

価格交渉促進月間（2025年9月） フォローアップ調査結果

令和7年11月28日
中小企業庁

2025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、多くの中小企業が価格交渉・価格転嫁できる環境整備のため、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。2025年9月で9回目。
- 成果を確認するため、各「月間」の終了後、価格交渉・転嫁の実施状況等について、中小企業に対し、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。必要に応じて大臣名での指導・助言等に繋げていく。

①アンケート調査

○調査の内容

中小企業等に、2025年4月～2025年9月末までの期間における、発注者（最大3者分）との間の価格交渉・価格転嫁・支払条件の状況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 **2025年9月24日～11月7日**

○回答企業数 **69,988社**（回答から抽出される**発注企業数**は延べ86,538社）

※回答企業のうち、取引先がグループ企業のみなどの理由により、回答対象外の企業は13,661社

※参考：**2025年3月調査：65,725社**（延べ76,894社）

2024年9月調査：51,282社（延べ54,430社）

○回収率 **23.3%**（※回答企業数／配布先の企業数）

※参考：2025年3月調査：**21.9%**、2024年9月調査：**17.1%**

②下請Gメンによるヒアリング調査

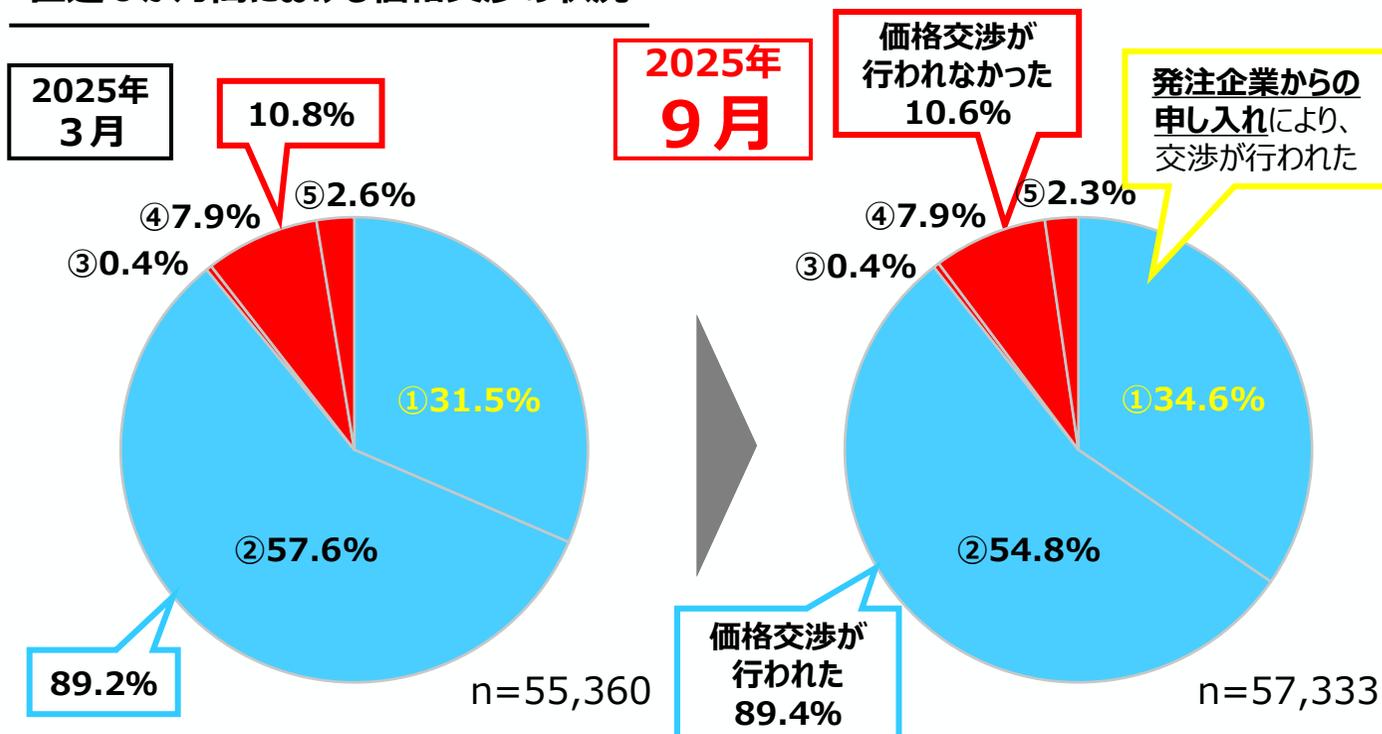
○調査の内容

発注企業との間における価格交渉の内容や転嫁状況等について、全国の中小企業から広くヒアリングを実施。

価格交渉の状況

- 「発注側企業から申し入れがあり、価格交渉が行われた」割合（①）は、前回から約3ポイント増の34.6%。
- 「価格交渉が行われた」割合（①②）は全体の89.4%。
- 「価格交渉が行われなかった」割合（③④⑤）はほぼ横ばいの状況（前回10.8%→10.6%）。
 - 発注企業からの申し入れは浸透しつつあるものの、引き続き、受注企業の意に反して交渉が行われなかった者が約1割。協議に応じない一方的な価格決定の禁止を盛り込んだ「中小受託取引適正化法」の施行・厳正な執行などを通して、価格交渉・転嫁への更なる機運醸成が重要。

直近6か月間における価格交渉の状況



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。
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。
③	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。
④	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、交渉を申し出なかった。
⑤	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。

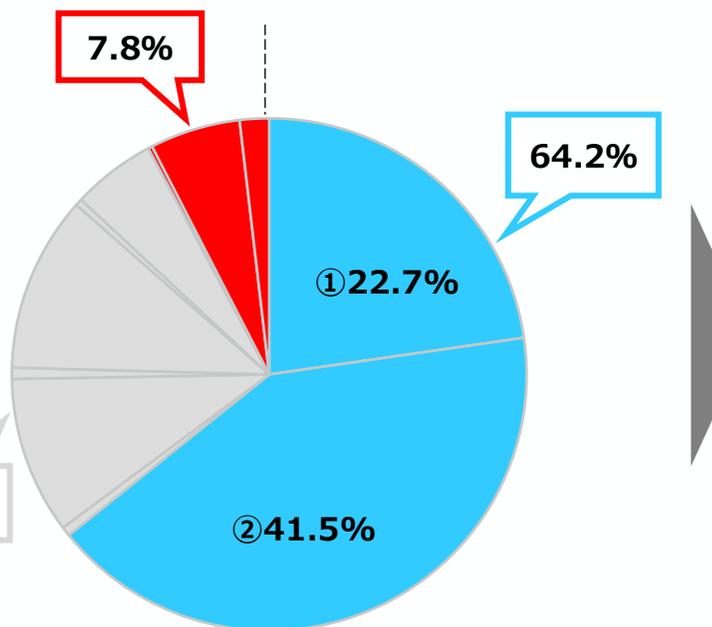
※「価格交渉不要」の回答を除いた分布。
 ※本調査の回答は、下請法の対象外取引も含まれ得ることに留意。以下同じ。

【参考】「価格交渉不要」の回答を含めた場合の回答分布

- 「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」割合は、2割超（前回22.7%→22.9%）。
- 発注企業との価格交渉が行われた割合は、約6割（59.2%）。
- 「価格交渉を希望したが、交渉が行われなかった」割合は若干減少（前回7.8%→7.0%）。

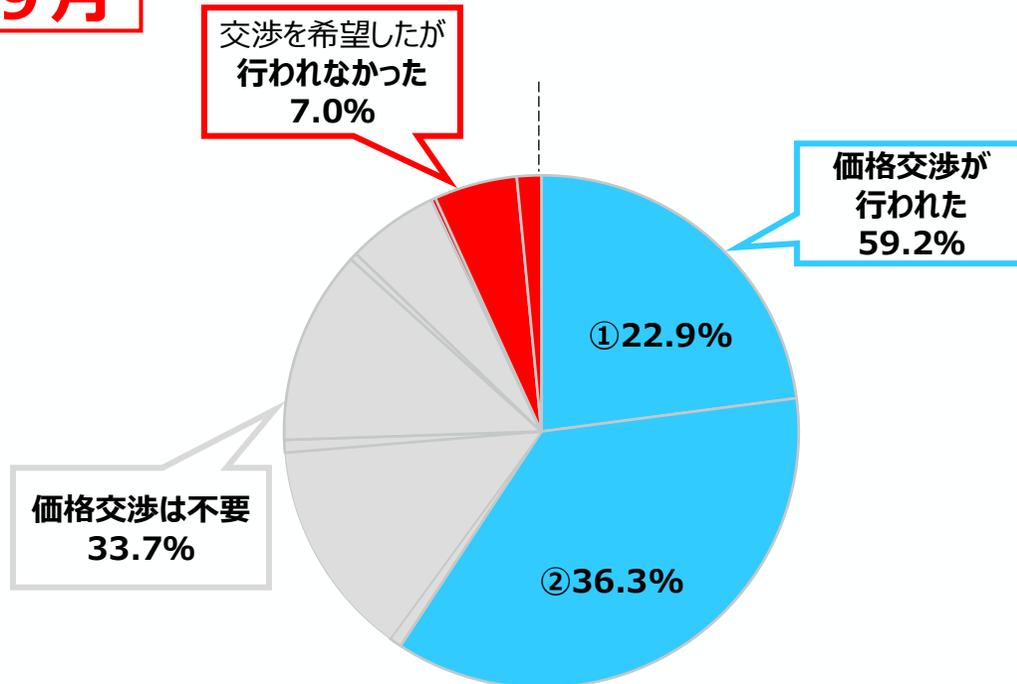
直近6か月間における価格交渉の状況

3月



n= 76,894

9月



n=86,538

【参考】価格交渉【アンケート回答項目と回答分布】

直近6か月間における価格交渉の状況

3月

9月

n= 76,894

n=86,538

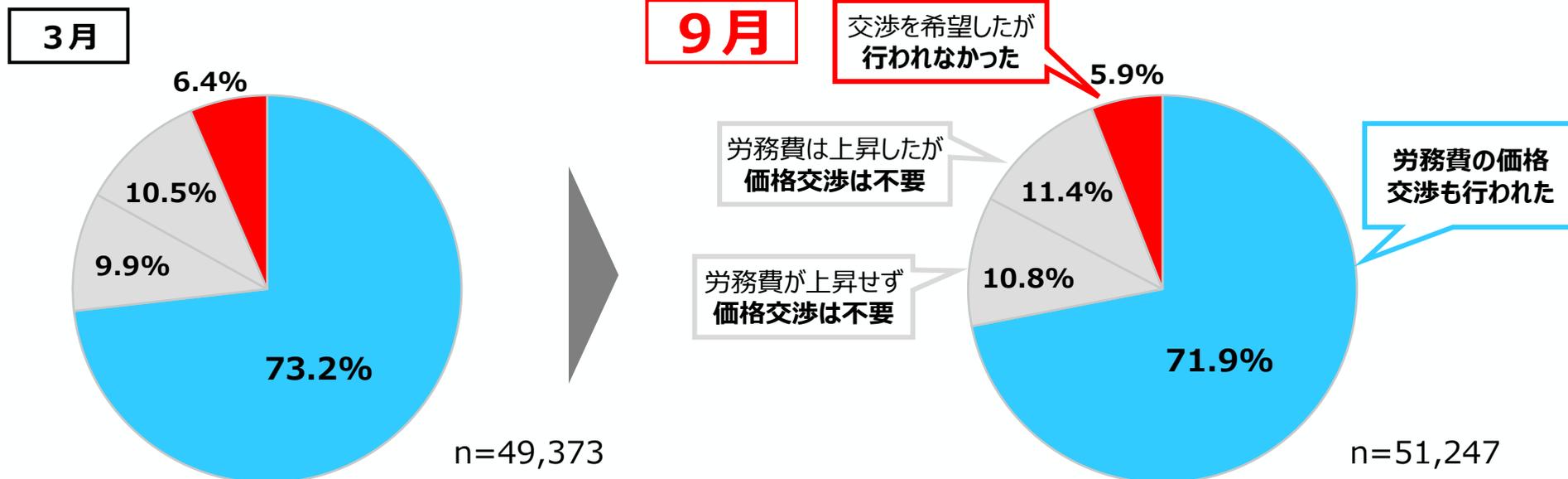
①	発注企業から、交渉の申し入れがあり、価格交渉が行われた。	22.7%	22.9%
②	受注企業から、発注企業に交渉を申し出、価格交渉が行われた。	41.5%	36.3%
③	コストが上昇せず、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。	0.6%	0.8%
④	コストが上昇せず、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。	9.9%	13.7%
⑤	コストが上昇したが、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。	0.7%	0.8%
⑥	コストが上昇し、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。	11.1%	12.3%
⑦	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、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。	0.4%	0.5%
⑧	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。	5.3%	5.8%
⑨	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%	0.3%
⑩	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、交渉を申し出なかった。	5.7%	5.2%
⑪	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。	1.8%	1.5%

労務費に係る価格交渉の状況

※2023年11月に、「**労務費指針**（労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針）」が策定・公表されたことを踏まえ、今回の調査においても、「**労務費について価格交渉ができたか**」を調査。

- 価格交渉が行われた企業（59.2%）のうち **7割超**において、**労務費についても交渉を実施**。
- 一方で、「**労務費が上昇し、価格交渉を希望したが出来なかった**」企業も依然として存在（前回6.4%→**5.9%**）。
 - 公正取引委員会等と連携し、「**労務費指針**」を周知・徹底していく。

労務費の交渉状況



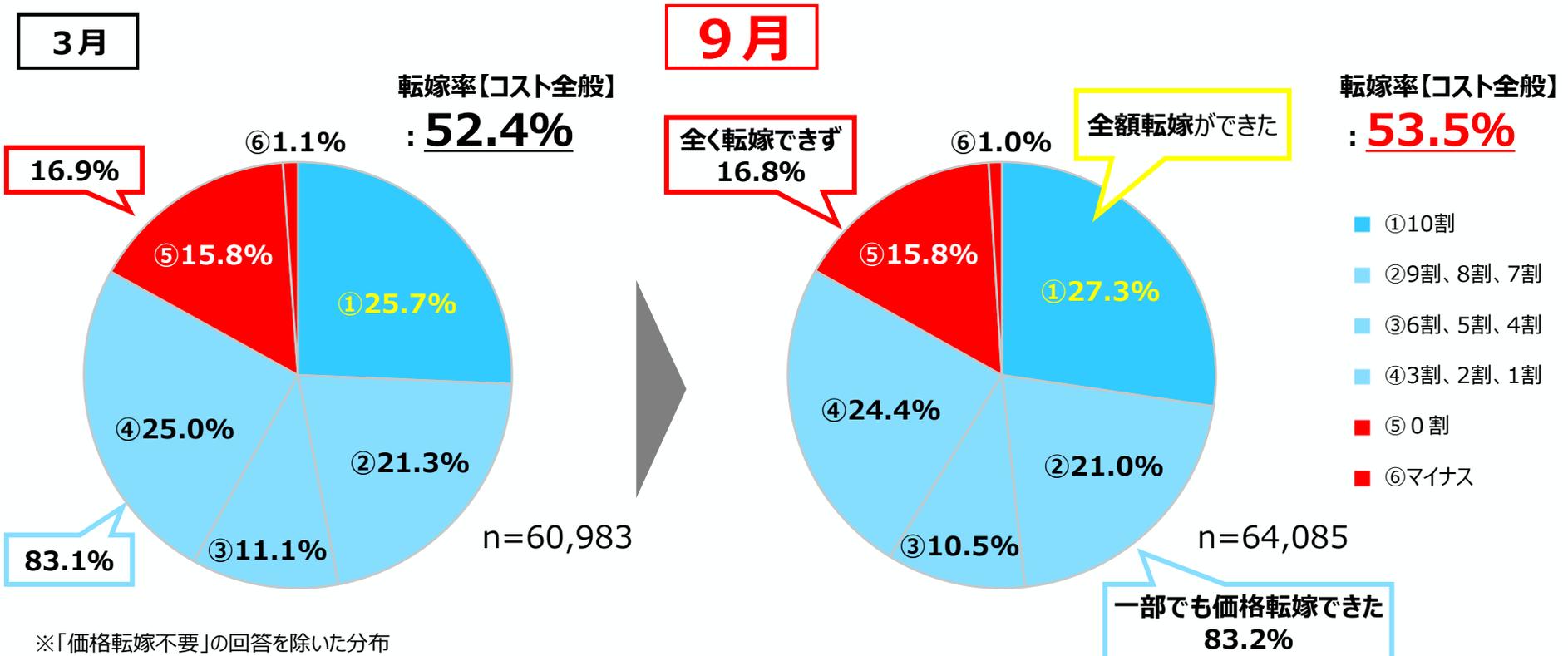
アンケート回答企業からの具体的な声

- ▲ 労務費の交渉を申し出たものの、**自助努力で解決すべき**、他社に切り替える、などと言われ交渉が難航した。
- ▲ 労務費の価格交渉を申し出たが、根拠資料を求められ、**詳細資料を提出したが交渉に応じてもらえなかった**。

価格転嫁の状況①【コスト全般】

- コスト全体の価格転嫁率は53.5%。今年3月時点より約1ポイント増加（前回52.4%→53.5%）。
- 「一部でも転嫁できた」割合（①②③④）は、8割超。
- 「転嫁できなかった」「マイナスとなった」割合（⑤⑥）は横ばいの状況（前回16.9%→16.8%）。
 - 価格転嫁の状況はほぼ横ばいであり、引き続き、転嫁できない企業と二極分離の状態が継続している。転嫁が困難な企業への更なる対策が重要。

直近6か月間における価格転嫁の状況

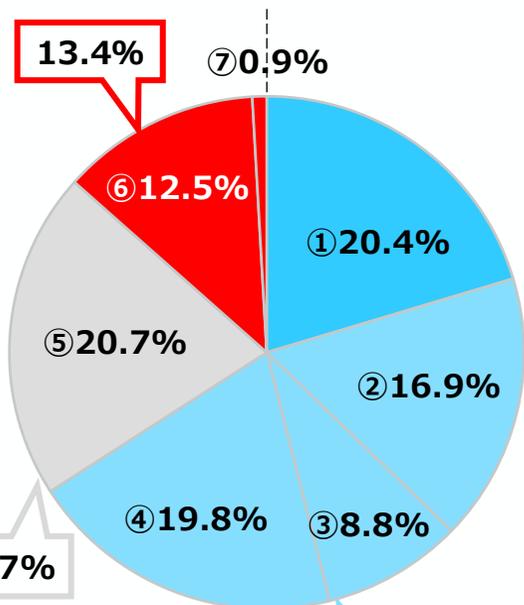


【参考】「価格転嫁不要」の回答を含めた回答分布

- 「全額転嫁できた」割合は、引き続き、約2割程度。「一部でも転嫁できた」割合は、6割超。
- 「転嫁できなかった」「マイナスとなった」割合は減少（前回13.4%→12.5%）。

直近6か月間における価格転嫁の状況

3月

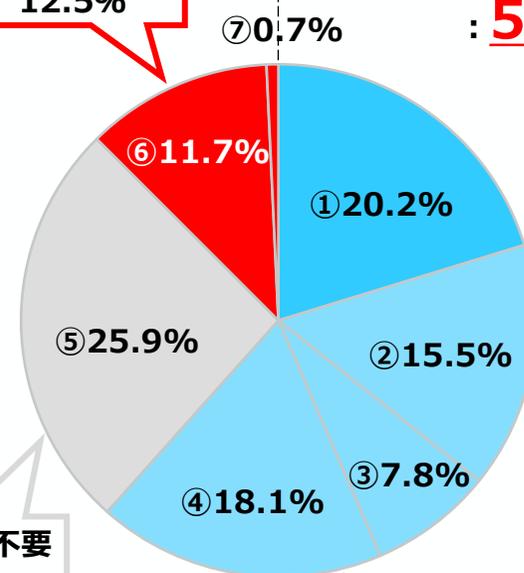


転嫁率【コスト全般】
: **52.4%**

- ①10割
- ②9割、8割、7割
- ③6割、5割、4割
- ④3割、2割、1割
- ⑤価格転嫁不要
- ⑥0割
- ⑦マイナス

9月

全く転嫁できず
12.5%



転嫁率【コスト全般】
: **53.5%**

- ①10割
- ②9割、8割、7割
- ③6割、5割、4割
- ④3割、2割、1割
- ⑤価格転嫁不要
- ⑥0割
- ⑦マイナス

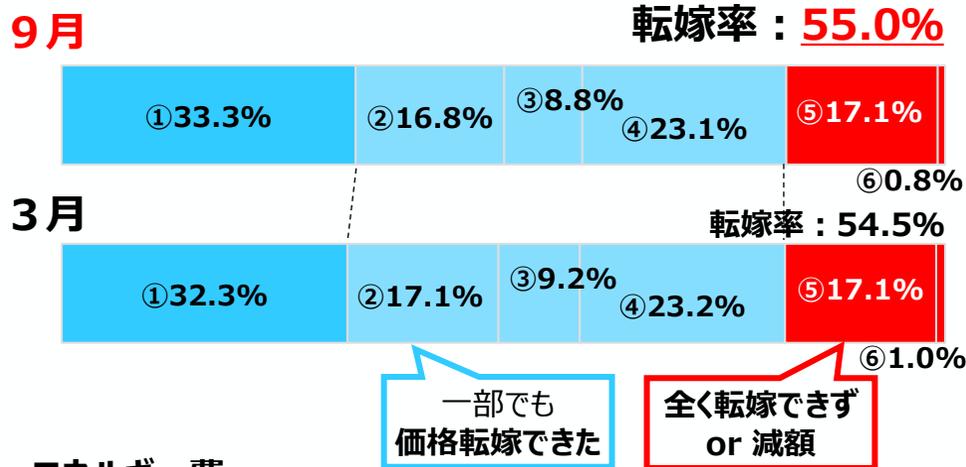
価格転嫁は不要
25.9%

一部でも価格転嫁できた
61.6%

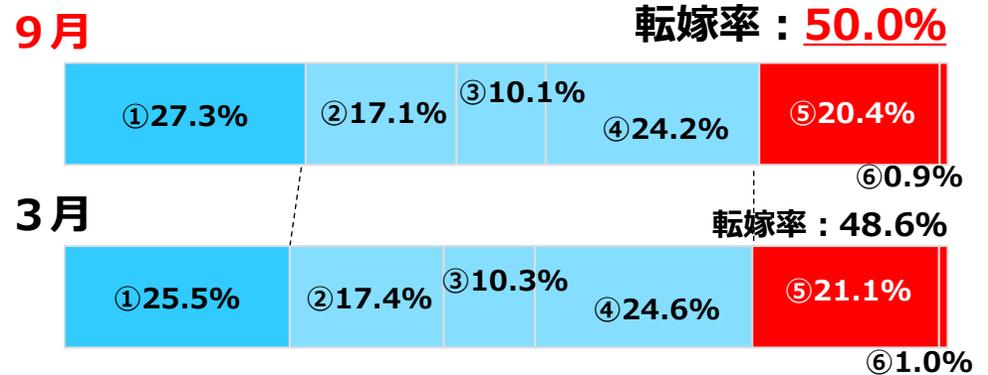
価格転嫁の状況②【コスト要素別】

- 労務費の転嫁率は、はじめて5割に到達したものの、原材料費と比較して約5ポイント低い。
- エネルギー費の転嫁率は、前回から上昇したものの、要素別では最も低い水準となっている。
 - 労務費に限らず、原材料費・エネルギー費を含めたコスト全般の価格転嫁を一層推進していく必要がある。

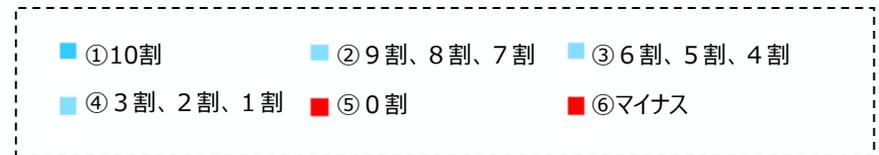
原材料費



労務費



エネルギー費



※「価格転嫁不要」の回答を除いた分布

【参考】価格転嫁の状況②【コスト要素別】（「価格転嫁不要」の回答を含む）

- 「転嫁できなかった」「マイナスとなった」割合は、それぞれ約1～2ポイント減少。
- 「全額転嫁できた」割合は、いずれのコストにおいてもほぼ横ばいの状況。

原材料費

価格転嫁不要

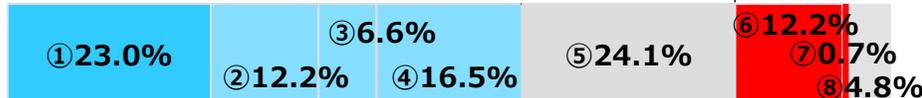
9月

転嫁率：55.0%



3月

転嫁率：54.5%



一部でも
価格転嫁できた

全く転嫁できず
or 減額

労務費

9月

転嫁率：50.0%



3月

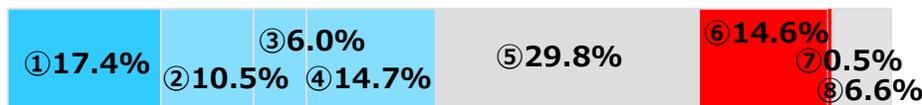
転嫁率：48.6%



エネルギー費

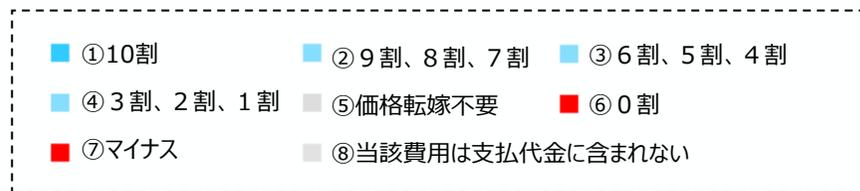
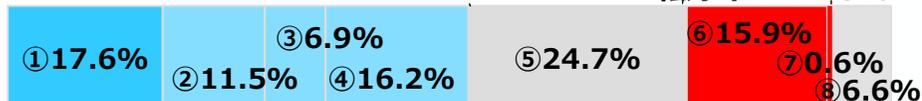
9月

転嫁率：48.9%



3月

転嫁率：47.8%

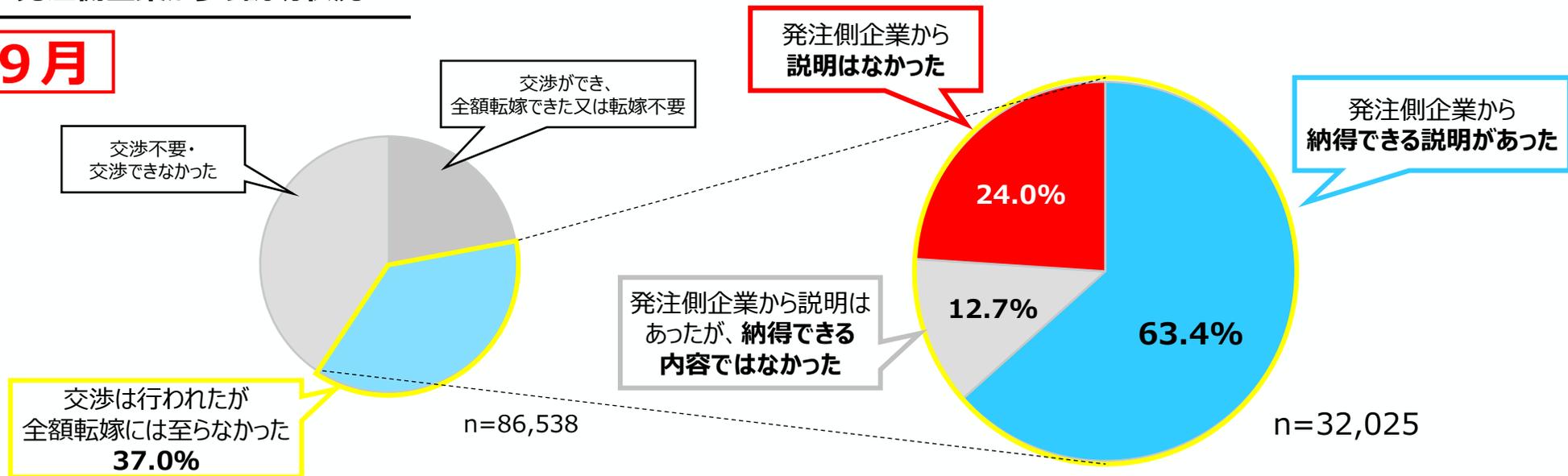


価格転嫁に関する発注側企業による説明

- 価格交渉が行われたものの、全額の転嫁には至らなかった企業（全体の37.0%）のうち、「発注側企業から説明はあったものの、納得できるものではなかった」又は「発注側企業からの説明はなかった」とする回答が約4割（前回38.2%→36.6%）。
- 発注側企業に対し、価格交渉の場の設定のみならず、価格に関する十分な説明も求めていく必要。
「中小受託取引適正化法」の施行により、価格協議において、必要な説明又は情報の提供をしないことや一方的な価格決定が禁止されるの旨の周知、対応の徹底を促していく。

発注側企業からの説明状況

9月



アンケート回答企業からの具体的な声

- ▲ 値上げ交渉を行ったが、申し入れた金額は受け入れられず一方的に金額を決められたうえ、転注を示唆された。
- ▲ 根拠資料を提出して交渉を申し入れたが、エビデンスが足りないで一蹴され、協議に応じてもらえなかった。複数回申し入れたが、3～4か月経っても返事がなく諦めた。

価格交渉の実施状況の業種別ランキング【発注企業の業種毎に集計】

※ 価格交渉の実施状況に係る回答を点数化し、発注企業の業種毎に平均点を集計。

- 交渉に応じている業種と応じていない業種の**差が拡大**。**交渉に応じている業種は転嫁率も高い傾向**にある。

順位	業種	交渉平均点
—	全体	↑ 7.30 (7.18)
1位	建設	↑ 7.96 (7.65)
2位	化学	↑ 7.94 (7.52)
3位	造船	↑ 7.58 (7.46)
4位	電気・ガス・熱供給・水道	↓ 7.55 (7.67)
5位	情報サービス・ソフトウェア	↓ 7.39 (7.40)
6位	自動車・自動車部品	↑ 7.29 (7.05)
7位	卸売	↓ 7.28 (7.36)
8位	不動産業・物品賃貸	↑↑ 7.26 (6.60)
8位	電機・情報通信機器	↓ 7.26 (7.38)
10位	製薬	↓↓↓ 7.22 (8.40)
11位	食品製造業	↓ 7.14 (7.19)
12位	農業・林業	↑ 7.13 (7.01)
12位	機械製造業	↑ 7.13 (6.86)
14位	通信	↑↑ 7.11 (6.36)
15位	飲食サービス	↓↓ 7.09 (7.67)
16位	広告	↓ 7.07 (7.13)
17位	金属	↑↑ 7.05 (6.44)
17位	小売	↓ 7.05 (7.27)
19位	運輸・郵便（トラック運送除く）	↓↓ 6.98 (7.54)
20位	金融・保険	↑ 6.95 (6.86)
21位	放送コンテンツ	↓ 6.77 (6.84)
22位	鉱業・採石・砂利採取	↓↓ 6.67 (7.39)
23位	紙・紙加工	↓ 6.57 (6.97)
24位	印刷	↑ 6.48 (6.30)
25位	生活関連サービス	↓ 6.42 (6.54)
26位	繊維	↑ 6.38 (6.19)
27位	石油製品・石炭製品製造	↑ 6.35 (6.02)
28位	建材・住宅設備	↓ 6.27 (6.31)
29位	廃棄物処理	↓ 5.90 (6.15)
30位	トラック運送	↓↓ 5.60 (6.21)
—	その他	—

※ () 内は2025年3月の平均点を示す。3月時点との変化幅と矢印の数の関係は以下のとおり。
 ↑ : 0.1~0.4ポイント 上昇、↑↑ : 0.5~0.9ポイント 上昇、↑↑↑ : 1.0ポイント以上 上昇

※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、発注企業の業種別に集計。
 (例) 家電メーカー(発注者)が、トラック運送業者(受注者)に運送委託するケースは、「電機・情報通信機器」に集計。

質問① 交渉有無	質問② 交渉申し入れ 有無	質問③ 交渉が実現しなかった理由	点数
行われた	申し入れが あった	—	10点
	申し入れが なかった	—	8点
行われ なかった	申し入れが あった	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
		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
		支払代金が市場価格に連動するため、交渉は不要と判断し、辞退したため	対象外
		コストが上昇したが、 発注量減少や取引停止を恐れ、辞退したため	5点
	申し入れが なかった	コストが上昇せず、 交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかったため	対象外
		コストが上昇したが、 交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかったため	対象外
		支払代金が市場価格に連動するため、交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかったため	対象外
		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、交渉を申し出たが、応じてもらえなかったため	-10点

価格転嫁の実施状況の業種別ランキング 【発注企業の業種毎に集計】

- 上位の製造業系の業種は、転嫁率が数ポイントずつ上昇し、改善傾向にあるものの、下位の**トラック運送業、放送コンテンツ業、農業・林業**などは、今年3月時点から**転嫁率が悪化する結果**となった。

2025年9月		コスト増に対する転嫁率	各要素別の転嫁率		
			原材料費	エネルギー費	労務費
全体		↑ 53.5% (52.4%)	↑ 55.0% (54.5%)	↑ 48.9% (47.8%)	↑ 50.0% (48.6%)
業種別	1位 化学	↑ 66.7% (64.8%)	↑ 69.6% (69.3%)	↑ 62.5% (62.4%)	↓ 60.6% (61.3%)
	2位 電機・情報通信機器	↑ 60.6% (58.4%)	↑ 64.5% (62.8%)	↑ 54.9% (52.7%)	↑ 56.0% (53.3%)
	3位 機械製造業	↑ 59.4% (56.2%)	↑ 64.8% (63.3%)	↑ 55.2% (52.2%)	↑ 54.5% (50.6%)
	3位 造船	↑ 59.4% (57.6%)	↑ 63.9% (60.2%)	↓ 55.1% (57.9%)	↑ 54.1% (51.0%)
	5位 食品製造業	↓ 59.3% (60.3%)	↓ 60.2% (62.7%)	↑ 53.1% (52.2%)	↑ 53.2% (51.7%)
	6位 自動車・自動車部品	↑ 58.9% (56.6%)	↑ 64.9% (63.7%)	↑ 56.0% (55.0%)	↑ 56.1% (53.4%)
	7位 飲食サービス	↓ 57.2% (57.3%)	↑ 60.7% (58.4%)	↑ 48.4% (48.2%)	↑ 48.5% (46.1%)
	8位 金融・保険	↑↑ 56.2% (51.1%)	↑↑ 58.6% (50.5%)	↑↑ 54.0% (45.6%)	↑↑ 56.0% (47.7%)
	9位 金属	↑ 54.2% (50.9%)	↑ 58.5% (56.4%)	↑ 49.4% (47.5%)	↑ 48.9% (46.3%)
	10位 卸売	↓ 54.1% (54.4%)	↓ 55.7% (56.5%)	↑ 49.4% (48.1%)	↑ 48.6% (47.4%)
	11位 小売	↑ 54.0% (52.5%)	↑ 55.7% (53.4%)	↑ 48.3% (46.8%)	↑ 48.0% (46.3%)
	12位 建設	↑ 53.2% (52.6%)	↑ 53.9% (53.7%)	↑ 49.8% (48.2%)	↑ 51.6% (50.4%)
	13位 鉱業・採石・砂利採取	↑ 52.9% (52.2%)	↓ 52.2% (53.5%)	↓ 48.6% (51.0%)	↓ 47.7% (49.5%)
	14位 電気・ガス・熱供給・水道	↓ 52.7% (53.6%)	↓ 53.2% (55.2%)	↓ 49.3% (50.1%)	↓ 50.5% (51.8%)
	15位 運輸・郵便（トラック運送除く）	↑ 52.4% (51.5%)	↓ 49.9% (50.6%)	↓ 45.8% (48.1%)	↓ 48.9% (49.3%)
	16位 不動産業・物品賃貸	↑ 51.7% (48.5%)	↑ 51.3% (49.0%)	↑ 47.2% (46.0%)	↑ 48.3% (47.0%)
	17位 情報サービス・ソフトウェア	↓ 50.9% (54.3%)	↓ 46.1% (50.5%)	↓ 43.2% (46.0%)	↓ 51.3% (53.6%)
	18位 石油製品・石炭製品製造	↑ 50.0% (46.0%)	↓ 55.6% (55.6%)	↑ 44.9% (42.4%)	↑ 44.6% (41.2%)
	18位 紙・紙加工	↓ 50.0% (51.4%)	↑ 53.2% (52.5%)	↓ 45.5% (46.8%)	↓ 44.7% (46.7%)
	20位 印刷	↑ 49.9% (47.7%)	↑ 49.8% (48.9%)	↑ 42.7% (41.3%)	↑ 44.0% (39.6%)
	21位 生活関連サービス	↓ 48.9% (50.2%)	↑ 49.8% (48.9%)	↓ 42.3% (44.5%)	↑ 44.2% (43.4%)
	22位 繊維	↑ 48.1% (47.5%)	↑ 51.6% (49.1%)	↑ 44.6% (41.6%)	↑ 44.8% (41.7%)
	23位 建材・住宅設備	↑ 47.2% (46.6%)	↑ 48.9% (48.3%)	↓ 40.9% (41.3%)	↑ 41.6% (39.5%)
	24位 製薬	↓↓↓ 46.7% (64.1%)	↓↓↓ 50.8% (68.7%)	↓↓↓ 46.0% (56.6%)	↓↓↓ 42.6% (61.7%)
	25位 通信	↑↑ 46.6% (37.7%)	↑↑ 46.6% (37.2%)	↑↑ 43.4% (34.1%)	↑↑ 45.9% (37.3%)
	26位 広告	↑ 43.4% (38.7%)	↓ 43.6% (48.4%)	↓ 33.5% (37.8%)	↑↑ 42.8% (36.3%)
	27位 農業・林業	↓ 42.3% (45.0%)	↓ 41.9% (44.6%)	↓ 38.7% (41.3%)	↓ 38.1% (38.9%)
	28位 廃棄物処理	↑ 41.1% (39.3%)	↑ 38.0% (37.2%)	↑ 36.0% (34.4%)	↓ 34.9% (35.3%)
	29位 放送コンテンツ	↓ 40.1% (43.2%)	↓ 41.6% (44.6%)	↓ 34.2% (36.0%)	↓ 37.7% (41.7%)
	30位 トラック運送	↓ 34.7% (36.1%)	↓ 31.3% (32.1%)	↓ 30.4% (33.1%)	↓ 31.0% (32.8%)
-	その他	-	-	-	-

※2025年3月時点との変化幅と矢印の数の関係 ↑：1～4ポイント 上昇、↑↑：5～9ポイント 上昇、↑↑↑：10ポイント以上 上昇

※（）内は前回の転嫁率を示す。

価格転嫁の実施状況の業種別ランキング 【受注企業の業種毎に集計】

- 受注者として価格転嫁してもらえている業種（上位にある業種）は、発注者としても価格転嫁に応じている傾向にある。また、今年3月と比べ、上位業種と下位業種の転嫁率の差が拡大している。

2025年9月			コスト増に対する転嫁率		各要素別の転嫁率					
					原材料費	エネルギー費	労務費			
全体			↑	53.5% (52.4%)	↑	55.0% (54.5%)	↑	48.9% (47.8%)	↑	50.0% (48.6%)
業種別	1位	化学	↑	64.5% (64.4%)	↓	66.5% (69.8%)	↓	60.9% (51.7%)	↓	58.8% (60.9%)
	2位	機械製造業	↑	63.4% (61.0%)	↑	68.3% (66.7%)	↑	52.9% (51.2%)	↑	60.4% (56.8%)
	3位	卸売	↑	61.8% (61.3%)	↑	63.8% (63.7%)	↑	56.8% (52.7%)	↑	54.7% (52.9%)
	4位	電機・情報通信機器	↑	61.1% (57.3%)	↑	64.6% (62.5%)	↑	52.8% (48.4%)	↑	55.1% (52.8%)
	5位	自動車・自動車部品	↑	58.1% (53.4%)	↑	66.6% (63.2%)	↑	46.9% (44.5%)	↑	57.4% (53.4%)
	6位	小売	↑	57.3% (55.7%)	↑	60.0% (56.7%)	↑	49.3% (40.3%)	↑	51.0% (46.9%)
	7位	食品製造業	↑	55.7% (55.4%)	↑	57.6% (57.4%)	↑	49.2% (44.5%)	↑	50.4% (49.2%)
	8位	金属	↑	54.8% (51.9%)	↑	60.3% (59.8%)	↑	61.8% (47.7%)	↑	49.7% (48.5%)
	9位	建設	↑	53.4% (52.5%)	↑	54.4% (53.9%)	↑	45.4% (37.0%)	↑	50.7% (49.4%)
	10位	紙・紙加工	↓	53.0% (55.7%)	↓	54.9% (58.3%)	↓	53.4% (51.7%)	↓	48.1% (49.3%)
	11位	情報サービス・ソフトウェア	↓	51.9% (54.0%)	↓	47.5% (50.1%)	↓	50.3% (36.5%)	↓	44.4% (45.4%)
	12位	鉱業・採石・砂利採取	↓	51.3% (53.0%)	↓	49.7% (50.1%)	↓↓	49.4% (46.3%)	↓	44.9% (50.3%)
	13位	造船	↓	51.2% (54.8%)	↓↓↓	51.9% (62.0%)	↓↓↓	48.5% (47.7%)	↓	45.9% (61.8%)
	14位	運輸・郵便（トラック運送除く）	↑	50.7% (50.7%)	↓	48.2% (48.7%)	↓	44.7% (44.3%)	↑	47.0% (48.3%)
	15位	石油製品・石炭製品製造	↑	50.3% (46.8%)	↓	57.9% (58.4%)	↑	48.3% (44.1%)	↑	46.3% (42.4%)
	16位	印刷	↓	49.1% (51.0%)	↓	50.4% (52.3%)	↓	45.0% (44.9%)	↓	42.2% (44.7%)
	17位	不動産業・物品賃貸	↑	49.0% (47.8%)	↓	48.4% (50.8%)	↓	44.3% (43.8%)	↑	50.1% (50.6%)
	18位	建材・住宅設備	↓	48.2% (49.4%)	↓	49.6% (51.1%)	↓	47.4% (44.7%)	↓	42.4% (44.3%)
	19位	広告	↓	46.8% (48.3%)	↓↓	45.4% (52.8%)	↓↓	50.6% (35.1%)	↑	40.8% (47.4%)
	20位	繊維	↓	46.3% (50.6%)	↓	48.7% (51.6%)	↓	42.4% (41.7%)	↓	43.6% (45.0%)
	21位	通信	↑↑↑	46.1% (35.4%)	↑↑↑	49.7% (35.7%)	↑↑	42.1% (37.5%)	↑↑	44.4% (34.5%)
	22位	電気・ガス・熱供給・水道	↓	45.4% (45.5%)	↑	47.8% (47.2%)	↑	41.7% (72.9%)	↓	42.8% (42.1%)
	23位	金融・保険	↑↑↑	45.0% (28.5%)	↑↑	36.4% (30.6%)	↑	40.6% (32.7%)	↑↑↑	36.4% (32.1%)
	24位	農業・林業	↓	41.4% (44.8%)	↓	41.2% (43.4%)	↓	38.1% (29.3%)	↓	38.3% (40.6%)
	25位	廃棄物処理	↓	39.6% (40.1%)	↓	36.7% (37.6%)	↓	38.2% (34.6%)	↓	35.6% (38.8%)
	26位	生活関連サービス	↓	37.6% (42.1%)	↓↓	35.3% (41.8%)	↓↓	38.8% (36.5%)	↓↓	32.2% (38.1%)
	27位	トラック運送	↓	36.5% (37.6%)	↓	32.5% (33.6%)	↓	35.4% (32.0%)	↓	33.9% (35.4%)
	28位	放送コンテンツ	↓↓	34.0% (41.0%)	↓↓↓	34.9% (45.4%)	↓↓	44.6% (47.0%)	↓↓	30.3% (38.2%)
	29位	飲食サービス	↓	33.0% (36.9%)	↓↓↓	25.7% (42.8%)	↓↓↓	34.5% (27.0%)	↓	26.5% (44.6%)
	30位	製薬	↓↓↓	30.0% (45.0%)	↓↓↓	30.0% (66.7%)	↓↓↓	32.1% (19.4%)	↓↓↓	30.0% (41.7%)
-	その他	-	-	-	-	-	-	-	-	

※2025年3月時点との変化幅と矢印の数の関係 ↑：1～4ポイント 上昇、↑↑：5～9ポイント 上昇、↑↑↑：10ポイント以上 上昇

※（）内は前回の転嫁率を示す。

価格転嫁の状況の都道府県別ランキング 【発注企業の所在地ごとに集計】

- 都道府県別の転嫁率は、上位の都道府県と下位の都道府県で**10%以上の差**が生じている。

2025年9月				転嫁率	件数				転嫁率	回答件数
全体				53.5%	86,538					
都道府県別	1位	中国	島根県	58.6%	724	25位	九州	宮崎県	52.0%	683
	2位	九州	大分県	56.5%	750	26位	四国	愛媛県	51.8%	1,398
	3位	中国	鳥取県	56.5%	524	27位	中部	石川県	51.7%	365
	4位	中国	山口県	56.0%	1,183	28位	関東	埼玉県	51.5%	1,510
	5位	東北	秋田県	56.0%	81	29位	中国	岡山県	51.5%	1,720
	6位	九州	長崎県	55.8%	837	30位	近畿	京都府	51.4%	2,087
	7位	北海道	北海道	55.5%	867	31位	中部	愛知県	51.4%	3,855
	8位	中国	広島県	55.3%	3,090	32位	近畿	滋賀県	51.1%	718
	9位	四国	高知県	55.3%	592	33位	中部	富山県	50.9%	396
	10位	九州	鹿児島県	55.1%	1,046	34位	東北	福島県	49.7%	281
	11位	関東	東京都	54.9%	27,552	35位	中部	三重県	49.5%	889
	12位	東北	青森県	54.8%	189	36位	中部	岐阜県	49.5%	798
	13位	近畿	兵庫県	54.8%	3,528	37位	関東	静岡県	49.4%	1,422
	14位	九州	熊本県	54.0%	1,181	38位	近畿	和歌山県	49.2%	483
	15位	四国	香川県	53.9%	1,000	39位	近畿	奈良県	48.9%	413
	16位	関東	神奈川県	53.8%	2,896	40位	関東	長野県	48.2%	582
	17位	九州	福岡県	53.7%	4,330	41位	東北	宮城県	48.1%	395
	18位	関東	千葉県	53.6%	971	42位	近畿	福井県	47.7%	343
	19位	関東	茨城県	53.2%	397	43位	関東	栃木県	47.2%	308
	20位	近畿	大阪府	53.2%	12,329	44位	四国	徳島県	47.2%	491
	21位	関東	新潟県	53.2%	533	45位	関東	山梨県	46.0%	180
	22位	東北	山形県	52.2%	187	46位	関東	群馬県	45.8%	455
	23位	九州	佐賀県	52.1%	650	47位	東北	岩手県	45.5%	168
	24位	沖縄	沖縄県	52.1%	859					

<参考> 受託中小企業振興法 ※改正法により地方公共団体の責務規定を新設。

第二十三条 (略)

2 地方公共団体は、前項の国の施策とあいまつて、地域の実情に応じ、受託中小企業の振興を図るために必要な施策の普及その他必要な取組を推進するように努めるものとする。

価格転嫁の状況の都道府県別ランキング 【受注企業の所在地ごとに集計】

- 発注企業の所在地で**価格転嫁率が高い都道府県**（上位にある都道府県）は、受注企業の所在地ごとの集計でも**価格転嫁率が高い傾向**にある。

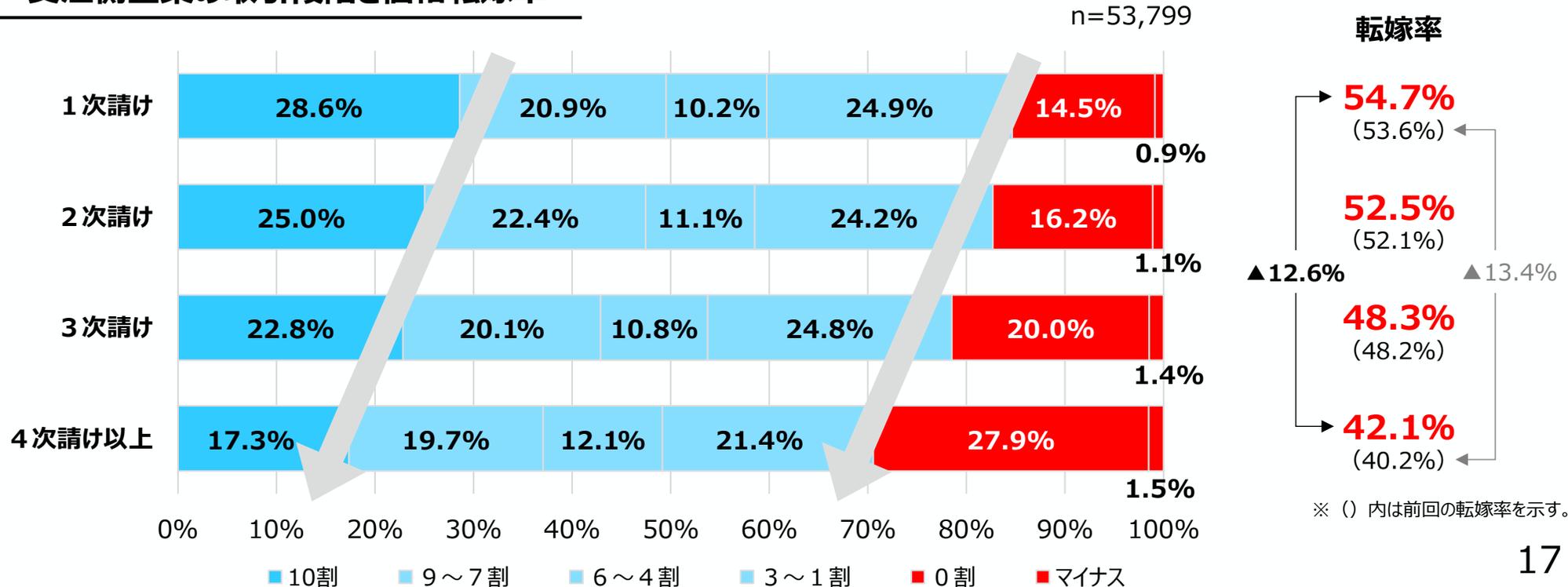
2025年9月				転嫁率	件数					転嫁率	回答件数
全体				53.5%	86,538						
都道府県別	1位	中国	島根県	56.5%	983	25位	中部	富山県	52.0%	309	
	2位	中国	広島県	56.3%	4145	26位	関東	神奈川県	51.8%	2083	
	3位	近畿	兵庫県	56.3%	4473	27位	九州	佐賀県	51.7%	892	
	4位	九州	長崎県	55.9%	1253	28位	東北	青森県	51.3%	252	
	5位	北海道	北海道	55.3%	912	29位	中部	岐阜県	51.1%	1237	
	6位	関東	東京都	55.2%	16662	30位	近畿	京都府	51.1%	2073	
	7位	四国	高知県	55.1%	732	31位	関東	新潟県	51.1%	483	
	8位	中国	鳥取県	55.1%	788	32位	関東	茨城県	50.6%	560	
	9位	中国	山口県	55.0%	1889	33位	関東	静岡県	50.1%	1757	
	10位	近畿	大阪府	54.8%	12611	34位	関東	埼玉県	50.0%	1940	
	11位	九州	熊本県	54.6%	1728	35位	沖縄	沖縄県	49.6%	1098	
	12位	中国	岡山県	54.2%	2607	36位	関東	長野県	49.1%	526	
	13位	九州	鹿児島県	54.2%	1464	37位	近畿	奈良県	49.0%	803	
	14位	東北	秋田県	54.1%	108	38位	関東	栃木県	48.8%	373	
	15位	九州	福岡県	54.1%	5708	39位	中部	愛知県	48.8%	2731	
	16位	中部	石川県	53.7%	317	40位	四国	徳島県	48.5%	761	
	17位	東北	福島県	53.1%	318	41位	関東	千葉県	47.9%	1157	
	18位	九州	大分県	53.1%	1159	42位	東北	山形県	47.3%	189	
	19位	近畿	和歌山県	52.7%	795	43位	東北	岩手県	46.5%	210	
	20位	九州	宮崎県	52.6%	995	44位	近畿	福井県	46.5%	259	
	21位	中部	三重県	52.6%	1562	45位	関東	群馬県	46.0%	483	
	22位	近畿	滋賀県	52.3%	1283	46位	関東	山梨県	44.7%	160	
	23位	四国	香川県	52.3%	1495	47位	東北	宮城県	40.4%	431	
	24位	四国	愛媛県	52.1%	1784						

サプライチェーンの各段階 (※) における価格転嫁の状況

※各取引段階：受注側中小企業に対する、「自社が、**最終製品・サービスを提供する企業**から数え、どの取引段階に位置しているか」との質問への回答を集計したもの。

- **価格転嫁率**は、**1次請けの企業は5割超 (54.7%)** に対し、**4次請け以上の企業は4割程度 (42.1%)**。
- いずれの段階においても、前回と比較して**転嫁率は上昇傾向**にあり、1次請けの企業と4次請け以上の企業の**転嫁率の差は僅かに縮小**している。
- 一方、引き続き、受注側企業の**取引段階が深くなるにつれて価格転嫁率が低くなる**傾向がみられ、特に、**4次請け以上の階層**においては、「**全く転嫁できなかった**」又は「**減額された**」企業は、**3割 (29.5%)** に上る。
 - 引き続き、取引階層の深い段階への**価格転嫁の浸透**が課題。

受注側企業の取引段階と価格転嫁率

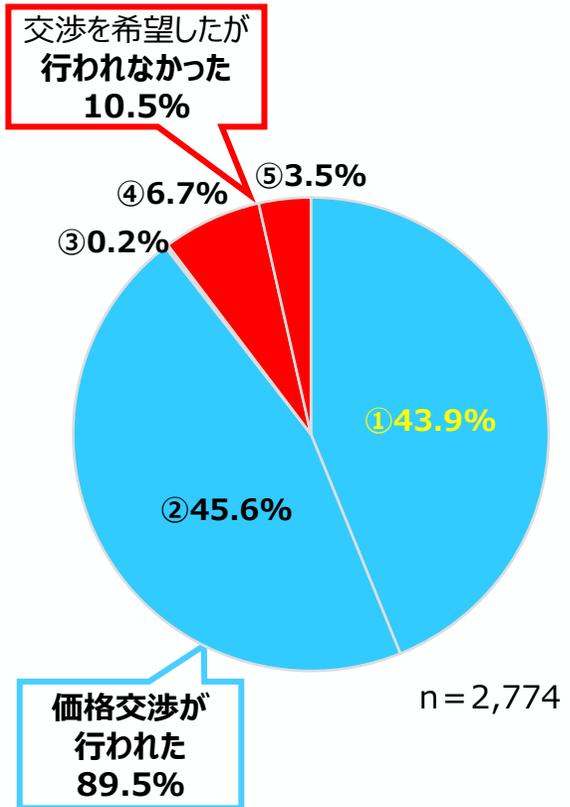


官公需（※）における価格交渉・価格転嫁の状況

※「官公需」とは、国や地方公共団体等が、物品購入・役務の提供依頼・工事の発注を行うこと。

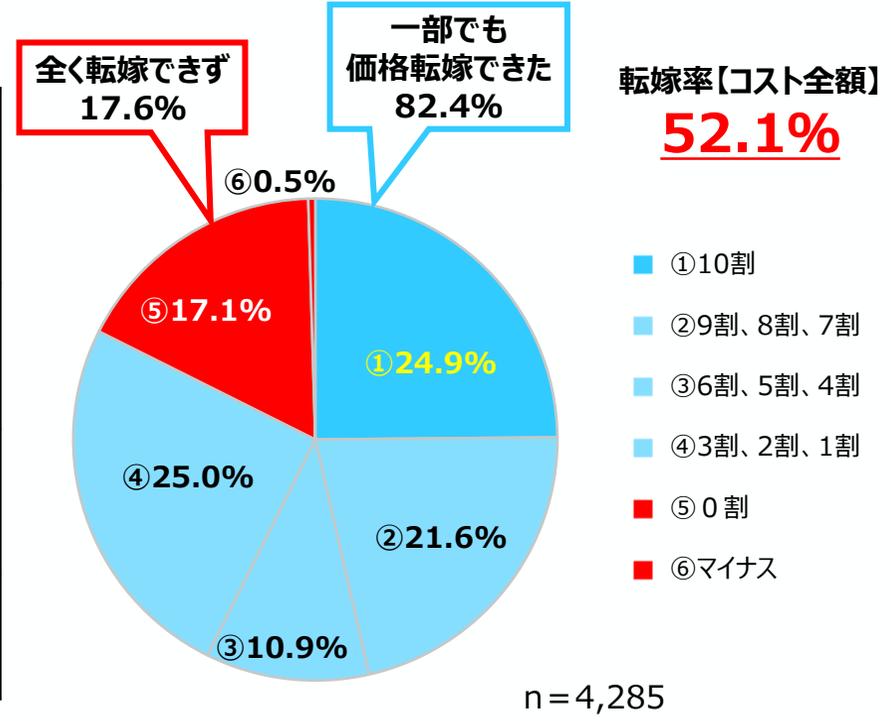
- 官公需の回答数は7,193件に増加（前回5,593件）。**価格転嫁率**は、**52.1%**（前回52.3%）。
- なお、官公需全体では「**入札により価格決定している**」割合が**約9割**（官公需以外では、約1割）。
- 「**価格交渉が行われた**」割合は、**約9割**（前回89.3%→89.5%）。

直近6か月間における価格交渉の状況



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。
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。
③	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。
④	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、交渉を申し出なかった。
⑤	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。

直近6か月間における価格転嫁の状況



- 転嫁率【コスト全額】 **52.1%**
- ① 10割
 - ② 9割、8割、7割
 - ③ 6割、5割、4割
 - ④ 3割、2割、1割
 - ⑤ 0割
 - ⑥ マイナス

※「価格交渉不要」、「価格転嫁不要」の回答を除いた分布。

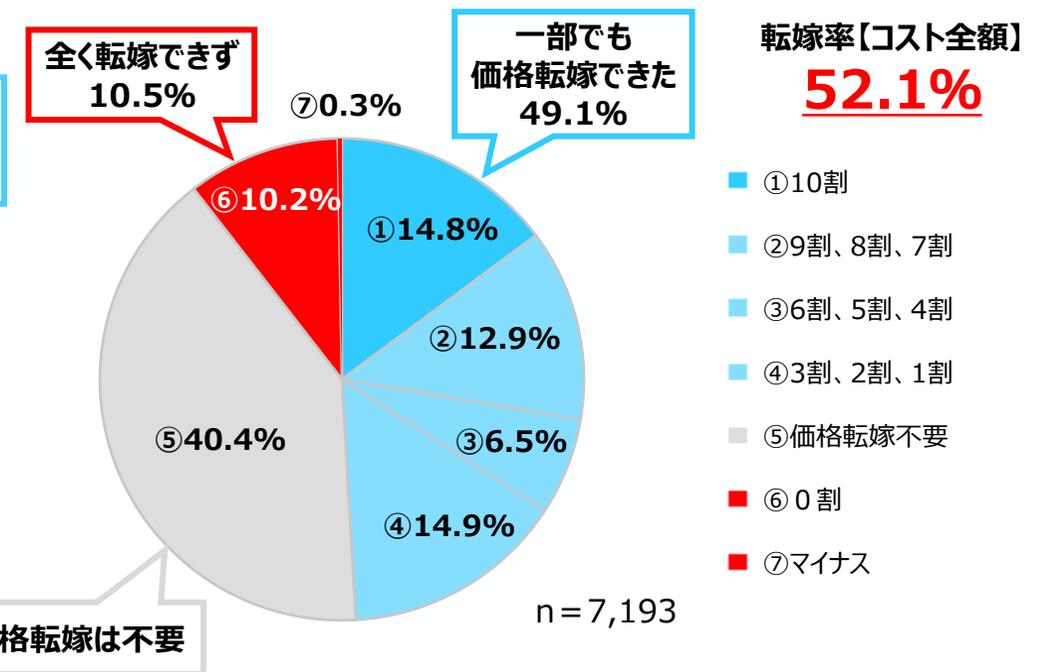
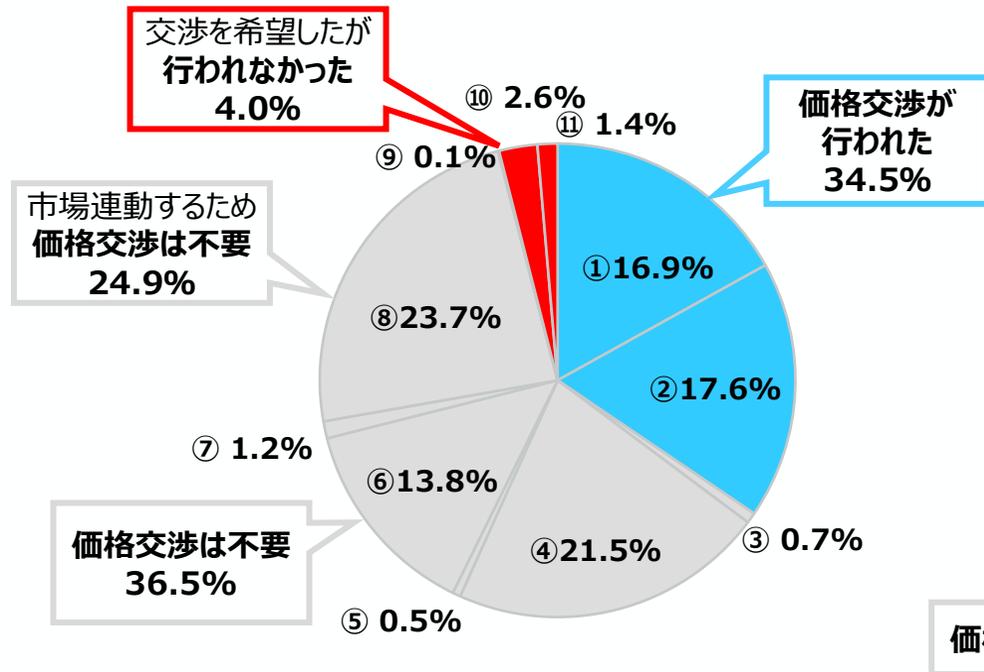
【参考】官公需における価格交渉・価格転嫁の状況

(「価格転嫁不要」「価格転嫁不要」の回答を含む)

- 官公需全体としては、「価格交渉不要」と回答した割合が約6割、「価格転嫁不要」と回答した割合が約4割。

直近6か月間における価格交渉の状況

直近6か月間における価格転嫁の状況(コスト全般)



※①～⑪の凡例(アンケート回答項目)は5ページ参照。

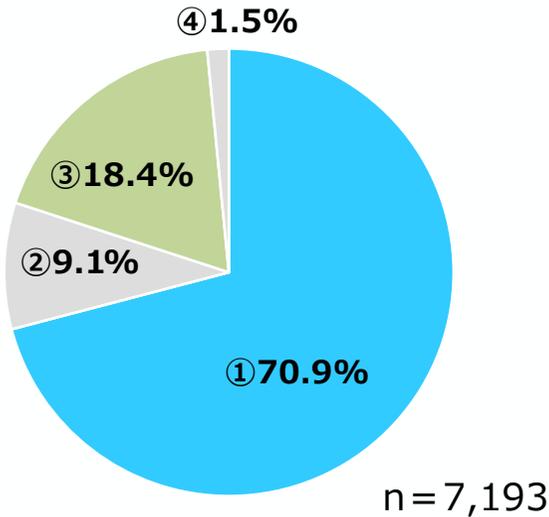
アンケート回答企業からの具体的な声

- ▲ 予算が減っていることを理由に、交渉の申し出を断られた。コストが上昇しているにも関わらず、数年同額での契約となっている
- ▲ スライド条項はあるが、短い工期のものには適用されず、足切り要件により自己負担が前提となっている。手続きも煩雑で活用しづらい。
- ▲ 最低価格の制限がない入札制のため、競い下げの状況が続いており、コストの反映はできない。

官公需における取引内容別の価格転嫁の状況

- 官公需の取引は、工事の請負が約7割を占める。次いで、役務の提供が約2割。
- 取引内容別の転嫁率は、工事の請負が52.9%、役務の提供が48.5%

取引内容内訳



- ① 工事の請負
- ② 物品の納入 (物品購入、印刷 等)
- ③ 役務の提供 (システム管理、広報 等)
- ④ その他

取引内容別転嫁率・回答分布

工事の請負

転嫁率 : **52.9%**



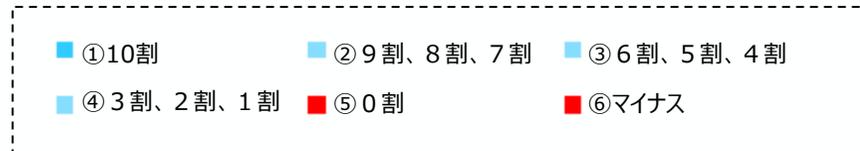
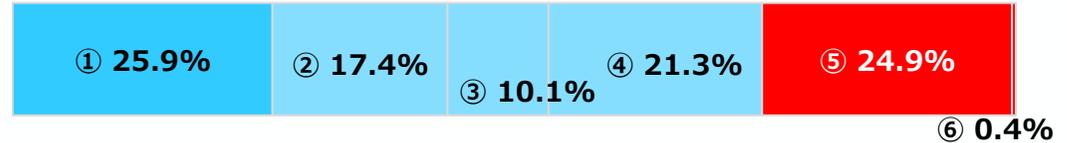
物品の納入

転嫁率 : **53.1%**



役務の提供

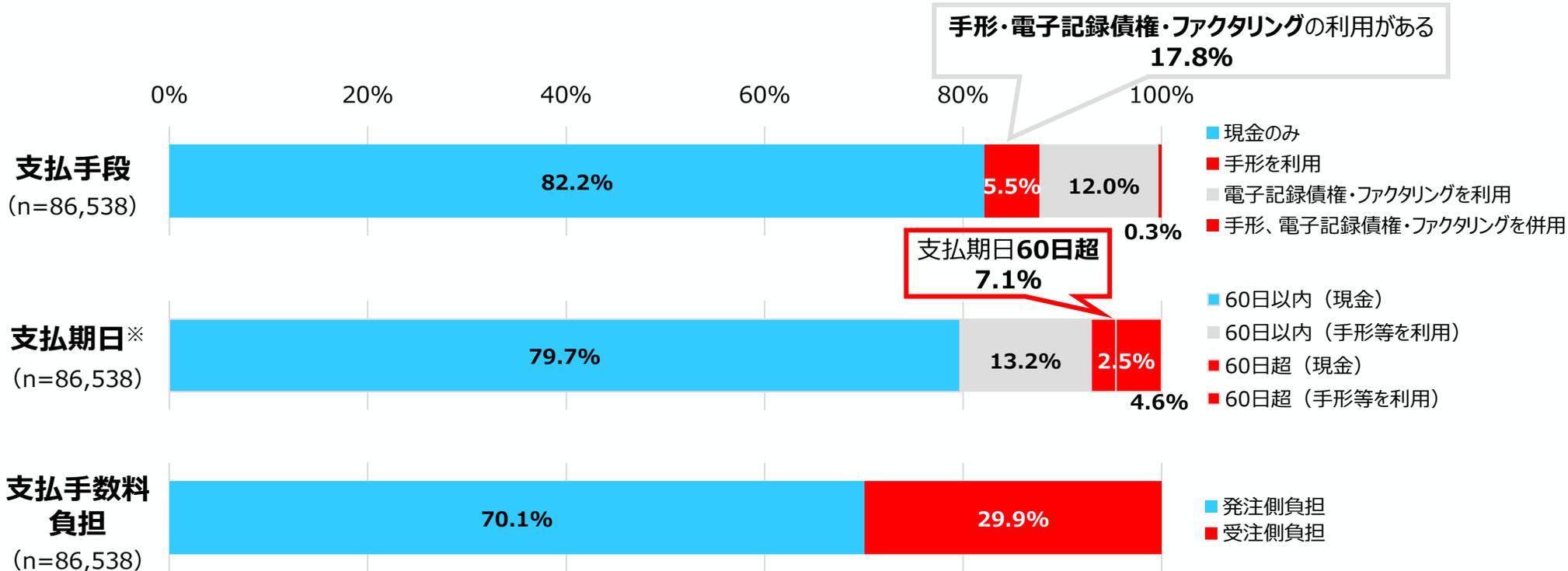
転嫁率 : **48.5%**



※取引内容別の回答分布は、「価格転嫁不要」の回答を除いた分布。

取引代金の支払条件の状況

- 取引代金の支払について、「**全額現金により支払われる**」割合は、**約 8 割**（前回81.8%→**82.2%**）。
（残りの約 2 割は、支払の一部又は全部で、手形や電子記録債権・ファクタリングの利用があると回答）
- 支払期日**（支払までの期間）が、**60日を超過**している割合が全体の**7.1%**。
- 支払手数料**の負担について、「**受注側企業が負担している**」割合は、**約 3 割**（前回33.4%→**29.9%**）残存。



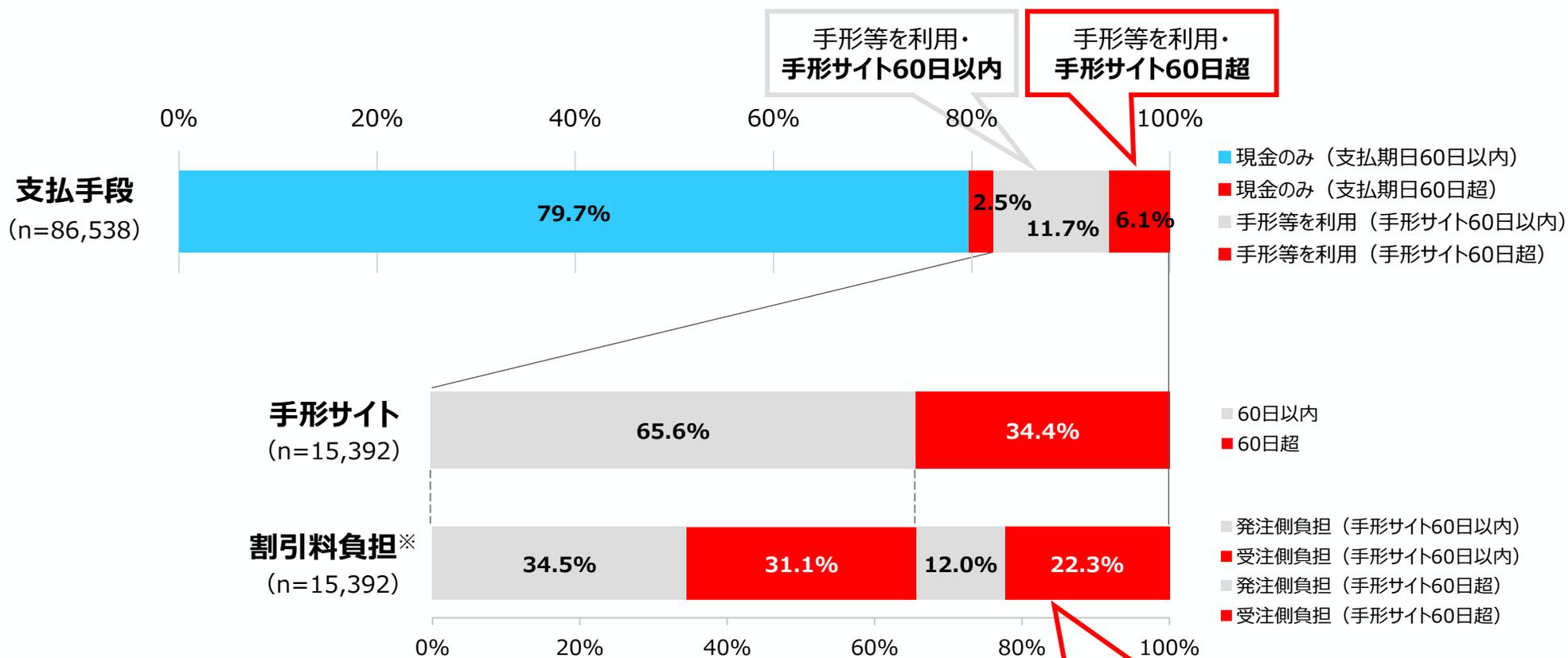
※「支払期日」は、発注側企業が給付を受領した日（役務の場合は提供を受けた日）から支払（手形の交付を含む）までの期間をいう。

アンケート回答企業からの具体的な声

- ▲ 下請法の対象外取引であることを理由に、**手形サイトの短縮に応じてもらえなかった。**
- ▲ 何の取り決めもなく、**振込手数料を自社が負担**している。発注側負担を度々依頼しているものの、一方的に断られている。

手形等の支払サイト期間・割引料負担の状況

- 取引代金の支払に手形等（手形・電子記録債権・ファクタリング）の利用があり、**交付から入金までの期間**（手形サイト）が「**60日を超えている**」と回答した割合は全体の**1割弱**（前回6.6%→**6.1%**）残存。
- また、手形サイトが「**60日超**」かつ「**割引料※を受注側企業が負担している**」と回答した割合は、前回と比較し減少しているものの、手形等を利用している企業のうち**約2割**（22.3%）を占める。



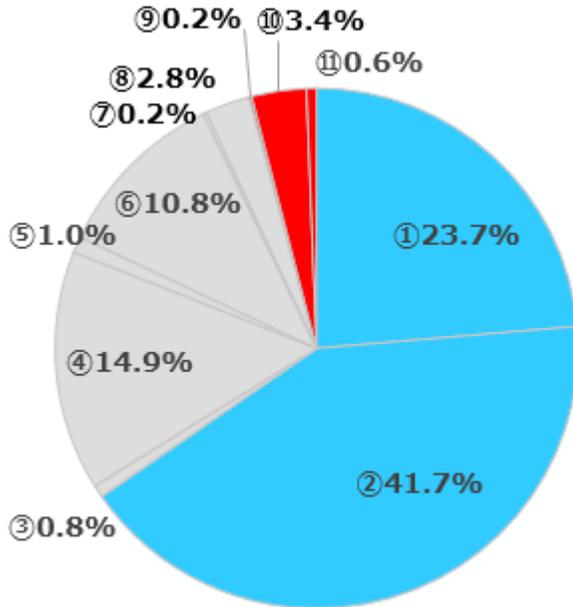
支払サイト60日超 かつ 割引料を受注側企業が負担

※ 割引料負担は、満期日より前に、受注者側の事情により、代金の受領を前倒しするために割引料を支払う場合を除く。

(参考) 業種毎の価格交渉・価格転嫁の状況

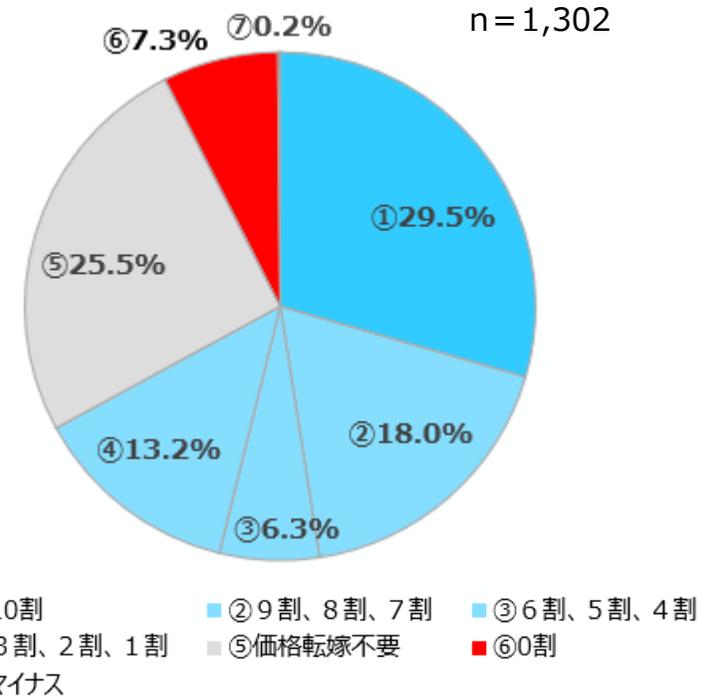
化学

直近6か月間における価格交渉の状況



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。
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。
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。
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、交渉を申し出なかった。
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。
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、交渉を申し出なかった。
⑦	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、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。
⑧	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑨	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。
⑩	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、交渉を申し出なかった。
⑪	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。

直近6か月間における価格転嫁の状況(コスト全般)



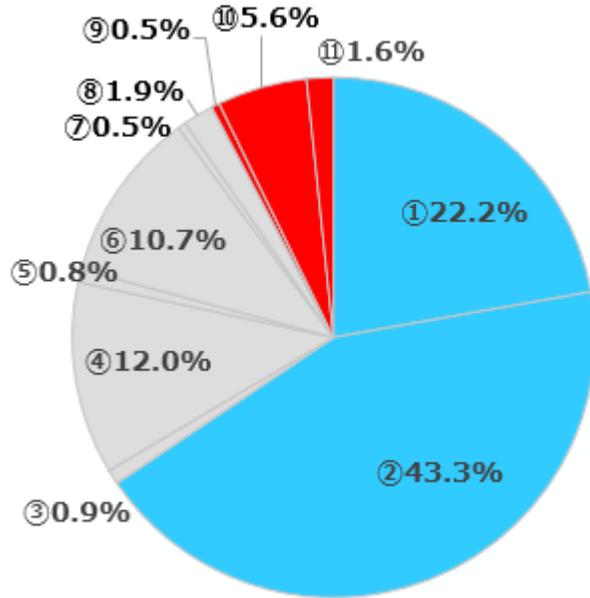
転嫁率：**66.7%**

アンケート回答企業からの具体的な声

- 毎年、定量データを基に価格交渉を行い、双方が納得できる形で決着している。
- 支払条件が改善され、電力料金低下時には当社提案で価格引下げが実現している。
- ▲発注元が旧価格基準で企画を進め、現状コストを反映できず、利益を圧縮して受注している。
- ▲高圧的対応や独自基準の強要で交渉が困難となり、意見を言うと取引減の恐れがある。

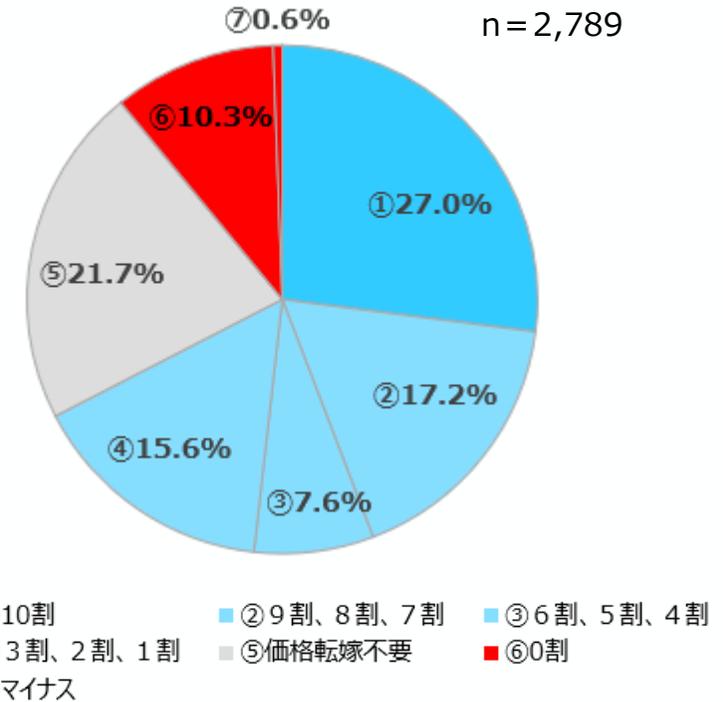
【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

直近6か月間における価格交渉の状況



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。
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。
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。
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、交渉を申し出なかった。
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。
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、交渉を申し出なかった。
⑦	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、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。
⑧	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑨	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。
⑩	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、交渉を申し出なかった。
⑪	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。

直近6か月間における価格転嫁の状況(コスト全般)



転嫁率：**60.6%**

アンケート回答企業からの具体的な声

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

○発注側が丁寧に対応し、交渉の必要有無を確認するなど、良好な関係で取引が継続している。

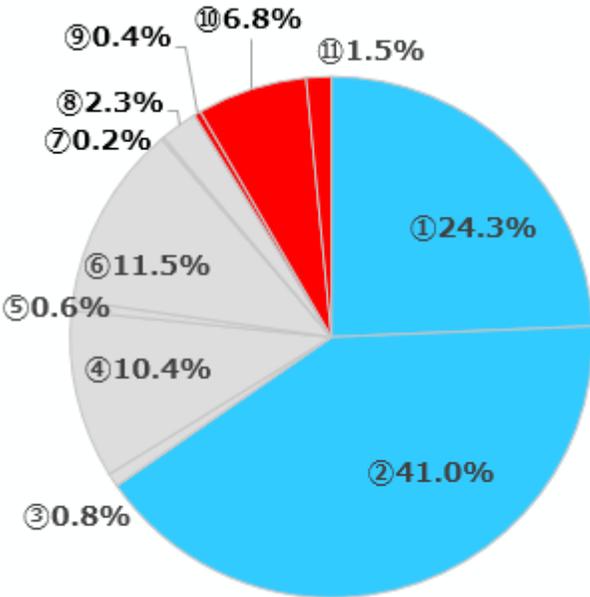
○都度見積で部材コストの価格転嫁に応じ、厳しい条件交渉もなく、取引が円滑である。

▲顧客企業が主体性なく第三者の圧力に従い、当社見積を競合に展開するなど商習慣上の疑念が残る。

▲価格交渉や支払条件改善が進まず、納期短縮要求に応じざるを得ず資金繰りも悪化している。

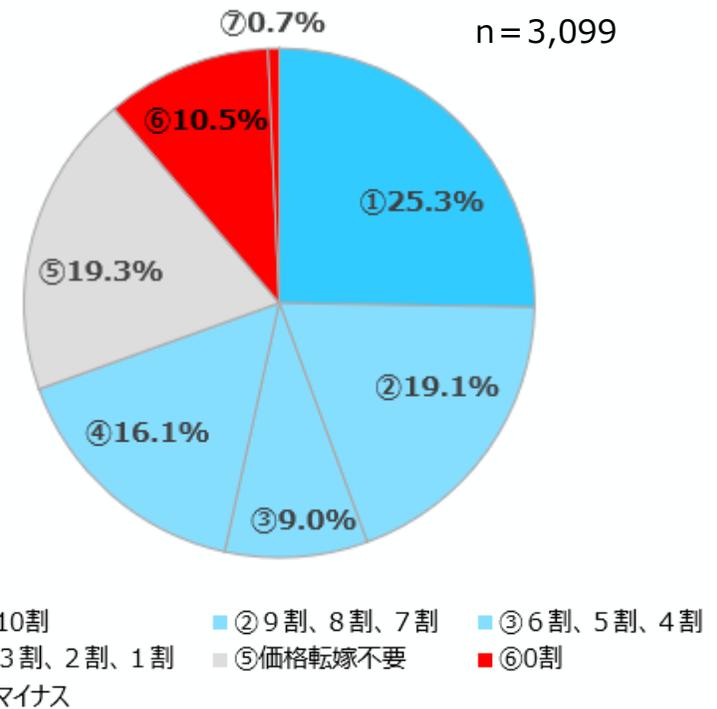
機械製造

直近6か月間における価格交渉の状況



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。
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。
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。
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、交渉を申し出なかった。
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。
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、交渉を申し出なかった。
⑦	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、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。
⑧	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑨	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。
⑩	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、交渉を申し出なかった。
⑪	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。

直近6か月間における価格転嫁の状況(コスト全般)



転嫁率：59.4%

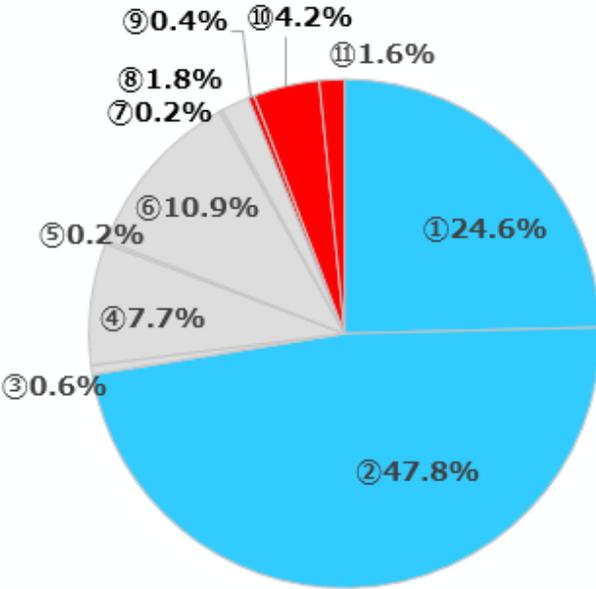
アンケート回答企業からの具体的な声

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

- 提案価格に基づき段階的な引き上げが実行され、相談にも応じる柔軟な姿勢がある。
- 特注機械の見積りが承諾され、コスト転嫁が可能で、支払条件も改善されている。
- ▲ 人件費転嫁が認められず、説明や書面回答もなく、交渉は消極的で負担が増している。
- ▲ 材料費や人件費高騰でも交渉機会がなく、現況が反映されず、コストを全額負担している。

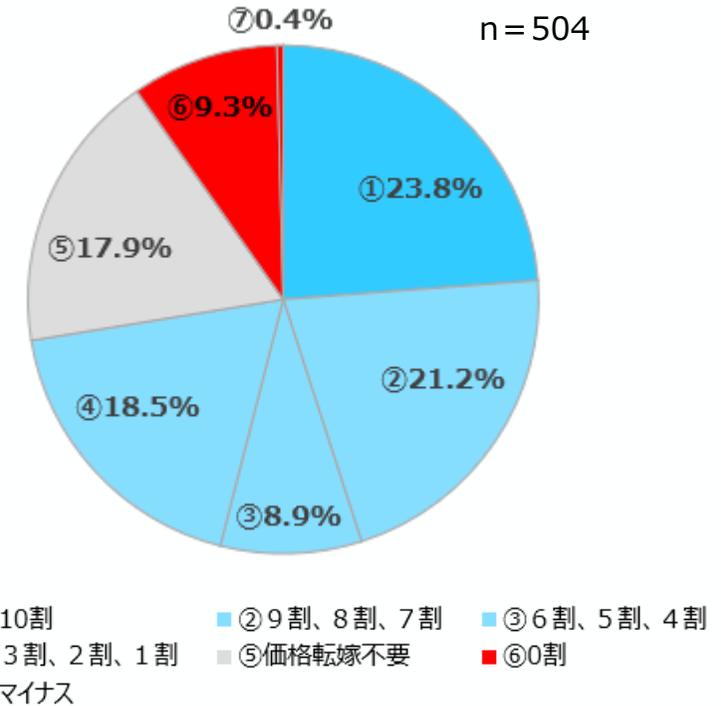
造船

直近6か月間における価格交渉の状況



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。
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。
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。
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、交渉を申し出なかった。
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。
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、交渉を申し出なかった。
⑦	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、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。
⑧	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑨	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。
⑩	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、交渉を申し出なかった。
⑪	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。

直近6か月間における価格転嫁の状況(コスト全般)



転嫁率：59.4%

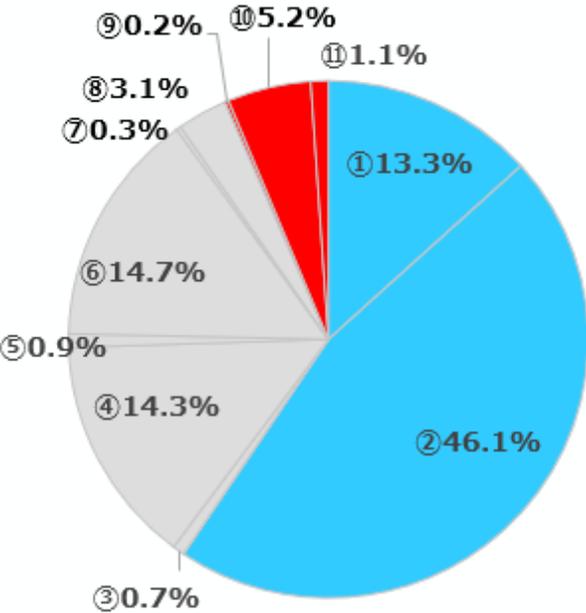
アンケート回答企業からの具体的な声

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

- 長年の取引関係により事前打診や交渉機会があり、要望にも柔軟に対応してもらっている。
- 市場価格を踏まえた値上げに応じ、来年度以降の追加改定も確約されている。
- ▲労務費やエネルギー費が認められず採算割れが続き、価格改定も拒否され経営が逼迫している。
- ▲運賃や請負金額の交渉が不十分で、値上げ要望を無視され不当な負担を強いられている。

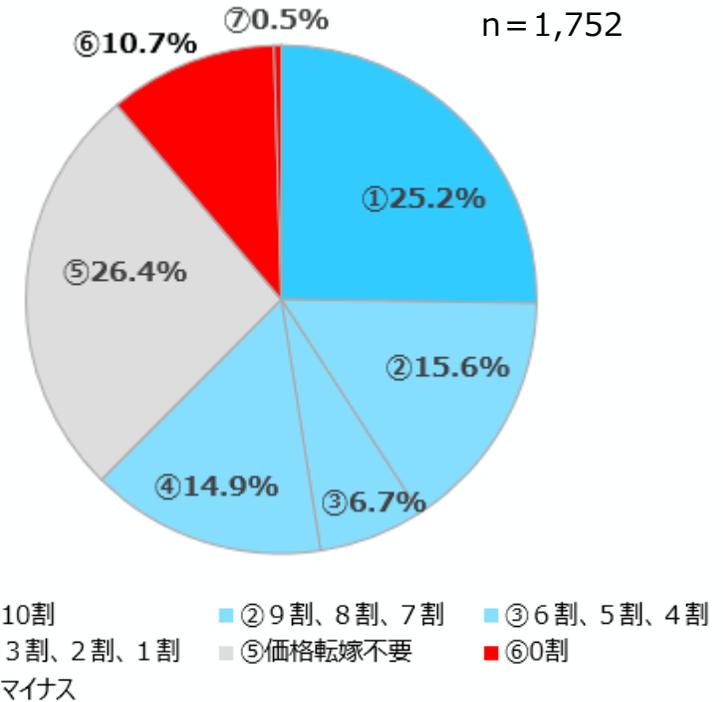
食品製造

直近6か月間における価格交渉の状況



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。
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。
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。
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、交渉を申し出なかった。
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。
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、交渉を申し出なかった。
⑦	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、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。
⑧	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑨	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。
⑩	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、交渉を申し出なかった。
⑪	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。

直近6か月間における価格転嫁の状況(コスト全般)



転嫁率：59.3%

アンケート回答企業からの具体的な声

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

○値上げ交渉が複数回快諾され、価格改定の協議も応じてもらえるようになっている。

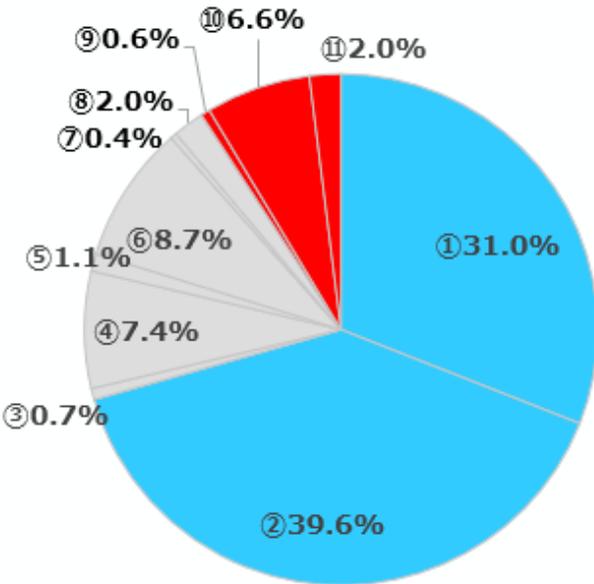
○ここ数年、価格改定の話合いが可能となり、取引条件が改善されている。

▲単価が不明確な根拠で減額され、業務負担が増加し、設計業界の相場より大幅に低い水準である。

▲予算不足や価格抑制要請により、加工賃や取引条件が改善されず、赤字経営が続いている。

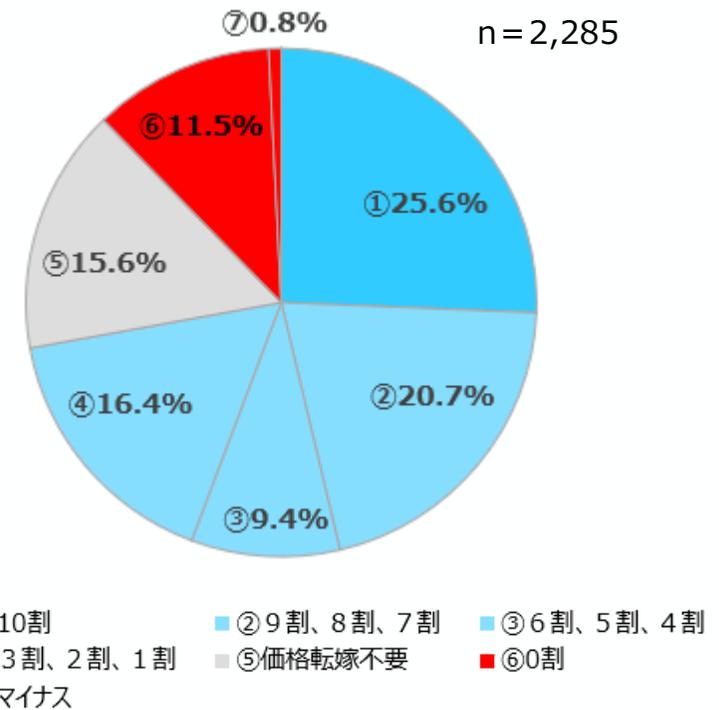
自動車・自動車部品

直近6か月間における価格交渉の状況



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。
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。
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。
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、交渉を申し出なかった。
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。
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、交渉を申し出なかった。
⑦	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、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。
⑧	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑨	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。
⑩	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、交渉を申し出なかった。
⑪	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。

直近6か月間における価格転嫁の状況(コスト全般)



転嫁率：**58.9%**

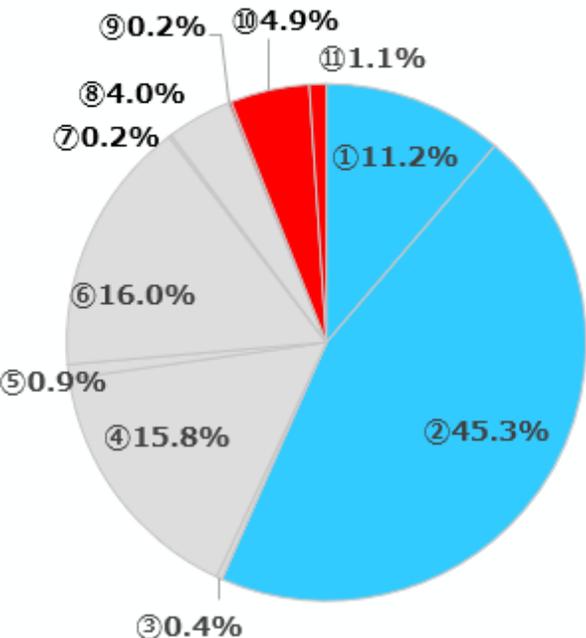
アンケート回答企業からの具体的な声

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

- 最低賃金上昇やコスト増に応じて単価を引き上げ、補填も行うなど柔軟な対応をしている。
- 業界課題に配慮し、双方の利益を重視した交渉を継続しており、信頼できる取引関係を築いている。
- ▲価格改定が認められず工場閉鎖や移管負担が増加し、未集金額も膨らみ経営が逼迫している。
- ▲コスト転嫁が不十分で交渉遅延、不当な負担や契約外の要求が続き、取引の公平性を欠いている。

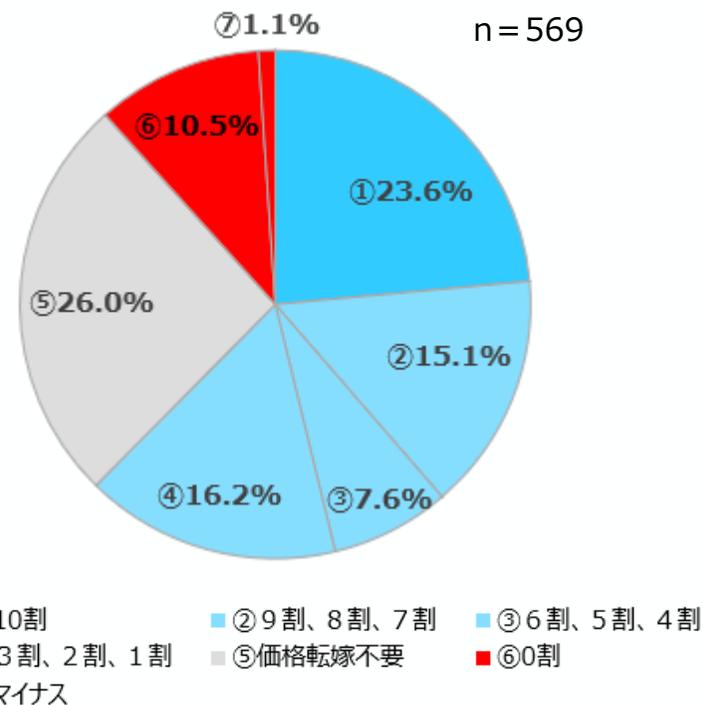
飲食サービス

直近6か月間における価格交渉の状況



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。
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。
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。
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、交渉を申し出なかった。
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。
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、交渉を申し出なかった。
⑦	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、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。
⑧	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑨	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。
⑩	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、交渉を申し出なかった。
⑪	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。

直近6か月間における価格転嫁の状況(コスト全般)



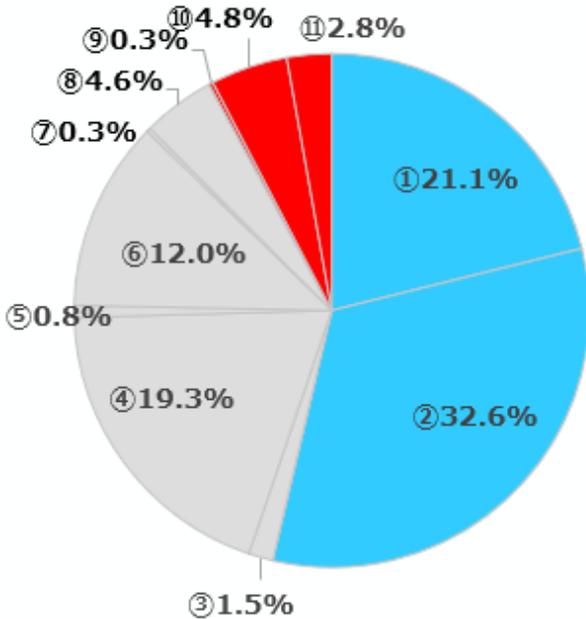
転嫁率：57.2%

アンケート回答企業からの具体的な声

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

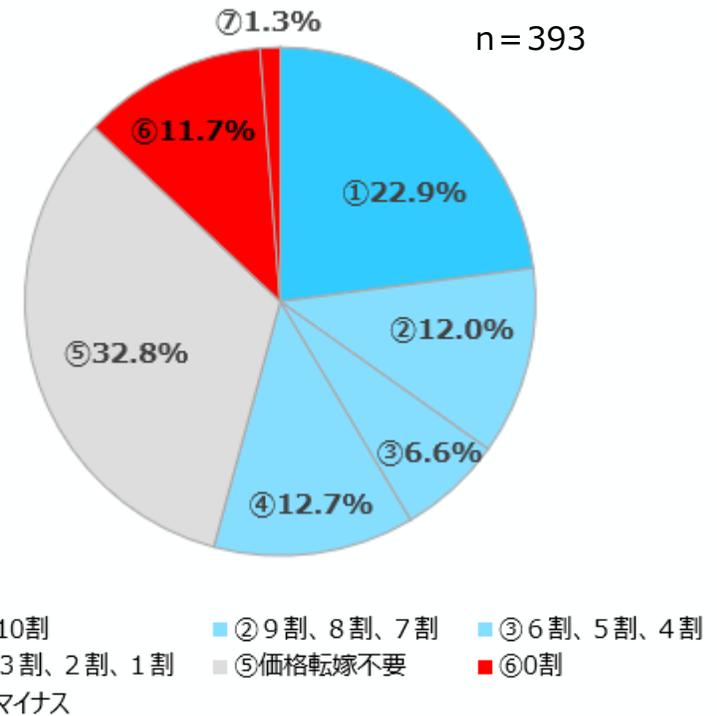
- コスト上昇分を受注金額に反映でき、価格交渉を断られたことがない。
- 発注側から値上げ提案があり、毎年予算段階で交渉機会を設けるなど、取引関係が良好である。
- ▲設計料は施工金額から自動算定され、価格交渉の余地がなく、物価上昇にも対応できない状況である。
- ▲労務負担増や諸経費を提示しても認められず、既定額のみで収益確保が困難な状態である。

直近6か月間における価格交渉の状況



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。
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。
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。
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、交渉を申し出なかった。
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。
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、交渉を申し出なかった。
⑦	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、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。
⑧	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑨	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。
⑩	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、交渉を申し出なかった。
⑪	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。

直近6か月間における価格転嫁の状況(コスト全般)



転嫁率：56.2%

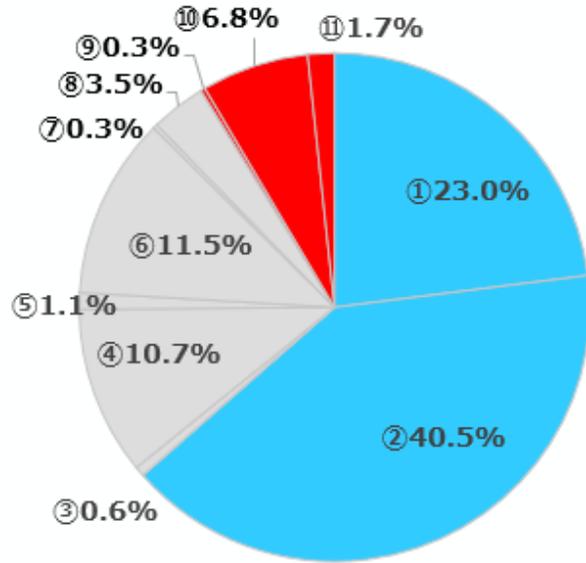
アンケート回答企業からの具体的な声

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

- 発注先はコスト増を理解し、丁寧な協議で協力会社も納得できる価格改定を実現している。
- 不当な低価格契約も交渉により妥当な単価で再契約でき、法令遵守の姿勢も確認できる。
- ▲仕様変更後に業務中止命令があり、キャンセル規定も無視された。発注側は下請法抵触の指摘にも応じない。
- ▲コスト増でも手数料は発注側のポイント制で固定され、交渉できず。契約解除で売上が急減し経営に深刻な影響がある。

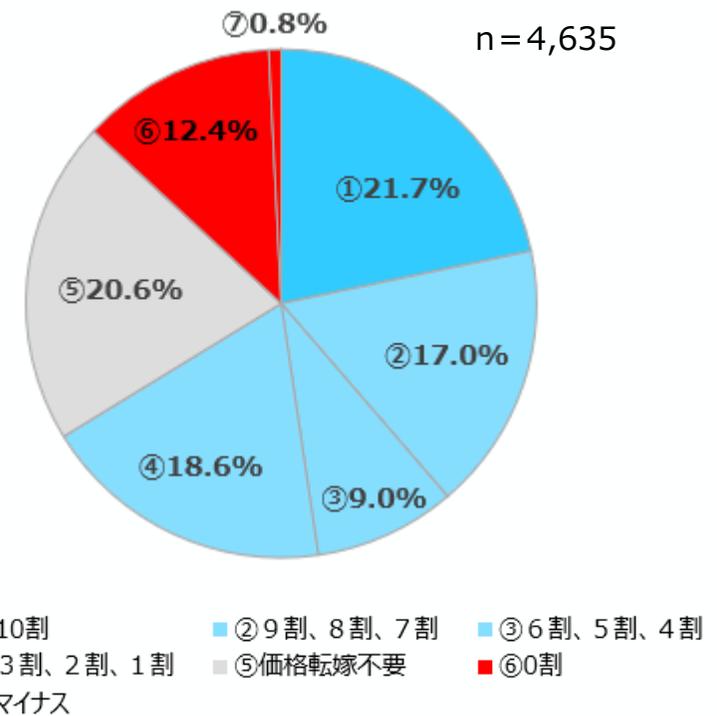
金属

直近6か月間における価格交渉の状況



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。
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。
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。
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、交渉を申し出なかった。
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。
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、交渉を申し出なかった。
⑦	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、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。
⑧	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑨	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。
⑩	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、交渉を申し出なかった。
⑪	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。

直近6か月間における価格転嫁の状況(コスト全般)



転嫁率 : **54.2%**

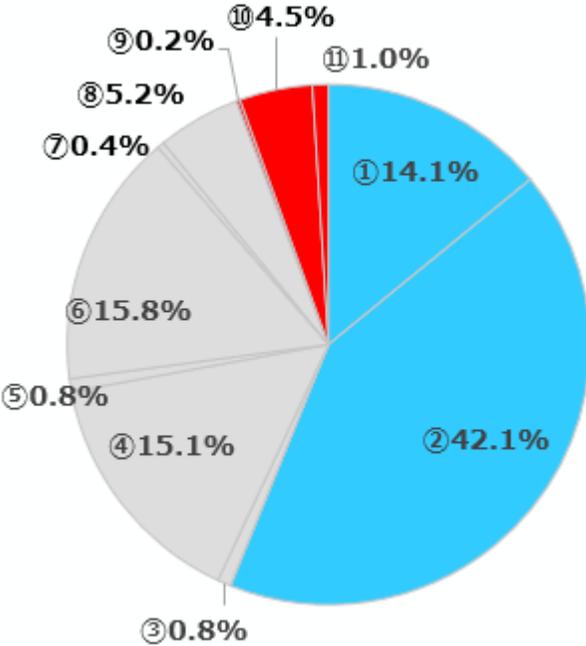
アンケート回答企業からの具体的な声

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

- 見積通りで取引が進み、信頼関係が維持され、適正価格での取引が可能である。
- 仕様変更や安全性向上などの提案が受け入れられ、付加価値向上と継続的取引につながっている。
- ▲値上げ認可に過剰な書類提出や来社説明を強要し、短納期要求や現場調整負担も押し付けられている。
- ▲金型更新や単価改定は理由を示しても据え置きで、値下げ要求を強要され、交渉余地がない。

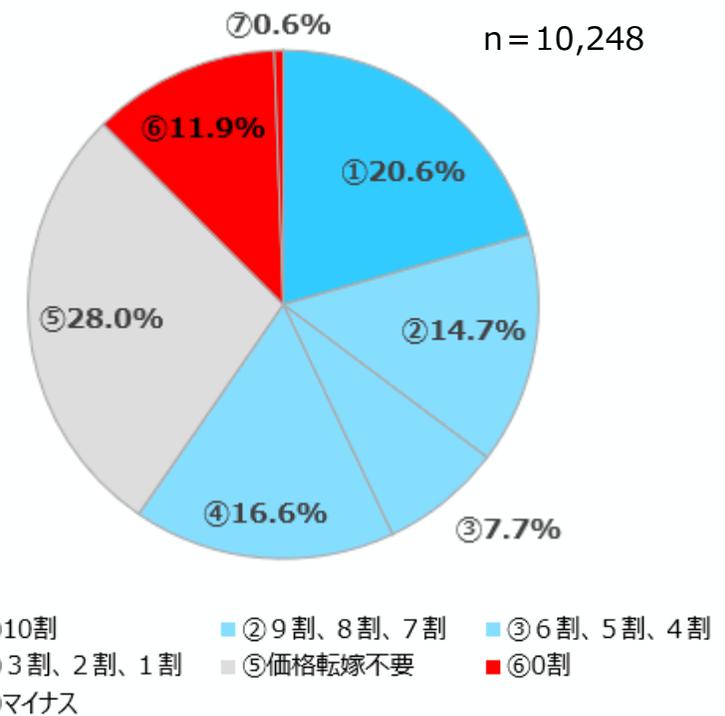
卸売

直近6か月間における価格交渉の状況



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。
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。
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。
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、交渉を申し出なかった。
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。
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、交渉を申し出なかった。
⑦	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、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。
⑧	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑨	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。
⑩	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、交渉を申し出なかった。
⑪	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。

直近6か月間における価格転嫁の状況(コスト全般)



転嫁率：54.1%

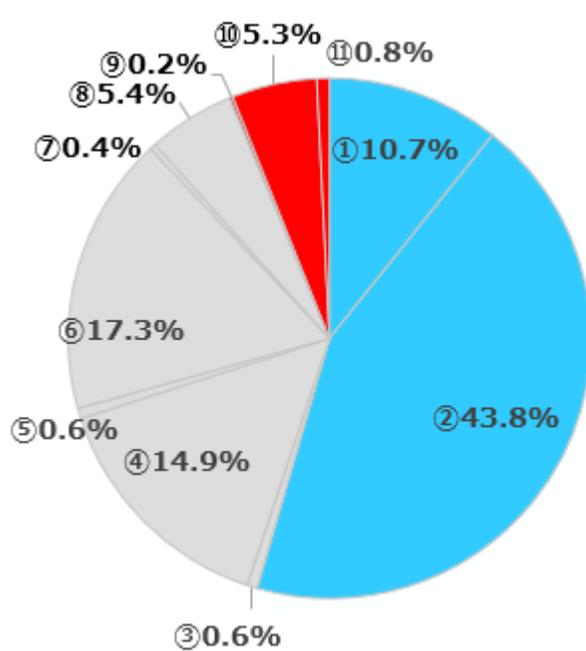
アンケート回答企業からの具体的な声

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

- 発注前に正式見積を求め、提示価格で発注を確約することで価格転嫁が円滑に進み、安定供給を実現している。
- メーカーの価格改定要望に先方が迅速に応じ、弊社の申し入れ前に受け入れ連絡をくれるなど信頼関係を維持している。
- ▲材料費上昇分まで加工賃を削減され、製造後も値下げ要請。契約書未締結や空転補填もなく、価格転嫁は不可能な状況である。
- ▲大企業の交渉は年1回のみで市場価格は固定。コスト増を製造業が全負担し、問屋もろとも切られる恐れがある。

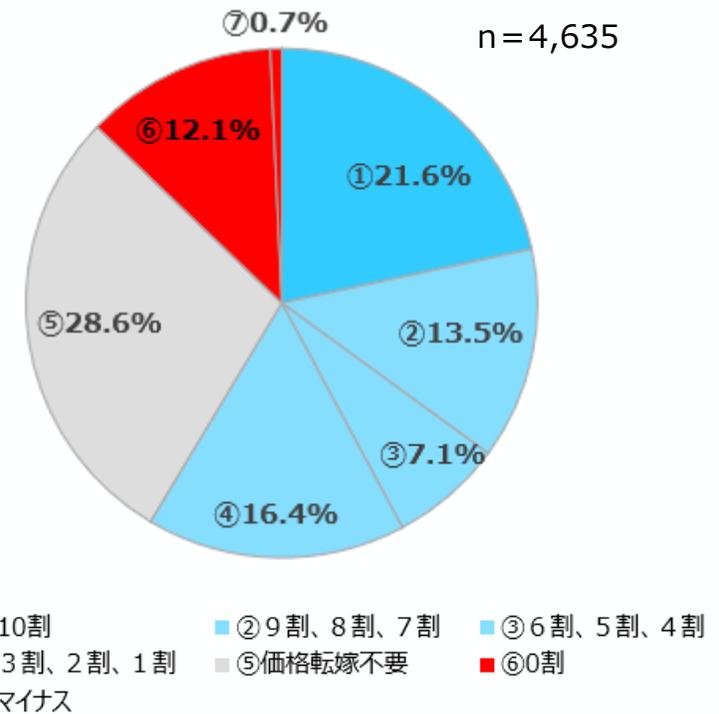
小売

直近6か月間における価格交渉の状況



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。
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。
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。
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、交渉を申し出なかった。
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。
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、交渉を申し出なかった。
⑦	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、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。
⑧	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑨	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。
⑩	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、交渉を申し出なかった。
⑪	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。

直近6か月間における価格転嫁の状況(コスト全般)



転嫁率：54.0%

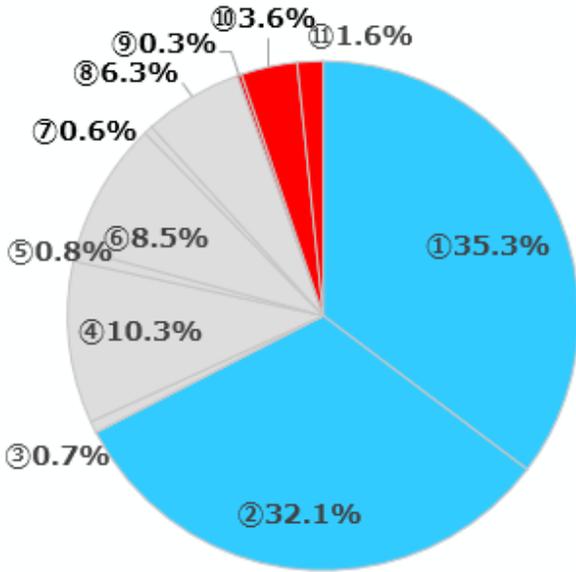
アンケート回答企業からの具体的な声

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

- 原材料費や為替変動に応じて価格交渉を継続し、拒否されることなく一定の補填を受けている。
- 労務費や原材料費の上昇時には適時交渉を行い、労賃に見合った条件を確保している。
- ▲注文後の追加作業が未払いとなり、現場で作業を強要するパワハラも発生している。契約条件が不透明である。
- ▲値上げ交渉は理由なく拒否され、決定を先延ばしにされるため、労務費増で経営が非常に厳しい状況である。

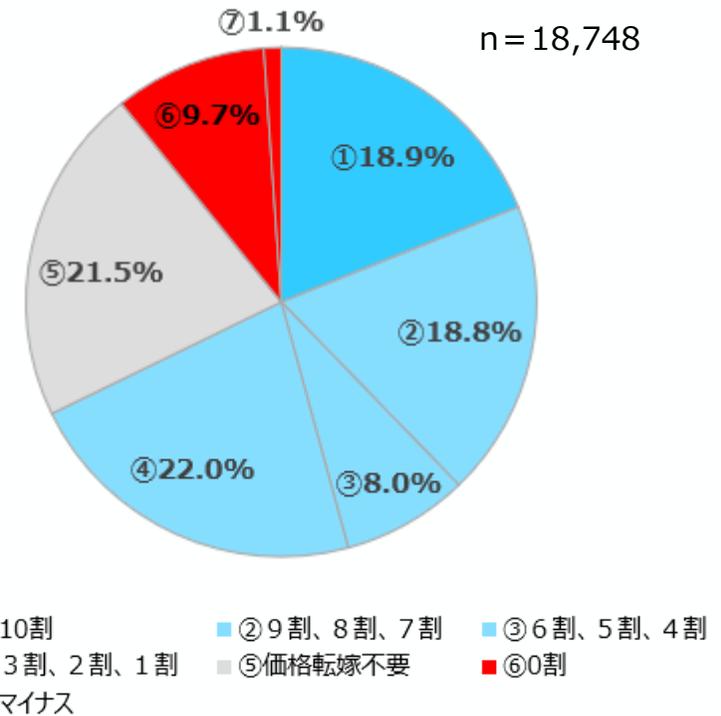
建設

直近6か月間における価格交渉の状況



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。
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。
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。
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、交渉を申し出なかった。
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。
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、交渉を申し出なかった。
⑦	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、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。
⑧	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑨	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。
⑩	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、交渉を申し出なかった。
⑪	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。

直近6か月間における価格転嫁の状況(コスト全般)



転嫁率 : **53.2%**

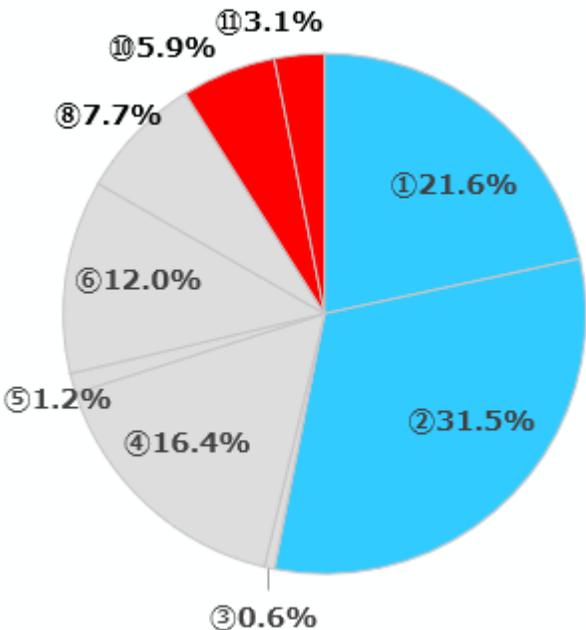
アンケート回答企業からの具体的な声

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

- 下請の意見を聞く姿勢が強まり、価格交渉が改善し、利益を確保できる状況となっている。
- コスト上昇に配慮した値上げ回答を得られ、支払条件も安定し、取引継続が可能である。
- ▲ 価格交渉機会がなく、追加費用や契約外業務を請負側が負担し、支払遅延も発生している。
- ▲ 入金管理が不明確で修正不可、資金繰り予測ができず、価格見直しもなく交渉余地がない。

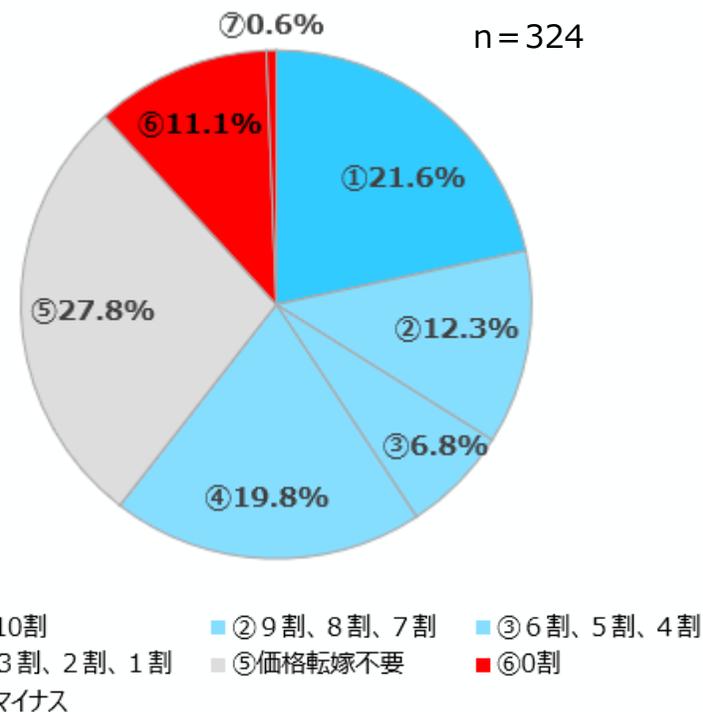
鉱業・採石・砂利採取

直近6か月間における価格交渉の状況



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。
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。
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。
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、交渉を申し出なかった。
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。
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、交渉を申し出なかった。
⑦	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、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。
⑧	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑨	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。
⑩	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、交渉を申し出なかった。
⑪	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。

直近6か月間における価格転嫁の状況(コスト全般)



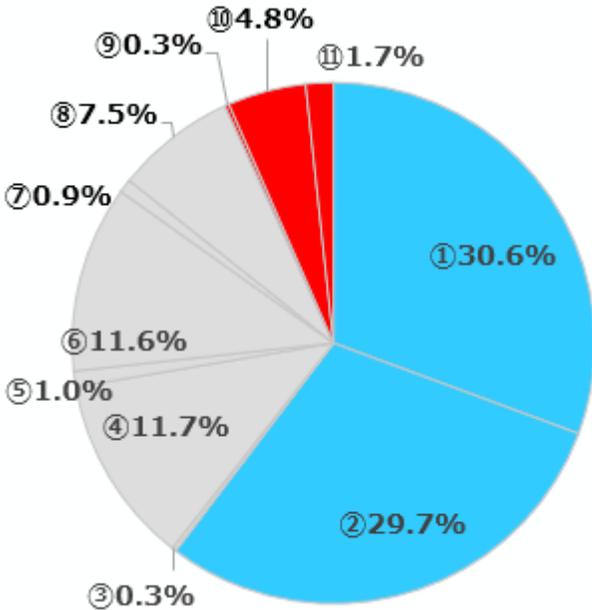
転嫁率：52.9%

アンケート回答企業からの具体的な声

- 運賃が段階的に改定され、料金体系が改善されている。
- 値引き交渉が減り、価格転嫁に応じてもらえ、支払サイトも短縮されている。
- ▲ コスト高騰でも価格転嫁が進まず、安価な運送会社に依頼が流れ、単価交渉も困難である。
- ▲ 労務負担が大きく、昼休みなしで稼働しても追加支払いがなく、残業で赤字となっている。

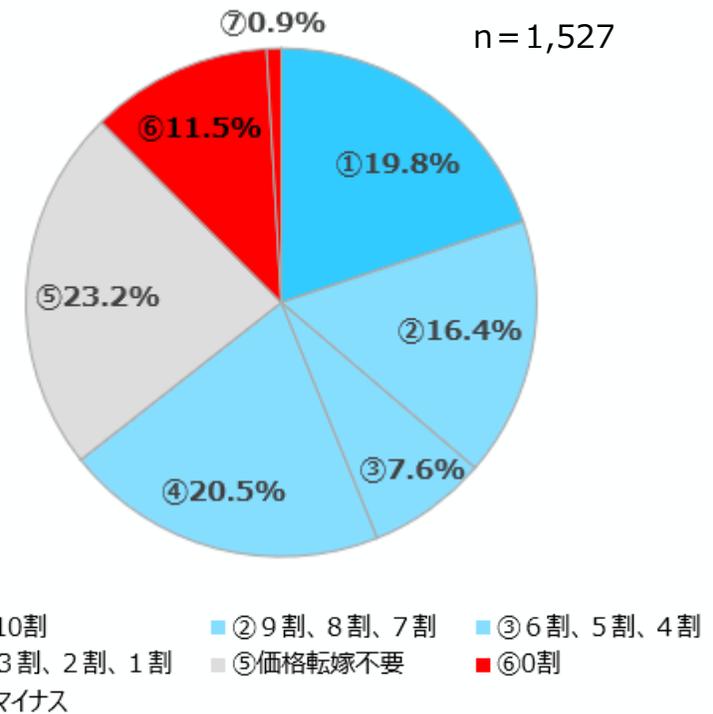
【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

直近6か月間における価格交渉の状況



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。
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。
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。
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、交渉を申し出なかった。
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。
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、交渉を申し出なかった。
⑦	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、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。
⑧	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑨	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。
⑩	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、交渉を申し出なかった。
⑪	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。

直近6か月間における価格転嫁の状況(コスト全般)



転嫁率：**52.7%**

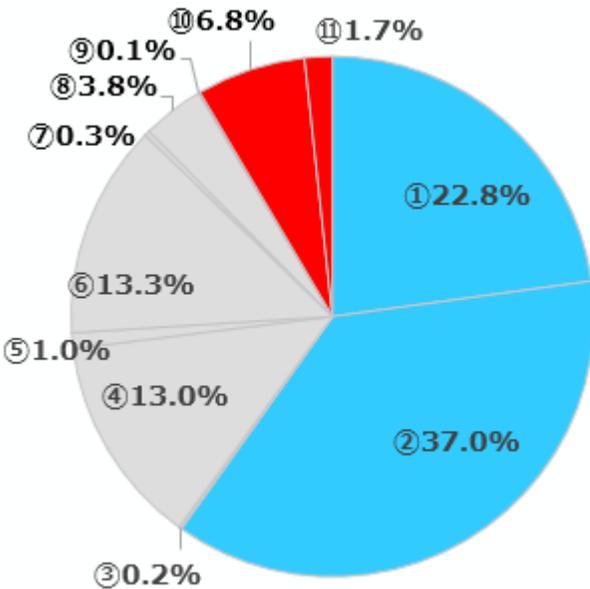
アンケート回答企業からの具体的な声

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

- 契約に基づき価格交渉の仕組みが整備され、契約終了時に新規交渉が行われている。
- 業界基準を踏まえた報酬調整やコスト増への理解が進み、公平な取引姿勢が示されている。
- ▲ 工事価格や追加費用が不透明で仮払いが続き、発注側の一方的な決定により資金繰りが悪化している。
- ▲ 労務費や最低賃金上昇への対応が遅れ、改善要望も無視され不当な負担が毎年繰り返されている。

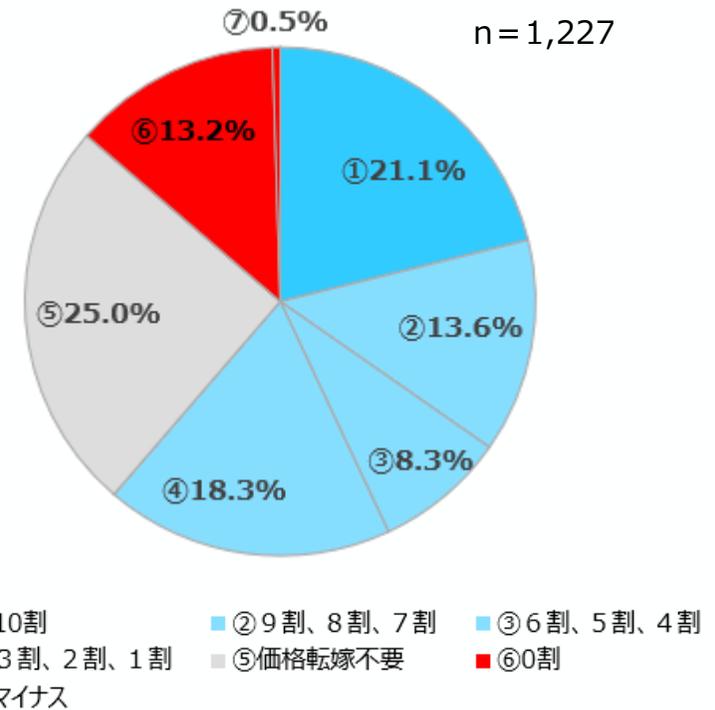
運輸・郵便（トラック運送業除く）

直近6か月間における価格交渉の状況



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。
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。
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。
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、交渉を申し出なかった。
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。
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、交渉を申し出なかった。
⑦	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、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。
⑧	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑨	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。
⑩	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、交渉を申し出なかった。
⑪	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。

直近6か月間における価格転嫁の状況(コスト全般)



転嫁率：52.4%

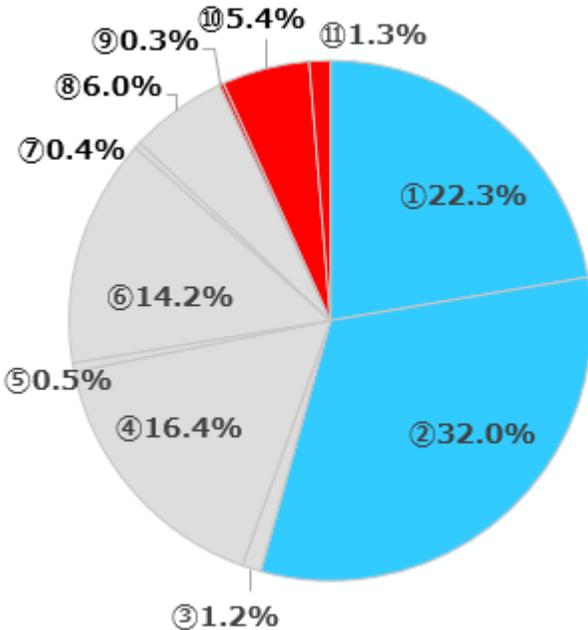
アンケート回答企業からの具体的な声

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

- 発注者側が物価高騰を考慮し、交渉なしで価格改定を実施するなど下請企業に配慮している。
- 支払条件が良好で、現金決済と60日以内のサイトにより資金回収が安定している。
- ▲労務費高騰や残業改善が拒否され、突然の解約や人材引き抜きで経営に深刻な影響が出ている。
- ▲価格交渉は拒否され続け、競合比較や不当なイメージ操作で適正価格改定が不可能な状況である。

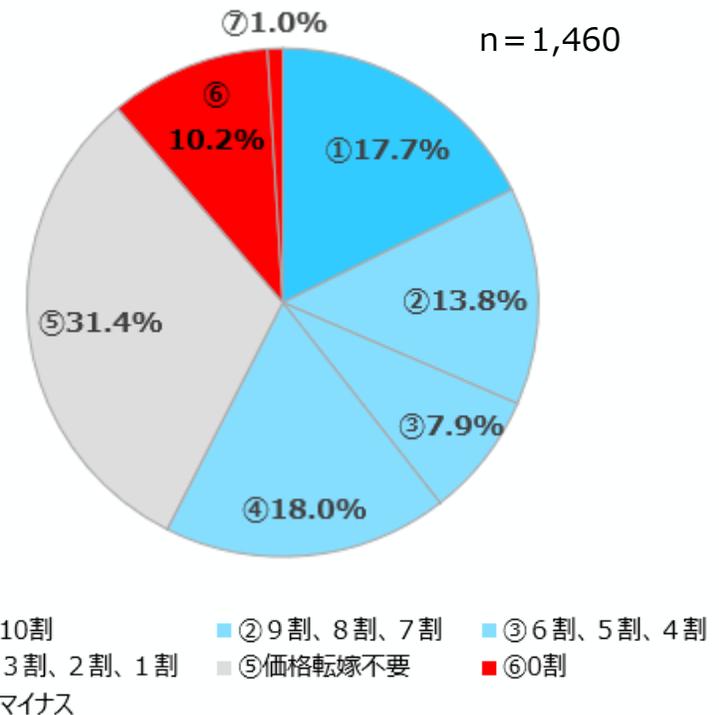
不動産・物品賃貸

直近6か月間における価格交渉の状況



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。
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。
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。
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、交渉を申し出なかった。
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。
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、交渉を申し出なかった。
⑦	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、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。
⑧	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑨	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。
⑩	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、交渉を申し出なかった。
⑪	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。

直近6か月間における価格転嫁の状況(コスト全般)



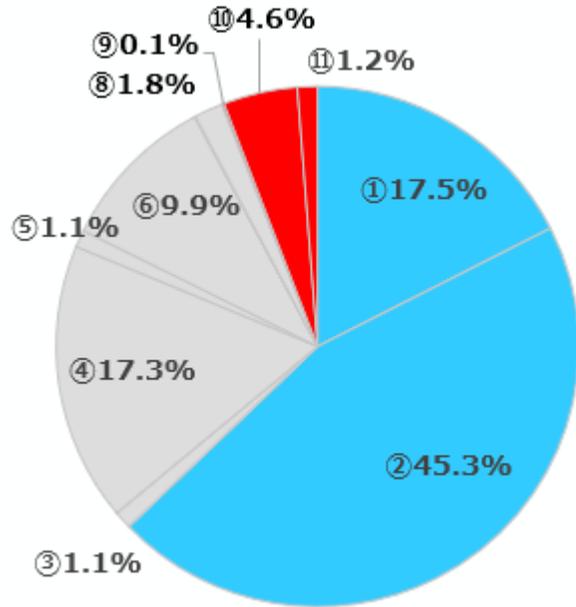
転嫁率： **51.7%**

アンケート回答企業からの具体的な声

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

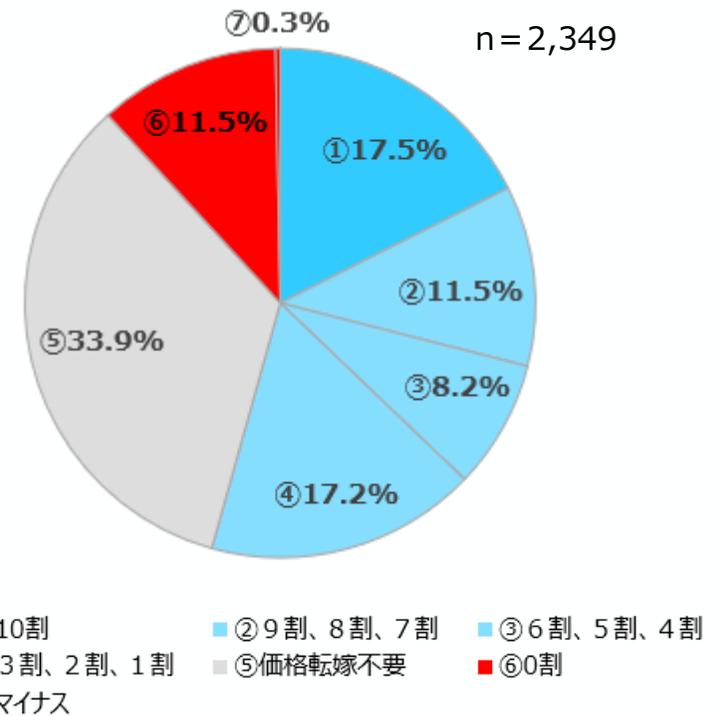
- 支払条件が明確で期日内に履行され、安定した取引関係が維持されている。
- 発注側が価格見直しに応じ、国交省単価改定を反映した見積りでコスト変動に対応できている。
- ▲ 追加工事費が長期間未払いで、支払意思のみ示される。価格交渉は拒否され、契約条件が不透明である。
- ▲ 見積減額や諸経費不認可により利益率が低下し、雑務押し付けも増加。価格転嫁が困難で経営に負担が大きい。

直近6か月間における価格交渉の状況



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。
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。
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。
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、交渉を申し出なかった。
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。
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、交渉を申し出なかった。
⑦	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、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。
⑧	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑨	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。
⑩	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、交渉を申し出なかった。
⑪	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。

直近6か月間における価格転嫁の状況(コスト全般)



転嫁率：50.9%

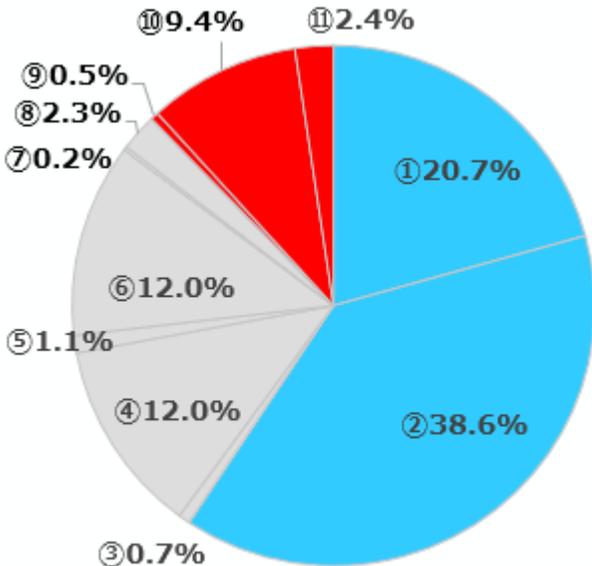
アンケート回答企業からの具体的な声

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

- 物価上昇への理解を示し、強力な交渉で一部値上げを実現し、継続的な改定にも前向きである。
- 半年ごとの交渉制度や議事録で合意内容を明確化し、透明性の高い取引を維持している。
- ▲発注後の変更要求に応じず、見積り指摘のみ厳しく不当な作業負担が続いている。
- ▲賃上げ要請や価格交渉が稟議や顧客都合で拒否され、長期にわたり金額据え置きが常態化している。

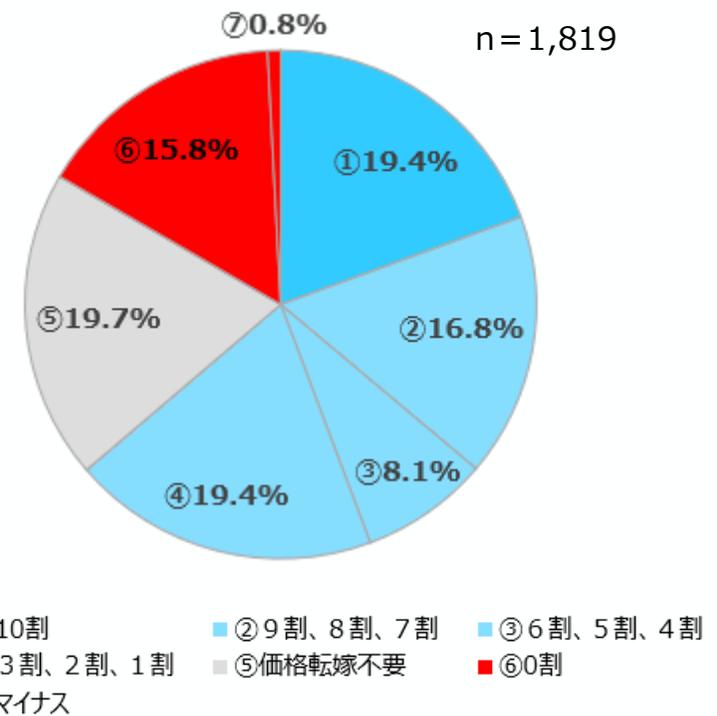
石油製品・石炭製品製造

直近6か月間における価格交渉の状況



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。
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。
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。
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、交渉を申し出なかった。
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。
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、交渉を申し出なかった。
⑦	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、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。
⑧	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑨	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。
⑩	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、交渉を申し出なかった。
⑪	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。

直近6か月間における価格転嫁の状況(コスト全般)



転嫁率 : **50.0%**

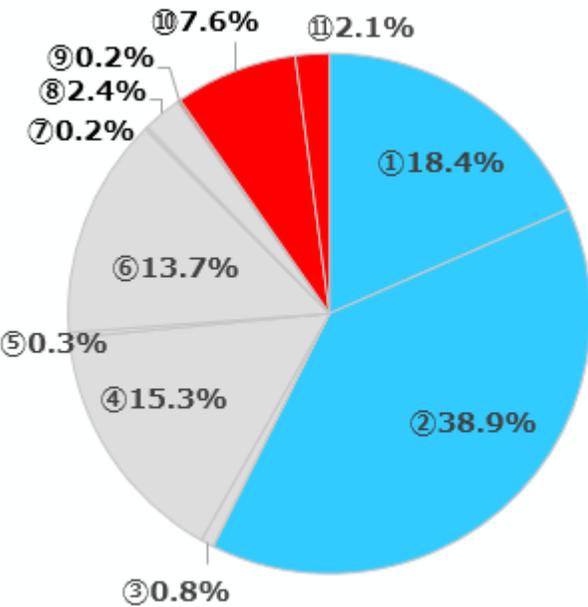
アンケート回答企業からの具体的な声

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

- 包括契約更新時に価格改定を提案でき、発注者も柔軟に対応し、交渉環境が整っている。
- 支払条件が改善され、エンドユーザーとも価格交渉が可能で、随時相談できる体制である。
- ▲ 支払条件が長期で改善されず、法改正の対象外とされ、要望を出すことも困難な状況である。
- ▲ 加工賃改定はエビデンスなく一方的に決定され、価格交渉や取引継続に不安が生じている。

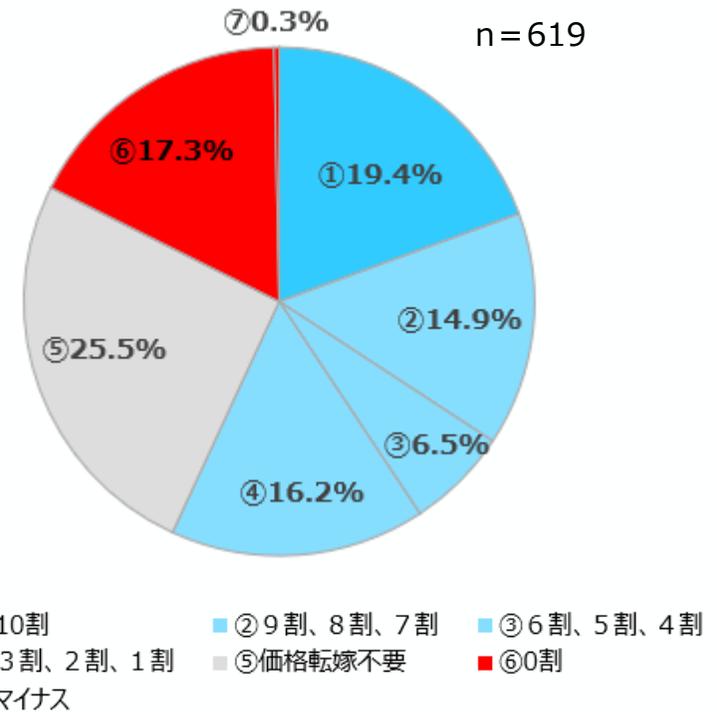
紙・紙加工

直近6か月間における価格交渉の状況



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。
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。
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。
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、交渉を申し出なかった。
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。
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、交渉を申し出なかった。
⑦	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、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。
⑧	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑨	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。
⑩	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、交渉を申し出なかった。
⑪	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。

直近6か月間における価格転嫁の状況(コスト全般)



転嫁率 : **50.0%**

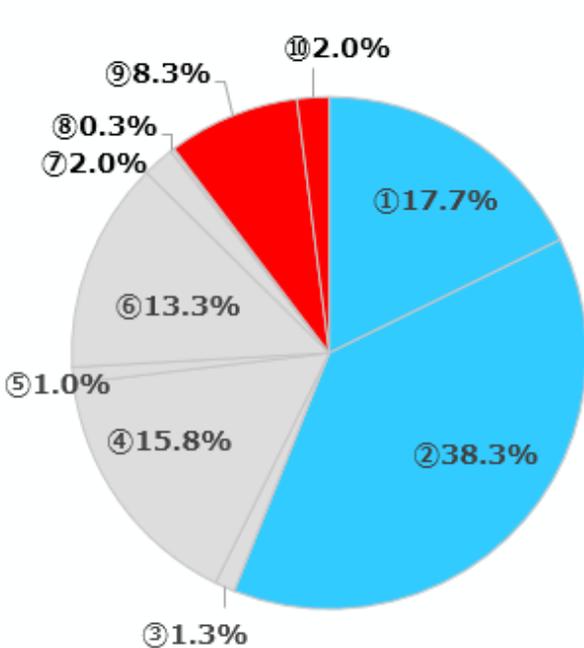
アンケート回答企業からの具体的な声

- 発注側が労務費や物流費などの交渉も歓迎する姿勢を示し、柔軟な対応をしている。
- 原材料高騰の説明を理解し、希望通りの回答を得て交渉が円滑に進んでいる。
- ▲支払条件改善を巡り資本金増資を要求され、応じなければ取引縮小を示唆されている。
- ▲原価高騰でも価格交渉が拒否され、交渉時には値下げ圧力や早期対応の強要がある。

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

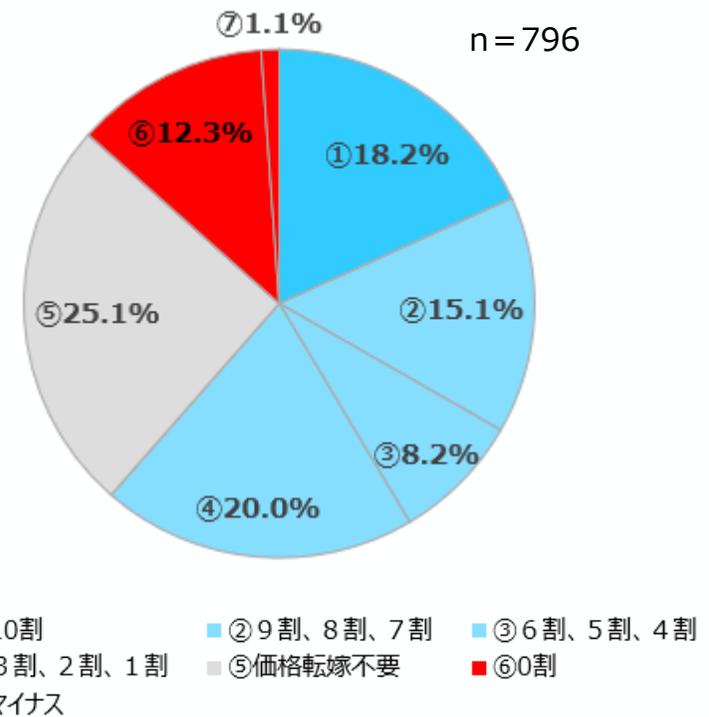
印刷

直近6か月間における価格交渉の状況



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。
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。
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。
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、交渉を申し出なかった。
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。
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、交渉を申し出なかった。
⑦	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、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。
⑧	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑨	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。
⑩	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、交渉を申し出なかった。
⑪	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。

直近6か月間における価格転嫁の状況(コスト全般)



転嫁率：**49.9%**

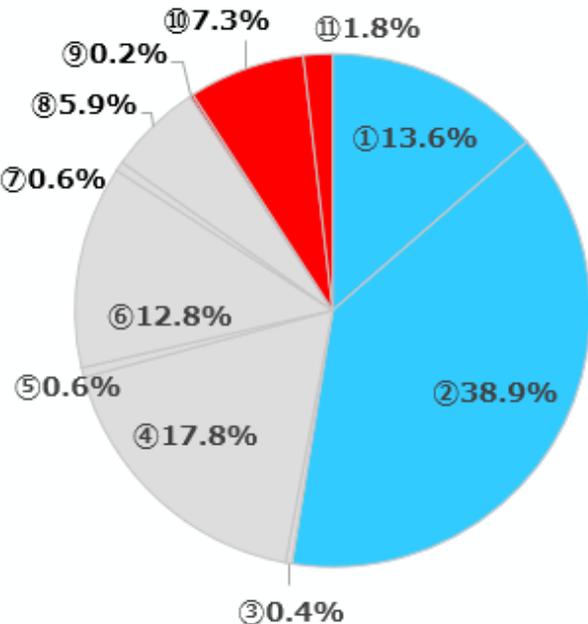
アンケート回答企業からの具体的な声

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

- 制作難易度に応じた適正価格が設定され、在版修正案件も確実に入稿され採算が取れている。
- 原材料高騰時に価格見直し提案があり、真摯な対応で値上げが実現し、入札環境も改善されている。
- ▲下請法違反後も改善なく、交渉や回答を先延ばしする体質が続き、下請けの経営を圧迫している。
- ▲入札で原価割れ企業が選ばれ、適正価格が評価されず、交渉機会もなく不公平な状況である。

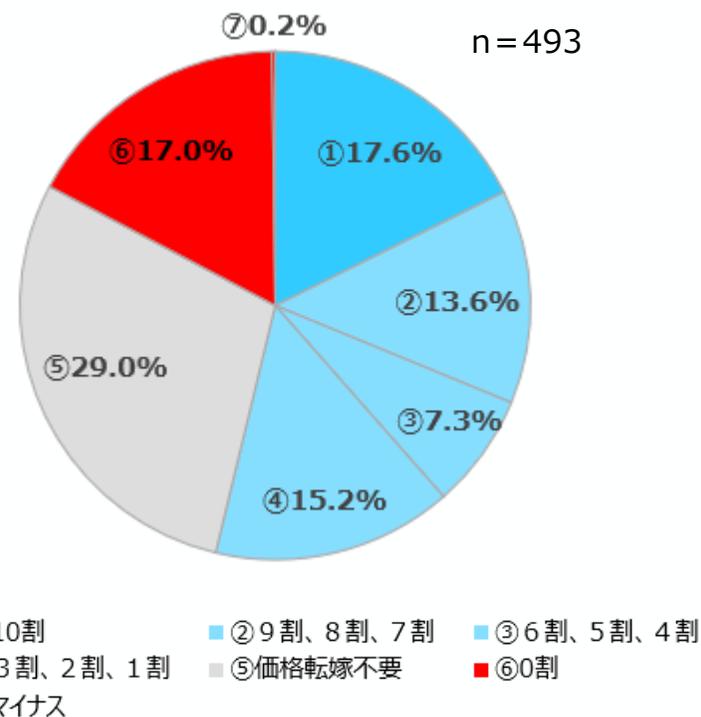
生活関連サービス

直近 6 か月間における価格交渉の状況



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。
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。
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。
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、交渉を申し出なかった。
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。
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、交渉を申し出なかった。
⑦	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、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。
⑧	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑨	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。
⑩	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、交渉を申し出なかった。
⑪	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。

直近 6 か月間における価格転嫁の状況(コスト全般)



転嫁率 : **48.9%**

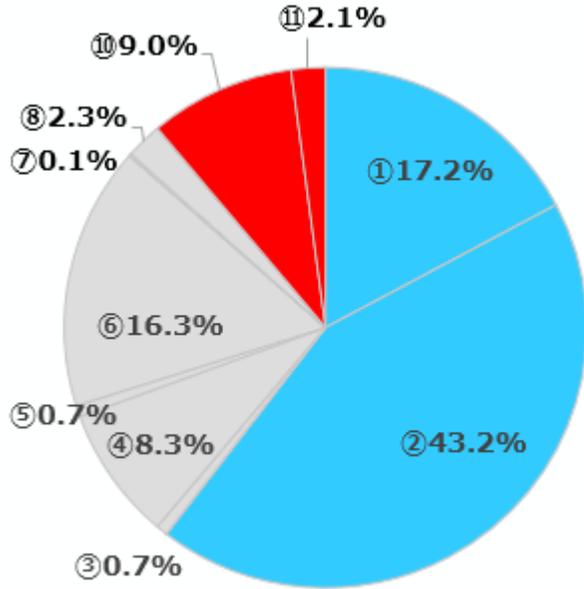
アンケート回答企業からの具体的な声

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

- コスト上昇分を見積りに反映でき、拒否されたことがなく、交渉がスムーズである。
- 先方から仕入れ見直しの提案があり、双方納得のうえで値上げが実現している。
- ▲値上げ見積を提出しても説明なく従来価格で取引が続き、交渉は長期間引き延ばされている。
- ▲相見積で単価競争となり、利益率や管理率まで開示を強要され、価格転嫁は困難な状況である。

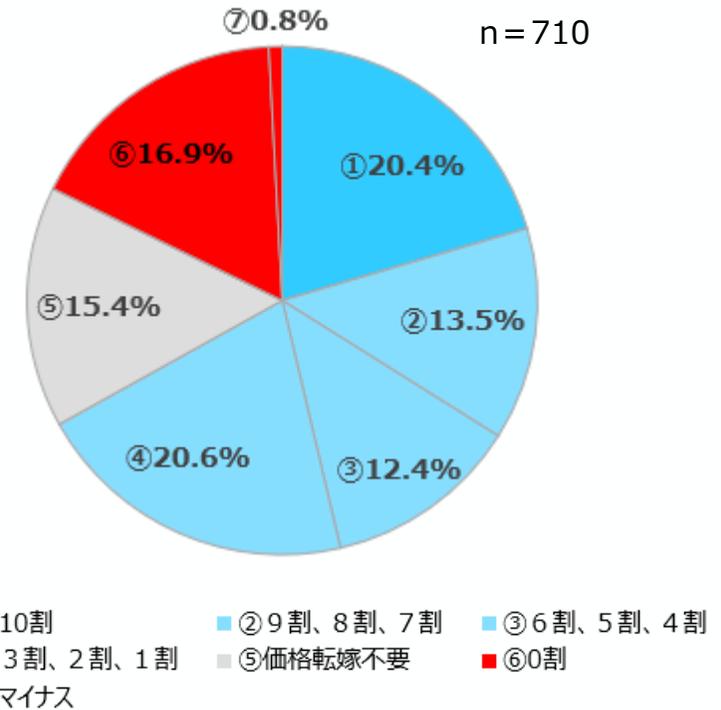
繊維

直近6か月間における価格交渉の状況



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。
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。
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。
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、交渉を申し出なかった。
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。
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、交渉を申し出なかった。
⑦	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、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。
⑧	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑨	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。
⑩	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、交渉を申し出なかった。
⑪	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。

直近6か月間における価格転嫁の状況(コスト全般)



転嫁率：**48.1%**

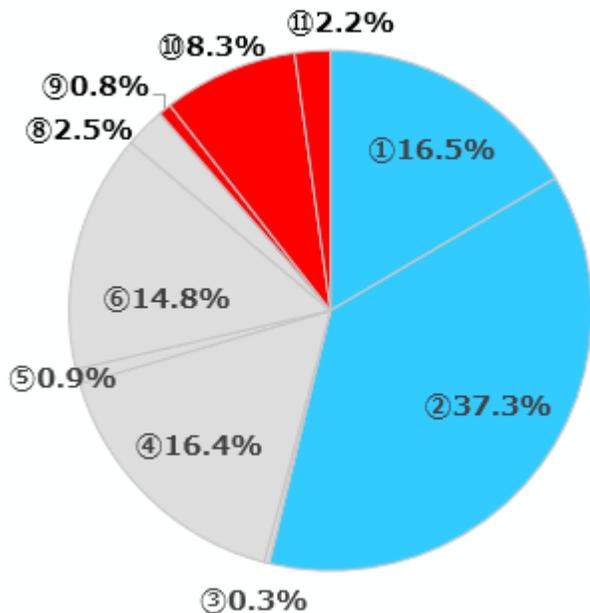
アンケート回答企業からの具体的な声

- 長年交渉機会がなかったが、単価交渉の場が設けられ、加工品目追加にも取り組んでいる。
- 発注企業に率直に意見を述べられ、説明を受けられ、価格転嫁の理解も得られている。
- ▲販売価格据え置きで加工賃交渉が進まず、赤字が累積し、取引継続に不安が生じている。
- ▲原価割れ状態が長期化し、交渉には過度な資料要求があり、価格改定が停滞している。

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

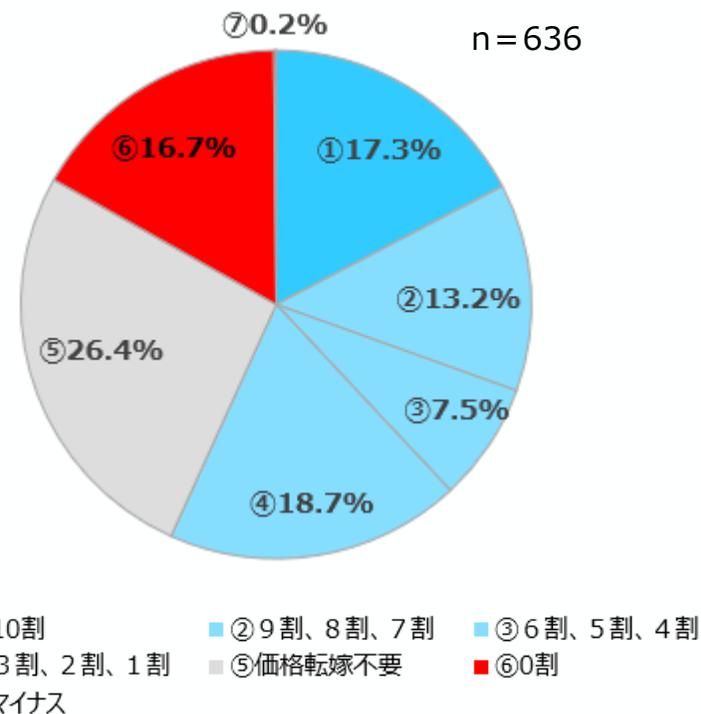
建材・住宅設備

直近6か月間における価格交渉の状況



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。
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。
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。
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、交渉を申し出なかった。
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。
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、交渉を申し出なかった。
⑦	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、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。
⑧	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑨	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。
⑩	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、交渉を申し出なかった。
⑪	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。

直近6か月間における価格転嫁の状況(コスト全般)



転嫁率：**47.2%**

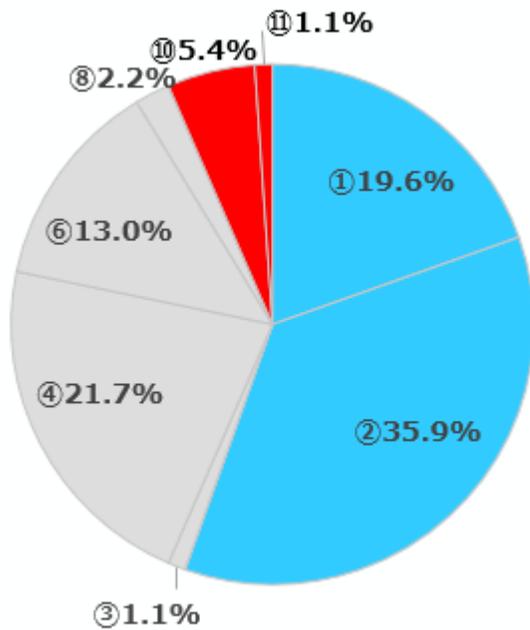
アンケート回答企業からの具体的な声

- コスト増や数量減を説明し、値引き要請を回避し製品代を据え置いてもらっている。
- 発注企業がコスト上昇を理解し、情報共有で交渉に応じ、工賃設定も納得感がある。
- ▲発注元がロイヤリティを徴収し、部品費も弊社負担で業務負担が過大になっている。
- ▲価格交渉が打ち切られ、支払遅延や品質劣化の押し付けで利益率が悪化している。

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

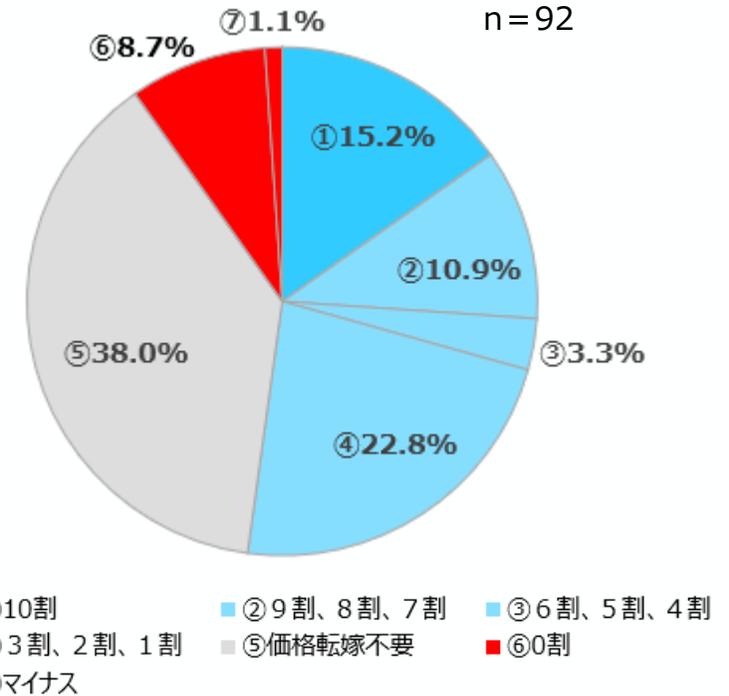
製薬

直近6か月間における価格交渉の状況



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。
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。
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。
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、交渉を申し出なかった。
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。
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、交渉を申し出なかった。
⑦	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、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。
⑧	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑨	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。
⑩	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、交渉を申し出なかった。
⑪	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。

直近6か月間における価格転嫁の状況(コスト全般)



転嫁率：46.7%

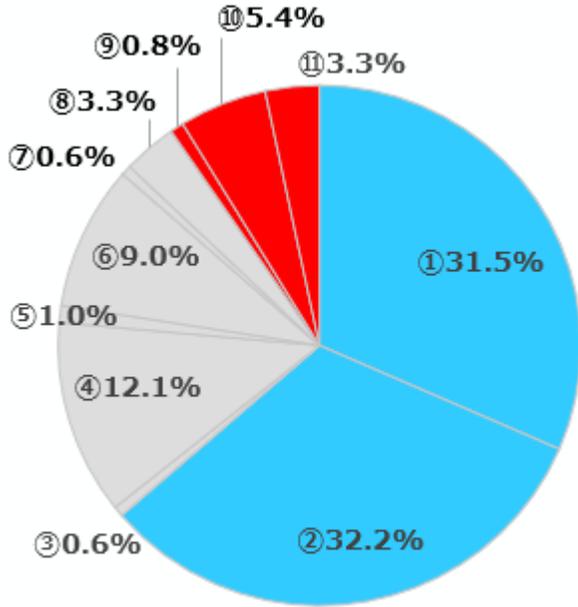
アンケート回答企業からの具体的な声

- 価格転嫁時に追加情報を共有され、再見積で円満に交渉が成立している。
- 支払条件が改善され、定期面談で値上げ説明に理解を得て交渉に応じてもらえている。

【凡例】○：よい事例

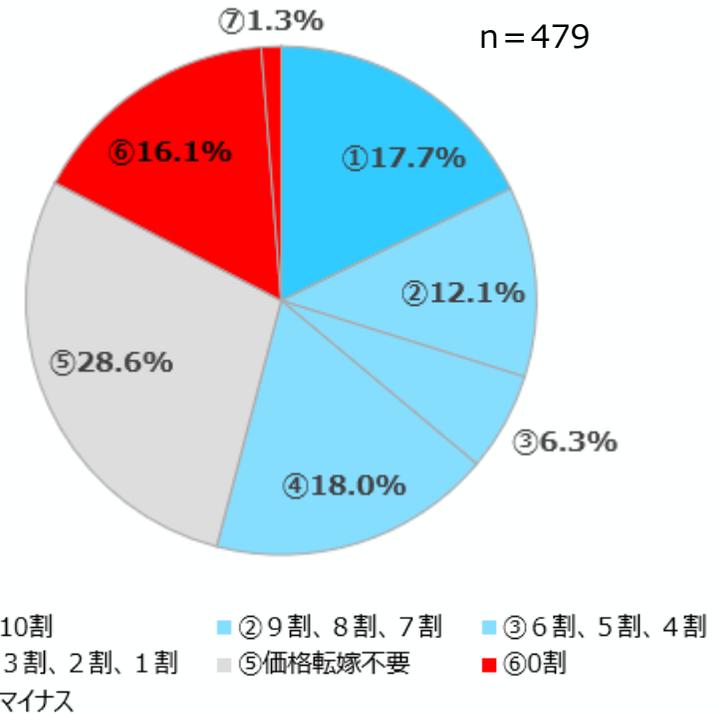
通信

直近6か月間における価格交渉の状況



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。
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。
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。
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、交渉を申し出なかった。
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。
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、交渉を申し出なかった。
⑦	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、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。
⑧	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑨	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。
⑩	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、交渉を申し出なかった。
⑪	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。

直近6か月間における価格転嫁の状況(コスト全般)



転嫁率：**46.6%**

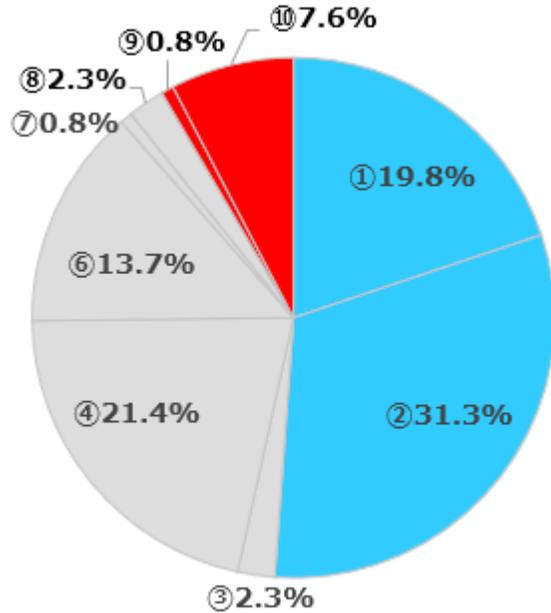
アンケート回答企業からの具体的な声

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

- 国交省基準に沿った単価改定で人件費や燃料費の変動に対応し、発注者との調整が円滑に進んでいる。
- 見積超過分も交渉で柔軟に支払われ、コスト増への理解があり信頼できる取引が続いている。
- ▲ 単価が一方向的に決定され質問も無視され、労務費減額など不透明な取引が続き経営を圧迫している。
- ▲ 値引き強要や無償対応の慣習が改善されず、社会的コスト増への配慮も欠き不当な負担が常態化している。

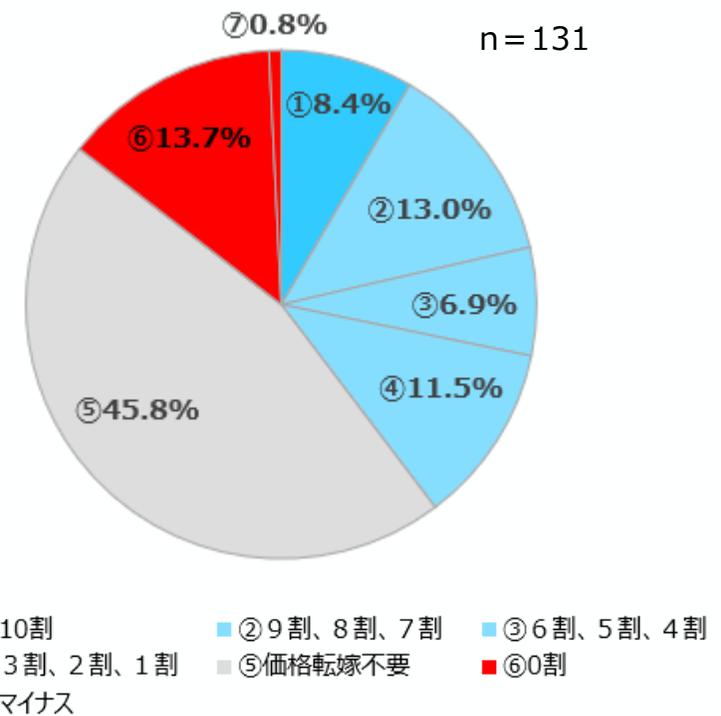
広告

直近6か月間における価格交渉の状況



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。
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。
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。
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、交渉を申し出なかった。
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。
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、交渉を申し出なかった。
⑦	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、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。
⑧	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑨	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。
⑩	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、交渉を申し出なかった。
⑪	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。

直近6か月間における価格転嫁の状況(コスト全般)



転嫁率：43.4%

アンケート回答企業からの具体的な声

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

○パートナーシップ制度により交渉機会が確保され、人件費を現状に見合う価格へ変更できている。

○案件ごとにコスト上昇分を反映し、丁寧な確認で双方納得の価格決定が実現している。

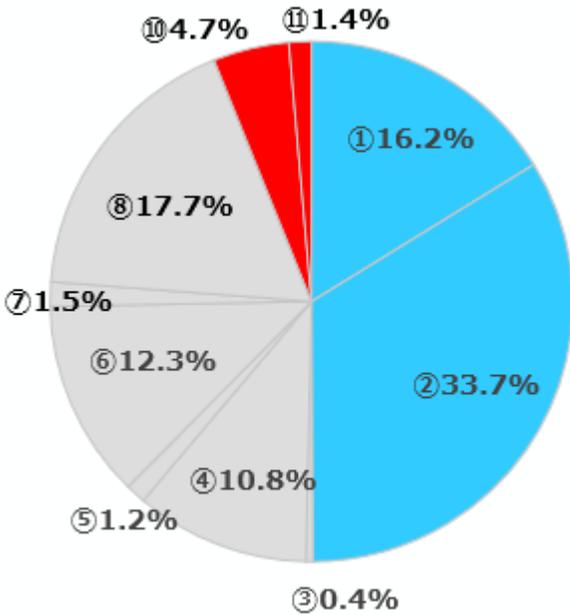
▲失注時に企画提案の労務費が未払いで、交渉すると提案機会を失う恐れがあり切り出せない状況である。

▲クライアントの追加要望に対し、予算不足で追加費用を十分に請求できず、収益確保が困難である。

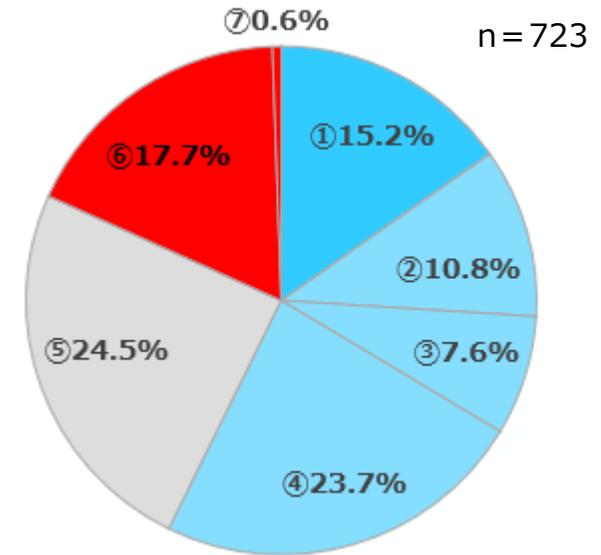
農業・林業

直近 6 か月間における価格交渉の状況

直近 6 か月間における価格転嫁の状況(コスト全般)



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。
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。
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。
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、交渉を申し出なかった。
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。
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、交渉を申し出なかった。
⑦	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、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。
⑧	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑨	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。
⑩	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、交渉を申し出なかった。
⑪	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。



- ① 10割
- ② 9割、8割、7割
- ③ 6割、5割、4割
- ④ 3割、2割、1割
- ⑤ 価格転嫁不要
- ⑥ 0割
- ⑦ マイナス

転嫁率：**42.3%**

アンケート回答企業からの具体的な声

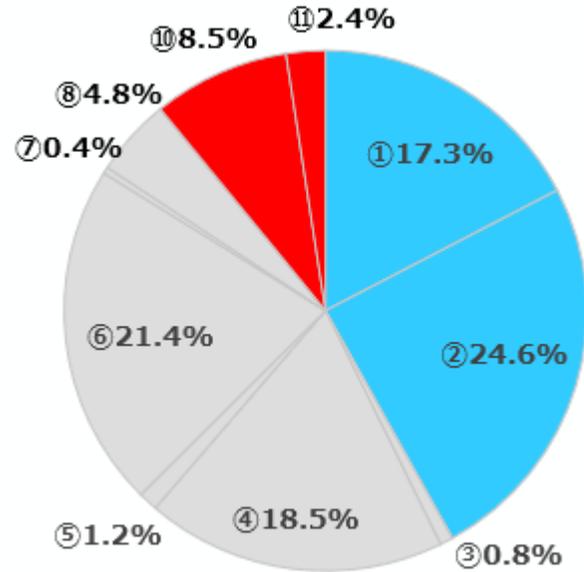
【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

- 酪農は乳価が年 1 回交渉で安定している。農協助成金により施設投資や飼料高騰への対応が可能である。
- 森林事業は補助金と所有者負担で費用が決定する。発注側が原価全額を負担し、販管費も賄える単価である。
- ▲輸送運賃が適正より大幅に低く、交渉拒否やコスト倍増で経営が困難な状況である。
- ▲取引条件が不透明で控除過多、過積載強要や不当な慣行が続き、生産者に深刻な負担を与えている。

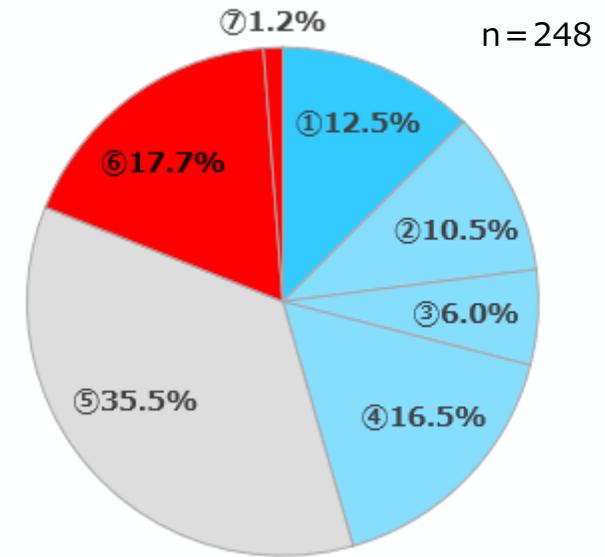
廃棄物処理

直近6か月間における価格交渉の状況

直近6か月間における価格転嫁の状況(コスト全般)



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。
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。
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。
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、交渉を申し出なかった。
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。
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、交渉を申し出なかった。
⑦	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、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。
⑧	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑨	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。
⑩	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、交渉を申し出なかった。
⑪	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。



- ① 10割
- ② 9割、8割、7割
- ③ 6割、5割、4割
- ④ 3割、2割、1割
- ⑤ 価格転嫁不要
- ⑥ 0割
- ⑦ マイナス

転嫁率：**41.1%**

アンケート回答企業からの具体的な声

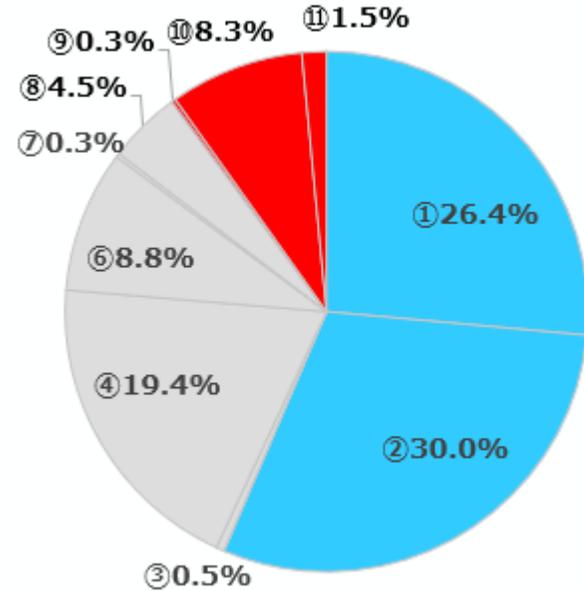
【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

- 業務明細を比較し適正価格を協議する場があり、双方納得の条件で取引が進んでいる。
- 物価高や労務費増加を考慮し、価格上昇を柔軟に受け入れる姿勢がある。
- ▲ 入札価格は最低賃金上昇を反映せず、長期契約で負担が増大。価格変更の柔軟性がない。
- ▲ コスト増による交渉は決算後まで先延ばしされ、発注側も苦境を理由に交渉を拒否している。

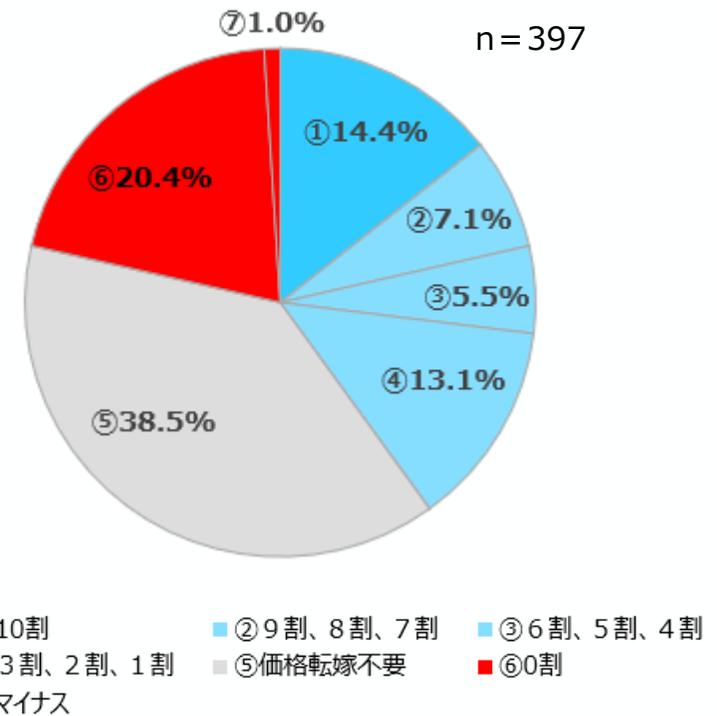
放送コンテンツ

直近6か月間における価格交渉の状況

直近6か月間における価格転嫁の状況(コスト全般)



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。
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。
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。
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、交渉を申し出なかった。
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。
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、交渉を申し出なかった。
⑦	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、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。
⑧	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑨	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。
⑩	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、交渉を申し出なかった。
⑪	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。



転嫁率：40.1%

アンケート回答企業からの具体的な声

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

○原材料費や人件費を実費精算し、情報共有も円滑で市場変化に柔軟に対応している。

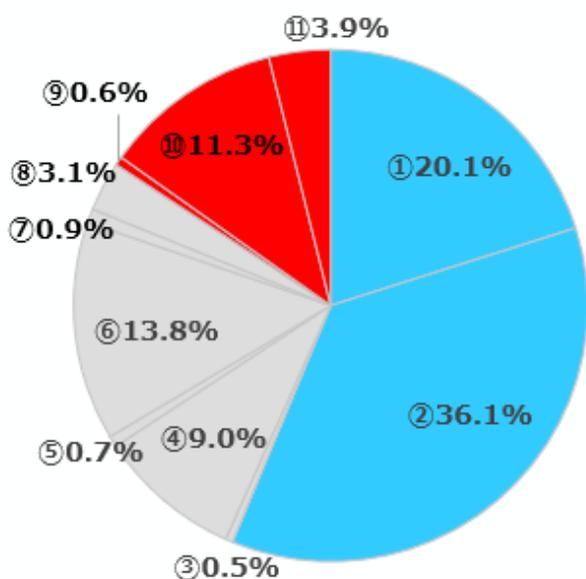
○コスト増に応じた交渉や見積提示が適切に行われ、取引の透明性が確保されている。

▲単価が一方向的に決定され質問も無視され、労務費減額など不透明な取引が続き経営を圧迫している。

▲値引き強要や無償対応の慣習が改善されず、社会的コスト増への配慮も欠き不当な負担が常態化している。

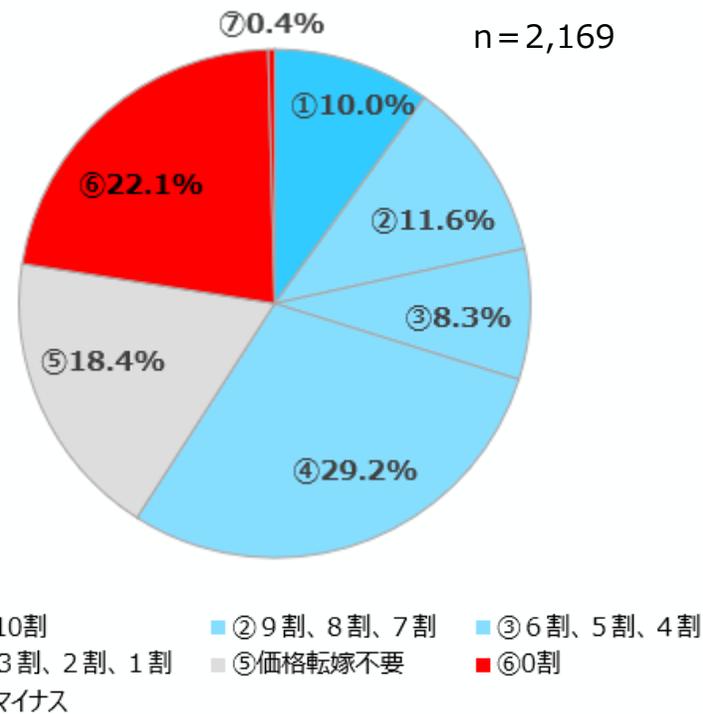
トラック運送

直近6か月間における価格交渉の状況



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。
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。
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。
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、交渉を申し出なかった。
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。
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、交渉を申し出なかった。
⑦	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、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。
⑧	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑨	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。
⑩	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、交渉を申し出なかった。
⑪	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。

直近6か月間における価格転嫁の状況(コスト全般)



転嫁率：34.7%

アンケート回答企業からの具体的な声

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

- 発注側が価格改定や移動費支給に迅速対応し、労働負担軽減や取引の透明性を確保している。
- 親会社の交渉支援や前倒し入金など、資金面での配慮があり信頼できる関係を築いている。
- ▲価格交渉が形骸化し、附帯費計上拒否や自社ルール強制で負担が増し、取引の公平性を欠いている。
- ▲値上げ要請は無視され、説明もなく一方的な対応が続き、適正価格改定が不可能な状況である。