

価格転嫁対策にかかる取組について

CONTENTS

1. 価格転嫁対策
2. パートナーシップ構築宣言について

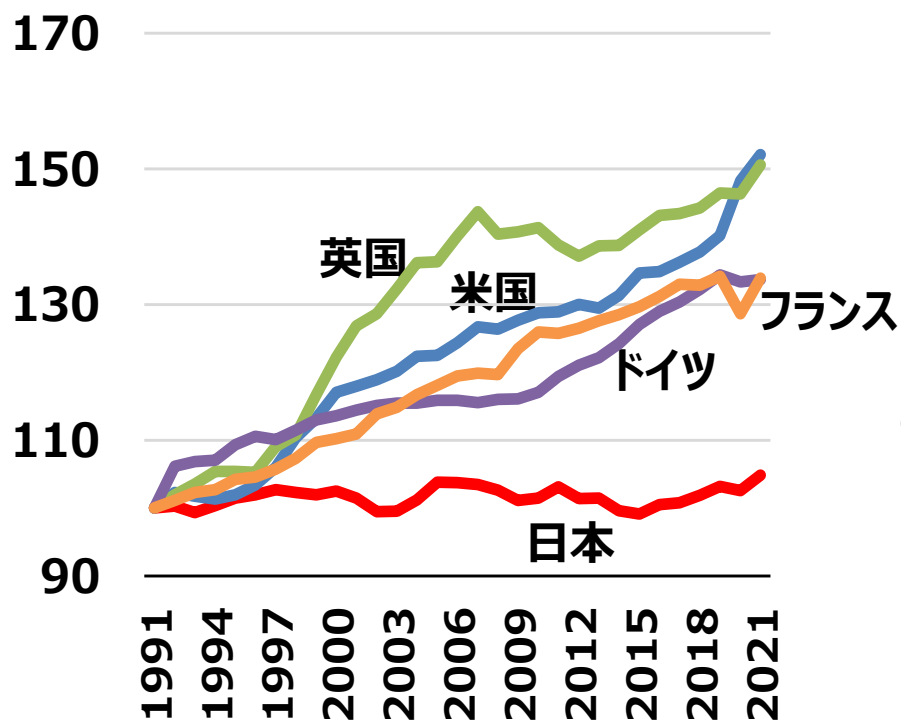
令和6年3月
近畿経済産業局

1. 価格転嫁対策

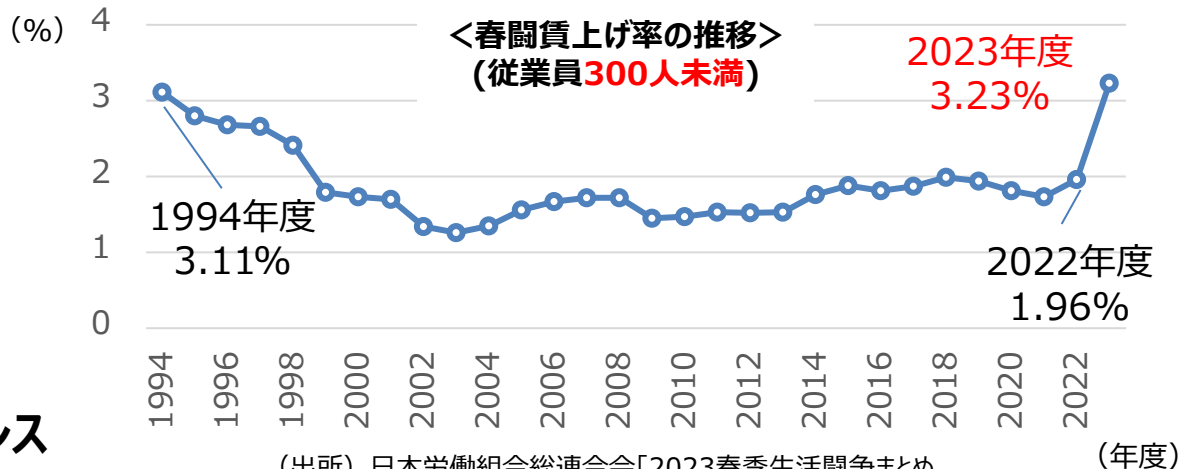
中小企業の賃上げの現状

- 政府が目指す「成長と分配の好循環」において、**賃上げは重要な政策の柱**。しかし、1人当たりの実質賃金の伸びは、過去30年近く他の先進国に比して低水準で推移。
- 2023年度は、物価高騰や人手不足等を背景に、従業員300人未満の企業における春闘賃上げ率が、**1994年度以来の伸びとなる3.23%**を記録（大企業含めた全体は3.58%）。
- 今後も物価高、人手不足が見込まれる中、「**物価高に負けない賃上げ**」を継続的に実現することが不可欠。安定的に賃上げ原資が確保できるよう、生産性向上と共に、**価格転嫁・取引適正化の推進**が肝要。

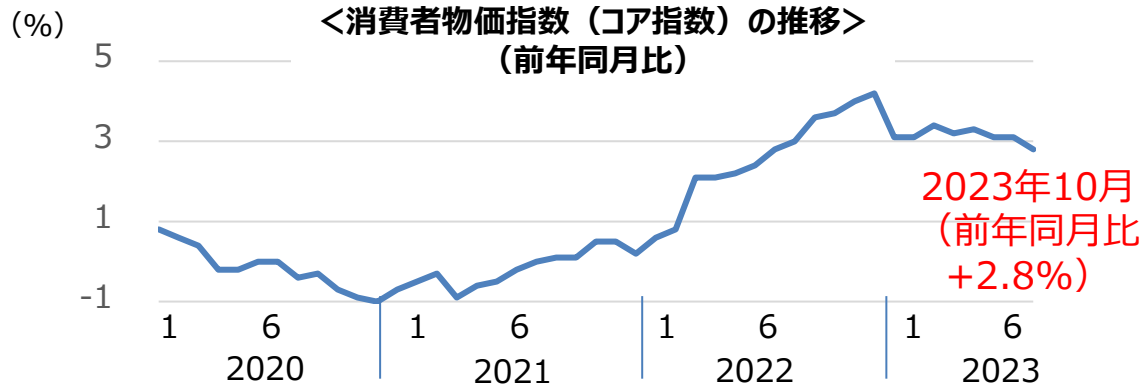
＜1人当たり実質賃金の推移＞
(1991年=100)



(出所) 日本労働組合総連合会「春季生活闘争回答結果」を基に経済産業省作成。



(出所) 日本労働組合総連合会「2023春季生活闘争まとめ」を基に経済産業省作成。



(資料) 総務省「消費者物価指数」を基に経済産業省作成

- 原材料価格、エネルギー価格、労務費の高騰が続く中、地域経済を担う中小企業が付加価値を高めるためには、コスト上昇分の適切な価格転嫁が必要不可欠。
- このような状況を踏まえ、発注側である親事業者と受注側である下請事業者の双方にアプローチすることで、取引の適正化、適切な価格転嫁を促していく。
- 適切な価格転嫁が実現することで、成長の果実を企業が従業員にしっかりと分配して、未来への投資である賃上げを原動力に、更なる成長に繋げ、成長と分配の好循環を実現する。

親企業への働きかけ

■ 法律の厳正な執行

① 下請代金法

規制法。買いたたき、減額等を禁止。**立入検査**、改善指導、公取への措置請求等を実施。

② 下請振興法

望ましい取引のあり方（振興基準）を策定・公表し、親事業者等に指導・助言を実施。⇒**改正予定**

■ 業界への働きかけ

③ 価格交渉促進月間

9月と3月を「価格交渉促進月間」と定め、発注側企業と受注側企業の価格交渉・価格転嫁を促進。

④ パートナースhip構築宣言の普及

サプライチェーン全体での付加価値向上や取引関係の適正化に向けて、自治体、商工団体と連携し宣言の普及拡大を推進。

受注側企業への支援

■ 受注側企業の実態把握

① 下請Gメンによるヒアリング

現在300名体制、全国各地の下請等中小企業を訪問し親事業者等との取引実態についてヒアリングを実施。

目標件数：約1万件／年

② 下請Gメンによるフォローアップ調査

「価格交渉促進月間」における取組の一環としてフォローアップ調査の電話等のヒアリング調査を下請けGメンが実施。

■ 相談窓口・価格転嫁サポート体制の強化

③ 下請かけこみ寺による相談対応

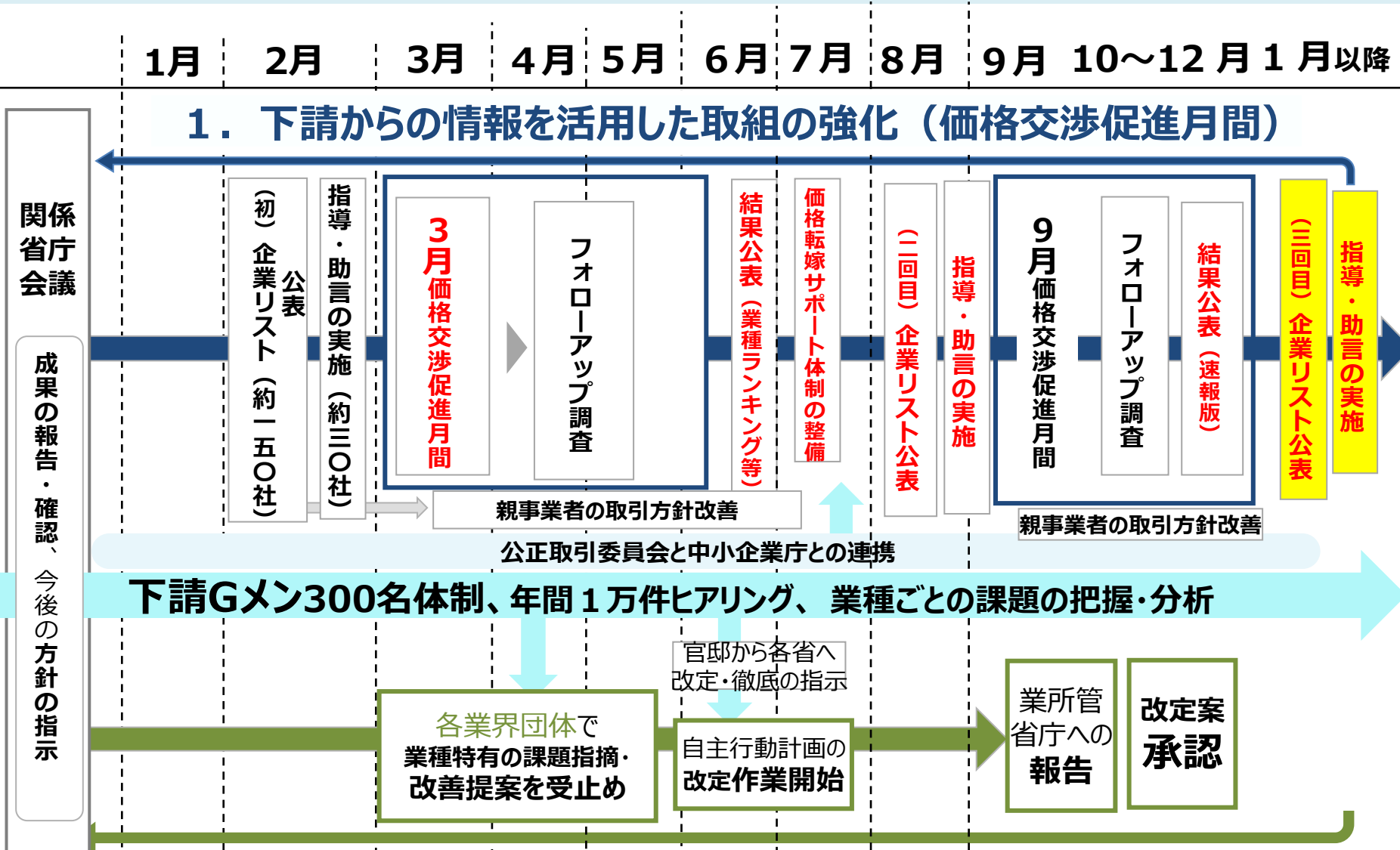
④ 価格転嫁サポート窓口の活用

令和5年7月より、全国のよろず支援拠点に「価格転嫁サポート窓口」を設置

価格転嫁への機運醸成 から 賃上げ環境の整備
成長と分配の好循環の実現

1. 価格交渉促進月間はじめ、下請からの情報を活用した取組の強化に加え、
2. 業界団体を通じた改善プロセスの体系化 を着実に実行・継続し、適正な取引慣行を定着させる。

業所管省庁・中小企業庁



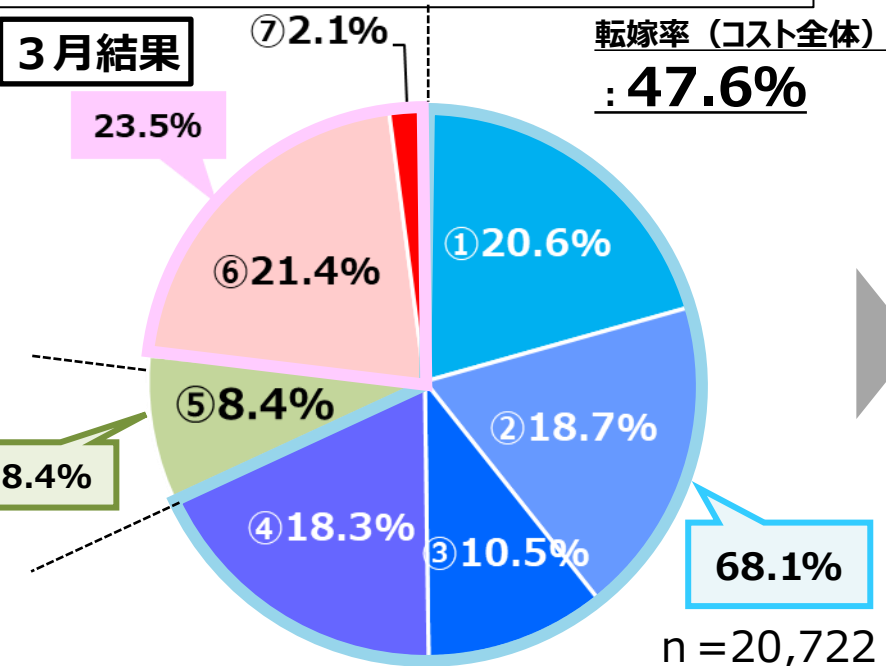
2. 業界団体を通じた取引適正化のプロセス体系化・強化

価格転嫁の状況①【コスト全般】

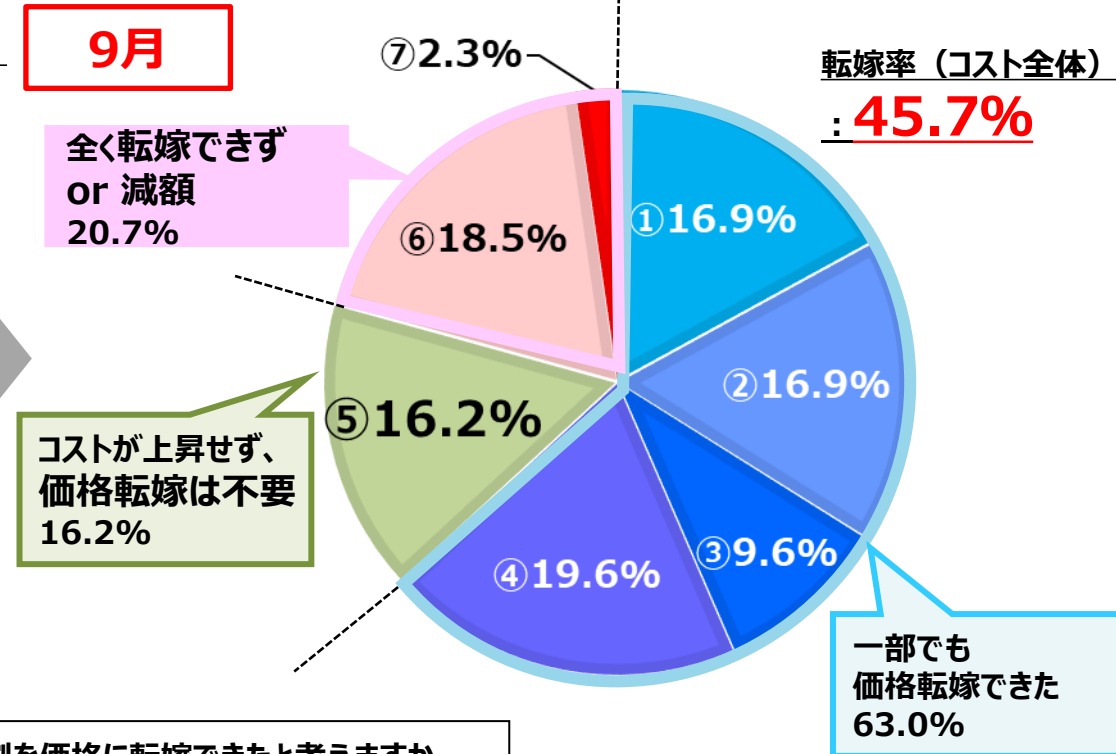
- コスト全体の転嫁率は、3月時点より微減（47.6%→45.7%）。⇒ 交渉だけでなく、より高い比率での転嫁が課題。
- 一方で、「コストが上昇せず、価格転嫁が不要」の割合（下図緑色⑤）が約2倍に増加（8.4%→16.2%）。
⇒ コスト上昇が一服し、あるいは既に価格転嫁（値上げ）出来たため、価格転嫁を不要と考える企業が増加傾向。
- また、「全く転嫁できなかった」、「コストが増加したのに減額された」割合の合計は減少（下図ピンク：23.5%→20.7%）。
⇒ 価格転嫁の裾野は広がりつつある。今後は、この裾野の拡大に加えて転嫁率の上昇を図っていくことが重要。

直近6ヶ月間の全般的なコスト上昇分の転嫁状況

3月結果



9月



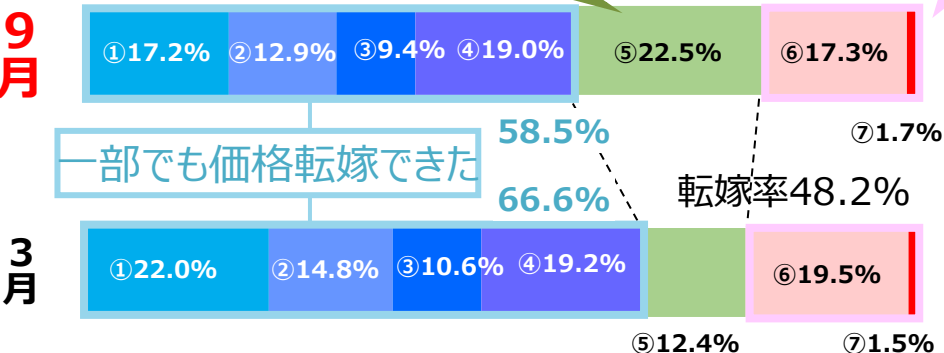
問.直近6ヶ月間の全般的なコスト上昇分のうち、何割を価格に転嫁できたと考えますか。

- | | | |
|------------|-------------------|--------|
| ① 10割 | ④ 3割、2割、1割 | ⑥ 0割 |
| ② 9割、8割、7割 | ⑤ コストが上昇せず、価格転嫁不要 | ⑦ マイナス |
| ③ 6割、5割、4割 | | |

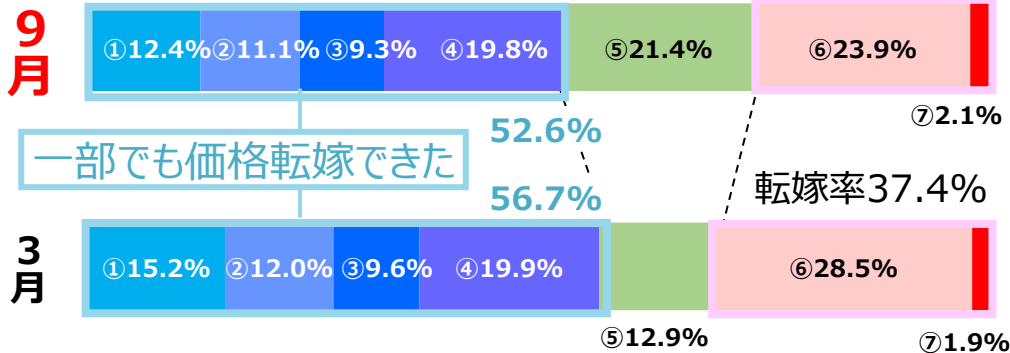
価格転嫁の状況② 【コスト要素別】

- コスト要素毎に見ても、原材料費、エネルギー費、労務費のいずれについても、「コストが上昇せず、価格転嫁が不要」(下記の緑色)が、約10ポイント増加。
- 3月時点と同様、労務費、エネルギー費は、原材料費と比較して約10ポイント低い水準。

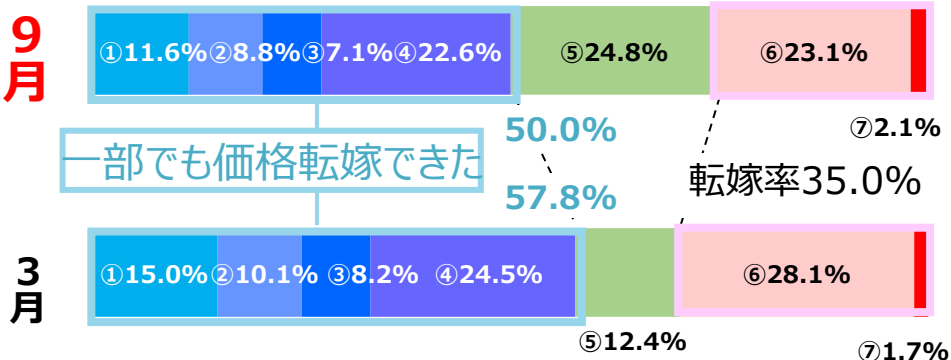
原材料費



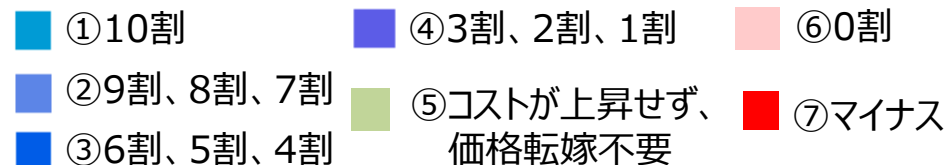
労務費



エネルギー費



問. 直近6ヶ月間の各コスト上昇分のうち、何割を価格に転嫁できたと考えますか。



価格転嫁 業種別 【前回（本年3月）調査との比較】

- 化学、自動車・自動車部品等の12業種において、3月時点と比較して転嫁率が上昇。
- 3月調査と同様に、トラック運送、放送コンテンツの転嫁率が低いが、いずれも、3月調査よりは約4ポイント上昇。

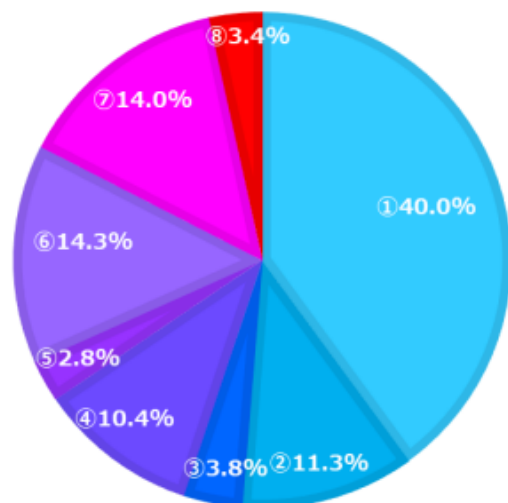
2023年3月			コスト増に 対する転嫁率	各要素別の転嫁率			2023年9月			コスト増に 対する転嫁率 ※	各要素別の転嫁率		
				原材料費	エネルギー	労務費					原材料費	エネルギー	労務費
①全体			47.6%	48.2%	35.0%	37.4%	①全体			↓45.7%	↓45.4%	↓33.6%	↓36.7%
②業種別	1位	石油製品・石炭製品製造	57.0%	50.4%	45.8%	45.8%	1位	化学	↑↑59.7%	↑57.9%	↑45.7%	↑47.1%	
	2位	卸売	56.9%	55.5%	41.5%	41.7%	2位	食品製造	↓53.7%	↓52.5%	↓37.6%	↑39.9%	
	3位	造船	56.1%	60.1%	40.5%	42.1%	3位	電機・情報通信機器	↓53.4%	↓55.2%	↑37.8%	↑39.9%	
	4位	食品製造	55.8%	55.2%	39.9%	39.3%	3位	機械製造	↑53.3%	↓55.5%	↑38.9%	↑39.8%	
	5位	飲食サービス	55.6%	55.8%	37.3%	41.4%	5位	飲食サービス	↓52.1%	↓47.6%	↓34.0%	↓35.7%	
	6位	電機・情報通信機器	55.4%	57.1%	36.7%	38.8%	6位	製薬	↑50.7%	↓49.3%	↓29.4%	↓27.8%	
	7位	繊維	54.8%	54.5%	38.9%	38.2%	7位	卸売	↓↓50.5%	↓50.5%	↓35.1%	↓35.6%	
	8位	小売	53.7%	53.3%	38.3%	39.1%	8位	造船	↓↓50.2%	↓53.6%	↓40.1%	↓38.3%	
	9位	化学	53.3%	56.8%	39.6%	39.9%	9位	紙・紙加工	↓49.2%	↓48.7%	↓33.7%	↓34.2%	
	9位	建材・住宅設備	53.3%	53.3%	36.5%	37.0%	10位	金属	↓48.8%	↓50.6%	↓35.2%	↓34.4%	
	11位	機械製造	52.2%	55.7%	36.5%	37.5%	11位	小売	↓↓48.7%	↓47.3%	↓33.2%	↓35.0%	
	11位	紙・紙加工	52.2%	52.3%	35.9%	35.0%	12位	印刷	↑↑48.2%	↑49.3%	↑29.7%	↑33.1%	
	13位	金属	50.2%	52.4%	38.0%	36.3%	13位	繊維	↓↓47.0%	↓43.4%	↓32.0%	↓33.1%	
	14位	廃棄物処理	48.5%	43.6%	35.9%	39.6%	14位	広告	↑↑↑45.9%	↑40.8%	↓30.9%	↑41.0%	
	15位	製薬	48.4%	52.4%	40.0%	38.4%	15位	建材・住宅設備	↓↓45.3%	↓47.5%	↓30.6%	↓33.5%	
	16位	不動産・物品賃貸	46.5%	45.0%	36.6%	41.7%	16位	建設	↑45.1%	↓44.5%	↑35.1%	↑41.2%	
	17位	建設	44.3%	45.4%	35.1%	40.6%	17位	自動車・自動車部品	↑44.6%	↑51.3%	↑37.8%	↑28.8%	
	18位	電気・ガス・熱供給・水道	43.0%	40.1%	31.5%	37.7%	18位	金融・保険	↑42.4%	↓40.1%	↓29.0%	↑39.1%	
	19位	印刷	42.3%	41.6%	26.8%	31.3%	19位	石油製品・石炭製品製造	↓↓↓42.0%	↓46.0%	↓32.1%	↓29.9%	
	20位	自動車・自動車部品	40.7%	47.4%	29.9%	24.3%	20位	電気・ガス・熱供給・水道	↓41.1%	↑41.4%	↑32.3%	↓37.2%	
	21位	金融・保険	38.9%	41.7%	29.8%	35.3%	21位	鉱業・採石・砂利採取	↑40.6%	↓38.0%	↑34.6%	↓31.1%	
	22位	鉱業・採石・砂利採取	37.2%	39.2%	34.5%	40.2%	22位	不動産業・物品賃貸	↓↓39.7%	↓36.5%	↓29.5%	↓35.2%	
	23位	情報サービス・ソフトウェア	36.7%	21.0%	18.0%	45.7%	22位	情報サービス・ソフトウェア	↑39.6%	↑21.9%	↑18.5%	↑46.5%	
	24位	広告	34.0%	36.4%	27.8%	30.8%	24位	廃棄物処理	↓↓↓34.0%	↓28.0%	↓27.1%	↓27.8%	
	25位	通信	33.5%	33.0%	26.8%	34.8%	25位	通信	↓32.6%	↑35.2%	↓22.8%	↓31.0%	
	26位	放送コンテンツ	22.7%	24.0%	19.5%	21.8%	26位	放送コンテンツ	↑26.9%	↑28.6%	↑21.1%	↑32.0%	
	27位	トラック運送	19.4%	17.9%	19.4%	18.2%	27位	トラック運送	↑24.2%	↓17.3%	↑20.7%	↑19.1%	
	-	その他	45.0%	44.1%	33.1%	35.8%	-	その他	↓41.9%	↓40.3%	↓30.9%	↑36.4%	

※3月時点との変化幅と矢印の数の関係
(例) ↑：1～4ポイントの上昇、↑↑：5～9ポイント 上昇、↑↑↑：10ポイント以上 上昇

【凡例】 ○：よい事例、▲：問題のある事例

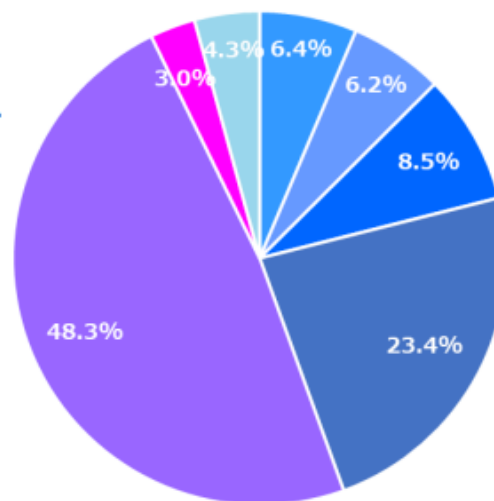
トラック運送

直近6ヶ月間の価格交渉の状況



- ① 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。
- ② コスト上昇分を取引価格に反映させる必要がないか、発注側企業からの声かけがあり、話し合いが行われた。
- ③ コストが上昇していないため、協議を申し入れなかった。
- ④ コストが上昇しているが、自社で吸収可能と判断し、協議を申し入れなかった。
- ⑤ コストが上昇し、自社で吸収可能な範囲を超えているところ、発注側企業の方から「価格に反映させる必要が無い」との声かけがあったが、発注量の減少や取引中止を恐れ、自社から協議を申し入れなかった。
- ⑥ コストが上昇し、自社で吸収可能な範囲を超えているところ、発注側企業の方からの声かけも受けておらず、発注量の減少や取引中止を恐れ、自社から協議を申し入れなかった。
- ⑦ コストが上昇しているので、発注側企業に協議を申し入れたが、協議にすら応じてもらえなかった。
- ⑧ 取引価格を減額するために、発注側企業から協議の申し入れがあった。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。

直近6ヶ月間の価格転嫁の状況【コスト全般】



- 10割
- 9割、8割、7割
- 6割、5割、4割
- 3割、2割、1割
- 0割（費用が上昇している中、価格が据え置かれている場合等）
- マイナス（費用が上昇したにもかかわらず、逆に減額された場合等）
- コストが上昇していないため、価格改定不要

転嫁率: 19.4%

n=470

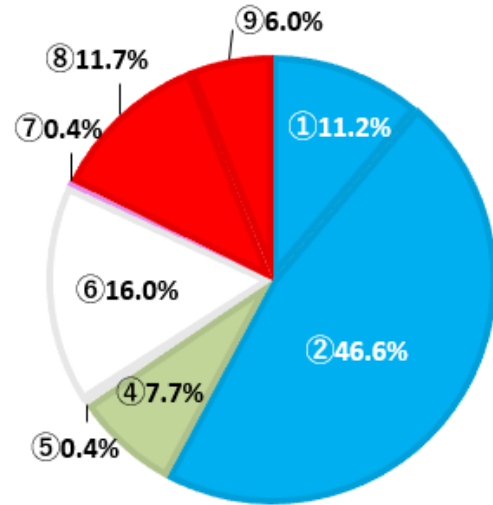
<下請Gメンヒアリング等による生声>

- 2 2 年秋に取引先から価格協議の話があり、自社要望どおりの運賃料金引き上げが出来た。更に 2 3 年 3 月には、急激なコスト上昇により困窮していないかとの協議の話があり、価格協議にむけて準備中である。
- 2 2 年末に交渉の末、労務費値上げを満額認めてもらった。
- ▲ 2 2 年以降、価格交渉の希望を取引先に伝えているが、取引先の顧客である荷主の意向が強く交渉が実現しない。
- ▲ 2 年前から文書で価格交渉を依頼しているが、今に至るまで交渉の場を設けてもらえていない。担当者に電話をかけ依頼するが、のらりくらりとかわされ、実現できていない。
- ▲ 自社から価格交渉を行っている。価格アップを要望してもほとんど応じてもらえない。交渉してもこちらの状況は聞いてもらえず、「親会社の意向。」と言われる。

(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

トラック運送

直近6ヶ月間の価格交渉の状況



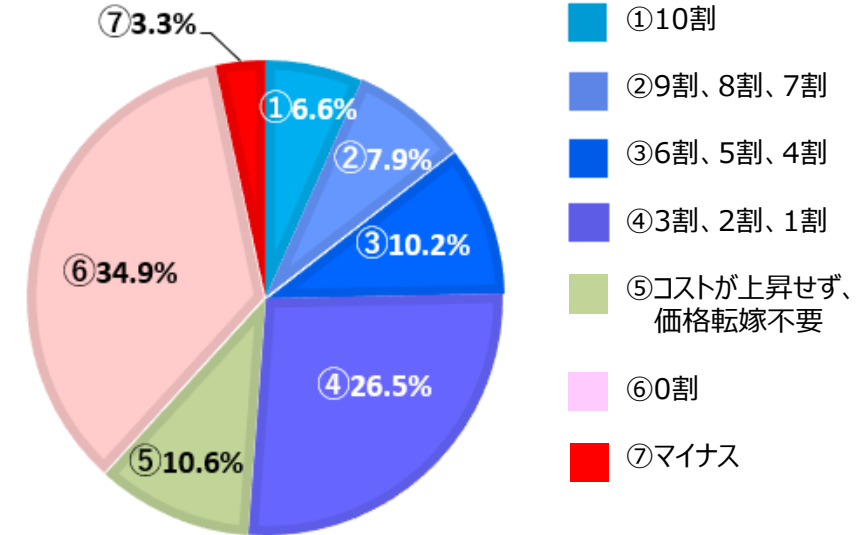
①	発注企業から、交渉の申し入れがあり、価格交渉が行われた。
②	受注企業から、発注企業に交渉を申し出、価格交渉が行われた。
③	コストが上昇せず、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
④	コストが上昇せず、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、受注企業から交渉を申し出なかった。
⑤	コストが上昇したが、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑥	コストが上昇し、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、受注企業から交渉を申し出なかった。
⑦	コストが上昇し、発注企業から申し入れがあったが、発注減少や取引停止を恐れ、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

【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=1,297

転嫁率：24.2%

価格交渉・転嫁の回答状況のリスト（一部）（2023年9月の価格交渉促進月間の結果）

● 1月12日、より一層の自発的な取引慣行の改善を促すため、下請中小企業10社以上から回答があった発注側企業全て（220社）について、「交渉・転嫁の状況」を整理した企業リストを、経済産業大臣より公表。

	法人番号	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
1	1010001000006	五洋建設(株)	16	イ	イ
2	1010001008668	J F E スチール(株)	11	イ	イ
3	1010001025515	N X 商事(株)	15	ウ	イ
4	1010001034730	(株)内田洋行	13	イ	イ
5	1010001088181	(株)セブン－イレブン・ジャパン	10	イ	イ
6	1010001092605	ヤマト運輸(株)	39	ウ	ウ
7	1010001098619	日鉄物流(株)	11	ウ	ウ
8	1010001112577	日本郵便(株)	11	イ	ウ
9	1010001132055	J C O M(株)	10	エ	ウ
10	1010401004837	N O K (株)	11	ア	イ
11	1010401009745	(株)小糸製作所	13	ア	ウ
12	1010401010455	(株)小松製作所	30	ア	イ
13	1010401013565	清水建設(株)	74	イ	イ
14	1010801001748	(株)荏原製作所	10	ウ	イ
15	1020001071491	富士通(株)	45	イ	ウ

（価格交渉/
転嫁の評価）

下請中小企業からの
価格交渉、価格転嫁
についての回答の
平均値（※10点満点）
をア、イ、ウ、エの
4区分で整理。

ア：7点以上、

イ：7点未満、
4点以上

ウ：4点未満、
0点以上

エ：0点未満

●
●
●

全体版は以下リンクから
https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/follow-up/dl/202309/result_02.pdf

今後の価格転嫁・取引適正化対策

- 価格交渉できる雰囲気は醸成されつつあるが、価格転嫁率のさらなる向上に向けて、中小・小規模事業者の賃上げ原資を確保するためにも、公正取引委員会等とも連携し、粘り強く、以下の価格転嫁対策を進めていく。

- ① **労務費の指針の公表**【内閣官房・公正取引委員会】（2023年11月29日公表）
 - 各地方において、発注企業・受注企業の経営者、調達担当者等を対象とした説明会開催済み
 - 「指針」が交渉・転嫁に現場で活用されるよう、経済団体等を通じた「指針」の周知
 - 下請振興法に基づく「振興基準」を改定予定。また、改定を踏まえ各業界団体は各業種の実情に即した形を検討し、「自主行動計画」に反映。
- ② 「**企業リスト**（発注企業ごとの、交渉・転嫁の状況の評価）」の公表（2024年1月）
- ③ 評価が芳しくない発注企業の経営者トップへの**事業所管大臣名での指導・助言**
- ④ **パートナーシップ構築宣言**の更なる拡大・実効性の向上

「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」のポイント

- 価格転嫁の難しい労務費に関する「発注者、受注者それぞれが採るべき行動」の指針を、内閣官房・公正取引委員会が昨年11月29日に策定・公表。
- 受注者が価格交渉し易いよう、労務費、原材料費、エネルギーコストを分けて交渉するための価格交渉の様式例を添付。

〈価格交渉 様式例〉

【発注者が採るべき行動】（ポイント）

- ① 転嫁を受け入れる取引方針を、経営トップまで上げて決定。その方針を社内外に示す。
 - ② 受注者から求めがなくとも、定期的な協議の場を設ける。受注者から協議の求めがあればこれに応じる。
 - ③ 公表資料（最低賃金の上昇率、春季労使交渉の妥結額やその上昇率など）に基づく根拠資料を、合理的なものとして尊重。
- 等 6 指針

【受注者が採るべき行動】（ポイント）

- ① 価格転嫁サポート窓口や下請かけこみ寺、商工会・商工会議所等の窓口相談するなど、積極的に情報収集して交渉する。その際に、添付の「価格交渉 様式例」も活用する。
 - ② 根拠資料として、最低賃金上昇率などの公表資料を用いる。
- 等 4 指針

・労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針（令和5年11月29日内閣官房・公正取引委員会）別添

価格交渉の申込み様式（例）

御見積書

〇年〇月〇日

（発注者） 御中

（受注者）

下記のとおり、御見積もり申し上げます。

見積日 年 月 日
有効期限 年 月 日

商品名（例：業務名、品番、件名）

合計金額 円

原材料価格、エネルギーコスト、労務費など、各コスト要素に分けて、それぞれ単価、小計等を作成

内訳

1 原材料価格（素材費、部品購入費等）

（例）		単価	数量	金額	（備考）旧単価（円）／ 単価上昇率（%）
材料・品番					
...					
小計		円			

2 エネルギーコスト（電気代、ガス代、ガソリン代等）

（例）		単価	総使用量	貴社向け売上比率	金額	（備考）単価 上昇率（%）
電気代						
...						
小計		円				

3 労務費（定期昇給、ベースアップ、法定福利費等）

（例1）		改定前の 労務費総額	労務費の上昇率 ※改定前の支払い実績（定期昇給、ベースアップ、法定福利費等）に雇用賃金・春季労使交渉妥結額等の上昇率を乗じて算出	貴社向け売上比率	金額
		円		円	円
（例2）		現在の労務費単価	人数	労務費の上昇率 ※雇用賃金・春季労使交渉妥結額等の上昇率	金額
		円／人・日	人・日	%	円
小計		円			

4 その他

（例）設備償却費、保管料、輸送費等

小計 円

下請中小企業振興法 「振興基準」の改正

価格転嫁を促進するため、下請中小企業振興法に基づく「振興基準」を改定し、

- ①適切な取引対価の決定にあたって「労務費の指針」に沿った行動を適切に取る
- ②原材料費やエネルギーコストの高騰があった場合には、適切なコスト増加分の全額転嫁を目指すものとする 旨 を追記する。

「振興基準」は、

- ①下請振興法に基づく大臣名での「指導・助言」の基準、
- ②各業界団体（約60団体）が作成する自主行動計画でも、振興基準の遵守が謳われ、
- ③パートナーシップ構築宣言した企業は、「振興基準を遵守する」旨を宣言・公表する

ことから、関連する企業（特に発注者）へ、価格転嫁の実効性向上に繋げるもの

【自民党・中小調査会提言(2023年6月20日) 抜粋】

(1)物価高・賃上げ対策 ●構造的・継続な賃上げに向けた 価格転嫁対策の徹底

(前略)「原材料費・エネルギーコストについては適切なコスト増加分の全額の転嫁を目指す、労務費も適切な転嫁が必要」
という考え方を 経済界・社会全体 に提示し、……

【経済財政運営と改革の基本方針2023 について(2023年6月16日閣議決定) 抜粋】

(中堅・中小企業の活力向上)

(前略)原材料費やエネルギーコストの適切なコスト増加分の全額転嫁を目指し、取引適正化を推進する。

2. 各事業所管省庁は、業界団体に対し、**労務費の指針**、原材料・エネルギー費の**全額転嫁を目指す取り組み**について、**各業種の実情に即した形で「自主行動計画」に反映するよう、要請する。**

⇒ 1月下旬から、振興基準 改正案のパブリックコメントを開始し、3月中の施行を目指す。

⇒ 各業界団体は、自主行動計画の改正を理事会等で議論する。 次回の関係省庁会議で、結果をフォローアップする。

振興基準 改正（案）

第4 対価の決定の方法、納品の検査の方法その他取引条件の改善に関する事項

1 対価の決定の方法の改善

(3) 親事業者及び下請事業者 は、「**労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針**」（令和5年1月29日 内閣官房新しい資本主義実現本部事務局・公正取引委員会）**に掲げられている、採るべき行動／求められる行動を踏まえ、労務費も含めた価格交渉を行い、取引対価を決定する。**その際、「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」別添「価格交渉の申込み様式」の活用も含め、労務費の上昇分を適切に転嫁できるよう工夫するものとする。

(4) 労務費、原材料費、エネルギー価格等のコストが上昇した場合には、親事業者は、期中の価格変更にできる限り柔軟に応じるものとする。**特に原材料費やエネルギーコストの高騰があった場合には、適切なコスト増加分の全額転嫁を目指す**ものとする。

下請中小企業振興法

（振興基準）

第3条 経済産業大臣は、下請中小企業の振興を図るため**下請事業者及び親事業者のよるべき一般的な基準（以下「振興基準」という。）**を定めなければならない。

（指導及び助言）

第4条 **主務大臣は、**下請中小企業の振興を図るため必要があると認めるときは、下請事業者又は親事業者に対し、**振興基準に定める事項について指導及び助言を行なうものとする。**

2. パートナーシップ構築宣言について

- パートナーシップ構築宣言は、「発注者」の立場から、「代表者の名前」で、サプライチェーン全体の付加価値向上や望ましい取引慣行の遵守等について自主的に宣言・公表することで、取引適正化に関する社内への意識徹底、取引先からの取組の見える化等を図り、サプライチェーン全体の共存共栄を図る取組。
※日本商工会議所・三村元会頭のイニシアティブの下、「未来を拓くパートナーシップ構築推進会議（PS会議）」（2020年5月）において、導入を決定。
※宣言の公表は賃上げ促進税制（大企業向け）の要件であり、国・地方の補助金の加点要素にもなっている。
- PS会議では、関係省庁・経済界が一堂に会し、経産省からパートナーシップ宣言企業の取引先（下請企業）に対する調査結果を報告し、今後の課題や対応の方向性を示すとともに、宣言の拡大や取引適正化に向けた経済界や各省庁の姿勢を確認。



1. 宣言の骨子

- （1）サプライチェーン全体の**共存共栄**と**新たな連携**（オープンイノベーション、IT実装、グリーン化等）
- （2）**下請企業との望ましい取引慣行（「振興基準」）**の遵守、特に、**取引適正化の重点5課題（※）への取組**
※①価格決定方法の適正化、②型取引の適正化、③支払条件の改善、④知的財産・ノウハウの保護、⑤働き方改革に伴うしわ寄せ防止

2. 未来を拓くパートナーシップ構築推進会議（PS会議）

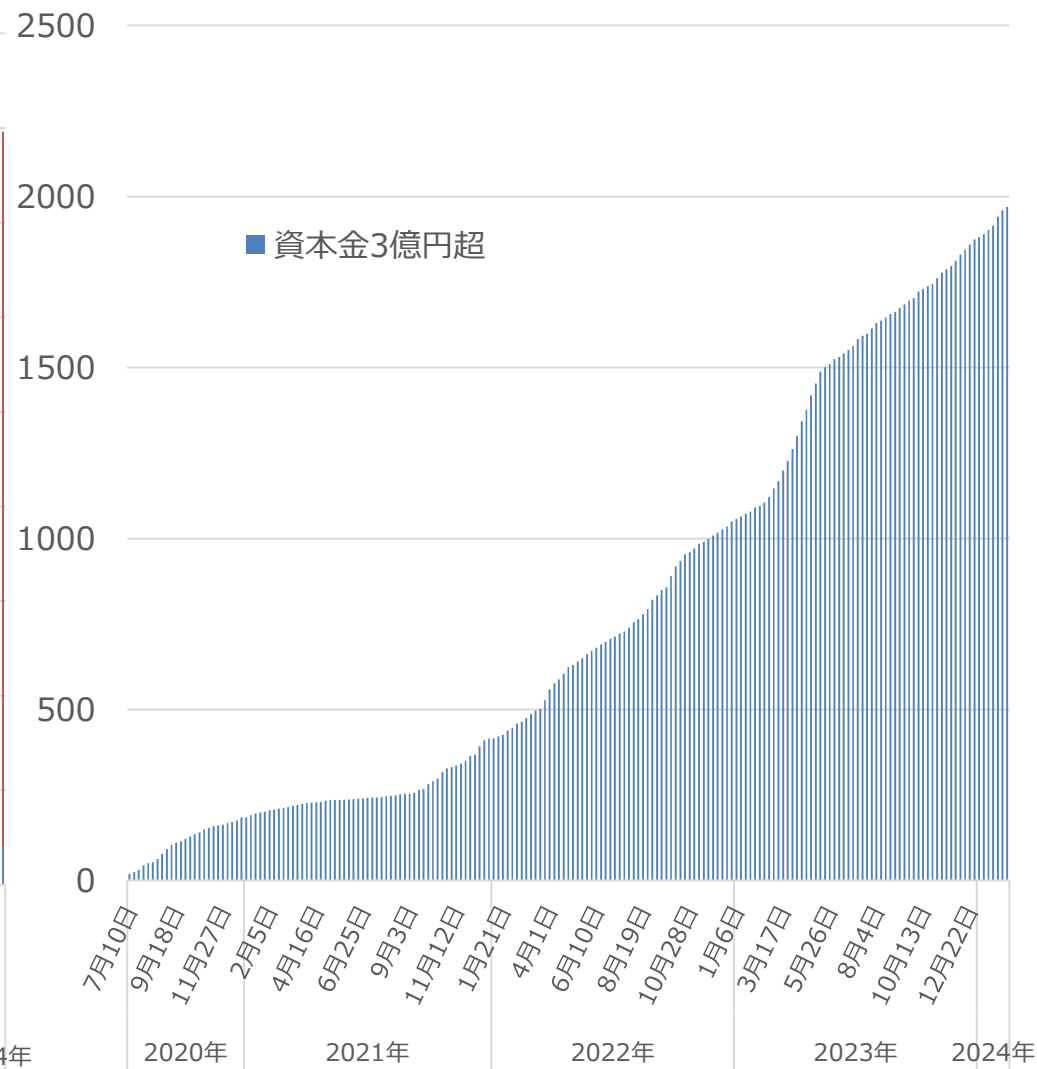
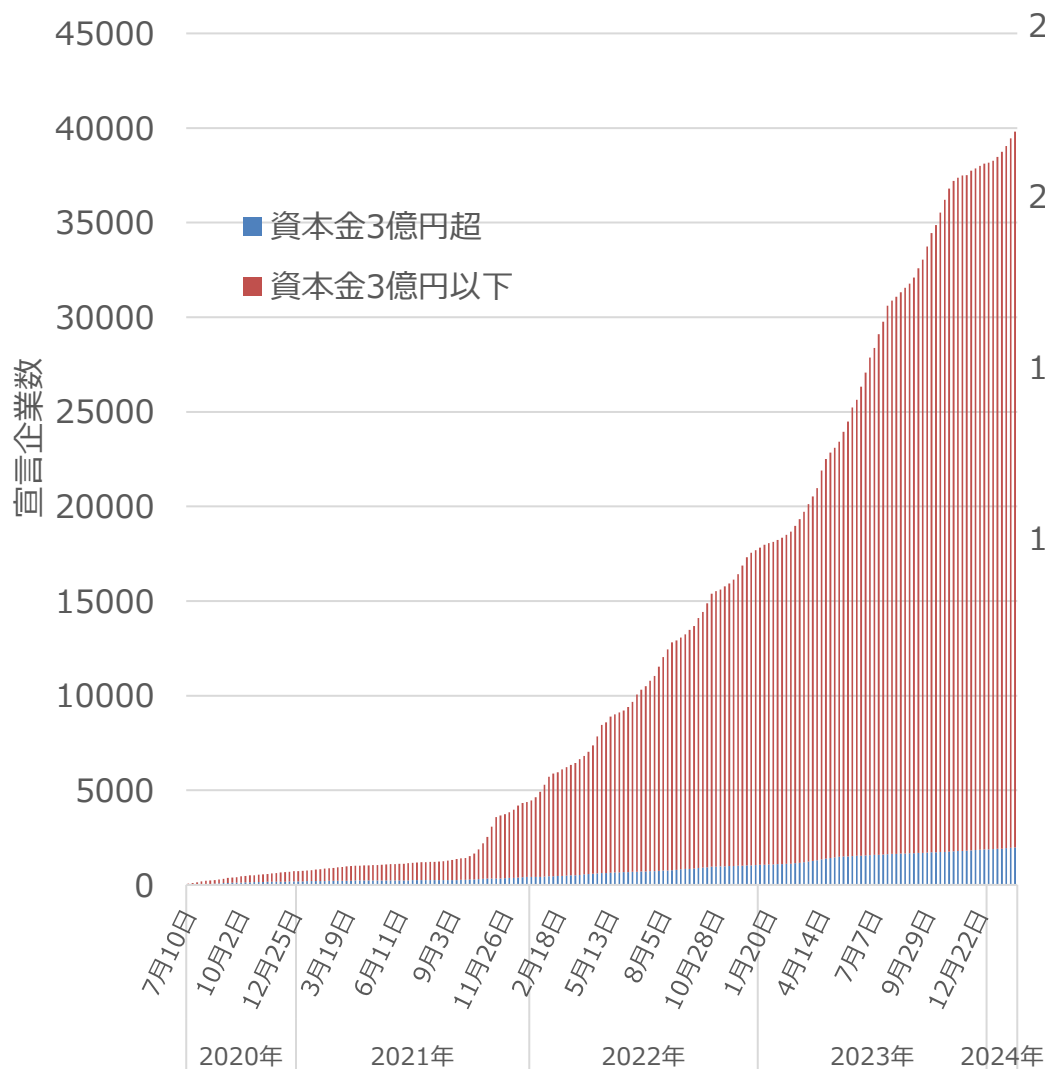
- ✓ **【共同議長】経済産業大臣**、内閣府特命担当大臣（経済財政政策）
【構成員】厚労大臣、農水大臣、国交大臣、内閣官房副長官（政務）、**経団連会長、日商会頭、連合会長**
※本年は、**臨時議員として全国知事会・村井会長（宮城県知事）及び矢田補佐官**が出席。
- ✓ 第1回は2020年5月、第2回は2020年11月、第3回は2022年2月、第4回は2022年10月11日、第5回は2023年12月21日に開催。

パートナーシップ構築宣言の宣言数

パートナーシップ構築宣言

- 2024年2月16日時点で**39,813社**が宣言（うち、資本金3億円超の大企業は**1,970社**）
2024年3月7日時点で**41,240社**が宣言

■ 宣言数の推移



近畿局管内各府県におけるパートナーシップ構築宣言の状況

- 近畿経済産業局管内の宣言企業数：7,137社(令和6年3月7日現在)

※全国に占める近畿局管内の宣言企業の割合：約17%

福井県：976社、滋賀県：332社、京都府：730社、大阪府：2,954社、
兵庫県：1,254社、奈良県：381社、和歌山県：510社

【各府県の取組の実例】

①補助金への加点措置、要件化、補助率のかさ上げ

府県の単独事業において、補助金等を申請する企業が「パートナーシップ構築宣言」の宣言企業である場合、加点措置を行う、もしくは宣言していることを補助金等を受ける際の要件とする、または、宣言していると、補助金の率が上がる

②経済団体が行う広報活動への補助事業の実施

商工会議所や商工会などの経済団体が実施する「パートナーシップ構築宣言」の広報活動に対する補助事業を実施

③府県内への周知

知事名等で、府県内の発注側事業者に対して、「パートナーシップ構築宣言」を積極的に宣言するよう要請等を行う

④共同宣言の実施

府県や経済団体等が「パートナーシップ構築宣言」の普及等の内容を含む共同宣言を実施する

【ご参考】和歌山県の実組状況

県が実施する補助事業において、「パートナーシップ構築宣言」企業に加点措置

和歌山県事業再構築チャレンジ補助金

～新たな挑戦に意欲を有する事業者の取組を応援～

和歌山県内に事業所を有する中小企業者等が取り組む
新分野参入や業種・業態転換等の事業再構築を支援します。

補助対象者

以下の①又は②のいずれかに該当する事業者です。

①和歌山県内に本社を有する中小企業者等（みなし大企業は除く。）及び中堅企業等
②和歌山県内に補助事業を実施する事業所を有する中小企業者等（みなし大企業は除く。）
及び中堅企業等

補助金額等

補助金額	補助率
100万円(下限)～ 1,000万円(上限)	中小企業者等 ▶ 補助対象経費の3分の2以内 中堅企業等 ▶ 補助対象経費の2分の1以内

申請期間

第1期	令和5年2月1日(水)から令和5年3月15日(水)まで
第2期	令和5年4月14日(金)から令和5年5月31日(水)まで
第3期	令和5年7月3日(月)から令和5年8月17日(木)まで

補助対象期間

交付決定の日から令和5年11月27日(月)まで
※補助対象事業が完了してから30日以内又は、令和5年11月27日のいずれか早い日までに
実績報告書を提出する必要があります。

活用イメージ、申請方法については裏面をご覧ください


「お問い合わせ先」
和歌山事業再構築チャレンジ
補助金事務局

TEL : 0120-009-813

受付時間 午前9時から午後5時まで（土日祝除く）

活用イメージ


新分野展開

要件：「製品等の新規性」「市場の新規性」
家電用部品製造事業者 → 新たな生産設備を導入し、
航空・宇宙エンジン部品事業の製造
を開始 


事業転換

要件：「製品等の新規性」「市場の新規性」「売上高構成比」
観光バス事業を展開する事業者 → 新たに利用が見込まれる
高齢者施設向けの送迎サービスを開始 

業種転換

要件：「製品等の新規性」「市場の新規性」「売上高構成比」
旅館を営んでいた事業者 → 旅館の客室の大半を
コワーキングスペースに改修し、
新たに運営を開始 


業態転換

要件：「提供方法の変更」
飲食店を営む事業者 → コロナの影響で客足が遠のいた
店舗の一部を縮小し、非対面式の注
文システムを活用したテイクアウト販売
を新たに開始 

※対象経費：建物費、機械装置・システム構築費、技術導入費、研修費等（一部の経費には制限あり）

申請方法

原則、WEBでの申請をお願いします。
WEB申請は以下の専用ポータルサイトから申請してください。
また、WEBでの申請が困難な場合には、専用ポータルサイトから申請に必要な書類をダウン
ロードし、事務局に郵送してください。
なお、新型コロナウイルス感染症拡大防止の観点から窓口での対面受付は行いません。

専用ポータルサイト
<https://www.wakayama-rebuild.jp> 

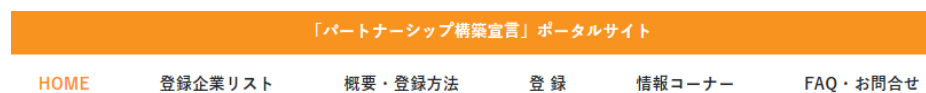
※現在は終了しております

「パートナーシップ構築宣言」を公表する意義

パートナーシップ構築宣言

- 宣言は、(公財)全国中小企業振興機関協会が運営するポータルサイトに掲載・公表されます。
- 宣言を行った企業は、パートナーシップ構築宣言の「ロゴマーク」を使用することができ、名刺などに記載することで取組をPRできます。また、SDGSの目標と紐付けた活動のPRも可能です。

■「パートナーシップ構築宣言」ポータルサイト



「パートナーシップ構築宣言」

ポータルサイト



「パートナーシップ構築宣言」ロゴマーク



登録企業リスト

現在の登録数

11138 社

「パートナーシップ構築宣言」の

概要

登録方法

「パートナーシップ構築宣言」の

登録

【URL】 <https://www.biz-partnership.jp>



■ロゴマーク

宣言を行った企業は、パートナーシップ構築宣言の「ロゴマーク」を使用することができます。



■SDGSアクションプラン2023

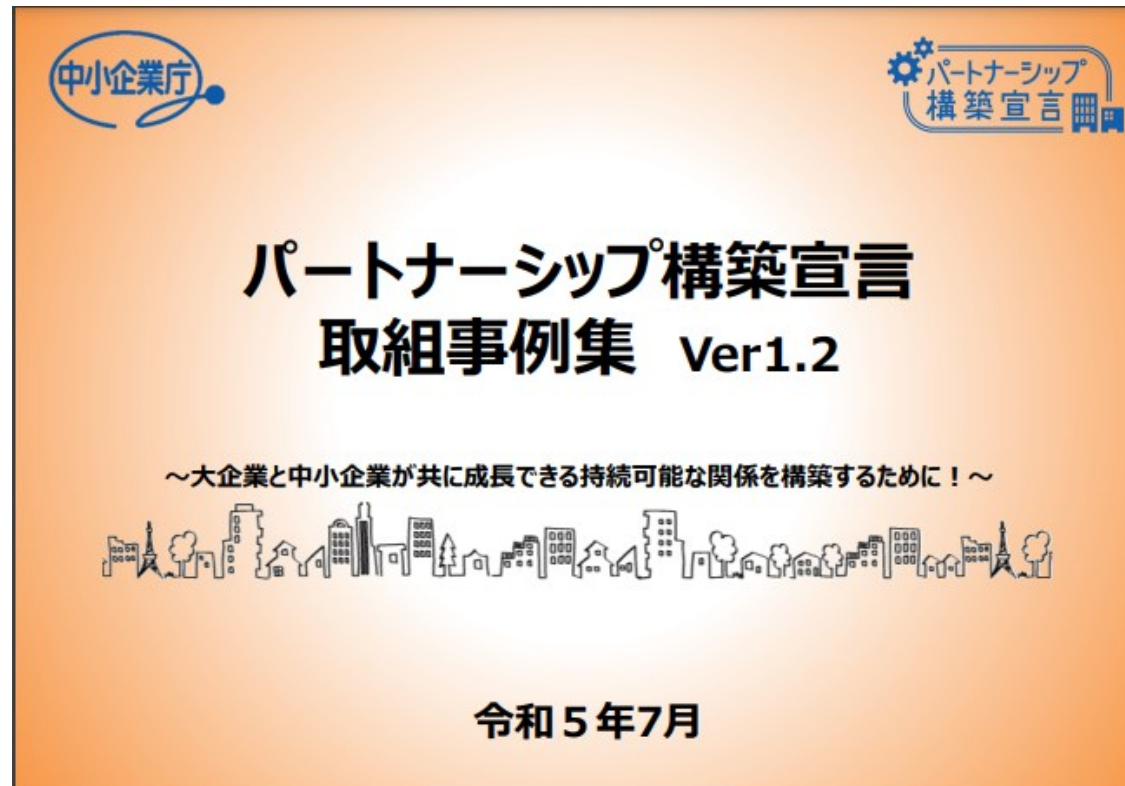
SDGsを推進するための具体的な施策を政府がとりまとめた「SDGSアクションプラン2023」において、パートナーシップ構築宣言の推進が、以下の6つの目標に関する施策として登録されています。宣言内容に応じて、これらの目標と紐付けて自社の活動のPRいただくことが可能です。

- 3.すべての人に健康と福祉を
- 8.働きがいも経済成長も
- 9.産業と技術革新の基盤をつくろう
- 10.人や国の不平等をなくそう
- 13.気候変動に具体的な対策を
- 17.パートナーシップで目標を達成しよう



パートナーシップ構築宣言企業の取組事例集

- パートナーシップ構築宣言の趣旨を踏まえて、グリーン化や人材マッチングなど**新たな連携に積極的に取り組む事例**や、**宣言したことを契機に**、下請事業者との適正な取引を含めて、**経営者や調達担当者の意識が高まった事例**など、他の宣言企業やこれから宣言を行う企業にとって**参考になると考えられる事例**について、取組の概要や背景などのポイントをまとめて事例集として公表する。
- 今後、**宣言している全ての企業に届けるとともに**、他省庁所管も含めて**業界団体を経由した周知**などを進めることで、**取組事例集の普及に努める**。また、事例集の**継続的なアップデート**を行っていく。



パートナーシップ構築シンポジウムを開催します（3月25日開催予定）

パートナーシップ構築宣言

これまでに約4万社を超えるの事業者の皆様に宣言をいただいておりますが、パートナーシップ構築宣言の意義が社会に一層浸透し、更なる拡大と実効性の向上、そしてサプライチェーン全体での協力拡大につながるよう、本年度も、以下の通りパートナーシップ構築シンポジウムを開催し、優れた取組を行う企業の表彰や取組の紹介、講演等を実施することとしました。ご多忙のところとは思いますが、是非奮ってご参加ください。

1. 開催日時：2024年3月25日(月)15:00～16:40
2. 会場：＜現地参加＞ ベルサール虎ノ門
東京都港区虎ノ門2-2-1住友不動産虎ノ門タワー（旧JTビル）2F
＜オンライン参加＞ Youtube Live
3. 参加定員： ＜現地参加＞ 約150名（先着順）
＜オンライン参加＞ 定員なし ※参加費無料
4. 申込期間：2024年 3月22日(金) 14:00まで
申し込みはこちら
<https://forms.gle/YUACA6ySv7ACM8LT8>
案内チラシ
<https://www.biz-partnership.jp/20240325symposium.pdf>
5. プログラム（予定）：
 - ・開会挨拶
 - ・基調講演（大橋 徹二 コマツ 取締役会長）
 - ・優良企業の表彰（伊藤 邦雄 一橋大学名誉教授(審査委員長)）
 - ・優良な取組事例のプレゼンテーション
 - ・閉会挨拶（小林 健 日本商工会議所会頭）※プログラムは変更の可能性がございます。

6. 主催：経済産業省

7. 後援：日本経済団体連合会、日本商工会議所



参加費無料!!
オンライン
配信有!!

パートナーシップ 構築シンポジウム

パートナーシップ構築宣言の更なる拡大、意義の浸透、
実効性の向上と、サプライチェーン全体での協力拡大に向けた機運醸成を目的に、
優れた取り組みをしている企業の表彰や取り組みの紹介を行うシンポジウムを開催します。

日時 2024年3月25日(月) 15:00～16:40

場所 ベルサール虎ノ門
東京都港区虎ノ門2丁目2-1 住友不動産虎ノ門タワー 2F

プログラム

- ✓ 開会挨拶
- ✓ 基調講演 大橋 徹二 コマツ取締役会長
- ✓ 優良企業の表彰 伊藤 邦雄 一橋大学名誉教授(審査委員長)
- ✓ 優良企業のプレゼンテーション
- ✓ 閉会挨拶 小林 健 日本商工会議所会頭

お申し込み
以下のURL又はQRコードからお申し込みください。
<https://forms.gle/YUACA6ySv7ACM8LT8>
・現地参加のお申し込み先着順(定員150名程度)になります。
・オンライン参加希望の方もお申し込みをお願いいたします。

お問い合わせ
パートナーシップ構築シンポジウム運営事務局
info@partnership-symposium.go.jp

スマートフォンの方はコチラ

経済産業省 中小企業庁 パートナーシップ構築宣言

主催：経済産業省 後援：日本経済団体連合会、日本商工会議所