

令和３年度

最低賃金改定に伴う中小企業支援施策（官公需、価格決定方法
適正化等）に関する調査事業

調査報告書

令和４年２月

株式会社東京商工リサーチ

目 次

I. 調査概要	2
1. 最低賃金の改定が官公需における中小企業者に与える影響等に関する調査	3
2. 最低賃金改定等を踏まえた価格交渉月間に関するフォローアップ調査	5
II. 調査結果	7
1-1. 国等の官公需契約の受注者に対するアンケート調査	8
1-2. 都道府県の官公需契約の受注者に対するアンケート調査	12
1-3. 官公需契約の受注者に対するヒアリング調査結果	16
2-1. 価格交渉促進月間に関するフォローアップ調査（アンケート結果）	19
2-2. 価格交渉促進月間に関するフォローアップ調査（ヒアリング調査結果）	57

I . 調査概要

1. 最低賃金の改定が官公需における中小企業者に与える影響等に関する調査

(1) 目的

中小企業庁は、官公需契約における最低賃金分の適正な価格転嫁の徹底に取り組んでおり、その一環として「国等の官公需契約の受注者に対するアンケート調査」および「都道府県の官公需契約の受注者に対するアンケート調査」を実施。国等および都道府県の官公需契約最低賃金の改定が契約金額に影響があった個別事例及びその影響が及ぶ業界や契約の種類等に関する実態を把握することで、今後の官公需に関わる中小企業・小規模事業者の受注機会の増大に向けた施策の在り方について検討するための基礎資料とすることを目的とする。

(2) 調査概要

①国等の官公需契約の受注者に対するアンケート調査

調査期間 : 2021年10月～2021年11月
調査対象 : 国等の官公需契約受注事業者 15,000社
調査方法 : 調査依頼ハガキを発送しインターネットにて回答
回答数 : 8,175件 (54.5%)

②都道府県の官公需契約の受注者に対するアンケート調査

調査期間 : 2021年11月～2021年12月
調査対象 : 国等の官公需契約受注事業者 5,000社
調査方法 : 調査依頼ハガキを発送しインターネットにて回答
回答数 : 2,596件 (51.9%)

(3) 調査項目

- 問1 令和3年10月の最低賃金額の引き上げの決定を受け、発注者から契約金額の見直しが必要か否かの確認があったか
- 問2 発注側との契約において、従事する従業員等の中に最低賃金又は最低賃金に近い金額で雇用している従業員等がいるか
- 問3 契約金額の見直しの申し入れを行ったか
- 問4 契約金額の見直しの申し入れに対し、発注者は応じてくれたか
- 問5 価格見直しの協議の結果、契約金額は増額変更されたか
- 問6 契約金額を増額変更されなかったことに対し、発注者から合理的な理由について説明があったと受け止めているか
- 問7 契約金額の変更の協議を申し出ない理由

※調査項目は①、②共通

(4) 業種区分

本報告書上における業種区分は下表のとおり。

本報告書における業種区分	日本標準産業分類 大分類
建設業	建設業
製造業	製造業
情報通信業	情報通信業
卸売業、小売業	卸売業、小売業
サービス業	学術研究、専門・技術サービス業
	宿泊業、飲食サービス業
	生活関連サービス業、娯楽業
	教育、学習支援業
	医療、福祉
	複合サービス事業
	サービス業(他に分類されないもの)
その他	農業、林業
	漁業
	鉱業、採石業、砂利採取業
	電気・ガス・熱供給・水道業
	運輸業、郵便業
	金融業、保険業
	不動産業、物品賃貸業
	公務(他に分類されるものを除く)
	分類不能の産業

(5) ヒアリング調査

アンケート調査の回答企業に対し、個別ヒアリングを通じた事例収集を実施。

調査対象：下記の条件に該当する企業 計 15 社

- 条件① 発注者から契約金額の見直しが必要かの確認があり、契約金額見直しの申入れを行ったが、発注者が協議に応じなかったと回答した受注者。
- 条件② 発注者から契約金額の見直しが必要かの確認があり契約金額見直しの申入れを行ったところ協議が行われ、結果として契約金額が増額変更となったと回答した受注者。
- 条件③ 発注者から契約金額の見直しが必要かの確認があり、契約金額見直しの申入れを行ったところ協議は行われ、結果として契約金額は増額変更とはならなかったが、発注者から合理的な理由の説明があったと回答した受注者。

2. 最低賃金改定等を踏まえた価格交渉月間に関するフォローアップ調査

(1) 目的

中小企業庁は、9月を「価格交渉促進月間」として設定し、最低賃金の改定を含む労務費や原材料価格の上昇等が取引価格に適切に反映されるよう取り組んでおり、その一環として「価格交渉促進月間に関するフォローアップ調査」を実施。「価格交渉促進月間」における交渉状況や実際の価格交渉の現場における現状と課題など、個別事案の取引実態を把握することにより、今後の価格交渉促進に向けた政策立案検討のための基礎資料とすることを目的とする。

(2) 調査概要

調査期間 : 2021年10月～2021年11月
調査対象 : 全国の中小企業 40,000社
調査方法 : 調査依頼ハガキを発送しインターネットにて回答
回答数 : 6,380件(16.0%) ※その他フリーランスからの回答 97件

(3) 調査項目

問1 取引している代表的な発注側企業3社

問2 提供している製品(又はサービス)の頂点企業

問3 発注側企業との通常の価格決定方法

問4 直近1年における発注側企業との価格交渉の協議状況

【問4で、発注側企業に協議を申し込んだと回答した企業】

- A 直近1年間のコスト上昇分のうち価格転嫁できた割合
- B 転嫁できなかった部分があることについての発注側企業からの理由の説明の有無
- C 発注側企業との価格交渉において懸念したこと
- D 直近1年間で価格交渉の協議を申し込んだ時期
- E 定期的な価格交渉か
- F この時期に価格交渉を行った理由

【問4で、発注側企業に協議を申し込まなかったと回答した企業】

- A 発注側企業との現在の価格について納得しているか
- B 現在の価格に納得している理由
- C 発注側企業に協議を申し込まなかった理由
- D 現在の価格に納得していない理由

【問4で、発注側企業から協議を申し込まれたと回答した企業】

- A 直近1年間のコスト上昇分のうち価格転嫁できた割合
- B 転嫁できなかった部分があることについての発注側企業からの理由の説明の有無
- C 発注側企業との価格交渉において懸念したこと
- D 直近1年間で価格交渉の協議を申し込んだ時期
- E 発注側企業からの協議の申し込みに応じたか
- F 定期的な価格交渉か
- G 発注側企業からの協議の申し込みの趣旨
- H 発注側企業からの協議の申し込みが行われた理由

問5 9月を価格交渉促進月間に設定したことは発注側企業との価格交渉に役立ったか

問6 価格交渉促進月間を知ったきっかけ

(4) 業種区分

本報告書上における業種区分は、それぞれ下記のとおり。

発注側企業：取引適正化に向けた自主行動計画の業種別ガイドラインに整合。

受注側企業：下表のとおり。

本報告書における業種区分	日本標準産業分類 大分類
農業, 林業, 漁業	農業, 林業
	漁業
鉱業, 採石業, 砂利採取業	鉱業, 採石業, 砂利採取業
建設業	建設業
製造業	製造業
情報通信業	情報通信業
運輸業, 郵便業	運輸業, 郵便業
卸売業, 小売業	卸売業, 小売業
サービス業他	学術研究, 専門・技術サービス業
	サービス業(他に分類されない)

(5) ヒアリング調査

アンケート調査の回答企業に対し、個別ヒアリングを通じた事例収集を実施。

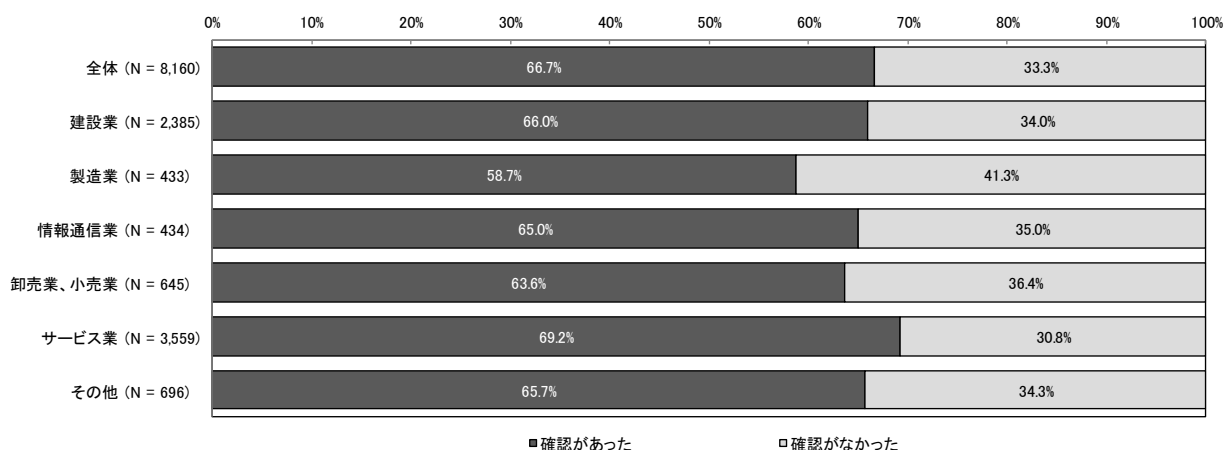
調査対象：パートナーシップ構築宣言企業 8 社の下請企業 計 16 社

Ⅱ． 調査結果

1-1. 国等の官公需契約の受注者に対するアンケート調査

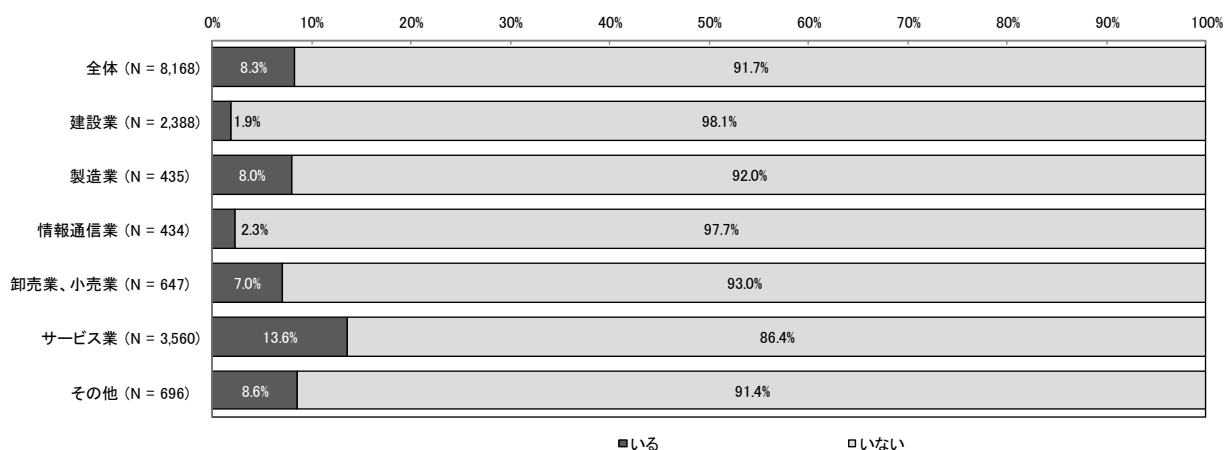
問1. 調査対象の契約について、令和3年10月の最低賃金額の引き上げの決定を受けて、発注者である国等から契約金額の見直しが必要かどうかについての確認がありましたか。

「確認があった」が6割半ばを占めている。また、業種別に見ると、すべての業種において「確認があった」が高く、5～6割台となっている。



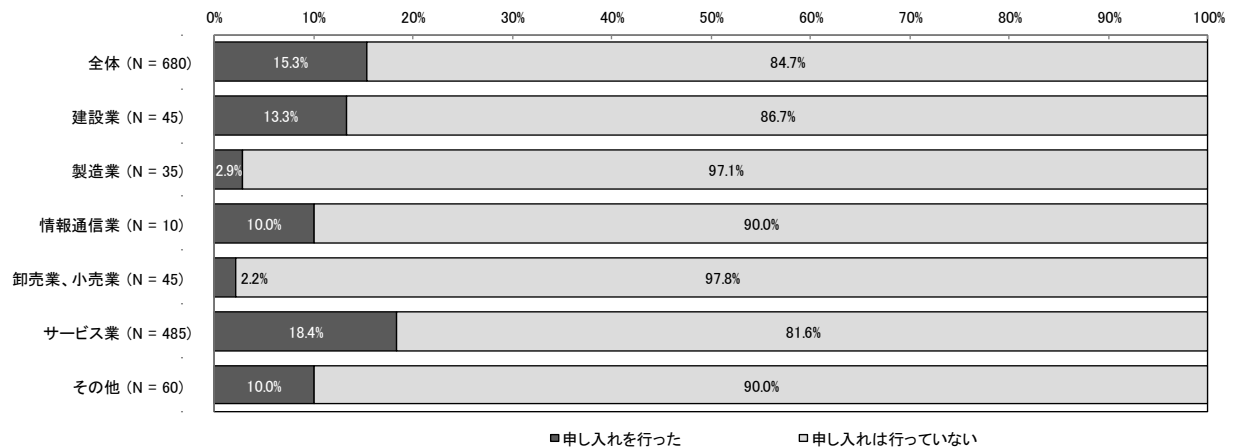
問2. 調査対象の契約について、国等との契約において従事する従業員等の中に、最低賃金又は最低賃金に近い金額で雇用している従業員等はいますか。

「いない」が9割以上を占めている。また、業種別に見ると、すべての業種において「いない」が高く、8～9割台となっている。「いる」では「サービス業」が他の業種に比べて高くなっている。



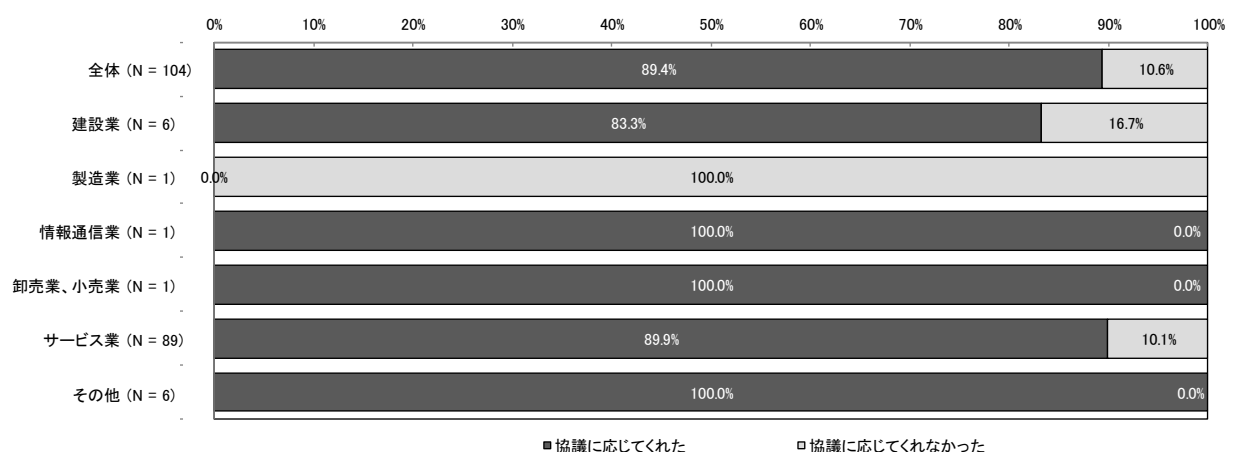
問3. 調査対象の契約について、国等に対し、契約金額の見直しの申し入れを行いましたか。

「申し入れを行っていない」が8割半ばを占めた。また、業種別に見ると、すべての業種において「申し入れは行っていない」が高く、8～9割台となっている。「申し入れを行った」では「サービス業」が他の業種に比べて高くなっている。



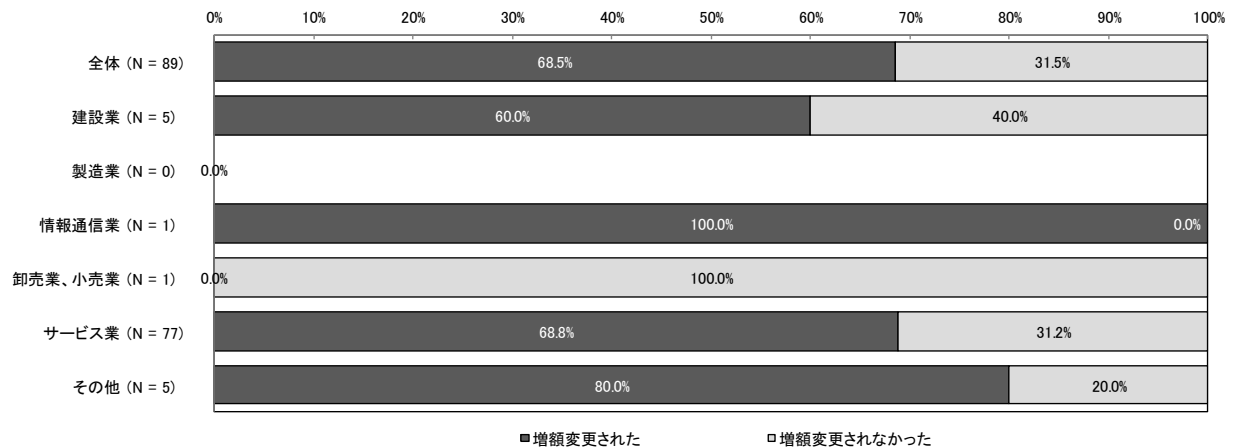
問4. 調査対象の契約について、貴社からの契約金額の見直しの申し入れに対し、国等は協議に応じてくれましたか。

「協議に応じてくれた」が9割を占めている。また、業種別でも「サービス業」では、「協議に応じてくれた」が9割と高くなっている。他の業種については、サンプル数が少ないため、下図は参考とされたい。



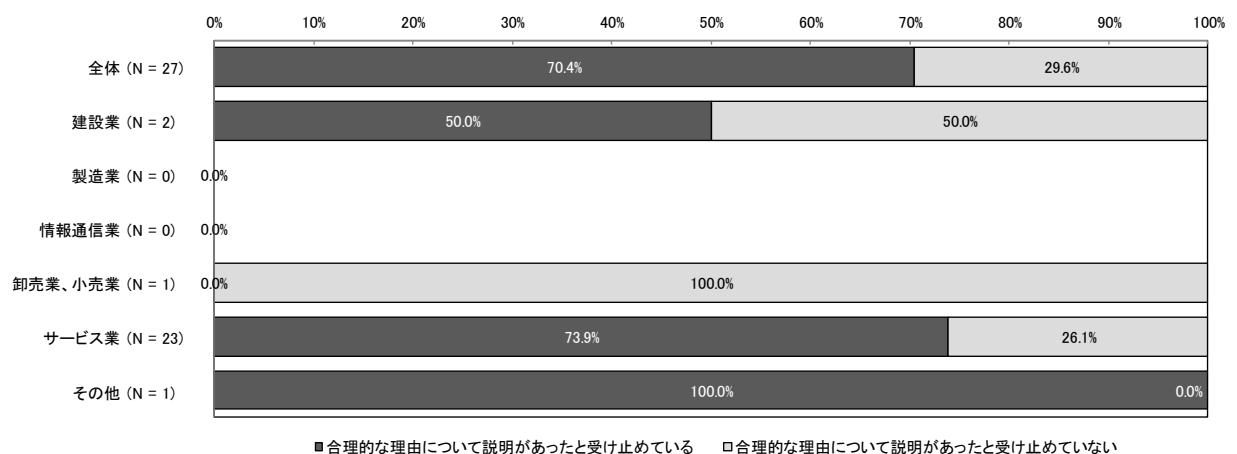
問5. 調査対象の契約について、価格見直しの協議の結果、契約金額は増額変更されましたか。

「増額変更された」が7割を占めている。また、業種別でも「サービス業」では「増額変更された」が7割を占めている。他の業種については、サンプル数が少ないため、下図は参考とされたい。



問6. 調査対象の契約について、契約金額を増額変更されなかったことに対し、国等から合理的な理由について説明があったと受け止めましたか。

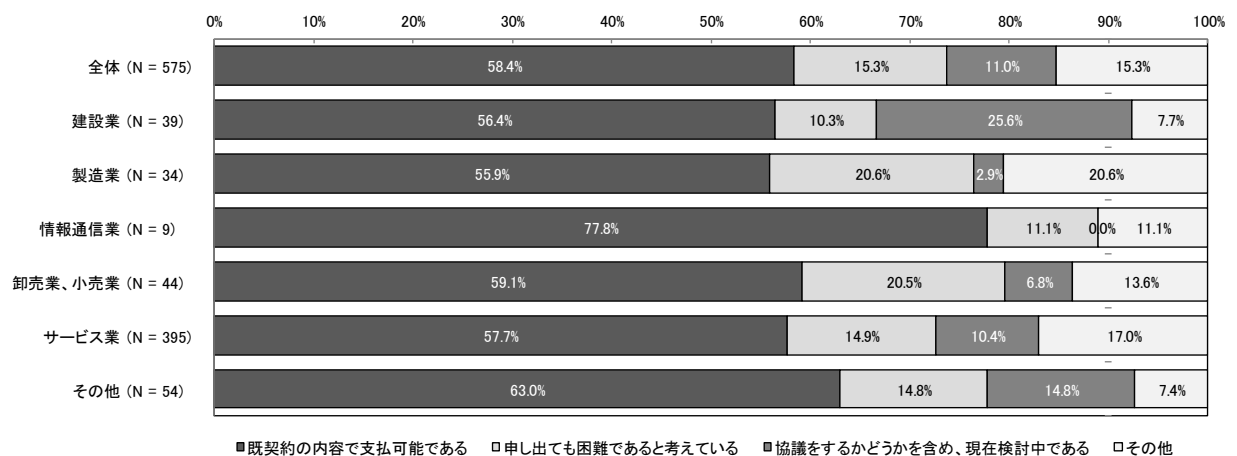
「合理的な理由について説明があったと受け止めている」が7割を占めている。また、業種別に見ると、「サービス業」では「合理的な理由について説明があったと受け止めている」が7割半ばを占めている。他の業種については、サンプル数が少ないため、下図は参考とされたい。



問7. 調査対象の契約について、国等に対し、契約金額の変更の協議を申し出ない理由についてお答えください。

「既契約の内容で支払可能である」が最も高くなっており、6割を閉めている。また、業種別に見ると、すべての業種において「既契約の内容で支払可能である」が最も高くなっており、5～7割台となっている。「協議をするかどうかを含め、現在検討中である」では「建設業」が2割半ばと他の業種に比べて高くなっている。

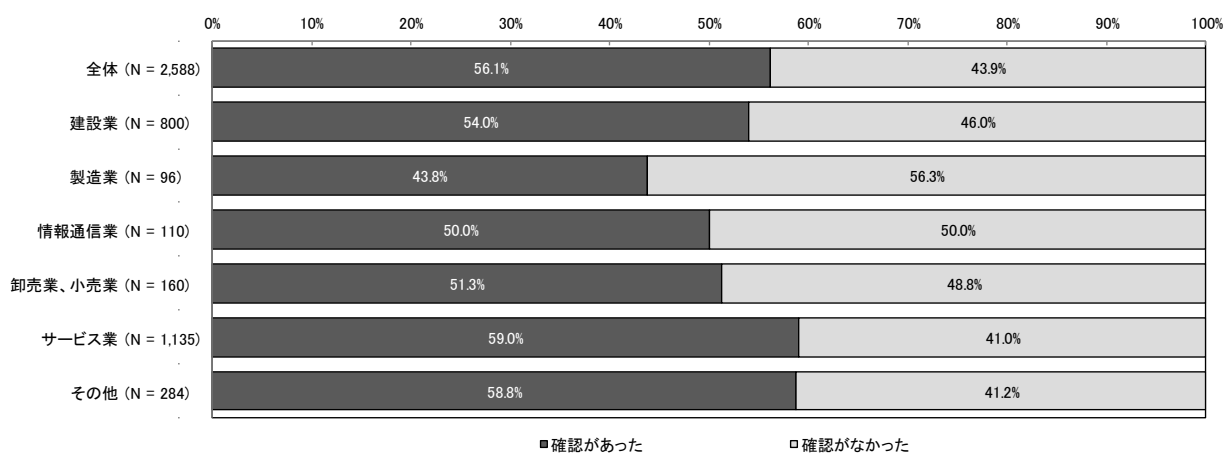
なお、「その他」の理由としては、「本契約以外の全体で賃上げ分を吸収できる」、「契約金額の差額よりも協議に要する費用の方が明らかに大きい」といった意見があった。



1－2．都道府県の官公需契約の受注者に対するアンケート調査

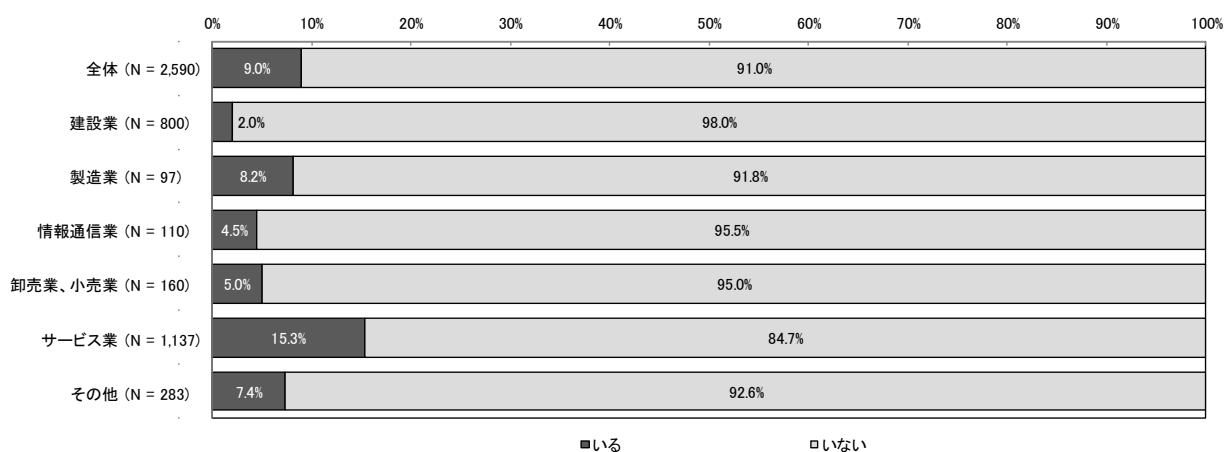
問1. 調査対象の契約について、令和3年10月の最低賃金額の引き上げの決定を受けて、発注者である都道府県から契約金額の見直しが必要かどうかについての確認がありましたか。

「確認があった」が5割半ばを占めている。また、業種別に見ると、ほとんどの業種において「確認があった」が高くなっているが、「製造業」では「確認がなかった」が高くなっている。



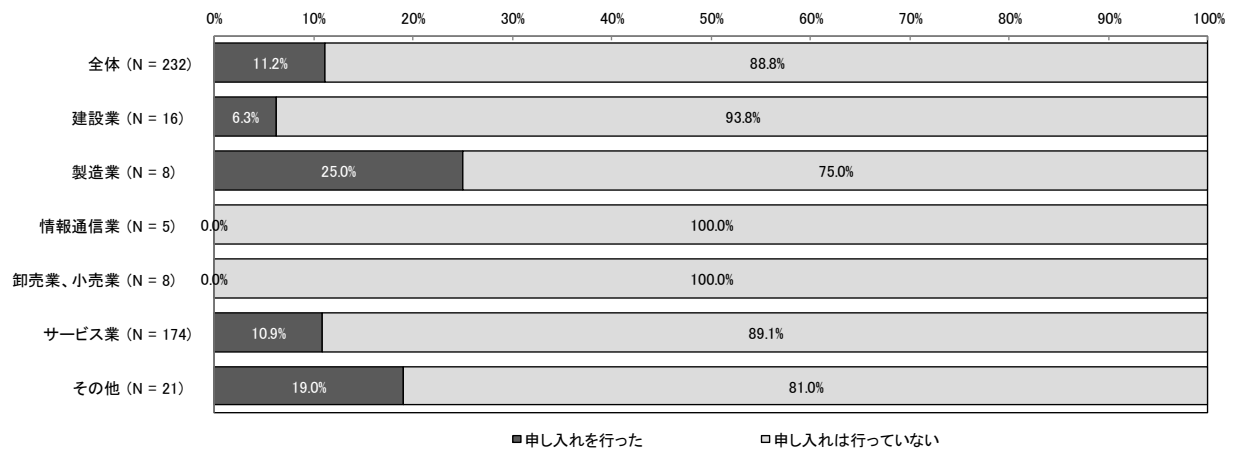
問2. 調査対象の契約について、都道府県との契約において従事する従業員等の中に、最低賃金又は最低賃金に近い金額で雇用している従業員等はいいますか。

「いない」が9割以上を占めている。また、業種別に見ると、すべての業種において「いない」が高く、8～9割台となっている。「いる」では「サービス業」が他の業種に比べて高くなっている。



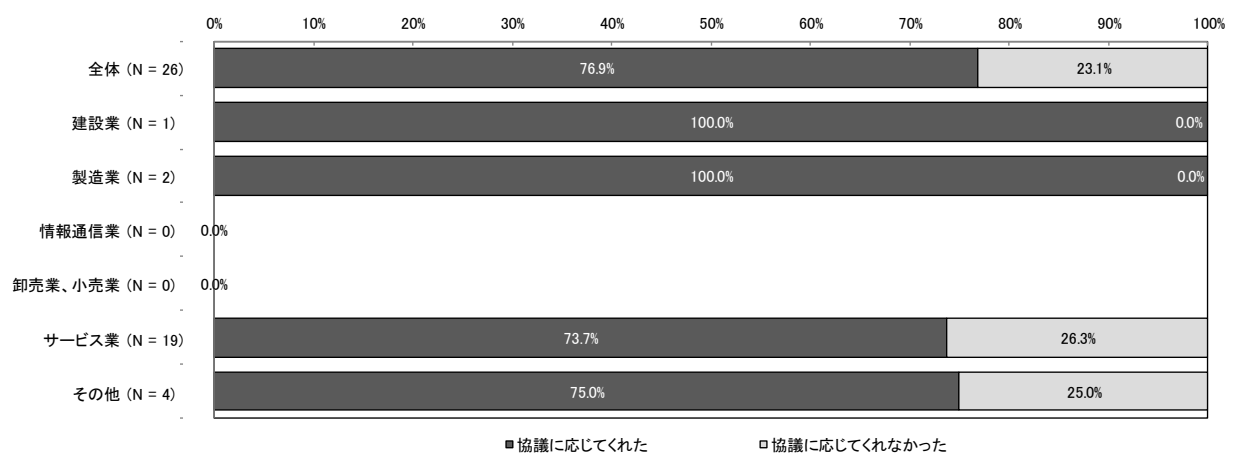
問3. 調査対象の契約について、都道府県に対し、契約金額の見直しの申し入れを行いましたか。

「申し入れは行っていない」が9割を占めている。また、業種別に見ると、すべての業種において「申し入れは行っていない」が7～9割台となっている。「申し入れを行った」では「製造業」が2割半ばと他の業種に比べて高くなっている。



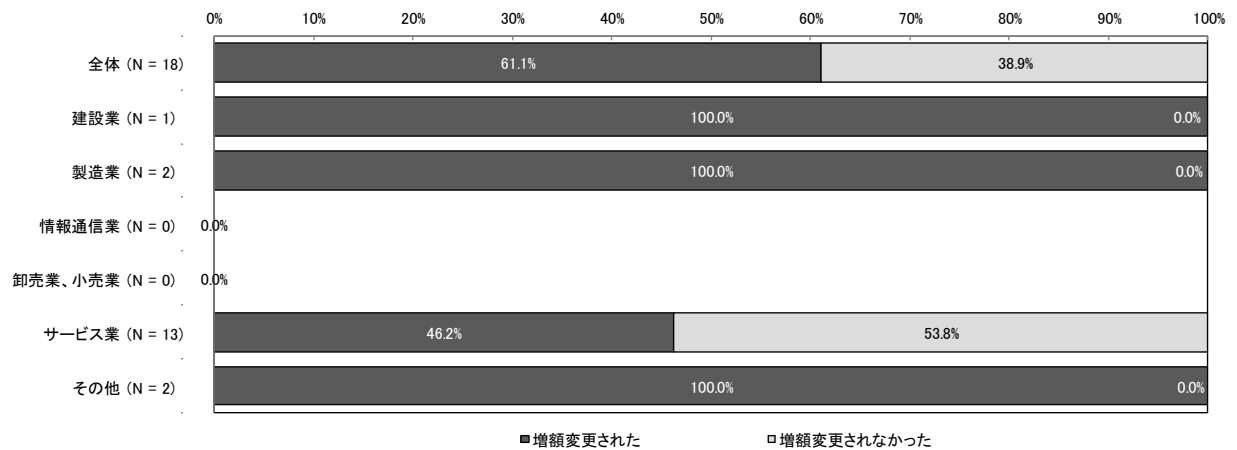
問4. 調査対象の契約について、貴社からの契約金額の見直しの申し入れに対し、都道府県は協議に応じてくれましたか。

「協議に応じてくれた」が7割半ばを占めている。また、業種別でも「サービス業」では、「協議に応じてくれた」が高く、7割半ばを占めている。他の業種については、サンプル数が少ないため、下図は参考とされたい。



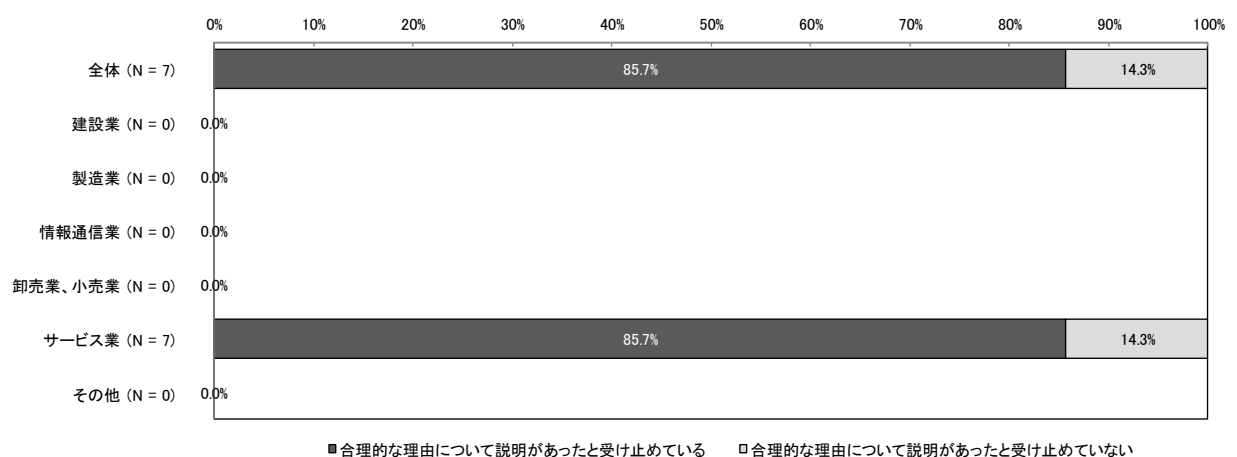
問5. 調査対象の契約について、価格見直しの協議の結果、契約金額は増額変更されましたか。

「増額変更された」が6割以上を占めている。また、業種別に見ると、「サービス業」では「増額変更された」と「増額変更されなかった」はほぼ半数であった。他の業種については、サンプル数が少ないため、下図は参考とされたい。



問6. 調査対象の契約について、契約金額を増額変更されなかったことに対し、都道府県から合理的な理由について説明があったと受け止めましたか。

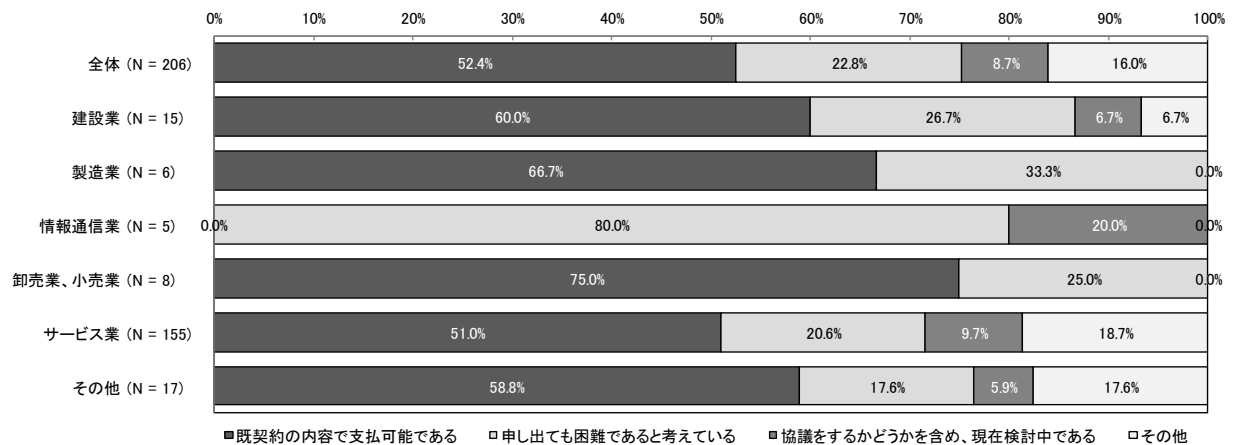
「合理的な理由について説明があったと受け止めている」が8割半ばを占めている。



問7. 調査対象の契約について、都道府県に対し、契約金額の変更の協議を申し出ない理由についてお答えください。

「既契約の内容で支払可能である」が5割以上を占めている。また、業種別に見ると、ほとんどの業種において「既契約の内容で支払可能である」が最も高くなっており、5～7割台となっている。

なお、「その他」の理由としては、「計算等資料作成が莫大なため困難であると考え申請していない」、「影響金額が少ないため」、「自助努力でなんとかしたい」、「次期入札において値上げを考えている」といった意見があった。



1－3．官公需契約の受注者に対するヒアリング調査結果

条件① 発注者から契約金額の見直しが必要かの確認があり、契約金額見直しの申入れを行ったが、発注者が協議に応じなかったと回答した受注者。

（１）最低賃金額の改定に伴う契約変更の申し出について国等からどのような形で確認があったか

- ✓ メールにて契約変更の申し出の確認があった。
- ✓ 電話連絡による口頭確認。

（２）国等へ申入れを行った際の具体的な申入れの内容、やり取り

- ✓ メールにて契約内容の変更を申し出た後、必要書類を送付したが不備があったとのことで受領してもらえず、再提出の要請があった。しかし十分な時間が取れず、再提出は行わなかった。
- ✓ アンケートによる記載・返信のみ。

（３）国等から協議に応じない旨の連絡の有無、応じない理由

- ✓ 提出資料の複雑さや作成時間が無かったことから必要資料の提出を行わなかったため、国等から連絡・説明が無かった。
- ✓ 当初から最低賃金額以上で契約していることから最低賃金額の改定に伴う契約変更には該当しないと返答があった。

（４）国等から理由の開示がない場合、応じてもらえなかった理由について、考えられるもの

- ✓ 手続きに時間がかかり書類作成に至らなかったために協議の場にすら着けなかった。

（５）協議に応じてもらえなかったことによる経営への影響

- ✓ 協議に応じてもらえなかったことが理由ではないが、当案件では単月赤字となっており業績に影響を及ぼしている。
- ✓ 最低賃金額の上昇に伴う契約変更が実施されなかったため、従業員の給与引き上げに繋がっていない。加えて、従業員１名の賃金が据え置きされたことを理由に離職し、欠員補充を目的とした採用活動費が必要となり、想定外の支出が発生している。

条件② 発注者から契約金額の見直しが必要かの確認があり契約金額見直しの申入れを行ったところ協議が行われ、結果として契約金額が増額変更となったと回答した受注者。

（１）最低賃金額の改定に伴う契約変更の申し出について国等（または都道府県）からどのような形で確認があったか

- ✓ 人件費に対して当該契約金額が見合ったものか書面にて確認があった。
- ✓ 最低賃金アップ直後に契約変更について電話連絡があった。
- ✓ メールでの確認。
- ✓ 最低賃金改定の話聞いた気がするが、覚えていない。

(2) 国等（または都道府県）へ申入れを行った際の具体的な申入れの内容、やり取り

- ✓ 変更契約締結の依頼があり、試算表を提出し、承諾を得る。
- ✓ 確認書面に回答して増額に至った。なお、その内容については人件費に対して当該契約金額が見合ったものか確認するもので、当該法人の従業員の賃金を上げるために必要な計算書類等を添付したうえで今般契約増額に至った。
- ✓ 最低賃金額改定に伴う契約金額の修正が必要となる資料の提出を求められた。必要書類を提出後、検討・承認され、契約金額の修正などを行った。
- ✓ 入札時の積算内訳と最賃改定後の積算内訳の提示。
- ✓ 最低賃金改定の資料を作成し、直接担当者に持参して申し入れた。

(3) 契約変更に向けた協議に対してどのような準備を行ったか

- ✓ 試験監督員の賃金を確認し、最低賃金と照会した。
- ✓ 送付された書類に回答するため、従業員の賃金を上げるために必要な計算書類等の準備をして提出した。
- ✓ 人件費など契約金額修正の書類を作成。
- ✓ 現状の賃金支払い状況の確認。
- ✓ 特に行っておらず、申し出たのみ。持参した資料は、最低賃金改定の記事（新聞や雑誌等）。

(4-1) 満足する増額幅で契約変更ができた要因 ※契約変更による増加幅に満足している

- ✓ 試算表通りの契約が出来たため。
- ✓ 書面でのやりとりであったため、希望する金額の協議が容易にできた。また、人件費等の計算書類の提示を求められ、それに基づいた金額決定のため納得して満足できた。
- ✓ 当社の状況も理解頂いたため、増額幅に関しては満足している。
- ✓ 申し出た後、トラブルも無く迅速に対応してくれたため。

(4-2) 増額幅に満足していない理由 ※契約変更による増加幅に満足していない

- ✓ 国の試算額では、時給の差額×作業の実働時間のみで算出しているため、社会保険・雇用保険・労働保険や会社経費等が考慮されていない。

条件③ 発注者から契約金額の見直しが必要かの確認があり、契約金額見直しの申入れを行ったところ協議は行われ、結果として契約金額は増額変更とはならなかったが、発注者から合理的な理由の説明があったと回答した受注者。

(1) 最低賃金額の改定に伴う契約変更の申し出について国等（または都道府県）からどのような形で確認があったか

- ✓ 発注者から連絡が来る前に、こちら側から交渉の約束を取った。その交渉の中で、確認の必要がある事を承知している旨の発言が担当者からあった。
- ✓ 電話及びメールで確認があった。
- ✓ 書面にて事前対応についての案内が来た。
- ✓ あらかじめ委託料調査があり、委託料に見合った人件費の計上と経費計上がなされているかどうかについては、調査時に内訳のヒアリングがあり、場合によっては協議できることを伺っている。

(2) 国等（または都道府県）へ申入れを行った際の具体的な申入れの内容、やり取り

- ✓ 令和3年度国等の契約の基本方針を引用し、現場で働く清掃員を現に最低賃金で雇用している旨を伝え、交渉した。
- ✓ 一連の作業にはスタッフも当法人の利用者（作業員）も慣れてきており、時間短縮も可能となってきた。引き続き受託していきたいと考えているが、増額変更となった場合に、今後当事業を受託できなくなるのは避けたいと考えた。このため、当法人から増額を要請したことはなかった。
- ✓ 厳密には書面にて通知が来た為、増額を申請するにあたり、必要書類等の確認を実施したのみであり、具体的な申入れは行っていない。
- ✓ 特になし。次年度予算のために委託料調査に応じ、人件費の増額を加味しているため、想定外の経費増額にならない限り、申入れは行っていない。

(3) 国等（または都道府県）から説明された増額変更を行わない合理的な理由

- ✓ 予算が厳しく、増額変更には応じられない、との回答であった。競争入札の原理から、金額を変更することは「再度入札を行う」ことに繋がり、建物維持管理において不都合が生じることを懸念していた。
- ✓ 作業員は一定の障害のある方であり、決定された最低賃金で仕事に従事することは通常なく、当初の契約金額でも収益を確保できると判断したため、当法人から増額を要請したことはない。これについて発注元とは円滑・円満な話し合いがなされ、増額しないことで話がまとまった。
- ✓ 増額の申請に対する必要書類等を確認した段階で、用意に相応の時間を要するものが多く、対応した場合、通常業務に差し支えるとの代表の判断もあり、賃上げ分は必要経費と捉えるに至った。

(4) 国等（または都道府県）との協議において、貴社が懸念したことや意見しにくい場面について

- ✓ 国等の契約の基本方針は毎年発出されるが、交渉するにも説得力に欠ける印象がある。予算ありきでは、発注者側と受注者側が対等な立場で交渉出来ず、受注者の負担増大。競争入札において、適正な契約金額の確保が難しい。
- ✓ 特になし。これまで、国等からこのような形で事前に増額変更に応じる姿勢を示してくれる事や、協議の場を用意してくれる事も少なかった為、今回の対応には一定の評価が出来ると見ている。

(5) 増額変更とならなかったことによる経営への影響

- ✓ 支払い賃金上昇は管理費の圧縮に繋がり、経営努力の範疇を超えてきている事実がある。雇用調整助成金においても、申請の基準が定められており、申請が通らなかった。結果的に営業利益が減少となる予想である。
- ✓ 特になし。引き続き当事業を受託したいと考えている。
- ✓ 収益の低下を招いたが、必要経費と見ている為、許容範囲である。

2-1. 価格交渉促進月間に関するフォローアップ調査（アンケート結果）

問1. 貴社が取引している発注側企業のうち、代表的な3社を記載してください。
 ※以下、問2～4（アルファベットの質問を含む）は3社それぞれについて回答してください。

回答があった発注側企業の産業分類は、下表のとおり。

以降、問2～4（アルファベットの質問を含む）はこの産業分類にてクロス集計を行っている。

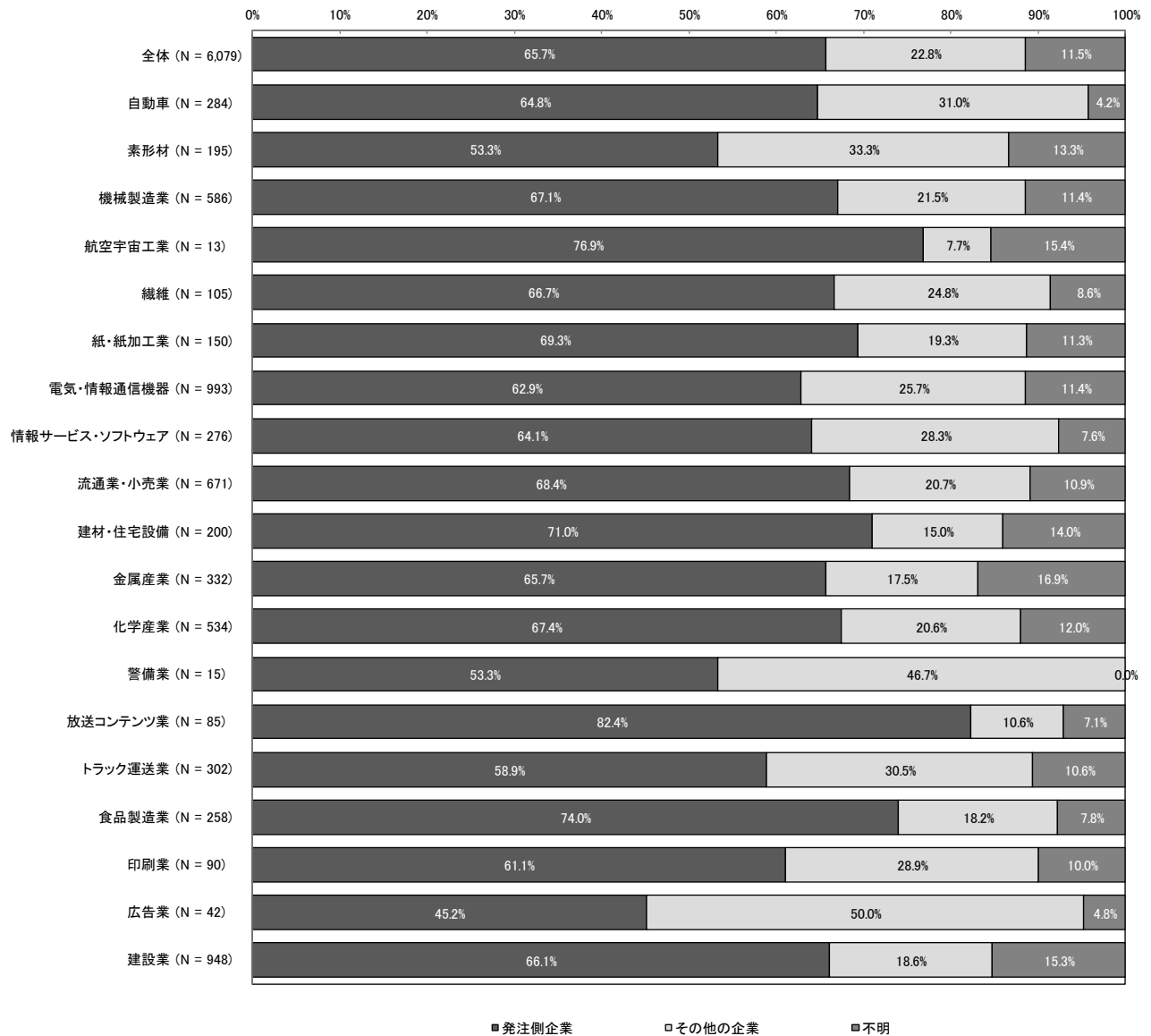
（上段：件数、下段：％）

全 体	自動車	素材材	機械製造業	航空宇宙工業	繊維	紙・紙加工業	電気・情報通信機器	情報サービス・ソフトウェア	流通業・小売業	建材・住宅設備
6,167	285	195	592	13	109	153	1,007	279	684	206
	4.6	3.2	9.6	0.2	1.8	2.5	16.3	4.5	11.1	3.3

金属産業	化学産業	警備業	放送コンテンツ業	トラック運送業	食品製造業	印刷業	広告業	建設業
337	538	15	85	306	261	92	42	968
5.5	8.7	0.2	1.4	5.0	4.2	1.5	0.7	15.7

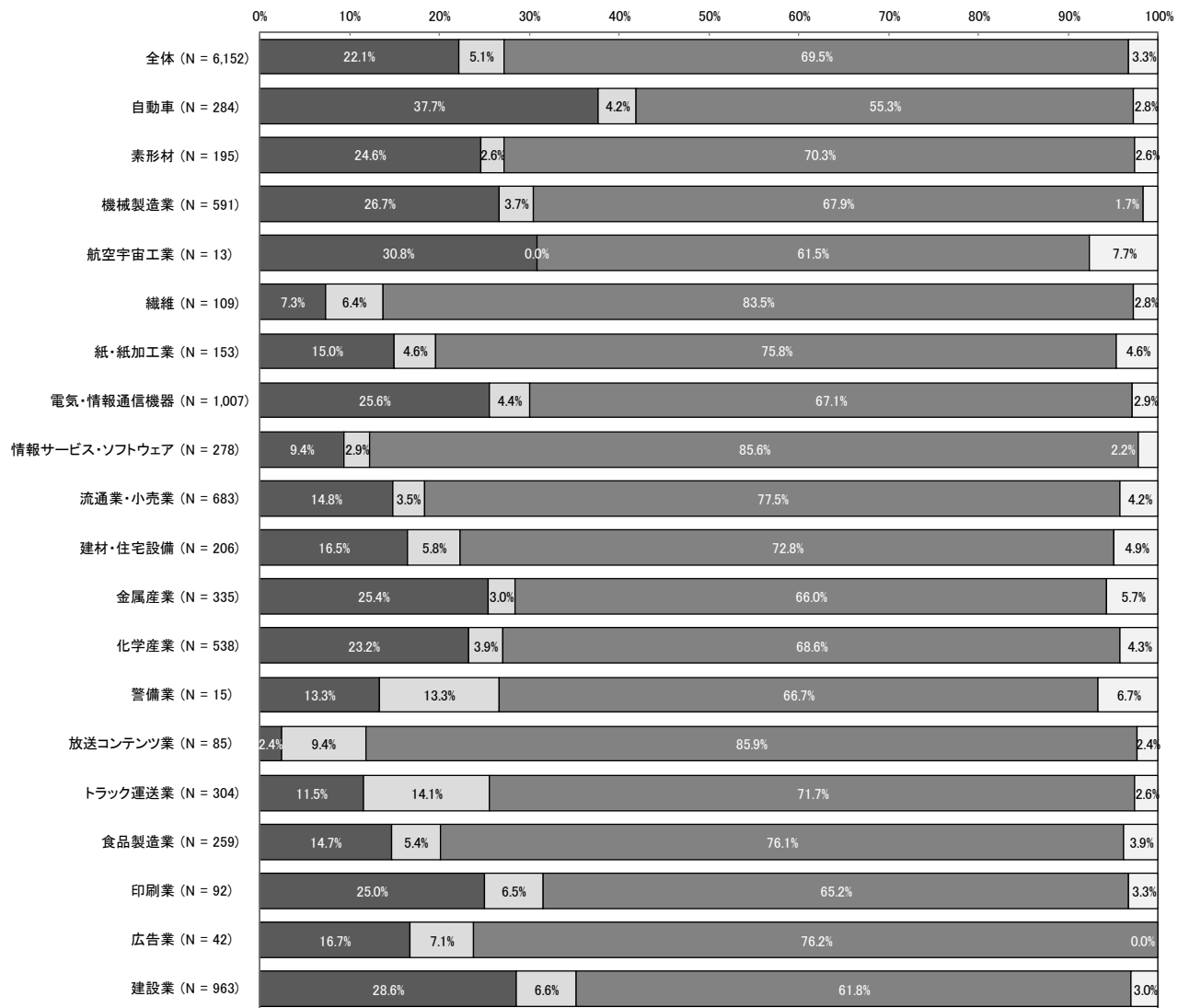
問2. 貴社が提供している製品（又はサービス）の頂点企業は、どの企業ですか。
（※製造業の場合、完成品メーカー）

ほとんどの業種において「発注側企業」が最も高くなっている。「広告業」および「警備業」では、「その他の企業」が他の業種に比べて高くなっている。



問3. 貴社と発注側企業との通常の価格決定方法について、ご回答ください。

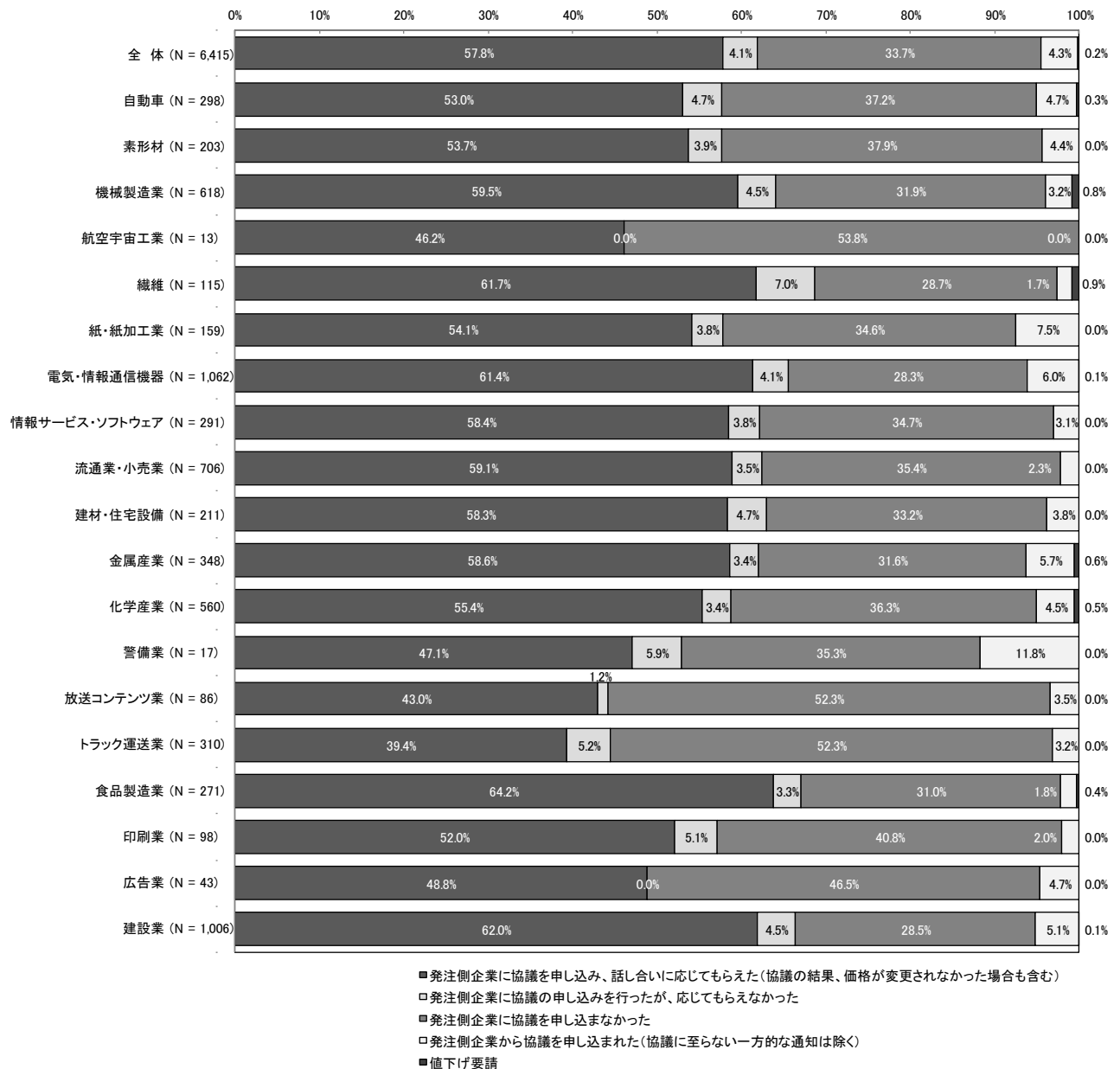
すべての業種において「発注側企業と協議により決定（※協議はなくとも貴社の希望価格が採用されている場合を含む）」が最も高くなっている。「自動車」および「航空宇宙工業」では、「複数社による相見積もりにより決定」が3割以上と他の業種に比べて高くなっている。



- 複数社による相見積もりにより決定
- 発注側企業が一方的に決定
- 発注側企業と協議により決定（※協議はなくとも貴社の希望価格が採用されている場合を含む）
- 上記のいずれにも当てはまらない

問4. 直近1年における貴社と発注側企業との価格交渉の協議について、ご回答ください。

ほとんどの業種において「発注側企業に協議を申し込み、話し合いに応じてもらえた（協議の結果、価格が変更されなかった場合も含む）」が最も高くなっている。一方、「航空宇宙工業」、「放送コンテンツ業」および「トラック運送業」では「発注側企業に協議を申し込まなかった」が最も高くなっている。



※問4で①、②と答えた方向け

①発注側企業に協議を申し込み、話し合いに応じてもらえた

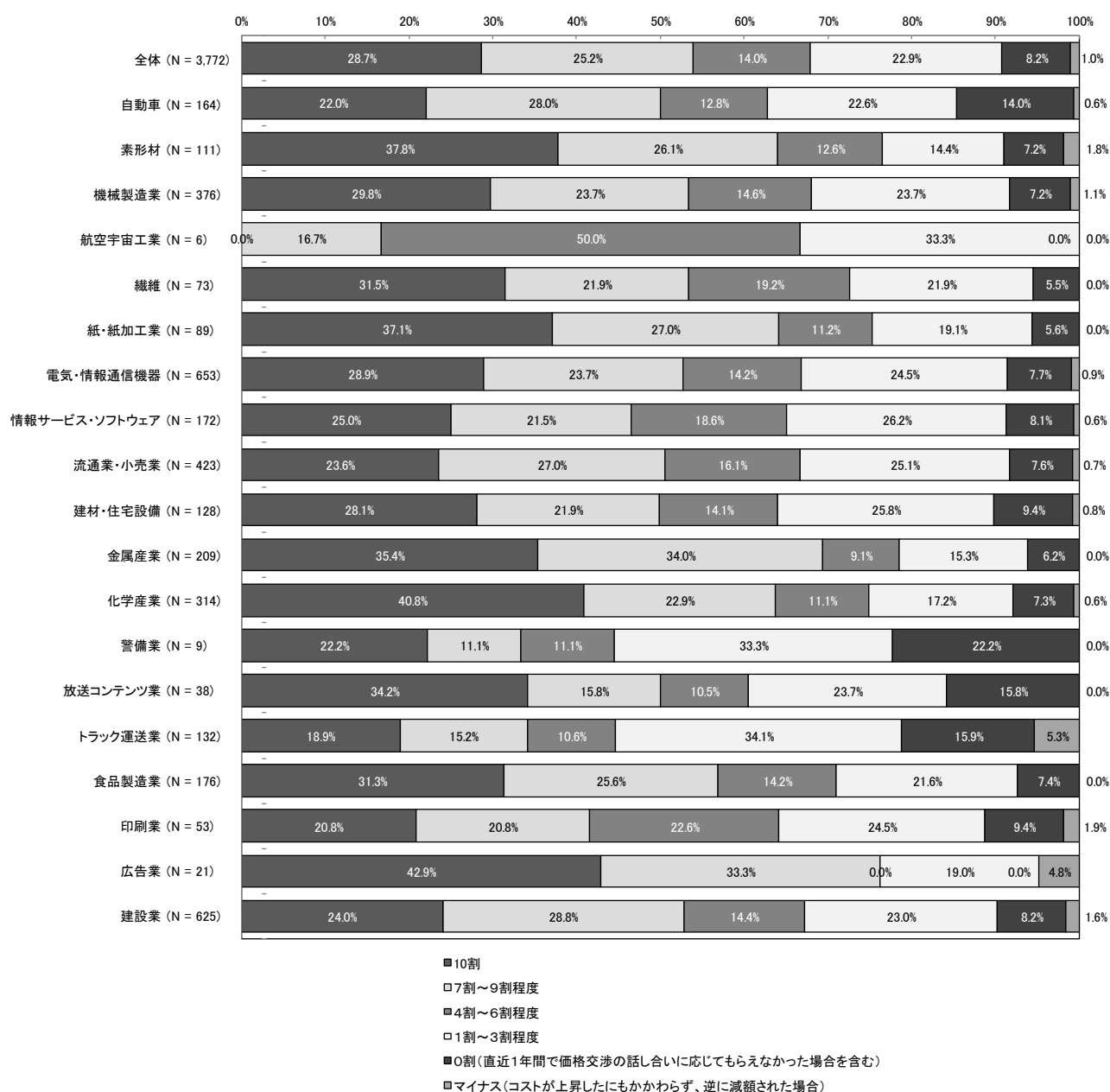
(価格交渉の協議の結果、価格が変更されなかった場合も含む)

②発注側企業に協議の申込みを行ったが、応じてもらえなかった

<価格交渉の実施について>

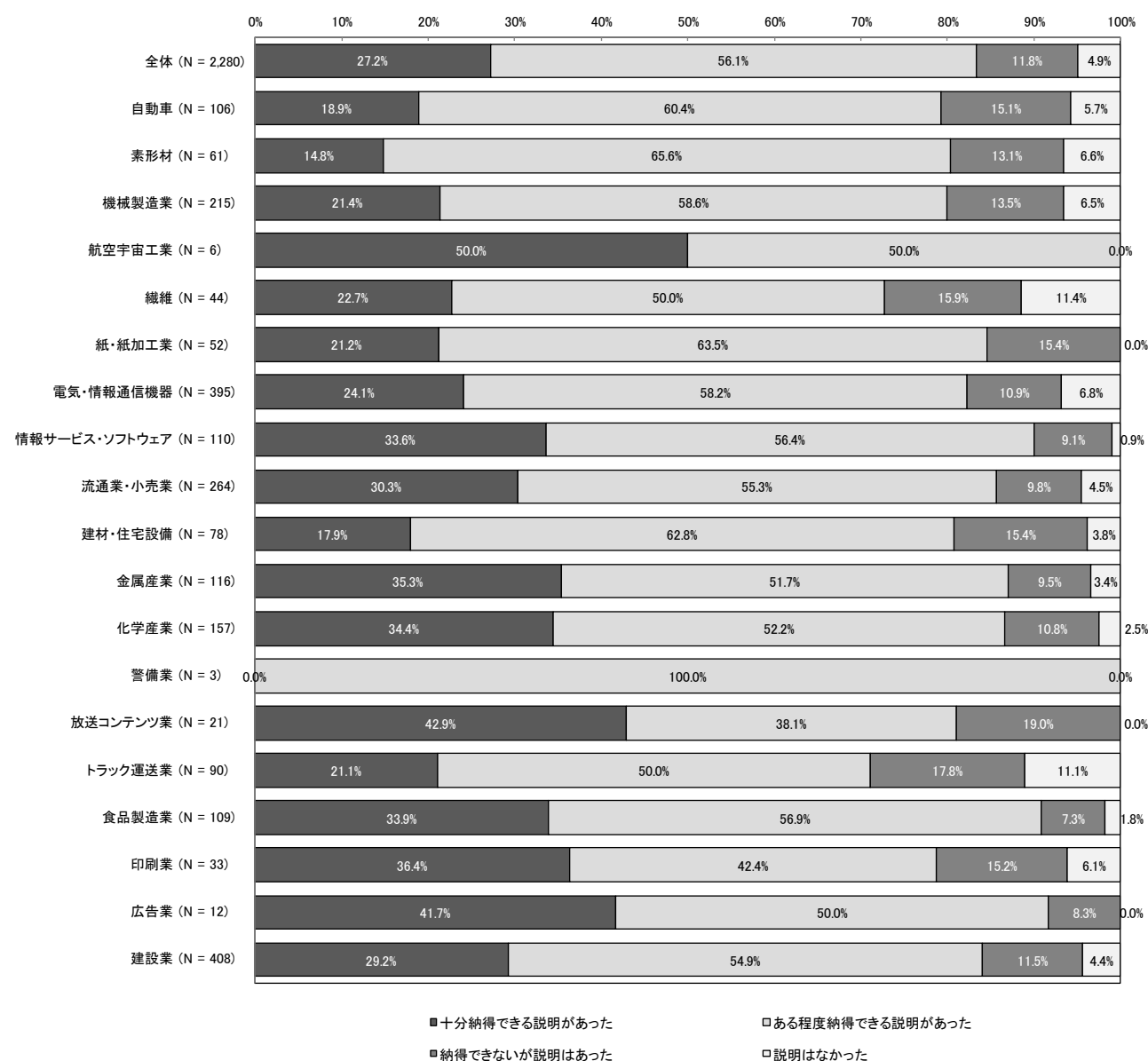
●A. 直近1年間のコスト上昇分のうち、何割を価格に転嫁できたと考えますか。

半数以上の業種において「10割」が最も高くなっている。一方、「トラック運送業」では「1割～3割程度」が他の業種に比べて高くなっている。



● B. A. で②～⑥と回答した方に質問します。コスト上昇分のうち転嫁できなかった部分があることについて、発注側企業から理由の説明がありましたか。

すべての業種において「十分納得できる説明があった」および「ある程度納得できる説明があった」を合わせた『納得できる説明があった』が7割を超えている。



● C. 発注側企業との価格交渉において、懸念したことは何ですか。

ほとんどの業種において「取引を断られるリスクがある」が最も高くなっている。一方、「流通業・小売業」および「繊維」では「特に懸念したことはない」が半数を上回って高くなっている。

(上段:件数、下段:%)

		全 体	特に懸念したことはない	販売量(取引 量)が減少する リスクがある	原価低減要請 がより厳しくなる リスクがある	取引を断られる リスクがある	その他
全 体		3,754	1,315	550	676	1,849	65
			35.0	14.7	18.0	49.3	1.7
発注側企業の産業分類	自動車	164	54	35	34	75	6
			32.9	21.3	20.7	45.7	3.7
	素形材	110	41	18	15	57	2
			37.3	16.4	13.6	51.8	1.8
	機械製造業	369	131	59	64	173	7
			35.5	16.0	17.3	46.9	1.9
	航空宇宙工業	6	2	2	1	1	-
			33.3	33.3	16.7	16.7	-
	繊維	73	39	8	12	27	1
			53.4	11.0	16.4	37.0	1.4
	紙・紙加工業	89	36	15	15	42	3
			40.4	16.9	16.9	47.2	3.4
	電気・情報通信機器	655	204	112	117	343	11
			31.1	17.1	17.9	52.4	1.7
	情報サービス・ソフトウェア	174	36	14	32	114	4
			20.7	8.0	18.4	65.5	2.3
	流通業・小売業	415	235	40	94	140	5
			56.6	9.6	22.7	33.7	1.2
	建材・住宅設備	126	42	20	25	58	1
			33.3	15.9	19.8	46.0	0.8
	金属産業	211	69	29	34	117	1
			32.7	13.7	16.1	55.5	0.5
	化学産業	312	103	35	47	171	7
			33.0	11.2	15.1	54.8	2.2
	警備業	9	4	1	1	3	-
			44.4	11.1	11.1	33.3	-
	放送コンテンツ業	36	8	3	4	25	-
			22.2	8.3	11.1	69.4	-
	トラック運送業	136	31	14	31	72	3
			22.8	10.3	22.8	52.9	2.2
	食品製造業	175	78	26	30	72	1
			44.6	14.9	17.1	41.1	0.6
	印刷業	52	16	7	4	27	4
			30.8	13.5	7.7	51.9	7.7
	広告業	21	6	2	4	13	-
			28.6	9.5	19.0	61.9	-
	建設業	621	180	110	112	319	9
			29.0	17.7	18.0	51.4	1.4

※複数回答形式のため合計値と全体数は一致しない

●D. 直近１年間でいつ価格交渉の協議を申込みましたか。

ほとんどの業種において「9月」が最も高くなっている。一方、「放送コンテンツ業」では「3月」が6割半ばと最も高くなっている。

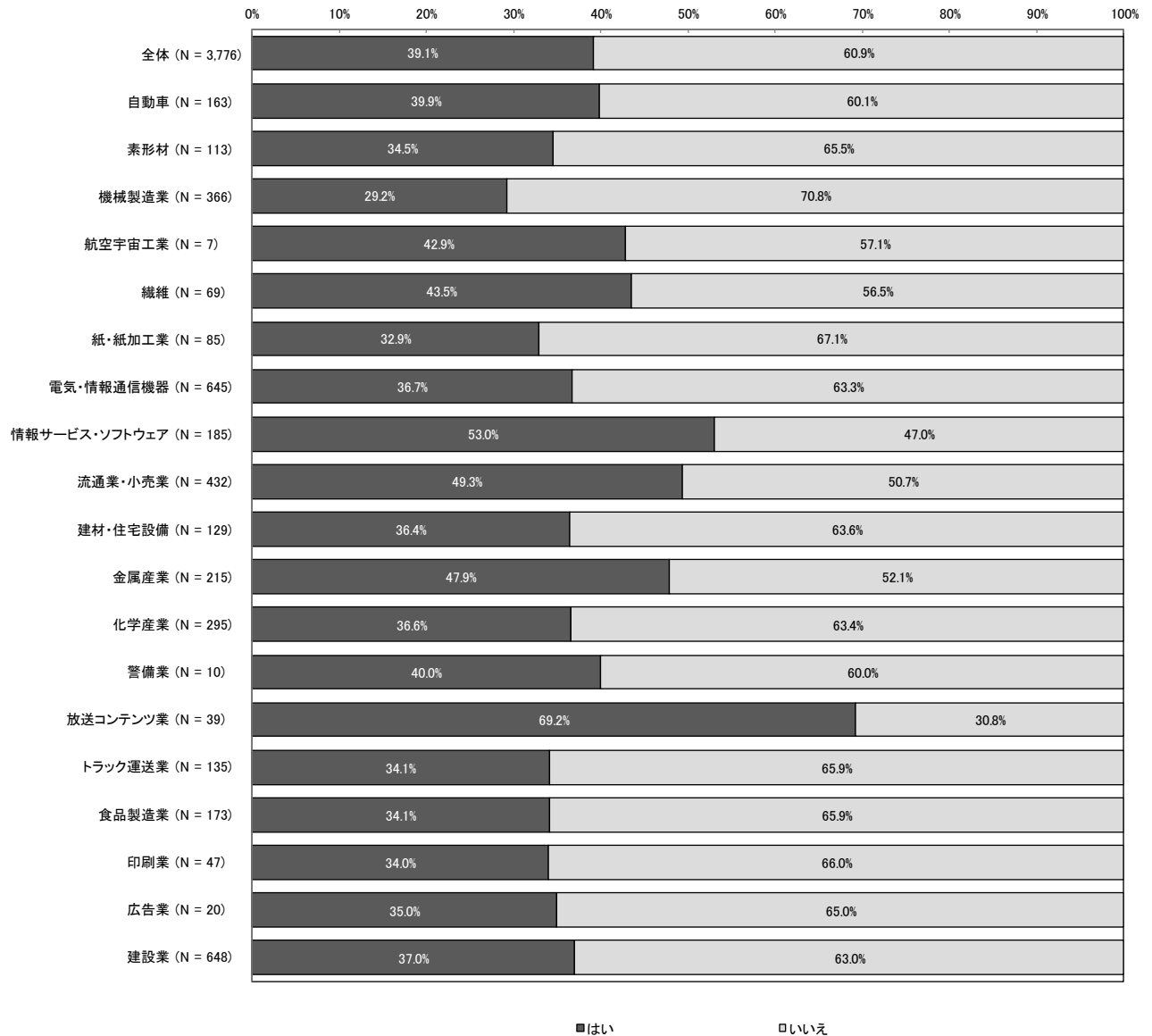
(上段:件数、下段:%)

		全 体	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
全 体		3,027	291	312	762	579	370	434	445	542	977	564	208	203
			9.6	10.3	25.2	19.1	12.2	14.3	14.7	17.9	32.3	18.6	6.9	6.7
発注側企業の産業分類	自動車	130	8	17	37	28	13	14	14	24	48	18	9	7
			6.2	13.1	28.5	21.5	10.0	10.8	10.8	18.5	36.9	13.8	6.9	5.4
	素形材	92	8	7	23	13	9	12	13	20	36	17	4	4
			8.7	7.6	25.0	14.1	9.8	13.0	14.1	21.7	39.1	18.5	4.3	4.3
	機械製造業	296	39	27	70	65	38	52	58	57	111	71	27	27
			13.2	9.1	23.6	22.0	12.8	17.6	19.6	19.3	37.5	24.0	9.1	9.1
	航空宇宙工業	5	-	-	-	2	-	-	-	-	2	2	-	-
			-	-	-	40.0	-	-	-	-	40.0	40.0	-	-
	繊維	66	4	4	18	8	11	10	8	10	18	15	2	3
			6.1	6.1	27.3	12.1	16.7	15.2	12.1	15.2	27.3	22.7	3.0	4.5
	紙・紙加工業	68	5	5	12	15	12	11	10	16	20	12	6	5
			7.4	7.4	17.6	22.1	17.6	16.2	14.7	23.5	29.4	17.6	8.8	7.4
	電気・情報通信機器	527	42	52	122	92	64	73	50	107	149	101	35	30
			8.0	9.9	23.1	17.5	12.1	13.9	9.5	20.3	28.3	19.2	6.6	5.7
	情報サービス・ソフトウェア	149	12	20	74	13	7	7	11	14	38	9	4	5
			8.1	13.4	49.7	8.7	4.7	4.7	7.4	9.4	25.5	6.0	2.7	3.4
	流通業・小売業	336	45	55	78	73	56	72	75	83	123	78	42	38
			13.4	16.4	23.2	21.7	16.7	21.4	22.3	24.7	36.6	23.2	12.5	11.3
	建材・住宅設備	111	13	13	19	25	18	13	15	16	31	18	6	7
			11.7	11.7	17.1	22.5	16.2	11.7	13.5	14.4	27.9	16.2	5.4	6.3
	金属産業	170	26	22	57	37	19	27	33	31	77	32	19	16
			15.3	12.9	33.5	21.8	11.2	15.9	19.4	18.2	45.3	18.8	11.2	9.4
	化学産業	240	22	24	46	41	30	31	35	30	86	54	14	20
			9.2	10.0	19.2	17.1	12.5	12.9	14.6	12.5	35.8	22.5	5.8	8.3
	警備業	7	-	-	4	1	2	-	1	1	3	2	-	-
			-	-	57.1	14.3	28.6	-	14.3	14.3	42.9	28.6	-	-
	放送コンテンツ業	32	3	5	21	4	2	5	3	2	10	4	2	3
			9.4	15.6	65.6	12.5	6.3	15.6	9.4	6.3	31.3	12.5	6.3	9.4
	トラック運送業	114	11	4	31	16	8	12	10	10	30	9	5	4
			9.6	3.5	27.2	14.0	7.0	10.5	8.8	8.8	26.3	7.9	4.4	3.5
	食品製造業	142	10	7	31	21	8	13	22	23	31	35	5	6
			7.0	4.9	21.8	14.8	5.6	9.2	15.5	16.2	21.8	24.6	3.5	4.2
	印刷業	36	1	2	6	3	2	2	4	6	11	4	-	-
			2.8	5.6	16.7	8.3	5.6	5.6	11.1	16.7	30.6	11.1	-	-
	広告業	13	3	3	5	4	5	3	6	3	5	4	2	3
			23.1	23.1	38.5	30.8	38.5	23.1	46.2	23.1	38.5	30.8	15.4	23.1
	建設業	493	39	45	108	118	66	77	77	89	148	79	26	25
			7.9	9.1	21.9	23.9	13.4	15.6	15.6	18.1	30.0	16.0	5.3	5.1

※複数回答形式のため合計値と全体数は一致しない

● E. それは定期的な価格交渉として行ったものですか。

ほとんどの業種において「いいえ」が最も高くなっている。一方、「放送コンテンツ業」および「情報サービス・ソフトウェア」では「はい」が「いいえ」を上回っている。



● F. E. で②と回答した方に質問します。この時期に価格交渉を行った理由は何ですか。

ほとんどの業種において「原材料費の上昇」が最も高くなっている。一方、「情報サービス・ソフトウェア」および「トラック運送業」では「人件費（最低賃金関係を除く）の上昇」が最も高くなっている。

(上段:件数、下段:%)

		全 体	人件費(最低賃金関係を除く)の上昇	最低賃金の上昇	原材料費の上昇	エネルギー価格の上昇	直近1年間でコストは上昇していないが、元々の価格に不満があるから	発注側企業からの減額要請	9月が価格交渉促進月間であるから	その他
全 体		2,173	642	213	1,364	384	250	151	9	377
			29.5	9.8	62.8	17.7	11.5	6.9	0.4	17.3
発注側企業の産業分類	自動車	92	20	6	58	11	12	8	-	16
			21.7	6.5	63.0	12.0	13.0	8.7	-	17.4
	素形材	74	14	2	54	9	9	6	-	11
			18.9	2.7	73.0	12.2	12.2	8.1	-	14.9
	機械製造業	250	59	19	179	39	24	20	-	35
			23.6	7.6	71.6	15.6	9.6	8.0	-	14.0
	航空宇宙工業	3	-	-	2	1	1	-	-	1
			-	-	66.7	33.3	33.3	-	-	33.3
	繊維	37	8	6	25	11	9	1	1	3
			21.6	16.2	67.6	29.7	24.3	2.7	2.7	8.1
	紙・紙加工業	55	11	3	40	12	7	4	-	9
			20.0	5.5	72.7	21.8	12.7	7.3	-	16.4
	電気・情報通信機器	379	117	37	235	49	42	27	1	73
			30.9	9.8	62.0	12.9	11.1	7.1	0.3	19.3
	情報サービス・ソフトウェア	83	44	9	19	7	4	3	-	31
			53.0	10.8	22.9	8.4	4.8	3.6	-	37.3
	流通業・小売業	205	47	23	148	30	23	12	1	31
			22.9	11.2	72.2	14.6	11.2	5.9	0.5	15.1
	建材・住宅設備	79	25	6	54	17	9	2	-	13
			31.6	7.6	68.4	21.5	11.4	2.5	-	16.5
	金属産業	100	24	9	74	19	14	7	1	16
			24.0	9.0	74.0	19.0	14.0	7.0	1.0	16.0
	化学産業	180	45	16	123	45	14	10	3	30
			25.0	8.9	68.3	25.0	7.8	5.6	1.7	16.7
	警備業	6	3	1	4	-	1	-	-	-
			50.0	16.7	66.7	-	16.7	-	-	-
	放送コンテンツ業	12	4	3	5	2	-	-	-	6
			33.3	25.0	41.7	16.7	-	-	-	50.0
	トラック運送業	85	33	18	29	32	20	4	1	10
			38.8	21.2	34.1	37.6	23.5	4.7	1.2	11.8
	食品製造業	107	32	20	73	26	10	4	1	17
			29.9	18.7	68.2	24.3	9.3	3.7	0.9	15.9
	印刷業	29	5	1	12	5	4	4	-	11
			17.2	3.4	41.4	17.2	13.8	13.8	-	37.9
	広告業	13	3	-	3	-	2	2	-	5
			23.1	-	23.1	-	15.4	15.4	-	38.5
	建設業	384	148	34	227	69	45	37	-	59
			38.5	8.9	59.1	18.0	11.7	9.6	-	15.4

※複数回答形式のため合計値と全体数は一致しない

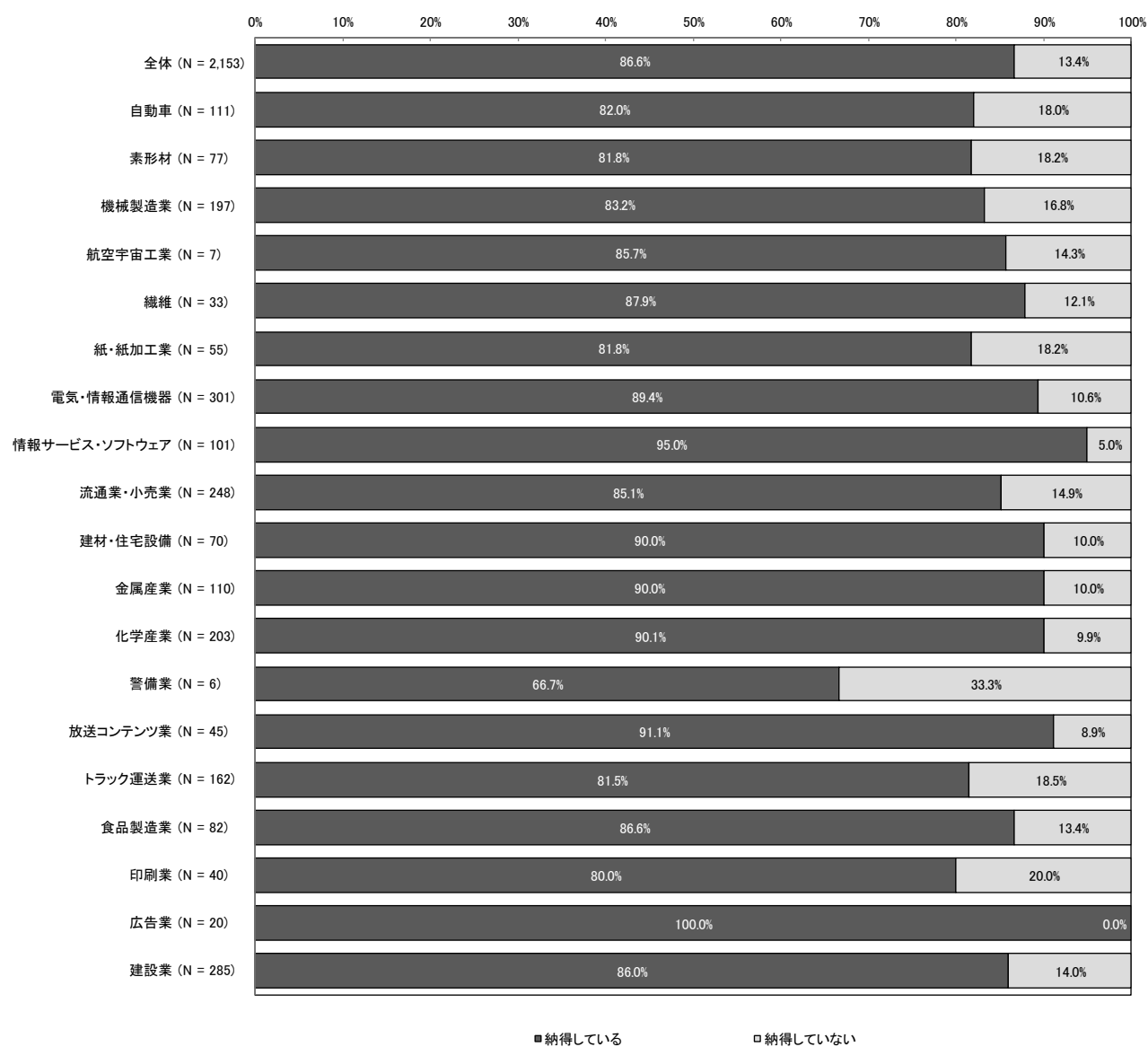
※問4で③と答えた方向け

③発注側企業に協議を申し込まなかった

<価格交渉の実施について>

● A. 発注側企業との現在の価格について納得していますか。

回答数が10以上のすべての業種において「納得している」が高く、8割以上を占めている。



●B. A. で①と回答した方にお聞きします。現在の価格に納得している理由は何ですか。

ほとんどの業種において「利益が十分に出ている」が最も高くなっている。一方、「紙・紙加工業」では「コストが上昇していない」が最も高くなっている。

		(上段:件数、下段:%)			
		全 体	コストが上昇 していない	利益が十分 に出ている	その他
全 体		1,851	528	912	497
			28.5	49.3	26.9
発 注 側 企 業 の 産 業 分 類	自動車	90	27	41	30
			30.0	45.6	33.3
	素形材	63	18	38	12
			28.6	60.3	19.0
	機械製造業	162	46	80	41
			28.4	49.4	25.3
	航空宇宙工業	6	2	2	2
			33.3	33.3	33.3
	繊維	29	10	14	8
			34.5	48.3	27.6
	紙・紙加工業	43	17	15	13
			39.5	34.9	30.2
	電気・情報通信機器	267	84	136	57
			31.5	50.9	21.3
	情報サービス・ソフトウェア	94	37	47	18
			39.4	50.0	19.1
	流通業・小売業	211	57	97	60
			27.0	46.0	28.4
	建材・住宅設備	63	20	26	22
			31.7	41.3	34.9
	金属産業	99	25	51	27
			25.3	51.5	27.3
	化学産業	183	48	89	57
			26.2	48.6	31.1
	警備業	4	-	4	-
			-	100.0	-
	放送コンテンツ業	41	17	22	10
			41.5	53.7	24.4
	トラック運送業	131	31	61	43
			23.7	46.6	32.8
	食品製造業	71	12	36	23
			16.9	50.7	32.4
	印刷業	32	11	13	8
			34.4	40.6	25.0
	広告業	17	7	11	3
			41.2	64.7	17.6
	建設業	245	59	129	63
			24.1	52.7	25.7

※複数回答形式のため合計値と全体数は一致しない

● C. A. で②と回答した方にお聞きします。発注側企業に協議を申し込まなかった理由は何ですか。

ほとんどの業種において、「販売量（取引量）が減少するリスクがある」または「取引を断られるリスクがある」が高くなっている。また、「素形材」では「販売量（取引量）が減少するリスクがある」が他の業種に比べて高くなっている。

（上段：件数、下段：%）

		全 体	販売量（取引量）が減少するリスクがある	原価低減要請がより厳しくなるリスクがある	取引を断られるリスクがある	その他
全 体		283	139	49	139	68
			49.1	17.3	49.1	24.0
発注側企業の産業分類	自動車	20	6	5	9	6
			30.0	25.0	45.0	30.0
	素形材	13	11	2	5	2
			84.6	15.4	38.5	15.4
	機械製造業	33	17	6	14	8
			51.5	18.2	42.4	24.2
	航空宇宙工業	1	-	-	1	-
			-	-	100.0	-
	繊維	4	2	1	1	1
			50.0	25.0	25.0	25.0
	紙・紙加工業	10	3	3	1	4
			30.0	30.0	10.0	40.0
	電気・情報通信機器	32	15	7	16	8
			46.9	21.9	50.0	25.0
	情報サービス・ソフトウェア	5	2	-	4	1
			40.0	-	80.0	20.0
	流通業・小売業	36	22	7	22	3
			61.1	19.4	61.1	8.3
	建材・住宅設備	7	2	1	3	2
			28.6	14.3	42.9	28.6
	金属産業	11	6	1	5	3
			54.5	9.1	45.5	27.3
	化学産業	20	10	4	10	4
			50.0	20.0	50.0	20.0
	警備業	2	2	1	2	-
			100.0	50.0	100.0	-
	放送コンテンツ業	4	1	-	2	2
			25.0	-	50.0	50.0
	トラック運送業	29	15	4	16	6
			51.7	13.8	55.2	20.7
	食品製造業	10	3	-	3	7
			30.0	-	30.0	70.0
	印刷業	8	5	2	5	1
			62.5	25.0	62.5	12.5
	広告業	-	-	-	-	-
			-	-	-	-
	建設業	38	17	5	20	10
			44.7	13.2	52.6	26.3

※複数回答形式のため合計値と全体数は一致しない

● D. A. で②とお答えした方にお聞きします。現在の価格に納得していない理由は何ですか。

回答数が 10 以上の半数以上の業種において「人件費（最低賃金関係を除く）の上昇」が最も高くなっている。一方、「機械製造業」、「金属産業」および「流通業・小売業」では「原材料費の上昇」、「トラック運送業」では「エネルギー価格の上昇」が最も高くなっている。

（上段：件数、下段：％）

		全 体	人件費（最低賃金関係を除く）の上昇	最低賃金の上昇	原材料費の上昇	エネルギー価格の上昇	直近1年間でコストは上昇していないが、元々の価格に不満がある	その他
全 体		281	166	63	148	107	108	27
			59.1	22.4	52.7	38.1	38.4	9.6
発注側企業の産業分類	自動車	18	11	6	6	7	7	1
			61.1	33.3	33.3	38.9	38.9	5.6
	素形材	14	9	2	5	5	9	3
			64.3	14.3	35.7	35.7	64.3	21.4
	機械製造業	33	21	4	24	9	11	3
			63.6	12.1	72.7	27.3	33.3	9.1
	航空宇宙工業	1	1	-	1	-	1	-
			100.0	-	100.0	-	100.0	-
	繊維	4	4	1	3	3	-	-
			100.0	25.0	75.0	75.0	-	-
	紙・紙加工業	10	7	1	6	2	3	-
			70.0	10.0	60.0	20.0	30.0	-
	電気・情報通信機器	31	20	5	18	9	15	4
			64.5	16.1	58.1	29.0	48.4	12.9
	情報サービス・ソフトウェア	5	5	-	-	-	1	-
			100.0	-	-	-	20.0	-
	流通業・小売業	36	21	12	25	18	10	2
			58.3	33.3	69.4	50.0	27.8	5.6
	建材・住宅設備	7	4	-	2	1	3	-
			57.1	-	28.6	14.3	42.9	-
	金属産業	11	5	1	8	3	4	1
			45.5	9.1	72.7	27.3	36.4	9.1
	化学産業	19	13	6	12	11	6	-
			68.4	31.6	63.2	57.9	31.6	-
	警備業	2	2	2	1	1	1	1
			100.0	100.0	50.0	50.0	50.0	50.0
	放送コンテンツ業	4	2	-	-	-	1	1
			50.0	-	-	-	25.0	25.0
	トラック運送業	30	15	8	10	19	11	1
			50.0	26.7	33.3	63.3	36.7	3.3
	食品製造業	9	1	2	5	2	3	3
			11.1	22.2	55.6	22.2	33.3	33.3
	印刷業	8	2	5	5	2	5	-
			25.0	62.5	62.5	25.0	62.5	-
	広告業	-	-	-	-	-	-	-
			-	-	-	-	-	-
	建設業	39	23	8	17	15	17	7
			59.0	20.5	43.6	38.5	43.6	17.9

※複数回答形式のため合計値と全体数は一致しない

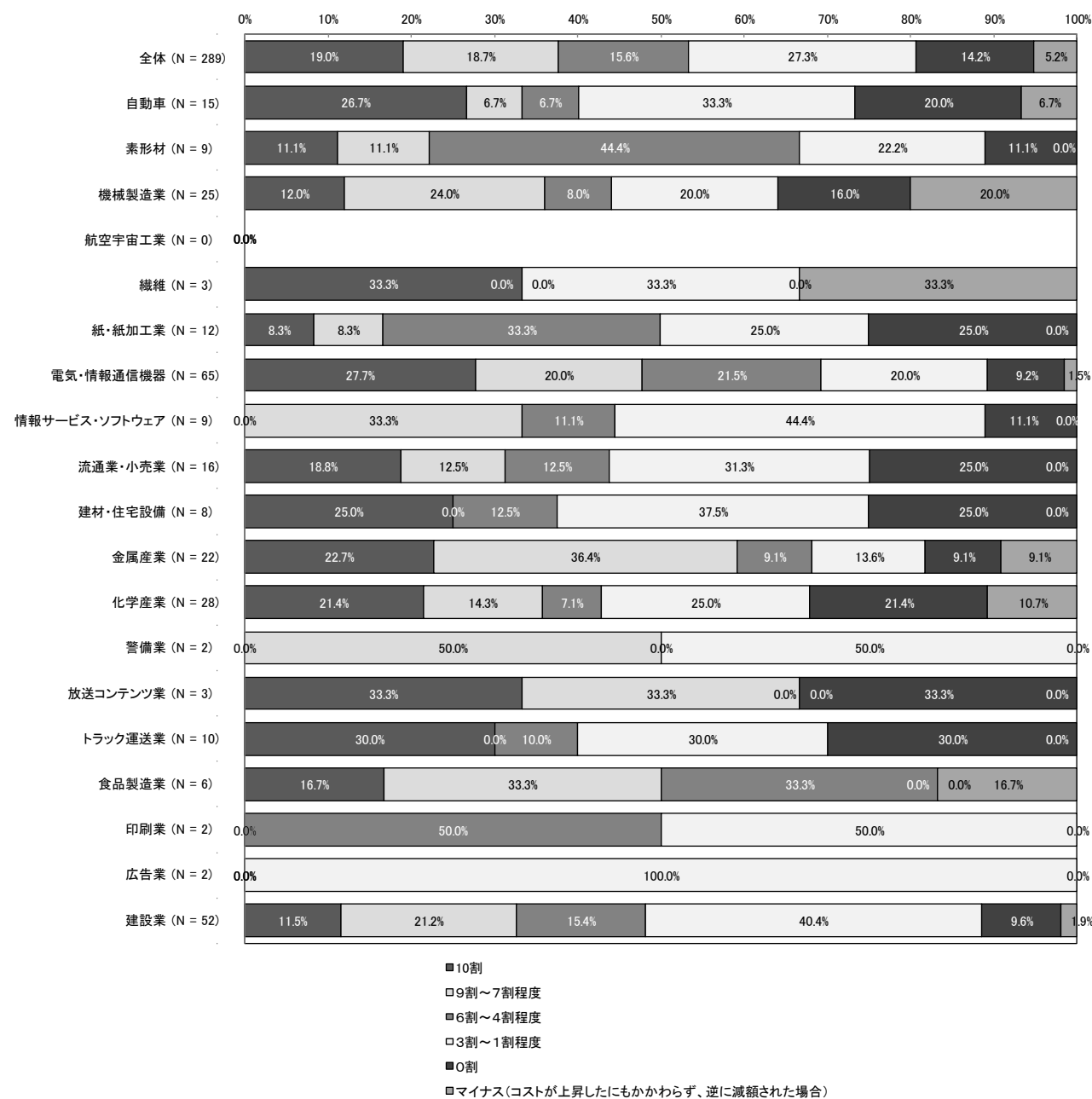
※問4で④と答えた方向け

④発注側企業から協議を申し込まれた

<価格交渉の実施について>

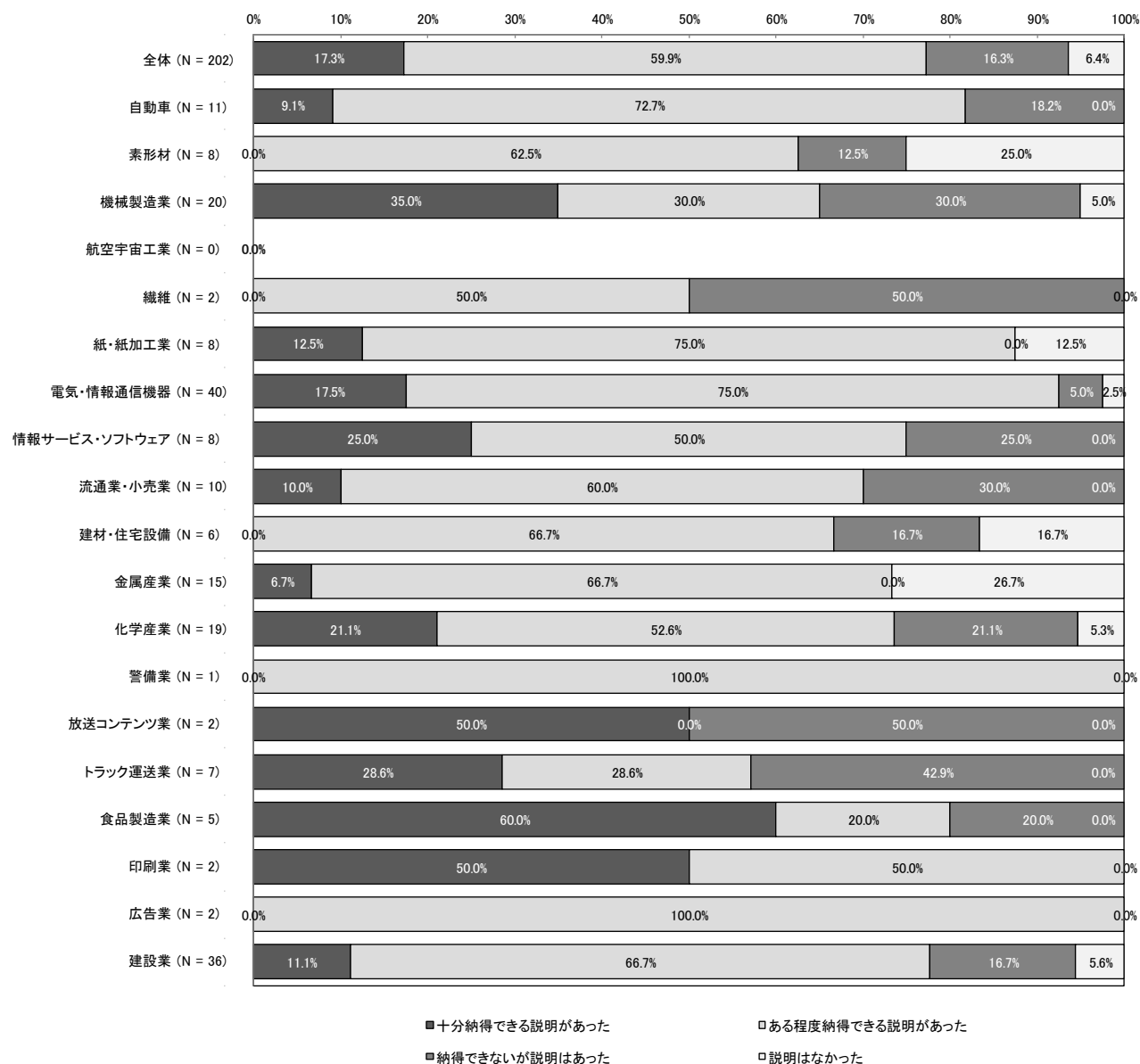
●A. 直近1年間のコスト上昇分のうち、何割を価格に転嫁できたと考えますか。
最も当てはまるものを1つご回答ください。

回答数が10以上の半数以上の業種において「3割～1割程度」が最も高くなっている。「トラック
運送業」では「0割」が他の業種に比べて高くなっている。



● B. A. で②～⑥と回答した方に質問します。コスト上昇分のうち転嫁できなかった部分があることについて、発注側企業から理由の説明がありましたか。

回答数が10以上のすべての業種において、「ある程度納得できる説明があった」が最も高くなっている。一方、「金属産業」では「説明はなかった」も他の業種に比べて高くなっている。



● C. 発注側企業との価格交渉において、懸念したことは何ですか。

回答数が10以上のほとんどの業種において、「取引を断られるリスクがある」が最も高くなっている。一方、「流通業・小売業」では「特に懸念したことはない」が最も高くなっている。

(上段:件数、下段:%)

		全 体	特に懸念した ことはない	販売量(取引 量)が減少す るリスクがある	原価低減要 請がより厳し くなるリスクが ある	取引を断ら れるリスクが ある	その他
全 体		296	92	64	62	135	7
			31.1	21.6	20.9	45.6	2.4
発注側企業の 産業分類	自動車	15	6	4	4	7	-
			40.0	26.7	26.7	46.7	-
	素形材	9	2	3	2	5	-
			22.2	33.3	22.2	55.6	-
	機械製造業	28	10	8	2	15	1
			35.7	28.6	7.1	53.6	3.6
	航空宇宙工業	-	-	-	-	-	-
			-	-	-	-	-
	繊維	3	2	1	-	-	-
			66.7	33.3	-	-	-
	紙・紙加工業	12	5	5	5	3	-
			41.7	41.7	41.7	25.0	-
	電気・情報通信機器	65	13	13	12	34	2
			20.0	20.0	18.5	52.3	3.1
	情報サービス・ソフトウェア	9	4	1	3	4	-
			44.4	11.1	33.3	44.4	-
	流通業・小売業	18	11	-	4	7	-
			61.1	-	22.2	38.9	-
	建材・住宅設備	9	2	3	4	3	-
			22.2	33.3	44.4	33.3	-
	金属産業	22	6	3	5	12	-
			27.3	13.6	22.7	54.5	-
	化学産業	28	8	6	4	12	-
			28.6	21.4	14.3	42.9	-
	警備業	2	-	1	-	-	1
			-	50.0	-	-	50.0
	放送コンテンツ業	3	-	1	1	2	-
			-	33.3	33.3	66.7	-
	トラック運送業	10	3	2	1	5	-
			30.0	20.0	10.0	50.0	-
	食品製造業	6	3	1	1	3	-
			50.0	16.7	16.7	50.0	-
	印刷業	2	1	1	-	-	-
			50.0	50.0	-	-	-
	広告業	2	1	-	2	-	-
			50.0	-	100.0	-	-
	建設業	53	15	11	12	23	3
			28.3	20.8	22.6	43.4	5.7

※複数回答形式のため合計値と全体数は一致しない

●D. 直近1年間でいつ価格交渉の協議を行いましたか（※引き上げ、引き下げ双方含む）。

ほとんどの業種において「9月」が最も高くなっており、「3月」および「4月」においても他の月に比べてやや高くなっている。

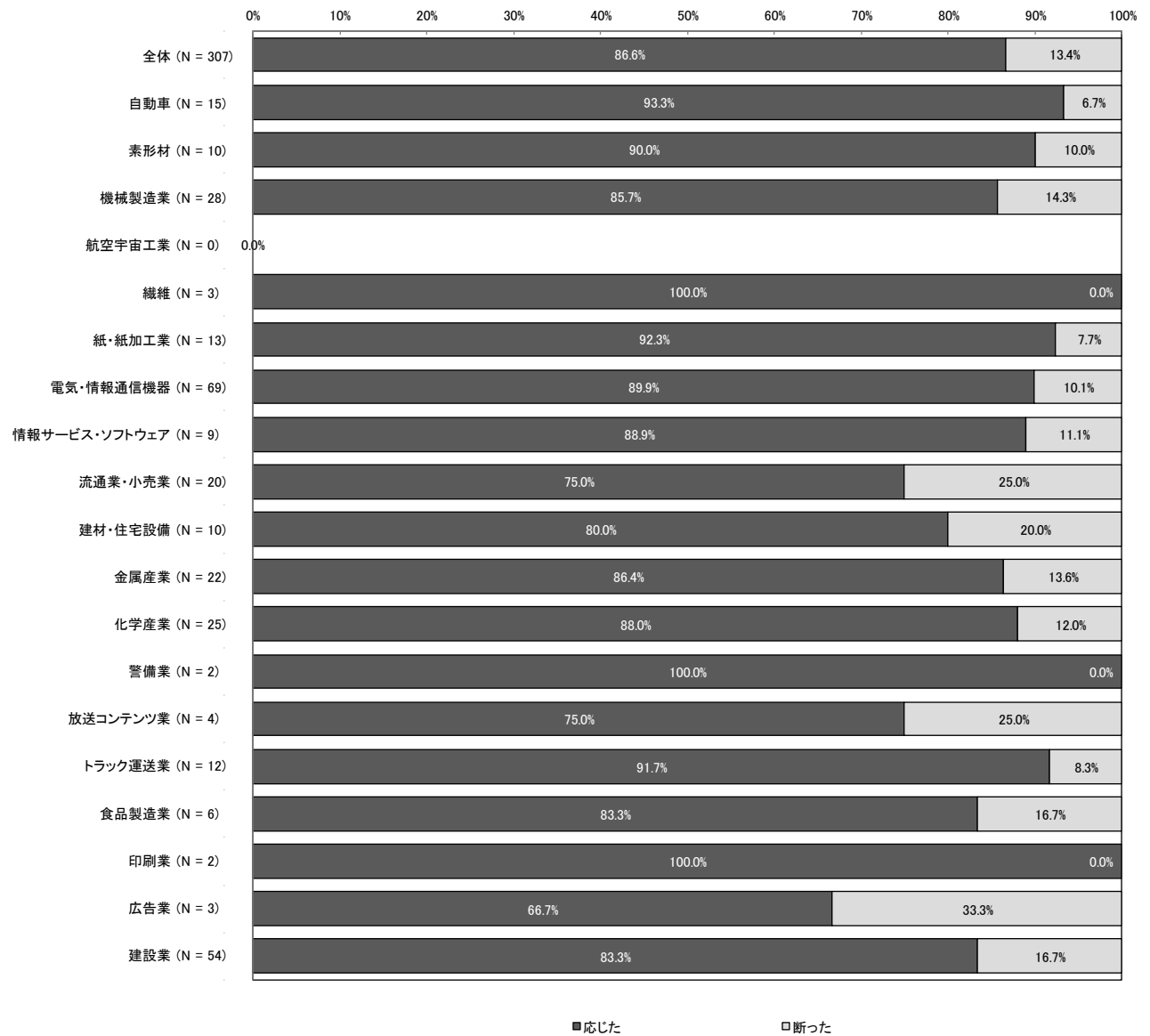
（上段：件数、下段：％）

		全 体	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
全 体		232	15	24	59	48	27	22	30	32	76	42	7	14
			6.5	10.3	25.4	20.7	11.6	9.5	12.9	13.8	32.8	18.1	3.0	6.0
発注側企業の産業分類	自動車	15	1	3	5	3	1	1	3	3	5	1	1	2
			6.7	20.0	33.3	20.0	6.7	6.7	20.0	20.0	33.3	6.7	6.7	13.3
	素形材	8	-	1	3	3	-	-	1	1	3	1	-	-
			-	12.5	37.5	37.5	-	-	12.5	12.5	37.5	12.5	-	-
	機械製造業	19	-	-	4	3	3	1	2	1	5	5	-	1
			-	-	21.1	15.8	15.8	5.3	10.5	5.3	26.3	26.3	-	5.3
	航空宇宙工業	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
			-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	繊維	2	-	-	-	1	1	-	1	-	-	-	-	-
			-	-	-	50.0	50.0	-	50.0	-	-	-	-	-
	紙・紙加工業	7	1	1	3	3	1	1	1	2	3	3	1	1
			14.3	14.3	42.9	42.9	14.3	14.3	14.3	28.6	42.9	42.9	14.3	14.3
	電気・情報通信機器	52	4	5	16	10	5	6	5	5	18	9	1	3
			7.7	9.6	30.8	19.2	9.6	11.5	9.6	9.6	34.6	17.3	1.9	5.8
	情報サービス・ソフトウェア	8	2	2	5	-	-	-	-	-	5	-	-	-
			25.0	25.0	62.5	-	-	-	-	-	62.5	-	-	-
	流通業・小売業	11	1	1	3	1	2	2	1	2	5	3	1	1
			9.1	9.1	27.3	9.1	18.2	18.2	9.1	18.2	45.5	27.3	9.1	9.1
	建材・住宅設備	8	-	1	3	3	1	-	-	2	1	1	-	-
			-	12.5	37.5	37.5	12.5	-	-	25.0	12.5	12.5	-	-
	金属産業	14	2	3	2	3	4	5	3	3	5	5	1	2
			14.3	21.4	14.3	21.4	28.6	35.7	21.4	21.4	35.7	35.7	7.1	14.3
	化学産業	27	2	1	6	6	3	1	1	2	8	7	1	2
			7.4	3.7	22.2	22.2	11.1	3.7	3.7	7.4	29.6	25.9	3.7	7.4
	警備業	2	-	-	2	1	1	-	-	1	-	-	-	-
			-	-	100.0	50.0	50.0	-	-	50.0	-	-	-	-
	放送コンテンツ業	2	-	-	-	-	-	-	-	1	1	-	-	-
			-	-	-	-	-	-	-	50.0	50.0	-	-	-
トラック運送業	10	-	1	1	1	1	1	1	1	4	1	-	-	
		-	10.0	10.0	10.0	10.0	10.0	10.0	10.0	40.0	10.0	-	-	
食品製造業	6	1	1	1	2	2	2	4	2	1	1	1	1	
		16.7	16.7	16.7	33.3	33.3	33.3	66.7	33.3	16.7	16.7	16.7	16.7	
印刷業	2	-	-	-	1	-	-	1	-	-	-	-	-	
		-	-	-	50.0	-	-	50.0	-	-	-	-	-	
広告業	2	-	-	-	1	1	1	1	1	2	-	-	-	
		-	-	-	50.0	50.0	50.0	50.0	50.0	100.0	-	-	-	
建設業	37	1	4	5	6	1	1	5	5	10	5	-	1	
		2.7	10.8	13.5	16.2	2.7	2.7	13.5	13.5	27.0	13.5	-	2.7	

※複数回答形式のため合計値と全体数は一致しない

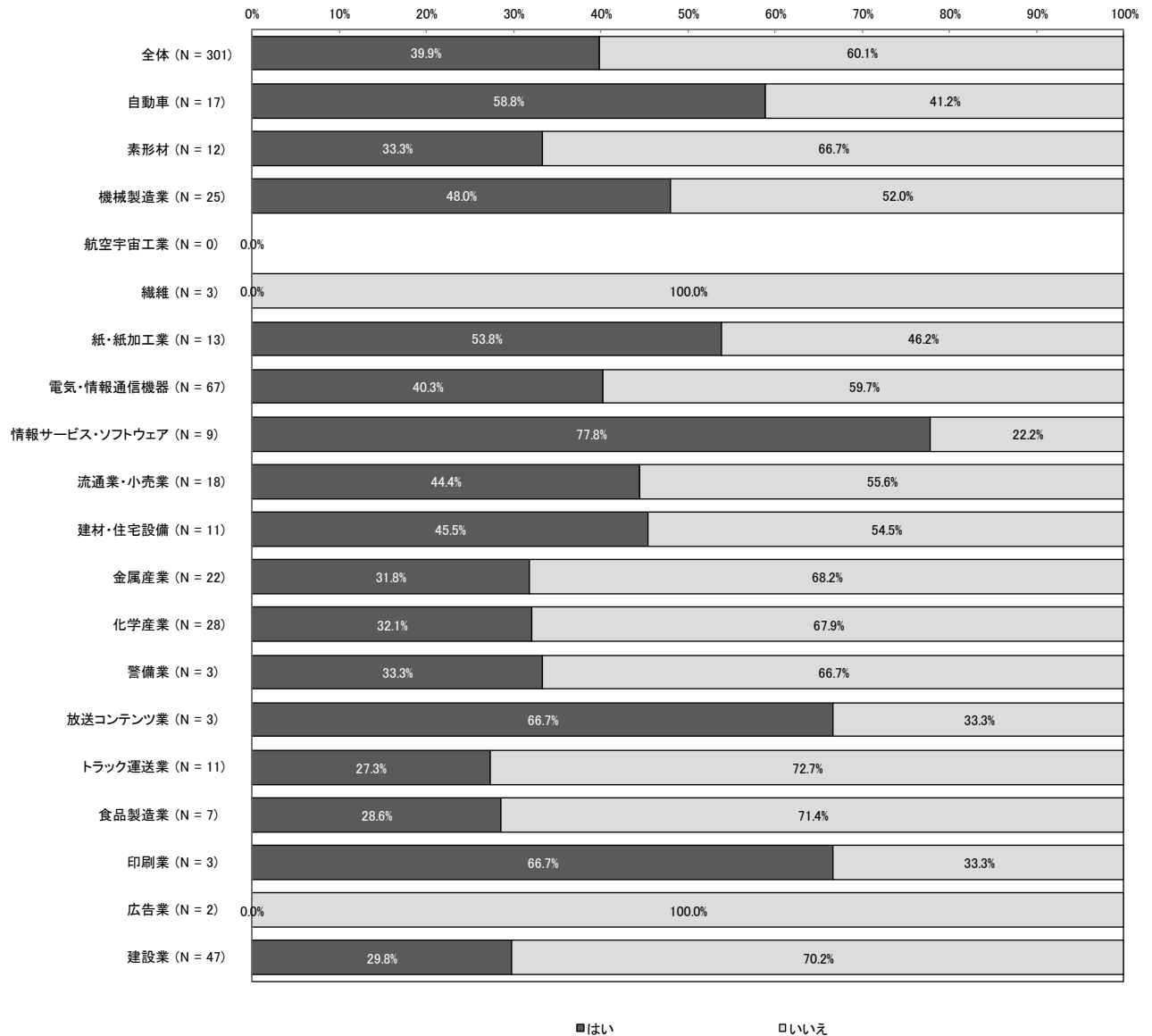
● E. 発注側企業からの協議の申し込みに応じましたか。

回答数が10以上のすべての業種において、「応じた」が最も高くなっており、7割以上を占めている。



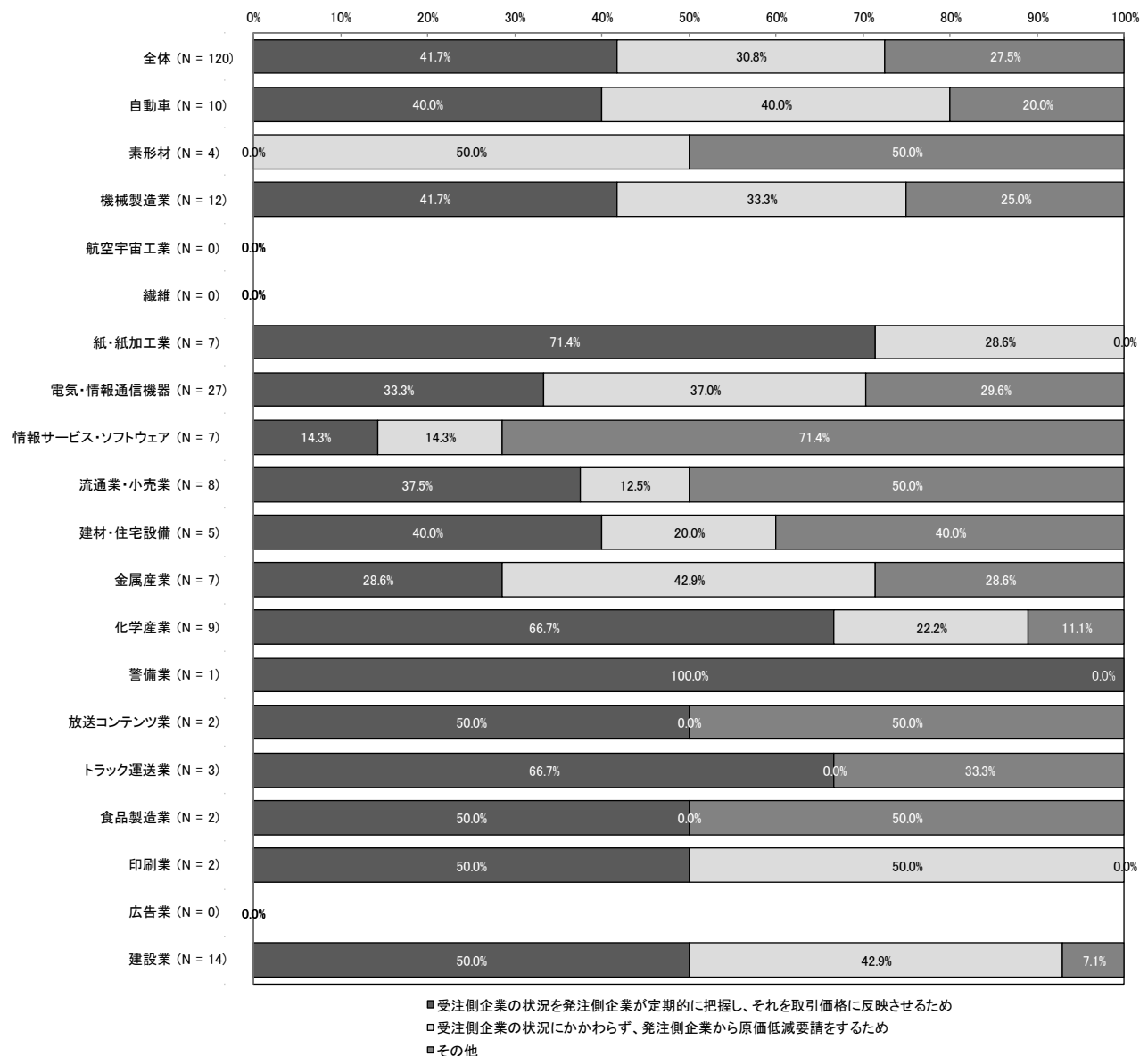
● F. D. で回答した協議は、定期的な価格交渉として行ったものですか。

回答数が 10 以上のほとんどの業種において、「いいえ」が高くなっている。一方、「自動車」および「紙・紙加工業」では「はい」が高くなっている。



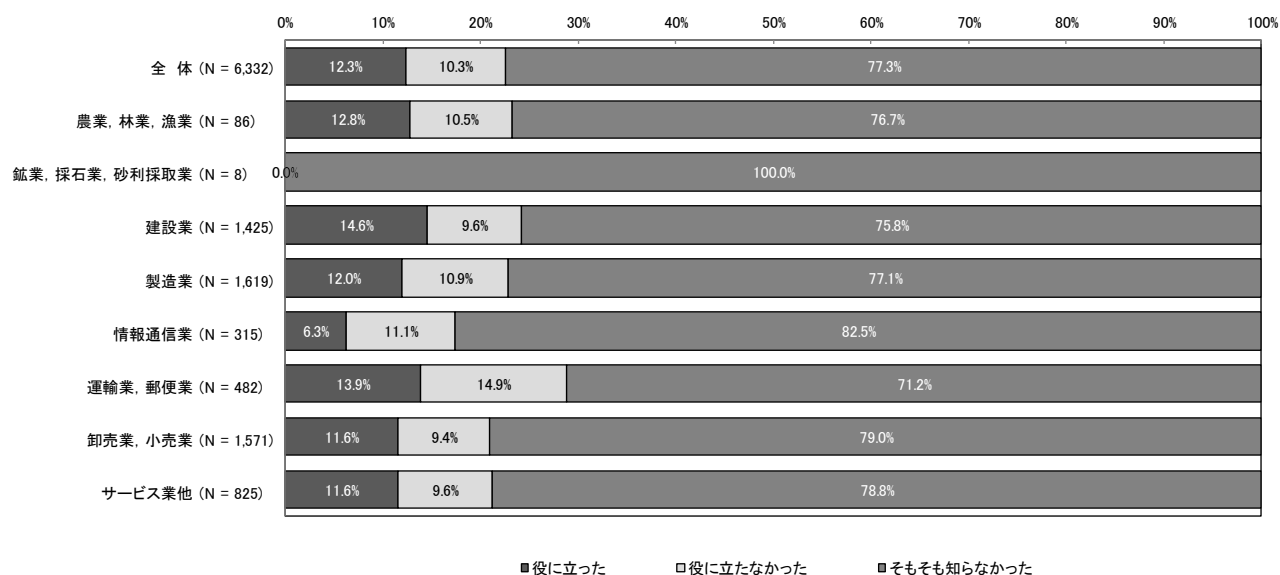
● G. F. で①と回答した方に質問します。
発注側企業からの協議の申し込みの趣旨は何ですか。

回答数が10以上の業種のうち、「機械製造業」と「建設業」では「受注側企業の状況を発注側企業が定期的に把握し、それを取引価格に反映させるため」が最も高く、「電気・情報通信機器」では「受注側企業の状況にかかわらず、発注側企業から原価低減要請をするため」が最も高くなっている。「自動車」では両方の回答がともに同率で最も高い。他の業種については、サンプル数が少ないため、下図は参考とされたい。



問5. 国が本年9月を価格交渉促進月間に設定し、発注側企業に価格交渉に応じるよう呼びかけたことは、発注側企業と価格交渉を行うに当たって役に立ちましたか。

受注側企業の業種で比較すると、すべての業種において「そもそも知らなかった」が最も高くなっており、7割以上となっている。



問6. 問5で①又は②と回答した方に質問します。価格交渉促進月間は何で知りましたか。

受注側企業の業種で比較すると、半数の業種において「日本経済新聞の記事」が最も高くなっている。一方、「運輸業、郵便業」では「所属する業界団体からの周知」が他の業種に比べて特に高くなっている。

(上段:件数、下段:%)

		全 体	NHKニュース	日本経済新聞の記事	新聞・テレビの報道(①・②以外)	日本経済新聞の広告	ポスター・ビラ	価格交渉現場応援ペーパー	経済産業省・中小企業庁HP
全 体		1,387	281	456	346	46	39	11	263
			20.3	32.9	24.9	3.3	2.8	0.8	19.0
受注側企業の産業分類	農業、林業、漁業	19	3	3	7	-	-	-	3
			15.8	15.8	36.8	-	-	-	15.8
	鉱業、採石業、砂利採取業	-	-	-	-	-	-	-	-
			-	-	-	-	-	-	-
	建設業	335	66	88	85	11	14	3	46
			19.7	26.3	25.4	3.3	4.2	0.9	13.7
	製造業	361	73	129	80	14	14	4	95
			20.2	35.7	22.2	3.9	3.9	1.1	26.3
	情報通信業	54	8	15	12	1	1	-	16
			14.8	27.8	22.2	1.9	1.9	-	29.6
	運輸業、郵便業	136	20	38	31	5	4	2	23
			14.7	27.9	22.8	3.7	2.9	1.5	16.9
	卸売業、小売業	313	77	132	81	12	4	2	42
			24.6	42.2	25.9	3.8	1.3	0.6	13.4
	サービス業他	168	34	51	49	3	2	-	38
			20.2	30.4	29.2	1.8	1.2	-	22.6

		中小企業庁 メルマガ	ミラサポ・J- Net21	YouTube （経済産業省 ライブ配信 チャンネル）・Twitter （経済産業省 ニュースリリ ース）	所属する業 界団体から の周知	中小企業3 団体（商工 会・商工会議 所・中央会） からの周知	その他
全 体		40 2.9	18 1.3	12 0.9	214 15.4	231 16.7	145 10.5
受 注 側 企 業 の 産 業 分 類	農業，林業，漁業	－	－	－	3	1	3
		－	－	－	15.8	5.3	15.8
	鉱業，採石業，砂利採取 業	－	－	－	－	－	－
		－	－	－	－	－	－
	建設業	4	3	2	74	78	33
		1.2	0.9	0.6	22.1	23.3	9.9
	製造業	20	9	3	35	52	41
		5.5	2.5	0.8	9.7	14.4	11.4
	情報通信業	4	1	1	5	8	8
		7.4	1.9	1.9	9.3	14.8	14.8
	運輸業，郵便業	1	1	1	48	19	14
		0.7	0.7	0.7	35.3	14.0	10.3
卸売業，小売業	6	1	3	35	41	28	
	1.9	0.3	1.0	11.2	13.1	8.9	
サービス業他	5	3	2	14	32	18	
	3.0	1.8	1.2	8.3	19.0	10.7	

※複数回答形式のため合計値と全体数は一致しない

なお、本調査によって得たデータは、中小企業庁が下記 URL にて公表する「価格交渉促進月間フォローアップ調査の結果について」の資料を作成するための基礎データとして活用された。

(経済産業省 HP)

<https://www.meti.go.jp/press/2021/02/20220210006/20220210006-1.pdf>

調査実施概要

- 最低賃金の改定を含む労務費や原材料費等の上昇などが取引価格に適切に反映されることを促すため、9月「価格交渉促進月間」とし、広報や講習会、業界への働きかけ等を通じて、発注側企業に対して価格交渉に応じることを促進。
- 上記取組の成果を確認するため、事後的にアンケート及び下請Gメンによるフォローアップ調査を実施。

① アンケート調査

○ 調査対象

自主行動計画策定団体の会員企業やパートナーシップ構築宣言企業の一次取引先企業から、それぞれ最大親事業者3社との価格交渉に関する情報を聴取。調査対象の業種は、経済センサスの産業別法人企業数の割合と整合（B2C取引が中心の業種を除く）。

- 発送企業数 4万社
- 調査期間 10月15日～11月12日
- 回収件数 6,380件（+フリーランス97件）
- 発注側企業情報数 17,324件
- 回収率 15.9%

② 下請Gメンによるヒアリング調査

○ 調査対象

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

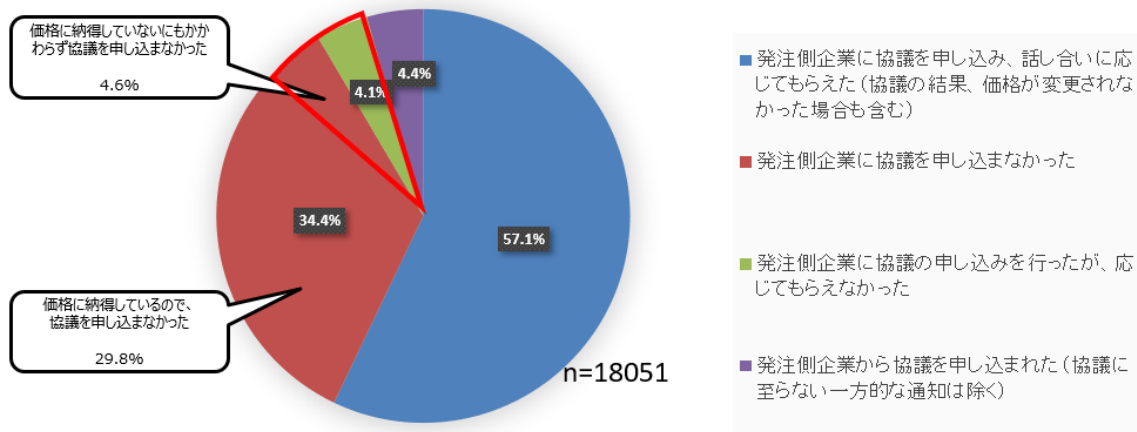
過去のヒアリングにおいて、慣習等によりコストが取引価格に反映できていない状況や発注企業との間で十分な価格交渉が行われていない状況等がみられた事業者を優先して選定。

- 調査期間 令和3年10月1日～10月29日
- 調査方法 電話調査
- ヒアリング件数 約2064社

直近 1 年間の価格交渉の協議

「協議に応じてもらえた」と回答するは最も高いが、「協議に応じてもらえなかった」や「価格に納得していないが協議を申し込まなかった」との回答も一定割合存在。親企業が価格交渉に応じるような環境整備が課題。

問.直近 1 年における貴社と発注側企業との価格交渉の協議について、ご回答ください。

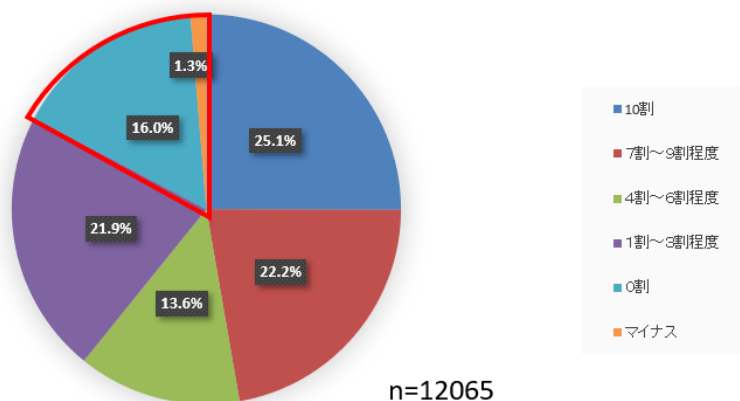


2

直近 1 年間のコスト上昇分のうち価格に転嫁できた割合

7割～10割の価格転嫁を実現したとの回答が最も多いが、転嫁できなかった事業者が2割程度存在。価格転嫁を実現する環境整備も課題。

問.直近 1 年間のコスト上昇分のうち、何割を価格に転嫁できたと考えますか。



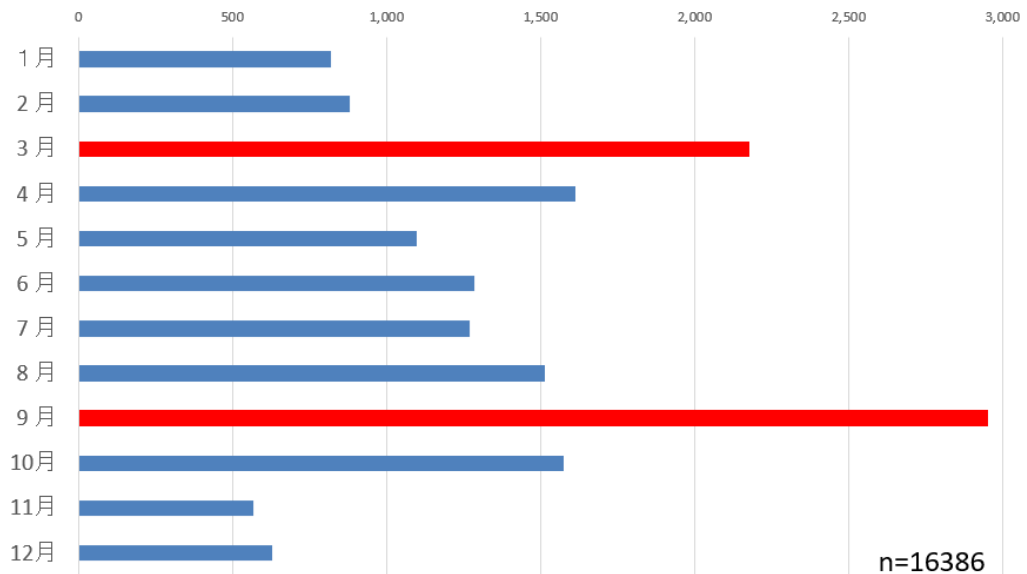
※ 価格に納得していないにもかかわらず協議を申し込まなかった場合は便宜上0割とカウント。
※ コストが上昇したにもかかわらず、逆に減額された場合は、マイナスとカウント。

3

価格交渉の時期

価格交渉の時期は、9月と3月が多い。

問.直近1年間でいつ価格交渉の協議を申込みましたか/行いましたか



4

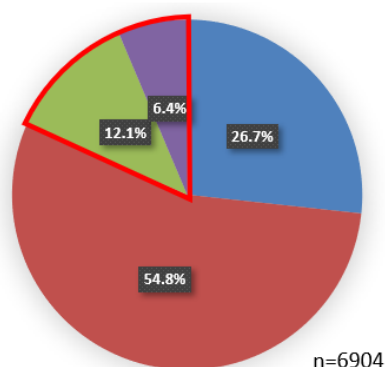
転嫁できなかった部分に関する説明の有無

「納得できる説明があった」との回答が8割以上に上る一方で、納得できる説明を受けていない事業者が2割程度存在。

価格交渉において懸念したこと

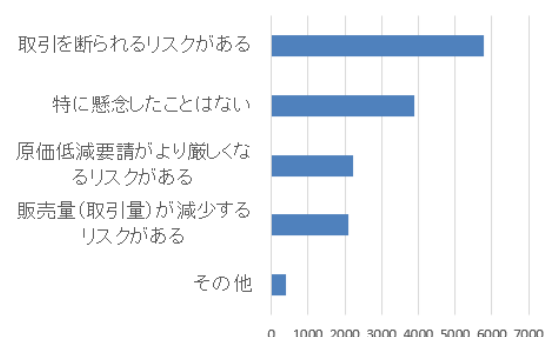
「取引が断られるリスク」が価格交渉における懸念材料。

問.コスト上昇分のうち転嫁できなかった部分があることについて、発注側企業から理由の説明がありましたか。



■ 十分納得できる説明があった ■ ある程度納得できる説明があった
■ 納得できないが説明はあった ■ 説明はなかった

問.価格交渉において、懸念したことは何ですか（協議を申し込まなかった場合、）申し込まなかった理由は何ですか。

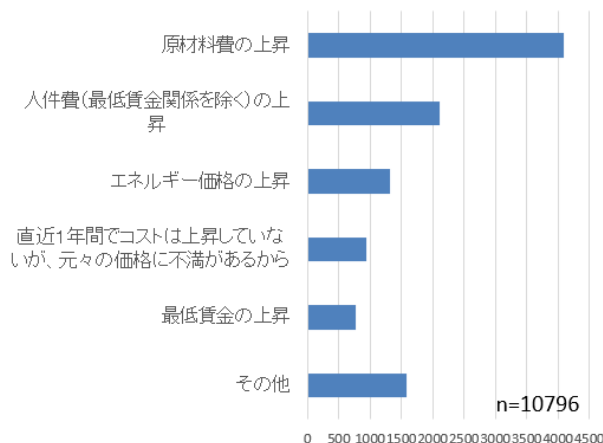


5

コスト増加要因

最大のコスト増加の要因は、**原材料費の上昇**。

問.この時期に価格交渉を申し入れた理由は何ですか。/
(現在の価格に納得していないにもかかわらず価格交渉を申し入れていない事業者については、) 現在の価格に納得していない理由は何ですか。

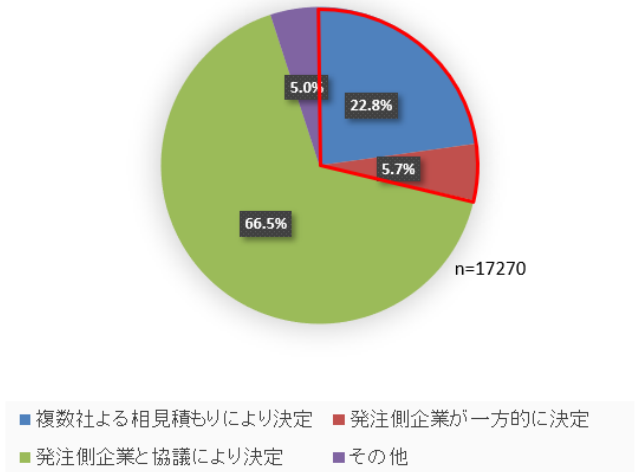


※発注側事業者から価格協議を申し込まれた場合は含んでいない。

価格決定方法

「発注側企業と協議」により価格決定する企業が多いが、一部「複数社の相見積もり」や「発注側の一方的決定」といった**交渉余地なしのものもある**。

問.貴社と発注側企業との通常の価格決定方法について、ご回答ください。



業種別のランキング（価格転嫁の達成状況）

親事業者情報のうち、自主行動計画/業種別ガイドラインの策定業種16業種(※)について集計した結果は下記の通り。

価格転嫁の状況が相対的に良い業種は、金属、放送コンテンツ、化学、素形材、紙・紙加工など。

価格転嫁の状況が相対的に良くない業種は、トラック運送、印刷、自動車・自動車部品、建設、機械製造など。

順位	業種
1位	金属
2位	放送コンテンツ
3位	化学
4位	素形材
5位	紙・紙加工
6位	食品製造
7位	情報サービス・ソフトウェア
8位	繊維
9位	電気・情報通信機器
10位	建材・住宅設備
11位	流通・小売
12位	機械製造
13位	建設
14位	自動車・自動車部品
15位	印刷
16位	トラック運送

n=12801

【評価方法】

評価概要

・受注側企業からの回答に基づき、“発注側企業としての価格交渉への対応状況”の回答を**業種毎**に名寄せし、以下の方法で順位付け。

・価格転嫁の達成状況、価格交渉の協議状況の2問に対する回答を**それぞれでスコアリング** (10点満点で評価)

・当該回答のあった企業の属する業種毎の平均点 (回答ベース) を算出し、**業種別**にランキング付け

採点基準

問.直近1年間のコスト上昇分のうち、何割を価格に転嫁できたと考えますか。

10点	10割
8点	9～7割
5点	6～4割
2点	3～1割
0点	0割
-3点	マイナス (減価低減要請を受けた)

※①令和3年9月時点でガイドラインが策定されていなかった「水産物・水産加工品」、「養殖」、②約束手形についてのみ自主行動計画が策定されている「金融業」、「商社」は除く。なお、「アニメーション制作」は「放送コンテンツ」を含む。またサンプル数が50以下の業種（航空宇宙、警備、広告）は除く。

*点数は各業界において複数のTierの数値を平均したものであり、その業種における代表的企業の評価を表すものではない。

業種別のランキング（価格交渉の協議状況）

親事業者情報のうち、自主行動計画/業種別ガイドラインの策定業種16業種(※)について集計した結果は下記の通り。
 価格協議の状況が相対的に良い業種は、電気・情報通信機器、食品製造、建設、金属、情報サービス・ソフトウェアなど。
 価格協議の状況が相対的に良くない業種は、トラック運送、印刷、放送コンテンツ、自動車・自動車部品、素形材など。

【評価方法】

順位	業種	評価概要	採点基準
1位	電気・情報通信機器		
2位	食品製造		
3位	建設		
4位	金属	・ 受注側企業からの回答に基づき、“発注側企業としての価格交渉への対応状況”の回答を業種毎に名寄せし、以下の方法で順位付け。	・ 価格転嫁の達成状況、価格交渉の協議状況の2問に対する回答をそれぞれでスコアリング (10点満点で評価)
5位	情報サービス・ソフトウェア		
6位	建材・住宅設備		
7位	流通・小売		
8位	化学	・ 当該回答のあった企業の属する業種毎の平均点（回答ベース）を算出し、業種別にランキング付け	問.直近1年における貴社と発注側企業との価格交渉の協議について、ご回答ください。
9位	紙・紙加工		
10位	機械製造		
11位	繊維		
12位	素形材		
13位	自動車・自動車部品		
14位	放送コンテンツ		
15位	印刷		
16位	トラック運送		

10点	協議を申し込み、話し合いに応じてもらった
10点	協議を申し込まれ、全部あるいは一部価格転嫁できた
5点	現在の価格に納得しており、協議を申し込みなかった
0点	協議を申し込みなかったが、現在の価格に納得していない
-5点	協議の申し込みを行ったが応じてもらえなかった
-10点	協議を申し込まれ、減額された。

n=18051 ※①令和3年9月時点でガイドラインが策定されていなかった「水産物・水産加工品」、「養殖」、②約束手形についてのみ自主行動計画が策定されている「金融業」、「商社」は除く。なお、「アニメーション制作」は「放送コンテンツ」に含む。またサンプル数が50以下の業種（航空宇宙、警備、広告）は除く。
 *点数は各業界において複数のTierの数値を平均したものであり、その業種における代表的企業の評価を表すものではない 8

価格交渉月間フォローアップ調査で優良な結果だった宣言企業

- 今回の調査で評価対象となった企業（下請中小5社以上の回答があった企業）は257社。うちパートナーシップ構築宣言企業は70社。パートナーシップ構築宣言企業の上位企業（9.00点以上）は以下の通り。

価格転嫁の達成状況

パートナーシップ構築宣言企業の上位企業(9.00点以上)

順位	企業名	点数
1	信越化学工業	9.71
2	東洋紡	9.43
3	住友化学	9.11
4	東日本電信電話	9.00

(cf.全社平均 6.86)

価格交渉の協議状況

パートナーシップ構築宣言企業の上位企業(9.00点以上)

順位	企業名	点数
1	東日本電信電話	10.00
1	日立システムズ	10.00
1	富士電機	10.00
4	N T T DCOMO	9.62
5	岩田地崎建設	9.29
5	東急建設	9.17
7	北海道電力	9.17
7	イトーヨーカ堂	9.00
7	五洋建設	9.00
7	住友電気工業	9.00
7	飛島建設	9.00
7	安川電機	9.00

(cf.全社平均 7.59)

注) 下請中小企業の回答が5社以上集まった発注者側企業を点数化したものであり、本調査結果に含まれないものの、優良な下請取引に取り組む事業者もあり得る。 9

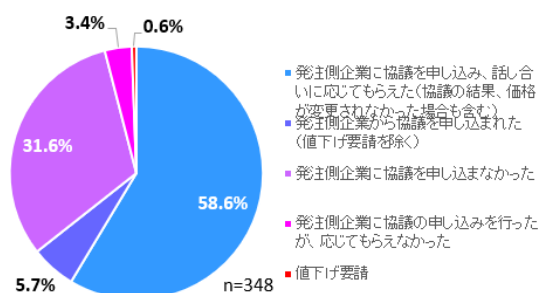
業種別の結果 (価格交渉月間アンケート調査及び下請Gメンヒアリング)

10

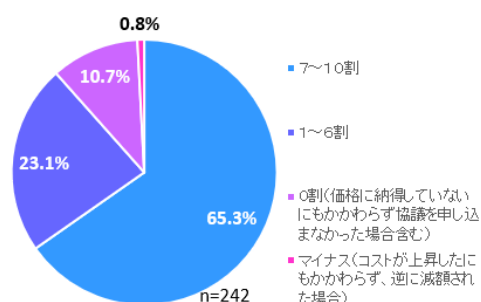
金属

【凡例】○:よい事例 ▲:問題のある事例

直近1年間の価格交渉の協議



価格に転嫁できた割合

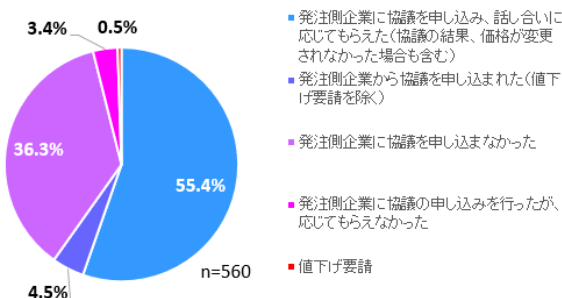


＜下請Gメンヒアリングによる生声＞

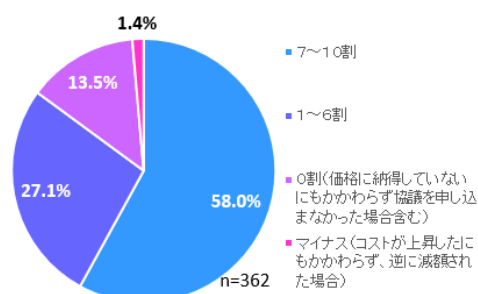
- 有償支給の材料費高騰時は価格改定する契約としておりコスト増が転嫁できている。労務費上昇分については親事業者からの要請で都度協議のうえ価格改定を行っている。
- メンテナンスや保守点検の役務の継続契約は、製鉄会社の業績が厳しい時に下げられた単価が、業績が戻っても上げてもらえずにいた。協力会社がー丸となって交渉にあたり、2021年は単価を上げてもらった。
- 原材料費の高騰があり、年度契約の改定は困難であったが、下期からの新規契約・都度契約については、見積書を提出して考慮してもらえた。親事業者がパートナーシップ構築宣言企業であることから、適正な価格交渉の必要性を理解しており、確実に転嫁できている。
- ▲原材料価格やエネルギーコストの上昇を踏まえ、度々、下請代金の値上げを要請しているが受け入れられていない。当社における当該事業者の売上シェアが高いが故に、転注、失注を恐れるがあまり、強い価格交渉が出来ない面もある。
- ▲加工賃取引であるが、2次的費用（労務費・エネルギー費）の価格改定要請は拒否されることが多い。当初決定した見積りはなかなか変更するのは難しい。
- ▲親事業者が集中購買方式に切替わったため、集中購買単価以上の価格では受注できなくなった。集中購買単価が価格交渉の基本となるため、コスト増が反映できない。
- ▲取引当初から契約書が無く、口頭で慣例による取引が継続されている。毎年作業単価については指値でFAXで書面が送られてくる。
- ▲親事業者の購買担当者から、鋼材の仕入れを取引先の商流を通すよう強要されたため、2021年1月から取引中止とした。

11

直近1年間の価格交渉の協議



価格に転嫁できた割合

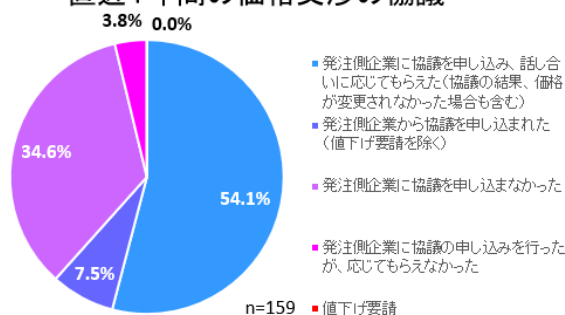


<下請Gメンとアリングによる生声>

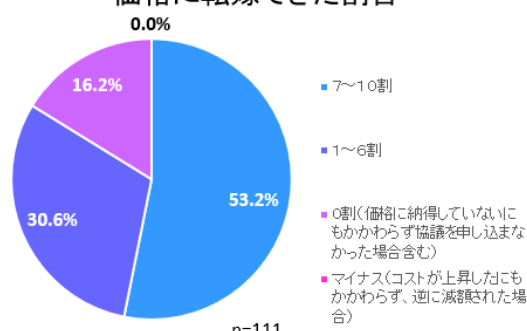
- 継続品も1年に1回は全てのコストを織り込んで再見積りするので、コストが変わっていれば交渉し、転嫁できている。
- 原材料価格や労務費の高騰分を反映した単価表を基に、見積りを提示し価格交渉を行っている。他社にない技術を持っており価格交渉に強みがあり、高騰分は製品価格に反映できる。
- 主な原材料である金属素材の価格高騰の問題は業界全体で共有されており、継続受注においても下請代金への反映は認められている。原材料費、人件費などの個別の交渉ではなく、加工費としての時間単価で全コストを見積りしているため、転嫁は出来ている。
- ▲数回の申入れでやっと価格交渉の協議ができたとしても、値上げは殆ど認めてくれない。原材料費以外のコスト(労務費、エネルギー費)上昇についても要請できていない。
- ▲原材料の紙価格が大幅上昇したことにより、継続品の値上げ要請をしたが、競合は要請してこないという理由で断られた。
- ▲海外価格との競合になっており、常に転注リスクがあるので、値上げ交渉は過去10年以上していない。業界でも聞いた事がない。
- ▲親事業者との取引においては、常用単価というもの設定されており、その単価が適用され、当社からの申し出は受け入れられることはない。コストの価格転嫁は十分ではないと思っている。
- ▲原材料は100%自社調達で、継続品受注時に価格変動分を考慮した見積価格を基に交渉しているが、認められることは少ない。海外及び同業者との競争が激しく、自社独自の技術もないので、値上げすると受注できない。

12

直近1年間の価格交渉の協議



価格に転嫁できた割合



<下請Gメンとアリングによる生声>

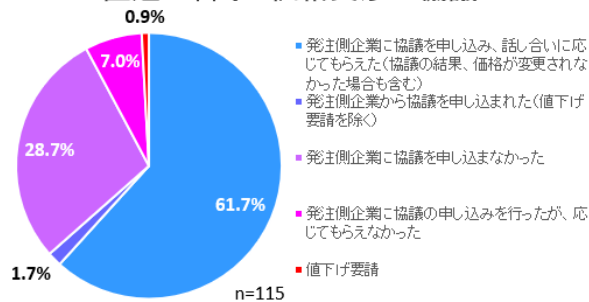
- 指名受注で見積依頼を受け、エネルギー価格・労務費等を勘案した見積書を提出し、協議のうえ価格決定している。労務費上昇分を値上げ要請し受け入れられることもある。
- 特殊な加工や付帯作業にかかる労務費に関しては価格交渉を実施している。通常は半年～1年後に回答があるが、今回は6月に行った交渉の回答が9月にあり、要請どおり認められた。
- 提出した見積りが100%認められる事は無いがお互い歩み寄りによって着地点を探り、納得のいく価格交渉が出来ている。
- 原材料価格に変動があれば価格見直しの申し入れを行っている。不定期に値下げを要請される事も有るが拒否している。当社が特許を保有している事や当社保有の金型を使用できる事、発注に対応出来る事業者が少ないからだと思う。
- ▲仕入先(紙メーカー)のほうが圧倒的な大企業であり、仕入値のアップはほぼ一方的。売価(シール単価)の金額が小さいことから、アップ額が大きく感じ、交渉が難しい。
- ▲材料費、労務費の価格への反映は全く出来ていない。定番品は、一旦決定した価格に変更されない。価格交渉と言えば、新製品の商談時に限られて話し合うが、相手の指値に落ち着くのが常態化。余りにも発注側の力が強すぎ、コストアップを交渉出来るような商環境にない。
- ▲原材料の上昇分ですら価格交渉が難しい状況で、労務費(最低賃金)やその他のコスト上昇分について交渉することはできない。業界的に横並びの意識が強く、自社だけ交渉を行うと転注されたり納入比率を下げられたりすることを懸念している。

13

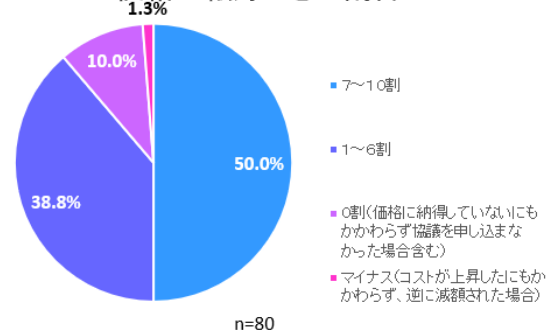
繊維

【凡例】○:よい事例、▲:問題のある事例

直近1年間の価格交渉の協議



価格に転嫁できた割合



<下請Gメンヒアリングによる生声>

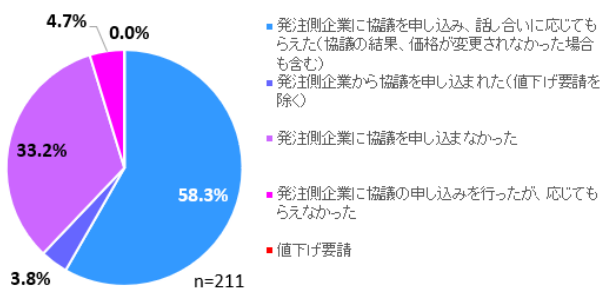
- シーズン毎の注文契約の為、労務費や原材料の価格転嫁は出来ている。
- コストアップの価格反映は原材料費・労務費ともできる環境。生地については生地メーカーからの情報、労務費は上昇が見込まれた段階で親事業者に事前情報として提供している。
- 原材料費は値上げを要請し承認された。労務費上昇分に関しては価格交渉時に算入して承認された。
- 原材料は取引先から無償支給される。加工方法や工程を取引先に提案し、加工賃を決める。労務費はほぼ反映されている。
- 中国メーカーに比べ、経験を活かし先回りした品質配慮で競争力を確保している。それが親事業者の要求にマッチしている事が、価格転嫁出来ている要因だと思う。
- ▲繊維業界は過去の製品価格を踏襲するという暗黙の相場観が根強く、適正利益を上乗せした見積りも価格は通らないことが多い。
- ▲コロナ禍の影響もあり、繊維業界は大きな落ち込みとなり親事業者からの価格要請が厳しくなっている。今後は赤字覚悟での仕事を受注しなければならない状況となっている。
- ▲新規案件の大半が指値の指名発注で、過去の類似品の取引がベースとなり価格交渉の余地はない。コストは十分に反映できず薄利の取引。継続品は原材料費上昇時に価格改定交渉するが、受け入れられるのは5年に1回程度。
- ▲加工賃は、数十年前に決められ変更されていない。決定当時と比較して、労務費や副資材が高騰している。賃要求アップで製造時間もかかるようになっている。
- ▲繊維業界・ファッション業界は、値上げをすると売れなくなる恐れがあり、最終価格が上がっていない。

14

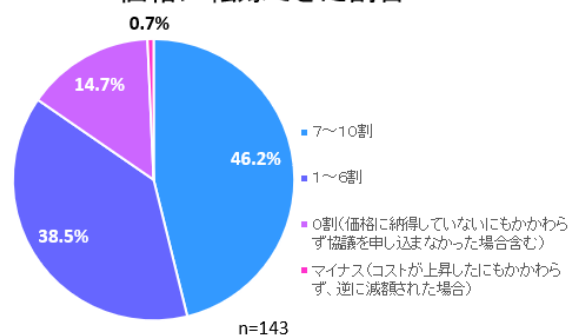
建材・住宅設備

【凡例】○:よい事例、▲:問題のある事例

直近1年間の価格交渉の協議



価格に転嫁できた割合



<下請Gメンヒアリングによる生声>

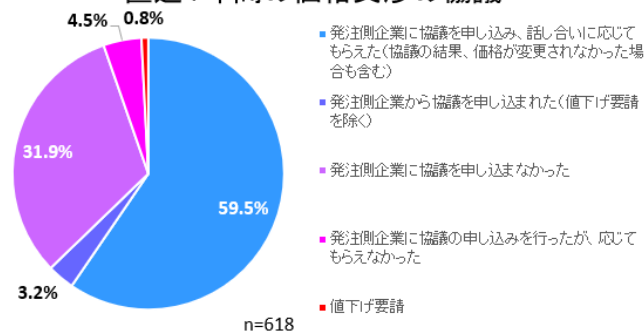
- 部材が値上がりしたので部材の値上がりが分だけでなく加工費・管理費も含めて価格の10%の値上げ要請した。ほぼ満額認めてくれて驚いた。
- 原材料価格の上昇があれば、エビデンスを用意してかなり頻繁に値上げ申請を行い価格転嫁を実現している。原材料は外部からの購入品で、データ等のエビデンスもあり取引先とは値上げを交渉しやすい。
- 単品毎に根拠となる計算式を入れて作成した改定要請に基づき、価格改定の交渉をし、8月から適用となった。
- 鋼材の値上がりによりほぼ毎月価格見直しを行っている。業界としては鋼材メーカーの価格情報を共有しており、都度転嫁できる状況。
- 親事業者と取引のある取引業者が合同で価格交渉を行い、取引価格が数パーセント上がった。
- ▲原材料等が高騰しても、採算割れの限界までは社内の努力で耐えている。転注が恐いので、なかなか価格交渉が出来ない。
- ▲原油価格の上昇に関して価格転嫁を申し出てはいるが、細かい資料の提出を求められる。購買部門として価格は上げたくないとの強い意向が感じられる。
- ▲原材料費の上昇分は、当社要請の半分しか値上げを認めない。交渉においても、取引停止をちらつかせるなど高圧的な姿勢。
- ▲原材料(木材価格)の上昇を理由に価格改定の交渉を行ったが3割程度の成果。大手住宅メーカーの下請事業者は、価格でしか差別化はできないため、コスト上昇分の価格転嫁は困難。
- ▲各製品毎に価格の目安を提示され、これに合わせるよう要求される。できれば転注と言われるため、応じざるを得ない。

15

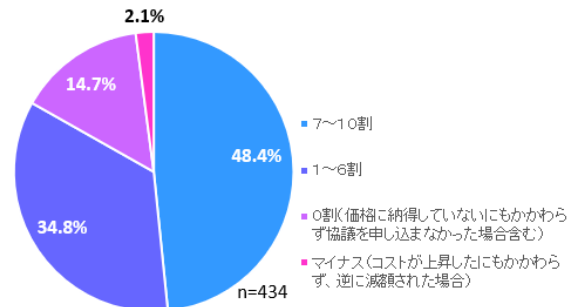
機械製造

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

直近1年間の価格交渉の協議



価格に転嫁できた割合



<下請Gメンヒアリングによる生声>

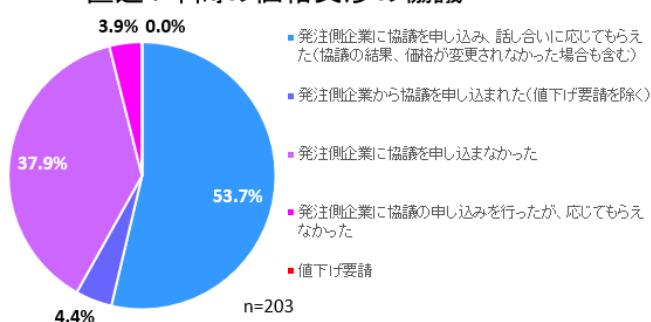
- 今年夏から低減要請的な口調が一切なくなり、現在の原材料高騰分の転嫁再見積もりが、何も言われずにすんなりと通るようになった。
- 9月に連絡があり、納期や支払、価格等に関して「きちんとした取引をするように会社で言われたので、何か問題がないか」確認してきた。受注額に対して輸送費の自己負担が厳しい話をするたびに輸送費を負担してもらえることになった。
- 9月中旬に親事業者から取引価格の見直しの話が出てきた。今まで一切そのようなアクションは無かったので、驚いた。現在、当社価格情報(原材料費)をまとめているところであり、11月初旬には提出する予定。
- 8月以降アルミ・銅が急騰し、9月に原材料協定価格の見直しを初めて要請した。その結果、10月以降の納品分の受注済製品価格の見直しが認められた。また、今後の発注に対しても原材料協定価格ベースではなく、その都度協議にて対応してもらえることになった。
- 数年前から親事業者には必要なコストは全て請求するように言われている。交渉時に下請法の名前が出てくるので、下請取引改善の取組みの成果ではないかと思っている。
- ▲当社から値上げの相談をしても、基本的には返信すらなく交渉に応じてもらえない(価格交渉に限ったことではない)。
- ▲10~15年の継続品が、そのままの単価なので交渉を重ねたが、全く折り合わず、2020年度で取引停止とした。
- ▲原材料費が上がった際に値上げ交渉しているが認められず、20~30年同じ価格で取引しており、ほぼ利益が出ていないものもある。
- ▲値上り要請する場合、膨大な量のエビデンスが必要であり、また当社の情報がさらされることになる。莫大な労力を使用して2%~3%の値上げでは割が合わない。また、値上げを了承したということでそれ以上の値上げはほとんど不可能になる危険性がある。

16

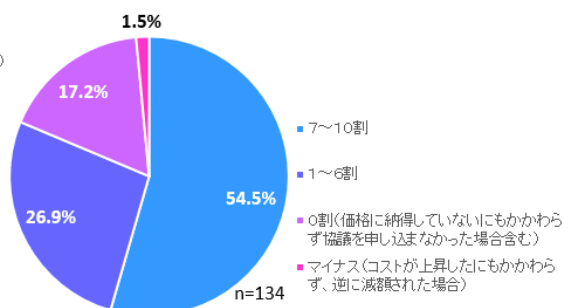
素形材

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

直近1年間の価格交渉の協議



価格に転嫁できた割合



<下請Gメンヒアリングによる生声>

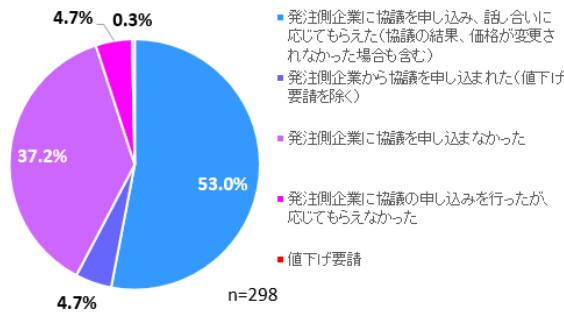
- 原材料上昇時は親事業者より価格改定連絡があり転嫁できている。
- 今年は材料費高騰が激しく、9月に初めて材料費上昇分の転嫁を要請した。見積等書類は提出し、アイテムごとにチェックされたが主要な製品の値上げはすぐに了承された。
- 原材料費は日々変動する市況価格で契約するシステムになっており100%反映している。労務費は新規は反映しており、継続も昔の価格を引き上げ交渉しておりほぼ反映している。
- 親事業者とは関係も良好で継続品についても「今年の価格は問題ないか？」と逆に聞いてもらえる。原材料以外の労務費上昇分も価格転嫁要請はおこなっている。親事業者は社内教育がしっかりしているようで、下請法などにも配慮されている。行政の取引適正化に向けた活動以前から現在の対応が続いている。
- ▲見積書提出時に毎回「前回と同じ価格で」と指値され、原材料価格が上昇してもなかなか価格転嫁出来ない。
- ▲原材料が大幅に上がっている製品については、価格改定の要望を認めてもらったものの、親事業者の方から転嫁をほのめかされた。
- ▲親事業者の発注担当者は予算を死守し、実績価格から価格変更を認めないことから、コスト等を下請代金に転嫁出来ない。また、案件が少なくなっており、競合との価格競争が激しくなっていることも価格変更できない要因の一つである。
- ▲取引先から、材料価格のアップ分の製品売価への反映を認められたが、同時に2021年度上期分の価格低減の要請があった。

17

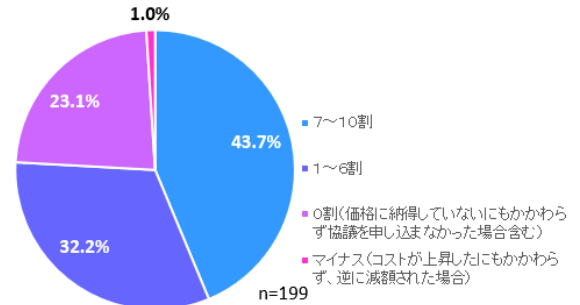
自動車・自動車部品

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

直近1年間の価格交渉の協議



価格に転嫁できた割合



<下請Gメンとアングによる生声>

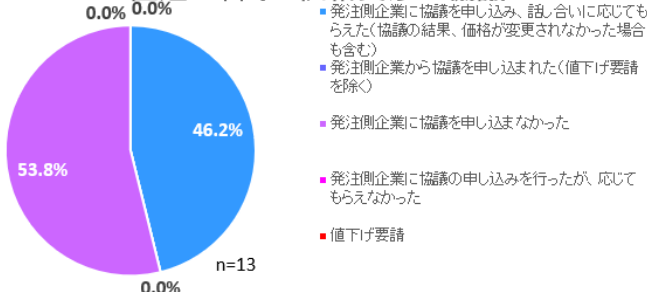
- 9月に初めて材料費上昇分の転嫁を要請した。拍子抜けするほど簡単にすぐ満額認めてくれた。様子をみて人件費上昇に伴う労務費の値上げも一度要請してみようかと感じている。
- 今まで値上交渉もできていなかったが、今後は定期的な価格交渉を実施しコストの価格転嫁を必ず認めてもらう了承が得られた。現在は、価格及び今後の交渉時期等を協議中。
- 9月上旬に半年間遡って単価アップする旨の連絡があった。
- 「企業努力で対応」と言われ、「原材料」のみしか要請出来なかったが、数ヶ月前から、労務費上昇分も要請できるようになってきた。
- ▲新規受注時に一方的に毎年数%程度のコストダウンをコミットさせられ、毎年自主的にコストダウンするかのような書面を提出させられる。以前、原材料費の価格交渉を申し出たところ、「転注する」とおどされた。部品のなかには原材料費は上昇しているのに、数十年以上も価格が変わっていないものもある。
- ▲金型材料の鉄材は2020年比で20%値上がりしている。値上げを要請したが、「そういう要請をしているのは御社だけだ。」と拒否されている。鉄鋼材の値上げのエビデンスを見せても、「値上げしないのは法律違反になるのか。違反となる判例を持ってこい」と言われている。
- ▲業界団体や経営陣には取引適正化という取組は認識しているかもしれないが、親事業者の調達担当者は自社の利益を優先した旧態依然で交渉にあたっており、下請事業者の言葉に耳を貸さない。また、こちら(下請事業者)からも転注が怖くて言い出せない。
- ▲過去に何度か価格改定の要請を試みるも、認めてもらえない。現行単価ではほとんど利益もない上に、数量も減っているため、当社としては、むしろ取引が無くなった方が有り難い。

16

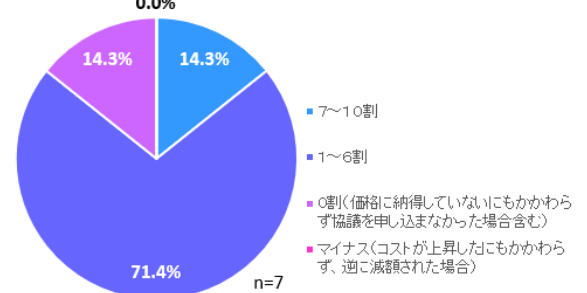
航空宇宙

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

直近1年間の価格交渉の協議



価格に転嫁できた割合



<下請Gメンとアングによる生声>

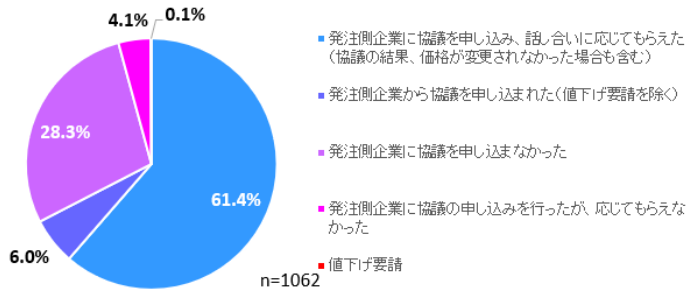
- 原材料の特殊樹脂材料は価格及び為替変動の影響を受けるが、変動時に全て価格転嫁できる。労務費は年1回の加工レート交渉時に価格転嫁している。
- ほぼ全てが指名受注で、労務費・原材料費などの原価・利益を勘案した見積書の価格で決定することが多く、2021年8月に原材料費上昇分の値上げ要請を行い応じてもらった。
- 10回のうち9回は値上げを認めてくれる。内訳は労務費上昇のケースが半分以上あり、原材料上昇のケースが残り。これまでも価格交渉はスマートに実施されており、今後もこのスタイルが継続されるのではないかと。
- 原価・利益等を勘案して見積書を作成し、協議のうえ提示価格通りで受注できる。継続品の原材料費は変動単価で、毎月差額調整を行い、次月の代金に反映できる。
- 当社は生産設備の製造から据付までの一貫受注できる強みがあるので各工程を通じて価格交渉力があり、交渉できている。
- ▲コロナ禍の影響で航空機業界全体で航空機の生産数量が減少しており、親事業者の生産計画が低調で厳しい状況下であり、工賃単価の大幅な改善は困難と考えている。
- ▲リピート品を数量に関係なく段階的に引き下げる契約は、航空機部品業界特有の慣習。交渉もなく他社との相見積もりで決定される。
- ▲定期的取引状況の確認があり協議しているが、工数変化発生時に価格改定交渉をしており、以前は工数増及び労務費アップ分も考慮してもらっていたが、2020年頃から大幅な工数増以外は受け入れてはもらえない。
- ▲コスト等が転嫁できない要因として、取引先からの高い品質要求や環境に配慮した材料の選定等に見合った設定がされていない事が挙げられる。コストの上昇分を上乗せした見積りを提出し、交渉するが認めてもらえない。

19

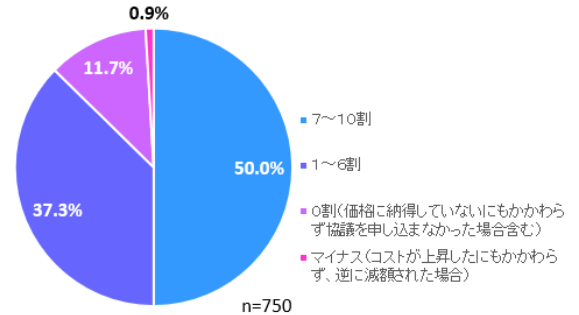
【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

電機・情報通信機器

直近1年間の価格交渉の協議



価格に転嫁できた割合



<下請Gメンヒアリングによる生声>

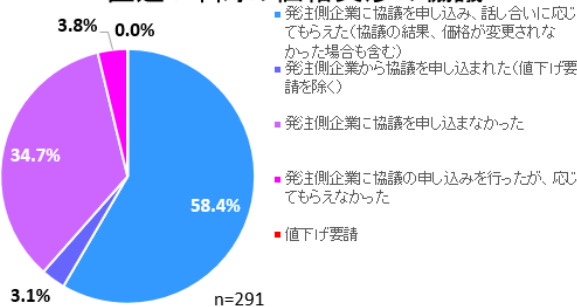
- 原材料は、6月以降の値上がり分を随時転嫁している。親事業者が価格高騰の動きを承知していて、「価格・モノ不足等の状況を何でも言ってくれ」と6月・9月に催促電話があり、見積もりして円滑に転嫁出来ている。調達部門が今迄とは違い、とても優しくなっている。
- 8月から9月に入り親事業者の方から原材料費の高騰具合の状況確認と、価格改定の提案をされ考慮された。
- 金型部品の見積依頼を受けた際、その時点のコストを価格に反映させてきた。10月1日から値上げの話をしている。親事業者からは、ガソリン価格の上昇に伴うコスト増も打診があった。
- 労務費上昇分に関して「企業努力で対応」と言われたことがあり、「原材料」のみしか要請出来なくなっていたが、2021年からの価格交渉では、労務費上昇分も要請でき、また、2021年上旬の原材料の鋼材上昇時に値上げを要請し、9月に入って承認された。
- ▲最近の価格高騰はさすがに看過できず、親事業者と交渉を始めている。原材料の購入価格が上昇したエビデンスを提出したが、更に新たなエビデンスを要求されている。労務費に関しては、依然として交渉出来る状況に無い。
- ▲電子部品の供給不足による価格高騰や、人件費上昇に伴う加工賃アップを理由に値上げ交渉はしているが、認めてもらえていない。状況は他社も同じで親事業者も把握しているはずだが、値上げには応じてくれない。
- ▲低価格の海外メーカーの参入が国内の価格競争を激化させている傾向で、すべてのコスト等が下請代金に転嫁できていない。
- ▲値下げ要請は2ヶ月連続で行われた。下請企業に対して、値下げできる要素についての値下げ要求されている。この場には他社も同席しているため、ある程度は要求を飲まざるを得ない。

20

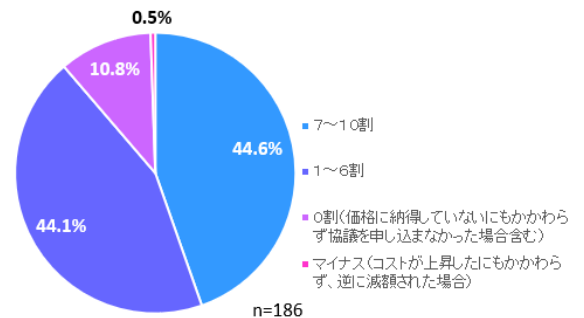
情報サービス・ソフトウェア

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

直近1年間の価格交渉の協議



価格に転嫁できた割合

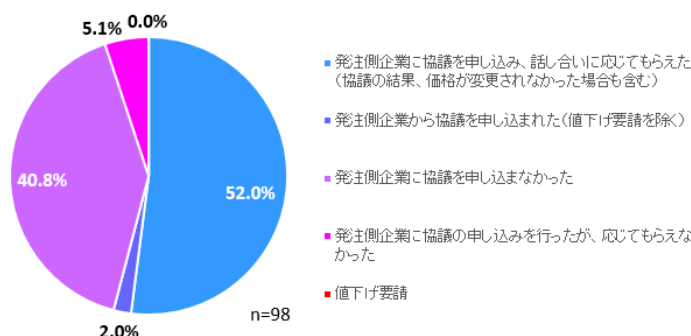


<下請Gメンヒアリングによる生声>

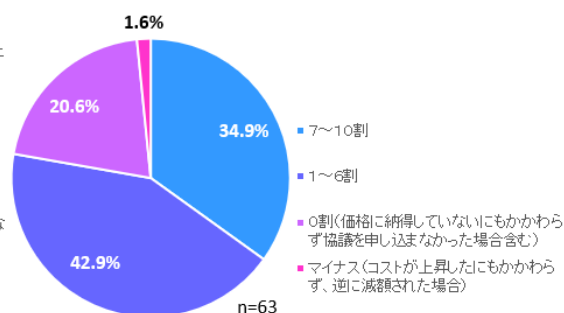
- 継続取引の多いシステム保守費用について、ここ数年の最低賃金アップを追い風に値上交渉を行い、受け入れてもらった。新規取引であるシステム開発では、見積りに労務費等上昇分、仕様変更想定分を反映しており、そのまま決定することが殆ど。
- 契約更新時に、その都度価格の交渉を行なっている。契約更新時に、エンジニアのスキル・世の中の景気状況などを加味して、人月単価は考慮してもらっている。
- 2021年度は個人のスキルや経験の向上に伴う価格の引上げを数年ぶりに了承して貰った。
- 仕様変更に伴う追加費用が発生した場合や担当技術者のレベルアップが必要となった場合、価格交渉を行い承認される。また、既存システムの保守作業の追加費用やバージョンアップ作業費用は、都度見積りを提示し価格交渉を行い承認される。
- 対等な立場での価格交渉でコスト転嫁はできており、問題はない。
- ▲業界全体が人手不足だが、価格に反映しにくい（単価が上がらない）業界の体質がある。
- ▲エンドユーザの業況が悪く、取引先の受注量が減っている。今は、単価についても予算が減らさせているので、単純なスキルアップによる値上げ交渉以外はできない状況にある。
- ▲各案件は相見積で価格が決まっていて、各アイテムとも短い期間での生産で交渉の余地なし。急な経費上昇は内部で吸収するしかない。
- ▲1つの製品の生産期間が短く、1度決まった価格でできなければ、自社内で吸収可能な範囲で賄うしかない。
- ▲通常、1年以上の作業期間が掛かる案件は、毎年4月からの年度契約時に月の人員単価をITSS（IT標準スキル）をもとに交渉し、新価格を決定している。この価格は予算化されるので、期中での作業単価変更は出来ない。

21

直近1年間の価格交渉の協議



価格に転嫁できた割合

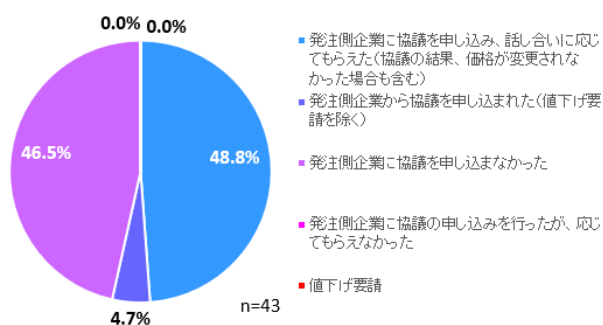


＜下請Gメンヒアリングによる生声＞

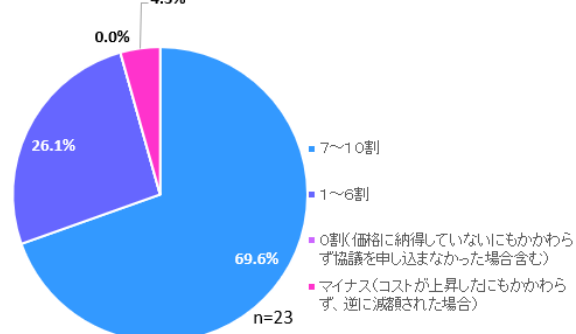
- ▲価格交渉は無く、長らく価格改定がされていない。親事業者がエンドユーザーへ提示する価格が下請代金を考慮した価格になっておらず、見積りや価格交渉の場もない。
- ▲定期的な交渉機会がないので個別に機会を見て交渉するが、取引先の担当者からは「請けなければ他の事業者に頼むから」といっても断られることがほとんどである。
- ▲「価格交渉しても断られる」という状況にすら無い。価格交渉すること自体が出来る環境に無い、というのが実態。業界の慣習として、価格が決まればずっと同じ価格で発注されることになっており、継続品に対する価格交渉をする場が無い。
- ▲見積の都度、労務費の上昇分を価格に転嫁したい旨交渉するが、安い事業者があり転注を示唆してくるので強気で交渉できず受け入れて貰えない。購買担当者は、原価に対して理解がない。担当者の多くは作業品質について理解しておらず、単に価格のみを追っている。
- ▲単価の無い予告伝票のみで短納期発注が送られてくるため、作業開始後に後指値となることが常態化している。
- ▲材料等の値上がり分、コスト等を下請代金に転嫁できていない。価格交渉をして取引中止となった同業他社を今までに多く見ているため、各社とも交渉はしていない。

22

直近1年間の価格交渉の協議



価格に転嫁できた割合



＜下請Gメンヒアリングによる生声＞

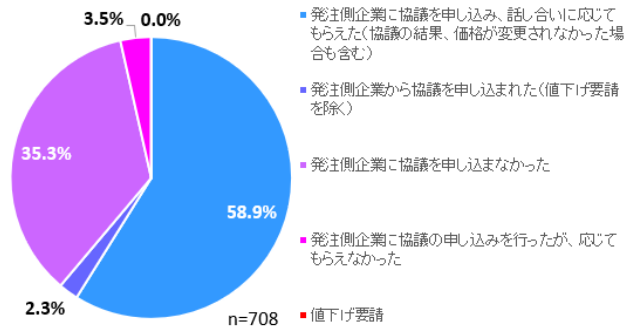
- 9月に突然、取引先からこれまでの下請代金で問題がないか確認があった。
- 指名受注が多く、提示された制作案に基づき労務費等を勘案した見積価格を提示し、協議のうえ決定するが、採算が厳しい場合は断っている。事前提示の制作仕様からの変更が発生したり、修正作業や緊急対応作業が多くなることもあり、その分の増加コストは価格に転嫁される。一部転嫁しにくいものについても、次の発注を約束され別の案件でカバーされるなど、最終的には下請代金に反映できている。
- ▲継続品の広告の場合は価格がほぼ決まっているため、仕様の変更や追加があっても追加費用はほとんど認めてもらえない。
- ▲クライアント側で予算が決まっており、広告代理店もそれに従うため、下請けにしわ寄せがくる構図
- ▲引合時に、親事業者から要求仕様と価格の提示があり、その価格でできる企画を提案するが、クライアントの要求するクオリティは高く、大抵の場合は満足してもらえず、やり直しとなる。また、企画が決まり、撮影の段階に入ってから仕様追加や変更が常にあるが、追加費用はほとんど支払われない。
- ▲作業の進捗とともに仕様変更や追加作業が増えていき、当初の価格では収まらなくなっても当初価格を盾に「追加費用は出せない」と拒否される場合が多い。
- ▲イベントの企画立案型で受注し、全て自社で行うことを強みとしているが、各工程の時間単価はここ5～6年変化がなく、競合他社も多い中、受注獲得のためには労務費上昇分の値上げはできない状況である。

23

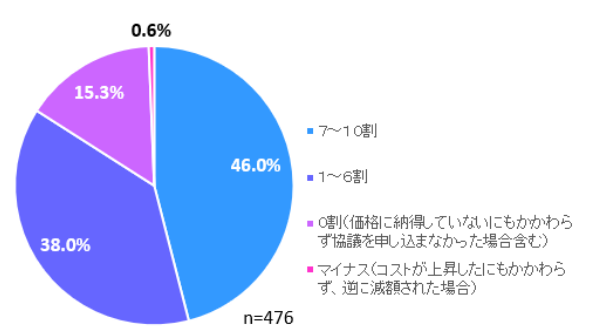
流通・小売

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

直近1年間の価格交渉の協議



価格に転嫁できた割合



<下請Gメンヒアリングによる生声>

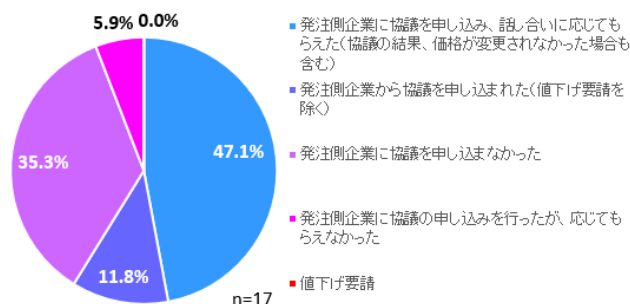
- 事由が説明できる価格変更はほぼ全て認めてもらえ転嫁できている。
- 年に1回価格改定の協議があり、1年間はその価格で取引を行っている。原材料の高騰により随時値上げの要請をすることがあるが、要請は受け入れてくれている。
- 最低賃金等上昇等に伴う、労務費上昇を理由とした値上げ要請を2年に1回行っており、今年も協議して値上げを認めて貰った。
- 親事業者は、自社努力で店頭価格を維持・値下げをしており、会社の姿勢として、下請の取引先には一切負担をかけていない。
- 近年は荷主側が運送業の重要性を理解し、運送業からの要請を認めてもらえる環境になってきている。
- ▲親事業者からの値下げ要請を拒否して以降、当社からの要請について聞く耳を持ってくれない。今年前半に書面で行った原材料価格上昇による値上げ要請は拒否された。直近でも7月に再度値上げを要請したが、話し合いは平行線のまま商談ストップとなっている。
- ▲「販売価格を上げると競合に負ける」や、「消費者が買わなくなる」と言われ、納品価格を変えることは出来ていない。
- ▲野菜の仕入価格が高騰し、価格改定を要請しても回答まで2~3ヶ月待たされ、タイムリーに改定して貰えない。野菜の価格が下がった場合にはすぐに取引価格を戻される。スーパーの姿勢に全く変化はない。
- ▲2021年3月に、農産物価格の高騰を理由に納入価格の改定を要請したが、親事業者の「2021年の原材料の価格上昇に伴う売価への転嫁は拒否する」という方針のもと認められなかった。

24

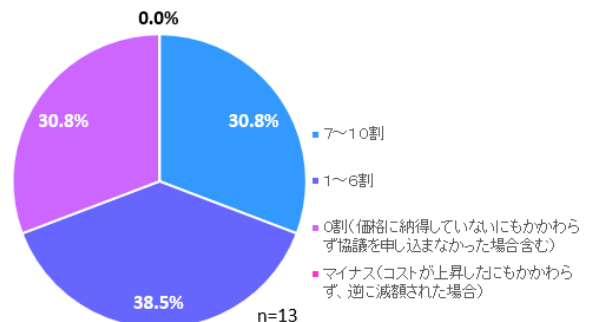
警備

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

直近1年間の価格交渉の協議



価格に転嫁できた割合



<下請Gメンヒアリングによる生声>

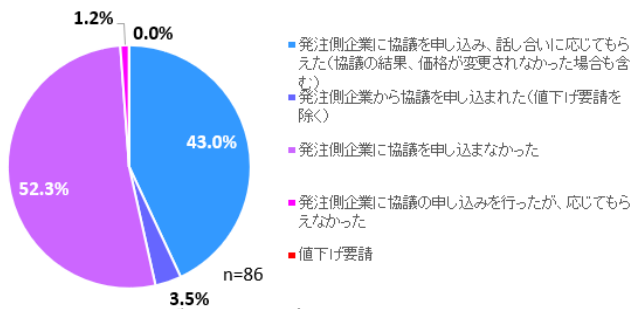
(今回の価格交渉促進月間フォローアップにおいては、警備業の企業に関する下請Gメンヒアリングの実施数が少なく、有効な生声(良い事例・悪い事例)は未収集。今後、警備業へのヒアリング数の増加を図る予定。)

25

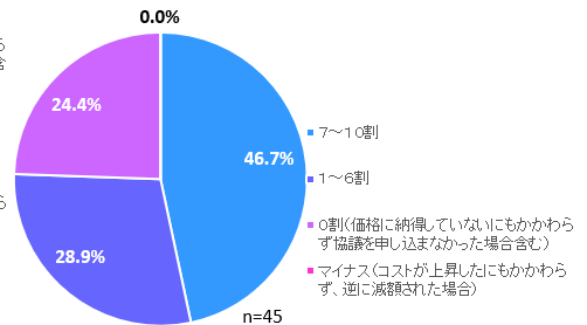
放送コンテンツ

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

直近1年間の価格交渉の協議



価格に転嫁できた割合



＜下請Gメンとアリングによる生声＞

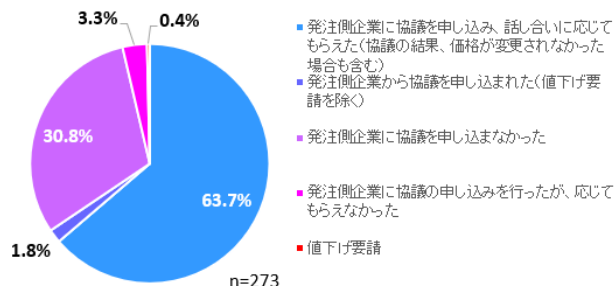
- イベント担当部分・映像制作とも、コストは転嫁出来ている。予算金額は言われるが、納期優先で、予算金額見合いのコンテンツ回答で、合意が出来る。
- 受注内容毎に協議のうえ価格決定しており、制作方法・使用機材変更などに伴う工数増の場合は、年2回価格改定の申し入れをし、受け入れられている。制作物のやり直し・追加は上限回数を設定しており、上限を超える場合は別途請求できている。
- 企画、番組内容、番組構成を当社で行っているが、天候などの理由によりロケが1日増えるなど必要経費の追加を要望した時は、番組内の予算がない場合でも対応してくれることがある。
- 地場の放送事業者は、「共存共栄」をベースに番組制作事業者と取引をしており、良い取引環境。現在制作を委託されている番組も要望価格通りで、適正な収益は確保できている。
- ▲価格交渉は行える状況になく、下請代金へは反映できていない。1クルー、番組時間の単価が10年以上変わっていない。同業他社が相場価格を下回る価格を提示していることもあり、価格交渉を申し出た場合に、他社に転注され取引がなくなるおそれがある。
- ▲多くが相見積りなので他社の方が安価な場合、「貴社に出したいので、この価格より安くして」と頼まれることもある。別のタイミングで優遇してもらえる期待もあるので、主要取引先には赤字覚悟で受ける場合も多い。
- ▲コロナ禍によって取材の時間的・空間的余裕を作らざるを得ず、コストアップ（取材期間が延びる・ロケバスを増やすなど）しており、その分を反映した見積りで交渉するが、その番組の予算によって、満額回答から拒否される場合もあるなど、ケースバイケースである。
- ▲制作費（人件費、備品購入）を回収できるのか際どい状況。間接費分は回収出来ておらず今年は赤字。

26

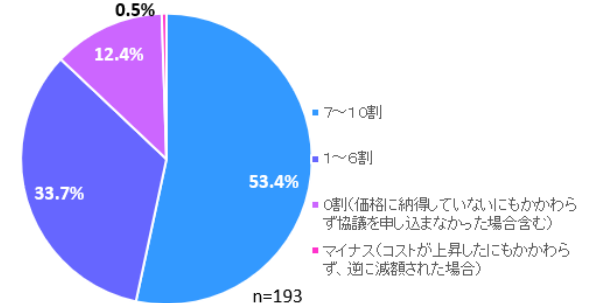
食品製造

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

直近1年間の価格交渉の協議



価格に転嫁できた割合



＜下請Gメンとアリングによる生声＞

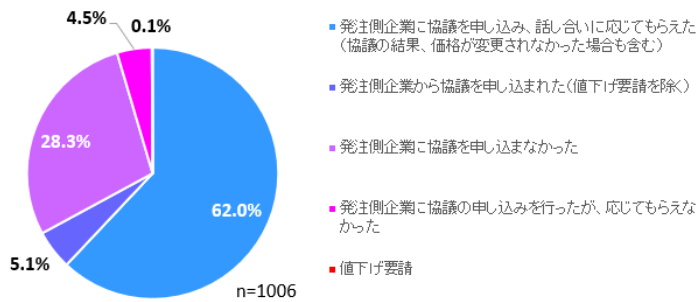
- 原材料費値上げに伴い、価格交渉を9月から行い満額回答をもらった。原材料価格については、原材料メーカーが半ば公に値上げをするため、当社としても交渉がし易い。
- 無理な価格低減要請もなく、原材料費や労務費のコストは転嫁できる。消耗品の材料費、メンテナンス（保守・修理）費の人件費の増加分は申請して認めてもらった。
- 不採算な取引だったため値上げの要請をしたところ、同社から安い原料を当社に供給するから現状の価格を維持してほしい旨の提案を受け、取引条件の改善となった。
- 業界全体が厳しい状況を親事業者も十分理解している。ステンレス・鉄・銅などの原材料費が急上昇の傾向だが、業界全体の動きでも有り、親事業者の理解により価格転嫁できている。
- ▲値上げ要請すれば同業他社にシェアを奪われてしまうことが、価格交渉を持ち掛けられない。零細メーカーは、親事業者の機嫌を損ねないようにやっていくしかない。
- ▲原料価格が下がった時に原価低減要請を受け値下げに応じたが、その後価格が上昇した際に値上げ要請しても交渉に応じてもらえなかった。生産コストを上乗せした価格交渉の要請も応じてくれる状況ではなく、逆により厳しい原価低減要請を突き付けられる。
- ▲全国の競合他社との相見積りの結果で決まるため、継続受注でも労務費や原材料価格上昇分での価格転嫁交渉は出来ず、前回価格より高く見積もりするのが難しい。
- ▲原材料価格は今年に入って3~4回の値上げがあり、材料の価格水準はここ数十年以内で最高レベルだが、価格に反映出来ていない。原材料価格だけでなく、少量納品などの労務費が「価格に込みだ」で押しつけられている。

27

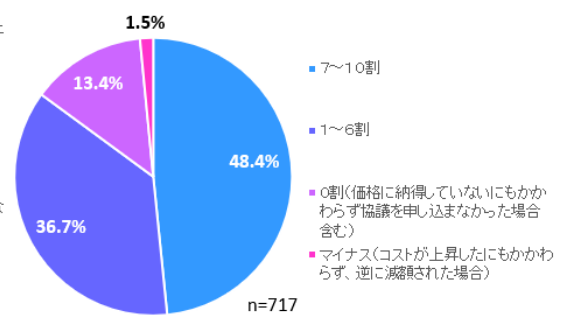
建設

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

直近1年間の価格交渉の協議



価格に転嫁できた割合



＜下請ゲンヒアリングによる生声＞

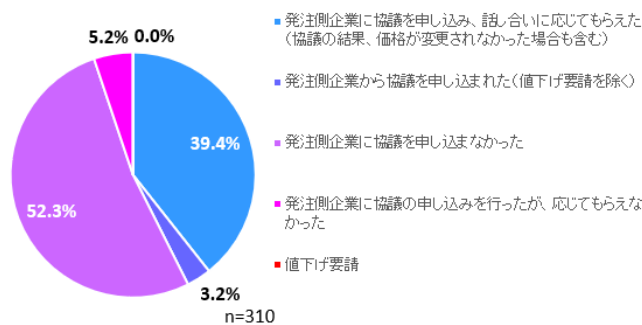
- 原材料の大幅に値上げの際、業界全体が一斉値上げの動きになったため、当社は30～40%程度の値上げ要請（今後の更なる値上げや労務費等の上昇分を織り込み）を行い転嫁できた。
- ウッドショックの影響から加工プロセスが増えたが、随時、加工賃を転嫁出来ている。
- 労務費や原材料費が上昇している中で、親事業者は当社からの価格交渉の要請を概ね受け入れている。
- 毎年4月に基本契約（各種工事の単価など）を見直しており、資材や労務費の上昇分を交渉出来る。年度の途中で材料費や労務費の大幅アップがあった場合は、親事業者がエンドユーザーと交渉することが出来る。
- ▲建設業界の慣習として、価格決定後も再三の値下げ要請がある。
- ▲原材料価格の値上げが続いており、値上げしたいが転注を懸念し、限界まで値上げ交渉を申し入れることができない。
- ▲2021年春に見積書提出し、数ヶ月後に受注確定となったあと、7月より鋼材価格が急騰し9月までで約1.5倍となった。見積り価格の見直しを要請したが、親事業者の社内稟議後であったため、材料価格アップは反映出来なかった。
- ▲設計～見積書の提出～納品まで期間が長いもので3年にもなり、その間に原材料価格が上昇しても再見積もりが認められず、実際の原材料価格が下請代金に反映できない場合が多い。原材料価格の上昇により再見積もりを求めた場合に転注される恐れがある。

28

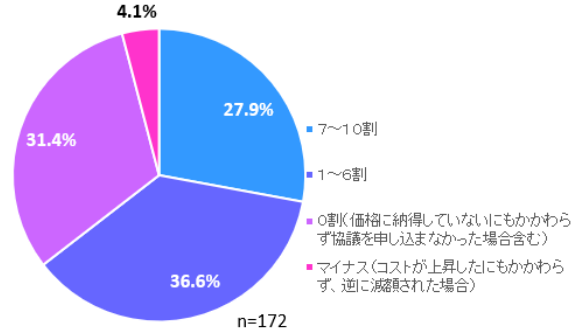
トラック運送

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

直近1年間の価格交渉の協議



価格に転嫁できた割合



＜下請ゲンヒアリングによる生声＞

- 原材料価格の上昇については、ほぼ反映できる。直近では3年前に価格改定をしている。
- 新規受注は保管する商品の大きさ・重量や運搬エリアを基準にした単価表に基づき、見積りを提示し価格交渉を行っている。運搬費は燃料サーチャージ制度があり、変動分は見積りを提示し価格交渉を行い反映できる。保管料単価は、労務費や経費の高騰分が利益確保ができない場合、現行単価の値上げ要請を行い価格交渉のうえ認められる場合がある。
- 今までの取引から労務費、燃料費等の上昇により、価格改定が必要な場合は、どうにか下請代金に適正に転嫁できている。
- ▲親事業者の一般貨物運送は、距離・重量別運賃が決まっており、労務費及びガソリン代等コストの反映は十分ではなかった。価格表の改定には時間がかかり、市況にあわせた柔軟なコスト負担の対応が難しい。
- ▲料金設定が高い通販関係の貨物は、特定の元請けや一次の運送業者が仕切っている。このため、二次、三次の運送業者においては、その他の減少傾向にある貨物運送を取り合っている状況にあることから、安値合戦状態に近く、コスト転嫁の話は出来ていない。
- ▲2019年以降、現在まで価格は変わっていない。競合相手も多いため交渉できる環境ではなく、軽油の値上がりも転嫁できない。
- ▲運送業は、二次・三次の運送業者が請け負っている領域に大手が相場より値下げして参入してきている。二次・三次の運送業者は、その値下げした価格に合わせざるを得ず、コスト転嫁の話が出来る状況ではない。また、配送費において、上位の元請けや下請業者から下ろされる代金は、二次・三次の請負業者がコストの増加分を転嫁できる金額となっていない。

29

2-2. 価格交渉促進月間に関するフォローアップ調査（ヒアリング調査結果）

A 重点5課題について

（1）取引価格の決定方法が妥当だと感じるか

① 複数社による相見積もりにより決定

- ✓ 妥当であると思うが、社数を絞ってほしい。
- ✓ 妥当な方法だと感じている。親会社からの一方的な価格決定ではなく、親子間で特別な扱いもない。一般的なビジネス関係として価格決定がなされており、健全と感じる。
- ✓ 妥当な方法で特に問題はない。競合が複数いるため、相見積もりは避けられない。

② 発注側企業（親事業者）の指定する価格で一方的に決定

- ✓ 取引価格は既に決定しており、変動を要請する余地がない

③ 発注側企業（親事業者）との協議により決定

※協議はなくとも貴社の希望価格が採用されている場合を含む

- ✓ 妥当だと感じるので従来通りの方法を継続してほしい。
- ✓ 妥当な方法だと感じている。
- ✓ 労務請負のため最低賃金が上がった際や消費税増税の際に協議を要請し決定するが、現実的には価格交渉に応じてもらえるケースはごく稀であり、当社側の人件費（請負業務のコスト）は経年により上昇するのに対して受注単価（請負業務の報酬＝売上）の上昇応諾は少ない。但し、特別な業務で仕様や業務内容が特殊な場合は協議により通常単価よりも高い単価で請け負うケースもある。
- ✓ 年間計画・予算などについて、発注者と十分に協議した上で取引価格を決定している。
- ✓ 提出した見積もりの価格でほぼ決定していることから、妥当な方法であると考えるが、複数社による相見積もりになっているかは把握していない
- ✓ 手段、条件等、親事業者との円滑な協議で進められており、妥当である。
- ✓ 先方に見積を提出し、予算内に収まるか協議することとなり、予算内に収まる場合は当社希望価格が採用され、予算に収まらなかった場合は、無理な受注は請け負わない方針を採っているため、受注は断念するケースが多い。商取引上、通常のことであり、特段問題は感じていない。
- ✓ 親事業者の一部門における製造工場に近い立ち位置であるため、妥当と感じている。

（2）直近1年間の価格協議についての状況

① 協議を申し込んで応じてもらえた or 協議を申し込まれた

- ✓ 現在の経済・業界状況を把握してから協議に望んでいる。価格以外の希望に対してはおおよそ70%が受け入れられる。価格協議は110～130%の上昇。交渉内容に対して親事業者が満足する結果を準備するよう工夫していきたい。
- ✓ 最低賃金上昇時、消費税増税時に単価アップを要請するが、親事業者からは「もっと下げる努力をして欲しい」という要請があり、1分1秒単位での労務管理で極力単価を下げる努力はするが、最低賃金は法定の人件費であり、努力にも限界はある。
- ✓ 工数管理や価格協議を行っており、プロジェクトに応じて当社開発要員の工数、ベンダー利用の工数、管理費などの必要資金を協議した結果、価格を決定している。

- ✓ 値上げが必要な場合は案件ごとに見積もりすることで値上げ分は反映されていることから、協議を申し込んで応じてもらえたとはいえ、特に工夫したい点、親事業者に改善してほしい点はない。
- ✓ 親事業者からは年に二回、数パーセントの価格協議をメールで申し込まれるが、無理な場合は無理と伝え、当初からの見積もり価格で決定する。一方で価格が合わなければ失注。
- ✓ 過去、親事業者主体であったが、最近では当社が主体となり協議を申し込んでおり、その際、プレゼン資料や計画書を用意し協議に臨む。条件面については親事業者側の都合もあり100%通るわけではないが殆どの条件に応じてくれる。
- ✓ 長年の取引により、親事業者もどの程度の（金額の）見積りが提出されるか概ね把握しており、当社としては現地確認の上、材料・数量を考慮し積算、見積提出するパターンが多い。現地に行かない場合は先方から材料・数量の指定があるが、概ね適正価格であるため、双方特段問題は感じていないと思う。

② 協議を申し込んだが応じてもらえなかった

※ 該当なし

③ 協議を申し込まなかった

- ✓ 取引を外される可能性を懸念したため協議を申し込まなかった。

（３）価格協議を申し込むにあたっての懸念・不安事項など ※「特になし」などの回答を除く

- ✓ 取引から外される可能性が考えられた。
- ✓ 価格協議には常に応じてもらえているが（実際に価格が変更されない場合もある）、価格協議に応じた結果、取引を他のグループ外の会社に変更となったこともあるなど、親子間だからと言ってもそこはシビアな決定をされるため、その点では不安はある。子会社だからと言って特別な扱いはされないが、価格協議に柔軟に応じてもらえている点は、親子間のメリットはあるかもしれない。

（４）価格低減要請の具体的な内容（要請を受けている場合）

- ✓ 20年ほど前に親事業所で策定した経営計画に基づく請負単価から毎年の価格交渉を経ても結果的に大きく変わっておらず、上昇要請に対しては「もっと努力をして欲しい」で終わってしまう一面は否めない。
- ✓ 相見積もりの要請がある。
- ✓ 親事業者からは年に二回、価格改定があり、資材担当者よりメールにて数パーセントの値下げを要望されるケースはあるが、協力できない場合は断っており、断ったことで、特に注文がなくなるような不利益を被ることはない
- ✓ 価格低減要請はないが、人件費高騰による費用負担を予算の関係上、なかなかスムーズには認めてくれない場合がある。折り合いの付く範囲で価格決定を行う。
- ✓ 価格低減は求められているが、常識の範疇内であり、問題等が生じることはない。

（５）急な仕様変更や短納期発注等による負担の発生と補填

- ✓ 殆どないが、ある場合はその都度話し合いを行える関係性、環境が整備されている。
- ✓ 急な仕様変更や短納期発注等はないので指示、負担等もない。

- ✓ 急な仕様変更はあるが、再検討するため一定の期間をもらっており、負担がないようにしている。
- ✓ 労働時間、人員の増加が負担。全額ではないが超過分の人件費の補填や、金額以外では期中の受注内容で何らかの補填がある。
- ✓ 請負業務が包装梱包を請け負う役務提供のため、急な仕様変更、短納期等の要請はないが、まれに生じた場合の価格は据え置き。
- ✓ 年度初めにスケジュールに関しては擦り合わせているため、急な仕様変更や短納期発注等はない。不具合に対して即時対応を行うことはあるが、年間を通した工数管理に前もって組み込んでいるので負担はない。
- ✓ 急な仕様変更や短納期発注は無く、親事業からの短納期希望の場合は見積もり段階で打診があり、納期が間に合わないとは返答した場合は、発注自体が無くなる。
- ✓ 親会社にも原価低減の使命があるため、価格面などの負担がある。納期や仕様についても同様に極力、要望に応えられるように最大限努力するようにしており、これによって信用を確立しているが、対応した場合の補填などは無い。
- ✓ 発注時に必ず見積依頼の後、納期提案、発注の順序での流れとなっているため、納期が間に合わなければ発注自体がなくなることから当社の負担にはなっていない。数年に一度大至急の納期で現場担当者から直接先行発注を要望されるケースもあるが、キャンセルになることはこれまで一度もなく、これも負担にはなっていない。
- ✓ 頻繁には発生していないがゼロではなく、発生した場合、それに伴う人件費（増員や時間外労働）等の増加した工程費用は請求し、価格転嫁はできている。
- ✓ 追加工事の発生はあるが、短納期発注は特に無く、追加工事の場合は都度、価格を協議して受注する・しないを選択するため、親事業者からの高圧的な姿勢などは特に無い。

（５）知的財産やノウハウは守られていると感じているか（自身でも保護しているか）

- ✓ 守られていると感じるが、当社独自での知的財産やノウハウの保護は行っていない。
- ✓ 技術者の能力が高く、技術者の個人の能力が主たるノウハウになっているが、人材が流出しないように待遇などに注力している。
- ✓ 知的財産等は特に意識していないが、自社の（施工）技術継承は意識しており、手法としては熟練者への同行、研修などで、特別なことは実施していない。
- ✓ 親事業者に専門の部署が設けられており、知的財産等は守られていると感じている。一方、自社では特許を取得していない。

（６）型管理における問題点（型を使用する企業が対象）

- ✓ 現状問題は生じていない。
- ✓ 鋳造の型を１つ管理しているが、型を預かっていると同時に確認書をもらっており、特に問題は無い。
- ✓ 型を使用していないため該当しない。
- ✓ 親事業者からの金型預かりはなく、当社資産の金型については外注先に預けており、年に一度、外注先にあるかどうかの確認を書類で実施するため現状に於ける問題はない。

(7) 親事業者に対し取引上の問題を伝える機会の有無

- ✓ その都度話し合いを行える良好な関係を構築出来ているので、弊害は特になし。
- ✓ 直接の問題を伝えることはないが、第三者機関などが仲介しており、第三者機関へ意見を伝えられる環境は整っている。
- ✓ 必要であれば、定期会議などでこちらから発信しており、率直に意見を伝えられてため、弊害となっていることはない。
- ✓ 最低賃金上昇時に相談に何う程度で、過去には相談をしに行くと「それでは他社に」という場面もあったが、長年、親事業者からの発注で事業を継続してきた面があるため、価格交渉の結果、据え置きでも飲まざるを得ないのが現状である。
- ✓ 毎週、IT企画部との打ち合わせを行い、情報共有しており、率直に意思伝達を行っている。
- ✓ 取引上の問題はないため、取引上の問題を伝える機会もない。
- ✓ 少なくとも、四半期に一度くらいは相談をする機会があり、懇談などもある。密な情報交換が出来ており、こちらの意見を率直に伝えられるような関係性が出来ている。
- ✓ 現状、取引上での問題はないため、該当しない。
- ✓ 半年に一度、下請を集めた意見交換会があり、事業所懇談会も年に一度設けられており、意見交換を行う機会がある。弊害となっていることは無く、率直に意見を伝える事が可能だと思う。
- ✓ アンケートなどで伝える機会があり、経営上で課題が生じた際には親事業者の担当部署に連絡・相談して解決に努めており、弊害等はない。

(8) 親事業者に取引関連のヘルプデスクの設置があるか。ヘルプデスクの設置は有効だと思うか

- ✓ 困ったときは電話をメインに話し合いを行っており、非常に有効だと感じているから、現状で十分満足。
- ✓ **親事業者にヘルプデスクはないと思う。**交渉の余地がないためヘルプデスクを設置する意味合いがない。
- ✓ 第三者機関を活用しているが、ヘルプデスクの有効性はわからない。(292176929)
- ✓ ない。
- ✓ 役務提供のため、ヘルプデスクの類の設置は特に有効とは思わない。
- ✓ 取引関連のヘルプデスクはないが、親事業者には法務室があり、その機能を代用できるので、ヘルプデスクの設置は有効とは思わない。
- ✓ ヘルプデスクらしきものを親事業者の事務所内でみかけたことがあるが、活用したことは無く、ヘルプデスクの設置が有効かどうかの判断は難しいと考える（価格等がヘルプデスクを介して当事者に伝わる懸念がある）。
- ✓ 親事会社の経営企画室がその機能を有しており、相談窓口となっている。
- ✓ 親事業者に取引関連のヘルプデスクがある認識はなく、ヘルプデスク設置の有効性も特に感じない。
- ✓ 設置はない。各部署に直接問い合わせている。
- ✓ ヘルプデスクの存在は把握していないが、親事業者の担当者や総務部に直接連絡を取るため、必要性は感じていない。
- ✓ ヘルプデスクは存在し、有効と捉えている。専門分野での課題に直面する機会が多いため、然るべき部署に直接連絡するケースが多いとされる。

B サプライチェーン全体の共存・共栄について

[CO2 排出量削減について]

(1) 現在、CO2 排出量の算定を行っているか。また、取引先や公的機関に CO2 排出量を報告する際に、算出方法などの違いにより負担となっていることがあるか。

- ✓ 具体的な算出方法はないが、年に1回 CO₂・有毒ガスがどのくらい出ているのか確認する機会を設けている。算出する要請を受けたことがなく弊害を感じたことはない。
- ✓ CO₂排出量の算定を現在も行っておらず、負担等もない。
- ✓ 省エネ関連の事業を手掛けており、省エネの検査機関に該当するため、当たり前の様にやっており負担はなし。
- ✓ 特に行っていない。
- ✓ 親事業者からの指示に応じている。例えば請負作業員（当社の従業員）が工場内に持ち込んだ昼食のごみ（CVS で購入した弁当などごみが生じるものの場合）は必ず持ち帰らなければいけないなど、親事業所内での規定が事細かく設定され、それを遵守している。役務提供を行う当社自体に CO₂削減目標があるわけではないので、算定、排出量報告は行っていない。
- ✓ 算定していない
- ✓ 親事業者では製品の走行時や工場における製造から廃棄・リサイクルまで、製品ライフサイクル全分野で地球温暖化の一因である CO₂を排出しているため、「CO₂排出ゼロ」を追求していくことで、サプライチェーン全体での環境負荷を徹底的に低減し、地球温暖化防止に貢献していくとしている。ただ、当社自体単体では CO2 排出量の算定を行っていない。
- ✓ CO₂排出量の算定は行っていない。
- ✓ 行っているが、当社はメーカーではないため基本的に複雑な算出を用いておらず、特に問題は生じていない。
- ✓ CO₂排出量の算定は行っていない。
- ✓ 算定は実施していない。
- ✓ 実施なし。
- ✓ 算定は特定の部署が実施しているが、求められた算定方法に合わせる点については労力の部分で負担になっているように見受けられる。

(2) 算定方法の確立や検討が必要となった場合の方法および想定される問題点

- ✓ 事業上のノウハウにあたるため未回答。
- ✓ 未定。
- ✓ 親事業者の指針に従い遵守するのみのため、問題点等は想定していない。
- ✓ 現状考えていない。
- ✓ 取引先と協業してシステム開発を行っており、当社単体で CO2 排出量の算定の確立や検討が必要となる場合は想定できない。
- ✓ 現時点では想定しておらず、必要となった場合は親事業者に相談する。
- ✓ 算出方法は確立されている。
- ✓ 紙の使用量の削減。現段階では想定される問題点は思いつかない。
- ✓ 現状は検討中ではあるが詳細は決まっていない。
- ✓ 算出方法がわからず、マニュアルなどがあれば着手することも可能と思うが、現状そこまでの要請は無く、未着手である。

- ✓ 不明点などが生じるケースがあるため、現状では算定を求める先の条件に合わせており、算定を求める先並びに親事業者に問い合わせる柔軟に対応している。

〔3〕取引先からCO2の排出量削減を求められた場合の対応および削減にあたり想定される問題点

- ✓ 排出量削減を求められたことがなく考えたことがないが、頂く作業内容、工程によっても変わるため、万が一その場合は部品改良など根本的な部分を変える必要があるため、その時に話し合ってしっかり考えたい。
- ✓ 現在、取引先からの削減要請はないが、将来的に削減が求められた場合でも当社基準ではなく先方が設定等する基準に準じた内容に則して行うほかない。
- ✓ 事業上のノウハウにあたるため未回答。
- ✓ 倉庫業なので対象ではないが、強いて行うとしたら、営業車を全車ハイブリッド車にする。または車両を廃止して公共交通機関を利用する。車両買い替えに伴う資金が問題となる。
- ✓ 特に該当はない。
- ✓ 仕入先メーカーと協議する。問題点は現状思い浮かばない。
- ✓ 取引先と協業してシステム開発を行っており、取引先に準じた対応となる。
- ✓ ペーパーレスや照明のLED化といったことから対応するが、想定される問題点としてはコスト。
- ✓ 現時点では、グループ内の現状調査の段階で、まだ削減を求められるところまでは来ておらず、業種柄、削減の余地には限界もあるため、今後もし削減を求められた場合には十分に検討しなければならない。
- ✓ CO2の排出量削減を求められたタイミングで、取引先と協議して削減内容を決定するが、削減にあたっての想定される問題点は現段階では思いつかない。
- ✓ 現状は検討中ではあるが詳細は決まっていない。
- ✓ CO2算出方法がわからないため、まずは算出方法の把握が必要であり、研修・講習会などがあれば、理解が深まると思う。
- ✓ 製造の過程で使用するエネルギーは電気が大部分を占めており、使用電力の削減を徹底して対応しており、問題点については現状ないが、無駄を排除していくとしている

〔人材マッチングに関する支援について〕

〔3〕取引先の中で、人材マッチング支援を行っている企業の有無と支援を受けている場合の内容

- ✓ 人材マッチング支援を行っている企業はおらず、現在マッチング支援は受けていない。現状、特段の支援を必要としていない。
- ✓ 特に受ける必要性も感じていない。
- ✓ 必要な人材確保を行う場面では取引先から紹介を受けることはあるが、「マッチング支援」という形ではない。
- ✓ 受けていない。
- ✓ 取引先の中で人材マッチング支援は行っていないが、状況次第で出向などの人事交流がある。
- ✓ 採用は独自で行っているため、特に人材マッチングなどの支援は受けていない。
- ✓ 取引先では人材マッチング支援を行う会社はない。
- ✓ マッチング支援を行っている取引先はなく、現状必要性も感じていない。

[経営全般に関する相談窓口について]

(4) 親事業者に経営全般に関する相談窓口があるか。具体的な相談内容(仮に相談窓口があったとしたら、親事業者にどのような相談をするか)

- ✓ 親事業者よりも組合全体でのヘルプデスクがあり、こちらで様々な相談を相互的に行っている。
- ✓ 経営全般に関する相談窓口はない。
- ✓ 最低賃金の上昇や働き方改革など時代の変化に関する要望は受け入れて頂ければありがたい。
- ✓ 相談は考えていない。
- ✓ 監査役が、親会社の取締役であるため、経営的な課題については相談する必要があるれば、都度、取締役会で議題として出してもらうこともある。細かなことであれば、先述の経営企画室の担当者に相談することも可能
- ✓ 毎年1月頃、次年度及び翌々年度のビジネスプランを作成し、親事業者に報告したものを基に親事業者と協議を行い事業計画のアドバイスを受けている。
- ✓ 特に利用したことはないが、前述の事業者懇談会にて人材関係をはじめ、様々な相談が可能だと思う。
- ✓ 相談窓口は親事業者に設置されており、経営上で生じる様々な課題を相談している(内容は多岐に渡る)。

(5) 親事業者からの生産性向上に係わる支援の有無と支援内容(仮に支援があった場合、どのような支援を望むか)。

- ✓ 手配が難しい部品の提供などは支援として挙げられるが、その他は特にない。
- ✓ システム、機械、フォークリフトなどを貸与してくれる。
- ✓ 支援はないが、安全衛生上の指導は随時受けている。資本関係のない取引関係上の親事業者であり、依存度が高いこともあるので、支援などの要望は上げづらいのが実態である。
- ✓ 支援は思い浮かばない。
- ✓ システム運用による効率化で生産性が向上する場合には、システム運用に対する新たに発生する資金を取引先に負担いただいている。
- ✓ 5S(整理・整頓・清掃・清潔・躰)の指導の生産性向上に係わる支援はある。
- ✓ 生産技術支援が主体で効率化や技術的な向上を含めた生産指導。
- ✓ 熟練工に対する表彰・支援金や資格教育制度などが設けられており、資格取得費用も通常より幾分安くなる模様。
- ✓ 支援はなく、生産性向上については自社で対応している。

令和３年度
最低賃金改定に伴う中小企業支援施策に関する調査事業
調査報告書

令和４年２月
株式会社東京商工リサーチ