

近畿経済産業局の取組について

令和7年2月5日
近畿経済産業局 産業部
流通・サービス産業課

1. 価格転嫁対策

～フォローアップ調査の概要 と 対策～

2024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、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9月で7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、2024年4月～2024年9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9月25日～11月11日

○回答企業数 51,282社（回答から抽出される発注企業数は延べ54,430社）

※回答企業のうち、取引先がグループ企業のみなどの理由により、回答対象外の企業は14,166社

※参考：2024年3月調査：46,461社（延べ67,390社）

2023年9月調査：36,102社（延べ44,059社）

○回収率 17.1%（※回答企業数／配布先の企業数）

※参考：2024年3月調査：15.5%、2023年9月調査：12.0%

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10月21日～12月中旬（予定）

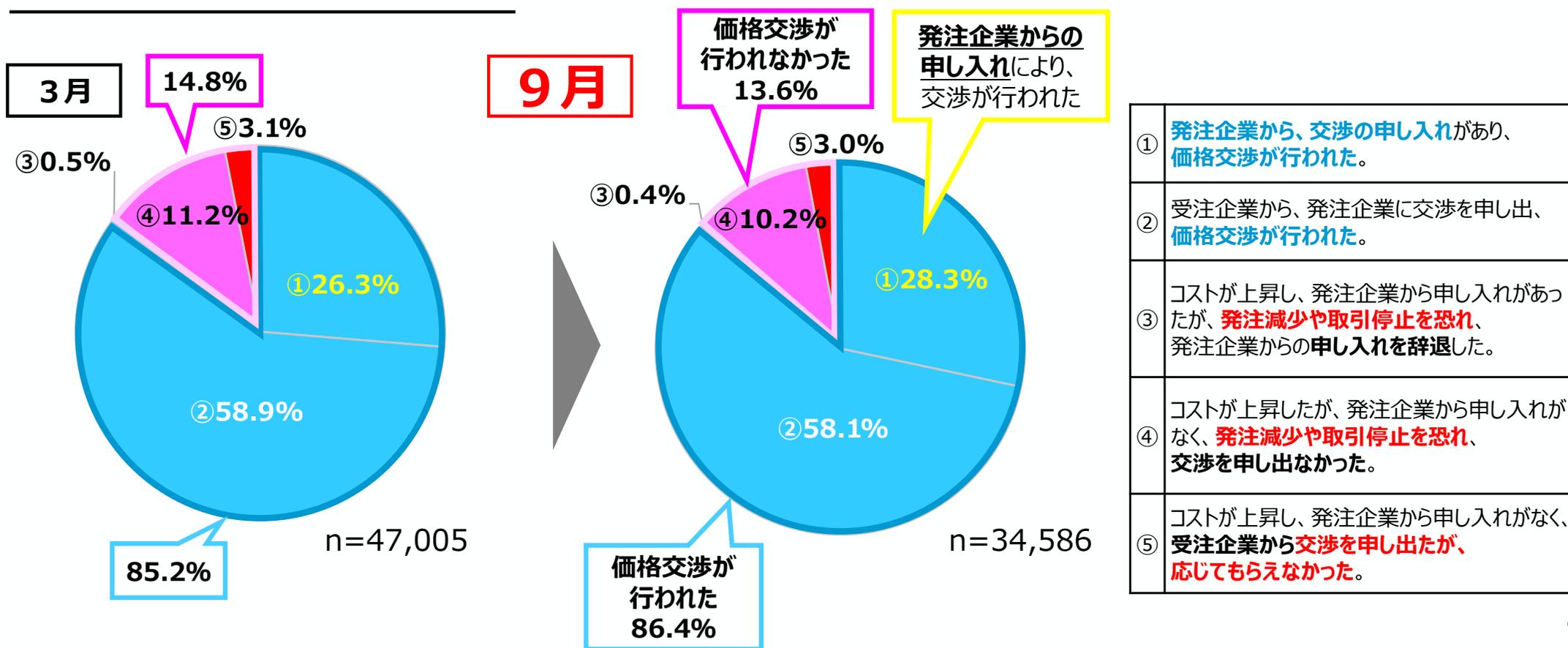
○ヒアリング件数 約2,000社（予定）

価格交渉の状況

※ 「価格交渉は不要」との回答を除いた場合の回答分布

- 「**発注側企業から申し入れがあり、価格交渉が行われた**」割合（①）は、前回から約**2ポイント増の28.3%**。
 - 「**価格交渉が行われた**」割合（①②）も前回から約**1ポイント増の86.4%**。
 - 「**価格交渉が行われなかった**」割合（③④⑤）は**減少**（前回14.8%→13.6%）。
- **発注企業からの申し入れは浸透しつつあるものの、引き続き、受注企業の意に反して交渉が行われなかった者が約1.5割。**引き続き、労務費指針の徹底等による価格交渉・転嫁への**機運醸成が重要**。

直近6か月間における価格交渉の状況



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】**

※ 価格交渉の実施状況に係る回答を点数化し、発注企業の業種毎に平均点を集計。

● **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る。**

順位	業種	前回	今回平均点
—	全体	6.54	6.75
1位	造船↑	6.46	7.51
2位	広告↑	6.70	7.50
3位	化学↓	7.54	7.41
4位	金融・保険↑	5.21	7.30
5位	電気・ガス・熱供給・水道↓	7.18	7.22
6位	卸売↑	6.89	7.17
7位	建設↑	6.61	7.15
8位	製薬↓	7.38	7.13
9位	情報サービス・ソフトウェア→	6.88	6.94
10位	繊維↓	6.94	6.89
11位	運輸・郵便（トラック運送除く）	6.64	6.75
12位	廃棄物処理↓	7.01	6.74
13位	食品製造↓	6.63	6.72
14位	鉱業・採石・砂利採取↓	7.39	6.70
14位	紙・紙加工↑	6.42	6.70
16位	建材・住宅設備↑	6.10	6.68
17位	機械製造→	6.44	6.67
18位	電機・情報通信機器↓	6.51	6.63
19位	自動車・自動車部品↑	6.33	6.60
20位	不動産・物品賃貸↑	6.15	6.56
21位	飲食サービス↓	6.98	6.45
22位	農業・林業	6.26	6.41
23位	小売↓	6.70	6.38
24位	金属↓	6.12	6.27
25位	通信↓	6.15	6.20
26位	生活関連サービス	6.07	6.07
27位	印刷↓	6.54	5.90
28位	石油製品・石炭製品製造↓	5.23	5.77
29位	放送コンテンツ↓	6.38	5.32
30位	トラック運送↓	5.62	5.28
—	その他	—	—

※ 今回調査より、回答項目を一部変更し、業種を一部追加。
 ※ 表中、↑↓→は前回調査と比較した結果（順位）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）に運送委託するケースは、「電機・情報通信機器」に集計。

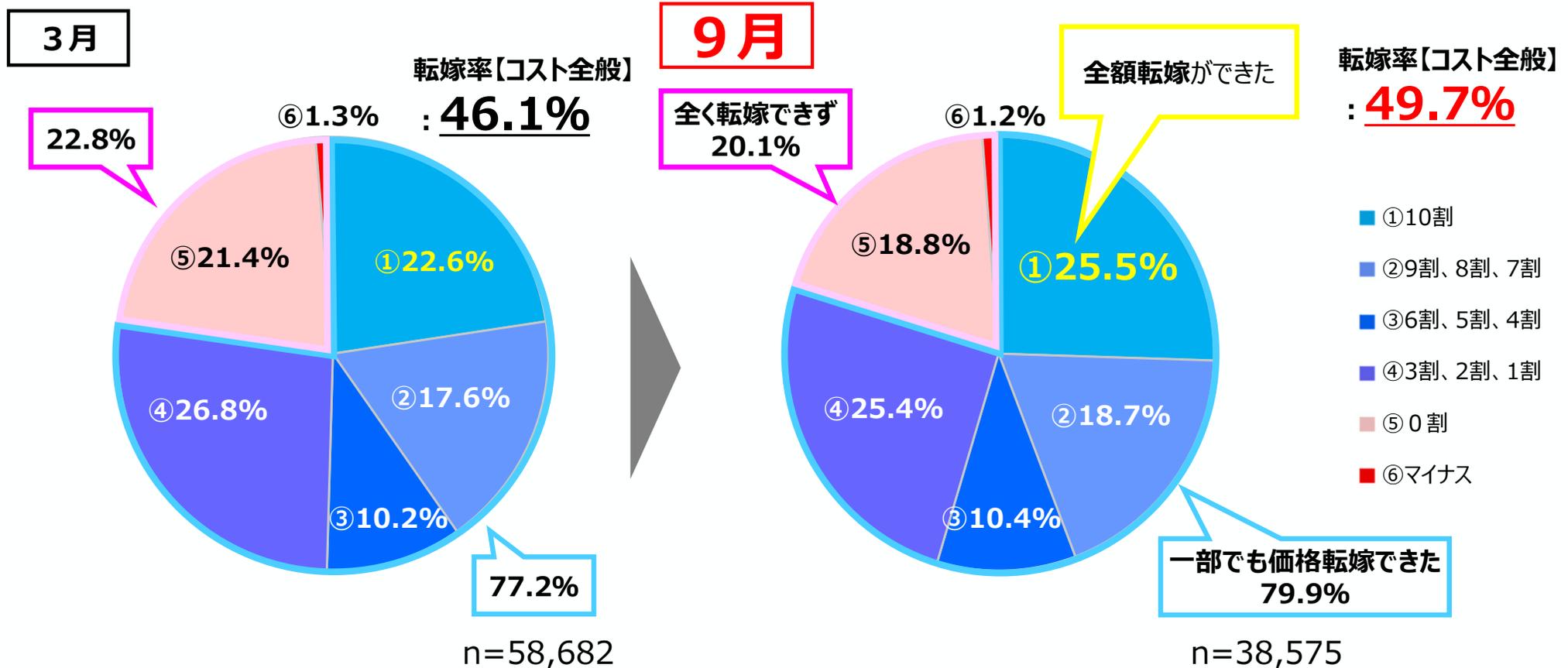
質問① 交渉有無	質問② 交渉申し入れ 有無	質問③ 交渉が実現しなかった理由	点数
行われた	申し入れが あった	—	10点
	申し入れが なかった	—	8点
行われ なかった	申し入れが あった	コストが上昇せず、交渉は不要と判断し、辞退したため	10点
		コストが上昇したが、交渉は不要と判断し、辞退したため	10点
		支払代金が市場価格に連動するため、 交渉は不要と判断し、辞退したため	対象外
		入札方式により価格を決定しているため、 交渉は不要と判断し、辞退したため	対象外
		コストが上昇したが、 発注量減少や取引停止を恐れ、辞退したため	5点
	申し入れが なかった	コストが上昇せず、 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、 交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかったため	対象外
		支払代金が市場価格に連動するため、 交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかったため	対象外
		入札方式により価格を決定しているため、 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】

※「価格転嫁は不要」との回答を除いた場合の回答分布

- コスト全体の価格転嫁率は49.7%、今年3月より約3ポイント増加（前回46.1%→49.7%）。
 - 「全額転嫁できた」割合（①）は、前回から約3ポイント増の25.5%。
 - 「一部でも転嫁できた」割合（①②③④）も前回から約3ポイント増の79.9%。
 - 「転嫁できなかった」「マイナスとなった」割合（⑤⑥）は減少（22.8%→20.1%）。
- 価格転嫁の状況は改善してはいるが、転嫁できない企業との二極化がみられ、転嫁対策の徹底が重要。

直近6か月間における価格転嫁の状況



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厳しい等の全体的な傾向は従前通りだが、**トラック運送は約1ポイント、放送コンテンツは約6ポイント上昇。**

2024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	エネルギー費	労務費	
①全体		↑ 49.7% (46.1%)	↑ 51.4% (47.4%)	↑ 44.4% (40.4%)	↑ 44.7% (40.0%)	
②業種別	1位	化学	↑ 61.9% (61.0%)	↑ 65.0% (63.2%)	↑ 57.9% (54.1%)	↑ 54.6% (51.1%)
	2位	飲食サービス	↑↑ 59.0% (51.5%)	↑↑ 61.2% (53.0%)	↑↑↑ 49.0% (38.3%)	↑↑↑ 49.4% (37.8%)
	3位	造船	↑↑ 57.0% (49.1%)	↑↑ 62.1% (53.8%)	↑↑↑ 56.5% (45.2%)	↑↑↑ 53.2% (42.5%)
	4位	食品製造	↑↑ 55.3% (50.0%)	↑↑ 58.3% (51.6%)	↑ 47.6% (42.7%)	↑↑ 47.2% (41.2%)
	5位	電機・情報通信機器	↑ 54.8% (51.2%)	↑ 58.9% (55.9%)	↑↑ 49.6% (43.8%)	↑↑ 48.7% (42.9%)
	6位	機械製造	↑ 54.3% (51.9%)	↑ 60.7% (57.0%)	↑ 49.1% (45.3%)	↑ 47.4% (43.3%)
	7位	製薬	↑ 53.6% (53.5%)	↑ 60.4% (56.5%)	↑ 54.2% (49.7%)	↑ 46.5% (44.1%)
	8位	自動車・自動車部品	↑ 51.9% (47.1%)	↑ 59.8% (54.8%)	↑ 51.8% (47.2%)	↑↑↑ 48.9% (37.2%)
	9位	建材・住宅設備	↑↑ 51.6% (44.4%)	↑ 51.6% (47.0%)	↑↑ 44.9% (39.5%)	↑ 42.8% (39.4%)
	10位	卸売	↑ 51.2% (47.0%)	↑ 51.7% (47.5%)	↑ 43.9% (39.6%)	↑ 42.9% (38.3%)
	11位	廃棄物処理	↑↑↑ 50.7% (39.1%)	↑↑ 43.1% (35.0%)	↑↑↑ 47.0% (34.8%)	↑↑↑ 48.7% (34.6%)
	12位	建設	↑ 50.3% (46.9%)	↑ 51.6% (47.3%)	↑ 46.0% (42.0%)	↑ 47.4% (43.8%)
	12位	金属	↑ 50.3% (46.2%)	↑↑ 55.4% (49.8%)	↑ 44.5% (41.5%)	↑ 42.6% (37.9%)
	14位	紙・紙加工	↑↑ 50.2% (45.1%)	↑ 49.9% (45.9%)	↑↑ 43.0% (37.5%)	↑↑ 42.7% (37.4%)
	15位	鉱業・採石・砂利採取	↑ 49.8% (48.6%)	↓ 47.4% (47.8%)	↑ 43.6% (43.3%)	↑ 43.4% (42.0%)
	16位	繊維	↓ 49.0% (49.9%)	↓ 48.8% (51.4%)	↑ 45.3% (43.2%)	↑↑ 46.8% (41.3%)
	17位	小売	↑ 48.8% (47.1%)	↑ 49.2% (47.8%)	↑ 41.7% (40.5%)	↑ 40.5% (38.6%)
	18位	印刷	↑ 48.5% (43.5%)	↑ 49.0% (46.6%)	↑ 41.1% (37.2%)	↑↑ 40.6% (34.7%)
	19位	生活関連サービス	↑↑ 48.4% (39.6%)	↑↑ 48.2% (40.5%)	↑↑ 41.2% (31.8%)	↑↑↑ 42.7% (31.2%)
	20位	不動産・物品賃貸	↑↑ 48.1% (42.1%)	↑ 46.5% (41.8%)	↑ 41.0% (38.7%)	↑↑ 45.4% (38.9%)
	21位	電気・ガス・熱供給・水道	↓ 48.0% (48.3%)	↓ 49.0% (49.4%)	↓ 43.5% (44.9%)	↓ 43.9% (45.1%)
	22位	石油製品・石炭製品製造	↑ 47.6% (43.9%)	↑ 55.5% (51.8%)	↑ 42.9% (38.8%)	↑ 41.0% (37.4%)
	23位	情報サービス・ソフトウェア	47.1% (47.1%)	↓ 38.0% (39.7%)	↓ 34.0% (35.1%)	↑ 46.3% (46.2%)
	24位	通信	↑↑ 47.0% (40.8%)	↑↑ 44.7% (38.9%)	↑↑ 40.5% (35.0%)	↑↑ 45.7% (38.3%)
	25位	運輸・郵便（トラック運送除く）	↑↑ 45.5% (39.8%)	↑↑ 44.3% (37.2%)	↑↑ 41.6% (35.2%)	↑↑ 42.8% (35.8%)
	26位	農業・林業	↑ 41.2% (38.8%)	↑ 39.9% (39.1%)	↑ 37.3% (33.8%)	↑ 36.1% (32.2%)
	27位	金融・保険	↑↑ 40.9% (35.3%)	↑ 36.3% (34.1%)	↑ 31.7% (28.8%)	↑↑ 37.4% (32.3%)
	28位	放送コンテンツ	↑↑ 39.8% (33.7%)	↑↑ 40.4% (33.8%)	↑↑ 36.2% (27.8%)	↑↑ 36.8% (31.7%)
	29位	広告	↓↓↓ 31.4% (46.9%)	↓↓↓ 32.3% (49.1%)	↓↓↓ 26.4% (40.2%)	↓↓↓ 32.1% (42.3%)
	30位	トラック運送	↑ 29.5% (28.1%)	↑ 25.7% (24.6%)	↑ 27.2% (25.9%)	↑ 26.9% (24.0%)
-	その他	-	-	-	-	

※ 3月時点との変化幅と矢印の数の関係 ↑：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 ※（）内は前回の転嫁率を示す。

価格転嫁の実施状況の業種別ランキング 【受注企業の業種毎に集計】

- 受注者として、価格転嫁してもらえている業種（上位にある業種）は、発注者としても価格転嫁に応じている傾向。
- 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厳しい等の傾向は従前通りだが、トラック運送は約2ポイント、放送コンテンツは約3ポイント上昇

2024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	エネルギー費	労務費
①全体		↑ 49.7% (46.1%)	↑ 51.4% (47.4%)	↑ 44.4% (40.4%)	↑ 44.7% (40.0%)
②業種別	1位 卸売	↑ 60.3% (55.9%)	↑ 61.9% (57.3%)	↑ 51.2% (46.2%)	↑↑ 49.6% (44.3%)
	2位 製薬	↓ 58.6% (60.0%)	↑↑ 80.0% (73.8%)	↑↑ 72.9% (67.5%)	↓↓↓ 40.0% (60.0%)
	3位 機械製造	↑ 57.3% (54.2%)	↑ 62.1% (58.8%)	↑ 52.7% (48.6%)	↑ 51.8% (46.9%)
	4位 化学	↓ 55.3% (58.6%)	↓ 59.0% (62.4%)	↑ 51.7% (50.1%)	↑ 47.0% (45.2%)
	5位 飲食サービス	↑↑↑ 55.0% (25.9%)	↑↑↑ 53.6% (32.0%)	↑↑↑ 47.0% (20.2%)	↑↑↑ 49.0% (20.8%)
	6位 電機・情報通信機器	↑ 54.9% (51.0%)	↑ 58.8% (56.0%)	↑ 48.4% (44.2%)	↑↑ 48.3% (43.2%)
	7位 印刷	↑↑ 53.1% (47.4%)	↑ 54.2% (49.8%)	↑ 44.3% (40.8%)	↑↑ 44.3% (38.3%)
	8位 小売	↑ 52.6% (49.7%)	↑ 54.0% (50.8%)	↑ 44.5% (40.7%)	↑ 44.7% (39.7%)
	9位 金属	↑↑ 52.3% (46.4%)	↑↑ 59.7% (52.4%)	↑↑ 47.7% (41.6%)	↑↑ 45.1% (37.3%)
	10位 広告	↑ 50.4% (45.8%)	↑↑ 53.7% (44.1%)	↑ 44.7% (40.6%)	↑ 45.4% (43.1%)
	11位 食品製造	↑ 50.0% (49.3%)	↑ 51.4% (50.3%)	↑ 44.5% (43.1%)	↑ 43.8% (40.8%)
	12位 建設	↑ 49.8% (46.2%)	↑ 51.6% (46.7%)	↑ 46.3% (41.9%)	↑ 48.0% (43.6%)
	13位 自動車・自動車部品	↑↑ 49.7% (43.2%)	↑ 59.6% (54.8%)	↑↑ 51.7% (45.8%)	↑↑↑ 48.4% (33.1%)
	13位 繊維	↑ 49.7% (49.5%)	↓ 49.3% (50.4%)	↑ 44.9% (44.5%)	↑ 44.1% (43.0%)
	15位 造船	↑↑ 49.5% (43.7%)	↑ 53.0% (50.4%)	↑ 47.7% (45.5%)	↑↑ 46.8% (41.1%)
	16位 建材・住宅設備	↑ 48.3% (47.0%)	↑ 49.8% (47.6%)	↑ 43.8% (39.6%)	↑ 40.8% (40.1%)
	17位 情報サービス・ソフトウェア	↑ 47.8% (46.3%)	↑ 41.8% (40.7%)	↑ 37.0% (35.5%)	↑ 47.3% (45.8%)
	18位 運輸・郵便（トラック運送業除く）	↑↑ 47.7% (40.6%)	↑↑ 44.8% (35.5%)	↑↑ 44.1% (35.9%)	↑↑ 43.7% (37.1%)
	19位 石油製品・石炭製品製造	↑↑ 46.7% (40.9%)	↑ 55.6% (51.0%)	↑↑ 41.7% (35.6%)	↑↑ 39.3% (31.0%)
	20位 紙・紙加工	↓ 44.7% (47.7%)	↓ 45.8% (50.4%)	↑ 40.3% (38.2%)	↑ 38.5% (37.5%)
	21位 鉱業・採石業・砂利採取	↑ 43.1% (41.2%)	↑ 40.3% (39.0%)	↓ 36.5% (37.1%)	↑ 36.8% (32.8%)
	22位 不動産・物品賃貸	↑↑ 42.8% (36.5%)	↓ 34.3% (35.5%)	↓ 35.1% (36.4%)	↑↑ 40.1% (33.8%)
	23位 電気・ガス・熱供給・水道業	↓ 42.1% (44.7%)	↓ 43.6% (46.7%)	↓ 37.5% (41.1%)	↓ 37.2% (39.8%)
	24位 廃棄物処理	↑↑ 38.4% (32.8%)	↑↑ 36.5% (29.2%)	↑↑ 36.5% (29.2%)	↑↑ 35.4% (27.3%)
	25位 生活関連サービス	↑ 38.1% (34.8%)	↑ 34.5% (33.3%)	↓ 29.3% (29.8%)	↑ 33.7% (32.1%)
	26位 放送コンテンツ	↑ 38.0% (35.3%)	↑ 38.0% (36.6%)	↑ 34.6% (32.4%)	↑ 37.9% (35.3%)
	27位 農業・林業	↑↑ 36.5% (29.9%)	↑ 34.3% (29.9%)	↑↑ 32.7% (26.9%)	↑↑ 32.5% (24.4%)
	28位 通信	↓ 34.7% (38.5%)	↓↓ 30.7% (38.6%)	↓↓ 27.0% (36.0%)	↑ 38.0% (37.8%)
	29位 トラック運送	↑ 34.4% (32.2%)	↑ 29.6% (28.0%)	↑ 32.0% (30.1%)	↑ 31.1% (28.7%)
	30位 金融・保険	↓↓↓ 25.2% (37.1%)	↓↓ 21.2% (30.3%)	↓↓↓ 19.4% (32.1%)	↓↓↓ 21.0% (33.8%)
-	その他	-	-	-	-

※ 3月時点との変化幅と矢印の数の関係 ↑：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

※ () 内は前回の転嫁率を示す。

(参考) 価格交渉と価格転嫁の関係

- 「価格交渉は行われたが、全く価格転嫁ができなかった」企業の割合が高い業種は、トラック運送、広告、金融・保険など。
- ただし、こうした企業の割合は、業種全体的にみると、今年3月調査時点と比べて減少。

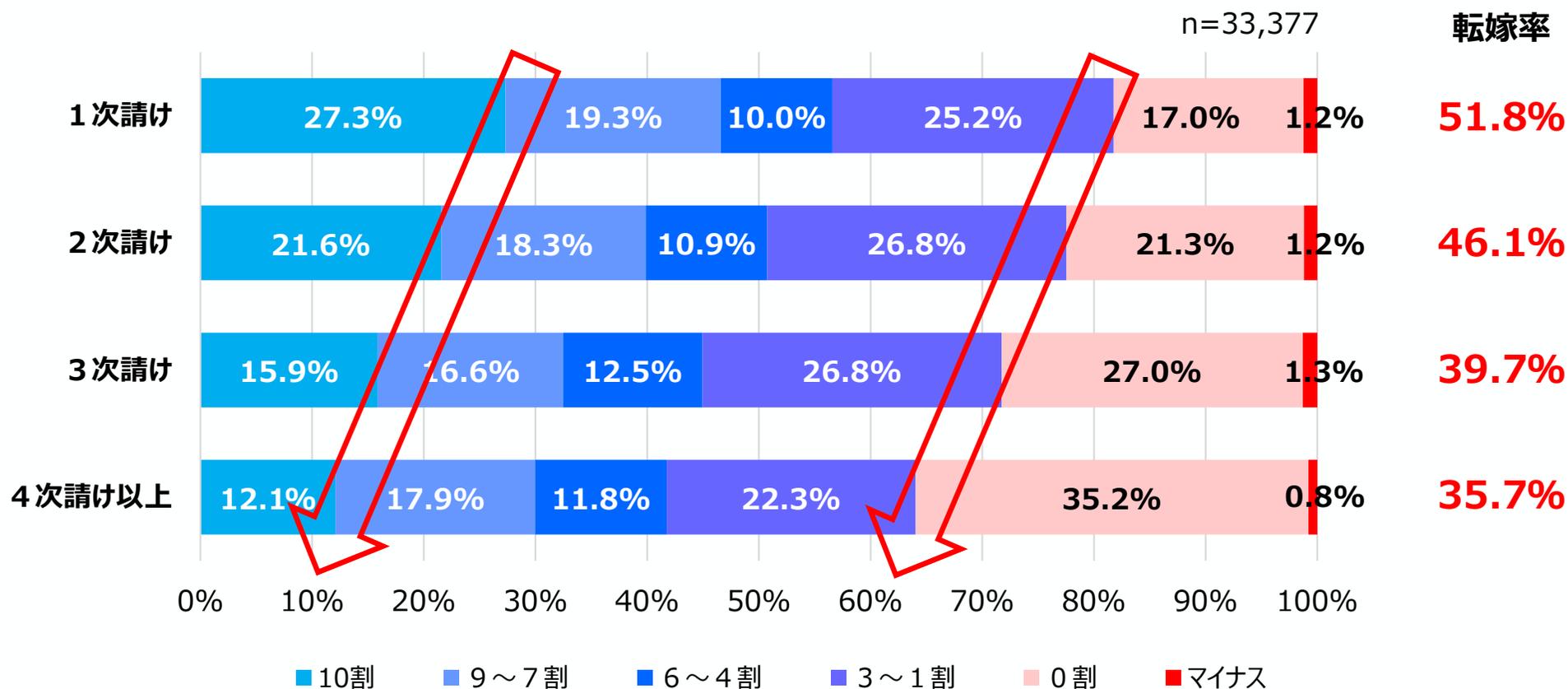
順位	業種名	2024年3月：価格交渉は行われたが、 全く転嫁できなかった企業の割合	2024年9月：価格交渉は行われたが、 全く転嫁できなかった企業の割合	転嫁率 (コスト全体)
－	全体	9.6%	8.8%	49.7%
1位	造船	7.4%	3.3%	57.0%
2位	廃棄物処理	12.4%	3.7%	50.7%
3位	飲食サービス	5.1%	4.6%	59.0%
4位	化学	5.9%	4.7%	61.9%
5位	紙・紙加工	8.6%	6.2%	50.2%
6位	建材・住宅設備	9.4%	6.5%	51.6%
7位	鉱業・採石・砂利採取	10.6%	6.8%	49.8%
7位	食品製造業	7.8%	7.1%	55.3%
9位	機械製造業	7.2%	7.2%	54.3%
10位	電機・情報通信機器	7.7%	7.2%	54.8%
10位	石油製品・石炭製品製造	9.8%	7.3%	47.6%
12位	生活関連サービス	15.2%	7.5%	48.4%
13位	電気・ガス・熱供給・水道	9.6%	7.6%	48.0%
14位	小売	8.9%	7.7%	48.8%
14位	繊維	6.7%	7.7%	49.0%
16位	通信	11.0%	8.1%	47.0%
17位	卸売	8.1%	8.4%	51.2%
18位	金属	8.3%	8.5%	50.3%
19位	建設	9.5%	9.0%	50.3%
20位	放送コンテンツ	19.0%	9.0%	39.8%
21位	印刷	9.6%	9.2%	48.5%
21位	自動車・自動車部品	9.4%	9.5%	51.9%
23位	情報サービス・ソフトウェア	9.5%	9.6%	47.1%
24位	運輸、郵便（トラック運送業除く）	12.1%	10.2%	45.5%
25位	不動産業・物品賃貸	13.5%	11.7%	48.1%
26位	製薬	2.1%	12.5%	53.6%
27位	農業・林業	14.0%	13.1%	41.2%
28位	トラック運送	19.7%	17.2%	29.5%
29位	広告	9.5%	20.0%	31.4%
30位	金融・保険	16.0%	20.4%	40.9%

サプライチェーンの各段階 (※) における価格転嫁の状況

※各取引段階：受注側中小企業に対する、「自社が、最終製品・サービスを提供する企業から数え、どの取引段階に位置しているか」との質問への回答を集計したもの。

- **価格転嫁率は、1次請けの企業は5割超 (51.8%) に対し、4次請け以上の企業は35%程度**
- 特に、**4次請け以上の階層**においては、**全額転嫁できた企業の割合は1割程度**にとどまり、**全く転嫁できなかった又は減額された企業は、4割近く (36.0%)** に上る。
- 受注側企業の**取引段階が深くなるにつれて、価格転嫁割合が低くなる**傾向。
⇒ より深い段階への**価格転嫁の浸透**が課題。

受注側企業の取引段階と価格転嫁率

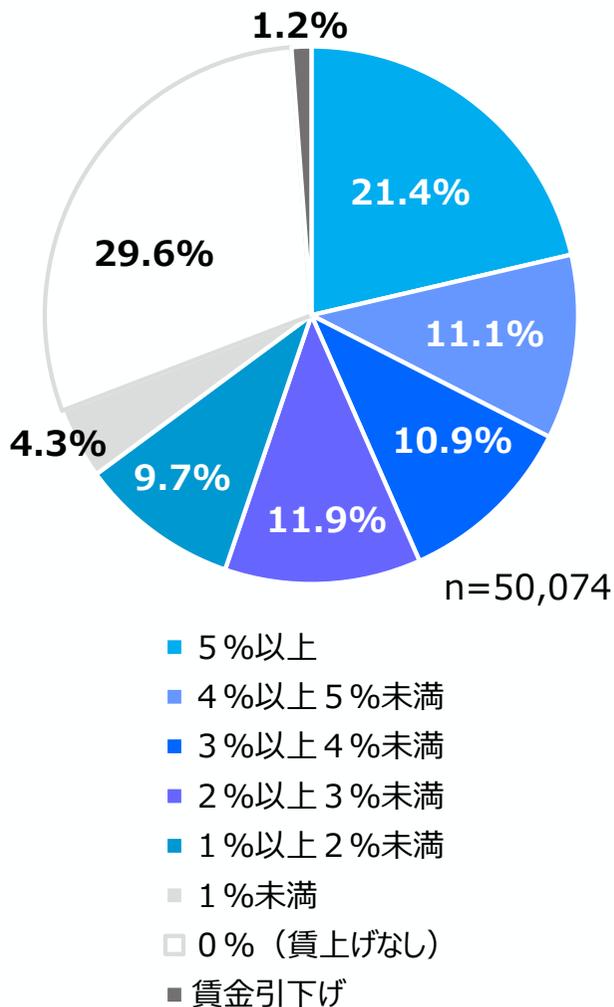


価格転嫁と賃上げ率 (※) の関係

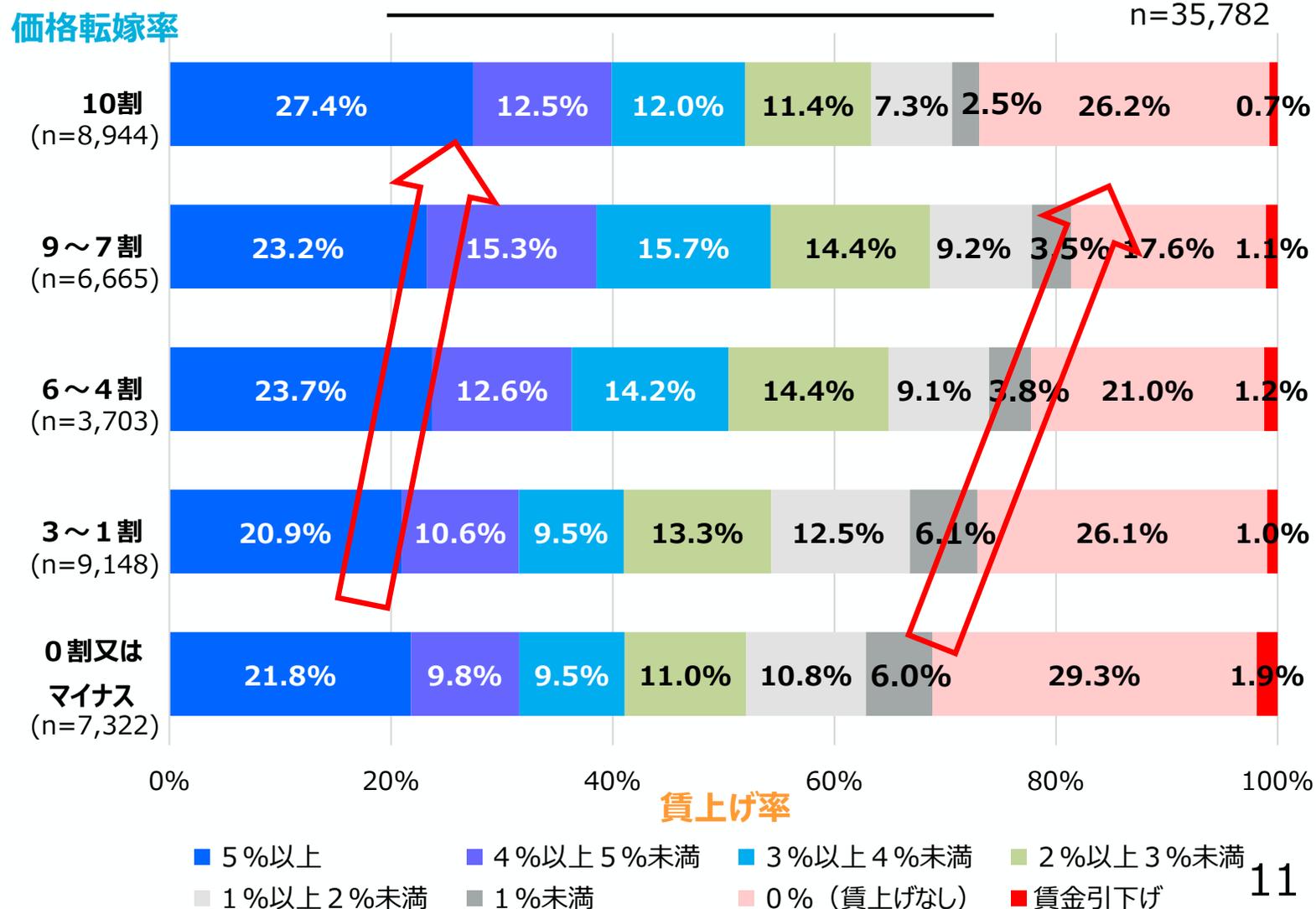
※賃上げ率：直近6か月以内に実施した、ないし、今後6か月以内に予定している賃上げ幅（定期昇給、ベースアップ、一時金等全てを含む）についての回答を集計したもの。

- **価格転嫁ができていない割合が高いほど、受注者（中小企業）の賃上げ率も高い傾向。** なお、「価格転嫁できていないが5%以上、賃上げした企業」、「全額転嫁ができていても、賃上げしない企業」も存在。

受注側企業の賃上げ率分布



受注側企業の価格転嫁率と賃上げ率

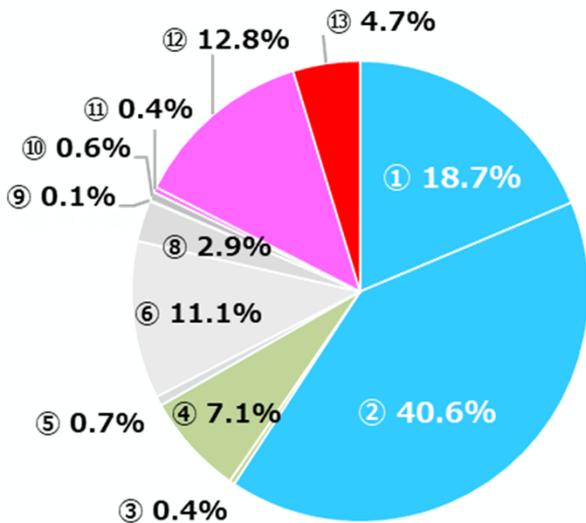


トラック運送

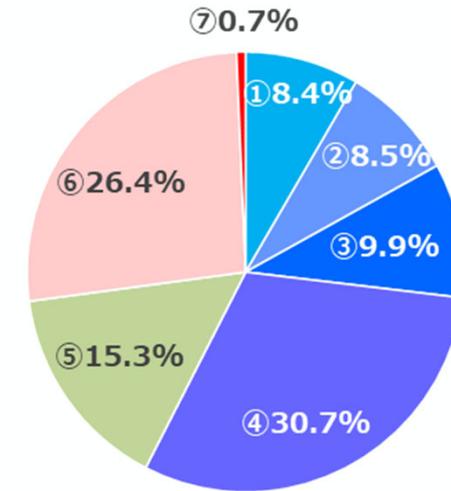
直近6か月間における価格交渉の状況

直近6か月間における価格転嫁の状況【コスト全般】

n = 1,626



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、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、交渉を申し出なかった。
⑦	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、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。
⑧	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑨	入札方式により価格を決定しているため、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。
⑩	入札方式により価格を決定しているため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑪	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。
⑫	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、交渉を申し出なかった。
⑬	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。



①10割 ②9～7割 ③6～4割 ④3～1割
⑤転嫁不要 ⑥0割 ⑦マイナス

転嫁率：**29.5%**

アンケート回答企業からの具体的な声

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

- 発注側企業より価格を改定する旨の通知を受けた後、十分な話し合いを経て価格改定を行った。
- 燃料費、人件費等が高騰している状況を踏まえ、発注企業側から価格交渉の打診があった。
- ▲価格交渉の場で一度持ち帰って回答しますと言われたが未だに回答がない。
- ▲コストが上昇しているため価格交渉を申し出たところ、契約打ち切りとなった。

経済産業省・中小企業庁の価格転嫁対策

- 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（発注者側企業）への働きかけ

■ 法律の厳正な執行

- ① **下請代金法**
規制法。買ったたき等を禁止。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。
- ③ **フリーランス法**
フリーランスの取引環境、就業環境の整備。 2024年11月施行。

■ 業界への働きかけ

- ④ **価格交渉促進月間**
毎年9月と3月が促進月間、発注側企業と受注側企業の価格交渉・価格転嫁を促進。2021年9月開始、今年9月で7回目
- ⑤ **パートナーシップ構築宣言の普及**
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330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。

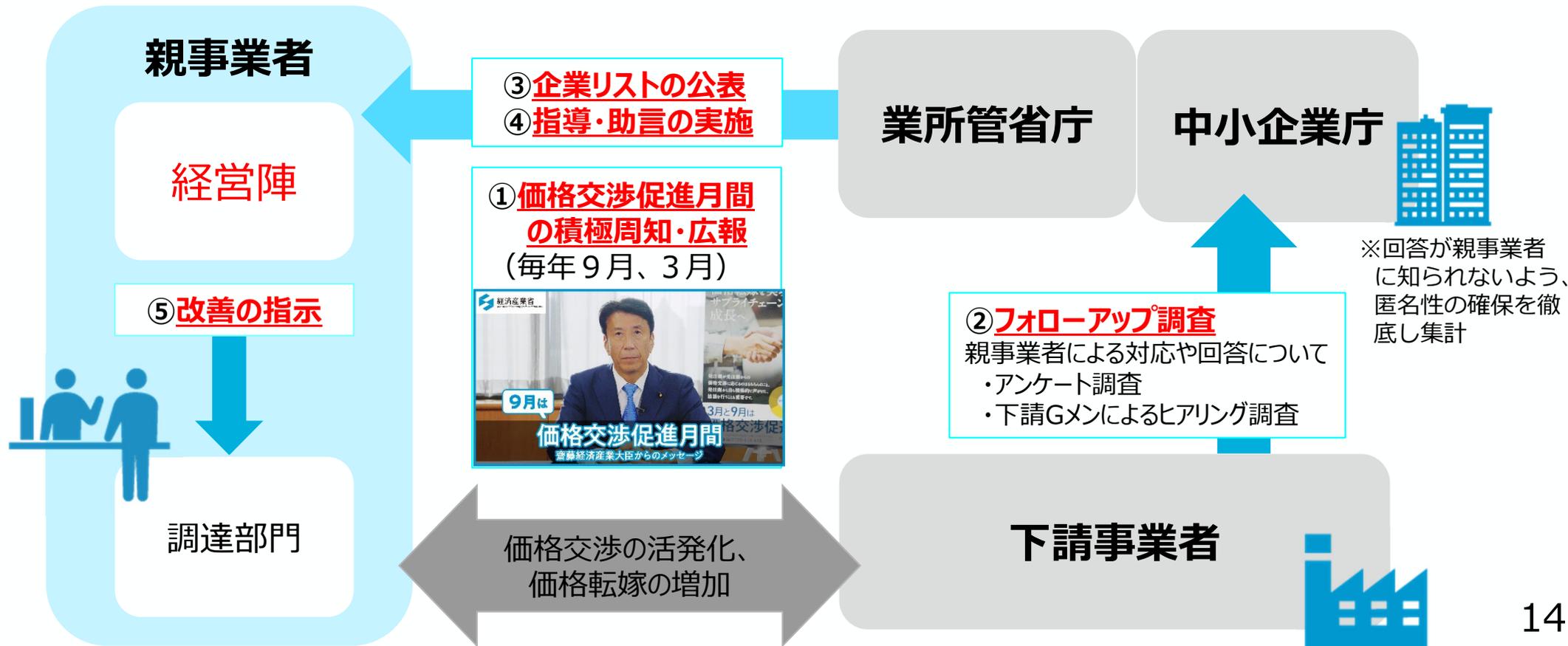
■ 相談窓口・価格転嫁サポート体制の強化

- 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」における取組

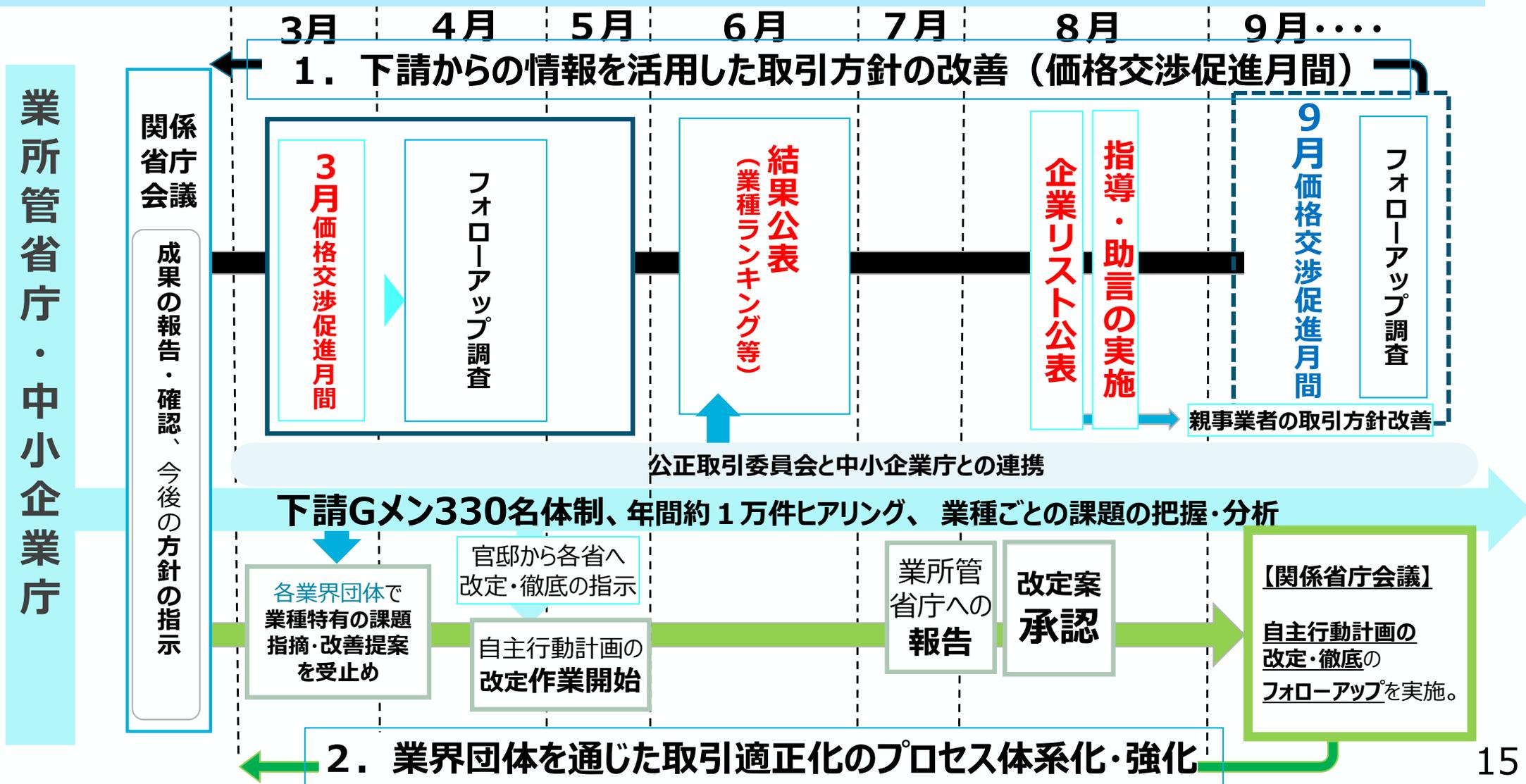
- 中小企業の賃上げ実現の鍵となる価格交渉、価格転嫁を経済界全体で促すため、毎年3月と9月を「価格交渉促進月間」と設定し、経済界に周知・依頼（①）。
- ⇒ 成果を確認するため、各「月間」の終了後、**価格交渉、価格転嫁**それぞれの実施状況について、中小企業に対して「**①アンケート調査（30万社）**、**②下請Gメンによるヒアリング**」を実施し、結果を取りまとめ。
- ⇒ 業界ごとの取組状況や、社名公表等により経営陣にも関与させ、取引方針の改善に繋げて来た。
- 2021年9月に開始。 **今年9月は、7回目の「価格交渉促進月間」。**



取引方針の改善サイクル（個別企業および各業界全体）

- 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



今後の価格転嫁・取引適正化対策

- 価格交渉が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が必要。
- 中小・小規模事業者の賃上げ原資確保のためにも、粘り強く、以下の価格転嫁対策を継続する。

① 2025年2月上旬（目途）：発注企業の**社名リストの公表**

② 社名リスト公表後：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

③ 3月：**3月の価格交渉促進月間**において、価格交渉・価格転嫁を呼びかけ

④ **「労務費指針」の周知・徹底**

⑤ **パートナーシップ構築宣言の更なる拡大・実効性の向上**

「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。
 - ※「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

16

- (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
 - ※第5回は、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。

2.補正予算や関連する取組

持続可能な物流を支える物流効率化実証事業

令和6年度補正予算額 **23億円**

(1) 商務・サービスG物流企画室

(2) 商務・サービスG

消費・流通政策課/物流企画室

事業の内容

事業目的

「物流2024年問題」への対応として、今年4月に改正物流法が成立。全荷主・物流事業者に対し、物流効率化のための取組を義務づける中、複数企業が連携する物流効率化に資する取組に対し、システム構築費用等の補助を行い、物流効率化の取組を促す。

また、地域における物流の維持は今後ますます重要。増加が見込まれる買物困難者への対応策として、先進的なモデル事例を組成する。

事業概要

(1) 物流効率化に資する連携実証事業

企業規模を問わず、複数企業が連携した物流効率化に資する取組に対し、物流施設の自動化・機械化に資する機器・システムの導入、プラットフォームの構築等に係る実証費用を補助することを通じて、改正物流法の取組の実効性を高める。

(2) 買物困難者対策事業

地域における買物困難者対策を支援するため、自動配送ロボットの実証実験等を補助。

事業スキーム（対象者、対象行為、補助率等）

(1) 物流効率化に資する連携実証事業



(2) 買物困難者対策事業



成果目標

本実証事業を通じ、複数企業が連携した物流効率化に資する取組を促進し、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を行い、我が国の物流の効率化を進め、トラックの積載効率50%を目指す。また買物アクセスに支障を有する地域での購買機会確保を目指し、買物困難者対策に資するサービスの展開を目指す。

「IT導入補助金2025」の概要（令和6年度補正）

- IT導入補助金は、中小企業・小規模事業者等の労働生産性の向上を目的として、**デジタル化やDX等に向けたITツール（ソフトウェア、サービス等）の導入**を支援する補助金。
- 2025事業では、最低賃金引上げへの対応促進に向けて**最低賃金近傍の事業者の補助率を増加**。更に、**IT活用の定着を促す導入後の“活用支援”の対象化**や**セキュリティ対策支援を強化**。

※赤字は令和6年度補正予算での拡充点

	通常枠	複数社連携 IT導入枠	インボイス枠		セキュリティ 対策推進枠
			インボイス対応類型	電子取引類型	
活用 イメージ	ITツールを導入して、 業務効率化やDXを推進	商店街など、複数の中小・ 小規模事業者で連携して ITツール等を導入	ITツール等を導入して、 インボイス制度に対応	発注者主導でITツールの受注者に共有し、 取引先のインボイス 対応を促す	サイバーセキュリティ 対策を進める
対象経費	ソフトウェア購入費、クラウド利用料（最大2年分）、 導入関連費（保守運用やマニュアル作成等のサポート費用に加えて、 IT活用の定着を促す導入後の“活用支援”も対象化）			クラウド利用料 （最大2年分）	サイバーセキュリティ お助け隊サービス 利用料 （最大2年分）
	単独申請可能なツールの拡大	ハードウェア購入費			
補助上限	ITツールの業務プロセスが 1～3つまで： 5万円～150万円 4つ以上： 150万円～450万円	(a)インボイス枠対象経費： 同右 (b)消費動向等分析経費： 50万円×グループ構成員数 (a)+(b) 合わせて3,000万円まで (c)事務費・専門家費：200万円	ITツール： 1 機能：～50万円 2 機能以上：～350万円 PC・タブレット等： ～10万円 レジ・券売機等： ～20万円	～350万円	5万円～ 150万円
補助率	中小企業：1/2 最低賃金近傍の事業者：2/3 (3か月以上地域別最低賃金+50円 以内で雇用している従業員が全従業員の 30%以上であることを示した事業者)	(a)インボイス枠対象経費： 同右 (b)・(c)：2/3	～50万円以下：3/4 (小規模事業者：4/5) 50万円～350万円：2/3 ハードウェア購入費：1/2	中小企業：2/3 大企業：1/2	中小企業：1/2 小規模事業者：2/3

例えば、飲食サービス業 × 配膳ロボット



例えば、製造業 × 無人搬送車



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、小売業 × 自動精算機



例えば、宿泊業 × スチームコンベクションオープン

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等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。

● 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」を参照。
※2. 公募要領「4-2. 補助対象事業者の要件」を参照。

● 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。

※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gBizID(アカウント)の取得が必要です。取得には一定期間を要しますので、お早めにお手続きください。 ※2. 中小企業のみなさまは、販売事業者からメールにて【協賛(インビテーション)】していただく、専用フォームからの申請が可能です。 ※3. 購入した製品の表紙や転用、破棄などに注意が課せられ、廃棄増減相当額などを送附いただく必要があります。 ※4. 人員増減・解雇を行っていた場合は、交付決定の取消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、中小企業省力化投資補助事業 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」をご確認のうえ、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、しばらくたってからおかけ直しください。

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。

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

○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。

○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〉

【流通業務総合効率化法】

【荷主等が取り組むべき措置の例】<パレットの導入>



バラ積み・バラ降ろしによる非効率な荷役作業



パレットの利用による荷役時間の短縮

2. トラック事業者の取引に対する規制的措置

○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。

【貨物自動車運送事業法】

3. 軽トラック事業者に対する規制的措置

○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。

【貨物自動車運送事業法】

【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

「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）。



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9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 search results for 'IT導入補助金について'. The video is from the channel 'metichannel' and has 635 views. The video title is 'IT導入補助金について' and the duration is 4:58.

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

★2月17日大阪府開催予定（大商共催）

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。

【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原資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、価格転嫁の機運醸成及び適正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践方法のわかりやすい解説に加え、地域の産支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して、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。

さとう重義サポート代表 佐藤 重義 氏 株式会社建設工業 代表取締役会長 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 貴晴
- 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 取組推進課 渡邊 隆
- 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」 原材料やエネルギー費、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。 さとう重義サポート 代表 佐藤 重義 氏
- 中小企業経営支援員による価格交渉の支援事例 中小企業向け価格転嫁に向けた支援内容や支援を通し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。 京都府商工会連合会 経営支援課 主任 牧野 太郎 氏
- 意見交換 「価格転嫁の実践事例の紹介」 中小企業の取組について、質問提供のセリ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。 株式会社建設工業 代表取締役会長 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」 申込時の質問を参考にしながら、価格転嫁を実現するための価格交渉、付加価値向上のポイントについて、ご質問をいただきます。 さとう重義サポート 代表 佐藤 重義 氏 株式会社建設工業 代表取締役会長 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） 価格転嫁対策について検討中の事業者様向けに、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。

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）丹波新聞印刷内 Tel. 06-6944-1170

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。

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