



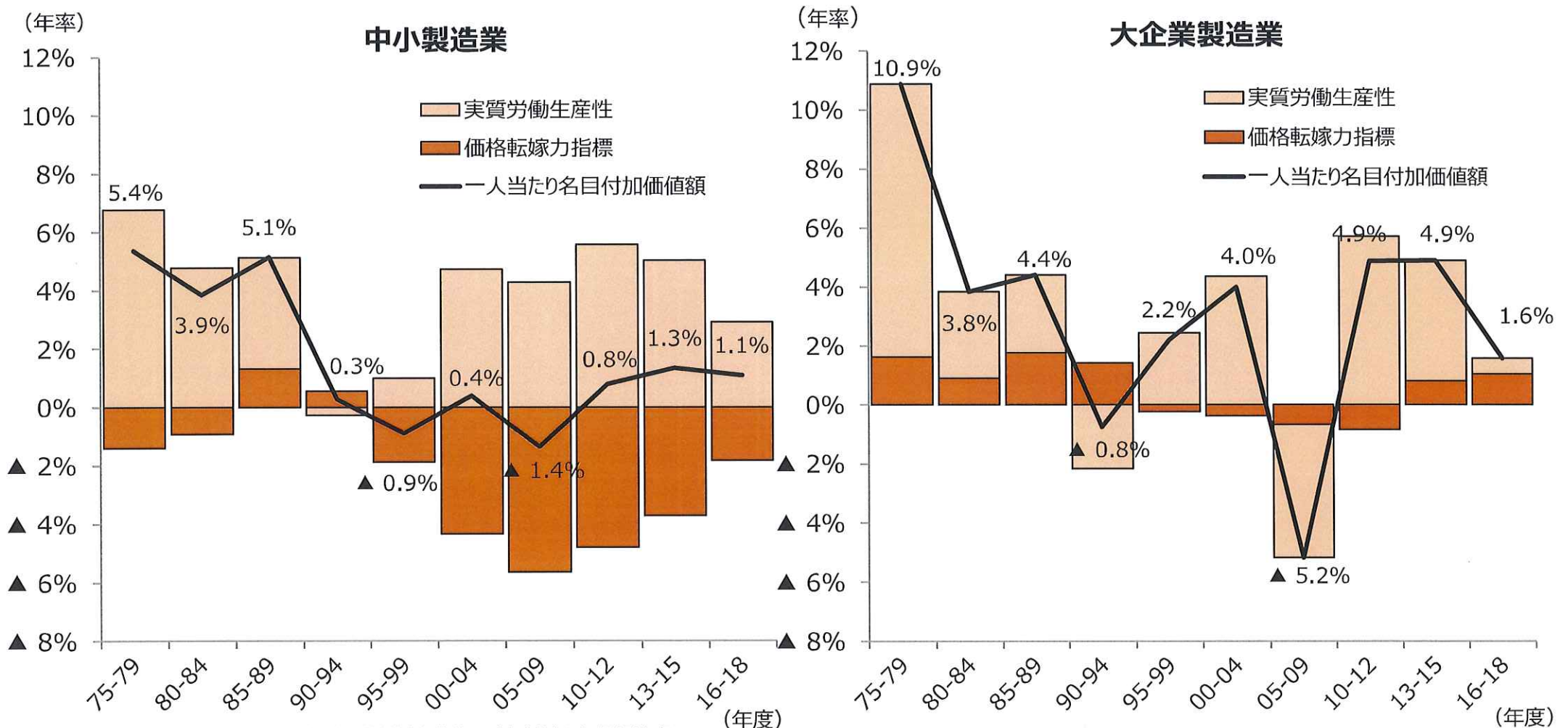
価格交渉促進月間について

中小企業庁取引課

1. 価格交渉の必要性（製品等の価格への転嫁の状況）

- 中小企業は、実質労働生産性が上昇する一方、価格転嫁力は低迷し、付加価値が適切に配分されているとは言い難い。

従業員一人当たり名目付加価値額（労働生産性）上昇率とその変動要因



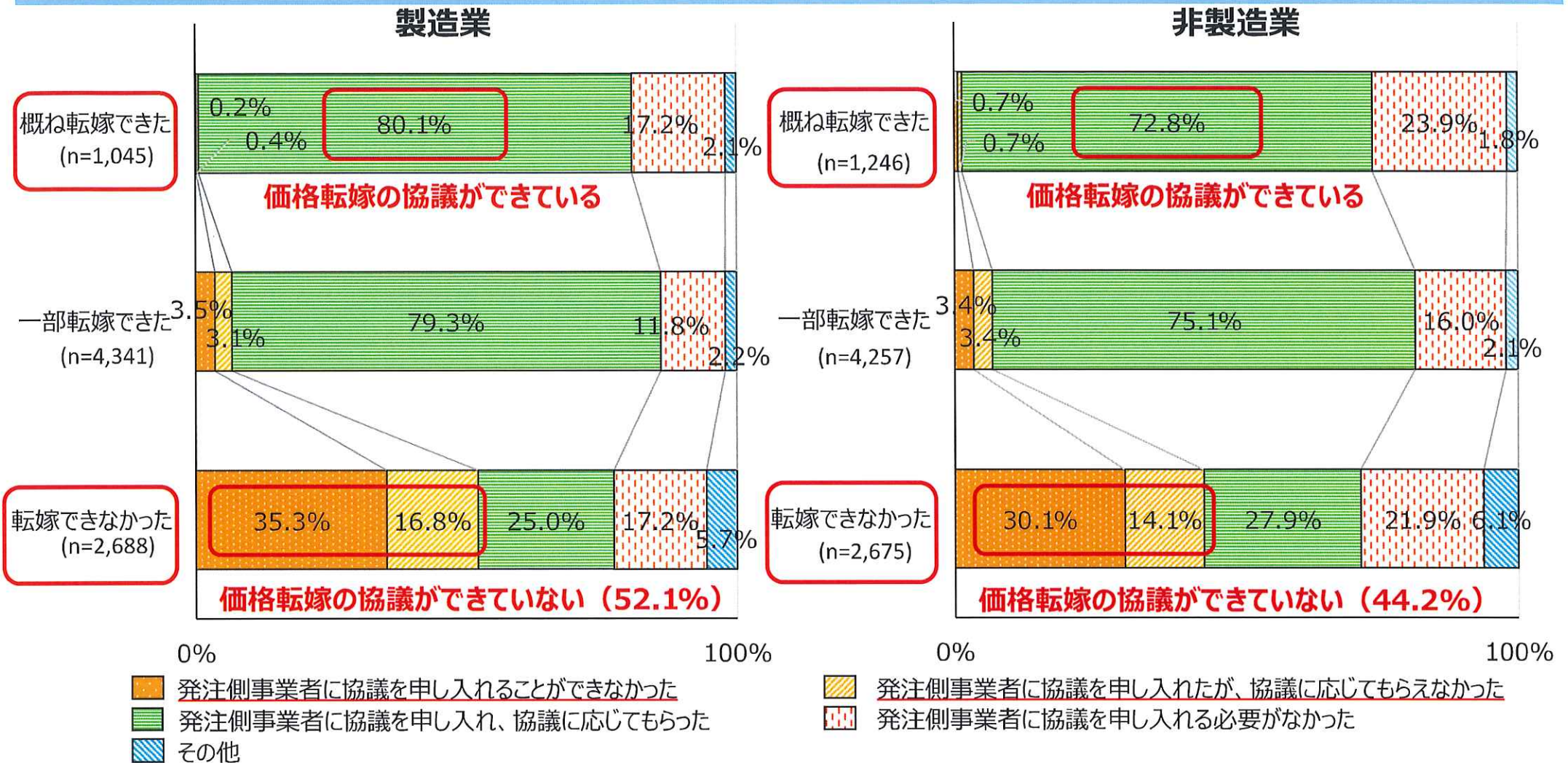
(出典) 日本銀行「全国企業短期経済観測調査」、「企業物価指数」、財務省「法人企業統計年報」

(注1) 2014年版中小企業白書における分析をもとに作成。価格転嫁力指標上昇率は、資本金2千万円以上1億円未満を中小企業、資本金10億円以上を大企業、一人当たり名目付加価値額上昇率は、資本金1千万円以上1億円未満を中小企業、資本金10億円以上を大企業としている。

(注2) 価格転嫁力指標：販売価格の上昇率と仕入価格の上昇率の違いから、仕入価格の上昇分をどの程度販売価格に転嫁できているか（価格転嫁力）を数値化したもの。

2. 価格交渉の必要性（価格転嫁と価格交渉の申し入れの状況）

- 発注側事業者と協議ができれば、価格転嫁もできる傾向。
- 他方で、価格転嫁ができなかった事業者の約50%は、価格転嫁の協議すらできていない。



(出典) 帝国データバンク「令和元年度取引条件改善状況に関する調査等事業」

(注1) 1.受注側事業者に対するアンケート結果のうち、製造業と非製造業を集計。

2.直近1年間のコスト全般の変動について価格転嫁の状況と、発注側事業者に対する価格転嫁の協議の申し入れの状況を確認。

3. 価格交渉促進月間について

- 依然として発注側企業から一方的な原価低減要請が行われているほか、労務費や原材料価格が上昇している受注側企業が、発注側企業に対して価格交渉を申し込むことすら難しい実態が存在。
- 最低賃金の改定を含む労務費や原材料費等の上昇などが下請価格に適切に反映されることを促すため、「価格交渉促進月間」を9月に設ける。

実施事項

1. キックオフイベント

- 梶山大臣、十倉経団連会長、三村日商会頭のほか、各業界の主要企業の経営者が一堂に会し、トークセッション形式のキックオフイベントを実施。
- 上記の主要企業から、取引先中小企業との共存共栄に向けた方針や取組などを紹介。

2. 受注側企業への状況調査

- 価格交渉促進月間終了後の10月に、受注側企業に対して、①下請Gメンによる重点的なヒアリング（2千社程度）、②アンケート調査（数万社に対して配布予定）を実施。

3. 発注側企業への周知

- 上記調査結果について、①先進的な取組、グッドプラクティスの公表、②アンケートの回答を集計し、公表、③下請代金法に違反する事案は、公取と連携して対処すること等を、発注側企業へ幅広く周知。

4. 広報

- 新聞やチラシ等を用いて取組を周知。

5. 講習・研修・相談等

- 受注側企業の価格交渉者向けの価格交渉についてのセミナーや講習会等をオンライン形式で実施。