

公 取 企 第 1 4 3 号
2 0 2 2 0 9 1 3 中 庁 第 3 号
令 和 4 年 1 0 月 5 日

事業者団体 代表者 殿

公正取引委員会事務総長
(公印省略)

中 小 企 業 庁 長 官
(公印省略)

下請取引適正化推進月間の実施について

貴団体におかれましては、平素から、下請取引の適正化及び下請中小企業の振興に多大なる御尽力を頂き、感謝いたしております。

公正取引委員会及び中小企業庁では、従来、下請取引の一層の適正化を推進するため、下請代金支払遅延等防止法（以下「下請法」といいます。）の効果的な運用等に努めているところであり、毎年 11 月を「下請取引適正化推進月間」とし、この期間に下請法の普及・啓発に係る取組を集中的に行っております。

本年度においても、別添実施方針に基づき、公正取引委員会事務総局経済取引局取引部企業取引課及び各地方事務所等並びに中小企業庁事業環境部取引課及び各経済産業局等において、それぞれ下請取引適正化推進講習会の実施等により、下請法の普及・啓発を行うことといたしました。下請事業者を含む事業者等への本事業の広報等について御協力方よろしくお願い申し上げます。

令和４年度「下請取引適正化推進月間」の実施について (実施方針)

公正取引委員会
中小企業庁

公正取引委員会及び中小企業庁は、下請取引の適正化について、従来、下請代金支払遅延等防止法（以下「下請法」という。）の迅速かつ効果的な運用、違反行為の未然防止、下請中小企業振興法に基づく振興基準の遵守の指導等を通じ、その推進を図ってきている（※令和４年１月に下請法の運用基準を改正済み、同年７月に振興基準を大幅に改正済み。）。

特に、毎年１１月を「下請取引適正化推進月間」とし、この期間に下請法の普及・啓発事業を集中的に行うこととしており、本年度の下請取引適正化推進月間においては下記の事業を行う。

記

１ 下請取引適正化推進講習会等の実施

全国の下請取引を行う事業者を対象に、下請法及び下請中小企業振興法の趣旨・内容を周知徹底するために下請取引適正化推進講習会等及び下請取引適正化シンポジウムを開催する。

- (1) 公正取引委員会は公正取引委員会ウェブサイト ([https:// www. jftc. go. jp/](https://www.jftc.go.jp/)) を通じ、下請法に関する考え方等を分かりやすく示した動画を配信する。
- (2) 中小企業庁は適正取引支援サイト ([https://tekitorisupport. go. jp/](https://tekitorisupport.go.jp/)) を通じ、下請法について、分かりやすく解説する e-learning 及びオンライン講習会並びに下請取引適正化推進シンポジウムを実施する。

２ 各種媒体による広報

公正取引委員会及び中小企業庁からのニュースリリース、ホームページでの公表内容をソースとした新聞、雑誌、インターネット及び機関誌（都道府県、業界団体等）等での記事掲載を通じ、全国的に下請取引の適正化に関する普及・啓発を行う。

３ ポスターの掲示

公正取引委員会、都道府県、中小企業関係団体、事業者団体等の施設にポスターを掲示することにより、下請取引の適正化に関する普及・啓発を行う。

(問い合わせ先)

公正取引委員会事務総局経済取引局取引部企業取引課	電話 ０３（３５８１）３３７５（直通）
中小企業庁事業環境部取引課	電話 ０３（３５０１）１７３２（直通）

11月 は下請取引適正化推進月間です

令和4年度下請取引適正化推進月間キャンペーン標語

適正な 価格転嫁で 未来を築く

11月 は下請取引適正化推進月間です。全国において、下請取引適正化推進講習会（参加費無料）を開催（オンラインによる非対面方式）するほか、公正取引委員会（本局及び地方事務所等）や中小企業庁及び経済産業省地方経済産業局等で、下請取引に関する相談等にも応じています。詳しくは次の連絡先にお問い合わせください。

公正取引委員会 不当なしわ寄せに関する下請相談窓口 フリーダイヤル 0120-060-110 【受付時間】10:00～17:00 (土日祝日・年末年始を除く。) (ホームページ https://www.jftc.go.jp/)	中小企業庁 事業環境部取引課 03-3501-1732 (ホームページ https://www.chusho.meti.go.jp/)
北海道事務所 011-231-6300 東北事務所 022-225-8420 取引部企業取引課 03-3581-3375 中部事務所 052-961-9424 近畿中国四国事務所 06-6941-2176 中国支所 082-228-1520 四国支所 087-811-1758 九州事務所 092-431-6032 沖縄総合事務局総務部 公正取引室 098-866-0049	北海道経済産業局 011-700-2251 東北経済産業局 022-217-0411 関東経済産業局 048-600-0325 中部経済産業局 052-951-2860 近畿経済産業局 06-6966-6037 中国経済産業局 082-224-5745 四国経済産業局 087-811-8564 九州経済産業局 092-482-5450 沖縄総合事務局経済産業部 098-866-1755

下請取引については、「下請代金支払遅延等防止法」や「下請中小企業振興法」による振興基準において、親事業者（発注者）の義務や禁止行為のルールなどが定められています。公正取引委員会及び中小企業庁では、定期的に下請取引の実態を調査し、下請取引適正化のための指導を行っています。

下請代金支払遅延等防止法

【親事業者の義務】

- 取引条件等を記載した注文書の交付
- 下請取引に関する事項を記載した書類の作成と保存
- 下請代金の支払期日を定めること
- 遅延利息の支払

【親事業者の禁止行為】

- 受領拒否
- 下請代金の支払遅延
- 下請代金の減額
- 返品
- 買ったたき
- 物の購入強制・役務の利用強制
- 報復措置
- 有償支給原材料等の対価の早期決済
- 割引困難な手形の交付
- 不当な経済上の利益の提供要請
- 不当な給付内容の変更・やり直し

下請中小企業振興法

【振興基準】

- 下請事業者の生産性の向上、品質・性能の改善
- 発注内容の明確化、発注方法の改善
- 下請事業者の施設・設備の導入、技術の向上、事業の共同化
- 対価の決定方法、納品の検査の方法その他の取引条件の改善
- 下請事業者の連携の推進
- 下請事業者の自主的な事業の運営の推進
- 下請取引に係る紛争の解決の促進
- その他下請中小企業の振興のため必要な事項（下請ガイドラインや自主行動計画に基づく業種特性に応じた取組、知的財産の取扱いについて など）

〔 適正な 価格転嫁で 未来を築く 〕

～11 月 は下請取引適正化推進月間です～

公正取引委員会／中小企業庁

公正取引委員会及び中小企業庁は、毎年 11 月を「下請取引適正化推進月間」とし、下請代金支払遅延等防止法（通称下請法）及び下請中小企業振興法（通称下請振興法）の普及啓発を図っています。

下請取引適正化推進講習会を開催するほか、下請取引に関する質問等にも応じています。

詳細は、公正取引委員会のホームページ (<https://www.jftc.go.jp/>)
又は中小企業庁のホームページ (<https://www.chusho.meti.go.jp/>)
を御参照ください。

令和4年度「下請取引適正化推進講習会」等について (受講者募集要領)

中 小 企 業 庁

1 下請取引適正化推進講習会の趣旨・内容

下請取引の適正化を一層推進するため、下請取引を行う事業者を対象に下請取引適正化推進講習会（以下「講習会」という。）を開催し、下請代金支払遅延等防止法（以下「下請法」という。）及び下請中小企業振興法の趣旨・内容を周知徹底する。

■講習会受講者の募集方法

中小企業庁が実施する講習会の開催方式は、インターネットを活用したオンライン講習会（非対面方式）になるが、現在調整中のため、確定後に適正取引支援サイト（中小企業庁実施分）のホームページにて公表する。

インターネットを活用したオンライン講習会（非対面方式）

受講希望者は、適正取引支援サイト（中小企業庁実施分）のホームページから申し込むものとする。

2 下請取引適正化推進シンポジウム（例年11月に中小企業庁が実施）の募集方法等

開催日時及び募集方法については、適正取引支援サイトにて9月～10月を目処に公表予定。

適正な

価格転嫁で

未来を築く

11月は下請取引適正化推進月間です



公正取引委員会
Japan Fair Trade Commission

<https://www.jftc.go.jp/>



<https://www.chusho.meti.go.jp/>

相談窓口は
こちら



価格交渉促進月間（2022年3月） フォローアップ調査の結果について

**令和4年6月22日
中小企業庁**

調査実施概要

- エネルギー価格や原材料費などが上昇する中、中小企業が適切に価格転嫁をしやすい環境を作るため、**昨年9月に引き続き、本年3月も「価格交渉促進月間」として設定**し、広報や講習会、業界への働きかけ等を実施。
- 上記取組の成果を確認するため、アンケート及び下請Gメンによるフォローアップ調査を実施。

①アンケート調査

○調査対象

中小企業等に、親事業者（最大3社分）との価格交渉や価格転嫁に関するアンケートの回答を依頼。業種毎の調査票の配布先は、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 150,000社
- 調査期間 5月11日～6月17日
- 回答企業数 13,078社（※回答から抽出される発注側企業数は延べ25,575社）
- 回収率 8.7%（※回答企業数/配布先の企業数）

②下請Gメンによるヒアリング調査

○調査対象

地域特性や業種バランスに配慮し、過去ヒアリングを実施した事業者等から対象先を選定。

過去のヒアリングにおいて、慣習等によりコストが取引価格に反映できていない状況や発注企業との間で十分な価格交渉が行われていない状況等がみられた事業者を優先して選定。

- 調査期間 令和4年4月18日～4月28日
- 調査方法 電話調査
- ヒアリング件数 約1560社

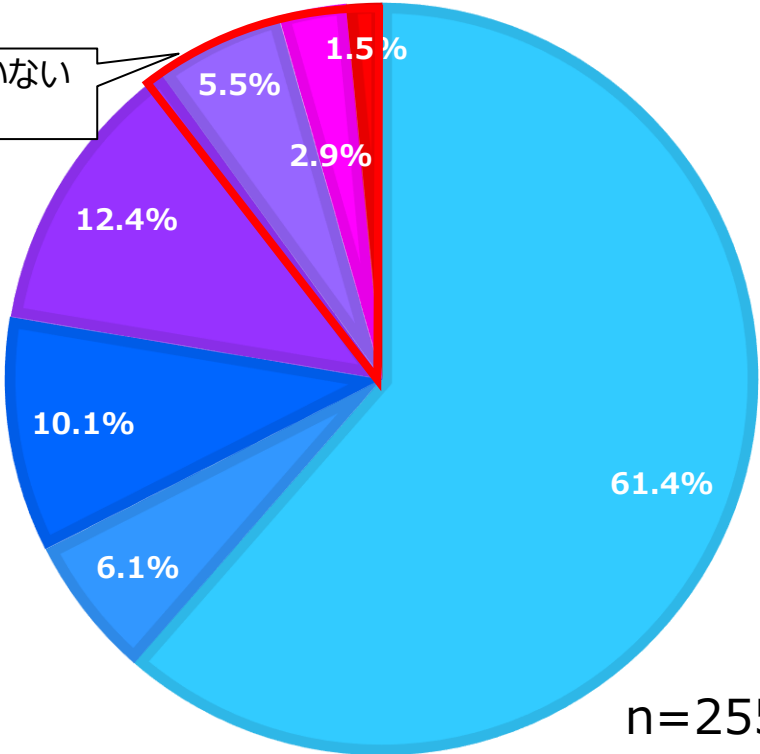
直近6ヶ月間の価格交渉の協議

「話し合いに応じてもらえた」と回答した割合は最も高いが、「リスクを恐れて協議を申し込まなかった」、「協議の申し込みを行ったが、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を申し込まれた」という価格協議できていないとする回答も、合計で約1割存在。

※前回（昨年9月の価格交渉促進月間）のフォローアップ調査とは、質問項目が同一でないため、一概に比較することはできないが、「話し合いに応じてもらえた」とする割合は微増し、価格交渉できていないとする割合は同程度。

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協議について、御回答ください。

協議できていない
10.0%



n=25575

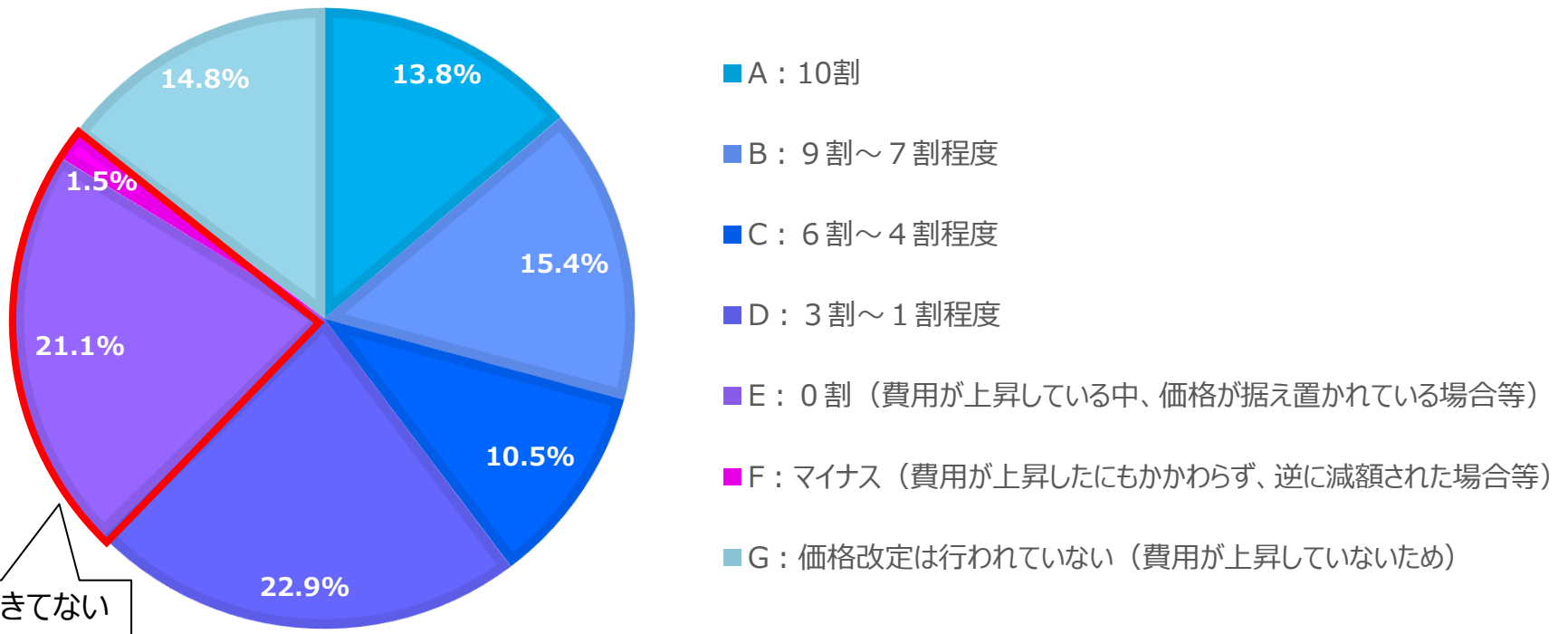
- 1. 発注側企業に協議を申し込み、話し合いに応じてもらえた。（協議の結果、価格が変更されなかった場合も含む）
- 2. コスト上昇分を取引価格に反映させるため、発注側企業から協議を申し込まれた。
- 3. コストが上昇していないため、発注側企業に協議を申し込まなかった。
- 4. コストは上昇しているものの、自社で吸収可能と判断したため、発注側企業に協議を申し込まなかった。
- 5. 発注量の減少や取引を断られるおそれがあること等を考慮し、発注側企業に協議を申し込まなかった。
- 6. 発注側企業に協議の申し込みを行ったが、応じてもらえなかった。
- 7. 取引価格を減額するために、発注側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

直近6ヶ月間のコスト上昇分のうち、価格転嫁できた割合【コスト全般】

- 多くの事業者においてコストが上昇する中、価格転嫁が厳しい状況。
- 「3割～1割」との回答が最も多く、次いで「0割」との回答が多い。全く価格転嫁できていないとする回答は、約2割存在。

※前回（昨年9月の価格交渉促進月間）のフォローアップ調査とは、質問項目が同一でない（前回は、G：価格改定は行われていない（費用が上昇していないため）を選択項目に設けていなかった）ため、一概に比較することはできないが、全く価格転嫁できていないとする割合は増加。

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。

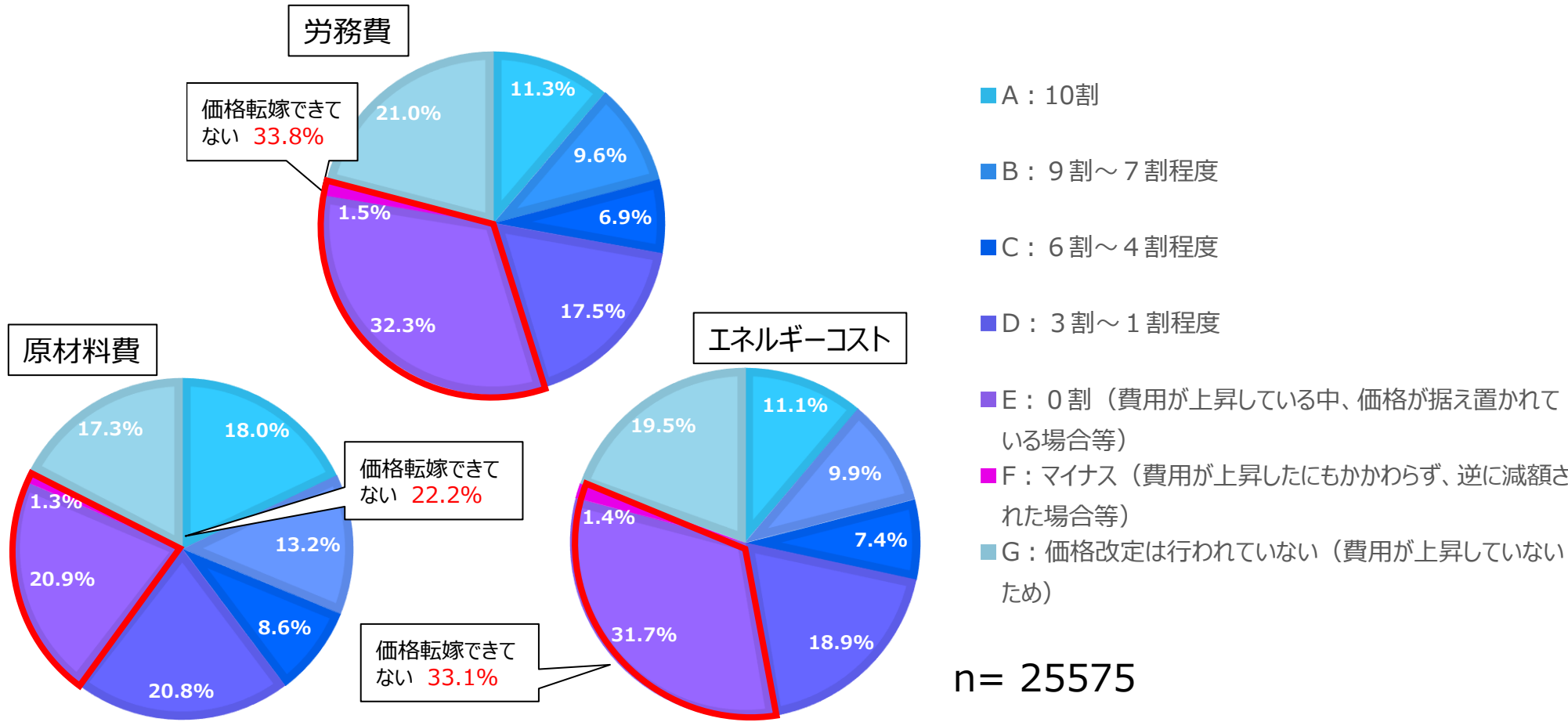


n= 25575

直近6ヶ月間のコスト上昇分のうち、価格転嫁できた割合【コスト要素別】

コスト要素別にみると、原材料費は比較的価格転嫁が進んでいる一方、労務費とエネルギーコストは価格転嫁が厳しい状況。

問.直近6ヶ月間の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。



業種別のランキング（価格交渉の協議状況）

発注側企業との価格交渉の協議について、業種別に集計した結果は下記の通りである。
 価格交渉の協議が相対的にできている業種は、繊維、鉱業・採石・砂利採取、機械製造など。
 価格交渉の協議が相対的にできていない業種は、廃棄物処理、トラック運送、金融・保険など。

順位	業種
1 位	繊維
2 位	鉱業・採石・砂利採取
3 位	機械製造
4 位	化学
5 位	建材・住宅設備
6 位	電機・情報通信機器
7 位	卸売
8 位	金属
9 位	食品製造
1 0 位	紙・紙加工
1 1 位	印刷
1 2 位	建設
1 3 位	製菓
1 4 位	情報サービス・ソフトウェア
1 5 位	飲食サービス
1 6 位	石油製品・石炭製品製造
1 7 位	自動車・自動車部品
1 8 位	造船
1 9 位	小売
2 0 位	電気・ガス・熱供給・水道
2 1 位	通信
2 2 位	不動産・物品賃貸
2 3 位	広告
2 4 位	放送コンテンツ
2 5 位	廃棄物処理
2 6 位	トラック運送
2 7 位	金融・保険

n=22017

【評価方法】

評価概要	・ 受注側企業からの回答に基づき、“直近 6 ヶ月間における発注側企業との価格交渉の協議”を 業種毎 に以下の方法で順位付け。	
	・ 問に対する回答を、以下の採点基準に基づき、 それぞれスコアリング	
	・ 受注側企業が回答した発注側企業の業種をもとに、 業種別に平均点を算出 しランキング付け。	
採点基準	問. 直近 6 ヶ月間における価格交渉の協議について。	
	1 0 点	発注側企業に協議を申し込み、話し合いに応じてもらえたもしくは発注側企業から協議を申し込まれた
	5 点	コストが上昇していないため、協議を申し込まなかった
	0 点	コストは上昇しているが自社で吸収可能と判断し、協議を申し込まなかった
	－ 3 点	発注量の減少や取引中止を恐れ、協議を申し込まなかった
	－ 7 点	発注企業に協議を申し込んだが、応じてもらえなかった
	－ 1 0 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込まれた。（協議に至らない一方的な通知を含む）

※サンプル数が50以下の自主行動計画策定業種（航空宇宙、警備）は除く。

※業界毎の順位や点数は、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。

※自主行動計画あるいは業種別ガイドライン策定業種については着色（約束手形についてのみ自主行動計画を策定している「金融」、「卸売」は、未策定業種として扱う）。

業種別のランキング（コスト上昇分に対する価格転嫁状況）【コスト全般】

価格交渉の結果、費用上昇分うち、価格に転嫁できた割合について、業種別に集計した結果は下記の通りである。
全般的なコスト上昇分を相対的に価格転嫁できている業種は、化学、機械製造、金属など。
逆に価格転嫁できていない業種は、廃棄物処理、通信、トラック運送など。

順位	業種
1 位	化学
2 位	機械製造
3 位	金属
4 位	食品製造
5 位	電機・情報通信機器
6 位	建材・住宅設備
7 位	紙・紙加工
8 位	卸売
9 位	石油製品・石炭製品製造
1 0 位	造船
1 1 位	飲食サービス
1 2 位	建設
1 3 位	繊維
1 4 位	印刷
1 5 位	小売
1 6 位	広告
1 7 位	自動車・自動車部品
1 8 位	製薬
1 9 位	情報サービス・ソフトウェア
2 0 位	鉱業・採石・砂利採取
2 1 位	電気・ガス・熱供給・水道
2 2 位	不動産・物品賃貸
2 3 位	金融・保険
2 4 位	放送コンテンツ
2 5 位	廃棄物処理
2 6 位	通信
2 7 位	トラック運送

n= 22017

【評価方法】

評価概要	・受注側企業からの回答に基づき、“直近 6 ヶ月間の費用上昇分のうち、価格に転嫁できた割合”を業種毎に以下の方法で順位付け。	
	・問に対する回答を、以下の採点基準に基づき、それぞれスコアリング	
	・受注側企業が回答した発注側企業の業種をもとに、業種別に平均点を算出しランキング付け。	
採点基準	問. 全般的なコスト上昇分に対する価格転嫁割合について	
	1 0 点	1 0 割
	8 点	9 割～ 7 割程度
	5 点	6 割～ 4 割程度
	2 点	3 割～ 1 割程度
	0 点	0 割（費用が上昇している中、価格据え置き）
	－ 3 点	マイナス（費用が上昇している中、減額された）

※サンプル数が50以下の自主行動計画策定業種（航空宇宙、警備）は除く。
※業界毎の順位や点数は、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。
※自主行動計画あるいは業種別ガイドライン策定業種については着色（約束手形についてのみ自主行動計画を策定している「金融」、「卸売」は、未策定業種として扱う）。

業種別のランキング（コスト上昇分に対する価格転嫁状況）【コスト要素別】

【労務費】

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

【原材料費】

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

【エネルギーコスト】

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

※サンプル数が50以下の自主行動計画策定業種（航空宇宙、警備）は除く。

※業界毎の順位や点数は、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。

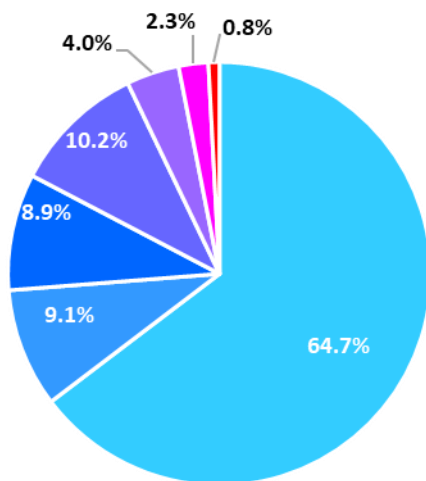
※自主行動計画あるいは業種別ガイドライン策定業種については着色（約束手形についてのみ自主行動計画を策定している「金融」、「卸売」は、未策定業種として扱う）。

【参考】□

業種別の結果□

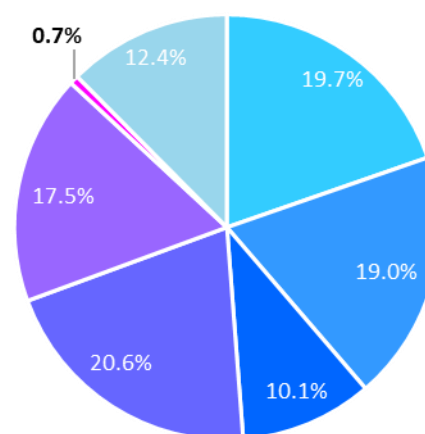
(価格交渉月間アンケート調査及び下請 G メンヒアリング) □

直近6ヶ月間の価格交渉の協議



- 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）

直近6ヶ月間の価格に転嫁できた割合



- A: 10割
- B: 9割～7割程度
- C: 6割～4割程度
- D: 3割～1割程度
- E: 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）
- F: 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）
- G: 価格改定は行われていない（費用が上昇していないため）

<下請Gメンヒアリング等による生声>

n=1189

○材料代(石油製品)は市場価格連動制で四半期毎に見直しており、労務費等も少し織込みつつ交渉している。燃料価格の上昇を理由に3月より値上がり分の価格交渉に入り、4月分から100%認められた。

○原料価格のアップに絞った価格改定の申請に対して、平均して50%～75%は認めてもらっている。取引先からは「何かあったら相談してほしい」と言われている。

○継続受注品は、原材料の上昇の都度、労務費やエネルギーも含めて値上げ要請する。価格交渉に協力的で、ほぼ満額回答である。

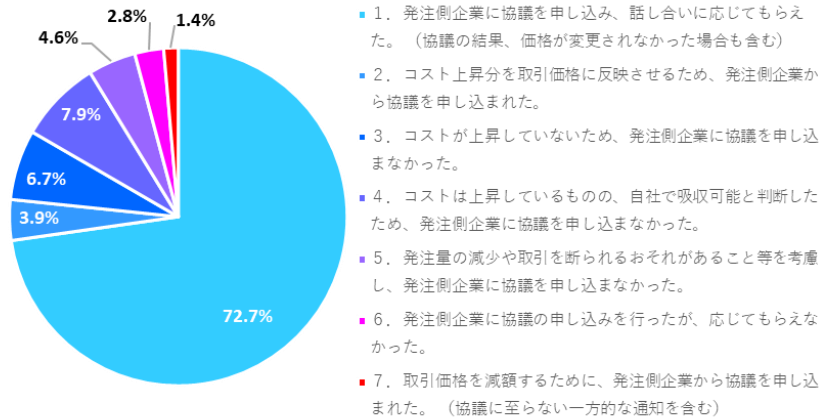
○協力会があり価格交渉がしやすく、コストが下請代金に適正に転嫁できている。

▲取扱製品は原油関連。昨年末から、客観的なデータを示して取引先に値上げを依頼しているが、認めてもらったのはわずかである。

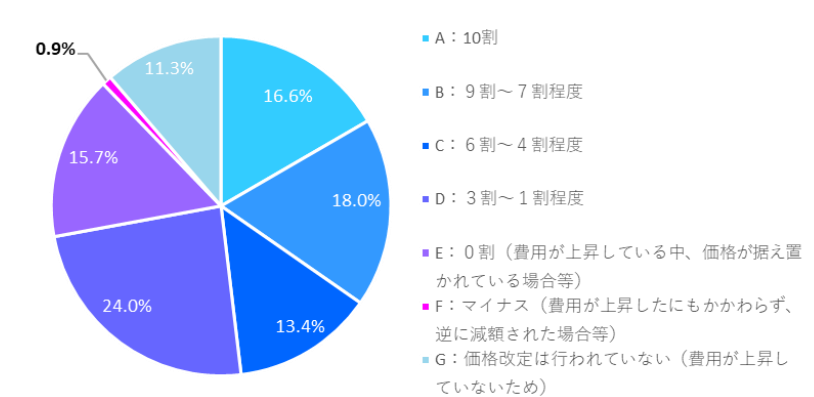
▲請負商品は定番品であり、コスト上昇を理由にした価格の変更交渉ができていない。原材料や現地労務費のアップに加えて、円安により収益が圧迫されるダブルパンチの状態だが、コスト上昇分は自社が全部被るしかない。

▲4月現在、値上げ交渉を行っているところであるが、取引している商品が外装関係であり、価格交渉の優先度が低い為、コスト等の転嫁の交渉はなかなか進まない。価格は10年以上据え置かれている。

直近6ヶ月間の価格交渉の協議



直近6ヶ月間の価格に転嫁できた割合



<下請Gメンヒアリング等による生声>

n=1875

○原材料や副資材等の価格高騰を理由とした価格改定を2021年7月と12月に行い、3月にも原材料のスクラップや銑鉄・副資材・電気料金が高騰したため値上げを申し入れ、4月より満額認められた。根拠を示せば要請は100%認められる。

○木材価格が3倍に跳ね上がり、1月に価格アップを認めてもらった。労務費も先方より単価アップの打診があり、4月分から適用された。

○原材料の金属などの値上がり分の価格転嫁は100%認められた。この取引先からは原材料価格は時価で自動的に上下するようにしようと提案されている。原材料価格も常に把握しており、見積もりに上昇した価格の反映を助言してくれる。

○3月以降、価格交渉が円滑に進んでいると感じている。2月以前は、自社と取引先との価格が折り合わないときは、ほぼ協議せずに受注をやめて受注書を返送していたが、3月以降は、取引先担当者が率先して単価の双方協議を行うようになってきている。

▲コロナ禍を理由に、取引先の交渉担当の幹部に面会できず、数年前から単価が固定されている。

▲原価低減要請が厳しく、価格交渉しても結論まで3ヶ月以上かかる。約30%の原価低減を要請され、取引を大幅に縮小した。

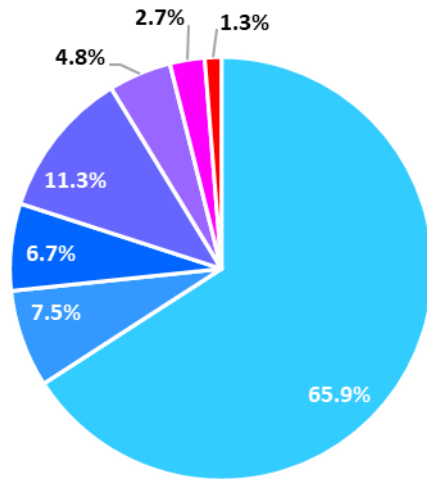
▲あらゆるコストが上がっているため、再三価格改定を申し入れているが、購買担当者から「値上げを言える立場か？」と言われる。

▲競合他社の価格を参考にした、値下げ要請を行われている。受注量全体で採算がとれる範囲で対応するが、競合他社の受注価格がかなり安く、価格交渉のネックになっている。転注されると元も子もないので損が出ない程度に落ち着くケースが多い。

▲原材料費は上げてくれる場合もあるが、加工費の単価を上げてもらえない。単価が変わるのは工程が増えた場合などに限られ、50年近く変わらないものもある。人件費が上がって社員では赤字になるので、内職や実習生、留学生等を使って対応している。

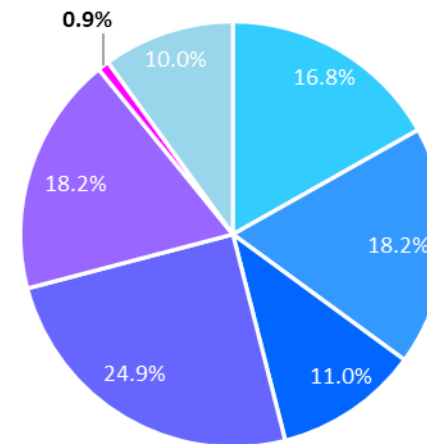
金属

直近6ヶ月間の価格交渉の協議



- 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）

直近6ヶ月間の価格に転嫁できた割合



- A: 10割
- B: 9割～7割程度
- C: 6割～4割程度
- D: 3割～1割程度
- E: 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）
- F: 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）
- G: 価格改定は行われていない（費用が上昇していないため）

<下請Gメンヒアリング等による生声>

n=1729

○製品の主原料であるLME、アルミ、製鉄用マグネシウムは、原材料価格の価格高騰の速度が速いが、毎月、原材料価格の市況連動の価格の上下動が認められており、価格転嫁がきちんと出来ている。

○原材料の上昇があるたびに値上げ要請をしている。同時に、労務費やエネルギーコストも含めた要請をし、ほぼ自社の要請に対し満額の回答をもらっている。

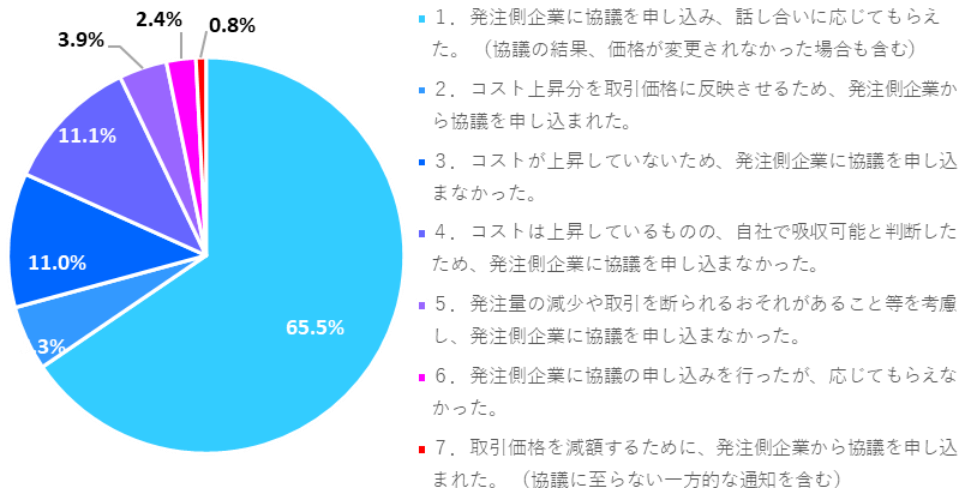
○2022年4月は、賃上げ要請とガソリン代の高騰もあり、加工賃と運賃についても要請をして、応じてもらった。

▲鋼材（鉄）が、昨年から約2倍に価格高騰しているが、製品価格には約20%程度しか反映されない。コロナ禍、ウクライナ情勢等の外部環境、得意先との力関係から価格交渉は困難で、満足な回答は得られていない。

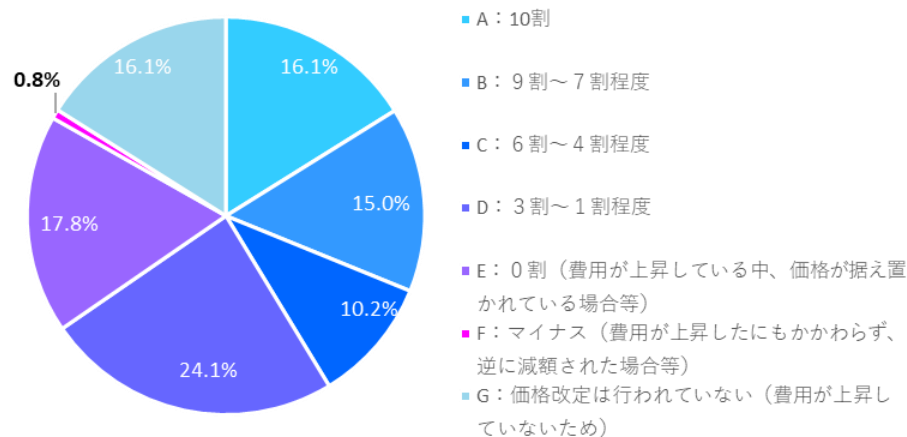
▲取引先が大組織である為、担当者が頻繁に交代するうえ、担当者にとって値上げ対応は個人成績がマイナスになるため、交渉が進まない。

▲鑄造用の木型の製造を受けている。木材価格が1.5倍に値上がりしているものの、取引先から目標価格を提示されており、材料費の高騰は反映できていない。

直近6ヶ月間の価格交渉の協議



直近6ヶ月間の価格に転嫁できた割合



<下請Gメンヒアリング等による生声>

n=1457

○取引先から、価格交渉促進月間に伴う、材料等の値上げ申請の案内書面が3月末にメールで届いた。値上げ申請が必要な事業者は提出してくださいという内容で、購買担当者からフォローの電話もあり、初めてのことであった。

○1月から価格改定要請を行い、2月に10%アップを認めてもらった。値上げは5年ぶり。原材料費に加え、労務費分も含まれている。

○1月に価格協議を行い、最低賃金引き上げ分の単価を上げてもらった。

○2月頃から価格改定の交渉を行い、4月からの値上げが決定した。親事業者では傘下各事業所に下請け取引の原材料価格の値上がり分は100%認めるよう指示が出ているようである。

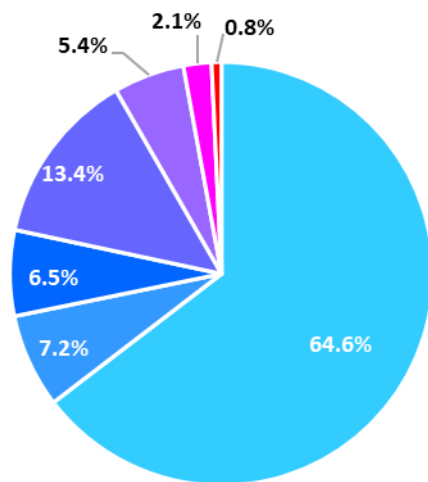
▲取引先は値上げの交渉には応じるが、対応が引き延ばされ認めてもらえない。逆に、協力要請として最低でも年2回（普通は年4回）の原価低減要請があり、価格は現状維持が精一杯。

▲冬に原材料価格の上昇分として値上げ要請し、春から最大10%弱の値上げで決着したが、労務費、運賃等は考慮されなかった。

▲原材料や輸送費用、ガス代等の値上げ状況をグラフ化し、交渉したが、全く値上げに応じてくれない。数十年の取引で一度もミスなく、仕事の評価も最高ランクを得ているが、価格交渉すると「他社は言ってくるよ」、「競争力が無いということです」と言われた。

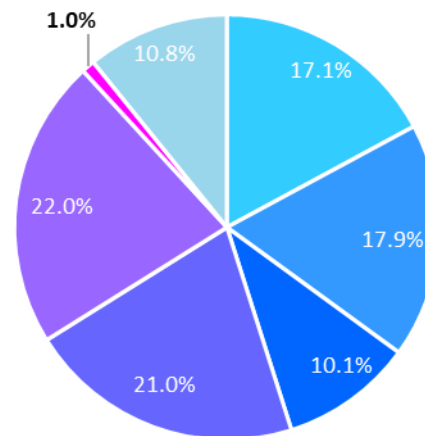
▲原材料価格の上昇に伴う価格転嫁について、最終ユーザーへの値上げが実施できないからとの理由で認めてもらえず、昨年後半から現在まで交渉中。今回の値上げ要請に対して、先方から「場合によっては転注するので、金型を引き上げる」との脅しもあった。

直近6ヶ月間の価格交渉の協議



- 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)

直近6ヶ月間の価格に転嫁できた割合



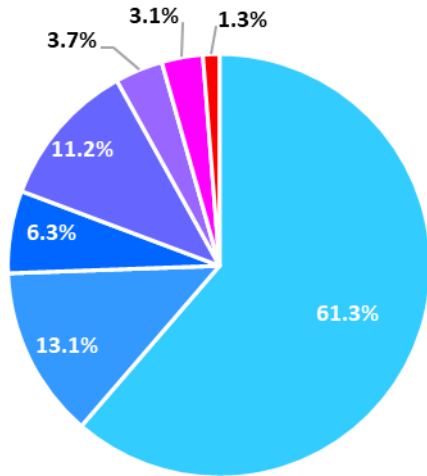
- A: 10割
- B: 9割～7割程度
- C: 6割～4割程度
- D: 3割～1割程度
- E: 0割(費用が上昇している中、価格が据え置かれている場合等)
- F: マイナス(費用が上昇したにもかかわらず、逆に減額された場合等)
- G: 価格改定は行われていない(費用が上昇していないため)

<下請Gメンヒアリング等による生声>

n=794

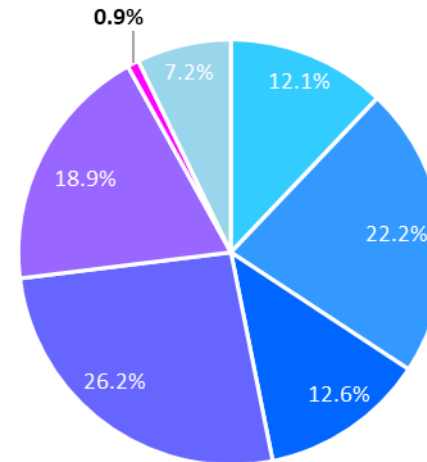
- 小麦や砂糖などの価格上昇については広く知れ渡っており、昨年8月とこの2～3月の交渉では比較的にすんなりと受け入れてもらった。
- 原材料費を3カ月毎に改定する取り決めがあり、その都度見積している。他のコストについても交渉しやすく、適宜、価格交渉出来ている。
- 2021年秋から協議を始め、2022年春からレギュラー品20品目程度について値上げを了承してもらった。約3年振りの値上げ。
- 価格交渉は労務費、原材料費、エネルギーコスト全てを含めた金額で行い、必要な全ての経費を適切に価格転嫁できている。
- ▲小麦の値上げを受け、昨年から交渉をしているが、相手先が価格据え置き宣言をしており、価格アップの実現は出来ていない。
- ▲燃料代の上昇や、円安による原材料の価格の上昇によって、製品(鰹節)の製造コストが上昇しているが、取引先に価格交渉をしても値上げできる見込みがない。
- ▲飴や砂糖といった原材料品や包装資材が値上がりしているが、川下の流通業の価格決定権が強すぎて価格交渉できない。
- ▲業界団体が弱く、競争の中で様子を窺っている状況。中小・零細の集まりなので、値上げをすると売上げが減っていくし、下手をすると受注がなくなる。上がらないのが当たり前、と考えられている。
- ▲通販事業では、親会社及び食品業界の価格競争が激しく、値上げできる環境でない。値上げ交渉を口に出すと、この事業を撤退すると言われる。

直近6ヶ月間の価格交渉の協議



- 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)

直近6ヶ月間の価格に転嫁できた割合



- A: 10割
- B: 9割～7割程度
- C: 6割～4割程度
- D: 3割～1割程度
- E: 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)
- F: 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)
- G: 価格改定は行われていない(費用が上昇していないため)

<下請Gメンヒアリング等による生声>

n=794

○1月から交渉し、4月から新価格に値上げできた。原材料費以外も含めた総コストを価格転嫁できている。

○原材料の高騰が続いたことと、周辺の値上げ要請の動きが活発になっていたことで、3月末から価格改定交渉を開始し労務費・エネルギーコストを含め、ほぼ了承され、6月から価格転嫁出来る見込み。

○材料費の急激な高騰で、1月に自社から値上げ交渉の申入れをおこなった。4月から新価格が取引に反映された。

▲最低賃金が23円引き上げられた分を単価に反映させたい旨を伝えたが無視され、トータルで現状維持という結果に終わった。

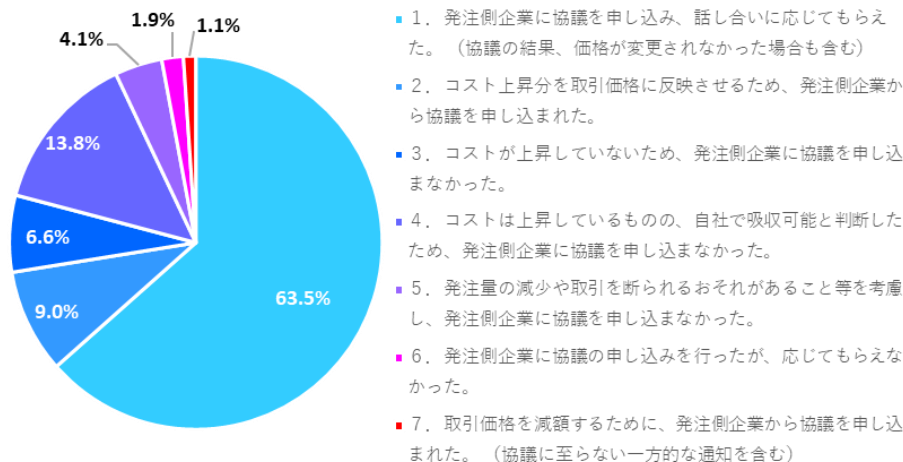
▲労務費は自社努力で効率化を計っても、その分1個当たりの工賃を削られるなどの値下げ要請が強く、値上げ交渉はできない状況。

▲昨年秋に原材料(鉄)とエネルギーコストの上昇のため、価格交渉し、ほぼ認められたものの、新価格の適用は今年の発注分からとなった。その間に各コストが更に上昇し、交渉前の厳しさに戻ってしまった。再度、値上げ交渉を申し出ているが、今現在反応がない。

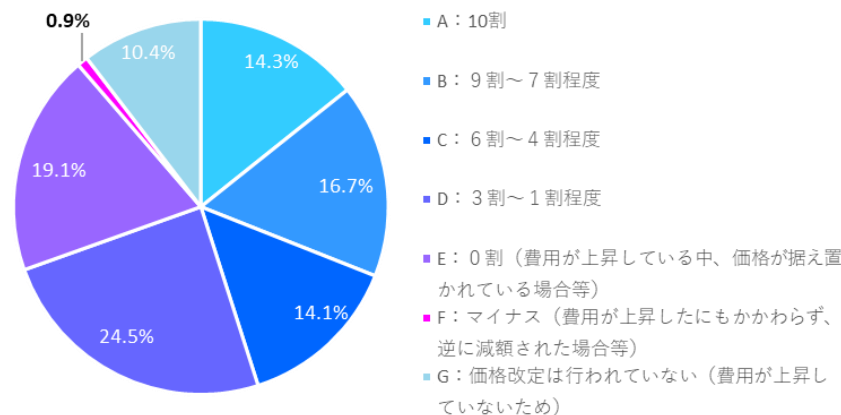
▲競合他社が値上げしていないことを理由に、値上げ要請を断られるため、これまでほとんど転嫁できていない。

▲原材料は取引先の集中購買価格が適用され、高騰分は100%反映されるが、一方で原価低減要請があり、価格交渉は厳しい。労務費及びエネルギーコスト上昇分は、根拠資料の作成が難しく、申請できていない。

直近6ヶ月間の価格交渉の協議



直近6ヶ月間の価格に転嫁できた割合



<下請Gメンヒアリング等による生声>

n=2723

○原材料費値上がり分および一部エネルギーコストを加味した価格交渉を2月に開始、3月に価格やスペックの変更が決定された。

○従来は原材料上昇分のみを申請していたが、今回は原材料だけでなく、エネルギー、副資材、労務費を含めて要請した。2月に回答があり、要請どおりの価格で4月から価格変更となった。

○2021年12月に値上げの必要性について取引先担当者から確認があり、1月から協議を行い、4月から新価格の適用となった。

▲材料費は一部認められるが、エネルギー、輸送費などの上昇分は認められない。一方で、仕入れ側の価格上昇を認めざるをえない状況にもあり、収益が圧迫されている。

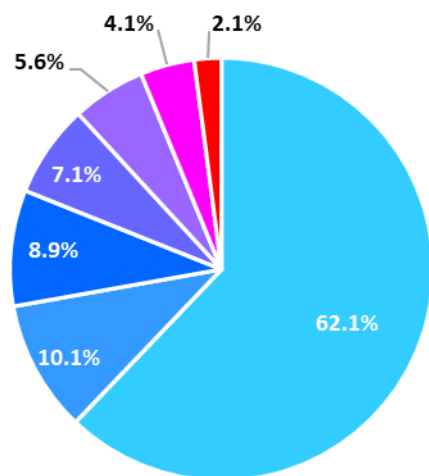
▲原材料費の高騰で、2021年末から価格交渉をしているが、一向に進展しない。2022年春から、売価を改訂すると聞いていたが、それもされておらず不安である。値上げしないものから優先して契約続行すると言われている。

▲市場価格に比べて低コストで労務提供している認識があったため、価格交渉を行なったところ、取引先の社員の給与も上がっていないことを理由に断られた。2度目の交渉で認められたが、「こき使ってやる」と言われた。それ以降、価格交渉がしづらくなって行っていない。

▲価格交渉時に「他の同業他社からは値上げの要請は無い」「同業他社が頻繁に売り込みに来ているんだよね」などと他社への乗り換えを匂わすような物言いをされることが多く、適正にコストを転嫁することができない

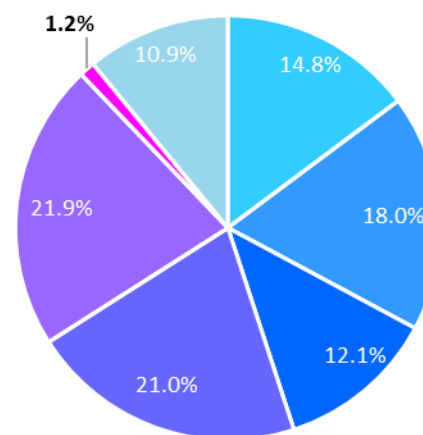
▲値上げ分を報奨金として支払わされており、実質的に値上げになっていない。ほとんど強制的にに了解させられている状況とも言える。

直近6ヶ月間の価格交渉の協議



- 1. 発注側企業に協議を申し込み、話し合いに応じてもらえた。（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）

直近6ヶ月間の価格に転嫁できた割合



- A: 10割
- B: 9割～7割程度
- C: 6割～4割程度
- D: 3割～1割程度
- E: 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）
- F: 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）
- G: 価格改定は行われていない（費用が上昇していないため）

＜下請Gメンヒアリング等による生声＞

n=338

○ダンボール古紙の値上がりに伴い、段ボールを製造するための原紙が高騰。3月に価格交渉を行った結果、全額反映された。

○材料費高騰分及び労務費上昇分並びにエネルギー費を含め、価格協議をおこなった。5月から希望額の95%程度が反映された新価格が適用される回答がきた。

○プラスチックトレの主原材料が昨年より倍以上に高騰し、物流費・労務費・エネルギーコストも上昇し、自社だけの対応では無理だと判断し、文書で、取引先に10%の値上げを通知した。4月～5月の出荷分からの値上げが協議でき、協力的で助かっている。

○運送費高騰分は価格転嫁は認められにくいので、価格見積もり段階で入れ込んでいる。業界の慣習として、原材料の高騰による価格の値上げは年1回で、数か月前から事前告知により了承されている。

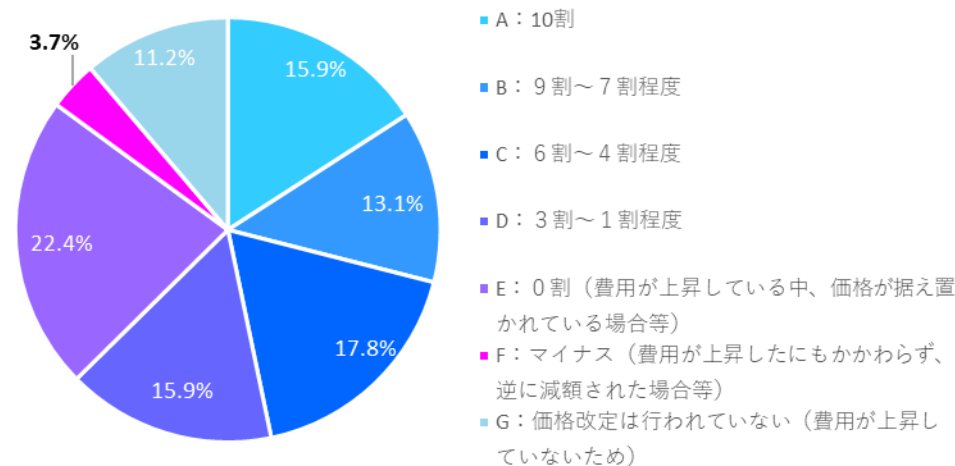
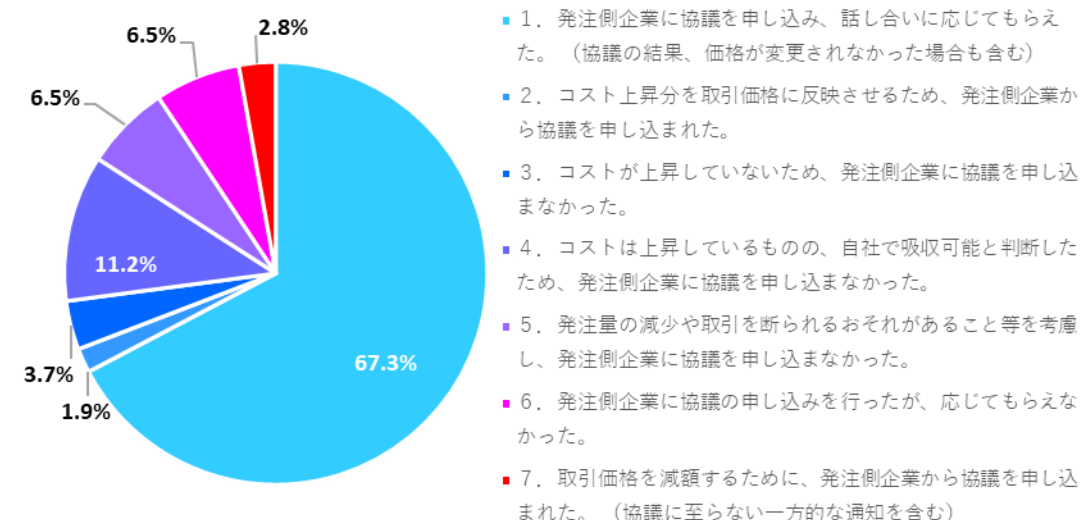
▲ 3月に、継続品の価格について材料費に絞って、紙の価格が更に上昇する数ヶ月後からの転嫁要請をしたが、協議する姿勢は無く、転注もほのめかされ、受け入れてくれなかった。

▲ 原材料の高騰分として、製品別に約10%の値上げを申し入れたが、「競合他社からは申し入れがない」との理由で交渉は難航している。

▲ 人材確保のためにも労務費をあげて取引価格に反映させたいが、価格交渉に使えるエビデンスを示すのが難しく、転嫁できていない。

直近6ヶ月間の価格交渉の協議

直近6ヶ月間の価格に転嫁できた割合

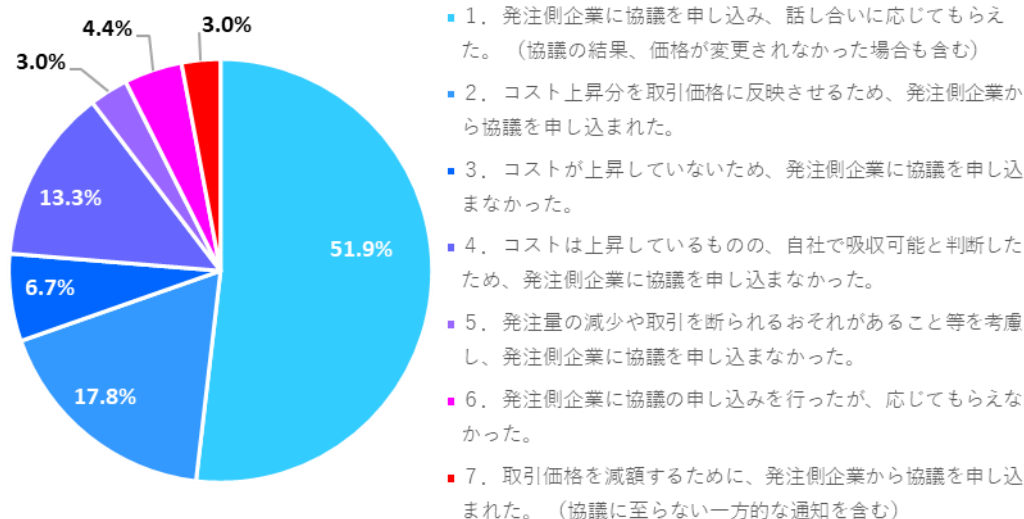


<下請Gメンヒアリング等による生声>

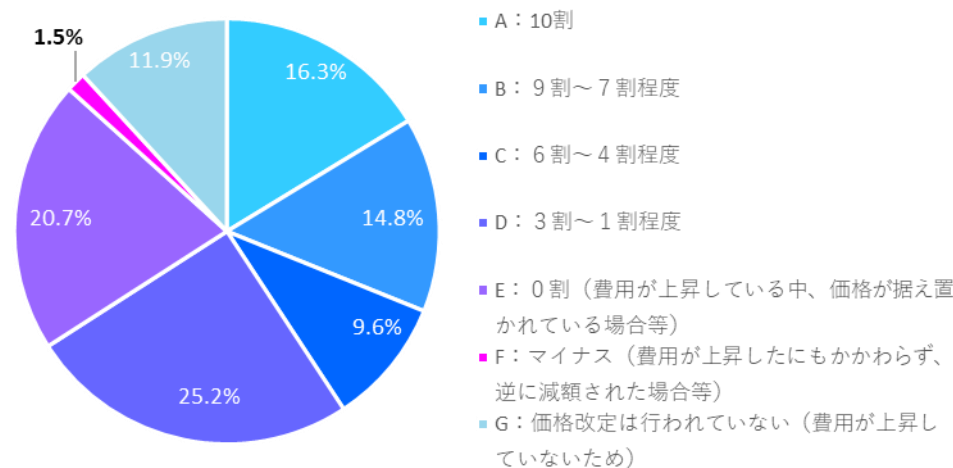
n=107

- 原材料（鉄材）の上昇分の値上げ（40%程度）に向けて、昨年12月から交渉を開始し、4月からこちらの要請通りの価格となった。
- 年に3～6回の価格交渉の場があり、その都度、エネルギーコストや労務費上昇分を価格に転嫁できている。これまで生産コストを転嫁できないと感じたことはない。
- 2月に価格交渉したが、さらなる原材料の上昇により3月にも協議を申し込み、当社が納得できる単価で応じてくれた。造船関係は価格が厳しく、何年も単価が変わっていなかったが、今回の金属急騰では、さすがに応じてもらった。
- ▲価格の変更は契約上できないため、ここ1年間の加工費の上昇分は自社で吸収するしかない。昨年1年間で、鋼材価格が約150%程度上昇しているが、将来分および既着手分も、契約時の原材料価格で算出しており、価格転嫁は不可。鋼材価格の上昇はある程度織り込み済みで契約しているが、昨年からの急激な高騰は想定外で、自社の収益を大きく圧迫している。

直近6ヶ月間の価格交渉の協議



直近6ヶ月間の価格に転嫁できた割合



<下請Gメンヒアリング等による生声>

n=135

○業界コンセンサスにより、3カ月ごとに取引先から取引価格の見直しがある。昨年12月に取引価格の見直しがあり、労務費等のコストは満額反映された。

○原価が上昇し、価格を上げたいと申し出るとかかった費用はすべて見積りに入れてくださいと快く応じてくれている。

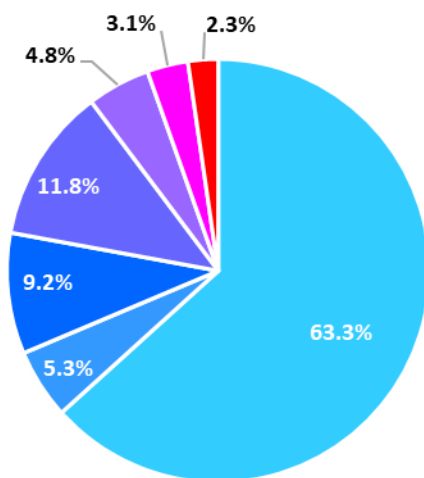
○燃料価格高騰については毎月更改とされておりそのコストについては全て吸収されている。

▲そもそも一方的通知で、価格交渉は存在しない。

▲組織が大きいので、決済に時間がかかる為、タイムラグの間に仕入れの単価アップが発生した分は自社で負担する事になってしまう。

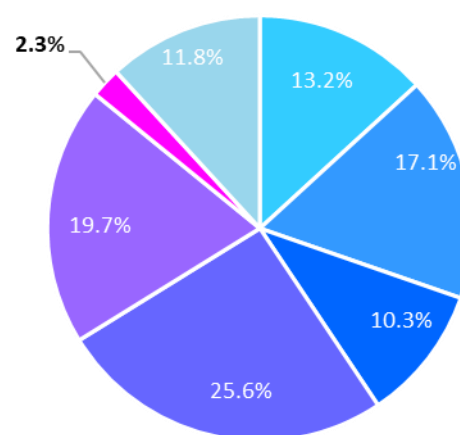
▲発注側から、個別案件毎に値引き要請が来ており、仕方がないので最低限は応じている。

直近6ヶ月間の価格交渉の協議



- 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)

直近6ヶ月間の価格に転嫁できた割合



- A: 10割
- B: 9割～7割程度
- C: 6割～4割程度
- D: 3割～1割程度
- E: 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)
- F: 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)
- G: 価格改定は行われていない(費用が上昇していないため)

<下請Gメンヒアリング等による生声>

n=4685

○円安の影響もあり、電線・半導体等の原材料費が異常に高騰しているため、6～7月納品分に対し、コスト上昇分を反映した下請代金の見積を提出したところ、了承された。

○4月に自社から価格交渉の申し入れ、一部の商材について、5月納品分から、上昇分を転嫁した価格を適用することで合意を得た。

○取引先は社会情勢をよく理解しており、特に原材料の値上がり分に関しては、着工時の予想単価に基づいた価格交渉に応じてくれた。契約時と着工時の仕入単価が大幅に上昇した場合、再見積りで単価交渉し、請負契約書の金額変更も認めてくれる。

▲労務費の単価アップは、協議の場はあるが認めてもらえない。親事業者は横のつながりがあるので、個別に交渉するより、まとめて交渉しないと難しいと感じる。

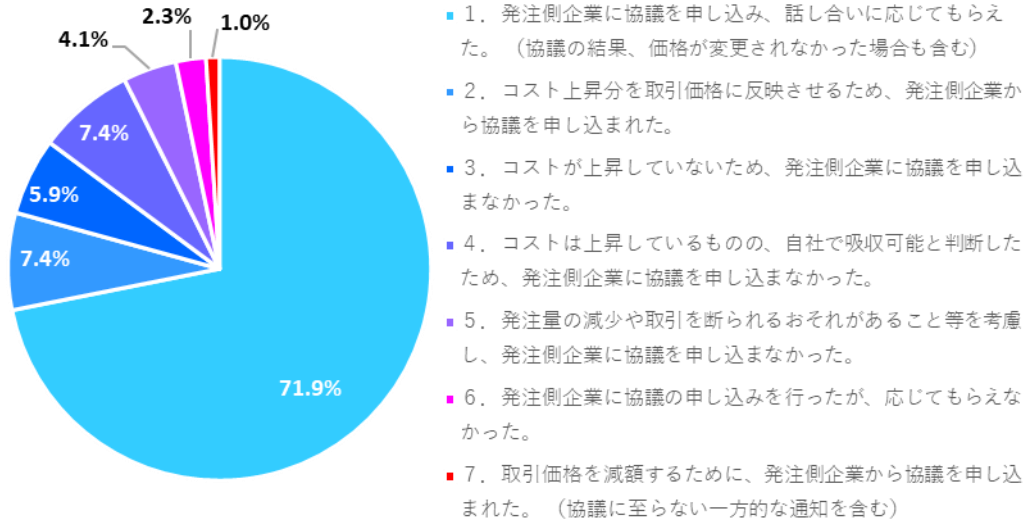
▲人件費・燃料費の転嫁はしづらい。できるとしても材料費アップ分ぐらいで、実情はなかなか厳しい。

▲3月の材料費値上がりを理由に見積を提示し価格改定を申し入れたが、結論はでていない。理解は示されたが、競合他社との相見積もりになるため、改定後の価格で受注できるかは不明。失注の可能性もある。

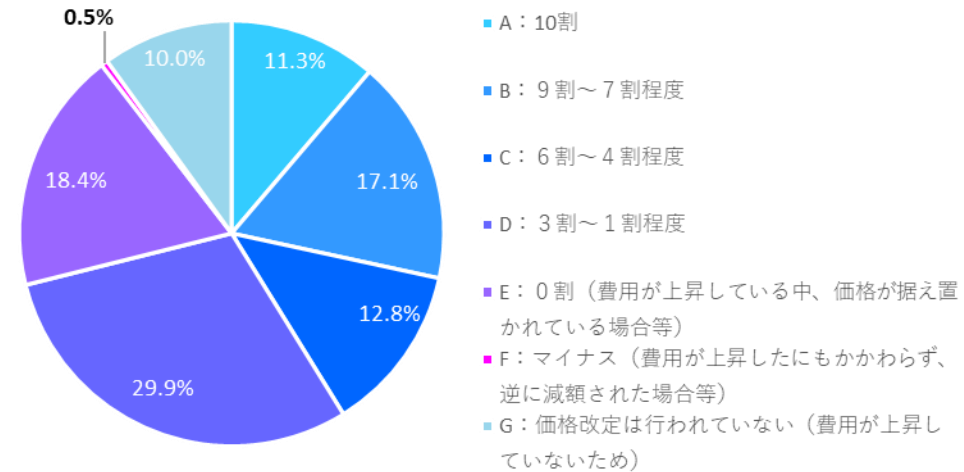
▲2月に原材料の上昇分を加味して見積りを提示したが、大手ゼネコンが価格に関与しており、希望の4割程度の反映にとどまった。

繊維

直近6ヶ月間の価格交渉の協議



直近6ヶ月間の価格に転嫁できた割合



n=391

<下請Gメンヒアリング等による生声>

○価格改定要請行くと、ほぼ100%認めてもらえている。価格が合わなくなったときは、随時要請するようにしている。

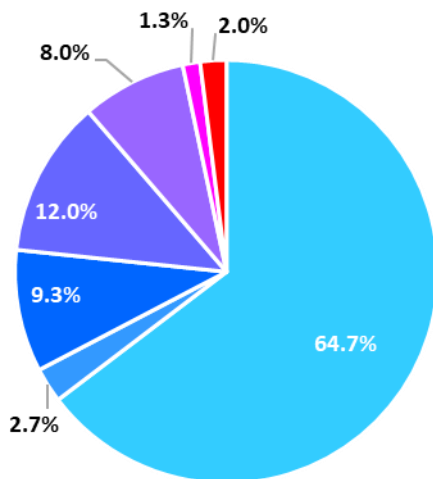
○原価の6～7割が人件費であり、原材料の価格への影響は大きくない。人件費上昇分は、ほぼ反映できている。

▲4月～6月までの価格表は、原材料アップ等の原価は反映している。一方、麻の仕入れ先はほぼ中国のため、円安の影響があるが、すでに価格が決定している取引分については価格アップができず、利益が圧迫されている。

▲サプライチェーンの頂点が価格改定を認めなければ、親事業者も自社の要求全ては受け入れない。

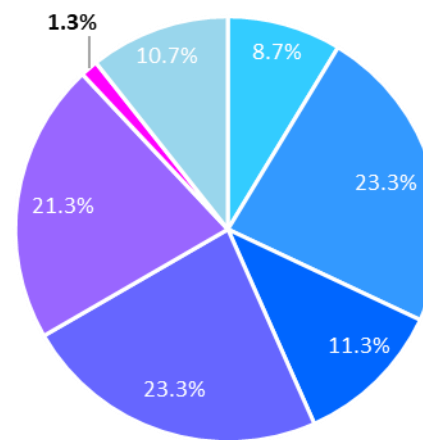
▲新規取引の際は、検査を受けるために数万円、監査を受けるための費用数十万円かかるが、コストに反映されていない。

直近6ヶ月間の価格交渉の協議



- 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)

直近6ヶ月間の価格に転嫁できた割合



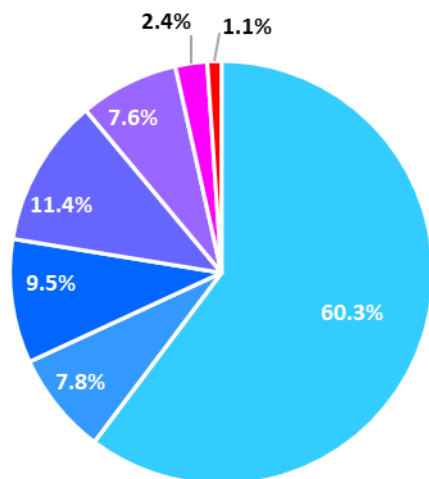
- A: 10割
- B: 9割～7割程度
- C: 6割～4割程度
- D: 3割～1割程度
- E: 0割(費用が上昇している中、価格が据え置かれている場合等)
- F: マイナス(費用が上昇したにもかかわらず、逆に減額された場合等)
- G: 価格改定は行われていない(費用が上昇していないため)

n=150

<下請Gメンヒアリング等による生声>

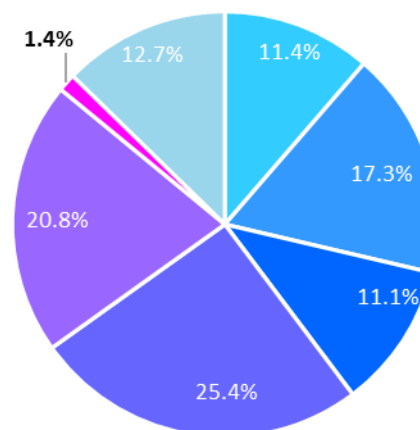
- 発注側企業から定期的に、「コスト上昇分の価格に反映させなくて大丈夫か」との照会を受けており、その都度、価格改定に応じてもらっている。
- 発注企業は当社のコストアップに対して抑える方法を共に検討してくれ、協力関係の中で販売価格を抑える努力をしている。値上げが必要な場合も相談にのってもらっている。
- ▲各種加工食品の原材料(魚肉、牛肉、鶏肉等)の価格が上昇しているため、各商流先との単価改定を取引先に要請しているが、全国チェーンなので本格的な協議開始には時間がかかり、秋以降になる。
- ▲コロナ禍以降、飲食業界も厳しく、当社の価格改定も半年前から案内しているが、許可がもらえない。当社が無理にお願いしきれないだろうという立場を利用して、はぐらかされている。

直近6ヶ月間の価格交渉の協議



- 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）

直近6ヶ月間の価格に転嫁できた割合



- A: 10割
- B: 9割～7割程度
- C: 6割～4割程度
- D: 3割～1割程度
- E: 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）
- F: 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）
- G: 価格改定は行われていない（費用が上昇していないため）

<下請Gメンヒアリング等による生声>

n=370

○材料の紙・フィルムの価格が15%程度上がったため、4月より価格改定した金額の適用を承諾された。

○3～4月と原油等エネルギー関連の高騰が継続し、取引先とは密に価格交渉をしている。5月より販売価格に反映することが決定しており、仕入負担はほぼ転嫁・反映できている。

○2021年下半年期から原材料価格の高騰が激しくなり、エビデンスをつけた再見積りを提示して価格改定交渉を行った。4月から価格改定され、コスト上昇分も転嫁できるようになった。

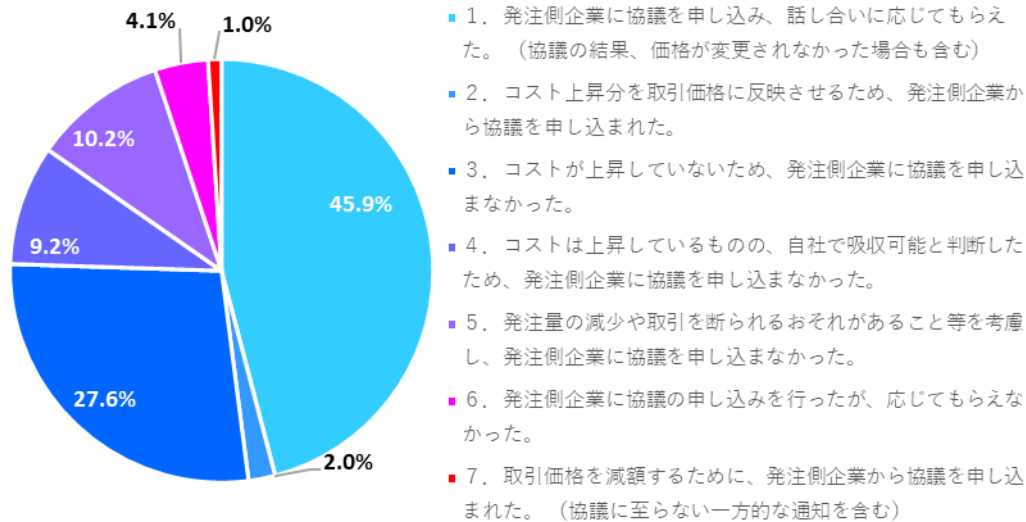
▲年々、単価の指し値が下がってきており、コスト上昇分は一切反映できていない。30年前から単価が4割程度落ちており、一方的な値下げ要請と感じる。

▲1ページ幾らレベルの指し値で単価が決まる。以前から、単価の値上げを不定期に依頼しているが、一切受け付けてもらえない。

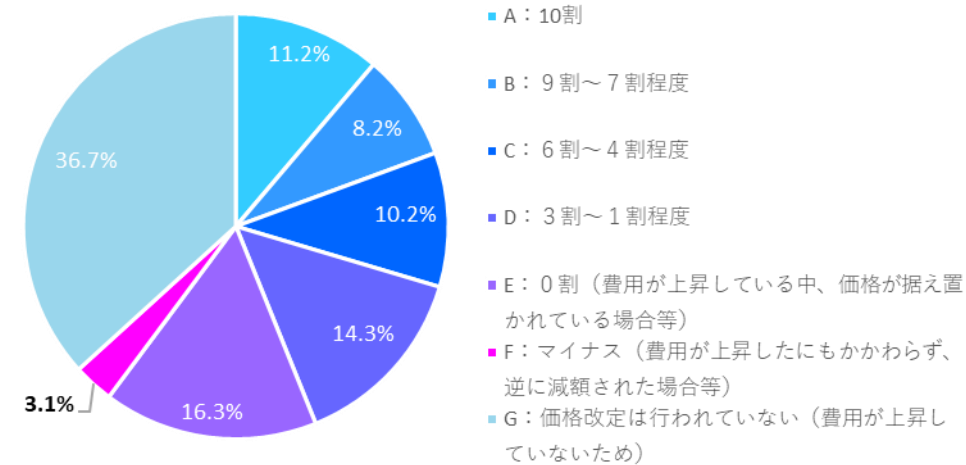
▲印刷取引は最上位(発注元)の意向がすべて。親事業者も価格交渉には苦労しており、年度内の急激な原材料価格高騰には、発注元の予算を理由に価格の据え置きは避けられないと思う。

▲担当者から自社社長に口頭で、合理的な根拠なく、企業努力で安くしてほしいと値引きを要請された。値引き要請には応じず、労務費などを積算した見積書で価格交渉したが、その後1ヶ月間経っても、いまだに返事がない。

直近6ヶ月間の価格交渉の協議



直近6ヶ月間の価格に転嫁できた割合

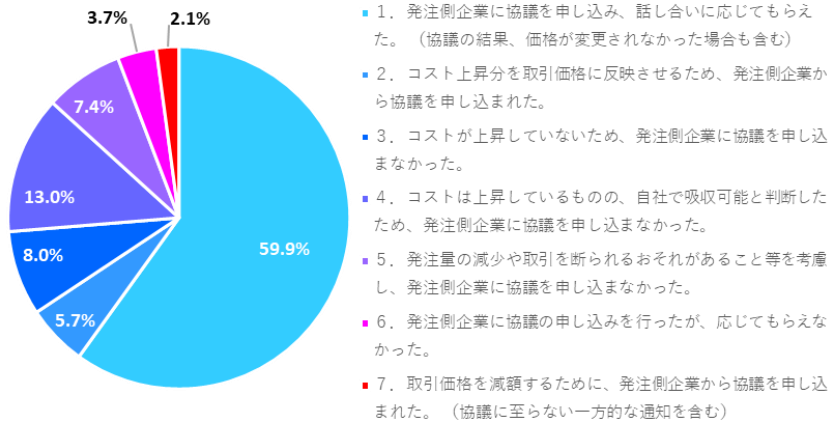


<下請Gメンヒアリング等による生声>

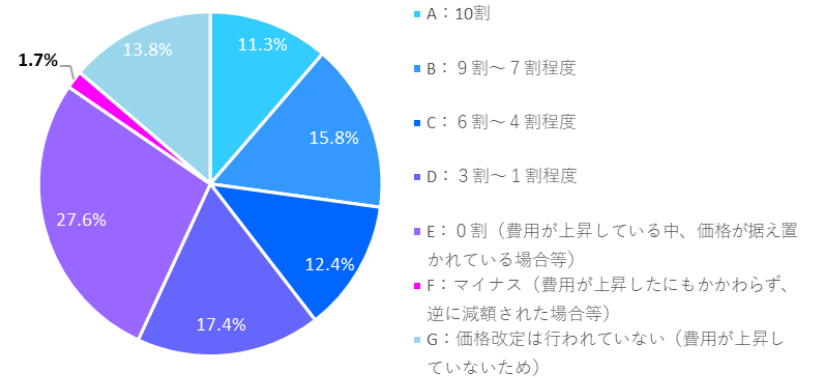
n=98

- VRシミュレーションの制作を委託。労務費が昇給等により微増傾向だが、発注元の理解があり、利益を確保できる金額で契約している。
- 看板を製作し設置工事を行っている。材料費の急激な高騰により1月に値上げ交渉の申入れをおこない、4月以降価格が反映された。
- ▲イベント減少と原材料費の高騰が重なり、取引先も厳しい業務環境であるため、価格転嫁交渉はほとんどできていない。
- ▲広告動画等の修正依頼が多く、作業工数の再見積りに追われているものの、その手間の価格転嫁はできていない。改善を申し出る事でゴネていると思われたくないため価格交渉していないが、費用への影響も大きく困っている。
- ▲「あなたの会社だけが値上げ要求している」と言われ、企業努力で何とかしろと、見積書も受け取ってくれなかった。

直近6ヶ月間の価格交渉の協議



直近6ヶ月間の価格に転嫁できた割合

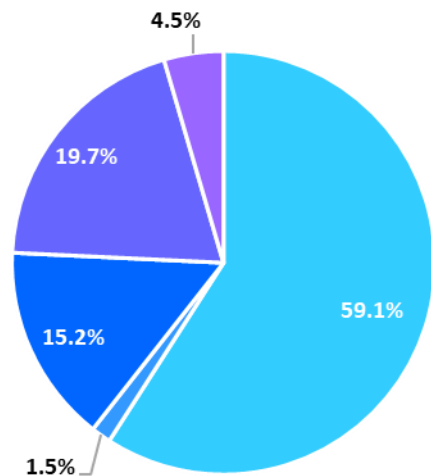


＜下請Gメンヒアリング等による生声＞

n=1358

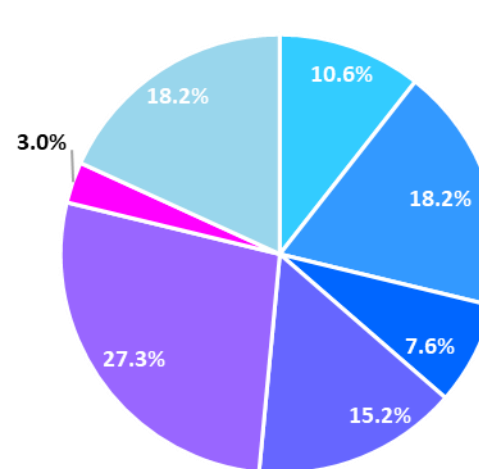
- 価格交渉はできており、価格改定の時期は来年からとはなるが、2024年の労働時間の改定とそれによる高速道路の使用増加に対する価格として20%程度のアップが承認された。
- 取引先は2020年以前からサプライヤーへの説明会等で、価格改定の希望があれば要請するようにとの案内をしていたが、2021年からは書面でそのような案内を受けている。量産部品の梱包代金が、30年以上ほとんど変わっていなかったが、この春から、100%要望通りの価格が認められた。
- 一部の製品製造に赤字が出たため、取引先に報告したところ、取引先から赤字になった要因、原価計算書等の書類提出を求められ、提出したところ、後日、赤字相当額を補填してくれた。
- 昨年8月から交渉を実施し、今年3月に決定した。原材料価格の上昇分に対しての交渉で、100%要請が認められたうえに、昨年10月以降の差額分を一括して支払いを受けた。
- ▲有償支給である材料費を除いて、昨年秋に加工費の値上げ要請したが、値下げを要求しているのに値上げはできないと拒否された。4月から電気代が値上げされるので値上げ要請したいが、たぶん拒否されるだろう。
- ▲リピート品については、前回と同価格しか認めてもらえない。値上げすれば他社に転注される。
- ▲もともと価格が安く、自社にとってはずっとマイナスの取引である。昨年春から値上げの話をしているが、1年経っても何の返答もない。
- ▲原材料の高騰分として、春の納入分からの適用を目標に、製品別に約10%の値上げを申し入れたが、「競合他社から価格改定の申し入れがない」との理由から交渉は難航している。
- ▲10年以上前から価格交渉はできていない。毎年2月頃に一方的に減額要請され、今年は1%超の減額を要請されたが、交渉して1%の減額となった。数年前に比べて受注量も半分ほどに減少しているが、主要取引先なのでやむを得ず、減額要請を受け入れている。

直近6ヶ月間の価格交渉の協議



- 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。

直近6ヶ月間の価格に転嫁できた割合



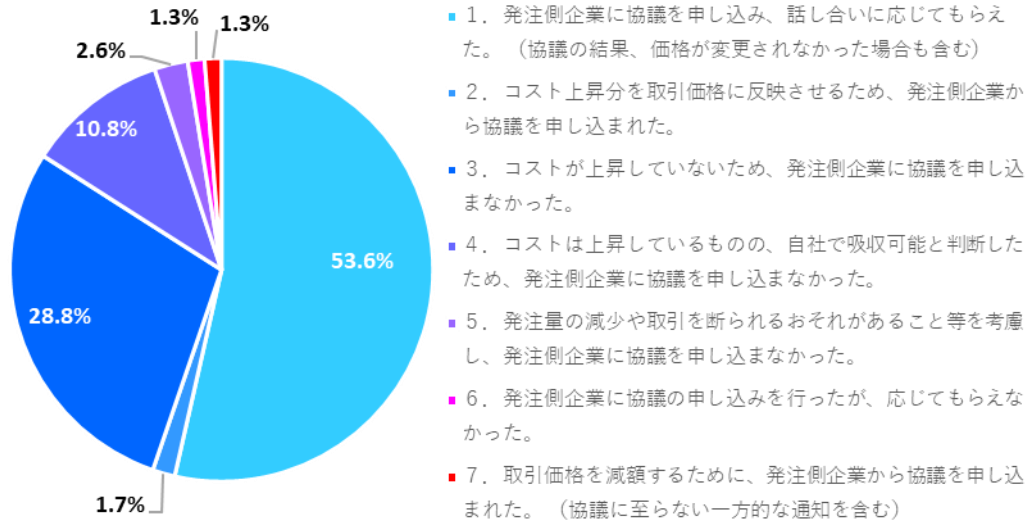
- A: 10割
- B: 9割～7割程度
- C: 6割～4割程度
- D: 3割～1割程度
- E: 0割（費用が上昇している中、価格が据え置かれている場合等）
- F: マイナス（費用が上昇したにもかかわらず、逆に減額された場合等）
- G: 価格改定は行われていない（費用が上昇していないため）

<下請Gメンヒアリング等による生声>

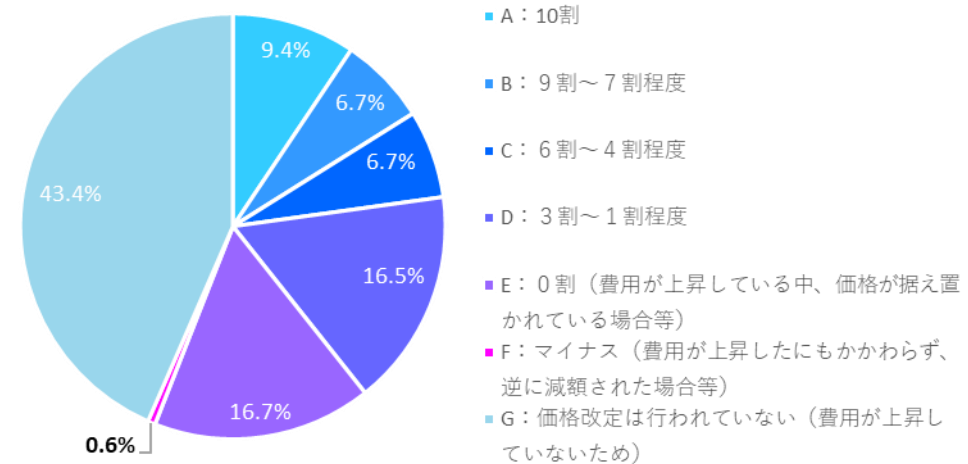
n=66

- 原材料価格の上昇分は価格に転嫁できている。3月にもウクライナ情勢の影響と思われるリン（天然鉱物資源）価格の上昇があった。それも価格に転嫁できている。
- 原材料費、労務費等の上昇を受けて、4月から5～30%値上げを実施し、価格転嫁できた。
- 親事業者も原材料費の市場が分かっているので、コスト上昇分はほぼ価格に転嫁できている。あまりにもコストが上昇した場合は、效能の追加など、製品をリニューアルし、価格を改定することでコストを合わせている。
- ▲海外からの材料調達物流費等や原材料費がこの1年間で高騰している。取引先とは、昨年から2回又は3回と、段階的に加工賃増分含め価格交渉したが、半分程度しか反映できていない。

直近6ヶ月間の価格交渉の協議



直近6ヶ月間の価格に転嫁できた割合



＜下請Gメンヒアリング等による生声＞

n=702

○案件は更新も含めて毎月のようにあり、工数（人工代）を見積もりし認めてもらっている。年間ベースで平均3～5%くらいの範囲で上がっており、ほぼ満足している。

○4月の更新時から、スキル向上分として時間単価の値上げを認めてもらった。

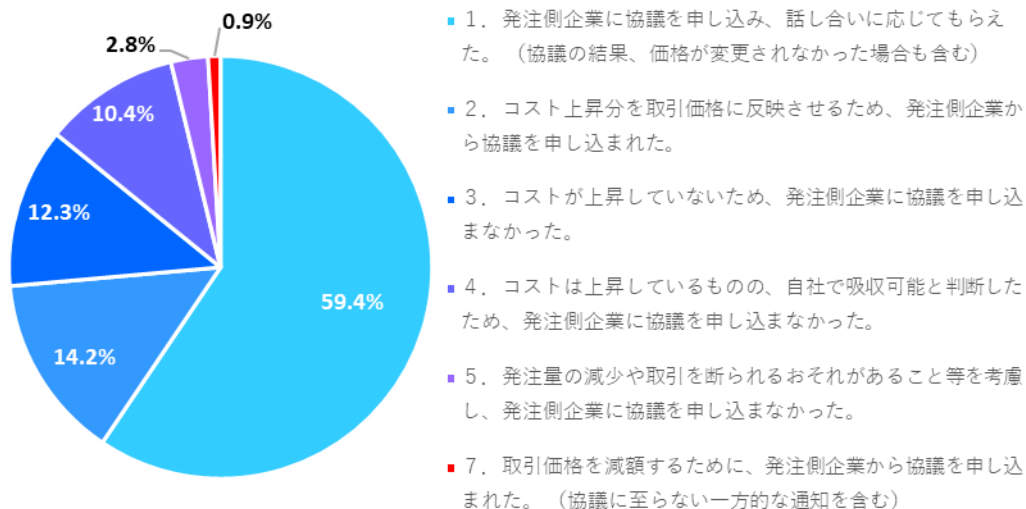
○取引先には社員を派遣している。4月の派遣契約更新時に双方協議の上、労務費が業務委託代金に反映された。

○見積提示価格で決定されることが多く、労務費等は反映されている。

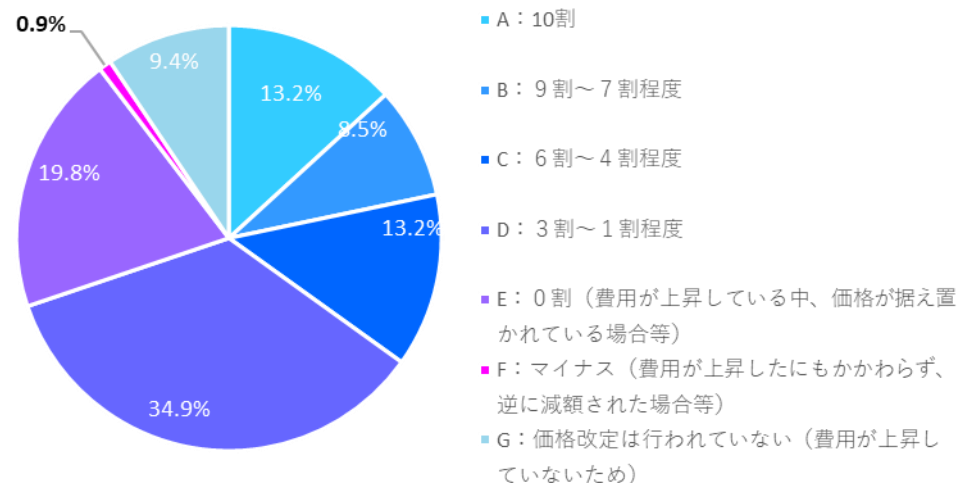
▲都度見積もりを出す、基本的には「単価表」があるので従来の価格の踏襲で、コスト変動分の価格への反映はほぼ出来ない。

▲値下げ要請が年に1回あり（数%）、ゼロ回答はできない。VA・VE提案をして値下げ分を捻出し、了解を得ている。

直近6ヶ月間の価格交渉の協議



直近6ヶ月間の価格に転嫁できた割合



<下請Gメンヒアリング等による生声>

n=106

○以前から燃料補填分として、売り上げに対する比率変動で運賃が補填されている。

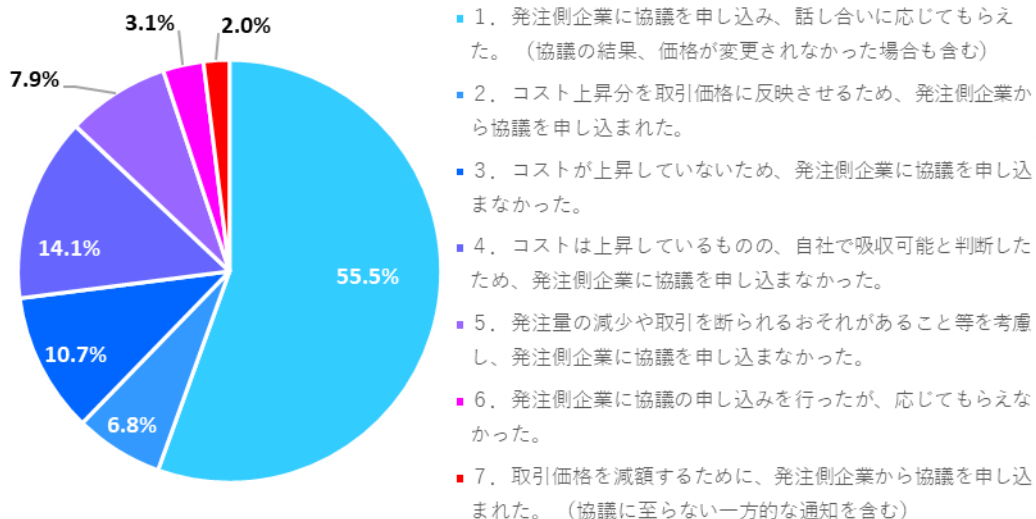
○見積り提出から発注までの間に材料費等価格の上昇があった場合、見積価格の見直しを行い、再度見積書の提出が出来る。

▲労務単価の価格交渉を申し出したところ、担当者より「自社の社員の給料より高くなる労務単価の交渉は応じられない」と言われ、価格の交渉自体出来なかった。

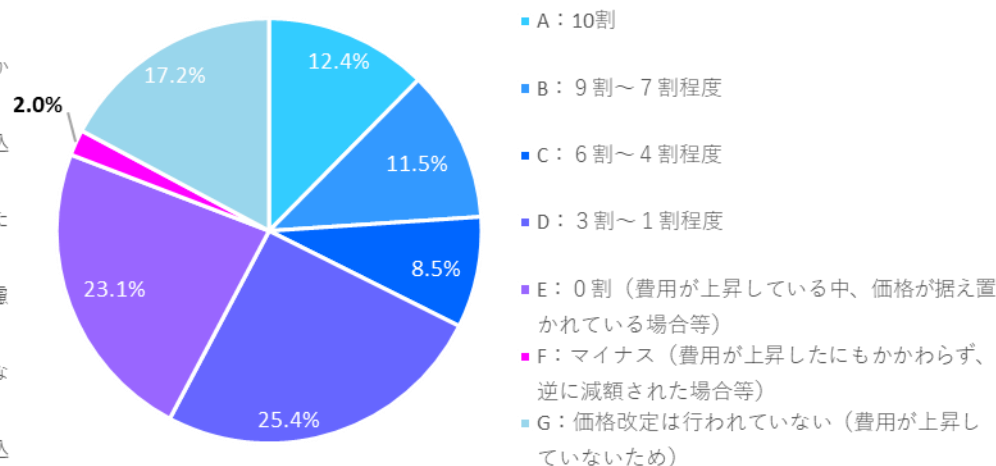
▲「自社の利益が減る」との理由で、価格を据え置かれている。

▲前年度発注工事が長引いているので、価格改定を6月以降にしてほしいと言われた。

直近6ヶ月間の価格交渉の協議



直近6ヶ月間の価格に転嫁できた割合



<下請Gメンヒアリング等による生声>

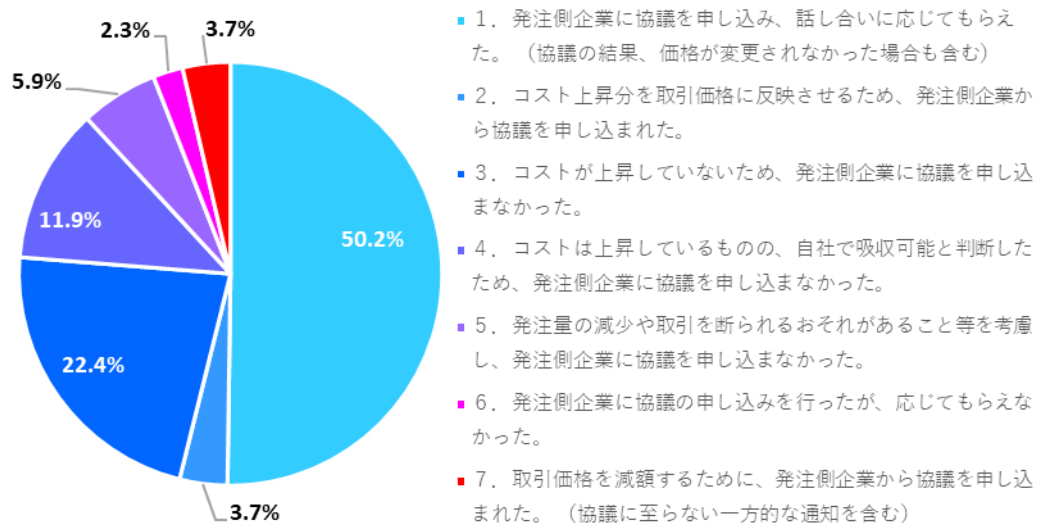
n=355

○2022年4月以前に原価（労務費や原材料費、エネルギーコスト等）の上昇分を取引価格に反映する形で要請し、2022年4月にはほぼ要請どおり応じてもらえるとの回答を得た。。

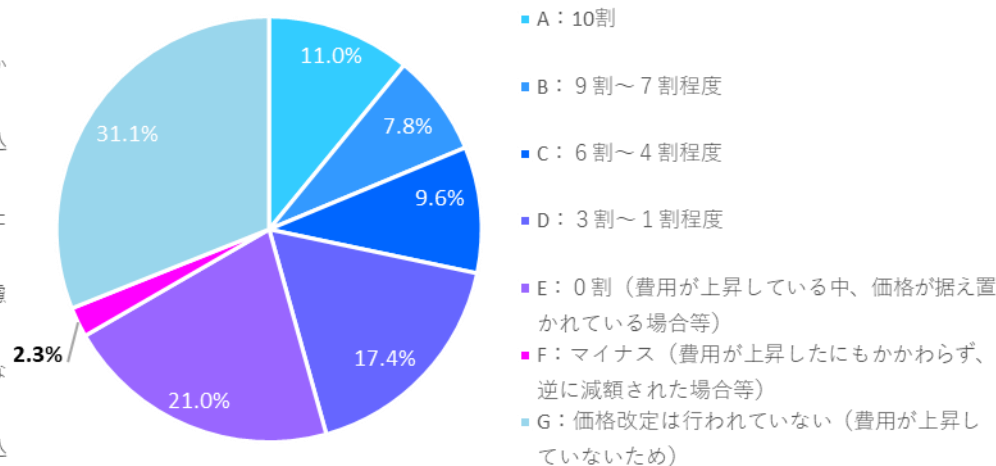
○3月の単価交渉において、プラスチック等の石油製品の原材料価格高騰も下請代金に転嫁できた。

▲原材料費の値上がりにより価格交渉は行っているが、了承されず交渉は継続中。原材料費も受け入れられないことに加え、労務費、エネルギーコスト等は自社の問題と言われている。転注・取引が減少となることを恐れて要請できない。

直近6ヶ月間の価格交渉の協議



直近6ヶ月間の価格に転嫁できた割合



<下請Gメンヒアリング等による生声>

n=219

○設計料は大半が人工代になるが、上昇分は見積りに反映してある程度認められている。

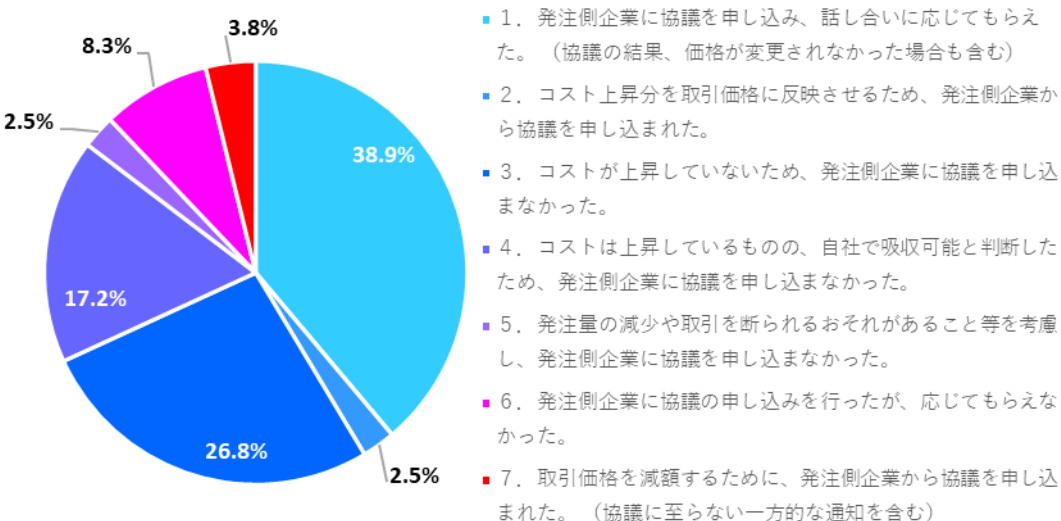
○リース車両の車検、点検、修理等メンテナンス業務を受託。1時間当たり基本工賃を協議して決定した工賃表に基づいて価格交渉を行っている。工賃表にそぐわない場合は、修理内容や時間等で再交渉も可能であり、下請代金にかなり反映できている。

▲取引先とは付き合いが長いので、交渉には応じてくれるが、大元の発注金額が上がらないと100%の転嫁は難しい。

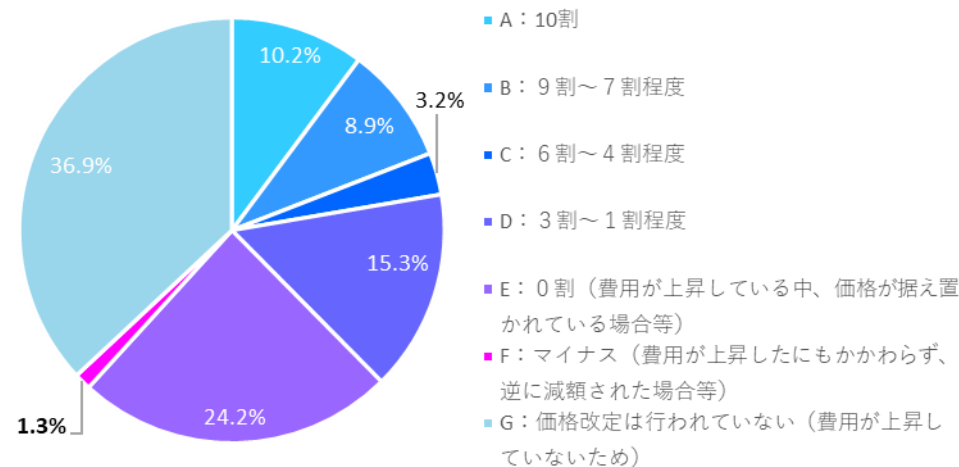
▲半年以上前に価格交渉をお願いしたが応じてもらえなかったため、自社内で吸収する形になっている。

▲価格交渉を匂わせるとクレームや改善依頼が増え、率直な価格提示を出しにくい環境を作ってくる。

直近6ヶ月間の価格交渉の協議



直近6ヶ月間の価格に転嫁できた割合



<下請Gメンヒアリング等による生声>

n=157

○親事業者が使用するシステムの保守開発と運用を請け負っている。各人のスキルによって違うが3～5%くらいの幅で人工代を上げてもらっている。

○銀行窓口販売向けの帳票データの作成を行う。原価としては人件費だけで、新規案件契約の際に自社の要望を認められているので問題無い。

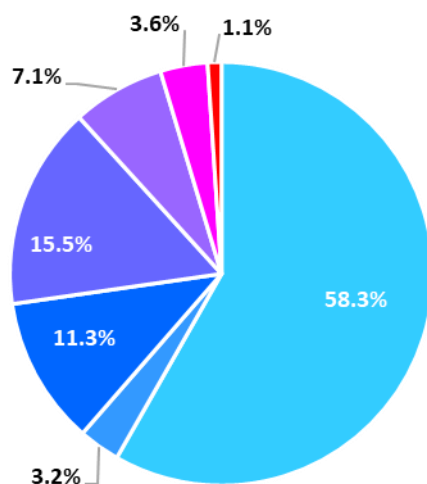
▲「御社のみの要求だ。むしろもっと安くしろ。嫌なら支払わない。」と言われる。

▲当社の売価を示しても一切認められない。逆に消費者物価指数を持ち出して、下げようとしてくる。

▲直接の営業担当は、価格転嫁に関して「受け入れますよ」と話をしていても、売上価格の請求のやり取りをする担当は別なので、交渉がうまくいかない。

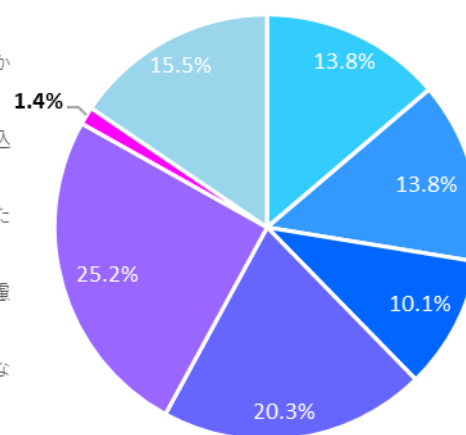
▲最低賃金の上昇や仕入れ単価が上昇しているのに、工賃単価や材料費を据え置きのまま30年以上あげてくれない。

直近6ヶ月間の価格交渉の協議



- 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）

直近6ヶ月間の価格に転嫁できた割合



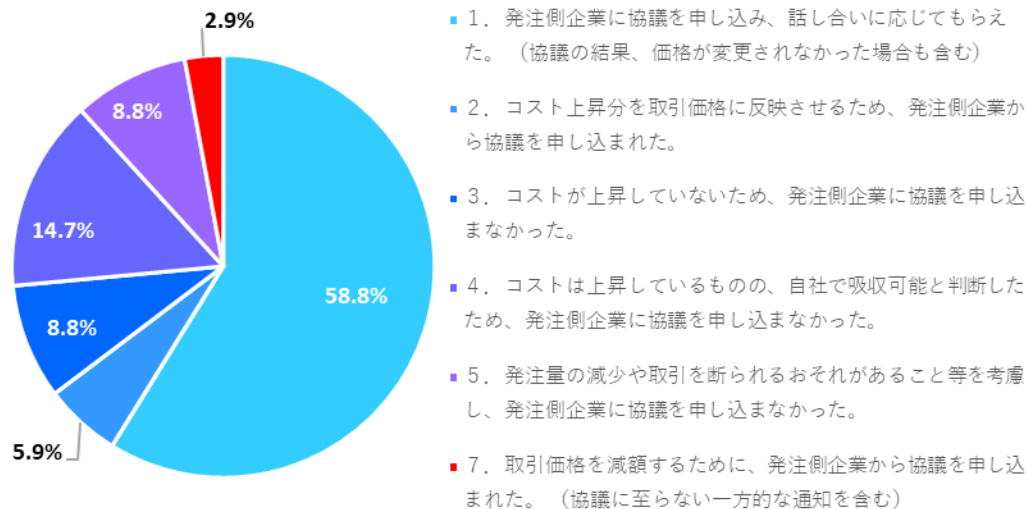
- A: 10割
- B: 9割～7割程度
- C: 6割～4割程度
- D: 3割～1割程度
- E: 0割（費用が上昇している中、価格が据え置かれている場合等）
- F: マイナス（費用が上昇したにもかかわらず、逆に減額された場合等）
- G: 価格改定は行われていない（費用が上昇していないため）

<下請Gメンヒアリング等による生声>

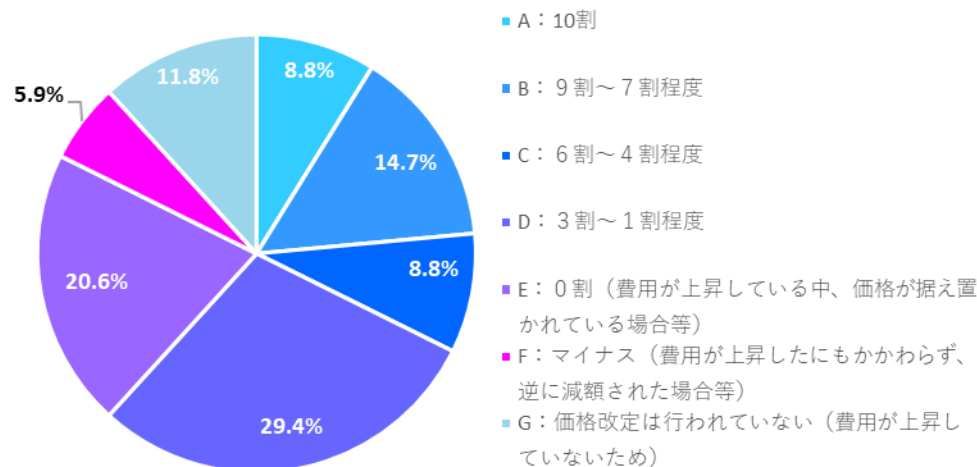
n=1327

- 原材料の綿花の高騰を理由として、3月に価格交渉を行った。要望の100%ではないが、利益が確保できる価格で折り合いはついた。
- 都度見積りであり交渉はあるものの、労務費・原材料費・エネルギーコスト等の価格への転嫁要請は受け入れてもらっている。10割とは言えないものの、かなり反映できている。
- 3月以降も、都度見積りで価格交渉を行っており、労務費・原材料費・エネルギーコスト等は下請代金へ適正に反映できている。
- ▲春先に原材料費上昇や労務費等のアップ分について、価格改定を申入れた。原材料費については、値上げやむなしとの世間の共通認識を受け、ほぼ自社の要望価格が認められたが、労務費等の固定費アップ分の転嫁は非常に厳しく、要望の半分程度の状況。
- ▲原材料費の高騰により、価格交渉中であるが、なかなか回答が得られない。自社の商品は主にホームセンターで販売されるが、そこでの売価アップに躊躇があるためと聞いている。
- ▲2021年秋から現在まで、原材料費の上昇分の価格転嫁交渉を行っているが、値上げの幅・時期ともに回答をもらえていない。大手スーパーに価格決定権を握られており、これほどの原料高にもかかわらず価格改定の動きが鈍い。

直近6ヶ月間の価格交渉の協議



直近6ヶ月間の価格に転嫁できた割合

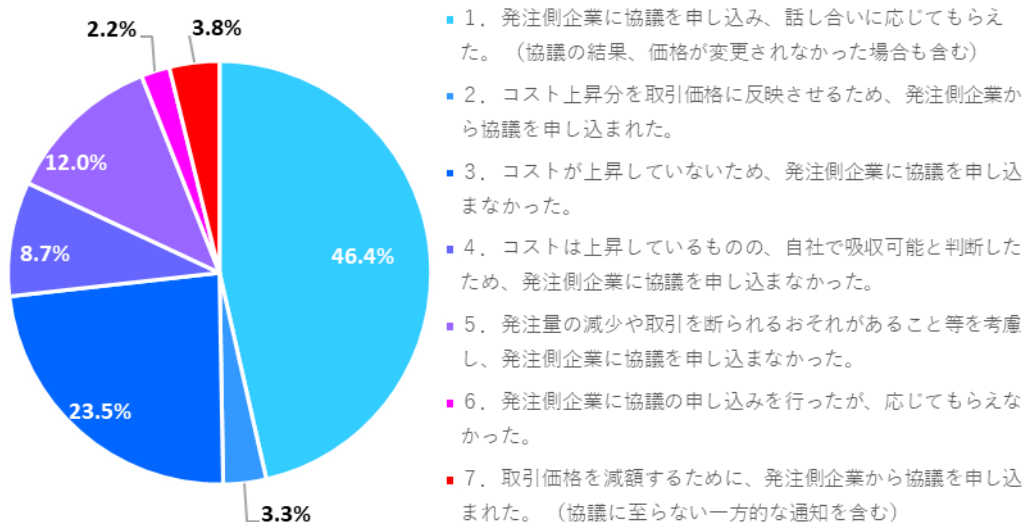


<下請Gメンヒアリング等による生声>

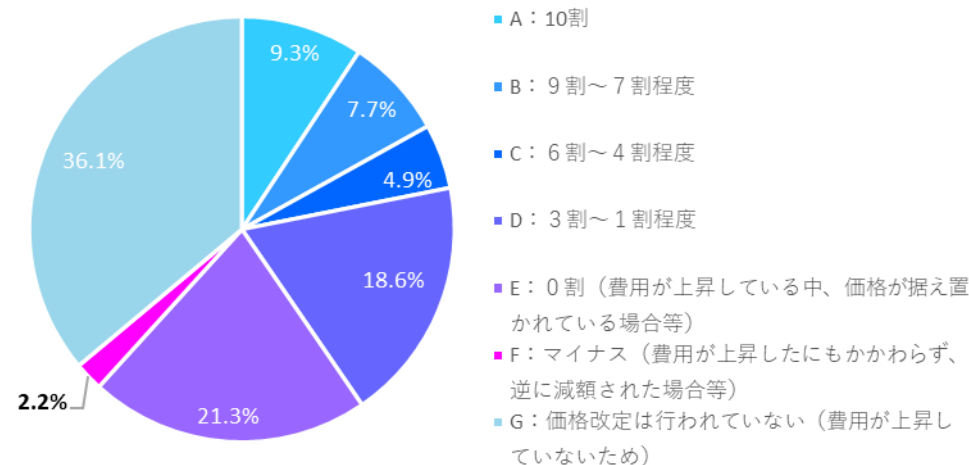
n=34

- 原材料・人件費等のコストが上がり、現在の相場より安くなっていた。1月に取引先の担当者が変わり、初めて値上げを認めてもらった。
- 3月以降も、コスト上昇時には都度交渉で改定を行うこととしており、労務費・原材料費・エネルギーコスト等は価格へ適正に反映できている。
- 原材料、労務費、エネルギーコストが上昇したため、3月に値上げ要請を行い、満額が認められた。
- ▲労務費については、業界の慣習で価格転嫁している競合他社はなく、自社も要請はしていない。
- ▲調達資材等の価格上昇分は、過去の上昇分しか反映されず、交渉後に受注までの間が空くと、その期間の価格上昇分は次年度の交渉まで反映できない。

直近6ヶ月間の価格交渉の協議



直近6ヶ月間の価格に転嫁できた割合



<下請Gメンヒアリング等による生声>

n=183

○印刷事業で主要な原材料について、紙とインク代でそれぞれ前年比で約10～20%値上がりしており、今年1月から取引先に対して状況を説明して交渉した結果、今月4月より自社要望の新価格が適用となる合意が出来た。

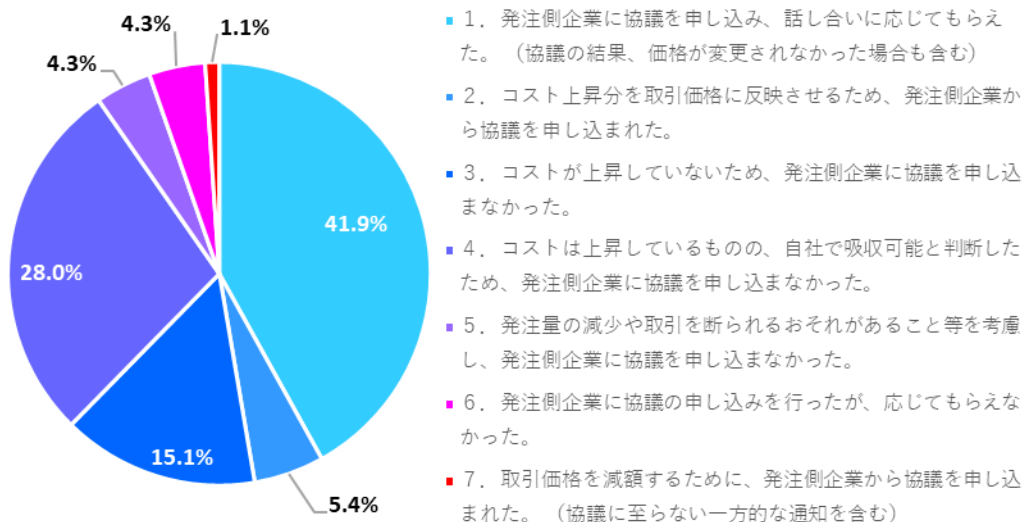
○新規案件は、労務費・利益等を勘案した見積書を提出し協議のうえ価格決定しており、レギュラー番組は、コスト要因に基づく値上げ要請を年に一度行い、協議の上、ほぼ希望価格で合意している。交通費・宿泊費は実費を請求できている。

○価格は1年に1度、自社支社長が取引先の制作部長や制作局長と協議を行う。番組の中での特集や企画ものは、都度見積と協議を行い、対価を決定。コストの大部分は労務費であり、上昇分は価格に織り込んで契約するので、価格に反映できている。

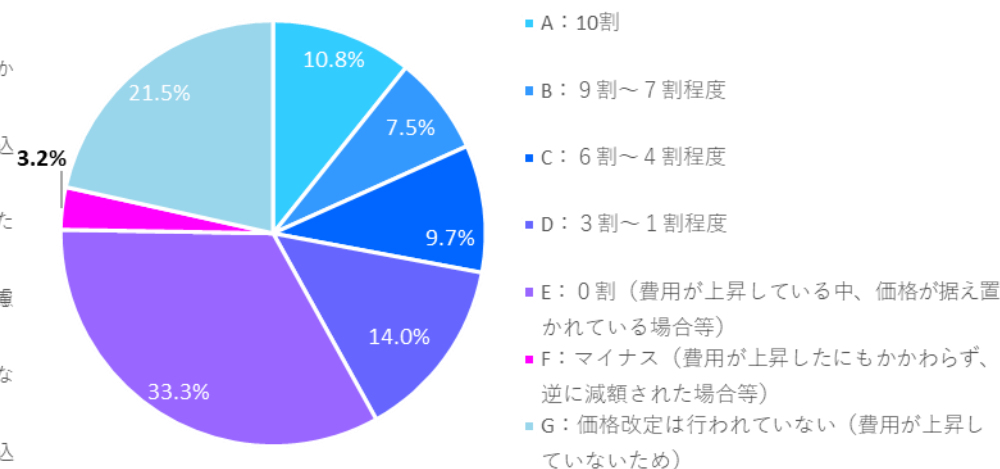
▲見積書では人件費・機材・時間・消耗品・交通費の明細を提示して提出するが、取引先から指値があり、差額を値引きとして再見積している。実際の見積額と、数十万円単位の開きができるケースもある。

▲1クルー（ディレクター、カメラマン、音声）単位の価格表をベースに見積書を提示のうえ交渉するが、価格表自体が10年前に作成されたものであり、価格転嫁できているとは言えない。短編物や一部の特番についてのみ若干の価格上昇を認めてもらっている。

直近6ヶ月間の価格交渉の協議



直近6ヶ月間の価格に転嫁できた割合

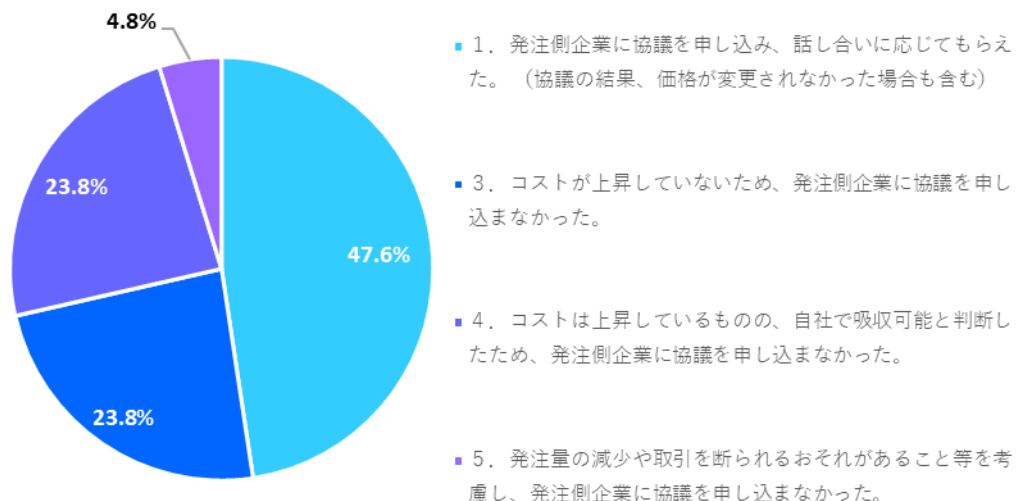


n=93

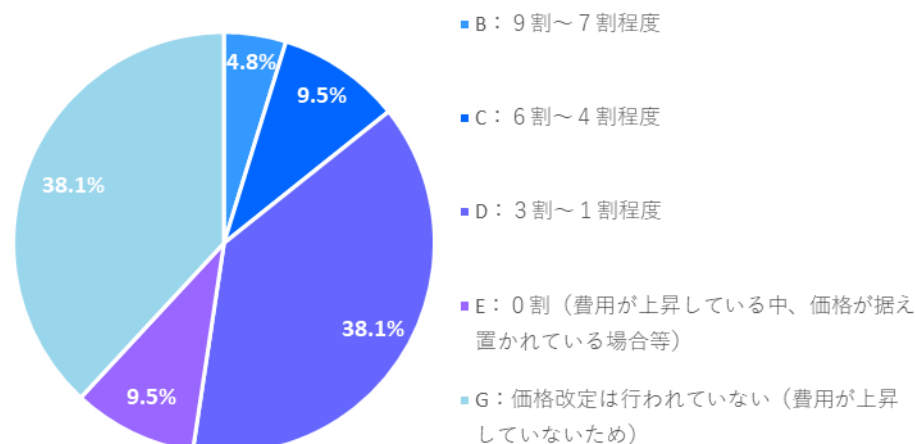
<下請Gメンヒアリング等による生声>

・ゴミ焼却プラントの一部を製造加工しメンテナンスを行う。鋼材価格が値上げしているので、4月に鋼材価格の値上げ分を価格に転嫁できるように要望している。

直近6ヶ月間の価格交渉の協議



直近6ヶ月間の価格に転嫁できた割合



n=21

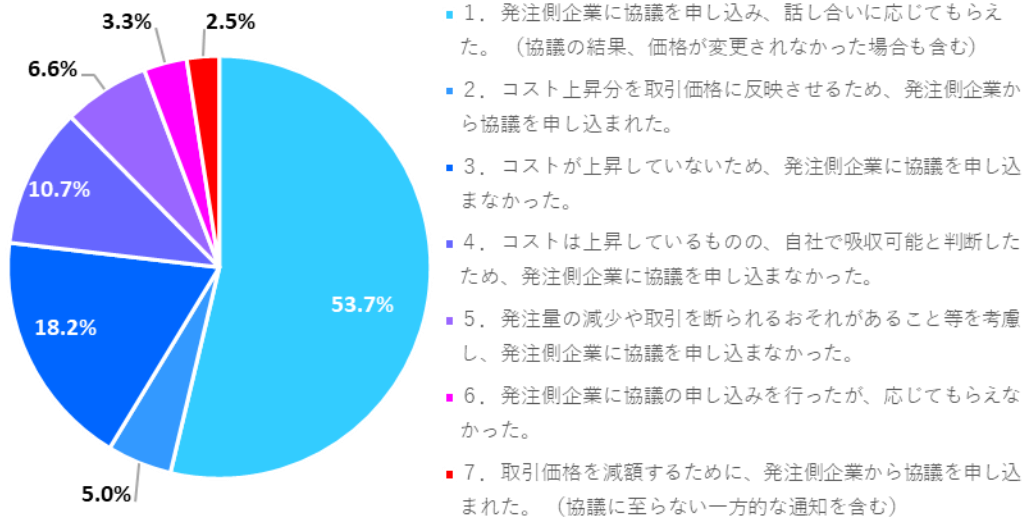
<下請Gメンヒアリング等による生声>

○案件毎に交渉し人件費を価格に転嫁している。上げ幅は仕事内容によるが、会社全体としては年間で3%くらいは上がっている。

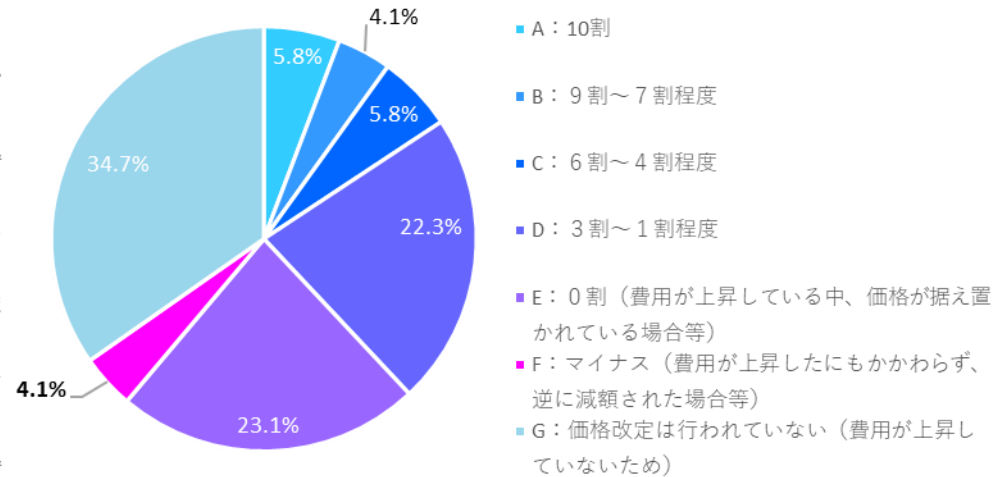
○取引先が受託した価格次第で自社との交渉価格も変わるが、十分協議の上決定しており、コストはかなり反映できている。

▲数年前の価格のまま改定できておらず、労務費上昇分を反映できずに困っている。取引先には、文書で価格協議について打診したが返事は無く、協議できずそのまま契約が自動更新した。強い交渉をすると、転注されてしまう可能性もあるため、仕方なく現在の価格で取引を続けている。

直近6ヶ月間の価格交渉の協議



直近6ヶ月間の価格に転嫁できた割合



n=121

<下請Gメンヒアリング等による生声>

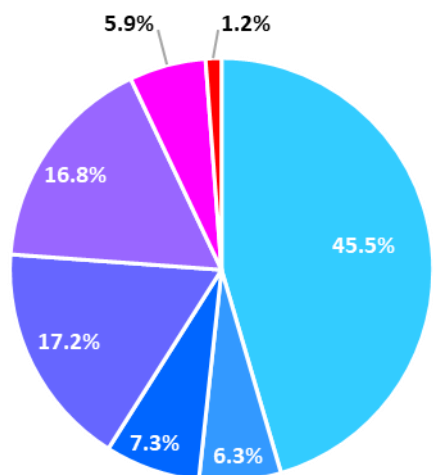
○スマートフォンアクセサリを製造。OEM・ODMは、発注単価の見積りで、原材料高騰・運送費・為替変動は、随時最新コストを反映し、再見積りを提出しており、遅滞なく最新コストを反映出来ている。

○システム開発と保守を行っている。コストの大半を占める労務費の上昇は業務委託契約更新時の4月に双方協議の上、業務委託代金に反映された。契約更新時に定期的に価格交渉は必ず行われるので、価格に転嫁できている。

▲携帯電話の配送用箱を納品。入札で1年間の価格が決定されているため、その他の時期では価格交渉はできない。原材料のアップはある程度盛り込むが、競合相手がいるため、商品によって価格転嫁出来る商品と出来ない商品がある。

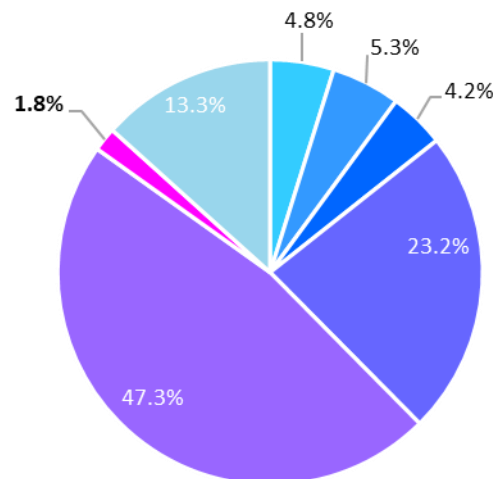
▲スキルアップ分を取引先と一緒に確認しながら、今年度は平均10%の単価アップを目指したが、取引先との認識ギャップや予算の制限等で、満額回答とはならなかった。4月分より新単価が適用となり、今後1年間は同単価にて継続予定。

直近6ヶ月間の価格交渉の協議



- 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)

直近6ヶ月間の価格に転嫁できた割合



- A: 10割
- B: 9割～7割程度
- C: 6割～4割程度
- D: 3割～1割程度
- E: 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)
- F: 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)
- G: 価格改定は行われていない(費用が上昇していないため)

n=495

<下請Gメンヒアリング等による生声>

○親事業者から基本価格の見直し(値上げ提案)があった。1月から交渉し、3月から最新の燃料代・労務費等の転嫁した価格を適応することで合意した。自社の要望以上の合意結果となった。

○運輸燃料代について、2021年9月の交渉に続き、3月末に第2弾の増分交渉を行った。今回も数週間で了承された。

○物流会社の段ボールケースの製造を受託している。2月の大手紙メーカーの一斉値上げで、発注元に値上げ要請。大きい企業ほど、交渉のテーブルに着いてくれた。全体として10%程度上げてもらい、これまでにないアップ率になった。

▲運輸燃料代の高騰をうけて価格転嫁を交渉したが、2021年秋はゼロ回答。再挑戦したが、現在まで無回答が続いている。

▲エネルギーコスト(燃料)の上昇分を中心に、年に4回運送料金を見積り、価格交渉を行っているが、毎回断られ先行きが見えない。

▲建材関係の運送を受託しているが、全国規模で運賃基準が一律であり、個別交渉は非常に難しく、要請しても交渉が進まない。

▲料金増をしなければ経営上も厳しいが、以前、交渉を申し入れた際、他社是对応できていると転注・発注減を匂わされ、交渉の申入れ自体を躊躇している。

▲燃料価格高騰が激しいため、燃料サーチャージ制導入を依頼したが、断られた。これによって、従業員の賃金引き上げはできない状況になっている。年に1回の価格交渉はあるが、荷主と物流会社の力関係で交渉しても要求どおりには認めて貰えない。