経済産業省　中小企業庁

資料 10

価格交渉促進月間（2026年３月）フォローアップ調査結果

令和８年６月26日
中小企業庁

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、①**アンケート調査**、②**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。

①**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%**

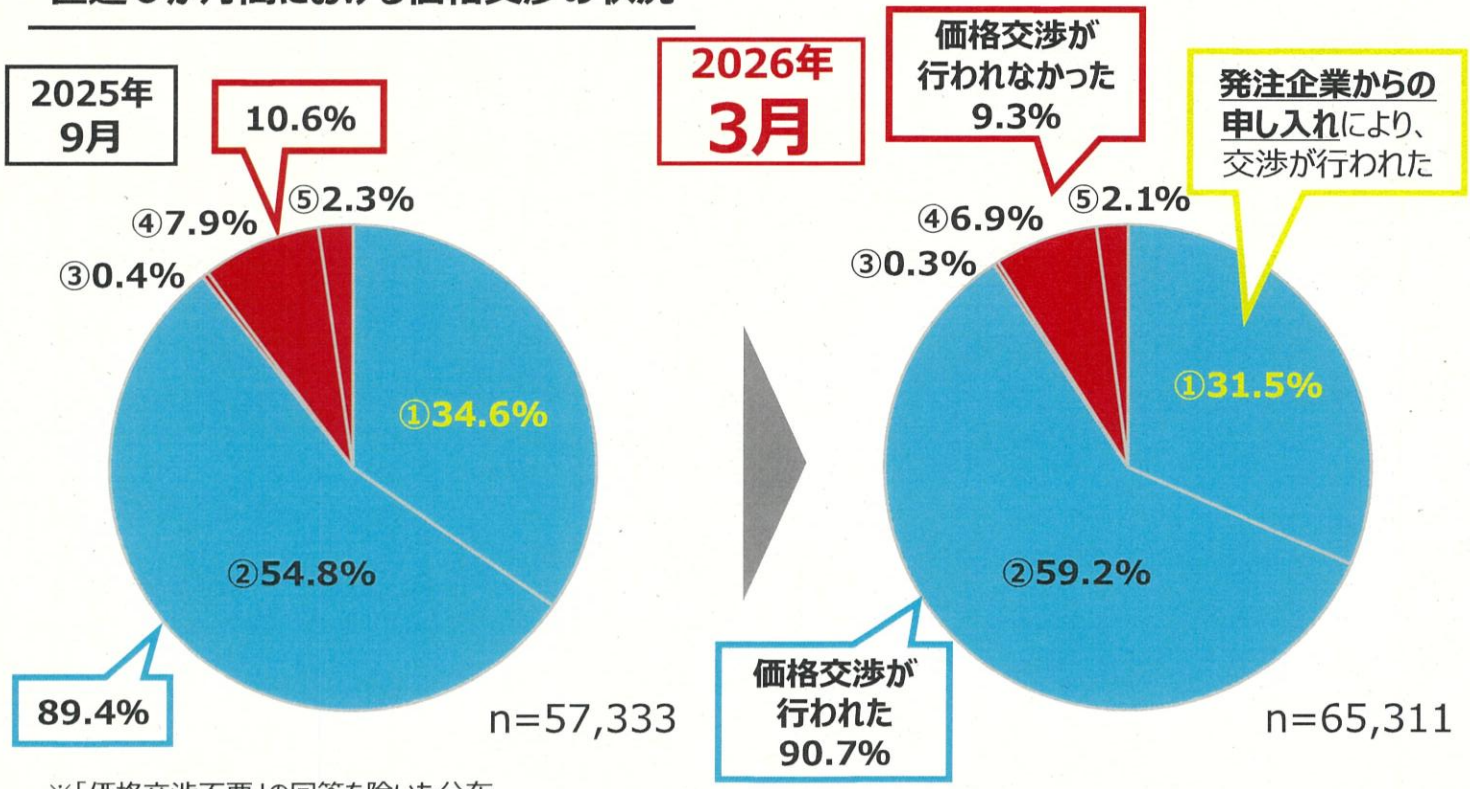
②**取引Gメンによるヒアリング調査**

○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

- 「**価格交渉が行われた**」割合（①②）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（①）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（③④⑤）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



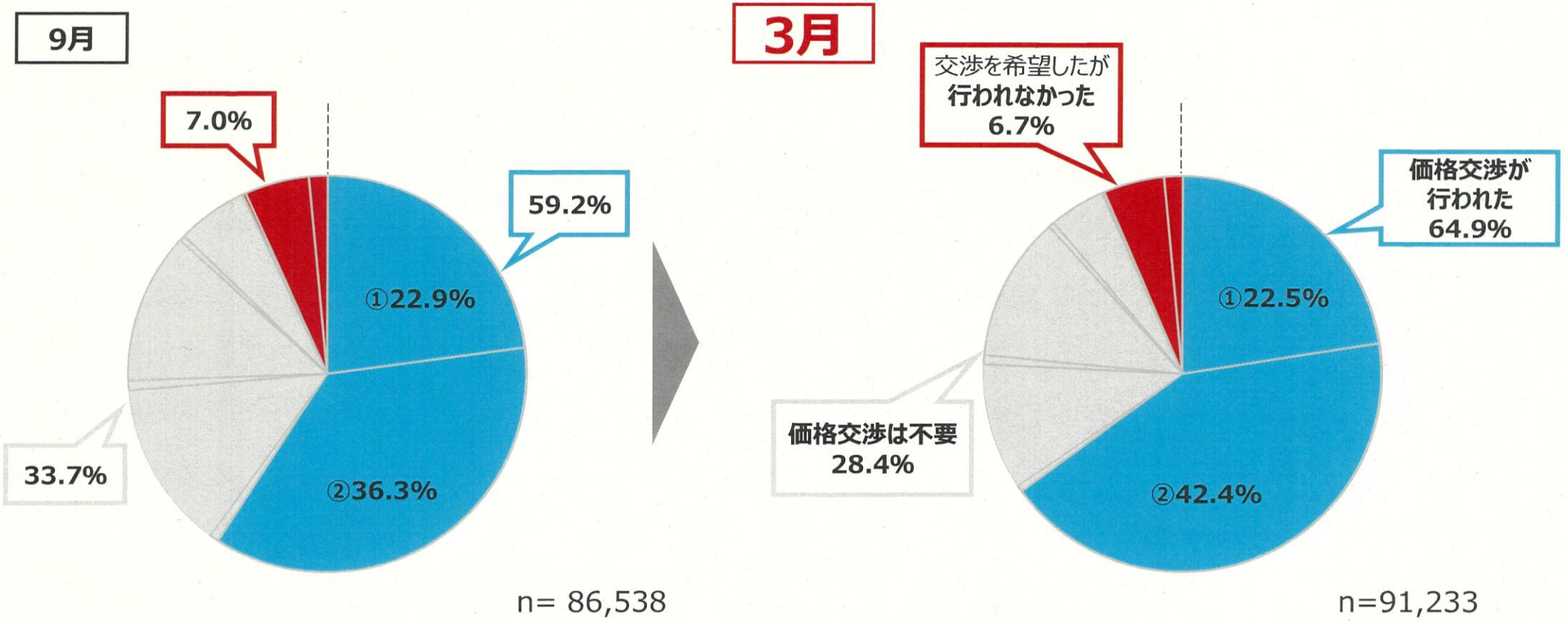
①	**発注企業から、交渉の申し入れ**があり、**価格交渉が行われた。**
②	受注企業から、発注企業に交渉を申し出、**価格交渉が行われた。**
③	コストが上昇し、発注企業から申し入れがあったが、**発注減少や取引停止を恐れ**、発注企業からの**申し入れを辞退**した。
④	コストが上昇したが、発注企業から申し入れがなく、**発注減少や取引停止を恐れ**、**交渉を申し出なかった。**
⑤	コストが上昇し、発注企業から申し入れがなく、**受注企業から交渉を申し出たが、応じてもらえなかった。**

※「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。

【参考】「価格交渉不要」の回答を含めた場合の回答分布

- 発注企業との**価格交渉が行われた割合**は、約**６割**となり、前回から増加（前回59.2%→**64.9%**）。
- **「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」割合**は、**２割超**（前回22.9%→**22.5%**）。
- 「価格交渉を**希望したが、交渉が行われなかった**」割合は横ばい（前回7.0%→**6.7%**）。

直近６か月間における価格交渉の状況



※項目毎の割合は次ページ参照。

【参考】価格交渉【アンケート回答項目と回答分布】

直近６か月間における価格交渉の状況

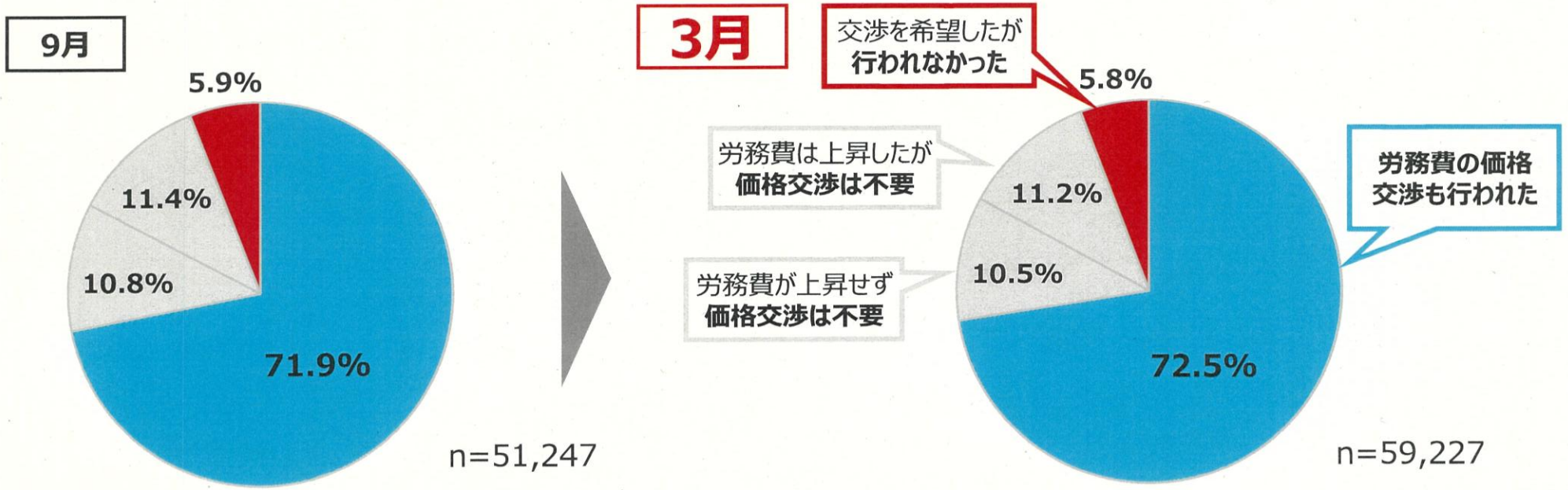
		9月 n= 86,538	3月 n=91,233
①	**発注企業から、交渉の申し入れ**があり、**価格交渉が行われた**。	**22.9%**	**22.5%**
②	受注企業から、発注企業に交渉を申し出、**価格交渉が行われた**。	**36.3%**	**42.4%**
③	コストが上昇せず、**価格交渉は不要と判断**し、発注企業からの**申し入れを辞退**した。	**0.8%**	**0.6%**
④	コストが上昇せず、発注企業から申し入れはなかったが、**価格交渉は不要と判断**し、**交渉を申し出なかった**。	**13.7%**	**10.2%**
⑤	コストが上昇したが、価格交渉は**不要と判断**し、発注企業からの**申し入れを辞退**した。	**0.8%**	**0.8%**
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、交渉を**申し出なかった**。	**12.3%**	**11.8%**
⑦	支払代金が市場価格に**連動して自動的に設定**されるため、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%**	**0.5%**
⑧	支払代金が市場価格に**連動して自動的に設定**されるため、価格交渉は**不要と判断**し、交渉を**申し出なかった**。	**5.8%**	**4.5%**
⑨	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%**	**0.2%**
⑩	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**。	**5.2%**	**5.0%**
⑪	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**。	**1.5%**	**1.5%**

労務費に係る価格交渉の状況

※2023年11月に、「**労務費指針**（労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針）」が策定・公表されたことを踏まえ、今回の調査においても、「**労務費について価格交渉ができたか**」を調査（同指針は2025年12月に改定）。

- 価格交渉が行われた企業（64.9%）のうち**７割超**において、**労務費についても交渉を実施**。
- 一方で、「労務費が上昇し、**価格交渉を希望したが出来なかった**」企業も依然として存在（前回5.9%→**5.8%**）。
  - ➢ 公正取引委員会等と連携し、**「労務費指針」を周知・徹底**していく。

労務費の交渉状況



アンケート回答企業からの具体的な声

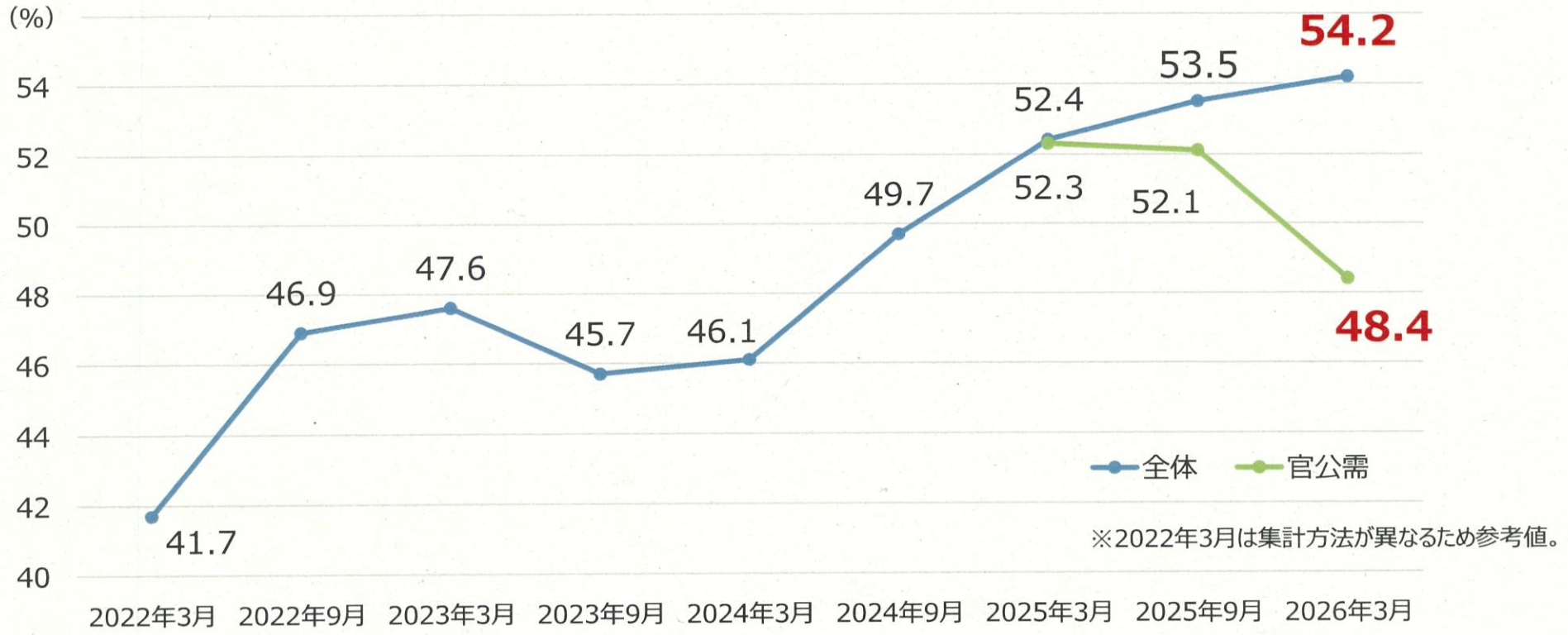
▲OEMや業界団体が示す比率（価格上昇率・労務費率など）を一方的に採用され、**実際の価格上昇分の一部しか転嫁できなかった**。個別交渉をお願いしたが応じてもらえなかった。

▲資料を揃えて労務費の交渉を申し入れたが、**最低賃金の上昇分すら転嫁を認めてもらえなかった**。

価格転嫁の状況

- **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%**）。
- **官公需取引に限った場合の価格転嫁率**は、前回から約４ポイント低下し、**48.4%**（前回52.1%）。

価格転嫁率の推移



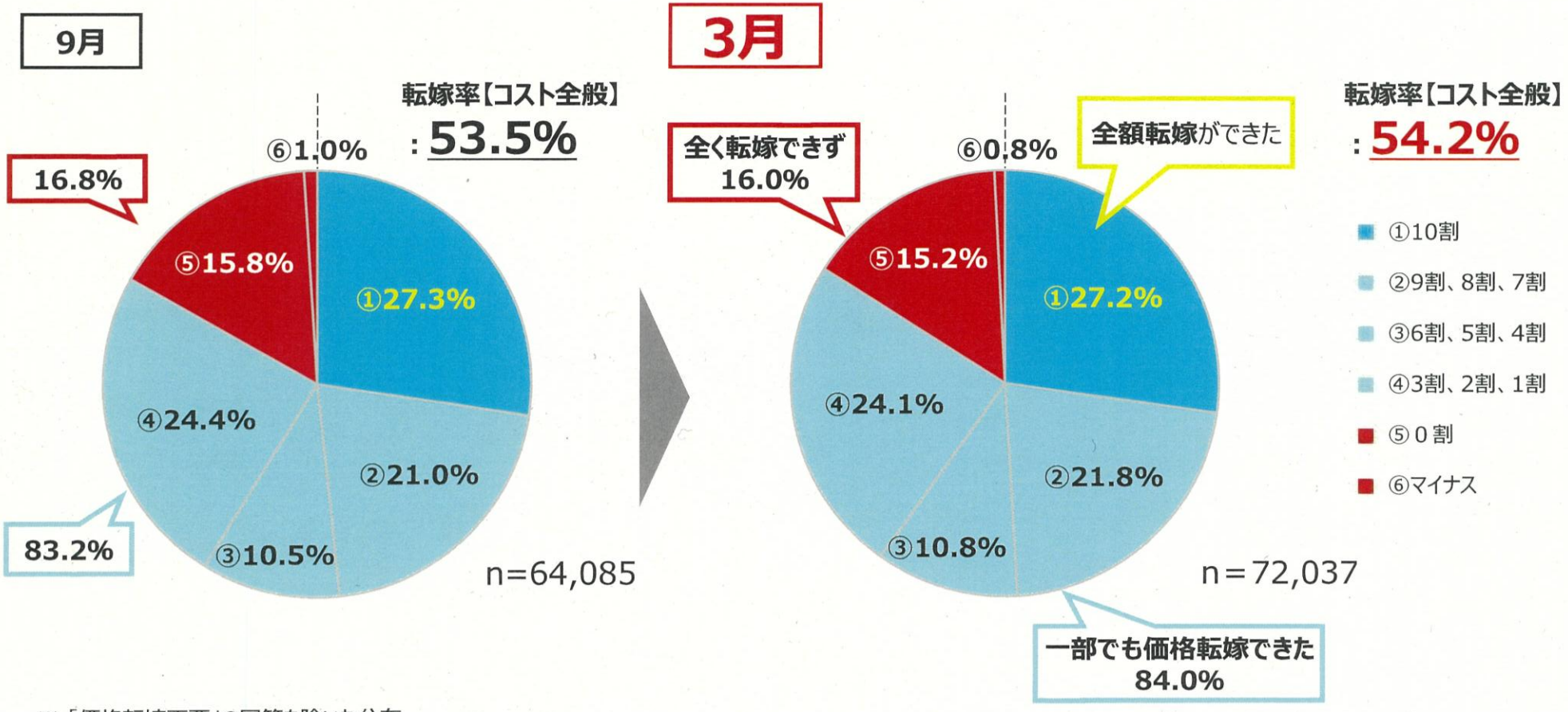
※2022年3月は集計方法が異なるため参考値。

※ 価格転嫁率は、「実際のコスト上昇分のうち、価格転嫁が実現した割合」の回答の平均値。以下同じ。

価格転嫁の状況【コスト全般】

- 「**一部でも転嫁できた**」割合（①②③④）は**８割超**。「**全額転嫁できた**」割合（①）は**３割弱**。
- 「**転嫁できなかった**」「**マイナスとなった**」割合（⑤⑥）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**二極分離の状態**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

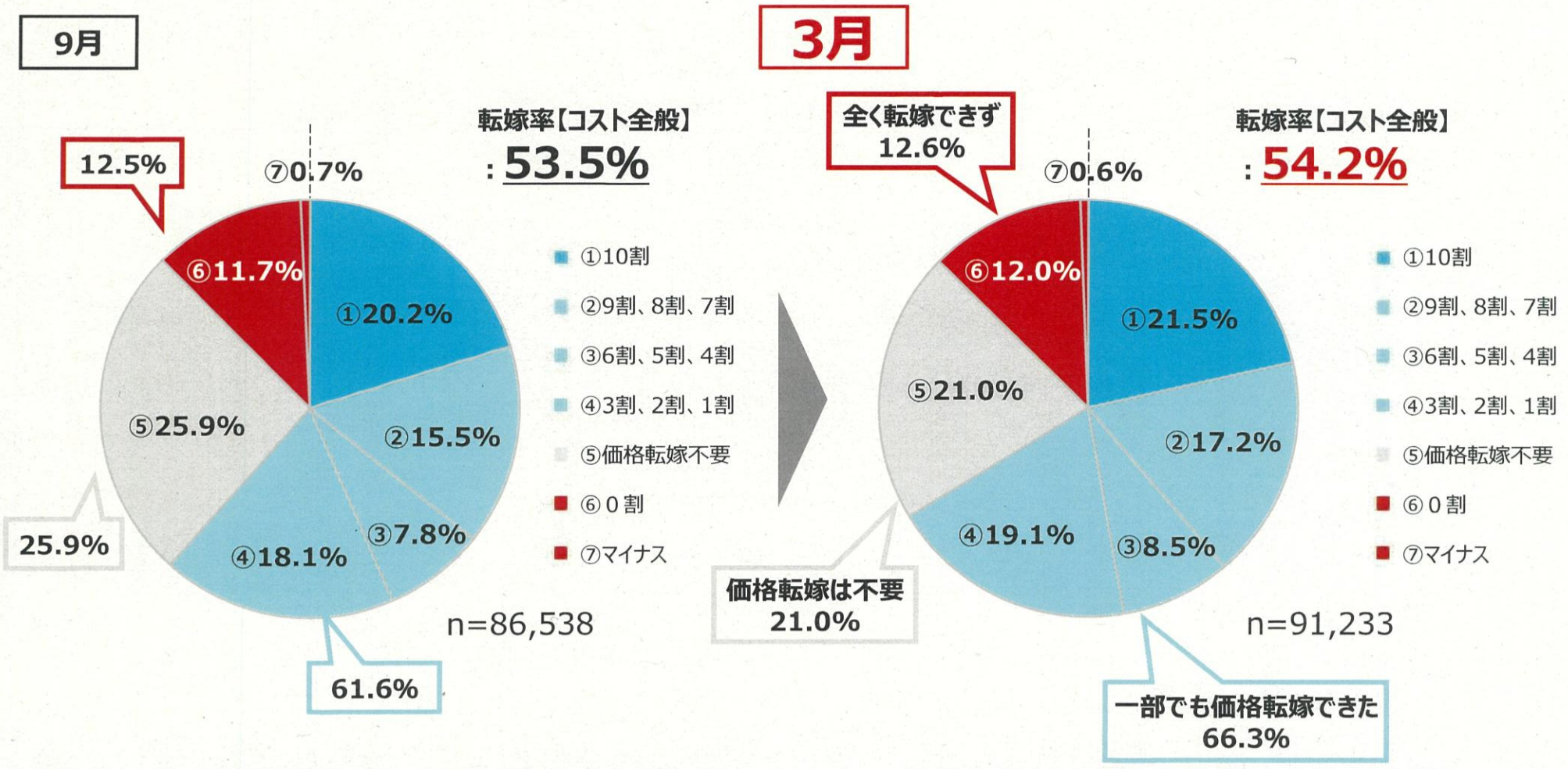


※「価格転嫁不要」の回答を除いた分布。

【参考】「価格転嫁不要」の回答を含めた回答分布

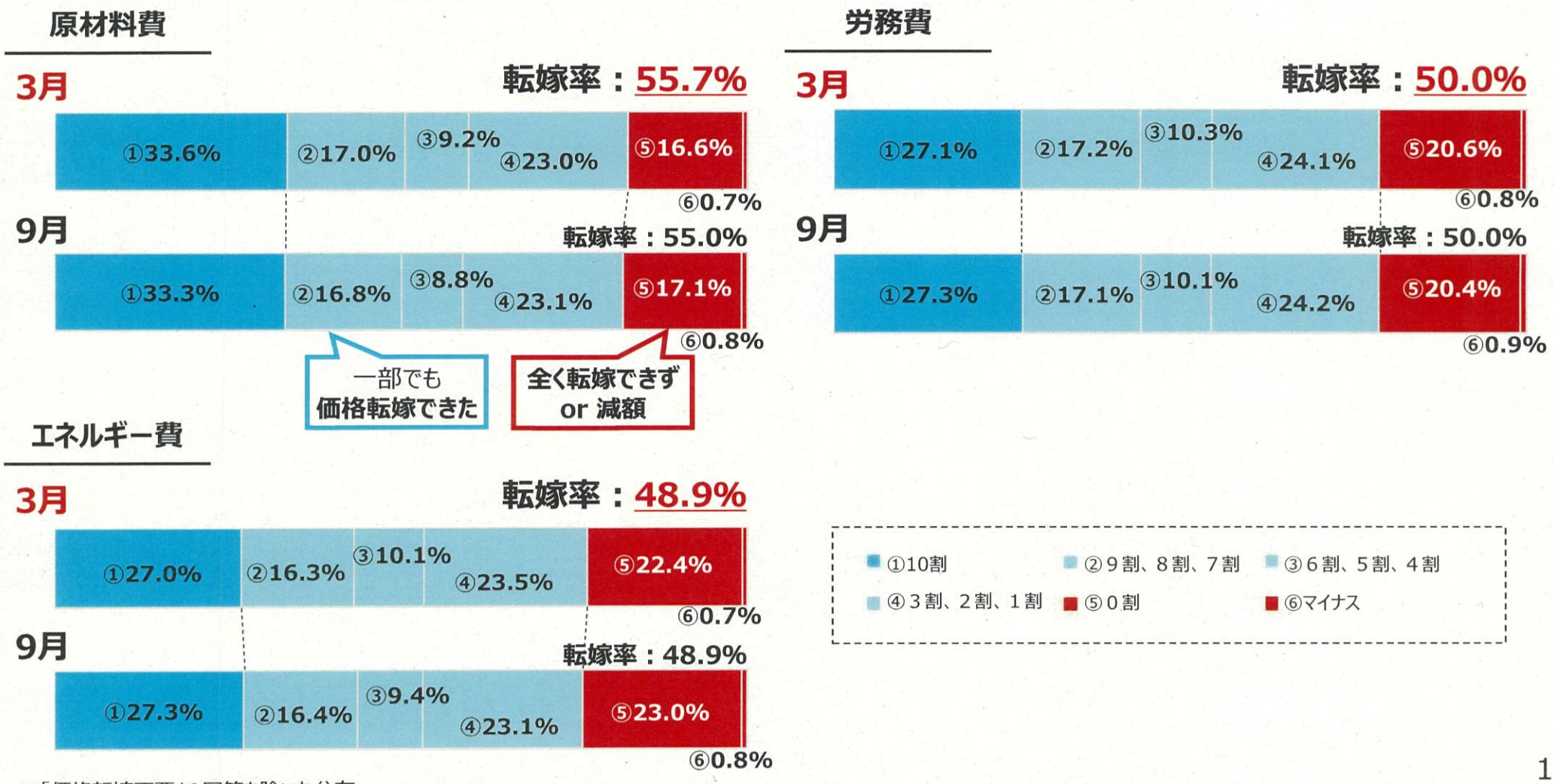
- 「**全額転嫁できた**」割合は、引き続き、**約２割**程度。「**一部でも転嫁できた**」割合は、**７割弱**。
- 「**転嫁できなかった**」「**マイナスとなった**」割合は**横ばい**の状況（前回12.5%→**12.6%**）。

直近６か月間における価格転嫁の状況



価格転嫁の状況【コスト要素別】

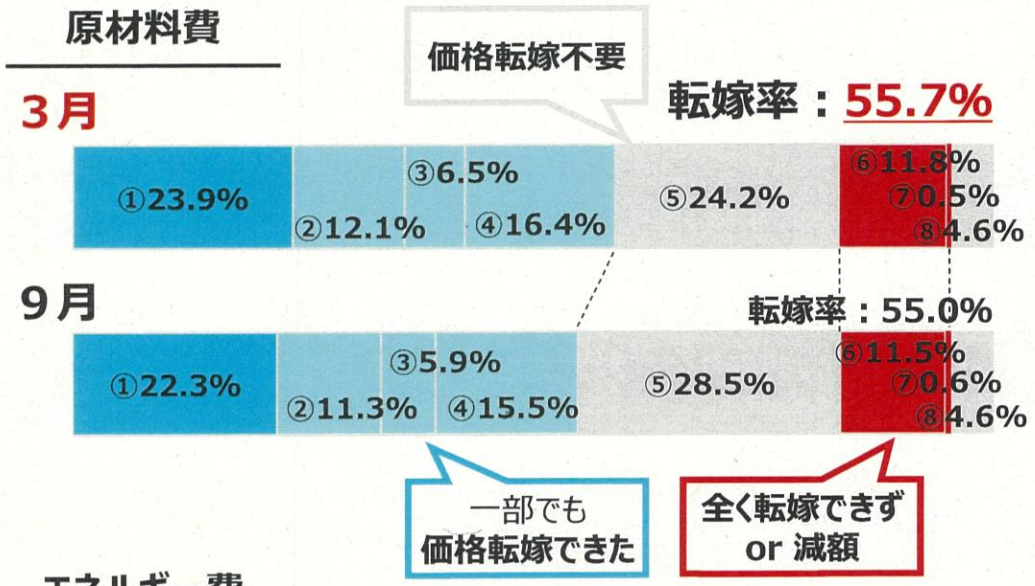
- 原材料費の転嫁率は上昇したものの、**労務費・エネルギー費は前回から横ばい**。
- 労務費の転嫁率は、５割を維持したものの、原材料費と比較して約５ポイント低い。**エネルギー費の転嫁率が前回に引き続き最も低い水準**となった。
  - ➢ **労務費に限らず**、原材料費・エネルギー費を含めた**コスト全般の価格転嫁**を一層推進していく必要がある。

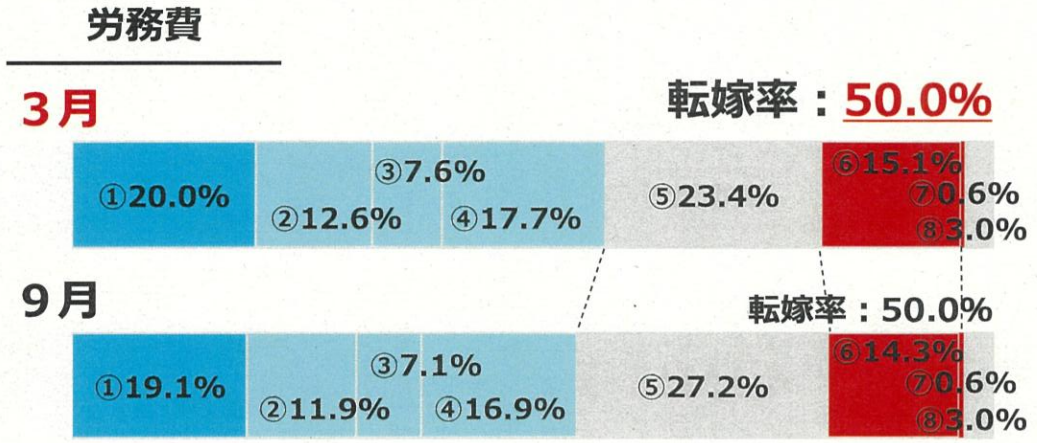


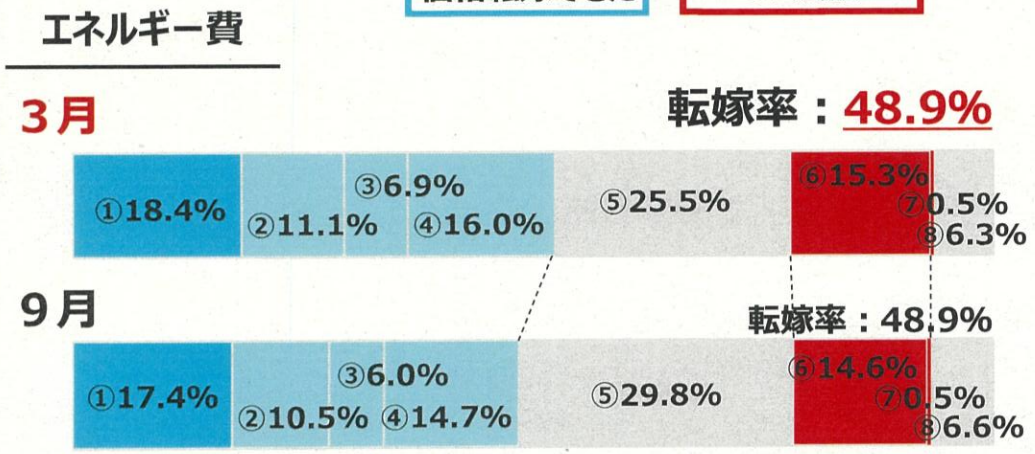
※「価格転嫁不要」の回答を除いた分布

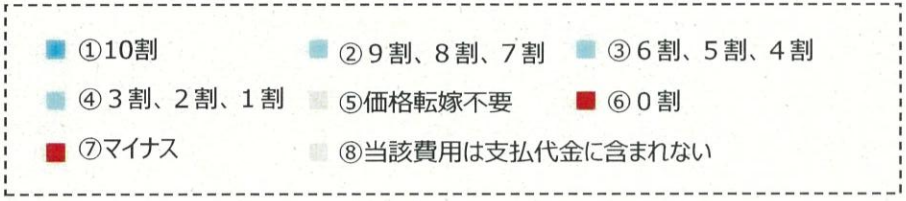
【参考】価格転嫁の状況【コスト要素別】（「価格転嫁不要」の回答を含む）

- 「**転嫁できなかった**」「**マイナスとなった**」割合は、それぞれ**微増**。
- 「**全額転嫁できた**」割合についても、いずれのコストにおいても**微増**の状況。





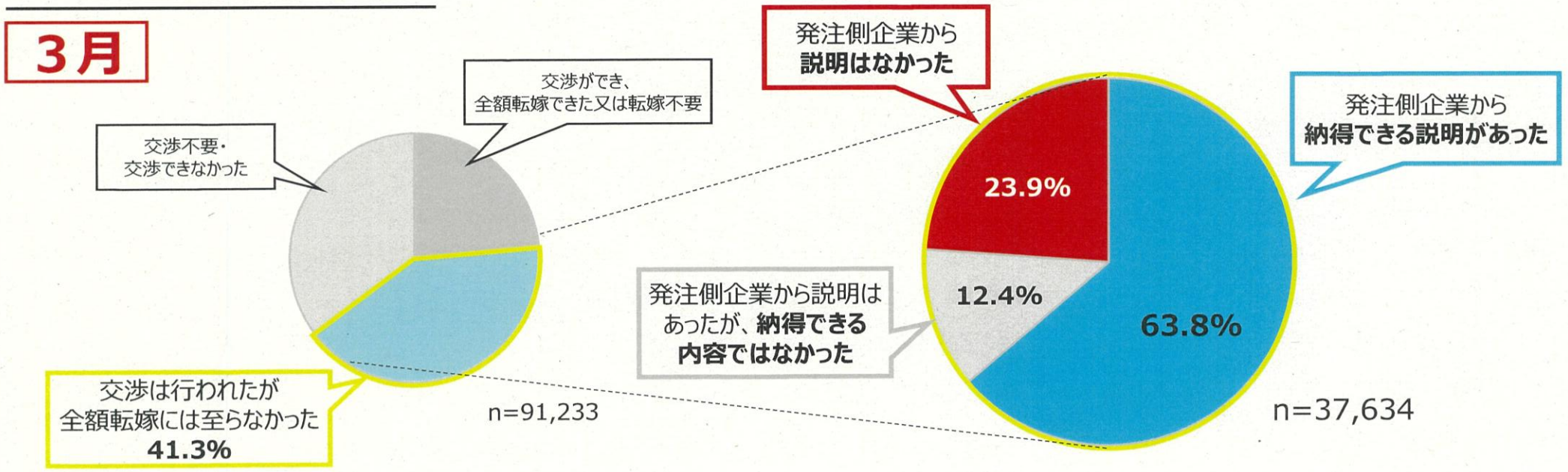




価格転嫁に関する発注側企業による説明

- 価格交渉が行われたものの、全額の転嫁には至らなかった企業（全体の41.3%）のうち、「発注側企業から**説明はあったものの、納得できるものではなかった**」又は「発注側企業からの**説明はなかった**」とする回答が**約４割**（前回36.6%→36.3%）。
  - ➢ 発注側企業に対し、価格交渉の場の設定のみならず、**価格に関する十分な説明**も求めていく必要。「**中小受託取引適正化法**」により、価格協議において、**必要な説明又は情報の提供をしないことや一方的な価格決定が禁止**されている旨の周知、対応の徹底を促していく。

発注側企業からの説明状況



アンケート回答企業からの具体的な声

▲自社（受注側）にはコスト上昇についての詳細な根拠資料を求めるにも関わらず、**一方的に価格を決められ、その根拠について発注側からの説明はない。**

価格交渉の実施状況の業種別ランキング 【発注企業の業種毎に集計】

- 交渉に応じている業種と応じていない業種の**差が僅かに縮小**。**交渉に応じている業種は転嫁率も高い傾向**にある。

順位	業種	交渉平均点	
－	全体	7.39	(7.30)
1位	製薬	↑↑↑ 8.49	(7.22)
2位	造船	↑ 7.92	(7.58)
3位	建設	↓ 7.82	(7.96)
4位	化学	↓ 7.81	(7.94)
5位	電気・ガス・熱供給・水道	↑ 7.80	(7.55)
6位	情報サービス・ソフトウェア	↑ 7.76	(7.39)
7位	広告	↑↑ 7.70	(7.07)
8位	通信	↑↑ 7.66	(7.11)
9位	鉱業・採石・砂利採取	↑↑ 7.58	(6.67)
10位	電機・情報通信機器	↑ 7.57	(7.26)
11位	金融・保険	↑↑ 7.52	(6.95)
12位	自動車・自動車部品	↑ 7.42	(7.29)
13位	食品製造	↑ 7.41	(7.14)
14位	機械製造	↑ 7.35	(7.13)
15位	卸売	↑ 7.31	(7.28)
16位	飲食サービス	↑ 7.28	(7.09)
17位	不動産業・物品賃貸業	↓ 7.25	(7.26)
18位	警備	－ 7.23	－
19位	運輸・郵便（トラック運送除く）	↑ 7.22	(6.98)
20位	小売	↑ 7.20	(7.05)
21位	放送コンテンツ	↑ 7.01	(6.77)
22位	金属	↓ 6.99	(7.05)
23位	農業・林業	↓ 6.95	(7.13)
24位	建材・住宅設備	↑↑ 6.93	(6.27)
25位	石油製品・石炭製品製造	↑↑ 6.88	(6.35)
26位	繊維	↑ 6.84	(6.38)
27位	印刷	↑ 6.81	(6.48)
28位	紙・紙加工	↑ 6.78	(6.57)
29位	廃棄物処理	↑↑ 6.54	(5.90)
30位	生活関連サービス	↑ 6.48	(6.42)
31位	ビルメンテナンス	－ 6.35	－
32位	トラック運送	↑↑ 6.27	(5.60)
－	その他	－	

※（）内は2025年９月の平均点を示す。９月時点との変化幅と矢印の数の関係は以下のとおり。
↑／↓：0.5未満 上昇／下落、 ↑↑／↓↓：0.5以上～1.0未満 上昇／下落、
↑↑↑／↓↓↓：1.0以上 上昇／下落

※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）に運送委託するケースは、「電機・情報通信機器」に集計。

質問① 交渉有無	**質問②** 交渉申し入れ有無	**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
		支払代金が市場価格に連動するため、**交渉は不要と判断**し、辞退したため	対象外
		コストが上昇したが、**発注量減少や取引停止を恐れ**、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、交渉は不要と判断**し、交渉を申し出なかったため	対象外
		コストが上昇したが、**交渉は不要と判断**し、交渉を申し出なかったため	対象外
		支払代金が市場価格に連動するため、**交渉は不要と判断**し、交渉を申し出なかったため	対象外
		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

価格転嫁の実施状況の業種別ランキング 【発注企業の業種毎に集計】

- 上位の製造業系の業種は、**転嫁率が数ポイントずつ上昇**し、改善傾向にあるものの、下位のトラック運送業、廃棄物処理、農業・林業などは、昨年９月時点と**ほぼ横ばい**の結果となっている。

2026年３月			コスト増に対する転嫁率	各要素別の転嫁率		
				原材料費	エネルギー費	労務費
全体			↑ 54.2% (53.5%)	↑ 55.7% (55.0%)	↓ 48.9% (48.9%)	↑ 50.0% (50.0%)
業種別	1位	化学	↓ 65.9% (66.7%)	↑ 69.7% (69.6%)	↓ 62.4% (62.5%)	↓ 60.0% (60.6%)
	2位	電機・情報通信機器	↑ 63.6% (60.6%)	↑ 67.7% (64.5%)	↑ 56.5% (54.9%)	↑ 56.9% (56.0%)
	3位	造船	↑ 62.4% (59.4%)	↑ 64.9% (63.9%)	↑ 57.0% (55.1%)	↑ 56.9% (54.1%)
	4位	飲食サービス	↑ 62.0% (57.2%)	↑ 62.7% (60.7%)	↑ 52.2% (48.4%)	↑ 53.0% (48.5%)
	5位	機械製造	↑ 61.4% (59.4%)	↑ 65.7% (64.8%)	↑ 56.5% (55.2%)	↑ 56.4% (54.5%)
	6位	自動車・自動車部品	↑ 61.2% (58.9%)	↑ 67.8% (64.9%)	↑ 59.4% (56.0%)	↑ 58.1% (56.1%)
	7位	食品製造	↑ 59.5% (59.3%)	↑ 61.9% (60.2%)	↑ 53.2% (53.1%)	↓ 52.6% (53.2%)
	8位	製薬	↑↑↑ 57.2% (46.7%)	↑↑ 57.6% (50.8%)	↑↑ 52.6% (46.0%)	↑↑ 51.1% (42.6%)
	9位	情報サービス・ソフトウェア	↑↑ 56.7% (50.9%)	↑↑ 51.3% (46.1%)	↑↑ 49.4% (43.2%)	↑↑ 56.4% (51.3%)
	10位	鉱業・採石・砂利採取	↑ 56.5% (52.9%)	↑ 56.3% (52.2%)	↑ 52.1% (48.6%)	↑↑ 54.8% (47.7%)
	11位	金融・保険	↑ 56.5% (56.2%)	↓ 54.4% (58.6%)	↓ 49.2% (54.0%)	↓ 54.5% (56.0%)
	12位	電気・ガス・熱供給・水道	↑ 56.2% (52.7%)	↑ 57.6% (53.2%)	↑ 52.2% (49.3%)	↑ 53.4% (50.5%)
	13位	金属	↑ 55.1% (54.2%)	↑ 59.6% (58.5%)	↑ 49.5% (49.4%)	↑ 49.3% (48.9%)
	14位	石油製品・石炭製品製造	↑ 54.7% (50.0%)	↑↑ 61.5% (55.6%)	↑ 48.7% (44.9%)	↑ 49.1% (44.6%)
	15位	卸売	↑ 54.6% (54.1%)	↑ 55.7% (55.7%)	↓ 47.8% (49.4%)	↓ 47.2% (48.6%)
	16位	小売	↑ 54.3% (54.0%)	↑ 56.0% (55.7%)	↑ 48.7% (48.3%)	↓ 47.3% (48.0%)
	17位	紙・紙加工	↑ 53.4% (50.0%)	↑ 54.2% (53.2%)	↑ 47.5% (45.5%)	↑ 47.6% (44.7%)
	18位	建設	↓ 53.0% (53.2%)	↓ 53.9% (53.9%)	↓ 48.5% (49.8%)	↓ 50.5% (51.6%)
	19位	不動産業・物品賃貸業	↑ 52.9% (51.7%)	↑ 51.9% (51.3%)	↓ 47.1% (47.2%)	↑ 50.2% (48.3%)
	20位	運輸・郵便（トラック運送除く）	↑ 52.8% (52.4%)	↓ 49.4% (49.9%)	↑ 48.1% (45.8%)	↑ 49.2% (48.9%)
	21位	印刷	↑ 51.7% (49.9%)	↑ 52.3% (49.8%)	↑ 44.0% (42.7%)	↓ 42.0% (44.0%)
	22位	警備	– 50.5% –	– 42.0% –	– 38.6% –	– 49.7% –
	23位	繊維	↑ 50.2% (48.1%)	↑ 52.6% (51.6%)	↑ 44.8% (44.6%)	↑ 44.8% (44.8%)
	24位	生活関連サービス	↑ 49.3% (48.9%)	↓ 48.1% (49.8%)	↑ 43.0% (42.3%)	↑ 44.8% (44.2%)
	25位	建材・住宅設備	↑ 48.9% (47.2%)	↑ 51.7% (48.9%)	↑ 42.7% (40.9%)	↑ 42.5% (41.6%)
	26位	通信	↑ 48.1% (46.6%)	↑ 46.6% (46.6%)	↓ 41.8% (43.4%)	↑ 47.6% (45.9%)
	27位	広告	↑ 44.0% (43.4%)	↑ 43.9% (43.6%)	↑ 35.2% (33.5%)	↓ 42.2% (42.8%)
	28位	農業・林業	↑ 42.4% (42.3%)	↑ 43.3% (41.9%)	↑ 38.9% (38.7%)	↑ 38.3% (38.1%)
	29位	廃棄物処理	↑ 42.0% (41.1%)	↑ 40.4% (38.0%)	↑ 39.5% (36.0%)	↑ 37.8% (34.9%)
	30位	放送コンテンツ	↑ 41.4% (40.1%)	↓ 38.3% (41.6%)	↓ 33.0% (34.2%)	↑ 37.9% (37.7%)
	31位	ビルメンテナンス	– 40.2% –	– 36.0% –	– 34.2% –	– 39.9% –
	32位	トラック運送	↓ 34.5% (34.7%)	↓ 31.0% (31.3%)	↑ 31.4% (30.4%)	↑ 31.3% (31.0%)
	–	その他	–	–	–	–

※2025年９月時点との変化幅と矢印の数の関係　↑／↓：～４ポイント上昇／下落、↑↑／↓↓：５～９ポイント上昇／下落、↑↑↑／↓↓↓：10ポイント以上上昇／下落
※（）内は前回の転嫁率を示す。

価格転嫁の実施状況の業種別ランキング 【受注企業の業種毎に集計】

- 状況が改善した業種、悪化した業種の乖離が大きくなる結果となった。受注者として**価格転嫁してもらえている業種**（上位にある業種）は、発注者としても**価格転嫁に応じている**傾向にある。

2026年３月			コスト増に対する転嫁率		各要素別の転嫁率					
					原材料費		エネルギー費		労務費	
全体			↑ 54.2%	(53.5%)	↑ 55.7%	(55.0%)	↓ 48.9%	(48.9%)	↑ 50.0%	(50.0%)
業種別	1位	化学	↑ 65.7%	(64.5%)	↑↑ 72.5%	(66.5%)	↑ 61.7%	(58.8%)	↑ 57.1%	(56.4%)
	2位	電機・情報通信機器	↑ 64.5%	(61.1%)	↑ 68.3%	(64.6%)	↑ 58.2%	(55.1%)	↑ 58.3%	(56.8%)
	3位	紙・紙加工	↑↑↑ 64.3%	(53.0%)	↑↑↑ 68.0%	(54.9%)	↑↑ 57.2%	(48.1%)	↑↑ 56.5%	(48.6%)
	4位	機械製造	↑ 63.9%	(63.4%)	↓ 68.2%	(68.3%)	↑ 60.6%	(60.4%)	↑ 60.0%	(59.9%)
	5位	卸売	↑ 62.9%	(61.8%)	↑ 65.2%	(63.8%)	↓ 54.6%	(54.7%)	↓ 52.5%	(53.1%)
	6位	造船	↑↑ 60.7%	(51.2%)	↑↑↑ 61.9%	(51.9%)	↑↑ 54.3%	(45.9%)	↑↑ 55.5%	(48.1%)
	7位	自動車・自動車部品	↑ 58.2%	(58.1%)	↓ 66.5%	(66.6%)	↓ 57.3%	(57.4%)	↑ 57.1%	(56.9%)
	8位	情報サービス・ソフトウェア	↑↑ 57.3%	(51.9%)	↑ 52.2%	(47.5%)	↑ 48.2%	(44.4%)	↑ 56.8%	(52.5%)
	9位	石油製品・石炭製品製造	↑↑ 55.9%	(50.3%)	↑↑ 64.9%	(57.9%)	↑ 48.8%	(46.3%)	↑ 48.7%	(44.7%)
	10位	金属	↑ 55.8%	(54.8%)	↑ 61.8%	(60.3%)	↑ 51.3%	(49.7%)	↑ 50.5%	(49.5%)
	11位	食品製造	↓ 54.9%	(55.7%)	↓ 56.1%	(57.6%)	↓ 49.0%	(50.4%)	↓ 48.4%	(51.0%)
	12位	広告	↑↑ 54.8%	(46.8%)	↑↑↑ 56.9%	(45.4%)	↑↑ 50.7%	(40.8%)	↑ 48.7%	(43.8%)
	13位	小売	↓ 54.5%	(57.3%)	↓ 56.2%	(60.0%)	↓ 48.0%	(51.0%)	↓↓ 45.5%	(51.0%)
	14位	建材・住宅設備	↑↑ 54.4%	(48.2%)	↑↑ 55.8%	(49.6%)	↑↑ 47.5%	(42.4%)	↑↑ 48.2%	(42.7%)
	15位	運輸・郵便（トラック運送除く）	↑ 53.9%	(50.7%)	↑ 50.0%	(48.2%)	↑ 51.5%	(47.0%)	↑ 50.9%	(49.0%)
	16位	鉱業・採石・砂利採取	↑ 52.6%	(51.3%)	↑ 50.2%	(49.7%)	↑ 47.5%	(44.9%)	↓ 42.6%	(45.2%)
	17位	建設	↓ 52.3%	(53.4%)	↓ 53.6%	(54.4%)	↓ 48.4%	(50.7%)	↓ 50.7%	(52.3%)
	18位	印刷	↑ 51.7%	(49.1%)	↑ 52.2%	(50.4%)	↑ 43.6%	(42.2%)	↑ 43.3%	(42.1%)
	19位	警備	– 51.5%	–	– 39.5%	–	– 40.1%	–	– 52.6%	–
	20位	電気・ガス・熱供給・水道	↑ 49.1%	(45.4%)	↑ 51.2%	(47.8%)	↑ 45.6%	(42.8%)	↑ 46.5%	(43.0%)
	21位	飲食サービス	↑↑↑ 46.8%	(33.0%)	↑↑ 31.1%	(25.7%)	↑ 30.0%	(26.5%)	↑↑↑ 41.5%	(31.0%)
	22位	製薬	↑↑↑ 46.7%	(30.0%)	↑↑↑ 75.0%	(30.0%)	↑↑↑ 48.3%	(30.0%)	↑↑↑ 54.0%	(16.7%)
	23位	繊維	↑ 46.5%	(46.3%)	↓ 48.2%	(48.7%)	↓ 40.6%	(43.6%)	↓ 41.1%	(42.3%)
	24位	生活関連サービス	↑↑ 46.3%	(37.6%)	↑↑ 43.1%	(35.3%)	↑↑↑ 42.9%	(32.2%)	↑↑↑ 44.6%	(34.6%)
	25位	通信	↑ 46.1%	(46.1%)	↓↓ 43.7%	(49.7%)	↓ 41.0%	(44.4%)	↑ 49.5%	(46.1%)
	26位	ビルメンテナンス	– 45.3%	–	– 39.4%	–	– 36.5%	–	– 44.7%	–
	27位	廃棄物処理	↑ 43.2%	(39.6%)	↑↑ 41.8%	(36.7%)	↑ 40.1%	(35.6%)	↑ 39.9%	(35.7%)
	28位	不動産業・物品賃貸業	↓↓ 41.0%	(49.0%)	↓↓ 39.7%	(48.4%)	↓↓↓ 36.9%	(50.1%)	↓↓ 41.4%	(50.5%)
	29位	農業・林業	↓ 38.3%	(41.4%)	↓ 37.2%	(41.2%)	↓ 35.0%	(38.3%)	↓ 34.1%	(37.0%)
	30位	放送コンテンツ	↑ 38.0%	(34.0%)	↓ 34.7%	(34.9%)	↑ 30.3%	(30.3%)	↑ 34.4%	(32.5%)
	31位	トラック運送	↑ 36.9%	(36.5%)	↓ 32.2%	(32.5%)	↑ 34.2%	(33.9%)	↓ 33.5%	(33.6%)
	32位	金融・保険	↓↓↓ 31.4%	(45.0%)	↓ 36.0%	(36.4%)	↓↓↓ 12.9%	(36.4%)	↓↓↓ 25.0%	(50.0%)
	–	その他	–		–		–		–	

※2025年９月時点との変化幅と矢印の数の関係　↑／↓：～４ポイント上昇／下落、↑↑／↓↓：５～９ポイント上昇／下落、↑↑↑／↓↓↓：10ポイント以上上昇／下落
※（）内は前回の転嫁率を示す。

価格転嫁の状況の都道府県別ランキング 【発注企業の所在地ごとに集計】

- 都道府県別の転嫁率は、上位の都道府県と下位の都道府県で**20%以上の差**が生じている。

2026年３月				コスト増に対する転嫁率	件数
全体				54.2%	91,233
都道府県別	1位	中国	島根県	↑ 62.8% (58.6%)	145
	2位	北海道	北海道	↑ 60.2% (55.5%)	2,675
	3位	東北	山形県	↑ 57.1% (52.2%)	272
	4位	東北	秋田県	↑ 56.7% (56.0%)	378
	5位	近畿	兵庫県	↑ 56.7% (54.8%)	2,827
	6位	沖縄	沖縄県	↑ 56.2% (52.1%)	365
	7位	九州	大分県	↓ 55.8% (56.5%)	417
	8位	関東	新潟県	↑ 55.8% (53.2%)	1,712
	9位	関東	長野県	↑↑ 55.6% (48.2%)	1,921
	10位	中国	広島県	↓ 55.3% (55.3%)	2,337
	11位	中部	愛知県	↑ 55.2% (51.4%)	6,327
	12位	関東	東京都	↑ 55.0% (54.9%)	26,908
	13位	九州	長崎県	↓ 54.9% (55.8%)	226
	14位	関東	神奈川県	↑ 54.8% (53.8%)	4,847
	15位	東北	青森県	↓ 54.7% (54.8%)	977
	16位	近畿	京都府	↑ 54.6% (51.4%)	2,155
	17位	中部	富山県	↑ 54.6% (50.9%)	1,328
	18位	近畿	大阪府	↑ 54.5% (53.2%)	7,949
	19位	東北	宮城県	↑↑ 54.2% (48.1%)	1,481
	20位	関東	千葉県	↑ 54.1% (53.6%)	2,160
	21位	東北	福島県	↑ 53.9% (49.7%)	344
	22位	九州	福岡県	↑ 53.7% (53.7%)	3,612
	23位	四国	徳島県	↑↑ 53.6% (47.2%)	335
	24位	中国	岡山県	↑ 53.2% (51.5%)	1,065
	25位	九州	佐賀県	↑ 52.9% (52.1%)	216
	26位	中部	石川県	↑ 52.8% (51.7%)	1,331
	27位	四国	愛媛県	↑ 52.4% (51.8%)	539
	28位	関東	静岡県	↑ 52.3% (49.4%)	1,741
	29位	関東	山梨県	↑↑ 52.0% (46.0%)	674
	30位	四国	香川県	↓ 52.0% (53.9%)	885
	31位	近畿	和歌山県	↑ 51.8% (49.2%)	490
	32位	中部	岐阜県	↑ 51.8% (49.5%)	907
	33位	関東	茨城県	↓ 51.8% (53.2%)	1,368
	34位	近畿	滋賀県	↑ 51.8% (51.1%)	599
	35位	中部	三重県	↑ 51.5% (49.5%)	386
	36位	九州	熊本県	↓ 51.3% (54.0%)	395
	37位	四国	高知県	↓ 50.9% (55.3%)	151
	38位	近畿	福井県	↑ 50.4% (47.7%)	1,109
	39位	近畿	奈良県	↑ 50.2% (48.9%)	358
	40位	関東	栃木県	↑ 50.0% (47.2%)	1,222
	41位	関東	埼玉県	↓ 49.6% (51.5%)	2,610
	42位	中国	山口県	↓↓ 49.4% (56.0%)	375
	43位	関東	群馬県	↑ 49.4% (45.8%)	1,591
	44位	東北	岩手県	↑ 48.3% (45.5%)	855
	45位	九州	鹿児島県	↓↓ 47.5% (55.1%)	276
	46位	九州	宮崎県	↓↓ 42.3% (52.0%)	180
	47位	中国	鳥取県	↓↓↓ 37.5% (56.5%)	95

※2025年９月時点との変化幅と矢印の数の関係　↑／↓：～４ポイント上昇／下落、↑↑／↓↓：５～９ポイント上昇／下落、↑↑↑／↓↓↓：10ポイント以上上昇／下落

※（）内は前回の転嫁率を示す。発注側企業の都道府県不明・海外企業等があるため、各都道府県の件数の合計と全体の件数は一致しない。

価格交渉・転嫁の地域別状況 【発注企業の所在地ごとに集計】

地域別　価格交渉の状況

地域			点数	件数
全体			7.39	91,233
地域別	1位	北海道	7.98	2,675
	2位	東北	7.75	4,307
	3位	沖縄	7.58	365
	4位	九州	7.48	5,322
	5位	四国	7.44	1,910
	6位	関東	7.37	46,754
	7位	近畿	7.36	15,487
	8位	中部	7.26	10,279
	9位	中国	7.25	4,017

地域別　価格転嫁の状況

地域			転嫁率	件数
全体			54.2%	91,233
地域別	1位	北海道	60.2%	2,675
	2位	沖縄	56.2%	365
	3位	中部	54.4%	10,279
	4位	近畿	54.4%	15,487
	5位	関東	54.1%	46,754
	6位	中国	54.1%	4,017
	7位	東北	53.5%	4,307
	8位	九州	53.0%	5,322
	9位	四国	52.3%	1,910

※地域区分は、各経済産業局管轄区域にしたがって分類。発注側企業の都道府県不明・海外企業等があるため、各地域の件数の合計と全体の件数は一致しない。

価格転嫁の状況の都道府県別ランキング 【受注企業の所在地ごとに集計】

- 発注企業の所在地で**価格転嫁率が高い都道府県**（上位にある都道府県）は、受注企業の所在地ごとの集計でも**価格転嫁率が高い傾向**にある。

2026年３月				コスト増に対する転嫁率	件数
全体				54.2%	91,233
都道府県別	1位	東北	秋田県	↑↑ 60.4% (54.1%)	582
	2位	北海道	北海道	↑ 60.0% (55.3%)	3,512
	3位	中国	島根県	↑ 58.5% (56.5%)	149
	4位	中国	広島県	↑ 57.5% (56.3%)	3,244
	5位	近畿	大阪府	↑ 56.6% (54.8%)	4,304
	6位	近畿	兵庫県	↑ 56.5% (56.3%)	3,790
	7位	中部	石川県	↑ 56.3% (53.7%)	1,785
	8位	関東	長野県	↑↑ 56.3% (49.1%)	2,746
	9位	東北	山形県	↑↑ 56.1% (47.3%)	272
	10位	沖縄	沖縄県	↑↑ 55.8% (49.6%)	433
	11位	中部	岐阜県	↑ 55.8% (51.1%)	883
	12位	関東	新潟県	↑ 55.8% (51.1%)	2,464
	13位	九州	佐賀県	↑ 55.7% (51.7%)	281
	14位	中部	富山県	↑ 55.4% (52.0%)	1,778
	15位	九州	福岡県	↑ 55.2% (54.1%)	5,048
	16位	中部	愛知県	↑↑ 55.1% (48.8%)	7,378
	17位	近畿	京都府	↑ 55.0% (51.1%)	2,653
	18位	関東	神奈川県	↑ 54.4% (51.8%)	7,359
	19位	関東	静岡県	↑ 54.0% (50.1%)	2,582
	20位	東北	青森県	↑ 53.9% (51.3%)	1,434
	21位	東北	福島県	↑ 53.7% (53.1%)	270
	22位	四国	徳島県	↑↑ 53.7% (48.5%)	523
	23位	中国	岡山県	↓ 53.5% (54.2%)	1,413
	24位	関東	千葉県	↑↑ 53.5% (47.9%)	4,097
	25位	東北	宮城県	↑↑↑ 53.1% (40.4%)	2,290
	26位	近畿	和歌山県	↑ 53.1% (52.7%)	829
	27位	関東	埼玉県	↑ 52.8% (50.0%)	5,249
	28位	関東	東京都	↓ 52.6% (55.2%)	5,939
	29位	四国	香川県	↑ 52.5% (52.3%)	1,358
	30位	四国	愛媛県	↑ 52.5% (52.1%)	439
	31位	九州	大分県	↓ 52.4% (53.1%)	580
	32位	関東	茨城県	↑ 51.9% (50.6%)	2,596
	33位	近畿	滋賀県	↓ 51.8% (52.3%)	1,105
	34位	関東	栃木県	↑ 51.5% (48.8%)	2,202
	35位	関東	山梨県	↑↑ 51.4% (44.7%)	1,040
	36位	近畿	奈良県	↑ 51.4% (49.0%)	912
	37位	近畿	福井県	↑ 50.9% (46.5%)	1,432
	38位	関東	群馬県	↑ 50.6% (46.0%)	2,720
	39位	九州	鹿児島県	↓ 50.4% (54.2%)	316
	40位	東北	岩手県	↑ 50.2% (46.5%)	1,375
	41位	九州	長崎県	↓↓ 49.5% (55.9%)	278
	42位	中国	山口県	↓↓ 49.1% (55.0%)	386
	43位	四国	高知県	↓↓ 48.8% (55.1%)	153
	44位	中部	三重県	↓ 47.9% (52.6%)	311
	45位	九州	熊本県	↓↓ 46.1% (54.6%)	428
	46位	九州	宮崎県	↓↓↓ 39.7% (52.6%)	216
	47位	中国	鳥取県	↓↓↓ 34.2% (55.1%)	99

※2025年９月時点との変化幅と矢印の数の関係　↑／↓：～４ポイント上昇／下落、↑↑／↓↓：５～９ポイント上昇／下落、↑↑↑／↓↓↓：10ポイント以上上昇／下落

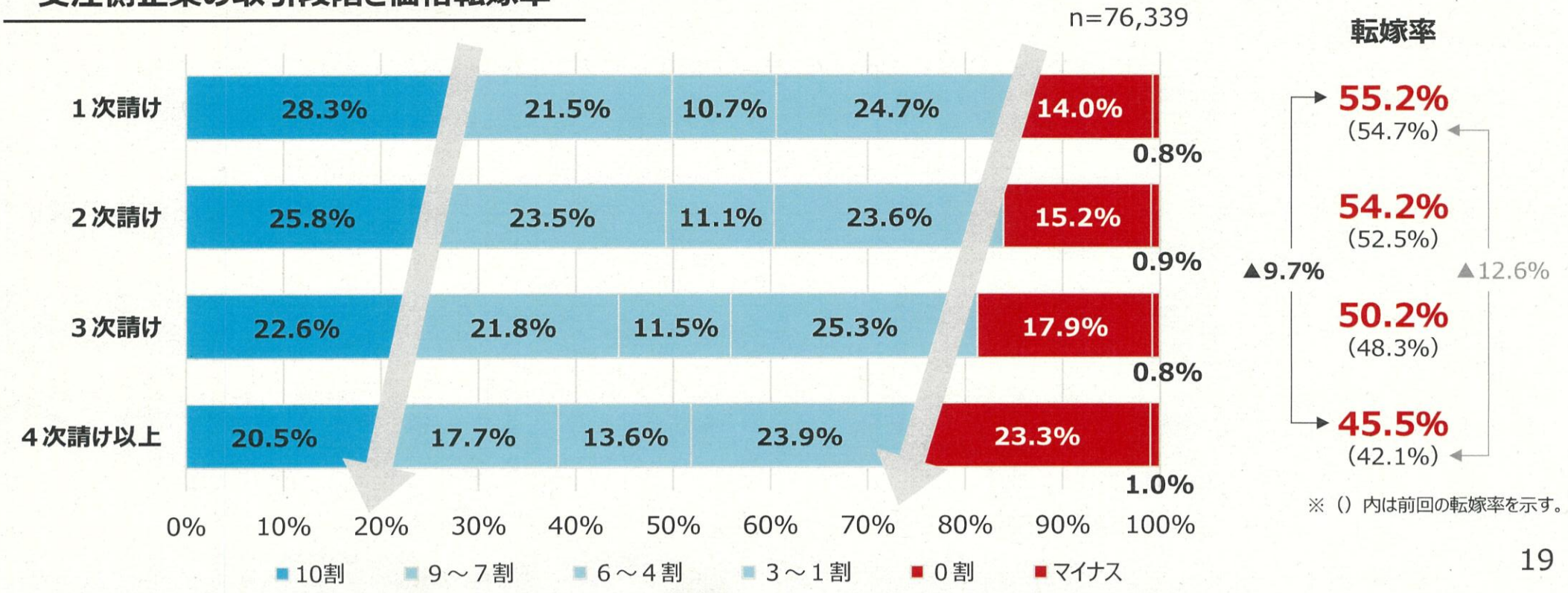
※（）内は前回の転嫁率を示す。

サプライチェーンの各取引段階（※）における価格転嫁の状況

※各取引段階：受注側中小企業に対する、「自社が、**最終製品・サービスを提供する企業**から数え、**どの取引段階に位置しているか**」との質問への回答を集計したもの。

- **価格転嫁率**は、**１次請けの企業は５割超（55.2%）**に対し、**４次請け以上の企業は４割程度（45.5%）**。
- いずれの段階においても、前回と比較して**転嫁率は上昇傾向**にあり、１次請けの企業と４次請け以上の企業の**転嫁率の差は縮小**した。
- 一方、引き続き、受注側企業の**取引段階が深くなるにつれて価格転嫁率が低くなる**傾向がみられ、特に、**４次請け以上の階層**においては、「**全く転嫁できなかった**」又は「**減額された**」企業は、**２割強**（24.3%）。
  - ➢ 引き続き、取引階層の深い段階への**価格転嫁の浸透**が課題。

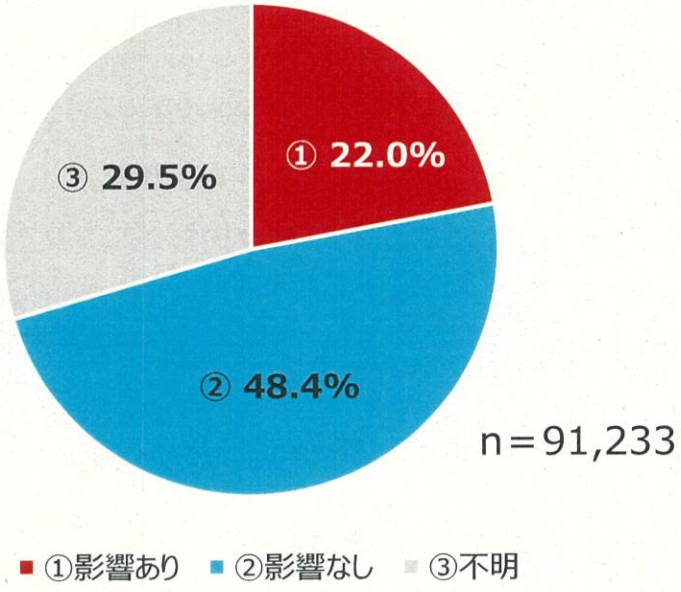
受注側企業の取引段階と価格転嫁率



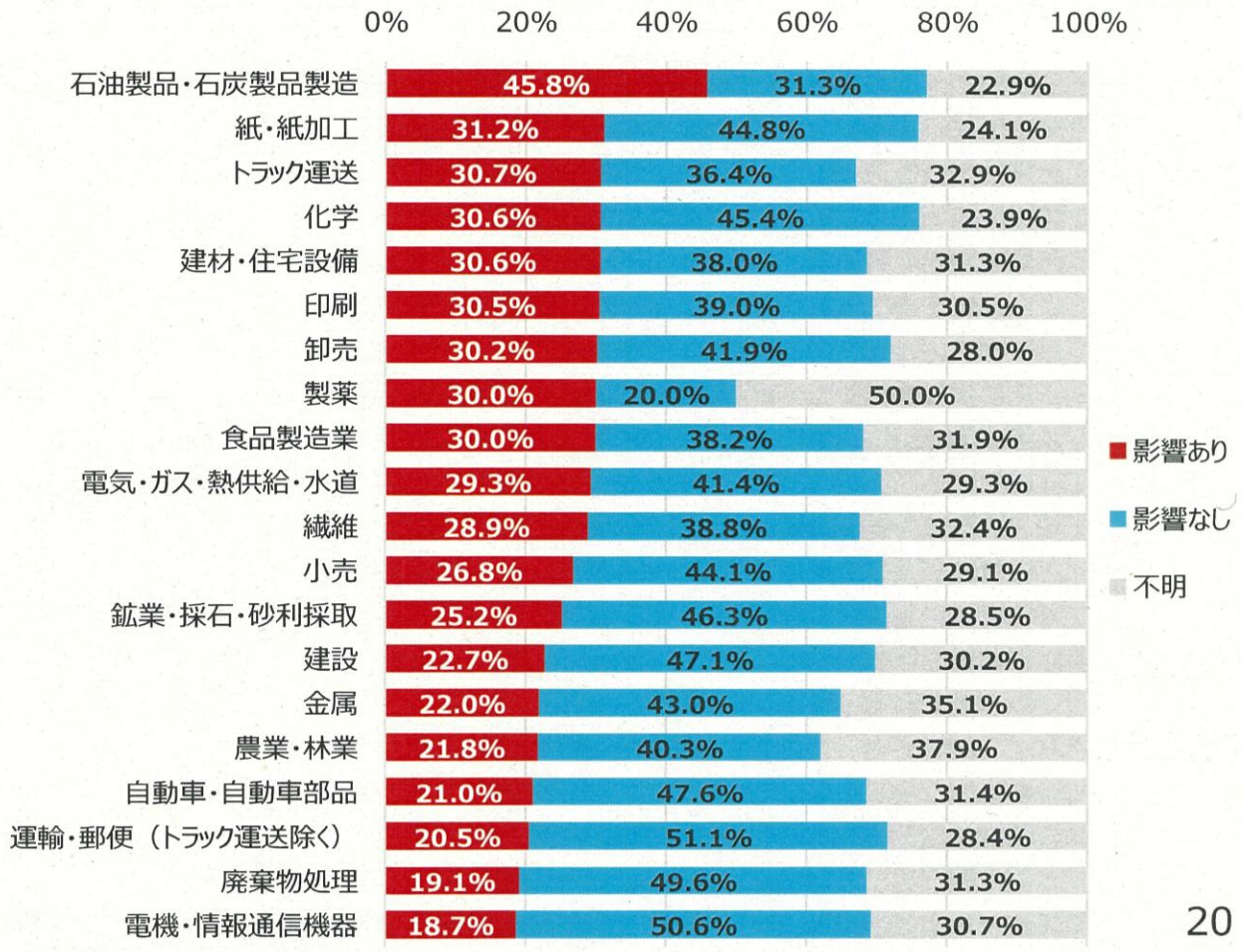
中東情勢の変化による価格交渉・価格転嫁への影響

- 発注側企業との価格交渉・価格転嫁の状況について、今般の**中東情勢の変化による影響の有無**を調査。
- **「影響があった」と回答した企業は全体の約２割**。また、「影響なし」が約５割、「影響は不明」が約３割。
- 「影響あり」と回答した企業の割合が高い業種は、石油製品・石炭製品製造業、紙・紙加工業、トラック運送業などとなった。

中東情勢による価格交渉・転嫁への影響の有無



受注側企業の業種ごとの影響有無（「影響あり」が多い上位20業種）

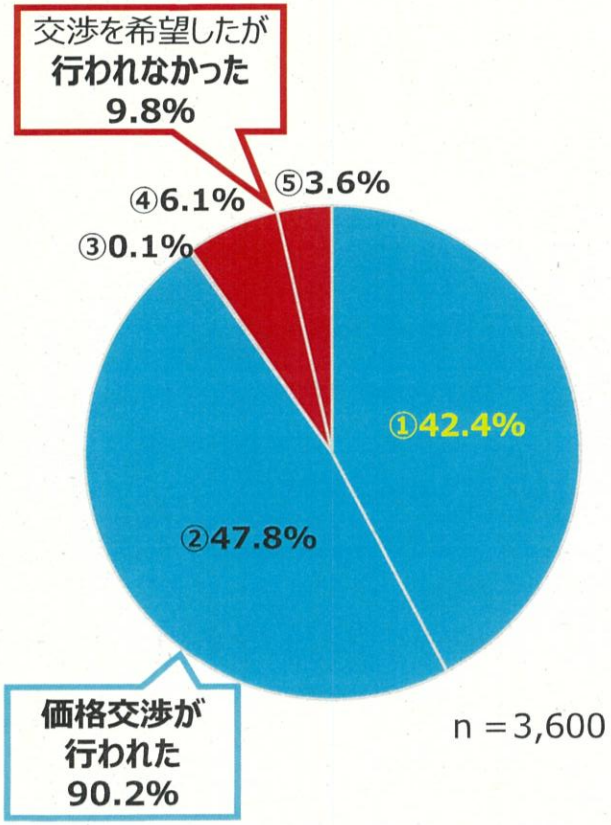


官公需（※）における価格交渉・価格転嫁の状況

※「官公需」とは、国や地方公共団体等が、物品購入・役務の提供依頼・工事の発注を行うこと。

- 官公需の回答数は7,840件に増加（前回7,193件）。**価格転嫁率**は、**48.4%**（前回52.1%）。
- 「**価格交渉が行われた**」割合は、**９割超**（前回89.5%→**90.2%**）。
- **全額転嫁できた割合**が**21.2%**となり、前回24.9%から**減少**。また、**全く転嫁できなかった割合**は**約２割**と**前回より増加**した（前回17.6%→20.6%）。

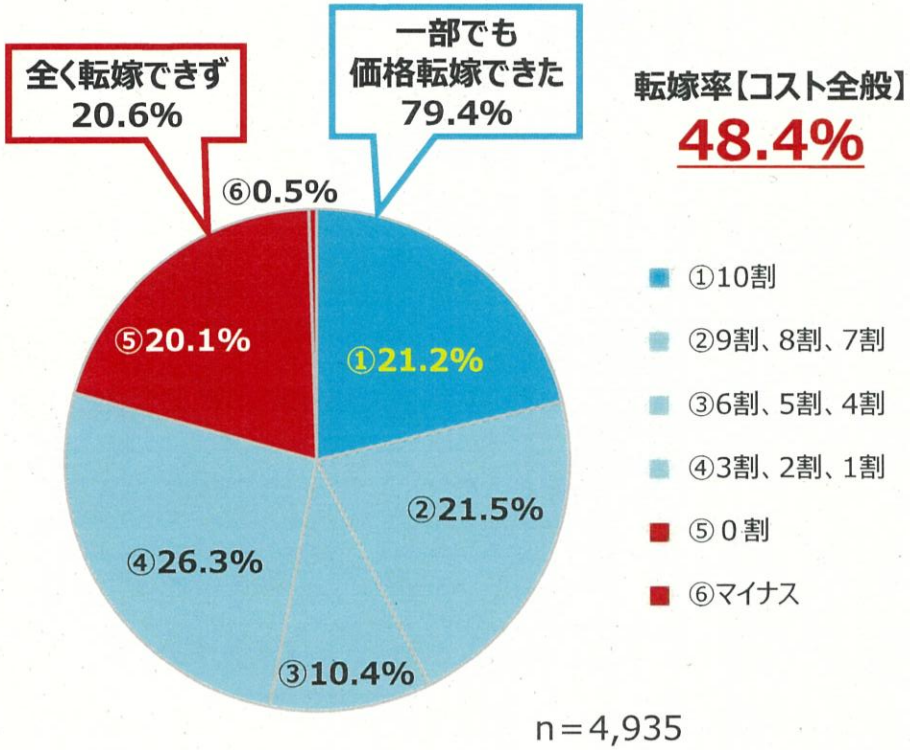
直近６か月間における価格交渉の状況



n＝3,600

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**。
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**。
③	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。
④	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**。
⑤	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**。

直近６か月間における価格転嫁の状況



n＝4,935

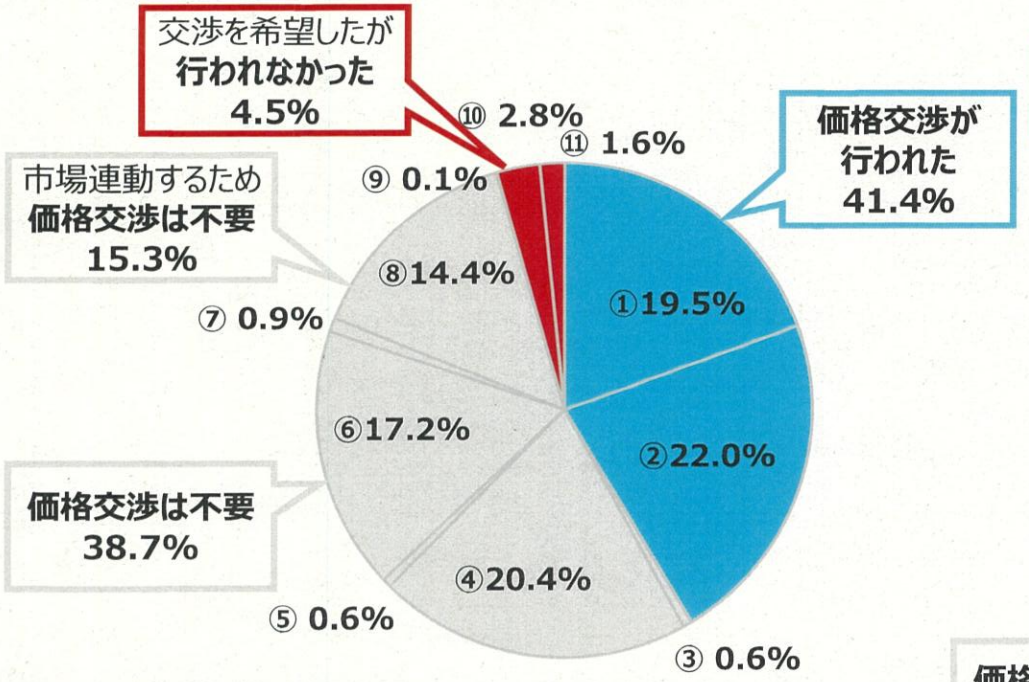
※「価格交渉不要」、「価格転嫁不要」の回答を除いた分布。

【参考】官公需における価格交渉・価格転嫁の状況

（「価格交渉不要」「価格転嫁不要」の回答を含む）

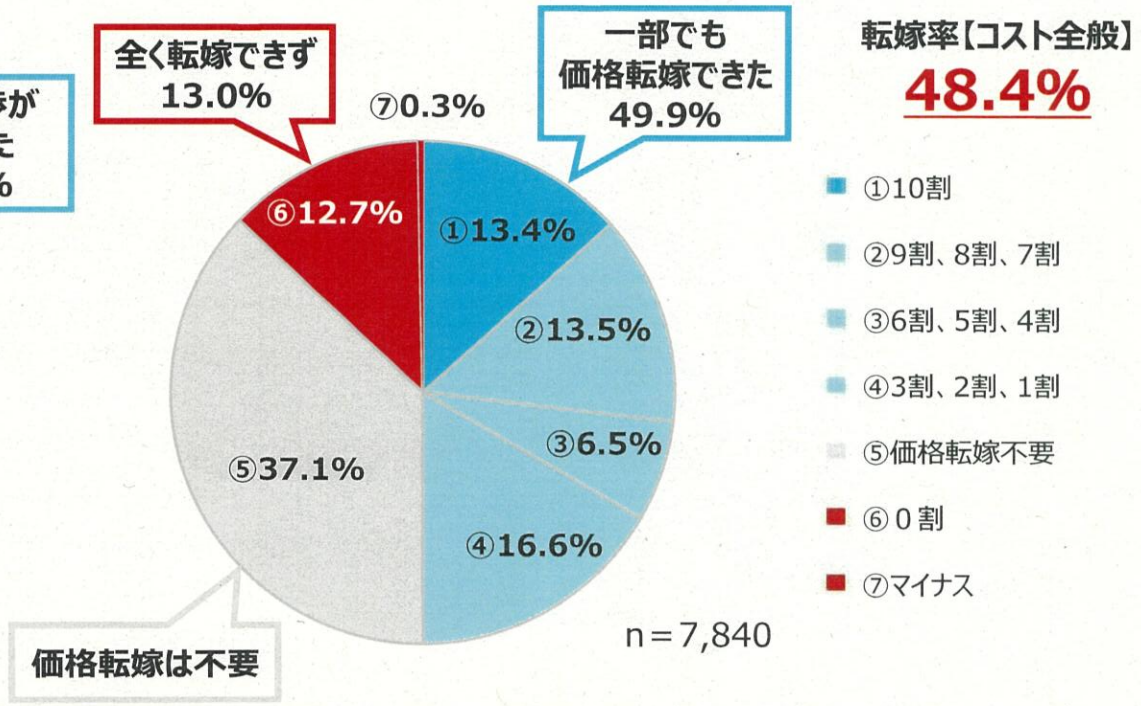
- 官公需全体としては、「**価格交渉不要**」と回答した割合が**５割超**、「**価格転嫁不要**」と回答した割合が**約４割**。

直近６か月間における価格交渉の状況



※①～⑪の凡例（アンケート回答項目）は５ページ参照。

直近６か月間における価格転嫁の状況【コスト全般】



アンケート回答企業からの具体的な声

▲複数年度で契約した案件について、**契約期間途中で価格交渉をしたものの、転嫁を認めてもらえなかった。**

▲**最低制限価格制度が導入されておらず**、コストが上昇しているにもかかわらず、**契約金額は毎年下がっている。**

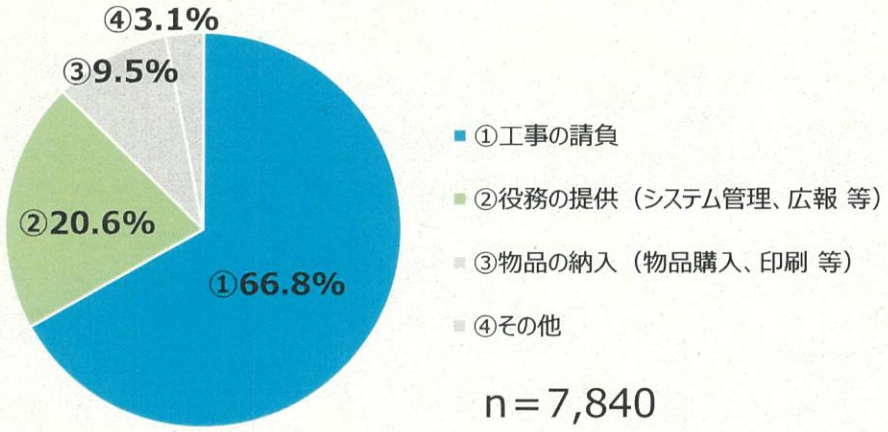
▲契約期間が４月から翌年３月までであり、10月に**最低賃金が上昇したにも関わらず、差分の転嫁をしてもらえなかった。**

▲公共工事のため、**設計単価が固定されており、実勢価格と乖離**があっても価格に反映することができない。スライド条項があっても、自己負担があることに加え、手続きが煩雑で使いにくい。

官公需における取引内容別の価格転嫁の状況

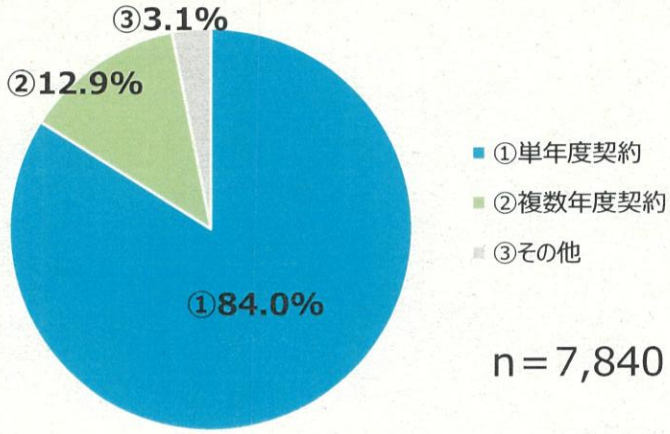
- 官公需の取引は、**工事の請負が約７割**を占める。次いで、**役務の提供が約２割**。
- 取引内容別の転嫁率は、工事の請負が**48.7%**（前回52.9%）、役務の提供が**47.6%**（前回48.5%）、物品の納入が**48.9%**（前回53.1%）といずれも前回から低下。

取引内容



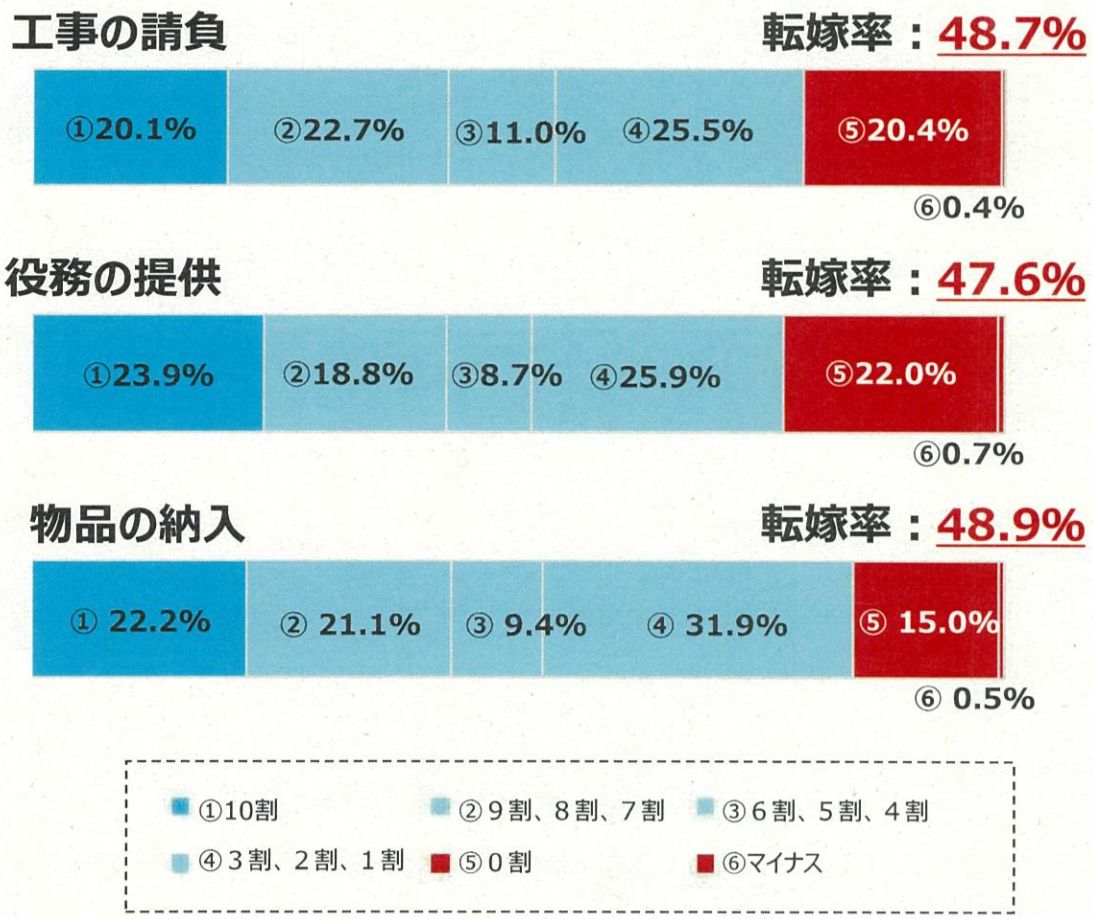
n＝7,840

契約期間



n＝7,840

取引内容別転嫁率・回答分布



※取引内容別の回答分布は、「価格転嫁不要」の回答を除いた分布。

官公需における組織別・業種別の価格転嫁の状況

- 全体として価格転嫁率が前回よりも低下傾向にあり、官公需における価格転嫁への対応が不十分な結果。
- 組織区分で見ると、**国（府省庁）の転嫁率が最も高く、独立行政法人等、都道府県、市区町村の順に転嫁率が低下**しており、規模の小さな機関まで含め取組を進める必要。

組織区分・取引内容別結果

※ 独法等は、国立研究開発法人、国立大学法人等を含む。括弧内は前回2025年9月の結果。

組織区分＼取引内容	転嫁率（全体）	工事	役務	物品	件数
官公需全体	48.4%（52.1%）	48.7%（52.9%）	47.6%（48.5%）	48.9%（53.1%）	7,840（7,193）
国（府省庁）	57.8%（60.7%）	59.2%（66.5%）	58.0%（53.3%）	43.6%（45.9%）	504（497）
独法等※	53.8%（54.5%）	59.0%（69.7%）	50.2%（48.7%）	56.2%（55.3%）	278（302）
都道府県	50.6%（54.9%）	51.6%（54.8%）	50.2%（50.9%）	43.3%（61.5%）	2,380（2,322）
市区町村	45.7%（49.2%）	45.3%（49.7%）	45.0%（46.4%）	49.6%（49.9%）	4,678（4,072）
件数	7,840（7,193）	5,235（5,100）	1,618（1,325）	745（657）	－（－）

受注企業の業種別結果

※ 業種別結果は、30件以上の回答があった業種のみを集計。

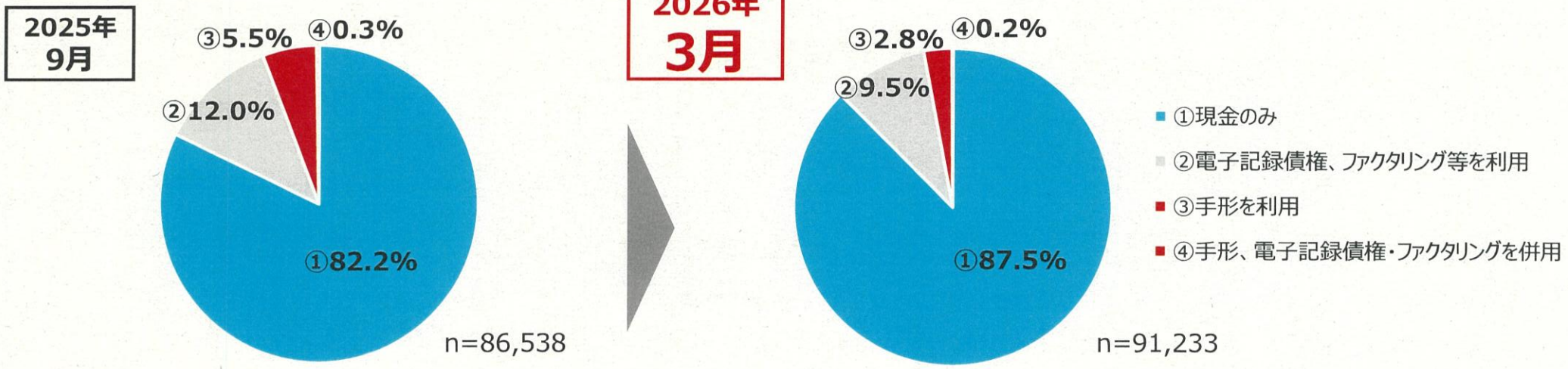
業種区分	価格転嫁率	件数
情報サービス・ソフトウェア	63.6%（42.2%）	71（64）
卸売	52.0%（55.7%）	247（213）
建設	48.8%（52.1%）	4,713（4,434）
小売	46.6%（56.6%）	158（149）
生活関連サービス	46.3%（42.8%）	36（50）
ビルメンテナンス	43.2%（－）	192（－）

業種区分	価格転嫁率	件数
印刷	40.4%（41.4%）	129（103）
電気・ガス・熱供給・水道	39.7%（50.0%）	112（109）
農業・林業	38.6%（56.4%）	35（22）
廃棄物処理	38.6%（36.2%）	137（128）
放送コンテンツ	35.0%（48.2%）	40（34）
警備	27.7%（－）	38（－）

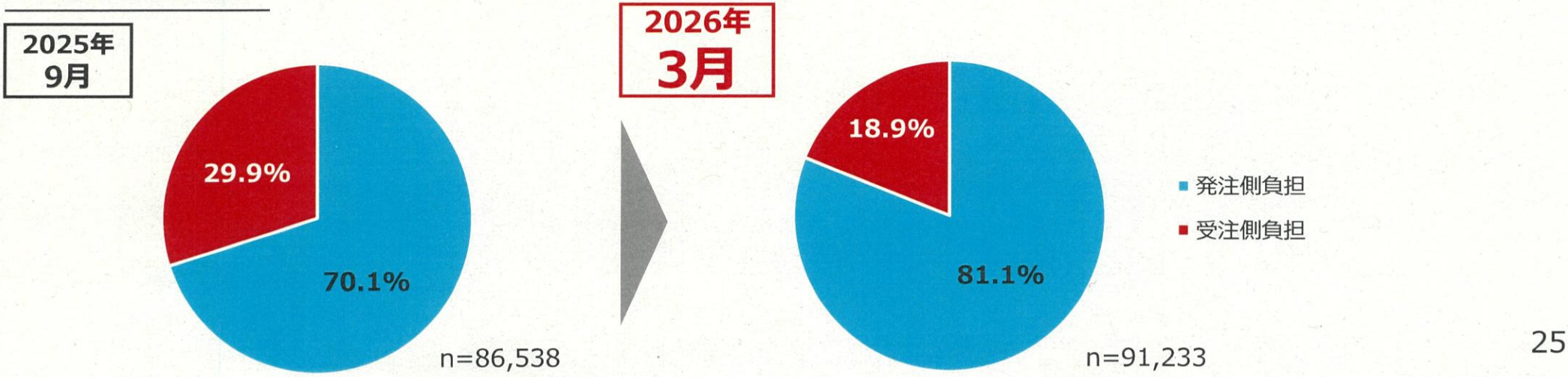
取引代金の支払条件の状況

- 取引代金の支払手段について、全額**「現金のみ」**の割合は**87.5%**まで増加（前回82.2%）。**「手形の利用がある」**割合は、**３%**まで減少（前回5.8%）。
- **支払手数料**の負担について、「**受注側企業が負担している**」割合は、**２割弱まで減少**（前回29.9%）。

支払手段



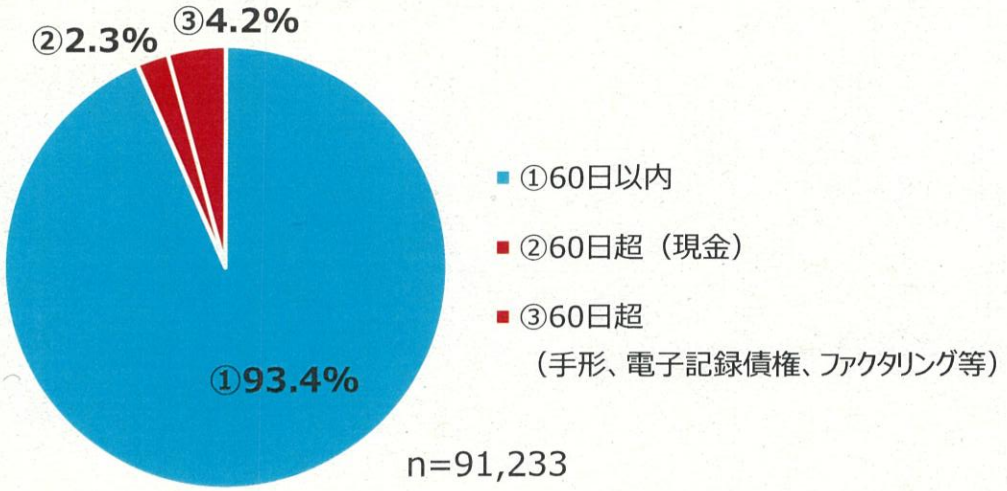
支払手数料負担



取引代金の支払条件の状況

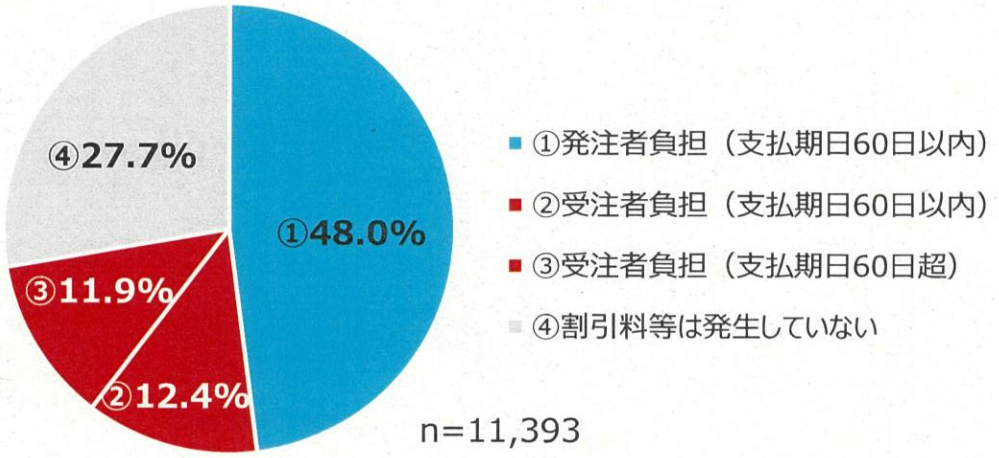
- **支払期日**（支払いまでの期間）が**60日を超過**している割合は全体の**6.6%**。
- 手形等（手形・電子記録債権・ファクタリング）の利用があり、**「割引料等を受注側企業が負担している」**と回答した割合は、手形等を利用している企業のうち**約２割**（24.3%）を占める。

支払期日※



n=91,233

割引料等※の負担状況



n=11,393

※ 支払期日は、発注側企業が給付を受領した日（役務の場合は提供を受けた日）から受注側企業が取引代金の全額を受け取るまでの期間をいう。

※ 割引料等は、ファクタリング等の現金化に係る手数料（割引料等）や、当該ファクタリング等を利用する際の手数料（システム利用料等）を含む。割引料負担は、満期日より前に、受注者側の事情により、代金の受領を前倒しするために割引料を支払う場合を除く。

アンケート回答企業からの支払条件に関する具体的な声

○今年１月から**取適法が適用され、期日が短縮されるとともに振込手数料も発注側企業の負担になった。**

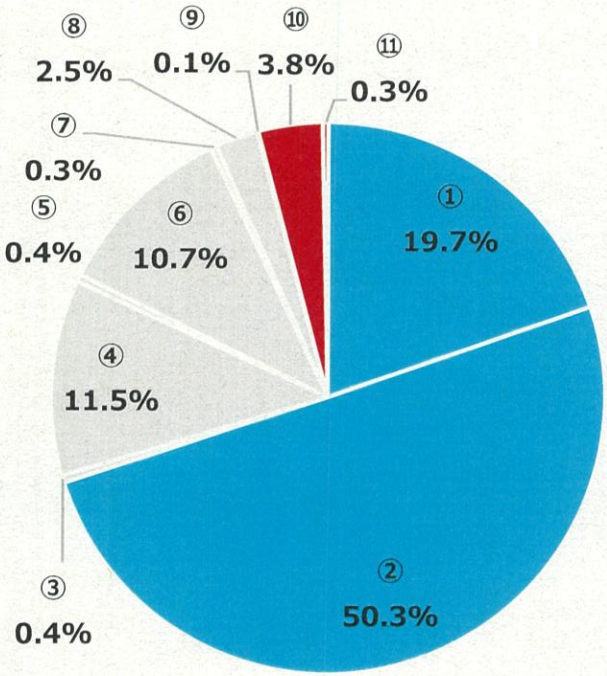
○手形支払が**全額現金に変更になり、支払サイトが短縮された**ので資金繰りが楽になった。

▲未だに**120日を超えた支払いがある。**期日の短縮や支払の現金化を依頼しているが取り合ってもらえない。

【参考】業種毎の価格交渉・価格転嫁の状況

化学

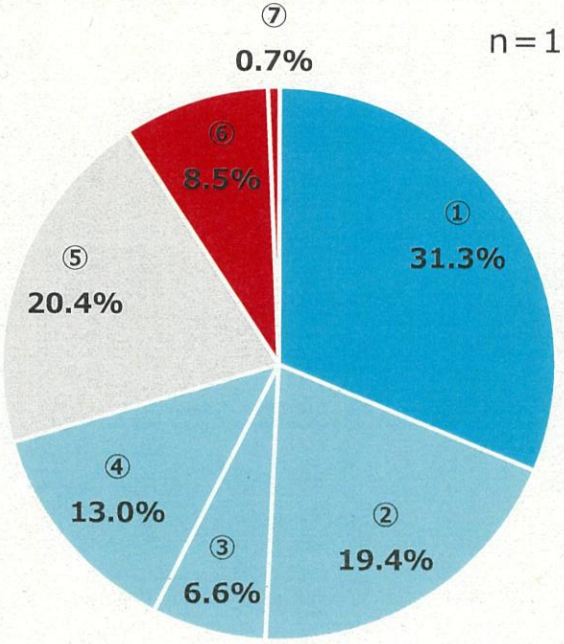
直近６か月間における価格交渉の状況



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。**
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。**
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。
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、**交渉を申し出なかった。**
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。
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、交渉を**申し出なかった。**
⑦	支払代金が市場価格に**連動して自動的に設定**されるため、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。**
⑧	支払代金が市場価格に**連動して自動的に設定**されるため、価格交渉は**不要と判断**し、交渉を**申し出なかった。**
⑨	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。
⑩	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。**
⑪	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。**

直近６か月間における価格転嫁の状況【コスト全般】

n＝1,173



■①10割　■②９割、８割、７割　■③６割、５割、４割
■④３割、２割、１割　■⑤価格転嫁不要　■⑥0割
■⑦マイナス

転嫁率：65.9%

アンケート回答企業からの具体的な声

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

○原材料費を発注側が持ち、製造経費を全額加算する方式で価格決定しており、受注側の負担が生じない。

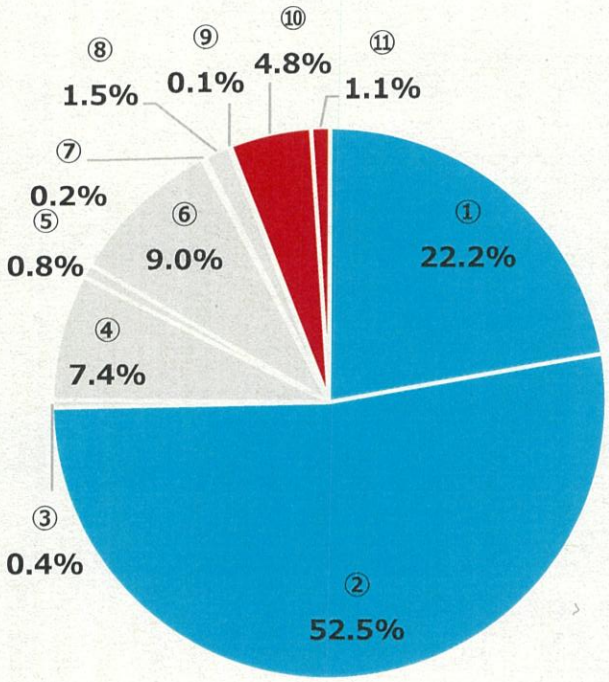
○業務内容の高度化や人件費上昇を踏まえ、発注側が価格引上げを検討し、期待以上の条件提示があった。

▲競合他社が動くまで値上げを認めず、承認手続にも時間を要するため、その間は自社でコスト増を吸収せざるを得ない。

▲法対応で必要な費用まで繰り返し説明や明細提出を求められ、値切りや先延ばしが常態化しており、受注側の負担が大きい。

電機・情報通信機器

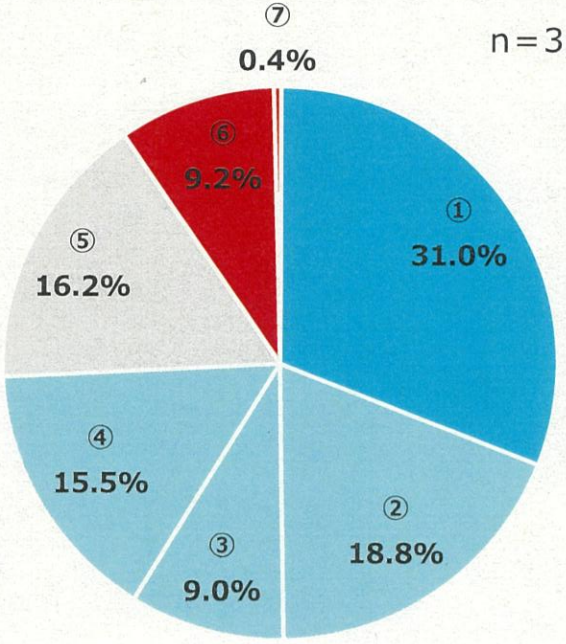
直近６か月間における価格交渉の状況



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。**
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。**
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。
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、**交渉を申し出なかった。**
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。
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、交渉を**申し出なかった。**
⑦	支払代金が市場価格に**連動して自動的に設定**されるため、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。**
⑧	支払代金が市場価格に**連動して自動的に設定**されるため、価格交渉は**不要と判断**し、交渉を**申し出なかった。**
⑨	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。
⑩	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。**
⑪	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。**

直近６か月間における価格転嫁の状況【コスト全般】

n＝3,342



■①10割 ■②９割、８割、７割 ■③６割、５割、４割
■④３割、２割、１割 ■⑤価格転嫁不要 ■⑥0割
■⑦マイナス

転嫁率：63.6%

アンケート回答企業からの具体的な声

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

○定期的なアンケートと訪問で課題把握と対話を行い、提示価格も受け入れられている。

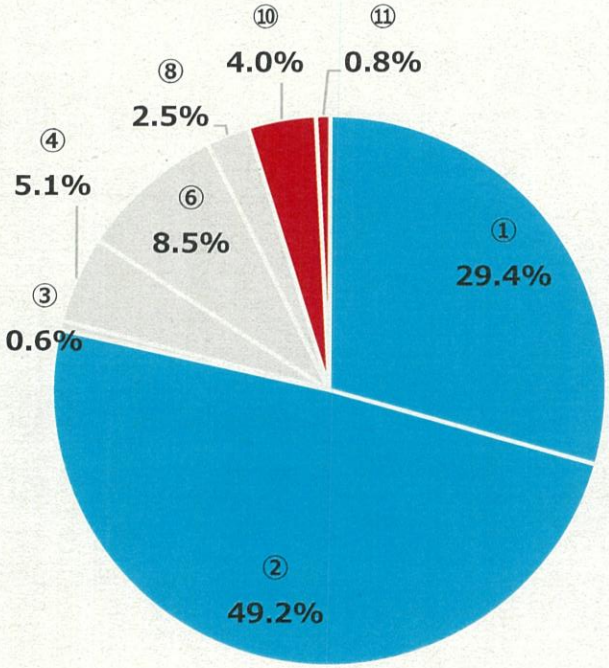
○発注側から価格交渉を促し、指値や数量値引きの慣行が解消され公正な取引に改善した。

▲労務費の根拠資料提出を求められ続け、作成負担が大きく交渉が進まない。

▲材料値上げを申し入れたが、転注を示唆され交渉を断念せざるを得なかった。

造船

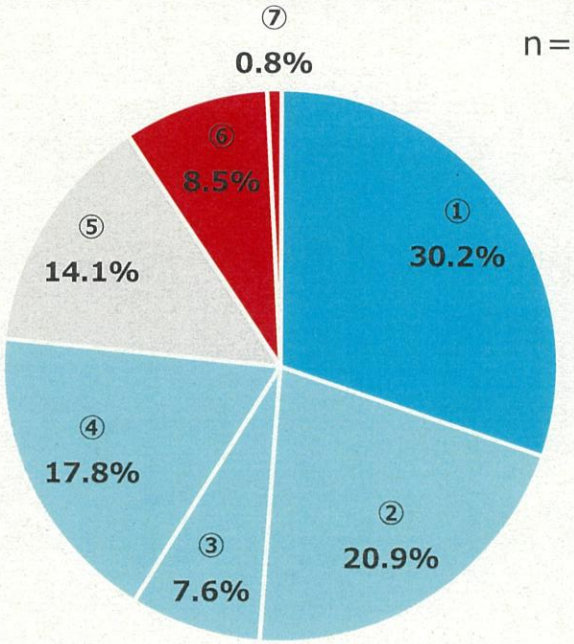
直近６か月間における価格交渉の状況



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。**
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。**
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。
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、**交渉を申し出なかった。**
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。
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、交渉を**申し出なかった。**
⑦	支払代金が市場価格に**連動して自動的に設定**されるため、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。**
⑧	支払代金が市場価格に**連動して自動的に設定**されるため、価格交渉は**不要と判断**し、交渉を**申し出なかった。**
⑨	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。
⑩	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。**
⑪	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。**

直近６か月間における価格転嫁の状況【コスト全般】

n＝354



■①10割　■②９割、８割、７割　■③６割、５割、４割
■④３割、２割、１割　■⑤価格転嫁不要　■⑥0割
■⑦マイナス

転嫁率：62.4%

アンケート回答企業からの具体的な声

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

○各コストを毎月共有し変動分を価格へ自動反映する仕組みで、個別交渉を不要としている。

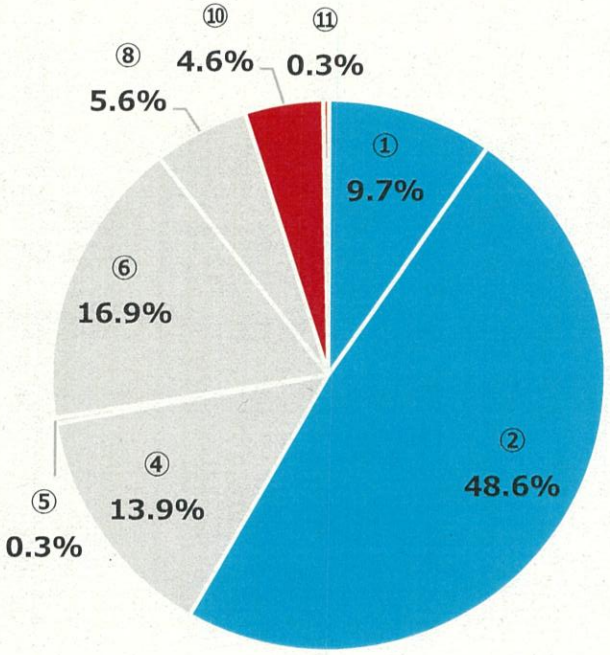
○年１回の価格見直しを基本とし、急激な変動時は随時協議する運用となっている。

▲価格交渉のたびに転注を示唆され折れざるを得ず、回答も遅く、その間のコスト増を自社で負担している。

▲発注側から交渉の働きかけがなく、費用構造の理解不足や窓口不明確で価格交渉が進まない。

飲食サービス

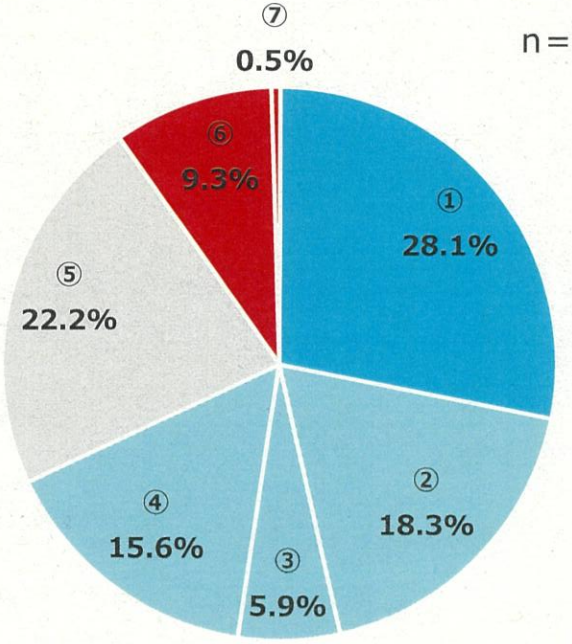
直近６か月間における価格交渉の状況



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。**
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。**
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。
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、**交渉を申し出なかった。**
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。
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、交渉を**申し出なかった。**
⑦	支払代金が市場価格に**連動して自動的に設定**されるため、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。**
⑧	支払代金が市場価格に**連動して自動的に設定**されるため、価格交渉は**不要と判断**し、交渉を**申し出なかった。**
⑨	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。
⑩	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。**
⑪	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。**

直近６か月間における価格転嫁の状況【コスト全般】

n＝590



■①10割　■②９割、８割、７割　■③６割、５割、４割
■④３割、２割、１割　■⑤価格転嫁不要　■⑥0割
■⑦マイナス

転嫁率：62.0%

アンケート回答企業からの具体的な声

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

○発注側から定期的な価格改定の方針が示され、価格上昇要因も明確化されるなど透明性の高い運用が行われている。

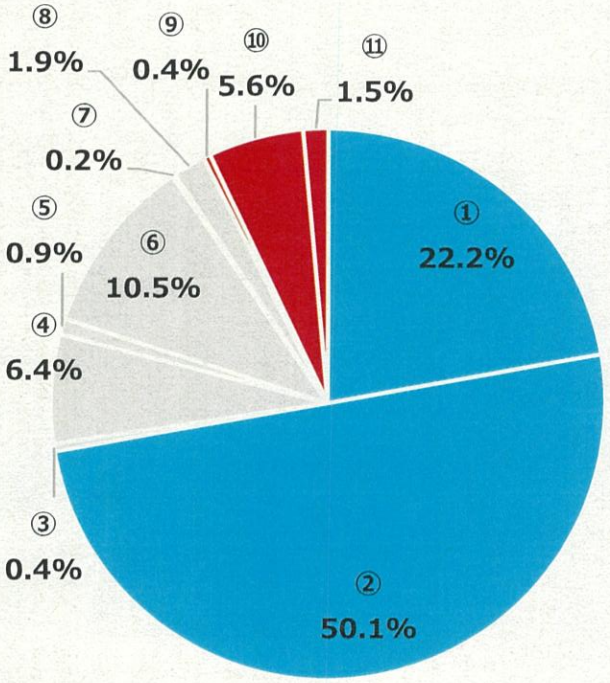
○メーカー値上げ分をコスト上乗せすることができ、難しい場合は代替商品で対応するなど柔軟な関係が構築されている。

▲価格を維持すると転注されるため定期的に値下げを迫られ、記録も残らない交渉の中で不利な条件を受け入れざるを得ない構造となっている。

▲価格以外の要素は考慮されず、常に最も安価な取引先が選ばれる状況である。

機械製造

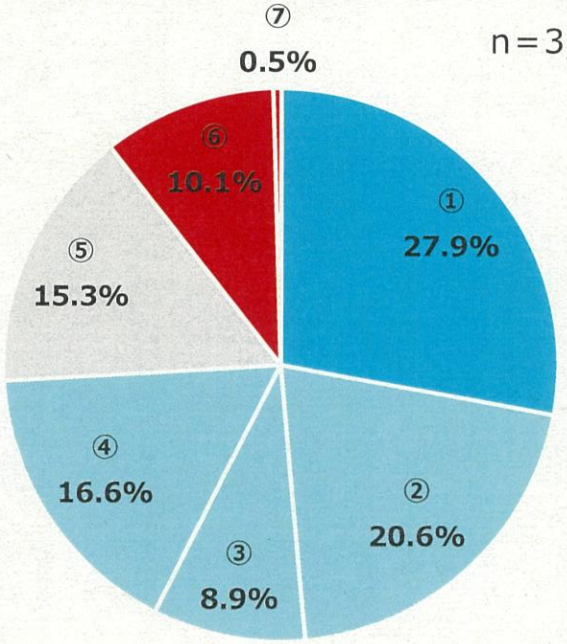
直近６か月間における価格交渉の状況



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。**
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。**
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。
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、**交渉を申し出なかった。**
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。
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、交渉を**申し出なかった。**
⑦	支払代金が市場価格に**連動して自動的に設定**されるため、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。**
⑧	支払代金が市場価格に**連動して自動的に設定**されるため、価格交渉は**不要と判断**し、交渉を**申し出なかった。**
⑨	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。
⑩	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。**
⑪	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。**

直近６か月間における価格転嫁の状況【コスト全般】

n＝3,595



■①10割　■②９割、８割、７割　■③６割、５割、４割
■④３割、２割、１割　■⑤価格転嫁不要　■⑥0割
■⑦マイナス

転嫁率：61.4%

アンケート回答企業からの具体的な声

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

○発注側が価格転嫁の申し出を促し、エネルギー費は書式に基づき実績値に応じて定期的に支払ってもらっている。

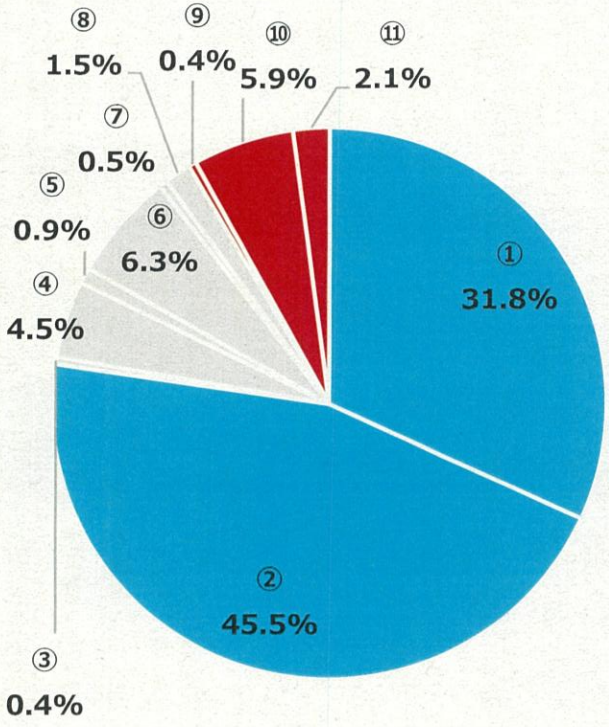
○案件ごとの都度見積りで価格交渉が行われ、発注側からコスト確認もあり転嫁しやすい。

▲価格改定申請後も反映時期が不明で遅延し、遡及もなくその間のコストを自社負担している。

▲カタログ品は長年価格が据え置かれており交渉しにくい。交渉を申し入れても品質向上の要求ばかりで、価格交渉が先延ばしされている。

自動車・自動車部品

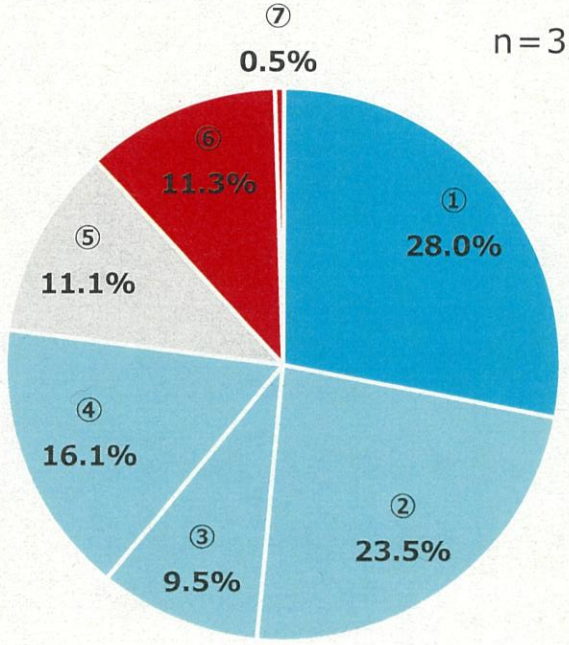
直近６か月間における価格交渉の状況



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。**
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。**
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。
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、**交渉を申し出なかった。**
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。
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、交渉を**申し出なかった。**
⑦	支払代金が市場価格に**連動して自動的に設定**されるため、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。**
⑧	支払代金が市場価格に**連動して自動的に設定**されるため、価格交渉は**不要と判断**し、交渉を**申し出なかった。**
⑨	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。
⑩	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。**
⑪	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。**

直近６か月間における価格転嫁の状況【コスト全般】

n＝3,121



■①10割　■②９割、８割、７割　■③６割、５割、４割
■④３割、２割、１割　■⑤価格転嫁不要　■⑥0割
■⑦マイナス

転嫁率：61.2%

アンケート回答企業からの具体的な声

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

○主要原材料については、仕入価格変動分を毎月の見積単価に反映してもらっている。

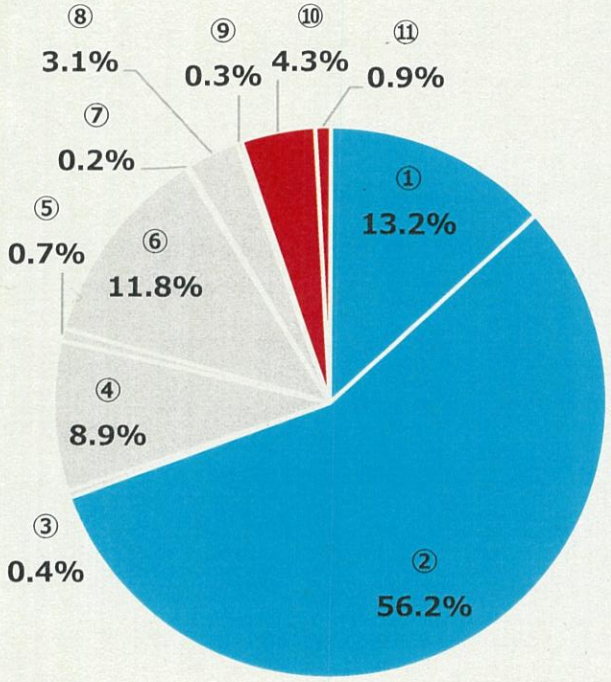
○案件ごとに見積りと価格相談を行い、進行中も追加費用に配慮した柔軟な対応が行われている。

▲価格交渉を申し入れても「他社も我慢している」として協議自体に応じてもらえない。

▲過剰な資料要求や強い発言に加え、転注も示唆されるなど、価格交渉に大きな圧力がかかっている。

食品製造

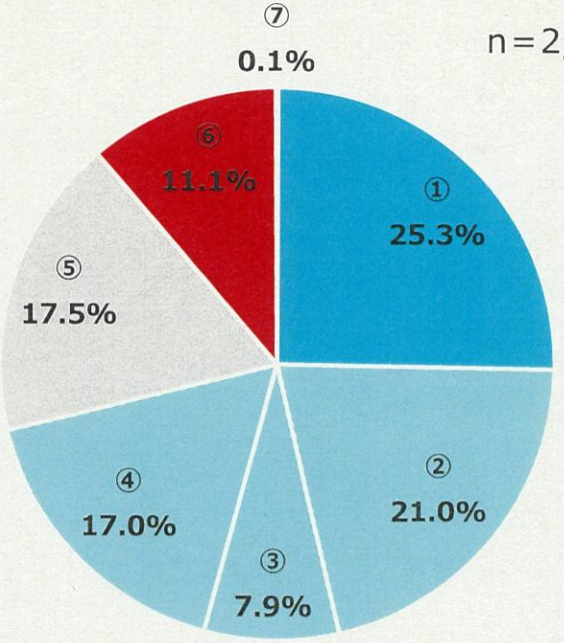
直近６か月間における価格交渉の状況



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。**
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。**
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。
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、**交渉を申し出なかった。**
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。
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、交渉を**申し出なかった。**
⑦	支払代金が市場価格に**連動して自動的に設定**されるため、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。**
⑧	支払代金が市場価格に**連動して自動的に設定**されるため、価格交渉は**不要と判断**し、交渉を**申し出なかった。**
⑨	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。
⑩	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。**
⑪	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。**

直近６か月間における価格転嫁の状況【コスト全般】

n＝2,173



■①10割 ■②９割、８割、７割 ■③６割、５割、４割
■④３割、２割、１割 ■⑤価格転嫁不要 ■⑥0割
■⑦マイナス

転嫁率：59.5%

アンケート回答企業からの具体的な声

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

○天候不順による主原料価格の急騰を説明し、価格改定を申し入れた結果、取引先に理解され改定が受け入れられた。

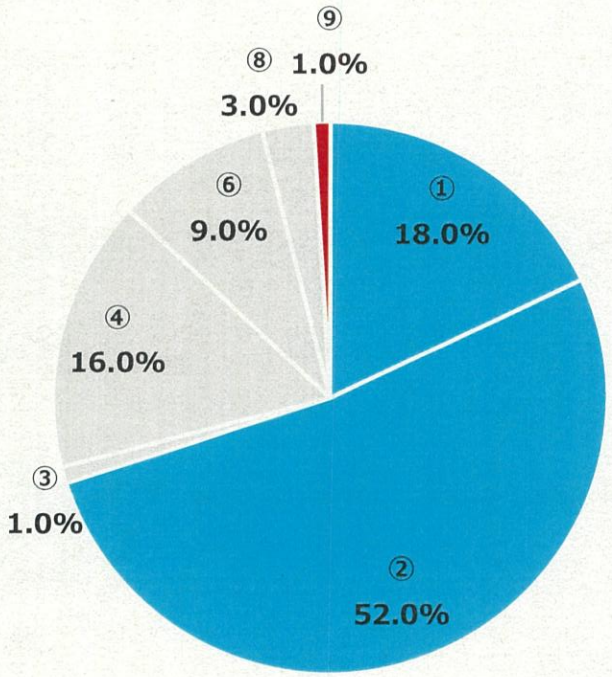
○原材料費の高騰に関して、客観的な資料を提示して説明を行ったところ、直ちに価格改定に応じてもらえた。

▲燃料費・人件費高騰を理由に価格交渉したが、他社への切り替えを示唆され、最終的に契約を解除された。

▲資料を提出して説明したが、「赤字なら取引をやめればよい」と言われ、協議が進まず価格交渉が成立しなかった。

製薬

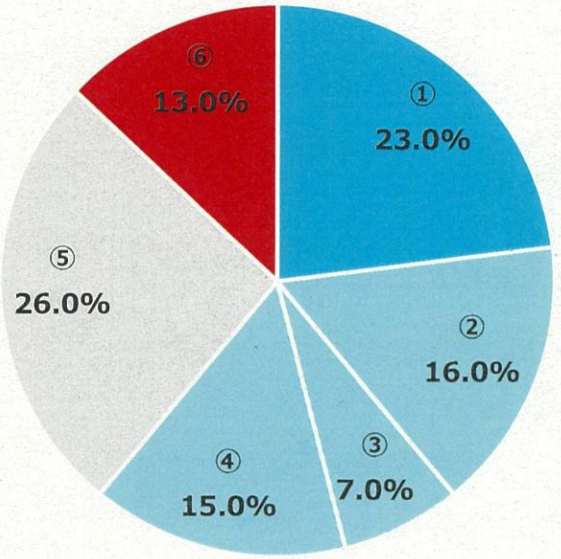
直近６か月間における価格交渉の状況



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。**
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。**
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。
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、**交渉を申し出なかった。**
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。
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、交渉を**申し出なかった。**
⑦	支払代金が市場価格に**連動して自動的に設定**されるため、 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。**
⑧	支払代金が市場価格に**連動して自動的に設定**されるため、 価格交渉は**不要と判断**し、交渉を**申し出なかった。**
⑨	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。
⑩	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。**
⑪	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。**

直近６か月間における価格転嫁の状況【コスト全般】

n＝100



■①10割　■②９割、８割、７割　■③６割、５割、４割
■④３割、２割、１割　■⑤価格転嫁不要　■⑥0割
■⑦マイナス

転嫁率：57.2%

アンケート回答企業からの具体的な声

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

○人件費上昇の状況をレポートとして整理・提示することで、根拠に基づいた説明が可能となり価格転嫁が認められた。

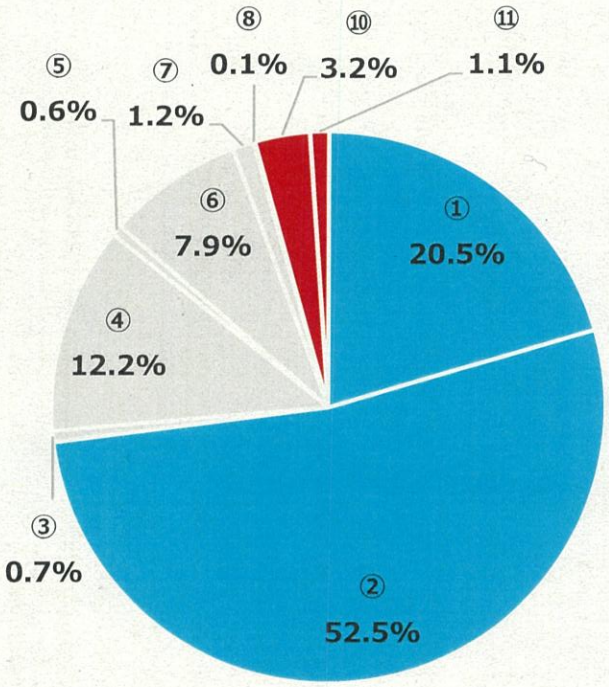
○コスト増や人件費上昇に対して柔軟に応じてもらい、適切に価格へ反映できている。

▲減額の根拠が開示されないまま、契約解釈を一方的に押し付けられ不利な条件で交渉が進められた。

▲既存価格でエンドユーザーと交渉しているため、値上げは赤字要因となり受け入れられないとされた。

情報サービス・ソフトウェア

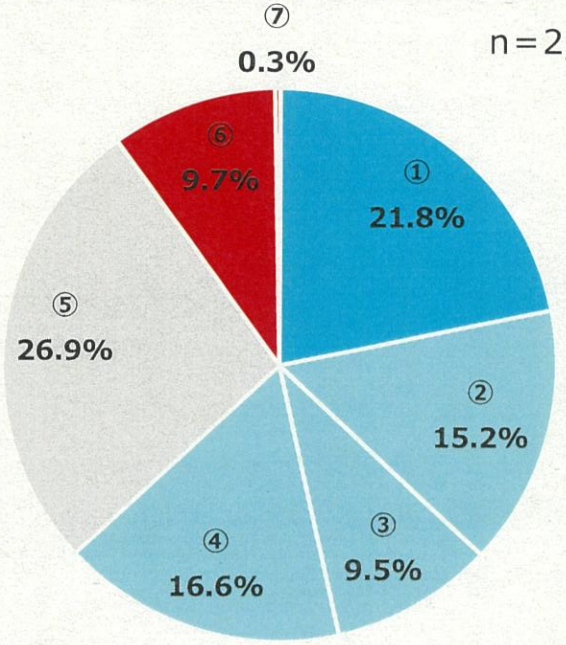
直近６か月間における価格交渉の状況



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。**
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。**
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。
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、**交渉を申し出なかった。**
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。
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、交渉を**申し出なかった。**
⑦	支払代金が市場価格に**連動して自動的に設定**されるため、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。**
⑧	支払代金が市場価格に**連動して自動的に設定**されるため、価格交渉は**不要と判断**し、交渉を**申し出なかった。**
⑨	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。
⑩	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。**
⑪	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。**

直近６か月間における価格転嫁の状況【コスト全般】

n＝2,241



■①10割　■②９割、８割、７割　■③６割、５割、４割
■④３割、２割、１割　■⑤価格転嫁不要　■⑥0割
■⑦マイナス

転嫁率：56.7%

アンケート回答企業からの具体的な声

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

○交渉手順やフォーマットが整備され、発注側からの申し出により価格交渉が円滑に行えている。

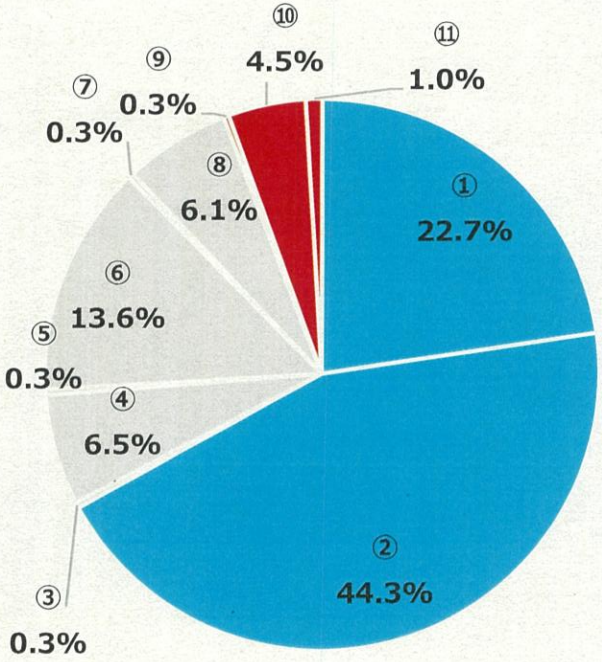
○発注側から交渉提起や定期連絡が行われるようになり、価格交渉が制度として定着している。

▲暫定価格で契約書もなく業務を開始し、その後も価格交渉できず当初単価での継続を強いられている。

▲決算書や取引先情報の開示を一方的に求められ、不満があっても取引停止を恐れ交渉できない。

鉱業・採石・砂利採取

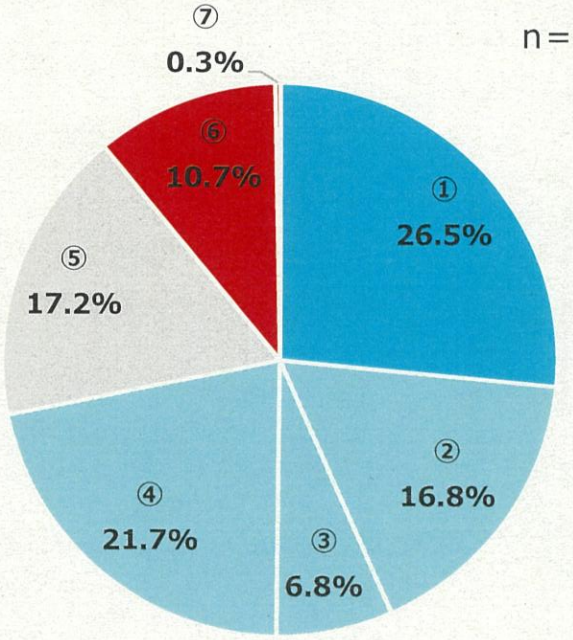
直近６か月間における価格交渉の状況



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。**
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。**
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。
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、**交渉を申し出なかった。**
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。
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、交渉を**申し出なかった。**
⑦	支払代金が市場価格に**連動して自動的に設定**されるため、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。**
⑧	支払代金が市場価格に**連動して自動的に設定**されるため、価格交渉は**不要と判断**し、交渉を**申し出なかった。**
⑨	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。
⑩	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。**
⑪	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。**

直近６か月間における価格転嫁の状況【コスト全般】

n＝309



■①10割　■②９割、８割、７割　■③６割、５割、４割
■④３割、２割、１割　■⑤価格転嫁不要　■⑥0割
■⑦マイナス

転嫁率：56.5%

アンケート回答企業からの具体的な声

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

○価格交渉することなく発注側が定期的に値上げしてくれている。

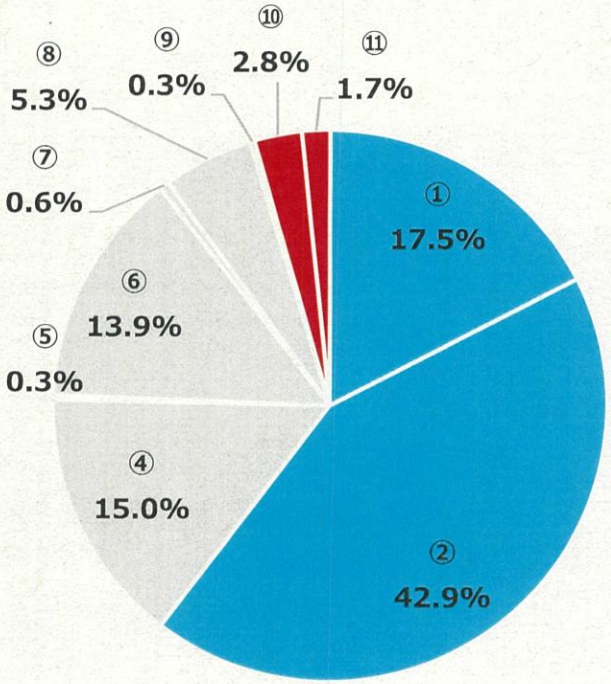
○価格交渉を長年行ってきていなかったが交渉の依頼を申し出たことで、前向きに交渉への手続きを進めていただけた。

▲同じ業務を行っている大手受注企業には高い単価で払うが、地場の中小零細企業には低い単価で払うという企業規模差別をされている。

▲商品を運送するにあたり国交省の標準運賃とかけ離れている状況を説明をしても、一部の地区だけの改定は難しいと言われる。

金融・保険

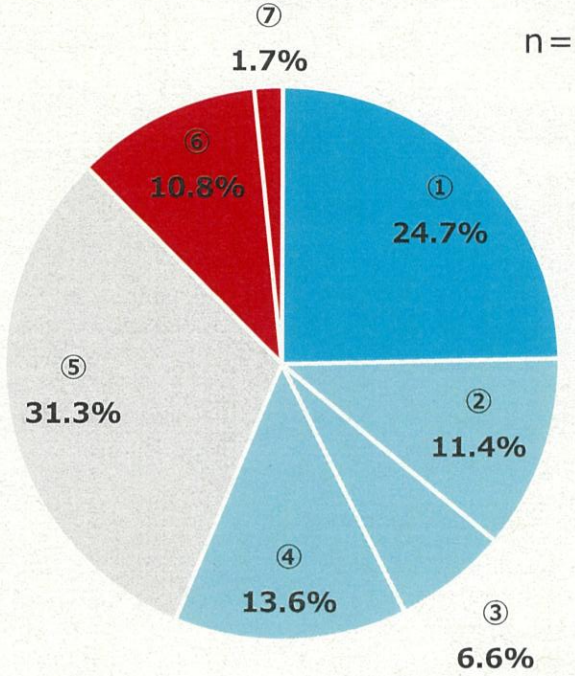
直近６か月間における価格交渉の状況



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。**
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。**
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。
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、**交渉を申し出なかった。**
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。
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、交渉を**申し出なかった。**
⑦	支払代金が市場価格に**連動して自動的に設定**されるため、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。**
⑧	支払代金が市場価格に**連動して自動的に設定**されるため、価格交渉は**不要と判断**し、交渉を**申し出なかった。**
⑨	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。
⑩	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。**
⑪	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。**

直近６か月間における価格転嫁の状況【コスト全般】

n＝361



転嫁率：56.5%

アンケート回答企業からの具体的な声

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

○コスト上昇の根拠を示した協議により、再委託先を含む関係者が納得できる価格改定が実現している。

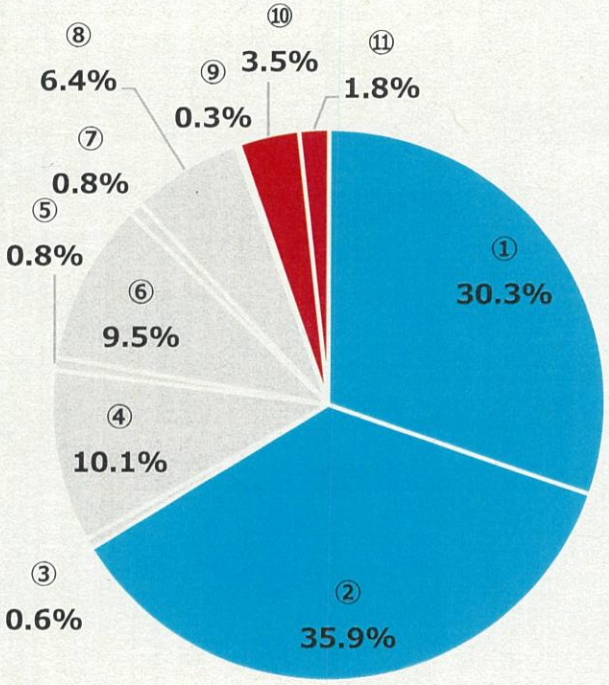
○自社に価格決定権があり、仕入価格の上昇分をそのまま販売価格へ反映できている。

▲単価据え置きや値引き強要、支払遅延などが続き、交渉にも応じない旧来の不適正慣行が残る。

▲コストや原材料価格が30年前の水準に抑えられ、交渉で一時的に引上げても担当変更で再び旧水準に戻される。結果として価格転嫁は認められず、値引きまで強要される状況が続いている。

電気・ガス・熱供給・水道

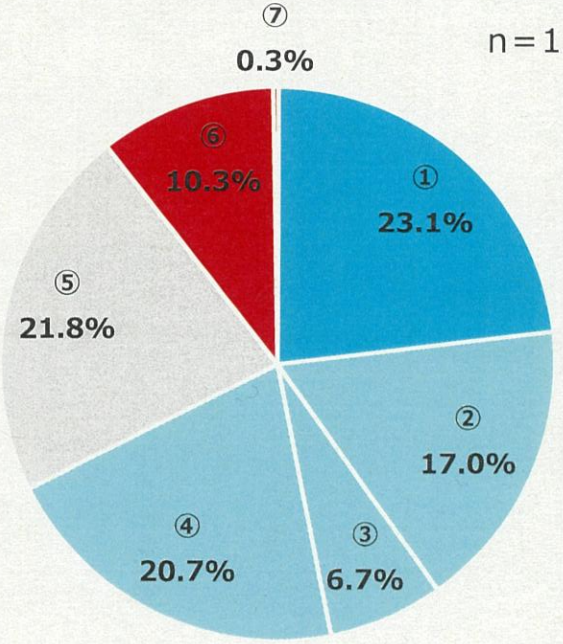
直近６か月間における価格交渉の状況



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。**
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。**
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。
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、**交渉を申し出なかった。**
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。
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、交渉を**申し出なかった。**
⑦	支払代金が市場価格に**連動して自動的に設定**されるため、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。**
⑧	支払代金が市場価格に**連動して自動的に設定**されるため、価格交渉は**不要と判断**し、交渉を**申し出なかった。**
⑨	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。
⑩	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。**
⑪	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。**

直近６か月間における価格転嫁の状況【コスト全般】

n＝1,592



■①10割　■②９割、８割、７割　■③６割、５割、４割
■④３割、２割、１割　■⑤価格転嫁不要　■⑥0割
■⑦マイナス

転嫁率：56.2%

アンケート回答企業からの具体的な声

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

○単価を一律で設定し価格競争を抑えつつ、年度ごとに見直しも行う。品質も評価する仕組みがある。

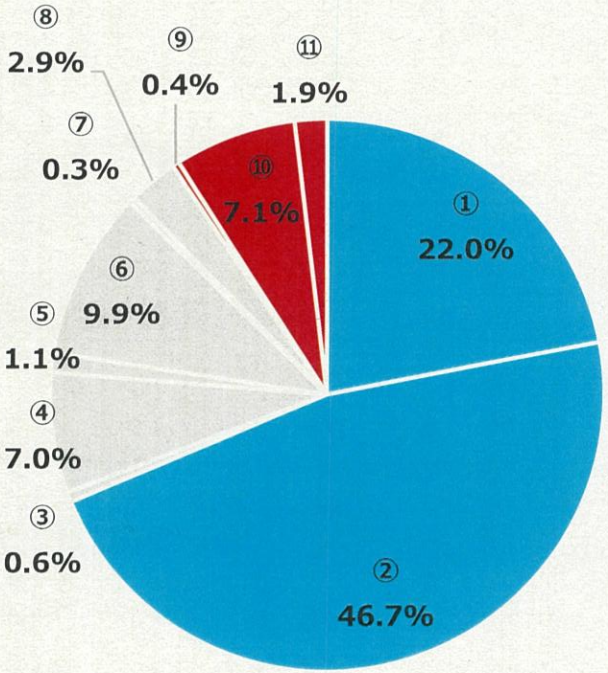
○発注側が自ら来社し実情を確認した上で、コスト上昇分の価格転嫁が実現した。

▲単価改定と同時に工事量が減らされ、価格転嫁しても総収益が減少し負担が残る構造となっている。

▲見積り提出後に発注側企業内の査定で必ず値引きされ、交渉できず受注維持のため受け入れている。

金属

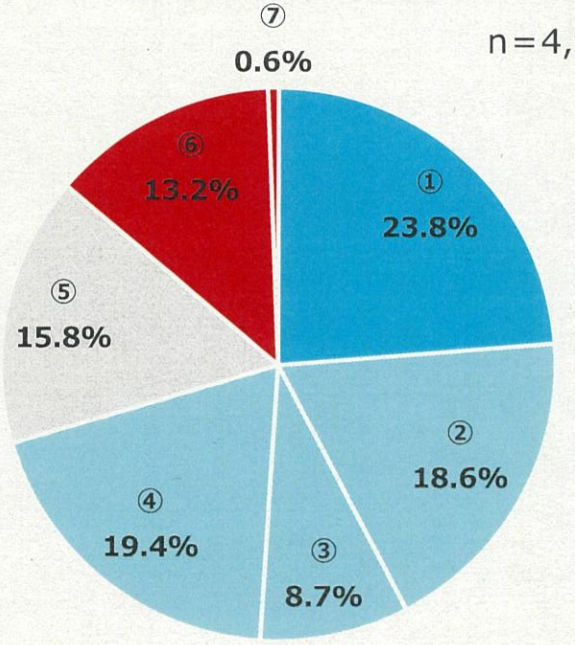
直近６か月間における価格交渉の状況



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**。
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**。
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。
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、**交渉を申し出なかった**。
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。
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、交渉を**申し出なかった**。
⑦	支払代金が市場価格に**連動して自動的に設定**されるため、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**。
⑧	支払代金が市場価格に**連動して自動的に設定**されるため、価格交渉は**不要と判断**し、交渉を**申し出なかった**。
⑨	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。
⑩	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**。
⑪	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**。

直近６か月間における価格転嫁の状況【コスト全般】

n＝4,926



■①10割　■②９割、８割、７割　■③６割、５割、４割
■④３割、２割、１割　■⑤価格転嫁不要　■⑥0割
■⑦マイナス

転嫁率：55.1%

アンケート回答企業からの具体的な声

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

○鋼材は毎月変動制、その他原材料も半年ごとの見直しとなり、コスト変動を機動的に価格へ反映できている。

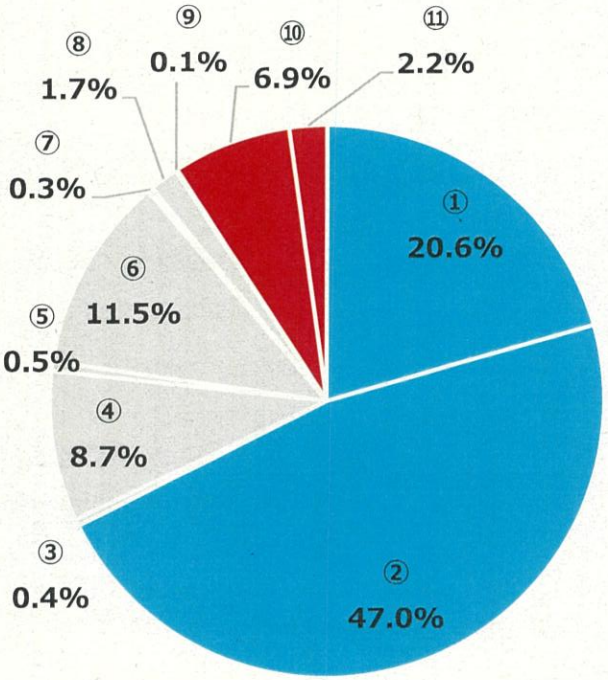
○材料メーカーの通知を根拠に価格改定協議が進み、知財に配慮した様式整備や定期確認も行われている。

▲受注減で赤字化しても値上げが進まず、金型保管料も低水準のまま、廃却も進んでいない。

▲元請が価格交渉に一切応じず協議ができない。逆にコスト削減を強く求められている状況である。

石油製品・石炭製品製造

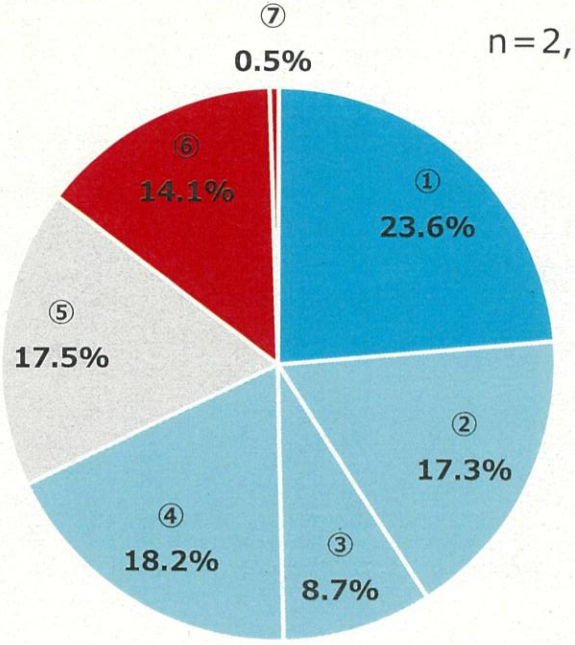
直近６か月間における価格交渉の状況



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。**
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。**
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。
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、**交渉を申し出なかった。**
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。
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、交渉を**申し出なかった。**
⑦	支払代金が市場価格に**連動して自動的に設定**されるため、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。**
⑧	支払代金が市場価格に**連動して自動的に設定**されるため、価格交渉は**不要と判断**し、交渉を**申し出なかった。**
⑨	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。
⑩	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。**
⑪	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。**

直近６か月間における価格転嫁の状況【コスト全般】

n＝2,073



■①10割　■②９割、８割、７割　■③６割、５割、４割
■④３割、２割、１割　■⑤価格転嫁不要　■⑥0割
■⑦マイナス

転嫁率：54.7%

アンケート回答企業からの具体的な声

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

○為替変動に応じて半期ごとに価格見直し時期を定め、急な原材料・エネルギー高騰時にも改定の申し入れができる。

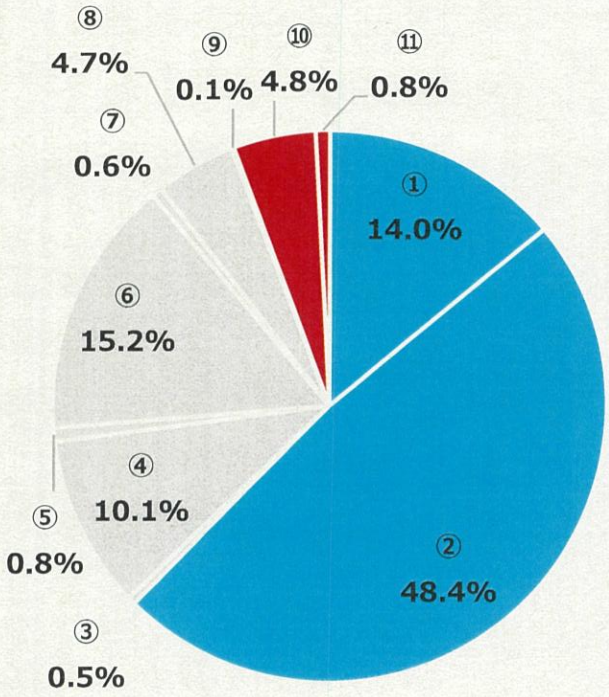
○発注側が労務費上昇の申請書式を示し、価格交渉しやすい環境を整えてくれた。

▲価格改定を申し入れたところ、今後の発注減少を示す発言があり、申請を取り下げざるを得なかった。

▲原材料・運賃・電力費・梱包費・人件費の上昇分の転嫁が認められず、手続変更で交渉も停滞し、長期間に渡り経営が圧迫されている。

卸売

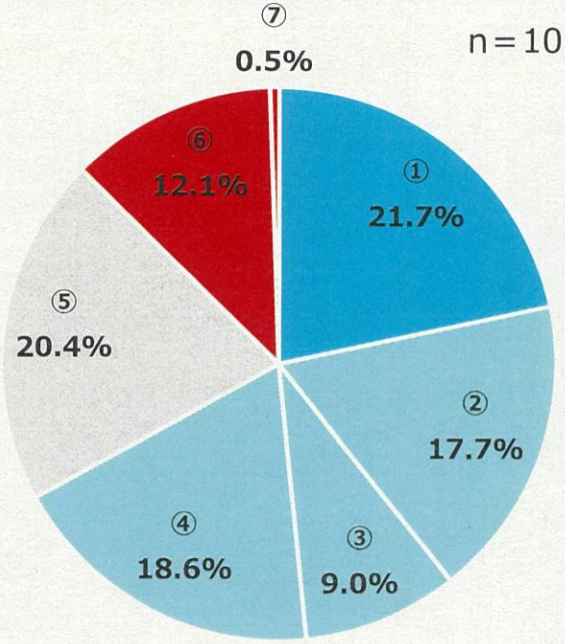
直近６か月間における価格交渉の状況



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。**
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。**
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。
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、**交渉を申し出なかった。**
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。
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、交渉を**申し出なかった。**
⑦	支払代金が市場価格に**連動して自動的に設定**されるため、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。**
⑧	支払代金が市場価格に**連動して自動的に設定**されるため、価格交渉は**不要と判断**し、交渉を**申し出なかった。**
⑨	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。
⑩	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。**
⑪	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。**

直近６か月間における価格転嫁の状況【コスト全般】

n＝10,433



■①10割　■②９割、８割、７割　■③６割、５割、４割
■④３割、２割、１割　■⑤価格転嫁不要　■⑥0割
■⑦マイナス

転嫁率：54.6%

アンケート回答企業からの具体的な声

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

○商品ごとに都度交渉し、過去分も考慮して上乗せ対応するなど柔軟な価格調整が行われている。

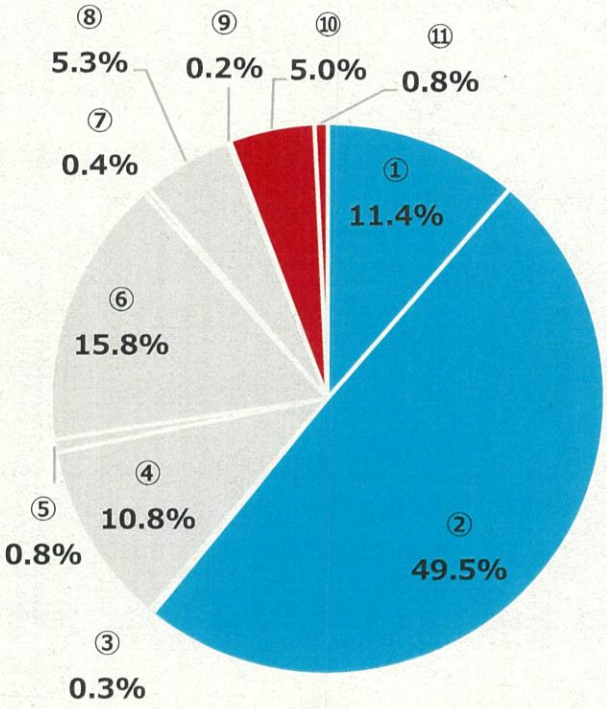
○市場相場にコストを上乗せした価格提示が受け入れられ、都度合意で取引が円滑に進んでいる。

▲加工賃は15年以上据え置きで協議の場もなく、最低賃金上昇分も自助努力と一蹴される。さらに、納品伝票への価格の記載を禁じられるなど、不透明かつ不公平な取引慣行が続いている。

▲価格改定は受け入れられるが販売数量が減少し売上が落ち、物流費負担も求められ採算が悪化している。

小売

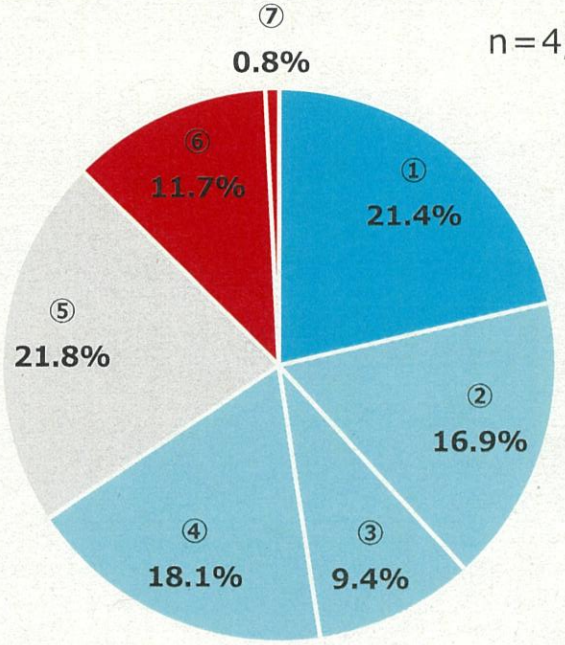
直近６か月間における価格交渉の状況



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。**
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。**
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。
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、**交渉を申し出なかった。**
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。
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、交渉を**申し出なかった。**
⑦	支払代金が市場価格に**連動して自動的に設定**されるため、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。**
⑧	支払代金が市場価格に**連動して自動的に設定**されるため、価格交渉は**不要と判断**し、交渉を**申し出なかった。**
⑨	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。
⑩	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。**
⑪	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。**

直近６か月間における価格転嫁の状況【コスト全般】

n＝4,907



■①10割　■②９割、８割、７割　■③６割、５割、４割
■④３割、２割、１割　■⑤価格転嫁不要　■⑥0割
■⑦マイナス

転嫁率：54.3%

アンケート回答企業からの具体的な声

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

○仕入れや自社コストの増加分を含め提示価格がそのまま認められ、十分な価格転嫁ができている。

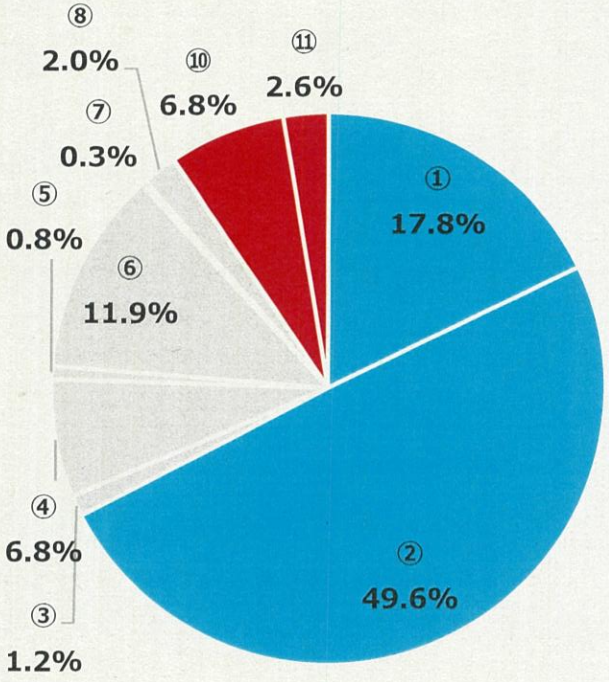
○事前に価格改定を案内し資料で説明することで理解を得て、コスト上昇分を円滑に価格転嫁できた。

▲発注側企業から、商品の包装資材を買い込むよう指示があったが、包装資材価格の上昇分は価格に反映してもらえなかった。

▲価格交渉は可能でも、他社との競争や小売価格制約により値上げは難しく、応じなければ転注や取扱停止となるため十分な価格転嫁ができない状況にある。

紙・紙加工

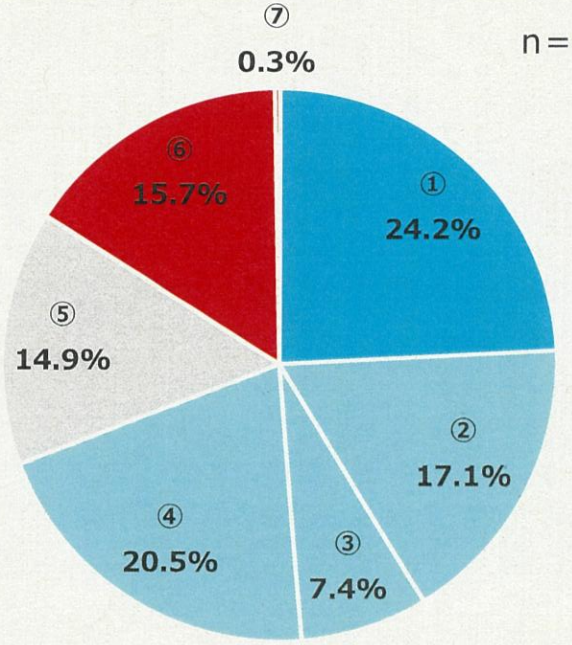
直近６か月間における価格交渉の状況



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。**
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。**
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。
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、**交渉を申し出なかった。**
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。
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、交渉を**申し出なかった。**
⑦	支払代金が市場価格に**連動して自動的に設定**されるため、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。**
⑧	支払代金が市場価格に**連動して自動的に設定**されるため、価格交渉は**不要と判断**し、交渉を**申し出なかった。**
⑨	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。
⑩	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。**
⑪	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。**

直近６か月間における価格転嫁の状況【コスト全般】

n＝645



■①10割　■②９割、８割、７割　■③６割、５割、４割
■④３割、２割、１割　■⑤価格転嫁不要　■⑥0割
■⑦マイナス

転嫁率：53.4%

アンケート回答企業からの具体的な声

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

○主要原料の価格改定に連動して発注側企業との価格も自動で見直す仕組みがある。

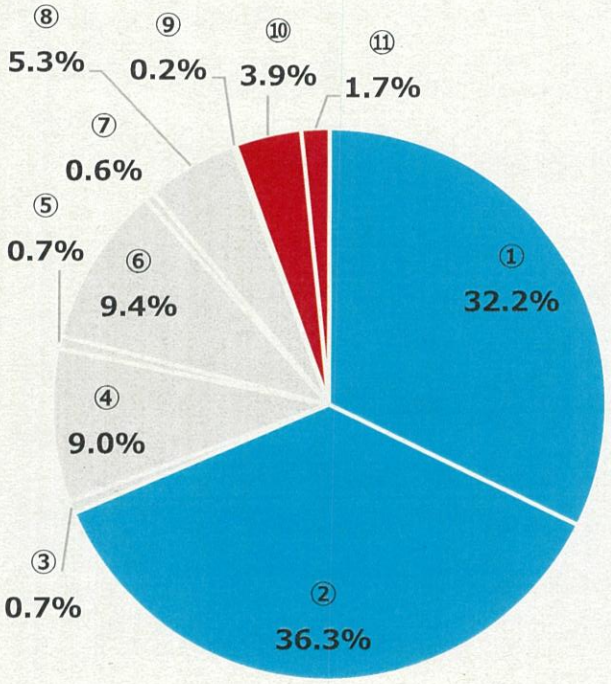
○発注側から現状の単価一覧を示して確認があり、仕入価格上昇分を踏まえた改定単価を全て受け入れてもらった。

▲工場構内の荷役で機械費・燃料費・労務費が大幅に上がっても、転嫁は僅かであり、機械使用料も据え置かれている。

▲主原料の値動き時しか価格改定の対象にならず、労務費や副資材、運送費の上昇は転嫁できていない。

建設

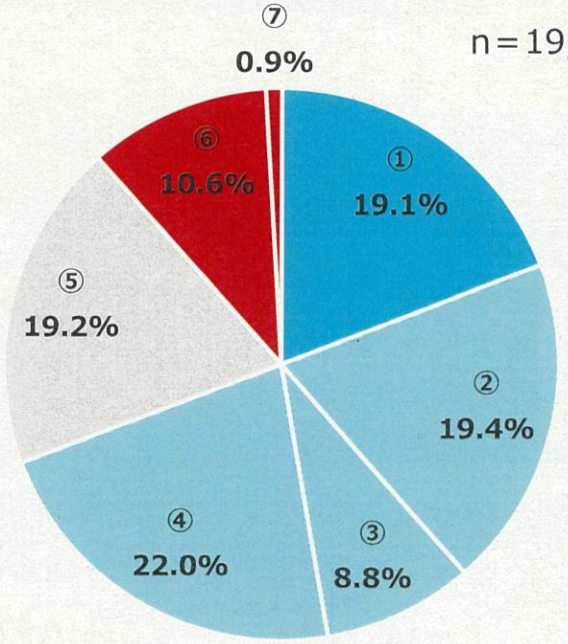
直近６か月間における価格交渉の状況



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。**
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。**
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。
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、**交渉を申し出なかった。**
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。
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、交渉を**申し出なかった。**
⑦	支払代金が市場価格に**連動して自動的に設定**されるため、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。**
⑧	支払代金が市場価格に**連動して自動的に設定**されるため、価格交渉は**不要と判断**し、交渉を**申し出なかった。**
⑨	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。
⑩	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。**
⑪	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。**

直近６か月間における価格転嫁の状況【コスト全般】

n＝19,005



■①10割　■②９割、８割、７割　■③６割、５割、４割
■④３割、２割、１割　■⑤価格転嫁不要　■⑥0割
■⑦マイナス

転嫁率：53.0%

アンケート回答企業からの具体的な声

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

○原材料費やエネルギー費、人件費高騰を踏まえ、発注側から早期の再見積要請があり、価格協議が円滑に行われている。

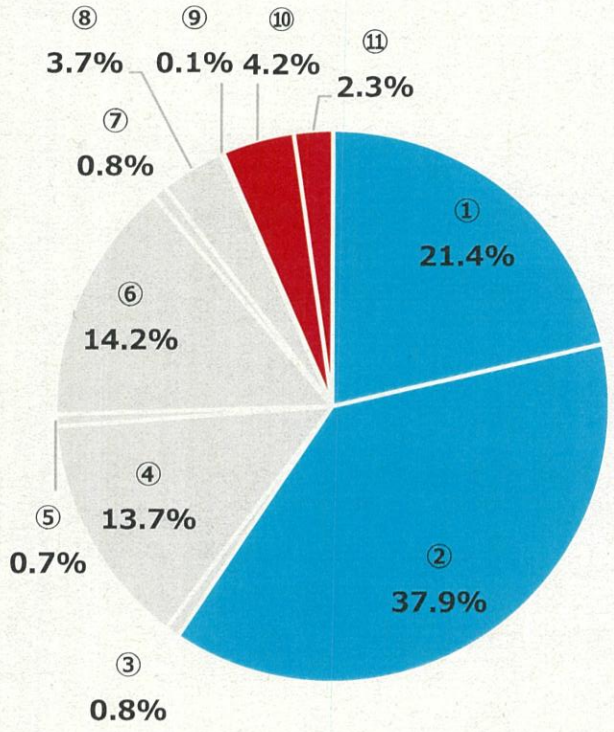
○労務費等を明示した見積り・契約が進み、安全衛生費なども可視化され、価格交渉や転嫁の協議が行いやすい環境になった。

▲労務費上昇分を価格転嫁してほしいと要望したが、施主が上げないから上げられないという納得のできない回答があった。

▲工事中に予定外の作業が発生し費用が増加したが、「約束していない」と強く否定され、工事代金を支払ってもらえなかった。

不動産業・物品賃貸業

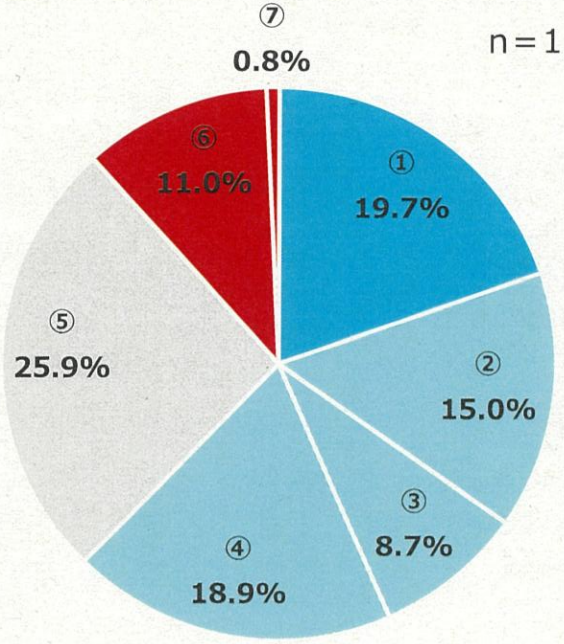
直近６か月間における価格交渉の状況



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。**
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。**
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。
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、**交渉を申し出なかった。**
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。
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、交渉を**申し出なかった。**
⑦	支払代金が市場価格に**連動して自動的に設定**されるため、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。**
⑧	支払代金が市場価格に**連動して自動的に設定**されるため、価格交渉は**不要と判断**し、交渉を**申し出なかった。**
⑨	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。
⑩	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。**
⑪	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。**

直近６か月間における価格転嫁の状況【コスト全般】

n＝1,442



■①10割　■②９割、８割、７割　■③６割、５割、４割
■④３割、２割、１割　■⑤価格転嫁不要　■⑥0割
■⑦マイナス

転嫁率：52.9%

アンケート回答企業からの具体的な声

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

○発注者の理解が高く、提示価格で受注できており、今後の価格変動にも協議の場が確保されている。

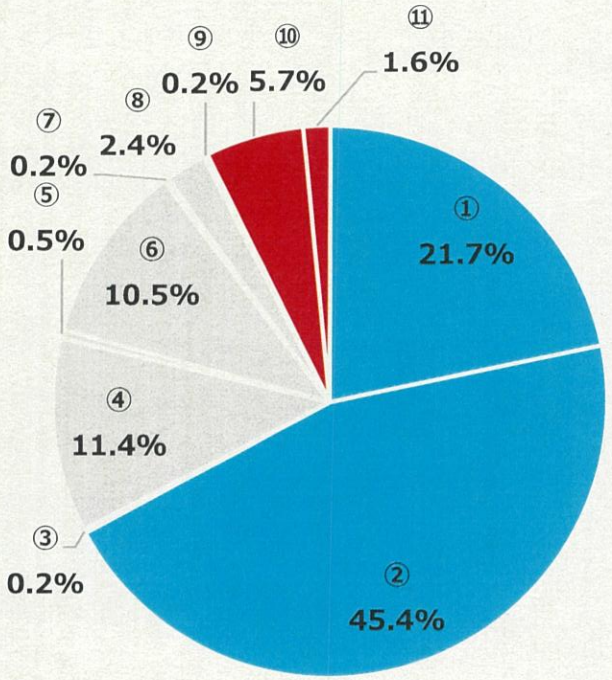
○工期が長期化した際、発注側から再見積を促され、コスト上昇を反映できる柔軟な対応が行われている。

▲コスト資料を提出しても対応は形式的な聞き取りに留まり改善されず、実質的な協議が行われないまま５年以上価格据え置きが続いている。

▲複数社参加の協議の場で単価が一方的に決められるため価格提案が困難な状況にある。

運輸・郵便（トラック運送除く）

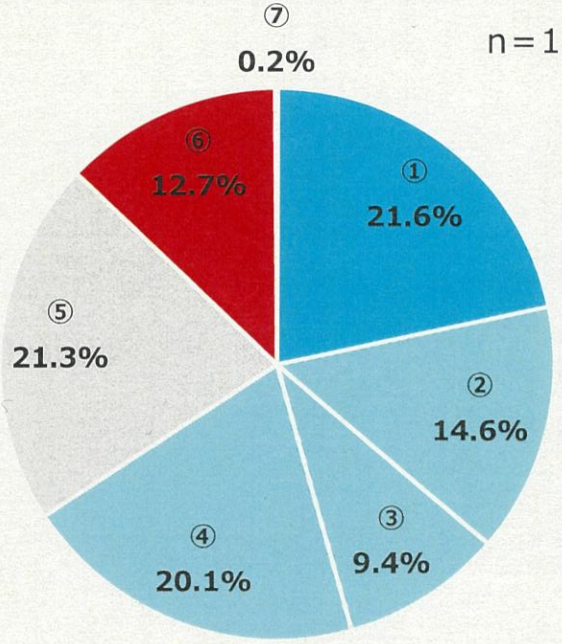
直近６か月間における価格交渉の状況



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。**
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。**
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。
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、**交渉を申し出なかった。**
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。
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、交渉を**申し出なかった。**
⑦	支払代金が市場価格に**連動して自動的に設定**されるため、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。**
⑧	支払代金が市場価格に**連動して自動的に設定**されるため、価格交渉は**不要と判断**し、交渉を**申し出なかった。**
⑨	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。
⑩	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。**
⑪	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。**

直近６か月間における価格転嫁の状況【コスト全般】

n＝1,201



■①10割　■②９割、８割、７割　■③６割、５割、４割
■④３割、２割、１割　■⑤価格転嫁不要　■⑥0割
■⑦マイナス

転嫁率：52.8%

アンケート回答企業からの具体的な声

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

○発注側から価格見直しの働きかけがあり、資料に基づき付帯業務も含めた適正な価格交渉が実施された。

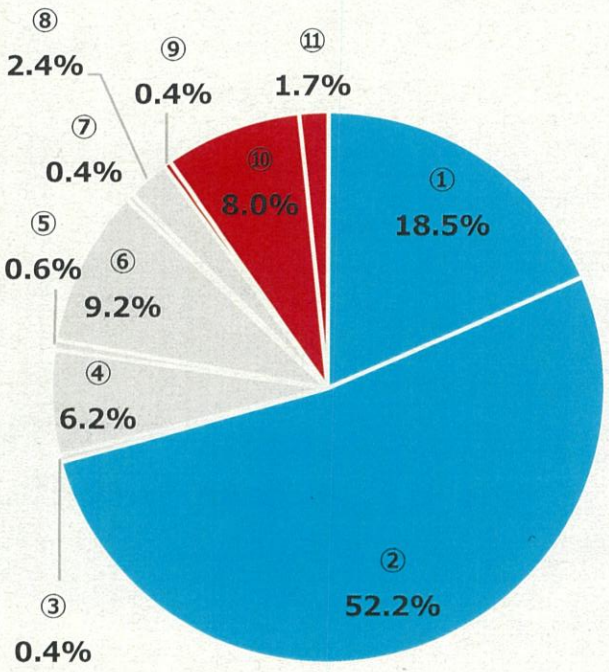
○早期から価格交渉を開始できる体制が整い、定期改定と一定の利益確保が可能となっている。

▲荷主の承認が得られないことを理由に価格交渉が進まず、燃料費高騰分が運賃に十分反映されない。

▲値上げを打診すると取引停止や他社切替を示唆され、価格交渉自体を断念せざるを得ない。

印刷

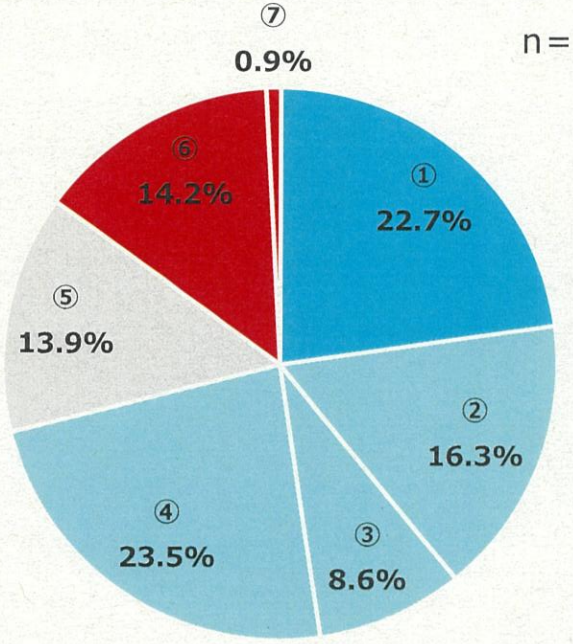
直近６か月間における価格交渉の状況



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。**
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。**
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。
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、**交渉を申し出なかった。**
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。
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、交渉を**申し出なかった。**
⑦	支払代金が市場価格に**連動して自動的に設定**されるため、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。**
⑧	支払代金が市場価格に**連動して自動的に設定**されるため、価格交渉は**不要と判断**し、交渉を**申し出なかった。**
⑨	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。
⑩	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。**
⑪	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。**

直近６か月間における価格転嫁の状況【コスト全般】

n＝699



■①10割　■②９割、８割、７割　■③６割、５割、４割
■④３割、２割、１割　■⑤価格転嫁不要　■⑥0割
■⑦マイナス

転嫁率：51.7%

アンケート回答企業からの具体的な声

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

○発注側が採算の合うロット数を踏まえた発注条件を提示し、受注側の採算確保に配慮した価格決定が行われた。

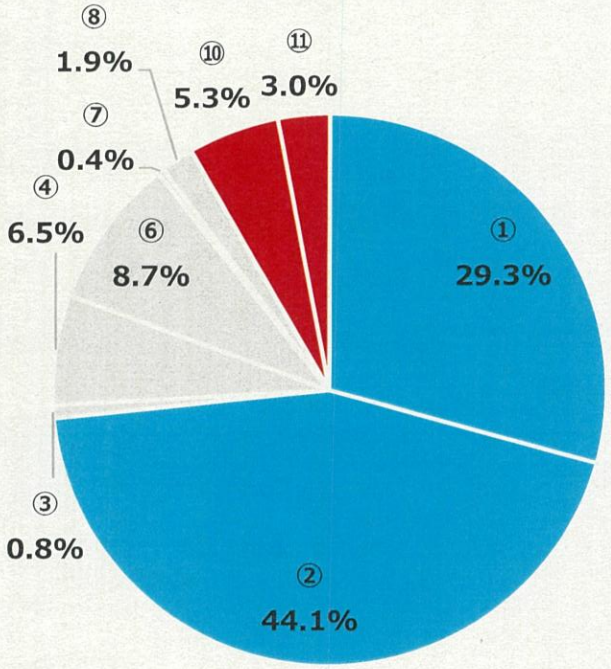
○過去実績のある案件でも都度見積りと価格協議を行い、継続案件でも価格転嫁が進められている。

▲銅などの資材が高騰しているにもかかわらず、逆に製版価格の引下げを求められている。

▲相見積で価格を過度に競わせ、限度額以下まで引下げられるうえ、大企業と中小の採算差も考慮されていない。

警備

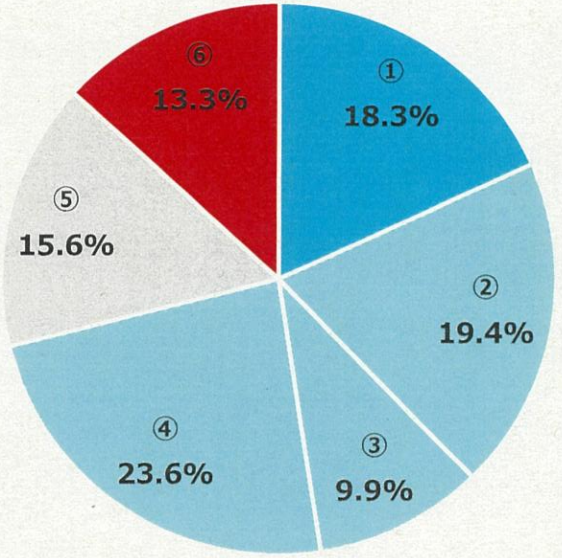
直近６か月間における価格交渉の状況



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。**
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。**
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。
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、**交渉を申し出なかった。**
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。
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、交渉を**申し出なかった。**
⑦	支払代金が市場価格に**連動して自動的に設定**されるため、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。**
⑧	支払代金が市場価格に**連動して自動的に設定**されるため、価格交渉は**不要と判断**し、交渉を**申し出なかった。**
⑨	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。
⑩	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。**
⑪	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。**

直近６か月間における価格転嫁の状況【コスト全般】

n＝263



■①10割　■②９割、８割、７割　■③６割、５割、４割
■④３割、２割、１割　■⑤価格転嫁不要　■⑥0割
■⑦マイナス

転嫁率：50.5%

アンケート回答企業からの具体的な声

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

○人件費上昇を反映した価格改定が認められ、賃金確保や人材確保につながっている。

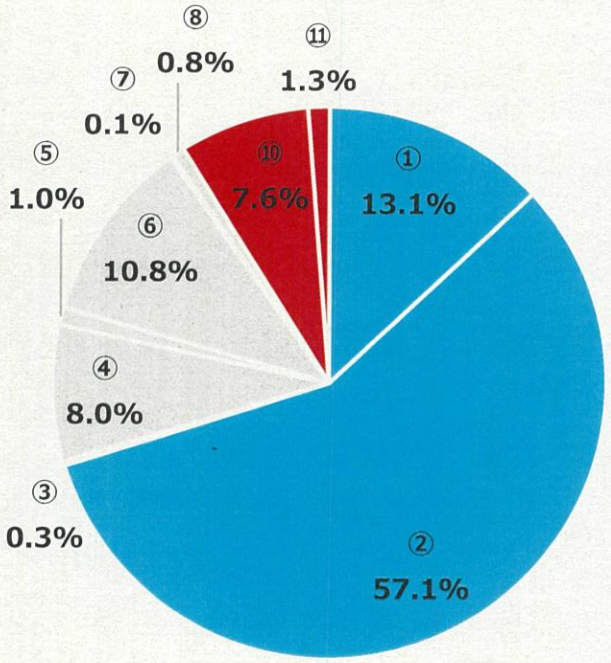
○人手不足の共通認識により取引先の理解が進み、以前より価格交渉に応じてもらいやすくなっている。

▲発注側の価格設定が追いつかず、調整が中間層で止まり下流の警備会社に負担が集中している。

▲発注側が価格を指定し、値上げ交渉にも応じず一方的に条件が決められている。

繊維

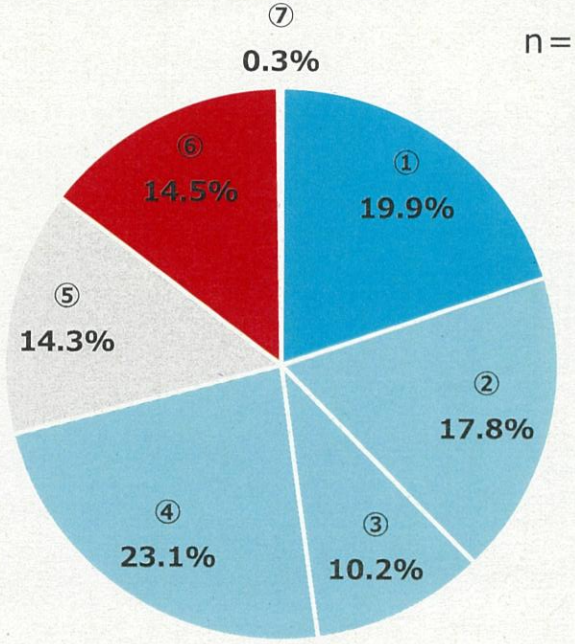
直近６か月間における価格交渉の状況



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。**
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。**
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。
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、**交渉を申し出なかった。**
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。
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、交渉を**申し出なかった。**
⑦	支払代金が市場価格に**連動して自動的に設定**されるため、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。**
⑧	支払代金が市場価格に**連動して自動的に設定**されるため、価格交渉は**不要と判断**し、交渉を**申し出なかった。**
⑨	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。
⑩	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。**
⑪	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。**

直近６か月間における価格転嫁の状況【コスト全般】

n＝788



■①10割　■②９割、８割、７割　■③６割、５割、４割
■④３割、２割、１割　■⑤価格転嫁不要　■⑥0割
■⑦マイナス

転嫁率：50.2%

アンケート回答企業からの具体的な声

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

○値上げ前に２か月かけて説明し、正式通知後はすぐに合意され円滑に価格改定が実施された。

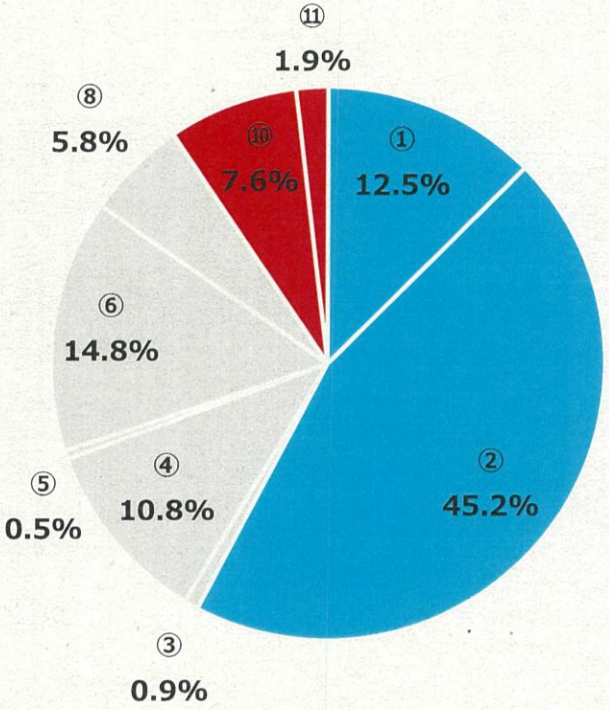
○海外生産の物に関しては、為替や運搬費の状況に合わせて価格交渉ができるので安心できる。

▲仕入価格上昇を反映した見積提出後に契約を打ち切られ、価格交渉が取引継続に結びつかなかった。

▲口頭では工賃を承諾されるものの、実際の見積提示時に減額を求められるか他社へ発注が移され、自社の生産ライン確保に大きな影響が出る。

生活関連サービス

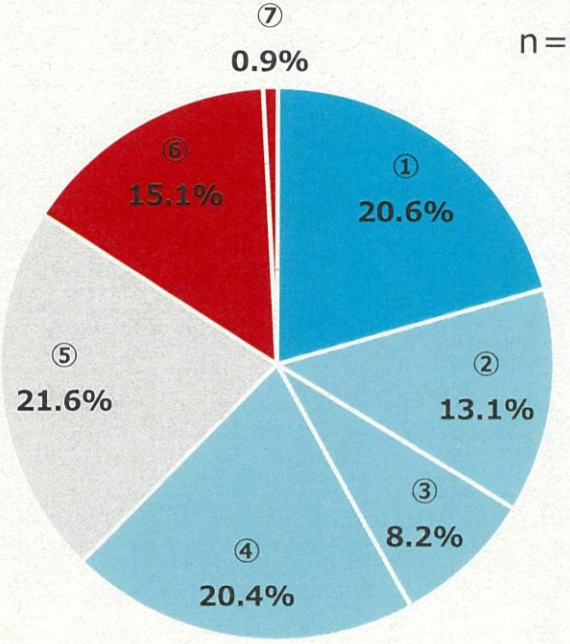
直近６か月間における価格交渉の状況



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。**
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。**
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。
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、**交渉を申し出なかった。**
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。
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、交渉を**申し出なかった。**
⑦	支払代金が市場価格に**連動して自動的に設定**されるため、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。**
⑧	支払代金が市場価格に**連動して自動的に設定**されるため、価格交渉は**不要と判断**し、交渉を**申し出なかった。**
⑨	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。
⑩	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。**
⑪	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。**

直近６か月間における価格転嫁の状況【コスト全般】

n＝582



■①10割　■②９割、８割、７割　■③６割、５割、４割
■④３割、２割、１割　■⑤価格転嫁不要　■⑥0割
■⑦マイナス

転嫁率：49.3%

アンケート回答企業からの具体的な声

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

○顧客がコスト上昇を理解しており、都度見積りにより急なコスト変動も柔軟に価格へ反映できる体制となっている。

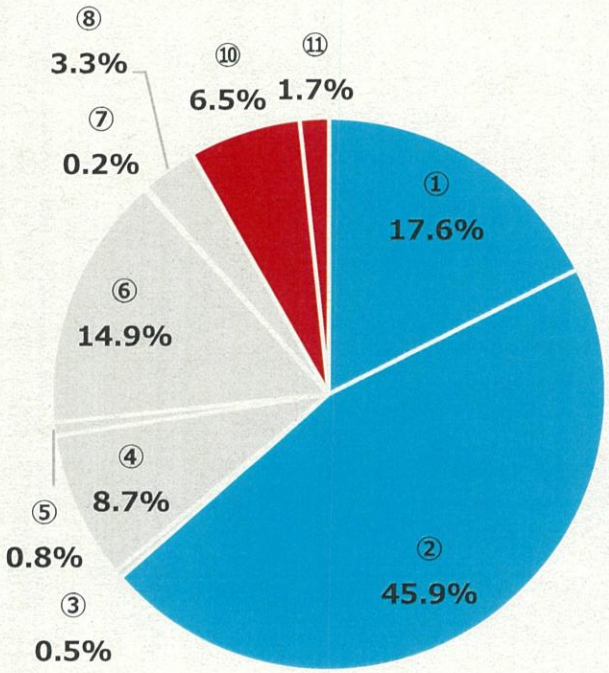
○コスト上昇時には発注側から価格改定の申請を促されるなど、前向きに価格転嫁が進めやすい環境が整っている。

▲業務負担が変わらない中で単価引下げを一方的に通告され、拒否すれば契約終了とされるため不利な条件を受け入れざるを得ない。

▲多重取引構造と予算の制約により、コスト上昇があっても価格転嫁が困難で調整余地がほとんどない。

建材・住宅設備

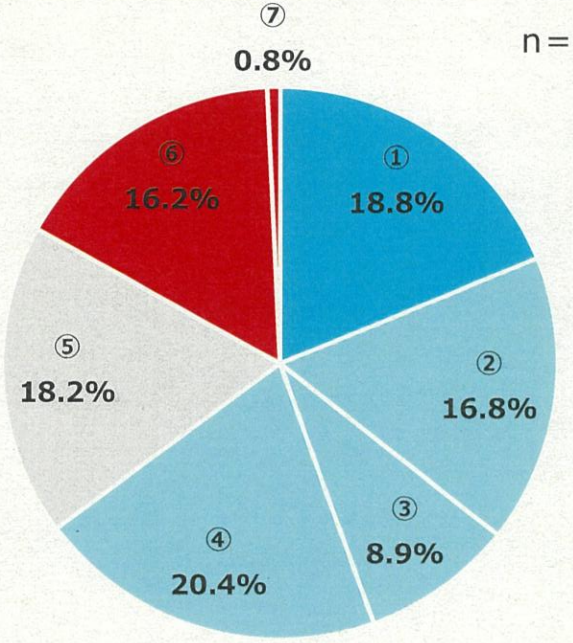
直近６か月間における価格交渉の状況



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。**
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。**
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。
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、**交渉を申し出なかった。**
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。
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、交渉を**申し出なかった。**
⑦	支払代金が市場価格に**連動して自動的に設定**されるため、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。**
⑧	支払代金が市場価格に**連動して自動的に設定**されるため、価格交渉は**不要と判断**し、交渉を**申し出なかった。**
⑨	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。
⑩	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。**
⑪	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。**

直近６か月間における価格転嫁の状況【コスト全般】

n＝643



■①10割　■②９割、８割、７割　■③６割、５割、４割
■④３割、２割、１割　■⑤価格転嫁不要　■⑥0割
■⑦マイナス

転嫁率：48.9%

アンケート回答企業からの具体的な声

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

○材料費・労務費の上昇時に随時連絡し、追加費用として都度反映できる。

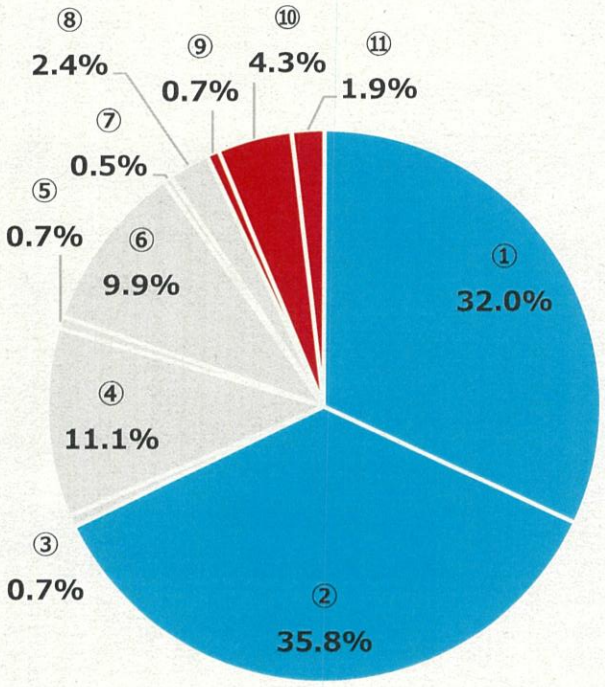
○倉庫費用や作業費については発注側から値上げ提案があり、価格が見直されている。

▲販売会社を挟む二次請け構造のため、値上げ協議が進みにくく、十分な価格転嫁まで時間を要している。

▲見積提出から実際の工事発注まで時間がかかるため、その間の資材・労務費上昇を反映しにくい。また、施主の予算が先に確定しているため、発注時には元請から受注側への値引き要請が生じやすい。

通信

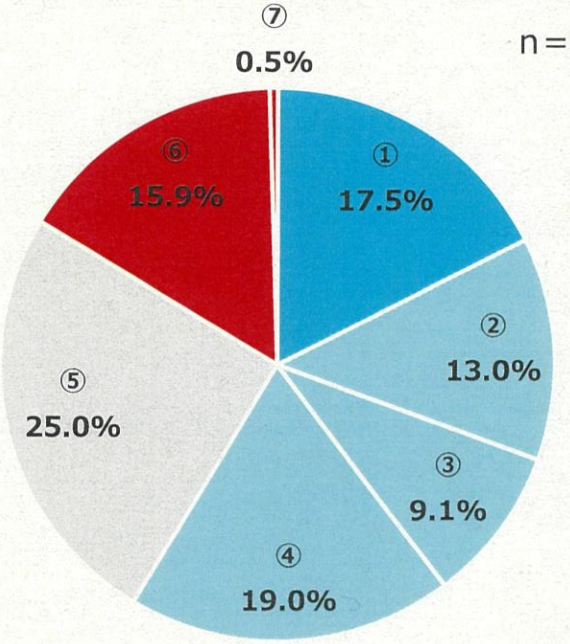
直近６か月間における価格交渉の状況



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。**
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。**
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。
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、**交渉を申し出なかった。**
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。
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、交渉を**申し出なかった。**
⑦	支払代金が市場価格に**連動して自動的に設定**されるため、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。**
⑧	支払代金が市場価格に**連動して自動的に設定**されるため、価格交渉は**不要と判断**し、交渉を**申し出なかった。**
⑨	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。
⑩	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。**
⑪	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。**

直近６か月間における価格転嫁の状況【コスト全般】

n＝416



■①10割　■②９割、８割、７割　■③６割、５割、４割
■④３割、２割、１割　■⑤価格転嫁不要　■⑥0割
■⑦マイナス

転嫁率：48.1%

アンケート回答企業からの具体的な声

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

○発注側で成果や生産性をきちんと評価していただき、物価上昇や春闘賃上げ率も考慮した価格へ反映することができている。

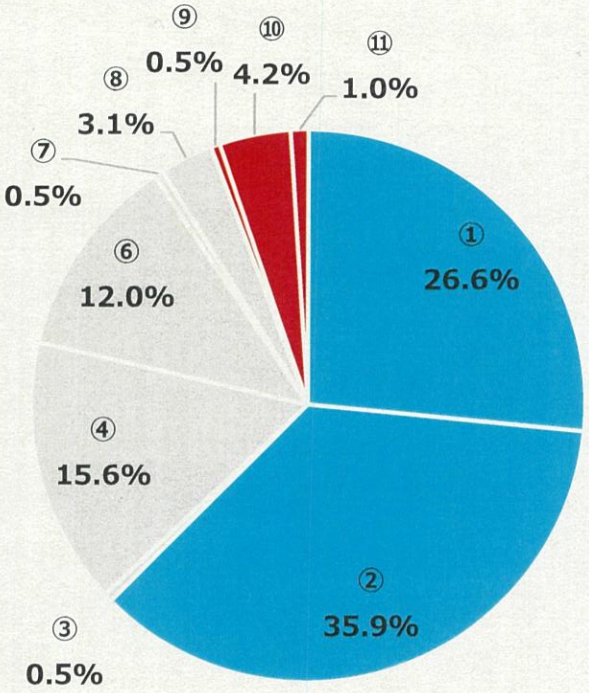
○振込手数料負担の見直しに加え、人件費や資材高騰も受け入れられ、取引条件の改善が進んでいる。

▲他社価格を理由に繰り返し値下げを要求され、最終的に失注となった。

▲単価は年１回通達のみで交渉できず、コスト上昇も反映されず改善要求も難しい。

広告

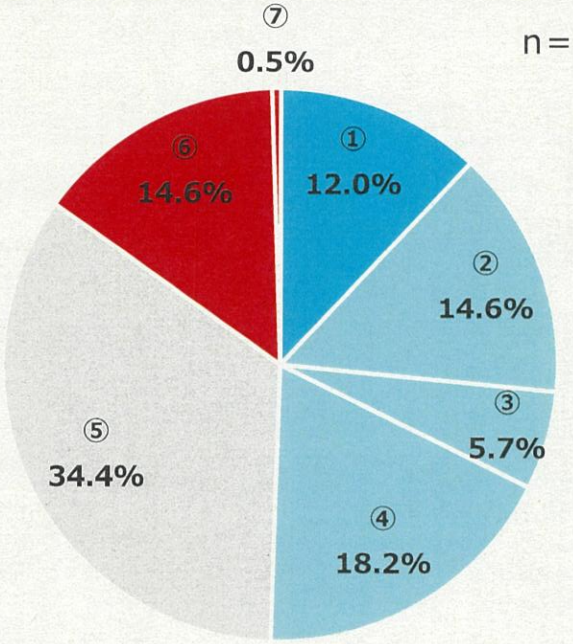
直近６か月間における価格交渉の状況



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。**
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。**
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。
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、**交渉を申し出なかった。**
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。
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、交渉を**申し出なかった。**
⑦	支払代金が市場価格に**連動して自動的に設定**されるため、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。**
⑧	支払代金が市場価格に**連動して自動的に設定**されるため、価格交渉は**不要と判断**し、交渉を**申し出なかった。**
⑨	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。
⑩	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。**
⑪	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。**

直近６か月間における価格転嫁の状況【コスト全般】

n＝192



■①10割　■②９割、８割、７割　■③６割、５割、４割
■④３割、２割、１割　■⑤価格転嫁不要　■⑥0割
■⑦マイナス

転嫁率：44.0%

アンケート回答企業からの具体的な声

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

○コスト上昇について説明すれば理解が得られ、見積りベースで柔軟に協議できる環境が整っている。

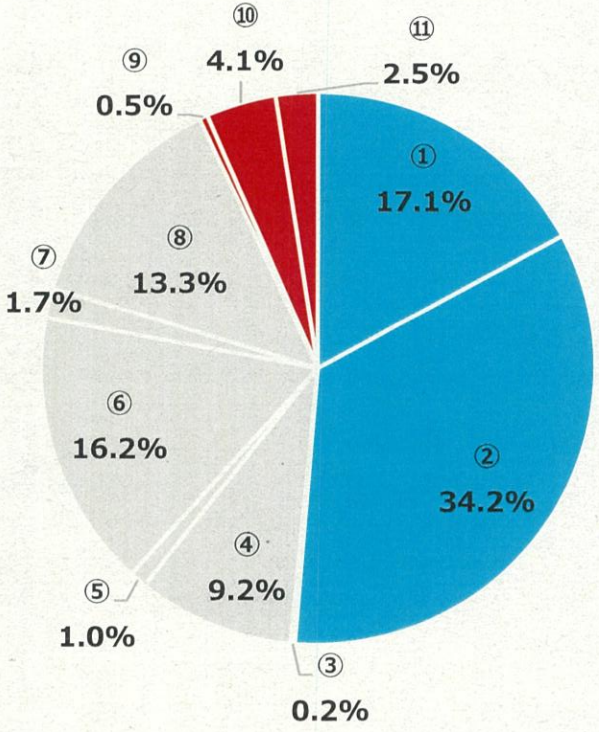
○発注側から価格交渉の申し出を促されるなど、コスト上昇を前提とした前向きな調整環境が形成されている。

▲人件費が上昇しても定期案件は予算が固定されており、価格交渉をしても転嫁が認められず据え置かれる状況にある。

▲競合他社との関係から値上げ交渉が難しく、労務費が上昇しても制作費は20年以上ほぼ据え置きで価格転嫁が進んでいない。

農業・林業

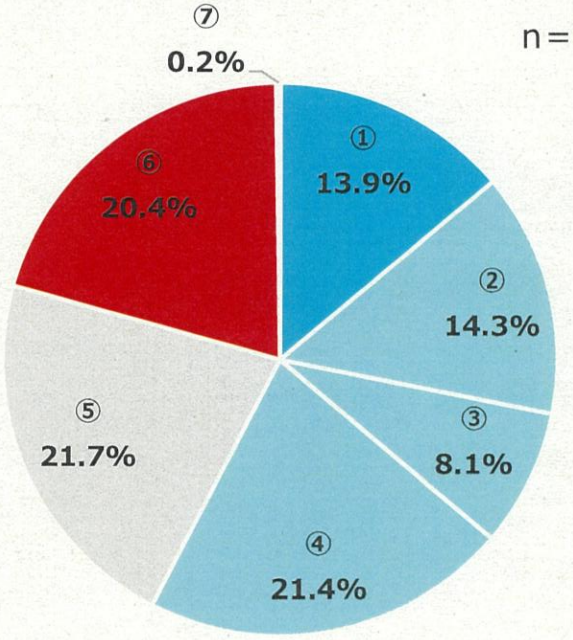
直近６か月間における価格交渉の状況



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。**
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。**
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。
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、**交渉を申し出なかった。**
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。
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、交渉を**申し出なかった。**
⑦	支払代金が市場価格に**連動して自動的に設定**されるため、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。**
⑧	支払代金が市場価格に**連動して自動的に設定**されるため、価格交渉は**不要と判断**し、交渉を**申し出なかった。**
⑨	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。
⑩	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。**
⑪	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。**

直近６か月間における価格転嫁の状況【コスト全般】

n＝807



■①10割　■②９割、８割、７割　■③６割、５割、４割
■④３割、２割、１割　■⑤価格転嫁不要　■⑥0割
■⑦マイナス

転嫁率：42.4%

アンケート回答企業からの具体的な声

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

○飼料代や雛代、原材料コスト、輸送費、人件費等の高騰により半年に１回の見直しを受け入れてもらえた。

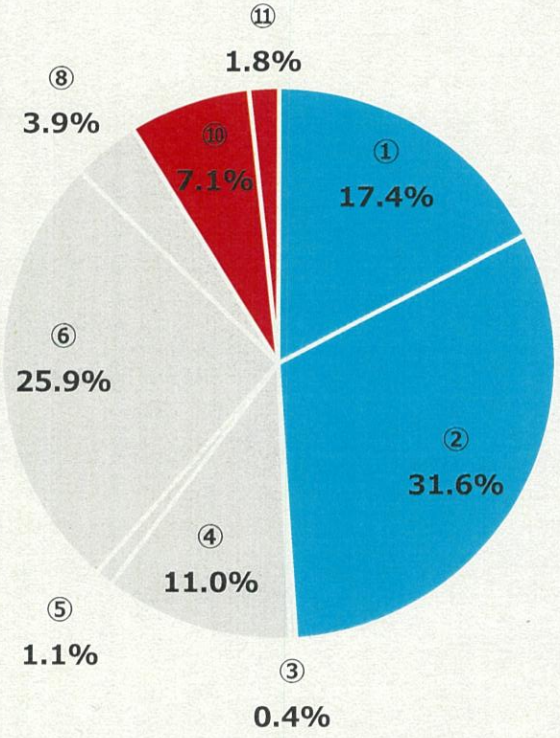
○全国の米の相場を考慮し、価格が前年の倍近くまで改定され、人件費、肥料、農薬等の支払いがスムーズに行えた。

▲自社が生産している食肉の価格は組合一括交渉となり、個別事情が反映されず、コスト上昇を転嫁できず経営が厳しい。

▲原料高で値上げ要請を行うが、取引先の収益悪化に配慮し十分な転嫁は難しく、慎重姿勢から交渉が長期化している。

廃棄物処理

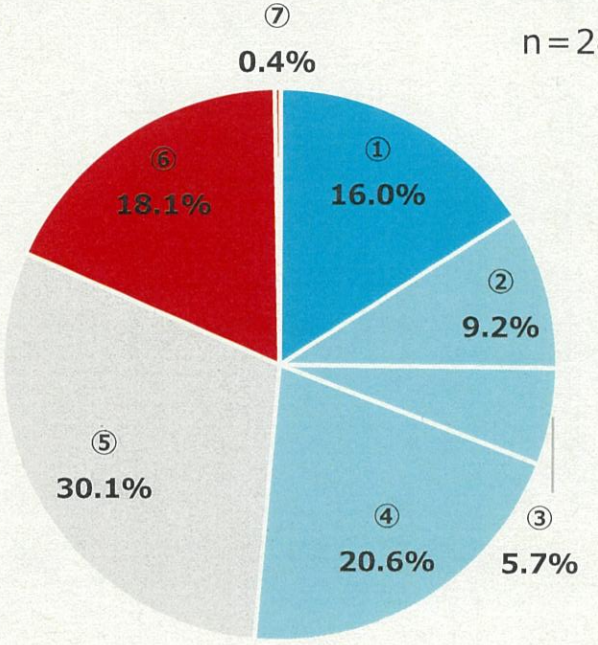
直近６か月間における価格交渉の状況



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。**
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。**
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。
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、**交渉を申し出なかった。**
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。
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、交渉を**申し出なかった。**
⑦	支払代金が市場価格に**連動して自動的に設定**されるため、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。**
⑧	支払代金が市場価格に**連動して自動的に設定**されるため、価格交渉は**不要と判断**し、交渉を**申し出なかった。**
⑨	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。
⑩	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。**
⑪	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。**

直近６か月間における価格転嫁の状況【コスト全般】

n＝282



■①10割　■②９割、８割、７割　■③６割、５割、４割
■④３割、２割、１割　■⑤価格転嫁不要　■⑥0割
■⑦マイナス

転嫁率：42.0%

アンケート回答企業からの具体的な声

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

○提示した見積金額に対する値引き要求はなく、適正価格で取引が行われている。

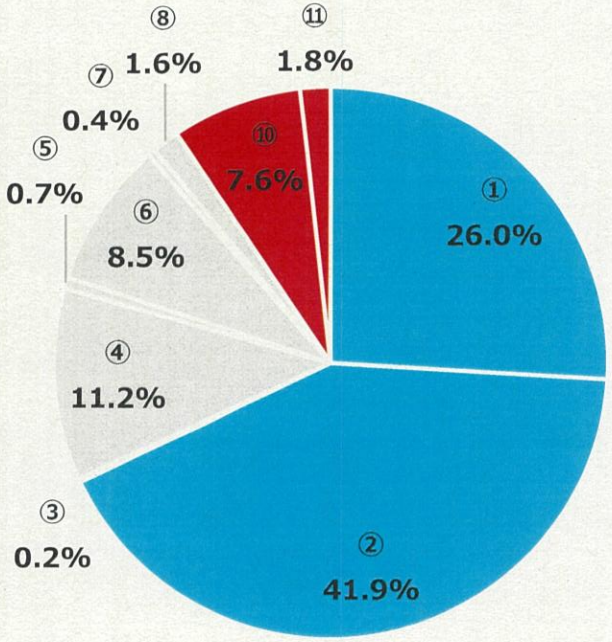
○原材料費や人件費の上昇分がそのまま認められ、価格転嫁が円滑に進んでいる。

▲根拠を示しても予算に合わせた低単価を強いられ、人件費上昇が賃金に反映できない状況。

▲他社が値上げしない中では価格改定できず、業界横並びで転嫁が進まない。

放送コンテンツ

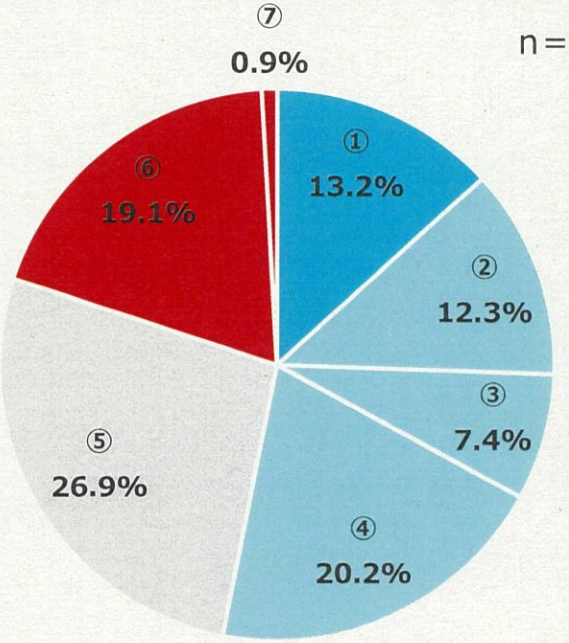
直近６か月間における価格交渉の状況



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。**
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。**
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。
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、**交渉を申し出なかった。**
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。
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、交渉を**申し出なかった。**
⑦	支払代金が市場価格に**連動して自動的に設定**されるため、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。**
⑧	支払代金が市場価格に**連動して自動的に設定**されるため、価格交渉は**不要と判断**し、交渉を**申し出なかった。**
⑨	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。
⑩	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。**
⑪	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。**

直近６か月間における価格転嫁の状況【コスト全般】

n＝446



■①10割　■②９割、８割、７割　■③６割、５割、４割
■④３割、２割、１割　■⑤価格転嫁不要　■⑥0割
■⑦マイナス

転嫁率：41.4%

アンケート回答企業からの具体的な声

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

○長期的な信頼関係に基づき見積価格が受け入れられ、双方が配慮しながら安定的な取引が行われている。

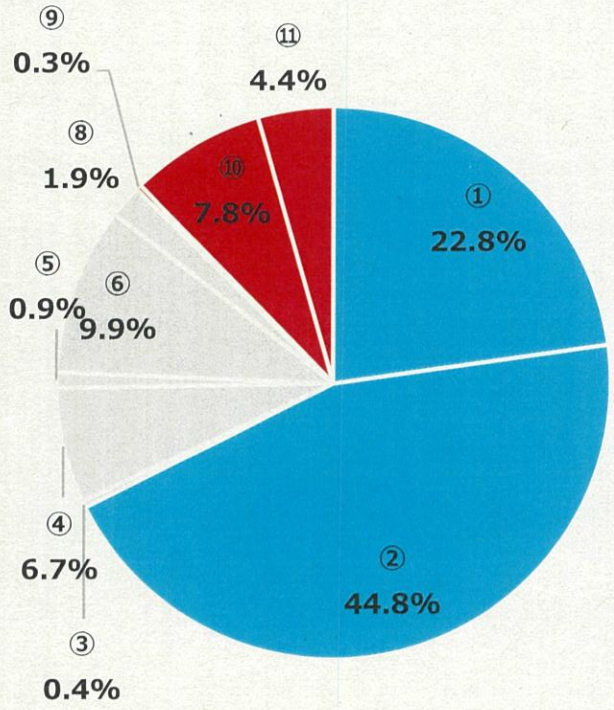
○早期の見積依頼により事前に交渉調整ができ、価格について前向きな協議が行われている。

▲現場の実態を反映しない形式的な交渉に終始し、コスト増が認められず価格転嫁に至らない。

▲上層部からは交渉してもらっても問題ないと言われているが、担当レベルになるとコスト削減を理由に逆に減額を求められる。

ビルメンテナンス

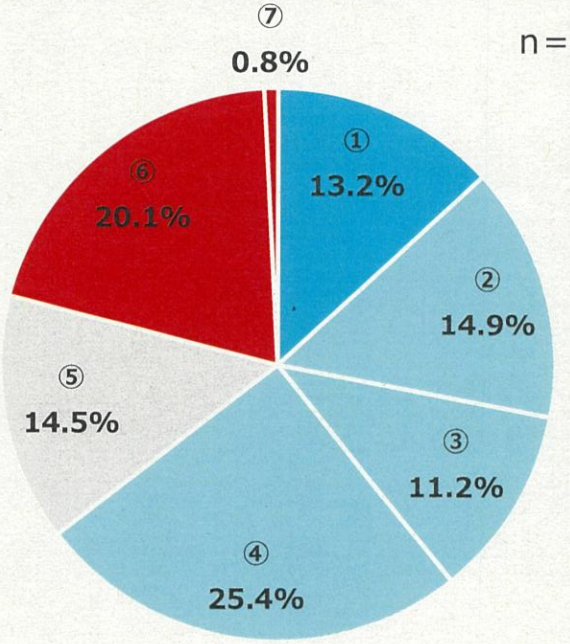
直近６か月間における価格交渉の状況



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。**
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。**
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。
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、**交渉を申し出なかった。**
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。
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、交渉を**申し出なかった。**
⑦	支払代金が市場価格に**連動して自動的に設定**されるため、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。**
⑧	支払代金が市場価格に**連動して自動的に設定**されるため、価格交渉は**不要と判断**し、交渉を**申し出なかった。**
⑨	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。
⑩	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。**
⑪	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。**

直近６か月間における価格転嫁の状況【コスト全般】

n＝994



■①10割　■②９割、８割、７割　■③６割、５割、４割
■④３割、２割、１割　■⑤価格転嫁不要　■⑥0割
■⑦マイナス

転嫁率：40.2%

アンケート回答企業からの具体的な声

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

○入札後に人件費高騰を踏まえ再交渉が認められ、申請により希望額で価格改定が実現した。

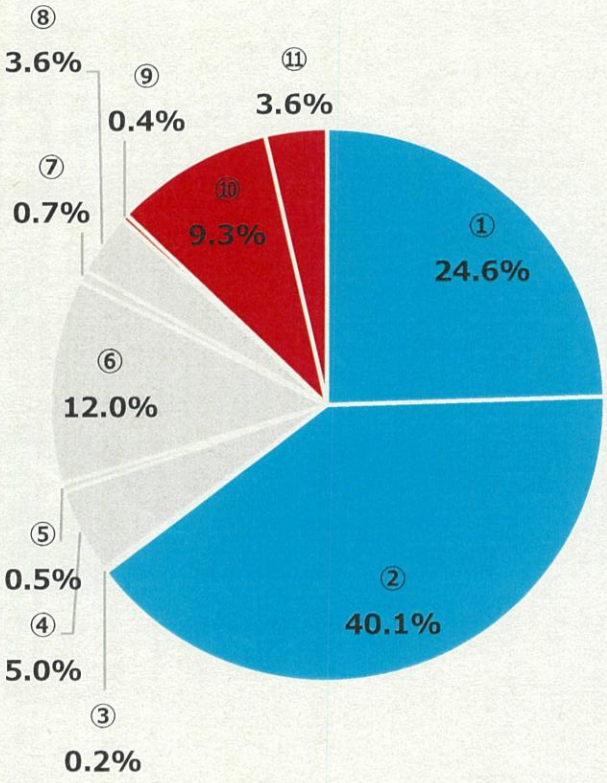
○発注側が上流との調整後、要請を待たず自発的に発注金額を見直している。

▲発注側企業から威圧的に再見積りを強要され、結果として低価格業者へ切り替えられ受注案件の大半を失った。

▲発注側が複数社に対し、根拠不明の一律数%の改定のみ提示し、資料を提出しても半年以上協議に応じず価格が据え置かれている。

トラック運送

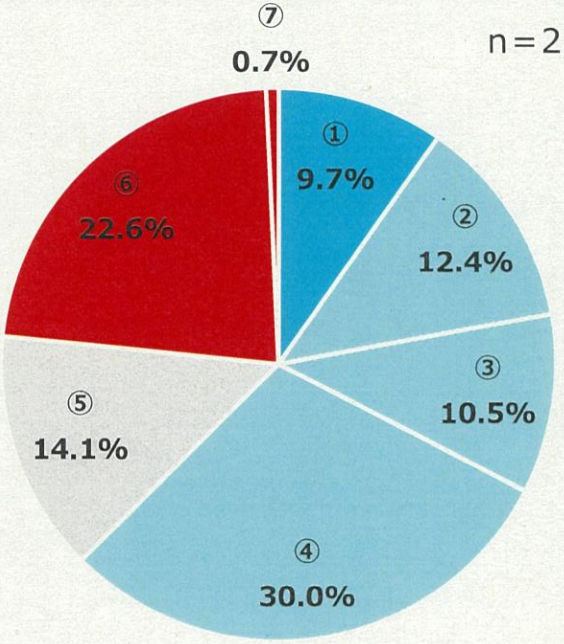
直近６か月間における価格交渉の状況



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。**
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。**
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。
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、**交渉を申し出なかった。**
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。
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、交渉を**申し出なかった。**
⑦	支払代金が市場価格に**連動して自動的に設定**されるため、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。**
⑧	支払代金が市場価格に**連動して自動的に設定**されるため、価格交渉は**不要と判断**し、交渉を**申し出なかった。**
⑨	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。
⑩	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。**
⑪	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。**

直近６か月間における価格転嫁の状況【コスト全般】

n＝2,417



■①10割　■②９割、８割、７割　■③６割、５割、４割
■④３割、２割、１割　■⑤価格転嫁不要　■⑥0割
■⑦マイナス

転嫁率：34.5%

アンケート回答企業からの具体的な声

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

○高速代を運賃と別建てで支給されるようになり、実費負担の軽減と運行条件の改善につながった。

○交渉の場を積極的に設けていただき、納得できる価格改定も行っていただける。

▲多重取引構造で中間マージンが差し引かれ、元荷主と直接交渉できず価格転嫁が進まない。

▲値上げ交渉すると他社切替えを示唆され、コスト増を自社負担せざるを得ない状況にある。