

価格転嫁・取引適正化に向けた取組

令和 8 年 4 月
中 小 企 業 庁

法目的

受託中小企業の振興

適用対象

①取引の内容 + ②規模要件 = 対象取引

①取引の内容

製造委託

修理委託

情報成果物作成委託

役務提供委託

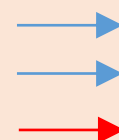
特定運送委託

②規模要件 (製造業、建設業、 運輸業その他)

委託
事業者

資本金が中小受託事業者より1円でも大きい

常時使用する従業員数が、**中小受託事業者より1人でも多い**



中小
受託
事業者

資本金3億以下(個人含む)

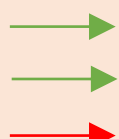
常時使用する従業員**300人以下**

②規模要件 (サービス業)

委託
事業者

資本金が中小受託事業者より1円でも大きい

常時使用する従業員数が、**中小受託事業者より1人でも多い**



中小
受託
事業者

資本金5千万以下(個人含む)

常時使用する従業員**100人以下**
(個人含む)

具体的な措置

① **経済産業大臣が**中小受託事業者と委託事業者のよるべき基準として「**振興基準**」※を定める。

※パートナーシップ構築宣言では振興基準遵守が必須。業界団体の自主行動計画(34業種・94団体)にも振興基準の遵守が盛り込まれる

② 上記の「振興基準」に関し、事業所管大臣から事業者への**指導・助言又は勸奨**。

③ **調査、公表** (例: 価格交渉・転嫁等の状況の「**発注者リスト**」(発注側企業522社及び89の国の機関・地方公共団体)を公表)

④ サプライチェーンの**多段階**にある受注側企業と発注側企業が協力して作成する「**振興事業計画**」について、金融支援。

⑤ **国及び地方公共団体の責務、連携強化**。

振興基準

- 振興法（受託中小企業振興法）では、経済産業大臣が委託事業者と中小受託事業者のよるべき一般的な基準として「振興基準」を定めることとしている。
※パートナーシップ構築宣言では振興基準の遵守が必須（9万社超が宣言）。業界団体の自主行動計画（34業種・94団体）にも振興基準の遵守が盛り込まれる。
- 振興法は取適法よりも適用対象が広く、製造委託等を行う幅広い取引を対象とする。
- 主務大臣は振興基準に定める事項について、指導・助言を行うとともに、適切な具体的措置をとるべきことを勧奨することができる。

振興基準のポイント

● 取引条件を改善すること

- 威圧的な交渉をしない
- 合理性や十分な協議を欠く対価決定をしない
- 協議の申出には応じる
- 労務費転嫁指針を遵守する
- 買ったたきをしない
- 型の無償保管要請をしない
- 働き方改革を阻害する取引をしない
- 納品の検査等の方法を予め協議して定める
- 受領日から60日以内に現金で代金を払う
- サプライチェーン全体で支払方法の改善を進める等

● 委託事業者と中小受託事業者の共存共栄を目指すこと

● 発注の改善に努めること

⇒契約条件の明確化、知的財産取引の適正化 等

● 価格交渉・価格転嫁のツールを活用すること

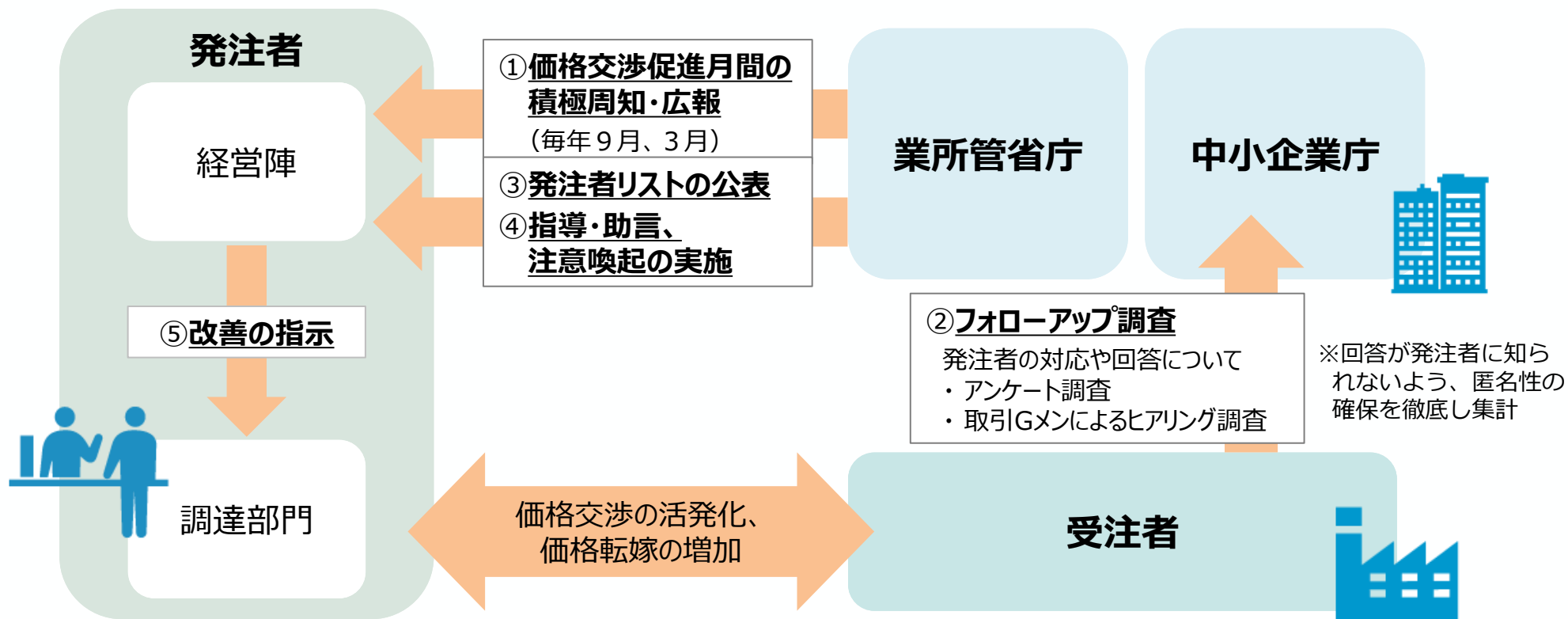
⇒取引適正化ガイドライン、講習会、価格交渉ハンドブック 等

● 中小受託事業者の連携を進めること

⇒振興事業計画の活用 等

「価格交渉促進月間」における取組

- 中小企業の賃上げ実現の鍵となる価格転嫁・取引適正化を経済界全体で促すため、毎年3月と9月を「価格交渉促進月間」と設定。
- 受注側中小企業30万社へのアンケート調査や、発注者ごとに価格交渉・転嫁等の状況を整理した「発注者リスト」の公表等により、発注者の自発的な取引方針の改善に繋げる。
- 2021年9月から開始し、2026年3月に10回目の「月間」を実施。



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取引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取引Gメンによるヒアリング調査

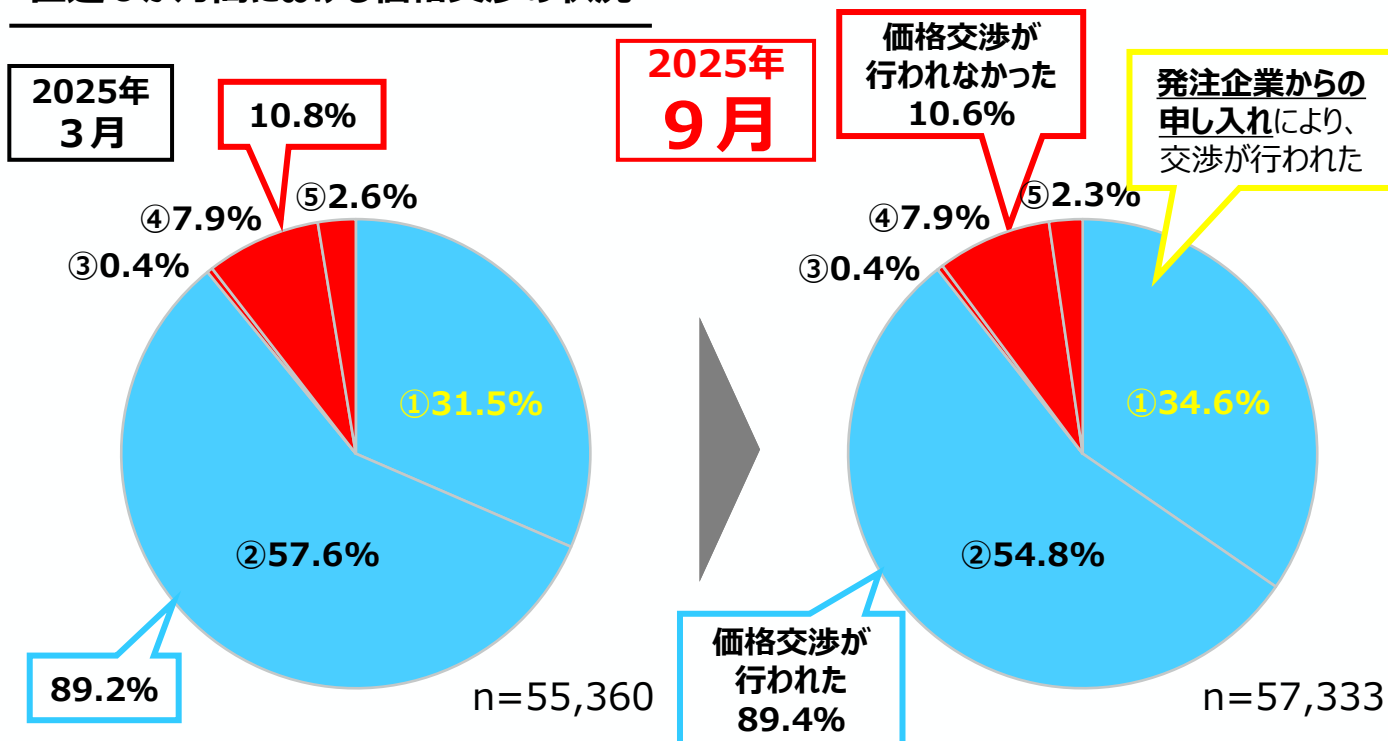
○調査の内容

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、取適法の対象外取引も含まれ得ることに留意。以下同じ。

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

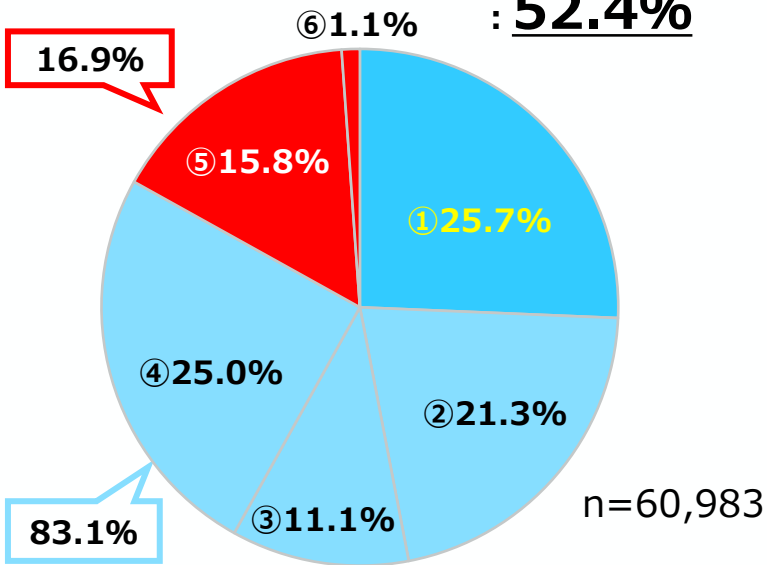
価格転嫁の状況【コスト全般】

- 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

3月

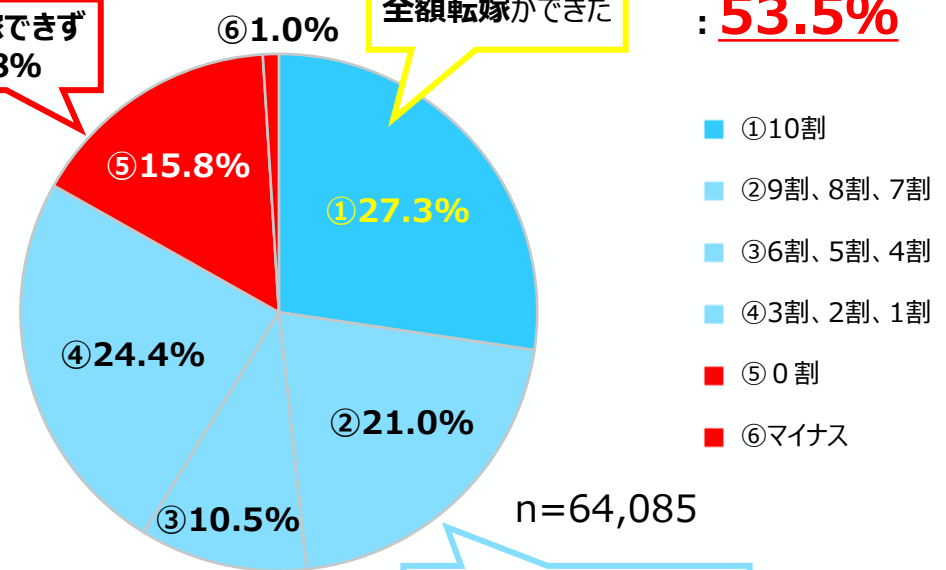
転嫁率【コスト全般】
: **52.4%**



9月

転嫁率【コスト全般】
: **53.5%**

全く転嫁できず
16.8%



全額転嫁ができた

一部でも価格転嫁できた
83.2%

※「価格転嫁不要」の回答を除いた分布

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

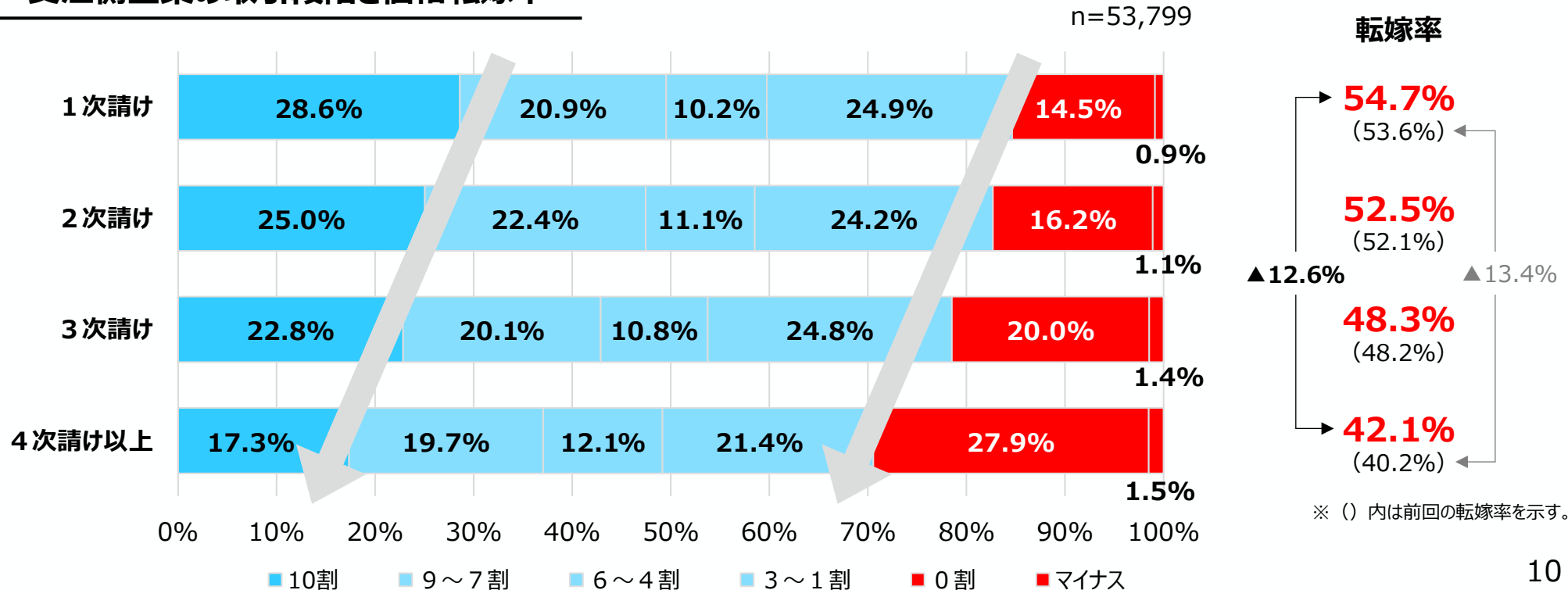
※（）内は前回の転嫁率を示す。

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

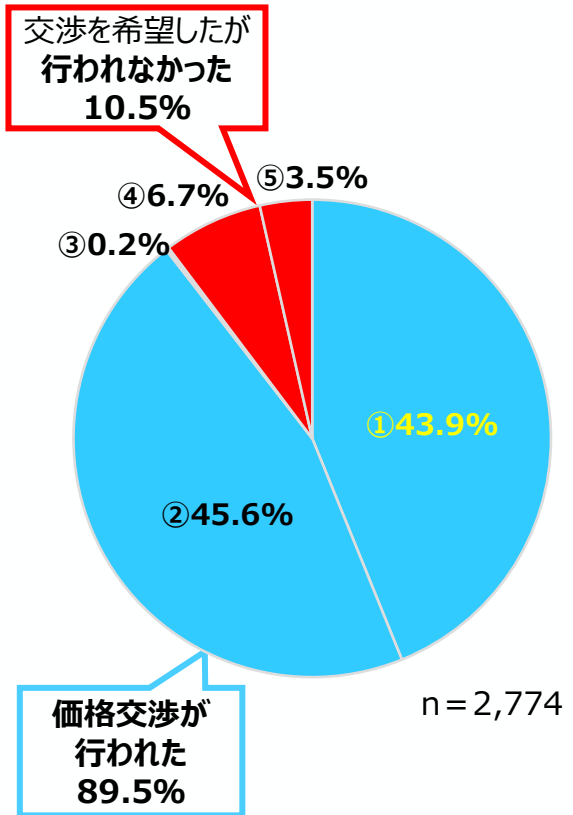


官公需（※）における価格交渉・価格転嫁の状況

※「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。

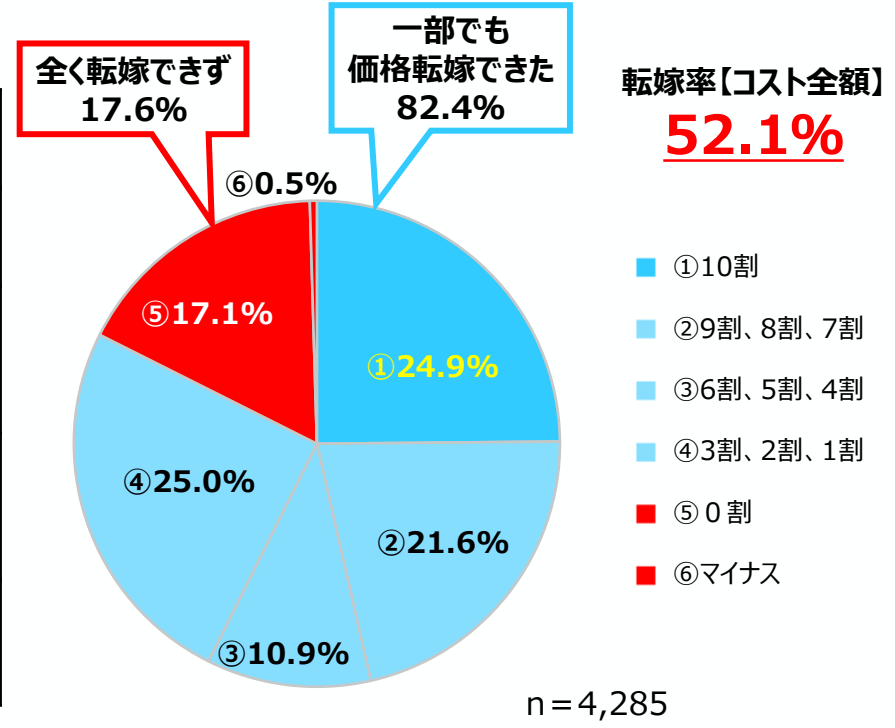
- 官公需の回答数は7,193件に増加（前回5,593件）。**価格転嫁率**は、**52.1%**（前回52.3%）。
- なお、官公需全体では「**入札により価格決定している**」割合が**約9割**（官公需以外では、約1割）。
- 「**価格交渉が行われた**」割合は、**約9割**（前回89.3%→89.5%）。

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。

発注者リストの公表（2026年1月23日）

- フォローアップ調査において、10社以上の受注側企業から回答があった発注者について、回答（10点満点）の平均点を4区分に分類・整理し、リスト形式で掲載。

発注者リスト（冒頭部分抜粋）

法人番号	企業名	①回答企業数	②価格交渉の 回答状況	③価格転嫁の 回答状況	④支払条件の 回答状況
1010001000006	五洋建設（株）	36	ア	イ	ア
1010001001805	鹿島道路（株）	21	ア	イ	イ
1010001008668	JFEスチール（株）	27	ア	イ	ア
1010001008742	ピーエス・コンストラクション（株）	13	ア	ア	イ
1010001008825	東京電力ホールディングス（株）	11	ア	イ	ア
1010001009823	アース環境サービス（株）	16	イ	ウ	ア
1010001025515	NX商事（株）	19	イ	イ	ア
1010001034730	（株）内田洋行	12	ア	ア	イ
1010001051916	東洋熱工業（株）	10	イ	ア	ア
1010001067912	（株）NTTドコモ	12	ア	イ	ア
1010001069520	（株）I DOM	10	ア	ウ	ア
1010001074355	王子マテリア（株）	11	ア	イ	ア
1010001088181	（株）セブン-イレブン・ジャパン	14	ア	ア	ア
1010001092605	ヤマト運輸（株）	99	ア	ウ	ア
1010001098619	日鉄物流（株）	18	ア	イ	ア
1010001112577	日本郵便（株）	22	ウ	イ	ア
1010401004837	NOK（株）	11	イ	ア	ア
1010401010455	（株）小松製作所	36	ア	イ	ア
1010401013565	清水建設（株）	113	ア	イ	イ
1010401015438	世紀東急工業（株）	15	ア	ア	イ
1010401016618	大東建託パートナーズ（株）	16	イ	ウ	ア
1010401029009	美和ロック（株）	13	イ	イ	ウ
1010401041839	（株）TMEIC	16	ア	ア	ア
1010601006939	（株）吉野工業所	12	ア	ウ	ア
1010701000899	いすゞ自動車販売（株）	12	ア	イ	ア
1010701008901	（株）フォーカスシステムズ	10	イ	イ	ア
1010701025541	（株）日本アクセス	27	ア	イ	ア
1010801001748	（株）荏原製作所	26	ア	ア	ア
1010901011705	三菱電機システムサービス（株）	13	ア	イ	ア
1011001006587	共立建設（株）	10	ア	イ	ア
1011201009704	住友林業緑化（株）	12	ア	イ	ア
1012401010815	（株）飯田産業	14	イ	イ	エ
1020001071491	富士通（株）	79	ア	イ	ア
1120001036880	レンゴー（株）	24	ア	イ	ア
1120001037978	（株）クボタ	82	ア	ア	ア

<企業リスト>

- 公表対象企業は過去最大の522社に増加、うち初掲載が195社。
- 価格交渉・転嫁、支払条件のいずれも最高評価「ア」を受けた企業は66社。

<官公需リスト>

- 官公需における公表対象機関は過去最大の89機関に増加。
- 交渉・転嫁について、約8割の機関で「イ」以上となったものの、今回初めて、最低評価「エ」を含む機関がみられる結果となった。

ア	平均値が7点以上
イ	平均値が7点未満、4点以上
ウ	平均値が4点未満、0点以上
エ	平均値が0点未満

「パートナーシップ構築宣言」について

- パートナーシップ構築宣言は、「発注者」の立場から、「代表者の名前」で、サプライチェーン全体の付加価値向上や望ましい取引慣行の遵守等について自主的に宣言・公表する取組。
- 一定の補助金の加点措置、賃上げ促進税制の要件として活用されている。
- 2026/4/3時点で89,083社が宣言。



宣言の骨子

- (1) サプライチェーン全体の**共存共栄と新たな連携**（脱炭素化・情報化等）
- (2) **委託事業者と中小受託事業者との望ましい取引慣行**（※）（振興法に基づく「**振興基準**」）を遵守し、取引先とのパートナーシップ構築の妨げとなる取引慣行や商慣行の是正
※発注方法の改善、対価の決定の方法の改善、代金の支払方法の改善、型等に係る取引条件の改善、知的財産の保護 等

（参考）コーポレートガバナンス・コード

（東京証券取引所 令和3年6月改訂） 抜粋

- 【原則2-3. 社会・環境問題をはじめとするサステナビリティを巡る課題】 上場会社は、社会・環境問題をはじめとするサステナビリティを巡る課題について、適切な対応を行うべきである。
- 【補充原則2-3①】 取締役会は、気候変動などの地球環境問題への配慮、人権の尊重、従業員の健康・労働環境への配慮や公正・適切な処遇、**取引先との公正・適正な取引**、自然災害等への危機管理など、サステナビリティを巡る課題への対応は、リスクの減少のみならず収益機会にもつながる重要な経営課題であると認識し、中長期的な企業価値の向上の観点から、**これらの課題に積極的・能動的に取り組むよう検討を深めるべき**である。
- 【コーポレートガバナンスシステムに関する実務指針（2022年7月19日改訂）抜粋】 **取引先との公正・適正な取引**については、監督の具体的な方法の一つとして、**「パートナーシップ構築宣言」**を行っているかどうかについての状況や、宣言している場合にはその**実行状況について取締役会が監督することが有益**である。

取引Gメンによる取引実態把握

- 2017年から取引調査員（取引Gメン）を、**中小企業庁及び全国の地方経済産業局**に配置。
- 2017年4月～80名、2021年4月～120名、2022年4月～248名、2023年1月～300名、2024年4月～330名（現在）と順次体制を拡大。
- 取引Gメンは、**中小企業から取引の実態等についてヒアリングを実施**（年間1万件程度）し、**問題のある商慣習、業界別・個社別の問題事例や、好事例を聴取**。米国関税等による価格転嫁への影響についてもヒアリングするなど、現場の最新の生声を把握。



問題事例

プラスチック製品製造業の企業の声

コスト上昇分を都度、見積額に上乘せして値上げ交渉を行うが、**発注先は「コスト削減」を掲げており、価格転嫁を認めてくれない。**



問題事例

化学工業の企業の声

ファクタリングの支払サイトが120日で、取引先との打ち合わせの度に**サイト短縮要請**をしているが、担当者は「検討する」と言うだけで変更されない。



懸念事例

繊維業の企業の声

米国関税の影響による制服等の生産国変更が発生。これに伴い、納期が安定せず、**短納期での対応を求められるケースが増えている。**価格転嫁がこれまで通り認められるか不安。



好事例

パルプ・紙・紙加工製造業の企業の声

取引先より、下請法改正を踏まえ、**取適法対象外の取引についても、手形サイト90日から、当月20日締め、翌月20日支払いの現金払いに変更する旨**連絡があった。



好事例

金属製品製造業の企業の声

原材料費、電気代、運送費等のコストが上昇しており、**見積書にはそのコスト上昇分を含めた原価計算により価格を設定している。**その結果、**コスト上昇分に対する全額転嫁が認められた。**



好事例

輸送用機械器具製造業の会社の声

取引Gメンからパートナーシップ構築宣言の存在について助言を受けた受注側企業が、価格交渉に応じていなかった発注側企業に対し、当該発注側企業が宣言企業であることなどを持ち出し交渉した結果、満額価格転嫁が実現した。

赤澤経済産業大臣からのビデオメッセージ

- 中東情勢の変化による原材料価格やエネルギーコストの上昇に伴い、中小企業・小規模事業者の収益が圧迫されることが懸念される中であっても、賃上げの原資を確保するために適切な価格転嫁が行われるよう、4/1に赤澤大臣からのビデオメッセージを公開。



(経済産業省YouTube)
御視聴はこちらから



(特設サイト)
中東情勢等を踏まえた
中小企業・小規模事業者
向け支援について



(中小企業庁公式 x)
官公需の最新情報



ご清聴ありがとうございました

取適法ガイドブック

● 中小受託取引適正化法ガイドブック ●

「下請法」は
とりできほう
「取適法」へ

～知っておきたい制度改正のポイント～

公正取引委員会 Japan Fair Trade Commission 中小企業庁



振興基準リーフレット

受託中小企業振興法の
振興基準
とは？

要チェックポイント
「振興法」では、経済産業大臣が委託事業者と中小受託事業者のよるべき一般的な基準として「振興基準」を定めています。振興法は取適法よりも適用対象が広く、取適法よりも取引先が対象となります。主務大臣は「振興基準」に定める事項について、指導又は助言を行うとともに、適切な具体的な措置をとるべきことを勧奨することができます。

中小企業庁



価格交渉支援ツール

価格交渉の準備は、
自社の原価計算から。

コストの上昇分を自ら把握することが、従来 コスト 別経 価格交渉できます！
価格交渉成功の第一歩です。 コスト 別経 価格交渉できます！

価格交渉は公表資料でOK

価格交渉ハンドブック #ノウハウ探し #価格交渉準備
取引先と価格交渉を行うために準備しておくよ！ツールや、交渉を行う上で押さえておくよ！ポイントなどをまとめています。

埼玉県価格交渉支援ツール #根拠資料作成 #労務費データも含む
1,422品目から選択可能な主要原材料費等や、16業種から選択可能な労務費の価格を簡単に確認。グラフにできる支援ツールで、全国どこでも活用できて便利です。

労務費転嫁指針 #価格交渉の共通ルール #価格交渉に使える申込様式付き
労務費の転嫁に係る価格交渉について、発注者・受注者それぞれに求められる行動を整理したものです。

備前の経営キツク君 #コスト構造の見える化 #webで簡単
価格転嫁の交渉資料が作れる検討ツールです。

（価格交渉・価格転嫁に関する相談窓口）
47都道府県に設置してある「よろず支援拠点（価格転嫁サポート窓口）」にて相談受付中！



官公需リーフレット

中小企業・小規模事業者の皆様へ

国や自治体との契約は、
いったん決まった価格でも、
最近の物価高を踏まえた再交渉が可能です

入札であってもOK
公共工事に限らず、ビルメンテナンス・警備・印刷等の役務契約や物品契約も対象です

交渉は公表資料でOK
例えば、以下の価格交渉ツールで、原材料や労務費等のコスト上昇を説明できる交渉資料をオンラインで簡単に作成できます

価格交渉支援ツール

- 中小企業庁：価格交渉のノウハウが詰まったハンドブック
- 中小企業庁：価格転嫁の交渉資料が作れる検討ツール
- （※独立行政法人 中小企業基盤整備機構）
- 埼玉県価格交渉支援ツール：原材料費（1,422品目）や労務費（16業種×47都道府県）の推移を簡単に確認。グラフにできる支援ツールで、全国どこでも活用できて便利です

政府は、価格交渉・転嫁を強力に推進しています

自治体が価格転嫁に活用できる
交付税や交付金を国が自治体に交付します

ポイント① 政府方針として閣議決定し公表

- 価格交渉に誠実に対応します
- 契約変更を迅速に検討します
- 物価上昇分の予算を確保します

ポイント② 国や自治体に官公需相談窓口を整備

ポイント③

中小企業庁 官公需相談窓口

