

取引適正化・価格転嫁に向けた取組

令和8年7月15日

中国経済産業局適正取引推進課

目次

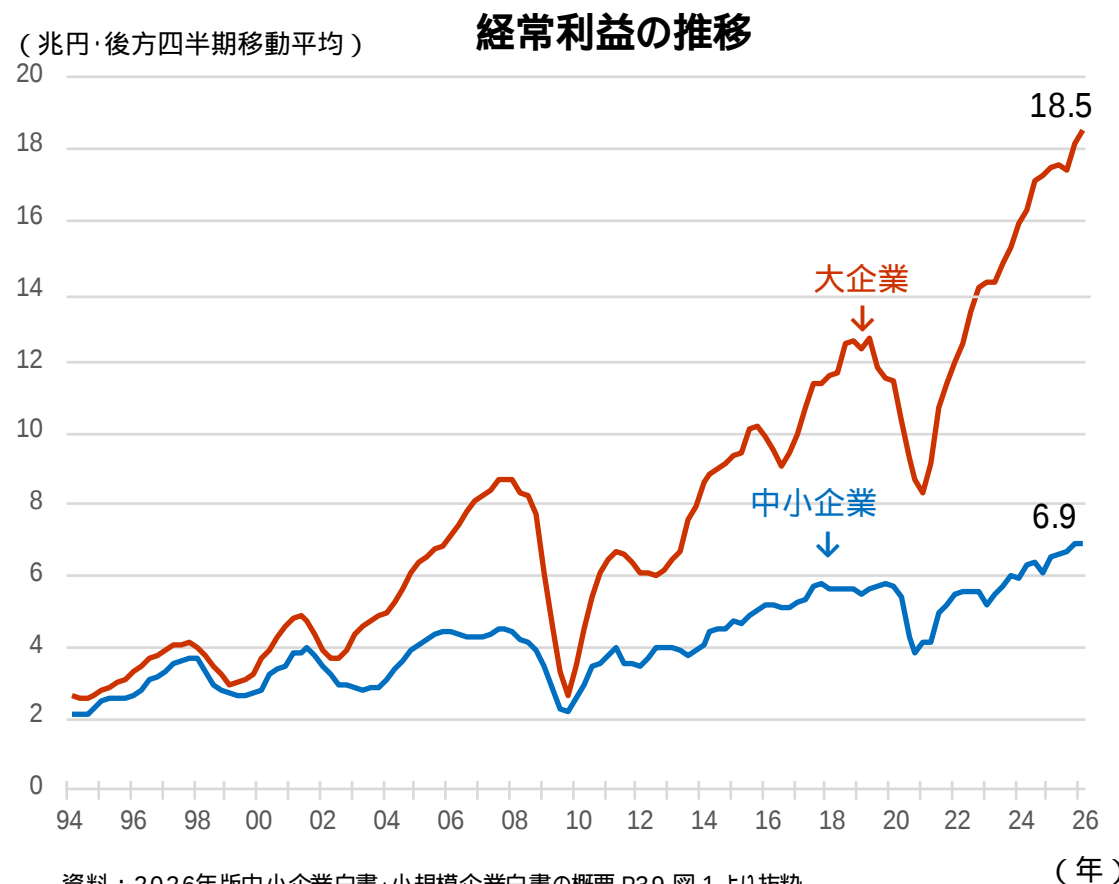
- 1．価格転嫁・取引適正化の背景と全体像
- 2．価格交渉促進月間フォローアップ調査
- 3．パートナーシップ構築宣言
- 4．価格転嫁の好事例
- 5．その他

目 次

- 1 ． 価格転嫁・取引適正化の背景と全体像
- 2 ． 価格交渉促進月間フォローアップ調査
- 3 ． パートナーシップ構築宣言
- 4 ． 価格転嫁の好事例
- 5 ． その他

「経済の好循環」を実現するためには中小企業との取引条件の改善が必要

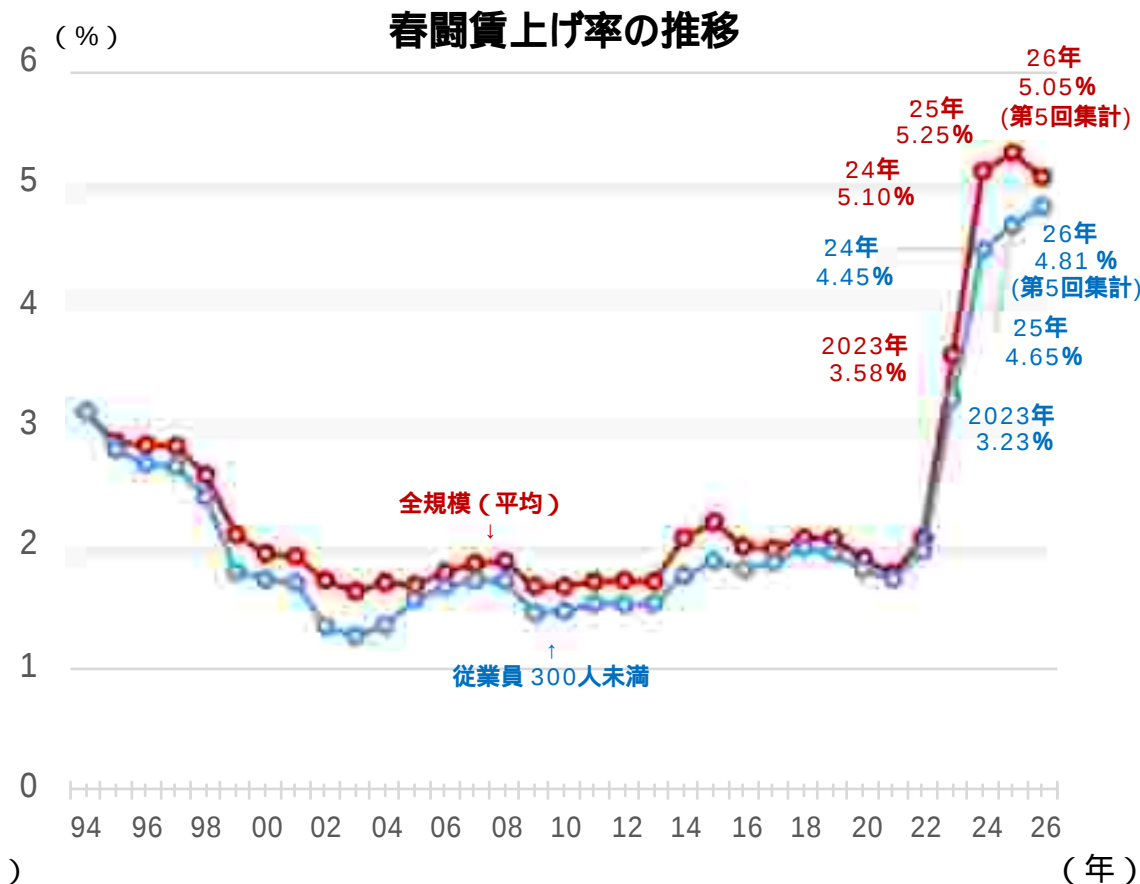
- 中小企業全体の経常利益は、大企業と比較して伸び悩み、その差は拡大している。
- 2026年の従業員300人未満の企業における「春闘賃上げ率」は、**昨年同時期**（13,097円 4.93%）を**0.12ポイント**下回ったが、**金額では昨年同時期を上回った**（13,260円 4.81%）。（連合 第5回回答集計結果 5月12日公表）
- サプライチェーン全体で一層の価格転嫁が進み、中小企業の賃上げが継続的に行われるように、価格転嫁・取引適正化と生産性向上支援を推進することが重要。



資料：2026年版中小企業白書・小規模企業白書の概要 P39 図1より抜粋

財務省「法人企業統計調査季報」

（注）1．ここでの大企業とは資本金10億円以上の企業、中小企業とは資本金1千万円以上1億円未満の企業とする。2．金融業、保険業は含まない。



（出所）日本労働組合総連合会資料から作成

労働供給制約社会における中堅・中小企業の「稼ぐ力」強化戦略

「労働供給制約社会における中堅・中小企業の『稼ぐ力』強化戦略」の基本的考え方

- [illegible]

(参考)

労働供給制約社会における中堅・中小企業の「稼ぐ力」強化戦略

労働供給制約社会における中堅・中小企業の「稼ぐ力」強化戦略（概要）

- 労働供給制約社会では、人も中小企業も数よりも質であり、経済の供給力強化のため、「強い中小企業」を作る必要がある。現状維持ではなく、事業再構築・生産性向上・事業再編等に取り組む中堅・中小企業を徹底的に支援し、必要な連携と再編を促すことで、「稼ぐ力」の強化と質上げの好循環を目指す。中小企業・小規模事業者の経営管理能力の高度化と経営改革を実現する。
- 労働供給制約社会においては、質上げは単なる分配政策ではなく、人材を惹き付け、生産性向上投資を促し、企業の行動意欲を促進する「供給力強化政策」そのものであり、成長戦略の起点である。
- 変化に挑む中堅・中小企業の117の戦略分野への投資やサプライチェーンへの参入を実現し、日本成長戦略や地域未来戦略に貢献する。

質上げの促進

- 質上げに関して、最低賃金を含む価格・賃金関係の経緯分析の質を高め分析結果を賃金資金プラスとなるような質上げ促進政策へ反映。また、最低賃金から脱却し、成長型賃上げを可能とする経営基盤を強化する経営リテラシーの向上
- 補助金について、事業の質上げに向けて足下の質上げ状況も委員・評議を行う仕組みへの見直し及び賃金資金プラスの定額に向けて積極的に質上げを行う中小企業を支援するための質上げ促進政策の構築

価格転嫁・取引適正化の徹底	成長支援・成長投資・生産性向上	M&A・事業承継等の事業再編
○令和8年1月より施行された取組法、無関係者を厳格に執行する。 ○官公需や取組法の対象とならない民間取引を含め、価格転嫁・取引適正化を徹底する。 →取組法・取組法の「現場への浸透」 ・AI分析を活用した法執行強化 ・公取と連携した一層の民間徹底 →官公需における価格転嫁・取引適正化 ・「官公需における価格転嫁・取引適正化推進計画」の推進及びフォローアップの実施 ・受注中小企業による拒否・他の公共関係の組織状況の把握の拡充 →取組法対象外の取引への規制強化 ・独占禁止法上の取引の適正化とその遵守徹底、契約関係の適切な取引に関する設計策定 →主に付加価値の向上に関する施策 ・付加価値の向上、労働力人口の質上げの促進に関する施策 →主に労働力人口の質上げに関する施策	○成長志向の強い中小企業への行動意欲を促す支援策を強化するとともに、より多くの地域企業が成長志向に向かうメカニズムを構築する。 ○現場現場型でスピードがありAI活用による成長意欲の大きい地域中小企業のAXを行い、日本が成長改革を実現するため、知識や資金支援に加えネットワーク作りを行う。 ・日本経済を担う成長志向企業創出のエコシステム構築 ・100億企業創出メカニズム強化のための、成長投資支援の強化や経営者ネットワークの健全な発展のソフトインフラ整備 ・成長志向の中小企業の裾野を広げる新たなメカニズム（売上1〜1000万の企業、①小規模事業者を対象）の構築 ・成長志向の企業創出に向けた、長官と保証協会に新たな責任共有の仕組みの設計、公取等によるリスクイテック活用を通じたリスクシェアの推進 ・ローカル・ビジネス育成のため、ステークホルダーとの連携体制の構築 ・イノベーション、新事業創出、新製品サービス開発等の支援 ・創業時から経営力向上（AI活用等）、政策金融等の創業後の成長支援、これらを支える地域ごとの支援ネットワークの構築推進 ・地域経済の活性化と質上げを目指す事業者への経営支援のための制度強化に向けた支援 ・フレッシュな働きかけ、経営計画等の策定を通じた経営リテラシー向上 ・エッセンシャルサービス提供に向けた商工会、商工組合等の体制強化 →AX・デジタル化 ・中小企業、経営やAIにも精通した人材、適切なAIサービス提供、支援機関（金融機関・信用保証）の地域ごとのネットワーク構築 ・中小企業の自主的な参入を促進する生成AIツールの社会実装 →省力化の推進・業務改善 ・省力化推進の促進、生産性向上支援センターや省力化ナビの活用	○経営者交代や経営資源の活用等を通じた成長を目指す経営改革を実現する。 ・中小企業M&Aの環境整備 ・個人・機関双方で適切な関係を築くための資格制度創設 ・既存の支援制度や融資制度を併用し、資格制度と併せて、法制化を目指す ・地域における持続可能な事業承継支援体制の構築 →経営資源集約や職域内承継も含めた事業承継の円滑な実施 ・事業承継を契機として、生産性向上等に結びつける中小企業に対する措置等の検討 →早期の事業再生や再生M&A等による「成長型再生」の推進 ・経営改革時の早期対応策のため、モニタリング強化型特約保証の活用促進 ・金融と連携した地域経済での再生支援体制の構築等を通じた経営管理・伴走支援の強化 ・再生M&Aの促進に向けた、当該実務に関するガイドラインの作成

経営改革等のための伴走支援体制の強化等

- 質上げに向けたアッショの推進や、伴走支援体制の強化及び自治体向け補助金、交付金を活用した伴走支援モデル事業創出

価格転嫁・取引適正化の全体像

1. 法の厳正な執行

中小受託取引適正化法【取適法】（従業員基準の追加による対象拡大、協議に応じない一方的な価格決定や手形払いの禁止等。）

受託中小企業振興法【振興法】（従業員基準の追加による対象拡大、指導・助言に従わない事業者に具体的に改善を促す勧奨を追加等。）

フリーランス・事業者間取引適正化等法（フリーランスの取引環境 就業環境の整備 2024年11月施行。）

及び は2026年1月1日より改正法施行。

2. 民間の自主的取組の後押し

→ 事業所管大臣を通じた業界への働きかけ強化

価格交渉促進月間（2021年9月から開始、毎年9月、3月に実施）に基づく、「発注者リスト」公表、迅速な注意喚起、指導・助言

価格転嫁を阻害する**商習慣の見直し**のため**自主行動計画**（34業種・92団体 2026年3月時点）の改訂・徹底

パートナーシップ構築宣言（10万社超 2026年7月6日時点）の周知・実効性の向上

労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針（2023年11月策定、2026年1月改定）の周知・徹底

3. 取引実態の把握・相談対応

取引Gメン（約330名）が取引実態をヒアリング（年間1万件以上）

取引かけこみ寺（全国47都道府県に設置）における相談対応を実施（年間1万件以上）

価格転嫁サポート窓口（よろず支援拠点に設置）における支援、**価格転嫁支援ツール**の提供。

4. 官公需における価格交渉・価格転嫁の促進

国等の契約の基本方針（2025年4月閣議決定）等を踏まえた、発注者側から少なくとも**年1回以上の協議の促進**、**低入札価格調査制度**や**最低制限価格制度**の導入拡大・活用（総務省を通じ自治体へ周知。導入状況の見える化・公表）。

令和8年度予算案、地方財政計画における請負事業等の単価・予算に労務費や資材価格の上昇を反映。

目次

- 1 . 価格転嫁・取引適正化の背景と全体像
- 2 . 価格交渉促進月間フォローアップ調査**
- 3 . パートナーシップ構築宣言
- 4 . 価格転嫁の好事例
- 5 . その他

価格交渉促進月間について

- サプライチェーン全体で適切に利益を共有し、雇用の約 7 割を支える **中小企業の賃上げを実現するため**にも、受注側中小企業が負担する **コストの適切な価格転嫁が必要不可欠**。
- 原材料費やエネルギー費、労務費等が上昇する中、多くの中小企業が価格交渉・価格転嫁できる環境整備のため、2021年9月より **毎年 9 月と 3 月を「価格交渉促進月間」として設定**。2026年3月で10回目。



価格交渉促進月間の実施とフォローアップ調査結果 | 中小企業庁 (meti.go.jp)

< 高市内閣総理大臣 所信表明演説 (2025年10月) >

三 物価高対策

この内閣が最優先で取り組むことは、国民の皆様が直面している物価高への対応です。暮らしの安心を確実に迅速に届けてまいります。

物価上昇を上回る賃上げが必要ですが、それを事業者に丸投げしてしまえば、事業者の経営が苦しくなるだけです。継続的に賃上げできる環境を整えることこそが、政府の役割です。

(略)

加えて、国・地方自治体から民間への請負契約単価を、物価上昇等を踏まえて適切に見直します。

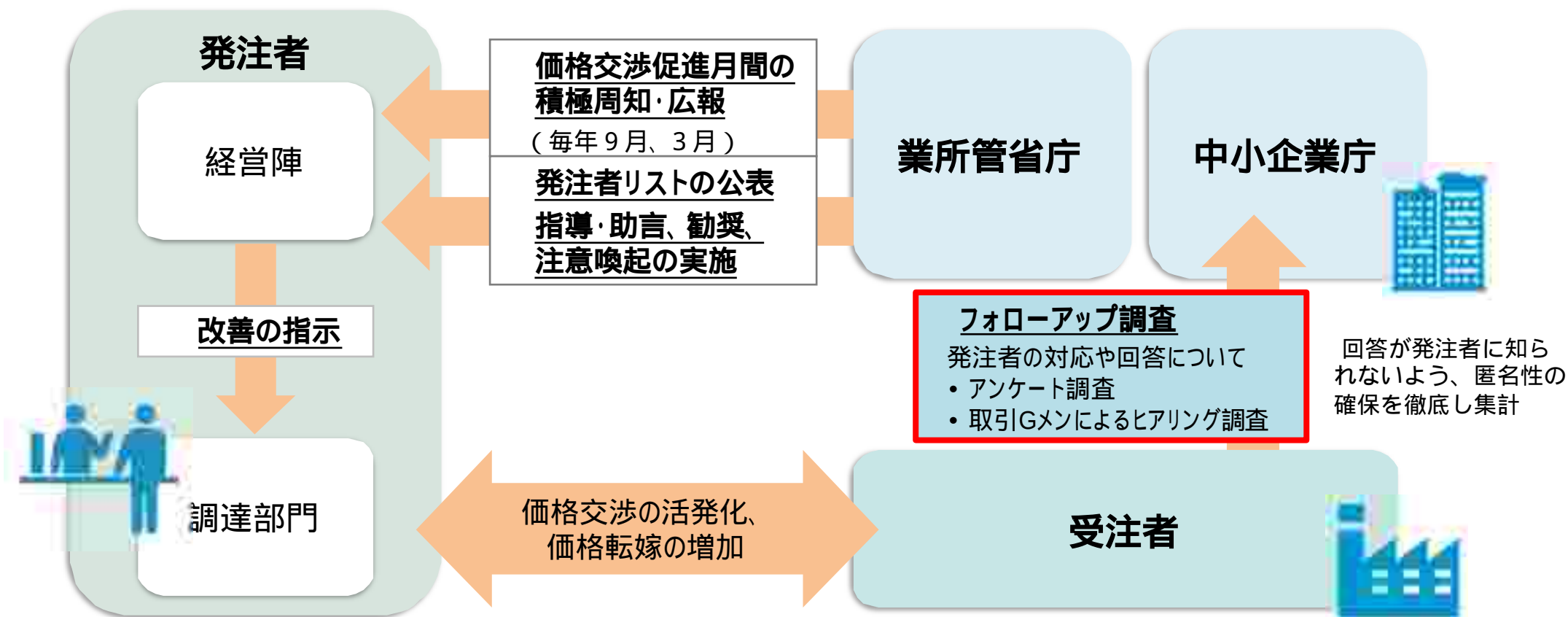
コスト高から中小企業・小規模事業者を守ります。生産性向上支援、事業承継やM & Aの環境整備、更なる取引適正化等を通じ、賃上げと設備投資を強力に後押しします。

自治体向けの重点支援地方交付金を拡充します。物価高の影響を受ける生活者や、賃上げ税制を活用できない中小企業・小規模事業者、さらには、農林水産業などを支援する推奨メニューを設け、地域の実情に合った的確な支援を速やかにお届けいたします。あわせて、寒さが厳しい冬の間の電気・ガス料金の支援も行います。



「価格交渉促進月間」における取組

- 中小企業の賃上げ実現の鍵となる価格転嫁・取引適正化を経済界全体で促すため、毎年3月と9月を「価格交渉促進月間」と設定。
- 受注側中小企業30万社へのアンケート調査や、発注者ごとに価格交渉・転嫁等の状況を整理した「発注者リスト」の公表等により、発注者の自発的な取引方針の改善に繋げる。
- 2021年9月から開始し、2026年3月で10回目の「月間」を実施。



2026年3月 価格交渉促進月間フォローアップ調査の概要

- 原材料費やエネルギー費、労務費等が上昇する中、多くの中小企業が価格交渉・価格転嫁できる環境整備のため、2021年9月より毎年9月と3月を「価格交渉促進月間」と設定。2026年3月で10回目。
- 成果を確認するため、各「月間」の終了後、価格交渉・転嫁の実施状況等について、中小企業に対し、アンケート調査、取引Gメンによるヒアリングを実施。必要に応じて業所管大臣名での行政指導等に繋げていく。

アンケート調査

- 調査の内容
中小企業等に、2025年10月～2026年3月末までの期間における、発注者（最大3者分）との間の価格交渉・価格転嫁・支払条件の状況を問うアンケート票を送付。調査票の配布先は、経済センサスの産業別・都道府県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 2026年4月20日～6月3日
- 回答企業数 69,625社（回答から抽出される発注企業数は延べ91,233社）
回答企業のうち、BtoC取引のみであり発注者となる取引先がないなどの理由により、回答対象外の企業は10,774社
参考：2025年9月調査：69,988社（延べ86,538社）
2025年3月調査：65,725社（延べ76,894社）
- 回収率 23.2%（回答企業数 / 配布先の企業数）
参考：2025年9月調査：23.3%、2025年3月調査：21.9%

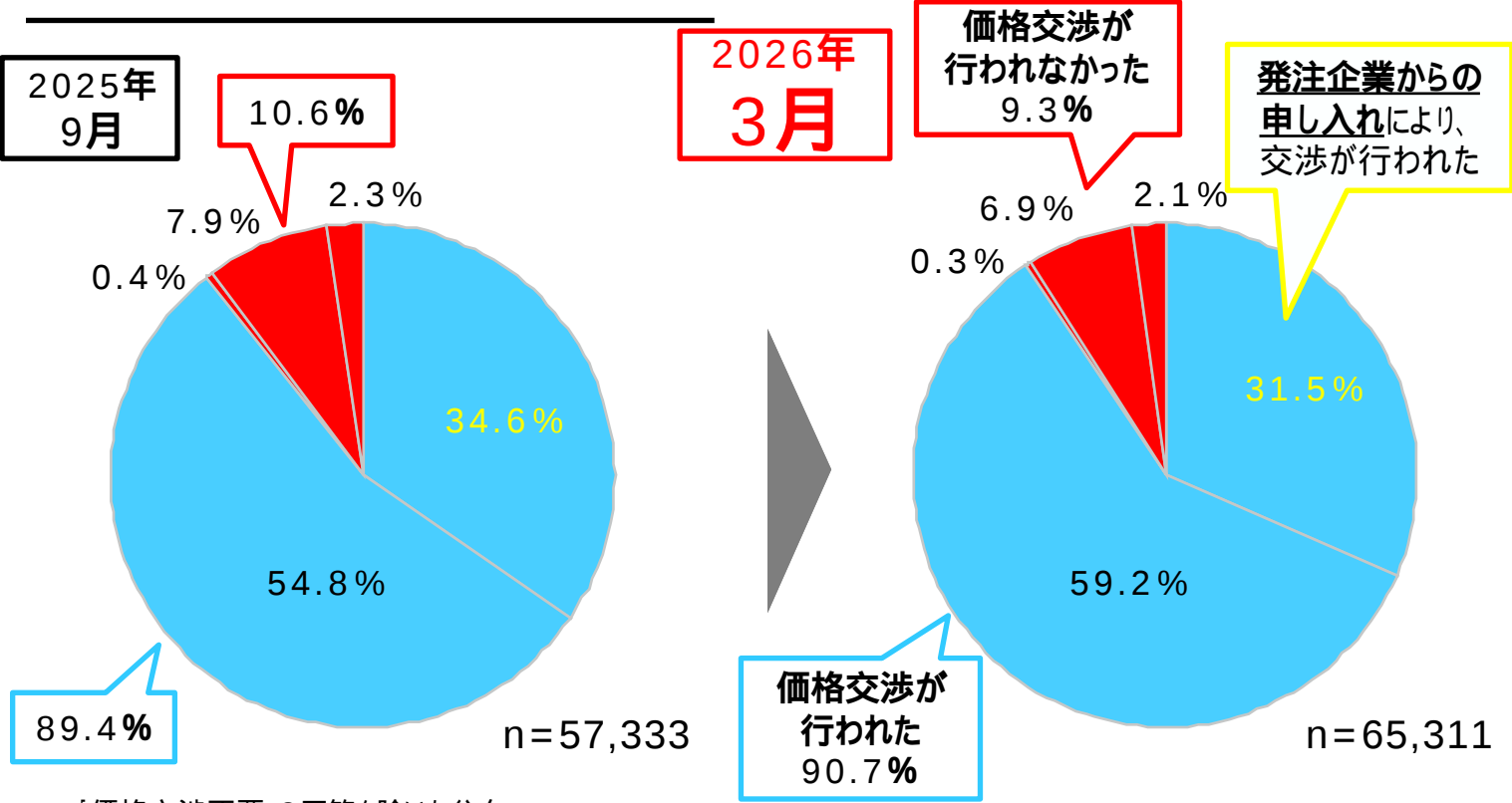
取引Gメンによるヒアリング調査

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

価格交渉の状況(調査結果抜粋)

- 「価格交渉が行われた」割合（ ）は前回から約 1 ポイント増加し、9 割を超過（前回89.4%→90.7%）。
 - 「発注側企業から申し入れがあり、価格交渉が行われた」割合（ ）は、前回から約 3 ポイント減の31.5%。
 - 「価格交渉が行われなかった」割合（ ）は前回から微減（前回10.6%→9.3%）。
- 価格交渉は浸透しつつあるものの、引き続き、受注企業の意に反して交渉が行われなかった者が約 1 割。
協議に応じない一方的な価格決定の禁止を盛り込んだ「中小受託取引適正化法」の着実な執行などを通して、価格交渉・転嫁への更なる機運醸成が重要。

直近 6 か月間における価格交渉の状況



	発注企業から、交渉の申し入れがあり、価格交渉が行われた。
	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。
	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。
	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、交渉を申し出なかった。
	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。

「価格交渉不要」の回答を除いた分布。
本調査の回答は、取適法の対象外取引も含まれ得ることに留意。以下同じ。

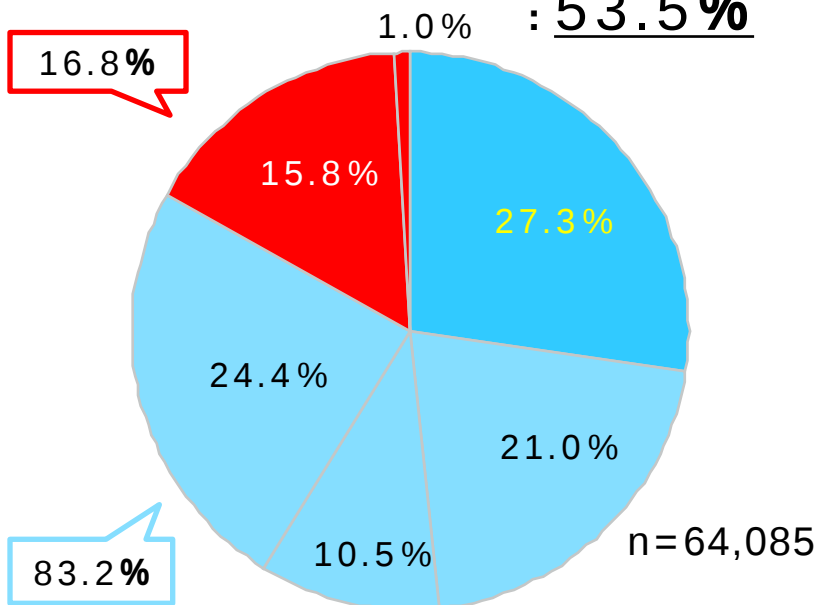
価格転嫁の状況 【コスト全般】（調査結果抜粋）

- コスト全体の価格転嫁率は54.2%。昨年9月時点より約1ポイント増加（前回53.5%→54.2%）。
 - 「一部でも転嫁できた」割合（ ）は、8割超。
 - 「転嫁できなかった」「マイナスとなった」割合（ ）は横ばいの状況（前回16.8%→16.0%）。
- 価格転嫁の状況はほぼ横ばいであり、引き続き、転嫁できない企業と二極分離の状況が継続している。転嫁が困難な企業への更なる対策が重要。

直近6か月間における価格転嫁の状況

9月

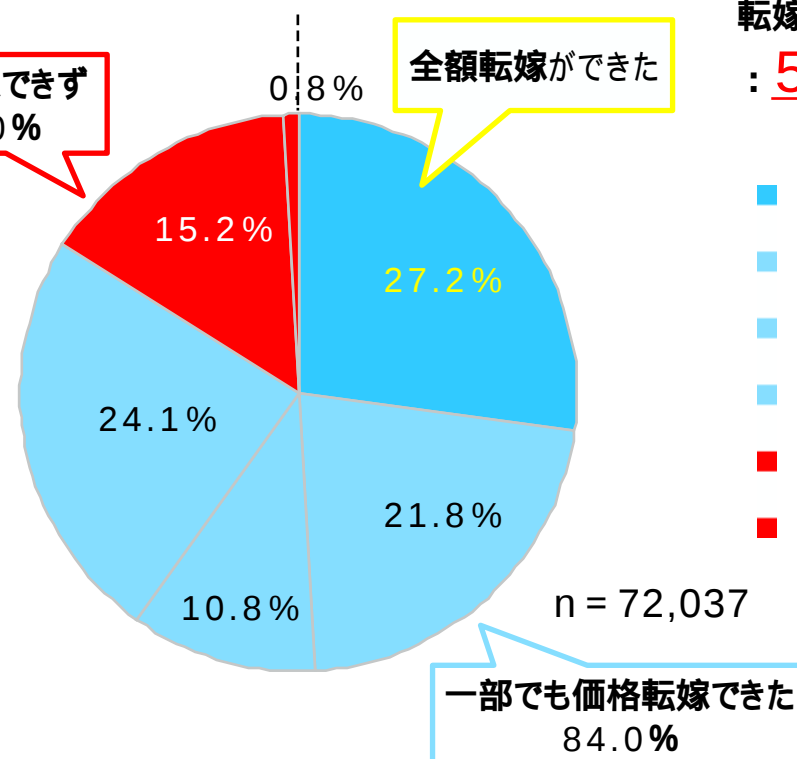
転嫁率【コスト全般】
: **53.5%**



3月

転嫁率【コスト全般】
: **54.2%**

全く転嫁できず
16.0%



- 10割
- 9割、8割、7割
- 6割、5割、4割
- 3割、2割、1割
- 0割
- マイナス

「価格転嫁不要」の回答を除いた分布

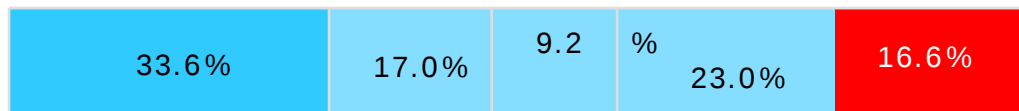
価格転嫁の状況【コスト要素別】（調査結果抜粋）

- 原材料費の転嫁率は上昇したものの、労務費・エネルギー費は前回から横ばい。
 - 労務費の転嫁率は、5割を維持したものの、原材料費と比較して約5ポイント低い。エネルギー費の転嫁率が前回に引き続き最も低い水準となった。
- 労務費に限らず、原材料費・エネルギー費を含めたコスト全般の価格転嫁を一層推進していく必要がある。

原材料費

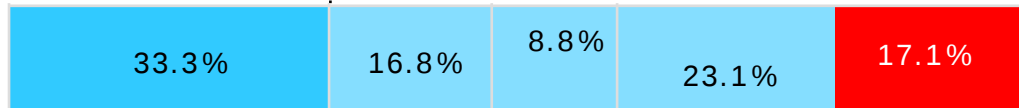
3月

転嫁率：55.7%



9月

転嫁率：55.0%



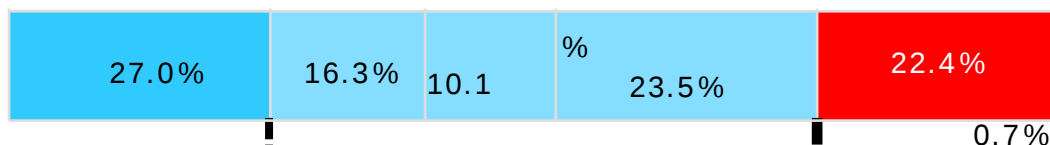
一部でも
価格転嫁できた

全く転嫁できず
or 減額

エネルギー費

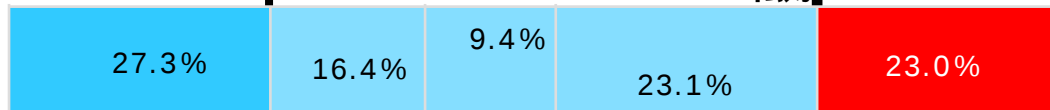
3月

転嫁率：48.9%



9月

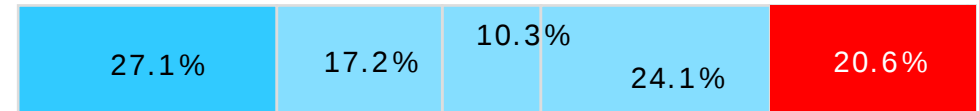
転嫁率：48.9%



労務費

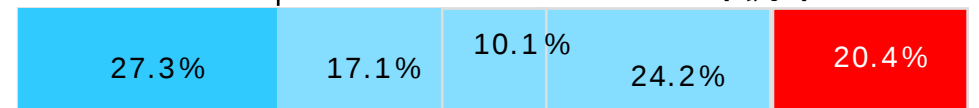
3月

転嫁率：50.0%



9月

転嫁率：50.0%



10割 9割、8割、7割 6割、5割、4割
3割、2割、1割 0割 マイナス

発注者リストの公表事例（2026年1月23日公表分）

- フォローアップ調査において、10社以上の受注側企業から回答があった発注者について、回答（10点満点）の平均点を4区分に分類・整理し、リスト形式で掲載。

発注者リスト（冒頭部分抜粋）

法人番号	企業名	①回答企業数	②価格交渉の 回答状況	③価格転嫁の 回答状況	④支払条件の 回答状況
1010001000006	五洋建設（株）	36	ア	イ	ア
1010001001805	熊鷹道路（株）	21	ア	イ	イ
1010001006666	JFEスチール（株）	27	ア	イ	ア
1010001008742	ピーエス・コンストラクション（株）	13	ア	ア	イ
1010001008825	東京電力ホールディングス（株）	11	ア	イ	ア
1010001009823	アース環境サービス（株）	16	イ	ウ	ア
1010001025515	NX商事（株）	19	イ	イ	ア
1010001034730	（株）内田洋行	12	ア	ア	イ
1010001051916	東洋熱工業（株）	10	イ	ア	ア
1010001067912	（株）N.T.T.ドコモ	12	ア	イ	ア
1010001069520	（株）I・DOM	10	ア	ウ	ア
1010001074355	王子マテリア（株）	11	ア	イ	ア
1010001088181	（株）セブン・イレブン・ジャパン	14	ア	ア	ア
1010001092605	ヤマト運輸（株）	99	ア	ウ	ア
1010001098619	日鉄物産（株）	18	ア	イ	ア
1010001112577	日本郵便（株）	22	ウ	イ	ア
1010401004837	NOK（株）	11	イ	ア	ア
1010401010455	（株）小松製作所	36	ア	イ	ア
1010401013565	清水建設（株）	113	ア	イ	イ
1010401015438	世紀東急工業（株）	15	ア	ア	イ
1010401016618	大東建設パートナーズ（株）	16	イ	ウ	ア
1010401029009	美和ロック（株）	13	イ	イ	ウ
1010401041839	（株）TMEIC	16	ア	ア	ア
1010601006939	（株）吉野工業所	12	ア	ウ	ア
1010701000899	いすゞ自動車販売（株）	12	ア	イ	ア
1010701008901	（株）フォーカスシステムズ	10	イ	イ	ア
1010701025541	（株）日本アタセス	27	ア	イ	ア
1010801001748	（株）荏原製作所	26	ア	ア	ア
1010901011705	三菱電機システムサービス（株）	13	ア	イ	ア
1011001006587	共立建設（株）	10	ア	イ	ア
1011201009704	住友林業緑化（株）	12	ア	イ	ア
1012401010815	（株）船田産業	14	イ	イ	エ
1020001071491	富士通（株）	79	ア	イ	ア
1120001036680	レンゴー（株）	24	ア	イ	ア
1120001037978	（株）タボタ	82	ア	ア	ア

<企業リスト>

- 公表対象企業は過去最大の522社に増加、うち初掲載が195社。
- 価格交渉・転嫁、支払条件のいずれも最高評価「ア」を受けた企業は66社。

<官公需リスト>

- 官公需における公表対象機関は過去最大の89機関に増加。
- 交渉・転嫁について、約8割の機関で「イ」以上となったものの、今回初めて、最低評価「エ」を含む機関がみられる結果となった。

ア	平均値が7点以上
イ	平均値が7点未満、4点以上
ウ	平均値が4点未満、0点以上
エ	平均値が0点未満

目次

- 1 . 価格転嫁・取引適正化の背景と全体像
- 2 . 価格交渉促進月間フォローアップ調査
- 3 . パートナーシップ構築宣言**
- 4 . 価格転嫁の好事例
- 5 . その他

パートナーシップ構築宣言

- 2026年7月6日時点で全国10万社以上が宣言（年間約2万社が新規に宣言）
- 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」で宣言するものです。
- 主に（1）サプライチェーン全体の共存共栄と新たな連携、（2）受託中小企業との望ましい取引慣行（振興基準）の遵守の2点を宣言し、特設ポータルサイトで公表します。
- 宣言公表企業は国等の一部補助金について加点措置が受けられる等、優遇措置が受けられます。
- 宣言文にはひな形が用意されていますが、任意記載欄も設けられています。独自の取組も盛り込んでぜひ宣言を行いましょう。

振興基準は、受託中小企業の振興を図るため、中小受託事業者及び委託事業者のよるべき一般的な基準として受託中小企業振興法第3条第1項の規定に基づき、定められたものです。



大企業・中小企業に関わらず
サプライチェーン全体での連携



原材料費やエネルギーコストを適正に転嫁
適正価格での取引実現



支払いは可能な限り現金で！
製造委託等代金の
支払条件改善



パートナーシップ構築宣言ポータルサイト



地域におけるパートナーシップ構築宣言の拡大に向けて

- 宣言の更なる拡大に向けて、2023年2月に、**経済産業大臣から地方経済産業局長に、自治体や経済団体への働きかけを指示。**
- 「自治体・経済団体等による**協定締結や共同宣言**」、「宣言企業への自治体**補助金での加点措置**」などの**地域での取組が47都道府県まで拡大。**

パートナーシップ構築宣言の拡大に向けた各地域の取組の現状（2026年3月31日時点）





中国地域各県におけるパートナーシップ構築宣言拡大策等について

各地域の自治体や経済団体における取組が徐々に拡大。以下は公表済みの中国地域各県の事例

■ 鳥取県

- 県・国・県内団体が宣言の県内企業への周知を含む、価格転嫁と賃上げに係る共同宣言を発出
- 宣言企業に対して補助金の加点措置

■ 島根県

- 県・県内団体が、宣言の普及・趣旨徹底に関する県内企業への要請文を発出
- 宣言企業に対して補助金の加点措置

■ 岡山県

- 県・県内団体が、宣言の普及に関する県内企業への要請文を発出
- 宣言企業に対して補助金の加点措置

■ 広島県

- 「広島県パートナーシップ構築宣言普及促進会議」を開催、県・国・県内団体が普及・促進を申合せ
- 宣言企業に対して補助金の加点措置

■ 山口県

- 宣言企業に対して補助金の加点措置

「応援します！ #パートナーシップ構築宣言」「パパパパ宣言！ #」

中国経済産業局ではHP「応援します！ #パートナーシップ構築宣言」、note「パパパパ宣言！」と題して、大企業と中小企業が共に成長できる持続可能な関係の構築に向けた取組を進める企業を応援し、宣言の輪を拡大し、「イコールパートナー」を地域の文化とするため、中国地域内の好事例をHPで紹介しています。



人とペットの幸せをカタチに———
株式会社モリシタ | ハハハハハハハハハハハハ



「エシカルな買い」していますか——
イシゲン株式会社 | バババババ宣言！コ
2

[illegible]

<https://www.chugoku.meti.go.jp/seisaku/chusho/torihiki.html#07>
<https://chugoku-meti-gov.note.jp/all>

目次

- 1 . 価格転嫁・取引適正化の背景と全体像
- 2 . 価格交渉促進月間フォローアップ調査
- 3 . パートナーシップ構築宣言
- 4 . 価格転嫁の好事例**
- 5 . その他

中国地域の「価格転嫁の好事例」

中小企業庁では、3月と9月を「価格交渉促進月間」と設定し、価格交渉・価格転嫁の促進に向けた広報や講習会、月間後のフォローアップ調査を行っています。また、全国に取引Gメンを配置し、発注側企業との価格交渉の内容や転嫁状況等について地域企業へのヒアリングを行っています。ヒアリングの中から中国地域の「価格転嫁の好事例」についてご紹介します。

好事例

- 担当者が来社され、改善した今後の購買方針を説明してもらうなど「価格交渉促進月間フォローアップ調査の企業リスト」での公表結果により取引姿勢の変化があった。そのため、公表資料である最低賃金の上昇率や電力会社からの自社購買単価などを用いて資料を作成し、交渉した結果、3週間程度の短期間で満額回答を得た。（取引先：電気電子情報通信）
- 発注側企業が各種コストの上昇分を価格転嫁に反映させるための積算様式を作成してくれたため、それを用いて協議した結果、値上げを認めてもらえた。（取引先：アルミダイキャスト製品製造）
- 原材料費、発送費、労務費が上昇したことに加え、工場の設備機械等のメンテナンス費用も値上がりしたこともあり、上昇分を踏まえた単価アップを交渉した結果、100%認められた。また、当社が外注して使用する部品についても外注先からの価格改定の案内文書を根拠に交渉したところ、100%価格転嫁が認められた。この発注側企業は当社の置かれた業界の状況も理解して、サプライチェーン全体を考慮して単価に反映してくれている。（取引先：産業機械）
- 取引先とは毎月定例会を開催し、開発の進捗状況や今後の計画などの情報共有を行うなど、良好なコミュニケーションが取れている。直近では、派遣・常駐社員のランクアップおよび単価7%アップの回答となっており、十分に満足している。（取引先：電子部品・デバイス・電子回路製造業）
- 次年度において値上げが予測される製品について、事前に知らせてほしい旨の案内文が取引先から送られるようになった。次年度の仕入れ予算取りに関連していると思われる。（取引先：生産用機械器具製造業）

(参考)ヒアリングで把握した事例

(出所)取引問題小委員会(第24回)資料1 取引Gメンによるヒアリング等調査結果

- 中小企業政策審議会取引問題小委員会(令和8年3月開催)において、ヒアリングの特徴的な事例を、テーマ別・業種別に集計分析した資料を提出。

価格交渉・価格転嫁

【凡例】●：よい事例 ▲：注意を要する事例

- 原材料価格の上昇分は、年2回の見直し時期に市場価格に連動して価格が見直される。労務費の上昇分は、半年に一度、値上げ等のエビデンスを提示し、4月に遡って価格が転嫁される。2024年には補給品の価格協議を要請し、2025年に要請額満額での価格改定となった。(発注側：輸送用機械器具製造業、受注側：輸送用機械器具製造業)
- ▲ 2025年●月、原材料費の高騰や円安による仕入価格の上昇に伴い、自社努力で据え置いてきた価格について取引先に10%値上げの申し入れを行ったが、値上げを申請するのは自社だけと言われ、また、賃金の安い県の競合の例を出され、全く値上げに応じてもらえなかった。(発注側：倉庫業、受注側：繊維業)

支払条件

- 今年、取引先から支払条件変更の書面通知があり、翌月調達分から現金100%(納品から60日以内支払い)へ変更になった。振入手数料も取引先負担となり、支払い条件は大きく改善された。(発注側：電子部品・デバイス・電子回路製造業、受注側：ゴム製品製造業)
- ▲ ファクタリングの支払いサイトが120日で、取引先との打ち合わせの度にサイト短縮要請をしているが、担当者は「検討する」とは言ってくれるが変更はない。また、取引先からは自社との取引は取適法の対象取引には当たらないと言われている。(発注側：金属製品製造業、受注側：化学工業)
- ▲ 取引先の支払条件は、当月15日締、翌々月末日支払いの期日指定現金サイト105日になっており、数年前から何度もサイト短縮の要請をするが回答が無く現在も継続しているため、自社の資金繰りに影響し非常に困っている。(発注側：各種商品小売業、受注側：化学工業)

減額

- ▲ 長年に亘り、「協賛金」の名目で売上金額の●%相当額を控除されている。また、取引先が任意に設定した毎月1週間程度のセール期間中の販売分については、さらに●%を上乗せして控除される。(発注側：繊維・衣服等卸売業、受注側：繊維工業)
- ▲ 支払方法が手形から現金に変更になった際に、売上金額から●%減額されるようになり、現在も続いている。(発注側：生産業機械器具製造業、受注側：金属製品製造業)
- ▲ 元請け事業者が建築資材の高騰により当初予算をオーバーした場合には、最終工程である自社の納入価格が決定されているにもかかわらず、指値で納入価格が変更されている。(発注側：総合工事業、受注側：職別工事業(設備工事業を除く))

型取引

- 非稼働型の保管費用は、自社より申請し2025年●月から毎月の支払が開始された。支払額は、自社で費用負担している倉庫の土地賃貸料、建物代の減価償却費や賃料等を自社で算出し、要請したところ満額認められた。(発注側：輸送用機械器具製造業、受注側：輸送用機械器具製造業)
- 自社にて保管している型について、1年に1回棚卸しがあり、保管している数×単価で保管料が支払われる。廃棄についても取引先からの指示で行い、自社が実施した場合の経費はすべて負担してもらえる。(発注側：ゴム製品製造業、受注側：金属製品製造業)
- ▲ 2024年●月に保管している木型の2/3が休眠型になっているため、保管場所に苦慮していることを伝え、他社の事例を提示し保管料を支払って欲しい旨を申し入れたが、取引先からは量産終了後2年間の無償保管を言い渡され請求を拒否された。(発注側：生産用機械器具製造業、受注側：鉄鋼業)

知財関連

- 自社でデザインデータやWebデータの作成を受託する場合には、データの2次、3次使用に関しても、予め取引先と取り決めを行っており、使用される場合には対価を支払ってもらっている。(発注側：娯楽業、受注側：印刷・同関連業)
- ▲ 外食産業の不振によりコスト削減が進む中、数年前に取引先からの要求を受け提出した食品のレシピが外国に渡り、転注された。(発注側：食料品製造業、受注側：食料品製造業)
- ▲ 2020年頃、取引先に押し切られた形で研修生を受け入れたが、その後、取引先が内製化を進め、発注量が減少した。(発注側：電子部品・デバイス・電子回路製造業、受注側：ゴム製品製造業)

目 次

- 1 ． 価格転嫁・取引適正化の背景と全体像
- 2 ． 価格交渉促進月間フォローアップ調査
- 3 ． パートナーシップ構築宣言
- 4 ． 価格転嫁の好事例
- 5 ． その他

中小企業の価格転嫁実現に向けた支援

- 令和5年7月に全国のよろず支援拠点に設置した「価格転嫁サポート窓口」において、価格交渉に必要な原価計算の手法の習得支援や価格交渉に関する基礎的な習得支援を実施。
- 中小機構や業界団体においても様々な価格転嫁支援ツールを提供。中小企業庁では、これらのツールや価格交渉のポイントをとりまとめた「価格交渉ハンドブック」を公表し、商工会議所・商工会等に配布するなど、地域の支援機関等と連携した情報発信を実施。

価格転嫁サポート窓口

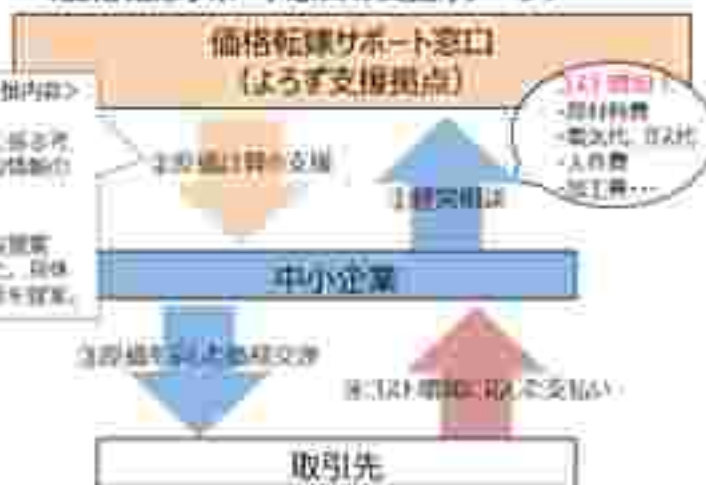
(よろず支援拠点に設置)

- 中小企業診断士等が、原価計算等について助言。

< 支援例 >

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

<価格転嫁サポート窓口の支援イメージ>



価格転嫁支援ツールの例

- 価格転嫁検討ツール（中小機構）

商品別・取引先別の収支状況を把握し、目指すべき取引価格を試算することで価格転嫁の必要性を可視化。



- 価格交渉支援ツール（埼玉県）

主要な原材料価格の推移を表示。34道府県から直接リンク。

- 原材料・エネルギー等の価格転嫁促進ツール（日本自動車部品工業会）

原材料、エネルギー、労務費等の価格推移と増減を表示。

取引かけこみ寺

- 各都道府県の中小企業振興機関協会の協力を得て、本部及び全国47都道府県に「取引かけこみ寺」を設置。
- 代金の減額や買ったたきといった取引上の悩みに関する様々な相談を受け付け、専門の相談員や弁護士がアドバイスを行う。年間11,000件超の相談に対応。（2024年度）
- 令和7年6月に、官公需に関する相談の受付も開始。

相談無料

全国48か所

秘密厳守

匿名相談可能



- 弁護士による無料相談
- 裁判外紛争解決手続（ADR）
- 取適法違反のおそれがある場合、中小企業庁への通報
- 地方公共団体における官公需相談窓口を紹介

価格交渉ハンドブック

- 交渉 **準備編** と交渉 **実践編** で構成しています。
- **交渉を成立させるためのノウハウ**を整理しています。



§1 価格交渉準備編		
CHECK 1	取引先からの引合指値で、業務内容や取引条件をきちんと確認していますか？	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！
CHECK 2	エネルギー費や原材料費など、取引に必要な“データ”は定期的に収集していますか？	原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！
CHECK 3	“原価計算”できていますか？ ～製品・サービス単位での把握を	支援機関やインターネットなどを活用して学習し、自社の主な事業の製品・サービスの「原価計算」を！
CHECK 4	製品・サービスの“単価”を把握し、取引先に表示できますか？	自社の主な事業の製品・サービスの「単価表」を作成しておくと、価格交渉に役立ちます！
CHECK 5	自社の事業特性をふまえた“見積書”のひな型(フォーマット)はありますか？	自社の特徴をふまえた見積書を用いて、見積チェックリストの不確定要素の事前確認を行い価格交渉に活用！
CHECK 6	取引先の経営方針や業績動向を把握できていますか？	取引先の動向把握は交渉スピードに繋がる。直接把握できない場合、業界団体などを活用し情報収集を！
CHECK 7	取引先にとっての自社の“付加価値”＝価格になっていませんか？	価格しか評価しない取引先との価格交渉は、事実上困難。自社付加価値の見直しが必要！
CHECK 8	取引先との取引が、“取決法違反”になっていませんか？	適用対象が拡大され、“一方的な代金決定の禁止”等の禁止行為が追加！取引内容の精査が必要！