

資料 3

近畿経済産業局の取組について

価格転嫁対策とパートナーシップ構築宣言 (施策説明)

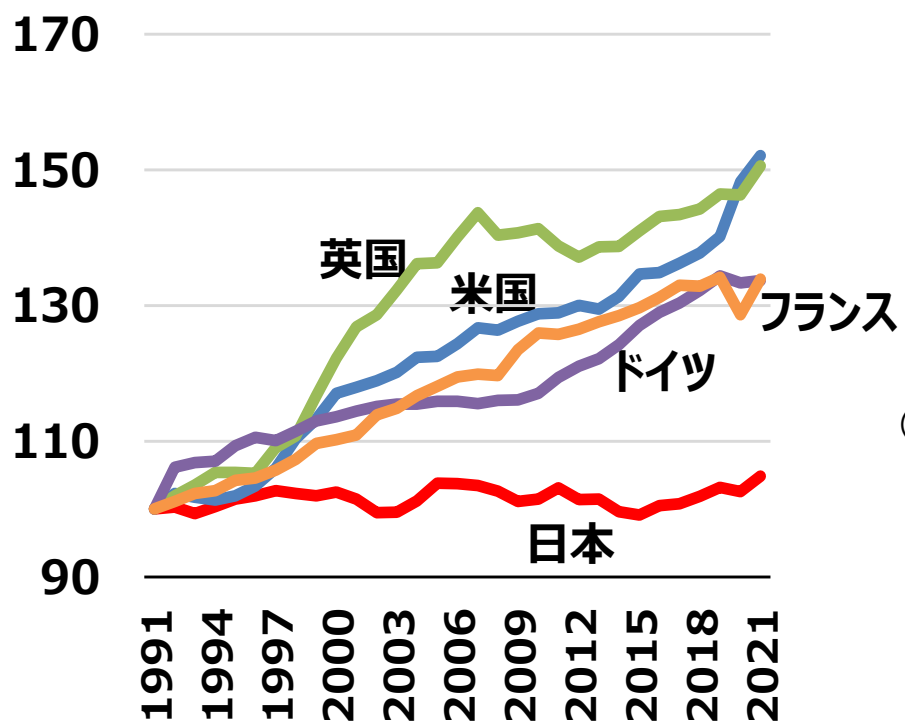
令和6年2月
近畿経済産業局

1. 価格転嫁対策

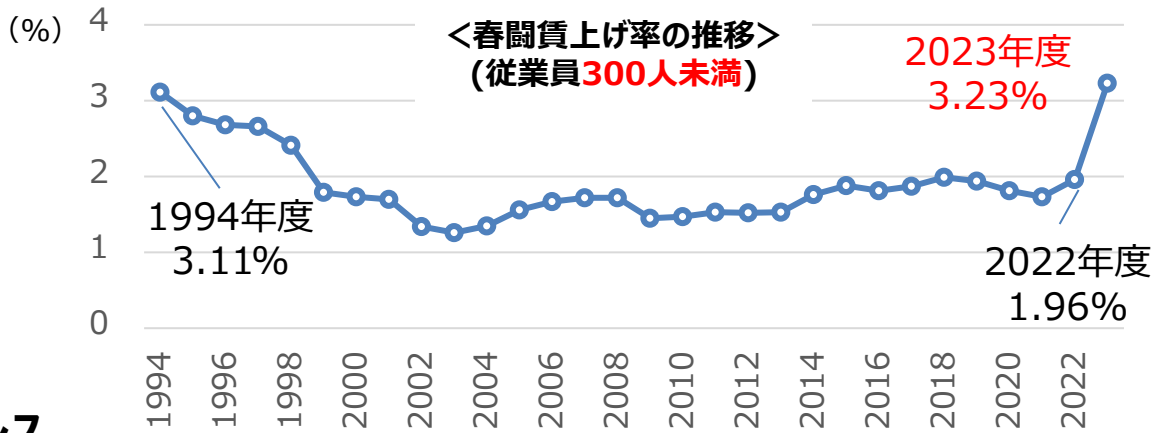
中小企業の賃上げの現状

- 政府が目指す「成長と分配の好循環」において、**賃上げは重要な政策の柱**。しかし、1人当たりの実質賃金の伸びは、過去30年近く他の先進国に比して低水準で推移。
- 2023年度は、物価高騰や人手不足等を背景に、従業員300人未満の企業における春闘賃上げ率が、**1994年度以来の伸びとなる3.23%**を記録（大企業含めた全体は3.58%）。
- 今後も物価高、人手不足が見込まれる中、「**物価高に負けない賃上げ**」を継続的に実現することが不可欠。安定的に賃上げ原資が確保できるよう、生産性向上と共に、**価格転嫁・取引適正化の推進**が肝要。

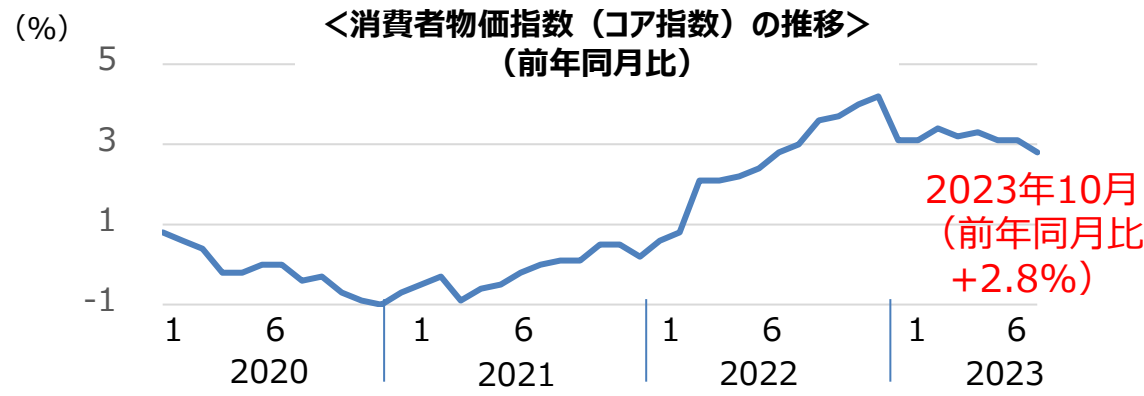
＜1人当たり実質賃金の推移＞
(1991年=100)



(出所) 日本労働組合総連合会「春季生活闘争回答結果」を基に経済産業省作成。



(出所) 日本労働組合総連合会「2023春季生活闘争まとめ」を基に経済産業省作成。



(資料) 総務省「消費者物価指数」を基に経済産業省作成

- 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。
- このような状況を踏まえ、発注側である親事業者と受注側である下請事業者の双方にアプローチすることで、取引の適正化、適切な価格転嫁を促していく。
- 適切な価格転嫁が実現することで、成長の果実を企業が従業員にしっかりと分配して、未来への投資である賃上げを原動力に、更なる成長に繋げ、成長と分配の好循環を実現する。

親企業への働きかけ

■ 法律の厳正な執行

① 下請代金法

規制法。買いたたき、減額等を禁止。立入検査、改善指導、公取への措置請求等を実施。

② 下請振興法

望ましい取引のあり方（振興基準）を策定・公表し、親事業者等に指導・助言を実施。

■ 業界への働きかけ

③ 価格交渉促進月間

9月と3月を「価格交渉促進月間」と定め、発注側企業と受注側企業の価格交渉・価格転嫁を促進。

④ パートナースhip構築宣言の普及

サプライチェーン全体での付加価値向上や取引関係の適正化に向けて、自治体、商工団体と連携し宣言の普及拡大を推進。

受注側企業への支援

■ 受注側企業の実態把握

① 下請Gメンによるヒアリング

現在300名体制、全国各地の下請等中小企業を訪問し親事業者等との取引実態についてヒアリングを実施。

目標件数：約1万件／年

② 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としてフォローアップ調査の電話等のヒアリング調査を下請けGメンが実施。

■ 相談窓口・価格転嫁サポート体制の強化

③ 下請かけこみ寺による相談対応

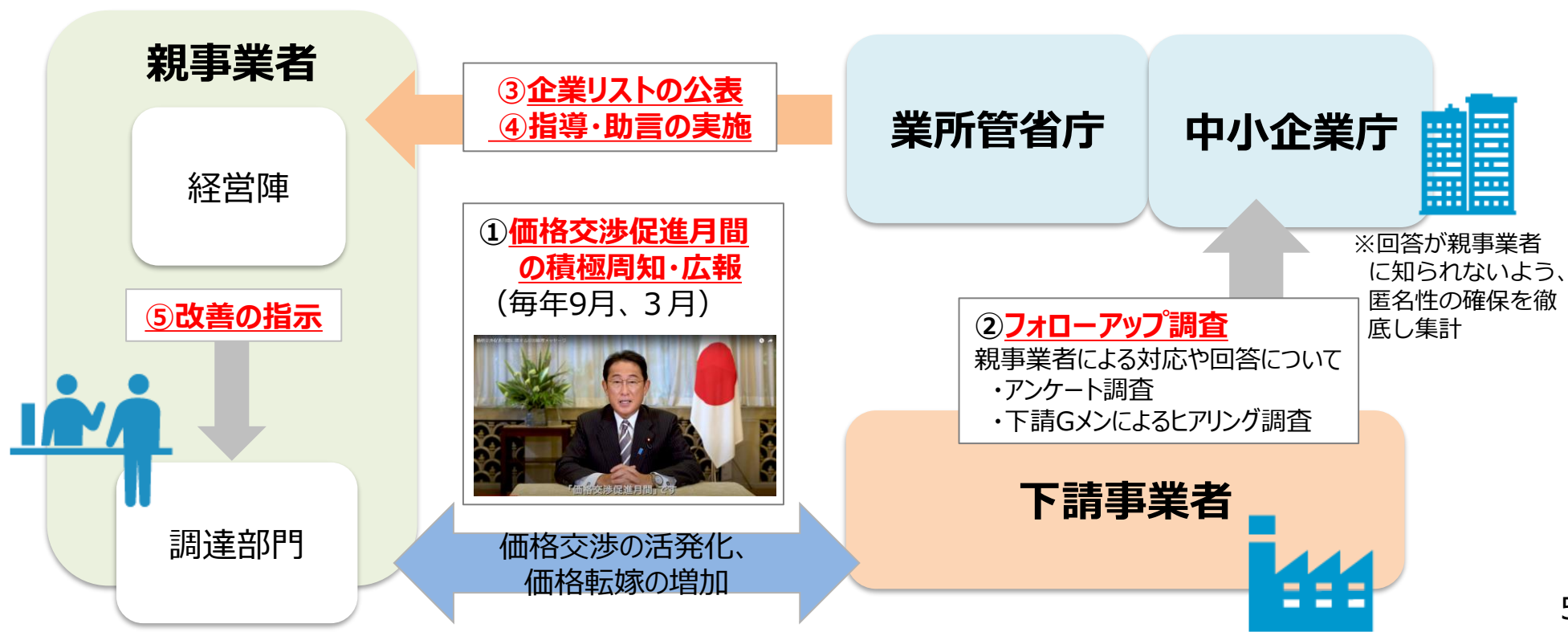
④ 価格転嫁サポート窓口の活用

令和5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

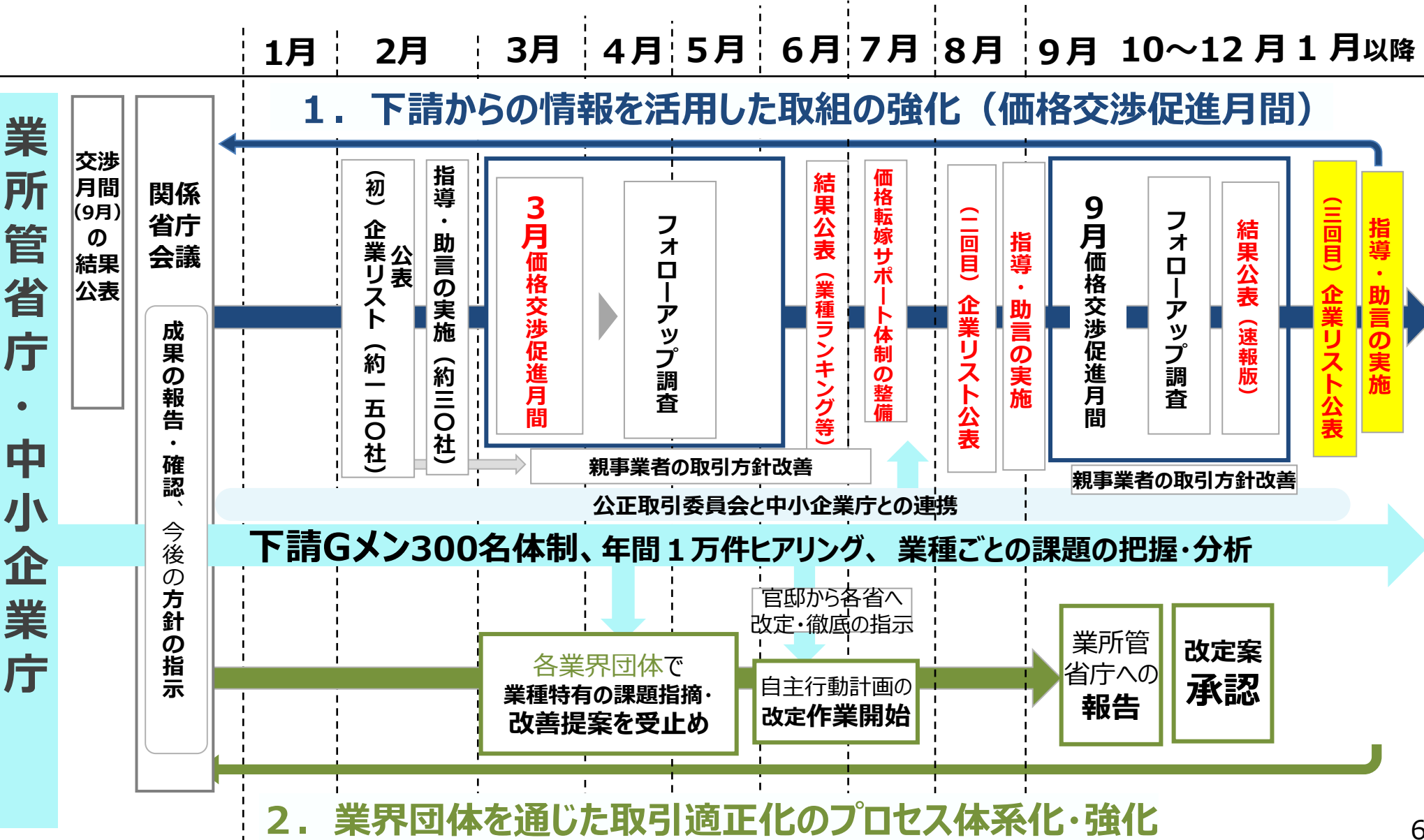
価格転嫁への機運醸成 から 賃上げ環境の整備
成長と分配の好循環の実現

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、①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。2021年9月、2022年3月、同年9月、2023年3月、同年9月と、計5回実施。
- 「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、②フォローアップ調査を実施。その結果を踏まえ、
 - － ③「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。（過去3回で延べ約500社）
 - － ④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110社）
- 親事業者は、調達担当者へ改善を指示。
- 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。



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。



2023年9月 価格交渉促進月間、フォローアップ調査の概要

- 原材料費やエネルギー費、労務費等が上昇する中、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。2023年9月で**5回目**。
- 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、中小企業に対して「**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、結果を取りまとめ。

①アンケート調査

○調査の中身、業種

中小企業等に、発注側の事業者（最大3社分）との間の価格交渉・転嫁の状況を問うアンケート票を送付。調査票の配布先の業種は、経済センサスの産業別法人企業数の割合（BtoC取引が中心の業種を除く）を参考にして抽出。

○配布先の企業数 30万社

○調査期間 2023年10月10日～12月6日

※当初の〆切は11月10日であったが、期間終了後も回答があったため、それらも含めて再集計。

○回答企業数 36,102社（※回答から抽出される発注側企業数は延べ44,059社）
（参考：2023年3月調査：17,292社、2022年9月調査：15,195社）

○回収率 12.0%（※回答企業数/配布先の企業数）

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、商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が見られた事業者等も含め、対象先を選定。

○調査期間 2023年10月23日～12月15日

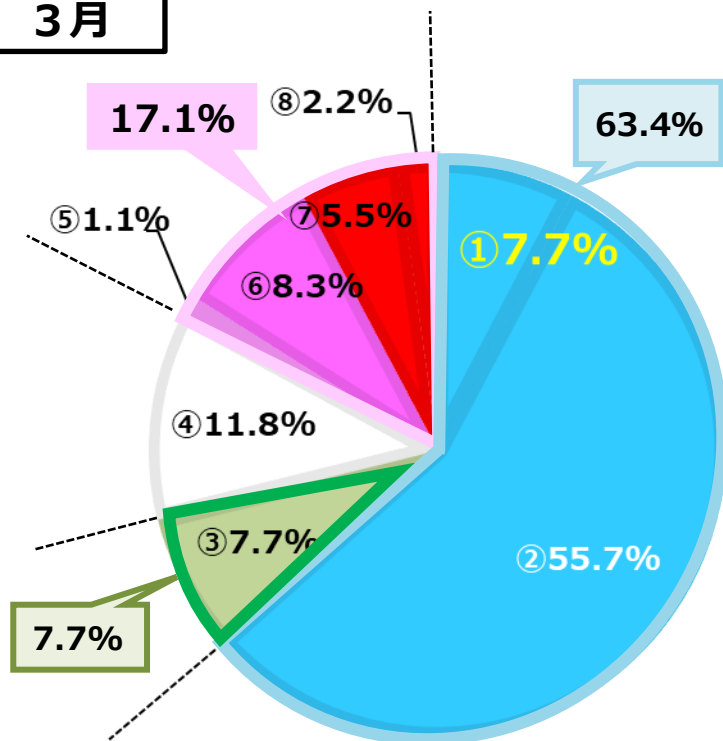
○ヒアリング件数 約2,000社

価格交渉の状況

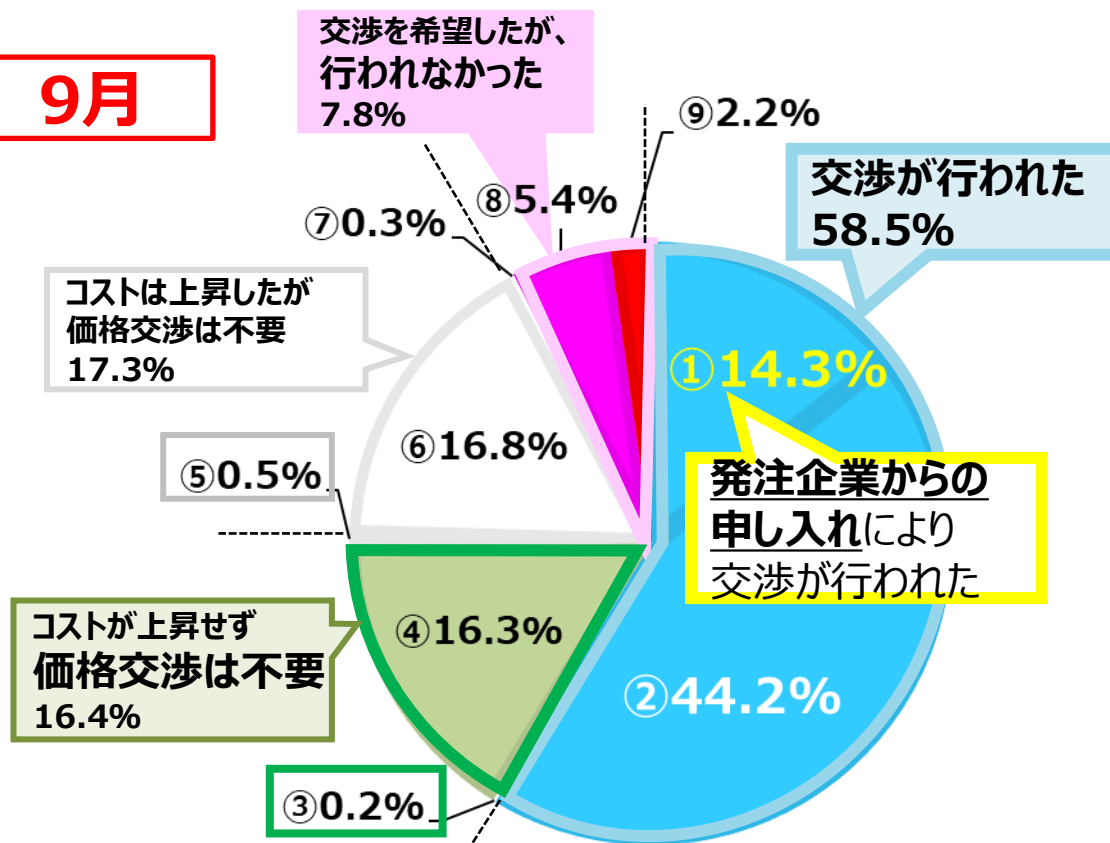
- 「発注側企業から交渉の申し入れがあり、価格交渉が行われた」割合は、3月時点から概ね倍増（下図の黄色①：7.7%→14.3%）。
- また、「価格交渉を希望したが、交渉が行われなかった」割合は10ポイント程度、減少（ピンク色：17.1%→7.8%）。
- 「コストが上昇せず、価格交渉は不要」と回答した受注企業の割合（下図の緑色）が16.4%。3月時点より約9ポイント増加（7.7%→16.4%）。コスト上昇が一服、あるいは既に価格転嫁（値上げ）出来たため、価格交渉を不要と考える企業が増加。
⇒ 価格交渉できる雰囲気は醸成されつつある。
- 【残る課題】「コスト上昇したが、下請の方から『価格交渉は不要』と判断し、交渉しなかった」割合が17.3%存在。⇒ この中には、「交渉資料を準備できない」、「価格改定の時期が数年に1度」等の理由で、機動的な価格交渉が出来ていない者も残る。

直近6ヶ月間における価格交渉の状況

3月



9月

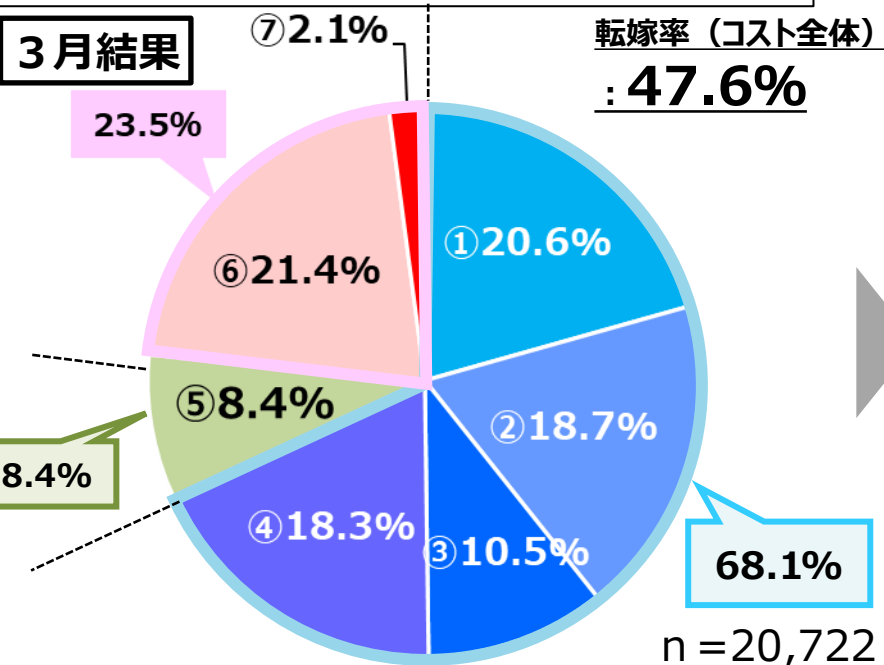


価格転嫁の状況①【コスト全般】

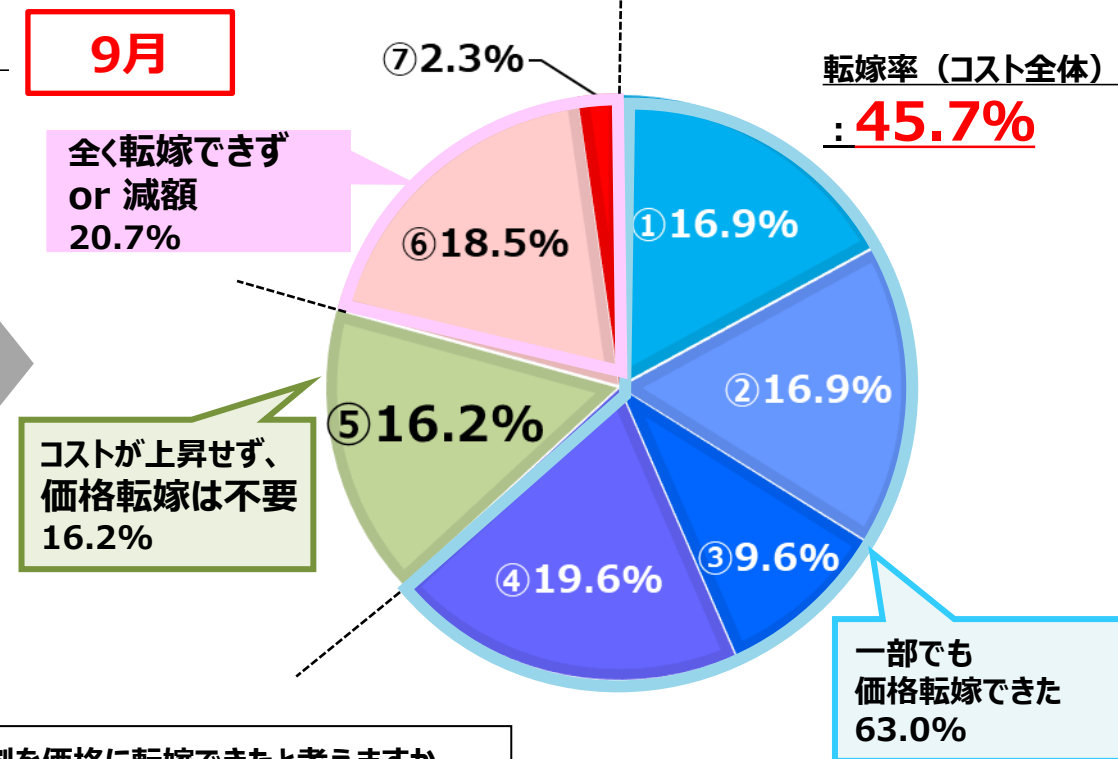
- コスト全体の転嫁率は、3月時点より微減（47.6%→45.7%）。⇒ 交渉だけでなく、より高い比率での転嫁が課題。
- 一方で、「コストが上昇せず、価格転嫁が不要」の割合（下図緑色⑤）が約2倍に増加（8.4%→16.2%）。
⇒ コスト上昇が一服し、あるいは既に価格転嫁（値上げ）出来たため、価格転嫁を不要と考える企業が増加傾向。
- また、「全く転嫁できなかった」、「コストが増加したのに減額された」割合の合計は減少（下図ピンク：23.5%→20.7%）。
⇒ 価格転嫁の裾野は広がりつつある。今後は、この裾野の拡大に加えて転嫁率の上昇を図っていくことが重要。

直近6ヶ月間の全般的なコスト上昇分の転嫁状況

3月結果



9月



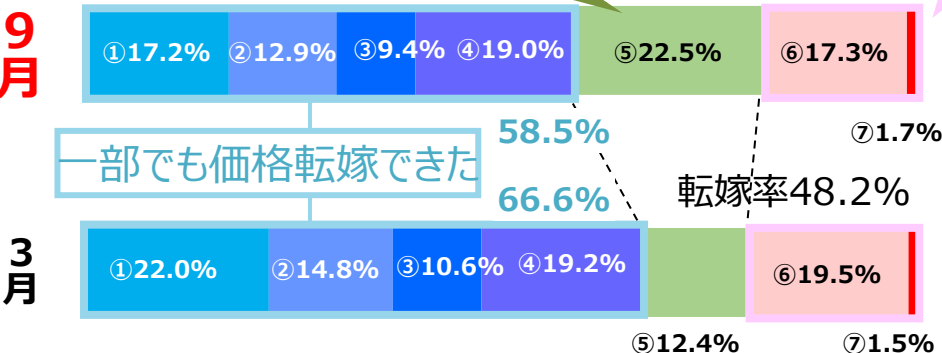
問.直近6ヶ月間の全般的なコスト上昇分のうち、何割を価格に転嫁できたと考えますか。

- | | | |
|------------|-------------------|--------|
| ① 10割 | ④ 3割、2割、1割 | ⑥ 0割 |
| ② 9割、8割、7割 | ⑤ コストが上昇せず、価格転嫁不要 | ⑦ マイナス |
| ③ 6割、5割、4割 | | |

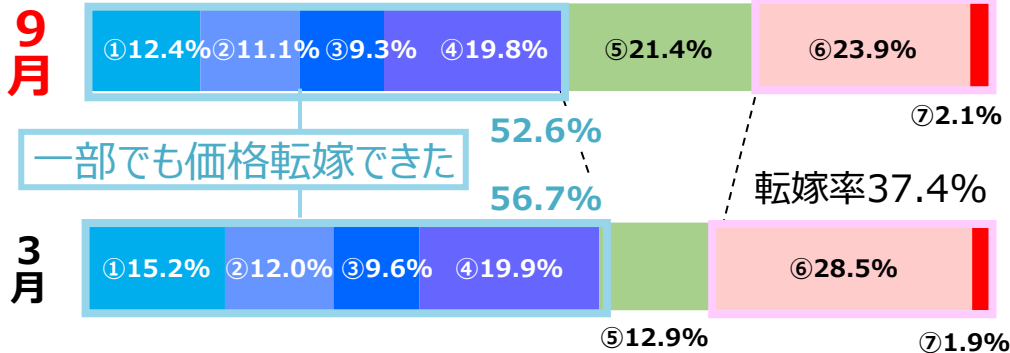
価格転嫁の状況②【コスト要素別】

- コスト要素毎に見ても、原材料費、エネルギー費、労務費のいずれについても、「コストが上昇せず、価格転嫁が不要」(下記の緑色)が、約10ポイント増加。
- 3月時点と同様、労務費、エネルギー費は、原材料費と比較して約10ポイント低い水準。

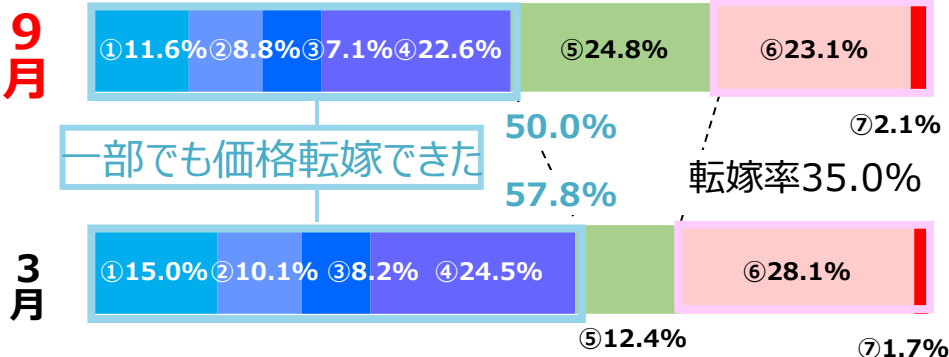
原材料費



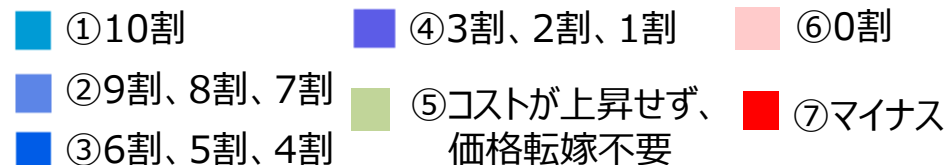
労務費



エネルギー費



問. 直近6ヶ月間の各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。



価格転嫁 業種別【前回（本年3月）調査との比較】

- 化学、自動車・自動車部品等の12業種において、3月時点と比較して転嫁率が上昇。
- 3月調査と同様に、トラック運送、放送コンテンツの転嫁率が低いが、いずれも、3月調査よりは約4ポイント上昇。

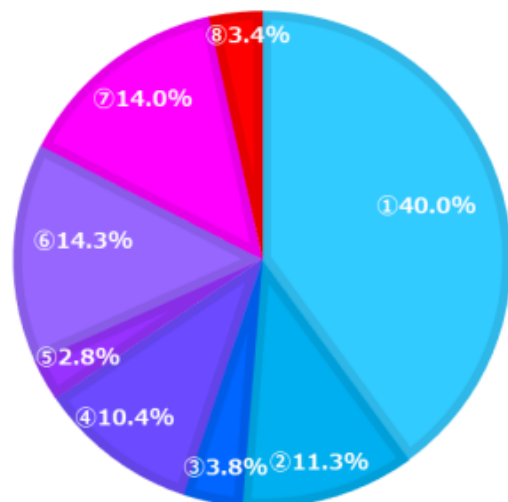
2023年3月			コスト増に 対する転嫁率	各要素別の転嫁率			2023年9月			コスト増に 対する転嫁率 ※	各要素別の転嫁率		
				原材料費	エネルギー	労務費					原材料費	エネルギー	労務費
①全体			47.6%	48.2%	35.0%	37.4%	①全体			↓45.7%	↓45.4%	↓33.6%	↓36.7%
②業種別	1位	石油製品・石炭製品製造	57.0%	50.4%	45.8%	45.8%	1位	化学	↑↑59.7%	↑57.9%	↑45.7%	↑47.1%	
	2位	卸売	56.9%	55.5%	41.5%	41.7%	2位	食品製造	↓53.7%	↓52.5%	↓37.6%	↑39.9%	
	3位	造船	56.1%	60.1%	40.5%	42.1%	3位	電機・情報通信機器	↓53.4%	↓55.2%	↑37.8%	↑39.9%	
	4位	食品製造	55.8%	55.2%	39.9%	39.3%	3位	機械製造	↑53.3%	↓55.5%	↑38.9%	↑39.8%	
	5位	飲食サービス	55.6%	55.8%	37.3%	41.4%	5位	飲食サービス	↓52.1%	↓47.6%	↓34.0%	↓35.7%	
	6位	電機・情報通信機器	55.4%	57.1%	36.7%	38.8%	6位	製薬	↑50.7%	↓49.3%	↓29.4%	↓27.8%	
	7位	繊維	54.8%	54.5%	38.9%	38.2%	7位	卸売	↓↓50.5%	↓50.5%	↓35.1%	↓35.6%	
	8位	小売	53.7%	53.3%	38.3%	39.1%	8位	造船	↓↓50.2%	↓53.6%	↓40.1%	↓38.3%	
	9位	化学	53.3%	56.8%	39.6%	39.9%	9位	紙・紙加工	↓49.2%	↓48.7%	↓33.7%	↓34.2%	
	9位	建材・住宅設備	53.3%	53.3%	36.5%	37.0%	10位	金属	↓48.8%	↓50.6%	↓35.2%	↓34.4%	
	11位	機械製造	52.2%	55.7%	36.5%	37.5%	11位	小売	↓↓48.7%	↓47.3%	↓33.2%	↓35.0%	
	11位	紙・紙加工	52.2%	52.3%	35.9%	35.0%	12位	印刷	↑↑48.2%	↑49.3%	↑29.7%	↑33.1%	
	13位	金属	50.2%	52.4%	38.0%	36.3%	13位	繊維	↓↓47.0%	↓43.4%	↓32.0%	↓33.1%	
	14位	廃棄物処理	48.5%	43.6%	35.9%	39.6%	14位	広告	↑↑↑45.9%	↑40.8%	↓30.9%	↑41.0%	
	15位	製薬	48.4%	52.4%	40.0%	38.4%	15位	建材・住宅設備	↓↓45.3%	↓47.5%	↓30.6%	↓33.5%	
	16位	不動産・物品賃貸	46.5%	45.0%	36.6%	41.7%	16位	建設	↑45.1%	↓44.5%	↑35.1%	↑41.2%	
	17位	建設	44.3%	45.4%	35.1%	40.6%	17位	自動車・自動車部品	↑44.6%	↑51.3%	↑37.8%	↑28.8%	
	18位	電気・ガス・熱供給・水道	43.0%	40.1%	31.5%	37.7%	18位	金融・保険	↑42.4%	↓40.1%	↓29.0%	↑39.1%	
	19位	印刷	42.3%	41.6%	26.8%	31.3%	19位	石油製品・石炭製品製造	↓↓↓42.0%	↓46.0%	↓32.1%	↓29.9%	
	20位	自動車・自動車部品	40.7%	47.4%	29.9%	24.3%	20位	電気・ガス・熱供給・水道	↓41.1%	↑41.4%	↑32.3%	↓37.2%	
	21位	金融・保険	38.9%	41.7%	29.8%	35.3%	21位	鉱業・採石・砂利採取	↑40.6%	↓38.0%	↑34.6%	↓31.1%	
	22位	鉱業・採石・砂利採取	37.2%	39.2%	34.5%	40.2%	22位	不動産業・物品賃貸	↓↓39.7%	↓36.5%	↓29.5%	↓35.2%	
	23位	情報サービス・ソフトウェア	36.7%	21.0%	18.0%	45.7%	22位	情報サービス・ソフトウェア	↑39.6%	↑21.9%	↑18.5%	↑46.5%	
	24位	広告	34.0%	36.4%	27.8%	30.8%	24位	廃棄物処理	↓↓↓34.0%	↓28.0%	↓27.1%	↓27.8%	
	25位	通信	33.5%	33.0%	26.8%	34.8%	25位	通信	↓32.6%	↑35.2%	↓22.8%	↓31.0%	
	26位	放送コンテンツ	22.7%	24.0%	19.5%	21.8%	26位	放送コンテンツ	↑26.9%	↑28.6%	↑21.1%	↑32.0%	
	27位	トラック運送	19.4%	17.9%	19.4%	18.2%	27位	トラック運送	↑24.2%	↓17.3%	↑20.7%	↑19.1%	
	-	その他	45.0%	44.1%	33.1%	35.8%	-	その他	↓41.9%	↓40.3%	↓30.9%	↑36.4%	

※3月時点との変化幅と矢印の数の関係
(例) ↑：1～4ポイントの上昇、↑↑：5～9ポイント 上昇、↑↑↑：10ポイント以上 上昇

【凡例】 ○：よい事例、▲：問題のある事例

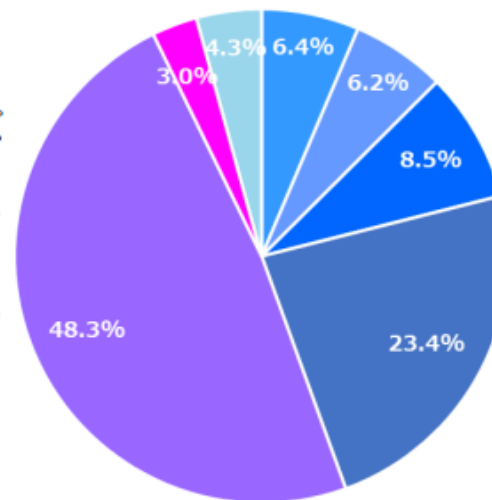
トラック運送

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

転嫁率: **19.4%**

n=470

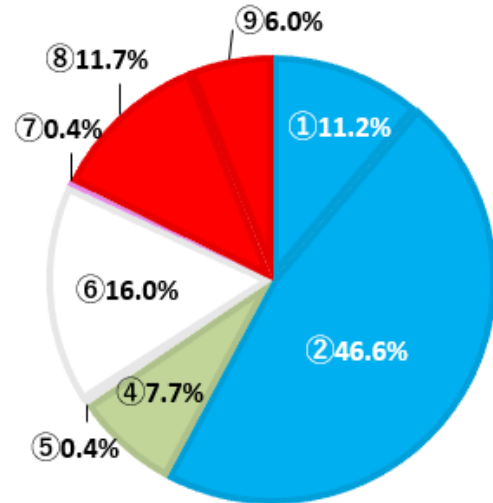
<下請Gメンヒアリング等による生声>

- 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

トラック運送

直近6ヶ月間の価格交渉の状況



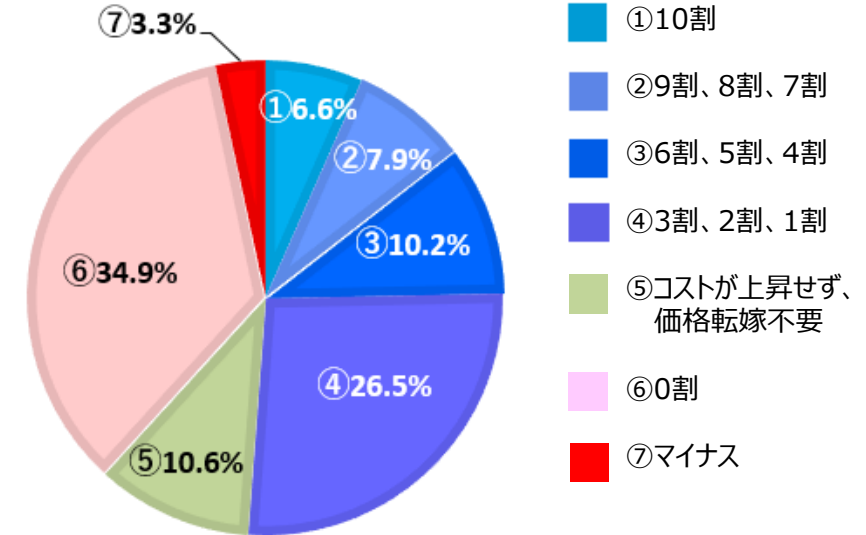
①	発注企業から、交渉の申し入れがあり、価格交渉が行われた。
②	受注企業から、発注企業に交渉を申し出、価格交渉が行われた。
③	コストが上昇せず、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
④	コストが上昇せず、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、受注企業から交渉を申し出なかった。
⑤	コストが上昇したが、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑥	コストが上昇し、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、受注企業から交渉を申し出なかった。
⑦	コストが上昇し、発注企業から申し入れがあったが、発注減少や取引停止を恐れ、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑧	コストが上昇したが、発注企業から申し入れがなく、発注減少や取引停止を恐れ、受注企業から交渉を申し出なかった。
⑨	コストが上昇し、発注企業から申し入れがなく、受注企業から交渉を申し出たが、応じてもらえなかった。

下請Gメンヒアリング等による生声

- 発注企業との価格交渉は、都度必要なタイミングで実施できている。直近では、発注企業側から値上げ交渉の申し入れがあり、コスト上昇分に対して価格転嫁を実現できた。
- ▲ 値上げを希望して発注企業に価格交渉申し込んだが、相場価格が上昇していないという理由で価格を据え置かれた。結局、取引停止を恐れて、やむなく受け容れた。
- ▲ 価格交渉自体は年に1回行われているが、コロナ禍前に労務費がわずかに値上げされて以降、その後は据え置かれている。今年9月に価格交渉を申し入れたが、応じてもらえなかった。
- ▲ 発注企業に労務費の値上げ要求をしても、「要求をしてくるのはあなただけだ」と返答があり、全く転嫁できていない。他社との競合があることにつけこみ、一方的に「この価格でいいなら発注する」と通告が来て価格が固定されてしまっている。

【凡例】 ○：よい事例、▲：問題のある事例

直近6ヶ月間の価格転嫁の状況【コスト全般】



n=1,297

転嫁率：24.2%

価格交渉・転嫁の回答状況のリスト（一部）（2023年9月の価格交渉促進月間の結果）

● 1月12日、より一層の自発的な取引慣行の改善を促すため、下請中小企業10社以上から回答があった発注側企業全て（220社）について、「交渉・転嫁の状況」を整理した企業リストを、経済産業大臣より公表。

	法人番号	企業名	①回答企業数	②価格交渉の 回答状況	③価格転嫁の 回答状況
1	1010001000006	五洋建設(株)	16	イ	イ
2	1010001008668	J F E スチール(株)	11	イ	イ
3	1010001025515	N X 商事(株)	15	ウ	イ
4	1010001034730	(株)内田洋行	13	イ	イ
5	1010001088181	(株)セブン－イレブン・ジャパン	10	イ	イ
6	1010001092605	ヤマト運輸(株)	39	ウ	ウ
7	1010001098619	日鉄物流(株)	11	ウ	ウ
8	1010001112577	日本郵便(株)	11	イ	ウ
9	1010001132055	J C O M(株)	10	エ	ウ
10	1010401004837	N O K (株)	11	ア	イ
11	1010401009745	(株)小糸製作所	13	ア	ウ
12	1010401010455	(株)小松製作所	30	ア	イ
13	1010401013565	清水建設(株)	74	イ	イ
14	1010801001748	(株)荏原製作所	10	ウ	イ
15	1020001071491	富士通(株)	45	イ	ウ

（価格交渉/
転嫁の評価）

下請中小企業からの
価格交渉、価格転嫁
についての回答の
平均値（※10点満点）
をア、イ、ウ、エの
4区分で整理。

ア：7点以上、

イ：7点未満、
4点以上

ウ：4点未満、
0点以上

エ：0点未満

●
●
●

全体版は以下リンクから
https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/follow-up/dl/202309/result_02.pdf

今後の価格転嫁・取引適正化対策

- 価格交渉できる雰囲気は醸成されつつあるが、価格転嫁率のさらなる向上に向けて、中小・小規模事業者の賃上げ原資を確保するためにも、公正取引委員会等とも連携し、粘り強く、以下の価格転嫁対策を進めていく。

① 労務費の指針の公表【内閣官房・公正取引委員会】（2023年11月29日公表）

- 各地方において、発注企業・受注企業の経営者、調達担当者等を対象とした説明会開催済み
- 「指針」が交渉・転嫁に現場で活用されるよう、経済団体等を通じた「指針」の周知

② 「企業リスト（発注企業ごとの、交渉・転嫁の状況の評価）」の公表（2024年1月）

③ 評価が芳しくない発注企業の経営者トップへの事業所管大臣名での指導・助言

④ パートナシップ構築宣言の更なる拡大・実効性の向上

(参考) 労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針①

本指針の性格

- ✓ 労務費の転嫁に関する事業者の**発注者・受注者の双方の立場からの行動指針**。
- ✓ 労務費の適切な転嫁のため、発注者及び受注者がこの行動指針に沿った行為を行うことが必要。
- ✓ 本指針に記載の12の行動指針に沿わないような行為をすることにより、**公正な競争を阻害するおそれがある場合には、公正取引委員会において独占禁止法及び下請代金法に基づき厳正に対処**することを明記。
- ✓ 他方で、**記載された発注者としての行動を全て適切に行っている場合、通常は独占禁止法及び下請代金法上の問題が生じない旨**を明記。

発注者として採るべき行動／求められる行動

★行動①：本社（経営トップ）の関与

①労務費の上昇分について取引価格への転嫁を受け入れる**取組方針を具体的に経営トップまで上げて決定すること**、②経営トップが同方針又はその要旨などを書面等の形に残る方法で**社内外に示すこと**、③その後の**取組状況を定期的に経営トップに報告し、必要に応じ、経営トップが更なる対応方針を示すこと**。

★行動②：発注者側からの定期的な協議の実施

受注者から労務費の上昇分に係る取引価格の引上げを求められていなくても、業界の慣行に応じて1年に1回や半年に1回など**定期的に労務費の転嫁について発注者から協議の場を設けること**。特に**長年価格が据え置かれてきた取引や、スポット取引と称して長年同じ価格で更新されているような取引**においては協議が必要であることに**留意が必要**である。

協議することなく長年価格を据え置くことや、スポット取引とはいえないにもかかわらずスポット取引であることを理由に協議することなく価格を据え置くことは、優越的地位の濫用又は下請代金法上の買いたたきとして問題となるおそれがある。

★行動③：説明・資料を求める場合は公表資料とすること

労務費上昇の理由の説明や根拠資料の提出を受注者に求める場合は、**公表資料（最低賃金の上昇率、春季労使交渉の妥結額やその上昇率など）に基づくものとし、受注者が公表資料を用いて提示して希望する価格については、これを合理的な根拠のあるものとして尊重すること**。

★行動④：サプライチェーン全体での適切な価格転嫁を行うこと

労務費をはじめとする価格転嫁に係る交渉においては、**サプライチェーン全体での適切な価格転嫁による適正な価格設定を行うため、直接の取引先である受注者がその先の取引先との取引価格を適正化すべき立場に在ることを常に意識して、そのことを受注者からの要請額の妥当性の判断に反映させること**。

★行動⑤：要請あらば協議のテーブルにつくこと

受注者から労務費の上昇を理由に**取引価格の引上げを求められた場合には、協議のテーブルにつくこと**。労務費の転嫁を求められたことを理由として、**取引を停止するなど不利益な取扱いをしないこと**。

★行動⑥：必要に応じ考え方を提案すること

受注者からの申入れの巧拙にかかわらず受注者と協議を行い、**必要に応じ労務費上昇分の価格転嫁に係る考え方を提案すること**。

(参考) 労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針②

受注者として採るべき行動／求められる行動

★行動①：相談窓口の活用

労務費上昇分の価格転嫁の交渉の仕方について、国・地方公共団体の相談窓口、中小企業の支援機関（全国の商工会議所・商工会等）の相談窓口など相談するなどして積極的に情報を収集して交渉に臨むこと。

発注者に対して労務費の転嫁の交渉を申し込む際、一例として、次頁の様式を活用すること考えられる。

★行動②：根拠とする資料

発注者との価格交渉において使用する根拠資料としては、最低賃金の上昇率、春季労使交渉の妥結額やその上昇率などの公表資料を用いること。

★行動③：値上げ要請のタイミング

労務費上昇分の価格転嫁の交渉は、業界の慣行に応じて1年に1回や半年に1回などの定期的に行われる発注者との価格交渉のタイミング、業界の定期的な価格交渉の時期など受注者が価格交渉を申し出やすいタイミング、発注者の業務の繁忙期など受注者の交渉力が比較的優位なタイミングなどの機会を活用して行うこと。

★行動④：公表資料を活用して自ら希望する額を提示

発注者から価格を提示されるのを待たずに受注者側からも希望する価格を発注者に提示すること。発注者に提示する価格の設定においては、自社の労務費だけでなく、自社の発注先やその先の取引先における労務費も考慮すること。

発注者・受注者の双方が採るべき行動／求められる行動

★行動①：定期的なコミュニケーション

定期的にコミュニケーションをとること。

★行動②：交渉記録の作成、発注者と受注者の双方での保管

価格交渉の記録を作成し、発注者と受注者と双方で保管すること。

今後の対応

- 内閣官房は、各府省庁・産業界・労働界等の協力を得て、今後、労務費の上昇を理由とした価格転嫁が進んでいない業種や労務費の上昇を理由とした価格転嫁の申出を諦めている傾向にある業種を中心に、**本指針の周知活動**を実施する。
- 公正取引委員会は、発注者が本指針に記載の12の採るべき行動／求められる行動に沿わないような行為をすることにより、**公正な競争を阻害するおそれがある場合には、独占禁止法及び下請代金法に基づき厳正に対処**していく。

また、受注者が匿名で労務費という理由で価格転嫁の協議のテーブルにつかない事業者等に関する**情報を提供できるフォーム**を設置し、第三者に情報提供者が特定されない形で、**各種調査において活用**していく。

「労務費の指針」全国ブロック説明会

(関東経産局の例)

以下の8つの地方ブロック
で説明会を開催済み

- ・北海道局 (1/18)
- ・東北局 (12/26)
- ・関東局 (1/9)
- ・中部局 (1/16)
- ・近畿局 (1/12)
- ・中国局 (1/10)
- ・四国局 (1/11)
- ・九州局 + 沖縄総合事務局 (1/15)

説明内容（動画版）は以下リンクから

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

「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」

関東ブロック説明会

(Microsoft Teams によるオンラインとのハイブリット開催)

議 事 次 第

令和 6 年 1 月 9 日 (火)

1 3 時 3 0 分 ~ 1 5 時

関東経済産業局 1 号館 1 階会議室

1. 開 会

- ・ 関東経済産業局産業部長あいさつ

2. 議 事

○講演①： 労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針について

- ・ 質疑応答

○講演②： 取引適正化と価格転嫁促進に向けた取組

- ・ 質疑応答

3. 閉 会

(資料一覧)

- 資料1 労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針(概要)
- 資料2 労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針
- 資料3 取引適正化と価格転嫁促進に向けた取組
- (参考資料) フリーランスの取引に関する新しい法律ができました

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。

経済産業省
Ministry of Economy, Trade and Industry

申請・お問合せ English サイトマップ 本文へ 文字サイズ変更 小 中 大 アクセシビリティ 閲覧支援ツール

ニュースリリース 会見・談話 審議会・研究会 統計 政策について

注目ワード

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6年度概算要求・税制改正要望等 令和5年度補正予算

みんなで知ろう。考えよう。ALPS処理水のこと 令和5年度補正予算（METI） 令和5年度補正予算（国土交通省） 令和5年度補正予算（農林水産省）

新型コロナウイルス対策 新卒採用 管理職採用

3. 労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針

昨今の急激な物価上昇を乗り越え、持続的な構造的賃上げを実現するためには、特に我が国の雇用の7割を占める中小企業がその原資を確保できる取引環境を整備することが重要です。その一環として、今般、内閣官房及び公正取引委員会の連名で「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」を策定しました。

● 労務費の価格交渉に活用できる指針が公表されました(公正取引委員会)📄(令和5年11月29日)

特に受注者の方におかれては、発注者に労務費の転嫁の交渉を申し込む際、一例として以下の様式をご活用ください。

● コスト費目別価格交渉フォーマット (例) 📄

また、指針では、以下の窓口に相談するなどして、積極的に情報を収集して交渉に臨むことが推奨されています。

● 下請かけこみ寺 (概要・拠点一覧) 📄

● 価格転嫁サポート窓口 (概要・拠点一覧) 📄

さらに、指針では、労務費上昇の理由の説明や根拠資料の作成の際に、公表資料に基づくことが推奨されています。発注者、受注者のみなさま双方におかれましては、以下の公表資料をご参考にしてください。

● 労務費、原材料費、エネルギーコスト上昇の根拠となる公表資料 (例)

遷移先

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」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課題（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

宣言！

親会社・発注者

望ましい取引慣行

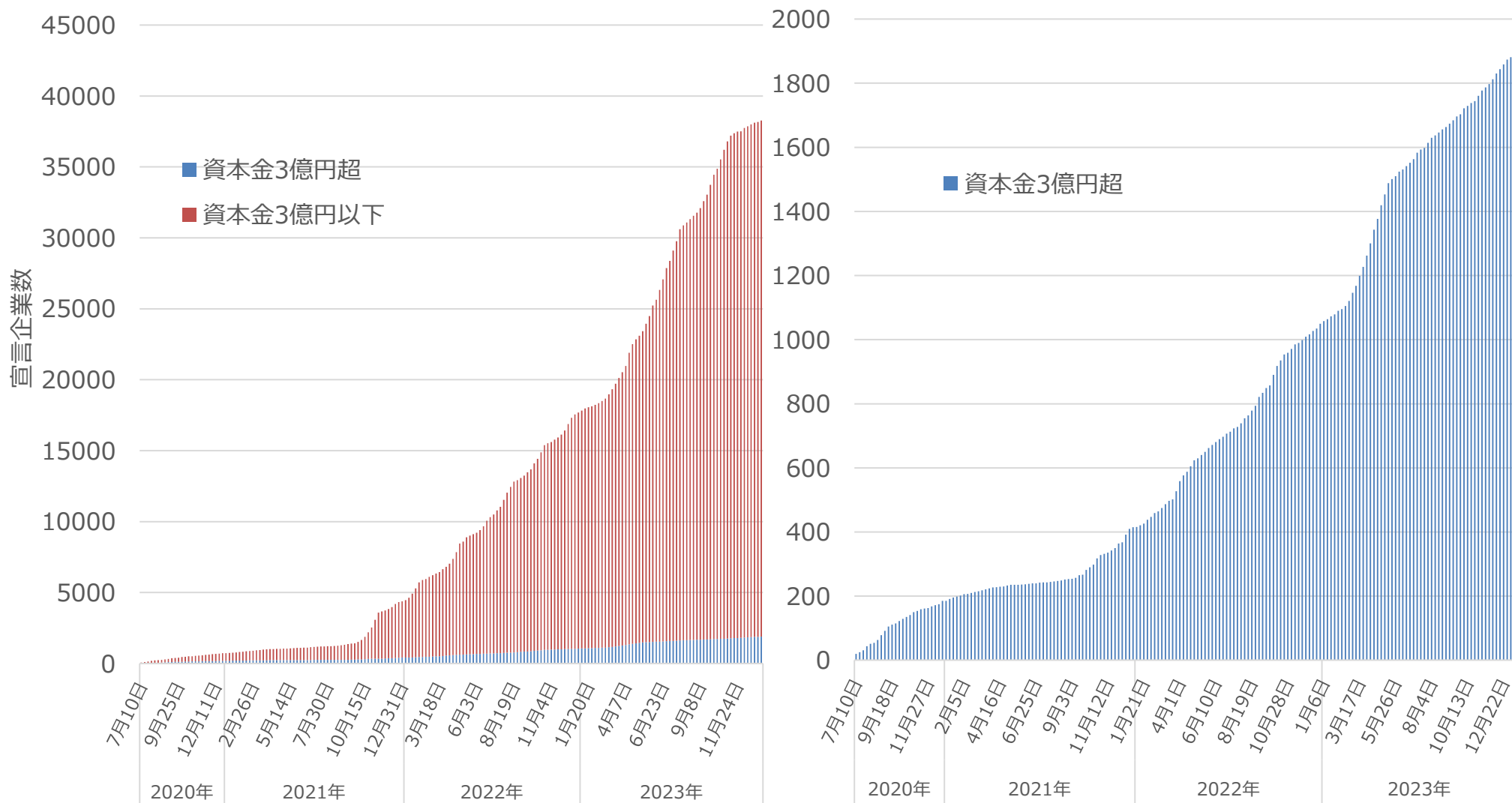
製造業だけでなく、多様な業種に宣言いただけるものです。
部品製造委託等に限らず、社内のITシステム運用や清掃・メンテナンス業務委託、備品調達等も含めた、幅広い委託・調達場面が想定されます。

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、第5回は2023年12月21日に開催。

● 2024年1月12日時点で**38,276社**が宣言（うち、資本金3億円超の大企業は**1,890社**）

■ 宣言数の推移



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：6,887社(令和6年2月16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：938社、滋賀県：323社、京都府：696社、大阪府：2,854社、
兵庫県：1,216社、奈良県：366社、和歌山県：494社

【各府県の取組の実例】

①補助金への加点措置、要件化、補助率のかさ上げ

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、または、宣言していると、補助金の率が上がる

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

④共同宣言の実施

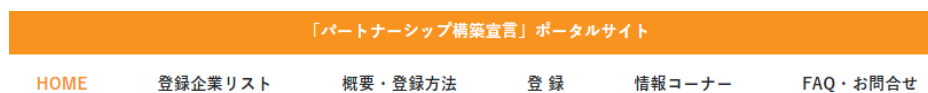
府県や経済団体等が「パートナーシップ構築宣言」の普及等の内容を含む共同宣言を実施する

「パートナーシップ構築宣言」を公表する意義

パートナーシップ構築宣言

- 宣言は、(公財)全国中小企業振興機関協会が運営するポータルサイトに掲載・公表されます。
- 宣言を行った企業は、パートナーシップ構築宣言の「ロゴマーク」を使用することができ、名刺などに記載することで取組をPRできます。また、SDGSの目標と紐付けた活動のPRも可能です。

■「パートナーシップ構築宣言」ポータルサイト



大企業と中小企業が共に成長できる持続可能な関係を構築するために！

「パートナーシップ構築宣言」

ポータルサイト



「パートナーシップ構築宣言」ロゴマーク



登録企業リスト

現在の登録数

11138 社

「パートナーシップ構築宣言」の

概要

登録方法

「パートナーシップ構築宣言」の

登録

【URL】 <https://www.biz-partnership.jp>



■ロゴマーク

宣言を行った企業は、パートナーシップ構築宣言の「ロゴマーク」を使用することができます。



■SDGSアクションプラン2023

SDGsを推進するための具体的な施策を政府がとりまとめた「SDGSアクションプラン2023」において、パートナーシップ構築宣言の推進が、以下の6つの目標に関する施策として登録されています。宣言内容に応じて、これらの目標と紐付けて自社の活動のPRいただくことが可能です。

- 3.すべての人に健康と福祉を
- 8.働きがいも経済成長も
- 9.産業と技術革新の基盤をつくろう
- 10.人や国の不平等をなくそう
- 13.気候変動に具体的な対策を
- 17.パートナーシップで目標を達成しよう



【ご参考】和歌山県の取組状況

県が実施する補助事業において、「パートナーシップ構築宣言」企業に加点措置

和歌山県事業再構築チャレンジ補助金

～新たな挑戦に意欲を有する事業者の取組を応援～

和歌山県内に事業所を有する中小企業者等が取り組む
新分野参入や業種・業態転換等の事業再構築を支援します。

補助対象者

以下の①又は②のいずれかに該当する事業者です。

- ①和歌山県内に本社を有する中小企業者等（みなし大企業は除く。）及び中堅企業等
- ②和歌山県内に補助事業を実施する事業所を有する中小企業者等（みなし大企業は除く。）及び中堅企業等

補助金額等

補助金額	補助率
100万円(下限)～ 1,000万円(上限)	中小企業者等 ▶ 補助対象経費の3分の2以内 中堅企業等 ▶ 補助対象経費の2分の1以内

申請期間

第1期	令和5年2月1日(水)から令和5年3月15日(水)まで
第2期	令和5年4月14日(金)から令和5年5月31日(水)まで
第3期	令和5年7月3日(月)から令和5年8月17日(木)まで

補助対象期間

交付決定の日から令和5年11月27日(月)まで

※補助対象事業が完了してから30日以内又は、令和5年11月27日のいずれか早い日までに実績報告書を提出する必要があります。

活用イメージ、申請方法については裏面をご覧ください

「お問い合わせ先」

和歌山事業再構築チャレンジ
補助金事務局

TEL : 0120-009-813

受付時間 午前9時から午後5時まで（土日祝除く）

活用イメージ

新分野展開

要件：「製品等の新規性」「市場の新規性」

家電用部品製造事業者 → 新たな生産設備を導入し、
航空・宇宙エンジン部品事業の製造を開始



事業転換

要件：「製品等の新規性」「市場の新規性」「売上高構成比」

観光バス事業を展開する事業者 → 新たに利用が見込まれる
高齢者施設向けの送迎サービスを開始



業種転換

要件：「製品等の新規性」「市場の新規性」「売上高構成比」

旅館を営んでいた事業者 → 旅館の客室の大半を
コワーキングスペースに改修し、新たに運営を開始



業態転換

要件：「提供方法の変更」

飲食店を営む事業者 → コロナの影響で客足が遠のいた
店舗の一部を縮小し、非対面式の注文システムを活用したテイクアウト販売を新たに開始



※対象経費：建物費、機械装置・システム構築費、技術導入費、研修費等（一部の経費には制限あり）

申請方法

原則、WEBでの申請をお願いします。

WEB申請は以下の専用ポータルサイトから申請してください。

また、WEBでの申請が困難な場合には、専用ポータルサイトから申請に必要な書類をダウンロードし、事務局に郵送してください。

なお、新型コロナウイルス感染症拡大防止の観点から窓口での対面受付は行いません。

専用ポータルサイト

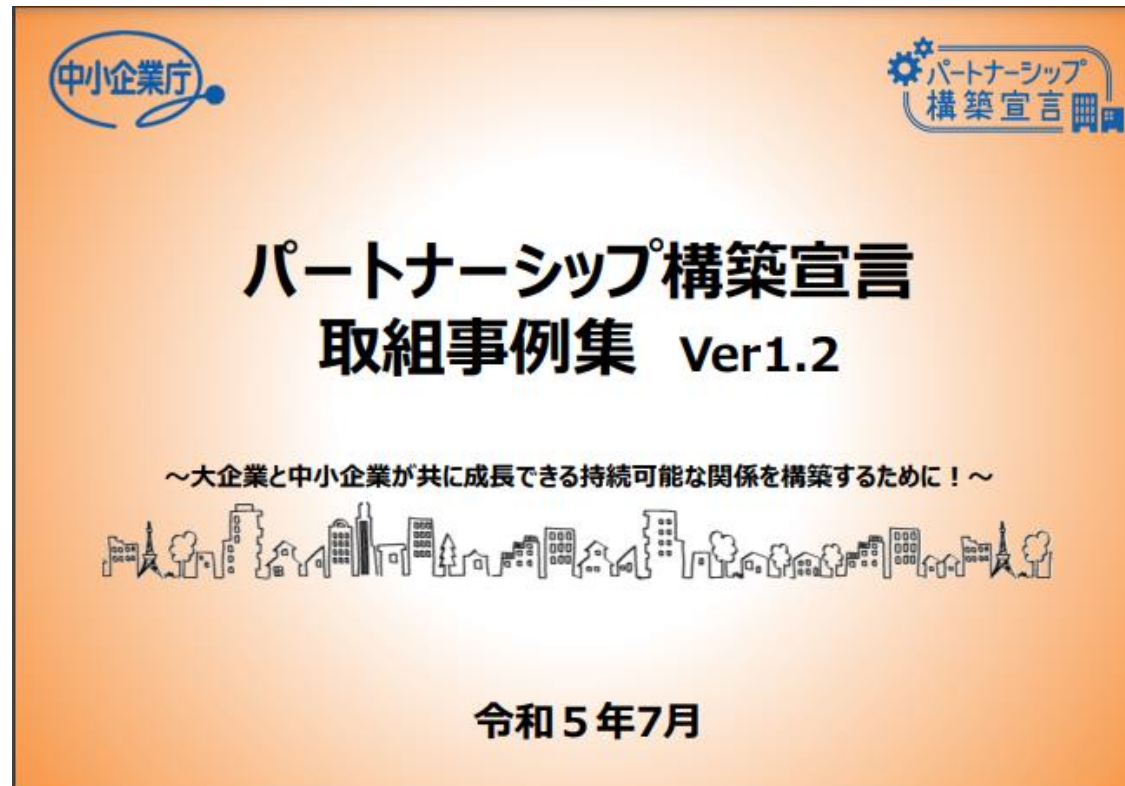
<https://www.wakayama-rebuild.jp>



※現在は終了しております

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。



3.補正予算や関連する取り組み

物流効率化に向けた先進的な実証事業

令和5年度補正予算額 **55億円**

商務・サービスグループ
消費・流通政策課
／物流企画室

事業の内容

事業目的

我が国の国民生活・経済を支える社会インフラである物流には、「物流の2024年問題」のみならず、構造的な需給ひっ迫による輸送力不足の危機が迫る。
物流の2024年問題を乗り越え、社会インフラである物流を維持するためには、荷主企業の行動変容が重要。
『即効性のある設備投資の促進』を加速化させるために先進的な実証事業を行うことで、物流の投資効果を明らかにし、荷主企業の投資意欲を喚起するとともに、本実証の成果の積極的な横展開を行う。また、ラストワンマイル配送の省力化に向けた先進的な実証も行う。

事業概要

（１）荷主企業における物流効率化に向けた先進的な実証事業

荷主企業の物流施設の自動化・機械化に資する機器・システムの導入等に係る費用を補助することを通じて、荷主企業の省力化や物流効率化の投資効果を明らかにする実証を行う。

（２）自動配送ロボット導入促進実証事業

公道を走行する自動配送ロボットの採算性を確保したサービスモデルを創出し、市場の確立を図るため、複数拠点・多数台運行による大規模なサービス実証を行う。

事業スキーム（対象者、対象行為、補助率等）



- （１）補助率：中堅企業1/2、中小企業2/3
- （２）補助率：大企業・中堅企業1/3、中小企業2/3

中堅企業とは、常時使用する従業員数（単体）が2,000人以下。
みなし大企業を除く。

成果目標

本実証事業を通じ、『即効性のある設備投資の促進』を加速化させ、「物流の2024年問題」及び構造的な需給ひっ迫による輸送力不足の解消に寄与する。

事業（１）について（対象の物流設備の例） ← 【注意】イメージです

想定する対象機器・システム等

（この例示は一部であり、加えて、各業界・輸送品ごとに固有の物流設備も含まれ得る。）

入出荷

トラックローダー



フォークリフト(有人・無人)



パレタイザー・デパレタイザー

⋮



保管

物流資材、洗浄等附属設備



レンタルパレット

自動倉庫（ビル式、パレット式）



保管ラック

⋮

運搬

コンベヤ

垂直搬送機

AMR（自律走行搬送ロボット）



AGV（無人搬送ロボット）

⋮



仕分け

自動仕分け機



ピッキングシステム・ロボット

⋮



等

システム関係

バス予約システム

倉庫管理システム

伝票電子化・物流EDI

AIカメラ・システム

RFID等自動検品システム

工程設計・BIシステム

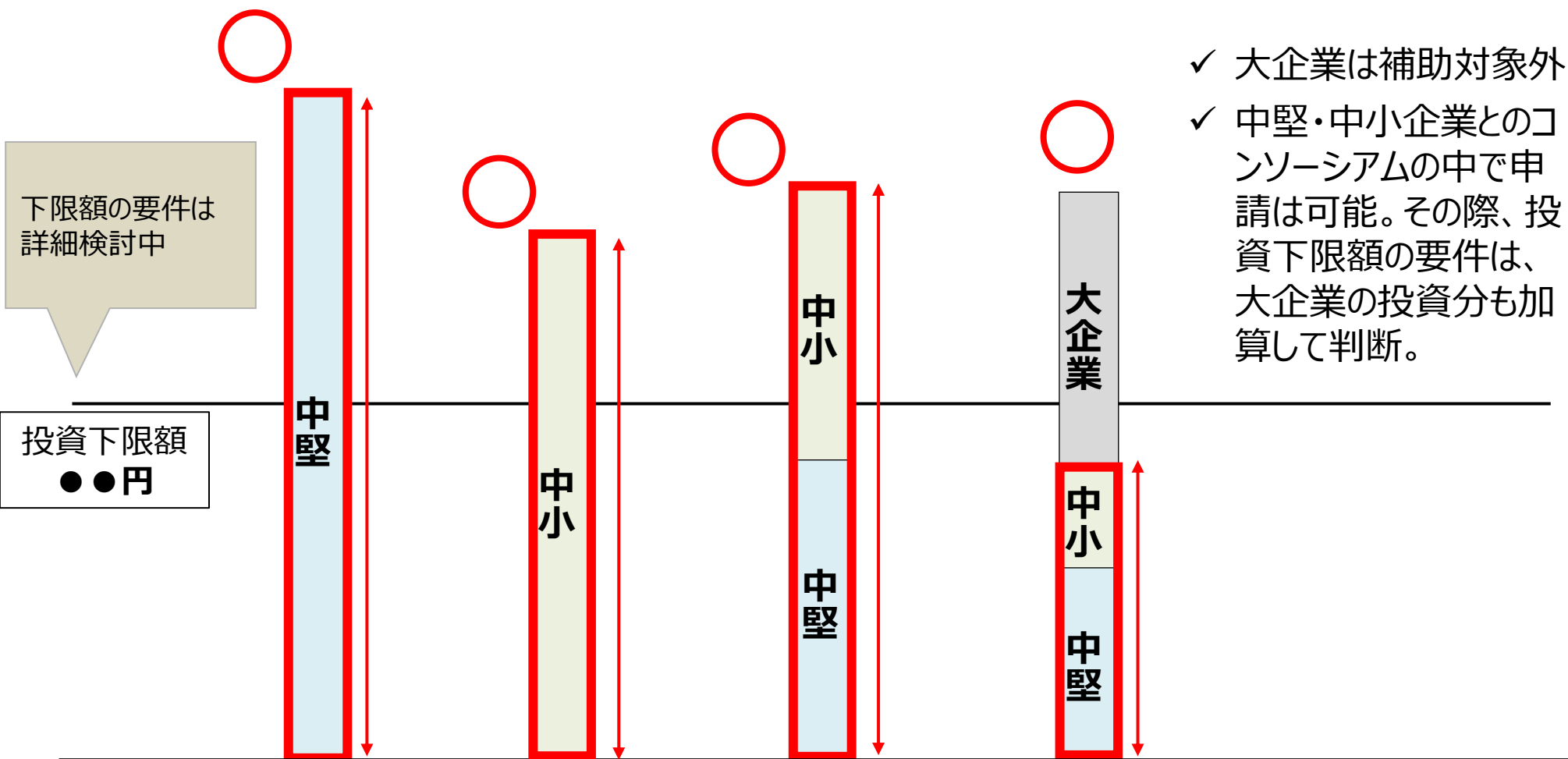
積付管理システム

輸送マネジメントシステム

等

コンソーシアム形式について（大企業の取扱い等）

- 複数の企業によるコンソーシアム形式での共同申請も可能。関連企業と一体となって物流設備への投資を行い、シナジー効果により、より高い物流効率化効果を期待。
- 投資金額の下限要件(※現在検討中)は、コンソーシアム参加企業による投資額の合計で判断することとし、その際、補助対象外の大企業による投資金額も加算。



中小企業省力化投資補助事業（中小企業等事業再構築促進事業を再編）

中小企業庁経営支援部 技術・経営革新課

中小企業庁長官官房 総務課

令和5年度補正予算案額 1,000億円

事業の内容

事業目的

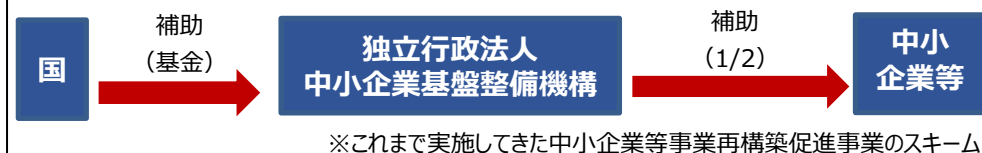
中小企業等の売上拡大や生産性向上を後押しするために、人手不足に悩む中小企業等に対して、省力化投資を支援する。これにより、中小企業等の付加価値額や生産性向上を図り、賃上げにつなげることを目的とする。

事業概要

I o T、ロボット等の人手不足解消に効果がある汎用製品を「カタログ」に掲載し、中小企業等が選択して導入できるようにすることで、簡易で即効性がある省力化投資を促進する。

※なお、中小企業等事業再構築促進基金を用いて、これまで実施してきた、ポストコロナ・ウィズコロナ時代の経済社会の変化に対応するための新市場進出、事業・業種転換、事業再編、国内回帰又はこれらの取組を通じた規模の拡大等、企業の思い切った事業再構築の支援については、必要な見直しを行う。

事業スキーム（対象者、対象行為、補助率等）



枠	申請類型	補助上限額	補助率
省力化投資補助枠 (カタログ型)	従業員数5名以下	200万円(300万円)	1/2
	従業員数6~20名	500万円(750万円)	
	従業員数21名以上	1000万円(1500万円)	
	※賃上げ要件を達成した場合、 () 内の値に補助上限額を 引き上げ		

成果目標

付加価値額の増加、従業員一人当たり付加価値額の増加等を目指す。

カタログ掲載を通じた投資補助事業

- 変革期間から3年間において、人手不足に苦しむ中小企業の省力化投資を協力を支援。
- カタログから選ぶような汎用製品※の導入を補助することで、簡易で即効性がある支援措置を新たに実施する。

※個々の事業の実情に合わせた効率化・高度化についても措置を講じ、一体的に運用

カタログを通じた汎用製品（IoT、ロボット等）の導入支援イメージ

（ベンダーによる機器等の導入における設定等のサポートを想定）

・無人搬送ロボット



著作者：user6702303／出典：Freepik

https://jp.freepik.com/free-photo/automated-guided-vehicle-loading-boxes_18321421.htm#query=agv&position=14&from_view=keyword&track=sph

・検品・仕分けシステム



著作者：macrovector／出典：Freepik

https://jp.freepik.com/free-vector/smart-industry-icon_23182671.htm#query=%E6%A4%9C%E5%93%81%E8%A3%85%E7%BD%AE&position=31&from_view=search&track=ais

・無人監視システム



Image by macrovector on Freepik

https://www.freepik.com/free-vector/realistic-video-surveillance-camera-side-view-vector-illustration_23505496.htm#query=%E7%9B%A3%E8%A6%96%E3%82%AB%E3%83%A1%E3%83%A9&position=29&from_view=search&track=ais

・キャッシュレス型自動券売機



提供：ピクスタ

<https://pixta.jp/illustration/91446448>

「価格交渉力」を強化するための講習会



適正取引支援サイト

 このサイトは日本政府公式Webサイトです ▼

講習会に関するお問い合わせ先 適正取引講習会事務局

電話 03-6820-0670 E-mail tekitori.koushuukai@epigram.tokyo

受付時間 平日 10:00-12:00・13:00-18:00（土日祝を除く）



適正取引講習会eラーニング

取引先との適切な取引関係の構築に向けて

下請法や価格交渉を基礎から学べるカリキュラム

いつでも学べる収録配信講習で基礎学習と、
より実践的に学ぶライブ配信講習で実施。

[詳しくみる](#) 

eラーニング

 ログイン・無料登録



大阪商工会議所と近畿経済産業局による「価格転嫁サポートセミナー」を開催

大企業が賃上げを実施する中、中小企業も従業員の賃金を上げるために賃上げの原資を得ることが必要不可欠です。そのためにはコスト上昇分の価格を適切に売価に転嫁する必要があります。

本セミナーでは民間のコンサルタント企業の講師をお招きし、価格交渉・価格転嫁についての基本的な知識・ノウハウ、原価を示した価格交渉の重要性などについて、ご講演いただきます。

また、経済産業省・中小企業庁が行っている、価格転嫁をサポートする取り組みについても説明いたします。

※大阪商工会議所の会員企業の方でなくても参加が可能なセミナーです。

共催 大阪商工会議所・近畿経済産業局

価格転嫁サポートセミナー ！中小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。



- ✓ 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

日時 2024年3月7日(木) 14:00-15:50

形式 会場又はオンライン(ZOOM)

会場 大阪商工会議所 5階 502号会議室

定員 60名(会場は定員に達し次第、締め切り)

プログラム



- ✓ 開会挨拶 <14:00-14:05>
大阪商工会議所 産業部 部長 松本敬介
- ✓ 経済産業省の価格転嫁にかかる取組について <14:05-14:35>
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 <14:35-15:35>
講師:株式会社ゼロプラス 代表取締役 大場 正樹 氏
- ✓ 大阪商工会議所からの情報提供 <15:35-15:45>
大阪商工会議所 産業部 産業・技術振興担当
- ✓ 閉会挨拶 <15:45-15:50>
近畿経済産業局 産業部長 細川 洋一

申込方法



右記よりお申し込みください。
【お問い合わせ先】
大阪商工会議所 産業部 産業・技術振興
担当 TEL:06-6944-6300
MAIL:sangyo@osaka.cci.or.jp

2024年
3月1日(金)締切
【URL】
<https://www.osaka.cci.or.jp/event/seminar/202312/D22231212014.html>