



パートナーシップ構築宣言について

経済産業省
中小企業庁事業環境部企画課
令和5年1月30日

「パートナーシップ構築宣言」とは

- 「パートナーシップ構築宣言」は、事業者が、サプライチェーン全体の付加価値向上、大企業と中小企業の共存共栄を目指し、「発注者」側の立場から、「代表権のある者の名前」で宣言するもの。
 - (1) サプライチェーン全体の付加価値増大と、**新たな連携**（IT実装、BCP策定、グリーン調達の支援等）
 - (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分野**（①価格決定方法、②型管理の適正化、③現金払の原則の徹底、④知財・ノウハウの保護、⑤働き方改革に伴うしわ寄せ防止）
- 「未来を拓くパートナーシップ構築推進会議」（2020年5月）において、導入を決定。

1. 宣言のイメージ

労務費・原料価格の上昇等

下請け・受注者

価格転嫁の要望等

宣言！

親会社・発注者

望ましい取引慣行

製造業だけでなく、**多様な業種**に宣言いただけるものです。
部品製造委託等に限らず、社内の**ITシステム運用**や**清掃・メンテナンス業務委託**、**備品調達**等も含めた、幅広い委託・調達の場面が想定されます。

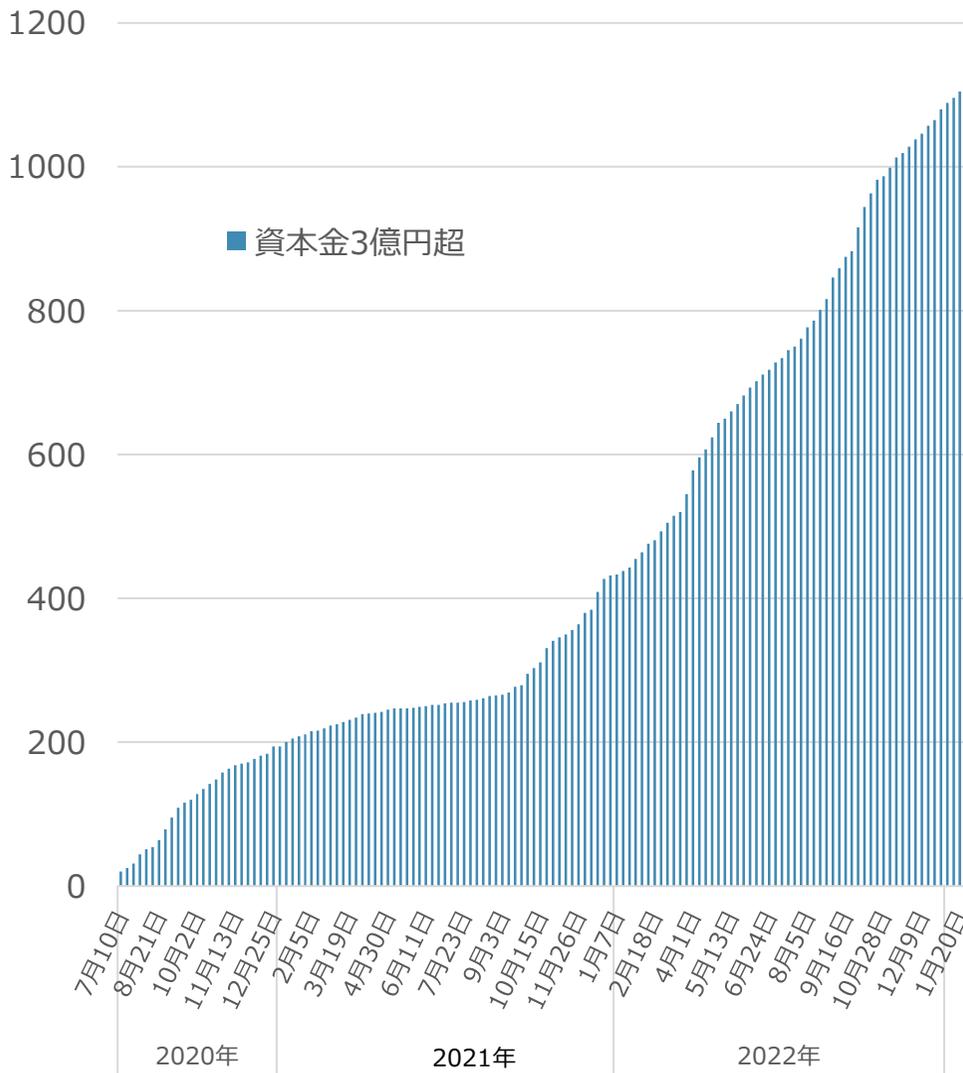
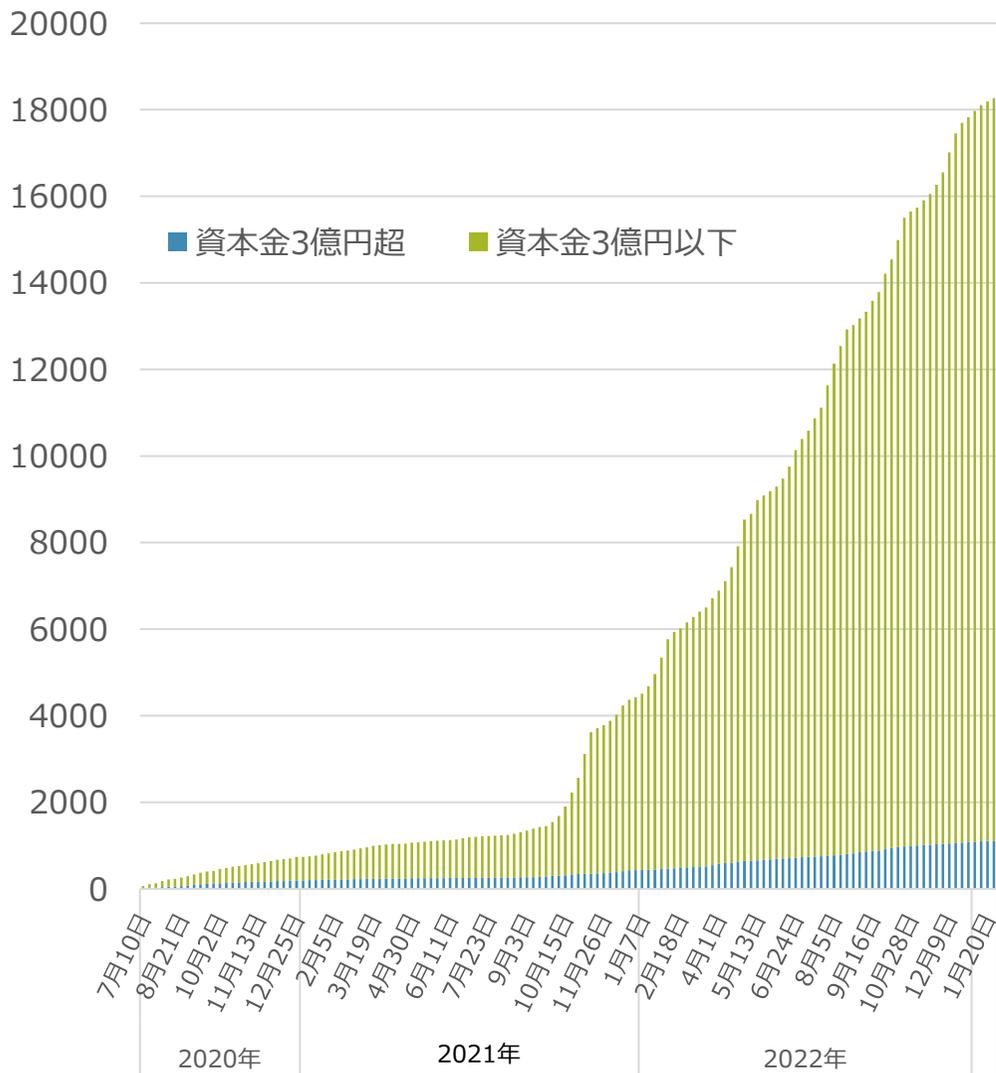
2. 未来を拓くパートナーシップ構築推進会議

- ✓ 【共同議長】経産大臣、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、日商、連合
- ✓ 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日に開催。

パートナーシップ構築宣言の宣言数

● 2023年1月27日時点で**18,267社**が宣言（うち、資本金3億円超の大企業は**1,111社**）

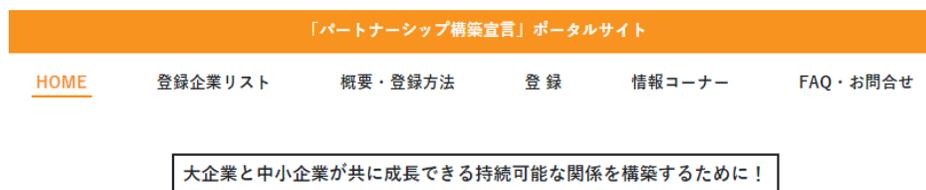
■ 宣言数の推移



「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。

■「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」

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

■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。



(参考)「SDGs」の目標

- 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



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



「パートナーシップ構築宣言」を公表する意義②

- 資本金10億円以上・従業員数1,000人以上の企業は、**賃上げ促進税制**を活用することができます。
- いくつかの**補助金で加点**を受けることができます。

■ 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%**以上を法人税額等から控除。

(適用期間：2022年4月～2024年3月)

【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

■ 補助金における加点措置

① 先進的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（大企業を含む）を支援

② モーダルシフト等推進事業費補助金

➔ 物流の総合効率化計画の策定のための調査事業や**モーダルシフト**等の初年度の経費などを支援。

③ 輸入小麦等食品原材料価格高騰緊急対策事業

➔ 価格が高騰している輸入食品原材料の切替をした**新商品等の生産・販売や、新たな生産方法の導入等の取組**を支援。

④ 事業再構築補助金

➔ 新分野展開、業態転換、事業・業種転換、事業再編又はこれらの取組を通じた規模の拡大等、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。

⑤ 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**設備投資等**を支援。

⑥ コンテンツ海外展開促進・基盤強化支援事業

➔ 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。

「パートナーシップ構築宣言」を公表する意義③

- **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。

宣言企業の優良事例

パナソニック株式会社

1. サプライチェーン全体の共存共栄と規模・系列等を超えた新たな連携

グリーン化の取組に係る支援

取引先や関係企業から温室効果ガス削減、循環型モノ作りに関してアイデアを集めるECO-VC(Eco Value Creation)活動を実施しており、優秀な提案については企業に対して表彰を行っている。

2. 「振興基準」の遵守

型管理などのコスト負担に係る取組

型は当社の買取りを原則とし、無償で取引先に貸与している。
型の管理状況をシステムにより把握し、非稼働の型の引き揚げ・廃棄のプロセスを構築している。

下請取引に係る取組

各事業所にて下請法順守委員会を組織し、社内で下請法教育を実施している。調達担当社員は、**当教育の受講状況が人事評価に勘案される。**

ナブテスコ株式会社 (輸送用機器等の製造)

1. サプライチェーン全体の共存共栄と規模・系列等を超えた新たな連携

企業間の連携に係る取組

取引先の生産性向上を支援するため、**輸送用機器等の製造に関して技術支援・指導、その他の相談等を行っており、改善成果については現場改善発表会にて共有している**

2. 「振興基準」の遵守

価格決定方法に係る取組

- 鋳物メーカーに対しては、スクラップ相場等公表されている**指標の相場によって価格が変動する契約を結んでおり、客観性のあるコストの透明化および公正・公明な仕組みとしている。**
- 鋳物メーカー以外の取引先からの**値上げ要求については、ひとまず話は聞くように**と本社統括部より通達が出ており、**実際多くの場合値上げに応じている。**

三機工業株式会社 (設備工事事業)

1. サプライチェーン全体の共存共栄と規模・系列等を超えた新たな連携

企業間の連携に係る取組

協力会社、取引先等の技術力向上の目的から大規模な研修センターを設置しており、当社社員、協力会社、取引先等に対して**技術・安全の実技・体感研修や資格取得のための研修等**、様々な教育を無償で提供している。

IT実装支援に係る取組

現場、取引先等の負担軽減を目的として**独自の調達WEBシステムを構築している。取引先に対して無償で利用可能としており、約7割の取引先が利用している。**また、調達に関連する相談窓口を設置している。

実効性向上に向けた取組

宣言の取組状況調査の概要

- 宣言企業の取組状況を把握し、実効性の向上につなげるため、**宣言企業への調査に加えて、下請企業への調査を初めて実施。**

宣言企業調査 (宣言企業の自己評価)

- 調査対象：2022年7月22日時点で宣言を行っているパートナーシップ構築宣言企業
- 調査票の配布企業数：11,212社 (うち、資本金3億円超の大企業は794社)
- 調査期間：7月25日～9月12日
- 回答した宣言企業数：5,133社 (うち、大企業は550社)
- **回答率：約46%(大企業は約69%)**

下請企業調査 (下請企業による宣言企業の評価) ※下請企業は発注側企業を最大6社まで選択して回答

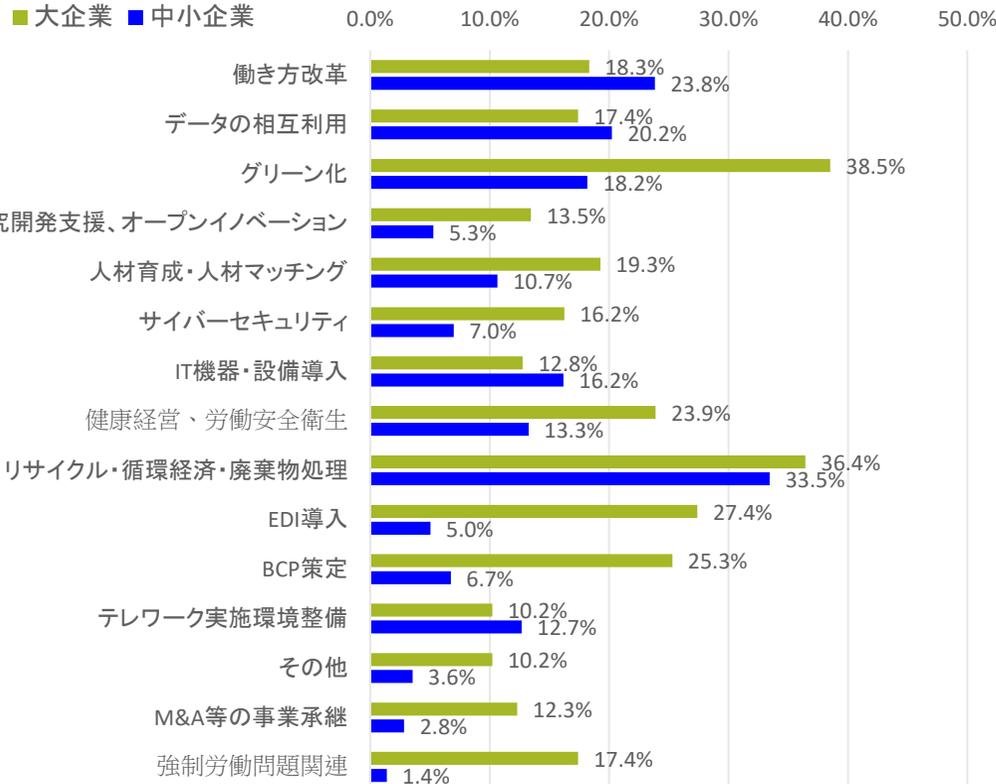
- 調査対象：2022年7月1日時点の資本金3億円超のパートナーシップ構築宣言企業のうち、3社以上と取引実績をもつ受注側企業
- 調査票の配布企業数：30,000社
- 調査期間：8月5日～9月7日
- 回答した下請企業数：3,478社
- **下請企業5社以上から回答の集まった宣言企業数：160社**
- **回答率：約11.6%**

宣言企業のサプライチェーン全体での新たな連携の取組状況

- 宣言内容の1つ目の柱である「**サプライチェーン全体の共存共栄と規模・系列等を超えた新たな連携**」の取組状況について、宣言企業調査と下請企業調査の**両調査**で確認。
- 下請企業から期待の高い取組は、「**働き方改革の取組支援**」、「**データの相互利用**」、「**グリーン化支援**」、「**オープンイノベーション**」、「**人材支援**」、「**サイバーセキュリティ**」など。

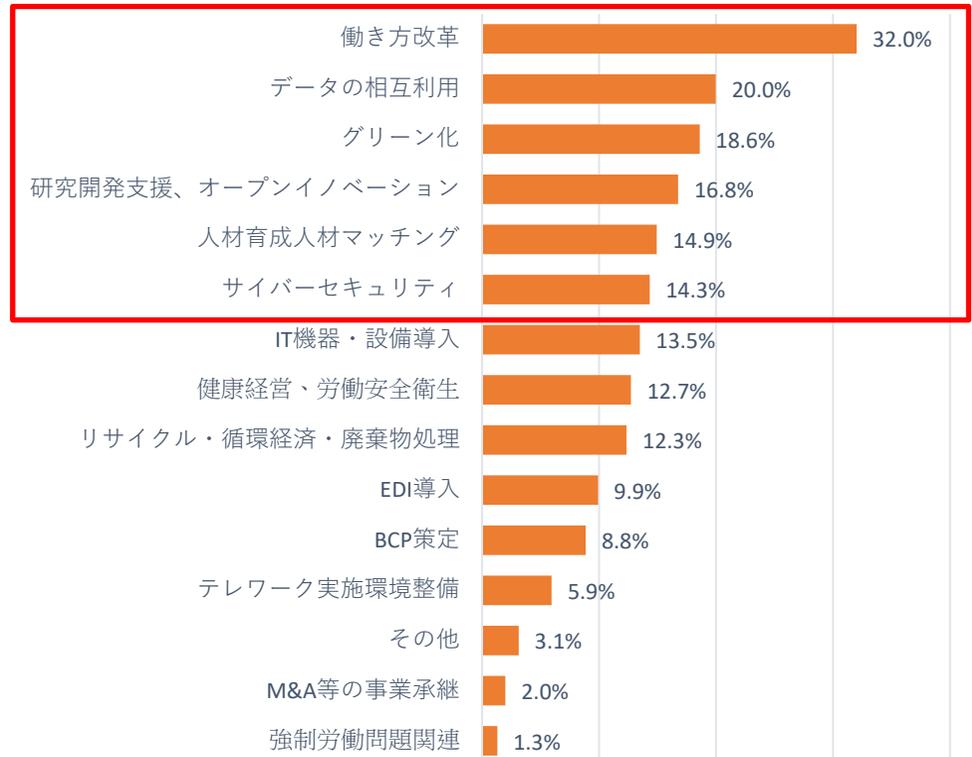
サプライチェーンの課題への対応、共存共栄に向けて、取引先と連携や支援している取組はあるか（**宣言企業調査**、複数回答）

(n=2966)



発注側企業(パートナーシップ構築宣言企業)に対して行ってほしい支援や連携の取組はあるか。（**下請企業調査**、複数回答）

(n=1312)



宣言企業の取引適正化への取組状況(価格決定方法の適正化)

- 下請企業調査においては、宣言において遵守することとなっている、取引適正化の重点5課題への宣言企業の取組状況も調査。
- 価格協議については、約85%が全ての下請企業に応じている。
- 価格転嫁については、約半数が4～6割程度の転嫁を受け入れている。

取引適正化重点5課題の下請企業による宣言企業の評価

(1) 価格決定方法の適正化

① 価格協議について (N=110)

- ・ 全ての下請に対して価格協議に応じた : 94社 (85.5%)
- ・ 9割以上の下請に対して価格協議に応じた : 12社 (10.9%)
- ・ 8割以上の下請に対して価格協議に応じた : 4社 (3.6%)

② 価格転嫁について (N=110)

- ・ 7～9割程度の価格転嫁を受け入れた : 52社 (47.3%)
- ・ 4～6割程度の価格転嫁を受け入れた : 54社 (49.1%)
- ・ 1～3割程度の価格転嫁を受け入れた : 4社 (3.6%)
- ・ 価格転嫁を受け入れられなかった : 0社

③ 不合理な価格引き下げの要請 (N=160)

- ・ 5割以上の下請けに対して要請があった : 0社
- ・ 2割超～5割未満の下請けに対して要請があった : 3社 (1.9%)

パートナーシップ構築シンポジウム

- 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。
- 経済産業大臣賞を新たに創設し、グリーン化や人材マッチングなど、新たな連携に取り組む優良事例の表彰・紹介なども行った。

日時：2022年11月25日（金）16：00～17：30

会場：ベルサール虎ノ門

※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

参加実績：会場 約100名、オンライン 約1,300名（企業の調達担当、渉外、経営企画等が中心）



プログラム

16:00-16:05 開会挨拶（経済産業大臣 西村 康稔）【ビデオメッセージ】

16:05-16:10 パートナーシップ構築宣言に関する経済産業省の取組（角野長官）

16:10-16:25 基調講演（オムロン(株) 立石 文雄 取締役会長）

16:25-16:40 優良企業の表彰（審査委員長 伊藤 邦雄 一橋大学名誉教授）

16:40-17:05 優良な取組事例の紹介（大臣賞:花王(株)、中小企業庁長官賞:(株)日立システムズ）

17:05-17:10 閉会挨拶（日本商工会議所 小林 健 会頭）

表彰企業の取組概要

経済産業大臣賞：花王(株)

- 花王グループは、2019年4月にESG戦略「Kirei Lifestyle Plan」を策定し、**ESG調達を推進**。
- **主要なサプライヤーについて**、国際的な評価枠組みである、CDPサプライチェーンプログラムやSedexへの回答を促し、**アセスメント結果を花王独自の視点からフィードバックすることで、ESG活動への支援を実施**。
- また、**サプライヤーとの情報共有・意見交換、表彰の場として「ベンダーサミット」を毎年開催**。

中小企業庁長官賞：(株)日立システムズ

- IT業界においては、**優れた技術力をもったデジタル人財の確保が課題**となっており、**パートナー企業と連携して解決**に取り組んでいる。
- **パートナー企業の人財**のスキルマップ情報と、同社の**プロジェクト情報**を組み合わせて、**マッチングする「人財マッチング」**の取組を推進。
- マッチングにつながる**ニーズの高いスキル情報をパートナー企業に共有**するとともに、**パートナー企業の社員向けにも教育機会を提供**。

地方自治体との連携

地方自治体における宣言拡大等に向けた取組例①

- パートナーシップ構築宣言を日本全国に拡大させていく上では、都道府県などの地方自治体との連携は重要。いくつかの自治体で連携した取り組みが行われている。

■ 埼玉県

① 県・国・県内団体が協定を締結

- ✓ 埼玉県、関東経産局・財務局、埼玉労働局、県内経済6団体、労働組合県連合会、県銀行協会が、「**価格転嫁の円滑化に関する連携協定**」を締結。
- ✓ 同協定において、相互に連携・実施する項目の1つとして、「**パートナーシップ構築宣言の促進**」を明記し、「**県内企業への周知を通じた認知度の向上**」と「**宣言企業に対する追加的な支援策の検討**」に取り組むこととされている。

② 県の制度融資の対象に宣言企業を追加

- ✓ 価格転嫁等の取引適正化へ取り組む事業者を支援するため、県独自の制度融資「**埼玉県中小企業制度融資（産業創造資金）**」の対象要件の1つとして、「**パートナーシップ構築宣言企業を追加**」。

③ 「パートナーシップ構築宣言」の登録促進

- ✓ **経済団体等と連携**して県内企業に円滑な価格転嫁に資する「**パートナーシップ構築宣言**」の登録を働き掛けるとともに**アンケート調査を実施**
- ✓ 価格転嫁に課題があると回答した企業などに**個別に訪問**し、ヒアリングや登録に向けた働き掛け

■ 福井県

① 県補助金への加点措置を導入

- ✓ 県補助金の「**ふくい逸品創造ファンド事業助成金**」に、**宣言企業への加点措置を導入**。
- ✓ 同補助金は、県内の特色ある産業資源を活用し、顧客ニーズを的確につかんだ新商品・新サービスの開発および販路開拓にかかる取り組みを資金面で支援するもの。

② 宣言の広報・参加呼びかけ

- ✓ 福井県ホームページ内の9月の「**価格交渉促進月間**」特設ページにおいて、「**パートナーシップ構築宣言の紹介を行うとともに、参加協力を呼びかけ**」。

地方自治体における宣言拡大等に向けた取組例②

■東京都

○パートナーシップ構築宣言制度と連携した下請対策を実施

- ✓ パートナーシップ構築**セミナーの開催**
- ✓ 宣言内容の実行に向けた経営**相談窓口の設置・専門家派遣事業**

■長野県

○県・国・県内団体が共同宣言を表明

- ✓ 長野県、長野県市長会、長野県町村会、関東経産局、関東財務局長野財務事務所、長野労働局、県内経済4団体、連合長野が**共同宣言**表明。
- ✓ 同宣言において、相互に連携・実施する項目のうち、価格転嫁・賃上げを推進する取組の促進の一つとして「**パートナーシップ構築宣言の県内企業への周知**」を明記。

■鳥取県

○パートナーシップ構築宣言、取引適正化を推進

- ✓ パートナーシップ構築宣言推進と取引価格適正化のための**セミナーを開催予定**

【参考】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

- 2023年1月13日に、日本経済団体連合会、日本商工会議所、経済同友会は連名で、要請『「パートナーシップ構築宣言」の実効性向上に向けて』を取りまとめ、会員事業者等に周知した。

■ 要請の要旨

1. 「パートナーシップ構築宣言」の積極的な宣言・実行・見直し・普及

- ・積極的な宣言・公表と、社内体制を明確にした確実な実行。下請中小企業振興法の振興基準等を踏まえた見直し
- ・直接の取引先を通じてその先の取引先へ働きかける（「Tier N」から「Tier N+1」へ）ことにより、
実効性確保と社会全体への浸透。

2. 公正・適正な取引の徹底

- ・宣言の趣旨および自社の宣言内容の自社調達部門等の取引現場への浸透、取引先への明示。
- ・受注側企業におけるコスト上昇分について、積極的な価格協議と、取引対価への円滑な反映。
- ・約束手形の利用をできる限り廃止、現金により支払うよう努める。
- ・下請取引においては、60日以内の支払いを徹底。

3. サプライチェーン全体の成長に向けた取組み

- ・業界内において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を確立。 等

要請の全文：https://www.jcci.or.jp/20230113_written-request.pdf

【参考】よくあるご質問①

① 当社は下請事業者です。宣言することにどのようなメリットがあるのですか？

【回答】

- パートナーシップ構築宣言は、**業種・規模を問わずに宣言できます**。本宣言は社内のITシステム構築委託、清掃委託、設備管理委託等も含め、あらゆる取引を対象としたものです。取引行為を行うあらゆる事業者に対して「発注者」側の立場として取引先との望ましい取引関係を築いていただくことを意図しています。
- より多くの企業が宣言することで、**大企業も中小企業も付加価値に基づく適正な取引を尊重する機運が醸成されます**。すると、取引先と生産性向上の成果やコスト負担を適正にシェアする、良いものを価値を反映した適正価格で取引するなど、**サプライチェーン全体で「取引の適正化」が進み、自社の業績も向上することが期待できます**。

② 宣言をすることで何か義務は生じますか。

【回答】

- パートナーシップ構築宣言宣言では自主宣言であるためいわゆる義務は生じませんが、年に1回程度取組状況の調査の回答をお願いしております。宣言企業全体の調査結果については公表することにしており、今後の取組の参考にしていただきたいと考えております。

【参考】よくあるご質問②

- ③ 宣言した後、宣言内容を遵守しているか監査を受けることはありますか？
また、宣言した内容に違反した場合に、罰則はありますか？

【回答】

- パートナーシップ構築宣言宣言では、「監査」や「検査」という言葉から想起されるような公的機関による強制的な調査や、宣言の内容を違反した場合の罰則はありません。
- 宣言企業は全国中小企業振興機関協会が運営する公式ポータルサイトに掲載されます。ただし、主務大臣から「振興基準」に基づき指導または助言が行われた場合など本宣言が履行されていないと認められる場合には、本宣言の掲載が取りやめになることがあります。

宣言の作成・登録方法

宣言文の作成（ひな形①）

当社は、サプライチェーンの取引先の皆様や価値創造を図る事業者の皆様との連携・共存共栄を進めることで、新たなパートナーシップを構築するため、以下の項目に重点的に取り組むことを宣言します。

1. サプライチェーン全体の共存共栄と規模・系列等を超えた新たな連携

直接の取引先を通じてその先の取引先に働きかける（「Tier N」から「Tier N+1」へ）ことにより、サプライチェーン全体での付加価値向上に取り組むとともに、既存の取引関係や企業規模等を超えた連携により、取引先との共存共栄の構築を目指します。その際、災害時等の事業継続や働き方改革の観点から、取引先のテレワーク導入やBCP（事業継続計画）策定の助言等の支援も進めます。

（個別項目）

- a. 企業間の連携（オープンイノベーション、M&A等の事業承継支援 等）
- b. IT実装支援（共通EDIの構築、データの相互利用、IT人材の育成支援、サイバーセキュリティ対策の助言・支援 等）
- c. 専門人材マッチング
- d. グリーン化の取組（脱・低炭素化技術の共同開発、生産工程等の脱・低炭素化、グリーン調達 等）
- e. 健康経営に関する取組（健康経営に係るノウハウの提供、健康増進施策の共同実施 等）

2. 「振興基準」の遵守

親事業者と下請事業者との望ましい取引慣行（下請中小企業振興法に基づく「振興基準」）を遵守し、取引先とのパートナーシップ構築の妨げとなる取引慣行や商慣行の是正に積極的に取り組みます。

① 価格決定方法

不合理な原価低減要請を行いません。取引対価の決定に当たっては、下請事業者から協議の申入れがあった場合には協議に応じ、労務費上昇分の影響を考慮するなど下請事業者の適正な利益を含むよう、十分に協議します。取引対価の決定を含め契約に当たっては、親事業者は契約条件の書面等による明示・交付を行います。

② 型管理などのコスト負担

契約のひな形を参考に型取引を行い、不要な型の廃棄を促進するとともに、下請事業者に対して型の無償保管要請を行いません。

定型部分
（原則引用）

取組状況に応じ
1つ以上選択し、
内容を記載

定型部分（引用）

タイトル・項目は
定型（引用）※
内容はひな形を元に
作成
※型取引を行っていない
場合は②不要

宣言文の作成（ひな型②）

③手形などの支払条件

下請代金は可能な限り現金で支払います。手形で支払う場合には、割引料等を下請事業者の負担とせず、また、支払サイトを60日以内とするよう努めます。

④知的財産・ノウハウ

知的財産取引に関するガイドラインや契約書のひな形に基づいて取引を行い、片務的な秘密保持契約の締結、取引上の立場を利用したノウハウの開示や知的財産権の無償譲渡などは求めません。

⑤働き方改革等に伴うしわ寄せ

取引先も働き方改革に対応できるよう、下請事業者に対して、適正なコスト負担を伴わない短納期発注や急な仕様変更を行いません。災害時等においては、下請事業者が取引上一方的な負担を押し付けないように、また、事業再開時等には、できる限り取引関係の継続等に配慮します。

3. その他（任意記載）

（例）取引先満足度調査の実施、事業活動を通じて得られた利益やコストダウン等の成果配分を取引先との間で“50/50（フィフティ・フィフティ）”とする、「ホワイト物流」に関する「自主行動宣言」を表明済み 等

（例）約束手形の利用の廃止に向けて、大企業間取引も含め、現金払いや電子記録債権への移行に取り組みます。

〇年〇月〇日

企業名 役職・氏名（代表権を有する者）

（備考）

- ・本宣言は、（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されます。
- ・主務大臣から「振興基準」に基づき指導又は助言が行われた場合など、本宣言が履行されていないと認められる場合には、本宣言の掲載が取りやめになることがあります。

タイトル・項目は
定型（引用）
内容はひな形を元に
作成

任意

代表者名で署名



詳細はポータルサイト上の記載要領をご覧ください。
ご不明点は担当にお問い合わせください。

登録の流れ

- 宣言の登録はポータルサイト上で行います。ポータルサイトからひな型をダウンロードして宣言文の作成し、完成した宣言文をPDF形式でポータルサイト上アップロードし、必須項目を入力して登録します。
- 登録後、3日程度でポータルサイト上に宣言文が公表されます。（宣言文に不備がある場合は事務局からご連絡します。）

① ページ上部のメニューから「登録」をクリック

「パートナーシップ構築宣言」ポータルサイト

HOME 登録企業リスト 概要・登録方法 **登録** 情報コーナー FAQ・お問合せ

1

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

② ひな形をダウンロードし、宣言文を作成 (宣言文の作成は次ページ以降をご参照ください。)

③ 企業名や業種等、必須項目を入力

「パートナーシップ構築宣言」ポータルサイト

HOME 登録企業リスト 概要・登録方法 **登録** 情報コーナー FAQ・お問合せ

HOME > 登録

2

以下の項目を入力の上、「パートナーシップ構築宣言」をPDFでアップロードしてください。

パートナーシップ構築宣言 ひな形

パートナーシップ構築宣言 記載見本

パートナーシップ構築宣言 記載要領

3

企業名 必須
※法人格と社名の間は空けないでください。 例：株式会社パートナーシップ構築宣言

企業名(ふりがな) 必須
※法人格は入力しないでください。 例：ぱーとなーしつぷこうちくせんげん (全角「ひらがな」のみ)

法人番号 必須
※詳細は [国税庁HP](#) をご覧ください。
※個人事業主の方は「個人事業主」にチェックを入れてください。 例：1234567890123 (13桁の半角数字)
 個人事業主

主な業種 必須
(売上が最も高い、本宣言内容に最も関係が深いなど、主な事業内容として最も近いものを1つ選) 選択してください

...

【宣言文をアップロードされる前に確認をお願いします】

■ 「ひな形」の『②型管理などのコスト負担』について 必須
「ひな形」の“2.「振興基準」の遵守”の2番目『②型管理などのコスト負担』について、型(主に製造業における金型等)を活用した取引を行っていない場合には、この項目を削除してください。

型管理の有無について確認しました

④ 作成した宣言文をPDF化し、アップロード

⑤ 入力内容の確認→「登録する」をクリックして登録完了

■ 「パートナーシップ構築宣言」のアップロード 必須

ファイルを選択 **4** 選択されていません

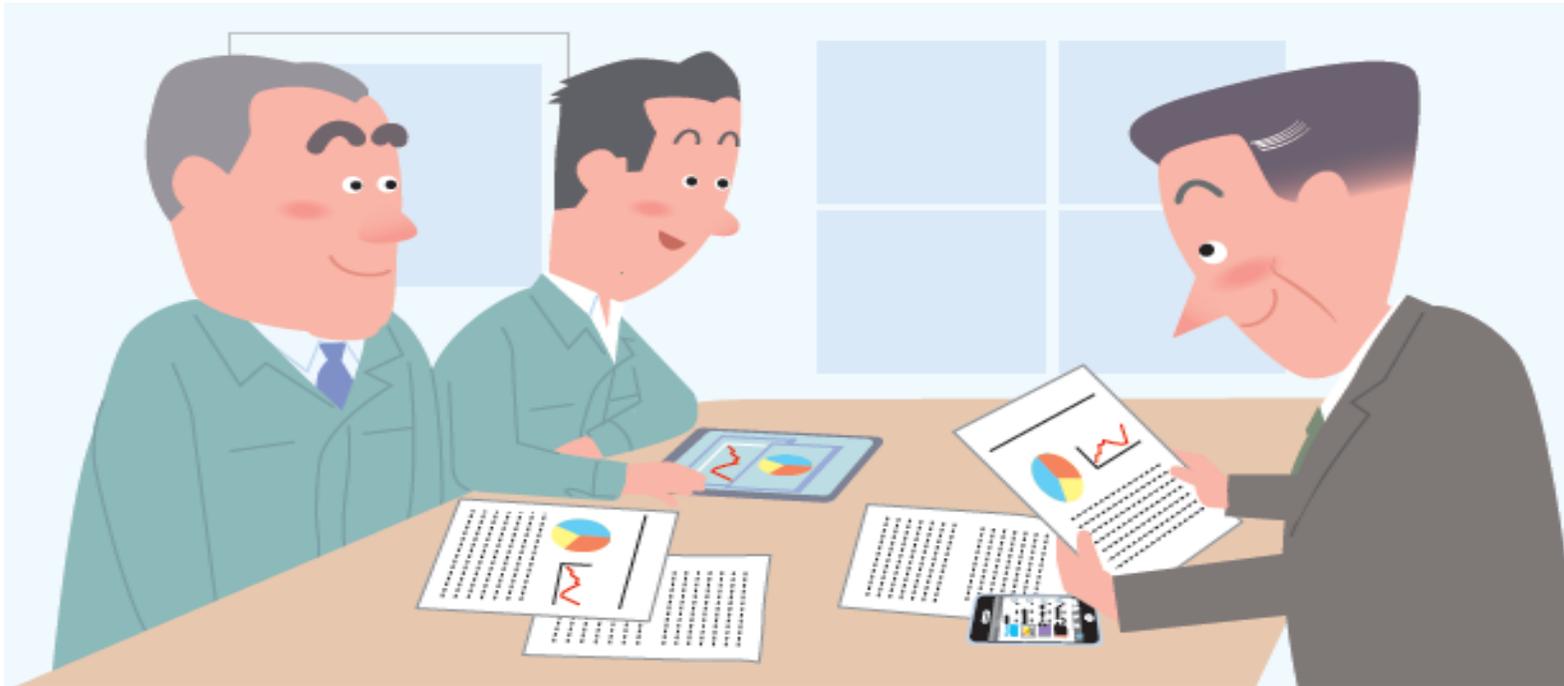
※アップロード可能なファイルはPDFのみです。
※作成された宣言文中に、タイトル「パートナーシップ宣言」の後に赤字で例示されている「のひな形」の文字、文中に、※赤字で記載されている説明文、3. その他(任意記載)欄に赤字で記載されている(例)文、以上の説明・例示箇所(いずれも赤字記載)が残っていないかご確認の上、アップロードしてください。

5 入力内容の確認



経済産業省
関東経済産業局

下請取引適正化の取組について



関東経済産業局適正取引推進課
令和5年1月30日

目次

1. パートナーシップによる価値創造のための転嫁円滑化
施策パッケージの取組
2. 下請代金法の執行強化
3. 下請Gメンヒアリングについて
4. 価格交渉促進月間について
5. 価格交渉に役立つコンテンツ
6. 取引上の悩み相談窓口

1. パートナーシップによる価値創造のための 転嫁円滑化施策パッケージの取組

1-1 パートナーシップによる価値創造のための転嫁円滑化施策パッケージの概要

- 令和3年12月27日、内閣官房、消費者庁、厚生労働省、経済産業省、国土交通省及び公正取引委員会において、**「パートナーシップによる価値創造のための転嫁円滑化施策パッケージ」**が取りまとめられた。
- 中小企業等が労務費、原材料費、エネルギーコストの上昇分を適切に転嫁できるよう、**毎年1月から3月までを「転嫁対策に向けた集中取組期間」**と定めるなど、政府横断的な転嫁対策に取り組む。
- 公正取引委員会・中小企業庁は、**事業所管省庁と緊密に連携**を図り、**下請事業者から寄せられた情報も活用**し、**体制強化**を行いつつ、執行強化の取組を進めていく。

<具体的な取組>

- ① **価格転嫁円滑化スキームの創設**（公正取引委員会・中小企業庁・事業所管省庁）
⇒「買いたたき」等の違反行為について、事業所管省庁や、「情報提供フォーム」経由での下請事業者からの情報提供を受付し、取締りを強化。
- ② **独占禁止法の執行強化**（公正取引委員会）
⇒新たに独占禁止法上の優越的地位の濫用に関する緊急調査を実施。また、新たに「優越的地位濫用未然防止対策調査室」を設置。
- ③ **下請法の執行強化**（公正取引委員会・中小企業庁）
⇒価格交渉の場において明示的に協議することなく、一方的に従来どおりの取引価格に据え置くなど、労務費等の上昇を取引価格に反映しない取引が「買いたたき」に該当するおそれがあることの明確化。
親事業者への立入調査の件数を増やす。違反行為の再発防止が不十分な事業者には、取締役会決議を経た改善報告書の提出を求める。
- ④ **下請Gメンによるヒアリング等**（中小企業庁）
⇒120名の下請Gメンを倍増し、年間1万件以上の中小企業の現場の声を聴取。（令和5年1月から下請Gメン300名体制）
- ⑤ **パートナーシップ構築宣言の拡大・実効性強化**（中小企業庁）
⇒宣言企業全社に書面調査を実施し、宣言内容の実行状況をフォローアップ。経産省で実施している補助金の加点措置について、対象範囲を他省庁の補助金に拡大を検討。

1 - 2 取引適正化に向けた5つの取組 (令和4年2月10日 第3回未来を拓くパートナーシップ構築推進会議)

- 中小企業の賃上げ原資の確保や、エネルギー価格・原材料価格の上昇に対応するためにも、下請中小企業に公平・適切に付加価値が共有されるよう、「転嫁円滑化施策パッケージ」(令和3年12月末取りまとめ)の着実な実施に加えて、**大企業と下請中小企業との取引の更なる適正化**に向け、以下の**5つの取組**を実施していく。※以下、年末にとりまとめられた「転嫁円滑化パッケージ」の取組を具体化。

1. 価格交渉のより一層の促進

- **下請振興法に基づく「助言(注意喚起)」の実施**
 - 価格交渉促進月間のフォローアップ結果を踏まえ、価格交渉・転嫁の状況の良くない個別の企業に対して実施。
- **価格交渉促進月間の3月の実施**(3月に実施し、4月にフォローアップを実施)
 - 9月と並んで価格交渉の頻度の高い**3月にも価格交渉促進月間を実施**。
- **下請振興法の振興基準を改正**(2022年度内を想定)
 - 原材料費やエネルギー価格の上昇による価格交渉に加え、最低賃金等の外的要因がない場合も、労務費上昇による価格交渉に応じるよう親事業者に促す。

2. パートナーシップ構築宣言の 大企業への拡大、実効性の向上

- ①宣言した企業全て及び、②**下請取引企業に対するアンケート調査の実施**
 - ①は**年度内に取り纏めて公表**し、宣言内容の**調達現場への浸透**を促す。②は**評価結果を公表・周知**
- コーポレートガバナンスに関するガイドラインへの位置づけ、補助金等によるインセンティブ拡充の検討

3. 下請取引の監督強化

- 下請Gメンの体制強化(4月から倍増予定)
 - 下請Gメンを来年度倍増。また、**アドバイス機能の強化**(支援機関や補助金等の紹介)や**AI等による取締りの効率化**も検討。
- **商工会・商工会議所と下請かけこみ寺の連携による相談体制の強化**(年度内から実施)
 - 下請かけこみ寺で収集した相談情報を端緒に下請Gメンのヒアリング等を実施。
- 業種別ガイドライン・自主行動計画の拡充・改定等(順次実施)
 - 取引上の問題のある業種や、新たな取引上の課題に対応するため、拡充・改定を随時実施。

4. 知財Gメンの創設と知財関連の対応強化

- **「知財Gメン」の新設**(今年度内にヒアリングを開始)
 - 知財関連の取引問題に専門的に対応。
- 中小企業庁に「**知財取引アドバイザリーボード**」の設置
 - 知財取引の専門家により構成し、個別企業への指導・助言の実施など知財関連の対応を強化。
- **商工会議所、INPIT(工業所有権情報・研修館)等の関係機関との連携の強化**

5. 約束手形の2026年までの利用廃止への道筋

- 各団体における自主行動計画の改定の要請(2月中旬に各省に依頼)
 - 利用の廃止に向けた**具体的なロードマップ(段取り、スケジュール等)の検討を依頼**し、その反映を要請。
 - 約束手形の利用廃止に向け、異なる業種間での取引における課題など、他業種も含めて取り組まなければ解消できない**課題の洗い出し**などを実施。**中小企業庁において課題を整理**し、それらの**課題に対する対応も各業界の自主行動計画に盛り込む**よう要請。
- **2026年の手形交換所における約束手形の取扱い廃止の検討**(2月中旬に金融業界に検討を依頼)
 - 金融業界に対して、産業界における約束手形利用廃止の取組状況を踏まえつつ、**2026年に手形交換所における約束手形の取扱いを廃止することの可否について検討を開始**するよう要請。

2. 下請代金法の執行強化

2 - 1 独占禁止法と下請代金法の関係

下請法に違反するような行為は、独占禁止法の不公正な取引方法のうち、「優越的地位の濫用」行為に該当し、**独占禁止法第19条の規定に違反するおそれがあるが**、同法により規制する場合、当該行為が「取引上優越した地位を利用したものかどうか」、「不当に不利益なものかどうか」を個別に認定する必要があり、この認定には相当の期間を要し問題解決の時機を逸するおそれなどがあるため、**迅速かつ効果的に下請事業者の利益の保護を図るため、独占禁止法に比較して簡易な手続きを規定した下請代金支払遅延等防止法が昭和31年に独占禁止法の補完法として制定された。**

【独禁法第2条第9項】

<不公正な取引方法の行為類型>

- (1) 共同の取引拒絶
- (2) 差別対価
- (3) 不当廉売
- (4) 再販価格の拘束
- (5) 優越的地位の濫用**
- (6) 前各号に掲げるもののほか、公正な競争を阻害するおそれがある行為のうち、**公正取引委員会が指定するもの。**

【独禁法第19条】

事業者は、不公正な取引方法を用いてはならない。

★物流特殊指定

製造委託等の下請取引では、「優越的地位の濫用」の問題が生じやすく、このような行為を迅速かつ効果的に規制するには独禁法だけでは不十分。

下請法の制定

- ① 資本金区分、取引内容の明確化
- ② 親事業者の遵守事項の明確化
- ③ 監視体制の強化
(立入検査権、措置請求権)
- ④ 勧告制度の採用(公取)など

★中小企業施策としての位置付け

下請法は、下請取引の公正化及び下請事業者の利益の保護を図るという目的から、中小企業関係法としての性格も併せ持ち、中小企業施策の重要な柱の一つ。

★中企庁と公取委の役割分担

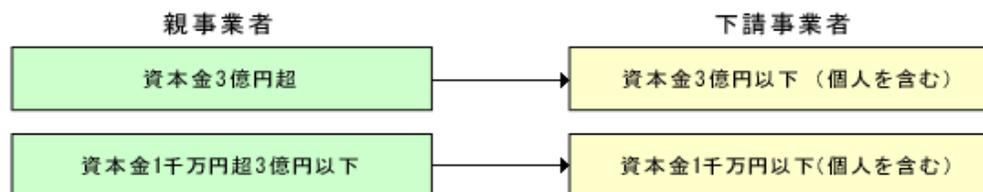
- ① 調査対象となる親事業者は中企庁と公取委で親事業者の担当を分担して実施。
- ② 下請法は公取委が主管のため、法解釈等については公取委が権限を有する。

2-2 ①下請代金支払遅延等防止法について

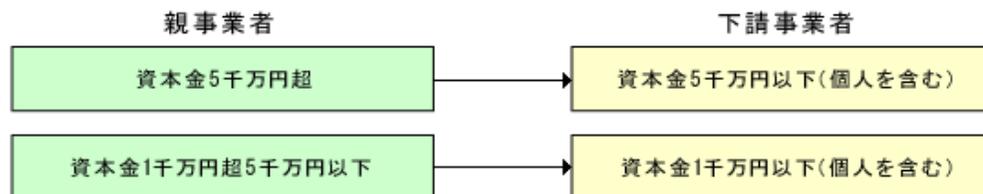
- 下請法は、①資本金又は出資総額の規模と②下請取引の内容（製造委託、修理委託、情報成果物作成委託及び役務提供委託）によって、「親事業者」と「下請事業者」を定義づけ、親事業者の義務と禁止行為を規定

定義

- (1) 物品の製造・修理委託及び一部の情報成果物作成・役務提供委託を行う場合



- (2) 情報成果物作成・役務提供委託を行う場合（1）の場合を除く。）



親事業者の義務

- (1) 注文書の交付義務（法第3条）
- (2) 書類作成・保存義務（法第5条）
- (3) 下請代金の支払い期日を定める義務（法第2条の2）
- (4) 遅延利息支払義務（法第4条の2）

法第3条（上記（1））及び第5条（同（2））に違反がある場合は50万円以下の罰金（法第10条）

親事業者の禁止行為（法第4第1項及び第2項の各号）

- (1) 受領拒否の禁止
- (2) 下請代金の支払遅延の禁止
- (3) 下請代金の減額の禁止
- (4) 返品 of 禁止
- (5) 買ったたきの禁止
- (6) 購入・利用強制の禁止
- (7) 報復措置の禁止
- (8) 有償支給原材料等の対価の早期決済の禁止
- (9) 割引困難な手形の交付の禁止
- (10) 不当な経済上の利益の提供要請の禁止
- (11) 不当な給付内容の変更・やり直しの禁止

中小企業庁長官

禁止行為に違反がある場合は公正取引委員会へ措置請求

（法第6条）

公正取引委員会

違反行為を是正するよう勧告

（法第7条）

重点立入業種の選定

下請法違反行為の再発防止が不十分な事業者に対する取組の実施について

令和4年5月20日
公正取引委員会
中小企業庁

- 令和3年12月27日、「パートナーシップによる価値創造のための転嫁円滑化施策パッケージ」（内閣官房・消費者庁・厚生労働省・経済産業省・国土交通省・公正取引委員会。以下「転嫁円滑化施策パッケージ」という。）が取りまとめられたところ、転嫁円滑化施策パッケージに関する取組として、下記2の取組を実施することとした。
- 公正取引委員会及び中小企業庁は、下請代金支払遅延等防止法（昭和31年法律第120号。以下「下請法」という。）に関する新たな取組として、本日から、再発防止が不十分と認められる事業者に対し、指導を行う際に、取締役会決議を経た上での改善報告書の提出を求めていくこととする。具体的には、下請法の違反行為について繰り返し指導を受けることとなる事業者等に対し、必要に応じて、取締役会決議を経た上での改善報告書の提出を求めていくこととする。
- 公正取引委員会及び中小企業庁は、転嫁円滑化施策パッケージに関する他の取組についても、引き続き、着実に実施に移していく。

- 令和3年12月27日、中小企業等が労務費、原材料費、エネルギーコストの上昇分を適切に転嫁できるようにし、賃金上げの環境を整備するため、「パートナーシップによる価値創造のための転嫁円滑化施策パッケージ」（以下「転嫁円滑化施策パッケージ」という。）が取りまとめられた。
- 公正取引委員会及び中小企業庁は、転嫁円滑化施策パッケージに基づく取組として、令和3年度における下請法上の「買いたたき」の処理状況のほか、「価格転嫁円滑化スキーム」に基づく関係省庁からの情報提供の結果などを踏まえ、重点立入調査の対象とする業種として、道路貨物運送業、金属製品製造業、生産用機械器具製造業及び輸送用機械器具製造業を選定した。

令和3年度における下請法上の「買いたたき」1,186件の処理状況 (公正取引委員会・中小企業庁)



製造業に対する処理件数の内訳			製造業以外に対する処理件数の内訳		
業種	件数	割合	業種	件数	割合
金属製品製造業	70件	16.7%	道路貨物運送業	175件	22.8%
生産用機械器具製造業	64件	15.3%	情報サービス業	83件	10.8%
輸送用機械器具製造業	38件	9.1%	技術サービス業	71件	9.3%
その他	247件	58.9%	その他	438件	57.1%
合計	419件	100%	合計	767件	100%

問い合わせ先 公正取引委員会事務総局 経済取引局 取引部
(転嫁円滑化施策パッケージに関する公正取引委員会の取組全般について)
企業取引課 電話 03-3581-3373 (直通)
(下請法違反行為の再発防止に関する要請について)
下請取引調査室 電話 03-3581-3374 (直通)
ホームページ <https://www.jftc.go.jp/>

2-2 ③ 下請代金支払遅延等防止法の運用基準

「下請代金支払遅延等防止法に関する運用基準」新旧対照表

○下請代金支払遅延等防止法に関する運用基準（平成 15 年公正取引委員会事務総長通達第 18 号）

（下線部分は改正部分）

新	旧
<p>5 買ったとき</p> <p>(1) (略)</p> <p>(2) 次のような方法で下請代金の額を定めることは、買ったときに該当するおそれがある。</p> <p>ア 多量の発注をすることを前提として下請事業者に見積りをさせ、その見積価格の単価を少量の発注ししかない場合の単価として下請代金の額を定めること。</p> <p>イ 量産期間が終了し、発注数量が大幅に減少しているにもかかわらず、単価を見直すことなく、一方的に量産時の大量発注を前提とした単価で下請代金の額を定めること。</p> <p>ウ 労務費、原材料価格、エネルギーコスト等のコストの上昇分の取引価格への反映の必要性について、価格の交渉の場において明示的に協議することなく、従来どおりに取引価格を据え置くこと。</p> <p>エ 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据え置くこと。</p> <p>オ 一律に一定比率で単価を引き下げて下請代金の額を定めること。</p> <p>カ 親事業者の予算単価のみを基準として、一方的に通常の対価より低い単価で下請代金の額を定めること。</p> <p>キ 短納期発注を行う場合に、下請事業者に発生する費用増を考慮せずに通常の対価より低い下請代金の額を定めること。</p> <p>ク 給付の内容に知的財産権が含まれているにもかかわらず、当該知的財産権の対価を考慮せず、一方的に通常の対価より低い下請代金の額を定めること。</p> <p>ケ 合理的な理由がないにもかかわらず特定の下請事業者を差別して取り扱い、他の下請事業者より低い下請代金の額を定めること。</p> <p>コ 同種の給付について、特定の地域又は顧客向けであることを理由に、通常の対価より低い単価で下請代金の額を定めること。</p>	<p>5 買ったとき</p> <p>(1) (略)</p> <p>(2) 次のような方法で下請代金の額を定めることは、買ったときに該当するおそれがある。</p> <p>ア 多量の発注をすることを前提として下請事業者に見積りをさせ、その見積価格の単価を少量の発注ししかない場合の単価として下請代金の額を定めること。</p> <p>イ 量産期間が終了し、発注数量が大幅に減少しているにもかかわらず、単価を見直すことなく、一方的に量産時の大量発注を前提とした単価で下請代金の額を定めること。</p> <p>ウ 原材料価格や労務費等のコストが大幅に上昇したため、下請事業者が単価引上げを求めたにもかかわらず、一方的に従来どおりに単価を据え置くこと。</p> <p>(新設)</p> <p>エ 一律に一定比率で単価を引き下げて下請代金の額を定めること。</p> <p>オ 親事業者の予算単価のみを基準として、一方的に通常の対価より低い単価で下請代金の額を定めること。</p> <p>カ 短納期発注を行う場合に、下請事業者に発生する費用増を考慮せずに通常の対価より低い下請代金の額を定めること。</p> <p>キ 給付の内容に知的財産権が含まれているにもかかわらず、当該知的財産権の対価を考慮せず、一方的に通常の対価より低い下請代金の額を定めること。</p> <p>ク 合理的な理由がないにもかかわらず特定の下請事業者を差別して取り扱い、他の下請事業者より低い下請代金の額を定めること。</p> <p>コ 同種の給付について、特定の地域又は顧客向けであることを理由に、通常の対価より低い単価で下請代金の額を定めること。</p>

2-3 ①下請中小企業振興法の概要

法律の概要

目的

親事業者の協力のもとに、下請中小企業の体質を強化し、下請性を脱した独立性のある企業への成長を促すこと

基本的性格

下請事業者との取引の適正化を図ることを目的とする下請代金法が規制法規であるのに対し、下請振興法は、下請中小企業を育成・振興する支援法としての性格を有する法律

法の適用範囲

親事業者

資本金又は出資金(個人の場合は従業員数)が自己よりも小さい中小企業者に対し、物品の製造等の行為を継続して委託する者

下請事業者

資本金等が自己よりも大きいものから継続して委託を受けて、物品の製造等の行為を行う中小企業者

令和3年8月に法改正

○取引適正化に向けた対応を強化し、大企業と中小企業が共存共栄の関係を構築するため 法改正

- ①他者に提供する情報成果物・サービスを構成するサービスの委託等を対象とする
- ②振興事業計画の申請要件の緩和
- ③発注者と下請中小企業との間に入り、中小企業の強みを活かした取引機会等を創出する事業者の認定制度を創設
- ④下請Gメンヒアリング等の調査を明示

2-3 ②下請中小企業振興法「振興基準」の概要

※赤字は、令和4年7月29日付け改正の主な新規事項（抜粋）

- 下請中小企業振興法「振興基準」とは、下請中小企業振興法第3条により経済産業大臣が定める「下請事業者及び親事業者のよるべき一般的な基準」であり、親事業者と下請事業者の望ましい取引関係等を具体的に提示したもの。

第1. 下請事業者の生産性向上及び製品等の品質の改善

- 親事業者は、生産性向上等の努力を行う下請事業者に、必要な協力（下請事業者との面談、工場訪問、サプライチェーン全体での連携等）をするよう努める。

第2. 発注分野の明確化及び発注方法の改善

- 下請事業者に対して、設計図や仕様書等の内容を明確にした上で発注を行う。
- 発注内容が曖昧な契約とならないよう、契約条件について書面等による明示、交付を徹底する。

第3 2. 情報化への積極的対応

- 下請事業者は、情報化に係る責任者の配備及び企業内システムの改善、中小企業共通EDIなどによる電子受発注、電子的な決済等を行うよう努める。

第4 1. 対価の決定方法の改善

- 取引対価は、合理的な算定方法に基づき、下請事業者の適正な利益を含み、**下請事業者の賃上げ**等、労働条件の改善が進むよう**十分協議して決定する**。
- 価格交渉促進月間等の機会を捉え、**年1回以上の協議を行う**。コストが上昇した場合等において、**下請事業者から申出があったときは遅滞なく協議に応じる**。
- 長期にわたる取引では、前払い比率及び期中払い比率を高めるよう努める。

第4 4. 下請代金の支払方法改善

- 下請代金の支払いは、可能な限り現金で行う。
- 現金化にかかる割引料等のコストを下請事業者に負担させることがないよう、下請代金の額を十分に協議して決定する。
- 手形等のサイトは60日以内とするよう努める。

第4 5. 型又は治具に係る取引条件改善

- 型製作相当費の一括払いや前払いに努める。
- 不要な型を廃棄し、廃番となったものは、下請事業者に廃棄指示を行う。

第4 6. 「働き方改革」への対応

- 親事業者は、下請事業者の不利益となるような取引や要請を行わないこと。
- やむを得ず短納期発注又は急な仕様変更などを行う場合には、親事業者が適正なコストを負担する。

第7 3. 威圧的交渉の禁止

- 親事業者は、下請事業者に対し、取引価格に関する協議等を行うに当たって、**下請事業者に精神的又は身体的な威圧を加える等、不当な取扱いをしない**。

第8 5. 知的財産の取扱い

- 下請事業者は、自らが権利を有する知的財産について、知的財産権の取得、秘密保持契約による営業秘密化等により、管理保護に努める。
- 親事業者は、下請事業者に損失を与えることのないよう十分に配慮して、契約上知り得た下請事業者の知的財産権等を取り扱う。

第8 6. フリーランスとの取引

- 親事業者は、フリーランスとの取引においても、発注時の取引条件を明確にする書面等の交付を行うなど、「フリーランスとして安心して働ける環境を整備するためのガイドライン(令和3年3月26日)」を踏まえた適切な取引を行う。

第8 7. 業種別ガイドライン、自主行動計画の策定・遵守

- 親事業者及び下請事業者は、事業所管省庁が策定した業種別ガイドラインを遵守するよう努める。
- **事業者団体等は、「自主行動計画」を策定し、フォローアップの結果を踏まえて定期的に改定するよう努める**。

第8 8. パートナースhip構築宣言の実施

- 親事業者は、**パートナースhip構築宣言を行い**、定期的に宣言内容の見直しを行うよう努める。

2-3 ③下請中小企業振興法「振興基準」改定（2022年度）

- 「振興基準」は、下請振興法第3条に基づく大臣告示であり、同法第4条に基づく「**指導・助言**」の根拠となるとともに、**業種別ガイドライン**、**自主行動計画**、**パートナーシップ構築宣言のひな形**の策定に参照されるもの。
- 「取引適正化に向けた5つの取組」（令和4年2月10日公表）、「**転嫁円滑化施策パッケージ**」（令和3年12月27日閣議了解）等で決定した**取引適正化に向けた取組方針を裏付け・下支え**し、産業界に提示するため、7月末に改定。

【改定による主な新規追加事項】（親事業者が求められる取組の内容）

1) 価格交渉・価格転嫁

- ① 毎年9月及び3月の「価格交渉促進月間」の機会を捉え、少なくとも**年に1回以上の価格協議**を行うこと
- ② 労務費、原材料費、エネルギー価格等が上昇した**下請事業者からの申出があった場合、遅滞なく協議**を行うこと
- ③ 下請事業者における**賃金の引上げが可能となるよう、十分に協議して取引対価を決定**すること

2) 支払方法・約束手形

- ① 下請代金は、物品等の受領日から起算して**60日以内において定める支払期日までに支払う**こと
- ② 令和8(2026)年の約束手形の利用廃止に向け、**できる限り、約束手形を利用せず**、また現金払いを行うこと

3) パートナーシップ構築宣言

- ① **パートナーシップ構築宣言を行い**、定期的に見直すこと。また、**社内担当者・取引先に宣言を浸透**させること

4) 知財取引・その他

- ① 下請事業者の**秘密情報（ノウハウ含む）の提供や開示を強要しないこと**
- ② 下請事業者の直接的な利益に十分に配慮した協議や書面等での合意を行わずに、**協賛金、協力金等を要請しないこと**
- ③ 取引上の交渉の際に、**威圧的な言動による交渉を行わないこと**

→ 改定した「振興基準」は、**業界団体の「自主行動計画」の改定**や、**個社への「指導・助言」**に活用（7月29日施行）

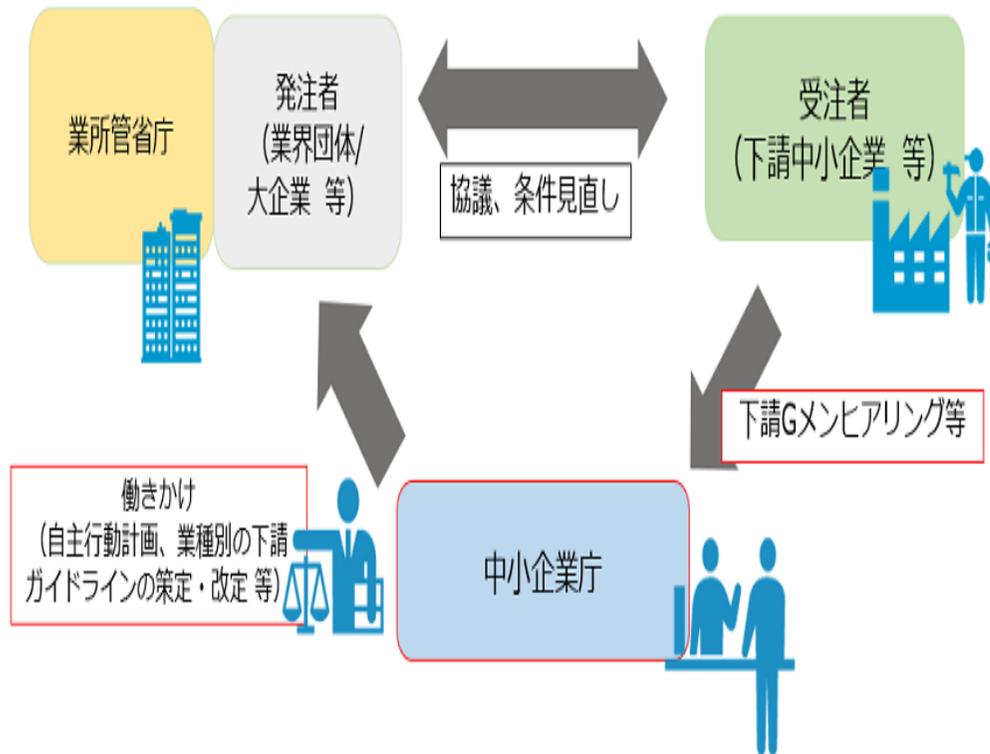
3. 下請Gメンヒアリングについて

3-1. 取引調査員（下請Gメン）による訪問調査について

●平成29年1月より、中小企業庁では、取引調査員（下請Gメン）を配置して下請等中小企業者を訪問しています。

●現在300名体制（令和5年1月248名→300名に増員）で、全国各地で下請等中小企業を訪問し親事業者等との取引実態についてのヒアリングを実施（令和4年1月から12月まで、年間約10,000件）

※秘密保持を前提としてお話を伺い、国や業界が定めるルールづくりに反映するなど、適正取引に向けた取組を強く促していきます。



中小企業庁
(中小企業庁 取引調査員)

下請Gメン

令和4年6月

下請取引でお困りごとはありませんか？
下請Gメンが、お話を伺います！

例えば…

① 「発注単価を一律〇%減らして欲しい」など不合理かつ一方的な価格引き下げが行われる。

年間5%減額でヨロシクねむよ。

発注率 15%

② 金型の返却や保管料負担を申し入れても、応じてくれない。

③ 光熱費、原材料費、人件費などが上がっても、値上げを認めない。

原材料価格 ↑ 光熱費 ↑ 人件費 ↑

④ 手形による支払いが多く、その割引料も加味してもらえない。

手形 支払期日：半年後

国や業界が定めるルールづくりに反映していきます！

伺った御意見は、国による下請取引適正化のための法律や基準※1などの改正、業界団体による自主行動計画※2の策定や改訂につなげていきます。

※1 国が適正取引推進のため策定した業種ごとの「下請ガイドライン」
下請代金支払遅延等防止法 運用基準
下請中小企業振興法 振興基準 など

※2 各業界団体が取引適正化と付加価値向上に向け策定した「自主行動計画」

「下請Gメン」によるヒアリングに関するお問い合わせは
(各経済産業局 下請ヒアリング担当)

北海道 011-700-2251 中部 052-951-2860 四国 087-811-8564
東北 022-217-0417 近畿 06-6966-6037 九州 092-482-5590
関東 048-600-0324 中国 082-224-5745 沖縄 098-866-1755

中小企業庁 取引課 取引調査室 03-3501-3649

3-2. 下請Gメンヒアリング等で把握した事例①

- 令和4年3月取引問題小委員会にて、自主行動計画策定業種を中心に、特徴的に見られる取引上の問題と課題を集計分析した資料を提出。
- 「価格交渉促進月間フォローアップ調査の結果にて、業界別のランキングや下請Gメンヒアリングによる生声を掲載。



①【価格決定方法の適正化】

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例、（）内は親事業者の業種

- 原材料の高騰については親事業者も認識があり、また親事業者から社会保険費用や燃料費の上昇について情報共有され、価格に反映してもらっている。（金属産業）
- ▲ 複数の自動車メーカーは見積価格に対し、厳しい価格の「ターゲット価格」を示してくる。ターゲット価格に近づくように仕様や部品を替えるように毎回指示される。（自動車）
- ▲ 2021年秋から現在まで、原材料費の上昇分の価格転嫁交渉を行っているが、値上げの幅・時期ともに回答をもらえていない。大手スーパーに価格決定権を握られており、これほどの原料高にもかかわらず価格改定の動きが鈍い。（小売業）
- ▲ 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不十分。価格表改定には時間を要し、柔軟なコスト負担の対応が難しい。（トラック運送）
- ▲ 数年前の価格のまま改定できておらず、労務費上昇分を反映できずに困っている。取引先には、文書で価格協議について打診したが返事は無く、協議できずそのまま契約が自動更新した。
強い交渉をすると、転注されてしまう可能性もあるため、仕方なく現在の価格で取引を続けている。（警備業）
- ▲ コロナ禍以降は飲食業界も厳しく、価格改定を半年前から案内しているが許可がもらえない。無理にお願いしきれないだろうという立場を利用して、はぐらかされている。（飲食サービス）

②【支払条件の改善】

- ここ数年で大手企業は現金支払いに変更となってきている。小規模会社では手形も若干残っている。（化学産業）
- ▲ 支払条件の変更(手形→現金100%)の際、条件として利息以上の値下げ要請があった。不本意であったが、現金への変更を重視し要請を受け入れざるをえなかった。（建設機械産業）
- ▲ 数年前に手形から電債に変更となったが、サイトが120日を超えるものとなっている。（計量機器・分析機器産業）
- ▲ システム開発は3ヶ月～半年を要し、契約期間は納品終了まで。支払いは納品後で、途中で工程を分割した受注・支払い契約はない。（情報サービス・ソフトウェア産業）

3 - 2. 下請Gメンヒアリング等で把握した事例②

③【型取引の適正化】

○親事業者からの要請で、抜型の保管、廃棄、返却についての契約を締結。契約の概要は、1年以上未稼働の抜型は1型当りの月額保管料を親事業者が支払い、廃棄または返却をする場合は親事業者への確認と、廃棄、返却に係る費用は親事業者が支払うこと。
(紙・紙加工品製造業)

▲金型代は製品の量産開始月からの24回均等払い。(自動車)

▲型保管のために外部倉庫を借りており月額の倉庫代は十万円を超える。全て当社負担である。廃棄申請をしても回答が得られず、長期間保管をせざるを得ない。(自動車)

④【知財・ノウハウの保護】 ※ ()内は下請事業者業種/系列最上位業種

○親事業者の製品の梱包材を受託製造。同梱包材を競合他社に模倣されたくないとの親事業者の意向で特許の共同出願を行っている。その費用は、全額親事業者の負担である。
(パルプ・紙・紙加工品製造業/その他の製造業)

▲工場見学の際、ビデオ撮影されたこともある。申し入れを断ると取引停止を匂わされる。(プラスチック製品製造業/電機・電子・情報通信機器産業)

▲親事業者からCADデザインデータ数十点の無償提供の要請を受け、当社からやむを得ず提出した。(生産用機械器具製造業/紙・紙加工品産業)

▲見積書を提出したが受注に至らなかった。その際に要求され無償で提供した設計図が当社の名前を消して他社に渡されていた。(金属製品製造業/建設業)

⑤【働き方改革に伴うしわ寄せ防止】

○働き方改革が始まってから休日や夜間の作業を求められることが少なくなり、時間管理が楽になった。(産業機械)

▲親事業者が自らの業務効率化のためEDIを導入しているが、仕様を業界で統一しようという考えがなく各社独自のシステムのため、運用が負担である。(電機・電子・情報通信機器産業)

4. 価格交渉促進月間について

4-1. 価格交渉促進月間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 令和4年10月17日～10月21日

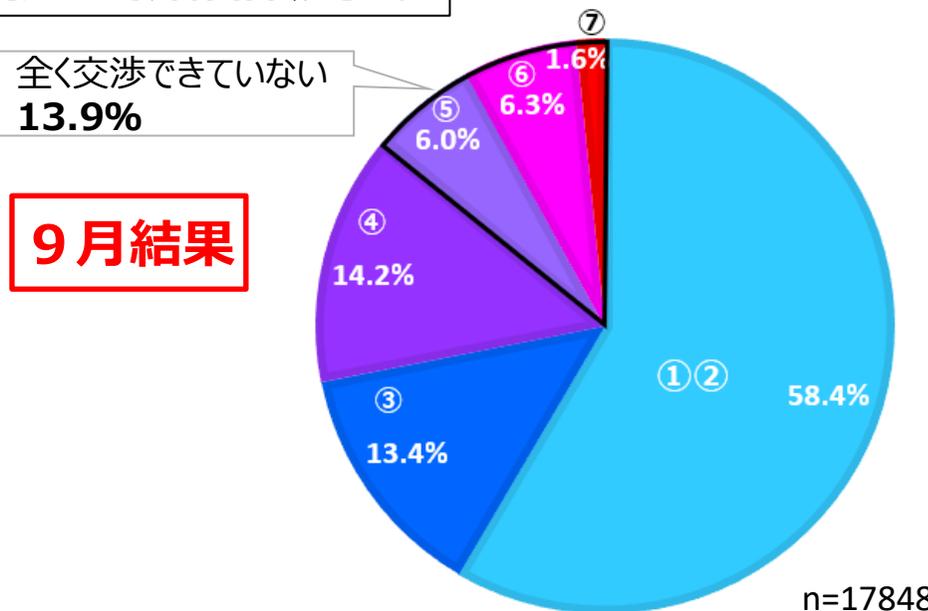
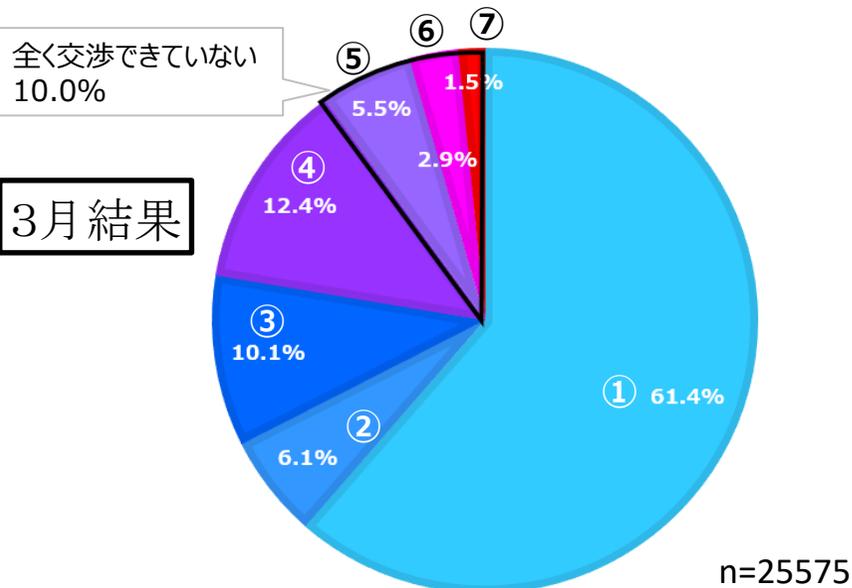
○調査方法 電話調査

○ヒアリング件数 約1777社

4-2. 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。

4-3. 価格転嫁の状況【コスト全般】

価格転嫁率は今回初めて公表

- 価格転嫁できた割合は、転嫁率 (※) が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 (3月22.6%⇒ 9月20.2%)、**全体として好転**。

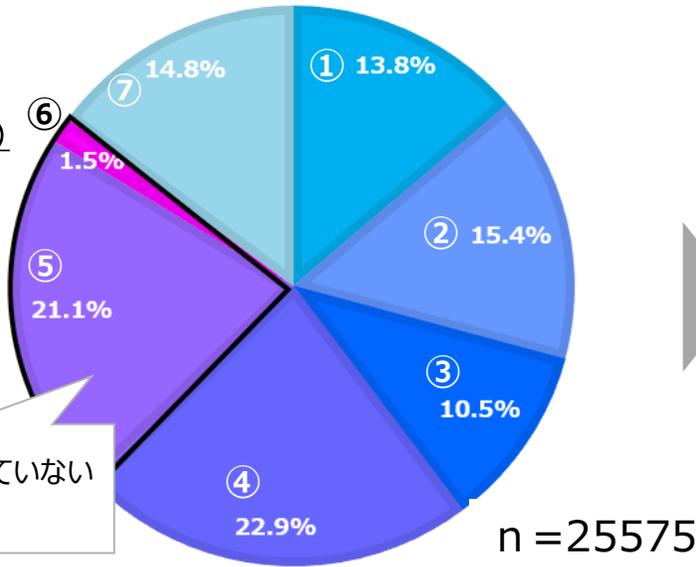
(※) 転嫁率：受注側中小企業のコスト上昇分に対して、発注側企業がどれだけ価格上昇(転嫁)に応じたかの割合

- 一方で、**⑥コストが上昇したにもかかわらず、逆に減額された企業の割合は増加** (3月1.5%⇒ 9月3.9%)

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%**



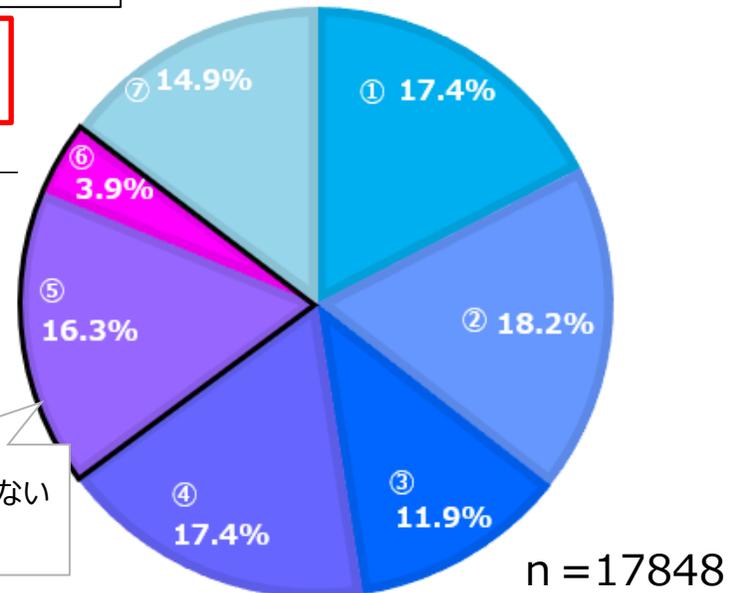
全く価格転嫁できていない
22.6%

- 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

9月結果

転嫁率(コスト全体)
: **46.9%**

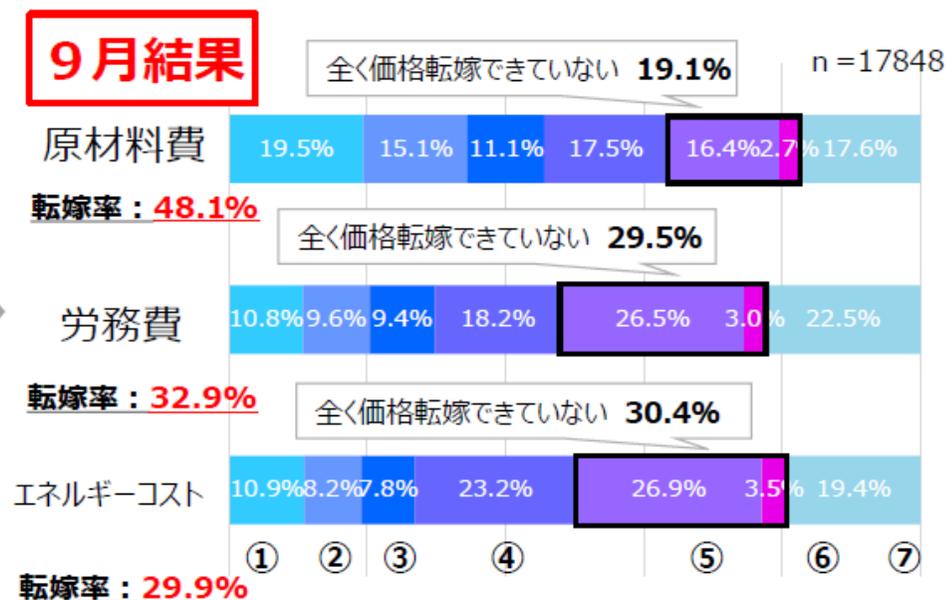
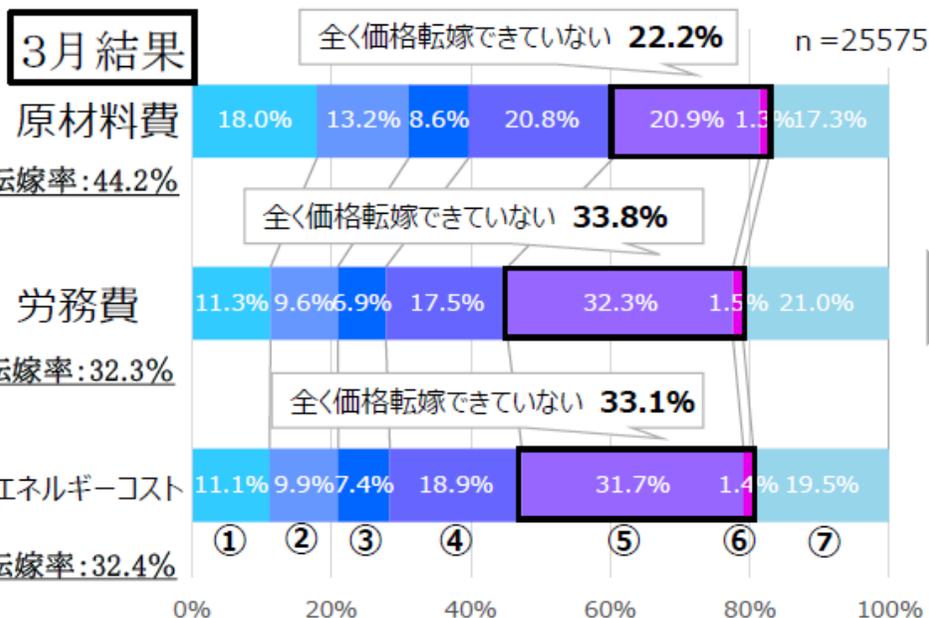
全く価格転嫁できていない
20.2%



- ①10割
- ②9割、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。



- 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。

- 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**41.7%**。
- **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
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%
②業種別	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、主要な取引先を最大3社選択してもらい、1社ごとに、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について回答を依頼。得られた回答を取引先の業種ごとに名寄せし、業種ごとに単純平均することで価格転嫁率として算出し、ランキング付けしたものの。

※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

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）

発注側企業との価格転嫁の状況について、**受注側中小企業の業種別に集計した結果**は下記の通り。

- **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、主要な取引先を最大3社選択してもらい、**1社ごとに、直近6ヶ月(2022年3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**について回答を依頼。得られた回答を受注側中小企業の業種ごとに名寄せし、**業種ごとに単純平均**することで価格転嫁率として算出し、**ランキング付け**したものの。

※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、エネルギー費、その他の比率）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。

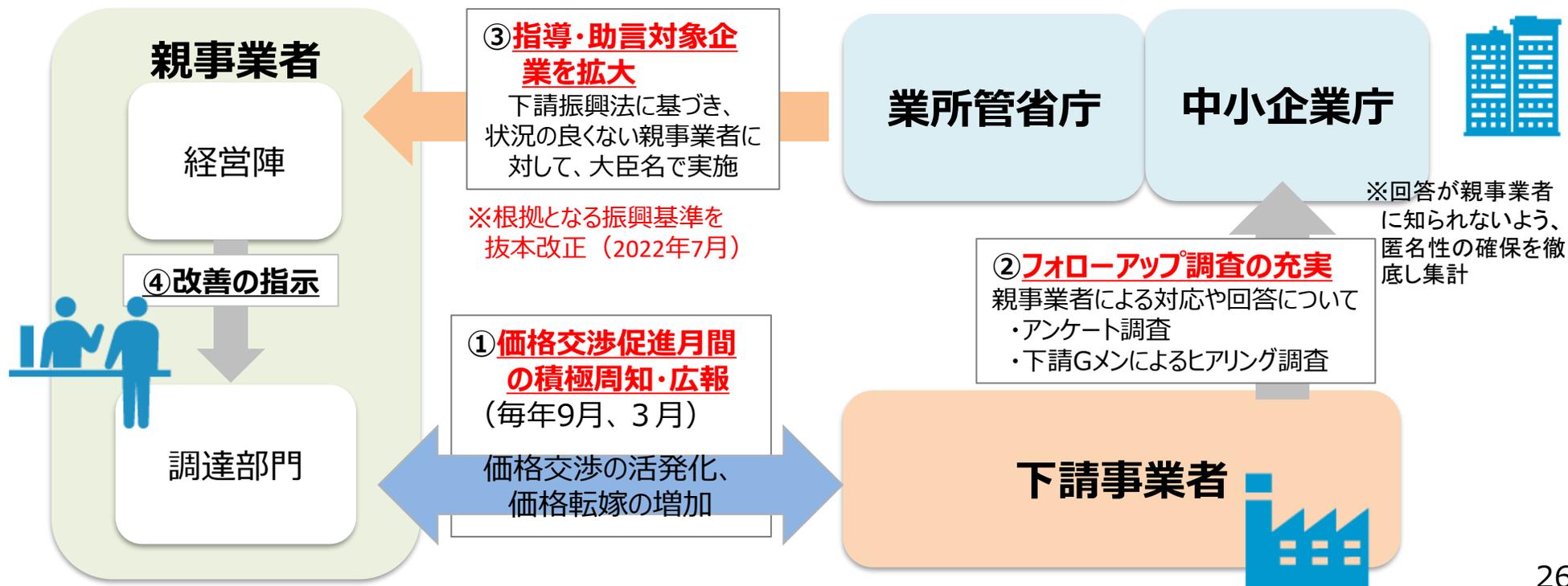
問.発注者に納める主な製品・サービスの原価・コストを以下の4つの費目に分けた場合（①労務費、②原材料価格、③エネルギーコスト、④その他の費用）、それぞれの費目は、コスト全体の約何割ずつになりますか。

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100%にはならない。 n=17848 25

4-4. 価格交渉促進月間の実施と改善のサイクル強化 (8月15日物価対策会議資料)

- **毎年9月と3月を「価格交渉促進月間」とし、実際に交渉や転嫁が出来たか、下請事業者からのフォローアップ調査を実施。**
※大企業の取引先中心に年2回・計30万社へアンケート票を送付→ 数年で大企業取引先にリーチできる予定。
- フォローアップ調査の結果を踏まえ、**評価が芳しくない親事業者に対し、2022年2月に初めて、業所管の大臣名で、指導・助言を実施。** 指導・助言を受けた経営陣の認識が改まり、調達部門に改善指示する例も。
- 2022年9月は、**積極広報・周知、フォローアップ調査の充実**、同年7月抜本改正の下請振興基準の活用等により、**指導・助言の対象企業を拡大。**
- 実施と改善サイクルの強化で、**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。**



(参考) 独占禁止法上の「優越的地位の濫用」に関する緊急調査 (公取)

- 公正取引委員会は令和4年6月、受注者80,000社に対して取引価格引上げの要請の有無にかかわらず、取引価格が据え置かれており、事業活動への影響が大きいとする発注者名について回答を求める書面調査を実施。
- 令和4年8月、上記の受注者側書面調査において1社でも受注者から名前の挙がった発注者に対して書面調査を実施
- 令和4年9月以降、上記受注者側書面調査において1社でも受注者から名前の挙がった発注者の中で、受注者から名前の挙がった数が多い発注者上位50社程度を抽出し、詳細な個別調査を実施。

※優越的地位の濫用として問題となるおそれがある、下記について、独占禁止法Q & Aの①及び②の2つの行為がこれに該当することを明確化。

① 労務費、原材料価格、エネルギーコスト等のコストの上昇分の取引価格への反映の必要性について、価格の交渉の場において明示的に協議することなく、従来どおりに取引価格を据え置くこと

② 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、取引の相手方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、電子メール等で取引の相手方に回答することなく、従来どおりに取引価格を据え置くこと

(参考) 独占禁止法上の「優越的地位の濫用」に関する緊急調査 (公取)

● 注意喚起文書の送付及び独占禁止法Q & Aの① (※) に該当する行為がみられた事業者に関する事業者名の公表 (令和4年12月27日)

(※) 労務費、原材料価格、エネルギーコスト等のコストの上昇分の取引価格への反映の必要性について、価格の交渉の場において明示的に協議することなく、従来どおりに取引価格を据え置くこと。

(事業者名は五十音順によるもの)

番号	事業者名	法人番号	本店の所在地
1	佐川急便株式会社	8130001000053	京都市南区上鳥羽角田町68番地
2	三協立山株式会社	2230001010080	富山県高岡市早川70番地
3	全国農業協同組合連合会	8010005002090	東京都千代田区大手町一丁目3番1号
4	大和物流株式会社	3120001066744	大阪市西区阿波座一丁目5番16号
5	株式会社デンソー	9180301014251	愛知県刈谷市昭和町一丁目1番地
6	株式会社東急コミュニティー	4010901008681	東京都世田谷区用賀四丁目10番1号
7	株式会社豊田自動織機	3180301014273	愛知県刈谷市豊田町二丁目1番地
8	トランコム株式会社	5180001038918	名古屋市東区葵一丁目19番30号
9	株式会社ドン・キホーテ	3011001096370	東京都目黒区青葉台二丁目19番10号
10	株式会社日本アクセス	1010701025541	東京都品川区西品川一丁目1番1号
11	株式会社丸和運輸機関	6030001147947	埼玉県吉川市旭7番地1
12	三菱食品株式会社	2010801012645	東京都文京区小石川一丁目1番1号
13	三菱電機ロジスティクス株式会社	9011001025150	東京都渋谷区笹塚二丁目1番6号

※ 調査対象期間は、令和3年9月1日から令和4年8月31日まで。

※ 独占禁止法Q & Aに該当する行為を行っていたか否かを調査したものであり、この公表が独占禁止法又は下請法に違反すること又はそのおそれを認定したものではない。

※ 発注者の中には、今回の調査期間中に、一部の受注者との間では価格転嫁を進めていた事例や、今回の緊急調査の実施等を受けて、調査対象期間後において、受注者との間で価格転嫁を行うための協議の場を設けた事例又は今後設けることとする旨の方針を明らかにしている事例、取引の相手方に対して適正な取引体制の構築、援助等を行っている事例等も確認された。

5. 価格交渉に役立つコンテンツの紹介

5 - 1. 次回2023年3月の「価格交渉促進月間」に向けた取組

- 次回3月の価格交渉促進月間に向けては、事前の積極的な周知・公報に加え、
 - 価格交渉/転嫁をして貰えていない業種（例：トラック、放送コンテンツ等）に対して、業種に特化した価格交渉講習会の実施、
 - 交渉/転嫁を受け入れていない業種に対する、事業所管省庁からの個別の要請など、交渉・転嫁の評価が低い業種に対して、重点的な対応を行う。

価格交渉サポートセミナー

中小企業庁では、価格交渉力の向上に向けたノウハウ（準備事項、交渉テクニック）に係る「オンライン講習会」を実施中。

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）

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

適正取引講習会

中小企業・小規模事業者の 価格交渉ハンドブック

令和4年3月

委託事業名：令和3年度 中小企業実態調査事業「価格交渉促進等に関する調査事業」

発注者：中小企業庁事業環境部取引課

受託者：三菱UFJリサーチ&コンサルティング（株）

目次

Q1 取引先からの見積作成依頼時に、取引条件や業務内容をきちんと確認していますか？

▶ Good Practice 自社の「業務フロー」と「見積チェックリスト」を作成し、仕様の不確定要素の事前確認に活用！

Q2-1 自社の製品やサービスの「原価計算」は、きちんと実施できていますか？

▶ Good Practice 「原価計算ツール」や支援機関を利用し、まずは、自社の主な事業の製品・サービスの「原価計算」を！

Q2-2 製品・サービスの「単価」を把握し、顧客に提示できますか？

▶ Good Practice 自社の主な事業の製品・サービスの「単価表」を作成しておく、価格交渉に役立ちます！

Q2-3 燃料費や材料費などの経費にかかるデータの変化は定期的にチェックしていますか？

▶ Good Practice 材料費や労務費のデータは業界誌や官公庁の公式サイトにて定期的にチェックを！

Q3 自社の事業特性を反映させた見積書のひな形(フォーマット)はありますか？

▶ Good Practice 自社事業の特徴をふまえた見積書のひな形を作成！見積チェックリストの不確定要素は明記し交渉を！

Q4-1 スポット・短期業務について、受注後の問題に対応していますか？

▶ Good Practice
アウトプットイメージの共有が困難な短期業務ほどプロセス管理を重視し、随時顧客に進行確認を！
受注後に問題が生じ、価格交渉が必要な場合はスピード重視で顧客相談を！

Q4-2 原材料費の高騰など、長期的な価格改定のための情報収集をしていますか？

▶ Good Practice
同一業界は、長期的な価格改定が必要な状況に直面している。業界団体等を活用し情報収集を！
発注者側の立場から、卸売・小売店など、地域のプライスリーダーの動向をふまえた対応を！
交渉は書面で申し入れを！
価格交渉に先立ち、まずは、自社の強みを活かした経営計画を策定し、顧客との交渉姿勢を明確に！



CONTENTS

1 はじめに	
Ⅰ 本ハンドブックのねらい	1
Ⅱ 本ハンドブックの活用方法	1
Ⅲ 本ハンドブックの内容	2
2 こんな取引条件に要注意!!	
Ⅰ 合理的な説明のない価格低減要請	3
Ⅱ 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
Ⅲ 型の無償での保管・管理	5
Ⅳ 量産品と同じ単価での補給品販売の要請	6
Ⅴ 大量発注を前提とした単価設定	7
Ⅵ 合理的な理由のない指値発注	8
Ⅶ 発注者が負担すべきコストの受注者負担	9
Ⅷ 割引困難な長期手形の交付	10
Ⅷ 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
XI 発注者の都合による受領拒否	13
XII 従業員派遣や自社商品購入の強要	14
3 受注者のための価格交渉ノウハウ	
Ⅰ 価格根拠を上手に伝えましょう	15
Ⅱ 取引条件に関するルールを決めましょう	20
Ⅲ 取り決めたルールや交渉経緯を書面に残しましょう	25
4 あなたの会社を守る法律・ガイドライン	
Ⅰ 関連法規	27
Ⅱ 下請ガイドライン	32
Ⅲ 業界の自主行動計画	32
Ⅳ 型管理の適正化に向けたアクションプラン	32
5 困った！ そんな時の相談先	
Ⅰ 取引上の悩みについて相談する	33
Ⅱ 取引上の問題について行政に話を聞いてほしい	34
Ⅲ 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
Ⅳ マンガで読む！ 下請かけこみ寺相談事例集	36

6. 取引上の悩み相談等窓口

5 - 1. 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 を抱えていませんか？



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受け付けております。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.zenkjo.or.jp/kakekomi/index.htm>



相談無料 全国48か所
秘密厳守 匿名相談可能

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。
☎ 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・PHS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

下請かけこみ寺 (相談専用)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。



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

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)

又は
埼玉県：(公財)埼玉県産業振興公社
048-647-4086

下請かけこみ寺トップ

無料相談

裁判外紛争解決手続（ADR）

下請かけこみ寺一覧

無料相談

全国48か所に設置された「下請かけこみ寺」では、中小企業の取引上の悩みの相談に企業間取引や下請代金法などに詳しい相談員や弁護士が無料で相談に応じています。

秘密は厳守します。

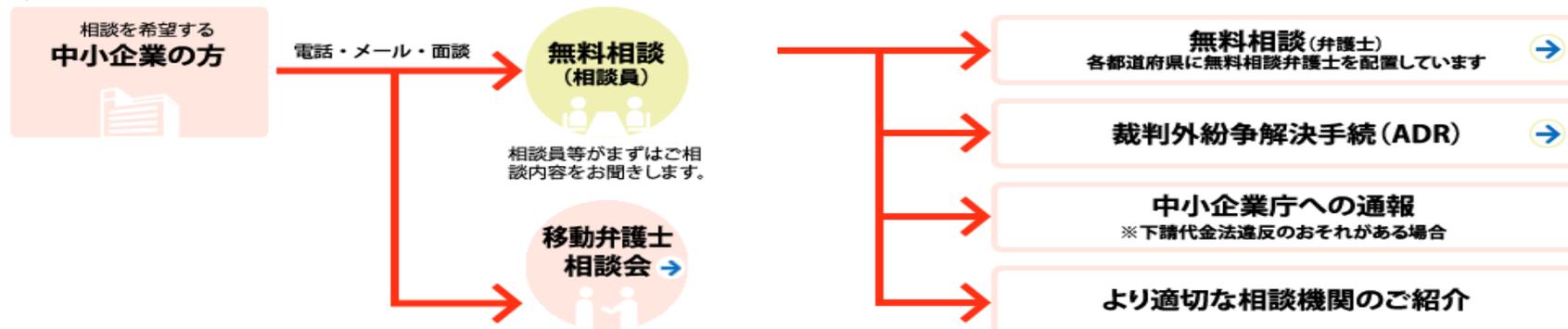
大きな悩みになる前にお近くの「下請かけこみ寺」にまずはご相談ください。

- 相談は、業種を問わず、中小企業の皆さまからの「取引に関する相談」であれば、相談に応じます。
- 相談内容はもちろんのこと、相談を受けたこと自体も秘密として取り扱いますので、安心してご相談ください。
紛争の相手先への連絡も当然いたしません。
- 匿名でも相談を行うことができます（弁護士への相談を除く）。



※取引あつせん、経営、技術、金融、労働、交通事故等、一般の法律相談に関する相談は、お受けできません。

相談の流れ



5 - 2 違反行為情報提供・申告窓口①

- ・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

不当なしわ寄せに関する下請相談窓口(公正取引委員会)

取引先から不当なしわ寄せを受けるおそれのある中小事業者等から下請法に関する相談を受け付けております。

0120-060-110

【受付時間】10:00～17:00
(土日祝日・年末年始を除く。)

ご清聴ありがとうございました。

適切な価格転嫁に向けた県の取組

令和5年1月30日

埼玉県産業労働部

強い経済の構築に向けた埼玉県戦略会議

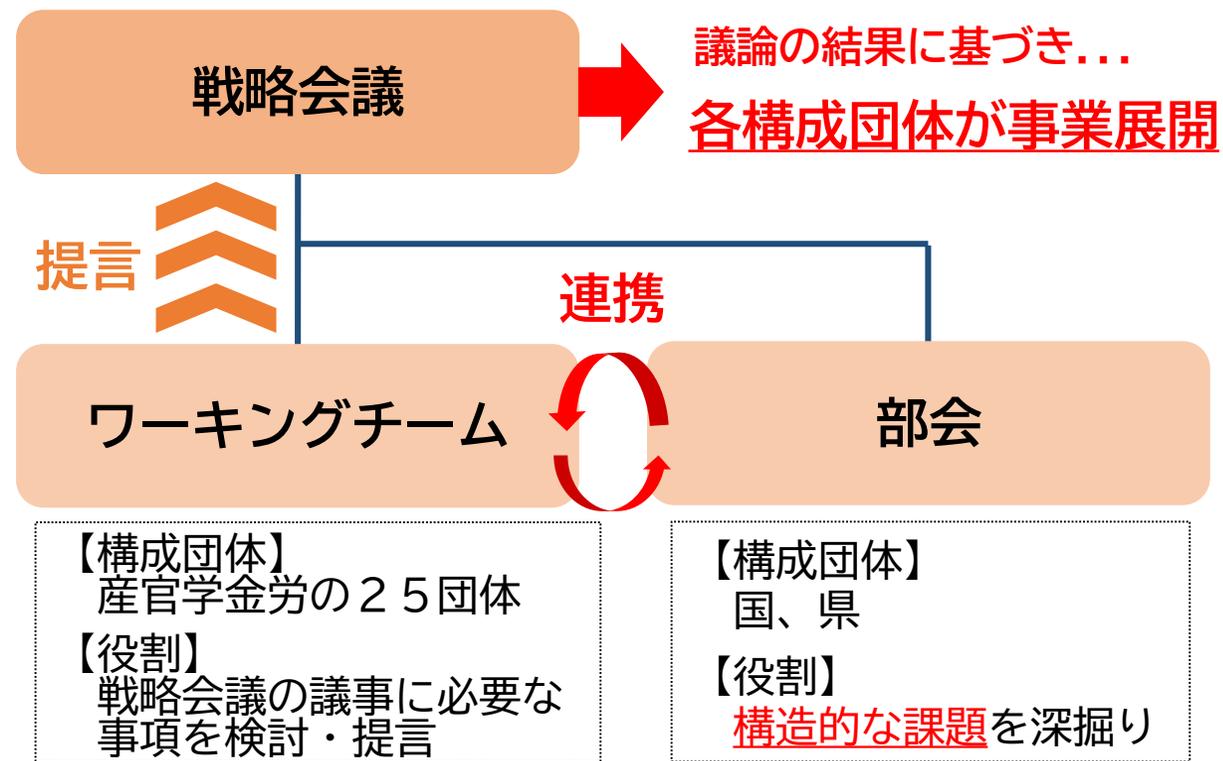
強い経済の構築に向けた埼玉県戦略会議

- 令和2年5月に全国に先駆けて設置し、現在、県を含む産・官・学・金・労の13団体で構成
- 強い埼玉県経済を構築するため、国・県・経済団体等の役割を明確にしながら、埼玉県全体としてビジョンを共有
- ワーキングチームや部会からの提言を踏まえ、各構成団体がウィズコロナ、ポストコロナの施策・事業を社会実装

【構成13団体】

埼玉県	埼玉県経営者協会
関東財務局	埼玉経済同友会
関東経済産業局	埼玉中小企業家同友会
埼玉労働局	連合埼玉
埼玉県商工会議所連合会	埼玉大学
埼玉県商工会連合会	埼玉県銀行協会
埼玉県中小企業団体中央会	

【全体像】



価格転嫁の円滑化に関する協定

価格転嫁の円滑化に関する協定

- 円滑な価格転嫁に連携して取り組むため、産官金労12団体で「価格転嫁の円滑化に関する協定」を締結
- 9月、3月の「価格交渉促進月間」に合わせ、価格転嫁の気運醸成キャンペーンを実施
- 円滑な価格転嫁に向けた更なる環境整備のため、各種支援策を実施（12月補正予算）

【目的】

適切な価格転嫁の気運醸成

各主体が
連携

(取組例)

- ・ パートナーシップ構築宣言を後押し
- ・ 相談体制の拡充
- ・ 周知広報

企業の
稼げる力の向上

サプライチェーン
全体の共存共栄

賃上げの実現

産官金労の協定は全国初

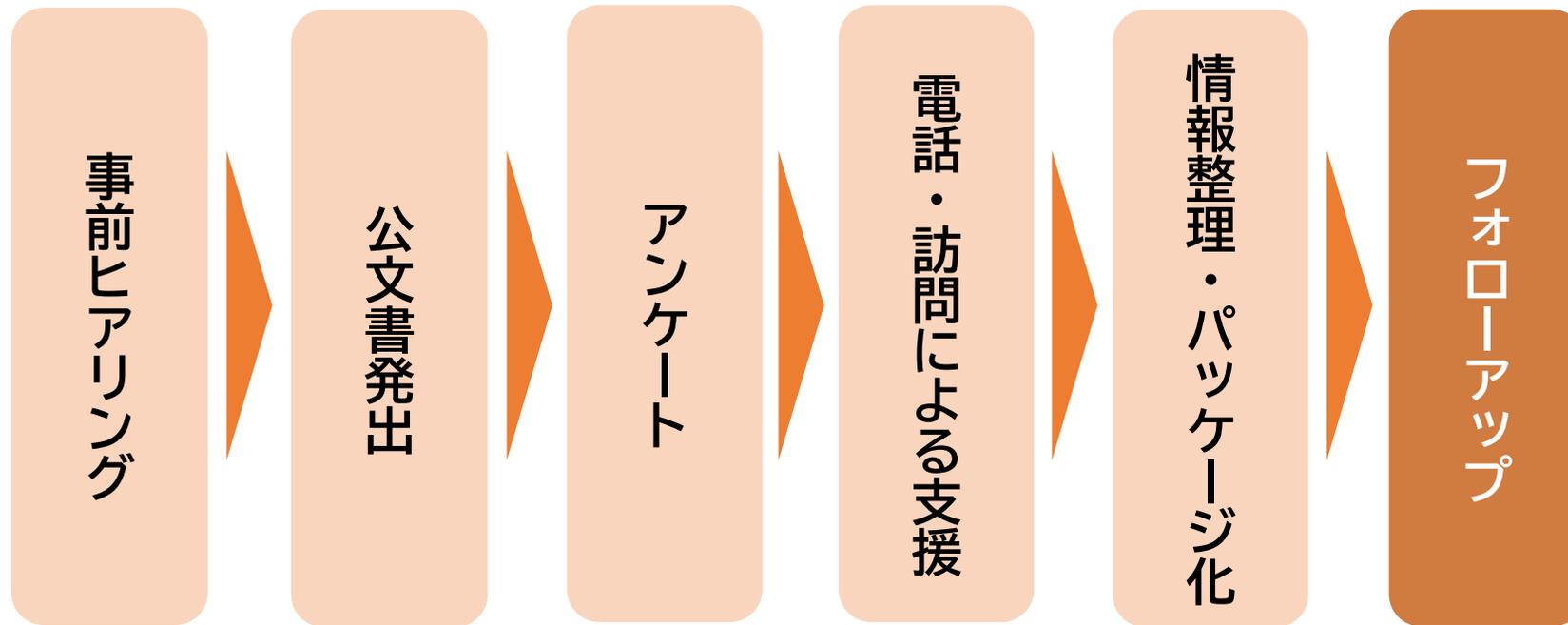


▲「価格転嫁の円滑化に関する協定」締結式の様子（令和4年9月8日）₂

県内企業に対する実態調査と好事例の展開

- 県内企業に対してパートナーシップ構築宣言の登録を依頼するとともに、アンケート調査を実施
- 支援を希望した企業などに向けて、専門家（中小企業診断士）を派遣し個別にサポート
- 調査で把握した好事例を横展開するとともに、取引実態や課題を踏まえた政策立案を行う

【調査・支援の流れ】



(フォローアップの例)

- ・ 価格交渉支援ツールの御提供
- ・ **好事例の展開**
- ・ 補助制度の御紹介
- ・ その他課題解決に資する施策を検討

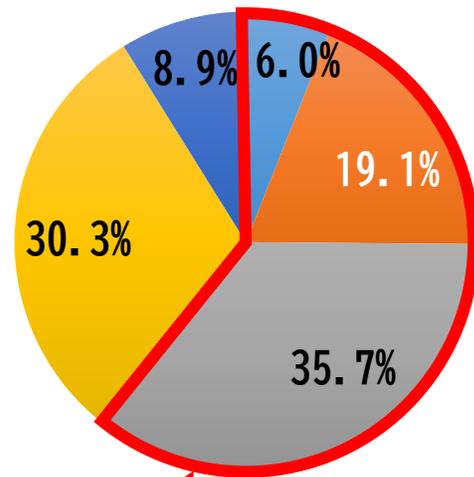
県では協定締結団体と連携し、県内企業に向けて価格転嫁のアンケート調査を実施中

(アンケートを昨年末に約1万社に送付、1月に追加で7,000社に送付 ⇒ 1月20日時点で915社から回答を頂いている)

- パートナーシップ構築宣言を「既に登録している企業」は6% (55社) にとどまるものの、「登録を予定している企業」は約19% (175社)、「検討中の企業」は36% (327社) となっており、**宣言に前向きな回答が6割を超えた**
- 既に宣言 (登録) している企業に登録の影響を確認したところ、「**プラスの影響があった**」との回答が約3割、「**特に影響がない**」が約7割となっており、**マイナスの影響があったと回答した企業は皆無だった**

「パートナーシップ構築宣言」に登録していますか？

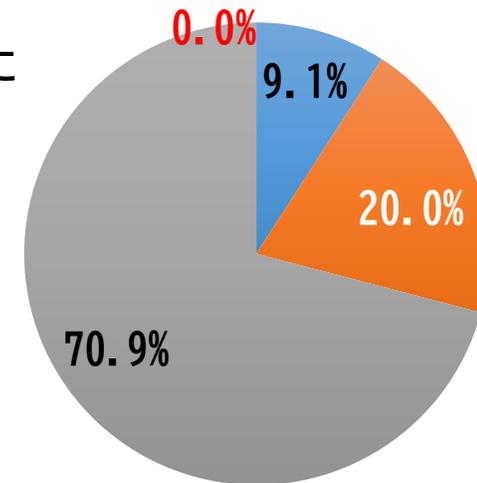
- 1: 既に登録している
- 2: 今後登録する予定
- 3: 登録するか否か検討中
- 4: 制度の内容が分からない
- 5: 全く登録するつもりはない



宣言に前向きな企業は6割以上

宣言を登録した影響について伺います。

- 1: プラスの影響 (メリット) が大いにあった
- 2: プラスの影響がややあった
- 3: 特に影響はない
- 4: マイナスの影響があった

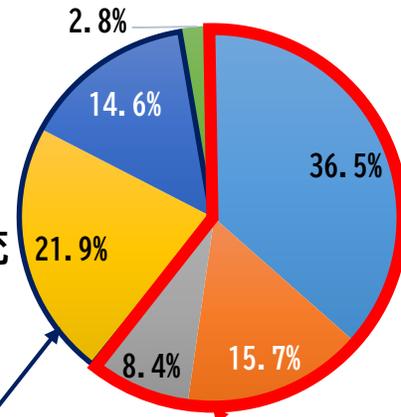


行政や経済団体に期待する取組について

- パートナーシップ構築宣言を更に普及させていくための支援策については、宣言のメリットや不安をなくすための情報提供を求める回答が5割を超えた ⇒ 2月から個別の働き掛けを実施
- 価格転嫁の円滑化に向けた行政の支援策では、「メディアを活用したキャンペーン」や「業界ごとの取組」など気運醸成を期待する声が5割を超えた ⇒ 効果的な広報活動を実施

「パートナーシップ構築宣言」の普及にどのような支援が効果的と考えますか？

- 1：宣言のメリット等の情報提供
- 2：宣言の不安や懸念を払うための情報提供
- 3：宣言の登録支援
- 4：宣言企業に対する補助金の加点措置を拡充
- 5：宣言企業に対する県公共事業で優遇措置
- 6：その他



加点措置等を検討中

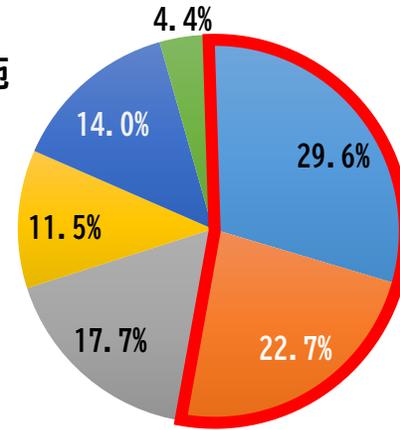
働き掛け業務にて対応

働き掛け時に提供する情報例

- ・宣言の具体的内容
- ・不安や懸念を払うための情報
- ・宣言のメリット
- ・行政による支援制度 etc...

円滑な価格転嫁のため、行政機関や経済団体等に何を期待しますか？

- 1：メディアを活用したキャンペーンの実施
- 2：業界ごとの取組を強化
- 3：制度や相談窓口の周知
- 4：価格交渉を行うための知見の提供
- 5：指導・監督の強化
- 6：その他



今後の事業予定（概要）

- ・価格転嫁気運醸成キャンペーンの広報
- ・個別の働き掛け
- ・支援情報の提供
- ・支援ツールの開発
- ・好事例の提供 etc...

パートナーシップ構築宣言の登録に向けた働き掛け

- 宣言の登録を促し、サプライチェーン全体での適切な価格転嫁を促進
- 電話や訪問などにより、宣言の登録を個別に働き掛け
- 研修会の開催や新聞や専門誌を活用した広報活動により、宣言の登録を広く働き掛け

【企業の宣言登録の促進】

1. 県内企業等への個別の登録促進
2. 県内企業向け研修会の開催
3. 効果的な広報活動

パートナーシップ構築宣言企業の増加

※宣言企業の率で
全国トップを目指します



【宣言登録による優遇措置】

実施中

- ・ 県制度融資（産業創造資金）の対象に宣言企業を追加

検討中

- ・ 補助金の加点措置を実施
- ・ 入札参加資格における優遇措置を実施
- ・ 総合評価落札方式における優遇措置を実施

→アンケート結果を踏まえ、更なる優遇措置を検討

i (参考) ゼロゼロ融資の返済に対する支援策について

- ・ **ゼロゼロ融資の借換え需要の増加等に対応**するため、県では、**伴走支援型経営改善資金を創設**しました
- ・ **継続的な伴走支援**を受けることを条件に、**借入時の信用保証料が大幅に引き下げ**られています

価格交渉を行う際には、原材料費上昇の根拠資料が必要

⇒ 埼玉県では、企業が価格交渉を行う際に活用できる支援ツールを開発

- 主要な原材料価格の推移を示す資料を簡単に作成できる（幅広い業種と品目に対応）
- 日銀の公式データに基づき埼玉県が作成している資料なので、数字が正確で信憑性がある

【支援ツールの活用手順】



① 県HPから支援ツールを起動



- ② 「業種」等を選択
- ③ 主要品目の価格上昇率等が表示
- ④ 資料を印刷



- ⑤ 資料を価格協議の場に持参
- ⑥ データに基づく価格交渉
- ⑦ **適切な価格転嫁を実現**

【資料イメージ】



簡単に作成できる

- ・業種ごとに標準的な品目が記載されている資料も用意
- ・品目のカスタマイズも可能

データの信憑性が高い

- ・公表データ（日銀の企業物価指数等）を基に作成しており、信憑性が高い

業種を選択が可能

- ・業種を選択すると、同業種の主要原材料費の推移が自動で表示

複数の原材料を表示可能

- ・裏面を含め、10種類の原材料費の推移の表示が可能

頻繁にデータを更新

- ・月に1回データを更新するため、常に最新の状態を維持

日本経済新聞、埼玉建設新聞への掲載

埼玉県からのお知らせ
事業者の皆様へ
～サプライチェーン全体での共存共栄のために～
適切な価格転嫁へのご協力のお願い

事業者の皆様へのお願い

- 1. パートナーシップ構築宣言の活用**
パートナーシップ構築宣言の宣言企業としてご登録をお願いします。取引先との価格協議を通じた適切な価格転嫁にご協力ください。
- 2. 取引上の悩みは抱え込まずに相談**
「下請かけこみ寺」では、価格協議のお悩みに広く対応しています。大きな悩みになる前に、まずはご相談ください。
- 3. 価格転嫁に関する調査へのご協力**
より効果的な対策を実施するため、価格転嫁に関する調査を定期的に行っています。調査依頼へのご協力をお願いします。
- 4. 相談窓口・支援制度の詳細はこちら「原油価格・物価高騰等に関連する相談窓口及び支援制度について」**
県HPでは、昨今の原油価格・物価高騰等で不安を抱える事業者や県民に向けた支援情報を一元化して提供しています。

登録数13,900超
「パートナーシップ構築宣言」
ポータルサイトから概要や登録企業リストの確認、宣言企業としての登録ができます。

相談無料！オンライン・対面の相談もあります
「下請かけこみ寺」
企業間取引や下請代金法などに詳しい相談員や弁護士が相談に応じます。
電話番号：0120-418-618
平日：9:00～12:00 / 13:00～17:00
(土日・祝日・年末年始を除く)

eラーニング・オンライン講習会もあります！
「適正取引講習会」
企業間の取引適正化を促進するために、基礎から学べる講習会を実施しています。
講習内容
● 下請法の正しい知識
● 価格交渉・価格転嫁のノウハウ など

※ 令和4年9月29日（木）朝刊に掲載、3月に再度掲載予定

「適切な価格転嫁」のお願い

「適切な価格転嫁」のお願い
～サプライチェーン全体での共存共栄のために～

- 埼玉県では、産官金労一丸となって、高騰するエネルギー・原材料費や人件費等の「適切な価格転嫁」を推進しています！
- サプライチェーン全体での共存共栄のため、事業者の皆様には、「適切な価格転嫁」への御理解・御協力をお願いします！

産官金労の12団体で価格転嫁の円滑化に関する協定を締結し、「適切な価格転嫁」の気運醸成に連携して取り組んでいます

【協定締結団体】
 ・埼玉県
 ・関東財務局
 ・関東経済産業局
 ・埼玉労働局
 ・一般社団法人埼玉県商工会議所連合会
 ・埼玉県商工会連合会
 ・埼玉県中小企業団体中央会
 ・一般社団法人埼玉県経営者協会
 ・埼玉経済同友会
 ・埼玉中小企業家同友会
 ・一般社団法人埼玉県銀行協会
 ・日本労働組合総連合会埼玉県連合会

協定に基づき「適切な価格転嫁」の気運醸成を達成することで、サプライチェーン全体の共存共栄などの実現を目指しています

適切な価格転嫁の気運醸成

- サプライチェーン全体の共存共栄
- 企業の稼げる力の向上
- 買上げの実現

※ 県から県内企業約2万社に対して発送

価格転嫁を促進するため、事業者の皆様におかれましては、以下のご協力をお願いします

パートナーシップ構築宣言への御登録と遵守

- パートナーシップ構築宣言に御登録いただき、価格交渉に積極的に応じていただきますようお願いいたします
- 取引上の悩みは抱え込まずに相談
- 価格交渉のお悩みは「下請かけこみ寺」に御相談ください

価格転嫁に関する調査への御協力

- 価格交渉の実態把握や好事例の収集などため、県ではアンケート調査を実施しています
- 下記URL又は二次元コードから御回答をお願いします
- https://s-kantan.jp/pref-saitama-u/offer/userLoginDispMon.action?tempSeq=45466&accessFrom=

積極的に価格転嫁に取り組む企業への優遇措置の実施や企業間の価格交渉を支援するための各種事業に取り組んでいます

パートナーシップ構築宣言企業への優遇措置の実施

- 国補助金の加算措置の実施
(例) 経済産業省の設備補助金
・ モデルソフト等産産業費補助金 (国土交通省)
・ 輸入小麦等食品原材料価格高騰緊急対策事業 (農林水産省)
- 県制度融資の適用拡大
(例) 産業創投資金 (社会貢献企業等優遇貸付)

企業間の価格交渉を支援するための各種事業

- 価格交渉の際に役立つ資料の提供
(例) 業種ごとに、原材料価格の推移などを記録した資料 (年度内に提供開始予定)
・ 価格交渉ハンドブックの改訂
- 価格転嫁の意識醸成
(例) パートナーシップ構築シンポジウムやオンライン講習会の開催
・ 県内中小企業向け研修会の開催

適切な価格転嫁に関する研修会を開催します

日時 令和5年1月30日(月) 15時～16時半
会場 埼玉県県民健康センター
※ 下記URL又は二次元コードからお申込みください
https://www.pref.saitama.lg.jp/a0801/kakakutenka-kiunjyousei.html

その他広報活動

- テレビ・ラジオ広報
テレ玉「いまドキッ！埼玉」(いまたま)(9/24放送)、NACK5 県公報ラジオ番組「朝情報★埼玉」(9/26放送、2/10放送予定)
- 県広報誌「彩の国だより」
令和4年11月号 お知らせ記事を掲載、令和5年3月号 価格交渉促進月間に合わせて詳細な記事を掲載予定
- スポット動画の作成と県内大型ビジョンや県内金融機関の窓口での放映、YouTubeへの動画投稿
- 県内事業者(特に親企業を重点化)へのプッシュ型通知や業種別組合を通じた周知
埼玉県内に本社を有する上場企業の代表者宛てに「適切な価格転嫁について」郵送で通知
埼玉県公式LINEアカウント(埼玉県_事業者支援情報)で幅広く周知 (登録者数約1万9千社)



【LINE友だち登録はこちら】

適切な価格転嫁に関する研修会 当社取組みのご紹介

1月30日(月)15:00～
於:埼玉県県民健康センター



伊藤鉄工株式会社

代表取締役社長 伊藤光男

【会社概要】 伊藤鉄工株式会社

可能性は無限大。
鉄は伝統と先端のマテリアルです。

創業	1931（昭和6）年5月31日
設立	1957（昭和32）年2月26日
代表者	代表取締役社長 伊藤光男
本社・工場	川口市元郷3丁目22番23号
資本金	6,000万円
従業員数	90人

営業品目	排水鋼管用可とう継手・排水金具・排水トラップ・阻集器・マンホールふた・ハンドホールふた・化粧マンホールふた・フローアハッチ・格子網、落葉キャッチャー・鋼製グレーチング・ステンレスグレーチング・ルーフドレン・ベンチレーター・バルブボックス・車止め・ツリーエレガンス・エレガンスグレート・フェンス・門扉・歩行者自転車用柵・照明灯・ストリートファニチャー・サイン・モニュメント・低熱膨張铸铁・キッチン用品
------	---

関連会社 株式会社愼王・フェラミカ

主な加盟団体
公益社団法人 空気調和・衛生工学会
一般社団法人 日本空調衛生工事業協会
一般社団法人 建築設備総合協会
公益社団法人 日本鋳造工学会
一般社団法人 日本鋳造協会
一般社団法人 全国管工機材商業連合会
川口鋳物工業協同組合
日本金属継手協会
日本鋳鉄ふた・排水器具工業会



目 次

1. なぜパートナーシップ宣言が必要か？
2. IGS の取り組み

1. なぜパートナーシップ宣言が必要か

商売での売り手買い手は重要なパートナーである。
売り手も買い手もWIN-WINの関係でなければいけない。



1. なぜパートナーシップ宣言が必要か

【中小企業を取り巻く環境】

- ① 原材料・資材・石油を始めとする急激なコストの高騰 (図表①・②)
- ② 円安と原料高 (天然ガス・石油) による電力コストの高騰 (図表③)
- ③ 人手不足における人件費の高騰



【経営への影響】

仕入コストが大幅に増加

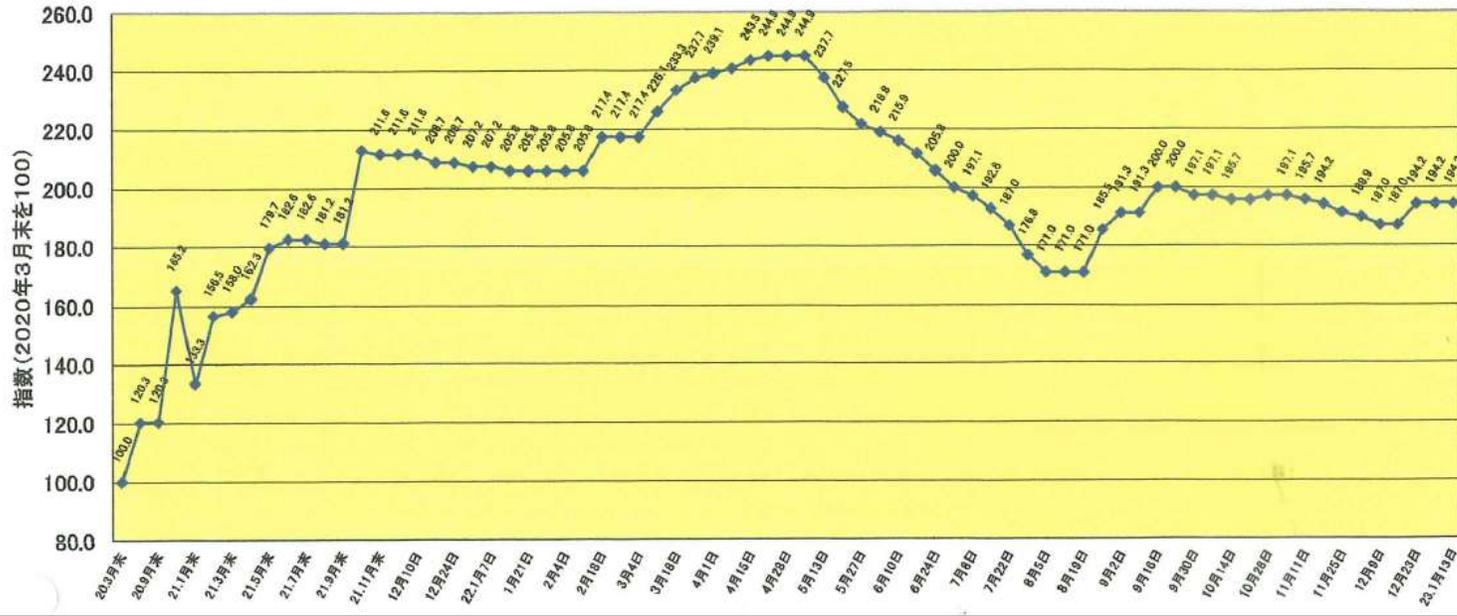
販売価格に転嫁できなければ利益を圧迫

- コスト転嫁できるかどうかは死活問題
- しかしながら、価格転嫁の状況はグラフのとおり限定的 (図表⑧～⑪)

最近のスクラップ価格指数時系列推移

① 可鍛コロ価格指数

(一社)日本鑄造協会

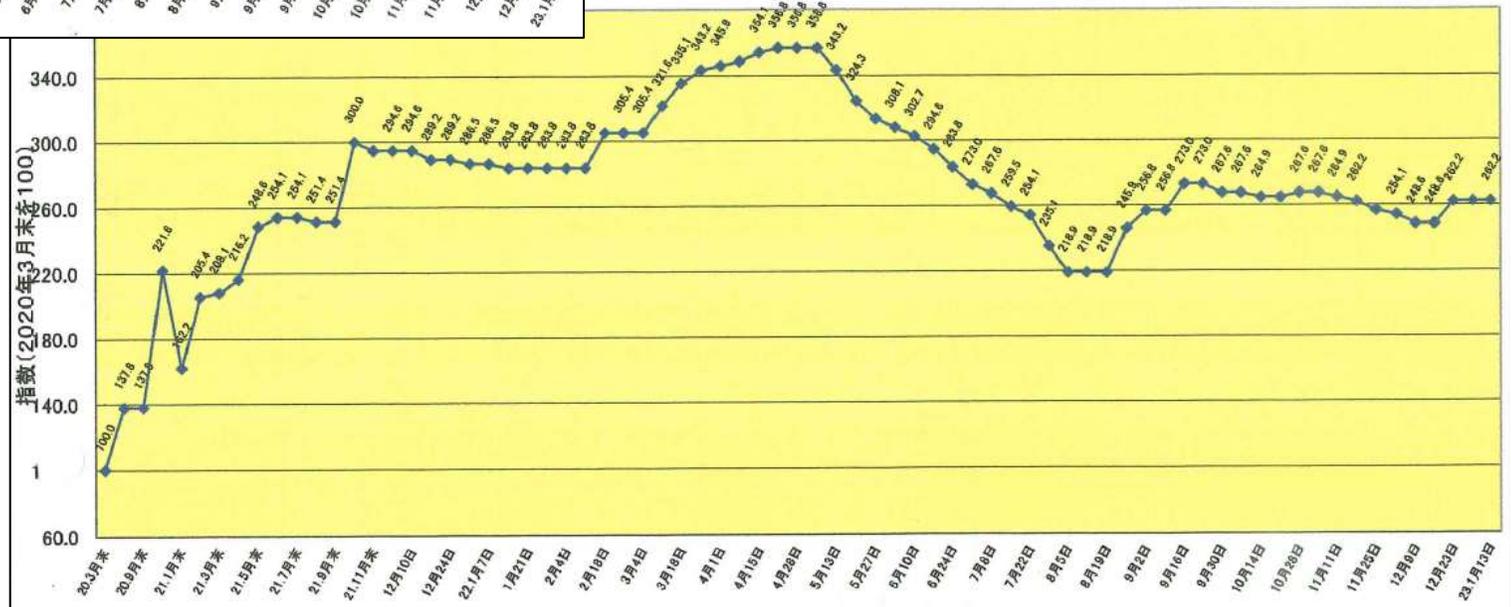


図表①

図表②

② 新断バラ価格指数

(一社)日本鑄造協会



※可鍛コロ、新断バラの数値は日刊市況通信の公表価格（東京地区）の2020年3月末を100に指数化
 またデータは、2020年3月～2021年11月は四半期月末の数値、2021年12月以降は各週末（金曜日）の数値を掲載

電気料金高騰に対するヒアリング調査

2021年8月以前と比較した電気代コストの変化状況 (2022年10月川口商工会議所実施)

図表③

月1,000万超→月1,400万に。約30%UP



鑄物業

冷蔵庫・エアコン・照明等月13万→月20万に。



飲食店

太陽光パネル設置。年間2,000万円増(20%上昇)



機械部品製造業

数十%上昇。価格高騰の現状を知って欲しい。
価格転嫁しやすい環境づくりを。



総合小売販売業

月84万円→月114万円に (35%程度増)



建設業

20%上昇。電力会社の切り替え、高効率設備の導入を実施した。



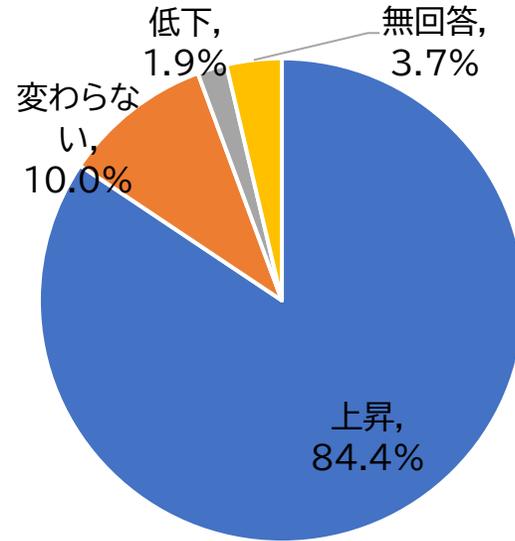
通信業

川口市産業振興施策に伴うアンケート（全業種）

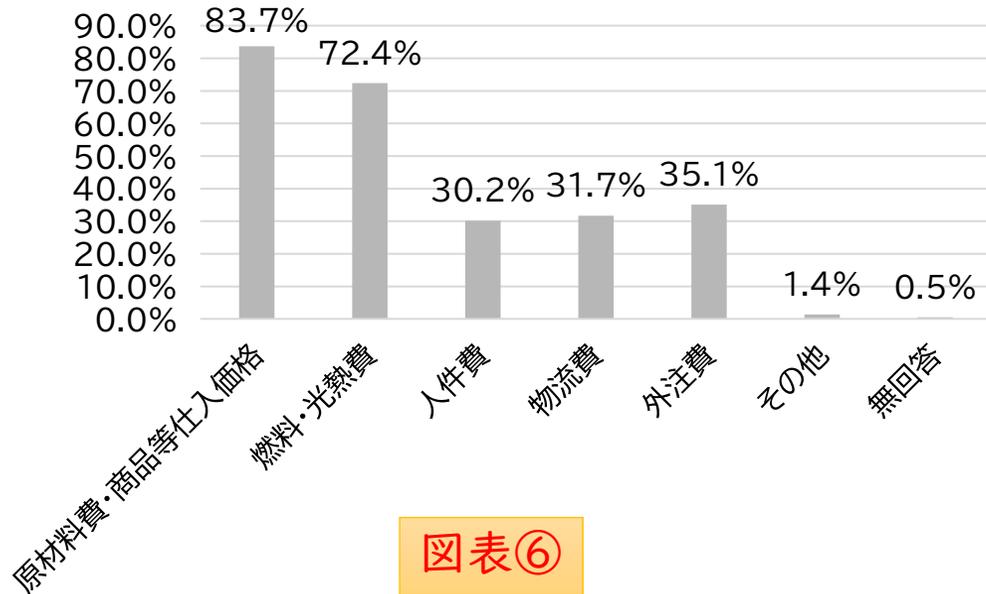
※川口市がR4年7月に実施した市内企業3000社（回答数872社）に対する調査結果を加工。

1年前と比べた、自社製品、サービス等にかかるコストの変化

図表④



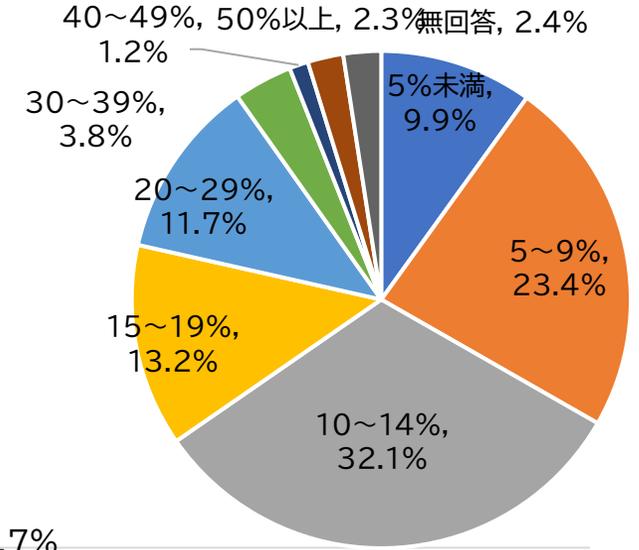
コストが上昇した費目（複数回答あり）



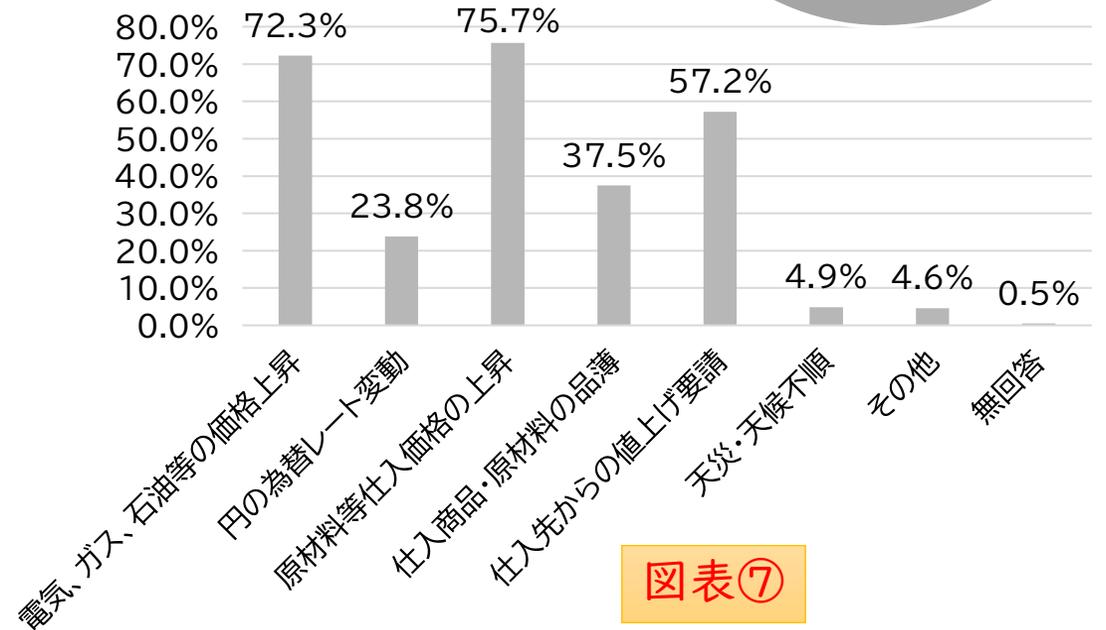
図表⑥

コストの上昇率について

図表⑤



コストが上昇した主な要因（複数回答あり）



図表⑦

価格転嫁の状況調査

図表⑧

(2022年11月川口商工会議所実施)

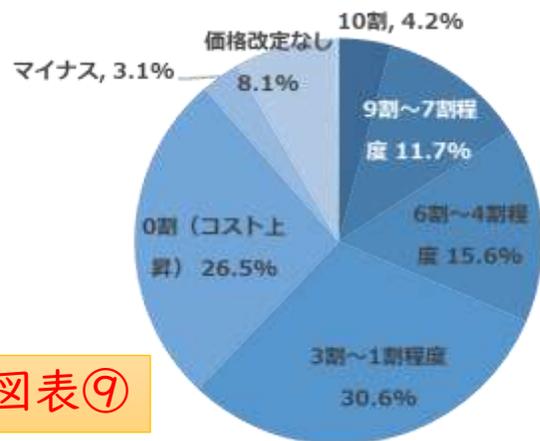
直近6カ月間のコスト上昇分のうち、価格に転嫁できた割合

全体の割合よりも+5%
高い業種を色付け

	全体 n=524	製造業 n=192	建設業 n=84	卸売・小売業 n=99	飲食業 n=16	サービス業 n=92	その他 n=41
1 : 10割	4.0%	3.6%	6.0%	7.1%	0.0%	2.2%	0.0%
2 : 9割～7割程度	13.7%	18.8%	11.9%	23.2%	12.5%	1.1%	0.0%
3 : 6割～4割程度	15.6%	22.4%	9.5%	22.2%	18.8%	5.4%	2.4%
4 : 3割～1割程度	29.6%	35.4%	27.4%	26.3%	50.0%	22.8%	22.0%
5 : 0割 (コストは上昇だが、価格は据え置き)	26.0%	15.6%	35.7%	16.2%	18.8%	39.1%	51.2%
6 : マイナス (コスト上昇にも関わらず、逆に減額された)	2.7%	3.1%	6.0%	1.0%	0.0%	2.2%	0.0%
7 : 価格改定を行っていない (コストが上昇していないため)	8.0%	1.0%	3.6%	4.0%	0.0%	27.2%	19.5%
8 : 回答なし	0.4%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	4.9%

小規模事業者

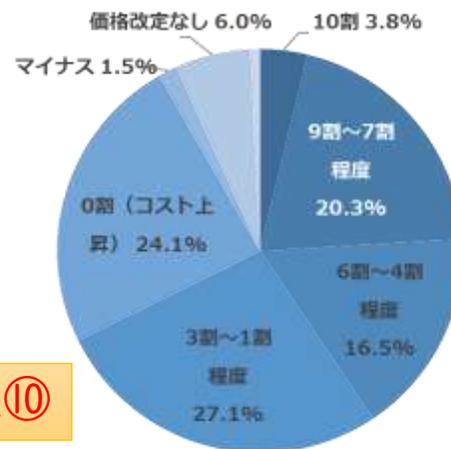
n=385



図表⑨

中小企業

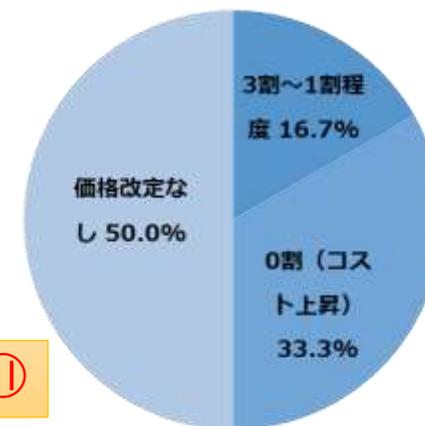
n=133



図表⑩

大企業

n=6



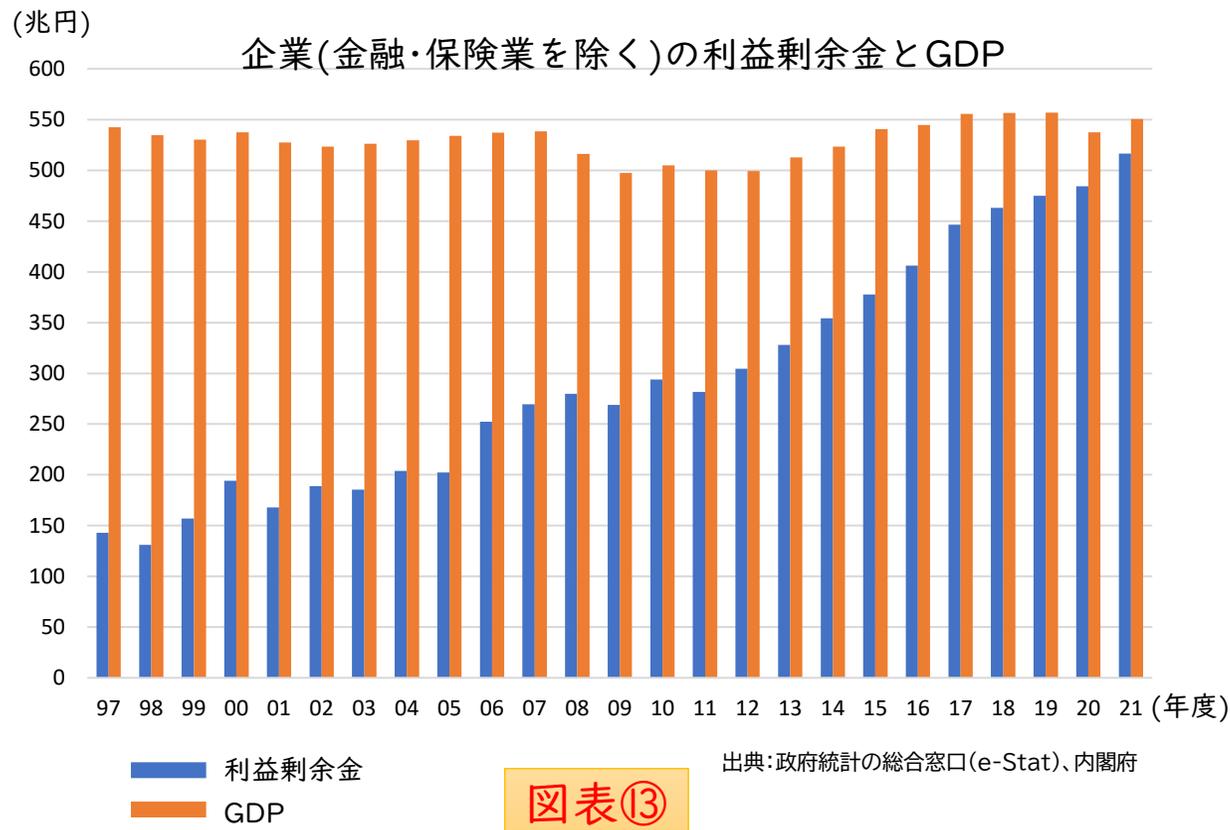
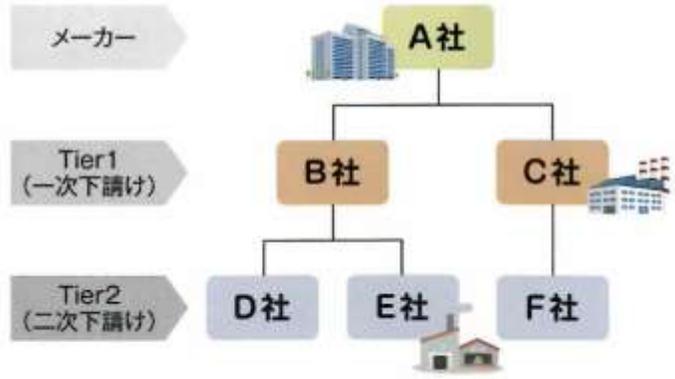
図表⑪

【大手企業の内部留保】

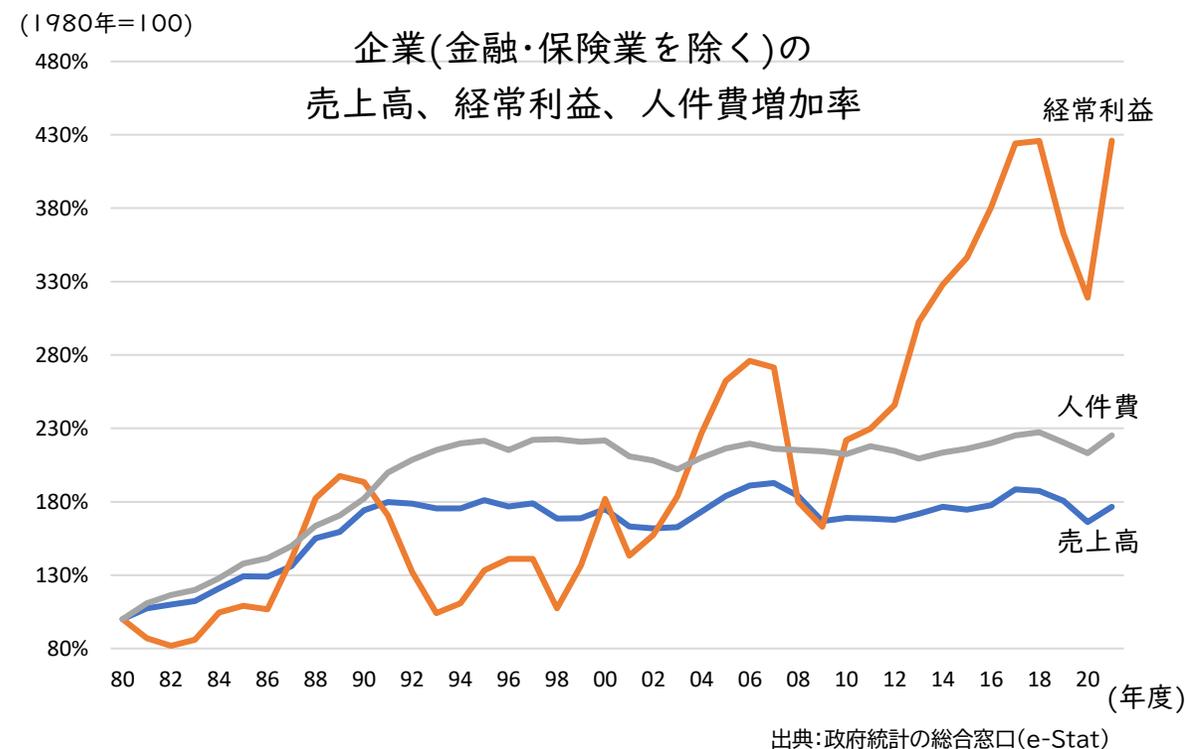
大企業の内部留保は20年間で大幅に増加

- 価格改定の余力がないことは無いのではないか。
- 両者ともパートナーシップ構築宣言をすれば、フェアな状況で話し合いができる場を作れる！
- 納入先はもとより、購入先とも同様な関係づくりを。

図表⑫



図表⑬



図表⑭

「未来志向型の取引慣行に向けて」

健全な取引を行うために「パートナーシップ構築宣言」に登録し、利益もコストもサプライチェーン全体で適正にシェアし共存共栄を図る。



2. IGSの取組み

① 自家製品の対応

弊社はメーカーのため一年に一度、カタログ製作時に価格改定が可能。

2020年12月～ 原材料の大幅な価格高騰
2021年 4月 カatalogへの反映は間に合わず、
9月 改めてカタログを製作。11月から価格改定

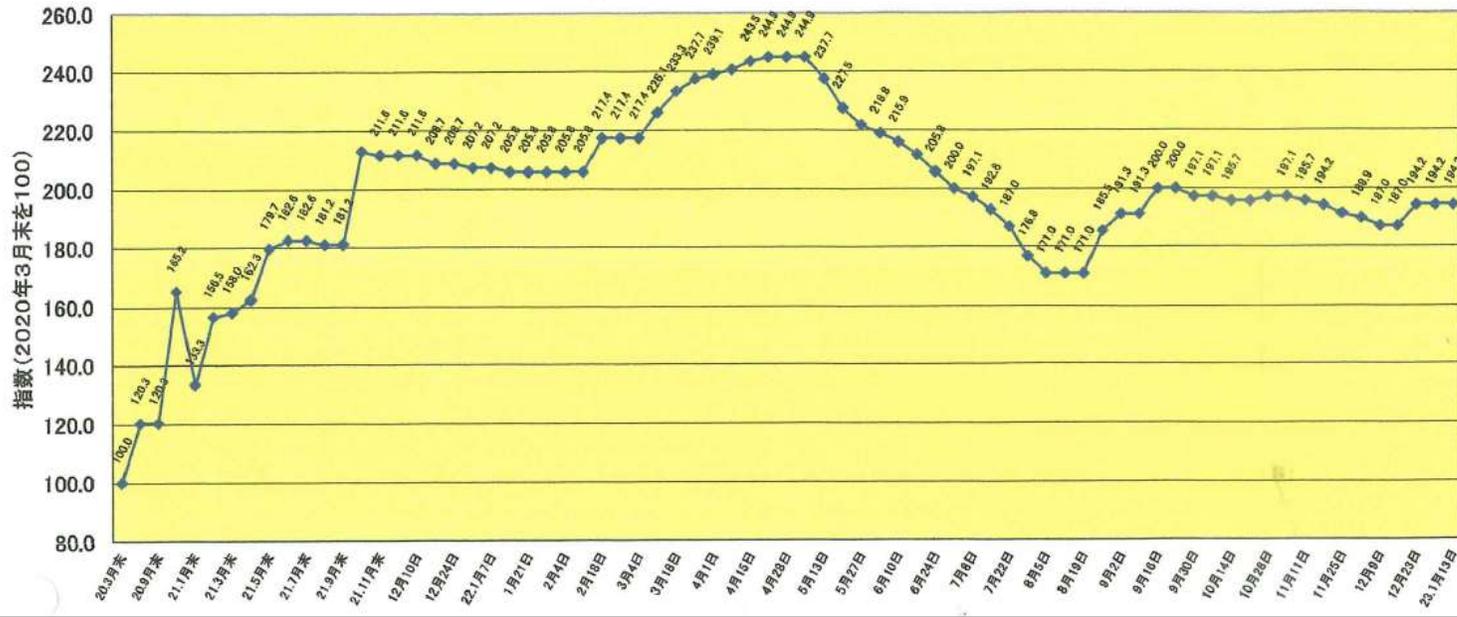
さらに、円安・電気料金等の高騰に対して
2022年 7月にも価格改定



最近のスクラップ価格指数時系列推移

① 可鍛コロ価格指数

(一社)日本鑄造協会

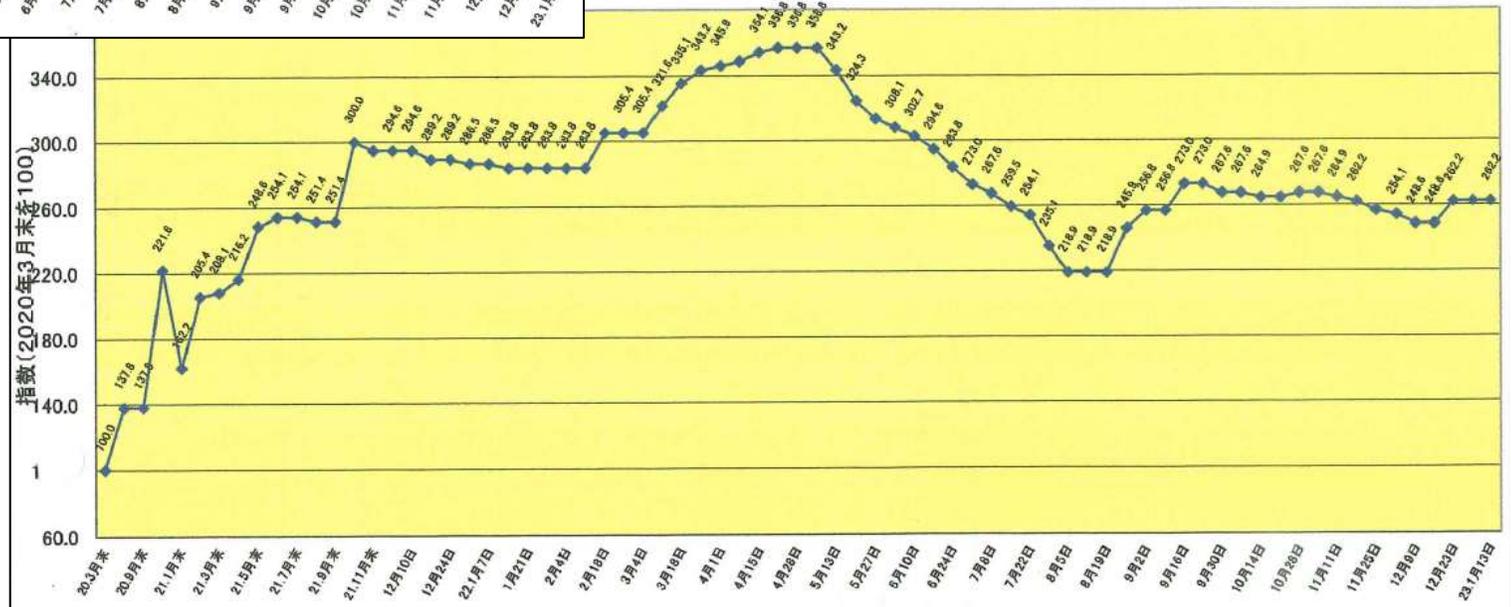


図表⑮

図表⑯

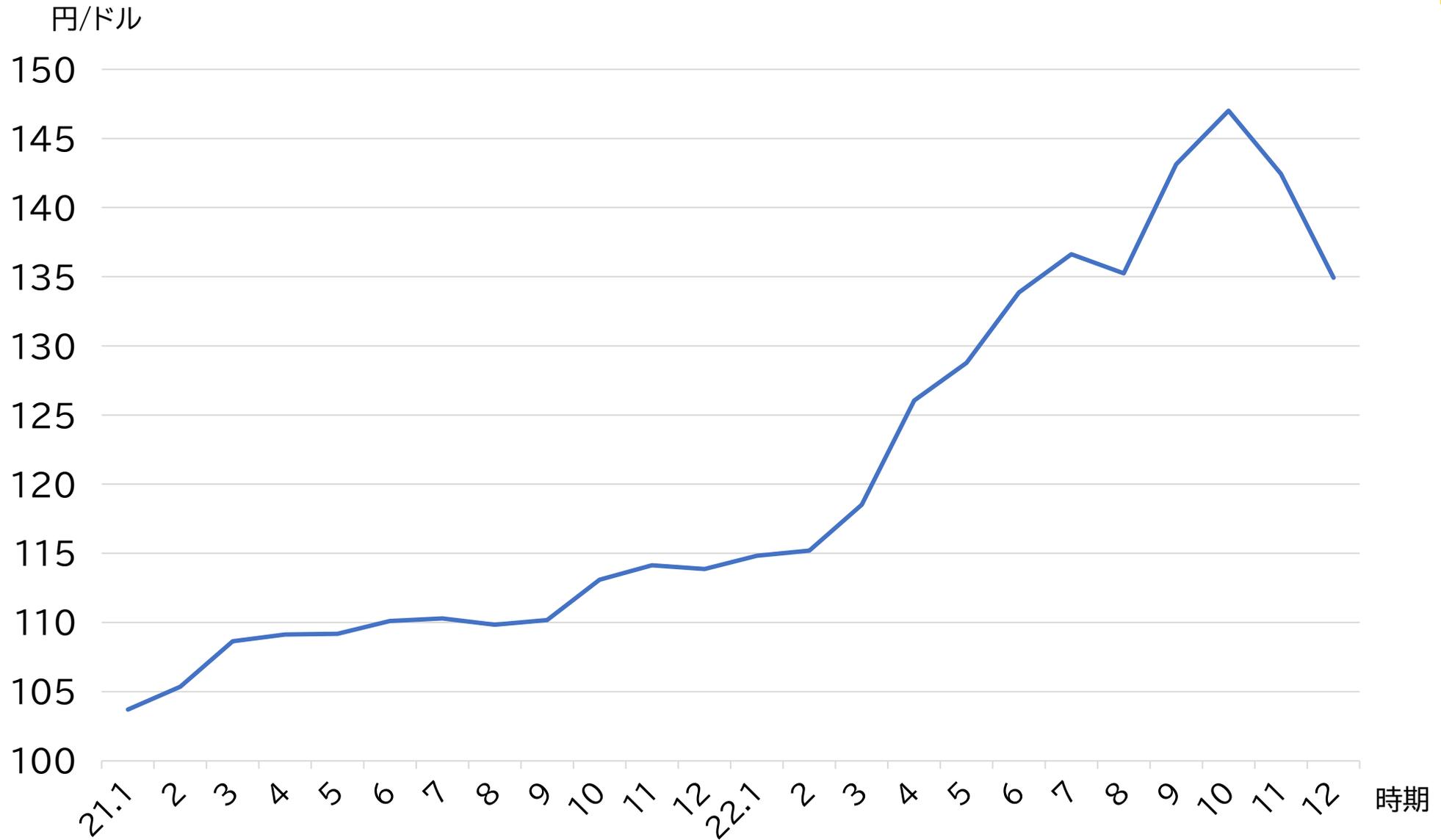
② 新断バラ価格指数

(一社)日本鑄造協会



※可鍛コロ、新断バラの数値は日刊市況通信の公表価格（東京地区）の2020年3月末を100に指数化
 またデータは、2020年3月～2021年11月は四半期月末の数値、2021年12月以降は各週末（金曜日）の数値を掲載

外国為替相場状況



東京市場 ドル・円 スポット 中心相場/月中平均、データ：日本銀行

2. IGSの取組み

② 下請け製品への対応

i) 依頼文の作成・送付

- 日本鑄造協会で作成した
「原材料高騰による安定供給に向けた緊急のお願い」を作成・送付
(※ 事前に公正取引委員会に確認) (図表⑱・㉑)

ii) 根拠資料を示した交渉

- 原材料の高騰状況の表を作成し交渉
- 2021年9月～ 交渉開始。
早い会社で11月、遅い会社で2022年1月から
改定してもらった。
- 経済産業省から通達等があり、どの企業も誠実に対応（担当者にも
周知されていた）。

しかしながら価格改定までの期間の原材料等の高騰分は全て弊社の負担。

図表⑱

鑄協発 2021 第 64-1 号
 2021 年 7 月 1 日



お客様各位

原材料高騰による安定供給に向けた緊急のお願い

拝啓 時下ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。

平素より本協会会員企業に対しまして、格別なるお引立てを賜り厚く御礼申し上げます。

鑄造業界は、新型コロナウイルス感染症の感染拡大の影響による受注量の激減の状況から、現在ではコロナ禍前と比べ全体で 1~2 割程度減まで持ち直している状況で、一方で業種により急速に回復している企業もあり、サポーターリング・インダストリーとしてユーザー企業様に鑄物製品を安定供給するために日々努めています。

このような中、鑄物の原材料であるスクラップ、鑄物用鉄鉱、アルミ、銅、副資材等が現在高騰し、中でもスクラップにおいては、昨年後半から急伸が続き、過去に類を見ない高騰となり、現状では昨年比 2.5 倍程度の市況となっています。この高騰は、主として、アジア向けの輸出量の増加や、国際的なカーボンニュートラルの目標達成への取組みにより、中国でも高炉から大型電気炉へ転換が加速するため 2021 年 1 月にスクラップの輸入が解禁となり日本からの輸出が急増し、また、国内の鉄鋼業界もスクラップの定期購入を発表し使用が拡大されたことも市況を押し上げている要因となっています。今後もこの高騰が継続していくとの見通しで、さらに、鑄物用に使用される上級スクラップ自体の入手が困難になることも危惧されています。

加えて、世界的なコロナ禍からの需要回復を受け、様々な原材料が高騰しているとともに、再生可能エネルギー固定価格買取制度試験金の今年度の大幅な上昇や、働き方改革対応・人材確保のための労務費等の上昇などのコストが増加しており、会員企業の自効努力の域を超え、大変厳しい企業運営を強いられている状態となっています。

原材料価格等の高騰によるコスト増の転嫁につきましては、経済産業省策定の「鉄形材産業取引ガイドライン」（原材料価格、エネルギー価格、労務費等のコスト増の転嫁）等において適正な転嫁が求められておりますことから、ご理解・ご協力をいただき、原材料価格の高騰分の転嫁、並びに取引価格の設定に際し、コスト変動を折り込んだ価格の算定方式である価格スライド制、サーチャージ制の導入を改めてお願い申し上げます。また、価格スライド制等を導入いただいている場合であっても、緊急措置として価格改定期間の短縮や、前月の調達価格を考慮するなど、今回の価格高騰分に際し特段のご配慮を併せてお願い申し上げます。

つきましては、貴社を含むユーザー様のご協力を賜り、困難を克服して、今後とも安定供給の責任を果たしていく所存でございます。

何卒、鑄造業界の深刻な実情をご理解頂き、当協会の会員が貴社へ伺った際には会員の窮状をお聴きいただき、特段のご高配を賜りたくお願い申し上げます。

末筆ながら貴社の益々のご繁栄を心よりご祈念申し上げます。

敬 具

図表⑲

鑄協発 2021 第 64-2 号
 2021 年 7 月 1 日



お客様各位

スクラップ高騰と安定供給に向けた緊急のお願い

拝啓 時下ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。

平素より本協会会員企業に対しまして、格別なるお引立てを賜り厚く御礼申し上げます。

現在、鑄物の主要原材料であるスクラップ市況が昨年後半から急伸が続き、過去に類を見ない高騰となり、現状では昨年比 2.5 倍程度の市況となっています。

世界的な脱炭素の動きの中、国内外で高炉から電炉への転換によりスクラップ使用の拡大や、中国の輸入スクラップ解禁により日本からの輸出が急増したことも市況を押し上げている要因となっています。この動きは一時的なものではなく、今後もスクラップ高騰は続く見通しで、さらに、鑄物用に使用される上級スクラップ自体の入手が困難になることも危惧されています。

新型コロナウイルス感染症拡大により疲弊した企業運営から立ち直りの中、昨年後半からのスクラップの高騰は、コストに占める原材料費の割合が他の製造業に比べ高い鑄造業にとって、更に経営を圧迫し一刻も猶予出来ない事態となっています。

つきましては、経済産業省策定の「鉄形材産業取引ガイドライン」（原材料価格、エネルギー価格、労務費等のコスト増の転嫁）等にも示されているように、鉄スクラップの高騰分の適正な転嫁について、ご理解・ご協力をいただきますようお願い申し上げます。

また、スクラップ価格の高騰分の転嫁、並びに取引価格の設定に際し、コスト変動を折り込んだ価格の算定方式である価格スライド制、サーチャージ制の導入を改めてお願い申し上げます。価格スライド制等を導入いただいている場合であっても、緊急措置として価格改定期間の短縮や、前月の調達価格を考慮するなど、今回の価格高騰分に際し特段のご配慮を併せてお願い申し上げます。

貴社を含むユーザー様のご協力を賜り、困難を克服して、今後とも安定供給の責任を果たしていく所存でございます。

何卒、鑄造業界の深刻な実情をご理解頂き、当協会の会員が貴社へ伺った際には会員の窮状をお聴きいただき、特段のご高配を賜りたくお願い申し上げます。

末筆ながら貴社の益々のご繁栄を心よりご祈念申し上げます。

敬 具

ご清聴ありがとうございました。



適切な価格転嫁に関する研修会

サプライチェーン全体の共存共栄のために



企業の取組の紹介

2023年1月30日（月）

株式会社日さく
代表取締役社長 若林直樹



会社概要

本社	埼玉県さいたま市大宮区桜木町四丁目199番地3
資本金	1億円
創立(創業)	1912(明治45)年 昨年、創立110周年を迎えました
社員数	297名(2022年12月現在)
事業内容	さく井工事、井戸メンテナンス、地下水関連設備工事、特殊土木工事、地質調査・建設コンサルタント、海外事業、井戸用設備製造・販売、技術開発
売上高	51億300万円(2021年度) 件数計 <u>1,192</u> 件 1件当たり平均 <u>428</u> 万円
事業所	全国13事業所、(子会社)日さくネパール社
許可・登録	建設業、建設コンサルタント、地質調査業、測量業、 土壌汚染対策法 指定調査機関

建設業界での価格転嫁の状況

企業の価格転嫁の動向アンケート(2022年9月)

(構成比%, カッコ内社数)

	多少なりとも 価格転嫁 できている	10割(すべて 価格転嫁 できている)	8割以上	5割以上8割 未満	2割以上5割 未満	2割未満	0割(全く価 格転嫁でき ていない)	コストは上 昇したが、価 格転嫁する つもりはない	コストは上 昇していな い	分からない	合計	価格転嫁率 (%)	
全体	70.6	2.3	11.7	16.7	19.2	20.7	18.1	4.2	1.7	5.3	100.0 (1,649)	36.6	
規模別	大企業	69.7	0.9	10.9	14.2	20.9	22.7	19.4	3.3	0.5	7.1	100.0 (211)	33.2
	中小企業	70.8	2.5	11.8	17.1	18.9	20.4	17.9	4.3	1.9	5.1	100.0 (1,438)	37.1
	うち小規模企業	66.5	2.4	11.0	17.1	18.8	17.1	20.4	4.5	2.4	6.1	100.0 (573)	36.5
業界別	農・林・水産	44.4	0.0	0.0	5.6	16.7	22.2	38.9	11.1	0.0	5.6	100.0 (18)	14.0
	金融	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	33.3	13.3	0.0	53.3	100.0 (15)	0.0
	建設	71.7	1.6	8.1	16.3	24.4	21.3	15.9	3.5	0.4	8.5	100.0 (258)	34.4
	不動産	29.4	2.9	4.4	7.4	5.9	8.8	42.6	10.3	5.9	11.8	100.0 (68)	20.3
	製造	84.3	2.1	12.0	21.9	23.3	25.1	12.0	0.9	0.2	2.5	100.0 (434)	39.2
	卸売	85.0	4.2	22.6	24.1	21.3	12.9	9.2	2.4	0.0	3.4	100.0 (381)	51.9
	小売	76.7	1.2	15.1	23.3	18.6	18.6	15.1	3.5	0.0	4.7	100.0 (86)	41.6
	運輸・倉庫	69.9	1.1	3.2	3.2	19.4	43.0	26.9	0.0	1.1	2.2	100.0 (93)	17.7
	サービス	44.7	1.7	5.2	6.2	10.3	21.3	30.9	11.0	6.9	6.5	100.0 (291)	21.3
	その他	20.0	0.0	0.0	0.0	0.0	20.0	40.0	20.0	20.0	0.0	100.0 (5)	3.3
地域別	北海道	73.4	1.1	10.6	16.0	23.4	22.3	10.6	4.3	3.2	8.5	100.0 (94)	37.4
	東北	67.9	1.8	11.6	12.5	19.6	22.3	25.0	2.7	1.8	2.7	100.0 (112)	31.7
	北関東	73.9	3.0	12.7	17.2	20.1	20.9	18.7	3.7	0.7	3.0	100.0 (134)	37.5
	南関東	67.6	3.0	10.7	14.4	19.2	20.3	18.3	5.5	3.0	5.7	100.0 (438)	35.8
	北陸	75.9	0.0	10.8	22.9	20.5	21.7	14.5	3.6	1.2	4.8	100.0 (83)	37.6
	東海	68.7	1.0	10.1	20.2	15.7	21.7	20.7	3.0	0.0	7.6	100.0 (198)	34.5
	近畿	75.3	2.8	13.2	19.4	20.5	19.4	17.0	1.7	1.0	4.9	100.0 (288)	39.4
	中国	73.4	0.9	18.3	16.5	14.7	22.9	13.8	5.5	1.8	5.5	100.0 (109)	40.8
	四国	68.1	4.3	2.1	21.3	25.5	14.9	23.4	6.4	0.0	2.1	100.0 (47)	33.3
九州	66.4	3.4	12.3	12.3	17.8	20.5	19.2	6.8	2.1	5.5	100.0 (146)	36.0	

注1: 網掛けは、全体以上を表す
注2: 母数は、有効回答企業1,649社

帝国データバンク様資料(2022年9月15日)を引用
<https://www.tdb.co.jp/>

「令和4年度下請取引等実態調査の結果について」（国土交通省）抜粋し一部加工

1. 工期設定、価格転嫁の状況（元請負人の立場）

- ・ 元請負人は、下請負人から資材等価格の高騰による工期又は請負代金の額の変更交渉があった際、両方認めているとの回答は 87.3%、工期の変更のみ認めているとの回答は 3.0%、請負代金の額の変更のみ認めているとの回答は 7.1%と、ほとんどの場合で変更を認めている状況でした。
- ・ 元請負人が下請負人から請負代金の額の変更交渉があった際に、請負代金の額の変更を認めていない理由は、「発注者（施主）に対して変更の協議ができず、下請負人の変更交渉にこたえられない」が 48.8%、「発注者（施主）に協議を行ったが、変更契約を認めてもらえず、下請負人の変更交渉にこたえられない」が 48.5%、との回答が多い結果となりました。

2. 価格転嫁の状況（下請負人の立場）

- ・ 下請負人は元請負人に見積書を交付する際、資材等価格の高騰を考慮した積算を行っている（元請負人に価格高騰の説明している）と回答したのは、**84.2%**となりました。
- ・ 資材等価格の高騰を考慮した積算を行った見積書を交付した際の元請負人からの対応については、「明示した価格での契約となった」との回答が **71.9%**と、**約 3～4割**が明示した価格より低い価格で契約を行っている状況でした。

2. 価格転嫁の状況（下請負人の立場）

- ・ 下請負人は、元請負人との契約書（注文書・請書等も含む。）に、「価格等の変動若しくは変更に基づく請負代金の額又は工事内容の定めがあり、価格の変更交渉を行ったことがある」との回答は25.1%、「定めはないが交渉を行ったことがある」との回答は27.3%と、**約5割**が変更交渉を行っていませんでした。
- ・ 請負契約後の資材等価格の高騰といった状況変化により、価格の変更交渉を行った際の元請負人からの対応については、「価格の変更を認められた」との回答が 86.0%と、ほとんどの場合で認められている結果となりました。

2. 価格転嫁の状況（下請負人の立場）

- ・ 当初契約または変更契約の際に、価格の変更が認められなかった理由については、「元請負人の予算の都合により、下請負人に価格転嫁ができないため」が55.4%、「元請負人が発注者（施主）に協議を行ったが、受発注間で変更契約がされず、下請負人の変更交渉に答えられないため」が40.8%との回答が多い結果となりました。
- ・ 公共工事設計労務単価上昇等の賃金の変動に基づき、元請負人との請負代金の変更交渉を「行ったことがある」との回答は36.9%（昨年度35.6%）であり、約6割以上が「交渉を行ったことはない」という状況でした。

2. 価格転嫁の状況（下請負人の立場）

- ・ 交渉を行ったことが無い理由としては、「既に反映されていたため」(41.7%)との回答が最も多く、「元請負人が設計労務単価上昇等の賃金の変動に基づき、発注者と契約変更を行っているかどうか把握していないため」(25.0%)がこれに次いで多い状況でした。

出典：「令和4年度下請取引等実態調査の結果について」（国土交通省）

https://www.mlit.go.jp/totikensangyo/const/l_6_bt_000190.html

1. コスト

- ・1年前に比較して10～20%程度アップしています。

2. 価格転嫁

- ・コスト高騰に対して価格転嫁は80%程度なされています。

3. 価格転嫁が進まない原因

- ・長年、継続して受注しているメンテナンス業務で、仕入れ価格高騰に関する理解が得られない場合があります。
- ・他社との競合となった場合、価格のみでの競争になることが多いという状況にあります。

4. 原材料不足・価格高騰の影響

- ・原油高に伴う輸送コストの増大が大きな影響を及ぼしています。

5. 原材料不足による納期遅延

- ・井戸ポンプの制御盤の製造が電子部品不足により進まず、納期が1～3カ月程度遅延するという状況が見られます。

ケースⅢ 元請との価格交渉の例で施主の対応が変わったことにより価格転嫁を実現することができた例

- ・ 区分：民間一次下請（施主：学校法人）
- ・ 工種：井戸メンテナンス（5井）
- ・ 規模：5,000千円
- ・ 状況：毎年5本の井戸メンテナンスを実施しており、2年前から値上げの交渉を続けてきました。来年度工事の見積書提出時期となったため、改めて来年度工事の値上げを要請しました。

- ・ 交渉内容：文書にて、労務費、燃料費、輸送費の価格上昇を説明し、値上げの要請を行いました。
- ・ 顧客の反応：これまでの交渉では「施主に価格転嫁を申し入れてくれない」という理由で据え置きとなっていました。今回、施主から「仕入れ価格上昇に伴う適正価格での契約」をする旨の通知を受け、価格上昇が実現しました。

※施主にご理解をいただきようやく価格転嫁を行うことができました。

ケースⅣ 材料価格上昇が急激であり、価格交渉が追い付かない例

- ・ 区分：民間元請
- ・ 工種：温泉井の揚湯設備の更新
- ・ 規模：35,000千円
- ・ 状況：2021年、古くなった温泉設備を一新するため、見積書提出を要請されました。材料仕入れ価格の変動が著しいため、有効期間の短い見積書を提出しました。

- ・ 交渉内容：配管に使用する鋼製パイプ類、送湯のためのポンプ類の価格が上昇するたびに見積書を再提出しました。第1回提出以降、約1年の間に2回(計3回)見積書を提出しました。
- ・ お客様の反応：第1回見積金額にて予算化手続きを行いました。値上げとなったため再度予算化しました。第3回目の見積書を提出しましたが、既に再予算化されている金額を上回っているため契約できない状況となりました。現在、第3回見積書にて再々予算化するか、現行予算内で実施できるよう仕様変更(スペックダウン)するかを検討しています。

※お客様は材料価格上昇を理解しているが、その上昇速度が速いため
決裁手続きが追い付かず難航しています。

1. お客様の理解をいただいて価格転嫁が実施できた案件は、いずれも継続して特命で受注している案件です。お客様と信頼関係を構築してきたため、同業他社が参入することなく、特命受注ができ、なおかつ価格転嫁が実施できました。今後もお客様の困り事を自分の困り事として真剣に対応していけば、このような成果が得られると考えます。
2. 顧客担当者とのコミュニケーション向上を図ります。現時点では、価格転嫁が実現されない場合でも、顧客担当者とのコミュニケーションの向上を図れば、当社への信頼が高まり、将来（そう遠くない将来）には価格転嫁が実現する可能性があると考えます。引き続き、顧客担当者とのコミュニケーションの向上を図っていきます。

3. 価格競争からの脱皮に注力しています。 価格競争から脱却するため、同業他社との差別化が必要であり、先に述べたお客様との信頼関係の構築、お客様の困り事を自分の困り事として真剣に対応していくことをより展開することを考えました。

当社が考える価格転嫁に対する方策

ソフトな非価格経営の取組は、顧客と日常接する社員の意識向上が
必要不可欠です。社員の意識向上を図ることはもちろんですが、人
財確保を企業経営の要諦としています。すなわち、「ヒト」「モ
ノ」「カネ」ではなく「ヒト」「ヒト」「ヒト」と考えています。
人財確保や社員教育に注力することにより、社員1人ひとりの人間
力向上が図られ、そういった社員が顧客に接することにより、ソフ
トな非価格経営が実現し、価格競争からの脱皮が図られ、その結果、
価格転嫁実現にも繋がり得ると考えます。

当社が発注者という立場での価格転嫁の実例

協力会社聞き取り調査結果

協力業者	業種	聞き取り項目						②支払条件	③知的財産・ノウハウ	④働き方改革などに伴うしわ寄せ
		①価格決定方法								
		一般事項	原材料価格	燃料価格	輸送原価	人件費				
A	土木	都度見積し、適正な価格で発注されている	見積に反映している				すべて現金で支払いを受けている	ノウハウの開示や知的財産の譲渡を要求されたことはない	制度を参考にしている	
B	さく井	相談に応じてもらっている	ほとんど支給を受けている	相談に応じてもらっている	ほとんど支給を受けている	相談に応じてもらっている			歩調を合わせて休んでいる	
C	さく井		相談に応じてもらっている						しわ寄せはない	
D	設備		ほとんど支給を受けている	相談に応じてもらっている	ほとんど支給を受けている	意識していないが、必要があれば相談する			しわ寄せはない	

パートナーシップ構築宣言への取組

当社は、2022年1月に参加しました。とくに、協力会社各社には、当社の多くの現場に従事してもらっていますが、協力会社皆様との連携や共存共栄を進めることを目的としています。

パートナーシップ構築に参加することにより、さらに協力会社との結び付きを強め、構築宣言での振興基準の遵守はもちろんのこと、さらにSDGsへの貢献として、現場での脱・低炭素化やグリーン調達を推進していく所存です。