



価格交渉促進月間(2023年9月) フォローアップ調査の結果について (確報版)

令和6年1月12日 中小企業庁

速報版からの主な変更点

1	業種ごとの、①価格交渉・価格転嫁の状況の詳細、②下請Gメンによるヒアリング結果の概要を掲載 【18~44ページ】
2	受注側から見た、価格転嫁の実施状況に関する業種ランキングを掲載【13ページ】
3	「労務費の適切な価格転嫁のための価格交渉に関する指針」(2023年11月29日、内閣官房・公正取引委員会)の概要を追加 【15~17ページ】
4	集計回答数の増加(3.5万社(速報版)→3.6万社(確報版))に伴い、一部数値を改訂

2023年9月 価格交渉促進月間、フォローアップ調査の概要

- 原材料費やエネルギー費、労務費等が上昇する中、中小企業が適切に価格交渉・転嫁できる環境を 整備するため、2021年9月より毎年9月と3月を「価格交渉促進月間」と設定。2023年9月で5回目。
- 成果を確認するため、各「月間」の終了後、**価格交渉、価格転嫁**それぞれの実施状況について、中小企業に対して「①アンケート調査、②下請Gメンによるヒアリング」を実施し、結果を取りまとめ。

①アンケート調査

○調査の中身、業種

中小企業等に、<u>発注側の事業者(最大3社分)との間の価格交渉・転嫁の状況</u>を問うアンケート票を送付。 調査票の配布先の業種は、経済センサスの産業別法人企業数の割合(BtoC取引が中心の業種を除く)を参考にして抽出。

○配布先の企業数 30万社

○調査期間 2023年10月10日~12月6日

※当初の〆切は11月10日であったが、期間終了後も回答があったため、それらも含めて再集計。

○回答企業数 36,102社(※回答から抽出される発注側企業数は延べ44,059社)

(参考:2023年3月調査:17,292社、2022年9月調査:15,195社)

○回収率 12.0% (※回答企業数/配布先の企業数)

②下請Gメンによるヒアリング調査

○調査対象

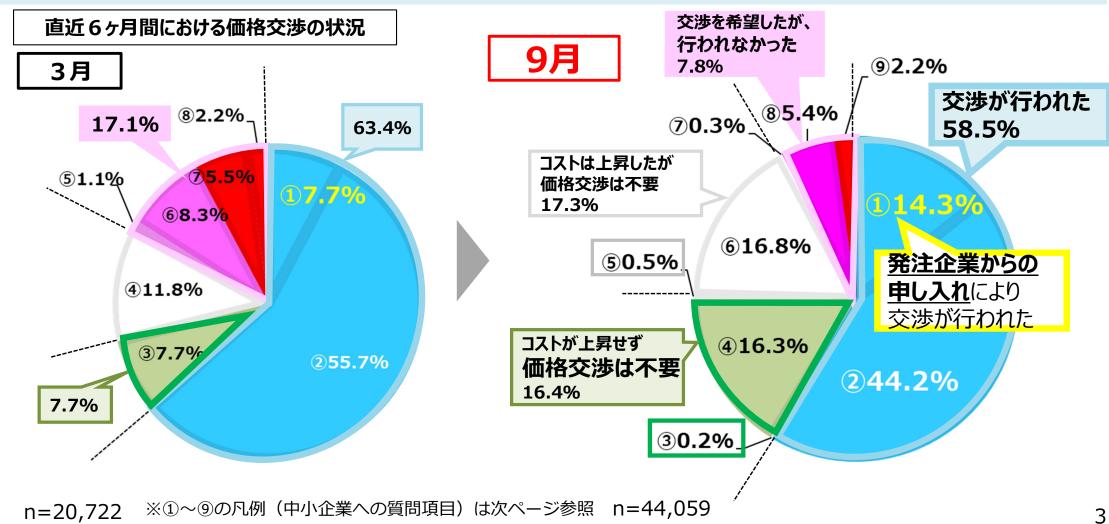
地域特性や業種バランスに配慮した上で、商慣習等によりコストが取引価格に反映できていない状況や、発注側企業との間で、 十分な価格交渉が行われていない状況が見られた事業者等も含め、対象先を選定。

○調査期間 2023年10月23日~12月15日

○ヒアリング件数 約2,000社

価格交渉の状況

- 「発注側企業から交渉の申し入れがあり、価格交渉が行われた」割合は、3月時点から概ね倍増(下図の黄色①: 7.7%→14.3%)。
- また、「価格交渉を希望したが、交渉が行われなかった」割合は10ポイント程度、減少(ピンク色: 17.1%→7.8%)。
- 「コストが上昇せず、価格交渉は不要」と回答した受注企業の割合 (下図の緑色) が16.4%。3月時点より約9ポイント増加
 (7.7%→16.4%) 。 コスト上昇が一服、あるいは既に価格転嫁 (値上げ) 出来たため、価格交渉を不要と考える企業が増加。
 - ⇒ 価格交渉できる雰囲気は醸成されつつある。
- 【残る課題】「コスト上昇したが、下請の方から『価格交渉は不要』と判断し、交渉しなかった」割合が17.3%存在。⇒ この中には、 「交渉資料を準備できない」、「価格改定の時期が数年に1度」等の理由で、機動的な価格交渉が出来ていない者も残る。



(参考) 価格交渉 【アンケート質問票と回答分布】

問.直近6ヶ月間における貴社と発注側企業との価格交渉の協議について、御回答ください。

3月

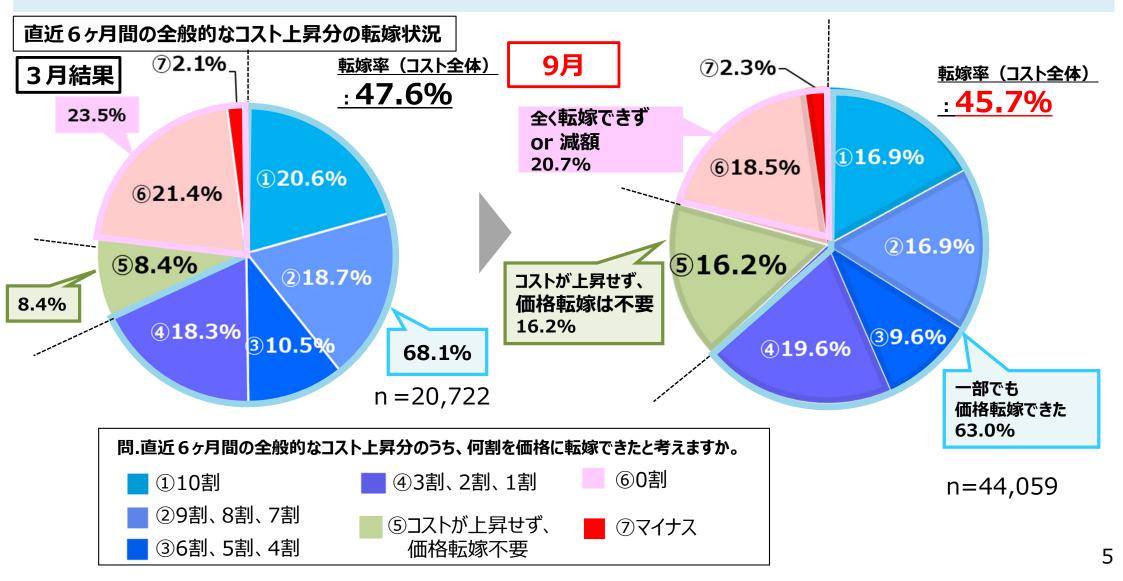
1	発注企業から、交渉の申し入れがあり、 価格交渉が行われた。	7.7%
2	受注企業から、発注企業に交渉を申し出、 価格交渉が行われた。	55.7%
3	コストが上昇していないため、 自社から交渉を申し出なかった。	7.7%
4	コストが上昇したが、価格交渉は不要と判断し、 受注企業から交渉を申し出なかった。	11.8%
5	コストが上昇し、発注企業から申し入れはあったが、 発注減少や取引中止を恐れ、辞退した。	1.1%
6	コストが上昇したが、発注企業から申し入れはなく、 発注減少や取引中止を恐れ、 受注企業から交渉を申し出なかった。	8.3%
7	コストが上昇しているので、 発注企業に 交渉を申し出たが、応じてもらえなかった 。	5.5%
8	発注企業から、減額の交渉の申し入れがあった。 又は、協議の余地なく一方的に取引価格を減額された。	2.2%
		_

9月

1	発注企業から、交渉の申し入れがあり、 価格交渉が行われた。	14.3%
2	受注企業から、発注企業に交渉を申し出、 価格交渉が行われた。	44.2%
3	コストが上昇せず、価格交渉は不要と判断し、 発注企業からの申し入れを辞退した。	0.2%
4	コストが上昇せず、発注企業から申し入れはなかったが、 価格交渉は不要と判断し、 受注企業から交渉を申し出なかった。	16.3%
5	コストが上昇したが、価格交渉は不要と判断し、 発注企業からの申し入れを辞退した。	0.5%
6	コストが上昇し、発注企業から申し入れはなかったが、 価格交渉は不要と判断し、 受注企業から交渉を申し出なかった。	16.8%
7	コストが上昇し、発注企業から申し入れがあったが、 発注減少や取引停止を恐れ、 発注企業からの申し入れを辞退した。	0.3%
8	コストが上昇したが、発注企業から申し入れがなく、 発注減少や取引停止を恐れ、 受注企業から交渉を申し出なかった。	5.4%
9	コストが上昇し、発注企業から申し入れがなく、 受注企業から <mark>交渉を申し出たが、応じてもらえなかった。</mark>	2.2%

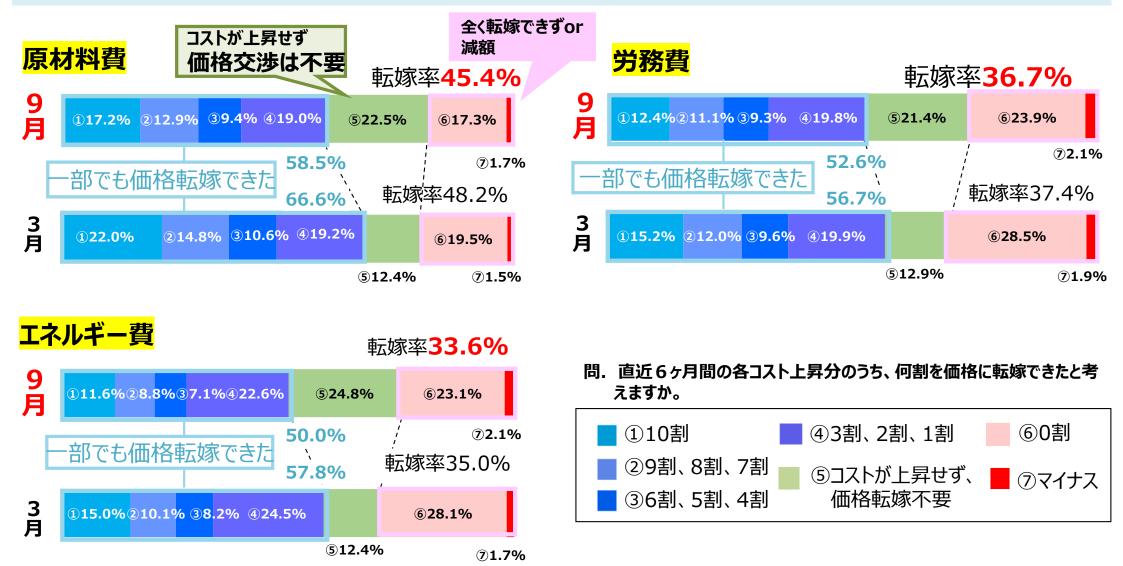
価格転嫁の状況①【コスト全般】

- コスト全体の転嫁率は、3月時点より微減(47.6%→45.7%)。⇒交渉だけでなく、より高い比率での転嫁が課題。
- 一方で、「コストが上昇せず、価格転嫁が不要」の割合(下図緑色⑤)が約2倍に増加(8.4%→16.2%)。
 - ⇒ コスト上昇が一服し、あるいは既に価格転嫁(値上げ)出来たため、価格転嫁を不要と考える企業が増加傾向。
- また、「全く転嫁できなかった」、「コストが増加したのに減額された」割合の合計は減少(下図ピンク: 23.5%→20.7%)。
 - ⇒ 価格転嫁の裾野は広がりつつある。今後は、この裾野の拡大に加えて転嫁率の上昇を図っていくことが重要。



価格転嫁の状況②【コスト要素別】

- □ コスト要素毎に見ても、原材料費、エネルギー費、労務費のいずれについても、「コストが上昇せず、 価格転嫁が不要」(下記の緑色)が、約10ポイント増加。
- 3月時点と同様、労務費、エネルギー費は、原材料費と比較して約10ポイント低い水準。



価格交渉状況の業種別ランキング(価格交渉に応じた業種)

● 機械製造(2位)、化学(3位)、自動車・自動車部品(6位)、印刷(9位)、広告(17位)は、

3月調査よりも5段階以上、順位が上昇。

		to the second	
順位	2023年3月	順位	2023年9月
	造船	1位	造船→
-	繊維	2位	機械製造↑↑
-	食品製造	3位	化学↑↑
· -	飲食サービス	4位	食品製造↓
5位	建材・住宅設備	5位	電機・情報通信機器↑
	卸売	6位	自動車・自動車部品↑↑↑
7位	金属	7位	金属→
8位	電機・情報通信機器	8位	繊維↓↓
9位	機械製造	9位	印刷↑↑↑
10位	紙・紙加工	10位	卸売↓
11位	製薬	11位	鉱業・採石・砂利採取↑↑
12位	化学	12位	紙・紙加工↓
13位	石油製品・石炭製品製造	13位	石油製品・石炭製品製造→
14位	小売	14位	建設↑↑
15位	廃棄物処理	15位	電気・ガス・熱供給・水道↑
16位	鉱業・採石・砂利採取	16位	小売↓
17位	情報サービス・ソフトウェア	17位	広告↑↑
18位	電気・ガス・熱供給・水道	18位	建材・住宅設備↓↓↓
19位	建設	19位	飲食サービス↓↓↓
20位	自動車・自動車部品	20位	金融・保険↑
2 1 位	印刷	2 1位	情報サービス・ソフトウェア↓
2 2位	不動産・物品賃貸	2 2 位	トラック運送↑
2 3位	金融・保険	2 3 位	廃棄物処理↓↓
2 4位	広告	2 4位	放送コンテンツ↑
2 5位	放送コンテンツ	2 5 位	通信↑
26位	トラック運送	26位	不動産業・物品賃貸↓
2 7位	通信	2 7位	製薬↓↓↓
_	その他	_	その他

- ※ 表中、↑ →は前回3月調査と比較した結果の上がり下がりを示す。矢印の数は、3月時点と比較した場合の順位変動幅の大きさを示す。(例) ↑: 1~4段階の上昇、↑↑:5~9段階上昇、
 - ↑ : 1~4段階の上昇、↑↑:5~9段階 上昇、 ↑↑↑:10段階以上 上昇
- ※2 価格交渉が行われたか、下記の評価方法で回答を点数化し、<u>発注企業の業種別に集計</u>。(例)家電メーカー(発注者)が、トラック運送業者(受注者)に運送を委託するケースは、「電機・情報通信機器」に集計。

質問① 交渉が 行われたか	質問② 発注企業から交渉申 し入れがあったか	質問③ 交渉が実現しなかった理由	点数
	申し入れが あった		10点
行われた	申し入れが なかった		8点
		コストが 上昇せず、交渉は不要と 判断し、辞退 したため	10点
	申し入れが あった	コストが 上昇したが、交渉は不要と 判断し、辞退 したため	10点
		コストが上昇したが、発注量減少 や取引停止を恐れ、申し入れを辞 退したため	5点
行われな かった	申し入れが なかった	コストが 上昇せず、価格交渉は不要と判断 し、交渉を申し出なかった ため	0点
		コストが 上昇したが、価格交渉は 不要と判断し、交渉を申し出な かったため	0点
		コストが上昇したが、発注量減少 や取引停止を恐れ、交渉を申し出 なかったため。	- 5点
		コストが上昇し、 <mark>交渉を申し出たが、</mark> 応じてもらえなかったため。	-10点

価格転嫁 業種別 【前回(本年3月)調査との比較】

- 化学、自動車・自動車部品等の12業種において、3月時点と比較して転嫁率が上昇。
- 3月調査と同様に、トラック運送、放送コンテンツの転嫁率が低いが、いずれも、3月調査よりは約4ポイント上昇。

	コスト増に	各要	要素別の転嫁	逐	and the second second			コスト増に	各要	素別の転嫁率	区
2023年3月	対する転嫁率	原材料費	エネルギー	労務費	2023年9月		対する <mark>に対</mark> 率 ※	原材料費	エネルギー	労務費	
①全体	47.6%	48.2%	35.0%	37.4%			①全体	↓45.7%	↓45.4%	↓33.6%	↓36.7%
1位 石油製品・石炭製品製造	57.0%	50.4%	45.8%	45.8%		1位	化学	↑ ↑ 59.7%	↑57.9%	1 45.7%	147.1%
2位 卸売	56.9%	55.5%	41.5%	41.7%			食品製造	↓53.7%	↓52.5 %	↓37.6%	139.9%
3位 造船	56.1%	60.1%		42.1%	_		電機・情報通信機器	↓53.4%	↓55.2 %	↑37.8%	↑39.9%
4位 食品製造	55.8%	55.2%	39.9%	39.3%			機械製造	↑53.3%	↓55.5 %	↑38.9%	139.8%
5位 飲食サービス	55.6%	55.8%	37.3%	41.4%			飲食サービス	↓52.1%	↓47.6 %	↓34.0%	↓35.7%
6位 電機·情報通信機器	55.4%	57.1%	36.7%	38.8%			製薬	↑ 50.7%	↓49.3%	↓29.4%	↓27.8%
7位 繊維	54.8%	54.5%		38.2%			卸売	↓↓50.5%	↓50.5%	↓35.1%	↓35.6%
8位 小売	53.7%	53.3%	38.3%	39.1%	_		造船	↓↓50.2%	↓53.6%	↓40.1%	↓38.3%
9位 化学	53.3%	56.8%	39.6%	39.9%			紙・紙加工	↓49.2%	√48.7%	↓33.7%	√34.2%
9位 建材·住宅設備	53.3%	53.3%		37.0%			金属	↓48.8%	↓50.6%	↓35.2%	√34.4%
11位機械製造	52.2%	55.7%		37.5%			小売	↓↓48.7%	↓47.3 %	↓33.2%	↓35.0%
11位 紙・紙加工	52.2%	52.3%		35.0%	_		印刷	↑ ↑ 48.2%	1 49.3%	1 29.7%	↑33.1%
2 13位 金属	50.2%	52.4%		36.3%	\ Z /		繊維	↓↓47.0%	↓43.4%	↓32.0%	√33.1%
第14位 廃棄物処理	48.5%	43.6%					広告	<u>↑↑</u> ↑45.9%	1 40.8%	↓30.9%	141.0%
15位 製薬	48.4%	52.4%	40.0%	38.4%			建材・住宅設備	↓↓45.3%	↓47.5%	↓30.6%	↓33.5%
50 16位 不動産・物品賃貸	46.5%	45.0%	36.6%	41.7%			建設	1 45.1%	↓44.5%	↑35.1%	141.2%
17位]建設	44.3%	45.4%		40.6%	_		自動車・自動車部品	1 44.6%	↑ 51.3%	↑37.8%	↑28.8%
18位 電気・ガス・熱供給・水道	43.0%	40.1%		37.7%	_		金融·保険	1 42.4%	√40.1%	↓29.0%	↑39.1%
19位 印刷	42.3%	41.6%		31.3%			石油製品·石炭製品製造	↓↓↓42.0%	↓46.0%	↓32.1%	↓29.9%
20位 自動車・自動車部品	40.7%	47.4%	29.9%	24.3%			電気・ガス・熱供給・水道	↓41.1%	141.4%	↑ 32.3%	↓37.2 %
21位 金融・保険	38.9%	41.7%		35.3%	_		鉱業・採石・砂利採取	1 40.6%	√38.0%	↑34.6%	√31.1%
22位 鉱業・採石・砂利採取	37.2%	39.2%	34.5%	40.2%	_		不動産業·物品賃貸	↓↓39.7%	√36.5%	↓29.5%	√35.2%
23位 情報サービス・ソフトウェア	36.7%	21.0%	18.0%	45.7%			情報サービス・ソフトウェア	↑39.6%	↑21.9%	18.5%	1 46.5%
24位 広告	34.0%	36.4%		30.8%			廃棄物処理	↓↓↓34.0%	↓28.0%	↓27.1%	↓27.8 %
25位 通信	33.5%	33.0%		34.8%	_		通信	↓32.6%	↑ 35.2%	↓22.8%	√31.0%
26位 放送コンテンツ	22.7%	24.0%		21.8%	_		放送コンテンツ	1 26.9%	↑28.6%	↑21.1%	↑32.0%
27位 トラック運送	19.4%	17.9%	19.4%	18.2%	2		トラック運送	1 24.2%	↓17.3%	1 20.7%	19.1%
- その他	45.0%	44.1%	33.1%	35.8%		-	その他	↓41.9%	↓40.3%	√30.9%	1 36.4%

※3月時点との変化幅と矢印の数の関係

(例)↑: 1~4ポイントの上昇、 ↑↑:5~9ポイント 上昇、↑↑↑:10ポイント以上 上昇

(参考) 業種別 【価格交渉と価格転嫁との比較】

- **価格交渉が比較的行われている**業種は、**価格転嫁(値上げ)を認める割合も高い傾向**(例:機械製造、化学)。
- 価格<u>交渉は行うが、結果としての転嫁(値上げ)を認める割合は低い</u>業界もあり(例:造船、自動車)、反対に、 <u>交渉は行われないが、転嫁率が高い</u>業界も存在(例:製薬、飲食サービス)。

	価格交渉				価格転嫁	価格転嫁率			
	_				全体	45.7%			
	1位	造船		1位	化学	59.7%			
	2位	機械製造		2位	食品製造	53.7%			
	3位	化学		3位	電機・情報通信機器	53.4%			
	4位	食品製造		4位	機械製造	53.3%			
	5位	電機・情報通信機器		5位	飲食サービス	52.1%			
	6位	電機・情報通信機器 自動車・自動車部品	╛	6位	製薬	50.7%			
	7位	金属		7位	卸売	50.5%			
	8位	繊維	業種別	8位	造船	50.2%			
	9位	印刷		9位	紙・紙加工	49.2%			
	10位	立卸売立鉱業・採石・砂利採取立紙・紙加工		10位	金属	48.8%			
	11位			11位	小売	48.7%			
	12位			業 - 種 別	12位	印刷	48.2%		
У ПТ	13位	石油製品・石炭製品製造			 業 種 別	13位	繊維	47.0%	
業種別	14位	建設				14位	広告	45.9%	
猫		1 5 位 電気・ガス・熱供給・水道				莂	15位	建材·住宅設備	45.3%
	16位	小売					16位	建設	45.1%
	17位	広告			17位	自動車・自動車部品	44.6%		
	18位	建材・住宅設備			18位	金融·保険	42.4%		
	19位	飲食サービス		19位	石油製品·石炭製品製造	42.0%			
	20位	金融・保険	╛	20位	電気・ガス・熱供給・水道	41.1%			
	21位	情報サービス・ソフトウェア		21位	鉱業・採石・砂利採取	40.6%			
	2 2 位	トラック運送	╛	22位	不動産業·物品賃貸	39.7%			
	2 3 位			23位	情報サービス・ソフトウェア	39.6%			
	-		╛	24位	廃棄物処理	34.0%			
	2 5 位	通信		25位	通信	32.6%			
	26位	不動産業・物品賃貸] [26位	放送コンテンツ	26.9%			
	2 7位	製薬		27位	トラック運送	24.2%			
	-	その他		-	その他	41.9%			

(参考) 価格交渉と価格転嫁の関係

- 価格交渉が行われた企業のうち、「**交渉自体には応じた**ものの、**転嫁に全く応じなかった**」企業の割合が高い業種は、**トラック運**送業、放送コンテンツ業、通信業など。
- これらの業種には、①コストに占める労務費の割合が高い、②多重下請構造や、多くの個人事業主が存在、等の傾向あり。

			_			
順位	業種名	価格交渉は行われたが、	転	<u>転嫁率</u>		
川只1立	未催 石	全く転嫁できなかった企業の割合	コスト全体	労務費	労務費の割合	
_	全体	11.4%	45.7%	36.7%	40.2%	
1位	食品製造業	7.0%	53.7%	39.9%	27.8%	
2位	飲食サービス	7.0%	52.1%	35.7%	29.9%	
3位	印刷	7.6%	48.2%	33.1%	35.7%	
4位	鉱業·採石·砂利採取	7.9%	40.6%	31.1%	34.3%	
5位	卸売	7.9%	50.5%	35.6%	26.6%	
6位	繊維	8.0%	47.0%	33.1%	38.5%	
7位	建材·住宅設備	8.7%	45.3%	33.5%	34.0%	
8位	電機・情報通信機器	8.7%	53.4%	39.9%	38.3%	
9位	化学	8.7%	59.7%	47.1%	33.9%	
10位	機械製造業	8.9%	53.3%	39.8%	38.3%	
11位	金属	10.1%	48.8%	34.4%	35.6%	
12位	小売	10.6%	48.7%	35.0%	27.8%	
13位	広告	11.1%	45.9%	41.0%	53.9%	
	建設	11.4%	45.1%	41.2%	43.6%	
	造船	12.1%	50.2%	38.3%	36.0%	
16位	紙・紙加工	12.1%	49.2%	34.2%	34.6%	
16位	情報サービス・ソフトウェア	12.8%	39.6%	46.5%	79.4%	
18位	自動車・自動車部品	13.0%	44.6%	28.8%	34.8%	
18位	製薬	13.0%	50.7%	27.8%	33.4%	
20位	廃棄物処理	13.1%	34.0%	27.8%	43.5%	
21位	石油製品·石炭製品製造	14.0%	42.0%	29.9%	35.3%	
22位	電気・ガス・熱供給・水道	15.0%	41.1%	37.2%	43.3%	
	不動産業·物品賃貸	16.5%	39.7%	35.2%	46.6%	
24位	金融·保険	16.7%	42.4%	39.1%	52.9%	
25位	通信	23.9%	32.6%	31.0%	56.8%	
26位	放送コンテンツ	25.6%	26.9%	32.0%	62.0%	
27位	トラック運送	28.9%	24.2%	19.1%	41.2%	

10

(参考) 受注企業のコスト構造について

● 価格転嫁率と、各コスト要素の比率(原材料費、労務費、エネルギー費、その他のコスト比率)の関係を見ると、**転嫁率が高い業種ほど、原材料費の比率が高く、労務費の比率が低い傾向**。

問.発注者に納める主な製品・サービスの原価・コストを以下の4つの費目に分けた場合(①労務費、②原材料価格、③エネルギー費、④その他の費用)、それぞれの費目は、コスト全体の約何割ずつになりますか。

転嫁率順位	業種	労務費	エネルギーコスト	原材料費	その他
1位	化学	33.9%	12.2%	43.0%	12.0%
2位	食品製造業	27.8%	15.2%	46.2%	11.9%
3位	電機・情報通信機器	38.3%	11.3%	39.4%	12.3%
3位	機械製造業	38.3%	12.1%	37.6%	13.2%
5位	飲食サービス	29.9%	12.2%	48.2%	11.4%
6位	製薬	33.4%	10.3%	41.3%	15.5%
6位	卸売	26.6%	13.5%	49.1%	12.1%
8位	造船	36.0%	11.7%	39.6%	13.8%
9位	紙・紙加工	34.6%	13.6%	40.3%	12.5%
10位	金属	35.6%	15.2%	36.9%	13.9%
11位	小売	27.8%	12.5%	48.3%	13.2%
12位	印刷	35.7%	12.2%	41.0%	12.6%
13位	繊維	38.5%	17.0%	31.4%	14.1%
14位	広告	53.9%	9.0%	26.1%	13.1%
15位	建材・住宅設備	34.0%	14.5%	39.2%	13.7%
16位	建設	43.6%	11.3%	34.0%	12.6%
17位	自動車・自動車部品	34.8%	14.7%	37.6%	14.0%
18位	金融・保険	52.9%	9.8%	27.2%	13.5%
19位	石油製品・石炭製品製造	35.3%	15.6%	37.3%	12.9%
20位	電気・ガス・熱供給・水道	43.3%	12.5%	32.2%	13.0%
21位	鉱業・採石・砂利採取	34.3%	17.8%	34.1%	15.1%
22位	不動産業・物品賃貸	46.6%	11.1%	30.2%	14.5%
22位	情報サービス・ソフトウェア	79.4%	4.0%	7.5%	10.5%
24位	廃棄物処理	43.5%	19.7%	22.9%	15.3%
25位	通信	56.8%	9.6%	25.0%	9.5%
26位	放送コンテンツ	62.0%	7.8%	21.2%	11.0%
27位	トラック運送	41.2%	25.4%	19.3%	16.0%

受注企業側から見た価格転嫁の業種別ランキング

- 受注側から見た、業種ごとの価格転嫁の状況は以下の表のとおり。
 - ▶ 相対的に価格転嫁率が高い業種は、紙・紙加工、卸売、機械製造。
 - ▶ 相対的に価格転嫁率が低い業種は、放送コンテンツ・通信・トラック運送。

	コスト増に		素別の転嫁	逐		_		各要	素別の転嫁る	率
2023年3月	対する転嫁 率	原材料費	エネルギー	労務費	2023年9月		コスト増に 対する <mark>に対率※</mark>	原材料費	エネルギー	労務費
①全体	47.6%	48.2%	35.0%	37.4%		①全体	↓45.7%	↓45.4%	↓33.6%	↓36.7%
1位 卸売	67.1%	66.8%	48.1%	48.5%	1位	紙・紙加工	161.7%	↓59.6%	141.8%	142.9%
2位 小売	60.7%	57.7%	39.4%	40.9%	2位	卸売	↓↓60.1%	↓60.8%	↓40.4%	↓40.7%
3位 紙・紙加工	58.6%	60.2%	39.2%	38.6%	3位	機械製造	↑55.2%	↑56.3%	141.0%	141.8%
4位 食品製造	58.2%	56.6%	42.0%	41.6%	3位	化学	↑54.4%	↑57.0%	139.2%	↑35.4%
5位 電機・情報通信機器	55.9%	58.8%	36.3%	38.5%	5位	食品製造	↓ ↓ 53.1%	↓51.8%	↓40.0%	↓40.1%
6位 機械製造業	53.4%	56.1%	38.5%	38.6%	6位	電機・情報通信機器	↓52.5%	↓54.7%	↑37.2%	140.8%
7位 建材・住宅設備	53.2%	56.8%	38.6%	38.5%	7位	鉱業·採石·砂利採取	↓50.8%	↓42.5%	↓42.3%	√35.4%
8位 製薬	52.9%	47.1%	47.1%	41.4%	8位	小売	↓↓↓ 50.7%	↓49.0%	↓32.5%	↓33.5%
9位 繊維	52.3%	53.9%	39.3%	39.3%	9位	金属	149.5%	↓53.7%	↑36.7%	↑34.3%
10位 鉱業・採石・砂利採取	51.8%	49.0%	47.5%	40.7%	10位	製薬	↓48.9%	↓37.8 %	↓30.0%	↓25.7%
11位 化学	51.3%	56.2%	33.2%	33.5%	11位	印刷	148.1%	149.4%	129.8%	↑30.5%
12位 金属	48.9%	54.6%	35.9%	33.1%	12位	建材·住宅設備	↓ ↓ 46.9%	↓47.8%	↓29.6%	√35.2%
2 13位 印刷	46.3%	46.4%	28.6%	30.2%	2 13位	繊維	↓ ↓ 44.4%	↓40.9%	↓33.1%	↓32.8%
第14位 不動産・物品賃貸	45.9%	45.8%	41.4%	45.9%		建設	143.8%	↓43.8%	↑35.4%	141.2%
種15位造船	44.7%	52.9%	33.9%	34.1%		石油製品·石炭製品製造	↓42.1%	149.7%	↑32.0%	↓27.8%
別16位建設	43.5%	44.5%	34.7%	40.0%	^別 16位	金融・保険	↑↑↑40.0%	148.0 %	128.3%	↑50.0%
17位 石油製品・石炭製品	43.3%	44.8%	30.7%	31.7%	17位	広告	↑39.2%	↓35.2%	↓22.1%	↑33.2%
18位 電気・ガス・熱供給・水道	39.7%	40.7%	33.1%	34.2%	18位	自動車・自動車部品	↑39.1%	149.3%	↑37.1%	↑22.9%
19位 廃棄物処理	39.1%	33.6%	30.0%	32.8%	19位	情報サービス・ソフトウェア	↑38.8%	↓21.0%	↓17.2%	146.6%
20位 広告	37.9%	39.8%	27.6%	32.3%	20位	造船	↓ ↓ 37.7%	↓45.5%	↑35.3%	↑37.8%
21位 情報サービス・ソフトウェア	37.7%	24.5%	20.1%	45.9%	21位	電気・ガス・熱供給・水道	↓35.5%	↓38.1%	↓28.1%	√32.5%
22位 自動車・自動車部品	34.7%	45.5%	28.5%	19.1%	22位	飲食サービス	↑33.5 %	↓34.2%	19.6%	↓19.7%
23位 飲食サービス	33.2%	35.3%	18.3%	24.7%	22位	廃棄物処理	↓↓↓↓29.0%	↓24.8%	↓24.4%	↓26.7%
24位 通信	31.2%	27.3%	23.7%	32.5%	24位	不動産·物品賃貸	↓ ↓ ↓ 27.8%	↓23.3%	↓20.9%	↓25.6%
25位 金融・保険	25.0%	38.3%	25.7%	27.5%	25位	トラック運送	124.8%	↓16.1%	↑22.2%	19.4%
26位 放送コンテンツ	24.5%	27.3%	24.0%	28.3%	26位	通信	↓ ↓ 24.4%	↓25.6%	↓17.6%	↓21.0%
27位 トラック運送	21.1%	17.1%	21.0%	18.6%	27位	放送コンテンツ	↓23.7%	↓23.5%	↓16.2%	↓27.9 %
- その他	41.9%	39.4%	31.4%	36.5%		その他	↓40.3%	√36.6%	↓29.0%	↑37.2%

今後の価格転嫁・取引適正化対策

- 価格交渉できる雰囲気は醸成されつつあるが、価格転嫁率のさらなる向上に向けて、中小・小規模事業者の賃上げ原資を確保するためにも、公正取引委員会等とも連携し、 粘り強く、以下の価格転嫁対策を進めていく。
- ①「労務費指針」(内閣官房・公正取引委員会、次ページ参照)の経済団体等への周知
 - ▶「指針」が交渉・転嫁の現場で活用されるよう、経済団体等を通じた「指針」の周知
 - 各地方において、発注企業・受注企業の経営者、調達担当者等を対象とした説明会 (2023年12月下旬~2024年1月下旬、その後も要望あらば適宜開催)
- ② 評価が芳しくない発注企業の経営者トップへの事業所管大臣名での指導・助言
- ③ パートナーシップ構築宣言の更なる拡大・実効性の向上

(参考) 労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針①

✓ 労務費の転嫁に関する事業者の発注者・受注者の双方の立場からの行動指針。

✓ 労務費の適切な転嫁のため、発注者及び受注者がこの行動指針に沿った行為を行うことが必要。

本指針 の性格

- ✓ 本指針に記載の12の行動指針に沿わないような行為をすることにより、公正な競争を阻害するおそれがある場合には、公正取引委員会において独占禁止法及び下請代金法に基づき厳正に対処することを明記。
- ✓ 他方で、記載された発注者としての行動を全て適切に行っている場合、通常は独占禁止法及び下請代金法上の問題が生じない旨を明記。

発注者として採るべき行動/求められる行動

★行動①:本社(経営トップ)の関与

①労務費の上昇分について取引価格への転嫁を受け入れる**取組 方針を具体的に経営トップまで上げて決定する**こと、②経営トップが同方針又はその要旨などを書面等の形に残る方法で<u>社内外に</u> **示す**こと、③その後の**取組状況を定期的に経営トップに報告**し、必要に応じ、経営トップが更なる対応方針を示すこと。

★行動②:発注者側からの定期的な協議の実施

受注者から労務費の上昇分に係る取引価格の引上げを求められていなくても、業界の慣行に応じて1年に1回や半年に1回など**定期的に労務費の転嫁について発注者から協議の場を設ける**こと。特に**長年価格が据え置かれてきた取引**や、スポット取引と称して**長年同じ価格で更新されているような取引**においては協議が必要であることに**留意が必要**である。

協議することなく長年価格を据え置くことや、スポット取引とはいえないにもかかわらずスポット取引であることを理由に協議することなく価格を据え置くことは、優越的地位の濫用又は下請代金法上の買いたたきとして問題となるおそれがある。

★行動③:説明・資料を求める場合は公表資料とすること

労務費上昇の理由の説明や根拠資料の提出を受注者に求める場合は、公表資料(最低賃金の上昇率、春季労使交渉の妥結額やその上昇率など)に基づくものとし、受注者が公表資料を用いて提示して・ 希望する価格については、これを合理的な根拠のあるものとして尊重すること。

★行動④:サプライチェーン全体での適切な価格転嫁を行うこと

労務費をはじめとする価格転嫁に係る交渉においては、<u>サプライチェーン全体での適切な価格転嫁による適正な価格設定を行う</u>ため直接の取引先である<u>受注者がその先の取引先との取引価格を適正化すべき立場にいることを常に意識</u>して、そのことを受注者からの<u>要</u>請額の妥当性の判断に反映させること。

★行動⑤:要請あらば協議のテーブルにつくこと

受注者から労務費の上昇を理由に**取引価格の引上げを求められた** 場合には、協議のテーブルにつくこと。労務費の転嫁を求められたことを理由として、**取引を停止するなど不利益な取扱いをしない**こと。

★行動⑥:必要に応じ考え方を提案すること

受注者からの申入れの巧拙にかかわらず受注者と協議を行い、**必要** に応じ労務費上昇分の価格転嫁に係る考え方を提案すること。 14

(参考) 労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針②

受注者として採るべき行動/求められる行動

★行動①:相談窓口の活用

労務費上昇分の価格転嫁の交渉の仕方について、国・地方公共団体の相談窓口、中小企業の支援機関(全国の商工会議所・商工会等)の相談窓口など相談するなどして積極的に情報を収集して交渉に臨むこと。

発注者に対して労務費の転嫁の交渉を申し込む際、一例として、**次頁の様式**を活用することも考えられる。

★行動②:根拠とする資料

発注者との価格交渉において使用する根拠資料としては、**最** 低賃金の上昇率、春季労使交渉の妥結額やその上昇率などの公 表資料を用いること。

★行動③:値上げ要請のタイミング

労務費上昇分の価格転嫁の交渉は、業界の慣行に応じて1年に1回や半年に1回などの**定期的に行われる発注者との価格交渉のタイミング**、業界の定期的な価格交渉の時期など**受注者が価格交渉を申し出やすいタイミング**、発注者の業務の繁忙期など**受注者の交渉力が比較的優位なタイミング**などの機会を活用して行うこと。

★行動④:公表資料を活用して自ら希望する額を提示

発注者から価格を提示されるのを待たずに**受注者側からも希望する価格を発注者に提示する**こと。発注者に提示する価格の設定においては、自社の労務費だけでなく、自社の発注先やその先の取引先における労務費も考慮すること。

発注者・受注者の双方が採るべき行動/求められる行動

★行動①:定期的なコミュニケーション

定期的にコミュニケーションをとること。

★行動②:交渉記録の作成、発注者と受注者の双方での保管

価格交渉の**記録を作成し**、発注者と受注者と双方で**保管する** こと。

今後の対応

- 内閣官房は、各府省庁・産業界・労働界等の協力を得て、今後、労務費の上昇を理由とした価格転嫁が進んでいない業種や労務費の上昇を理由とした価格転嫁の申出を諦めている傾向にある業種を中心に、本指針の周知活動を実施する。
- 公正取引委員会は、発注者が本指針に記載の12の採るべき行動/求められる行動に沿わないような行為をすることにより、公正な競争を阻害するおそれがある場合には、独占禁止法及び下請代金法に基づき厳正に対処していく。

また、受注者が匿名で労務費という理由で価格転嫁の協議のテーブルにつかない事業者等に関する情報を提供できるフォームを設置し、第三者に情報提供者が特定されない形で、各種調査において活用していく。

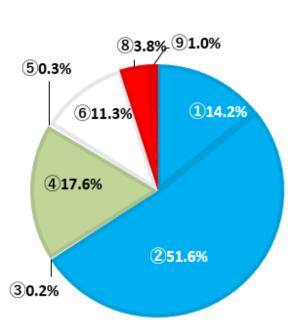
(参考)「労務費指針」における価格交渉の様式

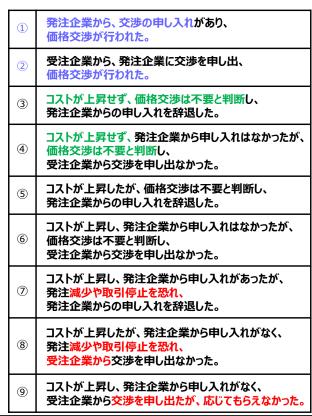


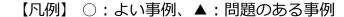
(参考) 業種ごとの価格交渉・価格転嫁の状況

化学

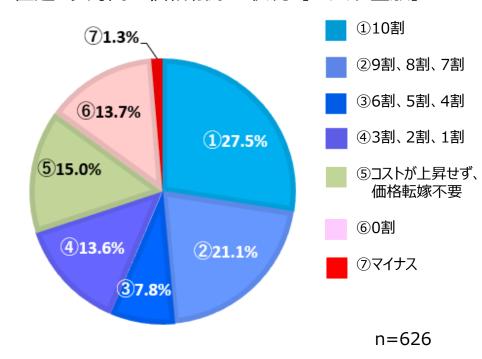
直近6ヶ月間の価格交渉の状況







直近6ヶ月間の価格転嫁の状況【コスト全般】



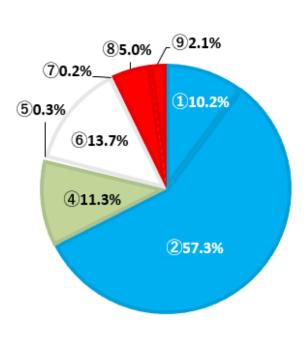
<u>転嫁率:59.7%</u>

下請Gメンヒアリング等による生声

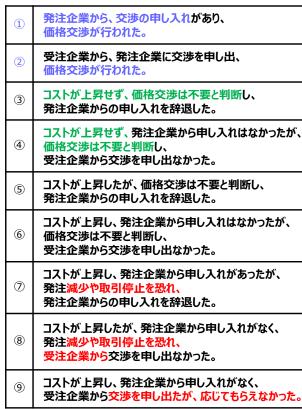
- 数か月に1回、原材料の相場価格の変動をもとに交渉を行っており、相場価格の上昇幅をkg単価に換算したものをもとに価格決定している。結果、相場価格をもとに柔軟に取引価格の調節ができている。
- 自社の製造コストが上昇する都度、発注側企業と値上げ交渉を行っている。コスト上昇分の根拠資料を提示すれば、スムーズに交渉が進み、要望通りに価格転嫁が実現した。
- ▲ 労務費上昇分の価格転嫁を要求したところ、「増額分に見合うほど、あなたの付加価値は上がっているのか」と言われ、交渉にこぎ つけることができなかった。
- ▲ 現状の取引内容では採算が取れなくなったため、自社から取引中止を申し出たところ、発注企業から値上げを検討する旨返答があったが、結局具体的な値上げ額は提示されないままである。

食品製造

直近6ヶ月間の価格交渉の状況

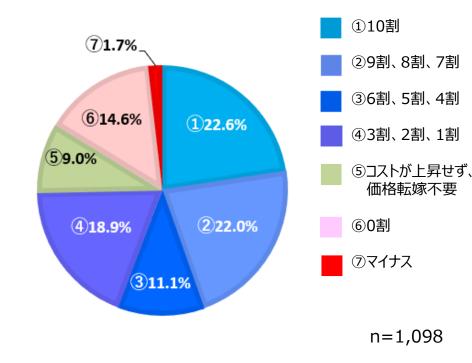


下請Gメンヒアリング等による生声



【凡例】 ○:よい事例、▲:問題のある事例



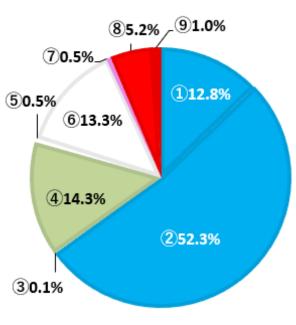


転嫁率:53.7%

- 新規の取引について、原材料費・エネルギー費・労務費といった内訳ごとのコスト上昇分を踏まえて原価計算し、協議の上で価格を 決定している。結果、自社の要望をすべて受け入れてくれた。
- 価格交渉は不定期で、都度、必要なときに行っている。発注企業から交渉の申し入れをしてくれるときもある。
- ▲ 価格交渉自体には応じてくれるが、発注企業は多忙を理由に先延ばしにしがちであり、申し入れから妥結まで半年ほどかかった。
- ▲ 基本的に競合他社との相見積もりで価格が決定される。故に、受注を勝ち取ることを優先して低い価格を設定せざる得ず、結果、 自社のコスト上昇分はまったく転嫁できていない。

電機・情報诵信機器

直近6ヶ月間の価格交渉の状況



コストが上昇せず、発注企業から申し入れはなかったが、 価格交渉は不要と判断し、 受注企業から交渉を申し出なかった。 コストが上昇したが、価格交渉は不要と判断し、 発注企業からの申し入れを辞退した。 コストが上昇し、発注企業から申し入れはなかったが、 価格交渉は不要と判断し、 受注企業から交渉を申し出なかった。 コストが上昇し、発注企業から申し入れがあったが、 発注減少や取引停止を恐れ、 発注企業からの申し入れを辞退した。 コストが上昇したが、発注企業から申し入れがなく、 発注減少や取引停止を恐れ、 受注企業から交渉を申し出なかった。 コストが上昇し、発注企業から申し入れがなく、 下請Gメンヒアリング等による生声 受注企業から交渉を申し出たが、応じてもらえなかった

発注企業から、交渉の申し入れがあり、

受注企業から、発注企業に交渉を申し出、

発注企業からの申し入れを辞退した。

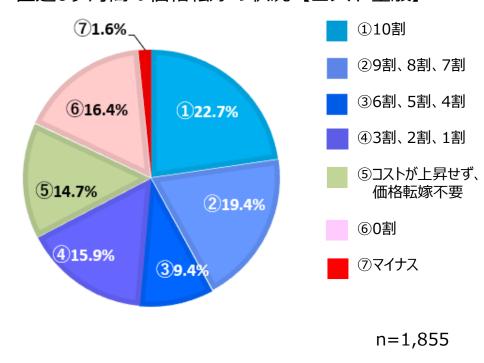
コストが上昇せず、価格交渉は不要と判断し、

価格交渉が行われた。

価格交渉が行われた。

【凡例】 ○:よい事例、▲:問題のある事例

直近6ヶ月間の価格転嫁の状況【コスト全般】

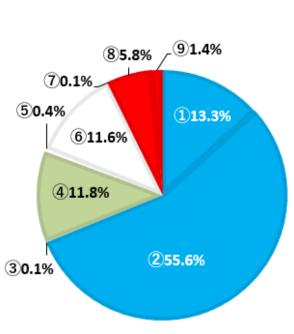


転嫁率:53.4%

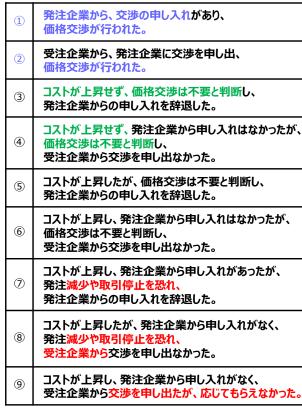
- 新規製品について、開発協議の中で、労務費を含めたすべてのコストをテーブルに載せて価格協議を行っている。結果としても、双 方が納得できる形での価格決定を実現できた。
- 発注企業が属するグループ全体から、価格交渉申し入れの通達があり、自社としても価格交渉が始まった。労務費・原材料費が 10%以上上昇していたが、それらも含めて、満額転嫁を実現できた。
- 発注企業側から、初めて価格交渉の申し入れがあった。原価計算資料を基に交渉に臨んだところ、コスト上昇分を全て転嫁できた。
- 価格交渉を申し出たが、全く回答がなく、一方的に固定された価格の発注書が届く状況が続いている。

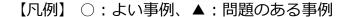
機械製造

直近6ヶ月間の価格交渉の状況

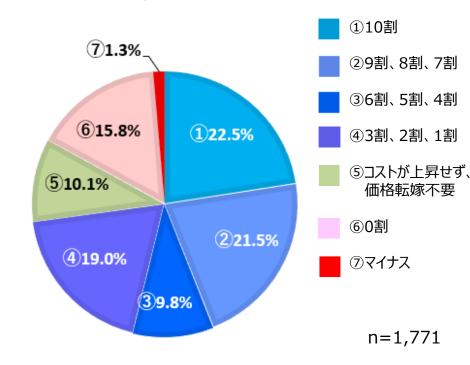


下請Gメンヒアリング等による生声





直近6ヶ月間の価格転嫁の状況【コスト全般】

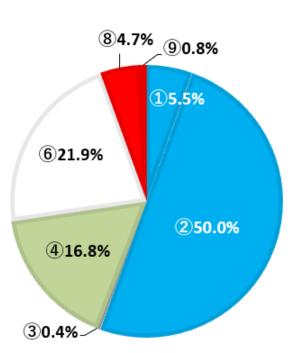


転嫁率:53.3%

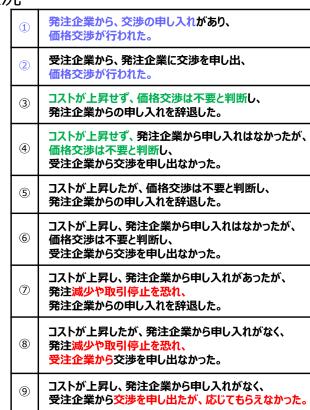
- 発注側企業から受注した時の原材料費の変動状況に応じて、価格交渉を行っている。コストの費用変動をもとに、値上げ要請の 理由を詳細に説明すれば、値上げに快諾してもらえる。
- 新規品・継続品ともに、受注時には毎回、コストごとの見積もりを作成して価格協議を行っている。
- ▲ 発注企業は、コスト上昇分について、原材料費については価格転嫁を認めてくれるが、労務費については認めてくれない。
- ▲ 発注企業は、価格交渉には応じてはくれるが、その際、大量の証拠資料を求められる。

飲食サービス

直近6ヶ月間の価格交渉の状況

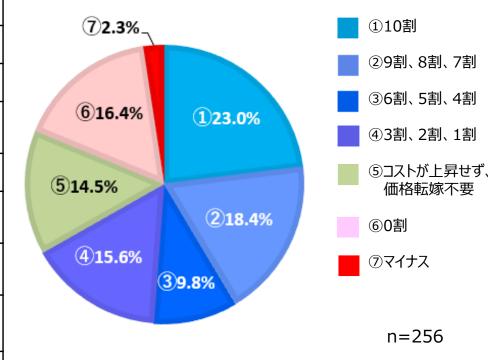


下請Gメンヒアリング等による生声



【凡例】 ○:よい事例、▲:問題のある事例



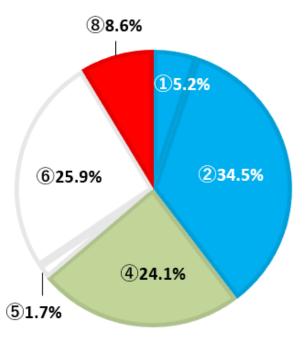


転嫁率:52.1%

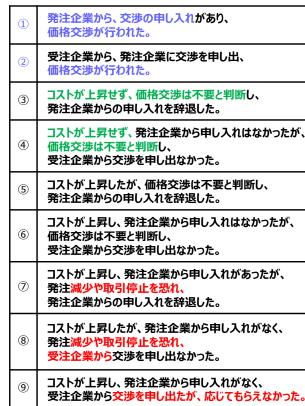
- 発注企業とは長い付き合いで、非常によい関係を維持できている。要望も聞いてもらえており、全体として自社の提示価格の9割は 転嫁できている。
- 原材料や運送費、労務費等、総じて10%程度コストが上昇している。コスト上昇分の転嫁を実施するため、発注企業に価格交 渉の申し入れを行った結果、労務費も含めて、自社希望を全額転嫁を認めてもらった。
- ▲ 発注企業から、「原材料が高騰しているのは分かるが、 他の取引先も価格据え置きで対応してもらっている」と言われ、結局転嫁できなかった。
- ▲ 発注企業に価格交渉を申し入れたところ、「一度決まった価格は、年度契約期間中に改定できない決まりになっており、契約更新時までは引上げ不可能だ」と言われた。

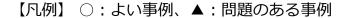
製薬

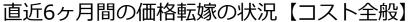
直近6ヶ月間の価格交渉の状況

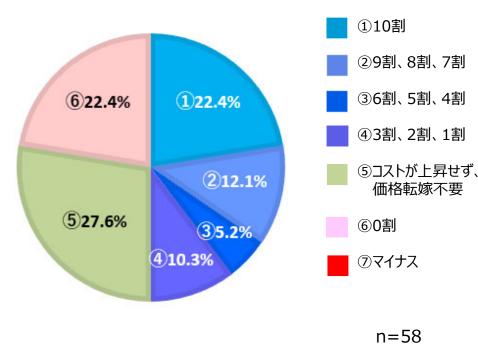


下請Gメンヒアリング等による生声







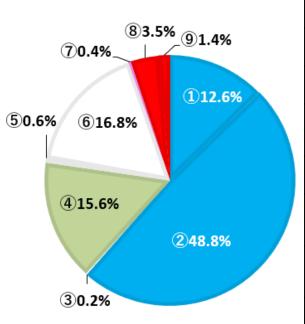


転嫁率:50.7%

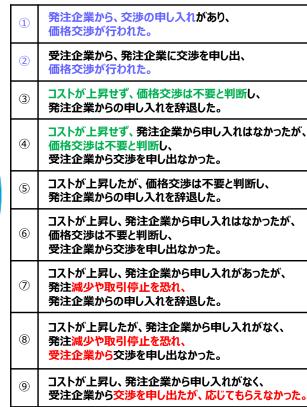
- 発注企業には、必要なタイミングで都度見積もりを提示し、協議・交渉の上価格を決定している。労務費、エネルギーコスト高騰分 会め満額転嫁できた。
- 原材料価格が変動すると、発注企業側から価格交渉の連絡がある。原材料コスト上昇分に対して、自社希望を満額転嫁できた。
- ▲ 5~10%ほどコストが上昇しているが、発注企業との取引価格は据え置かれている。
- ▲ 必要なタイミングで都度、発注企業と価格交渉を行っているが、交渉が成立するまで6か月程度の期間を要している。

卸売

直近6ヶ月間の価格交渉の状況

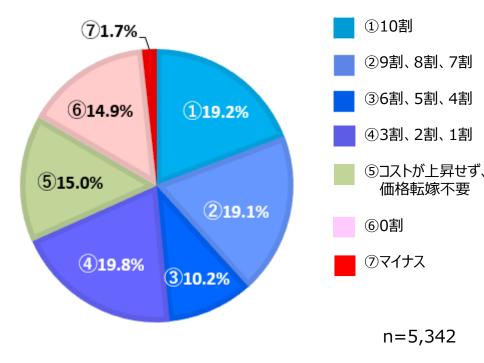


下請Gメンヒアリング等による生声



【凡例】 ○:よい事例、▲:問題のある事例



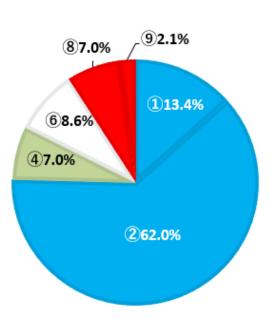


転嫁率:50.5%

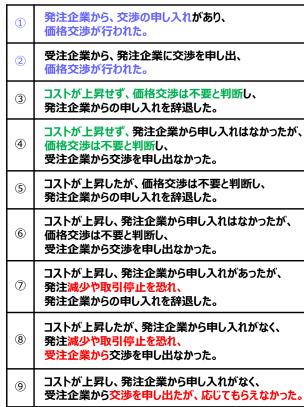
- 発注企業との価格交渉は、必要に応じて、都度自社から申し入れをする。値上げを申し入れたところ、コスト上昇分の全額転嫁が 実現した。
- 発注企業より価格交渉の申し入れがあり、交渉を行った。交渉の結果、コスト上昇分の全額転嫁が実現した。
- ▲ コスト上昇分に対して価格転嫁が実現したが、交渉から転嫁が実現するまで半年経過しており、その間のコスト上昇分は、全て自 社負担となった。
- ▲ 円安で仕入れ価格が高くなっており、発注企業への価格交渉を、数回申し入れている。価格協議には応じてくれるが、数回の協議を経た現在も、価格転嫁には応じてもらえていない。

造船

直近6ヶ月間の価格交渉の状況

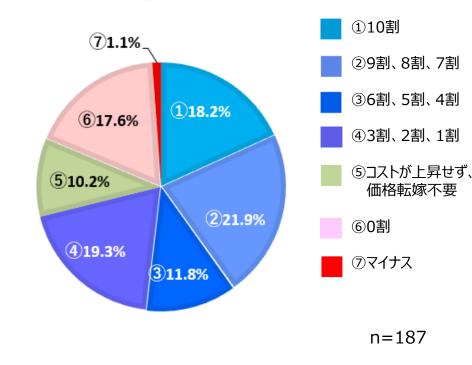


下請Gメンヒアリング等による生声



【凡例】 ○:よい事例、▲:問題のある事例

直近6ヶ月間の価格転嫁の状況【コスト全般】

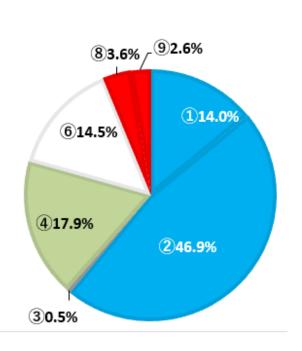


転嫁率:50.2%

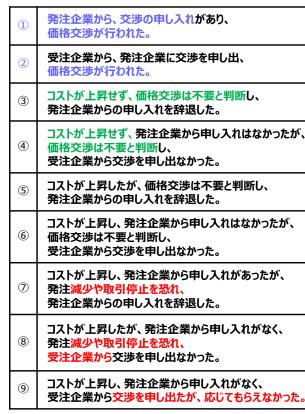
- 従来、発注企業は価格交渉に後ろ向きだったが、最近は態度が軟化し、価格上昇にこぎつけられた。結果、コスト上昇分について、 価格転嫁を行うことができた。
- 発注企業に価格交渉を申し出たところ、スムーズに交渉に進むことができた。労務費も含めて、特に問題なく全額転嫁できた。
- ▲ 労務費の上昇に対処するため、何とかして価格交渉にこぎつけたが、結局「労務費は自助努力でカバーすべし」という回答であり、全 く価格転嫁ができなかった。
- ▲ 価格交渉には応じてくれたものの低調な回答であり、一定の価格転嫁は実現できたものの、コスト上昇分には程遠い結果となった。

紙・紙加工

直近6ヶ月間の価格交渉の状況

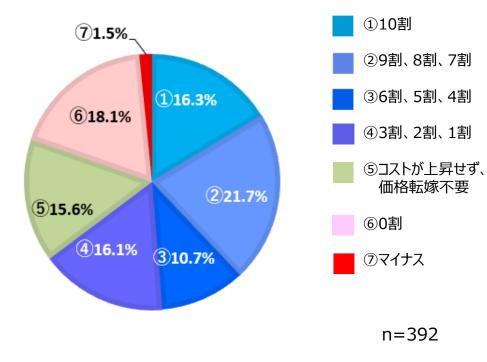


下請Gメンヒアリング等による生声



【凡例】 ○:よい事例、▲:問題のある事例





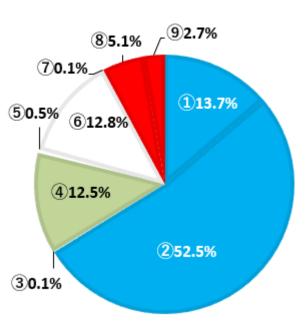
転嫁率:49.2%

- 発注企業側としても、コストが上昇している状況に理解があり、証拠書類を提示して交渉に臨んだところ、全額転嫁が実現した。
- 発注企業側の対応が好転し、例年より価格交渉がしやすくなった。結果としても、ほぼ要求額通りに価格改定ができた。
- ▲ 原材料費については、時間をかけて転嫁にこぎつけた一方で、エネルギー費・労務費の値上げ要請に対しては理解を得られず、結果的にまったく転嫁できていない。
- ▲ 発注企業は、昨今の人手不足や、人件費の高騰を一切配慮してくれない。また、 価格交渉を申し入れたところ、交渉を申し入れてくるのは御社だけと言われた。

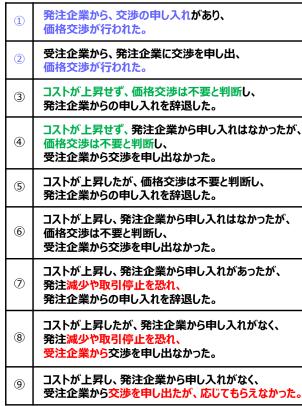
26

金属

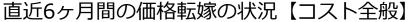
直近6ヶ月間の価格交渉の状況

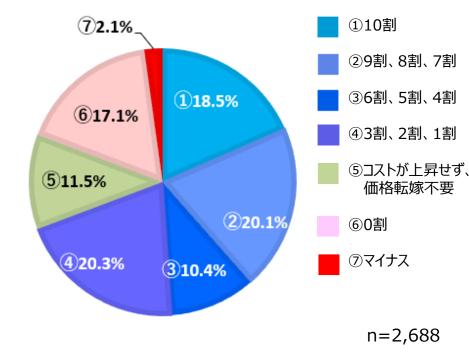


下請Gメンヒアリング等による生声



【凡例】 ○:よい事例、▲:問題のある事例



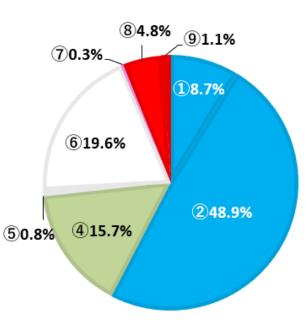


転嫁率:48.8%

- 自社コストの変動状況に応じ、都度、価格交渉を実施している。また、自社の状況について、頻繁に先方から声をかけてもらえる。
- 価格交渉・転嫁を奨励する国の施策に理解があり、エネルギー費・労務費・原材料費すべて盛り込んで価格交渉を行ったところ、要求通りの転嫁を実現できた。
- ▲ 発注企業に価格交渉を申し出ても、一切応じてもらえなかった。
- ▲ コストが上昇しているため発注企業に価格交渉を申し出たが、転注をほのめかされた上、価格交渉も断られた。

小売

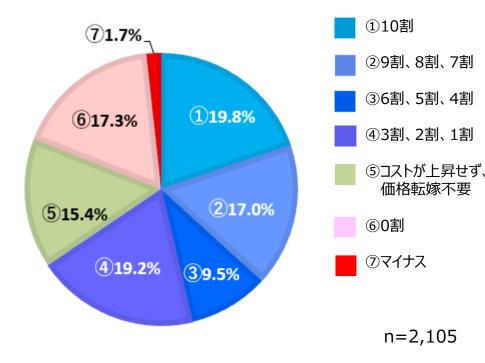
直近6ヶ月間の価格交渉の状況



発注企業から、交渉の申し入れがあり、 価格交渉が行われた。 受注企業から、発注企業に交渉を申し出、 価格交渉が行われた。 コストが上昇せず、価格交渉は不要と判断し、 発注企業からの申し入れを辞退した。 コストが上昇せず、発注企業から申し入れはなかったが、 価格交渉は不要と判断し、 受注企業から交渉を申し出なかった。 コストが上昇したが、価格交渉は不要と判断し、 発注企業からの申し入れを辞退した。 コストが上昇し、発注企業から申し入れはなかったが、 価格交渉は不要と判断し、 受注企業から交渉を申し出なかった。 コストが上昇し、発注企業から申し入れがあったが、 発注減少や取引停止を恐れ、 発注企業からの申し入れを辞退した。 コストが上昇したが、発注企業から申し入れがなく、 発注減少や取引停止を恐れ、 受注企業から交渉を申し出なかった。 コストが上昇し、発注企業から申し入れがなく、 受注企業から交渉を申し出たが、応じてもらえなかった。

【凡例】 ○:よい事例、▲:問題のある事例



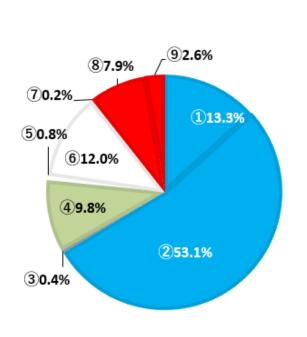


転嫁率:48.7%

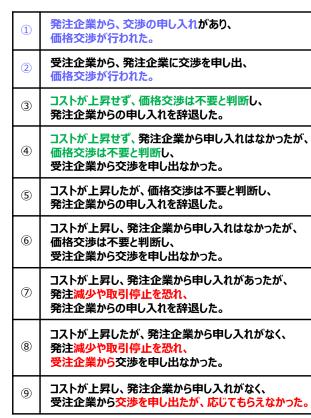
- 下請Gメンヒアリング等による生声
- コスト上昇分に対して全額転嫁を実現できた。転嫁が難しいと感じていた労務費についても、人件費が上がっていることが追い風となって転嫁が受け入れられた。原材料等コストについても、変動率、上昇率を示す資料を提示したことで、より説得力が増した。
- コスト上昇分はほぼ価格転嫁できた。原材料費は市況価格をもとに、労務費は原価明細書をもとに価格交渉し、転嫁が実現した。
- ▲ 1年間で15%コストが上がっているが、販売価格の値上げに対しては、発注企業に理解してもらえていない状況が続いている。
- ▲ 発注企業に価格交渉を申し入れたところ、他社の発注価格と比較され、値上げに応じてもらえなかった。結果、受注量の減少を危惧し、取引価格を維持した。

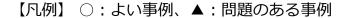
印刷

直近6ヶ月間の価格交渉の状況

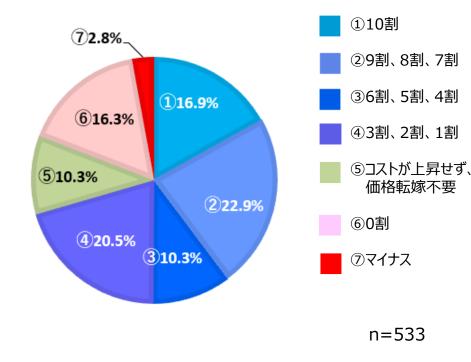


下請Gメントアリング等による牛声





直近6ヶ月間の価格転嫁の状況【コスト全般】



転嫁率:48.2%

- 原材料費の上昇に伴い、初めて発注企業側から価格交渉の申し入れがあった。改めて自社の希望額を提示したところ、原材料 費・労務費ともに、希望額のほぼ満額で妥結できた。
- 自社生産コストを反映させた見積もり価格を提出した上で価格交渉を行い、価格を決定している。また、単価表については、年に1 回の頻度で協議の上、見直しを行っており、コスト上昇分の全額転嫁ができた。
- ▲ 発注企業に対して取引価格の値上げを打診したが、「そのようなことを言うのはあなたたちだけだ」と突っぱねられた。
- ▲ 数年かけて発注企業に価格交渉や値上げの打診を行ってきているが、回答がない状況が続いている。

発注企業から、交渉の申し入れがあり、

受注企業から、発注企業に交渉を申し出、

発注企業からの申し入れを辞退した。

受注企業から交渉を申し出なかった。

発注企業からの申し入れを辞退した。

受注企業から交渉を申し出なかった。

コストが上昇せず、価格交渉は不要と判断し、

コストが上昇したが、価格交渉は不要と判断し、

コストが上昇し、発注企業から申し入れはなかったが、

コストが上昇し、発注企業から申し入れがあったが、

コストが上昇せず、発注企業から申し入れはなかったが、

価格交渉が行われた。

価格交渉が行われた。

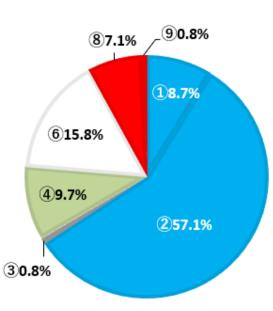
価格交渉は不要と判断し、

価格交渉は不要と判断し、

発注減少や取引停止を恐れ、

繊維

直近6ヶ月間の価格交渉の状況



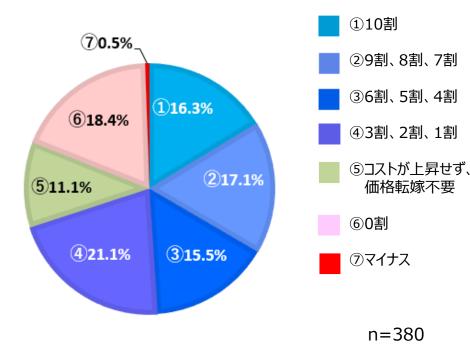
発注企業からの申し入れを辞退した。

コストが上昇したが、発注企業から申し入れがなく、発注減少や取引停止を恐れ、受注企業から交渉を申し出なかった。

コストが上昇し、発注企業から申し入れがなく、受注企業から交渉を申し出なかった。



【凡例】 ○:よい事例、▲:問題のある事例

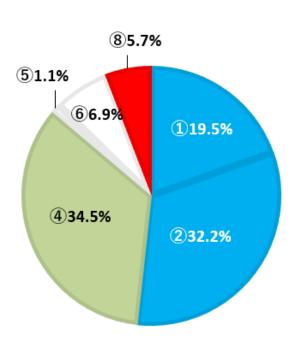


転嫁率:47.0%

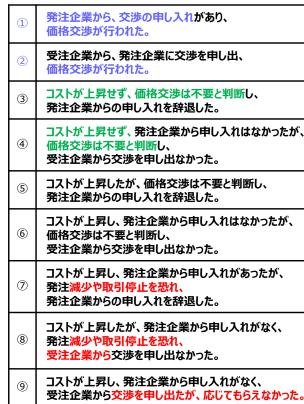
- 取引先とは受注製品のリニューアルのタイミングで、都度、交渉を行っている。新規品・継続品ともに、発注企業から大きな抵抗を受けることなく交渉でき、概ね満額で合意できた。
- コスト上昇分について、証拠を提示し、発注企業と値上げ交渉を行ったところ、満額転嫁で妥結できた。
- ▲ 毎年コストが上昇しているが、約20年間価格が据え置かれている。価格交渉を申し出ても、発注企業の顧客との調整が困難であるとして、交渉に応じてもらえない。
- ▲ 発注企業から値下げ要請をされた。価格転嫁をしようとすると、詳細な根拠資料の提出を求められ、交渉が難航することが多い。

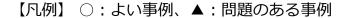
広告

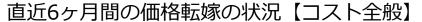
直近6ヶ月間の価格交渉の状況

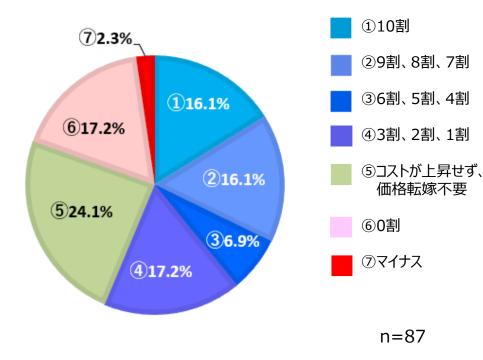


下請Gメントアリング等による牛声







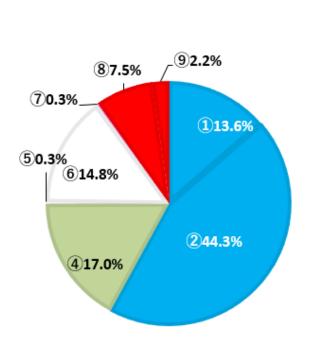


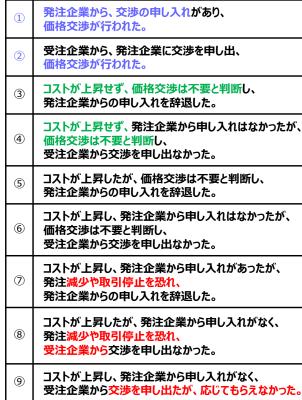
転嫁率:45.9%

- 発注企業が下請代金法等の関連法令をよく理解しており、問題なく価格交渉が実施できている。労務費を含めた見積もり価格は 100%認められる。
- 原材料費が20%、労務費および光熱費が10%、計30%程度コスト上昇している。発注企業に見積もりを提出し、価格を協議した結果、見積もり額をほぼ100%認めてもらった。
- ▲ 発注企業にコスト上昇分を転嫁したいが、失注が心配で価格交渉の申入れができない。労務費等で 5 %程度コストが上昇しているが、価格転嫁できないので利益を削って対応せざるを得ない。
- ▲ 発注企業に価格交渉を申し入れたところ、交渉自体には応じてもらえるものの、結局価格は据え置かれたままである。

建材・住宅設備

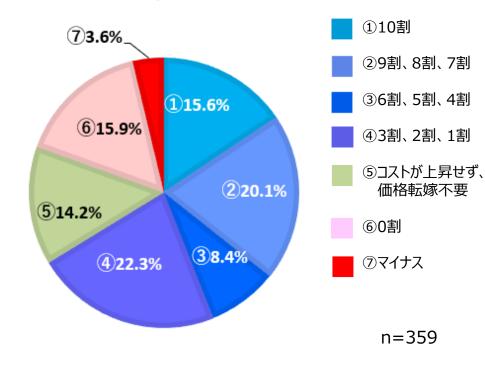
直近6ヶ月間の価格交渉の状況





【凡例】 ○:よい事例、▲:問題のある事例

直近6ヶ月間の価格転嫁の状況【コスト全般】

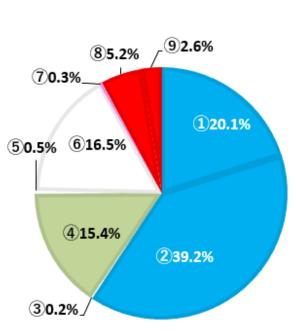


転嫁率:45.3%

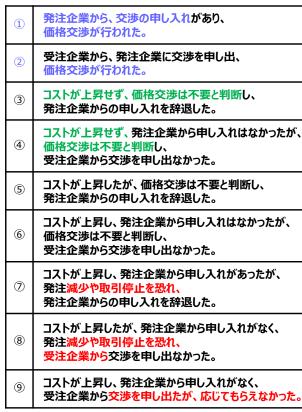
- 下請Gメンヒアリング等による生声
- 発注企業側から価格交渉の申し入れがあり、交渉が始まった。先方のレスポンスが早く、スムーズに交渉が進み、結果も満額転嫁 で妥結できた。
- コストの積算資料を提示した上で交渉に臨んだところ、コスト上昇分も含めて全額転嫁できた。
- ▲ 数か月前から価格交渉を申し入れているが、交渉が実現しない状況が続いている。需要の減少も相まって、価格転嫁も難しくなってきている。
- ▲ 発注企業は価格交渉には応じてくれるが、実際の価格改定については、回答を先延ばしにされてしまう。

建設

直近6ヶ月間の価格交渉の状況

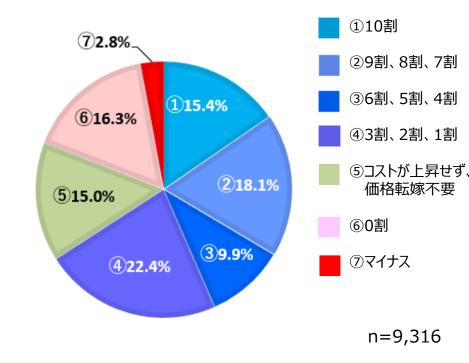


下請Gメントアリング等による牛声



【凡例】 ○:よい事例、▲:問題のある事例

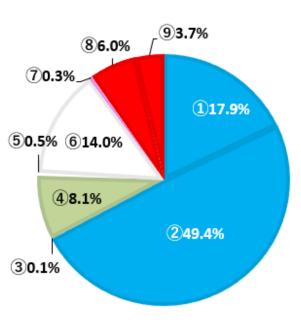
直近6ヶ月間の価格転嫁の状況【コスト全般】



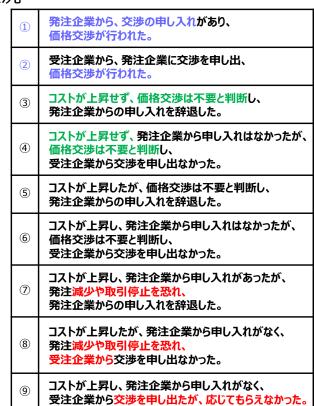
- 転嫁率:45.1%
- コスト上昇分の転嫁を実施するため、取引先に価格交渉の申し入れを行った。結果は、労務費も含めて、要望通りの値上げを認め て貰った。
- 取引先から「値上げについて話し合いましょう」と声掛けがあったため交渉を行った。交渉を行い、自社の言い分を全て受け入れてもら えた。
- ▲ 価格交渉を申し入れたところ、交渉には応じてくれたが、コスト上昇分の価格転嫁は、一切認められなかった。
- ▲ 価格交渉を行ったが、5年前からの単価と変わらず、全く値上げに応じてもらえていない。

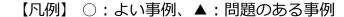
自動車·自動車部品

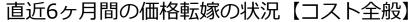
直近6ヶ月間の価格交渉の状況

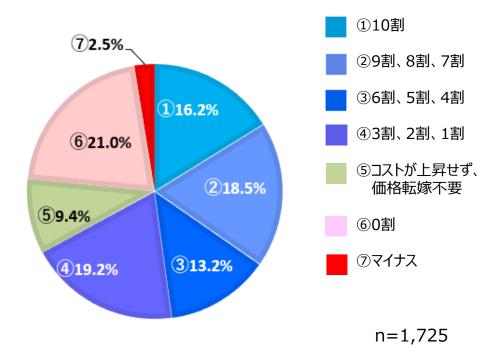


下請Gメンヒアリング等による生声





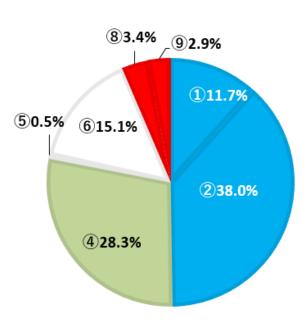


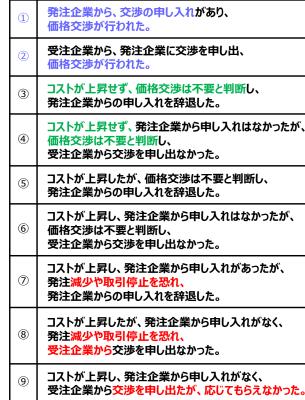


- <u>転嫁率:44.6%</u>
- 発注企業側から価格交渉の申し入れがあり、交渉を行った。先方においても、価格転嫁の重要性を理解しており、コスト上昇分のすべてを価格転嫁することができた。
- 自動車メーカー・部品メーカーに、業界全体として価格交渉・転嫁の機運が高まっている印象があり、二次下請けである自社としても、 発注企業と価格交渉・転嫁を実現することができた。
- ▲ 発注企業を複数回訪問して、コスト上昇分の証拠書類を提示した上で価格交渉・転嫁を要望しているが、「検討する」という回答が返ってくるばかりで、結局転嫁が進んでいない。
- ▲ 価格交渉を申し出たところ、コスト上昇の根拠資料を求められたため提出したが、回答期限までに回答はなく、その後音沙汰なしとなっている。

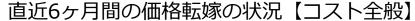
金融·保険

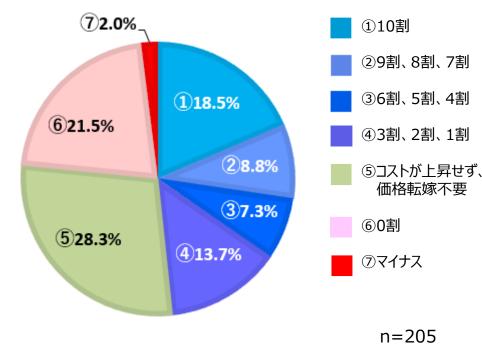
直近6ヶ月間の価格交渉の状況





【凡例】 ○:よい事例、▲:問題のある事例



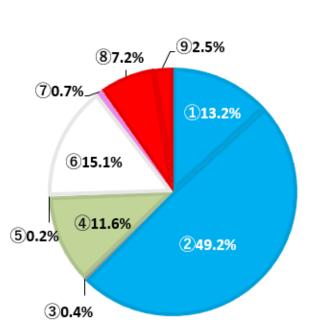


転嫁率: 42.4%

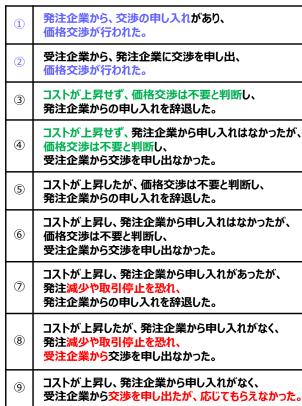
- 下請Gメンヒアリング等による生声
- 原材料費・人件費のコスト上昇分は併せて20%程度。発注企業との価格交渉は、必要なタイミングで、都度見積もりを提出し実施している。結果として、コスト上昇分について、概ね転嫁できている。
- 自社から、発注企業に値上げの価格交渉を申し入れた際、遅滞なく交渉に応じてもらえた。
- ▲ 発注企業の事務経費削減の影響から価格低減要請があり、価格交渉を申し入れても期待はできない。取引できなくなる可能性も 考えると、申し入れもできず、結局コスト上昇分に対して、全く転嫁できていない。
- ▲ 発注企業から取引を中止されたり、相見積もりで他社に変更されたことが多々あり、希望する価格をまともに伝え難い圧力がある。

石油製品·石炭製品製造

直近6ヶ月間の価格交渉の状況

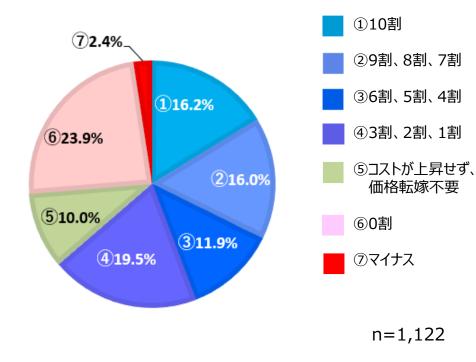


下請Gメンヒアリング等による生声



【凡例】 ○:よい事例、▲:問題のある事例





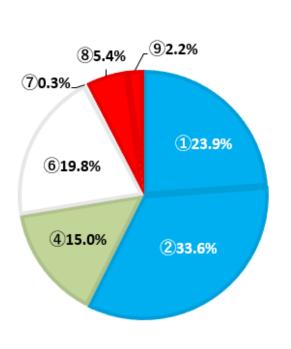
転嫁率:42.0%

- 自社から、コスト上昇の証拠書類を作成して交渉を申し出たところ、発注企業もよく理解を示し、労務費上昇分も含めて、要求通りの価格転嫁を実現できた。
- 労務費の上昇分について、発注企業と価格交渉を実施したところ、上昇分について、全額転嫁が実現した。
- ▲ 発注企業に労務費の価格交渉を申し出たところ、労務費については、自助努力で解決すべきとして、申し出を断られた。
- ▲ 労務費、エネルギーコストが年々上昇しているが、ここ数十年、全く価格転嫁できていない。発注企業へ価格交渉を申し入れても、 他社への転注をほのめかされる。

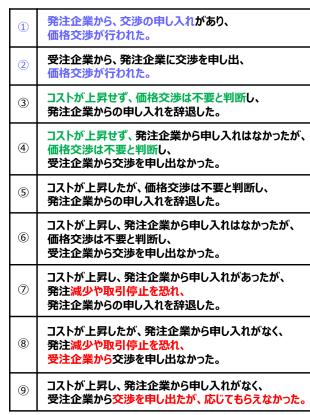
36

電気・ガス・熱供給・水道

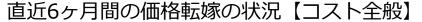
直近6ヶ月間の価格交渉の状況

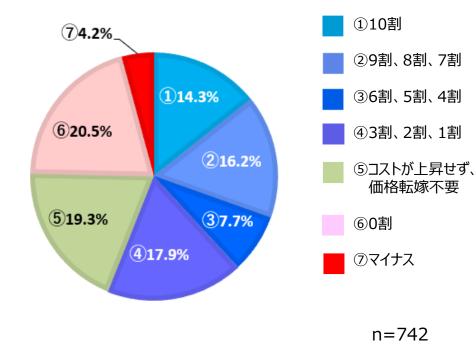


下請Gメントアリング等による牛声



【凡例】 ○:よい事例、▲:問題のある事例



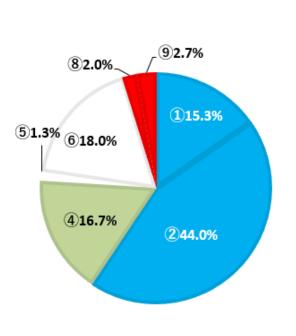


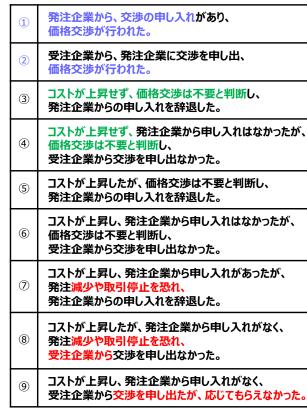
転嫁率:41.1%

- 発注企業に価格交渉を申し入れたところ、真摯に対応してもらえた。コスト上昇分について根拠を説明したところ、満額転嫁を実現できた。
- 労務費も含め、原材料費、電気代、運送費といった幅広い費目で全額転嫁を実現できた。2024年度分についても2023年末に 交渉を行う方法で調整しており、継続的に交渉を行える関係を築けている。
- ▲ 発注企業が競争入札で委託先を決定するため、落札のためにかなり低い金額で入札・受託せざるを得ない状態が続いている。
- ▲ 労務費が上昇しているにもかかわらず、価格が10年間据え置きの状態となっている。

鉱業・採石・砂利採取

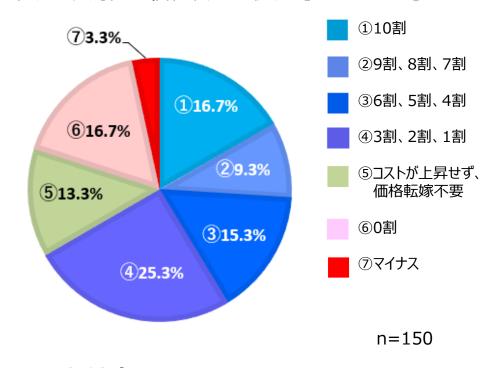
直近6ヶ月間の価格交渉の状況





【凡例】 ○:よい事例、▲:問題のある事例

直近6ヶ月間の価格転嫁の状況【コスト全般】



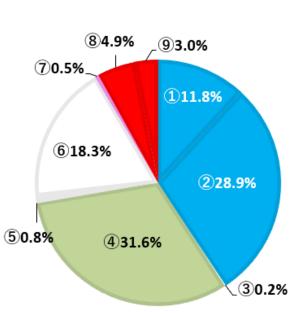
<u> 転嫁率:40.6%</u>

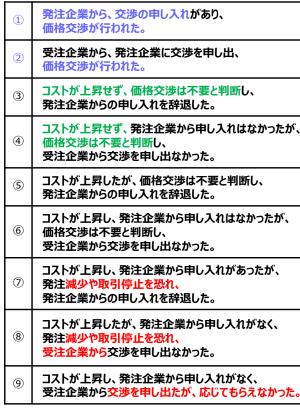
下請Gメンヒアリング等による生声

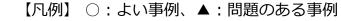
- 過去10年間は価格が据え置きであったが、発注企業側の価格交渉・転嫁の意識が高まり、「コスト上昇分を吸収できない場合は申し出てほしい」と声をかけてくれるようになった。結果、コスト上昇分の全額分を転嫁することができた。
- 自社が作成した見積もりの明細をもとに価格交渉を行い。競合企業とのバランスも見ながら、適正に価格を上げることができている。 まずコスト上昇分については、全額転嫁が実現した。
- ▲ コスト上昇を理由に発注企業と価格交渉したところ、現実的でない膨大な量の証拠書類を要求された。
- ▲ コスト上昇分を取引価格に転嫁するため、発注企業に価格交渉申し出たが、交渉に応じてもらえなかった。 また、他企業への転注を示唆された。

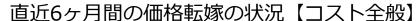
不動産業·物品賃貸

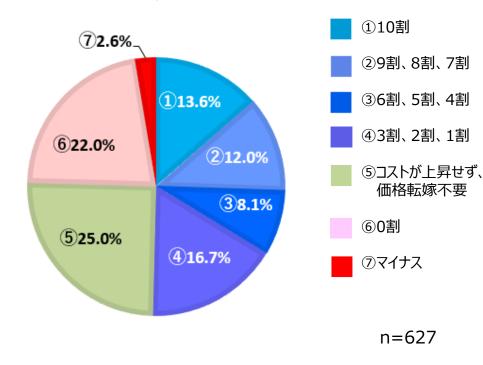
直近6ヶ月間の価格交渉の状況









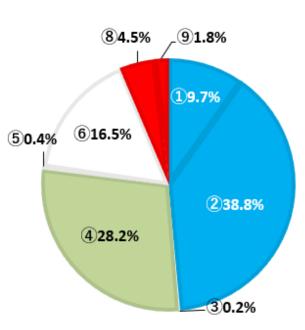


転嫁率:39.7%

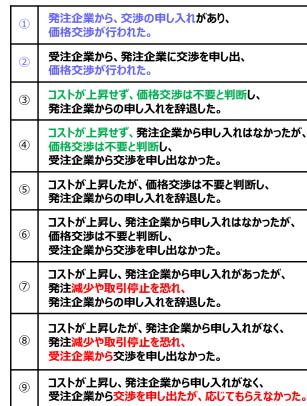
- 発注企業との価格交渉の結果、コスト上昇分に対して全額転嫁できた。
- 発注企業に価格交渉を申し入れたところ、問題なく交渉を引き受けてくれた。コスト上昇分を示す根拠資料に基づいて発注企業に 説明したところ、満額で転嫁を認めてもらえた。
- ▲ 労務費、エネルギーコストを中心に価格は上昇しているが、発注企業との価格交渉は実施できていない。
- ▲ 発注企業にコスト上昇分を含めた見積もり書を提出しても取り合ってもらえない。 結果、仕事をするほど赤字が増える状況となっている。

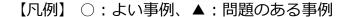
情報サービス・ソフトウェア

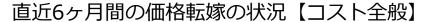
直近6ヶ月間の価格交渉の状況

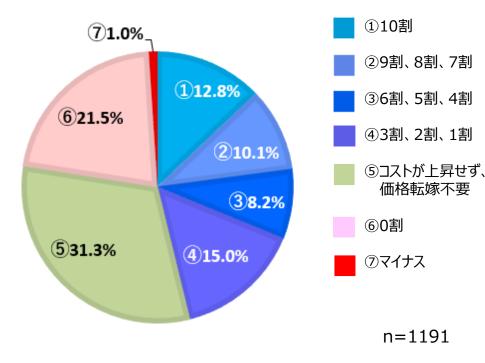


下請Gメンヒアリング等による生声







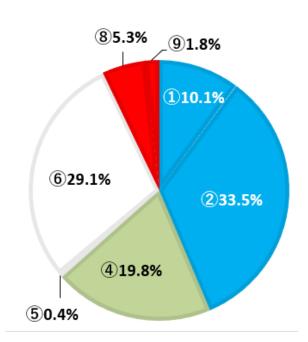


転嫁率:39.6%

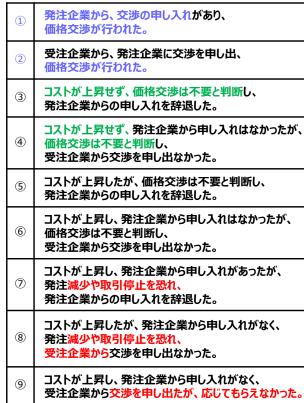
- 労務費の高騰を理由に発注企業と価格交渉を申し込んだところ、スムーズに交渉に応じてもらえた。
- IT業界は人手不足であり、受注企業の意見も考慮してもらえる。発注企業との価格交渉で不満はない。
- ▲ 人事異動で発注企業の担当者が変更となってから、価格交渉を申し入れても、交渉の機会を設けてもらえない。
- ▲ 発注企業に価格交渉を申し入れたが、「仕事内容が変わるわけではないのだから、値上げは認められない」という理由で断られた。
- ▲ 発注企業に価格交渉を申し入れたが取り合ってもらえず、逆に価格を下げるよう要求された。

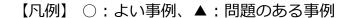
廃棄物処理

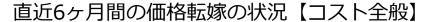
直近6ヶ月間の価格交渉の状況

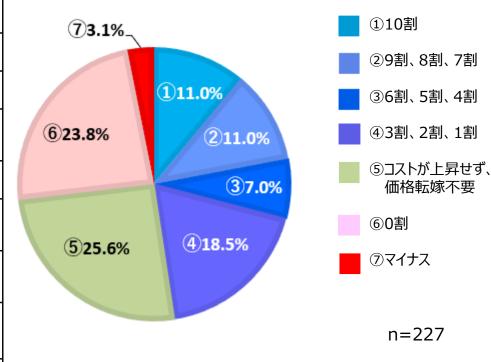


下請Gメンヒアリング等による生声







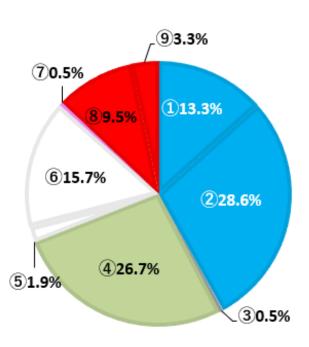


転嫁率:34.0%

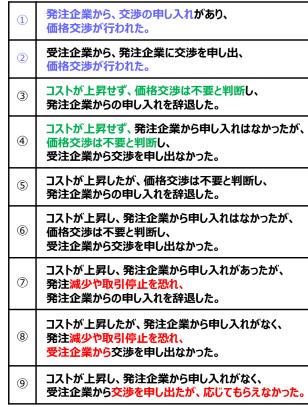
- 廃棄物処理費用の値上がりについて、発注企業と交渉し、当該値上がり分について、満額転嫁が認められた。
- 原材料・加工賃・運送費の上昇分を転嫁するため、発注企業に都度価格交渉を申し入れ、要請額について、満額転嫁が認められた。
- ▲ 発注企業に同業他社との価格と比較され、それに合わせるような形で、値上げ額を低額に抑えられてしまった。
- ▲ 様々なコストが上昇している中、発注企業に最低限度の値上げを提案したが、それが原因で他社に転注された。

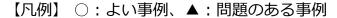
通信

直近6ヶ月間の価格交渉の状況

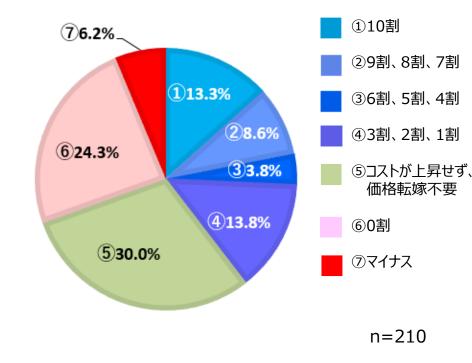


下請Gメンヒアリング等による生声







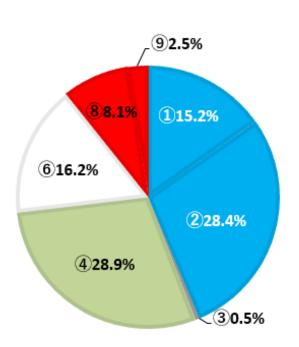


転嫁率:32.6%

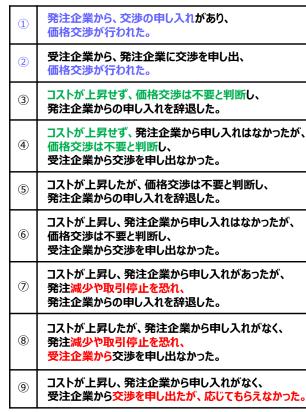
- 発注企業からの申し入れをきっかけに価格交渉を行い、真摯に対応いただけている。コスト上昇分は、ほぼ100%転嫁を認めてもらっている。
- 優秀な人材が不足しており、発注企業もそれを認識している。そのため、当社の要望をすんなりと受け入れてもらうことができた。
- ▲ 単純作業の労働力の提供のように扱われており、パートナーシップ関係を構築できているとは言い難い。発注企業は言葉には出さないが、「代わりはいくらでもいる」という雰囲気があり、価格交渉は申し入れていない。
- ▲ 労務費は、単価の値上げが習慣化しておらず、価格交渉を申し入れにくい。結局、価格は数年間据え置きのままである。

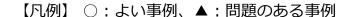
放送コンテンツ

直近6ヶ月間の価格交渉の状況

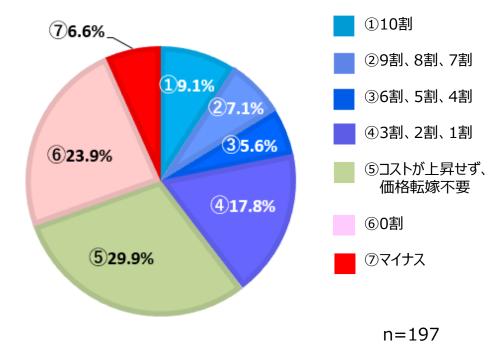


下請Gメンヒアリング等による生声





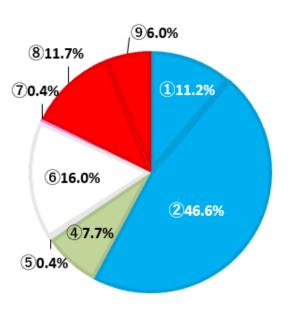


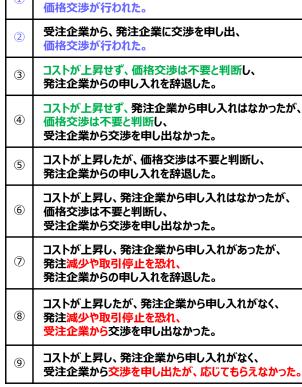


- 転嫁率:26.9%
- 原価計算を積み上げた資料をもとに、発注企業と価格交渉を行う。先方の予算次第で、内容の見直し等の調整を行っており、コスト上昇分については満額転嫁できている。
- 都度見積もりにコスト上昇分を織り込んでいる。発注企業には、コスト上昇分はほぼ100%価格転嫁を認めてもらっている。
- ▲ 発注企業へ価格交渉を申入れたが、不景気・予算がない等の理由で、価格転嫁は実現していない。
- ▲ 発注企業の予算の範囲で価格が固定されており、価格交渉はできない。決められた予算内では、十分な労務費は確保できない。

トラック運送

直近6ヶ月間の価格交渉の状況

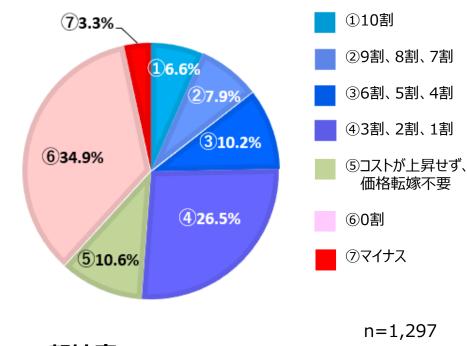




発注企業から、交渉の申し入れがあり、

【凡例】 ○:よい事例、▲:問題のある事例

直近6ヶ月間の価格転嫁の状況【コスト全般】



転嫁率:24.2%

下請Gメンヒアリング等による生声

- 発注企業との価格交渉は、都度必要なタイミングで実施できている。直近では、発注企業側から値上げ交渉の申し入れがあり、コスト上昇分に対して価格転嫁を実現できた。
- ▲ 値上げを希望して発注企業に価格交渉申し込んだが、相場価格が上昇していないという理由で価格を据え置かれた。結局、取引 停止を恐れて、やむなく受け容れた。
- ▲ 価格交渉自体は年に1回行われているが、コロナ禍前に労務費がわずかに値上げされて以降、その後は据え置かれている。今年9月に価格交渉を申し入れたが、応じてもらえなかった。
- ▲ 発注企業に労務費の値上げ要求をしても、「要求をしてくるのはあなただけだ」と返答があり、全く転嫁できていない。他社との競合があることにつけこみ、一方的に「この価格でいいなら発注する」と通告が来て価格が固定されてしまっている。