

価格交渉促進月間（2022年9月） フォローアップ調査の結果について

**令和4年12月23日
中小企業庁**

フォローアップ調査の概要

- エネルギー価格や原材料費などが上昇する中、中小企業が適切に価格転嫁をしやすい環境を作るため、2021年9月より、**毎年9月と3月を「価格交渉促進月間」**と設定。この「月間」において、価格交渉・価格転嫁を呼びかけるため、広報や講習会、業界団体を通じた価格転嫁の要請等を実施。
- 上記取組の成果を確認するため、各「月間」の終了後、①アンケート調査、②下請Gメンによるヒアリングを実施し、これらの成果を取りまとめ。

①アンケート調査

○調査対象

中小企業等に、親事業者（最大3社分）との価格交渉や価格転嫁に関するアンケートの回答を依頼。業種毎の調査票の配布先は、経済センサスの産業別法人企業数の割合（BtoC取引が中心の業種を除く）を参考にして抽出。

○配布先の企業数 15万社

○調査期間 2022年9月26日～11月9日

○回答企業数 15,195社（※回答から抽出される発注側企業数は延べ17,848社）

○回収率 10.13%（※回答企業数/配布先の企業数）（参考：2022年3月調査 13,078社 8.7%）

②下請Gメンによるヒアリング調査

○調査対象

地域特性や業種バランスに配慮した上で、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側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見られた事業者等も含めて対象先を選定。

○調査期間 2022年10月17日～10月21日

○調査方法 電話調査

○ヒアリング件数 約1777社

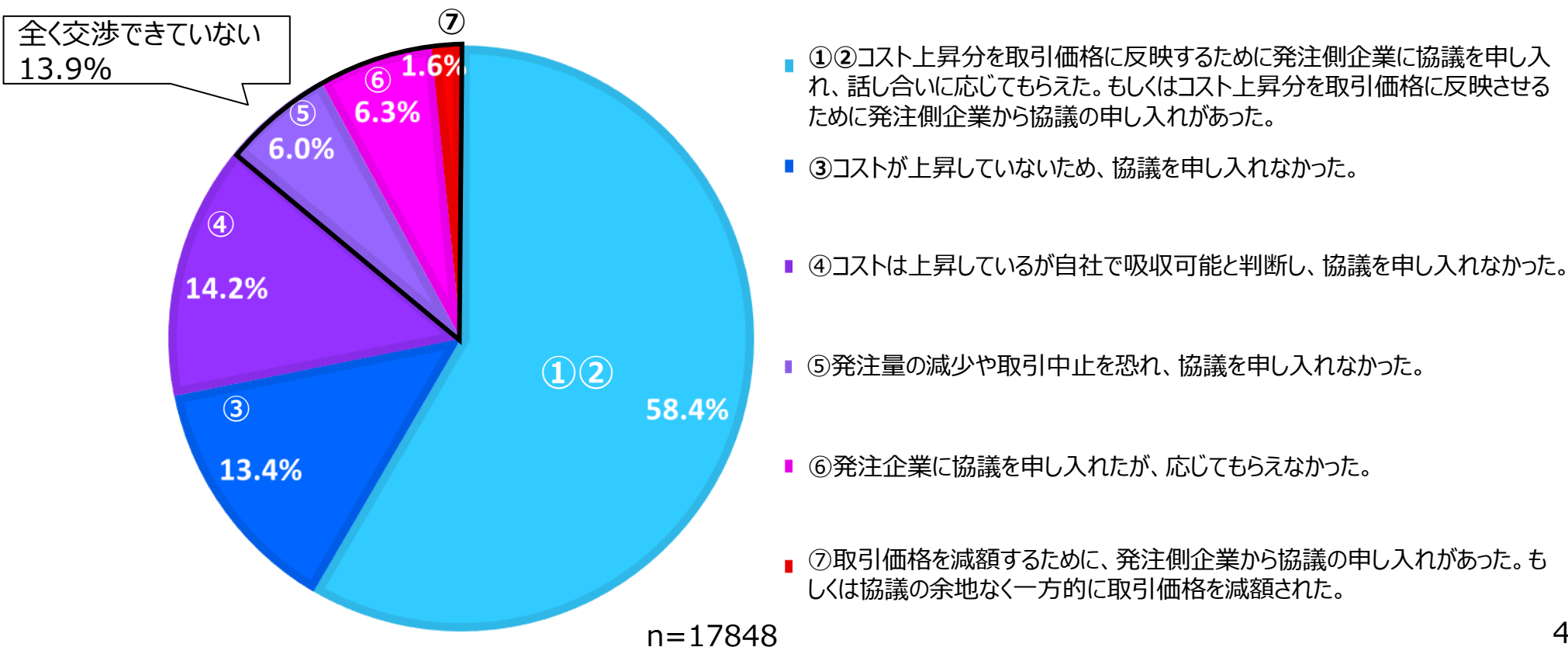
1 . 価格交渉、価格転嫁についての 全体の状況（業種横断）

直近6ヶ月間の価格交渉の状況

- 「話し合いに応じてもらえた」と回答した割合は、約 6 割と最も高い。
- 一方、「発注量の減少や取引中止を恐れ、協議を申し入れなかった」、「協議を申し入れたが、応じてもらえなかった」、「取引価格を減額するために、発注側企業から協議の申し入れがあった」等の「全く交渉できていない」とする回答も、合計で約1割存在。

※前回（2022年3月の価格交渉促進月間）のフォローアップ調査とは回答項目が同一でないため、一概に比較することはできないが、「話し合いに応じてもらえた」とする割合は微減し、「全く交渉できていない」とする割合が微増。

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協議について、御回答ください。



直近6ヶ月間の価格転嫁の状況【コスト全般】

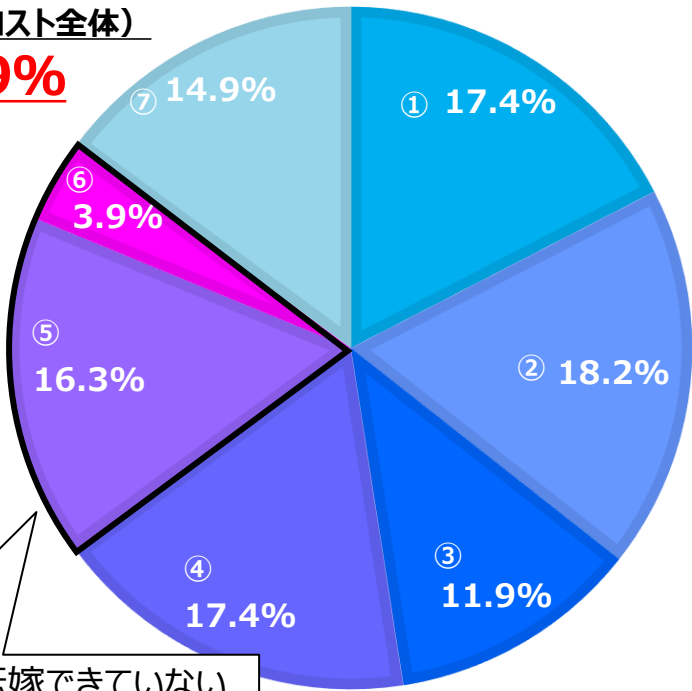
- 「9割、8割、7割」とする回答が最も多く、次いで「3割、2割、1割」とする回答が多い。
- 受注側中小企業のコスト全体の上昇分に対して、発注側企業がどれだけ価格転嫁に応じたかの割合を「価格転嫁率」として算出すると、**46.9%**。
- 一方で、「全く価格転嫁できていない」とする回答は、引き続き、**約 2 割存在**。

※前回（2022年3月の価格交渉促進月間）のフォローアップ調査とは回答項目が同一でないため、一概に比較することはできないが、「全く価格転嫁できていない」とする割合は減少。

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。

転嫁率（コスト全体）

： **46.9%**



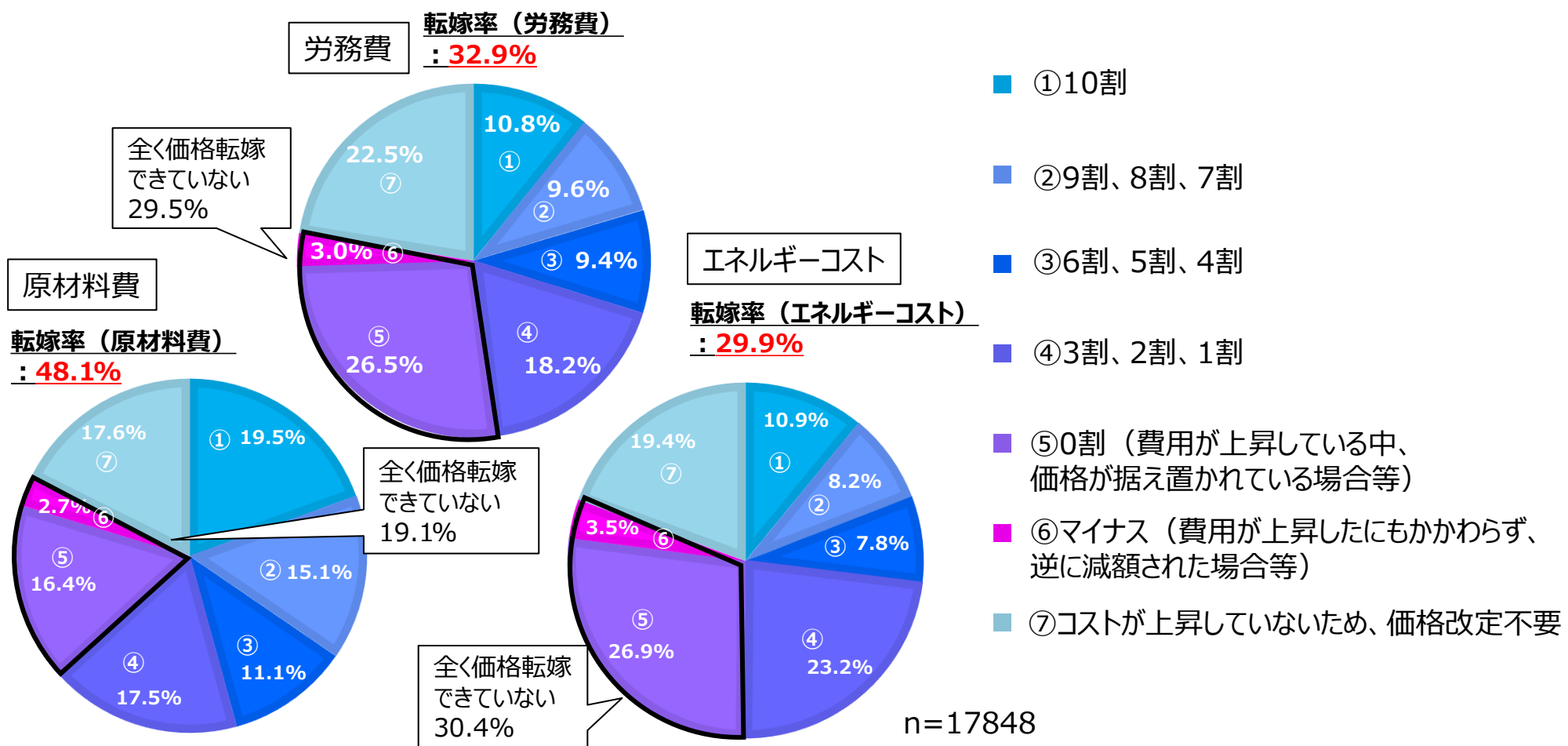
- ①10割
- ②9割、8割、7割
- ③6割、5割、4割
- ④3割、2割、1割
- ⑤0割（費用が上昇している中、価格が据え置かれている場合等）
- ⑥マイナス（費用が上昇したにもかかわらず、逆に減額された場合等）
- ⑦コストが上昇していないため、価格改定不要

n=17848

直近6ヶ月間の価格転嫁の状況【コスト要素別】

コスト要素別にみると、原材料費は比較的価格転嫁が進んでいる一方、労務費とエネルギーコストは価格転嫁が厳しい状況。

問.直近6ヶ月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。



2. 業種別の分析 (発注側企業の業種別)

価格交渉状況の業種別ランキング（価格交渉に応じた業種）

価格交渉の状況について、発注側企業の業種別に集計し、順位付けした結果は下記の表のとおり。

- **価格交渉に相対的に応じている業種**は、**石油製品・石炭製品製造、鉱業・採石業・砂利採取業、卸売**など。
- **価格交渉に相対的に応じていない業種**は、**トラック運送、放送コンテンツ、廃棄物処理**など。

順位	業種
1位	石油製品・石炭製品製造
2位	鉱業・採石・砂利採取
3位	卸売
4位	造船
5位	機械製造
6位	食品製造
7位	繊維
8位	紙・紙加工
9位	化学
10位	電機・情報通信機器
11位	建材・住宅設備
12位	金属
13位	小売
14位	製薬
15位	飲食サービス
16位	印刷
17位	自動車・自動車部品
18位	電気・ガス・熱供給・水道
19位	建設
20位	不動産・物品賃貸
21位	情報サービス・ソフトウェア
22位	広告
23位	金融・保険
24位	通信
25位	廃棄物処理
26位	放送コンテンツ
27位	トラック運送
—	その他

【評価方法】

中小企業に、主要な発注側企業（最大3社）との間の、**直近6ヶ月（2022年4月～2022年9月）における価格交渉の状況**について回答を依頼。得られた回答を、発注側の企業ごとに名寄せ・単純平均した上で、その発注企業が属する業種毎に更に集計・単純平均し、ランキング化したもの。

コスト上昇分を取引価格に反映するために発注側企業に協議を申し入れ、話し合いに応じてもらった。もしくはコスト上昇分を取引価格に反映させるために発注側企業から協議の申し入れがあった。	10点
コストが上昇していないため、協議を申し入れなかった	5点
コストは上昇しているが自社で吸収可能と判断し、協議を申し入れなかった	0点
発注量の減少や取引中止を恐れ、協議を申し入れなかった	－3点
発注企業に協議を申し入れたが、応じてもらえなかった	－7点
取引価格を減額するために、発注側企業から協議を申し入れがあった。もしくは協議の余地なく一方的に取引価格を減額された	－10点

※サンプル数が50以下の業種はその他として記載。

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

価格転嫁状況の業種別ランキング（価格転嫁に応じた業種）

価格転嫁の状況について、発注側企業の業種別に集計し、順位付けした結果は下記の表のとおり。

- 価格転嫁に相対的に応じている業種は、石油製品・石炭製品製造、機械製造、製薬など。
- 価格転嫁に相対的に応じていない業種は、トラック運送、通信、放送コンテンツなど。

		コスト増に 対する転嫁率	各要素別の転嫁率		
			労務費	原材料費	エネルギー
②業種別	①全体	46.9%	32.9%	48.1%	29.9%
	1位 石油製品・石炭製品製造	56.2%	40.1%	52.7%	41.5%
	2位 機械製造	55.5%	34.9%	57.6%	33.3%
	3位 製薬	55.3%	36.7%	55.2%	40.0%
	4位 造船	54.4%	37.8%	53.4%	39.3%
	5位 卸売	54.2%	35.0%	53.8%	35.6%
	6位 電機・情報通信機器	53.2%	35.6%	56.3%	30.1%
	7位 化学	53.1%	32.3%	57.1%	31.1%
	8位 建材・住宅設備	52.7%	33.4%	53.4%	32.5%
	9位 鉱業・採石・砂利採取	52.0%	31.4%	44.5%	37.3%
	10位 食品製造	51.2%	35.2%	54.2%	35.2%
	11位 金属	49.1%	31.3%	54.5%	30.2%
	12位 繊維	48.7%	34.2%	47.2%	35.0%
	13位 紙・紙加工	48.5%	28.7%	48.6%	30.7%
	14位 電気・ガス・熱供給・水道	47.8%	34.1%	48.9%	31.0%
	15位 飲食サービス	46.9%	22.3%	50.1%	21.2%
	16位 小売	46.6%	29.5%	48.0%	28.3%
	17位 建設	44.8%	38.2%	45.2%	31.5%
	18位 不動産・物品賃貸	44.8%	36.7%	46.9%	34.6%
	19位 印刷	44.7%	22.6%	46.6%	21.6%
	20位 自動車・自動車部品	43.0%	22.4%	49.8%	23.9%
	21位 広告	38.9%	30.5%	46.3%	27.7%
	22位 金融・保険	38.4%	28.6%	43.2%	21.7%
	23位 情報サービス・ソフトウェア	37.1%	46.3%	21.1%	17.5%
	24位 廃棄物処理	32.1%	30.0%	31.4%	33.0%
	25位 放送コンテンツ	26.5%	39.1%	22.6%	18.1%
	26位 通信	21.3%	27.2%	26.3%	17.9%
	27位 トラック運送	20.6%	15.5%	17.8%	19.2%
	- その他	43.1%	31.4%	42.6%	27.3%

【評価方法】

中小企業に、主要な発注側企業（最大3社）との間で、直近6ヶ月（2022年4月～2022年9月）のコスト上昇分のうち、何割を価格転嫁できたか、回答を依頼。得られた回答を、発注側の企業ごとに名寄せ・単純平均した上で、その発注企業が属する業種毎に更に集計・単純平均したものを「各業種の転嫁率」とし、ランキング化したもの。

※労務費や原材料費、エネルギーの各コストについても同様。

回答欄選択肢	転嫁率
10割	100%転嫁できたと計算
9割	90%
8割	80%
7割	70%
6割	60%
5割	50%
4割	40%
3割	30%
2割	20%
1割	10%
0割	0%
マイナス	-30%

※サンプル数が50以下の業種はその他として記載。
※業界毎の順位や数値は、各業界に属する発注側企業についての回答の点数を平均し順位付けしたものであり、その業界における代表的企業の評価を表すものではない。

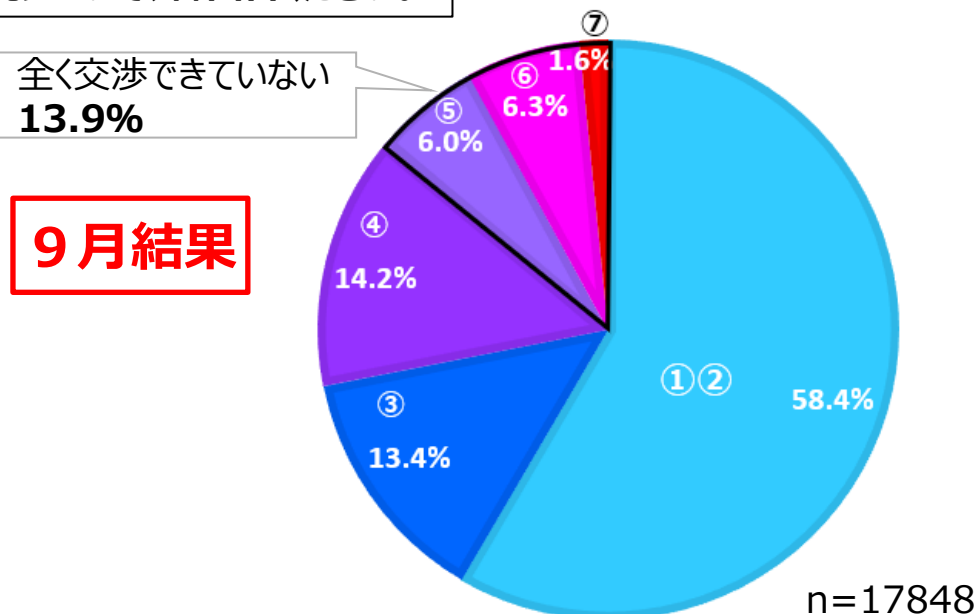
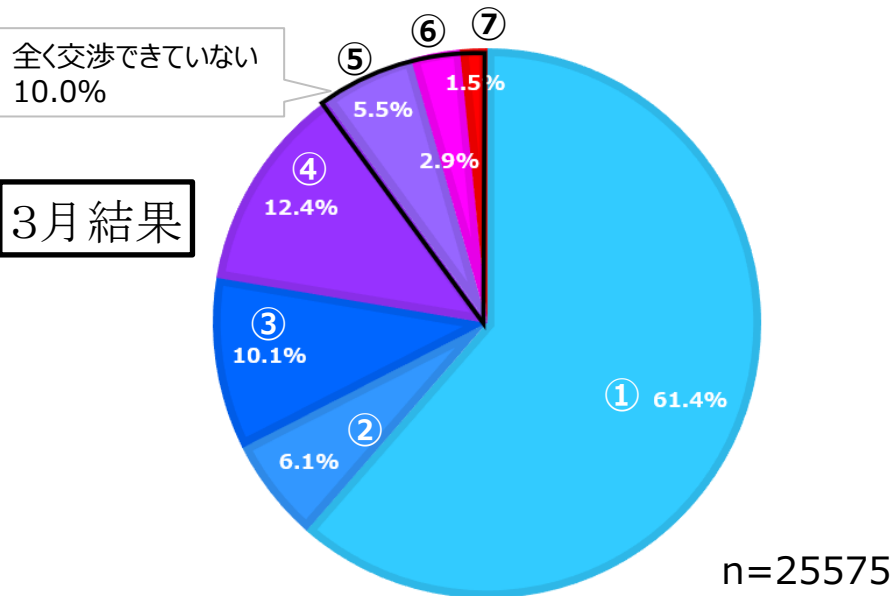
n=17848

3. 前回（2022年3月）の 価格交渉促進月間の結果との比較

価格交渉の状況

- 全く交渉出来ていない企業の割合は、いずれも約 1 割。（本年 3 月時点10.0%⇒ 9 月時点 13.9%）

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



- ①発注側企業に協議を申し込み、話し合いに応じてもらった。（協議の結果、価格が変更されなかった場合も含む）
- ②コスト上昇分を取引価格に反映させるため、発注側企業から協議を申し込まれた。
- ③コストが上昇していないため、発注側企業に協議を申し込まなかった。
- ④コストは上昇しているものの、自社で吸収可能と判断したため、発注側企業に協議を申し込まなかった。
- ⑤発注量の減少や取引を断られるおそれがあること等を考慮し、発注側企業に協議を申し込まなかった。
- ⑥発注側企業に協議の申し込みを行ったが、応じてもらえなかった。
- ⑦取引価格を減額するために、発注側企業から協議を申し込まれた。（協議に至らない一方的な通知を含む）

- ①②コスト上昇分を取引価格に反映するために発注側企業に協議を申し入れ、話し合いに応じてもらった。もしくはコスト上昇分を取引価格に反映させるために発注側企業から協議の申し入れがあった。
- ③コストが上昇していないため、協議を申し入れなかった。
- ④コストは上昇しているが自社で吸収可能と判断し、協議を申し入れなかった。
- ⑤発注量の減少や取引中止を恐れ、協議を申し入れなかった。
- ⑥発注企業に協議を申し入れたが、応じてもらえなかった。
- ⑦取引価格を減額するために、発注側企業から協議の申し入れがあった。もしくは協議の余地なく一方的に取引価格を減額された。

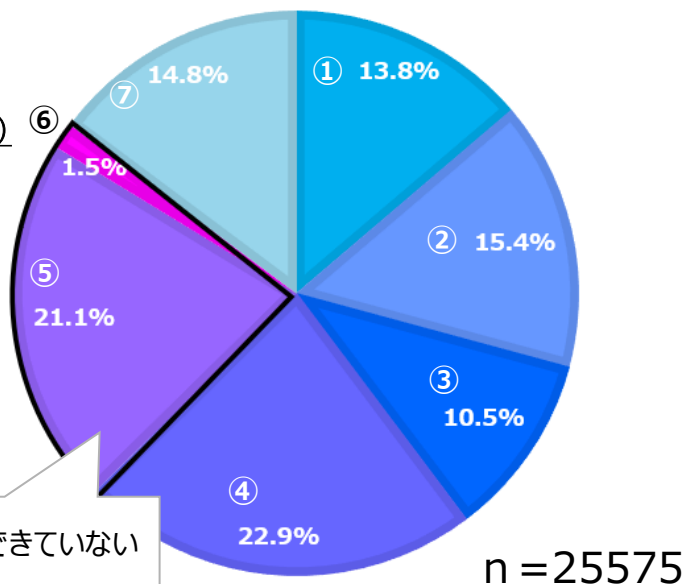
価格転嫁の状況【コスト全般】

- 価格転嫁率が、前回（3月）の約4割（41.7%）から5割弱（46.9%）へ増加し、全く転嫁できていない企業の割合が減少するなど、全体として価格転嫁の状況は好転。

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

3月結果

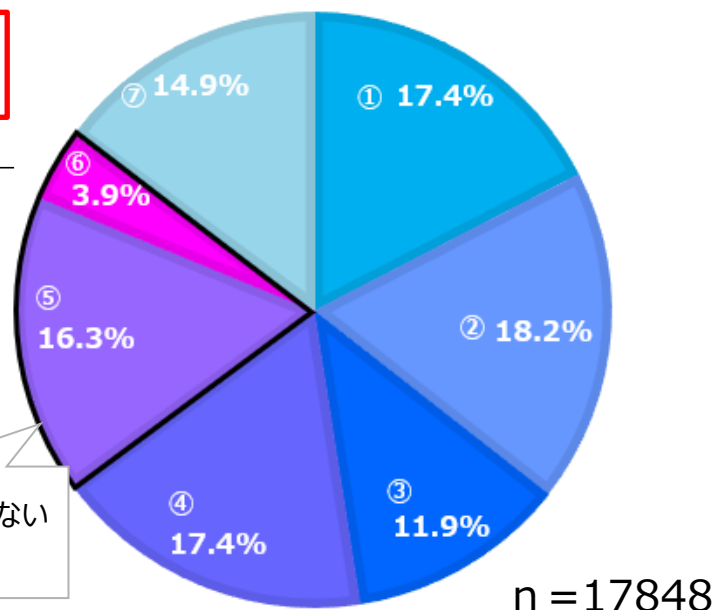
転嫁率（コスト全体）
:41.7%



9月結果

転嫁率（コスト全体）
:46.9%

全く価格転嫁できていない
20.2%



- ①10割
- ②9割～7割程度
- ③6割～4割程度
- ④3割～1割程度
- ⑤0割（費用が上昇している中、価格が据え置かれている場合等）
- ⑥マイナス（費用が上昇したにもかかわらず、逆に減額された場合等）
- ⑦コストが上昇していないため、価格改定不要

- ①10割
- ②9割、8割、7割
- ③6割、5割、4割
- ④3割、2割、1割
- ⑤0割（費用が上昇している中、価格が据え置かれている場合等）
- ⑥マイナス（費用が上昇したにもかかわらず、逆に減額された場合等）
- ⑦コストが上昇していないため、価格改定不要

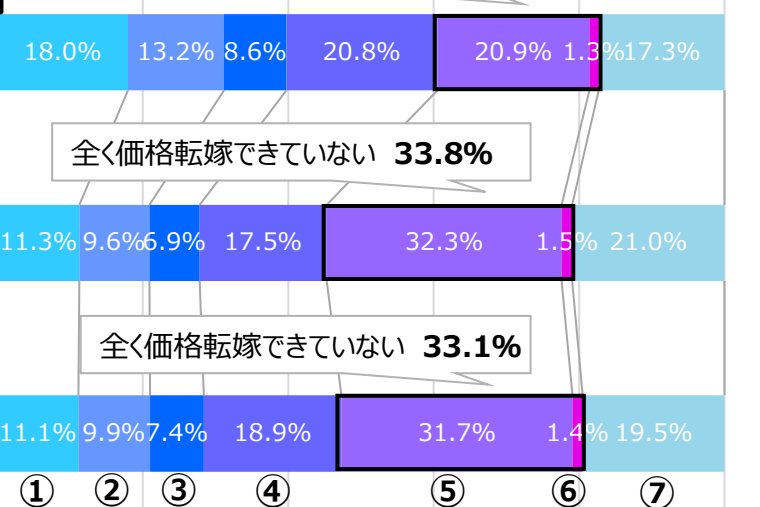
価格転嫁の状況【コスト要素別】

- **原材料費**の価格転嫁の状況は好転。（本年3月44.2%⇒9月48.1%）
- 他方で、**労務費、エネルギーコスト**は、3月時点に引き続き、転嫁が比較的進んでいない状況。

3月結果

全く価格転嫁できていない 22.2% n=25575

原材料費



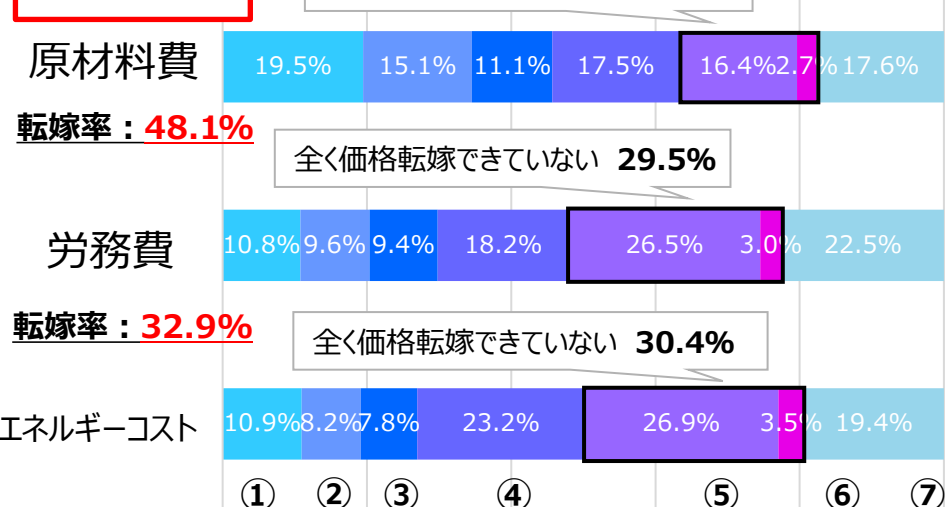
全く価格転嫁できていない 33.8%

全く価格転嫁できていない 33.1%

9月結果

全く価格転嫁できていない 19.1% n=17848

原材料費



全く価格転嫁できていない 29.5%

全く価格転嫁できていない 30.4%

- ①10割
- ②9割～7割程度
- ③6割～4割程度
- ④3割～1割程度
- ⑤0割（費用が上昇している中、価格が据え置かれている場合等）
- ⑥マイナス（費用が上昇したにもかかわらず、逆に減額された場合等）
- ⑦コストが上昇していないため、価格改定不要

- ①10割
- ②9割、8割、7割
- ③6割、5割、4割
- ④3割、2割、1割
- ⑤0割（費用が上昇している中、価格が据え置かれている場合等）
- ⑥マイナス（費用が上昇したにもかかわらず、逆に減額された場合等）
- ⑦コストが上昇していないため、価格改定不要

(参考) 前回 (2022年3月) の価格転嫁状況の業種別状況 (価格転嫁に応じた業種)

- 前回 (2022年 3 月) の価格交渉促進月間における価格転嫁率は、全体の平均で約 4 割。
- 業種別には、相対的に転嫁に応じている業種は、化学、機械製造、金属。相対的に転嫁に応じていない業種は、トラック運送、通信、廃棄物処理。

		コスト増に 対する転嫁 率	各要素別の転嫁率		
			労務費	原材料費	エネルギー
①全体		41.7%	32.3%	44.2%	32.4%
②業 種 別	1位 化学	50.1%	37.6%	55.9%	38.7%
	2位 機械製造	47.7%	32.7%	53.2%	32.9%
	3位 金属	46.2%	33.7%	52.2%	35.2%
	4位 食品製造	45.3%	34.9%	47.0%	35.1%
	5位 電機・情報通信機器	45.1%	31.1%	50.0%	32.0%
	6位 建材・住宅設備	44.3%	33.6%	44.9%	33.3%
	7位 紙・紙加工	44.0%	32.2%	46.0%	32.1%
	8位 卸売	43.9%	32.2%	44.7%	34.2%
	9位 石油製品・石炭製品製造	42.6%	34.5%	46.1%	38.5%
	10位 造船	42.0%	28.7%	42.4%	31.2%
	11位 飲食サービス	41.7%	28.8%	43.4%	29.5%
	12位 建設	41.4%	37.5%	42.1%	35.4%
	13位 繊維	41.3%	29.9%	44.4%	31.8%
	14位 印刷	40.6%	29.8%	42.9%	30.0%
	15位 小売	39.7%	30.8%	40.2%	31.8%
	16位 広告	39.2%	32.4%	46.0%	34.0%
	17位 自動車・自動車部品	38.5%	21.5%	50.2%	23.6%
	18位 製薬	38.0%	28.3%	33.5%	31.5%
	19位 情報サービス・ソフトウェア	37.6%	35.5%	31.2%	28.8%
	20位 鉱業・採石・砂利採取	36.8%	30.6%	39.9%	33.0%
	21位 電気・ガス・熱供給・水道	36.6%	30.4%	37.6%	30.1%
	22位 不動産・物品賃貸	35.9%	29.8%	36.8%	30.3%
	23位 金融・保険	34.2%	26.9%	34.0%	27.1%
	24位 放送コンテンツ	32.7%	31.8%	24.2%	25.4%
	25位 廃棄物処理	29.9%	29.9%	29.6%	29.1%
	26位 通信	23.3%	19.4%	25.3%	17.7%
	27位 トラック運送	17.6%	14.7%	16.0%	17.3%
	- その他	36.9%	30.4%	37.7%	30.0%

価格交渉促進月間 (2022年3月) のフォローアップ調査概要

中小企業に、主要な発注側企業（最大3社）との間で、直近6ヶ月（2021年10月～2022年3月）のコスト上昇分のうち、何割を価格転嫁できたか」、回答を依頼。得られた回答を、発注側の企業ごとに名寄せ・単純平均した上で、その発注企業が属する業種毎に更に集計・単純平均したものを「各業種の転嫁率」とし、ランキング化したもの。

※労務費や原材料費、エネルギーの各コストについても同様。

回答欄選択肢	転嫁率
1 0 割	1 0 0 %転嫁できたと計算
9 割～7 割程度	8 0 %
6 割～4 割程度	5 0 %
3 割～1 割程度	2 0 %
0 割	0 %
マイナス	- 3 0 %

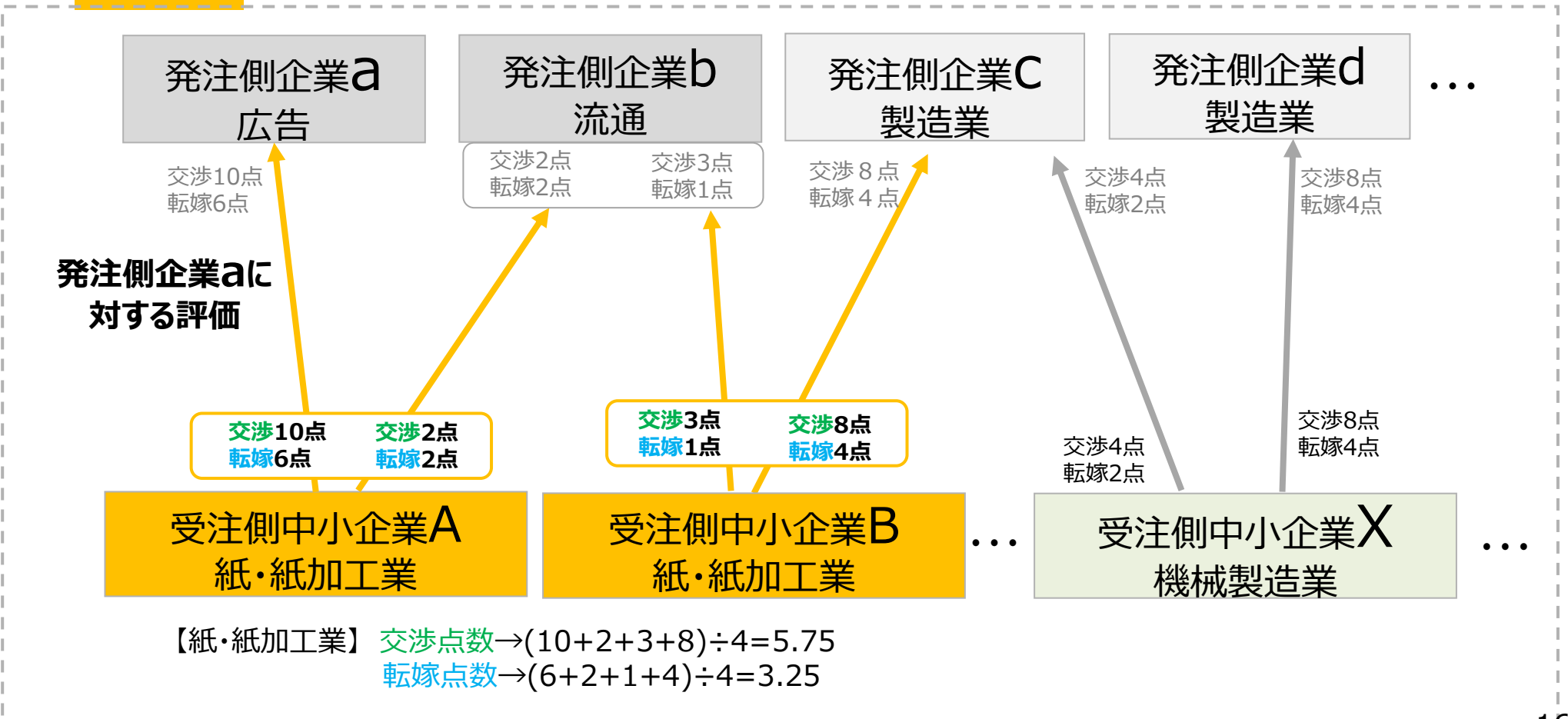
※サンプル数が50以下の自主行動計画策定業種（航空宇宙、警備）は除く。
※業界毎の順位や点数は、各業界に属する発注側企業についての回答の点数を平均し順位付けしたものであり、その業界における代表的企業の評価を表すものではない。

4. 業種別の分析 (受注側中小企業の業種別)

受注側中小企業の視点での価格交渉、転嫁の状況

今回（2022年9月）の価格交渉月間からは、業種ごとに、**受注側中小企業が発注側企業**に対して**交渉、転嫁して貰えたか**についても調査・集計を実施。

例) **紙・紙加工業**に属する受注側企業が、様々な業種の発注側企業に対して価格交渉、価格転嫁できたか



業種別の価格交渉ランキング（価格交渉を要請して、応じてもらえた業種）

価格交渉の状況について、受注側企業の業種別に集計し、順位付けした結果は下記の表のとおり。

- **価格交渉が相対的にできている受注側企業の業種**は、紙・紙加工、卸売、機械製造など。
- **価格交渉が相対的にできていない受注側企業の業種**は、放送コンテンツ、廃棄物処理、通信など。

順位	業種
1 位	紙・紙加工
2 位	卸売
3 位	機械製造
4 位	繊維
5 位	化学
6 位	小売
7 位	建材・住宅設備
8 位	食品製造
9 位	金属
1 0 位	電機・情報通信機器
1 1 位	印刷
1 2 位	鉱業・採石・砂利採取
1 3 位	電気・ガス・熱供給・水道業
1 4 位	建設
1 5 位	広告
1 6 位	情報サービス・ソフトウェア
1 7 位	自動車・自動車部品
1 8 位	不動産・物品賃貸
1 9 位	トラック運送
2 0 位	通信
2 1 位	廃棄物処理
2 2 位	放送コンテンツ
—	その他

【評価方法】

中小企業に、主要な発注側企業（最大 3 社）との間の、**直近 6 ヶ月（2022年4月～2022年9月）**における価格交渉の状況について回答を依頼。得られた回答を、受注側企業が属する業種毎に集計・単純平均し、ランキング化したもの。

コスト上昇分を取引価格に反映するために発注側企業に協議を申し入れ、話し合いに応じてもらった。 もしくはコスト上昇分を取引価格に反映させるために発注側企業から協議の申し入れがあった。	1 0 点
コストが上昇していないため、協議を申し入れなかった	5 点
コストは上昇しているが自社で吸収可能と判断し、協議を申し入れなかった	0 点
発注量の減少や取引中止を恐れ、協議を申し入れなかった	－ 3 点
発注企業に協議を申し入れたが、応じてもらえなかった	－ 7 点
取引価格を減額するために、発注側企業から協議を申し入れがあった。もしくは協議の余地なく一方的に取引価格を減額された	－ 1 0 点

※サンプル数が50以下の業種はその他として記載。
※業界毎の順位や点数は、各業界に属する受注側企業についての回答の点数を平均し順位付けしたものであり、その業界における代表的企業の評価を表すものではない。

業種別の価格転嫁ランキング（価格転嫁を要請して、応じてもらえた業種）

価格転嫁の状況について、受注側企業の業種別に集計し、順位付けした結果は下記の表のとおり。

- 価格転嫁に相対的に応じてもらえている業種は、卸売、紙・紙加工、小売など。
- 価格転嫁に相対的に応じてもらえていない業種は、トラック運送、放送コンテンツ、廃棄物処理など。

			コスト増に 対する転嫁率	各要素別の転嫁率		
				労務費	原材料費	エネルギー
①全体			46.9%	32.9%	48.1%	29.9%
②業種別	1位	卸売	64.6%	37.3%	65.2%	38.7%
	2位	紙・紙加工	61.8%	33.9%	61.5%	34.3%
	3位	小売	57.4%	36.2%	57.7%	35.1%
	4位	機械製造業	55.7%	37.8%	58.2%	36.1%
	5位	建材・住宅設備	52.7%	32.8%	54.7%	30.4%
	6位	電機・情報通信機器	52.3%	34.5%	55.0%	27.4%
	7位	化学	51.4%	26.8%	59.8%	26.8%
	8位	金属	51.0%	28.5%	58.0%	28.3%
	9位	繊維	48.4%	31.8%	44.3%	33.2%
	10位	広告	45.2%	35.5%	49.6%	34.5%
	11位	食品製造	45.0%	32.5%	48.1%	32.9%
	12位	印刷	44.8%	24.4%	47.1%	23.2%
	13位	建設	44.6%	40.1%	45.1%	33.0%
	14位	鉱業・採石・砂利採取	39.0%	27.2%	33.5%	30.2%
	15位	電気・ガス・熱供給・水道	37.5%	27.7%	43.0%	21.3%
	16位	情報サービス・ソフトウェア	37.0%	45.3%	22.5%	17.6%
	17位	自動車・自動車部品	35.3%	14.1%	45.7%	17.9%
	18位	通信	30.7%	37.4%	33.8%	26.2%
	19位	不動産、物品賃貸	29.7%	29.7%	33.4%	19.0%
	20位	廃棄物処理	23.0%	20.9%	19.9%	20.8%
	21位	放送コンテンツ	19.1%	30.7%	19.7%	16.8%
	22位	トラック運送	18.6%	15.4%	13.1%	20.5%
-	その他	41.6%	33.5%	39.9%	27.8%	

【評価方法】

中小企業に、主要な発注側企業（最大3社）との間で、**直近6ヶ月（2022年4月～2022年9月）のコスト上昇分のうち、何割を価格転嫁できたか**、回答を依頼。得られた回答を、受注側企業が属する業種毎に集計・単純平均したものを「各業種の転嫁率」とし、ランキング化したもの。

※労務費や原材料費、エネルギーの各コストについても同様。

回答欄選択肢	転嫁率
10割	100%転嫁できたと計算
9割	90%
8割	80%
7割	70%
6割	60%
5割	50%
4割	40%
3割	30%
2割	20%
1割	10%
0割	0%
マイナス	-30%

※サンプル数が50以下の業種はその他として記載。
※業界毎の順位や点数は、各業界に属する受注側企業についての回答の点数を平均し順位付けしたものであり、その業界における代表的企業の評価を表すものではない。

受注側企業のコスト構造について

- 今回は、受注側中小企業に対して**コスト構造**（原材料費、労務費、エネルギーコスト、その他の費用の比率）も調査。
- 全体として、「**原材料費**」（卸/小売においては商品仕入れ費）、「**労務費**」の割合は、「**エネルギー**」、「**その他の費用**」に比して高く、業種ごとのばらつきも大きい。また、「**原材料費**」が高い業種ほど、価格転嫁率が高い傾向にある。

問.発注者に納める主な製品・サービスの原価・コストを以下の4つの費目に分けた場合（①労務費、②原材料価格、③エネルギーコスト、④その他の費用）、それぞれの費目は、コスト全体の約何割ずつになりますか。

業種	原材料費	労務費	エネルギーコスト	その他の費用
卸売	63.4%	20.5%	15.1%	14.6%
紙・紙加工	49.2%	27.7%	14.4%	14.2%
小売	55.8%	21.1%	16.7%	14.8%
機械製造業	40.6%	36.0%	14.9%	17.2%
建材・住宅設備	50.7%	29.7%	15.8%	13.4%
電機・情報通信機器	40.9%	37.9%	12.5%	14.5%
化学	43.3%	30.7%	17.2%	15.2%
金属	41.3%	32.8%	16.4%	17.3%
繊維	36.7%	32.0%	17.8%	15.0%
広告	42.3%	37.8%	11.5%	24.7%
食品製造	47.2%	26.8%	18.5%	16.6%
印刷	42.3%	31.4%	15.1%	14.5%
建設	33.7%	44.2%	15.2%	16.7%
鉱業・採石・砂利採取	35.8%	23.1%	26.6%	20.9%
電気・ガス・熱供給・水道	37.4%	41.9%	18.2%	16.9%
情報サービス・ソフトウェア	10.2%	74.9%	5.0%	12.7%
自動車・自動車部品	39.3%	34.0%	14.8%	16.3%
通信	22.1%	52.5%	10.0%	12.2%
不動産、物品賃貸	26.6%	31.2%	10.4%	26.9%
廃棄物処理	23.7%	34.0%	23.9%	19.8%
放送コンテンツ	12.8%	61.1%	11.5%	14.6%
トラック運送	19.0%	39.4%	27.4%	17.8%

※回答者にて必ずしも各費目の合計が100%となるよう回答していないため、業種ごとに各費目の合計を足し上げても100%にはならない。 n=17848 19

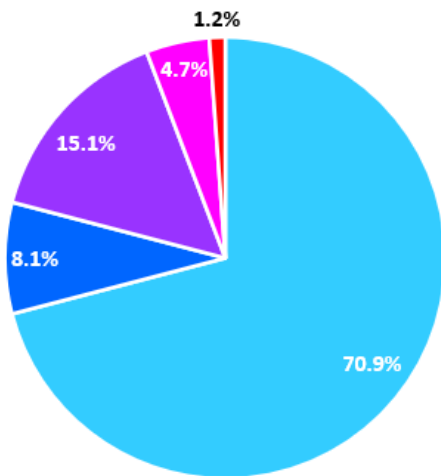
【参考】

業種別の結果

(価格交渉月間アンケート調査及び下請 G メンヒアリングの結果)

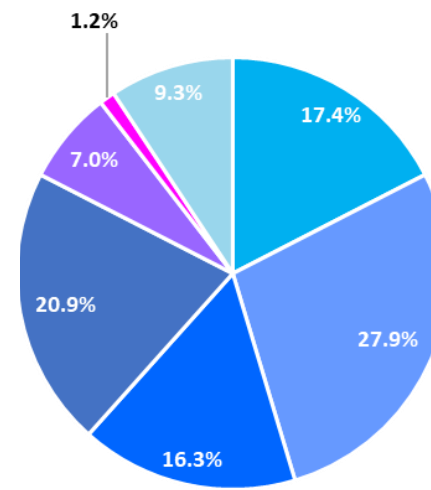
※資料上の業種は発注側事業者の業種

直近6ヶ月間の価格交渉の状況



- コスト上昇分を取引価格に反映するために発注側企業に協議を申し入れ、話し合いに応じてもらった。もしくはコスト上昇分を取引価格に反映させるために発注側企業から協議の申し入れがあった。
- コストが上昇していないため、協議を申し入れなかった。
- コストは上昇しているが自社で吸収可能と判断し、協議を申し入れなかった。
- 発注量の減少や取引中止を恐れ、協議を申し入れなかった。
- 発注企業に協議を申し入れたが、応じてもらえなかった。
- 取引価格を減額するために、発注側企業から協議の申し入れがあった。もしくは協議の余地なく一方的に取引価格を減額された。

直近6ヶ月間の価格転嫁の状況【コスト全般】



転嫁率: **56.2%**

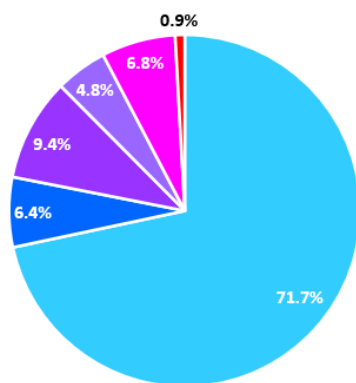
- 10割
- 9割、8割、7割
- 6割、5割、4割
- 3割、2割、1割
- 0割（費用が上昇している中、価格が据え置かれている場合等）
- マイナス（費用が上昇したにもかかわらず、逆に減額された場合等）
- コストが上昇していないため、価格改定不要

n=86

<下請Gメンヒアリング等による生声>

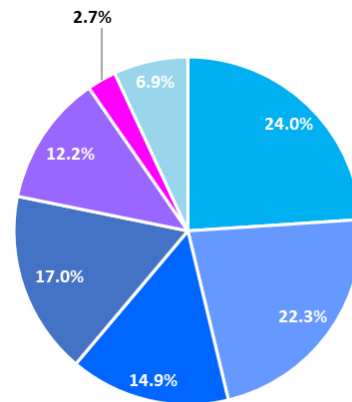
- 定期的に運賃交渉を連絡し、毎年の交渉の場で弊社の事情を説明している。いままで値上交渉を断られたことはない。
- 担当者によっては、小ロットでの発注時にコストに見合った見積りをするように声掛けしてくれ、実際に通してくれることもあった。
- 原材料費・エネルギーや、特例的・一時的な、労務費の負担増の価格転嫁に応じてくれる。
- ▲発注側企業の内部事情（部門内の予算確保が厳しい、企業全体の収支悪化等）を理由に、強引に廃止や値下げを強要された。
- ▲石油製品の配送業務に当たって、車両コスト上昇に基づき運賃の改定を要望しているが、現時点で特に動きはない。親事業者が設定する運賃の根拠が非開示のため、「これらの要素は、基本運賃に含まれている」と言われるが、確かめようがない。
- ▲道路工事用のアスファルトを運搬している。人件費・燃料費・車両費とどれも上昇しており、再三に渡り交渉するも応じてもらえず、もう20年以上も値上げしてもらえていない。

直近6ヶ月間の価格交渉の状況



- コスト上昇分を取引価格に反映するために発注側企業に協議を申し入れ、話し合いに応じてもらった。もしくはコスト上昇分を取引価格に反映させるために発注側企業から協議の申し入れがあった。
- コストが上昇していないため、協議を申し入れなかった。
- コストは上昇しているが自社で吸収可能と判断し、協議を申し入れなかった。
- 発注量の減少や取引中止を恐れ、協議を申し入れなかった。
- 発注企業に協議を申し入れたが、応じてもらえなかった。
- 取引価格を減額するために、発注側企業から協議の申し入れがあった。もしくは協議の余地なく一方的に取引価格を減額された。

直近6ヶ月間の価格転嫁の状況【コスト全般】



転嫁率: **55.5%**

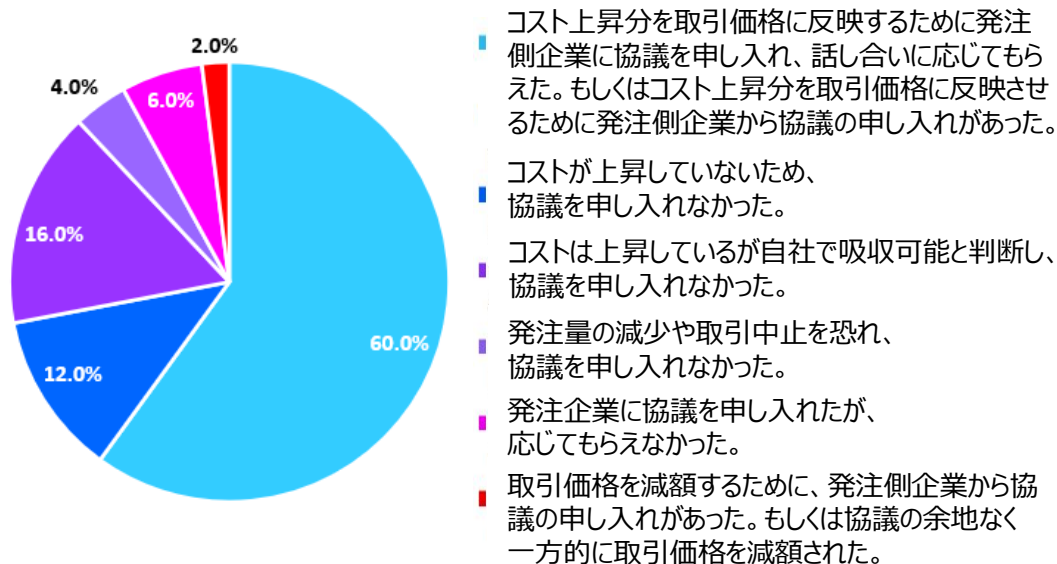
- 10割
- 9割、8割、7割
- 6割、5割、4割
- 3割、2割、1割
- 0割（費用が上昇している中、価格が据え置かれている場合等）
- マイナス（費用が上昇したにもかかわらず、逆に減額された場合等）
- コストが上昇していないため、価格改定不要

n=1027

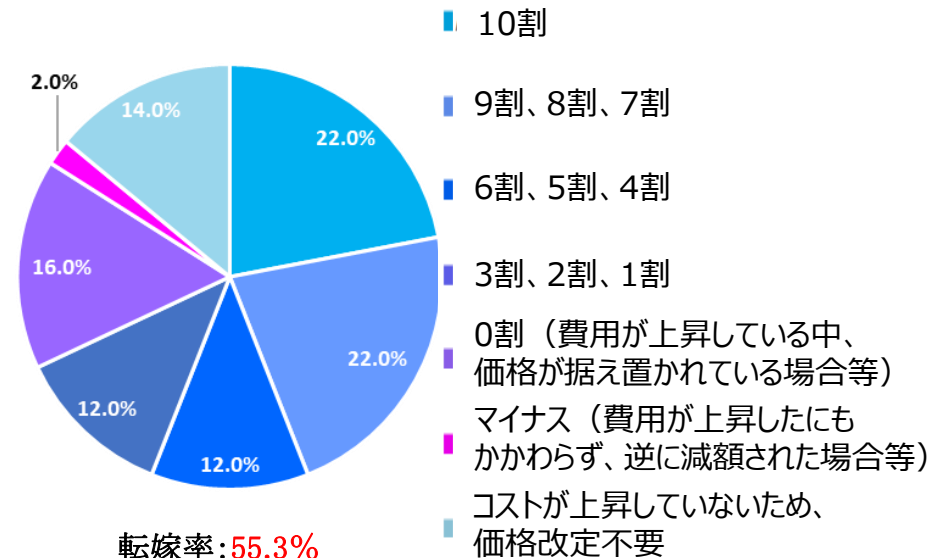
<下請Gメンヒアリング等による生声>

- 2022年春に「価格で無理をしていないか、コスト増加分は協議をするので相談してほしい」と提案があり、原材料・労務費・電力コスト高騰分を反映するため、必要な資料を添付して、翌月に加工費10%の値上げ要請文書を提出し、協議のうえ全面的値上げが認められ、秋から新単価を適用している。
- 2022年秋に値上げ交渉を行い、満額回答となった。値上げ対象項目は、材料の他、工具代、燃料代、電気代、消耗品等の一般経費。労務費は面と向かって値上げできないため、他の項目で吸収出来るように調整している。
- 2022年春頃に原材料の値上げ分プラス労務費の値上げ等を考慮して、少し多めに値上げ申請を文書で申し入れたところ100%認めてもらい、数か月後から新価格となった。
- 取引先のオーダー品を製造して販売・設置しているため、価格は都度見積りして契約している。以前はコストが値上がりしても価格転嫁することに「罪悪感」があったが、下請けGメンの説明で国の政策方針を知り、思い切って価格交渉したら予想以上に受け入れられた。
- ▲原材料費が高騰しているので、見積書を毎月提出しているが、「前年度の売上で利益が確保できているはず」と言われ、なかなか認めて貰えない。
- ▲2022年夏に数年間価格が変わっていない製品について、材料費やエネルギー価格の上昇により利益率が下がったため、値上交渉をしたところ、担当者に「請求書は今までと同じ金額を書いて」と拒否された。取引継続を考慮してやむなく引き受けた。
- ▲以前から、価格交渉はできるものの、価格転嫁には応じてもらえなかった。原材料等の上昇を機に、改めて昨年夏頃から現在まで4、5回値上要請を行ったが、全て却下された。また、再度の値上要請を行ったが、連絡もないため、価格据え置きで応じるしかないと思っている。

直近6ヶ月間の価格交渉の状況



直近6ヶ月間の価格転嫁の状況【コスト全般】



n=50

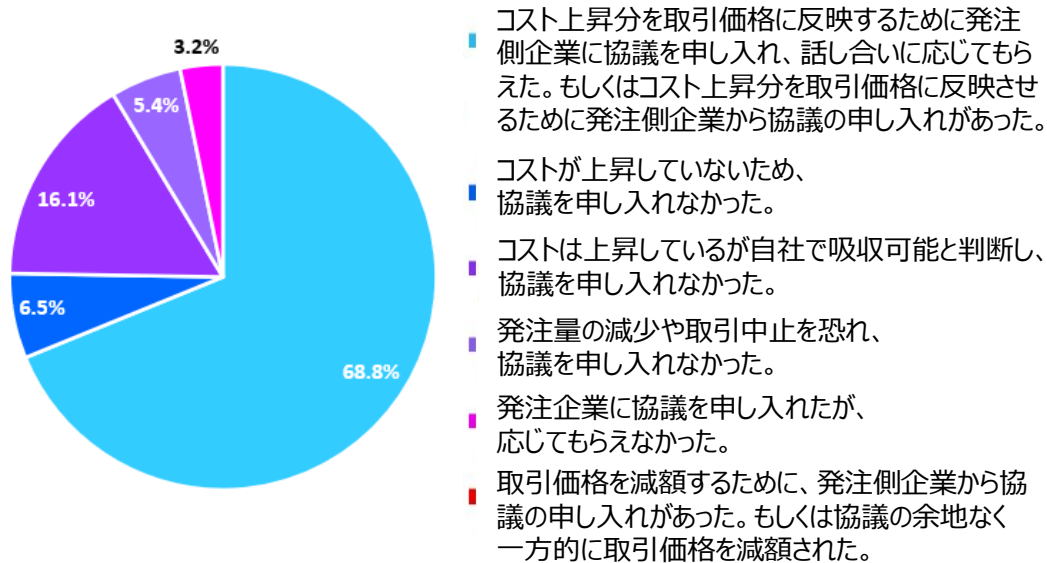
<下請Gメンヒアリング等による生声>

○原材料等の価格変動が激しく、2022年は毎月協議を実施しており、100%要求が認められている。人件費等については、これまで価格協議は行っていなかったが、円安等の影響もあり2022年夏に価格交渉したところ、十数年ぶりの値上げが認められた。

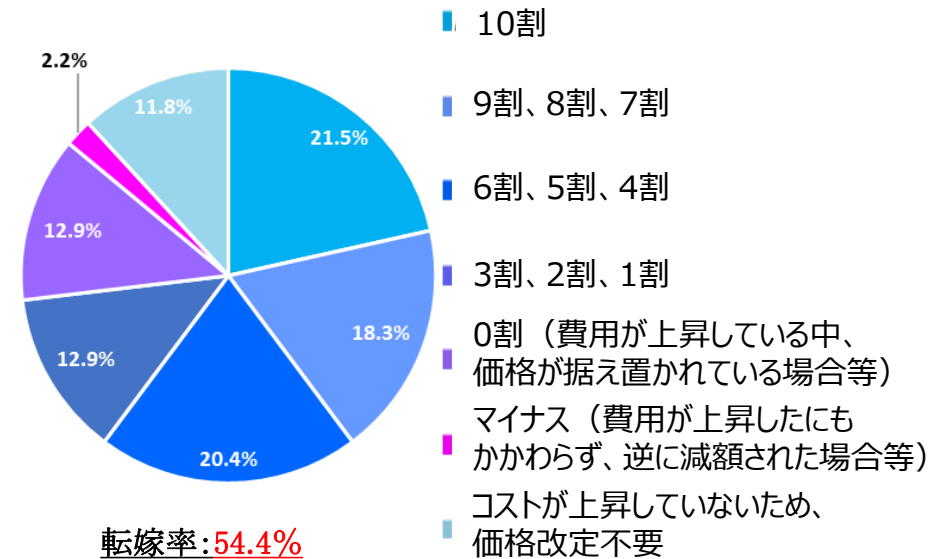
○2022年夏に、材料費および電気代の高騰を踏まえ値上げ交渉を行い認めてもらった。新価格は12月から適用になる。

▲製薬会社の親事業者との取引として、ドラッグストアPB商品の製造を受託。親事業者と価格交渉はできるが、ドラッグストアが価格の見直しを認めない限り、価格転嫁は行えない。無理に要請を行うと他社へ転注される恐れがあり、要請自体できない。価格転嫁できないため、発注数量を増やす、パッケージを安価なものに変更する等によって、原価の上昇を抑えている。

直近6ヶ月間の価格交渉の状況



直近6ヶ月間の価格転嫁の状況【コスト全般】



<下請Gメンヒアリング等による生声>

n=93

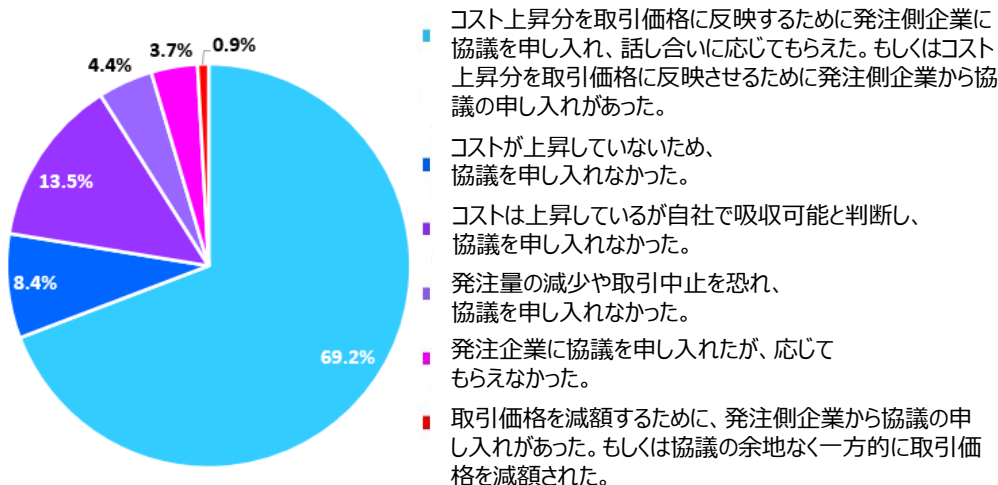
○2022年夏に取引先から「値上げしなくても大丈夫か」と問い合わせがあり、交渉した。結果、電気料金及び原材料価格分の約3割の値上げが認められ、翌月の発注分からの価格改定に加え、既発注分も納期が秋以降の分の値上げが認められた。

○原材料費・電気代・人件費それぞれ、値上がりした費用は、すべて製造原価に反映し、自社が必要とする利益を載せて見積価格を提示しており、100%取引先の上、受注できている。

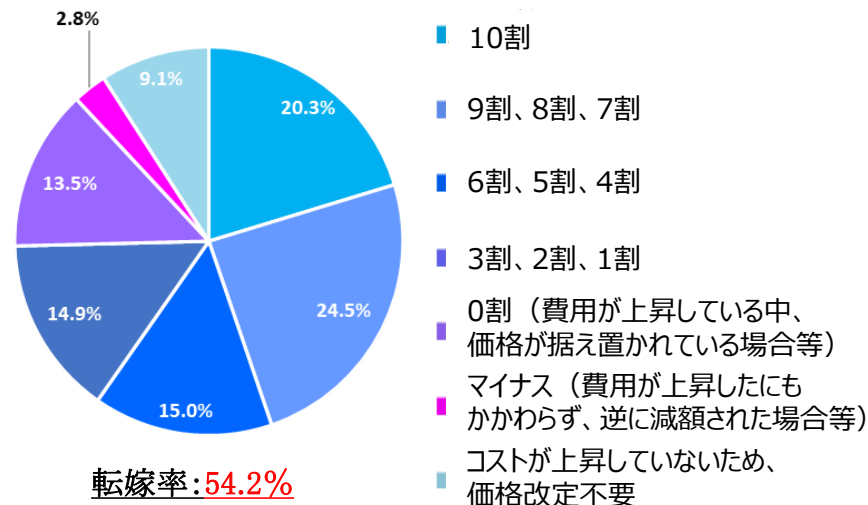
▲新規品は値上げできているが、継続品は値下要請があり現状維持が精一杯で、値上要請はしていない。

▲原材料（石油製品等）の仕入れ先から値上げ要請が自社に来ており、取引先と一度話し合いをしたが、値上げは認めてもらえなかった。取引先の姿勢に変わりはないが、準備して再度価格交渉を行う予定。

直近6ヶ月間の価格交渉の状況



直近6ヶ月間の価格転嫁の状況【コスト全般】

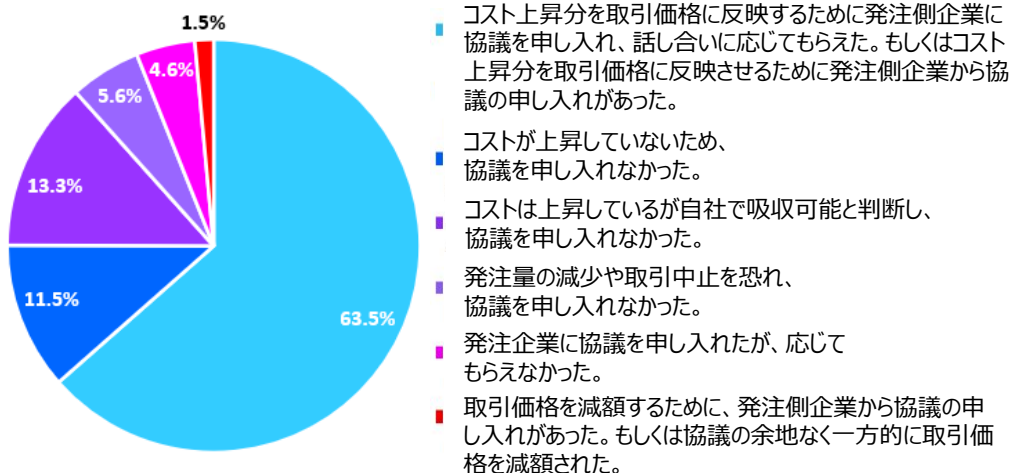


n=1591

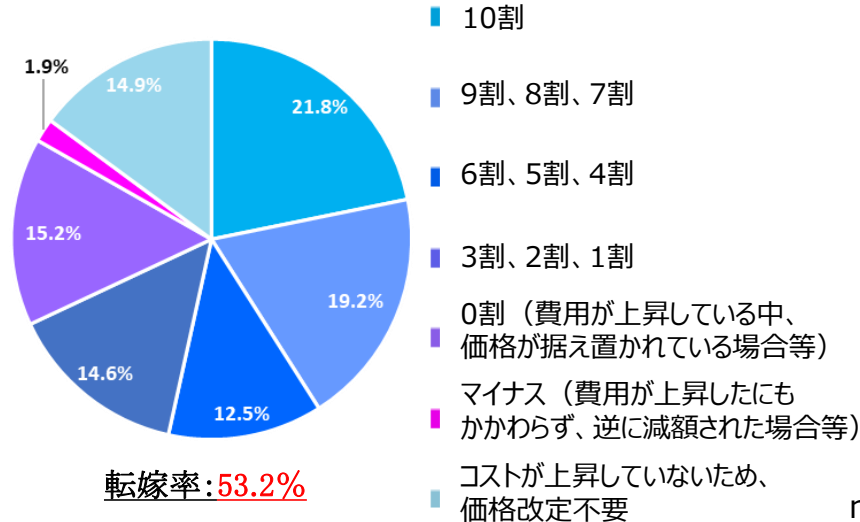
<下請Gメンヒアリング等による生声>

- 材料費は、購入価格が変動すれば自ずと売価が変動するシステムになっており、副資材代も含めてコスト上昇分は100%転嫁できている。人件費、エネルギー代は、2022年初夏に価格交渉し、希望通りの値上げが認められた。
- 新たな案件が発生する度に、その時点のコストを反映させて見積もっており、適正に転嫁が行えている。夜間・休日作業等の場合も、工賃・輸送費等も特別料金で転嫁できている。
- 原材料、エネルギーコストの上昇を受けて、2022年4月に取引先各社に対し価格改定要請の書面を交付した。その後協議を経て、概ね8割以上の取引先から改定を認められ、自社にとって満足のいく価格改訂ができた。
- ▲継続受注商品や、見積書時点の原料費等が取引時に更に高騰して価格にズレが生じている場合は、「一番安い競合他社の価格に合わせるように」と言われることがある。
- ▲材料と外注加工費が値上がりしたため2020年秋に値上げを申し入れたが、未だ値上げできていない。値上げの理由と額について事細かにデータを求められている。
- ▲取引先が競合他社との相見積りをちらつかせるため、取引中止の懸念があり、価格交渉は5年ほど行っていない。価格転嫁は難しいため、しばらくは現状維持で様子を見ようと考えている。

直近6ヶ月間の価格交渉の状況



直近6ヶ月間の価格転嫁の状況【コスト全般】

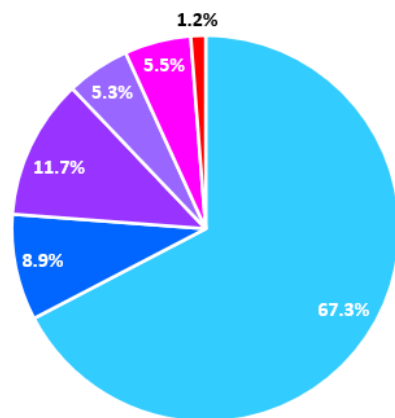


n=954

<下請Gメンヒアリング等による生声>

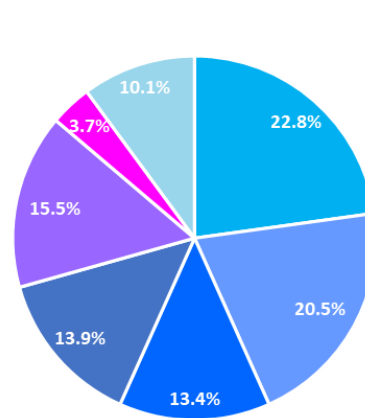
- 2022年春に交渉を開始して、2022年夏からの値上げが了承された。要求価格が100%認められ、その内訳には原材料価格はもちろんのこと、加工費として電気・ガス及び労務費も請求することができた。
- リピータ品でも仕様に多少の違いがあるので、発注の都度、前回との差異を毎回見積りで明らかにするようにしている。こうした努力の甲斐もあり、部材費などの価格上昇分を織込むことができています。
- 2022年春頃に、新年度の価格見直しを要請しほぼ100%認めてもらった。原材料費・加工費・外注費を項目として明示して交渉した。
- 原材料と輸送量の値上げが要因で、2021年冬に交渉し、価格転嫁を受け入れてもらった。2022年はさらに為替の円安傾向が強くなり、秋に交渉し、冬から価格に反映する事ができた。昨年も今年も概ね要望通りの値上げ額で着地できた。労務費、エネルギーコストの価格転嫁は計算が細かく作業が大変なので、原価に少し上乗せしてカバーしている。
- ▲昨年秋からのエネルギーコスト高騰により、今年春の交渉では10%の値上げを要請したが、担当窓口からは「当社は見積単価のみで判断する」、「他社はもっと下げてきている、値上げを言うてるのはお宅だけだよ」とばかりで取り合って貰えない。それ以上強く要請すると転注されかねないことから、やむなく応じた。
- ▲今年春に値上げについての要請文を送り、夏から適用され、結果として値上げが認められた。しかし、交渉中に電話で30分にわたり「発注がなくなってもいいか？」など威圧的な言動があった。

直近6ヶ月間の価格交渉の状況



- コスト上昇分を取引価格に反映するために発注側企業に協議を申し入れ、話し合いに応じてもらった。もしくはコスト上昇分を取引価格に反映させるために発注側企業から協議の申し入れがあった。
- コストが上昇していないため、協議を申し入れなかった。
- コストは上昇しているが自社で吸収可能と判断し、協議を申し入れなかった。
- 発注量の減少や取引中止を恐れ、協議を申し入れなかった。
- 発注企業に協議を申し入れたが、応じてもらえなかった。
- 取引価格を減額するために、発注側企業から協議の申し入れがあった。もしくは協議の余地なく一方的に取引価格を減額された。

直近6ヶ月間の価格転嫁の状況【コスト全般】



転嫁率: 53.1%

- 10割
- 9割、8割、7割
- 6割、5割、4割
- 3割、2割、1割
- 0割（費用が上昇している中、価格が据え置かれている場合等）
- マイナス（費用が上昇したにもかかわらず、逆に減額された場合等）
- コストが上昇していないため、価格改定不要

n=811

＜下請Gメンヒアリング等による生声＞

○2022年秋に原材料費とエネルギー価格の上昇分を見積価格に上乗せし、受注できた。原材料費やエネルギー価格の上昇は取引先も認知しているため、価格転嫁しやすい。

○継続品は、原材料が原油価格に連動して変動が激しく、2022年は毎月協議を実施しており、100%要求が認められている。人件費等はこれまで価格協議は行っていなかったが、2022年になって、円安等の影響もあり価格交渉を実施。夏頃に、十数年ぶりの値上げが認められた。

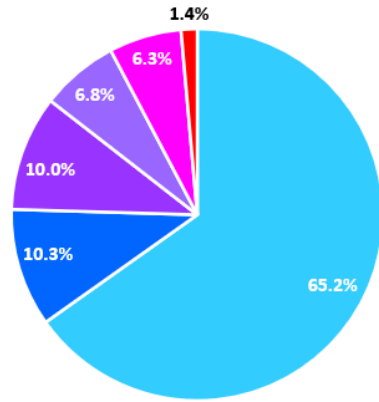
○春先に原材料費が値上がりし、価格改定の申出を行った。取引先より「応じる用意がある」ということで、真鍮やステンレス製品それぞれにアップした価格提示を行い、100%認められた。

▲2022年春に、部品毎に5%程度の値上げを要請した。取引先からは複数回にわたって詳細な資料を要求され、夏に価格改定されたが、要求の半分程度の値上げしか認められなかった。

▲2022年夏に、長らく据え置かれていた労務費について数%の値上げを要請したが、口頭にて「原材料が倍に値上がりしたが、販売価格に転嫁ができない」とのことで、ゼロ回答を打診された。

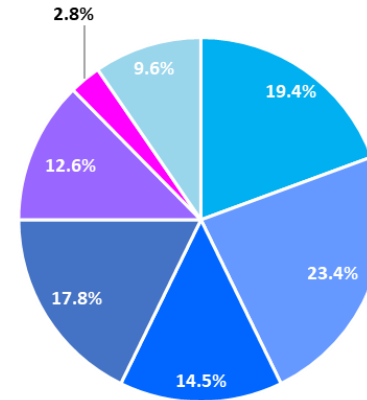
▲主要取引品目の価格が長年据置きのみで全く利益が出ない。他の品目で何とか収支を維持している状態が続いており、更に時々価格低減の要請をしてくるので難渋している。

直近6ヶ月間の価格交渉の状況



- コスト上昇分を取引価格に反映するために発注側企業に協議を申し入れ、話し合いに応じてもらった。もしくはコスト上昇分を取引価格に反映させるために発注側企業から協議の申し入れがあった。
- コストが上昇していないため、協議を申し入れなかった。
- コストは上昇しているが自社で吸収可能と判断し、協議を申し入れなかった。
- 発注量の減少や取引中止を恐れ、協議を申し入れなかった。
- 発注企業に協議を申し入れたが、応じてもらえなかった。
- 取引価格を減額するために、発注側企業から協議の申し入れがあった。もしくは協議の余地なく一方的に取引価格を減額された。

直近6ヶ月間の価格転嫁の状況【コスト全般】



転嫁率: **52.7%**

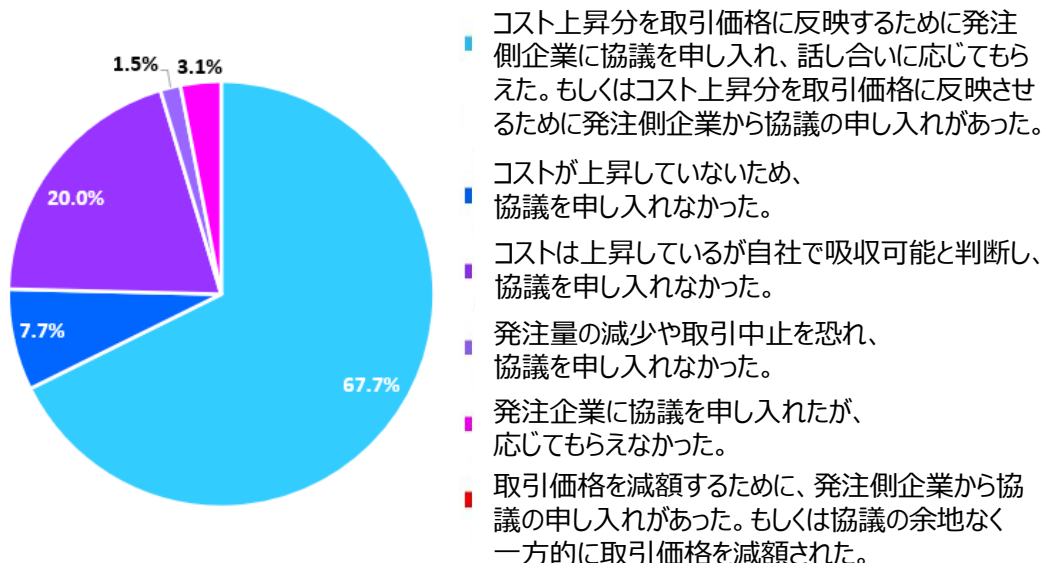
- 10割
- 9割、8割、7割
- 6割、5割、4割
- 3割、2割、1割
- 0割（費用が上昇している中、価格が据え置かれている場合等）
- マイナス（費用が上昇したにもかかわらず、逆に減額された場合等）
- コストが上昇していないため、価格改定不要

n=428

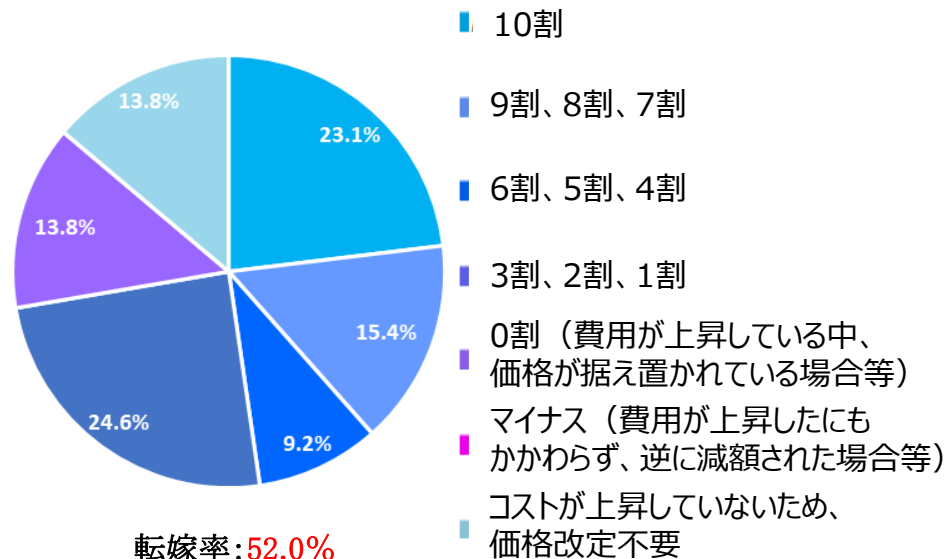
<下請Gメンヒアリング等による生声>

- 直近は材料メーカーから値上げ連絡が頻繁に届き、その都度の価格改定は大変なので、3ヶ月分ぐらいをまとめて要請している。昨年秋季から1年間で2～3度はお願いしている。かなり認めて貰え、承認月の翌月から実施されている。
- 従来、3年間は価格変更できなかったが、昨今の原材料費の急激な値上がりのため、定期的な更新時期に合わせなくても、価格協議に応じてくれる状況に変化している。2022年は春から2回にわたり値上げし、合わせて約10%の値上げをすることができた。
- 2022年夏頃取引先から原材料の有償支給価格上昇による取引価格の見直しを要請された。労務費や輸送費等その他コスト上昇分を合わせて、価格の見直しを行い、値上げを要請したところ満額値上げを認められた。
- ▲材料費の値上がり分は見てくれるが、労務費、エネルギー費、輸送費、包装資材等のコストは値上げの対象とはなっていない。過去からの慣習で要望しても協議までとはならない。
- ▲2022年の初めに価格改定交渉を申し入れ夏頃に実施したものの、要望した3割以下しか認めてくれなかった。交渉時に明確に、「転注する」と言われ、やむなく受け入れるしかなかった。
- ▲3年前に一度、値上げ交渉を行ったが、取引先は全てが理詰めで、部品一つに対してのコスト高を示せと言われ、膨大な資料を作成し価格交渉に8ヶ月を要した。その時に「今後もこのようなことが続くのであれば取引は難しい」と釘を刺された。常に転注を匂わせられるので、価格交渉は取引を止める覚悟でないとできない。

直近6ヶ月間の価格交渉の状況



直近6ヶ月間の価格転嫁の状況【コスト全般】



n=65

<下請Gメンヒアリング等による生声>

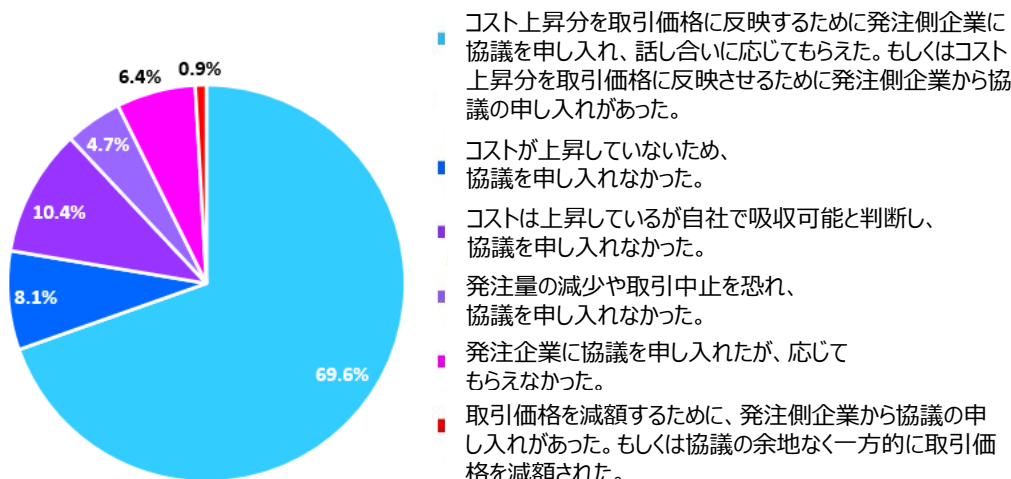
○生コン工場関係の取引では、段階的な値上げを受け入れてもらった。

○1回の交渉で満額回答を得られた。元請企業も積極的に値上げをしており、現場担当者にもそのように指導しているとのこと。

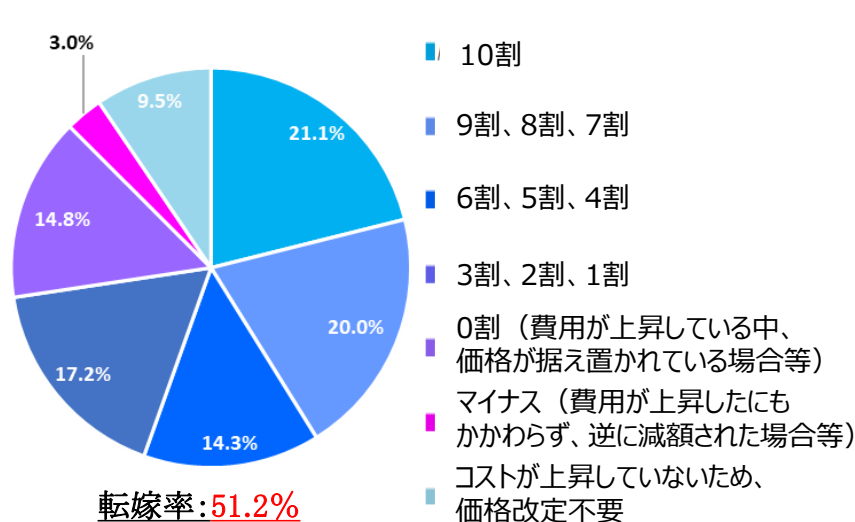
▲「自社の販売価格が上がっていないので認められない」と言われ、値上げを認めてもらえない。

▲交渉を申し入れたが、本社での決裁になるので時間がかかっている。地域により条件が異なる事は分かっているはずだが、別地域の鉱業所を引き合いに出し、「○○鉱業所ではこうだから」という話が出てくる。労働者に係る間接経費（福利厚生等）に対する理解が無く、直接費だけで話をされて、議論がかみ合わない。

直近6ヶ月間の価格交渉の状況



直近6ヶ月間の価格転嫁の状況【コスト全般】



n=559

<下請Gメンヒアリング等による生声>

○2022年は原材料の仕入価格が150%以上になっており、すでに2回の交渉を行い価格改定が行われた。親事業者も共存共栄のスタンスで、仕入れ価格高騰に理解を示し、自社が納得できる価格まで歩み寄ってくれる。

○価格交渉は、年度の切替わりのタイミングに行っており、コスト（労務費、原材料費、エネルギー等）上昇分を含む見積りを提示し、話し合いの上で決定する。断られた事はほとんど無い。生鮮食品関連はもともと価格変動があり、また、現金商売であるため価格転嫁を受け入れやすいと思う。

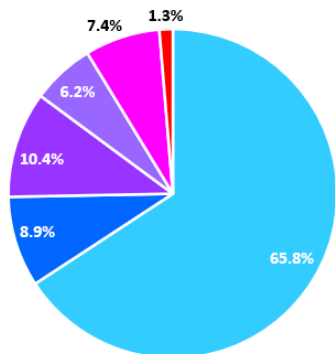
○当社は、委託加工専門業者であり、コストのほとんどが労務費である。10月より最低賃金が改定されたことに伴い、販売価格の改定要請に応じてもらった。

▲2022年は、最低賃金額の改定に伴い、価格見直しを要請したが、「取引を止めるということか」と言われて応じてもらえなかった。この先も価格改定に応じてもらえない場合は、取引を継続しても採算はとれないため取引の継続は難しい。

▲昨年に比べて、米価が上昇し、その他の資材等も値上がりしているのに、5%の値上げを要請したがゼロ回答だった。取引先の納入先が激安スーパーのため、納入先に値上げを申し入れると取扱商品から外されるためとのこと。取引先も板挟みである。

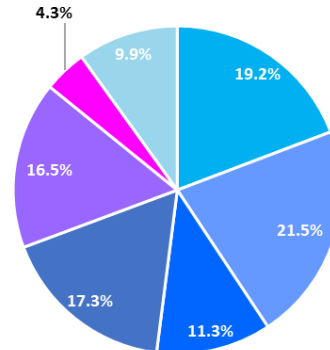
▲継続して取引している商品を値上げすることは慣例として認められない。取引先からは「値上げするのであれば、企画変更を提案するように」と指導される。

直近6ヶ月間の価格交渉の状況



- コスト上昇分を取引価格に反映するために発注側企業に協議を申し入れ、話し合いに応じてもらった。もしくはコスト上昇分を取引価格に反映させるために発注側企業から協議の申し入れがあった。
- コストが上昇していないため、協議を申し入れなかった。
- コストは上昇しているが自社で吸収可能と判断し、協議を申し入れなかった。
- 発注量の減少や取引中止を恐れ、協議を申し入れなかった。
- 発注企業に協議を申し入れたが、応じてもらえなかった。
- 取引価格を減額するために、発注側企業から協議の申し入れがあった。もしくは協議の余地なく一方的に取引価格を減額された。

直近6ヶ月間の価格転嫁の状況【コスト全般】



転嫁率: **49.1%**

- 10割
 - 9割、8割、7割
 - 6割、5割、4割
 - 3割、2割、1割
 - 0割（費用が上昇している中、価格が据え置かれている場合等）
 - マイナス（費用が上昇したにもかかわらず、逆に減額された場合等）
 - コストが上昇していないため、価格改定不要
- n=988

<下請Gメンヒアリング等による生声>

○7月に値上げの申し入れをした。原材料は取引先から無償支給されている為、エネルギーコスト、運送費、梱包等副資材費、労務費を名目に一括申請した。加工費、副資材費共に+5%の是正を申し入れたが、満額受容された。業界団体である日本鉄鋼連盟からの指導が効果大と考えている。

○昨年までは、主に原材料だけ価格転嫁し、エネルギー費・労務費は自社から要請できる雰囲気ではなかった。しかし、更なるコスト高になったため、2022年春と秋の交渉時にエネルギー費・労務費も要請し、希望通りに価格転嫁を受け入れてくれることになった。

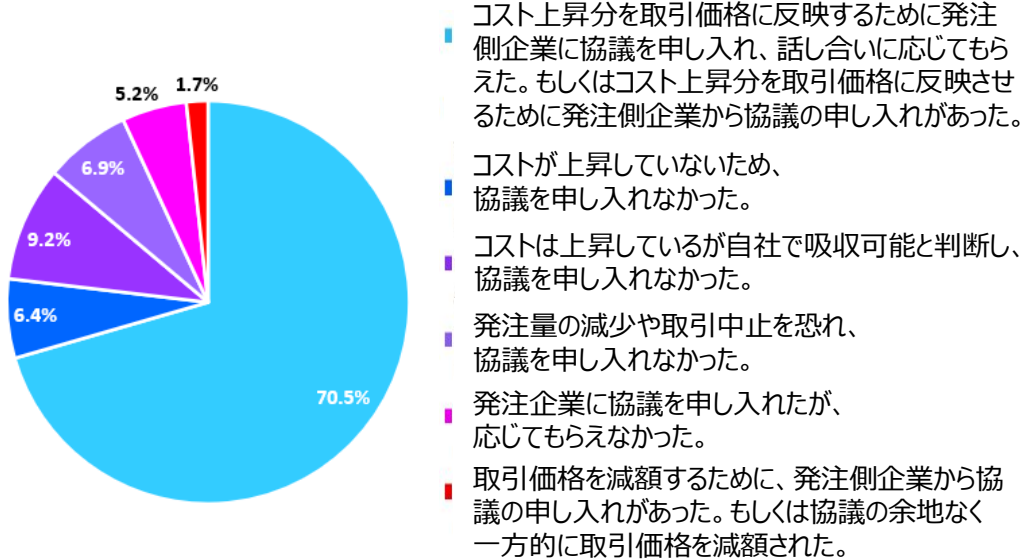
○2021年秋、原材料価格上昇分に対する価格改定を要請。原材料の市場仕入価格に加工メーカーの加工賃も上乗せしている状況を丁寧に説明し、2021年末にほぼ満額の回答となった。2022年も原材料等の価格が上昇したため2022年の夏に再度価格交渉を行い、5%程度値上げできた。

▲加工費、特に為替変動による海外加工費のコストアップ分は、2022年春から値上要望をしているが、回答を先延ばしされ現在も交渉継続中である。コストアップ分は自社の負担で経営を圧迫している。

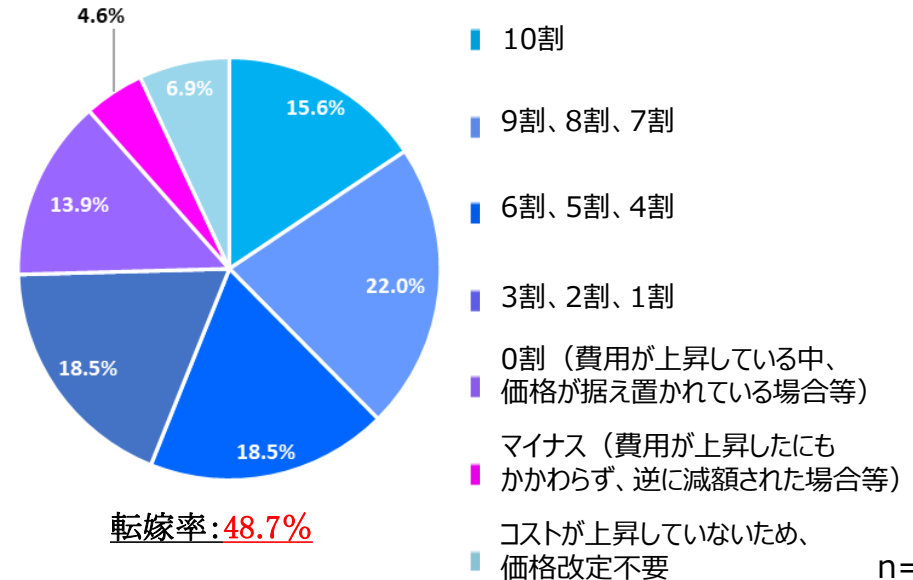
▲原価低減要請は割合を定めずに口頭で行われていたが、これまでは断っていた。2022年度に入ってから要請があり、転注される恐れがあったため数%の加工賃の値下げを受け入れざるを得なかった。要請の理由は、「10年前にはこの価格でできたらう」というもの。

▲鉄骨材料はほぼ支給材で、主な価格交渉は工賃(労務費・エネルギー費)の上昇分転嫁となる。2022年春以降の受注分は工賃の改定を申し入れをしたいと準備したが、大手ゼネコンや中堅の建設業者の了解が得られないという判断をして、据置きのみである。自社としても強行に要請すると、取引自体に悪影響が出るので、据置き価格で受注している。

直近6ヶ月間の価格交渉の状況



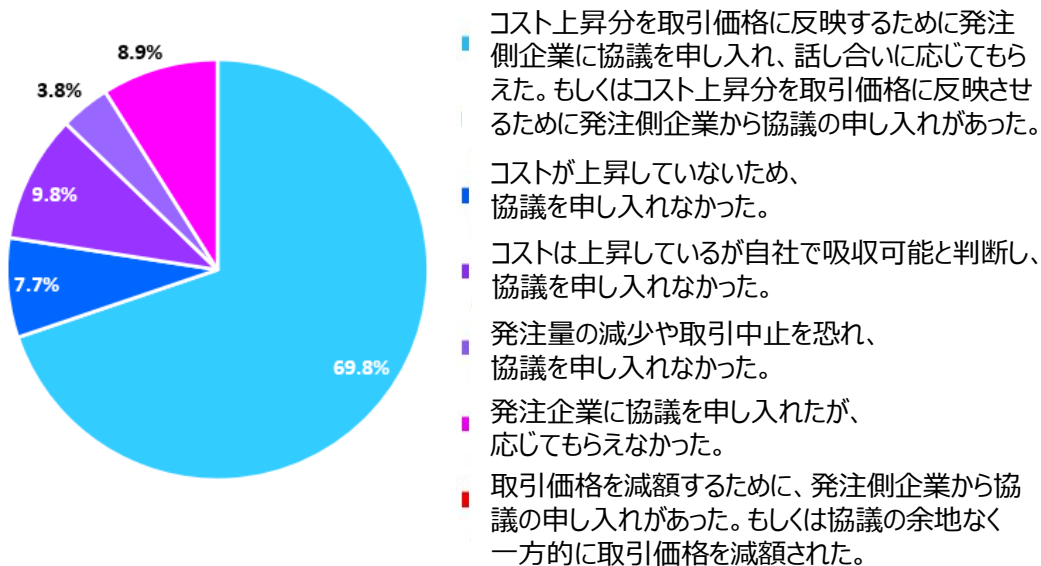
直近6ヶ月間の価格転嫁の状況【コスト全般】



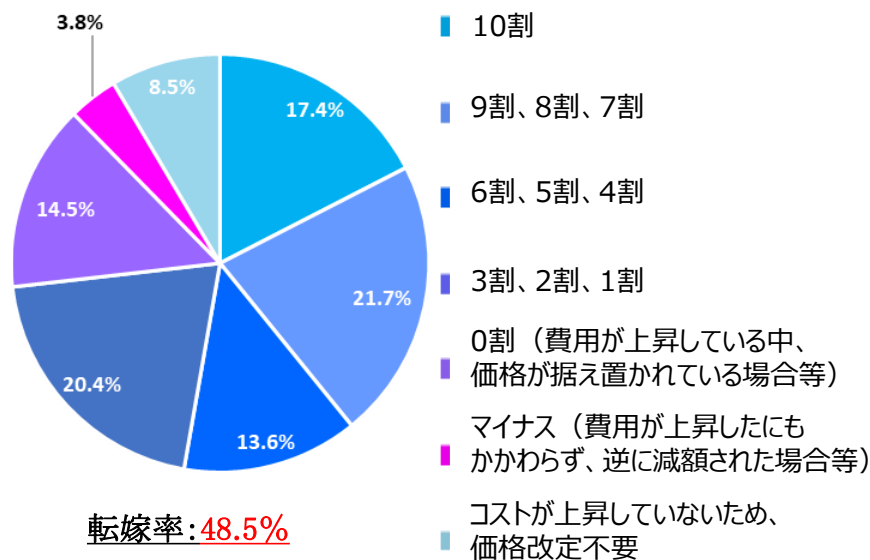
<下請Gメンヒアリング等による生声>

- 継続受注品の価格の見直しは、過去の価格を踏襲するという繊維業界の暗黙の相場観が強く、これまでは出来なかったが、原材料の綿の上昇分について値上交渉を行い、2022年秋から要求額の8割程度の値上げを認められた。
- 直近の価格協議では、前年同期比約2割の値上げを実現でき、コスト上昇分の100%を価格に転嫁することができた。
- その月の原糸価格相場で価格決定しているので、原材料費変動分は全て価格転嫁できている。エネルギーコスト・運送費・労務費の上昇分については、過去は2年に一度価格交渉していたが、現在は3～6ヶ月毎見直しができている。
- ▲2022年夏、秋と2度にわたって価格改定が行われた。しかしアップ率は自社の要望にはほど遠く、価格改定を行ったという事実をつくるために実施したような印象である。
- ▲自社は縫製工場であり、原材料に当たる生地などは親事業者からの支給となる。仕入れる材料は縫製時に使用する縫い糸などがあるが、材料比率は低い。主に加工賃の見直しを要請するが、考慮してもらえても希望する加工賃の1割以下しか認められていない。
- ▲原材料の価格改定は、都度交渉し両社協議のうえ価格改定している。最低賃金アップに伴う労務費アップ分については、なかなか認めてもらえない状況である。

直近6ヶ月間の価格交渉の状況



直近6ヶ月間の価格転嫁の状況【コスト全般】

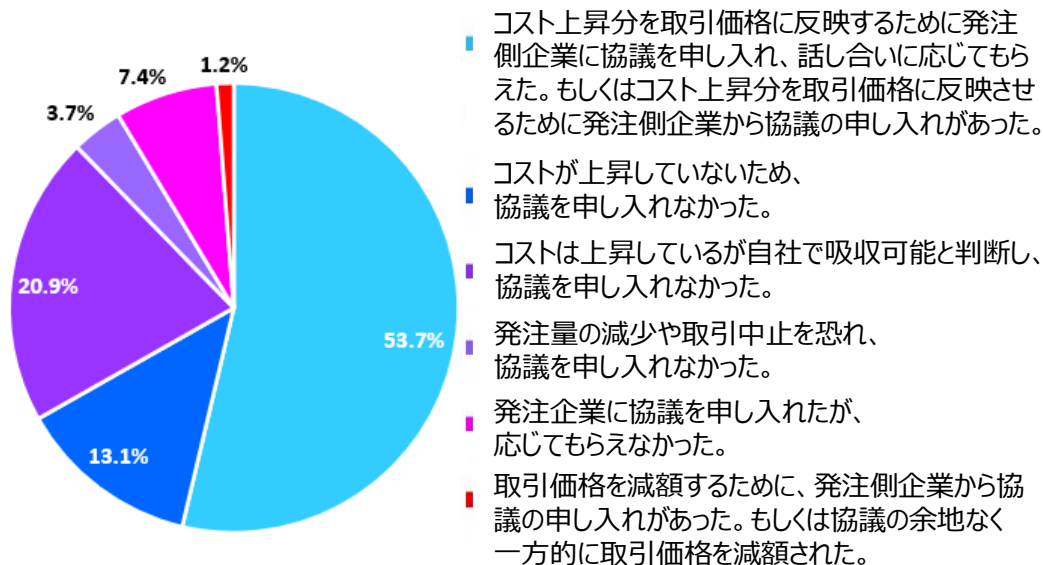


n=235

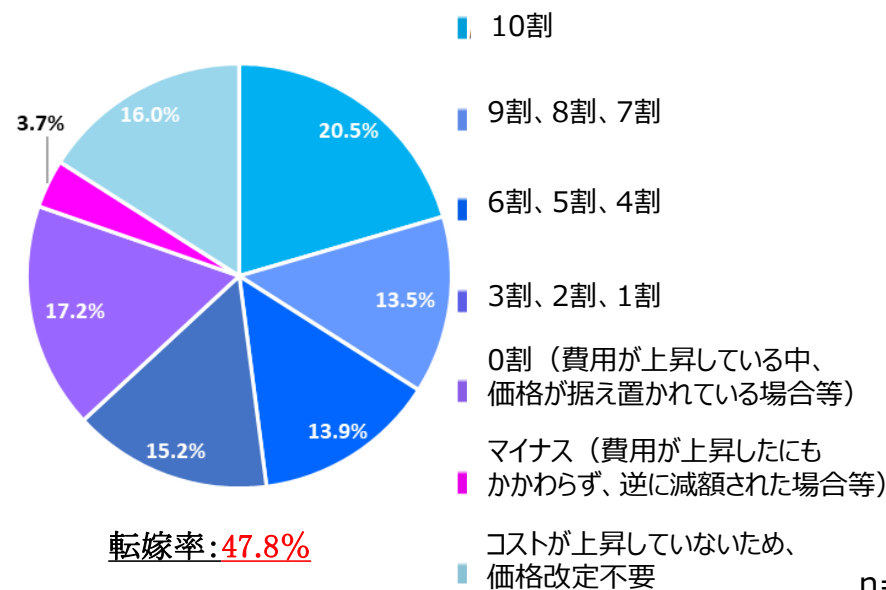
＜下請Gメンヒアリング等による生声＞

- 取引開始以来、初めての出来事であるが、2022年秋に先方から価格見直しの申し入れがあり、現在は取引内容の精査と新たな見積書の作成に取り掛かっている。
- 仕入に係る外注加工費、購入資材費のアップについて、都度製品価格に転嫁して書面にて値上要求を行い、数日後に要求のほぼ満額を認めてもらった。取引先がしっかりとしており、随時相談に乗ってくれて、合理的な内容であれば値上げを認めてもらえる。
- 都度見積りなので、値上げ等を物件ごとに反映させる。2021年秋以降途切れなく、2～3回は値上げ交渉・実施している。一回あたり1割程度値上げしている。政府の行政指導を認識しているので、交渉には応じてくれる。
- ▲原材料高騰分は値上げされても価格に反映されるまでに3～4ヶ月を要することから、その間のコスト増は自社負担となる。また、副資材及び労務費上昇分について、取引先の担当者は理解を示しているが上司が認めないという理由で据え置きとなっている。交渉も、部署ごとに各担当者と話しをしなくてはならず、期間が長くなる。
- ▲インク代、紙代共に平均10～15%値上がりしているが、一度契約した価格に変更できないことになっており、直近で価格交渉は出来ていない。取引先としては理解を示してくれるが、エンドユーザーの会社が値上げを了承してくれないとのこと。

直近6ヶ月間の価格交渉の状況



直近6ヶ月間の価格転嫁の状況【コスト全般】



<下請Gメンヒアリング等による生声>

○労務費・原材料費・エネルギーコスト上昇のため、見積有効期間を通常数カ月のところ、数週間にして対応している。受注後すぐに材料手配するために材料費分を先払いしてもらったり、材料の無償支給をしてもらったり工夫している。

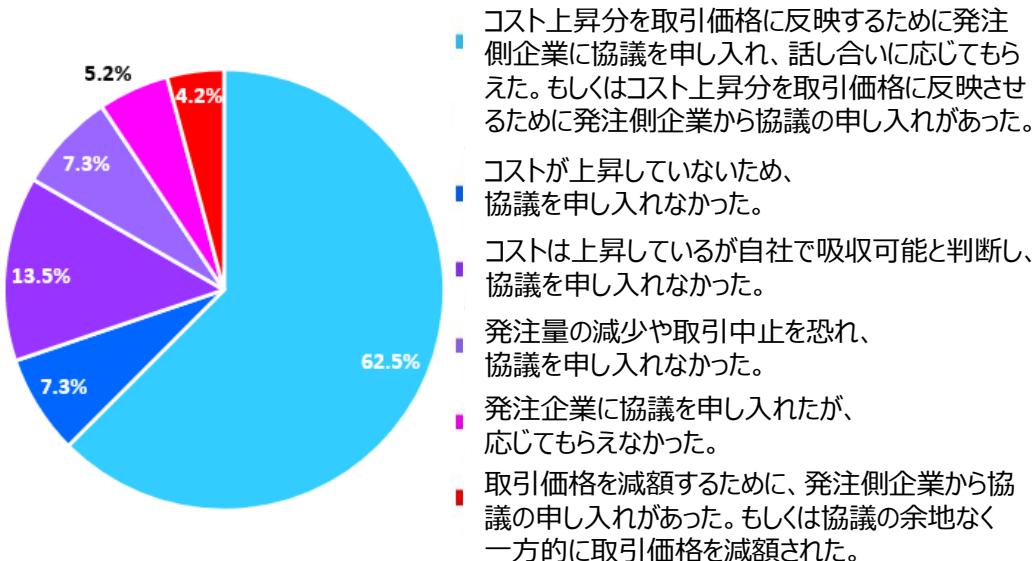
○材料費の値上げ都度転嫁交渉をし、ほぼ100%認められる。労務費やエネルギー費は、決算時期に合わせて交渉し、価格改定している。これは材料費と違い交渉となり、70-80%の決定となる。

▲原材料価格などが昨年比1.5倍～2倍になっており、価格交渉の依頼を文書にして取引先に提出した。要求額の1割～4割程度認めてくれたが、電気・ガス・水道などの価格上昇分は自社で吸収している状態。取引先大手の購買は価格表を楯に、昔からの価格を標準に交渉するので、価格交渉は非常に困難。中小の取引先の方が、価格改定に応じてくれる。

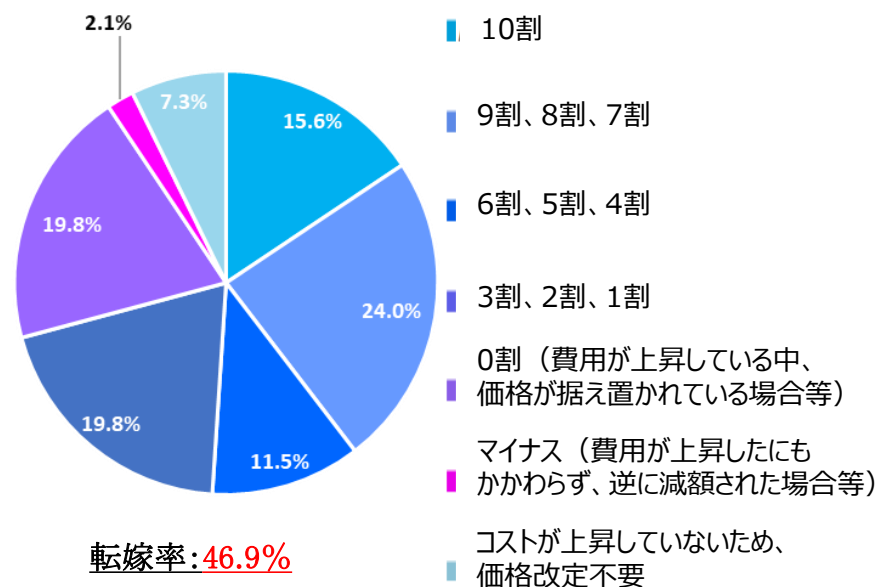
▲原材料の価格高騰に伴い、2022年に入ってから受注の都度、価格交渉を行っている。しかし、取引先の予算が足りないこと等の理由で、なかなか価格転嫁してもらえず、転嫁率は1割にも満たない。

▲深夜や休日など、所定労働時間を超えて作業予定が組まれている為、年々労務費が高くなっている。そこに対しての割増単価の率が、何年も変更されていない。また、作業に必要な大型車両や重機に使用する油脂類の価格上昇分の経費負担が無い。

直近6ヶ月間の価格交渉の状況



直近6ヶ月間の価格転嫁の状況【コスト全般】

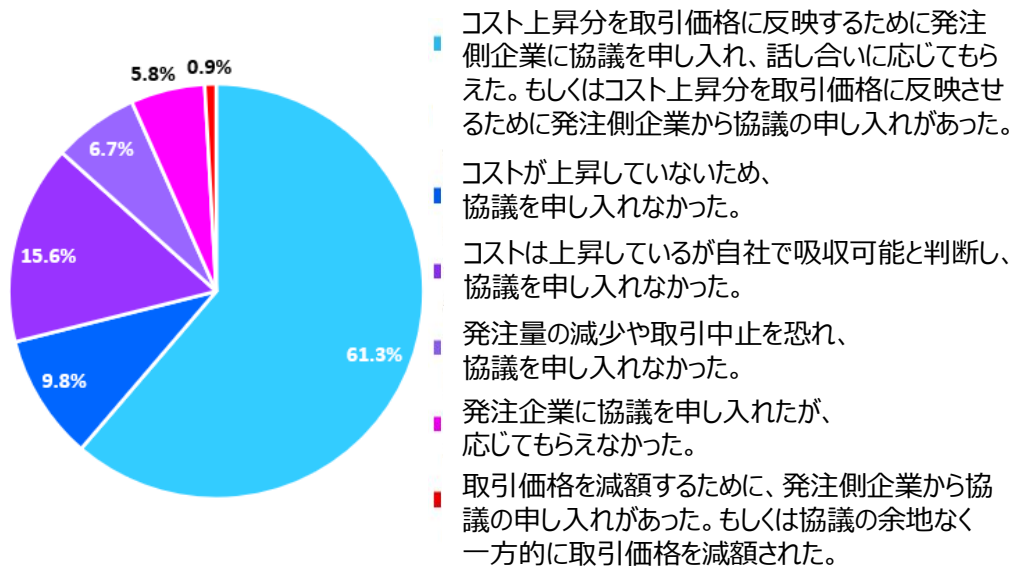


n=96

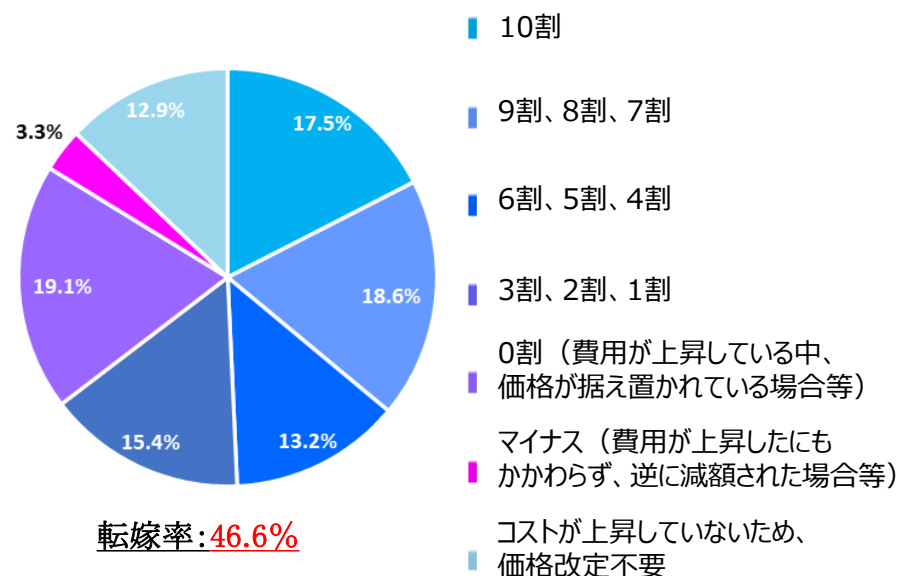
<下請Gメンヒアリング等による生声>

- 毎年1回、3月に価格交渉が行われる。次年度に向けた見積りを、現在の10%程度アップで提出済みである。通常であれば値上希望額の7割～8割程度を認めてもらえている。
- 事あるごとに価格交渉しており、利益の取れる商品提案等を通じ、利益は確保している。コスト対応は、納入価格の引上げのみでなく、原材料や量の変更等、様々な方法で行っている。
- ▲食品業界は、小売価格が絶対であり、そこからコストを逆算していくため、値上げに対する抵抗感が高い。また、労務費については、業界として価格アップの要因としては言いにくい雰囲気となっている。
- ▲価格見直しが従来から3年置きになっているため、現状のコストアップを受け入れて貰えない。
- ▲値上げの交渉開始時に、「他に少しでも安い価格のところがあれば、取引を切り替える」と言われ、実際に一部の商品是他社に切り替えられた。「今後も価格の安いところがあれば切り替えていくので、そのつもりでいるように」とのこと、まだ値上交渉をしていない残りの商品の交渉がしづらい状況。

直近6ヶ月間の価格交渉の状況



直近6ヶ月間の価格転嫁の状況【コスト全般】



n=899

<下請Gメンヒアリング等による生声>

○最近の商談（2022年夏）では、原材料価格の上昇分に加えて、電気代の値上がりや労務費コストなどを含めて、自社からの要請額の100%値上げを実現した。

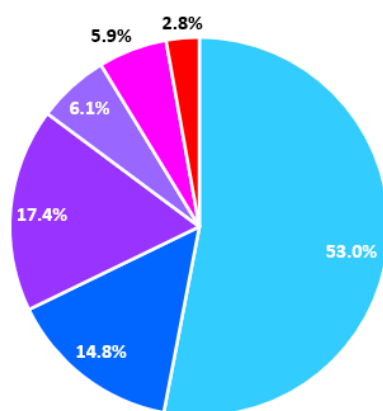
○2021年秋、2022年秋、メーカーの販売価格値上げに伴い商品代値上げを要請し、同時に施工工事の費用も値上げを要請した結果、要望通り値上げができた。

▲主に使用する材料の仕入価格が昨年比で2割程度上昇しているため、技術料ともに価格改定交渉を行った。仕入価格の高騰分は転嫁が認められるも、技術料については長年交渉を続けても認められない。技術的な要望も年々高くなり、対応できなくなりつつあったことから、2022年からは取引を解消した。

▲値上げ要請を商品の納入の都度要請し、交渉には応じてくれるが、値上げには全く応じてくれない。現状、この取引は赤字となっておりこのまま取引を継続するかどうか検討しているところ。

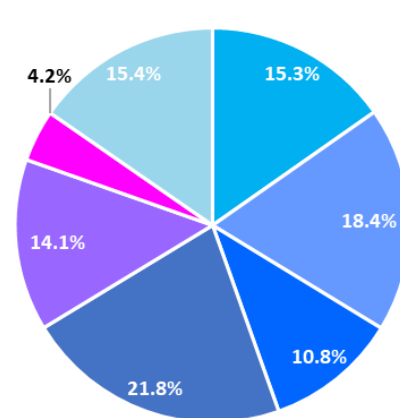
▲価格交渉して、労務費とエネルギー費は自社の企業努力で吸収し、原材料費のみ要求することとしている。それでも取引先に一律での値上げ要請は難しく、個別に交渉しているものの、他社にも確認する等の理由で価格転嫁の実現は遅れ気味である。

直近6ヶ月間の価格交渉の状況



- コスト上昇分を取引価格に反映するために発注側企業に協議を申し入れ、話し合いに応じてもらった。もしくはコスト上昇分を取引価格に反映させるために発注側企業から協議の申し入れがあった。
- コストが上昇していないため、協議を申し入れなかった。
- コストは上昇しているが自社で吸収可能と判断し、協議を申し入れなかった。
- 発注量の減少や取引中止を恐れ、協議を申し入れなかった。
- 発注企業に協議を申し入れたが、応じてもらえなかった。
- 取引価格を減額するために、発注側企業から協議の申し入れがあった。もしくは協議の余地なく一方的に取引価格を減額された。

直近6ヶ月間の価格転嫁の状況【コスト全般】



転嫁率: 44.8%

- 10割
- 9割、8割、7割
- 6割、5割、4割
- 3割、2割、1割
- 0割（費用が上昇している中、価格が据え置かれている場合等）
- マイナス（費用が上昇したにもかかわらず、逆に減額された場合等）
- コストが上昇していないため、価格改定不要

n=3301

<下請Gメンヒアリング等による生声>

○コスト上昇分（人件費、資機材費）は、見積り金額に反映しており、結果的に満額認められている。また、追加の作業が発生した場合の費用も満額認められている。

○昨年頃から鉄材等の原材料価格が上昇していたが、特に2022年春～夏にかけて、数日単位で値上りしたため、見積り有効期限1週間に対応。価格上昇を勘案し、価格交渉を行なった。案件毎の都度見積もり対応となっており、価格転嫁はほぼ100%認められた。2022年冬に鉄材の再値上げが予定されており、現在は価格転嫁交渉の準備中。

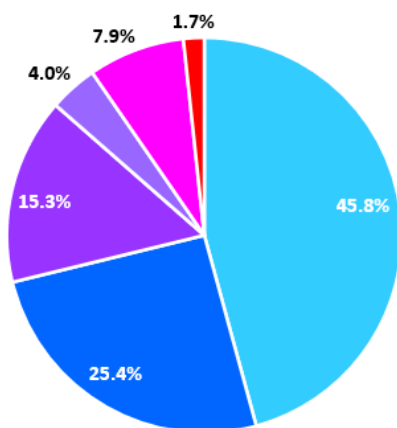
○原材料上昇に伴う、価格転嫁要請は考慮してもらっている。原材料以外にも、副資材は毎月価格が変動するため、半年に1度、価格を見直している。改定方法としては、一定期間の購入価格の平均金額をベースに試算し、更に価格が上昇した場合は、次回に上乗せできるようになっている。更に、2022年は電気代がかなり上昇したため、初めて転嫁要請を行った。秋から、前期ベースの平均価格と契約を比較し、上昇分を算出して要請し、考慮してもらえることとなった。また、今後は半年（6ヶ月）に一度の割合で電気代用の見直しを行うことを取り決めた。

▲2022年も例年通りコストダウン目標が提示された。製造コストが大幅に上がっている現状ではコストダウンどころではなく、逆に値上げの交渉を行った結果、2022年春の出荷分から数%、2022年秋の出荷分から更に数%の価格上昇で決着した。但し、原材料以外のコスト上昇分については一切交渉のテーブルについてもらえない状況。

▲2019年冬頃、取引先から一方的に業務ごとの価格表を提示され、「承諾書」の提出を強要された。その際「この価格が嫌なら他社へ仕事を回す」と、あからさまに転注を示唆された。その後、再三の改定協議を申し出たが、「また愚痴を言っている」という反応しかなく協議になっていない。2022年秋にも価格改定協議を申し込んだが、再び転注を示唆された。

▲ここ最近の原油、電力等の値上げや原材料、労務費等のコストアップに対し、請負価格の値上げを要請し、価格交渉していたが、全く値上げに応じてもらえなかった。その結果、2021年と同じ価格である。

直近6ヶ月間の価格交渉の状況



コスト上昇分を取引価格に反映するために発注側企業に協議を申し入れ、話し合いに応じてもらった。もしくはコスト上昇分を取引価格に反映させるために発注側企業から協議の申し入れがあった。

コストが上昇していないため、協議を申し入れなかった。

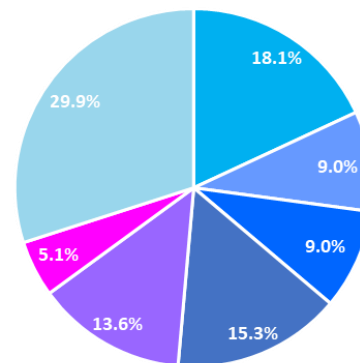
コストは上昇しているが自社で吸収可能と判断し、協議を申し入れなかった。

発注量の減少や取引中止を恐れ、協議を申し入れなかった。

発注企業に協議を申し入れたが、応じてもらえなかった。

取引価格を減額するために、発注側企業から協議の申し入れがあった。もしくは協議の余地なく一方的に取引価格を減額された。

直近6ヶ月間の価格転嫁の状況【コスト全般】



転嫁率: **44.8%**

10割

9割、8割、7割

6割、5割、4割

3割、2割、1割

0割（費用が上昇している中、価格が据え置かれている場合等）

マイナス（費用が上昇したにもかかわらず、逆に減額された場合等）

コストが上昇していないため、価格改定不要

<下請Gメンヒアリング等による生声>

n=177

○従来、何年も取引価格が据え置かれていたが、最低賃金の上昇と連動し、徐々に要望が認められるようになってきた。

○追加業務等のコストについて常に確認があり、必要があれば見積・請求するよう要請がある。

○見積段階と工事着工時点で、原材料費等に差額が出た場合、その差額精算の対応をして頂いている。

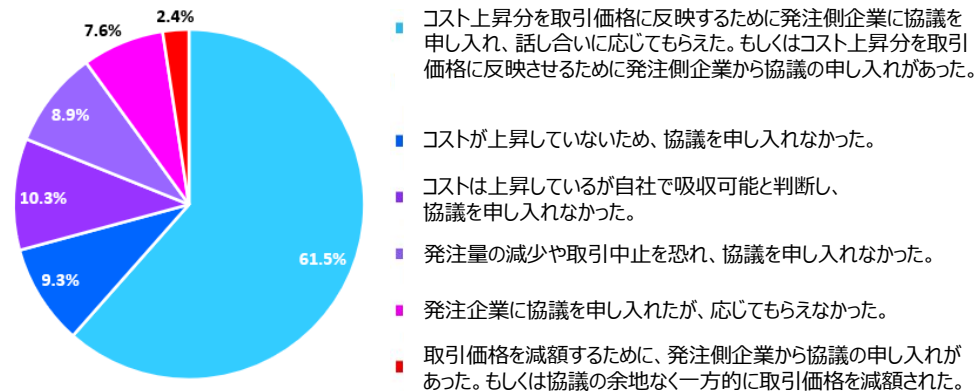
▲メンテナンス費用については、親事業者が一方的に決めており交渉する余地がない。

▲数年前から原材料などの上昇に伴い、設備などのメンテナンスや工事価格のアップを申し入れているが、全く応じてもらえない。2022年夏に新しい価格表を受け取ったところ、オーナーへの請求金額は上昇されていたが、下請価格はほぼ変更されていなかった。

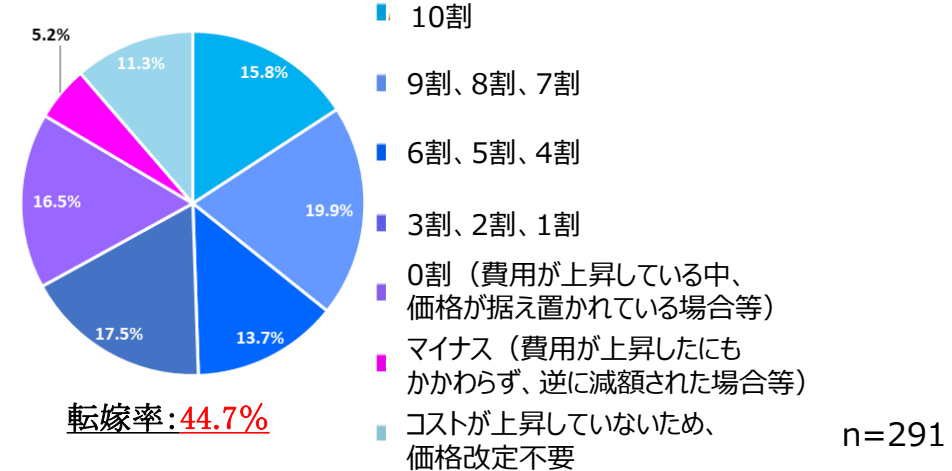
▲年に一度、発注側が一方的に作成した見積書や施工内容の詳細に対して、同意の署名・捺印を求められ、サインしなければ工事を発注してもらえない。資材費、人件費が上昇しているため価格交渉をしても、「現在の価格でも施工可能と申し出ている企業に工事を発注しますので、御社は工事の受注ができないとお断りください」との回答だった。資材購入も親事業者の資材販売サイトから購入する為、資材費用も抑えることもできない。

印刷

直近6ヶ月間の価格交渉の状況



直近6ヶ月間の価格転嫁の状況【コスト全般】



<下請Gメンヒアリング等による生声>

○用紙代が2021年冬、2022年夏と二度にわたり値上げとなり、価格交渉を行い、ほぼ希望どおりの価格改定を認めてもらった。リピート品については、取引先担当者から発注前に「前回までの単価で発注してもいいか」、「原価高騰によって無理な単価となっていないか」といった問い合わせがあり、条件が厳しい場合は再見積を提出するよう勧めてくれる。

○コロナ禍以前と比べると、材料（紙）は約3割値上がりし、電力料金も約5割、人件費も値上がりしている。親事業者は、追加仕様等の割増しを認めてくれる。

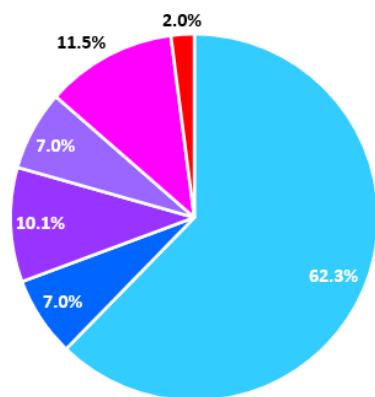
○2022年秋から、取引先宛に値上げ交渉を開始した。原材料価格の引き上げがメインだが、電気代と労務費もある程度入れている。値上げが認められ、2022年末頃から施行される見込み。

▲材料費の主なものは糊で、この1年ほどで30%値上がりしている。電気代は40～50%、人件費も数%上がっており、経営を圧迫している。適宜値上げについて言及し、反応を見ているが、「出版物の値上げができていない中では、取引価格の値上げもできない」として認められない。

▲エネルギー・インキ代等の価格が高騰し、2022年春に作業単価の見直しを申し入れたが、2022年秋時点でも決着はしていない。「取引先の顧客と交渉中」との回答のみである。10年以上前より、取引先が一方的に決めた単価で取引をしており、その単価も値下げをされ続けていた。早急な対応を取引先に望みたい。

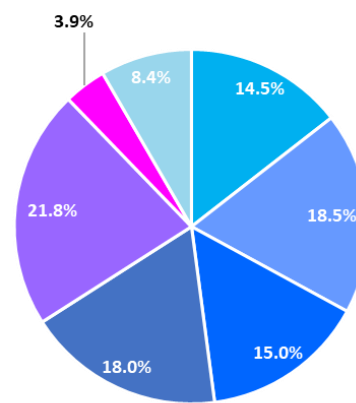
▲紙代については、そのまま提示して認められている。ユーティリティー代を含む加工賃については数%程度の値上げは認めてくれるが、物流費込みの価格となり、希望価格に遠く及ばない。

直近6ヶ月間の価格交渉の状況



- コスト上昇分を取引価格に反映するために発注側企業に協議を申し入れ、話し合いに応じてもらった。もしくはコスト上昇分を取引価格に反映させるために発注側企業から協議の申し入れがあった。
- コストが上昇していないため、協議を申し入れなかった。
- コストは上昇しているが自社で吸収可能と判断し、協議を申し入れなかった。
- 発注量の減少や取引中止を恐れ、協議を申し入れなかった。
- 発注企業に協議を申し入れたが、応じてもらえなかった。
- 取引価格を減額するために、発注側企業から協議の申し入れがあった。もしくは協議の余地なく一方的に取引価格を減額された。

直近6ヶ月間の価格転嫁の状況【コスト全般】

転嫁率: **43.0%**

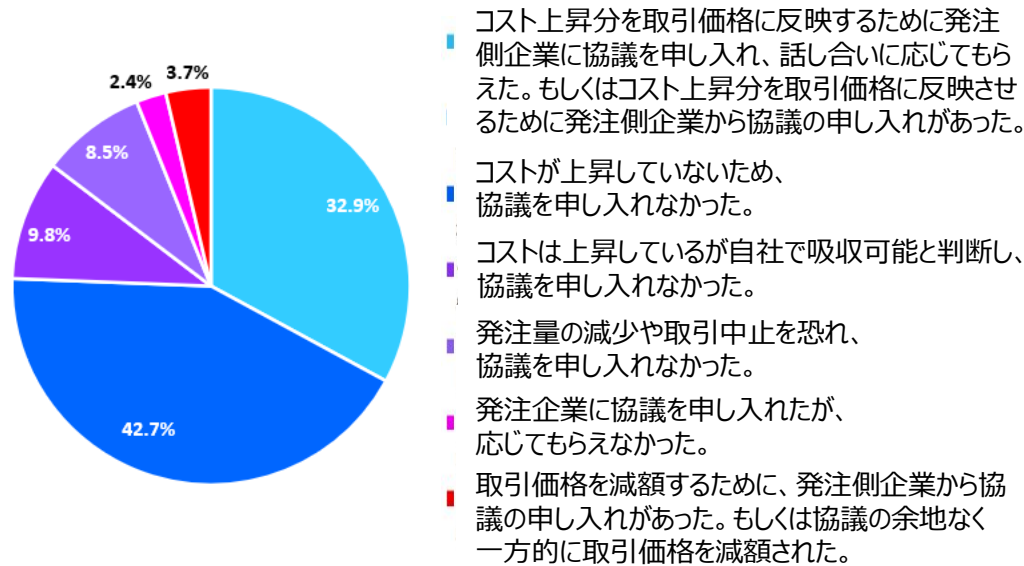
- 10割
- 9割、8割、7割
- 6割、5割、4割
- 3割、2割、1割
- 0割（費用が上昇している中、価格が据え置かれている場合等）
- マイナス（費用が上昇したにもかかわらず、逆に減額された場合等）
- コストが上昇していないため、価格改定不要

n=981

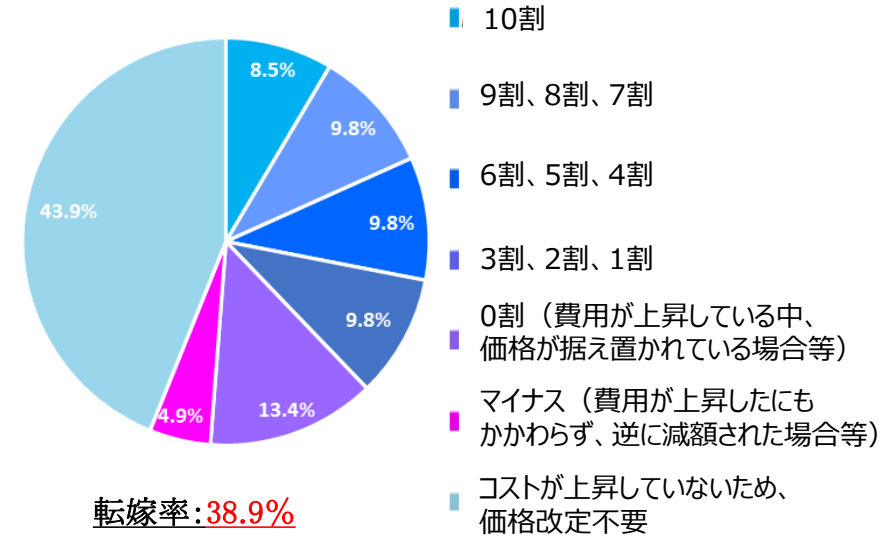
<下請Gメンヒアリング等による生声>

- 図面・設計書をもとに見積書を提示して、その都度価格交渉。リピート品の値上げは、商談の機会に世間話的にストーリーを説明しながら交渉。原材料費上昇分の値上げは都度交渉し認めてもらえており、タイムラグも少ない。
- 直近では、2022年の春頃から、原材料費や加工賃等の上昇に伴う価格協議を開始した。無論、交渉は厳しいが、根拠となる詳細な資料を提示して、協議を行った結果、自社の主張の理解を得ることが出来、100%要求が認められ、2022年秋からの値上げとなった。
- 例年通り、継続品について数%程度の原価低減要請があり、エネルギー上昇を事由に断りつつ、ここ数年の原材料及びエネルギーの高騰から、2022年秋以降は値上げ交渉を実施。ちょうど9月の価格交渉促進月間を利用して、先日親事業者の担当者訪問の折に価格改定を打診した。
- 販売品の原材料は輸入品なので、2022年に入ってから円安の影響が非常に大きく、直近では、2022年の春と夏の2回、仕入れ価格に係る詳細なデータを基に価格交渉を行い、要求どおりの値上げを認めて貰った。価格交渉は、購買担当が経済産業省の価格転嫁キャンペーンの話しを行いながら、交渉に臨んだこともあってか、比較的スムーズに交渉が進んだ。
- ▲業界の慣習として、「労務費は自社で吸収するもの」、「継続品はモデルチェンジまでは価格は据え置くもの」という考え方が定着しており、自社もそれに合わせている。
- ▲2021年に受注後の設計変更時に材料単価の値上げを要請したが、「そういう要請をしてくるのは御社だけだ。」と言われ拒否されている。鉄鋼材や金型部品などは、2021年比で30～40%程度、値上がりしている。金型は材料費が半分程度占めており、影響も大きく困っている。
- ▲部品加工に必要な鋼材・切削油が約2割、電気代も約2割値上がりしており、製造コストが上がったため、2022年秋より、値上げの価格交渉を開始した。取引先は自社からの説明の場は設けてくれるが、値上げの可否については暖簾に腕押し状況であり、回答を先送りするばかりで交渉にならない。

直近6ヶ月間の価格交渉の状況



直近6ヶ月間の価格転嫁の状況【コスト全般】



n=82

<下請Gメンヒアリング等による生声>

○新聞広告、カタログ、イメージビジュアル等の平面媒体を主に取引している。紙媒体の引き合いから動画媒体にシフトし、見積要素も変化している為、事前に十分な協議をして価格を決めている。見積以外でかかった費用は、全て追加請求し、満額認められている。

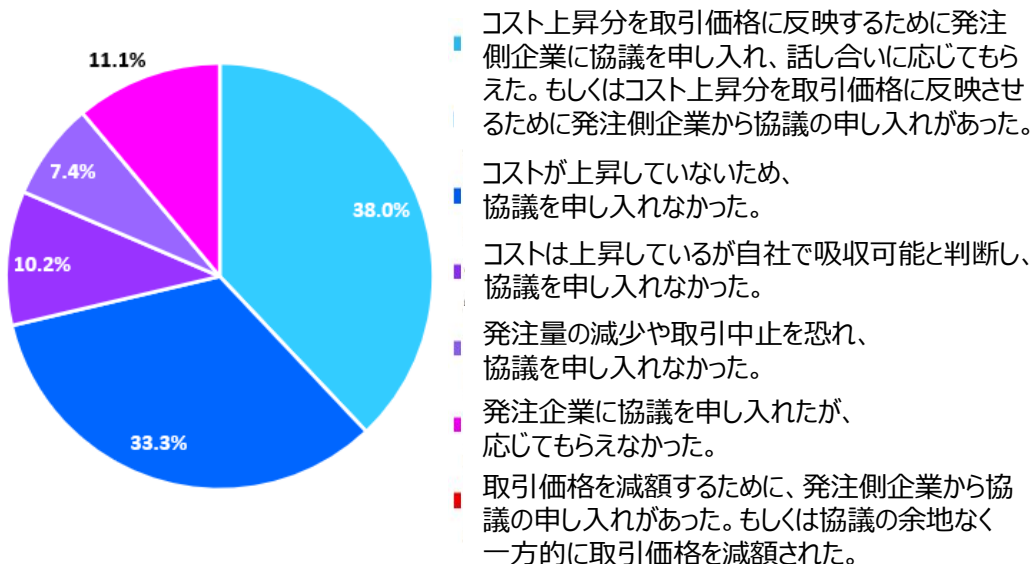
○全て都度見積りで、期間が延びる等の場合は追加料金をもらっている。

▲コストは主に人件費で、外注先からも値上げをしてくれと言われているが中々上げてもらえない。親事業者の受託業務の予算額に制約があり、価格のアップができない。また、作業の要求事項の高度化や編集における追加費用を認めてくれない。

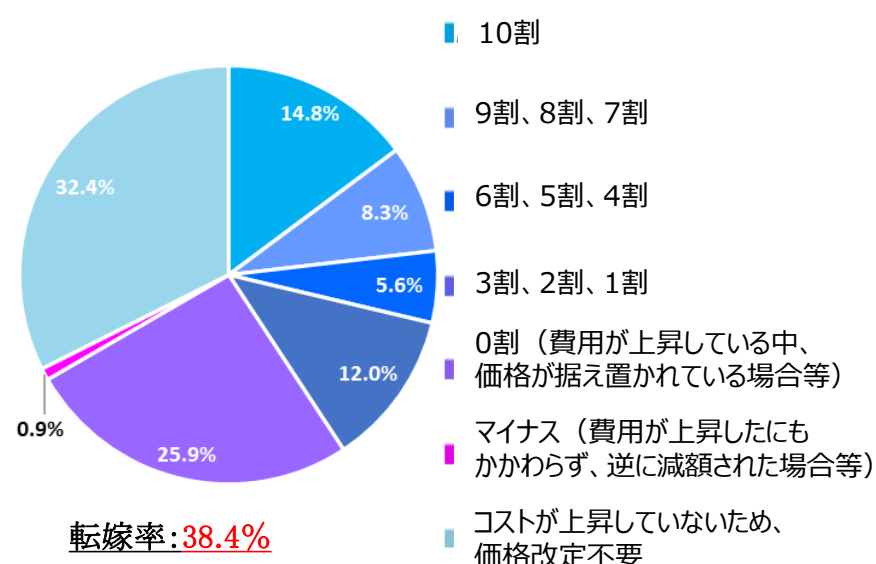
▲コロナ対策の要求があるが、その追加コストは予算に入っておらず請求できない。価格交渉は一方的な内容が多く、企画を変更するなどで予算内に収まるように対応するが、追加作業もあり合意価格では厳しい。

▲製作費は時間単価で算出するが、取引先からの原価低減要請によって年間10%前後が低減され、これは取引開始から約20年継続している。自社が受注する際には、実績のない新規業者が提出した安価な見積価格で発注され、同時に製作時間単価の基準値になる。取引先は、このような見積りを繰り返すことで時間単価を徐々に引き下げてくる。

直近6ヶ月間の価格交渉の状況



直近6ヶ月間の価格転嫁の状況【コスト全般】



＜下請Gメンヒアリング等による生声＞

n=108

○仕様変更があれば、事前に追加費用を提示し、その都度了解を得て追加請求し、満額認められている。

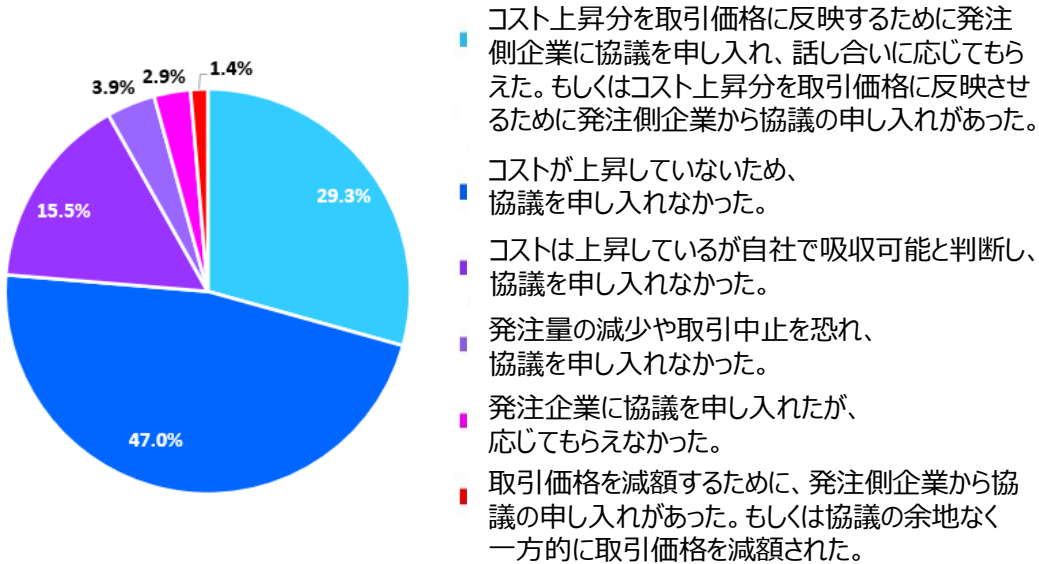
○説明書・申込書等の印刷物の制作及び印刷を行っている。用紙、インク等の原材料及び労務費並びにエネルギーの全てのコストが上昇しているが、案件毎にコスト比率の高い用紙、インク等の原材料のみ価格反映した見積書を提出し、協議時にコスト上昇の状況説明を行い満額で認められている。

▲支払いの段階で価格交渉を持ち掛けられ、常に値引きされる。見積りの了承後に作業を始めたのに、作業完了後に揉め、修理代金の半分しかもらえなかったこともある。レンタカー代の消費税分カットや、一方的な価格の押し付けも強要される。

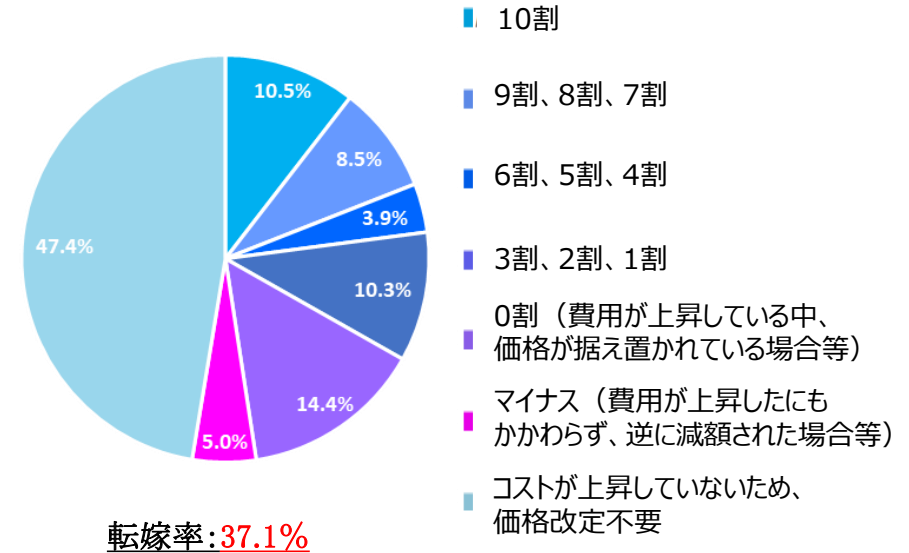
▲価格高騰に伴う原価上昇があるにもかかわらず、価格交渉では値引きを強要された。無料サービスのものが多く、利益を圧迫している。

▲無料対応するものが多い。無理代車や無料引き取りなど、人が動くことで人件費等も発生しているため、改善を希望したい。

直近6ヶ月間の価格交渉の状況



直近6ヶ月間の価格転嫁の状況【コスト全般】



n=515

<下請Gメンヒアリング等による生声>

○毎年春に、1年間の開発単価を交渉する。開発技術者の経験や保有資格などを考慮し、労務費上昇分の値上げは100%認められている。

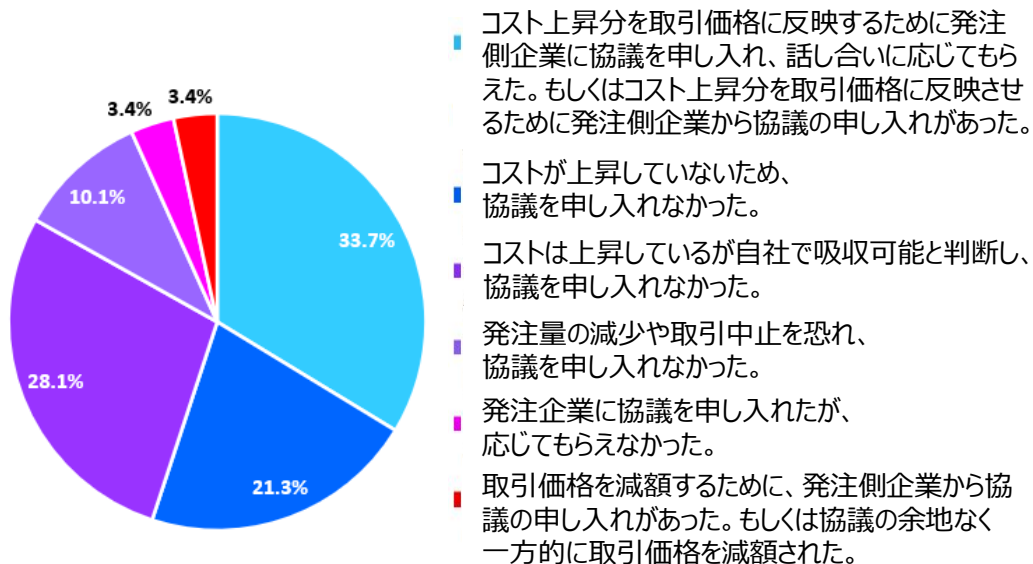
○新規・保守ともに人件費・出張旅費・交通費を含めて見積額を提示しているが、そのまま認められており、値引きを要請されることはない。

▲システム設計、ソフト開発、保守サポートを行う。多くの場合、製品毎に購入予算枠があり、購入予算枠の範囲内で、数量と単価を増減させて枠内に収まる調整で合意する。価格交渉では、予算枠を守る事が第一優先で、コストの内訳（材料費、労務費、エネルギー費）等の提示及び議論することは無い。

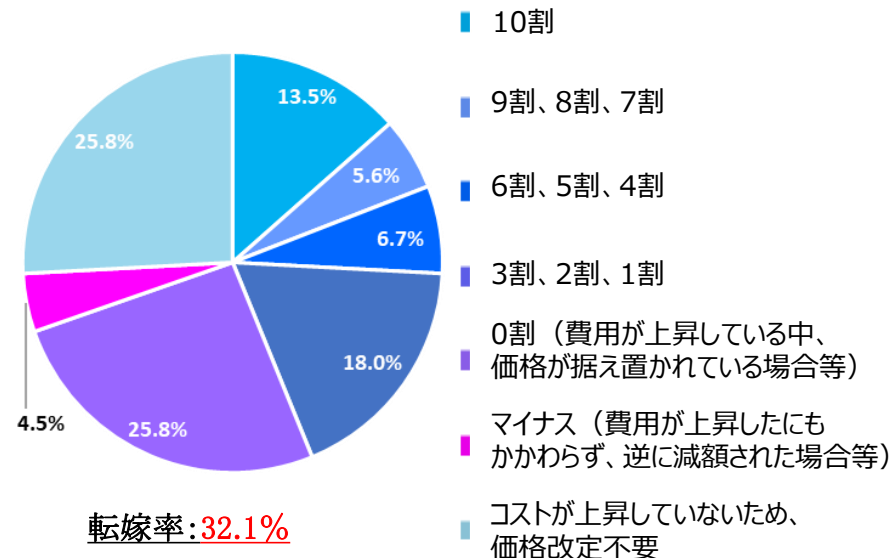
▲契約による一か月当たりの人工代金は、価格交渉しても値上げの要請を認めてもらえないことから、取引を中止する予定。

▲半導体不足で入荷が遅延しており、調達時の価格は、見積り時の価格より上がっている。値上げを要請すると、「納得される場合」と「次回からねと了承してもらえない場合」があり、対応に苦慮している。

直近6ヶ月間の価格交渉の状況



直近6ヶ月間の価格転嫁の状況【コスト全般】



転嫁率: **32.1%**

n=89

<下請Gメンヒアリング等による生声>

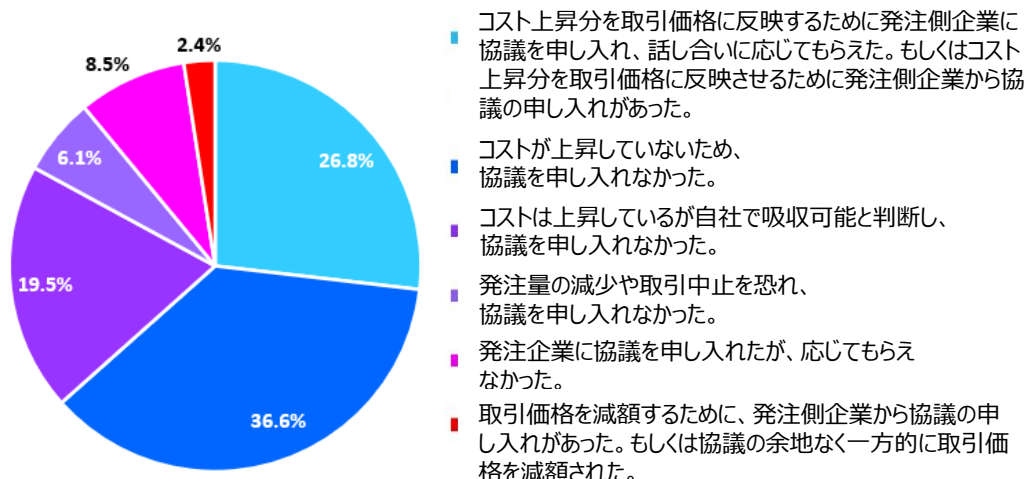
○見積提出時にコスト上昇の件で、と話す前回工事との資材の購入価格の差額を提示する事で、快く理解してもらえた。

○ほんの少しの作業だった為、弊社としてはサービスするつもりだった工事も、追加分費用で請求してほしいと言ってくれる。

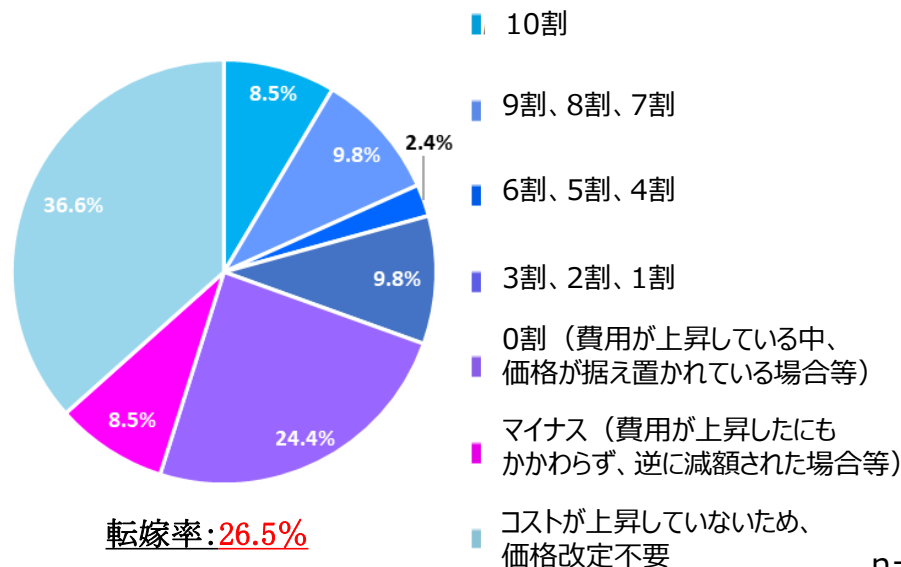
▲産業廃棄物の処理業務を受託しているが、取引先企業の納入先との契約を見直してもらえないとのことで、協議にも応じられないと言われた。年間の契約であり、これを見直すのは非常に難しい。

▲取引先が勝手に運送代を決めてくる。同じ場所から同じ場所に運ぶ仕事なのに、毎月価格が違っている。1ヶ月の売り上げが多いと、運賃を勝手に下げて請求明細書がくる。

直近6ヶ月間の価格交渉の状況



直近6ヶ月間の価格転嫁の状況【コスト全般】



転嫁率: **26.5%**

n=82

<下請Gメンヒアリング等による生声>

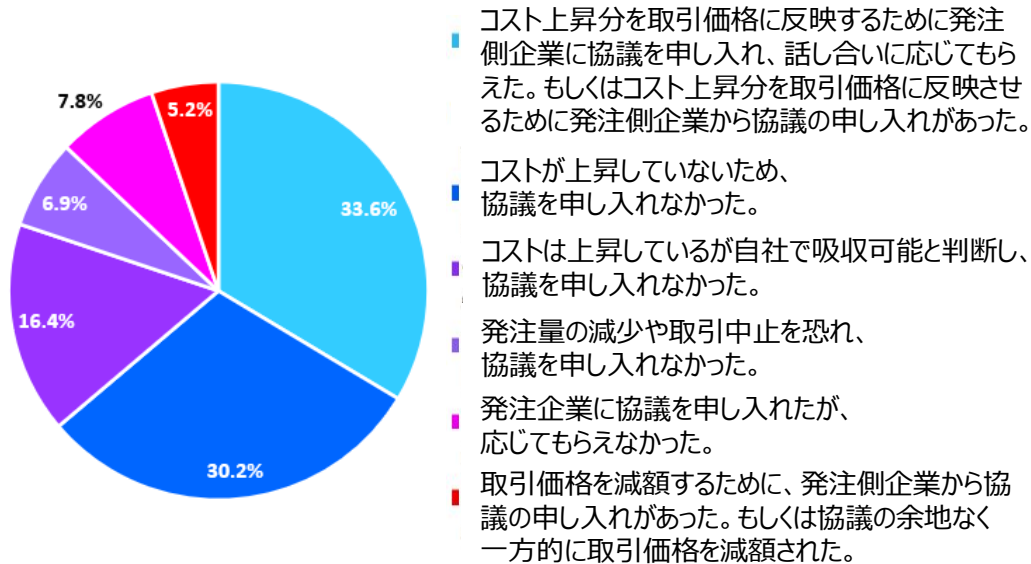
○昨年度から急激に値上りした仕入材の値上げ交渉を実施して、今年の4月から適用され、仕入材料価格の値上依頼分を、100%認めてもらった。

▲価格交渉の時期の定めは無く、1 クルー、番組時間の単価が10年以上変わっていない。価格交渉は行える状況になく、コスト上昇分を下請代金に反映できていない。

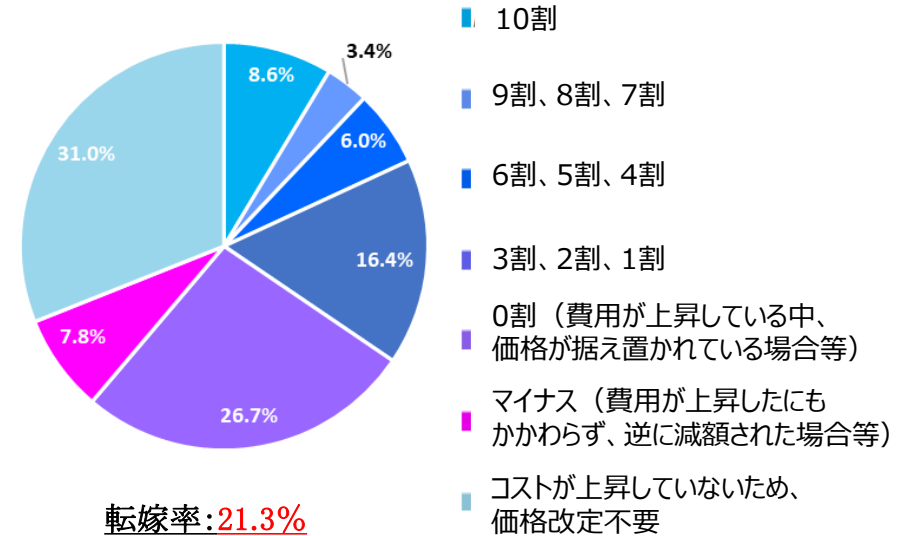
▲コロナ禍の影響で、時間的・空間的余裕の確保が必要となり、その分のコストがアップした。コストアップ分を反映した見積りで価格交渉を行うが、番組予算の都合で満額了承されたり、一部のみの了承だったりケースバイケースである。また、テレビ局の広告収入が減少傾向にあるため、番組制作予算も減少していることで、コストアップが難しい状況。

▲新規受注(特別番組)は、経費等を含めた価格交渉も可能だが、継続受注(レギュラー番組)は予算枠があり、番組改編時期以外は価格交渉できない。ここ1年は状況が更に厳しくなり、番組の一括制作依頼がなくなり、複数の下請けが役割を分担して受注するシステムに移行している。業務ごとの相場がある程度決まっており、自社のみが高価格で受託することができないため、従来よりも価格交渉が困難になっている。複数の下請けがまとまって価格交渉するという動きもない。

直近6ヶ月間の価格交渉の状況



直近6ヶ月間の価格転嫁の状況【コスト全般】

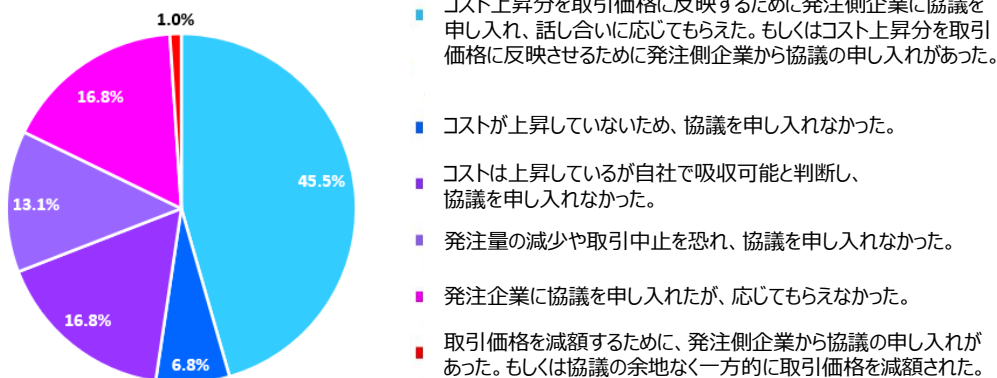


n=116

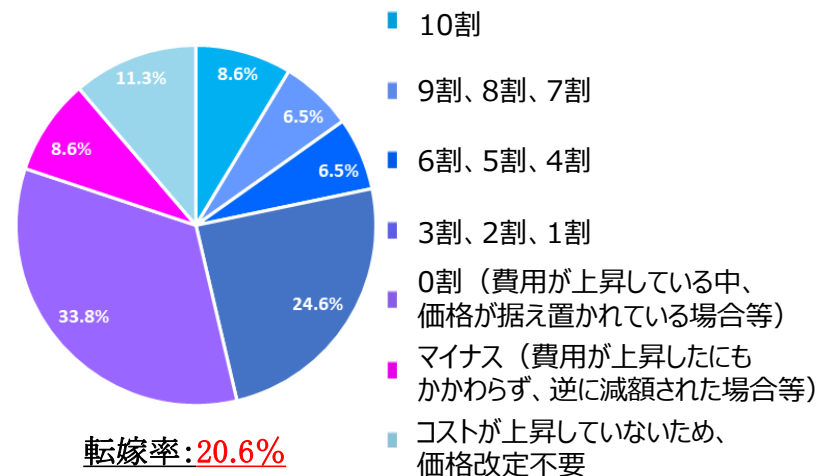
<下請Gメンヒアリング等による生声>

- 継続取引の概念は無く、新規取引の考えで見積りを出して価格が決まっている。見積りには期限を入れているので、期限が経過しているときに、上昇しているコストがあれば再見積りで価格交渉をするが、ほとんど認めてもらえる。
- リピータ品の請負契約期間中は、通常なら値上げは認められないが、2022年は異常な円安を理由に、取引先から為替変動分を踏まえた再見積りの要請があり、値上げすることができた。
- ▲継続品の受注時以降にコストが変動しても、取引先は、取引金額は定額との認識。交渉を要請するなどした結果、交渉機会は得られているが、前向きな交渉にはなっていない。秋頃には業務内容が変わったため、価格改定の交渉を行ったが、結局ゼロ回答になった。
- ▲毎年価格交渉の機会があることになっているが、必ず協議してもらえるシステムではなく、価格交渉に至らないケースの方が多くなっている。

直近6ヶ月間の価格交渉の状況



直近6ヶ月間の価格転嫁の状況【コスト全般】



n=382

<下請Gメンヒアリング等による生声>

○2022年9月に価格改定要請をおこない、燃料費及び労務費ともに改定された。

○初夏に取引先よりガソリン代の値上がり分について認めるという申し出があった。また、残業代についても、口頭での申し入れにより10%程度の値上げを認めてくれた。

○2022年秋に、燃料費をはじめとしたコスト上昇分の値上げ要請を行い、現在は取引先からの回答を待っている。ある程度は認めてもらえる見通し。

▲3年前より運賃が上がっていないこともあり、夏にガソリン代、労務費の値上げを口頭により求めたが、一切相手にしてくれず、何%アップという話までいかない。取引先からの残業代は、時間単価で最低賃金を下回っており、不足分は自社が負担している。荷主からの運賃が厳しいため自社への付帯業務料や料金を削減しようとする。運賃を下げられることもある。

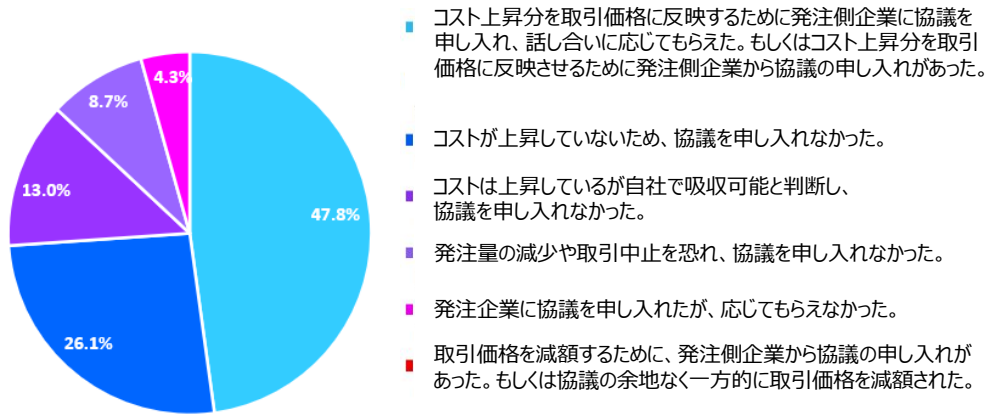
▲2022年春より運送価格が改定されたが、改定価格も10%程度上乗せ価格で、なぜその金額になのか全く理解できない金額である。ただ「価格の見直しをしました」だけの内容で、軽油価格の上昇分が全く転嫁出来ない。労務費等その他の経費の反映も出来ない。

▲燃料代高騰分を2022年春に交渉。回答がなかなか届かず、数回電話もしたが「上司と相談する」等で、結局回答はなかった。

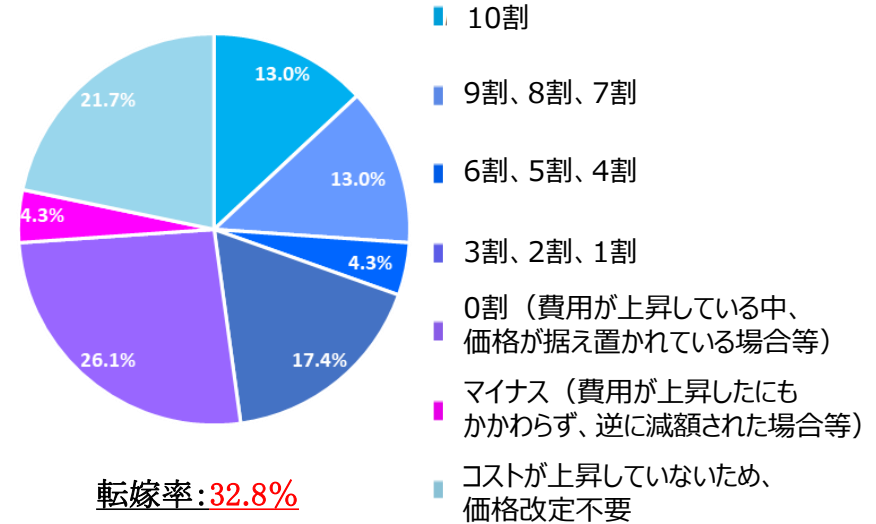
▲2022年夏月頃に取引先から燃料サーチャージを導入すると連絡があった。実際に支払われる金額が、元々の取引金額に関係なく毎月増減して、説明を求めても「わからない」「教えられない」と繰り返すだけ。燃料サーチャージ料金の根拠も、いつまで支払ってもらえるかもわからず、委託先への配分もできず困っている。

航空宇宙

直近6ヶ月間の価格交渉の状況



直近6ヶ月間の価格転嫁の状況【コスト全般】

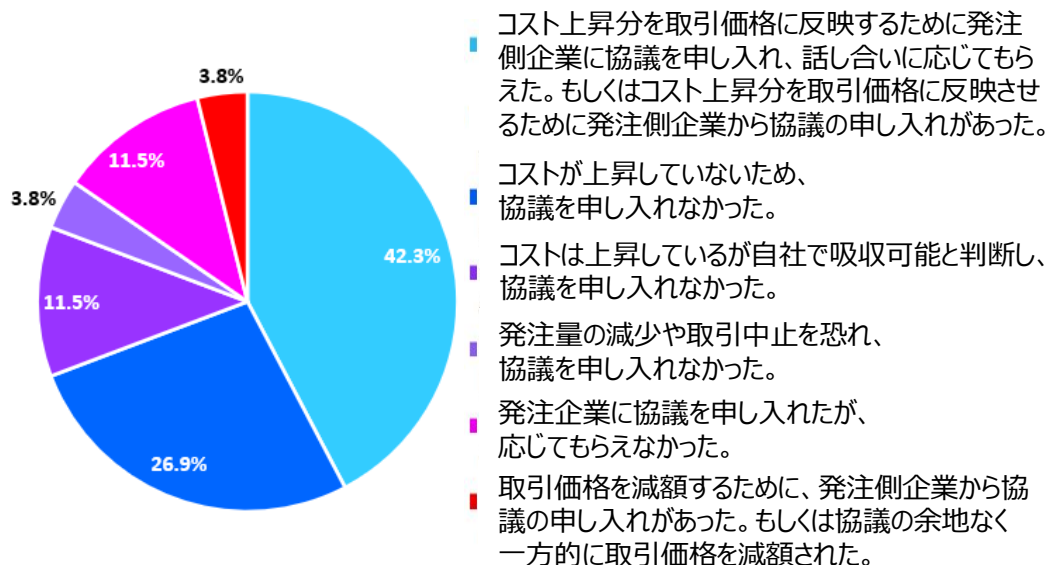


n=23

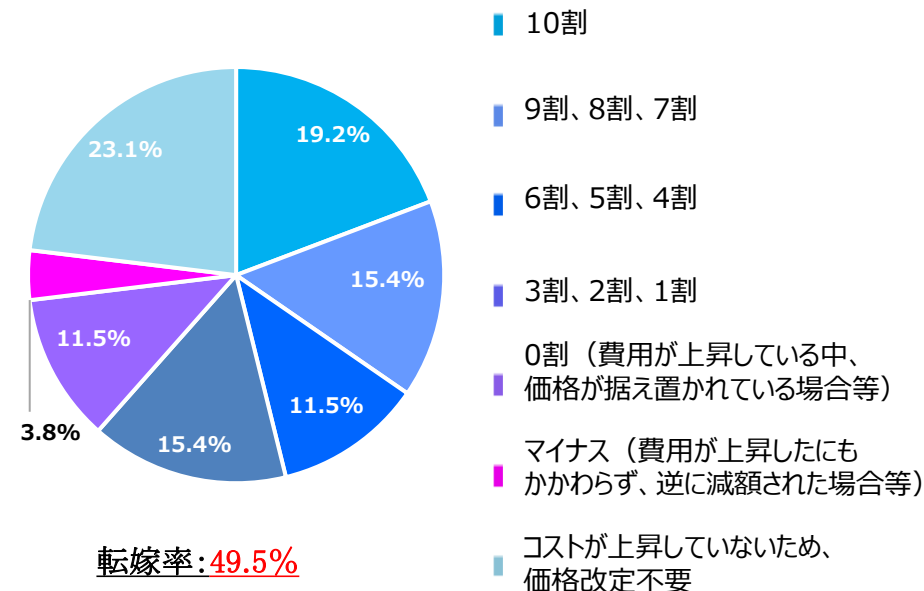
<下請Gメンヒアリング等による生声>

- 価格への反映は見積り・交渉で合意したら、その都度反映させている。価格はエビデンスを出せばほぼ認めてもらっている。
- 原材料費、エネルギー費が高騰しており、2022年夏に納品済みの品目に対して再見積もりを取引先に申し入れ、2ヶ月後に決着した。材料費、外注費、労務費等のコスト積み上げによる見積り額を取引先に提示し、ほぼ満額が認められた。
- 年1回、翌年度の分の価格交渉を行っており。コスト上昇分を上乗せした見積書を提出。原材料費の異常な高騰や急な仕様変更の場合は、都度相談し、見積のやり直し、金額・納期等はリセットされ、自社の希望価格で決定している。
- ▲2022年夏、担当者に原材料費以外の価格改定を申し入れたが、担当者から上司に繋いでもらえていない。原材料費は無償支給で、加工賃契約のためか、担当者への要請はできるが、責任者の方を交えた交渉にはなかなか応じてもらえない。
- ▲ここ数年で、受注量がピークに比べて稼働率が低くなったため、2022年冬に大幅な値上げ要請をしたところ、「転注する」と言われた。2022年秋でも、転注を含めて揉めている。
- ▲外注加工費・購入部品の値上がりは転嫁できている。しかし工賃の見直しは拒否反応を示され出来ていない。作業所要時間を増やし工賃を増やしても、その他経費減らして受注するため手取り収入は変わらない。。
- ▲定期的な価格会議で作業改善・見直し等コストダウンを求められる。労務費の値上要請の機会を削がれており不満。

直近6ヶ月間の価格交渉の状況



直近6ヶ月間の価格転嫁の状況【コスト全般】



<下請Gメンヒアリング等による生声>

n=26

○以前は何年も取引価格が据え置かれていたが、最低賃金の上昇と連動し、徐々に要望が認められるようになってきた。取引価格の改定は、物件所有者（オーナー）の意向に左右される。

○火災関係受信機や誘導部品の設置・保守を受託。ここ2～3年ほどで労務費は約1割、材料価格は約2割高騰したため、2022年は春と夏にそれぞれ単価表の見直しを要請し、希望の約9割が認められた。昨今は材料費の高騰が著しく、段階的に値上げが行われるため、取引先に都度価格交渉するのも難しい。

▲継続受注は、年1回、物件ごとに交渉を申し出て、交渉を行う。物件ごとの交渉時期は一律ではなく、自社の値上要求額に対し認められるのは50%前後。値上交渉が希望通りにならないこともあり、業務の効率化や時間短縮などの自社努力も行っている。

▲労務費が特に上昇しているため値上げを申し入れたが、契約額の変更はできないと断られた。