

価格交渉促進月間（2025年3月） フォローアップ調査結果

令和7年6月20日
中小企業庁

2025年3月 価格交渉促進月間フォローアップ調査の概要

- 原材料費やエネルギー費、労務費等が上昇する中、多くの中小企業が価格交渉・価格転嫁できる環境整備のため、2021年9月より毎年9月と3月を「価格交渉促進月間」と設定。2025年3月で8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10月～2025年3月末までの期間における、発注企業（最大3社分）との間の価格交渉・転嫁の状況を問うアンケート票を送付。調査票の配布先の業種は、経済センサスの産業別法人企業数の割合（BtoC取引が中心の業種を除く）を参考にして抽出。

○配布先の企業数 30万社

○調査期間 2025年4月21日～5月30日

○回答企業数 65,725社（回答から抽出される発注企業数は延べ76,894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14,778社

※参考：2024年9月調査：51,282社（延べ54,430社）

2024年3月調査：46,461社（延べ67,390社）

○回収率 21.9%（※回答企業数／配布先の企業数）

※参考：2024年9月調査：17.1%、2024年3月調査：15.5%

②下請Gメンによるヒアリング調査

○調査の内容

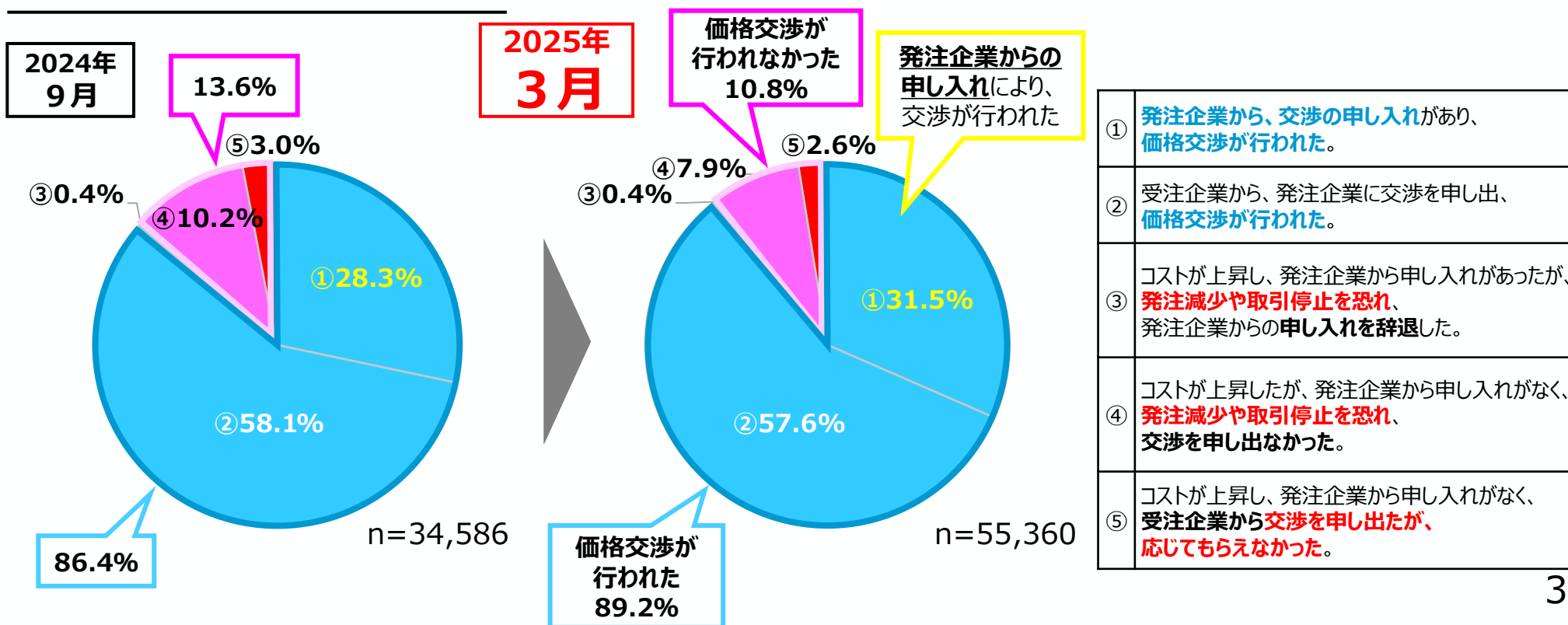
発注企業との間における価格交渉の内容や転嫁状況等について、全国の中小企業から広くヒアリングを実施。

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3ポイント増の31.5%。
 - 「価格交渉が行われた」割合（①②）も前回から約3ポイント増の89.2%。
 - 「価格交渉が行われなかった」割合（③④⑤）は減少（前回13.6%→10.8%）。
- 発注企業からの申し入れは、さらに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割。引き続き、協議に応じない一方的な価格決定の禁止を盛り込んだ「中小受託取引適正化法」の周知を含め、価格交渉・転嫁への更なる機運醸成が重要。

直近6か月間における価格交渉の状況

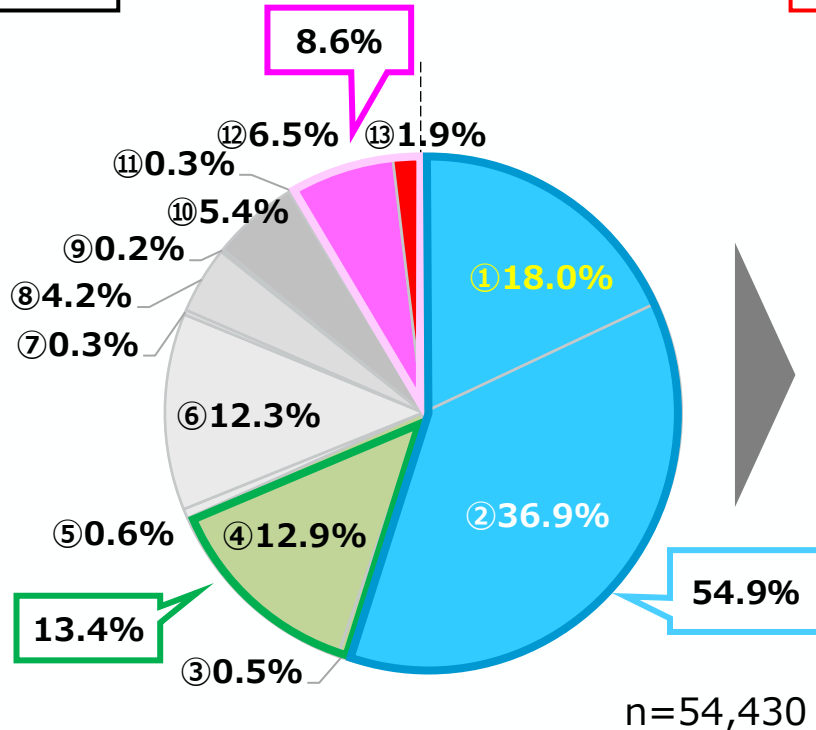


(参考) 「価格交渉不要」の回答を含めた場合の回答分布

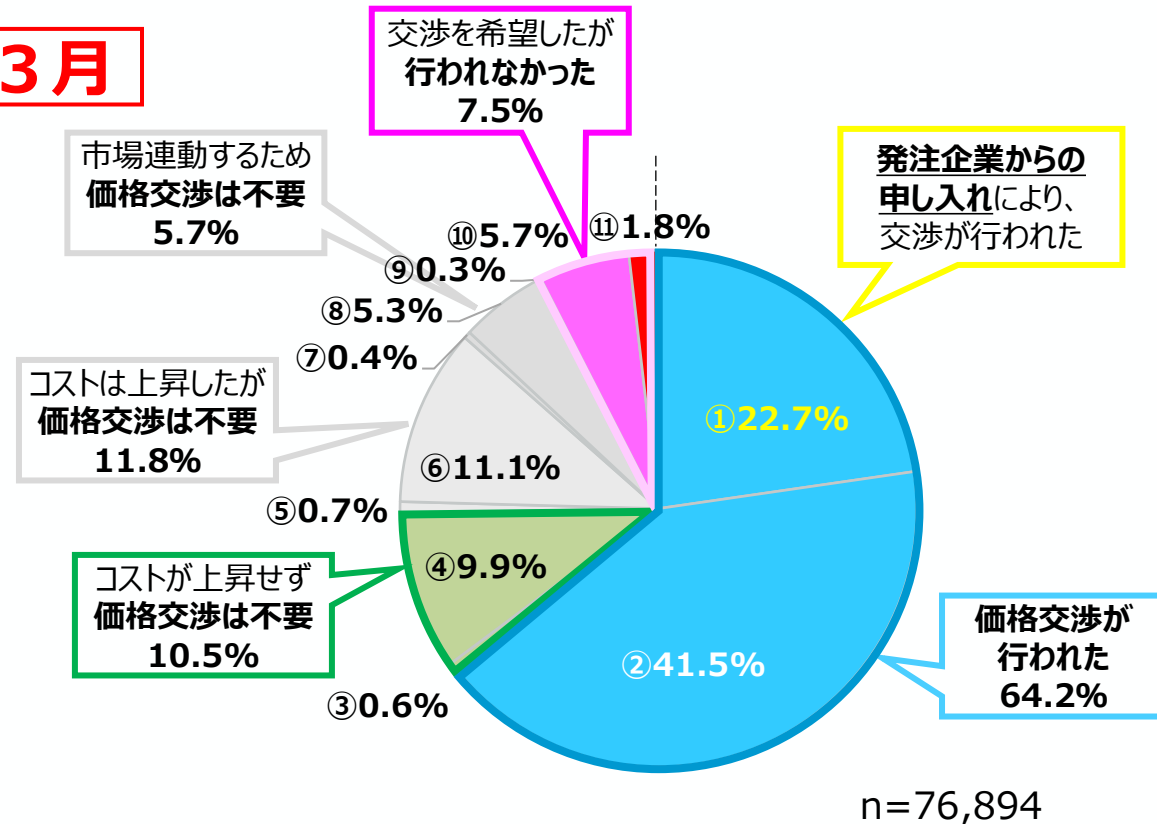
- 「発注企業から交渉の申し入れがあり、価格交渉が行われた」割合は、**2割超**（前回18.0%→22.7%）。
- 発注企業との**価格交渉が行われた割合**は、**6割超**（前回54.9%→64.2%）。
- 一方で、「価格交渉を**希望したが、交渉が行われなかった**」割合は減少（前回8.6%→7.5%）。

直近6か月間における価格交渉の状況

9月



3月



※①～⑬の凡例（アンケート回答項目）は次ページ参照。

※①～⑪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

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%

3月

n=76,894

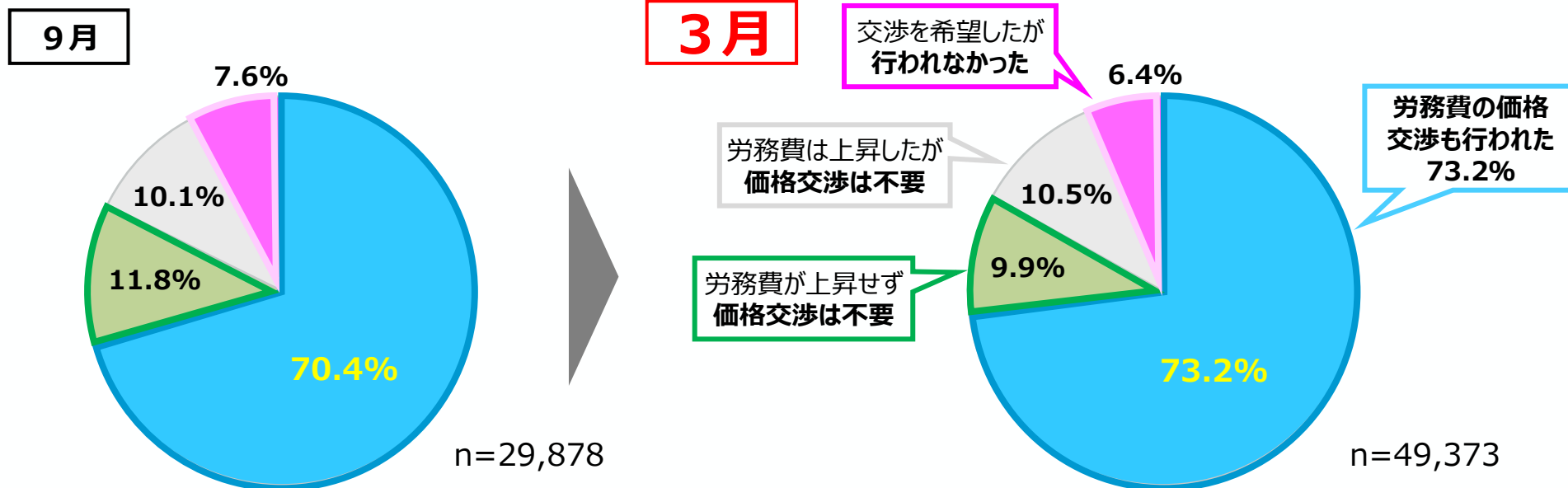
①	発注企業から、交渉の申し入れがあり、価格交渉が行われた。	22.7%
②	受注企業から、発注企業に交渉を申し出、価格交渉が行われた。	41.5%
③	コストが上昇せず、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。	0.6%
④	コストが上昇せず、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。	9.9%
⑤	コストが上昇したが、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。	0.7%
⑥	コストが上昇し、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。	11.1%
⑦	支払代金が市場価格に連動して自動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。	0.4%
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。	5.3%
—	—	—
—	—	—
⑨	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%
⑩	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。	5.7%
⑪	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。	1.8%

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（64.2%）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70.4%→**73.2%**）。
- 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**」企業は依然として存在（前回7.6%→**6.4%**）。
 - 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

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

▲ 労務費については**自助努力で解決すべき部分**であるとして、**交渉の協議を拒否された**。

▲ 労務費の価格交渉に際して、**値上げの根拠・証拠資料の提示要求**があり、**非常に時間がかかった**。

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52.4%。昨年9月より約3ポイント増加（前回49.7%→52.4%）。
- 「一部でも転嫁できた」割合（①②③④）は、前回から約3ポイント増の83.1%。
- 「転嫁できなかった」「マイナスとなった」割合（⑤⑥）は減少（前回20.1%→16.9%）。
 - 価格転嫁の状況は改善してはいるが、引き続き、転嫁できない企業と二極分離の状態。転嫁が困難な企業への対策が重要。

直近6か月間における価格転嫁の状況

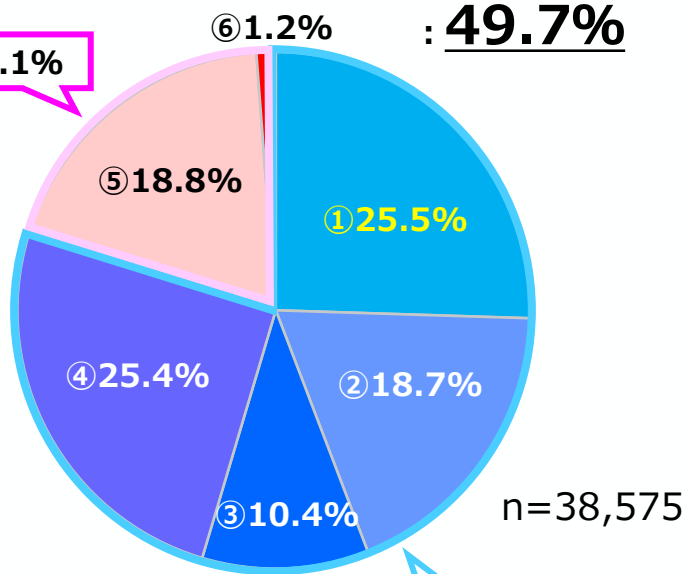
9月

転嫁率【コスト全般】
: 49.7%

3月

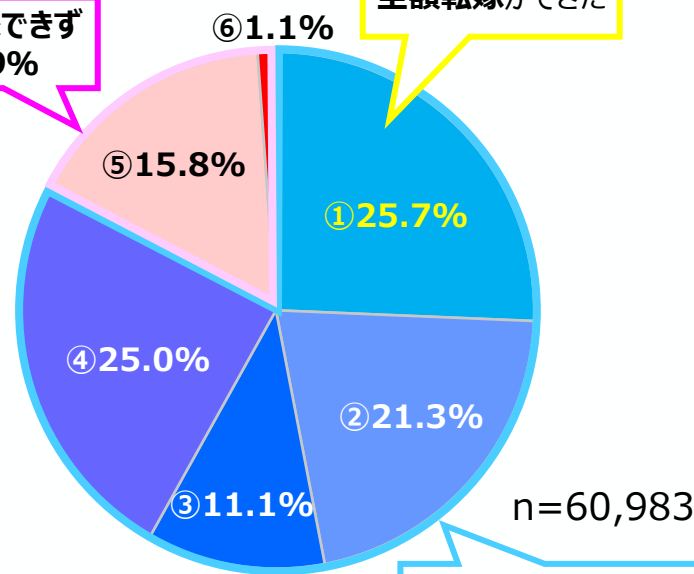
転嫁率【コスト全般】
: 52.4%

20.1%



79.9%

全く転嫁できず
16.9%



全額転嫁ができた

一部でも価格転嫁できた
83.1%

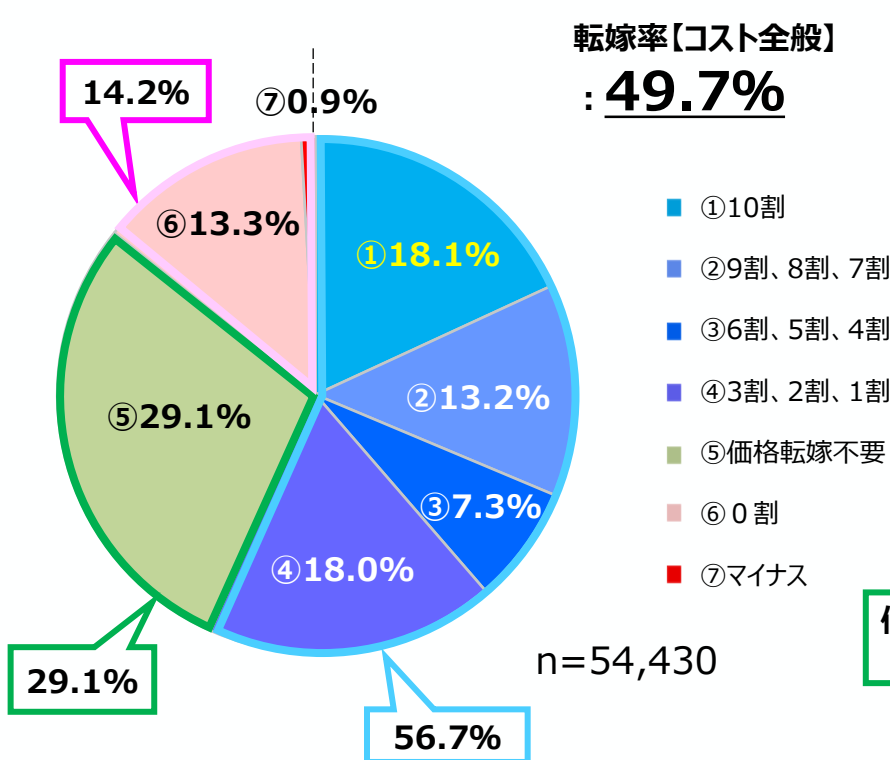
- ① 10割
- ② 9割, 8割, 7割
- ③ 6割, 5割, 4割
- ④ 3割, 2割, 1割
- ⑤ 0割
- ⑥ マイナス

(参考) 「価格転嫁不要」の回答を含めた回答分布

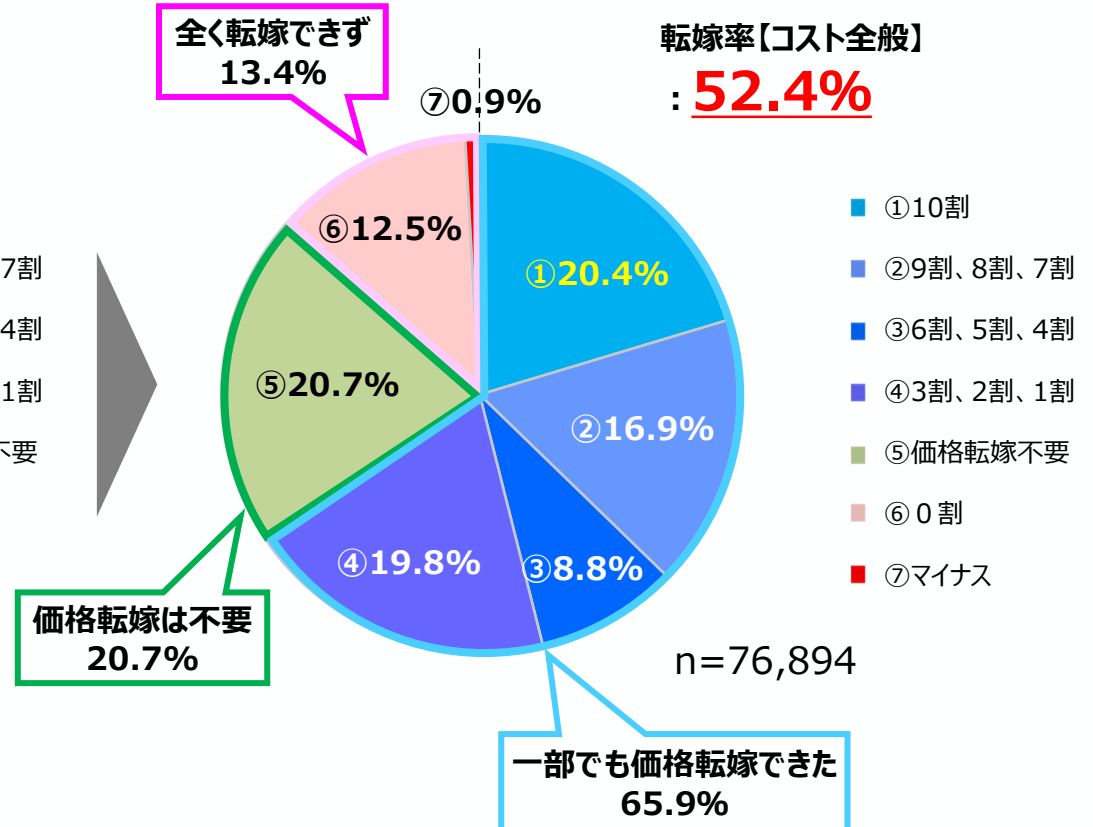
- 「全額転嫁できた」割合は、前回から約2ポイント増の20.4%。
- 「一部でも転嫁できた」割合は、6割超（前回56.7%→65.9%）。
- 「転嫁できなかった」「マイナスとなった」割合は減少（前回14.2%→13.4%）。

直近6か月間における価格転嫁の状況

9月



3月



価格転嫁の状況②【コスト要素別】

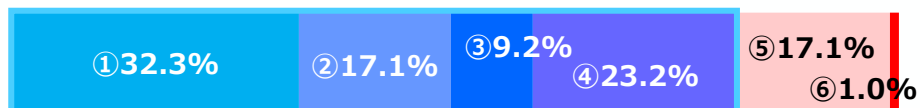
※ 「価格転嫁は不要」との回答を除いた場合の回答分布

- 労務費の転嫁率は、前回から約4%ポイント上昇したものの、原材料費と比較して約6ポイント低い水準。
- エネルギー費の転嫁率も、前回から約3%ポイント上昇したものの、コスト全般の転嫁率より低い水準。
- 労務費指針や、原材料費・エネルギー費の全額転嫁を目指す旨の振興基準等を引き続き周知していく。

原材料費

3月

転嫁率：54.5%



9月

転嫁率：51.4%



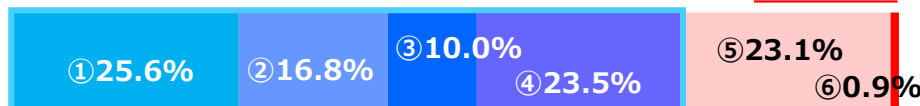
一部でも
価格転嫁できた

全く転嫁できず
or 減額

エネルギー費

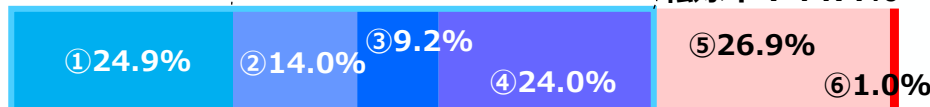
3月

転嫁率：47.8%



9月

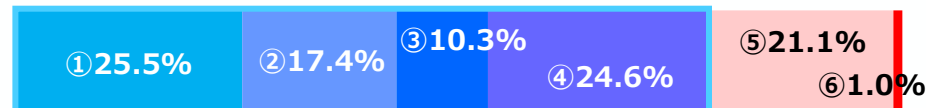
転嫁率：44.4%



労務費

3月

転嫁率：48.6%



9月

転嫁率：44.7%



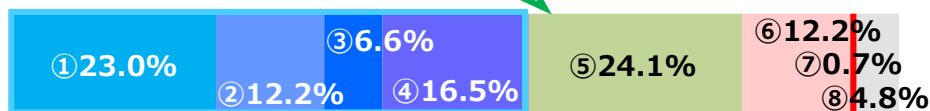
① 10割 ② 9割、8割、7割 ③ 6割、5割、4割
④ 3割、2割、1割 ⑤ 0割 ⑥ マイナス

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）

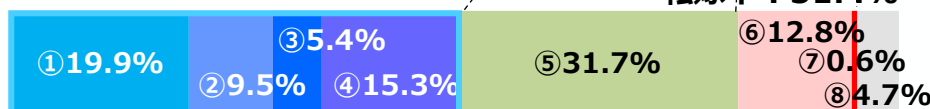
- コスト増加分を「全額転嫁できた」割合は、それぞれ約 2～3 ポイント増加
- 「一部でも転嫁できた」割合は、いずれの要素においても約 8～10ポイント増加。

原材料費

3月

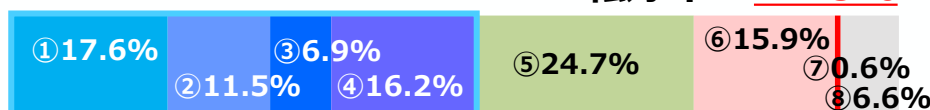


9月

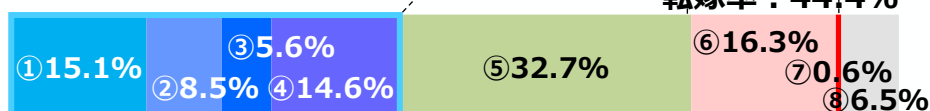


エネルギー費

3月

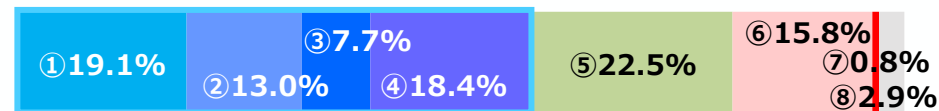


9月

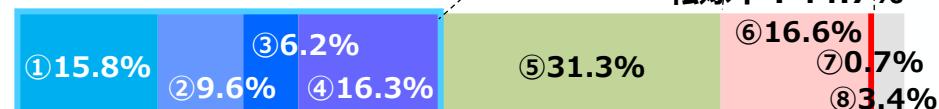


労務費

3月



9月



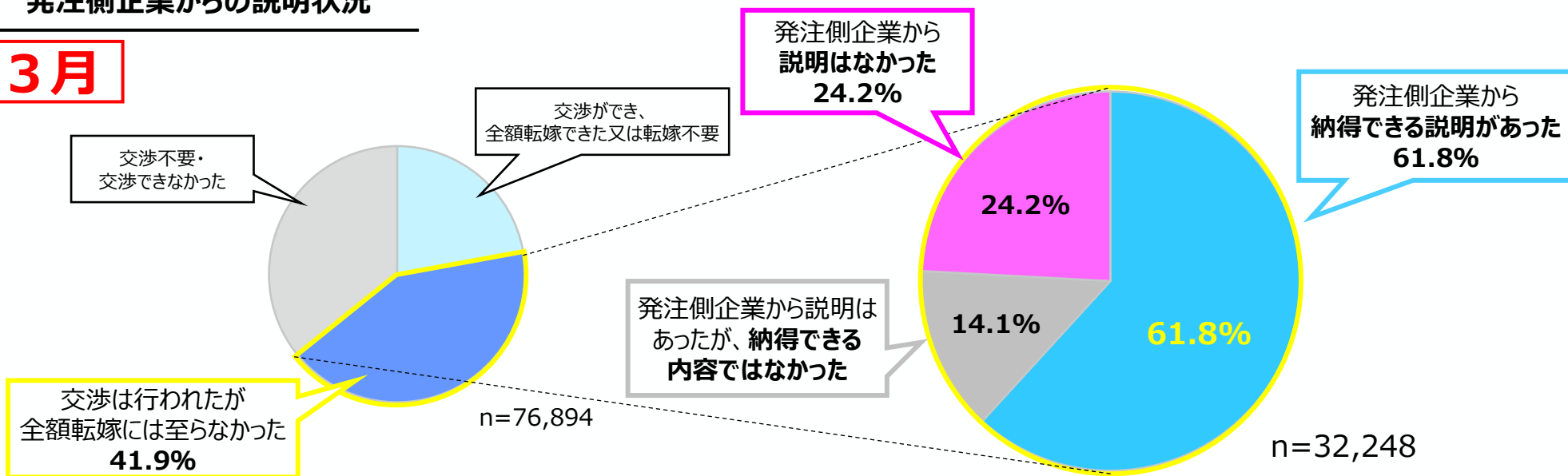
- ① 10割
- ② 9割、8割、7割
- ③ 6割、5割、4割
- ④ 3割、2割、1割
- ⑤ 価格転嫁不要
- ⑥ 0割
- ⑦ マイナス
- ⑧ 当該費用は支払代金に含まれない

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、全額の転嫁には至らなかった企業（全体の41.9%）のうち、「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（前回39.6%→38.2%）。
- 発注側企業に対し、価格交渉の場の設定のみならず、価格に関する十分な説明も求めていく必要。
協議において、必要な説明又は情報の提供をしない、一方的な価格決定を禁止する「中小受託取引適正化法」の周知を徹底していく。

発注側企業からの説明状況

3月



アンケート回答企業からの具体的な声

- ▲コスト上昇を踏まえ、赤字根拠について記入した資料を提出し、**何度も価格交渉を申し入れたが全く応じてもらえなかった。**
- ▲コストアップの根拠を示した価格を提示したが、発注企業側から、**根拠の説明がない価格を一方的に通知された。**

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	6.75	7.18 ↑
1位	製薬	7.13	8.40 ↑↑↑
2位	電気・ガス・熱供給・水道	7.22	7.67 ↑
2位	飲食サービス	6.45	7.67 ↑↑↑
4位	建設	7.15	7.65 ↑↑
5位	運輸・郵便（トラック運送除く）	6.75	7.54 ↑↑
6位	化学	7.41	7.52 ↑
7位	造船	7.51	7.46 ↓
8位	情報サービス・ソフトウェア	6.94	7.40 ↑
9位	鉱業・採石・砂利採取	6.70	7.39 ↑↑
10位	電機・情報通信機器	6.63	7.38 ↑↑
11位	卸売	7.17	7.36 ↑
12位	小売	6.38	7.27 ↑↑
13位	食品製造	6.72	7.19 ↑
14位	広告	7.50	7.13 ↓
15位	自動車・自動車部品	6.60	7.05 ↑
16位	農業・林業	6.41	7.01 ↑↑
17位	紙・紙加工	6.70	6.97 ↑
18位	金融・保険	7.30	6.86 ↓
18位	機械製造	6.67	6.86 ↑
20位	放送コンテンツ	5.32	6.84 ↑↑↑
21位	不動産・物品賃貸	6.56	6.60 ↑
22位	生活関連サービス	6.07	6.54 ↑
23位	金属	6.27	6.44 ↑
24位	通信	6.20	6.36 ↑
25位	建材・住宅設備	6.68	6.31 ↓
26位	印刷	5.90	6.30 ↑
27位	トラック運送	5.28	6.21 ↑↑
28位	繊維	6.89	6.19 ↓↓
29位	廃棄物処理	6.74	6.15 ↓↓
30位	石油製品・石炭製品製造	5.77	6.02 ↑
—	その他	—	—

※2024年9月時点との変化幅と矢印の数の関係
↑：0.1～0.4ポイント 上昇、↑↑：0.5～0.9ポイント 上昇、↑↑↑：1.0ポイント以上 上昇
※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
		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
		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、広告等が下位にあるなどの全体的な傾向は従前通りだが、トラック運送は約6ポイント、広告は約7ポイント上昇。

2025年3月			コスト増に対する転嫁率		各要素別の転嫁率					
					原材料費	エネルギー費	労務費			
①全体			↑	52.4% (49.7%)	↑	54.5% (51.4%)	↑	47.8% (44.4%)	↑	48.6% (44.7%)
②業種別	1位	化学	↑	64.8% (61.9%)	↑	69.3% (65.0%)	↑	62.4% (57.9%)	↑↑↑	61.3% (54.6%)
	2位	製薬	↑↑↑	64.1% (53.6%)	↑↑	68.7% (60.4%)	↑	56.6% (54.2%)	↑↑↑	61.7% (46.5%)
	3位	食品製造	↑↑	60.3% (55.3%)	↑	62.7% (58.3%)	↑	52.2% (47.6%)	↑	51.7% (47.2%)
	4位	電機・情報通信機器	↑	58.4% (54.8%)	↑	62.8% (58.9%)	↑	52.7% (49.6%)	↑	53.3% (48.7%)
	5位	造船	↑	57.6% (57.0%)	↓	60.2% (62.1%)	↑	57.9% (56.5%)	↓	51.0% (53.2%)
	6位	飲食サービス	↓	57.3% (59.0%)	↓	58.4% (61.2%)	↓	48.2% (49.0%)	↓	46.1% (49.4%)
	7位	自動車・自動車部品	↑	56.6% (51.9%)	↑	63.7% (59.8%)	↑	55.0% (51.8%)	↑	53.4% (48.9%)
	8位	機械製造	↑	56.2% (54.3%)	↑	63.3% (60.7%)	↑	52.2% (49.1%)	↑	50.6% (47.4%)
	9位	卸売	↑	54.4% (51.2%)	↑	56.5% (51.7%)	↑	48.1% (43.9%)	↑	47.4% (42.9%)
	10位	情報サービス・ソフトウェア	↑↑	54.3% (47.1%)	↑↑↑	50.5% (38.0%)	↑↑↑	46.0% (34.0%)	↑↑	53.6% (46.3%)
	11位	電気・ガス・熱供給・水道	↑↑	53.6% (48.0%)	↑↑	55.2% (49.0%)	↑↑	50.1% (43.5%)	↑↑	51.8% (43.9%)
	12位	建設	↑	52.6% (50.3%)	↑	53.7% (51.6%)	↑	48.2% (46.0%)	↑	50.4% (47.4%)
	13位	小売	↑	52.5% (48.8%)	↑	53.4% (49.2%)	↑↑	46.8% (41.7%)	↑↑	46.3% (40.5%)
	14位	鉱業・採石・砂利採取	↑	52.2% (49.8%)	↑↑	53.5% (47.4%)	↑↑	51.0% (43.6%)	↑↑	49.5% (43.4%)
	15位	運輸・郵便（トラック運送除く）	↑↑	51.5% (45.5%)	↑↑	50.6% (44.3%)	↑↑	48.1% (41.6%)	↑↑	49.3% (42.8%)
	16位	紙・紙加工	↑	51.4% (50.2%)	↑	52.5% (49.9%)	↑	46.8% (43.0%)	↑	46.7% (42.7%)
	17位	金融・保険	↑↑↑	51.1% (40.9%)	↑↑↑	50.5% (36.3%)	↑↑↑	45.6% (31.7%)	↑↑↑	47.7% (37.4%)
	18位	金属	↑	50.9% (50.3%)	↑	56.4% (55.4%)	↑	47.5% (44.5%)	↑	46.3% (42.6%)
	19位	生活関連サービス	↑	50.2% (48.4%)	↑	48.9% (48.2%)	↑	44.5% (41.2%)	↑	43.4% (42.7%)
	20位	不動産・物品賃貸	↑	48.5% (48.1%)	↑	49.0% (46.5%)	↑↑	46.0% (41.0%)	↑	47.0% (45.4%)
	21位	印刷	↓	47.7% (48.5%)	↓	48.9% (49.0%)	↑	41.3% (41.1%)	↓	39.6% (40.6%)
	22位	繊維	↓	47.5% (49.0%)	↑	49.1% (48.8%)	↓	41.6% (45.3%)	↓↓	41.7% (46.8%)
	23位	建材・住宅設備	↓↓	46.6% (51.6%)	↓	48.3% (51.6%)	↓	41.3% (44.9%)	↓	39.5% (42.8%)
	24位	石油製品・石炭製品製造	↓	46.0% (47.6%)	↑	55.6% (55.5%)	↓	42.4% (42.9%)	↑	41.2% (41.0%)
	25位	農業・林業	↑	45.0% (41.2%)	↑	44.6% (39.9%)	↑	41.3% (37.3%)	↑	38.9% (36.1%)
	26位	放送コンテンツ	↑	43.2% (39.8%)	↑	44.6% (40.4%)	↓	36.0% (36.2%)	↑	41.7% (36.8%)
	27位	廃棄物処理	↓↓↓	39.3% (50.7%)	↓↓	37.2% (43.1%)	↓↓↓	34.4% (47.0%)	↓↓↓	35.3% (48.7%)
	28位	広告	↑↑	38.7% (31.4%)	↑↑↑	48.4% (32.3%)	↑↑↑	37.8% (26.4%)	↑	36.3% (32.1%)
	29位	通信	↓	37.7% (47.0%)	↓	37.2% (44.7%)	↓	34.1% (40.5%)	↓	37.3% (45.7%)
	30位	トラック運送	↑↑	36.1% (29.5%)	↑↑	32.1% (25.7%)	↑↑	33.1% (27.2%)	↑↑	32.8% (26.9%)
	－	その他	－	－	－	－	－	－	－	－

※2024年9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】

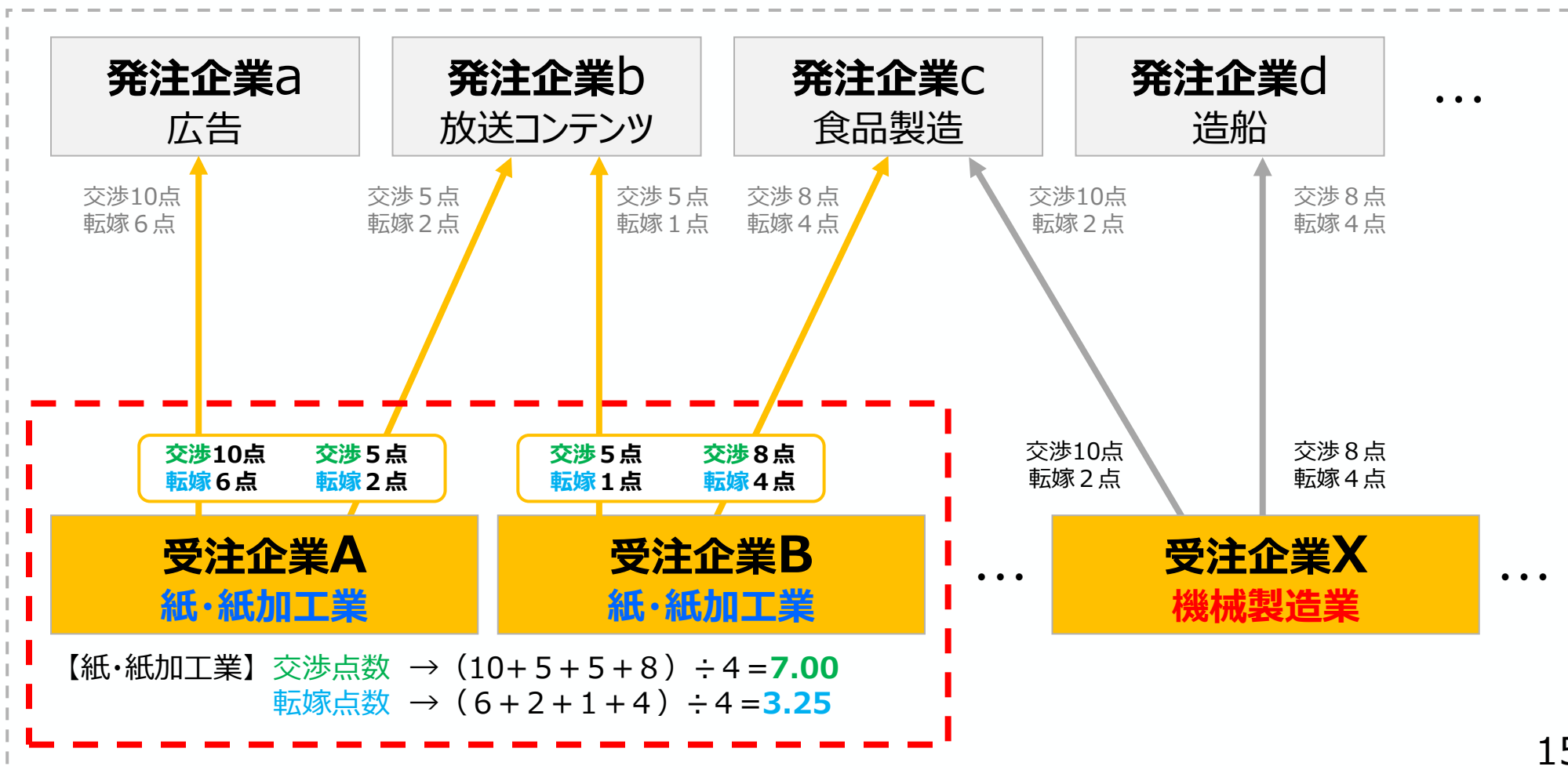
- 受注者として、価格転嫁してもらえている業種（上位にある業種）は、発注者としても価格転嫁に応じている傾向。
- 製造業系が上位にあり、金融・保険、通信が下位にあるなどの全体的な傾向は従前通りだが、金融・保険は約3ポイント、通信は約1ポイント上昇

2025年3月			コスト増に対する転嫁率		各要素別の転嫁率					
		原材料費			エネルギー費	労務費				
①全体			↑	52.4% (49.7%)	↑	54.5% (51.4%)	↑	47.8% (44.4%)	↑	48.6% (44.7%)
②業種別	1位	化学	↑↑	64.4% (55.3%)	↑↑↑	69.8% (59.0%)	↑↑	60.9% (51.7%)	↑↑↑	58.9% (47.0%)
	2位	卸売	↑	61.3% (60.3%)	↑	63.7% (61.9%)	↑	52.9% (51.2%)	↑	51.8% (49.6%)
	3位	機械製造	↑	61.0% (57.3%)	↑	66.7% (62.1%)	↑	56.8% (52.7%)	↑	55.9% (51.8%)
	4位	電機・情報通信機器	↑	57.3% (54.9%)	↑	62.5% (58.8%)	↑	52.8% (48.4%)	↑↑	53.5% (48.3%)
	5位	小売	↑	55.7% (52.6%)	↑	56.7% (54.0%)	↑	46.9% (44.5%)	↑	46.1% (44.7%)
	5位	紙・紙加工	↑↑↑	55.7% (44.7%)	↑↑↑	58.3% (45.8%)	↑↑	49.3% (40.3%)	↑↑↑	49.6% (38.5%)
	7位	食品製造	↑↑	55.4% (50.0%)	↑↑	57.4% (51.4%)	↑	49.2% (44.5%)	↑↑	49.4% (43.8%)
	8位	造船	↑↑	54.8% (49.5%)	↑↑	62.0% (53.0%)	↑↑↑	61.8% (47.7%)	↑	49.3% (46.8%)
	9位	情報サービス・ソフトウェア	↑↑	54.0% (47.8%)	↑↑	50.1% (41.8%)	↑↑	45.4% (37.0%)	↑↑	53.4% (47.3%)
	10位	自動車・自動車部品	↑	53.4% (49.7%)	↑	63.2% (59.6%)	↑	53.4% (51.7%)	↑	52.3% (48.4%)
	11位	鉱業・採石・砂利採取	↑↑	53.0% (43.1%)	↑↑	50.1% (40.3%)	↑↑↑	50.3% (36.5%)	↑↑	45.8% (36.8%)
	12位	建設	↑	52.5% (49.8%)	↑	53.9% (51.6%)	↑	49.4% (46.3%)	↑	51.5% (48.0%)
	13位	金属	↓	51.9% (52.3%)	↑	59.8% (59.7%)	↑	48.5% (47.7%)	↑	47.0% (45.1%)
	14位	印刷	↓	51.0% (53.1%)	↓	52.3% (54.2%)	↑	44.7% (44.3%)	↓	43.9% (44.3%)
	15位	運輸・郵便（トラック運送除く	↑	50.7% (47.7%)	↑	48.7% (44.8%)	↑	48.3% (44.1%)	↑	48.6% (43.7%)
	16位	繊維	↑	50.6% (49.7%)	↑	51.6% (49.3%)	↑	45.0% (44.9%)	↑	45.0% (44.1%)
	17位	建材・住宅設備	↑	49.4% (48.3%)	↑	51.1% (49.8%)	↑	44.3% (43.8%)	↑	43.1% (40.8%)
	18位	広告	↓	48.3% (50.4%)	↓	52.8% (53.7%)	↑	47.4% (44.7%)	↓	43.5% (45.4%)
	19位	不動産・物品賃貸	↑↑	47.8% (42.8%)	↑↑↑	50.8% (34.3%)	↑↑↑	50.6% (35.1%)	↑↑	48.6% (40.1%)
	20位	石油製品・石炭製品製造	↑	46.8% (46.7%)	↑	58.4% (55.6%)	↑	42.4% (41.7%)	↑	39.9% (39.3%)
	21位	電気・ガス・熱供給・水道	↑	45.5% (42.1%)	↑	47.2% (43.6%)	↑	42.1% (37.5%)	↑↑	43.7% (37.2%)
	22位	製薬	↓↓↓	45.0% (58.6%)	↓↓↓	66.7% (80.0%)	↓↓↓	41.7% (72.9%)	↑	43.3% (40.0%)
	23位	農業・林業	↑↑	44.8% (36.5%)	↑↑	43.4% (34.3%)	↑↑	40.6% (32.7%)	↑↑	39.8% (32.5%)
	24位	生活関連サービス	↑	42.1% (38.1%)	↑↑	41.8% (34.5%)	↑↑	38.1% (29.3%)	↑↑	39.7% (33.7%)
	25位	放送コンテンツ	↑	41.0% (38.0%)	↑↑	45.4% (38.0%)	↑	38.2% (34.6%)	↑	40.4% (37.9%)
	26位	廃棄物処理	↑	40.1% (38.4%)	↑	37.6% (36.5%)	↑	38.8% (36.5%)	↑	37.4% (35.4%)
	27位	トラック運送	↑	37.6% (34.4%)	↑	33.6% (29.6%)	↑	35.4% (32.0%)	↑	34.1% (31.1%)
	28位	飲食サービス	↓↓↓	36.9% (55.0%)	↓↓↓	42.8% (53.6%)	↓	44.6% (47.0%)	↓↓↓	33.9% (49.0%)
	29位	通信	↑	35.4% (34.7%)	↑↑	35.7% (30.7%)	↑↑	34.5% (27.0%)	↓	36.3% (38.0%)
	30位	金融・保険	↑	28.5% (25.2%)	↑↑	30.6% (21.2%)	↑↑↑	32.1% (19.4%)	↑↑	27.5% (21.0%)
	－	その他	－	－	－	－	－	－	－	－

(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、広告、放送コンテンツ、通信など。
- ただし、こうした企業の割合は、業種全体的にみると、**昨年9月調査時点と比べて減少**。

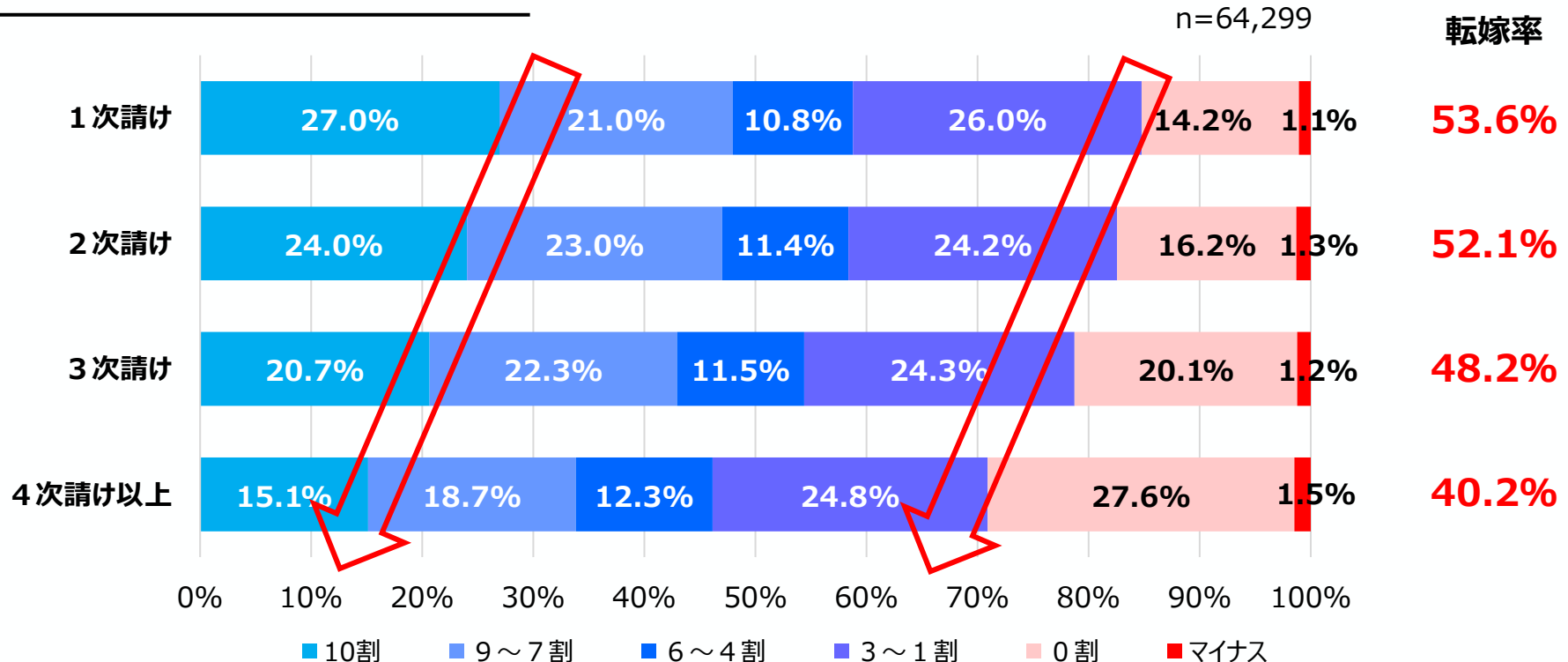
順位	業種名	2024年9月：価格交渉は行われたが、 全く転嫁できなかった企業の割合	2025年3月：価格交渉は行われたが、 全く転嫁できなかった企業の割合	転嫁率 (コスト全体)
—	全体	8.8%	7.4%	52.4%
1位	鉱業・採石・砂利採取	6.8%	4.3%	52.2%
2位	機械製造業	7.2%	5.0%	56.2%
3位	電機・情報通信機器	7.2%	5.4%	58.4%
4位	製薬	12.5%	5.7%	64.1%
4位	化学	4.7%	5.7%	64.8%
6位	食品製造業	7.1%	5.8%	60.3%
7位	建材・住宅設備	6.5%	6.2%	46.6%
8位	廃棄物処理	3.7%	6.5%	39.3%
8位	自動車・自動車部品	9.5%	6.5%	56.6%
8位	電気・ガス・熱供給・水道	7.6%	6.5%	53.6%
11位	卸売	8.4%	6.7%	54.4%
11位	繊維	7.7%	6.7%	47.5%
13位	金属	8.5%	7.0%	50.9%
13位	飲食サービス	4.6%	7.0%	57.3%
15位	情報サービス・ソフトウェア	9.6%	7.1%	54.3%
16位	建設	9.0%	7.2%	52.6%
17位	紙・紙加工	6.2%	7.6%	51.4%
18位	運輸、郵便（トラック運送業除く）	10.2%	8.1%	51.5%
19位	不動産業・物品賃貸	11.7%	8.3%	48.5%
20位	小売	7.7%	8.5%	52.5%
21位	印刷	9.2%	8.6%	47.7%
22位	石油製品・石炭製品製造	7.3%	9.7%	46.0%
23位	生活関連サービス	7.5%	9.9%	50.2%
24位	造船	3.3%	10.4%	57.6%
25位	農業・林業	13.1%	10.6%	45.0%
26位	トラック運送	17.2%	12.0%	36.1%
27位	金融・保険	20.4%	12.1%	51.1%
28位	通信	8.1%	12.7%	37.7%
29位	放送コンテンツ	9.0%	13.1%	43.2%
30位	広告	20.0%	25.0%	38.7%

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（53.6%）に対し、4次請け以上の企業は4割程度（40.2%）。
- 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1.5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、3割近く（29.1%）に上る。
- いずれの段階においても、前回と比較して、転嫁率は上昇傾向にはあるものの、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がみられる。
 - より深い段階への価格転嫁の浸透が引き続き課題。

受注側企業の取引段階と価格転嫁率

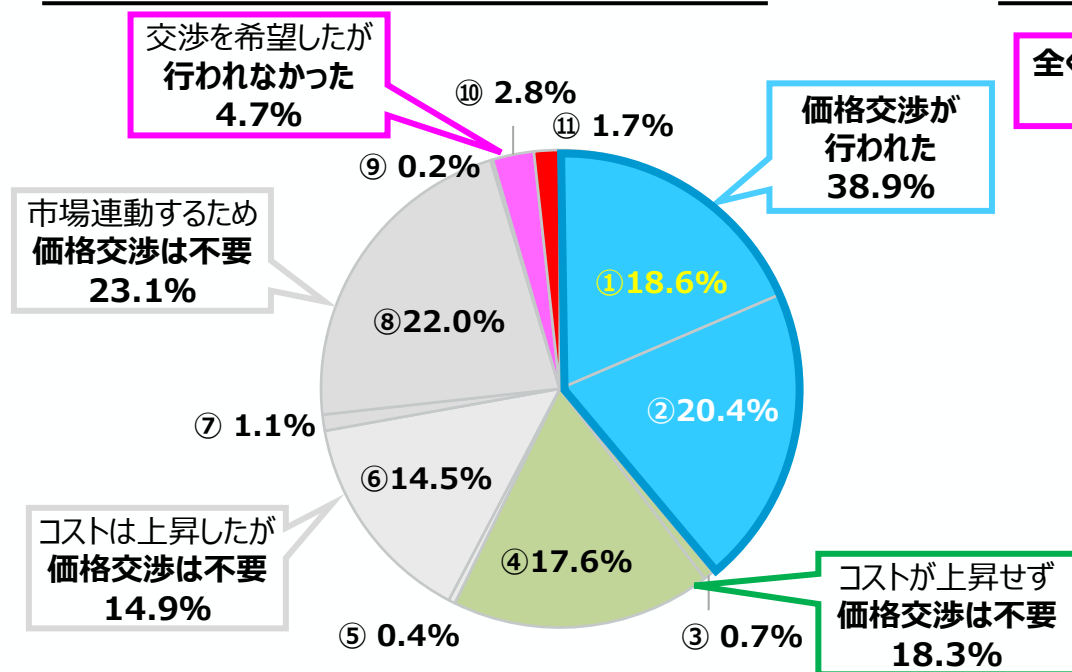


官公需（※）における価格交渉・価格転嫁の状況

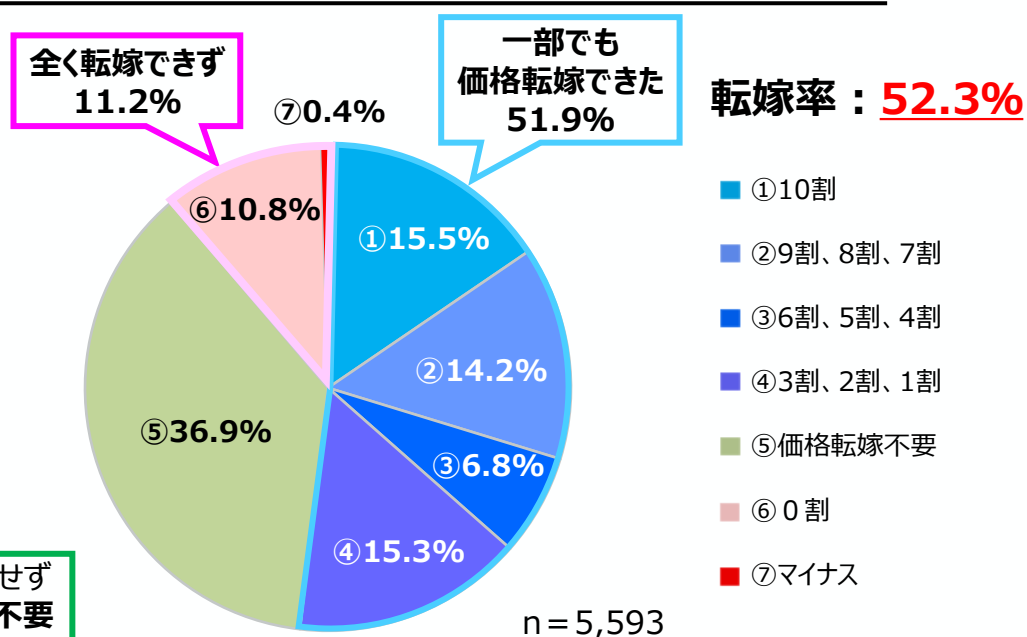
※「官公需」とは、国や地方公共団体等が、物品購入・役務の提供依頼・工事の発注を行うこと。

- 官公需の価格転嫁率は、**52.3%**。（「価格転嫁不要」の場合を除く3,528件の回答の平均）
- なお、官公需全体では「入札により価格決定している」割合が**約 9 割**（官公需以外では、約 1 割）。
- 「価格交渉が行われた」割合は、**約 4 割**（前回30.2%→38.9%。官公需以外では、6 割超）。

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】



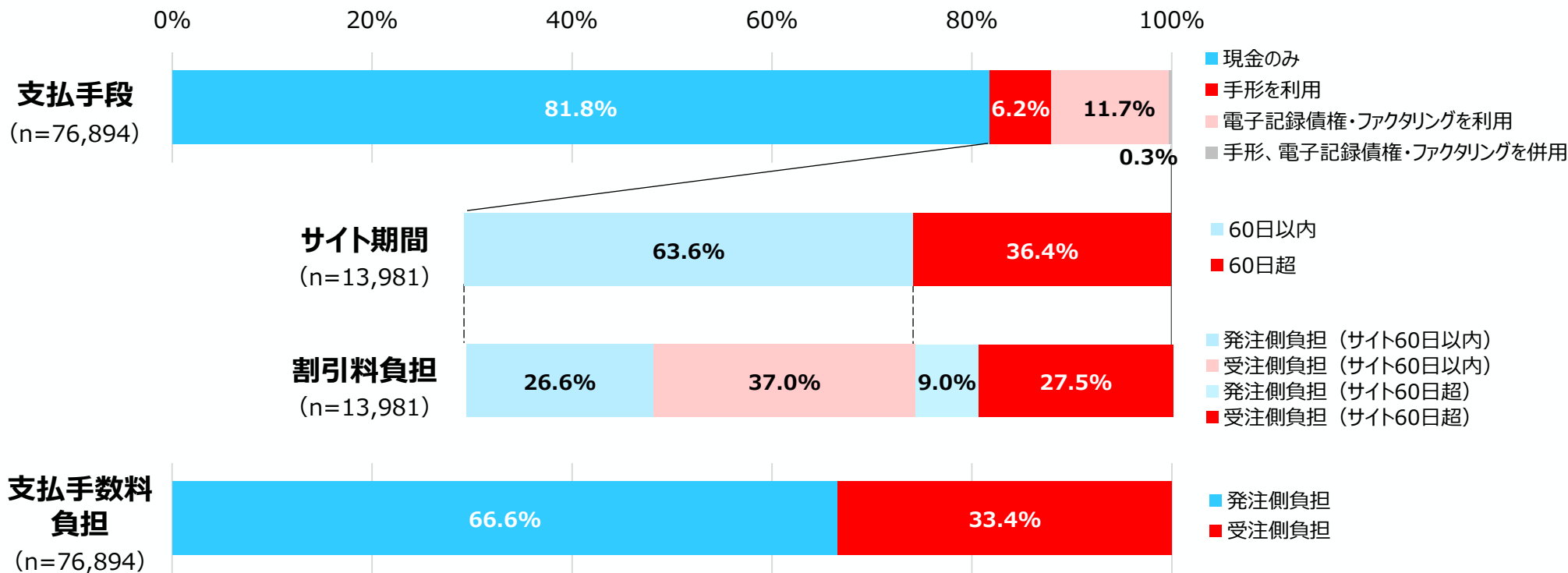
アンケート回答企業からの具体的な声

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

- 入札公告時にインフレスライドの対象工事に該当する旨が明記されているので、安心して応札できる。
- ▲価格転嫁について説明をしても、予算がないことを理由にに応じていただけないことがある。
- ▲原価計算を行わずに、受注企業へ一方的な価格を押し付けるため、価格交渉が全くできない。

取引代金の支払条件の状況

- 発注側企業からの取引代金の支払いについて、「全額現金により支払われる」割合は、**約 8 割（81.8%）**（残りの約 2 割は、支払いの一部又は全部で、手形・電子記録債権・ファクタリングの利用があると回答）。
- 手形等（手形・電子記録債権・ファクタリング）の利用がある場合に、「交付から入金までの期間（サイト）が「**60日以内**」である割合は、**約 6 割（63.6%）**。「割引料を発注側企業が全額負担している」割合は、**4 割弱（35.6%）**。
- **支払手数料**の負担について、「発注側企業が全額負担している」割合は、**7 割弱（66.6%）**。



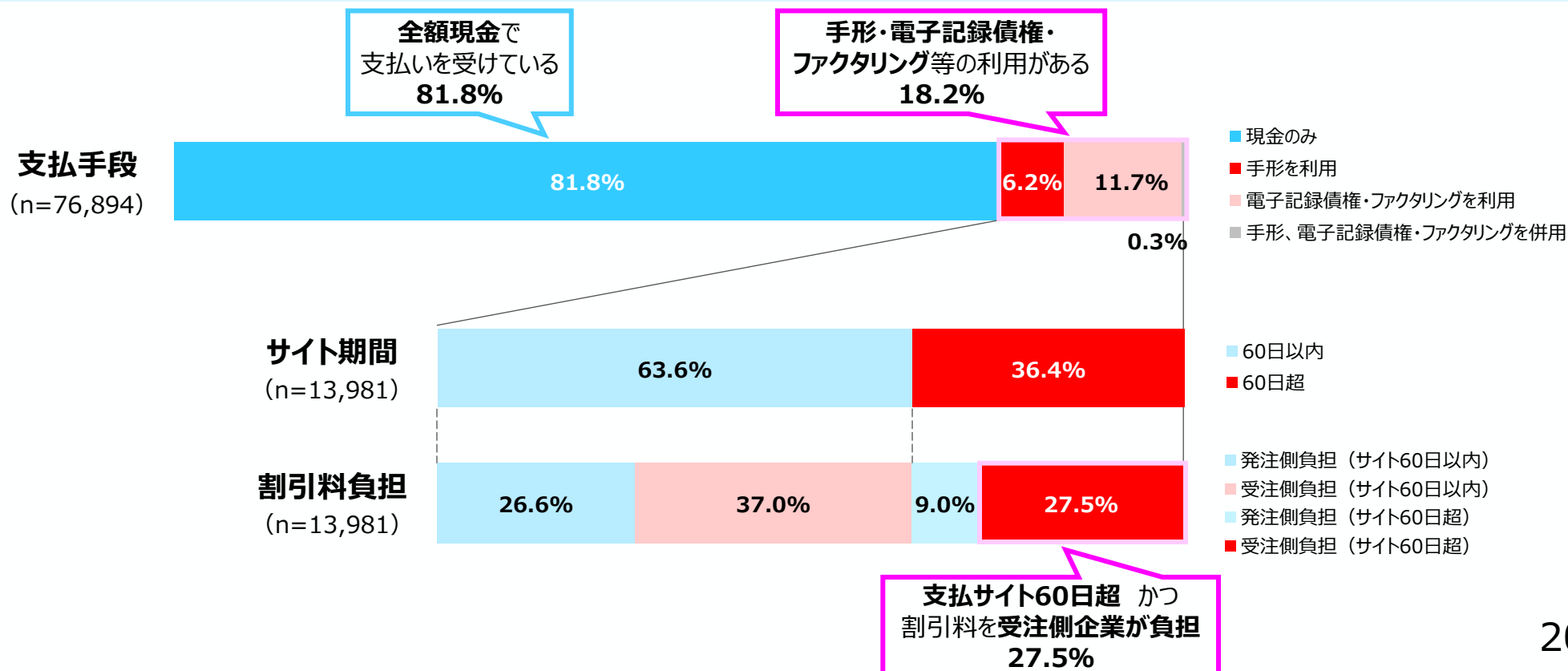
アンケート回答企業からの具体的な声 【凡例】 ○：よい事例、▲：問題のある事例

○以前は、支払いがサイト120日の手形決済であったが、現在は翌月全額振込になり、資金繰りが改善した。

▲支払サイトの短縮を依頼したが、その分の金利を要求された。

手形等の支払サイト期間・割引料負担の状況

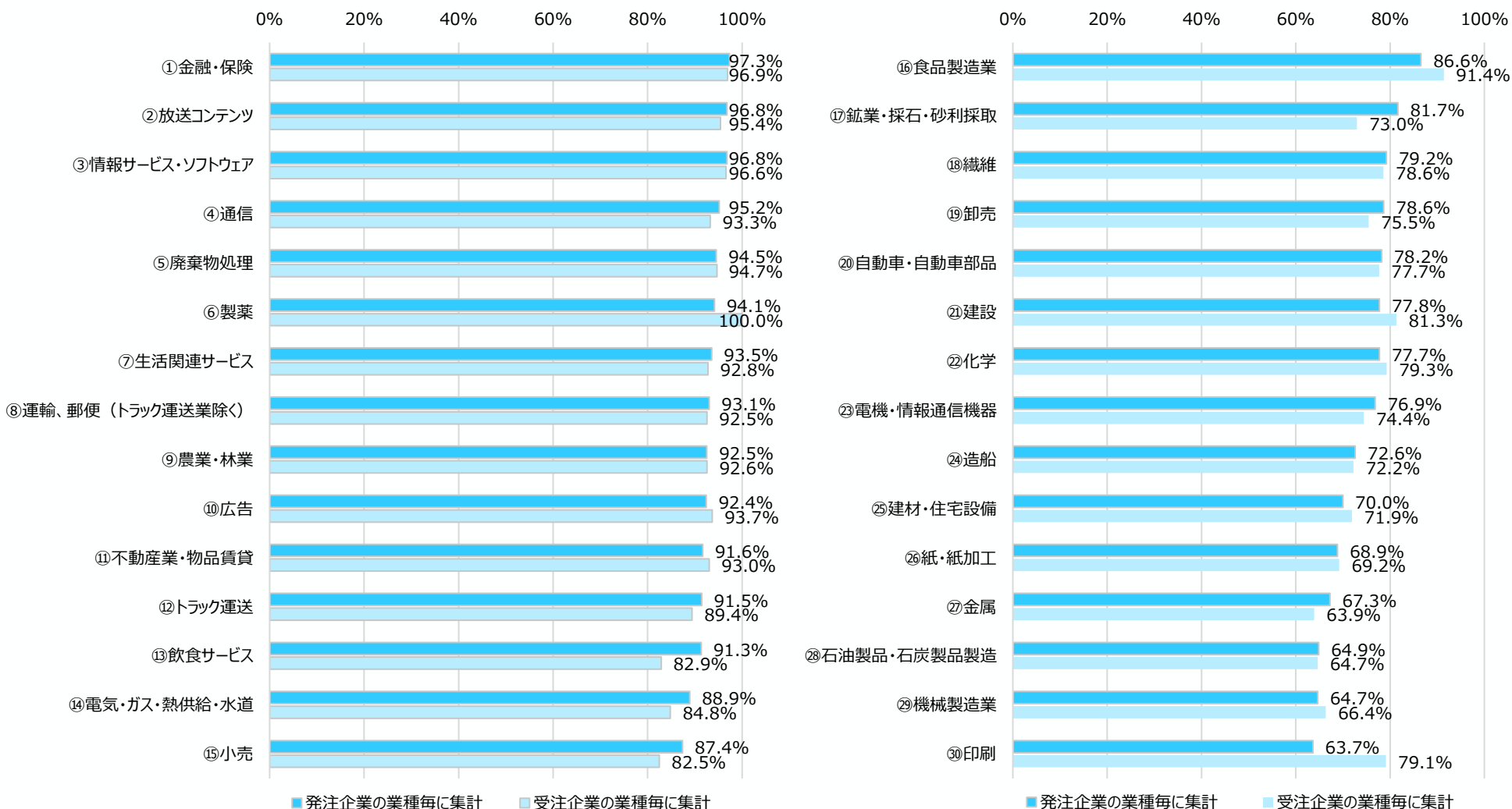
- 取引代金の支払いに手形等が利用されている場合、交付から入金までの期間（サイト）が「**60日以内**」である割合は、**約 6 割**（63.6%）。「割引料を発注側企業が全額負担している」割合は、**4 割弱**。
 - 一方で、同期間が「**60日を超える**」割合は**約 3 割超**（36.4%）。
 - また、交付から入金までの期間が「**60日超**」かつ「割引料を受注側企業に負担させている」割合は、手形等を利用している企業のうち、**約 3 割**（27.5%）に上る。
- 「取引代金の支払いは**可能な限り現金による**ものとする」旨や、「割引料等のコストについて、**受注側企業の負担としない**」よう定めた**振興基準の更なる周知・徹底が重要**。



支払条件の状況 業種別結果①（支払手段）

- 受注者として、現金で支払われる割合が高い業種は、発注者としても現金支払いの比率が高い傾向にある。

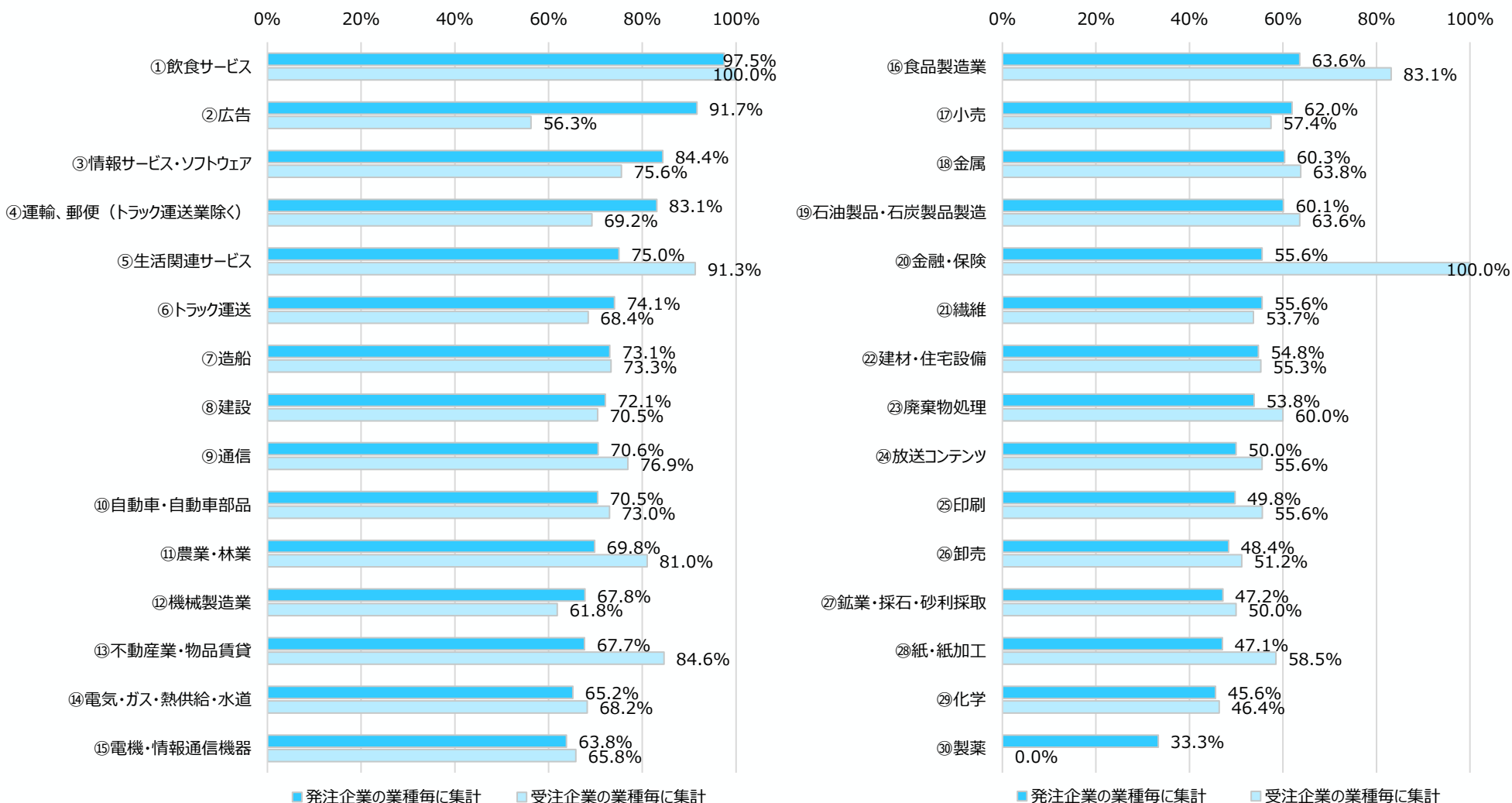
支払手段（現金支払割合）



支払条件の状況 業種別結果②（支払サイト）

- 受注者として、手形等の交付から入金までの期間が60日以内である割合が高い業種は、発注者としても、60日以内の割合が高い傾向にある。

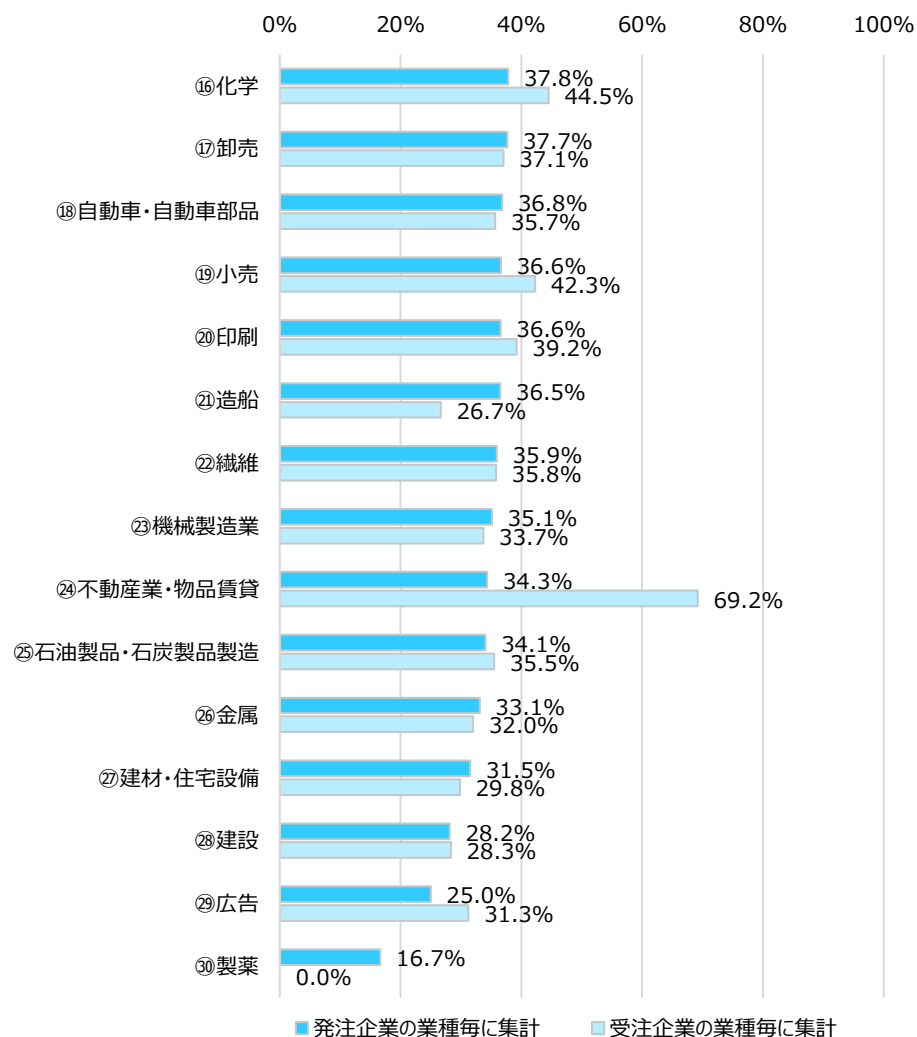
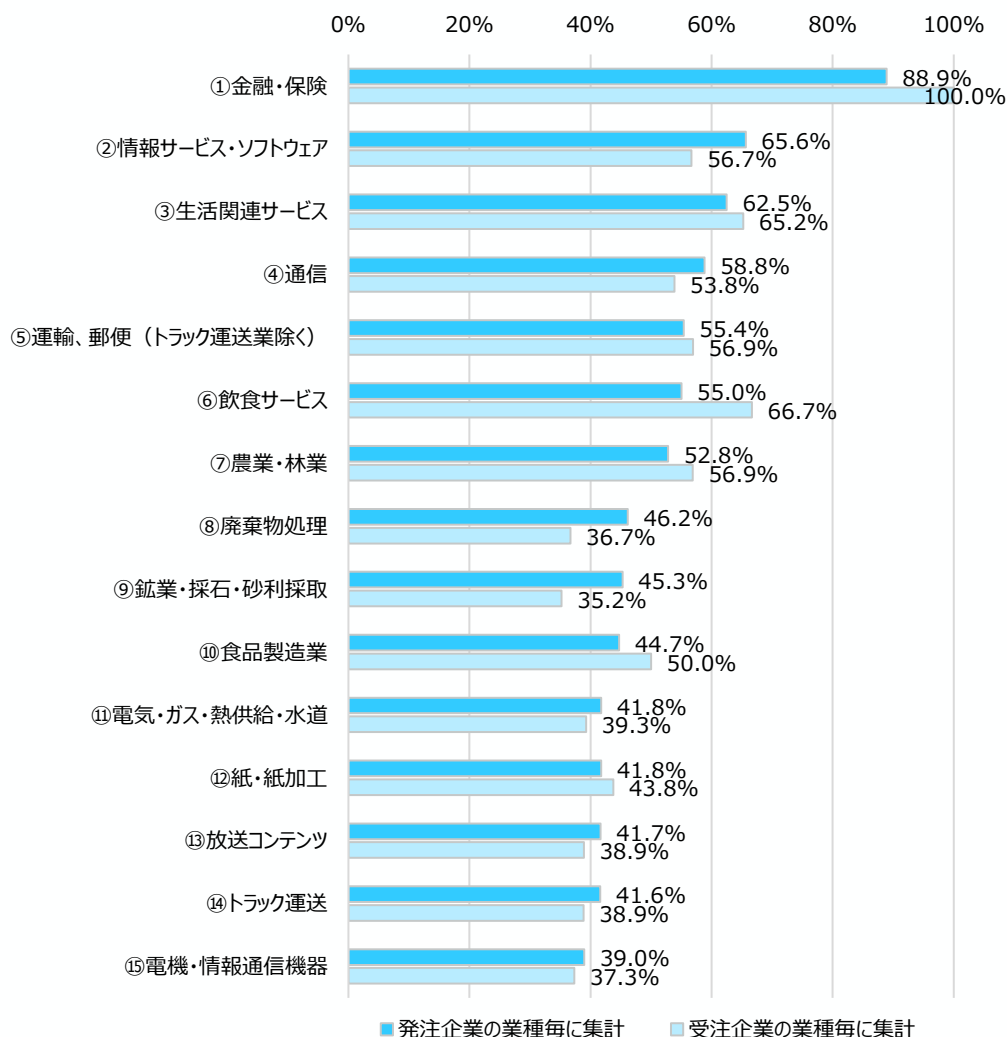
支払期間（60日以内割合）



支払条件の状況 業種別結果③（割引料負担）

- 割引料を発注側企業が全額負担している割合についても、正の相関がみられ、受注側企業の状況が良い（発注者負担の割合が高い）業種ほど、発注側企業としても割引料を負担している割合が高い傾向にある。

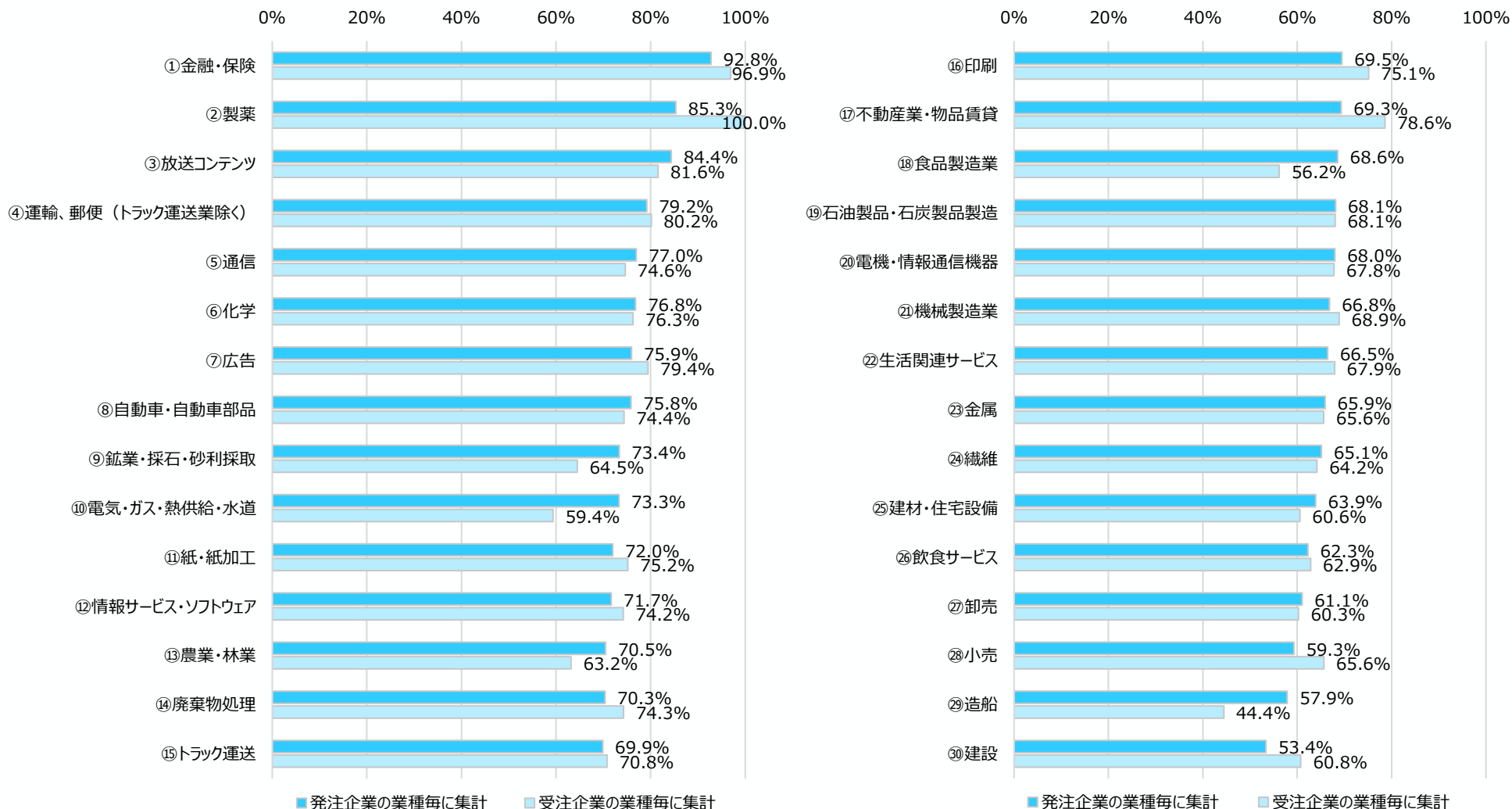
割引料（発注側負担割合）



支払条件の状況 業種別結果④（支払手数料負担）

- 支払手数料を発注側企業が全額負担している割合が高い業種は、金融・保険、製薬、放送コンテンツなど。

支払手数料を発注側企業が全額負担している割合



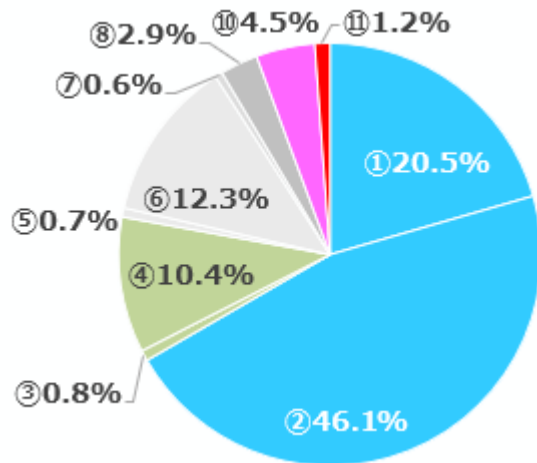
今後の価格転嫁・取引適正化対策

- 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8月中下旬（目途）：発注企業の**社名リストの公表**
- ② 「**中小受託取引適正化法（取適法）**」、「**受託中小企業振興法（振興法）**」の詳細ルール、**周知・徹底**
- ③ 「**受託中小企業振興法**」に基づく「**振興基準**」の改定、**周知・徹底**
- ④ **幅広い業界での取引適正化の要請・働きかけの継続**
- ⑤ **9月の価格交渉促進月間**における、価格交渉・価格転嫁の呼びかけ
- ⑥ 下請Gメン情報等を活用し、**迅速かつ臨機応変に、取引方針の改善指導**の開始
- ⑦ 9月の価格交渉月間の結果も勘案し、経営者トップへ**事業所管大臣名での指導・助言**
- ⑧ **パートナーシップ構築宣言**の拡大・実効性の向上、「**労務費指針**」の**周知・徹底**

(参考) 業種毎の価格交渉・価格転嫁の状況

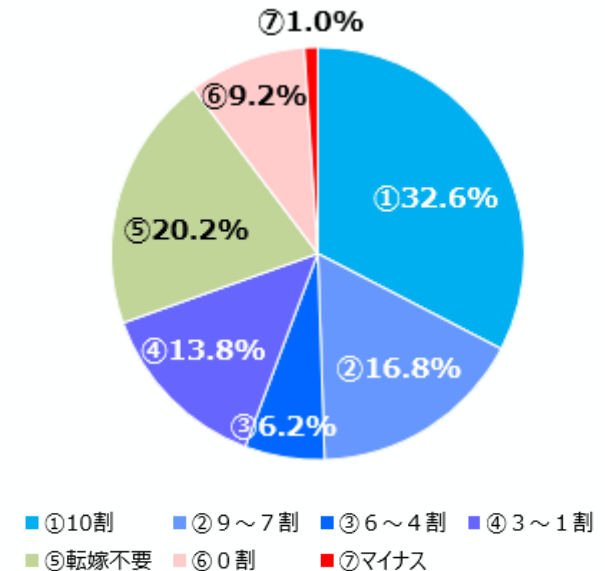
直近 6 か月間における価格交渉の状況



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	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。
⑩	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。
⑪	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 = 867



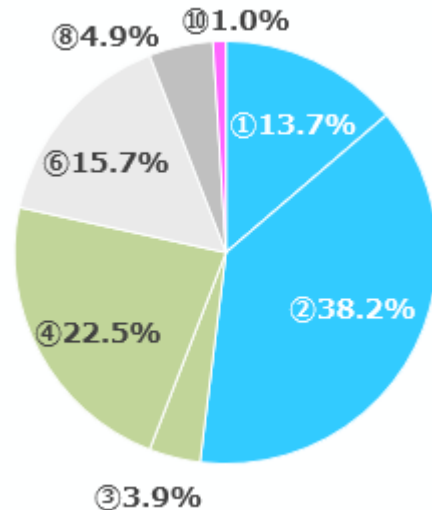
転嫁率：64.8%

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

- 3 か月毎に、エネルギーコストや原材料費の現状を踏まえて価格改定を申し入れ合意している。
- 発注側企業から、コスト上昇があれば価格交渉を申し出てほしいと連絡をもらい、自社の希望額を満額で受け入れてもらった。
- ▲ 現行価格が競合他社より高いとの指摘を受け、値下げを要求された。対応しない場合は、他社に切り替えるといったニュアンスの圧力を受け、やむを得ず値下げ要求に応じた。
- ▲ コストが上昇しているため価格交渉を申し入れたところ、値戻しを強要され、協議を拒否された。

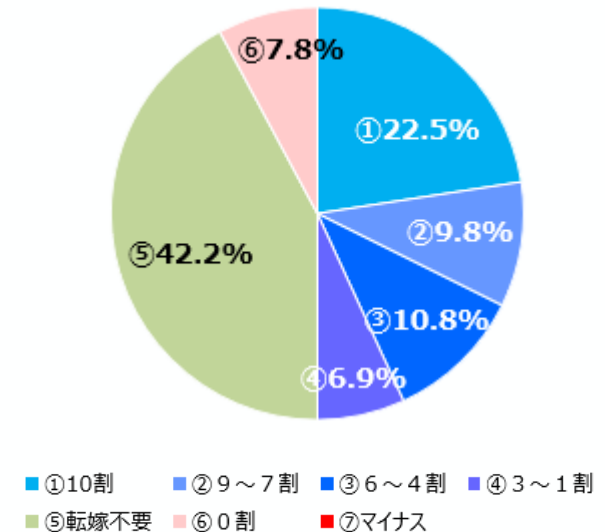
直近 6 か月間における価格交渉の状況



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	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。
⑩	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。
⑪	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 = 102



転嫁率：64.1%

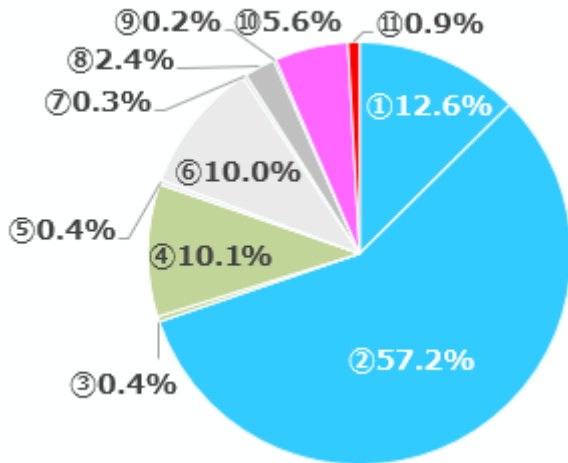
アンケート回答企業からの具体的な声

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

- 価格交渉においては、自社の値上げに対する提案を全額承諾してもらえた。
- 発注側企業の方から、価格交渉や価格転嫁に関する申し入れがあった。
- ▲価格交渉の妥結までに、値上げの根拠資料の提出など、手間と時間を要した。
- ▲競合他社との相見積もりとなるため、価格交渉を行ってもそれが受け入れられるかどうか分からない。

食品製造

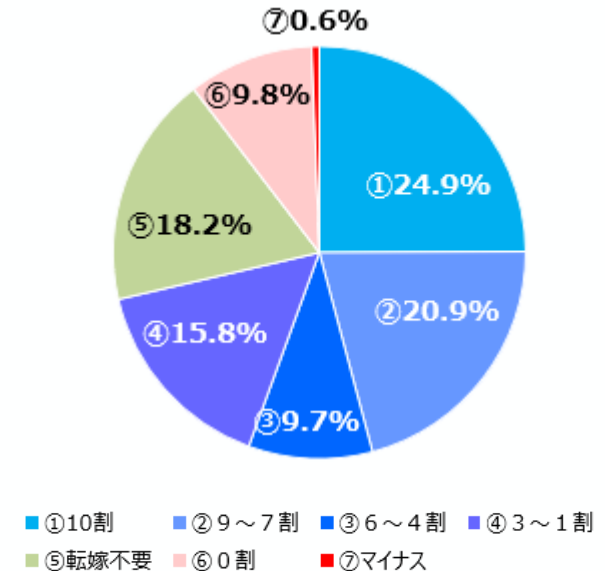
直近 6 か月間における価格交渉の状況



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	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。
⑩	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。
⑪	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 = 1,697



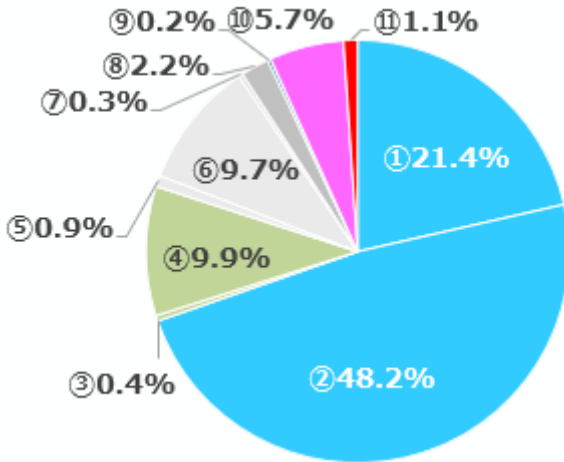
転嫁率： **60.3%**

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

- 原材料の青果が大幅な値上がりをしていたこともあり、満額で価格転嫁してもらえた。
- 年 1 回、発注側企業より価格交渉を申し出てほしい旨の連絡があり、提出資料等についての指示や、資料を提供してもらえる。
- ▲常に同業他社と価格を比較され、他社が安い場合は取引先を切り替えるなどと言われるため、交渉が難しい。
- ▲発注側企業の納入先がいるため値上げできない、と言われ、価格が据え置きとなっている。

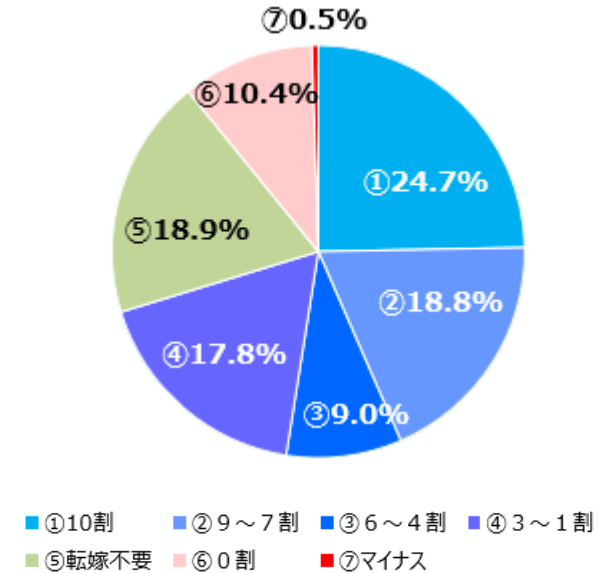
直近 6 か月間における価格交渉の状況



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	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。
⑩	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。
⑪	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 = 2,819



転嫁率：58.4%

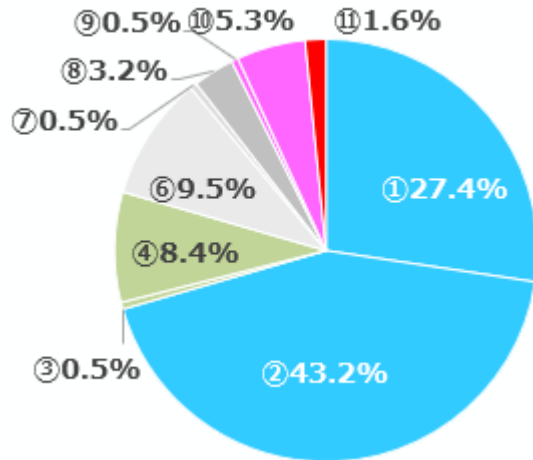
アンケート回答企業からの具体的な声

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

- 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、定期的に、発注側企業から価格交渉を申し出てほしい旨の連絡をもらっている。
- コスト上昇分の価格転嫁については、ほぼ全面的に認めてもらっている。
- ▲発注書に、何年も前の実績単価を希望単価として記載して発注される。注文が少ない時は、断れずにその単価で受けてしまうことがある。
- ▲価格交渉を申し入れたが、理由等の説明が何もないまま、現状の単価で据え置かれている。

造船

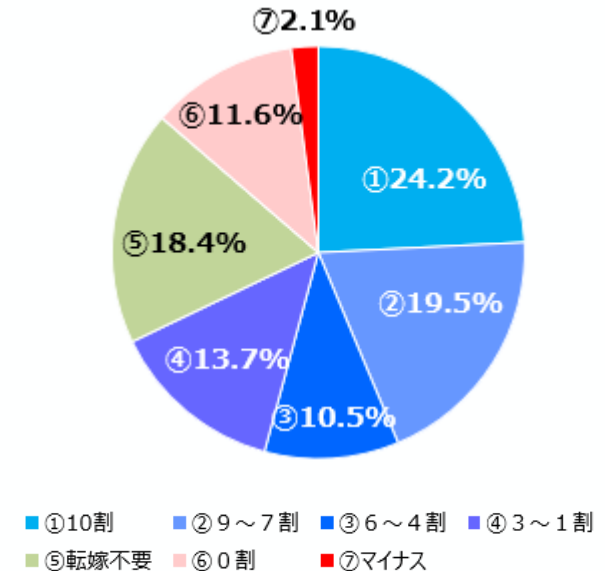
直近 6 か月間における価格交渉の状況



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	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。
⑩	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。
⑪	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 = 190



転嫁率： **57.6%**

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

○価格交渉は困難と思っていたところ、発注側企業から申し入れがあり、交渉しやすかった。また、要求通りの価格に合意してもらえた。

○発注側企業より、価格交渉にはいつでも応じる、という旨の連絡を受けている。

▲基本的には、こちらから申し出をしない限り、発注側企業から価格転嫁に関しての連絡は一切来ない。

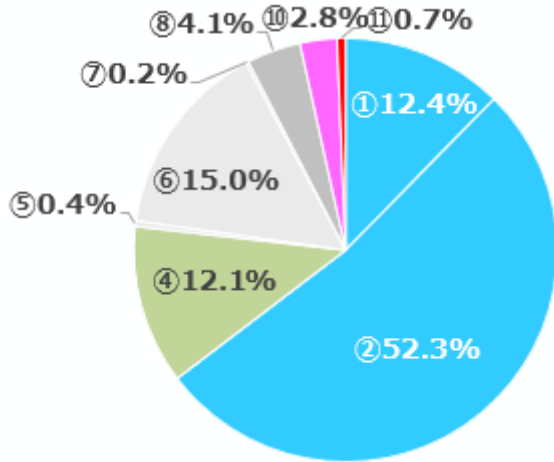
▲「他の業者はもっと少ない金額で頑張っている」などと言われ、一方的に交渉を打ち切られた。

飲食サービス

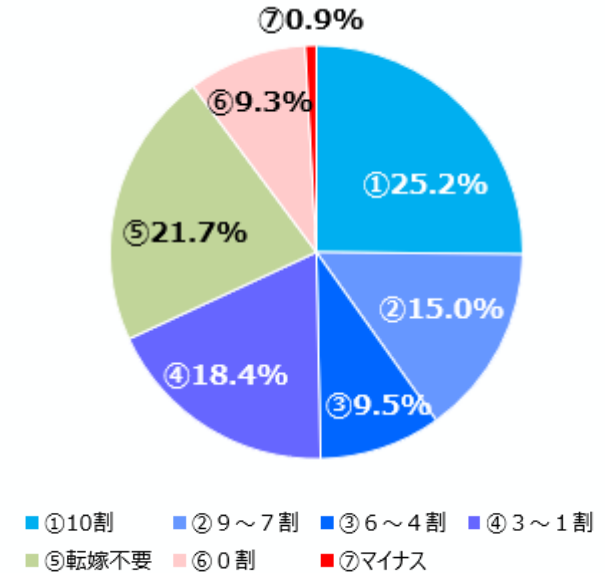
直近 6 か月間における価格交渉の状況

直近 6 か月間における価格転嫁の状況【コスト全般】

n = 461



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	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。
⑩	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。
⑪	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。



転嫁率： **57.3%**

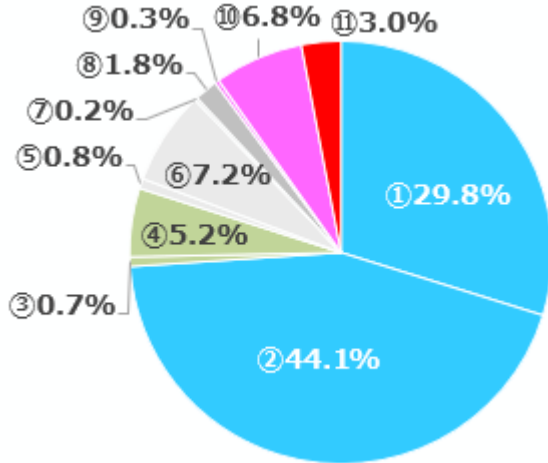
アンケート回答企業からの具体的な声

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

- 仕入商品の原材料高騰を踏まえ、価格交渉をした結果、価格転嫁に応じてもらった。
- 価格交渉を行った際には、すぐに当社が希望する価格を受け入れてくれる。
- ▲安く請け負っている会社の価格に合わせた価格調整を打診され、場合によっては断れないケースもある。
- ▲価格交渉をしたところ、「他社が安価だから転注を検討している」と言われた。最終的には、現状価格の据え置きで落ち着いた。

自動車・自動車部品

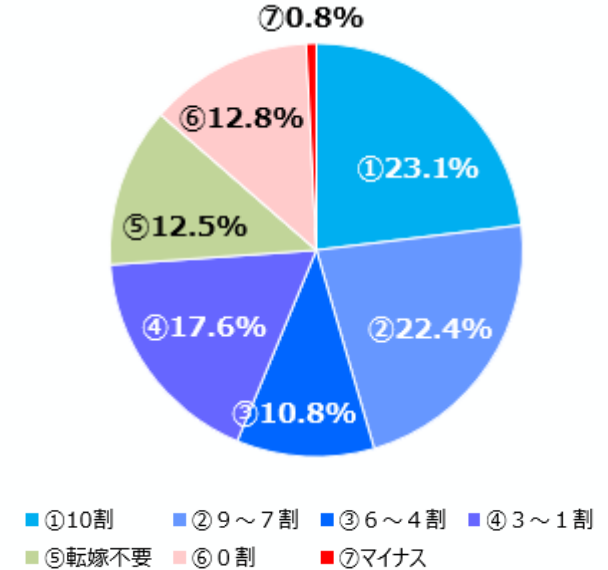
直近 6 か月間における価格交渉の状況



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	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。
⑩	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。
⑪	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 = 3,151



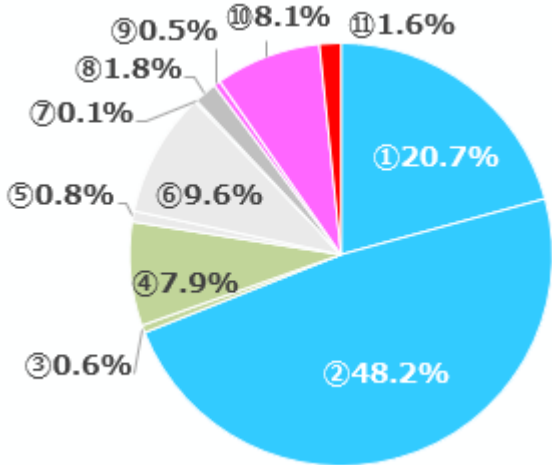
転嫁率：56.6%

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

- 発注側企業より、価格交渉を申し出てほしい旨の連絡を受け、提示した額について100%了承してもらえた。
- 発注側企業から、価格申入れ用の調査フォーマットが展開された。回答に時間がかかった案件については、申入れ時点に遡って価格転嫁してもらえた。
- ▲コスト上昇に伴う価格交渉・転嫁を行った翌月に、発注側企業から「原価低減」という値下げの交渉をされる。
- ▲価格交渉に伴って多くのエビデンスを要求され、資料作成に膨大な時間が取られる。

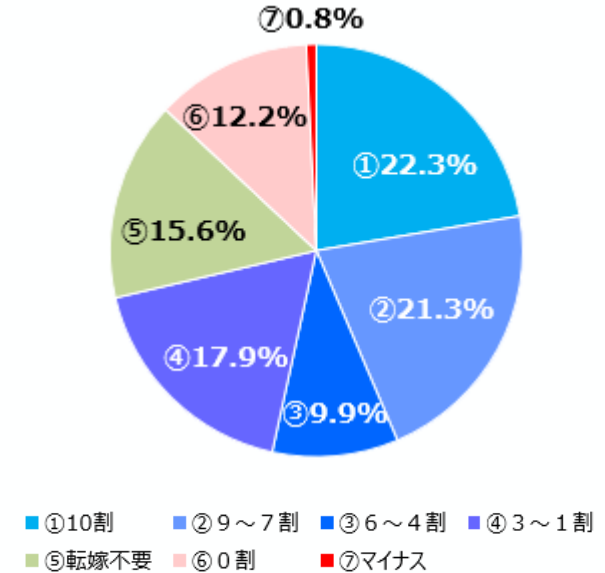
直近 6 か月間における価格交渉の状況



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	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。
⑩	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。
⑪	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 = 2,940



転嫁率：56.2%

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

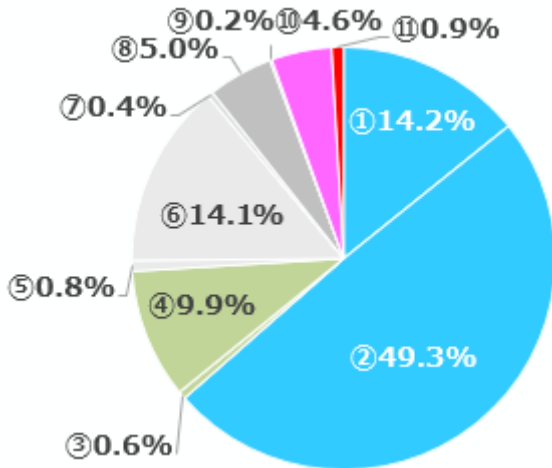
- 発注側企業から価格交渉を申し出てほしい旨の連絡を 記入例やフォーマット付きで送付してもらえた。
- 原材料費、エネルギーコスト、人件費等、全てのコスト上昇分を全額価格転嫁してもらえた。
- ▲価格交渉を実施したことを理由に、発注停止の報復措置を受け、それに対して協議を申し入れたが拒否された。
- ▲価格交渉によってコストの引き上げができた場合でも、他社との相見積により転注されるケースが多くある。
- ▲値上げに向けた価格交渉の前に、「他社への転注は覚悟しろ」と言われた。

卸売

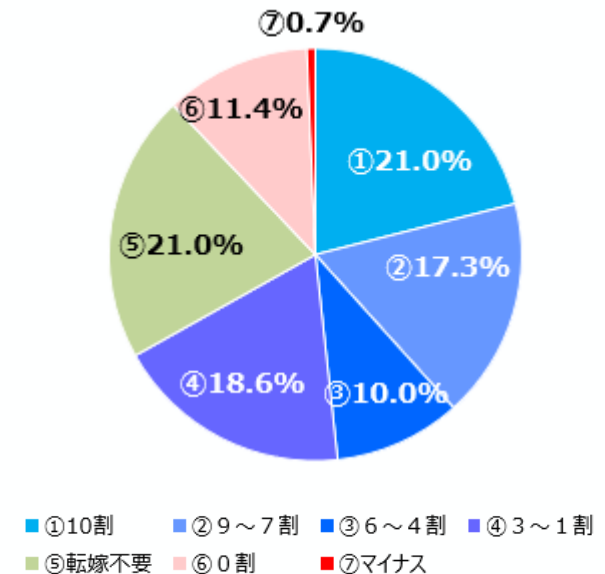
直近 6 か月間における価格交渉の状況

直近 6 か月間における価格転嫁の状況【コスト全般】

n = 8,317



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	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。
⑩	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。
⑪	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。



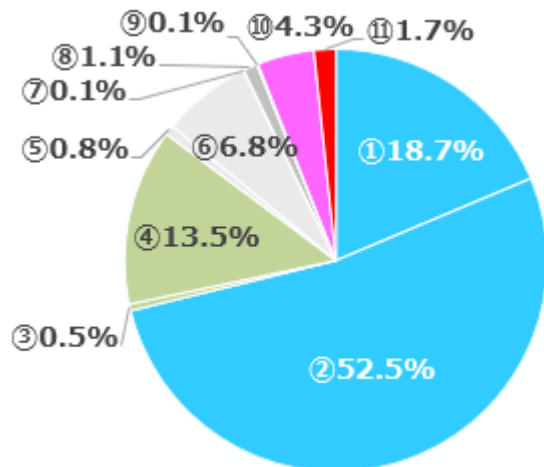
転嫁率：54.4%

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

- 価格交渉のたびに、価格転嫁について快く満額了承してもらっている。
- 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、発注側から価格交渉を申し出てほしい旨の連絡をもらった。
- ▲価格交渉を申し入れたが相手にされず、発注を取りやめるような言動まで示され、自社の立場の弱さを痛感した。
- ▲価格交渉時に値上げを認めてもらったが、納入時に値引きを要求されたことがある。

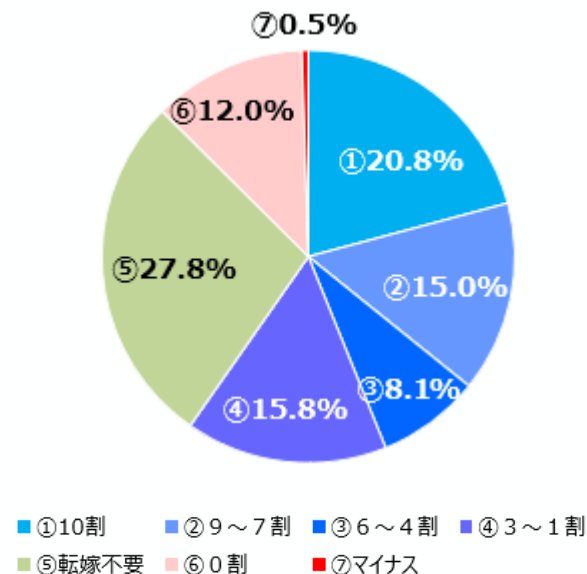
直近 6 か月間における価格交渉の状況



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	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。
⑩	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。
⑪	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 = 1,978



転嫁率：54.3%

アンケート回答企業からの具体的な声

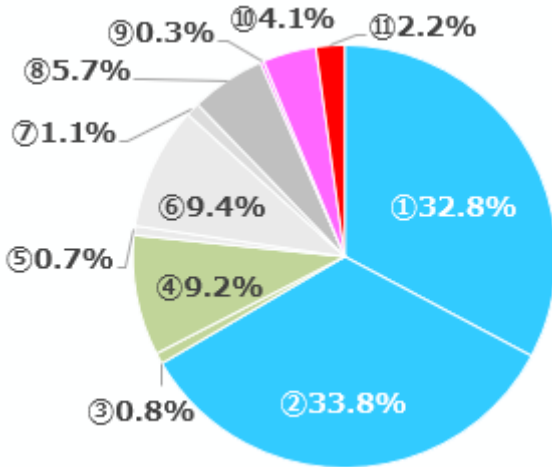
【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

- 発注企業とその上位企業との間で価格交渉に成功した際は、発注企業側から価格転嫁の打診がある。
- 発注企業に対して、コスト上昇分の価格交渉を申し入れ、全額価格転嫁を認めてもらった。
- ▲全体的にコストが上昇していることを踏まえ、価格交渉を打診したところ、発注企業から「業績が苦しいので価格交渉には応じられない」と言われた。
- ▲「労務費のコスト増は、まずは自助努力で解決すべき」、「資格を取るなどしてから価格交渉すべき」と言われた。

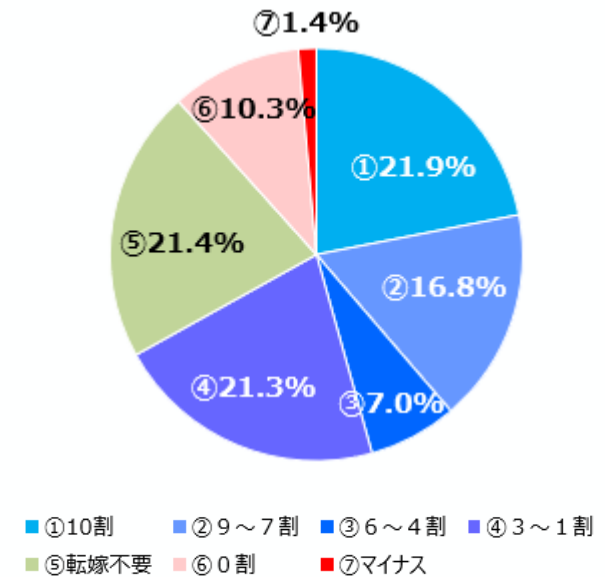
直近 6 か月間における価格交渉の状況

直近 6 か月間における価格転嫁の状況【コスト全般】

n = 1,424



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	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。
⑩	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。
⑪	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。



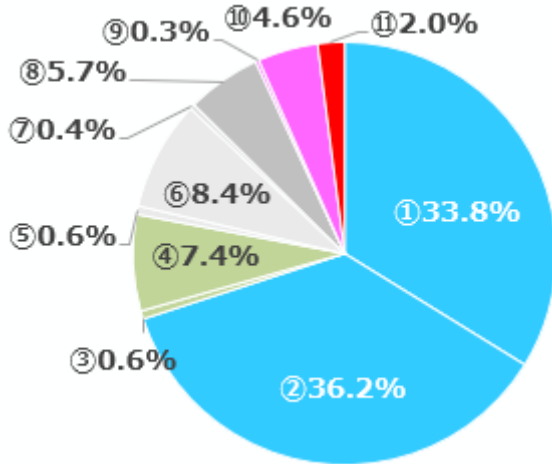
転嫁率：53.6%

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

- エネルギーコストや人件費等の高騰を理解していただき、価格交渉がスムーズに行えた。
- 軽油、ガソリンの価格上昇分を発注企業側に全額負担してもらえるので、助かっている。
- ▲価格交渉において、適正な価格単価を見積書に記載して提出しているが、一般的な相場よりも非常に低価格な単価を毎年提示される。
- ▲材料価格が2倍、3倍になっているにも関わらず、単価は据え置きのみである。

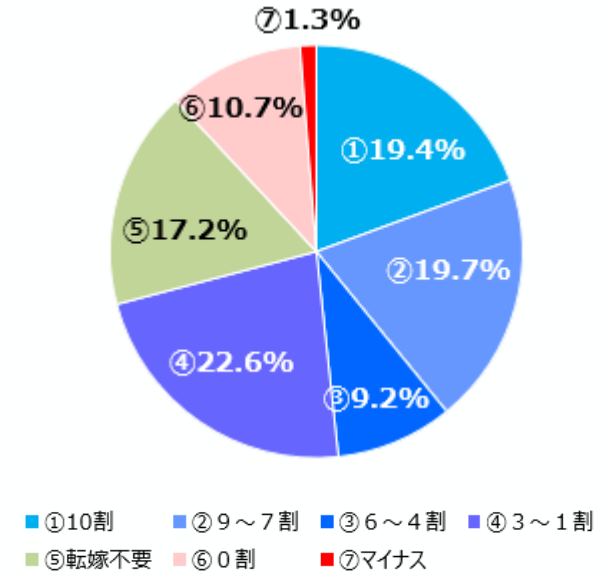
直近 6 か月間における価格交渉の状況



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	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。
⑩	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。
⑪	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 = 16,291



転嫁率：52.6%

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

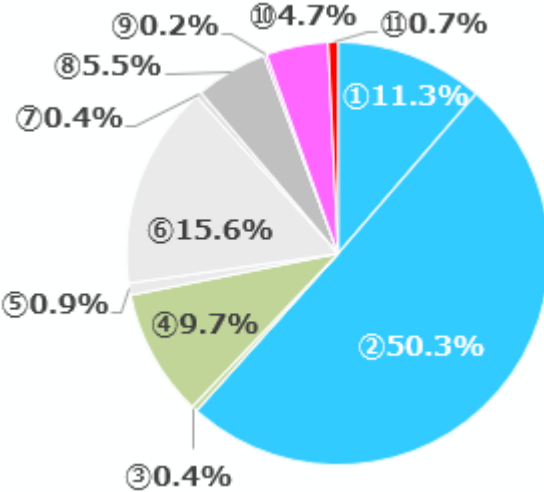
- 原材料費やエネルギーコスト、人件費等が高騰している状況を踏まえ、値上げ交渉に応じてもらい、価格に反映された。
- 労務費、原材料費、エネルギーコストなどの上昇分の全てを100%価格転嫁できた。
- ▲価格交渉の際、「他の同業者より安くしないと発注できない」と言われた。
- ▲仕事をもらっている立場上、意見が言えないことを分かっている、大幅な値引きを迫られる。
- ▲コスト上昇のため値上げを申し入れたが、「取引が無くなるかもしれない」と言われ、価格を据え置くことを一方的に決定された。

小売

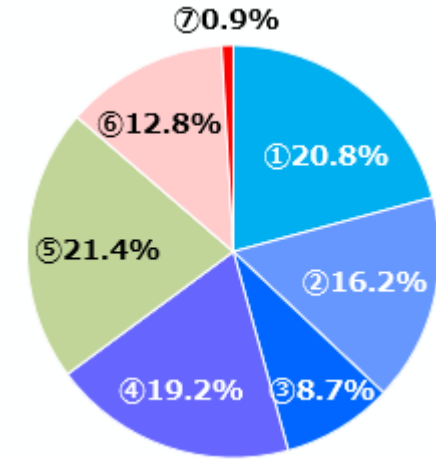
直近 6 か月間における価格交渉の状況

直近 6 か月間における価格転嫁の状況【コスト全般】

n = 3,872



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	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。
⑩	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。
⑪	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

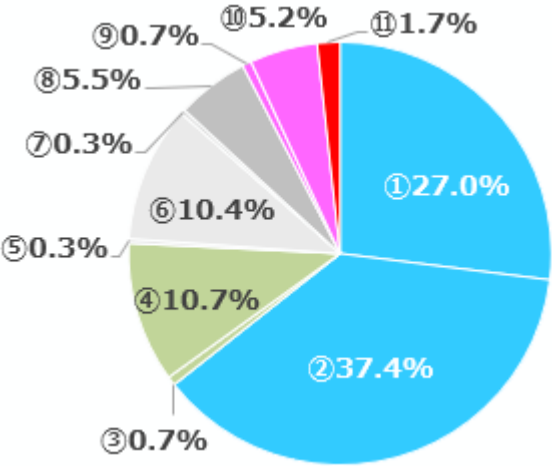
転嫁率： **52.5%**

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

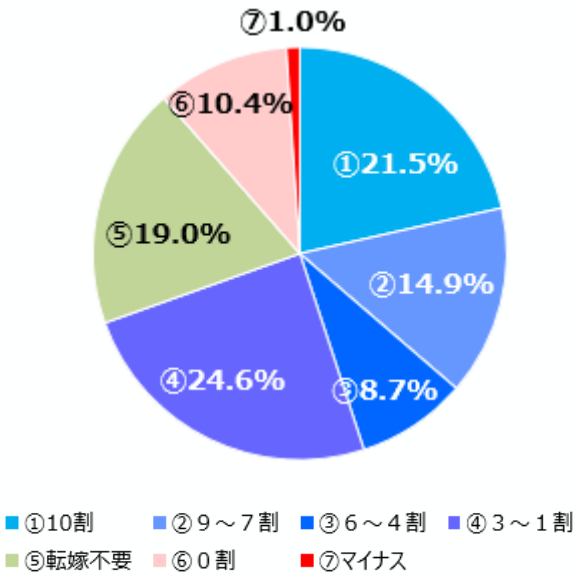
- 原材料費や人件費等について、毎年、発注側企業から価格交渉を申し出てほしい旨の連絡がある。
- 原材料費、人件費等が高騰しているので、価格転嫁を申し出たところ、全て了承してもらえた。
- ▲価格交渉を申し入れたが応じてもらえなかった。
- ▲長期間価格が据え置かれていたため、現在までのコスト上昇分を踏まえた見積りを提示したところ、「そのような値上げは無理だ」と要求額より大幅に低い金額に修正された。

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	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。
⑩	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。
⑪	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】



転嫁率：52.2%

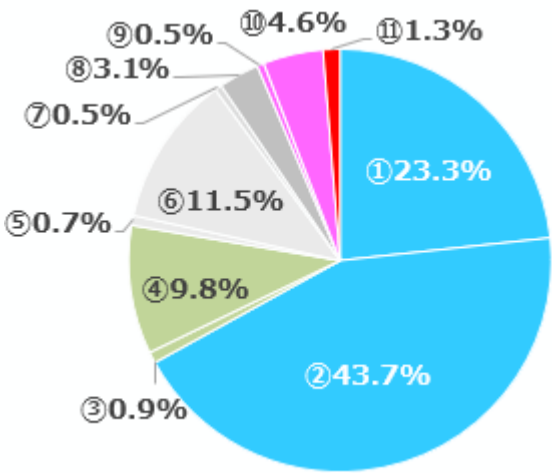
アンケート回答企業からの具体的な声

- 価格の状況変化にも臨機応変に対応してもらっている。
- 燃料費高騰を踏まえて、発注企業側から価格の引き上げを掲示してくれた。
- ▲「同じ作業を継続しているのに今までと同じ条件でできないのはおかしい」という理由で、価格交渉が進められない。
- ▲「もっと安い金額でやらせてほしいという競合他社がいる」、「原価が上がっても他社は値上げを要求しない」旨の話をされた。

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

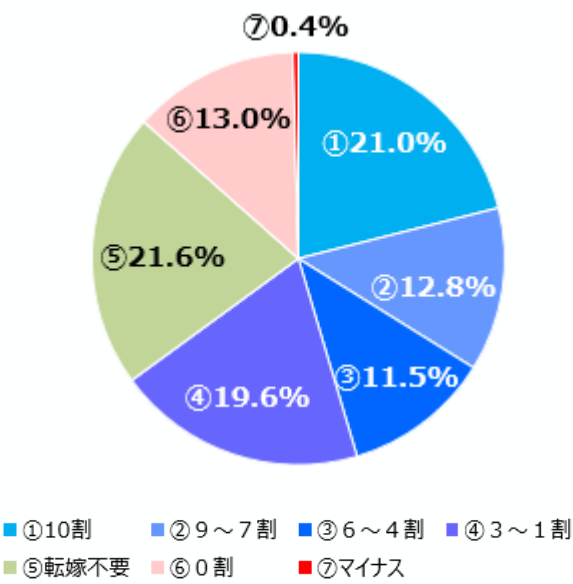
運輸・郵便（トラック運送業除く）

直近 6 か月間における価格交渉の状況



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	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。
⑩	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。
⑪	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】



転嫁率：51.5%

アンケート回答企業からの具体的な声

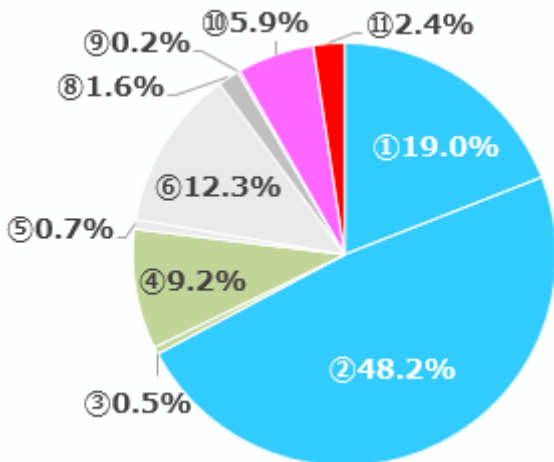
- 原材料費、エネルギーコスト等の高騰の現状を踏まえ、発注側から価格交渉の申し出があり、ほぼ反映された。
- 発注側企業もエネルギーコスト・人件費等の高騰を理解し、できる限りの値上げをしようとする姿勢が見受けられた。
- ▲コストが上昇しているので価格交渉を申し入れたが、協議にすら応じてもらえなかった。
- ▲価格交渉の際、他社と同一価格にさせられ、コスト上昇分の半分以下しか価格転嫁できなかった。

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

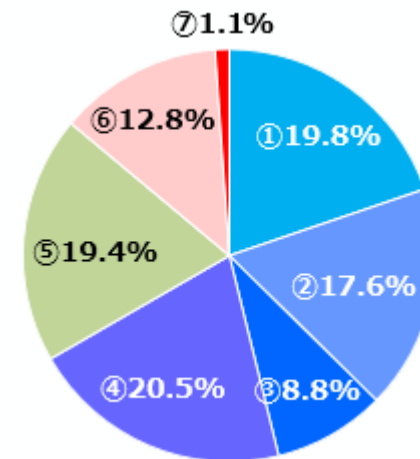
直近 6 か月間における価格交渉の状況

直近 6 か月間における価格転嫁の状況【コスト全般】

n = 546



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	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。
⑩	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。
⑪	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 10割 ■ ② 9～7割 ■ ③ 6～4割 ■ ④ 3～1割
■ ⑤ 転嫁不要 ■ ⑥ 0割 ■ ⑦ マイナス

転嫁率：51.4%

アンケート回答企業からの具体的な声

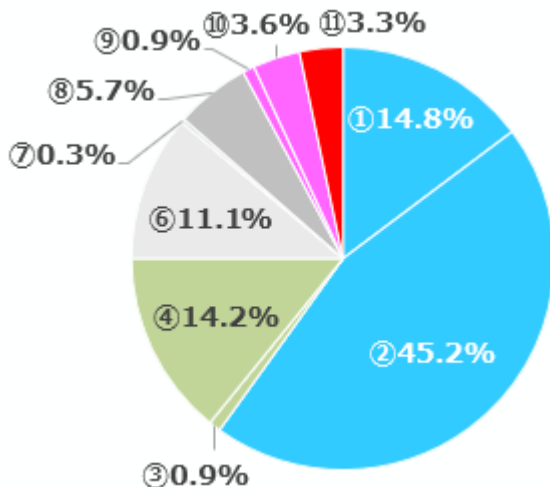
【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

- 担当者が話をよく聞いてくれ、他社との横並びではなく、個々の状況に応じた価格交渉への歩み寄りがあった。
- 人件費やエネルギー等コスト上昇により、単価の引上げ交渉を行い、改定価格で取引をしてもらっている。
- ▲ コスト上昇分についての価格交渉を申し入れたが、「忙しいので交渉ができない。他社は何も言ってきていない」などと言われ、協議に応じてもらえなかった。
- ▲ コスト上昇に対する価格交渉を何度も打診しているが、後で折り返す、との返答後、音沙汰がない。

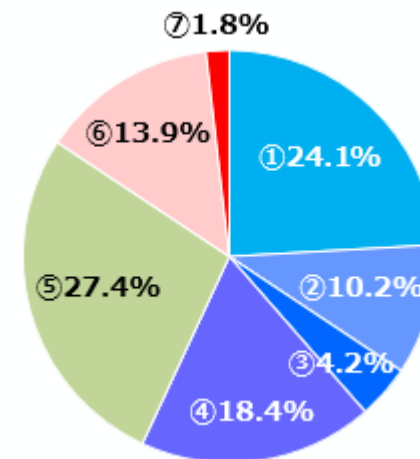
直近 6 か月間における価格交渉の状況

直近 6 か月間における価格転嫁の状況【コスト全般】

n = 332



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	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。
⑩	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。
⑪	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 10割 ■ ② 9～7割 ■ ③ 6～4割 ■ ④ 3～1割
■ ⑤ 転嫁不要 ■ ⑥ 0割 ■ ⑦ マイナス

転嫁率：51.1%

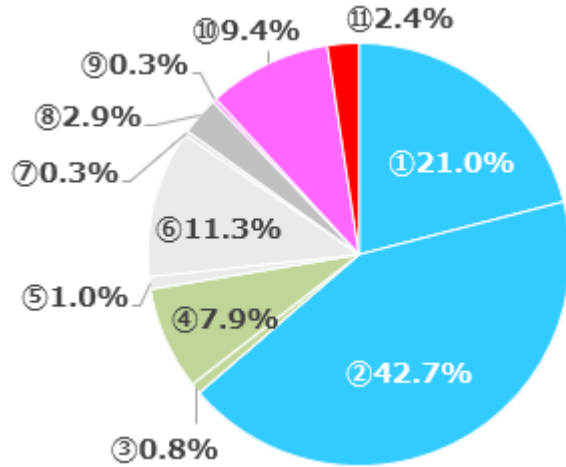
アンケート回答企業からの具体的な声

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

- 原材料費などが高騰しているため、価格交渉を申し出たところ、快く対応してもらえた。
- 仕入価格上昇分について、価格転嫁をほぼ100%引き受けてもらえた。
- ▲人件費コストが上昇しているが、どんどん発注量を減らされているため、価格交渉を行えない。
- ▲請求の見積もりを送った際に、第一声に「高い」と伝えられ、値下げの交渉が進められた。

金属

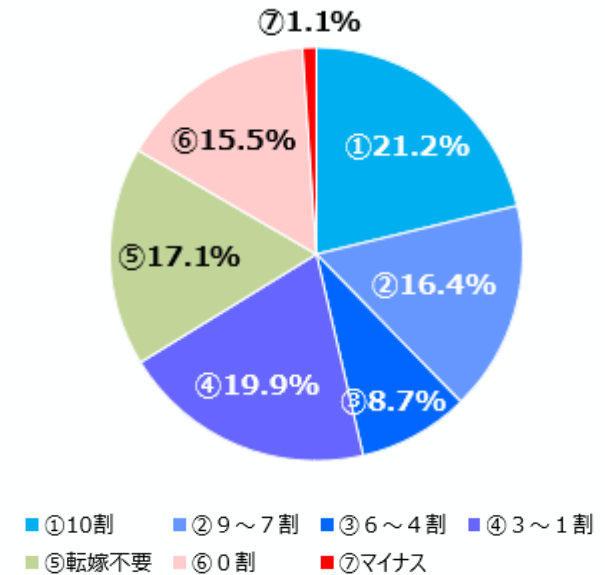
直近 6 か月間における価格交渉の状況



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	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。
⑩	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。
⑪	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 = 4,105



転嫁率：50.9%

アンケート回答企業からの具体的な声

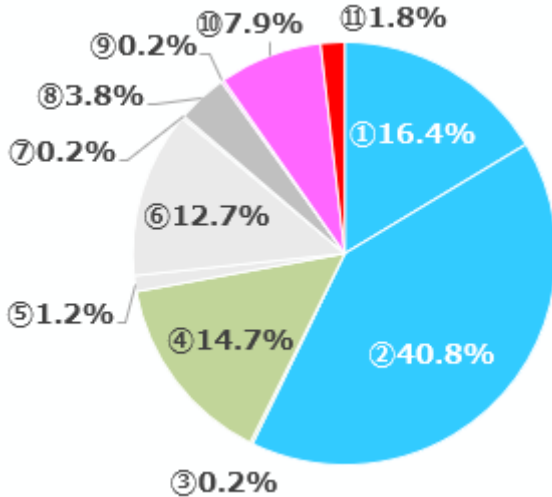
【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

- 仕入価格や人件費の高騰を受け、発注企業側から、価格交渉を申し出てほしい旨の連絡があった。
- 製品にかかる原材料等のコスト上昇分を、全て価格転嫁してもらえる。
- ▲人件費高騰による価格交渉を申し入れたが、「タイミングが悪い」と一蹴された。
- ▲コスト上昇に伴い価格交渉を申し入れたが、発注企業もまた、その上の企業に交渉を受け入れてもらえないことを理由に、交渉に応じてもらえなかった。

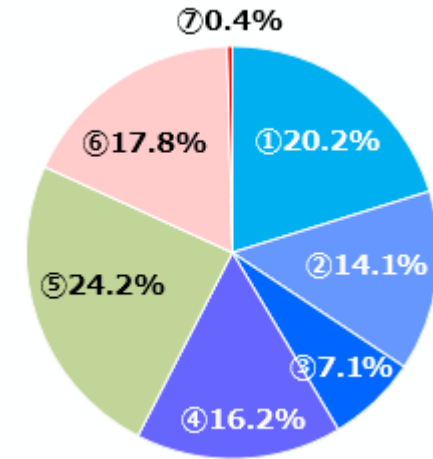
直近 6 か月間における価格交渉の状況

直近 6 か月間における価格転嫁の状況【コスト全般】

n = 495



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	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。
⑩	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。
⑪	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 10割 ■ ② 9～7割 ■ ③ 6～4割 ■ ④ 3～1割
■ ⑤ 転嫁不要 ■ ⑥ 0割 ■ ⑦ マイナス

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

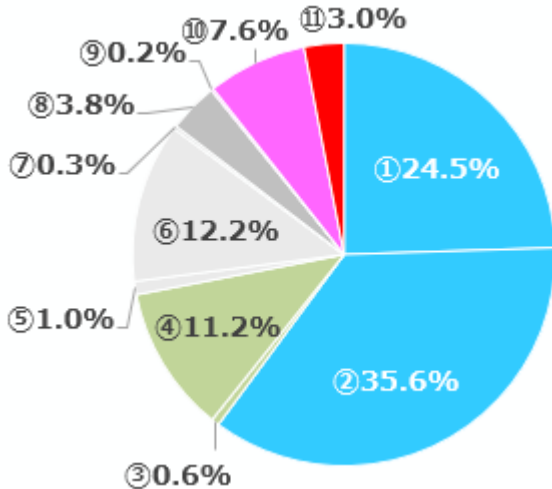
- 原材料費、人件費の高騰によるコストアップを要望し、ほぼ承諾してもらえた。
- 原材料費の価格高騰に応じて、発注企業より定期的に価格の見直しを提案されている。
- ▲コストが上昇しているので価格交渉を申し入れたが、提示額での合意にはならず、発注側の提示額（当社提示の値上げ分の10/1程度）で受注することになった。
- ▲価格転嫁を了承してもらえたが、3か月後からの適用を希望され、値上げを延期された。

不動産・物品賃貸

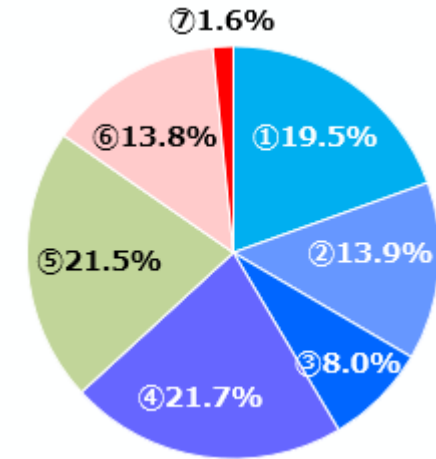
直近 6 か月間における価格交渉の状況

直近 6 か月間における価格転嫁の状況【コスト全般】

n = 1,184



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	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。
⑩	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。
⑪	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 10割 ■ ② 9～7割 ■ ③ 6～4割 ■ ④ 3～1割
■ ⑤ 転嫁不要 ■ ⑥ 0割 ■ ⑦ マイナス

転嫁率： **48.5%**

アンケート回答企業からの具体的な声

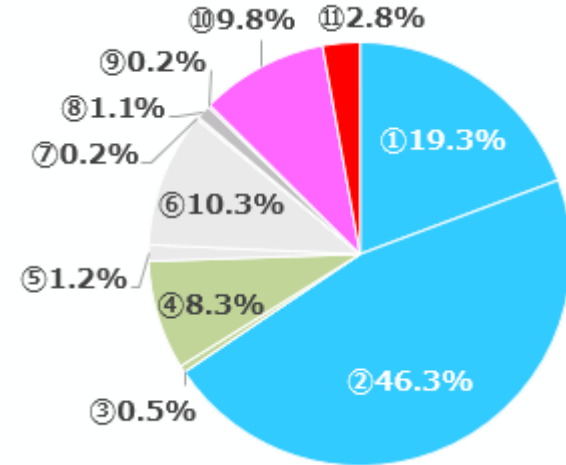
【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

- 最低賃金改定や人件費の高騰を踏まえて、発注側企業から、積極的に値上げ申請を行ってほしい旨の通知をもらった。
- 負担するコスト面について、発注側企業へ詳細に説明すると、支払期日の変更や価格転嫁に応じてくれることが多い。
- ▲過去に一方的に決められた金額で現在まで一切値上げもなく、価格交渉を申し入れても、たらい回しにされるか、「全国統一価格のため、個別の会社との交渉はしていない」と回答されるのみ。
- ▲今年に入り、価格調整のため、という理由で値下げ依頼があった。「値下げの同意は強制ではないが、応じない場合は発注が減少すると思います」との説明があり、同意せざるを得なかった。

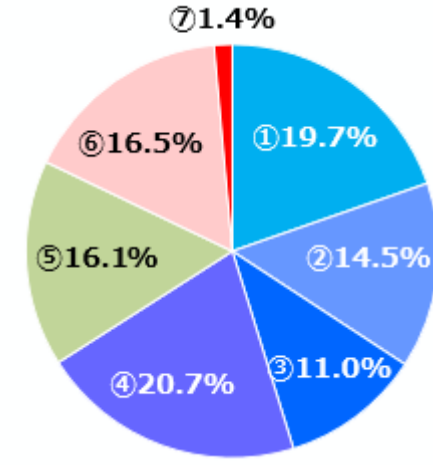
直近 6 か月間における価格交渉の状況

直近 6 か月間における価格転嫁の状況【コスト全般】

n = 564



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	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。
⑩	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。
⑪	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 10割 ■ ② 9～7割 ■ ③ 6～4割 ■ ④ 3～1割
 ■ ⑤ 転嫁不要 ■ ⑥ 0割 ■ ⑦ マイナス

転嫁率：47.7%

アンケート回答企業からの具体的な声

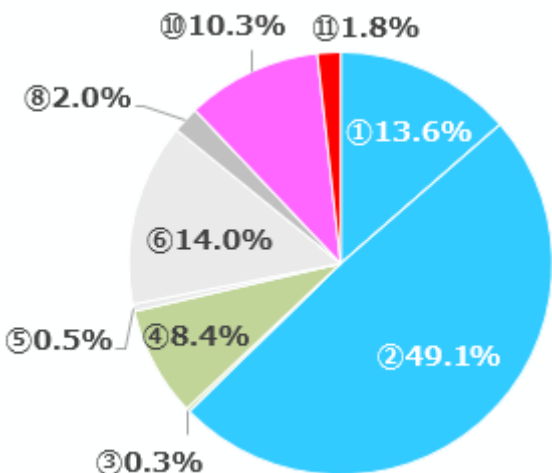
【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

- 必要であればいつでも価格交渉に応じる旨のメールや電話をもらった。
- 数年前から、価格交渉の窓口が設置されている旨の案内が定期的に郵送されてくる。そこに相談するまでもなく、発注担当者・責任者が真摯に価格設定に向き合ってくれている。
- ▲定期案件については価格交渉が出来ず、従来通りの見積りのままで、10年以上も価格が据え置かれている。
- ▲コストが上昇しているので、価格交渉を申し入れたが、聞き入れてもらえなかった。

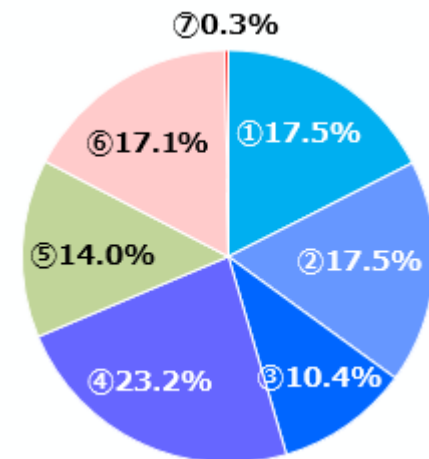
直近 6 か月間における価格交渉の状況

直近 6 か月間における価格転嫁の状況【コスト全般】

n = 737



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	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。
⑩	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。
⑪	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 10割 ■ ② 9～7割 ■ ③ 6～4割 ■ ④ 3～1割
■ ⑤ 転嫁不要 ■ ⑥ 0割 ■ ⑦ マイナス

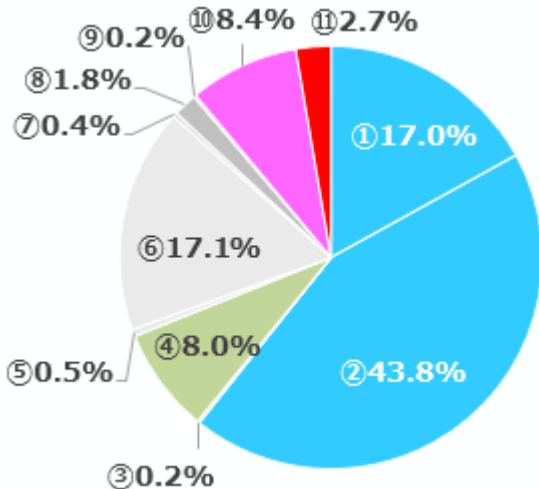
転嫁率：47.5%

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

- 製品によっては、自社の仕入先がバラバラのタイミングで値上げをしてくることも多々あるが、その場合でも発注側企業は柔軟に価格交渉に対応してくれている。
- 発注側企業から、パートナーシップ構築宣言に基づき価格交渉をしましょう、と提案があった。
- ▲価格交渉をしても、年間発注数量の多さを盾に、値下げ、発注停止等を迫ってくる。
- ▲価格交渉の後、発注を絶たれた。

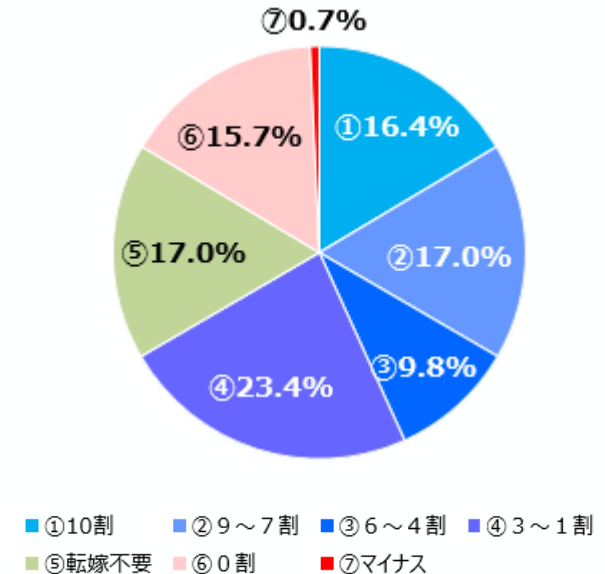
直近 6 か月間における価格交渉の状況



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	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。
⑩	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。
⑪	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 = 560



転嫁率：46.6%

アンケート回答企業からの具体的な声

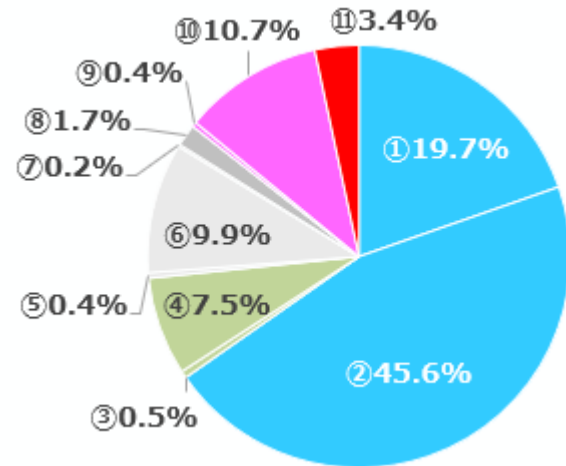
【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

- 原材料費、人件費などのコスト上昇のため、適宜価格交渉の場を設けてもらった。
- 資材費、労務費、輸送費等の全てのコスト上昇分が価格転嫁されている。
- ▲全くとって、価格交渉には応じてもらえない。
- ▲価格交渉には応じてもらったが、希望価格からはかけ離れた価格転嫁にとどまった。

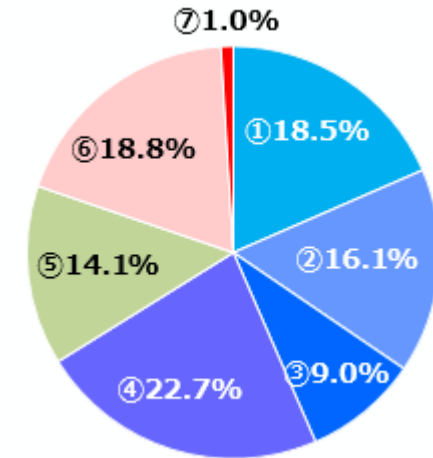
直近 6 か月間における価格交渉の状況

直近 6 か月間における価格転嫁の状況【コスト全般】

n = 1,663



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	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。
⑩	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。
⑪	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 10割 ■ ② 9～7割 ■ ③ 6～4割 ■ ④ 3～1割
■ ⑤ 転嫁不要 ■ ⑥ 0割 ■ ⑦ マイナス

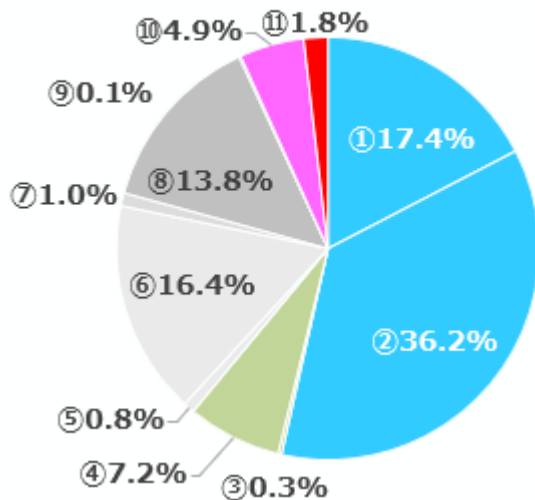
転嫁率：46.0%

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

- 定期的に価格交渉をお願いしているが、毎回真摯に対応してもらえる。発注側から値上げの打診をいただくこともありありがたい。
- 原材料費高騰や物価上昇に伴う賃上げ等のコストUP分を、全て価格転嫁してもらった。
- ▲価格交渉を申し入れたが、「他社は自助努力で価格を据え置いている」と言われた。
- ▲価格交渉を申し入れたが、発注企業から一切返答がもらえなかった。
- ▲価格交渉を打診したところ、「そのようなことを言うのはあなた方だけだ」と一蹴され、逆に値下げ要求をされた。

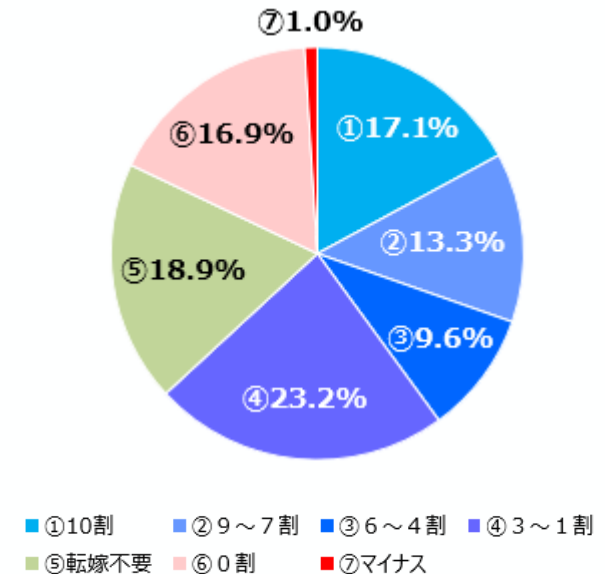
直近 6 か月間における価格交渉の状況



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	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。
⑩	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。
⑪	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 = 708



転嫁率：45.0%

アンケート回答企業からの具体的な声

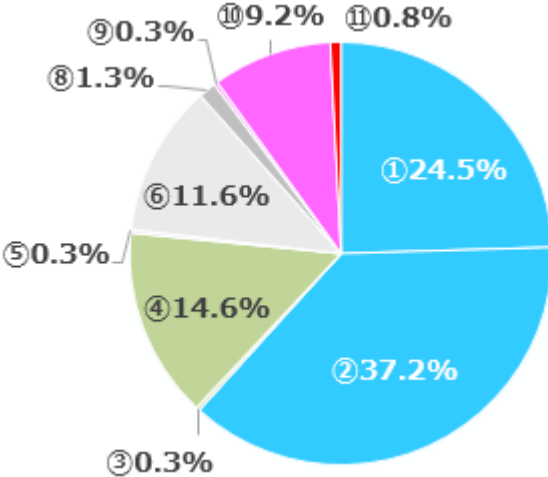
【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

- 運送距離や荷役作業の難易度に応じ、習慣的に価格交渉をしてもらっている。
- 人件費や資材費の上昇を踏まえ、互いに納得できる価格交渉が行われた。
- ▲ 価格交渉の冒頭に、値上げには応じないとの姿勢を示された。労務費等の上昇に対する理解が不足している。
- ▲ 価格交渉には応じてくれたが、結論を先延ばしにされ、最終的には「年度内に間に合わなかったので」と価格を据え置きにされた。

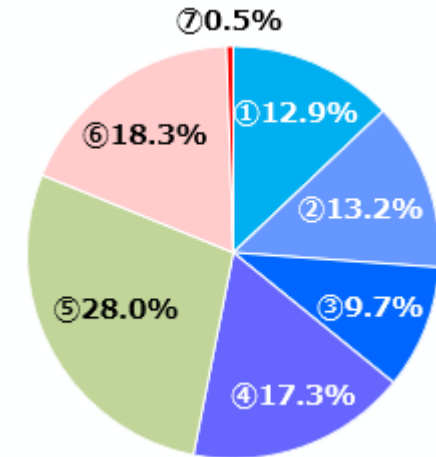
直近 6 か月間における価格交渉の状況

直近 6 か月間における価格転嫁の状況【コスト全般】

n = 371



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	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。
⑩	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。
⑪	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 10割 ■ ② 9～7割 ■ ③ 6～4割 ■ ④ 3～1割
■ ⑤ 転嫁不要 ■ ⑥ 0割 ■ ⑦ マイナス

転嫁率：43.2%

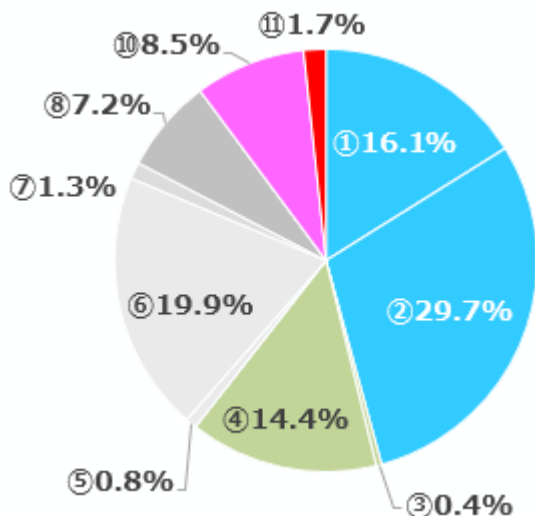
アンケート回答企業からの具体的な声

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

- 材料仕入価格の上昇については、価格転嫁を100%認めてもらっている。
- 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、発注企業から価格交渉の打診があった。
- ▲人件費の価格転嫁について相談を持ち掛けたところ、「まだまだコストを下げられるのではないか」、「浮いたコストで賃金を上げられるのではないか」と暗に示された。
- ▲番組制作費は毎年据え置き。価格交渉をしたところ、昨年まで制作を受注していた番組を相談なく転注された。

廃棄物処理

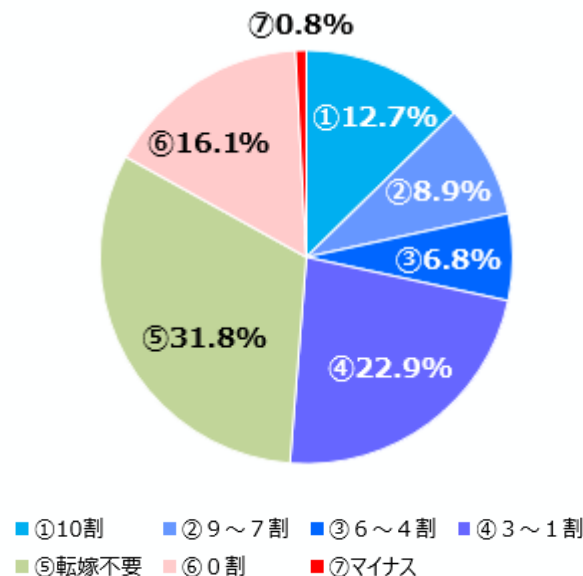
直近 6 か月間における価格交渉の状況



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	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。
⑩	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。
⑪	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 = 236



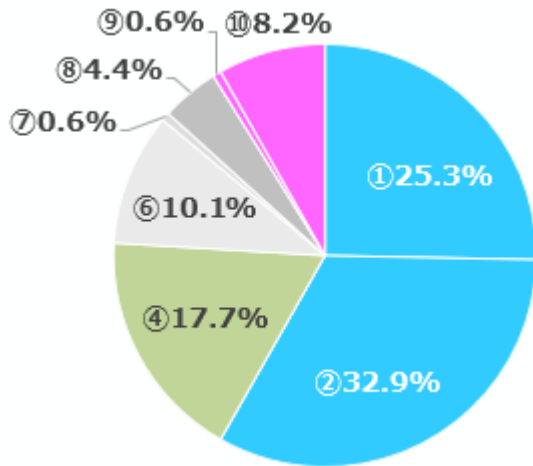
転嫁率：39.3%

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

- 発注企業側からコスト上昇分の価格交渉の提案をもらった。
- 原材料費・エネルギーコスト・人件費等の上昇に対して、非常に柔軟に対応してもらい、価格転嫁ができた。
- ▲「価格を上げるなら発注回数を減らす」と言われ、実際に売上が減った。
- ▲価格交渉を申し入れたが、交渉の協議に応じてもらえなかった。

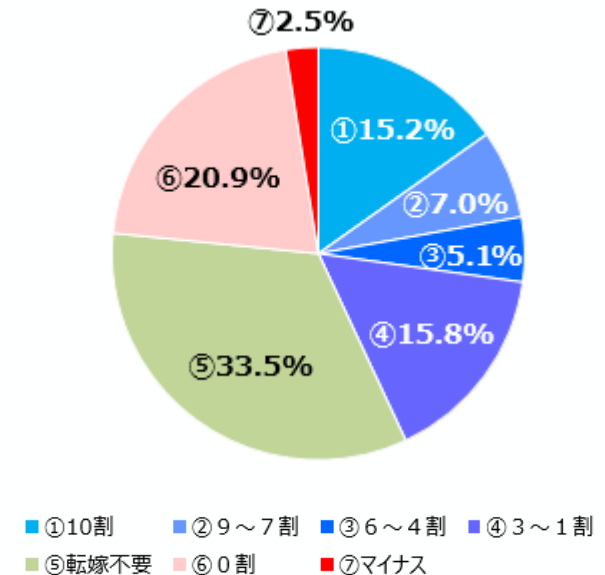
直近 6 か月間における価格交渉の状況



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	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。
⑩	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。
⑪	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 = 158



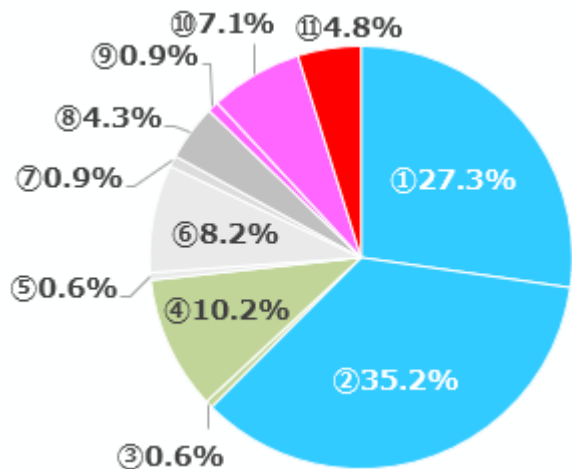
転嫁率：38.7%

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

- 発注企業側の事情もある中で、価格交渉の申し入れに対して前向きかつ迅速に対応してくれた。
- コストアップしたものは随時発注企業へ説明し、納得いただいた上で価格転嫁してもらえている。
- ▲継続案件はなかなか価格転嫁してもらえない。
- ▲何年も前からあまりにも安価な案件があり、価格交渉しているものの、毎回一蹴されてしまう。

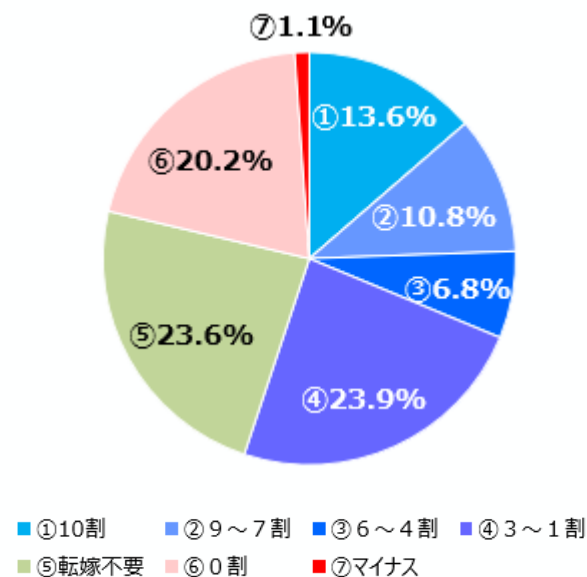
直近 6 か月間における価格交渉の状況



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	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。
⑩	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。
⑪	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 = 352



転嫁率： **37.7%**

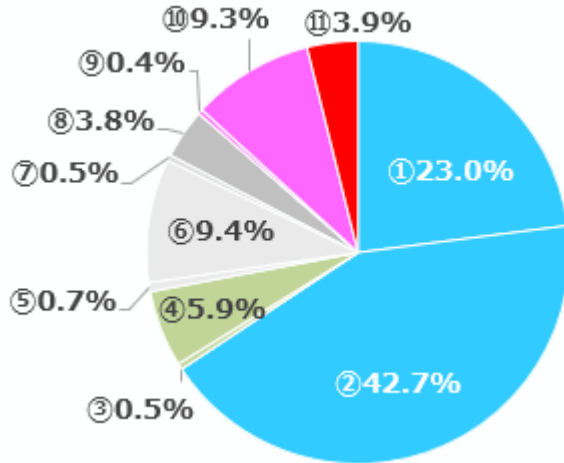
アンケート回答企業からの具体的な声

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

- 昨今のコスト上昇を踏まえ、発注企業には原材料費や燃料費等を年に何回も上げてもらえている。
- 価格交渉について前向きな姿勢で取り組んでもらえていると感じている。
- ▲半年に一度の単価見直しがあるが、価格交渉の余地はない。また、単価設定の根拠の提示がない。
- ▲価格交渉を書面で幾度となく申し入れたが、全く回答がない。

トラック運送

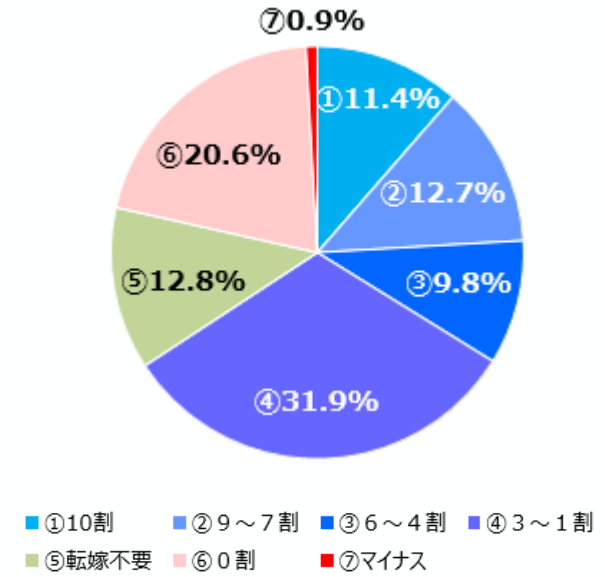
直近 6 か月間における価格交渉の状況



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	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。
⑩	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。
⑪	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 = 2,164



転嫁率：36.1%

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

- 発注企業が事業コストの増加分を荷主に交渉し、価格転嫁分を支払運賃に反映してくれている。
- 昨今の燃料費や人件費等のコスト上昇分について、価格交渉・転嫁してもらい、良好な関係を築いている。
- ▲人件費高騰を踏まえて、根拠となる文書および資料を作成し、値上げのための価格交渉を数回に渡り依頼したが、返答がない。
- ▲長年の付き合いにも関わらず、初めての価格交渉の後に、契約解除になり、仕事が打ち切られた。