

価格交渉促進月間（2024年9月） フォローアップ調査結果

令和6年11月29日
中小企業庁

2024年9月 価格交渉促進月間フォローアップ調査の概要

- 原材料費やエネルギー費、労務費等が上昇する中、多くの中小企業が価格交渉・価格転嫁できる環境整備のため、2021年9月より毎年9月と3月を「価格交渉促進月間」と設定。2024年9月で7回目。
- 成果を確認するため、各「月間」の終了後、価格交渉、価格転嫁の実施状況について、中小企業に対して「①アンケート調査、②下請Gメンによるヒアリング」を実施。必要に応じて大臣名での指導・助言等に繋げていく。

①アンケート調査

○調査の内容

中小企業等に、2024年4月～2024年9月末までの期間における、発注企業（最大3社分）との間の価格交渉・転嫁の状況を問うアンケート票を送付。調査票の配布先の業種は、経済センサスの産業別法人企業数の割合（BtoC取引が中心の業種を除く）を参考にして抽出。

○配布先の企業数 30万社

○調査期間 2024年9月25日～11月11日

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

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

※参考：2024年3月調査：46,461社（延べ67,390社）

2023年9月調査：36,102社（延べ44,059社）

○回収率 17.1%（※回答企業数／配布先の企業数）

※参考：2024年3月調査：15.5%、2023年9月調査：12.0%

②下請Gメンによるヒアリング調査

○調査の内容

発注企業との間における価格交渉の内容や転嫁状況等について、全国の中小企業から広くヒアリングを実施。

○調査期間 2024年10月21日～12月中旬（予定）

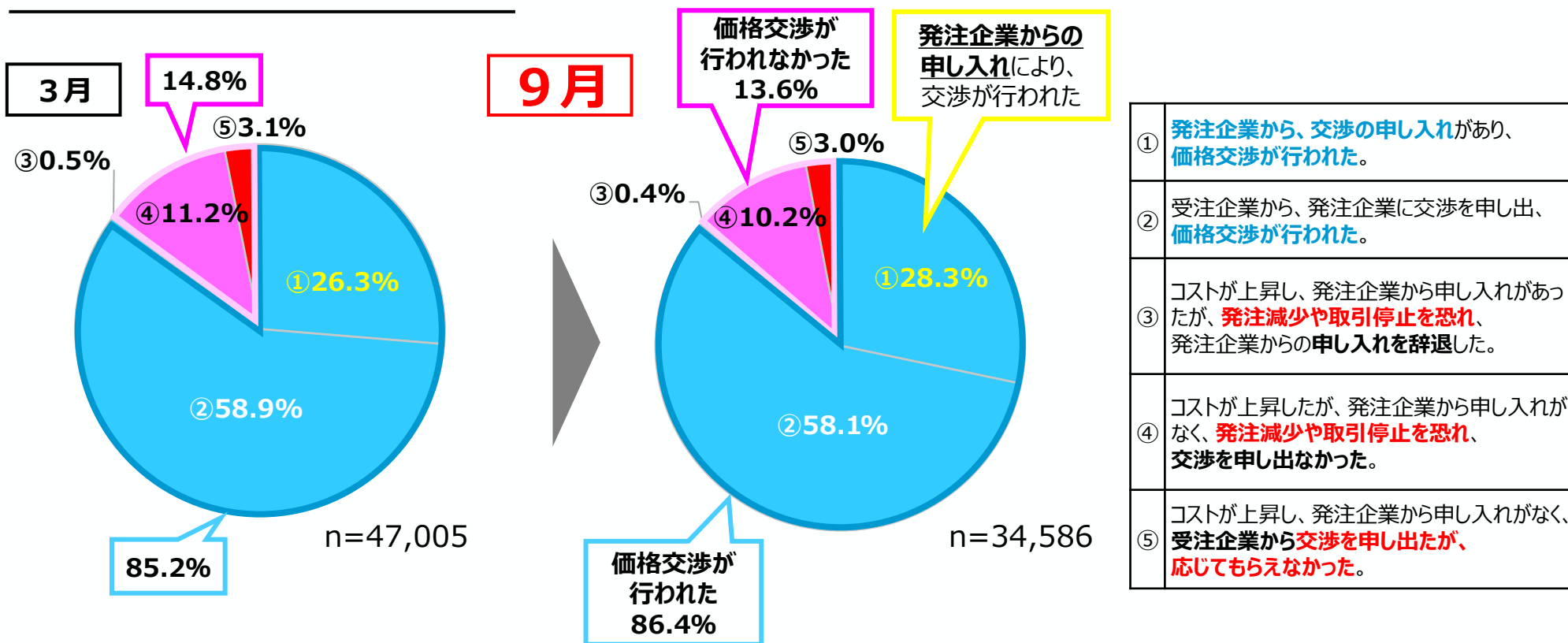
○ヒアリング件数 約2,000社（予定）

価格交渉の状況

※ 「価格交渉は不要」との回答を除いた場合の回答分布

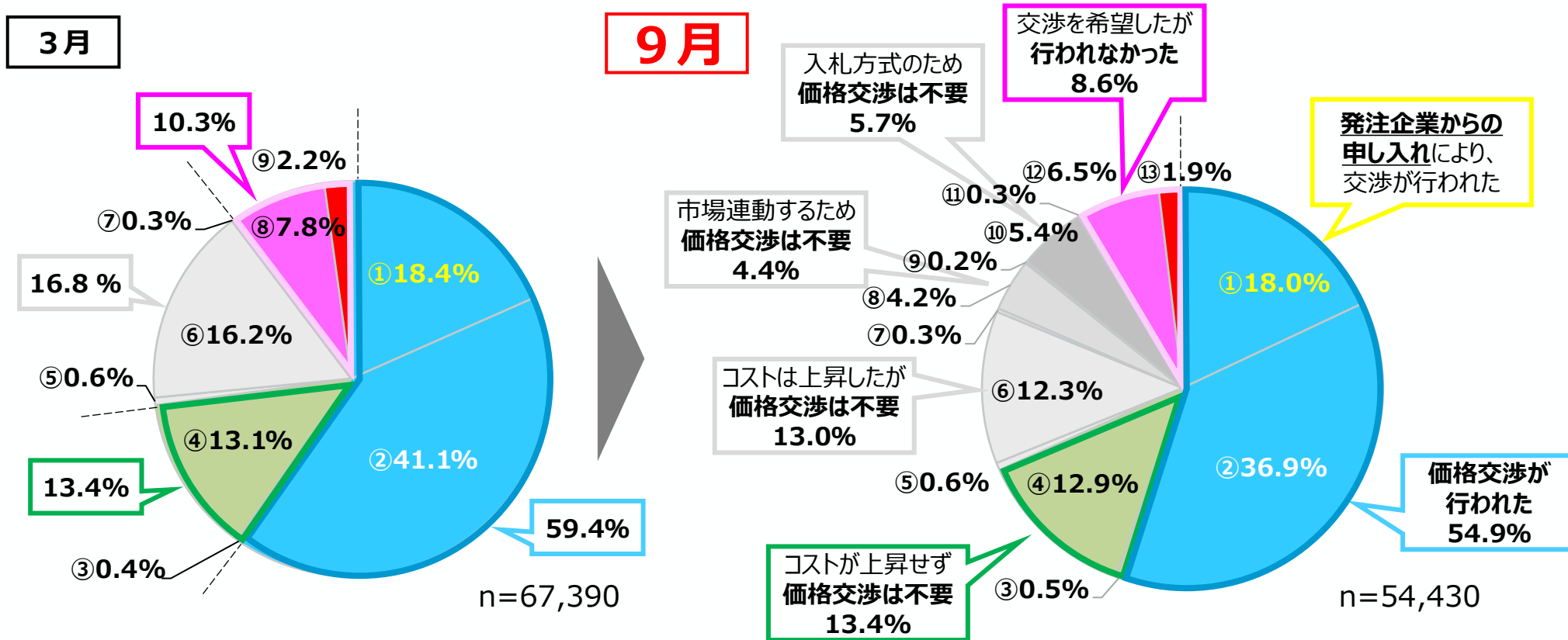
- 「発注側企業から申し入れがあり、価格交渉が行われた」割合（①）は、前回から約 2ポイント増の28.3%。
 - 「価格交渉が行われた」割合（①②）も前回から約 1ポイント増の86.4%。
 - 「価格交渉が行われなかった」割合（③④⑤）は減少（前回14.8%→13.6%）。
- 発注企業からの申し入れは浸透しつつあるものの、引き続き、受注企業の意に反して交渉が行われなかった者が約1.5割。引き続き、労務費指針の徹底等による価格交渉・転嫁への機運醸成が重要。

直近6か月間における価格交渉の状況



(参考) 「価格交渉不要」の回答を含めた場合の回答分布

- 「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、**約 2 割**（前回18.4%→18.0%）。
- 発注企業との**価格交渉が行われた割合**は**約55%**（前回59.4%→54.9%）。
- 一方で、「価格交渉を**希望したが、交渉が行われなかった**」割合は減少（前回10.3%→8.6%）。



※①～⑨の凡例（アンケート回答項目）は次ページ参照。

※①～⑬の凡例（アンケート回答項目）は次ページ参照。

(参考) 価格交渉【アンケート回答項目と回答分布】

直近 6 か月間における価格交渉の状況

3月

n=67,390

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。	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。	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。	0.4%
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、交渉を申し出なかった。	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。	0.6%
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、交渉を申し出なかった。	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%
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、交渉を申し出なかった。	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%

9月

n=54,430

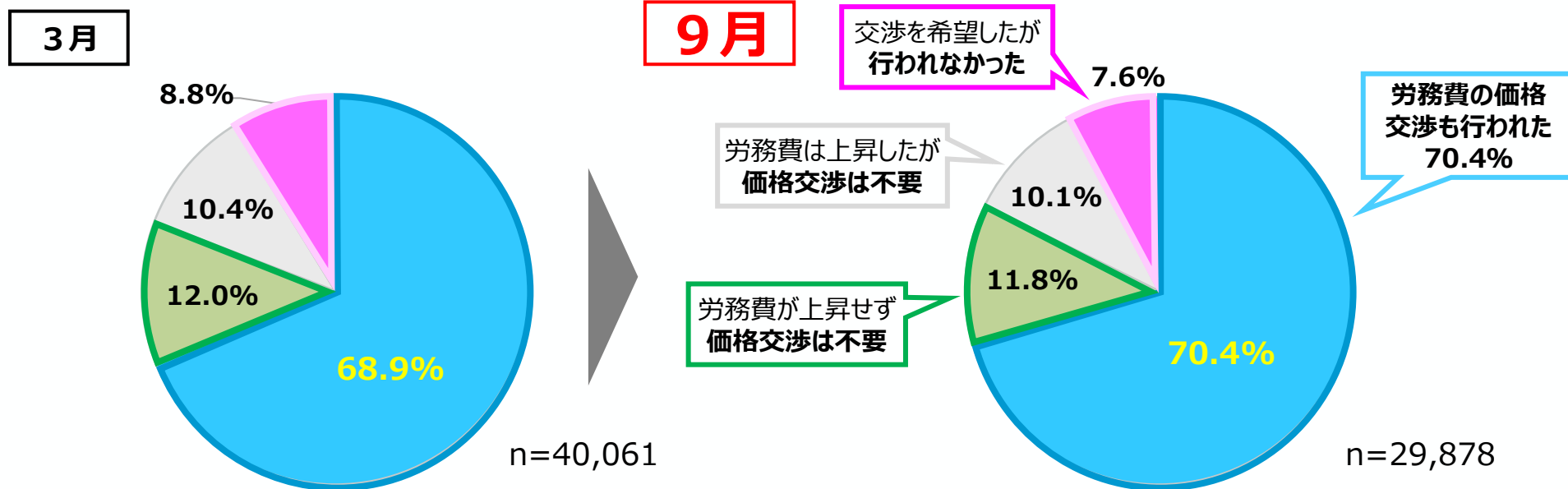
①	発注企業から、交渉の申し入れがあり、価格交渉が行われた。	18.0%
②	受注企業から、発注企業に交渉を申し出、価格交渉が行われた。	36.9%
③	コストが上昇せず、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。	0.5%
④	コストが上昇せず、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。	12.9%
⑤	コストが上昇したが、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。	0.6%
⑥	コストが上昇し、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。	12.3%
⑦	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。	0.3%
⑧	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。	4.2%
⑨	入札方式により価格を決定しているため、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。	0.2%
⑩	入札方式により価格を決定しているため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。	5.4%
⑪	コストが上昇し、発注企業から申し入れがあったが、発注減少や取引停止を恐れ、発注企業からの申し入れを辞退した。	0.3%
⑫	コストが上昇したが、発注企業から申し入れがなく、発注減少や取引停止を恐れ、交渉を申し出なかった。	6.5%
⑬	コストが上昇し、発注企業から申し入れがなく、受注企業から交渉を申し出たが、応じてもらえなかった。	1.9%

労務費に係る価格交渉の状況

※2023年11月に、「**労務費指針**（労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針）」が策定・公表されたことを踏まえ、今回の調査においても、「**労務費について価格交渉ができたか**」を調査。

- 価格交渉が行われた企業（54.9%）のうち**7割超**において、**労務費についても交渉を実施**（前回68.9%→**70.4%**）。
- 一方で、「労務費が上昇し、**価格交渉を希望したが出来なかった**」と回答した企業は、前回より減少（前回8.8%→**7.6%**）したものの、依然として**1割弱存在**。
 - 引き続き、公正取引委員会等と連携し、「**労務費指針**」を周知・徹底していく。

労務費の交渉状況



アンケート回答企業からの具体的な声

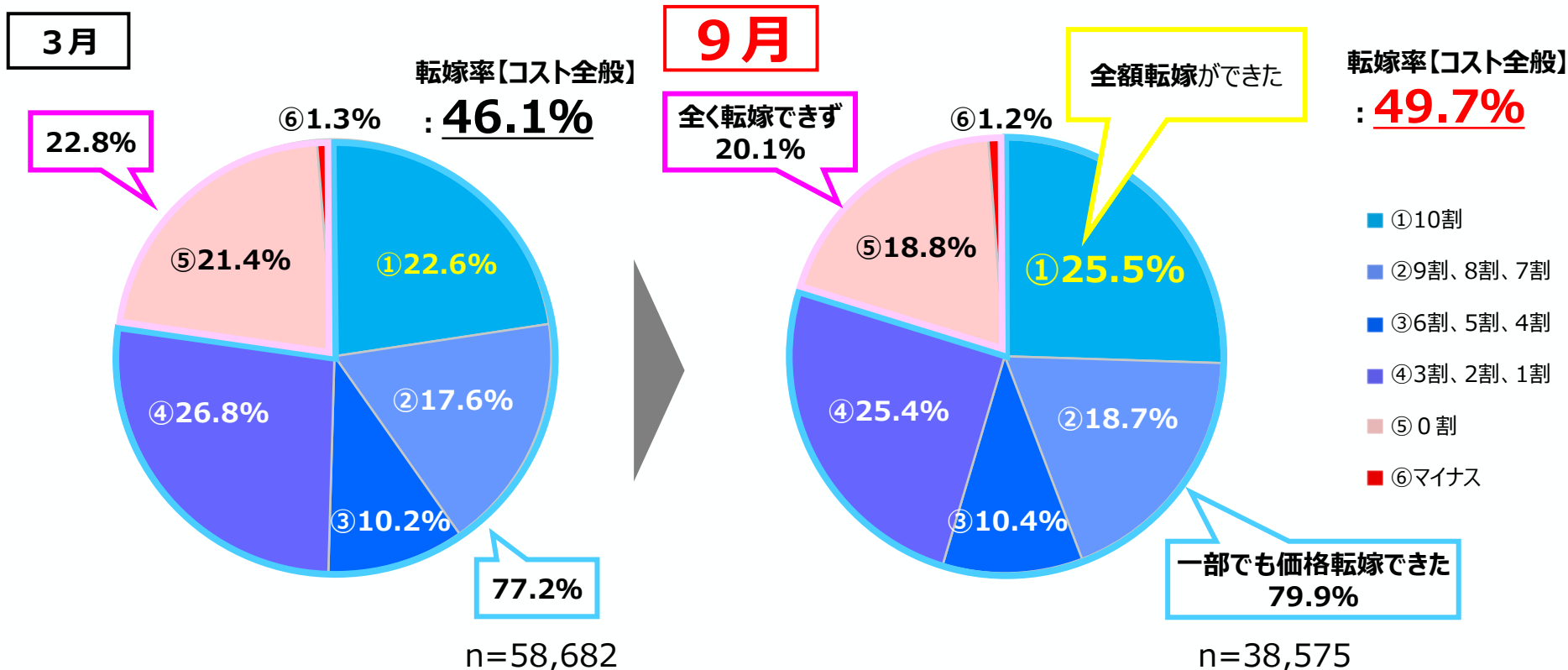
- ▲ 労務費の高騰分は、**自社の企業努力により賄うよう求められた**。転嫁を認めてもらえないため、**賃上げ等の待遇改善が進まない**。
- ▲ 労務費が上昇しているため、「**労務費指針**」別添の表を基に見積書を作成し、交渉を申し入れたが、**協議自体を拒否された**。

価格転嫁の状況①【コスト全般】

※「価格転嫁は不要」との回答を除いた場合の回答分布

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

直近6か月間における価格転嫁の状況

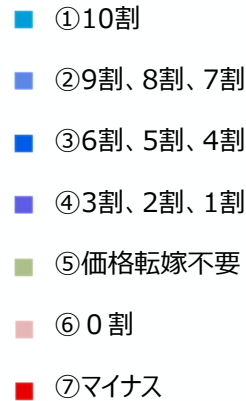


(参考) 「価格転嫁不要」の回答を含めた回答分布

- 価格転嫁を不要とする回答は、約16ポイント増加（前回12.9%→29.1%）。
- コスト増加分を全額転嫁できた割合と価格転嫁不要の割合の合計は約15ポイント増加（前回32.6%→47.2%）

3月

転嫁率【コスト全般】
: **46.1%**



n=67,390

9月

転嫁率【コスト全般】
: **49.7%**



n=54,430

価格転嫁は不要
29.1%

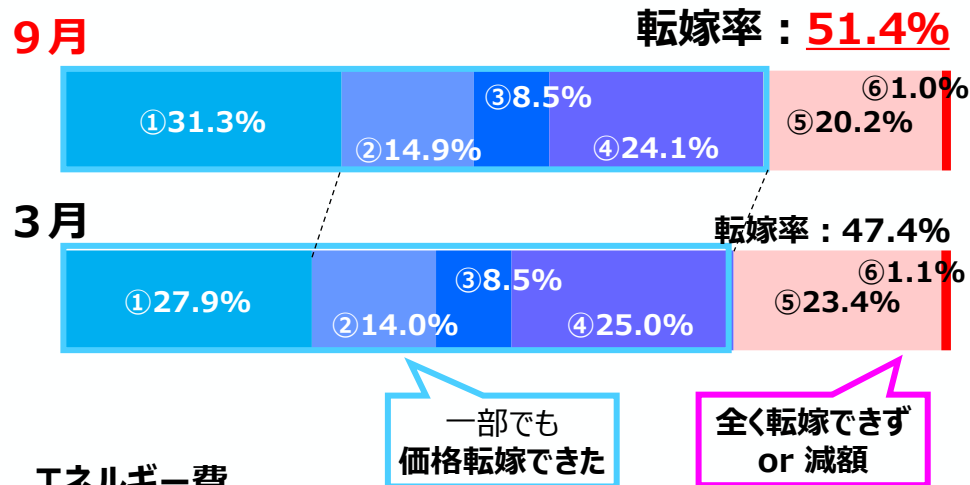
一部でも価格転嫁できた
56.7%

価格転嫁の状況②【コスト要素別】

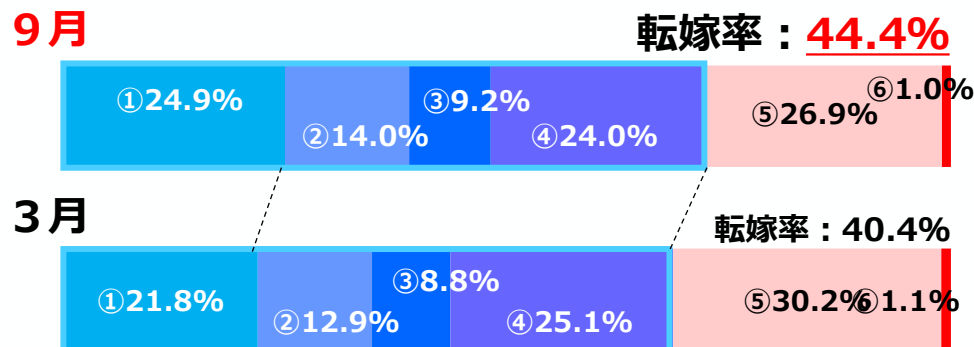
※ 「価格転嫁は不要」との回答を除いた場合の回答分布

- 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（前回と同じ）。いずれも前回（今年3月）より4～5%ポイント上昇。
- 労務費指針や、エネルギー費の全額転嫁を目指す旨の振興基準等の影響が、徐々に浸透しつつある。

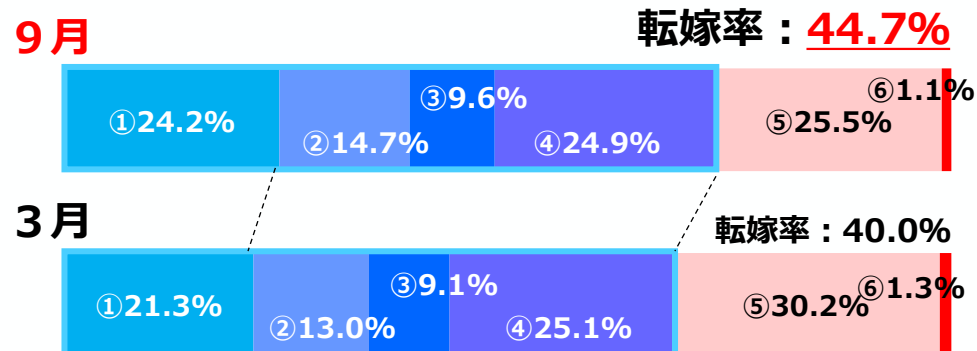
原材料費



エネルギー費



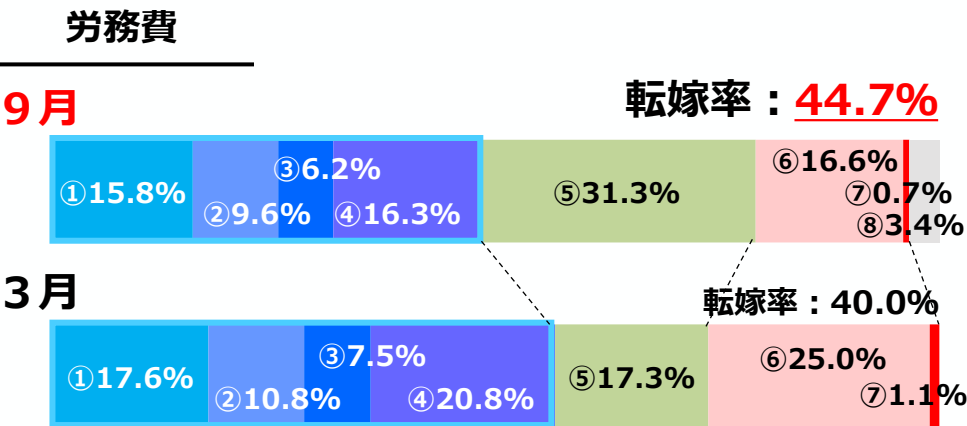
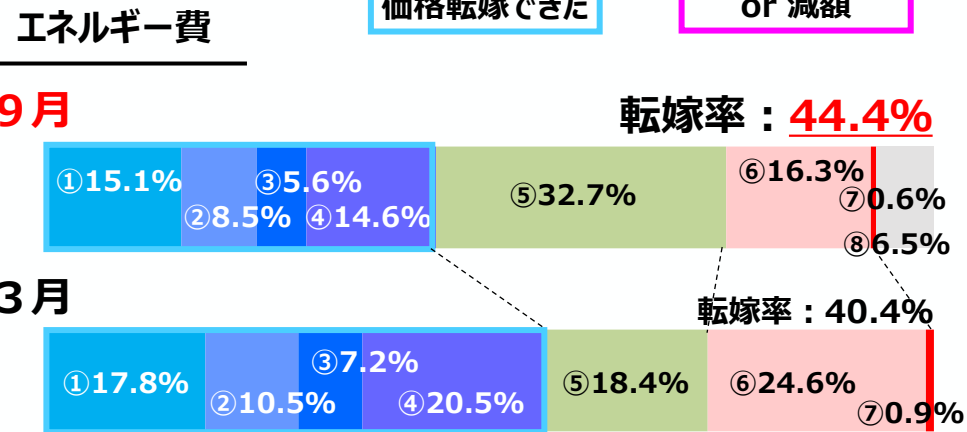
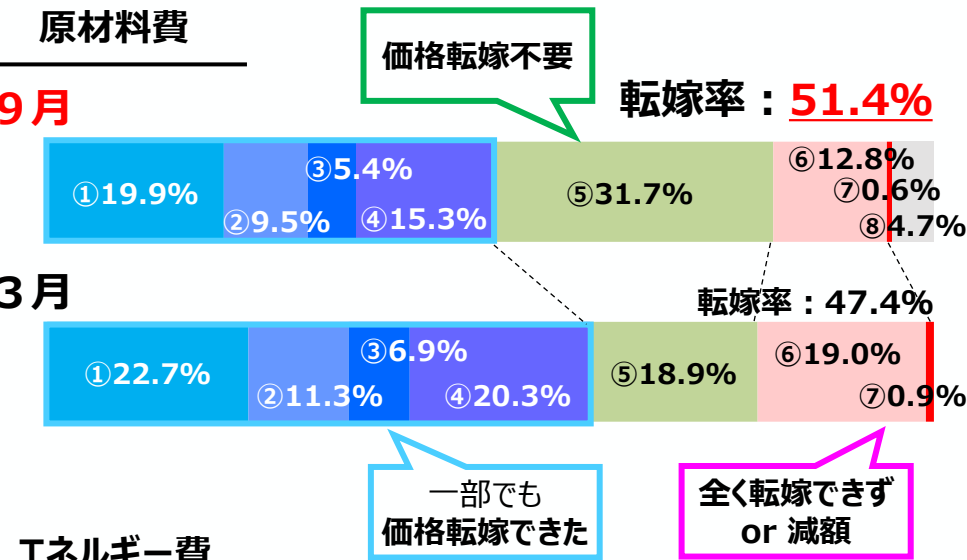
労務費



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 0割 ⑥ マイナス

価格転嫁の状況②【コスト要素別】（「価格転嫁不要」の回答を含む）

- 価格転嫁を不要とする回答は、約13～14ポイント増加。
- コスト増加分を全額転嫁できた割合と価格転嫁不要の割合の合計は約10～12ポイント増加。

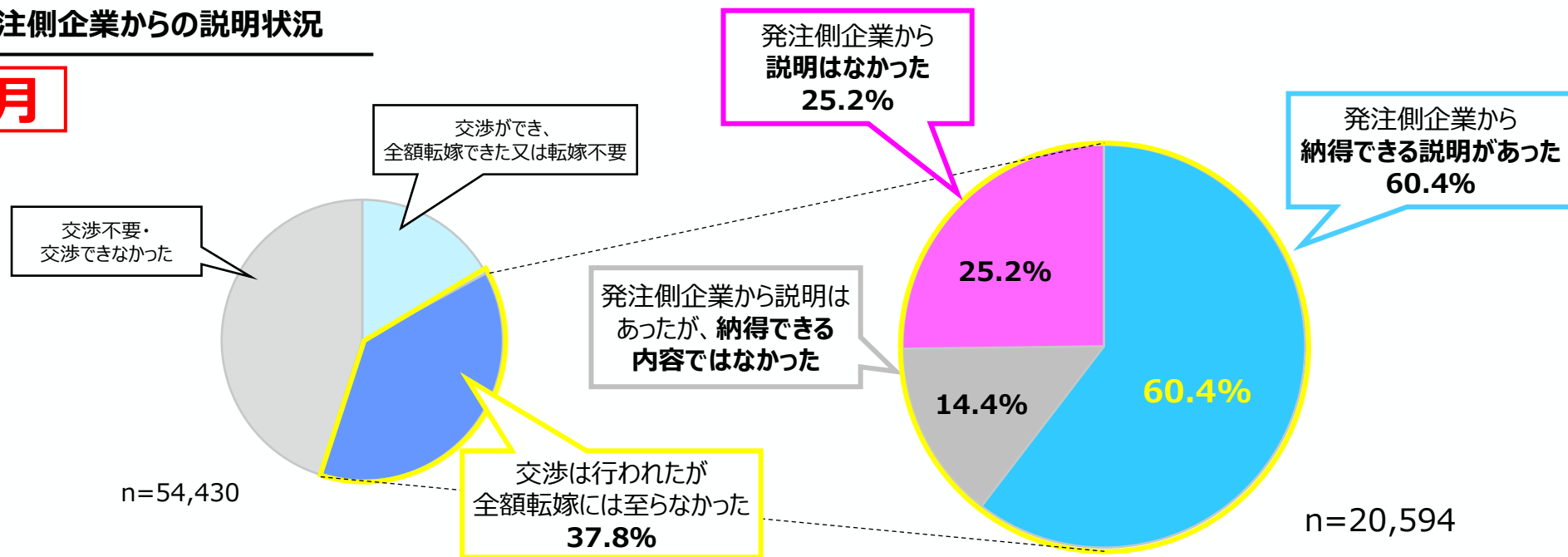


価格転嫁に関する発注側企業による説明

- 価格交渉が行われたものの、コスト上昇分の全額の価格転嫁には至らなかった企業（全体の37.8%）のうち、発注側企業から価格転嫁について、「納得できる説明があった」と回答した企業は約6割。
- 一方で、「発注側企業から説明はあったものの、納得できるものではなかった」又は「発注側企業からの説明はなかった」とする回答が約4割。
 - 発注側企業に対し、価格交渉の場の設定のみならず、価格に関する受注側企業への十分な説明も求めていく必要。

発注側企業からの説明状況

9月



アンケート回答企業からの具体的な声

- ▲ 自社の要望は全く聞き入れず、希望額の半分しか値上げされなかった。事前に説明等もなく、一方的に決められた。
- ▲ 労務費の上昇について資料を作成し協議を行ったが、明確な根拠なく価格は据え置かれ、10年近く単価が変わっていない。

価格交渉の実施状況の業種別ランキング【発注企業の業種毎に集計】

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

● 価格交渉に応じられていない業種は、交渉の結果である価格転嫁率においても、比較的低い順位にある。

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

※ 今回調査より、回答項目を一部変更し、業種を一部追加。
※ 表中、↑↓→は前回調査と比較した結果（順位）の上がり下がりを示す。
※ 価格交渉が行われたか、下記の評価方法で回答を点数化し、発注企業の業種別に集計。
（例）家電メーカー（発注者）が、トラック運送業者（受注者）に運送委託するケースは、「電機・情報通信機器」に集計。

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

価格転嫁の実施状況の業種別ランキング

【発注企業の業種毎に集計】

- 製造業系が上位にあり、トラック運送、放送コンテンツ等が厳しい等の全体的な傾向は従前通りだが、トラック運送は約 1 ポイント、放送コンテンツは約 6 ポイント上昇。

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

※ 3月時点との変化幅と矢印の数の関係 ↑：1～4ポイント 上昇、 ↑↑：5～9ポイント 上昇、 ↑↑↑：10ポイント以上 上昇 ※ () 内は前回の転嫁率を示す。

価格転嫁の実施状況の業種別ランキング

【受注企業の業種毎に集計】

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

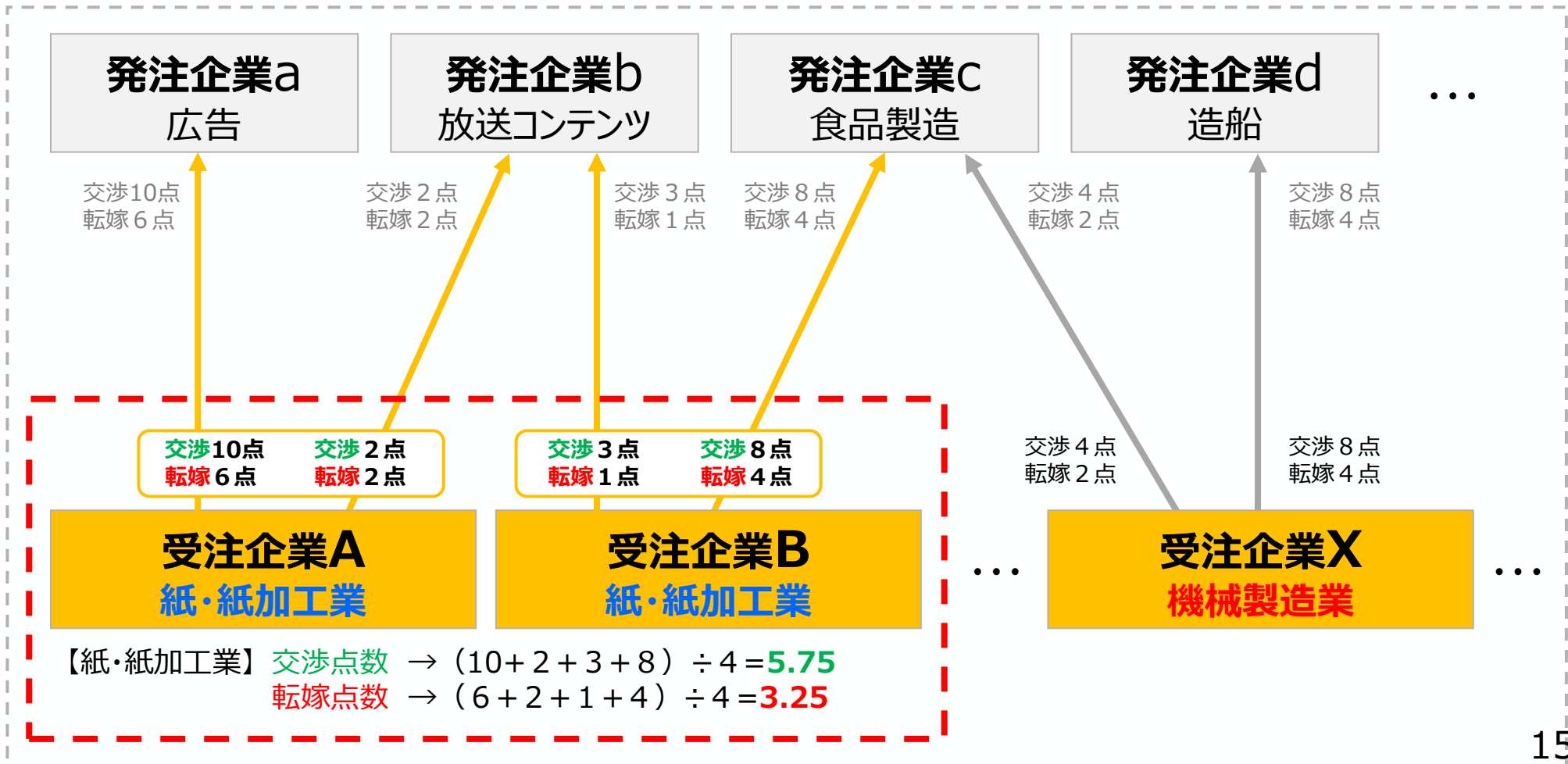
2024年9月			コスト増に対する転嫁率		各要素別の転嫁率									
					原材料費		エネルギー費		労務費					
①全体			↑	49.7%	(46.1%)	↑	51.4%	(47.4%)	↑	44.4%	(40.4%)	↑	44.7%	(40.0%)
②業種別	1位	卸売	↑	60.3%	(55.9%)	↑	61.9%	(57.3%)	↑	51.2%	(46.2%)	↑↑	49.6%	(44.3%)
	2位	製薬	↓	58.6%	(60.0%)	↑↑	80.0%	(73.8%)	↑↑	72.9%	(67.5%)	↓↓↓	40.0%	(60.0%)
	3位	機械製造	↑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

※ 3月時点との変化幅と矢印の数の関係 ↑：1～4ポイント 上昇、 ↑↑：5～9ポイント 上昇、 ↑↑↑：10ポイント以上 上昇 ※（）内は前回の転嫁率を示す。

(参考) 受注企業視点での価格交渉・転嫁状況の集計方法

- 本調査は、受注企業に対して調査票を送付。
- 受注企業が、発注企業に交渉・転嫁してもらえたかを確認し、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) 価格交渉と価格転嫁の関係

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

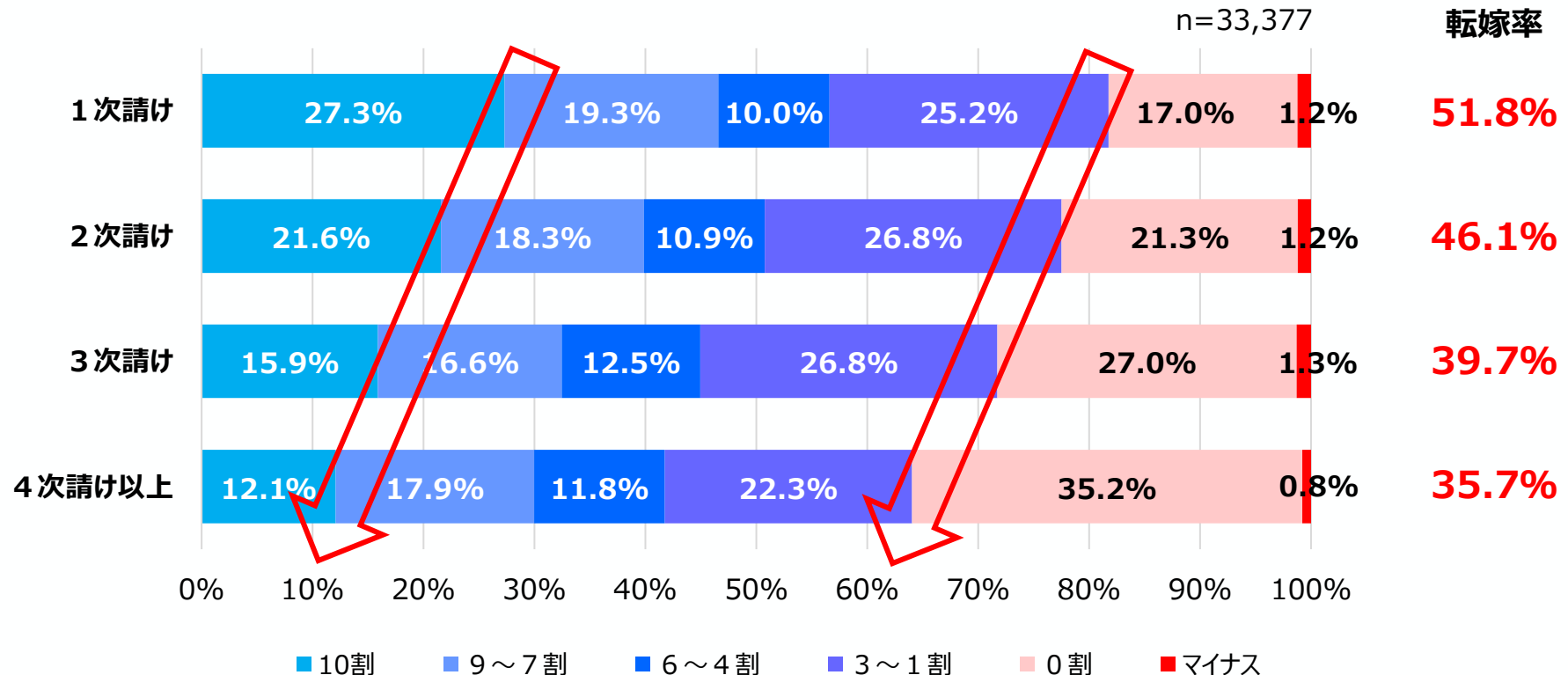
順位	業種名	2024年3月：価格交渉は行われたが、 全く転嫁できなかった企業の割合	2024年9月：価格交渉は行われたが、 全く転嫁できなかった企業の割合	転嫁率 (コスト全体)
－	全体	9.6%	8.8%	49.7%
1位	造船	7.4%	3.3%	57.0%
2位	廃棄物処理	12.4%	3.7%	50.7%
3位	飲食サービス	5.1%	4.6%	59.0%
4位	化学	5.9%	4.7%	61.9%
5位	紙・紙加工	8.6%	6.2%	50.2%
6位	建材・住宅設備	9.4%	6.5%	51.6%
7位	鉱業・採石・砂利採取	10.6%	6.8%	49.8%
7位	食品製造業	7.8%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

サプライチェーンの各段階（※）における価格転嫁の状況

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

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

受注側企業の取引段階と価格転嫁率

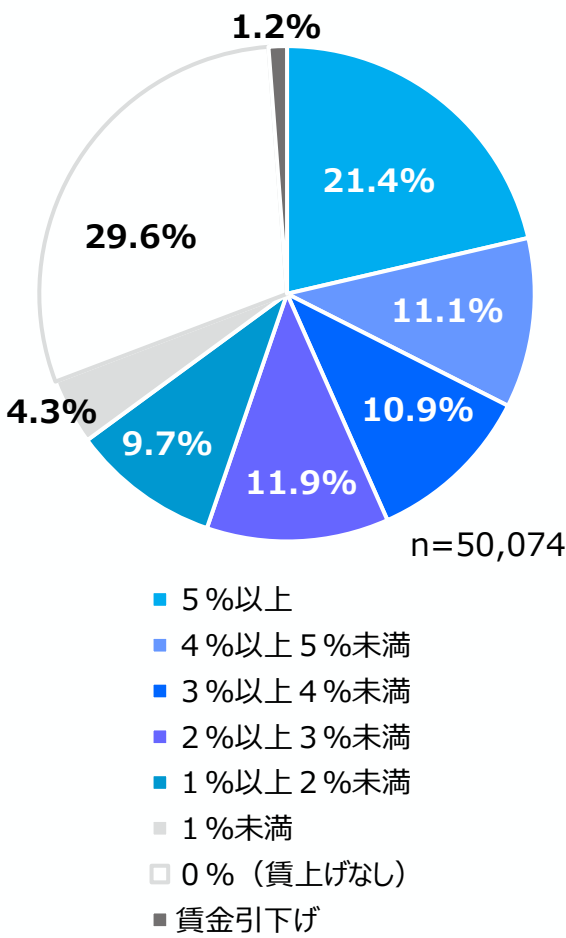


価格転嫁と賃上げ率 (※) の関係

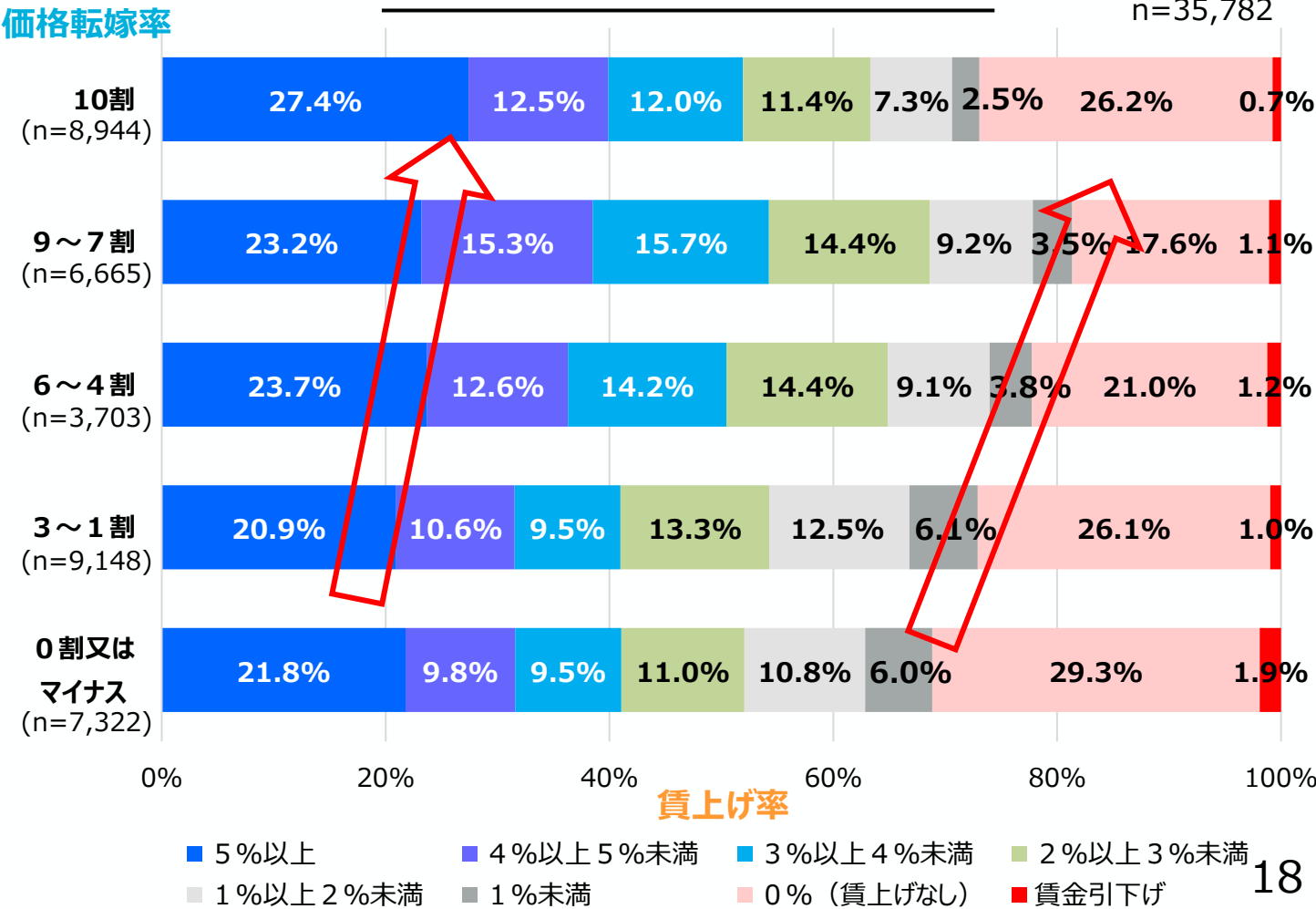
※賃上げ率：直近6か月以内に実施した、ないし、今後6か月以内に予定している賃上げ幅（定期昇給、ベースアップ、一時金等全てを含む）についての回答を集計したもの。

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

受注側企業の賃上げ率分布



受注側企業の価格転嫁率と賃上げ率

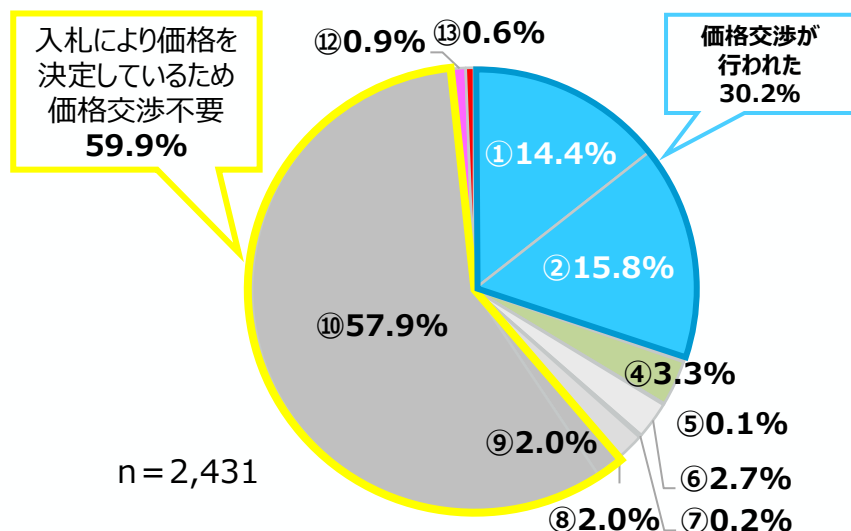


官公需（※）における価格交渉・価格転嫁の状況

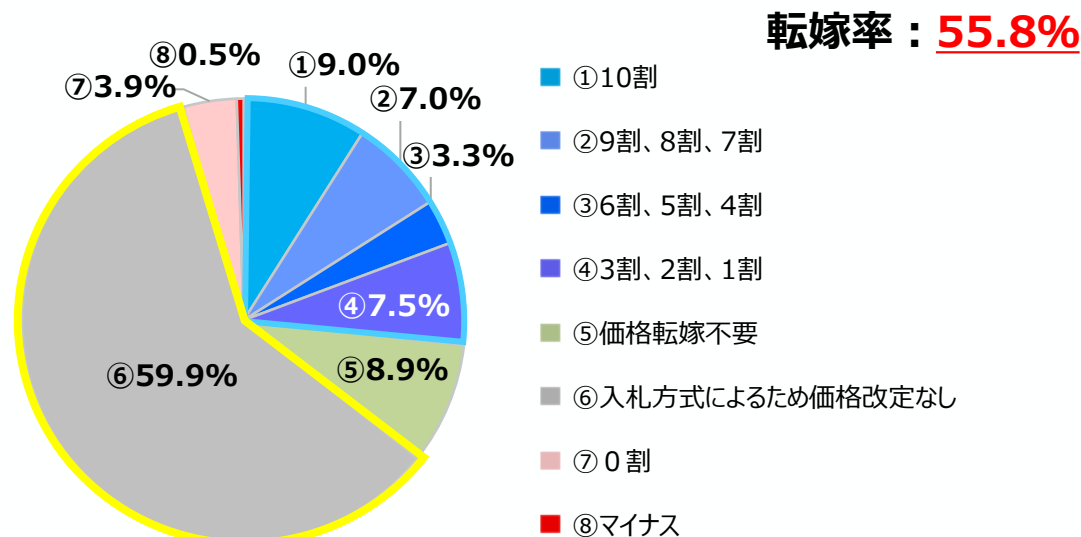
※「官公需」とは、国や地方公共団体等が、物品購入・役務の提供依頼・工事の発注を行うこと。

- 官公需の価格転嫁率は、**55.8%**。（「価格転嫁不要」、「入札により価格決定しているため価格交渉不要」の場合を除く759件の回答の平均）
- ただし、官公需全体では「入札により価格決定しているため価格交渉不要」とする回答が**約 6 割**。

直近 6 か月間における価格交渉の状況



直近 6 か月間における価格転嫁の状況【コスト全般】



アンケート回答企業からの具体的な声

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

○原材料費について、受注者の発議で行えるスライド条項が契約に規定されており、単価の変更ができる。

▲価格交渉を申し入れたが、「予算が無い」と一蹴された。

▲資材費が高騰しており、発注者の設定している単価との乖離がみられたため、実際の単価との比較を提示したが、「他にそのような声は挙がっていない」と言われ、「今後検討する」との回答のみであった。

今後の価格転嫁・取引適正化対策

- 価格交渉ができる雰囲気は醸成されつつあるが、価格転嫁率のさらなる向上が必要。
- 中小・小規模事業者の賃上げ原資確保のためにも、粘り強く、以下の価格転嫁対策を継続する。

① 2025年2月上旬（目途）：発注企業の**社名リストの公表**

② 社名リスト公表後：評価が芳しくない発注企業の経営者トップへの
事業所管大臣名での指導・助言

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

④ 「**労務費指針**」の周知・徹底

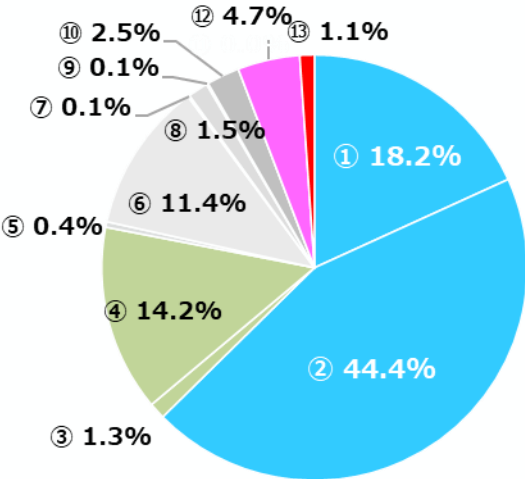
⑤ **パートナーシップ構築宣言**の更なる拡大・実効性の向上

(参考) 業種毎の価格交渉・価格転嫁の状況

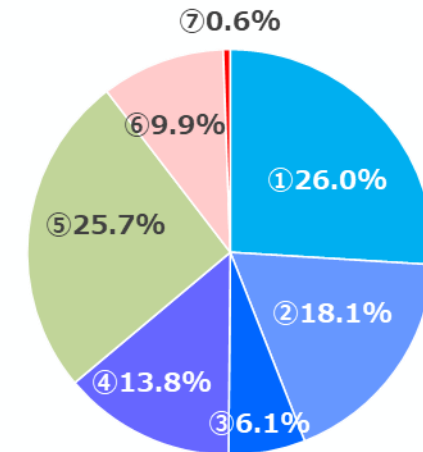
直近 6 か月間における価格交渉の状況

直近 6 か月間における価格転嫁の状況【コスト全般】

n = 720



①	発注企業から、交渉の申し入れがあり、価格交渉が行われた。
②	受注企業から、発注企業に交渉を申し出、価格交渉が行われた。
③	コストが上昇せず、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
④	コストが上昇せず、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑤	コストが上昇したが、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑥	コストが上昇し、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑦	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑧	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑨	入札方式により価格を決定しているため、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑩	入札方式により価格を決定しているため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑪	コストが上昇し、発注企業から申し入れがあったが、発注減少や取引停止を恐れ、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑫	コストが上昇したが、発注企業から申し入れがなく、発注減少や取引停止を恐れ、交渉を申し出なかった。
⑬	コストが上昇し、発注企業から申し入れがなく、受注企業から交渉を申し出たが、応じてもらえなかった。



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

転嫁率：61.9%

アンケート回答企業からの具体的な声

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

○コスト上昇分の全ての費用を上乗せした額で価格交渉した結果、満額回答をいただいた。今後は、年に2回もしくは必要に応じて価格交渉に応じる旨の申し出をもらった。

○発注側企業より、価格や支払いに関して困っていることはないかなど、常に気にかけてもらっている。

▲原料価格、人件費、エネルギーコストの上昇を理由に何度も価格転嫁をお願いしていたが、受け入れてもらえなかった。

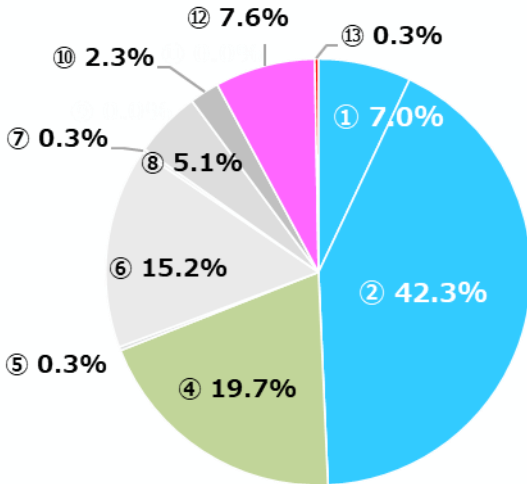
▲価格交渉が原因で、これまで発注されていた依頼も他の業者に転注された。

飲食サービス

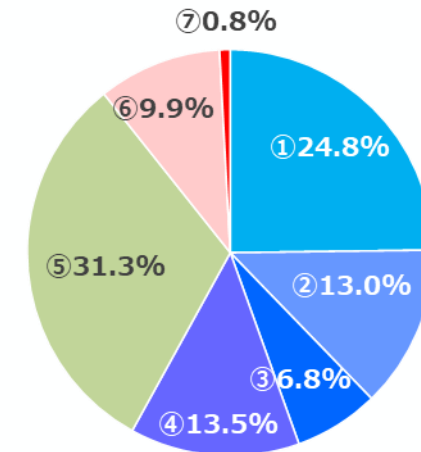
直近 6 か月間における価格交渉の状況

直近 6 か月間における価格転嫁の状況【コスト全般】

n = 355



①	発注企業から、交渉の申し入れがあり、価格交渉が行われた。
②	受注企業から、発注企業に交渉を申し出、価格交渉が行われた。
③	コストが上昇せず、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
④	コストが上昇せず、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑤	コストが上昇したが、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑥	コストが上昇し、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑦	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑧	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑨	入札方式により価格を決定しているため、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑩	入札方式により価格を決定しているため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑪	コストが上昇し、発注企業から申し入れがあったが、発注減少や取引停止を恐れ、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑫	コストが上昇したが、発注企業から申し入れがなく、発注減少や取引停止を恐れ、交渉を申し出なかった。
⑬	コストが上昇し、発注企業から申し入れがなく、受注企業から交渉を申し出たが、応じてもらえなかった。



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

転嫁率：59.0%

アンケート回答企業からの具体的な声

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

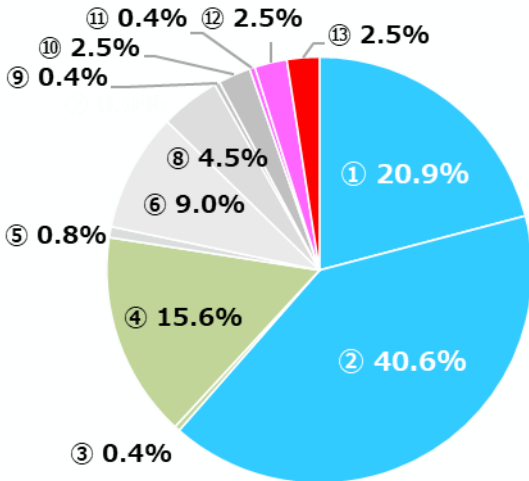
- 原材料等の上昇について理解してもらい、価格転嫁についても納得してもらった。
- 発注側企業から価格転嫁のための交渉を申し出てくれた。
- ▲最低賃金の上昇に伴うコスト上昇分について、発注企業側の価格転嫁をしようとする姿勢がみられない。
- ▲発注企業側が価格交渉・価格転嫁に全く応じてくれなかった。
- ▲価格転嫁を完全に拒否された。

造船

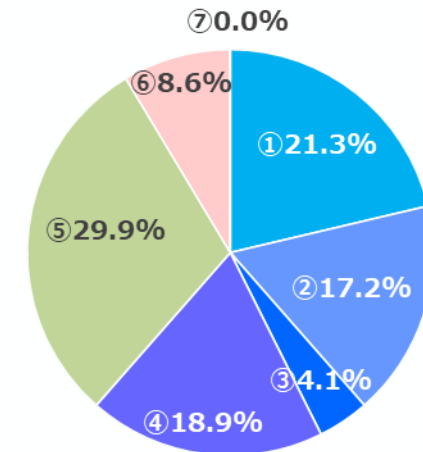
直近 6 か月間における価格交渉の状況

直近 6 か月間における価格転嫁の状況【コスト全般】

n = 244



①	発注企業から、交渉の申し入れがあり、価格交渉が行われた。
②	受注企業から、発注企業に交渉を申し出、価格交渉が行われた。
③	コストが上昇せず、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
④	コストが上昇せず、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑤	コストが上昇したが、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑥	コストが上昇し、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑦	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑧	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑨	入札方式により価格を決定しているため、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑩	入札方式により価格を決定しているため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑪	コストが上昇し、発注企業から申し入れがあったが、発注減少や取引停止を恐れ、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑫	コストが上昇したが、発注企業から申し入れがなく、発注減少や取引停止を恐れ、交渉を申し出なかった。
⑬	コストが上昇し、発注企業から申し入れがなく、受注企業から交渉を申し出たが、応じてもらえなかった。



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

転嫁率：57.0%

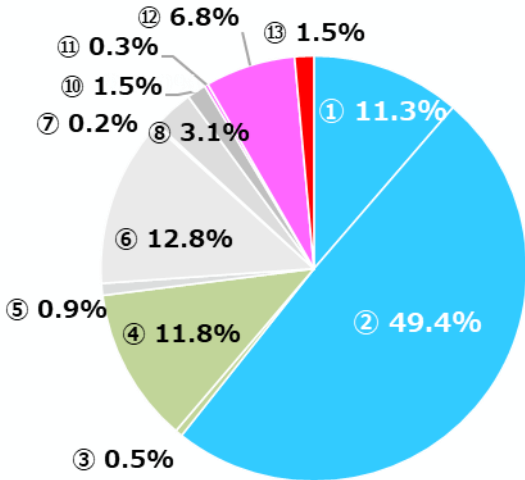
アンケート回答企業からの具体的な声

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

- 昨今の労務費増額、人件費高騰について状況を踏まえ、発注企業側から販売価格上昇の打診があった。
- 物価上昇や人件費等の高騰により価格交渉を行ったところ、発注企業側に内容を十分に理解してもらい価格転嫁につながった。
- ▲話は聞いてもらえるが、1点ごとに材料代・加工代・メッキ代を計算して現行単価と新単価を記載し、各項目の値上げの根拠を添えて提出するように要求される場合が多く、大量の製品について提出するのは通常業務の中では不可能である。
- ▲数回に渡り通関料・港湾作業料・運送費等々の費用値上げを要求したところ、開示できない当社内部資料の提示をしないと価格交渉はできないと一方的に断られた。

食品製造

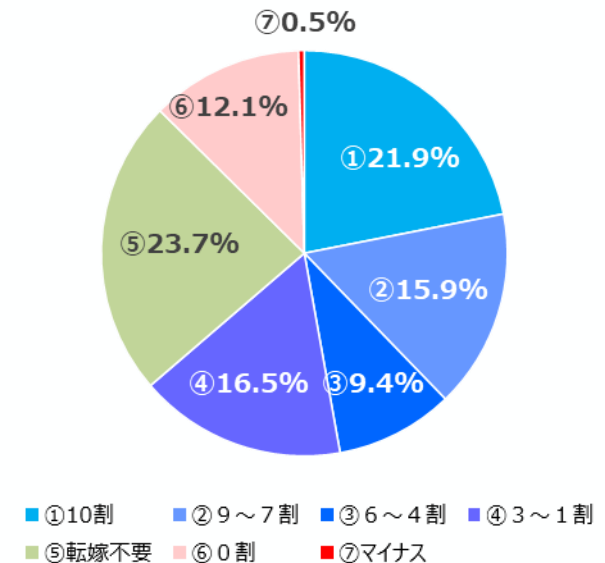
直近 6 か月間における価格交渉の状況



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、交渉を申し出なかった。
⑤	コストが上昇したが、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑥	コストが上昇し、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑦	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑧	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑨	入札方式により価格を決定しているため、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑩	入札方式により価格を決定しているため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑪	コストが上昇し、発注企業から申し入れがあったが、発注減少や取引停止を恐れ、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑫	コストが上昇したが、発注企業から申し入れがなく、発注減少や取引停止を恐れ、交渉を申し出なかった。
⑬	コストが上昇し、発注企業から申し入れがなく、受注企業から交渉を申し出たが、応じてもらえなかった。

直近 6 か月間における価格転嫁の状況【コスト全般】

n = 1,096



転嫁率：55.3%

アンケート回答企業からの具体的な声

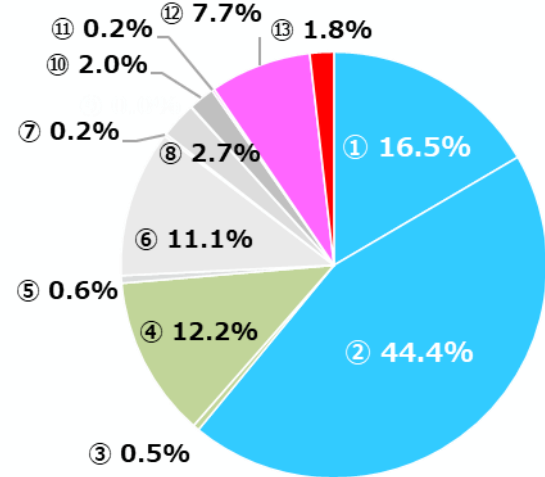
【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

- 原材料費やその他コストの上昇について理解いただき、良心的に価格交渉に応じてもらえた。
- 原材料費、エネルギーコスト、人件費等の高騰を踏まえて、1年に1回、発注側企業から申し出て、価格交渉する機会が設けられている。
- ▲価格交渉を行ったが、工場の規模や人件費を縮小し能率を良くしてやるようにと一蹴され、価格転嫁を受け入れてもらえなかった。
- ▲エネルギーコスト・人件費・物流費高騰の状況を踏まえ、発注側企業へ価格交渉をしたが希望金額よりも減額され、発注量も減少された。

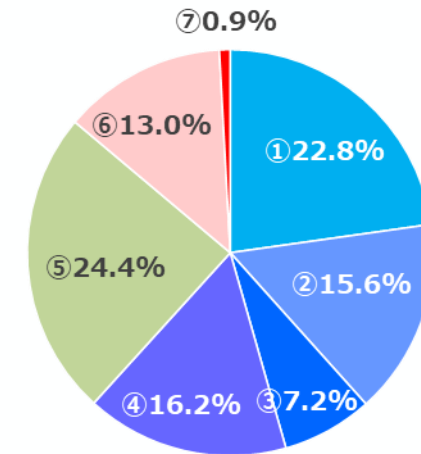
直近 6 か月間における価格交渉の状況

直近 6 か月間における価格転嫁の状況【コスト全般】

n = 2,091



①	発注企業から、交渉の申し入れがあり、価格交渉が行われた。
②	受注企業から、発注企業に交渉を申し出、価格交渉が行われた。
③	コストが上昇せず、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
④	コストが上昇せず、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑤	コストが上昇したが、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑥	コストが上昇し、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑦	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑧	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑨	入札方式により価格を決定しているため、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑩	入札方式により価格を決定しているため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑪	コストが上昇し、発注企業から申し入れがあったが、発注減少や取引停止を恐れ、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑫	コストが上昇したが、発注企業から申し入れがなく、発注減少や取引停止を恐れ、交渉を申し出なかった。
⑬	コストが上昇し、発注企業から申し入れがなく、受注企業から交渉を申し出たが、応じてもらえなかった。



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

転嫁率：54.8%

アンケート回答企業からの具体的な声

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

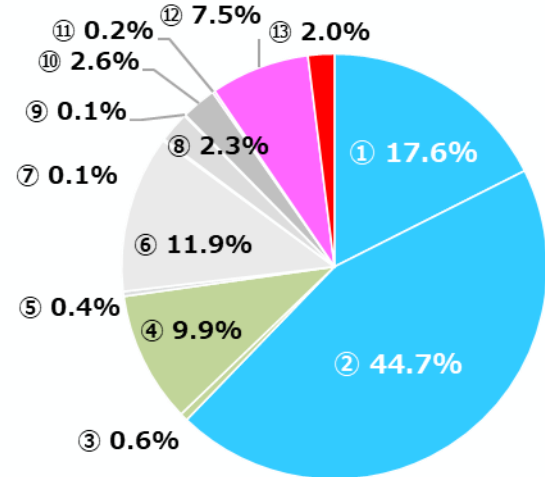
- 材料費、人件費が高騰している中、発注者側より定期的な価格交渉の申し出があった。
- 発注企業側から、材料費・エネルギーコスト・人件費の価格上昇分を含めた単価を全て提示するよう要請があり、全て価格転嫁を認めてもらった。
- ▲労務費上昇を理由に価格交渉を打診してきたのは御社だけと言われ、転注も含めて考えるとと言われた。
- ▲価格交渉の場において、発注企業側が同業他社の存在などに言及しつつ価格を据え置こうとし、いざ価格転嫁を申し出ると取引が半減した。

機械製造

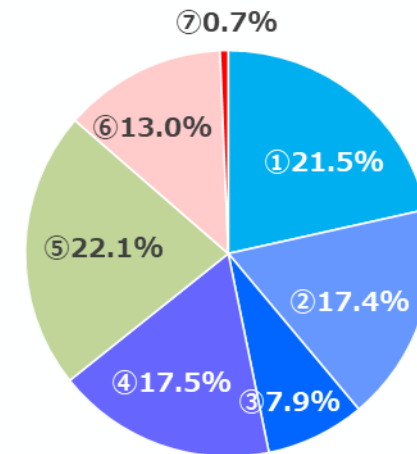
直近 6 か月間における価格交渉の状況

直近 6 か月間における価格転嫁の状況【コスト全般】

n = 2,152



①	発注企業から、交渉の申し入れがあり、価格交渉が行われた。
②	受注企業から、発注企業に交渉を申し出、価格交渉が行われた。
③	コストが上昇せず、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
④	コストが上昇せず、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑤	コストが上昇したが、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑥	コストが上昇し、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑦	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑧	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑨	入札方式により価格を決定しているため、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑩	入札方式により価格を決定しているため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑪	コストが上昇し、発注企業から申し入れがあったが、発注減少や取引停止を恐れ、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑫	コストが上昇したが、発注企業から申し入れがなく、発注減少や取引停止を恐れ、交渉を申し出なかった。
⑬	コストが上昇し、発注企業から申し入れがなく、受注企業から交渉を申し出たが、応じてもらえなかった。



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

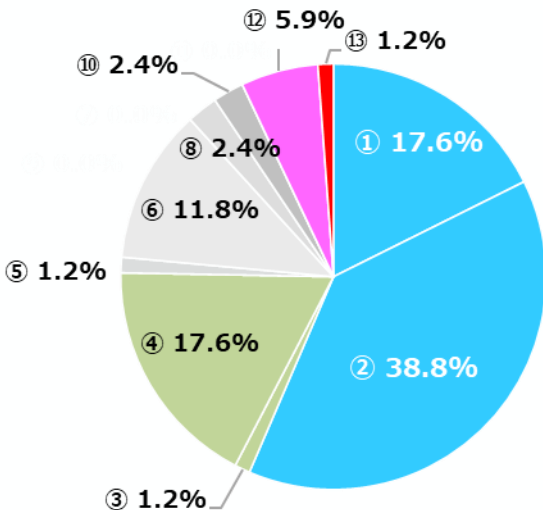
転嫁率：54.3%

アンケート回答企業からの具体的な声

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

- 原材料費やエネルギーコスト、人件費等が高騰している状況を踏まえ、発注企業側から価格交渉を申し出て欲しい旨の連絡があった。
- 原材料、エネルギー、人件費などのコスト上昇分については全額転嫁を受け入れてもらった。
- ▲価格交渉を依頼した案件について他社へ相見積を取られ、そのまま失注した。
- ▲価格交渉を申し入れるも取引停止を想定するような言い回しで交渉に応じてくれなかった。

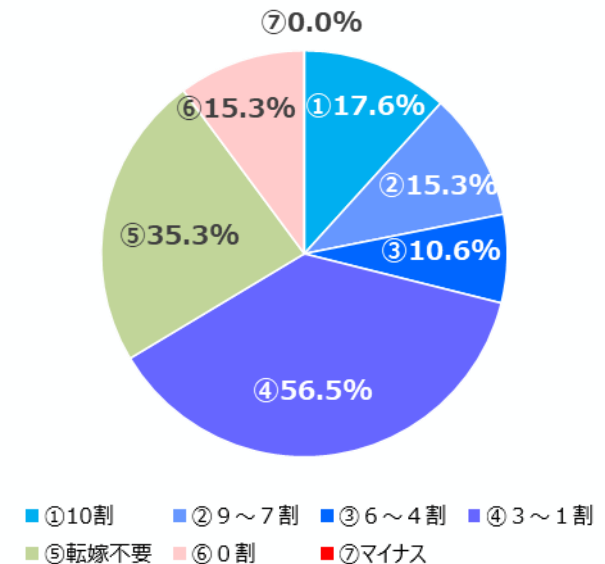
直近 6 か月間における価格交渉の状況



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、交渉を申し出なかった。
⑤	コストが上昇したが、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑥	コストが上昇し、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑦	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑧	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑨	入札方式により価格を決定しているため、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑩	入札方式により価格を決定しているため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑪	コストが上昇し、発注企業から申し入れがあったが、発注減少や取引停止を恐れ、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑫	コストが上昇したが、発注企業から申し入れがなく、発注減少や取引停止を恐れ、交渉を申し出なかった。
⑬	コストが上昇し、発注企業から申し入れがなく、受注企業から交渉を申し出たが、応じてもらえなかった。

直近 6 か月間における価格転嫁の状況【コスト全般】

n = 85



転嫁率：53.6%

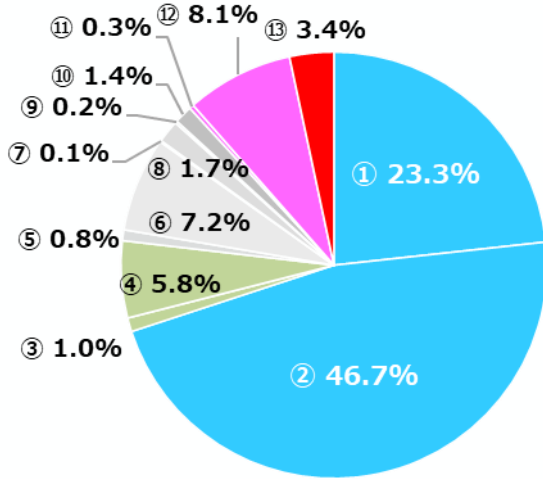
アンケート回答企業からの具体的な声

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

- 発注企業側からコスト上昇に伴う価格転嫁の相談をいつでも受ける旨の連絡があった。
- 原材料費・エネルギーのコスト上昇分について、全てを価格転嫁できた。
- ▲価格以上のサービスや委任業務の範疇外の作業等を要請してくる場合がある。
- ▲想定以上のコストの高騰に対して、価格交渉の余地をもらえなかった。

自動車・自動車部品

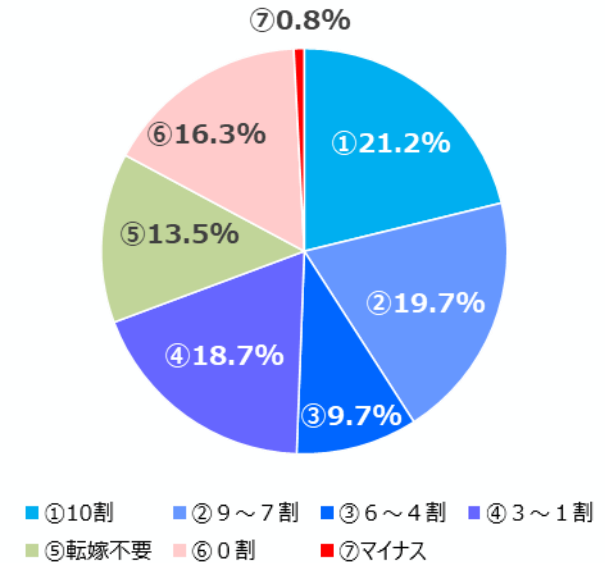
直近 6 か月間における価格交渉の状況



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、交渉を申し出なかった。
⑤	コストが上昇したが、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑥	コストが上昇し、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑦	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑧	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑨	入札方式により価格を決定しているため、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑩	入札方式により価格を決定しているため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑪	コストが上昇し、発注企業から申し入れがあったが、発注減少や取引停止を恐れ、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑫	コストが上昇したが、発注企業から申し入れがなく、発注減少や取引停止を恐れ、交渉を申し出なかった。
⑬	コストが上昇し、発注企業から申し入れがなく、受注企業から交渉を申し出たが、応じてもらえなかった。

直近 6 か月間における価格転嫁の状況【コスト全般】

n = 1,818



転嫁率： **51.9%**

アンケート回答企業からの具体的な声

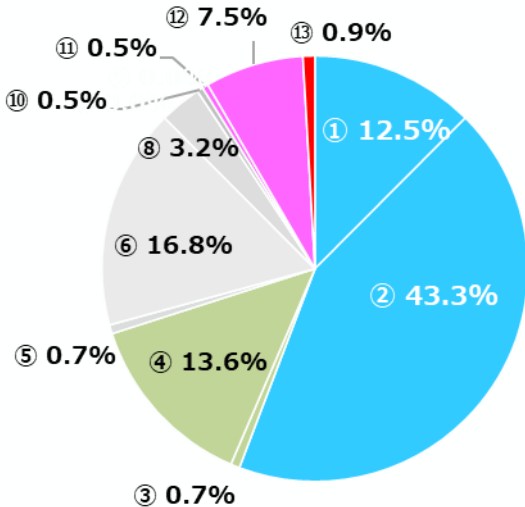
【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

- 原材料費やエネルギーコスト、人件費等が高騰している状況を踏まえ、発注側企業から価格交渉を申し出てほしい旨の連絡を、記入例やフォーマット付きでもらった。
- 自動車メーカーがTier 1 企業に対し価格改訂を実施した事が報道され、改定率の基準が明確になり、Tier 2 以下のメーカーにも還元され始めた。
- ▲厚生労働省の公表資料や中小企業庁が推奨する資料をもとに交渉を申し入れたが、実態数値を要求され、交渉が進んでいない。
- ▲生産に必要な副資材（加工油や溶接材料）の高騰分については価格転嫁の対象にしてもらえなかった。
- ▲取引先の先の自動車メーカーが交渉に応じないため、自社の価格見直しができないと言われる。自動車メーカーが値上げした分しか値上げしてもらえないため、実態に見合っていない。自動車メーカーが支援金として出したエネルギーコストも一切支払われていない。

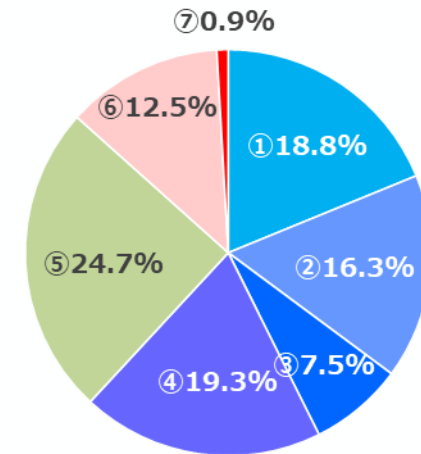
直近 6 か月間における価格交渉の状況

直近 6 か月間における価格転嫁の状況【コスト全般】

n = 441



①	発注企業から、交渉の申し入れがあり、価格交渉が行われた。
②	受注企業から、発注企業に交渉を申し出、価格交渉が行われた。
③	コストが上昇せず、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
④	コストが上昇せず、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑤	コストが上昇したが、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑥	コストが上昇し、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑦	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑧	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑨	入札方式により価格を決定しているため、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑩	入札方式により価格を決定しているため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑪	コストが上昇し、発注企業から申し入れがあったが、発注減少や取引停止を恐れ、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑫	コストが上昇したが、発注企業から申し入れがなく、発注減少や取引停止を恐れ、交渉を申し出なかった。
⑬	コストが上昇し、発注企業から申し入れがなく、受注企業から交渉を申し出たが、応じてもらえなかった。



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

転嫁率：51.6%

アンケート回答企業からの具体的な声

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

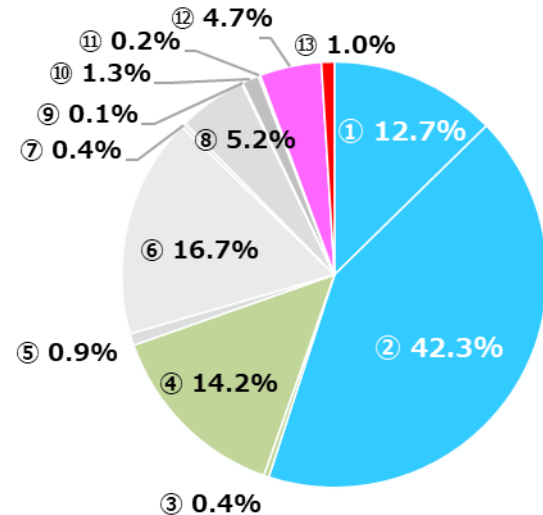
- 原材料など高騰している状況を踏まえ、発注企業から価格交渉の申し出をしてほしい旨、連絡があった。
- 価格交渉において、細かな内訳までの提示が求められず、レスポンス・稟議が早い。
- ▲価格交渉は常に自社からで、発注側企業からは一切ない。価格交渉の打診をした際に、「他からは何も言ってこない」という言葉をよく聞く。
- ▲発注先からの価格転嫁の話は一切なく、コスト上昇前からの価格と同じ金額で取引が続いている。

卸売

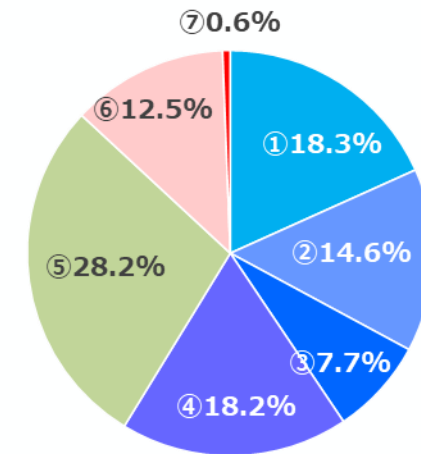
直近 6 か月間における価格交渉の状況

直近 6 か月間における価格転嫁の状況【コスト全般】

n = 6,450



①	発注企業から、交渉の申し入れがあり、価格交渉が行われた。
②	受注企業から、発注企業に交渉を申し出、価格交渉が行われた。
③	コストが上昇せず、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
④	コストが上昇せず、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑤	コストが上昇したが、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑥	コストが上昇し、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑦	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑧	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑨	入札方式により価格を決定しているため、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑩	入札方式により価格を決定しているため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑪	コストが上昇し、発注企業から申し入れがあったが、発注減少や取引停止を恐れ、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑫	コストが上昇したが、発注企業から申し入れがなく、発注減少や取引停止を恐れ、交渉を申し出なかった。
⑬	コストが上昇し、発注企業から申し入れがなく、受注企業から交渉を申し出たが、応じてもらえなかった。



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

転嫁率：51.2%

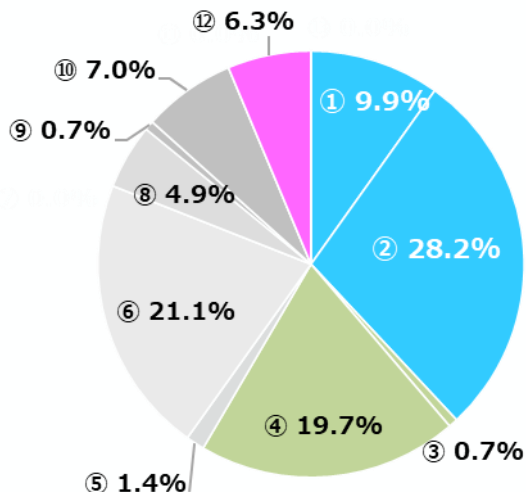
アンケート回答企業からの具体的な声

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

- 価格交渉の打診を定期的に行っているが、その都度協議し価格転嫁を受け入れてもらっている。
- エネルギーコスト、人件費、車両関連費等の価格交渉を発注者側から打診し、発注側の担当者がこちらに出向きヒアリングを実施してくれた。
- ▲コストが上昇しているため価格交渉を申し入れたが、同業他社が価格据え置きしていることを理由に断られた。
- ▲加工費の価格交渉を申し入れたところ、値上げをすると発注量が減ることを示唆された。

廃棄物処理

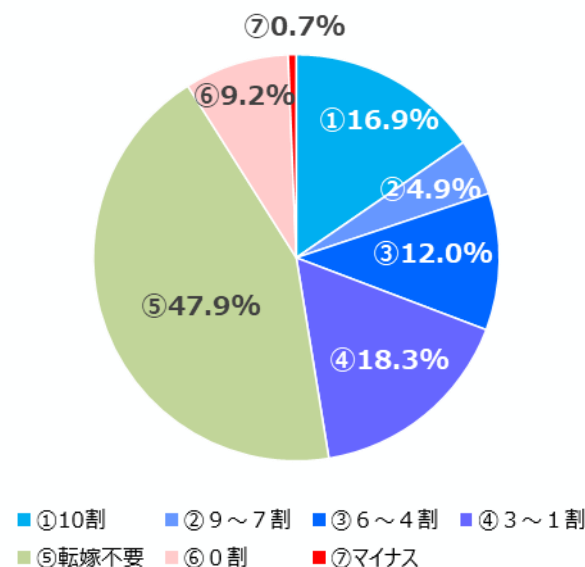
直近 6 か月間における価格交渉の状況



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、交渉を申し出なかった。
⑤	コストが上昇したが、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑥	コストが上昇し、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑦	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑧	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑨	入札方式により価格を決定しているため、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑩	入札方式により価格を決定しているため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑪	コストが上昇し、発注企業から申し入れがあったが、発注減少や取引停止を恐れ、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑫	コストが上昇したが、発注企業から申し入れがなく、発注減少や取引停止を恐れ、交渉を申し出なかった。
⑬	コストが上昇し、発注企業から申し入れがなく、受注企業から交渉を申し出たが、応じてもらえなかった。

直近 6 か月間における価格転嫁の状況【コスト全般】

n = 142



転嫁率：50.7%

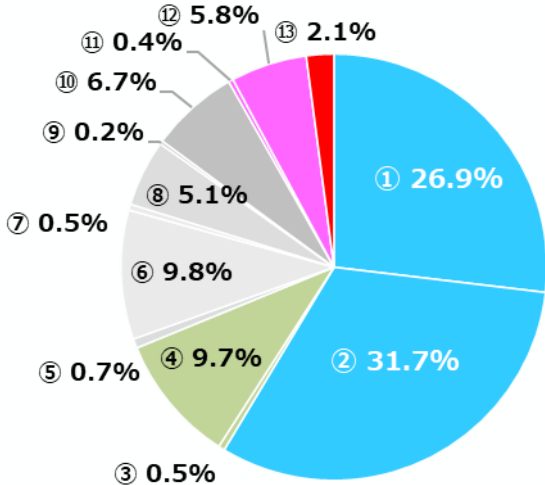
アンケート回答企業からの具体的な声

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

- 発注側企業が現在の情勢を考慮し親身な対応をしてくれたため、速やかな価格交渉が実現した。
- エネルギーコスト、人件費の高騰を理解してもらい、今後も価格上昇の際には交渉を行うと言われた。
- 原材料費が値上がりしたことを伝えたところ、こちら側からの提示額で応じてもらえるようになった。
- ▲発注企業側からの価格交渉などの協力が無いため、従業員の賃金上昇に対応することができない。
- ▲発注側企業の担当部署によって価格交渉の可否が分かれるなど、対応にばらつきがある。

建設

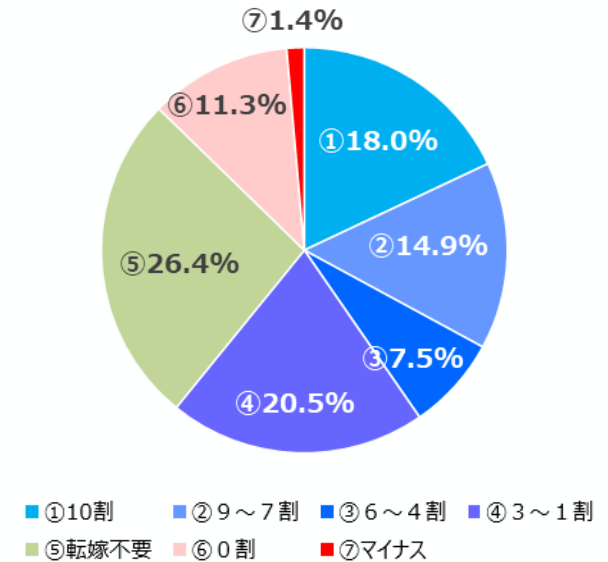
直近 6 か月間における価格交渉の状況



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、交渉を申し出なかった。
⑤	コストが上昇したが、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑥	コストが上昇し、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑦	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑧	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑨	入札方式により価格を決定しているため、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑩	入札方式により価格を決定しているため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑪	コストが上昇し、発注企業から申し入れがあったが、発注減少や取引停止を恐れ、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑫	コストが上昇したが、発注企業から申し入れがなく、発注減少や取引停止を恐れ、交渉を申し出なかった。
⑬	コストが上昇し、発注企業から申し入れがなく、受注企業から交渉を申し出たが、応じてもらえなかった。

直近 6 か月間における価格転嫁の状況【コスト全般】

n = 10,152



転嫁率：50.3%

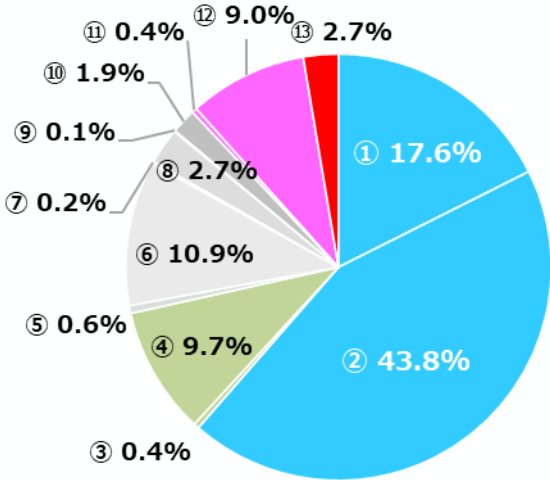
アンケート回答企業からの具体的な声

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

- 材料費・人件費が高騰している状況を踏まえ、発注側企業から価格改定の打診があり、価格引き上げとなった。
- 国土交通省が公表している「公共工事設計労務単価」資料に基づく適正価格及び必要経費を提示して交渉し、ほぼ満額の回答をもらった。
- ▲労務費が高騰していることを、物価指数と照らし合わせ、資料を持参して交渉したが、回答すらもらえなかった。
- ▲価格交渉を申し出たが、「自助努力で解決してください」「他の業者に発注する」「受注量が減る」などと言われ、交渉を拒否された。

金属

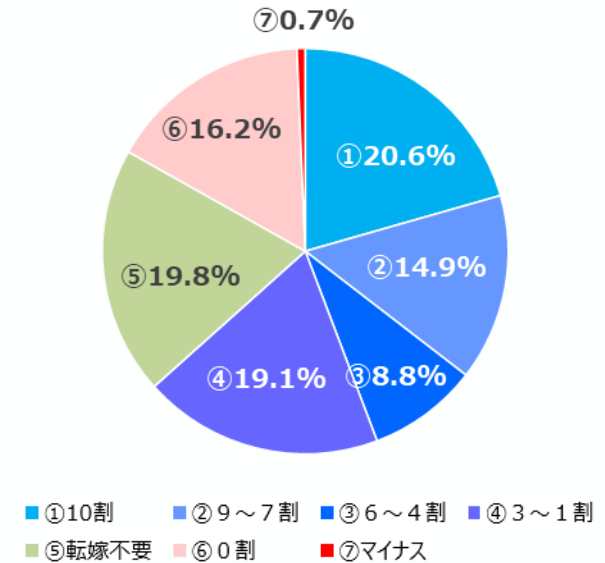
直近 6 か月間における価格交渉の状況



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、交渉を申し出なかった。
⑤	コストが上昇したが、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑥	コストが上昇し、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑦	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑧	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑨	入札方式により価格を決定しているため、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑩	入札方式により価格を決定しているため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑪	コストが上昇し、発注企業から申し入れがあったが、発注減少や取引停止を恐れ、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑫	コストが上昇したが、発注企業から申し入れがなく、発注減少や取引停止を恐れ、交渉を申し出なかった。
⑬	コストが上昇し、発注企業から申し入れがなく、受注企業から交渉を申し出たが、応じてもらえなかった。

直近 6 か月間における価格転嫁の状況【コスト全般】

n = 3,164



転嫁率：50.3%

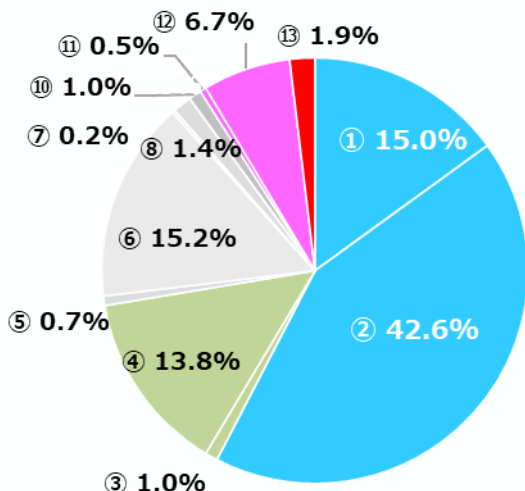
アンケート回答企業からの具体的な声

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

- 原材料費・エネルギーコスト・人件費等が高騰している状況を踏まえ、発注企業から、価格交渉を申し出てほしい旨の連絡を受け、記入例も提示してもらえた。
- 物流の2024年問題をよく理解してもらい、特に運賃については、国から出されている「標準的な運賃」をベースにして、物流会社の状況を把握した上で対応してもらえた。結果、段階的に料金改定を実施いただき、要望する価格までもっていくことができた。
- ▲コストが上昇しているので価格交渉を申し入れたが、転注を明言される。10年近く価格が据え置かれている。
- ▲発注側企業に発注を行っている企業が価格交渉に応じないことを理由として、価格交渉の協議自体を拒否された。

紙・紙加工

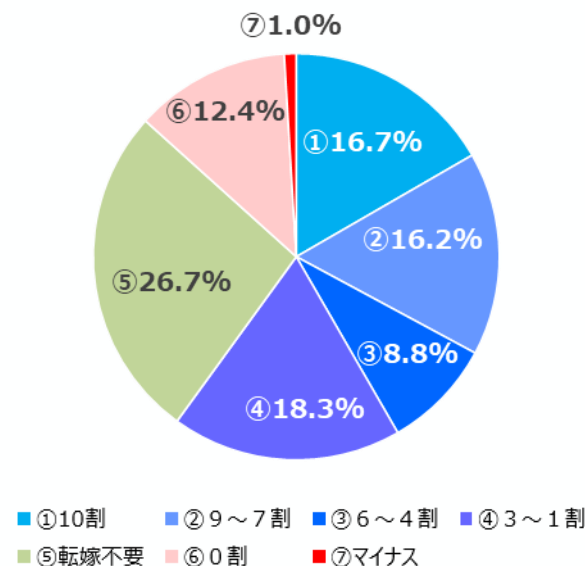
直近 6 か月間における価格交渉の状況



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、交渉を申し出なかった。
⑤	コストが上昇したが、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑥	コストが上昇し、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑦	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑧	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑨	入札方式により価格を決定しているため、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑩	入札方式により価格を決定しているため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑪	コストが上昇し、発注企業から申し入れがあったが、発注減少や取引停止を恐れ、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑫	コストが上昇したが、発注企業から申し入れがなく、発注減少や取引停止を恐れ、交渉を申し出なかった。
⑬	コストが上昇し、発注企業から申し入れがなく、受注企業から交渉を申し出たが、応じてもらえなかった。

直近 6 か月間における価格転嫁の状況【コスト全般】

n = 420



転嫁率：50.2%

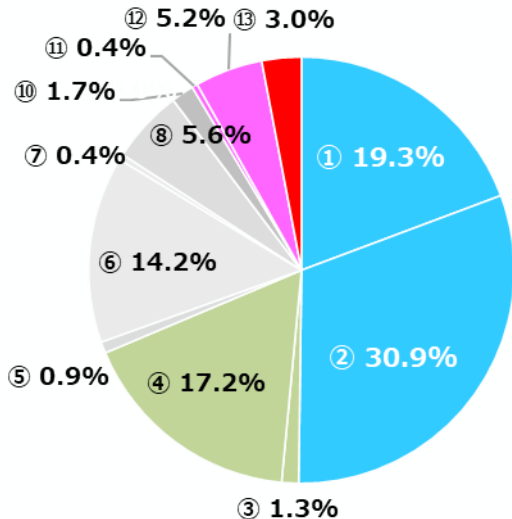
アンケート回答企業からの具体的な声

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

- 荷主の物流問題への理解・改善意識が高く、供給体制を維持するための価格改定は必要との判断をしてもらえた。
- 原材料の価格高騰を踏まえて、価格転嫁した納入価格について満額受け入れてもらった。
- ▲近年のコスト上昇を踏まえて、価格交渉を申し入れたが、今回は見送ってほしいと協議にすら応じてもらえなかった。
- ▲発注側企業の販売価格は上昇しているにも関わらず、加工賃には反映されない。製造機械の生産向上につながる装置の導入や、省エネ対策がなされた最新機器への入替などの対応がされないため、エネルギーコスト上昇や人件費高騰に対しての対策を常に自社で行う必要がある。

鉱業・採石・砂利採取

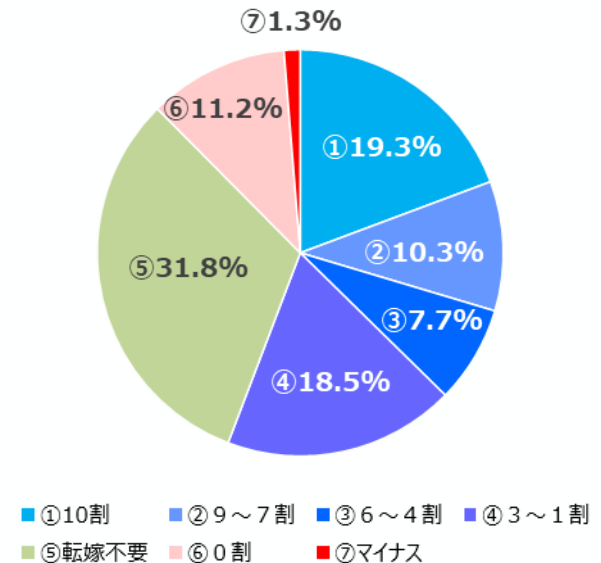
直近 6 か月間における価格交渉の状況



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、交渉を申し出なかった。
⑤	コストが上昇したが、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑥	コストが上昇し、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑦	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑧	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑨	入札方式により価格を決定しているため、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑩	入札方式により価格を決定しているため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑪	コストが上昇し、発注企業から申し入れがあったが、発注減少や取引停止を恐れ、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑫	コストが上昇したが、発注企業から申し入れがなく、発注減少や取引停止を恐れ、交渉を申し出なかった。
⑬	コストが上昇し、発注企業から申し入れがなく、受注企業から交渉を申し出たが、応じてもらえなかった。

直近 6 か月間における価格転嫁の状況【コスト全般】

n = 233



転嫁率：49.8%

アンケート回答企業からの具体的な声

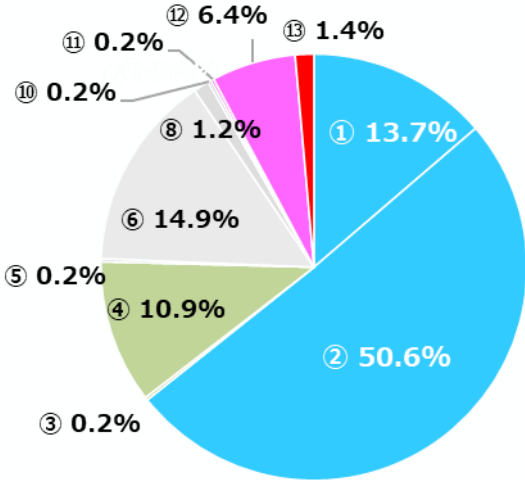
【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

- 原材料費やエネルギーコスト、人件費等が高騰している状況を踏まえ、発注側企業から価格交渉を申し出てほしい旨の連絡があった。
- 事前に価格交渉が行われ、双方確認のうえ合理的な契約金額で受注できる。
- ▲価格交渉を打診し、発注企業側から検討すると伝えられたが、その後連絡が無い。
- ▲「あくまでも運搬の委託をしているので、労務費については関知しない」として、協議に応じてもらえない。

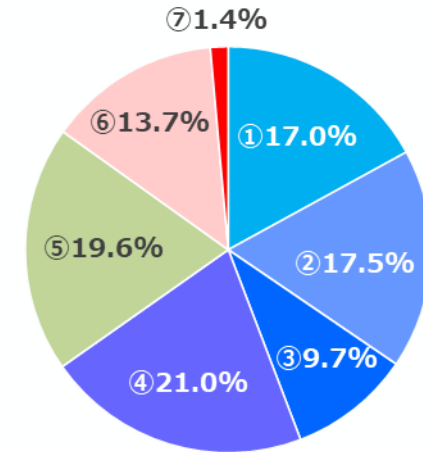
直近 6 か月間における価格交渉の状況

直近 6 か月間における価格転嫁の状況【コスト全般】

n = 423



①	発注企業から、交渉の申し入れがあり、価格交渉が行われた。
②	受注企業から、発注企業に交渉を申し出、価格交渉が行われた。
③	コストが上昇せず、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
④	コストが上昇せず、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑤	コストが上昇したが、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑥	コストが上昇し、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑦	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑧	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑨	入札方式により価格を決定しているため、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑩	入札方式により価格を決定しているため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑪	コストが上昇し、発注企業から申し入れがあったが、発注減少や取引停止を恐れ、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑫	コストが上昇したが、発注企業から申し入れがなく、発注減少や取引停止を恐れ、交渉を申し出なかった。
⑬	コストが上昇し、発注企業から申し入れがなく、受注企業から交渉を申し出たが、応じてもらえなかった。



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

転嫁率：49.0%

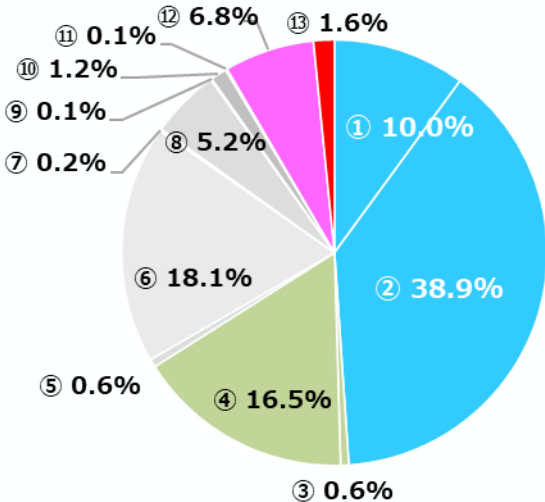
アンケート回答企業からの具体的な声

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

- 原材料費・エネルギーコストの高騰を踏まえ、発注側企業からは発注の度にコストの見積りの確認の連絡をもらい、提出したものは全て値上げに応じてもらった。
- 品質向上のために生産コスト上昇分の値上げを受け入れてくれた。
- ▲新しい商品の単価を決める際に、決められた単価に応じるように一方的に指示された。労務費についてもほぼ無回答であり、「応じない場合は仕事の発注量も減る」と言われた。
- ▲発注側企業の売先が価格交渉に応じてくれないため、自社の値上げ希望も据え置かれた。

小売

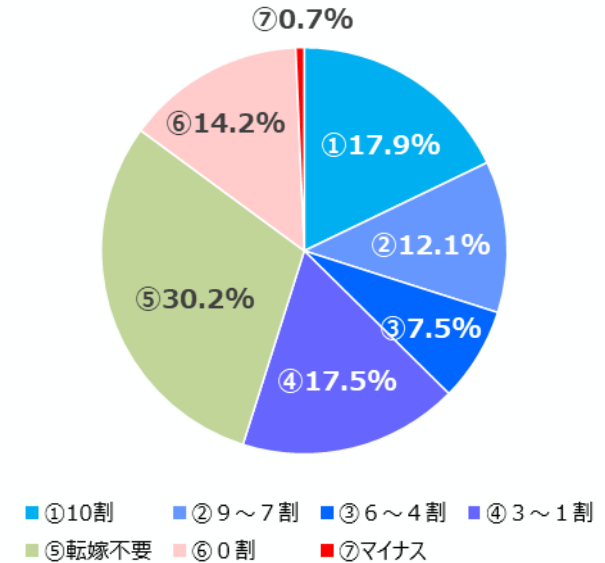
直近 6 か月間における価格交渉の状況



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、交渉を申し出なかった。
⑤	コストが上昇したが、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑥	コストが上昇し、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑦	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑧	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑨	入札方式により価格を決定しているため、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑩	入札方式により価格を決定しているため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑪	コストが上昇し、発注企業から申し入れがあったが、発注減少や取引停止を恐れ、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑫	コストが上昇したが、発注企業から申し入れがなく、発注減少や取引停止を恐れ、交渉を申し出なかった。
⑬	コストが上昇し、発注企業から申し入れがなく、受注企業から交渉を申し出たが、応じてもらえなかった。

直近 6 か月間における価格転嫁の状況【コスト全般】

n = 3,086



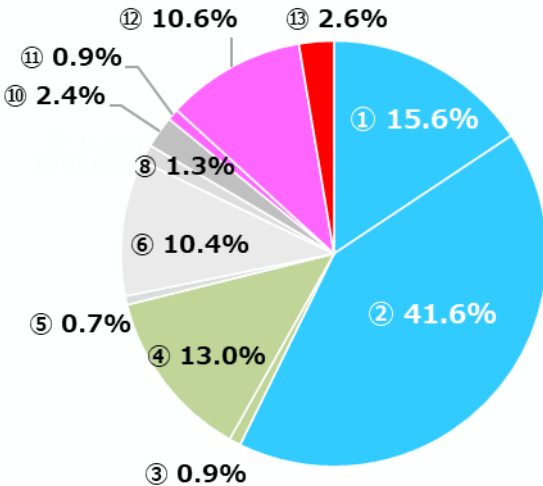
転嫁率： **48.8%**

アンケート回答企業からの具体的な声

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

- コスト上昇の社会状況を鑑み、当社の立場について深く理解してもらい、値上げ交渉に合意してもらった。
- 発注側企業から価格交渉の申し入れがあった。
- ▲納品価格を安くするよう要請され、安くできない場合は他社へ転注する旨伝えられた。
- ▲価格交渉を申し入れたが対応も無く、価格を上げた場合は商品廃版もしくは転注するという脅しを受けた。

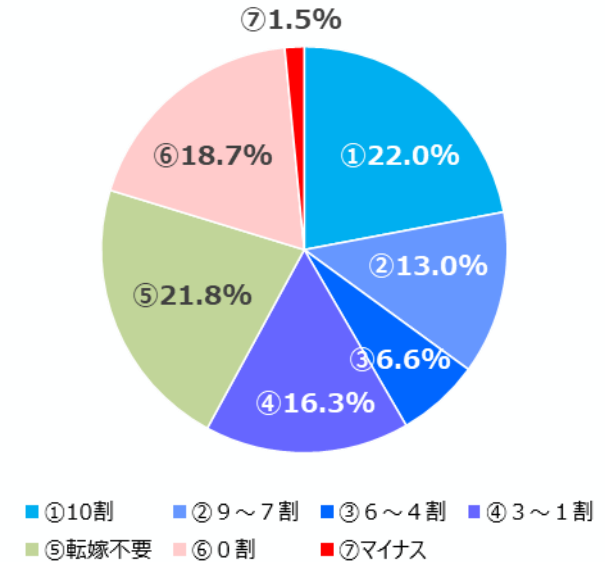
直近 6 か月間における価格交渉の状況



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、交渉を申し出なかった。
⑤	コストが上昇したが、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑥	コストが上昇し、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑦	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑧	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑨	入札方式により価格を決定しているため、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑩	入札方式により価格を決定しているため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑪	コストが上昇し、発注企業から申し入れがあったが、発注減少や取引停止を恐れ、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑫	コストが上昇したが、発注企業から申し入れがなく、発注減少や取引停止を恐れ、交渉を申し出なかった。
⑬	コストが上昇し、発注企業から申し入れがなく、受注企業から交渉を申し出たが、応じてもらえなかった。

直近 6 か月間における価格転嫁の状況【コスト全般】

n = 454



転嫁率：48.5%

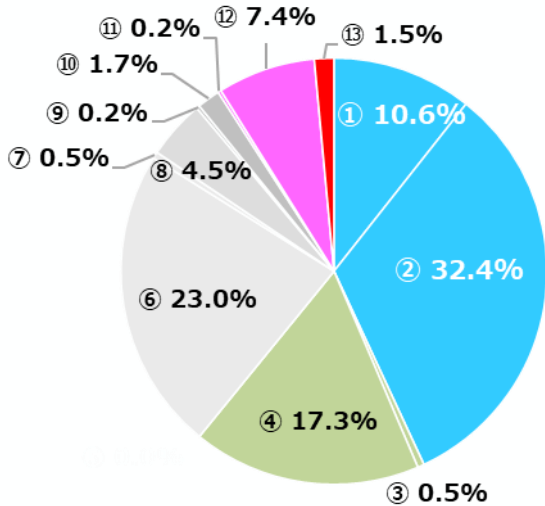
アンケート回答企業からの具体的な声

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

- 金属（アルミなど）の価格が短期で上がるため、発注の度に見積価格を聞いてもらえる。
- 使用用紙の価格に、労務費・エネルギー費・包装用副資材の費用分を転嫁でき、価格交渉はすべて受け入れてもらった。
- ▲価格交渉を実施したいが、既存の取引が減少する可能性がある旨の説明があり、価格交渉に応じてもらえなかった。
- ▲商品ごとの価格交渉だが、占有率の高い主力商品については値上げを認めてもらえない。
- ▲「労務費・エネルギー費・包装用副資材費の高騰はすべて企業努力で解決せよ」という圧力により交渉ができなかった。

生活関連サービス

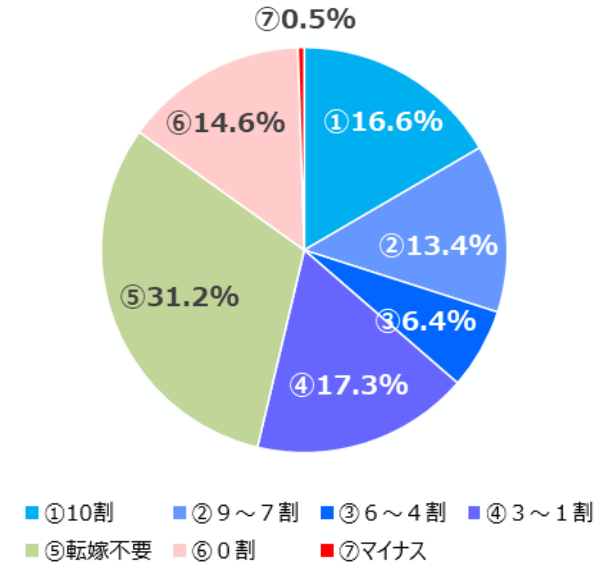
直近 6 か月間における価格交渉の状況



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、交渉を申し出なかった。
⑤	コストが上昇したが、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑥	コストが上昇し、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑦	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑧	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑨	入札方式により価格を決定しているため、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑩	入札方式により価格を決定しているため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑪	コストが上昇し、発注企業から申し入れがあったが、発注減少や取引停止を恐れ、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑫	コストが上昇したが、発注企業から申し入れがなく、発注減少や取引停止を恐れ、交渉を申し出なかった。
⑬	コストが上昇し、発注企業から申し入れがなく、受注企業から交渉を申し出たが、応じてもらえなかった。

直近 6 か月間における価格転嫁の状況【コスト全般】

n = 404



転嫁率： **48.4%**

アンケート回答企業からの具体的な声

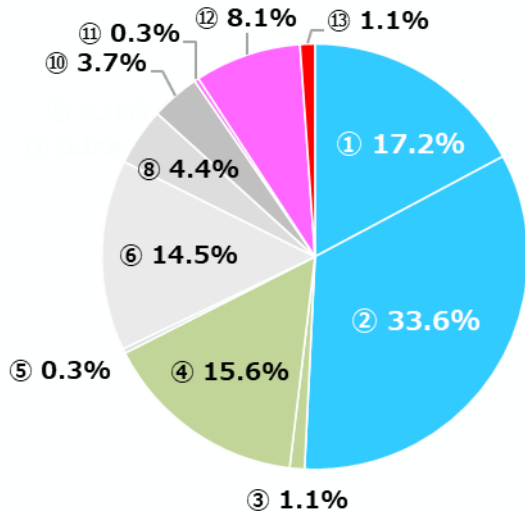
【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

- パート人件費、最低賃金の上昇による赤字に対して速やかに価格改定を受け入れてもらった。
- コスト上昇しているため価格交渉を申し入れたところ、快く交渉の場を設けてもらい、価格転嫁を快諾してもらった。
- ▲「業界として価格を変えることができない」といった説明があり、価格転嫁を認めてもらえなかった。
- ▲価格交渉に一切応じてもらえない。

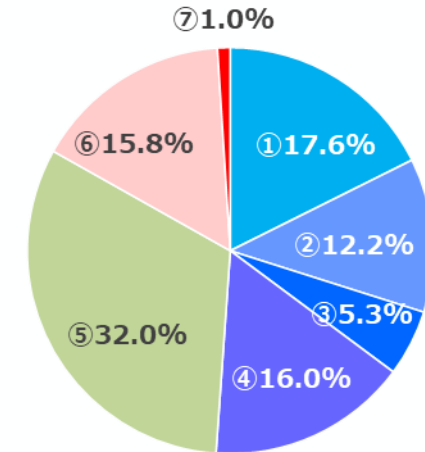
直近 6 か月間における価格交渉の状況

直近 6 か月間における価格転嫁の状況【コスト全般】

n = 890



①	発注企業から、交渉の申し入れがあり、価格交渉が行われた。
②	受注企業から、発注企業に交渉を申し出、価格交渉が行われた。
③	コストが上昇せず、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
④	コストが上昇せず、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑤	コストが上昇したが、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑥	コストが上昇し、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑦	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑧	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑨	入札方式により価格を決定しているため、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑩	入札方式により価格を決定しているため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑪	コストが上昇し、発注企業から申し入れがあったが、発注減少や取引停止を恐れ、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑫	コストが上昇したが、発注企業から申し入れがなく、発注減少や取引停止を恐れ、交渉を申し出なかった。
⑬	コストが上昇し、発注企業から申し入れがなく、受注企業から交渉を申し出たが、応じてもらえなかった。



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

転嫁率：48.1%

アンケート回答企業からの具体的な声

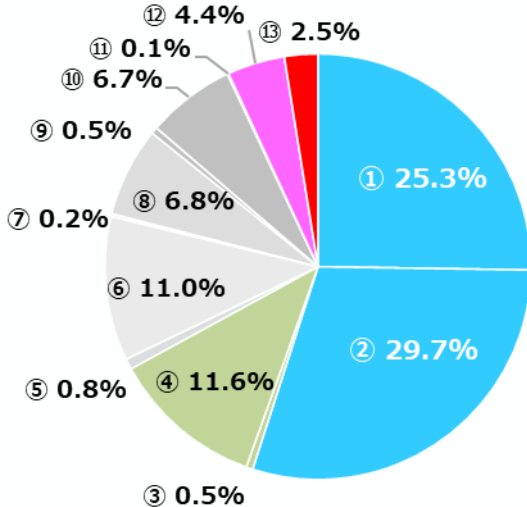
【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

- 物価・人件費上昇などに理解があり、日頃から価格交渉に応じてもらっている。
- 燃料費・人件費が高騰している状況を踏まえ、発注企業側より価格交渉の場を設けてもらった。
- ▲発注企業側より、他業者は今までの金額で変更無いため、価格交渉を持ちかけるのであれば今後仕事は出せないと言われた。
- ▲価格交渉を打診すると、契約から外して他の企業に転注することを示唆されるため、価格交渉ができる状況ではない。
- ▲価格交渉を断られ、今後も価格交渉に応じる気はないと明言された。

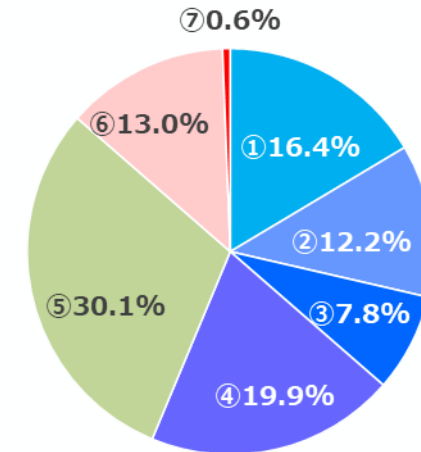
直近 6 か月間における価格交渉の状況

直近 6 か月間における価格転嫁の状況【コスト全般】

n = 986



①	発注企業から、交渉の申し入れがあり、価格交渉が行われた。
②	受注企業から、発注企業に交渉を申し出、価格交渉が行われた。
③	コストが上昇せず、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
④	コストが上昇せず、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑤	コストが上昇したが、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑥	コストが上昇し、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑦	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑧	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑨	入札方式により価格を決定しているため、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑩	入札方式により価格を決定しているため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑪	コストが上昇し、発注企業から申し入れがあったが、発注減少や取引停止を恐れ、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑫	コストが上昇したが、発注企業から申し入れがなく、発注減少や取引停止を恐れ、交渉を申し出なかった。
⑬	コストが上昇し、発注企業から申し入れがなく、受注企業から交渉を申し出たが、応じてもらえなかった。



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

転嫁率：48.0%

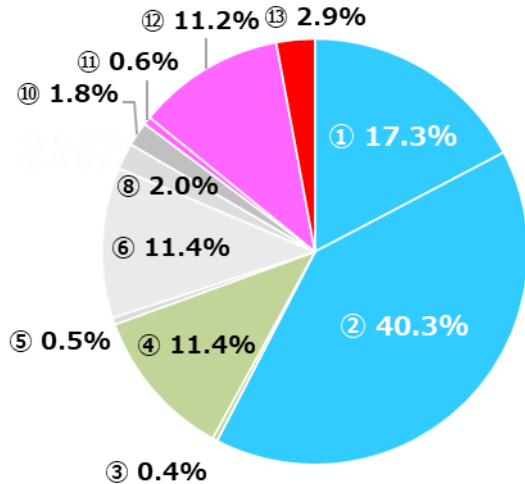
アンケート回答企業からの具体的な声

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

- 発注側企業から、価格交渉の必要があれば申し出てほしい旨の連絡を受け、次年度の契約単価についての話し合いを行うことができた。
- 公共単価の価格上昇に準じて単価の見直しを行っていきたいと報告があった。
- 自社からの要望ではなく、発注側企業から値上げの通達をもらえ、交渉せずとも価格転嫁ができた。
- ▲コストが上昇しているにもかかわらず、発注側企業の元請業者の単価が上がらないことを理由に交渉自体応じてもらえない。
- ▲部材・材料・人件費全ての値上がりに対し、値上がり比率の資料を作成し、単価の検討をお願いしたが、一切の返答がない。

石油製品・石炭製品製造

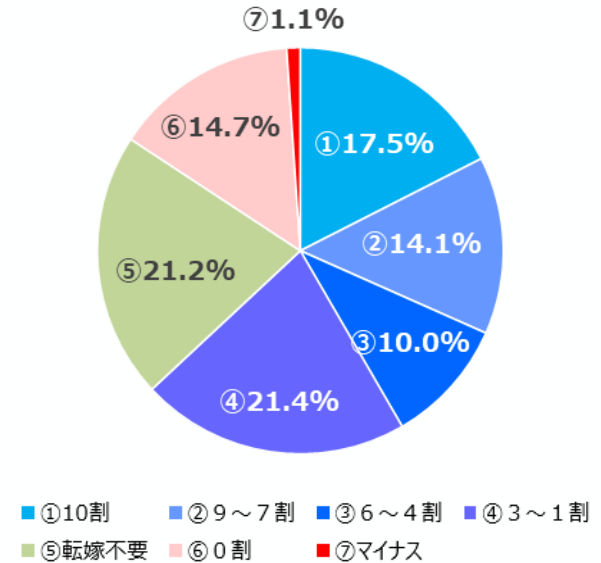
直近 6 か月間における価格交渉の状況



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、交渉を申し出なかった。
⑤	コストが上昇したが、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑥	コストが上昇し、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑦	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑧	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑨	入札方式により価格を決定しているため、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑩	入札方式により価格を決定しているため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑪	コストが上昇し、発注企業から申し入れがあったが、発注減少や取引停止を恐れ、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑫	コストが上昇したが、発注企業から申し入れがなく、発注減少や取引停止を恐れ、交渉を申し出なかった。
⑬	コストが上昇し、発注企業から申し入れがなく、受注企業から交渉を申し出たが、応じてもらえなかった。

直近 6 か月間における価格転嫁の状況【コスト全般】

n = 1,302



転嫁率：47.6%

アンケート回答企業からの具体的な声

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

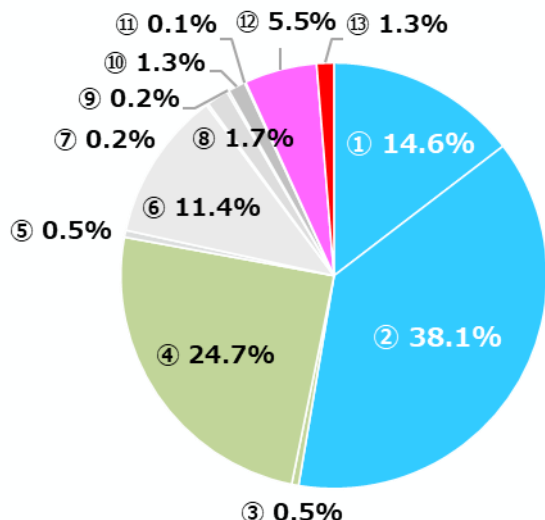
○コスト上昇に関する価格交渉に応じてもらい、こちら側から提示した金額を認めてもらった。

○期間等限らず、必要なタイミングで価格交渉に応じてもらっている。

▲価格の値上げをお願いしたところ、発注者側より転注すると言われ、価格転嫁を諦めた。

▲価格交渉をしたところ、値上げ率の減縮を求められ、発注企業側の希望する価格にならない場合は転注された。

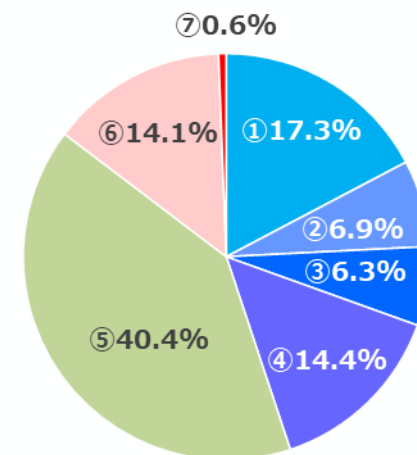
直近 6 か月間における価格交渉の状況



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、交渉を申し出なかった。
⑤	コストが上昇したが、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑥	コストが上昇し、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑦	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑧	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑨	入札方式により価格を決定しているため、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑩	入札方式により価格を決定しているため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑪	コストが上昇し、発注企業から申し入れがあったが、発注減少や取引停止を恐れ、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑫	コストが上昇したが、発注企業から申し入れがなく、発注減少や取引停止を恐れ、交渉を申し出なかった。
⑬	コストが上昇し、発注企業から申し入れがなく、受注企業から交渉を申し出たが、応じてもらえなかった。

直近 6 か月間における価格転嫁の状況【コスト全般】

n = 1,145



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

転嫁率：47.1%

アンケート回答企業からの具体的な声

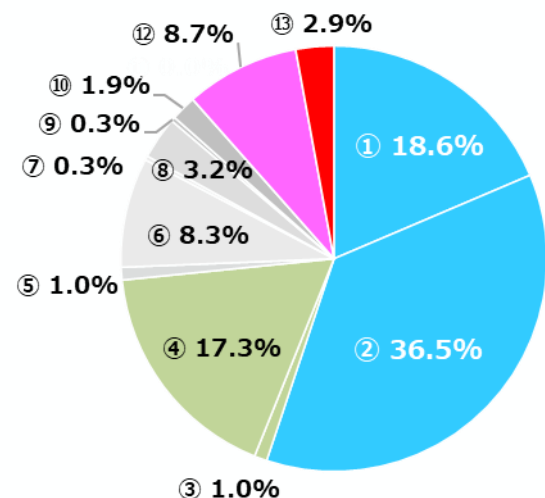
【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

- 人件費等が高騰している状況を踏まえ、発注側企業からは、発注側企業の取引先へ値上げ交渉を行う旨の説明もあり、交渉にも快く応じてもらった。
- 発注側企業から材料費や労務費、ガソリン代が高騰しているため、必要な価格に見直して見積りを出してほしいとの話をもらった。交渉に関するフォーマットも送付してもらえた。
- ▲ソフトウェア保守などの継続案件は、エンドユーザーが価格交渉に応じないなどの理由で、据え置きが大半である。
- ▲人件費及び車両経費の状況を説明し、価格交渉を申し入れたが経費について詳細を要求され、資料を準備したにも関わらず交渉が長引き、「次契約間近に大幅な増額はできない」と一蹴された。

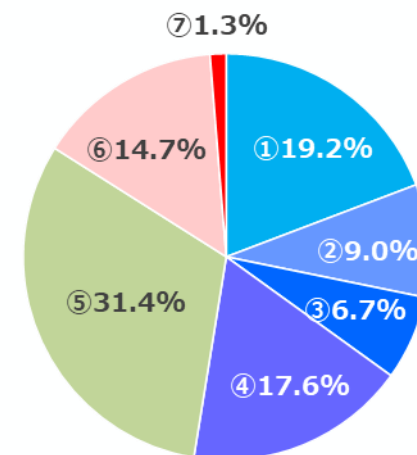
直近 6 か月間における価格交渉の状況

直近 6 か月間における価格転嫁の状況【コスト全般】

n = 312



①	発注企業から、交渉の申し入れがあり、価格交渉が行われた。
②	受注企業から、発注企業に交渉を申し出、価格交渉が行われた。
③	コストが上昇せず、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
④	コストが上昇せず、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑤	コストが上昇したが、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑥	コストが上昇し、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑦	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑧	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑨	入札方式により価格を決定しているため、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑩	入札方式により価格を決定しているため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑪	コストが上昇し、発注企業から申し入れがあったが、発注減少や取引停止を恐れ、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑫	コストが上昇したが、発注企業から申し入れがなく、発注減少や取引停止を恐れ、交渉を申し出なかった。
⑬	コストが上昇し、発注企業から申し入れがなく、受注企業から交渉を申し出たが、応じてもらえなかった。



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

転嫁率： **47.0%**

アンケート回答企業からの具体的な声

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

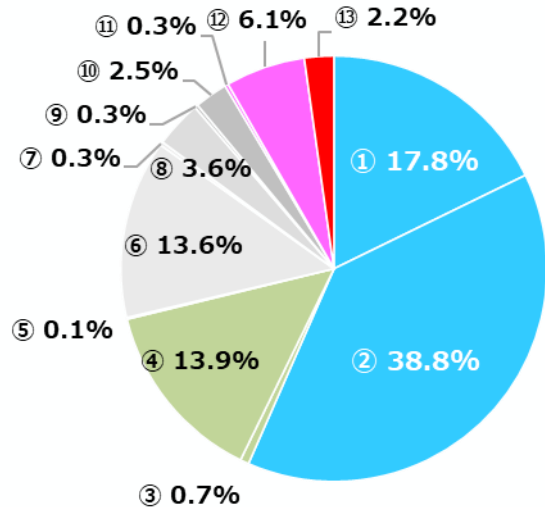
- 発注企業側より単価改訂の連絡をもらい、価格交渉を経て満足のいく単価に変更してもらった。
- 発注側企業より価格の見直しについて何度も連絡をもらった。
- ▲発注企業側に価格交渉を申し出ようとすると打ち切りを暗に示唆してくることがある。
- ▲毎度同じ見積もり内容にするように要請があり、価格転嫁をすることが困難な状況である。

運輸・郵便（トラック運送業除く）

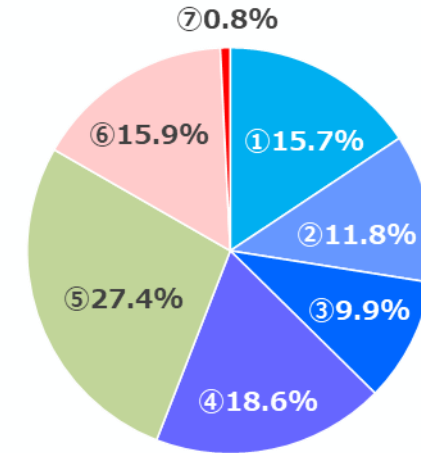
直近 6 か月間における価格交渉の状況

直近 6 か月間における価格転嫁の状況【コスト全般】

n = 760



①	発注企業から、交渉の申し入れがあり、価格交渉が行われた。
②	受注企業から、発注企業に交渉を申し出、価格交渉が行われた。
③	コストが上昇せず、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
④	コストが上昇せず、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑤	コストが上昇したが、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑥	コストが上昇し、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑦	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑧	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑨	入札方式により価格を決定しているため、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑩	入札方式により価格を決定しているため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑪	コストが上昇し、発注企業から申し入れがあったが、発注減少や取引停止を恐れ、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑫	コストが上昇したが、発注企業から申し入れがなく、発注減少や取引停止を恐れ、交渉を申し出なかった。
⑬	コストが上昇し、発注企業から申し入れがなく、受注企業から交渉を申し出たが、応じてもらえなかった。



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

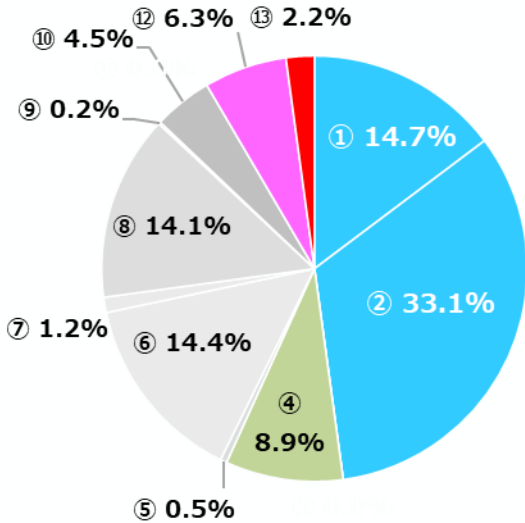
転嫁率：45.5%

アンケート回答企業からの具体的な声

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

- 発注側企業も現在の状況を理解しているため、価格交渉を迅速に対応してもらい、コスト上昇分の全額転嫁を承認してもらった。
- 定期的に発注企業側より価格交渉を申し出てほしい旨の連絡がある。
- ▲価格交渉の協議も無く、値上げの話を切り出そうとすると取引停止を示唆される。
- ▲最低賃金などが上昇している中で価格交渉の申し入れの連絡をしたが、発注企業側からの反応が全く無かった。

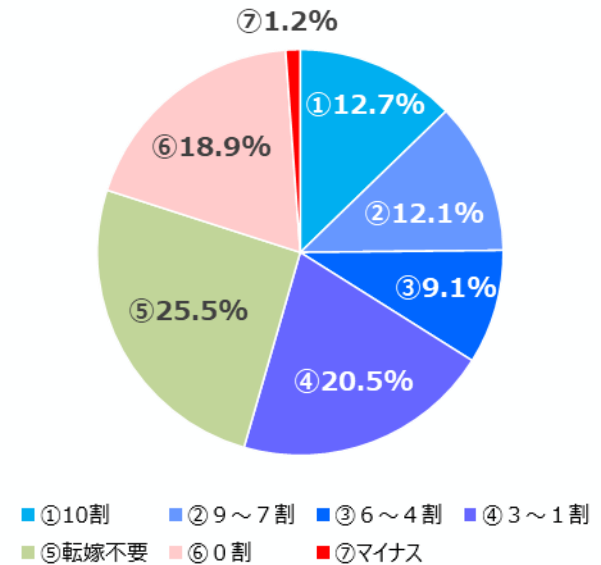
直近 6 か月間における価格交渉の状況



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、交渉を申し出なかった。
⑤	コストが上昇したが、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑥	コストが上昇し、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑦	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑧	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑨	入札方式により価格を決定しているため、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑩	入札方式により価格を決定しているため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑪	コストが上昇し、発注企業から申し入れがあったが、発注減少や取引停止を恐れ、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑫	コストが上昇したが、発注企業から申し入れがなく、発注減少や取引停止を恐れ、交渉を申し出なかった。
⑬	コストが上昇し、発注企業から申し入れがなく、受注企業から交渉を申し出たが、応じてもらえなかった。

直近 6 か月間における価格転嫁の状況【コスト全般】

n = 604



転嫁率：41.2%

アンケート回答企業からの具体的な声

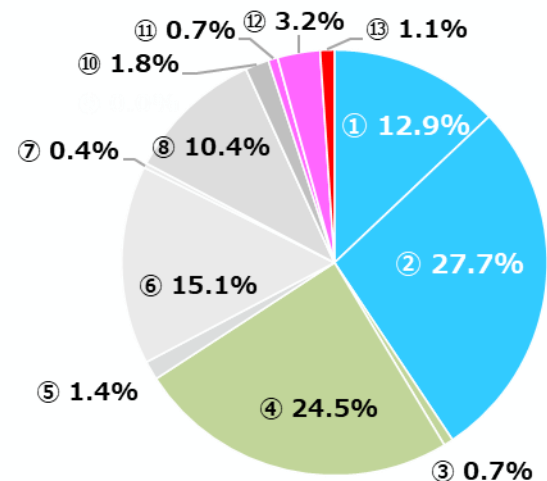
【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

- 価格が上昇したエネルギーコストについて価格転嫁に対応してもらった。
- 現在の価格高騰などの状況を踏まえて、真摯に価格交渉に応じてくれている。
- ▲価格交渉を打診した際に、経営が苦しいのはお互い様だと一蹴されてしまった。
- ▲同業他社からの価格交渉の打診が無いことを理由に、交渉の機会を与えられなかった。

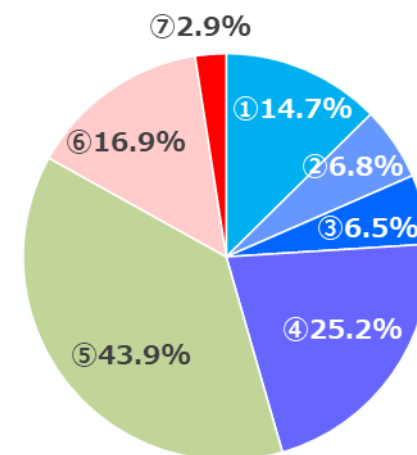
直近 6 か月間における価格交渉の状況

直近 6 か月間における価格転嫁の状況【コスト全般】

n = 278



①	発注企業から、交渉の申し入れがあり、価格交渉が行われた。
②	受注企業から、発注企業に交渉を申し出、価格交渉が行われた。
③	コストが上昇せず、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
④	コストが上昇せず、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑤	コストが上昇したが、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑥	コストが上昇し、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑦	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑧	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑨	入札方式により価格を決定しているため、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑩	入札方式により価格を決定しているため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑪	コストが上昇し、発注企業から申し入れがあったが、発注減少や取引停止を恐れ、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑫	コストが上昇したが、発注企業から申し入れがなく、発注減少や取引停止を恐れ、交渉を申し出なかった。
⑬	コストが上昇し、発注企業から申し入れがなく、受注企業から交渉を申し出たが、応じてもらえなかった。



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

転嫁率：40.9%

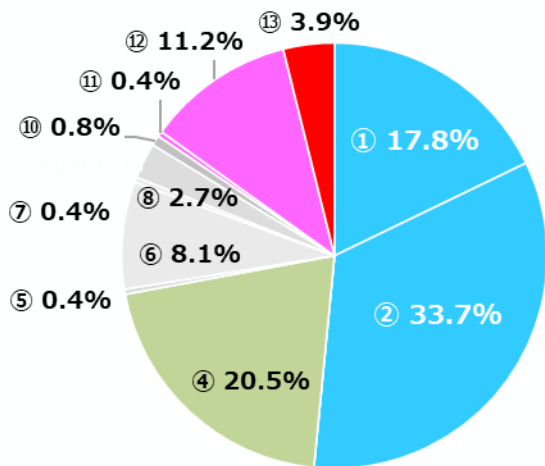
アンケート回答企業からの具体的な声

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

- 常時、価格交渉ができるよう取り計らってもらっている。
- 発注企業側より、価格転嫁について交渉の場を設けてもらった。
- ▲コストが上昇しているため価格交渉を申し出たが協議に応じてもらえなかった。
- ▲日常的に競合他社の価格を引き合いに出されて、減価調整されることがある。

放送コンテンツ

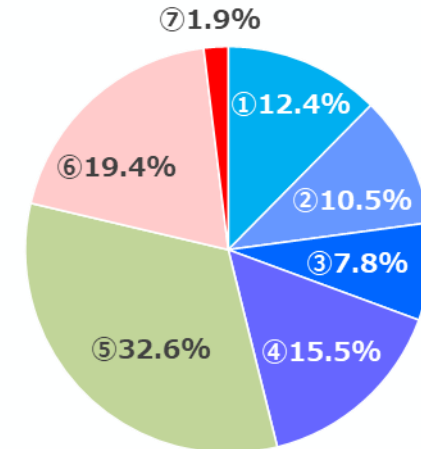
直近 6 か月間における価格交渉の状況



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、交渉を申し出なかった。
⑤	コストが上昇したが、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑥	コストが上昇し、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑦	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑧	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑨	入札方式により価格を決定しているため、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑩	入札方式により価格を決定しているため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑪	コストが上昇し、発注企業から申し入れがあったが、発注減少や取引停止を恐れ、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑫	コストが上昇したが、発注企業から申し入れがなく、発注減少や取引停止を恐れ、交渉を申し出なかった。
⑬	コストが上昇し、発注企業から申し入れがなく、受注企業から交渉を申し出たが、応じてもらえなかった。

直近 6 か月間における価格転嫁の状況【コスト全般】

n = 258



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

転嫁率： **39.8%**

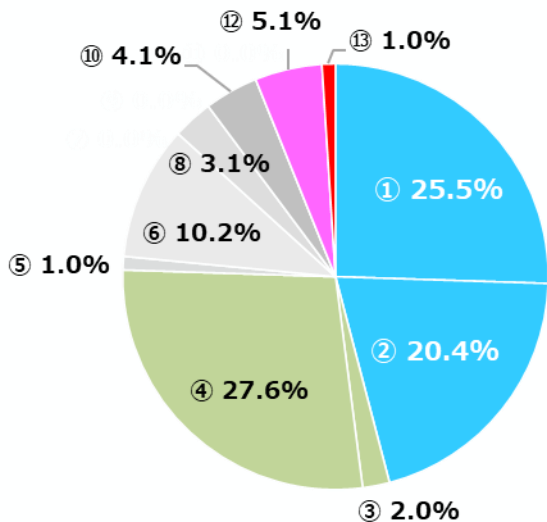
アンケート回答企業からの具体的な声

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

- 人件費高騰を踏まえ発注側から価格交渉をしたい旨の連絡があった。
- エネルギーコスト、人件費等が上昇する中、工事単価に対する価格転嫁を打診したところ、社会情勢なども踏まえた上で快諾してもらえた。
- ▲長年の商習慣で金額が決まっており、定期的な価格見直しや改定の際は設けられることはない。
- ▲「現状の価格で仕事をする会社は他にもあるので、今後はそちらに仕事を回すことになるが、それでも良いか」と脅された。

広告

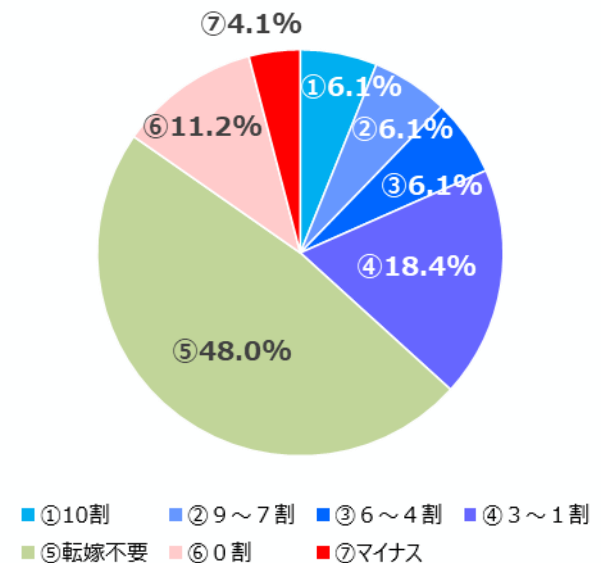
直近 6 か月間における価格交渉の状況



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、交渉を申し出なかった。
⑤	コストが上昇したが、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑥	コストが上昇し、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑦	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑧	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑨	入札方式により価格を決定しているため、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑩	入札方式により価格を決定しているため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑪	コストが上昇し、発注企業から申し入れがあったが、発注減少や取引停止を恐れ、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑫	コストが上昇したが、発注企業から申し入れがなく、発注減少や取引停止を恐れ、交渉を申し出なかった。
⑬	コストが上昇し、発注企業から申し入れがなく、受注企業から交渉を申し出たが、応じてもらえなかった。

直近 6 か月間における価格転嫁の状況【コスト全般】

n = 98



転嫁率： **31.4%**

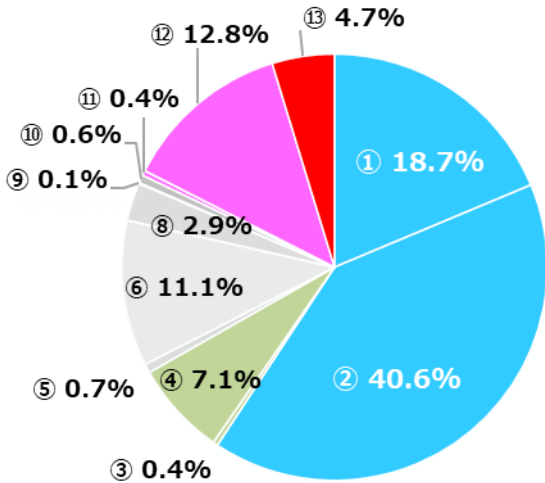
アンケート回答企業からの具体的な声

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

- 材料費や人件費等の高騰に対しての説明をし、価格転嫁を納得してもらえた。
- 価格転嫁について、コスト上昇面を考慮した価格設定を受け入れてもらえた。
- ▲価格交渉をしたところ、失注件数が多くなった。
- ▲競合見積りで受注したにも関わらず、生産途中で値引きを要求された。

トラック運送

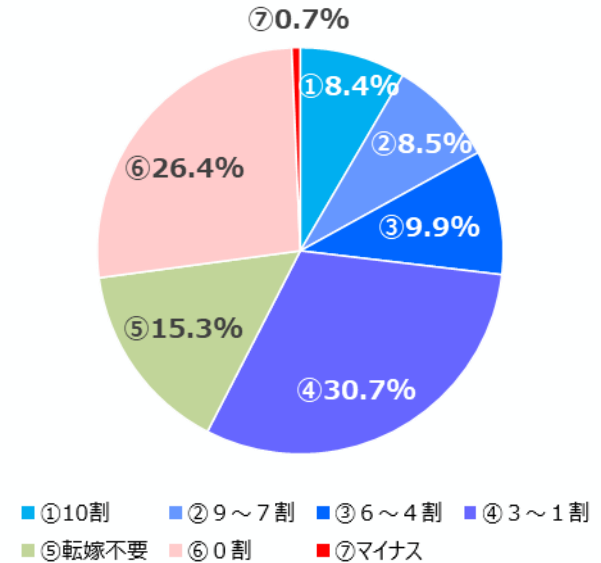
直近 6 か月間における価格交渉の状況



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、交渉を申し出なかった。
⑤	コストが上昇したが、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑥	コストが上昇し、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑦	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑧	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑨	入札方式により価格を決定しているため、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑩	入札方式により価格を決定しているため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑪	コストが上昇し、発注企業から申し入れがあったが、発注減少や取引停止を恐れ、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑫	コストが上昇したが、発注企業から申し入れがなく、発注減少や取引停止を恐れ、交渉を申し出なかった。
⑬	コストが上昇し、発注企業から申し入れがなく、受注企業から交渉を申し出たが、応じてもらえなかった。

直近 6 か月間における価格転嫁の状況【コスト全般】

n = 1,626



転嫁率：29.5%

アンケート回答企業からの具体的な声

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

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