

## トラック運送業種

# 価格交渉サポート

### 【価格交渉・価格転嫁の状況と理由】

1. フォローアップ調査
2. 価格交渉の状況
3. 価格転嫁の状況
4. 下請Gメンヒアリング
5. 業種(業界)の現状
6. 喫緊課題
7. 対応策

## 1. フォローアップ調査

### ◆「価格交渉促進月間（2022年9月）フォローアップ調査の結果について」

（令和4年12月：中小企業庁）

#### フォローアップ調査の概要

- エネルギー価格や原材料費などが上昇する中、中小企業が適切に価格転嫁をしやすい環境を作るため、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。この「月間」において、価格交渉・価格転嫁を呼びかけるため、広報や講習会、業界団体を通じた価格転嫁の要請等を実施。
- 上記取組の成果を確認するため、各「月間」の終了後、①アンケート調査、②下請Gメンによるヒアリングを実施し、これらの成果を取りまとめ。

#### ①アンケート調査

中小企業等に、親事業者との価格交渉や価格転嫁に関するアンケート

- 配布先企業数：15万社
- 回答企業数15,195社（回収率 10.13%）

#### ②下請Gメンによるヒアリング調査

- 調査方法：電話調査
- ヒアリング件数：約1,777社

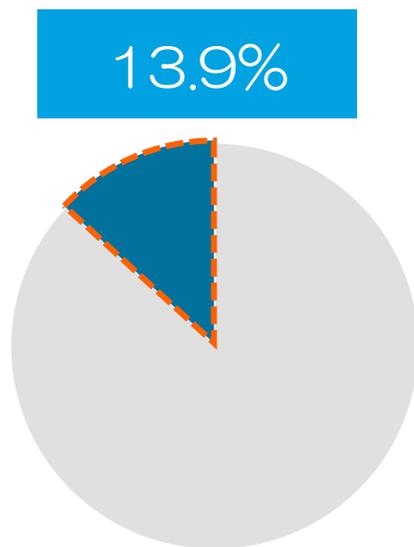
## 2. 価格交渉の状況

### ◆業種別ランキング（価格交渉に応じた業種）

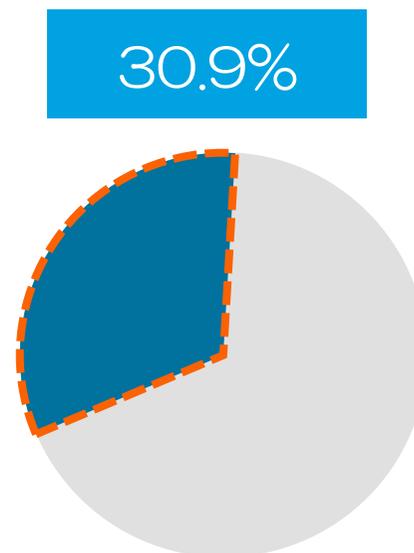
順位	業種	順位	業種
1位	石油製品・石炭製品製造	15位	飲食サービス
2位	鉱業・採石・砂利採取	16位	印刷
3位	卸売	17位	自動車・自動車部品
4位	造船	18位	電気・ガス・熱供給・水道
5位	機械製造	19位	建設
6位	食品製造	20位	不動産・物品賃貸
7位	繊維	21位	情報サービス・ソフトウェア
8位	紙・紙加工	22位	広告
9位	化学	23位	金融・保険
10位	電機・情報通信機器	24位	通信
11位	建材・住宅設備	25位	廃棄物処理
12位	金属	26位	放送コンテンツ
13位	小売	27位	トラック運送
14位	製薬	-位	その他

## 2. 価格交渉の状況

### ◆価格交渉状況の全体との比較（抜粋）



<全業種>



<トラック運送>

全く交渉できていない

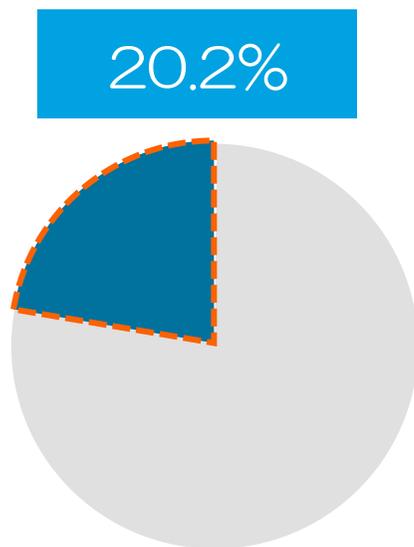
### 3. 価格転嫁の状況

#### ◆価格転嫁状況業種別ランキング（価格転嫁に応じた業種）

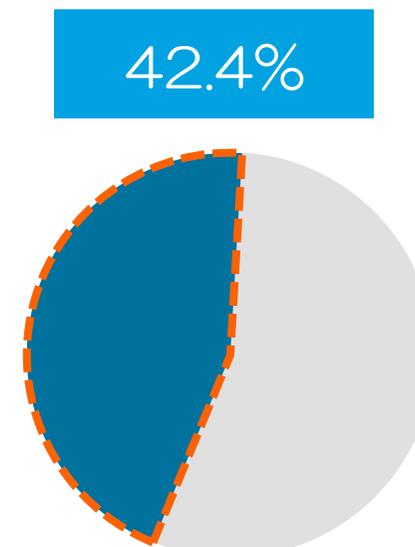
順位	業種	コスト増に対する転嫁率	各要素別転嫁率			順位	業種	コスト増に対する転嫁率	各要素別転嫁率		
			労務費	原材料費	エネルギー				労務費	原材料費	エネルギー
	全体	46.9%	32.9%	48.1%	29.9%		全体	46.9%	32.9%	48.1%	29.9%
1位	石油製品・石炭製品製造	56.2%	40.1%	52.7%	41.5%	15位	飲食サービス	46.9%	22.3%	50.1%	21.2%
2位	機械製造	55.5%	34.9%	57.6%	33.3%	16位	小売	46.6%	29.5%	48.0%	28.3%
3位	製薬	55.3%	36.7%	55.2%	40.0%	17位	建設	44.8%	38.2%	45.2%	31.5%
4位	造船	54.4%	37.8%	53.4%	39.3%	18位	不動産・物品賃貸	44.8%	36.7%	46.9%	34.6%
5位	卸売	54.2%	35.0%	53.8%	35.6%	19位	印刷	44.7%	22.6%	46.6%	21.6%
6位	電機・情報通信機器	53.2%	35.6%	56.3%	30.1%	20位	自動車・自動車部品	43.0%	22.4%	49.8%	23.9%
7位	化学	53.1%	32.3%	57.1%	31.1%	21位	広告	38.9%	30.5%	46.3%	27.7%
8位	建材・住宅設備	52.7%	33.4%	53.4%	32.5%	22位	金融・保険	38.4%	28.6%	43.2%	21.7%
9位	鉱業・採石・砂利採取	52.0%	31.4%	44.5%	37.3%	23位	情報サービス・ソフトウェア	37.1%	46.3%	21.1%	17.5%
10位	食品製造	51.2%	35.2%	54.2%	35.2%	24位	廃棄物処理	32.1%	30.0%	31.4%	33.0%
11位	金属	49.1%	31.3%	54.5%	30.2%	25位	放送コンテンツ	26.5%	39.1%	22.6%	18.1%
12位	繊維	48.7%	34.2%	47.2%	35.0%	26位	通信	21.3%	27.2%	26.3%	17.9%
13位	紙・紙加工	48.5%	28.7%	48.6%	30.7%	27位	トラック運送	20.6%	15.5%	17.8%	19.2%
14位	電気・ガス・熱共有・水道	47.8%	34.1%	48.9%	31.0%	-位	その他	43.1%	31.4%	42.6%	27.3%

### 3. 価格転嫁の状況

#### ◆価格転嫁の状況と全体との比較



<全業種>



<トラック運送>

全く価格転嫁できていない

## 4. 下請Gメンヒアリング

### ◆ 「価格交渉月間アンケート調査及び下請Gメンヒアリングの結果」

#### トラック運送業

##### よい事例

「2022年9月に価格改定申請をおこない、燃料費及び労務費ともに改定された」  
「初夏に取引先よりガソリン代の値上がり分について認めるという申し出があった。  
また、残業代についても、口頭での申し入れにより10%程度の値上げを認めてくれた」

##### 問題のある事例

「夏にガソリン代、労務費の値上げを口頭により求めたが、一切相手にしてくれない。  
取引先からの残業代は、時間単価で最低賃料を下回っており、不足分は自社で負担」  
「燃料代高騰分を2022年春に交渉。回答がなかなか届かず、数回電話もしたが  
『上司と相談する』等で、結局回答はなかった」

## 5. 業種(業界)の現状

### 【1】業界特性

- 典型的な労働集約産業（人件費が運送コストの約4割）
- 一般貨物自動車運送業者の99%以上が中小企業（大手との二極化）

### 【2】ドライバー不足

- 少子高齢化、労働力人口減少
- 低賃金、長時間労働、若年労働力不足

### 【3】燃料費高騰

- 新型コロナウイルスの感染拡大（パンデミックス）
- ロシアのウクライナ侵攻

## 6. 喫緊課題

### 【1】輸配送費の値上がり

- 人件費および軽油価格の高騰
- コスト上昇で利益を圧迫

### 【2】2023年・2024年問題

- 2023年問題：月60時間超の時間外労働の割増賃金率が50%に
- 2024年問題：年960時間の時間外労働の上限規制（罰則適用）

### 【3】価格転嫁ができていない

- 荷主離れを懸念して価格転嫁が進まない
- 100円のコスト増で、価格転嫁は17.7円だけ

## 7. 対応策

### 【1】経営体質改善

- 原価意識の向上、原価管理の徹底
- 輸配送費の抑制（混載チャーター便の採用、積載率向上など）

### 【2】ドライバーの待遇改善

- 全産業平均並の賃金実現、キャリアパスの明示など
- 女性、高齢者に働きやすい職場づくり

### 【3】必要な運賃料金の収受

- 標準的な運賃、燃料サーチャージの収受
- 不可欠な運賃値上げ

下請事業者のための

# 価格交渉サポート

## 【準備編】

1. 価格転嫁の重要性
2. 段取り八分
3. 事前検討事項
4. 価格トンネル
5. 取引カード
6. BATNA
7. まとめ

## 1. 価格転嫁の重要性

### 【1】あらゆるコストの値上げ

- コスト(原材料、エネルギー、運賃、人件費など)の高騰
- 世界的不安定化に伴うコスト高(紛争・自然災害・疫病)

### 【2】自助努力の限界

- コスト高騰(暴落)が自社製品価格に影響する度合い
- 自社の自助努力による吸収度合いと限界

### 【3】人材確保などの課題(大企業対比)

- 賃金水準の低さによる人材不足や定着率の悪さ
- 将来展望(生産性向上、新事業展開など)への支障

## 2. 段取り八分

職人の世界の格言

交渉も同じ  
事前準備で交渉成果の  
80%が決まる

## 3. 事前検討事項

### 【1】関係資料や対応事例

- コスト(原材料、エネルギー、運賃、人件費)推移資料
- 過去のコスト高騰(暴落)時の自社方針や対応事例

### 【2】自社の実態

- コスト高騰(暴落)が自社製品価格に影響する度合い
- 自助努力による吸収度合いなどの実態

### 【3】相手の対応模索

- 相手の要望を想定し合意点を模索
- 短期と中期の解決策を立て、相手の協力意思を探る

## 4. 価格トンネル

### ①：価格トンネルの中での動き

「価格」に照準を合わせた交渉を  
「価格トンネル」の中で起こっている交渉と言う

「価格トンネル」の中での交渉は、  
強者が相手から「奪い取る」ことになり  
必然的に、相手を敗者にしてしまう

## 4. 価格トンネル

### ②：価格トンネルに潜む危険

このアプローチは  
非常に「近視眼的」な経過や結果になりやすい

これに潜む危険は、価格だけに集中するため  
「価値を見失う」ことである

- 相手の会社・担当者への信頼感喪失
- 次回取引(安定供給、品質安定)への反動
- 下請法や独禁法違反のおそれ

## 5. 取引カード

### ①：経済合理性の要素



相手と交換できる手持ちカード

## 5. 取引カード

②：多くの取引カードを用意

取引カード (例)	価格	アフターサービス	資金支援
	数量	業務分担	梱包／包装
	納期	次回取引	代替材料
	品質	納品条件	無料サンプル
	仕様（スペック）	返品条件	紹介／推薦
	支払条件	保証／賠償	独占的地位
	契約期間	技術支援	訓練／教育

## 5. 取引カード

②：多くの取引カードを用意

＜ 実 習 ＞ 多くの取引カードの検討 （3分間）

会社or事業部などをイメージしながら

相手と交換できるカード

- 優先カード(自分が獲りたいカード)
- 譲歩カード(相手に譲ってもよいカード)

合わせて、最低7つのカードを書き出す

## <投票の仕方>

当てはまる回答を選んで左クリックし、  
「送信」を左クリックしてください。

投票

残り時間:時間制限:

投票用の質問:

1. あなたは〇〇ですか?

A. 1、〇〇〇

B. 2、△△△

C. 3、×××

送信

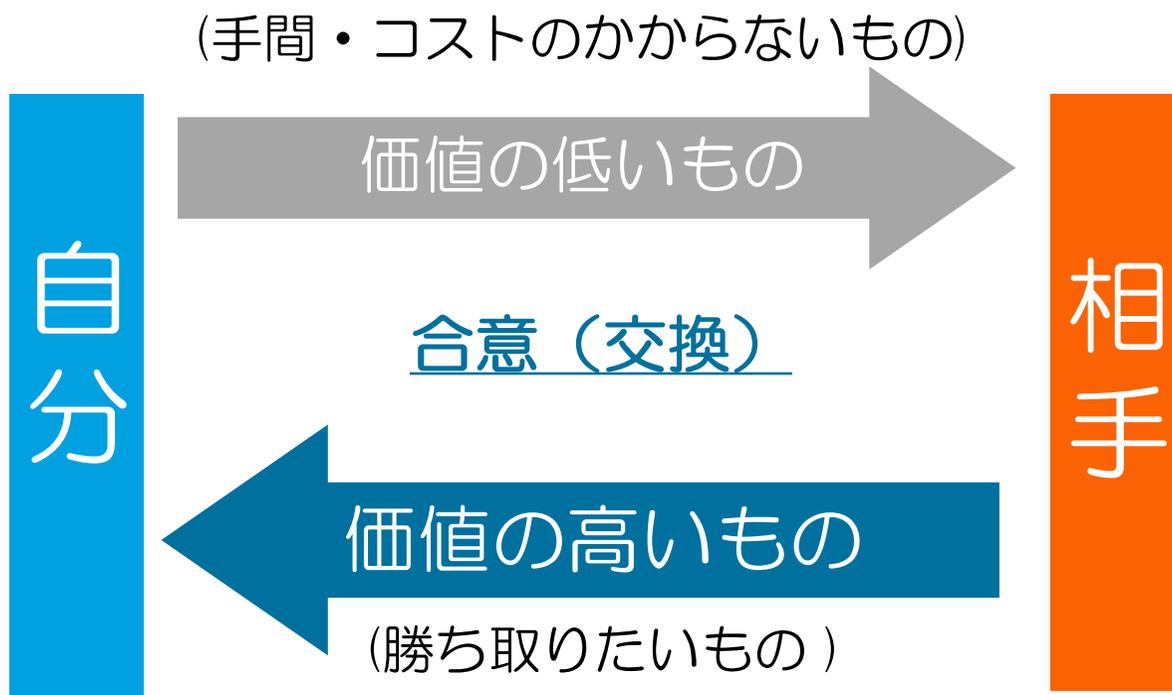
## <投票結果を見終わったら>

投票結果を見終わったら、  
右上の「×」を左クリックしてください。  
（投票結果の表示が消えます）



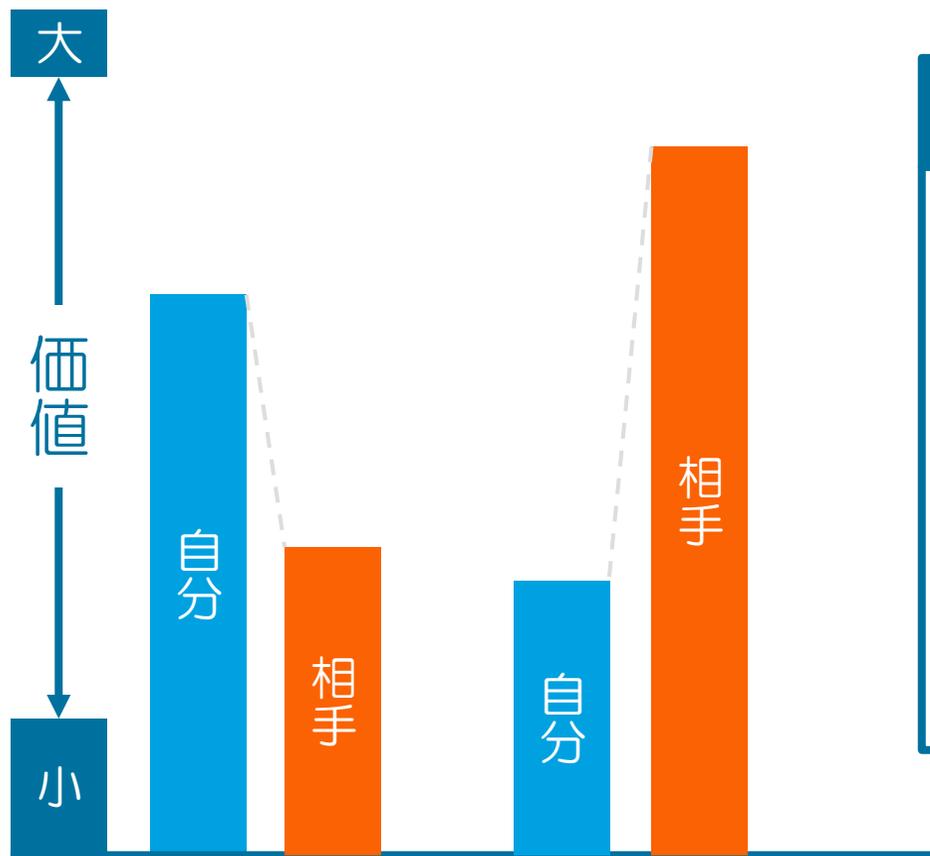
## 5. 取引カード

### ③：良い交換とは



## 5. 取引カード

### ④：相違の要因（価値は同じではない）



### 相違の要因

- 会社の規模
- 業界や会社の状況  
(好不況、資金需要)
- 交渉者の立場  
(公と私、安定度)
- 時期  
(年末、決算期、キャンペーン中)

## 5. 取引カード

### ①：設定手順

案件の吟味	<ul style="list-style-type: none"><li>・案件の状況認識と目的意識を的確に把握</li><li>・周囲(上司/意思決定者/関連部署)との調整と連携</li></ul>
抽出<拡散>	<ul style="list-style-type: none"><li>・案件を思考し、取引カードをリストアップ</li></ul>
分類整理<集約>	<ul style="list-style-type: none"><li>・個々カードの関係模索(整理/分析/関連付け)</li><li>・交渉で採用(or不採用or無意味)にするカードの取捨選択</li></ul>
目標設定	<ul style="list-style-type: none"><li>・幅を持たせた目標設定</li><li>・信用度の範囲の検討</li></ul>
優先/譲歩順位の設定	<ul style="list-style-type: none"><li>・優先(当方が獲りたい)カードの順位づけ</li><li>・譲歩(相手に譲っても良い)カードの順位づけ</li></ul>

## 5. 取引カード

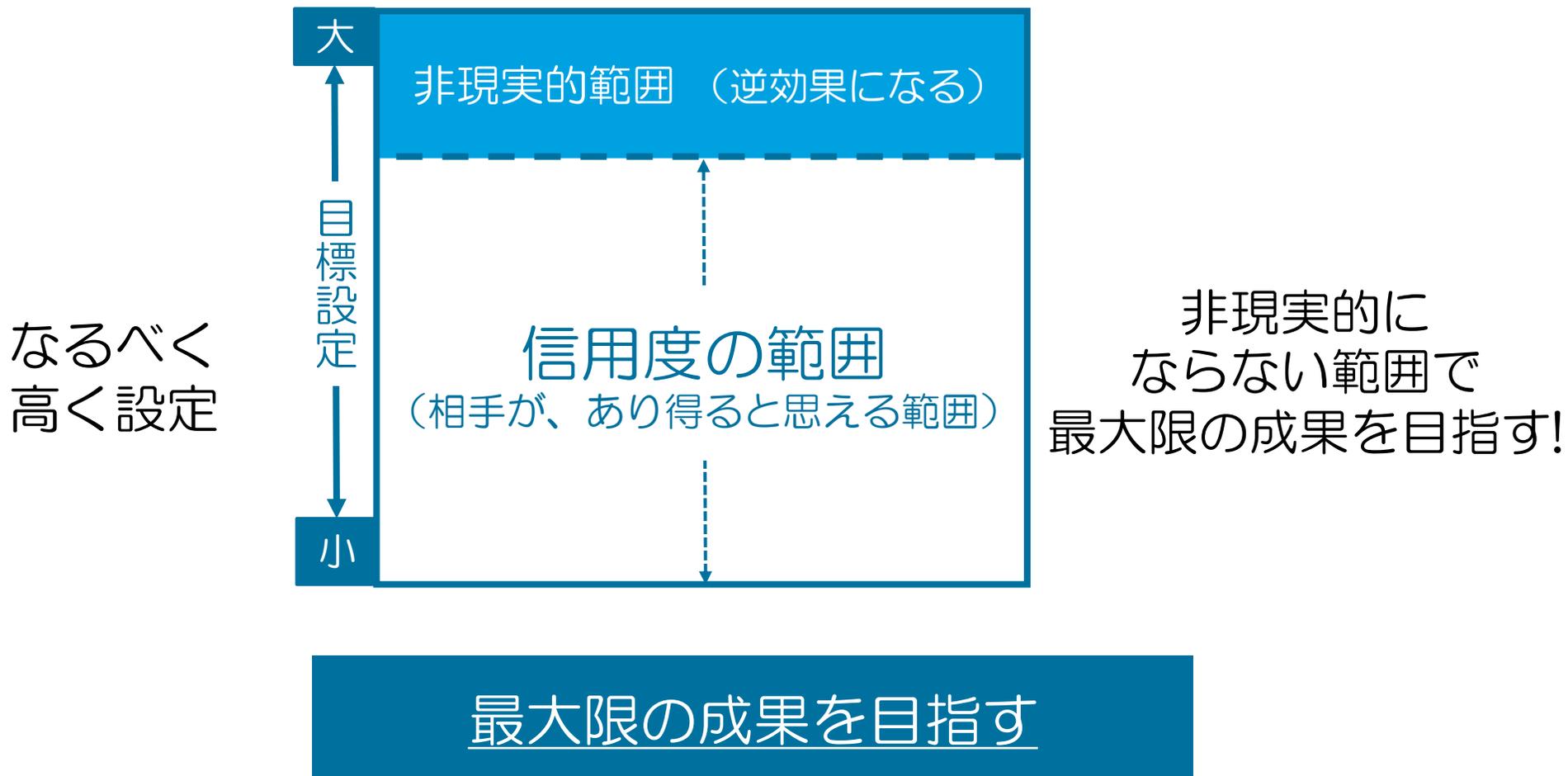
### ②：幅を持たせた目標設定

#### 【3つの目標】



## 5. 取引カード

### ④：信用度の範囲



## 5. 取引カード

### ⑤：優先順位と譲歩順位の設定

【取引変数】	1.価格	2.数量	3.納期	4.仕様	5.支払条件
優先順位 (1,2,...)	1	2			
譲歩順位 (ア,イ,...)			ア	イ	ウ
Wow! (最高目標)	20,000円	500個			
Effort (努力目標)	16,000円	250個			
Walk Away! (最低ライン)	10,000円	200個			

「二兎を追う者一兎を得ず」にならないよう  
必ず順位をつける

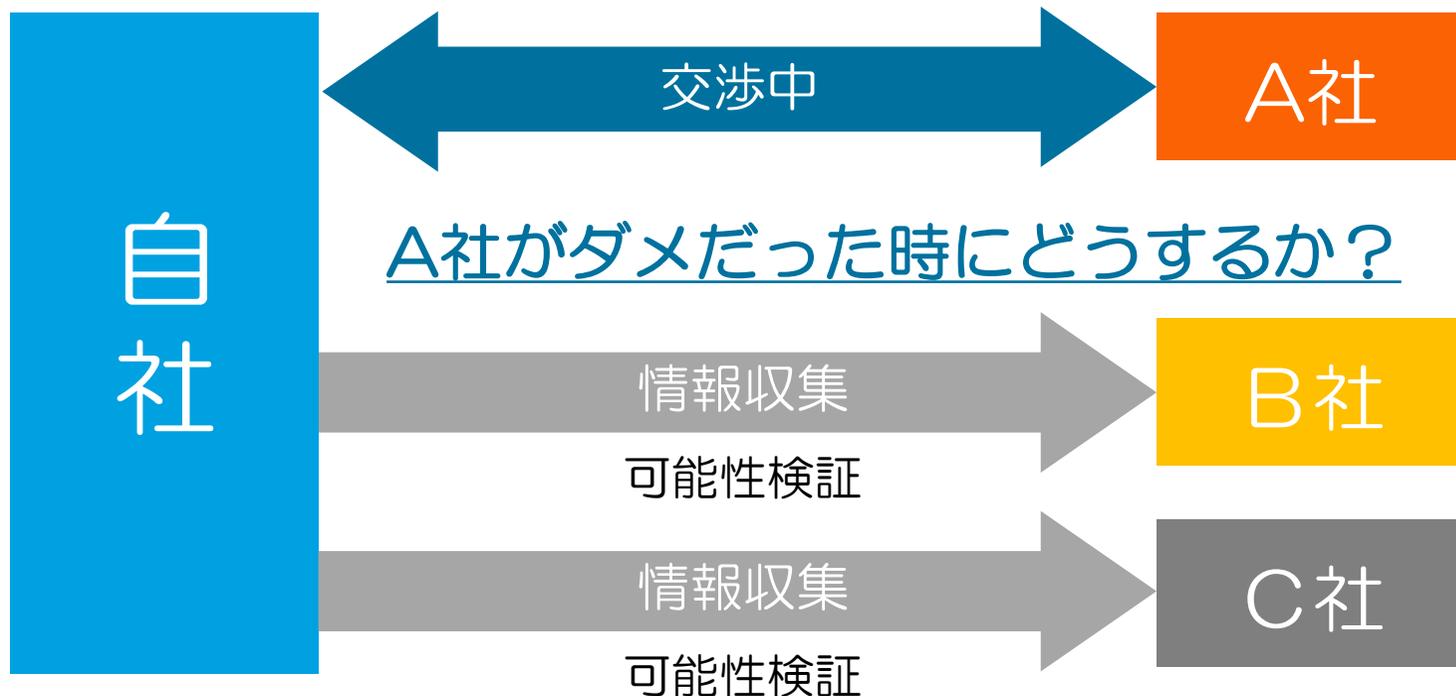
コスト・手間の  
掛からない順番で順位をつける

## 6. BATNA

代替プラン【BATNA】を持つ

（Best Alternative To a Negotiated Agreement）

→合意のための **最善の代替案**



## 7. まとめ

1. 価格転嫁の重要性
2. 段取り八分
3. 事前検討事項
4. 価格トンネル
5. 取引カード
6. BATNA

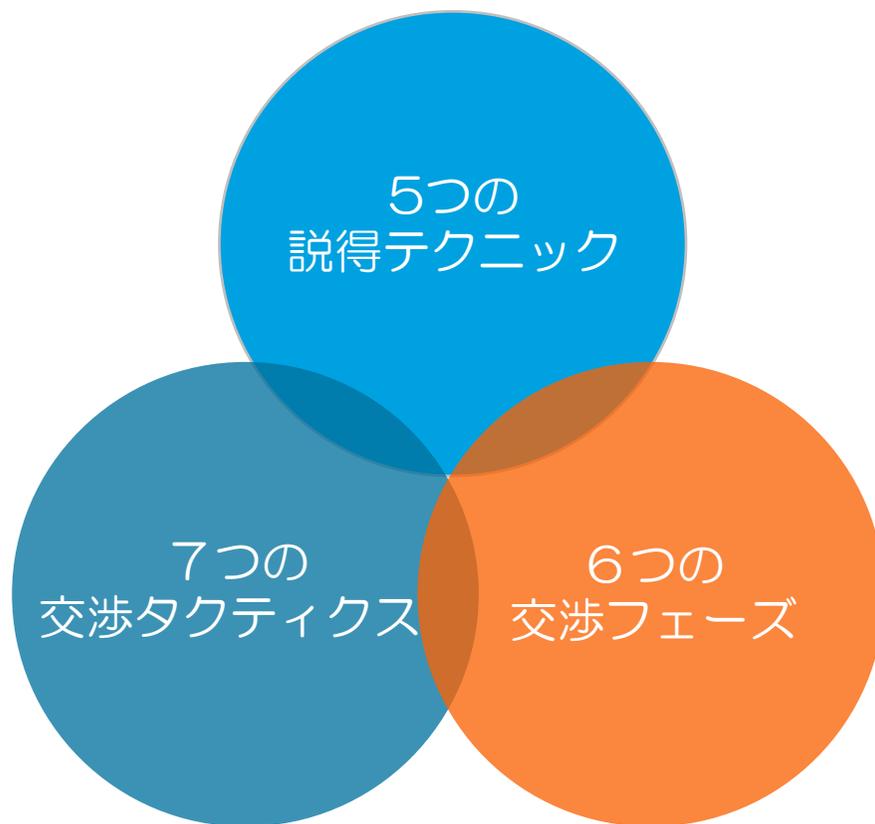
下請事業者のための

# 価格交渉サポート

【テクニック編】

1. 「5・6・7理論」
2. 交渉に臨む心構え
3. 5つの説得テクニック
4. 6つの交渉フェーズ
5. 7つの交渉タクティクス

## 1. 「5・6・7理論」



人間的要素（良い人間関係）

## 2. 交渉に臨む心構え

交渉に臨む心構え〈Win / Perceived Win〉

自分がしっかりと成果を勝ち得たにもかかわらず  
相手にも「勝った」と認識してもらえようような交渉

相手は「敵」ではなく「パートナー」

### 3. 5つの説得テクニック

One Way Action ワンウェイ・アクション (一方通行)	感情・情動 (Emotion)
	論理 (Logic)
	威嚇 (Threat)
Two Way Action ツーウェイ・アクション (双方向)	駆け引き・取引 (Bargaining)
	妥協 (Compromise)

### 3. 5つの説得テクニック

感情・情動 (Emotion) <まず感情でアピール>

感性価値



確かな効果

「感性価値」は強力な薬と同様に  
少量でも確かな効果を発揮する  
ビジネス交渉で成功するためには  
この「感性価値」を活用しない手はない

### 3. 5つの説得テクニック

論理(Logic) <まず自分の論理主張から>



## 4. 6つの交渉フェーズ

準備フェーズ (対面前)	目標設定 (Goal Setting)
	計画 (Planning)
実施フェーズ (対面後)	開始 (Opening)
	確認 (Test)
	移動 (Move)
	合意 (Agree)

## 4. 6つの交渉フェーズ

### 開始フェーズ<コンプリメント>

承認	相手や相手の会社を認める
称賛 (尊重)	相手や相手の会社を褒め称える (尊重する)
感謝 (労い・励まし)	具体例を持って(お礼)を言う (労う、励ます)

“人間は好意を持って認められたい動物である”  
- ウィリアム・ジェームズ -

「承認欲求」

## 4. 6つの交渉フェーズ

### 確認フェーズ〈積極的なリスニング〉

聞き上手	事前に多くの質問を準備
	適切な「あいづち」「うなずき」「驚き」
	聞き方（認知、関心、肯定、称賛）
	深掘質問で、内容を深耕

## 5. 7つの交渉タクティクス

【A】 棚上げ / 【B】 第三者の権限 / 【C】 積木方式

【D】 ラスト・チャンス / 【E】 塵も積もれば / 【F】 解体

【G】 沈黙は金 / 【H】 刑事コロンボ / 【I】 煙に巻く

【J】 ねずみかじり / 【K】 シベリア転勤 / 【L】 針のむしろ

最低7つを自在に使えるようにする

## 4. 7つの交渉タクティクス

### ①タクティクスとトリックの概念

#### 【A】棚上げ



こちらの要求などを「棚上げ」されないように注意。  
自分にとってもっとも重要な課題をまず最初に取り上げて、  
相手が持ち込む話を後回しにするほうが有利である。

「その件は、後にさせて頂いて・・・」

## 4. 7つの交渉タクティクス

### 【B】 第三者の権限



交渉する権限がある人は、ほとんどの場合、  
決定する権限を持っている。  
上司など、その場にいない「第三者の権限」に振ることは、  
迫られた決断から逃げるための手段である場合が多い。

## 4. 7つの交渉タクティクス

### ①タクティクスとトリックの概念

#### 【C】積木方式



「ザッツ・ノット・オール」  
(さらに〇〇を付けます)

相手にとって、魅力的な提案ができるのであれば、  
それを一気に提示してしまうのは損である。  
段階的に提供していく「積木方式」によって、1枚切るごとに  
相手の譲歩を得ていけばこちらの利益を積み重ねることができる。

## 4. 7つの交渉タクティクス

### ①タクティクスとトリックの概念

#### 【D】ラスト・チャンス



「デッド・ライン」  
「希少性」

残りわずか、本日限り、これで最後！など、  
「ラストチャンス」であるという主張には要注意。  
乗り遅れても、次のパスが来る。必ずチャンスはまた  
回ってくるものである。この手のテクニックに  
プレッシャーをかけられてはいけない。

## 4. 7つの交渉タクティクス

### ①タクティクスとトリックの概念

#### 【E】塵も積もれば



「フット・イン・ザ・ドア」  
(小さいYES→大きいYES)

本体を安く提供して、オプションや使用料などで  
ちょこちょここと収益を上げていく戦術も多くある。  
この程度ならと思って払う小銭でも  
「塵も積もれば」大きな出費になる。

## 4. 7つの交渉タクティクス

### ①タクティクスとトリックの概念

#### 【F】解体



売り手の場合は、提案が相手側に「解体」（サラミ・スライス）されないように注意しよう。なるべく項目をトータル・パッケージ（一式）として議論するように誘導する。  
逆に、買い手の場合は、相手の提案内容はなるべく部分ごとに検討させてもらうほうが得であることは言うまでもない。

## 4. 7つの交渉タクティクス

### ①タクティクスとトリックの概念

### 【G】沈黙は金



「サイレンス・イズ・ゴールデン」

交渉において、まさに「沈黙は金」なり。  
黙っている相手には、誰もが不安を抱くもので、  
何も要求しなくても、相手が勝手に譲歩することもある。

## 4. 7つの交渉タクティクス

### ①タクティクスとトリックの概念

#### 【H】 刑事コロンボ



犯人である決定的事実を自白させるために「刑事コロンボ」がよく使う手法が交渉においても有効。難しい交渉が終わり、ホッとした相手に対して、帰り際の最後のひと言で追加要求を持ち出す。すると、すっかり油断していた相手は、思わず協力的な返事をしてしまうものである。

## 4. 7つの交渉タクティクス

### ①タクティクスとトリックの概念

#### 【1】煙に巻く



「はぐらかす」  
「開き直り」

交渉中に、自分の情報や理解不足などで窮してしまった場合、  
その話題をうまく「煙に巻く」。  
とぼけたり、見当違いのことを言って、  
こちらの態勢が整うまでの時間稼ぎをする。

## 4. 7つの交渉タクティクス

### ①タクティクスとトリックの概念

#### 【J】ねずみかじり



「ねずみかじり」は継続的に興味を示しながら、なかなか言質（げんち）を与えないテクニック。  
費やした時間と労力が大きくなるほど、  
相手は取引を成立させたいがために、  
最後はどんな条件でも受け入れてしまう。

## 4. 7つの交渉タクティクス

### 【K】シベリア転勤



「ドア・イン・ザ・フェイス」  
（まず大きくふっかける）

どんなに悪いことでも、最悪の結果と比較すれば、魅力的に見えてしまうものである。

相手が提示した非現実的な比較対象には要注意。

「シベリア転勤」の話は、実際に予定されている台湾転勤を魅力的に見せるための戦略に過ぎないことを理解しておこう。

## 4. 7つの交渉タクティクス

### ①タクティクスとトリックの概念

#### 【L】 針のむしろ



相手のイライラさせるような態度や口調は、意図的なものである可能性がある。こちらが交渉したくない気分になれば、その場を早く去るために、仕方なく相手の要求を受け入れることになるからだ。このような「針のむしろ」攻撃には引っかからないように注意。

## 5. 7つの交渉タクティクス

### 13回の法則

自由自在に  
使いこなせるようになるには  
意図して13回実行する。

そうすれば、必ず身に付く

## まとめ

### 5つの 説得テクニック

- 1.EMOTION (感情・情動)
- 2.LOGIC (論理)
- 3.THREAT (威嚇)
- 4.THBARGAINING (駆け引き・取引)
- 5.COMPROMISE (妥協)

### 7つの 交渉タクティクス

- ・棚上げ・第三者の権限
- ・積木方式・ラスト・チャンス
- ・塵も積もれば・解体
- ・沈黙は金・刑事コロンボ
- ・煙に巻く、他

### 6つの 交渉フェーズ

- 1.GOAL SETTING (目標設定)
- 2.PLANNING (計画)
- 3.OPENING (開始)
- 4.TEST (確認)
- 5.MOVE (移動)
- 6.OAGREE (合意)

## 人間的要素

Warm&Tough / 信頼 / 自由裁量

## 「価格交渉力」を強化するための講習会

本受講した方々に

限定でご参加いただける、学んだ技術を実際を使って習得する

価格交渉サポート

**交渉ルールプレイング編**（全業種共通）もご用意しております。

お申し込みは、テクニック編の講習会後にメールにてご案内致します。

なお、さらに詳しく学びたい方のため、

価格交渉サポート講習会【テクニック編】（全業種共通）

を実施しております。

お申し込みは、適正取引支援サイトからお申し込みください。

価格転嫁・価格交渉にお困りの受注側企業（下請事業者）の  
皆様は、是非ご活用ください！

「下請取引」「価格交渉」の正しい知識について  
いつでも、どこでも、動画でわかりやすく学べるシステム

**「適正取引講習会 eラーニング」**のご案内

1レッスン約3分  
の動画講習で  
わかりやすい！

登録カンタン！  
いつでもどこでも  
学べます！

基礎的な知識が  
しっかり身につく  
確認テスト付き！

各講習会の  
受講を証明する  
修了証を発行！

**eラーニングは、「適正取引支援サイト」からご登録ください。**

**メールでもご案内を致します。是非ご活用ください。**

※イメージ



「下請法・価格交渉の【基礎編】」を学ことができます。  
各カリキュラムを終えると、「修了証」を発行出来ます。  
また、別途オンライン講習「価格交渉サポート【総論編】」の受講後に、  
受講者へパスワードをお知らせし、価格交渉（実践編）の修了証も発行出来ます。

## 4. 公的サポートについて

中小企業庁では、  
価格交渉にご活用いただける、  
様々な情報提供を行っています。

## 価格交渉ノウハウ・ハンドブック / 下請ガイドライン

最後に中小企業庁では「価格交渉ノウハウ・ハンドブック」のほか、業種別の「下請ガイドライン」をご用意しておりますので参考にしてください。

### 価格交渉ノウハウ・ハンドブック



### 下請ガイドライン

- (1) 素形材 (2) 自動車 (3) 産業機械・航空機等
- (4) 繊維 (5) 情報通信機器
- (6) 情報サービス・ソフトウェア
- (7) 広告 (8) 建設業 (9) 建材・住宅設備産業
- (10) トラック運送業 (11) 放送コンテンツ
- (12) 金属 (13) 化学 (14) 紙・加工品
- (15) 印刷 (16) アニメーション制作業
- (17) 食品製造業 (18) 水産物・水産加工品
- (19) 養殖業

## 中小企業庁の広報案内

中小企業庁HPの”経営サポート”「取引・官公需支援」では、中小事業者の方々がご利用できる支援制度を分かり易くご案内しております。詳しくは、下記チラシをご覧ください。PDFデータでダウンロード可能です。

**中小企業庁**

**特定下請事業計画の認定を受けた方へ！  
資金調達を支援します！**

特定下請事業計画の認定を受けた連携体の皆様は、日本政策金融公庫から計画実施のために必要な設備資金及び運転資金に対して融資を受ける事が出来ます。  
(注) 公庫による融資の審査があり、融資を受けられない可能性があります。



**対象**  
特定下請事業計画の認定を受けた連携体構成のもの  
⇒特定下請事業者、特定会社、共同事業者（※大企業除く）

**使途（中小企業事業の場合）**  
設備投資：7億2千万円まで  
⇒工場の建設、機械の取得など  
長期運転資金：2億5千万円まで  
⇒売上増加などに対応するための借入期間1年以上の資金など

**利率**  
基準利率（ただし、2億7千万円を限度として特別利率②）

**お問い合わせ先**  
詳しくは日本政策金融公庫相談センターまで  
 **0120-154-505**

**中小企業庁**

**取引先の支払条件改善を検討されている方へ！  
資金調達を支援します！**

取引先への支払いを現金化にする企業の方などに活用して頂ける融資制度が、平成30年4月から新設されています。日本政策金融公庫から取り組みの実施に必要な資金に対して融資を受けることが出来ます。  
(注) 公庫による融資の審査があり、融資を受けられない可能性があります。

ありがとうございます！  
今後の下請代金は現金払いにします。

**対象**  
取引先に対する支払条件の改善に取り組むもの  
⇒(例) 手形払いを現金化、手形サイトを短縮化。

**使途（中小企業事業の場合）**  
※融資限度額は、設備資金と長期運転資金、合わせて7億2千万円  
設備投資：7億2千万円まで  
⇒支払条件の改善と同時に行う生産性向上に資する設備資金  
長期運転資金：2億5千万円まで  
⇒支払条件の改善に取り組む者が必要とする長期運転資金

**利率（中小企業事業の場合）**  
基準金利（※）  
※ただし、手形を完全現金化する後、手形サイトの短縮化する者（60日以内）については、2億7千万円を限度として特別利率②

**貸付期間**  
(1) 設備資金20年以内（うち据置期間2年以内）  
(2) 長期運転資金7年以内（うち据置期間2年以内）

**お問い合わせ先**  
詳しくは日本政策金融公庫相談センターまで  
 **0120-154-505**

**中小企業庁**

**取引環境の改善を検討されている方へ！  
資金調達を支援します！**

親事業者の生産拠点の閉鎖・縮小又は発注内容の見直しに伴い、自らの取引環境の改善に取り組む企業の方などに活用して頂ける融資制度が、令和2年4月から新設されています。日本政策金融公庫から取り組みの実施に必要な資金に対して、融資を受けることが出来ます。  
(注) 公庫による融資の審査があり、融資を受けられない可能性があります。



**対象**  
親事業者の生産拠点の閉鎖・縮小又は発注内容の見直しに伴い、自らの取引環境の改善に取り組むもの

**使途（中小企業事業の場合）**  
※融資限度額は、設備資金と長期運転資金、合わせて7億2千万円  
設備投資：7億2千万円まで  
⇒自らの取引環境の改善に取り組む者が必要とする設備資金  
長期運転資金：2億5千万円まで  
⇒自らの取引環境の改善に取り組む者が必要とする長期運転資金

**利率（中小企業事業の場合）**  
基準利率

**貸付期間**  
(1) 設備資金20年以内（うち据置期間2年以内）  
(2) 長期運転資金7年以内（うち据置期間2年以内）

**お問い合わせ先**  
詳しくは日本政策金融公庫相談センターまで  
 **0120-154-505**

## 適正取引支援サイト

適正取引支援サイトには、価格交渉だけでなく、  
下請取引に関する様々な情報をご覧いただけますので、是非ご利用ください。

経済産業省 中小企業庁

このサイトは日本政府公式Webサイトです

### 適正取引支援サイト

[適正取引を学ぶ](#) | [相談窓口](#) | [関連施策](#) | [お知らせ](#)

**価格転嫁を実現し、  
未来に続く関係を。**

取引先と価格協議を行い、  
適切な価格転嫁を実現しましょう！

[詳しくみる](#) →

eラーニング  
ログイン・無料登録

## 下請取引・価格交渉に関する相談・問合せ窓口

下請取引・価格交渉に関するお困りごと、御相談は  
下記窓口にて承っておりますので、是非ご利用ください。

### 下請かけこみ寺（相談無料）

代金の未払い・減額・受領拒否・不当なやり直し・返品・買ったたきなど、  
下請取引の問題解決に向けて、専門の相談員や弁護士がアドバイスを行う無料相談窓口です。  
電話／オンライン／対面での相談が可能です。

※詳しくは「下請かけこみ寺」で検索してください。

### よろず支援拠点（相談無料）

中小企業経営者の皆様の抱えるお悩み、課題解決とフォローアップを行う無料相談窓口です。

※詳しくは「よろず支援拠点」で検索してください。

## 5. 質疑応答

お申込み時に頂いたご質問のほか、  
本日の講習におけるご質問を、講師よりお答えしてまいります。

時間の都合上、お寄せいただいたすべてのご質問に  
お答えしかねる場合もございますので、あらかじめご了承ください。



ご質問：Q&A

※宛名「すべてのパネリスト」

「Q&A機能」をご利用下さい。

（講習会のケース番号も記入）

## 終了後のアンケートのご協力をお願い

オンライン講習会終了後、起動中のブラウザに  
アンケートが表示されます。  
ブラウザの消し込みにご注意ください。

今後の講習会運営に活かしてまいります。  
ご回答の程、よろしくお願いいたします。

本日はご参加いただき、誠にありがとうございました。



経済産業省

Ministry of Economy, Trade and Industry



# 付録

価格交渉促進月間（2022年9月）フォローアップ調査の結果について（②）  
（発注側企業ごとの受注側中小企業からの回答状況を整理した「企業リスト」）

- 今回発表する企業リストは、価格交渉促進月間（2022年9月）のフォローアップ調査において、10社以上の受注側中小企業から「主要な取引先」として挙げられた発注側企業について、「①回答企業数」（＝リスト掲載企業を「主要な取引先」として回答した受注側中小企業の数）、受注側中小企業からの「②価格交渉の回答状況」、「③価格転嫁の回答状況」について整理してリスト化したもの。

※この企業リストは、今回の調査において回答した受注側中小企業からの情報をもとに整理したものであり、リストに上がった各発注側企業が行っている全ての価格交渉及び価格転嫁の状況を、網羅的に整理したものではない。

- このうち「②価格交渉の回答状況」、「③価格転嫁の回答状況」は、受注側中小企業からの回答を点数化し、その平均値（＝（個別の受注企業からの回答を点数化し、その総和）／回答企業数）を、以下のア、イ、ウ、エの4区分に分類・整理。

ア	回答の平均が7点以上
イ	回答の平均が7点未満、4点以上
ウ	回答の平均が4点未満、0点以上
エ	回答の平均が0点未満

（参考）フォローアップ調査において、受注側中小企業が主要な取引先との価格交渉と価格転嫁の状況について回答する際の選択肢と、各選択肢の点数化の基準は以下のとおり。

②価格交渉の状況

問. 直近6ヶ月間における価格交渉について

質問への回答	点数
コスト上昇分を取引価格に反映するために発注側企業に協議を申し入れ、話し合いに応じてもらった。もしくはコスト上昇分を取引価格に反映させるために発注側企業から協議の申し入れがあった。	10点
コストが上昇していないため、協議を申し入れなかった	5点
コストは上昇しているが自社で吸収可能と判断し、協議を申し入れなかった	0点
発注量の減少や取引中止を恐れ、協議を申し入れなかった	-3点
発注企業に協議を申し入れたが、応じてもらえなかった	-7点
取引価格を減額するために、発注側企業から協議を申し入れがあった。もしくは協議の余地なく一方的に取引価格を減額された	-10点

③価格転嫁の状況

問. コスト上昇分に対する価格転嫁割合について

質問への回答	点数
10割	10点
9割	9点
8割	8点
7割	7点
6割	6点
5割	5点
4割	4点
3割	3点
2割	2点
1割	1点
0割（費用が上昇している中、価格据え置き）	0点
マイナス（費用が上昇している中、減額された）	-3点
コストが上昇していないため、価格改定不要	計算対象外

法人番号	発注側企業名	①回答企業数	②価格交渉の回答状況	③価格転嫁の回答状況
1010001000006	五洋建設株式会社	19	ウ	ウ
1010001008668	JFEスチール株式会社	16	ア	イ
1010001067912	株式会社NTTドコモ	10	イ	ウ
1010001088181	株式会社セブン-イレブン・ジャパン	13	イ	イ
1010001092605	ヤマト運輸株式会社	28	イ	ウ
1010001098619	日鉄物流株式会社	10	イ	イ
1010001112577	日本郵便株式会社	10	ウ	エ
1010401010455	株式会社小松製作所	20	ア	イ
1010401013565	清水建設株式会社	55	イ	ウ
1010701025541	株式会社日本アクセス	17	イ	イ
1020001071491	富士通株式会社	29	イ	イ
1120001036880	レンゴー株式会社	21	ア	イ
1120001037978	株式会社クボタ	29	イ	イ
1120001049040	株式会社山善	10	ア	イ
1120001063033	株式会社きんでん	20	イ	イ
1140001005719	川崎重工工業株式会社	22	ア	イ
1180301018771	トヨタ自動車株式会社	19	イ	イ
1290801002603	TOTO株式会社	17	イ	イ
2010001008650	A G C株式会社	35	イ	イ
2010001008683	三機工業株式会社	14	ウ	イ
2010001027031	株式会社日立ビルシステム	11	イ	イ
2010001071327	住友化学株式会社	14	ア	ア
2010001131477	三井住友建設株式会社	14	ウ	ウ
2010001183774	株式会社三井E&Sマシナリー	11	ア	イ
2010001217516	UBE三菱セメント株式会社	16	ア	イ
2010401044997	株式会社東芝	13	ア	イ
2010401051696	株式会社安藤・間	13	イ	イ
2010601040697	マルハニチロ株式会社	10	ア	イ
2010801012645	三養食品株式会社	21	ア	イ
2011101014084	東芝インフラシステムズ株式会社	10	ア	イ
2020001086464	東芝ブランドシステム株式会社	10	ウ	ウ
2040001000456	イオンリテール株式会社	22	イ	イ
2080401016040	ヤマハ発動機株式会社	15	イ	イ
2120001059666	東洋紡株式会社	11	ア	ア
3010001008749	高砂熱学工業株式会社	11	ア	イ
3010001008757	デンカ株式会社	11	ア	イ
3010001008848	日本製鉄株式会社	24	ア	ア
3010001026998	日立建機株式会社	15	ア	イ
3010001034943	株式会社ブリヂストン	14	イ	イ
3010001097635	S M C株式会社	18	イ	イ
3010001129215	パナソニックコネクト株式会社	10	イ	イ
3020001030157	株式会社オカムラ	13	ウ	ウ
3120001048981	N T N株式会社	14	ウ	ウ
3120001059632	関西電力株式会社	10	ウ	ウ
3120001077469	株式会社竹中工務店	24	イ	イ
3120001236504	パナソニック株式会社	29	ア	イ
3120101003399	株式会社シマノ	12	ア	イ
3180001010845	日本特殊陶業株式会社	10	ア	ウ
3180301014273	株式会社豊田自動織機	20	ア	イ

法人番号	発注側企業名	①回答企業数	②価格交渉の 回答状況	③価格転嫁の 回答状況
4010001008772	三菱電機株式会社	54	ア	イ
4010001008789	前田建設工業株式会社	16	イ	イ
4010001034760	花王株式会社	15	ア	イ
4010001090011	住友林業株式会社	22	ア	イ
4010001133876	E N E O S 株式会社	25	ア	イ
4010401016607	大東建託株式会社	15	イ	ウ
4010401020757	東京エレクトロン株式会社	10	ア	イ
4010401022860	日本通運株式会社	26	イ	ウ
4010401082995	太平洋セメント株式会社	21	ア	ウ
4010601022396	株式会社一条工務店	10	ウ	ウ
4010601031604	株式会社IH I	13	イ	イ
4010701009640	株式会社明電舎	13	ア	イ
4010901008681	株式会社東急コミュニティー	13	ウ	イ
4011101011880	大成建設株式会社	53	イ	イ
4120001225720	ヤンマーグローバルエキスパート株式会社	11	イ	イ
4130001000049	京セラ株式会社	14	イ	イ
4130001030475	株式会社村田製作所	16	ア	ア
4230001002687	株式会社不二越	11	エ	ウ
4290001007004	九州電力株式会社	15	ア	イ
4370001006286	株式会社ユアテック	19	イ	ウ
4370001011311	東北電力株式会社	11	ア	イ
5010001006767	富士通 J a p a n 株式会社	10	イ	ウ
5010001030412	三菱電機ビルソリューションズ株式会社	13	イ	イ
5010001034867	東レ株式会社	17	ア	イ
5010001146729	王子製紙株式会社	12	ア	ア
5010401143788	株式会社電通	10	イ	イ
5010601004914	株式会社 L I X I L	41	イ	イ
5010701000904	いすゞ自動車株式会社	21	イ	イ
5011101012069	大日本印刷株式会社	23	イ	イ
5011101019196	株式会社 S U B A R U	16	イ	イ
5120001015344	タカラスタンダード株式会社	12	イ	ウ
5120001026309	株式会社鴻池組	11	イ	ウ
5120001050011	株式会社ダイフク	12	ウ	ウ
5120001059606	旭化成株式会社	14	ア	ア
5120001067360	帝人フロンティア株式会社	10	ア	イ
5120001077450	住友電気工業株式会社	12	イ	イ
5120001108073	トラスコ中山株式会社	12	ア	イ
5140001058614	グロリー株式会社	10	ア	ア
5180001081083	株式会社東海理化電機製作所	13	イ	ウ
5290801010767	株式会社安川電機	15	ア	イ
6010001034874	戸田建設株式会社	14	イ	イ
6010001146760	三菱ケミカル株式会社	11	ア	イ
6010401027577	本田技研工業株式会社	23	ア	イ
6010501016240	日本電設工業株式会社	12	イ	ウ
6010701009184	前田道路株式会社	17	ウ	ウ
6010701025710	株式会社日立システムズ	10	イ	イ
6010801003186	キャノン株式会社	23	イ	ア
6120001045084	ダイダイン株式会社	13	イ	イ
6120001059662	大和ハウス工業株式会社	45	イ	イ

法人番号	発注側企業名	①回答企業数	②価格交渉の 回答状況	③価格転嫁の 回答状況
6140001005714	株式会社神戸製鋼所	19	ア	イ
6140001008691	住友ゴム工業株式会社	10	イ	イ
6180301013611	株式会社アイシン	21	イ	ウ
6290001001120	株式会社九電工	14	イ	イ
7010001008844	株式会社日立製作所	23	イ	イ
7010401022916	日本電気株式会社	21	イ	イ
7010401029044	三菱自動車工業株式会社	12	ア	イ
7010401045660	ソニー株式会社	10	ア	イ
7010401056220	オリックス自動車株式会社	10	ウ	ウ
7010401088742	株式会社大林組	49	イ	イ
7010501016231	凸版印刷株式会社	25	ウ	ウ
7010601022674	N E C ソリューションイノベータ株式会社	11	イ	ウ
7010701039115	D C M 株式会社	13	ア	イ
7020001078696	三菱ふそうトラック・バス株式会社	19	イ	イ
7050001007842	日立 A s t e m o 株式会社	19	イ	ウ
7130001000054	村田機械株式会社	12	ア	イ
7430005003072	ホクレン農業協同組合連合会	13	イ	イ
8010001062980	日鉄テックスエンジニア株式会社	12	イ	ウ
8010005002090	全国農業協同組合連合会	23	イ	イ
8010401006744	鹿島建設株式会社	47	イ	イ
8010401050387	三菱重工株式会社	43	イ	イ
8010401057011	日立グローバルライフソリューションズ株式会社	10	ウ	ウ
8010701007715	日本精工株式会社	13	イ	ウ
8011501009422	日本製紙株式会社	15	ア	イ
8013401000626	日野自動車株式会社	10	イ	イ
8020001076641	ジャパンマリンユナイテッド株式会社	10	イ	イ
8080101005362	白井国際産業株式会社	10	ア	イ
8080401002431	スズキ株式会社	15	ウ	イ
8120001059652	積水ハウス株式会社	23	イ	イ
8130001000053	佐川急便株式会社	18	ウ	ウ
8180001038758	株式会社トーエネック	10	ウ	イ
8240001012153	コベルコ建機株式会社	10	イ	イ
9010001011318	出光興産株式会社	13	ア	イ
9010001032685	Y K K A P 株式会社	19	イ	イ
9010001034987	株式会社 N I P P O	21	イ	イ
9010001096367	アズビル株式会社	12	イ	イ
9010401006818	株式会社関電工	18	ウ	ウ
9010401014548	昭和電工株式会社	10	イ	ウ
9010401023409	日本道路株式会社	11	イ	ウ
9010401080499	日本郵船輸送株式会社	14	ウ	ウ
9010601021385	株式会社エヌ・ティ・ティ・データ	18	イ	ウ
9010701005032	住友重機械工業株式会社	18	ア	イ
9020001031109	日産自動車株式会社	17	イ	ウ
9020001071492	富士電機株式会社	14	イ	イ
9110001002050	株式会社コメリ	14	ア	イ
9120001079055	株式会社ジェイテクト	24	イ	ウ
9180301014251	株式会社デンソー	29	イ	ウ
9240001006971	株式会社中電工	13	ウ	ウ
9290001017163	ヤマエ久野株式会社	10	ア	ウ
9500001014345	大王製紙株式会社	11	イ	イ