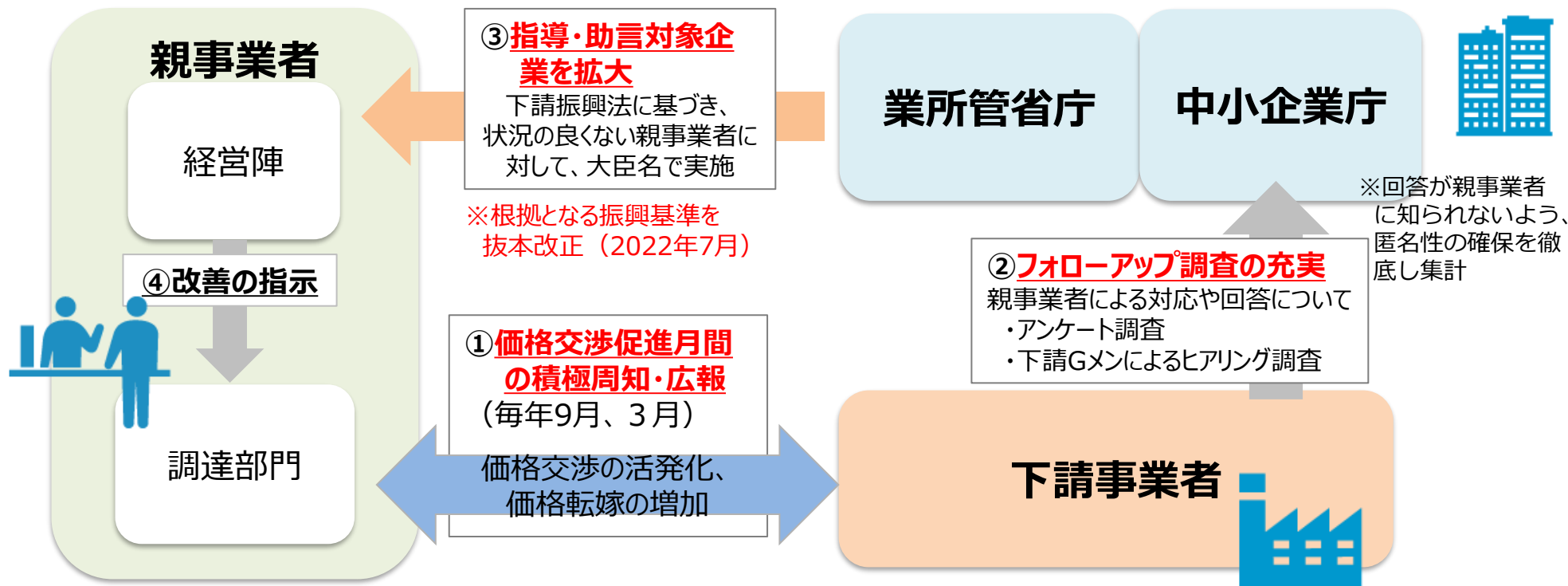


価格交渉促進月間の実施と改善のサイクル強化 (8月15日物価・賃金・生活総合対策本部資料) 資料 3 - 1

- **毎年9月と3月を「価格交渉促進月間」とし、実際に交渉や転嫁が出来たか、下請事業者からのフォローアップ調査を実施。**
※大企業の取引先中心に年2回・計30万社へアンケート票を送付→ 数年で大企業取引先にリーチできる予定。
- 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、2022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。
- 2022年9月は、**積極広報・周知、フォローアップ調査の充実**、同年7月抜本改正の下請振興基準の活用等により、**指導・助言の対象企業を拡大。**
- 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。**



次回2023年3月の「価格交渉促進月間」に向けた取組

- 次回3月の価格交渉促進月間に向けては、事前の積極的な周知・公報に加え、
 - 価格交渉/転嫁をして貰えていない業種（例：トラック、放送コンテンツ等）に対して、業種に特化した価格交渉講習会の実施、
 - 交渉/転嫁を受け入れていない業種に対する、事業所管省庁からの個別の要請など、交渉・転嫁の評価が低い業種に対して、重点的な対応を行う。

価格交渉サポートセミナー

中小企業庁では、価格交渉力の向上に向けたノウハウ（準備事項、交渉テクニック）に係る「オンライン講習会」を実施中。2021年度は受講者は約2,200名

適正取引講習会オンライン 価格交渉サポート 準備編

価格交渉サポート（準備編）



適正取引
講習会

3. 事前検討事項

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

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

相手の対応模索

- ・相手の要望を聞き出し合意点を探る
- ・短期と中期の解決策を立て、相手の協力意思を探る

今後の対策「2つの適正化プロセス」

1. 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 の2つの適正化プロセスを確立、繰り返し実行。

