

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）

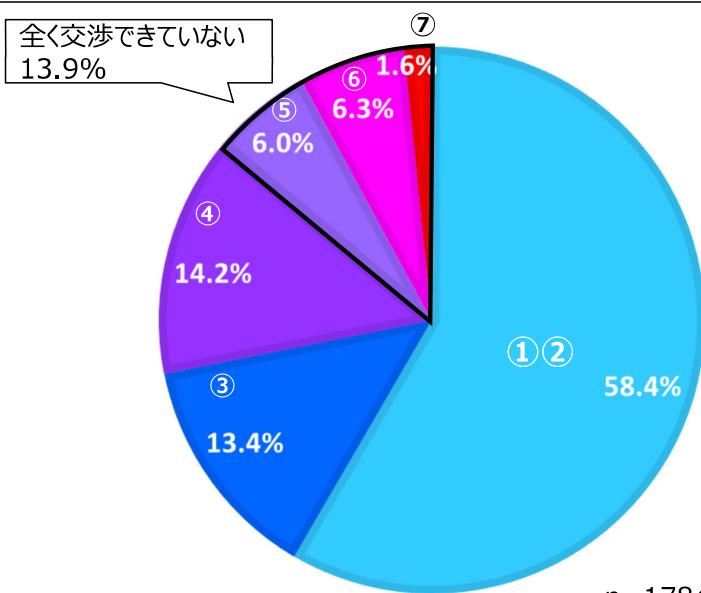
3

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。



- 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えた。もしくはコスト上昇分を取引価格に反映す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。

n=17848

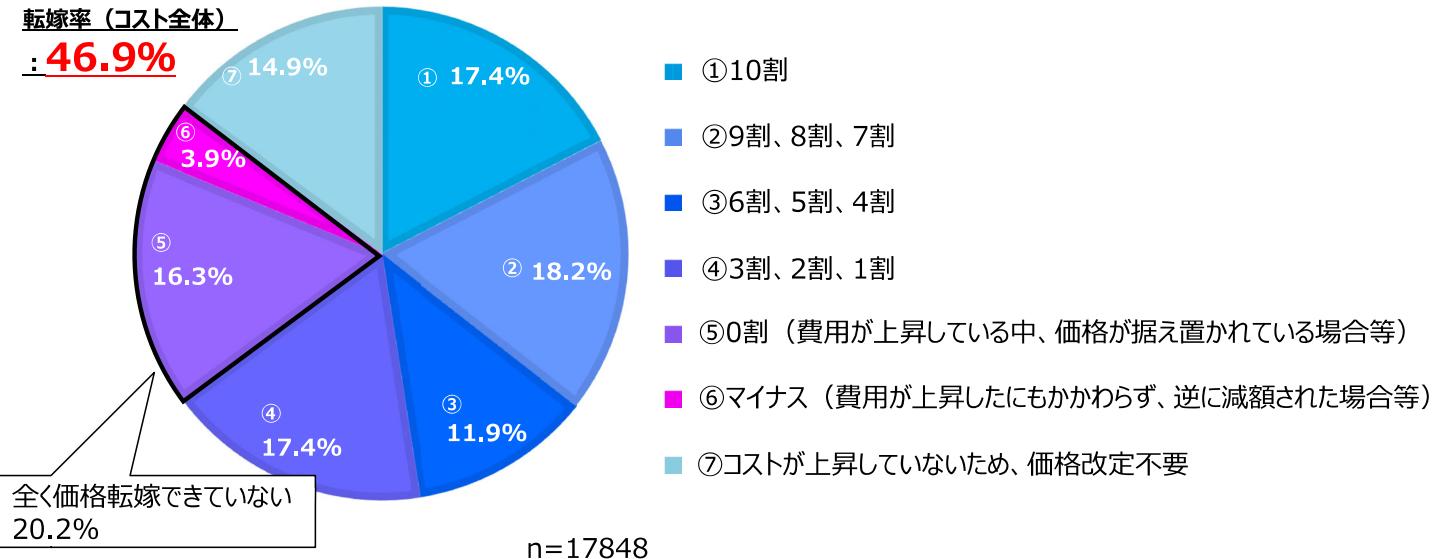
4

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。

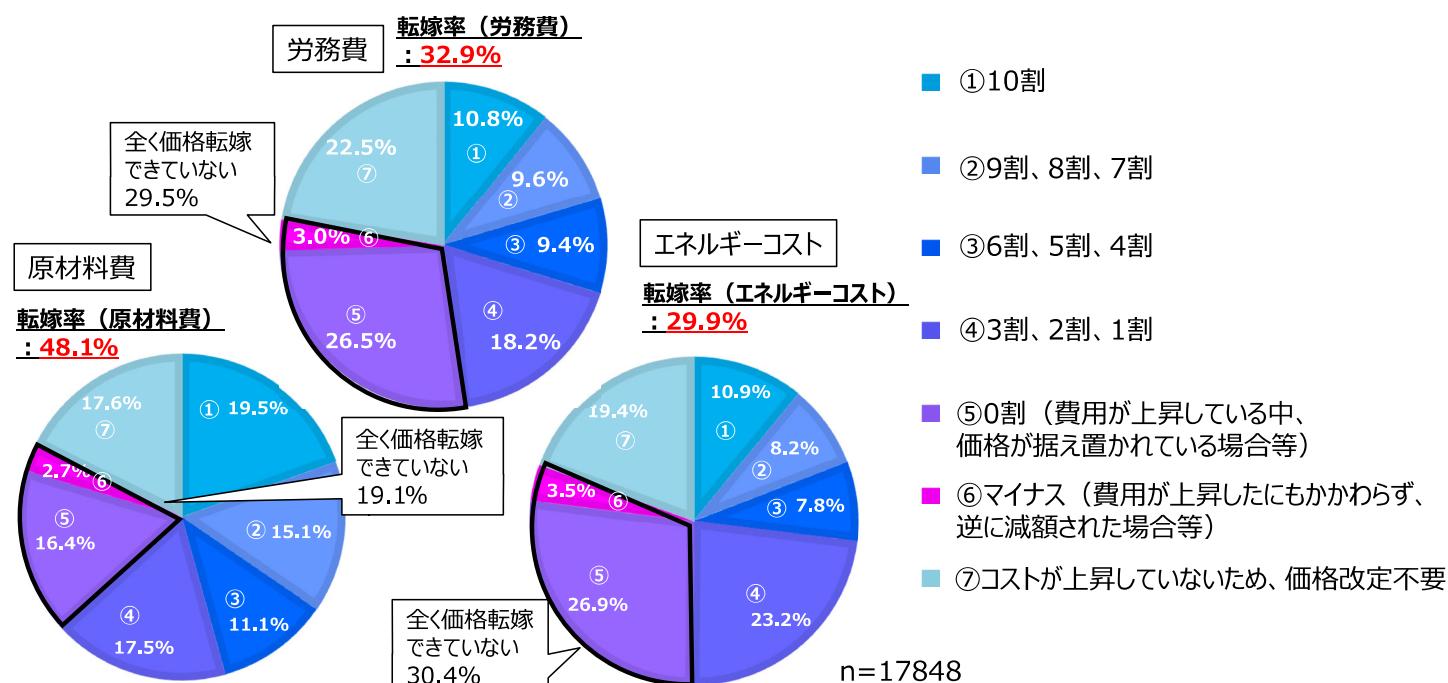
問.直近6ヶ月間の全般的なコスト上昇分のうち、何割を価格に転嫁できたと考えますか。



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)

7

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えた。 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
	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

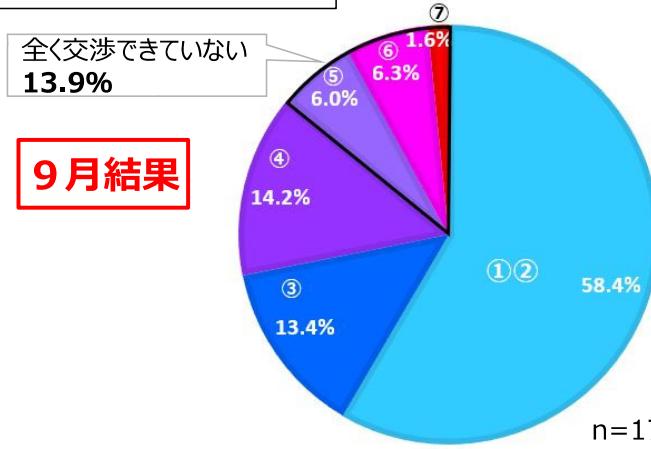
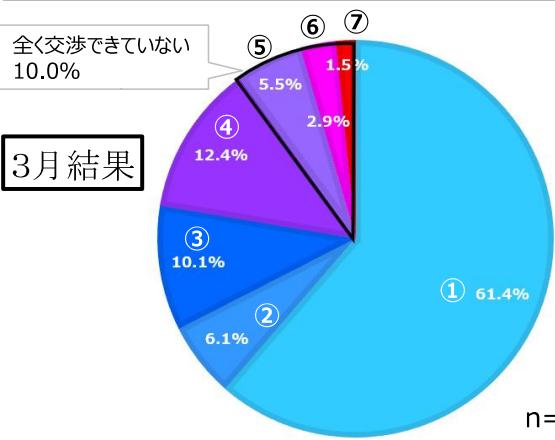
9

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えた。
(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みされた。
- 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みなかった。
- 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みなかった。
- 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みなかった。
- ⑥発注側企業に協議の申し込みを行ったが、応じてもらえないかった。
- 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みされた。
(協議に至らない一方的な通知を含む)

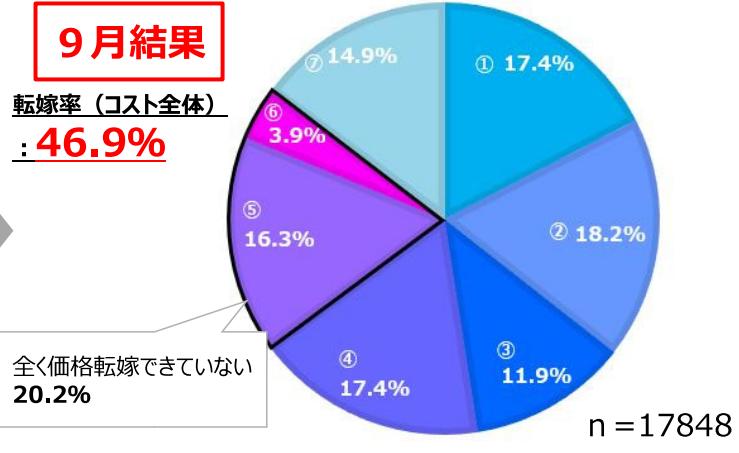
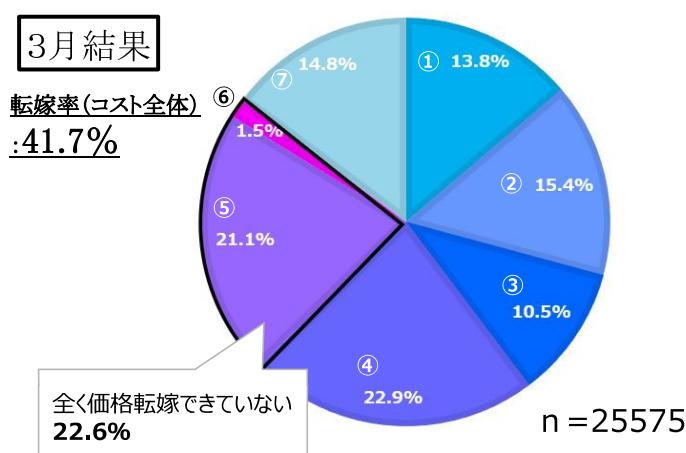
- ①②コスト上昇分を取引価格に反映するため発注側企業に協議を申し込み、話し合いに応じてもらえた。もしくはコスト上昇分を取引価格に反映させるために発注側企業から協議の申し込みがあった。
- ③コストが上昇していないため、協議を申し込みなかった。
- ④コストは上昇しているが自社で吸収可能と判断し、協議を申し込みなかった。
- ⑤発注量の減少や取引中止を恐れ、協議を申し込みなかった。
- ⑥発注企業に協議を申し込みされたが、応じてもらえないかった。
- ⑦取引価格を減額するために、発注側企業から協議の申し込みがあった。もしくは協議の余地なく一方的に取引価格を減額された。

11

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。



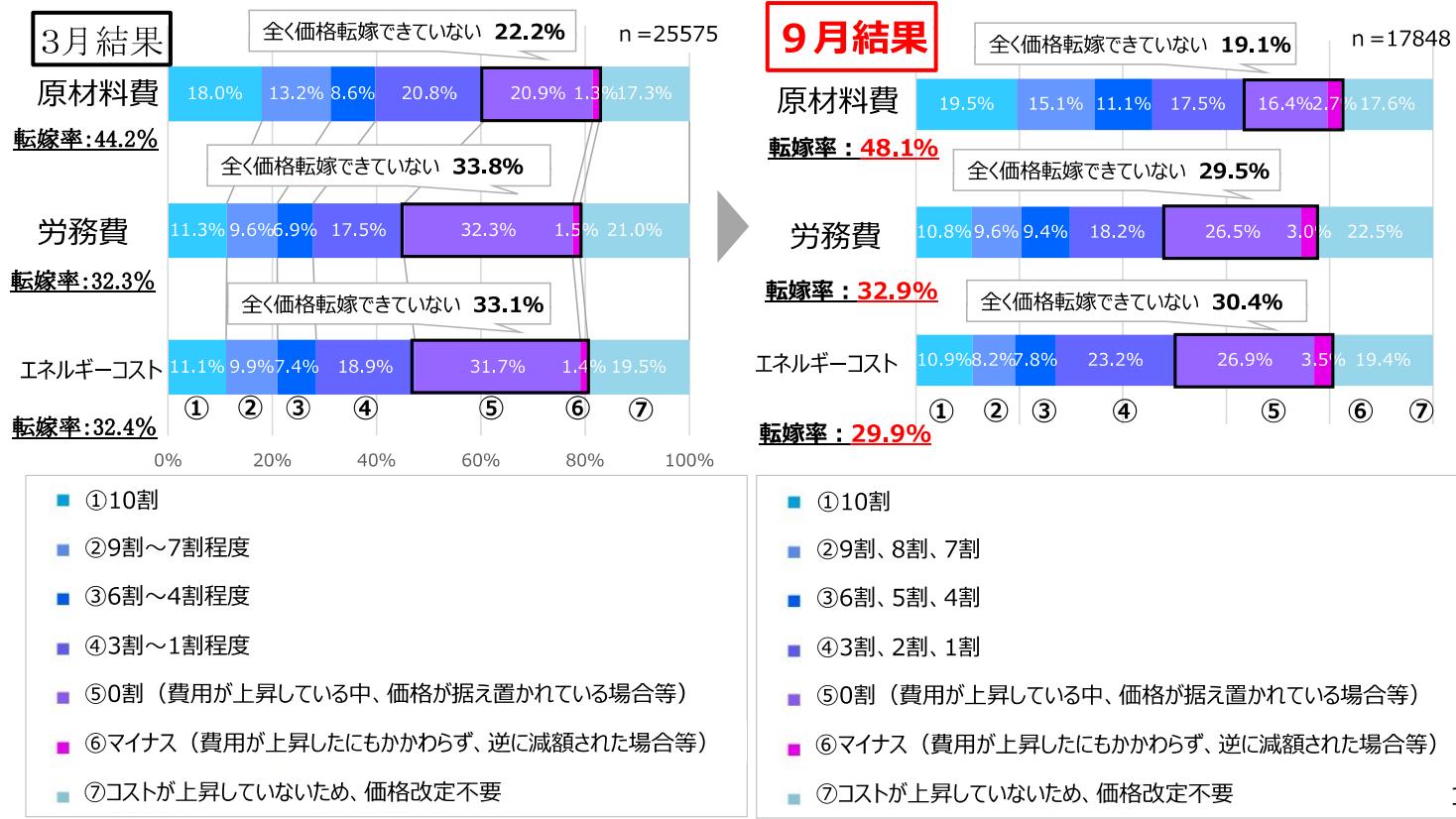
- ①10割
- ②9割～7割程度
- ③6割～4割程度
- ④3割～1割程度
- ⑤0割（費用が上昇している中、価格が据え置かれている場合等）
- ⑥マイナス（費用が上昇したにもかかわらず、逆に減額された場合等）
- ⑦コストが上昇していないため、価格改定不要

- 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

12

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。



（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・探石・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
10割	100%転嫁できたと計算
9割～7割程度	80%
6割～4割程度	50%
3割～1割程度	20%
0割	0%
マイナス	-30%

※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。

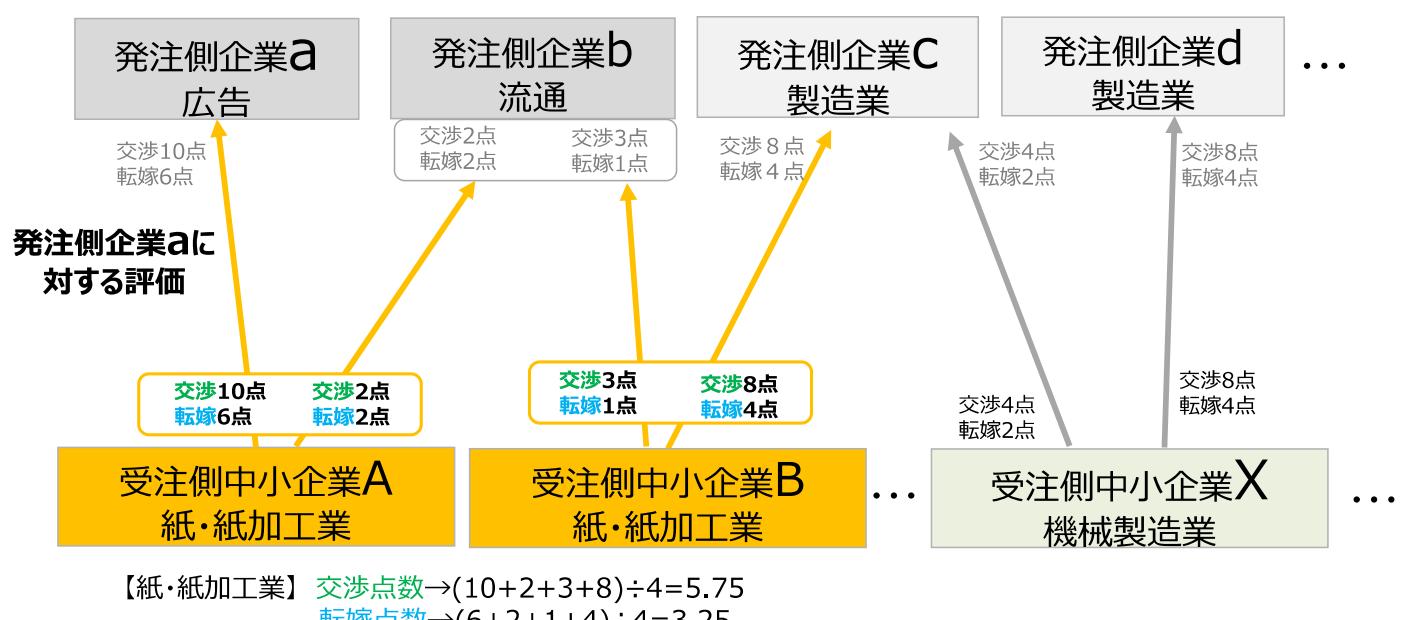
4. 業種別の分析 (受注側中小企業の業種別)

15

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



16

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%
織維	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

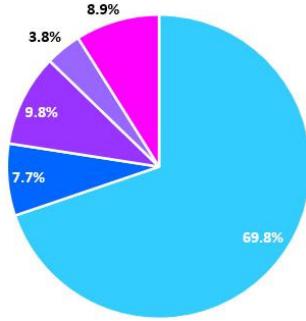
（価格交渉月間アンケート調査及び下請 G メンヒアリングの結果）

※資料上の業種は発注側事業者の業種

紙・紙加工

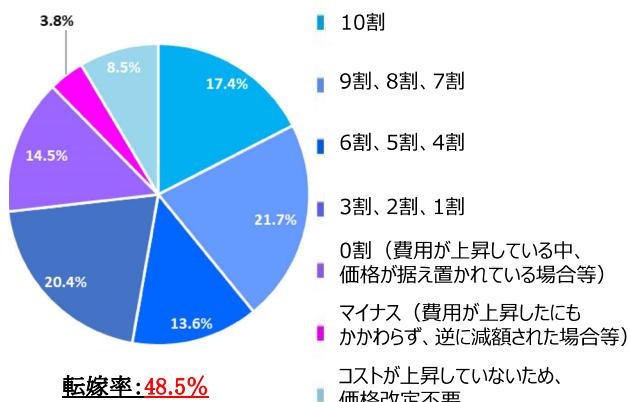
【凡例】 ○：よい事例、▲：問題のある事例

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えた。もしくはコスト上昇分を取り扱い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、応じてもらえないかった。
- 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: 48.5%

n=235

＜下請Gメンヒアリング等による生声＞

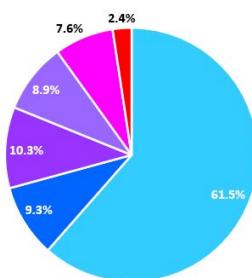
- 取引開始以来、初めての出来事であるが、2022年秋に先方から価格見直しの申し入れがあり、現在は取引内容の精査と新たな見積書の作成に取り掛かっている。
- 仕入に係る外注加工費、購入資材費のアップについて、都度製品価格に転嫁して書面にて値上要請を行い、数日後に要求のほぼ満額を認めてもらった。取引先がしっかりとしており、隨時相談に乗ってくれて、合理的な内容であれば値上げを認めてもらえる。
- 都度見積りなので、値上げ等を物件ごとに反映させる。2021年秋以降途切れなく、2～3回は値上げ交渉・実施している。一回あたり1割程度値上げしている。政府の行政指導を認識しているので、交渉には応じてくれる。
- ▲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、一度契約した価格は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。

33

印刷

【凡例】 ○：よい事例、▲：問題のある事例

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の協議を申し入れ、話し合いに応じてもらえた。もしくはコスト上昇分を取り扱い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、応じてもらえない。
- 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。

＜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るない中では、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。ユーティリティ代を含む加工費については数%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。

39