

# 下請ヒアリングで把握した生声（一例）

## 自動車

【凡例】▲：問題のある事例、○：よい事例、【】内は聴取時期

### 価格決定

- ▲3~4年前に1社購買から2社購買に変わり、競合相手が為替変動や部品価格の値上りなどの価格転嫁を要求してこないことを理由に価格交渉に応じてくれない。要求すると転注される可能性もある。【2021年4月】
- ▲担当の部長や担当者が替わる度、合理的な理由も無くまた協議の場すら与えられないままに、口頭で5%~10%の値下げ要請をしてくる。【2021年4月】
- ▲アルミニウムの市場価格の変動により、半年に1度1%程度、価格低減要請がある。値下げ率は全体の指標から判断し、個別要素を鑑みてくれない【2021年6月】
- 価格は半期毎に原材料のステンレス価格の市況変動に反映させて提示されるが、市況の変動と実際仕入れる価格に差がある場合、提示額以上の値上げが認められることもある。【2020年11月】
- 原材料の輸入価格の高騰に対して価格改定を要請し、考慮されて適正な利益を確保出来るよう改善された。【2020年9月】
- 外観部品は10年以上取引が継続することもあるが、基本的に価格改定はなく同一価格で取引している。ただし5~6年前からは、値上げ交渉を行い、受け入れてもらっている。【2021年4月】

# 下請ヒアリングで把握した生声（一例）

## 素形材

【凡例】▲：問題のある事例、○：よい事例、【】内は聴取時期

### 価格決定

▲見積もり提示しても、金額ブランクの発注書が出される。納品後請求段階で、見積もり提示金額からの減額要請が必ずある。過去何度も抗議したが変わらないため売上は減少傾向。【2020年10月】

▲一部の部品で、1980年代に30%以上も値下げされた価格が現在まで続いている。値上げの要請をしたことはあるが、他社からの見積もりをとられ安い単価を採用されるため、要請もできない。更に、見積り依頼に対してロット数を明記した上で単価を提示しているが、ロット数は守ってもらえない。【2020年10月】

○価格交渉を行い、値上げを認めてくれる予定である。【2021年7月】

# 下請ヒアリングで把握した生声（一例）

## 機械製造業

【凡例】▲：問題のある事例、○：よい事例、【】内は聴取時期

### 価格決定

▲販売価格は一度決定したら何年経過しても値上げの申し入れはできない。【2020年9月】

▲半年毎に原価低減要請がある。以前は品目指定が無く、影響の少ない品目を値下げしていた。最近では値下げ対象を品目一覧で指定してくるようになり、業績に与える影響度が増している。【2020年8月】

▲「●年間で20%ダウン」の要請を受けたが、断った。継続品は受注が続いているが、新規の仕事はあまり来なくなった。【2020年12月】

▲継続受注は、コスト要因による価格改定要請はできない。原材料価格等が上昇しても単価は据え置き。【2021年1月】

○これまで価格交渉で原材料費は値上げしていたが、人件費も資料を提示し交渉した結果、数年前に初めて値上げされた。【2021年3月】

○半年ごとに、ロット別に詳細に詰めて価格の協定書を締結する。担当者によって価格交渉が通りやすい人とそうでない人がいるが、当社の言い分も聞いてくれる。【2020年9月】

○生産量が減少した商品の価格が、量産時の価格では採算が採れないため、値上げ要請をして認められた。【2021年5月】

○2020年以降、毎年1回あった一律一方的なコストダウン要請がなくなり、設計から加工までの各工程でのコストダウンについて相互に協議するようになった。【2021年6月】

# 下請ヒアリングで把握した生声（一例）

## 航空宇宙工業

【凡例】▲：問題のある事例、○：よい事例、【】内は聴取時期

### 価格決定

- ▲毎年5%のコストダウンの要請が一方的に書面又はメールでくる。コストダウンができる限界を超えており対応に苦慮している。【2020年10月】
- ▲生産計画の縮小要請があり、受注減を受け入れた。受注数量が減少となったことから組立工賃の単価値上げ交渉を求めたが、据置きのまま。【2021年4月】
- ▲事前協議なく大幅な値引き要請(品目によって2割前後)を一方的に通知してきた。対応不可であれば他社への転注を検討するとの内容だった。【2021年3月】
- 以前は年1度の原価低減要請があったが、現在は新規受注時に継続期間を勘案した十分な協議を行っており、合意価格の値下げ要請は無くなった。【2021年4月】
- 材料コストの上昇分や短納期発注対応の追加費用は、理由を明確に示す事で支払ってもらっている。親事業者のワーク勤務等で当社への指示等が遅れ短納期になった場合においても、納期調整や追加費用を支払ってくれる。【2021年3月】

# 下請ヒアリングで把握した生声（一例）

## 繊維

【凡例】▲：問題のある事例、○：よい事例、【】内は聴取時期

### 価格決定

- ▲リピート品の価格は、必ずと言っていいほど以前の価格で決められる。結局、各種コストの上昇分を吸収できていないので値下げしているのと同じである【2020年8月】
- ▲シーズンごとに口頭による値下げ要請がある。対象はそのシーズンに係る副資材全般となるが、一律には応じることはできないので一部のものに関して応じることはある。【2020年8月】
- ▲ 購買担当者が変わって以降、製品の品質、過去の実績やこれまでの信頼関係等は評価されず、価格勝負になっている。コロナによる親事業者の売上減少に伴い、価格のみの評価で転注される傾向が更に強まっている。【2021年1月】
- 予定より早い納品に対しても検品OKの場合、早く支払ってくれる。【2020年8月】
- 以前より価格に不満を唱えていたところ、親事業者の管理部門の担当者が来社。原価構造を説明し、5%程度の価格の値上げが認められた。当社の技術が他社に優位性があり、重要下請先であったことが値上げできた一因ではないかと思っている。【2021年7月】
- サンプルの追加費用については全額請求できる【2020年7月】

# 下請ヒアリングで把握した生声（一例）

電機・情報通信機器

【凡例】▲：問題のある事例、○：よい事例、【】内は聴取時期

## 価格決定

▲コロナ禍の緊急事態宣言の為、どこも商売が減って買い手市場の状況にあり、競合他社が安い値段で見積もりを出してくる。それに乗じて当親事業者は、価格を合わせないと転注すると脅してくる。商売を継続するために仕方なく値下げする事がある。【2021年2月】

▲半期ごとに●%の一方的原価低減要請があり、断ると転注されるので応えている。【2020年11月】

▲人件費上昇により価格の見直しを要請しているが、過去5~7年間応じてくれたことがない。【2021年4月】

▲量産部品の納入は「かんばん方式」を要求される。数量が多い時は良いが、数量が少なくなった時は一括生産して在庫を持って分納となるため、コストが合わない状況になっている。【2020年10月】

○2020年初頭に、価格改定の協議で原材料価格の上昇を考慮してもらい、値上げできた【2020年10月】

○3年ほど前から無理な価格引下げ要請がなくなり、価格協議を行える環境になった。【2020年9月】

○継続受注品について、小ロットの再見積もりを認めてくれるようになった。【2020年9月】

# 下請ヒアリングで把握した生声（一例）

情報サービス・ソフトウェア

【凡例】▲：問題のある事例、○：よい事例、【】内は聴取時期

## 価格決定

▲新規の運用、保守の契約において、現場営業担当とすでに交渉が成立した後に、発注の購買担当者が営業との交渉を白紙にして、再度価格を見直しされることがある。【2021年5月】

○当社社員のスキルが上がっていくため、年1回のタイミングで人件費を上げてもらっている。契約により労働時間が180時間を超えると時間外労働分を支払ってもらえる。短納期発注では割増料金もある。【2021年4月】

# 下請ヒアリングで把握した生声（一例）

## 流通業

【凡例】▲：問題のある事例、○：よい事例、【】内は聴取時期

### 価格決定

- ▲ 新商品の初回納入品の納入価格が無条件に半額に減額される。20年ほど前から、現在も行われている。当社と同程度の規模の会社は同じように減額されている。【2021年8月】
- ▲ 15年ほど前より、労務費上昇を理由に補正価格の値上げ交渉をしているが、消費税率の引上げ以外は殆ど認めて貰えない。【2021年7月】
- ▲ PB商品の開発は、製造会社・原材料会社・親事業者がメンバーとなり協同組合が作られる。商品の販促キャンペーンは親事業者と協同組合の共通のイベントとして位置づけられており、組合から商品一個当たり数十円程度の負担を求められる。【2021年7月】
- ▲ 短納期発注が常態化している。同社から1日数回の発注があり、その製造、配送がある。注文によっては、前日から見込み生産しないと間に合わない。見込不足の場合は特急で追加生産となりコスト増、見込過多の場合は材料廃棄で、全て自社の負担となる。【2021年7月】
- チラシ、帳票、カタログ等、印刷物の製造委託。用紙類の減産による品薄の為、原材料の用紙類が2割くらい値上がりした。すぐに値上げ要請を行った結果、翌月から応じてくれた。【2021年4月】
- 取引量の変動や人件費の上昇等を受注価格に適正に反映させるための協議を毎年定期的に行っている。【2021年6月】



# 下請ヒアリングで把握した生声（一例）

建材・住宅設備業

【凡例】▲：問題のある事例、○：よい事例、【】内は聴取時期

## 価格決定

▲数量条件を明記したロット見積書で合意しているにも拘わらず、その後小ロット価格での発注価格を認めてくれない。

【2020年9月】

▲セメント運送費について、10~20年変わっていない。度重なる交渉で親事業者も状況はわかってきたようだが、値上げは未だ受け入れて貰えない。【2021年2月】

▲継続品の価格改定について原材料費や労務費の上昇分も含めた交渉を行うが、同業他社が低価格のまま改定要求がないことを理由に、応じてもらえないことが多い。【2020年11月】

▲原材料の価格転嫁等の単価変更は殆ど出来ない。【2020年12月】

○2021年に材料の仕入価格が高騰のために値上げを要請したところ、認めてくれた。【2021年7月】

○原材料の価格転嫁は100%了解。継続品は、カスタマイズの変更等、原材料の変化は転嫁してくれる。【2020年12月】

# 下請ヒアリングで把握した生声（一例）

紙・紙加工業

【凡例】▲：問題のある事例、○：よい事例、【】内は聴取時期

## 価格決定

- ▲継続して受注する抜き型について、1ヶ月の納入金額から毎月20%弱の金額が控除されて支払われている。【2021年7月】
- ▲毎月のように請求金額から10%の一括値引き要請がある。【2020年9月】
- 抜き型の材料の価格上昇による納入価格のアップを要請し、訪問先の要請の満額が認められた。【2021年7月】

# 下請ヒアリングで把握した生声（一例）

鉄鋼産業

【凡例】▲：問題のある事例、○：よい事例、【】内は聴取時期

## 価格決定

- ▲ 毎年、作業単価について一方的に指値でFAXで書面が送られてくる。取引依存度の高い主要取引先のため、断れず、10年前と比べても単価は下がっている。【2021年3月】
- ▲ 親事業者は、親会社が決める労務費を強要してくる。親事業者の立場を考慮し今後の取引で当社の損失を補う約束で、ある程度要請を受けることになる【2021年3月】
- ▲ 親事業者は、外注先に対する発注価格を自社が受注した価格の約30%と決めており、仕事の内容に関わらず提示してくる。【2020年12月】
- 値上げ要請や運賃等の価格転嫁ができるようになった。【2021年7月】
- 親事業者の投資でコスト改善提案を促してくれる。生産性を上げ、コストを下げて双方がメリットを得ることができる良い関係であり、紳士的な取引先である。【2021年7月】

# 下請ヒアリングで把握した生声（一例）

化学産業

【凡例】▲：問題のある事例、○：よい事例、【】内は聴取時期

## 価格決定

▲見積書で合意した最低発注数量以下で、注文書を出してくる。【2021年3月】

▲契約単価が年間の想定取引量をベースに決まっており、やり直し等の追加費用は負担してもらえない。【2021年1月】

○1年ほど前に、リピート品で採算が合わない価格を5～10%値上げしてもらった。【2021年5月】

○労務費については毎年の最低賃金上昇率を踏まえて、上昇の内容を説明して協議し、受け入れて貰っている。【2021年4月】

○中国から仕入れている原材料が新型コロナウイルスの影響で物流費も含め高くなっている。コストの上昇分は理由を説明し価格へ反映させてもらっている。【2021年2月】

# 下請ヒアリングで把握した生声（一例）

## トラック運送

【凡例】▲：問題のある事例、○：よい事例、【】内は聴取時期

### 価格決定

- ▲国交省が2020年4月に告示した貨物自動車の標準的な運賃をもって、価格改定の交渉をしたが、標準的な運賃の3割減の価格であっても親事業者は受け入れない。【2021年2月】
- ▲運賃改定交渉は、標準的な運賃の2割減でも難しい状況である。【2021年2月】
- 2019年に、待機時間料につき口頭で要請し考慮された。【2020年7月】
- 見積書を提示し協議後、契約を締結した。2019年は単価改定の交渉で、燃料費の上昇分の単価引き上げが認められた。【2020年9月】

# 下請ヒアリングで把握した生声（一例）

## 建設業

【凡例】▲：問題のある事例、○：よい事例、【】内は聴取時期

### 価格決定

▲半年に一度、納入品一覧を送付してきて値下げ額の提示を求めてくる。仕入先ごとの値下げ目標額も定められ、値引き目標額達成まで、個々の納入品の値下げ額の調整をさせられる。値下げ額の報告期限もあり、確定した価格は、以前の納品分にも遡って適用される。【2020年10月】

▲数年に1~2回程度、継続受注品について強制的な値引き要求があり、10%単位での値引きをさせられる。【2020年10月】

○30年ほど仕様変更が無く価格が据え置かれていた建設資材について、加工賃を交渉して値上げしてもらった。【2021年6月】

○通信インフラの保守・管理契約は、基本的に2年で自動継続だが、希望をすれば契約の区切り時に、その時期の物価や労務費の状況を考慮して協議が行われ、適正に価格へ反映できている。【2021年5月】

# 下請ヒアリングで把握した生声（一例）

## 放送コンテンツ業

【凡例】▲：問題のある事例、○：よい事例、【】内は聴取時期

### 価格決定

- ▲テレビCM制作の受注時に発注書や個別契約書が来る場合もあるが、ほとんどの場合はメールの発注指示で着手する。納品後に価格の入った発注書と、価格が空欄の請求書と一緒に来るのが常態化している。【2021年5月】
- ▲受注内容の変更や追加があった場合も、基本契約書を理由に発注書どおりの金額しか認めてもらえず、追加費用は拒否される。【2020年11月】
- ▲テレビ番組について一律10%カットの要請があった。【2020年10月】
- 2018年頃までは、テレビ局側の言い値や予算に従い、利益がなくとも制作をせざるを得なかったが、2019年頃から見積を提示し価格協議を経て制作するようになり、制作費用がきちんと貰えるようになった。【2021年2月】

# 下請ヒアリングで把握した生声（一例）

## 食料品製造業

【凡例】▲：問題のある事例、○：よい事例、【】内は聴取時期

### 価格決定

- ▲材料費上昇に伴う値上げ要請に対して考慮はされるが、要請頻度に対しては半分、要請額に対しては1/2程度、値上げ適用時期は希望の半年遅れとなっている。【2021年6月】
- ▲食料品メーカー向けプラスチックフィルム袋を受託製造。価格決定時に想定していた発注数が増えたときは値引き要請があり、受け入れているが、発注数が減少しても改定は認められない。継続受注の値上げ要請は、転注をおそれて申し入れたことはない。【2020年10月】
- ▲親事業者から飲食店やスーパー等へ酒類・清涼飲料水等の配送業務を請負っている。2020年から新型コロナの影響により、主に夜の街の飲食店分の配送委託費用について一方的に減額又は値引きの要請を受けた。【2021年5月】
- 取引先指定の印刷した大型クラフト紙袋を製造。2018年には、材料のクラフト紙が10%程度値上がりしたため取引先に要請し価格転嫁した。ほぼ100%材料費の値上がり分と加工費の見直しを認めてくれた。【2021年8月】
- 約10年間据え置かれていた価格について、労務費の上昇・設備投資費用を要因として値上げした。【2020年8月】