【資料４】

価格転嫁・取引適正化に関する実態調査
調査結果

令和7年9月

林野庁

目　次

1.　調査の概要 …… 2

2.　回答者の概要 …… 3

3.　価格決定の方法 …… 4

4.　価格交渉の実施状況 …… 5

　４－１．価格決定時の価格交渉 …… 6

　４－２．コスト上昇時の価格交渉 …… 7

5.　価格転嫁の状況 …… 11

6.　受注者にとって不利益・不合理な商慣習 …… 16

7.　価格転嫁に向けた望ましい取引事例 …… 19

8.　まとめ …… 20

1. 調査の概要

目　的

木材取引における価格交渉や価格転嫁、不合理な商慣習等の実態を把握し、これを踏まえ、木材サプライチェーンの全ての関係者に対し、改善すべき商慣習や望ましい取引形態等を示すことで、林業・木材産業における価格転嫁・取引適正化の推進に繋げる。

対象者

林業・木材産業事業者（業界団体を通じて調査）

調査項目

① 価格交渉、価格転嫁の状況
② 受注者にとって不合理・不利益な取引、価格転嫁に向けた望ましい取引の事例

期　間

令和7年6月26日（水）～7月25日（金）

方　法

Microsoft Formsによるアンケート

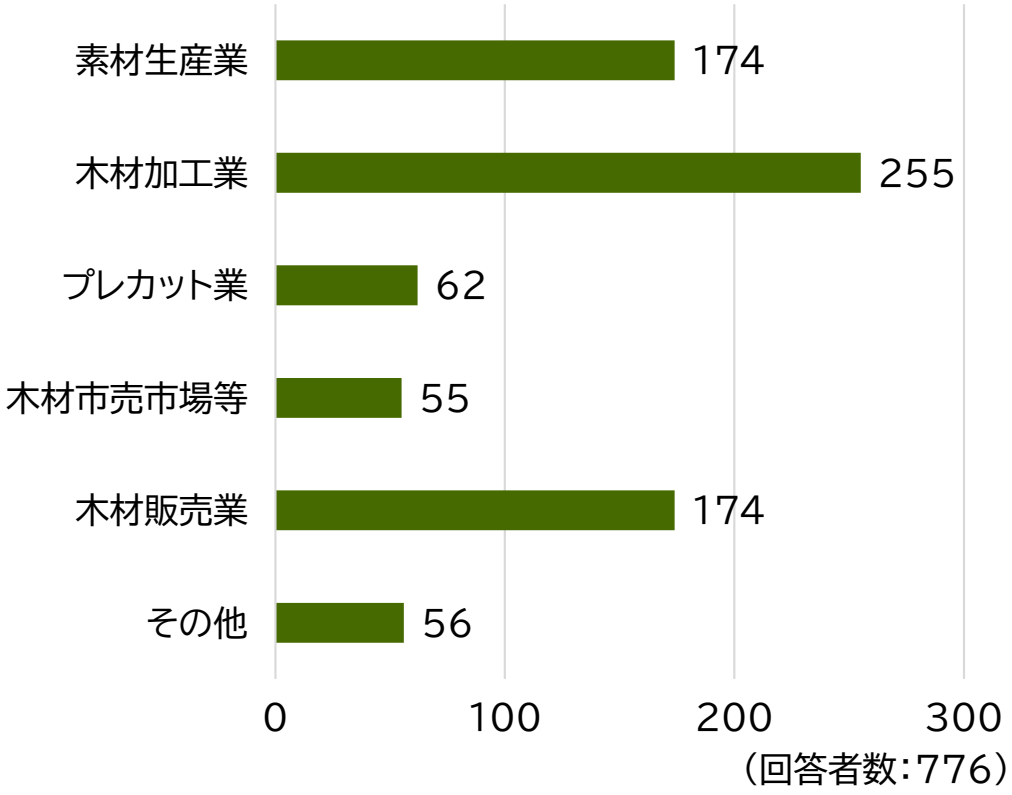
回答者数

776者

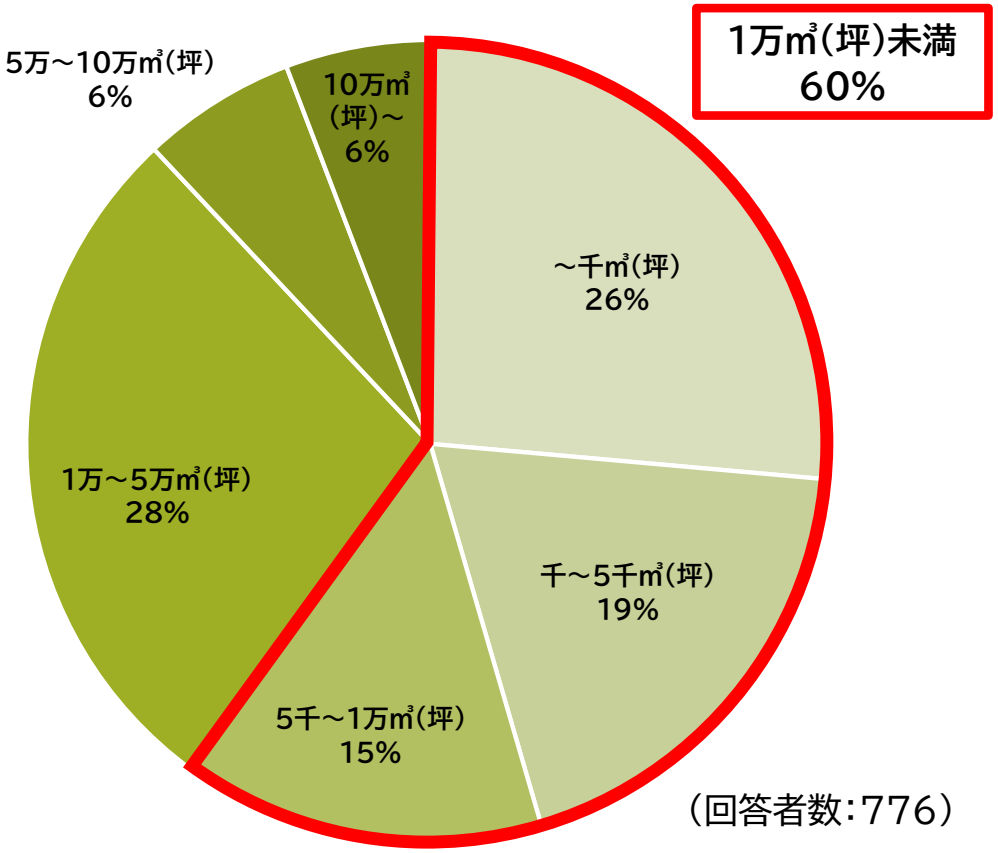
2. 回答者の概要(業種・事業規模)

- 回答者の業種は、木材加工業(製材、合板、集成材、チップ工場等)が255件と最も多かった。
- また、事業者のうち、事業規模が1万㎥(坪)未満の者が半数以上(6割)を占めていた。

業　種



事業規模(2024年度)

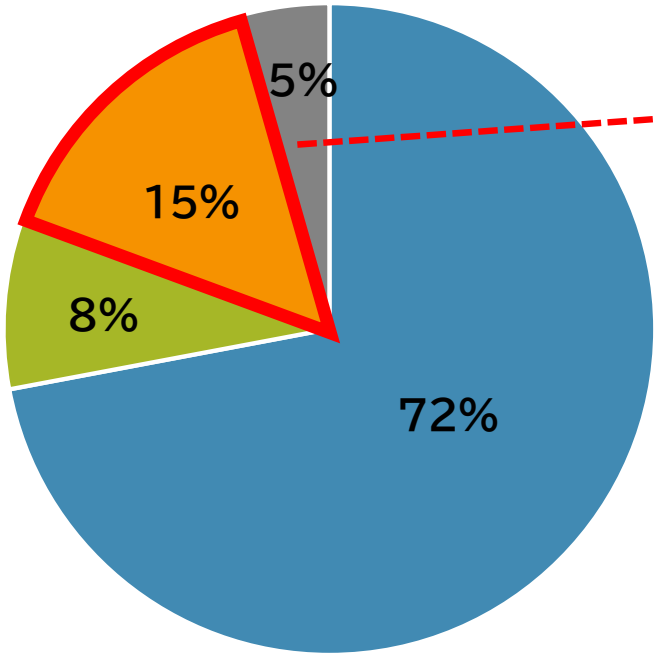


注1:木材加工業は、製材工場、集成材工場、合板・単板・LVL工場、チップ工場と回答した者
注2:木材市売市場等は、原木市場(木材センターを含む)、製品市場(木材センターを含む)と回答した者
注3:木材販売業は、木材販売業(問屋・小売・商社)と回答した者

3. 価格決定の方法

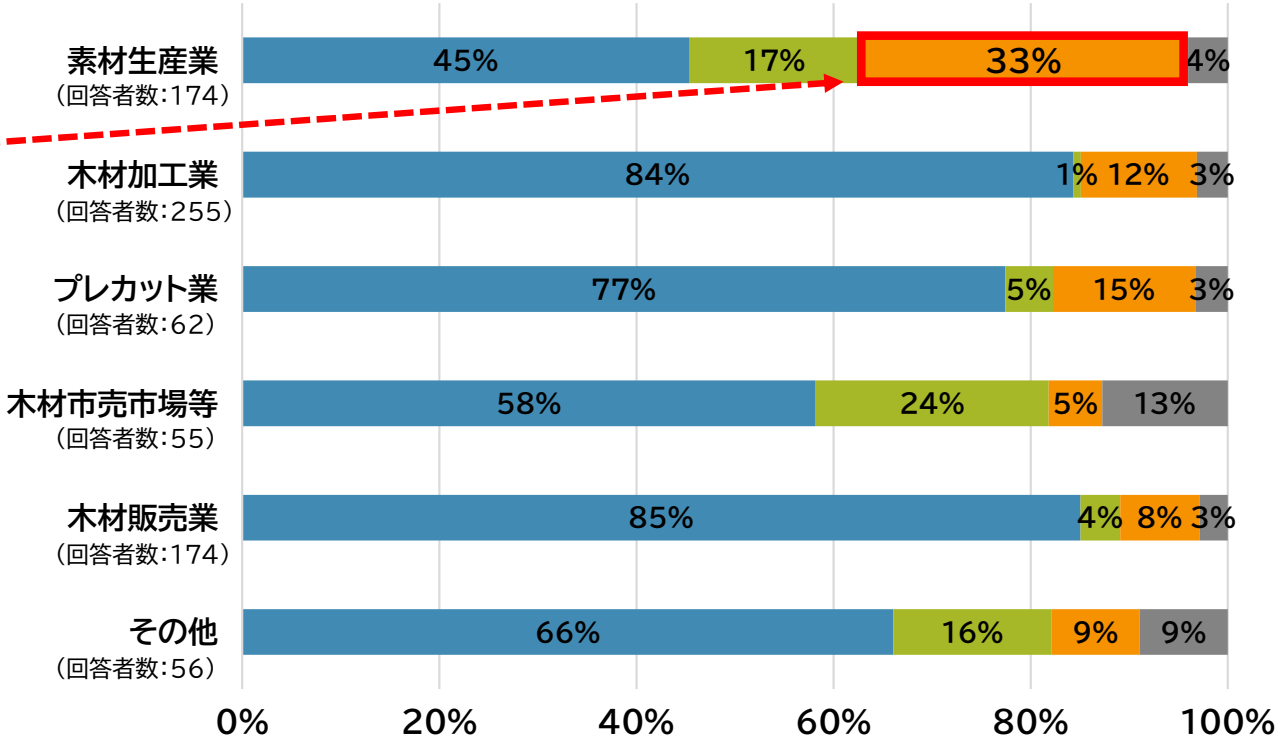
- 価格決定の方法については、相対交渉による場合が多く、全体の7割を占めていた。
- 業種別では、素材生産業が、他業種と比べ、発注者側企業からの提案（価格に関する協議なし）により価格決定している割合が高かった（約3割）。

価格決定の方法



（回答者数：776）

業種別



相対交渉　入札　発注側企業からの提案（価格に関する協議なし）　その他

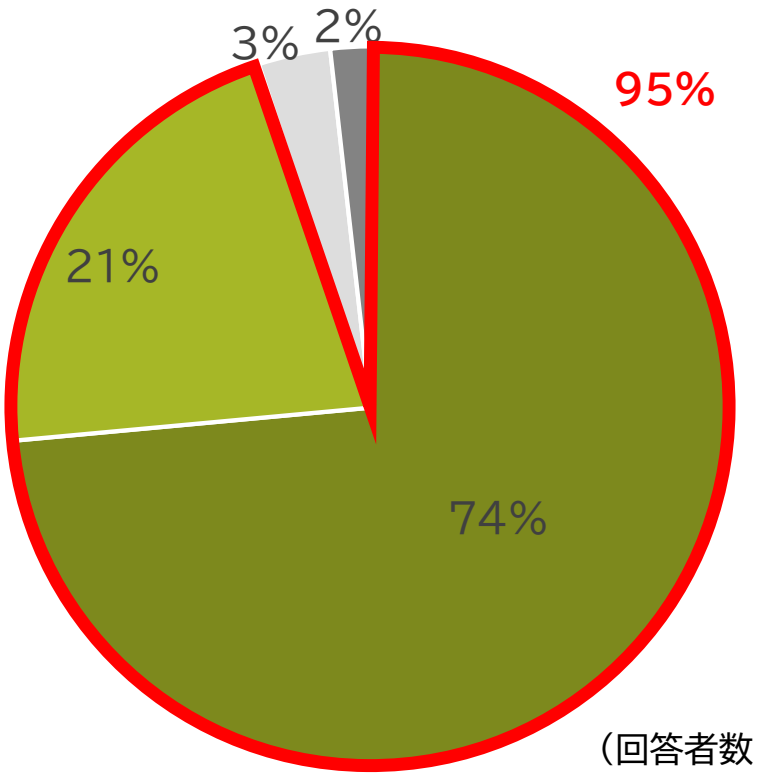
4. 価格交渉の実施状況

- 価格決定方法を「相対交渉」と回答した者のうち9割以上が、価格決定時に価格交渉を「概ね又は一部実施できた」と回答。
- 全回答者のうち7割以上が、コスト上昇時に価格交渉を「概ね又は一部実施できた」と回答。

価格交渉の実施状況（2024年度）

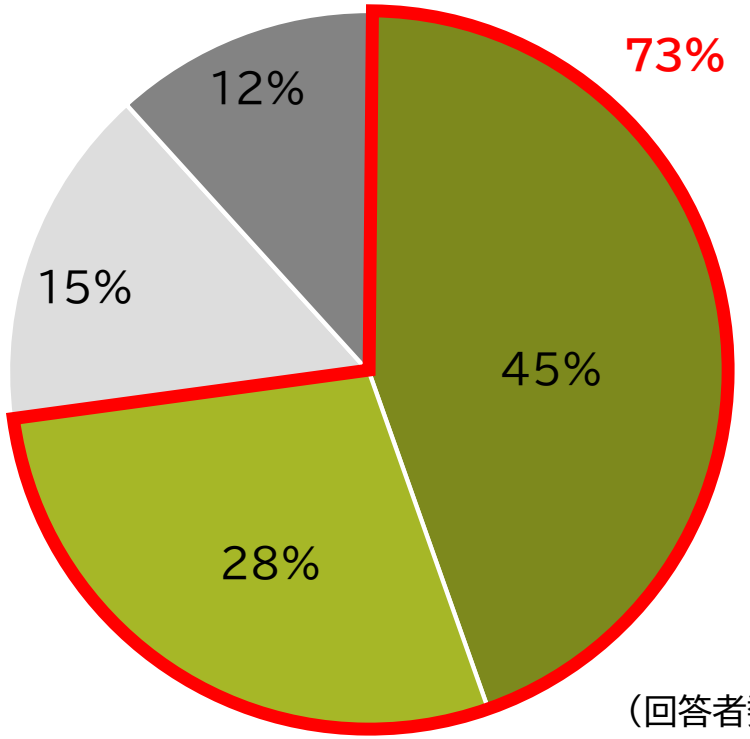
価格決定時

（価格決定方法について、相対交渉と回答した者）



（回答者数：559）

コスト上昇時



（回答者数：776）

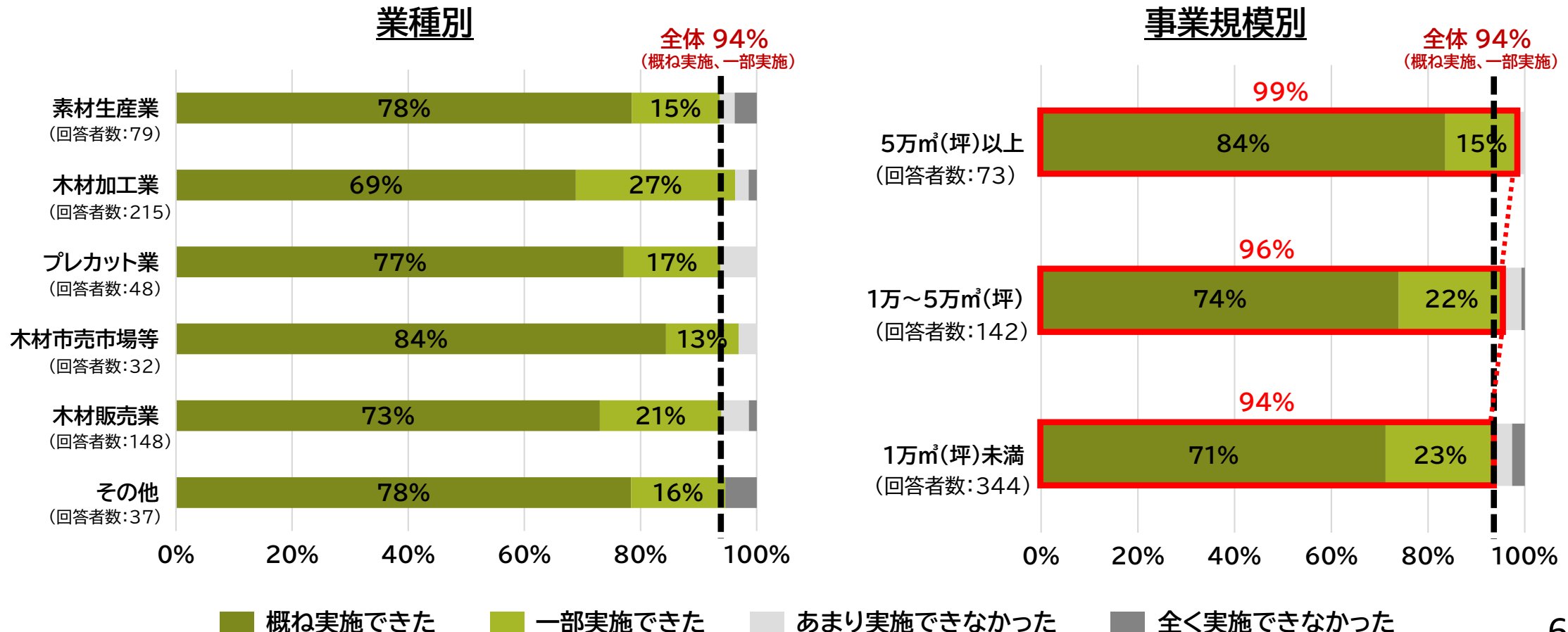
概ね実施できた　一部実施できた　あまり実施できなかった　全く実施できなかった

4－1. 価格決定時の価格交渉（業種別、事業規模別）

- 価格決定時の価格交渉について、業種別では、「概ね又は一部実施できた」の割合は、各業種とも全体の傾向と同様であった。
- 事業規模別では、5万㎥（坪）以上の事業者において、「概ね又は一部実施できた」の割合が他と比べ高かった。（99%）

価格決定時における価格交渉の実施状況（2024年度）

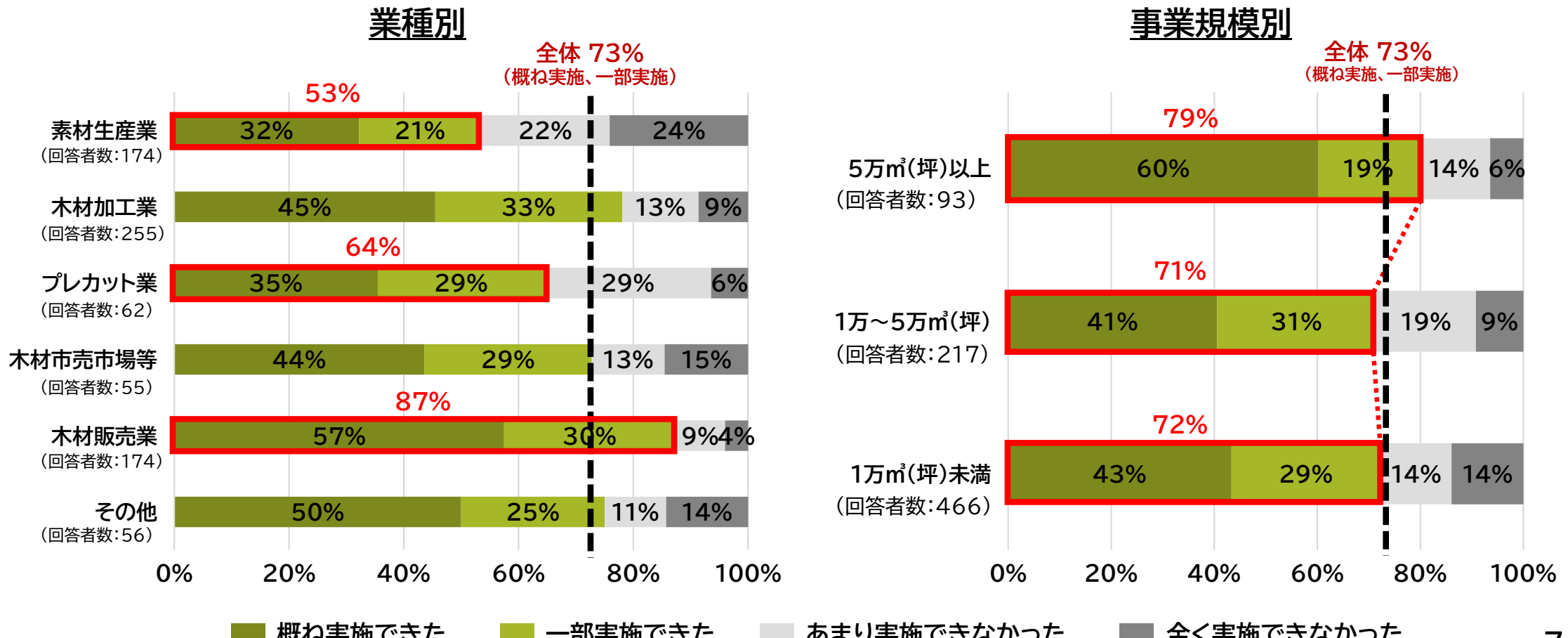
（価格決定方法について、相対交渉と回答した者）



4－2. コスト上昇時の価格交渉（業種別、事業規模別）

- 業種別では、木材販売業において、「概ね又は一部実施できた」割合が全体と比べて高く、素材生産業やプレカット業では全体よりも低かった。
- 事業規模別では、5万㎥（坪）以上において、「概ね又は一部実施できた」割合が全体より高かった。

コスト上昇時における価格交渉の実施状況（2024年度）

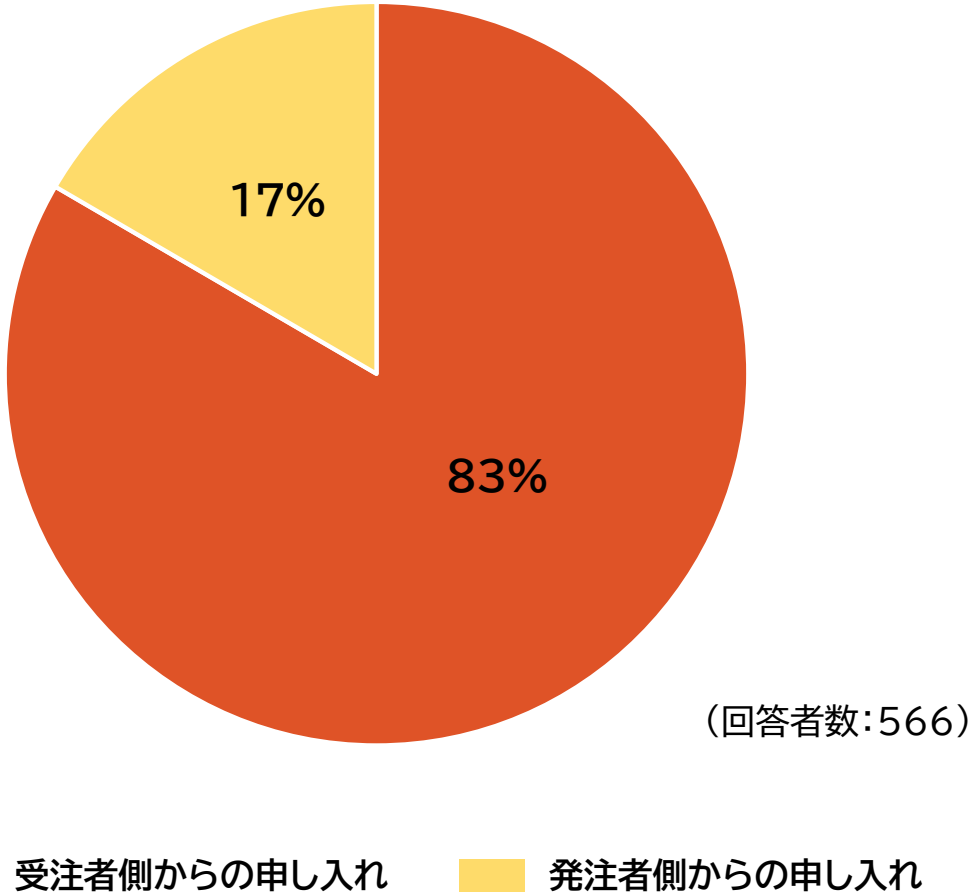


4－2. コスト上昇時の価格交渉（交渉の申し入れ）

- 「価格交渉を概ね又一部実施できた者」のうち、約8割が受注者側からの申し入れであった。

価格交渉の申し入れ（2024年度）

（価格交渉を概ね又は一部実施した者）

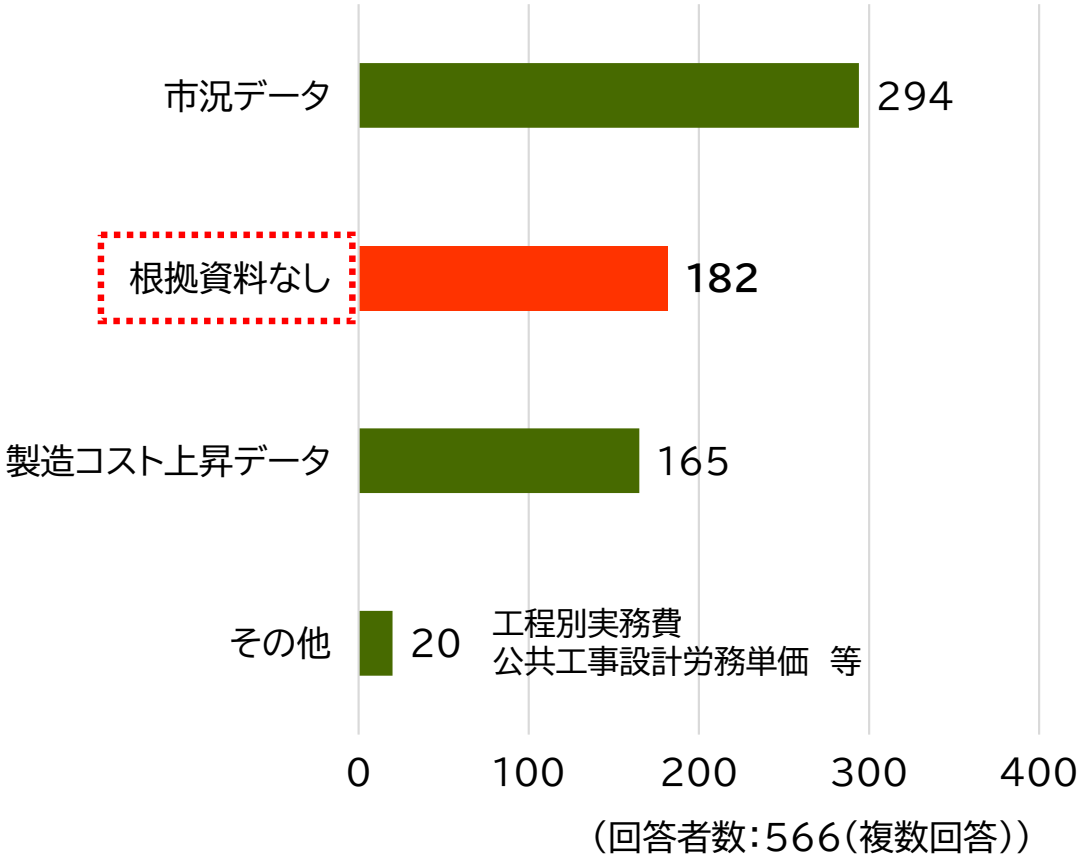


4－2. コスト上昇時の価格交渉（交渉に用いる資料）

- 価格交渉に用いる資料としては、市況データが最も多く、次いで製造コスト上昇を示すデータであった。
- 一方、交渉に当たり、根拠資料を用いていない者も多く、回答数の約3割（182件）を占めた。
- 価格転嫁が必要となるコスト上昇分のデータについては、半数以上が整理していなかった。

価格交渉に用いた資料

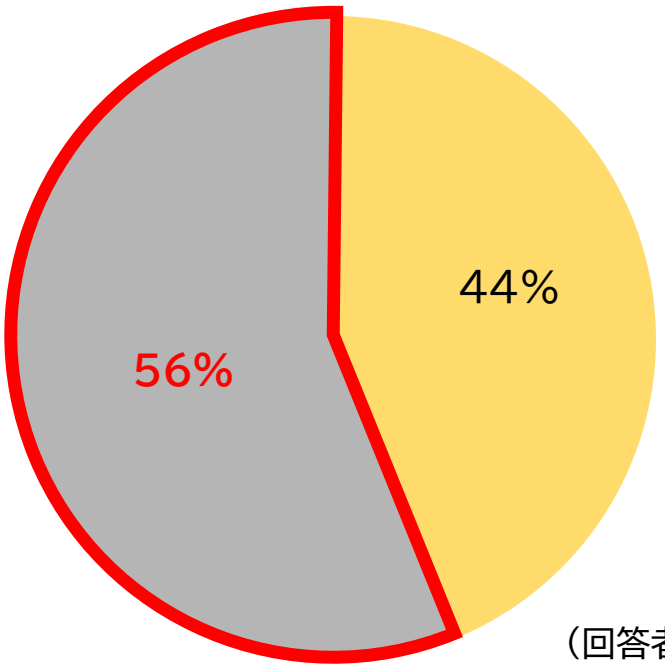
（価格交渉を概ね又は一部実施した者）



（回答者数：566（複数回答））

コスト上昇データの整理状況

（全体）



（回答者数：776）

整理している　整理していない

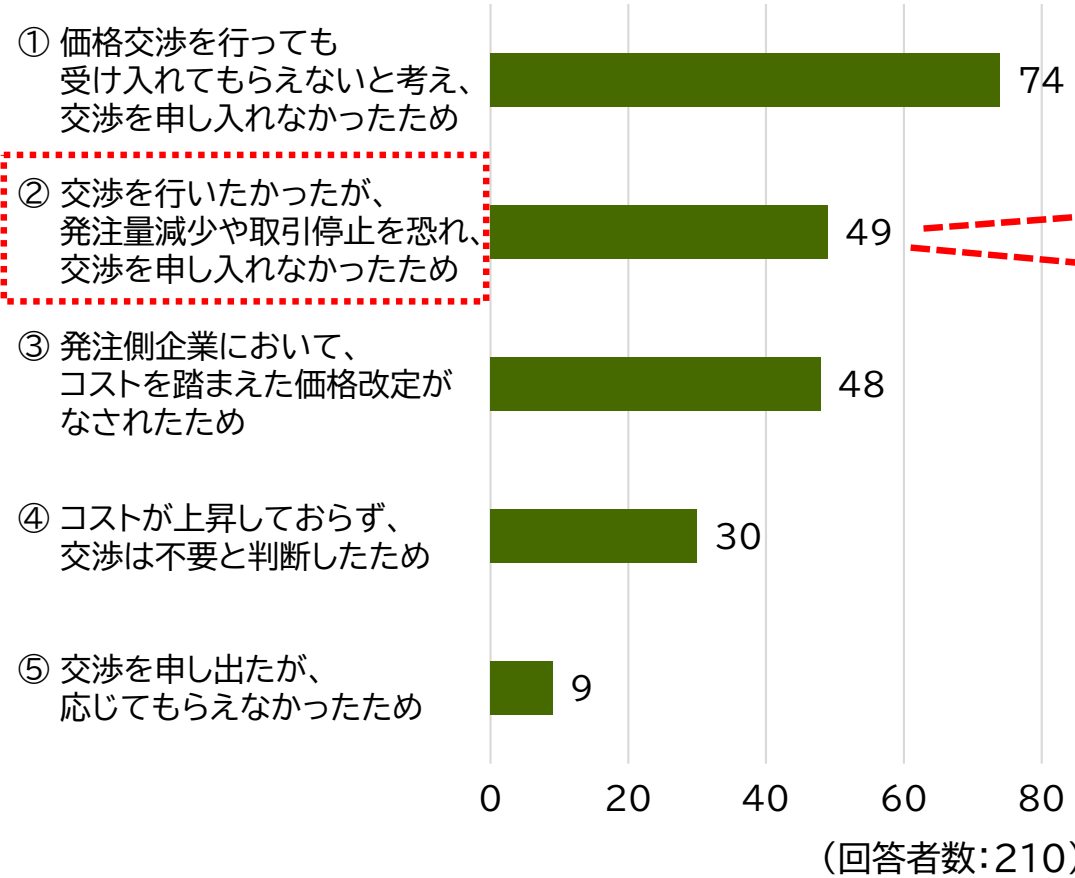
4－2. コスト上昇時の価格交渉（交渉が行われなかった理由）

- コスト上昇時の価格交渉を「ほとんど又は全く実施出来なかった者」における価格交渉が行われなかった理由は、「価格交渉を行っても受け入れてもらえないため」が74件と最も多かった。
- 他方、木材加工業やプレカット業では、「発注量減少や取引停止を恐れたため」の割合が多かった。

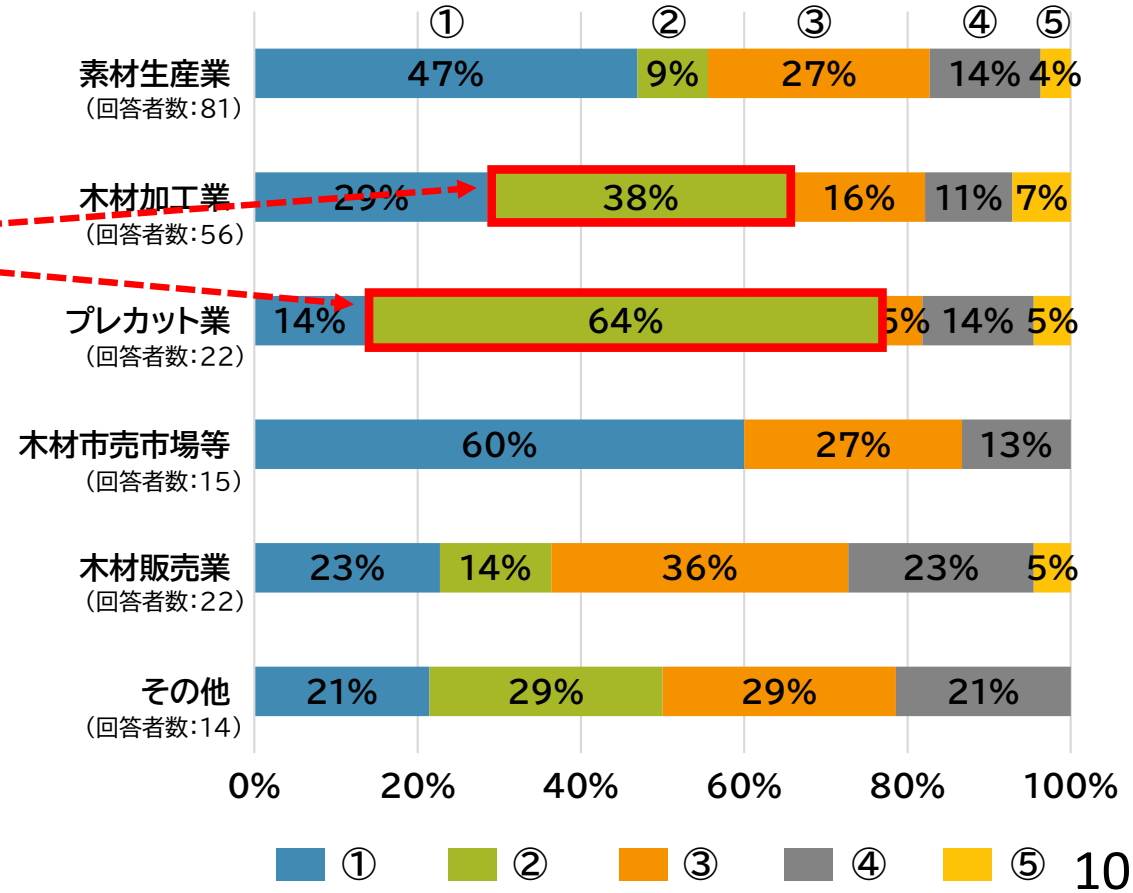
価格交渉が行われなかった理由

（コスト上昇時の価格交渉について、ほとんど又は全く実施できなかったと回答した者）

全回答



業種別

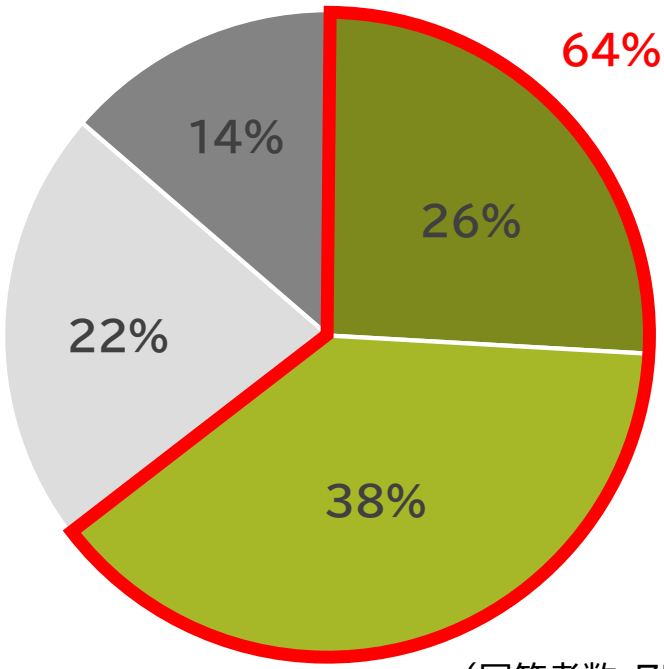


5. 価格転嫁の状況

- 価格転嫁について、コスト全体では、「概ね又は一部実施できた」は約6割であった。
- これらのうち、コスト別では、原材料コストの転嫁を「概ね又は一部実施できた」は約8割と高かったが、エネルギーコストの転嫁を「概ね又は一部実施できた」は約5割と低かった。

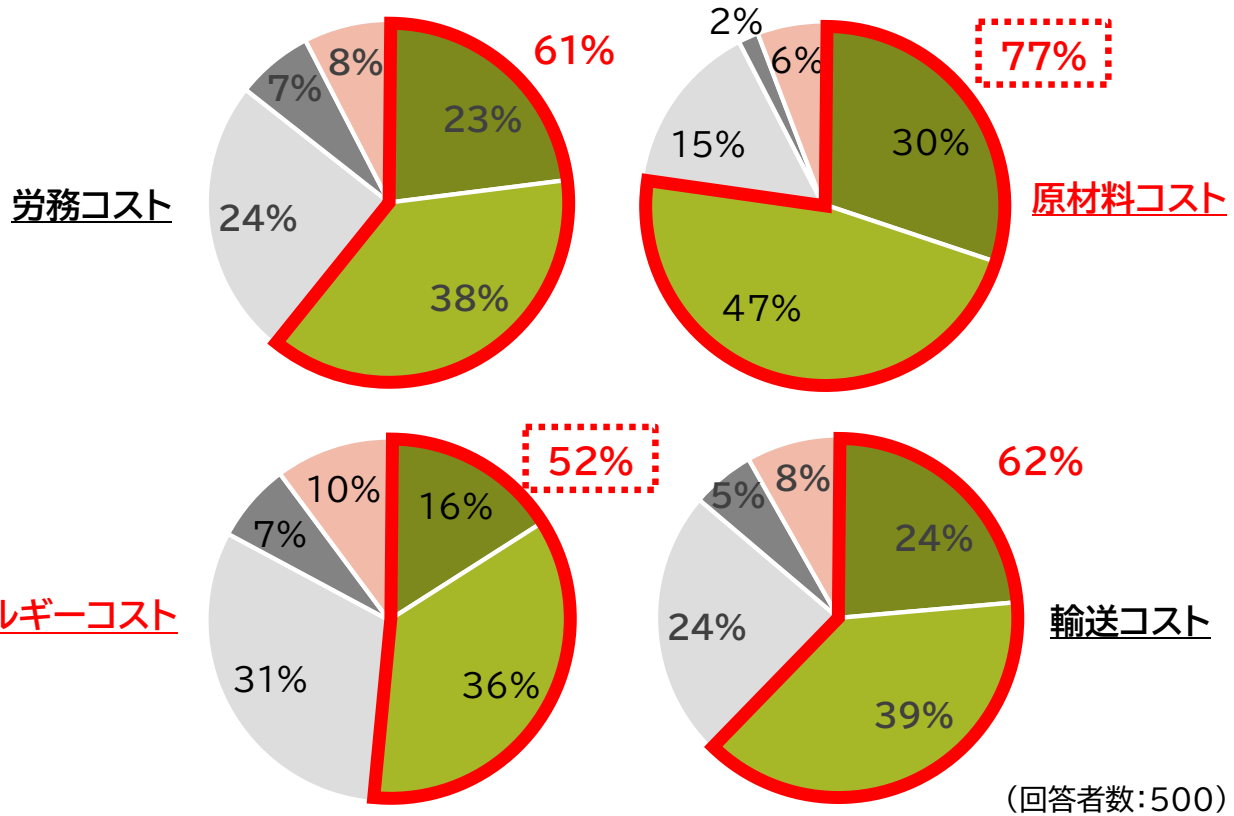
コスト上昇分の価格転嫁の状況(2024年度)

コスト全体



(回答者数:776)

コスト別(価格転嫁を概ね又は一部実施できたと回答した者)



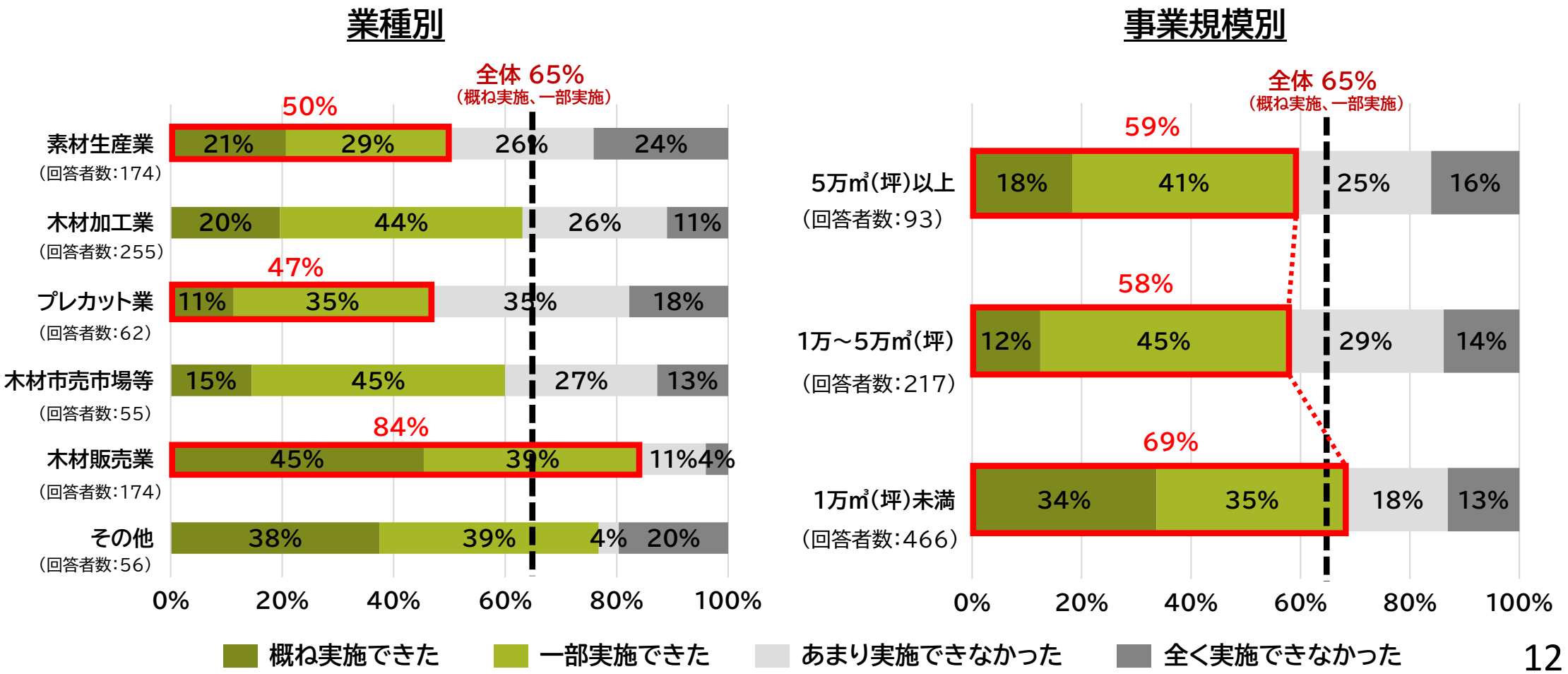
(回答者数:500)

概ね実施できた　一部実施できた　あまり実施できなかった　全く実施できなかった　把握していない

5. 価格転嫁の状況（業種別、事業規模別）

- 業種別では、木材販売業において、「概ね又は一部実施できた」割合が全体と比べて高く、素材生産業やプレカット業では全体よりも低かった。（コスト上昇時の価格交渉と同様の傾向。）
- 事業規模別では、1万㎥（坪）未満において、「概ね又は一部実施できた」が高い割合であった。（1万㎥（坪）未満の業種では、木材販売業の割合が多い。）

コスト上昇分の価格転嫁の状況（2024年度）

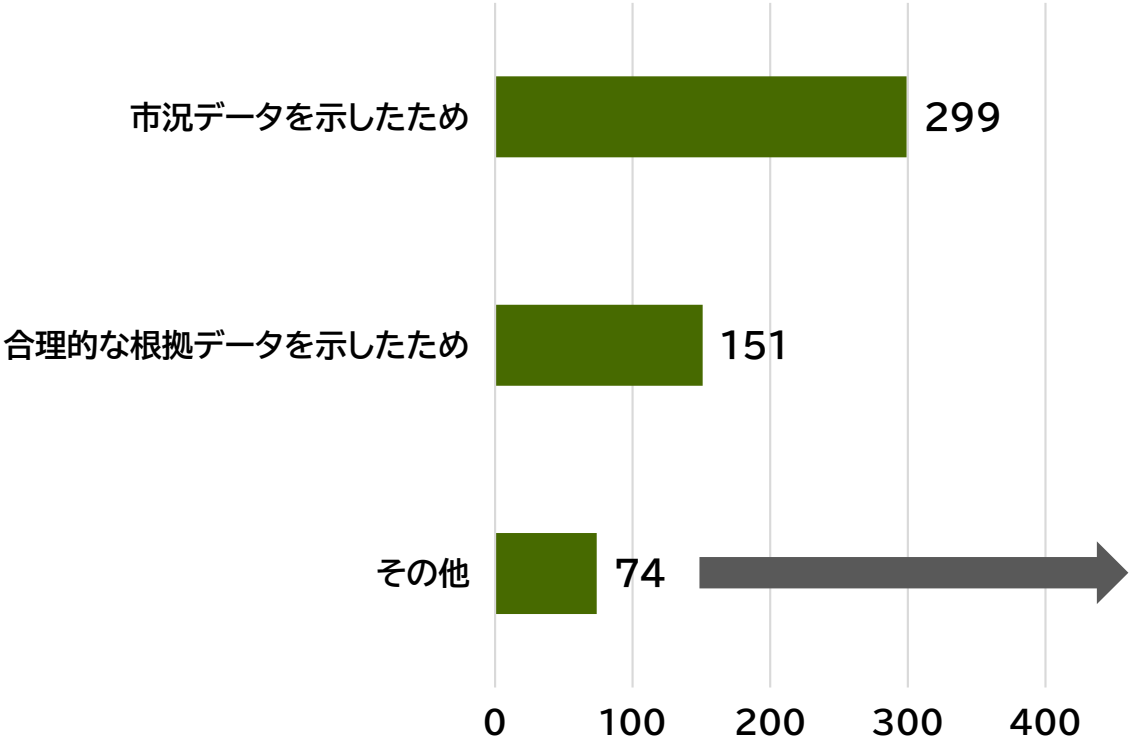


5. 価格転嫁の状況（価格転嫁できた理由）

- 価格転嫁を概ね又は一部実施できた者における価格転嫁できた理由については、「市況データを示したため」（299件）が、「合理的な根拠データを示したため」（151件）よりも多かった。

価格転嫁できた理由

（価格転嫁を概ね又は一部実施できたと回答した者）



（回答者数：500（複数回答））

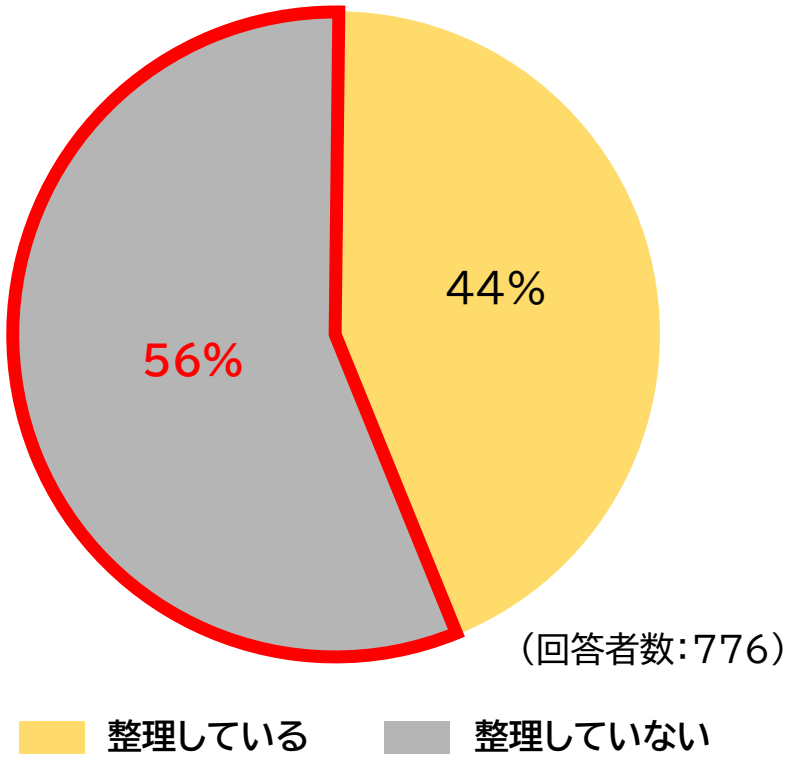
「その他」（74件）の主な回答内容

- カタログ価格の改定により価格を上昇させたため
- 価格上昇分も含んだ見積書を提出しているため
- 随時、見積書を提出しているため
- 今後の取引における持続可能性を示したため
- 価格以外のところで譲歩案を示したため
- 実際の仕入れ価格で判断してもらったため
- 元請け企業による価格転嫁の了承があったため
- 口頭での話し合いを行ったため
- 対等な関係を構築することができたため
- 相互の信用があったため
- 報道等によりコスト上昇の共通認識が図られているため　等

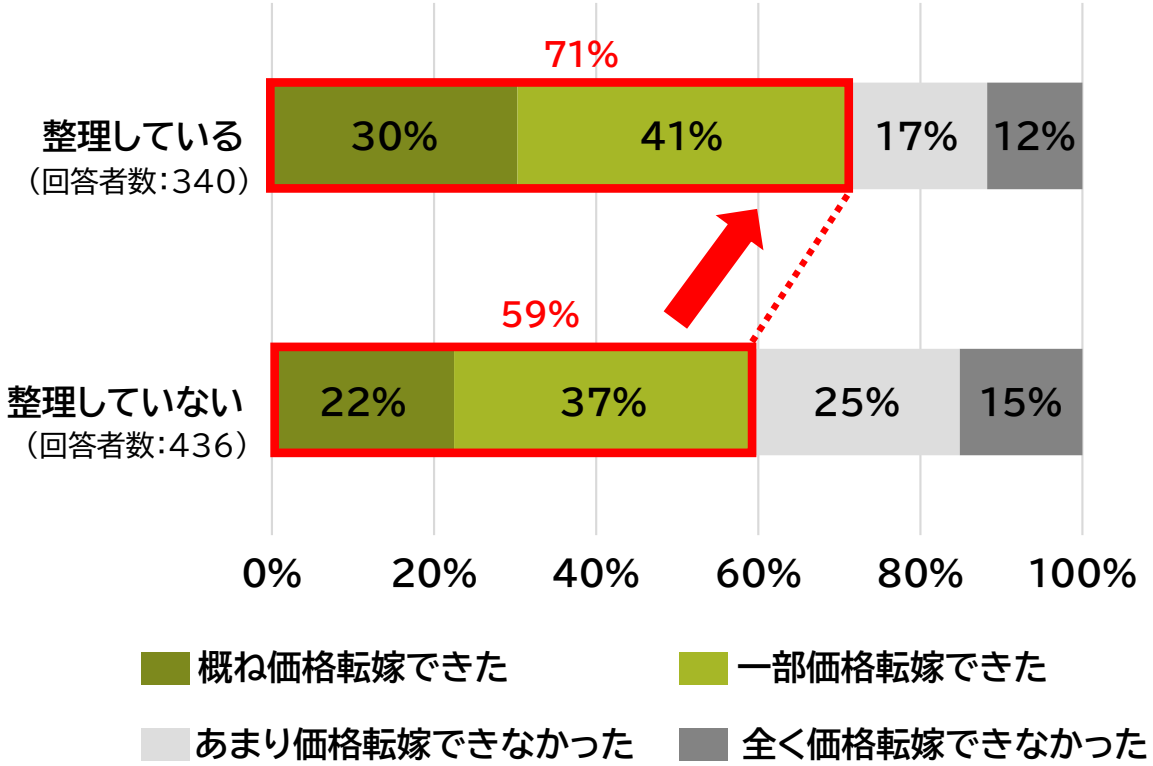
5. 価格転嫁の状況（コスト上昇データの整理）

- 価格転嫁が必要なコスト上昇分のデータについては、半数以上が整理していなかった。（再掲）
- コスト上昇データを整理している者では、「価格転嫁を概ね又は一部実施できた」が7割であったが、コスト上昇データを整理していない者では6割と、整理している者より低かった。

コスト上昇データの整理状況（再掲）



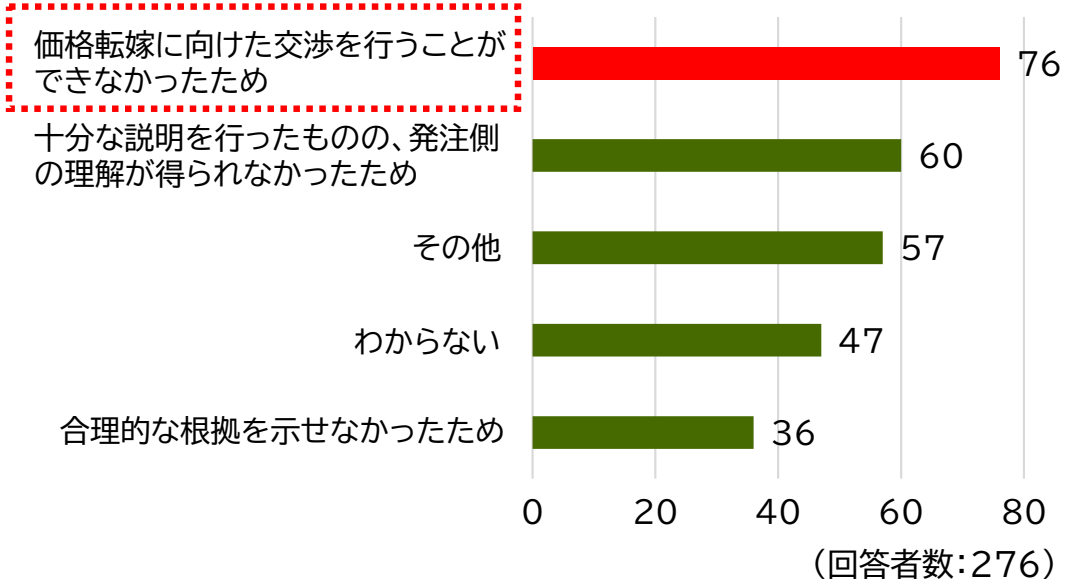
価格転嫁の状況
（コスト上昇データの整理別）



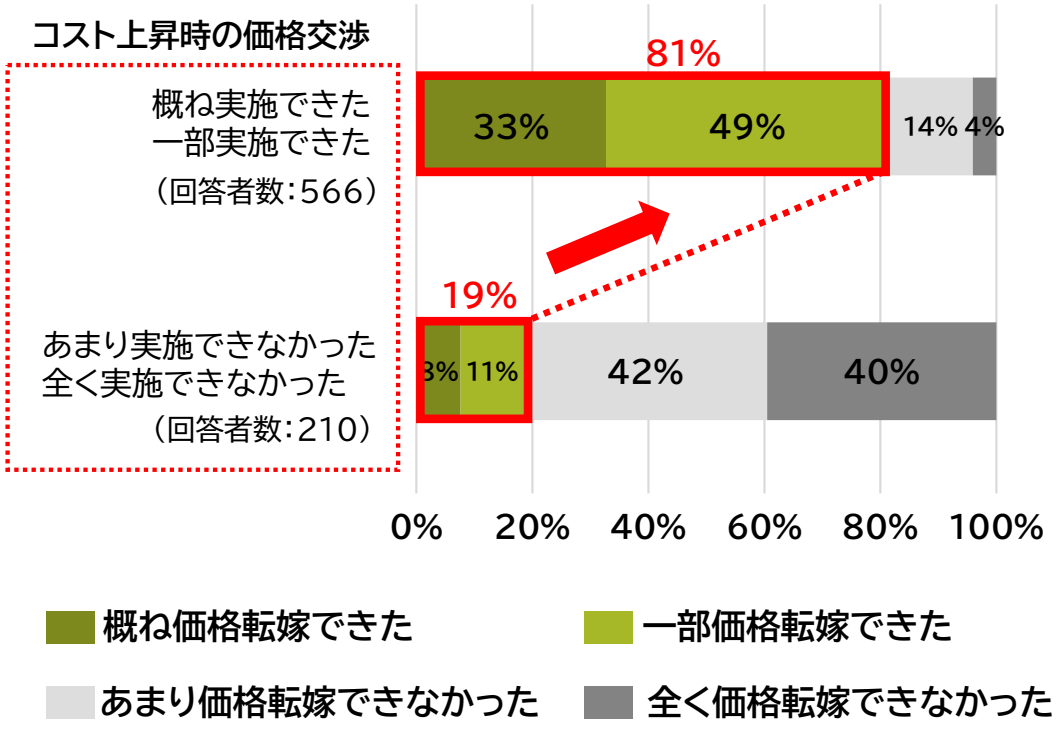
5. 価格転嫁の状況（価格転嫁できなかった理由）

- 価格転嫁できなかった理由としては、「価格交渉を行うことができなかったため」（76件）が最も多く、次いで、「十分な説明を行ったものの、発注側の理解が得られなかったため」（60件）が多かった。
- 「価格交渉をほとんど又は全く実施できなかった者」のうち、「価格転嫁を概ね又は一部実施できた」は2割と低く、一方、「価格交渉を概ね又は一部実施できた者」では、8割と高かった。

価格転嫁できなかった理由



価格交渉の実施別の価格転嫁の状況



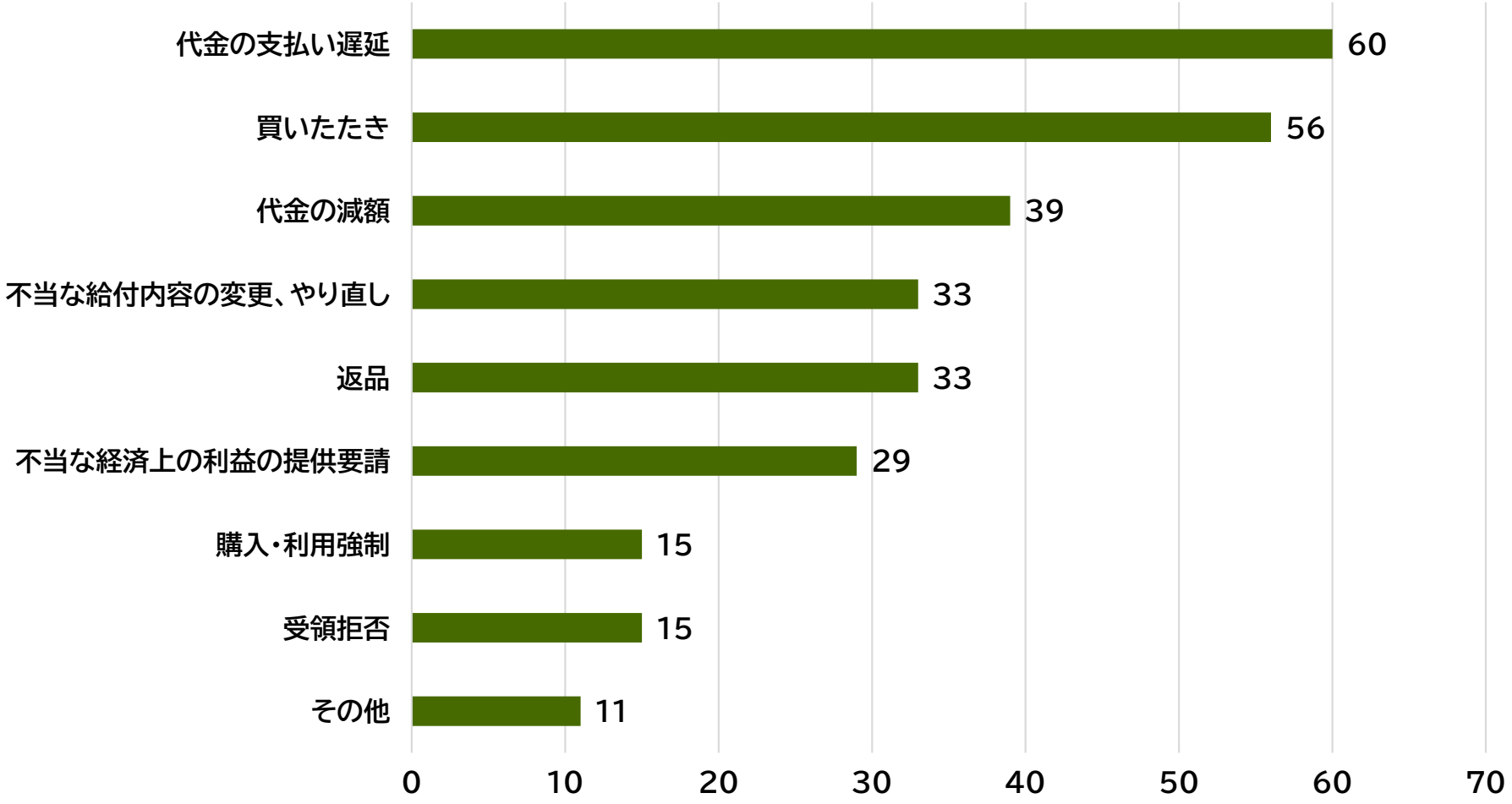
「その他」（56件）の主な回答内容

- 需要が減少するなか、受注を獲得する必要があるため
- 値上げをすると受注が減るため
- 競合他社の価格を提示され、対応を飲まざるを得なかったため
- 他の事業者が安値で販売しているため
- 市場価格が上がらなかったため
- 製品が値上げできていない中、原料価格を上げられないとされたため
- FIT制度により価格が固定されているため　等

6. 受注者にとって不利益・不合理な商慣習

- 発注者から不当に不利益を与えられたとされる事例は、「代金の支払い遅延」（60件）が最も多く、次いで、「買いたたき」（56件）が多かった。

発注者から不当に不利益を与えられたとされる事例（2024年度）



（回答者数：152（複数回答））

6. 受注者にとって不合理・不利益な商慣習（個別事例①）

業種	受注者にとって不合理・不利益な取引事例
素材生産業	・銀行振込手数料の受注者負担は以前からあり、金額にかかわらず引かれて支払われることがある。 ・製材品の販売量の減少という理由で、原木の受入れ制限や取引価格の減額を一方的に実施された。
木材加工業	・これまでの商慣習から発注者側における運賃に対しての理解が少なく、少量の出荷でも運賃込みの単価でしか取引してもらえない。 ・納品後の減額要求、取引停止をちらつかせた資材購入要求などをされることがある。 ・振込手数料の負担をお願いしているのに、差引いて振り込んでくる。売買契約時に強制的に振込手数料を差引くことへの合意を求めてくる。 ・現場美化会費など、製造メーカーとしては関係ない会費を徴収される。友の会会費・保険料控除・割引料の名目で清算後に値引きされる。 ・発注側が一方的に価格を決定する。納入価格に関し、発注者、受注者双方での協議がなされたことがない。 ・いまだに現金払いの場合の金利割引が横行している。

6. 受注者にとって不合理・不利益な商慣習（個別事例②）

業種	受注者にとって不合理・不利益な取引事例
プレカット業	・仕入代金の値上げや経費増額分の費用の受け入れの交渉をするも受け入れてもらえず、提示金額に応じて仕事量が変わる。 ・発注者より指定部材を指定価格で購買させられるが、買い戻しの際は【枚・本単価】ではなく【建物価格・坪単価】にインクルーズされてしまい販売価格に反映されにくい状態になっているケースがある。 ・大手ビルダーは坪単価で価格取り決めがされているが、想定よりも材料が多くなり追加納品を求められても、超過分の費用請求ができない。 ・取引先のビルダー等が導入した現場管理システムの利用料を負担している。 ・『他の業者も行っている・いつもそうしている』という理由で資材の無償提供させられる。 ・価格決定時に他社の廉価な価格を提示され、歩み寄りを要求された。 ・明確な根拠のない安全協力費・システム利用料を請求される（定額や売上に対する割合など）
木材市売市場等	・取扱い量の多かった頃に配送を無償サービスで行っていたことがあり、その商習慣から、今も配送の無償サービスの提供依頼が多くある。
木材販売業	・納品時の材料検査は合格していたが、発注者がその材料を下請け加工事業者に加工委託した際、当該下請け加工事業者が発注者へ補修代金を請求し、その補修代金の一部を当社に請求された。 ・別の取引で回収可能という理由で、支払い遅延をされる。

7. 価格転嫁に向けた望ましい取引事例（個別事例）

業種	価格転嫁に向けた望ましい取引事例
素材生産業	・定期的に買取価格の見直しをしてもらっており、概ね合意できる内容を提示されている。 ・三か月に一回、発注側企業と価格調整会議を行っている。
木材加工業	・発注側企業から市況の状況、買い手の傾向を伝えてもらうことで、生産計画に反映することができた。生産者側としては、販売先の状況がつかめないことが多いので、価格転嫁に向けて、情報交換を密におこなうことや、販売先に出向くことも必要。 ・特定メーカーの安値より、自社との長期安定取引を優先してもらっている。
プレカット業	・注文住宅は建物形状が様々なものが多いにも関わらず坪単価での取引が多く見受けられるが、なかには、使用した木材材積に応じて都度価格決定をしてもらえるビルダーもいる。その場合、市場価格に見合った交渉が出来るため、価格転嫁の根拠が示しやすい。 ・住宅メーカーのなかには、販売価格の設定において「材料費」「加工賃（加工単位ごとの価格設定）」「運賃」などの要素が細分化されている取引もあり、その場合は相互に納得のいく建設的な話し合いができる。
木材市売市場等	・輸入資材は為替の変動が大きく影響するため、一部の発注側企業とは3ヶ月間程度の平均為替を用いて定期的な価格改正を行う仕組みを導入している。これにより、概ねタイムリーに適正価格の設定が可能。

8. まとめ

1. 価格交渉、価格転嫁の実施

- 価格転嫁に向けては、受注者において、生産コストや市況に関するデータ等を整理した上で、発注者に対し、積極的に価格交渉を行うことが重要。
- 併せて、発注者において、受注者からの価格交渉の申し入れに応じる、定期的に価格交渉の場を設けるなど、価格転嫁の必要性について理解を深めることも必要。

2. 取引の適正化

- 木材の取引において、「代金の支払い遅延」や「買いたたき」、「代金の減額」など、発注者から不当に不利益を与えられたとされる事例が報告された。
- 一方で、定期的な買取価格の見直しや、価格改定に向けた協議の実施など、価格転嫁に向けた望ましい事例も報告された。

アンケート結果を踏まえ、国が作成するガイドラインにおいて、価格交渉の重要性を示すとともに、改善すべき商慣習や望ましい取引事例等を示し、価格転嫁及び取引適正化を推進。