

価格交渉促進月間（2023年3月） フォローアップ調査の結果について

令和5年6月22日
中小企業庁

価格交渉促進月間、フォローアップ調査の概要

- 原材料価格やエネルギー価格等が上昇する中、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。**
- 「月間」において、価格交渉・転嫁の要請、広報、講習会等を実施。**本年3月、西村経産大臣より価格転嫁・価格交渉を動画で呼びかけ。**また、**約1700の業界団体へ経産大臣名の周知文書を送付。**
- 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、中小企業から「**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、「月間」の結果として取りまとめ。

①アンケート調査

○調査対象

中小企業等に、**発注側の親事業者（最大3社分）との間の価格交渉や価格転嫁**に関するアンケート票を送付。業種毎の調査票の配布先は、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4月7日～5月31日

○回答企業数 **17,292社**（※回答から抽出される**発注側企業数**は延べ20,722社）

○回収率 **5.76%**（※回答企業数/配布先の企業数）（参考：2022年9月調査 15,195社 10.1%）
（ 2022年3月調査 13,078社 8.7%）

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、過去のヒアリングにおいて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等が見られた事業者等も含めて対象先を選定。

○調査期間 2023年4月17日～4月28日

○調査方法 電話調査

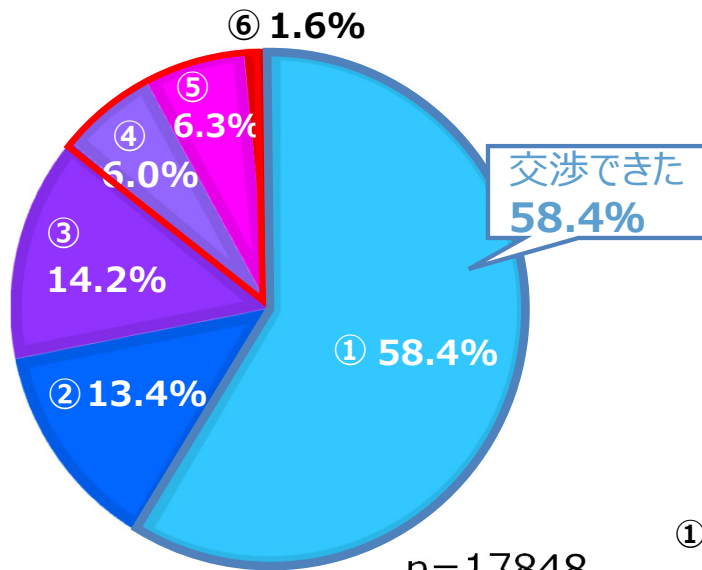
○ヒアリング件数 約2,243社

価格交渉の状況

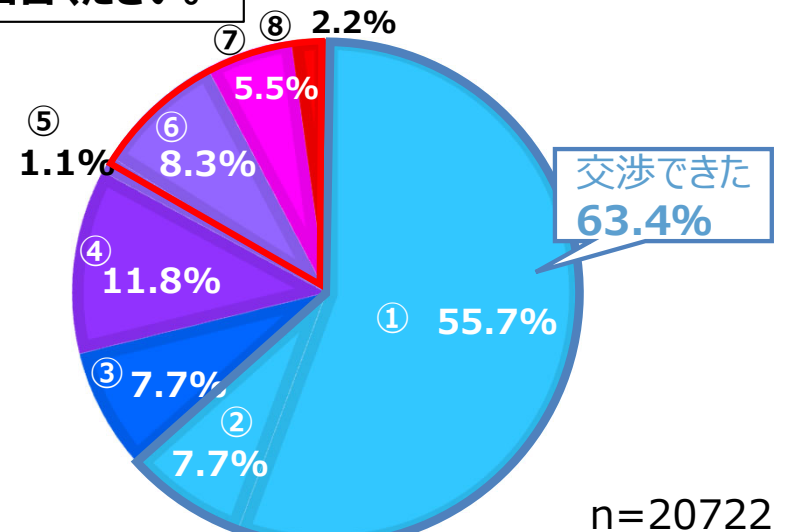
- 「価格交渉を申し入れて応じて貰えた／発注側からの声かけで交渉できた」割合は前回調査（昨年9月）より増加（58.4%→63.4%）するなど、価格交渉の実施状況は一部では好転。
- 一方、「発注側から交渉の申し入れが無かった（⑥）、協議に応じて貰えなかった（⑦）、減額のために協議申し入れがあった（⑧）」が依然として約16%あり、二極化が進行。
- なお、「コスト上昇せず価格交渉を申し入れなかった」割合（③）は減少（13.4%→7.7%）しており、コスト上昇の影響は拡大。

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。

9月結果



3月結果



- ①コスト上昇分を取引価格に反映するために発注側企業に協議を申し入れ、話し合いに応じてもらった。もしくはコスト上昇分を取引価格に反映させるために発注側企業から協議の申し入れがあった。
- ②コストが上昇していないため、協議を申し入れなかった。
- ③コストは上昇しているが自社で吸収可能と判断し、協議を申し入れなかった。
- ④発注量の減少や取引中止を恐れ、協議を申し入れなかった。
- ⑤発注企業に協議を申し入れたが、応じてもらえなかった。
- ⑥取引価格を減額するために、発注側企業から協議の申し入れがあった。もしくは協議の余地なく一方的に取引価格を減額された。

- ① コスト上昇分を取引価格に反映するために発注側企業に協議を申し入れ、話し合いに応じて貰えた。
- ② コスト上昇分を取引価格に反映させる必要がないか、発注側企業からの声かけがあり、話し合いが行われた。
- ③ コストが上昇していないため、協議を申し入れなかった。
- ④ コストが上昇しているが、自社で吸収可能と判断し、協議を申し入れなかった。
- ⑤ コストが上昇し、自社で吸収可能な範囲を超えているところ、発注側企業の方から「価格に反映させる必要が無いのか」との声かけはあったが、発注量の減少や取引中止を恐れ、自社から協議を申し入れなかった。
- ⑥ コストが上昇し、自社で吸収可能な範囲を超えているところ、発注側企業の方からの声かけも受けておらず、発注量の減少や取引中止を恐れ、自社から協議を申し入れなかった。
- ⑦ コストが上昇しているので、発注側企業に協議を申し入れたが、協議にすら応じてもらえなかった。
- ⑧ 取引価格を減額するために、発注側企業から協議の申し入れがあった。もしくは、協議の余地なく一方的に取引価格を減額された。

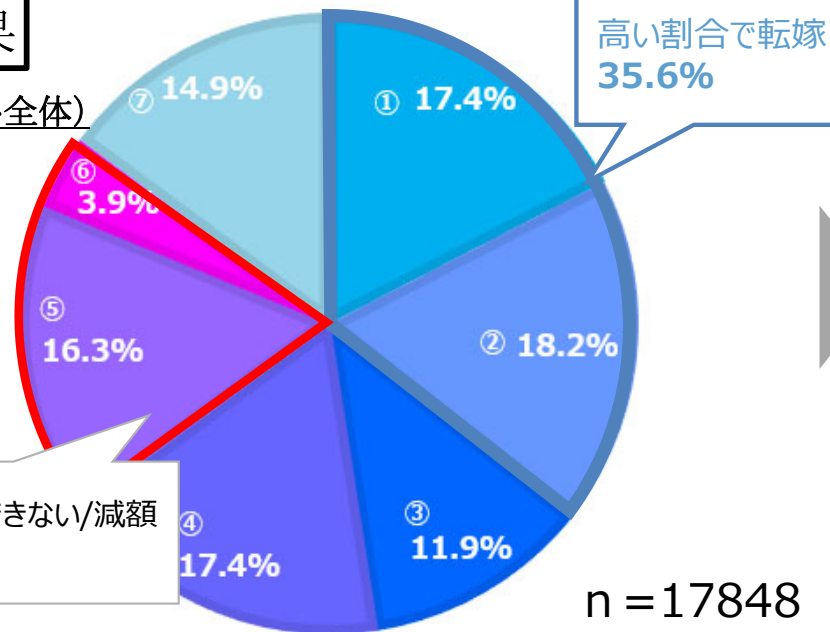
価格転嫁の状況① 【コスト全般】

- 「コスト上昇分のうち何割を価格転嫁できたか」を集計した**価格転嫁率**は**47.6%**、前回（9月：46.9%）に比し**微増**。
- コスト上昇分のうち**高い割合（10割、9割～7割）**を価格転嫁できた回答（①・②）が**増加**（35.6%→39.3%）し、**転嫁状況は一部では好転**。
- 他方で、「**全く転嫁できない（⑤） + 減額された（⑥）**」割合も**増加**（20.2%→23.5%）しており、**二極化が進行**
- なお、「コスト上昇せず**価格改定（値上げ）不要**」の割合（⑦）は**減少**（14.9%→8.4%）しており、コスト上昇の影響は**拡大**。

問.直近6ヶ月間の全般的なコスト上昇分のうち、何割を価格に転嫁できたと考えますか。

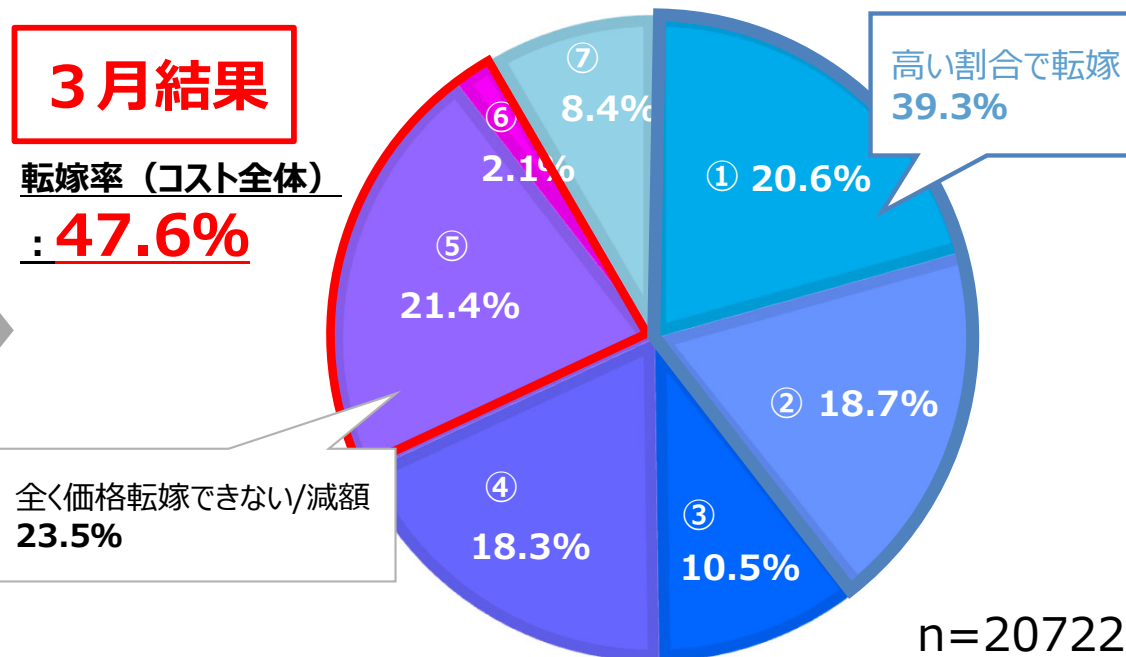
9月結果

転嫁率(コスト全体)
:46.9%



3月結果

転嫁率(コスト全体)
: **47.6%**



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（費用が上昇している中、価格が据え置かれている場合等）

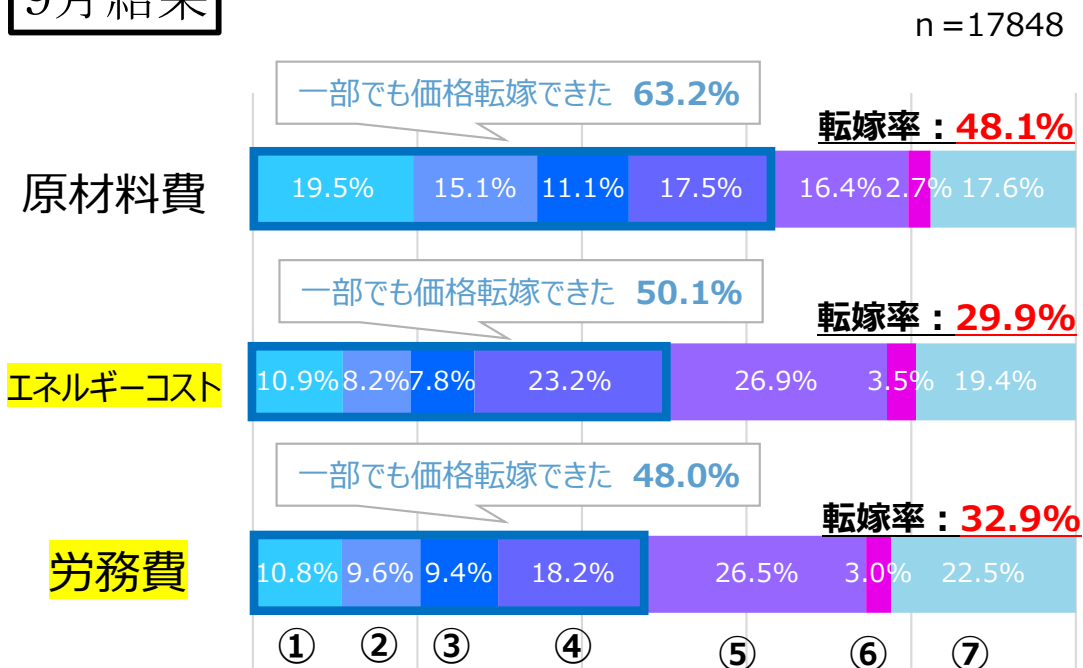
⑥ マイナス（費用が上昇したにもかかわらず、逆に減額された）

⑦ コストが上昇していないため、価格改定不要

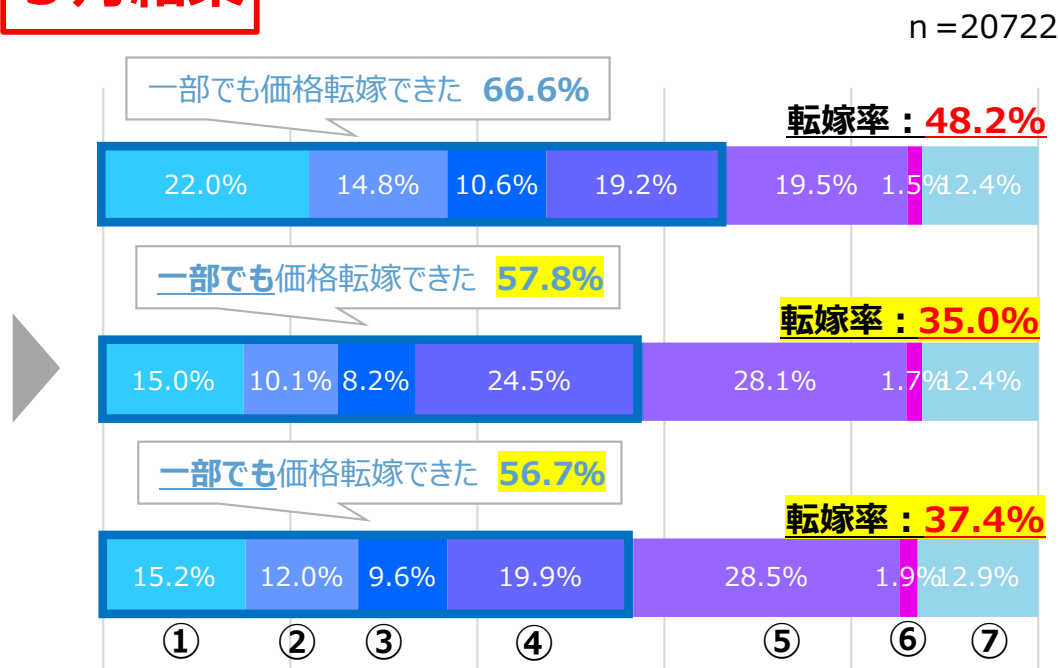
価格転嫁の状況②【コスト要素別】

- エネルギーコスト、労務費の価格転嫁率は、それぞれ約5ポイントの上昇。「一部だけでも転嫁できた割合」が増加（+約8ポイント）。但し、原材料費の転嫁率よりは約1割、低い水準。
- 原材料費の転嫁率は、「一部だけでも転嫁できた割合」は増加したが（63.2%→66.6%）、「転嫁0割」も増加し（16.4%→19.5%）、**全体としては横ばい**。

9月結果



3月結果



- 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（費用が上昇している中、価格が据え置かれている場合等）
- ⑥ マイナス（費用が上昇したにもかかわらず、逆に減額された）
- ⑦ コストが上昇していないため、価格改定不要

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）

- 価格交渉に応じたか、回答を点数評価し、発注側企業の業種別に集計。
- 相対的に価格交渉に応じている業種としては、造船、繊維。応じていない業種は通信、トラック運送、放送コンテンツ。

順位	2022年9月	順位	2023年3月
1 位	石油製品・石炭製品製造	1 位	造船 ↑
2 位	鉱業・採石・砂利採取	2 位	繊維 ↑
3 位	卸売	3 位	食品製造 ↑
4 位	造船	4 位	飲食サービス ↑
5 位	機械製造	5 位	建材・住宅設備 ↑
6 位	食品製造	6 位	卸売 ↓
7 位	繊維	7 位	金属 ↑
8 位	紙・紙加工	8 位	電機・情報通信機器 ↑
9 位	化学	9 位	機械製造 ↓
1 0 位	電機・情報通信機器	1 0 位	紙・紙加工 ↓
1 1 位	建材・住宅設備	1 1 位	製薬 ↑
1 2 位	金属	1 2 位	化学 ↓
1 3 位	小売	1 3 位	石油製品・石炭製品製造 ↓
1 4 位	製薬	1 4 位	小売 ↓
1 5 位	飲食サービス	1 5 位	廃棄物処理 ↑
1 6 位	印刷	1 6 位	鉱業・採石・砂利採取 ↓
1 7 位	自動車・自動車部品	1 7 位	情報サービス・ソフトウェア ↑
1 8 位	電気・ガス・熱供給・水道	1 8 位	電気・ガス・熱供給・水道 →
1 9 位	建設	1 9 位	建設 →
2 0 位	不動産・物品賃貸	2 0 位	自動車・自動車部品 ↓
2 1 位	情報サービス・ソフトウェア	2 1 位	印刷 ↓
2 2 位	広告	2 2 位	不動産・物品賃貸 ↓
2 3 位	金融・保険	2 3 位	金融・保険 →
2 4 位	通信	2 4 位	広告 ↓
2 5 位	廃棄物処理	2 5 位	放送コンテンツ ↑
2 6 位	放送コンテンツ	2 6 位	トラック運送 ↑
2 7 位	トラック運送	2 7 位	通信 ↓
—	その他	—	その他

【評価方法】 n=20722

中小企業に、主要な発注側企業（最大3社）との間の、直近6ヶ月（2022年10月～2023年3月）における価格交渉の状況について回答を依頼。得られた回答を、発注側の企業ごとに名寄せ・単純平均した上で、その発注企業が属する業種毎に更に集計・単純平均し、ランキング化したもの。

回答欄選択肢	配点
①コスト上昇分を取引価格に反映するために発注側企業に協議を申し入れ、話し合いに応じてもらった。	1 0 点
②コスト上昇分を取引価格に反映させる必要がないか、発注側企業からの声かけがあり、話し合いが行われた。	
③コストが上昇していないため、協議を申し入れなかった	5 点
④コストが上昇しているが、自社で吸収可能と判断し、協議を申し入れなかった	0 点
⑤コストが上昇し、自社で吸収可能な範囲を超えているところ、発注側企業の方から「価格に反映させる必要が無い」との声かけはあったが、発注量の減少や取引中止を恐れ、自社から協議を申し入れなかった。	－ 3 点
⑥コストが上昇し、自社で吸収可能な範囲を超えているところ、発注側企業の方からの声かけも受けておらず、発注量の減少や取引中止を恐れ、自社から協議を申し入れなかった。	－ 5 点
⑦コストが上昇しているので、発注側企業に協議を申し入れたが、協議にすら応じてもらえなかった	－ 7 点
⑧取引価格を減額するために、発注側企業から協議の申し入れがあった。もしくは、協議の余地なく一方的に取引価格を減額された	－ 1 0 点

※サンプル数が50以下の業種はその他として記載。
※業界毎の順位や数値は、各業界に属する発注側企業についての回答の点数を平均し順位付けしたものであり、その業界における代表的企業の評価を表すものではない。
※表中、↑ ↓ →は前回9月調査と比較した結果の上がり下がりを示す。

価格転嫁状況の業種別ランキング（価格転嫁に応じた業種）

- 価格転嫁の状況について、発注側企業の業種別に集計し、転嫁率順に並べた結果は下記の表のとおり。
- 相対的に価格転嫁に応じている業種としては、石油製品・石炭製品、卸売。応じていない業種は、トラック運送、放送コンテンツ、通信。

2023年3月		コスト増に 対する転嫁率	各要素別の転嫁率		
			原材料	エネルギー	労務費
①全体		↑47.6%	↑48.2%	↑35.0%	↑37.4%
1位	石油製品・石炭製品製造→	↑57.0%	↓50.4%	↑45.8%	↑45.8%
2位	卸売↑	↑56.9%	↑55.5%	↑41.5%	↑41.7%
3位	造船↑	↑56.1%	↑60.1%	↑40.5%	↑42.1%
4位	食品製造↑	↑55.8%	↑55.2%	↑39.9%	↑39.3%
5位	飲食サービス↑	↑55.6%	↑55.8%	↑37.3%	↑41.4%
6位	電機・情報通信機器→	↑55.4%	↑57.1%	↑36.7%	↑38.8%
7位	繊維↑	↑54.8%	↑54.5%	↑38.9%	↑38.2%
8位	小売↑	↑53.7%	↑53.3%	↑38.3%	↑39.1%
9位	化学↓	↑53.3%	↓56.8%	↑39.6%	↑39.9%
9位	建材・住宅設備↓	↑53.3%	↓53.3%	↑36.5%	↑37.0%
11位	機械製造↓	↓52.2%	↓55.7%	↑36.5%	↑37.5%
11位	紙・紙加工↑	↑52.2%	↑52.3%	↑35.9%	↑35.0%
13位	金属↓	↑50.2%	↓52.4%	↑38.0%	↑36.3%
14位	廃棄物処理↑	↑48.5%	↑43.6%	↑35.9%	↑39.6%
15位	製薬↓	↓48.4%	↓52.4%	→40.0%	↑38.4%
16位	不動産・物品賃貸↑	↑46.5%	↓45.0%	↑36.6%	↑41.7%
17位	建設→	↓44.3%	↑45.4%	↑35.1%	↑40.6%
18位	電気・ガス・熱供給・水道↓	↓43.0%	↓40.1%	↑31.5%	↑37.7%
19位	印刷→	↓42.3%	↓41.6%	↑26.8%	↑31.3%
20位	自動車・自動車部品→	↓40.7%	↓47.4%	↑29.9%	↑24.3%
21位	金融・保険↑	↑38.9%	↓41.7%	↑29.8%	↑35.3%
22位	鉱業・採石・砂利採取↓	↓37.2%	↓39.2%	↓34.5%	↑40.2%
23位	情報サービス・ソフトウェア→	↓36.7%	↓21.0%	↑18.0%	↓45.7%
24位	広告↓	↓34.0%	↓36.4%	↑27.8%	↑30.8%
25位	通信↑	↑33.5%	↑33.0%	↑26.8%	↑34.8%
26位	放送コンテンツ↓	↓22.7%	↑24.0%	↑19.5%	↓21.8%
27位	トラック運送→	↓19.4%	↑17.9%	↑19.4%	↑18.2%
-	その他	↑45.0%	↑4.41%	↑33.1%	↑35.8%

【評価方法】

n=20722

中小企業に、主要な発注側企業（最大3社）との間で、直近6ヶ月（2022年10月～2023年3月）のコスト上昇分のうち、何割を価格転嫁できたか、回答を依頼。得られた回答を、発注側の企業ごとに名寄せ・単純平均した上で、その発注企業が属する業種毎に更に集計・単純平均したものを「各業種の転嫁率」とし、ランキング化したもの。

※労務費や原材料費、エネルギーの各コストについても同様。

回答欄選択肢	転嫁率
10割	100%転嫁できたと計算（10点）
9割	90%（9点）
8割	80%（8点）
7割	70%（7点）
6割	60%（6点）
5割	50%（5点）
4割	40%（4点）
3割	30%（3点）
2割	20%（2点）
1割	10%（1点）
0割	0%（0点）
マイナス	-30%（-3点）

※サンプル数が50以下の業種はその他として記載。
※業界毎の順位や数値は、各業界に属する発注側企業についての回答の点数を平均し順位付けしたものであり、その業界における代表的企業の評価を表すものではない。
※表中、↑↓→は前回9月調査と比較した結果の上がり下がりを示す。
※要素別の回答形式のため、全体コストと各要素の影響が必ずしも連動するものではない。

(参考) 価格転嫁 業種別 【2022年9月調査との比較】

価格転嫁の状況について、2022年9月の価格交渉促進月間の調査結果との比較は下記の表のとおり。

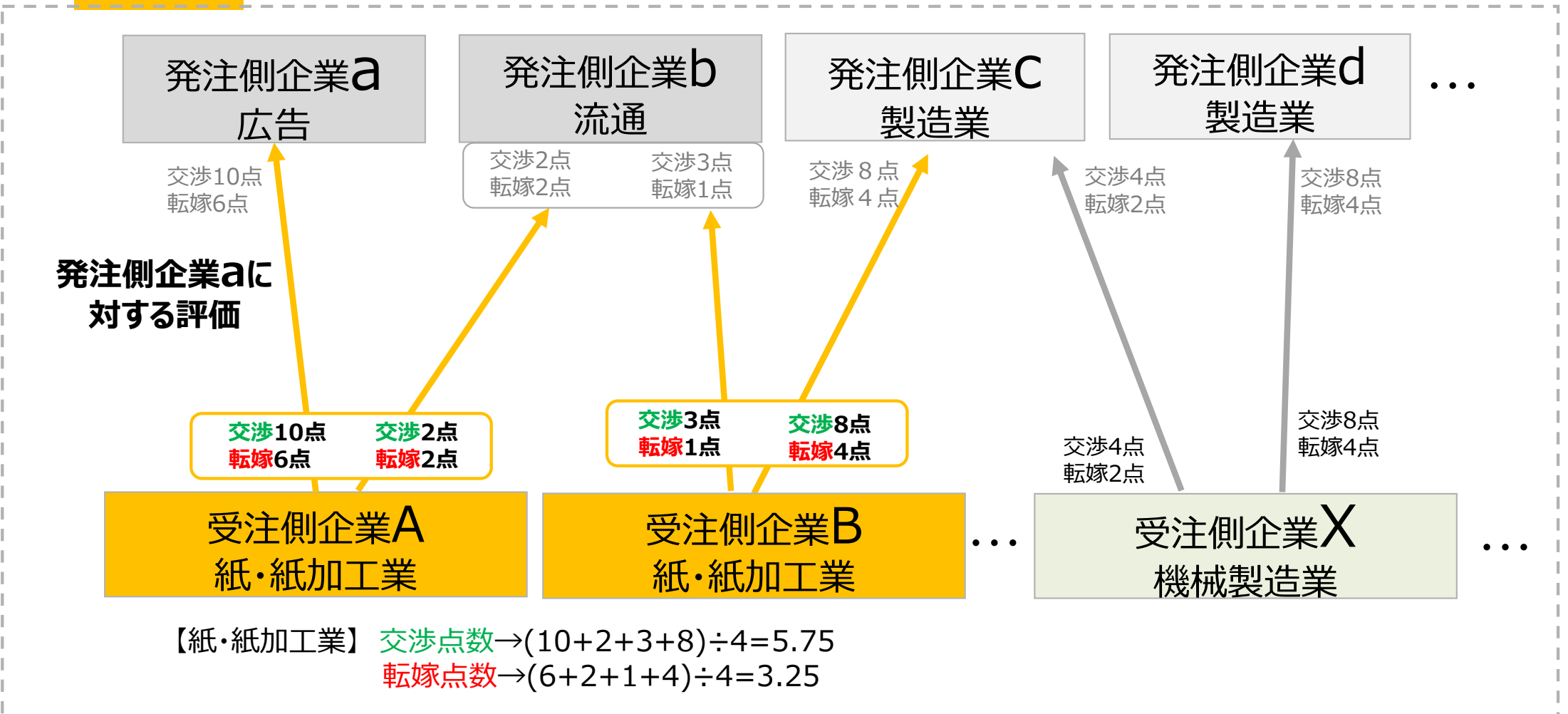
- 価格転嫁に応じている業種である、石油製品・石炭製品製造、卸売では、コスト全体の転嫁率が更に増加。
- 価格転嫁に応じていない業種である、トラック運送、放送コンテンツでは、コスト全体の転嫁率は更に減少。

2022年9月			コスト増に 対する転嫁率	各要素別の転嫁率			2023年3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	労務費					原材料費	エネルギー	労務費
①全体			46.9%	48.1%	29.9%	32.9%	①全体			↑47.6%	↑48.2%	↑35.0%	↑37.4%
②業種別	1位	石油製品・石炭製品製造	56.2%	52.7%	41.5%	40.1%	1位	石油製品・石炭製品製造→	↑57.0%	↓50.4%	↑45.8%	↑45.8%	
	2位	機械製造	55.5%	57.6%	33.3%	34.9%	2位	卸売↑	↑56.9%	↑55.5%	↑41.5%	↑41.7%	
	3位	製菓	55.3%	55.2%	40.0%	36.7%	3位	造船↑	↑56.1%	↑60.1%	↑40.5%	↑42.1%	
	4位	造船	54.4%	53.4%	39.3%	37.8%	4位	食品製造↑	↑55.8%	↑55.2%	↑39.9%	↑39.3%	
	5位	卸売	54.2%	53.8%	35.6%	35.0%	5位	飲食サービス↑	↑55.6%	↑55.8%	↑37.3%	↑41.4%	
	6位	電機・情報通信機器	53.2%	56.3%	30.1%	35.6%	6位	電機・情報通信機器→	↑55.4%	↑57.1%	↑36.7%	↑38.8%	
	7位	化学	53.1%	57.1%	31.1%	32.3%	7位	繊維↑	↑54.8%	↑54.5%	↑38.9%	↑38.2%	
	8位	建材・住宅設備	52.7%	53.4%	32.5%	33.4%	8位	小売↑	↑53.7%	↑53.3%	↑38.3%	↑39.1%	
	9位	鉱業・採石・砂利採取	52.0%	44.5%	37.3%	31.4%	9位	化学↓	↑53.3%	↓56.8%	↑39.6%	↑39.9%	
	10位	食品製造	51.2%	54.2%	35.2%	35.2%	9位	建材・住宅設備↓	↑53.3%	↓53.3%	↑36.5%	↑37.0%	
	11位	金属	49.1%	54.5%	30.2%	31.3%	11位	機械製造↓	↓52.2%	↓55.7%	↑36.5%	↑37.5%	
	12位	繊維	48.7%	47.2%	35.0%	34.2%	11位	紙・紙加工↑	↑52.2%	↑52.3%	↑35.9%	↑35.0%	
	13位	紙・紙加工	48.5%	48.6%	30.7%	28.7%	13位	金属↓	↑50.2%	↓52.4%	↑38.0%	↑36.3%	
	14位	電気・ガス・熱供給・水道	47.8%	48.9%	31.0%	34.1%	14位	廃棄物処理↑	↑48.5%	↑43.6%	↑35.9%	↑39.6%	
	15位	飲食サービス	46.9%	50.1%	21.2%	22.3%	15位	製菓↓	↓48.4%	↓52.4%	→40.0%	↑38.4%	
	16位	小売	46.6%	48.0%	28.3%	29.5%	16位	不動産・物品賃貸↑	↑46.5%	↓45.0%	↑36.6%	↑41.7%	
	17位	建設	44.8%	45.2%	31.5%	38.2%	17位	建設→	↓44.3%	↑45.4%	↑35.1%	↑40.6%	
	18位	不動産・物品賃貸	44.8%	46.9%	34.6%	36.7%	18位	電気・ガス・熱供給・水道↓	↓43.0%	↓40.1%	↑31.5%	↑37.7%	
	19位	印刷	44.7%	46.6%	21.6%	22.6%	19位	印刷→	↓42.3%	↓41.6%	↑26.8%	↑31.3%	
	20位	自動車・自動車部品	43.0%	49.8%	23.9%	22.4%	20位	自動車・自動車部品→	↓40.7%	↓47.4%	↑29.9%	↑24.3%	
	21位	広告	38.9%	46.3%	27.7%	30.5%	21位	金融・保険↑	↑38.9%	↓41.7%	↑29.8%	↑35.3%	
	22位	金融・保険	38.4%	43.2%	21.7%	28.6%	22位	鉱業・採石・砂利採取↓	↓37.2%	↓39.2%	↓34.5%	↑40.2%	
	23位	情報サービス・ソフトウェア	37.1%	21.1%	17.5%	46.3%	23位	情報サービス・ソフトウェア→	↓36.7%	↓21.0%	↑18.0%	↓45.7%	
	24位	廃棄物処理	32.1%	31.4%	33.0%	30.0%	24位	広告↓	↓34.0%	↓36.4%	↑27.8%	↑30.8%	
	25位	放送コンテンツ	26.5%	22.6%	18.1%	39.1%	25位	通信↑	↑33.5%	↑33.0%	↑26.8%	↑34.8%	
	26位	通信	21.3%	26.3%	17.9%	27.2%	26位	放送コンテンツ↓	↓22.7%	↑24.0%	↑19.5%	↓21.8%	
	27位	トラック運送	20.6%	17.8%	19.2%	15.5%	27位	トラック運送→	↓19.4%	↑17.9%	↑19.4%	↑18.2%	
	-	その他	43.1%	42.6%	27.3%	31.4%	-	その他	↑45.0%	↑4.41%	↑33.1%	↑35.8%	

受注側企業の視点での価格交渉、転嫁の状況

昨年9月の月間から、**受注側企業が、発注側企業**に対して**交渉、転嫁して貰えたか**についても調査し、そのスコアを業種ごとに集計。

例) **紙・紙加工業**に属する受注側企業が、様々な業種の発注側企業に対して価格交渉、価格転嫁できたか



業種別の価格転嫁ランキング（価格転嫁を要請して、応じて貰えた業種）

- 受注側企業サイドから見て、発注側企業に対して価格転嫁して貰えたか、という視点からも集計。
- 価格転嫁に相対的に応じて貰えている業種は、卸売、紙・紙加工、小売
 - 価格転嫁に相対的に応じて貰えていない業種は、トラック運送、放送コンテンツ、金融・保険

2023年3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	労務費
①全体			↑47.6%	↑48.2%	↑35.0%	↑37.4%
②業種別	1	卸売	↑67.1%	↑66.8%	↑48.1%	↑48.5%
	2	小売	↑60.7%	→57.7%	↑39.4%	↑40.9%
	3	紙・紙加工	↓58.6%	↓60.2%	↑39.2%	↑38.6%
	4	食品製造	↑58.2%	↑56.6%	↑42.0%	↑41.6%
	5	電機・情報通信機器	↑55.9%	↑58.8%	↑36.3%	↑38.5%
	6	機械製造業	↓53.4%	↓56.1%	↑38.5%	↑38.6%
	7	建材・住宅設備	↑53.2%	↑56.8%	↑38.6%	↑38.5%
	8	製薬	52.9%	47.1%	47.1%	41.4%
	9	繊維	↑52.3%	↑53.9%	↑39.3%	↑39.3%
	10	鉱業・採石・砂利採取	↑51.8%	↑49.0%	↑47.5%	↑40.7%
	11	化学	↓51.3%	↓56.2%	↑33.2%	↑33.5%
	12	金属	↓48.9%	↓54.6%	↑35.9%	↑33.1%
	13	印刷	↑46.3%	↓46.4%	↑28.6%	↑30.2%
	14	不動産・物品賃貸	↑45.9%	↑45.8%	↑41.4%	↑45.9%
	15	造船	44.7%	52.9%	33.9%	34.1%
	16	建設	↓43.5%	↓44.5%	↑34.7%	↓40.0%
	17	石油製品・石炭製品	43.3%	44.8%	30.7%	31.7%
	18	電気・ガス・熱供給・水道	↑39.7%	↓40.7%	↑33.1%	↑34.2%
	19	廃棄物処理	↑39.1%	↑33.6%	↑30.0%	↑32.8%
	20	広告	↓37.9%	↓39.8%	↓27.6%	↓32.3%
	21	情報サービス・ソフトウェア	↑37.7%	↑24.5%	↑20.1%	↑45.9%
	22	自動車・自動車部品	↓34.7%	↓45.5%	↑28.5%	↑19.1%
	23	飲食サービス	33.2%	35.3%	18.3%	24.7%
	24	通信	↑31.2%	↓27.3%	↓23.7%	↓32.5%
	25	金融・保険	25.0%	38.3%	25.7%	27.5%
	26	放送コンテンツ	↑24.5%	↑27.3%	↑24.0%	↓28.3%
	27	トラック運送	↑21.1%	↑17.1%	↑21.0%	↑18.6%
	-	その他	↑41.9%	↓39.4%	↑31.4%	↑36.5%

【評価方法】

n=20722

中小企業に、主要な取引先を最大3社選択してもらい、**1社ごとに、直近6ヶ月（2023年10月～2023年3月）のコスト上昇分のうち何割を価格転嫁できたか**について回答を依頼。得られた回答を**受注側中小企業の業種ごと**に名寄せし、**業種ごとの転嫁率を単純平均で算出**したもの。

※労務費や原材料費、エネルギーの各コストについても同様。

回答欄選択肢	転嫁率
10割	100%転嫁できたと計算（10点）
9割	90%（9点）
8割	80%（8点）
7割	70%（7点）
6割	60%（6点）
5割	50%（5点）
4割	40%（4点）
3割	30%（3点）
2割	20%（2点）
1割	10%（1点）
0割	0%（0点）
マイナス	-30%（-3点）

※サンプル数が50以下の業種はその他として記載。
※業界毎の順位や点数は、各業界に属する受注側企業についての回答の点数を平均し順位付けしたものであり、その業界における代表的企業の評価を表すものではない。
※表中、↑↓→は前回9月調査と比較した結果の上がり下がりを示す。
※要素別の回答形式のため、全体コストと各要素の影響が必ずしも連動するものではない。

(参考) 価格転嫁 業種別 【2022年9月調査との比較】

10

価格転嫁の状況について、2022年9月の価格交渉促進月間の調査結果との比較は下記の表のとおり。

- 価格転嫁に相対的に応じて貰えている業種である卸売、小売では、コスト全体の転嫁率が更に増加。
- 価格転嫁に相対的に応じて貰えていない業種であるトラック運送、放送コンテンツも全体の転嫁率が微増。

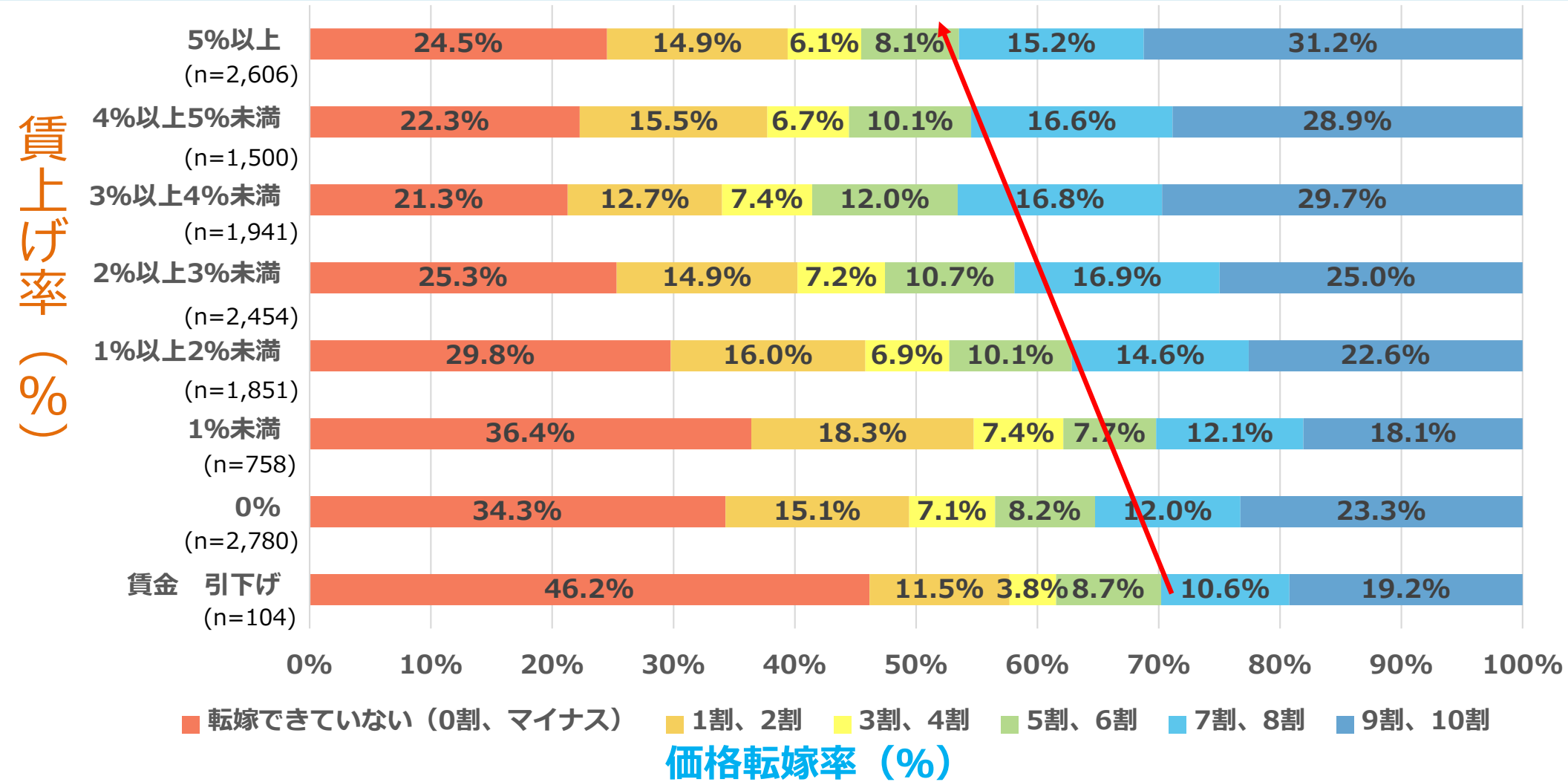
2022年9月		コスト増に 対する転嫁率	各要素別の転嫁率			2023年3月		コスト増に 対する転嫁率	各要素別の転嫁率		
			原材料費	エネルギー	労務費				原材料費	エネルギー	労務費
①全体		46.9%	48.1%	29.9%	32.9%	①全体		↑47.6%	↑48.2%	↑35.0%	↑37.4%
1位	卸売	64.6%	65.2%	38.7%	37.3%	1位	卸売	↑67.1%	↑66.8%	↑48.1%	↑48.5%
2位	紙・紙加工	61.8%	61.5%	34.3%	33.9%	2位	小売	↑60.7%	→57.7%	↑39.4%	↑40.9%
3位	小売	57.4%	57.7%	35.1%	36.2%	3位	紙・紙加工	↓58.6%	↓60.2%	↑39.2%	↑38.6%
4位	機械製造業	55.7%	58.2%	36.1%	37.8%	4位	食品製造	↑58.2%	↑56.6%	↑42.0%	↑41.6%
5位	建材・住宅設備	52.7%	54.7%	30.4%	32.8%	5位	電機・情報通信機器	↑55.9%	↑58.8%	↑36.3%	↑38.5%
6位	電機・情報通信機器	52.3%	55.0%	27.4%	34.5%	6位	機械製造業	↓53.4%	↓56.1%	↑38.5%	↑38.6%
7位	化学	51.4%	59.8%	26.8%	26.8%	7位	建材・住宅設備	↑53.2%	↑56.8%	↑38.6%	↑38.5%
8位	金属	51.0%	58.0%	28.3%	28.5%	8位	製薬	52.9%	47.1%	47.1%	41.4%
9位	繊維	48.4%	44.3%	33.2%	31.8%	9位	繊維	↑52.3%	↑53.9%	↑39.3%	↑39.3%
10位	広告	45.2%	49.6%	34.5%	35.5%	10位	鉱業・採石・砂利採取	↑51.8%	↑49.0%	↑47.5%	↑40.7%
11位	食品製造	45.0%	48.1%	32.9%	32.5%	11位	化学	↓51.3%	↓56.2%	↑33.2%	↑33.5%
12位	印刷	44.8%	47.1%	23.2%	24.4%	12位	金属	↓48.9%	↓54.6%	↑35.9%	↑33.1%
13位	建設	44.6%	45.1%	33.0%	40.1%	13位	印刷	↑46.3%	↓46.4%	↑28.6%	↑30.2%
14位	鉱業・採石・砂利採取	39.0%	33.5%	30.2%	27.2%	14位	不動産・物品賃貸	↑45.9%	↑45.8%	↑41.4%	↑45.9%
15位	電気・ガス・熱供給・水道	37.5%	43.0%	21.3%	27.7%	15位	造船	44.7%	52.9%	33.9%	34.1%
16位	情報サービス・ソフトウェア	37.0%	22.5%	17.6%	45.3%	16位	建設	↓43.5%	↓44.5%	↑34.7%	↓40.0%
17位	自動車・自動車部品	35.3%	45.7%	17.9%	14.1%	17位	石油製品・石炭製品	43.3%	44.8%	30.7%	31.7%
18位	通信	30.7%	33.8%	26.2%	37.4%	18位	電気・ガス・熱供給・水道	↑39.7%	↓40.7%	↑33.1%	↑34.2%
19位	不動産・物品賃貸	29.7%	33.4%	19.0%	29.7%	19位	廃棄物処理	↑39.1%	↑33.6%	↑30.0%	↑32.8%
20位	廃棄物処理	23.0%	19.9%	20.8%	20.9%	20位	広告	↓37.9%	↓39.8%	↓27.6%	↓32.3%
21位	放送コンテンツ	19.1%	19.7%	16.8%	30.7%	21位	情報サービス・ソフトウェア	↑37.7%	↑24.5%	↑20.1%	↑45.9%
22位	トラック運送	18.6%	13.1%	20.5%	15.4%	22位	自動車・自動車部品	↓34.7%	↓45.5%	↑28.5%	↑19.1%
-	その他	41.6%	39.9%	27.8%	33.5%	23位	飲食サービス	33.2%	35.3%	18.3%	24.7%
						24位	通信	↑31.2%	↓27.3%	↓23.7%	↓32.5%
						25位	金融・保険	25.0%	38.3%	25.7%	27.5%
						26位	放送コンテンツ	↑24.5%	↑27.3%	↑24.0%	↓28.3%
						27位	トラック運送	↑21.1%	↑17.1%	↑21.0%	↑18.6%
						-	その他	↑41.9%	↓39.4%	↑31.4%	↑36.5%

②業種別

②業種別

価格転嫁率と賃上げ率との関係

- 今回は、中小企業に「賃上げ率」も照会しており、価格転嫁（転嫁率）と賃上げとの関係を整理。
- 価格転嫁できている割合が高くなるほど、賃上げ率も高くなる傾向。なお、「価格転嫁できなかったにも拘わらず、5%以上の賃上げを実施した企業」もあれば、「9～10割の転嫁できても、賃上げしない企業」もあり。



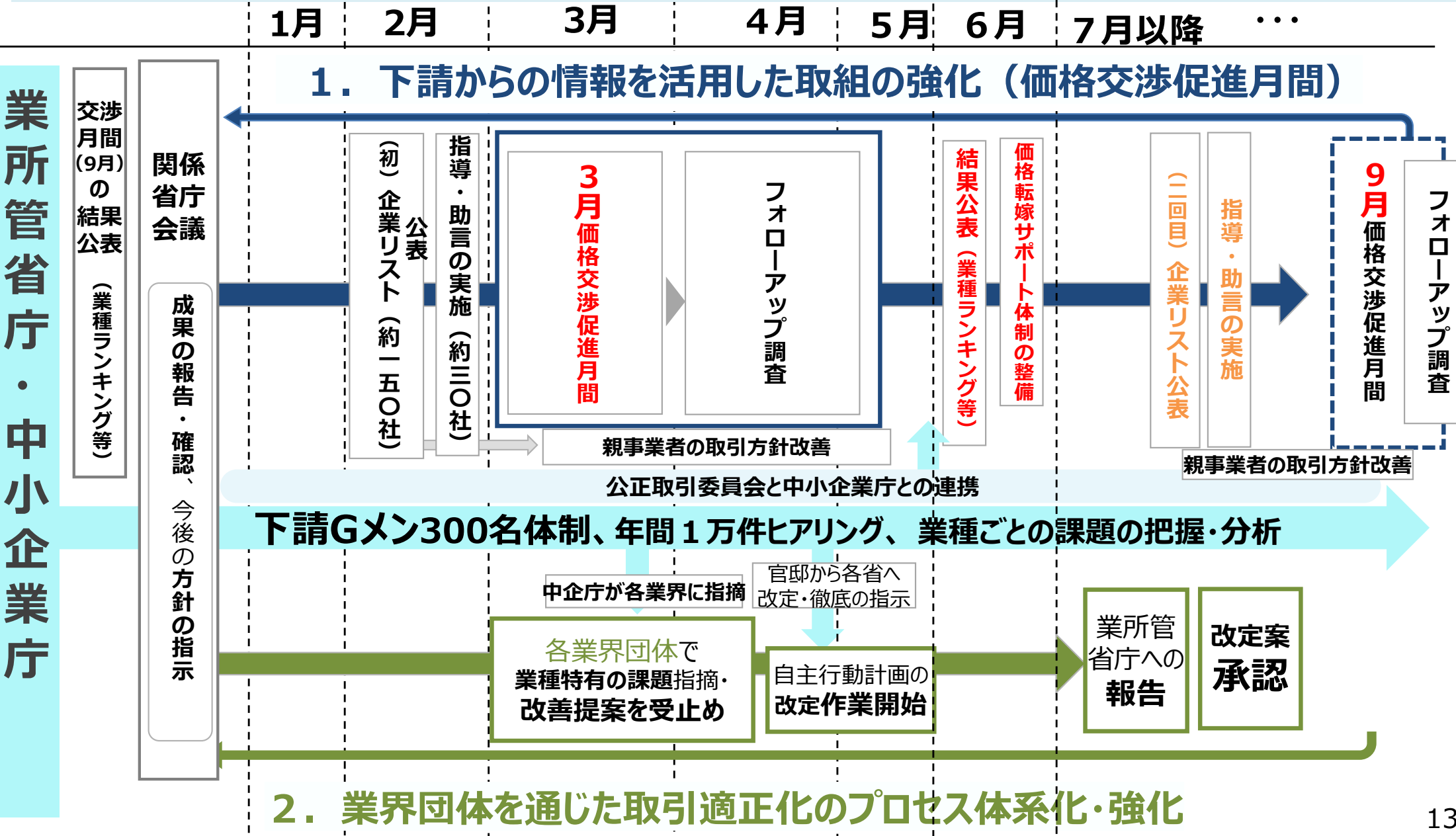
(注) 1. ①価格転嫁率：直近6ヶ月のコスト全般の上昇分のうち、何割を価格に転嫁できたかという質問に対する回答。但し、「価格改定の必要性なし」とした回答は、計算から除外。
②賃上げ率：直近6ヶ月以内に実施した、ないし、今後予定している賃上げ幅（定期昇給、ベースアップ、一時金等全てを含む）について回答があったもののみを集計。
2. 上記グラフの作成に係る回答数は、13,994件。

今後の価格転嫁対策

- 今後、更なる価格転嫁対策として、公正取引委員会をはじめ関係省庁と連携し、以下を実施する方針。
 - ① 下請中小企業による価格交渉を後押しする体制の整備（全国のよろず支援拠点に「価格転嫁サポート窓口」の設置（7月） 等） **New!**
 - ② 発注側企業ごとの価格交渉・転嫁状況のリストの公表（8月以降）。
 - ③ 下請振興法に基づき、事業所管大臣名で経営トップに対して指導・助言（8月以降）
 - ④ 各業界団体による自主行動計画の改訂・徹底。 各業界団体による取引適正化の取組状況フォローアップ（公正取引委員会と合同で実施）
 - ⑤ パートナーシップ構築宣言の更なる拡大、実効性の向上

今後の価格転嫁対策 = 「2つの適正化プロセス」の継続、PDCAの確立

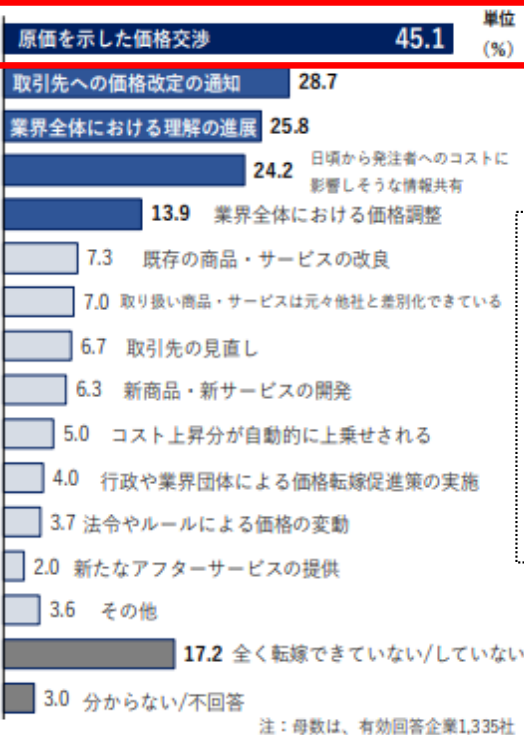
1. 価格交渉促進月間はじめ、下請からの情報を活用した取組の強化に加え、
2. 業界団体を通じた改善プロセスの体系化
- の2つの適正化プロセスを着実に実行・継続し、適正な取引慣行を定着させる。



価格転嫁サポート体制の強化

- 価格転嫁ができた企業のうち、多くが「原価を示した価格交渉」が有効と回答。効果的な価格交渉のためには、コスト増加分を定量的に把握し、原価を割り出して提示することが有益。
- このため、7月より、全国のよろず支援拠点に「価格転嫁サポート窓口」を設置し、中小企業等に対する価格交渉に関する基礎的な知識の習得支援や、原価計算の手法の習得支援を実施。
- また、商工会議所・商工会等の地域支援機関に対して、価格交渉ハンドブックを配布するとともに、支援機関においても価格転嫁に関する基本的な知識の習得支援等を行うことで、中小企業の価格転嫁を支援する全国的なサポート体制を整備。

価格転嫁ができた理由（複数回答）



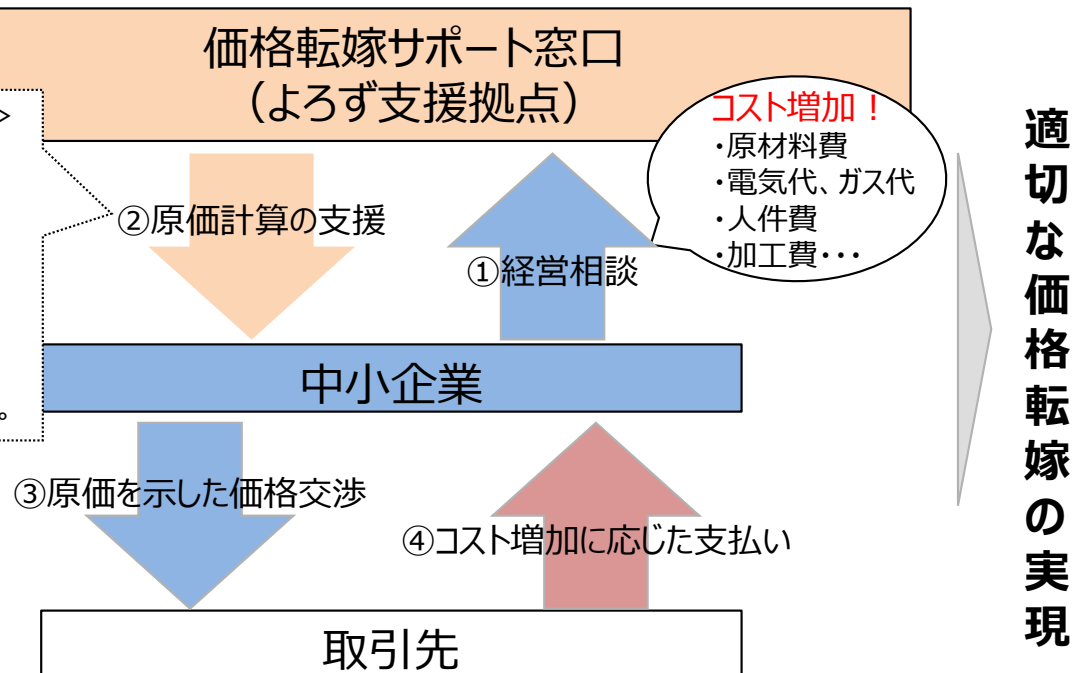
下請Gメンのヒアリング結果としても以下の事例を把握。

➤ 2023年3月に原材料費、労務費高騰の資料を提示し、4月中に提示どおりの価格で決着した。

＜価格転嫁サポート窓口の支援イメージ＞

＜原価計算能力向上に係る主な支援内容＞

- ・ 原価管理に係る基礎支援
原価管理の目的とその算出に係る考え方、製品原価の算出に必要な情報の把握手法等について助言。
- ・ 製品原価算出に係る実践的な提案
個々の企業の実態を踏まえた、具体的な製品毎の原価の算出方法等を提案。



【参考】

業種別の結果

(価格交渉月間アンケート調査及び下請 G メンヒアリングの結果)

※資料上の業種は発注側事業者の業種

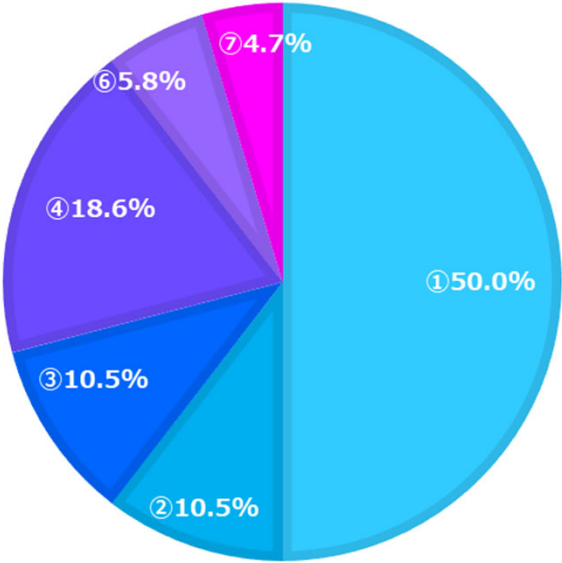
(参考) 個別の業界ごとの交渉・転嫁状況、下請Gメンが収集した事業者の声

【凡例】 ○：よい事例、▲：問題のある事例

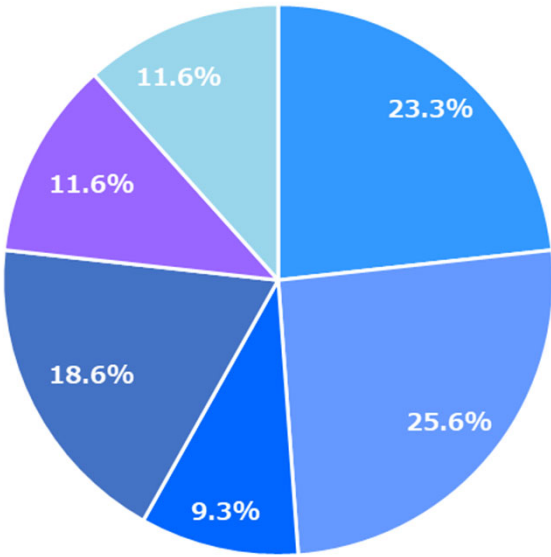
石油製品・石炭製品製造

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】



- ① コスト上昇分を取引価格に反映するために発注側企業に協議を申し入れ、話し合いに応じてもらった。
- ② コスト上昇分を取引価格に反映させる必要がないか、発注側企業からの声かけがあり、話し合いが行われた。
- ③ コストが上昇していないため、協議を申し入れなかった。
- ④ コストが上昇しているが、自社で吸収可能と判断し、協議を申し入れなかった。
- ⑤ コストが上昇し、自社で吸収可能な範囲を超えているところ、発注側企業の方から「価格に反映させる必要が無い」との声かけはあったが、発注量の減少や取引中止を恐れ、自社から協議を申し入れなかった。
- ⑥ コストが上昇し、自社で吸収可能な範囲を超えているところ、発注側企業の方からの声かけも受けておらず、発注量の減少や取引中止を恐れ、自社から協議を申し入れなかった。
- ⑦ コストが上昇しているので、発注側企業に協議を申し入れたが、協議にすら応じてもらえなかった。
- ⑧ 取引価格を減額するために、発注側企業から協議の申し入れがあった。もしくは、協議の余地なく一方的に取引価格を減額された。



- 10割
- 9割、8割、7割
- 6割、5割、4割
- 3割、2割、1割
- 0割 (費用が上昇している中、価格が据え置かれている場合等)
- マイナス (費用が上昇したにもかかわらず、逆に減額された場合等)
- コストが上昇していないため、価格改定不要

<下請Gメンヒアリング等による生声>

転嫁率: 57.0%

n=86

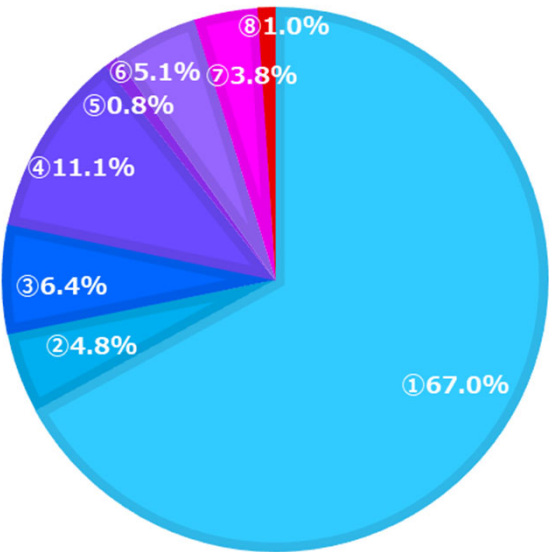
- 過去は値上げ交渉に時間が掛かっていたが、直近の原材料高騰等の背景を説明し、エビデンスを提示すれば価格転嫁に対応してもらえるようになった。
- 近年の原材料等の高騰や政府主導の価格転嫁の呼びかけにより、数十年ぶりに労務費を改定してもらった。
- 例年は、秋に価格見直しが実施されているが、今年は、特別に春にも価格見直しができることとなった。
- 原材料や人件費等が高騰している状況を踏まえ、取引先から価格交渉を申し出てほしいと連絡をもらった。
- ▲価格交渉を持ちかけたが、一切応じてもらえなかった。
- ▲価格交渉から価格転嫁まで大幅な時間がかかり、物価高騰のスピードに全く対応できない。

(参考) 個別の業界ごとの交渉・転嫁状況、下請Gメンが収集した事業者の声

【凡例】 ○：よい事例、▲：問題のある事例

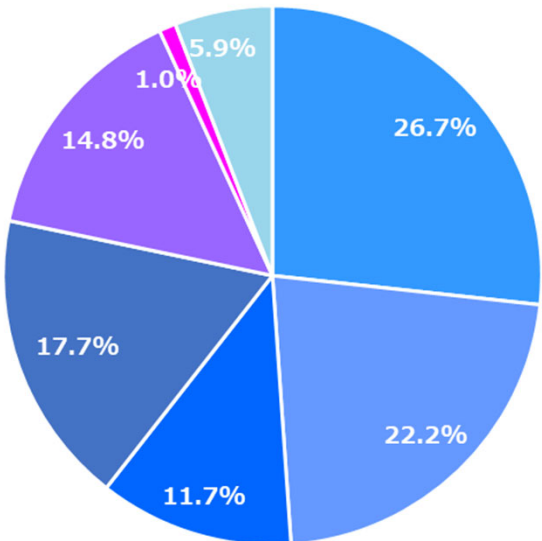
卸売

直近6ヶ月間の価格交渉の状況



- ① コスト上昇分を取引価格に反映するために発注側企業に協議を申し入れ、話し合いに応じてもらった。
- ② コスト上昇分を取引価格に反映させる必要がないか、発注側企業からの声かけがあり、話し合いが行われた。
- ③ コストが上昇していないため、協議を申し入れなかった。
- ④ コストが上昇しているが、自社で吸収可能と判断し、協議を申し入れなかった。
- ⑤ コストが上昇し、自社で吸収可能な範囲を超えているところ、発注側企業の方から「価格に反映させる必要が無い」との声かけはあったが、発注量の減少や取引中止を恐れ、自社から協議を申し入れなかった。
- ⑥ コストが上昇し、自社で吸収可能な範囲を超えているところ、発注側企業の方からの声かけも受けておらず、発注量の減少や取引中止を恐れ、自社から協議を申し入れなかった。
- ⑦ コストが上昇しているので、発注側企業に協議を申し入れたが、協議にすら応じてもらえなかった。
- ⑧ 取引価格を減額するために、発注側企業から協議の申し入れがあった。もしくは、協議の余地なく一方的に取引価格を減額された。

直近6ヶ月間の価格転嫁の状況【コスト全般】



- 10割
- 9割、8割、7割
- 6割、5割、4割
- 3割、2割、1割
- 0割（費用が上昇している中、価格が据え置かれている場合等）
- マイナス（費用が上昇したにもかかわらず、逆に減額された場合等）
- コストが上昇していないため、価格改定不要

転嫁率: **56.9%**

n=1583

<下請Gメンヒアリング等による生声>

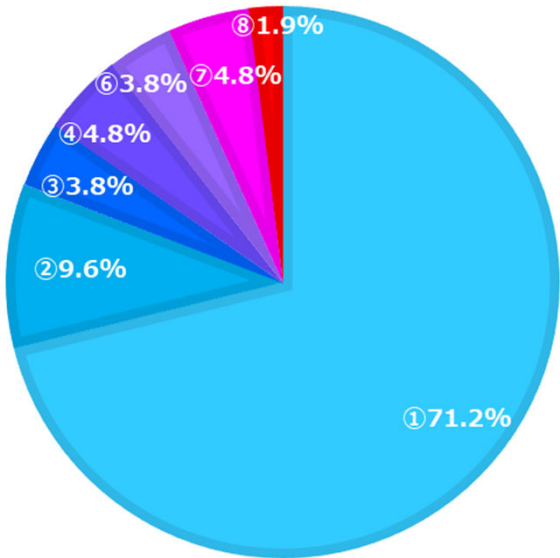
- 原材料費、電力料金、労務費の上昇を踏まえて、2 3年初め、価格の引き上げについて書面で通知を行った。結果、全ての取引先に受け入れられた。
- 都度の見積によって、自社のコストを適正に価格に反映できている。価格転嫁に関してメディアで多く報道されるようになったことも要因だと思われる。
- エネルギー費用、原材料費の上昇を受けて、価格交渉をした結果、取引先も理解を示し、2 3年春からの価格改定が実現した。
- 自社商品の販売サイクルを取引先に理解してもらっており、転嫁が早めに適正に行われている。
- ▲ 7 0 %程度の単価の引き上げに応じてもらったが、その後のリバートの要求、事後値引きがされるので実質的には転嫁できていない。
- ▲ 2 2 年春に価格交渉をお願いしているが、取引先は「商品が売れなくなる」と頑なに拒否しており、価格交渉は出来ていない。また転注の懸念もあることから強くは言えない状況下にある。
- ▲ 実現した価格の引き上げに合わせて特売期間を設定されてしまうことが多く、その結果として、特売期間中は新価格が適用されずに、価格が据え置かれてしまうことになる。

(参考) 個別の業界ごとの交渉・転嫁状況、下請Gメンが収集した事業者の声

【凡例】 ○：よい事例、▲：問題のある事例

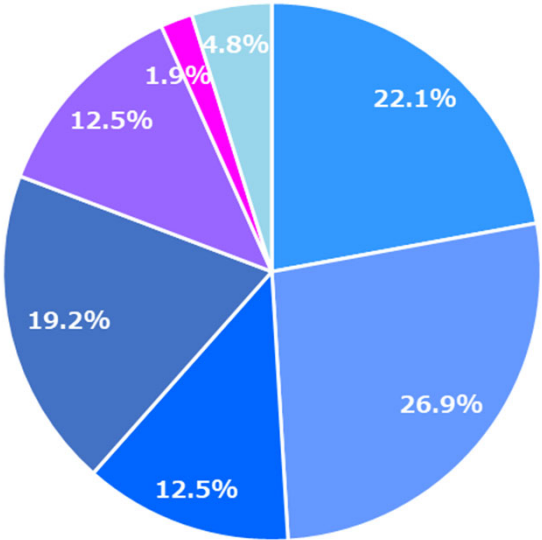
造船

直近6ヶ月間の価格交渉の状況



- ① コスト上昇分を取引価格に反映するために発注側企業に協議を申し入れ、話し合いに応じてもらった。
- ② コスト上昇分を取引価格に反映させる必要がないか、発注側企業からの声かけがあり、話し合いが行われた。
- ③ コストが上昇していないため、協議を申し入れなかった。
- ④ コストが上昇しているが、自社で吸収可能と判断し、協議を申し入れなかった。
- ⑤ コストが上昇し、自社で吸収可能な範囲を超えているところ、発注側企業の方から「価格に反映させる必要が無い」との声かけはあったが、発注量の減少や取引中止を恐れ、自社から協議を申し入れなかった。
- ⑥ コストが上昇し、自社で吸収可能な範囲を超えているところ、発注側企業の方からの声かけも受けておらず、発注量の減少や取引中止を恐れ、自社から協議を申し入れなかった。
- ⑦ コストが上昇しているので、発注側企業に協議を申し入れたが、協議にすら応じてもらえなかった。
- ⑧ 取引価格を減額するために、発注側企業から協議の申し入れがあった。もしくは、協議の余地なく一方的に取引価格を減額された。

直近6ヶ月間の価格転嫁の状況【コスト全般】



- 10割
- 9割、8割、7割
- 6割、5割、4割
- 3割、2割、1割
- 0割（費用が上昇している中、価格が据え置かれている場合等）
- マイナス（費用が上昇したにもかかわらず、逆に減額された場合等）
- コストが上昇していないため、価格改定不要

<下請Gメンヒアリング等による生声>

転嫁率: 56.1% n=104

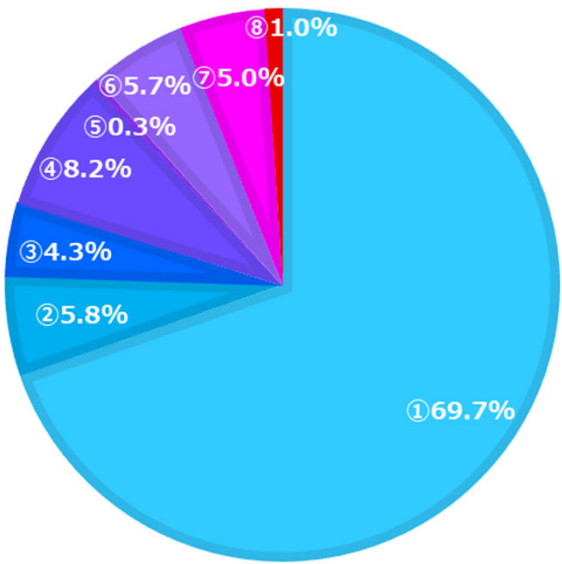
- 2 3 年冬に取引先から通知があり、春から価格を引き上げてもらった。今後、労務費の上昇が見込まれるので、引き続き価格交渉を続けていきたい。
- 原材料メーカーからの仕入価格に自社賃金の増加分等を上乗せした金額で交渉し、価格転嫁が実現した。
- 2 3 年春の価格改定では、原材料費、加工費共に 1 0 0 % の価格転嫁を受け入れてもらった。
- ▲ 以前から価格交渉を要請しているが、結果がでるまで数カ月かかることが常態化しており、現在要請している交渉も半年近く結果が出ていない。
- ▲ 直近の価格交渉では、コストアップを織り込んだ見積りを提示したが、ほとんど認められず、「次回以降で再度交渉しましょう。」と言われるなど、かなり渋い状況。取引がなくなることが心配なので、価格転嫁できなくても取引を継続している。

(参考) 個別の業界ごとの交渉・転嫁状況、下請Gメンが収集した事業者の声

【凡例】 ○：よい事例、▲：問題のある事例

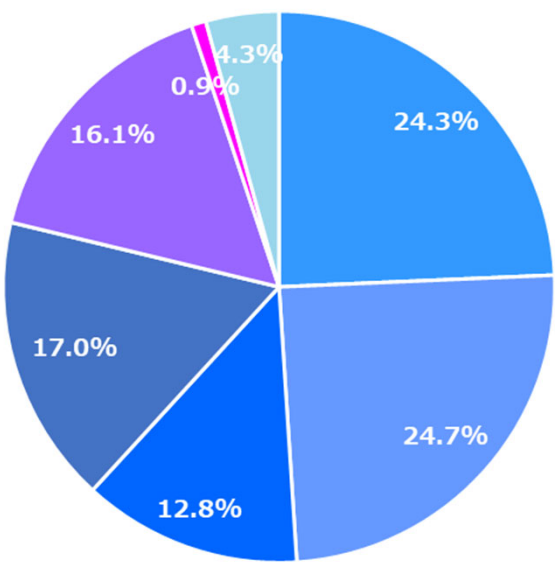
食品製造

直近6ヶ月間の価格交渉の状況



- ① コスト上昇分を取引価格に反映するために発注側企業に協議を申し入れ、話し合いに応じてもらった。
- ② コストが上昇し、自社で吸収可能な範囲を超えているところ、発注側企業の方から「価格に反映させる必要が無い」との声かけはあったが、発注量の減少や取引中止を恐れ、自社から協議を申し入れなかった。
- ③ コストが上昇しているが、自社で吸収可能と判断し、協議を申し入れなかった。
- ④ コストが上昇しているため、協議を申し入れなかった。
- ⑤ コストが上昇し、話し合いが行われた。
- ⑥ コストが上昇している中、価格が据え置かれている場合等
- ⑦ マイナス（費用が上昇したにもかかわらず、逆に減額された場合等）
- ⑧ コストが上昇していないため、価格改定不要

直近6ヶ月間の価格転嫁の状況【コスト全般】



- 10割
- 9割、8割、7割
- 6割、5割、4割
- 3割、2割、1割
- 0割（費用が上昇している中、価格が据え置かれている場合等）
- マイナス（費用が上昇したにもかかわらず、逆に減額された場合等）
- コストが上昇していないため、価格改定不要

<下請Gメンヒアリング等による生声>

転嫁率: **55.8%**

n=584

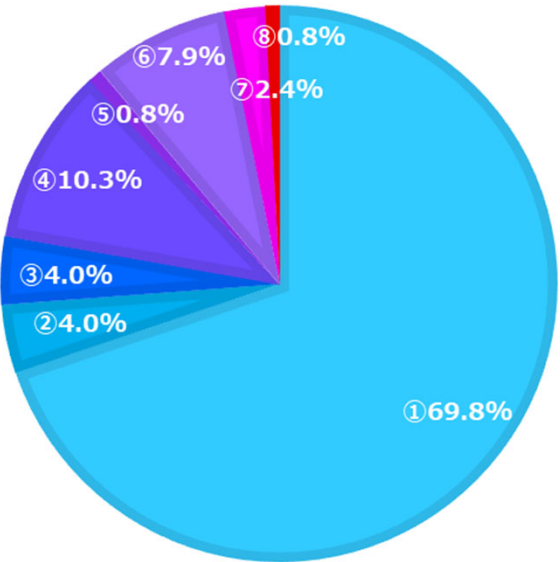
- 原料費、電力代、最低賃金増加に伴う従業員の人件費増加等を起因として、年初に価格交渉したところ、取引先は受け入れてくれた。
- 昨年はエネルギー費、資材や配送費の高騰で2回値上げを実現できた。本年は労務費、物価高対策として更なる値上げを実現した。
- 継続品は年2回価格交渉をしている。本年春に原材料費及び労務費等を転嫁した値上げ要請し、実現できた。
- 取引先の役員から「今の価格で大丈夫か」と聞いてくれることもあり、その時々状況を伝えるようにしている。昨年秋に価格交渉した結果、希望額の7割ほどの値上げが実現できた。
- ▲昨年秋に交渉したが、価格の引上げは実現できていない。取引先からは、「発注量が大いなので稼働率を上げるのに貢献できる。固定費相当は回収できるはず。」と言われた。
- ▲原材料価格の上昇分は全く転嫁出来ていない。取引先の代表がワンマンであり、転注されるおそれがあるので言い出せない。
- ▲材料費に加え、エネルギー代や梱包副資材費が上昇したので、22年秋に協議を要請したが、交渉に応じてもらえなかった。

(参考) 個別の業界ごとの交渉・転嫁状況、下請Gメンが収集した事業者の声

【凡例】 ○：よい事例、▲：問題のある事例

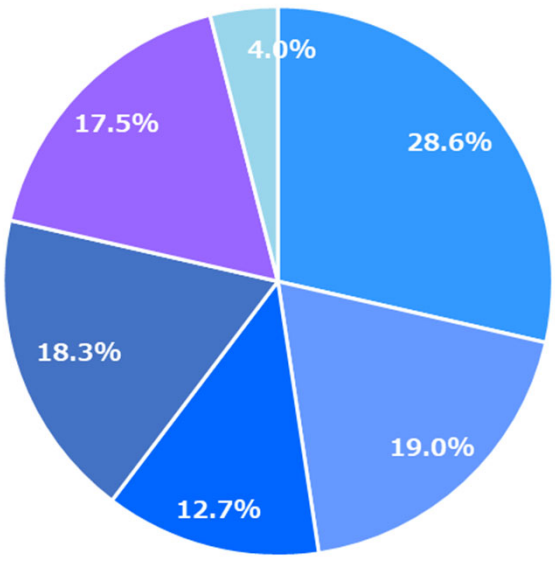
飲食サービス

直近6ヶ月間の価格交渉の状況



- ① コスト上昇分を取引価格に反映するために発注側企業に協議を申し入れ、話し合いに応じてもらった。
- ② コストが上昇し、自社で吸収可能な範囲を超えているところ、発注側企業の方から「価格に反映させる必要が無い」との声かけはあったが、発注量の減少や取引中止を恐れ、自社から協議を申し入れなかった。
- ③ コストが上昇しているが、自社で吸収可能と判断し、協議を申し入れなかった。
- ④ コストが上昇しているため、協議を申し入れなかった。
- ⑤ コストが上昇し、自社で吸収可能な範囲を超えているところ、発注側企業の方から「価格に反映させる必要が無い」との声かけはあったが、発注量の減少や取引中止を恐れ、自社から協議を申し入れなかった。
- ⑥ コストが上昇し、自社で吸収可能な範囲を超えているところ、発注側企業の方から「価格に反映させる必要が無い」との声かけはあったが、発注量の減少や取引中止を恐れ、自社から協議を申し入れなかった。
- ⑦ コストが上昇しているが、自社で吸収可能と判断し、協議を申し入れなかった。
- ⑧ 取引価格を減額するために、発注側企業から協議の申し入れがあった。もしくは、協議の余地なく一方的に取引価格を減額された。

直近6ヶ月間の価格転嫁の状況【コスト全般】



- 10割
- 9割、8割、7割
- 6割、5割、4割
- 3割、2割、1割
- 0割（費用が上昇している中、価格が据え置かれている場合等）
- マイナス（費用が上昇したにもかかわらず、逆に減額された場合等）
- コストが上昇していないため、価格改定不要

<下請Gメンヒアリング等による生声>

転嫁率: 55.6%

n=126

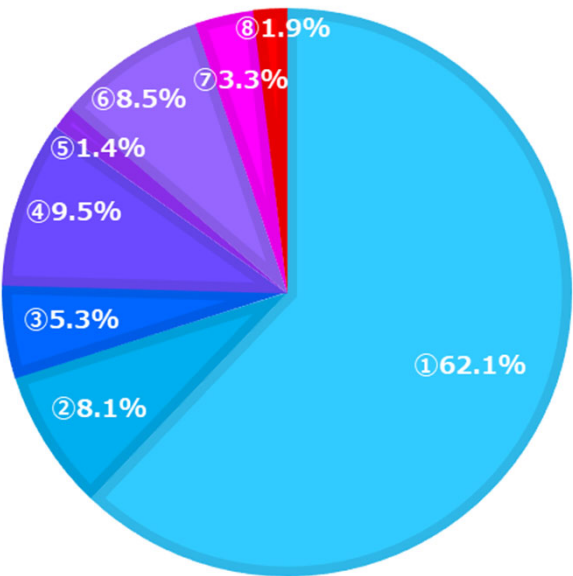
- 食品値上げやエネルギーコストの上昇が取引先に浸透しており、自社の値上げ交渉にも前向きに対応してくれ、要求に対して満額回答してもらえた。
- この1年で3回、原料上昇のタイミングで価格交渉を申し入れ、原価上昇分のコストアップはすべて転嫁できた。
- コスト（労務費、原材料費、エネルギー費、配送費等）の上昇があったため、価格協議を行った結果、自社の値上げ要求額に対して、100%認めてもらっている。また、価格反映まで期間を要した場合、遡って差額を支払ってもらえている。
- ▲価格改定のお願いをすると、代替商品の存在を匂わせられる。売上有るのだから良いでしょう、というスタンスである。
- ▲値上げ交渉には応じてくれるものの、取扱い製品のうちの1割が認められる程度。特に、汎用品の価格に関しては引上げが認められず、4年間据え置きとなっている。
- ▲2023年冬から春にかけて交渉をしたが、電気料金の値上げ分を認めてもらえなかった。電気料金の値上げ幅が大きくなるほど、価格転嫁に追いつけない。

(参考) 個別の業界ごとの交渉・転嫁状況、下請Gメンが収集した事業者の声

【凡例】 ○：よい事例、▲：問題のある事例

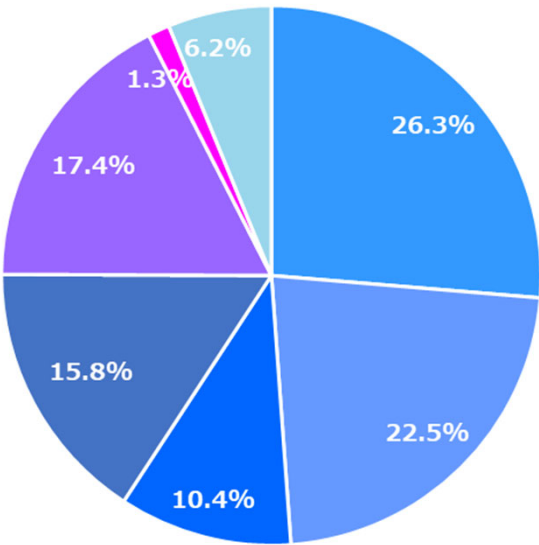
電機・情報通信機器

直近6ヶ月間の価格交渉の状況



- ① コスト上昇分を取引価格に反映するために発注側企業に協議を申し入れ、話し合いに応じてもらった。
- ② コスト上昇分を取引価格に反映させる必要がないか、発注側企業からの声かけがあり、話し合いが行われた。
- ③ コストが上昇していないため、協議を申し入れなかった。
- ④ コストが上昇しているが、自社で吸収可能と判断し、協議を申し入れなかった。
- ⑤ コストが上昇し、自社で吸収可能な範囲を超えているところ、発注側企業の方から「価格に反映させる必要が無い」との声かけはあったが、発注量の減少や取引中止を恐れ、自社から協議を申し入れなかった。
- ⑥ コストが上昇し、自社で吸収可能な範囲を超えているところ、発注側企業の方からの声かけも受けておらず、発注量の減少や取引中止を恐れ、自社から協議を申し入れなかった。
- ⑦ コストが上昇しているので、発注側企業に協議を申し入れたが、協議にすら応じてもらえなかった。
- ⑧ 取引価格を減額するために、発注側企業から協議の申し入れがあった。もしくは、協議の余地なく一方的に取引価格を減額された。

直近6ヶ月間の価格転嫁の状況【コスト全般】



- 10割
- 9割、8割、7割
- 6割、5割、4割
- 3割、2割、1割
- 0割（費用が上昇している中、価格が据え置かれている場合等）
- マイナス（費用が上昇したにもかかわらず、逆に減額された場合等）
- コストが上昇していないため、価格改定不要

転嫁率: 55.4%

n=1079

<下請Gメンヒアリング等による生声>

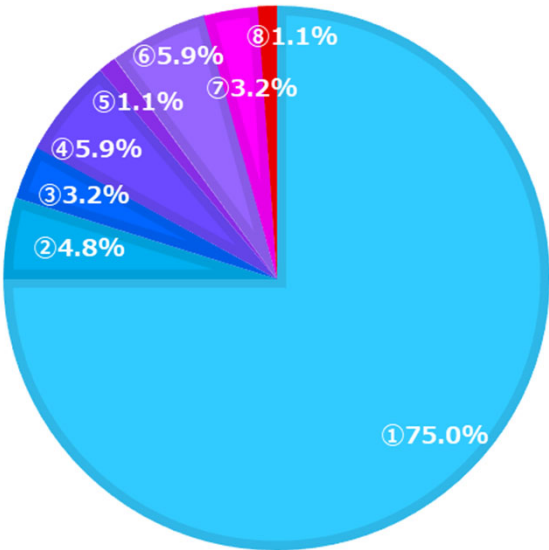
- 23年春の交渉では、最低賃金引上げを根拠に労務費上昇分を転嫁できた。本年2月に経産省が公表してから、交渉がやりやすくなった。
- 労務費等、全てのコストを勘案した価格交渉が認められた。交渉後の適用は1か月程度で実現できる。取引先の意識が変わったようだ。
- 取引先からコスト上昇に伴う再見積もり提出の依頼があり、労務費・材料費・電気料金等を盛り込み、ほぼ値上げを認めてもらった。
- 23年春、取引先側から、困っていることがないかとの連絡があったため、値上げ交渉中。親事業者の姿勢が変わってきていると感じる。
- ▲ 昨年冬、エネルギー費の増加を理由に、コスト増の詳細データを提示して値上げを申し入れたが、「自社努力の範囲ではないか」「場合によっては、取引を減少することになる」と言われた。長年にわたる重要な取引先であり、これ以上は強く言えない。
- ▲ 20年以降、2、3度の交渉機会を設けたが、その都度、「資料の細かな数値が違う」、「辻褄が合わない」など、些細な点にクレームをつけてきてまったく価格転嫁が実現していない。この対応に時間を使っても成果が上がらないため、最近はある程度諦め気味である。
- ▲ 23年初にコスト上昇分の5～10%の値上げ要請を行ったが認められず、逆に2%の原価低減要請があり、要請への対応に苦慮している。原材料、電気代等の価格上昇分の転嫁にまったく理解がない。

(参考) 個別の業界ごとの交渉・転嫁状況、下請Gメンが収集した事業者の声

【凡例】 ○：よい事例、▲：問題のある事例

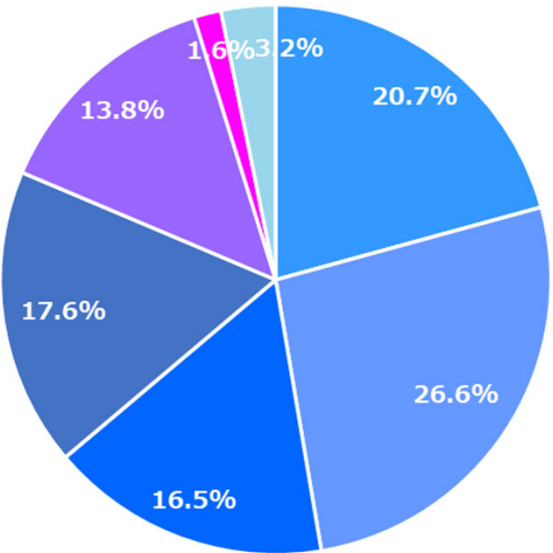
繊維

直近6ヶ月間の価格交渉の状況



- ① コスト上昇分を取引価格に反映するために発注側企業に協議を申し入れ、話し合いに応じてもらった。
- ② コスト上昇分を取引価格に反映させる必要がないか、発注側企業からの声かけがあり、話し合いが行われた。
- ③ コストが上昇していないため、協議を申し入れなかった。
- ④ コストが上昇しているが、自社で吸収可能と判断し、協議を申し入れなかった。
- ⑤ コストが上昇し、自社で吸収可能な範囲を超えているところ、発注側企業の方から「価格に反映させる必要が無い」との声かけはあったが、発注量の減少や取引中止を恐れ、自社から協議を申し入れなかった。
- ⑥ コストが上昇し、自社で吸収可能な範囲を超えているところ、発注側企業の方からの声かけも受けておらず、発注量の減少や取引中止を恐れ、自社から協議を申し入れなかった。
- ⑦ コストが上昇しているので、発注側企業に協議を申し入れたが、協議にすら応じてもらえなかった。
- ⑧ 取引価格を減額するために、発注側企業から協議の申し入れがあった。もしくは、協議の余地なく一方的に取引価格を減額された。

直近6ヶ月間の価格転嫁の状況【コスト全般】



- 10割
- 9割、8割、7割
- 6割、5割、4割
- 3割、2割、1割
- 0割（費用が上昇している中、価格が据え置かれている場合等）
- マイナス（費用が上昇したにもかかわらず、逆に減額された場合等）
- コストが上昇していないため、価格改定不要

<下請Gメンヒアリング等による生声>

転嫁率: 54.8%

n=188

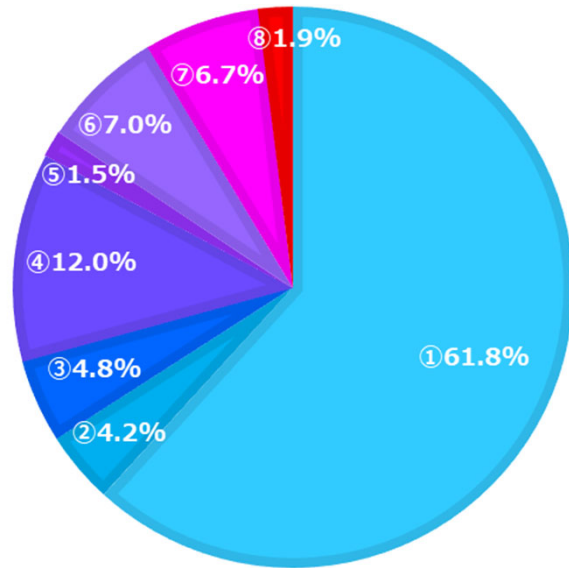
- 昨年は、春と冬に2回値上げができた。直近ではエネルギーコスト、労務費の上昇を理由に値上げを申し入れて満額回答を得た。
- 取引先が為替相場、物価高騰等の経済環境をよく理解しているため、昨年夏の価格交渉協議では8割程度の転嫁を受け入れてもらうことができた。
- 物価上昇について親事業者の理解、意識も高く、交渉も前向きに進み決着した。今後は、電力料金の値上げを見据えた価格改定を行うべく準備を進めている。
- ▲ 昨年秋、取扱商品の半分について原材料やエネルギー費上昇分を要請し、要求の7割程度の価格転嫁を認めてもらったものの、その後の取引数量が3割ほど減少してしまった。
- ▲ 自社は取引先から支給された原材料に加工をしているのでコストの殆どが人件費とエネルギー代だが、この部分の価格協議を行う機会はないので、長年価格据え置きとなっている。
- ▲ 電気料金高騰を受け、電気料金だけでも値上げしてもらえないかと交渉したが、「上げられない。むしろ今まで多く払い過ぎた。」と言われ応じてもらえなかった。

(参考) 個別の業界ごとの交渉・転嫁状況、下請Gメンが収集した事業者の声

【凡例】 ○：よい事例、▲：問題のある事例

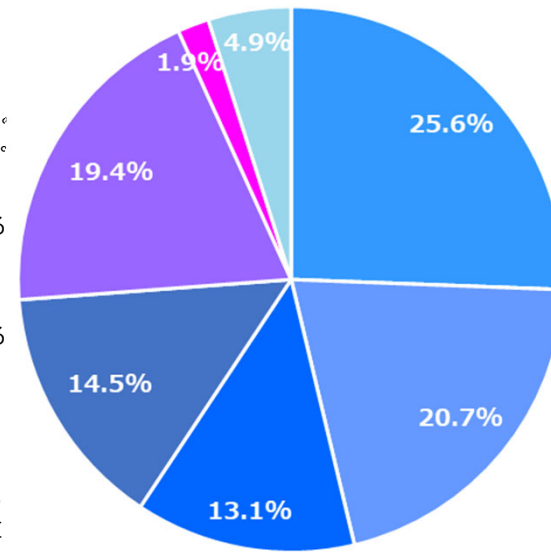
小売

直近6ヶ月間の価格交渉の状況



- ① コスト上昇分を取引価格に反映するために発注側企業に協議を申し入れ、話し合いに応じてもらった。
- ② コスト上昇分を取引価格に反映させる必要がないか、発注側企業からの声かけがあり、話し合いが行われた。
- ③ コストが上昇していないため、協議を申し入れなかった。
- ④ コストが上昇しているが、自社で吸収可能と判断し、協議を申し入れなかった。
- ⑤ コストが上昇し、自社で吸収可能な範囲を超えているところ、発注側企業の方から「価格に反映させる必要が無い」との声かけはあったが、発注量の減少や取引中止を恐れ、自社から協議を申し入れなかった。
- ⑥ コストが上昇し、自社で吸収可能な範囲を超えているところ、発注側企業の方からの声かけも受けておらず、発注量の減少や取引中止を恐れ、自社から協議を申し入れなかった。
- ⑦ コストが上昇しているので、発注側企業に協議を申し入れたが、協議にすら応じてもらえなかった。
- ⑧ 取引価格を減額するために、発注側企業から協議の申し入れがあった。もしくは、協議の余地なく一方的に取引価格を減額された。

直近6ヶ月間の価格転嫁の状況【コスト全般】



- 10割
- 9割、8割、7割
- 6割、5割、4割
- 3割、2割、1割
- 0割（費用が上昇している中、価格が据え置かれている場合等）
- マイナス（費用が上昇したにもかかわらず、逆に減額された場合等）
- コストが上昇していないため、価格改定不要

<下請Gメンヒアリング等による生声>

転嫁率: **53.7%**

n=1180

- 原材料、エネルギー価格の高騰や為替の問題から22年春に値上げ要請をした。再三の価格協議を経て、要望どおり全面的に受け入れていただいた。
- 15年間価格が変わっておらず、取引内容にも問題があったため、22年初夏に今後の取引を継続するか否かも含めて体当たりの交渉をした。自社の採算が合うように価格改定や取引ルールについても協議した結果、取引先は100%の回答をしてくれた。順調に取引を継続している。
- 23年初に値上げ交渉した結果、新価格で取引している。値上げは10年ぶりで、原材料費、エネルギー費、労務費も価格転嫁できた。政府広報の効果もあってか、取引先への価格交渉は大変スムーズで、10年ぶりに値上げができて助かっている。
- ▲ 22年秋から年明けまで値上げ交渉を行っていたが、取引先は「言っていることは分かるが、他のスーパーが値上げしないと不可能。」という返答。固定価格であるため、4か月間程度は逆ざやが発生しており、このマイナス金額は自社にとって非常に大きい。
- ▲ 価格交渉を申し入れただけで失注した同業者があるため、自社も値上げを打ち出すと、失注の可能性が高いと予想している。失注は設備稼働の大幅低下になるが、赤字幅が拡大する一方なので、取引中止と稼働低下の間で悩んでいる。

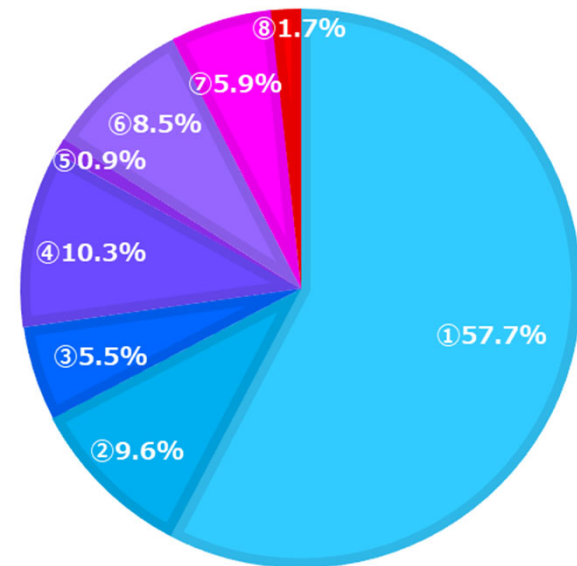
(参考) 個別の業界ごとの交渉・転嫁状況、下請Gメンが収集した事業者の声

【凡例】 ○：よい事例、▲：問題のある事例

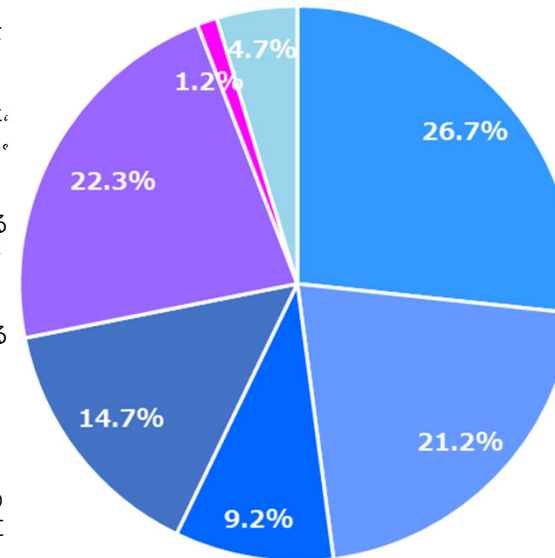
化学

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】



- ① コスト上昇分を取引価格に反映するために発注側企業に協議を申し入れ、話し合いに応じてもらった。
- ② コスト上昇分を取引価格に反映させる必要がないか、発注側企業からの声かけがあり、話し合いが行われた。
- ③ コストが上昇していないため、協議を申し入れなかった。
- ④ コストが上昇しているが、自社で吸収可能と判断し、協議を申し入れなかった。
- ⑤ コストが上昇し、自社で吸収可能な範囲を超えているところ、発注側企業の方から「価格に反映させる必要が無い」との声かけはあったが、発注量の減少や取引中止を恐れ、自社から協議を申し入れなかった。
- ⑥ コストが上昇し、自社で吸収可能な範囲を超えているところ、発注側企業の方からの声かけも受けておらず、発注量の減少や取引中止を恐れ、自社から協議を申し入れなかった。
- ⑦ コストが上昇しているので、発注側企業に協議を申し入れたが、協議にすら応じてもらえなかった。
- ⑧ 取引価格を減額するために、発注側企業から協議の申し入れがあった。もしくは、協議の余地なく一方的に取引価格を減額された。



- 10割
- 9割、8割、7割
- 6割、5割、4割
- 3割、2割、1割
- 0割（費用が上昇している中、価格が据え置かれている場合等）
- マイナス（費用が上昇したにもかかわらず、逆に減額された場合等）
- コストが上昇していないため、価格改定不要

<下請Gメンヒアリング等による生声>

転嫁率: **53.3%**

n=768

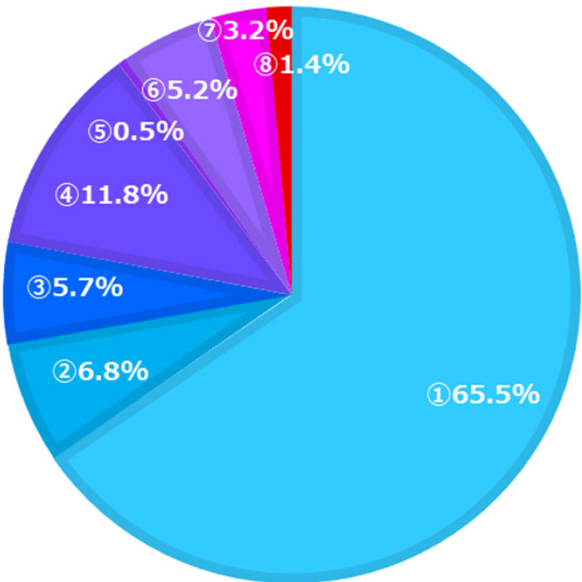
- 年初に原材料、エネルギーコストの価格上昇分に合わせて、労務費分を上乗せして交渉して認められた。更に本年春にも原材料の価格上昇分を交渉して認められた。
- 業界大手が複数回、価格改定を行っている状況であり、値上げがしやすい環境になっている。このため、価格転嫁を受け入れてもらえる環境になっていると思う。
- エネルギー費、労務費、材料費の上昇分については、定期的取引先へ情報共有している。そのため、親会社もコスト上昇分に理解を示しているため、自社から、都度の値上げ提案を行い、価格転嫁ができている。
- ▲一昨年の価格交渉時は、取引先が同席の上で最終納品先に交渉して1年がかりで認められた。その後のコスト上昇による価格改定の協議を要請しているものの、交渉の席についてもらえていない。
- ▲年初に電気代値上がり分を取引価格に反映したい申請を行ったが、取引先より返答はない。そのため、現在は出荷をストップして対抗している。
- ▲原材料価格の上昇分の転嫁を申し入れると、低品質品の価格を持ち出された上で、海外品への転注を示唆される等、交渉に応じてもらえない。

(参考) 個別の業界ごとの交渉・転嫁状況、下請Gメンが収集した事業者の声

【凡例】 ○：よい事例、▲：問題のある事例

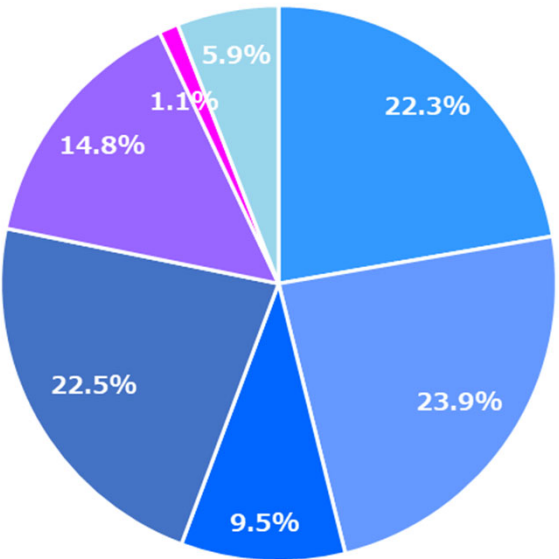
建材・住宅設備

直近6ヶ月間の価格交渉の状況



- ① コスト上昇分を取引価格に反映するために発注側企業に協議を申し入れ、話し合いに応じてもらった。
- ② コスト上昇分を取引価格に反映させる必要がないか、発注側企業からの声かけがあり、話し合いが行われた。
- ③ コストが上昇していないため、協議を申し入れなかった。
- ④ コストが上昇しているが、自社で吸収可能と判断し、協議を申し入れなかった。
- ⑤ コストが上昇し、自社で吸収可能な範囲を超えているところ、発注側企業の方から「価格に反映させる必要が無い」との声かけはあったが、発注量の減少や取引中止を恐れ、自社から協議を申し入れなかった。
- ⑥ コストが上昇し、自社で吸収可能な範囲を超えているところ、発注側企業の方からの声かけも受けておらず、発注量の減少や取引中止を恐れ、自社から協議を申し入れなかった。
- ⑦ コストが上昇しているので、発注側企業に協議を申し入れたが、協議にすら応じてもらえなかった。
- ⑧ 取引価格を減額するために、発注側企業から協議の申し入れがあった。もしくは、協議の余地なく一方的に取引価格を減額された。

直近6ヶ月間の価格転嫁の状況【コスト全般】



- 10割
- 9割、8割、7割
- 6割、5割、4割
- 3割、2割、1割
- 0割（費用が上昇している中、価格が据え置かれている場合等）
- マイナス（費用が上昇したにもかかわらず、逆に減額された場合等）
- コストが上昇していないため、価格改定不要

転嫁率: **53.3%**

n=440

<下請Gメンヒアリング等による生声>

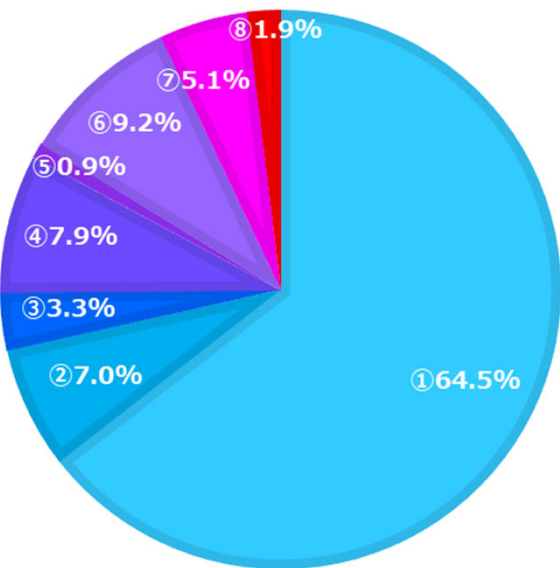
- 昨年初夏に取引先からの申出を受け、原材料費高騰分を満額転嫁できた。
- 材料の高騰、人件費の定昇分を踏まえて、21年末から交渉し、22年初から値上げを実現できた。
- 取引先もコスト上昇に対して十分に理解を示しており、自社の要望はほぼ認められている状況である。昨年は3回の価格改定を行っている。
- 取引先と密に連絡を取り合い、都度交渉により、納入品はすべて最新のコストを反映している。労務費、原材料費、エネルギー費、すべての費用を価格転嫁できている。
- ▲価格交渉が難しく、値上げを認めてくれないどころか、原価低減要請をしてくることがある。数年前から取引額を減らすようにしている。
- ▲価格協議の話を取り合ってもらえず、人件費を下請代金に対して転嫁出来ない。
- ▲新規取引では指値で価格が決められている上、継続品については価格協議の場はない。
- ▲定期的な交渉の機会はなく、赤字状態である事を理由に値上げを申し入れたが、未だに正式な回答を得られていない。

(参考) 個別の業界ごとの交渉・転嫁状況、下請Gメンが収集した事業者の声

【凡例】 ○：よい事例、▲：問題のある事例

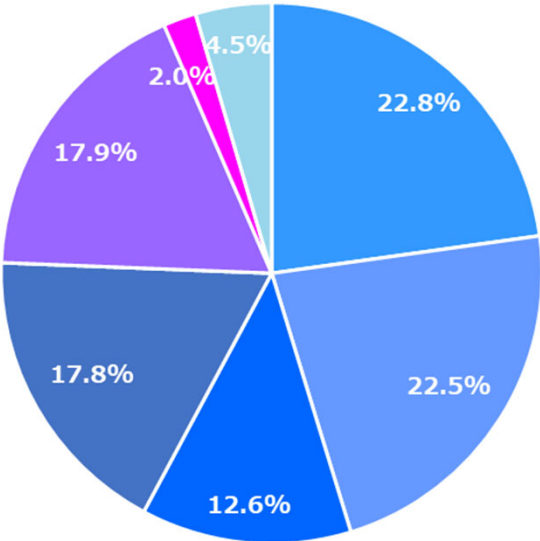
機械製造

直近6ヶ月間の価格交渉の状況



- ① コスト上昇分を取引価格に反映するために発注側企業に協議を申し入れ、話し合いに応じてもらった。
- ② コスト上昇分を取引価格に反映させる必要がないか、発注側企業からの声かけがあり、話し合いが行われた。
- ③ コストが上昇していないため、協議を申し入れなかった。
- ④ コストが上昇しているが、自社で吸収可能と判断し、協議を申し入れなかった。
- ⑤ コストが上昇し、自社で吸収可能な範囲を超えているところ、発注側企業の方から「価格に反映させる必要が無い」との声かけはあったが、発注量の減少や取引中止を恐れ、自社から協議を申し入れなかった。
- ⑥ コストが上昇し、自社で吸収可能な範囲を超えているところ、発注側企業の方からの声かけも受けておらず、発注量の減少や取引中止を恐れ、自社から協議を申し入れなかった。
- ⑦ コストが上昇しているので、発注側企業に協議を申し入れたが、協議にすら応じてもらえなかった。
- ⑧ 取引価格を減額するために、発注側企業から協議の申し入れがあった。もしくは、協議の余地なく一方的に取引価格を減額された。

直近6ヶ月間の価格転嫁の状況【コスト全般】



- 10割
- 9割、8割、7割
- 6割、5割、4割
- 3割、2割、1割
- 0割（費用が上昇している中、価格が据え置かれている場合等）
- マイナス（費用が上昇したにもかかわらず、逆に減額された場合等）
- コストが上昇していないため、価格改定不要

<下請Gメンヒアリング等による生声>

転嫁率: **52.2%** n=1321

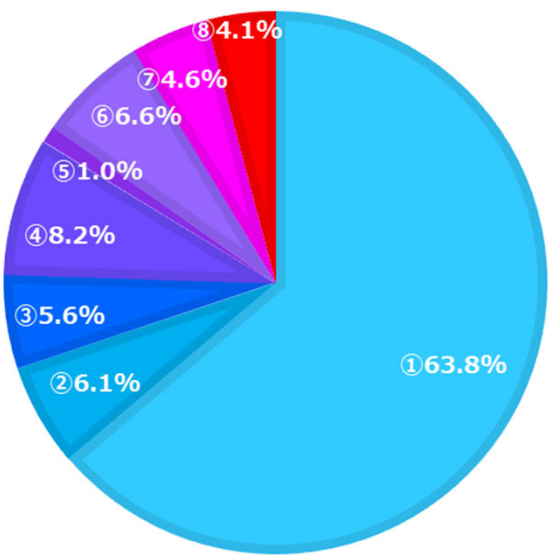
- 昨年秋頃、原材料費、労務費、エネルギーコスト等の上昇分を価格に転嫁した金額で見積書を提出したところ、見積金額どおりに応じてもらった。特に、電気代はほぼ倍になったが、取引先に理解してもらい、価格に転嫁できた。
- 価格交渉の結果、本年春に要請した分の 1 0 0 % の価格転嫁が認められた。結果として、原材料費については、自社の仕入れ価格の上昇分をすべて価格転嫁できることとなった。経団連や日本商工会議所を通じた、国からの価格転嫁に対する協力要請が取引先にも浸透しているのではないかと。
- 2 3 年春の価格交渉において、自社からは直近の原材料、エネルギーのコストアップ分をベースに交渉したところ、取引先から、昨年分まで遡って反映したいとの回答があり、結果、要望に対して 1 1 0 % 程度の価格改定となった。
- ▲ 以前から継続して価格の見直しをお願いしているが、取引先の業績不振を理由に、応じてもらえていない。取引先の業績は、自社とは関係のない話であり、大いに不満。
- ▲ 2 2 年夏から秋にかけて価格交渉を行った結果、原材料費の値上げを認めてもらい、2 3 年春から新価格が適用されると取り決めたにもかかわらず、新たな契約においても新価格が適用されていない。また、その理由の説明もない。

(参考) 個別の業界ごとの交渉・転嫁状況、下請Gメンが収集した事業者の声

【凡例】 ○：よい事例、▲：問題のある事例

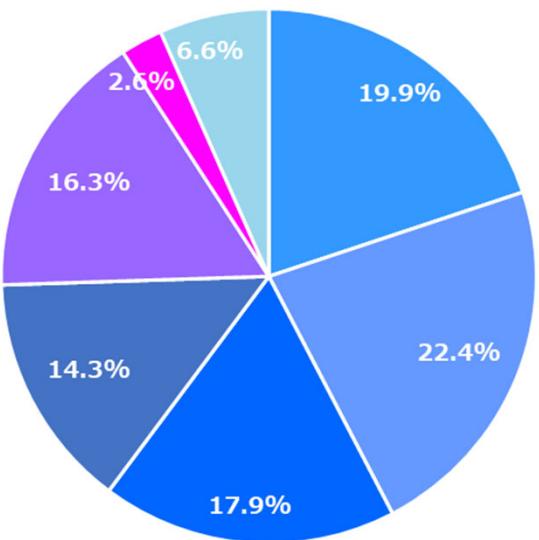
紙・紙加工

直近6ヶ月間の価格交渉の状況



- ① コスト上昇分を取引価格に反映するために発注側企業に協議を申し入れ、話し合いに応じてもらった。
- ② コスト上昇分を取引価格に反映させる必要がないか、発注側企業からの声かけがあり、話し合いが行われた。
- ③ コストが上昇していないため、協議を申し入れなかった。
- ④ コストが上昇しているが、自社で吸収可能と判断し、協議を申し入れなかった。
- ⑤ コストが上昇し、自社で吸収可能な範囲を超えているところ、発注側企業の方から「価格に反映させる必要がないか」との声かけはあったが、発注量の減少や取引中止を恐れ、自社から協議を申し入れなかった。
- ⑥ コストが上昇し、自社で吸収可能な範囲を超えているところ、発注側企業の方からの声かけも受けておらず、発注量の減少や取引中止を恐れ、自社から協議を申し入れなかった。
- ⑦ コストが上昇しているので、発注側企業に協議を申し入れたが、協議にすら応じてもらえなかった。
- ⑧ 取引価格を減額するために、発注側企業から協議の申し入れがあった。もしくは、協議の余地なく一方的に取引価格を減額された。

直近6ヶ月間の価格転嫁の状況【コスト全般】



- 10割
- 9割、8割、7割
- 6割、5割、4割
- 3割、2割、1割
- 0割（費用が上昇している中、価格が据え置かれている場合等）
- マイナス（費用が上昇したにもかかわらず、逆に減額された場合等）
- コストが上昇していないため、価格改定不要

<下請Gメンヒアリング等による生声>

転嫁率: **52.2%**

n=196

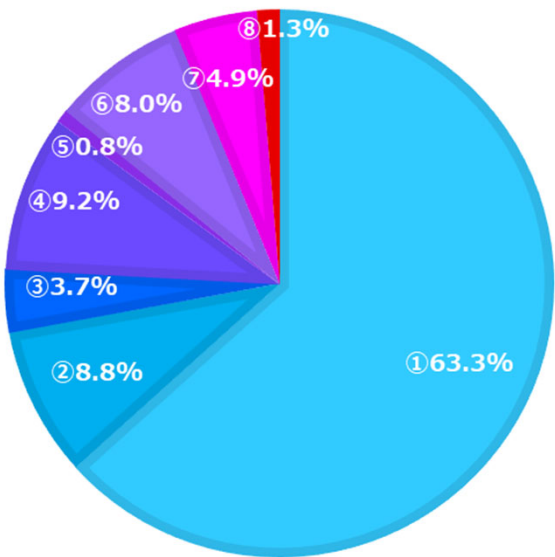
- 現行価格が低いので、昨年秋にガソリン代、車両購入費用、労務費の上昇を理由にした値上げを申し入れ、満額回答を得た。
- 年初に値上げ交渉を行い、原材料費、エネルギー費、労務費を含めた希望単価がそのまま認められた。
- ▲ 年初に見積書は提出しているが採用はされず、結果、労務費やエネルギー費等を反映できていない。価格は取引先の納品先が認めないと決定できない業界慣習であると認識している。
- ▲ 取引先が、最終取引先と価格交渉できず、価格を据え置きにされている。特に原材料は複数回大幅に値上がりしており、厳しい状況が1年続いている。
- ▲ 原材料以外の電気代等の経費に関して、値上げを申し出ても、「お互い様ではないか」と取り合ってもらえない。

(参考) 個別の業界ごとの交渉・転嫁状況、下請Gメンが収集した事業者の声

【凡例】 ○：よい事例、▲：問題のある事例

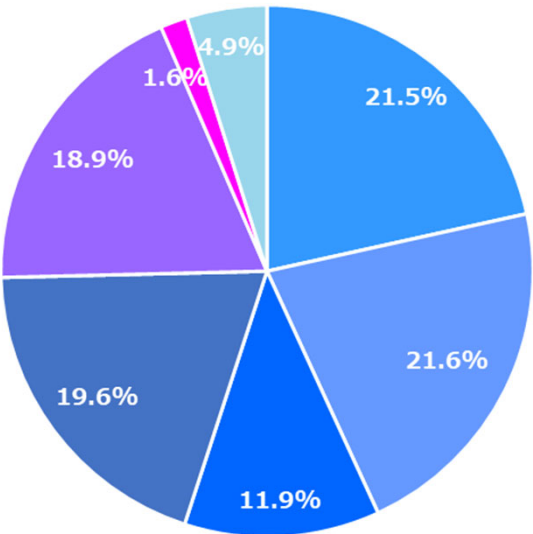
金属

直近6ヶ月間の価格交渉の状況



- ① コスト上昇分を取引価格に反映するために発注側企業に協議を申し入れ、話し合いに応じてもらった。
- ② コスト上昇分を取引価格に反映させる必要がないか、発注側企業からの声かけがあり、話し合いが行われた。
- ③ コストが上昇していないため、協議を申し入れなかった。
- ④ コストが上昇しているが、自社で吸収可能と判断し、協議を申し入れなかった。
- ⑤ コストが上昇し、自社で吸収可能な範囲を超えているところ、発注側企業の方から「価格に反映させる必要が無い」との声かけはあったが、発注量の減少や取引中止を恐れ、自社から協議を申し入れなかった。
- ⑥ コストが上昇し、自社で吸収可能な範囲を超えているところ、発注側企業の方からの声かけも受けておらず、発注量の減少や取引中止を恐れ、自社から協議を申し入れなかった。
- ⑦ コストが上昇しているので、発注側企業に協議を申し入れたが、協議にすら応じてもらえなかった。
- ⑧ 取引価格を減額するために、発注側企業から協議の申し入れがあった。もしくは、協議の余地なく一方的に取引価格を減額された。

直近6ヶ月間の価格転嫁の状況【コスト全般】



- 10割
- 9割、8割、7割
- 6割、5割、4割
- 3割、2割、1割
- 0割（費用が上昇している中、価格が据え置かれている場合等）
- マイナス（費用が上昇したにもかかわらず、逆に減額された場合等）
- コストが上昇していないため、価格改定不要

<下請Gメンヒアリング等による生声>

転嫁率: 50.2%

n=1458

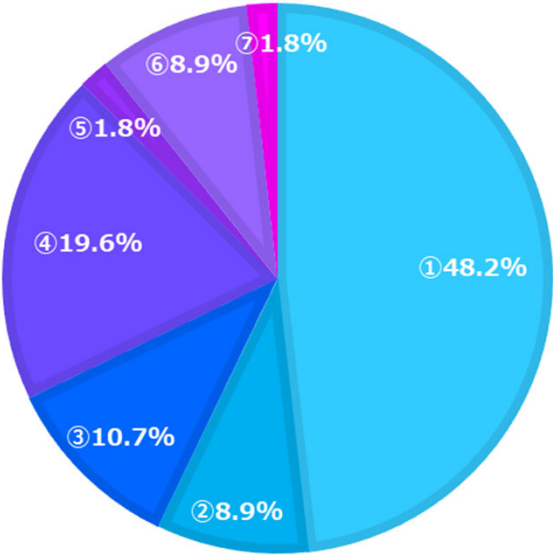
- 取引先の最上位企業からサプライチェーンに対して価格転嫁の話が下りており、本年春に材料価格アップの回答を得た。政府活動に加え、大企業の実名公表までも実施して頂いたことが大きな要因であると考えます。
- 昨年から労務費の上昇分・全ての原材料費・エネルギー価格の上昇分を含めた見積りを提出し、全額の転嫁が認められている。
- 本年春に、原材料費及びエネルギーコスト見合いの値上げ要請をし、転嫁できている。政府が取引先業界への価格転嫁の働きかけを行ったことが影響している。
- 原材料高騰の影響を踏まえ、取引先から価格交渉の声掛けがあった。2023年春に値上げ交渉を行い、原材料、エネルギー費を含め100%認められた。
- ▲取引先は、売上減少を理由に価格値上げに応じず、単価は数十年前の価格とほぼ変わっていない。
- ▲自社から要請しても価格交渉にすら応じてもらえず、取引先の業績に応じて、取引先が決めた価格が一方的に通知される状況である。
- ▲原材料、エネルギー価格の上昇を勘案し値上げ要請をしたが、他の下請事業者による値上げ要請は無いことを理由に、交渉自体に応じてもらえなかった。このため、自社から取引を停止した。そもそも利益ゼロレベルの価格であったので経営への影響はない。

(参考) 個別の業界ごとの交渉・転嫁状況、下請Gメンが収集した事業者の声

【凡例】 ○：よい事例、▲：問題のある事例

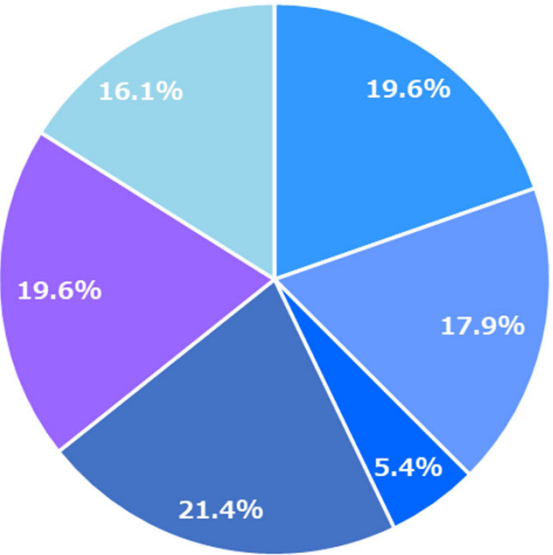
廃棄物処理

直近6ヶ月間の価格交渉の状況



- ① コスト上昇分を取引価格に反映するために発注側企業に協議を申し入れ、話し合いに応じてもらった。
- ② コスト上昇分を取引価格に反映させる必要がないか、発注側企業からの声かけがあり、話し合いが行われた。
- ③ コストが上昇していないため、協議を申し入れなかった。
- ④ コストが上昇しているが、自社で吸収可能と判断し、協議を申し入れなかった。
- ⑤ コストが上昇し、自社で吸収可能な範囲を超えているところ、発注側企業の方から「価格に反映させる必要が無い」との声かけはあったが、発注量の減少や取引中止を恐れ、自社から協議を申し入れなかった。
- ⑥ コストが上昇し、自社で吸収可能な範囲を超えているところ、発注側企業の方からの声かけも受けておらず、発注量の減少や取引中止を恐れ、自社から協議を申し入れなかった。
- ⑦ コストが上昇しているので、発注側企業に協議を申し入れたが、協議にすら応じてもらえなかった。
- ⑧ 取引価格を減額するために、発注側企業から協議の申し入れがあった。もしくは、協議の余地なく一方的に取引価格を減額された。

直近6ヶ月間の価格転嫁の状況【コスト全般】



- 10割
- 9割、8割、7割
- 6割、5割、4割
- 3割、2割、1割
- 0割（費用が上昇している中、価格が据え置かれている場合等）
- マイナス（費用が上昇したにもかかわらず、逆に減額された場合等）
- コストが上昇していないため、価格改定不要

<下請Gメンヒアリング等による生声>

転嫁率: 48.5%

n=56

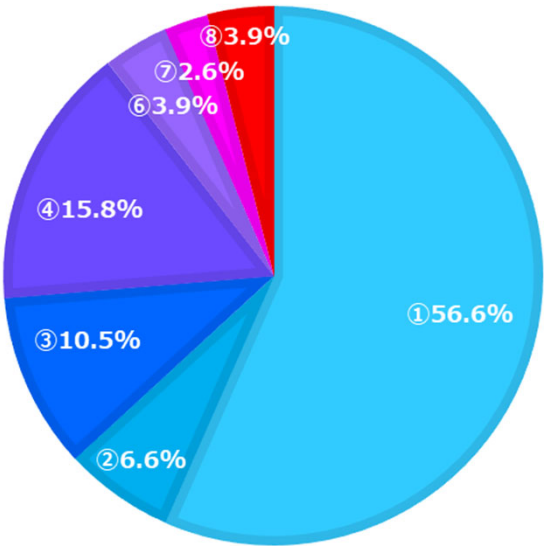
- 原材料費やエネルギーコスト、人件費等が高騰している状況を踏まえ、発注側企業は価格交渉事例を提示の上、価格交渉を申し出てほしい旨の連絡をくれた。
- 年度毎に契約単価改定のテーブルを用意され、コスト増状況を聞いてもらっている。当社と発注元との状況を鑑みて可能な限りの単価を提示してもらっている。
- ▲価格交渉には応じてもらったが、転嫁するなら仕事量が減少する場合もあると言われたため見直しを諦めざるを得ず、赤字経営となっている。

(参考) 個別の業界ごとの交渉・転嫁状況、下請Gメンが収集した事業者の声

【凡例】 ○：よい事例、▲：問題のある事例

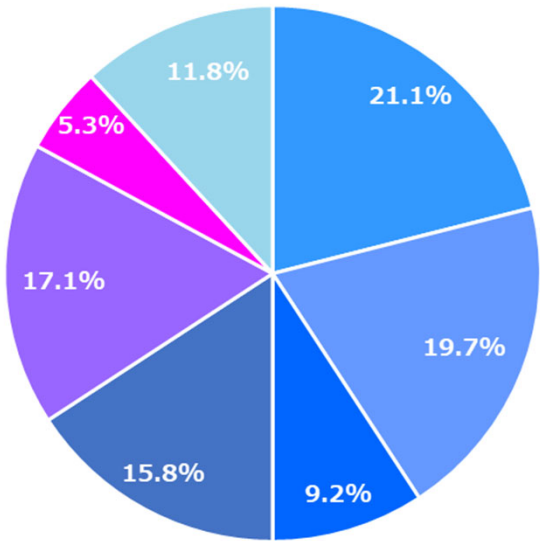
製薬

直近6ヶ月間の価格交渉の状況



- ① コスト上昇分を取引価格に反映するために発注側企業に協議を申し入れ、話し合いに応じてもらった。
- ② コスト上昇分を取引価格に反映させる必要がないか、発注側企業からの声かけがあり、話し合いが行われた。
- ③ コストが上昇していないため、協議を申し入れなかった。
- ④ コストが上昇しているが、自社で吸収可能と判断し、協議を申し入れなかった。
- ⑤ コストが上昇し、自社で吸収可能な範囲を超えているところ、発注側企業の方から「価格に反映させる必要が無い」との声かけはあったが、発注量の減少や取引中止を恐れ、自社から協議を申し入れなかった。
- ⑥ コストが上昇し、自社で吸収可能な範囲を超えているところ、発注側企業の方からの声かけも受けておらず、発注量の減少や取引中止を恐れ、自社から協議を申し入れなかった。
- ⑦ コストが上昇しているので、発注側企業に協議を申し入れたが、協議にすら応じてもらえなかった。
- ⑧ 取引価格を減額するために、発注側企業から協議の申し入れがあった。もしくは、協議の余地なく一方的に取引価格を減額された。

直近6ヶ月間の価格転嫁の状況【コスト全般】



- 10割
- 9割、8割、7割
- 6割、5割、4割
- 3割、2割、1割
- 0割（費用が上昇している中、価格が据え置かれている場合等）
- マイナス（費用が上昇したにもかかわらず、逆に減額された場合等）
- コストが上昇していないため、価格改定不要

<下請Gメンヒアリング等による生声>

転嫁率: 48.4% n=76

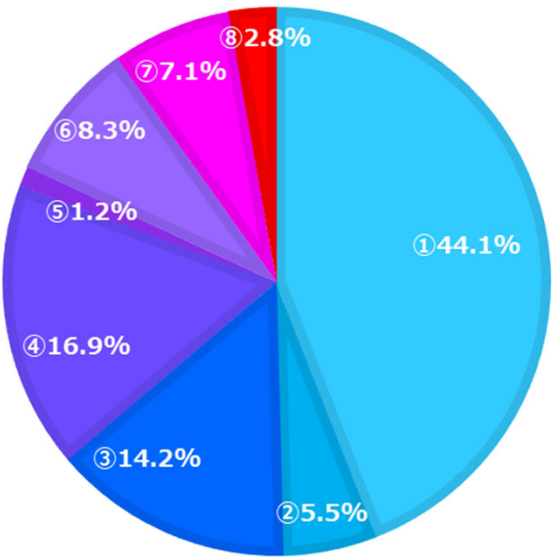
- 2 2 年春に交渉し、原材料費、労務費、エネルギー費をひとつずつ説明し、満額の価格転嫁を認められた。同年秋にも原材料費、労務費、エネルギー費の引上げを交渉し満額認めてもらった。
- 価格交渉で要請した値上げは 1 0 0 % 認められる。この 1 年で 3 回要請どおりの価格転嫁が実現している。取引先と自社とが強い信頼関係が構築できていることが要因と考えている。
- 原材料やエネルギー価格のコストアップ分について、1 0 0 % 価格転嫁を認めて頂いており、また、短納期を要請された場合には、残業対応となることから労務費の価格転嫁を認めてもらっている。
- ▲ 見積りを提出する場面等で、他社より価格が高い場合には、取引はするが発注頻度は下がるといった脅しのようなことを言われた。
- ▲ 2 3 年当初から取引先に値上げを打診しているが、取引先の予算オーバーを理由に応じてもらえていない。

(参考) 個別の業界ごとの交渉・転嫁状況、下請Gメンが収集した事業者の声

【凡例】 ○：よい事例、▲：問題のある事例

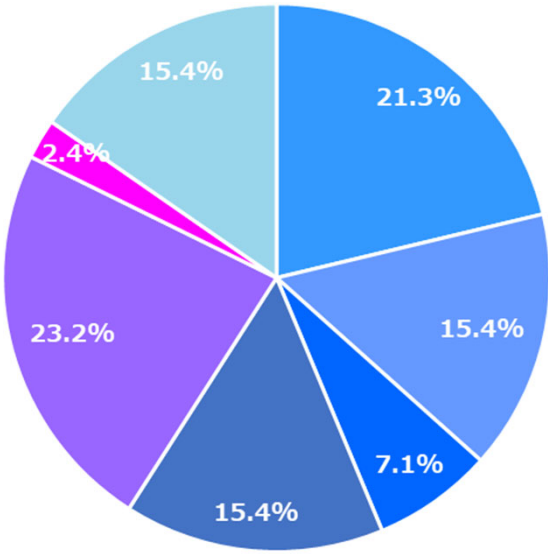
不動産・物品賃貸

直近6ヶ月間の価格交渉の状況



- ① コスト上昇分を取引価格に反映するために発注側企業に協議を申し入れ、話し合いに応じてもらった。
- ② コスト上昇分を取引価格に反映させる必要がないか、発注側企業からの声かけがあり、話し合いが行われた。
- ③ コストが上昇していないため、協議を申し入れなかった。
- ④ コストが上昇しているが、自社で吸収可能と判断し、協議を申し入れなかった。
- ⑤ コストが上昇し、自社で吸収可能な範囲を超えているところ、発注側企業の方から「価格に反映させる必要が無い」との声かけはあったが、発注量の減少や取引中止を恐れ、自社から協議を申し入れなかった。
- ⑥ コストが上昇し、自社で吸収可能な範囲を超えているところ、発注側企業の方からの声かけも受けておらず、発注量の減少や取引中止を恐れ、自社から協議を申し入れなかった。
- ⑦ コストが上昇しているので、発注側企業に協議を申し入れたが、協議にすら応じてもらえなかった。
- ⑧ 取引価格を減額するために、発注側企業から協議の申し入れがあった。もしくは、協議の余地なく一方的に取引価格を減額された。

直近6ヶ月間の価格転嫁の状況【コスト全般】



- 10割
- 9割、8割、7割
- 6割、5割、4割
- 3割、2割、1割
- 0割（費用が上昇している中、価格が据え置かれている場合等）
- マイナス（費用が上昇したにもかかわらず、逆に減額された場合等）
- コストが上昇していないため、価格改定不要

<下請Gメンヒアリング等による生声>

転嫁率: 46.5% n=254

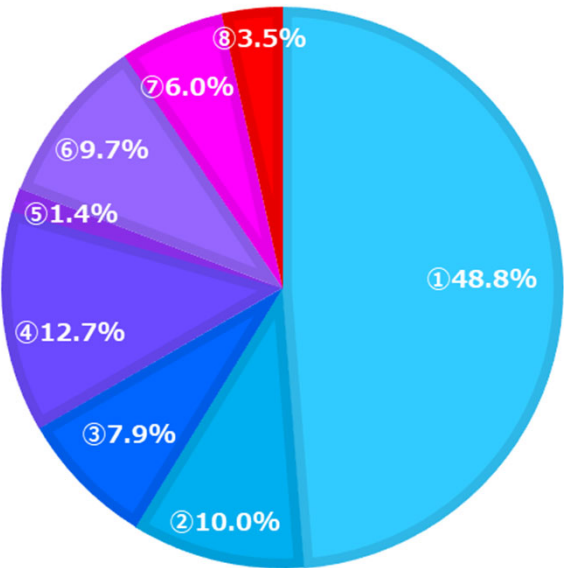
- 22年夏に労務費上昇と社会保険費負担との名目で値上げを申し入れ、満額回答を得た。
- 22年春に取引先から価格改定協議の申出があり、ほぼ自社の要望を了承してもらい、5年ぶりの価格改定となった。
- 22年に交渉を実施し、原材料が主であるが、労務費、エネルギー費も含めた自社の希望価格を100%認めてもらった。
- ▲ 22年秋から値上げ交渉を開始しているが、半年以上認められていない。昨年度末までに決着したかった。
- ▲ 人件費がほとんどを占める保守料が5年以上据え置かれている。22年に数度、値上げを依頼しているが、協議の場の設定もなく、保守料も引き上げられていない。

(参考) 個別の業界ごとの交渉・転嫁状況、下請Gメンが収集した事業者の声

【凡例】 ○：よい事例、▲：問題のある事例

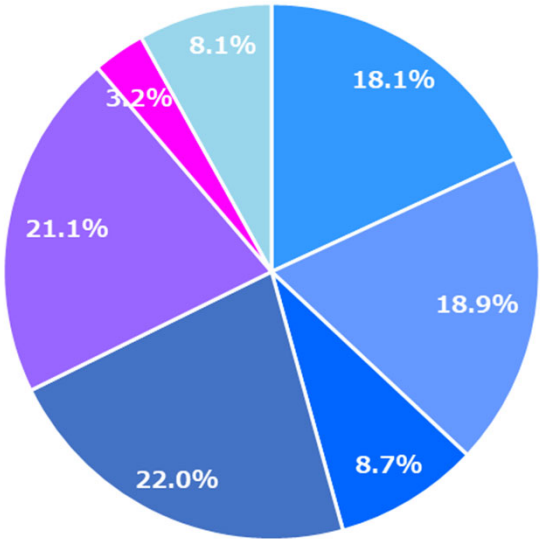
建設

直近6ヶ月間の価格交渉の状況



- ① コスト上昇分を取引価格に反映するために発注側企業に協議を申し入れ、話し合いに応じてもらった。
- ② コスト上昇分を取引価格に反映させる必要がないか、発注側企業からの声かけがあり、話し合いが行われた。
- ③ コストが上昇していないため、協議を申し入れなかった。
- ④ コストが上昇しているが、自社で吸収可能と判断し、協議を申し入れなかった。
- ⑤ コストが上昇し、自社で吸収可能な範囲を超えているところ、発注側企業の方から「価格に反映させる必要が無い」との声かけはあったが、発注量の減少や取引中止を恐れ、自社から協議を申し入れなかった。
- ⑥ コストが上昇し、自社で吸収可能な範囲を超えているところ、発注側企業の方からの声かけも受けておらず、発注量の減少や取引中止を恐れ、自社から協議を申し入れなかった。
- ⑦ コストが上昇しているので、発注側企業に協議を申し入れたが、協議にすら応じてもらえなかった。
- ⑧ 取引価格を減額するために、発注側企業から協議の申し入れがあった。もしくは、協議の余地なく一方的に取引価格を減額された。

直近6ヶ月間の価格転嫁の状況【コスト全般】



- 10割
- 9割、8割、7割
- 6割、5割、4割
- 3割、2割、1割
- 0割（費用が上昇している中、価格が据え置かれている場合等）
- マイナス（費用が上昇したにもかかわらず、逆に減額された場合等）
- コストが上昇していないため、価格改定不要

<下請Gメンヒアリング等による生声>

転嫁率: 44.3%

n=3995

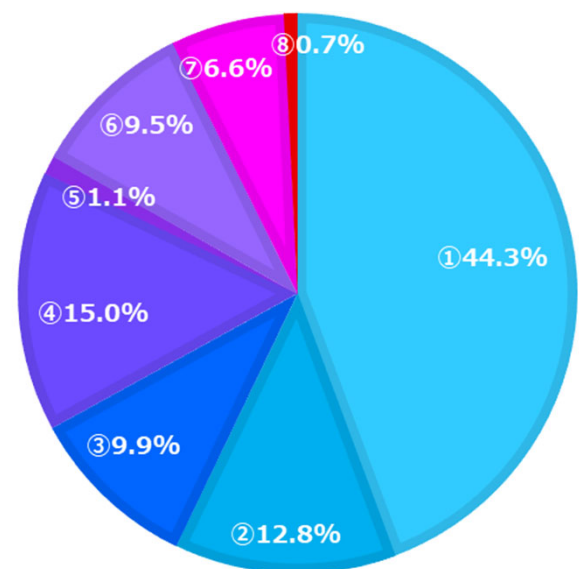
- 2 2 年秋に労務費、エネルギー代を含めた価格交渉を行い、1 0 0 %認められた。
- 価格交渉に対する取引先の姿勢が前向きになり、労務費、原材料費、エネルギー費等のコスト上昇分を加味した価格交渉を2 3 年初に行い、理解を得て満額回答を得た。
- 人件費の高騰を要因として、価格交渉を行い、賃金アップ分の価格改定ができた。元々良好な関係が構築出来ているため、価格転嫁できる。
- ▲ 原材料費のみが価格転嫁できており、エネルギー費用、労務費等の上昇分は取引価格に転嫁は出来ていない。
- ▲ 交渉をしたところ、一蹴され値引きを強要された。更に発注も一切止められた。
- ▲ 価格交渉を申し入れたが、価格交渉の協議にすら応じてもらえないだけでなく、支払いも止められそうになった。
- ▲ 原材料費の高騰について相談したが、取引先の上層部の判断で交渉を中止にされた。

(参考) 個別の業界ごとの交渉・転嫁状況、下請Gメンが収集した事業者の声

【凡例】 ○：よい事例、▲：問題のある事例

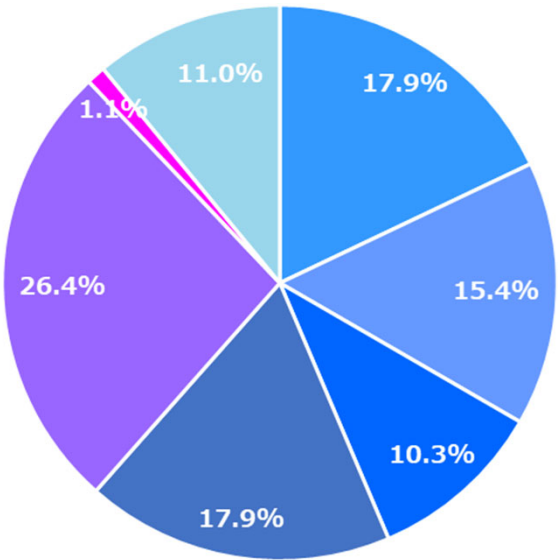
電気・ガス・熱供給・水道

直近6ヶ月間の価格交渉の状況



- ① コスト上昇分を取引価格に反映するために発注側企業に協議を申し入れ、話し合いに応じてもらった。
- ② コスト上昇分を取引価格に反映させる必要がないか、発注側企業からの声かけがあり、話し合いが行われた。
- ③ コストが上昇していないため、協議を申し入れなかった。
- ④ コストが上昇しているが、自社で吸収可能と判断し、協議を申し入れなかった。
- ⑤ コストが上昇し、自社で吸収可能な範囲を超えているところ、発注側企業の方から「価格に反映させる必要が無い」との声かけはあったが、発注量の減少や取引中止を恐れ、自社から協議を申し入れなかった。
- ⑥ コストが上昇し、自社で吸収可能な範囲を超えているところ、発注側企業の方からの声かけも受けておらず、発注量の減少や取引中止を恐れ、自社から協議を申し入れなかった。
- ⑦ コストが上昇しているので、発注側企業に協議を申し入れたが、協議にすら応じてもらえなかった。
- ⑧ 取引価格を減額するために、発注側企業から協議の申し入れがあった。もしくは、協議の余地なく一方的に取引価格を減額された。

直近6ヶ月間の価格転嫁の状況【コスト全般】



- 10割
- 9割、8割、7割
- 6割、5割、4割
- 3割、2割、1割
- 0割（費用が上昇している中、価格が据え置かれている場合等）
- マイナス（費用が上昇したにもかかわらず、逆に減額された場合等）
- コストが上昇していないため、価格改定不要

<下請Gメンヒアリング等による生声>

転嫁率: **43.0%**

n=273

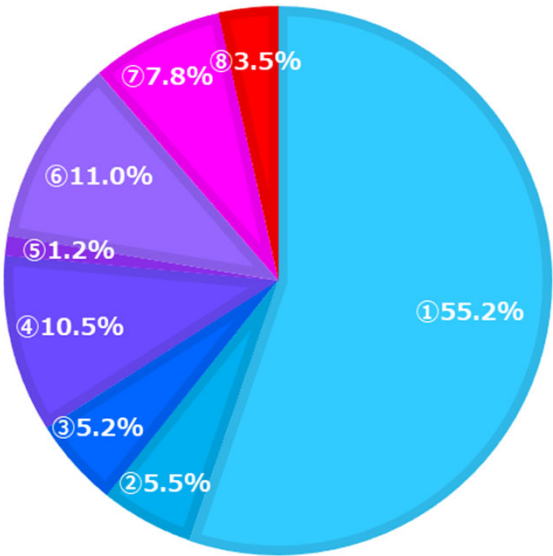
- 労務費等の価格上昇分を取引価格へ転嫁できるよう、2 3 年春に協議し、実現した。
- 2 3 年 3 月に価格交渉しほぼ認めてもらった。また、原材料価格の高騰が頻繁であるため、3 か月毎に交渉することもあるが、その場合でも認めてもらえている。取引先が世間の物価高騰に配慮し、価格転嫁に応じてくれる。
- 鋼材、エネルギー費、労務費の上昇のため、2 2 年秋に 1 0 数%の価格交渉を行い、満額の回答であった。
- 原材料は100%認めてくれる。エネルギーコスト・労務費・その他全て「ざっくりの工数」であるが100%上乗せしたものを通してくれる。
- ▲ 毎年値上げの申し入れを行っているが、経営不振を理由に応じてもらえない。昨年以降の交渉では、行政に申請している電力料金の値上げが認可されないことを理由に、自社の賃上げに向けた値上げは認めてもらっていない。
- ▲ ガス輸送を行う設備が痛んでいるが、新しい設備を購入するめどがつかない状況。取引先には複数回窮状を説明し、価格転嫁を訴えているが、明確な返事はもらえなかった。
- ▲ 価格交渉が長期化しており、原材料価格の変動にあわせてタイムリーに価格転嫁することが難しいという状況である。満足がいく回答にはなっていない。

(参考) 個別の業界ごとの交渉・転嫁状況、下請Gメンが収集した事業者の声

【凡例】 ○：よい事例、▲：問題のある事例

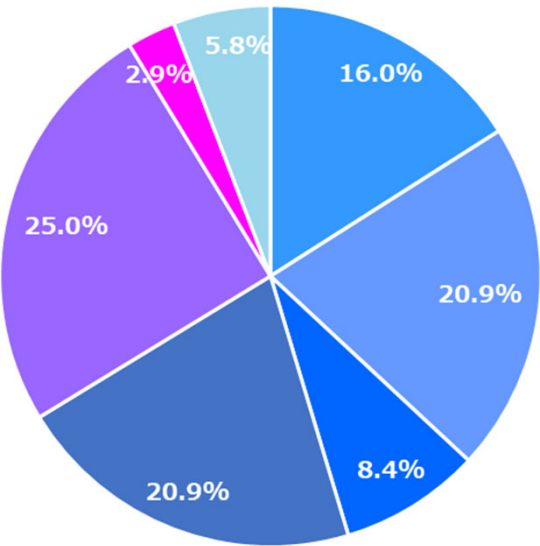
印刷

直近6ヶ月間の価格交渉の状況



- ① コスト上昇分を取引価格に反映するために発注側企業に協議を申し入れ、話し合いに応じてもらった。
- ② コスト上昇分を取引価格に反映させる必要がないか、発注側企業からの声かけがあり、話し合いが行われた。
- ③ コストが上昇していないため、協議を申し入れなかった。
- ④ コストが上昇しているが、自社で吸収可能と判断し、協議を申し入れなかった。
- ⑤ コストが上昇し、自社で吸収可能な範囲を超えているところ、発注側企業の方から「価格に反映させる必要が無い」との声かけはあったが、発注量の減少や取引中止を恐れ、自社から協議を申し入れなかった。
- ⑥ コストが上昇し、自社で吸収可能な範囲を超えているところ、発注側企業の方からの声かけも受けておらず、発注量の減少や取引中止を恐れ、自社から協議を申し入れなかった。
- ⑦ コストが上昇しているので、発注側企業に協議を申し入れたが、協議にすら応じてもらえなかった。
- ⑧ 取引価格を減額するために、発注側企業から協議の申し入れがあった。もしくは、協議の余地なく一方的に取引価格を減額された。

直近6ヶ月間の価格転嫁の状況【コスト全般】



- 10割
- 9割、8割、7割
- 6割、5割、4割
- 3割、2割、1割
- 0割（費用が上昇している中、価格が据え置かれている場合等）
- マイナス（費用が上昇したにもかかわらず、逆に減額された場合等）
- コストが上昇していないため、価格改定不要

<下請Gメンヒアリング等による生声>

転嫁率: 42.3% n=344

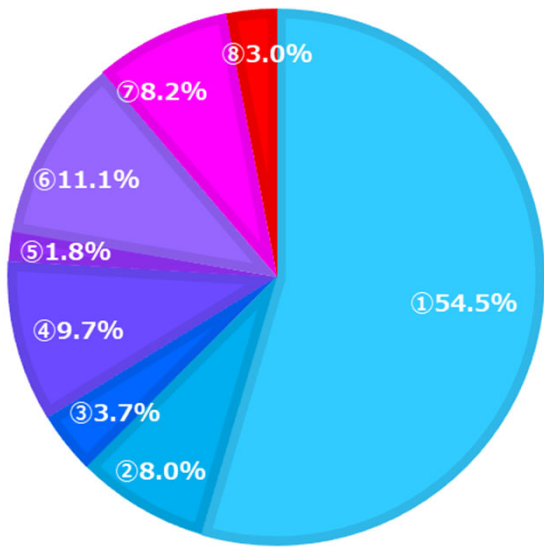
- 大手企業が値上げを公表したことを背景として、値上げに対する理解を得られた。2 2 年度は 3 回の値上げを受け入れてもらった。
- 紙価が高騰していることを理解された上で、要求額に近いところで 2 3 年春に価格交渉が決着した
- 本年冬にしっかりと交渉し、状況を十分理解してもらい、自社提案価格に近い金額で交渉が速やかに決着した。
- ▲ 2 2 年秋に原材料、運送費、エネルギー価格の高騰を受けて値上げ交渉を文書にてお願いをしたが、一切回答がなく、従来価格のままで対応せざるを得ない状況である。
- ▲ 自社の賃金は価格転嫁に関わりなく引き上げているが、取引先企業は発注先が値上げを認めてくれないことを理由に転嫁に十分にに応じてくれない。自社が赤字にもなりかねないので、当該取引先との取引は縮小している。
- ▲ 2 2 年から 6 回程度、資料等を提示して価格協議を行っている。取引先は価格を上げるとユーザーからの注文が無くなることを理由に難色を示している。

(参考) 個別の業界ごとの交渉・転嫁状況、下請Gメンが収集した事業者の声

【凡例】 ○：よい事例、▲：問題のある事例

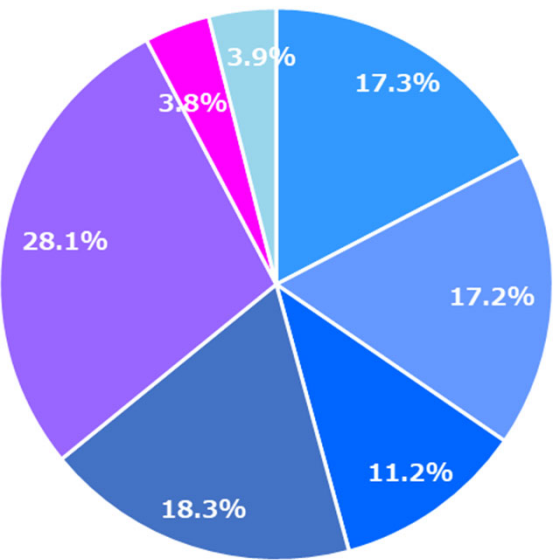
自動車・自動車部品

直近6ヶ月間の価格交渉の状況



- ① コスト上昇分を取引価格に反映するために発注側企業に協議を申し入れ、話し合いに応じてもらった。
- ② コスト上昇分を取引価格に反映させる必要がないか、発注側企業からの声かけがあり、話し合いが行われた。
- ③ コストが上昇していないため、協議を申し入れなかった。
- ④ コストが上昇しているが、自社で吸収可能と判断し、協議を申し入れなかった。
- ⑤ コストが上昇し、自社で吸収可能な範囲を超えているところ、発注側企業の方から「価格に反映させる必要が無い」との声かけはあったが、発注量の減少や取引中止を恐れ、自社から協議を申し入れなかった。
- ⑥ コストが上昇し、自社で吸収可能な範囲を超えているところ、発注側企業の方からの声かけも受けておらず、発注量の減少や取引中止を恐れ、自社から協議を申し入れなかった。
- ⑦ コストが上昇しているので、発注側企業に協議を申し入れたが、協議にすら応じてもらえなかった。
- ⑧ 取引価格を減額するために、発注側企業から協議の申し入れがあった。もしくは、協議の余地なく一方的に取引価格を減額された。

直近6ヶ月間の価格転嫁の状況【コスト全般】



- 10割
- 9割、8割、7割
- 6割、5割、4割
- 3割、2割、1割
- 0割（費用が上昇している中、価格が据え置かれている場合等）
- マイナス（費用が上昇したにもかかわらず、逆に減額された場合等）
- コストが上昇していないため、価格改定不要

転嫁率: 40.7%

n=992

<下請Gメンヒアリング等による生声>

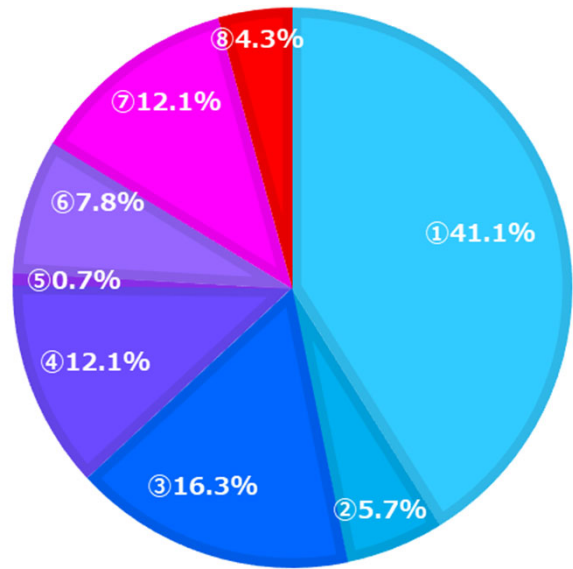
- 自動車業界は、これまで価格交渉する習慣がなかったので要請しても断られていた。22年末頃、親事業者の姿勢が軟化した。秋からの上昇分を23年春に申請に対し満額回答を得た。赤字品番の単価改善も実現した。行政の取組の効果が大きい。
- 22年夏に取引先から価格転嫁について協議したい旨の連絡があり、初めて値上げが認められた。更に23年冬にも自社の賃上げ予定の確認を受け、十分な賃上げができるよう値上げが認められた。
- ▲原材料費の上昇を踏まえ、値上げ要請をしたが、回答が得られていない。取引先の親会社及び取引の最上位にある企業の詳細を得られないと値上げできない状況にある。一度、取引の最上位にある企業の100%子会社への転注を示唆されたことがある。
- ▲これまで値上げを打診したが「上位が認めない。」との理由で交渉の機会が一度も無かった。22年冬に電気代・労務費の転嫁交渉を試みたが、①電力量が下がった時が面倒②他社は何も言ってこない等の理由で交渉自体を断られた。
- ▲23年冬にお願いしたエネルギー代の転嫁について何度も求めているが、反応がなく困っている。

(参考) 個別の業界ごとの交渉・転嫁状況、下請Gメンが収集した事業者の声

【凡例】 ○：よい事例、▲：問題のある事例

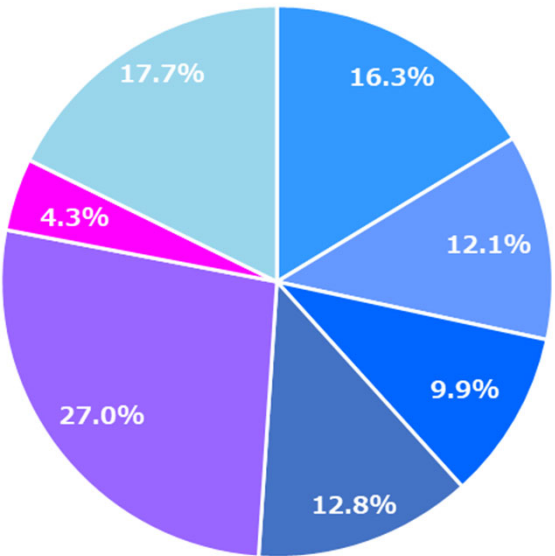
金融・保険

直近6ヶ月間の価格交渉の状況



- ① コスト上昇分を取引価格に反映するために発注側企業に協議を申し入れ、話し合いに応じてもらった。
- ② コスト上昇分を取引価格に反映させる必要がないか、発注側企業からの声かけがあり、話し合いが行われた。
- ③ コストが上昇していないため、協議を申し入れなかった。
- ④ コストが上昇しているが、自社で吸収可能と判断し、協議を申し入れなかった。
- ⑤ コストが上昇し、自社で吸収可能な範囲を超えているところ、発注側企業の方から「価格に反映させる必要が無い」との声かけはあったが、発注量の減少や取引中止を恐れ、自社から協議を申し入れなかった。
- ⑥ コストが上昇し、自社で吸収可能な範囲を超えているところ、発注側企業の方からの声かけも受けておらず、発注量の減少や取引中止を恐れ、自社から協議を申し入れなかった。
- ⑦ コストが上昇しているので、発注側企業に協議を申し入れたが、協議にすら応じてもらえなかった。
- ⑧ 取引価格を減額するために、発注側企業から協議の申し入れがあった。もしくは、協議の余地なく一方的に取引価格を減額された。

直近6ヶ月間の価格転嫁の状況【コスト全般】



- 10割
- 9割、8割、7割
- 6割、5割、4割
- 3割、2割、1割
- 0割（費用が上昇している中、価格が据え置かれている場合等）
- マイナス（費用が上昇したにもかかわらず、逆に減額された場合等）
- コストが上昇していないため、価格改定不要

<下請Gメンヒアリング等による生声>

転嫁率: **38.9%** n=141

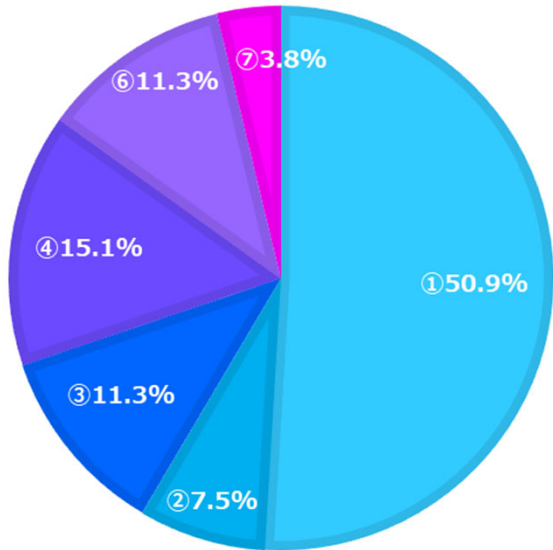
- 自社のベースアップも考慮して2 3年初から交渉を行い満額回答にて決着した。
- ▲昨年春から、減額要求が始まった。自社としては原価を提示して交渉しているが、原価計算がおかしいと指摘された。取引先の関連企業の予算単価と合わせることが前提になっており、かなり厳しい状況である。業務内容の種類によっては半分以上の減額にもなるものもある。
- ▲全く価格交渉に応じてもらえない。2 0年前と同じ時間工賃で取引をしている。
- ▲時間工賃を長期間、据え置かれている。かつ、どの保険会社でも一律の金額である。2 3年春に値上げをするとの話であったが、自社希望額とは大きな隔たりがあるものであった。他の業界との取引金額との水準が異なりすぎる。

(参考) 個別の業界ごとの交渉・転嫁状況、下請Gメンが収集した事業者の声

【凡例】 ○：よい事例、▲：問題のある事例

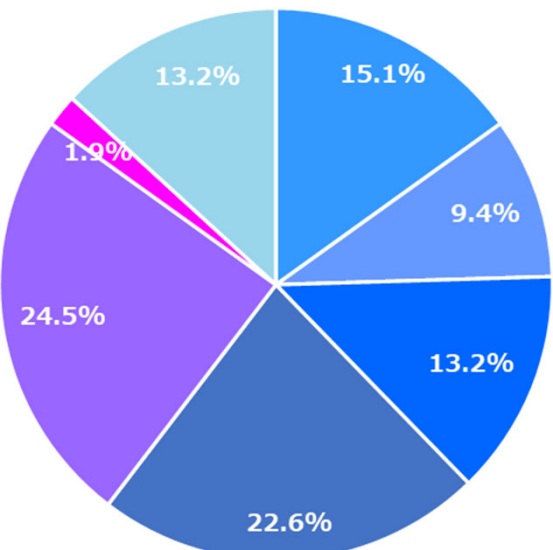
鉱業・採石・砂利採取

直近6ヶ月間の価格交渉の状況



- ① コスト上昇分を取引価格に反映するために発注側企業に協議を申し入れ、話し合いに応じてもらった。
- ② コスト上昇分を取引価格に反映させる必要がないか、発注側企業からの声かけがあり、話し合いが行われた。
- ③ コストが上昇していないため、協議を申し入れなかった。
- ④ コストが上昇しているが、自社で吸収可能と判断し、協議を申し入れなかった。
- ⑤ コストが上昇し、自社で吸収可能な範囲を超えているところ、発注側企業の方から「価格に反映させる必要が無い」との声かけがあったが、発注量の減少や取引中止を恐れ、自社から協議を申し入れなかった。
- ⑥ コストが上昇し、自社で吸収可能な範囲を超えているところ、発注側企業の方からの声かけも受けておらず、発注量の減少や取引中止を恐れ、自社から協議を申し入れなかった。
- ⑦ コストが上昇しているので、発注側企業に協議を申し入れたが、協議にすら応じてもらえなかった。
- ⑧ 取引価格を減額するために、発注側企業から協議の申し入れがあった。もしくは、協議の余地なく一方的に取引価格を減額された。

直近6ヶ月間の価格転嫁の状況【コスト全般】



- 10割
- 9割、8割、7割
- 6割、5割、4割
- 3割、2割、1割
- 0割（費用が上昇している中、価格が据え置かれている場合等）
- マイナス（費用が上昇したにもかかわらず、逆に減額された場合等）
- コストが上昇していないため、価格改定不要

<下請Gメンヒアリング等による生声>

転嫁率: **37.2%** n=53

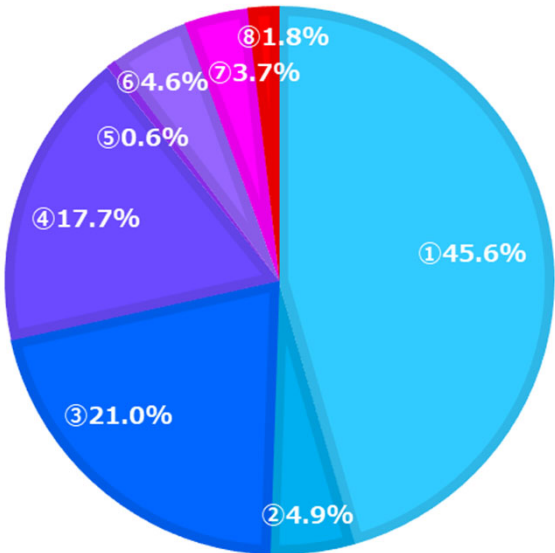
- 取引先も状況を十分理解した上で相談にのっていただいている。
- 交渉内容を全て受け入れてくれた。特殊な取引の場合には、その都度対応してくれている。
- ▲改修や整備の工事作業価格はほとんどが人件費で、作業単価アップの見積りを提出しているものの、他の協力会社も変わっていないということで、価格改定は全く進んでいない。
- ▲取引先は交渉には応じてくれるものの、希望の1割程度で妥結。
- ▲交渉したが応じてもらえず、2024年問題に向けての対策がとれない。
- ▲エネルギー費、人件費が上昇しているにも関わらず、価格交渉の窓口や機会を設けてもらえない。価格据置きでギリギリな状態であるが、取引先は毎月値引きを強要してくる。取引中止を恐れて、しかたなく毎月値引きに応じている。

(参考) 個別の業界ごとの交渉・転嫁状況、下請Gメンが収集した事業者の声

【凡例】 ○：よい事例、▲：問題のある事例

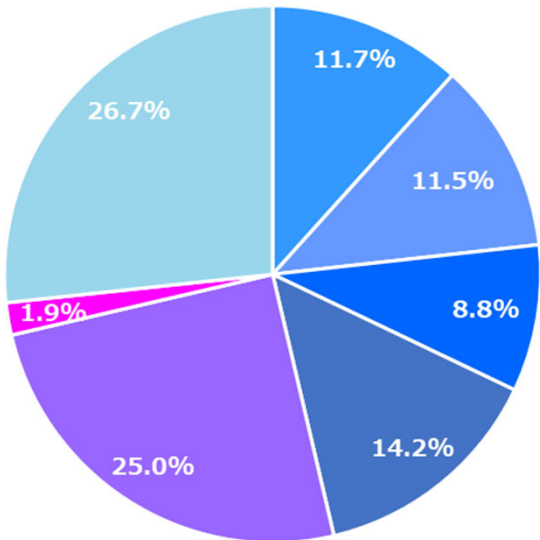
情報サービス・ソフトウェア

直近6ヶ月間の価格交渉の状況



- ① コスト上昇分を取引価格に反映するために発注側企業に協議を申し入れ、話し合いに応じてもらった。
- ② コスト上昇分を取引価格に反映させる必要がないか、発注側企業からの声かけがあり、話し合いが行われた。
- ③ コストが上昇していないため、協議を申し入れなかった。
- ④ コストが上昇しているが、自社で吸収可能と判断し、協議を申し入れなかった。
- ⑤ コストが上昇し、自社で吸収可能な範囲を超えているところ、発注側企業の方から「価格に反映させる必要が無い」との声かけはあったが、発注量の減少や取引中止を恐れ、自社から協議を申し入れなかった。
- ⑥ コストが上昇し、自社で吸収可能な範囲を超えているところ、発注側企業の方からの声かけも受けておらず、発注量の減少や取引中止を恐れ、自社から協議を申し入れなかった。
- ⑦ コストが上昇しているので、発注側企業に協議を申し入れたが、協議にすら応じてもらえなかった。
- ⑧ 取引価格を減額するために、発注側企業から協議の申し入れがあった。もしくは、協議の余地なく一方的に取引価格を減額された。

直近6ヶ月間の価格転嫁の状況【コスト全般】



- 10割
- 9割、8割、7割
- 6割、5割、4割
- 3割、2割、1割
- 0割（費用が上昇している中、価格が据え置かれている場合等）
- マイナス（費用が上昇したにもかかわらず、逆に減額された場合等）
- コストが上昇していないため、価格改定不要

<下請Gメンヒアリング等による生声>

転嫁率: **36.7%**

n=667

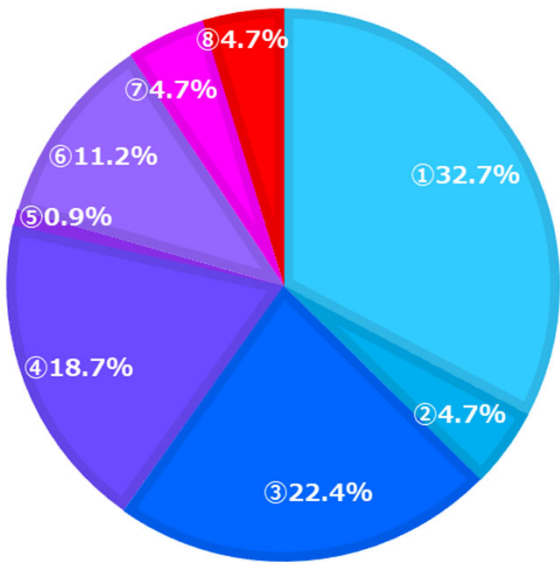
- 上昇傾向にある労務費を23年度に係るプロジェクトに上乗せする交渉を行い、了承された。
- 難易度に応じて価格協議をして取り決めている。23年冬には、経験値に応じて単価を上昇させる協議をして実現できた。
- 23年春に交渉し自社希望価格に加えた上昇を認めてもらった。
- 原材料費上昇分とともに、労務費見合分も認められ、おおよそ満額の値上げとなった。取引先は、現在の物価高騰の状況を理解しているため、交渉はスムーズに進んだ。
- ▲ 23年冬に人件費上昇を理由に値上げを申し入れた。取引先は社会情勢を踏まえ前向きに親会社に問い合わせしたが、親会社の了解を得ることはできなかった。
- ▲ 価格改定を申し入れたが、自社価格がライバル社にも知られてしまい、逆に値下げと失注という結果になった。このため価格交渉をためらっている。大きく利益を圧迫しており賃上げどころではない。
- ▲ 交渉を依頼したところ、労務費上昇は理由にならないとの返答があり、協議を拒否された。

(参考) 個別の業界ごとの交渉・転嫁状況、下請Gメンが収集した事業者の声

【凡例】 ○：よい事例、▲：問題のある事例

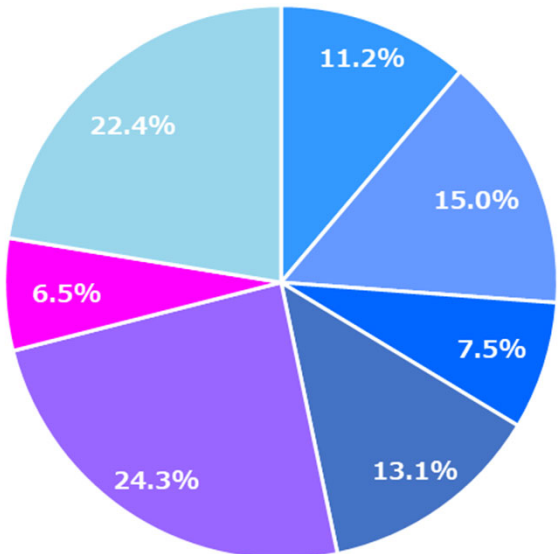
広告

直近6ヶ月間の価格交渉の状況



- ① コスト上昇分を取引価格に反映するために発注側企業に協議を申し入れ、話し合いに応じてもらった。
- ② コストが上昇しているが、自社で吸収可能と判断し、協議を申し入れなかった。
- ③ コストが上昇し、自社で吸収可能な範囲を超えているところ、発注側企業の方から「価格に反映させる必要が無い」との声かけがあったが、発注量の減少や取引中止を恐れ、自社から協議を申し入れなかった。
- ④ コストが上昇しているが、自社で吸収可能と判断し、協議を申し入れなかった。
- ⑤ コストが上昇し、自社で吸収可能な範囲を超えているところ、発注側企業の方から「価格に反映させる必要が無い」との声かけがあったが、発注量の減少や取引中止を恐れ、自社から協議を申し入れなかった。
- ⑥ コストが上昇し、自社で吸収可能な範囲を超えているところ、発注側企業の方から「価格に反映させる必要が無い」との声かけがあったが、発注量の減少や取引中止を恐れ、自社から協議を申し入れなかった。
- ⑦ コストが上昇しているが、自社で吸収可能と判断し、協議を申し入れなかった。
- ⑧ 取引価格を減額するために、発注側企業から協議の申し入れがあった。もしくは、協議の余地なく一方的に取引価格を減額された。

直近6ヶ月間の価格転嫁の状況【コスト全般】



- 10割
- 9割、8割、7割
- 6割、5割、4割
- 3割、2割、1割
- 0割（費用が上昇している中、価格が据え置かれている場合等）
- マイナス（費用が上昇したにもかかわらず、逆に減額された場合等）
- コストが上昇していないため、価格改定不要

<下請Gメンヒアリング等による生声>

転嫁率: **34.0%**

n=107

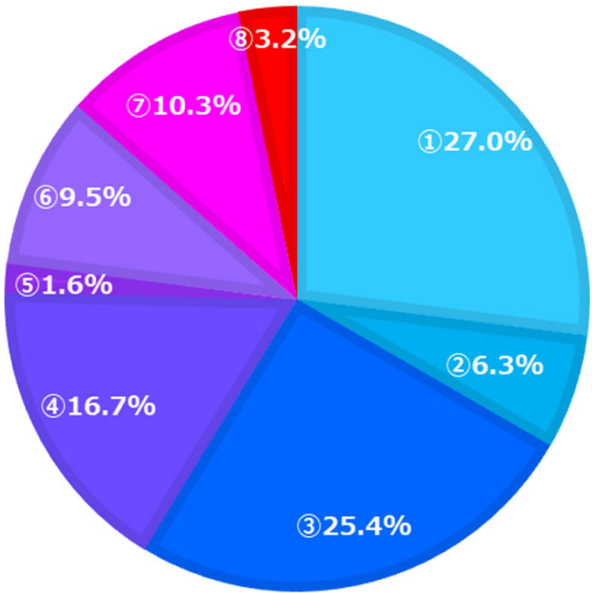
- 2 3 年初に原材料、労務費を加えた価格で交渉し、自社希望が 1 0 0 % 認められた。
- コストが上昇したらきちんと言ってくださいね、と先方から声をかけていただいた。事実、交渉に応じてもらっている。
- ▲ 2 3 年春に価格の値上げ交渉をしたが、業界自体の事業規模が縮小しており要請には応えられないと取引先から言われた。
- ▲ 2 3 年春に交渉を行ったが、他社との競合になり、自社の言い分を聞き入れてもらえることはなかった。
- ▲ 従来から契約単価の目安が存在し、それをベースにした見積を提出しなければならないため、価格交渉ができない。転注のおそれもある。
- ▲ コストが上昇しているので、価格交渉し、取引先の納品先である取引先の親会社にも相談してほしいことを持ちかけたところ、「今の値段で出来ないのであれば、やめてもらって構わない。」の一言で、親会社の顧客の担当者にも相談してもらえず、価格交渉の協議にすら応じてもらえませんでした。

(参考) 個別の業界ごとの交渉・転嫁状況、下請Gメンが収集した事業者の声

【凡例】 ○：よい事例、▲：問題のある事例

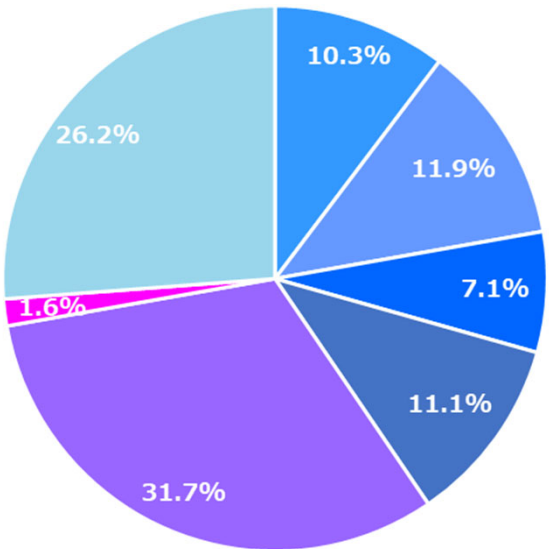
通信

直近6ヶ月間の価格交渉の状況



- ① コスト上昇分を取引価格に反映するために発注側企業に協議を申し入れ、話し合いに応じてもらった。
- ② コスト上昇分を取引価格に反映させる必要がないか、発注側企業からの声かけがあり、話し合いが行われた。
- ③ コストが上昇していないため、協議を申し入れなかった。
- ④ コストが上昇しているが、自社で吸収可能と判断し、協議を申し入れなかった。
- ⑤ コストが上昇し、自社で吸収可能な範囲を超えているところ、発注側企業の方から「価格に反映させる必要が無い」との声かけはあったが、発注量の減少や取引中止を恐れ、自社から協議を申し入れなかった。
- ⑥ コストが上昇し、自社で吸収可能な範囲を超えているところ、発注側企業の方からの声かけも受けておらず、発注量の減少や取引中止を恐れ、自社から協議を申し入れなかった。
- ⑦ コストが上昇しているので、発注側企業に協議を申し入れたが、協議にすら応じてもらえなかった。
- ⑧ 取引価格を減額するために、発注側企業から協議の申し入れがあった。もしくは、協議の余地なく一方的に取引価格を減額された。

直近6ヶ月間の価格転嫁の状況【コスト全般】



- 10割
- 9割、8割、7割
- 6割、5割、4割
- 3割、2割、1割
- 0割（費用が上昇している中、価格が据え置かれている場合等）
- マイナス（費用が上昇したにもかかわらず、逆に減額された場合等）
- コストが上昇していないため、価格改定不要

<下請Gメンヒアリング等による生声>

転嫁率: 33.5%

n=126

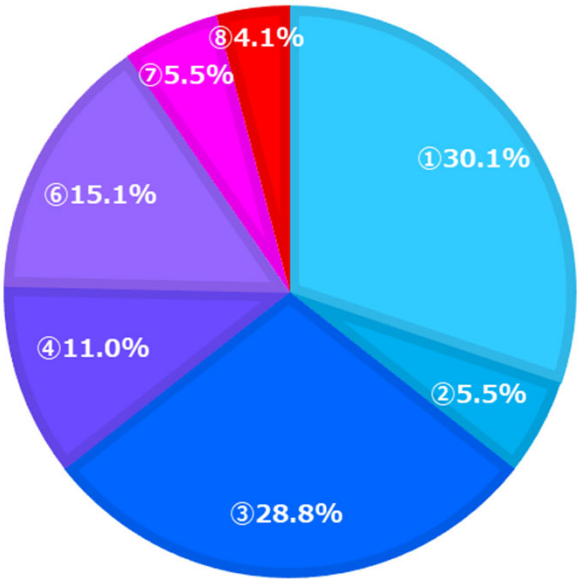
- 原価をほぼ占めている労務費の高騰には理解があり、ほぼ認めてもらえている。
- 取引先から価格改定の申請書の作成を依頼される。また、その内容について書き方等も相談にのってもらえる。
- 人件費高騰は理解されていて、価格交渉はスムーズだった。
- ▲継続品について、数年前から本格的な値上げ交渉ができていない。
- ▲物価高騰についての理解は示してくれるが、今回は据え置きでお願いしたいと言われて、具体的な金額の話までには至らない。

(参考) 個別の業界ごとの交渉・転嫁状況、下請Gメンが収集した事業者の声

【凡例】 ○：よい事例、▲：問題のある事例

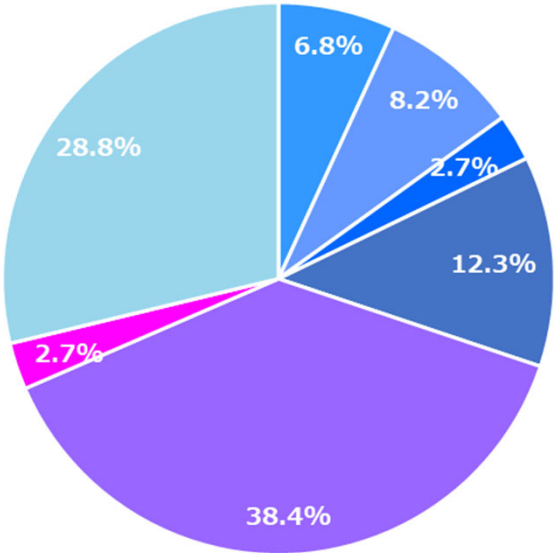
放送コンテンツ

直近6ヶ月間の価格交渉の状況



- ① コスト上昇分を取引価格に反映するために発注側企業に協議を申し入れ、話し合いに応じてもらった。
- ② コスト上昇分を取引価格に反映させる必要がないか、発注側企業からの声かけがあり、話し合いが行われた。
- ③ コストが上昇していないため、協議を申し入れなかった。
- ④ コストが上昇しているが、自社で吸収可能と判断し、協議を申し入れなかった。
- ⑤ コストが上昇し、自社で吸収可能な範囲を超えているところ、発注側企業の方から「価格に反映させる必要が無い」との声かけはあったが、発注量の減少や取引中止を恐れ、自社から協議を申し入れなかった。
- ⑥ コストが上昇し、自社で吸収可能な範囲を超えているところ、発注側企業の方からの声かけも受けておらず、発注量の減少や取引中止を恐れ、自社から協議を申し入れなかった。
- ⑦ コストが上昇しているので、発注側企業に協議を申し入れたが、協議にすら応じてもらえなかった。
- ⑧ 取引価格を減額するために、発注側企業から協議の申し入れがあった。もしくは、協議の余地なく一方的に取引価格を減額された。

直近6ヶ月間の価格転嫁の状況【コスト全般】



- 10割
- 9割、8割、7割
- 6割、5割、4割
- 3割、2割、1割
- 0割 (費用が上昇している中、価格が据え置かれている場合等)
- マイナス (費用が上昇したにもかかわらず、逆に減額された場合等)
- コストが上昇していないため、価格改定不要

転嫁率: **22.7%**

n=73

<下請Gメンヒアリング等による生声>

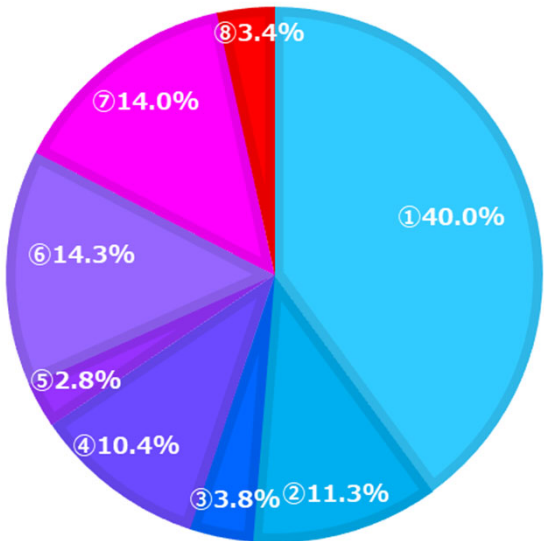
- これまでかなり単価が安かったが、取引先から通達があり、2 3 年春から値上げになった。
- 人件費等上昇については取引先も理解を示しており、2 3 年春の発注業務に関しては自社希望どおりの価格で合意できた。
- 2 3 年 3 月に価格交渉を実施した。取引先がコスト高の環境を十分理解していることもあって、全て認めてもらった。
- ▲番組予算が下がっていることを理由に、価格転嫁を認めない。報道各社とも、価格転嫁等の報道をしているが、当事者意識が欠落している。
- ▲コストが上昇していることを背景に発注量を減らされた。残っている発注に対しては価格交渉の協議の場すらない。

(参考) 個別の業界ごとの交渉・転嫁状況、下請Gメンが収集した事業者の声

【凡例】 ○：よい事例、▲：問題のある事例

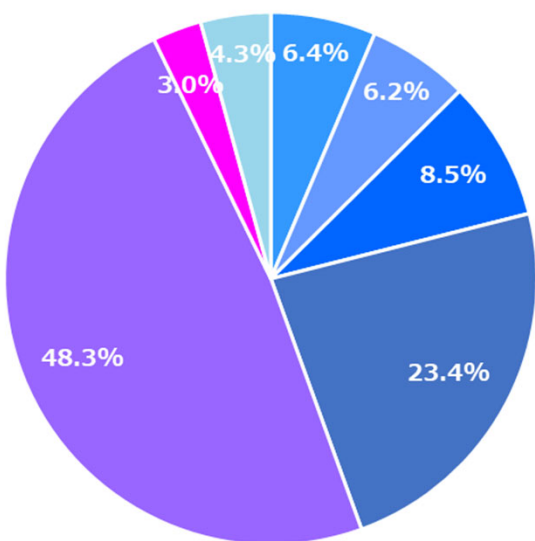
トラック運送

直近6ヶ月間の価格交渉の状況



- ① コスト上昇分を取引価格に反映するために発注側企業に協議を申し入れ、話し合いに応じてもらった。
- ② コスト上昇分を取引価格に反映させる必要がないか、発注側企業からの声かけがあり、話し合いが行われた。
- ③ コストが上昇していないため、協議を申し入れなかった。
- ④ コストが上昇しているが、自社で吸収可能と判断し、協議を申し入れなかった。
- ⑤ コストが上昇し、自社で吸収可能な範囲を超えているところ、発注側企業の方から「価格に反映させる必要が無い」との声かけはあったが、発注量の減少や取引中止を恐れ、自社から協議を申し入れなかった。
- ⑥ コストが上昇し、自社で吸収可能な範囲を超えているところ、発注側企業の方からの声かけも受けておらず、発注量の減少や取引中止を恐れ、自社から協議を申し入れなかった。
- ⑦ コストが上昇しているので、発注側企業に協議を申し入れたが、協議にすら応じてもらえなかった。
- ⑧ 取引価格を減額するために、発注側企業から協議の申し入れがあった。もしくは、協議の余地なく一方的に取引価格を減額された。

直近6ヶ月間の価格転嫁の状況【コスト全般】



- 10割
- 9割、8割、7割
- 6割、5割、4割
- 3割、2割、1割
- 0割（費用が上昇している中、価格が据え置かれている場合等）
- マイナス（費用が上昇したにもかかわらず、逆に減額された場合等）
- コストが上昇していないため、価格改定不要

<下請Gメンヒアリング等による生声>

転嫁率: 19.4% n=470

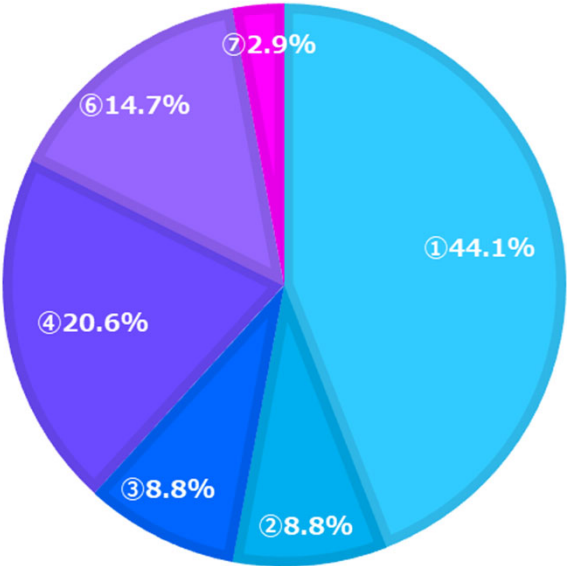
- 2 2 年秋に取引先から価格協議の話があり、自社要望どおりの運賃料金引き上げが出来た。更に 2 3 年 3 月には、急激なコスト上昇により困窮していないかとの協議の話があり、価格協議にむけて準備中である。
- 2 2 年末に交渉の末、労務費値上げを満額認めてもらった。
- ▲ 2 2 年以降、価格交渉の希望を取引先に伝えているが、取引先の顧客である荷主の意向が強く交渉が実現しない。
- ▲ 2 年前から文書で価格交渉を依頼しているが、今に至るまで交渉の場を設けてもらえていない。担当者に電話をかけ依頼するが、のらりくらりとかわされ、実現できていない。
- ▲ 自社から価格交渉を行っている。価格アップを要望してもほとんど応じてもらえない。交渉してもこちらの状況は聞いてもらえず、「親会社の意向。」と言われる。

(参考) 個別の業界ごとの交渉・転嫁状況、下請Gメンが収集した事業者の声

【凡例】 ○：よい事例、▲：問題のある事例

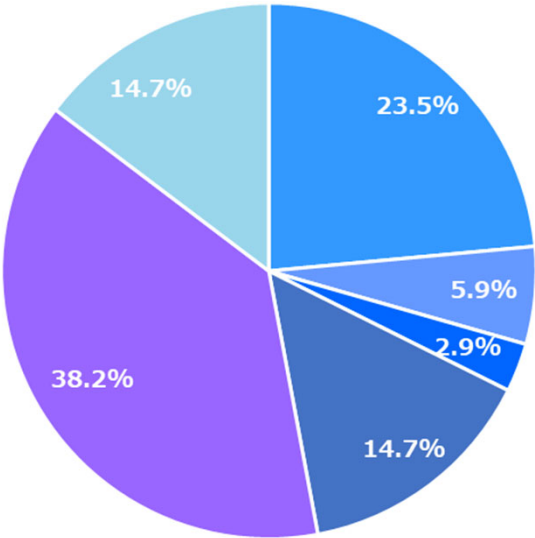
警備

直近6ヶ月間の価格交渉の状況



- ① コスト上昇分を取引価格に反映するために発注側企業に協議を申し入れ、話し合いに応じてもらった。
- ② コストが上昇しているが、自社で吸収可能と判断し、協議を申し入れなかった。
- ③ コストが上昇しているが、発注側企業の方から「価格に反映させる必要が無い」との声かけがあったが、発注量の減少や取引中止を恐れ、自社から協議を申し入れなかった。
- ④ コストが上昇しているが、発注側企業の方から「価格に反映させる必要が無い」との声かけがあったが、発注量の減少や取引中止を恐れ、自社から協議を申し入れなかった。
- ⑤ コストが上昇しているが、発注側企業の方から「価格に反映させる必要が無い」との声かけがあったが、発注量の減少や取引中止を恐れ、自社から協議を申し入れなかった。
- ⑥ コストが上昇しているが、発注側企業の方から「価格に反映させる必要が無い」との声かけがあったが、発注量の減少や取引中止を恐れ、自社から協議を申し入れなかった。

直近6ヶ月間の価格転嫁の状況【コスト全般】



- 10割
- 9割、8割、7割
- 6割、5割、4割
- 3割、2割、1割
- 0割（費用が上昇している中、価格が据え置かれている場合等）
- マイナス（費用が上昇したにもかかわらず、逆に減額された場合等）
- コストが上昇していないため、価格改定不要

<下請Gメンヒアリング等による生声>

転嫁率: **36.9%**

n=34

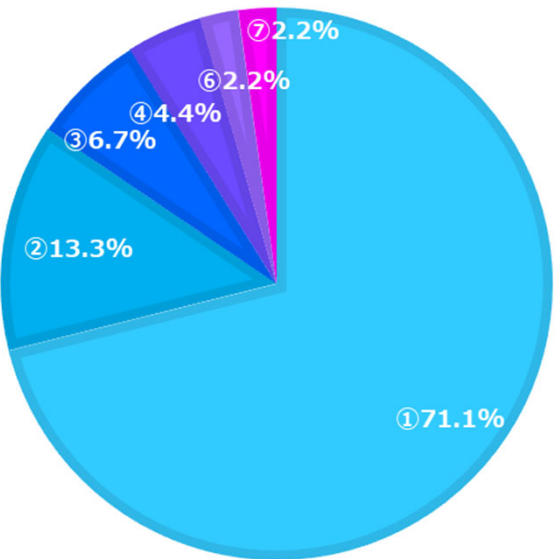
- ガソリン代の高騰や車両価格の上昇に伴い、22年夏に価格協議を行い、満額回答となった。
- 取引先から、価格交渉を申し出てほしい旨の連絡をもらった。
- ▲22年秋の交渉が進まなかったため、23年春に再度交渉している。しかし、交渉は厳しい状況であり、最悪の場合、取引量の減少を考えている。
- ▲価格改訂をお願いしたらそんなことを言うと、取引先の顧客から解約されることになってしまうと言われた。

(参考) 個別の業界ごとの交渉・転嫁状況、下請Gメンが収集した事業者の声

【凡例】 ○：よい事例、▲：問題のある事例

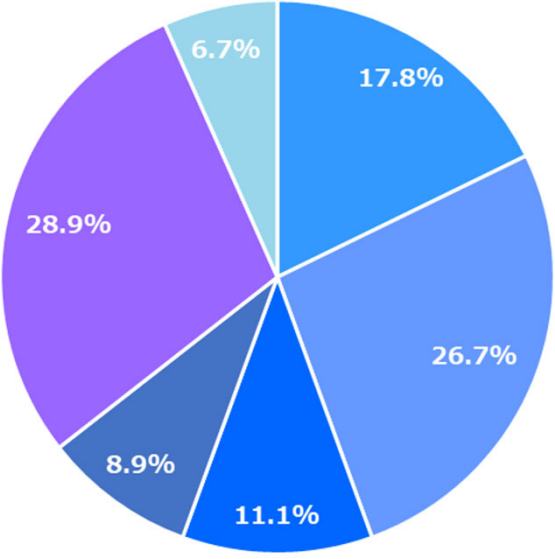
航空宇宙

直近6ヶ月間の価格交渉の状況



- ① コスト上昇分を取引価格に反映するために発注側企業に協議を申し入れ、話し合いに応じてもらった。
- ② コスト上昇分を取引価格に反映させる必要がないか、発注側企業からの声かけがあり、話し合いが行われた。
- ③ コストが上昇していないため、協議を申し入れなかった。
- ④ コストが上昇しているが、自社で吸収可能と判断し、協議を申し入れなかった。
- ⑤ コストが上昇し、自社で吸収可能な範囲を超えているところ、発注側企業の方から「価格に反映させる必要が無い」との声かけはあったが、発注量の減少や取引中止を恐れ、自社から協議を申し入れなかった。
- ⑥ コストが上昇し、自社で吸収可能な範囲を超えているところ、発注側企業の方からの声かけも受けておらず、発注量の減少や取引中止を恐れ、自社から協議を申し入れなかった。
- ⑦ コストが上昇しているので、発注側企業に協議を申し入れたが、協議にすら応じてもらえなかった。
- ⑧ 取引価格を減額するために、発注側企業から協議の申し入れがあった。もしくは、協議の余地なく一方的に取引価格を減額された。

直近6ヶ月間の価格転嫁の状況【コスト全般】



- 10割
- 9割、8割、7割
- 6割、5割、4割
- 3割、2割、1割
- 0割（費用が上昇している中、価格が据え置かれている場合等）
- マイナス（費用が上昇したにもかかわらず、逆に減額された場合等）
- コストが上昇していないため、価格改定不要

<下請Gメンヒアリング等による生声>

転嫁率: 50.0% n=45

- 取引先から価格交渉について初めて申し入れてくれた。エネルギー費、労務費等全て算入してすべて認められた。
- 原材料費、エネルギー費、労務費等のトータルの値上げ要請を23年春に実施して、すべてが認められ価格改定となった。国や業界団体等からの価格転嫁促進の指導が、100%回答の要因となっていると考えている。
- ▲価格交渉を申し入れることで自社での原価を詳細にチェックされ、逆に新規価格の値引きになりかねないため交渉の申し入れはしていない。
- ▲原材料上昇分は価格転嫁して提示はしているが、相見積もりであり落札できなければ取引自体がなくなる。
- ▲エビデンス（材料費、為替の変化、海外人件費）の再提出を何度も要求され、いつまでも認められないおそれがあった。納期が先の取引については、期中でコストがアップしており、赤字である事が明白なのに価格の補填交渉は殆ど認めてもらえない。
- ▲23年冬に価格交渉をして、原価計算書に基づいた値上げをお願いしたところ、今すぐ判断しかねると言って未だに回答がない。このまま放置されるのではと不安になっている。