

価格転嫁対策とパートナーシップ構築宣言 (施策説明)

令和5年11月
近畿経済産業局

1 .価格転嫁対策

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

価格転嫁率^(※)は昨年9月の46.9%から、**47.6%**へ微増。高い割合で価格転嫁できた企業が増加した一方、**全く転嫁できない企業も増加**するなど、**二極化が進行**。

(※) 価格転嫁率：受注側中小企業のコスト上昇分に対して、発注側企業がどれだけ価格上昇（転嫁）に応じたかの割合

3月結果

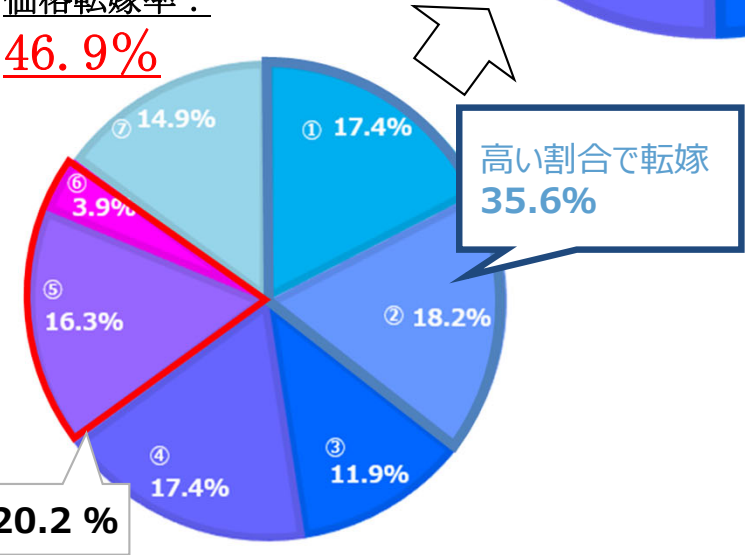
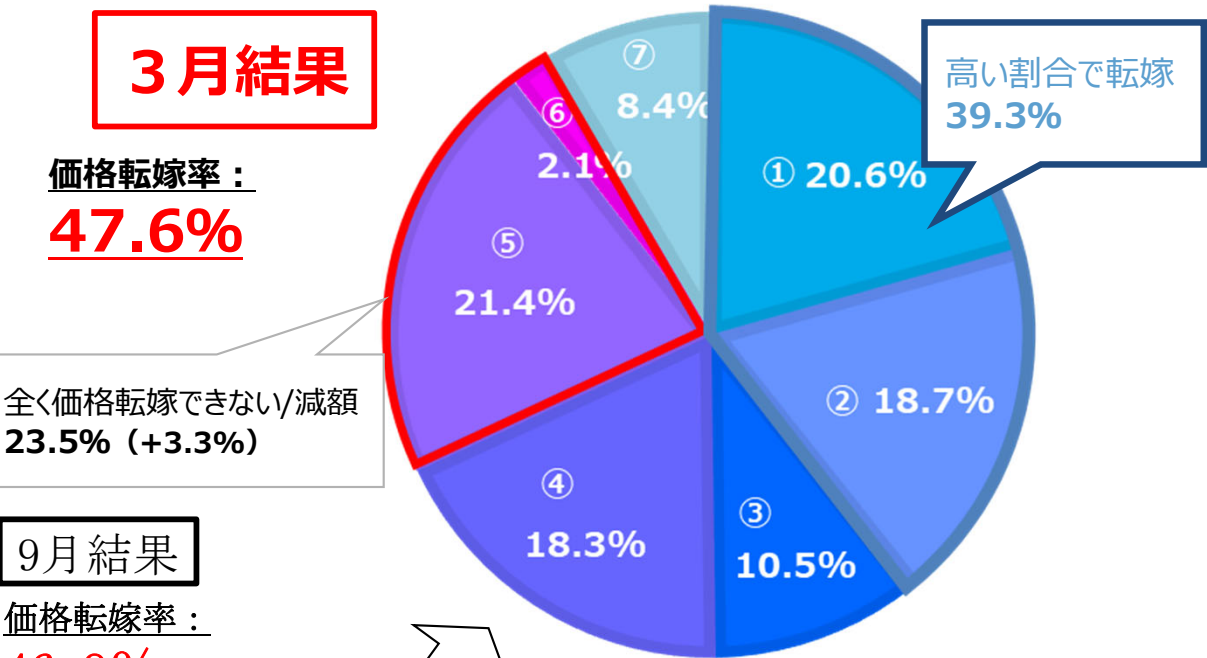
価格転嫁率：
47.6%

全く価格転嫁できない/減額
23.5% (+3.3%)

9月結果

価格転嫁率：
46.9%

20.2 %



- ①10割
- ②9割、8割、7割
- ③6割、5割、4割
- ④3割、2割、1割
- ⑤0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、逆に減額された場合等）
- ⑦コストが上昇していないため、価格改定不要

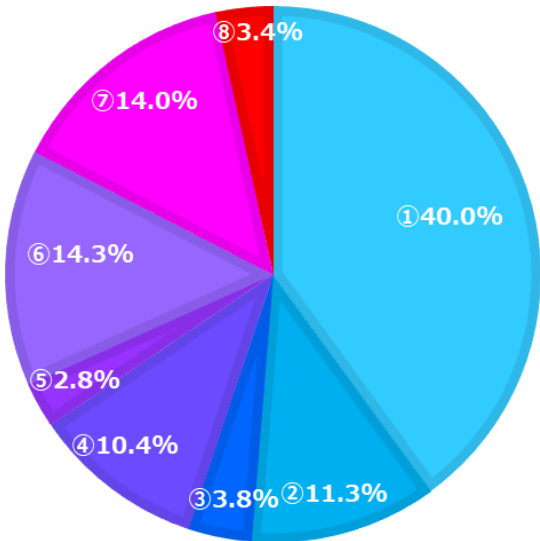
			転嫁率 (コスト全額)	転嫁率 (労務費)
①全体			↑47.6%	↑37.4%
②業種別	1位	石油製品・石炭製品製造→	↑57.0%	↑45.8%
	2位	卸売↑	↑56.9%	↑41.7%
	3位	造船↑	↑56.1%	↑42.1%
	4位	食品製造↑	↑55.8%	↑39.3%
	5位	飲食サービス↑	↑55.6%	↑41.4%
	6位	電機・情報通信機器→	↑55.4%	↑38.8%
	7位	繊維↑	↑54.8%	↑38.2%
	8位	小売↑	↑53.7%	↑39.1%
	9位	化学↓	↑53.3%	↑39.9%
	9位	建材・住宅設備↓	↑53.3%	↑37.0%
	11位	機械製造↓	↓52.2%	↑37.5%
	11位	紙・紙加工↑	↑52.2%	↑35.0%
	13位	金属↓	↑50.2%	↑36.3%
	14位	廃棄物処理↑	↑48.5%	↑39.6%
	15位	製薬↓	↓48.4%	↑38.4%
	16位	不動産・物品賃貸↑	↑46.5%	↑41.7%
	17位	建設→	↓44.3%	↑40.6%
	18位	電気・ガス・熱供給・水道↓	↓43.0%	↑37.7%
	19位	印刷→	↓42.3%	↑31.3%
	20位	自動車・自動車部品→	↓40.7%	↑24.3%
	21位	金融・保険↑	↑38.9%	↑35.3%
	22位	鉱業・採石・砂利採取↓	↓37.2%	↑40.2%
	23位	情報サービス・ソフトウェア→	↓36.7%	↓45.7%
	24位	広告↓	↓34.0%	↑30.8%
	25位	通信↑	↑33.5%	↑34.8%
	26位	放送コンテンツ↓	↓22.7%	↓21.8%
	27位	トラック運送→	↓19.4%	↑18.2%
	-	その他	↑45.0%	↑35.8%

(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

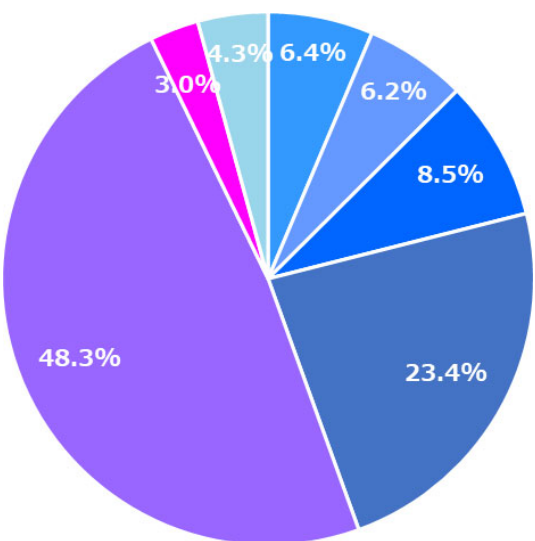
トラック運送

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

転嫁率: 19.4%

n=470

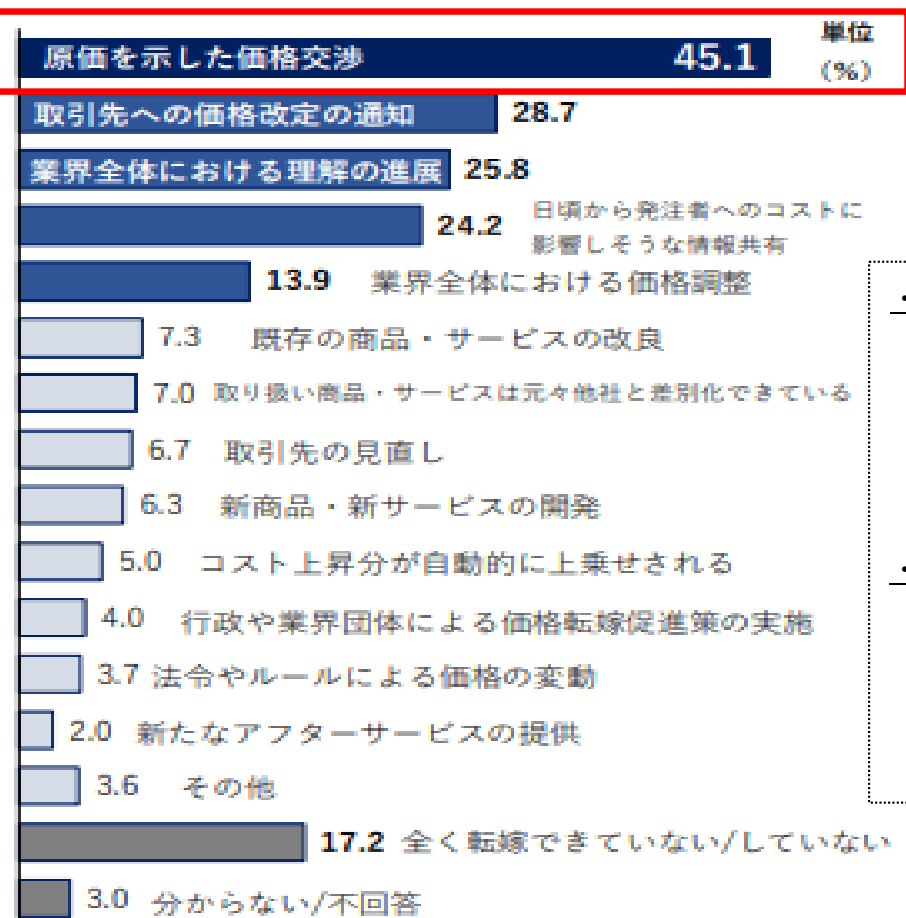
<下請Gメンヒアリング等による生声>

- 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、のりくろりとかわされ、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。

価格転嫁サポート体制の強化

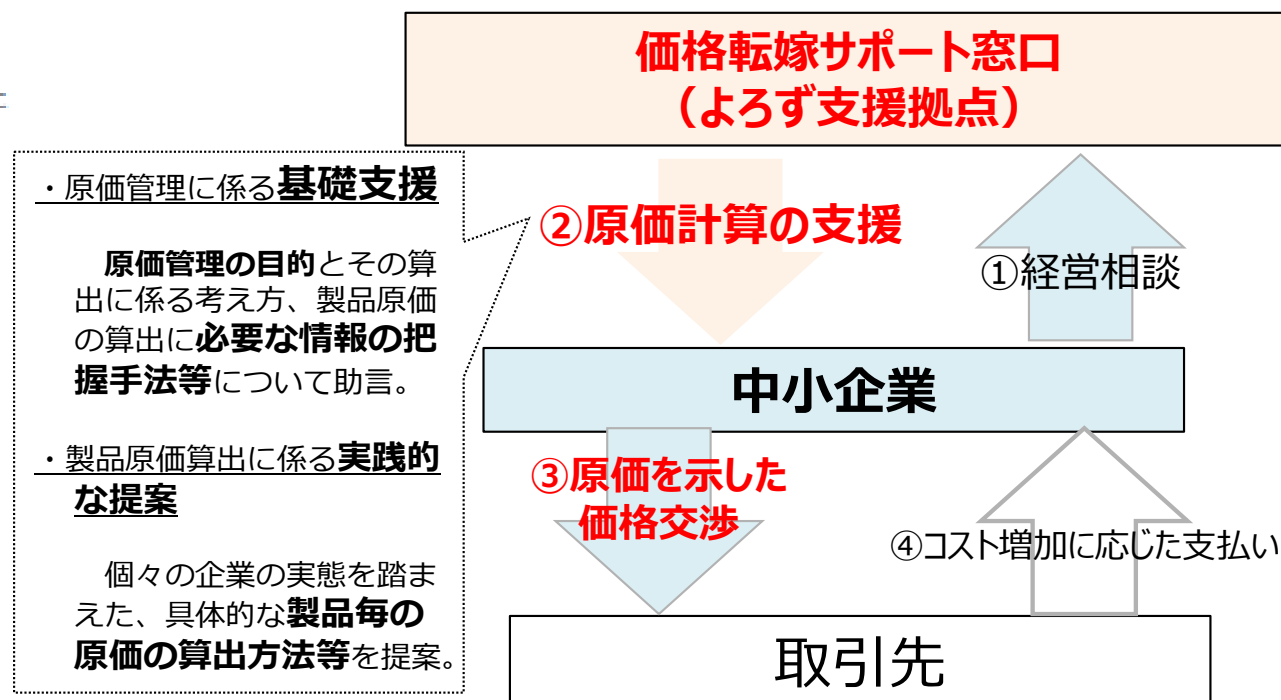
- 7月より、全国のよろず支援拠点に「価格転嫁サポート窓口」を設置し、中小企業等に対する価格交渉に関する基礎的な知識の習得支援や、原価計算の手法の習得支援を実施。
- 商工会議所・商工会等へ価格交渉ハンドブックを配布、支援機関においても価格転嫁に関する基本的な知識の習得支援等を行い、中小企業の価格転嫁を支援する全国的なサポート体制を整備。

価格転嫁ができた理由（複数回答）



注：母数は、有効回答企業1,335社

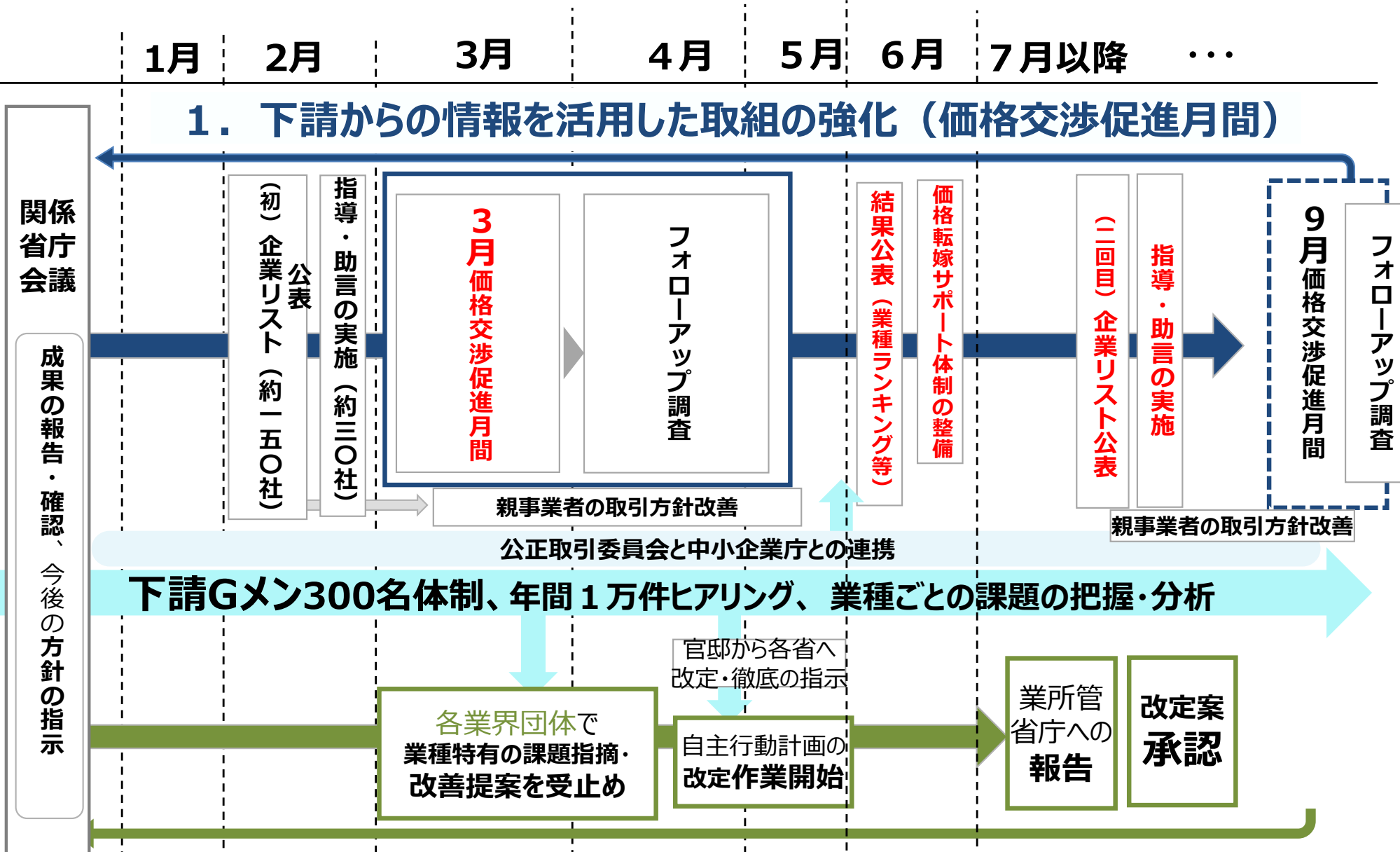
<価格転嫁サポート窓口の支援イメージ>



今後の価格転嫁対策

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 を着実に実行・継続し、適正な取引慣行を定着させる。

業所管省庁・中小企業庁



取引適正化に向けた取組（現状）

親企業への働きかけ

下請代金法による厳正な執行・広報

- ・下請代金法に基づく立入検査、行政指導、勧告
- ・適正取引に関する講習会の実施

業界への働きかけ

- ・パートナーシップ構築宣言への働きかけ
- ・価格交渉促進月間（9月、3月）の実施
- ・業界団体を通じた取引適正化の強化
- ・発注側企業リストの公表、指導助言の実施

受注側企業への支援

受注側企業の実態把握

- ・下請Gメンによるヒアリング調査による実態把握
- ・下請Gメンによるフォローアップ調査
（価格交渉促進月間における取組の一環）

相談窓口の設置

- ・よろず支援拠点による価格転嫁交渉窓口の設置
- ・下請かけこみ寺における相談対応

価格転嫁への機運の醸成から 「賃上げ環境の整備」へ

- ・**価格転嫁対策**から賃上げ税制の拡充、事業再構築・生産性向上、キャリア相談、リスキング
転職までの一体的な支援
- ・地方における良質な雇用創出（女性活躍に向けた職場改革等）

近畿経済産業局の価格転嫁対策の取組

近畿財務局・公正取引委員会と連携した地域金融機関向け価格転嫁サポート研修会を開催

背景・目的

中小企業が価格交渉力を身につけ、適正な価格転嫁が実現できるように、地域経済を支えている地域金融機関の職員を対象に、取引企業の収益力向上等に向け、価格転嫁に関する基本的な知識やノウハウの習得支援等を行い、まずは価格交渉・価格転嫁の重要性の「気づき」を共有することを目的として、9月29日(金)に研修会を開催。



狙い

研修会において、金融機関に価格転嫁の重要性について「気づき」を共有。その後金融機関から中小企業者に働きかけ、中小企業者にも認識をしてもらう。

また、必要に応じ、よろず支援拠点の価格転嫁交渉窓口に繋げる。



価格転嫁の実現により、賃上げの原資を確保し、消費者の所得増加から消費拡大へ、政府が掲げる成長と分配の好循環による新しい資本主義の実現に確実に繋げていく。

共催 近畿財務局・近畿経済産業局・公正取引委員会事務局近畿中国四国事務所

地域金融機関向け

価格転嫁サポート研修会

～関西企業の価格交渉力アップに向けて～

原材料価格、エネルギー価格、労務費の高騰が続く中、地域経済を担う中小企業が付加価値を高めるためには、コスト上昇分の適切な価格転嫁が必要不可欠です。

Point

- 取引企業の収益力向上等に向けて価格転嫁に関する基本的な知識やノウハウの習得支援
- 原価を示した価格交渉の重要性の「気づき」を共有

2023 9/29 (金) 13:30-15:15

形式 対面・オンライン併用 (会場又はCisco Webex Meetings)

会場 近畿財務局 8階大会議室

定員 50名 (会場は定員に達し次第、締め切り)

プログラム

- 開会挨拶 <13:30~13:35>
近畿財務局 理財部長 鈴木 康晴
- 業種別支援の着眼点～価格転嫁に対する金融機関への期待～ <13:35~14:05>
講師：金融庁監督局銀行第二課 地域金融企画室 室長補佐 渡辺 茂紀
- 法律上問題となり得る取引価格の据え置きに関する考え方 <14:05~14:20>
講師：公正取引委員会事務局 近畿中国四国事務所 下請課下請取引検査官 中谷浩志
- 経済産業省の価格転嫁にかかる取組について <14:20~14:35>
講師：近畿経済産業局 産業部 取引適正化推進室長 平田 省司
- 価格交渉のノウハウについて <14:35~15:10>
講師：株式会社ゼロプラス 代表取締役 大場正樹氏
- 閉会挨拶 <15:10~15:15>
近畿経済産業局 産業部長 細川 洋一

申込方法

左記のコードよりお申し込みください。
【お問い合わせ先】
近畿財務局 総務課 地域連携推進係
TEL: 06-6949-6390

2023年 9月25日(月) 締切

<https://forms.office.com/r/KjLZZuAs9>

2. パートナーシップ構築宣言

「パートナーシップ構築宣言」とは

- 「パートナーシップ構築宣言」は、事業者が、**サプライチェーン全体の付加価値向上、大企業と中小企業の共存共栄**を目指し、「発注者」側の立場から、「**代表権のある者の名前**」で宣言するもの。
 - (1) サプライチェーン全体の共存共栄と**新たな連携**（オープンイノベーション、IT実装、グリーン化等）
 - (2) **下請企業との望ましい取引慣行**（「振興基準」）の遵守、特に、**取引適正化の重点5分野**（①価格決定方法、②型管理の適正化、③現金払の原則の徹底、④知財・ノウハウの保護、⑤働き方改革に伴うしわ寄せ防止）
- 「**未来を拓くパートナーシップ構築推進会議**」（2020年5月）において、導入を決定。

1. 宣言のイメージ

労務費・原料価格の上昇等

下請け・受注者

価格転嫁の要望等

望ましい取引慣行

親会社・発注者

宣言！

製造業だけでなく、**多様な業種**に宣言いただけるものです。
部品製造委託等に限らず、社内の**ITシステム運用**や**清掃・メンテナンス業務委託**、**備品調達**等も含めた、幅広い委託・調達の場面が想定されます。

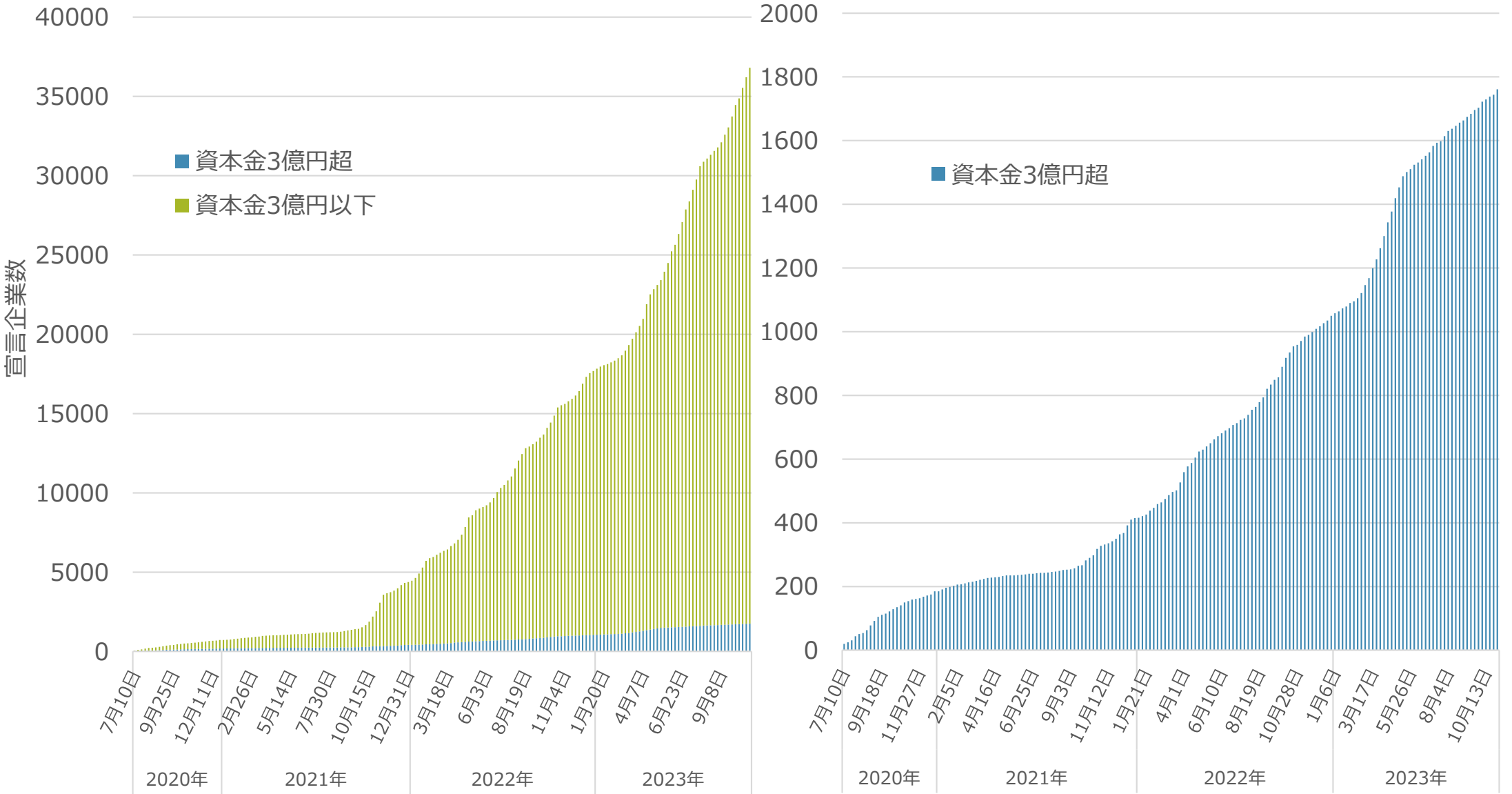
2. 未来を拓くパートナーシップ構築推進会議

- ✓ 【共同議長】経産大臣、内閣府特命担当大臣（経済財政政策）
【構成員】厚労大臣、農水大臣、国交大臣、内閣官房副長官（政務）、経団連、日商、連合
- ✓ 第1回は2020年5月、第2回は2020年11月、第3回は2022年2月、第4回は2022年10月11日に開催。

パートナーシップ構築宣言の宣言数

● 2023年11月2日時点で**36,803社**が宣言（うち、資本金3億円超の大企業は**1,761社**）

■ 宣言数の推移



地域におけるパートナーシップ構築宣言の拡大に向けて

- 宣言の更なる拡大に向けて、2月に、西村経産大臣から地方経産局長に、自治体や経済団体への働きかけを指示。
- 「自治体・経済団体等による協定締結や共同宣言」、「宣言企業への自治体補助金での加点措置」などの地域での取組が47都道府県まで拡大。

〈パートナーシップ構築宣言の拡大に向けた各地域の取組の現状（2023年11月3日時点）〉



近畿局管内各府県におけるパートナーシップ構築宣言の状況

- 近畿経済産業局管内の宣言企業数：6,496社(令和5年11月13日現在)

※全国に占める近畿局管内の宣言企業の割合：約17%

福井県：841社、滋賀県：302社、京都府：667社、大阪府：2,729社、
兵庫県：1,157社、奈良県：316社、和歌山県：484社

【各府県の取組の実例】

①補助金への加点措置、要件化

府県の単独事業において、補助金等を申請する企業が「パートナーシップ構築宣言」の宣言企業である場合、加点措置を行う、もしくは宣言していることを補助金等を受ける際の要件とする

②経済団体が行う広報活動への補助事業の実施

商工会議所や商工会などの経済団体が実施する「パートナーシップ構築宣言」の広報活動に対する補助事業を実施

③府県内への周知

知事名等で、府県内の発注側事業者に対して、「パートナーシップ構築宣言」を積極的に宣言するよう要請等を行う

パートナーシップ構築宣言企業の取組事例集

- パートナーシップ構築宣言の趣旨を踏まえて、グリーン化や人材マッチングなど**新たな連携に積極的に取り組む事例**や、**宣言したことを契機に**、下請事業者との適正な取引を含めて、**経営者や調達担当者の意識が高まった事例**など、他の宣言企業やこれから宣言を行う企業にとって**参考になると考えられる事例**について、取組の概要や背景などの**ポイントをまとめて事例集として公表**する。
- 今後、**宣言している全ての企業に届けるとともに**、他省庁所管も含めて**業界団体を経由した周知**などを進めることで、**取組事例集の普及に努める**。また、事例集の**継続的なアップデート**を行っていく。

