

企業間取引における価格転嫁の円滑化に関する取組状況について

1 要旨・目的

県内企業の企業間取引における価格転嫁の円滑化に関する取組状況及び今後の対応方針について、次のとおり報告する。

2 現状・背景（今年度の取組状況）

国や経済団体等と連携して、「パートナーシップ構築宣言」制度の普及促進や実効性確保に向けた取組を進めるとともに、県内企業における価格協議や価格転嫁に関する実態調査を実施した。

項 目	取 組 内 容	成 果 等
《関係機関連携》 1) 実務担当者会議	✓ 経済団体、労働団体及び行政機関の実務担当者で構成する会議を開催し、情報共有等を実施	第1回：R6.9月 第2回：R7.2月
《宣言制度の普及啓発》 2) セミナー開催	✓ 下請取引適正化推進月間（11月）にあわせ、「取引適正化・価格転嫁促進セミナー」を開催（11/28(木)、13:30～16:30） ・【基調講演】 「1万件の交渉実績を持つ元商社マンが伝える価格交渉の極意」 （講師：㈱ビジネス交渉戦略研究所 代表取締役 生駒正明 氏） ・ 労務費指針の紹介及び下請取引における手形サイトの指導基準の改正について（公正取引委員会） ・ 「パートナーシップ構築宣言」と業界・企業文化の関係性（中国経済産業局） ・ 取引先との共存共栄に取り組む企業の事例紹介（㈱フレスタホールディングス） ・ 価格転嫁に係る相談事例について（下請かけこみ寺） ・ 価格交渉支援ツールについて（埼玉県） ・ 原価計算の手法について（広島県よろず支援拠点）	参加企業数 101社(129名) ※アーカイブは、 2月末まで配信中
《宣言登録の推進》 3) パートナーシップ構築宣言の登録による補助金・助成金における加点措置等	✓ パートナーシップ構築宣言の登録を補助金等における加点措置の対象とするなど、宣言登録へのインセンティブを付与 ✓ 既存の補助金等に加え、R6.12月補正予算により創設したものについても対象を拡大（順次、拡大予定） ① 環境・エネルギー産業集積促進補助金 ② 健康・医療関連産業創出支援事業費補助金 ③ バイオエコノミー産業創出支援事業費補助金 ④ 中小・ベンチャー企業チャレンジ応援助成金 ⑤ アニマル・スピリッツをもつ企業の海外展開挑戦支援事業補助金 ※R6.12 補正 ⑥ 企業立地促進対策事業＜エネルギー価格高騰対策＞助成金 ※R6.12 補正 ⑦ 新たな価値づくり研究開発支援補助金 ※R6.12 補正	左記①～④ 申請企業数：52社 採択企業数：27社 （宣言企業数：18社） ※⑤・⑦は公募中 ※⑥は採択前
《宣言の実効性確保》 4) サプライチェーン間の連携支援	✓ パートナーシップ構築宣言企業における取組事項でもある取引先のBCP策定支援について、専門家派遣により、次の2先の取組を支援（セミナー、策定講座） ① ㈱中電工及びその取引先企業（19社32名） ② ㈱ティーエス・ハマモト及びその取引先企業（9社13名）	
《実効性の調査検証》 5) 実態調査	✓ 「3 企業間取引における価格協議・価格転嫁の実態調査」のとおりに	
《情報発信》 6) 県HPのポータルサイト化	✓ 県HPにおいて、企業間取引の適正化に関する必要な情報にワンストップでアクセスできるよう、県HPをポータルサイト化 https://www.pref.hiroshima.lg.jp/soshiki/70/hiroshima-partnership2.html	
《情報発信》 7) 優良取組事例の横展開	✓ 県内企業における企業間取引適正化に向けた優良取組事例について、県HPにおいて公表（現在5社公表中、随時更新予定） ① ㈱マエダハウジング（リフォーム業） ② 山陽工業㈱（建設業） ③ ㈱エヌテック（製造業） ④ 復建調査設計㈱（建設コンサルタント業） ⑤ ㈱フレスタホールディングス（小売業）	

3 企業間取引における価格協議・価格転嫁の実態調査（広島県調査、詳細は「別紙」参照）

（１）調査概要

調査期間	2024年9月17日～10月15日
調査対象	・県内企業 3,000 社 ・建設業、製造業、運輸業、卸小売業、情報通信業、サービス業 ※県内企業数が多く、多重下請構造となっている業種やコストに占める労務費の割合が高い業種を選定
有効回答	767 社（25.6%）

（２）調査結果概要

- ✓ 8割以上の事業者が価格協議を実施できている一方で、コストの8割を超える十分な価格転嫁ができた事業者は5割未満に留まっている状況である。

【価格協議の実施状況】（別紙 P8）

- ✓ 価格協議を実施できた事業者は全体の 84.6%

- ・発注側企業から申し出があり協議を実施（19.4%）
- ・自社から申し出を行い協議に応じてくれた（59.9%）
- ・発注側企業から申し出があったが、必要がなかったため未実施（5.3%）
- ・自社から申し出を行ったが協議に応じてくれなかった（2.8%）
- ・協議を申し入れることができなかった（12.6%）

【業種別の状況】（別紙 P9）

- ・建設業（79.3%）
- ・製造業（90.7%）
- ・運輸業（93.5%）
- ・卸小売業（86.7%）
- ・情報通信業（82.2%）
- ・サービス業（72.7%）

実施できた要因（別紙 P10）	実施できなかった要因（別紙 P11）
・発注側企業における価格協議の必要性への理解が促進されたこと	・発注側企業自体も価格転嫁できていないなど、申し出に対応する余力が不足していること

【価格転嫁の状況】（別紙 P14）

- ✓ コストの8割超を価格転嫁できた事業者は全体の 46.6%

- ・全て反映された（100%）～ 8.5%
- ・概ね反映された（99～81%）～ 38.1%
- ・一部反映された（81～41%）～ 37.3%
- ・あまり反映されなかった（40～1%）～ 11.6%
- ・反映されなかった（0%）～ 4.5%

【業種別の状況】（別紙 P14）

- ・建設業（45.7%）
- ・製造業（44.2%）
- ・運輸業（22.5%）
- ・卸小売業（60.2%）
- ・情報通信業（55.5%）
- ・サービス業（41.9%）

転嫁できた要因（別紙 P18）	転嫁できなかった要因（別紙 P19）
・発注側企業における価格転嫁の必要性への理解が促進されたこと ・発注側企業の理解が得られる定量的なエビデンスに基づいた協議を実施したこと	・発注側企業自体も価格転嫁できていないなど、申し出に対応する余力が不足していること ・発注側企業の理解が得られる定量的なエビデンスが準備できなかったこと

【参考】価格交渉促進月間（2024年9月）フォローアップ調査結果（中小企業庁）

〈調査期間〉2024年9月25日～11月11日

〈調査対象〉30万社（有効回答 51,282 社（17.1%））

〈価格交渉〉価格交渉が行われた割合は、86.4%

・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（28.3%）

・受注企業から発注企業に交渉を申し出て、価格交渉が行われた（58.1%）

〈価格転嫁〉コストの7割以上を転嫁できた割合は、44.2%

・10割転嫁できた（25.5%）

・9割～7割転嫁できた（18.7%）

4 今後の対応方針

実態調査の結果等を踏まえ、企業間取引における円滑な価格転嫁の実現に向け、次の考え方により、下記（１）～（３）のとおり対応する。

- 円滑な価格協議・価格転嫁の実現に向けては、その必要性について発注側企業の理解促進が必要不可欠である一方で、
- 受注側企業においても、価格協議に際し、コスト上昇の根拠について、発注側企業の理解が得られる定量的なエビデンスを準備するなど、誠意ある対応が求められる。
- また、円滑な価格協議・価格転嫁に向けては、サプライチェーン間での信頼関係の構築が重要であるため、パートナーシップ構築宣言企業における取引先への支援（ＢＣＰ策定支援など）が積極的に実施されるなど、宣言の実効性確保が必要である。

（１）発注側企業の価格協議・価格転嫁への理解促進に向けた取組

引き続き、経済団体等と連携して、セミナー開催等を通じた企業間取引の適正化に向けた意識醸成やパートナーシップ構築宣言の普及促進を図る。

（２）受注側企業における定量的なエビデンスに基づく価格協議の実施に向けた取組

広島県よろず支援拠点等と連携し、価格協議の際に必要なコスト上昇の根拠資料を簡易に作成できる「価格交渉支援ツール（※）」の活用方法や「原価計算手法」などを習得するためのワークショップの開催などについて検討する。

※価格交渉支援ツール

主要な原材料価格（1,420品目）の推移を示す資料を簡易に作成できるツールであり、日本銀行の公表データに基づいており、正確性・客観性が担保されている。

（３）サプライチェーン間の信頼関係構築に向けた取組

パートナーシップ構築宣言企業が取り組むこととされている取引先のＢＣＰ策定支援について、ＢＣＰ策定等支援事業（出張型※）により、これまで以上にバックアップすることで、災害発生時のサプライチェーン途絶防止に加え、宣言内容の実効性確保を通じたサプライチェーン間での信頼関係構築を図る。

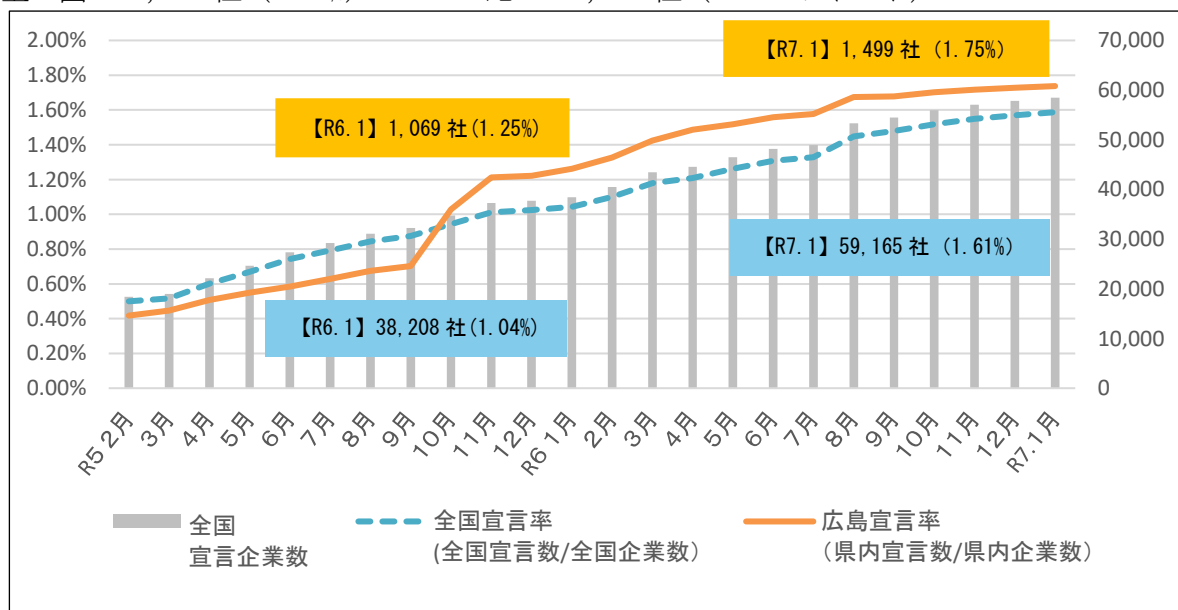
※ＢＣＰ策定等支援事業（出張型）

サプライチェーン等の代表企業からの依頼に基づき、その取引先等の関連企業も対象としたセミナーやＢＣＰ策定講座について、県から専門家を派遣することにより実施するもの。

5 パートナーシップ構築宣言企業数（宣言率）※令和7年1月31日時点

広島県：1,499社（1.75%）～ R6.1比：+430社（+0.50ポイント）

全 国：59,165社（1.61%）～ R6.1比：+20,957社（+0.57ポイント）



※宣言率の分母は、令和3年経済センサスにおける企業数とした。

6 事業費

令和6年度 2,614千円（セミナー：656千円、実態調査：1,958千円）



令和 6 年度 企業間取引における 価格協議・価格転嫁の実態調査 結果

令和 7 年 2 月
広島県

目次

I 調査概要	3
II まとめ	
・ 価格協議の実施状況	4
・ 価格転嫁の状況	5
・ 発注側企業との価格協議・価格転嫁に向けた取組事例等	6
・ 受注側企業との価格協議・価格転嫁に向けた取組事例等	7
III 調査結果（受注側の立場での取引について）	
・ 価格協議の実施状況（全体、主たる業種別、価格協議ができた要因、価格協議ができなかった要因、国との比較）	8～13
・ 価格転嫁の状況（①コスト全般、②労務費、③原材料価格、④エネルギー価格）	14～17
・ 価格転嫁の状況（価格転嫁ができた要因、価格転嫁ができなかった要因、下請構造での比較、国との比較）	18～23
・ 発注側企業との価格協議・価格転嫁に向けた取組事例	24
・ サプライチェーン全体の共存共栄に向けた取引先との連携・支援の状況	25
・ 行政に期待する支援	26
IV 調査結果（発注側の立場での取引について）	
・ 受注側企業との価格協議・価格転嫁に向けた取組事例	27
・ 発注側企業の立場での、受注側との価格転嫁に向けた交渉等における課題等	28
・ サプライチェーン全体の共存共栄に向けた取引先との連携・支援の状況等	29
（参考）回答企業の概要	30～32

企業間取引における価格協議等について、主に受注側の立場を中心に調査を行い、本県の実態を把握するため、アンケートを実施した。

I 調査概要

●調査の内容

県内企業を対象に、受注者・発注者それぞれの立場における企業間取引（B to B取引）に関して、価格協議の実施状況、価格転嫁の実現状況等について、アンケート調査を実施。

●対象業種

区分	全体事業者数※	アンケート送付数	回答数	回答率
建設業	9,779	800	184	23.0%
製造業	7,593	500	177	35.4%
運輸業	1,968	300	64	21.3%
卸売業・小売業	17,205	700	174	24.9%
情報通信業	768	300	49	16.3%
サービス業	46,494	400	67	16.8%
その他		—	52	—
合計	83,807	3,000	767	25.6%

※ 令和3年度経済センサス付表8の「企業産業大分類別企業数」から転記

●調査期間

2024年9月17日～10月15日（委託期間：2024年8月29日～11月15日）

●回答企業数

767社（※回答から抽出される受注企業数は延べ714社）

●回収率

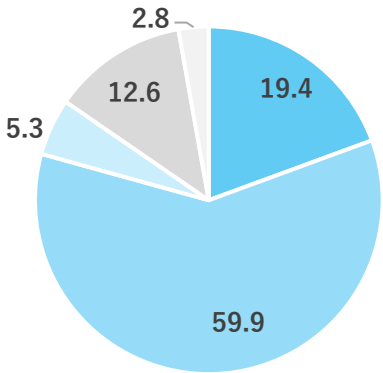
25.6%（※回答企業数/調査対象の企業数）
（参考：中小企業庁価格交渉促進月間フォローアップ調査 2024年9月調査17.1%（調査公表令和6年11月29日）、2024年3月調査15.5%）

Ⅱ まとめ

1 価格協議の実施状況（Ⅲ 調査結果（受注側の立場での取引について）から）

回答の概要

- ・ 価格協議を実施できた事業者は全体の84.6%
- ・ 実施できなかった事業者も15.4%存在



- 発注側企業から申し出があり協議を行った
- 自社から申し出を行い協議に応じてくれた
- 発注側企業から申し出があったが、必要がなかったため協議を行わなかった
- 協議を申し入れることができなかった
- 自社から申し出を行ったが協議に応じてくれなかった

【業種別状況】

- ・ 「自社から申し出を行い協議に応じてくれた」と回答した割合は全ての業種で高く、45～75%の高い割合。

【国の調査（フォローアップ調査（R6.9））との比較】

- ・ 発注企業との価格協議が行われている事業者は、国が86.4%に対し、本県は84.6%と同程度。
- ・ 発注企業からの申し入れにより協議が行われた割合は、国が28.3%に対し、本県は19.4%と低い。

要因分析

【価格協議ができた要因】

- ・ 報道等から発注側企業が協議に取り組む必要を感じたり、経営層が適正取引に向けた対応を指示したりなど、発注側企業における価格協議の必要性への理解が促進されたことについて回答した事業者が多い。

【価格協議ができなかった要因】

- ・ 発注企業が協議に応じてくれなかった理由として、発注側企業において想定している予算内での対応が困難であったり、発注側企業自体も価格転嫁できていないなど、発注側企業が申し出に対応する余力が不足していると思料。
- ・ 発注側企業に協議を申し入れることができなかった理由として、発注側企業の状況を考慮し、申し入れをしなかった事業者の割合が約4割。

2 価格転嫁の状況

回答の概要

- ・ 全額転嫁できた割合は8.5%。
- ・ 8割超で価格転嫁できた割合は46.6%
- ・ 全く価格転嫁できなかった事業者も4.5%存在

【価格転嫁の状況】

- ・ (①コスト全般) 全体では、8割超価格転嫁できた割合46.6%。全く価格転嫁できていない割合は4.5%。
- ・ (②労務費) 全体では、8割超価格転嫁できた割合は、43.3%。全く価格転嫁できていない割合は7.5%。
- ・ (③原材料価格) 全体では、8割超価格転嫁できた割合は、51.5%。全く価格転嫁できていない割合は6.3%。
- ・ (④エネルギー価格) 全体では、8割超価格転嫁できた割合は、44.6%。全く価格転嫁できていない割合は9.1%。

【業種別状況】

- ・ 価格転嫁の状況の全ての項目において、8割超価格転嫁できた割合が小さい業種は「運輸業（22.5%）」。

【国の調査（フォローアップ調査（R6.9））との比較】

- ・ 一部でも価格転嫁できた割合は、どの項目においても、本県は高い。
- ・ 一方で、全額転嫁できた割合は、どの項目においても、本県は低い。

要因分析

【価格転嫁ができた要因】

- ・ 報道等から発注側企業が価格転嫁に取り組む必要を感じたり、経営層が適正取引に向けた対応を指示したりなど、発注側企業における価格転嫁の必要性への理解が促進されたことについて回答した事業者が多い。
- ・ 又、発注側企業の理解が得られるような、定量的なエビデンスに基づいた協議が実施されたことも要因と思料。

【価格転嫁ができなかった要因】

- ・ 発注側企業の取引先に自社と同業の他社が多いことで契約が他社に流れることを危惧。
- ・ 発注側企業に値上げが必要な理由を納得してもらうための定量的なエビデンスを用意できなかったこと。
- ・ 発注側企業自体も価格転嫁できていないなど、発注側企業が申し出に対応する余力が不足していると思料。

発注側企業との価格協議・価格転嫁に向けた取組事例

3 発注側企業との円滑な価格協議・価格転嫁に向けて、取り組まれている具体的な事例【自由記載】

- ・ミーティング等で常にコミュニケーションを図り、良好な関係を構築。
- ・材料の市場価格を定期的に調査・把握。
- ・広島県よろず支援拠点へ相談し、価格交渉の提出資料について支援をいただき、交渉を進めた。
- ・発注企業に訪問する際、当社の仕入先を同行。現状の原材料の価格状況への理解を求めている。
- ・商品・サービスの品質を徹底的に向上するよう努め、積極的にアピール。

サプライチェーン全体の共存共栄に向けた取引先との連携・支援の状況

4 発注側企業に対して行って欲しい支援や連携の取組

サプライチェーン全体の付加価値向上に向けて発注側企業に行って欲しい支援や連携について聞いたところ、「働き方改革」212社（30.9%）、「人材育成」176社（25.7%）などとなっている。

5 すでに発注側企業と連携して取り組んでいる又は今後取り組む予定がある具体的な事例【自由記載】

- ・電子データによる受発注システムを活用。
- ・BCPを策定し、展開している。
- ・技術部門人員による交流で改善を実施。

行政に期待する支援

6 円滑な価格協議・価格転嫁に向け行政に期待する支援【自由記載】

- ・価格交渉の資料作成や交渉術等の支援・指導。
- ・適正価格での取引が浸透するような啓蒙活動を期待。
- ・値上げ交渉において参考となる資料を用意して欲しい。

受注側企業との価格協議・価格転嫁に向けた取組事例、課題等（Ⅳ 調査結果（発注側の立場での取引について）から）

1 受注側企業との適切な価格協議・価格転嫁に向けて、取り組まれている具体的な事例【自由記載】

- ・ 価格協議を含めた定期的なコミュニケーションをおこない、双方で検討をおこなっている。
- ・ 価格協議の記録を作成し、発注・受注の双方で保管。
- ・ サプライヤーに対して「価格転嫁の明示的協議に応じる弊社の意思」を通達している。
- ・ 各省庁等の公表資料をベースにその高騰率を評価し、妥当性があると判断した事由を各サプライヤーへ向けて発信。

2 発注側企業として、受注側との価格転嫁に向けた協議等における課題等【自由記載】

- ・ 取引業者が多いため、1社1社の価格交渉・価格転嫁のニーズを把握することが難しい。
- ・ 受注側企業がエビデンス無しに価格転嫁を要求してくる。合理的な根拠を示して貰えないので、転嫁価格決定が出来ない。
- ・ 受注側企業から求められた取引価格の引き上げ金額がどの程度であれば適切といえるのかが分からない。
- ・ 上位からの価格転嫁が認められていない。
- ・ 納品原価の上昇に対し、単純な価格転嫁は難しく、当社の利益確保に課題。同時に、顧客ニーズに反する売価設定（価格転嫁）は、売上確保が厳しい状況。

サプライチェーン全体の共存共栄に向けた取引先との連携・支援の状況

3 サプライチェーン全体の共存共栄に向けて、受注側企業と連携又は取引先を支援している取組

サプライチェーン全体の共存共栄に向けて受注側企業と連携又は取引先を支援している取組について聞いたところ、「働き方改革」146社（27.0%）、「人材育成」110社（20.3%）となっている。

4 すでに受注側企業と連携して取り組んでいる又は今後取り組む予定がある具体的な事例【自由記載】

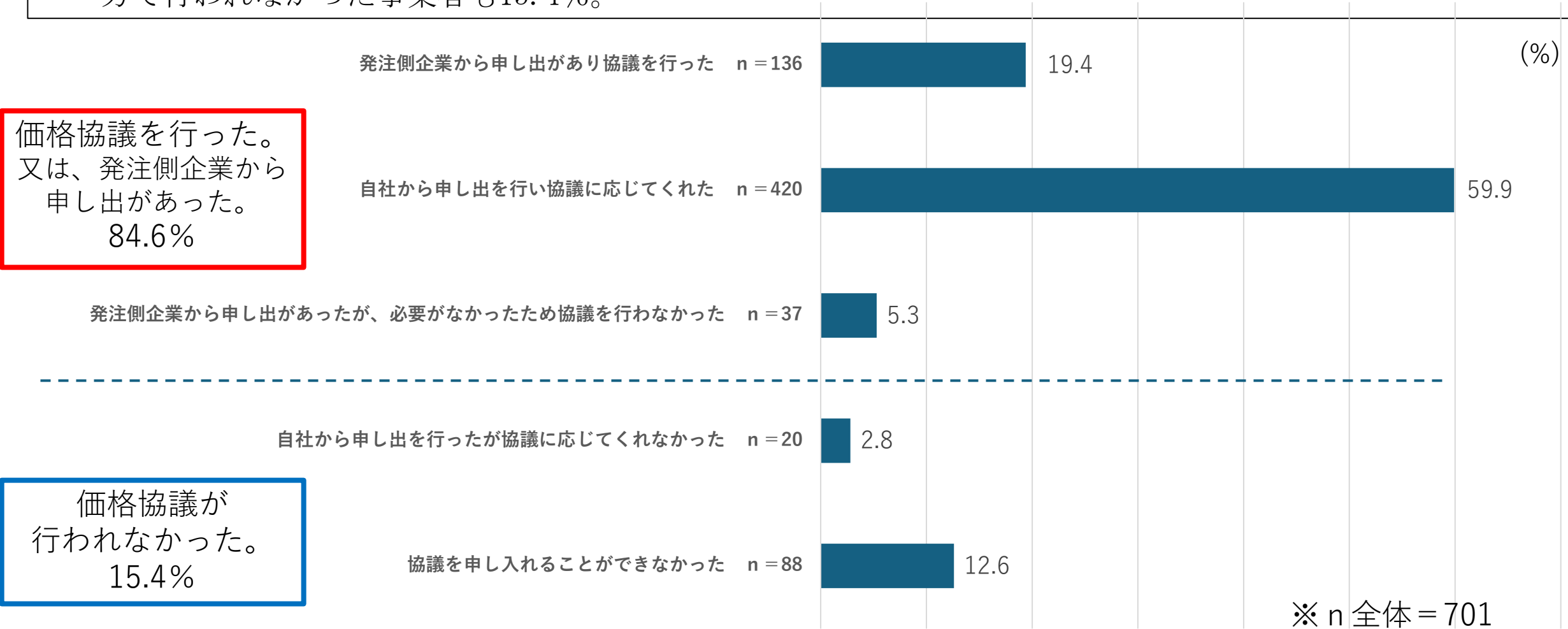
- ・ IT化による業務効率化（情報共有、人員削減等）
- ・ 働き方改革（週休2日、休日作業・残業を減らす、有給の積極的取得等）

Ⅲ 調査結果（受注側の立場での取引について）

1-1 価格協議の実施状況（全体）

受注側として、価格協議の実施状況について聞いたところ、

- ・全体で84.6%の事業者が価格協議を行った。又は、発注側企業から申し出があったと回答。
- ・一方で行われなかった事業者も15.4%。

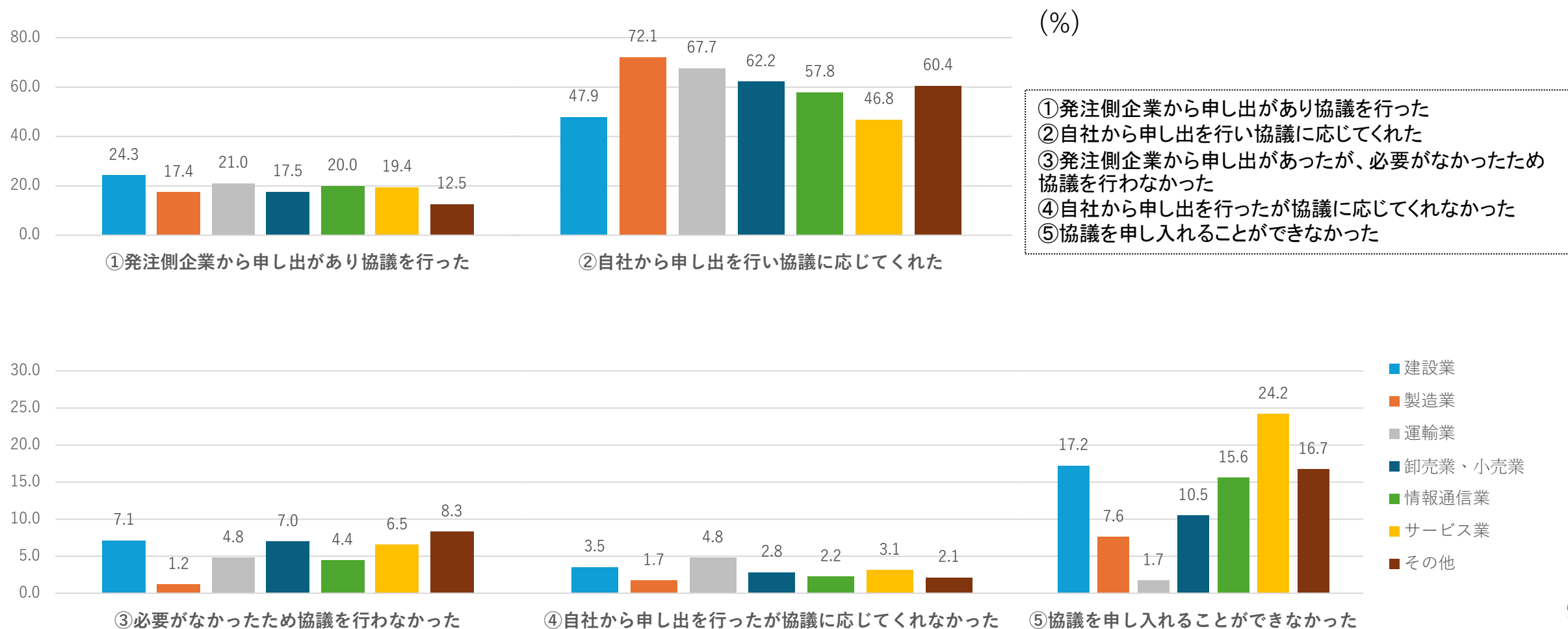


価格協議を行った。
又は、発注側企業から
申し出があった。
84.6%

価格協議が
行われなかった。
15.4%

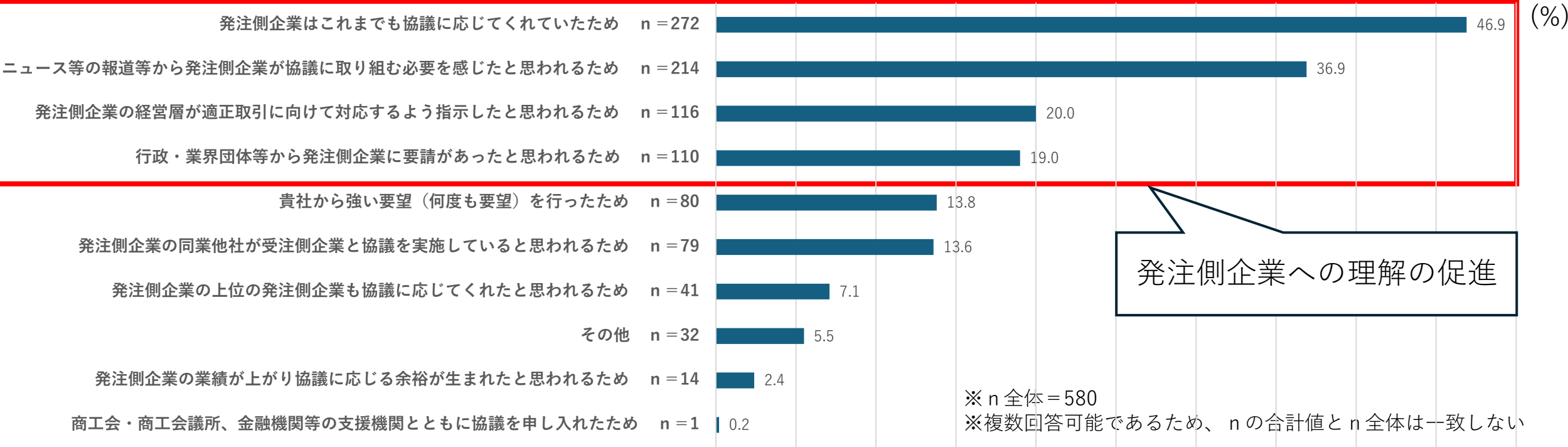
1-2 価格協議の実施状況（主たる業種別）

- ・「自社から申し出を行い協議に応じてくれた」と回答した割合は全ての業種で高く、45～75%の高い割合。
- ・一方で、「協議を申し入れることができなかった」と回答した割合が高い業種は「サービス業（24.2%）」、「建設業（17.2%）」、「情報通信業（15.6%）」。



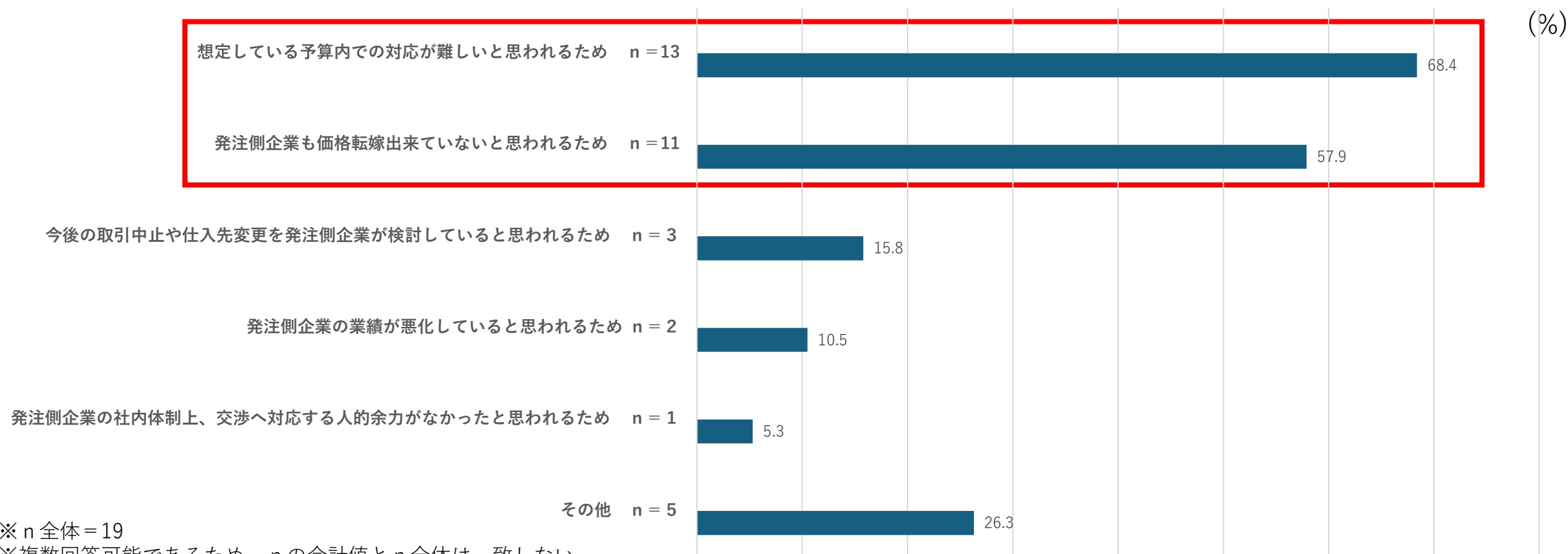
1-3 価格協議の実施状況（価格協議ができた要因）

・発注側企業が協議に応じてくれた（発注側から申し出があった）理由として、
発注側企業における価格協議の必要性への理解が促進されたことについて回答した事業者が多い。
「発注側企業はこれまでも協議に応じてくれていたため（46.9%）」、
「ニュース等の報道等から発注側企業が協議に取り組む必要を感じたと思われるため（36.9%）」、
「発注側企業の経営層が適正取引に向けて対応するよう指示したと思われるため（20.0%）」、
「行政・業界団体等から発注側企業に要請があったと思われるため（19.0%）」などが挙げられた。



1-4-1 価格協議の実施状況（価格協議ができなかった要因）

- ・発注側企業が「協議に応じてくれなかった」理由として、
発注側企業自体も価格転嫁できていないなど、申し出に対応する余力が不足していること
「想定している予算内での対応が難しいと思われるため（68.4%）」、
「発注側企業も価格転嫁出来ていないと思われるため（57.9%）」などが挙げられた。

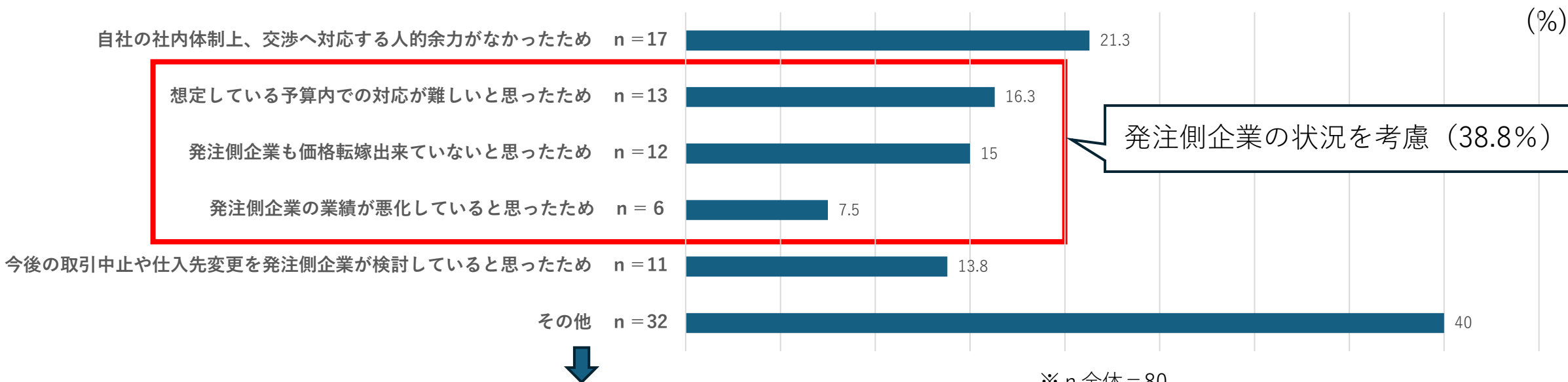


※ n 全体 = 19

※複数回答可能であるため、n の合計値と n 全体は一致しない

1-4-2 価格協議の実施状況（価格協議ができなかった要因）

・発注側企業に 協議を申し入れることができなかった 理由として、
発注側企業の状況を考慮し、申し入れをしなかった事業者の割合が38.8%、
「自社の社内体制上、交渉へ対応する人的余力がなかったため（21.3%）」、
「その他（40.0%）」などが挙げられた。



〈その他に記載いただいた主な意見〉

- （前年度、改定があった等で）価格交渉をする必要がなかった（16件）
- 交渉すると関係性が悪化する可能性があるため（運輸業）
- 申し入れをしたら他業者に発注を依頼するため（運輸業、製造業）
- 協議を申し入れる機会がない（卸売業・小売業）
- この制度自体知らなかった（卸売業・小売業）

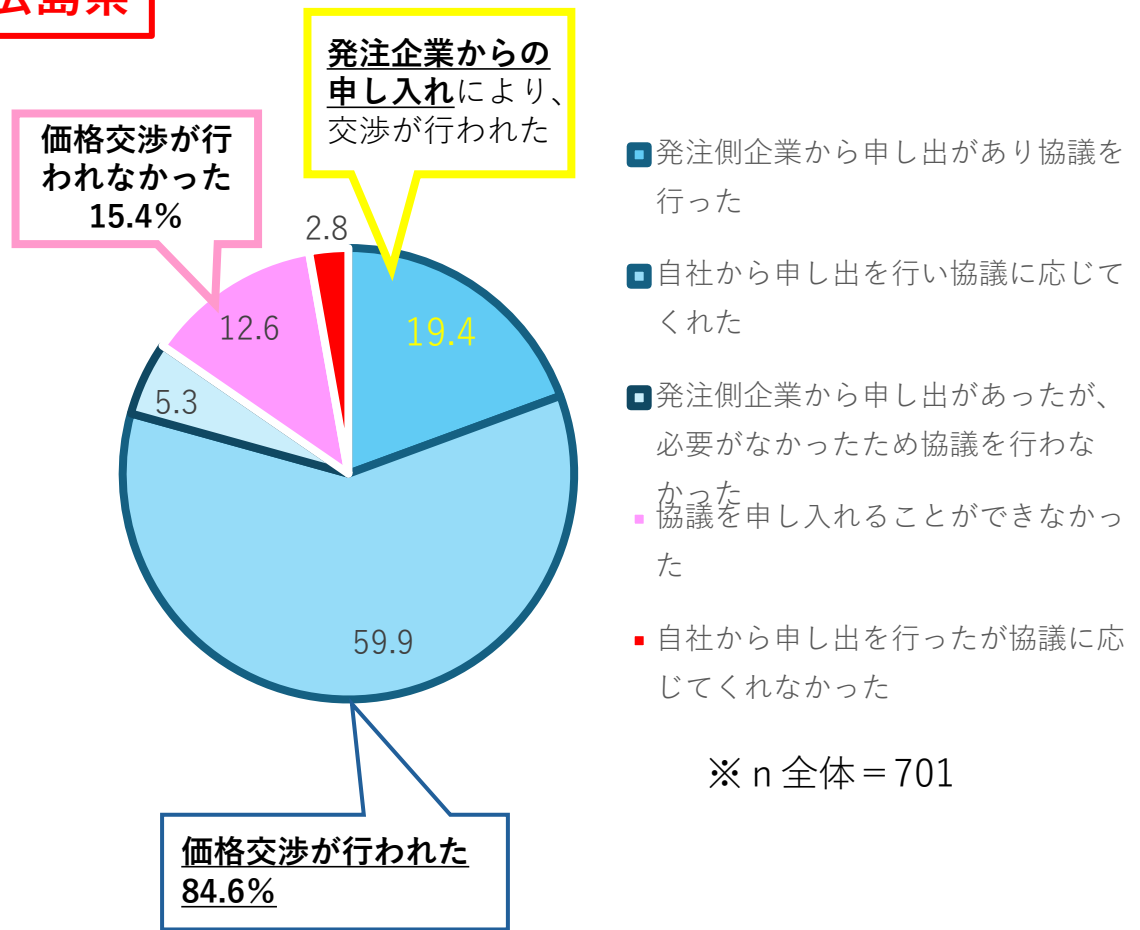
※ n 全体 = 80

※複数回答可能であるため、n の合計値と n 全体は一致しない

1-5 価格協議の実施状況（国との比較）

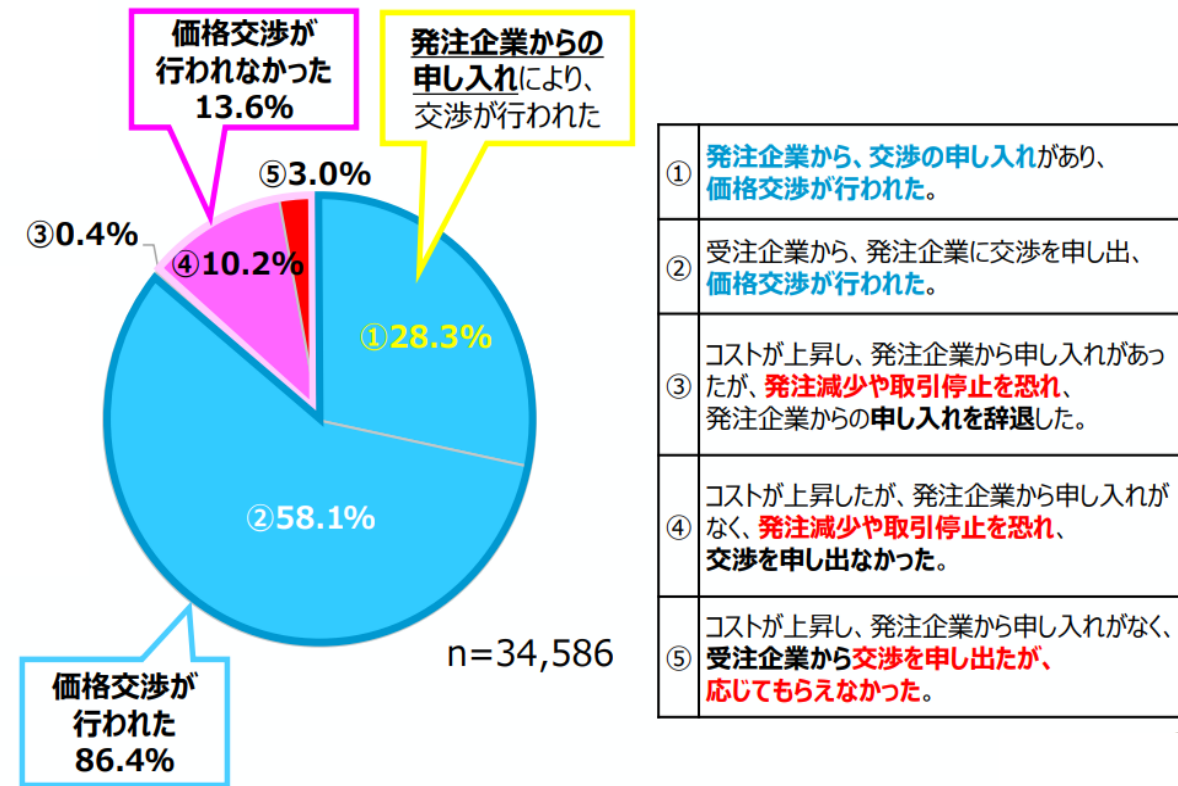
- ・発注企業との価格協議が行われている事業者は、国と比較すると、国が86.4%に対し、本県は84.6%と同じ。
- ・発注企業からの申し入れにより協議が行われた割合は、国が28.3%に対し、本県は19.4%と低い。

広島県



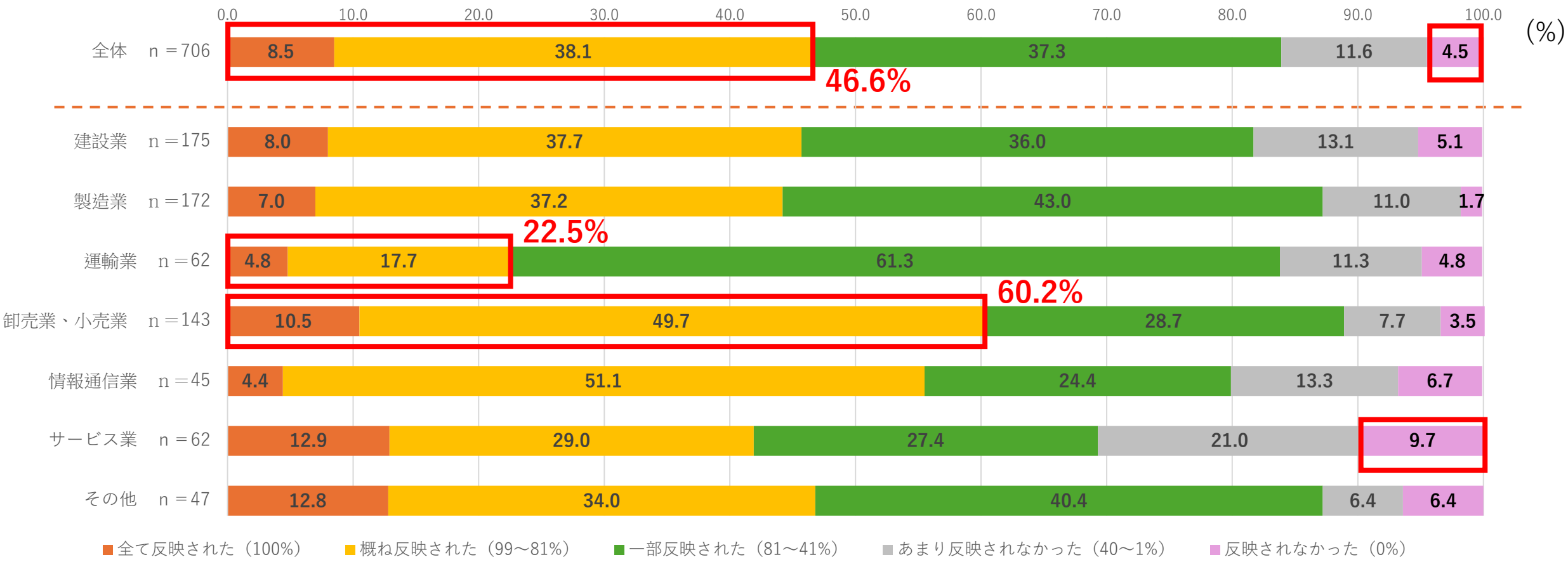
国

国の調査（フォローアップ調査（R6.9））



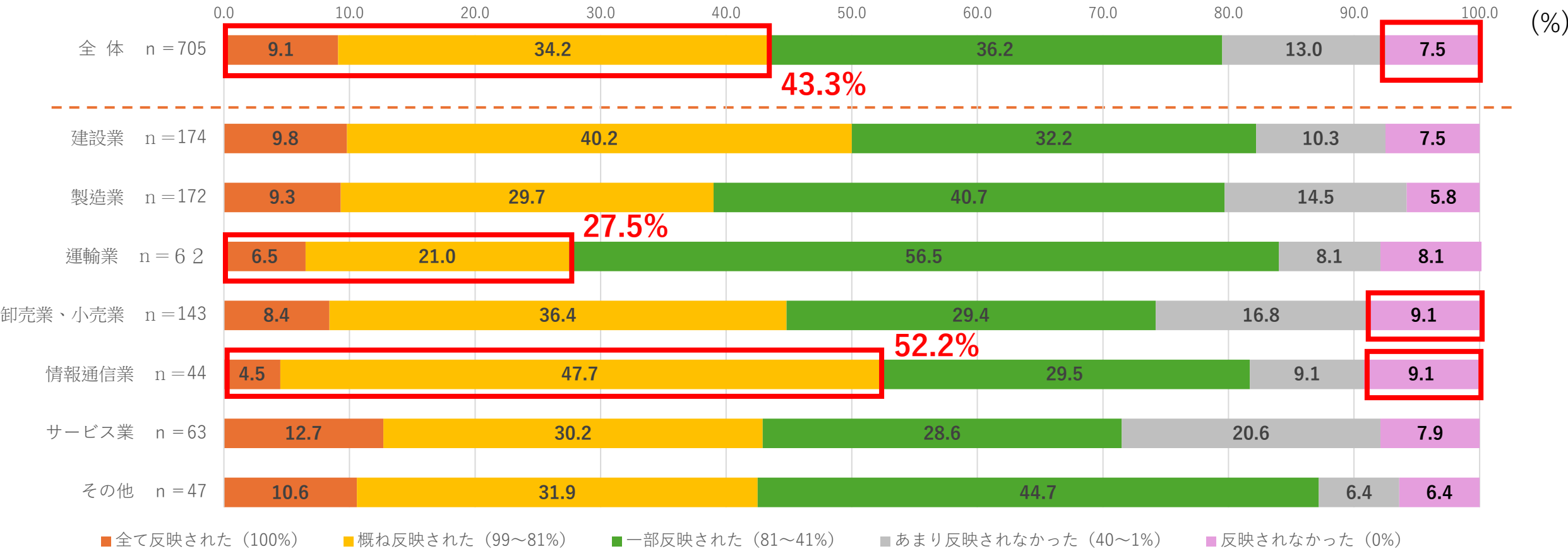
2-1 価格転嫁の状況 (①コスト全般)

- ・ 全体では、8割超価格転嫁できた割合は46.6%。全く価格転嫁できていない割合は4.5%。
- ・ 業種別にみると、8割超価格転嫁できた割合が大きい業種は「卸売業・小売業（60.2%）」。
- ・ 8割超価格転嫁できた割合が小さい業種は「運輸業（22.5%）」。
- ・ 全く転嫁できなかった割合が大きい業種は「サービス業（9.7%）」。



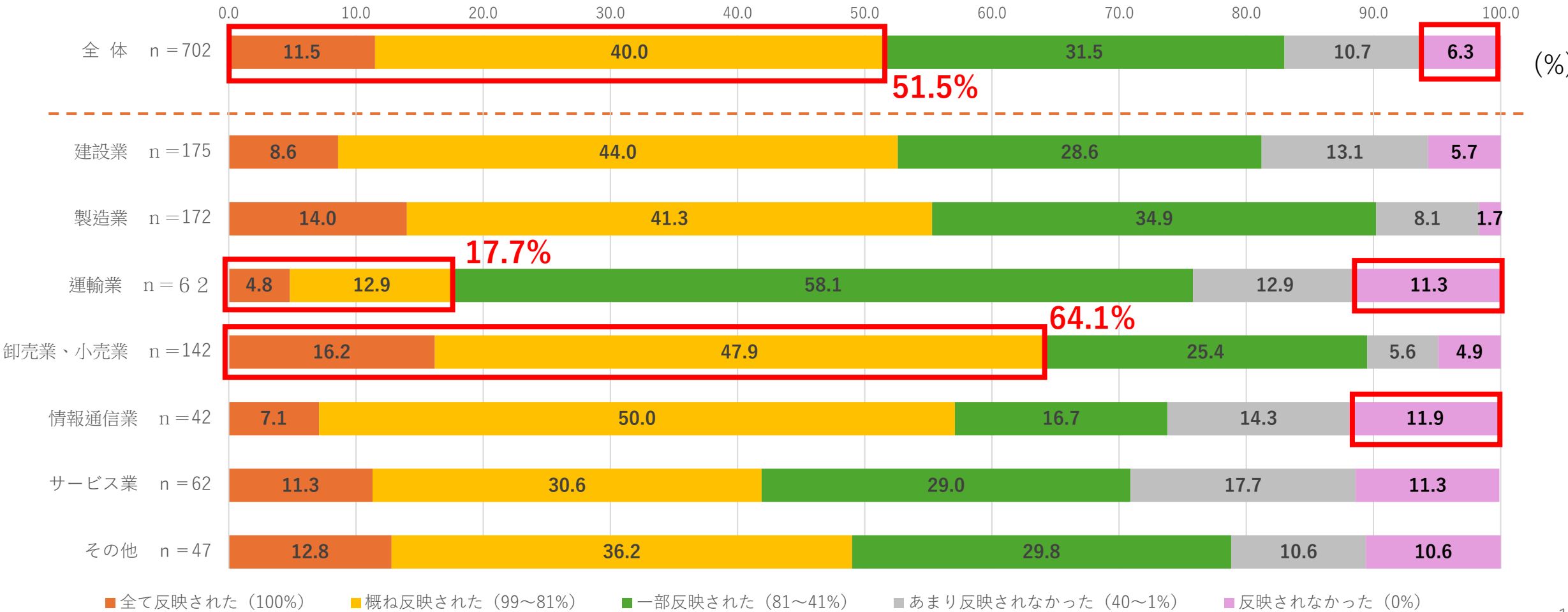
2-2 価格転嫁の状況（②労務費）

- ・ 全体では、 8割超価格転嫁できた割合は 43.3%。全く価格転嫁できていない割合は7.5%。
- ・ 業種別にみると、 8割超価格転嫁できた割合が大きい業種は「卸売業・小売業（52.2%）」。
- ・ 8割超価格転嫁できた割合が小さい業種は「運輸業（ 27.5% ）」。
- ・ 全く転嫁できなかった割合が大きい業種は「卸売業・小売業（9.1%）」、「情報通信業（9.1%）」。



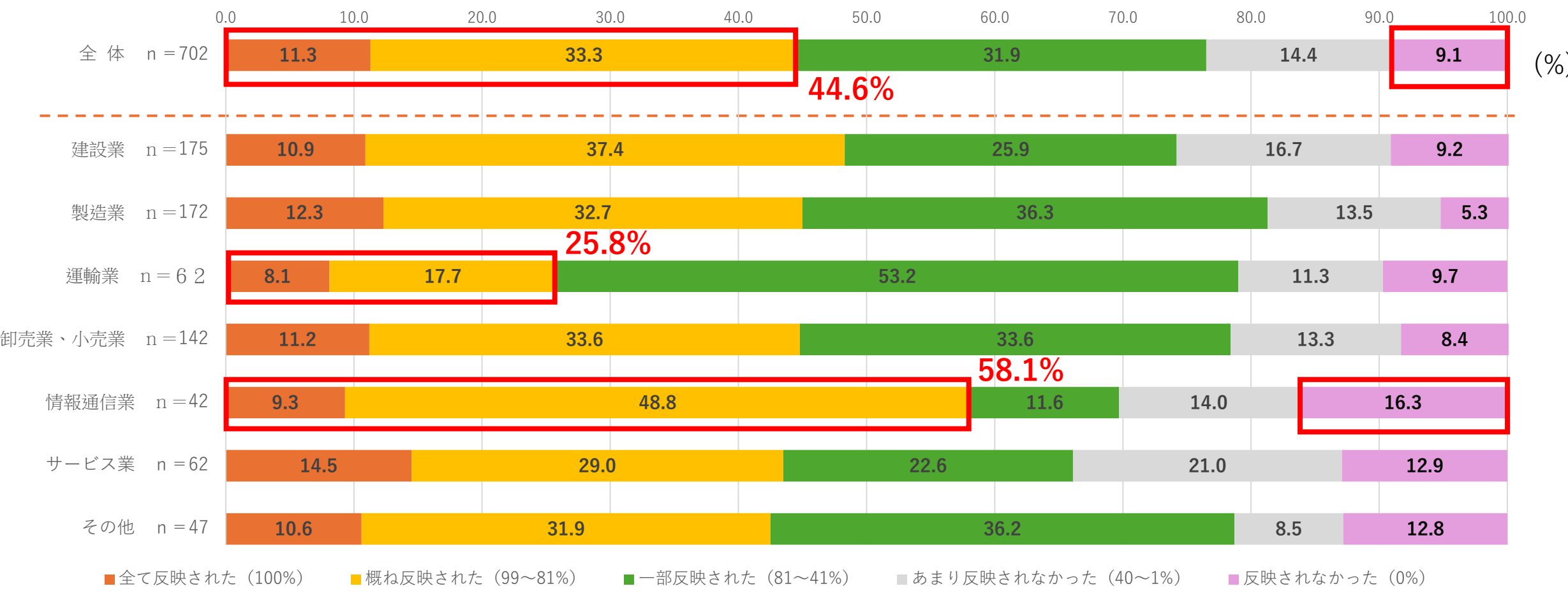
2-3 価格転嫁の状況 (③原材料価格)

- ・ 全体では、 8 割超価格転嫁できた割合は51.5%。全く価格転嫁できていない割合は6.3%。
- ・ 業種別にみると、 8 割超価格転嫁できた割合が大きい業種は「卸売業・小売業（64.1%）」。
- ・ 8 割超価格転嫁できた割合が小さい業種は「運輸業（ 17.7% ）」。
- ・ 全く転嫁できなかった割合が大きい業種は「卸売業・小売業（11.9%）」、「情報通信業（11.3%）」。



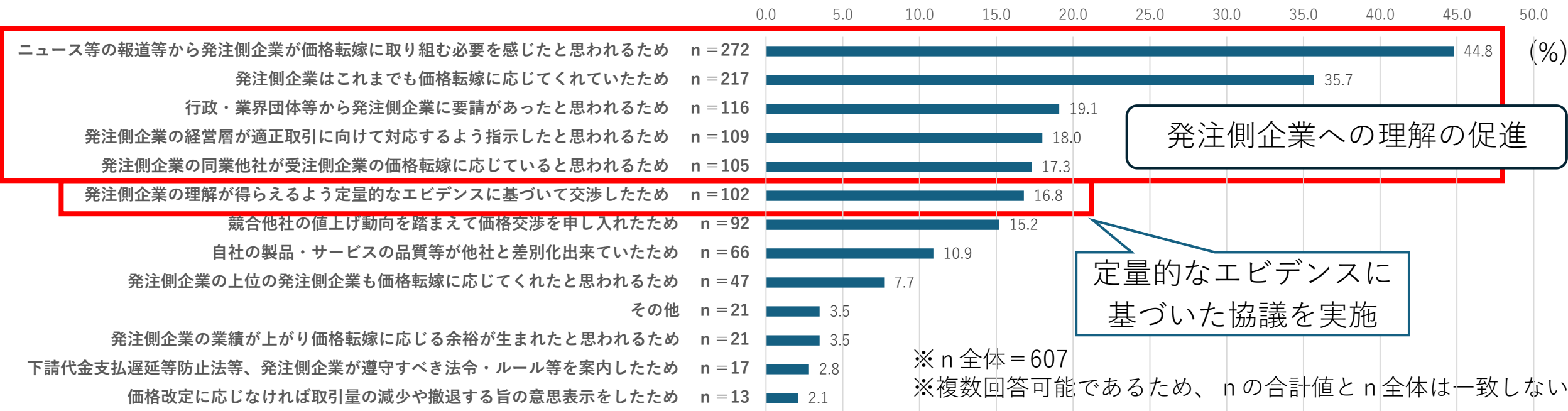
2-4 価格転嫁の状況（④エネルギー価格）

- ・ 全体では、 8割超価格転嫁できた割合は44.6%。全く価格転嫁できていない割合は9.1%。
- ・ 業種別にみると、 8割超価格転嫁できた割合が大きい業種は「情報通信業（58.1%）」。
- ・ 8割超価格転嫁できた割合が小さい業種は「運輸業（ 25.8% ）」。
- ・ 全く転嫁できなかった割合が大きい業種は「情報通信業（16.3%）」。



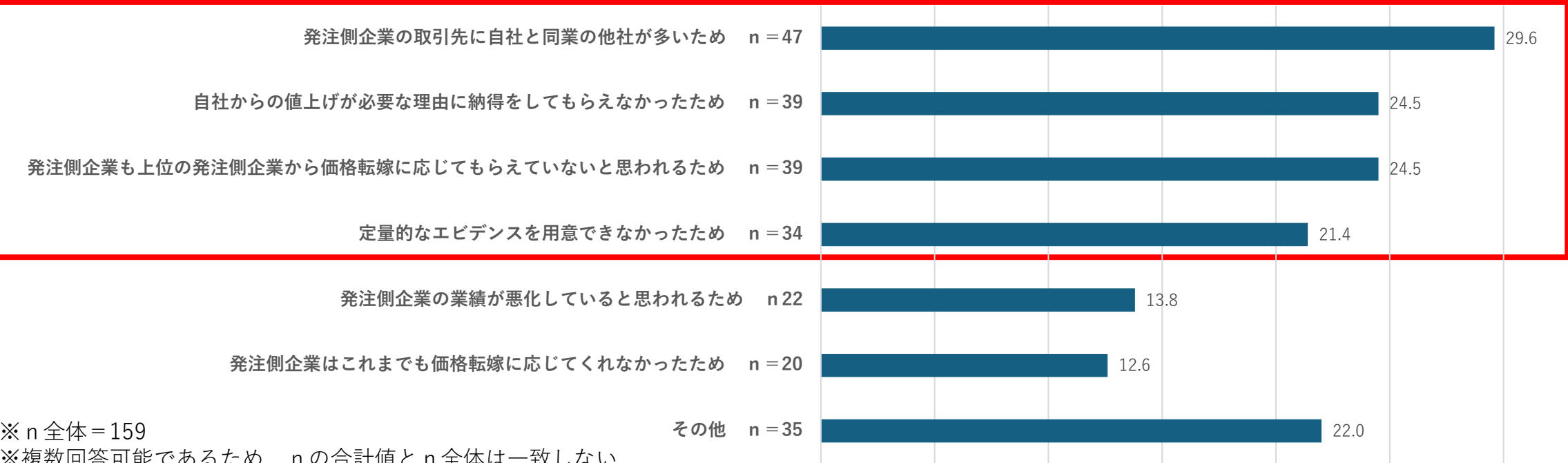
2-5 価格転嫁の状況（価格転嫁ができた要因）

価格転嫁に成功した要因について、
発注側企業における価格転嫁の必要性への理解が促進されたことについて回答した事業者が多い。
「ニュース等の報道等から発注側企業が価格転嫁に取り組む必要を感じたと思われるため」、
「発注側企業はこれまでも価格転嫁に応じてくれていたため」、
「行政・業界団体等から発注側企業に要請があったと思われるため」、
「発注側企業の経営層が適正取引に向けて対応するよう指示したと思われるため」、
「発注側企業の同業他社が受注側企業の価格転嫁に応じていると思われるため」が挙げられる。
また、発注側企業の理解が得られる定量的なエビデンスに基づいた協議を実施したことも要因と回答した事業者も多かった。



2-6-1 価格転嫁の状況（価格転嫁ができなかった要因・全体）

受注側として、なぜ価格転嫁ができなかったのか理由について聞いたところ、
「発注側企業の取引先に自社と同業の他社が多いため（29.6%）」、
発注側企業の理解が得られる準備できなかったこととして
「自社からの値上げが必要な理由に納得をしてもらえなかったため（24.5%）」、
「定量的なエビデンスを用意できなかったため（21.4%）」、
また、「発注側企業も上位の発注側企業から価格転嫁に応じてもらえていないと思われるため（24.5%）」
が挙げられた。



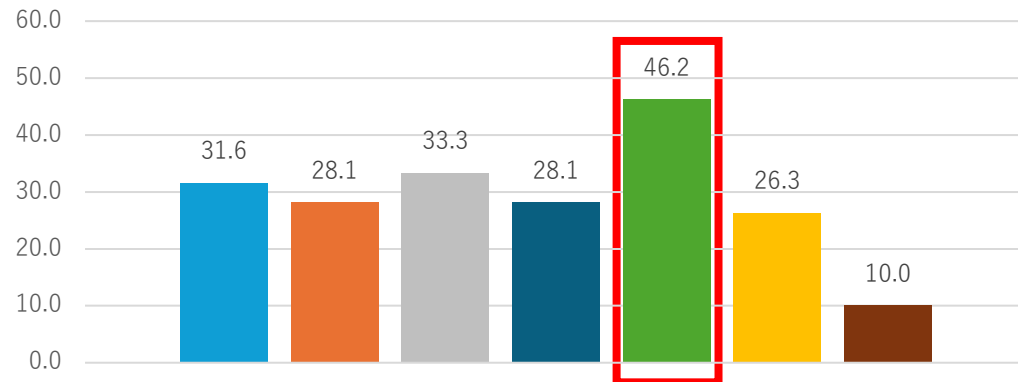
※ n 全体 = 159
※ 複数回答可能であるため、n の合計値と n 全体は一致しない

(%)

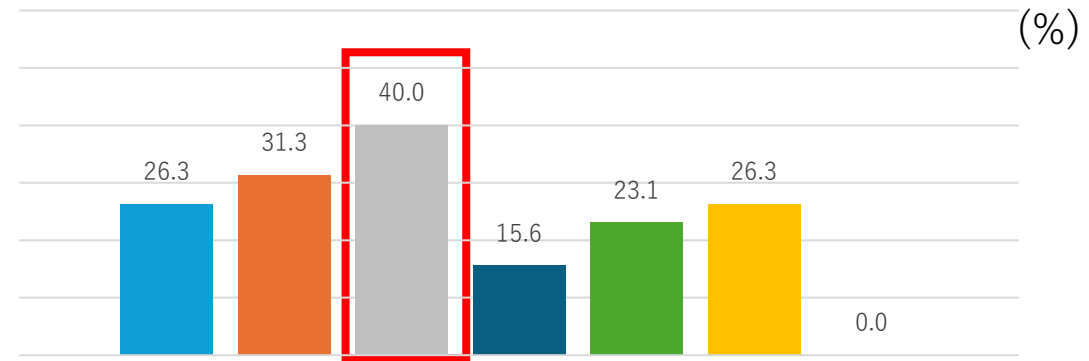
2-6-2 価格転嫁の状況（価格転嫁ができなかった要因・主たる業種別）

【回答した割合が大きい業種】

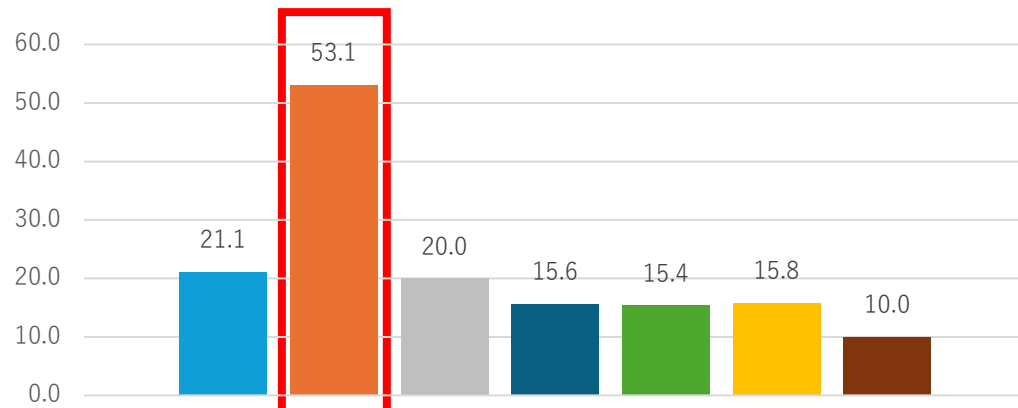
- ・「発注側企業の取引先に自社と同業の他社が多いため」は、「情報通信業」。
- ・「自社からの値上げが必要な理由に納得をしてもらえなかったため」は、「運輸業」。
- ・「発注側企業も上位の発注側企業から価格転嫁に応じてもらえていないと思われるため」は「製造業」。
- ・「定量的なエビデンスを用意できなかったため」は「情報通信業」。



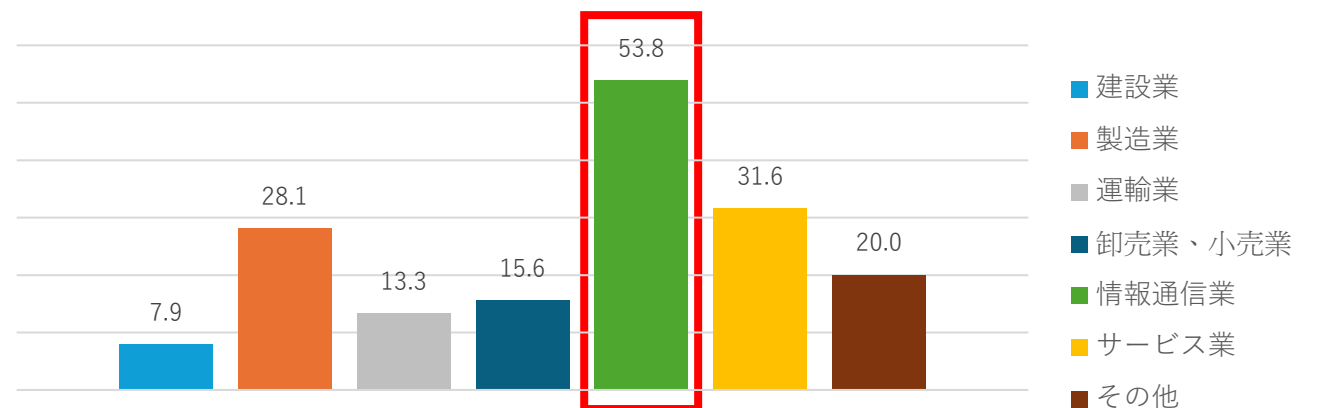
①発注側企業の取引先に自社と同業の他社が多いため



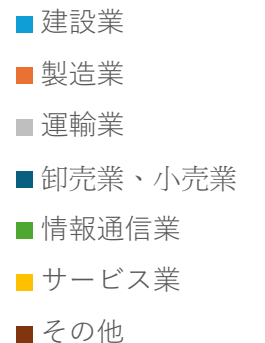
②自社からの値上げが必要な理由に納得をしてもらえなかったため



③発注側企業も上位の発注側企業から価格転嫁に応じてもらえていないと思われるため

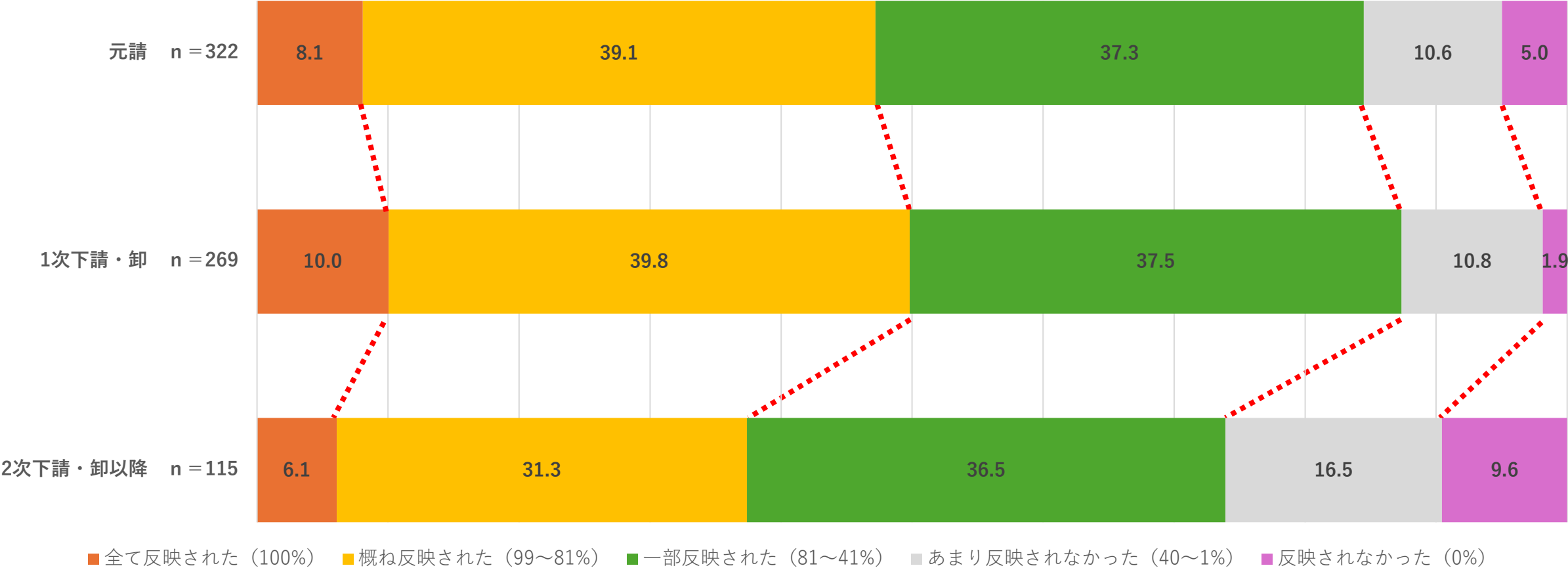


⑤定量的なエビデンスを用意できなかったため



2-7 価格転嫁の状況（下請構造での比較）

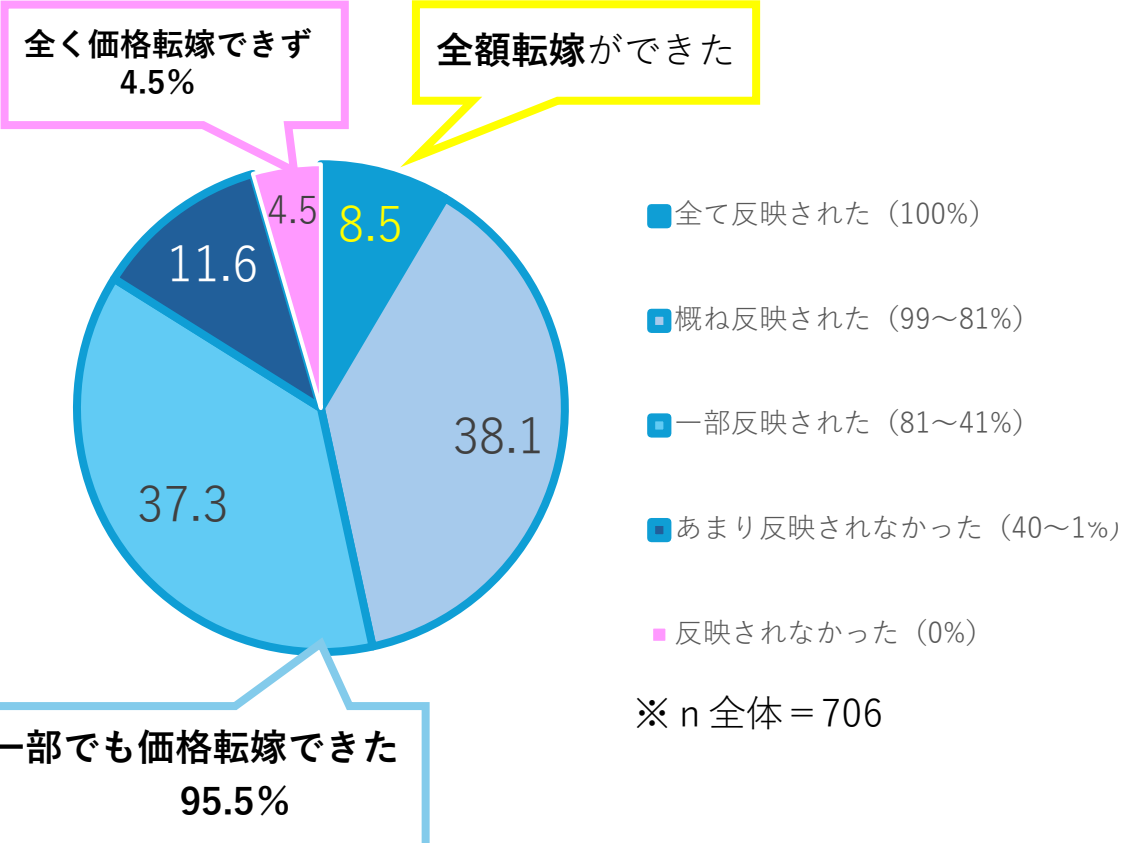
- ・全業種において、元請、1次下請・卸の取引に差異は少ないが、2次下請・卸以降の価格転嫁が十分に進んでいない。
- ・2次下請・卸以降は全く価格転嫁されなかった割合が約1割。



2-8-1 価格転嫁の状況（①コスト全般、国との比較）

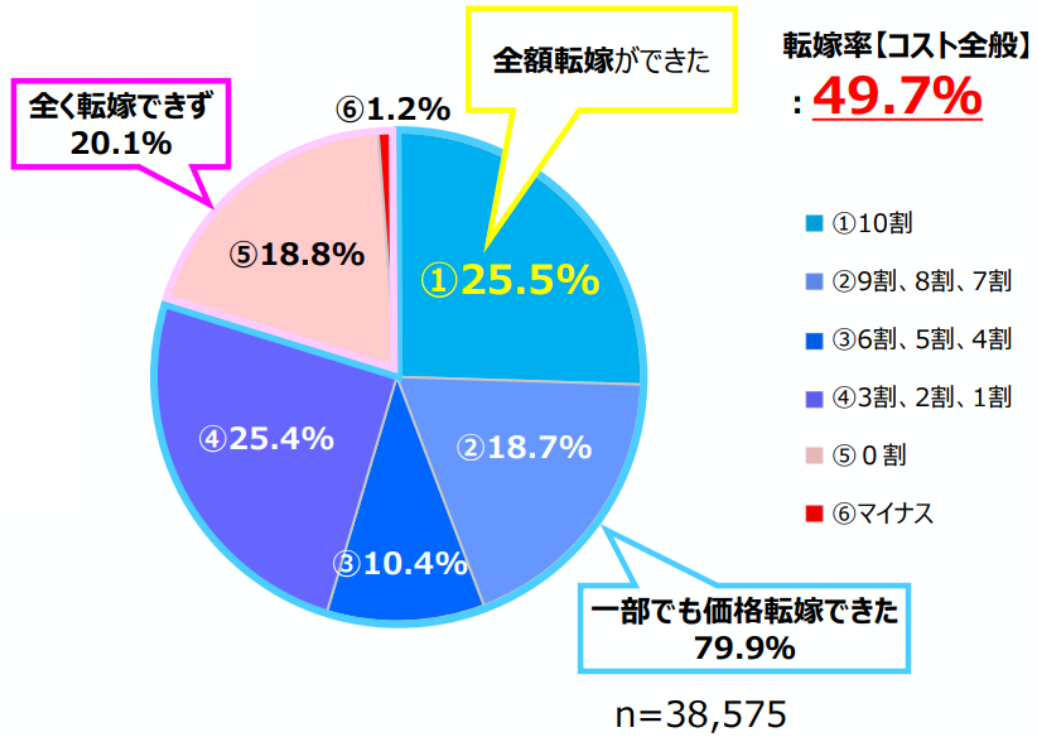
- ・ 国と比較すると、一部でも価格転嫁できた割合は、国が79.9%に対し、本県は95.5%と大幅に高い。
- ・ 全額転嫁できた割合は、国が25.5%に対し、本県は8.5%と低い。
- ・ 全く価格転嫁できていない割合は、国が20.1%に対し、本県は4.5%と低い。

広島県



国

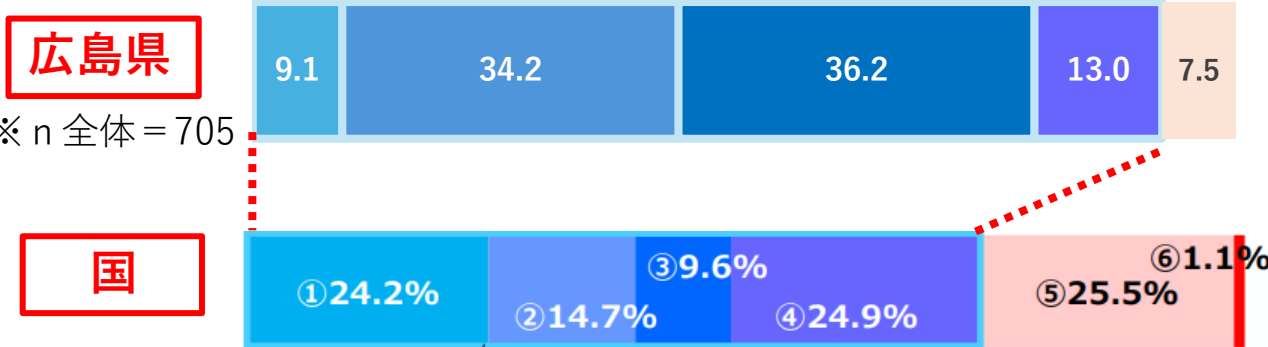
国の調査（フォローアップ調査（R6.9））



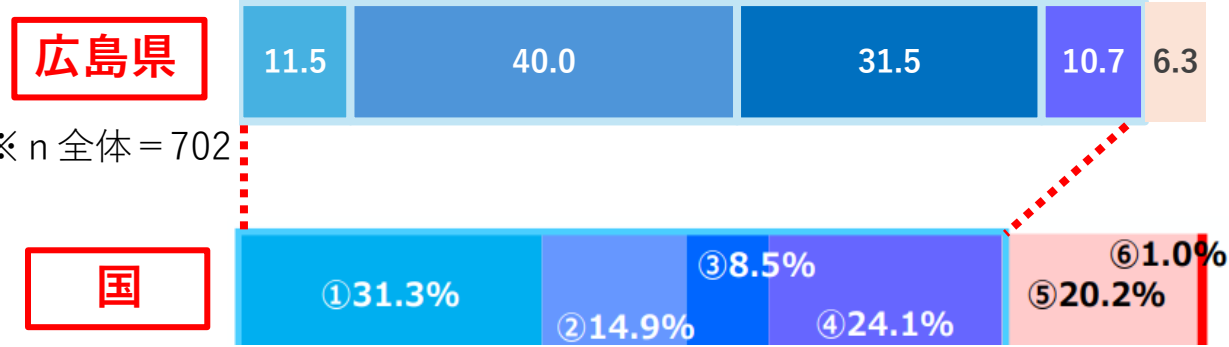
2-8-2 価格転嫁の状況（コスト要素別、国との比較）

- ・ 国と比較すると、一部でも価格転嫁できた割合は、どの項目においても、本県は高い。
- ・ 一方で、全額転嫁できた割合は、どの項目においても、本県は低い。

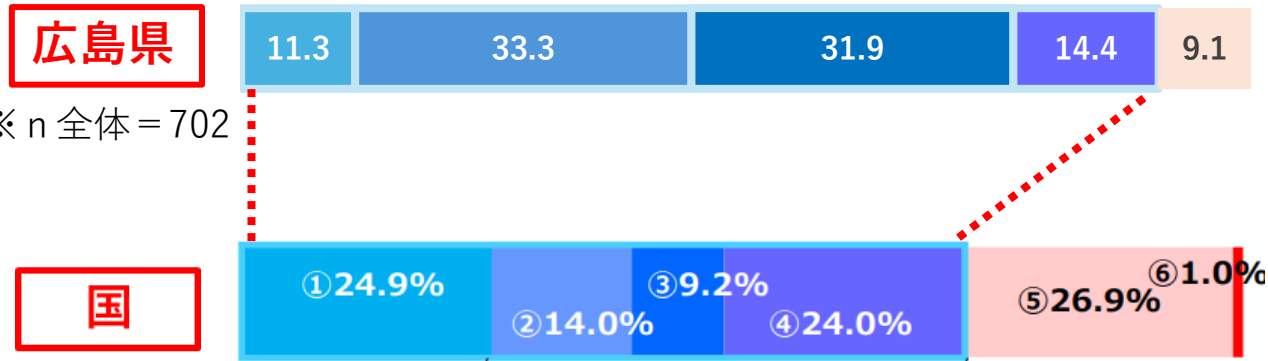
労務費 一部でも価格転嫁できた割合：92.5%



原材料価格 一部でも価格転嫁できた割合：93.7%



エネルギー価格 一部でも価格転嫁できた割合：90.9%



(広島県)

(国)

■ 全て反映された (100%)

■ 概ね反映された (99~81%)

■ 一部反映された (81~41%)

■ あまり反映されなかった (40~1%)

■ 反映されなかった (0%)

■ ① 10割 ■ ② 9割、8割、7割 ■ ③ 6割、5割、4割

■ ④ 3割、2割、1割 ■ ⑤ 0割 ■ ⑥ マイナス

発注側企業との価格協議・価格転嫁に向けた取組事例

3 発注側企業との円滑な価格協議・価格転嫁に向けて、取り組まれている具体的な事例【自由記載】

【定期的にコミュニケーション】

- ・ ミーティング等で常にコミュニケーションを図り、良好な関係を構築。
- ・ 常に原料価格の状況を共有している。エネルギー価格、輸送費の上昇も理解してもらっているので比較的スムーズに価格交渉ができています。

【情報収集】

- ・ 材料の市場価格を定期的に調査・把握。
- ・ 同業他社の動向・価格情報の入手。

【相談窓口相談】

- ・ 広島県よろず支援拠点へ相談し、価格交渉の提出資料について支援をいただき、交渉を進めた。
- ・ 行政指導のもと、取引ガイドラインの遵守を業界全体でおこなった。

【価格交渉で使用する根拠資料】

- ・ 商品・サービス提供に必要な投入時間・費用の把握を定量的に行い、原価計算をし、資料作成。
- ・ 価格交渉において最低賃金の推移を元に交渉。
- ・ 国土交通省が示している適正運賃価格を参考にした上で、自社の原価計算と比較し、交渉。

【交渉のタイミング】

- ・ 受注時に価格改定必要かを都度検討。
- ・ 工事ごと見積もりを提示して、交渉。
- ・ 協同組合を通して協議に向けての取り組み方や、価格協議の時期の決定。

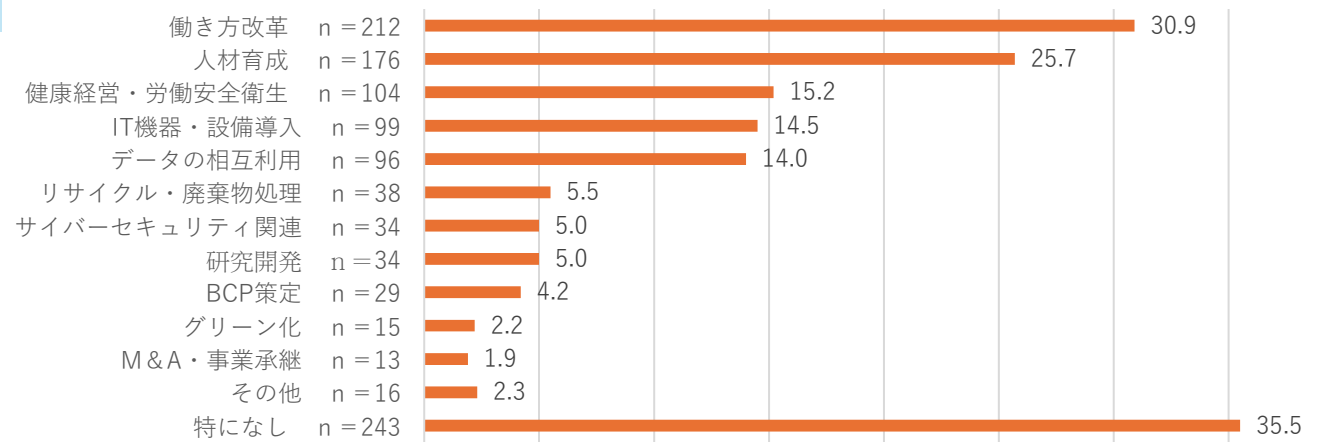
【その他】

- ・ 発注企業に訪問する際、当社の仕入先を同行。現状の原材料の価格状況への理解を求めている。
- ・ 商品・サービスの品質を徹底的に向上するよう努め、積極的にアピール。
- ・ スライド条項を適切に運用。
- ・ 今までと同じ商品では価格転嫁できないため、新商品や新企画で提案し、契約。

サプライチェーン全体の共存共栄に向けた取引先との連携・支援の状況

4 発注側企業に対して行って欲しい支援や連携の取組

サプライチェーン全体の付加価値向上に向けて発注側企業に行って欲しい支援や連携について聞いたところ、「働き方改革」212社（30.9%）、
「人材育成」176社（25.7%）、
「健康経営・労働安全衛生」104社（15.2%）、
「IT機器・設備導入」99社（14.5%）、
「データの相互利用」96社（14.0%）となっている。



※ n 全体 = 685
※複数回答可能であるため、n の合計値と n 全体は一致しない

5 すでに発注側企業と連携して取り組んでいる又は今後取り組む予定がある具体的な事例【自由記載】

- ・電子データによる受発注システムを活用。
- ・BCPを策定し、展開している。今後災害時に企業としての事業継続の為に緊急時の対応力を鍛えることに加え、建設業として地域へのライフライン早期復旧等の強化体制を図っていきたい。
- ・両社の技術部門人員による交流で改善を実施。
- ・カーボンニュートラルに向けた取組、セミナーへの参加。
- ・生産方式・人材育成活動、カーボンニュートラル活動、無理無駄改善活動に参加。ものづくり塾への参画。
- ・輸送方法の効率化及び合理化、運送状況の先を考慮してのモード変更。
- ・適宜に意見交換等を行い、相互に課題を認識し課題解決に向けた協議を行っている。

6 円滑な価格協議・価格転嫁に向け行政に期待する支援【自由記載】

- ・ 価格交渉の資料作成や交渉術等の支援・指導。
- ・ 適正価格での取引が浸透するような啓蒙活動を期待。
- ・ 値上げ交渉において参考となる資料を用意して欲しい。 運送、エネルギー、労務費等や、中小企業の業種別原価資料等。
- ・ 県内の異業種との交流会等、価格協議・価格転嫁について情報交換ができる場を設けてほしい。
- ・ メリット等の情報提供・補助金の加点措置等拡充等。
- ・ 発注者に対する行政側からの注意・指導等。
- ・ 労務費指針についての認知度向上。
- ・ 価格転嫁の好事例を紹介してほしい。
- ・ 合理化設備投資や人材確保における助成等を積極的に実施。
- ・ 合理的な理由に伴う価格転嫁にも関わらず、価格転嫁が100%認められない状況を改善してほしい。
- ・ 工事の請負代金額について、賃金・物価変動に基づくスライド条項を行政側から積極的に情報発信・提案・推奨等を実施。
- ・ 価格協議、価格転嫁は互いの立場があり簡単に進められないため、緩やかな価格上昇となるような政策を進めてほしい。
- ・ 業務効率化への支援、人材の能力UPへの支援。
- ・ 行政・業界団体等から発注側企業に対し、定期的に情報発信を行い、価格協議・価格転嫁の意識醸成を図ってほしい。

Ⅳ 調査結果（発注側の立場での取引について）

受注側企業との価格協議・価格転嫁に向けた取組事例

1 受注側企業との適切な価格協議・価格転嫁に向けて、取り組まれている具体的な事例【自由記載】

【定期的にコミュニケーション】

- ・ 価格協議を含めた定期的なコミュニケーションをおこない、双方で検討をおこなっている。
- ・ 年2回のお取引先へのアンケートを通して、価格協議のニーズ・困りごとを把握している。

【価格交渉の記録を作成し、発注者と受注者と双方で保管】

- ・ 価格協議の履歴を作成し、発注・受注の双方で保管している。
- ・ 価格協議のエビデンスを保管。

【経営者の意識】

- ・ 労務費等のコスト上昇影響が適切に価格反映されていない案件があれば、調達部門まで協議の申し出をするよう通達。

【発注側企業からの協議の場合】

- ・ サプライヤーに対して「価格転嫁の明示的協議に応じる弊社の意思」を通達している。
- ・ 発注案件の都度、受注者と価格交渉の場を設けている。

【受注者が公表資料を用いて提示して希望する価格については、これを合理的な根拠があるものとして尊重】

- ・ 大幅な価格改定の申し入れを受けた際には、公表資料（人件費・原材料費の上昇率など）を確認の上、協議を行い、価格を見直している。

【受注者から価格転嫁（労務費の上昇等を理由）を求められた場合には、協議のテーブルにつくこと】

- ・ 申し出があった場合、内容を精査し、協議の上、改定を行っている。
- ・ 受注側企業から価格転嫁を求められた場合には、必ず協議に応じている。

【必要に応じ、価格転嫁に係る考え方を提案】

- ・ 各省庁等の公表資料をベースにその高騰率を評価し、妥当性があると判断した事由を各サプライヤーへ向けて発信して協議を進めている。

【その他】

- ・ 申し出して頂きやすいようにアンケート形式でご回答頂く方法も取り入れている。

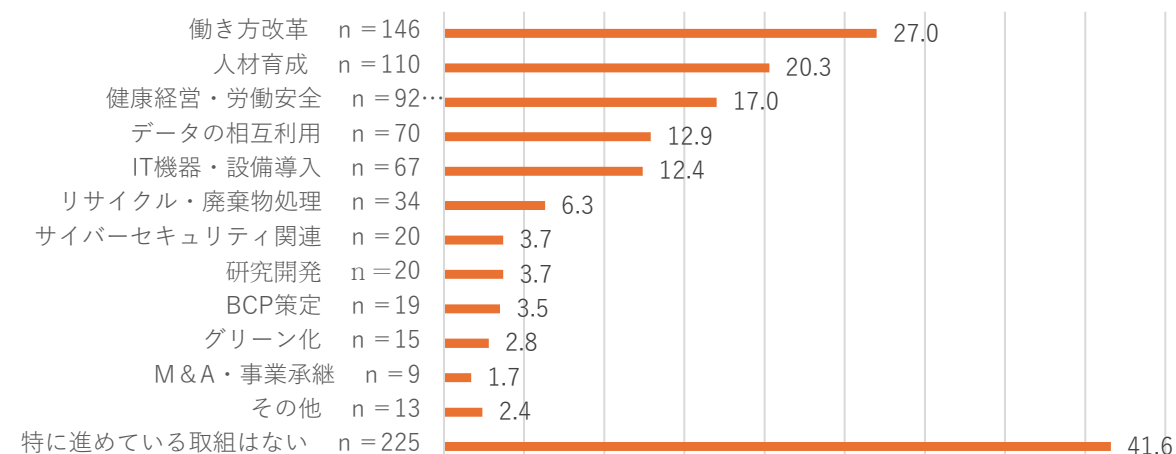
2 受注側企業との価格転嫁に向けた交渉等における課題等【自由記載】

- ・取引業者が多いため、1社1社の価格交渉・価格転嫁のニーズを把握することが難しい。
- ・受注側企業がエビデンス無しに価格転嫁を要求してくるなど、合理的な根拠を示して貰えないので、最終的な転嫁価格決定が出来ない。
- ・受注側企業から求められた取引価格の引き上げ金額がどの程度であれば適切といえるのかが分からない。
- ・上位からの価格転嫁が認められていない。
- ・納品原価の上昇に対し、単純な価格転嫁は難しく、当社の利益確保に課題。同時に、顧客ニーズに反する売価設定（価格転嫁）は、売上確保が厳しい状況。
- ・発注側の原価上昇幅の根拠は申し出を信用せざるを得ない。
- ・同様の資材取引先が複数社ある場合、最初に申し出た企業の情報に頼ることとなり全体のバランスをとることに苦慮。
- ・価格協議の申し入れ通知を行っても返答がないサプライヤーが存在し、そのフォローが難しい。
- ・受注者の会社規模に差があり、交渉スタイルに大きな違いがあるため、発注者としては柔軟性が求められる中、一貫した対応が難しい。
- ・急激な価格変動があった場合、対応しづらい。
- ・同業の受注側との価格交渉や転嫁は比較的やりやすいが、他業種では詳細な価格が把握出来ないため、どこまで転嫁すれば良いか判断が難しい。
- ・提示される価格が現時点における適正価格か見極めに時間を要している。
- ・逆ざや（受注側企業への下払い単価＞発注側企業への販売単価）にならないよう、先に発注側企業との価格妥結が必要になるため、どうしても受注側企業への応諾が後手になってしまう。
- ・値上件数が多いため、即時製品への転嫁が難しく、ある程度まとめて交渉を行う（半年くらい）ため、タイムラグが生じる。

サプライチェーン全体の共存共栄に向けた取引先との連携・支援の状況

3 サプライチェーン全体の共存共栄に向けて、受注側企業と連携又は取引先を支援している取組

サプライチェーン全体の共存共栄に向けて受注側企業と連携又は取引先を支援している取組について聞いたところ、「働き方改革」146社（27.0%）、
「人材育成」110社（20.3%）、
「健康経営・労働安全衛生」92社（17.0%）、
「データの相互利用」70社（12.9%）
「IT機器・設備導入」67社（12.4%）となっている。



※ n 全体 = 541

※複数回答可能であるため、n の合計値と n 全体は一致しない

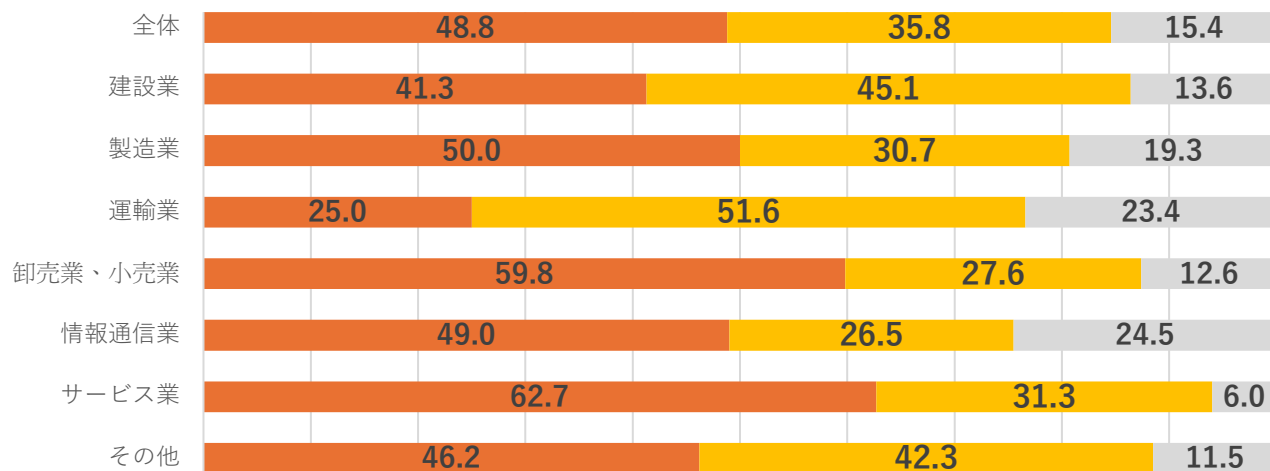
4 すでに受注側企業と連携して取り組んでいる又は今後取り組む予定がある具体的な事例【自由記載】

- ・ IT化による業務効率化（情報共有、人員削減等）
- ・ 働き方改革（週休2日、休日作業・残業を減らす、有給の積極的取得等）
- ・ 技術人員が直接交流する機会を設けて、品質向上や効率化、原価低減を目指す。
- ・ 協力業者・社内向けに定期的に研修を行っている。
- ・ BCPの策定により災害時の安否確認、および経営状況、後継者問題等を把握し、共存共栄のため連携している。
- ・ 発注～納品リードタイムの延長などにより、物流、庫内作業の軽減など、サプライチェーン全体での効率化を図っている。

(参考) 回答企業の概要

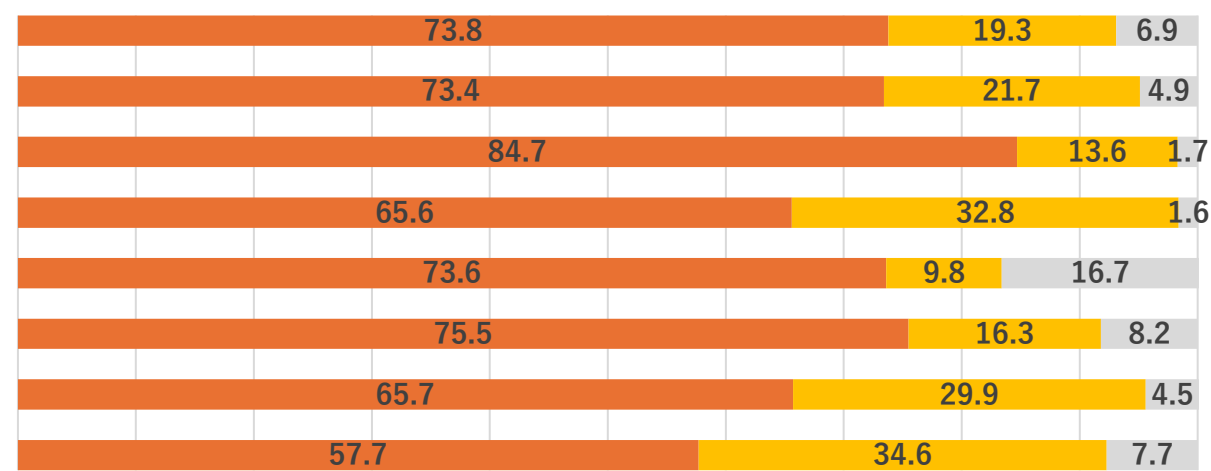
I 回答企業の概要

1 取引上の立場 (%)



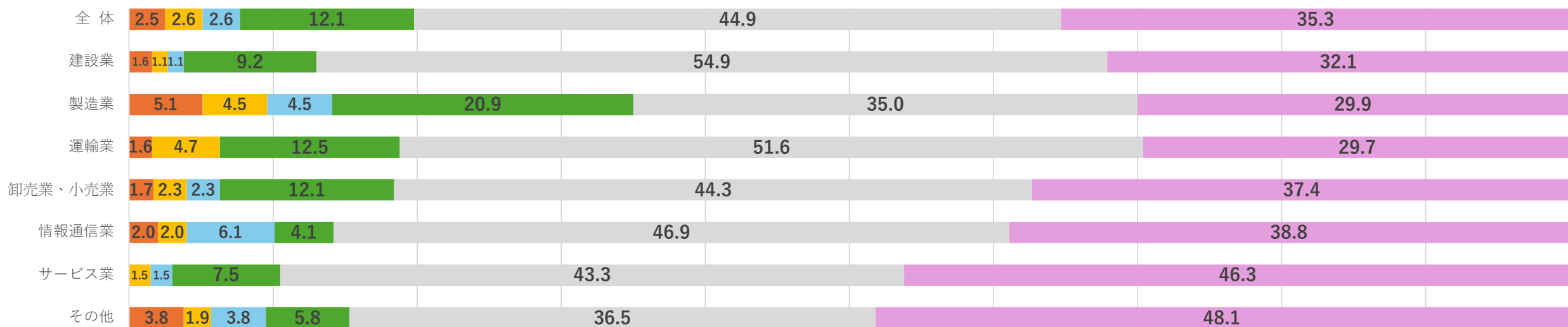
■ メーカー、小売業者、サービス提供者（元請） ■ 1次下請、1次卸 ■ 2次下請以降、2次卸以降

2 貴社の主な事業について (%)



■ 受注側・発注側それぞれの取引がある ■ 受注側の立場での取引のみ ■ 発注側の立場での取引のみ

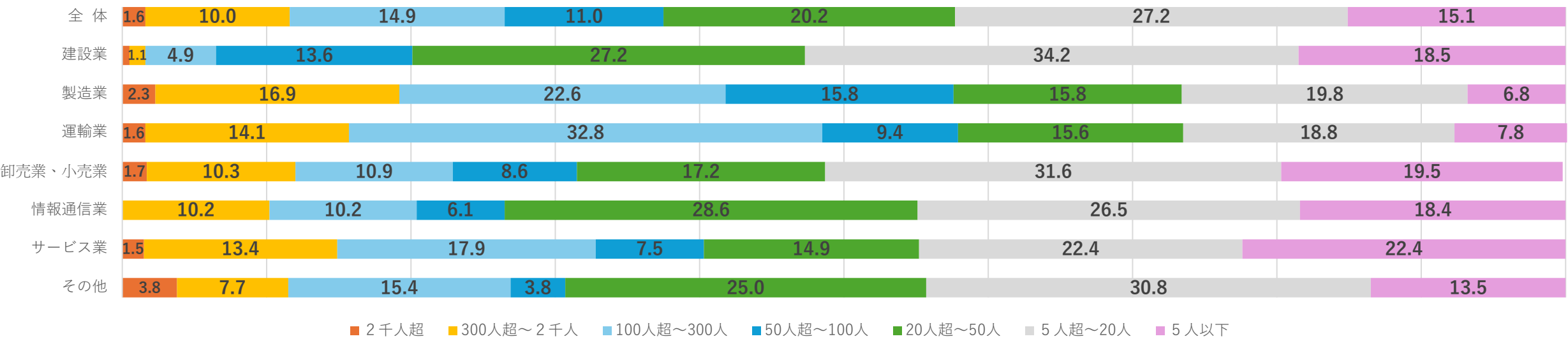
3 資本金別 (%)



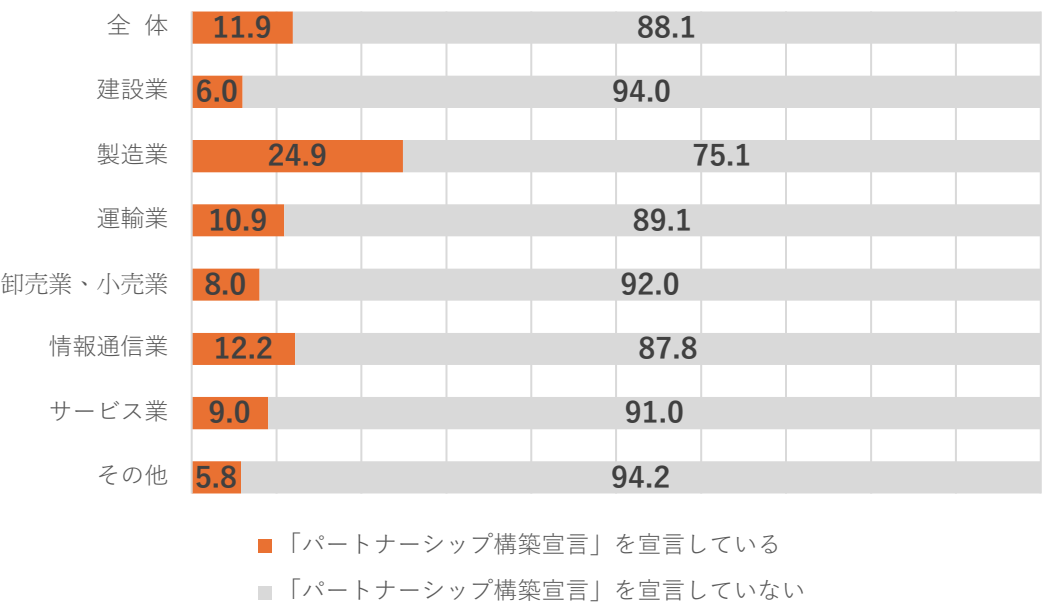
■ 10億円超 ■ 3億円超～10億円以下 ■ 1億円超～3億円以下 ■ 5千万円超～1億円以下 ■ 1千万円超～5千万円以下 ■ 1千万円以下

4 従業員数別

(%)



5 「パートナーシップ構築宣言」について



6 貴社の主な事業に関し、代表的な取引先である発注側企業が「パートナーシップ構築宣言」をしているかどうか。

