

## 価格転嫁（値上げ）の状況に関する実態調査 調査結果

実施期間：令和6年7月1日（月）～7月19日（金）

回答数：155件

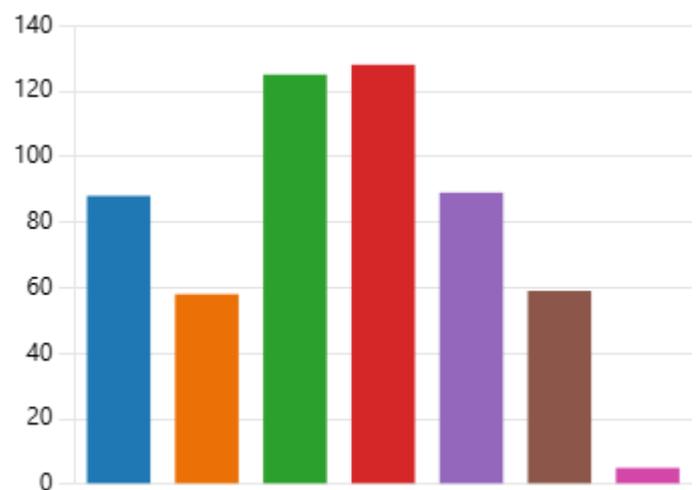
◇昨年に比べてコスト（エネルギー価格、人件費等）の増加を感じましたか？

はい： 142（91.7%）

いいえ： 13（8.3%）



◇どの項目にコストの増加を感じましたか？（複数回答可）



◇荷主に価格転嫁（値上げ）を求めましたか？

（コスト増を感じた 142 件の内）

はい： 129 (90.8%)

いいえ： 13 (9.2%)

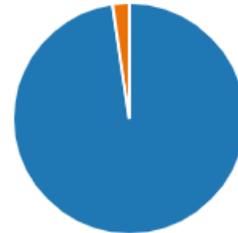


◇価格転嫁（値上げ）の交渉テーブルにつきましたか？

（値上げを求めた 129 件の内）

はい： 126 (97.7%)

いいえ： 3 (2.3%)



◇価格転嫁（値上げ）を求めた荷主のうち、価格転嫁（値上げ）に応じた荷主の割合。

10割： 26 (20.6%)

8割： 36 (28.7%)

5～8割： 30 (23.8%)

2～5割： 23 (18.3%)

2割以下： 11 (8.6%)

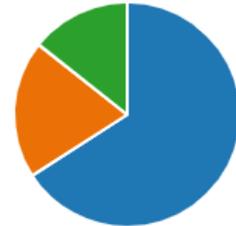


◇荷主に価格転嫁（値上げ）を求めた方にお聞きします。求めた項目にその結果をお選びください。

（交渉テーブルにつけた 126 件の内）

①保管料

できた	83 (65.9%)
できなかった	25 (19.8%)
求めている	18 (14.3%)



保管料の価格転嫁（値上げ）の目標  
（回答のあった 75 件の平均値）

⇒ 114%

保管料の価格転嫁（値上げ）の達成率  
（「できた」と回答のあった 83 件の内）

100～120%	76 (91.6%)
121～150%	7 (8.4%)
150%以上	0 (0%)



②荷役料

できた	92 (73.0%)
できなかった	16 (12.7%)
求めている	18 (14.3%)



荷役料の価格転嫁（値上げ）の目標  
（回答のあった 86 件の平均値）

⇒ 116.3%

荷役料の価格転嫁（値上げ）の達成率

（「できた」と回答のあった92件の内）

100～120%	88 (95.7%)
121～150%	4 (4.3%)
150%以上	0 (0%)



### ③運送料

できた	99 (78.6%)
できなかった	8 (6.3%)
求めている	19 (15.1%)



運送料の価格転嫁（値上げ）の目標

（回答のあった92件の平均値）

⇒ 115.7%

運送料の価格転嫁（値上げ）の達成率

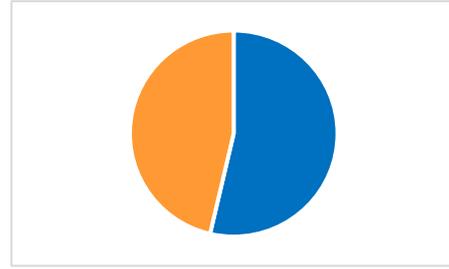
（「できた」と回答のあった99件の内）

100～120%	93 (91.6%)
121～150%	6 (8.4%)
150%以上	0 (0%)



④その他

できた	22
できなかった	19



※その他の項目：

流通加工費、コンテナ作業費、附带作業料、電力サーチャージ、賃貸料等

その他の価格転嫁（値上げ）の目標

（回答のあった49件の平均値）

⇒ 114.9%

その他の価格転嫁（値上げ）の達成率

100～120%	45
121～150%	2
150%以上	0



◇保管料・荷役料・運送料について価格転嫁（値上げ）ができなかった理由。

⇒別紙参照

◇価格転嫁（値上げ）できた（できる）ことにより、達成可能になること（複数選択可）。

賃上げ	104
設備投資、新規開発	57
環境対策、社会貢献活動	24
特になし	12
その他	12



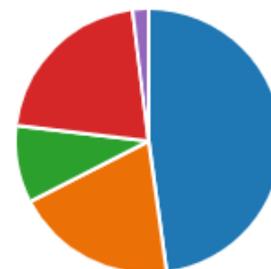
◇価格転嫁（値上げ）を求めなかった、応じてもらえなかった理由（複数選択可）。

- ①契約上の理由により価格転嫁が出来ない 0
- ②荷主が価格転嫁の雰囲気がない 7
- ③競合他社が価格転嫁しないため、  
価格競争力を維持する必要がある 6
- ④その他 6



◇価格転嫁（値上げ）できなかった場合の影響（数選択可）。

収益が減少する	122
投資を抑える	50
従業員の採用を抑える	24
賃上げを抑える	54
その他	5



◇エネルギー価格高騰による支払増加が継続する場合、今後の対策について（複数選択可）

太陽光発電や風力発電など、再生可能エネルギーの導入を検討する

⇒35

運送業者との契約を見直し、効率的な配送ルートの確立や運賃の交渉を行う

⇒42

ロジスティクス業務の改善により、物流の効率化や省エネルギー化を図る

⇒59

社員のエネルギー意識向上を目的とした研修を実施する

⇒26

倉庫内の設備や装置のエネルギー消費量を減らすための改善策を検討する

⇒83

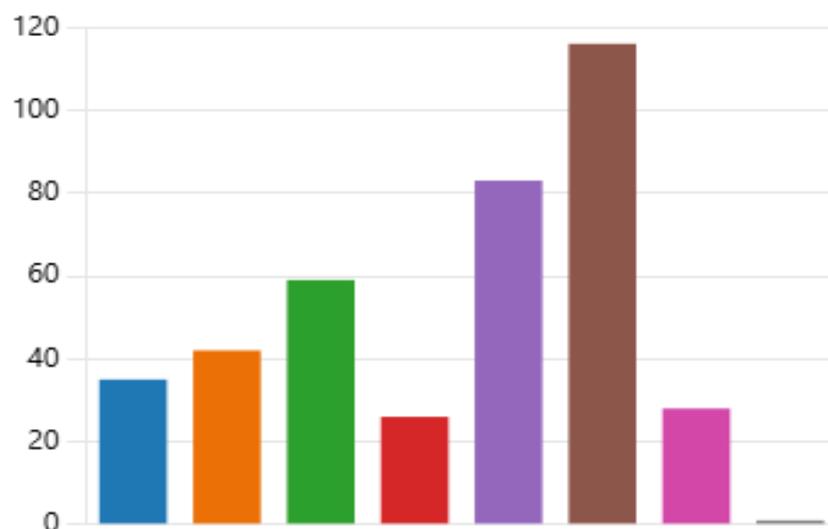
荷主との契約条件の見直し

⇒116

荷主との契約解除

⇒28

その他⇒1



## 保管料・荷役料・運送料について価格転嫁（値上げ）ができなかった理由

- ・ 輸送部門からの値上交渉を行なったため。
- ・ 他社がさらに安い価格で交渉して来る。
- ・ 先方が価格転嫁をできないため。
- ・ コスト増になるため、運用面の改善をお互いに検討する。
- ・ 保管料は設備の経年劣化により値上げするのは難しいと感じる。光熱費等は別項目で値上げ。
- ・ 運送費と保管費と改定をお願いしたので、全てをお願いできなかった。
- ・ 高水準の要求だったため。
- ・ 一部出来ているケースもあるが具体的な目標値などは未設定。
- ・ 運送料は不着に困るユーザーは承諾。作業・保管系は先延ばしとのこと。
- ・ 同業者間競争があるため。
- ・ 荷主が多いので営業担当の交渉の準備に遅れが出ている。
- ・ 当方交渉力不足、先方の懐具合。
- ・ 荷役料を優先したため。
- ・ 焦点が乗務職の労働時間。燃料高騰は理解された
- ・ 保管料に関しては地域的な価格が根付いている為、交渉はするものの厳しい状況です。