



経済産業省  
関東経済産業局

# 適切な価格転嫁に向けた国の取組について

令和6年7月26日

関東経済産業局 適正取引推進課

VER.2024.7

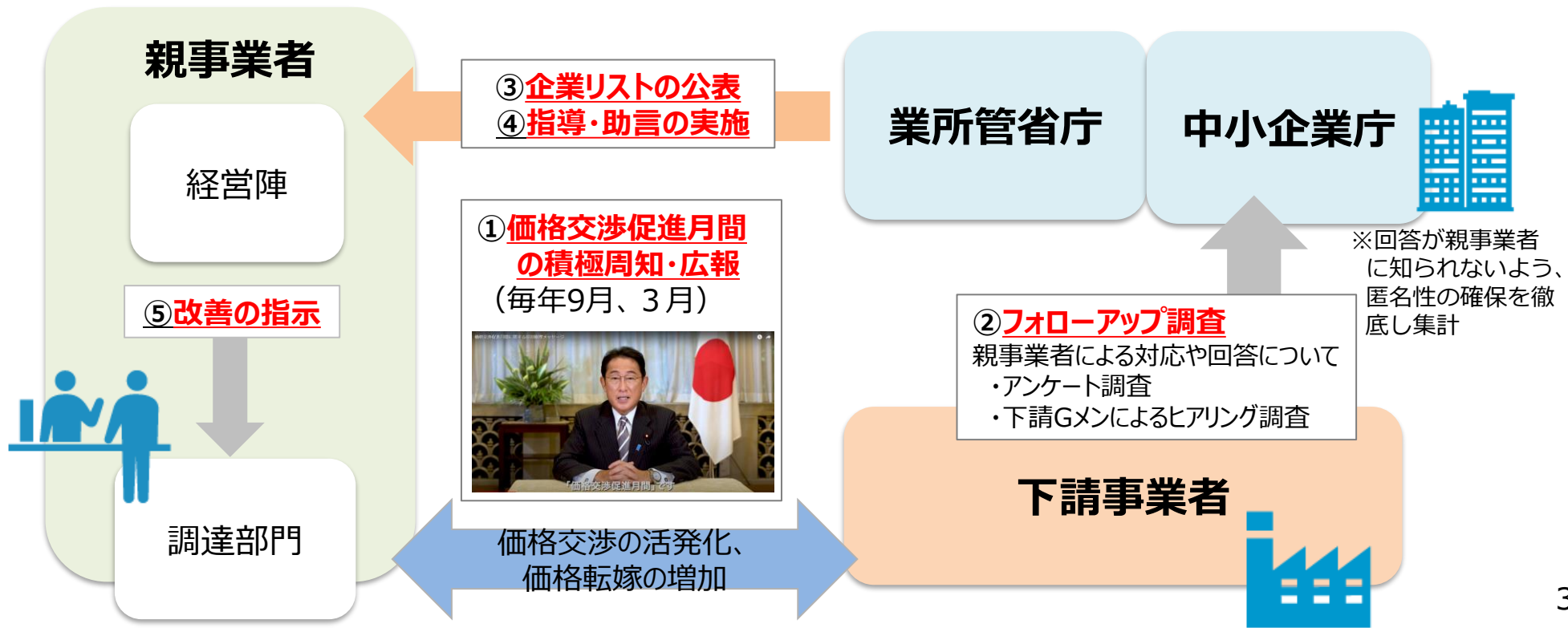
## 目次

- 1. 価格転嫁促進に向けた取組について**
- 2. パートナーシップ構築宣言について**
- 3. 価格交渉に役立つコンテンツ等について**

# **1. 価格転嫁促進に向けた取組について**

# 価格交渉促進月間を活用した、価格交渉・転嫁の促進

- 経済界全体で、価格交渉、価格転嫁を促すため、毎年9月と3月を「価格交渉促進月間」として設定し、経済界に周知・依頼（①）。2021年9月から2024年3月までに、計6回実施。
- 「月間」の終了後、価格交渉、価格転嫁それぞれの実施状況について、フォローアップ調査を実施（②）。その結果を踏まえ、
  - 「下請中小企業からみた交渉・転嫁の状況」を整理した「企業リスト」を公表。（③）
  - 評価が芳しくない親事業者に対しては、業所管大臣名で経営トップへ指導・助言。（④）
- 親事業者は、調達担当者へ改善を指示（⑤）。
- これを粘り強く継続し、交渉と転嫁が定期的になされる取引慣行の定着を目指す。



# 2024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**。2024年3月で**6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**それぞれ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、**2023年10月～2024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 **2024年4月18日～5月31日**

○回答企業数 **46,461社**（※回答から抽出される**発注企業数**は延べ67,390社）

（参考：2023年9月調査：**36,102社**（延べ44,059社）

2023年3月調査：**17,292社**（延べ20,722社）

○回収率 **15.5%**（※回答企業数/配布先の企業数）

（参考：2023年9月調査：**12.0%**、2023年3月調査：**5.8%**）

## ②下請Gメンによるヒアリング調査

### ○調査の内容

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

○調査期間 2024年5月15日～6月28日（予定）

○ヒアリング件数 約2,000社（予定）

# (参考) フォローアップ調査アンケートはがき (2023年9月「価格交渉促進月間」)



郵便はがき

〒〇〇〇-〇〇〇〇  
〇〇県〇〇市〇〇〇〇〇〇

株式会社〇〇〇  
法務経理 ご担当者様

**重要** 経済産業省 中小企業庁からのお願い

2023年9月「価格交渉促進月間」に関する調査

この調査は、下請中小企業振興法に基づき実施しています。

前回の2023年3月調査の結果、約120社の価格交渉・価格転嫁状況の社名公表と、約20社への指導・助言が実施され、中小企業から価格交渉しやすくなったとの声が届いています。

【調査主体】  
経済産業省 中小企業庁 (取引課)



【お問い合わせ先(事業委託先)】  
(株)NTTデータ経営研究所  
「価格交渉促進月間(9月)に関するフォローアップ調査」事務局  
TEL0120-620-667 (受付時間:月~金 9時30分~17時30分 ※祝日を除く)  
〒102-0093 東京都千代田区平河町 2-7-9 JA 共済ビル 9階

ご質問項目(例)

※回答はWebアンケートにてお願いします

<価格交渉について>

問 直近6ヶ月間における貴社と発注側企業との価格交渉の状況について、ご回答ください。

1. 価格交渉を実現できた
2. 価格交渉は実現しなかった

<価格転嫁について>

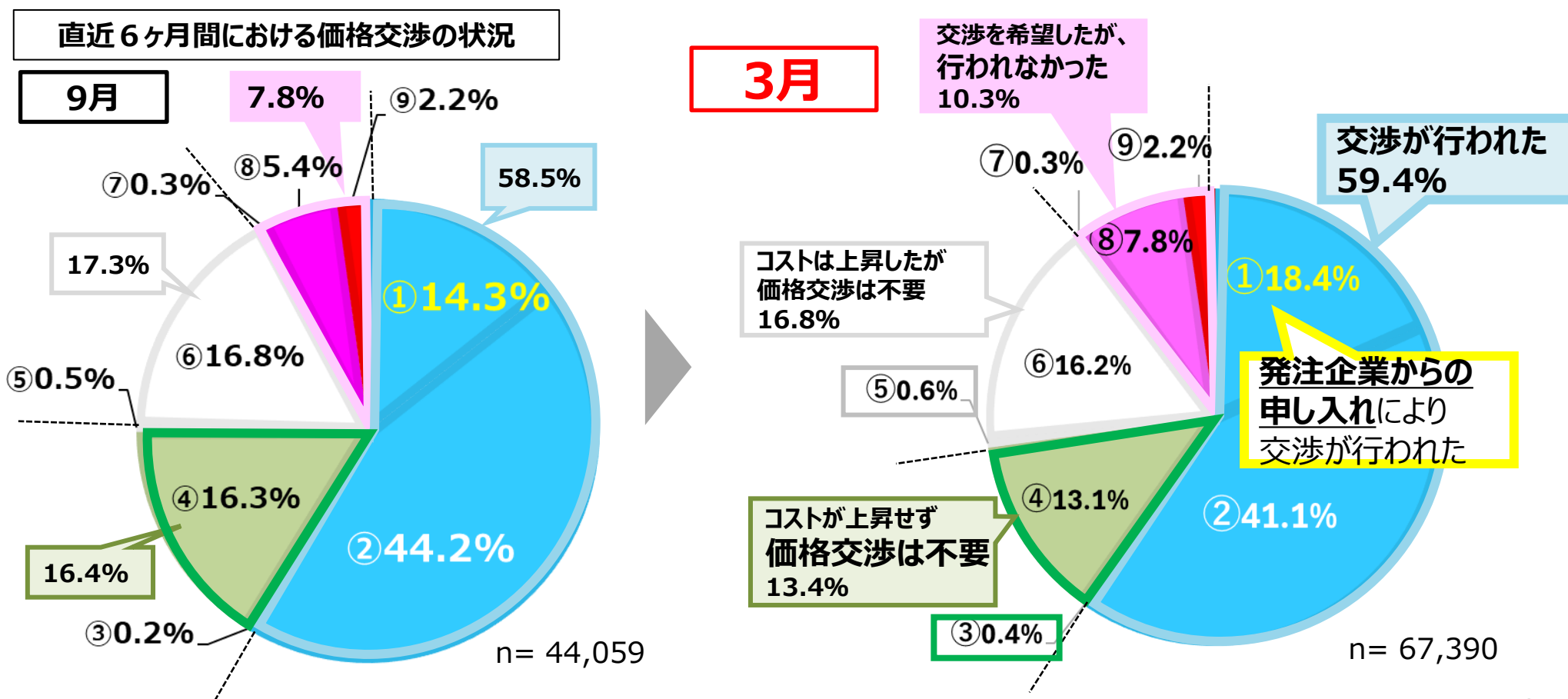
問 直近6ヶ月間における費用の上昇分のうち、何割を価格に転嫁できましたか。

	10割	9割	8割	7割	6割	5割	4割	3割	2割	1割	0割	マイナス	価格改定の必要性なし
① コスト全般													
=	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
② コスト全般のうち労務費													
=	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
③ コスト全般のうち原材料費													
=	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
④ コスト全般のうちエネルギーコスト													
=	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

【お問い合わせ先(事業委託先)】  
株式会社NTTデータ経営研究所  
TEL0120-620-667  
(受付時間:月~金 9時30分~17時30分 ※祝日を除く)

# 価格交渉の状況

- 「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、昨年9月から更に増加（14.3%→18.4%）。（昨年3月 7.7%）
- 発注企業との価格交渉が行われた割合も、微増（58.5%→59.4%）。  
⇒ 発注企業の方からの交渉申し入れも浸透し始め、価格交渉できる雰囲気は更に醸成されつつある。
- 一方で、「価格交渉を希望したが、交渉が行われなかった」割合が増加（7.8%→10.3%）。  
⇒ 引き続き、労務費指針の徹底等による価格交渉の機運醸成が必要。



※①～⑨の凡例（中小企業への質問項目）は次ページ参照

# (参考) 価格交渉【アンケート質問票と回答分布】

直近6ヶ月間における価格交渉の状況

9月

3月

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。	14.3%	18.4%
②	受注企業から、発注企業に交渉を申し出、価格交渉が行われた。	44.2%	41.1%
③	コストが上昇せず、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。	0.2%	0.4%
④	コストが上昇せず、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、受注企業から交渉を申し出なかった。	16.3%	13.1%
⑤	コストが上昇したが、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。	0.5%	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、受注企業から交渉を申し出なかった。	16.8%	16.2%
⑦	コストが上昇し、発注企業から申し入れがあったが、発注減少や取引停止を恐れ、発注企業からの申し入れを辞退した。	0.3%	0.3%
⑧	コストが上昇したが、発注企業から申し入れがなく、発注減少や取引停止を恐れ、受注企業から交渉を申し出なかった。	5.4%	7.8%
⑨	コストが上昇し、発注企業から申し入れがなく、受注企業から交渉を申し出たが、応じてもらえなかった。	2.2%	2.2%

n=44,059

n=67,390

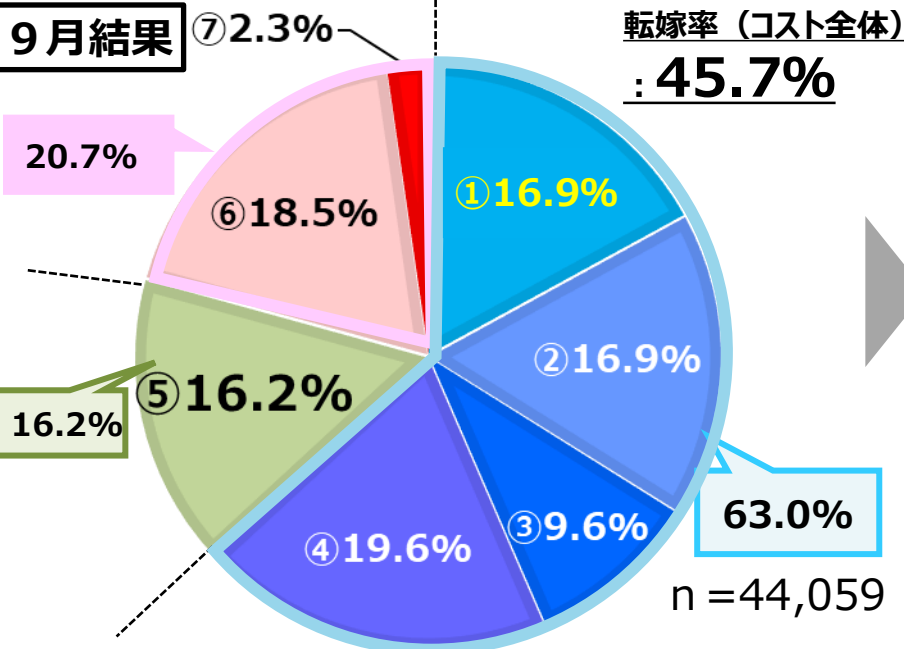


# 価格転嫁の状況①【コスト全般】

- **コスト全体の価格転嫁率は46.1%**、昨年9月より微増（45.7%→46.1%）。
  - 受注企業のうち、コスト増加分を**全額（10割）価格転嫁できた割合（①）は約3ポイント増加**（16.9%→19.6%）。**一部でも価格転嫁できた割合は、約4ポイント増加**（63.0%→67.2%）。
  - 一方、**1～3割しか価格転嫁できなかった割合（④）は約4ポイント増加**（19.6%→23.4%）。全く転嫁できず/減額された企業も約2割。
- ⇒ **価格転嫁の裾野は更に広がりつつある一方、「転嫁できた企業」と「出来ない企業」で2極化の兆しもあり、転嫁対策の徹底が重要。**

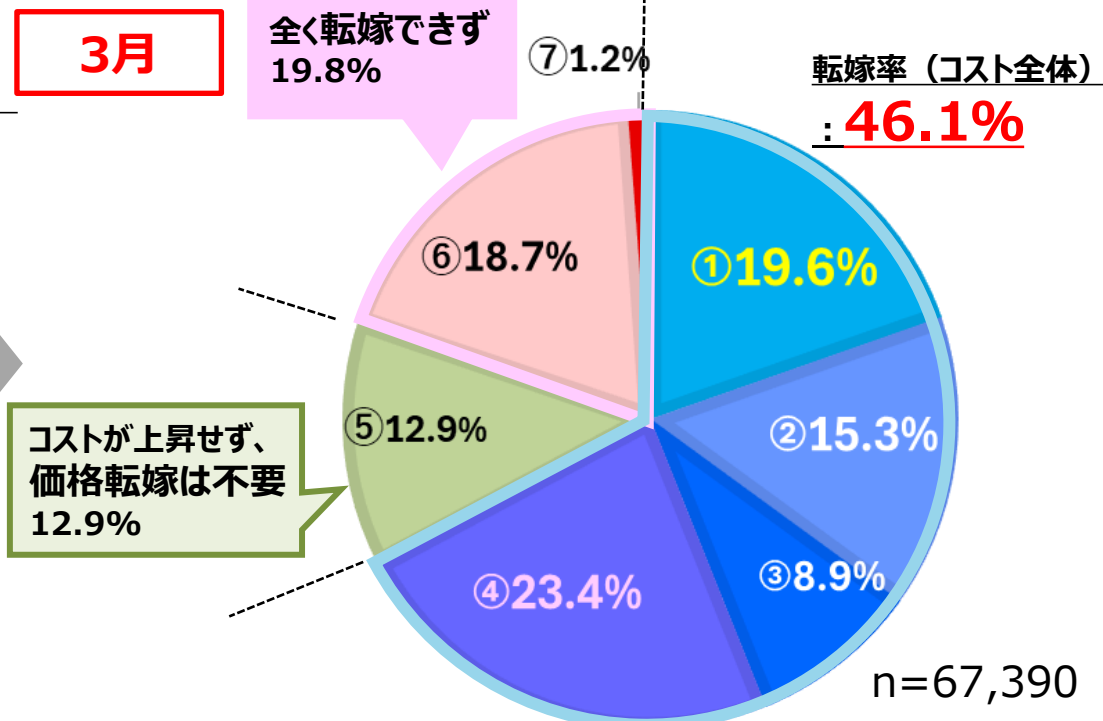
直近6ヶ月間の全般的なコスト上昇分の転嫁状況

9月結果



3月

全く転嫁できず  
19.8%



問.直近6ヶ月間の全般的なコスト上昇分のうち、何割を価格に転嫁できたと考えますか。

- |            |                       |        |
|------------|-----------------------|--------|
| ① 10割      | ④ 3割、2割、1割            | ⑥ 0割   |
| ② 9割、8割、7割 | ⑤ コストが上昇せず、<br>価格転嫁不要 | ⑦ マイナス |
| ③ 6割、5割、4割 |                       |        |

# 価格転嫁の状況② 【コスト要素別】

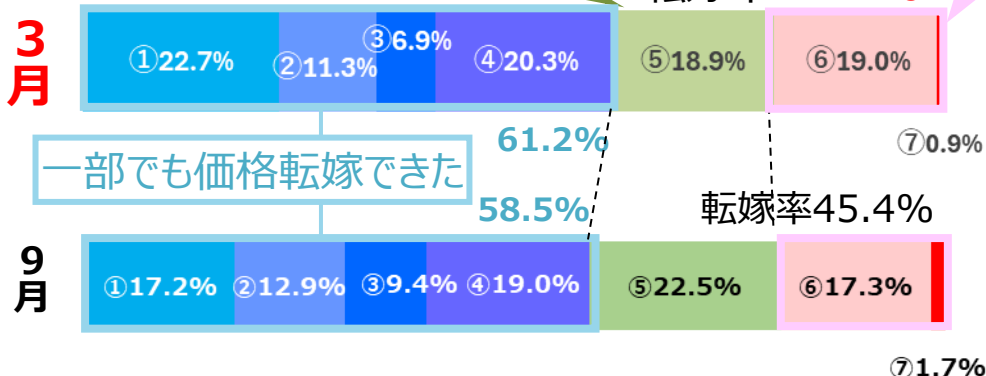
- 労務費、エネルギー費の転嫁率は、原材料費と比較して約7ポイント低い水準だが、前回（昨年9月）よりも差は縮小（▲10ポイント→▲7ポイント）。

⇒ 労務費の指針や、エネルギー費の全額転嫁を目指す旨の振興基準（本年3月改正）等の影響が、徐々に浸透しつつある。

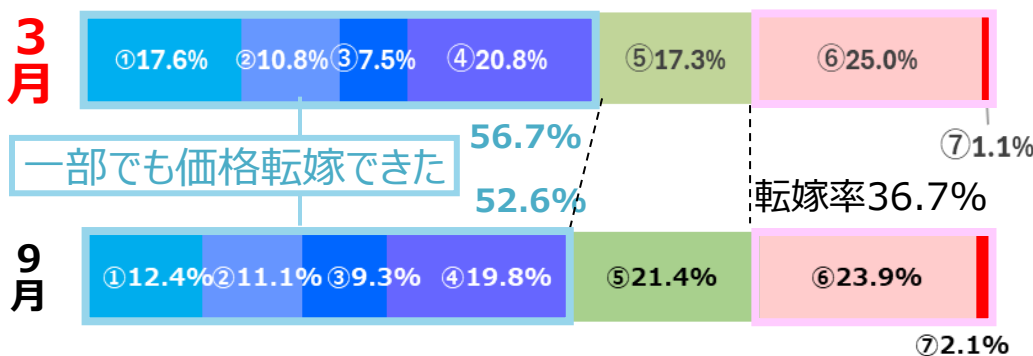
## 原材料費

コストが上昇せず  
価格交渉は不要

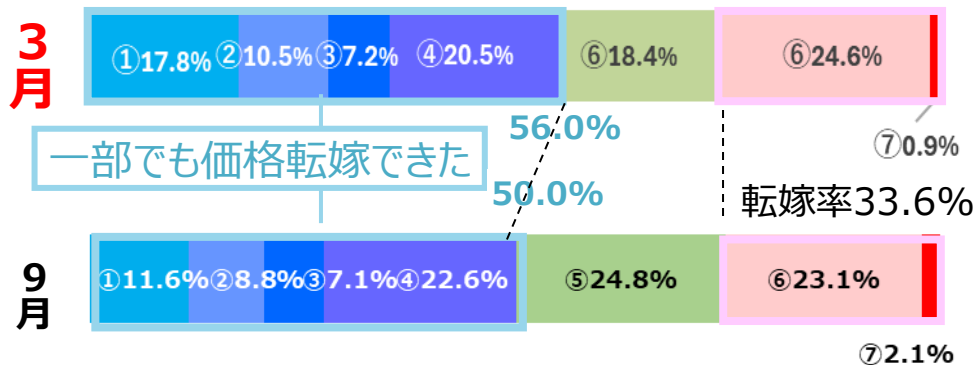
全く転嫁できずor  
減額



## 労務費



## エネルギー費



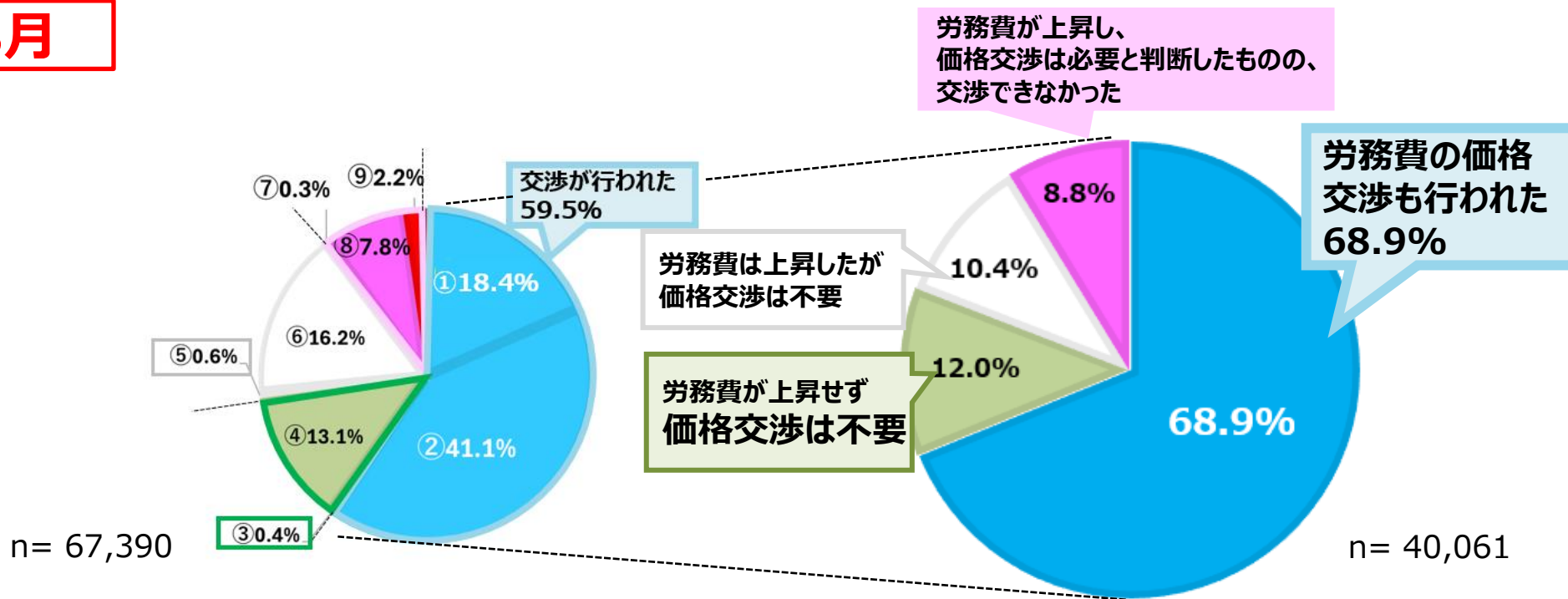
問. 直近6ヶ月間の各コスト上昇分のうち、何割を価格に転嫁できたと考えますか。

- 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 コストが上昇せず、価格転嫁不要
- ⑥ 0割
- ⑦ マイナス

# (今回初の調査①) 労務費についての価格交渉の状況

- 今回調査では、**昨年11月に「労務費の指針」が策定・公表されたこと**を踏まえ、「**労務費について、価格交渉**できたか」調査。
  - 価格交渉が行われた企業（59.5%）のうち、その**約7割において、労務費についても**価格交渉が実施された。
  - 一方で、約1割（8.8%）の企業が、「**労務費が上昇し、価格交渉を必要と考えたが出来なかった**」と回答。そうした企業からの具体的な声は、以下の通り。（例：労務費アップは自助努力で対応すべき）
- ⇒ **引き続き、公正取引委員会等と連携し、「労務費の指針」を周知・徹底していく。**

3月



アンケート回答企業からの具体的な声

- ▲ 労務費については、「**自助努力で解決すべき**として、交渉自体を拒否」された。
- ▲ 労務費上昇分について要求される**エビデンスを示す事が出来ず**、諦めざるを得なかった。
- ▲ 価格交渉しようとしたが、「**労務費が上昇しているのは御社だけではありません。**」と言われ、交渉に応じてもらえなかった。
- ▲ **10年以上同様の業務（工事）**を請け負っている為、価格を毎年同じにしている。

## (今回初の調査②) 正当な理由のない原価低減要請等により代金減額があった企業

- 今回調査では、**正当な理由のない原価低減要請等により価格転嫁できず**、結果、代金が減額となったケースを選択肢に追加。この選択肢を、アンケート回答企業のうち、**1.2% (約800社)** が選択。
- 発注企業の業種別に見ると、全体平均(1.2%)を上回った業種は、以下の通り (※ 回答数 (n) が全体の1% (674社) 超の業種に限る)  
建設 (1.7%)、繊維 (1.6%)、自動車・自動車部品 (1.4%)、石油製品・石炭製品製造 (1.3%)、機械製造 (1.2%)
- そうした企業からの具体的な声は、以下の通り。(例：一方的に値引きを強制された。) 中には、下請法違反(減額)が疑われる事例や、「原価低減要請」に係る振興基準上不適切と思われる事例も存在。  
⇒ **これら情報も端緒として、下請法の執行を強化する。**

### ※アンケート回答企業からの具体的な声

- ▲ 毎年、「原価低減活動」と称して、コストダウンを求められる。
- ▲ 販売価格の上限が設定されており、しかもそれが毎年下げられている。
- ▲ 「割戻金」を要請される。
- ▲ 「歩引き」が行われる。
- ▲ 過去5年にわたり、交渉しても「そんな事を言うのはあなただけ。うちの価格に不満なら他の下請を使う」等と言われる。
- ▲ 決めている価格から、「一定期間の金利引き」をされる。

### ※参考：下請振興法に基づく「振興基準」に規定された、原価低減要請に関する望ましくない事例

- ① 具体的な根拠を明確化せず、又は目標数値のみを提示して、原価低減要請を行うこと。
- ② 原価低減要請に応じることが発注継続の前提であることを示唆して、事実上、原価低減を押し付けること。
- ③ 口頭で削減幅等を示唆した上で、下請事業者から見積書の提出を求めること等、書面等の記録を残さずに原価低減要請を行うこと。

# 価格交渉・転嫁の回答状況のリスト（一部）（2023年9月の価格交渉促進月間の結果）

● **令和6年1月12日、より一層の自発的な取引慣行の改善を促すため、下請中小企業10社以上から回答があった発注側企業全て（220社）について、「交渉・転嫁の状況」を整理した企業リストを、経済産業大臣より**公表**。**

	法人番号	企業名	①回答企業数	②価格交渉の回答状況	③価格転嫁の回答状況
1	1010001000006	五洋建設(株)	16	イ	イ
2	1010001008668	J F E スチール(株)	11	イ	イ
3	1010001025515	N X 商事(株)	15	ウ	イ
4	1010001034730	(株)内田洋行	13	イ	イ
5	1010001088181	(株)セブン-イレブン・ジャパン	10	イ	イ
6	1010001092605	ヤマト運輸(株)	39	ウ	ウ
7	1010001098619	日鉄物流(株)	11	ウ	ウ
8	1010001112577	日本郵便(株)	11	イ	ウ
9	1010001132055	J C O M(株)	10	エ	ウ
10	1010401004837	N O K (株)	11	ア	イ
11	1010401009745	(株)小糸製作所	13	ア	ウ
12	1010401010455	(株)小松製作所	30	ア	イ
13	1010401013565	清水建設(株)	74	イ	イ
14	1010801001748	(株)荏原製作所	10	ウ	イ
15	1020001071491	富士通(株)	45	イ	ウ

(2023年9月月間に基づく企業リスト)



**(価格交渉/転嫁の評価)**

**下請中小企業からの価格交渉、価格転嫁についての回答の平均値(※10点満点)をア、イ、ウ、エの4区分で整理。**

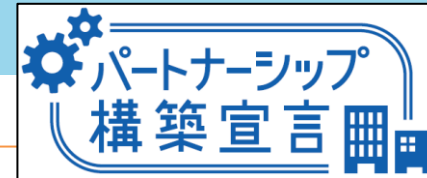
- ア：7点以上、
- イ：7点未満、4点以上
- ウ：4点未満、0点以上
- エ：0点未満



## 2. パートナーシップ構築宣言について

# 「パートナーシップ構築宣言」について

- パートナーシップ構築宣言は、「発注者」の立場から、「代表者の名前」で、サプライチェーン全体の付加価値向上や望ましい取引慣行の遵守等について自主的に宣言・公表することで、取引適正化に関する社内への意識徹底、取引先からの取組の見える化等を図り、サプライチェーン全体の共存共栄を図る取組。  
※日本商工会議所・三村元会頭のイニシアティブの下、「未来を拓くパートナーシップ構築推進会議（PS会議）」（2020年5月）において、導入を決定。  
※宣言の公表は賃上げ促進税制（大企業向け）の要件であり、国・地方の補助金の加点要素にもなっている。
- PS会議では、関係省庁・経済界が一堂に会し、経産省からパートナーシップ宣言企業の取引先（下請企業）に対する調査結果を報告し、今後の課題や対応の方向性を示すとともに、宣言の拡大や取引適正化に向けた経済界や各省庁の姿勢を確認。



## 1. 宣言の骨子

- (1) サプライチェーン全体の共存共栄と新たな連携（オープンイノベーション、IT実装、グリーン化等）
- (2) 下請企業との望ましい取引慣行（「振興基準」）の遵守、特に、取引適正化の重点5課題（※）への取組  
※①価格決定方法の適正化、②型取引の適正化、③支払条件の改善、④知的財産・ノウハウの保護、⑤働き方改革に伴うしわ寄せ防止

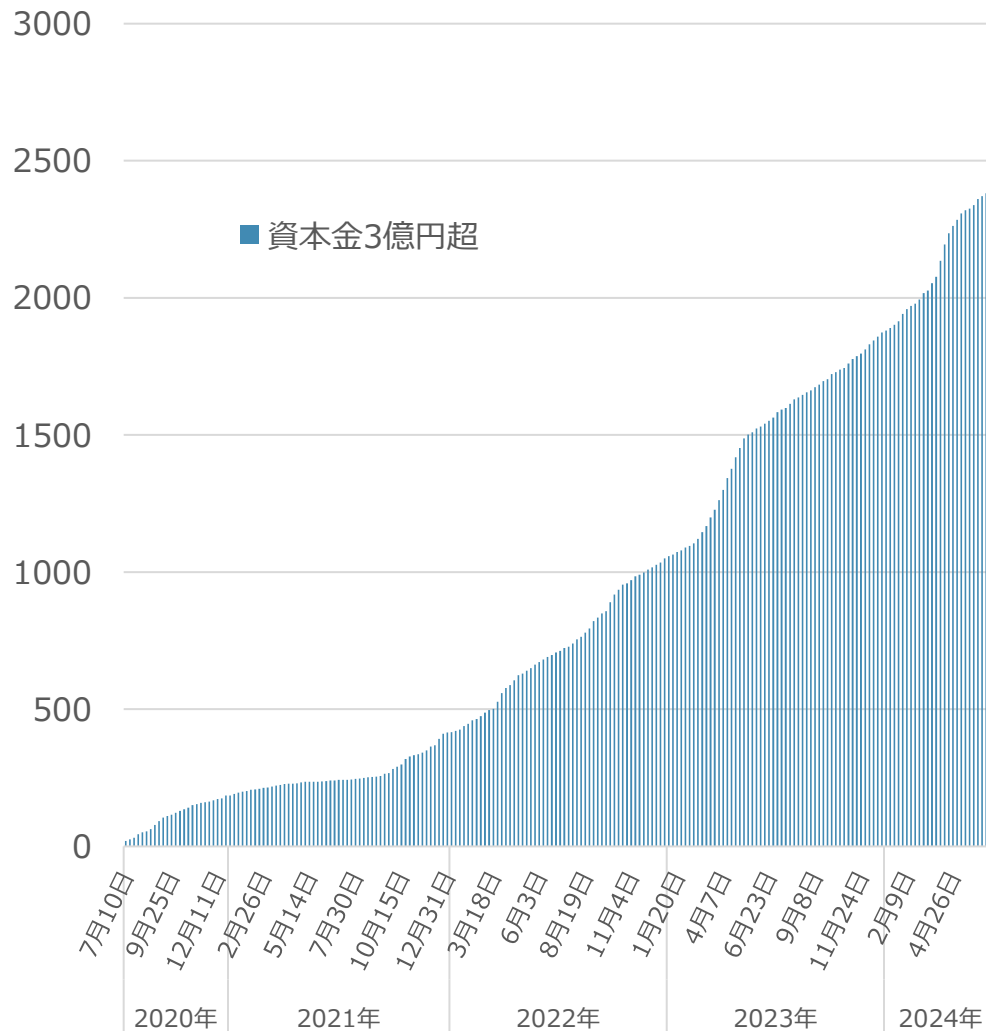
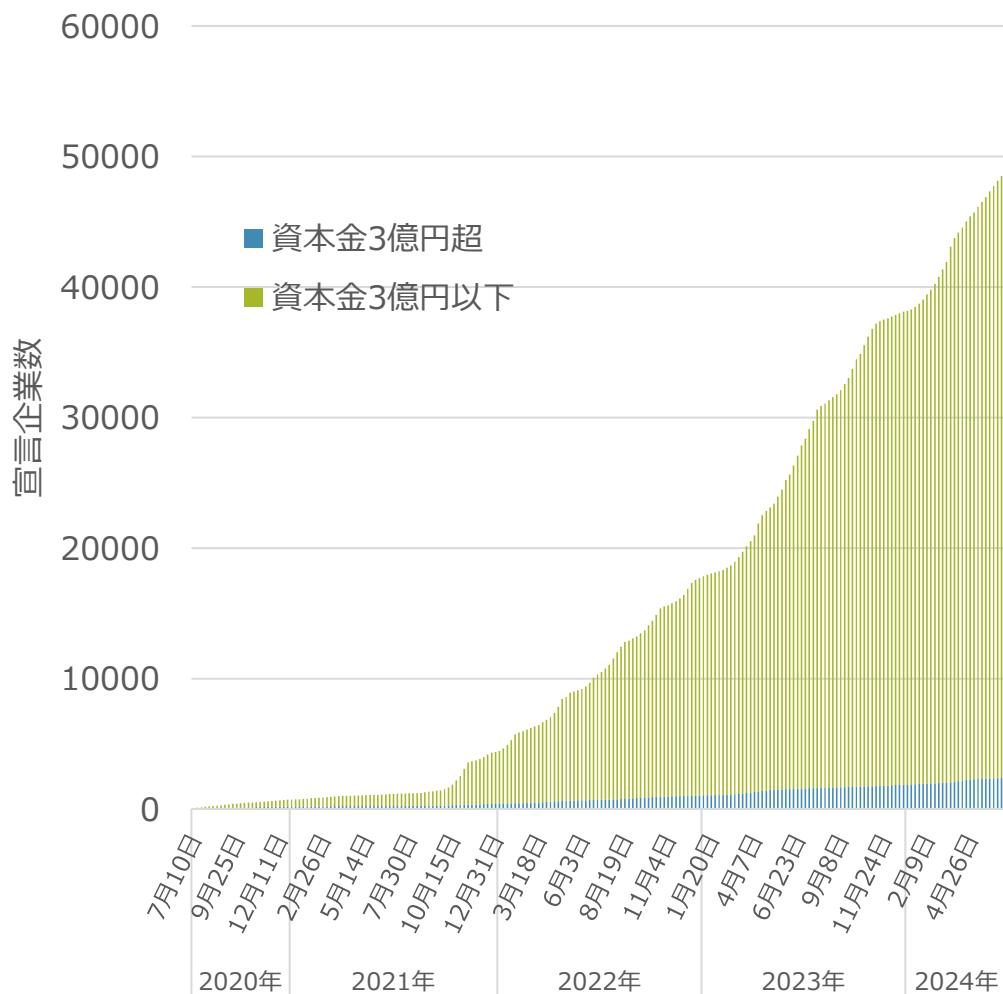
## 2. 未来を拓くパートナーシップ構築推進会議（PS会議）

- ✓ **【共同議長】経済産業大臣**、内閣府特命担当大臣（経済財政政策）  
**【構成員】厚労大臣、農水大臣、国交大臣、内閣官房副長官（政務）、経団連会長、日商会頭、連合会長**  
※第5回は、臨時議員として全国知事会・村井会長（宮城県知事）及び矢田補佐官が出席。
- ✓ 第1回は2020年5月、第2回は2020年11月、第3回は2022年2月、第4回は2022年10月11日、第5回は2023年12月21日に開催。

# パートナーシップ構築宣言の宣言数

● 2024年6月28日時点で**48,912社**が宣言（うち、資本金3億円超の大企業は**2,396社**）

## ■宣言数の推移

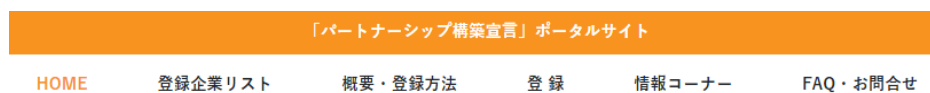




# 「パートナーシップ構築宣言」を公表する意義①

- 宣言は、(公財)全国中小企業振興機関協会が運営するポータルサイトに掲載・公表されます。
- 宣言を行った企業は、パートナーシップ構築宣言の「ロゴマーク」を使用することができ、名刺などに記載することで取組をPRできます。また、SDGSの目標と紐付けた活動のPRも可能です。

## ■「パートナーシップ構築宣言」ポータルサイト



大企業と中小企業が共に成長できる持続可能な関係を構築するために！

## 「パートナーシップ構築宣言」

ポータルサイト



「パートナーシップ構築宣言」ロゴマーク



登録企業リスト

現在の登録数

11138社

「パートナーシップ構築宣言」の

概要

登録方法

「パートナーシップ構築宣言」の

登録

【URL】 <https://www.biz-partnership.jp>



## ■ ロゴマーク

宣言を行った企業は、パートナーシップ構築宣言の「ロゴマーク」を使用することができます。



## ■ SDGSアクションプラン2023

SDGsを推進するための具体的な施策を政府がとりまとめた「SDGSアクションプラン2023」において、パートナーシップ構築宣言の推進が、以下の6つの目標に関する施策として登録されています。宣言内容に応じて、これらの目標と紐付けて自社の活動のPRいただくことが可能です。

- 3.すべての人に健康と福祉を
- 8.働きがいも経済成長も
- 9.産業と技術革新の基盤をつくろう
- 10.人や国の不平等をなくそう
- 13.気候変動に具体的な対策を
- 17.パートナーシップで目標を達成しよう



# 「パートナーシップ構築宣言」を公表する意義②-1

- 以下などの**補助金で加点**を受けることができます。加点される補助金は、今後追加見込みです。

## <中小企業庁補助金>

### ● ものづくり・商業・サービス生産性向上促進補助金

- ➔革新的なサービス開発・試作品開発・生産プロセスの改善に必要な中小企業等の**設備投資等**を支援。

### ● 事業再構築補助金

- ➔新分野展開、業態転換、事業・業種転換、事業再編等、思い切った**事業再構築に意欲を有する中堅・中小企業等**を支援。

## <資源エネルギー庁補助金>

### ● ①需要家主導型太陽光発電及び②再生可能エネルギー電源併設型蓄電池導入支援事業費補助金

- ➔①需要家が小売電気事業者・発電事業者と一体となって取り組む**太陽光発電の導入や蓄電池の併設**を支援。
- ➔②FIPの認定を受ける案件であること等を条件に、一定の容量・価格の上限のもと、**蓄電池の導入**を支援。

### ● ネット・ゼロ・エネルギー・ビル(ZEB)実証事業

- ➔民間の大規模建築物について**ネット・ゼロ・エネルギー・ビル (ZEB) 化**を支援。

### ● 省エネルギー投資促進支援事業費補助金

- ➔**省エネルギー設備**に入れ替える企業を支援。

### ● 災害時に備えた社会的重要なインフラへの自衛的な燃料備蓄の推進事業費補助金

- ➔**避難所や避難困難者が多数生じる施設等**に設置する**LPガスタンク等の購入や設置工事費に要する経費**を支援。

# 「パートナーシップ構築宣言」を公表する意義②-2

- 以下などの**補助金で加点**を受けることができます。加点される補助金は、今後追加見込みです。

## <経済産業省補助金>

### ● 伝統的工芸品産業支援補助金

- ➔「**伝統的工芸品産業の振興に関する法律**」に基づき、組合、団体及び事業者等が実施する事業に要する経費を支援。

### ● 皮革産業振興対策事業費補助金

- ➔**皮革関連産業**の商品開発力やデザイン力の向上と消費者への認知度を高めるための**見本市の開催やPR事業等**を支援。

### ● 地域復興実用化開発等促進事業費補助金

- ➔**福島**イノベーション・コースト構想において重点的に取り組む分野について、地元企業等又は地元企業等と連携して行う**実用化開発等**を支援。

### ● コンテンツ海外展開促進・基盤強化事業費補助金

- ➔収益チャネルの多様化や顧客体験価値の向上を行うコンテンツに関する**イベントの実施に関する費用等**を支援。

### ● アジア等ゼロエミッション化人材育成等事業

- ➔**アジア新興国等の外国人材を対象に**日本企業が有する**カーボンニュートラル実現のための先進技術に関するセミナーや寄附講座の開設等**を支援。

### ● 技術協力活用型・新興国市場開拓事業（研修・専門家派遣・寄附講座開設事業）

- ➔**海外展開の促進等**に向け、日本における研修や講義及び開発途上国の製造現場等を活用した専門家による指導、**開発途上国**の高等教育機関等における寄附講座の開設等を通じた**現地人材の育成・獲得**を支援。

### ● ワクチン生産体制強化製造拠点等整備事業補助金

- ➔平時に生産しているバイオ医薬品を、**有事の際には感染症に対するワクチンを製造できる、両用性を備えたデュアルユース設備の導入等**を支援。

### ● 自立・帰還支援雇用創出企業立地補助金

- ➔被災者の「働く場」を確保し生活基盤を取り戻すため、**被災地の工場等の新增設や企業立地**を支援。

# 「パートナーシップ構築宣言」を公表する意義②-3

- 以下などの**補助金で加点**を受けることができます。加点される補助金は、今後追加見込みです。

## ＜他省庁補助金＞

### ● 海外展開・酒蔵ツーリズム補助金

- ➔ **酒類事業者**による**海外展開**（販路拡大・ブランド化）や**酒蔵ツーリズム**を推進する取組を支援。

### ● 新市場開拓支援事業費補助金（フロンティア補助金）

- ➔ **酒類事業者**による国内外の**新市場を開拓するなどの意欲的な取組**を支援。

### ● 食品原材料調達安定化対策事業補助金

- ➔ **食品製造事業者等**が原材料の調達に関するリスクに対応するための**調達先の多角化、原材料の切替及び製造コスト削減等**を支援。

### ● 中小トラック運送事業者向けテールゲートリフター等導入等支援補助金

- ➔ **中小トラック運送事業者**に対する**テールゲートリフター、トラック搭載型クレーン、トラック搭載用2段積みデッキの導入等**を支援。

### ● モーダルシフト等推進事業

- ➔ 温室効果ガスの排出削減、流通業務の省力化による持続可能な物流体系の構築を図るため、**荷主企業及び物流事業者等物流に係る関係者によって構成される協議会が実施するモーダルシフト等の取組**を支援。

### ● 工場・事業場における先導的な脱炭素化取組事業（SHIFT事業）企業間連携先進モデル支援

- ➔ **企業間で連携したサプライチェーンの脱炭素化の取組**を支援。

# 「パートナーシップ構築宣言」を公表する意義③

- 一定規模以上の企業は、賃上げ促進税制を活用時に宣言が必要です。2022年度から拡充された税制は、2023年3月末以降の税務申告から適用されます。

## ■賃上げ促進税制

継続雇用者の賃金を引き上げた場合、増加分の15%以上（最大30%）を法人税額等から控除。

（適用期間：2022年 4月～2024年3月に始まる事業年度）

### 【適用要件】

- 通常要件：継続雇用者給与等支給額が、前事業年度より3%以上増えていること

※ 資本金10億円以上かつ従業員数1,000人以上の企業については、上記の要件に加え、マルチステークホルダー方針を公表していることが必要

- 上乗せ要件①：継続雇用者給与等支給額が、前事業年度より4%以上増えていること
- 上乗せ要件②：教育訓練費の額が、前事業年度より20%以上増えていること

### 【税額控除】

控除対象雇用者給与等支給増加額の15%を法人税額又は所得税額から控除

税額控除率を10%上乗せ

税額控除率を5%上乗せ

マルチステークホルダー方針の中で、パートナーシップ構築宣言を公表していることが必要

# 「パートナーシップ構築宣言」を公表する意義④

- **コーポレートガバナンス・コード**では、サステナビリティを巡る課題として、「**取引先との公正・適正な取引**」が新たに位置づけられた。
- **また、コーポレート・ガバナンス・システムに関する実務指針**においては、**取締役会の役割**として、「**パートナーシップ構築宣言**」の**宣言状況・実行状況を監督**することが新たに位置づけられた。

## ■コーポレートガバナンス・コード

(東京証券取引所 令和3年6月改訂) 抜粋

【原則2-3. 社会・環境問題をはじめとするサステナビリティを巡る課題】上場会社は、社会・環境問題をはじめとする**サステナビリティを巡る課題**について、適切な対応を行うべきである。

補充原則 2-3 ① 取締役会は、気候変動などの地球環境問題への配慮、人権の尊重、従業員の健康・労働環境への配慮や公正・適切な処遇、**取引先との公正・適正な取引**、自然災害等への危機管理など、**サステナビリティを巡る課題への対応は**、リスクの減少のみならず収益機会にもつながる重要な経営課題であると認識し、中長期的な企業価値の向上の観点から、**これらの課題に積極的・能動的に取り組むよう検討を深めるべき**である。

## ■コーポレート・ガバナンス・システムに関する実務指針 (CGSガイドライン)

(平成29年3月策定・平成30年9月、R4年7月改訂)

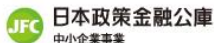
※2022年7月19日改訂CGSガイドライン抜粋

取引先との公正・適正な取引については、監督の具体的な方法の一つとして、「**パートナーシップ構築宣言**」を**行っているかどうか**についての状況や、宣言している場合にはその**実行状況**について**取締役会が監督**することが有益である。

# 「パートナーシップ構築宣言」を公表する意義⑤

- **日本政策金融公庫の「企業活力強化資金」において、パートナーシップ構築宣言を宣言している企業が、宣言内容に基づく取組を実施するために必要な設備資金や長期の運転資金について、長期固定金利の資金融資を受けることが可能。**

企業活力強化貸付



日本政策金融公庫 中小企業事業の

## 企業活力強化資金

中小事業者・サービス業者などの経営の近代化や流通機構の合理化、下請中小企業の振興、空き店舗などの解消を図る中小企業者を支援します。

対象者  
経営の近代化、合理化および下請中小企業の振興など  
を図る中小企業の方

次世代を見据えた  
経営のために。

融資限度額  
直接貸付  
7億2千万円  
代理貸付  
1億2千万円

金利  
長期固定

融資期間  
設備資金  
20年以内  
(うち償還期間2年以内)  
運転資金  
7年以内  
(うち償還期間2年以内)

	ご利用いただける方	ご利用いただける資金(注1)	融資限度額	融資利率(注2)	融資期間
A	卸売業、小売業、飲食サービス業、サービス業を営む方、またはこれらの方で構成された事業協同組合など	次の①～④に必要な設備資金および長期運転資金並びに⑤に必要な長期運転資金 ①合理化、共同化などを図るための設備の取得 ②セルフサービス店の取得 ③集配センターの取得(卸売業者に限る) ④ショッピングセンターへの入居(卸売業者を除く) ⑤販売促進・人材確保		設備資金 2億7千万円まで(土地に係る資金は除く) 特別利率① (一定の要件を満たす商店街の空き店舗へ出店するために必要な資金および地域商店街活性化法に規定する認定商店街活性化事業計画を作成した商店街振興組合などの地区において事業を行うために必要な資金については、2億7千万円を限度として、特別利率②) 2億7千万円超 基準利率 運転資金 基準利率	設備資金 20年以内 (うち償還期間2年以内) 運転資金 7年以内 (うち償還期間2年以内)
B	中心市街地関連地域(大規模店関連地域の一部および中心市街地など)において卸売業、小売業、飲食サービス業、サービス業または不動産賃貸業を営む方(注3)	上記Aの①～④および新分野への進出に必要な設備資金および長期運転資金並びに⑤に必要な長期運転資金		2億7千万円まで 特別利率②、① 2億7千万円超 基準利率	
C	中心市街地活性化法に規定する特定民間中心市街地経済活力向上事業計画の認定に基づき、中小小売商業高度化事業、特定商業施設等整備事業および同法第7条第10項第1号に掲げる事業のいずれかの事業を実施する方	当該事業を実施するために必要な設備資金および長期運転資金		特別利率③	
D	中心市街地活性化法に規定する特定民間中心市街地経済活力向上事業計画の認定に基づき整備された施設において卸売業、小売業、飲食サービス業およびサービス業のいずれかの事業を営む方、またはこれらの方で構成された事業協同組合など	上記Bと同じ		2億7千万円まで 特別利率③ 2億7千万円超 基準利率	
E	下請中小企業振興法に基づき特定下請連携事業計画の認定を受けた連携体構成する方	認定計画の実施のために必要な設備資金および長期運転資金	直接貸付 7億2千万円	2億7千万円まで(土地に係る資金は除く) 特別利率① 2億7千万円超 基準利率	
F	取引先に対する支払条件の改善に取り組む方	ご利用いただける方が必要な設備資金および長期運転資金	代理貸付 1億2千万円	基準利率 ただし、手形を完全現金化する方または手形サイトを90日以内に短縮化する方が必要とする資金については2億7千万円まで 特別利率①	
G	親事業者の生産拠点の閉鎖・縮小、発注内容の見直しまたは脱炭素化の取組の要請に伴い、自らの取引環境の改善に取り組む方	ご利用いただける方が必要な設備資金および長期運転資金		基準利率 ただし、脱炭素化の取組の要請に伴い、自らの取引環境の改善に取り組む方が必要とする資金については、2億7千万円まで 特別利率①	
H	「パートナーシップ構築宣言」を「パートナーシップ構築宣言」ポータルサイトに登録・公表している方	「パートナーシップ構築宣言」に記載された方針に基づく取組を実施するために必要な設備資金および長期運転資金		基準利率	

## 第2回パートナーシップ構築シンポジウムと表彰（令和6年3月25日実施）

- 2022年度、パートナーシップ構築宣言の更なる拡大、意義の浸透、実効性の向上と、サプライチェーン全体での協力拡大に向けた機運醸成を目的としたシンポジウムを初めて開催。
- 経済産業大臣賞を創設し、サプライチェーンでの新たな連携に取り組む優良事例の表彰・紹介などを行った。
- 2023年度は、大企業の春闘における力強い賃上げの動きを中小企業に波及させるため、労務費の価格転嫁を含む取引適正化の機運醸成を更に推し進める観点から、3月25日に開催。新たに、宣言のひな形のうち、世間の注目度が高い、政府として注力している等のテーマを設定し、表彰（今回は、サプライチェーンにおけるGXの取組を表彰）。
- また、率先してサプライチェーンの付加価値向上に取り組む中小企業も新たに表彰。

※オンライン配信を組み合わせたハイブリッド形式

主催：経済産業省

後援：日本経済団体連合会、日本商工会議所

### 【表彰企業】

パートナーシップ構築大賞 **経済産業大臣賞：(株)日立ソリューションズ**

パートナーシップ構築大賞（次点） **中小企業庁長官賞：(株)ミクニ**

テーマ特別賞 **(GX表彰)：(株)デンソー**

中小企業特別賞：**くにも農産加工(有)**





# 経済三団体連名のパートナーシップ構築宣言の実効性向上に向けた要請（2024年1月17日）

構造的な賃上げによる経済好循環の実現に向けて  
～価格転嫁など取引適正化の推進～

2024年1月17日  
日本経済団体連合会 会長 十倉 雅和  
日本商工会議所 会頭 小林 健  
経済同友会 代表幹事 新浪 剛史

わが国経済は、コロナ禍からの活動正常化に伴い、設備投資意欲が顕在化し、約30年ぶりの高い賃上げが実現されるなど、停滞から成長への転換局面を迎えている。デフレからの完全脱却を図るべく、構造的な賃上げや投資拡大による経済好循環を実現していく主体は、我々民間、経済界である。経済好循環の実現は、全従業員数の約7割を雇用する中小企業が自己変革による付加価値拡大とともに、価格転嫁を通じて持続的な賃上げの原資を確保できるかが鍵となる。

昨年1月、経済3団体で「パートナーシップ構築宣言」の実効性向上について共同要請を发出し、宣言企業数は倍増し、政府の取組みも強化されてきているが、公正取引委員会や中小企業庁の調査では、未だ十分な価格転嫁が進んでいるとは言い難いのが実情である。

ここに経済3団体として、会員企業、特にサプライチェーン上位に位置する大企業、中堅企業に対して、「パートナーシップ構築宣言」の趣旨の徹底と実行を強力に進めるとともに、未宣言企業に対して宣言への参画を呼びかける。

## 1. 経営者自らが先頭に立った、取引適正化への取組み強化

- ・ 経営者自らが先頭に立ち、「パートナーシップ構築宣言」について、積極的に宣言・公表を行うとともに、実行とフォローのための社内体制を明確に示し、取引適正化の徹底を図る。
- ・ 大企業等の発注者は、受注者である中小企業等の要請に真摯に向き合うとともに、中小企業等の受注者は、臆することなく価格交渉を申し入れ、価格転嫁を新たな商習慣としていく。
- ・ 宣言内容について、下請中小企業法に基づく振興基準の改正等を踏まえ、不断に見直すとともに、直接の取引先を通じて、その先の取引先へ働きかけることで宣言の実効性確保と社会全体への浸透を図る。

## 2. 労務費を含む適切な価格転嫁の推進

- ・ 業界の商習慣等により対応が極めて困難な労務費の転嫁を推進するため、昨年11月、内閣官房と公正取引委員会から「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」が公表された。発注者及び受注者双方が同指針に示された「12の行動指針」（別添参照）に沿った行為を徹底することで、持続的な賃上げと価格転嫁の商習慣化をサプライチェーン全体で実現させる。
- ・ とりわけ、経営トップが社内外に方針を示すとともに、最低賃金上昇率、春季労使交渉の妥結額・上昇率等公表資料を基に価格交渉・転嫁を行う。

## 3. サプライチェーン全体の成長に向けた取組み

- ・ サプライチェーン全体で商品・サービスの付加価値向上を図るとともに、適正価格での提供について最終消費者の理解を得られるよう啓発を行う。政府には、メディア等を活用し、「良いものには値が付く」ことへの理解促進を図られたい。
- ・ パートナー企業との連携により、サプライチェーン全体での付加価値向上を図る。人手不足が深刻化する中、デジタル化による生産性向上や省力化など、下請中小企業単体では対応が難しい課題解決にも積極的に挑戦する。
- ・ 自社の属する業種・業界・サプライチェーンにおける課題を適切に把握するとともに、業界内で依るべき優良な取引慣行について体系的な改善サイクルの確立を図る。

以上

### **3. 価格交渉に役立つコンテンツ等について**

# 適正取引支援サイト

- ・下請等中小企業者が親事業者等との取引価格の決定にあたり、必要となる価格根拠の提示の仕方や関連法規等の習得のため、セミナー等を実施している。

## 価格交渉サポートセミナー

主に下請中小企業者を対象とした「e-learning」「オンライン講習会」を実施。  
令和6年度は上記に加えて、各都県における「対面式講習会」も開催予定。

URL : 「<https://tekitorisupport.go.jp/>」



### 適正取引講習会オンライン 価格交渉サポート 準備編

価格交渉サポート（準備編）



適正取引  
講習会

#### 3. 事前検討事項

##### 関係資料や対応事例

- ・コスト(原材料、エネルギー、運賃、人件費)推移資料
- ・過去のコスト高騰(暴落)時の自社方針や対応事例

##### 自社の実態

- ・コスト高騰(暴落)が自社製品価格に影響する度合い
- ・自助努力による吸収度合いなどの実態

##### 相手の対応模索

- ・相手の要望を聞き出し合意点を探る
- ・短期と中期の解決策を立て、相手の協力意思を探る

# 価格交渉ハンドブック



取引条件の改善に向けて  
法令違反となる取引行為や  
必要な価格交渉ノウハウを掲



CONTENTS

- はじめに
  - 本ハンドブックのねらい..... 1
  - 本ハンドブックの活用方法..... 1
  - 本ハンドブックの内容..... 2
- こんな取引条件に要注意!!
  - 合理的な説明のない価格減額要請..... 3
  - 原材料価格、エネルギーコスト、労務費などの上昇の取引価格への反映..... 4
  - 原価の無償での保管・管理..... 5
  - 量産品と同じ単価での補給品販売の要請..... 6
  - 大量発注を前提とした価格設定..... 7
  - 合理的な理由のない増値発注..... 8
  - 発注者が負担すべきコストの受注者負担..... 9
  - 権利放棄な長期手形の交付..... 10
  - 製品の図面などの技術情報の無償提供..... 11
  - X 事後的な仕様変更・工程追加に要する費用の受注者負担..... 12
  - X 発注者の都合による受領拒否..... 13
  - X 従来品廃止や自社商品購入の強要..... 14
- 受注者のための価格交渉ノウハウ
  - 価格転嫁を上手に伝えよう..... 15
  - 取引条件に関するルールを決めよう..... 20
  - 取り決めたルールや交渉経緯を書面に残しましょう..... 25
- あなたの会社を守る法律・ガイドライン
  - 関連法規..... 27
  - 下請ガイドライン..... 32
  - 業界の自主行動計画..... 32
  - 型管理の適正化に向けたアクションプラン..... 32
- 困った！ そんな時の相談先
  - 取引上の悩みについて相談する..... 33
  - 取引上の問題について行政に話を聞いてほしい..... 34
  - 関連法規・その他下請中小企業政策全般について尋ねる..... 35
  - マンガで読む！ 下請かけこみ寺相談事例集..... 36

## ◆ 中小企業・小規模事業者のための価格交渉ノウハウ・ハンドブック

<https://www.chusho.meti.go.jp/keiei//torihiki/2020/200305support.pdf>

経済産業省 中小企業庁

### 価格交渉ハンドブック ～価格転嫁の実現に向けた交渉準備～ (初級編)

令和5年6月  
中小企業庁取引課



## ◆ 価格交渉ハンドブック(初級編)

<https://www.meti.go.jp/press/2023/07/20230710003/20230710003-1.pdf>

交渉準備と実践までのプロセス

- 取引先との価格交渉にあたっては、交渉に必要なデータ・資料を準備しておくことが効果的。
- 交渉の成功率を向上させるためには、①特定の取引先への依存度を高めまい。取引先を分散する等しつつ、日頃から業界・取引先の動向をしっかりと把握しておくこと、②取引先の担当者にとって唐突感が出ないよう日頃のコミュニケーションを深めておくこと、③成功する可能性が高いタイミングを見極め、できる限り客観的なデータを揃え、書面にて申し入れることが望ましい。

継続的取組

- 取引先の分散や新規取引先の開拓等による特定の取引先への依存回避
- 業界・取引先の価格動向・情報収集 (タイミング・時期も含め)
- 生産工程の効率化
- 新製品・サービス開発

交渉準備

- 原価上昇状況の共有など、日常のコミュニケーションにおける取引先の理解醸成
- 単価表作成
- 業務フロー整理
- 原価データ把握・原価計算

交渉実践

- 適切なタイミングの見極め
- 書面による申し入れ
- できる限り客観的な原価データの提示
- 新製品・代替品提案

【改訂版】  
中小企業・小規模事業者の  
価格交渉ハンドブック

初版 令和4年3月  
改訂 令和6年2月

※本資料は、令和5年3月「中小企業・小規模事業者の価格交渉ハンドブック」を、昨今の状況をふまえて更新したものです。



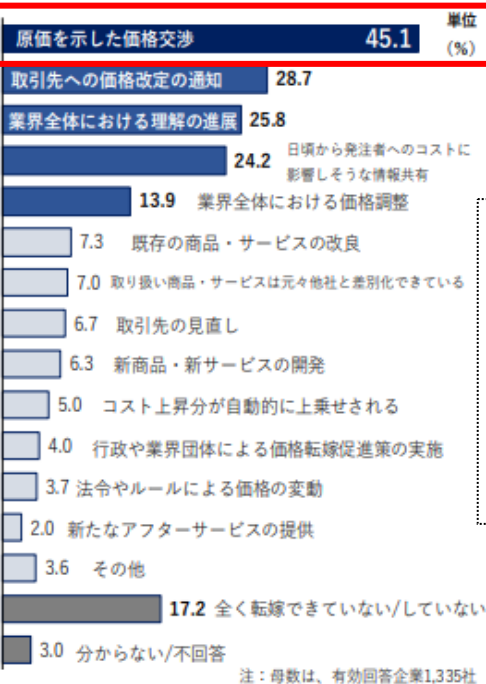
## ◆ 中小企業・小規模事業者の価格交渉ハンドブック(改訂版)

[https://www.chusho.meti.go.jp/keiei//torihiki/pamflet/kakaku\\_kosho\\_handbook.pdf](https://www.chusho.meti.go.jp/keiei//torihiki/pamflet/kakaku_kosho_handbook.pdf)

# 価格転嫁サポート体制の強化

- 価格転嫁ができた企業のうち、多くが「原価を示した価格交渉」が有効と回答。効果的な価格交渉のためには、コスト増加分を定量的に把握し、原価を割り出して提示することが有益。
- このため、令和5年7月より、全国のよろず支援拠点に「価格転嫁サポート窓口」を設置し、中小企業等に対する価格交渉に関する基礎的な知識の習得支援や、原価計算の手法の習得支援を実施。
- また、商工会議所・商工会等の地域支援機関に対して、価格交渉ハンドブックを配布するとともに、支援機関においても価格転嫁に関する基本的な知識の習得支援等を行うことで、中小企業の価格転嫁を支援する全国的なサポート体制を整備。

## 価格転嫁ができた理由（複数回答）



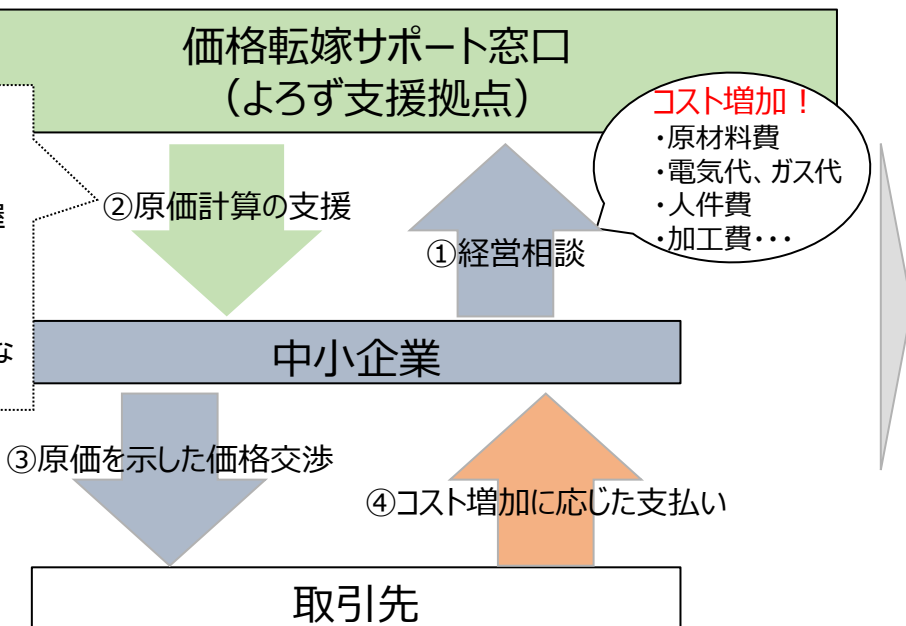
下請Gメンのヒアリング結果としても以下の事例を把握。

➢ 2023年3月に原材料費、労務費高騰の資料を提示し、4月中に提示どおりの価格で決着した。

## <価格転嫁サポート窓口の支援イメージ>

### <原価計算能力向上に係る主な支援内容>

- ・原価管理に係る基礎支援  
原価管理の目的とその算出に係る考え方、製品原価の算出に必要な情報の把握手法等について助言。
- ・製品原価算出に係る実践的な提案  
個々の企業の実態を踏まえた、具体的な製品毎の原価の算出方法を提案。



**コスト増加!**  
 ・原材料費  
 ・電気代、ガス代  
 ・人件費  
 ・加工費...

適切な価格転嫁の実現

(資料) 株式会社帝国データバンク資料  
 (2023/2/9 特別企画：価格転嫁の成功理由に関する企業アンケート)

# 労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針

(2023年11月29日 内閣官房・公正取引委員会より公表)

## 本指針の性格

- 労務費の転嫁に関する事業者の発注者・受注者双方の立場からの行動指針。
- 労務費の適切な転嫁のため、発注者及び受注者がこの行動指針に沿った行為を行う事が必要。
- 本指針に記載の12の行動指針に沿わないような行為をすることにより、公正な競争を阻害するおそれがある場合には、公正取引委員会において独占禁止法及び下請代金法に基づき厳正に対処することを明記。
- 他方で、記載された発注者としての行動を全て適切に行っている場合、通常は独占禁止法及び下請代金法上の問題が生じない旨を明記。

## 労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する12の行動指針

### 発注者として採るべき行動／求められる行動

- 【行動①】本社（経営トップ）の関与
- 【行動②】発注者側からの定期的な協議の実施
- 【行動③】説明・資料を求める場合は公表資料とすること
- 【行動④】サプライチェーン全体での適切な価格転嫁を行うこと
- 【行動⑤】要請があれば協議のテーブルにつくこと
- 【行動⑥】必要に応じ考え方を提案すること

### 受注者として採るべき行動／求められる行動

- 【行動①】相談窓口の活用
- 【行動②】根拠とする資料
- 【行動③】値上げ要請のタイミング
- 【行動④】発注者から価格を提示されるのを待たずに自ら希望する額を提示

### 発注者・受注者の双方が採るべき行動／求められる行動

- 【行動①】定期的なコミュニケーション
- 【行動②】交渉記録の作成、発注者と受注者の双方での保管

# 【参考】「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」のポイント

- 価格転嫁の難しい労務費に関する「発注者、受注者それぞれが採るべき行動」の指針を、内閣官房・公正取引委員会が2023年11月に策定・公表。
- 受注者が価格交渉し易いよう、労務費、原材料費、エネルギーコストを分けて交渉するための価格交渉の様式例を添付。

## 〈価格交渉 様式例〉

・労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針（令和5年11月29日内閣官房・公正取引委員会）別添  
 価格交渉の申込み様式（例）

御見積書

〇年〇月〇日

（発注者） 御中

（受注者）

下記のとおり、御見積もり申し上げます。

見積日 年 月 日  
 有効期限 年 月 日

商品名（例：業務名、品番、件名）

合計金額 円

内訳

1 原材料価格（素材費、部品購入費等）

（例）

材料・品番	単価	数量	金額	（備考）旧単価（円）／ 単価上昇率（%）
.....				
小計	円			

2 エネルギーコスト（電気代、ガス代、ガソリン代等）

（例）

電気代	単価	総使用量	貴社向け売上比率	金額	（備考）単価 上昇率（%）
.....					
小計	円				

3 労務費（定期昇給、ベースアップ、法定福利費等）

（例1）

改定前の 労務費総 額	労務費の上昇額 ※改定前の支払い実績（定期昇給、ベースア ップ、法定福利費等）に最低賃金・春季労 使交渉妥結額等の上昇率を乗じて算出	貴社向け売 上比率	金額
円		%	円

（例2）

現在の労務 費単価	人数	労務費の上昇率 ※最低賃金・春季労使交渉妥結額等の上昇率	金額
円／人・日	人・日	%	円
小計	円		

4 その他

（例）設備償却費、保管料、輸送費等

小計 円

原材料価格、エネルギーコスト、労務費など、各コスト要素に分けて、それぞれ単価、小計等を作成

### 【発注者が採るべき行動】（ポイント）

- ① 転嫁を受け入れる取引方針を、**経営トップまで上げて決定**。その方針を社内外に示す。
- ② 受注者から求めがなくとも、**定期的な協議の場を設ける**。受注者から協議の求めがあればこれに応じる。
- ③ **公表資料**（最低賃金の上昇率、春季労使交渉の妥結額やその上昇率など）**に基づく根拠資料を、合理的なものとして尊重**。

### 【受注者が採るべき行動】（ポイント）

- ① **価格転嫁サポート窓口や下請かけこみ寺**、商工会・商工会議所等の窓口に相談するなど、積極的に情報収集して交渉する。その際に、**添付の「価格交渉 様式例」も活用**する。
- ② 根拠資料として、**最低賃金上昇率などの公表資料**を用いる。

# 下請かけこみ寺

中小企業

個人事業主

フリーランス

の皆さん

# 取引上の悩み

抱えていませんか？

知財の侵害  
・保護



代金の未払い



受取拒否



買いたたき



返品



不当なやり直し



値引き



**下請かけこみ寺**  
にご相談ください!

「下請かけこみ寺」では、中小企業・個人事業主・フリーランスの皆さんが抱える取引上の悩み相談をお受けします。問題解決に向けて、専門の相談員や弁護士がアドバイスを行います。



悩んだらここに相談を!

**下請かけこみ寺**

<https://www.zenkyo.or.jp/kakekomi/index.htm>



相談無料

全国48か所

中小企業・個人事業主・フリーランスの皆さんの取引上の悩み相談をお受けします。

秘密厳守

匿名相談可能

0120-418-618

【受付時間】平日9:00-12:00 / 13:00-17:00 (土日・祝日・年末年始を除く) 携帯電話からもご利用いただけます。お近くの「下請かけこみ寺」につながります。

中小企業庁 中小企業庁委託事業 (公財)全国中小企業振興機関協会

## 無料相談(相談員・弁護士)

例えば...

- ① 支払期日を過ぎても代金を払ってくれない。
- ② お客さんからキャンセルされたので、部品が必要なくなったといって返品された。
- ③ 長年取引をしていた発注元から突然取引を停止された。



電話相談

電話で相談員がお答えします



オンライン相談

オンライン上の対面で  
相談員がお答えします



対面相談

対面で相談員がお答えします



相談事例

下請かけこみ寺 総機部ダイヤル 0120-418-618

【受付時間】 平日9:00-12:00 / 13:00-17:00 (土日・祝日・年末年始を除く)  
お近くの「下請かけこみ寺」に直接つながります。

## 調停による 紛争解決手続き(ADR)

- 紛争当事者間の和解の調停を行います。
- 裁判と異なり非公開で行われるため、当事者以外には秘密が守られます。
- 当事者が合意すれば、自由に調停場所・時間等を決めることができます。

(下請かけこみ寺のサイト)



下請かけこみ寺は全国に設置しています。

0120-418-618  
(お近くの「下請かけこみ寺」につながります)



## 違反行為情報提供・申告窓口

- ・下請事業者が匿名で、「買ったたき」などの違反行為を行っていると思われる親事業者に関する情報を提供できるフォームとして、「違反行為情報提供フォーム」を設置しました。
- ・中小企業の皆様からの積極的な情報提供をお待ちしております。

- 1.公正取引委員会・中小企業庁では、以下URLの情報提供フォームを通じて、買ったたきなどの違反行為をしていると思われる親事業者に関する情報を広く受け付けます。
- 2.提供いただいた情報は、転嫁円滑化施策パッケージに基づき、下請法上の定期調査における対象業種の選定や調査票の送付先の選定（公正取引委員会、中小企業庁）などに活用させていただきます。
- 3.なお、このフォームは違反行為を詳細に申告するものではありませんので、具体的な違反行為の事実を報告し、より詳細な情報提供を行うことを希望される場合は、このフォームではなく「[下請法申告受付窓口](#)」から申告してください。

### 情報提供フォームのURL・バナー

<https://mm-enquete-cnt.meti.go.jp/form/pub/jigyokankyo/20220126>

違反行為情報提供フォーム▶

下請代金支払遅延等防止法

# 《参考》ここから始める価格交渉

売上を伸ばし、従業員を守るために

## ここから始める価格交渉

会社の収益改善、そして従業員の雇用や賃上げのために、販売価格を適正に見直すことは有効な手段の1つです。当資料は、皆さまが適正な価格の見直し・価格転嫁のための交渉を円滑に行うことができるよう、活用できるツールや情報をまとめたものです。

QRコードからもご覧いただけます



### 価格交渉のポイント



#### ■定期的な取引価格の見直し ～自社・顧客双方のために～

販売価格を見直すことは、自社の適正な売上上の確保や、従業員の雇用維持・賃上げのためだけに行うものではありません。自社が事業を継続し、継続的に供給責任を果たすことは、顧客のためにも必要なことです。自社のため、そして顧客のために、販売価格が適正かどうか定期的に見直し、必要に応じて価格交渉を行います。

#### ■日常的なコミュニケーション ～困りごともしっかり～

取引先の担当者にとって唐突な交渉とならないよう、取引先と日常的なコミュニケーションを取ることが大切です。原価上昇の状況を共有するなど、普段から取引先に自社の状況を理解してもらうことで、交渉を円滑化できます。

#### ■取引先にとって自社の価値は ～強みを活かした交渉を～

「急な発注にも柔軟に対応できる」「安定した品質で供給できる」など、自社の強みを顧客との交渉に活かしましょう。それぞれの顧客との関係に応じてどのような交渉を行うとよいか、相談窓口も積極的に活用してください。

よろず支援拠点	下請かけこみ寺	公正取引委員会の窓口	都道府県の 中小企業支援センター 経営相談窓口	各地域の 商工・農工商管理所の 経営相談窓口
国が47都道府県に設置した、中小企業向けに取組支援を行う。価格転嫁に役立つ取組支援センター	国の企業46の間に設置した下請けの相談窓口	取引先から受ける不払いや遅延について相談や債権の発行		商工会 商工会議所

#### Column ▶ 交渉に役立つテクニック

- 01.書面での申し入れ**  
交渉経緯や結果を書面で残すことで、発注者との認識のずれを解消することができます。口頭でなく書面での交渉を行うトラブルを未然に防止しましょう。
- 02.下請法の活用**  
取引先が下請法上の「事業者」になりうるか把握しましょう。例えば、「労務費、原材料価格、エネルギーコスト等のコストが上昇したため、下請事業者が取引価格の引上げを求めたにもかかわらず、価格転嫁をしない理由を書面、電子メール等で下請事業者に回答することなく、従来どおりに取引価格を算入したこと」は、下請法で禁止される「買いたたき」に該当する恐れがあるとされています。下請法については、公正取引委員会の相談窓口が利用できます。中小企業庁では、下請法に関する講習も提供しています。
- 03.パートナーシップ構築宣言の活用**  
発注者として取引先との連携や共存共栄を進める方針を代表者名で宣言する「パートナーシップ構築宣言」を行っている企業もあります。宣言企業であれば、価格決定方法の考え方を公表している場合がありますので、交渉の参考にしてください。



## 価格交渉チェックリスト

### 1. 交渉の前に準備しておくこと

- 対象となる製品(部品)固有の情報を整理しましょう。
  - これまでの販売量と価格の推移、価格変更の理由
  - 原価構成(材料費、加工費、管理費、粗利など)
- 相手にとって、自社がどれくらい重要な取引先なのか把握しましょう。
  - 現在の競合はどれくらいの価格と品質で製品を提供しているか
  - なぜ自社が受注できていたか
- 値上げした場合の相手のメリット、または値上げしない場合、相手に生じるデメリットは何か考えましょう。
  - 価格変更は安定供給や品質安定にどのような影響があるか
  - 代案として相手に提案できる価格以外のメリットはあるか
- 相手との取引関係を確認しましょう。
  - 下請法が適用される取引か
  - どのくらいの相手との付き合い(取引期間)があるか
  - 決算書を相手に開示し、経営状況を把握されているか
  - 相手への依存度はどのくらいか
- 「提示価格」と「留保価格」を考慮した上で、目標価格を設定しましょう。
  - 交渉相手に提示する理想的な価格「提示価格」をどのくらいの金額にするか
  - 自社が譲歩できる最低の価格「留保価格」はどのくらいか

### 2. いざ交渉を開始しましょう

- 交渉のテーブルを設定するよう要請しましょう。
  - 「価格改訂検討のお願い」など、文書を発行し、相手に通知しましょう
- 目標価格に近づけるよう交渉しましょう。
  - 事前に整理した情報を把握して交渉に臨み、合理的なデータを提示しましょう
  - 値上げの必要性を説明したら、まずは「提示価格」を提案し、相手の反応を見ましょう。売買の交渉の場では相手に先に提案させる方が有利という見方もありますが、最初に提示された金額は交渉の範囲を限定する効果があるとされています
- 必要に応じて、対案・代案を提示しましょう。
  - 段階的に値上げを進めることを提案しましょう
  - 自社で受け入れが可能な取引条件を提示した上で、値上げを提案しましょう
  - 取引価格が据え置かれる場合は、材料や製造工程などの条件変更など、引換条件の提案を求めましょう

# リンク及び関連資料のご案内

## ●リンク

- ◆価格交渉促進月間フォローアップ調査結果(業種別ランキング・企業リスト公表等)

<https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/follow-up/index.html>



- ◆パートナーシップ構築宣言ポータルサイト

<https://www.biz-partnership.jp/>



- ◆価格転嫁サポート窓口(よろず支援拠点一覧)

<https://yorozu.smrj.go.jp/base/>



- ◆適正取引支援サイト(価格交渉講習会)

<https://tekitorisupport.go.jp/>



- ◆価格交渉・転嫁の支援ツール(中小企業庁HP)

[https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/shien\\_tool.html](https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/shien_tool.html)

- ◆施策説明資料・動画一覧

[https://www.kanto.meti.go.jp/seisaku/movie\\_index.html](https://www.kanto.meti.go.jp/seisaku/movie_index.html)



- ◆下請取引適正化に関するページ

<https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/index.html>



## ●関連資料

- ◆価格交渉ハンドブック(初級編)

<https://www.meti.go.jp/press/2023/07/20230710003/20230710003-1.pdf>



- ◆中小企業・小規模事業者の価格交渉ハンドブック(改訂版)

[https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/pamflet/kakaku\\_kosho\\_handbook.pdf](https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/pamflet/kakaku_kosho_handbook.pdf)



- ◆労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針(公正取引委員会HP)

<https://www.jftc.go.jp/dk/guideline/unyoukijun/romuhitenka.html>



**ご清聴ありがとうございました。**