

日本自動車産業労働組合総連合会
2024.8.23 実務者向け適正取引セミナー

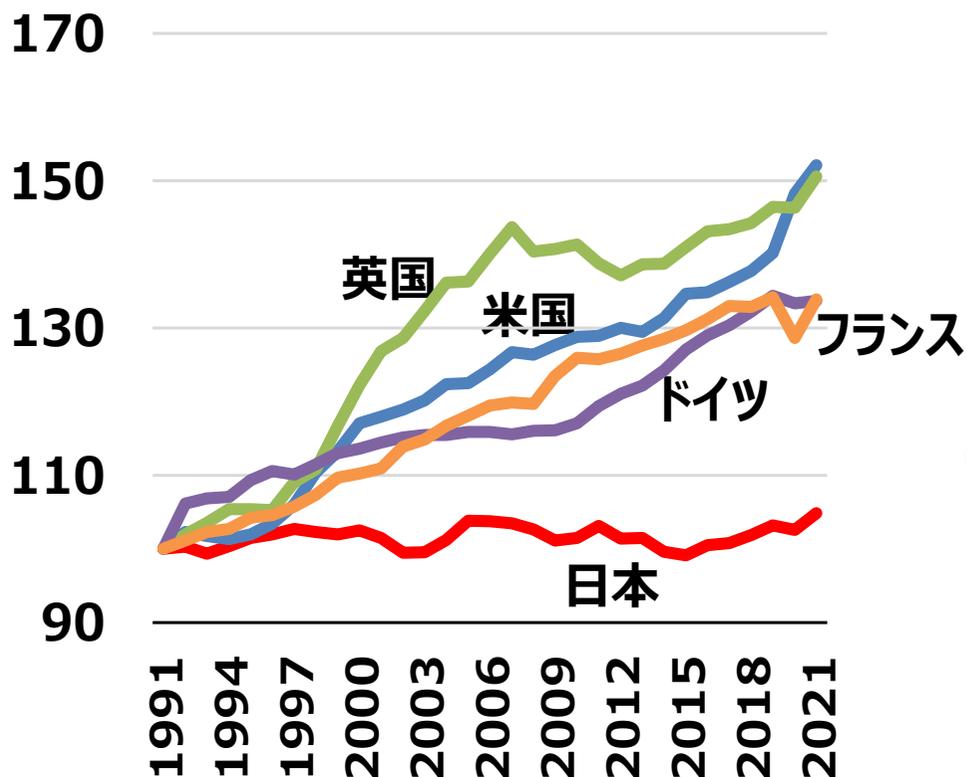
価格転嫁・取引適正化対策に関する 最新の状況と 今後の動向

令和6年8月
経済産業省
中小企業庁

中小企業の賃上げの現状

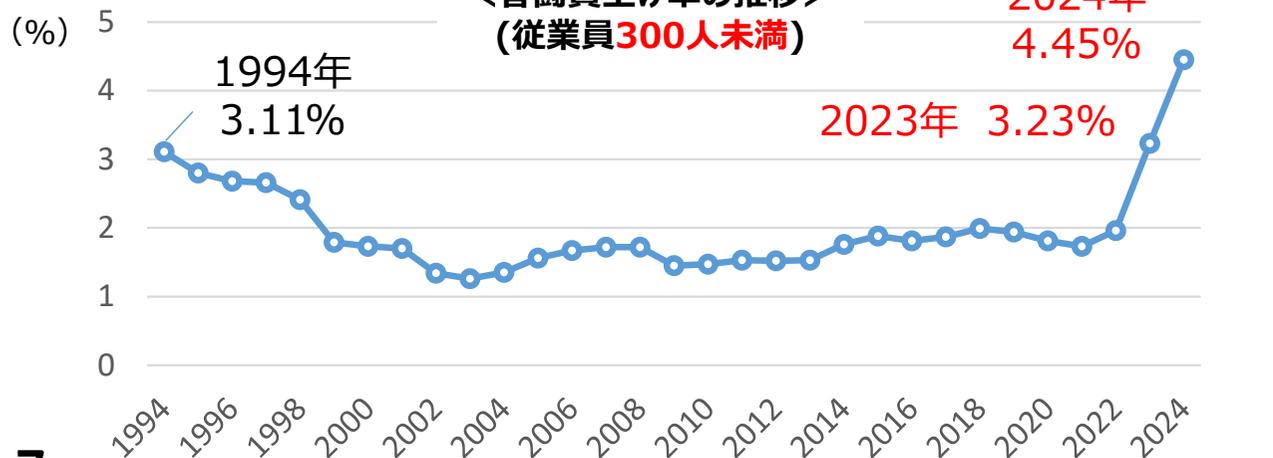
- 「成長と分配の好循環」の実現に向け、特に雇用の7割を支える中小企業での賃上げ実現は重要な政策の柱。しかし、1人当たりの実質賃金の伸びは、過去30年近く他の先進国に比して低水準で推移。
- 2023年度は、物価高騰や人手不足等を背景に、中小企業（従業員300人未満の組合を持つ企業）の賃上げ率は、1994年度以来の伸びとなる3.23%を記録。更に2024年度は、33年ぶりとなる4.45%を記録。

＜1人当たり実質賃金の推移＞
(1991年=100)



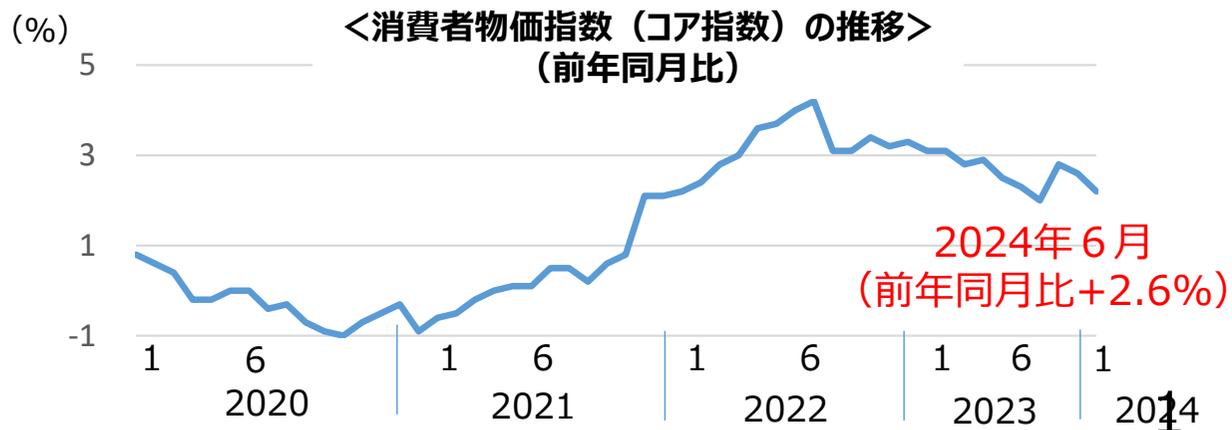
(出所) 日本労働組合総連合会「春季生活闘争回答結果」を基に経済産業省作成。

＜春闘賃上げ率の推移＞
(従業員300人未満)



(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。

＜消費者物価指数（コア指数）の推移＞
(前年同月比)

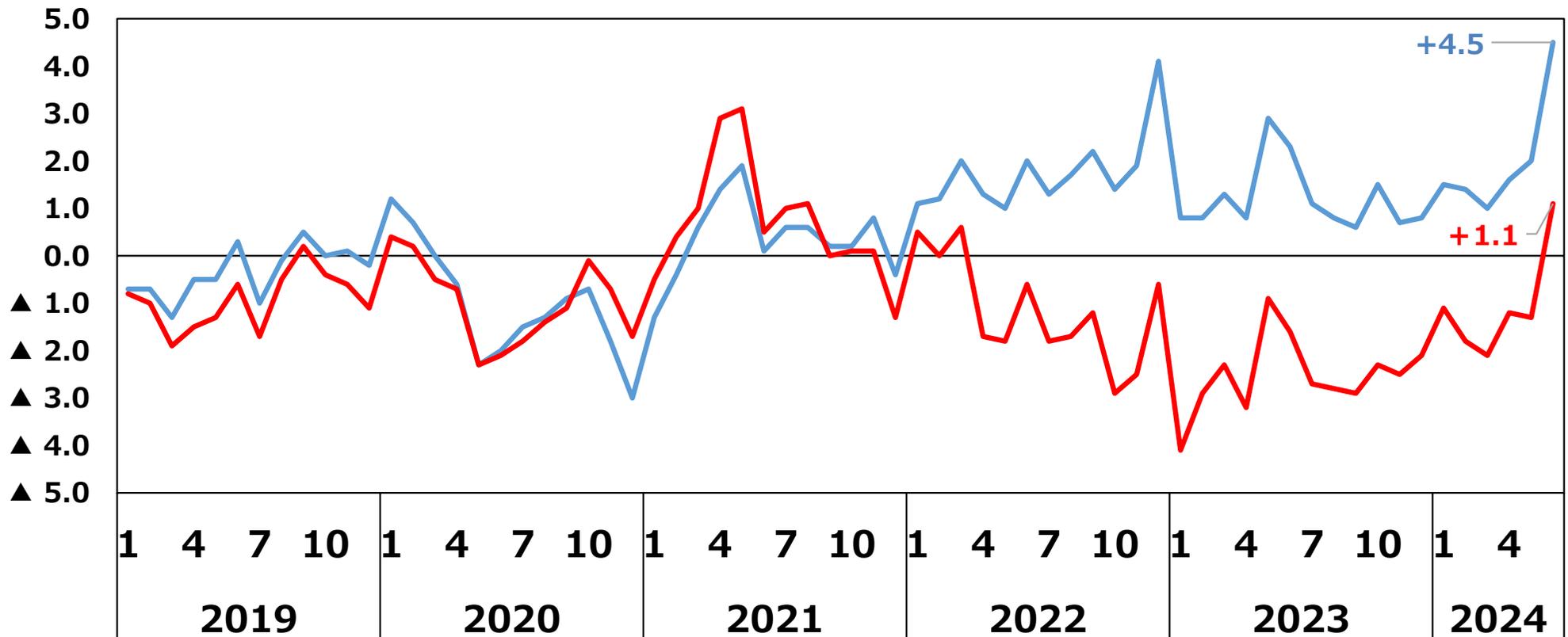


(資料) 総務省「消費者物価指数」を基に経済産業省作成

大幅な賃上げの効果もあり、実質賃金はプラス転化

- 33年ぶりの大幅な賃上げの効果もあり、6月の実質賃金は27ヶ月ぶりのプラス転化。
- 今後は、力強い賃上げの流れを継続させ、物価上昇を上回る賃上げを定着させていく必要。

名目賃金と実質賃金（現金給与総額）



(資料) 厚生労働省「毎月勤労統計」2024年8月6日公表（速報値）

(注) 実質賃金は、名目賃金から消費者物価指数（持ち家の帰属家賃を除く総合）を割ったもの。

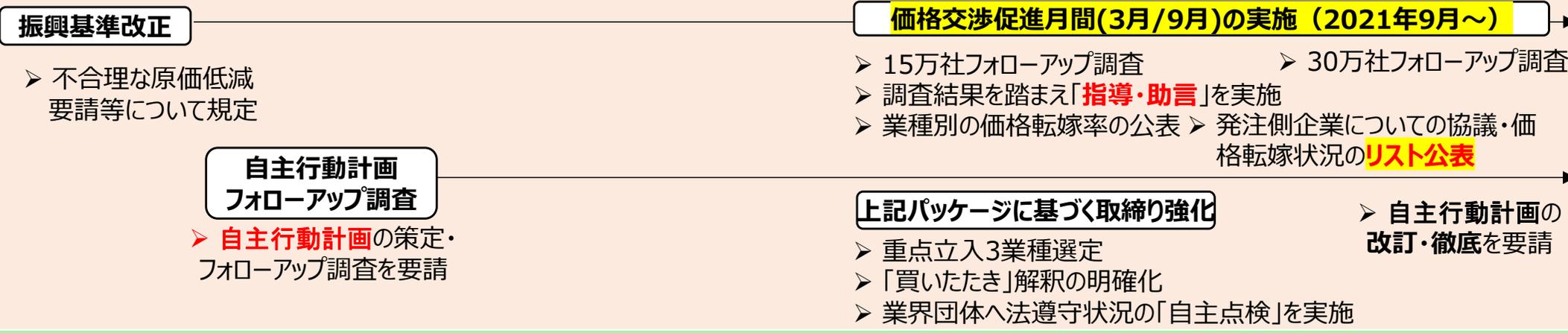
これまでの取組

(政府全体の取引適正化対策)

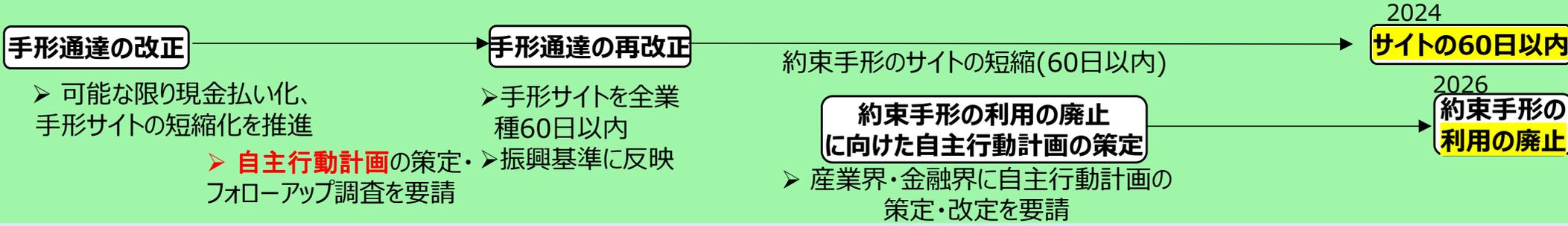
中小企業の取引適正化をめぐる重点5課題と今後の対応方針

| 2016年度～2019年度 | 2020年度 | 2021年度 | 2022年度 | 2023年度～ | 2024年度～ |
|---------------------------------------|----------------------|--|---|-------------------------------------|---------|
| 「未来志向型の取引慣行に向けて」公表（2016年9月） ※重点3課題 | 自主行動計画の策定（2017年3月以降） | 改訂版「未来志向型の取引慣行に向けて」公表（2020年6月） ※重点2課題追加 | 「パートナーシップによる価値創造のための転嫁円滑化施策パッケージ」（2021年12月） | 「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」（2023年11月） | |

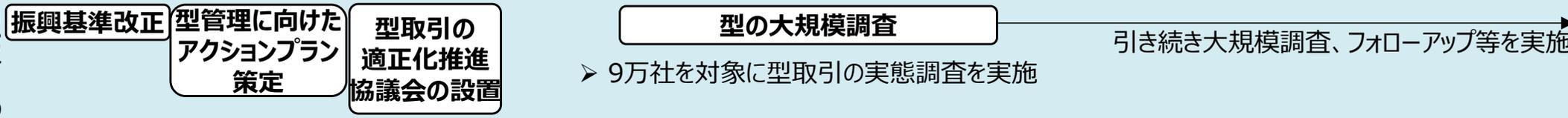
価格決定方法の適正化



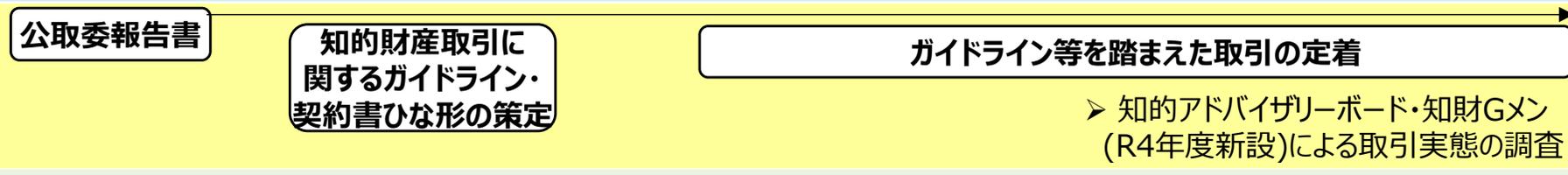
支払条件の改善



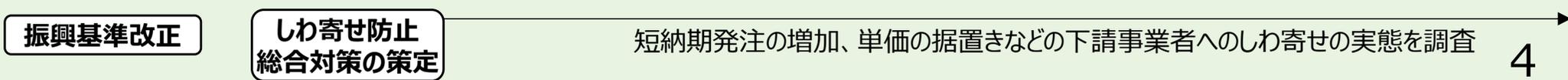
型取引の適正化



知的財産・ノウハウの保護



働き方改革に伴うしわ寄せ防止



下請取引の適正化、価格転嫁対策

1. 法律の厳正な執行

- ① **下請代金法**（下請代金の減額や、**買ったたき等を禁止する規制法**。公取委が主管、中企庁も執行を共管。）
- ② **下請振興法**（望ましい下請取引の在り方「**振興基準**」を策定し、事業者に指導・助言。中企庁が主管。）
- ③ **フリーランス法**（特定受託事業者に係る取引の適正化等に関する法律）（フリーランスの取引環境、就業環境の整備。2024年秋 施行。）

2. 取引実態把握

- ① **下請Gメン（R5:300名→R6:330名）**が、取引実態をヒアリング（年間 約1万2千件）

3. 自主的な取引適正化の促進

- ① 取引適正化のための**自主行動計画**（28業種・75団体）の**改訂・徹底**。
- ② **パートナーシップ構築宣言**(52,000社超)

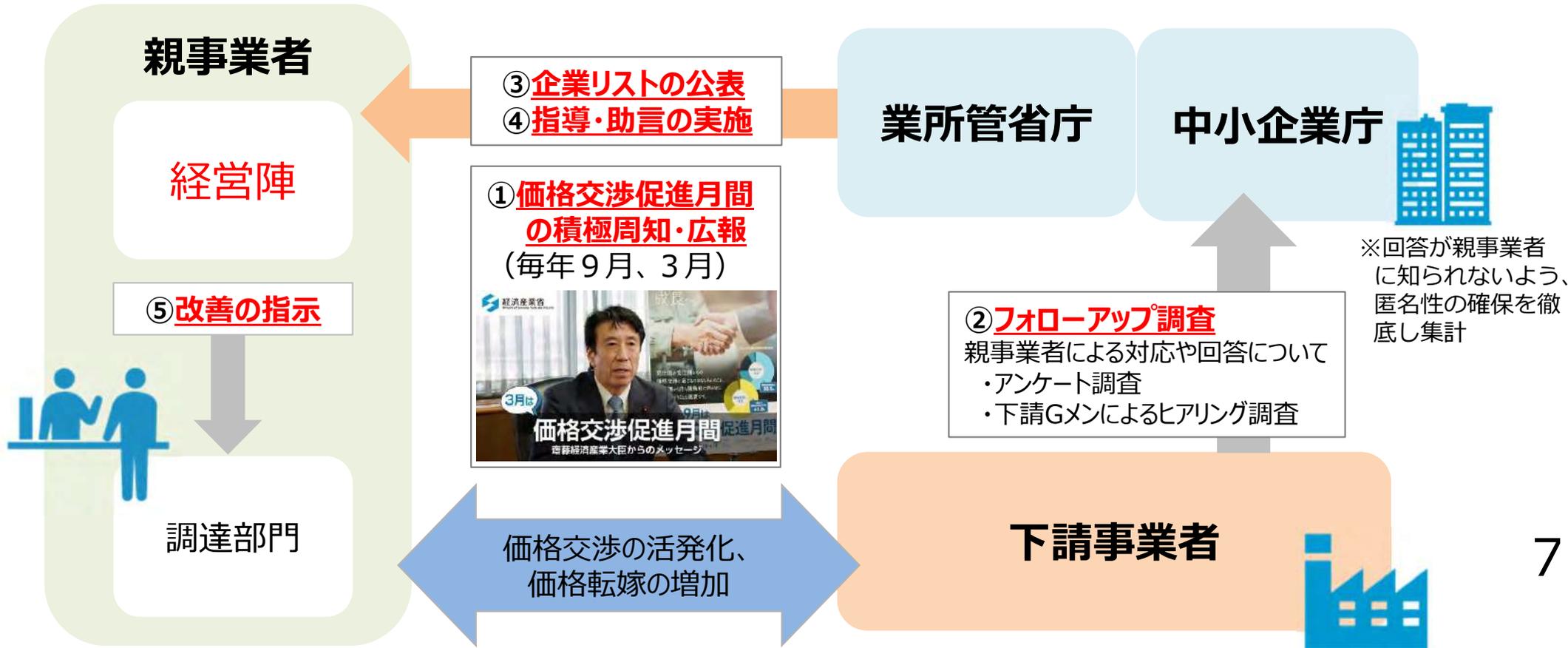
4. 価格交渉・価格転嫁の促進

- ① **価格交渉促進月間**（2021年9月から開始。**毎年9月、3月に実施**し、その後フォローアップ調査を実施）
- ② **労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針**（周知・徹底、**振興基準改定**）

価格転嫁対策

「価格交渉促進月間」における取組

- 中小企業の賃上げ実現の鍵となる価格交渉、価格転嫁を経済界全体で促すため、毎年3月と9月を「価格交渉促進月間」と設定し、経済界に周知・依頼（①）。
- ⇒ 成果を確認するため、各「月間」の終了後、価格交渉、価格転嫁それぞれの実施状況について、中小企業に対して「①アンケート調査（30万社）」、「②下請Gメンによるヒアリング」を実施し、結果を取りまとめ。
- ⇒ 業界ごとの取組状況や、社名公表等により経営陣にも関与させ、取引方針の改善に繋げて来た。
- 2021年9月に開始。来月9月には、7回目の「価格交渉促進月間」を迎える。



2024年3月 価格交渉促進月間フォローアップ調査の概要

①アンケート調査

○調査の内容

中小企業等に、2023年10月～2024年3月末までの期間における、発注企業（最大3社分）との間の価格交渉・転嫁の状況を問うアンケート票を送付。

○配布先の企業数 **30万社**

○調査期間 **2024年4月18日～5月31日**

○回答企業数 **46,461**社（※回答から抽出される**発注企業数**は延べ67,390社）

（参考：2023年9月調査：**36,102**社（延べ44,059社）

2023年3月調査：**17,292**社（延べ20,722社）

○回収率 **15.5%**（※回答企業数/配布先の企業数）

（参考：2023年9月調査：**12.0%**、2023年3月調査：**5.8%**）

②下請Gメンによるヒアリング調査

○調査の内容

発注企業との間における価格交渉の内容や転嫁状況等について、全国の中小企業から広くヒアリングを実施。

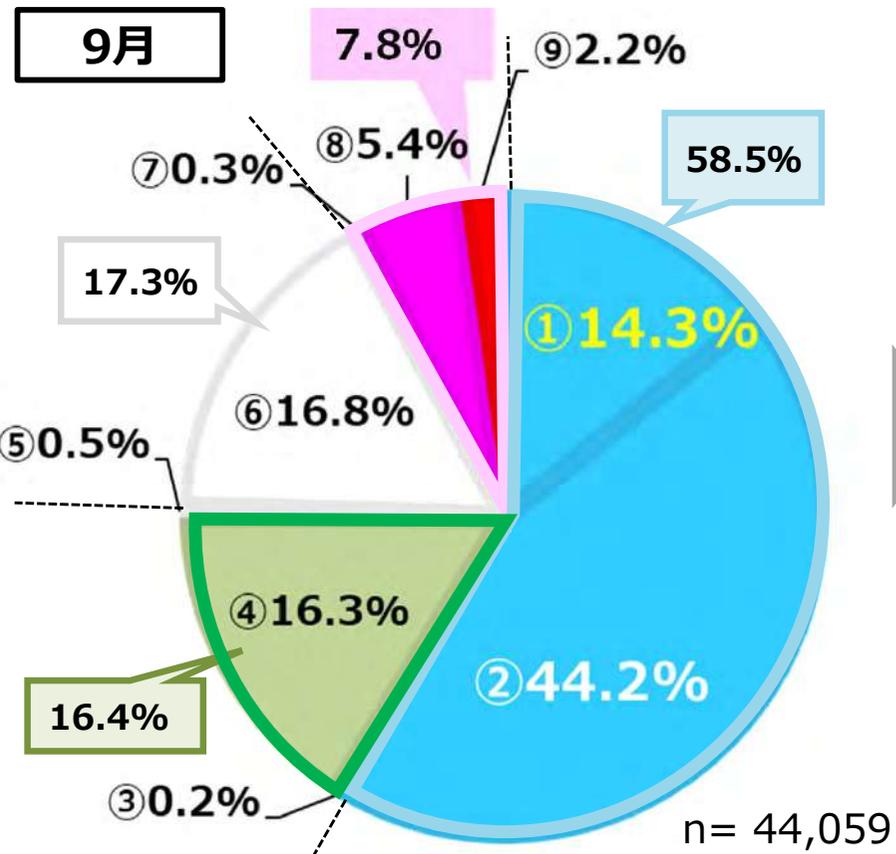
○調査期間 2024年5月15日～6月28日

○ヒアリング件数 約2,000社

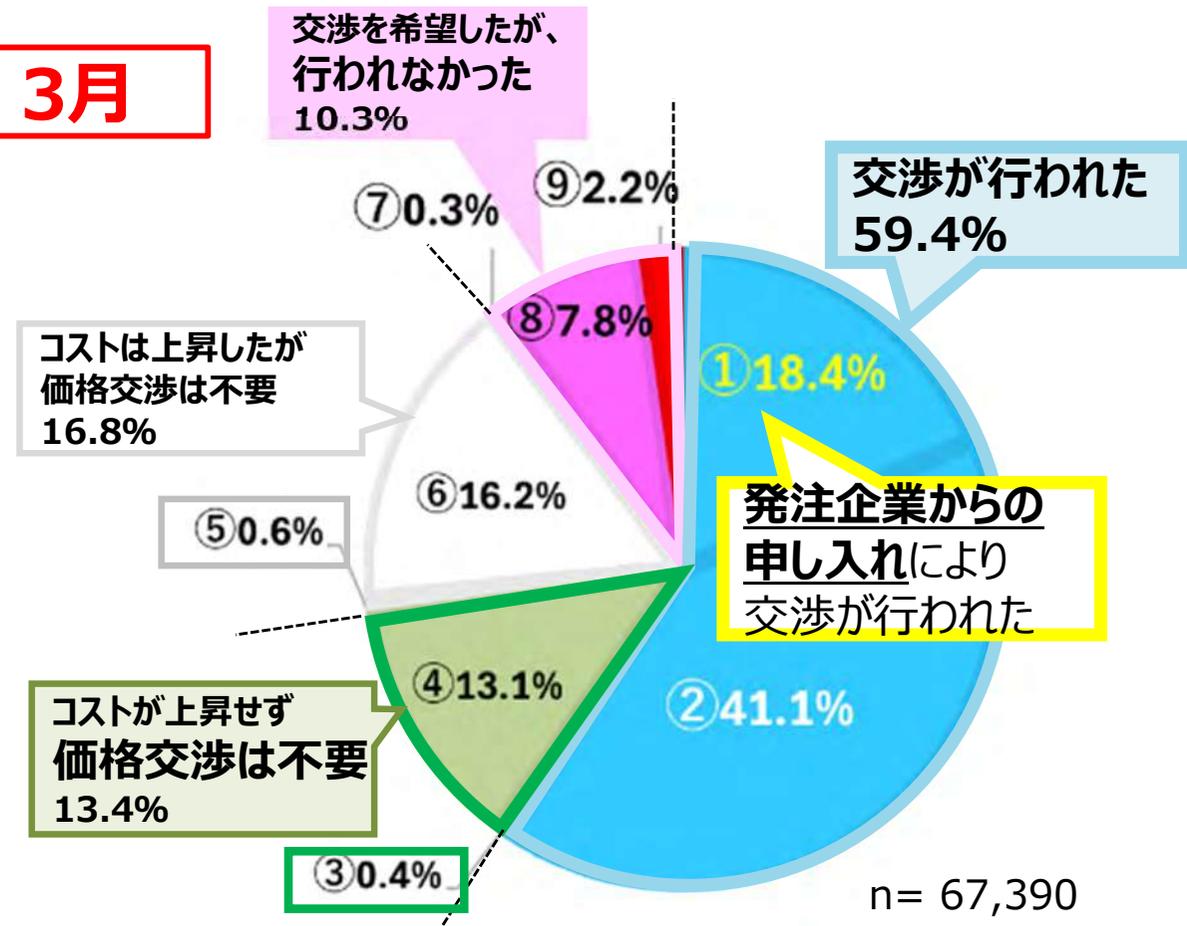
価格交渉の状況

- 「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」割合は、昨年9月から更に増加（14.3%→18.4%）。（昨年3月 7.7%）
- 発注企業との価格交渉が行われた割合も、微増（58.5%→59.4%）。
- ⇒ 発注企業の方からの交渉申し入れも浸透し始め、価格交渉できる雰囲気が増えつつある。
- 一方で、「価格交渉を希望したが、交渉が行われなかった」割合が増加（7.8%→10.3%）。
- ⇒ 引き続き、労務費指針の徹底等による価格交渉の機運醸成が必要。

直近6ヶ月間における価格交渉の状況



3月



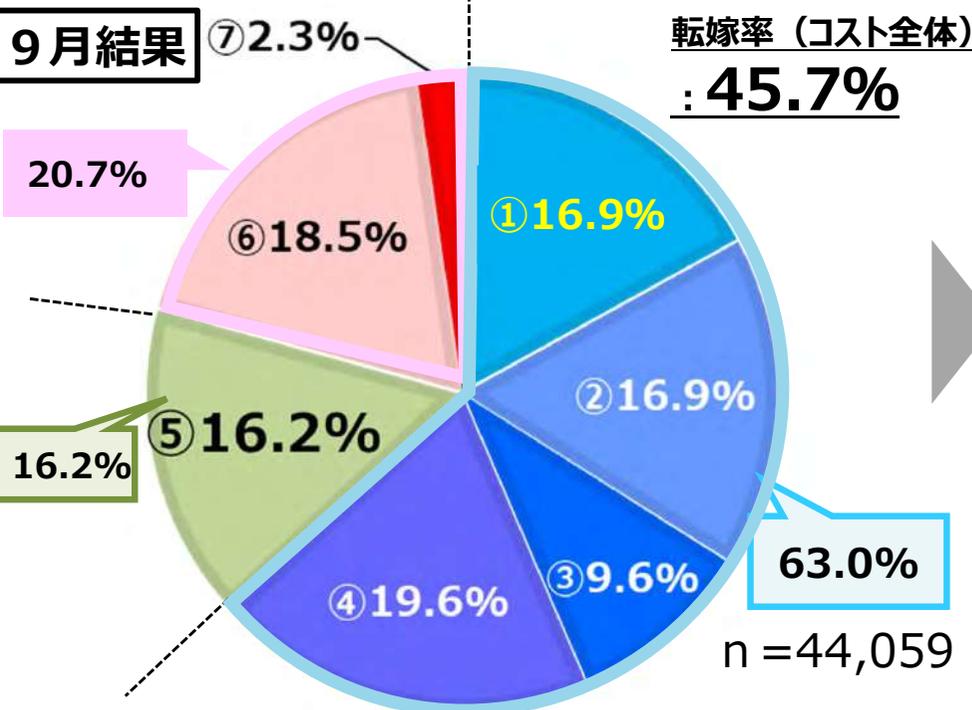
※①～⑨の凡例（中小企業への質問項目）は次ページ参照

価格転嫁の状況①【コスト全般】

- コスト全体の価格転嫁率は**46.1%**、昨年9月より微増（45.7%→46.1%）。
 - 受注企業のうち、コスト増加分を**全額（10割）価格転嫁できた割合（①）は約3ポイント増加**（16.9%→19.6%）。**一部でも価格転嫁できた割合は、約4ポイント増加**（63.0%→67.2%）。
 - 一方、**1～3割しか価格転嫁できなかった割合（④）は約4ポイント増加**（19.6%→23.4%）。全く転嫁できず/減額された企業も約2割。
- ⇒ 価格転嫁の裾野は更に広がりつつある一方、「転嫁できた企業」と「出来ない企業」で2極化の兆しもあり、転嫁対策の徹底が重要。

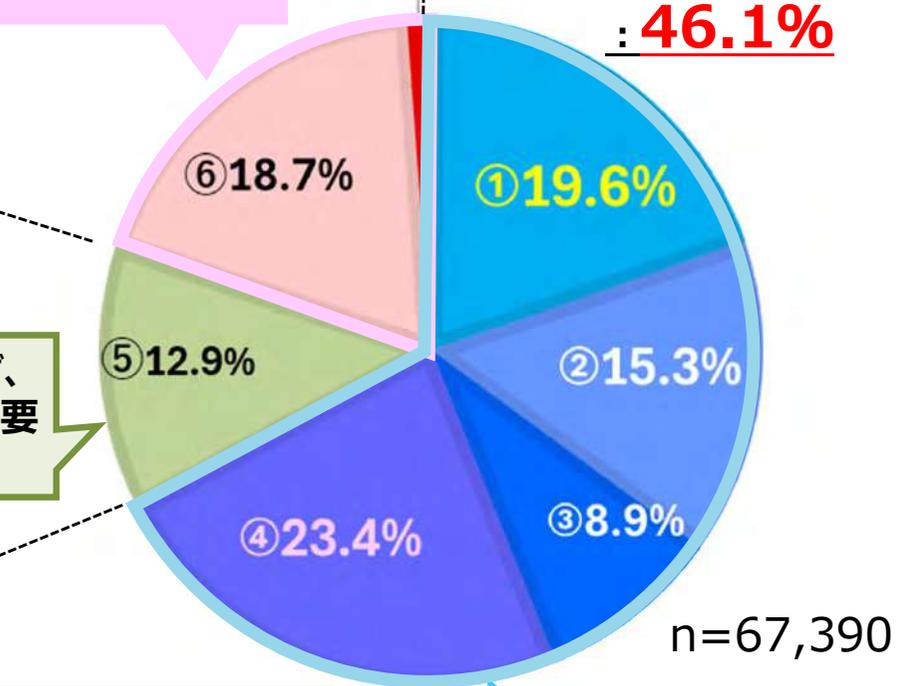
直近6ヶ月間の全般的なコスト上昇分の転嫁状況

9月結果



3月

全く転嫁できず 19.8%



コストが上昇せず、価格転嫁は不要 12.9%

一部でも価格転嫁できた 67.2%

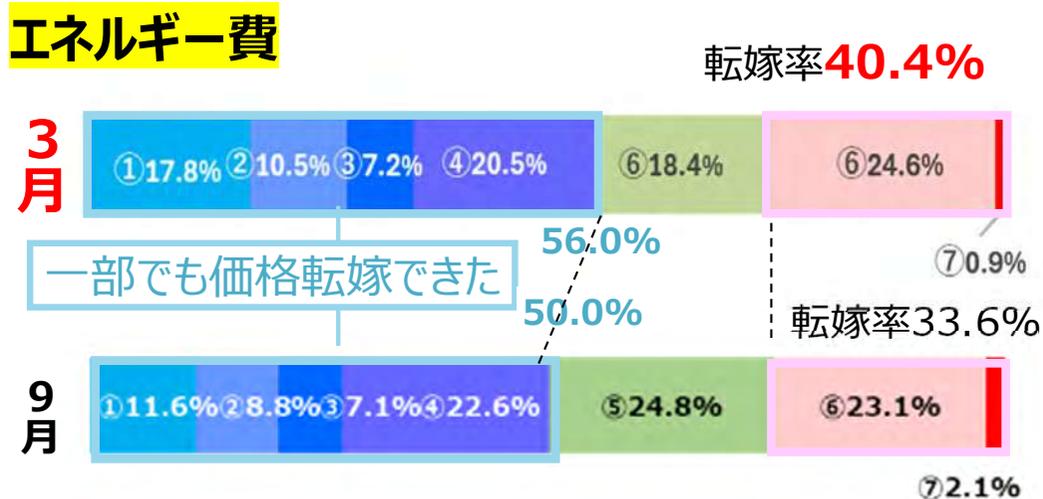
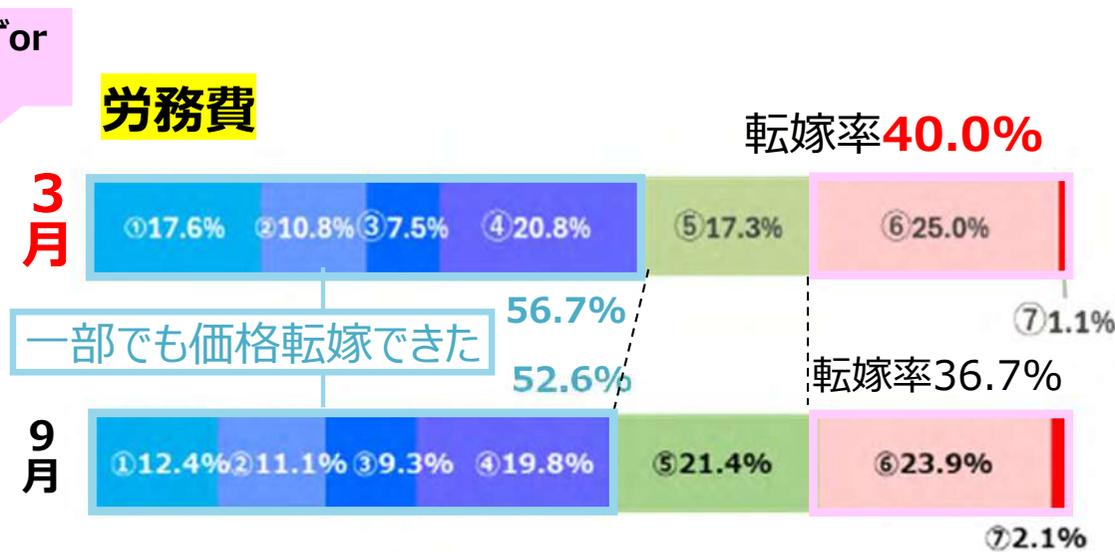
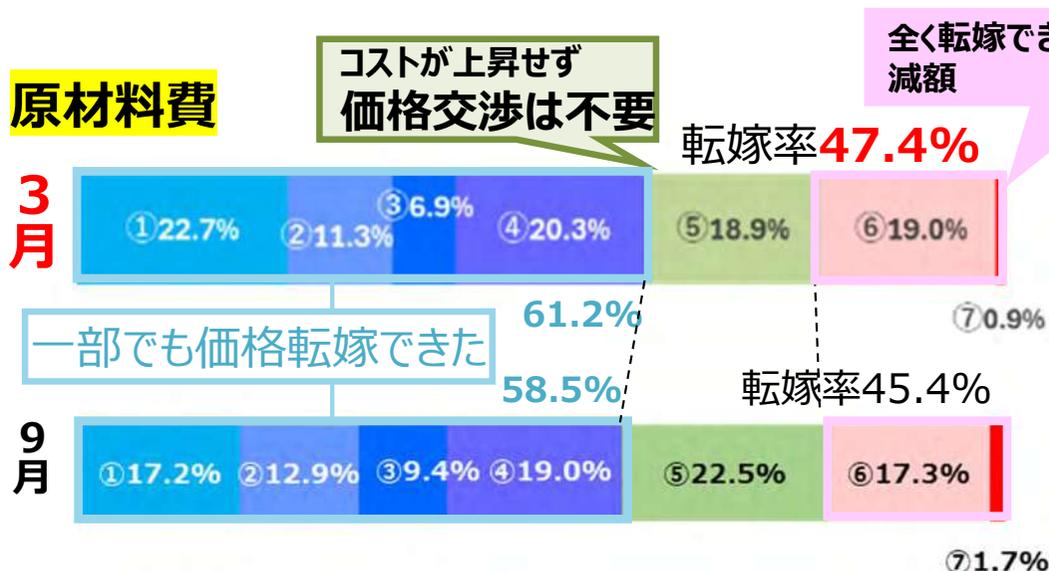
問.直近6ヶ月間の全般的なコスト上昇分のうち、何割を価格に転嫁できたと考えますか。

| | | |
|------------|-------------------|--------|
| 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】

- **労務費、エネルギー費**の転嫁率は、原材料費と比較して約7ポイント低い水準だが、前回（昨年9月）よりも差は縮小（▲10ポイント→▲7ポイント）。

⇒ **労務費の指針や、エネルギー費の全額転嫁を目指す**旨の振興基準（本年3月改正）等の影響が、徐々に浸透しつつある。



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。



価格交渉の実施状況の業種別ランキング（発注企業の業種毎に集計）

- 今回から、「交渉して貰えたか否か」の回答（点数化）の業界平均点を公表。
- 価格交渉に応じられていない業種は、交渉の結果である価格転嫁率においても、比較的低い順位にあり。

| 順位 | 2024年3月 | 2023年9月平均点 | 2024年3月平均点 |
|-----|-----------------|------------|------------|
| — | 全体 | 6.80 | 6.54 |
| 1位 | 化学 ↑ | 7.47 | 7.54 |
| 2位 | 鉱業・採石・砂利採取 ↑ | 7.38 | 7.39 |
| 3位 | 製薬 ↑ | 6.03 | 7.38 |
| 4位 | 電気・ガス・熱供給・水道 ↑ | 7.05 | 7.18 |
| 5位 | 廃棄物処理 ↑ | 6.45 | 7.01 |
| 6位 | 飲食サービス ↑ | 6.97 | 6.98 |
| 7位 | 繊維 ↑ | 6.82 | 6.94 |
| 8位 | 卸売 ↓ | 7.32 | 6.89 |
| 9位 | 情報サービス・ソフトウェア ↑ | 6.75 | 6.88 |
| 10位 | 小売 ↓ | 6.99 | 6.70 |
| 10位 | 広告 ↓ | 7.43 | 6.70 |
| 12位 | 食品製造 ↓ | 6.90 | 6.63 |
| 13位 | 建設 ↓ | 6.91 | 6.61 |
| 14位 | 印刷 ↑ | 6.45 | 6.54 |
| 15位 | 電機・情報通信機器 ↓ | 7.15 | 6.51 |
| 16位 | 造船 ↓ | 6.79 | 6.46 |
| 17位 | 機械製造 ↓ | 7.04 | 6.44 |
| 18位 | 紙・紙加工 ↓ | 7.06 | 6.42 |
| 19位 | 放送コンテンツ ↑ | 5.81 | 6.38 |
| 20位 | 自動車・自動車部品 ↓ | 6.61 | 6.33 |
| 21位 | 通信 ↑ | 5.33 | 6.15 |
| 21位 | 不動産業・物品賃貸 ↑ | 6.11 | 6.15 |
| 23位 | 金属 ↓ | 6.85 | 6.12 |
| 24位 | 建材・住宅設備 ↓ | 6.38 | 6.10 |
| 25位 | トラック運送 ↑ | 4.87 | 5.62 |
| 26位 | 石油製品・石炭製品製造 ↓ | 6.45 | 5.23 |
| 27位 | 金融・保険 ↓ | 6.72 | 5.21 |
| — | その他 | — | — |

※ 表中、↑ ↓ →は前回調査と比較した結果の上がり下がりを示す。
 ※ 価格交渉が行われたか、下記の評価方法で回答を点数化し、発注企業の業種別に集計。（例）家電メーカー（発注者）が、トラック運送業者（受注者）に運送を委託するケースは、「電機・情報通信機器」に集計。
 ※ 今回調査より評価点を一部変更。比較表の点数は共通の条件にて算出。

| 質問① 交渉が 行われたか | 質問② 発注企業から交渉申 し入れがあったか | 質問③ 交渉が実現しなかった理由 | 点数 |
|---------------------|------------------------------|--|------|
| 行われた | 申し入れがあった | | 10点 |
| | 申し入れが なかった | | 8点 |
| 行われな かった | 申し入れが あった | コストが 上昇せず、交渉は不要と判断し、辞退したため | 10点 |
| | | コストが 上昇したが、交渉は不要と判断し、辞退したため | 10点 |
| | | コストが上昇したが、発注量 減少 や取引停止を恐れ、 申し入れを辞退したため | 5点 |
| | 申し入れが なかった | コストが 上昇せず、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかったため | 対象外 |
| | | コストが 上昇したが、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかったため | 対象外 |
| | | コストが上昇したが、発注量 減少 や取引停止を恐れ、 交渉を申し出なかったため 。 | -5点 |
| | | コストが上昇し、 交渉を申し出たが、応じてもらえなかったため 。 | -10点 |

価格転嫁の実施状況の業種別ランキング（発注企業の業種毎に集計）

- 製造業系が上位にあり、トラック運送、放送コンテンツ等が低いといった全体的な傾向は従前通りだが、**トラック運送は約4ポイント、放送コンテンツは約7ポイント上昇。**

| 2023年9月 | | コスト増に対する転嫁率 | 各要素別の転嫁率 | | | 2024年3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 | | 45.7% | 45.4% | 33.6% | 36.7% | ①全体 | | ↑46.1% | ↑47.4% | ↑↑40.4% | ↑40.0% | |
| 1位 | 化学 | 59.7% | 57.9% | 45.7% | 47.1% | 1位 | 化学 | ↑61.0% | ↑↑63.2% | ↑↑54.1% | ↑51.1% | |
| 2位 | 食品製造 | 53.7% | 52.5% | 37.6% | 39.9% | 2位 | 製薬 | ↑53.5% | ↑↑56.5% | ↑↑↑49.7% | ↑↑↑44.1% | |
| 3位 | 電機・情報通信機器 | 53.4% | 55.2% | 37.8% | 39.9% | 3位 | 機械製造 | ↓51.9% | ↑57.0% | ↑↑45.3% | ↑43.3% | |
| 4位 | 機械製造 | 53.3% | 55.5% | 38.9% | 39.8% | 4位 | 飲食サービス | ↓51.5% | ↑↑53.0% | ↑38.3% | ↑37.8% | |
| 5位 | 飲食サービス | 52.1% | 47.6% | 34.0% | 35.7% | 5位 | 電機・情報通信機器 | ↓51.2% | ↑55.9% | ↑↑43.8% | ↑42.9% | |
| 6位 | 製薬 | 50.7% | 49.3% | 29.4% | 27.8% | 6位 | 食品製造 | ↓50.0% | ↓51.6% | ↑↑42.7% | ↑41.2% | |
| 7位 | 卸売 | 50.5% | 50.5% | 35.1% | 35.6% | 7位 | 繊維 | ↑49.9% | ↑↑51.4% | ↑↑↑43.2% | ↑↑41.3% | |
| 8位 | 造船 | 50.2% | 53.6% | 40.1% | 38.3% | 8位 | 造船 | ↓49.1% | ↑53.8% | ↑↑45.2% | ↑42.5% | |
| 9位 | 紙・紙加工 | 49.2% | 48.7% | 33.7% | 34.2% | 9位 | 鉱業・採石・砂利採取 | ↑↑48.6% | ↑↑47.8% | ↑↑43.3% | ↑↑↑42.0% | |
| 10位 | 金属 | 48.8% | 50.6% | 35.2% | 34.4% | 10位 | 電気・ガス・熱供給・水道 | ↑↑48.3% | ↑↑49.4% | ↑↑↑44.9% | ↑↑45.1% | |
| 11位 | 小売 | 48.7% | 47.3% | 33.2% | 35.0% | 11位 | 情報サービス・ソフトウェア | ↑↑47.1% | ↑↑↑39.7% | ↑↑↑35.1% | ↓46.2% | |
| 12位 | 印刷 | 48.2% | 49.3% | 29.7% | 33.1% | 11位 | 小売 | ↓47.1% | ↑47.8% | ↑↑40.5% | ↑38.6% | |
| ②業種別 | 13位 | 繊維 | 47.0% | 43.4% | 32.0% | 33.1% | 11位 | 自動車・自動車部品 | ↑47.1% | ↑54.8% | ↑↑47.2% | ↑↑37.2% |
| | 14位 | 広告 | 45.9% | 40.8% | 30.9% | 41.0% | 14位 | 卸売 | ↓47.0% | ↓47.5% | ↑39.6% | ↑38.3% |
| 15位 | 建材・住宅設備 | 45.3% | 47.5% | 30.6% | 33.5% | 15位 | 広告 | ↑46.9% | ↑↑49.1% | ↑↑40.2% | ↑42.3% | |
| 16位 | 建設 | 45.1% | 44.5% | 35.1% | 41.2% | 15位 | 建設 | ↑46.9% | ↑47.3% | ↑↑42.0% | ↑43.8% | |
| 17位 | 自動車・自動車部品 | 44.6% | 51.3% | 37.8% | 28.8% | 17位 | 金属 | ↓46.2% | ↓49.8% | ↑↑41.5% | ↑37.9% | |
| 18位 | 金融・保険 | 42.4% | 40.1% | 29.0% | 39.1% | 18位 | 紙・紙加工 | ↓↓45.1% | ↓45.9% | ↑37.5% | ↑37.4% | |
| 19位 | 石油製品・石炭製品製造 | 42.0% | 46.0% | 32.1% | 29.9% | 19位 | 建材・住宅設備 | ↓44.4% | ↓47.0% | ↑↑39.5% | ↑↑39.4% | |
| 20位 | 電気・ガス・熱供給・水道 | 41.1% | 41.4% | 32.3% | 37.2% | 20位 | 石油製品・石炭製品製造 | ↑43.9% | ↑↑51.8% | ↑↑38.8% | ↑↑37.4% | |
| 21位 | 鉱業・採石・砂利採取 | 40.6% | 38.0% | 34.6% | 31.1% | 21位 | 印刷 | ↓↓43.5% | ↓46.6% | ↑↑37.2% | ↑34.7% | |
| 22位 | 不動産業・物品賃貸 | 39.7% | 36.5% | 29.5% | 35.2% | 22位 | 不動産業・物品賃貸 | ↑42.1% | ↑↑41.8% | ↑↑38.7% | ↑38.9% | |
| 23位 | 情報サービス・ソフトウェア | 39.6% | 21.9% | 18.5% | 46.5% | 23位 | 通信 | ↑↑40.8% | ↑38.9% | ↑↑↑35.0% | ↑↑38.3% | |
| 24位 | 廃棄物処理 | 34.0% | 28.0% | 27.1% | 27.8% | 24位 | 廃棄物処理 | ↑↑39.1% | ↑↑35.0% | ↑↑34.8% | ↑↑34.6% | |
| 25位 | 通信 | 32.6% | 35.2% | 22.8% | 31.0% | 25位 | 金融・保険 | ↓↓35.3% | ↓34.1% | ↓28.8% | ↓32.3% | |
| 26位 | 放送コンテンツ | 26.9% | 28.6% | 21.1% | 32.0% | 26位 | 放送コンテンツ | ↑↑33.7% | ↑↑33.8% | ↑↑27.8% | ↓31.7% | |
| 27位 | トラック運送 | 24.2% | 17.3% | 20.7% | 19.1% | 27位 | トラック運送 | ↑28.1% | ↑↑24.6% | ↑↑25.9% | ↑24.0% | |
| - | その他 | 41.9% | 40.3% | 30.9% | 36.4% | - | その他 | ↑44.3% | ↑44.2% | ↑↑38.4% | ↑39.8% | |

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

(参考) 業種別 価格交渉と価格転嫁との比較

- 価格交渉が比較的行われている業種は、価格転嫁（値上げ）にも応じている傾向（例：化学、製薬）。
- 他方、価格交渉には応じているが、結果としての転嫁（値上げ）を認める割合は低い業界もある（例：廃棄物処理、印刷）。

| 価格交渉 | | 平均点数 | 価格転嫁 | | 価格転嫁率 |
|------|---------------|------|------|---------------|-------|
| 全体 | | 6.54 | 全体 | | 46.1% |
| 1位 | 化学 | 7.54 | 1位 | 化学 | 61.0% |
| 2位 | 鉱業・採石・砂利採取 | 7.39 | 2位 | 製薬 | 53.5% |
| 3位 | 製薬 | 7.38 | 3位 | 機械製造 | 51.9% |
| 4位 | 電気・ガス・熱供給・水道 | 7.18 | 4位 | 飲食サービス | 51.5% |
| 5位 | 廃棄物処理 | 7.01 | 5位 | 電機・情報通信機器 | 51.2% |
| 6位 | 飲食サービス | 6.98 | 6位 | 食品製造 | 50.0% |
| 7位 | 繊維 | 6.94 | 7位 | 繊維 | 49.9% |
| 8位 | 卸売 | 6.89 | 8位 | 造船 | 49.1% |
| 9位 | 情報サービス・ソフトウェア | 6.88 | 9位 | 鉱業・採石・砂利採取 | 48.6% |
| 10位 | 小売 | 6.70 | 10位 | 電気・ガス・熱供給・水道 | 48.3% |
| 10位 | 広告 | 6.70 | 11位 | 情報サービス・ソフトウェア | 47.1% |
| 12位 | 食品製造 | 6.63 | 11位 | 小売 | 47.1% |
| 13位 | 建設 | 6.61 | 11位 | 自動車・自動車部品 | 47.1% |
| 14位 | 印刷 | 6.54 | 14位 | 卸売 | 47.0% |
| 15位 | 電機・情報通信機器 | 6.51 | 15位 | 広告 | 46.9% |
| 16位 | 造船 | 6.46 | 15位 | 建設 | 46.9% |
| 17位 | 機械製造 | 6.44 | 17位 | 金属 | 46.2% |
| 18位 | 紙・紙加工 | 6.42 | 18位 | 紙・紙加工 | 45.1% |
| 19位 | 放送コンテンツ | 6.38 | 19位 | 建材・住宅設備 | 44.4% |
| 20位 | 自動車・自動車部品 | 6.33 | 20位 | 石油製品・石炭製品製造 | 43.9% |
| 21位 | 通信 | 6.15 | 21位 | 印刷 | 43.5% |
| 21位 | 不動産業・物品賃貸 | 6.15 | 22位 | 不動産業・物品賃貸 | 42.1% |
| 23位 | 金属 | 6.12 | 23位 | 通信 | 40.8% |
| 24位 | 建材・住宅設備 | 6.10 | 24位 | 廃棄物処理 | 39.1% |
| 25位 | トラック運送 | 5.62 | 25位 | 金融・保険 | 35.3% |
| 26位 | 石油製品・石炭製品製造 | 5.23 | 26位 | 放送コンテンツ | 33.7% |
| 27位 | 金融・保険 | 5.21 | 27位 | トラック運送 | 28.1% |
| - | その他 | - | - | その他 | 44.3% |

(参考) 価格交渉と価格転嫁の関係

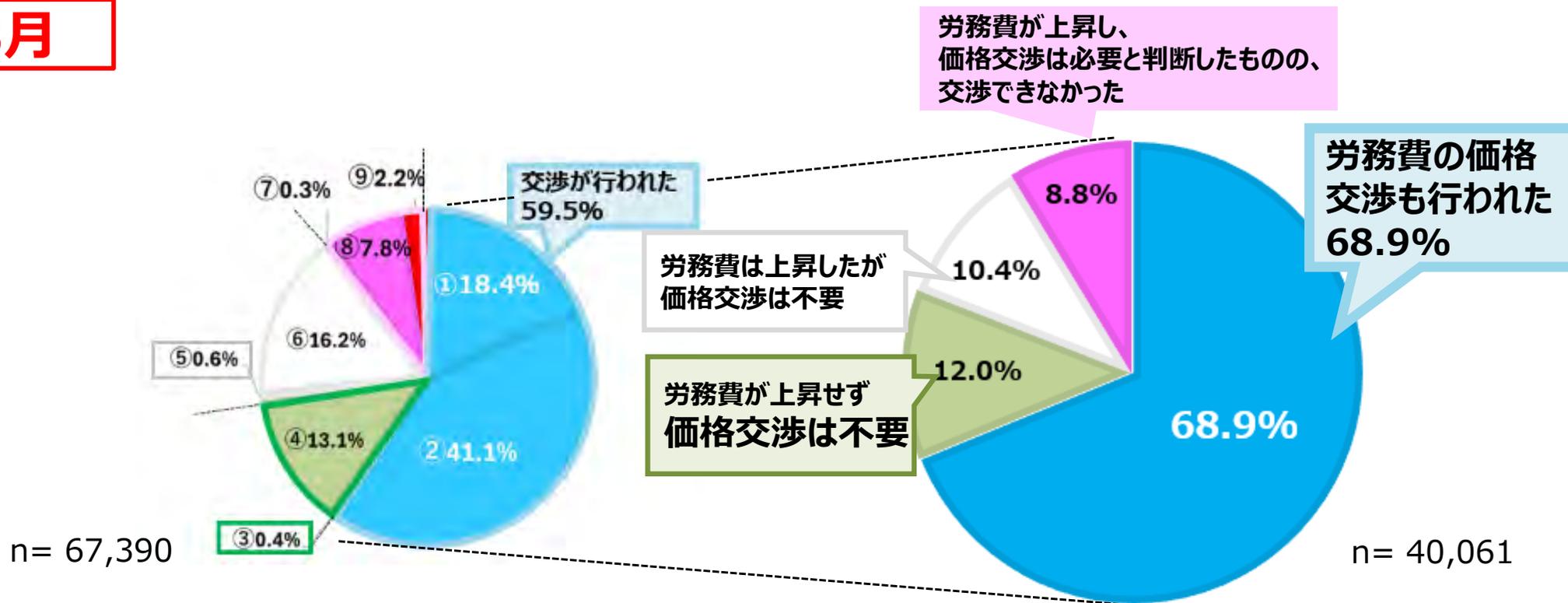
- 「価格交渉は行われたが、全く価格転嫁ができなかった」企業の割合が高い業種は、トラック運送、放送コンテンツ、金融・保険など。
- 但し、こうした企業の割合は、業種全体的にみると、昨年9月調査時点と比べて減少。

| 順位 | 業種名 | 2023年9月：価格交渉は行われたが、 全く転嫁できなかった企業の割合 | 2024年3月：価格交渉は行われたが、 全く転嫁できなかった企業の割合 | 転嫁率 (コスト全体) |
|-----|---------------|--|--|----------------|
| — | 全体 | 11.4% | 9.6% | 46.1% |
| 1位 | 製薬 | 13.0% | 2.1% | 53.5 % |
| 2位 | 飲食サービス | 7.0% | 5.1% | 51.5 % |
| 3位 | 化学 | 8.7% | 5.9% | 61.0 % |
| 4位 | 繊維 | 8.0% | 6.7% | 49.9 % |
| 5位 | 機械製造 | 8.9% | 7.2% | 51.9 % |
| 6位 | 造船 | 12.1% | 7.4% | 49.1 % |
| 7位 | 電機・情報通信機器 | 8.7% | 7.7% | 51.2 % |
| 8位 | 食品製造 | 7.0% | 7.8% | 50.0 % |
| 9位 | 卸売 | 7.9% | 8.1% | 47.0 % |
| 10位 | 金属 | 10.1% | 8.3% | 46.2 % |
| 11位 | 紙・紙加工 | 12.1% | 8.6% | 45.1 % |
| 12位 | 小売 | 10.6% | 8.9% | 47.1 % |
| 13位 | 自動車・自動車部品 | 13.0% | 9.4% | 47.1 % |
| 13位 | 建材・住宅設備 | 8.7% | 9.4% | 44.4 % |
| 15位 | 広告 | 11.1% | 9.5% | 46.9 % |
| 15位 | 情報サービス・ソフトウェア | 12.8% | 9.5% | 47.1 % |
| 15位 | 建設 | 11.4% | 9.5% | 46.9 % |
| 18位 | 印刷 | 7.6% | 9.6% | 43.5 % |
| 18位 | 電気・ガス・熱供給・水道 | 15.0% | 9.6% | 48.3 % |
| 20位 | 石油製品・石炭製品製造 | 14.0% | 9.8% | 43.9 % |
| 21位 | 鉱業・採石・砂利採取 | 7.9% | 10.6% | 48.6 % |
| 22位 | 通信 | 23.9% | 11.0% | 40.8 % |
| 23位 | 廃棄物処理 | 13.1% | 12.4% | 39.1 % |
| 24位 | 不動産業・物品賃貸 | 16.5% | 13.5% | 42.1 % |
| 25位 | 金融・保険 | 16.7% | 16.0% | 35.3 % |
| 26位 | 放送コンテンツ | 25.6% | 19.0% | 33.7 % |
| 27位 | トラック運送 | 28.9% | 19.7% | 28.1 % |

(今回初の調査①) 労務費についての価格交渉の状況

- 今回調査では、昨年11月に「労務費の指針」が策定・公表されたことを踏まえ、「労務費について、価格交渉できたか」調査。
 - 価格交渉が行われた企業（59.5%）のうち、その約7割において、労務費についても価格交渉が実施された。
 - 一方で、約1割（8.8%）の企業が、「労務費が上昇し、価格交渉を必要と考えたが出来なかった」と回答。そうした企業からの具体的な声は、以下の通り。（例：労務費アップは自助努力で対応すべき）
- ⇒ 引き続き、公正取引委員会等と連携し、「労務費の指針」を周知・徹底していく。

3月



アンケート回答企業からの具体的な声

- ▲ 労務費については、「自助努力で解決すべきとして、交渉自体を拒否」された。
- ▲ 労務費上昇分について要求されるエビデンスを示す事が出来ず、諦めざるを得なかった。
- ▲ 価格交渉しようとしたが、「労務費が上昇しているのは御社だけではありません。」と言われ、交渉に応じてもらえなかった。
- ▲ 10年以上同様の業務（工事）を請け負っている為、価格を毎年同じにしている。

(今回初の調査②) 正当な理由のない原価低減要請等により代金減額があった企業

- 今回調査では、**正当な理由のない原価低減要請等により価格転嫁できず**、結果、代金が減額となったケースを選択肢に追加。この選択肢を、アンケート回答企業のうち、**1.2% (約800社)** が選択。
- 発注企業の業種別に見ると、全体平均(1.2%)を上回った業種は、以下の通り (※ 回答数 (n) が全体の1% (674社) 超の業種に限る)
建設 (1.7%)、繊維 (1.6%)、自動車・自動車部品 (1.4%)、石油製品・石炭製品製造 (1.3%)、機械製造 (1.2%)
- そうした企業からの具体的な声は、以下の通り。(例：一方的に値引きを強制された。) 中には、下請法違反 (減額) が疑われる事例や、「原価低減要請」に係る振興基準上不適切と思われる事例も存在。

⇒ これら情報も端緒として、下請法の執行を強化する。

※アンケート回答企業からの具体的な声

- ▲ 毎年、「原価低減活動」と称して、コストダウンを求められる。
- ▲ 販売価格の上限が設定されており、しかもそれが毎年下げられている。
- ▲ 「割戻金」を要請される。
- ▲ 「歩引き」が行われる。
- ▲ 過去5年にわたり、交渉しても「そんな事を言うのはあなただけ。ウチの価格に不満なら他の下請を使う」等と言われる。
- ▲ 決めている価格から、「一定期間の金利引き」をされる。

※参考：下請振興法に基づく「振興基準」に規定された、原価低減要請に関する望ましくない事例

- ① 具体的な根拠を明確化せず、又は目標数値のみを提示して、原価低減要請を行うこと。
- ② 原価低減要請に応じることが発注継続の前提であることを示唆して、事実上、原価低減を押し付けること。
- ③ 口頭で削減幅等を示唆した上で、下請事業者から見積書の提出を求めること等、書面等の記録を残さずに原価低減要請を行うこと。

発注企業側の好事例

- 受注側のアンケート回答企業からの具体的な声や、発注企業へのヒアリングにより、**発注企業側の好事例**も情報収集。
- **取引方針の改善の参考として、周知していく。**

1. 以前は、発注企業の**特定の部門（製造部品）**だけで定期的に価格交渉していたが、昨年度より、**その他の部門（運輸部門）**においても、**価格交渉の窓口**を設置され、実際に交渉が始まった。ドライバー不足問題から、特に**労務費**においては、**要望額以上の値上げ回答額が提示**された。
2. 発注企業から**価格交渉を申出てほしい旨の連絡**があり、**記入例やフォーマットも送付**して貰えた。また、「**他の受注企業からは価格値上げの交渉が入っているが、御社からは未だ来てないが、大丈夫か？**」と、フォローも受けた。
3. **労務費に関する価格協議**は、まずは受注企業の**希望する取引価格を提示**して貰い、その**根拠資料の提示が難しい場合**に、受注企業も**答えやすい「シンプルな試算式」**を送付した。
4. 発注企業から、全ての取引先を対象に**レターを送付**。送付後、その**到着状況を確認し、電話やメール、会議、商談等の場で「対話」**を続け、状況をモニタリング。**価格交渉に積極的に応じる姿勢**を伝えている。

ご参考：取引適正化に向けた発注企業の取り組み例（令和6年3月11日：中小企業庁）

https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/download/tenka_torihiki_tekiseika/ordering_company.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が必要。
- 今後の最低賃金の改定時期、取引価格の改定時期を見据え、中小・小規模事業者の賃上げ原資確保のためにも、粘り強く、以下の価格転嫁対策を継続して行く。

① **8月2日**：発注企業の**社名リストの公表**

② **8月中**：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

③ 9月：「**9月の価格交渉促進月間**」に向けて、価格交渉・転嫁を呼び掛け

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

価格交渉・転嫁の回答状況のリスト（一部）（2024年3月の価格交渉促進月間の結果）

● 8月2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（290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したところ。

| 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 |
|---------------|-------------------|--------|------------|------------|
| 1010001000006 | 五洋建設(株) | 17 | ア | イ |
| 1010001001805 | 鹿島道路(株) | 12 | ア | ア |
| 1010001008668 | J F E スチール(株) | 21 | ア | イ |
| 1010001008825 | 東京電力ホールディングス(株) | 10 | ア | イ |
| 1010001034730 | (株)内田洋行 | 15 | イ | イ |
| ⋮ | | | | |
| 3240001041231 | (株)エディオン | 11 | エ | ウ |
| 3390001009478 | スリーエムジャパンプロダクツ(株) | 10 | ウ | イ |
| ⋮ | | | | |
| 4010601022396 | (株)一条工務店 | 26 | エ | ウ |
| 4010701009640 | (株)明電舎 | 15 | イ | イ |
| ⋮ | | | | |
| 7010401057862 | タマホーム(株) | 13 | エ | ウ |
| 7010401088742 | (株)大林組 | 51 | ア | イ |
| ⋮ | | | | |

**(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

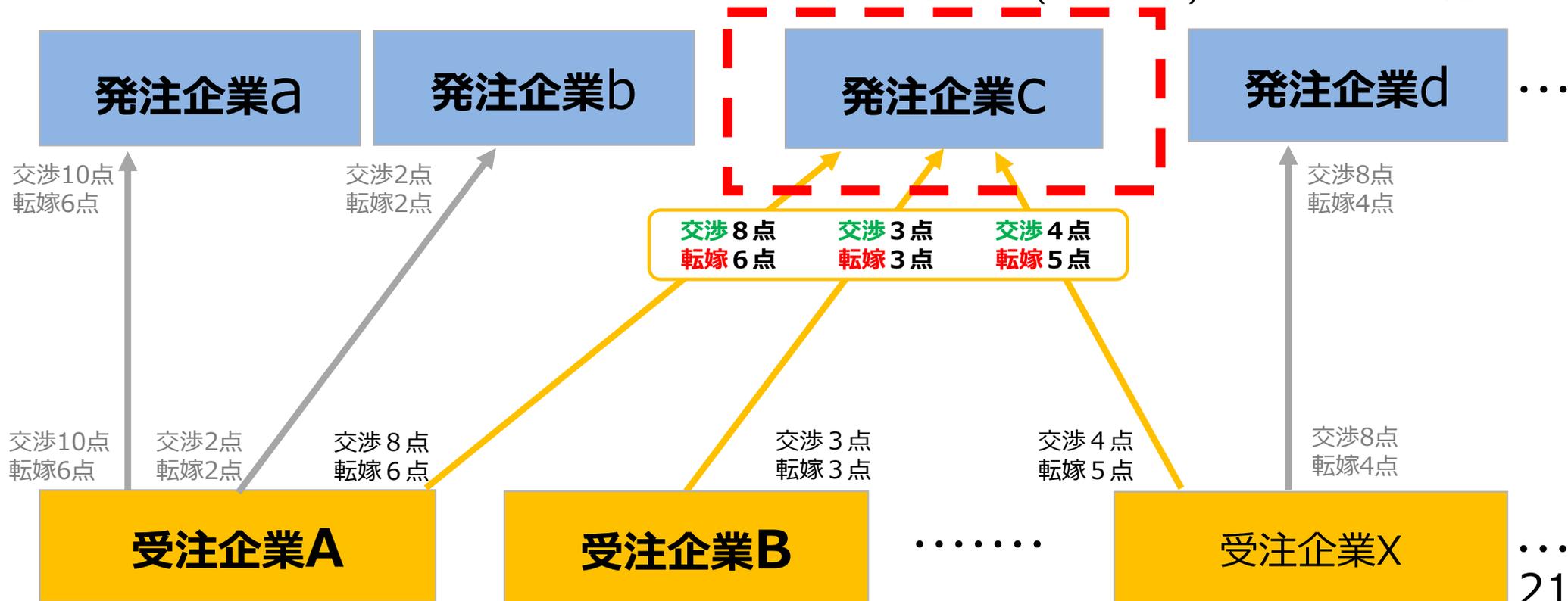
エ：0点未満

(ご参考) リスト掲載企業の選定基準・プロセス

1. 中小企業へのアンケート調査（30万社）で、**10社以上（※）の中小企業**から、「主要な取引先」として選択された**発注側企業を全て**、リストアップする。
2. 中小企業からの、発注企業についての回答（＝「**交渉して貰えたか**」、「コスト上昇分のうち、**何割を転嫁して貰えたか**」）を、**「10点満点」で点数化**。（※ 回答と点数は、次ページ参照）
3. これを**発注企業ごとに**合計し、その企業の**平均点**を算出し、以下の**4段階（ア、イ、ウ、エ）に分類**。

ア：10点～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～

【例：発注企業Cの平均点、標語】
交渉点数 $\rightarrow (8 + 3 + 4) \div 3 = 5.00 \rightarrow$ 「イ」
転嫁点数 $\rightarrow (6 + 3 + 5) \div 3 = 4.67 \rightarrow$ 「イ」



「企業リスト」公表の効果

⇒ 社会的評価を踏まえた、経営トップのリーダーシップによる調達方針の改善

- これまで、「企業リスト」は全て実名入りで公表され、その一部は（特に、**評価が宜しくない企業名は**）報道されてきた。（例：「E」評価、或いは「ウ・ウ」評価の企業）
- 報道された企業は、**経営トップのリーダーシップにより、取引方針を改善**してきた。（例：日本郵便は、全ての取引先との間で価格交渉し、取引価格を5%値上（=価格転嫁））。

（参考）過去の企業リスト（2022年9月の交渉月間／**2023年2月公表**）において、**最低評価（E）であった日本郵便の改善への取組**



PRESS RELEASE

2023年6月16日
日本郵便株式会社

集配関係委託契約に関するコミュニケーション促進月間の協議結果について

日本郵便株式会社（東京都千代田区、代表取締役社長 衣川 和秀/以下「日本郵便」）は、2023年2月13日および同年4月14日にお知らせした、郵便物や荷物の配達・集荷業務などの委託契約（以下「集配関係委託契約」）に関するコミュニケーション促進月間の協議結果をお知らせします。

1 コミュニケーション促進月間の協議結果
現在締結している全ての集配関係委託契約（約5,500件）について、協力会社の皆さまと真摯に協議を重ねてまいりましたが、**2023年5月末までに全契約について協議が完了いたしました。**
協議完了まで時間がかかってしまい、協力会社の皆さまにご迷惑をおかけいたしましたこと、お詫び申し上げます。

2 今後の対応について
協力会社の皆さまとの協議の進め方を含めて改善し、今後も集配関係委託契約に関して、下請取引の適正な運用を徹底するよう、次のとおり取り組みます。

- ・ 協力会社の皆さまと、**契約内容に関する協議を定期的**に実施します。
（2023年度のコミュニケーション促進月間に基づく協議は、**2024年2月頃実施予定**です。）
- ・ 協力会社の皆さまから、定期的に集配関係委託契約の手續や業務内容、日頃のコミュニケーションなどを含めて幅広くご意見・ご要望をいただき改善などにつなげる仕組みを設け、より一層のパートナーシップの構築に努めてまいります。



日本郵便 記事利用について

日本郵便、委託運賃5%値上げ 価格転嫁に対応

2023/6/16 17:48 | 日本経済新聞 | 電子版



日本郵便は16日、集荷や配送業務の委託先に支払う運賃を平均で約5%値上げすると発表した。燃料費などの物価や人件費の高騰で委託先のコストが上がっていることに対応する。日本郵便は経済産業省の調査で価格転嫁に後ろ向きな企業として公表されていた。運賃を適正化し、委託先の労働環境改善を進める。値上げは2023年4月分の委託費から遡って支払う。

「企業リスト」公表を踏まえた報道状況等（2024年8月）

- 今回（2024年8月）の「企業リスト」公表に際しても、報道された企業は取引方針の改善に取り組む旨を表明。

（参考）2024年8月2日 日本経済新聞（WEB）
「価格交渉、タマホームやエディオンが最低評価 経産省」

（参考）今回の企業リスト（2024年8月公表）において、
「エ」評価であった一条工務店・エディオンのプレスリリース

価格交渉、タマホームやエディオンが最低評価 経産省



住宅分野で価格転嫁がコスト上昇に追い付いていない

経済産業省は2日、取引先の中小企業との価格交渉や価格転嫁に後ろ向きな企業を発表した。価格に関する交渉状況ではタマホームやエディオン、一条工務店の3社が4段階評価で最低だった。

経産省は4～5月、4万6461社の中小企業を対象にアンケート調査を実施した。10社以上の中小企業から主要な取引先として名前が挙がった290社について取引価格に関する交渉や転嫁の状況をまとめ、4段階で評価した。

価格交渉と価格転嫁の評価がともに2番目に悪かったのはヤマト運輸、コメリ、パナソニックホームズなど18社だった。うち3社はハウスメーカーだった。原材料費の高騰により住宅価格は値上がりする一方「価格転嫁がコストの上昇分に追いつかず、中小企業へしわ寄せがいつている」（同省担当者）と分析した。

ともに最高評価を受けたのは日本工営や日立造船などの13社だった。

高橋健経産相は同日の記者会見で「社名公表をきっかけに取引方針が改善された事例もあった。賃上げの原資を確保するため中小企業は積極的に価格交渉してほしい」と述べた。低評価を受けた発注企業には下請け振興法に基づき助言や指導をする。

2024年8月2日

株式会社一条工務店

お取引先企業様との適切な価格交渉の取組みについて

本年8月2日、中小企業庁より「価格交渉促進月間（2024年3月）フォローアップ調査の結果」が公表されました。

当調査は、価格交渉と価格転嫁の状況に関して取引先である中小企業様のアンケート調査の回答結果を整理したものです。弊社は当調査において、お取引先企業様から非常に厳しい評価をいただきました。弊社としましては、本結果を真摯に受け止め、お取引先企業様との適切な価格交渉・適正な価格の実現に向けて取り組んでまいります。

今後のお取引につきましても、弊社からお取引先企業様へのコミュニケーションを一層強化し、十分な協議を実施することにより、適切な価格交渉に努めてまいります。

以上

各 位

2024年8月2日

株式会社エディオン

価格交渉促進月間（2024年3月）フォローアップ調査の結果について

本日、中小企業庁より、価格交渉促進月間（2024年3月）フォローアップ調査の結果（中小企業庁のアンケートに対する中小企業様の回答結果を纏めたもの）が公表されました。

この度の調査におきまして、11社のお取引先様よりいただいたご回答の中で、今後の取引を懸念して価格交渉の申出をすることができなかった旨のご回答が複数ございました。

当社は、アンケートの調査結果を真摯に受け止め、お取引先様が自由に価格交渉の場を設けることができるよう、お取引先様との取引関係の改善・向上に努めてまいります。

以上

【参考】公正取引委員会の動き

- 公正取引委員会は令和6年3月15日、「明示的に協議をせず、取引価格を据え置いた」として、以下の**10社の社名を公表**。

(公正取引委員会 公表文 (令和6年3月15日))

取引価格が据え置かれており事業活動への影響が大きい取引先として**受注者から名前が挙がった発注者**については、(略)
独占禁止法第43条の規定に基づき、その事業者名を公表することとする。

独占禁止法 Q & A

- ① 労務費、原材料価格、エネルギーコスト等の**コストの上昇分の取引価格への反映の必要性**について、**価格の交渉の場において明示的に協議することなく、従来どおりに取引価格を据え置く**こと

独占禁止法 第43条 (必要な事項の公表)

公正取引委員会は、この法律の適正な運用を図るため、事業者の秘密を除いて、必要な事項を一般に公表することができる。

| No | 企業名 | No | 企業名 |
|----|--------------|----|------------------|
| 1 | イオンディライト (株) | 6 | ダイハツ工業 (株) |
| 2 | SBSフレック (株) | 7 | 東邦薬品 (株) |
| 3 | 京セラ (株) | 8 | 日本梱包運輸倉庫 (株) |
| 4 | 西濃運輸 (株) | 9 | (株) PALTAC |
| 5 | (株) ソーシン | 10 | 三菱ふそうトラック・バス (株) |

(御参考：2022年12月27日) 公正取引委員会による社名公表

| No | 企業名 | No | 企業名 |
|----|--------------|----|----------------|
| 1 | 佐川急便（株） | 8 | トランコム（株） |
| 2 | 三協立山（株） | 9 | （株）ドン・キホーテ |
| 3 | 全国農業協同組合連合会 | 10 | （株）日本アクセス |
| 4 | 大和物流（株） | 11 | （株）丸和運輸機関 |
| 5 | （株）デンソー | 12 | 三菱食品（株） |
| 6 | （株）東急コミュニティー | 13 | 三菱電機ロジスティクス（株） |
| 7 | （株）豊田自動織機 | | |

「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2023年11月に**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〉

・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

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 | 労務費の上昇額 ※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）に最低賃金・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 |
| （例2） | 現在の労務費単価 | 人数 | 労務費の上昇率 ※最低賃金・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 |

【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**。

【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にご相談するなど、**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。

本指針 の性格

- ✓ 労務費の転嫁に関する事業者の**発注者・受注者の双方の立場からの行動指針**。
- ✓ 労務費の適切な転嫁のため、発注者及び受注者がこの行動指針に沿った行為を行うことが必要。
- ✓ 本指針に記載の12の行動指針に沿わないような行為をすることにより、**公正な競争を阻害するおそれがある場合には、公正取引委員会において独占禁止法及び下請代金法に基づき厳正に対処**することを明記。
- ✓ 他方で、**記載された発注者としての行動を全て適切に行っている場合、通常は独占禁止法及び下請代金法上の問題が生じない旨**を明記。

発注者として採るべき行動／求められる行動

★行動①：本社（経営トップ）の関与

①労務費の上昇分について取引価格への転嫁を受け入れる**取組方針を具体的に経営トップまで上げて決定**すること、②経営トップが同方針又はその要旨などを書面等の形に残る方法で**社内外に示す**こと、③その後の**取組状況を定期的に経営トップに報告**し、必要に応じ、経営トップが更なる対応方針を示すこと。

★行動②：発注者側からの定期的な協議の実施

受注者から労務費の上昇分に係る取引価格の引上げを求められていなくても、業界の慣行に応じて1年に1回や半年に1回など**定期的に労務費の転嫁について発注者から協議の場を設ける**こと。特に**長年価格が据え置かれてきた取引や、スポット取引と称して長年同じ価格で更新されているような取引**においては協議が必要であることに**留意が必要**である。

協議することなく長年価格を据え置くことや、スポット取引とはいえないにもかかわらずスポット取引であることを理由に協議することなく価格を据え置くことは、独占禁止法上の優越的地位の濫用又は下請代金法上の買いたたきとして問題となるおそれがある。

★行動③：説明・資料を求める場合は公表資料とすること

労務費上昇の理由の説明や根拠資料の提出を受注者に求める場合は、**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）に基づくものとし、受注者が公表資料を用いて提示して希望する価格については、これを合理的な根拠のあるものとして尊重**すること。

★行動④：サプライチェーン全体での適切な価格転嫁を行うこと

労務費をはじめとする価格転嫁に係る交渉においては、**サプライチェーン全体での適切な価格転嫁による適正な価格設定を行うため、直接の取引先である受注者がその先の取引先との取引価格を適正化すべき立場にいることを常に意識**して、そのことを受注者からの**要請額の妥当性の判断に反映**させること。

★行動⑤：要請があれば協議のテーブルにつくこと

受注者から労務費の上昇を理由に**取引価格の引上げを求められた場合には、協議のテーブルにつく**こと。労務費の転嫁を求められたことを理由として、**取引を停止するなど不利益な取扱いをしない**こと。

★行動⑥：必要に応じ考え方を提案すること

受注者からの申入れの巧拙にかかわらず受注者と協議を行い、**必要に応じ労務費上昇分の価格転嫁に係る考え方を提案**すること。

受注者として採るべき行動／求められる行動

★行動①：相談窓口の活用

労務費上昇分の価格転嫁の交渉の仕方について、国・地方公共団体の相談窓口、中小企業の支援機関（全国の商工会議所・商工会等）の相談窓口などに相談するなどして積極的に情報を収集して交渉に臨むこと。

発注者に対して労務費の転嫁の交渉を申し込む際、一例として、**価格交渉の申込み様式（例）**を活用することも考えられる。

★行動②：根拠とする資料

発注者との価格交渉において使用する根拠資料としては、**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の公表資料を用いること。**

★行動③：値上げ要請のタイミング

労務費上昇分の価格転嫁の交渉は、業界の慣行に応じて1年に1回や半年に1回などの**定期的に行われる発注者との価格交渉のタイミング**、業界の定期的な価格交渉の時期など**受注者が価格交渉を申し出やすいタイミング**、発注者の業務の繁忙期など**受注者の交渉力が比較的優位なタイミング**などの機会を活用して行うこと。

★行動④：発注者から価格を提示されるのを待たずに自ら希望する額を提示

発注者から価格を提示されるのを待たずに**受注者側からも希望する価格を発注者に提示すること**。発注者に提示する価格の設定においては、自社の労務費だけでなく、自社の発注先やその先の取引先における労務費も考慮すること。

発注者・受注者の双方が採るべき行動／求められる行動

★行動①：定期的なコミュニケーション

定期的にコミュニケーションをとること。

★行動②：交渉記録の作成、発注者と受注者の双方での保管

価格交渉の**記録を作成し**、発注者と受注者と双方で**保管すること。**

今後の対応

- 内閣官房は、各府省庁・産業界・労働界等の協力を得て、今後、労務費の上昇を理由とした価格転嫁が進んでいない業種や労務費の上昇を理由とした価格転嫁の申出を諦めている傾向にある業種を中心に、**本指針の周知活動**を実施する。
- 公正取引委員会は、発注者が本指針に記載の1 2の採るべき行動／求められる行動に沿わないような行為をすることにより、**公正な競争を阻害するおそれがある場合には、独占禁止法及び下請代金法に基づき厳正に対処**していく。

また、受注者が匿名で労務費という理由で価格転嫁の協議のテーブルにつかない事業者等に関する**情報を提供できるフォームを設置**し、第三者に情報提供者が特定されない形で、**各種調査において活用**していく。

(参考) 令和6年(3月末時点)の下請法に基づく勧告事案

| 勧告対象事業者 | 違反行為類型 | 概要 |
|--------------------------------------|--|--|
| (株)メタルテック (R6.1.23) | 減額 | 「屑費」を下請代金の額から減じていた。 |
| 王子ネピア(株) (R6.2.15) | 不当な給付内容の変更及び不当なやり直し | 下請事業者が必要な資材等を確保して納品の意思表示を行っているにもかかわらず、発注の一部を取り消すことにより、下請事業者は、既に手配していた、資材の仕入代金等を負担していた。 |
| ダイオーロジスティクス(株) (R6.2.21) | 購入・利用強制の禁止 | 自社が提供する貨物の運送が、本件下請事業者に委託する貨物の運送と直接関係がないにもかかわらず、自社が提供する貨物の運送の利用を余儀なくさせていた。 |
| サンデン(株) (R6.2.28) | 不当な経済上の利益の提供要請 | 自社が所有する金型等を貸与していたところ、当該金型等を用いて製造する部品又は附属品の発注を長期間行わないにもかかわらず、下請事業者に対し、無償で保管させていた。 |
| 日産自動車(株) (R6.3.7) | 減額 | 「割戻金」を下請代金の額から減じていた。 |
| コストコホールセールジャパン(株) (R6.3.12) | ①減額 ②返品 | ①「クーポンサポート」又は「オープニングサポート」の額を下請代金の額から差し引き又は支払わせていた。②下請事業者から商品を受領した後、当該商品に係る品質検査を行っていないにもかかわらず、当該商品に瑕疵があることを理由として、当該商品を引き取らせていた。 |
| (株)ビッグモーター及び(株)ビーエムハナデン (R6.3.15) | ①買ったたき ②購入・利用強制の禁止 ③不当な経済上の利益の提供要請 | ①下請事業者に対し、コーティング加工の発注単価の引下げを要請し、従来単価から引き下げた単価を設定した。②下請事業者に対し、当該事業者が車両のクリーニング作業中に車内に水をかけたとして、当該事業者の給付の内容と直接関係がないにもかかわらず、当該車両の購入を要請し、購入させるなどしていた。③環境整備点検対策として、店舗の仕上げ小屋の掃除などを無償で行わせるなどしていた。 |
| (株)G i o (R6.3.19) | 減額 | 「値引」と称して下請代金の額から減じていた。 |
| ニデックテクノモータ(株) (R6.3.25) | 不当な経済上の利益の提供要請 | 自社が所有する金型等を貸与していたところ、次回以降の具体的な発注時期を示せない状態になっていたにもかかわらず、下請事業者に対し、無償で保管させていた。 |

(参考) 公正取引委員会による日産への勧告 (令和6年3月7日)

ホーム > 報道発表・広報活動 > 報道発表資料 > 最近の報道発表資料(令和6年) > 3月 > (令和6年3月7日)日産自動車株式会社に対する勧告について

(令和6年3月7日)日産自動車株式会社に対する勧告について

令和6年3月7日
公正取引委員会

公正取引委員会は、日産自動車株式会社（以下「日産自動車」という。）に対し調査を行ってきたところ、下請代金支払遅延等防止法（以下「下請法」という。）第4条第1項第3号（下請代金の減額の禁止）の規定に違反する行為が認められたので、本日、下請法第7条第2項の規定に基づき、同社に対し勧告を行った。

1 違反行為者の概要

| | |
|-------|-----------------|
| 法人番号 | 9020001031109 |
| 名称 | 日産自動車株式会社 |
| 本店所在地 | 横浜市神奈川区宝町2番地 |
| 代表者 | 代表執行役 内田 誠 |
| 事業の概要 | 自動車等の製造販売 |
| 資本金 | 6058億1373万4035円 |

(参考) 日産への勧告を踏まえた、業界団体への要請文 (3月8日)

経 済 産 業 省

官 印 一 省 略

20240307中庁第2号

令和6年3月8日

関係事業者団体代表者 殿

中小企業庁長官 須藤 治

不当な下請代金の減額の防止について (要請)

物価上昇を上回る賃上げを中小企業でも実現するため、価格転嫁をはじめとする取引の適正化を進めることが重要です。中小企業庁においては、事業所管省庁と連携しつつ、官民一体となって取組を進めてきたところです。

令和6年3月7日、公正取引委員会が、日産自動車株式会社に対し、同社が下請事業者との取引で用いていた「割戻金」の運用について、下請代金支払遅延等防止法（以下「下請法」という。）が規定する「下請代金の減額の禁止」に違反する行為が認められたとして勧告を行い、今後、下請法の遵守体制を整備すること等を求めています（別紙1）。

下請事業者の責に帰すべき理由がないにもかかわらず、親事業者が下請事業者に対して支払う下請代金の額を減じて支払うことは、下請法第4条第1項第3号（下請代金の減額の禁止）の規定に違反するものです。

価格転嫁をはじめとする取引の適正化をサプライチェーン全体で進めている中、こうした事案が生じたことは極めて遺憾です。中小企業庁としては、公正取引委員会と連携しつつ、引き続きこうした事案に厳正に対処してまいりますと、貴団体におかれましても、今般の事案を契機に、傘下会員に対し、不当な下請代金の減額に係る下請法に違反する行為の未然防止に努めるよう促すなど、取引適正化に資する取組を一層推進していただくようお願いいたします。

下請Gメンによる 取引状況の把握、改善

下請Gメンヒアリング結果（調査概要・ヒアリング件数）

- ▶ 平成29年(2017年)から下請Gメン(取引調査員)を中小企業庁と各地方経済産業局に配置(330名体制)
- ▶ 全国の、幅広い業種の中小企業に対し、親事業者等との間の取引実態についてヒアリングを実施
- ▶ 令和5年（うち4月～12月）は、11,725件のヒアリングを実施
- ▶ 平成29年1月から令和5年12月までの約7年間におけるヒアリング件数の累計は、51,493件

業種別

| 業種 | 件数 | 割合 | 業種 | 件数 | 割合 | 業種 | 件数 | 割合 |
|-----------------|-----|------|---------------|-------|-------|---------|-------|---------|
| 01自動車・自動車部品 | 230 | 2.0% | 11金属産業 | 1,595 | 13.6% | 21食品産業 | 616 | 5.3% |
| 02素形材 | 428 | 3.7% | 12化学産業 | 767 | 6.5% | 22飲食業 | 6 | 0.1% |
| 03機械製造業 | 492 | 4.2% | 13トラック運送 | 608 | 5.2% | 23不動産管理 | 16 | 0.1% |
| 04航空宇宙工業 | 16 | 0.1% | 14建設業・住宅業 | 845 | 7.2% | 24医薬品 | 64 | 0.5% |
| 05繊維 | 320 | 2.7% | 15警備 | 71 | 0.6% | 25医療機器 | 43 | 0.4% |
| 06電機・情報通信機器 | 485 | 4.1% | 16放送コンテンツ・アニメ | 439 | 3.7% | 26鉄道 | 26 | 0.2% |
| 07情報サービス・ソフトウェア | 631 | 5.4% | 17印刷業 | 558 | 4.8% | 27通信 | 11 | 0.1% |
| 08流通業 | 73 | 0.6% | 18造船 | 16 | 0.1% | 28旅行 | 73 | 0.6% |
| 09建材・住宅設備業 | 196 | 1.7% | 19広告業 | 183 | 1.6% | 29自動車整備 | 137 | 1.2% |
| 10紙・紙加工業 | 376 | 3.2% | 20電力 | 5 | 0.04% | 99その他 | 2,399 | 20.5% |
| | | | | | | | 合計 | 11,725件 |

資本金別

| 資本金 | 件数 | 割合 |
|--------------|-------|-----|
| 1億円超 | 233 | 2% |
| 5千万円超～1億円以下 | 1,880 | 16% |
| 1千万円超～5千万円以下 | 5,048 | 43% |
| 1千万円以下 | 4,564 | 39% |

地域別

| 地域 | 件数 | 割合 | 地域 | 件数 | 割合 |
|-----|-------|-------|----|-----|------|
| 北海道 | 416 | 3.5% | 中国 | 650 | 5.5% |
| 東北 | 879 | 7.5% | 四国 | 416 | 3.5% |
| 関東 | 4,845 | 41.3% | 九州 | 929 | 7.9% |
| 中部 | 1,232 | 10.5% | 沖縄 | 163 | 1.4% |
| 近畿 | 2,195 | 18.7% | | | |

(例) 価格転嫁に関する生声

【凡例】●：よい事例、▲：注意を要する事例

- ▶ 労務費の価格転嫁については、原材料費等と比較してエビデンスの提供が難しいという声があるが、人材確保、品質確保に必要な経費との説明や、最低賃金の引上げ幅等を参照して交渉して認められたケースも存在。
- ▶ 運送費については、「荷主が負担すべきではない」等の主張や、「既に製品代金に含まれる」等の理由で、価格転嫁が困難なケースあり。

労務費等

- 燃料費はサーチャージ制となっており毎年●月及び●月に改正され、労務費上昇分については2024年問題対応でドライバーの増員を理由として2023年●月に●%値上げを申入れ交渉の結果、要請を上回る●%値上げが認められ●月から適用された。【道路貨物運送－道路貨物運送】
- 医療用医薬品の承認申請資料作成に係る対価の多くを人件費が占めている。人件費を前面に出して交渉すると企業努力で吸収するよう取引先からいわれるおそれがある。自社は品質を向上するためのコスト増を強調して価格交渉を行っている。直近ではインボイス制度が導入されることによる費用や外部スタッフに対するスキルアップ費用の増加に伴い、2021年に価格交渉を行った結果、従来の単価を●%引き上げてもらうことができた。【医薬品－サービス】
- 取引先と見積算根拠を共有。部品代の上昇分の転嫁（値上げ）は、2022年●月に協議し始めて2022年●月から転嫁率100%で決定。チャージについては、10年以上変化がなかったところ、取引先からヒアリングがあり、県の最低賃金の引上げ幅等を参照し、チャージ料の引上げを依頼して改定してもらった。【建設機械－電機・通信機器】
- 原材料は有償支給で、エネルギー費及び労務費等の高騰により取引先から2023年●月に連絡があり交渉した結果、●月から労務費も含め加工費等が●%の価格転嫁することができた。自社は●月に●%の賃上げを行った。【建材・住宅設備－製造】
- ▲ 交渉のうえ価格決定するが、過去に似た製品があるとその価格を基とした交渉となる。原材料高騰分は市場価格から値上げを認めてもらえるが労務費上昇分については詳細な内訳明細として作業手順・工程管理など自社のノウハウに関わるものを要求されることから上乘せは難しい。【産業機械－金属製品】

運送費

- 原材料は取引先からの無償支給であるが継続品のコスト上昇に係る価格改定要請は都度交渉が認められており、直近では2023年●月に運送費・エネルギーコスト上昇等を基に交渉を申し入れ2023年●月に要請額の満額が認められた。【工作機械－金属製品】
- ▲ 2022年から原油が高騰したため、1年半で1台●万円だった運送費が●割ほど上昇し1台●万円となった。本来、運送費の値上げを取引先に申し出るべきだが、運送費は製品代金に含まれているという取引先との慣習があり、交渉することができない。【建設－機械】
- ▲ 2024年問題への対応のためにトラックや人員の増強が必要だと説明しても、荷主が負担すべき費用ではないと聞き入れて貰えなかった。【卸－道路貨物運送】

(例) 自動車・自動車部品業界に関する生声

【凡例】●：よい事例、▲：注意を要する事例

- ▶ 価格交渉について、長期間固定されていた価格が、下請事業者の要求を満額認める形で改定されたとの好事例がある一方、長期間の単価据置きがまだ残るとの声や、交渉時に詳細なエビデンス要求があり交渉と断念したとの声もあり。

価格交渉・価格転嫁

- 継続品の価格が30年来据置かれていたが、2022年●月に電力代・人件費上昇分及び設備投資分を加味して従来価格の●倍の見積りを提出し、満額認められた。【自動車部品－金属製品】
- ▲ 新規取引の価格について、取引先から10年超固定されたままの単価が一方向的に通知された。【自動車部品－金属製品】
- ▲ 取引先も、取引先上位の企業から原価低減要請を受けているらしく、自社との価格交渉はそれを受けてのものとなるため、原材料費の値上がり分を価格転嫁することが精一杯で電気代や労務費は10年以上据置きのみである。【自動車部品－化学】
- ▲ 労務費、電気代、運送代等のコスト上昇分の上乗せについて、取引先に価格改定を要請をしたところ、半年分の詳細なエビデンスを要求された。データ作成に手間がかかり、自社の負担が大きいことから、交渉を断念した。【自動車部品－金属製品】
- ▲ 原材料は有償支給で値上がりは価格に転嫁できておりエネルギーコスト上昇分も別途一時金として支払われているが、副資材及び労務費等の上昇で採算が厳しい部品については、昨年値上げ要請を行ったところ転注された経験があり、値上げ交渉ができない状況。【自動車部品－金属製品】
- ▲ 2023年●月に、原材料の高騰により3割ほど原価が上がっている継続品の値上げをお願いしたが、拒否されただけでなく、逆に数%の値下げとなった。原材料の仕入れロットを大きくして、仕入れ価格を抑える努力はしているが、結果として生じる在庫のリスクは自社が抱えている。●年前に取引先の担当者が変わってから、相見積もりをとるとの言葉や、突然の転注が派生しており、怖くて価格転嫁を申出ることができない。【自動車部品－化学】
- ▲ 2023年●月に、根拠資料を提出した上で加工費●%の値上げを申請したが、取引先上位企業から一部しか値上げを認めないとの回答があったとのことで、再交渉を行っているところ。【自動車部品－金属製品】
- ▲ 自社のコスト低減の工夫やVA提案などの技術的な努力の成果も、定期的な原価低減要請があることによって意味がなくなってしまう。【自動車部品－金属製品】

令和6年度の調査方針について

- **下請Gメンのヒアリング**をはじめとするこれまでの調査は、下請振興法の**振興基準**（中企庁）、業種別の**自主行動計画（業界団体）の策定・改定**等への材料提供のために、**幅広く情報収集**を実施。
- 令和6年度以降は、従来通りの業種別調査も行いつつ、より**個別の課題解決**につながるよう**調査方法等の見直し**を行い、**下請代金法等の運用強化や業慣行改善**につながるための活動を目指す。

<調査見直しの方向性>

①課題解決に向けて調査への見直し

テーマ別調査の実施

- －支払条件（手形等）、型取引、価格転嫁（※）等
- ※従来から年2回の価格転嫁月間のFU調査を実施

業種別調査の深堀

- －ガイドラインや自主行動計画の策定・改訂等に向けて業所管課・業界団体と連携

個別案件調査の深堀

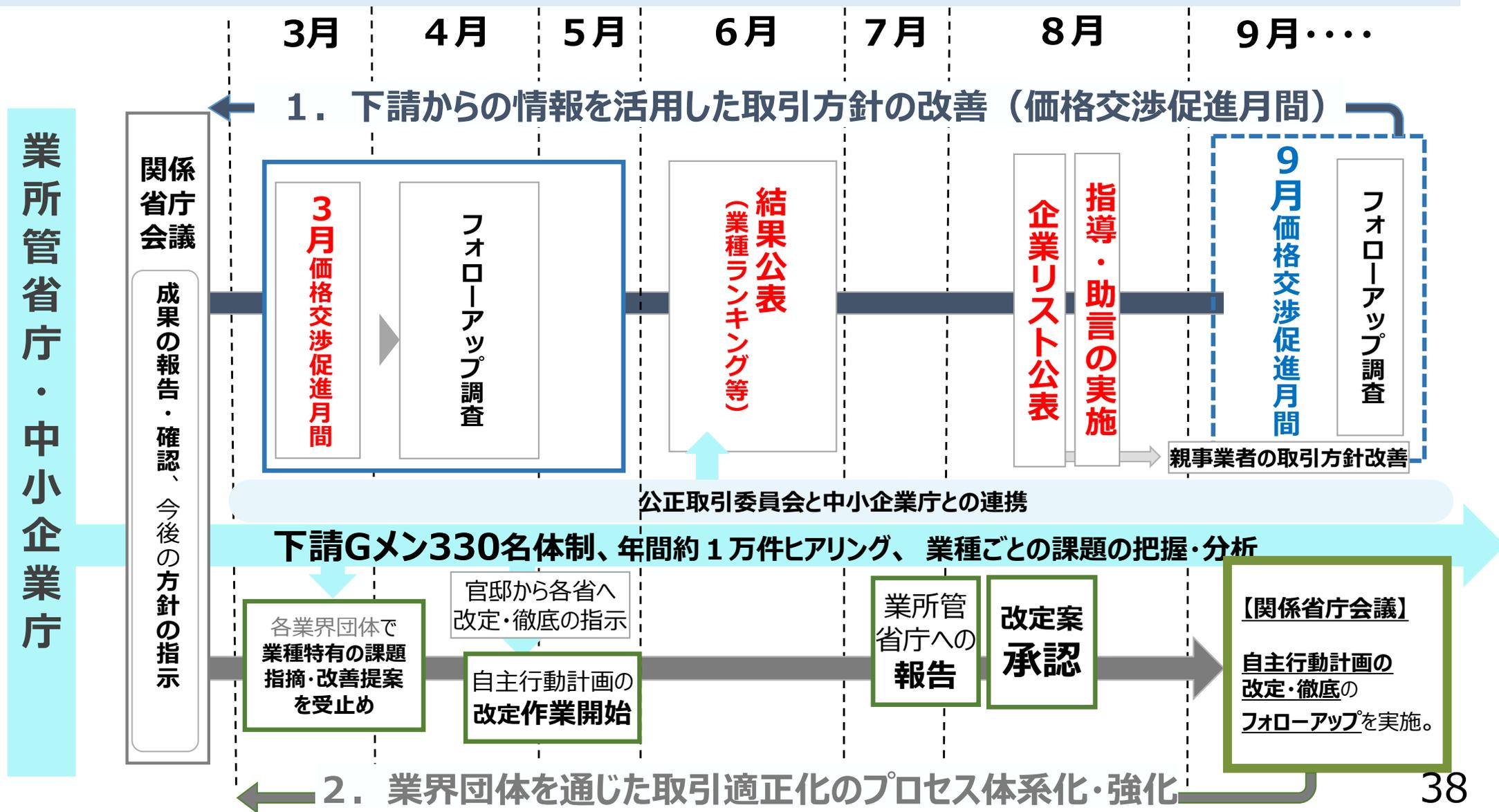
- －取引階層の低い企業、価格FU調査の結果の悪い企業等を対象とした調査

②各種類似調査について重複の見直し

取引適正化に向けた 自主的な取組み

取引方針の改善サイクル（個別企業および各業界全体）

- 毎年2回（3月・9月）の「**価格交渉促進月間**」の取組みにより、下請中小企業から情報を収集し、その結果の公表、指導・助言等により、**個別企業の取引方針の改善を促してゆく**。
- 各業界団体においては、下請Gメンによる情報収集、課題分析に基づく**改善指摘**を踏まえ、**取引適正化のための「自主行動計画」の改善・徹底**、毎年のフォローアップにより、**業界全体での取引適正化**に取り組む。



〈取引適正化に向けた自主行動計画 策定団体 28業種75団体 (令和6年8月時点)〉

自動車 (日本自動車工業会/日本自動車部品工業会)、**素形材** (日本金型工業会/日本金属熱処理工業会/日本金属プレス工業協会/日本ダイカスト協会/日本鍛造協会/日本鑄造協会/日本鑄鍛鋼会/日本粉末冶金工業会/日本鍛圧機械工業会/日本工業炉協会/日本バルブ工業会)、**機械製造業** (日本建設機械工業会/日本産業機械工業会/日本工作機械工業会/日本半導体製造装置協会/日本ロボット工業会/日本分析機器工業会/日本計量機器工業連合会、日本鉄道車輛工業会)、**航空宇宙** (日本航空宇宙工業会)、**繊維** (日本繊維産業連盟/繊維産業流通構造改革推進協議会)、**紙・紙加工** (日本製紙連合会/全国段ボール工業組合連合会)、**電機・情報通信機器** (電子情報技術産業協会/日本電機工業会/カメラ映像機器工業会/情報通信ネットワーク産業協会/ビジネス機械・情報システム産業協会)、**情報サービス・ソフトウェア** (情報サービス産業協会)、**流通** (日本スーパーマーケット協会/全国スーパーマーケット協会/日本フランチャイズチェーン協会/日本チェーンドラッグストア協会/日本ボランタリーチェーン協会/日本DIY・ホームセンター協会)、**家具・建材・住宅設備** (日本建材・住宅設備産業協会、アジア家具フォーラム、日本オフィス家具協会、日本家具産業振興会)、**金属** (日本電線工業会/日本鉄鋼連盟/日本アルミニウム協会/日本伸銅協会)、**化学** (日本化学工業協会/塩ビ工業・環境協会/化成品工業協会/石油化学工業協会/日本ゴム工業会/日本プラスチック工業連盟)、**警備** (全国警備業協会)、**通信** (電気通信事業者協会)、**放送コンテンツ** (放送コンテンツ適正取引推進協議会)、**トラック運送** (全日本トラック協会)、**建設** (日本建設業連合会)、**金融** (全国銀行協会)、**商社** (日本貿易会)、**印刷** (日本印刷産業連合会)、**造船** (日本造船工業会/日本中小型造船工業会)、**住宅** (住宅生産団体連合会)、**広告** (日本広告業協会)、**電力** (送配電網協議会)、**食品製造業** (食品産業センター)、**食品卸売業** (日本加工食品卸売協会/日本外食品流通協会/日本給食品連合会/全国給食事業協同組合連合会/全国青果卸売市場協会/全国魚卸売市場連合会)、**飲食業** (日本フードサービス協会)、**不動産管理業** (マンション管理業協会、日本賃貸住宅管理協会)

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。

【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】
(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。

⇒2024年3月25日より施行。

「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70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)の取引方針の改善、価格転嫁の実効性向上に繋がるもの

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。**

(新) 振興基準

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11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。以下「労務費の指針」という。)に掲げられている、「**事業者が採るべき行動/求められる行動**」を適切にとった上で、**取引対価を決定する**。その際、「**労務費の指針**」別添「**価格交渉の申込み様式**」の活用も併せ、労務費の上昇分を適切に転嫁できるよう協議するものとする。特に、最低賃金(家内労働法(昭和45年法律第60号)に規定する最低工賃を含む。)の引上げ、人手不足への対処等、外的要因により下請事業者の労務費の上昇があった場合には、その影響を十分に踏まえるものとする。

(4) 労務費、原材料費、エネルギー価格等のコストが増加した場合には、親事業者は、予め定めた価格改定タイミングはもちろんのこと、その期中においても、価格変更を柔軟に行うものとする。**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。**

パートナーシップ構築宣言、その「ひな形」の改正について

- ・ **「ひな形」は、企業がパートナーシップ構築宣言を公表する際の参考**となるよう、宣言に盛り込むべき内容を中小企業庁が公表。
- ・ 今般、**「労務費の指針」公表に伴う振興基準の改正に合わせ、3月25日にひな形の内容もアップデート**をしたところ。
- ・ あわせて、**日商や経団連、自主行動計画を所管する各省庁から会員企業や所管団体**に対して、**新たなひな形に基づく宣言の更新や宣言の着実な実行を要請**。

パートナーシップ構築宣言「ひな形」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

「ひな形」改正のポイント

- 振興基準の改正に合わせて、「**価格決定方法の適正化**」の項目に、**以下の内容を追加**。
 - ① **「労務費の指針に掲げられた行動を適切にとった上で取引対価を決定する**。
あわせて、**指針に基づく自社の取組方針を宣言に記載できる旨、注書で案内**。
 - ② **「原材料費やエネルギーコストの高騰があった場合に適切なコスト増加分の全額転嫁を目指す**。
- 発注者側からの積極的な協議を促す**ため、「**下請事業者と少なくとも年に1回以上の協議を行う**」旨記載を修正。
※現状は、「下請事業者から協議の申し入れがあった場合には協議に応じる」という内容。
- 今後、**約束手形の指導基準が変更された際に、ひな形を更に改正する予定があることを注書で案内**。

「パートナーシップ構築宣言」のひな形

当社は、サプライチェーンの取引先の皆様や価値創造を図る事業者の皆様との連携・共存共栄を進めることで、新たなパートナーシップを構築するため、以下の項目に重点的に取り組むことを宣言します。

1. (略)

2. 「振興基準」の遵守

親事業者と下請事業者との望ましい取引慣行（下請中小企業振興法に基づく「振興基準」）を遵守し、取引先とのパートナーシップ構築の妨げとなる取引慣行や商慣行の是正に積極的に取り組みます。

①価格決定方法

不合理な原価低減要請を行いません。取引対価の決定に当たっては、下請事業者と少なくとも年に1回以上の協議を行うとともに、下請事業者の適正な利益を含み、下請事業者における労働条件の改善が可能となるよう、十分に協議して決定します。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」に掲げられた行動を適切にとった上で決定します。また、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します。なお、取引対価の決定を含め契約に当たっては、契約条件の書面等による明示・交付を行います。

※「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」に基づく自社の取組方針をパートナーシップ構築宣言に盛り込む場合は、①に追記してください。また、独自に文書等を作成されている場合は別紙として添付してください。具体的な記載方法については、記載要領及びFAQをご確認ください。

②型管理などのコスト負担

「型取引の適正化推進協議会報告書」に掲げられている「型取引の基本的な考え方・基本原則について」や、「型の取扱いに関する覚書」を踏まえて型取引を行い、不要な型の廃棄を促進するとともに、下請事業者に対して型の無償保管要請を行いません。

③手形などの支払条件

下請代金は可能な限り現金で支払います。手形で支払う場合には、割引料等を下請事業者の負担とせず、また、支払サイトを60日以内とするよう努めます。

※下請代金支払遅延等防止法に基づき親事業者へ指導する際の基準において、現在は「繊維業は90日、その他業種は120日」（これを超えるサイトの場合には手形を交付した親事業者は指導の対象となる）となっているところ、令和6年11月に「業種を問わず60日」に変更することが検討されています。下請代金支払遅延等防止法の基準が変更された場合には、本ひな形もそれに合わせて改正する予定です。

④知的財産・ノウハウ

「知的財産取引に関するガイドライン」に掲げられている「基本的な考え方」や、「契約書ひな形」を踏まえて取引を行い、片務的な秘密保持契約の締結、取引上の立場を利用したノウハウの開示や知的財産権の無償譲渡などは求めません。

⑤働き方改革等に伴うしわ寄せ

取引先も働き方改革に対応できるよう、下請事業者に対して、適正なコスト負担を伴わない短納期発注や急な仕様変更を行いません。災害時等においては、下請事業者に取引上一方的な負担を押し付けないように、また、事業再開時等には、できる限り取引関係の継続等に配慮します。

3. (略)

〇年〇月〇日

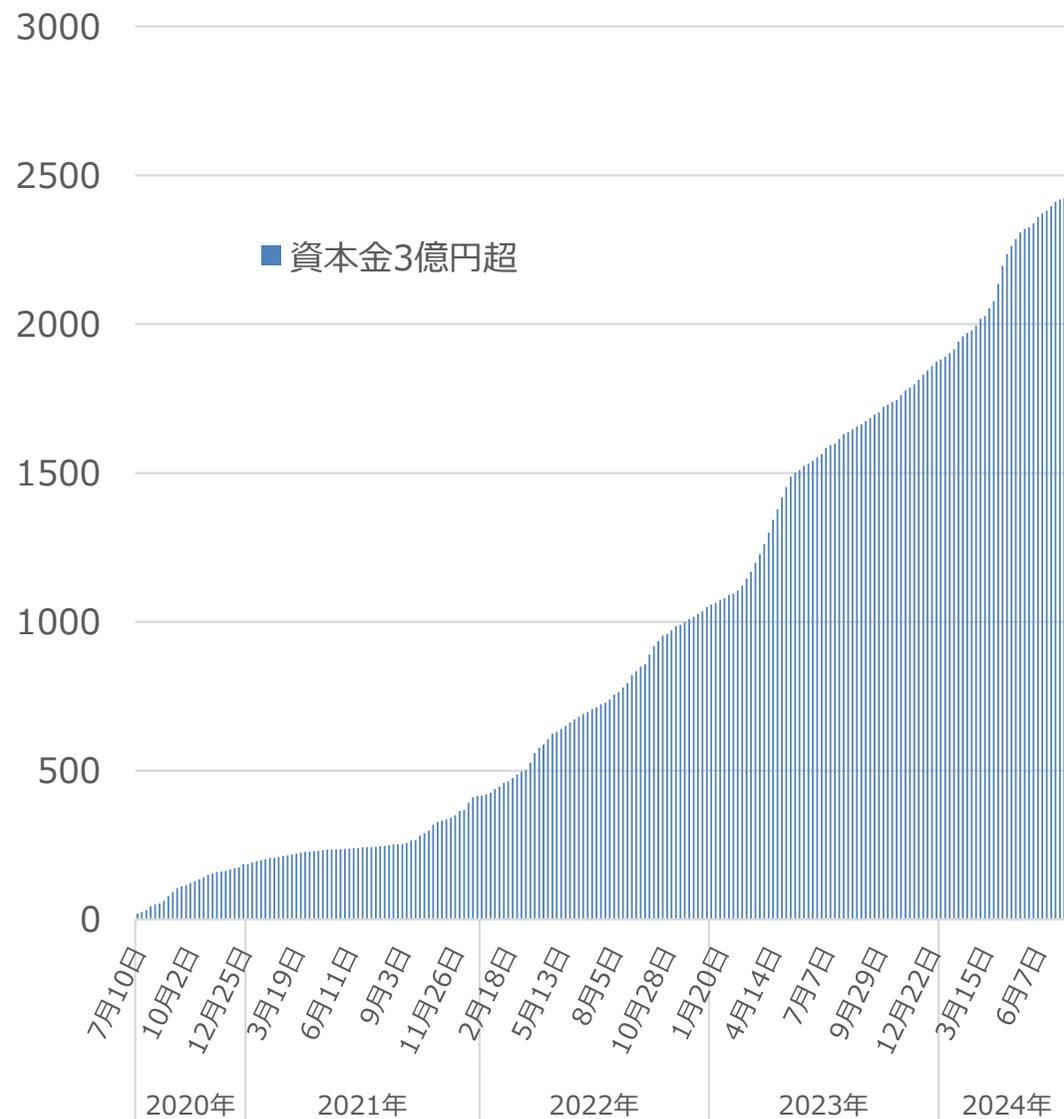
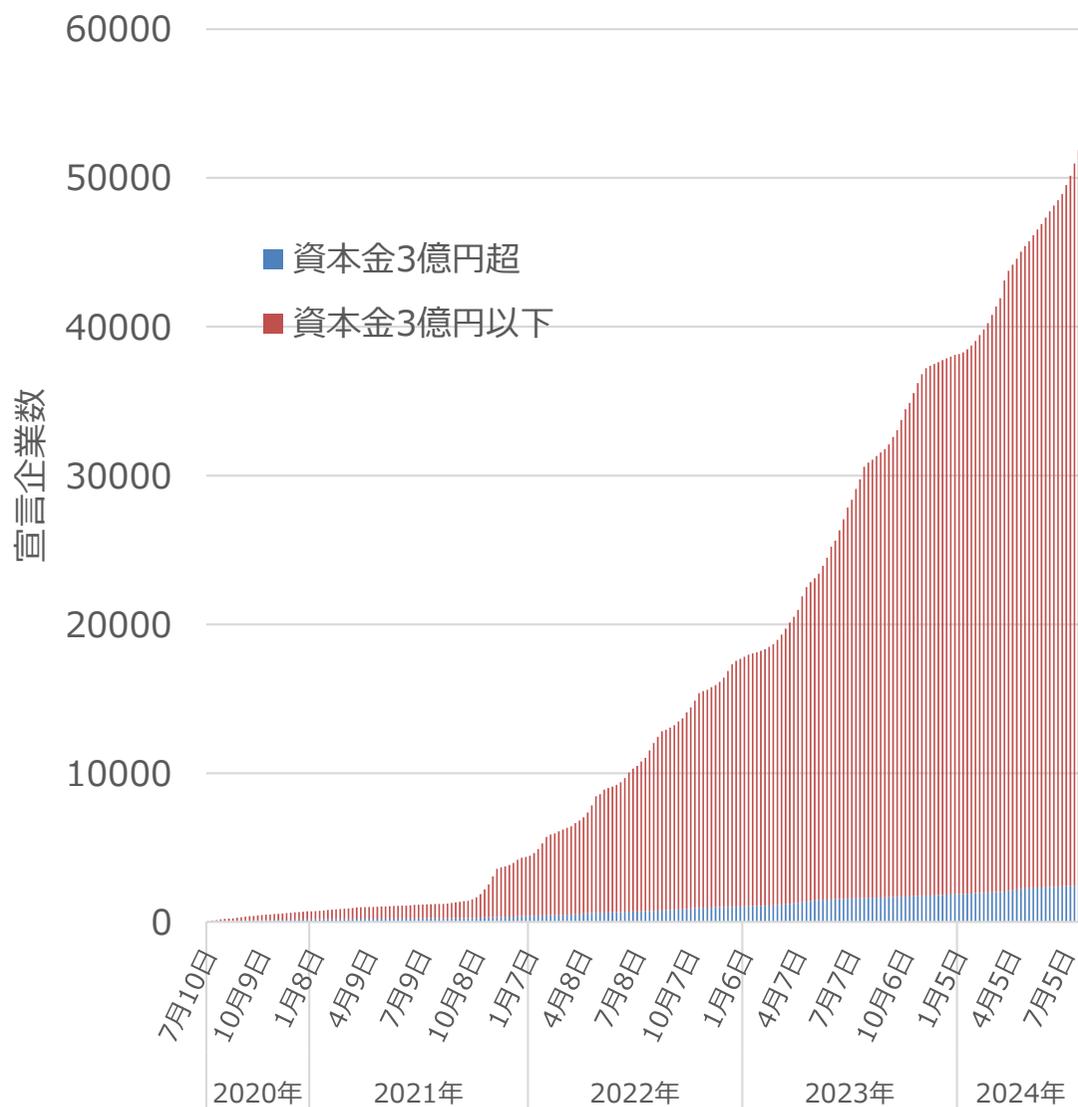
企業名

役職・氏名（代表権を有する者）

パートナーシップ構築宣言の宣言数

● 2024年8月2日時点で**52,192社**が宣言（うち、資本金3億円超の大企業は**2,445社**）

■ 宣言数の推移



価格交渉に使えるツール

労務費の指針の周知の取組

- 中小企業庁のHPに価格交渉フォーマットや、価格交渉の根拠資料になるデータ（最低賃金の上昇率、春季労使交渉の妥結額やその上昇率等）など、価格交渉・転嫁に役立つ情報を集約して掲載。指針の普及に向けて、全国で説明会も実施。

The screenshot shows the homepage of the Small Business Administration (SME Agency) with a navigation menu and a search bar. Below the navigation, there is a breadcrumb trail: トップページ > 経営サポート > 取引・官公庁支援 > 労務費、原材料費、エネルギーコスト上昇の根拠となる公表資料（例）。

The main content area features a blue header with the text: 労務費、原材料費、エネルギーコスト上昇の根拠となる公表資料（例）.

| データ | 資料名・掲載URL |
|---------------------|---|
| 労務費 | <ul style="list-style-type: none"> 郵道府県別の最低賃金やその上昇率 <ul style="list-style-type: none"> 厚生労働省「地域別最低賃金の全国一覧」 厚生労働省「平成14年度から令和5年度までの地域別最低賃金改定状況」 |
| 春季労使交渉の妥結額やその上昇率 | <ul style="list-style-type: none"> 厚生労働省「令和5年 民間主要企業業季賃上げ要求・妥結状況」 速報 2023 春季生活闘争 第7回（最終）回音集計結果 日本経済団体連合会 2023年春季労使交渉・大手企業業種別妥結結果（最終集計） |
| 公共工事設計労務単価 | 国土交通省「令和5年3月から適用する公共工事設計労務単価」 |
| 一般貨物自動車運送業に係る標準的な運賃 | 国土交通省・全日本トラック協会「一般貨物自動車運送業に係る標準的な運賃」 |
| 賃金指数 | 厚生労働省「毎月勤労統計調査（全国調査・地方調査）：結果の概要」 |
| 消費者物価指数 | 総務省「消費者物価指数（CPI）」 |

受注者における価格交渉のポイントをまとめたリーフレットの公表①

売上を伸ばし、従業員を守るために

ここから始める価格交渉

会社の収益改善、そして従業員の雇用や賃上げのために、販売価格を適正に見直すことは有効な手段の1つです。当資料は、皆さまが適正な価格の見直し・価格転嫁のための交渉を円滑に行うことができるよう、活用できるツールや情報をまとめたものです。



中小企業庁

価格交渉のポイント



■定期的な取引価格の見直し ～自社・顧客双方のために～

販売価格を見直すことは、自社の適正な売上の確保や、従業員の雇用維持・賃上げのためだけに行うものではありません。自社が事業を継続し、継続的に供給責任を果たすことは、顧客のためにも必要なことです。

自社のため、そして顧客のために、販売価格が適正かどうか定期的に見直し、必要に応じて価格交渉を行いましょう。

■日常的なコミュニケーション ～困りごともしっかり～

取引先の担当者にとって唐突な交渉とならないよう、取引先と日常的なコミュニケーションを取ることが大切です。原価上昇の状況を共有するなど、普段から取引先に自社の状況を理解してもらうことで、交渉を円滑化できます。

■取引先にとって自社の価値は ～強みを活かした交渉を～

「急な発注にも柔軟に対応できる」「安定した品質で供給できる」など、自社の強みを顧客との交渉に活かしましょう。それぞれの顧客との関係に応じてどのような交渉を行うとよいか、相談窓口も積極的に活用してください。

よろず支援拠点

国が47都道府県に設置した
中小企業向けの様々な相談窓口
情報を掲載した「よろず」の活用も支援



下請かけこみ寺

国が全国47都府県に
設置した下請取引の相談窓口



公正取引委員会の窓口

取引先から受ける
不当なしらばいについて
相談や通報の受け付け



都道府県の 中小企業支援センター 経営相談窓口



各地域の 商工会・商工会議所の 経営相談窓口



Column ▶ 交渉に役立つテクニック

- 書面での申し入れ
交渉経緯や結果を書面で残すことで、発注者との認識のずれを解消することができます。
口頭だけでなく書面での交渉を行い、トラブルを未然に防止しましょう。
- 下請法の活用
取引先が下請法上の「親事業者」になりうるか把握しましょう。
例えば、「労務費、原材料価格、エネルギーコスト等のコストが上昇したため、下請事業者が取引価格の引上げを求めたにもかかわらず、価格転嫁をしない理由を書面、電子メール等で下請事業者へ回答することなく、従来どおりに取引価格を選定したこと」は、下請法で禁止される「買いたたき」に該当する恐れがあるとされています。
下請法については、公正取引委員会の相談窓口が利用できます。中小企業庁では、下請法に関する講習も提供しています。
- パートナーシップ構築宣言の活用
発注者として取引先との連携や共存共栄を進める方針を代表者名で宣言する「パートナーシップ構築宣言」を行っている企業もあります。
宣言企業であれば、価格決定方法の考え方を公表している場合がありますので、交渉の参考にしてください。

ここから
CHECK!



受注者における価格交渉のポイントをまとめたリーフレットの公表②

さらに有効な交渉のために



製品やサービスの原価の把握

価格転嫁ができた企業の多くは「原価を示した価格交渉」が有効と回答しています。製品やサービスに投入した時間や費用を定量的に把握することが、効果的な価格交渉の第一歩です。

原価計算の方法は、よろず支援拠点をはじめ、各種の経営相談窓口でもアドバイスを受けることができます。



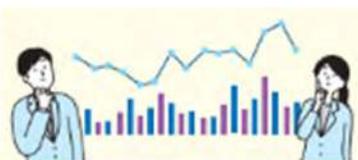
Tips

業界団体などが原価計算ツールを提供している場合もあります。また、市販の原価管理システムや原価管理ソフトを活用すれば、手軽に原価計算を行うことが可能です。

価格変動のデータの収集

原材料やエネルギーの価格変動データに基づいて価格改定が必要な理由を示すことで、価格交渉が円滑に進みます。

製品やサービスの価格がどのように変動したのか、客観的なデータを確認することが重要です。



Tips

自社データの整理だけでなく、業界新聞や専門誌、業界団体・官公庁のウェブサイトでも得られるデータの収集も有効です。日々/月次/四半期など、適切な頻度で情報収集すれば、迅速な交渉ができるだけでなく、価格改定の判断にも活用できます。

労務費の価格交渉に関する国の指針

特に進んでいない労務費の価格交渉については、内閣官房・公正取引委員会が発注者・受注者の行動指針を示しました。

この指針では、最低賃金の上昇率、春闘労使交渉の妥結額やその上昇率など、公表資料を用いて希望価格を提示することなどを求めています。



価格交渉チェックリスト

1. 交渉の前に準備しておくこと

- 対象となる製品(部品)固有の情報を整理しましょう。
 - これまでの販売量と価格の推移、価格変更の理由
 - 原価構成(材料費、加工費、管理費、粗利など)
- 相手にとって、自社がどれくらい重要な取引先なのか把握しましょう。
 - 現在の競合はどれくらいの価格と品質で製品を提供しているか
 - なぜ自社が受注できていたか
- 値上げした場合の相手のメリット、または値上げしない場合、相手に生じるデメリットは何か考えましょう。
 - 価格変更は安定供給や品質安定にどのような影響があるか
 - 代案として相手に提案できる価格以外のメリットはあるか
- 相手との取引関係を確認しましょう。
 - 下請法が適用される取引か
 - どのくらいの相手との付き合い(取引期間)があるか
 - 決算書を相手に開示し、経営状況を把握されているか
 - 相手への依存度はどのくらいか
- 「提示価格」と「留保価格」を考慮した上で、目標価格を設定しましょう。
 - 交渉相手に提示する理想的な価格「提示価格」をどのくらいの金額にするか
 - 自社が譲歩できる最低の価格「留保価格」はどのくらいか

2. いざ交渉を開始しましょう

- 交渉のテーブルを設定するよう要請しましょう。
 - 「価格改訂検討のお願い」など、文書を発行し、相手に通知しましょう
- 目標価格に近づけるよう交渉しましょう。
 - 事前に整理した情報を把握して交渉に臨み、合理的なデータを提示しましょう
 - 値上げの必要性を説明したら、まずは「提示価格」を提案し、相手の反応を見ましょう
売上の交渉の場では相手に先に提案させる方が有利という見方もありますが、最初に提示された金額は交渉の範囲を限定する効果があると言われています
- 必要に応じて、対案・代案を提示しましょう。
 - 段階的に値上げを進めることを提案しましょう
 - 自社で受け入れが可能な取引条件を提示した上で、値上げを提案しましょう
 - 取引価格が据え置かれる場合は、材料や製造工程などの条件変更など、引換条件の提案を求めましょう

価格交渉ハンドブックの改訂

- 取引先と価格交渉を行うために準備しておくとよいツールや、交渉を行う上で押さえておくべきポイントなどを、まとめた価格交渉ハンドブックを改定し、「労務費指針」を追記。

政府の取組②

「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」を活用し、積極的な価格交渉を！

p.39

- 昨年、公正取引委員会が実施した特別調査では、コスト別の転嫁率（中央値）について、原材料費は80.0%、エネルギーコストは50.0%であるのに対し、労務費は30.0%と、労務費の価格転嫁が進んでいない現状が浮き彫りになりました。
- これを踏まえ、内閣官房・公正取引委員会は昨年11月「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」を策定し公表しました。
- 「指針」には、「発注者、受注者それぞれが採るべき行動」が記載されており、発注者が「指針」に沿わないような行為をすることにより、公正な競争を阻害するおそれがある場合には、独占禁止法及び下請代金法に基づき厳正に対処していくこととされています。

【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。
 - ② 受注者から求めがなくても、定期的な協議の場を設ける。
 - ③ 公表資料に基づく根拠資料を、合理的なものとして尊重。
 - ④ 受注者とその先の取引先との取引価格を適正化すべき立場にいることを常に意識して、そのことを受注者からの要請額の妥当性の判断に反映させる。
- 等 6 指針

【受注者が採るべき行動】（ポイント）

- ① **CHECK 3** 価格転嫁サポート窓口や下請かけこみ寺等に相談するなど、積極的に情報収集して交渉する。（P 12）
- ② **CHECK 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。（P 7）
- ③ **CHECK 6** 価格交渉の申し入れは受注者の交渉力が比較的優位なタイミングを活用して行う。（P 19）
- ④ **STEP 3** 発注者から価格を提示されるのを待たずに受注者側からも希望する価格を発注者に提示する。（P 30）

CHECK 5 図表 労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針の例
～コスト費目別 交渉フォーマット（例）～

価格転嫁サポート体制の強化

- 2023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」を設置し、価格交渉に関する基礎的な知識の習得支援や、原価計算の手法の習得支援を実施。
- 商工会議所・商工会等へ価格交渉ハンドブックを配布、支援機関においても価格転嫁に関する基本的な知識の習得支援等を行い、中小企業の価格転嫁を支援する全国的なサポート体制を整備。

<価格転嫁サポート窓口の支援イメージ>

価格転嫁ができた理由（複数回答）



・原価管理に係る**基礎支援**

原価管理の目的とその算出に係る考え方、製品原価の算出に**必要な情報の把握手法等**について助言。

・実践的な提案

個々の企業の実態を踏まえた、具体的な**製品毎の原価の算出方法等**を提案。

価格転嫁サポート窓口 (よろず支援拠点)

②原価計算の支援

①経営相談

中小企業

③原価を示した 価格交渉

④コスト増加に応じた支払い

取引先

(出典) 株式会社帝国データバンク資料
(2023/2/9 特別企画：
価格転嫁の成功理由に関する企業アンケート)

手形・電子債権・ファクタリング、 金型取引の適正化

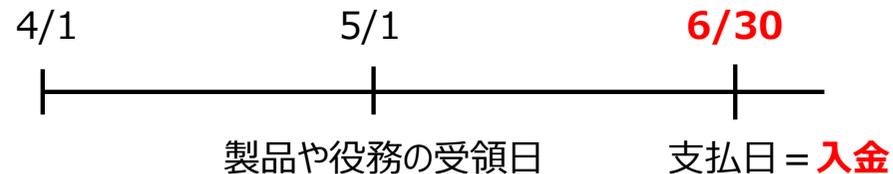
約束手形の「サイト」について

※「手形サイト」 = 「手形交付日から、手形金の入金日まで」の期間。

- 「現金払い」（銀行振込、口座振込）： 代金支払日に、代金を銀行振込み、口座送金、又は現金を手交。
- 「約束手形による支払い」： 代金支払日に、現金受領まで一定期間ある「約束手形」（紙の手形のみならず、電子債権（でんさい）等も含む）を交付。

⇒受け取った者は、①銀行に割引料を支払い現金化するか、②他社への支払いとして譲渡（裏書譲渡）か、③満期日まで待つか。

■ 現金払いの場合



※支払日までの期間（60日） = 現金受領までの期間【60日】

■ 手形払い(手形サイト120日)の場合



※支払日までの期間（60日） + 手形サイト（120日） = 現金受領までの期間【180日】

- **成長戦略実行計画（2021年6月 閣議決定）**

「本年夏を目途に、産業界及び金融界による自主行動計画の策定を求めることで、5年後の約束手形の利用の廃止に向けた取組を促進する。まずは、下請代金の支払に係る約束手形の支払サイトについて60日以内への短縮化を推進する。」

- **サイトが60日を超える手形等により下請代金を支払っていた親事業者に対する要請（中小企業庁・公正取引委員会、2022年2月、2023年2月）**

令和3年3月31日に、公正取引委員会及び中小企業庁は、おおむね3年以内（令和6年）を目途として手形等のサイトを60日以内とするよう、要請を行っています。

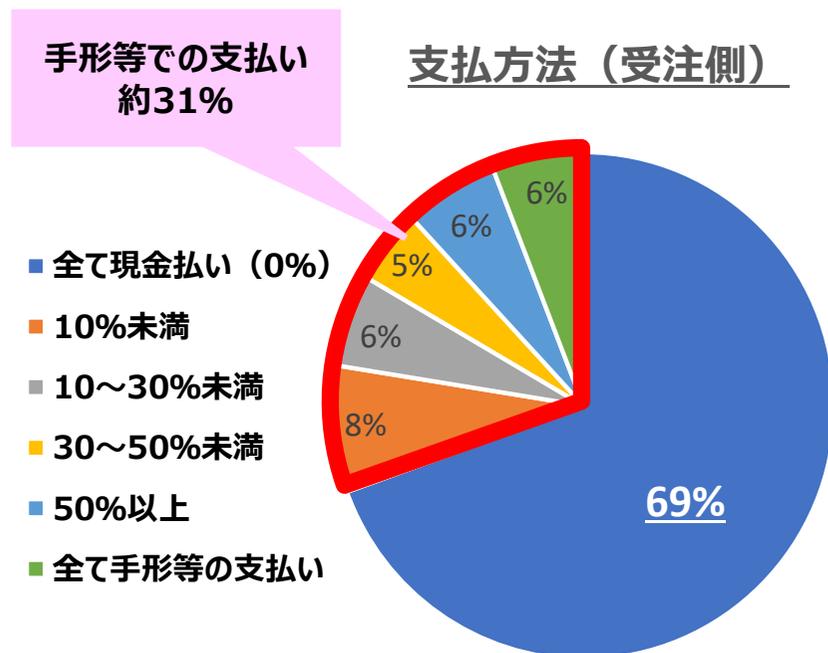
また、当該要請に伴い、令和6年を目途として、サイトが60日を超える手形等を下請法（下請代金支払遅延等防止法をいう。以下同じ。）の割引困難な手形等に該当するおそれがあるものとして指導の対象とすることを前提に、下請法の運用の見直しを検討することとしています。

そのため、貴社におかれましては、可能な限り速やかに手形等のサイトを **60日以内としていただくようお願いいたします。**

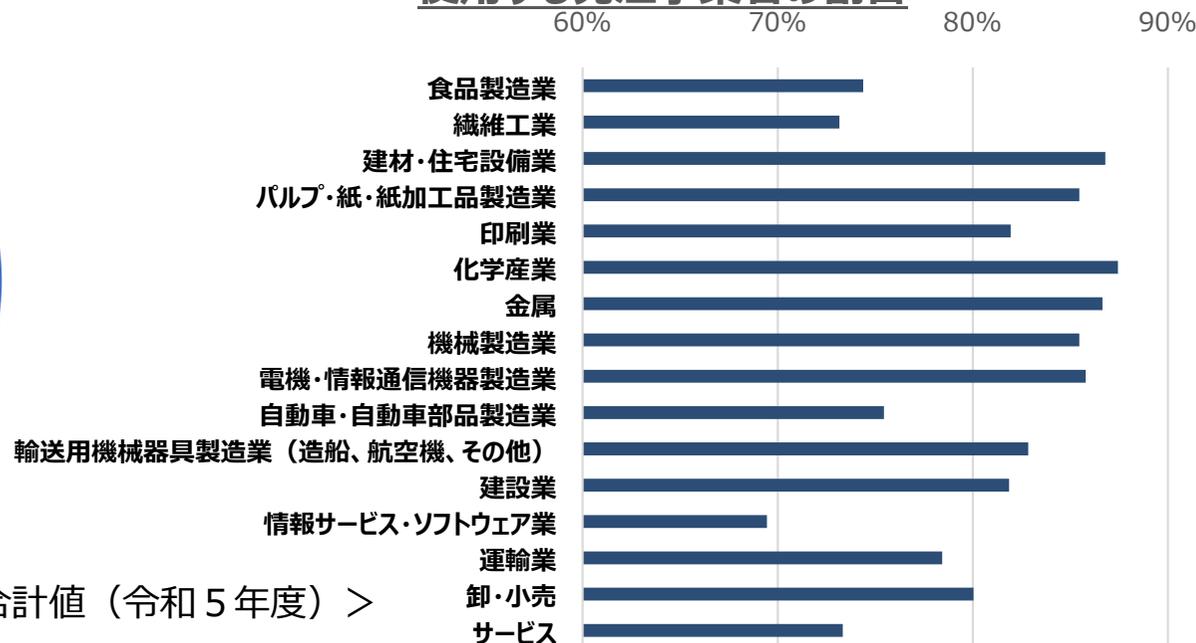
約束手形の利用の現状

＜中小企業等の活力向上に関するワーキンググループ（2024年1月）資料より抜粋＞

- （現状）
 - － 代金支払いの中に、一部でも、手形等が含まれる企業の割合は約31%。
 - － 現金化までの期間が60日超の手形を使用する発注事業者の割合は、業種ごとにばらつき。
- 下請事業者に資金繰りの負担を寄せないよう、現金化までの期間を短縮する、又は代金は現金払い化するという支払い条件改善に、サプライチェーン全体で取り組むことが必要。



【業種別】現金化までの期間が60日を超える手形を使用する発注事業者の割合



＜取引条件改善状況調査・自主行動計画 F U 調査合計値（令和5年度）＞

<パブリックコメント（概要）>

- 実施時期：令和6年2月28日～3月28日
- パブコメ対象①：約束手形の指導基準（通知）を新設し、指導基準を「60日」とする旨を記載。

手形が下請代金の支払手段として用いられる場合の指導基準の変更について（新設）

手形（下請代金支払遅延等防止法（昭和31年6月1日法律第120号）第4条第2項第2号の手形をいう。以下同じ。）を下請代金の支払手段として用いる場合には、下請事業者の利益を保護する観点から、昭和41年以降、業界の商慣行、金融情勢等を総合的に勘案して、ほぼ妥当と認められる手形の交付日から手形の満期までの期間（以下「手形期間」という。）の基準（以下「指導基準」という。）について、繊維業は90日、その他の業種は120日とし、親事業者がこれを超える長期の手形を交付した場合、割引困難な手形に該当するおそれがあるとして、その親事業者に対し、指導してきた。

今般、改めて業界の商慣行、金融情勢等を総合的に勘案して、指導基準について、業種を問わず60日とする。

これに伴い、令和6年11月1日以降、親事業者が下請代金の支払手段として、手形期間が60日を超える長期の手形を交付した場合、割引困難な手形に該当するおそれがあるとして、その親事業者に対し、指導されたい。

- **パブコメ対象②**：手形の指導基準（通知）の新設に併せて、**一括決済方式（ファクタリング等）及び電子記録債権に係る通知の「120 日以内（繊維業の場合は 90 日以内）」との部分を、「60 日以内」に変更。**

一括決済方式が下請代金の支払手段として用いられる場合の指導方針について（改正） （中略）

7 下請代金の支払期日から下請代金債権の額に相当する金銭を金融機関に支払う期日までの期間（手形の交付日から手形の満期までの期間に相当）は、~~120日以内（繊維業の場合は90日以内）~~**60日以内**とすること。

URL:<https://www.jftc.go.jp/shitauke/legislation/ikkatusisin.html>

電子記録債権が下請代金の支払手段として用いられる場合の指導方針について（改正） （中略）

下請代金の支払期日から電子記録債権の満期日（電子記録債権法第16条第1項2号に規定する支払期日をいう。）までの期間（手形の交付日から手形の満期までの期間に相当）は、~~120日以内（繊維業の場合は90日以内）~~**60日以内**とすること。

URL:<https://www.jftc.go.jp/shitauke/legislation/denshishidou.html>

<新指導基準の運用開始時期>

- **指導基準策定（令和6年4月30日）の後、半年程度の周知期間を置き、令和6年11月1日から運用を開始する。**

手形の指導基準見直しの通達（令和6年4月30日）

約束手形、電子記録債権、一括決済方式を利用している皆様

交付から満期日までの期間 60日 を超えていませんか？

2024年11月以降、交付から満期日までの期間が60日を超える約束手形、電子記録債権、一括決済方式は、行政指導の対象となります。

※2024年11月以降の交付から満期日までの期間が60日を超える約束手形、電子記録債権、一括決済方式は、行政指導の対象となります。



手形サイト60日

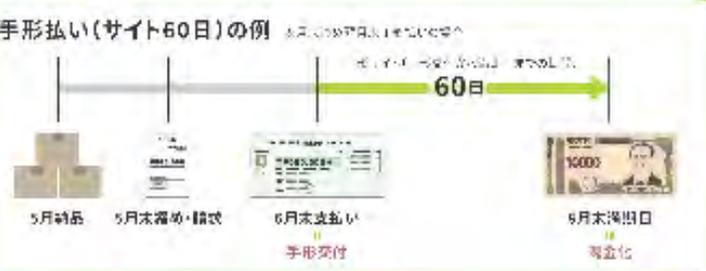


手形サイト90日



手形サイト120日

手形払い（サイト60日）の例



5月1日 5月31日 5月31日 6月1日 6月1日

手形発行 手形発行 手形発行 手形発行

※基幹は、2025年を目途とした約束手形の利用禁止にも取り組んでいきます。



手形が下請代金の支払手段として用いられる場合の指導基準の変更について

令和6年4月30日付け官房審議官通知
公正取引委員会事務総長官房審議官

手形（下請代金支払遅延等防止法（昭和31年6月1日法律第120号）第4条第2項第2号の手形をいう。以下同じ。）を下請代金の支払手段として用いる場合には、下請事業者の利益を保護する観点から、昭和41年以降、業界の歯痛行、金融情勢等を総合的に勘案して、ほぼ妥当と認められる手形の交付日から手形の満期までの期間（以下「手形期間」という。）の基準（以下「指導基準」という。）について、議定率は90日、その他の業種は120日とし、親事業者がこれを超える長期の手形を交付した場合、割引困難な手形に該当するおそれがあるとして、その親事業者に対し、指導してきた。

今次、改めて業界の歯痛行、金融情勢等を総合的に勘案して、指導基準について、業種を問わず60日とする。

これに伴い、令和6年11月1日以降、親事業者が下請代金の支払手段として、手形期間が60日を超える長期の手形を交付した場合、割引困難な手形に該当するおそれがあるとして、その親事業者に対し、指導されたい。

附 則（令和6年4月30日付け官房審議官通知）

（施行期日）

第1条 この通知は、令和6年11月1日から施行する。

（経過措置）

第2条 この通知の規定は、この通知の施行の日（以下「施行日」という。）以後に手形が下請代金の支払手段として用いられる場合について適用し、同日前に手形が下請代金の支払手段として用いられた場合については、なお従前の例による。

（一括決済方式が下請代金の支払手段として用いられる場合の指導方針についての一部改正）

第3条 一括決済方式が下請代金の支払手段として用いられる場合の指導方針について（昭和60年12月25日取引部長通知、以下「一括決済方式指導方針」という。）を次のように改正する。

「7」中、「120日以内（繊維業の場合は90日以内）」を「60日以内」に改める。

（一括決済方式指導方針の一部改正に伴う経過措置）

第4条 前条の規定による改正後の一括決済方式指導方針「7」の規定は、施行日以後に一括決済方式が下請代金の支払手段として用いられる場合について適用し、同日前に一括決済方式が下請代金の支払手段として用いられた場合については、なお従前の例による。

（電子記録債権が下請代金の支払手段として用いられる場合の指導方針についての一部改正）

第5条 電子記録債権が下請代金の支払手段として用いられる場合の指導方針について（平成21年6月19日取引部長通知、以下「電子記録債権指導方針」という。）の一部を次のように改正する。

「2 決済期間」中、「120日以内（繊維業の場合は90日以内）」を「60日以内」に改める。

（電子記録債権指導方針の一部改正に伴う経過措置）

第6条 前条の規定による改正後の電子記録債権指導方針「2 決済期間」の規定は、施行日以後に電子記録債権が下請代金の支払手段として用いられる場合について適用し、同日前に電子記録債権が下請代金の支払手段として用いられた場合については、なお従前の例による。

「手形等のサイト短縮」への対応

20240423中庁第4号
公取企第153号
令和6年4月30日

関係事業者団体代表者 殿

経済産業省 中小企業庁
事業環境部長 山本 和徳
(公印省略)

公正取引委員会事務総局
官房審議官 向井 康二
(公印省略)

手形等のサイトの短縮への対応について

公正取引委員会及び中小企業庁は、下請代金支払遅延等防止法(昭和31年法律第120号。以下「下請法」という。)に基づき、手形等(手形、一括決済方式又は電子記録債権をいう。以下同じ。)のサイトについて、繊維業は90日、その他の業種については120日を「指導基準」として、これを超える長期のサイトの手形等を「割引困難な手形(下請法第4条第2項第2号)」等に該当するおそれがあるとして指導してまいりました。

その上で、長期のサイトの手形等が下請事業者の資金繰りの負担となっていることなどを踏まえ、令和3年3月には、おおむね3年以内を目途として、指導基準を業種を問わず60日に変更して、これを超える手形等を、「割引困難な手形」等に該当するおそれがあるものとする運用の見直しについての検討を行う旨を公表しました。

今般、改めて各業界の商慣行、金融情勢等を総合的に勘案して、指導基準を業種を問わず60日に変更する案について、意見公募手続を経た上で、本日、成案として公表しました(別添)。今後は、令和6年11月1日以降に交付された手形等について、新たな指導基準に基づき対応することとなります。

指導基準の変更に伴い、手形等を振り出す事業者が、そのサイトを円滑に短縮するためには、自らが受け取る手形等のサイトが短縮されることが重要となります。そのため、下請法の対象とならない取引も含め、サプライチェーン全体でのサイト短縮の取組や、手形等のサイトの短縮に取り組む事業者の資金繰りへの影響にも配慮する必要があります。

貴団体におかれましては、これらの取組を推進するため、傘下会員に対し、下記を周知・要請いただくよう、御協力をお願いいたします。

記

【サプライチェーン全体での支払手段の適正化について】

手形等のサイトを円滑に短縮するため、傘下会員に対し、以下を周知・要請する。

1. サイトが60日を超える手形等を下請法の割引困難な手形等に該当するおそれがあるものとして指導の対象とする運用が、令和6年11月1日から始まること。
2. ファクタリング等の一括決済方式については、サイトを60日以内とすることに加え、引き続き、一括決済方式への加入は下請事業者の自由な意思によること並びに親事業者、下請事業者及び金融機関の間の三者契約によることを徹底すること。
3. 下請法対象外の取引についても、手形等のサイトを60日以内に短縮する、代金の支払をできる限り現金によるものとするなど、サプライチェーン全体での支払手段の適正化に努めること。とりわけ、建設工事、大型機器の製造など発注から納品までの期間が長期にわたる取引においては、発注者は支払手段の適正化とともに、前払比率、期中払比率をできる限り高めるなど支払条件の改善に努めること。

以上

金型取引の適正化に向けた取組状況

1. 2019年12月、「型取引の適正化推進協議会」(※)、報告書取りまとめ

(※) 学者、中小企業、自動車等の発注者業界団体、鋳造等の下請業界団体が参画。中企庁・製造産業局が事務局。

→ 2021年7月、下請振興法に基づく「**振興基準**」へ反映

→ 2023年3月、下請Gメンヒアリングの結果に基づき、型取引の適正化について、各業種の課題を明確化し、業界に対し**自主行動計画の改定・徹底**を指示。

2. 「型」を作成・利用する各業界において、取引適正化に向けた取組を実施。

→ 報告書・振興基準の改定を受け、自主行動計画の改定。業界ごとに、取組状況のフォローアップ

→ 2022年9月、**日本金型工業会**が、主として金型メーカー向けに、金型取引の改善を図ることを目的として「金型取引ガイドライン」を作成

(参考) 「型取引の適正化推進協議会」報告書 (ポイント)

| 課題 | 現状 | 対処方針 |
|----------------------------|--|---|
| 論点①： 型の所有、取引条件 | 取引条件に対する指示が口頭等で曖昧 | 各項目に係る取引条件の明確化と書面化の徹底 |
| 論点②： 型代金・型相当費の 支払い | 量産開始まで型代金・型相当費が支払われず、支払も24回分割払で資金繰りが苦しい | 型の製造も委託する契約形態では、完成品の引き渡し時点で一括払い、資金繰りに課題のある発注側企業には更なる前倒し |
| 論点③： 型の廃棄・保管 | 廃棄の取り決めが不明確で、廃棄の判断がされない。保管メンテナンス等の費用は受注側負担 | 型の製造も委託する契約形態では、発注側が、廃棄の取り決めを定め、取り決めに基づき廃棄。保管料は発注側負担。 |
| 論点④： 廃棄年数・保管費用項目等の実効的目安 | 産業実態に則した具体性のある目安の策定(自動車、産業機械、電機・電子・情報産業) | 型の廃棄・返却の目安 <ul style="list-style-type: none"> 量産期から補給期への移行の明確化 廃棄・保管に関する定期的な協議・連絡 廃棄を前提に協議する型の経過年数の明確化 (自動車：量産終了後15年、産業機械：量産終了後10-15年、電機・電子：最終生産後3年) 型保管費用項目の目安 <ul style="list-style-type: none"> 土地建物費等項目を明確化 |
| 論点⑤： 型の技術・ノウハウ | 発注側企業から、一方的に型、図面データ等の提供を要請され、第三者に譲渡等 | <ul style="list-style-type: none"> 秘密保持契約を含めた取決めの書面化（意図せざる図面やデータの流出防止） 型の製作技術・ノウハウに対する対価の支払い |

※型の所有実態、型に対する制限、要請等の内容を踏まえて、取引を3類型に整理

取引類型A：型についても取引（請負等）を行う場合

取引類型B：取引の対象は部品であるものの、型についても部品に付随する取引として型相当費の支払いや製作・保管の指示等を行う場合

取引類型C：その他

(参考) 下請振興基準 (型についての関連箇所)

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

5 金型、樹脂型、木型等の型又は治具に係る取引条件の改善

(2) 各類型共通で取り組むべき事項

① 型の廃棄、返却及び保管

- ・親事業者は、補給期間への移行を明確にするよう、量産終了に係る連絡を遅滞なく行う。
- ・型の廃棄及び保管に関する諸条件を明確化し、定期的な協議・連絡を行う。
- ・量産終了から一定年数経過後、廃棄を前提にした型の取扱いの協議を行う。

② サプライチェーン全体への取組の浸透

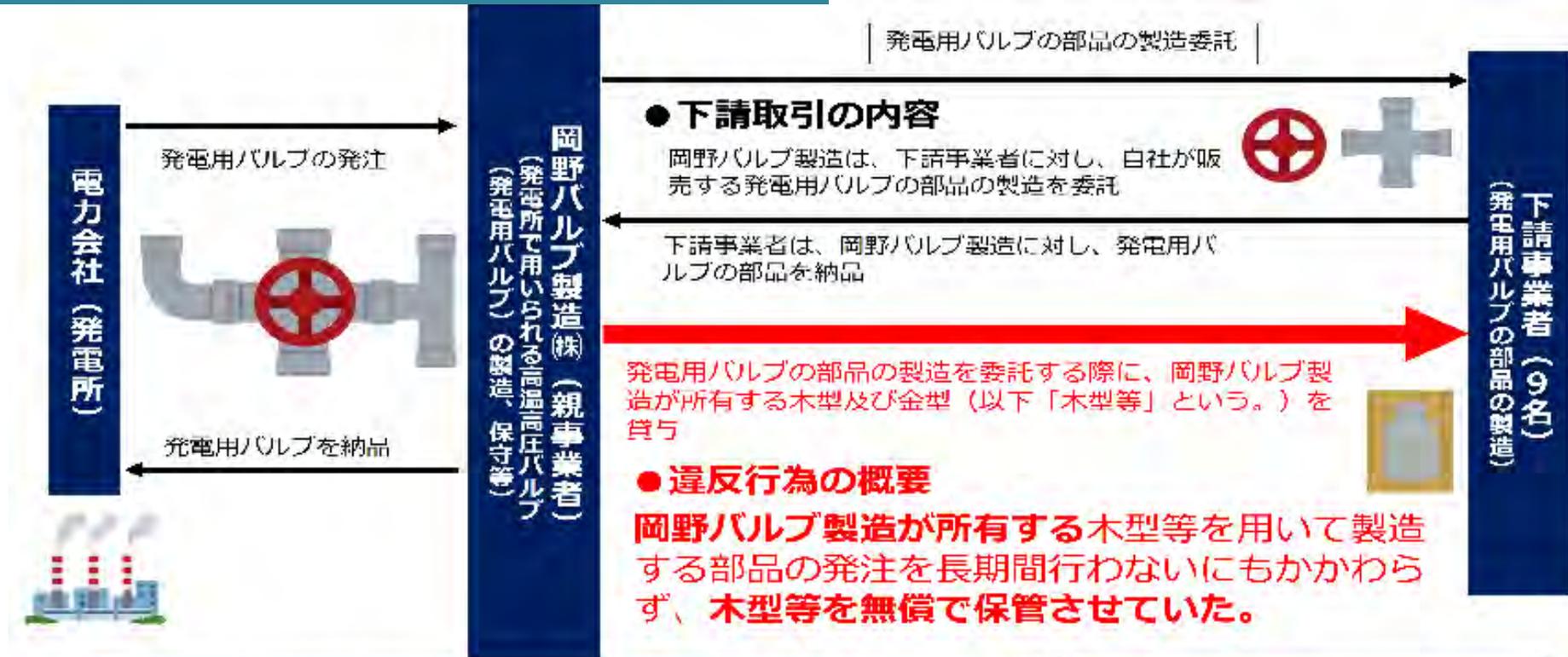
- ・親事業者は下請事業者に対し、取引先に対して型取引の適正化に取り組むよう働きかける。

(4) 親事業者が、下請法運用基準に違反事例として掲げられている「型・治具の無償保管要請」を行わないことを徹底する旨を改めて明示。

下請法の執行事例①（金型等の無償保管）

- 令和5年3月、親事業者が所有する**木型及び金型**を下請事業者に無償で保管させていた行為について、下請法に違反するとして勧告（金型の無償保管に係る初の勧告事例）

岡野バルブ製造株式会社に対する勧告（概要）



公正取引委員会からの勧告の内容

- 下請事業者に無償で木型等を保管させたことによる費用相当額を速やかに支払うこと
- 今後、不当な経済上の利益の提供要請（※）を行わないことを取締役会の決議で確認すること
- 下請法の遵守体制を整備すること など

（※）不当な経済上の利益の提供要請
下請法は、親事業者が自己のために下請事業者に金銭、役務その他の経済上の利益を提供させることにより、下請事業者の利益を不当に害する行為を禁止している。

下請法の執行事例②（金型の無償保管）

- 令和5年11月、親事業者が所有する**金型**を下請事業者に無償で保管させていた行為及び**無償で棚卸し作業を行わせた行為**について、下請法に違反するとして勧告

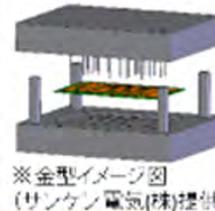
サンケン電気株式会社に対する勧告（概要）

サンケン電気(株)（親事業者）

下請事業者（16名）

下請取引の内容

サンケン電気(株)が販売する又は製造を請け負うパワー半導体製品の部品又は附属品の製造（製造委託）



違反行為の概要（**不当な経済上の利益の提供要請の禁止**）

サンケン電気(株)は、下請事業者との取引に関して、自社が所有する金型を貸与していたところ、当該金型について、

- ①一部の下請事業者から**長期間発注が無いこと等を理由として廃棄等の希望を伝えられていたにもかかわらず、又は**
 - ②**サンケン電気(株)自身も次回以降の具体的な発注時期を示せない状態になっていたにもかかわらず、**
- なお下請事業者に**無償で保管させ続けるとともに、金型の現状確認等の棚卸し作業を毎年2回行わせていた。**

（下請事業者16名・金型386型）



勧告内容

サンケン電気(株)は、

- 今後、下請事業者に**不当な経済上の利益の提供要請を行わないこと**を取締役会の決議により確認すること
- 下請法の遵守体制を整備すること

など

サンケン電気(株)は、下請事業者16名に対し、**金型保管サービス提供事業者【注】の価格例等を提示して見積書を徴収した上で、無償で金型を保管させるとともに棚卸し作業を行わせたことによる費用に相当する額（1136万9160円）**を支払っている。

【注】我が国における金型等の無償保管要請の問題が顕在化する中で、現在、金型の保管サービスを提供する事業者も存在する。

令和5年以降、金型等の無償保管要請を行った事業者に対し勧告を行っていることを踏まえ、引き続き、この問題に厳正に対処していくとともに、改めて業界団体への周知等を通じた啓発活動を行っていくこととしている。

関係業界団体宛て 公取委・中企庁連名での要請文書（2023年12月15日）

公取企第471号
20231211中庁第8号
令和5年12月15日

関係事業者団体代表者 殿

公正取引委員会事務総局
経済取引局 取引部長 片桐 一幸
(公印省略)
経済産業省 中小企業庁
事業環境部長 山本 和徳
(公印省略)

金型等の無償保管要請の防止について（要請）

親事業者が下請事業者に対して金型等を無償で保管させ、下請事業者の利益を不当に害する、いわゆる金型等の無償保管要請は、下請代金支払遅延等防止法（以下「下請法」という。）第4条第2項第3号（不当な経済上の利益の提供要請の禁止）の規定に違反するものであり、公正取引委員会及び中小企業庁はかねてより、この問題の解消に向けて、別紙1に記載のとおり各種取組を行ってきました。

このような状況の中、公正取引委員会は、令和5年以降、金型等の無償保管要請を行った事業者に対し、別紙2及び別紙3のとおり下請法に基づく措置である勧告を行っており、いずれの事例においても、下請法に違反する行為を行った事業者に対し、今後、違反行為を行わないことを取締役会の決議により確認すること、下請法の遵守体制を整備すること等を求めています。

公正取引委員会及び中小企業庁としては、引き続き、この問題に厳正に対処してまいりますところ、貴団体におかれましても、傘下会員に対し、別紙2及び別紙3の内容を周知していただき、金型等の無償保管要請に係る下請法に違反する行為の未然防止に努めるよう促すなど、取引適正化に資する取組を一層推進していただくようお願いいたします。

別紙3

サンケン電気株式会社に対する勧告について

令和5年11月30日
公正取引委員会

公正取引委員会は、サンケン電気株式会社（以下「サンケン電気」という。）に対し調査を行ってきたところ、下請代金支払遅延等防止法（以下「下請法」という。）第4条第2項第3号（不当な経済上の利益の提供要請の禁止）の規定に違反する行為が認められたので、本日、下請法第7条第3項の規定に基づき、同社に対し勧告を行った。

1 違反行為者の概要

| | |
|-------|-----------------|
| 法人番号 | 3030001046666 |
| 名称 | サンケン電気株式会社 |
| 本店所在地 | 埼玉県新座市北野三丁目6番3号 |
| 代表者 | 代表取締役 高橋 広 |
| 事業の概要 | パワー半導体（注）製品の販売 |
| 資本金 | 208億9678万9680円 |

（注）モータや照明などの制御や電力の変換を行う半導体のこと。

2 違反事実等の概要

- サンケン電気は、資本金の額が3億円以下の法人たる事業者に対し、自社が販売する又は製造を請け負うパワー半導体製品の部品又は附属品の製造を委託している（これらの事業者を以下「下請事業者」という。）。
- サンケン電気は、下請事業者に対して自社が所有する金型を貸与していたところ、合計386型の金型について、遅くとも令和3年7月1日から令和5年10月27日までの間、一部の下請事業者から長期間発注が無いこと等を理由として廃棄等の希望を伝えられていた、又はサンケン電気自身も次回以降の具体的な発注時期を示せない状態になっていたにもかかわらず、下請事業者に対し、引き続き、無償で保管させるとともに金型の現状確認等の抑卸し作業を1年間当たり2回行わせることにより、下請事業者の利益を不当に害していた（下請事業者16名）。
- サンケン電気は、令和4年4月から令和5年5月までの間に、前記386型のうち、合計167型の金型を廃棄している（下請事業者10名）。

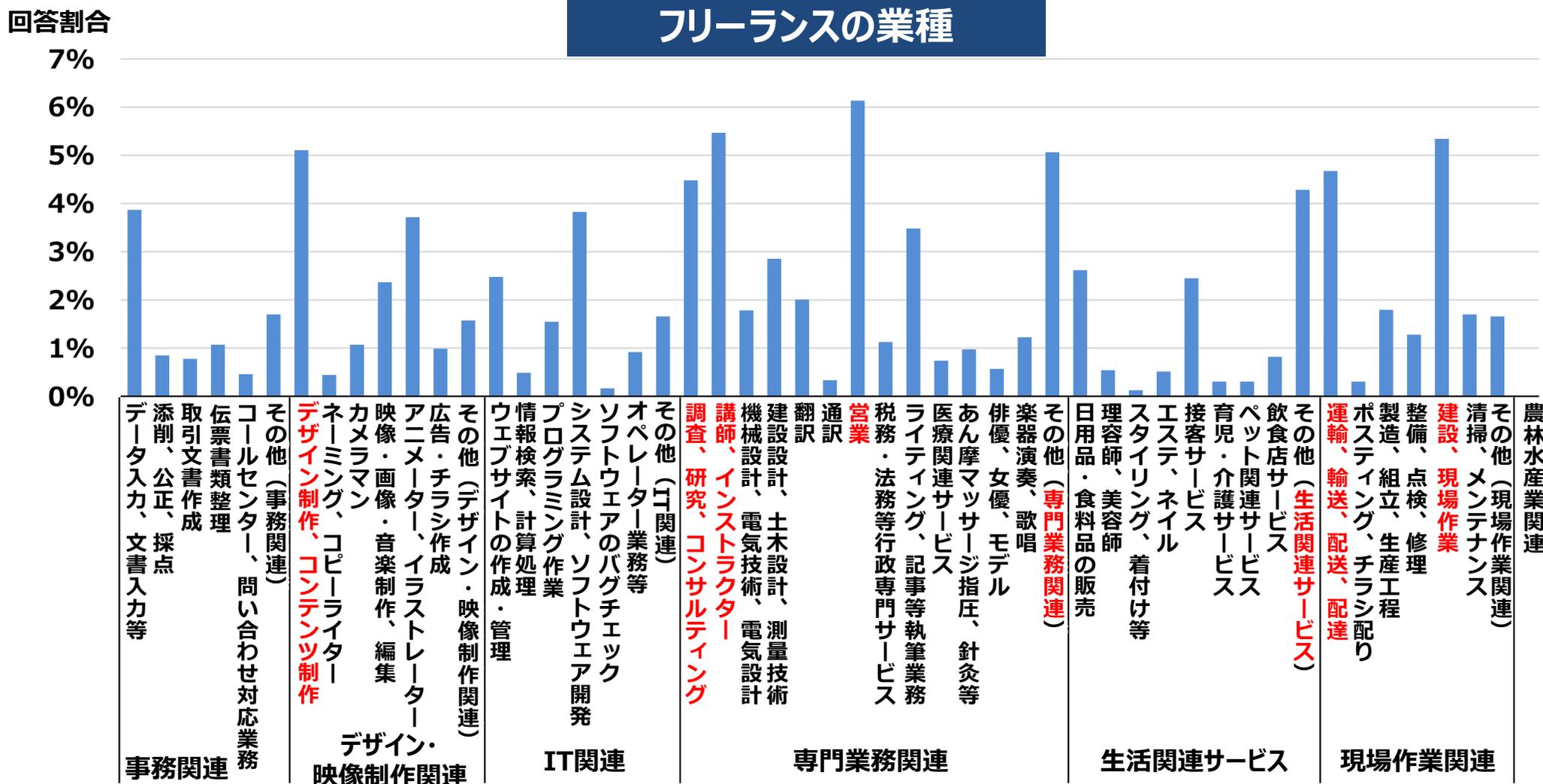
問い合わせ先 公正取引委員会事務総局 経済取引局 取引部
下請取引調査室 電話03-3581-3374（直通）（1から3関係）
企業取引課 電話03-3581-3373（直通）（4関係）
ホームページ <https://www.jftc.go.jp/>

フリーランス新法

(特定受託事業者に係る取引の適正化等に関する法律)

我が国のフリーランスの実態

- 日本では462万人がフリーランスとして働いていると試算されている（2020年、内閣官房）。
- 営業、講師・インストラクター、建設・現場作業、デザイン・コンテンツ制作、配送・配達など多様な業種でフリーランスとして働かれている実態がある（2021年）。



(注) フリーランスは「実店舗はなく、雇人もいない自営業主や一人社長であって、自身の経験や知識、スキルを活用して収入を得る者（農林水産従事者は除く）」と定義。「あなたの具体的な仕事内容として最も近いものをお答えください。」(単一回答)という設問への回答を集計(回答数: 7,188)。(出所) フリーランスを対象に、2021年7月20日～8月20日にかけて内閣官房、公正取引委員会、厚生労働省及び中小企業庁が共同で実施したアンケート調査、内閣官房「フリーランス実態調査結果」を基に作成。

特定受託事業者に係る取引の適正化等に関する法律（フリーランス・事業者間取引適正化等法）の概要

趣旨

我が国における働き方の多様化の進展に鑑み、個人が事業者として受託した業務に安定的に従事することができる環境を整備するため、**特定受託事業者に係る取引の適正化**及び特定受託業務従事者の**就業環境の整備**を図り、もって国民経済の健全な発展に寄与することを目的として、特定受託事業者に業務委託をする事業者について、特定受託事業者の給付の内容その他の事項の明示を義務付ける等の措置を講ずる。

概要

1. 対象となる当事者・取引の定義

- (1) 「特定受託事業者」とは、業務委託の相手方である**事業者であって従業員を使用しないもの**をいう。[第2条第1項]
- (2) 「特定受託業務従事者」とは、特定受託事業者である個人及び特定受託事業者である法人の代表者をいう。[第2条第2項]
- (3) 「業務委託」とは、事業者がその事業のために他の事業者**に物品の製造、情報成果物の作成又は役務の提供を委託すること**をいう。[第2条第3項]
- (4) 「特定業務委託事業者」とは、特定受託事業者**に業務委託をする事業者であって、従業員を使用するもの**をいう。[第2条第6項]
※「従業員」には、短時間・短期間等の一時的に雇用される者は含まない。

2. 特定受託事業者に係る取引の適正化

- (1) 特定受託事業者に対し業務委託をした場合は、特定受託事業者の**給付の内容、報酬の額等**を**書面又は電磁的方法により明示**しなければならないものとする。[第3条]
※ 従業員を使用していない事業者が特定受託事業者に対し業務委託を行うときについても同様とする。
- (2) 特定受託事業者の給付を**受領した日から60日以内の報酬支払期日**を設定し、支払わなければならないものとする。（再委託の場合には、発注元から支払いを受ける期日から30日以内）[第4条]
- (3) 特定受託事業者との業務委託（政令で定める期間以上のもの）に関し、
①～⑤の行為をしてはならないものとし、⑥・⑦の行為によって特定受託事業者の利益を不当に害してはならないものとする。[第5条]
 - ① 特定受託事業者の責めに帰すべき事由なく受領を拒否すること
 - ② 特定受託事業者の責めに帰すべき事由なく**報酬を減額**すること
 - ③ 特定受託事業者の責めに帰すべき事由なく**返品**を行うこと
 - ④ 通常相場に比べ**著しく低い報酬の額を不当に定める**こと
 - ⑤ 正当な理由なく自己の指定する物の購入・役務の利用を強制すること
 - ⑥ 自己のために**金銭、役務その他の経済上の利益**を提供させること
 - ⑦ 特定受託事業者の責めに帰すべき事由なく**内容を変更させ、又はやり直させる**こと

3. 特定受託業務従事者の就業環境の整備

- (1) 広告等により募集情報を提供するときは、虚偽の表示等をしてはならず、正確かつ最新の内容に保たなければならないものとする。[第12条]
- (2) 特定受託事業者が**育児介護等と両立して業務委託**（政令で定める期間以上のもの。以下「継続的業務委託」）に係る業務を行えるよう、申出に応じて必要な配慮をしなければならないものとする。[第13条]
- (3) 特定受託業務従事者に対する**ハラスメント行為に係る相談対応等**必要な体制整備等の措置を講じなければならないものとする。[第14条]
- (4) 継続的業務委託を中途解除する場合等には、原則として、中途解除日等の30日前までに特定受託事業者に対し予告しなければならないものとする。[第16条]

4. 違反した場合等の対応

公正取引委員会、中小企業庁長官又は厚生労働大臣は、特定業務委託事業者等に対し、違反行為について助言、指導、報告徴収・立入検査、勧告、公表、命令をすることができるものとする。[第8条、第9条、第11条、第18～第20条、第22条]
※ 命令違反及び検査拒否等に対し、50万円以下の罰金に処する。法人両罰規定あり。[第24条、第25条]

5. 国が行う相談対応等の取組

国は、特定受託事業者に係る取引の適正化及び特定受託業務従事者の就業環境の整備に資するよう、相談対応などの必要な体制の整備等の措置を講ずるものとする。[第21条]

施行期日 公布の日（2023年5月12日）から起算して1年6月を超えない範囲内において政令で定める日（2024年11月1日）

下請代金法の改正の検討

企業取引研究会（公正取引委員会 + 中小企業庁）

1 開催の趣旨

- (1) 我が国がデフレから完全に脱却し、経済の好循環を実現するためには、構造的な賃上げが必要であり、そのためには構造的な賃上げ原資の確保が必要であるところ、我が国の**雇用の7割を占める中小企業がその原資を確保できる取引環境の整備**が重要である。
(中略)
- (3) 他方で、サプライチェーンの取引段階を遡り、2次、3次と階層が深くなるにつれて価格転嫁が滞っていることなどを踏まえると、適切な価格転嫁を我が国の新たな商慣習としてサプライチェーン全体で定着させていくに当たり、**取引環境の整備として解決されるべき課題がまだまだ残っている**と考えられる。
- (4) また、**下請法の主要な改正が行われてから約20年が経過**しており、現在の経済実態への対応や、今後想定される**「物価や賃金が構造的に上がっていく経済社会」における取引環境の整備についても検討する必要**がある。
- (5) このため、**適切な価格転嫁を我が国の新たな商慣習としてサプライチェーン全体で定着させていくための取引環境を整備する観点から、優越的地位の濫用規制の在り方について、下請法を中心に検討**することを目的として、関係有識者からなる「企業取引研究会」を開催する。

2 研究会の構成等

- (1) 本研究会は、別紙に掲げる有識者により構成する。
- (2) 月1回程度を目途として本研究会を開催する。（初回開催は**令和6年7月22日**）

企業取引研究会 委員名簿

海内 美和 海内工業株式会社 代表取締役社長

及川 勝 全国中小企業団体中央会 常務理事

岡室 博之 一橋大学大学院経済学研究科 教授

沖野 眞己 東京大学大学院法学政治学研究科 教授

小畑 良晴 日本経済団体連合会 経済基盤本部長

加藤 正敏 日本商工会議所 理事・産業政策第一部長

神田 秀樹 東京大学 名誉教授（座長）

郷野 智砂子 全国消費者団体連絡会 事務局長

鈴木 純 帝人株式会社 シニア・アドバイザー、経済同友会
副代表幹事

高岡 美佳 立教大学経営学部 教授

滝澤 紗矢子 東京大学大学院法学政治学研究科 教授

多田 英明 東洋大学 副学長 法学部 教授

中島 宏 関西経済連合会 理事 経済調査部長

仁平 章 日本労働組合総連合会 総合政策推進局長

原 悦子 アンダーソン・毛利・友常法律事務所外国法共同事
業 パートナー弁護士

松田 世理奈 阿部・井窪・片山法律事務所 パートナー弁護士

若林 亜理砂 駒澤大学大学院法曹養成研究科 教授

渡辺 努 東京大学大学院経済学研究科 教授

渡邊 弘子 富士電子工業株式会社 代表取締役

渡部 恵 全国商工会連合会 産業政策部長

（五十音順、敬称略、役職は令和6年7月19日現在）

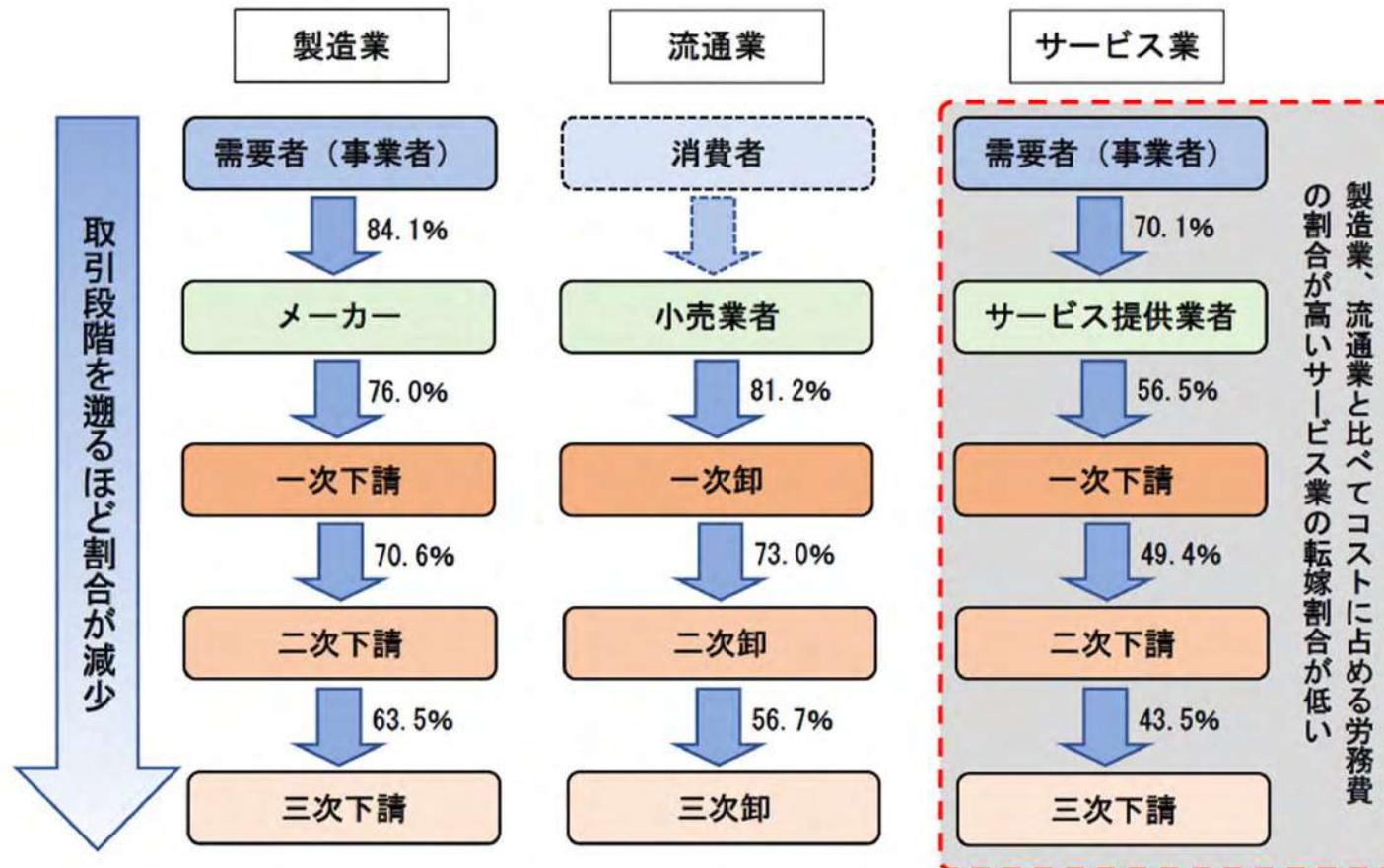
（オブザーバー）

金融庁、農林水産省、経済産業省、国土交通省

サプライチェーンの各段階における価格転嫁の状況

取引段階を遡るにつれて価格転嫁が滞っており、製造業や流通業と比べてコスト構造に占める労務費の割合が高いと考えられるサービス業においては、特に価格転嫁が円滑に進んでいないと考えられる。

＜価格転嫁を要請した商品・サービスの数の7割以上について価格転嫁が認められた割合＞



今後、主に御議論いただきたい事項

次回以降、「円滑な価格転嫁のための取引環境の整備」に係る、個別の課題と解決の方向性についての御議論をお願いしたい。例えば以下のような論点が考えられるのではないか。

○ 適切な価格転嫁の環境整備に関する課題（買ったたき規制の在り方）

近年のようなコスト上昇局面において、価格への反映の必要性を明示的に協議せずに価格を据え置くなど、一方的に受注者（下請事業者）の経営を圧迫するような価格を設定する行為について、より適切な価格転嫁に関する環境整備の観点から、どのように考えるべきか。【関係条項：下請法第4条第1項第5号（買ったたきの禁止）、優越GL第4の3（5）ア（取引の対価の一方的決定）】

○ 支払条件に関する課題（約束手形、ファクタリング等）

支払手段として約束手形等を用いることにより、発注者（親事業者）が受注者（下請事業者）に資金繰りに係る負担を求める商慣習について、どのように考えるべきか。

このほか、ファクタリングの利用や民法上は発注者負担が原則とされている振込手数料を受注者に負担させる商慣習など、支払条件に関する商慣習について、どのように考えるか。【関係条項：下請法第2条の2（下請代金の支払期日）、第4条第1項第2号（支払遅延の禁止）、第4条第2項第2号（割引困難な手形の交付の禁止）、民法第485条（弁済の費用）】

○ 物流に係る優越的地位の濫用規制の在り方

平成15年に行われた下請法改正（平成16年施行）により、運送事業者間の運送業務の委託については下請法の対象とされ、一方、荷主から運送事業者に対する運送業務の委託については、下請法の対象ではなく、「物流特殊指定」（平成16年施行）により対応することとされた。

他方、近年、物流に関しては、物流の「2024年問題」に端を発し、多重下請構造に起因する問題や荷主により長時間の荷待ちや無償での荷役を求められることが社会問題化し、今般、一定の法整備（改正物流総合効率化法、改正貨物自動車運送事業法）も行われたところ。こうした状況を踏まえ、現行の優越的地位の濫用規制の在り方についてどのように考えるべきか。

【関係条項：下請法第2条第4項（役務提供委託）、物流特殊指定】

今後、主に御議論いただきたい事項

○ 執行に係る省庁間の連携体制の在り方

国土交通省におけるトラックGメンの創設など、事業所管省庁においても取引適正化の取組が進められている。サプライチェーン全体の取引環境の整備や取引の公正化を図る上では、下請法の執行においても、各事業所管省庁と連携し、面的な執行を図っていくべきではないか。そのためにどのような対応が考えられるか。【関係条項：下請法第9条第3項】

○ 「下請」という用語の見直し

下請法における「下請」という用語は、発注者（親事業者）と受注者（下請事業者）が対等な関係ではないという語感を与えるとの指摘がある。また、発注者である大企業の側でも「下請」という用語は使われなくなっているといった時代の変化を踏まえ、適切な用語を検討すべきではないか。【関係条項：下請法】

○ その他

- * 下請法は資本金という外形的な基準により対象となる事業者を規定しているところ、適用を逃れるために親事業者が減資をする、下請事業者に増資を求めるなどの事例が指摘されている。このような指摘を踏まえ、下請法の適用基準についてどのように考えるか。【関係条項：下請法第2条第7項（定義）、第7条（勧告）】
- * 型の無償保管や知的財産の無償提供を求める行為について、下請法や優越的地位の濫用に係る考え方を整理する必要があるのではないか。【関係条項：下請法第4条第1項第5項（買ったたきの禁止）、第4条第2項第3号（不当な経済上の利益の提供要請の禁止）、優越G L第4の2（3）（その他経済上の利益の提供の要請）】
- * 命令や罰則の導入等、下請法の実効性確保が必要との指摘についてどのように考えるか。【関係条項：下請法第10条（罰則）】

1. 買ったとき規制について（価格据え置き取引への対応など）

- (1) 15年前頃の取引開始から一度も値上げなく、値下げを強いられている。単価数百円の製品の材料費が、この1年で5%程度値上りしたが、転注を恐れ値上げを交渉できない。
- (2) 電気料金、副資材、運送費など全てが値上がりしているが、10年前の価格設定でなければ最上位企業との了解が得られないことを理由に、価格改定を認めてもらえていない。
- (3) 取引先が作り、下請企業にも見せている価格表（スタジオ代、カメラマン代等）は、10年以上前から一切、変わっていない。見積り時にそれを超える価格で提示をしても通らない事が分かっているので、その範囲内に納めるようにしている。

2. 約束手形による支払について

- (1) 2023年〇月に、それまで手形払いだったものが、月末締め・翌月末の現金100%支払いに変わった。現金化により資金繰りが一層楽になった。
- (2) 20年以上前から、支払条件、支払手段として「手形が普通」と考えていた。国の方針変更（サイト短縮60日へ）があった今が、サイトの短縮交渉をする時期的には良いチャンスと思うので、近いうちに交渉を開始したい。
- (3) 10年以上前に、取引先に手形取引から現金取引への変更を申し入れたところ、現金取引にする代わりに、下請代金の額を5%値引きしてくれないかと言われ、断った。
- (4) 紙の手形の利用廃止の動きはありがたいが、電子記録債権への移行はメリットがない。支払いはすべて現金にしてほしい。最上位企業から現金支払いに移行してほしい。
- (5) 手形で代金を受け取る取引が、下請法の対象とならない中小企業は、下請法対象の取引だけをサイト短縮すると、資金繰りで窮地に陥ることを危惧。下請法の対象外の取引も含めて、資金的にも余裕がある大手企業から中小企業への支払いが全て60日以内になるように強く指導していただきたい。手形決済資金の融資制度を設けて頂きたい。

(6) 2021年頃、手形からファクタリングに変更となった。ファクタリングは手数料が割高で、手形の方が割引率が低率。手形に戻して頂きたい程である。

3. 物流の「2024年問題」への対応

- (1) 2019年以来、価格交渉はしていない。価格交渉をしても取引先は上げる気がないと考えられる節があるからだ。取引先（元請運送事業者）は、荷主に価格アップを強く言えないので、自分たちにも反映されない。
- (2) 発荷主に対して、人件費を含む諸物価高騰のため、運賃値上げの交渉をしたが、拒否されたため、下請けからの運賃値上げの要請にも応じられていない状況。
- (3) 現在、荷主から支払われている運賃が「標準的な運賃」からかけ離れた額であるため、何度も交渉を重ね、わずかな額を値上げしてもらったが、新たな人材や協力会社も確保できない水準である。
- (4) 発荷主に対して、荷待ち時間の待機料金を請求しようと交渉したところ、「1時間ぐらいで言わないで、2時間ぐらい待つのは普通でしょ。」と言われ、契約を切られる可能性があったため、それ以上の交渉はできなかった。

4. 「下請」という用語について

世間では今は「下請」という言葉は使っていないのではないか。

5. その他（「下請法逃れ」への対策、知的財産の無償提供への対応等）

- (1) 取引先から、「支払サイトを延長」するような、支払条件を変更・改悪するとの連絡が入った。「受け入れられない」と回答したが、取引先は資本金を1億円に減資しており、「今回の要請は下請法に抵触しない」と口頭で説明された。

【参考】事業者（下請Gメン、トラックGメン、下請取引等改善協力委員）から寄せられた声

- (2) 自社の資本金が1,000万円だと下請取引に該当するため増資してほしいとの要望を受け1,200万円とした経緯がある。
- (3) 取引先と打合せ、製品の図面まで作成したが、実際に製造する直前で転注されてしまった。図面は承諾なしに他社に渡され、利用料は払われない。知財の契約は交わして無かった。
- (4) 資本金1,000万円超3億円以下の企業同士の取引では、下請事業者にとって「それは下請法に抵触するのではないか」という交渉時の武器が使えないため、取引先に押し切られるケースがある。
- (5) 自社が減資した事により、自社が下請法の対象企業となった事で、発注企業の対応が大きく変化し取引条件が大きく改善された。