

# 適切な価格転嫁に向けた県の取組

静岡県経済産業部  
(令和7年3月)

# 静岡県は「パートナーシップ構築宣言」を促進しています！

※国と経済団体により 2020年5月に創設された仕組みで、サプライチェーンの取引先や価値創造を図る事業者の皆様と連携・共存を進めることで新たなパートナーシップを構築することを、「発注者」の立場から企業の代表者の名前で宣言するもの

✓令和5年6月7日に産官労の3者で「パートナーシップ構築宣言の普及・促進と実効性向上に向けた共同宣言」を行い、「適切な価格転嫁」の気運醸成に連携して取り組んでいます。

## <優遇措置・メリット>

- 県補助金の加点措置等 (R5:4事業、R6:29事業)
- 官公需における公契約条例に基づく優先発注 (プロポーザル等) <ロゴマーク>
- 企業イメージの向上
- 取引先との信頼関係構築



✓県内の宣言登録数  
2,963社(全国6位)  
(R7.2.28時点)

✓全国60,517社\*  
(R7.2.28時点)

(\*第5回発表を拓くパートナーシップ構築推進会議資料より)

✓静岡県「パートナーシップ構築宣言」ホームページ  
静岡県 経済産業部 商工業局 商工振興課 電話：054-221-2512  
<https://www.pref.shizuoka.jp/kensei/introduction/soshiki/1002123/1054361.html>



パートナーシップ構築宣言登録はこちらから

## パートナーシップ構築宣言ポータルサイト

[内閣府・中小企業庁・(公財)全国中小企業振興機関協会]

## ✓「宣言」の提出・掲載について

(公財)全国中小企業振興機関協会 電話：03-5541-6688  
提出先URL:<https://www.biz-partnership.jp>



# 適切な価格交渉できていますか？

適切な価格交渉には、発注者の受け入れやすい情報（合理的根拠や客観性のあるデータ）を示す工夫が大切です。

①価格交渉の方法が分からない方  
結果がでない方 → 相談窓口へ

価格交渉や原価計算方法  
が分からない

適切な価格交渉に  
応じてもらえない等の困りごと

## 静岡県よろず支援拠点

(価格転嫁サポート窓口)  
[静岡商工会議所]

✓中小企業・小規模事業者が抱える  
経営課題にワンストップで対応  
(相談無料)

受付時間：(土日祝日を除く)  
9:30～12:00, 13:00～17:00  
電話：054-253-5117  
<https://shizuoka-yorozu.go.jp/>



## ✓相談事例

**相談内容** 電力費や人件費などの高騰に伴い、主要納入先に対して価格交渉をしているが、なかなか応じてくれず、経営が悪化

**支援内容** ・価格転嫁すべき費用と自助努力で吸収すべき費用を整理  
・具体的な製品ごとの原価計算方法等を確認・提案し、相談者を支援

**成果** ・製品別の値上げ交渉により約2割程度の製品の引上げ成功  
・黒字化の見込みとなり、安定した経営基盤を構築

## 下請かけこみ寺

[(公財)静岡県産業振興財団]

✓中小事業者の取引上の困りごとを  
専門家とともに問題解決に向けて助言  
(相談無料)

受付時間：(土日祝日を除く)  
9:30～12:00, 13:00～17:00  
電話：0120-418-618(全国共通)  
静岡県内からは静岡県のかけこみ寺につながります。  
<https://www.zenkyo.or.jp/kakekomi/index.htm>



## ②価格交渉に必要なデータを知りたい方

静岡県HP ✓各種相談窓口や講習会等の情報を掲載  
<https://www.pref.shizuoka.jp/kensei/introduction/soshiki/1002123/1056941.html>

中小企業庁HP ✓価格交渉の準備と実践に向けたノウハウを掲載「価格交渉ハンドブック」  
<https://www.meti.go.jp/press/2023/07/20230710003/20230710003-1.pdf>

埼玉県HP ✓主要な原材料価格の推移を示す資料を簡易に作成可能な「価格交渉支援ツール」を掲載  
<https://www.pref.saitama.lg.jp/a0801/library-info/kakakoukoushoutool.html>



# 1 共同宣言に基づく令和6年度の具体的な取組

区分		取組内容
普及・促進	認知度の向上、登録呼びかけ	<ul style="list-style-type: none"> <li>○県HP、県関連メルマガ等での発信               <ul style="list-style-type: none"> <li>・発注側：宣言浸透、受注側：価格転嫁窓口への誘導</li> </ul> </li> <li>○発注企業情報収集専門調査員等の働きかけ               <ul style="list-style-type: none"> <li>・主に発注側企業への登録働きかけ</li> </ul> </li> </ul>
	インセンティブの付与	<ul style="list-style-type: none"> <li>○補助金、官公需発注における優遇（加点）               <ul style="list-style-type: none"> <li>・補助金審査 R5年度4件→R6年度29件</li> </ul> </li> <li>○建設業入札参加資格の加点項目として追加(R7入札参加資格から反映)</li> </ul>
情報収集と発信	県内企業への調査等	<ul style="list-style-type: none"> <li>○価格転嫁・パートナーシップ構築宣言に係る実態調査               <ul style="list-style-type: none"> <li>・R6年度アンケート実施（R6.11 4,000社）</li> <li>・調査結果等を参画機関と共有、県HPで発信</li> </ul> </li> </ul>
支援情報の周知	講習会、セミナー等の実施	<ul style="list-style-type: none"> <li>○取引適正化に関連する講習会の開催               <ul style="list-style-type: none"> <li>・7月26日 下請取引適正化推進講習会(41社参加)</li> <li>9月25日 価格交渉支援セミナー(56社参加) 等ほか</li> <li>・価格交渉ガイドブック・支援ツール、労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針等の周知、価格交渉の実例紹介等を実施</li> </ul> </li> </ul>
	相談窓口	<ul style="list-style-type: none"> <li>○適正取引・価格転嫁などに関する窓口の設置、周知               <ul style="list-style-type: none"> <li>・（公財）静岡県産業振興財団（相談窓口、法律相談） など</li> </ul> </li> </ul>

**県内宣言登録企業数：共同宣言前の約 2.7倍に増加**  
 （1,085⇒2,963社（R5.5月末⇒R7.2月末））

# 2 令和6年度価格転嫁・パートナーシップ構築宣言に係る実態調査結果(概要)

対象企業：4,000社 回答企業：406社（回答率10.2%） 調査期間：令和6年11月1日～11月30日

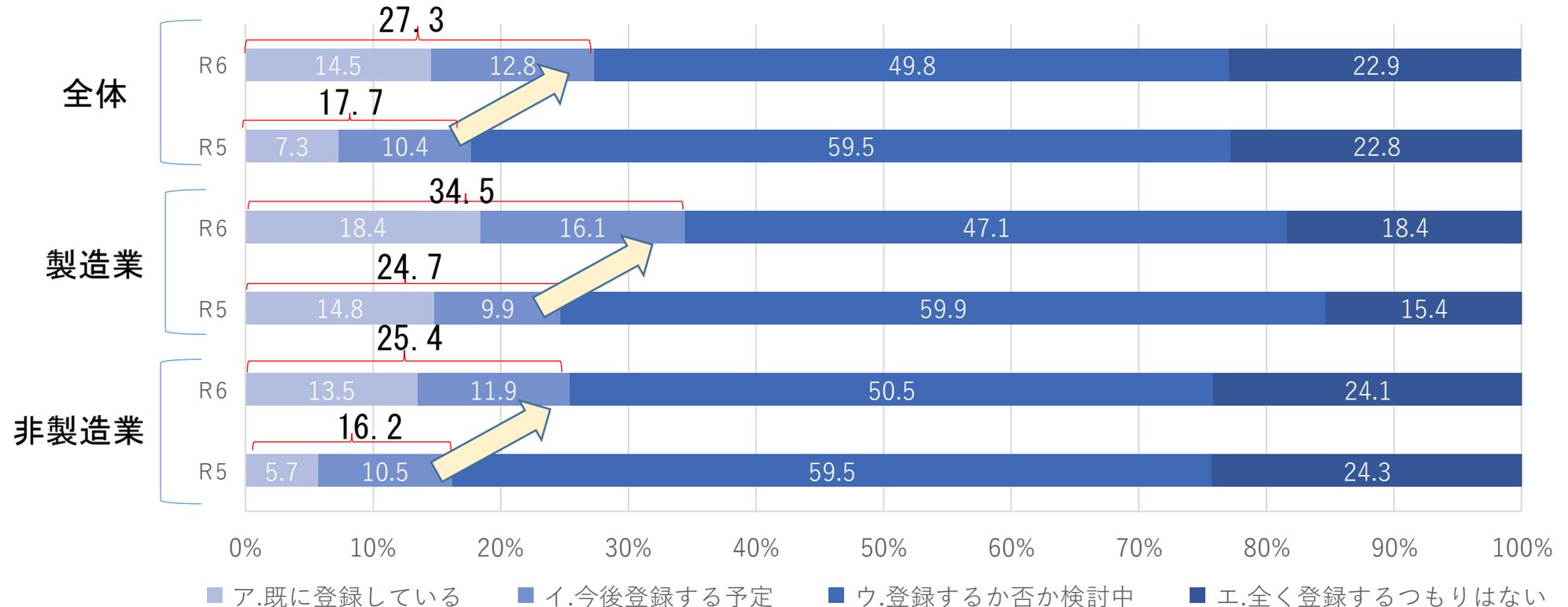
## ア パートナーシップ構築宣言の登録状況（n=406）

[全体] 登録済み、登録予定の割合が27.3%と9.6pt上昇

➡ 県内における宣言の登録に向けた認知は一定程度進む

[製造業] 24.7%→34.5%(+9.8pt)

[非製造業] 16.2%→25.4%(+9.2pt)



## 2 令和6年度価格転嫁・パートナーシップ構築宣言に係る実態調査結果(概要)

### イ 価格交渉の実施状況(n=406)

[全体] 「している」が61.1%

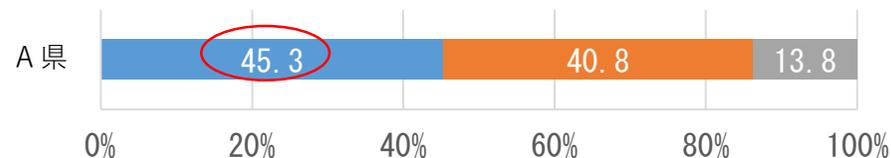
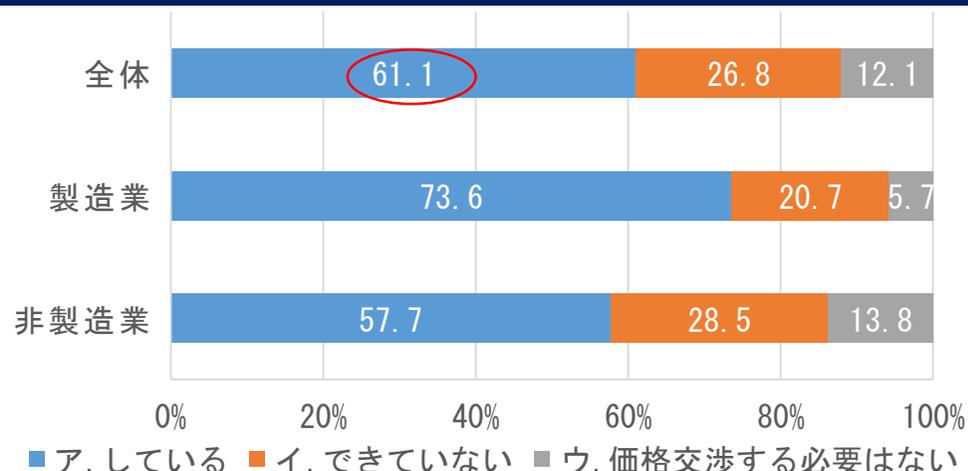
[製造業] 「している」が73.6%

[非製造業] 「している」が57.7%

<他県との比較>

A県※45.3%と比較して本県は61.1%と高い

※令和6年10月 本県と類似調査を実施



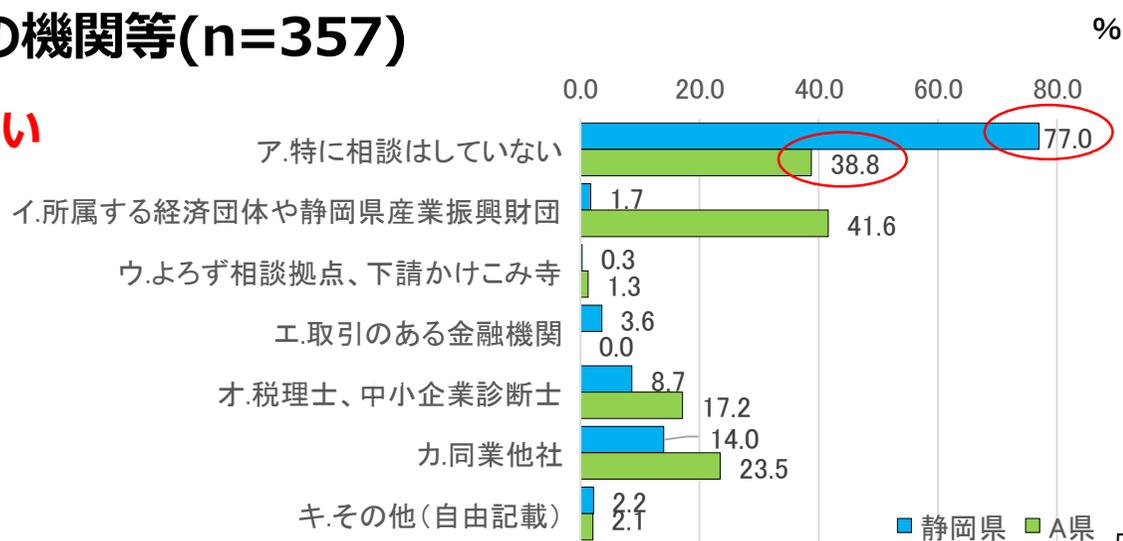
### ウ 価格交渉をするにあたり相談した社外の機関等(n=357)

・「特に相談はしていない」が77.0%と最も多い

・相談先としては「同業他社」が14.0%と多い

<他県との比較>

・「特に相談はしていない」割合が、  
A県38.8%と比較して本県は77.0%と高い

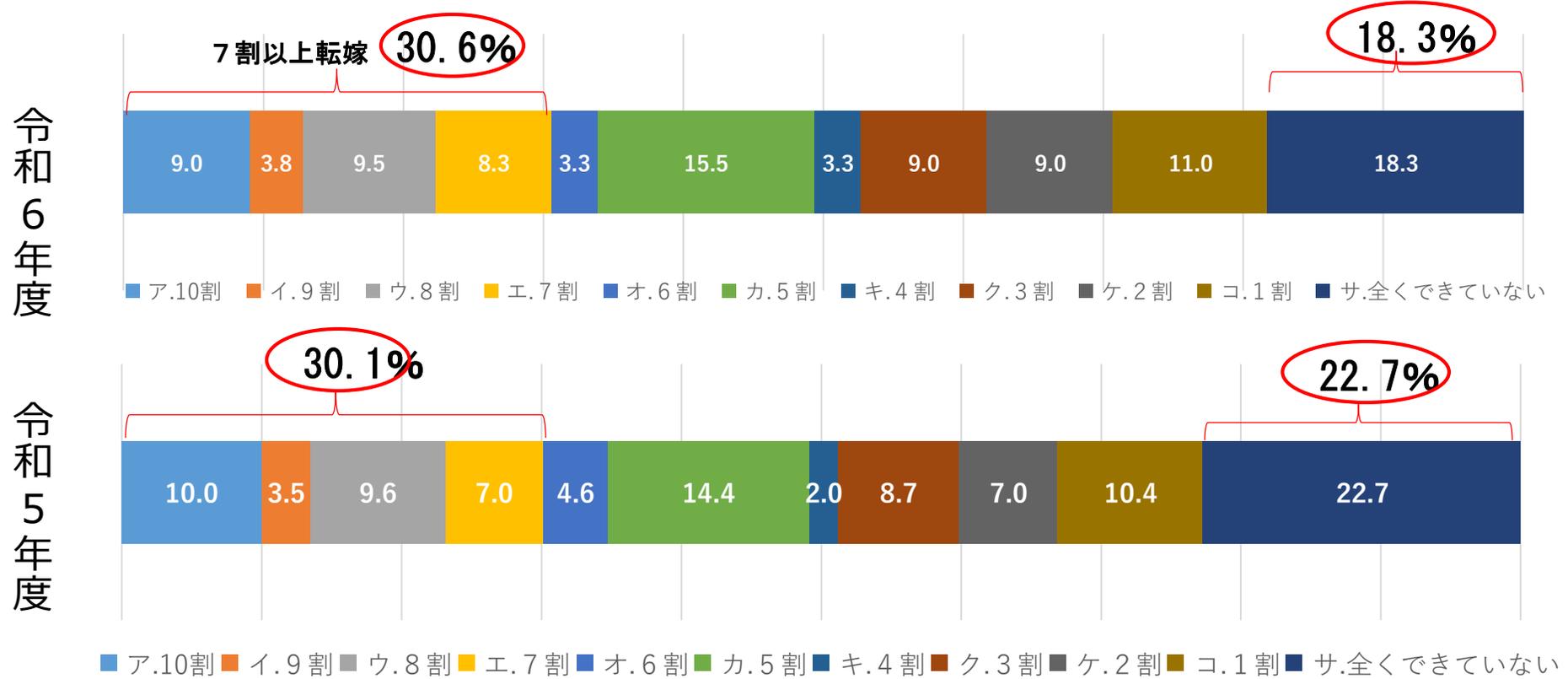


## 2 令和6年度 価格転嫁・パートナーシップ構築宣言に係る実態調査結果(概要)

### エ コスト高騰に対し、価格転嫁できた割合(医療・福祉を除く(n=399))

・「7割」以上の価格転嫁ができた企業の割合は30.6%

「全くできていない」企業は、18.3%。



・加重平均による価格転嫁率は44.0%

(参考：中小企業庁R6.9全国調査結果 価格転嫁率：49.7%)

### 3 適切な価格転嫁の促進に向けた今後の方向性

#### 現状・課題

- パートナーシップ構築宣言の登録状況は改善しているが、まだ増加の余地がある。
- 「7割」以上の価格転嫁ができた企業の割合が30%である。
- 一方、全く転嫁できていない企業の割合18.3%あり、より一層の促進が必要

#### 取組内容

- ◆ 特に発注者側への浸透のため、従業員数の多い企業等、ターゲットを絞った宣言登録の直接的な働きかけ
- ◆ 地域の企業にとって身近な経営指導員等と連携した相談窓口や価格交渉ノウハウの周知  
など