



第16回トラック輸送における取引環境・労働時間改善中央協議会 価格転嫁に関する御説明資料

令和5年3月13日
中小企業庁取引課

取引適正化の理念、施策ツール

- サプライチェーンを形成する**大企業と下請中小企業は、サプライチェーン全体での付加価値拡大という目標を共有する「イコールパートナー」**。得られた利益は適正に分かち合い、共存共栄を図るべき。
- 他方、下請中小企業は、大企業などの親事業者との関係で非常に弱い立場にあり、**一方的な価格の押しつけ、買い叩き等に直面**。また、物価高騰のコストを下請企業だけに負担させるのは不合理。
- **しわ寄せ防止や適正な価格転嫁の実現**のため、**下請代金法等の執行や、取引の実態把握・相談体制の構築、業界への働きかけ**等により、取引適正化を進めているところ。

1) 法律の厳正な執行

- ① **下請代金法**(規制法。買ったたき、減額等を禁止。立入検査、改善指導、公取への措置請求等を実施。)
- ② **下請振興法**(望ましい取引のあり方(振興基準)を策定・公表し、**親事業者等に指導・助言を実施**。)

2) 実態把握・相談対応

- ① **下請Gメン (R3:120名→R4:248名)**によるヒアリング (年間約4千件→年間約1万件)
※**令和5年1月より300名体制へ増強**
- ② **知財Gメン**によるヒアリング
- ③ 全国47都道府県の下請かけこみ寺による**相談対応** (年間約10,000件)

3) 業界への働きかけ

- ① **業種別ガイドライン** (20業種) **自主行動計画** (22業種・56団体)
- ② **価格交渉促進月間**(9月、3月。実施後にフォローアップ調査と、その結果に基づく指導・助言)
- ③ 取引先との共存共栄を発注側企業の経営者が宣言する**パートナーシップ構築宣言**(1.8万社超)

価格交渉促進月間について

- サプライチェーン全体で適切に利益を共有し、雇用の約7割を支える中小企業の賃上げを実現するためにも、下請中小企業が負担するコストの適切な価格転嫁が必要不可欠。
- 労務費や原材料費等の上昇の、適切な価格転嫁を促すため、毎年9月と3月を「価格交渉促進月間」として設定。2021年9月、2022年3月、同年9月と3回実施。
- 価格交渉促進月間(9月)の開始にあたり、岸田総理・西村経産大臣より価格転嫁・価格交渉を動画で呼びかけ。また、約1600の業界団体へ経産大臣名の周知文書を送付。

<岸田総理による呼びかけ動画>



https://www.kantei.go.jp/jp/101_kishida/discourse/20220829message.html

<西村経産大臣による呼びかけ動画>



<相談窓口>
下請かけこみ寺
0120-418-618

<3月の価格交渉促進月間ポスター>



取引先と価格協議を行い、適切な価格転嫁を実現しましょう!

政府では、中小企業が賃上げできる環境を整備するため、毎年9月と3月を「価格交渉促進月間」として設定し、労務費・原材料費・エネルギーコスト等の上昇分の適切な価格転嫁の実現に取り組んでいます。

1. 業界団体への部署・周知
2022年9月の価格交渉促進月間の開催を決定し、交渉・転嫁の状況のよくない業界団体に対して、大臣名での部署・周知を実施。

2. 先注観企業の交渉・転嫁の状況リストの公表
2022年9月の価格交渉促進月間の開催において、多数の取引先中小企業から届着があった先注観企業約150社の交渉・転嫁の状況のリストを公表。

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=100)

転嫁割合	割合
0%	3.9%
1-5%	16.3%
6-10%	17.4%
11-15%	11.9%
16-20%	18.2%
21-25%	10%
26%以上	17.4%

3月は価格交渉促進月間です。
政府では「価格交渉促進月間」を設定し、中小企業による取引先への価格転嫁をサポートしています。

経産省 下請かけこみ寺 価格交渉促進月間

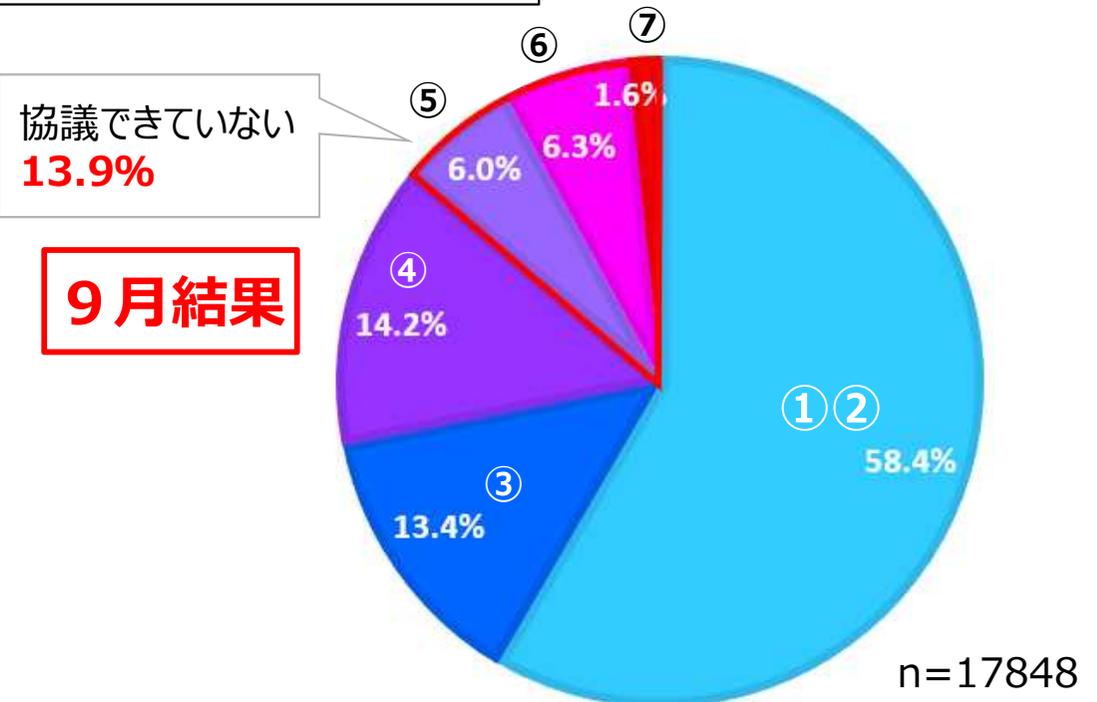
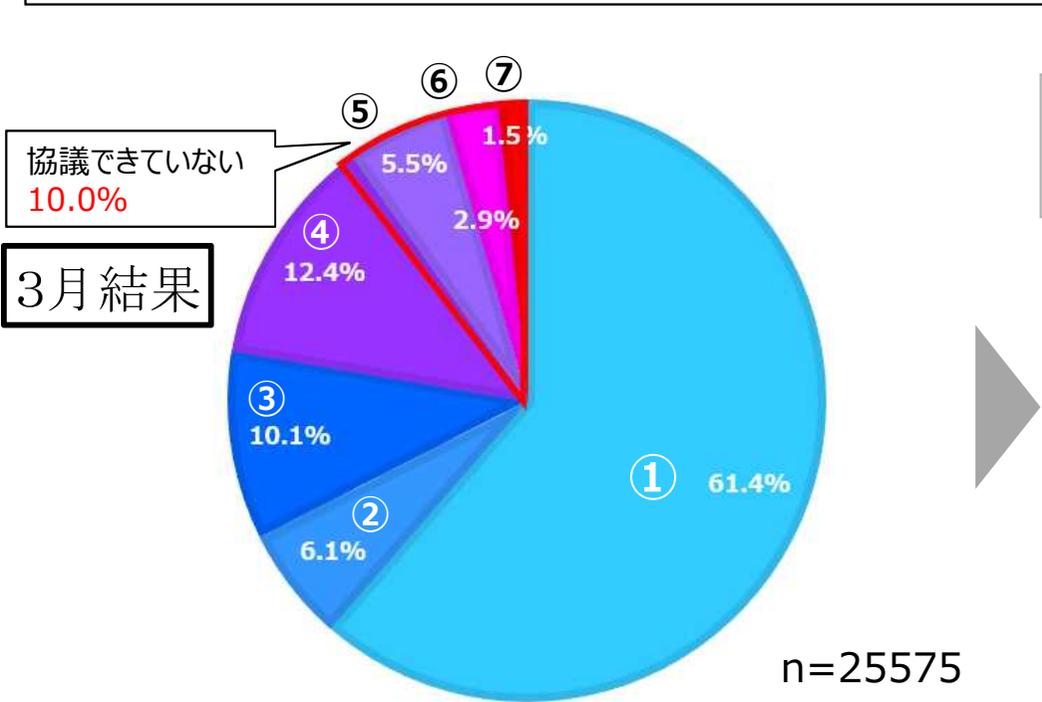
https://twitter.com/meti_NIPPON/status/1564215686477787140?cxt=HHwWiMDRiaP4mrUrAAAA

**価格交渉促進月間（2022年9月）
フォローアップ調査の結果について
（ポイント）**

価格交渉の状況

- 価格交渉が全く出来ていない企業の割合は、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）

- ①②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えた。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。

価格転嫁の状況【コスト全般】

価格転嫁率を昨年末に初めて公表

- 価格転嫁できた割合は、転嫁率 (※) が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 (3月22.6%⇒ 9月20.2%)、**全体として好転**。

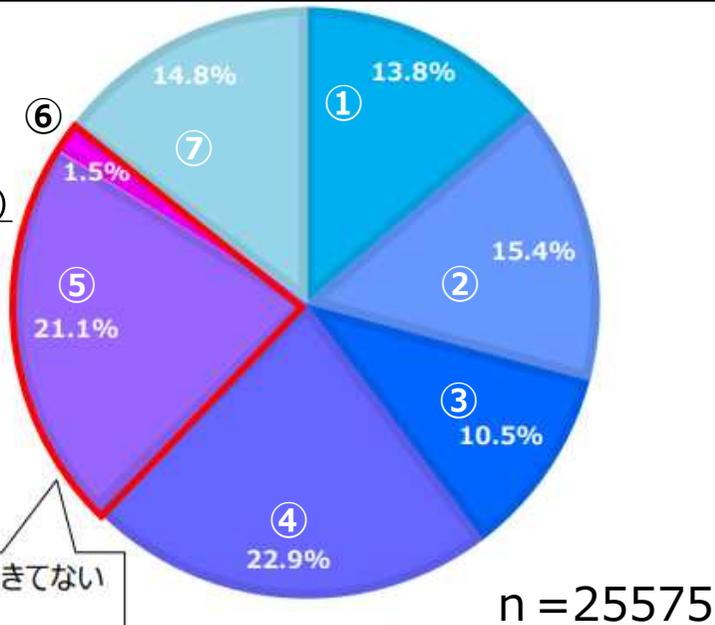
(※) 転嫁率：受注側中小企業のコスト上昇分に対して、発注側企業がどれだけ価格上昇（転嫁）に応じたかの割合

- 一方で、⑥コストが上昇したにも関わらず、逆に減額された企業の割合は増加 (3月1.5%⇒ 9月3.9%)

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

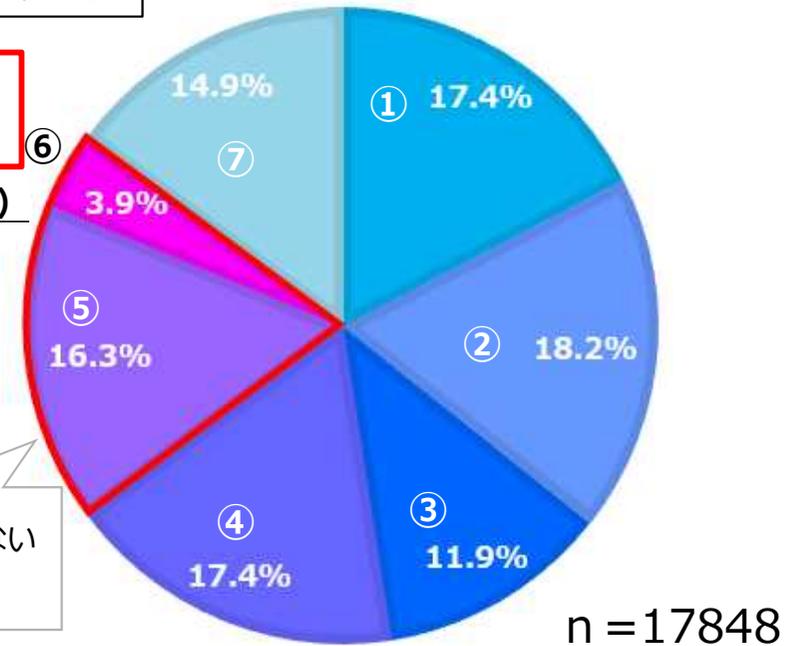
転嫁率(コスト全体)
:41.7%



9月結果

転嫁率(コスト全体)
:46.9%

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

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。(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。

3月結果

価格転嫁できていない 22.2% n=25575

原材料費



転嫁率:44.2%

労務費



転嫁率:32.3%

エネルギーコスト



転嫁率:32.4%

0% 20% 40% 60% 80% 100%

- 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価格改定は行われていない (費用が上昇していないため)

9月結果

価格転嫁できていない 19.1% n=17848

原材料費



転嫁率:48.1%

労務費



転嫁率:32.9%

エネルギーコスト



転嫁率:29.9%

0% 20% 40% 60% 80% 100%

- 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価格改定は行われていない (費用が上昇していないため)

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)

- 業種ごとの転嫁率では、転嫁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 等。
転嫁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 等。

		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 石油製品・石炭製品製造	56.2%	40.1%	52.7%	41.5%
	2 機械製造	55.5%	34.9%	57.6%	33.3%
	3 製薬	55.3%	36.7%	55.2%	40.0%
	4 造船	54.4%	37.8%	53.4%	39.3%
	5 卸売	54.2%	35.0%	53.8%	35.6%
	6 電機・情報通信機器	53.2%	35.6%	56.3%	30.1%
	7 化学	53.1%	32.3%	57.1%	31.1%
	8 建材・住宅設備	52.7%	33.4%	53.4%	32.5%
	9 鉱業・採石・砂利採取	52.0%	31.4%	44.5%	37.3%
	10 食品製造	51.2%	35.2%	54.2%	35.2%
	11 金属	49.1%	31.3%	54.5%	30.2%
	12 繊維	48.7%	34.2%	47.2%	35.0%
	13 紙・紙加工	48.5%	28.7%	48.6%	30.7%
	14 電気・ガス・熱供給・水道	47.8%	34.1%	48.9%	31.0%
	15 飲食サービス	46.9%	22.3%	50.1%	21.2%
	16 小売	46.6%	29.5%	48.0%	28.3%
	17 建設	44.8%	38.2%	45.2%	31.5%
	18 不動産・物品賃貸	44.8%	36.7%	46.9%	34.6%
	19 印刷	44.7%	22.6%	46.6%	21.6%
	20 自動車・自動車部品	43.0%	22.4%	49.8%	23.9%
	21 広告	38.9%	30.5%	46.3%	27.7%
	22 金融・保険	38.4%	28.6%	43.2%	21.7%
	23 情報サービス・ソフトウェア	37.1%	46.3%	21.1%	17.5%
	24 廃棄物処理	32.1%	30.0%	31.4%	33.0%
	25 放送コンテンツ	26.5%	39.1%	22.6%	18.1%
	26 通信	21.3%	27.2%	26.3%	17.9%
	27 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、主要な取引先を最大3社選択してもらい、**1社ごとに、直近6ヶ月(2022年3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**について回答を依頼。得られた回答を取引先の業種ごとに名寄せし、**業種ごとの転嫁率を単純平均で算出したもの。**

※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。

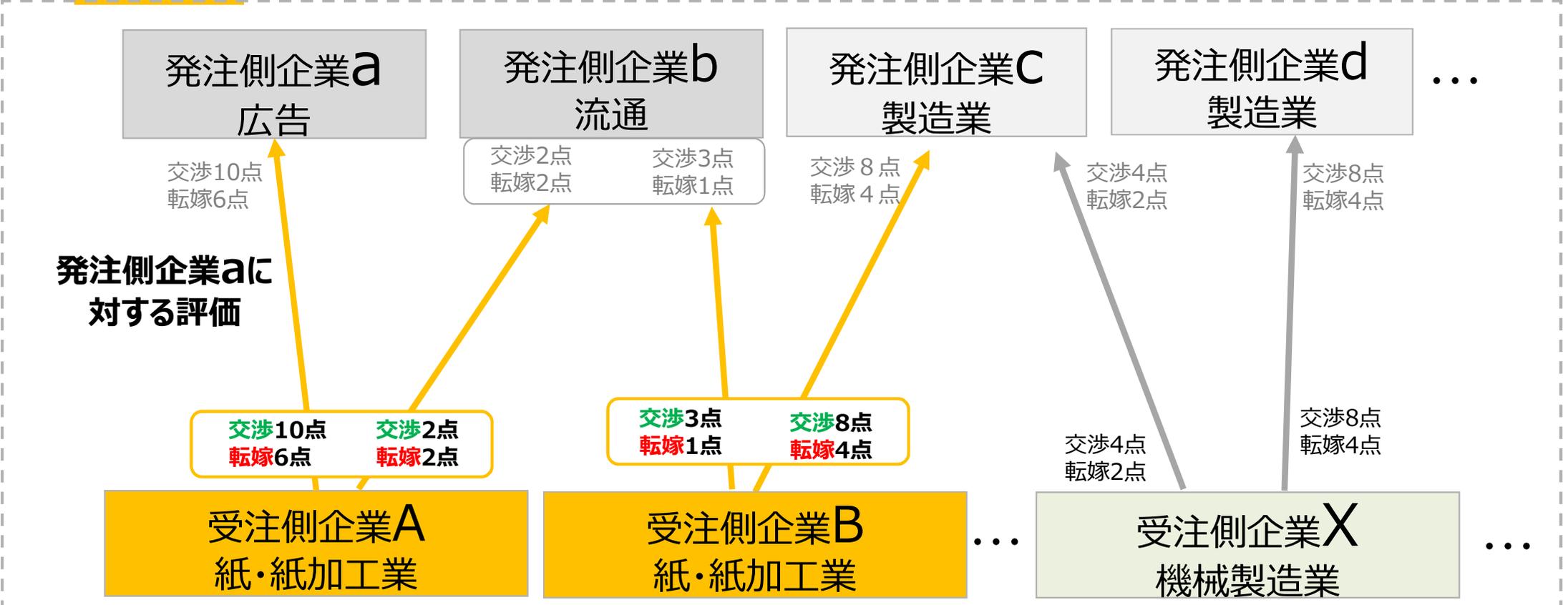
※業界毎の順位や点数は、各業界に属する発注側企業についての回答の点数を平均し順位付けしたものであり、その業界における代表的企業の評価を表すものではない。

n=17848

受注側企業の視点での価格交渉、転嫁の状況

今回の価格交渉月間からは、**受注側企業が、発注側企業**に対して**交渉、転嫁して貰えたか**についても調査し、そのスコアを業種ごとに集計したところ。

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→ $(10+2+3+8) \div 4 = 5.75$
 転嫁点数→ $(6+2+1+4) \div 4 = 3.25$

業種別の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）

- 業種別にみると、比較的転嫁できている業種は、卸売、紙・紙加工、小売
できていない業種は、トラック運送、放送コンテンツ、廃棄物処理

		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	卸売	64.6%	37.3%	65.2%	38.7%
	2	紙・紙加工	61.8%	33.9%	61.5%	34.3%
	3	小売	57.4%	36.2%	57.7%	35.1%
	4	機械製造業	55.7%	37.8%	58.2%	36.1%
	5	建材・住宅設備	52.7%	32.8%	54.7%	30.4%
	6	電機・情報通信機器	52.3%	34.5%	55.0%	27.4%
	7	化学	51.4%	26.8%	59.8%	26.8%
	8	金属	51.0%	28.5%	58.0%	28.3%
	9	繊維	48.4%	31.8%	44.3%	33.2%
	10	広告	45.2%	35.5%	49.6%	34.5%
	11	食品製造	45.0%	32.5%	48.1%	32.9%
	12	印刷	44.8%	24.4%	47.1%	23.2%
	13	建設	44.6%	40.1%	45.1%	33.0%
	14	鉱業・採石・砂利採取	39.0%	27.2%	33.5%	30.2%
	15	電気・ガス・熱供給・水道	37.5%	27.7%	43.0%	21.3%
	16	情報サービス・ソフトウェア	37.0%	45.3%	22.5%	17.6%
	17	自動車・自動車部品	35.3%	14.1%	45.7%	17.9%
	18	通信	30.7%	37.4%	33.8%	26.2%
	19	不動産、物品賃貸	29.7%	29.7%	33.4%	19.0%
	20	廃棄物処理	23.0%	20.9%	19.9%	20.8%
	21	放送コンテンツ	19.1%	30.7%	19.7%	16.8%
	22	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、主要な取引先を最大3社選択してもらい、**1社ごとに、直近6ヶ月（2022年3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**について回答を依頼。得られた回答を**受注側中小企業の業種ごと**に名寄せし、**業種ごとの転嫁率を単純平均で算出**したものの。

※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。

(参考) 受注側企業のコスト構造について

今回は、受注側企業に対してコスト構造（原材料費、労務費、エネルギー費、その他の比率）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。

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

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、2021年9月より、**毎年9月と3月を「価格交渉促進月間」として**、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、各「月間」の終了後、①アンケート調査及び②下請Gメンによるヒアリングを実施。

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 15万社
- 調査期間 2022年9月26日～11月9日
- 回答企業数 15,195社（※回答から抽出される発注側企業数は延べ17,848社）
- 回収率 10.13%（※回答企業数/配布先の企業数）（参考：2022年3月調査 13,078社 8.7%）

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10月17日～10月21日
- 調査方法 電話調査
- ヒアリング件数 約1777社

価格転嫁・取引適正化対策の方針

(1) 価格交渉促進月間、下請からの情報を活用した取引適正化の強化

ア) 本年9月の「月間」の調査結果の公表、内容の充実

今回は新たに、

i) 業種ごとの価格転嫁率 (12月に済)

ii) 発注側企業ごとの価格交渉・転嫁状況のリスト (約150社) を初めて公表

⇒リストに掲載対象の企業 (約150社) に、事前説明会を3回実施。

イ) 下請振興法に基づく指導・助言の強化

i) 約30社に対して指導・助言を実施する

ii) 複数回、指導の対象となった企業は、下請代金法の重点的な調査対象とする。

ウ) 次回3月の交渉月間への備えの充実 (2月)

(積極的な広報等、トラック業界等価格交渉・転嫁の状況の芳しくない業界での対策の充実 (例: 交渉ノウハウ支援))

(2) 業界団体を通じた取引適正化のプロセス体系化・強化

今年1月から300名に増員した下請Gメンの活用を強化

⇒Gメンのヒアリング成果を、業種ごとの課題・改善事項として整理し、各業界の (取引適正化に係る) 自主行動計画の改定等に繋げるサイクルを、より体系化・強化する

(3) パートナリシップ構築宣言の更なる拡大

⇒各省に、所管業種への宣言拡大の働きかけ、補助金等の宣言企業向けインセンティブ拡充の協力を要請

価格交渉・転嫁の回答状況のリスト

- 2022年9月の価格交渉促進月間のフォローアップ調査結果について、より一層の自発的な取引慣行の改善を促し、下請中小企業の振興を図るため、中小企業10社以上から回答があった**発注側企業**（約150社）について、各社ごとに、受注側中小企業からの①**回答企業数**（主な取引先として回答した受注側中小企業の数）、②**価格交渉の回答状況**、③**価格転嫁の回答状況**を整理したリストを作成し、下請中小企業振興法26条に基づき公表。
- ②**価格交渉**、③**価格転嫁**は、受注側中小企業からの回答の平均値（全回答を点数化し、その総和を回答企業数で除したもの）を**ア、イ、ウ、エの4区分で整理**。

○下請振興法 第26条

：国は、下請中小企業の振興を図るために必要があると認めるときは、振興基準に定める事項に関する調査を行い、その結果を公表するものとする。

法人番号	発注企業名	回答企業数	価格交渉	価格転嫁
1000000000000	A社	19	ウ	ウ
1000000000001	B社	16	ア	イ
1000000000002	C社	10	イ	ウ
1000000000003	D社	13	イ	イ
1000000000004	E社	28	イ	ウ
1000000000005	F社	10	イ	イ
1000000000006	G社	10	ウ	エ
1000000000007	H社	20	ア	イ
1000000000008	I社	55	イ	ウ
1000000000009	J社	17	イ	イ
1000000000010	K社	29	イ	イ
1000000000011	L社	21	ア	イ
1000000000012	M社	29	イ	イ
1000000000013	N社	10	ア	イ

**(価格交渉/
転嫁の回答状況)**

ア：7点以上

イ：7点未満、4点以上

ウ：4点未満、0点以上

エ：0点未満

(参考) 下請中小企業への質問項目と、採点基準

価格交渉の状況

【スコアと質問項目】

採点基準	問. 直近6ヶ月間における 価格交渉 について。	
	10点	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。
	5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
	0点	コストは 上昇しているが自社で吸収可能 と判断し、協議を申し入れなかった
	-3点	発注量の減少や取引中止を 恐れ、協議を申し入れなかった
	-7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
	-10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

価格転嫁の状況

【スコアと質問項目】

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	
	10点	10割
	9点	9割
	8点	8割
	7点	7割
	6点	6割
	5点	5割
	4点	4割
	3点	3割
	2点	2割
	1点	1割
	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)	
計算対象外	コストが 上昇していない ため、価格改定不要	

今後の対策 「2つの適正化プロセス」

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。

