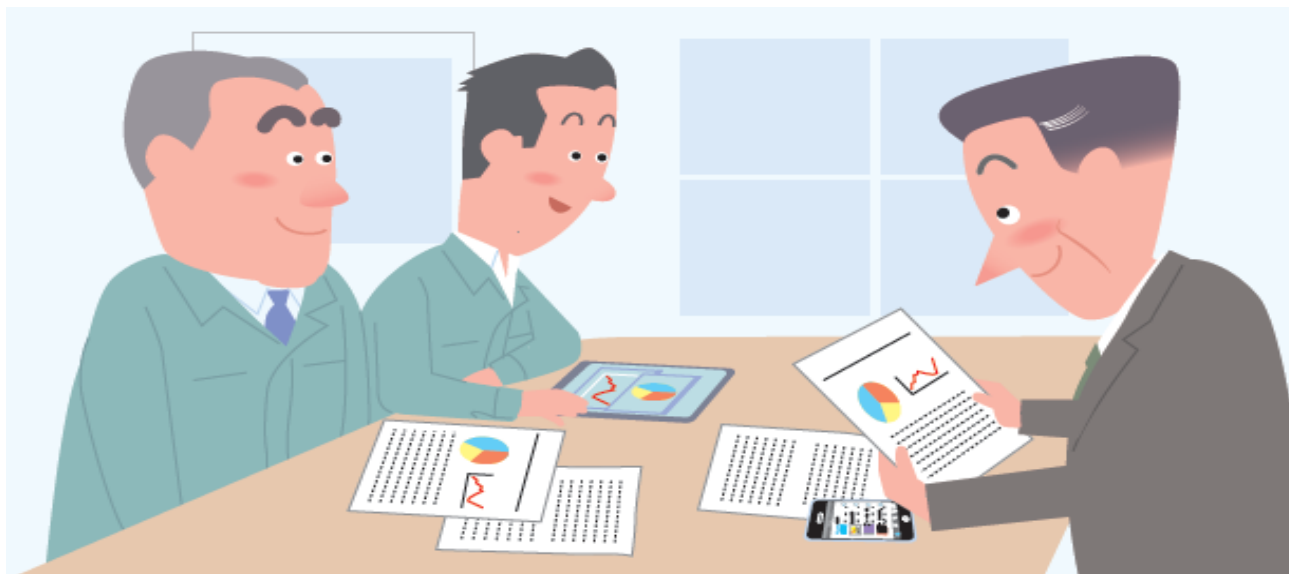


経済産業省の取引環境改善への取組について



令和5年2月2日

経済産業省九州経済産業局

産業部取引適正化推進室

令和5年度予算案額 **24 億円** (21 億円)

事業の内容

事業目的

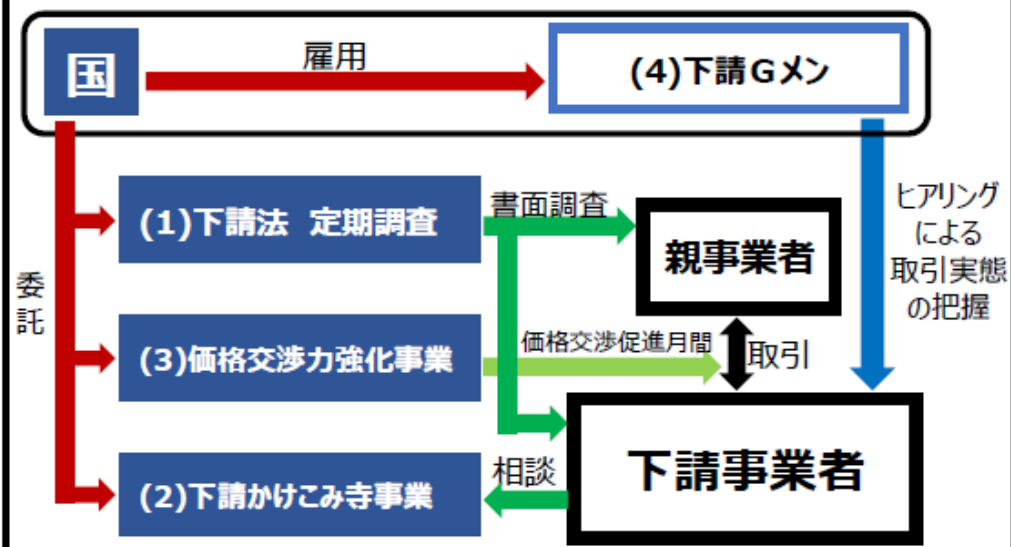
原材料価格等のコスト上昇分の適切な価格転嫁をはじめとする、中小企業の取引環境の改善のため、下請代金支払遅延等防止法（以下「下請法」）の厳正な執行や相談窓口の運営、価格交渉力強化事業の実施、下請Gメンヒアリングによる取引実態の把握等を通じ、中小企業の取引の適正化に取り組みます。

事業概要

中小企業の取引の適正化を図るために、以下の取組を行います。

- (1) 下請法の厳正な執行
下請法等に基づく書面調査の実施するほか、法執行に必要なシステムを運用
- (2) 下請かけこみ寺における相談対応
中小企業の取引上の悩みについて、無料で相談員・弁護士が相談に応じる「下請かけこみ寺」を運営
- (3) 価格交渉力強化事業
9月と3月を価格交渉促進月間として位置づけ、講習会や広報、フォローアップ調査などを実施
- (4) 下請Gメンによるヒアリング調査
取引実態を把握するための下請Gメンによる中小企業へのヒアリング調査の実施

事業スキーム（対象者、対象行為、補助率等）

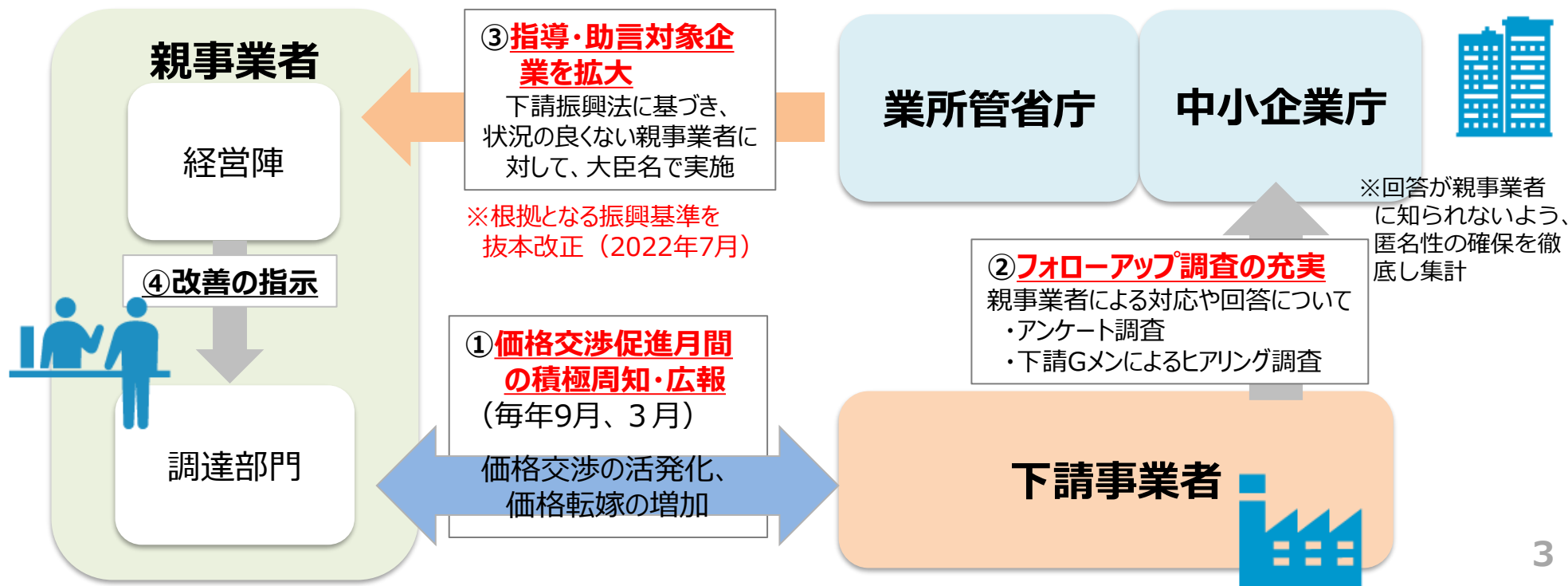


成果目標

- ・受注側企業向け調査において「不合理な原価低減要請を受けていない」と回答する割合を70%以上となることを目指します。
- ・受注側企業向け調査において「発注側事業者に協議を申し入れ、協議に応じてもらった」と回答する割合を70%以上となることを目指します。

価格交渉促進月間の実施と改善のサイクル強化 (8月15日物価・賃金・生活総合対策本部資料)

- **毎年9月と3月を「価格交渉促進月間」とし、実際に交渉や転嫁が出来たか、下請事業者からのフォローアップ調査を実施。**
※大企業の取引先中心に年2回・計30万社へアンケート票を送付→ 数年で大企業取引先にリーチできる予定。
- フォローアップ調査の結果を踏まえ、**評価が芳しくない親事業者に対し、2022年2月に初めて、業所管の大臣名で、指導・助言**を実施。指導・助言を受けた**経営陣の認識が改まり、調達部門に改善指示**する例も。
- 2022年9月は、**積極広報・周知、フォローアップ調査の充実**、同年7月抜本改正の下請振興基準の活用等により、**指導・助言の対象企業を拡大**。
- 実施と改善サイクルの強化で、**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**。



次回2023年3月の「価格交渉促進月間」に向けた取組

次回3月の価格交渉促進月間に向けては、事前の積極的な周知・公報に加え、

価格交渉/転嫁をして貰えていない業種（例：トラック、放送コンテンツ等）に対して、業種に特化した価格交渉 講習会の実施
価格交渉/転嫁を受け入れていない業種に対する、事業所管省庁からの個別の要請など、

交渉・転嫁の評価が低い業種に対して、重点的な対応を行う。

価格交渉サポートセミナー

中小企業庁では、価格交渉力の向上に向けたノウハウ（準備事項、交渉テクニック）に係る「オンライン講習会」を実施中。2021年度は受講者は約2,200名

適正取引講習会オンライン 価格交渉サポート 準備編

価格交渉サポート（準備編）



3. 事前検討事項

関係資料や対応事例

- ・コスト(原材料、エネルギー、運賃、人件費)推移資料
- ・過去のコスト高騰(暴落)時の自社方針や対応事例

自社の実態

- ・コスト高騰(暴落)が自社製品価格に影響する度合い
- ・自助努力による吸収度合いなどの実態

相手の対応模索

- ・相手の要望を聞き出し合意点を探る
- ・短期と中期の解決策を立て、相手の協力意思を探る

今後の対策「2つの適正化プロセス」～価格交渉促進月間を起点とする改善サイクルの強化～

1. 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 の2つの適正化プロセスを確立、繰り返し実行。

業所管省庁・中小企業庁

12月

1月

2月

3月

4月～6月 …

1. 下請からの情報を活用した取組の強化（価格交渉促進月間）

交渉月間（9月）の結果公表

公表内容の充実

関係省庁会議

成果確認、今後の方針の指示

指導・助言の強化
（9月の月間の結果の活用）

次回月間の広報、
交渉力向上支援

①

3月価格交渉促進月間

②

フォローアップ調査

③

結果公表、指導・助言

④

親事業者の取引方針改善

⑤

次回月間の周知、対策

下請Gメン300名体制、年間1万件ヒアリング、業種ごとの課題の把握・分析

公正取引委員会と中小企業庁との連携、情報共有

各業界団体で
業種特有の課題指摘・
改善提案を受止め

業種横断的な課題の指摘

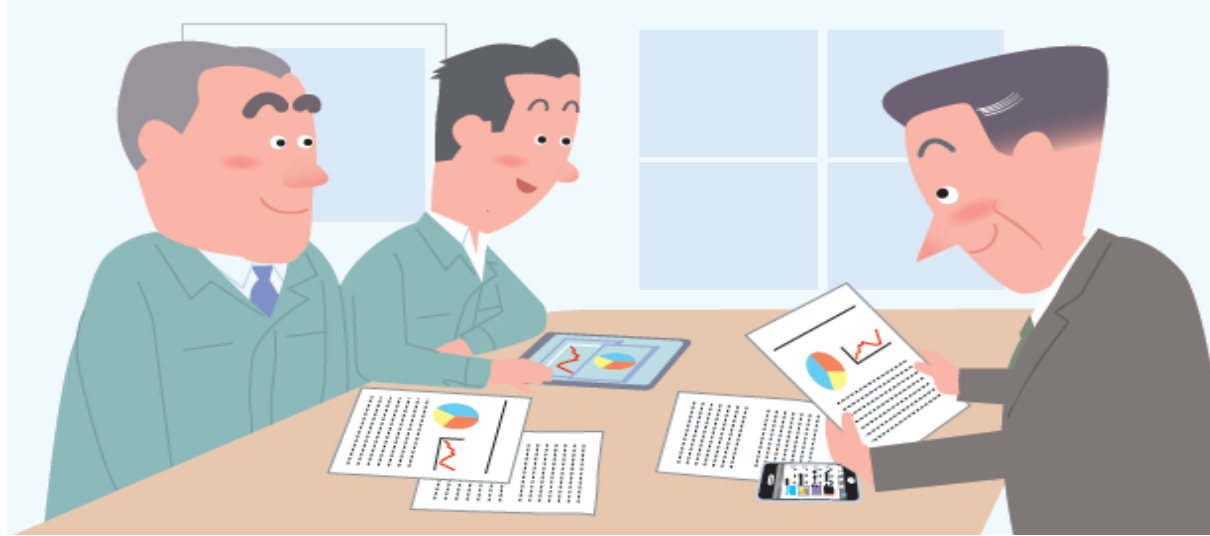
自主行動計画の
改定作業開始

業所管
省庁への
報告

改定案
承認

2. 業界団体を通じた取引適正化のプロセス体系化・強化

参 考 資 料



- (1) 未来志向型の取引慣行に向けて（世耕プラン：2016年9月）
- (2) 下請中小企業振興法「振興基準」
- (3) 下請ガイドライン策定業種、自主行動計画策定団体
- (4) 価格交渉力強化事業
- (5) 下請かけこみ寺
- (6) 2022年9月価格交渉促進月間フォローアップ調査結果

(1) 「未来志向型の取引慣行に向けて」について (2016年9月)

3つの基本方針

- (1) 親事業者による不適正な行為に対して厳正に対処し、**公正な取引環境を実現**する。
- (2) **親事業者・下請事業者双方の「適正取引」や「付加価値向上」**につながる望ましい取引慣行等を普及・定着させる。
- (3) **サプライチェーン全体にわたる取引環境の改善や賃上げできる環境の整備**に向けた取組を図る。

重点5課題

本来は親事業者が負担すべき費用等を下請事業者に押しつけることがないよう、徹底する。

価格決定方法の適正化

一律〇%減の原価低減を要請される、
労務費上昇分が考慮されない、等

コスト負担の適正化

量産終了後に長期間に渡って無償で
金型の保管を押しつけられる、等

支払条件の改善

手形等で支払いを受ける比率が高い、
割引コストを負担せざるを得ない、等

働き方改革のしわ寄せ防止

短納期発注・急な仕様変更にもかかわらず
適正なコストが負担されない、等

知的財産・ノウハウの保護

親事業者が自社のノウハウを無断で使って
内製化してしまった、等

業種横断的なルール of 明確化・厳格な運用 (横軸)

ルール	内容
下請代金支払遅延等防止法	➤ 取引内容と資本金規模によって親事業者と下請事業者を定義づけ、親事業者の義務と禁止行為を規定。
下請中小企業振興法 「振興基準」	➤ 下請中小企業の振興のため、「 振興基準 」で親事業者と下請事業者の望ましい取引慣行等を具体的に提示。

業種別の自主行動計画の策定等 (縦軸)

- (1) 産業界に対し「**自主行動計画**」の策定と着実な実行を要請するとともに、毎年、策定団体自らフォローアップ調査を行う。
(現在19業種52団体策定)
- (2) 国が定める業種別**下請ガイドライン**の策定・改訂。(現在19業種策定)

(2) 下請中小企業振興法「振興基準」

※重点5課題

※赤字は、令和4年7月29日付け改正の主な新規事項（抜粋）

- 下請中小企業振興法「振興基準」とは、下請中小企業振興法第3条により経済産業大臣が定める「下請事業者及び親事業者のよるべき一般的な基準」であり、親事業者と下請事業者の望ましい取引関係等を具体的に提示したもの。

第1. 下請事業者の生産性向上及び製品等の品質の改善

- 親事業者は、生産性向上等の努力を行う下請事業者に、必要な協力（下請事業者との面談、工場訪問、サプライチェーン全体での連携等）をするよう努める。

第2. 発注分野の明確化及び発注方法の改善

- 下請事業者に対して、設計図や仕様書等の内容を明確にした上で発注を行う。
- 発注内容が曖昧な契約とならないよう、契約条件について書面等による明示、交付を徹底する。

第3 2. 情報化への積極的対応

- 下請事業者は、情報化に係る責任者の配備及び企業内システムの改善、中小企業共通EDIなどによる電子受発注、電子的な決済等を行うよう努める。

第4 1. 対価の決定方法の改善

- 取引対価は、合理的な算定方法に基づき、下請事業者の適正な利益を含み、**下請事業者の賃上げ**等、労働条件の改善が進むよう**十分協議して決定する**。
- 価格交渉促進月間等の機会を捉え、**年1回以上の協議を行う**。コストが上昇した場合等において、**下請事業者から申出があったときは遅滞なく協議に応じる**。
- 長期にわたる取引では、前払い比率及び期中払い比率を高めるよう努める。

第4 4. 下請代金の支払方法改善

- 下請代金の支払いは、可能な限り現金で行う。
- 現金化にかかる割引料等のコストを下請事業者に負担させることがないよう、下請代金の額を十分に協議して決定する。
- 手形等のサイトは60日以内とするよう努める。

第4 5. 型又は治具に係る取引条件改善

- 型製作相当費の一括払いや前払いに努める。
- 不要な型を廃棄し、廃番となったものは、下請事業者に廃棄指示を行う。

第4 6. 「働き方改革」への対応

- 親事業者は、下請事業者の不利益となるような取引や要請を行わないこと。
- やむを得ず短納期発注又は急な仕様変更などを行う場合には、親事業者が適正なコストを負担する。

第7 3. 威圧的交渉の禁止

- 親事業者は、下請事業者に対し、取引価格に関する協議等を行うに当たって、**下請事業者に精神的又は身体的な威圧を加える等、不当な取扱いをしない**。

第8 5. 知的財産の取扱い

- 下請事業者は、自らが権利を有する知的財産について、知的財産権の取得、秘密保持契約による営業秘密化等により、管理保護に努める。
- 親事業者は、下請事業者に損失を与えることのないよう十分に配慮して、契約上知り得た下請事業者の知的財産権等を取り扱う。

第8 6. フリーランスとの取引

- 親事業者は、フリーランスとの取引においても、発注時の取引条件を明確にする書面等の交付を行うなど、「フリーランスとして安心して働ける環境を整備するためのガイドライン(令和3年3月26日)」を踏まえた適切な取引を行う。

第8 7. 業種別ガイドライン、自主行動計画の策定・遵守

- 親事業者及び下請事業者は、事業所管省庁が策定した業種別ガイドラインを遵守するよう努める。
- 事業者団体等は、「自主行動計画」を策定し、フォローアップの結果を踏まえて定期的に改定するよう努める。

第8 8. パートナースhip構築宣言の実施

- 親事業者は、パートナースhip構築宣言を行い、定期的に宣言内容の見直しを行うよう努める。

(3) 下請ガイドライン策定業種、自主行動計画策定団体 (令和4年11月時点)



- 下請ガイドラインは現在19業種策定、自主行動計画は現在19業種52団体策定。

<自主行動計画策定団体> ※詳細は中小企業庁HPより

<下請ガイドライン策定業種> ※詳細は中小企業庁HPより



業種		ガイドライン名称
製造	素形材	素形材産業取引ガイドライン
製造	自動車	自動車産業適正取引ガイドライン
製造	産業機械・航空機等	産業機械・航空機等における下請適正取引等の推進のためのガイドライン
製造	繊維	繊維産業における下請適正取引等の推進のためのガイドライン
製造	電気・情報通信機器	情報通信機器産業における下請適正取引等の推進のためのガイドライン
情報	情報サービス・ソフトウェア	情報サービス・ソフトウェア産業における下請適正取引等の推進のためのガイドライン
サービス	広告業	広告業界における下請適正取引等の推進のためのガイドライン
建設	建設業	建設業法令遵守ガイドライン
製造	建材・住宅設備産業	建材・住宅設備産業取引ガイドライン
運輸	トラック運送業	トラック運送業における下請・荷主適正取引推進ガイドライン トラック運送業における燃料サーチャージ緊急ガイドライン
情報	放送コンテンツ	放送コンテンツの製作取引適正化に関するガイドライン
製造	金属産業 (旧鉄鋼)	金属産業取引適正化ガイドライン
製造	化学産業	化学産業適正取引ガイドライン
製造	紙・紙加工業	紙・紙加工産業取引ガイドライン
製造	印刷業	印刷業における下請適正取引等の推進のためのガイドライン
情報	アニメーション制作業	アニメーション制作業界における下請適正取引等の推進のためのガイドライン
食品	食品製造業	食品製造業者・小売業者間における適正取引推進ガイドライン (令和3年12月策定) 食品製造業・小売業の適正取引推進ガイドライン～豆腐・油揚げ製造業～ 食品製造業・小売業の適正取引推進ガイドライン～牛乳・乳製品～
水産	水産物・水産加工品	水産物・水産加工品の適正取引推進ガイドライン
水産	養殖業	養殖業に係る適正取引推進ガイドライン

業種		団体名
自動車		日本自動車工業会 日本自動車部品工業会
素形材 (8団体連名)		日本金型工業会/日本金属熱処理工業会/日本金属プレス工業協会/日本ダイカスト協会/日本鍛造協会/日本鋳造協会/日本鋳鍛鋼会/日本粉末冶金工業会
機械製造業		日本建設機械工業会 日本工作機械工業会 日本ロボット工業会 日本分析機器工業会 日本産業機械工業会 日本半導体製造装置協会 日本計量機器工業連合会
航空宇宙工業		日本航空宇宙工業会
繊維 (2団体連名)		日本繊維産業連盟/繊維産業流通構造改革推進協議会
紙・紙加工業		日本製紙連合会 全国段ボール工業組合連合会
電機・情報通信機器		電子情報技術産業協会 (JEITA) ビジネス機械・情報システム産業協会 情報通信ネットワーク産業協会 日本電機工業会 カメラ映像機器工業会
情報サービス・ソフトウェア		情報サービス産業協会
流通業	スーパー、コンビニ、ドラッグストア等の小売業	日本スーパーマーケット協会 全国スーパーマーケット協会 日本フランチャイズチェーン協会 日本チェーンドラッグストア協会 日本ボランティアチェーン協会 日本DIY・ホームセンター協会
建材・住宅設備		日本建材・住宅設備産業協会
金属産業		日本電線工業会 日本鉄鋼連盟 日本アルミニウム協会 日本伸銅協会
化学産業 (6団体連名)		日本化学工業協会/塩ビ工業・環境協会/化成品工業協会/石油化学工業協会/日本ゴム工業会/日本プラスチック工業連盟
警備業※警察庁より要請		全国警備業協会
放送コンテンツ業※総務省より要請		放送コンテンツ適正取引推進協議会
トラック運送業※国交省より要請		全日本トラック協会
建設業※国交省より要請		日本建設業連合会
金融業		全国銀行協会※約束手形の利用の廃止関係
商社		日本貿易会※約束手形の利用の廃止関係
印刷業		日本印刷産業連合会 (令和4年3月策定)

(4) 価格交渉力強化事業

- 下請等中小企業者が親事業者等との取引価格の決定にあたり、必要となる価格根拠の提示の仕方や関連法規等の習得のため、セミナー等を実施している。

1. 価格交渉サポートセミナー

主に下請中小企業者を対象とした「e-learning」「オンライン講習会」を実施。

「e-learning」は、受講者534名、「オンライン講習」は、14回開催し、受講者2,213名（令和3年度実績）

適正取引講習会オンライン 価格交渉サポート 準備編

価格交渉サポート（準備編）



3. 事前検討事項

関係資料や対応事例

- ・コスト(原材料、エネルギー、運賃、人件費)推移資料
- ・過去のコスト高騰(暴落)時の自社方針や対応事例

自社の実態

- ・コスト高騰(暴落)が自社製品価格に影響する度合い
- ・自助努力による吸収度合いなどの実態

相手の対応模索

- ・相手の要望を聞き出し合意点を探る
- ・短期と中期の解決策を立て、相手の協力意思を探る



(4) 価格交渉サポート事業

- 下請等中小企業者が親事業者等との取引価格の決定にあたり、必要となる価格根拠の提示の仕方や関連法規等の習得のため、セミナー等を実施している。

2. 価格交渉ノウハウ・ハンドブック

下請法の禁止行為（買ったたき・減額等）を基にして、親事業者と価格交渉を行う具体的な手法を記載。ガイドブック上の「法令違反の恐れのある取引行為」は別途事例集も用意。



＜価格交渉ノウハウ・ハンドブック＞

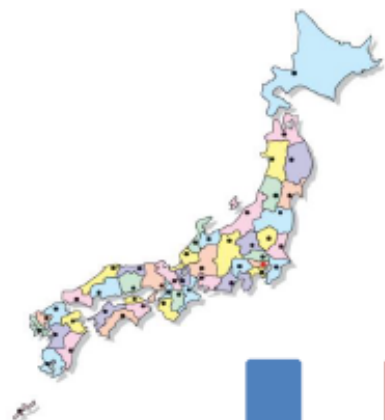


＜価格交渉ハンドブック＞

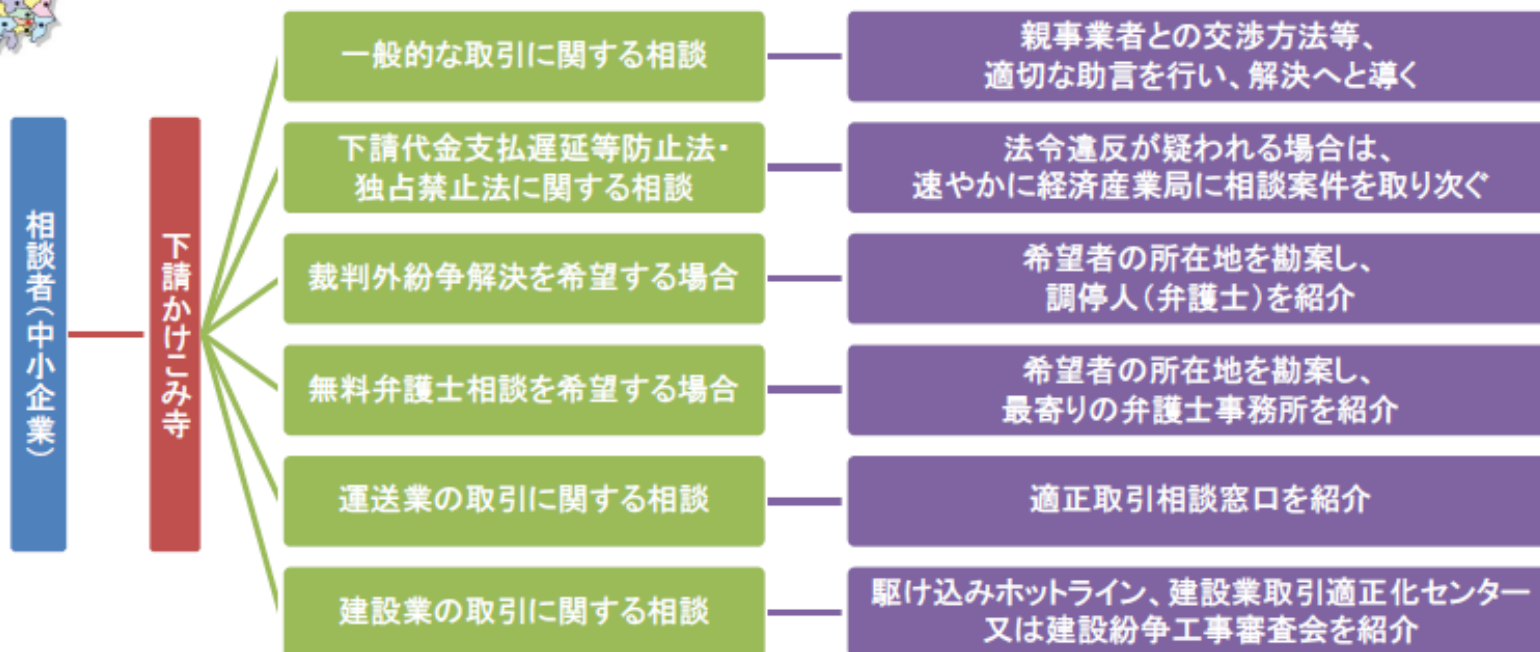
(5) 下請かけこみ寺

■ 下請かけこみ寺HP <https://www.zenkyo.or.jp/kakekomi/index.htm>

- 下請代金の減額や消費税の転嫁など企業間取引に係る各種相談への対応や裁判外紛争解決手続を行うため、各都道府県の下請企業振興協会の協力を得て、本部及び全国47都道府県に「下請かけこみ寺」を設置しています。



企業間取引に関する様々な相談に相談員等が応じます。
裁判外紛争解決（ADR）手続により簡易・迅速な紛争解決を行います。
相談費用や調停費用は無料です。



(5) 下請かけこみ寺

● 相談員等による相談対応件数

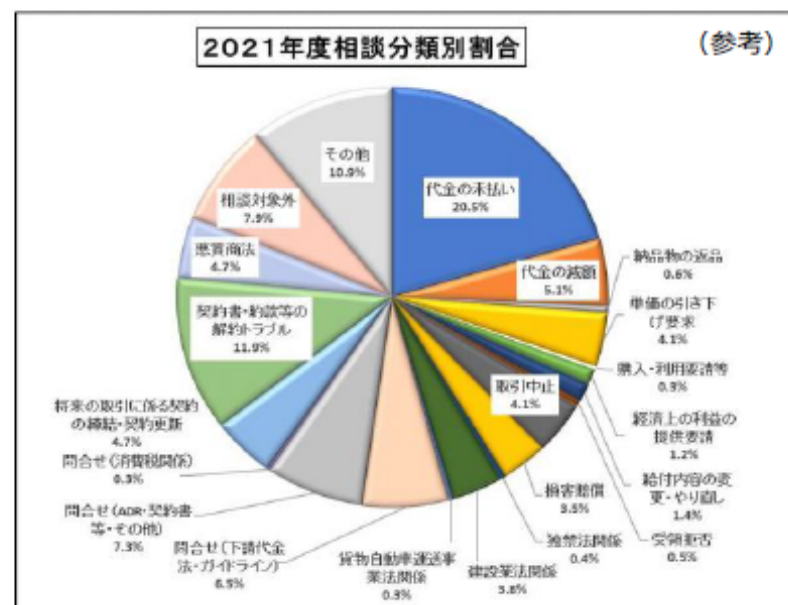
※「その他」には、下請代金支払遅延等防止法が適用されない中小企業同士のトラブルの他、法令等に関する一般的な質問等も含まれる。

	下請代金法関係	建設業関係	運送業関係 (代金法除く)	その他	消費税関係	合計
平成26年度	898	1,170	159	3,149	97	5,473
平成27年度	678	1,295	175	3,613	64	5,825
平成28年度	812	1,395	204	4,130	42	6,583
平成29年度	997	1,560	211	4,055	15	6,838
平成30年度	1,151	1,814	365	5,018	33	8,381
令和元年度	1,058	1,891	482	5,945	74	9,450
令和2年度	1,107	933	281	7,329	77	9,727
令和3年度	1,021	1,039	257	8,423	38	10,778

● 弁護士無料相談件数

相談者の所在地に最も近い弁護士（全国に500名超の弁護士を登録）を紹介、弁護士が踏み込んだ相談対応を実施。

平成25年度相談件数 : 711件
 平成26年度相談件数 : 681件
 平成27年度相談件数 : 743件
 平成28年度相談件数 : 627件
 平成29年度相談件数 : 601件
 平成30年度相談件数 : 513件
 令和元年度相談件数 : 474件
 令和2年度相談件数 : 407件
 令和3年度相談件数 : 290件



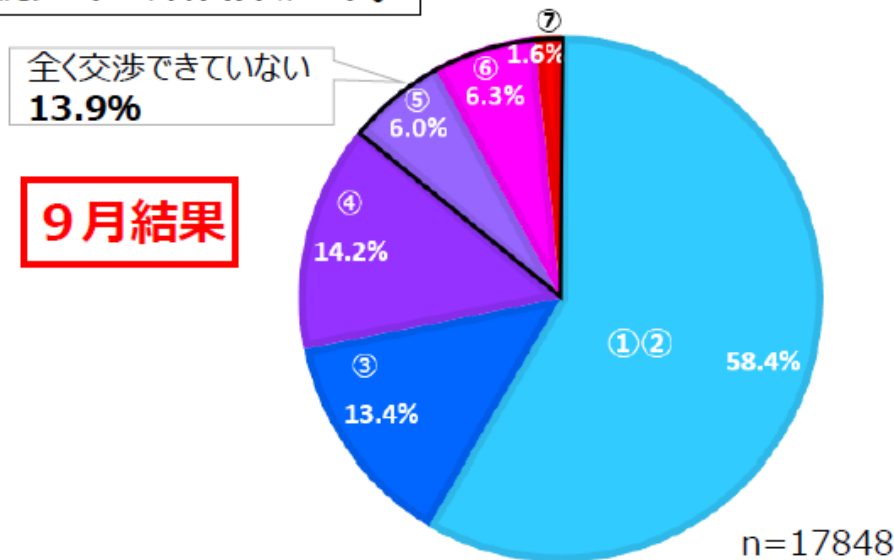
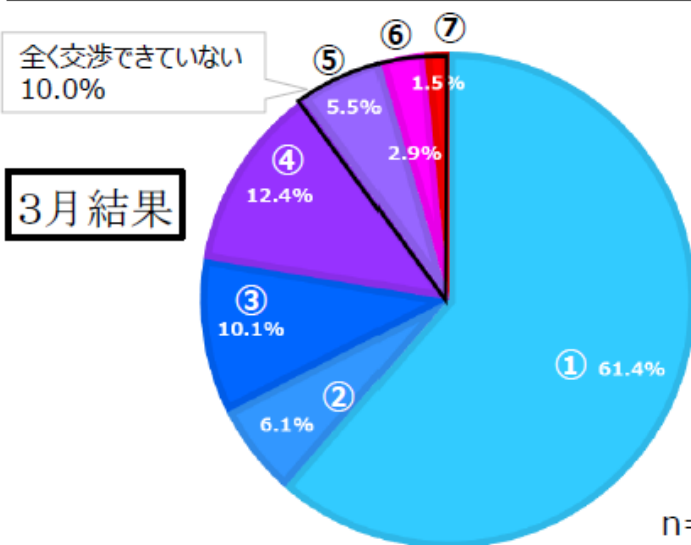
(6) 2022年9月価格交渉促進月間フォローアップ調査結果

<https://www.meti.go.jp/press/2022/12/20221223005/20221223005-1.pdf>

価格交渉の状況

- **全く交渉出来ていない企業の割合は、いずれも約1割。** (本年3月時点10.0%⇒9月時点13.9%)

問.直近6ヶ月間における貴社と発注側企業との価格交渉の状況について、御回答ください。



- ①発注側企業に協議を申し込み、話し合いに応じてもらった。(協議の結果、価格が変更されなかった場合も含む)
- ②コスト上昇分を取引価格に反映させるため、発注側企業から協議を申し込まれた。
- ③コストが上昇していないため、発注側企業に協議を申し込まなかった。
- ④コストは上昇しているものの、自社で吸収可能と判断したため、発注側企業に協議を申し込まなかった。
- ⑤発注量の減少や取引を断られるおそれがあること等を考慮し、発注側企業に協議を申し込まなかった。
- ⑥発注側企業に協議の申し込みを行ったが、応じてもらえなかった。
- ⑦取引価格を減額するために、発注側企業から協議を申し込まれた。(協議に至らない一方的な通知を含む)

- ①②コスト上昇分を取引価格に反映させ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。もしくはコスト上昇分を取引価格に反映させるために発注側企業から協議の申し入れがあった。
- 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コストは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発注量の減少や取引中止を恐れ、協議を申し入れなかった。
- ⑥発注企業に協議を申し入れたが、応じてもらえなかった。
- ⑦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。

(6) 2022年9月価格交渉促進月間フォローアップ調査結果

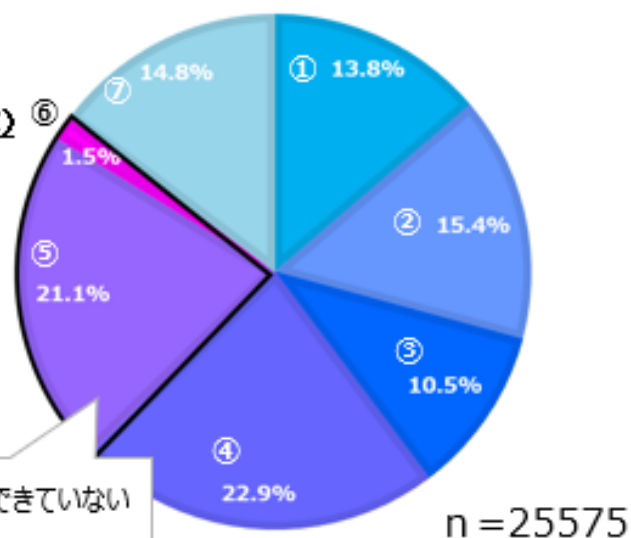
価格転嫁の状況【コスト全般】

- 価格転嫁率が、前回（3月）の約4割（41.7%）から5割弱（46.9%）へ増加し、全く転嫁できていない企業の割合が減少するなど、全体として価格転嫁の状況は好転。

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。

3月結果

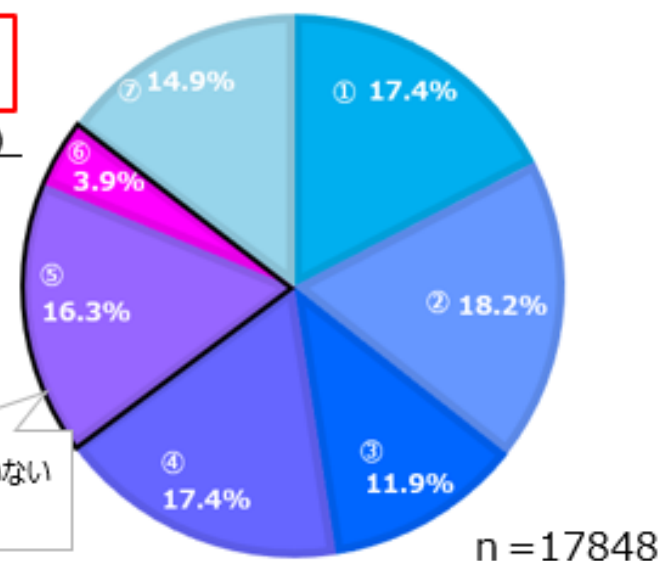
転嫁率(コスト全体)
:41.7%



9月結果

転嫁率(コスト全体)
:**46.9%**

全く価格転嫁できていない
20.2%



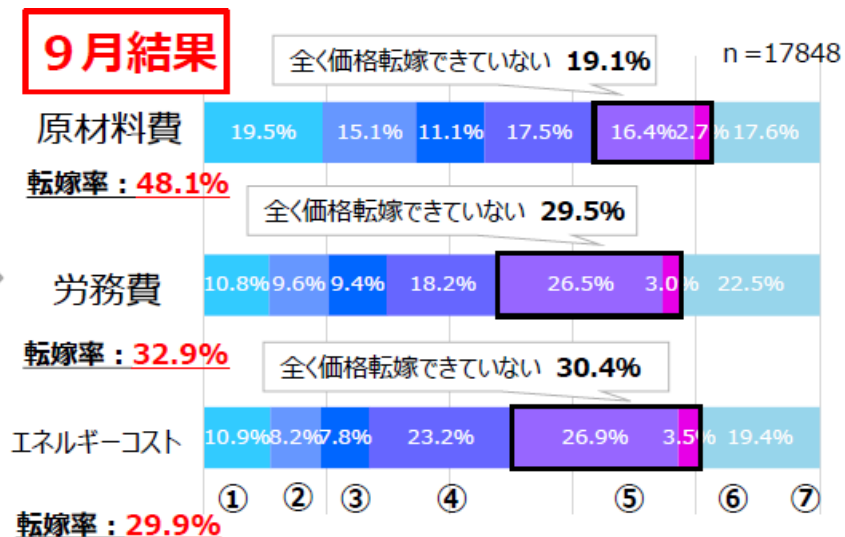
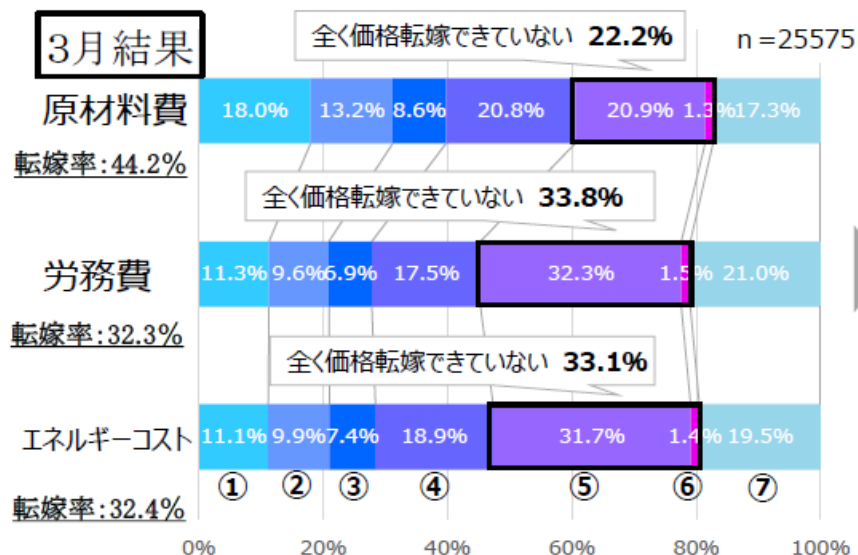
- ①10割
- ②9割～7割程度
- ③6割～4割程度
- ④3割～1割程度
- ⑤0割（費用が上昇している中、価格が据え置かれている場合等）
- ⑥マイナス（費用が上昇したにもかかわらず、逆に減額された場合等）
- ⑦コストが上昇していないため、価格改定不要

- 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

(6) 2022年9月価格交渉促進月間フォローアップ調査結果

価格転嫁の状況【コスト要素別】

- 原材料費の価格転嫁の状況は好転。(本年3月44.2%⇒9月48.1%)
- 他方で、労務費、エネルギーコストは、3月時点に引き続き、転嫁が比較的進んでいない状況。



- ①10割
- ②9割～7割程度
- ③6割～4割程度
- ④3割～1割程度
- 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

- 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

(6) 2022年9月価格交渉促進月間フォローアップ調査結果

価格交渉状況の業種別ランキング（価格交渉に応じた業種）

価格交渉の状況について、発注側企業の業種別に集計し、順位付けした結果は下記の表のとおり。

- 価格交渉に相対的に応じている業種は、石油製品・石炭製品製造、鉱業・採石業・砂利採取業、卸売など。
- 価格交渉に相対的に応じていない業種は、トラック運送、放送コンテンツ、廃棄物処理など。

順位	業種
1位	石油製品・石炭製品製造
2位	鉱業・採石・砂利採取
3位	卸売
4位	造船
5位	機械製造
6位	食品製造
7位	繊維
8位	紙・紙加工
9位	化学
10位	電機・情報通信機器
11位	建材・住宅設備
12位	金属
13位	小売
14位	製薬
15位	飲食サービス
16位	印刷
17位	自動車・自動車部品
18位	電気・ガス・熱供給・水道
19位	建設
20位	不動産・物品賃貸
21位	情報サービス・ソフトウェア
22位	広告
23位	金融・保険
24位	通信
25位	廃棄物処理
26位	放送コンテンツ
27位	トラック運送
—	その他

【評価方法】

中小企業に、主要な発注側企業（最大3社）との間の、直近6ヶ月（2022年4月～2022年9月）における価格交渉の状況について回答を依頼。得られた回答を、発注側の企業ごとに名寄せ・単純平均した上で、その発注企業が属する業種毎に更に集計・単純平均し、ランキング化したもの。

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。もしくはコスト上昇分を取引価格に反映させるために発注側企業から協議の申し入れがあった。	10点
コストが上昇していないため、協議を申し入れなかった	5点
コストは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	0点
発注量の減少や取引中止を恐れ、協議を申し入れなかった	-3点
発注企業に協議を申し入れたが、応じてもらえなかった	-7点
取引価格を減額するために、発注側企業から協議を申し入れがあった。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	-10点

※サンプル数が50以下の業種はその他として記載。

※業界毎の順位や数値は、各業界に属する発注側企業についての回答の点数を平均し順位付けしたものであり、その業界における代表的企業の評価を表すものではない。

(6) 2022年9月価格交渉促進月間フォローアップ調査結果

価格転嫁状況の業種別ランキング（価格転嫁に応じた業種）

価格転嫁の状況について、発注側企業の業種別に集計し、順位付けした結果は下記の表のとおり。

- 価格転嫁に相対的に応じている業種は、石油製品・石炭製品製造、機械製造、製薬など。
- 価格転嫁に相対的に応じていない業種は、トラック運送、通信、放送コンテンツなど。

	コスト増に対する転嫁率	各要素別の転嫁率			
		労務費	原材料費	エネルギー	
①全体	46.9%	32.9%	48.1%	29.9%	
1位	石油製品・石炭製品製造	56.2%	40.1%	52.7%	41.5%
2位	機械製造	55.5%	34.9%	57.6%	33.3%
3位	製薬	55.3%	36.7%	55.2%	40.0%
4位	造船	54.4%	37.8%	53.4%	39.3%
5位	卸売	54.2%	35.0%	53.8%	35.6%
6位	電機・情報通信機器	53.2%	35.6%	56.3%	30.1%
7位	化学	53.1%	32.3%	57.1%	31.1%
8位	建材・住宅設備	52.7%	33.4%	53.4%	32.5%
9位	鉱業・採石・砂利採取	52.0%	31.4%	44.5%	37.3%
10位	食品製造	51.2%	35.2%	54.2%	35.2%
11位	金属	49.1%	31.3%	54.5%	30.2%
12位	繊維	48.7%	34.2%	47.2%	35.0%
②業種別	紙・紙加工	48.5%	28.7%	48.6%	30.7%
14位	電気・ガス・熱供給・水道	47.8%	34.1%	48.9%	31.0%
15位	飲食サービス	46.9%	22.3%	50.1%	21.2%
16位	小売	46.6%	29.5%	48.0%	28.3%
17位	建設	44.8%	38.2%	45.2%	31.5%
18位	不動産・物品賃貸	44.8%	36.7%	46.9%	34.6%
19位	印刷	44.7%	22.6%	46.6%	21.6%
20位	自動車・自動車部品	43.0%	22.4%	49.8%	23.9%
21位	広告	38.9%	30.5%	46.3%	27.7%
22位	金融・保険	38.4%	28.6%	43.2%	21.7%
23位	情報サービス・ソフトウェア	37.1%	46.3%	21.1%	17.5%
24位	廃棄物処理	32.1%	30.0%	31.4%	33.0%
25位	放送コンテンツ	26.5%	39.1%	22.6%	18.1%
26位	通信	21.3%	27.2%	26.3%	17.9%
27位	トラック運送	20.6%	15.5%	17.8%	19.2%
	その他	43.1%	31.4%	42.6%	27.3%

【評価方法】

中小企業に、主要な発注側企業（最大3社）との間で、直近6ヶ月（2022年4月～2022年9月）のコスト上昇分のうち、何割を価格転嫁できたか、回答を依頼。得られた回答を、発注側の企業ごとに名寄せ・単純平均した上で、その発注企業が属する業種毎に更に集計・単純平均したものを「各業種の転嫁率」とし、ランキング化したもの。

※労務費や原材料費、エネルギーの各コストについても同様。

回答欄選択肢	転嫁率
10割	100%転嫁できたと計算
9割	90%
8割	80%
7割	70%
6割	60%
5割	50%
4割	40%
3割	30%
2割	20%
1割	10%
0割	0%
マイナス	-30%

※サンプル数が50以下の業種はその他として記載。

※業界毎の順位や数値は、各業界に属する発注側企業についての回答の点数を平均し順位付けしたものであり、その業界における代表的企業の評価を表すものではない。

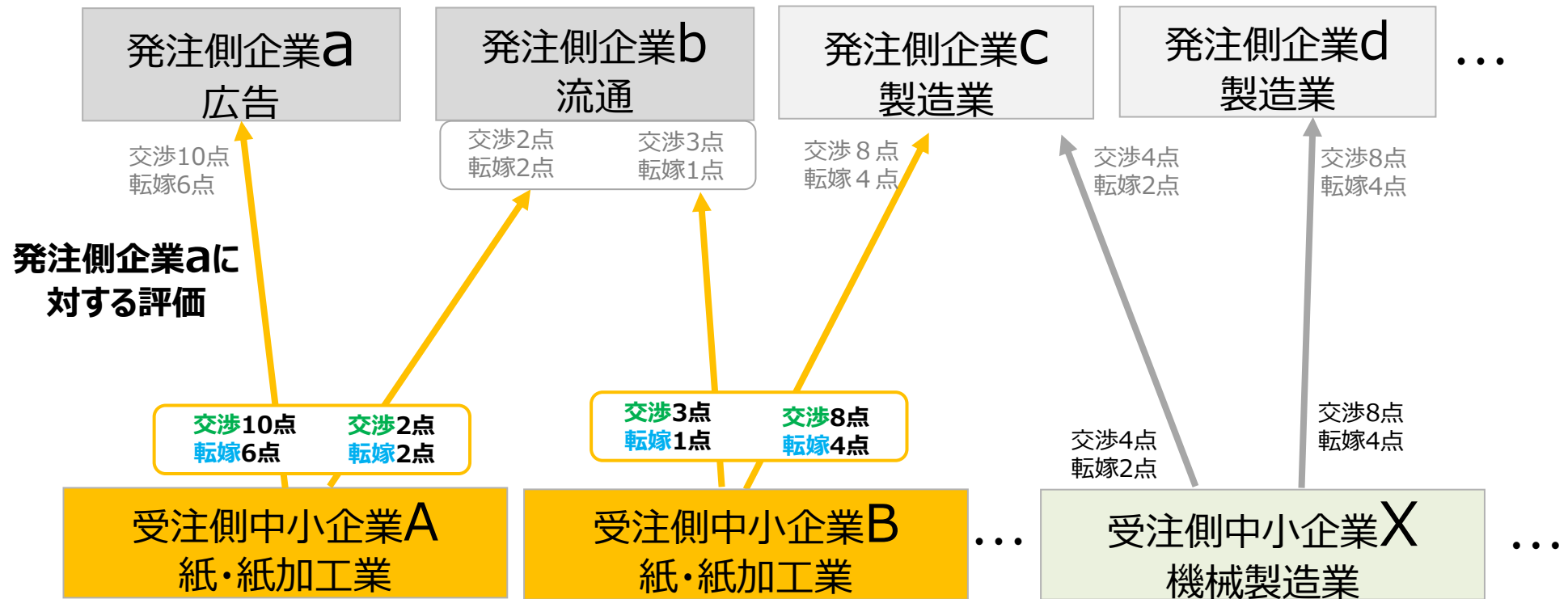
n=17848

(6) 2022年9月価格交渉促進月間フォローアップ調査結果

受注側中小企業の視点での価格交渉、転嫁の状況

今回（2022年9月）の価格交渉月間からは、業種ごとに、**受注側中小企業が発注側企業**に対して**交渉、転嫁して貰えたか**についても調査・集計を実施。

例) **紙・紙加工業**に属する受注側企業が、様々な業種の発注側企業に対して価格交渉、価格転嫁できたか



【紙・紙加工業】 交渉点数 $\rightarrow (10+2+3+8) \div 4 = 5.75$
転嫁点数 $\rightarrow (6+2+1+4) \div 4 = 3.25$

(6) 2022年9月価格交渉促進月間フォローアップ調査結果

受注側中小企業の業種別：価格転嫁ランキング（価格転嫁を要請して、応じてもらえた業種）

価格転嫁の状況について、受注側企業の業種別に集計し、順位付けした結果は下記の表のとおり。

- 価格転嫁に相対的に応じてもらえている業種は、卸売、紙・紙加工、小売など。
- 価格転嫁に相対的に応じてもらえていない業種は、トラック運送、放送コンテンツ、廃棄物処理など。

		コスト増に 対する転嫁率	各要素別の転嫁率		
			労務費	原材料費	エネルギー
①全体		46.9%	32.9%	48.1%	29.9%
②業種別	1位 卸売	64.6%	37.3%	65.2%	38.7%
	2位 紙・紙加工	61.8%	33.9%	61.5%	34.3%
	3位 小売	57.4%	36.2%	57.7%	35.1%
	4位 機械製造業	55.7%	37.8%	58.2%	36.1%
	5位 建材・住宅設備	52.7%	32.8%	54.7%	30.4%
	6位 電機・情報通信機器	52.3%	34.5%	55.0%	27.4%
	7位 化学	51.4%	26.8%	59.8%	26.8%
	8位 金属	51.0%	28.5%	58.0%	28.3%
	9位 繊維	48.4%	31.8%	44.3%	33.2%
	10位 広告	45.2%	35.5%	49.6%	34.5%
	11位 食品製造	45.0%	32.5%	48.1%	32.9%
	12位 印刷	44.8%	24.4%	47.1%	23.2%
	13位 建設	44.6%	40.1%	45.1%	33.0%
	14位 鉱業・採石・砂利採取	39.0%	27.2%	33.5%	30.2%
	15位 電気・ガス・熱供給・水道	37.5%	27.7%	43.0%	21.3%
	16位 情報サービス・ソフトウェア	37.0%	45.3%	22.5%	17.6%
	17位 自動車・自動車部品	35.3%	14.1%	45.7%	17.9%
	18位 通信	30.7%	37.4%	33.8%	26.2%
	19位 不動産、物品賃貸	29.7%	29.7%	33.4%	19.0%
	20位 廃棄物処理	23.0%	20.9%	19.9%	20.8%
	21位 放送コンテンツ	19.1%	30.7%	19.7%	16.8%
	22位 トラック運送	18.6%	15.4%	13.1%	20.5%
- その他	41.6%	33.5%	39.9%	27.8%	

【評価方法】

中小企業に、主要な発注側企業（最大3社）との間で、**直近6ヶ月（2022年4月～2022年9月）のコスト上昇分のうち、何割を価格転嫁できたか**」、回答を依頼。得られた回答を、受注側企業が属する業種毎に集計・単純平均したものを「各業種の転嫁率」とし、ランキング化したもの。

※労務費や原材料費、エネルギーの各コストについても同様。

回答欄選択肢	転嫁率
10割	100%転嫁できたと計算
9割	90%
8割	80%
7割	70%
6割	60%
5割	50%
4割	40%
3割	30%
2割	20%
1割	10%
0割	0%
マイナス	-30%

※サンプル数が50以下の業種はその他として記載。
※業界毎の順位や点数は、各業界に属する受注側企業についての回答の点数を平均し順位付けしたものであり、その業界における代表的企業の評価を表すものではない。

(6) 2022年9月価格交渉促進月間フォローアップ調査結果

受注側企業のコスト構造について

今回は、受注側中小企業に対してコスト構造（原材料費、労務費、エネルギーコスト、その他の費用の比率）も調査。

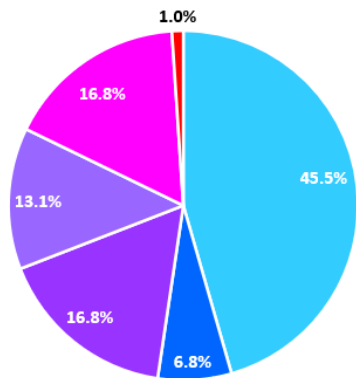
- 全体として、「原材料費」（卸/小売においては商品仕入れ費）、「労務費」の割合は、「エネルギー」、「その他の費用」に比して高く、業種ごとのばらつきも大きい。また、「原材料費」が高い業種ほど、価格転嫁率が高い傾向にある。

問.発注者に納める主な製品・サービスの原価・コストを以下の4つの費目に分けた場合（①労務費、②原材料価格、③エネルギーコスト、④その他の費用）、それぞれの費目は、コスト全体の約何割ずつになりますか。

業種	原材料費	労務費	エネルギーコスト	その他の費用
卸売	63.4%	20.5%	15.1%	14.6%
紙・紙加工	49.2%	27.7%	14.4%	14.2%
小売	55.8%	21.1%	16.7%	14.8%
機械製造業	40.6%	36.0%	14.9%	17.2%
建材・住宅設備	50.7%	29.7%	15.8%	13.4%
電機・情報通信機器	40.9%	37.9%	12.5%	14.5%
化学	43.3%	30.7%	17.2%	15.2%
金属	41.3%	32.8%	16.4%	17.3%
繊維	36.7%	32.0%	17.8%	15.0%
広告	42.3%	37.8%	11.5%	24.7%
食品製造	47.2%	26.8%	18.5%	16.6%
印刷	42.3%	31.4%	15.1%	14.5%
建設	33.7%	44.2%	15.2%	16.7%
鉱業・採石・砂利採取	35.8%	23.1%	26.6%	20.9%
電気・ガス・熱供給・水道	37.4%	41.9%	18.2%	16.9%
情報サービス・ソフトウェア	10.2%	74.9%	5.0%	12.7%
自動車・自動車部品	39.3%	34.0%	14.8%	16.3%
通信	22.1%	52.5%	10.0%	12.2%
不動産、物品賃貸	26.6%	31.2%	10.4%	26.9%
廃棄物処理	23.7%	34.0%	23.9%	19.8%
放送コンテンツ	12.8%	61.1%	11.5%	14.6%
トラック運送	19.0%	39.4%	27.4%	17.8%

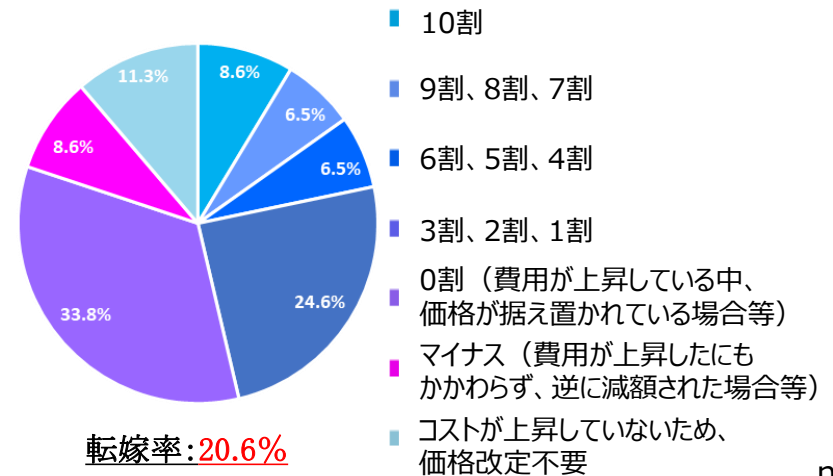
※回答者にて必ずしも各費目の合計が100%となるよう回答していないため、業種ごとに各費目の合計を足し上げて100%にはならない。 n=17848

直近6ヶ月間の価格交渉の状況



- 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。もしくはコスト上昇分を取引価格に反映させるために発注側企業から協議の申し入れがあった。
- コストが上昇していないため、協議を申し入れなかった。
- コストは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。
- 発注量の減少や取引中止を恐れ、協議を申し入れなかった。
- 発注企業に協議を申し入れたが、応じてもらえなかった。
- 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

n=382

<下請Gメンヒアリング等による生声>

- 2022年9月に価格改定要請をおこない、燃料費及び労務費ともに改定された。
- 初夏に取引先よりガソリン代の値上がり分について認めるという申し出があった。また、残業代についても、口頭での申し入れにより10%程度の値上げを認めてくれた。
- 2022年秋に、燃料費をはじめとしたコスト上昇分の値上げ要請を行い、現在は取引先からの回答を待っている。ある程度は認めてもらえる見通し。
- ▲3年前より運賃が上がっていないこともあり、夏にガソリン代、労務費の値上げを口頭により求めたが、一切相手にしてくれず、何%アップという話までいかない。取引先からの残業代は、時間単価で最低賃金を下回っており、不足分は自社が負担している。荷主からの運賃が厳しいため自社への付帯業務料や料金を削減しようとする。運賃を下げられることもある。
- ▲2022年春より運送価格が改定されたが、改定価格も10%程度上乗せ価格で、なぜその金額になのか全く理解できない金額である。ただ「価格の見直しをしました」だけの内容で、軽油価格の上昇分が全く転嫁出来ない。労務費等その他の経費の反映も出来ない。
- ▲燃料代高騰分を2022年春に交渉。回答がなかなか届かず、数回電話もしたが「上司と相談する」等で、結局回答はなかった。
- ▲2022年夏月頃に取引先から燃料サーチャージを導入すると連絡があった。実際に支払われる金額が、元々の取引金額に関係なく毎月増減して、説明を求めても「わからない」「教えられない」と繰り返すだけ。燃料サーチャージ料金の根拠も、いつまで支払ってもらえるかわからず、委託先への配分もできず困っている。