

# 価格転嫁促進に向けた取組

令和6年3月  
中小企業庁

# 1. 価格交渉促進月間（3月）について

- サプライチェーン全体で適切に利益を共有し、雇用の約7割を支える中小企業の賃上げを実現するためにも、下請中小企業が負担するコストの適切な価格転嫁が必要不可欠。
- 労務費や原材料費等の上昇の、適切な価格転嫁を促すため、毎年9月と3月を「価格交渉促進月間」として設定。2021年9月、2022年3月・9月、2023年3月・9月の計5回実施。
- 本年3月からの価格交渉促進月間（6回目）の開始にあたり、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。

## ＜齋藤経済産業大臣による呼びかけ動画＞



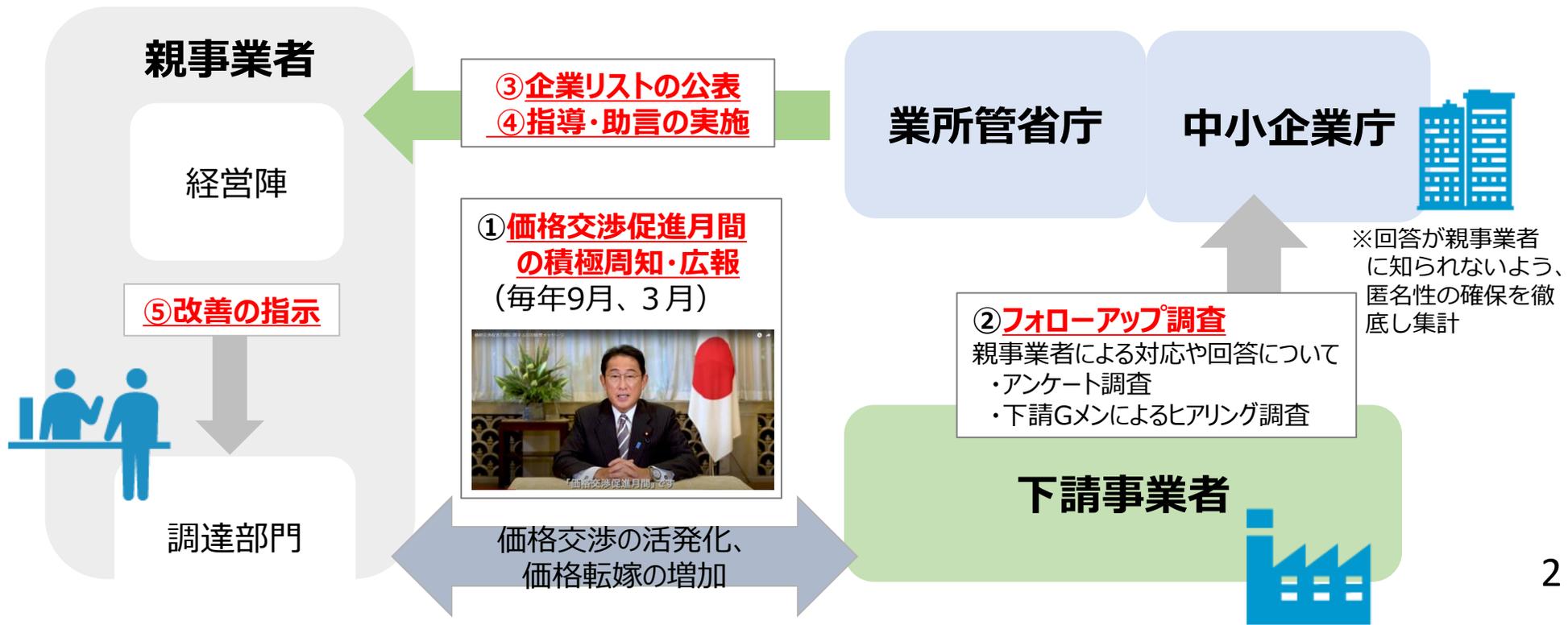
<https://www.youtube.com/watch?v=2sP9wN0GKTW>

## ＜価格交渉促進月間ポスター＞

The poster features a handshake in the center. The text reads: '価格転嫁を実現し、サプライチェーン全体の成長へ。' (Realizing price pass-through and growth for the entire supply chain). Below this, it states: '発注側が受注側からの価格交渉に応じるのはもちろんのこと、発注側から自ら積極的に声がけし、協議を行うことも重要です。' (Of course, responding to price negotiations from the order side is important, but it is also important to proactively reach out from the order side and negotiate). The poster includes two circular charts: '価格交渉の状況' (Status of Price Negotiations) at 58.5% and '価格転嫁の状況' (Status of Price Pass-through) at 63.0%. The main text at the bottom reads: '3月と9月は 価格交渉促進月間' (March and September are Price Negotiation Promotion Months). At the bottom, it provides contact information: '中小企業の取引上の悩み相談を相談員や弁護士が受け付けます。' (We accept consultations for business-related problems of SMEs from consultants and lawyers), '下請かけこみ寺 ☎0120-418-618', and logos for the Ministry of Economy, Trade and Industry, JETRO, and the Japan Chamber of Commerce and Industry.

# (参考) 価格交渉促進月間を活用した、価格交渉・転嫁の促進

- 経済界全体で、価格交渉、価格転嫁を促すため、毎年9月と3月を「価格交渉促進月間」として設定し、経済界に周知・依頼（①）。
- 「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、フォローアップ調査を実施（②）。その結果を踏まえ、
  - 「下請中小企業からみた交渉・転嫁の状況」を整理した「企業リスト」を公表。（③）
  - 評価が芳しくない親事業者に対しては、業所管大臣名で経営トップへ指導・助言（過去5回で約90社）（④）
- 親事業者は、調達担当者へ改善を指示（⑤）。
- これを粘り強く継続し、交渉と転嫁が定期的になされる取引慣行の定着を目指す。



## 2. 春闘に向けた賃上げ・価格転嫁対策の一連の施策

1月12日（金）	齋藤経産大臣より、価格交渉・転嫁についての「 <b>企業リスト（220社）</b> 」と、「 <b>大臣名で指導・助言を行う旨</b> 」の公表
1月15日（月）	<b>岸田総理と、災害対応・賃上げ・投資等に積極的な中小企業との車座</b> (岸田総理、齋藤経産大臣、矢田補佐官、中小企業5社・大企業1社)
1月19日（金）	「 <b>中小企業の活力向上WG</b> 」(森屋副長官、藤井補、中企庁長官、関係局長) ⇒ 各業界における「自主行動計画」を、「労務費の指針の遵守」、「原材料・エネルギー価格の全額転嫁を目指す」方向での改正、約束手形、型取引の適正化 等を指示
1月22日（月）	「 <b>政労使</b> の意見交換」(総理、芳野連合会長、十倉経団連会長・小林日商会頭 等)
1月24日（水）	春闘キックオフ（労使トップ会談）、 「 <b>労務費指針 関係省庁連絡会議</b> 」(村井副長官、各省局長)
2月	<ul style="list-style-type: none"><li>・ <b>春闘 労使交渉本格化、</b></li><li>・ 「<b>次回3月の月間</b>」での交渉・転嫁を、<b>業界団体（約1500）へ依頼</b></li></ul>
3月	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 春闘 集中回答（3月中旬）→ その後、中小企業の賃上交渉が本格化</li><li>・ 2024年3月「<b>価格交渉促進月間</b>」（6回目）の実施</li></ul>

# (参考) 中小企業等の活力向上に関するワーキンググループ (1月18日)

- 森屋官房副長官より関係省庁に対して、1. 業界ごとの取引適正化の自主行動計画、2. 約束手形・型取引の適正化 等について、以下の指示あり。



## 1. 自主行動計画の改定

**労務費の適切な転嫁に向けた交渉のあり方や、材料費やエネルギーコストの適切なコスト増加分の全額転嫁を目指す取組について、自主行動計画に反映するよう、各業界団体へ働きかけること。**

## 2. 約束手形・型取引の適正化

**約束手形：「現金化までの期間が60日を超える手形等を指導対象とする検討」について、2024年を目途に結論を得ること。「2026年の約束手形の利用の廃止」を見据え、手形の廃止に向けた取引慣行の見直しなど、働きかけを強化すること。**

**「型」の取引： 下請法等の厳正な執行を行うとともに、型取引の適正化について業界へ徹底。**

# (参考)「政労使の意見交換」(1月22日)

- 政府と労使の代表による「政労使の意見交換」(第3回)が開催。
- 総理からは「**適正な価格転嫁を我が国の新たな商習慣として、中小企業間を含めてサプライチェーン全体で定着させる**」ための施策等を発言。



## 岸田総理発言

- ・ 第1に、経済界の皆さんには今年の春季労使交渉において、物価動向を重視し、**昨年を上回る水準の賃上げをお願いいたします。**…
- ・ 第2に、…我が国全体で賃金を引き上げていくためには、全従業員数の7割が働く、**中小企業・小規模企業における賃金引き上げが不可欠**です。**そのためには、労務費の価格転嫁を通じて、賃上げの原資を確保することが鍵**になります。政府としては、賃上げ税制の拡充や、…省力化投資補助金などの賃上げ促進策を実行に移すとともに、労務費の価格転嫁対策に全力で取り組みます。
- ・ 昨年末に決定した「**労務費指針**」に定めた**12の行動指針に沿った行動の徹底を産業界に強く要請**するとともに、独占禁止法等に基づく厳正な対応を行います。**適正な価格転嫁を我が国の新たな商習慣として中小企業間を含めて、サプライチェーン全体で定着**させます。このため、合計1873の業界団体に対し、**指針の徹底と取り組み状況のフォローアップ**を要請しました。さらにコストに占める労務費の割合が高い、あるいは労務費の転嫁率が低いと言った、特に対応が必要な**22業種**については、**各団体に対し自主行動計画の策定や、転嫁業況の調査改善を要請**いたします。フォローアップのため、**村井官房副長官をヘッドとして、関係省庁連絡会議を設置**いたします。実行あるのみです。
- ・ 第3に、医療・福祉・障害福祉分野などの**公的価格の引き上げ**です。…
- ・ 第4に非ホワイトカラー職の賃金の引き上げです。…政労使の議論が地方にも波及していくよう、厚生労働大臣は、経済産業大臣や公正取引委員会委員長と協力しながら、**地方版政労使会議の開催**を一層積極的に進めてください。

# 3. 労務費の指針の周知の取組

- 経産省トップページの遷移先に価格交渉フォーマットや、価格交渉の根拠資料になるデータ（最低賃金の上昇率、春季労使交渉の妥結額やその上昇率等）など、価格交渉・転嫁に役立つ情報を集約して掲載。指針の普及に向けて、全国で説明会も実施。



遷移先

## ＜全国ブロック説明会＞

全国8ブロック説明会を実施  
(12月～1月)

内閣官房・公正取引委員会・  
中小企業庁の共催

参加人数は約3千名

(内訳)

北海道: 402人

東北: 356人

関東: 413人

中部: 361人

近畿: 377人

中国: 369人

四国: 376人

九州・沖縄: 385人

## 4. 下請中小企業振興法 「振興基準」の改正

価格転嫁を促進するため、下請中小企業振興法に基づく「振興基準」を改定し、

- ①適切な取引対価の決定にあたって「労務費の指針」に沿った行動を適切に取る
- ②原材料費やエネルギーコストの高騰があった場合には、適切なコスト増加分の全額転嫁を目指すものとする 旨 を追記する。

「振興基準」は、

- ①下請振興法に基づく大臣名での「指導・助言」の基準、
- ②各業界団体(約60団体)が作成する自主行動計画でも、振興基準の遵守が謳われ、
- ③パートナーシップ構築宣言した企業は、「振興基準を遵守する」旨を宣言・公表する

ことから、関連する企業(特に発注者)へ、価格転嫁の実効性向上に繋げるもの

### 【自民党・中小調査会提言(2023年6月20日) 抜粋】

(1)物価高・賃上げ対策 ●構造的・継続な賃上げに向けた 価格転嫁対策の徹底

(前略)「原材料費・エネルギーコストについては適切なコスト増加分の全額の転嫁を目指す、労務費も適切な転嫁が必要」  
という考え方を 経済界・社会全体 に提示し、……

### 【経済財政運営と改革の基本方針2023 について(2023年6月16日閣議決定) 抜粋】

(中堅・中小企業の活力向上)

(前略)原材料費やエネルギーコストの適切なコスト増加分の全額転嫁を目指し、取引適正化を推進する。

2. 各事業所管省庁は、業界団体に対し、**労務費の指針**、原材料・エネルギー費の**全額転嫁を目指す取り組み**について、**各業種の実情に即した形で「自主行動計画」に反映するよう、要請する。**

⇒ 1月下旬から、振興基準 改正案のパブリックコメントを実施。3月中の施行を目指す。

⇒ 各業界団体は、自主行動計画の改正を理事会等で議論。関係省庁会議で結果をフォローアップ。

## 振興基準 改正（案）

### 第4 対価の決定の方法、納品の検査の方法その他取引条件の改善に関する事項

#### 1 対価の決定の方法の改善

(3) 親事業者及び下請事業者 は、「**労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針**」（令和5年1月29日 内閣官房新しい資本主義実現本部事務局・公正取引委員会）**に掲げられている、採るべき行動／求められる行動を踏まえ、労務費も含めた価格交渉を行い、取引対価を決定する。**その際、「**労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針**」別添「**価格交渉の申込み様式**」の活用も含め、労務費の上昇分を適切に転嫁できるよう工夫するものとする。

(4) 労務費、原材料費、エネルギー価格等のコストが上昇した場合には、親事業者は、期中の価格変更にできる限り柔軟に応じるものとする。**特に原材料費やエネルギーコストの高騰があった場合には、適切なコスト増加分の全額転嫁を目指す**ものとする。

## 下請中小企業振興法

### (振興基準)

第3条 経済産業大臣は、下請中小企業の振興を図るため**下請事業者及び親事業者のよるべき一般的な基準(以下「振興基準」という。)**を定めなければならない。

### (指導及び助言)

第4条 **主務大臣は、**下請中小企業の振興を図るため必要があると認めるときは、下請事業者又は親事業者に対し、**振興基準に定める事項について指導及び助言**を行なうものとする。

# 5. 支援策①：価格転嫁支援ツール

- ・価格交渉の取組を支援するため、ポイントまとめたリーフレットを公表。
- ・受注側企業が、価格交渉の準備から実践までに必要となる事項をまとめたハンドブックの改訂
- ・発注側企業の価格転嫁の取組への疑問に、具体的に答える取組事例の改訂

## ○価格交渉リーフレット（2024年3月1日公表）

売上を伸ばし、従業員を守るために

### ここから始める価格交渉

会社の収益改善、そして従業員の雇用や賃上げのために、販売価格を適正に見直すことは有効な手段の1つです。当資料は、皆さまが適正な価格の見直し・価格転嫁のための交渉を円滑に行うことができるよう、活用できるツールや情報をまとめたものです。



中小企業庁

### 価格交渉チェックリスト

#### 1. 交渉の前に準備しておくこと

- 対象となる製品(部品)固有の情報を整理しましょう。
  - これまでの販売量と価格の推移、価格変更の理由
  - 原価構成(材料費、加工費、管理費、粗利など)
- 相手にとって、自社がどれくらい重要な取引先なのか把握しましょう。
  - 現在の競合はどれくらいの価格と品質で製品を提供しているか
  - なぜ自社が受注できていたか
- 値上げした場合の相手のメリット、または値上げしない場合、相手に生じるデメリットは何か考えましょう。
  - 価格変更は安定供給や品質安定にどのような影響があるか
  - 代案として相手に提案できる価格以外のメリットはあるか
- 相手との取引関係を確認しましょう。
  - 下請法が適用される取引か
  - どのくらいの相手との付き合い(取引期間)があるか
  - 決算書を相手に開示し、経営状況を把握されているか
  - 相手への依存度はどのくらいか
- 「提示価格」と「留保価格」を考慮した上で、目標価格を設定しましょう。
  - 交渉相手に提示する理想的な価格「提示価格」をどのくらいの金額にするか
  - 自社が譲歩できる最低の価格「留保価格」はどのくらいか

#### 2. いざ交渉を開始しましょう

- 交渉のテーブルを設定するよう要請しましょう。
  - 「価格改訂検討のお願い」など、文書を発行し、相手に通知しましょう
- 目標価格に近づけるよう交渉しましょう。
  - 事前に整理した情報を把握して交渉に臨み、合理的なデータを提示しましょう
  - 値上げの必要性を説明したら、まずは「提示価格」を提案し、相手の反応を見ましょう  
売上の交渉の場では相手に先に提案させる方が有利という見方もありますが、最初に提示された金額は交渉の範囲を限定する効果があると言われています
- 必要に応じて、対案・代案を提示しましょう。
  - 段階的に値上げを進めることを提案しましょう
  - 自社で受け入れが可能な取引条件を提示した上で、値上げを提案しましょう
  - 取引価格が据え置かれる場合は、材料や製造工程などの条件変更など、引換条件の提案を求めましょう

# ○価格交渉ハンドブック（2月公表）・取組事例集（3月8日公表）の改訂

## 【改訂版】 中小企業・小規模事業者の 価格交渉ハンドブック

初版 令和4年3月  
改訂 令和6年2月

### 目次（1/2）

p.2

§1 価格交渉準備	
CHECK 1	取引先からの引合段階で、業務内容や取引条件をきちんと確認していますか？ 自社の「業務フロー」と「見積チェックリスト」を作成し、仕様の不確定要素の事前確認に活用！
CHECK 2	エネルギー費や原材料費など、取引に必要な“データ”は定期的に収集していますか？ 原材料費や労務費のデータは業界誌や官公庁の公式サイトにて定期的にチェックを！
CHECK 3	“原価計算”できていますか？～製品・サービス単位での把握を 支援機関やインターネットなどを活用して学習し、自社の主な事業の製品・サービスの「原価計算」を！
CHECK 4	製品・サービスの“単価”を把握し、取引先 自社の主な事業の製品・サービスの「単価表」を作成

### 目次（2/2）

p.3

§2 価格交渉実践編	
STEP 1	自社業種・業界の価格改定に関する情報収集 自社の所属する業界団体などを通じ、業界動向を把握します
STEP 2	取引先(発注者)業界・業種の情報収集と価格交渉順の検討 発注側企業の事業形態や業種、規模などの動向と、自社との取引実績をふまえて交渉順を検討します
STEP 3	取引先(発注者)への交渉の申し入れ 必要に応じて、書面での申し入れを行います
STEP 4	価格交渉に向けた説明資料の準備 ①交渉に迅速・的確に即応できるように、原材料費や労務費のデータは定期収集し備えましょう ②現行商品・サービスの価格交渉だけでなく、自社の付加価値を活かした代替案提示が取引継続のポイント
STEP 5	発注後に発生する価格交渉 ①アウトプットイメージの共有が困難な短期業務ほどプロセス管理を重視し、随時顧客に進行確認を！ ②受注後に問題が生じ、価格交渉が必要な場合はスピード重視で顧客相談を！

## 【改訂版】 取引適正化に向けた 発注側企業の取り組み例

### 取引の適正化に向け、発注側企業から寄せられた疑問・悩み

p.1

- QUESTION 1** 数多くの企業と取引を行っているため、1社1社の価格交渉・価格転嫁のニーズを把握することが難しい。取引先のニーズを把握するためのヒントはないか？
- QUESTION 2** 価格交渉・転嫁に対する意識やスキルについて、国内外の事業拠点や関連部署などを含め全社的に向上させたい。どのような教育プログラムや人材育成活動を行うと良いか？
- QUESTION 3** 取引先との交渉を通じて、価格転嫁を行おうと考えているが、どの程度の転嫁を行うことが適切と言えるのかわからない。ルールや基準を作る上でのヒントはないか？

### QUESTION 1 数多くの企業と取引を行っているため、1社1社の価格交渉・価格転嫁のニーズを把握することが難しい。取引先のニーズを把握するためのヒントはないか？

p.2

**GOOD PRACTICE** 取引先企業に対してアンケート調査を実施し、価格転嫁に係るニーズを把握の上、価格交渉の場を設定【産業用機械の製造販売を主力事業とするグローバルカンパニーの場合】

**1. 調達体制**

- 調達部門の国内体制として、本社内に調達本部を、各生産拠点に調達部を設置、総勢100名体制で対応している。
- 調達に関する全社方針・ガイドライン等は、グループ全体で共通化。法令解釈等の専門的な知識は、グループ全体を統括する法務部門に経営リソースを確保し、各社の調達実務で判断に迷う場合は、常に、助言やサポートを受けることができる体制が構築されている点も特徴。

**2. 取組内容 ～ 取引先企業へのアンケートによる価格転嫁ニーズの把握**

- **取組の契機**「取引先にとって、我が社との価格交渉ニーズや優先度がわからない…」
- 多様な事業・製品を製造する同社の取引先数は、国内約2千社を数える。このうち、取引金額の8割を約1割の事業者が占めており、**小規模事業者・少額取引先**も多い。
- しかし、**取引先から見た同社との取引率や、同社との価格交渉ニーズ**など個社の事情が把握出来ておらず、どの取引先から、価格交渉を順次するべきなのかわからなかった。
- **価格交渉ニーズを把握するため、全取引先に対してアンケート調査を実施**
- 一部大手を除いた**全ての取引先を対象に**、①パートナーシップ構築宣言を遵守し取引の適正化につとめること、②材料費や燃費、労務費等の**上昇に対して、取引価格に反映出来ない案件についての、調達部へ申し入れを依頼した**リターを代表取締役名で配信。
- **主要取引先を中心に、調達部の各担当が取引先をフォローし、アンケートを順次回収**
- 回収後、各事業拠点の調達担当が、**担当取引先にレターの到着状況を確認**。
- 取引額・率の高い事業者を中心にフォローを続け、**約半年間調査状況をモニタリングしながら最終的には99%からアンケートを回収した**。

**3. 取組の効果**

- **調達担当からのフォローにより周知効果が向上**
- 調達担当がモニタリングを通してレターの補足説明等加えたことで、**同社方針の周知効果は向上**（自身を読まない取引先も開封してくれた）。
- **取引先から見た同社の交渉優先度が明確化**
- 取引先からみた、**同社との価格交渉優先度が組織的に把握出来た**。交渉を急がない事業者の理由も把握出来た上で、**取引先側のニーズに反応、順次交渉の場をセット**することが出来た。
- **社内のフォロー体制の調整も重要**
- 取引先の業務に際し、**担当部門の通常業務との業務調整が必要**。連絡優先度や対象企業など精査し、**業務負荷への配慮し、必要情報を収集する仕組みづくりが必要**。

アイデア  
プラス  
他社の取組例

◆ 当社では、国内取引先は数千社に及びますが、大手取引先も多いことや、取引先の価格交渉ニーズを把握する作業の人的リソースをどの程度確保できるかを検討し、下請法の対象企業のみならず当社からの発注額が多い事業者 上位に絞って価格交渉ニーズを把握するためのアンケートを実施しています。

◆ 当社は継続取引先が多く、各事業拠点の調達担当は、取引先との関係を構築に行っています。取引先の価格交渉ニーズを把握するにあたり、社内の各事業拠点の調達担当にアンケートを実施し、担当取引先に、価格交渉ニーズや取引の問題点を把握し、ニーズがある取引先も明らかになってきます。

## 5. 支援策②：価格転嫁サポート体制（よろず支援拠点）

- 2023年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、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。
- 商工会議所・商工会等へ価格交渉ハンドブックを配布、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い、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。

### <価格転嫁サポート窓口の支援イメージ>

#### 価格転嫁ができた理由（複数回答）

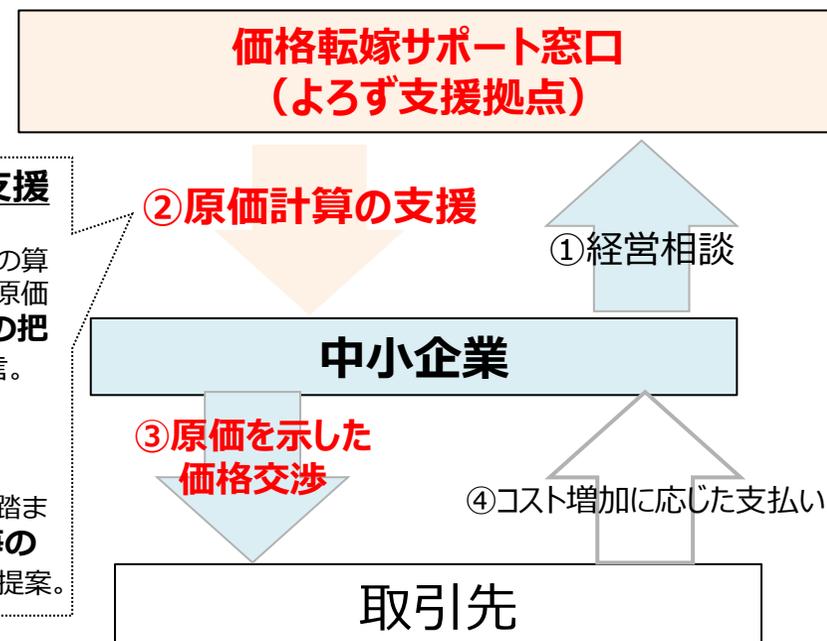


#### ・原価管理に係る**基礎支援**

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。

#### ・**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。



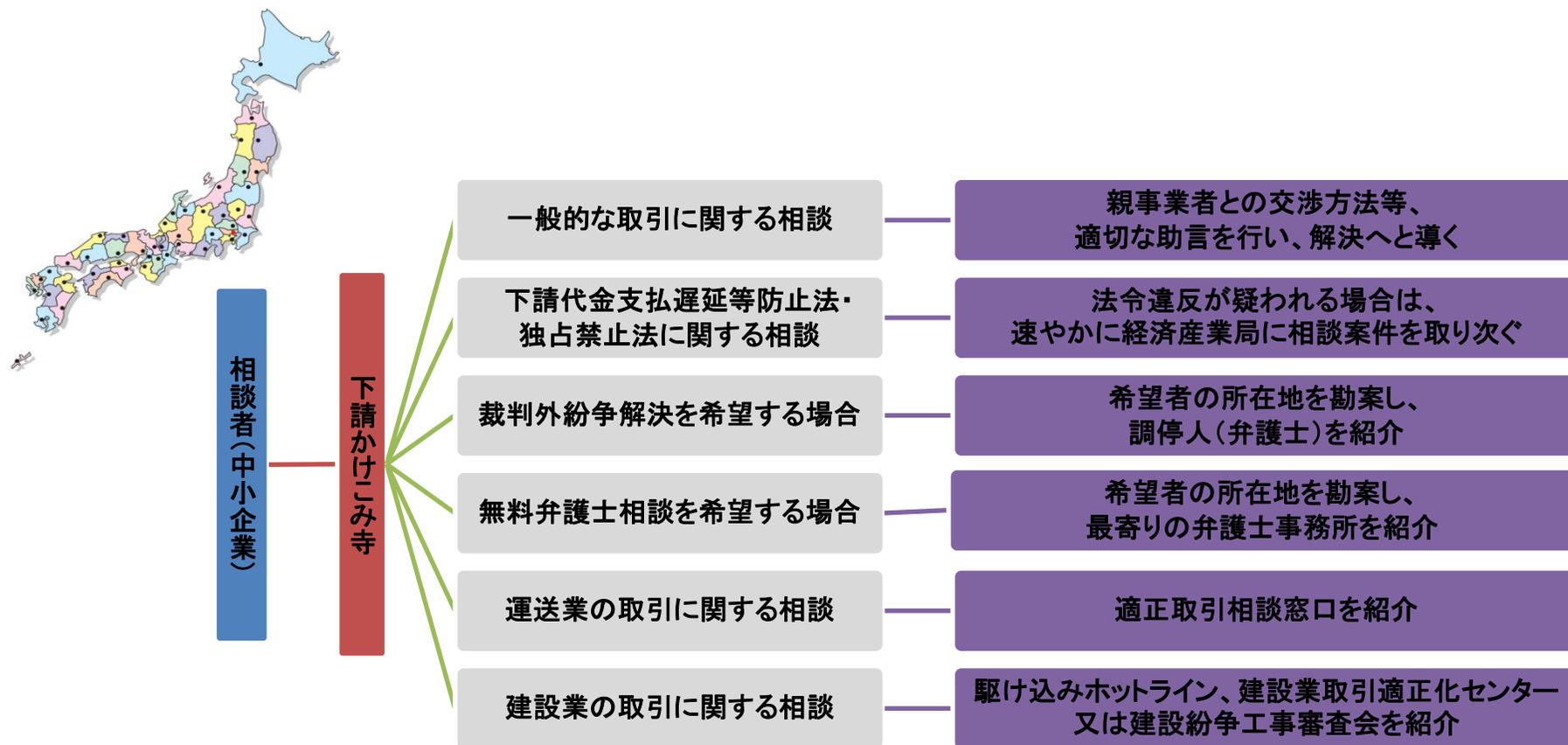
（出典）株式会社帝国データバンク資料  
（2023/2/9 特別企画：  
価格転嫁の成功理由に関する企業アンケート）

# よろず支援拠点一覧

都道府県	よろず支援拠点実施機関	連絡先	都道府県	よろず支援拠点実施機関	連絡先
北海道	(公財) 北海道中小企業総合支援センター	011-232-2407	滋賀県	(公財) 滋賀県産業支援プラザ	077-511-1425
青森県	(公財) 2 1 あおもり産業総合支援センター	017-721-3787	京都府	(公財) 京都産業 2 1	075-315-1055
岩手県	(公財) いわて産業振興センター	019-631-3826	大阪府	(公財) 大阪産業局	06-4708-7045
宮城県	宮城県商工会連合会	022-393-8044	兵庫県	(公財) ひょうご産業活性化センター	078-977-9085
秋田県	(公財) あきた企業活性化センター	018-860-5605	奈良県	(公財) 奈良県地域産業振興センター	0742-81-3840
山形県	(公財) 山形県企業振興公社	023-647-0708	和歌山県	(公財) わかやま産業振興財団	073-433-3100
福島県	(公財) 福島県産業振興センター	024-954-4161	鳥取県	鳥取県商工会連合会	0857-31-6851
茨城県	(公財) いばらき中小企業グローバル推進機構	029-224-5339	島根県	(公財) しまね産業振興財団	0852-60-5103
栃木県	(公財) 栃木県産業振興センター	028-670-2618	岡山県	(公財) 岡山県産業振興財団	086-206-2180
群馬県	(公財) 群馬県産業支援機構	027-265-5016	広島県	(公財) ひろしま産業振興機構	082-240-7706
埼玉県	(公財) 埼玉県産業振興公社	0120-973-248	山口県	(公財) やまぐち産業振興財団	083-902-5959
千葉県	(公財) 千葉県産業振興センター	043-299-2921	徳島県	(公財) とくしま産業振興機構	088-676-4625
東京都	(一社) 東京都信用金庫協会	03-6205-4728	香川県	(公財) かがわ産業支援財団	087-868-6090
神奈川県	(公財) 神奈川産業振興センター	045-633-5071	愛媛県	(公財) えひめ産業振興財団	089-960-1131
新潟県	(公財) にいがた産業創造機構	025-246-0058	高知県	(公財) 高知県産業振興センター	088-846-0175
山梨県	(公財) やまなし産業支援機構	055-288-8400	福岡県	(公財) 福岡県中小企業振興センター	092-622-7809
長野県	(公財) 長野県産業振興機構	026-227-5875	佐賀県	(公財) 佐賀県産業振興機構	0952-34-4433
静岡県	静岡商工会議所	054-253-5117	長崎県	長崎県商工会連合会	095-828-1462
愛知県	(公財) あいち産業振興機構	052-715-3188	熊本県	(公財) くまもと産業支援財団	096-286-3355
岐阜県	(公財) 岐阜県産業経済振興センター	058-277-1088	大分県	(公財) 大分県産業創造機構	097-537-2837
三重県	(公財) 三重県産業支援センター	059-228-3326	宮崎県	(公財) 宮崎県産業振興機構	0985-74-0786
富山県	(公財) 富山県新世紀産業機構	076-444-5605	鹿児島県	(公財) かごしま産業支援センター	099-219-3740
石川県	(公財) 石川県産業創出支援機構	076-267-6711	沖縄県	沖縄県商工会連合会	098-851-8460
福井県	(公財) ふくい産業支援センター	0776-67-7402			

## 5. 支援策②：価格転嫁サポート体制（下請かけこみ寺）

- 各都道府県の下請企業振興協会の協力を得て、本部及び全国47都道府県に「下請かけこみ寺」を設置。
- 下請代金の減額など、企業間取引に係る様々な相談に、相談員等が対応。
- 裁判外紛争解決手続（ADR）手続きにより、簡易・迅速な紛争解決を実施。



# (参考) 下請かけこみ寺の連絡先一覧

全都道府県に下請かけこみ寺を設置しています。

本部:(公財)全国中小企業振興機関協会 ……	03-5541-6655	(公財)ふくい産業支援センター ……	0776-67-7426
(公財)北海道中小企業総合支援センター…	011-232-2408	(公財)滋賀県産業支援プラザ ……	077-511-1413
(公財)21あおもり産業総合支援センター…	017-775-3234	(公財)京都産業21 ……	075-315-8590
(公財)いわて産業振興センター ……	019-631-3822	(公財)大阪産業局 ……	06-6748-1144
(公財)みやぎ産業振興機構 ……	022-225-6637	(公財)ひょうご産業活性化センター…	078-977-9109
(公財)あきた企業活性化センター ……	018-860-5622	(公財)奈良県地域産業振興センター…	0742-36-8311
(公財)山形県企業振興公社 ……	023-647-0662	(公財)わかやま産業振興財団…	073-432-3412
(公財)福島県産業振興センター ……	024-525-4077	(公財)鳥取県産業振興機構 ……	0857-52-6703
(公財)いばらき中小企業グローバル推進機構	029-224-5318	(公財)しまね産業振興財団 ……	0852-60-5114
(公財)栃木県産業振興センター ……	028-670-2603	(公財)岡山県産業振興財団 ……	086-286-9670
(公財)群馬県産業支援機構 ……	027-265-5027	(公財)ひろしま産業振興機構 ……	082-240-7703
(公財)埼玉県産業振興公社 ……	048-647-4086	(公財)やまぐち産業振興財団…	083-902-3722
(公財)千葉県産業振興センター ……	043-299-2654	(公財)とくしま産業振興機構 ……	088-654-0101
(公財)東京都中小企業振興公社 ……	03-3251-9390	(公財)かがわ産業支援財団 ……	087-868-9904
(公財)神奈川産業振興センター ……	045-633-5200	(公財)えひめ産業振興財団 ……	089-960-1268
(公財)にいがた産業創造機構 ……	025-246-0056	(公財)高知県産業振興センター…	088-845-6600
(公財)長野県産業振興機構 ……	026-227-5013	(公財)福岡県中小企業振興センター…	092-260-6017
(公財)やまなし産業支援機構 ……	055-243-8037	(公財)佐賀県産業振興機構 ……	0952-34-4416
(公財)静岡県産業振興財団 ……	054-273-4433	(公財)長崎県産業振興財団 ……	095-820-8836
(公財)あいち産業振興機構 ……	052-715-3069	(公財)くまもと産業支援財団…	096-289-2437
(公財)岐阜県産業経済振興センター ……	058-277-1082	(公財)大分県産業創造機構 ……	097-534-5300
(公財)三重県産業支援センター ……	059-228-7283	(公財)宮崎県産業振興機構 ……	0985-74-3850
(公財)富山県新世紀産業機構 ……	076-444-5622	(公財)かごしま産業支援センター ……	099-219-1274
(公財)石川県産業創出支援機構 ……	076-267-1219	(公財)沖縄県産業振興公社 ……	098-859-6237

相談については、上記下請かけこみ寺においてお電話で受付しております。また、ホームページからも受付しております。

## 5. 支援策③：適正取引講習会（下請法・価格交渉）

- 下請取引適正化の普及啓発のため、下請法や価格交渉を学べる「**適正取引講習会**」を実施。**いつでも視聴可能なe-learningや、下請法に詳しい弁護士・価格交渉に精通した中小企業診断士を講師を招いたオンライン講習会（毎月）**を実施中。

○下請法 基礎編（e-learning）  
実践編（オンライン講習会）【講師：弁護士】

「オンライン講習会」は  
お申込が必要です！

○価格交渉 基礎編（e-learning）  
準備編（オンライン講習会）【講師：中小企業診断士】  
テクニック編（オンライン講習会）【講師：中小企業診断士】

価格交渉の際に必要な情報や資料  
について学べる「準備編」と、可価格  
交渉の際に役立つテクニックを学べ  
る「テクニック編」の2本を用意！

お手持ちのPC・スマホから  
e-learning受講・講習会申込可能。  
「適正取引支援サイト」で検索！

<https://tekitorisupport.go.jp/>

適正取引講習会  
eラーニング

▲講習会の様子です。講師への質問も可能です！