

近畿経済産業局の取組について

令和6年12月
近畿経済産業局

1. 価格転嫁対策

～フォローアップ調査の概要と対策～

2024年3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、**多くの中小企業が価格交渉・価格転嫁できる環境整備のため**、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**。2024年3月で**6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。必要に応じて大臣名での指導・助言等に繋げていく。

①アンケート調査

○調査の内容

中小企業等に、**2023年10月～2024年3月末までの期間**における、**発注企業（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 **2024年4月18日～5月31日**

○回答企業数 **46,461社**（※回答から抽出される**発注企業数**は延べ67,390社）

（参考：2023年9月調査：**36,102社**（延べ44,059社）

2023年3月調査：**17,292社**（延べ20,722社）

○回収率 **15.5%**（※回答企業数/配布先の企業数）

（参考：2023年9月調査：**12.0%**、2023年3月調査：**5.8%**）

②下請Gメンによるヒアリング調査

○調査の内容

発注企業との間における価格交渉の内容や転嫁状況等について、全国の中小企業から広くヒアリングを実施。

○調査期間 2024年5月15日～6月28日（予定）

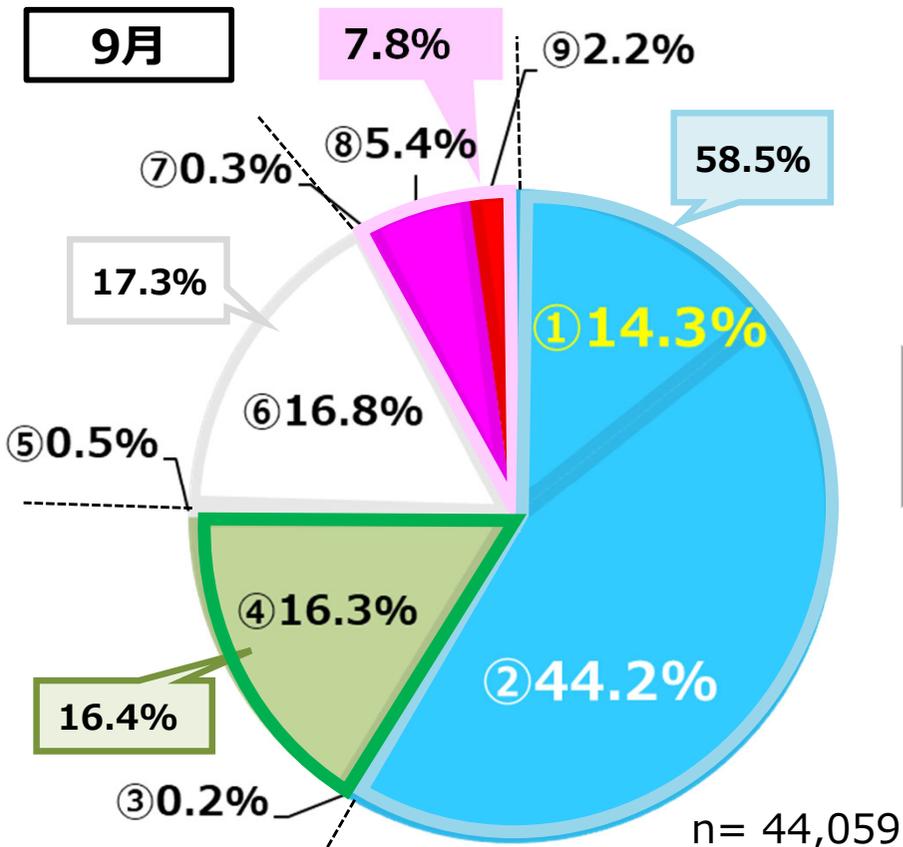
○ヒアリング件数 約2,000社（予定）

価格交渉の状況

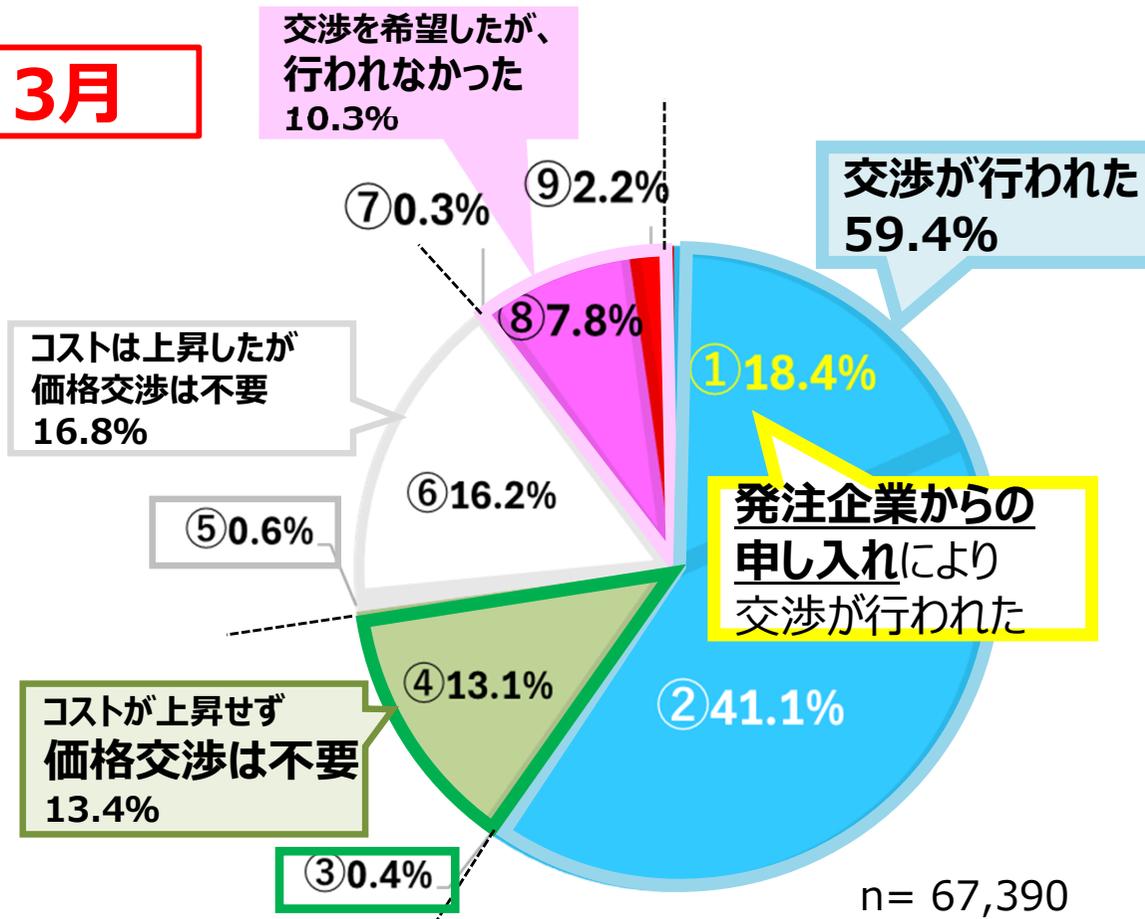
- 「発注企業から交渉の申し入れがあり、価格交渉が行われた」割合は、昨年9月から更に増加（14.3%→18.4%）。（昨年3月 7.7%）
- 発注企業との価格交渉が行われた割合も、微増（58.5%→59.4%）。
- ⇒ 発注企業の方からの交渉申し入れも浸透し始め、価格交渉できる雰囲気は更に醸成されつつある。
- 一方で、「価格交渉を希望したが、交渉が行われなかった」割合が増加（7.8%→10.3%）。
- ⇒ 引き続き、労務費指針の徹底等による価格交渉の機運醸成が必要。

直近6ヶ月間における価格交渉の状況

9月



3月



※①～⑨の凡例（中小企業への質問項目）は次ページ参照

価格交渉の実施状況の業種別ランキング（発注企業の業種毎に集計）

- 今回から、「交渉して貰えたか否か」の回答（点数化）の業界平均点を公表。
- 価格交渉に応じられていない業種は、交渉の結果である価格転嫁率においても、比較的低い順位にあり。

| 順位 | 2024年3月 | 2023年9月平均点 | 2024年3月平均点 |
|-----|-----------------|------------|------------|
| — | 全体 | 6.80 | 6.54 |
| 1位 | 化学 ↑ | 7.47 | 7.54 |
| 2位 | 鉱業・採石・砂利採取 ↑ | 7.38 | 7.39 |
| 3位 | 製薬 ↑ | 6.03 | 7.38 |
| 4位 | 電気・ガス・熱供給・水道 ↑ | 7.05 | 7.18 |
| 5位 | 廃棄物処理 ↑ | 6.45 | 7.01 |
| 6位 | 飲食サービス ↑ | 6.97 | 6.98 |
| 7位 | 繊維 ↑ | 6.82 | 6.94 |
| 8位 | 卸売 ↓ | 7.32 | 6.89 |
| 9位 | 情報サービス・ソフトウェア ↑ | 6.75 | 6.88 |
| 10位 | 小売 ↓ | 6.99 | 6.70 |
| 10位 | 広告 ↓ | 7.43 | 6.70 |
| 12位 | 食品製造 ↓ | 6.90 | 6.63 |
| 13位 | 建設 ↓ | 6.91 | 6.61 |
| 14位 | 印刷 ↑ | 6.45 | 6.54 |
| 15位 | 電機・情報通信機器 ↓ | 7.15 | 6.51 |
| 16位 | 造船 ↓ | 6.79 | 6.46 |
| 17位 | 機械製造 ↓ | 7.04 | 6.44 |
| 18位 | 紙・紙加工 ↓ | 7.06 | 6.42 |
| 19位 | 放送コンテンツ ↑ | 5.81 | 6.38 |
| 20位 | 自動車・自動車部品 ↓ | 6.61 | 6.33 |
| 21位 | 通信 ↑ | 5.33 | 6.15 |
| 21位 | 不動産業・物品賃貸 ↑ | 6.11 | 6.15 |
| 23位 | 金属 ↓ | 6.85 | 6.12 |
| 24位 | 建材・住宅設備 ↓ | 6.38 | 6.10 |
| 25位 | トラック運送 ↑ | 4.87 | 5.62 |
| 26位 | 石油製品・石炭製品製造 ↓ | 6.45 | 5.23 |
| 27位 | 金融・保険 ↓ | 6.72 | 5.21 |
| — | その他 | — | — |

※ 表中、↑ ↓ →は前回調査と比較した結果の上がり下がりを示す。
 ※ 価格交渉が行われたか、下記の評価方法で回答を点数化し、発注企業の業種別に集計。（例）家電メーカー（発注者）が、トラック運送業者（受注者）に運送を委託するケースは、「電機・情報通信機器」に集計。
 ※ 今回調査より評価点を一部変更。比較表の点数は共通の条件にて算出。

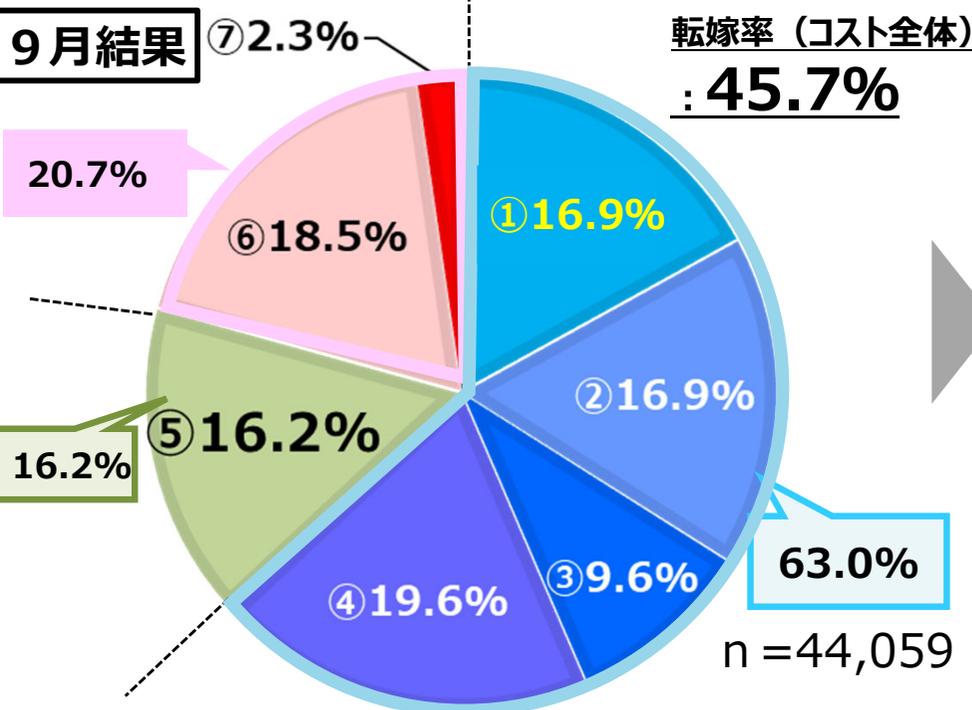
| 質問① 交渉が 行われたか | 質問② 発注企業から交渉申 し入れがあったか | 質問③ 交渉が実現しなかった理由 | 点数 |
|---------------------|---------------------------------------|--|-----|
| 行われた | 申し入れがあった | | 10点 |
| | 申し入れが なかった | | 8点 |
| 行われな かった | 申し入れが あった | コストが 上昇せず、交渉は不要と判断し、辞退したため | 10点 |
| | | コストが 上昇したが、交渉は不要と判断し、辞退したため | 10点 |
| | | コストが 上昇したが、発注量減少や取引停止を恐れ、申し入れを辞退したため | 5点 |
| | 申し入れが なかった | コストが 上昇せず、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかったため | 対象外 |
| | | コストが 上昇したが、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかったため | 対象外 |
| | | コストが 上昇したが、発注量減少や取引停止を恐れ、交渉を申し出なかったため | -5点 |
| | コストが 上昇し、交渉を申し出たが、応じてもらえなかったため | -10点 | |

価格転嫁の状況①【コスト全般】

- コスト全体の価格転嫁率は**46.1%**、昨年9月より微増（45.7%→46.1%）。
 - 受注企業のうち、コスト増加分を**全額（10割）** 価格転嫁できた割合（①）は約**3ポイント増加**（16.9%→19.6%）。**一部でも**価格転嫁できた割合は、約**4ポイント増加**（63.0%→67.2%）。
 - 一方、**1～3割しか**価格転嫁できなかった割合（④）は約**4ポイント増加**（19.6%→23.4%）。全く転嫁できず/減額された企業も約2割。
- ⇒ 価格転嫁の裾野は更に広がりつつある一方、「転嫁できた企業」と「出来ない企業」で2極化の兆しもあり、転嫁対策の徹底が重要。

直近6ヶ月間の全般的なコスト上昇分の転嫁状況

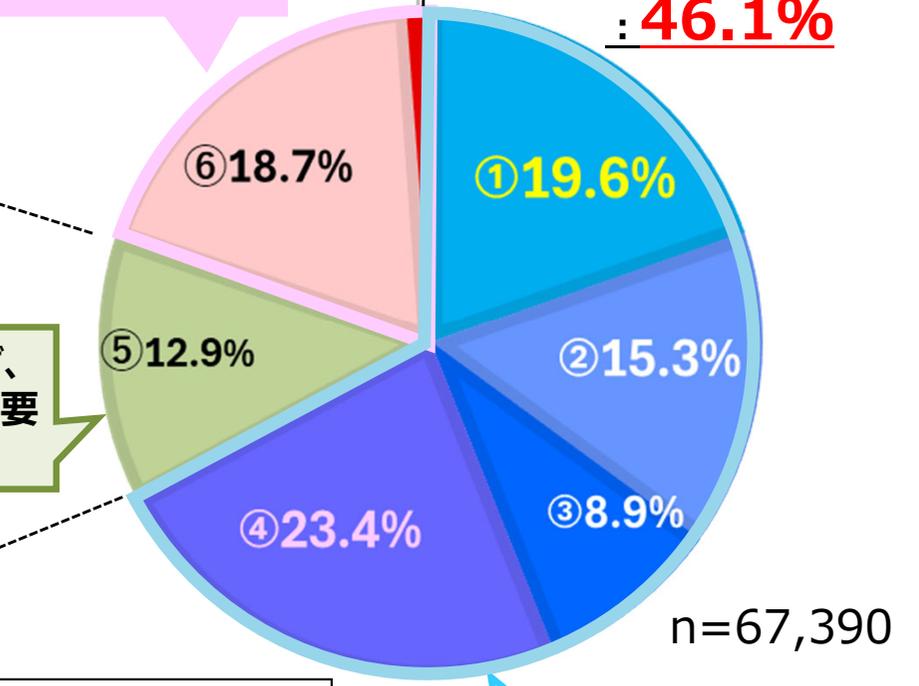
9月結果



3月

全く転嫁できず
19.8%

転嫁率（コスト全体）
: **46.1%**



コストが上昇せず、
価格転嫁は不要
12.9%

一部でも
価格転嫁できた
67.2%

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 | | |

価格転嫁の実施状況の業種別ランキング（発注企業の業種毎に集計）

- 製造業系が上位にあり、トラック運送、放送コンテンツ等が低いといった全体的な傾向は従前通りだが、**トラック運送は約4ポイント、放送コンテンツは約7ポイント上昇。**

| 2023年9月 | | コスト増に対する転嫁率 | 各要素別の転嫁率 | | | 2024年3月 | | コスト増に対する転嫁率※ | 各要素別の転嫁率 | | | | |
|---------|-----------|---------------|----------|-------|-------|---------|---------------|--------------|-----------|----------|----------|---------|---------|
| | | | 原材料費 | エネルギー | 労務費 | | | | 原材料費 | エネルギー | 労務費 | | |
| ①全体 | | 45.7% | 45.4% | 33.6% | 36.7% | ①全体 | | ↑46.1% | ↑47.4% | ↑↑40.4% | ↑40.0% | | |
| 1位 | 化学 | 59.7% | 57.9% | 45.7% | 47.1% | 1位 | 化学 | ↑61.0% | ↑↑63.2% | ↑↑54.1% | ↑51.1% | | |
| 2位 | 食品製造 | 53.7% | 52.5% | 37.6% | 39.9% | 2位 | 製薬 | ↑53.5% | ↑↑56.5% | ↑↑↑49.7% | ↑↑↑44.1% | | |
| 3位 | 電機・情報通信機器 | 53.4% | 55.2% | 37.8% | 39.9% | 3位 | 機械製造 | ↓51.9% | ↑57.0% | ↑↑45.3% | ↑43.3% | | |
| 4位 | 機械製造 | 53.3% | 55.5% | 38.9% | 39.8% | 4位 | 飲食サービス | ↓51.5% | ↑↑53.0% | ↑38.3% | ↑37.8% | | |
| 5位 | 飲食サービス | 52.1% | 47.6% | 34.0% | 35.7% | 5位 | 電機・情報通信機器 | ↓51.2% | ↑55.9% | ↑↑43.8% | ↑42.9% | | |
| 6位 | 製薬 | 50.7% | 49.3% | 29.4% | 27.8% | 6位 | 食品製造 | ↓50.0% | ↓51.6% | ↑↑42.7% | ↑41.2% | | |
| 7位 | 卸売 | 50.5% | 50.5% | 35.1% | 35.6% | 7位 | 繊維 | ↑49.9% | ↑↑51.4% | ↑↑↑43.2% | ↑↑41.3% | | |
| 8位 | 造船 | 50.2% | 53.6% | 40.1% | 38.3% | 8位 | 造船 | ↓49.1% | ↑53.8% | ↑↑45.2% | ↑42.5% | | |
| 9位 | 紙・紙加工 | 49.2% | 48.7% | 33.7% | 34.2% | 9位 | 鉱業・採石・砂利採取 | ↑↑48.6% | ↑↑47.8% | ↑↑43.3% | ↑↑↑42.0% | | |
| 10位 | 金属 | 48.8% | 50.6% | 35.2% | 34.4% | 10位 | 電気・ガス・熱供給・水道 | ↑↑48.3% | ↑↑49.4% | ↑↑↑44.9% | ↑↑45.1% | | |
| 11位 | 小売 | 48.7% | 47.3% | 33.2% | 35.0% | 11位 | 情報サービス・ソフトウェア | ↑↑47.1% | ↑↑↑39.7% | ↑↑↑35.1% | ↓46.2% | | |
| 12位 | 印刷 | 48.2% | 49.3% | 29.7% | 33.1% | 11位 | 小売 | ↓47.1% | ↑47.8% | ↑↑40.5% | ↑38.6% | | |
| ②業種別 | 13位 | 繊維 | 47.0% | 43.4% | 32.0% | 33.1% | ②業種別 | 11位 | 自動車・自動車部品 | ↑47.1% | ↑54.8% | ↑↑47.2% | ↑↑37.2% |
| | 14位 | 広告 | 45.9% | 40.8% | 30.9% | 41.0% | 14位 | 卸売 | ↓47.0% | ↓47.5% | ↑39.6% | ↑38.3% | |
| | 15位 | 建材・住宅設備 | 45.3% | 47.5% | 30.6% | 33.5% | 15位 | 広告 | ↑46.9% | ↑↑49.1% | ↑↑40.2% | ↑42.3% | |
| | 16位 | 建設 | 45.1% | 44.5% | 35.1% | 41.2% | 15位 | 建設 | ↑46.9% | ↑47.3% | ↑↑42.0% | ↑43.8% | |
| | 17位 | 自動車・自動車部品 | 44.6% | 51.3% | 37.8% | 28.8% | 17位 | 金属 | ↓46.2% | ↓49.8% | ↑↑41.5% | ↑37.9% | |
| | 18位 | 金融・保険 | 42.4% | 40.1% | 29.0% | 39.1% | 18位 | 紙・紙加工 | ↓↓45.1% | ↓45.9% | ↑37.5% | ↑37.4% | |
| | 19位 | 石油製品・石炭製品製造 | 42.0% | 46.0% | 32.1% | 29.9% | 19位 | 建材・住宅設備 | ↓44.4% | ↓47.0% | ↑↑39.5% | ↑↑39.4% | |
| | 20位 | 電気・ガス・熱供給・水道 | 41.1% | 41.4% | 32.3% | 37.2% | 20位 | 石油製品・石炭製品製造 | ↑43.9% | ↑↑51.8% | ↑↑38.8% | ↑↑37.4% | |
| | 21位 | 鉱業・採石・砂利採取 | 40.6% | 38.0% | 34.6% | 31.1% | 21位 | 印刷 | ↓↓43.5% | ↓46.6% | ↑↑37.2% | ↑34.7% | |
| | 22位 | 不動産業・物品賃貸 | 39.7% | 36.5% | 29.5% | 35.2% | 22位 | 不動産業・物品賃貸 | ↑42.1% | ↑↑41.8% | ↑↑38.7% | ↑38.9% | |
| | 23位 | 情報サービス・ソフトウェア | 39.6% | 21.9% | 18.5% | 46.5% | 23位 | 通信 | ↑↑40.8% | ↑38.9% | ↑↑↑35.0% | ↑↑38.3% | |
| | 24位 | 廃棄物処理 | 34.0% | 28.0% | 27.1% | 27.8% | 24位 | 廃棄物処理 | ↑↑39.1% | ↑↑35.0% | ↑↑34.8% | ↑↑34.6% | |
| | 25位 | 通信 | 32.6% | 35.2% | 22.8% | 31.0% | 25位 | 金融・保険 | ↓↓35.3% | ↓34.1% | ↓28.8% | ↓32.3% | |
| | 26位 | 放送コンテンツ | 26.9% | 28.6% | 21.1% | 32.0% | 26位 | 放送コンテンツ | ↑↑33.7% | ↑↑33.8% | ↑↑27.8% | ↓31.7% | |
| | 27位 | トラック運送 | 24.2% | 17.3% | 20.7% | 19.1% | 27位 | トラック運送 | ↑28.1% | ↑↑24.6% | ↑↑25.9% | ↑24.0% | |
| | - | その他 | 41.9% | 40.3% | 30.9% | 36.4% | - | その他 | ↑44.3% | ↑44.2% | ↑↑38.4% | ↑39.8% | |

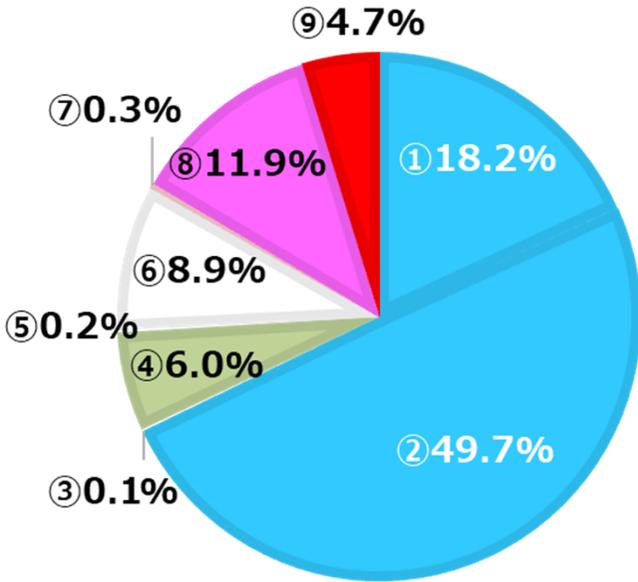
※9月時点との変化幅と矢印の数の関係（例） ↑：1～4ポイント 上昇、 ↑↑：5～9ポイント 上昇、 ↑↑↑：10ポイント以上 上昇

(参考) 個別の業界ごとの交渉・転嫁状況

トラック運送

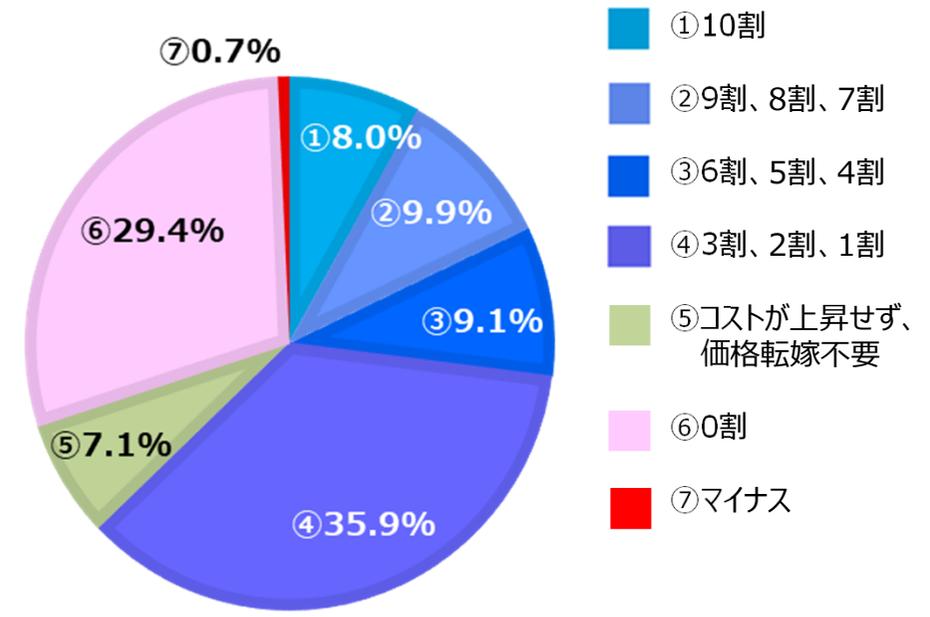
【凡例】 ○：よい事例、▲：問題のある事例

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。 |

直近6ヶ月間の価格転嫁の状況【コスト全般】



転嫁率：28.1%

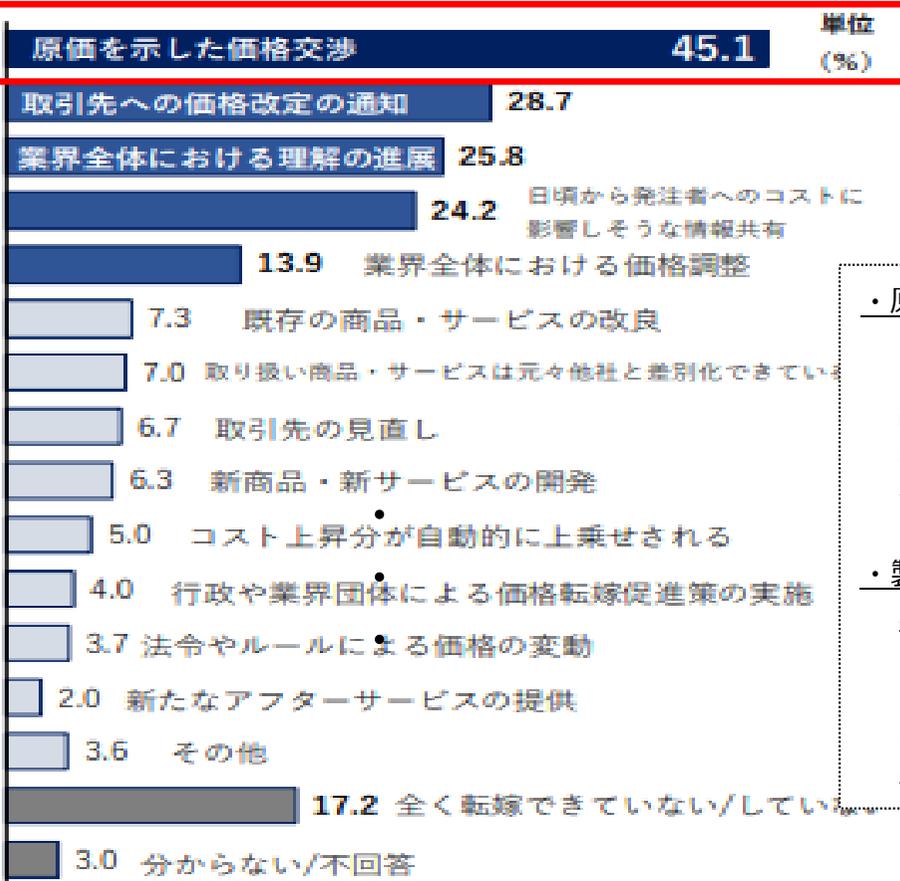
n=2,142

アンケート回答企業からの具体的な声等

- 発注企業から価格交渉の申し入れがあった。また、価格転嫁の対象も、労務費、燃油サーチャージ等、項目ごとに設定してもらっている。
- 「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」を、発注企業側から提示してもらった。その結果、円滑に価格交渉を進めることができた。
- ▲ 10年以上価格が変わらず、何度も価格交渉を申し入れているが、返答がない。
- ▲ 労務費、エネルギー費以外に、荷役業務の費用負担、待機時間、高速料金等についても価格交渉したが、聞き入れてもらえなかった。価格交渉の後、発注量を減少させられた。

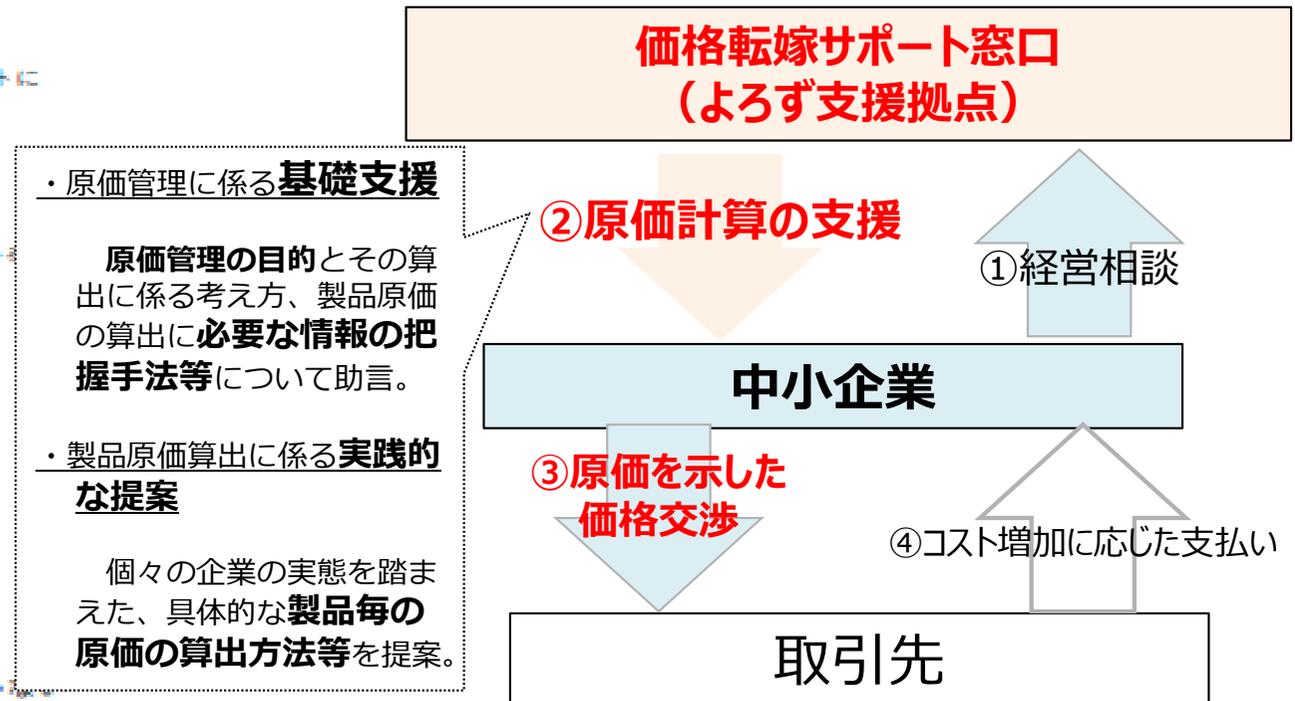
- 7月より、全国のよろず支援拠点に「価格転嫁サポート窓口」を設置し、中小企業等に対する価格交渉に関する基礎的な知識の習得支援や、原価計算の手法の習得支援を実施。
- 商工会議所・商工会等へ価格交渉ハンドブックを配布、支援機関においても価格転嫁に関する基本的な知識の習得支援等を行い、中小企業の価格転嫁を支援する全国的なサポート体制を整備。

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>



(出典) 株式会社帝国データバンク資料

(2023/2/9 特別企画：価格転嫁の成功理由に関する企業アンケート)

価格交渉サポート事業

- 製造業、卸売業、小売業、サービス業及び運輸業に属する下請取引のある親事業者の外注（購買）業務を担当・管理している方々を対象とした**下請法の解説**、併せて下請取引に係る社内整備体制の解説並びに下請中小事業者の**価格交渉力強化に向けた適正取引講習会（下請法、価格交渉）**をそれぞれ開催。

▶オンライン講習会（毎月4回程度開催）

- 下請法講習会（基礎編） 令和6年度受講者 **2,337名** ※10回実施時点（令和5年度 3,501名※52回実施）
- 価格交渉講習会（基礎編） 令和6年度受講者 **327名** ※7回実施時点（令和5年度 1,690名※68回実施）

▶e-learning（下請法・価格交渉実践編）

- 登録者数 **26,963人** ※8月19日時点

▶対面講習会（令和6年度は地域の新聞社や経済団体とも連携。47都道府県×4回開催）

地方新聞社が中心となって、中小企業等の支援機関の他、地域のステークホルダーを構成メンバーにコンソーシアムを構築した地元地域での講習会

- 令和7年3月までに、47都道府県×4回以上（各団体1回）の開催
- 講師は、当該エリアなどから選定された中小企業診断士など

適正取引支援サイトにて、
順次、参加申し込み受付開始！



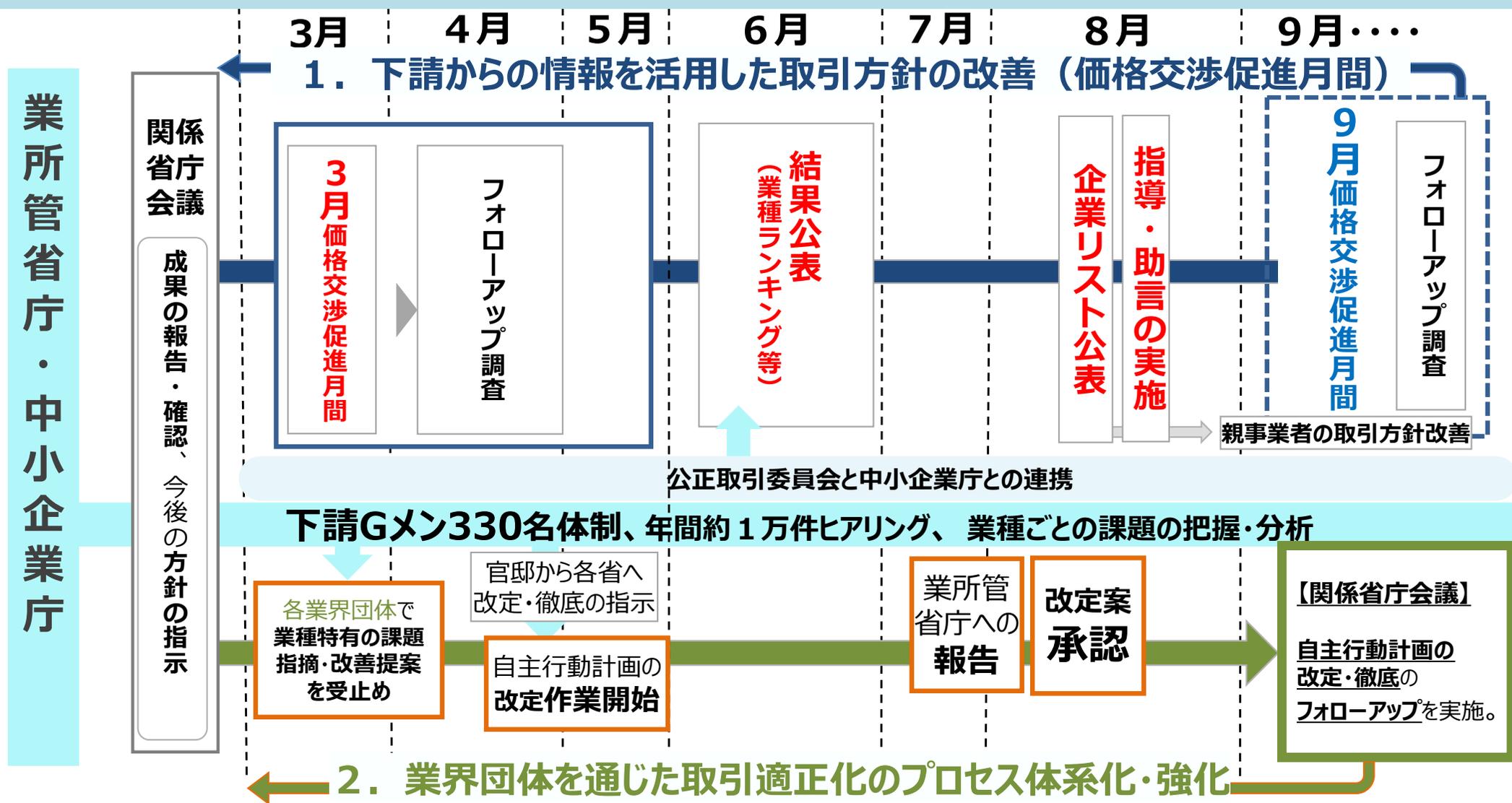
お手持ちのPC・スマホからe-learning受講・講習会申込可能。

「適正取引支援サイト」で検索！ <https://tekitorisupport.go.jp/>



適正取引支援サイト

- 原材料費やエネルギー費、労務費等が高騰する中、コスト上昇分をサプライチェーン全体で適切に分担し、中小企業の賃上げ原資を確保するためにも、以下の2つの適正化プロセスを確立し、価格転嫁はじめ取引適正化を継続的に推進。
1. 価格交渉促進月間の推進により、個別企業の取引方針の改善
 2. 業界団体を通じ、業界全体での取引適正化



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」について

- パートナーシップ構築宣言は、「発注者」の立場から、「代表者の名前」で、サプライチェーン全体の付加価値向上や望ましい取引慣行の遵守等について自主的に宣言・公表することで、取引適正化に関する社内への意識徹底、取引先からの取組の見える化等を図り、サプライチェーン全体の共存共栄を図る取組。
 - ※日本商工会議所・三村元会頭のイニシアティブの下、「未来を拓くパートナーシップ構築推進会議（PS会議）」（2020年5月）において、導入を決定。
 - ※宣言の公表は賃上げ促進税制（大企業向け）の要件であり、国・地方の補助金の加点要素にもなっている。
- PS会議では、関係省庁・経済界が一堂に会し、経産省からパートナーシップ宣言企業の取引先（下請企業）に対する調査結果を報告し、今後の課題や対応の方向性を示すとともに、宣言の拡大や取引適正化に向けた経済界や各省庁の姿勢を確認。



1. 宣言の骨子

- (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（※）への取組
 - ※①価格決定方法の適正化、②型取引の適正化、③支払条件の改善、④知的財産・ノウハウの保護、⑤働き方改革に伴うしわ寄せ防止

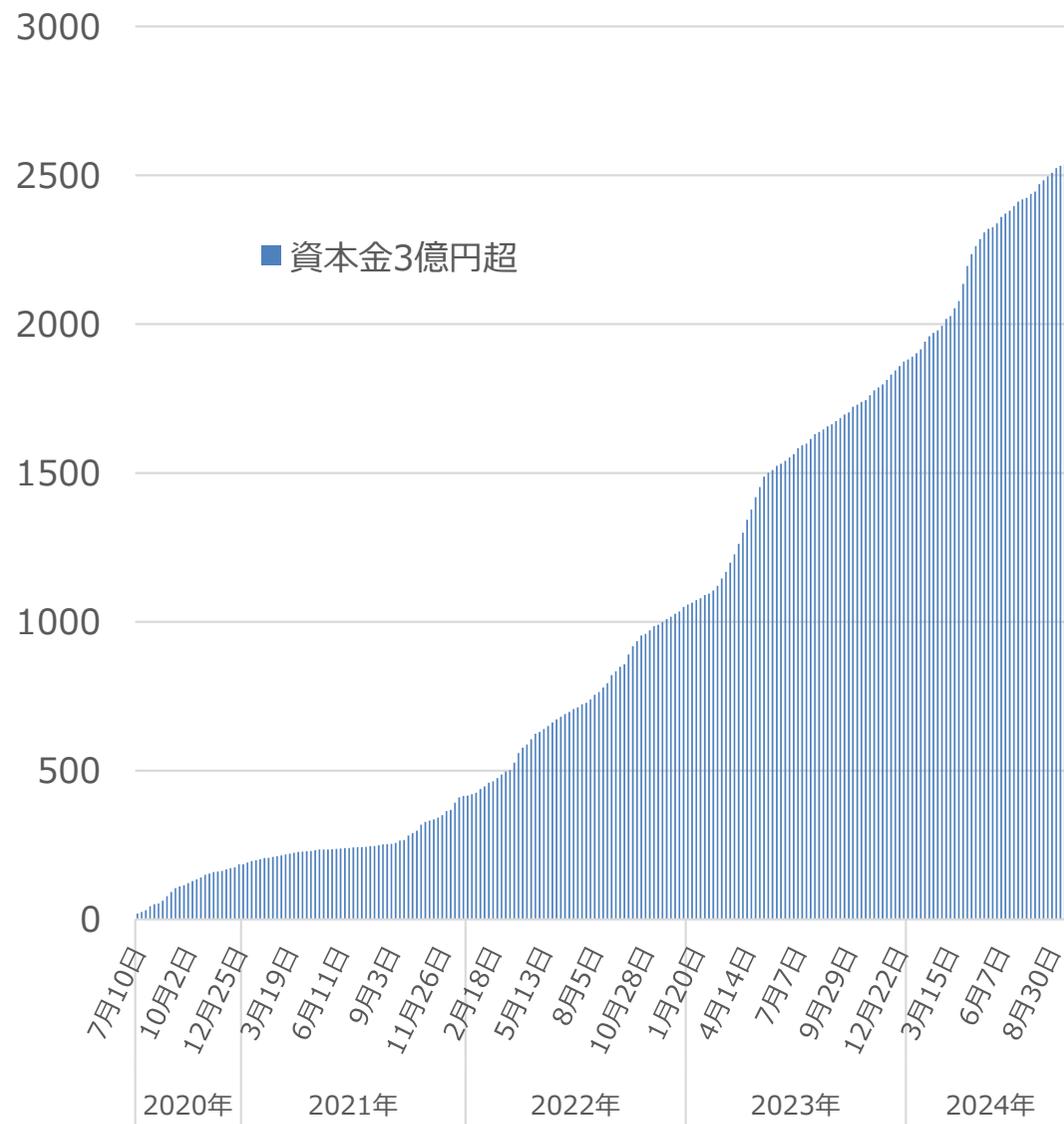
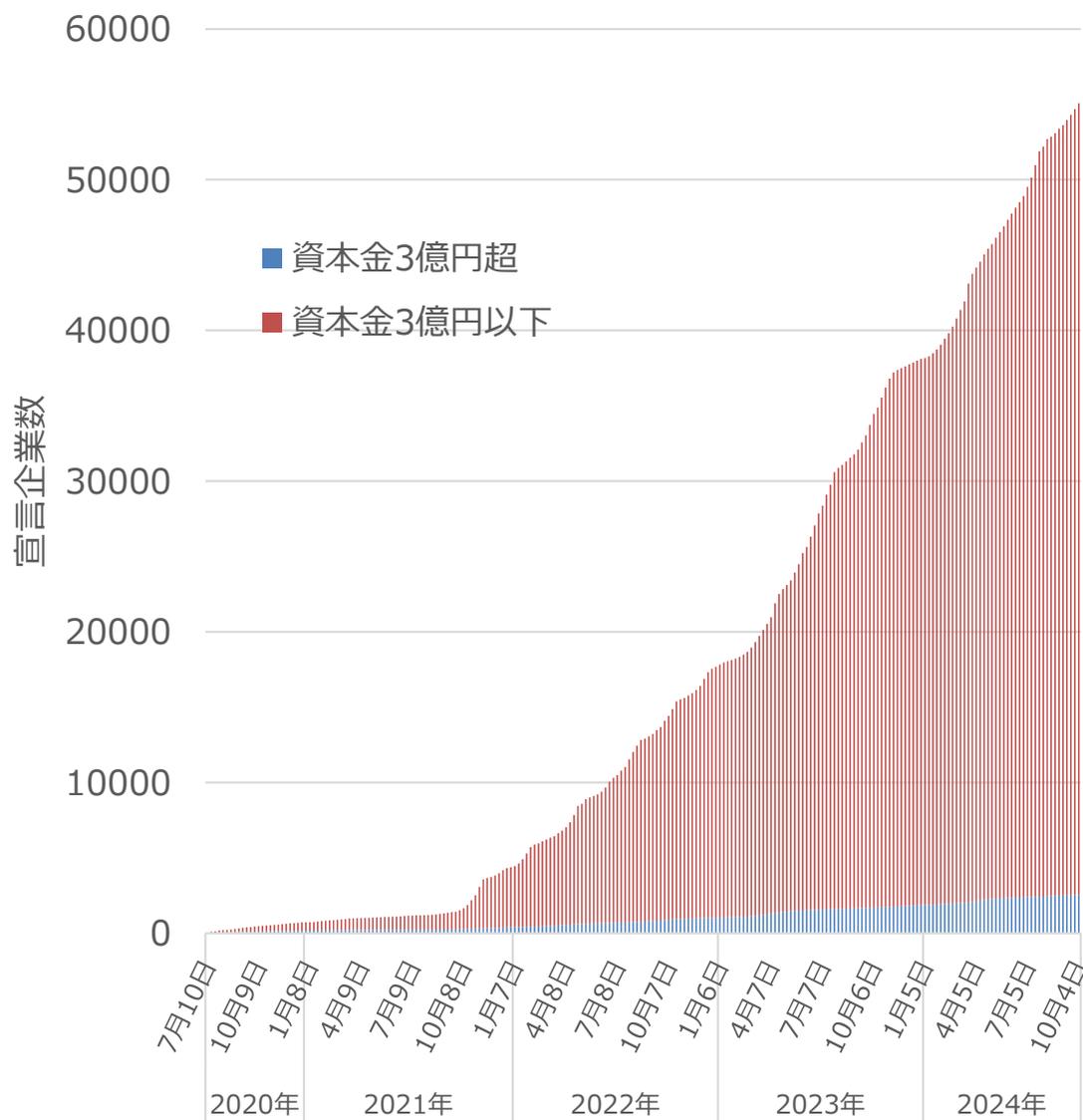
2. 未来を拓くパートナーシップ構築推進会議（PS会議）

- ✓ **【共同議長】経済産業大臣**、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）、経団連会長、日商会頭、連合会長
 - ※本年は、**臨時議員として全国知事会・村井会長（宮城県知事）及び矢田補佐官**が出席。
- ✓ 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。

パートナーシップ構築宣言の宣言数

● 2024年10月4日時点で**55,065社**が宣言（うち、資本金3億円超の大企業は**2,559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：9,233社(令和6年10月17日現在)

※全国に占める近畿局管内の宣言企業の割合：約17% (全国 55,462社)

福井県：1,611社、滋賀県：409社、京都府：955社、大阪府：3,691社、兵庫県：1,553社、奈良県：453社、和歌山県：561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、加点措置や応募の要件とする。または、宣言企業の場合、補助率の嵩上げ措置がある。

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っている。

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。

【ご参考】京都府の取組状況 (パートナーシップ構築宣言企業に対する措置)

- 補助上限額、補助率を各々引き上げ
 - 京都府貨物自動車運送事業者等経営改善支援事業費補助金（二次募集）
 - ・ 補助上限額 750千円 ⇒ 1,000千円
 - ・ 補助率 1/2以内 ⇒ 2/3以内
 - ※ 執行機関：一般社団法人京都府トラック協会
- 事業実施報告までの宣言を要請（実績報告時に宣言なしの場合は理由を求める）
 - 共創型ものづくり等支援事業
 - 生産性向上モデル創出支援事業
 - 京都エコノミック・ガーデニング支援強化事業
 - 「産学公の森」推進事業
 - ※ 各執行機関：公益財団法人京都産業21

※上記各補助金は、令和6年度の募集は終了しています

パートナーシップ構築宣言を行う中堅・中小企業 へのヒアリング調査結果等について

■背景と目的

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です。安定的な賃上げには、生産性向上による原資の確保と共に、発注事業者と受注企業との間における、取引適正化、適切な価格転嫁が重要となります。

本取組は、適切な価格転嫁に向けた、重要な取組のひとつである『パートナーシップ構築宣言』を公表している中堅・中小企業に対して宣言の効果等を取りまとめることで、更なる宣言企業数の拡大と実効性向上を行い、適切な価格転嫁の実現を推進していくことを目的としています。

■概要

・近畿経済産業局独自の調査として、『パートナーシップ構築宣言』の効果の検証として、宣言を公表している中堅・中小企業132社へのヒアリング調査と、中小企業6社の取組事例集を取りまとめました。また、中小企業の相談窓口での取組状況やその活用メリットと、相談事例を併せて整理・紹介しています。

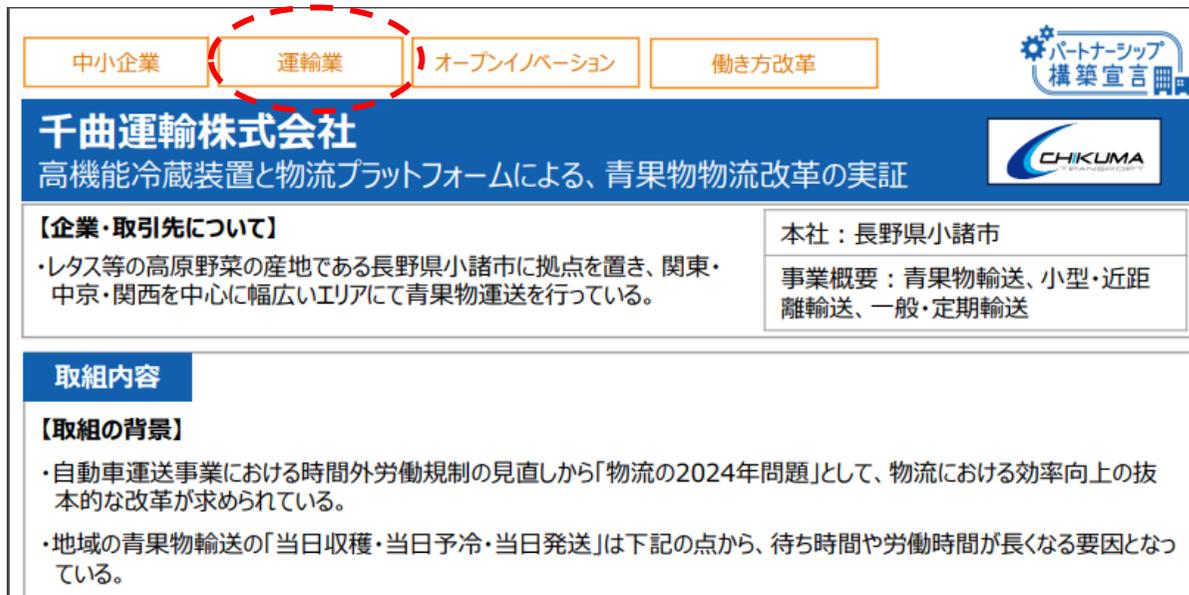
・令和6年5月16日 当局プレス発表

https://www.kansai.meti.go.jp/2chuusyou/shitauke/240516_newsrelease/240516_houdouhappyo.pdf

ヒアリング調査結果から（まとめ）

- パートナーシップ構築宣言を公表している関西のものづくり企業の「金属製品製造・加工」、「化学（化学、プラスチック製品、ゴム製品）」を中心に132社にヒアリング調査を実施したところ、自社の親企業とは、88%の企業が価格協議ができており、「7割以上の価格転嫁」ができている企業も75%にのぼった。
※中小企業庁のフォローアップ調査結果では、価格交渉の状況で全27業種中、「化学」が3位、「金属」が6位、価格転嫁率では「化学」が1位、「金属」が9位となっている。
- 親企業と定期的に価格協議の場が設けられている場合は、価格転嫁も総じてうまくいっていることが伺えた。
- 宣言を公表している企業の中で、具体的な効果があったと答えた企業は40%、52社に止まったが、「補助金の加点措置等以外にも効果があった」と答えた企業（41社）は「補助金の加点措置等に効果があった」（11社）と回答した企業の3倍以上にもなった。一方で、補助金を意識して宣言した企業は73%に達した。
- 補助金の加点措置等以外での具体的な効果としては、宣言をしたことで、「企業間のサプライチェーンの強化」、「社員のモチベーションアップ」、「グリーン化への取組推進」、「支払い条件の改善（現金化）」等に繋がったと回答があった。
- 宣言内容の推進については経営者の積極的な関与が81%の企業で見られ、かつ推進体制も56%の企業が整えていた。

- 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。



中小企業 運輸業 オープンイノベーション 働き方改革

パートナーシップ構築宣言

千曲運輸株式会社
高機能冷蔵装置と物流プラットフォームによる、青果物物流改革の実証

CHIKUMA

【企業・取引先について】

本社：長野県小諸市
事業概要：青果物輸送、小型・近距離輸送、一般・定期輸送

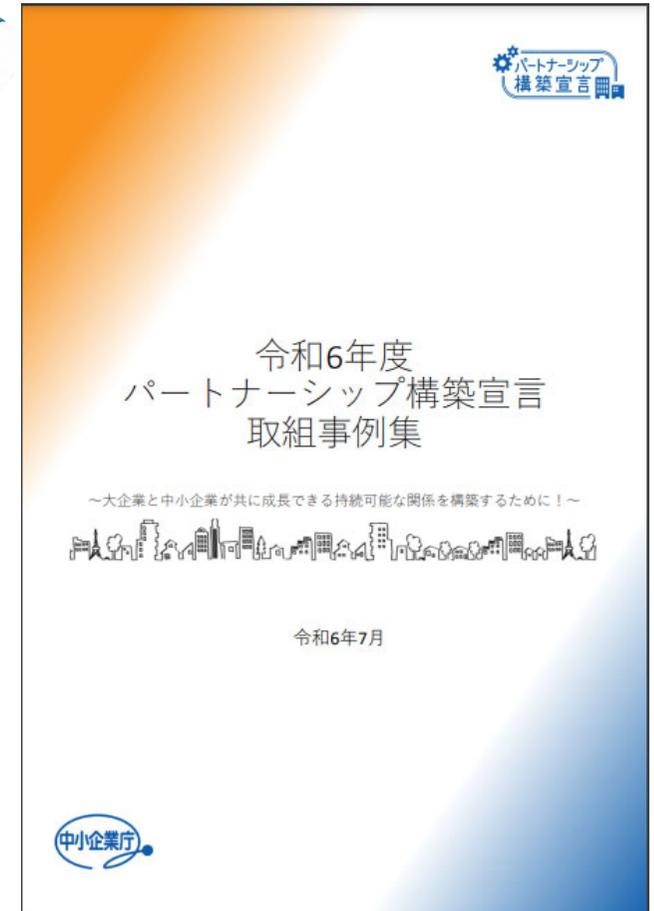
・レタス等の高原野菜の産地である長野県小諸市に拠点を置き、関東・中京・関西を中心に幅広いエリアにて青果物輸送を行っている。

【取組内容】

【取組の背景】

・自動車運送事業における時間外労働規制の見直しから「物流の2024年問題」として、物流における効率向上の抜本的な改革が求められている。

・地域の青果物輸送の「当日収穫・当日予冷・当日発送」は下記の点から、待ち時間や労働時間が長くなる要因となっている。



パートナーシップ構築宣言

令和6年度
パートナーシップ構築宣言
取組事例集

～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！～

令和6年7月

中小企業庁

3.その他の関連する取組

自主行動計画の策定状況（令和6年1月12日時点）

- 国土交通省・農林水産省・経済産業省等の各省庁からの呼びかけに応じ、荷主企業団体・物流事業者団体を含め、**100以上の団体・事業者で計画を策定。**

| 業種・分野 | 団体名 | 業種・分野 | 団体名 |
|----------------------------|--|------------|---|
| 自動車 | 一般社団法人日本自動車部品工業会、一般社団法人日本自動車工業会 | 農業 | 全国農業協同組合連合会、ホクレン農業協同組合連合会、協同組合日本飼料工業会、菊池地域農業協同組合、あしきた農業協同組合、熊本果実農業協同組合連合会、一般社団法人中央酪農会議 |
| 自転車 | 一般社団法人自転車協会 | | |
| 素形材 | 一般社団法人日本金型工業会・一般社団法人日本金属熱処理工業会・一般社団法人日本金属プレス工業協会・一般社団法人日本ダイカスト協会・一般社団法人日本鍛圧機械工業会・一般社団法人日本鍛造協会・一般社団法人日本鋳造協会・一般社団法人日本鋳鍛鋼会・一般社団法人日本バルブ工業会・日本粉末冶金工業会 | 食品製造業 | 一般社団法人日本即席食品工業協会、一般社団法人日本パン工業会、日本ハム・ソーセージ工業協同組合、一般社団法人全国包装米飯協会、食品物流未来推進会議（SBM）（味の素株式会社、カゴメ株式会社、キッコーマン食品株式会社、キュービー株式会社、日清オイリオグループ株式会社、株式会社日清製粉ウエルナ、ハウス食品株式会社、株式会社Mizkan）、日本ビート糖業協会、日本スターチ・糖化工業会、一般社団法人日本冷凍食品協会、三和酒類株式会社、宝酒造株式会社、霧島酒造株式会社、全日本菓子協会、全日本糖化工業会、精糖工業会、株式会社ロッテ、一般社団法人日本乳業協会、ヤマサ醤油株式会社、亀田製菓株式会社、一般社団法人日本植物油協会、日清オイリオグループ株式会社、株式会社J-オイルミルズ、株式会社ブルボン、アサヒ飲料株式会社、キリンビバレッジ株式会社、サントリーホールディングス株式会社・サントリー株式会社・サントリー食品インターナショナル株式会社、株式会社伊藤園、一般社団法人全国清涼飲料連合会、一般社団法人日本冷凍めん協会、ビール酒造組合、アサヒビール株式会社、オリオンビール株式会社、キリンビール株式会社、サッポロビール株式会社、森永製菓株式会社、丸大食品株式会社、ポッカサッポロフード&ビバレッジ株式会社 |
| 機械製造業 | 一般社団法人日本半導体製造装置協会、一般社団法人日本印刷産業機械工業会、一般社団法人日本時計協会、一般社団法人日本ロボット協会、全国醸造機器工業組合、一般社団法人日本ロボットシステムインテグレーション協会、一般社団法人日本建設機械工業会、一般財団法人家電製品協会 | | |
| 窯業・土石製品産業 | 日本ガラスびん協会 | 食品卸売業 | 日本花き卸売市場協会、一般社団法人日本外食品流通協会、一般社団法人日本加工食品卸協会、全国中央市場青果卸売協会、株式会社神明、木徳神糧株式会社、一般社団法人日本給食品連合会、全国給食事業協同組合連合会 |
| 繊維 | 日本繊維産業連盟 | | |
| 電機・情報通信機器 | 一般社団法人日本配電制御システム工業会、一般社団法人ビジネス機械・情報システム産業協会、一般社団法人日本電機工業会、一般社団法人電池工業会 | トラック運送業 | 公益社団法人全日本トラック協会 |
| 流通業（スーパー、コンビニ、ドラッグストア等小売業） | 一般社団法人日本百貨店協会、一般社団法人日本フランチャイズチェーン協会、一般社団法人大手家電流通協会、オール日本スーパーマーケット協会・一般社団法人全国スーパーマーケット協会・一般社団法人日本スーパーマーケット協会、日本チェーンストア協会 | 倉庫業 | 一般社団法人日本倉庫協会、一般社団法人日本冷蔵倉庫協会 |
| 建材・住宅設備業 | 一般社団法人日本建材・住宅設備産業協会 | トラックターミナル業 | 全国トラックターミナル協会 |
| 紙・紙加工業 | 全国段ボール工業組合連合会、日本製紙連合会、日本家庭紙工業会 | 鉄道業 | 日本貨物鉄道株式会社 |
| 金属産業 | 一般社団法人日本伸銅協会、一般社団法人日本鉄鋼連盟、JFEスチール株式会社、一般社団法人日本電線工業会 | 航空運送業 | 定期航空協会 |
| 化学産業 | 全国複合肥料工業会・日本肥料アンモニア協会、石油連盟、日用品物流標準化ワーキンググループ日用品メーカー、フィジカルインターネット実現会議化学WG | 海運業 | 日本内航海運組合総連合会、一般社団法人日本旅客船協会 |
| 建設業 | 一般社団法人日本建設業連合会 | 利用運送業 | 一般社団法人国際フレイトフォワードーズ協会、公益社団法人全国通運連盟、一般社団法人航空貨物運送協会 |
| 商社 | 一般社団法人日本貿易会 | | |

流通業務の総合化及び効率化の促進に関する法律及び貨物自動車運送事業法の一部を改正する法律案

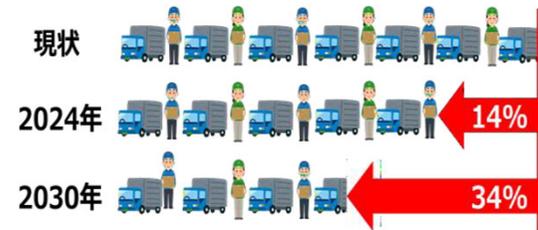
背景・必要性

○物流は国民生活・経済を支える社会インフラ。物流産業を魅力ある職場とするため、働き方改革に関する法律が本年4月から適用される一方、物流の停滞が懸念される「**2024年問題**」に直面。

- 何も対策を講じなければ輸送力不足の可能性（右図）。
- 荷主企業、物流事業者（運送・倉庫等）、一般消費者が協力して我が国の物流を支えるための環境整備に向けて、商慣行の見直し、物流の効率化、荷主・消費者の行動変容について、抜本的・総合的な対策が必要。

○軽トラック運送業において、死亡・重傷事故件数は最近6年で倍増。

→以下の施策を講じることにより、**物流の持続的成長**を図ることが必要。



法案の概要

1. 荷主・物流事業者に対する規制的措置

【流通業務総合効率化法】

○①**荷主***1（発荷主・着荷主）、②**物流事業者**（トラック、鉄道、港湾運送、航空運送、倉庫）に対し、物流効率化のために**取り組むべき措置**について努力義務を課し、当該措置について国が**判断基準**を策定。
*1元請トラック事業者、利用運送事業者には荷主に協力する努力義務を課す。また、フランチャイズチェーンの本部にも荷主に準ずる義務を課す。

【荷主等が取り組むべき措置の例】<パレットの導入>

○上記①②の者の取組状況について、国が当該判断基準に基づき**指導・助言、調査・公表**を実施。

○一定規模以上の事業者を特定事業者として指定し、**中長期計画の作成**や**定期報告**等を義務付け、中長期計画に基づく取組の実施状況が不十分な場合、**勧告・命令**を実施。

○特定事業者のうち荷主には**物流統括管理者の選任**を義務付け。

※法律の名称を変更。

※鉄道建設・運輸機構の業務に、認定「物流総合効率化事業」の実施に必要な資金の出資を追加。〈予算〉



2. トラック事業者の取引に対する規制的措置

【貨物自動車運送事業法】

○**元請事業者**に対し、実運送事業者の名称等を記載した**実運送体制管理簿の作成**を義務付け。

○**運送契約の締結**等に際して、提供する役務の内容やその対価（附帯業務料、燃料サーチャージ等を含む。）等について記載した**書面による交付**等を義務付け*2。

○他の事業者の**運送の利用（＝下請けに出す行為）の適正化**について努力義務*3を課すとともに、一定規模以上の事業者に対し、当該適正化に関する**管理規程の作成、責任者の選任**を義務付け。*2・3 下請関係に入る利用運送事業者にも適用。

3. 軽トラック事業者に対する規制的措置

【貨物自動車運送事業法】

○軽トラック事業者に対し、①必要な法令等の知識を担保するための**管理者選任と講習受講**、②国交大臣への**事故報告**を義務付け。

○国交省HPIにおける公表対象に、軽トラック事業者に係る**事故報告・安全確保命令**に関する情報等を追加。

【目標・効果】物流の持続的成長

【KPI】施行後3年で（2019年度比）

○荷待ち・荷役時間の削減

年間125時間/人削減

○積載率向上による輸送能力の増加

16パーセント増加



例えば、小売業 × 清掃ロボット



例えば、宿泊業 × スチームコンベクションオーブン

中小企業の人手不足解消に効果のある「省力化製品」を導入するための補助金

中小企業 省力化投資補助金 補助率 1/2



例えば、飲食サービス業 × 券売機



例えば、製造業 × 無人搬送車

中小企業省力化投資補助金とは、

人手不足解消に効果があるロボットやIoTなどの製品を導入するための経費を国が補助することにより、簡易で即効性がある中小企業の省力化投資を促進し、売上拡大や生産性向上を図るとともに賃上げにつなげることを目的とした補助金です。

- 対象製品のリスト(カタログ)に登録された省力化製品から、自社の課題に合わせて製品を選択できます!
- 「販売事業者」が製品の導入を支援! 申請・手続もサポートします。
- 補助率は1/2! 補助上限額は従業員数ごとに異なります。



Be a Great Small
中小機構

● 補助対象となる事業

人手不足の中小企業などが、省力化製品を対象製品のリスト(カタログ)から選んで導入し、販売事業者と共同で「労働生産性 年平均成長率3%向上」を目指す事業計画^{※1}に取り組むものを対象とします。

申請時に全ての従業員の賃金が最低賃金を超えていること、補助金の重複に該当しないことなどの要件^{※2}を満たす必要があります。また、補助金の交付が決定された場合でも事業実績報告の審査によって補助額の減額となる場合があります。

※1. 公募要領「4-1. 補助対象事業の要件」4参照。
※2. 公募要領「4-2. 補助対象事業者の要件」を参照。

● 補助対象製品のカテゴリ

どんどん拡大中!

- ▶ 清掃ロボット
- ▶ 配膳ロボット
- ▶ 自動倉庫
- ▶ 検品・仕分システム
- ▶ 無人搬送車(AGV・AMR)
- ▶ スチームコンベクションオーブン
- ▶ 券売機
- ▶ 自動チェックイン機
- ▶ 自動精算機
- ▶ タブレット型給油許可システム
- ▶ オートラベラー
- ▶ 飲料補充ロボット
- ▶ デジタル紙面色校正装置
- ▶ 測量機
- ▶ 丁合機
- ▶ 印刷用紙高積装置
- ▶ 印刷用インキ自動計量装置
- ▶ 段ボール製箱機
- ▶ 近赤外線センサ式プラスチック材質選別機
- ▶ デジタル加飾機
- ▶ 印刷紙面検査装置
- ▶ 銷售用自動バリ取り装置
- ▶ 自動調色システム
- ▶ 蛍光X線膜厚測定器
- ▶ 自動裁断機 など

※一部の省力化製品については、選んで導入であっても交付申請が可能です。

● 補助率と補助上限額

| 従業員数 | 補助率 | 補助上限額 | 補助事業実施期間に一定以上の賃上げを達成した場合 |
|-------|-----|---------|--------------------------|
| 5名以下 | 1/2 | 200万円 | 300万円に引き上げ |
| 6~20名 | | 500万円 | 750万円に引き上げ |
| 21名以上 | | 1,000万円 | 1,500万円に引き上げ |

補助上限額の引き上げを適用する場合、事業終了時に①給与支給総額+6%以上かつ、②事業場内最低賃金+45円以上とする計画を策定し申請する必要があります。

※各申請における補助額の合計が補助上限額に達するまでは、複数回の応募・交付申請が可能です。

※補助上限額を引き上げたが事業終了までに賃上げ未達の場合は、補助額の減額となります。

● 申請から事業完了までの流れ



※1. 申請にはeBizID(アカウント)の取得が必要ですが、意思には一先期別を要しますので、お早めにお手続ください。 ※2. 中小企業のみなさまは、販売事業者からメールにて「商標(インテリジェント)」についていたがいた、専用フォームからの申請が可能です。 ※3. 導入した製品の形状や転用、破棄などは関係が薄く、既存簿籍相当額などを反映した入力が必要となります。 ※4. 人員配置・稼働を行っている場合は、交付決定の事項となる場合があります。 ※5. 確認できない場合は、交付決定の取消となる場合があります。

本補助金の詳細や対象製品のリスト(カタログ)、公募要領などはこちらから

中小企業省力化投資補助事業ホームページ <https://shoryokuka.smrj.go.jp/>



お問い合わせは、本補助事業コールセンターまで

あらかじめ上記ホームページの掲載資料や「よくあるご質問」をご確認の上、お問い合わせください。

ナビダイヤル **0570-099-660**

IP電話などからのお問い合わせ **03-4335-7595**

● 受付時間：9:30~17:30/月曜~金曜(土・日・祝日除く) ※通話料がかかります。通話料はかかりませんが、繋がらない場合は、1155からかけ直してください。

省力化製品に関わる
工業系・製造事業者・販売事業者のみなさま

カタログ登録
サポートセンター **03-6746-1530**
でご相談受付中!

全都道府県に、インフォメーション窓口を設けています。詳しくは上記ホームページをご確認ください。

中小企業省力化投資補助金



事務局HP

<https://shoryokuka.smrj.go.jp/>

中小企業省力化投資補助事業 コールセンター

ナビダイヤル 0570-099-660

IP電話等からのお問い合わせ先 03-4335-7595

お問合せ時間：9:30～17:30／月曜～金曜（土・日・祝日除く）

カタログ登録サポートセンター

03-6746-1530

お問合せ時間：9:30～17:30／月曜～金曜（土・日・祝日除く）

インフォメーション窓口

各都道府県に相談対応窓口が設置されています。事前予約制。

「2024年問題」5 機関連携協定

- 令和6年4月16日、「2024年問題」の課題解決に向け、近畿地域の地方支分部局 5 機関が連携協定を締結し、具体的な取組を進めています。
- 連携協定における取組の一環として、「IT導入補助金」の説明動画を YouTube に掲載（近畿運輸局HPに各機関のリンクを掲載）、「トラック物流2024年問題」に関するオンライン説明会において経済産業省の物流施策を説明（R6年11月22日、国土交通省主催）。



近畿運輸局 Kinki District Transport Bureau

近畿運輸局について 情報公開 各種手続 試験・免許 表彰 入札・契約 採用情報 交通アクセス

近畿運輸局 > 公共交通・物流 > 物流 > トラック運送事業者が利用可能な各種補助金メニュー(令和6年度)

公共交通・物流

- 地域公共交通
- 近畿地方交通審議会
- 関西MaaS推進連絡会議
- 調査関係
- 物流

PDFファイルをご覧いただくにはAdobe Reader(無償)が必要です。

トラック運送事業者が利用可能な各種補助金メニュー(令和6年度)

申請主体が運送事業者等で構成された協議会で、運送事業者単独で申請ができなかったり、住所が大府府である必要があるなど、申請に要件がある場合があります。予算がなくなり次第終了する可能性があります。お問い合わせの際は、事前にホームページをご確認の上、お問い合わせください。

| 補助金の種類 | 問い合わせ先 | 申請期限 |
|---|---|--------------------------------------|
| 【国土交通省】 物流施設におけるDX推進実証事業費補助金 (三次募集) | 物流施設におけるDX推進事務局 平日10時～17時(年末年始を除く) E-Mail: info@butsuryu-ck.go.jp | 令和6年11月12日(火曜日)～11月22日(金曜日)17時まで(必着) |

YouTube JP

地域・中小企業政策 ▶ すべて再生

令和6年度下請取引適正化推進講習会

下請代金払戻等防止法の概要

1:04:47

書店と地域の未来について語る座談会

32:45

IT導入補助金について

4:58

取引適正化シンポジウム2024

2024/9/4 14:30～16:20

1:56:56

令和6年度下請取引適正化推進講習会「下請法の概要」
metichannel
337 回視聴・7日前

書店と地域の未来について語る座談会
metichannel
591 回視聴・4週間前

IT導入補助金説明動画
metichannel
453 回視聴・1か月前

取引適正化シンポジウム2024
metichannel
635 回視聴・1か月前

地域の中間・中～全国キックオフ
metichannel
132 回視聴・2か月前

価格転嫁の機運の醸成に向けて近畿経済産業局独自事業の取組

令和6年度セミナー実施計画

★9月18日福井県

- 1) 基調講演
- 2) 施策説明
- 3) 地方公共団体や他省庁、事業者による事例発表

★11月7日京都府（京都市共催）

- 1) 基調講演
- 2) 施策説明
- 3) 地方公共団体や他省庁、事業者による事例発表
- 4) 個別相談会

★来年2月大阪府開催予定

以上3回のセミナーを開催することにしており、次回のセミナーは詳細が決まり次第、当局のHP等にてお知らせします。

【本日のセミナーのチラシ】

価格転嫁サポートセミナー 京都開催

価格転嫁の実践例・支援例から、取組のポイントを学ぶ

原材料やエネルギー費などが価格高騰し、深刻化する人手不足対策としての労務費も上昇する今日において、中小企業等が持続的成長を実現するためには、上昇するコストの適切な価格転嫁が喫緊の課題となっています。

今年度、近畿経済産業局では、中小企業をはじめとするすべての事業者向けに、価格転嫁の推進と適切な価格転嫁の円滑化をめざすことを目的とする価格転嫁サポートセミナーを開催いたします。

本セミナーでは、価格交渉・価格転嫁に関する国の施策説明や有識者による実務方法のわかりやすい解説に加え、地域の産業支援機関による支援活動や、価格交渉・価格転嫁の実践事例を通じて、価格転嫁の機運醸成を推進していきます。ご関心のある方はぜひご参加ください。

代表 佐藤 重義 氏
株式会社渡辺工業 代表取締役社長 水野 透 氏

プログラム

- 主催者挨拶 近畿経済産業局 産業部長 鈴木 貴典
- 制度説明 「経済産業省の価格転嫁対策にかかる取組について」 近畿経済産業局 産業部 中小企業課 取引課 正木 博之
- 基調講演 「コストアップを適切に価格転嫁するための価格交渉、付加価値向上の取組ポイントとは」 原材料エネルギー費、労務費などを適切に価格転嫁していくため、必要となる価格交渉や付加価値向上の取組ポイントについて、ご紹介します。 さとう 経営サポート 代表 佐藤 重義 氏
- 職工企業経営支援員による価格転嫁の支援事例 中小企業の価格転嫁に向けた支援内容や支援を受けて価格転嫁を実現できた企業事例についてお話しします。 京都府職工会連合会 経営支援員 主任 牧野 太郎 氏
- 価格交渉・価格転嫁の実践事例の紹介 中小企業の取組について、情報提供の在り方や価格交渉のプロセスなどの取組のポイントや工夫についてお話しします。 株式会社渡辺工業 代表取締役社長 水野 透 氏
- 意見交換 「価格転嫁を実現するための価格交渉、付加価値向上のポイントとは」 中小企業の取組を参考にしながら、価格転嫁を実現するための価格交渉、付加価値向上の取組ポイントについてディスカッションを行います。 さとう 経営サポート 代表 佐藤 重義 氏 株式会社渡辺工業 代表取締役社長 水野 透 氏 ほか
- 個別相談会（セミナー終了後16:30～ 事前申込による先着3事業者まで） 価格転嫁対策に関して疑問の事業者向けに、個別相談会を開催します。 京都府よろず支援拠点 価格転嫁サポート等 が対応します。

定員：50名（会場）・300名（オンライン） ※定員に達し次第締め切り

メイン会場：京都府庁7F 京都府庁7F（高丸駅直結）
オンライン：[YouTube Live]
※申込方法等はチラシをご確認ください。

同日開催
「個別相談会」
16:30～17:00

■主催：近畿経済産業局 ■共催：京都市 問合せ先：セミナー事務局（株）デザイン研究所内 TEL 06-6944-1179

昨年度価格転嫁対策セミナー等の実績

主催

・「価格転嫁サポート研修会」 財務局、公取と共催(9/29)、「価格転嫁サポートセミナー」 大商と共催(3/7)

連携・協力

・地元金融機関（大阪信金）と連携し、の価格転嫁セミナーに登壇（9/25、12/14）

・管内の自治体と連携し、価格転嫁セミナー等に登壇

（奈良県の商工団体4回）（大阪府経営指導員向けに開催）

・所管の工業組合のセミナーにて価格転嫁について講演。