

価格交渉促進月間（2023年9月） フォローアップ調査の結果について （速報版）

令和5年11月28日
中小企業庁

2023年9月 価格交渉促進月間、フォローアップ調査の概要

- 原材料費やエネルギー費、労務費等が上昇する中、中小企業が適切に価格交渉・転嫁できる環境を整備するため、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。2023年9月で**5回目**。
- 成果を確認するため、各「月間」の終了後、価格交渉、価格転嫁それぞれの実施状況について、中小企業に対して「**①アンケート調査、②下請Gメンによるヒアリング**」を実施し、結果を取りまとめ。
(※11月28日時点における速報版。個別業種ごとの交渉・転嫁等も含めた確報版は12月以降公表の予定)

①アンケート調査

○調査の中身、業種

中小企業等に、発注側の事業者（最大3社分）との間の価格交渉・転嫁の状況を問うアンケート票を送付。調査票の配布先の業種は、経済センサスの産業別法人企業数の割合（BtoC取引が中心の業種を除く）を参考にして抽出。

○配布先の企業数 30万社

○調査期間 2023年10月10日～11月10日

○回答企業数 35,175社（※回答から抽出される発注側企業数は延べ42,924社）

（参考：2023年3月調査：17,292社、2022年9月調査：15,195社）

○回収率 11.7%（※回答企業数/配布先の企業数）

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、商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が見られた事業者等も含め、対象先を選定。

○調査期間 2023年10月23日～12月6日（予定）

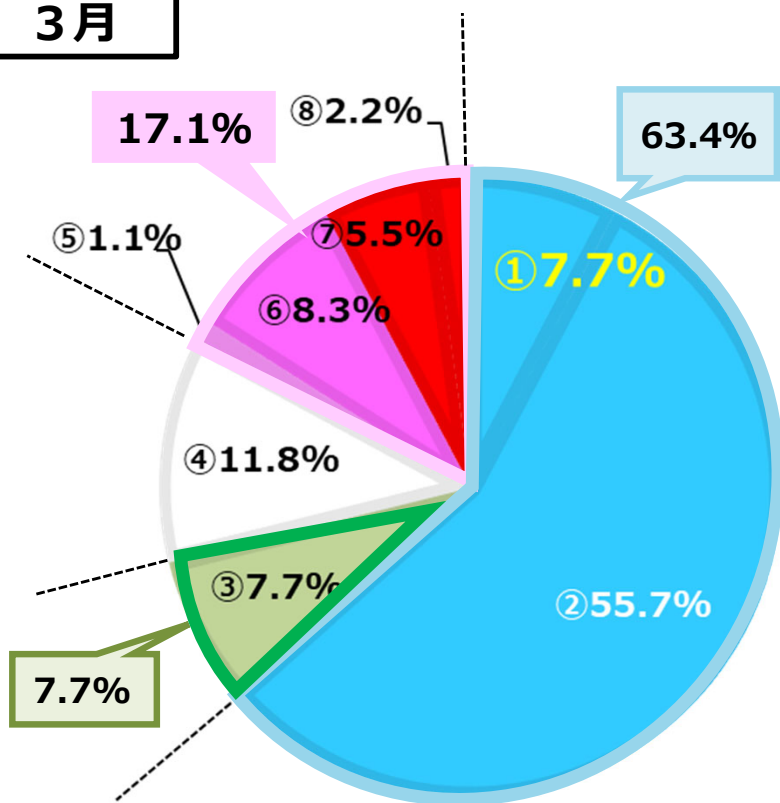
○ヒアリング件数 約2,000社

価格交渉の状況

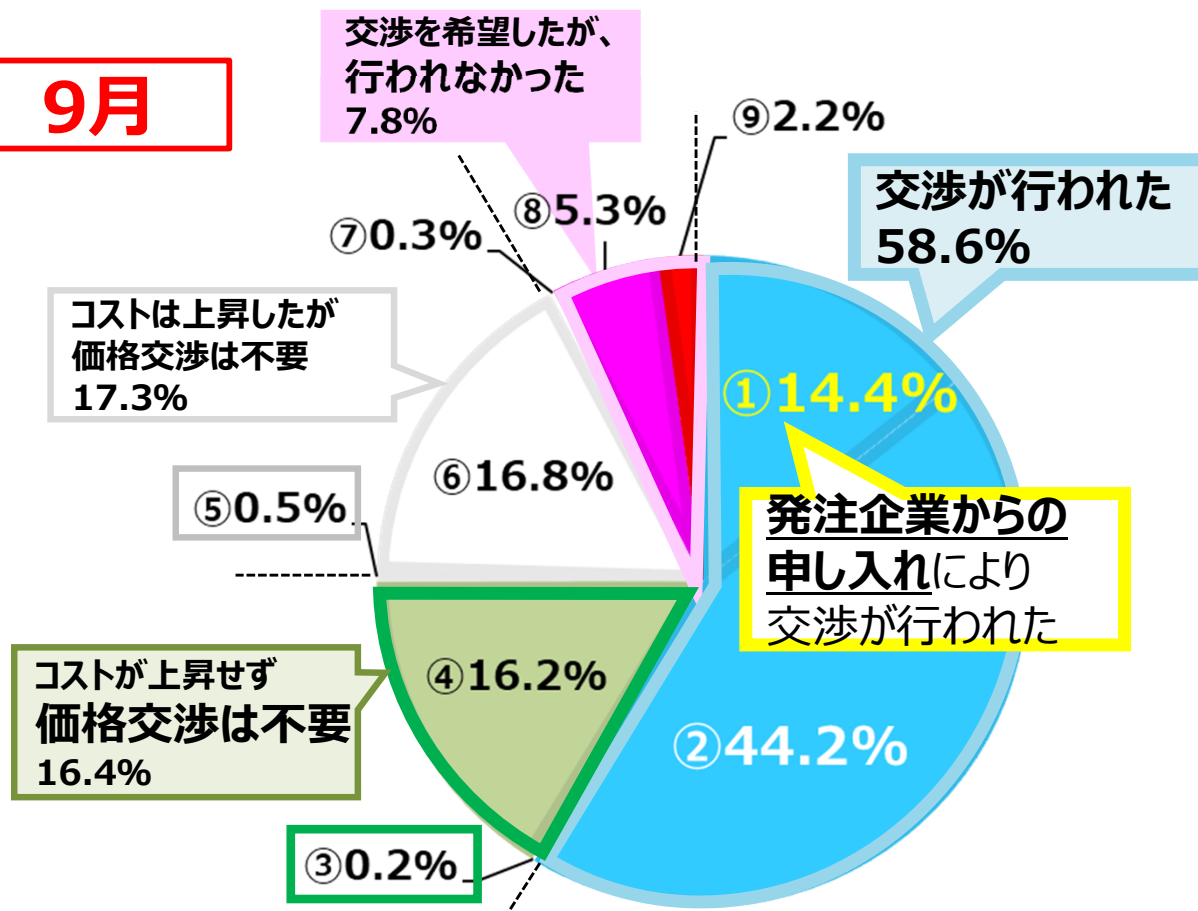
- 「発注側企業から交渉の申し入れがあり、価格交渉が行われた」割合は、3月時点から概ね倍増（下図の黄色①：7.7%→14.4%）。
- また、「価格交渉を希望したが、交渉が行われなかった」割合は10ポイント程度、減少（ピンク色：17.1%→7.8%）。
- 「コストが上昇せず、価格交渉は不要」と回答した受注企業の割合（下図の緑色）が16.4%。3月時点より約8ポイント増加（7.7%→16.4%）。コスト上昇が一服、あるいは既に価格転嫁（値上げ）出来たため、価格交渉を不要と考える企業が増加。
⇒ 価格交渉できる雰囲気は醸成されつつある。
- 【残る課題】「コスト上昇したが、下請の方から『価格交渉は不要』と判断し、交渉しなかった」割合が16.8%存在。⇒ この中には、「交渉資料を準備できない」、「価格改定の時期が数年に1度」等の理由で、機動的な価格交渉が出来ていない者も残る。

直近6ヶ月間における価格交渉の状況

3月



9月



(参考) 価格交渉【アンケート質問票と回答分布】

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。

3月

9月

①	発注企業から、交渉の申し入れがあり、 価格交渉が行われた。	7.7%
②	受注企業から、発注企業に交渉を申し出、 価格交渉が行われた。	55.7%
③	コストが上昇していないため、 自社から交渉を申し出なかった。	7.7%
④	コストが上昇したが、価格交渉は不要と判断し、 受注企業から交渉を申し出なかった。	11.8%
⑤	コストが上昇し、発注企業から申し入れはあったが、 発注減少や取引中止を恐れ、辞退した。	1.1%
⑥	コストが上昇したが、発注企業から申し入れはなく、 発注減少や取引中止を恐れ、 受注企業から交渉を申し出なかった。	8.3%
⑦	コストが上昇しているので、 発注企業に交渉を申し出たが、応じてもらえなかった。	5.5%
⑧	発注企業から、減額の交渉の申し入れがあった。 又は、協議の余地なく一方的に取引価格を減額された。	2.2%

①	発注企業から、交渉の申し入れがあり、 価格交渉が行われた。	14.4%
②	受注企業から、発注企業に交渉を申し出、 価格交渉が行われた。	44.2%
③	コストが上昇せず、価格交渉は不要と判断し、 発注企業からの申し入れを辞退した。	0.2%
④	コストが上昇せず、発注企業から申し入れはなかったが、 価格交渉は不要と判断し、 受注企業から交渉を申し出なかった。	16.2%
⑤	コストが上昇したが、価格交渉は不要と判断し、 発注企業からの申し入れを辞退した。	0.5%
⑥	コストが上昇し、発注企業から申し入れはなかったが、 価格交渉は不要と判断し、 受注企業から交渉を申し出なかった。	16.8%
⑦	コストが上昇し、発注企業から申し入れがあったが、 発注減少や取引停止を恐れ、 発注企業からの申し入れを辞退した。	0.3%
⑧	コストが上昇したが、発注企業から申し入れがなく、 発注減少や取引停止を恐れ、 受注企業から交渉を申し出なかった。	5.3%
⑨	コストが上昇し、発注企業から申し入れがなく、 受注企業から交渉を申し出たが、応じてもらえなかった。	2.2%

n=20,722

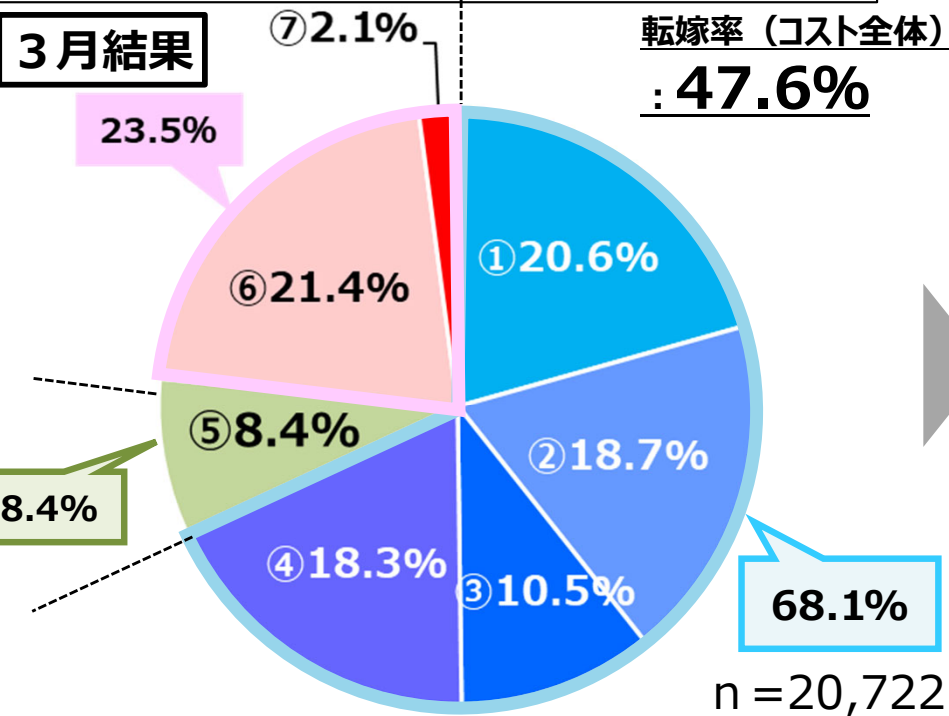
n=42,924

価格転嫁の状況① 【コスト全般】

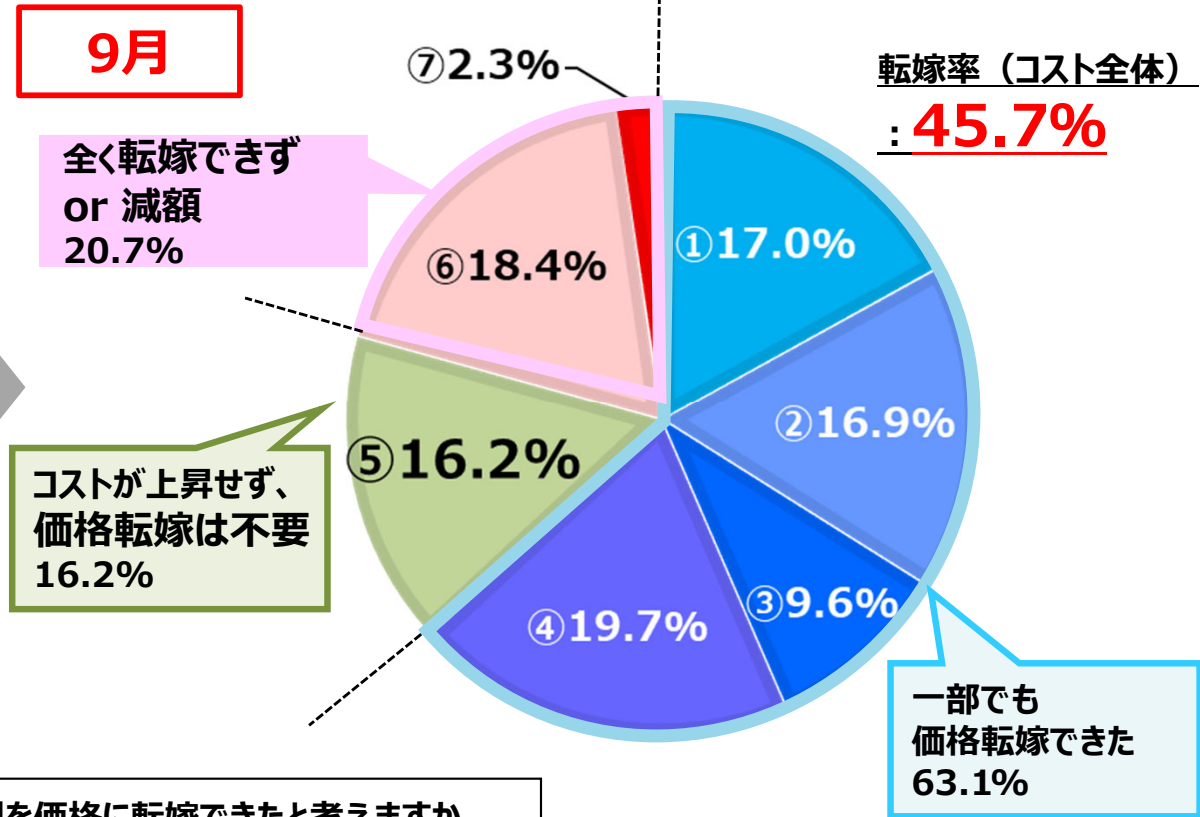
- コスト全体の転嫁率は、3月時点より微減（47.6%→45.7%）。⇒ 交渉だけでなく、より高い比率での転嫁が課題。
- 一方で、「コストが上昇せず、価格転嫁が不要」の割合（下図緑色⑤）が約2倍に増加（8.4%→16.2%）。
⇒ コスト上昇が一服し、あるいは既に価格転嫁（値上げ）出来たため、価格転嫁を不要と考える企業が増加傾向。
- また、「全く転嫁できなかった」、「コストが増加したのに減額された」割合の合計は減少（下図ピンク：23.5%→20.7%）。
⇒ 価格転嫁の裾野は広がりつつある。今後は、この裾野の拡大に加えて転嫁率の上昇を図っていくことが重要。

直近6ヶ月間の全般的なコスト上昇分の転嫁状況

3月結果



9月

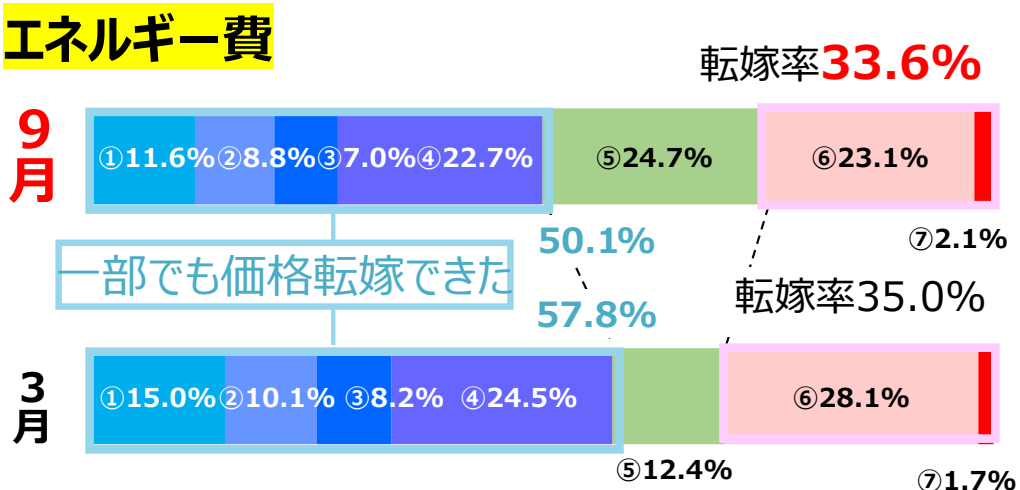
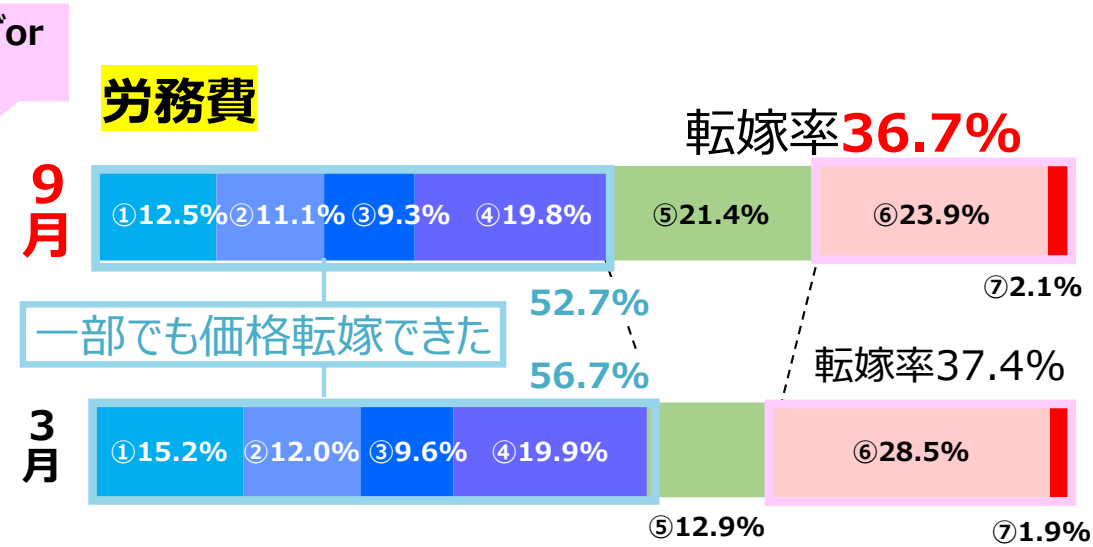
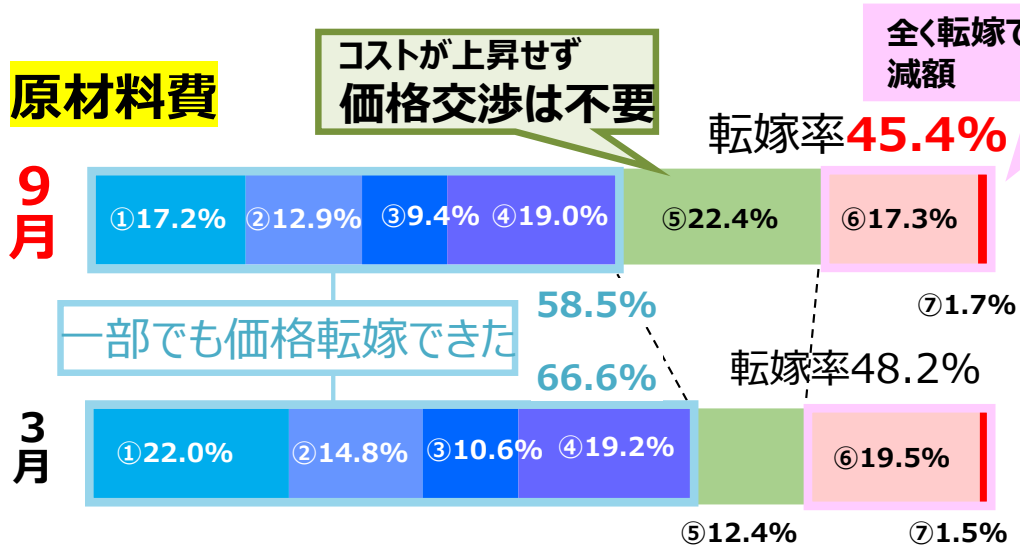


問.直近6ヶ月間の全般的なコスト上昇分のうち、何割を価格に転嫁できたと考えますか。

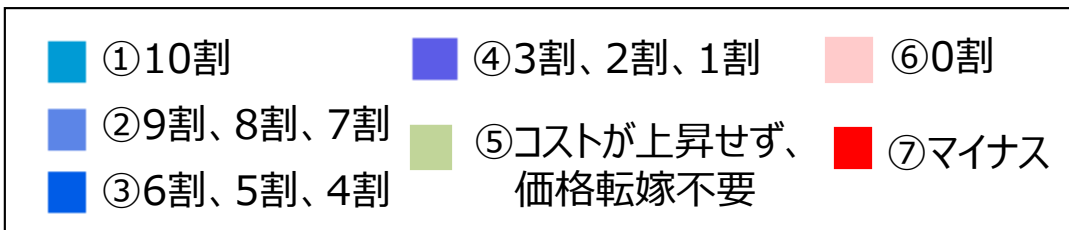
- | | | |
|------------|-------------------|--------|
| ① 10割 | ④ 3割、2割、1割 | ⑥ 0割 |
| ② 9割、8割、7割 | ⑤ コストが上昇せず、価格転嫁不要 | ⑦ マイナス |
| ③ 6割、5割、4割 | | |

価格転嫁の状況② 【コスト要素別】

- コスト要素毎に見ても、原材料費、エネルギー費、労務費のいずれについても、「コストが上昇せず、価格転嫁が不要」(下記の緑色)が、約10ポイント増加。
- 3月時点と同様、労務費、エネルギー費は、原材料費と比較して約10ポイント低い水準。



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



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）

- 機械製造（2位）、化学（3位）、自動車・自動車部品（8位）、印刷（9位）、広告（18位）は、3月調査よりも5段階以上、順位が上昇。

順位	2023年3月	順位	2023年9月
1位	造船	1位	造船→
2位	繊維	2位	機械製造↑↑
3位	食品製造	3位	化学↑↑
4位	飲食サービス	4位	食品製造↓
5位	建材・住宅設備	5位	電機・情報通信機器↑
6位	卸売	6位	金属↑
7位	金属	7位	繊維↓↓
8位	電機・情報通信機器	8位	自動車・自動車部品↑↑↑
9位	機械製造	9位	印刷↑↑↑
10位	紙・紙加工	10位	卸売↓
11位	製薬	11位	鉱業・採石・砂利採取↑↑
12位	化学	12位	紙・紙加工↓
13位	石油製品・石炭製品製造	13位	石油製品・石炭製品製造→
14位	小売	14位	建設↑↑
15位	廃棄物処理	15位	電気・ガス・熱供給・水道↑
16位	鉱業・採石・砂利採取	16位	小売↓
17位	情報サービス・ソフトウェア	17位	建材・住宅設備↓↓↓
18位	電気・ガス・熱供給・水道	18位	広告↑↑
19位	建設	19位	飲食サービス↓↓↓
20位	自動車・自動車部品	20位	金融・保険↑
21位	印刷	21位	情報サービス・ソフトウェア↓
22位	不動産・物品賃貸	22位	トラック運送↑
23位	金融・保険	23位	廃棄物処理↓↓
24位	広告	24位	放送コンテンツ↑
25位	放送コンテンツ	25位	通信↑
26位	トラック運送	26位	不動産業・物品賃貸↓
27位	通信	27位	製薬↓↓↓
—	その他	—	その他

※ 表中、↑ ↓ →は前回3月調査と比較した結果の上がり下がりを示す。
矢印の数は、3月時点と比較した場合の順位変動幅の大きさを示す。
 (例) ↑ : 1~4段階の上昇、↑↑ : 5~9段階 上昇、
 ↑↑↑ : 10段階以上 上昇

※ 2 価格交渉が行われたか、下記の評価方法で回答を点数化し、発注企業の業種別に集計。(例) 家電メーカー(発注者)が、トラック運送業者(受注者)に運送を委託するケースは、「電機・情報通信機器」に集計。

質問① 交渉が行われたか	質問② 発注企業から交渉申し入れがあったか	質問③ 交渉が実現しなかった理由	点数
行われた	申し入れがあった		10点
	申し入れがなかった		8点
行われなかった	申し入れがあった	コストが 上昇せず、交渉は不要と判断し、辞退したため	10点
		コストが 上昇したが、交渉は不要と判断し、辞退したため	10点
		コストが 上昇したが、発注量減少や取引停止を恐れ、申し入れを辞退したため	5点
	申し入れがなかった	コストが 上昇せず、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかったため	0点
		コストが 上昇したが、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかったため	0点
		コストが 上昇したが、発注量減少や取引停止を恐れ、交渉を申し出なかったため	-5点
		コストが 上昇し、交渉を申し出たが、応じてもらえなかったため	-10点

価格転嫁 業種別【前回（本年3月）調査との比較】

- 化学、自動車・自動車部品等の12業種において、3月時点と比較して転嫁率が上昇。
- 3月調査と同様に、トラック運送、放送コンテンツの転嫁率が低いが、いずれも、3月調査よりは約4ポイント上昇。

2023年3月		コスト増に 対する転嫁率	各要素別の転嫁率			2023年9月		コスト増に 対する転嫁率 ※	各要素別の転嫁率		
			原材料費	エネルギー	労務費				原材料費	エネルギー	労務費
①全体		47.6%	48.2%	35.0%	37.4%	①全体		↓45.7%	↓45.4%	↓33.6%	↓36.7%
1位	石油製品・石炭製品製造	57.0%	50.4%	45.8%	45.8%	1位	化学	↑↑59.7%	↑57.9%	↑45.4%	↑47.0%
2位	卸売	56.9%	55.5%	41.5%	41.7%	2位	食品製造	↓53.6%	↓52.5%	↓37.4%	↑39.8%
3位	造船	56.1%	60.1%	40.5%	42.1%	3位	電機・情報通信機器	↓53.4%	↓55.2%	↑37.8%	↑39.8%
4位	食品製造	55.8%	55.2%	39.9%	39.3%	3位	機械製造	↑53.4%	↓55.4%	↑38.9%	↑39.8%
5位	飲食サービス	55.6%	55.8%	37.3%	41.4%	5位	飲食サービス	↓52.3%	↓47.8%	↓34.5%	↓36.2%
6位	電機・情報通信機器	55.4%	57.1%	36.7%	38.8%	6位	製薬	↑50.7%	↓49.3%	↓29.4%	↓27.8%
7位	繊維	54.8%	54.5%	38.9%	38.2%	6位	卸売	↓↓50.7%	↓50.7%	↓35.2%	↓35.7%
8位	小売	53.7%	53.3%	38.3%	39.1%	8位	造船	↓↓50.1%	↓53.3%	→40.5%	↓38.6%
9位	化学	53.3%	56.8%	39.6%	39.9%	9位	金属	↓49.1%	↓50.9%	↓35.6%	↓34.8%
9位	建材・住宅設備	53.3%	53.3%	36.5%	37.0%	10位	小売	↓49.0%	↓47.6%	↓33.5%	↓35.4%
11位	機械製造	52.2%	55.7%	36.5%	37.5%	11位	紙・紙加工	↓48.7%	↓48.6%	↓34.0%	↓34.0%
11位	紙・紙加工	52.2%	52.3%	35.9%	35.0%	12位	印刷	↑↑48.6%	↑49.3%	↑29.7%	↑33.4%
②業種別	13位	50.2%	52.4%	38.0%	36.3%	②業種別	13位	↓47.5%	↓44.3%	↓32.5%	↓33.1%
14位	廃棄物処理	48.5%	43.6%	35.9%	39.6%	14位	建材・住宅設備	↓↓45.4%	↓47.8%	↓30.4%	↓33.6%
15位	製薬	48.4%	52.4%	40.0%	38.4%	15位	建設	↑45.2%	↓44.6%	→35.1%	↑41.2%
16位	不動産・物品賃貸	46.5%	45.0%	36.6%	41.7%	16位	広告	↑↑↑44.6%	↑40.4%	↑30.0%	↑39.8%
17位	建設	44.3%	45.4%	35.1%	40.6%	17位	自動車・自動車部品	↑44.3%	↑50.9%	↑37.5%	↑28.6%
18位	電気・ガス・熱供給・水道	43.0%	40.1%	31.5%	37.7%	18位	金融・保険	↑42.4%	↓40.4%	→29.8%	↑39.6%
19位	印刷	42.3%	41.6%	26.8%	31.3%	19位	石油製品・石炭製品製造	↓↓↓42.1%	↓46.1%	↓32.2%	↓29.8%
20位	自動車・自動車部品	40.7%	47.4%	29.9%	24.3%	20位	鉱業・採石・砂利採取	↑41.9%	↑39.5%	↑36.1%	↓32.5%
21位	金融・保険	38.9%	41.7%	29.8%	35.3%	21位	電気・ガス・熱供給・水道	↓41.1%	↑41.1%	↑32.2%	↓37.0%
22位	鉱業・採石・砂利採取	37.2%	39.2%	34.5%	40.2%	22位	不動産業・物品賃貸	↓↓39.6%	↓36.7%	↓29.4%	↓34.9%
23位	情報サービス・ソフトウェア	36.7%	21.0%	18.0%	45.7%	22位	情報サービス・ソフトウェア	↑39.6%	↑21.5%	↑18.3%	↑46.5%
24位	広告	34.0%	36.4%	27.8%	30.8%	24位	廃棄物処理	↓↓↓34.9%	↓28.8%	↓27.6%	↓28.6%
25位	通信	33.5%	33.0%	26.8%	34.8%	25位	通信	↓33.1%	↑35.7%	↓23.1%	↓31.0%
26位	放送コンテンツ	22.7%	24.0%	19.5%	21.8%	26位	放送コンテンツ	↑27.0%	↑29.0%	↑21.4%	↑32.3%
27位	トラック運送	19.4%	17.9%	19.4%	18.2%	27位	トラック運送	↑24.1%	↓17.2%	↑20.6%	↑19.1%
-	その他	45.0%	44.1%	33.1%	35.8%	-	その他	↓41.9%	↓40.2%	↓30.9%	↑36.3%

※3月時点との変化幅と矢印の数の関係

(例) ↑：1～4ポイントの上昇、↑↑：5～9ポイント上昇、↑↑↑：10ポイント以上上昇

(参考) 業種別【価格交渉と価格転嫁との比較】

- 価格交渉が比較的行われている業種は、価格転嫁（値上げ）を認める割合も高い傾向（例：機械製造、化学）。
- 価格交渉は行うが、結果としての転嫁（値上げ）を認める割合は低い業界もあり（例：造船、自動車）、反対に、交渉は行われませんが、転嫁率が高い業界も存在（例：製薬、飲食サービス）。

価格交渉		価格転嫁		価格転嫁率	
		全体		45.7%	
業種別	1位	造船	1位	化学	59.7%
	2位	機械製造	2位	食品製造	53.6%
	3位	化学	3位	電機・情報通信機器	53.4%
	4位	食品製造	3位	機械製造	53.4%
	5位	電機・情報通信機器	5位	飲食サービス	52.3%
	6位	金属	6位	製薬	50.7%
	7位	繊維	6位	卸売	50.7%
	8位	自動車・自動車部品	8位	造船	50.1%
	9位	印刷	9位	金属	49.1%
	10位	卸売	10位	小売	49.0%
	11位	鉱業・採石・砂利採取	11位	紙・紙加工	48.7%
	12位	紙・紙加工	12位	印刷	48.6%
	13位	石油製品・石炭製品製造	13位	繊維	47.5%
	14位	建設	14位	建材・住宅設備	45.4%
	15位	電気・ガス・熱供給・水道	15位	建設	45.2%
	16位	小売	16位	広告	44.6%
	17位	建材・住宅設備	17位	自動車・自動車部品	44.3%
	18位	広告	18位	金融・保険	42.4%
	19位	飲食サービス	19位	石油製品・石炭製品製造	42.1%
	20位	金融・保険	20位	鉱業・採石・砂利採取	41.9%
	21位	情報サービス・ソフトウェア	21位	電気・ガス・熱供給・水道	41.1%
	22位	トラック運送	22位	不動産業・物品賃貸	39.6%
	23位	廃棄物処理	22位	情報サービス・ソフトウェア	39.6%
	24位	放送コンテンツ	24位	廃棄物処理	34.9%
	25位	通信	25位	通信	33.1%
	26位	不動産業・物品賃貸	26位	放送コンテンツ	27.0%
	27位	製薬	27位	トラック運送	24.1%
	-	その他	-	その他	41.9%

(参考) 価格交渉と価格転嫁の関係

- 価格交渉が行われた企業のうち、「交渉自体には応じたものの、転嫁に全く応じなかった」企業の割合が高い業種は、トラック運送業、放送コンテンツ業、通信業など。
- これらの業種には、①コストに占める労務費の割合が高い、②多重下請構造や、多くの個人事業主が存在、等の傾向あり。

順位	業種名	価格交渉は行われたが、 全く転嫁できなかった企業の割合	転嫁率		コスト全体に占める 労務費の割合
			コスト全体	労務費	
—	全体	11.4%	45.7%	36.7%	40.2%
1位	飲食サービス	6.5%	52.3%	36.2%	29.9%
2位	鉱業・採石・砂利採取	7.0%	41.9%	32.5%	34.7%
3位	食品製造	7.2%	53.6%	39.8%	27.9%
4位	印刷	7.8%	48.6%	33.4%	35.6%
5位	卸売	7.9%	50.7%	35.7%	26.4%
6位	繊維	8.2%	47.5%	33.1%	38.2%
7位	化学	8.5%	59.7%	47.0%	33.8%
8位	電機・情報通信機器	8.8%	53.4%	39.8%	38.5%
9位	建材・住宅設備	8.9%	45.4%	33.6%	34.3%
10位	機械製造	9.0%	53.4%	39.8%	38.4%
11位	金属	10.1%	49.1%	34.8%	35.8%
12位	小売	10.6%	49.0%	35.4%	27.7%
13位	建設	11.4%	45.2%	41.2%	43.5%
14位	広告	11.6%	44.6%	39.8%	52.5%
15位	造船	12.2%	50.1%	38.6%	36.3%
16位	廃棄物処理	12.5%	34.9%	28.6%	43.5%
16位	紙・紙加工	12.5%	48.7%	34.0%	34.9%
18位	情報サービス・ソフトウェア	13.0%	39.6%	46.5%	79.5%
18位	製薬	13.0%	50.7%	27.8%	33.4%
20位	自動車・自動車部品	13.2%	44.3%	28.6%	34.8%
21位	石油製品・石炭製品製造	13.7%	42.1%	29.8%	35.3%
22位	電気・ガス・熱供給・水道	14.9%	41.1%	37.0%	43.5%
23位	金融・保険	16.3%	42.4%	39.6%	53.2%
24位	不動産業・物品賃貸	16.6%	39.6%	34.9%	46.2%
25位	通信	23.9%	33.1%	31.0%	56.6%
26位	放送コンテンツ	25.0%	27.0%	32.3%	61.8%
27位	トラック運送	29.2%	24.1%	19.1%	41.1%

(参考) 受注企業のコスト構造について

- 価格転嫁率と、各コスト要素の比率（原材料費、労務費、エネルギー費、その他のコスト比率）の関係を見ると、**転嫁率が高い業種ほど、原材料費の比率が高く、労務費の比率が低い傾向。**

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エネルギー費、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。

転嫁率順位	業種	労務費	エネルギー費	原材料費	その他
1位	化学	33.8%	12.2%	43.2%	12.0%
2位	食品製造業	27.9%	15.2%	46.0%	12.0%
3位	電機・情報通信機器	38.5%	11.3%	39.1%	12.3%
3位	機械製造業	38.4%	12.1%	37.5%	13.3%
5位	飲食サービス	29.9%	12.0%	48.5%	11.4%
6位	製薬	33.4%	10.3%	41.3%	15.5%
6位	卸売	26.4%	13.6%	49.2%	12.1%
8位	造船	36.3%	11.8%	39.2%	13.8%
9位	金属	35.8%	15.3%	36.8%	13.9%
10位	小売	27.7%	12.4%	48.6%	13.0%
11位	紙・紙加工	34.9%	13.6%	40.3%	12.1%
12位	印刷	35.6%	12.1%	41.0%	12.7%
13位	繊維	38.2%	17.0%	31.7%	14.1%
14位	建材・住宅設備	34.3%	14.4%	39.1%	13.3%
15位	建設	43.5%	11.3%	34.0%	12.6%
16位	広告	52.5%	9.3%	27.6%	12.8%
17位	自動車・自動車部品	34.8%	14.6%	37.7%	13.9%
18位	金融・保険	53.2%	10.3%	27.0%	13.1%
19位	石油製品・石炭製品製造	35.3%	15.6%	37.3%	12.9%
20位	鉱業・採石・砂利採取	34.7%	18.2%	32.7%	15.6%
21位	電気・ガス・熱供給・水道	43.5%	12.5%	32.0%	13.2%
22位	不動産業・物品賃貸	46.2%	11.2%	30.2%	14.6%
22位	情報サービス・ソフトウェア	79.5%	4.0%	7.4%	10.5%
24位	廃棄物処理	43.5%	20.0%	22.8%	15.2%
25位	通信	56.6%	9.6%	25.2%	9.5%
26位	放送コンテンツ	61.8%	7.9%	21.0%	11.0%
27位	トラック運送	41.1%	25.6%	19.4%	15.9%

※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%にはならない場合がある。

今後の価格転嫁・取引適正化対策

- 価格交渉できる雰囲気は醸成されつつあるが、価格転嫁率のさらなる向上に向けて、中小・小規模事業者の賃上げ原資を確保するためにも、公正取引委員会等とも連携し、粘り強く、以下の価格転嫁対策を進めていく。

① 労務費の指針の公表【内閣官房・公正取引委員会】（11月中）

⇒ 「指針」が交渉・転嫁に現場で活用されるよう、経済団体等を通じた「指針」の周知

② 「企業リスト（発注企業ごとの、交渉・転嫁の状況の評価）」の公表（2024年1月予定）

③ 評価が芳しくない発注企業の経営者トップへの事業所管大臣名での指導・助言（〃）

④ パートナーシップ構築宣言の更なる拡大・実効性の向上