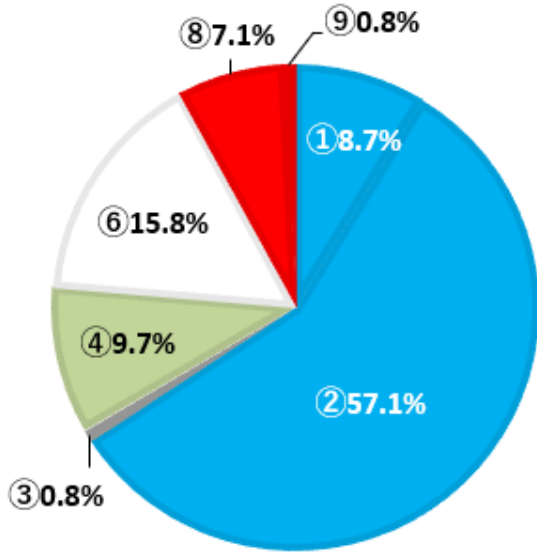


# (参考) 個別の業界ごとの交渉・転嫁状況、下請Gメンが収集した事業者の声

## 繊維

直近6ヶ月間の価格交渉の状況



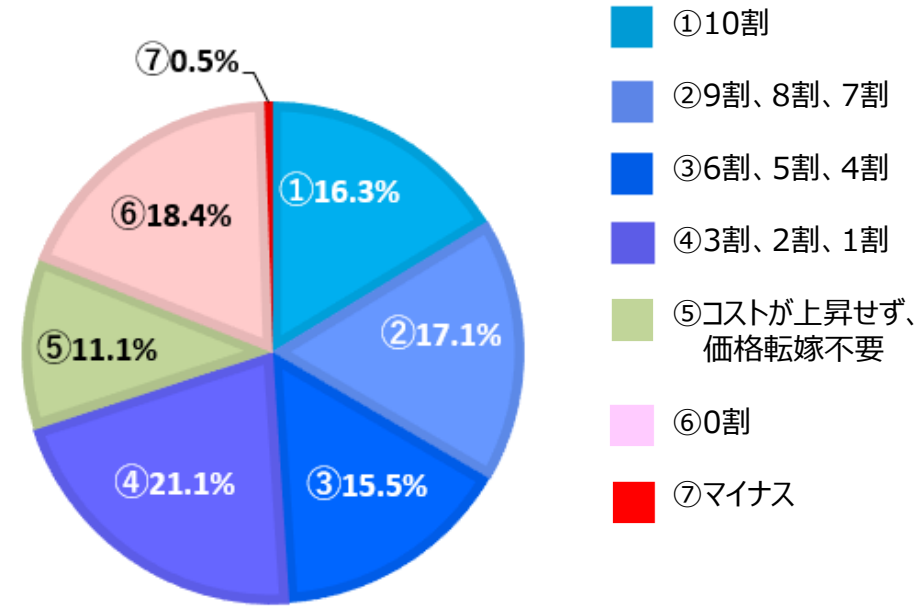
①	発注企業から、交渉の申し入れがあり、価格交渉が行われた。
②	受注企業から、発注企業に交渉を申し出、価格交渉が行われた。
③	コストが上昇せず、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
④	コストが上昇せず、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、受注企業から交渉を申し出なかった。
⑤	コストが上昇したが、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑥	コストが上昇し、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、受注企業から交渉を申し出なかった。
⑦	コストが上昇し、発注企業から申し入れがあったが、発注減少や取引停止を恐れ、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

下請Gメンヒアリング等による生声

- 取引先とは受注製品のリニューアルのタイミングで、都度、交渉を行っている。新規品・継続品ともに、発注企業から大きな抵抗を受けることなく交渉でき、概ね満額で合意できた。
- コスト上昇分について、証拠を提示し、発注企業と値上げ交渉を行ったところ、満額転嫁で妥結できた。
- ▲ 毎年コストが上昇しているが、約20年間価格が据え置かれている。価格交渉を申し出ても、発注企業の顧客との調整が困難であるとして、交渉に応じてもらえない。
- ▲ 発注企業から値下げ要請をされた。価格転嫁をしようとする、詳細な根拠資料の提出を求められ、交渉が難航することが多い。

【凡例】 ○：よい事例、▲：問題のある事例

直近6ヶ月間の価格転嫁の状況【コスト全般】



n=380

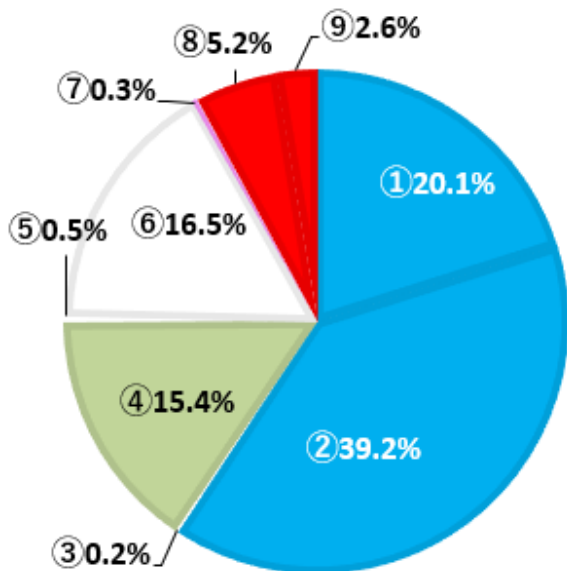
転嫁率：47.0%

# (参考) 個別の業界ごとの交渉・転嫁状況、下請Gメンが収集した事業者の声

②

## 建設

直近6ヶ月間の価格交渉の状況



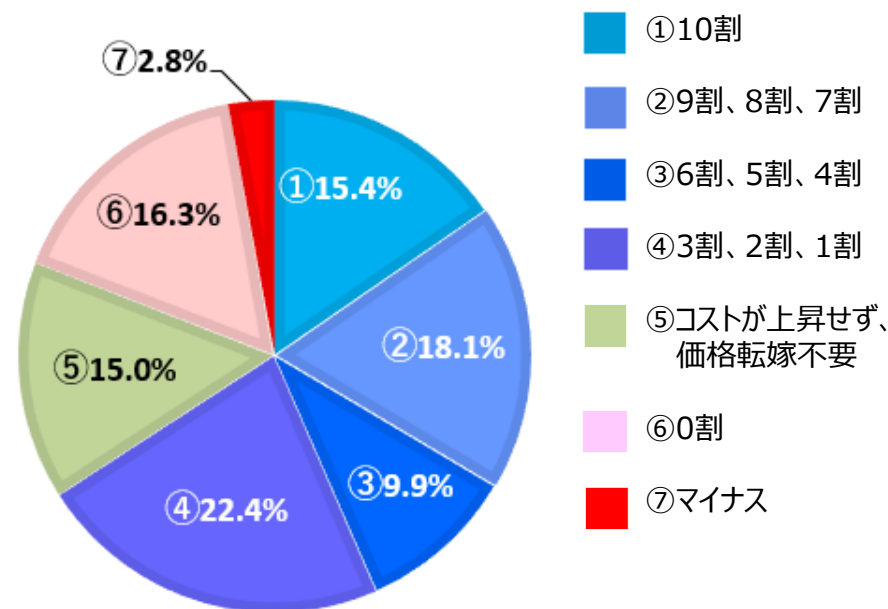
①	発注企業から、交渉の申し入れがあり、価格交渉が行われた。
②	受注企業から、発注企業に交渉を申し出、価格交渉が行われた。
③	コストが上昇せず、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
④	コストが上昇せず、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、受注企業から交渉を申し出なかった。
⑤	コストが上昇したが、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑥	コストが上昇し、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、受注企業から交渉を申し出なかった。
⑦	コストが上昇し、発注企業から申し入れがあったが、発注減少や取引停止を恐れ、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

下請Gメンヒアリング等による生声

- コスト上昇分の転嫁を実施するため、取引先に価格交渉の申し入れを行った。結果は、労務費も含めて、要望通りの値上げを認めて貰った。
- 取引先から「値上げについて話し合いましょう」と声掛けがあったため交渉を行った。交渉を行い、自社の言い分を全て受け入れてもらった。
- ▲ 価格交渉を申し入れたところ、交渉には応じてくれたが、コスト上昇分の価格転嫁は、一切認められなかった。
- ▲ 価格交渉を行ったが、5年前からの単価と変わらず、全く値上げに応じてもらえていない。

【凡例】 ○：よい事例、▲：問題のある事例

直近6ヶ月間の価格転嫁の状況【コスト全般】



- 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 コストが上昇せず、価格転嫁不要
- ⑥ 0割
- ⑦ マイナス

n=9,316

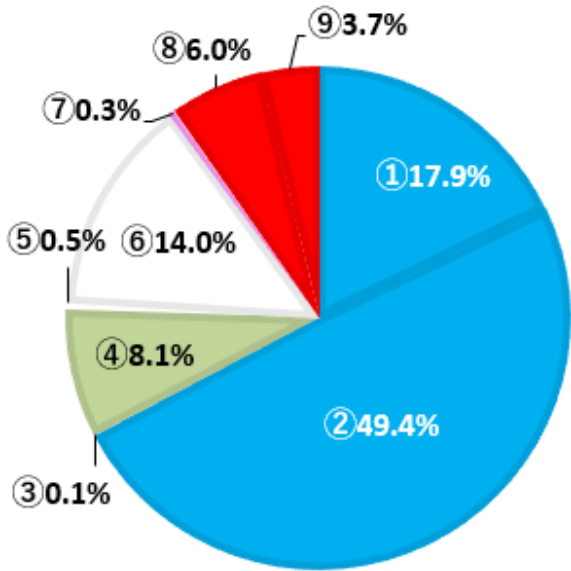
**転嫁率：45.1%**

# (参考) 個別の業界ごとの交渉・転嫁状況、下請Gメンが収集した事業者の声

③

## 自動車・自動車部品

直近6ヶ月間の価格交渉の状況



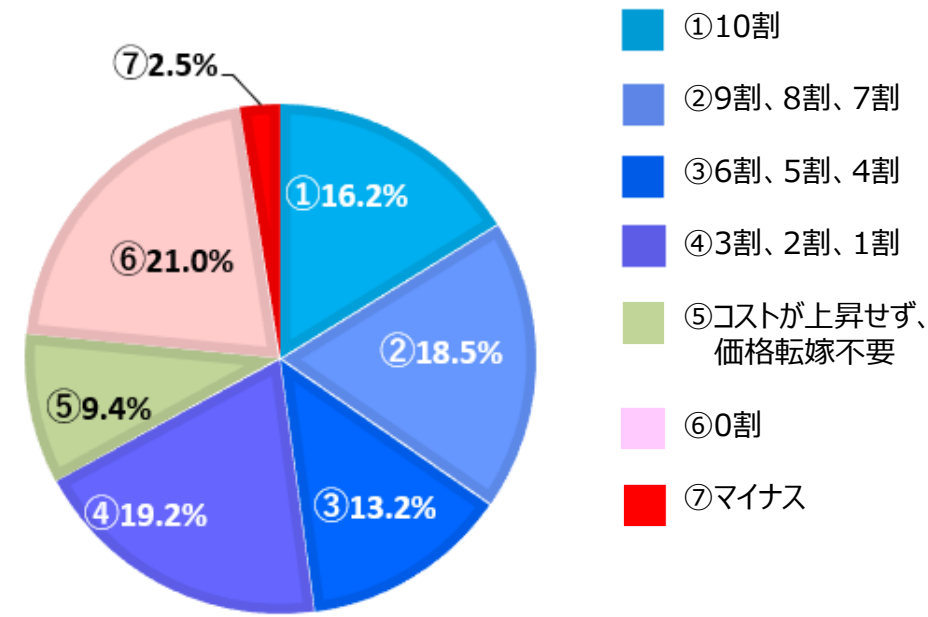
①	発注企業から、交渉の申し入れがあり、価格交渉が行われた。
②	受注企業から、発注企業に交渉を申し出、価格交渉が行われた。
③	コストが上昇せず、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
④	コストが上昇せず、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、受注企業から交渉を申し出なかった。
⑤	コストが上昇したが、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑥	コストが上昇し、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、受注企業から交渉を申し出なかった。
⑦	コストが上昇し、発注企業から申し入れがあったが、発注減少や取引停止を恐れ、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

下請Gメンヒアリング等による生声

- 発注企業側から価格交渉の申し入れがあり、交渉を行った。先方においても、価格転嫁の重要性を理解しており、コスト上昇分のすべてを価格転嫁することができた。
- 自動車メーカー・部品メーカーに、業界全体として価格交渉・転嫁の機運が高まっている印象があり、二次下請けである自社としても、発注企業と価格交渉・転嫁を実現することができた。
- ▲ 発注企業を複数回訪問して、コスト上昇分の証拠書類を提示した上で価格交渉・転嫁を要望しているが、「検討する」という回答が返ってくるばかりで、結局転嫁が進んでいない。
- ▲ 価格交渉を申し出たところ、コスト上昇の根拠資料を求められたため提出したが、回答期限までに回答はなく、その後音沙汰なしとなっている。

【凡例】 ○：よい事例、▲：問題のある事例

直近6ヶ月間の価格転嫁の状況【コスト全般】



n=1,725

転嫁率：44.6%

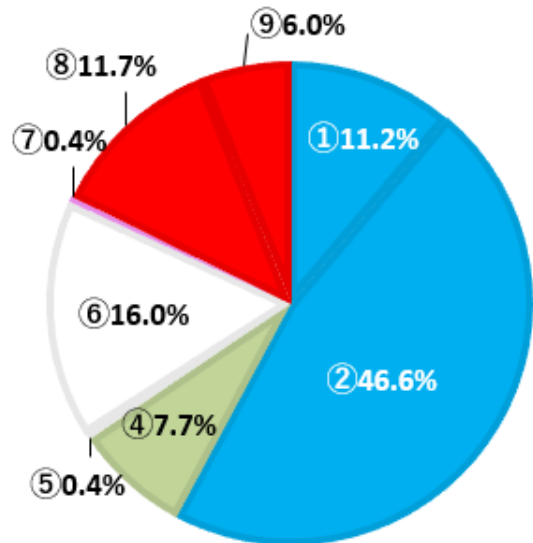
# (参考) 個別の業界ごとの交渉・転嫁状況、下請Gメンが収集した事業者の声

④

## トラック運送

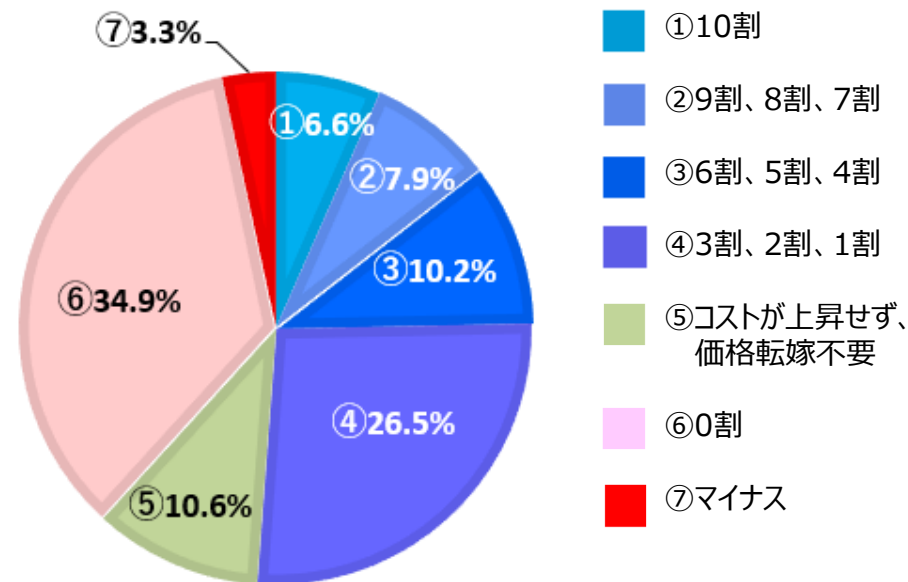
【凡例】 ○：よい事例、▲：問題のある事例

直近6ヶ月間の価格交渉の状況



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、受注企業から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、受注企業から交渉を申し出なかった。
⑦	コストが上昇し、発注企業から申し入れがあったが、発注減少や取引停止を恐れ、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑧	コストが上昇したが、発注企業から申し入れがなく、発注減少や取引停止を恐れ、受注企業から交渉を申し出なかった。
⑨	コストが上昇し、発注企業から申し入れがなく、受注企業から交渉を申し出たが、応じてもらえなかった。

直近6ヶ月間の価格転嫁の状況【コスト全般】



n=1,297

**転嫁率：24.2%**

下請Gメンヒアリング等による生声

- 発注企業との価格交渉は、都度必要なタイミングで実施できている。直近では、発注企業側から値上げ交渉の申し入れがあり、コスト上昇分に対して価格転嫁を実現できた。
- ▲ 値上げを希望して発注企業に価格交渉申し込んだが、相場価格が上昇していないという理由で価格を据え置かれた。結局、取引停止を恐れて、やむなく受け容れた。
- ▲ 価格交渉自体は年に1回行われているが、コロナ禍前に労務費がわずかに値上げされて以降、その後は据え置かれている。今年9月に価格交渉を申し入れたが、応じてもらえなかった。
- ▲ 発注企業に労務費の値上げ要求をしても、「要求をしてくるのはあなただけだ」と返答があり、全く転嫁できていない。他社との競合があることにつけこみ、一方的に「この価格でいいなら発注する」と通告が来て価格が固定されてしまっている。