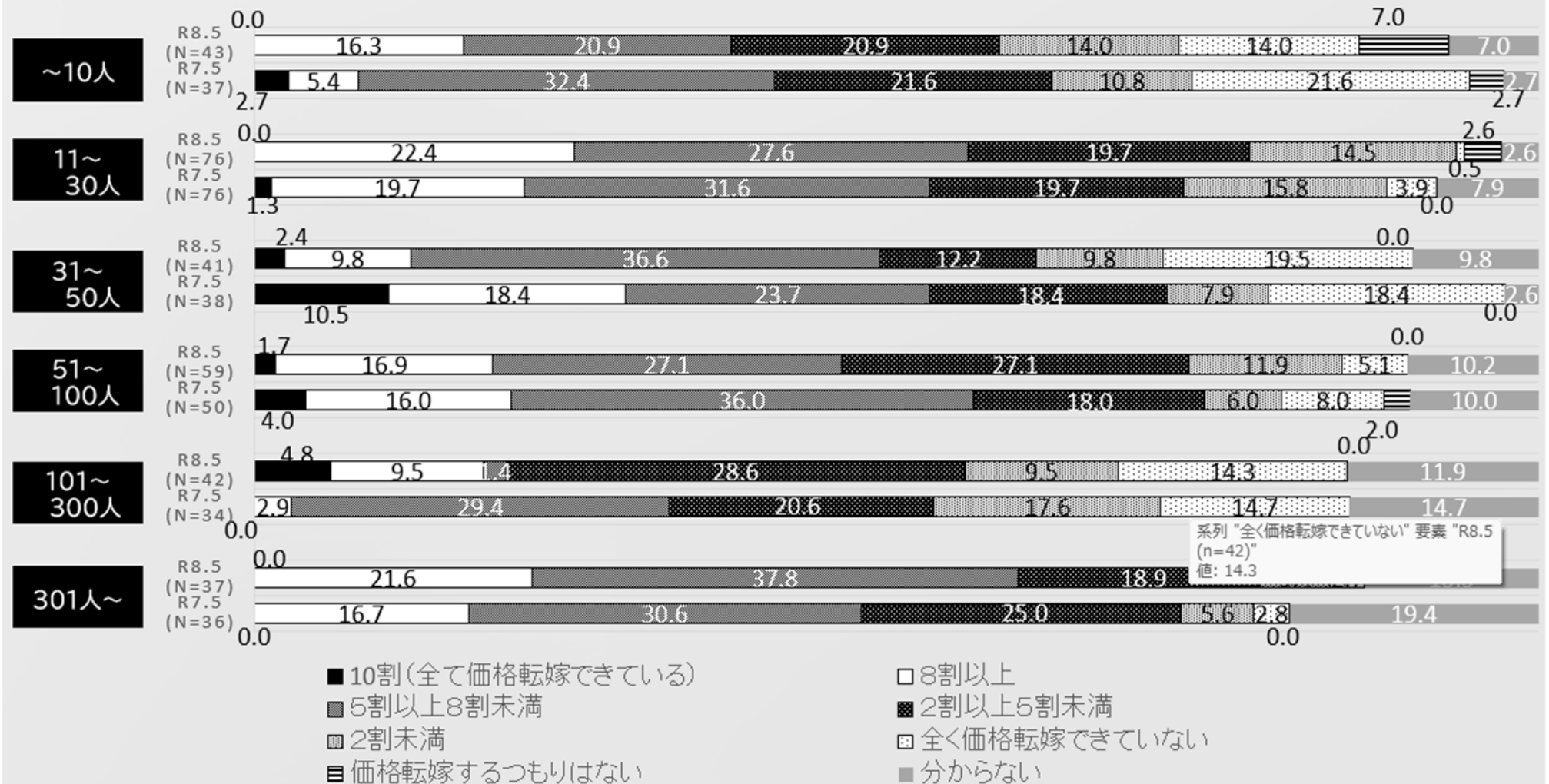
- 令和7年5月の調査と比較すると、全体では、5割以上価格転嫁できている割合は1.6ポイント減少しており、価格転嫁が進展していない様子がうかがえる。



4. 価格転嫁 ～静岡市の状況～

- 従業員規模別にみると、規模による価格転嫁率の傾向は見られない。

原材料価格や諸経費の上昇分に対する価格転嫁の状況
(従業員規模別)



4. 価格転嫁 ～【参考】静岡県による実態調査結果（抜粋）～

調査の概要

1 調査目的

物価高騰の長期化や賃上げへの対応が求められている中、適切な価格転嫁を行うことは、より一層重要になってきている。

本県では、令和7年9月に「パートナーシップ構築宣言の普及・促進と実効性向上に向けた共同宣言」を拡充し、産官労金15団体が連携して、機運醸成や取引適正化などに取り組んでいるところである。

今般、実態調査アンケートを実施し、県内企業の皆様の現状を改めて把握することとした。

2 調査対象の範囲

対象企業：4,000社、回答企業：468社（回答率11.7%）

※質問によって回答企業数が異なるため、n＝回答企業数とする。

※単位未満四捨五入のため、合計は必ずしも一致しない。

3 調査時期

令和7年11月1日～11月30日

4 調査方法

調査協力を依頼する案内文を郵送し、電子申請サービスにより無記名回答を求めた。

【宣言機関・団体】

- ・関東経済産業局 ・静岡財務事務所 ・静岡労働局
- ・静岡県 ・（一社）静岡県商工会議所連合会
- ・静岡県商工会連合会 ・静岡県中小企業団体中央会
- ・（一社）静岡県経営者協会
- ・静岡経済同友会（静岡協議会、浜松協議会、東部協議会）
- ・静岡県中小企業家同友会
- ・日本労働組合総連合会静岡県連合会
- ・（一財）静岡県銀行協会
- ・（一社）静岡県信用金庫協会

1 価格転嫁について

（1）～（3）エネルギー・原材料の価格高騰等の影響（n=468）

（1）エネルギー・原材料価格高騰

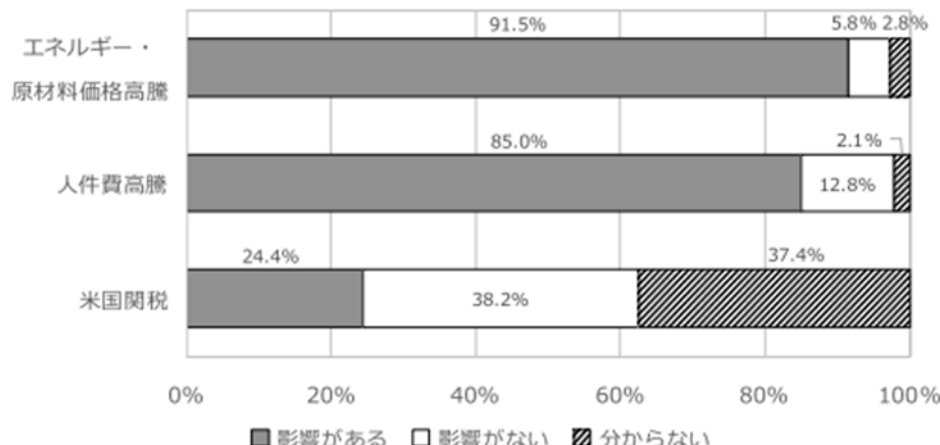
「影響がある」は91.5%、「影響がない」は5.8%

（2）人件費高騰

「影響がある」は85.0%、「影響がない」は12.8%

（3）米国関税

「影響がある」は24.4%、「影響がない」は38.2%

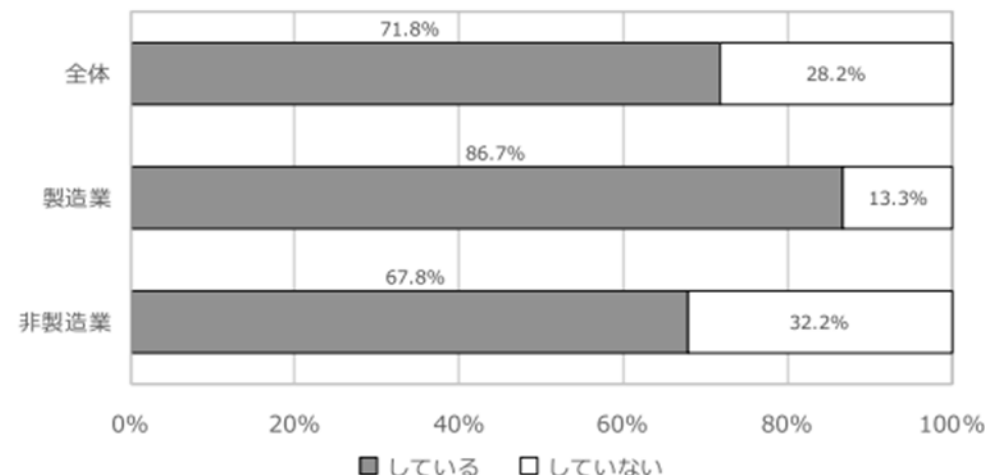


（4）価格交渉の実施状況（n=468）

【全体】 「している」は71.8%、「していない」は28.2%

【製造業】 「している」は86.7%、「していない」は13.3%

【非製造業】 「している」は67.8%、「していない」は32.2%

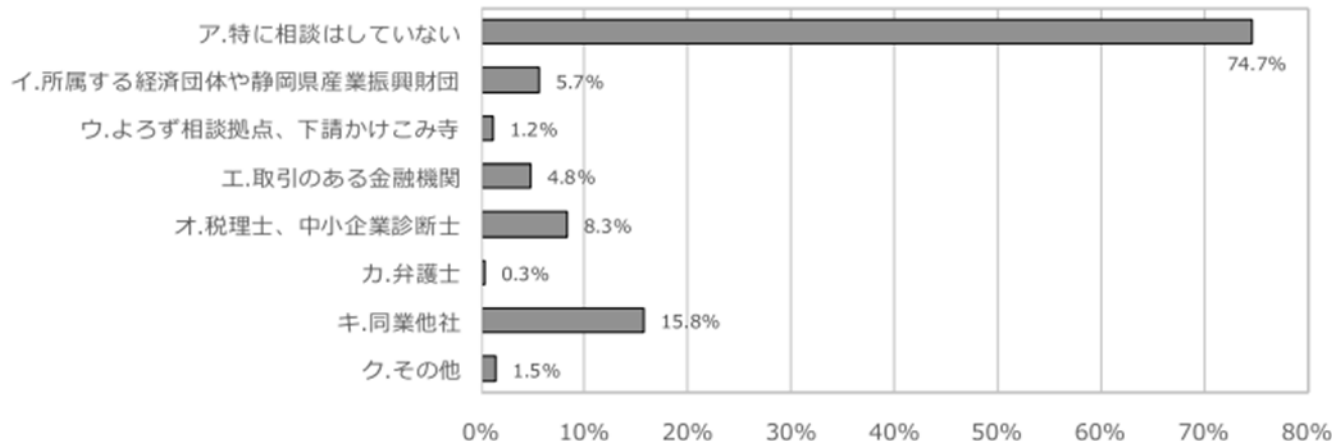


4. 価格転嫁 ～【参考】静岡県による実態調査結果（抜粋）～

1 価格転嫁について

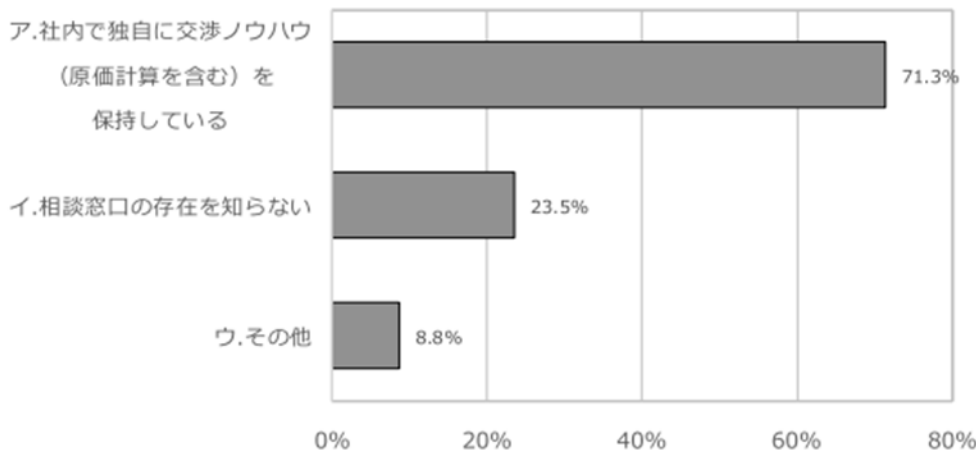
（5）価格交渉をするにあたり相談した社外の機関等（n=336） ※複数回答

- ・「特に相談はしていない」が74.7%と最も多い。
- ・次いで「同業他社」が15.8%、
「税理士、中小企業診断士」が8.3%。



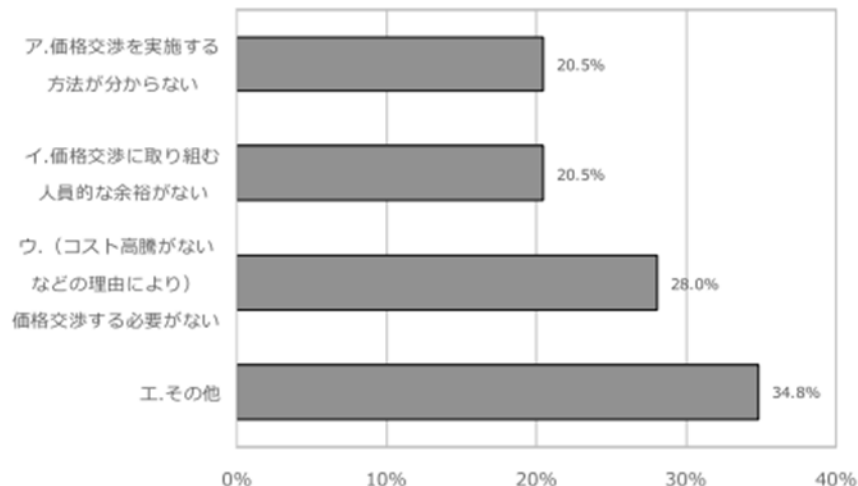
（6）特に相談はしていない場合の理由（n=251） ※複数回答

- ・「社内で独自に交渉ノウハウを保持している」が71.3%と最も多い。
- ・次いで「相談窓口の存在を知らない」が23.5%。



（7）価格交渉していない理由（n=132） ※複数回答

- ・「（コスト高騰がないなどの理由により）価格交渉する必要がある」は28.0%。
- ・「価格交渉を実施する方法が分からない」、「価格交渉に取り組む人員的な余裕がない」はいずれも20.5%。
- ・「その他」が34.8%と最も多い。
（「都度相見積のため、価格交渉の必要がある」など個別の事情によるもの。）



4. 価格転嫁 ～【参考】静岡県による実態調査結果（抜粋）～

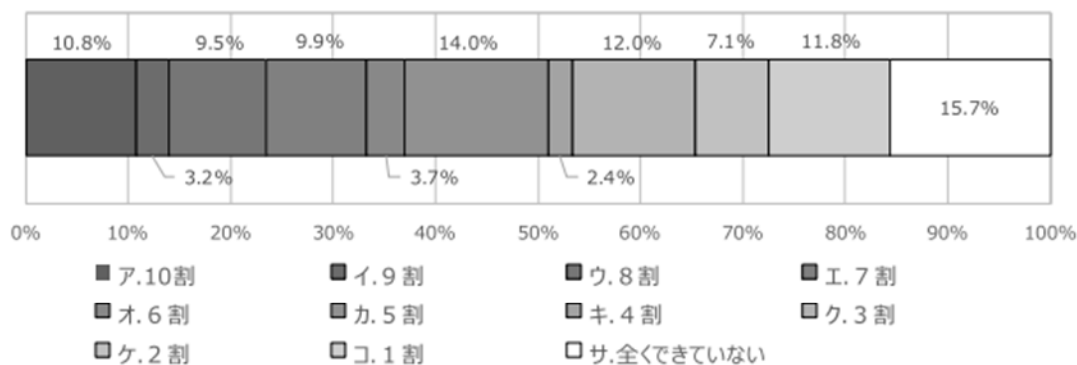
1 価格転嫁について

（８）コスト高騰に対し、価格転嫁できた割合（n=465） ※医療・福祉を除く

〔全体〕

- ・「７割」以上の価格転嫁ができた企業の割合は33.4%。
- ・「全くできていない」企業の割合は15.7%。
（加重平均による価格転嫁率は45.8%。）

〔参考〕中小企業庁 価格交渉促進月間（2025年9月）フォローアップ調査結果
本県の価格転嫁率：49.4%（全国平均：53.5%）

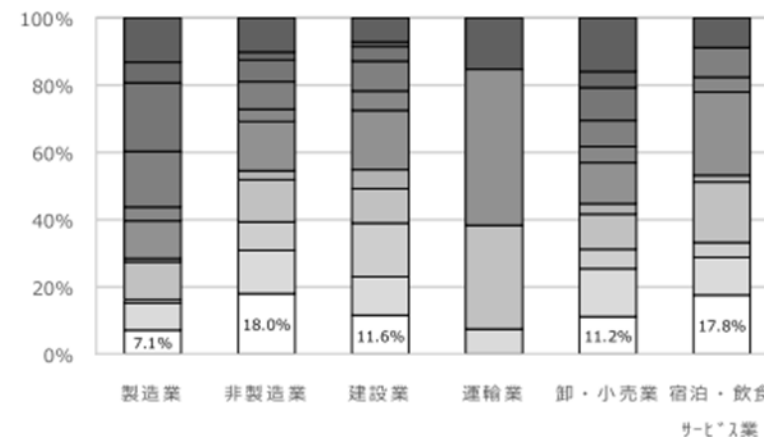


〔製造業〕

92.9%が全部又は一部価格転嫁できていると回答。
（加重平均による価格転嫁率は53.8%。）

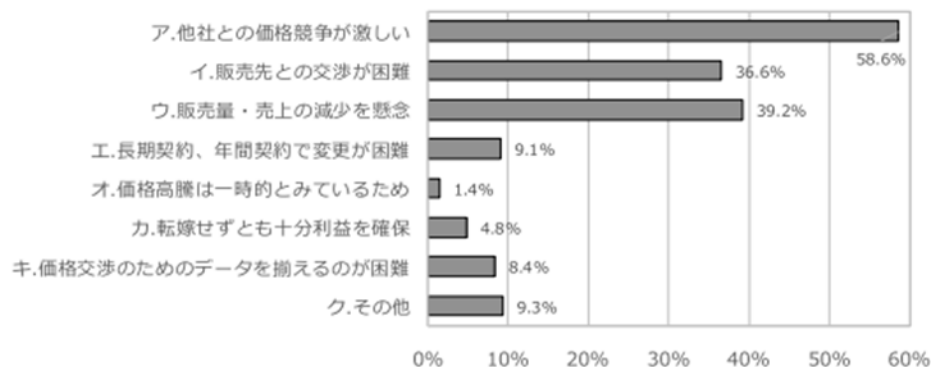
〔非製造業〕

82.0%が全部又は一部価格転嫁できていると回答。
（加重平均による価格転嫁率は39.3%。）



（９）価格転嫁が十分にできない理由（n=418） ※複数回答

- ・「他社との価格競争が激しい」が58.6%と最も多い。
- ・次いで「販売量・売上の減少を懸念」が39.2%、「販売先との交渉が困難」が36.6%。



（10）コスト高騰に対する価格転嫁以外の対応策（n=418） ※複数回答

- ・「間接部門の経費節減」が32.8%と最も多い。
- ・次いで「高付加価値化による価格引き上げ」が31.6%、「製品・サービスの設計、仕様、原材料の変更」が31.3%。

