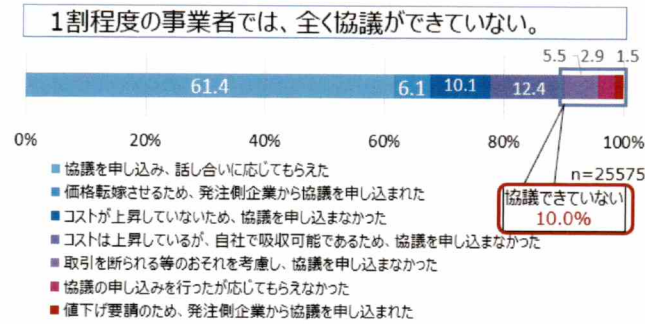


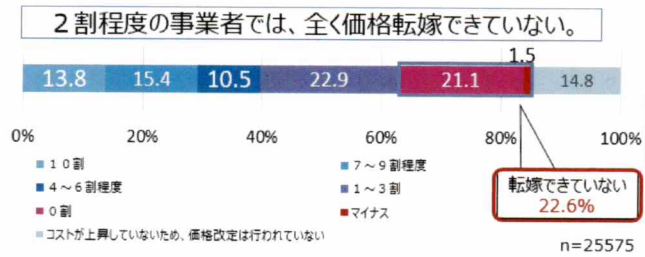
【参考1】価格交渉促進月間（2022年3月）の実施結果

- 下請へのしわ寄せを解消し、賃上げ原資を確保するためにも、取引先への価格転嫁は切実な課題。
- 経産省の調査では、1割が全く価格交渉できておらず、2割が全く価格転嫁できていない。

1. 発注側企業との価格交渉の実施状況



2. 価格転嫁を実現できた割合



3. 業種別の実施状況（スコアリングの結果）

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

※サンプル数が50以下の自主行動計画策定業種（航空宇宙、警備）は除く。
 ※業界毎の順位や点数は、各業界に属する発注側企業についての回答の点数を平均し順位付けたものであり、その業界における代表的企業の評価を表すものではない。
 ※自主行動計画があるのは業種別ガイドライン策定業種については青色（約束事項についてのみ自主行動計画を策定している「金融」、「卸売」は、未策定業種として扱う）。

【参考2】価格交渉促進月間の実施と改善のサイクル強化

- フォローアップ調査の結果を踏まえ、評価が芳しくない親事業者に対し、本年2月に初めて、業所管の大臣名で、指導・助言を実施。指導・助言を受けた経営陣の認識が改まり、調達部門に改善指示する例も。
- 次回9月は、積極広報・周知により実効性を向上し、フォローアップ調査を充実させるとともに、7月に抜本改正した下請振興基準を活用し、指導・助言の対象企業を拡大する。
- 実施と改善サイクルの強化で、交渉と転嫁が定期的になされる取引慣行の定着を目指す。

