

価格交渉促進月間（2024年3月） フォローアップ調査結果

令和6年6月21日
中小企業庁

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。

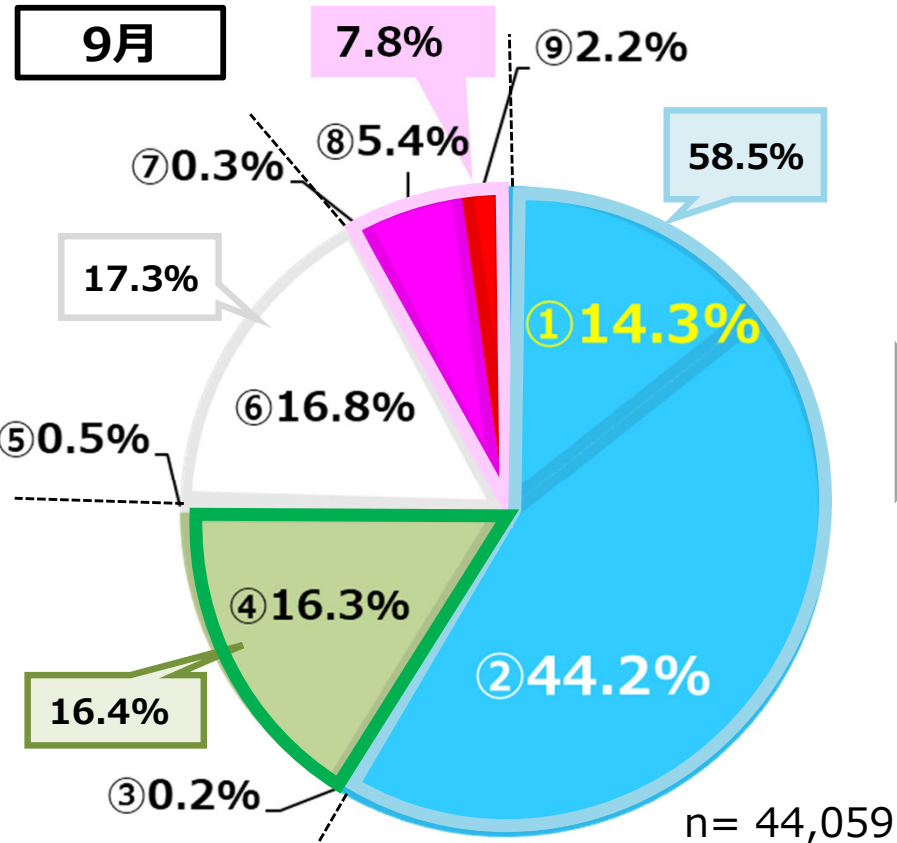
○調査期間 2024年5月15日～6月28日（予定）

○ヒアリング件数 約2,000社（予定）

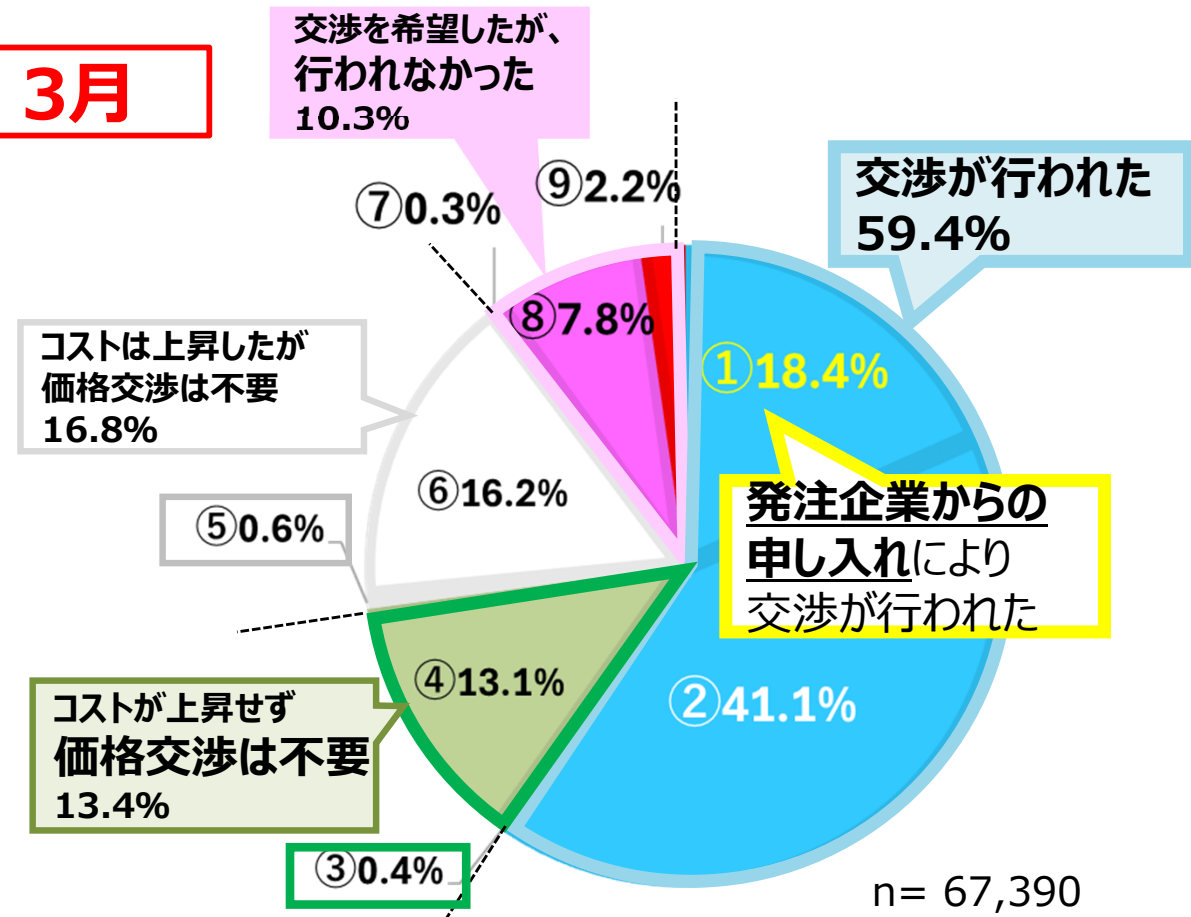
価格交渉の状況

- 「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



3月



※①～⑨の凡例（中小企業への質問項目）は次ページ参照

(参考) 価格交渉【アンケート質問票と回答分布】

直近6ヶ月間における価格交渉の状況

9月

3月

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。	14.3%	18.4%
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。	44.2%	41.1%
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。	0.2%	0.4%
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。	16.3%	13.1%
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。	0.5%	0.6%
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。	16.8%	16.2%
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。	0.3%	0.3%
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。	5.4%	7.8%
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。	2.2%	2.2%

n=44,059

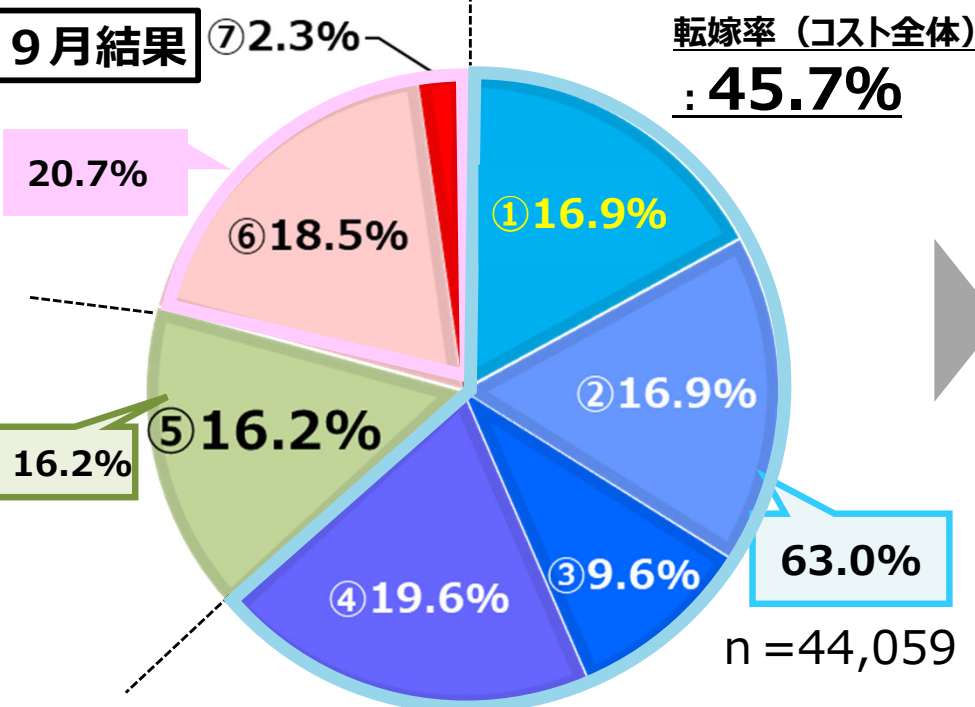
n=67,390

価格転嫁の状況①【コスト全般】

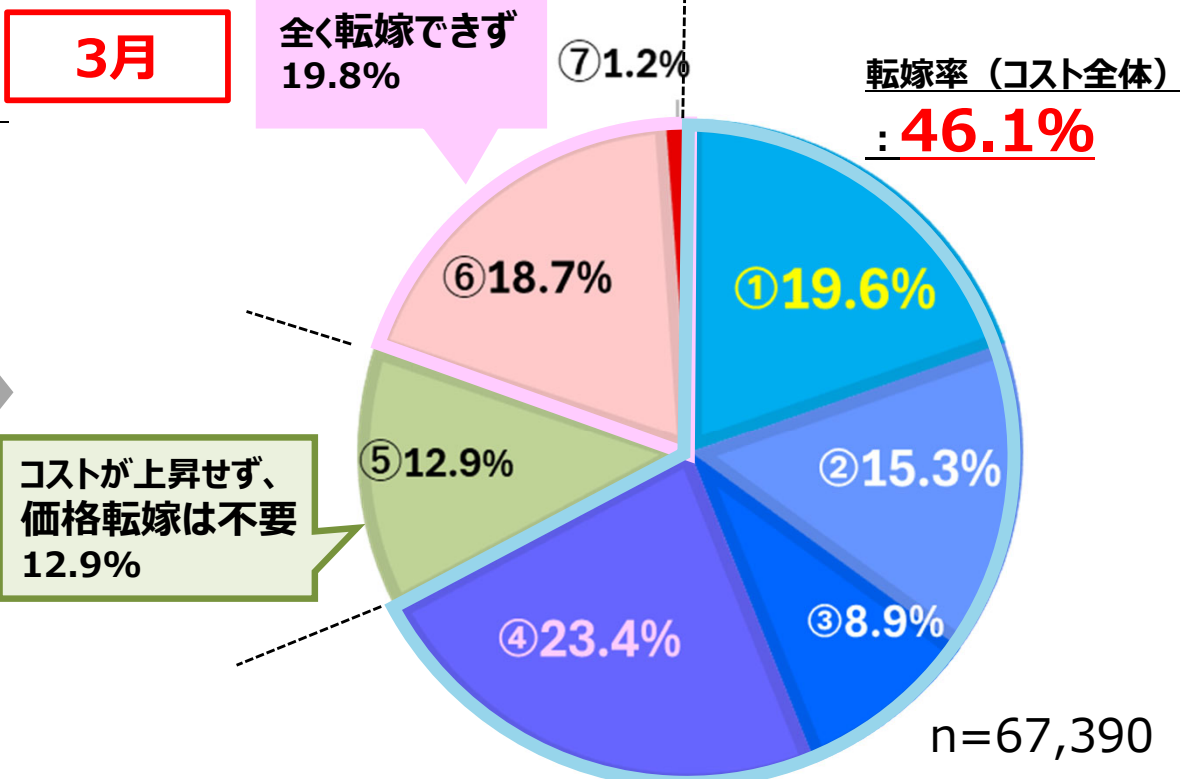
- コスト全体の価格転嫁率は**46.1%**、昨年9月より微増（45.7%→46.1%）。
 - 受注企業のうち、コスト増加分を**全額（10割）** 価格転嫁できた割合（①）は約**3ポイント増加**（16.9%→19.6%）。**一部でも**価格転嫁できた割合は、約**4ポイント増加**（63.0%→67.2%）。
 - 一方、**1～3割しか**価格転嫁できなかった割合（④）は約**4ポイント増加**（19.6%→23.4%）。全く転嫁できず/減額された企業も約2割。
- ⇒ 価格転嫁の裾野は更に広がりつつある一方、「転嫁できた企業」と「出来ない企業」で2極化の兆しもあり、転嫁対策の徹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

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



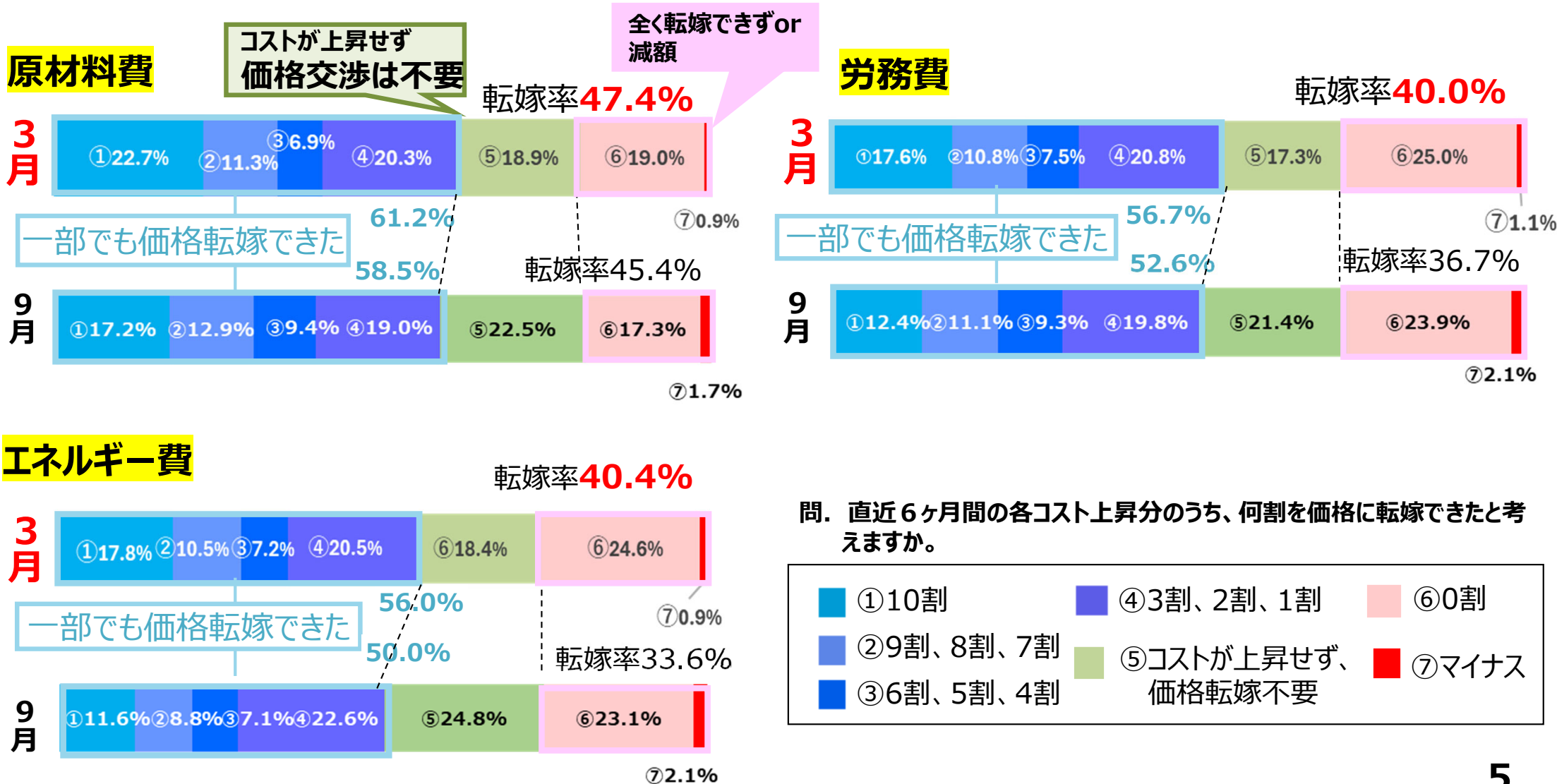
問.直近6ヶ月間の全般的なコスト上昇分のうち、何割を価格に転嫁できたと考えますか。

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】

- 労務費、エネルギー費の転嫁率は、原材料費と比較して約7ポイント低い水準だが、前回（昨年9月）よりも差は縮小（▲10ポイント→▲7ポイント）。

⇒ 労務費の指針や、エネルギー費の全額転嫁を目指す旨の振興基準（本年3月改正）等の影響が、徐々に浸透しつつある。



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 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

受注企業の業種毎に集計した価格転嫁の業種別ランキング

- 受注者として、価格転嫁して貰えている業種（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低い全体的な傾向は従前通りだが、トラック運送は約7ポイント、放送コンテンツは約12ポイント上昇。

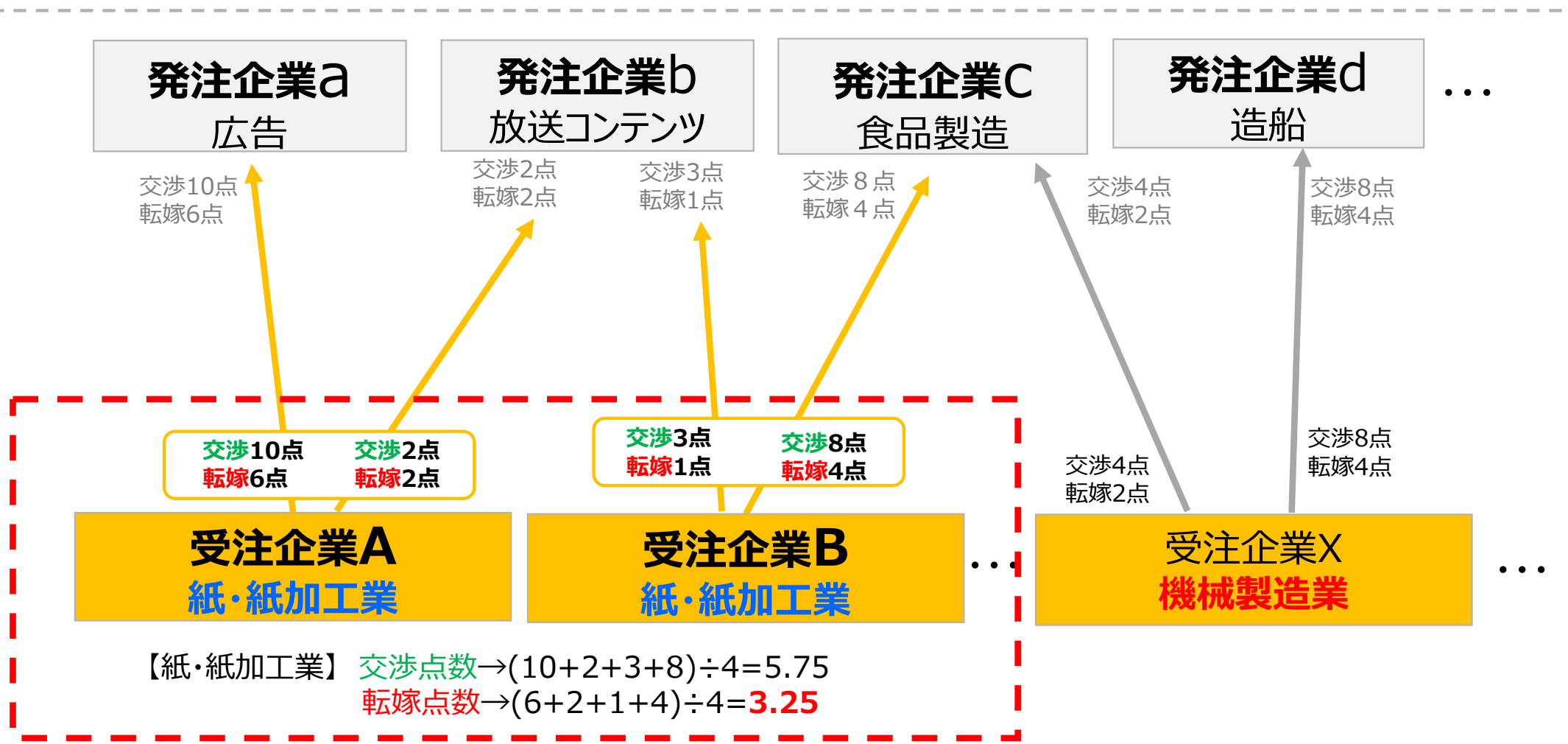
2023年9月		コスト増に対する転嫁率	各要素別の転嫁率			2024年3月		コスト増に対する転嫁率※	各要素別の転嫁率		
			原材料費	エネルギー	労務費				原材料費	エネルギー	労務費
①全体		45.7%	45.4%	33.6%	36.7%	①全体		↑46.1%	↑47.4%	↑↑40.4%	↑40.0%
1位	紙・紙加工	61.7%	59.6%	41.8%	42.9%	1位	製薬	↑↑↑60.0%	↑↑↑73.8%	↑↑↑67.5%	↑↑↑60.0%
2位	卸売	60.1%	60.8%	40.4%	40.7%	2位	化学	↑58.6%	↑↑62.4%	↑↑↑50.1%	↑↑45.2%
3位	機械製造	55.2%	56.3%	41.0%	41.8%	3位	卸売	↓↓55.9%	↓57.3%	↑↑46.2%	↑44.3%
4位	化学	54.4%	57.0%	39.2%	35.4%	4位	機械製造	↓54.2%	↑58.8%	↑↑48.6%	↑↑46.9%
5位	食品製造	53.1%	51.8%	40.0%	40.1%	5位	電機・情報通信機器	↓51.0%	↑56.0%	↑↑44.2%	↑43.2%
6位	電機・情報通信機器	52.5%	54.7%	37.2%	40.8%	6位	小売	↓49.7%	↑50.8%	↑↑40.7%	↑↑39.7%
7位	鉱業・採石・砂利採取	50.8%	42.5%	42.3%	35.4%	7位	繊維	↑↑49.5%	↑↑50.4%	↑↑↑44.5%	↑↑↑43.0%
8位	小売	50.7%	49.0%	32.5%	33.5%	8位	食品製造	↓49.3%	↓50.3%	↑43.1%	↑40.8%
9位	金属	49.5%	53.7%	36.7%	34.3%	9位	紙・紙加工	↓↓↓47.7%	↓↓50.4%	↓38.2%	↓↓37.5%
10位	製薬	48.9%	37.8%	30.0%	25.7%	10位	印刷	↓47.4%	↑49.8%	↑↑↑40.8%	↑↑38.3%
11位	印刷	48.1%	49.4%	29.8%	30.5%	11位	建材・住宅設備	↑47.0%	↓47.6%	↑↑↑39.6%	↑40.1%
12位	建材・住宅設備	46.9%	47.8%	29.6%	35.2%	12位	金属	↓46.4%	↓52.4%	↑41.6%	↑37.3%
13位	繊維	44.4%	40.9%	33.1%	32.8%	13位	情報サービス・ソフトウェア	↑↑46.3%	↑↑↑40.7%	↑↑↑35.5%	↓45.8%
14位	建設	43.8%	43.8%	35.4%	41.2%	14位	建設	↑46.2%	↑46.7%	↑↑41.9%	↑43.6%
15位	石油製品・石炭製品製造	42.1%	49.7%	32.0%	27.8%	15位	広告	↑↑45.8%	↑↑44.1%	↑↑↑40.6%	↑↑43.1%
16位	金融・保険	40.0%	48.0%	28.3%	50.0%	16位	電気・ガス・熱供給・水道	↑↑44.7%	↑↑46.7%	↑↑↑41.1%	↑↑39.8%
17位	広告	39.2%	35.2%	22.1%	33.2%	17位	造船	↑↑43.7%	↑50.4%	↑↑↑45.5%	↑41.1%
18位	自動車・自動車部品	39.1%	49.3%	37.1%	22.9%	18位	自動車・自動車部品	↑43.2%	↑↑54.8%	↑↑45.8%	↑↑↑33.1%
19位	情報サービス・ソフトウェア	38.8%	21.0%	17.2%	46.6%	19位	鉱業・採石・砂利採取	↓↓41.2%	↓39.0%	↓↓37.1%	↓32.8%
20位	造船	37.7%	45.5%	35.3%	37.8%	20位	石油製品・石炭製品製造	↓40.9%	↑51.0%	↑35.6%	↑31.0%
21位	電気・ガス・熱供給・水道	35.5%	38.1%	28.1%	32.5%	21位	通信	↑↑↑38.5%	↑↑↑38.6%	↑↑↑36.0%	↑↑↑37.8%
22位	飲食サービス	33.5%	34.2%	19.6%	19.7%	22位	金融・保険	↓37.1%	↓↓↓30.3%	↑32.1%	↓↓↓33.8%
23位	廃棄物処理	29.0%	24.8%	24.4%	26.7%	23位	不動産業・物品賃貸	↑↑36.5%	↑↑↑35.5%	↑↑↑36.4%	↑↑33.8%
24位	不動産・物品賃貸	27.8%	23.3%	20.9%	25.6%	24位	放送コンテンツ	↑↑↑35.3%	↑↑↑36.6%	↑↑↑32.4%	↑↑35.3%
25位	トラック運送	24.8%	16.1%	22.2%	19.4%	25位	廃棄物処理	↑32.8%	↑29.2%	↑29.2%	↑27.3%
26位	通信	24.4%	25.6%	17.6%	21.0%	26位	トラック運送	↑↑32.2%	↑↑↑28.0%	↑↑30.1%	↑↑28.7%
27位	放送コンテンツ	23.7%	23.5%	16.2%	27.9%	27位	飲食サービス	↓↓25.9%	↓32.0%	↑20.2%	↑20.8%
-	その他	40.3%	36.6%	29.0%	37.2%	-	その他	↑42.7%	↑41.5%	↑↑37.2%	↑39.4%

※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) 受注企業の視点での価格転嫁の状況

- 本調査は、受注企業に対して送付。
- 受注企業が、発注企業に対して交渉、転嫁して貰えたか、そのスコアを業種ごとに集計。

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



(参考) 業種別 価格交渉と価格転嫁との比較

- 価格交渉が比較的行われている業種は、価格転嫁（値上げ）にも応じている傾向（例：化学、製薬）。
- 他方、価格交渉には応じているが、結果としての転嫁（値上げ）を認める割合は低い業界もある（例：廃棄物処理、印刷）。

価格交渉		平均点数	価格転嫁		価格転嫁率
全体		6.52	全体		46.1%
1位	化学	7.54	1位	化学	61.0%
2位	鉱業・採石・砂利採取	7.39	2位	製薬	53.5%
3位	製薬	7.38	3位	機械製造	51.9%
4位	電気・ガス・熱供給・水道	7.18	4位	飲食サービス	51.5%
5位	廃棄物処理	7.01	5位	電機・情報通信機器	51.2%
6位	飲食サービス	6.98	6位	食品製造	50.0%
7位	繊維	6.94	7位	繊維	49.9%
8位	卸売	6.89	8位	造船	49.1%
9位	情報サービス・ソフトウェア	6.88	9位	鉱業・採石・砂利採取	48.6%
10位	小売	6.70	10位	電気・ガス・熱供給・水道	48.3%
10位	広告	6.70	11位	情報サービス・ソフトウェア	47.1%
12位	食品製造	6.63	11位	小売	47.1%
13位	建設	6.61	11位	自動車・自動車部品	47.1%
14位	印刷	6.54	14位	卸売	47.0%
15位	電機・情報通信機器	6.51	15位	広告	46.9%
16位	造船	6.46	15位	建設	46.9%
17位	機械製造	6.44	17位	金属	46.2%
18位	紙・紙加工	6.42	18位	紙・紙加工	45.1%
19位	放送コンテンツ	6.38	19位	建材・住宅設備	44.4%
20位	自動車・自動車部品	6.33	20位	石油製品・石炭製品製造	43.9%
21位	通信	6.15	21位	印刷	43.5%
21位	不動産業・物品賃貸	6.15	22位	不動産業・物品賃貸	42.1%
23位	金属	6.12	23位	通信	40.8%
24位	建材・住宅設備	6.10	24位	廃棄物処理	39.1%
25位	トラック運送	5.62	25位	金融・保険	35.3%
26位	石油製品・石炭製品製造	5.23	26位	放送コンテンツ	33.7%
27位	金融・保険	5.21	27位	トラック運送	28.1%
-	その他	-	-	その他	44.3%

(参考) 価格交渉と価格転嫁の関係

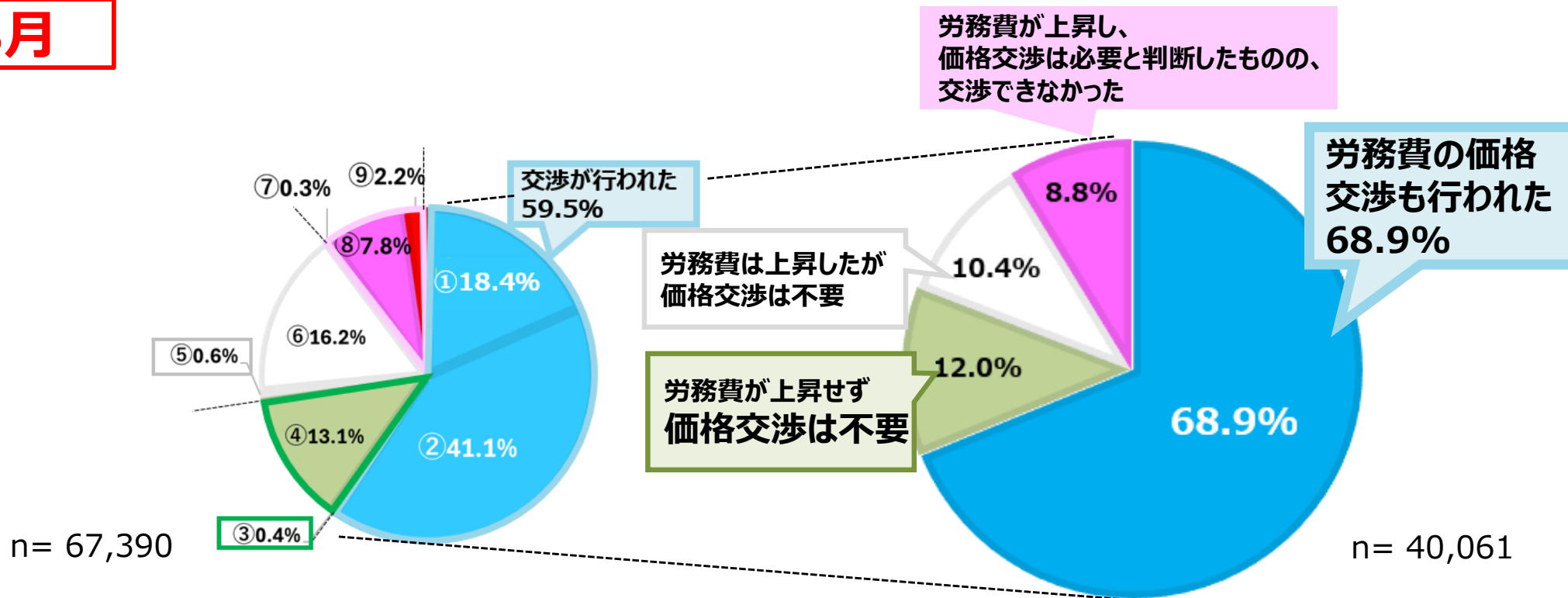
- 「価格交渉は行われたが、全く価格転嫁ができなかった」企業の割合が高い業種は、トラック運送、放送コンテンツ、金融・保険など。
- 但し、こうした企業の割合は、業種全体的にみると、昨年9月調査時点と比べて減少。

順位	業種名	2023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	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	転嫁率 (コスト全体)
—	全体	11.4%	9.6%	46.1%
1位	製薬	13.0%	2.1%	53.5 %
2位	飲食サービス	7.0%	5.1%	51.5 %
3位	化学	8.7%	5.9%	61.0 %
4位	繊維	8.0%	6.7%	49.9 %
5位	機械製造	8.9%	7.2%	51.9 %
6位	造船	12.1%	7.4%	49.1 %
7位	電機・情報通信機器	8.7%	7.7%	51.2 %
8位	食品製造	7.0%	7.8%	50.0 %
9位	卸売	7.9%	8.1%	47.0 %
10位	金属	10.1%	8.3%	46.2 %
11位	紙・紙加工	12.1%	8.6%	45.1 %
12位	小売	10.6%	8.9%	47.1 %
13位	自動車・自動車部品	13.0%	9.4%	47.1 %
13位	建材・住宅設備	8.7%	9.4%	44.4 %
15位	広告	11.1%	9.5%	46.9 %
15位	情報サービス・ソフトウェア	12.8%	9.5%	47.1 %
15位	建設	11.4%	9.5%	46.9 %
18位	印刷	7.6%	9.6%	43.5 %
18位	電気・ガス・熱供給・水道	15.0%	9.6%	48.3 %
20位	石油製品・石炭製品製造	14.0%	9.8%	43.9 %
21位	鉱業・採石・砂利採取	7.9%	10.6%	48.6 %
22位	通信	23.9%	11.0%	40.8 %
23位	廃棄物処理	13.1%	12.4%	39.1 %
24位	不動産業・物品賃貸	16.5%	13.5%	42.1 %
25位	金融・保険	16.7%	16.0%	35.3 %
26位	放送コンテンツ	25.6%	19.0%	33.7 %
27位	トラック運送	28.9%	19.7%	28.1 %

(今回初の調査①) 労務費についての価格交渉の状況

- 今回調査では、昨年11月に「労務費の指針」が策定・公表されたことを踏まえ、「労務費について、価格交渉できたか」調査。
 - 価格交渉が行われた企業（59.5%）のうち、その約7割において、労務費についても価格交渉が実施された。
 - 一方で、約1割（8.8%）の企業が、「労務費が上昇し、価格交渉を必要と考えたが出来なかった」と回答。そうした企業からの具体的な声は、以下の通り。（例：労務費アップは自助努力で対応すべき）
- ⇒ 引き続き、公正取引委員会等と連携し、「労務費の指針」を周知・徹底していく。

3月



アンケート回答企業からの具体的な声

- ▲ 労務費については、「自助努力で解決すべきとして、交渉自体を拒否」された。
- ▲ 労務費上昇分について要求されるエビデンスを示す事が出来ず、諦めざるを得なかった。
- ▲ 価格交渉しようとしたが、「労務費が上昇しているのは御社だけではありません。」と言われ、交渉に応じてもらえなかった。
- ▲ 10年以上同様の業務（工事）を請け負っている為、価格を毎年同じにしている。

(今回初の調査②) 正当な理由のない原価低減要請等により代金減額があった企業

- 今回調査では、**正当な理由のない原価低減要請等により価格転嫁できず**、結果、代金が減額となったケースを選択肢に追加。この選択肢を、アンケート回答企業のうち、**1.2% (約800社)** が選択。
- 発注企業の業種別に見ると、全体平均(1.2%)を上回った業種は、以下の通り (※ 回答数 (n) が全体の1% (674社) 超の業種に限る)
建設 (1.7%)、繊維 (1.6%)、自動車・自動車部品 (1.4%)、石油製品・石炭製品製造 (1.3%)、機械製造 (1.2%)
- そうした企業からの具体的な声は、以下の通り。(例：一方的に値引きを強制された。) 中には、下請法違反 (減額) が疑われる事例や、「原価低減要請」に係る振興基準上不適切と思われる事例も存在。

⇒ これら情報も端緒として、下請法の執行を強化する。

※アンケート回答企業からの具体的な声

- ▲ 毎年、「原価低減活動」と称して、コストダウンを求められる。
- ▲ 販売価格の上限が設定されており、しかもそれが毎年下げられている。
- ▲ 「割戻金」を要請される。
- ▲ 「歩引き」が行われる。
- ▲ 過去5年にわたり、交渉しても「そんな事を言うてくるのはあなただけ。ウチの価格に不満なら他の下請を使う」等と言われる。
- ▲ 決めている価格から、「一定期間の金利引き」をされる。

※参考：下請振興法に基づく「振興基準」に規定された、原価低減要請に関する望ましくない事例

- ① 具体的な根拠を明確化せず、又は目標数値のみを提示して、原価低減要請を行うこと。
- ② 原価低減要請に応じることが発注継続の前提であることを示唆して、事実上、原価低減を押し付けること。
- ③ 口頭で削減幅等を示唆した上で、下請事業者から見積書の提出を求めること等、書面等の記録を残さずに原価低減要請を行うこと。

発注企業側の好事例

- 受注側のアンケート回答企業からの具体的な声や、発注企業へのヒアリングにより、**発注企業側の好事例**も情報収集。
- **取引方針の改善の参考として、周知していく。**

1. 以前は、発注企業の**特定の部門（製造部品）**だけで定期的に価格交渉していたが、昨年度より、**その他の部門（運輸部門）**においても、価格交渉の窓口を設置され、実際に交渉が始まった。ドライバー不足問題から、特に**労務費**においては、**要望額以上の値上げ回答額が提示**された。
2. 発注企業から**価格交渉を申出てほしい旨の連絡**があり、**記入例やフォーマットも送付**して貰えた。また、「**他の受注企業からは価格値上げの交渉が入っているが、御社からは未だ来てないが、大丈夫か？**」と、フォローも受けた。
3. 労務費に関する価格協議は、まずは受注企業の**希望する取引価格を提示**して貰い、その**根拠資料の提示が難しい場合**に、受注企業も**答えやすい「シンプルな試算式」**を送付した。
4. 発注企業から、全ての取引先を対象に**レターを送付**。送付後、その**到着状況を確認し、電話やメール、会議、商談等の場で「対話」**を続け、状況をモニタリング。**価格交渉に積極的に応じる姿勢**を伝えている。

ご参考：取引適正化に向けた発注企業の取り組み例（令和6年3月11日：中小企業庁）

https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/download/tenka_torihiki_tekiseika/ordering_company.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が必要。
- 今後の最低賃金の改定時期、取引価格の改定時期を見据え、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して行く。

① 8月上旬目途：発注企業の社名リストの公表

② 社名リストの公表後：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 9月：「**9月の**価格交渉促進月間」に向けて、価格交渉・転嫁を呼び掛け

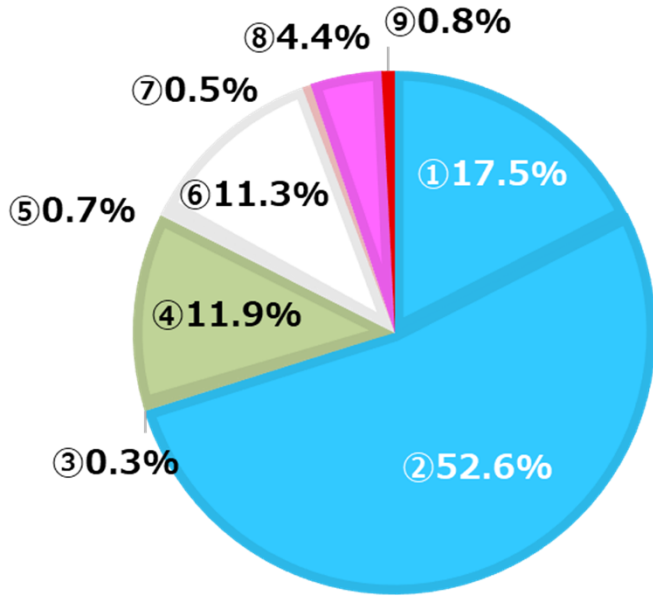
④ パートナーシップ構築宣言の更なる拡大・実効性の向上

(参考) 業種ごとの価格交渉・価格転嫁の状況

(参考) 個別の業界ごとの交渉・転嫁状況

化学

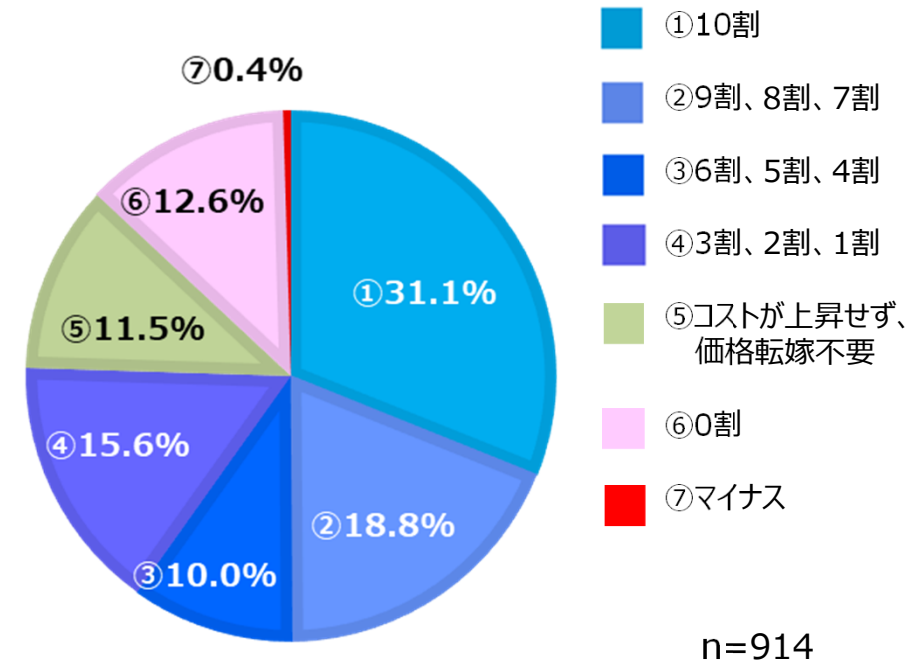
直近6ヶ月間の価格交渉の状況



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。

【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】



転嫁率：61.0%

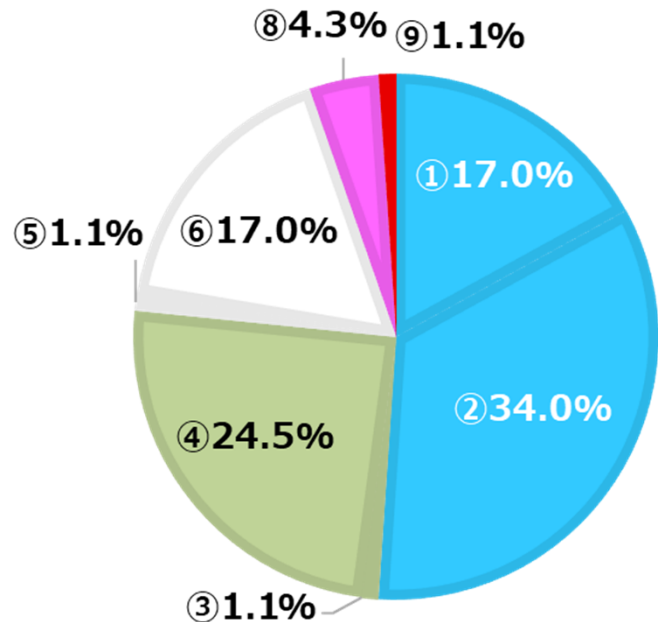
アンケート回答企業からの具体的な声等

- 原材料費やエネルギー費、労務費等が高騰している状況を踏まえ、発注企業から、価格交渉を申し出してほしい旨の連絡があり、記入例やフォーマットも送付してもらえた。
- 過去と比べると価格交渉がしやすくなり、それに対する回答も早くなった。
- 価格交渉はとてもスムーズで、コスト増加分は、全額転嫁できた。
- ▲ 労務費の上昇分は受け入れて貰えなかった。
- ▲ エネルギー費、労務費については、細かな証拠資料の提出を求められ、交渉が難航している。

(参考) 個別の業界ごとの交渉・転嫁状況

製薬

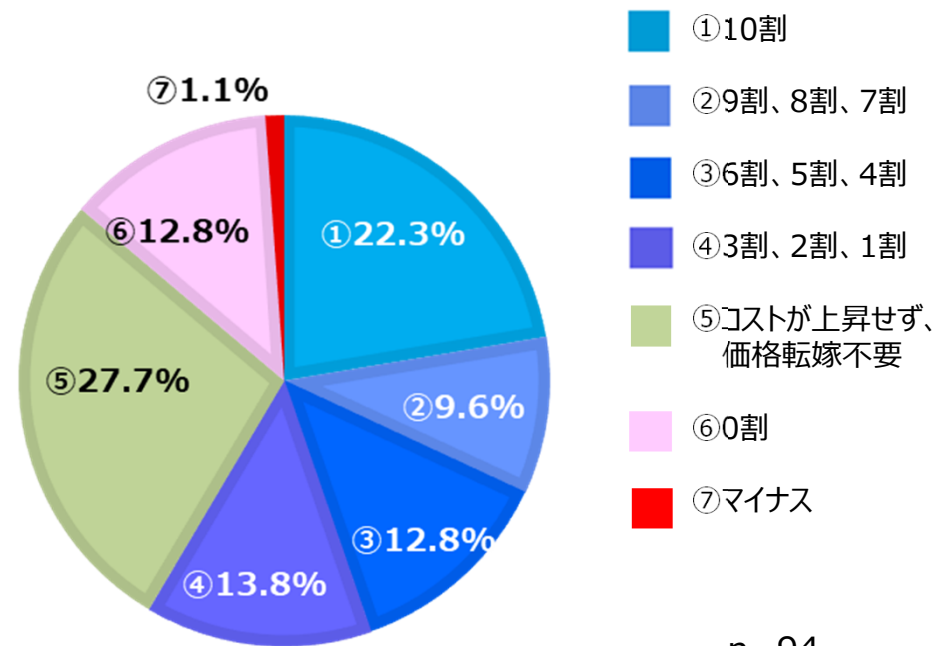
直近6ヶ月間の価格交渉の状況



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。

【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】



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

n=94

転嫁率：53.5%

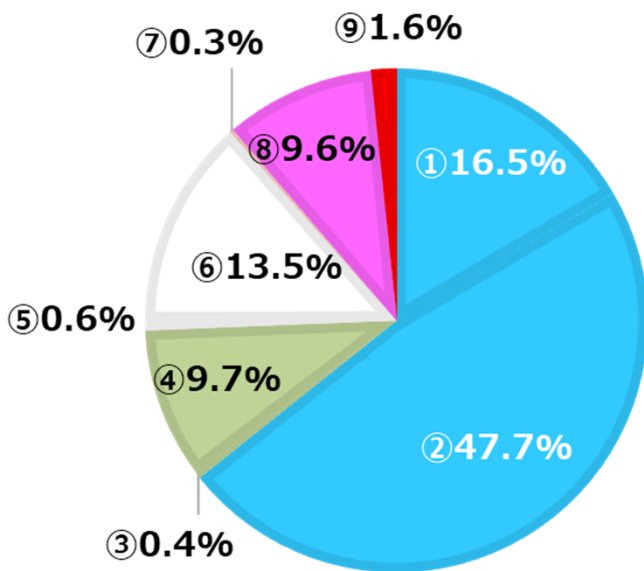
アンケート回答企業からの具体的な声等

- 問題なく取引を行っており、労務費については、数年前から最低賃金上昇分を超える価格を転嫁できている。
- コロナ禍以降の制御装置部品代等の原材料費、労務費等の上昇について、全額転嫁を認めてもらうことができた。
- ▲ 年間の契約期間の途中、予期せぬ事態で価格転嫁が必要となっても、修正を了承してくれない。
- ▲ なかなか価格転嫁の承諾が得られず、かつ、価格転嫁が認められたのは、希望の半額であった。

(参考) 個別の業界ごとの交渉・転嫁状況

機械製造

直近6ヶ月間の価格交渉の状況



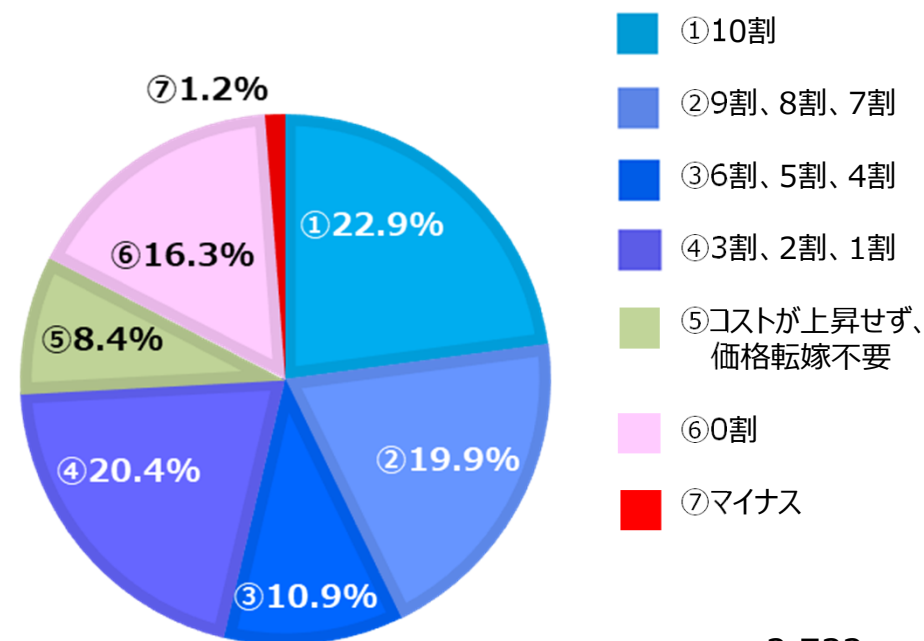
①	発注企業から、交渉の申し入れがあり、価格交渉が行われた。
②	受注企業から、発注企業に交渉を申し出、価格交渉が行われた。
③	コストが上昇せず、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
④	コストが上昇せず、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、受注企業から交渉を申し出なかった。
⑤	コストが上昇したが、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑥	コストが上昇し、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、受注企業から交渉を申し出なかった。
⑦	コストが上昇し、発注企業から申し入れがあったが、発注減少や取引停止を恐れ、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

アンケート回答企業からの具体的な声等

- 原材料費やエネルギー費、労務費等が高騰している状況を踏まえ、発注企業から、価格交渉を申し出してほしい旨の連絡があり、記入例やフォーマットも送付してもらえた。
- 原材料費含めたコスト上昇への理解や対応のスピードが上がった。既に交渉済みの発注に対する値下げ依頼が減った。
- 既存製品の再見積もり依頼があった。価格転嫁がしやすくなったと考える。
- ▲ 労務費の資料を提示したところ、次から次にエビデンスを要求され、最終的に当社が算出した数値を信用して貰えなかった。
- ▲ 労務費、エネルギー費、工具や切削油等消耗品費に関しては価格転嫁を認めてもらえなかった。競合他社と比較され、さらにコストダウンも検討するよう要請があった。

【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】



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

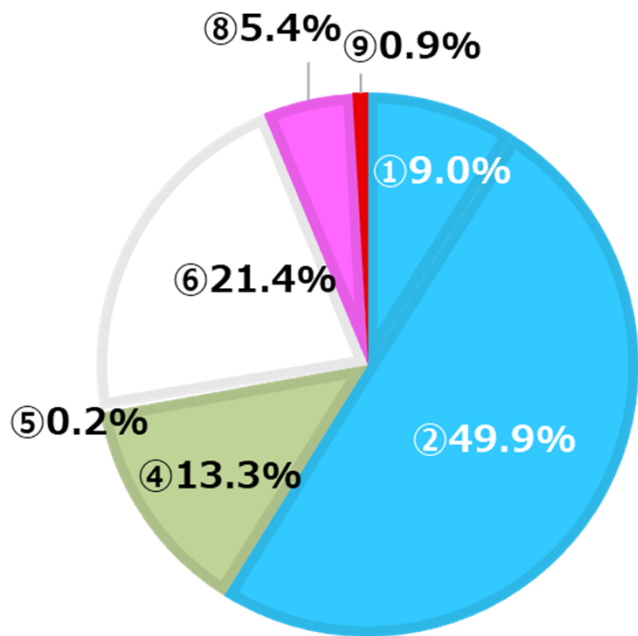
n=2,732

転嫁率：51.9%

(参考) 個別の業界ごとの交渉・転嫁状況

飲食サービス

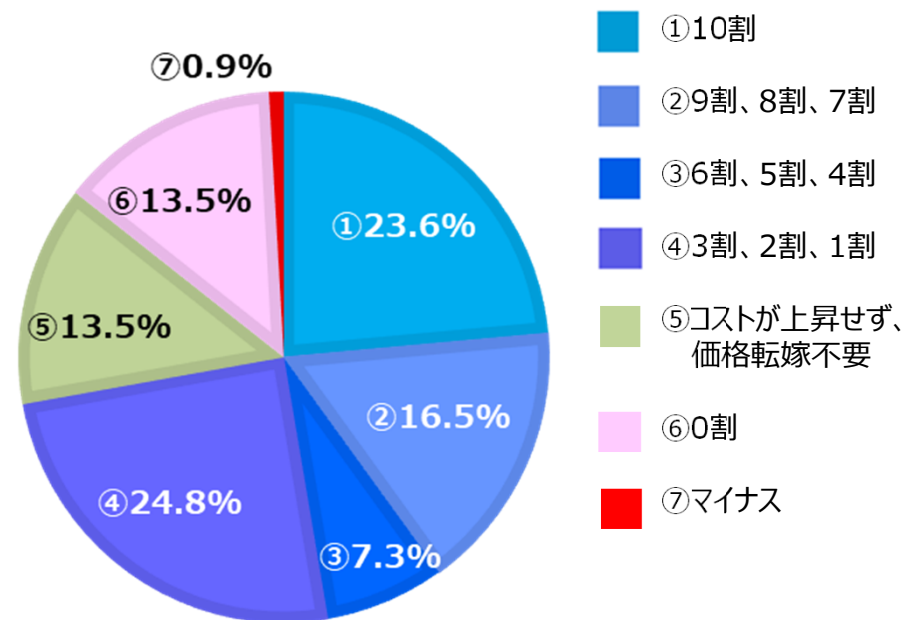
直近6ヶ月間の価格交渉の状況



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。

【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】



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

n=467

転嫁率：51.5%

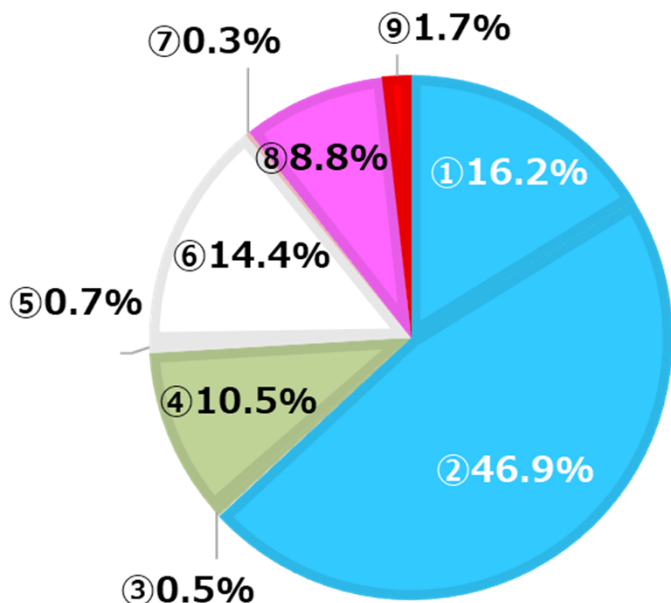
アンケート回答企業からの具体的な声等

- 原材料費及びエネルギー費が上昇していることを理由に、価格転嫁を依頼したところ、全額転嫁が認められた。
- コストが上昇している情報を、多くのメディアが取り上げたことも相まって、スムーズに価格転嫁に応じてもらえることがあった。
- ▲ 価格転嫁は受けてもらえそうだが、今後取引中止になることを覚悟しておくことを暗に伝える雰囲気であった。
- ▲ コストが上昇しており、再度価格交渉を依頼したが、「もう少し自助努力してください」等言われ、交渉しにくい雰囲気になっている。

(参考) 個別の業界ごとの交渉・転嫁状況

電機・情報通信機器

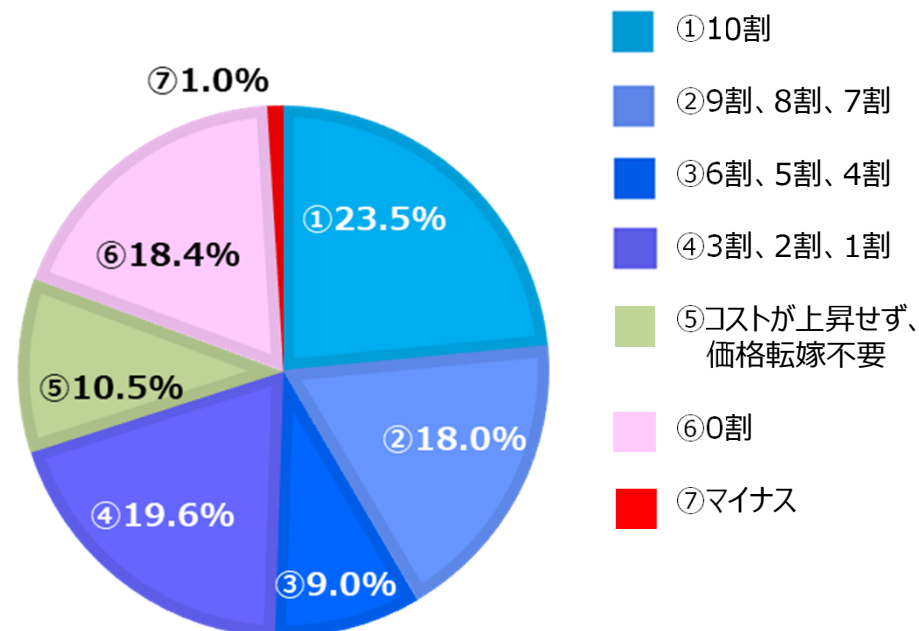
直近6ヶ月間の価格交渉の状況



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。

【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】



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

n=2,702

転嫁率：51.2%

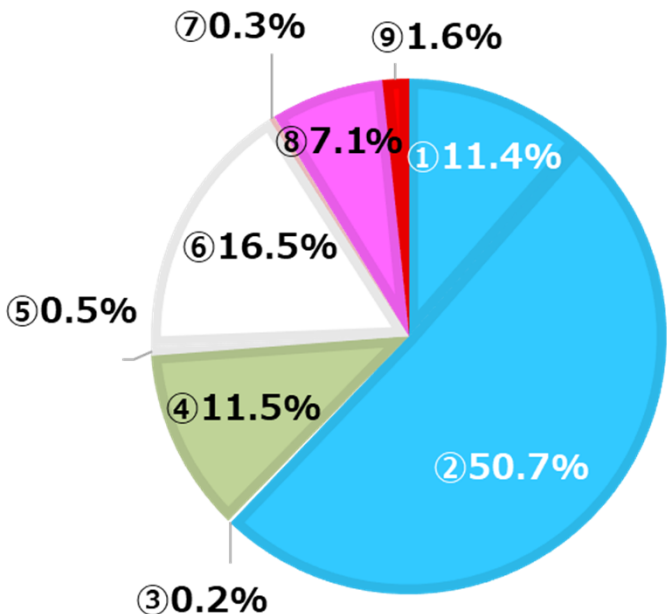
アンケート回答企業からの具体的な声等

- 「パートナーシップ構築宣言」を実施している。そのため、労務費やエネルギー費等の上昇分を遠慮なく申し出てほしいとの連絡を受けた。
- コスト上昇に関して、積極的な理解が得られており、価格転嫁を円滑に実施できている。
- ▲ 「コロナ禍で一度価格転嫁を認めたので、その後の労務費等の価格転嫁は認めない！」言われ、企業経営が圧迫されている。
- ▲ 労務費上昇を、どの程度各製品に転嫁するのが良いかの判断が難しく、労務費の価格転嫁は実際には交渉出来ていない。

(参考) 個別の業界ごとの交渉・転嫁状況

食品製造

直近6ヶ月間の価格交渉の状況



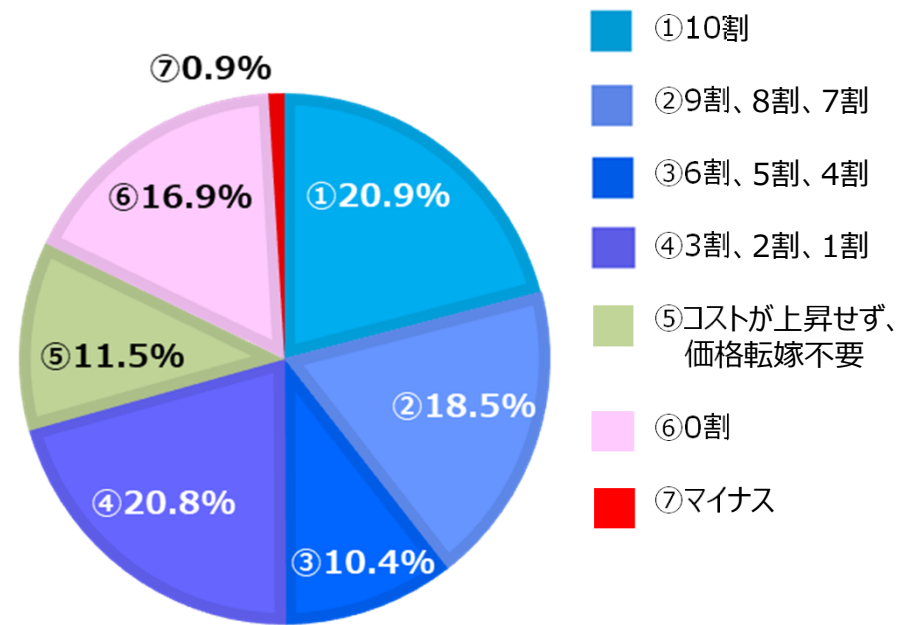
①	発注企業から、交渉の申し入れがあり、価格交渉が行われた。
②	受注企業から、発注企業に交渉を申し出、価格交渉が行われた。
③	コストが上昇せず、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
④	コストが上昇せず、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、受注企業から交渉を申し出なかった。
⑤	コストが上昇したが、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑥	コストが上昇し、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、受注企業から交渉を申し出なかった。
⑦	コストが上昇し、発注企業から申し入れがあったが、発注減少や取引停止を恐れ、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

アンケート回答企業からの具体的な声等

- 円安が進み過ぎ、輸入材料の価格が毎月上昇するため、過去に無い頻度で大幅な値上げが必要となった。発注企業は、供給が途絶える事の方が問題が大きいと理解し、前向きに価格交渉に応じてくれた。
- 価格交渉ができる時期を事前通達してくれて、準備期間および交渉期間が十分に取れた。
- ▲ 同業他社の相見積の値段を伝えられ、それ以下にするように求められ、それを相見積書を作成した会社に見せて同様に値引きさせ、更にそれをもって値下げ交渉をされた。
- ▲ プライベートブランドや留型などは、発注企業も受けた条件が厳しいようで、価格交渉の対象からは除外された。

【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】



- ①10割
- ②9割、8割、7割
- ③6割、5割、4割
- ④3割、2割、1割
- ⑤コストが上昇せず、価格転嫁不要
- ⑥0割
- ⑦マイナス

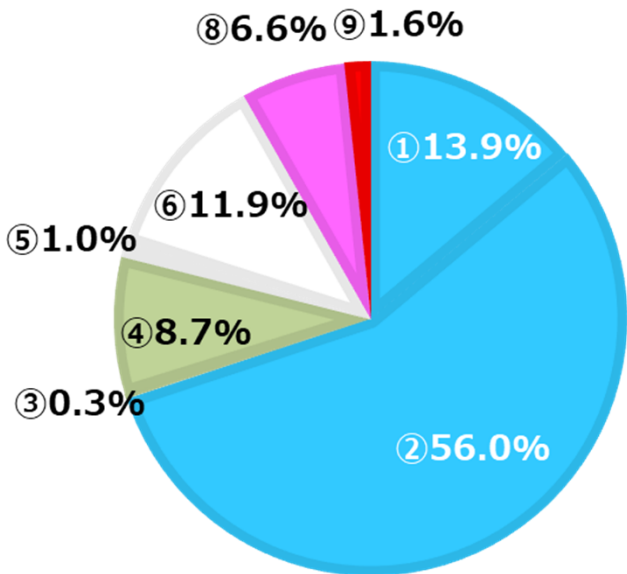
n=1,542

転嫁率：50.0%

(参考) 個別の業界ごとの交渉・転嫁状況

繊維

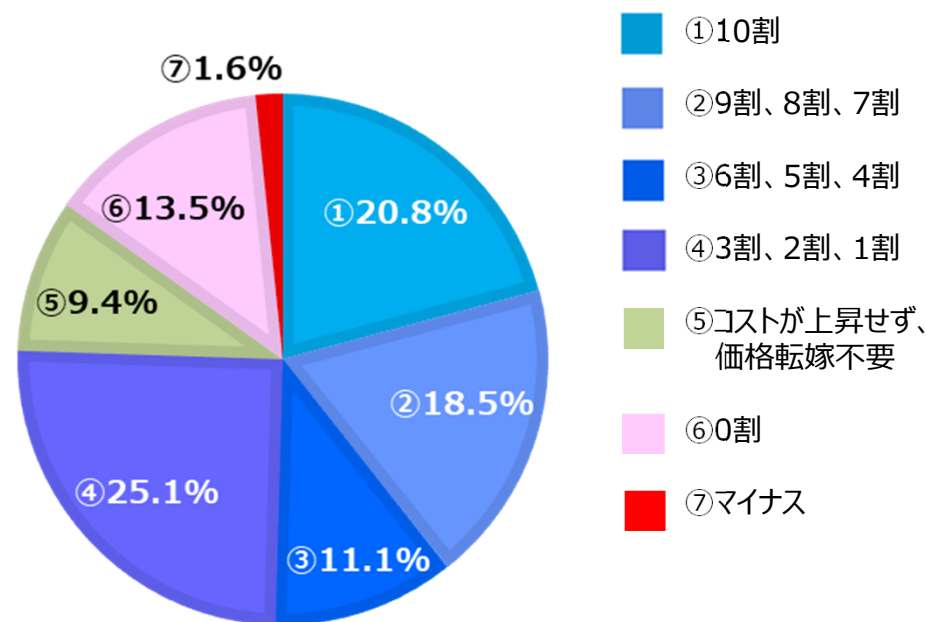
直近6ヶ月間の価格交渉の状況



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。

【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】



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

n=682

転嫁率：49.9%

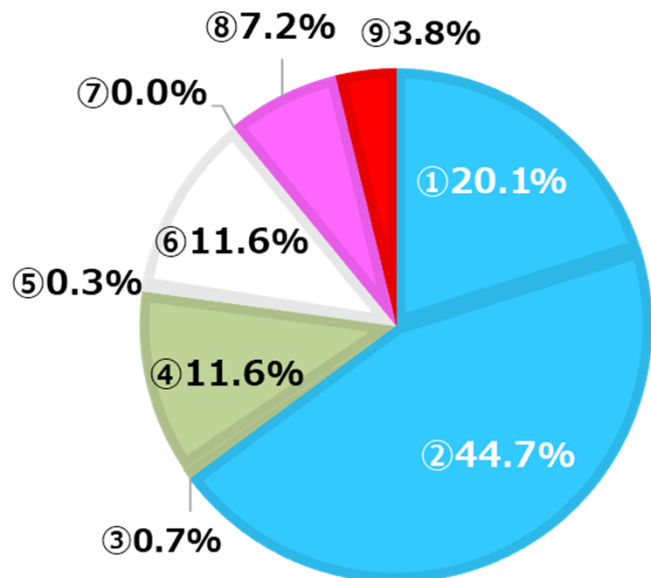
アンケート回答企業からの具体的な声等

- 原材料費、エネルギー費、労務費が高騰している状況も踏まえ、今後、生産が成り立つよう、生産設備の更新費用も含めて、相談に乗ってもらえた。
- 為替による原材料費高騰やエネルギー費高騰など、当社の努力だけでは困難な要因について、前向きに交渉に応じてくれている。また、発注企業に納得をしてもらうために、緻密な原価計算をした上で、コスト上昇分の価格交渉に臨んでいる。
- ▲ 毎年、原価低減活動と称して、コストダウンしなければならない。コロナ禍の売上が激減した時でも関係なく、一定割合のコストダウンを強要された。
- ▲ 価格交渉には応じてもらえたが、担当者から仕事量を減らすと言われた。実際に長年担当していた仕事が他社に切り替えられた。

(参考) 個別の業界ごとの交渉・転嫁状況

造船

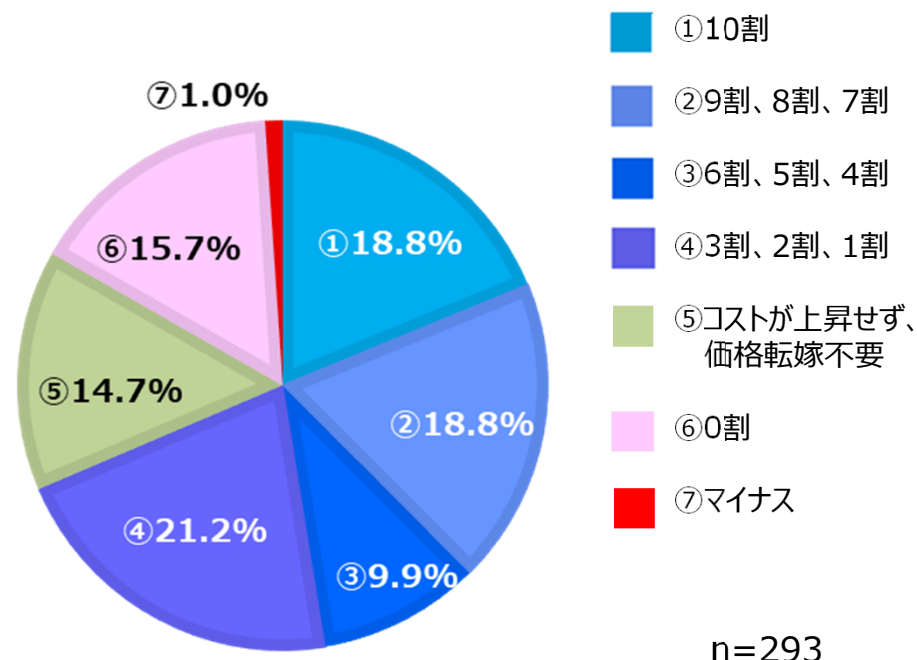
直近6ヶ月間の価格交渉の状況



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。

【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】



転嫁率：49.1%

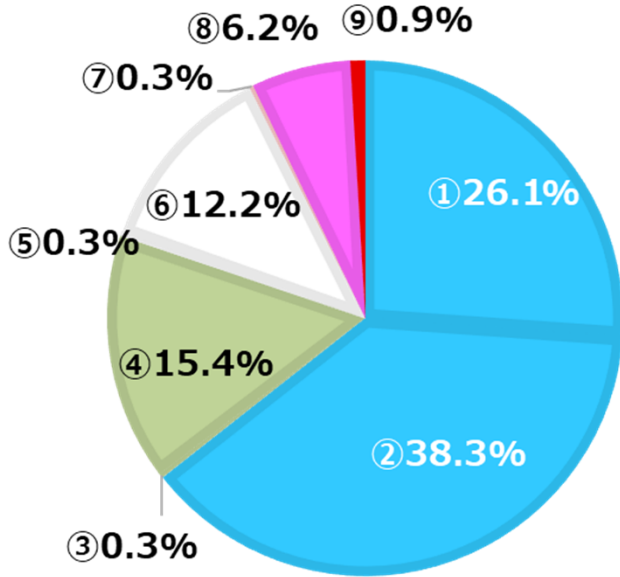
アンケート回答企業からの具体的な声等

- コスト上昇を踏まえ、発注企業側から価格交渉の提案があり、実際に価格転嫁が認められた。
- 年一回、加工部品について 価格改定の協議用のフォームの送付がある。その上で、価格交渉の場を設けてもらっている。
- 原材料費や労務費の上昇を転嫁する必要性は、発注企業も理解してくれている。
- ▲ 船舶運航会社や船舶所有会社が建造費の上昇を認めないため、造船所も安値でしか受注できず、しわ寄せがこちらに来ている。
- ▲ コスト上昇に伴い、価格交渉をお願いしたが、断られた。また、納品から支払までの期間が180日後の振込となっており、その期間の短縮を依頼したが、見直しは行われなかった。

(参考) 個別の業界ごとの交渉・転嫁状況

鉱業・採石・砂利採取

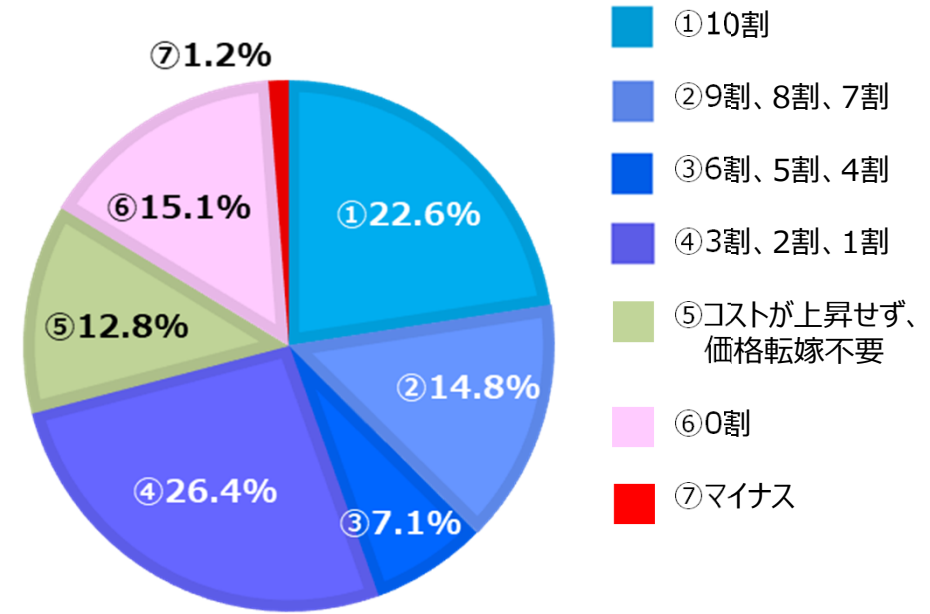
直近6ヶ月間の価格交渉の状況



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。

【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】



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

n=337

転嫁率：48.6%

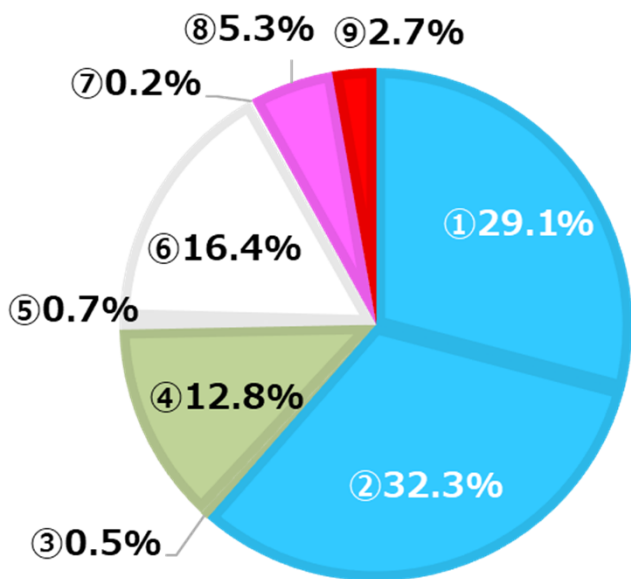
アンケート回答企業からの具体的な声等

- 労働時間短縮を目的とした新たなコスト上昇分(有料高速道路利用料)等も、発注企業側に理解してもらい、価格転嫁が認められた。国土交通省の標準的運賃も、勘案材料として大変参考となった。
- 発注企業が、2024年問題で運賃が上昇していることもあり、コスト上昇分を最終ユーザーと価格交渉してくれた。
- ▲ 価格交渉は実施出来たが、価格交渉から相当期間が経過した現在においても、回答をもらえていない。
- ▲ 運賃値上げをお願いして、決まるまでに1年2か月かかった。6回～8回、売上や利益、経費等の会社の経営データを何度も提出させられた。

(参考) 個別の業界ごとの交渉・転嫁状況

電気・ガス・熱供給・水道

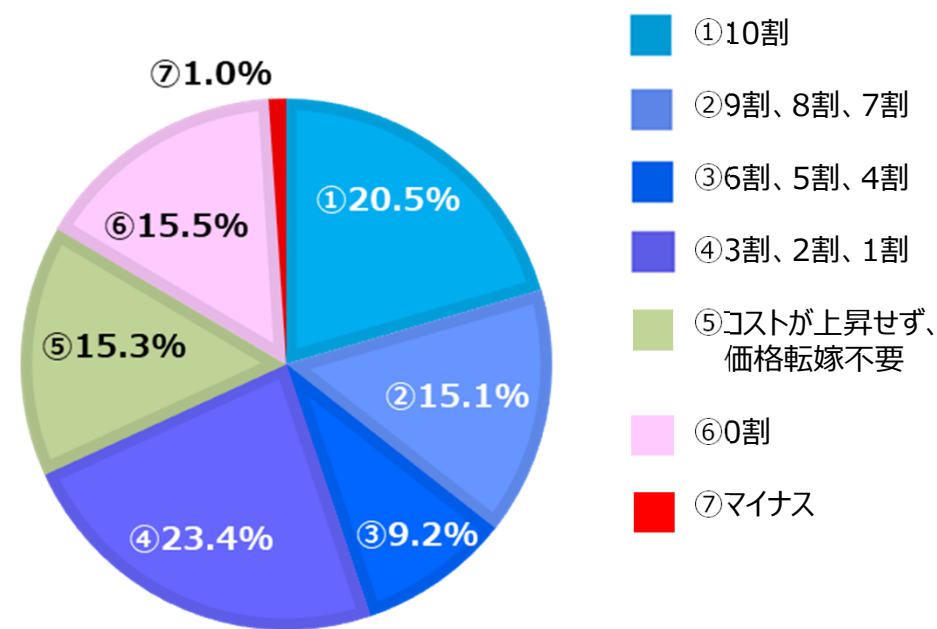
直近6ヶ月間の価格交渉の状況



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。

【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】



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

n=1,182

転嫁率：48.3%

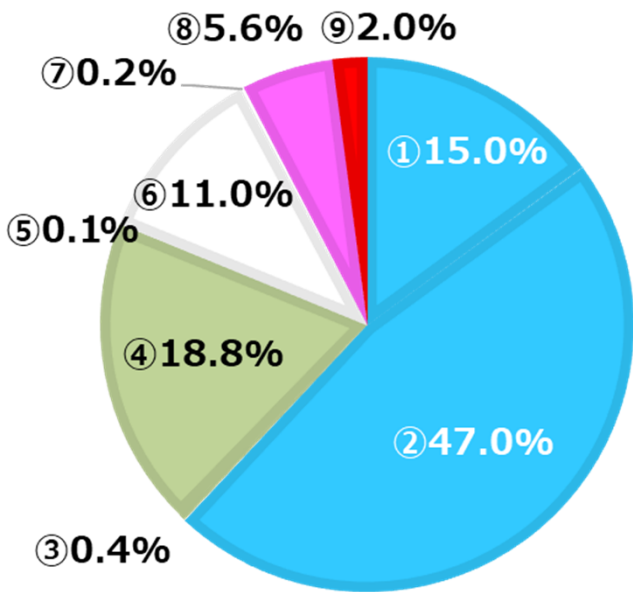
アンケート回答企業からの具体的な声等

- 価格交渉をお願いするより前に、労務費等の単価を大幅に上げる旨の連絡をもらった。実際に、上昇した単価での発注が行われている。
- 原材料費、エネルギー費、労務費の上昇全てにおいて、発注企業とお互いで現状を把握し、価格転嫁も適切になされている。
- ▲ 価格交渉を申し入れたが、社内検討後に連絡すると言われ、その後半年以上経っても連絡がない。
- ▲ 原材料費、エネルギー費、労務費等、すべての価格が高騰しているので、発注元企業に価格交渉を依頼したが、予算に計上されていないとの理由で、断られた。

(参考) 個別の業界ごとの交渉・転嫁状況

情報サービス・ソフトウェア

直近6ヶ月間の価格交渉の状況



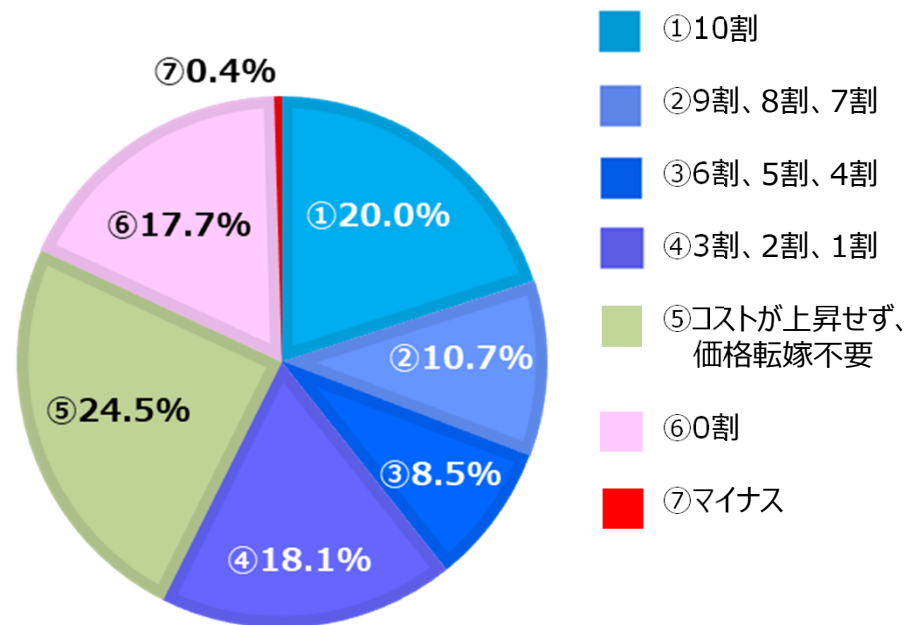
①	発注企業から、交渉の申し入れがあり、価格交渉が行われた。
②	受注企業から、発注企業に交渉を申し出、価格交渉が行われた。
③	コストが上昇せず、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
④	コストが上昇せず、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、受注企業から交渉を申し出なかった。
⑤	コストが上昇したが、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑥	コストが上昇し、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、受注企業から交渉を申し出なかった。
⑦	コストが上昇し、発注企業から申し入れがあったが、発注減少や取引停止を恐れ、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

アンケート回答企業からの具体的な声等

- 昨年は、労務費の価格交渉は認めてもらえなかったが、今年は、労務費含めて、価格交渉をしてもらえた。
- 価格交渉の場を作ってもらえた。また、去年から2年連続で、価格転嫁を認めってもらうことができた。
- 労務費（ITエンジニアの人件費）が高騰している状況を踏まえ、価格交渉した結果、価格転嫁を認めもらうことができた。
- ▲ コストが上昇しているので価格交渉を申し入れたが、受け入れられないと一蹴され、価格交渉の協議にすら応じて貰えなかった。
- ▲ 価格交渉を申し入れたが、「他社で安い人材がいるので」と回答があり、価格交渉は断念せざるを得ない状況となった。

【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】



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

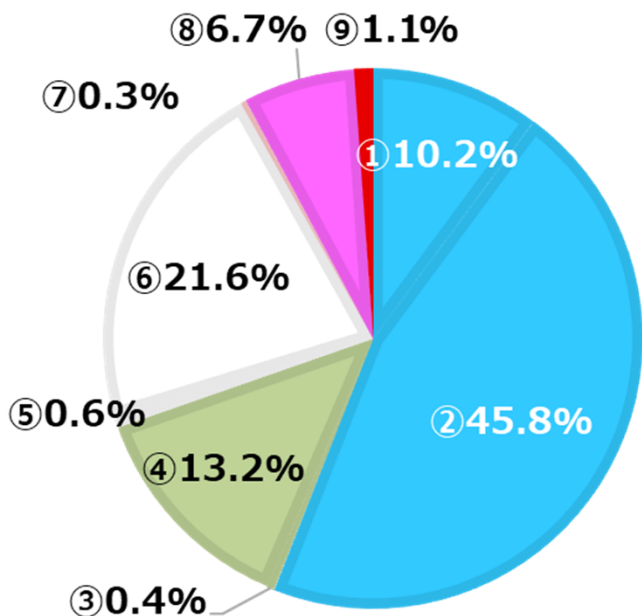
n=1,631

転嫁率：47.1%

(参考) 個別の業界ごとの交渉・転嫁状況

小売

直近6ヶ月間の価格交渉の状況



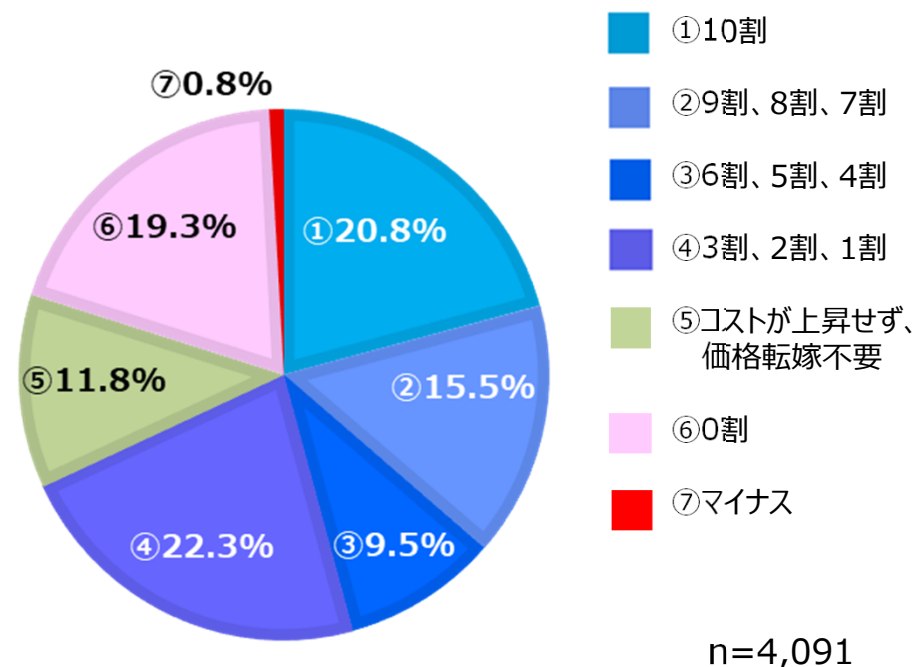
①	発注企業から、交渉の申し入れがあり、価格交渉が行われた。
②	受注企業から、発注企業に交渉を申し出、価格交渉が行われた。
③	コストが上昇せず、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
④	コストが上昇せず、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、受注企業から交渉を申し出なかった。
⑤	コストが上昇したが、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑥	コストが上昇し、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、受注企業から交渉を申し出なかった。
⑦	コストが上昇し、発注企業から申し入れがあったが、発注減少や取引停止を恐れ、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

アンケート回答企業からの具体的な声等

- 原材料費や労務費高騰分の価格転嫁を、スムーズに受け入れてもらった。
- 発注企業の価格交渉に対する対応が柔軟化してきた。
- 価格交渉に応じてもらい、当社の要請に対し、全額転嫁の回答をもらった。
- ▲ 価格交渉をしようとしたら、契約先を替えると言われた。
- ▲ コストが上昇しているので、価格交渉を申し入れたが、「そのようなことを言うてくるのは御社だけです」と言われた。その後、粘り強く申し入れを行い、価格交渉の協議には応じて頂いたが、価格転嫁は認められなかった。

【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】



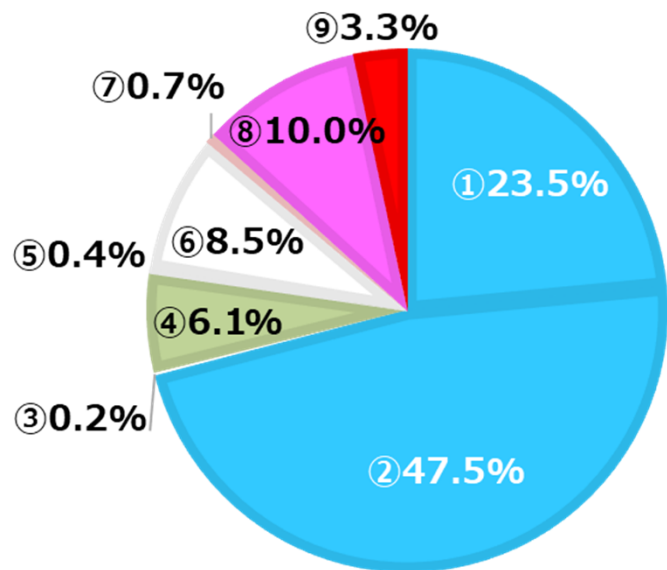
転嫁率：47.1%

(参考) 個別の業界ごとの交渉・転嫁状況

自動車・自動車部品

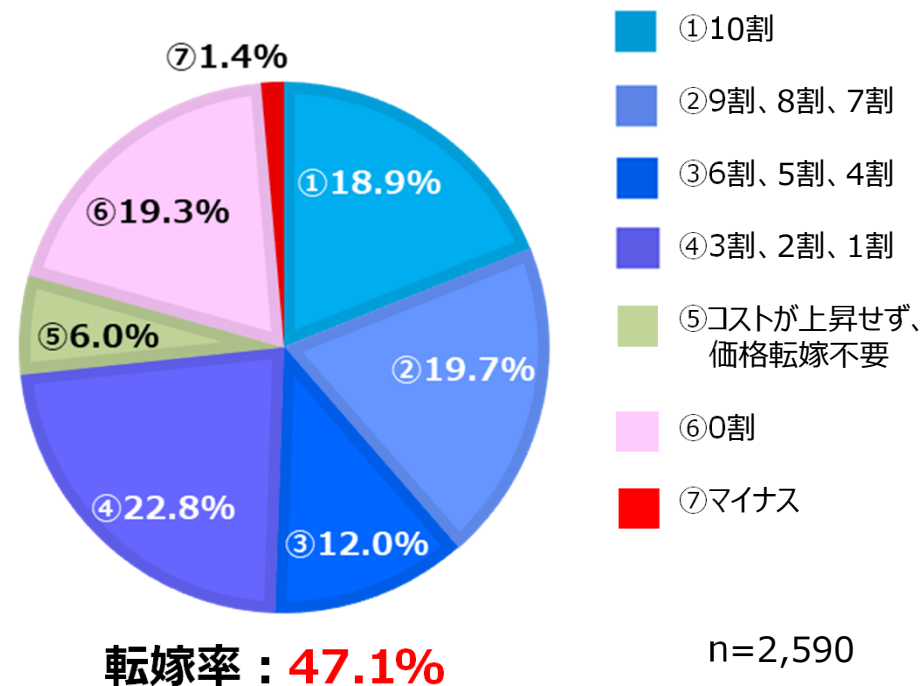
【凡例】 ○：よい事例、▲：問題のある事例

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】



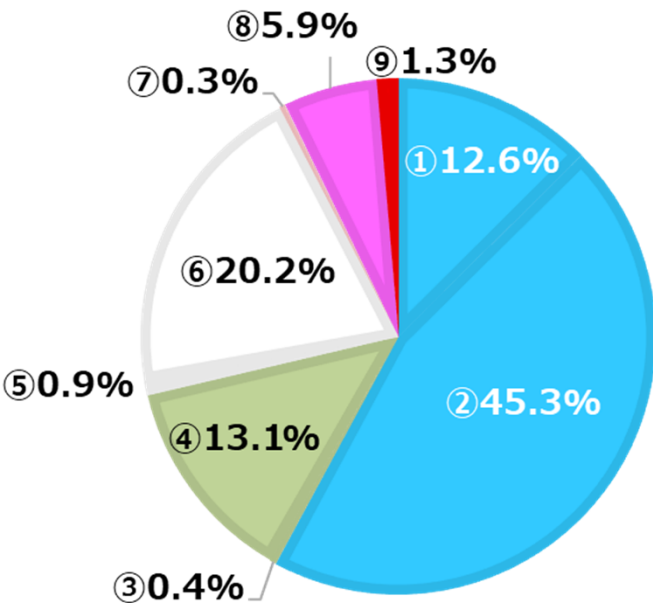
アンケート回答企業からの具体的な声等

- 発注企業から、何度か価格交渉の提案をもらった。転嫁の申請を実施したところ、社内データを添付して申請するだけで、特に細かい指摘を受けることなく、転嫁を受け入れてもらった。
- 今までは、こちら（受注企業）の境遇を一切受け入れてもらえなかったが、発注企業が実施した、パートナーシップ構築宣言に係る事項も交渉の場に持ち出したところ、労務費等の相談を受け入れる旨の文書を受け取ることができた。
- ▲ Tier3や4の立場が苦しく、労務費の価格転嫁を認めてもらえない。
- ▲ 発注企業との価格交渉では、根拠を明確にした上での提示を依頼されたため、最低賃金の上昇率等の根拠を提示し交渉。結果、満額回答でなく約3割の改定に留まった為、逆にその根拠の提示をお願いしたが、開示できないと返答された。

(参考) 個別の業界ごとの交渉・転嫁状況

卸売

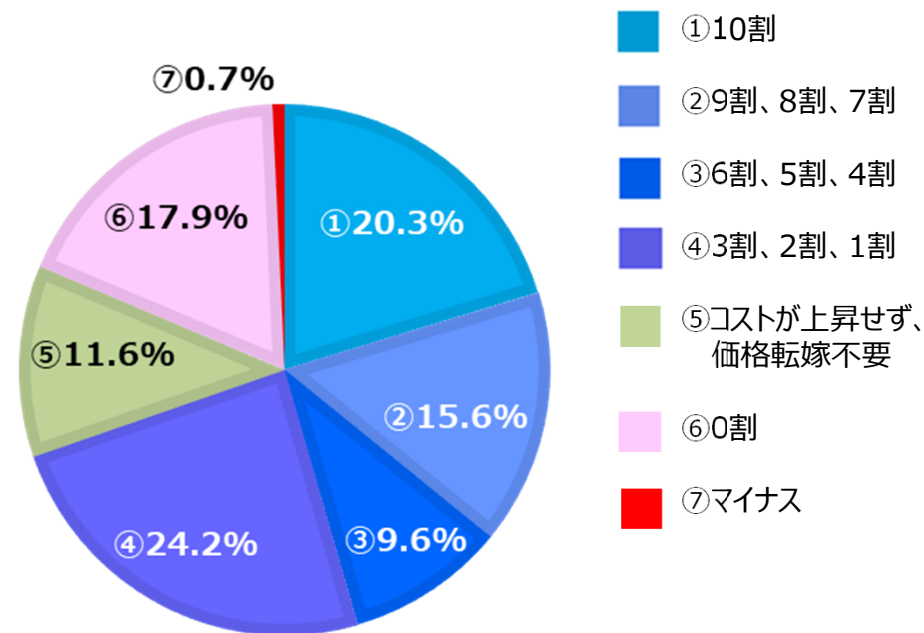
直近6ヶ月間の価格交渉の状況



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。

【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】



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

n=8,625

転嫁率：47.0%

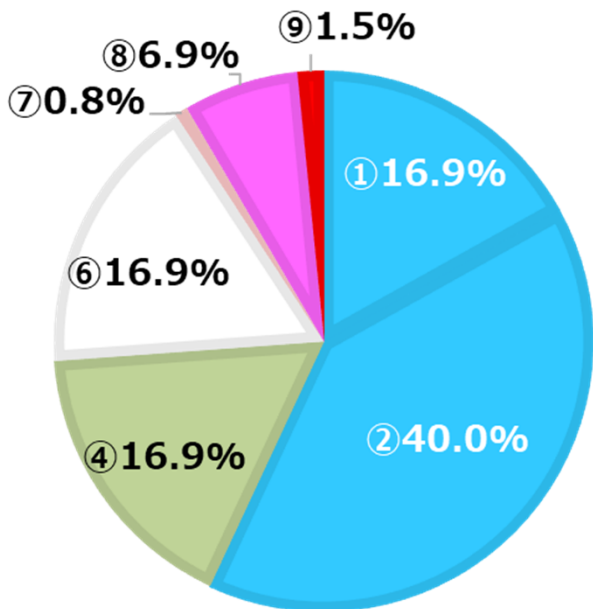
アンケート回答企業からの具体的な声等

- 値上げについて、前向きに相談に応じてもらっている。昨今の円安の影響で海外仕入れの原料については、原材料費が大幅に上がっている中、当社もできる限りの協力を行う事で、良好な関係を築いている。
- 価格転嫁を前向きに反映させてくれる。そのため、コストアップを最小限にしようというモチベーションが生まれている。
- ▲ 価格交渉の際、毎回、「値上げの頻度が多すぎる」、「同業他社からは値上げ要請は無い」、「値上げすると物量が減る」等の不安を煽る言葉遣いをされる。そのため、必要な価格転嫁を行う機会を逃してしまっている。
- ▲ 労務費の上昇については、そもそも交渉のテーブルに乗ることはなかった。

(参考) 個別の業界ごとの交渉・転嫁状況

広告

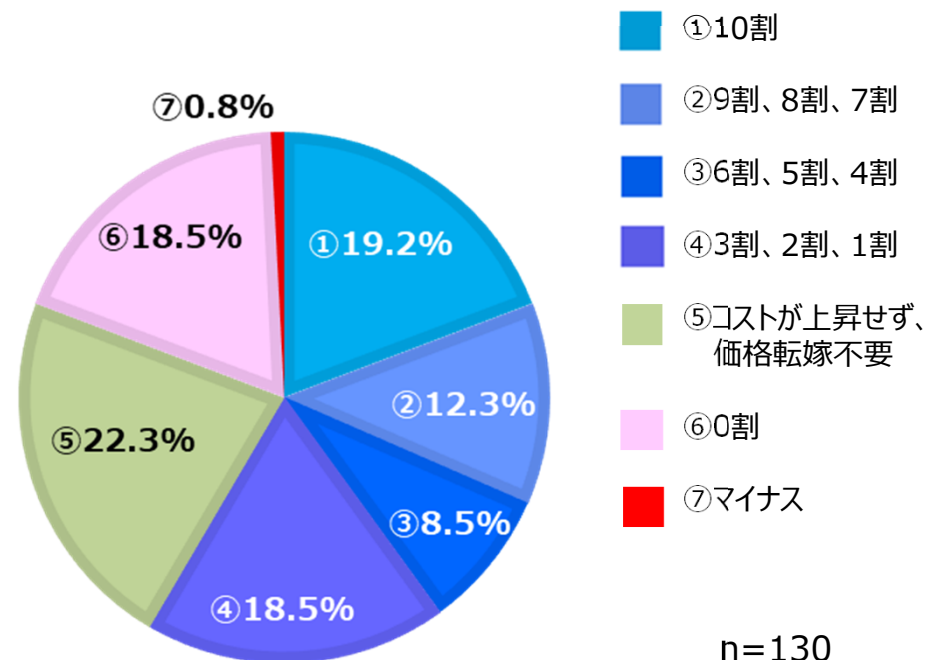
直近6ヶ月間の価格交渉の状況



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。

【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】



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

n=130

転嫁率：46.9%

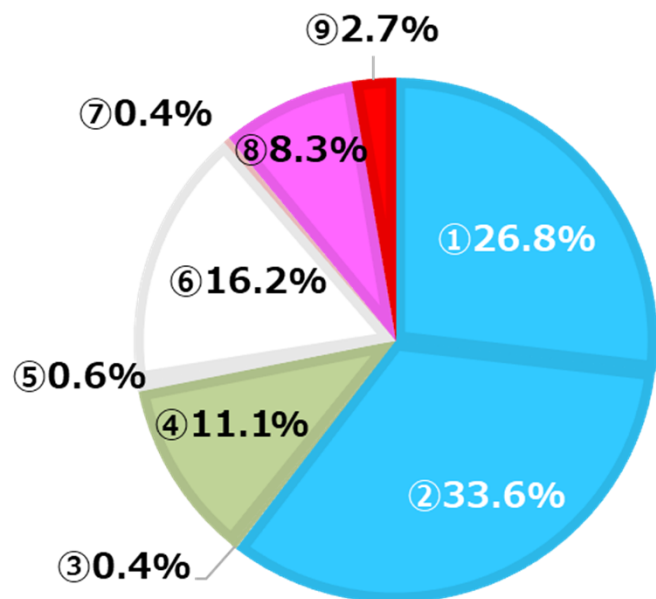
アンケート回答企業からの具体的な声等

- 契約内容を定期的に見直すサイクルが出来ており、お互いフェアな立場で価格交渉が出来ている。
- エビデンス資料を付与することで、原材料費や人件費等の高騰について、価格転嫁を認めてもらっている。
- ▲ コストが上昇しているので価格交渉を申し入れたが、2年近く放置されている。何度か連絡したものの、応じてもらえない。
- ▲ 制作費は何年も上がらず、30年前よりも下がっている。広告代理店よりもその先のクライアントからの制作費が抑えられているからだと思われる。

(参考) 個別の業界ごとの交渉・転嫁状況

建設

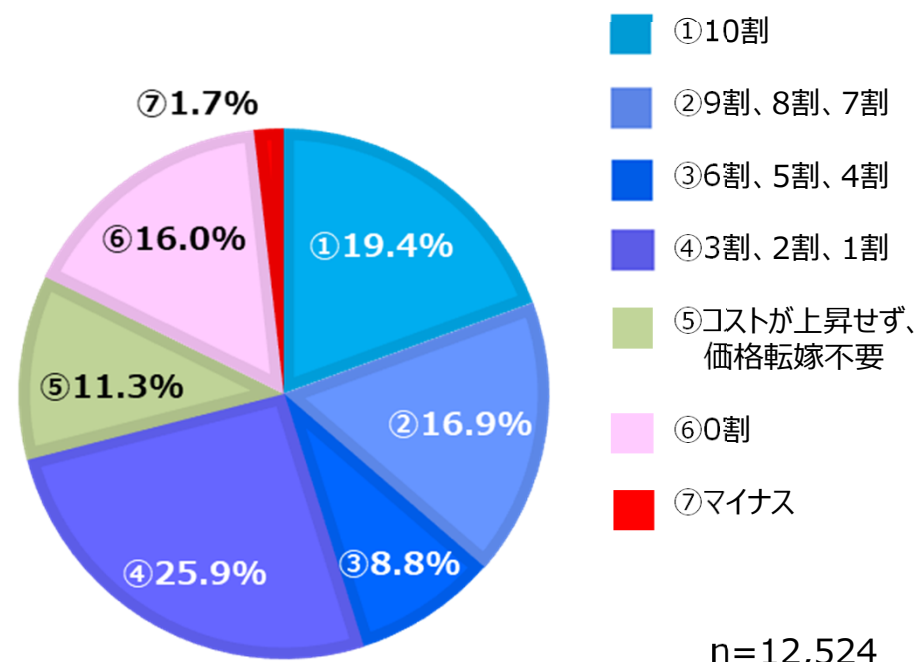
直近6ヶ月間の価格交渉の状況



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。

【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】



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

n=12,524

転嫁率：46.9%

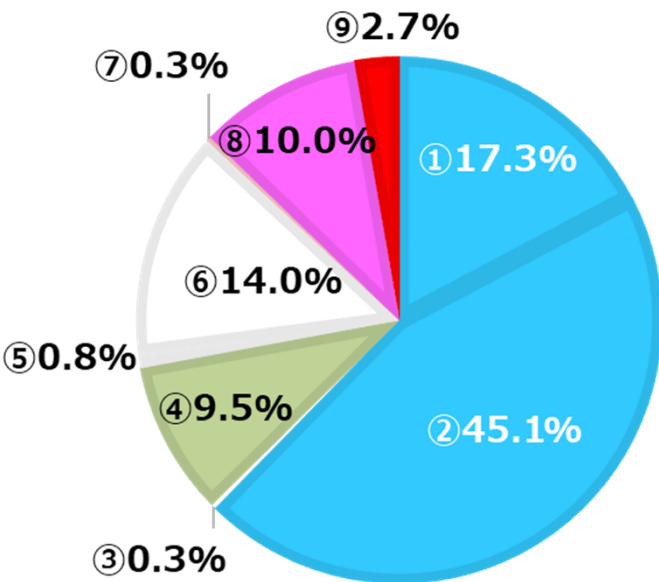
アンケート回答企業からの具体的な声等

- 労務費が高騰している状況を踏まえ、発注企業から、特例の価格交渉がながされ、価格転嫁を認めてもらえた。
- 現場への距離に応じてかかるコストについても、発注企業との価格交渉が実現した。また、残業代についても請求するよう、発注企業より提案してもらえた。
- ▲ 毎年嘆願書を提出しているが、過去10年以上何の改善も対処もされていない。今年度値上げが実施されなければ撤退をせざるを得ない状況まで追い詰められており、自助努力の限界をとうに超えている。
- ▲ 労務費について、賃金アップや社会情勢により、自社努力だけでは補えないため、価格交渉を依頼したところ、どうぞ他の会社にしてくださいと一蹴された。

(参考) 個別の業界ごとの交渉・転嫁状況

金属

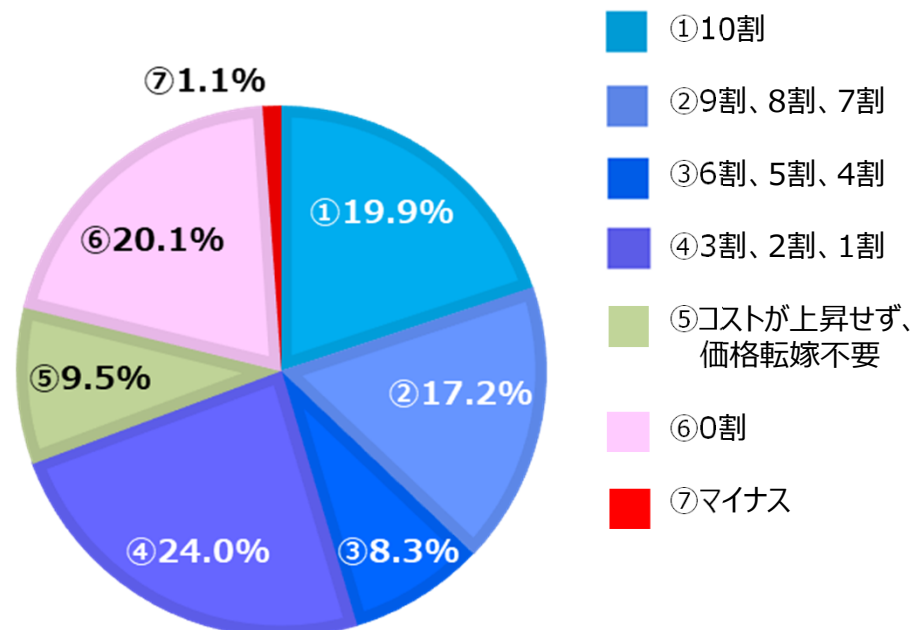
直近6ヶ月間の価格交渉の状況



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。

【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】



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

n=3,935

転嫁率：46.2%

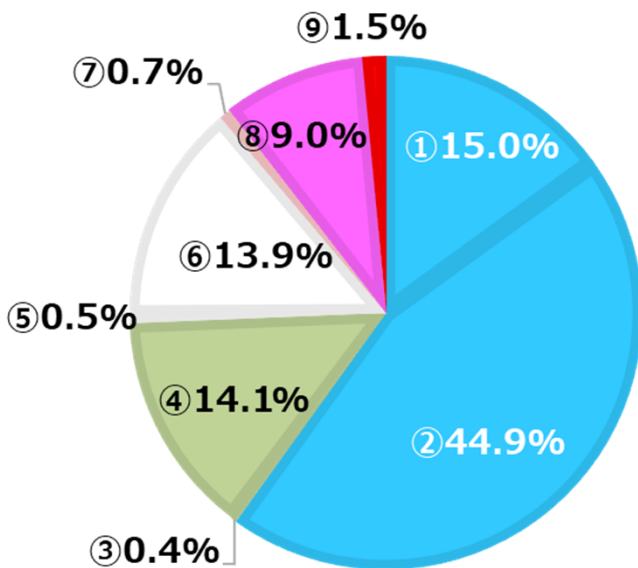
アンケート回答企業からの具体的な声等

- 2024年問題、労務費・エネルギー費の高騰等に伴い、発注企業から、要望があれば書面にて提出して欲しいとの声掛けをもらった。価格交渉の依頼がしやすくなり、要求に対しても、全額転嫁の回答をもらうことができた。
- コロナ以降、原材料費高騰等の急激なコスト増減に対する価格改定を、3ヶ月毎に実施する旨、契約内容の変更があり、発注企業との契約内容が改善した。
- ▲ 価格交渉の場で、書類の提出を求められたので、必要な書類を提出した。しかしその後返答はなく、価格は据え置かれたままになった。また、この一件以降、当社への注文数が半分に減った。
- ▲ 価格交渉を申し入れたが、発注企業から、「仕事が無くなっていいのか」といった高圧的な態度をとられ、対話にすらならなかった。

(参考) 個別の業界ごとの交渉・転嫁状況

紙・紙加工

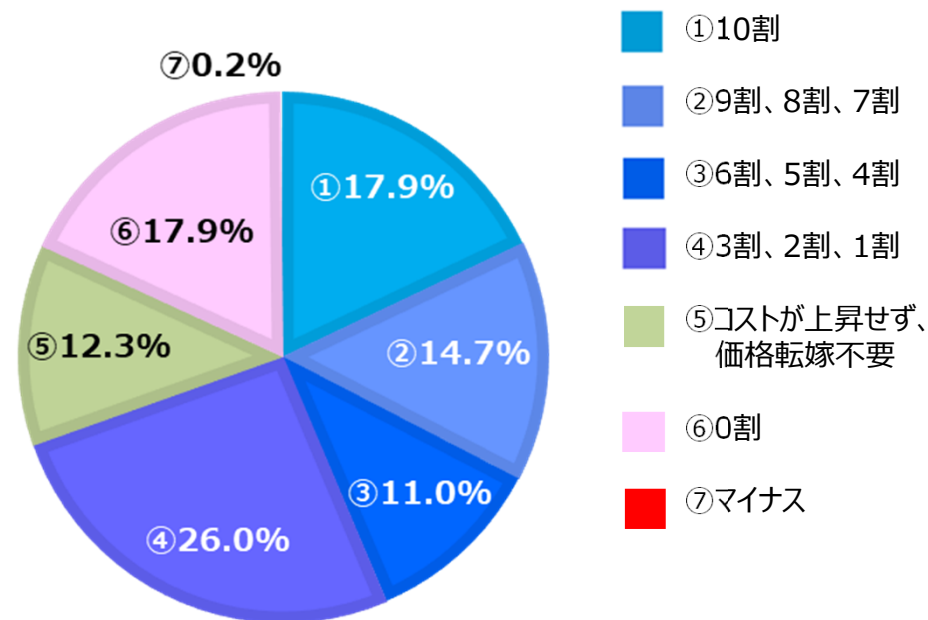
直近6ヶ月間の価格交渉の状況



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。

【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】



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

n=546

転嫁率：45.1%

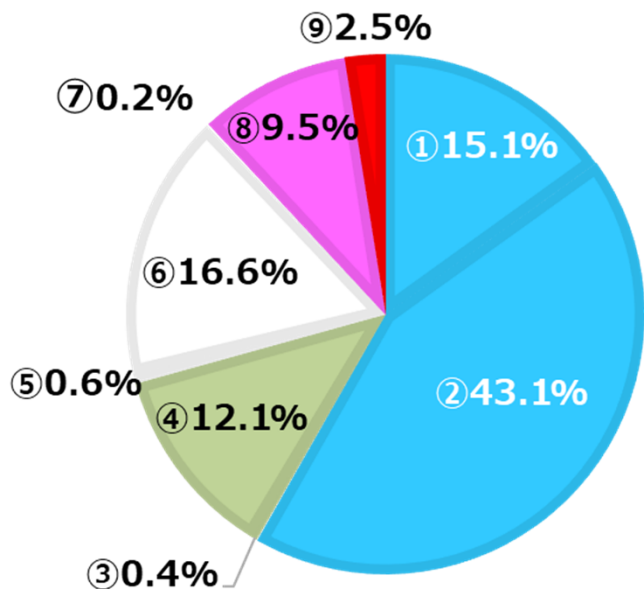
アンケート回答企業からの具体的な声等

- 原材料価格の高騰、運送費用等の上昇、それに起因する調達コスト上昇分を説明したところ、価格交渉がスムーズに進んだ。世の中の風潮が変わった様にした。
- 発注企業から、コスト上昇分について、価格交渉を申し出てほしい旨の連絡をもらった。
- ▲ コストの上昇に伴い価格交渉を申し入れたが、「うちに切られたらお宅も困るだろう」と言われ、拒否された。
- ▲ 2年ほど前から価格交渉を申し出ているが、具体的な回答がない。メールでの督促しても、回答をもらえない。

(参考) 個別の業界ごとの交渉・転嫁状況

建材・住宅設備

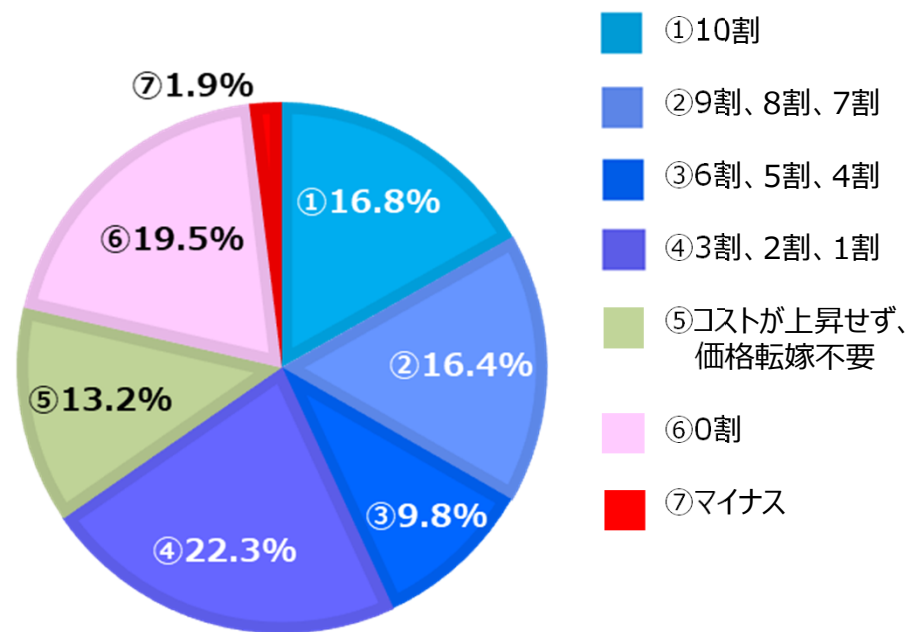
直近6ヶ月間の価格交渉の状況



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。

【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】



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

n=529

転嫁率：44.4%

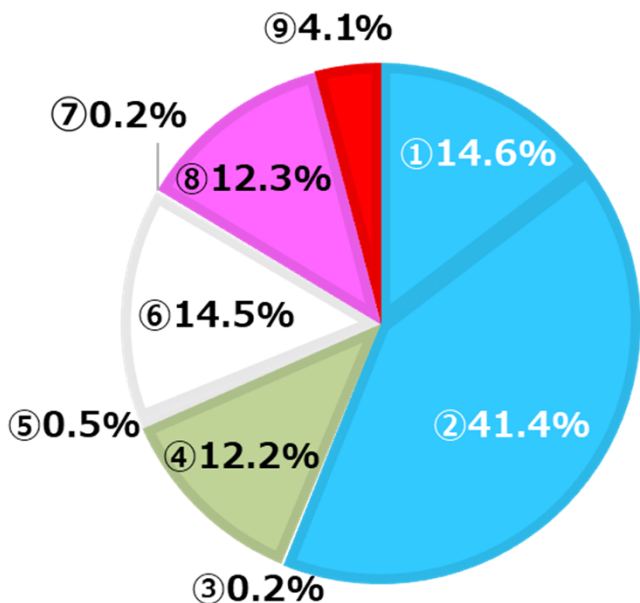
アンケート回答企業からの具体的な声等

- ここ最近、業界を取り巻く環境が変化したため、積極的に価格転嫁の話をするようになった。以前よりも労務費の上昇についての理解が進んだように感じる。
- 当社が企業努力を十分に行っていることを理解してもらっており、値上げを申し入れた場合でも、それを拒否されたことはない。
- ▲ 以前より再三価格交渉を申し入れているが、応じてもらえない。本年3月に再度価格交渉の電話をした際も、居留守を使われ、交渉に応じてもらえなかった。
- ▲ 価格交渉に応じるとの連絡は来るが、実際は価格転嫁は行われず、コストダウンを要求される。

(参考) 個別の業界ごとの交渉・転嫁状況

石油製品・石炭製品製造

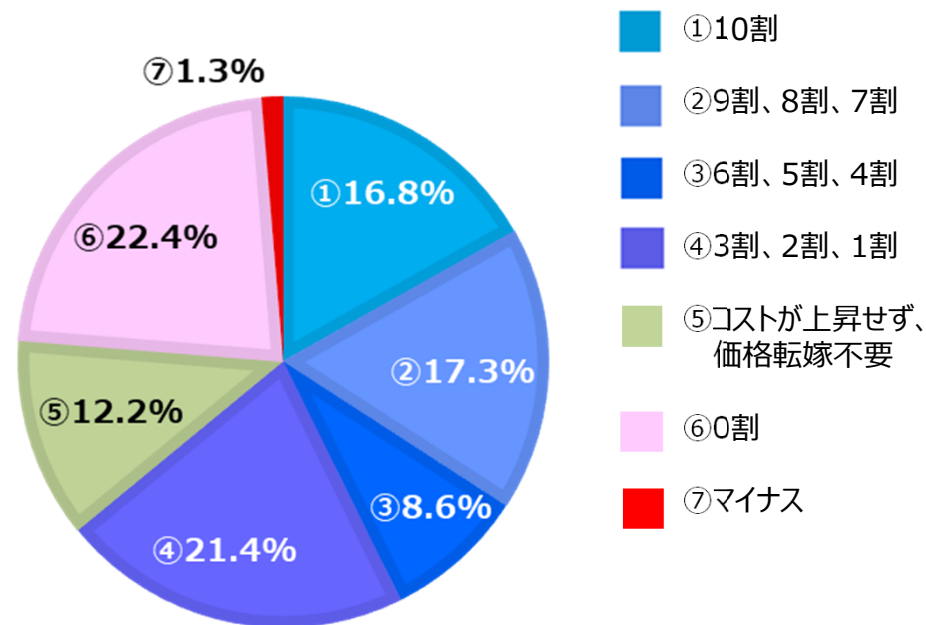
直近6ヶ月間の価格交渉の状況



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。

【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】



- ①10割
- ②9割、8割、7割
- ③6割、5割、4割
- ④3割、2割、1割
- ⑤コストが上昇せず、価格転嫁不要
- ⑥0割
- ⑦マイナス

n=1,694

転嫁率：43.9%

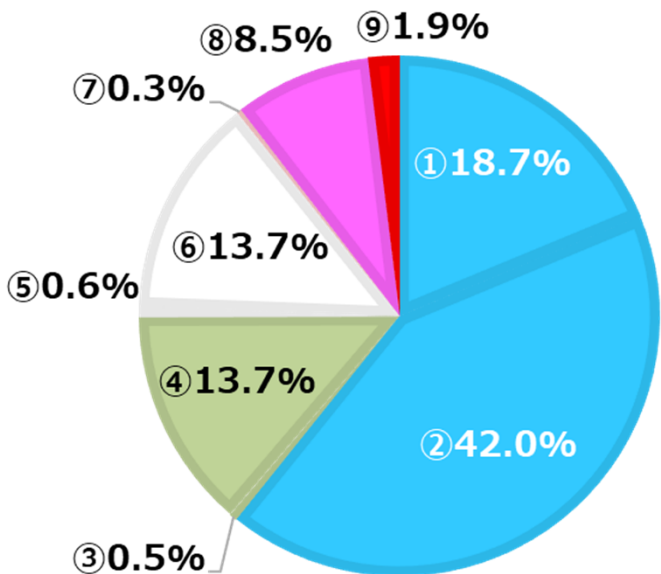
アンケート回答企業からの具体的な声等

- 昨年より、エネルギー費、原材料費は全額転嫁してもらっている。労務費についても、本年4月に再交渉したところ、前向きに検討してもらえることとなった。
- 10年間価格交渉の土俵に乗ってもらえなかったが、今後は、毎年価格交渉の場を作るという発注企業が増えてきた。
- ▲ 30年以上単価が変わってないどころか、下げられている。発注企業は、当社のコストが上昇しているのを理解しながら、価格転嫁を全く認めてくれない。
- ▲ 価格交渉を申し入れた段階で、契約を切られてしまった。

(参考) 個別の業界ごとの交渉・転嫁状況

印刷

直近6ヶ月間の価格交渉の状況



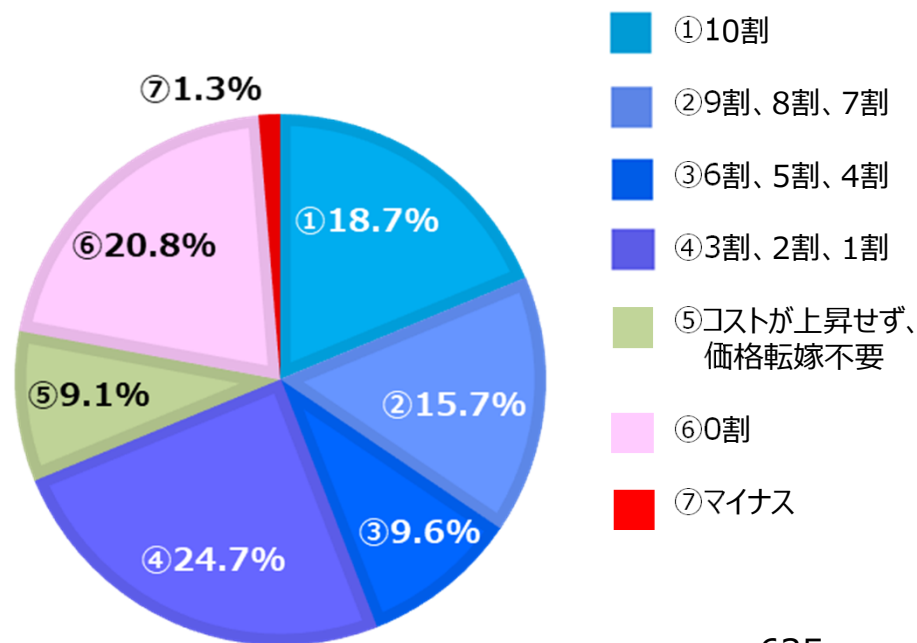
①	発注企業から、交渉の申し入れがあり、価格交渉が行われた。
②	受注企業から、発注企業に交渉を申し出、価格交渉が行われた。
③	コストが上昇せず、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
④	コストが上昇せず、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、受注企業から交渉を申し出なかった。
⑤	コストが上昇したが、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑥	コストが上昇し、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、受注企業から交渉を申し出なかった。
⑦	コストが上昇し、発注企業から申し入れがあったが、発注減少や取引停止を恐れ、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

アンケート回答企業からの具体的な声等

- 原材料費や労務費の高騰を理由に価格交渉を申し込んだところ、価格交渉が実現した。以前は門前払いだったが、話し合いの場を持てるようになった。
- 「エネルギー費・労務費の高騰」や「2024年問題」等が周知されている為、価格交渉や価格転嫁が理解され易い状況となっている。
- ▲ 価格交渉を申し入れても、「そのような事を言っているのは御社だけだ。これ以上値上げするのであれば他社に切り替える」等と言われ、価格転嫁を認めてもらえない。
- ▲ 価格交渉を申し入れても断られ、かつ、今まで当社が受注していた製品が、同業他社へ発注されるようになった。

【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】



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

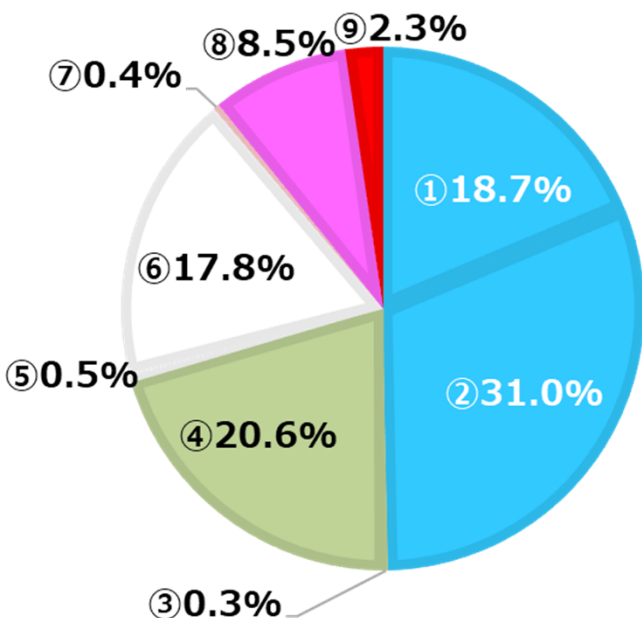
n=635

転嫁率：43.5%

(参考) 個別の業界ごとの交渉・転嫁状況

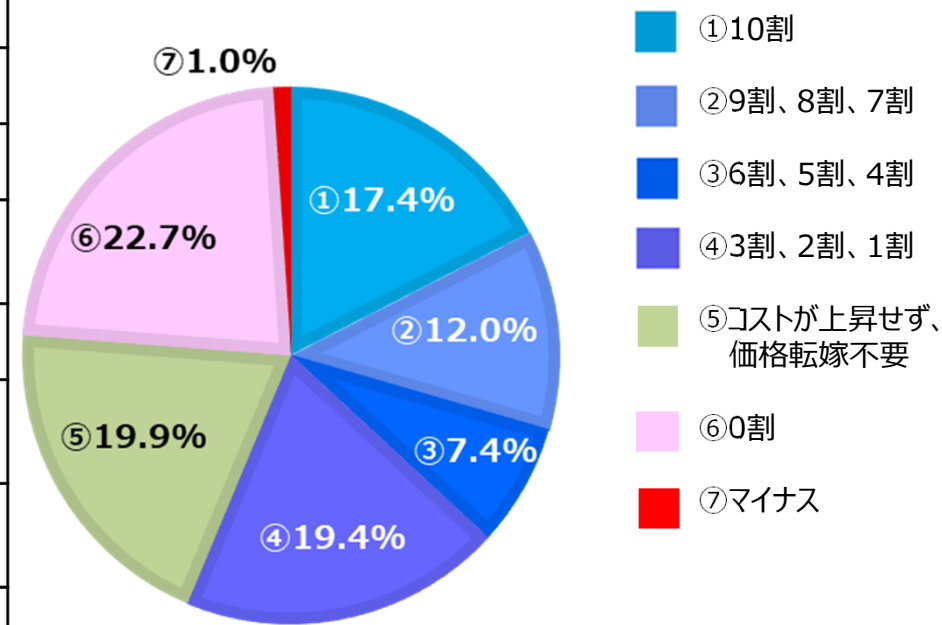
不動産業・物品賃貸

直近6ヶ月間の価格交渉の状況



【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=1,055

転嫁率：42.1%

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。

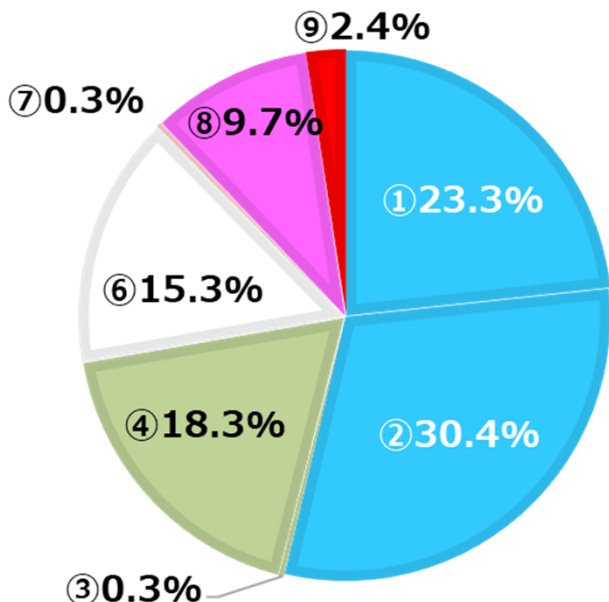
アンケート回答企業からの具体的な声等

- 価格交渉の申し入れに対し、真摯に対応してもらえた。また、時間を空けず回答があり、価格転嫁も認めてもらえた。内容には満足している。
- 労務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申し出があり、納得できる水準での価格転嫁が実現した。
- ▲ 発注企業で作成している単価表に価格を合わせるよう強要された。合わせないと発注できないと言われている。
- ▲ 価格交渉を要望したが、「他社からは価格交渉の申し入れが来ていない。」と一蹴されてしまった。

(参考) 個別の業界ごとの交渉・転嫁状況

通信

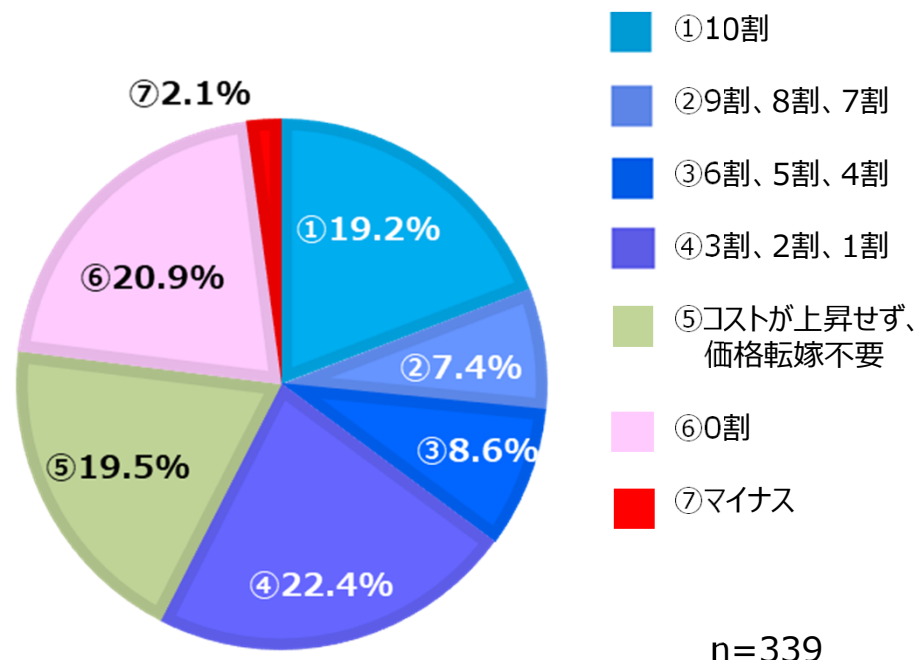
直近6ヶ月間の価格交渉の状況



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。

【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】



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

n=339

転嫁率：40.8%

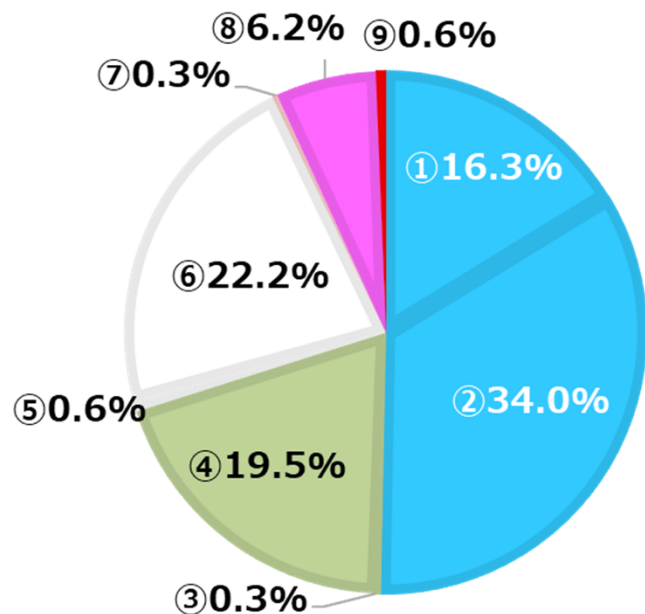
アンケート回答企業からの具体的な声等

- 原材料費等、コスト上昇分についての価格転嫁は、スムーズに行われている。
- 発注企業から、取引価格のアップを提示してもらえた。
- ▲ 発注企業からは、いつでも取引価格の相談に乗るからと言われたが、実際に価格交渉の申し入れを行うと、一向に返事がなく、無視される。
- ▲ 何度か価格交渉を申し入れたが、実質値下げの話にしかならなかった。拳句の果てに、当社が受注予定になっていた業務が、何の相談も無く他社へ変更された。

(参考) 個別の業界ごとの交渉・転嫁状況

廃棄物処理

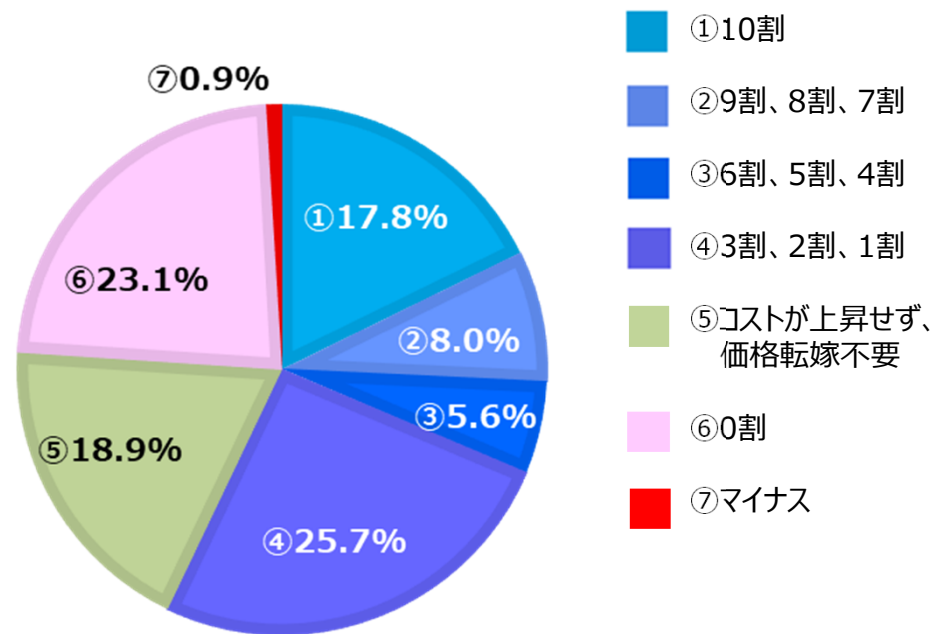
直近6ヶ月間の価格交渉の状況



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。

【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】



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

n=338

転嫁率：39.1%

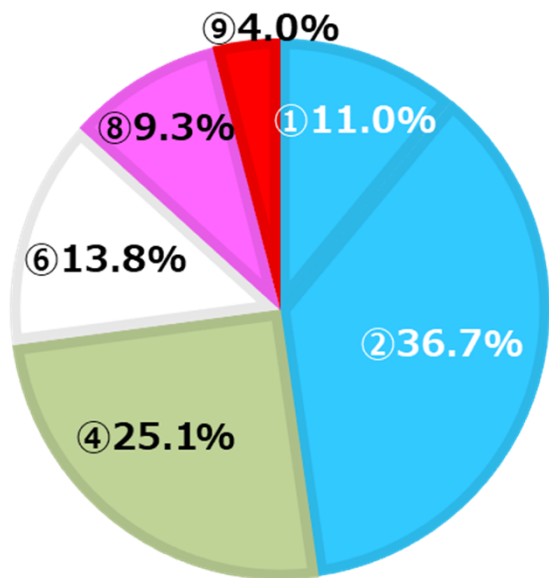
アンケート回答企業からの具体的な声等

- 発注企業は、原材料費、労務費等の上昇を理解してくれており、コスト上昇分の価格転嫁は、全額認められた。
- 様々な分野で値上げが発生しており、その状況は発注企業も理解してくれていたため、スムーズに価格交渉を進めることができた。
- ▲ 発注企業との価格改定は、3年ごとにしか行われないため、近年の原材料費等の高騰に追いつけない状況となっている。
- ▲ 全体コストが上昇しているため価格交渉を申し入れを行ったが、来年度は一律何%値引きが前提とも言われた。

(参考) 個別の業界ごとの交渉・転嫁状況

金融・保険

直近6ヶ月間の価格交渉の状況



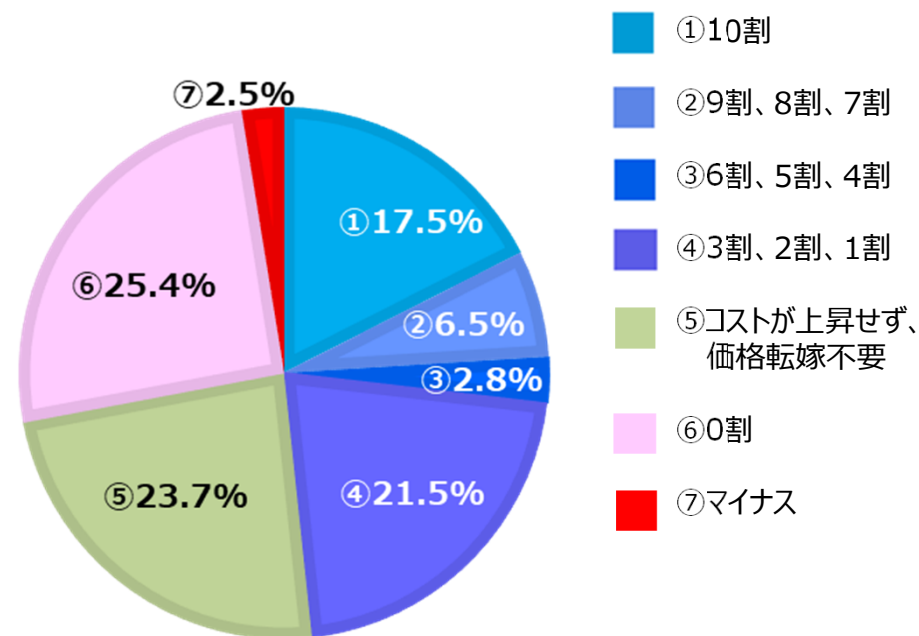
①	発注企業から、交渉の申し入れがあり、価格交渉が行われた。
②	受注企業から、発注企業に交渉を申し出、価格交渉が行われた。
③	コストが上昇せず、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
④	コストが上昇せず、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、受注企業から交渉を申し出なかった。
⑤	コストが上昇したが、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑥	コストが上昇し、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、受注企業から交渉を申し出なかった。
⑦	コストが上昇し、発注企業から申し入れがあったが、発注減少や取引停止を恐れ、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

アンケート回答企業からの具体的な声等

- 円安や原材料費の高騰を受けて、価格交渉申し入れたところ、全額転嫁を実現することができた。
- 見積提出時より、コストが増加した費用について、変更契約にて、対応してもらうことができた。
- ▲ 労務費や原材料費の高騰から、発注企業に価格交渉を申し出たが、全く認められない。それどころか、値引きを強要された。
- ▲ 1時間ごとの作業単価が、30年間全く変わっていない。価格交渉を申し出るも、当社の希望が全く反映されない。

【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】



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

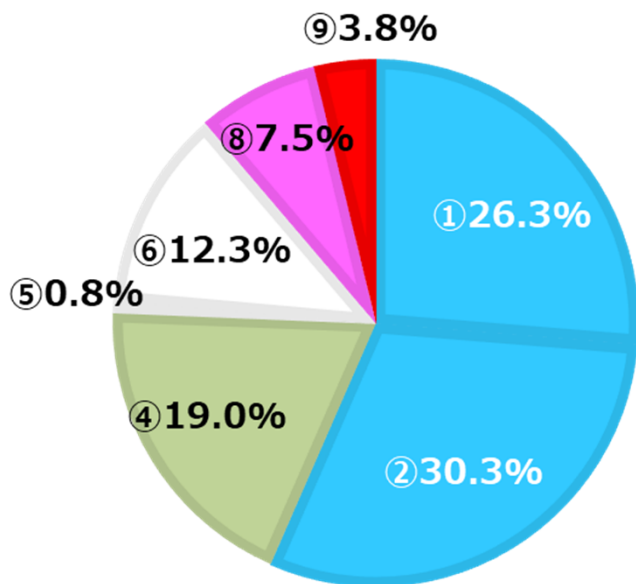
n=354

転嫁率：35.3%

(参考) 個別の業界ごとの交渉・転嫁状況

放送コンテンツ

直近6ヶ月間の価格交渉の状況



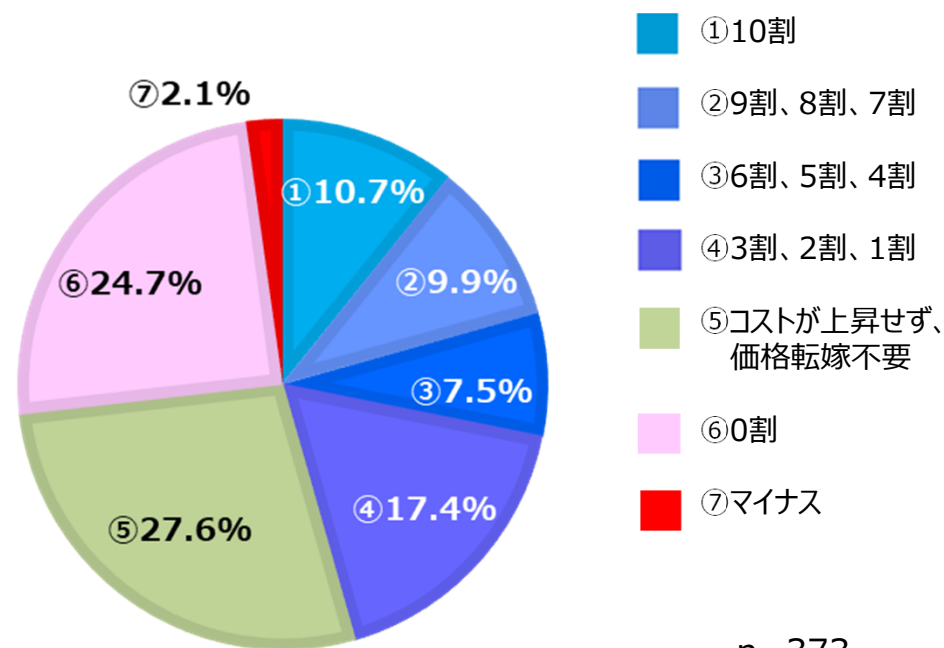
①	発注企業から、交渉の申し入れがあり、価格交渉が行われた。
②	受注企業から、発注企業に交渉を申し出、価格交渉が行われた。
③	コストが上昇せず、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
④	コストが上昇せず、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、受注企業から交渉を申し出なかった。
⑤	コストが上昇したが、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑥	コストが上昇し、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、受注企業から交渉を申し出なかった。
⑦	コストが上昇し、発注企業から申し入れがあったが、発注減少や取引停止を恐れ、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

アンケート回答企業からの具体的な声等

- 発注企業から、定期的に価格交渉の申し出がある。双方納得の上、取引価格を決定している。
- 当社からの価格交渉の申し入れについて、常に真摯に向き合ってもらえた。
- ▲ 価格交渉を毎月のように申し入れたが、他社からは行ってきていない、こちらも価格転嫁できないのだから、と取り合ってもらえない。
- ▲ 一方的な受注金額を押し付けてくる。価格交渉を申し入れ、丁寧に見積もりを提出しても、今までの取引価格と違うという点をもって価格転嫁を認めてもらえなかった。

【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】



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

n=373

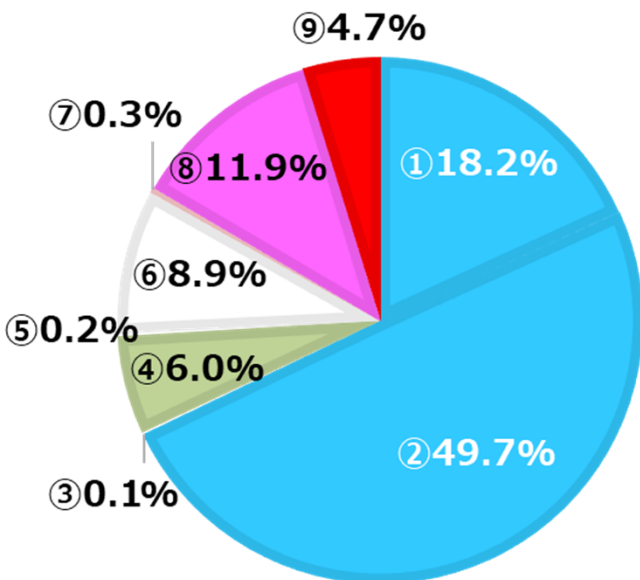
転嫁率：33.7%

(参考) 個別の業界ごとの交渉・転嫁状況

トラック運送

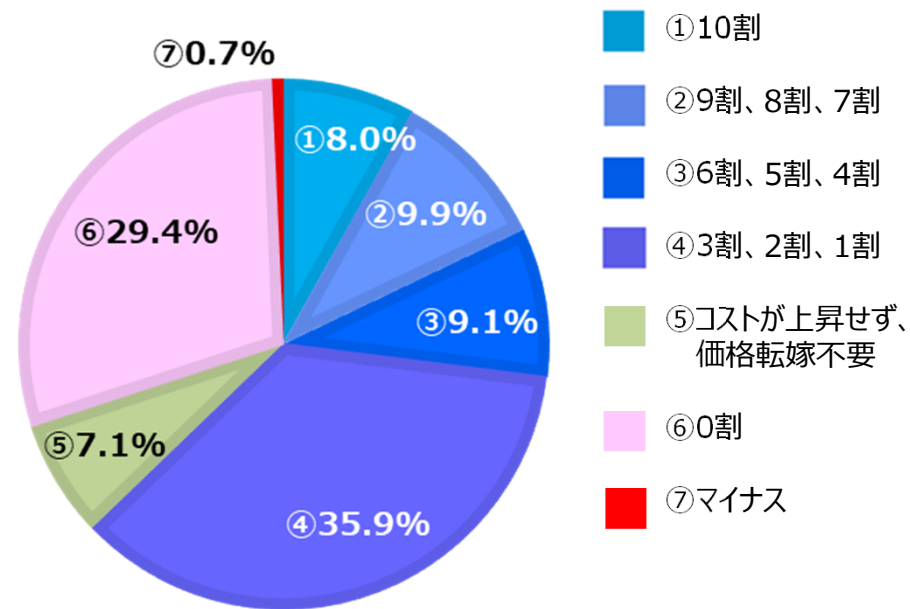
【凡例】 ○：よい事例、▲：問題のある事例

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】



n=2,142

転嫁率：28.1%

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。