経済産業省

性質 作成日付 保存期間	機密性２ 令和７年１月２２日 １年未満

下請Ｇメンによるヒアリング等調査結果

２０２５年1月

中小企業庁　取引課・取引調査室

１．調査結果の概要　ーー　３

調査の概要
①支払条件／②価格交渉／③知財取引／④型等の取引／⑤歩引き
調査結果の活用について

２．自主行動計画FU調査・取引条件改善状況調査の結果　ーー３１

①支払条件／②価格交渉／③型取引等

３．下請Gメンヒアリング結果　ーー４３

①取引先上位との関係／②行政関係／③支払条件
④型等の取引／⑤各種取引関係／⑥知財取引

４．テーマ別調査について（価格転嫁FU調査）　ーー６３

①3月月間／②9月月間（業種毎の事例）

１．調査結果の概要

下請Gメンヒアリング結果（調査概要・ヒアリング件数）

- 平成29年(2017年)から下請Ｇメン(取引調査員)を中小企業庁と各地方経済産業局に配置(330名体制)
- 全国の中小企業に対して、親事業者等との間の取引実態についてヒアリングを実施
- 今年度は、令和6年4月～11月までに、9,749件のヒアリングを実施
- 平成29年1月から令和6年11月までの約8年間におけるヒアリング件数の累計は、63,035件

業種別

業種	件数	割合	業種	件数	割合	業種	件数	割合
自動車・自動車部品	207	2.1%	金属	1423	14.6%	不動産管理	40	0.4%
素形材	276	2.8%	化学	656	6.7%	製薬	71	0.7%
機械製造	425	4.4%	運送関係	476	4.9%	医療機器・介護福祉機器	47	0.5%
輸送用機械	75	0.8%	建設・住宅	940	9.6%	旅行	41	0.4%
繊維関係	387	4.0%	警備	73	0.7%	自動車整備	125	1.3%
電機・情報通信機器	457	4.7%	放送コンテンツ・アニメ	166	1.7%	技術サービス（土木建築）	310	3.2%
情報サービス・ソフトウェア	625	6.4%	印刷	252	2.6%	サービス	535	5.5%
流通	429	4.4%	広告	144	1.5%	その他製造	507	5.2%
建材・住宅設備	203	2.1%	電力・通信等	40	0.4%	その他非製造	254	2.6%
紙・紙加工	197	2.0%	食品・飲食関係	368	3.8%	全体	9749	100.0%

資本金別

資本金	件数	割合
1億円超	129	1%
5千万円超～1億円以下	1,251	13%
1千万円超～5千万円以下	3,692	38%
1千万円以下	4,677	48%

地域別

地域	件数	割合	地域	件数	割合	地域	件数	割合
北海道	329	3%	**中部**	1,056	11%	**四国**	324	3%
東北	743	8%	**近畿**	1,537	16%	**九州**	764	8%
関東	4,194	43%	**中国**	553	6%	**沖縄**	249	3%

自主行動計画FU調査・取引条件改善状況調査の概要

- 業界団体が策定する自主行動計画の順守状況を把握するための「自主行動計画フォローアップ調査」と、中小企業の取引慣行の現状を把握するための「取引条件改善状況調査」における共通の設問を集計。
- 調査全体では重点５課題を中心に調査を行っているが、ここでは①支払条件、②価格交渉、③知財取引、④型等の取引、⑤歩引きに関して取り上げる。

調査期間　2024年10月～11月（10月1日時点の状況の調査）

分析対象調査　令和６年度「自主行動計画フォローアップ調査」（実施主体・業界団体）

○調査対象：8786社（自主行動計画策定団体加入企業）

○回答企業数：2895社、回答率：33.0%　（発注側のみ回答525社、受注側のみ514社、両方回答1842社、属性等のみ回答14社）

令和６年度「取引条件改善状況調査」（実施主体・中小企業庁）

○調査対象：90,000社(受注側80,000社、発注側10,000社)

○回答企業数：30,770社　、　回答率：34.2%

調査内容　「未来志向型の取引慣行に向けて」重点5課題等

- 価格決定方法の適正化
- 支払条件の改善
- 型取引の適正化
- 知的財産・ノウハウの保護
- 働き方改革に伴うしわ寄せ防止

集計にあたって

・報告書本文及び図表の構成比は、各回答を選択した企業数が有効回答数に占める割合を示す。

・各スライドにおける割合は四捨五入をしており、合計が100%とならないことがある。

自主行動計画FU調査・取引条件改善状況調査の概要

業種	件数	割合	業種	件数	割合	業種	件数	割合
建設業(ハウスメーカー)	223	0.7%	医療機器, 介護・福祉用具製造業	178	0.5%	卸売業	1700	5.1%
建設業(ハウスメーカー以外)	3224	9.6%	電機・情報通信機器製造業	823	2.4%	小売業	713	2.1%
食品製造業	966	2.9%	自動車・自動車部品製造業	1266	3.8%	物品賃貸業	336	1.0%
繊維業	1282	3.8%	造船業	176	0.5%	不動産管理業	807	2.4%
建材・住宅設備業	329	1.0%	航空宇宙工業	46	0.1%	専門・技術ｻｰﾋﾞｽ業	753	2.2%
パルプ・紙・紙加工品製造業	735	2.2%	その他の製造業	2654	7.9%	広告業	800	2.4%
印刷業	1141	3.4%	電気・ガス・熱供給・水道業	492	1.5%	宿泊業	274	0.8%
製薬産業	137	0.4%	通信業	145	0.4%	飲食サービス業	332	1.0%
化学産業(製薬産業以外)	501	1.5%	放送コンテンツ業	143	0.4%	生活関連サービス業	376	1.1%
鉄鋼業	473	1.4%	映像・音声・文字情報制作業	409	1.2%	自動車整備業	942	2.8%
非鉄金属製造業	566	1.7%	情報サービス・ソフトウェア業	1589	4.7%	警備業	390	1.2%
金属製品製造業	2260	6.7%	トラック運送業	1100	3.3%	その他のサービス業	1737	5.2%
機械製造業	1095	3.3%	運輸業, 郵便業(ﾄﾗｯｸ運送業以外)	762	2.3%	その他(上記以外)	1744	5.2%
						調査数	33619	ー

※当該設問の回答者数にて集計（回答者数の総計とは一致しない）

＜取引上の地位＞

完成品メーカー	1次	2次	3次	4次以下
29%	38%	26%	5%	1%

＜資本金＞

1千万円以下	1千万超5千万円以下	5千万円超1億円以下	1億円超3億円以下	3億円超10億円以下	10億円超
63%	26%	6%	1%	1%	2%

＜従業員数＞

5人以下	5人超20人以下	20人超50人以下	50人超100人以下	100人超300人以下	300人超
33%	32%	18%	7%	6%	4%

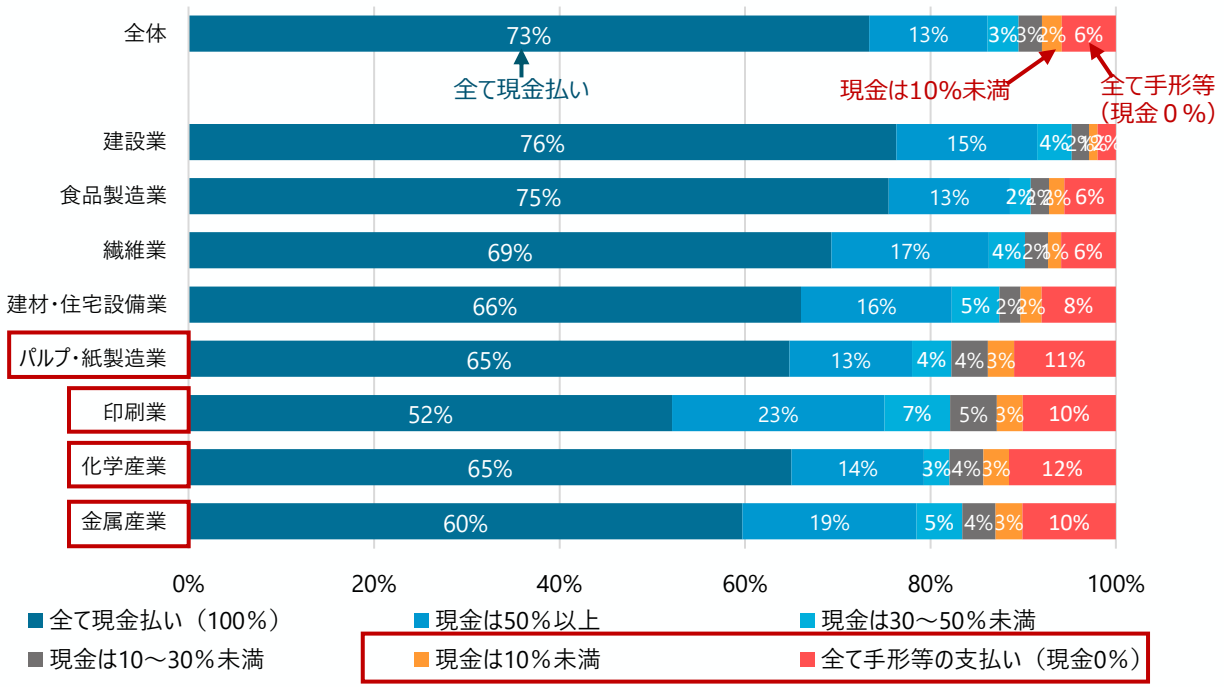
1-1. 支払条件（支払条件に関する認識のギャップの可能性）①

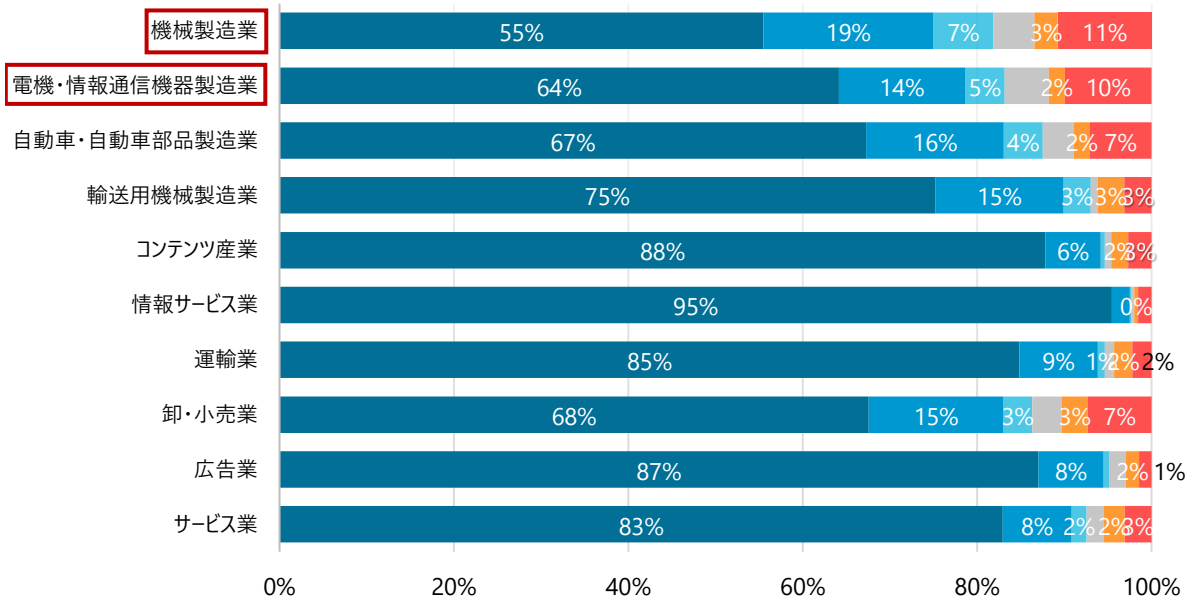
- 受注者が「全て現金払い」で支払いを受けるとする回答は73%。他方、**「全て手形等の支払（現金０%）」及び「現金10%未満」との回答が比較的多い業種**は、**パルプ紙、印刷、化学、金属、機械製造、電機・情報通信機器製造。**
- **手形等で支払を受ける受注者の認識では、「（支払条件の）変更を希望しない」との回答が多い**が、その**理由は「販売先（発注側）と継続して取引を行うため」という回答**が、資金繰りに問題がないとする回答の次に多い。この点、Ｇメンのヒアリング結果において、**「転注のおそれから改善を申し入れていない」といった声**も見られることから、**受注者が発注者の意向を先回りして、現金化の交渉を遠慮・躊躇している可能性**もある。
- 以上を踏まえると、支払条件の見直しについて、**発注者・受注者が率直に意見交換するなど、積極的な対話の継続**が重要と考えられる。

n数:25,129

グラフ１【受注者回答】支払条件　業種別現金払いの割合

n数:26,520

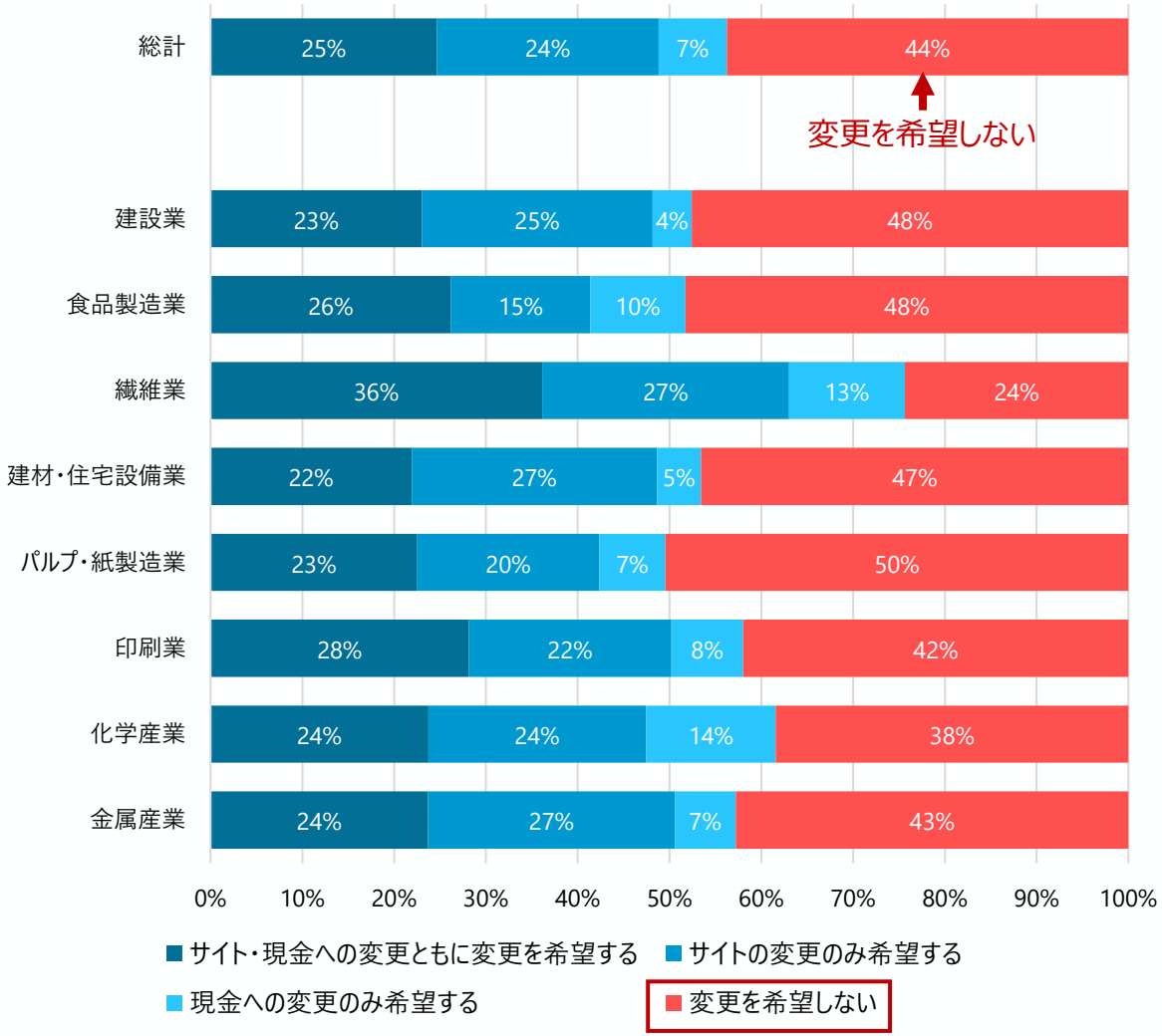


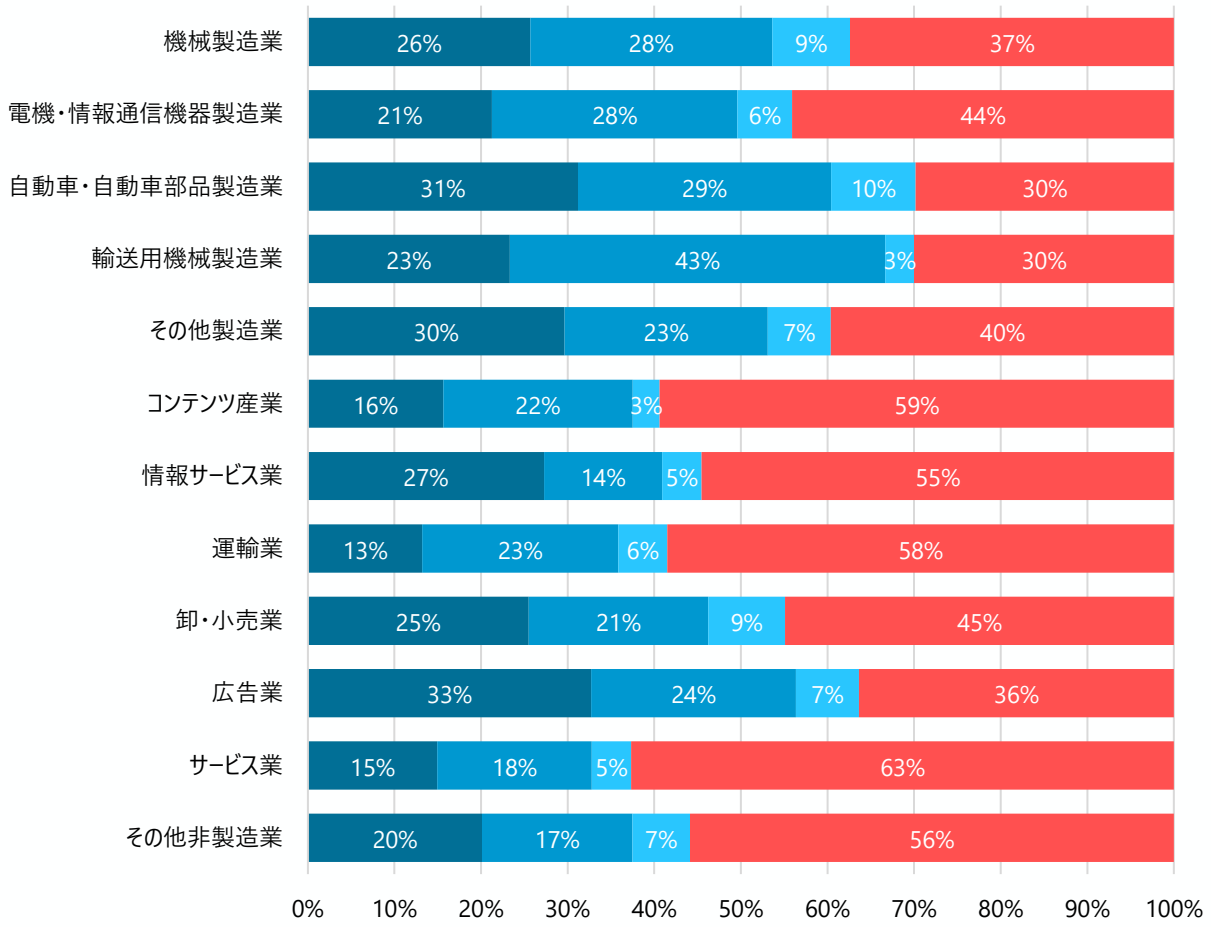


1-1. 支払条件（支払条件に関する認識のギャップの可能性）②

グラフ２【受注者回答】手形等で支払を受けている事業者はどのような支払方法への変更を希望しているか

n数:6,060

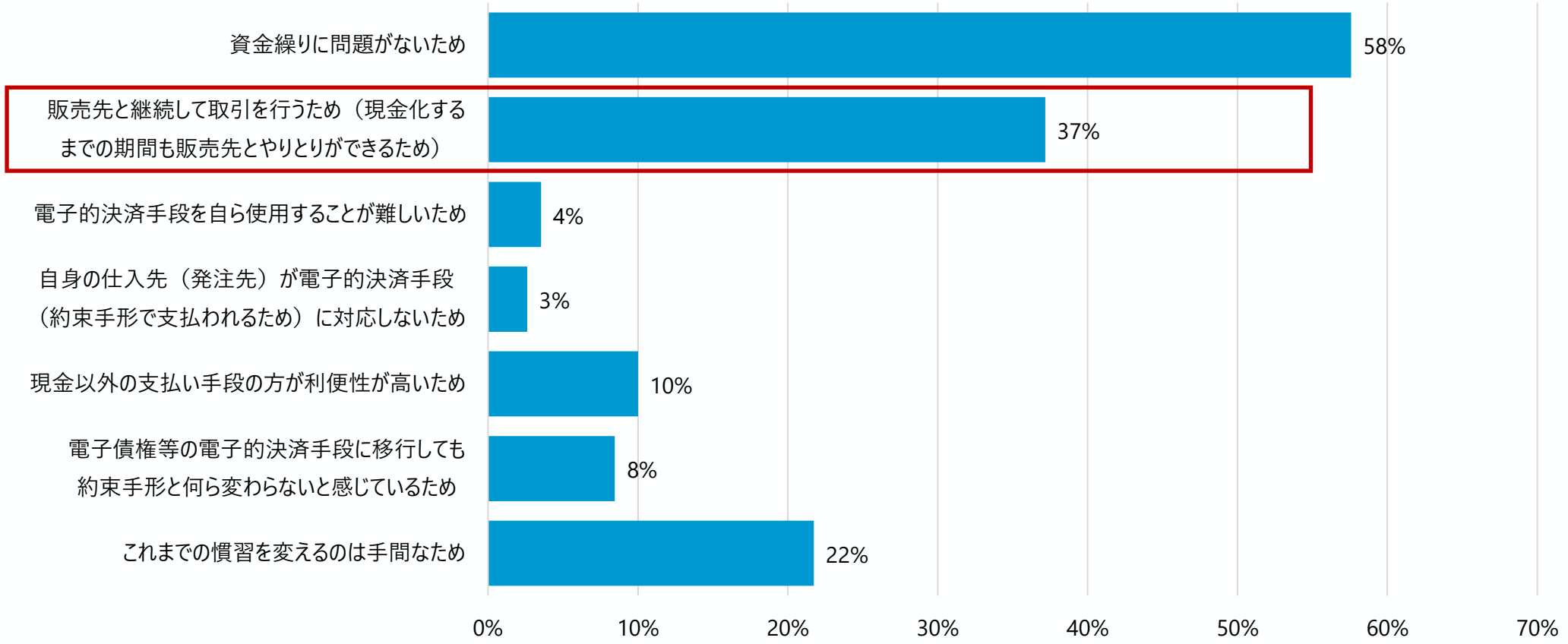




1-1. 支払条件（支払条件に関する認識のギャップの可能性）③

グラフ３【受注者回答】手形等で支払を受けている事業者が支払方法の変更を希望しない理由

n数:2,720



1-1. 支払条件（支払条件に関する認識のギャップの可能性）④

Gメンが聴取した受注者の声

- ✓ 集金（手形受取）と同時に割引し現金化している。**サイト120日を長いと感じている**が、**転注を懸念し短縮化を申し入れたことはない**。2024年11月の支払サイトに係る下請法運用基準の改正による取引先の対応に期待。（発注：流通、受注：道路貨物運送）
- ✓ **納品から支払いまで60日を超える**事がある。また、**振込手数料は自社負担**であるが、その取り決めの文書はない。**長年の商慣習であり**、こちらから取引先負担に変更を要請するつもりはない。（発注：その他製造業、受注：金属製品製造・加工）
- ✓ サイト**180日の手形**が交付されている。**取引先とは70年来**の付き合いであり、サイトが長いのは、**今までの慣習に従ったもの**と思われる。自社も特段問題にしていなかった。**本日のGメンの説明で理解**したので、**取引先に確認して是正してもらうようにしたい**。（発注：建設機械、受注：建設機械）

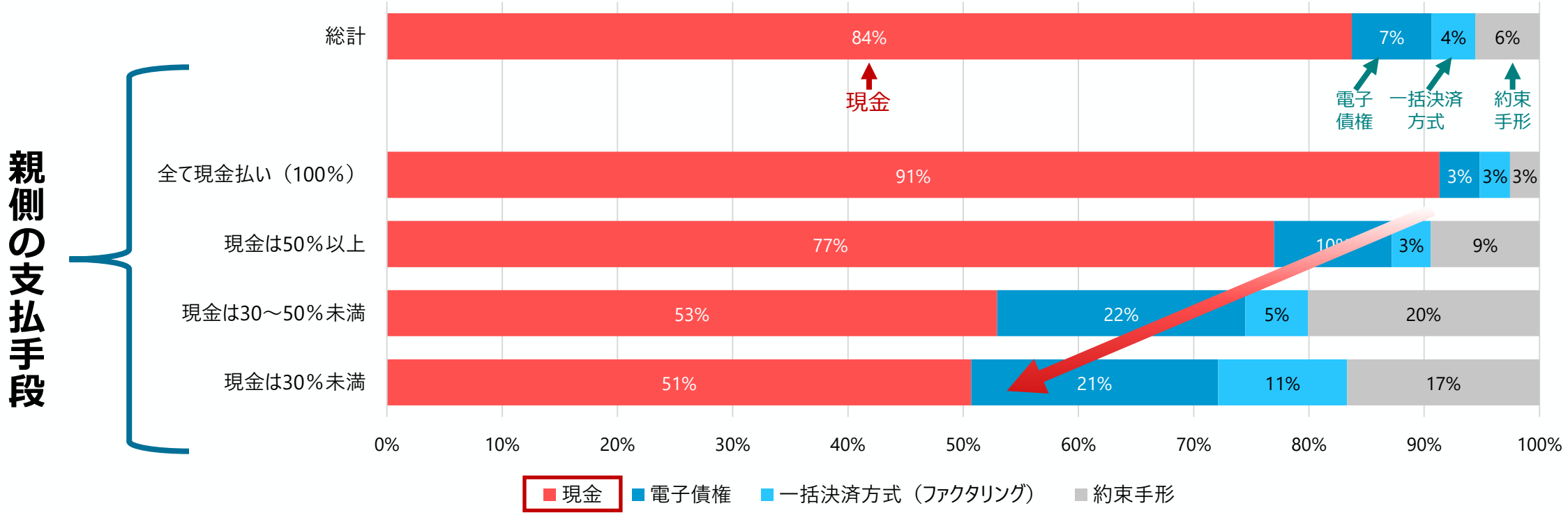
今後のGメンヒアリングの考え方

- ✓ 支払条件に関する受注者の考え方を聴取する中で、**状況の改善に対し、発注者への遠慮等あるのか、実例を収集していく**。
- ✓ その他、手形等のサイトの短縮化を求める下請法運用基準の改正についても、受注者に情報提供していくとともに、これに反するような実態があれば、下請法執行部局に情報提供する。

1-2. 支払条件（サプライチェーン全体での支払条件改善）①

- 受注者からみて、**発注者の支払の現金比率が高い場合は、自社の支払の現金比率も相対的に高く**、これが**低い場合は、自社の支払の現金比率が低い。**
- Ｇメンのヒアリング結果においても、**自社の商流上位（発注側）の支払方法に、自社（受注者）が発注者となる場合の支払方法の影響を受けるとする声**も存在。
- こうした点から、**商流最上位の事業者による支払の現金化及び支払サイトの短縮が、サプライチェーン全体での支払条件の改善に資する可能性**がある。

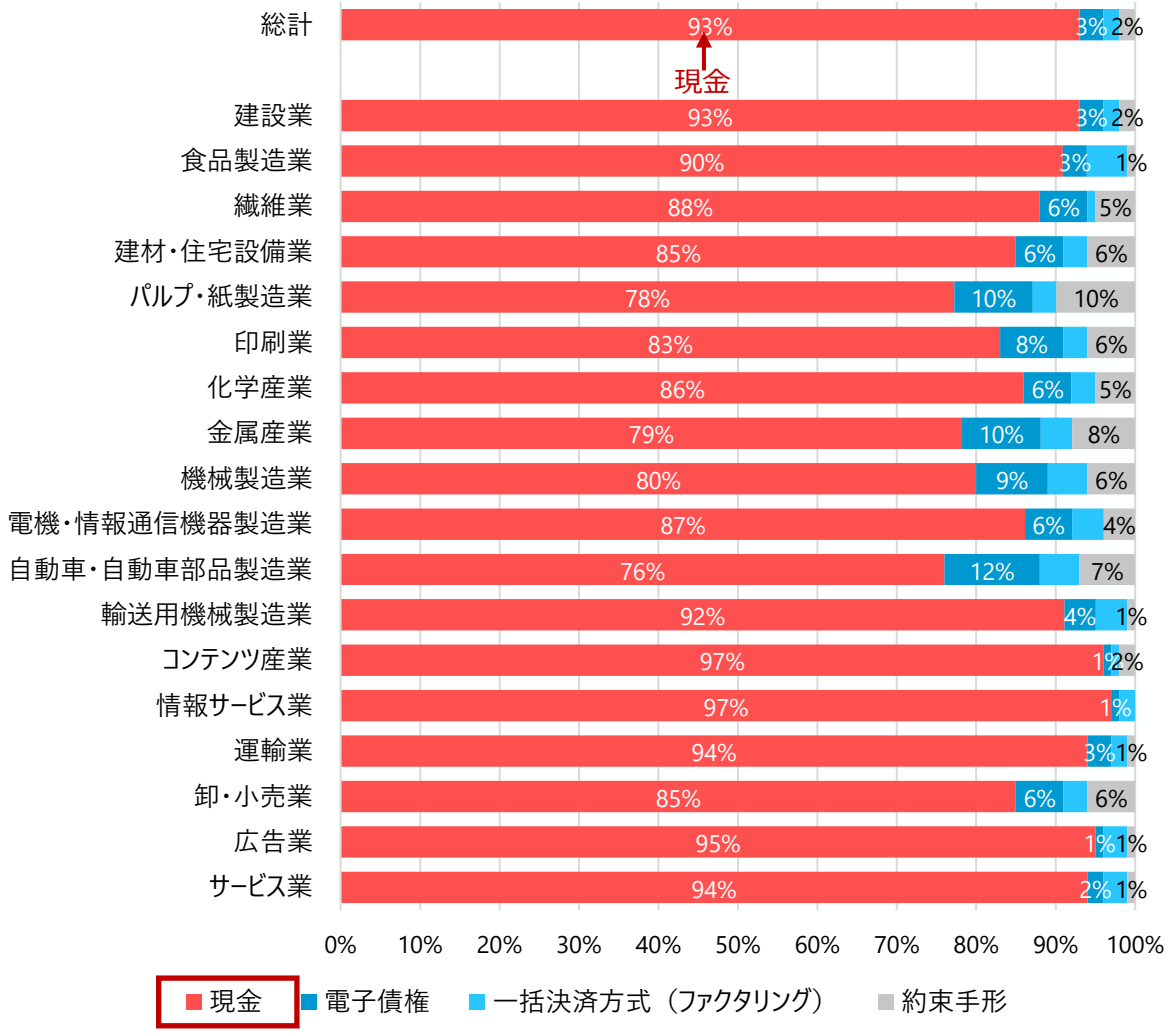
グラフ４【受注者回答】受注者が自社の更に下位の事業者（自社の発注先）に支払う際の支払方法（全体） n数:24,314



1-2. 支払条件（サプライチェーン全体での支払条件改善）②

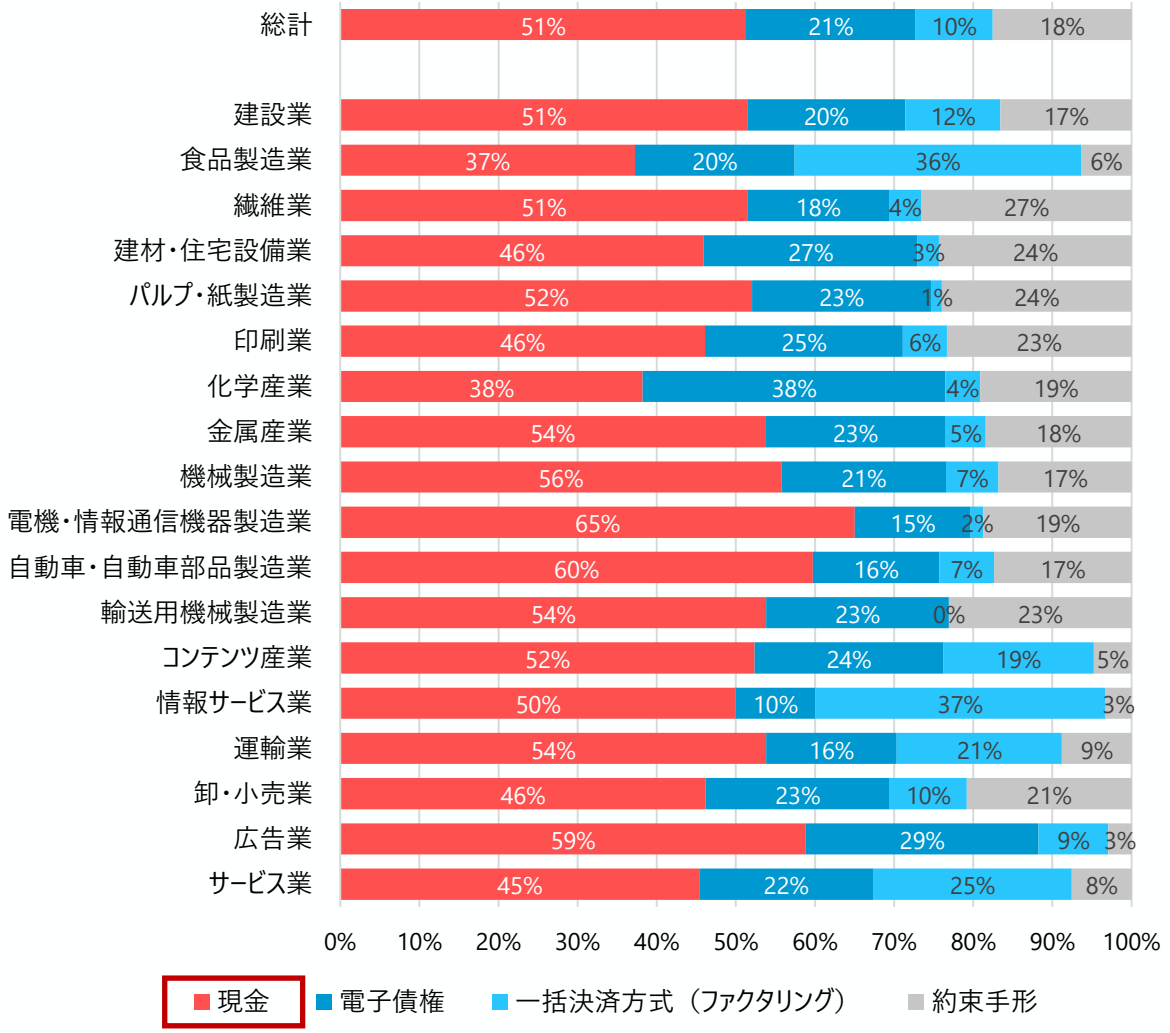
グラフ５【受注者回答】自社の更に下位の発注先に支払う際の支払方法
発注者の支払の現金比率100%～50%

n数:20,683



グラフ６【受注者回答】自社の更に下位の発注先に支払う際の支払方法
発注者の支払の現金比率49%～0%

n数:3,373



1-2. 支払条件(サプライチェーン全体での支払条件改善)③

Gメンが聴取した受注者の声

- ✓ 通常の支払条件は、月末締め、翌月末支払、現金100%支払であるが、案件によっては、**取引先最上位企業の支払条件にて支払を受ける**ことがある。（発注：ロボット、受注：電機・電子・情報通信機器）
- ✓ 取引先へ●月に納品を行ったが、取引先からの支払いは２ヶ月遅れの●月になり、納品日から60日を超えた。取引先の説明では、**エンドユーザー（取引最上位企業）から取引先への支払いがあるまでは支払えない**とのことであった。（発注：工作機械、受注：金属製品製造・加工）
- ✓ 手形による支払いでサイトは120日である。**手形サイトが長いのは、取引先が上位取引先に納品した機器の代金が入金にならないと自社に支払えないから**と聞いている。（発注：工作機械、受注：金属製品製造・加工）

今後のGメンヒアリングの考え方

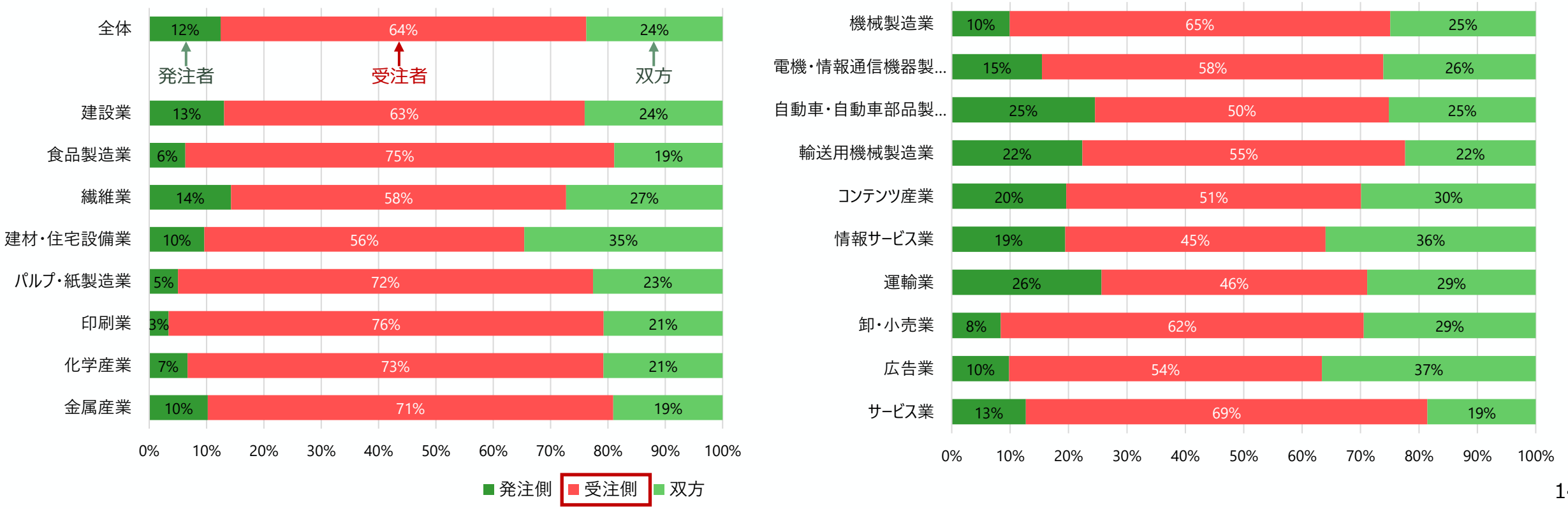
- ✓ サプライチェーン全体での支払条件の改善に向け、必要な取組を検討するための材料とすべく、**商流上位の支払手段により、商流下位への支払手段が決まってしまうような実例を収集**していく。

2-1. 価格交渉（交渉が行われやすい環境や機運）①

- 価格交渉の実施にあたり、**発注者・受注者のどちらからの申し入れによる実施が多いのか**については、受注者からの申し入れとの回答が多い。
- 業種毎にその詳細を見ると、一部の業種においては、**同業種間の取引の場合、異業種との取引に比べ、発注者から（双方を含む）の申し入れが相対的に多く**なっている。
- こうした同業種間の取引か否かによる相違については、 **例えば、同業種間の方が担当者同士の良好な人間関係を構築しやすいなどの事情があるのか、その理由・背景等を更に調査**していく必要があるが、いずれにしても、同業種か、異業種かによらず、発注者からの申し出による価格交渉の実施が一般化するなど、引き続き交渉が行われやすい環境や機運の醸成が重要。

グラフ７【発注者回答】発注者・受注者のどちらが価格交渉を申し入れたか

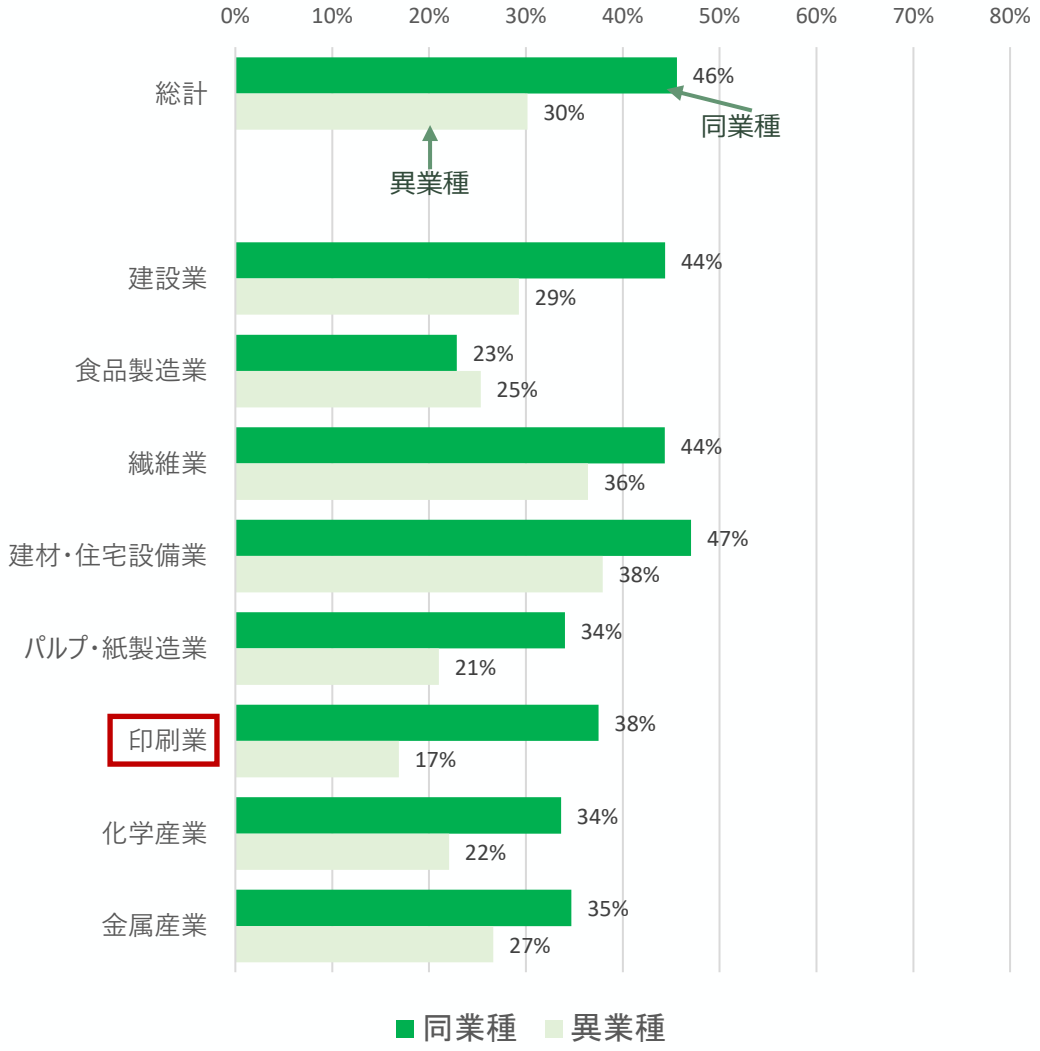
n数:5,765

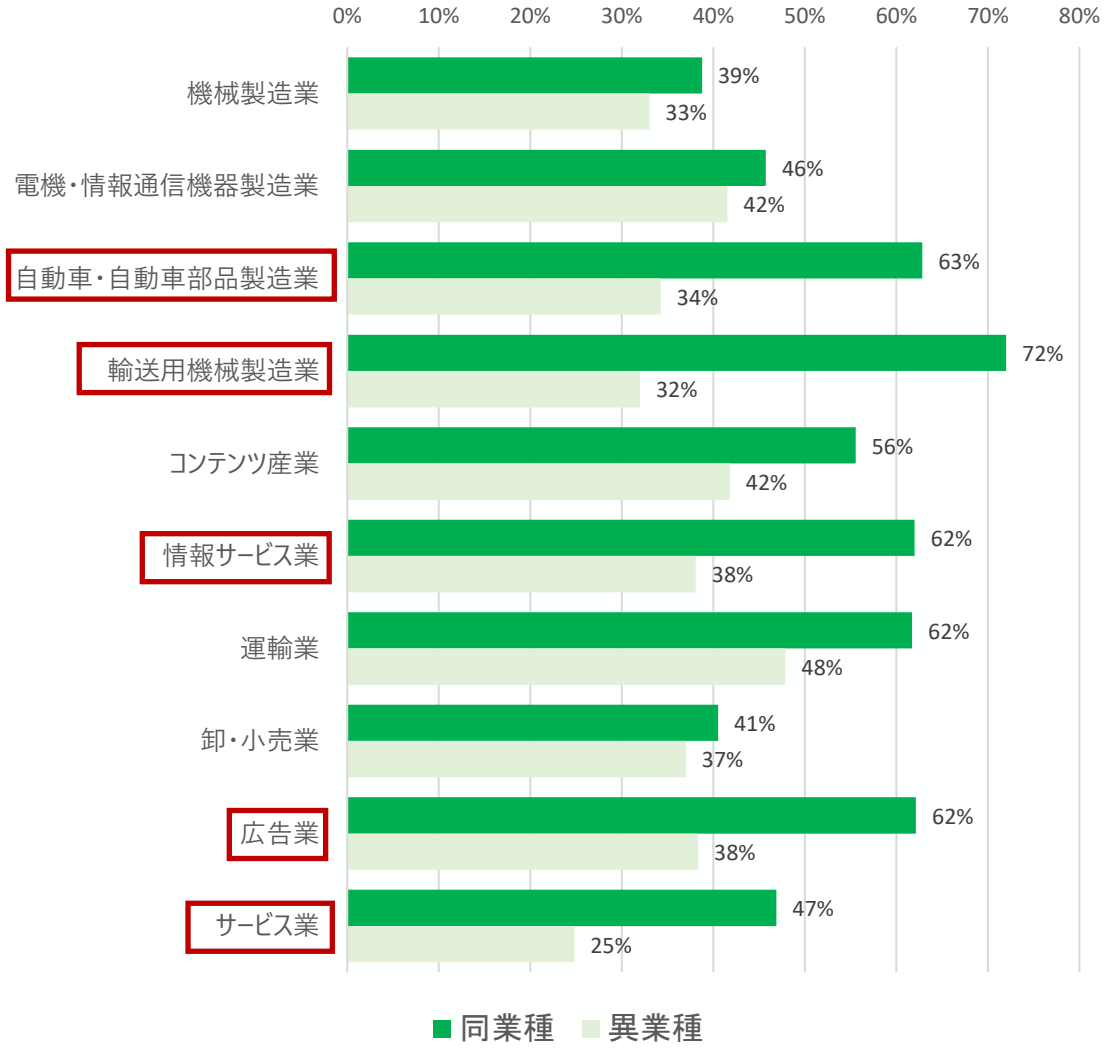


2-1. 価格交渉（交渉が行われやすい環境や機運）②

グラフ８【発注者回答】発注者から価格交渉を申し入れた割合（双方を含む）を受注側が同業種か異業種かによって分けた結果

n数:異業種1001
同業種1039





2-1．価格交渉（交渉が行われやすい環境や機運）③

Ｇメンが聴取した受注者の声

- ✓ ●月に**取引先から運賃見直しの声掛け**が有り、５％アップで同年●月から**価格転嫁出来ている。取引先も運送事業者なので**2024年問題を配慮しての行動と思っている。【好事例】（**発注：道路貨物運送、受注：道路貨物運送**）
- ✓ ●年以降、発注量が減っている中、自社の労務費・電気代・副資材など費用負担を心配して、**取引先から価格転嫁の申出があり、「価格を上げる検討をするのでエビデンスを提出してください」と話**があり、協議の上●月から満額で認められて適用をされた。【好事例】（**発注：素形材、受注：素形材**）
- ✓ ●年秋に燃料費の上昇を理由に運賃の値上げを自社から申し入れ、運賃見積を提出した。すぐに値上げが承認され満額の回答であった。**自社の社長と取引先の社長どうしの面識もあり関係性は非常に良好**で、コスト上昇時の**価格交渉においても柔軟に応じて貰っている。**【好事例】（発注：倉庫、受注：道路貨物運送）

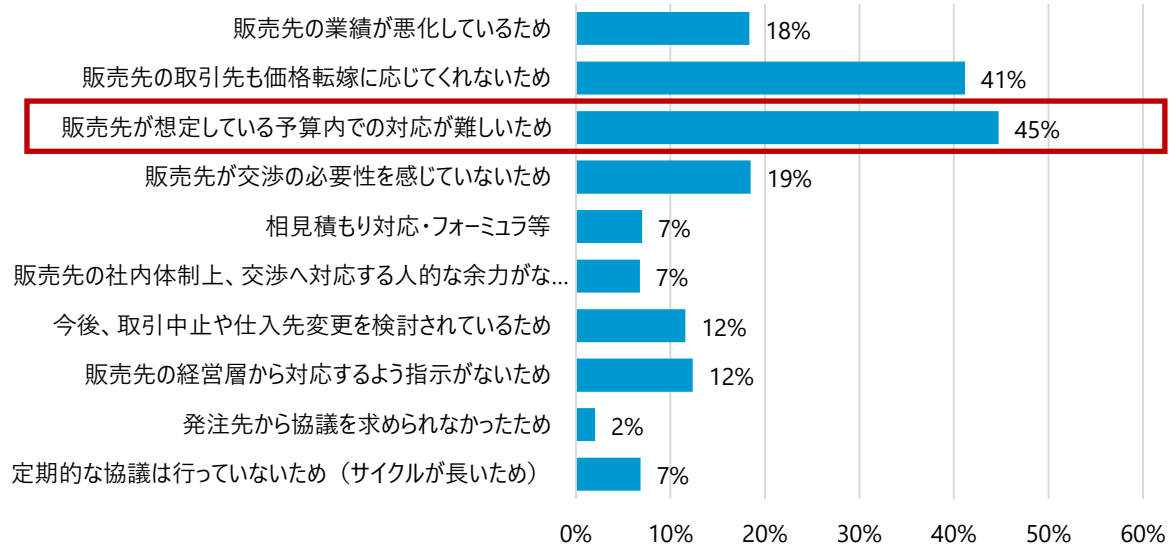
今後のGメンヒアリングの考え方

- ✓ 価格交渉に関するヒアリングにおいては、価格交渉の行いやすさに同業種か異業種かに関係があるのか、また、**価格交渉を行いやすい取引先・行いにくい取引先に傾向や特徴があるのか**、といった点にも留意しながら聴取していく。

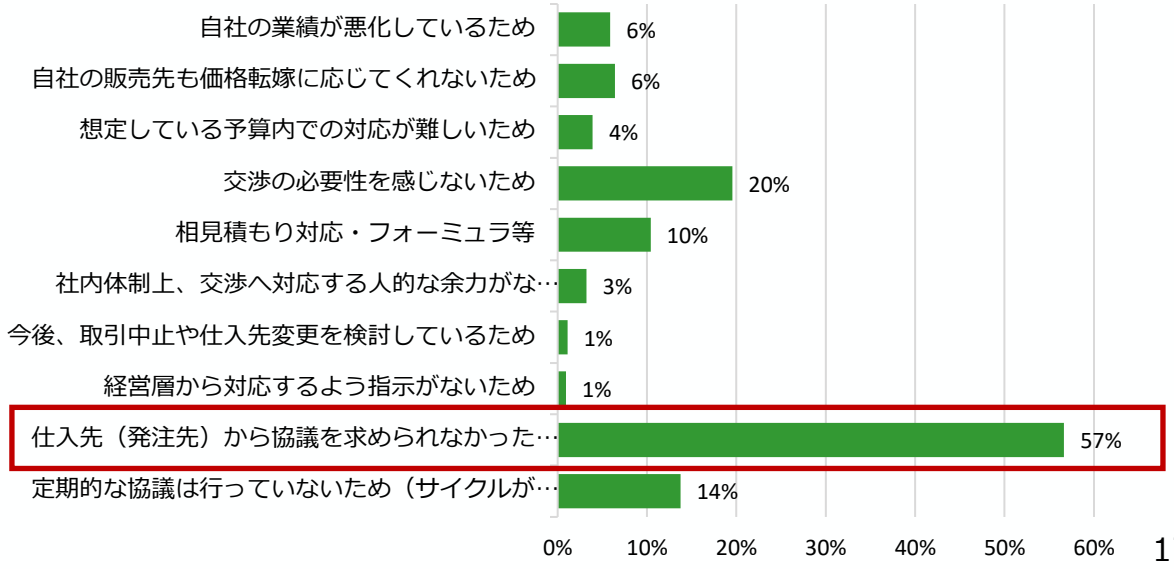
2-2. 価格交渉（受注者による価格交渉の躊躇や遠慮）①

- **価格交渉を実施しなかった理由**として、**受注者は**「販売先（発注側）が想定している予算内での対応が難しいため」が最も多く、**発注者の状況に（受注者なりに）配慮し、遠慮がある**一方で、**発注者は「仕入先（受注側）から協議を求められなかったため」との回答が最も多く、受注者の姿勢を理由**としており、**双方の認識にギャップがある可能性。**
- Ｇメンのヒアリング結果においても、受注者から交渉を求める以前に、（受注者の考える）**発注者の事情や転注のおそれを理由に交渉の申し出を躊躇する声**も存在。
- 上記の発注者の認識を踏まえれば、**受注者も（躊躇していた）価格交渉を申し出ることにより、交渉が実現する可能性も**あり、受注者の**積極的な交渉申し出を促していく**ことが重要。
- 他方で、価格交渉の実施にあたっては、受注者による発注者への遠慮や転注の懸念などもあることから、発注者からの申し出による価格交渉の実施も引き続き推奨していくことも重要。

グラフ9【受注者回答】発注者が価格交渉に応じない理由 n数:1,270



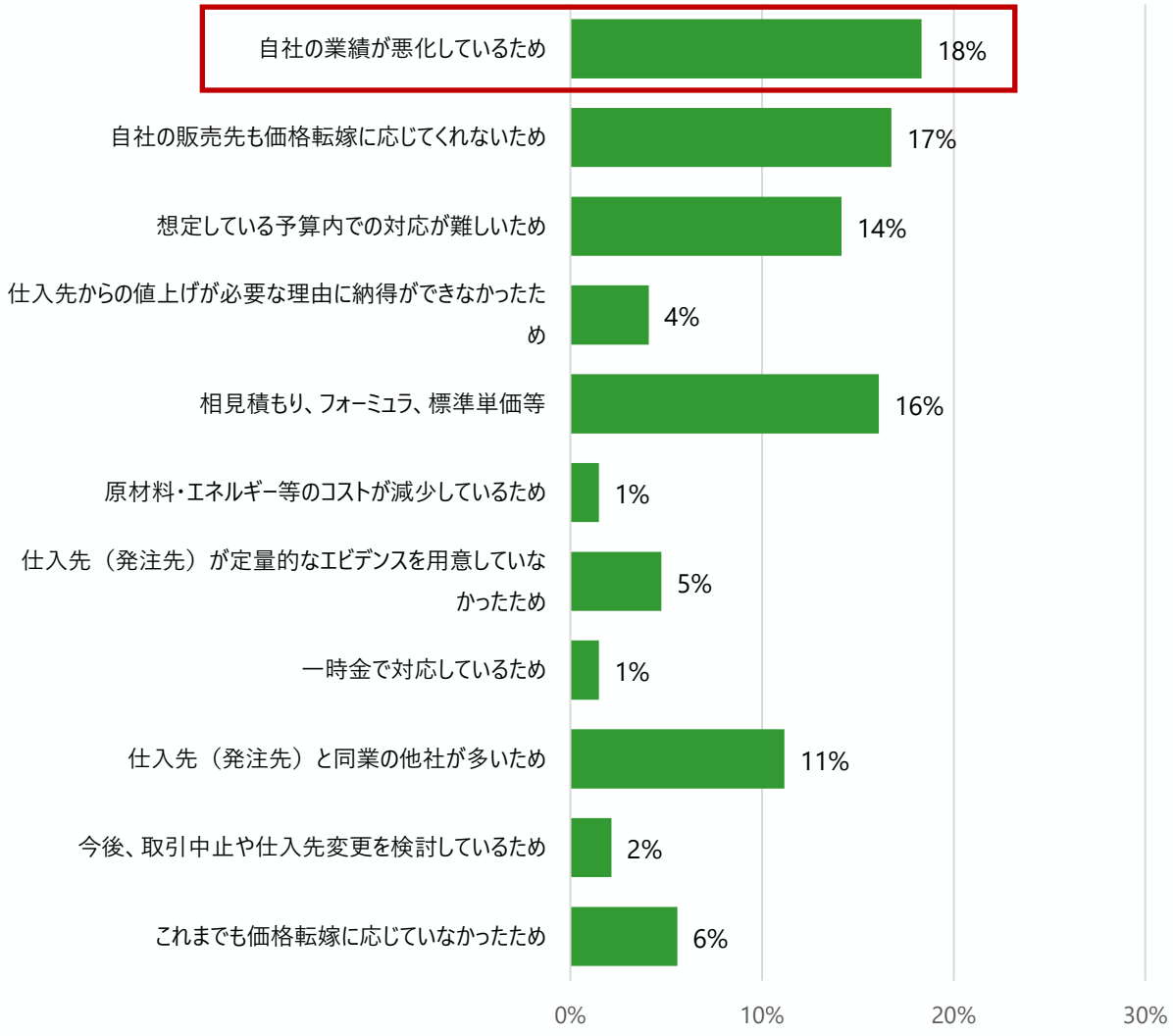
グラフ10【発注者回答】価格交渉を実施しなかった理由 n数:1,172



2-2. 価格交渉（受注者による価格交渉の躊躇や遠慮）②

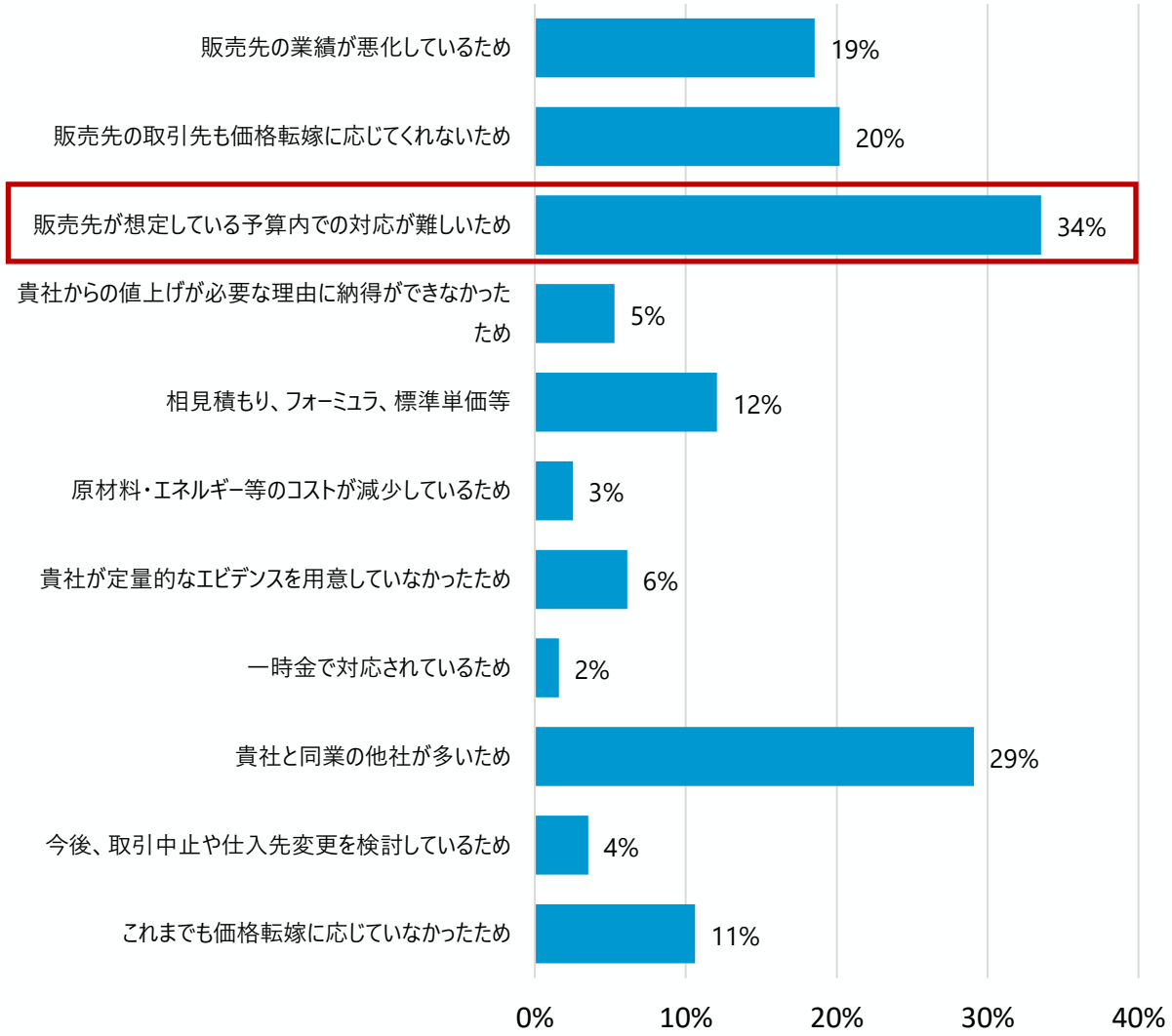
グラフ11【発注者回答】変動コストを単価に反映できなかった理由

n数:1,075



グラフ12【受注者回答】変動コストを単価に反映できなかった理由

n数:7,420



2-2. 価格交渉（受注者による価格交渉の躊躇や遠慮）③

Gメンが聴取した受注者の声

- ✓ ●年以上継続している部品でも**転注を恐れて価格見直しの申し入れをしてこなかった。30年以上前に決まっていた工賃で仕事を請け負ってきている。**（発注：自動車部品、受注：金属製品製造・加工）
- ✓ **主要製品の店頭小売り売価が決まっているような状況**なので、**それに合わせて価格を決めることしかできず**、労務費やエネルギーコストが上がっていても自社からは価格改定を言い出せない状況にある。（発注：食品卸売、受注：食品製造）
- ✓ 自社は、**取引先の労務費上昇分を、更なる（取引先）上位企業に転嫁できていないことを認識**しているため、自社の労務費上昇分の**価格転嫁は言い出しにくい。**（発注：金属製品製造・加工、受注：金属製品製造・加工）

今後のGメンヒアリングの考え方

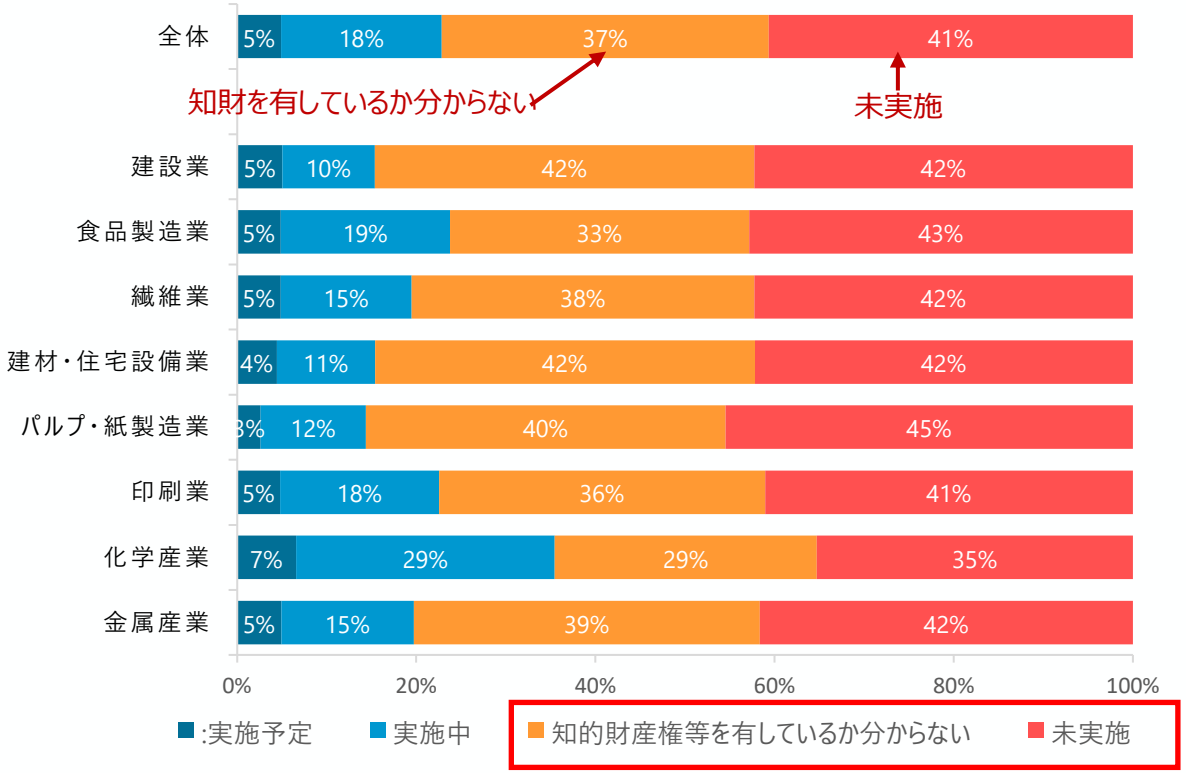
- ✓ 受注者が、さほどの根拠なく**発注者の事情に遠慮している、転注のおそれを危惧しているといった状況が見られる場合は、**こうした実例を収集するとともに、価格交渉促進月間等を通じて**発注者の考え方・スタンスが変化している**点も含め、情報提供していく。

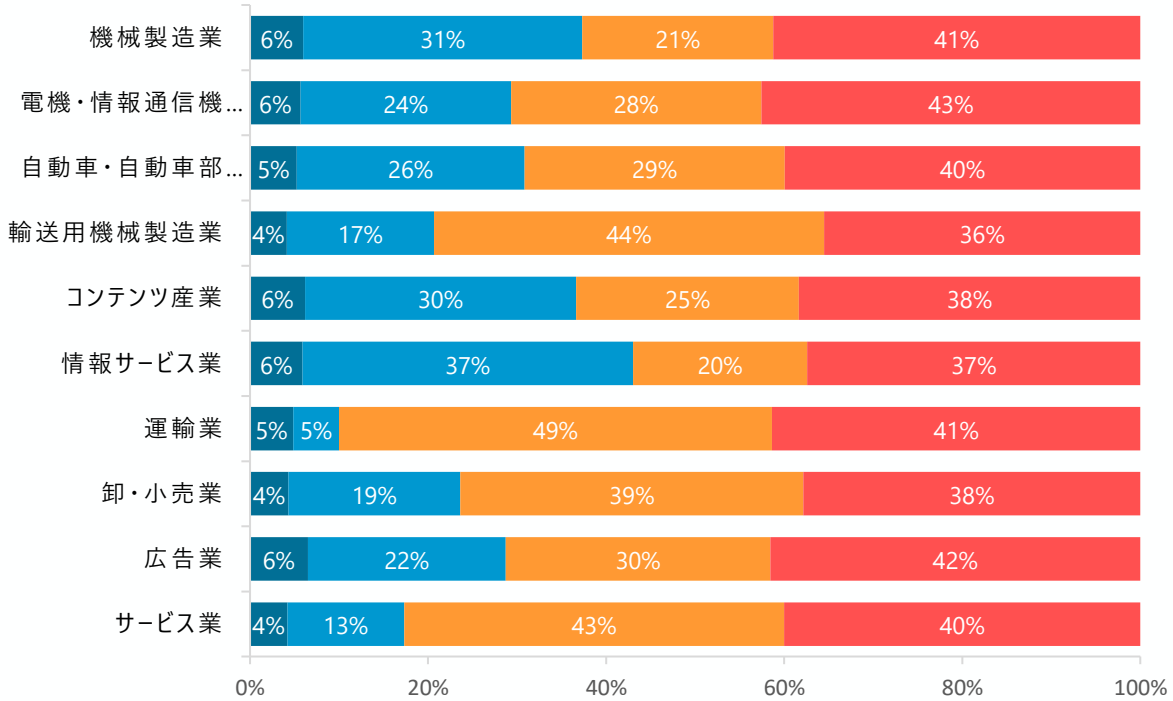
3. 知的財産（知財保護の体制構築とリテラシー向上）①

- 受注者における知財保護について、業種を問わず「未実施」との回答が最も多く、次いで多い「知財等を有しているか分からない」とする回答と合わせると、**実質的に知財保護を実施していない受注者が多数。**
- また、知財保護の体制についても、ほとんどの事業者が「体制はない」としている。
- **Gメンのヒアリングにおいても、知財について問題意識をもっている事業者はさほど多くなく**、特許庁等の関係機関とも連携しつつ、受注者における**知財リテラシーの向上**が課題。

グラフ13【受注者回答】自社の知的財産権等を保護するために対応を実施しているか

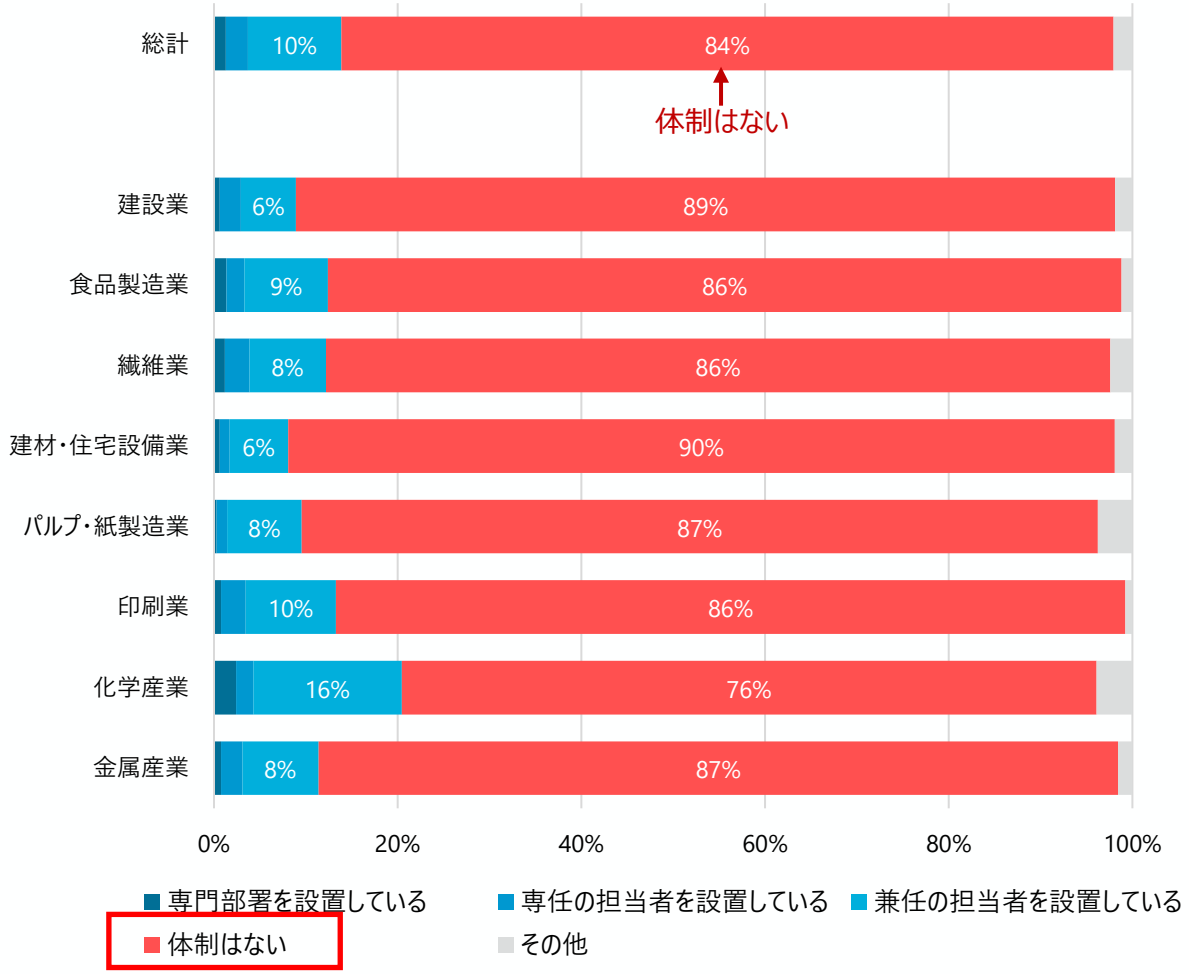
n数:25,786

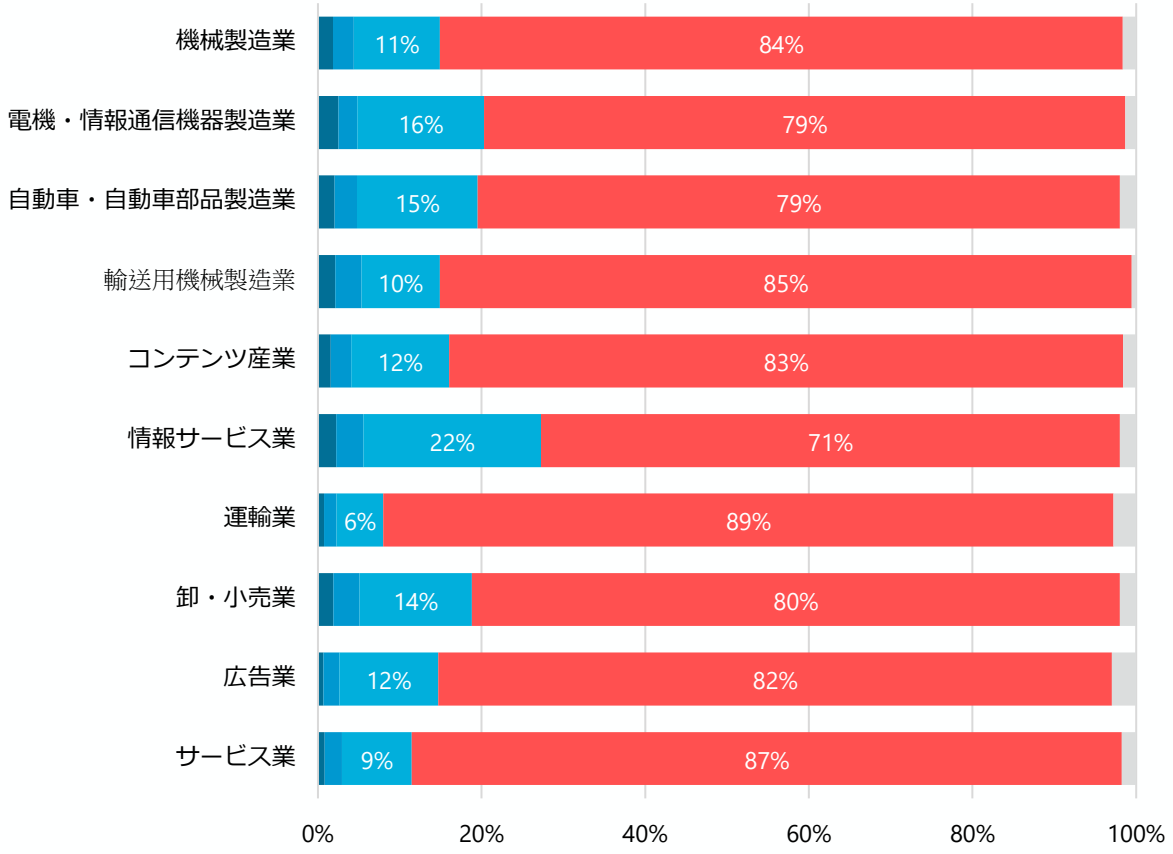




3．知的財産（知財保護の体制構築とリテラシー向上）②

グラフ14【受注者回答】貴社に知的財産権等を保護する体制（専門部署や担当者）があるか

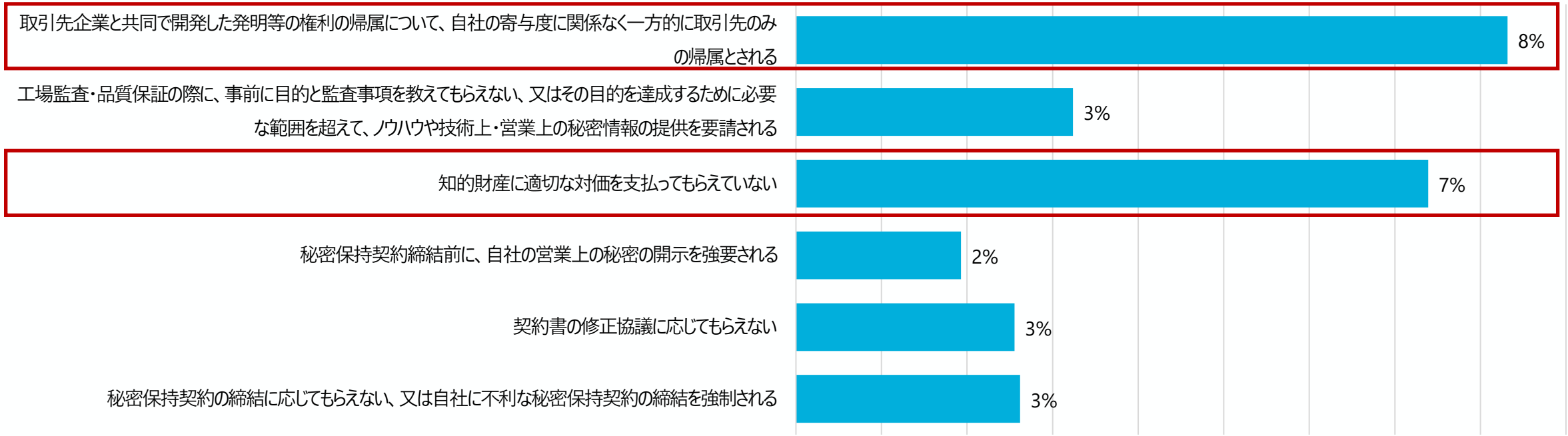




3. 知的財産（知財保護の体制構築とリテラシー向上）③

グラフ15【受注者回答】発注者から受けた知的財産権等に係る問題行為

n数:12,289



3．知的財産（知財保護の体制構築とリテラシー向上）④

Gメンが聴取した受注者の声

- ✓ 取引先から提示された仕様・図面に基づき施工図を作成し、工事完了後に提出している。取引先の発注元との関係で、施工図を含めた**設計図が有償となっているかは承知していない**。自社は**施工図の製作費は考えたことはなく**、諸経費に含まれていると思う。（発注：総合工事、受注：設備工事・職別工事）
- ✓ 取引先の**工場監査の際には特に制限は設けていない。自社独自のノウハウはあるが、見てすぐに真似できるものではないので、オープンにしている。**（発注：金属製品製造・加工、受注：金属製品製造・加工）
- ✓ **地方には著作権という概念がない**。自社が作っているコンテンツに関しては再販や使い回されることはない。（発注：映像・音声・文字情報制作・出版、受注：映像・音声・文字情報制作・出版）
- ✓ **忙しくて、知財のことまで考える余裕はない。**（発注：産業機械、受注：素形材）

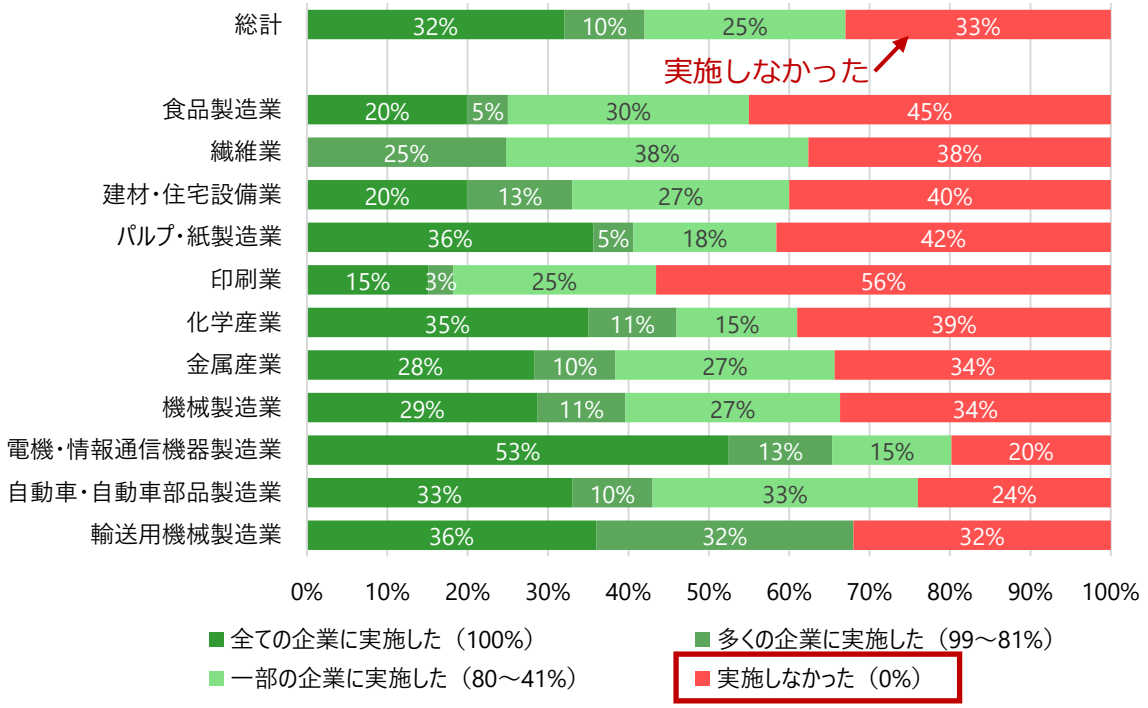
今後のGメンヒアリングの考え方

- ✓ 特許権に限らず、**製造費用の内訳、製造工程、設計図面等も知的財産**であり、自社の利益のために**保護する必要がある旨を丁寧に説明**していく。
- ✓ また、特許庁等の関係機関から相談事例の情報提供を受け、**ヒアリング先の開拓等、調査の充実**を図る。
- ✓ その上で、問題事例を収集し、その内容に応じて、**特許庁等の関係機関への情報提供や、知財取引ガイドラインへの反映**を図っていく。

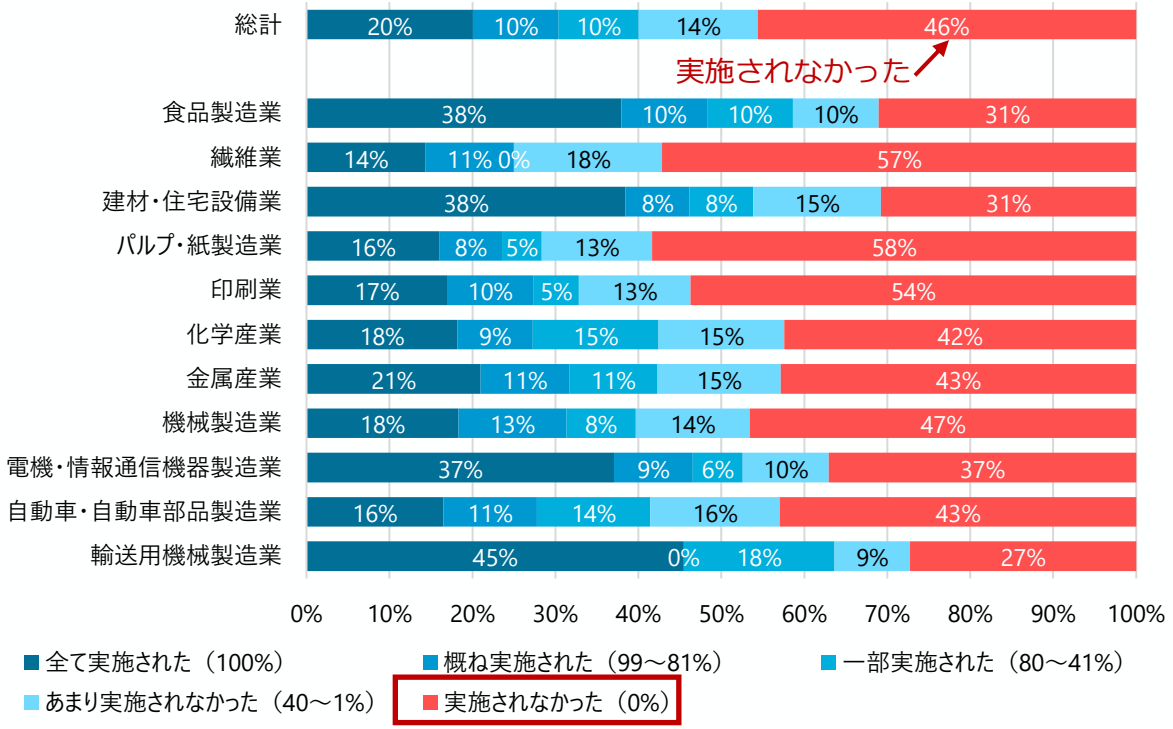
4. 型等の取引（無償保管が常態化する慣行が残存）①

- 型の保管費用の支払については、昨年のアンケート結果との比較では支払われた割合が増加するなど改善も見られるが、**依然として支払っていない状況が多く**なっている。※本件について、昨年のアンケート結果と本年のアンケート結果との比較は本資料42ページ参照
- Ｇメンのヒアリング結果において、**受注者においても保管費用が支払われないことは当たり前であるとの認識**をもっている事業者も少なくない。また、保管費用の負担を感じている受注者であっても、**発注者に支払を求めることを躊躇しているケース**も存在。
- 近年、公取委による下請法の勧告事例においても、型の無償保管を認定している事例も増えてきており、**型の無償保管が下請法上の問題となる可能性**があることの周知を含め、**この点に関するリテラシーの向上**が重要。

グラフ16【発注側回答】製品の量産終了後、型の保管費用の支払を実施したか（製造業のみ・業種別） n数:1,432

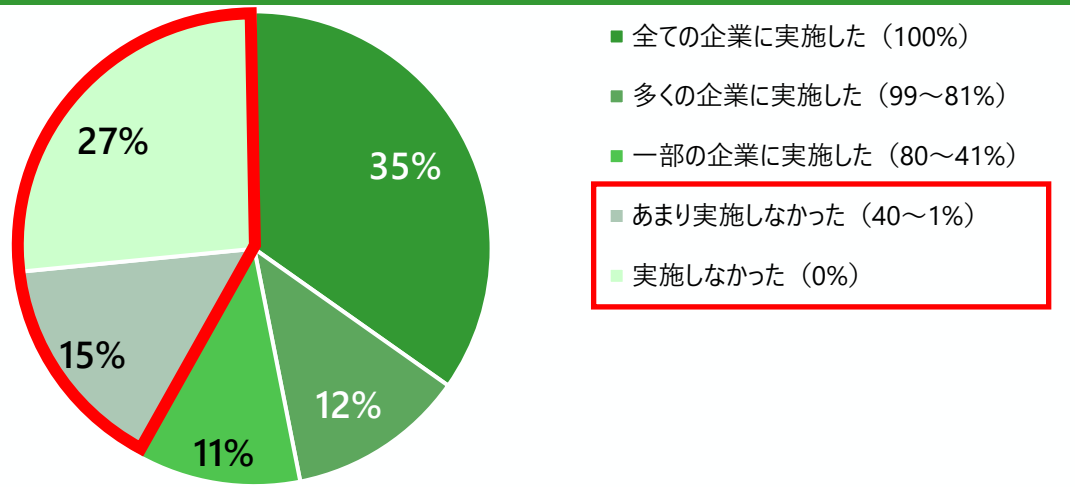


グラフ17【受注側回答】量産終了後、型の保管費用の支払が実施されたか（製造業のみ・業種別） n数:2,264

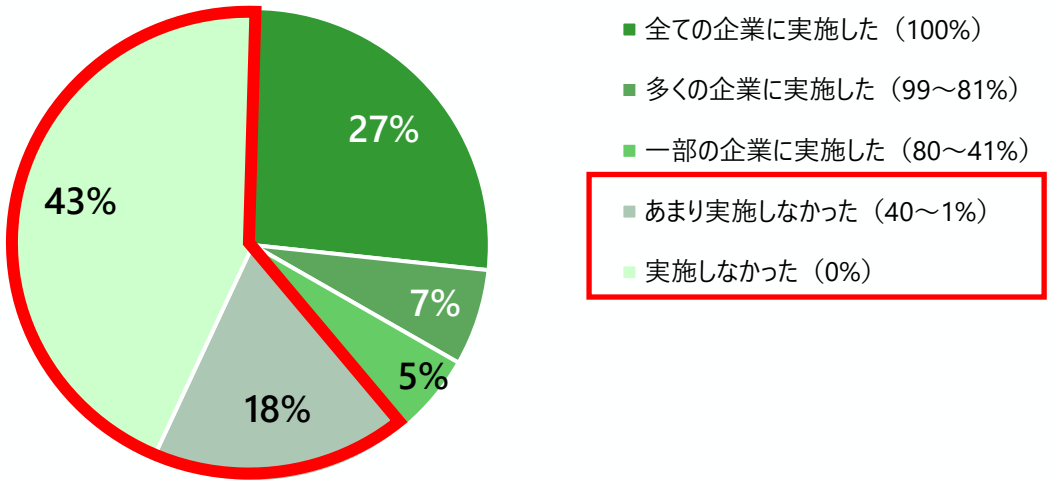


4. 型等の取引（無償保管が常態化する慣行が残存）②

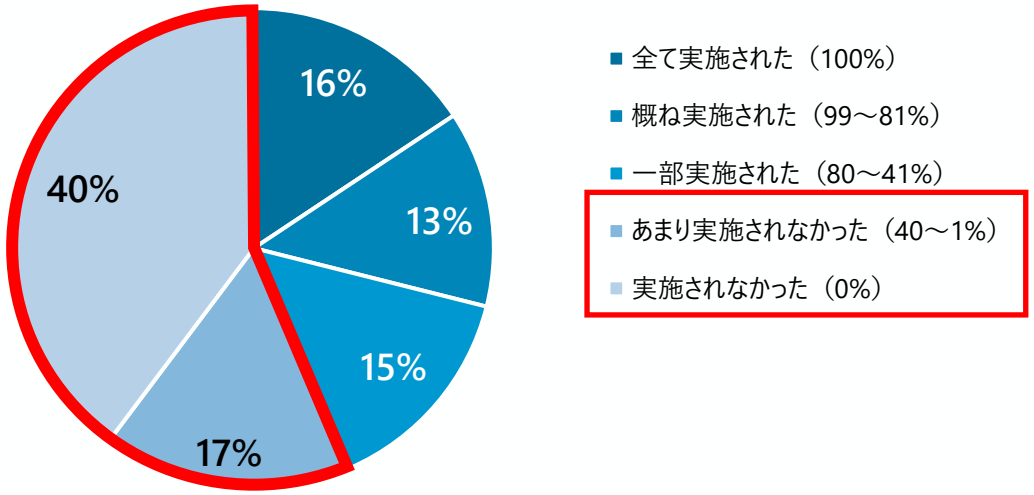
グラフ18 【発注者回答】製品の量産終了後、型の保管費用の支払を実施したか（自主行動計画の策定団体加入者） n数:900



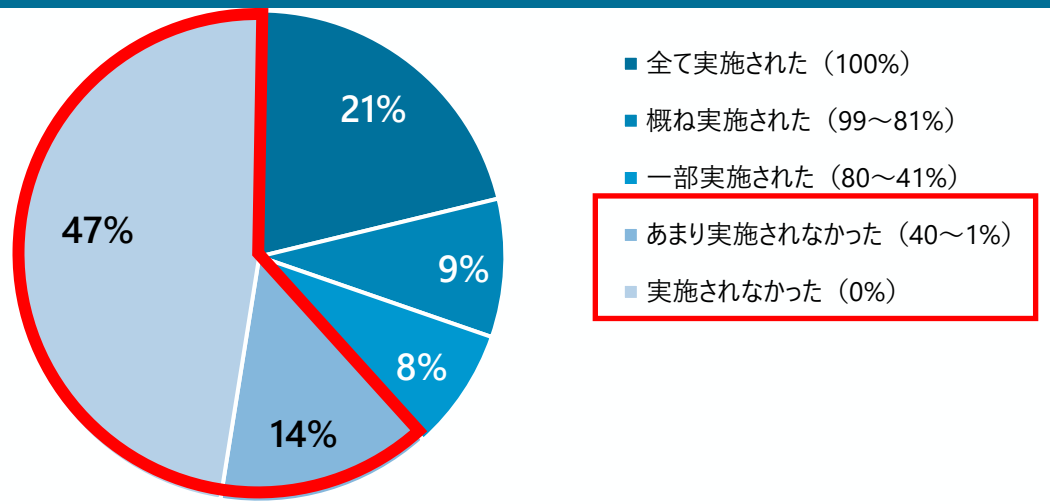
グラフ19 【発注者回答】製品の量産終了後、型の保管費用の支払を実施したか（自主行動計画の策定団体非加入者） n数:229



グラフ20 【受注者回答】製品の量産終了後、型の保管費用の支払を実施したか（自主行動計画の策定団体加入者） n数:536



グラフ21 【受注者回答】製品の量産終了後、型の保管費用の支払を実施したか（自主行動計画の策定団体非加入者） n数:1,728



4. 型等の取引（無償保管が常態化する慣行が残存）③

Gメンが聴取した受注者の声

- ✓ **「木型があれば継続的な仕事がもらえる」との過去からの業界慣習**があることから、取引先は**自社保管が当たり前との潜在意識**がある、今後の継続的な**取引への影響も懸念して自社から強く保管料の支払いを求められない。**（発注：工作機械、受注：金属製品製造・加工）
- ✓ **業界の慣わしとして、年に1個でも注文が出されれば保管することが求められている**が、保管料の支払いはない。自社も保管費用を請求していない。**請求する概念がない**からである。（発注：自動車部品、受注：素形材）
- ✓ 保管や保管費用に関する取り決めはない。当社所有の金型として管理・保管している。**自動車業界の決まりとして「保管期間は量産後15年」と言われる期間は、当社に責任がある**と思っている。（発注：その他輸送用機械器具、受注：金属製品製造・加工）
- ✓ **治具の保管費用は支払われていない。**自社の治具管理も煩雑で、取引先所有権の治具を勝手に廃棄してしまう等、**保管料を請求出来る管理が出来ていないので請求していない。**（発注：金属製品製造・加工、受注：金属製品製造・加工）

今後のGメンヒアリングの考え方

- ✓ **型の無償保管だけでなく、廃棄費用、棚卸費用についても**、受注者に不当に負担が寄せられていないか確認し、こうした状況がある場合、なぜこれを受け入れているのか、**是正を求めないのかを聴取**し、実例を収集する。
- ✓ また、下請法上の問題事案に接した場合は、下請法執行部局に情報提供を行う。

5. 歩引き（一部の業界において根強く残る習慣）

- Ｇメンのヒアリング結果によると、**一部の業界では、歩引き（名目は様々）の商習慣が根強く残っている。**
- 歩引きを受ける受注者も、**長年の商習慣の中で**、支払いの**経緯や理由も、もはや分からない**中、特に取りやめを求めることもしておらず、発注者も自らは改善を行わないことから、**結果として問題が放置**されている状況も見られる。
- **下請法上**、合意の有無にかかわらず、受注者の責めに帰すべき理由のない歩引きは、**違法となる可能性**もあり、こうした状況を発注者・受注者の双方に対し、**丁寧に説明していくことが必要**。

Ｇメンが聴取した受注者の声

✓ 古くから歩引きと称し、●%の減額があったところ、●年前に突然相手先が取りやめたが、最近になって復活し、現在も続いている。不合理なことで、**自社としては承服できていない**が、言われたとおりに請求している。今から１年経っても改善されない場合は、交渉する予定である。（**申し出を1年待つ理由**は）**申し出たら毎月●万円ほどの仕事が無くなると思う**からである。（発注：印刷・同関連、受注：パルプ・紙・紙加工品）

✓ **30年以上前から**、毎月売掛金の●%（注：２桁）を**差し引かれて入金**されるが、名目は不明である。**取引当初からの商慣習**となっており、●%分の値引伝票を発行せざるを得ない状況である。**転注を恐れて言い出せない**状況である。（発注：電機・電子・情報通信機器、受注：印刷・同関連）

今後のGメンヒアリングの考え方

✓ 歩引きを受けている受注者があった場合、**どのような経緯で支払っているのか（それを把握しているか）、なぜ受け入れているのか（取りやめを求めないのか）**、を聴取する。

✓ その上で、（合意の有無にかかわらず）受注者の責めに帰すべき理由のない歩引きなど下請法上の問題事案に接した場合は、下請法執行部局に情報提供を行う。

調査結果の活用について

ガイドラインを活用した取組（業種別調査の活用）

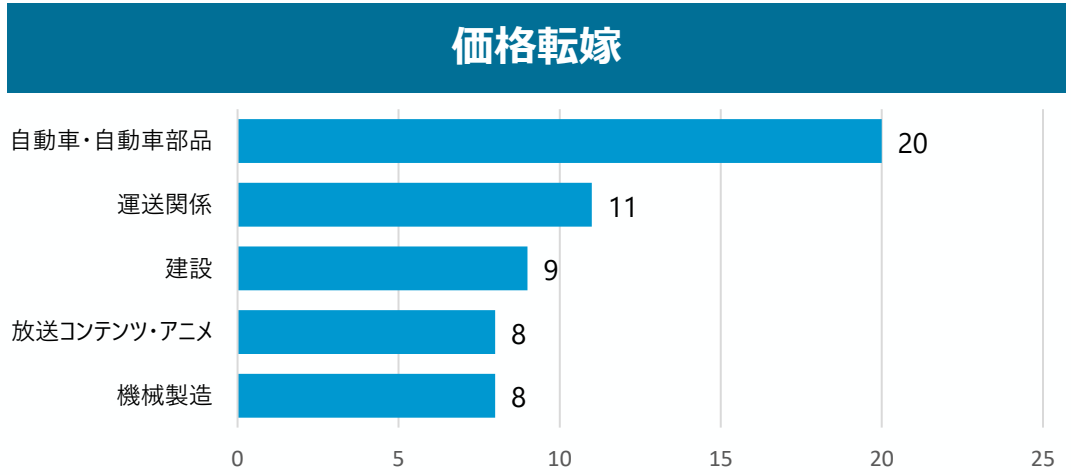
業界団体が策定する自主行動計画の改定を通じた取引慣行改善に向けた取組がなされているが、業所管省庁においても、ガイドラインを活用した取組が期待される。これらの業種については下請Gメンヒアリングを活用した連携も進めている。

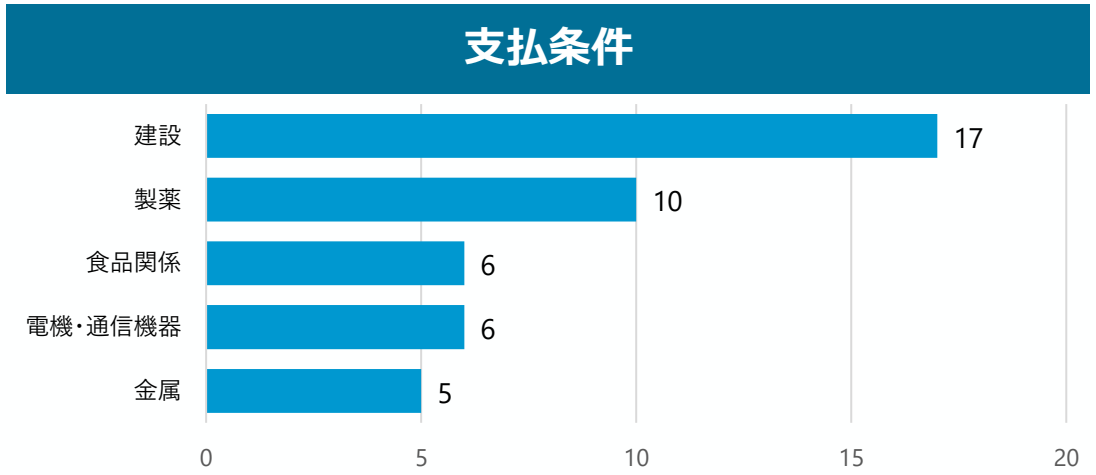
	防衛産業	放送コンテンツ	食品製造業・小売業
策定	経済産業省と防衛装備庁において、共同で「防衛産業の下請適正取引等の推進のためのガイドライン」の策定に向けて検討中。	総務省において「放送コンテンツ製作取引の適正化に関するガイドライン」を定期的に見直し（Ｈ２１年２月策定、Ｒ６年１０月に第８版を公表）。	農林水産省において「食品製造業・小売業の適正取引推進ガイドライン」を令和３年１２月に策定。
目的	多品種少量生産等に起因した高い生産コスト等によって、防衛事業から撤退する事業者や事業規模の縮小を決定する事業者が断続的に発生。防衛費の増額等の措置だけでなく、適切な価格転嫁や、必要な利益を確保することで、サプライチェーン全体で基盤強化を図ることが目的。	番組製作会社のコンテンツ製作に係るインセンティブや、創意工夫の意欲を削ぐような取引慣行を改善し、良質で魅力ある放送コンテンツの製作・流通を促進することにより、関係業界の発展につなげることが目的。	食品製造業者と小売業者との適正取引の推進を目指し、食品製造業者と小売業者との取引におけるコンプライアンス強化や、食品製造業者・小売業者の経営努力が報われる健全な環境整備がを図ることが目的。
連携	ガイドライン策定後のフォローアップについて、下請Ｇメンによるヒアリング等の結果を踏まえ、防衛産業における民民間の取引慣行の現状・課題を把握し、定期的に有識者検討会を開催する等を検討中。 ※調達制度上の課題等が確認された場合は、防衛省において対応策等を検討	下請Gメンと連携した実態把握を行ってきたところ、令和６年７月からは全総合通信局に「コンテンツ適正製作取引調査室」を設置。今年度の調査では、価格転嫁や著作権の協議の実施状況を重点的に調査を行うこととしている。	下請Gメンの調査結果から、流通業界において、留型製品（小売業向けに仕様を変える商品）がNB製品と同様に扱われている可能性が確認できたことから、業界への注意喚起のために、ガイドラインの改正について協議中。

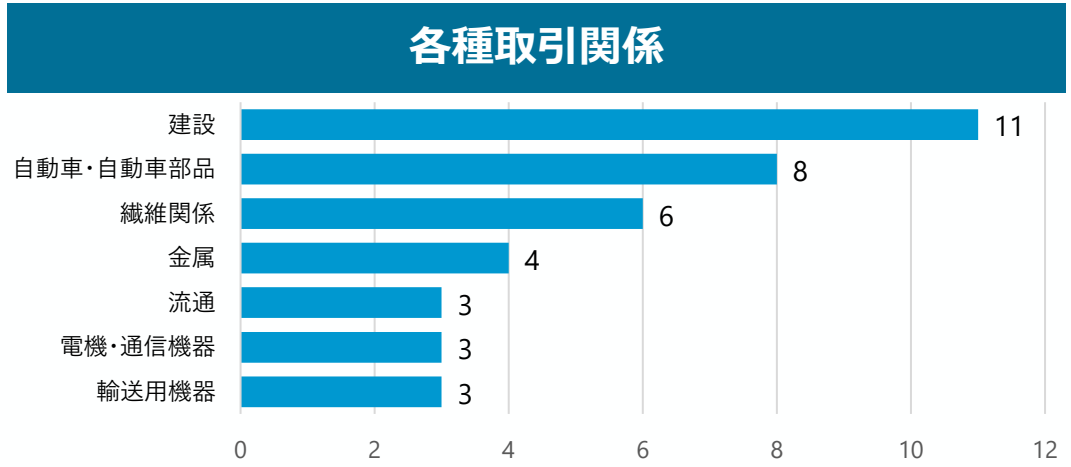
個別案件の深堀調査

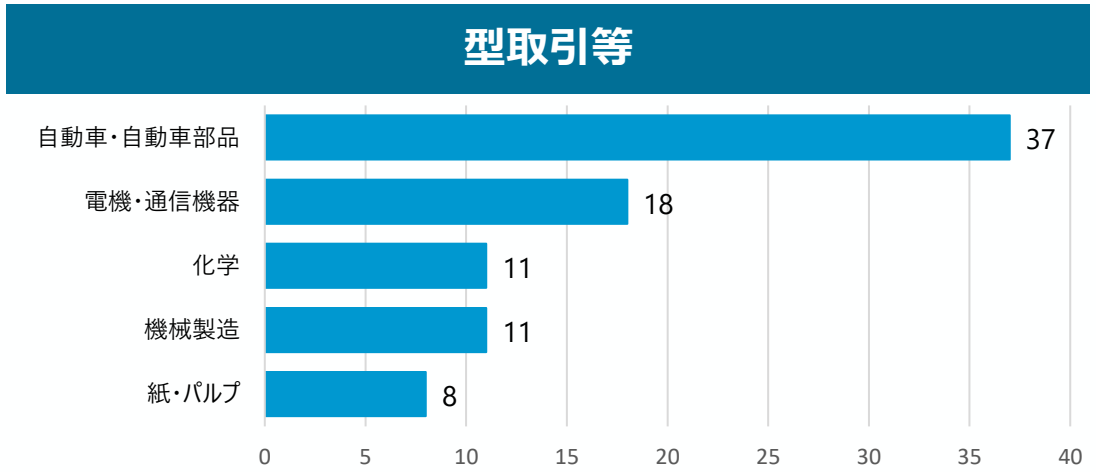
Gメンヒアリングにより、好ましくない取引が複数件確認された場合には、他の中小企業にも影響が生じていないか調査を実施。調査結果については、公正取引委員会や中小企業庁の法執行部局に共有し、下請法の執行強化につなげる。

＜好ましくない取引が複数件確認された企業数＞







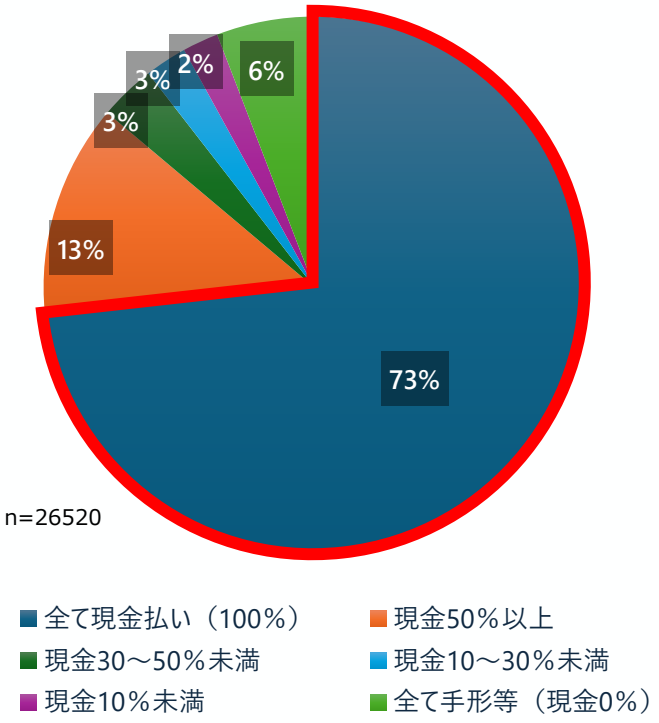


２．自主行動計画FU調査・取引条件改善状況態調査の結果

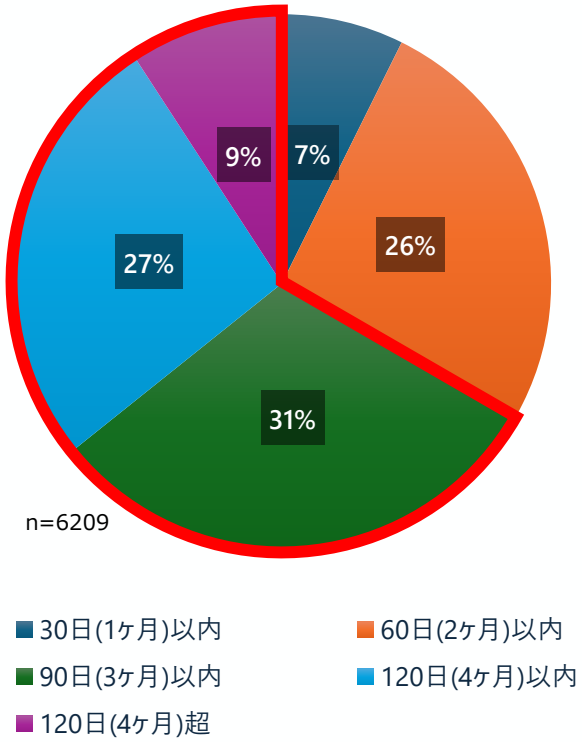
支払方法（受注者側）

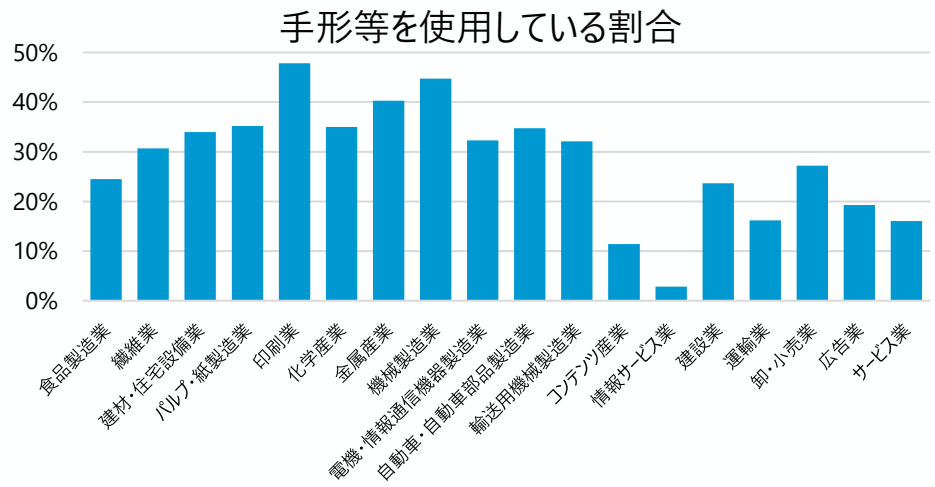
- 受注者側の支払代金の受け取り方法は、7割超の企業において、100%現金払いとなっている。
- 手形等を利用している場合の、支払サイトに関しては、約7割程度が60日を超える長さとなっている

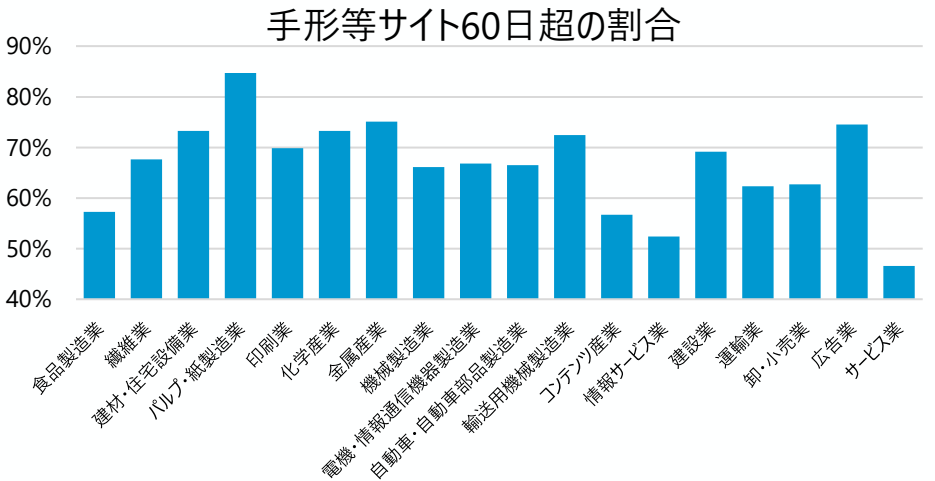
受注者側　下請代金の受取方法



受注者側　下請代金の受取方法





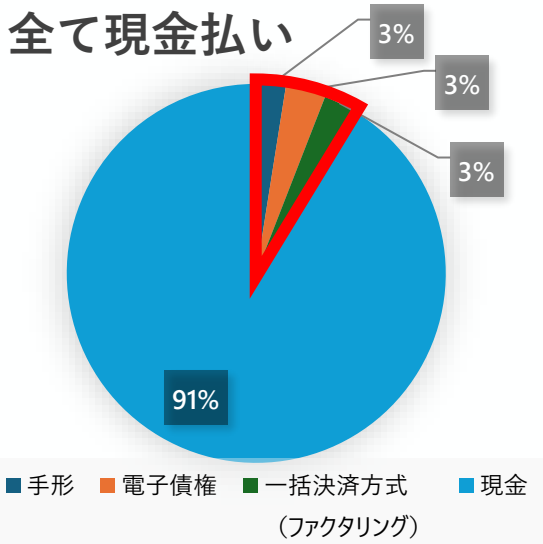


受注企業側の支払い状況

- 支払代金の受取について現金の比率が低いと、受注者側の支払い手段について手形等を利用せざるを得ない。
- なお、受取が手形である企業は、その支払い手段も手形の割合が高い。受取が電子債権である企業は、その支払い手段も電子債権の割合が高く、支払手段の改善についてもサプライチェーンでの対応が期待される。

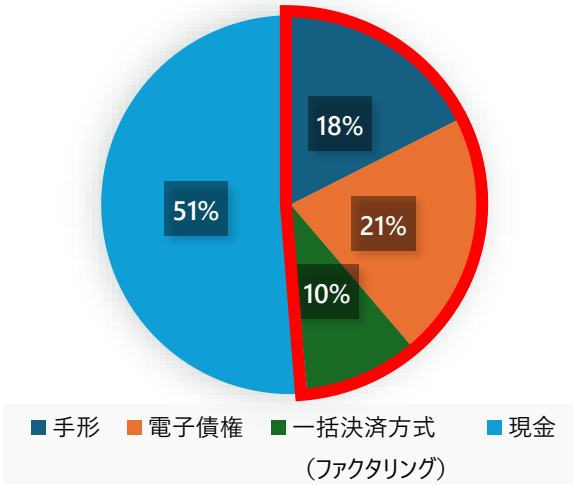
受注者側　支払い手段（現金比率別）

全て現金払い



n=18547

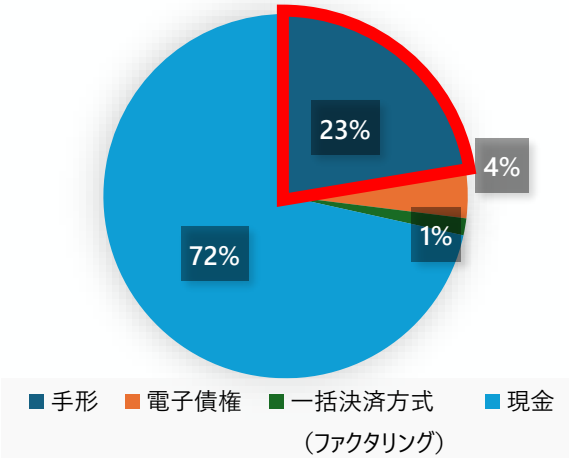
現金払い50％未満



n=3491

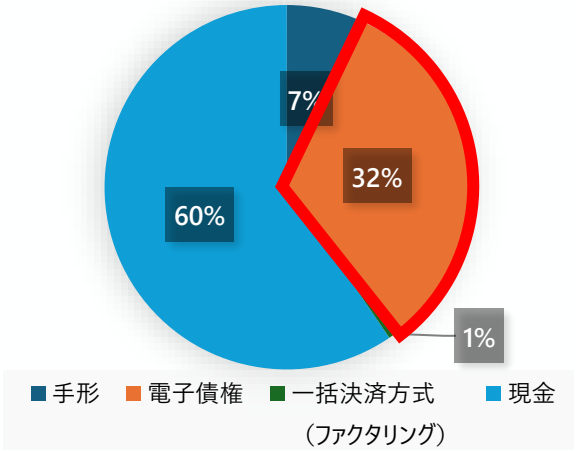
受注者側　支払い手段（受取手段別）

手形が多い場合



n=2660

電子債権が多い場合

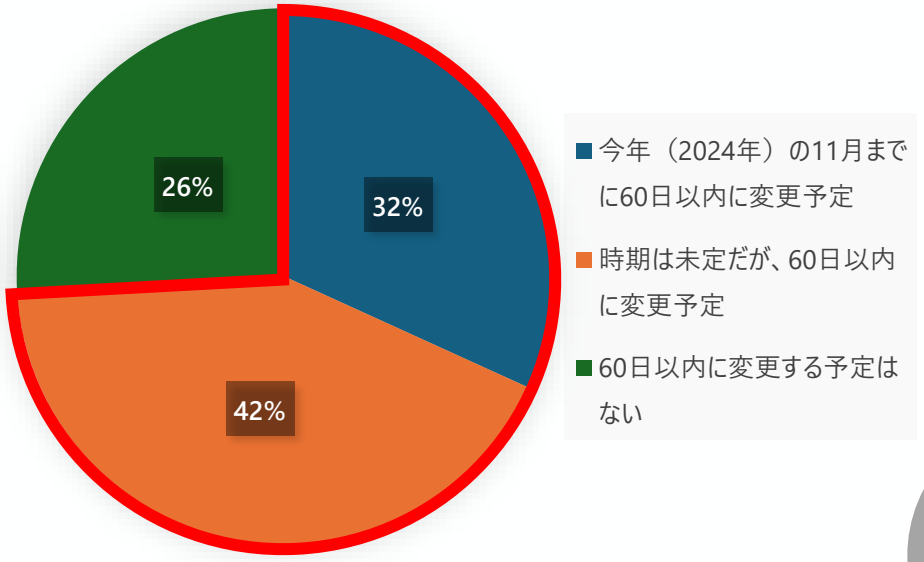


n=2480

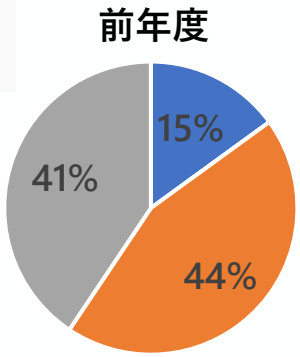
手形等のサイト短縮・手形廃止に向けた発注側の対応

- 発注者側の、手形等のサイト短縮・手形の廃止への対応については、いずれも前年度よりも対応が進んでいる。
- 手形等のサイト60日以内への変更予定については、7割超の事業者は変更予定と回答　※10月時点の調査
- 約束手形の廃止については、予定無しとしている企業は3%程度。

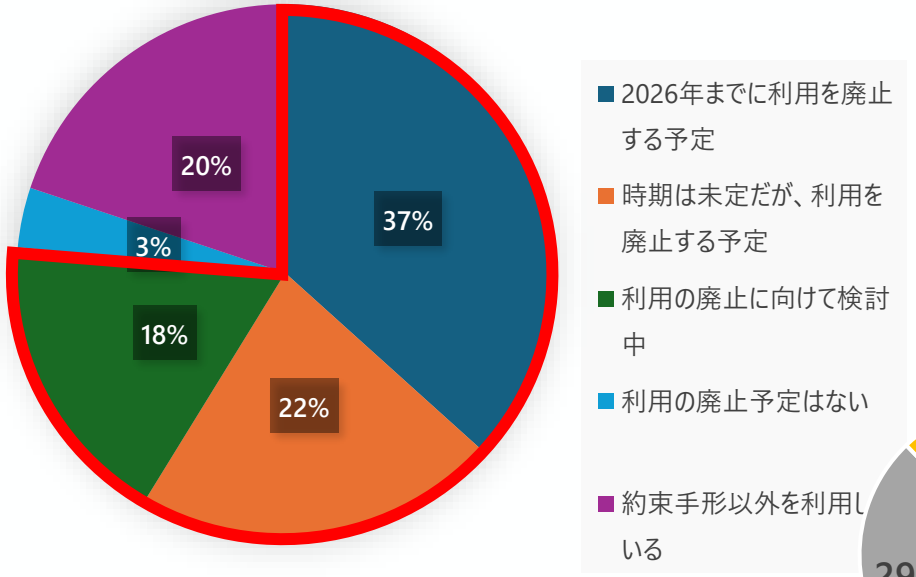
発注者側　手形等サイトの60日以内への変更予定



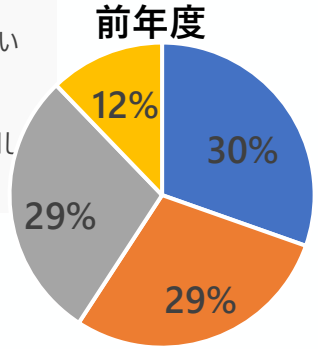
n=1497



発注者側　約束手形廃止への対応



n=1917



※5番目の設問なし

支払手段変更時の手数料等の取扱い

- 手形から現金等への変更や支払サイトの短縮に合わせて、手数料や割引料等の問題が生じることがある（赤枠は好ましくない対応）。財務基盤の弱い中小企業に対して、支払時の負担を寄せられないことが期待される。

受注者側

＜受注側：支払手段変更時の手数料等の取扱い＞

回答数	現金払いに変更した場合の振込手数料分の負担はなかった（相手が負担）	現金払いに変更した場合の振込手数料分を自社が負担することになった（支払額から差引）	現金以外の手法を用いる事で発生する料金（電債利用の手数料等）を相手に負担してもらえることになった	現金以外の手法を用いる事で発生する料金（電債利用の手数料等）分を自社で負担することになった	サイト短縮により従来より早期に回収できるようになった（額の変更なし）	サイト短縮により従来より早期に回収できることを踏まえた金額分を差し引かれることになった	手形等で長いサイトへの変更を受けた際に一定額割り増した金額となった	手形等で長いサイトへの変更を受けたが金額に変更はなかった	その他
	28%	27%	10%	20%	19%	2%	0%	5%	15%
5412	1509	1484	544	1059	1012	96	18	261	803

発注者側

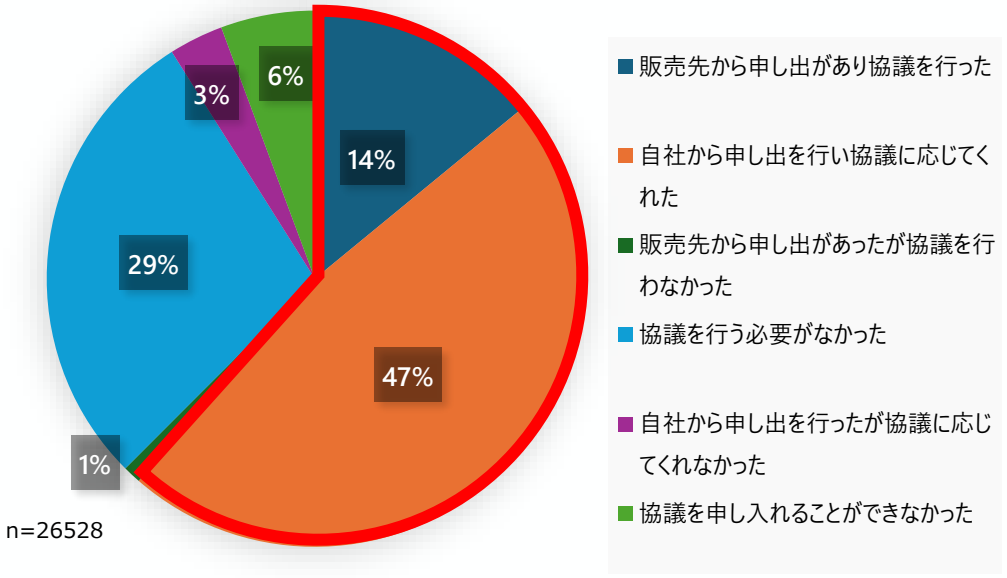
＜発注側：支払手段変更時の手数料等の取扱い＞

回答数	現金払いに変更した場合の振込手数料分は自社が負担している	現金払いに変更した場合の振込手数料分は相手が負担している（支払額から差引等）	現金以外の手法を用いる事で発生する料金（電債利用の手数料等）分を自社が負担している	現金以外の手法を用いる事で発生する料金（電債利用の手数料等）分は相手が負担している	サイト短縮を行った際、金額は変更しなかった	サイト短縮を行った際、従来より早期の支払いとなることを踏まえ一定金額分を差し引いた	手形等で長いサイトへの変更をした際に額を一定額割り増した	手形等で長いサイトへの変更をしたが金額は変更しなかった	その他
	56%	20%	42%	11%	30%	1%	0%	2%	7%
1849	1034	377	782	197	560	25	3	40	122

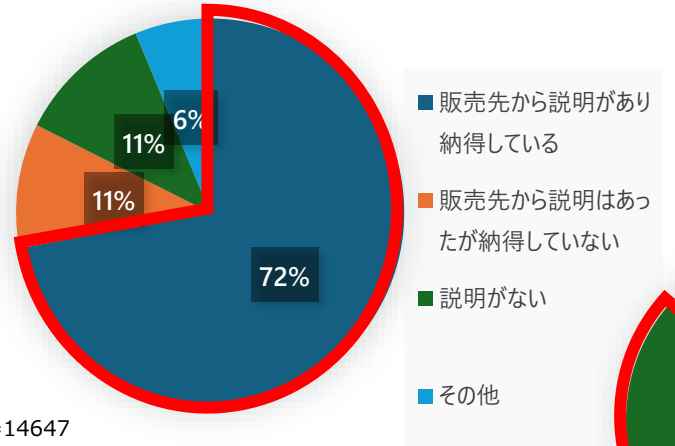
価格交渉（協議の状況：受注者側）

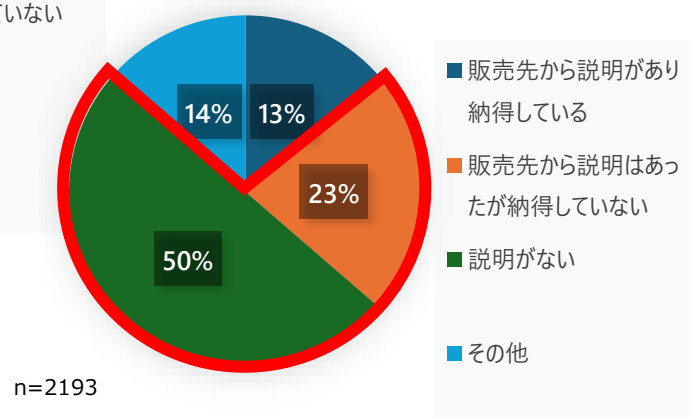
- 受注者側の協議状況は、主な取引先との関係で「協議ができた」企業は約6割、「協議の必要が無かった」企業が約3割、「協議をしたかったができなかった」企業は約1割となっている。
- 協議ができた企業については、その内容について「販売先からの説明に納得している」のは約7割。他方で、協議ができなかった企業については「販売側の説明に納得していない・説明がない」とする企業が約7割となっている。

受注者側　価格協議



受注者側　発注者側からの状況説明

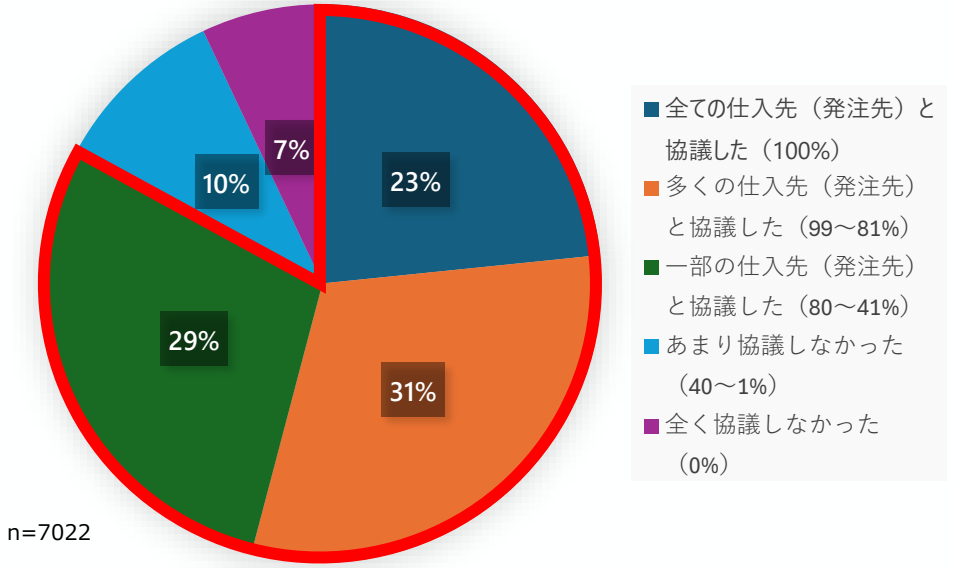




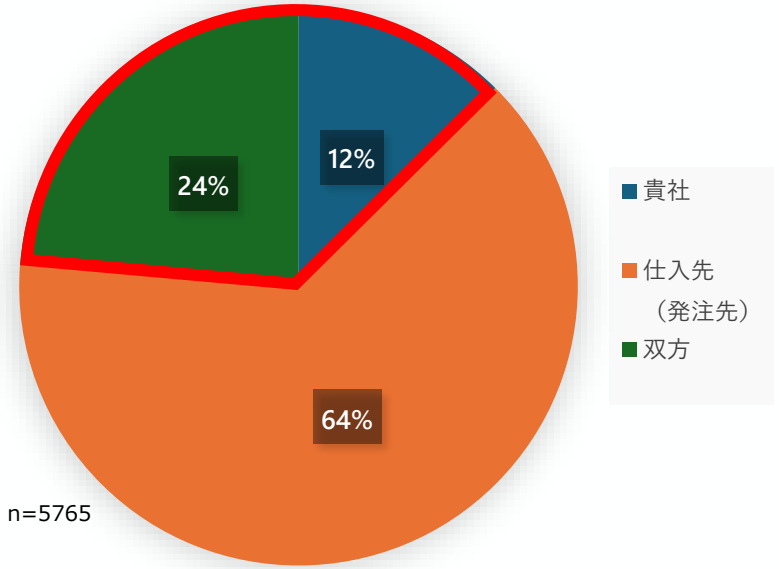
価格交渉（協議の状況：発注者側）

- 発注者側の協議状況は、「全ての仕入先と協議した」企業が約2割、「8割以上の仕入先と協議した」企業も含めると約5割、「4割以上の仕入れ先と協議した」企業も含めると約8割となっている。
- 4割以上の企業と協議した企業について、協議をどちらから申し入れたかについては「双方」も含めれば約４割弱程度、発注側から申し入れている。なお、100%協議した企業に限れば、約５割超が発注側から申し入れている。

発注者側　価格協議



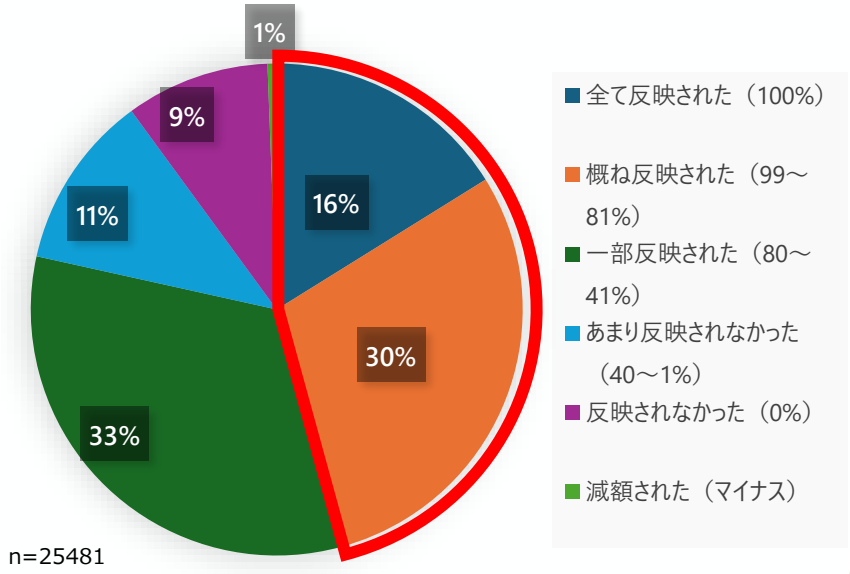
発注者側　協議の申入側

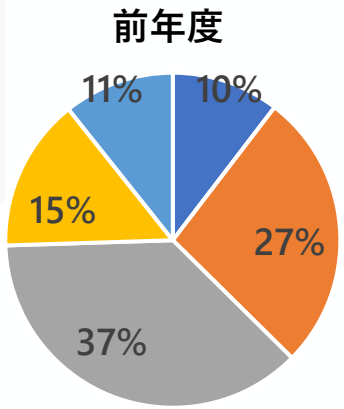


価格交渉（転嫁の状況）

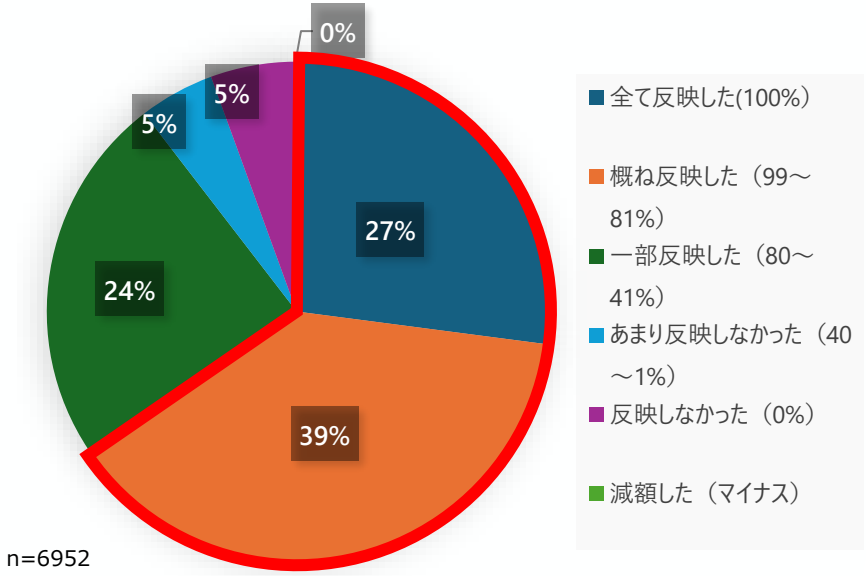
- 受注者側では、主な取引先との関係で8割以上反映されたとする事業者は約4割超。昨年と比較して10%ポイント程改善しているが、反映されなかった・減額された事業者も約1割程度存在。
- 発注者側では、主な取引先との関係で8割以上転嫁した事業者は約7割弱。昨年と比較してわずかに改善している。

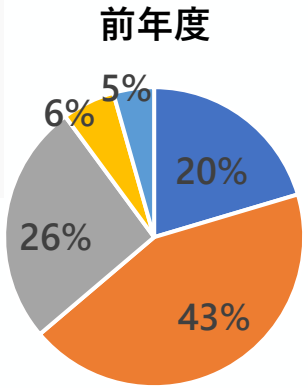
受注者側　価格協議





発注者側　価格転嫁





価格転嫁（転嫁が進んだ理由）

- 受注者側・発注者側ともに「これまでも応じている」という回答が高く、継続的な関係性が重視される。また報道の効果も高く、引き続き行政からの発信も重要。

受注者側

＜受注側：転嫁に応じてもらえた理由＞

回答数	ニュース等の報道等から価格転嫁に取り組む必要性を販売先が感じたため	販売先に行政・業界団体等からの要請があったため	販売先の同業他社が価格転嫁に応じているため	販売先の業績が上がり価格転嫁に応じる余裕が生まれたため	販売先の経営層から対応するよう指示があったため	販売先の取引先も価格転嫁に応じてくれたため（最終製品の価格転嫁が進んだため）	これまでも価格転嫁に応じていたため	中長期的な競争力強化・サプライチェーンの強化を意識しているため	一定の基準で対応した結果であるため（相見積もり、フォーミュラ、標準単価等）	定量的なエビデンスに基づく交渉であったため（原価計算・価格変動状況・公表情報等）	価格改定に応じなければ取引量の減少や撤退する旨の意思表示をしたため	価格交渉促進月間等の政府の動きを活用した申入れを行ったため	その他
	48%	10%	23%	5%	8%	15%	37%	8%	9%	10%	3%	1%	4%
20026	9674	2010	4663	946	1515	2942	7396	1585	1814	2036	607	234	813

発注者側

＜発注側：転嫁に応じた理由＞

回答数	ニュース等の報道等から価格転嫁に取り組む必要を感じたため	行政・業界団体等からの要請があったため	同業他社が仕入先（発注先）の価格転嫁に応じているため	自社の業績が上がり価格転嫁に応じる余裕が生まれたため	経営層から対応するよう指示があったため	自社の販売先も価格転嫁に応じてくれたため（最終製品の価格転嫁が進んだため）	これまでも価格転嫁に応じていたため	中長期的な競争力強化・サプライチェーンの強化を意識しているため	一定の基準で対応した結果であるため（相見積もり、フォーミュラ、標準単価等）	定量的なエビデンスに基づく交渉であったため（原価計算・価格変動状況・公表情報等）	価格改定に応じなければ取引量の減少や撤退する旨の意思表示があったため	価格交渉促進月間等の政府の動きを活用した申し入れがあったため	その他
	40%	16%	20%	3%	17%	24%	61%	21%	17%	22%	8%	4%	3%
6138	2460	1009	1243	183	1065	1464	3762	1312	1041	1370	482	217	208

価格転嫁（転嫁が進まなかった理由）

- 受注者側・発注者側の共通項目として「発注者の販売先が転嫁に応じない」が上がっている。サプライチェーン全体での対応が期待される。またフォーミュラ等を導入した結果、転嫁が進まないとする回答も双方に一定程度存在。

受注者側

＜受注側：転嫁に応じてもらえなかった理由＞

回答数	販売先の業績が悪化しているため	販売先の取引先も価格転嫁に応じてくれないため（最終製品の価格転嫁が進まないため）	販売先が想定している予算内での対応が難しいため	貴社からの値上げが必要な理由に納得ができなかったため	一定の基準で対応した結果であるため（相見積もり、フォーミュラ、標準単価等）	原材料・エネルギー等のコストが減少しているため	貴社が定量的なエビデンスを用意していなかったため（原価計算・価格変動状況・公表情報等）	一時金で対応されているため	貴社と同業の他社が多いため	今後、取引中止や仕入先変更を検討しているため	これまでも価格転嫁に応じていなかったため	その他
	19%	20%	34%	5%	12%	3%	6%	2%	29%	4%	11%	15%
7420	1375	1498	2489	391	895	187	454	118	2158	262	787	1112

発注者側

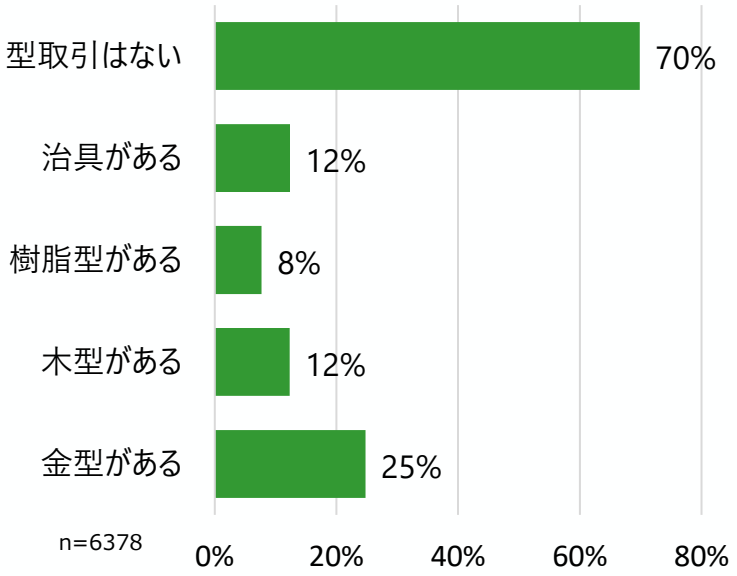
＜発注側：転嫁に応じなかった理由＞

回答数	自社の業績が悪化しているため	自社の販売先も価格転嫁に応じてくれないため（「最終製品の価格転嫁が進まない」を含む）	想定している予算内での対応が難しいため	仕入先からの値上げが必要な理由に納得ができなかったため	一定の基準で対応した結果であるため（相見積もり、フォーミュラ、標準単価等）	原材料・エネルギー等のコストが減少しているため	仕入先（発注先）が定量的なエビデンスを用意していなかったため（原価計算・価格変動状況・公表情報等）	一時金で対応しているため	仕入先（発注先）と同業の他社が多いため	今後、取引中止や仕入先変更を検討しているため	これまでも価格転嫁に応じていなかったため	その他
	18%	17%	14%	4%	16%	1%	5%	1%	11%	2%	6%	34%
1075	197	180	152	44	173	16	51	16	120	23	60	369

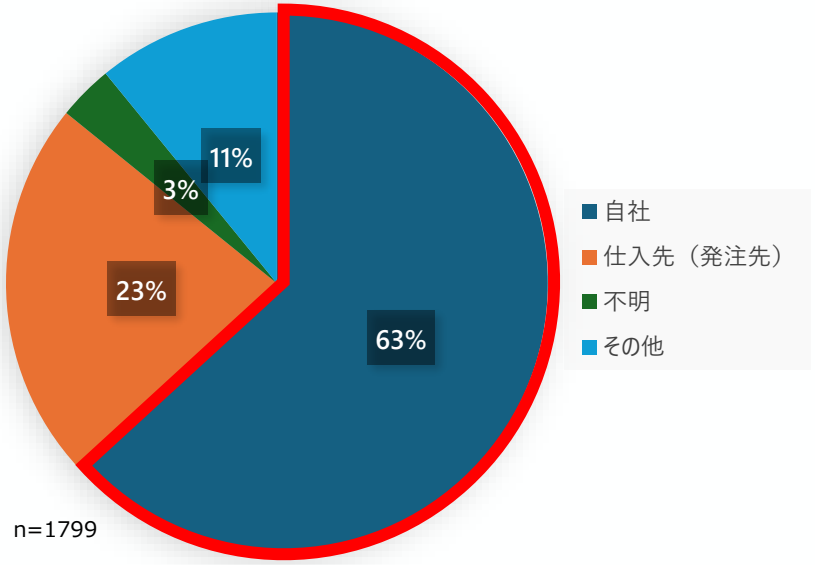
型等の取引状況

- 発注者側では、１／４程度が金型があるとしており、木型や治具等についても一定の取引がある。業種別には、機械製造、電機・情報通信機器、自動車・自動車部品が多い。
- 所有権は発注者側が持っていることが多く、受注者側の結果からも同様の傾向が確認できる。

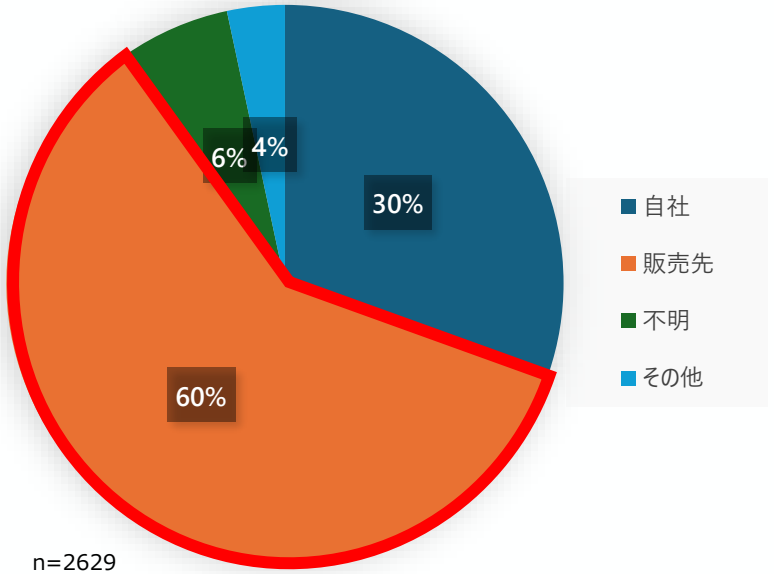
発注者側　型取引の有無



発注者側　型の所有権



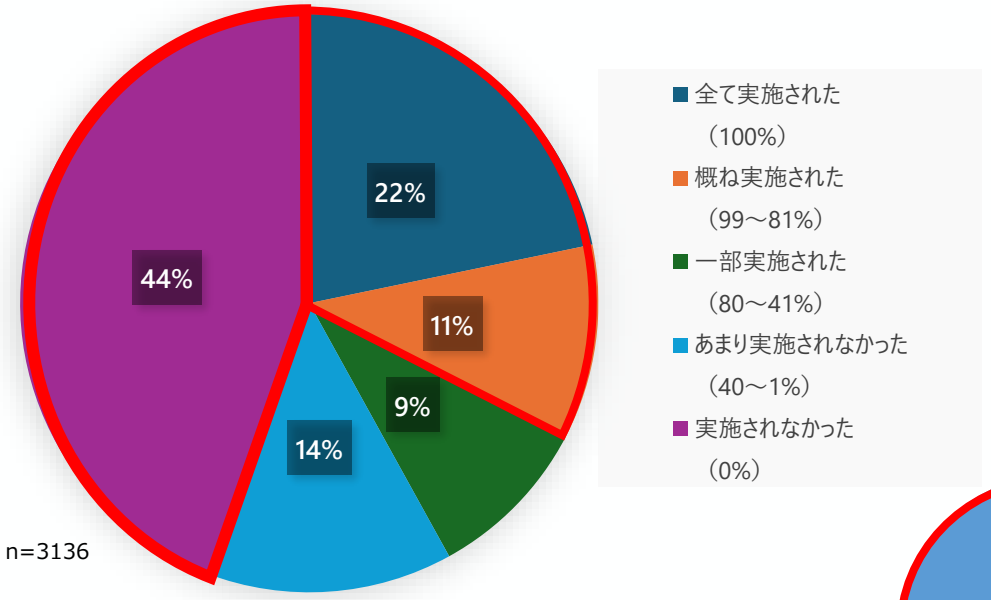
受注者側　型の所有権



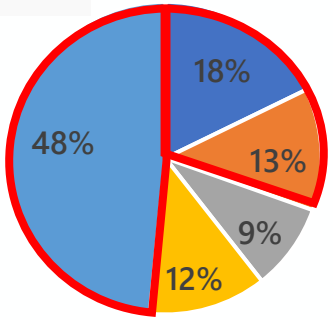
型等の保管費用

- 受注者側・発注者側ともに、昨年よりは改善している。受注者側では、保管費用の適正化が実施されなかった企業が4割超。全て実施された・概ね実施されたとする企業は約3割程度。
- 発注者側では、保管費用の適正化を実施しなかった企業が3割超。8割以上の企業に対して実施した企業は約4割となっている。

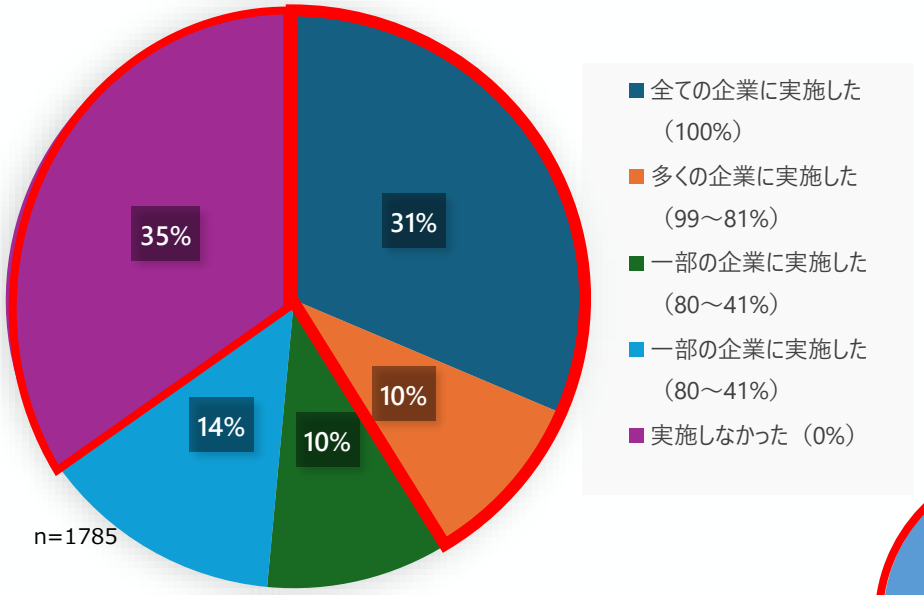
受注者側　量産終了後の型の保管費用



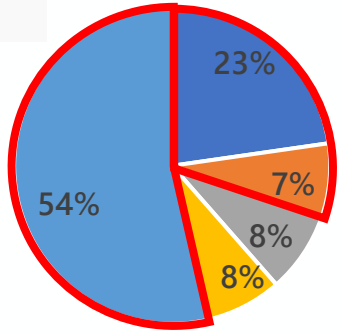
前年度



発注者側　量産終了後の型の保管費用



前年度



３．下請Gメンヒアリング結果

取引先上位との関係①（注意を要する事例）

支払条件

取引先（商社）へ2023年○月に納品を行ったが、取引先からの支払いは2ヶ月遅れの10月になり、納品日から60日を超えた。取引先の説明では、**エンドユーザー（取引最上位企業）から取引先への支払いがあるまでは支払えない**とのことであった。【工作機械－金属製品製造・加工】

2022年から取引を開始しその際に取り決めとして、**月末締め翌々月末現金支払い**と支払条件を定めた。他社と比較し支払期間が長いと思っているが、**取引条件は取引先の親会社の影響を多大に受けている**。無理な交渉は転注されるおそれがあるので、支払期日の短縮を求めていない。【化学－金属製品製造・加工】

手形による支払いでサイトは120日である。**手形サイトが長いのは、取引先が上位取引先に納品した機器の代金が入金にならないと自社に支払えないから**と聞いている【工作機械－金属製品製造・加工】

価格転嫁

取引先最上位が定める単価に、作業数を乗じた価格が工事の委託金額となる。工事内容によっては、作業単価が低く赤字になる取引がある。鉄道設備工事という使命感から赤字の工事も受注しているが、持続的に賃上げを行うことができる環境にするためには、赤字にならないような単価を設定していただきたい。【設備工事・職別工事－設備工事・職別工事】

取引先も交渉に応じてくれたが、**再上位取引先との関係で儲からない。20年に及ぶ取引の過程で、労務費は上がる一方、値下げに値下げが繰り返され**、赤字の品目さえある。【自動車部品－素形材】

2023年に材料費、労務費、エネルギー費の上昇分の値上げを申請した。**取引先最上位向け以外のアイテムでは満額値上げを認めてもらった**。取引先最上位企業との関係では、取引先が「**労務費上昇分の値上げは認めない」と言われたため**、労務費上昇分の値上げは認めてもらえなかった。【化学－金属製品製造・加工】

契約更新において、人件費等のコスト上昇分は2年ほど価格転嫁できていない。営業が値上げを要請しているものの、**広告主は小規模事業者が多いため認めてもらえない**との理由である。【広告－広告】

取引先上位との関係②（注意を要する事例）

価格転嫁	自動車関連について、**取引先からは「上位会社（特に海外）が価格引き上げを認めてくれない**ので自社としてもできない」と言われるので交渉していない。明示的に協議もなく価格が据え置かれ、書面等の連絡も無い。一方、携帯電話関連は都度交渉できる環境にある。直近では、組み立ての分単価（労務費、電気代相当）について引き上げると言ってきた。【電機・電子・情報通信機器－化学】
	原材料上昇分の価格転嫁はできるが、**工賃単価（労務費部分）の引上げ要請に対しては応じてもらえず20年以上前から変わっていない。理由は最上位が認めてくれないから**としている。【化学－化学】
	価格転嫁に当たっては、取引先の顧客企業の承諾が必要になる。そのために取引先と顧客企業の交渉に同行して一緒に交渉することが多い。根拠となる資料を用意して交渉を行うが、**時間を要するケースが多く、中には受け入れてもらうまでに1年程度を要する**こともある。【食品卸売－食品製造】
	テレビ局の番組製作を取引先を経由して受託している。2023年○月に**テレビ局から各製作会社に対して**、制作協力で委託している番組の**発注金額を1割程度カットすると口頭で一方的に要請**があった。テレビ局の営業成績が目標に達しておらず、幹部の命令であるらしい。これにより自社が取引先から受託している番組の製作費もカットされた【映像・音声・文字情報制作－映像・音声・文字情報制作】
型取引等	補給品用の型を保管しているが**保管費用はもらっていない**。保管料の要請を口頭で度々しているがなかなか承認してくれない。直近では令和5年○月頃に口頭で廃棄も含めて要請したが、**取引先からは「（上位企業への）供給義務があるので当該金型の保管が必要である」と言われ応じてくれない**。【自動車部品－化学】
	取引先からは、**保管費用を貰っていない**。自社から保管費用についての交渉はしたことがなく、取引条件を文書化した覚書等もない。**自社は、外注先に保管費用を払っていない。外注先が困っているかは、自社は聞いたこともなく理解していない。何も言ってこないので、預けたまま**になっている。【電機・電子・情報通信機器－金属製品製造・加工】

取引先上位との関係③（注意を要する事例）

型取引等	合意した取り決め等がないまま、**金型は協力会社で保管してもらっている**。保管費用について**協力会社から支払いを要請されたことが無いため、自社も取引先に対して要請していない**。【自動車部品－素形材】
	試作部品製造の取引で、5年以上使用していない金型が数百型ある。**金型の所有者は取引先の上位企業**である。**金型保管のために、自作で費用と手間をかけラックを作り保管**している。廃棄判断および、保管する場合の費用の支払いを求めるため、取引先とともに、取引先の上位企業に2023年○月頃に申し入れたが回答を得られなかった。【自動車部品－素形材】
	１年に１回保管状況を報告し、取引最上位企業が廃棄の承認をした場合は処分費用が支払われる。廃棄が承認されない場合は処分できないため、10年以上保管している型が増加傾向にあり困っているが、継続的取引を維持するため強く要請できない。【パルプ・紙・紙加工品－パルプ・紙・紙加工品】
各種取引	取引先からの発注は、納品日が毎日の連続発注であり、自社トラックでの配送を毎日行っている。**商流上位者の意向がジャスト・イン・タイム方式のため欠品は許されない状況**がある。在庫状況によっては短納期発注ともなる上に、連日のトラック配送の負担は大きい。納期および納入頻度の適正化の改善申し入れをしたいが、申し入れによる転注のリスクがあり言い出せない。【化学－化学】
	製品の一部を在庫保管するように指示がある。この**在庫保管指示は、長年恒常的に行われており、常時保管在庫で金額的に年間取引額の１月分相当の額**になる。再三にわたり改善の申し入れをしているが、**発注元を含めて検討する旨の回答で、解決には至っていない**。【パルプ・紙・紙加工品－パルプ・紙・紙加工品】
	2018年頃に修理に使用する保守部品が取引先から貸与される方式に変更されたことで、**月1回、取引先の担当者が来社し棚卸を実施**するようになった（規定上は3ヶ月に1回、立ち合い必須、無償）。棚卸に際しては、２人の社員が2日掛けて鉛筆書きで転記して資料を準備し、当日は1人の社員が応対しシステムに登録された数字との照合を行っている。棚卸の負担を軽減するため**毎月実施する必要はないのではと常々申し入れているが、親会社の指示であることを理由に毎月行っている**。【機械等修理－機械等修理】

取引先上位との関係④（好事例）

価格転嫁

先代社長時代から40年以上続く取引の安定感をベースに、新規品の取引価格は、ほぼ自社の言い値どおりに決まる。**市販価格との乖離がある場合には、市販価格の再検討を取引先に要請し、通してもらうことも多い**。生産業者は少なく、サプライチェーン全体を維持できるよう共生への配慮が取引先を含む発注者側にはあると自社では認識している。【化学－化学】

2023年○月に**取引先を通じて最上位取引先に価格転嫁交渉を行った**。コスト上昇分の内訳には、原材料、エネルギーコスト等諸経費、労務費を含み、全体としては○割程度の価格転嫁交渉であった。結果はこちらの要求通り価格転嫁に応じてくれた。**10年前の対応はひどかったが、今回は大変スムーズに交渉がはかどった**。取引先は海外にも拠点があり、原材料等の**価格変動情報が豊富なことから、自社にいち早く情報提供してくれ素早く対応してくれる**。【産業機械－化学】

原材料価格は市場価格と連動して年2回見直される。労務費は自社からコスト転嫁の要請をしたところ、**最上位取引先企業の取扱いに準じて、コストに占める業界平均の労務費割合及び連合平均賃上げ率を基準に取引先が査定し加工単価の引上げが認められ、遡って適用**された。【自動車部品－パルプ・紙・紙加工品】

３年程前からモデルチェンジごとに加工費の時間レートの見直しが行われるようになり、実質毎年価格改定が行われている。2023年も取引先からの申し入れで価格見直しが行われ、ほぼ希望通りの値上げが認められ遡及して適用された。**一連の価格見直しは取引先上位からの指導**があったようで、**従業員の賃上げ状況及び給与体系見直し予定**、また、**自社の外注先への支払額見直しについて取引先に報告を行っている。報告文書は取引先上位へも提出されるとのこと**であった。この○月には更なる価格見直しの打診が取引先からあり内装部品の縫製業務の特殊性を理解し人材確保に向けた動きが明確になったと考えている。【自動車部品－繊維工業】

2023年○月に**取引先最上位から労務費上昇に伴う価格見直しを行う旨**話があったとのことで、取引先から価格協議の申し入れがあり、2024年○月に自社の希望がほぼ認められ、新単価が適用されることとなった。【自動車部品－繊維工業】

行政関係の取引①（注意を要する事例）

価格転嫁

毎年入札による受注のため基本は新規発注である。受注すれば通常1年間、中には越年で2年契約もあるが、**途中での価格転嫁は全くできないのが悩みの種**である。**入札時は官庁側も「コストアップ分を見込んで見積りして下さい」と言うが、競合がある中では実際のさじ加減は非常に難しい。**【国・地方公共団体－印刷・同関連】

取引先との取引は、官公庁の物件である。**取引最上位である官公庁は、最低賃金も上昇することから、年度の契約途中でもコスト増分の転嫁を受け付ける旨の情報を発信しているが、取引先の話を聞く限り、官公庁と実際に話をしても、次年度からの反映ということになる**傾向がある。【その他サービス－その他サービス】

プログラムの製作変更を言われ、当初よりも人や時間がかかる状況になったことから交渉したが**元請けが市町村などで予算が決まっているからと、当初の取り決めのままの価格でおしきられた**ことが今年になってから数回あった。【映像・音声・文字情報制作－情報サービス・ソフトウエア】

毎年秋に価格交渉をしているが、**平成28年以降ずっと据置き状態**である。**福岡市の場合は標準価格は固定されているため、最低賃金が上がってもそれが発注額に反映されない。次の更新は2年後**である。参考までに横浜市の標準価格は物価スライド制であり、契約中も見直しが行われている。【国・地方公共団体－その他サービス】

案件毎に見積を提出し交渉の上契約しているが、**見積の保守点検料に使用する検定手数料は徳島県計量法関係手数料規則に則って計算しており、手数料単価は一部改定はあるもの概ね平成12年の改定から変更されていない。**【鉄鋼－流通】

公的医療保険で提供される**医療機器の価格を決めるのは厚生労働省**であり、**企業が自由に価格を決めることはできない。**医療機関に販売される機器には、**価格に上限があるため取引先や最上位の取引先が十分な利益を確保することが難しい。**自社のコスト上昇分の価格転嫁も容易なことではないので、国が設定する上限価格を見直していただきたい。【電機・電子・情報通信機器－化学】

行政関係の取引②（注意を要する事例）

価格転嫁

最低賃金が上がれば、官公庁が率先して最低賃金引き上げ分を価格に反映させてほしい。中小企業の価格転嫁が進まないのは、取引の最上位である大企業や官公庁が最低賃金が引き上がっても、すぐに対応しないからである。年度途中で最低賃金額が引き上げられた場合、官公庁が打てば響くような対応（価格転嫁）をしてくれれば、取引最上位の企業にも理解が広がるのではないか。**官公庁の落札事案を見ると、最低賃金を全く理解していないように思える**。例えば、役務提供の仕様書に**作業人数の記載がないため、作業品質確保には最低5人は必要と思われる業務が3人で入札される**など、結果的に最低賃金を下回る金額で落札されている。【不動産－その他サービス】

取引先の最上位が自治体である案件は価格が変わらない。自社は自治体への応札を直接しないが、**取引先へ値上げ要請してもことごとく「自治体が価格改定を認めてくれないので」と言われ、数年前の見積提示額しかもらえない**。自治体が決めている最低賃金は、年々上昇させてコスト増にしているにも関わらず、発注側の立場になると落札された案件の価格は、据え置いたまま変わらないのは、道理が通らない。整合性を以った行動を示して欲しい。企業だけでなく自治体にも「価格交渉促進月間」を適用させるなどして厳しく指導して欲しい。【金属製品製造・加工－金属製品製造・加工】

各種取引

環境省の映像制作を取引先経由して受注したが、**再三に亘るやり直しを命じられ対応せざるを得なかった**。専門のベテランのディレクターを起用しており成果物に不備はなかったと考えている。追加費用を請求したが認められず赤字案件となってしまった。契約書にも本件に該当する記載事項は特になかった。取引先または取引先上位者の好みの問題としか思えず、不当な要求だと思っている。【映像・音声・文字情報制作－映像・音声・文字情報制作】

自衛隊へ納品する際、**最近検食が増えた。魚の切り身200枚納品すれば２～３枚程度検食**として取られ、その分を**当社が補填（検食した枚数分を無償で納品）している**。納品する品目が増えるとかなりの補填量となる。【食品卸売－食品製造】

支払条件①（注意を要する事例）

支払遅延

期日指定現金払いで支払サイトは150日と極めて長く、**手形でないため割り引くこともできず、資金繰り上困っている**。コロナ禍中2021年頃取引先担当者にサイト短縮を申し入れたが、自社との支払条件だけを変えることはできないと断られた。【医療機器－電機・電子・情報通信機器】

電子記録債権による支払いでサイトは120日である。**サイト短縮については、都度、手形集金時に依頼していたが、電子記録債権になってからは話もできない状態**である。**支払期日に現金化しているが割引料は4～5%で手形の割引料の約2倍**となっており不満である。【その他製造－印刷・同関連】

今期は支払の電債比率が通常の約2割から相当程度高まった。**自社の部品外注先へは現金払であり、電債サイト145日の回収は資金繰りに影響**がある。取引開始時からの支払条件であり強い改善要請ができないでいる。【産業機械－工作機械】

20日締め翌月末支払で**サイト120日のファクタリング**。サイトが長いと感じているが、**取引先との関係性悪化は回避したいので、交渉はしていない**。【設備工事・職別工事－設備工事・職別工事】

歩引き・手数料負担

以前から**振込手数料は自社負担**となっていたが、2022年に**取引先負担への変更検討依頼を文書にて実施**した。しかし、**無視された状態**であり、相変わらず振込手数料が減額された金額が振り込まれている。【パルプ・紙・紙加工品－パルプ・紙・紙加工品】

5～10年前に、自社からの要請で、支払条件を手形（120日サイト）から**現金支払に変更してもらった。その際、1%の歩引きを承諾し、現在も引き続き残っている**。歩引き廃止に向けた交渉は行っておらず、予定もない。【化学－化学】

支払条件②（注意を要する事例）

歩引き・手数料負担	**振込手数料を差引いてくる。契約書上は発注側が負担する内容となっているが、全ての取引先と同様の対応**をしているとのことで取り合ってくれない。【食品卸売－食品製造】
	2022年頃から取引先の申し出により**手形支払い（手形サイト120日）を現金支払いに切り替えた。切替え時に割引料相当を減額され現在も継続**している。現在**減額取りやめの申入れは行っている。振込手数料も自社負担**である。【電機・電子・情報通信機器－金属製品製造・加工】
	当月末締め**5か月後月末日の現金支払い**である。**取引先に要請すれば、5か月分の金利見合い分を差引いて翌月末に支払いを受けることもできる**。自社は資金繰りの関係で金利見合い分を支払って翌月末に支払いを受けている。先代の社長の時には既にこの支払い方法であり、いつスタートしたかは不明である。【パルプ・紙・紙加工品－産業機械】
NBの取扱い	2023年○月に申入れがあり、2024年から「**NB品とPB品に分けて請求してくれ**」と言われて、現在60日と90日の支払サイト２つが混在している。自社としては**非常に面倒くさい**ので「どちらも60日にしてくれ。できないなら90日にしてくれ」と言っているが、**混在している状態**である。【医薬品－医薬品】
	従前は、全額月末締め、翌月末支払いであったところ、2024年から、仕様指定品（製造受託）はそのままの支払条件だが、**標準品の支払い条件が月末締め180日後の期日指定現金支払に変更**された。自社から取引先に理由を尋ねると「下請法の関係です」と回答された。自社から、元に戻してほしい旨の主張はしがたい状況。【鉄鋼－流通】

支払条件③（好事例）

現金化	2023年○月までは、サイト120日の手形であったが、**自社から申し出を行い**、支払条件の交渉を行った結果、2023年○月からは、**現金支払いに変更**となった。【産業機械－化学】
	2023年○月までは現金45%、ファクタリング55%だったが、**取引先から書面による通知を受け、2024年の支払分から全て現金振込に変わった**。取引先からは「会社方針に基づく変更」との説明を受けている。**ファクタリング会社に割引料を差し引かれていたが、全額現金振込となり、資金繰りの面からも大変良かった**。【印刷・同関連－印刷・同関連】
	支払条件は、20年前より20日締め・翌月15日支払、**ファクタリングであったが、突如、現金100%支払いに変更となった**。自社からの申し入れ等は特に行っていないので、取引先は行政の方針に従ったと思われる。**現金支払いとなり自社としては助かった**。【半導体製造装置－金属製品製造・加工】
	5年前から約束手形からファクタリングでの支払いに変更となった。毎回、割引料が生じるため、取引先から現金での支払いを実施してくれると嬉しいと考えていたところ。**取引先からの申し出で、2024年から、現金支払いでの支払い対応となり、振込手数料も取引先負担での支払いに変更となった**。【広告－その他サービス】
分割払い	機械プラント着手から**完成まで数か月かかる為、契約時、期中、完成時の3期に分けて現金振込により代金回収する事を両社で協議の上で契約**している。【その他サービス－産業機械】
	通常の支払条件は電子債権でサイト60日である。**多額の取引が生じた際に、部品外注先への支払いが厳しくなると取引先に相談したところ、資金繰りを理解した取引最上位企業から取引総額の30%を現金で前払された**。部品外注先に対しても予定どおり現金で支払うことができた。【工作機械－工作機械】

型等の取引①（注意を要する事例）

修正費用負担

仕様書通りに製造し納品した金型について、**検収時に確認された予期できない修正は検収に合格するまで自社が無償で行っている**。新規品の製造ではこれらの予期できない修正は起こるものであり、修正費用を取引先が支払うべきと考える。【電機・電子・情報通信機器－素形材】

通常試作品を納入したら、それほど時間がかからず型承認を受け代金が支払われるが、現在２つの金型（数百万円）について**試作品納入後に２か月を経ても型承認されていない。修正しても他の所の寸法精度が悪いと言われ、再修正しても、他の所で修正**がかかってしまい、**いつ型承認され、型代を回収できるか見通しが立たない**。外注先への支払は済んでいる。【その他金属－化学】

所有権

保管費用はもらっていない。**金型の所有権は自社にあるが、廃棄指示がないと廃棄できず保管義務があることから保管費用が発生する。**自社から保管費用の請求はしていない。【電機・電子・情報通信機器－化学】

金型の所有権を自社となるように、自社で非常な安価にて金型を買い取る形をとらされている。自社敷地内で金型を保管するための地盤の改良、門や赤外線設備の設置、移動・運搬でのフォークリフト購入等が自社の費用負担となる。その費用負担は、自社にとって重い。【自動車部品－自動車部品】

治具の実例

加工治具が多数ある。**製品単位の専用治具で数千個程度**ある。治具の製作にあたっては、取引先から「**見積もりは○万円以下で出して欲しい。差額は製品単価に乗せて欲しい。**」といわれている。最近では差額を製品単価に乗せきれなくなっており、対応に苦慮している。【その他製造－金属製品製造・加工】

治具の保管場所に困っているが、請求するにも詳細なエビデンスを求められるし、面倒なので請求していない。取引先から**毎年棚卸報告を求められており、そちらの方が手間が大きく負担**となっている。治具を置場から重機で引き出し、また保管するのにパズルのように組み合わせて作業しており、2週間程度かかっている。棚卸のための工場スペース確保、作業代等、すべて自社の負担となっている。【電機・電子・情報通信機器－産業機械】

型等の取引②（注意を要する事例）

保管・廃棄費用・棚卸作業等	**取引先から「置いてくれ」と言われている。にもかかわらず保管費用は支払ってもらえていない**。取引先は自社の金型の保管状況を把握するため、**全ての下請企業に依頼し保管状況が把握ができるように進めている**。多くの金型を使用している下請企業としては**この作業に多くの時間と人件費がかかり大きな負担**となっている。棚卸し作業にざっくり2人で一週間、年に2回棚卸しがある。【電機・電子・情報通信機器－素形材】
	特に取り決めはないが、保管は自社で行っている。取引先単位での枚数は把握していないが、**自社全体で数千アイテム数万枚の木型を自社倉庫中心に保管**している。**取引先に保管費用を請求すると今後の受注に影響するため請求はしていない**。【パルプ・紙・紙加工品－印刷・同関連】
	保管や保管費用に関する取り決めはない。当社所有の金型として管理・保管している。**自動車業界で言われる「保管期間は量産後15年」と言われる期間は、当社に責任があると思っている**。【その他輸送用機械器具－金属製品製造・加工】
	取引先との間で保管・廃却ルールはない。業界の慣わしとして、**年に1個でも注文が出されれば保管することが求められている**が、保管料の支払いはない。自社も請求する概念がなく、保管費用を請求していない。長年保管する結果、錆びて使えない金型がある。**使用時に研磨等を行うが、その費用を言い出しづらく請求していない**。【自動車部品－素形材】
	年１回棚卸を行い、取引先に不使用型の廃棄可否について照会している。**廃棄可の場合は自社にて処分**を行っている。**取引先全社まとめて自社で処分するので個社ごとの費用算出も煩雑であり費用は自社で負担**し、取引先に負担要請したことはないが、取引先から負担の申出もない。型の性質上スクラップ代の回収はない。見積書に最終受注日から２年経過で廃棄する旨記載しているがその通りにはならない。【計量機器－パルプ・紙・紙加工品】

型等の取引③（好事例）

分割払い	**発注時に準備金として半額支払われ、完成後に残金を一括で支払ってもらえる。**資金繰りの面でも大いに助かっている。【化学－化学】
	治具は製造する部品ごとに数種類の治具が必要で、ものによるがそれぞれの**製造期間が10日～数か月程度とバラバラ**になるため、**最終的に全てが整った段階で支払いの締めに組み込まれる。製造期間が長い場合は、中間金をいただくことで分割払いをしてもらい資金繰りに負担が無いようにしてもらっている。**【計量機器－金属製品製造・加工】
保管費用等の支払い	自社では、量産終了後３年を経過した木型について、廃棄するか、保管料を受領して保管を継続することにしている。**取引先の場合、量産終了後１年を経過した木型について廃棄の判断ができないものは保管料を支払ってくれる。**かつ取引先は預けている木型を自ら管理し、自社が問い合わせることなく廃棄か、保管料を支払って保管を継続することを通知してくれる。【建設機械－素形材】
	2022年ごろに取引先から「型保管費用を取引先側で負担する」旨の申出があり、**年1回、保管面積をもとに計算した保管料を支払ってくれるようになった。**【造船－素形材】
	取引先から、**量産終了後の型について「倉庫代を支払うので保管して欲しい」旨の申し入れがあり、金型保管倉庫を建設した際、費用の半額を負担するとの申出**があった。【自動車部品－化学】
	数千型の保管費用について支払われている。自社が要請したことではなく取引先からの申出により支払、管理方法について取決めたものである。**自社は3ヵ月毎に保管状況を確認し、6ヵ月毎に2年間使用していない抜型について返却、廃棄のリストを提出**し、それぞれ処理の指示を受けている。【その他機械器具－パルプ・紙・紙加工品】

各種取引関係①（注意を要する事例）

原価低減要請

毎年1回「協力金」名目で価格の引下げ要請がある。方法としては**個々のアイテムに対し数%の引き下げに応じるか、年間の引下げ額を提示され毎月支払額から12分割で差し引かれるかの選択**を迫られる。自社としては断りたいが転注懸念から後者の方法で応じている。**要請の根拠は示されず、すべて口頭であり**、記録に残さないようにしていると思われる。【自動車部品－金属製品製造・加工】

2023年○月に**5アイテムについて、根拠がない減額要請があり**、3アイテムについて要請に応じた。2アイテムは転注された。2024年○月に、約２年前にコストアップした1アイテムについて根拠がない減額要請があり、取引継続の観点からやむを得ず応じた。**根拠がない減額は、中国企業が提示している価格**である。【分析機器－金属製品製造・加工】

取引先から**半期に1度のペースで原価低減要請**がある。2024年○月にも**管理職クラスが要請のために来社**した。合理化を謳うが**具体的な根拠を示さず、課題額を示したうえで○%のコストダウンを要請された**。要職者が出て来られると、自社としては「圧力」として受け止めている。関係を壊したくない、また新たな仕事が欲しい思いでコストダウンを減らしてもらい、切り抜けた。自社の他にも訪問するとのことであった。【自動車部品－素形材】

毎年のように原価低減要請がある。○%程度は受け入れているが「他社に比べて少ない」などと毎回言われる。「お宅でなくてもいいんだ」と言われたこともあるが、古くからの取引先であり、転注が怖いため強く出られない。【自動車部品－化学】

現在も継続品に対して、**毎年取引先から自社取引額に対して原価低減要請**を受けている。**合理的な説明は受けていない**。直近の原価低減要請は2023年○月にあり、原価低減率は自社取引金額の○%および具体的な金額で示された。協議の上、自社が対応できる範囲の金額を提示し合意している。【自動車部品－化学】

各種取引関係②（注意を要する事例）

JIT･在庫対応

取引先から受注している継続品に関して正式な発注書が発行してもらえず、取引先からは製品の必要数のみをEDIで通知してくる。自社は正式な発注書をもらえないので見込み生産したうえで一定量を在庫して対応している。取引先には**正式な発注書の発行を再三要求しているが、30年以上応じてもらえていない。自社の倉庫スペースも限られ倉庫料も受け取っていない。**【家具・装備品－金属製品製造・加工】

取引先はカンバン方式を採用している。以前は、納品場所である指定倉庫が自社の近くにあったので、自社から毎日持ち込んで納品していた。2023年からは納品先が変更になったため、**運送業者をつかって毎日納品している。週1回くらいの納品とさせてほしいと申し入れたが、協議することなく却下された。**【金属製品製造・加工－金属製品製造・加工】

短納期発注はほぼ毎週発生している。**取引先からは自社はまるで子会社のように扱われている。短納期についても今までできていたからという感覚でオーダーが来る。**むしろ取引先は短納期とは思っていない。基本契約はあるが有名無実で更新されておらず、リードタイム等は記載がない。**本来は1か月の受注生産だが、それでは間に合わないので見込みで作っている。**短納期に合わせる自社の金額的な負担および不良在庫のコストはきっちりと計算はできていない。【電機・電子・情報通信機器－電機・電子・情報通信機器】

取引先が、在庫を持たないこと、発注単位の小ロット化をセットの方針としており、**リードタイムが確保出来ないため残業が常態化**している。特に2024年の夏場は残業が突出し、採算を悪化の一因となった。取引先にリードタイムの延長か、残業代等の負担をお願いをしたいところであるが、競争相手や転注懸念があり要請できない。【繊維卸売－その他製造】

取引先からジャストインタイム方式での納品を要求されている。注文単位が小ロットであり、**いつでもオーダーに対応できるよう、パート１名を専任で常勤させている。**パート社員を常勤させるために必要な労務費を加味した代金は支払ってもらえないため、自社の赤字の原因の一つになっている。2024年○月から、ジ必要な労務費を転嫁した見積りを提示したが取引先からの回答はない。【ロボット－金属製品製造・加工】

各種取引関係③（注意を要する事例）

検査・品質管理	取引先からの要請で仕様変更による追加工程が必要になった。**加工賃を上乗せして再見積を出し、承認されたので製造したが、従前の見積価格のままの金額で支払われた**。金額にして数十万円分にのぼり、書面でも支払うように交渉しているが改善しない。【金属製品製造・加工－金属製品製造・加工】
	化粧箱が**納品検収された２～3ヶ月後に不良品があったとして返品が繰り返され**、赤伝が取引先から発行される。**特別な化粧箱で数量も少なく自社での検査も一品ごとに行っている**。自社を出荷する際は良品であったにも関わらず、出荷後のどの時点で問題が起きたかが不明であるが、**一方的に自社の責任となっている**。その後の処理は、再度新品を製造し納品している。【電機・電子・情報通信機器－パルプ・紙・紙加工品】
	2023年に、**納品物に不純物が付着しているという品質クレームが発生**。「品質が確保できないのであれば転注する」と言われたので原因を調査した。**取引先が想定する品質レベルに仕上げるためには、契約の取り決めでは工程が不足しており、新たな工程追加が必要であることが判明**した。要求仕様が曖昧であり、自社に責はないが、**やり直しを指示され、工程追加の費用については言及がなく、取引先は負担してくれなかった**。売上依存度も高く、費用請求することで転注されては困るので、自社から追加費用は請求していない。【半導体製造装置－金属製品製造・加工】
歩引き・協賛金・小ロット発注等	古くから歩引きと称し購入した金額から○%の減額を行っていたが、取引先の要請で2022年に止めていた。2023年○月に、**営業担当から再び歩引きと称し○%の減額を要求**されている。**相見積もりで見積もりを出し、その金額で自社への発注が決まった後、請求書は○%減じた金額で出せというもの。歩引きの指示は口頭であり、証拠となる書面は残さない**。承服できていないが何も申し出ないまま、言われたとおり対応している。【印刷・同関連－パルプ・紙・紙加工品】
	VA /VE提案を要求されることがあるが、**取組の成果についてはケースバイケースであるが取引先に持って行かれることが多く**、自社にとってメリットは無い。【電機・電子・情報通信機器－その他金属】

各種取引関係④（注意を要する事例）

歩引き・協賛金・小ロット発注等	取引先から自社に対して**セールの期間売上の○%の協賛依頼**がある。協賛金は支払いはしたくないが取引上支払わなくてはならない。売上げが上がるなど、自社にメリットがあるわけではない。**現金リベートと合わせると、請求額から○%差し引かれる**こととなる。【流通－金属製品製造・加工】
	センターフィーとして一方的に毎月○%を売上から差し引かれる。本来は多店舗配送から一括納入への切り替えによる経費圧縮を原資としたものであるはずが、**そもそも多店舗配送はしていない**。また、店舗毎の仕分け作業は自社負担を強要されている。当初は仕分け作業については話がなかったはずだが、同業者にもお願いしているとのこと。途中からは納入費用に含まれるとされている。費用負担等の要請は転注覚悟でないと難しい。【繊維卸売－繊維工業】
	取引先とは補給品がメイン。完成車メーカーのオプション製品であり、小ロット多品種の取引である。補給品の価格について、量産期が終了したことを理由に交渉をお願いしたが、取引先の担当者が交渉に応じず、話ができない状況が続いている。結果、**量産期に設定した価格のまま、ほとんど全ての補給品を納品し続けている**。一番長いものでは**20年間も据え置かれたまま**になっている。海外の他社に転注されてしまっては元も子もないので、自社からは強く言えない状況が続いている。【窯業・土石製品－窯業・土石製品】
	取引先のchemSHERPA（製品に含まれる化学物質の情報を把握するスキーム）への対応に疑問を持っている。自社が用いる材料や作り方全てを提出しなければならないため、**ノウハウが全部丸わかりになってしまう**。全体で千件程あるので、**自社では環境調査対応の専従者を置いている**。製品発注ではなく、協力ベースの調査のようなものなのに、経費が掛かる対応であり注文書を出して発注して貰いたいぐらいの話。chemSHERPAの依頼は各種大手からあるが、**取引先だけ要求の水準が高い。下請事業者がどれだけ負担があるのか判っていない**。【電機・電子・情報通信機器－金属製品製造・加工】

各種取引関係⑤（好事例）

コスト低減	2023年○月に**自社の社員が継続品についてのVE提案を行い、製造コストの軽減につながった**。取引先が提案を受け入れた際、**製造コストの低減分は100%自社へ還元された**。自社では利益率が改善でき、社員の改善活動のやる気にもつながり、社員表彰も行って報いることができた。【産業機械－金属製品製造・加工】
	取引先も含めて自社VAの積極的な活動を行っており、年二回VA提案の場を設けて実現化を図っている。実際に2023年は**VAの成果として一部の製品の製造工程の改善によりコスト低減が図られ、コスト低減のメリットを取引先と自社で折半**した。【建材・住宅設備－パルプ・紙・紙加工品】
	取引先への納品は、**いわゆるカンバン方式でほぼ毎日納品**していた。取引先から**合理化に向けたアンケート調査**が行われた。在庫出荷で対応しており、リードタイムを伸ばしてもらう必要はなかったが、物流費削減のため車単位などにまとめて納品すればどうかと提案したところ、**数日分をまとめて納品することになった**。経費削減につながり大変ありがたく思っている。【建材・住宅設備－化学】
	2021年頃、**自社が使用する鋼材が全国的に不足**し、これまで仕入れていた問屋から調達できなくなった。その際、**取引先から有償支給で鋼材を調達させてもらった**。取引先との取引実績から、仕入先となる製鉄会社からの信用がつき、**現在は取引先の仕入れ単価と同額で製鉄会社から直接仕入れができるようになっている。利益率、鋼材調達の安定性の面で大変助かっている**。【住宅ハウスメーカー－金属製品製造・加工】
法令遵守体制	**取引先のコンプライアンスは、システマチックに仕組みが構築**されており、素晴らしいと感じている。**下請法に関するアンケートが定期的に送付**され、何か問題を感じたときは**相談できるよう相談窓口が明記**されている。取引に関する問題点はオーダー番号ごとに指摘及び相談できるようになっている。社内規定でしっかり整備されていると安心して取引できる。【設備工事・職別工事－電機・電子・情報通信機器】

知財取引関係①（注意を要する事例）

秘密情報	治具は形状の違いで製品の品質に大きく影響するため、自社のノウハウとして**取引先にも開示はしていなかったが、取引先から治具の写真データの提供を強く求められたので、致し方なく提供した。**【その他金属－自動車部品】
	２～３年前までは取引先が工場への監査を行う際に**携帯端末を持ち込み撮影**していた。また、一度だけ立入禁止区域への立ち入りを認めた後に、**立ち入りが常態化**してしまった。確証はないものの、**取引先が類似品を内製化するにあたり、自社のノウハウが利用された可能性がある。**【医薬品－医薬品】
	取引先の顧客が外注先だけでしか製造できないことを不安視されると困るので取引先でも内製化を始めた。**自社には熟練技術者の経験があり、取引先では簡単には同品質の製品は作れないと考え、加工条件等を提供していたが、いつのまにか取引先が大量生産可能な体制を整え、自社への発注が大幅に減少した。**【化学－化学】
権利の帰属	知的財産権の帰属について、**取引先と共同で作業した際に自社が着想した発明であったとしても、その権利の全てが取引先に帰属する契約内容となっており、個社の許諾を得ずに権利化することも認められていない。**自社にとっては受け入れ難い内容であるため、修正を要求しているが、全く応じてもらえない。【情報サービス－電気・通信機器】
譲渡対価	正式発注前の仮見積提出段階で、取引先から金型図面の作成を先に進めて欲しいと依頼されたため、**図面を提出して正式発注を待っていたところ、自社の金型図面を基に他社に発注された。その後、自社の作成した金型図面代として経費として扱える範囲の金額で支払いがあったが、到底納得できる金額では無かった。**【素形材－化学】
	取引先から仕様が提示され自社で設計図面を作成し試作品を製造している。**設計図面の開示が求められるので有償で提供しているが、満足のいく価格では無い。**試作品を製造しても失注することがあるが、自社が提供した試作品と設計図を基に他社に製造を打診しているようである。【電気・通信機器－電気・通信機器】
	番組製作受託において、**著作権を取引先に全て譲渡する契約内容となっているが、譲渡対価の支払いは無く、番組製作受託費にも含まれていない。**また、契約書の変更を申し出ているが、「契約内容が嫌なら取引しない」と言われ。応じてくれない。【広告－映像製作】

知財取引関係② （好事例）

秘密情報	自社の問題、悩みを**取引先と一緒になって解決**している。**大手企業には大手企業のノウハウや技術、検査機器があり、それらを活用**している。大手企業は自社の価格レベルでは製造できないので、**大手企業が技術協力して自社が製造するという協力関係が確立できている**。【食品－食品】
	取引先とは秘密保持契約を締結している。取引先の**工場視察の場合は、ノウハウとして見せたくない場所への立ち入りを制限し、動画等で対応するなど自主防衛対策を講じている**。【電機・電子・情報通信機器－半導体製造装置】
	秘密保持契約締結のタイミングは、プロジェクトのスタート前であり、自社の秘密情報を渡す前に締結している。 【産業機械－医療機器】
	取引を行う際には、引き合い時など早い段階で秘密保持契約を締結しているので、相見積りで不採用になっても、秘密は保持されている。【化学ー化学】
	工場監査や見学等は一切行っていないことで技術・ノウハウの流出を防いでいる。取引先も納得しており、品質等の監査も製品の検査データを提出することで対応している。【医療機器－医療機器】
権利の帰属	取引先とのエンジンの**共同開発は双方より申し入れ実現した。成果物は共同出願特許として申請・公開**された。**十分な協議を行った上で帰属先を共有と決定**した。共同で特許を保有していることにより、業界での信頼性を上げることができた。また自社は、知財部門を管理部門から独立させ、無形資産の管理に注力している。【鉄道－情報サービス・ソフトウェア】
	共同出願に関する契約書は、相手企業の様式で個別に契約を結んでいるが、**権利化後の持分割合は貢献度によるものにしている**【化学－電気・通信機器】
譲渡対価	製品に自社特許を使用する場合には、**特許実施許諾契約を締結し、契約書の中に特許使用料の金額も明記している。**【化学ー化学】

４．テーマ別調査について（価格転嫁FU調査）

価格転嫁FU調査（3月月間）好事例①

差別化

自社の**取引先が、取引先上位に値上げ交渉に行くと、自社も一緒じゃないと値上げに応じないと言われる**。そのため取引先から、値上げ交渉の打診が必ずある関係。**取引先上位は、当社の持つ加工技術を有する企業が少ないことから評価してくれている**。また、納期の確実性や長年の実績によるものと思っている。【医療機器－繊維工業】

取引先との関係性

鋳造という金属加工業では中子の専門業者があり、自社もその業者に仕事を発注している。自社もパートナーシップ構築宣言をしており、**取引先の価格交渉を受ける立場でもある**。専門業者は零細が多く価格協議が難しいが、**取引先のフォーマットを用い説明を重ね理解を得るようにしている。そのような場合、このように聞いて下さいとか、こう言えば理解が得られるなどアドバイスをくれる**。【建設機械－金属製品製造・加工】

交渉のルール化

取引先とは交渉についてルールがある。**エネルギーコストについては半年に１回、原材料費については3か月に１回交渉の機会を設けて価格が決定**する。自社から交渉を持ち掛ける必要がなく困りごとはない。**上記に関わらず交渉の場を要請すれば、すぐに応じてもらえる**。【電機・電子・情報通信機器－化学（化学、プラスチック製品、ゴム製品）】

グリーン対応

エネルギー費は**グリーン電力にする事で多少割高になると聞いているが、そのコストアップ分も取引先側で価格対応すると聞いている**。まだ切替手続できていないので、どのぐらいのコストアップ額になるか不明だが、判明次第、転嫁交渉に望む予定である。【自動車部品－金属製品製造・加工】

価格転嫁FU調査（3月月間）好事例②

再見積もり

2023年○月頃に契約していた１年分の製品の2024年○月現在における未製造分について、取引先から「値上げが必要な事業者はコスト上昇分を含んだ再見積を提出するよう」働きかけがあった。自社は、コスト上昇分と適正な利益を含んだ見積書と積算根拠を提出し、2週間程度かけて交渉し、製品ごとの新価格を決定した。毎年6月頃に1年分を見積・交渉しているところ、2024年の取引先の協力会社会議において、**今後は「価格決定後でも原価が上昇したときには再見積もりを要請するよう」通達があり**、且つ、議事録とともに送られてきた。【医療機器－金属製品製造・加工】

取引先最上位からのアプローチ

労務費は取引先最上位から取引先に向けたレターをきっかけとして、2024年○月に取引先から協議申入れがあった。**労務費算出と影響度を一緒になって協力対応・協議してくれた結果○%前後の転嫁**となった。2023年11月の労務費に関する指針が発出後タイミングでの取引先からの協議申し入れなので、政府施策が協議推進の後押しになったものと考えている。**取引先からは「自社に労務費還元され貰った分を自社発注先にも還元するように分配比率を検討し倒産しないように」との口頭要請**があり、発注先に労務費上昇を協議中。【自動車部品－金属製品製造・加工】

労務費

見積りを提示し取引先と協議し決定する。2023年から値上げについては、取引先から積極的に声がけをしていただき、ありがたい環境で仕事が出来ている。労務費については、**毎年4月に県が公表する労務単価をベースに見直しを実施し、2024年○月からコスト上昇分を満額転嫁**できた。昨今のニュース等で価格転嫁について耳にする機会も増え大手企業の価格転嫁に対する敏感度が高くなってきたように思える。【電線－その他サービス】

価格転嫁FU調査（3月月間）注意を要する事例①

取引先上位との関係

2023年○月頃に全体のコスト積上げにより、**価格転嫁を要請したがゼロ回答**であった。理由は「①元々取引価格が高い設定となっている、②**販売先（ハウスメーカー等）が値上げを認めてくれない。**」と言われ、コスト上昇を示す自社データすら受取ってくれなかった。現価格は４年位は据え置かれている。【金属製品製造・加工－金属製品製造・加工】

構造的に、自社のような下請事業者は競合も多く価格が厳しくなるが、そもそも、**荷主からの発注額を上げないことには改善できないと思う。取引先だけが不当に儲かっているとは思っていない**。【道路貨物運送－道路貨物運送】

取引先の方針・都合

原材料価格の高騰を受け、2023年○月に交渉を開始した。その時点では根拠を示して○%増の価格改定を申し入れた。結果については、取引先から回答がなく、**取引先の業績が低迷している関係で、なかなか回答をもらえない**と自社は分析している。【電機・電子・情報通信機器－金属製品製造・加工】

コスト上昇率分の○%アップで交渉を行ったが、交渉した工場長及び購買担当者からの回答は１／３程度。留まった理由は、**工場の決裁権が最大○%しかなく、本社への申請が必要となる**が認めてもらえないためとの説明があった。【建材・住宅設備－金属製品製造・加工】

契約書により作業単価が決まっているが、**10年前から作業単価が変わっていない**。自社では毎年賃金のベースアップを行っており2024年は平均して○%ほどベースアップを行った。労務費は増加しているが当該**取引先との取引価格は全国統一の作業単価となっている**ため、個別で価格交渉を行っておらず、価格転嫁できていない。【電機・電子・情報通信機器－電機・電子・情報通信機器】

価格転嫁FU調査（3月月間）注意を要する事例②

取引先の方針・都合

自社のコストは人件費が大半であり、2024年も○%の賃上げを行った。社会保険料を含めると○%程度のコスト増になる。取引先とは請負契約ではあるものの、取引価格は人工単価と時間の積算で決定する。**2024年は取引先の予算の都合で下期まで待って欲しいと言われた**。【住宅ハウスメーカー－情報サービス・ソフトウエア】

年1回下請事業者を招聘して開催される取引先方針説明会では、住宅販売が伸びていないこともあり、**「攻めの調達」で更にコストを抑えて利益を確保して行く意向が示された**。また取引先担当者からは「東日本では自社工場での内製化が進んでいる…」と西日本でもそろそろ自社工場に移行していくことを匂わす様な間接的な発言があった。【住宅ハウスメーカー－金属製品製造・加工】

過去値上げ交渉を行っても、いろいろと理由をつけて一度も応じたことのない取引先。**直近の交渉では作成困難な原価上昇根拠資料の提出を求められ交渉継続を断念**した。自社から交渉しても無駄で、逆に減額を要望され、やぶ蛇になる恐れありと考え、交渉はしていないし予定もない。「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」では、定期的な協議の場を設けることが推奨されており、大いに期待していたが全く音沙汰がない。【自動車－自動車部品】

競争関係

油とか洗浄液等は○%程度上昇しており、また金型費や段ボール・ビニールなどの梱包費など軒並み○%程度コストが上昇している。**取引先はリチウム電池関連の子会社の価格と比較してくるので当然価格差があり、自社の要望通り値上げするのは厳しい**。取引先とは原材料費が上がった時にはその分を転嫁し、下がったときには相応に値下げするような取り決めをしている。【電機・電子・情報通信機器－金属製品製造・加工】

価格転嫁FU調査（3月月間）注意を要する事例③

競争関係

試作用自動車プラスチック部品の製造受託は一品ものであり都度の価格交渉を行っている。**競合他社との価格競争のため自社の希望価格どおりとなることはほとんど無い**。2024年○月の価格交渉においては、類似品のコストアップを考慮して価格交渉を行った。【自動車部品－化学】

製品の事情

建設業界として資材高騰と人手不足の中、外注費まで構っていられないと言う雰囲気で自社のような施工図面作成費みたいなものは実質的に価格据え置きの扱いに近い。自社も業界の事情を考慮し、案件毎に作成する見積り額のアップは低めに設定、取引先も労務費コストアップの認識はありゼロ回答は無く、○割程度の転嫁で決着した。【その他建設業－技術サービス】

型を使用しての抜き加工と糊で貼り付ける**継続品の加工賃は10年前から変わっていない**。副資材の糊や梱包用の紐代も価格上昇しているが転嫁できない。自社から申入れて2022年○月から**新規品の加工賃を○%程アップしてもらったが、月間300種類の注文がある中で新規は1～2種類**である。【パルプ・紙・紙加工品－パルプ・紙・紙加工品】

失注の恐れ

2022年頃から現在まで段階的にコストは上昇しているが、自社の要望に対して価格転嫁が全くできていない。**他社の見積もりを持って来て、この価格まで下げれるかと言われた。価格転嫁するどころか原価低減要請や他社への転注を示唆までされて非常に困っている**。交渉はしているが、正直意味はないだろうと感じている。【電機・電子・情報通信機器－自動車部品】

価格転嫁FU調査（3月月間）注意を要する事例④

転嫁が不十分

最低賃金の上昇に伴いそれに見合った形で給与を上げている。連動して社外保険等も上昇したことで、1割程度労務費は上昇している。車両費に関連する費用も2割程度、燃料費は約1割程度上昇している。他方で、**過去2回合わせた価格上昇率は約○%であり不十分。感覚的には0%に近い。**【道路貨物運送－道路貨物運送】

条件変更

2024年○月に元請より取引先に打診があり、取引先より自社に、**現状の取引価格を据え置いたままで配送量の基準量を増量する旨の要請**があった。価格交渉ではコストアップ分の値上げ要望に対して○%のみの価格転嫁で我慢して取引しているにもかかわらず、**元請は配送量を増量することで取引価格の上昇分を取り戻そうとする姿勢**が見える。【道路貨物運送－道路貨物運送】

説明不十分

取引先との**価格交渉が２年を超えても妥結しないまま価格が据え置かれている**。調達部門が要求するコスト明細も示したが妥結せず、「**まずは不良を改善してから値上げの話をしてほしい」とか、価格交渉とは違う次元の話にすり替えられる**。また不良改善のために**材料変更を提案したら「量産で使えるかの評価に２年かかる。費用は負担せよ**」みたいなやり取りになって**解決への方向感もつかめない**。【電機・電子・情報通信機器－化学】

取引先より連絡があり2024年○月分から、**紙媒体からデータによる情報成果物提出に納品形態が切り替わった**。そのタイミングで、取引先担当者より「**工数がダウンするはずなので、作業単価を改訂します」と連絡**。一律では無いが、平均で約○割下げられた。自社のコストがある程度削減されるであろうことは理解できるものの、**具体的な説明もないまま、一方的に価格を引き下げられた**。【出版－映像・音声・文字情報制作】

９月月間FU調査：業種毎の事例

（自動車･自動車部品、産業機械、電機･情報通信機器、流通、建設、運送）

価格転嫁FU調査（９月月間）

自動車・自動車部品（好事例）

自社のコスト上昇分は100%価格転嫁できている。自社においても協力工場に対する価格転嫁の金額を試算して、2024年に自社から申出て○%の値上を予定している。**月2回は取引先の本社を訪問、WEB会議も事あるごとに双方から行われており共存共栄の態度**が伝わってきている。 10年前とは考えれない対応の変化に驚いている。 【自動車部品－化学】

2024年○月は、**よろず支援センターの協力を得て2%の引上げ要求を行ったところそのまま認めてもらえた**。また、熱処理などの外注費は100%転嫁を認めてもらっている。取引先側からパートナーシップ構築宣言や価格交渉月間等の案内が送付されてきており、価格転嫁に取り組んでいる意識は感じている。【自動車部品－金属製品製造・加工】

2024年○月頃に取引先各発注部門から文書でコスト上昇分の転嫁に関する協議申出があった。SE技術者の賃金上昇分は自社努力で吸収し値上げ要請してこなかったので結果として**10年前から単価が据置き**となっていた。**取引先からの申出を契機として2024年○月に○%単価引上げを要請**したところ、簡単な資料で協議が完了し遡って単価引上げが認められた。**労務費指針発出の効果**が大きいと考えており、感謝している。【自動車－情報サービス】

2024年○月の価格交渉の際、原材料、エネルギー値上がりについて価格転嫁を申し入れると、取引先の方から「労務費上昇分は転嫁する必要がないのか。」と問われた。自社では**「労務費を配賦する原価計算をしていない。」**と返すと、**「指導する。」とのことで計算の仕方を教えてもらい、労務費上昇分も転嫁することができた**。【自動車部品－自動車部品】

毎年2回価格協議がありに誠実に応じてもらっている。2024年の価格交渉においては特別な資料の提出を求められることもなく自社の要望どおりの値上げが認められた。取引先から、**労務費上昇分の転嫁に加え、外注先や派遣社員の賃上げ分にも還元するようにして下さいと連絡があり、その分も含んだ値上げが行われている**。取引先からは、負担になっているようなことがあったら何でも相談して下さいと言われており、紳士的な対応がなされている。【自動車－自動車部品】

価格転嫁FU調査（９月月間）

自動車・自動車部品（注意を要する事例）

2023年の取引先による値上げ以後は、価格交渉は受け付けてもらえない。値上げ交渉を拒否する理由は「2023年に、労務費は満額回答、エネルギー費は相場連動にしたので都度改訂の必要が無い。」というもの。**満額回答は2023年時点であり今期は更新されない**。エネルギーについては、相場連動の金額自体が低すぎ。2023年時点でもそれまで認められていた分が半分程度にダウンしている。今後下落すれば常にマイナスが累積するので、コスト上昇の実状にあわず、説明に納得できない。【自動車－金属製品製造・加工】

2024年○月に新車プロジェクトから声がかかり、基本的には材料費＋加工時間×単価で見積もりを算出。前回同等の依頼よりも価格を上げると失注する懸念があり、原材料費と労務費の高騰分については転嫁していない。商社を経由している競合他社は2社で、相見積もりとなるが、たとえ**受注が決まったとしてもその後更に価格交渉があり、購買部門から「もう無理だよね」「これくらい下げられるよね」と言われ1～2割下げられる**。【自動車－工作機械】

2023年○月から20年以上改定されていない労務費単価の改定の申入れを行っているが、現在も交渉中。**2か月に1回程度継続して交渉。交渉の場は設定してくれているが**、取引先からは「**最上位取引先に価格改定の申入れはできない**」「価格改定を要望するのはお宅だけだ」と言われたり、労務費や仕入れコストの詳細の提示を求められたり、外注先も困っているとの説明には、「外注先を助けるのは自社の問題であり、**外注先を理由にするな**」との発言があったりと**前向きな交渉にはなっていない**。運送費の値上げ交渉時の理由に最低賃金上昇率の説明すると、「その人が最低賃金なのか？」と言われたり、**時間ばかり費やされている**。【自動車部品－化学】

2023年までは定期的な価格改定の見直しはなく、エネルギー費の実勢価格に連動して取引先は値下げを自社は値上げを求めてきた。自社の値上げは認められることなく値下げのみが強いられる状況であったが、**2024年○月に取引先から労務費の値上げを実施すること及び、エネルギー費の下落に伴う価格改定を行う通知が届いた**。エネルギー費は、むしろ高騰しており自社として値下げを認めることはできないため値上げを求める詳細な協議を行って頂くことを文書で申し出したが、**取引先からは決定事項であるため価格交渉を行う必要はないとの回答**があった。【自動車部品－素形材】

価格転嫁FU調査（９月月間）

産業機械（好事例）

年末年始頃に来期に向けた年間プロジェクト、支援事業内容、概略予算の話し合いの場が設けられている。当内容をベースにして、3ヶ月毎の価格交渉が進められている。取引先は、自社の業務支援の品質レベル、実績を高く評価してくれており、取引は約10年に及んでいる。その間問題は発生せず順調に推移している。**取引先の対応者は、3ヶ月毎の更新時には現場の責任者。年2回程度、担当役員との面会の場もある。**双方の**コミュニケーションは十分**に取れており、価格交渉は現在も円滑に実施されており、満足している。【建設機械－情報サービス】

2023年○月頃に取引先から困りごとがあれば申し出るように文書で連絡が来た。それを受け、コスト上昇分について価格転嫁の必要性を要請したところ、取引先から情報提供の依頼文書が来た。エネルギーコストや労務費についての自社内の上昇分に、取引先の売上比率を勘案して算出したエビデンス資料となるものであった。**取引先から申入れできる環境を作り、エビデンスのフォーマットまで送ってくれた。大変申し入れしやすく好意的な対応**である。【産業機械－素形材】

年間を通じて課題を共有する機会があるが、**それとは別に2024年○月に、原材料費の値上がり分や労務費を含む諸経費の値上げ交渉を行いたいと、取引先から声掛け**があった。値上げ交渉を行った経験が無いので、どのような資料が必要かを取引先に問い合わせたところ、**中小企業庁のホームページを参照すること、作成する場合は詳細資料ではなく全国指標の比較資料の作成で認めるとのことだった**。実際には自社で実績ベースの資料を作成したので中小企業庁のひな形は使用しなかったが、考え方が参考になり紹介してくれた取引先には感謝している。【産業機械－金属製品製造・加工】

取引先から、原材料の高騰に対する価格転嫁受け付けの申入れが2024年○月にあった。それを受けて、金額が大きく、コスト上昇で損益状態が厳しい30品目の値上げ申請を行った。原材料費・エネルギー費・労務費のアップ分含め一括で1割程度のアップで申請した。**取引先の態度は協力的で、詳細エビデンスも求められず、協議は短期間で終了した**。新規品は、最新の原価で見積りしている。**コストアップが反映している新規品の受注に注力し、利益を確保する戦略**を取っている。【半導体製造装置－金属製品製造・加工】

価格転嫁FU調査（９月月間）

産業機械（注意を要する事例）

取引先に対して、取引先への売上の75%を占めるカタログデータ製作におけるページ単価改定を申し出た。取引先の担当者からは「値上げなんて無理」と全く取り合ってもらえなかった。自社が製作するカタログデータの印刷業務を請負っている印刷会社は値上げを認めてもらえたことから、材料費値上は認められやすいようである。一方、**労務費の値上げに関しては、下請企業の賃金アップのために何で値上げをしなければならないのかと、値上げを認めない合理的な理由の説明はなかった。**【産業機械－映像・音声・文字情報制作・出版】

2024年○月に、自社の技術者の時給を増額してくれるよう値上げの要請を書面で行った。前回の価格改定は、自社からの申入れで4年前に行った。最初、自社へ発注している部門の部門長に申し入れたところ、自社へ発注している部門から**エスカレーションし、その度説明を求められた。約一ヶ月後に「値上げは了承できない」と回答**があった。【工作機械－その他製造】

取引先から価格交渉を受け付ける旨の案内が、2024年○月にあった。過去一度も値上げをしておらず、取引開始以来のコスト高騰で、損益が悪化している品目に関して値上げの申し入れを行った。品目毎に一括で○%アップで申請した。**取引先の態度は協力的とは言えず、全ての品目で詳細エビデンスを求められ、精査されるため、交渉に時間を要しており、まだ決着していない。**値上げを認めた品目でも、新たに発注する際は、相見積もりを実施してから発注するとのこと。**同じ仕様の精密板金を製造できる競合他者が、自社以外にもあり、値上げに合意されたとしても受注継続の保証はない。**【半導体製造装置－金属製品製造・加工】

取引先最上位の店舗に冷凍冷蔵設備を取り付ける業務は料金が固定されている。**この料金は10年以上変わっていない。**自社の原価は労務費の他、鋼管、電線等の消耗品費で、**原価はいずれも値上がり**している。値上げしたいところだが、他の量販店との業務と合わせると採算が取れ、自社の経営は成り立っているので、価格交渉の申し入れはしていない。店舗情報が明確で作業は定型化されており、例外的な費用は発生しない。【産業機械－設備工事・職別工事】

価格転嫁FU調査（９月月間）

電機・情報通信機器（好事例）

2023年○月に**取引先から価格転嫁申請を促す通達**があった。2023年○月に通達に基づき、原価計算書を添付して申請を行った。部品ごとに異なるが平均して○%の値上げ要望をしたところ即了承となった。原材料の銅に関しては、3か月単位の自動価格スライド制になっており、労務費はエビデンスとして最低賃金公表資料を添付した。**即了承となった理由は、①企画設計段階から参画していること、②自社特許を最上位企業向け製品専用としていること**と考えている。【電機・電子・情報通信機器－電機・電子・情報通信機器】

年に**2回販売中の部品について価格協議**を行っている。協議はいつからはじまったか不明だが、**数十年続いている**のではないか。価格変更はいつでも可能で仕入価格が上がれば値上げ要請ができる。この協議においては値上げし損なっているものはないかの確認の場である。自社は仕入価格に在庫管理の諸費用と利益を上乗せして販売価格を決めている。汎用品であり自社が独占的に扱っている部品ではないので、取引先が自社の販売価格が他商社より高いと判断すれば転注されることになる。【電機・電子・情報通信機器－流通】

機械の見積依頼の都度、原材料費、エネルギー費、労務費を含む見積書を提示する。取引先から○%程度の値引き要請があるが、協議をして自社で**受諾可能なところは受けて受諾困難な場合はお断りするように交渉して**受注が決まる。2024年○月に取引先の**購買部門と別のコンプライアンス部門から価格転嫁ができているか確認メール**が届いており、受注事業者に配慮されていると感じている。【電機・電子・情報通信機器－産業機械】

価格交渉については総じて好意的で**取引先から声掛けもあり年2回見直し**を行っている。自社従業員は50名前後であるが退職者もあり**人材確保の面からも毎年賃上げ**は行っており、2024年は○%程度の賃上げを実施した。直近の課題は人材不足であり地元高校へも募集を行うがなかなか集まらないのが悩みである。【電機・電子・情報通信機器－金属製品製造・加工】

価格転嫁FU調査（９月月間）

電機・情報通信機器（注意を要する事例）

2022年、自社は**詳細なエビデンスを用意して価格交渉を行い、価格転嫁に応じてもらった**。しかし、取引先の上位取引先の関連会社において、**自社の製品図面を使用して、他社へ相見積もりの提出要請を行ったのが分かった**。その要請が自社にも来て発覚した。**取引先を通して厳重に抗議**したが、謝罪のみで誠実な対応とは程遠いものであった。**その後注文は来なくなった**。【電機・電子・情報通信機器－電機・電子・情報通信機器】

令和6年○月に**本社から書面で価格交渉に応じるとの連絡**が来たが、自社の**窓口に話を聞きに行ったところ「（値上げ要請を）出せるなら出してみろ**」と言われ、交渉しても話にならないと思い交渉に至っていない。当該**窓口の事業部からはその後、原価低減要請がきた**。本社と各事業部門がバラバラでコンプライアンスの意識が弱いと感じている。【電機・電子・情報通信機器－電機・電子・情報通信機器】

取引開始時（15年以上前）からシステム保守の工数単価は変わっていない。毎年、工数単価見直しの要請を行っているが、**交渉の場すら設けてもらえない**。制御装置の外箱や電機部品等の購入品に関しては値上げは認めてもらえるが、保守単価自体の交渉はしづらい状況にある。【電機・電子・情報通信機器－情報サービス】

2024年○月以降、継続品数十点の値上げ交渉を自社から取引先に対して行ったが、結果としてコスト上昇分は何一つ価格に転嫁出来なかった。**取引先は、協議は受けており、値上げしないとは言っていない。ただし、交渉をすると値上げを証明する根拠の詳細資料の提示を求めてくる**。部品点数・加工数が多いため**容易に資料を準備できず、難しい質問をして、結果として値上げを延ばそうとしている**。【電機・電子・情報通信機器－電機・電子・情報通信機器】

月額固定で支給される業務運営費は、**約20年前の取引開始時から価格が据え置かれたまま**になっている。取引先の担当者に価格の引上げを申し入れたところ、今更価格を引き上げることはできないと、門前払いとなってしまった。修理単価、移動費の交渉については、取引先から価格が決まった旨のレターが毎年3月頃に送付されるだけで、そもそも価格交渉の場につけない状況である。【電機・電子・情報通信機器－電機・電子・情報通信機器】

価格転嫁FU調査（９月月間）

流通関係（好事例）

取引先の納品先はディストリビューションセンターになるが、価格交渉は本社購買部署と自社社長が行っている。**価格交渉は随時。取引先はネットストアの運営会社なので、値上げはリアルタイムで適用**された。取引先からの値下げ要求はなく、詳細な説明資料を要求されることはない。取引先はネットストアで、短納期を購入者に示しているので、在庫あるなしに関係なく短納期が求められる。【流通－卸売】

3年程度前までは、**取引先カタログ改定に合わせて価格改定をしており3年に１回程度の価格転嫁であったが**、２年ほど前から仕入れ費や運送費の上昇が顕著になったため、**価格改定の頻度が増加した。2023年は3回の価格改定**を行い、直近2024年○月に取引先より電話にて価格改定の打診を受け、翌月価格転嫁交渉を行い、その翌月には価格転嫁できた。取引先は協力的で紳士的である。【卸売－建材・住宅設備】

S社向けに製造しているパンは約50種類あり、毎週製品の入替えを実施している。小麦等の原材料、エネルギー、労務費の上昇分を考慮してS社を中心に新製品の企画が行われるが、自社も提案を行い、商品の内容や価格を協議している。交渉全体を通して下請事業者に気を遣ってくれている。**以前は無償で協力していた新店の開店準備は有償に変わり、今後は社員のみで準備するので協力は不要に変わると説明を受けている。他にも、オーナー向け展示会への人の派遣や商品の提供も有償化された**。【食品－食品】

生地の価格が変動した都度、自社から価格協議を申し出ている。2024年○月の協議では、生地価格・外注費・運送費等の上昇分として既存製品を1割程度引き上げた見積書を提出して協議した。**取引先からは、これまでに自社の価格改定の申出に対して値引き等の要請を受けたことはない**。取引先担当者は価格交渉においても**紳士的な対応であり、品質最優先の取引**を行っている。【繊維－繊維】

価格転嫁FU調査（９月月間）

流通関係（注意を要する事例）

新規品の**値決めはWEB上で希望通り設定できる**。継続品の販売価格や発注量は取引先のAIが判定すると言われている。値上げを**WEB申請しても認められるのは２割程度**で2024年度はさらに厳しくなっている。**据置かれる理由をWEBで問い合わせてもAIによる判断というメールが返ってくるだけで理由の説明はない**。一方で、売行き好調で取引先の利益になる製品については相談が来る。【無店舗小売－卸売】

2023年○月、自社から**○%値上げを申入れし価格交渉に臨んだが、取引先からは何も全く回答がないまま、逆に取引先より2024年○月に○%ダウンの値下げ要請がきた**。2024年○月、取引先よりさらなる○%ダウンの値下げ要請が一方的にきた。自社からの値上げ要請に関して、全く回答なく一方的な値下げ要請のみであった。【流通－食品】

取引先とは通常**半年ごとに価格交渉しているが、2024年○月にカタログ更新があり、2025年○月まで価格変更には応じられない**とのこと。【卸売－化学】

中元、歳暮は半年ごとに受託となり、前回の価格がベースになる。**必ず引き合い時には前回と同じ価格でと言われる**。2024年の歳暮用は2024年中元の価格でと言われたが、**自社では価格より数量増がメリットとなるため、数量増を要請した。自社は数量増によって価格が下げられるので、自社の仕入価格を下げて取引先への販売価格も下げた**。自社として数量増となったことで納得している。【流通－アミューズメント・ゲーム】

3年前に原材料高騰を理由に価格交渉を申し入れたが、**取引先から「他にも安い所はある」と転注を匂わされ、交渉に応じてもらえなかった。**それ以降価格交渉の申入れは出来ず、**約30年前から価格は変わっていない**。【流通－広告】

価格転嫁FU調査（９月月間）

建設関係（好事例）

ほぼ指名で見積依頼を受けて材料費・労務費・エネルギー費等のコスト上昇分を満額転嫁した価格で都度価格交渉を実施。受注決定後のコスト上昇に伴う再交渉にも協力的に対応してもらえ、2024年○月に高層ビル空調設備設置工事の見積書を提出し同月に受注決定したが、材料の配線ケーブルの急激な高騰と作業人員の見直しの必要が発生し**数か月後に○割程度のコスト上昇分を転嫁した再見積書を提出したところ再交渉にすみやかに応じてくれた。**過去の交渉の中では○割程度の大幅値引きを提案したところ無理な値引きは必要ないとの返答をくれるなど自社の立場を十分理解して交渉に応じてくれる。交渉は長引くことなく概ね１ヶ月程度で終結する。【設備工事・職別工事－設備工事・職別工事】

取引先は下請企業の受注額に関する市場相場を把握している。それに基づき**適正価格で末端の作業者に代金がいきわたるような見積額でのあるかを案件ごとに調査し、契約を締結している**。取引先からは作業者の末端まで適正な労務費が還元されているかも求められている。このため自社の下請への依頼時の単価は事業者との協議の上、決定しているため適正価格となっている。**長期の工事代金はインフレスライド制度に基づき精算されるので、安心して工事を請けることができる。**【総合工事－設備工事・職別工事】

取引先とは毎月のように新規の引き合いがあり、直近では2024年○月に契約した案件もある。契約から施工までの期間は、すぐの案件から、1年後から2年後の案件迄、様々である。新規の案件は取引先から声掛けがあり、見積書を提出する。見積書はその時々のコストを勘案し提出する。相見積もりになる場合とならない場合がある。**1年後や2年後等、契約後施工まで時間が経過した案件は、施行時に原材料費や労務費が上がった場合、再度コスト上昇分を交渉し、ほとんどの場合、認められる。**【設備工事・職別工事－設備工事・職別工事】

取引先のグループ各社は構内立入りの安全基準が厳しいが、自社は取引先の協力会に加盟し基準をクリアしているため指名で引き合いがある。工事案件はスポットで依頼がある都度、直近の原価を基に見積書を提示し交渉のうえ決定する。自社は見積り後の値引きは一切行わないが、自社の見積りを取引先が工事先のグループ各社に速やかに展開し毎回満額承認を取りつけている。【設備工事・職別工事－設備工事・職別工事】

価格転嫁FU調査（９月月間）

建設関係（注意を要する事例）

コスト構造が単純で金額も高額では無い為、ごまかしようが無く利益が乗せにくいのが難点である。今回含め**見積額が満額回答となることは無く、値下要請を受け2-3回の交渉を経て決定**している。価格交渉では、個社の値下要請について具体的な金額や理由の説明は無く、自社の見積もり説明に対し「わかるが何とかならないか」「もう一声頼む」等の要請に終始する。また、過去の価格に引きずられ納得できる交渉がしづらい。**必ず値下げ要請になるのは、個社担当者が値下げ実績を評価される制度となっていることも要因**だと思う。【総合工事－総合工事】

この業界は、値引きありきの業界である。取引先では、**出した見積もりから支社値引き・本社値引きと2段階の値引きが入るのが常**である。発注時は、事前に数社と相見積もりとなる。自社が選択された場合は、自社が最安値だと考えられるが、その後提出した見積書から値引き要請がある。**場合によっては、競合が案件を獲得する気もないのに安値を提示し、それが基準価格になって値引き交渉が発生することもある**。今回は最終的に「赤字にならないギリギリのところで、これ以上は値引対応できない」と説明し落ち着いたので、多少価格転嫁が実現した。【設備工事・職別工事－産業機械】

取引先との取引では、**発注者が毎年定めている労務単価で取引を行う慣行**になっており、指値での取引となっている。発注者からは、翌年度の単価を定める際の情報として、自社のような下請事業者に対し、毎年、労務費単価について書面の提出を求められる。取引先に、**労務単価の引上げを求めても、発注先が定めた労務単価なので、自社としても引き上げることはできないと言われてしまった**。【設備工事・職別工事－設備工事・職別工事】

過去から価格改定、**値上げ要請について転注のおそれがあり、実質できない状態**になっている。取引先からの申入れもなく古い商慣習が根付いている。取引先の**営業担当者に権限がないため２～３年前に転嫁の相談窓口を尋ねたが「分からない」との回答で交渉出来なかった**。見積提示後、発注を待っていたら納期に間に合わないので先行して測量作業をするが、見積金額より低い価格で発注が出される。【住宅ハウスメーカー－その他非製造】

価格転嫁FU調査（９月月間）

運送関係（好事例）

取引先からは、**毎月価格協議に関する文書を受け取っており、交渉はいつでも可能な状況**。取引先との交渉は**取引先指定のテンプレートの各費用項目に金額を入力し、それを基に行う**。自社側で各項目に入力する金額の精査に時間がかかり、具体的な交渉は年明けスタートとなった。最終的な交渉結果も大変満足のいく内容。【道路貨物運送－道路貨物運送】

毎年二回、定期的に価格交渉を行っており、取引先には好意的に値上げ交渉の話を受けてもらっている。2024年○月、**取引先から労務費指針に関する通知書が届き、価格交渉では労務費も含めた交渉を実施**した。自社からエネルギー費、労務費、その他運送費等の状況を踏まえ、取引先へ○%アップの値上げを提示し、両社友好的な対応で価格交渉した。**今年の２回目の交渉でもさらに○%アップの値上げを提示**し、取引先からは紳士的に検討され、両社協議を行った。【道路貨物運送－道路貨物運送】

受注の都度に見積書を作成し価格協議している。自社で資料提供した「距離制運賃表」を参考に、当該運賃表の○割程度の価格を基準とすることで決定しており、当該金額は自社のコスト上昇分を十分満たす価格となった。都度の価格協議では、自社と取引先との成約希望価格に**折り合いがつかない際には、取引先において最上位取引先と再協議**が行われており、大半は自社の成約希望価格まで引き上げられて発注されている。【道路貨物運送－道路貨物運送】

半年に一回、取引先からコスト状況の聴取がある。次の半年間の運賃をどうしたいか聞かれるわけではない。取引先は各社が報告した内容を集約して半年ごとに運賃を連絡してくる。この制度は３年くらい前から始まった。これまで取引先から連絡してきた価格は、自社のコストアップ分を賄える内容になっている。【道路貨物運送－道路貨物運送】

基本的には自社からの申入れであるが、取引先担当者から「運賃が厳しい際には調整するのでいつでも言ってください。」との声掛けもあり助かっている。**取引先担当者の決裁権がある為、早くて翌日から、遅くても1か月かからない内に価格反映される**事も非常に助かっている。**自社倉庫の立地条件が良く、取引先内の自社請負い比率が高い事もあり、自社優位に価格転嫁を進めることが出来ている**。【道路貨物運送－道路貨物運送】

価格転嫁FU調査（９月月間）

運送関係（注意を要する事例）

取引先とは約10年になる。大手小売業者の配送業務に関し取引先との間には「運賃表」がある。当該**運賃の料率設定には大手小売業者が介入しているが、運賃交渉には不関与を決め込んでいる**。労務費の上昇等を反映できない「料率」が根源であり、自社にとって当業務は赤字となっている。2024年○月、取引先に対して、配送業務について平均○%の値上げを申し入れたが、交渉は決裂した。【道路貨物運送－道路貨物運送】

2024年○月に自社から交渉を申入れ、取引先の支店長と自社の幹部が協議を行った。**交渉では発注元が上げないので、まだ上げられないとの回答**であり、**10年以上据え置かれたまま**である。【道路貨物運送－道路貨物運送】

2024年○月に**取引先各社宛て、文書で具体的数字は入れずに価格改訂する旨の通知**が出された。取引先にアップで見積書を提示したところ「少し待ってくれ」との返事があり2024年○月に回答があった。**回答は売上高構成の低いトラックを使用した運送便のみを価格改訂した契約書**が送付されてきただけで、ゼロ回答のようなものであった。**取引先は価格転嫁ができてるのに、下請には回ってこないとも噂**されている。同業者の中には価格交渉に強気で臨んだところ「運送屋は他にもあるんだぞ」と威圧されたケースもあったとのことである。【道路貨物運送－道路貨物運送】

取引先から**書面で価格改定を希望するか通知が来るようになった**。直近では2024年○月頃に自社から価格交渉を申し入れた。社内で分析した結果、国交省の「標準的な運賃」も踏まえて要請したところ**「予算がないから」と値切られた**。**特に採算の低い配送先について交渉したところ「できないなら全部辞めていいよ」と言われた。**価格転嫁が難しいのであれば、作業効率をあげる申し入れをしたが聞き入れてもらえず、交渉は威圧的であった。【道路貨物運送－道路貨物運送】

2024年○月先方から値上げ通知を受けた。**取引先の2024年問題に対する「やってる感」の姿勢**と認識している。取引先への価格交渉は行えていない、転注を感じさせる反応が常態化しているからである。取引先担当は常日頃から値上げ話は聞いてくれるが、**交渉をした場合は最終的にダンピングする競合他社との価格競争になる**ため、値上げが困難な状態が続いている。【道路貨物運送－道路貨物運送】