

全日本自動車産業労働組合連合様向け 実務者向け適性取引セミナーご説明資料

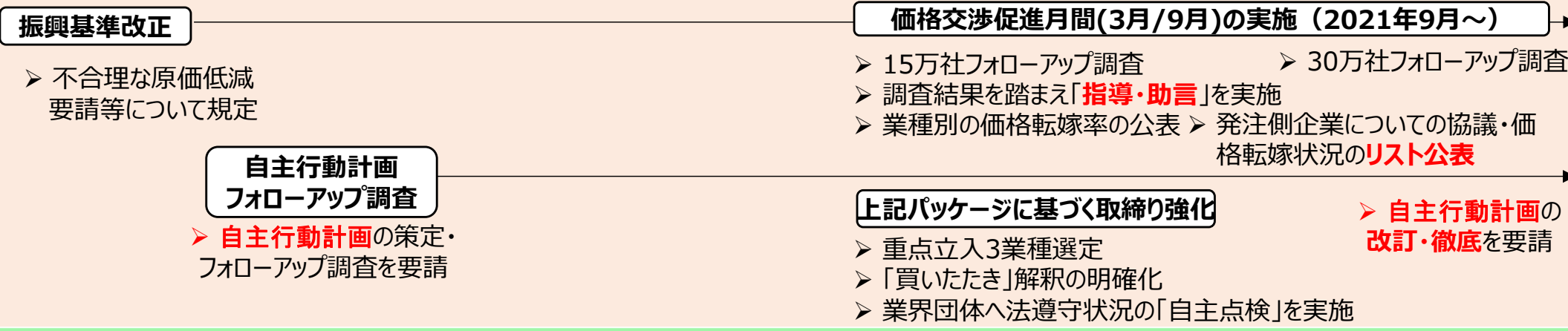
令和6年4月
中小企業庁取引課

1. これまでの取組

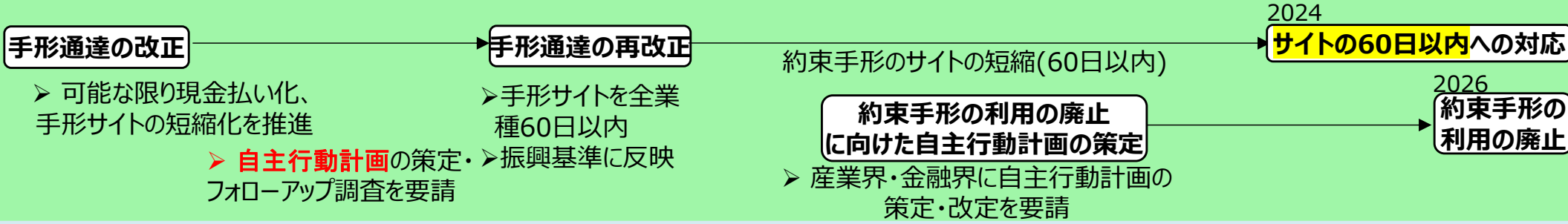
中小企業の取引適正化をめぐる重点5課題と今後の対応方針

| 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） | |

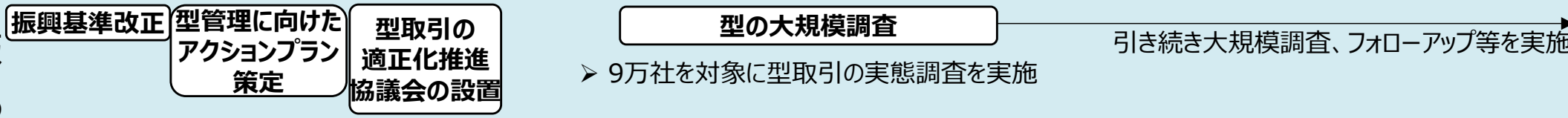
価格決定方法の適正化



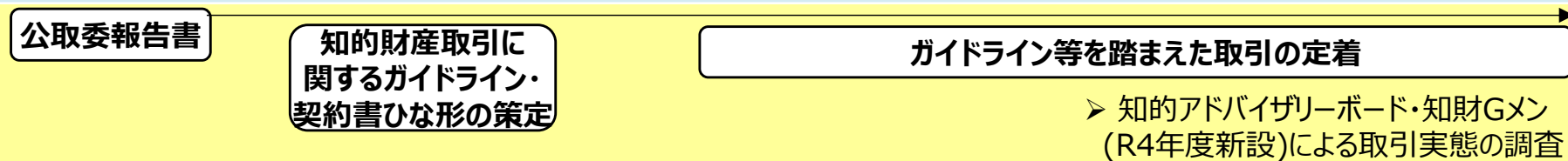
支払条件の改善



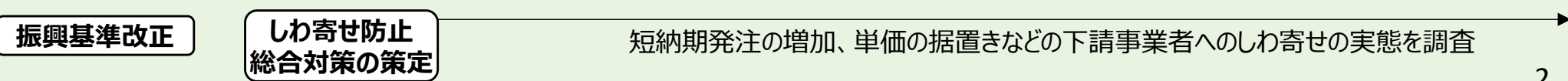
型取引の適正化



知的財産のノウハウの保護



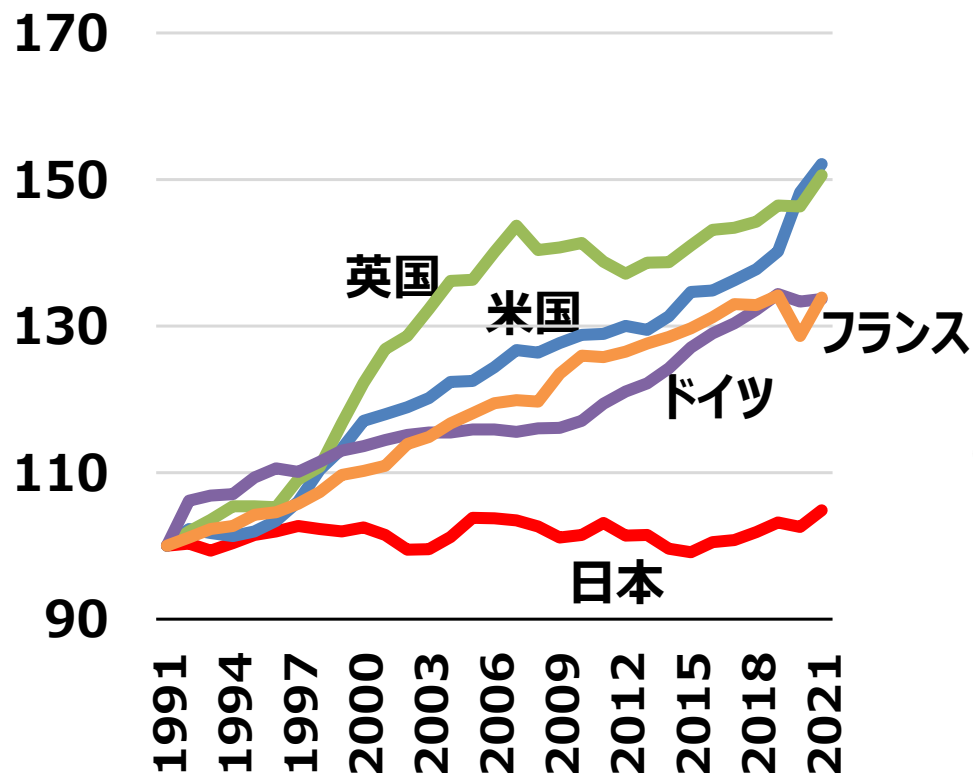
働き方改革に伴うしわ寄せ防止



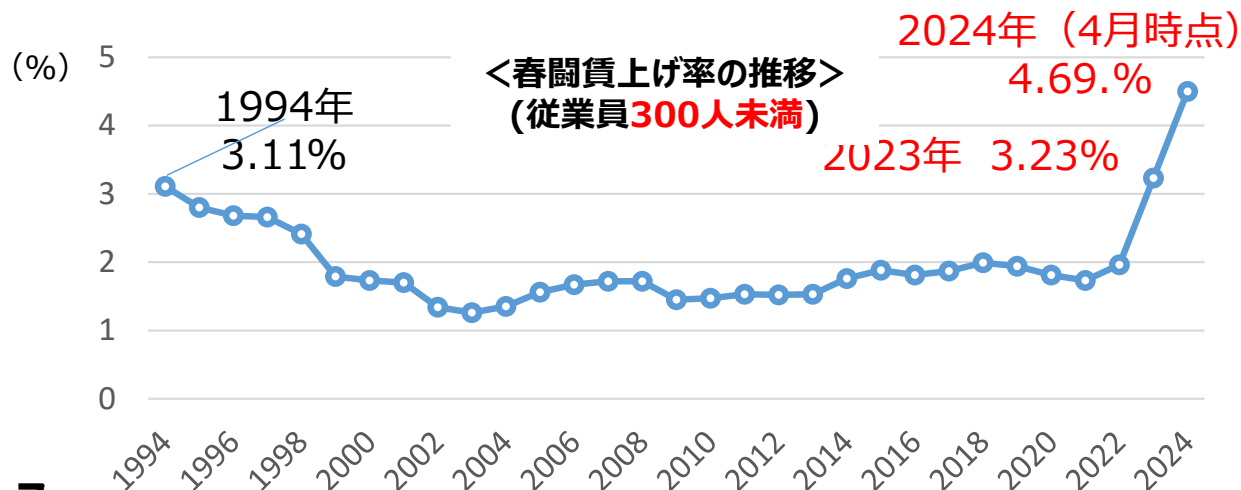
中小企業の賃上げの現状

- 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。2024年度も、4月時点で更に高い賃上げ率。

＜1人当たり実質賃金の推移＞
(1991年=100)

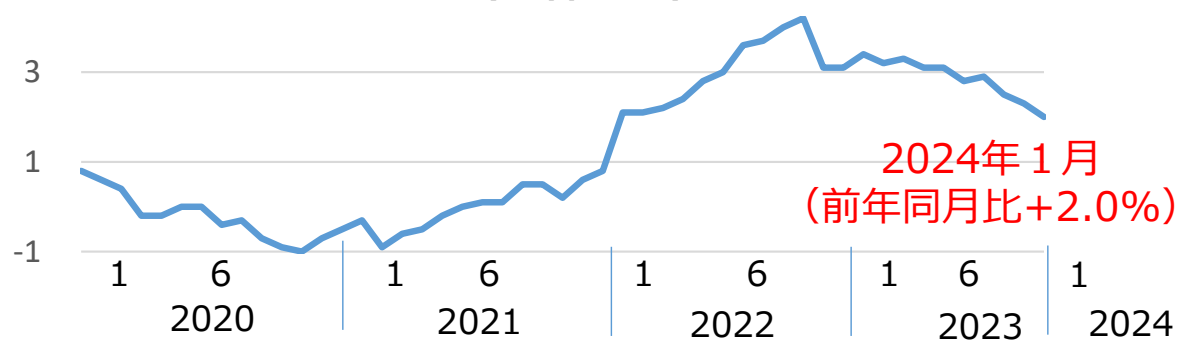


(出所) 日本労働組合総連合会「春季生活闘争回答結果」を基に経済産業省作成。



(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。

＜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

2024春闘 連合回答集計結果(第3回)

- 賃上げ率【月例賃金】

- 全体 : 5.24 % (昨年の第3回集計は 3.70 %)

- 中小組合のみ : 4.69 % (同 3.42 %) ※組合員数300人未満

| | 2024年 | | | | 2023年 | | | |
|-------------|-------|------------------|------------------|------------------|-------|------------------|------------------|------------------|
| | 公表日 | 賃上げ率・回答組合数 | | | 公表日 | 賃上げ率・回答組合数 | | |
| | | 全体 | 組合員数 300人以上 | 組合員数 300人未満 | | 全体 | 組合員数 300人以上 | 組合員数 300人未満 |
| 第1回 | 3月15日 | 5.28% 771組合 | 5.30% 413組合 | 4.42% 358組合 | 3月17日 | 3.80% 805組合 | 3.81% 407組合 | 3.45% 398組合 |
| 第2回 | 3月22日 | 5.25% 1,446組合 | 5.28% 669組合 | 4.50% 777組合 | 3月24日 | 3.76% 1,290組合 | 3.78% 584組合 | 3.39% 706組合 |
| 第3回 | 4月4日 | 5.24% 2,620組合 | 5.28% 1,020組合 | 4.69% 1,600組合 | 4月5日 | 3.70% 2,484組合 | 3.72% 956組合 | 3.42% 1,528組合 |
| 第4回 | | | | | 4月13日 | 3.69% 3,066組合 | 3.72% 1,091組合 | 3.39% 1,975組合 |
| 第5回 | | | | | 5月10日 | 3.67% 3,681組合 | 3.70% 1,203組合 | 3.35% 2,478組合 |
| 第6回 | | | | | 6月5日 | 3.66% 4,475組合 | 3.69% 1,331組合 | 3.36% 3,144組合 |
| 第7回 (最終) | | | | | 7月5日 | 3.58% 5,272組合 | 3.64% 1,449組合 | 3.23% 3,823組合 |

政労使の意見交換（3月13日）

岸田総理 御発言

本日は、春季労使交渉の集中回答日であり、経団連会長から、多くの大手企業で、昨年を大きく上回る水準の回答が出たとの御報告がありました。昨年を上回る力強い賃上げの流れができていくことを心強く思います。30年続いたコストカット型経済からいよいよ次のステージに移行していくために、良い動きを確認できたと思います。

その上で、中小企業関係団体などの皆さんからは、賃上げを予定している中小企業は昨年より増えているが、大企業における**高い賃上げの動きが中小企業・小規模企業に広がっていくためには、労務費の価格転嫁が鍵となる**との発言がありました。正に、中小・小規模企業における十分な賃上げによって裾野の広い賃上げが実現していくことが大切です。政府としては、このような賃上げの流れを継続できるよう、あらゆる手を尽くしてまいります。

まず、**下請法違反行為については、勧告を含め、厳正に対処していきます**。また、公取委員長から報告がありましたが、**労務費指針の周知・徹底状況の把握に向けたフォローアップのための特別調査を実施**するとともに、取組が不十分な事業者について独占禁止法に基づき事業者名を今月中に公表することをお願いいたします。

加えて、昨年11月に策定した労務費指針の下、特に対応が必要とされている22業種について、各省庁は、本日の村井官房副長官の中間報告も踏まえ、**自主行動計画の実施状況の把握、策定・改定等について加速**をお願いいたします。

賃上げの裾野を更に広げていくためには、男女間賃金格差の是正や、非正規雇用労働者の方の賃金引上げも、極めて重要です。昨年を上回る水準の春季労使交渉の本日の回答額も踏まえて、今年の最低賃金の引上げ額について、公労使三者構成の最低賃金審議会ですっかりと議論いただきたいと思います。労働生産性の引上げ努力等を通じ、2030年代半ばまでに1500円となることを目指すとした目標について、より早く達成ができるよう、中小企業・小規模企業の自動化・省力化投資や、事業承継、M&Aの環境整備等について、官民連携して努力してまいります。

そして、賃上げの地方への波及に向けては、厚生労働大臣は、地方版政労使会議の開催を実効的なものとするよう、フォローアップも含め、お願いいたします。デフレ完全脱却のチャンスをつかみとるため、これから正念場です。労使の皆さんの総力を挙げた協力をお願いいたします。



下請取引の適正化、価格転嫁対策

- 原材料価格やエネルギーコスト、労務費等のコスト上昇分を、サプライチェーン全体で適切に負担し、中小企業の賃上げ原資を確保するためにも、価格転嫁をはじめ取引適正化の実現が不可欠。

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 (26業種・66団体) の 改訂・徹底。
- ② パートナーシップ構築宣言 (43,000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)

2. 価格転嫁対策

価格交渉促進月間について

- サプライチェーン全体で適切に利益を共有し、雇用の約7割を支える中小企業の賃上げを実現するためにも、下請中小企業が負担するコストの適切な価格転嫁が必要不可欠。
- 労務費や原材料費等の上昇の、適切な価格転嫁を促すため、毎年9月と3月を「価格交渉促進月間」として設定。2021年9月、2022年3月、同年9月、2023年3月、同年9月と、2024年3月と計6回実施。
- 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、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。

＜岸田総理による呼びかけ動画＞ ※22年9月



https://www.kantei.go.jp/jp/101_kishida/discourse/20220829message.html

＜齋藤大臣による呼びかけ動画＞ ※24年3月



【相談窓口】
下請かけこみ寺
0120-418-618

＜価格交渉促進月間ポスター＞

価格転嫁を実現し、サプライチェーン全体の成長へ。

2023年9月価格交渉促進月間の結果

発注側が受注側からの価格交渉に応じるのはもちろんのこと、発注側から自ら積極的に声がけし、協議を行うことも重要です。

価格交渉の状況
交渉が行われた 58.5%

価格転嫁の状況
一部でも価格転嫁ができた 63.0%

3月と9月は
価格交渉促進月間

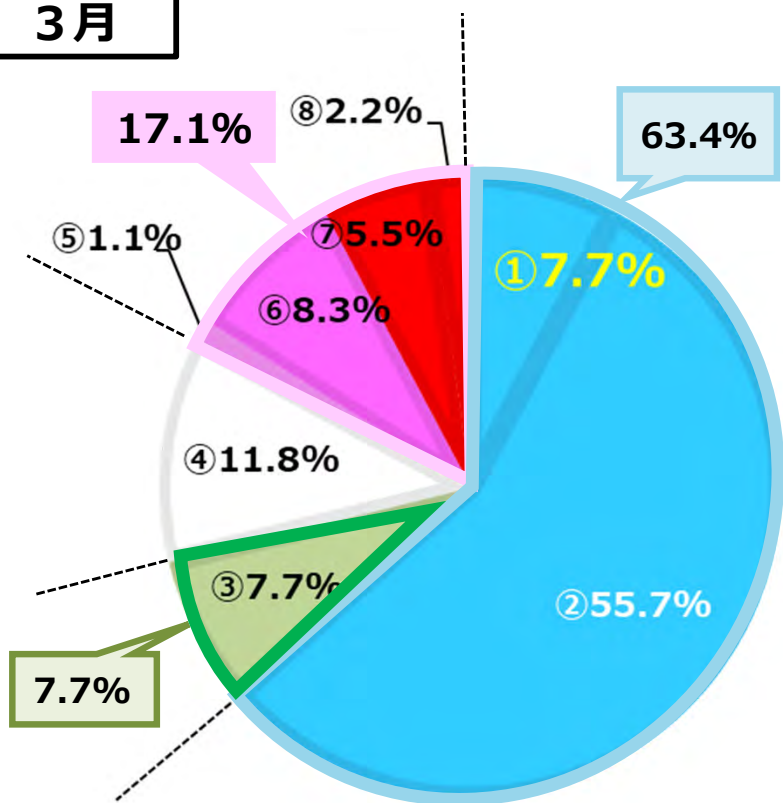
中小企業の取引上の悩み相談を相談員や弁護士が受け付けます。
下請かけこみ寺 0120-418-618

価格交渉の状況

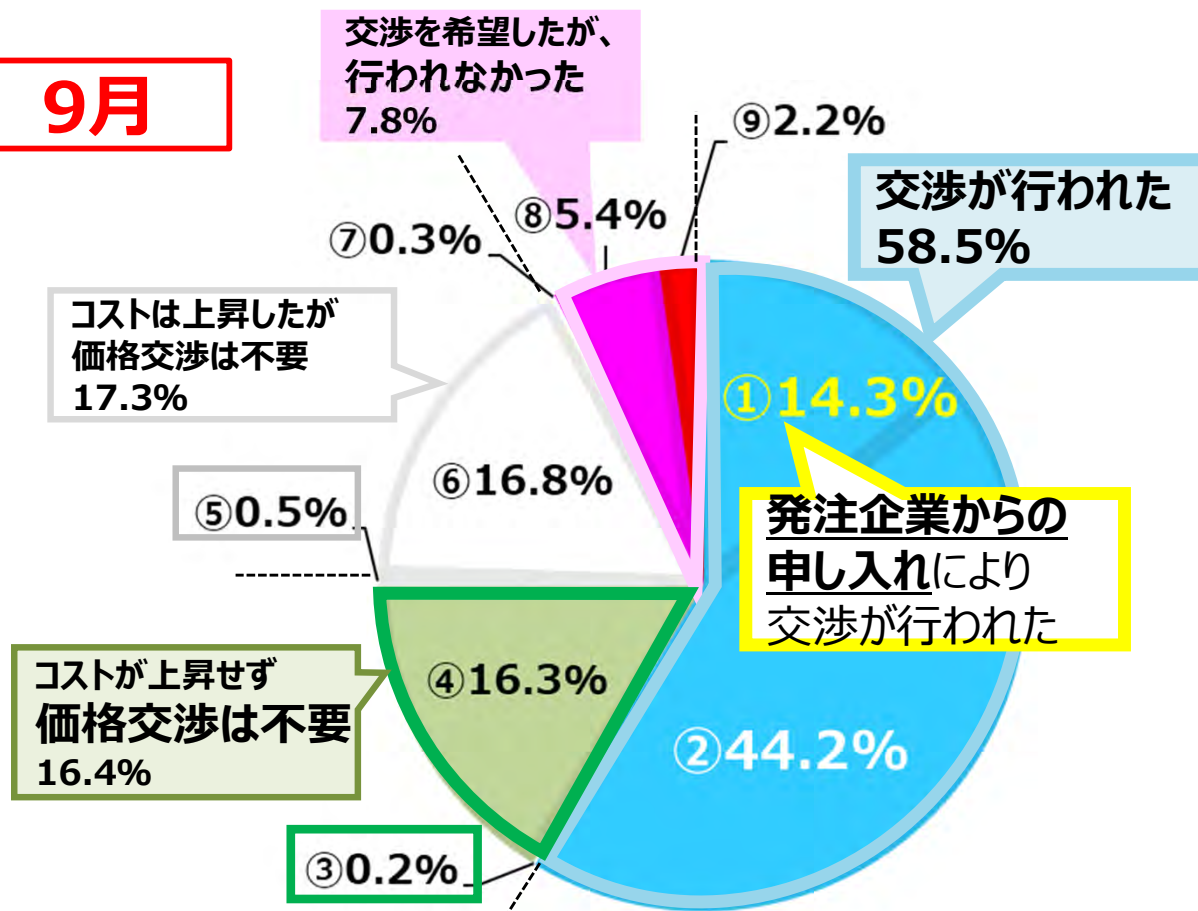
- 「発注側企業から交渉の申し入れがあり、価格交渉が行われた」割合は、3月時点から概ね倍増（下図の黄色①：7.7%→14.3%）。
- また、「価格交渉を希望したが、交渉が行われなかった」割合は10ポイント程度、減少（ピンク色：17.1%→7.8%）。
- 「コストが上昇せず、価格交渉は不要」と回答した受注企業の割合（下図の緑色）が16.4%。3月時点より約9ポイント増加（7.7%→16.4%）。コスト上昇が一服、あるいは既に価格転嫁（値上げ）出来たため、価格交渉を不要と考える企業が増加。
⇒ 価格交渉できる雰囲気は醸成されつつある。
- 【残る課題】「コスト上昇したが、下請の方から『価格交渉は不要』と判断し、交渉しなかった」割合が17.3%存在。⇒ この中には、「交渉資料を準備できない」、「価格改定の時期が数年に1度」等の理由で、機動的な価格交渉が出来ていない者も残る。

直近6ヶ月間における価格交渉の状況

3月



9月



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

⑦ 2.1%

転嫁率（コスト全体）
: **47.6%**

9月

⑦ 2.3%

転嫁率（コスト全体）
: **45.7%**

23.5%

全く転嫁できず
or 減額
20.7%

8.4%

コストが上昇せず、
価格転嫁は不要
16.2%

68.1%

一部でも
価格転嫁できた
63.0%

n = 20,722

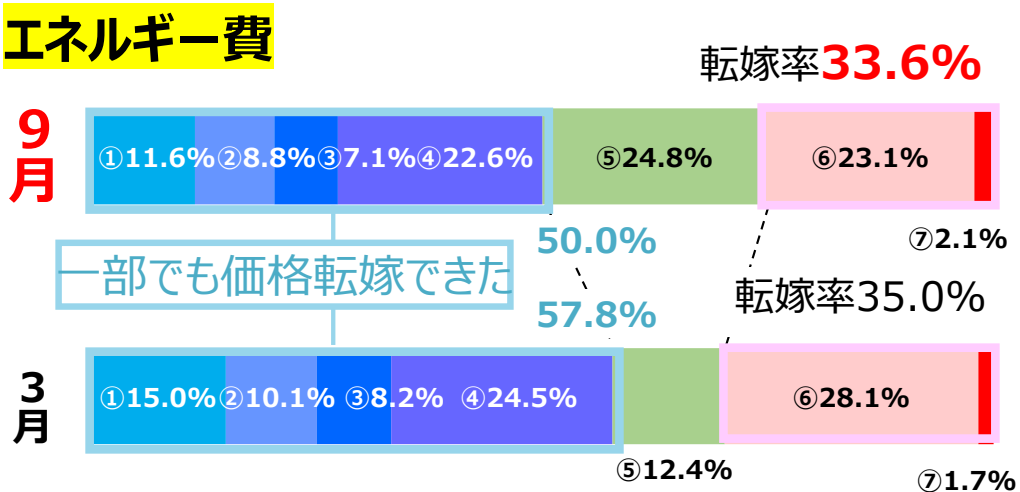
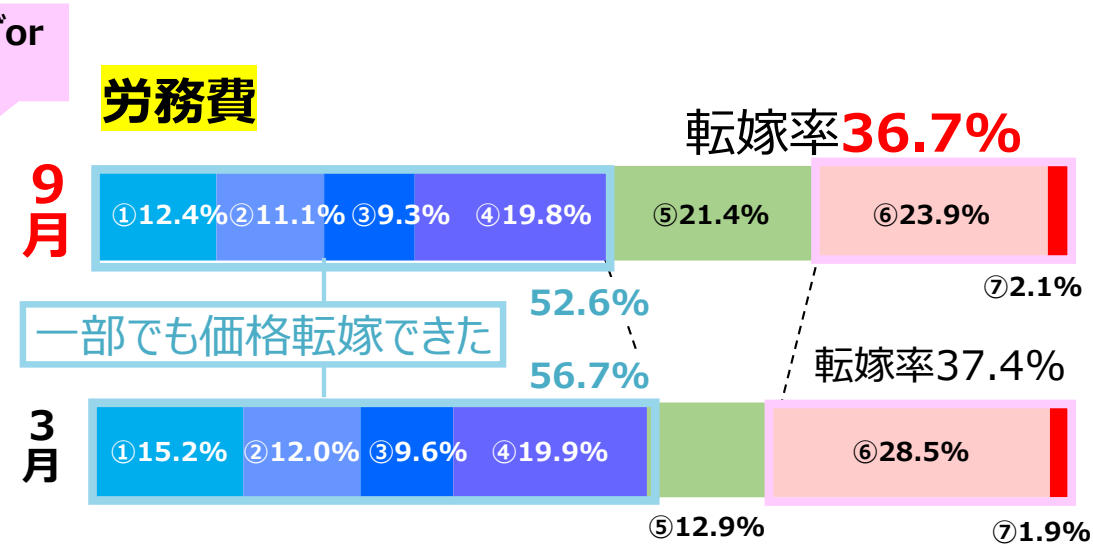
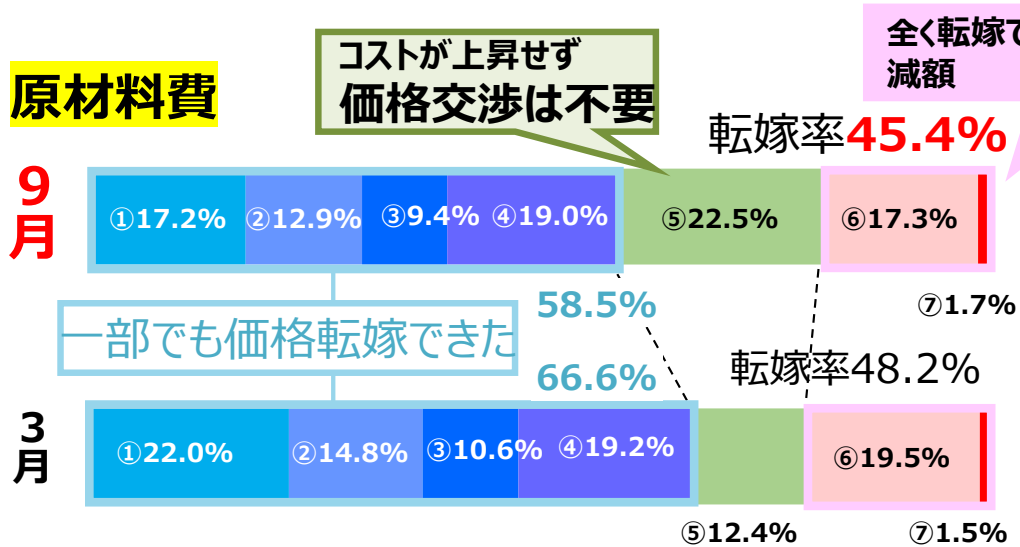
n = 44,059

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。

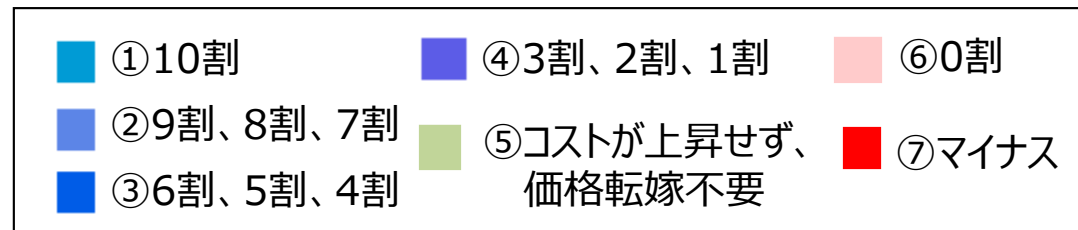
- | | | |
|--------------|-------------------------|----------|
| ■ ① 10割 | ■ ④ 3割、2割、1割 | ■ ⑥ 0割 |
| ■ ② 9割、8割、7割 | ■ ⑤ コストが上昇せず、 価格転嫁不要 | ■ ⑦ マイナス |
| ■ ③ 6割、5割、4割 | | |

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。



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。



価格交渉状況の業種別ランキング（価格交渉に応じた業種）

- 機械製造（2位）、化学（3位）、自動車・自動車部品（6位）、印刷（9位）、広告（17位）は、3月調査よりも5段階以上、順位が上昇。

| 順位 | 2023年3月 | 順位 | 2023年9月 |
|-----|---------------|-----|----------------|
| 1位 | 造船 | 1位 | 造船→ |
| 2位 | 繊維 | 2位 | 機械製造↑↑ |
| 3位 | 食品製造 | 3位 | 化学↑↑ |
| 4位 | 飲食サービス | 4位 | 食品製造↓ |
| 5位 | 建材・住宅設備 | 5位 | 電機・情報通信機器↑ |
| 6位 | 卸売 | 6位 | 自動車・自動車部品↑↑↑ |
| 7位 | 金属 | 7位 | 金属→ |
| 8位 | 電機・情報通信機器 | 8位 | 繊維↓↓↓ |
| 9位 | 機械製造 | 9位 | 印刷↑↑↑ |
| 10位 | 紙・紙加工 | 10位 | 卸売↓ |
| 11位 | 製薬 | 11位 | 鉱業・採石・砂利採取↑↑ |
| 12位 | 化学 | 12位 | 紙・紙加工↓ |
| 13位 | 石油製品・石炭製品製造 | 13位 | 石油製品・石炭製品製造→ |
| 14位 | 小売 | 14位 | 建設↑↑ |
| 15位 | 廃棄物処理 | 15位 | 電気・ガス・熱供給・水道↑ |
| 16位 | 鉱業・採石・砂利採取 | 16位 | 小売↓ |
| 17位 | 情報サービス・ソフトウェア | 17位 | 広告↑↑ |
| 18位 | 電気・ガス・熱供給・水道 | 18位 | 建材・住宅設備↓↓↓ |
| 19位 | 建設 | 19位 | 飲食サービス↓↓↓ |
| 20位 | 自動車・自動車部品 | 20位 | 金融・保険↑ |
| 21位 | 印刷 | 21位 | 情報サービス・ソフトウェア↓ |
| 22位 | 不動産・物品賃貸 | 22位 | トラック運送↑ |
| 23位 | 金融・保険 | 23位 | 廃棄物処理↓↓↓ |
| 24位 | 広告 | 24位 | 放送コンテンツ↑ |
| 25位 | 放送コンテンツ | 25位 | 通信↑ |
| 26位 | トラック運送 | 26位 | 不動産業・物品賃貸↓ |
| 27位 | 通信 | 27位 | 製薬↓↓↓ |
| — | その他 | — | その他 |

※ 表中、↑ ↓ →は前回3月調査と比較した結果の上がり下がりを示す。
矢印の数は、3月時点と比較した場合の順位変動幅の大きさを示す。
 (例) ↑ : 1~4段階の上昇、↑↑ : 5~9段階 上昇、
 ↑↑↑ : 10段階以上 上昇

※ 2 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。

| 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 かつ たため | 0点 |
| 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 かつ たため | | 0点 | |
| 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 なかつ たため。 | | -5点 | |
| | | コストが 上昇し、交渉を申し出た が、 応じてもらえなかつ たため。 | -10点 |

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% | | |
| 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% | | |
| ②業種別 | 13位 | 金属 | 50.2% | 52.4% | 38.0% | 36.3% | ②業種別 | 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

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

●
●
●

経済産業省は12日、下請け企業との取引で価格交渉や価格転嫁に後ろ向きな企業を実名公表した。放送・通信大手のJCOMが唯一最低評価となり、放送や通信、運輸業界で低評価が目立った。物価高や人件費上昇が続く中で政府は適切な価格転嫁を促し、中小企業の質上げを目指す。

下請けとの取引を巡る主な評価結果

| | |
|---------------------|-----|
| 価格交渉が最低評価 | 1社 |
| 価格交渉・転嫁ともに下から2番目の評価 | 33社 |
| ともに最高評価 | 5社 |

※経産省が交渉・転嫁それぞれを4段階で評価。220社実名公表

日本放送協会(NHK)やフットバンク、KDDI、ヤマト運輸など33社に上った。放送や通信、運輸業界は制作会社など下請け先が多重で競合が多いほか、発注側も他社との競争が激しいため製品・サービスの値上げに慎重とみられている。経産省幹部は「下請け側が値上げを求めにくく、発注側も要請に応じにくい傾向がある」と指摘する。JCOMは「契約や更新のタイミングで協議してきたが、認識が不十分だったと真摯に反省している。追加の対策を検討していく」(広報)とコメントした。

価格交渉 JCOM 最低評価

経産省公表 下請けとの取引

下請中小企業振興法に基づき社名を公表しており、今回で3回目。実名公表を通じて自主的な改善を促す狙いがあり、低評価だった約20社には国が指導・助言を善した。

【参考】2024年1月リスト公表の報道ぶり・その効果の例

お取引先さまとの取引価格適正化について

2024年1月12日 JCOM 株式会社

2024年1月12日、中小企業庁から「価格交渉促進月間（2023年9月）フォローアップ調査の結果」が公表されました。

本調査は、取引価格の適正化に関して、お取引先さまである中小企業のアンケート結果を整理したのですが、今回の調査で弊社はお取引先さまから非常に厳しい評価をいただきました。

弊社といたしましては、この結果を真摯に受け止め、お取引先さまとのより良いパートナーシップの構築に一層努めてまいります。

- 従来、お取引先さまと十分協議を行い、定期的に意見交換の場を設けるなど行ってまいりましたが、今後もコミュニケーションを一層強化し、十分な協議・話し合いを行ってまいります。
- お取引に関するご要望につきましては、弊社、担当窓口へご連絡いただきたくお願い申し上げます。

出典：J:COM ホームページ
https://newsreleases.jcom.co.jp/news/20240112_9756.html

【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 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） | | | | |
|-------|----|----|----|-------------------------|
| 材料・品番 | 単価 | 数量 | 金額 | （備考）旧単価（円）／ 単価上昇率（%） |
| | | | | |
| 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）に最低賃金・春季労 使交渉妥結額等の上昇率を垂じて算出 | 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。

労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針①

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1 2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、優越的地位の濫用又は下請代金法上の買っ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在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：要請あら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**。

労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針②

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、6頁の様式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：公表資料を活用して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12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。

(2024年3月13日)「政労使の意見交換」公正取引委員会 提出資料

(参考) 最近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 |
|-----------------------------|-------------------------------|---|
| 廣川(株) (R5.3.8) | 減額 | 「歩引」の額、「でんさい手数料」の額等を下請代金の額から減じていた。 |
| 岡野バルブ製造(株) (R5.3.16) | 不当な経済上の利益の提供要請 | 自社が所有する木型等を用いて製造する部品の発注を長期間行わないにもかかわらず、木型等を無償で保管させていた。 |
| (株)キャメル珈琲 (R5.3.17) | ①減額 ②返品 ③不当な経済上の利益の提供要請 | ①自社の各店舗への配送が不要なオンラインストア販売用の商品について、「センターフィー」として、下請代金の額から減じていた。②下請事業者から商品を受領した後、納品時の品質検査を行っていないにもかかわらず、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。③②の返品の際に下請事業者に対し、「契約不適合商品処理負担金」を自己のために提供させていた。 |
| 工機ホールディングス(株) (R5.3.27) | 買ったたき | 原材料価格の上昇等を背景として単価引上げを求める下請事業者に製造原価未満の新単価を受け入れさせていた。 |
| (株)ナフコ (R5.3.29) | 返品 | 下請事業者から商品を受領した後、当該商品に係る受入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)ノジマ (R5.6.29) | 減額 | 「拡売費」の額、「物流協力金」の額等を下請代金の額から減じていた。 |
| サンケン電気(株) (R5.11.30) | 不当な経済上の利益の提供要請 | 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、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、又は自社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、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棚卸し作業を行わせていた。 |
| (株)伊藤軒 (R5.12.22) | ①減額 ②返品 | ①「春夏協賛」の額、「秋冬協賛」の額等を下請代金の額から差し引くことにより、下請代金の額を減じていた。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)メタルテック (R6.1.23) | 減額 | 「肩費」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。 |

(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)



公正取引委員会
Japan Fair Trade Commission



ENGLISH

サイト内検索

ホーム

公正取引委員会
について

報道発表・広報活動

独占禁止法

下請法

CPRC
(競争政策研究センター)

相談・申告・情報提供
・手続等窓口

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。

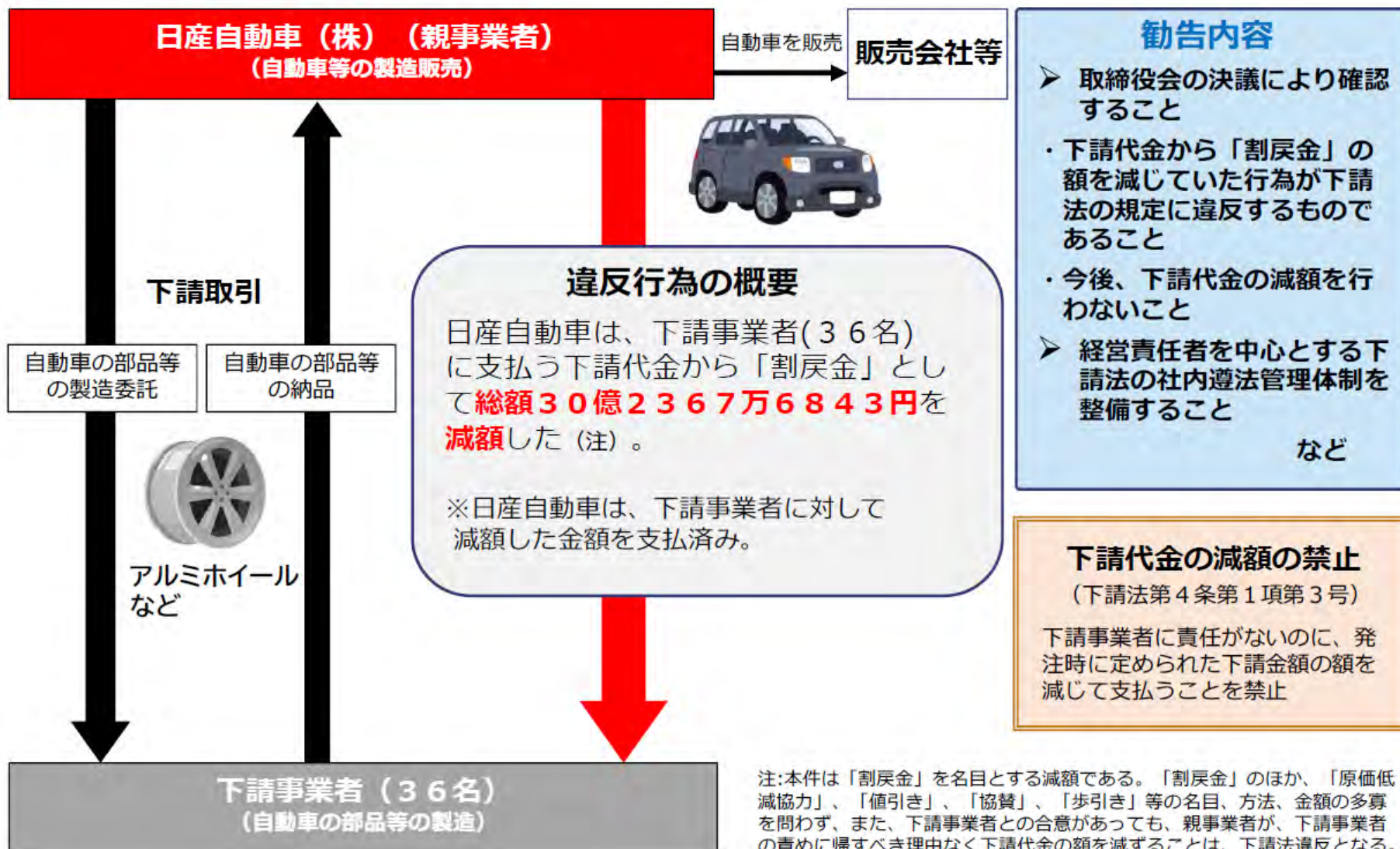
1 違反行為者の概要

| | |
|-------|-----------------|
| 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 |

下請法の執行事例（下請代金の減額の禁止）

- 令和6年3月、下請事業者に支払う金額から「割戻金」の額を減じていた行為について、下請法に違反するものとして勧告

日産自動車株式会社に対する勧告（概要）



(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 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ころ、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。

3. 自動車産業に対するGメンヒアリング結果

3. 各業界に対し、下請Gメンが収集した取引上の問題点を踏まえ、改善点を指摘。

- 下請Gメン： 令和4年度は従来の120名から**248名体制**へ倍増。令和5年1月より、更に**300名体制**へ増員。令和6年度より**330名体制**へ増強。
- 下請Gメンは、**令和4年4月～12月までに、10,127件**のヒアリングを実施（内訳等は以下に記載）。
- 平成29年1月から令和4年12月までの約6年間におけるヒアリング件数の累計は、38,156件。

業種ごとの分類 （「取引先の業種」に基づく分類） 〈自主行動計画を策定している業種〉25分類

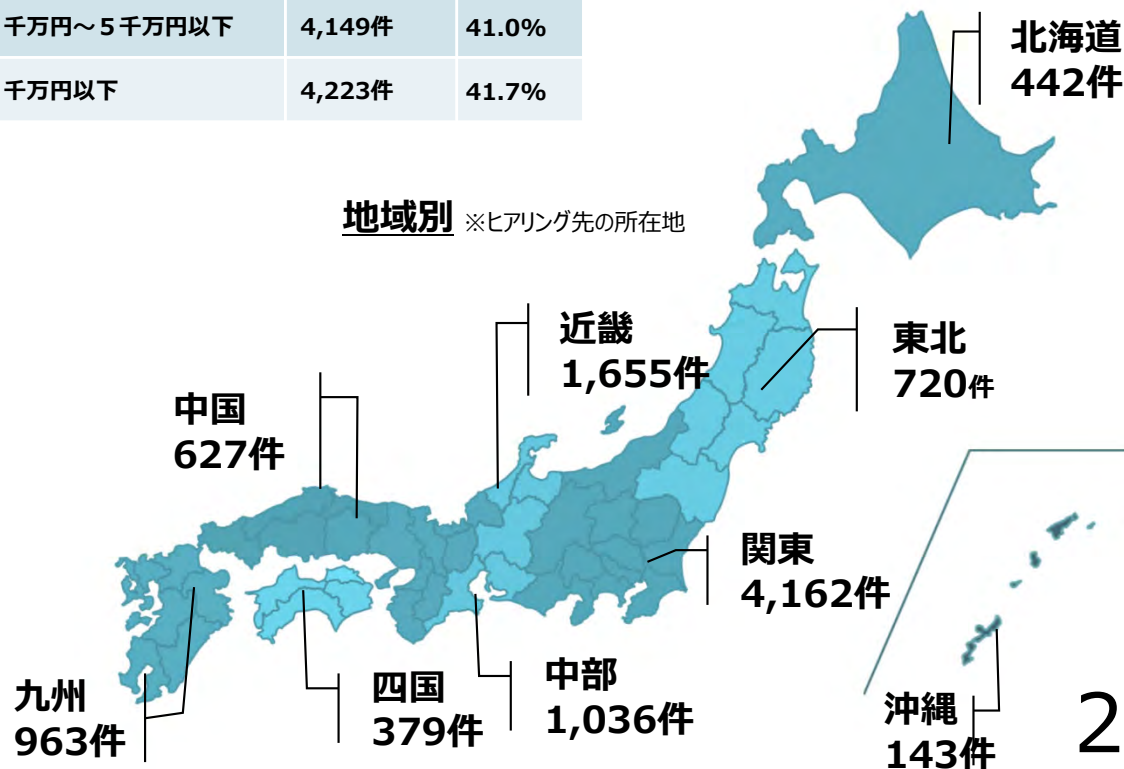
| 業種 | 件数 | 業種 | 件数 |
|--------------------|------|--------------------|------|
| 自動車 | 302件 | 紙・紙加工 | 150件 |
| 自動車部品 | 905件 | 金属 | 212件 |
| 素形材 | 113件 | 化学 | 404件 |
| 建設機械 | 149件 | 印刷 | 206件 |
| 産業機械・ 工作機械・ロボット | 820件 | 広告 | 104件 |
| 半導体製造装置 | 198件 | 建設 | 619件 |
| 計量機器・ 分析機器 | 87件 | 建材・ 住宅設備 | 348件 |
| 航空宇宙 | 63件 | トラック | 238件 |
| 繊維 | 235件 | 警備 | 37件 |
| 電機・電子・ 情報通信機器 | 810件 | 放送コンテンツ アニメーション | 133件 |
| 情報サービス・ ソフトウェア | 322件 | 造船 | 84件 |
| 流通 小売※1 | 222件 | 銀行 | 21件 |
| 流通 卸売※1※2 | 472件 | | |

資本金別

※ヒアリング対象の中小企業の資本金

| 資本金 | 件数 | 割合 |
|-------------|--------|-------|
| 1億円超 | 194件 | 1.9% |
| 5千万円～1億円以下 | 1,561件 | 15.4% |
| 1千万円～5千万円以下 | 4,149件 | 41.0% |
| 1千万円以下 | 4,223件 | 41.7% |

地域別 ※ヒアリング先の所在地



※1小売、卸売のうち、**食品、繊維の卸、小売を除く。**

※2卸売業全体としては自主行動計画が未策定であるが、製造卸の事業が含まれること、また、小売業との比較の関係上、自主行動計画策定業種に便宜上加えている。

自動車・自動車部品①

- 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。
- 支払条件について、長期の支払サイトによる手形取引等がまだ存在しているとの声が特にティア2以下の取引において目立つ。
- その他、型の保管費用や廃棄の交渉が進まないとの声や、補給品への切り替えの連絡がないことが常態化しているとの声など、旧態依然の取引条件が変わらないことに不満を持つ事業者も。

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年以上据置きのままである。【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】

自動車・自動車部品②

支払条件

- **取引先の方から、2023年●月以降現金支払いに変更する旨の申出**を受けた。現金化に伴う金利引き等もない予定。【自動車－金属製品】
- ▲ **電子記録債権のサイトが125日になっており、また、賃金部分も電子記録債権での支払い**（※）となっている。取引先に支払手段とサイト短縮を要請しているが進んでいない。【自動車部品－金属製品】
※下請中小企業振興法の「振興基準」では、「少なくとも賃金に相当する金額については、全額を現金で支払うものとする。」とされている。
- ▲ **取引先とは、20年以上の間継続して、165日サイトの手形で取引**していた。当該支払条件は割引困難な手形に相当するのではないかと考えているが、自社は同社との**価格転嫁の交渉を優先しており、支払条件の交渉はできていない**。【自動車部品－金属製品】

型取引

- ▲ **金型の保管場所がデッドスペース**となりなっており困っている。**保管費用はもらっていない**。【自動車部品－化学】
- ▲ **金型の保管や廃棄について書面による取り決めがなく**、保管費用は支払われていない。**量産終了後の金型の引き取りや廃棄も応じてもらえない**。ここ数年、型取引について報道等でクローズアップされたこともあり、取引先担当者に廃棄の申入れをしているが、自分が担当している間に結論を出したくないのか、のらりくらりと交わされて交渉が進まない。【自動車部品－金属】
- ▲ 2年ほど前から、型製作を伴う新規受注の都度、休眠型の返却又は保管費用支払を要請しているが、取引先**上位の企業が保管費用支払を認めない**等の理由で協議が進まない。【自動車部品－金属】
- ▲ 20年以上前から、型代金は量産開始から**24回支払い**になっており、昨年度の新規案件時に**型代金の一括支払いを要請したが、長年の慣習で変更できないと断られた**。【自動車部品－化学】

4. ご参考：支払い条件に関する取組

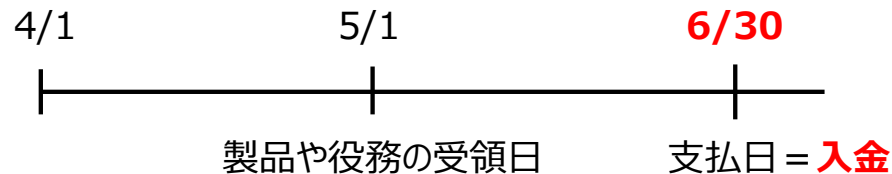
約束手形の「サイト」について

※「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。

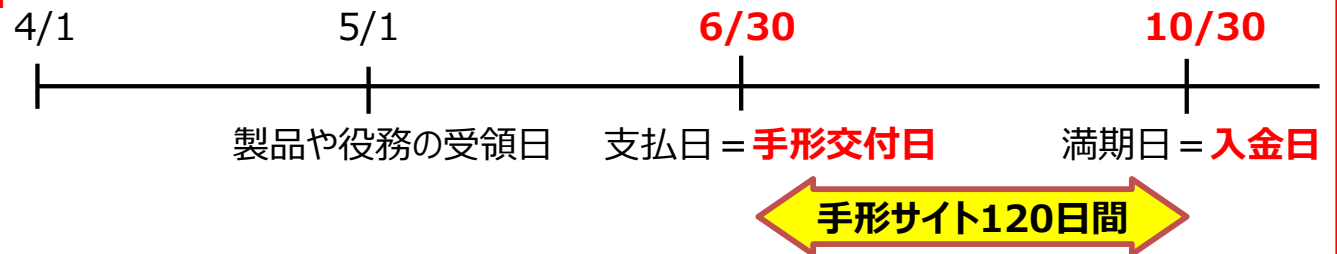
⇒受け取った者は、①銀行に割引料を支払い現金化するか、②他社への支払いとして譲渡（裏書譲渡）か、③満期日まで待つか。

■ 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】

指導基準の見直しの検討

- **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。

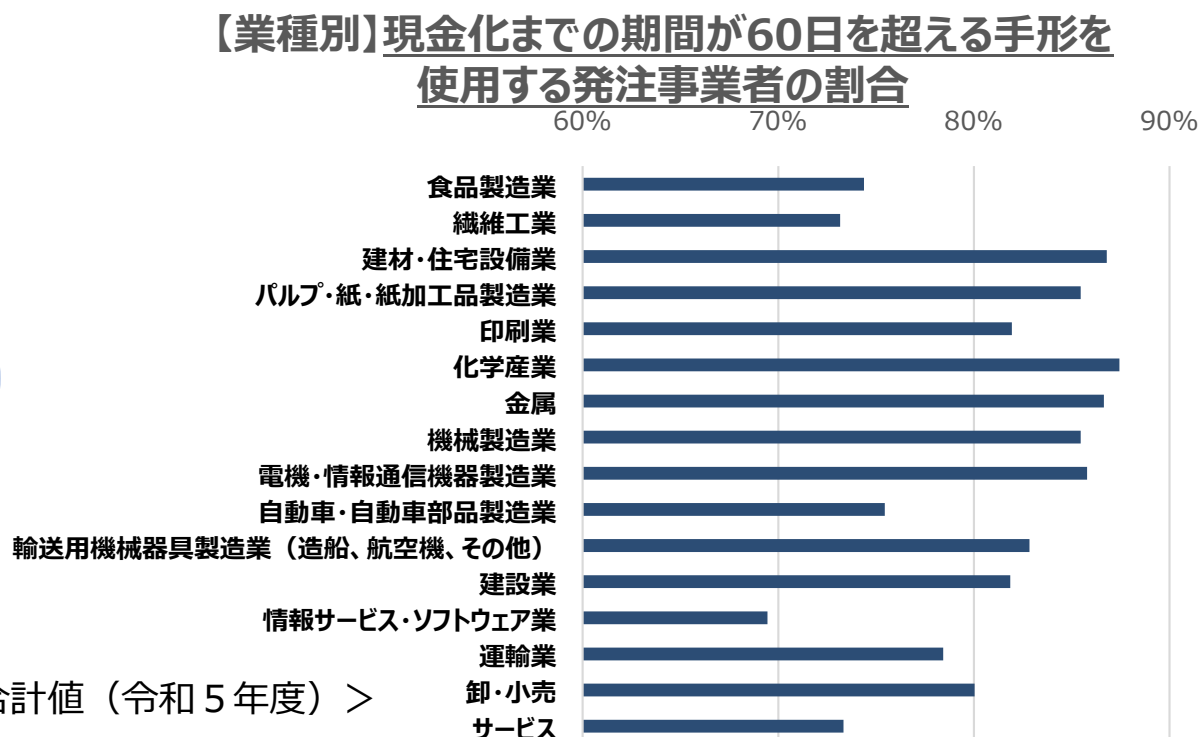
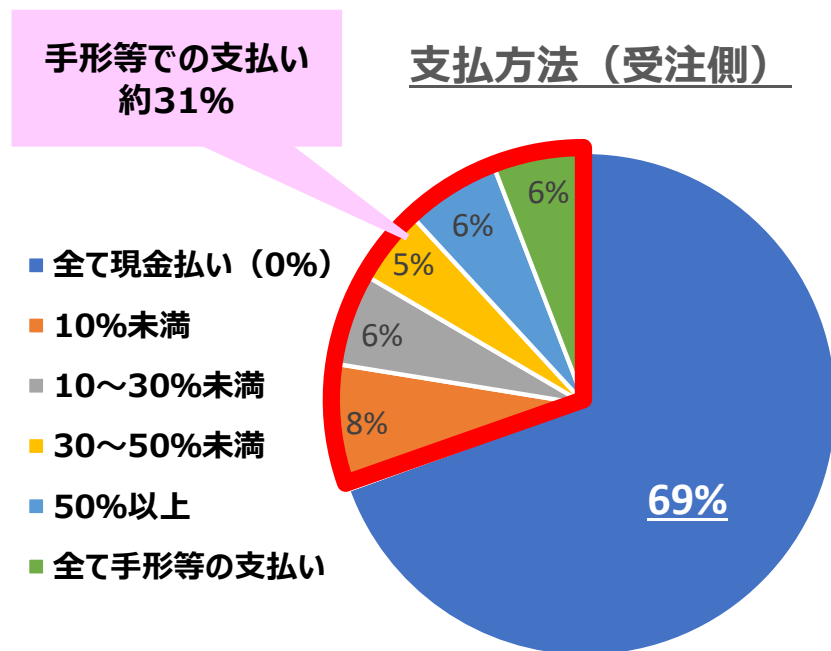
また、当該要請に伴い、令和6年を目途として、サイトが60日を超える手形等を下請法（下請代金支払遅延等防止法をいう。以下同じ。）の割引困難な手形等に該当するおそれがあるものとして指導の対象とすることを前提に、下請法の運用の見直しを検討することとしています。

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。



＜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**：**約束手形の指導基準（通知）の新設に併せて、一括決済方式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月中を予定）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予定。**

5. ご参考：型取引に関する取組

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。

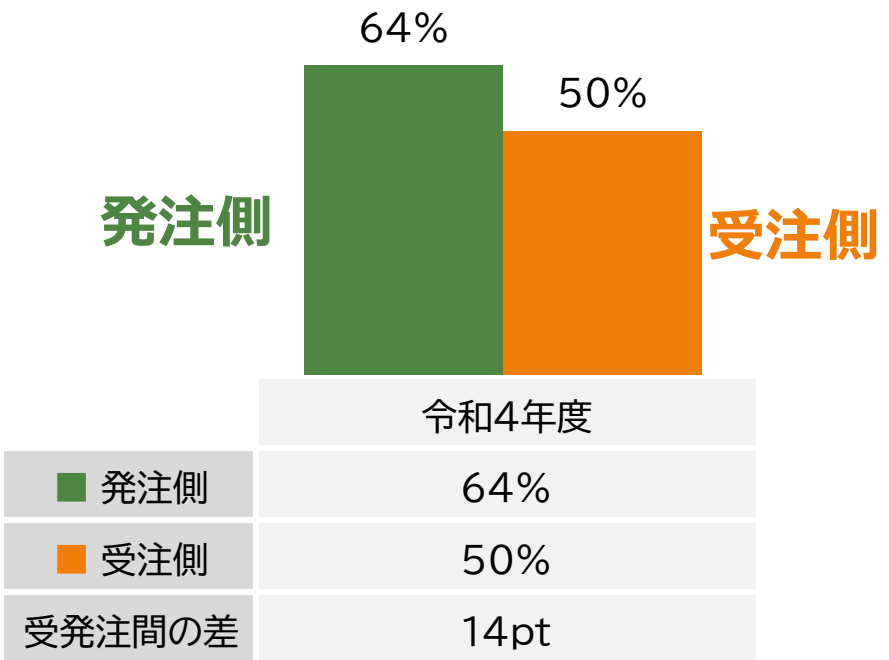
(4) 親事業者が、下請法運用基準に違反事例として掲げられている「型・治具の無償保管要請」を行わないことを徹底する旨を改めて明示。

【現状】 型の保管費用に関する支払い <取引条件改善状況調査結果抜粋>

- 型管理における適正化や改善への取組に関して、**量産終了後の型の保管費用の適正化や改善が【出来た】と回答した割合は、発注側で64%、受注側で50%**となった。
- 保管費用の改善が**【出来なかった】と回答した割合は、発注側で14%、受注側で28%**。

◆ 量産終了後の型の保管費用の支払い（【出来た（「概ね出来た」と「一部出来た」の合計）】割合を集計）

1. 発注側



| | 令和4年度 |
|------------------|-------|
| 概ね出来た(81~100%) | 45% |
| 一部出来た(41~80%) | 19% |
| あまり出来なかった(1~40%) | 22% |
| 出来なかった(0%) | 14% |

2. 受注側

| | 令和4年度 |
|------------------|-------|
| 概ね出来た(81~100%) | 33% |
| 一部出来た(41~80%) | 18% |
| あまり出来なかった(1~40%) | 22% |
| 出来なかった(0%) | 28% |

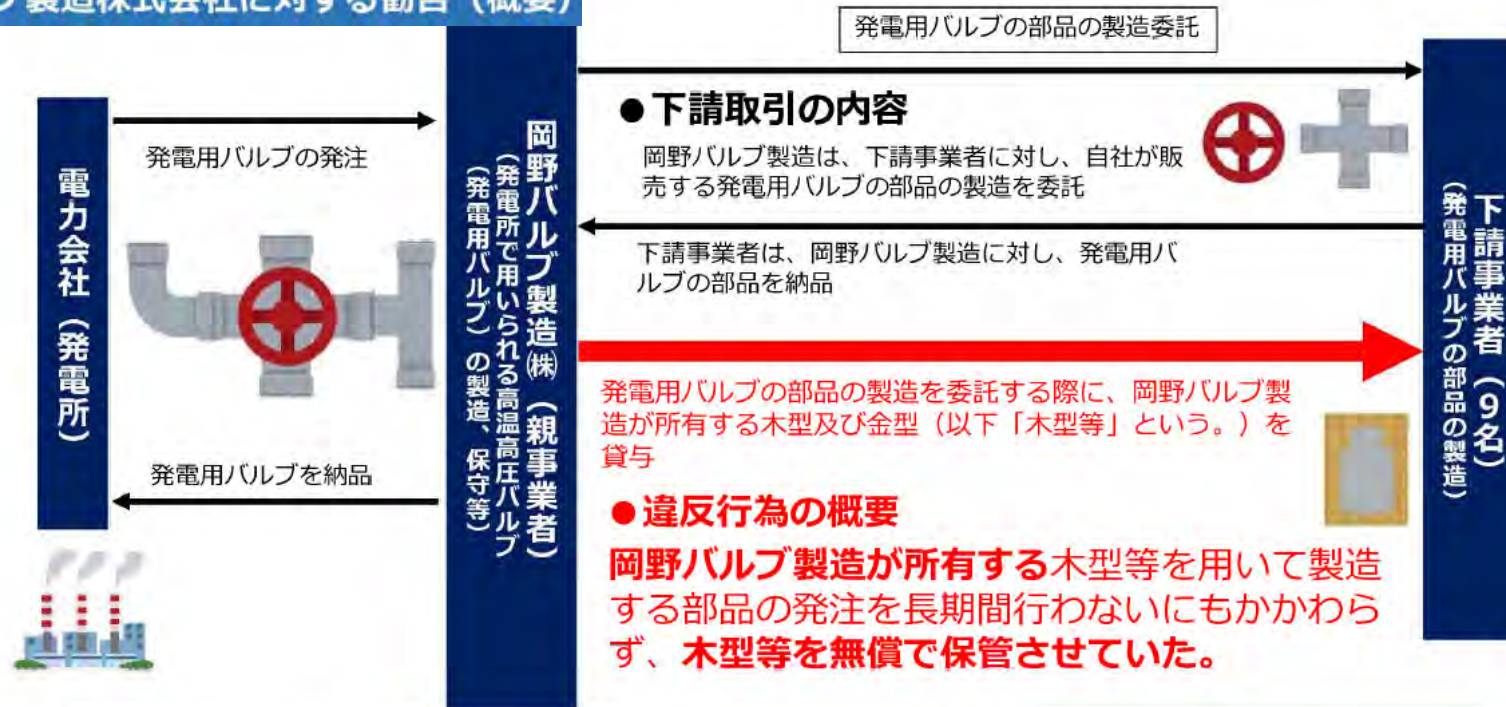
※量産終了後の型の保管費用の支払いについて「概ね出来た（81~100%）」「一部出来た（41~80%）」「あまり出来なかった（1~40%）」「出来なかった（0%）」「該当なし」の選択肢を設置。「該当なし」を除いて再集計している。

※令和2年度、令和3年度においては同様の設問はなかったため、令和4年度の結果のみを掲載。

下請法の執行事例（金型の無償保管）

- 令和5年3月、親事業者が所有する木型等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

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。

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。

下請法の執行事例（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

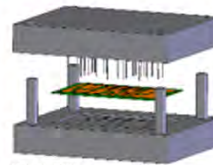
サンケン電気株式会社に対する勧告（概要）

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）



※金型イメージ図
(サンケン電気(株)提供)

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。

下請法の執行事例（金型の無償保管）

- 令和6年2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について、下請法に違反するとして勧告

サンデン(株)に対する勧告（金型等を無償で保管させていた事件）

サンデン(株)（親事業者）



下請事業者（61名）

下請取引の内容

自動車空調システム及び自動車空調用コンプレッサーの部品若しくは附属品の製造委託



違反行為の概要（不当な経済上の利益の提供要請の禁止）

サンデン(株)は、下請事業者に対して自社が所有する金型等を貸与していたところ、遅くとも令和4年1月1日以降、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61名に対し、合計4,220型の金型等を無償で保管させていた。



※金型イメージ図



※金型保管のイメージ図



※サンデン株は、上記4,220型のうち、合計193型の金型等について、下請事業者5名に対し、保管費用相当額の一部を支払った。

【参考】下請代金支払遅延等防止法に関する運用基準 違反行為事例7-5(型・治具の無償保管要請)

(2) 親事業者は、自動車用部品の製造を委託している下請事業者に対し、自社が所有する金型、木型等の型・治具を貸与しているところ、当該自動車用部品の製造を大量に発注する時期を終えた後、当該部品の発注を長期間行わないにもかかわらず、無償で金型、木型等の型・治具を保管させた。



公正取引委員会

Japan Fair Trade Commission

勧告内容

サンデン(株)は、

- 下請事業者に無償で金型等を保管させたことによる費用に相当する額を公正取引委員会の確認を得た上で速やかに支払うこと
- 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で決議し確認すること
- 下請法の遵守体制を整備すること

など

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 | 3030001045666 |
| 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。）。
② 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棚卸し作業を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）。
③ 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/>

6. ご参考：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 SME Agency website with a navigation menu and a search bar. The main content area is titled "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）" (Example of published data supporting the increase of labor costs, raw material costs, and energy costs). Below this title is a table listing various data points and their corresponding URLs.

| データ | 資料名・掲載URL |
|---------------------|---|
| 労務費 | <ul style="list-style-type: none"> 都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 民間主要企業春季賃上げ要求・妥結状況」 連合 2023 春季生活闘争 第7回（最終）回答集計結果 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 | <ul style="list-style-type: none"> 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 | <ul style="list-style-type: none"> 国土交通省・全日本トラック協会「一般貨物自動車運送事業に係る標準的な運賃」 |
| 賃金指数 | <ul style="list-style-type: none"> 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 | <ul style="list-style-type: none"> 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。



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。

よるす支援拠点

国が47都道府県に設置した
中小企業向けの経営相談窓口
価格転嫁に役立つ原価計算も支援



下請かけこみ寺

国が全国48か所に
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
不当なしわ寄せについて
相談や連絡の受け



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

商工会

商工会議所



Column ▶ 交渉に役立つテクニック

01.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。

02.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据え置くこと」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。

03.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。



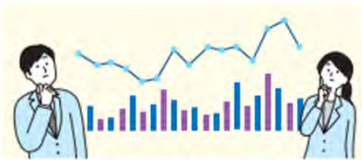
Tips

業界団体などが原価計算ツールを提供している場合があります。
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、春季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。
- これらを踏まえ、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。
- 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 1 2）
- 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 1 9）
- 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 3 0）

CHECK 5 (例表 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) ~

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24日閣議決定・公正取引委員会）別添

請取先様から承知した事項（例） 御見積書 ○年○月○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
 発注日 年 月 日

商品名 (例：業務名、品名、得意) 数量 単位 単価 合計金額

合計金額 円

内訳

1 原材料費等 (原材料費、部品購入費等)

| 品名 | 数量 | 単価 | 合計金額 (円) | 転嫁率 (%) |
|-----|-----|-----|----------|---------|
| 材料A | ... | ... | ... | ... |
| 材料B | ... | ... | ... | ... |
| 小計 | 円 | | | |

2 エネルギーコスト (電気代、ガス代、ガス料金代等)

| 品名 | 数量 | 単価 | 合計金額 (円) | 転嫁率 (%) |
|-----|-----|-----|----------|---------|
| 電気代 | ... | ... | ... | ... |
| 小計 | 円 | | | |

3 労務費 (定額賃給、ベースアップ、法定福利費等)

| 品名 | 数量 | 単価 | 合計金額 (円) | 転嫁率 (%) |
|-----|-----|-----|----------|---------|
| 労務費 | ... | ... | ... | ... |
| 小計 | 円 | | | |

4 その他 (例：設備償却費、保管料、梱包費等)

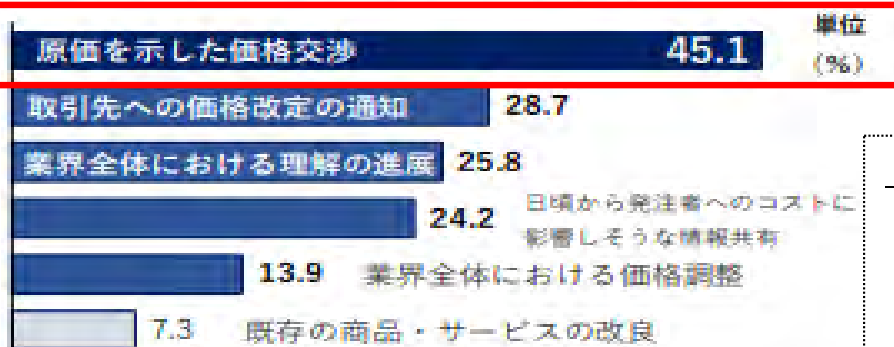
| 品名 | 数量 | 単価 | 合計金額 (円) | 転嫁率 (%) |
|-------|-----|-----|----------|---------|
| 設備償却費 | ... | ... | ... | ... |
| 小計 | 円 | | | |

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礎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)