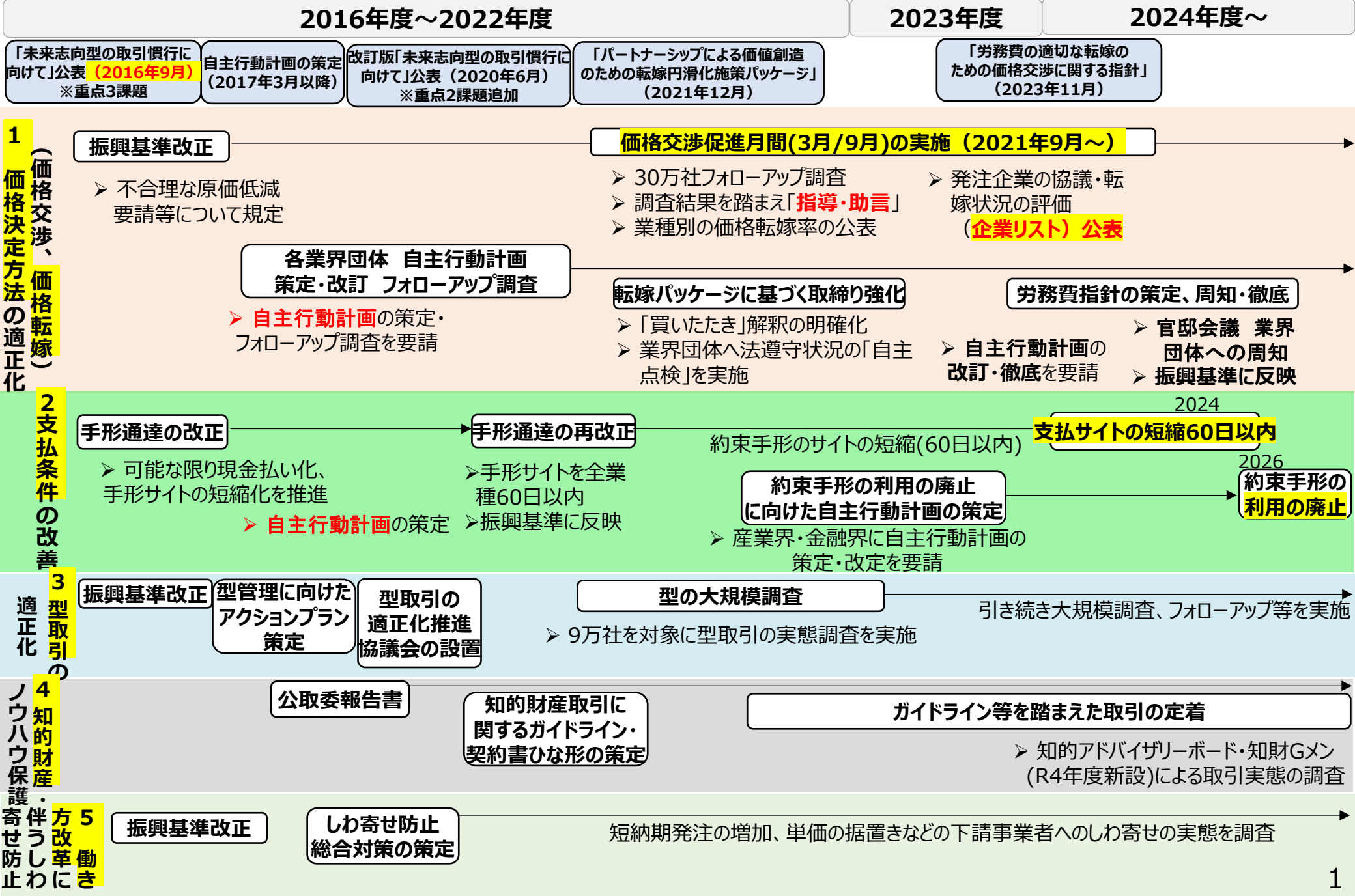


価格転嫁・取引適正化

～最新の状況と今後の動向～

令和7年1月
経済産業省
中小企業庁

政府全体の「中小企業取引適正化策」：重点5課題、これまでの施策、経緯



取引適正化のための**施策**（法律、自主的な取組み、機運醸成）

1. **法律**の厳正な執行

- ① **下請法**（下請代金法）（下請代金の減額や、**買い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・事業者間取引適正化等法**（フリーランスの取引環境、就業環境の整備。2024年11月施行。）

2. **自主的な**取引適正化の促進

- ① 業界団体による、取引適正化のための**自主行動計画**の策定、遵守。29業種・79団体 ※2024年12月現在
- ② 各企業・経営者によるパートナーシップ構築宣言(58,000社超)

3. 価格交渉・価格転嫁の**周知・徹底、機運醸成**

- 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、実態調査、社名公表等）
- 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）

4. 取引**実態把握**

- ① **下請Gメン**（令6:全国330名）が、取引実態をヒアリング（年間 約1万2千件）。法執行・制度改善に活用
- ② 各省における取引実態把握（例：物流・トラックGメン）

24年9月価格交渉促進月間FU調査

(参考) 2024年9月 価格交渉促進月間フォローアップ調査の概要

- 原材料費やエネルギー費、労務費等が上昇する中、多くの中小企業が価格交渉・価格転嫁できる環境整備のため、2021年9月より毎年9月と3月を「価格交渉促進月間」と設定。2024年9月で7回目。
- 成果を確認するため、各「月間」の終了後、価格交渉、価格転嫁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。必要に応じて大臣名での指導・助言等に繋げていく。

①アンケート調査

○調査の内容

中小企業等に、**2024年4月～2024年9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。調査票の配布先の業種は、経済センサスの産業別法人企業数の割合（BtoC取引が中心の業種を除く）を参考にして抽出。

○配布先の企業数 30万社

○調査期間 **2024年9月25日～11月11日**

○回答企業数 **51,282社**（回答から抽出される**発注企業数**は延べ54,430社）

※回答企業のうち、取引先がグループ企業のみなどの理由により、回答対象外の企業は14,166社

※参考：**2024年3月調査**：**46,461社**（延べ67,390社）

2023年9月調査：**36,102社**（延べ44,059社）

○回収率 **17.1%**（※回答企業数／配布先の企業数）

※参考：2024年3月調査：**15.5%**、2023年9月調査：**12.0%**

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10月21日～12月中旬**（予定）

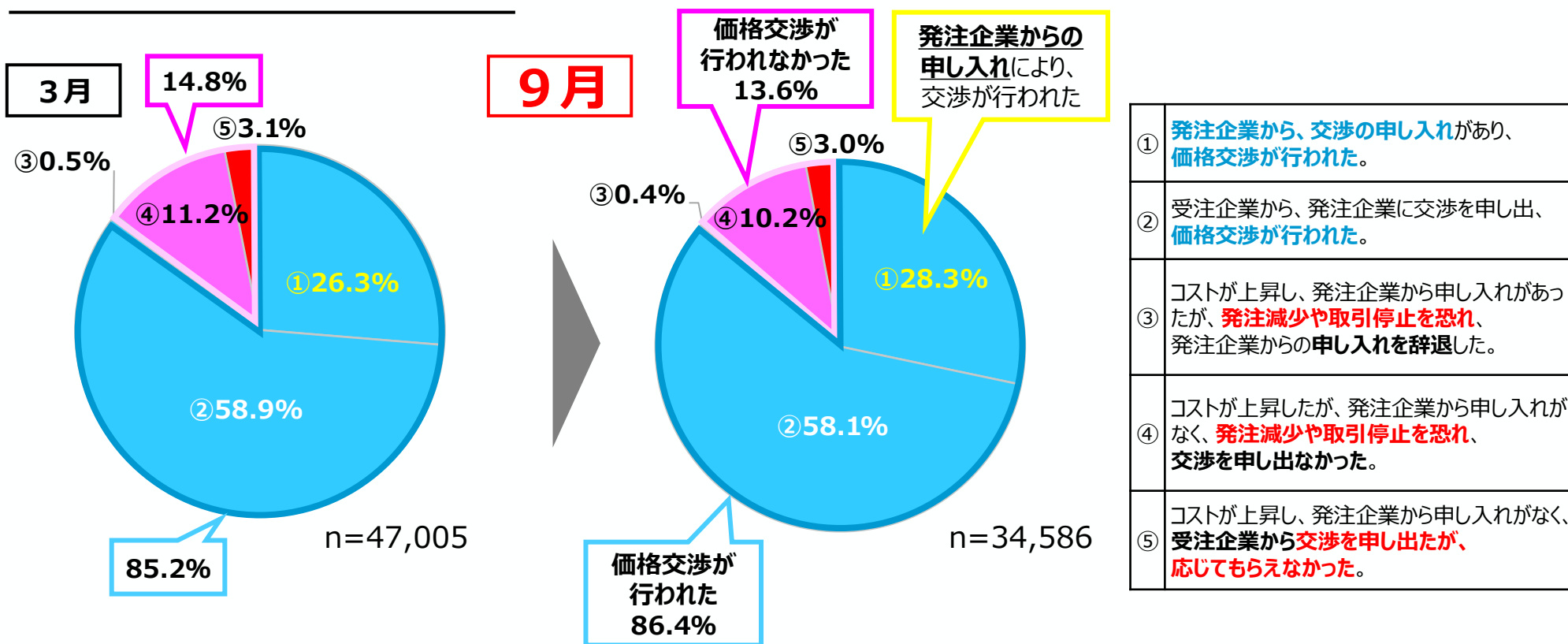
○ヒアリング件数 約2,000社（予定）

価格交渉の状況

※ 「価格交渉は不要」との回答を除いた場合の回答分布

- 「発注側企業から申し入れがあり、価格交渉が行われた」割合（①）は、前回から約**2ポイント増の28.3%**。
 - 「価格交渉が行われた」割合（①②）も前回から約**1ポイント増の86.4%**。
 - 「価格交渉が行われなかった」割合（③④⑤）は**減少**（前回14.8%→13.6%）。
- **発注企業からの申し入れは浸透しつつあるものの、引き続き、受注企業の意に反して交渉が行われなかった者が約1.5割**。引き続き、労務費指針の徹底等による価格交渉・転嫁への**機運醸成が重要**。

直近6か月間における価格交渉の状況

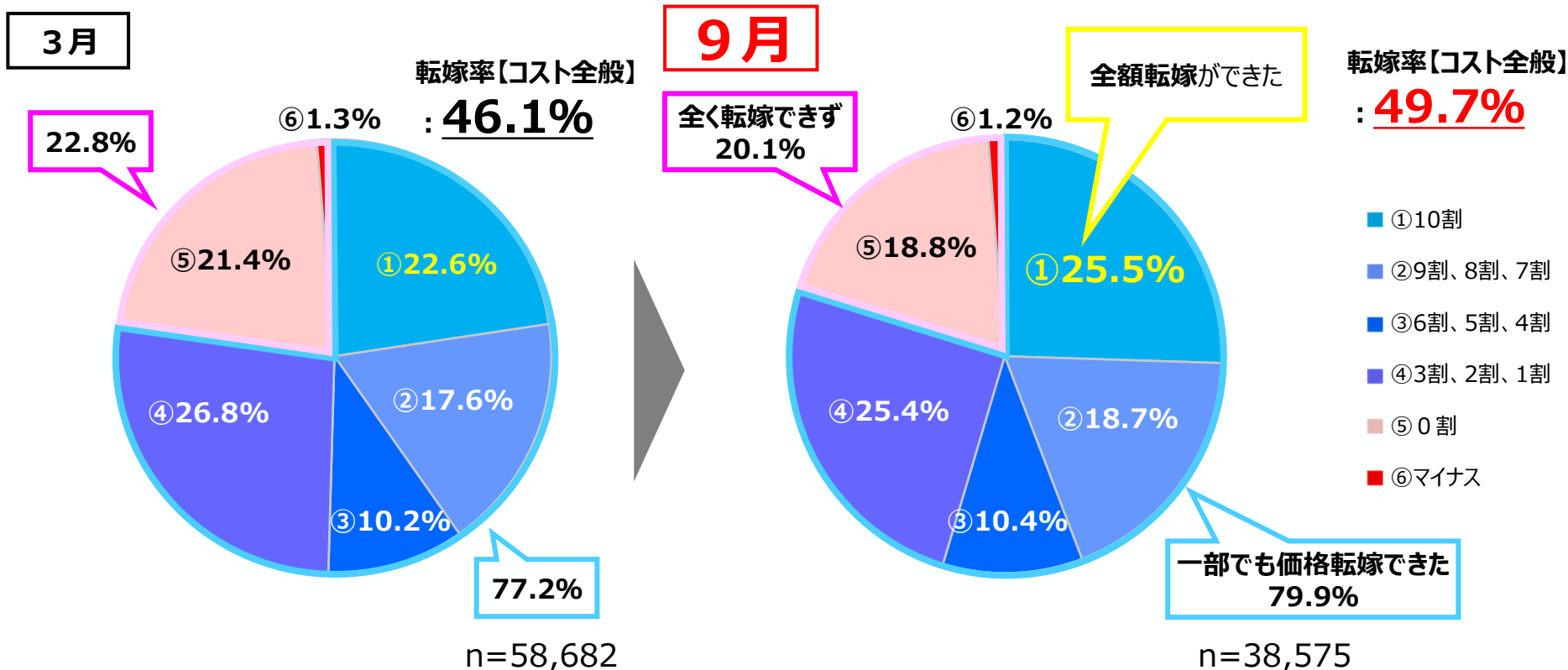


価格転嫁の状況①【コスト全般】

※「価格転嫁は不要」との回答を除いた場合の回答分布

- コスト全体の価格転嫁率は**49.7%**、今年3月より**約3ポイント増加**（前回46.1%→49.7%）。
- 「**全額転嫁できた**」割合（①）は、前回から約**3ポイント増**の**25.5%**。
- 「**一部でも転嫁できた**」割合（①②③④）も前回から約**3ポイント増**の**79.9%**。
- 「**転嫁できなかった**」「**マイナスとなった**」割合（⑤⑥）は**減少**（22.8%→20.1%）。
 - 価格転嫁の状況は改善してはいるが、転嫁できない企業との二極化がみられ、転嫁対策の徹底が重要。

直近6か月間における価格転嫁の状況

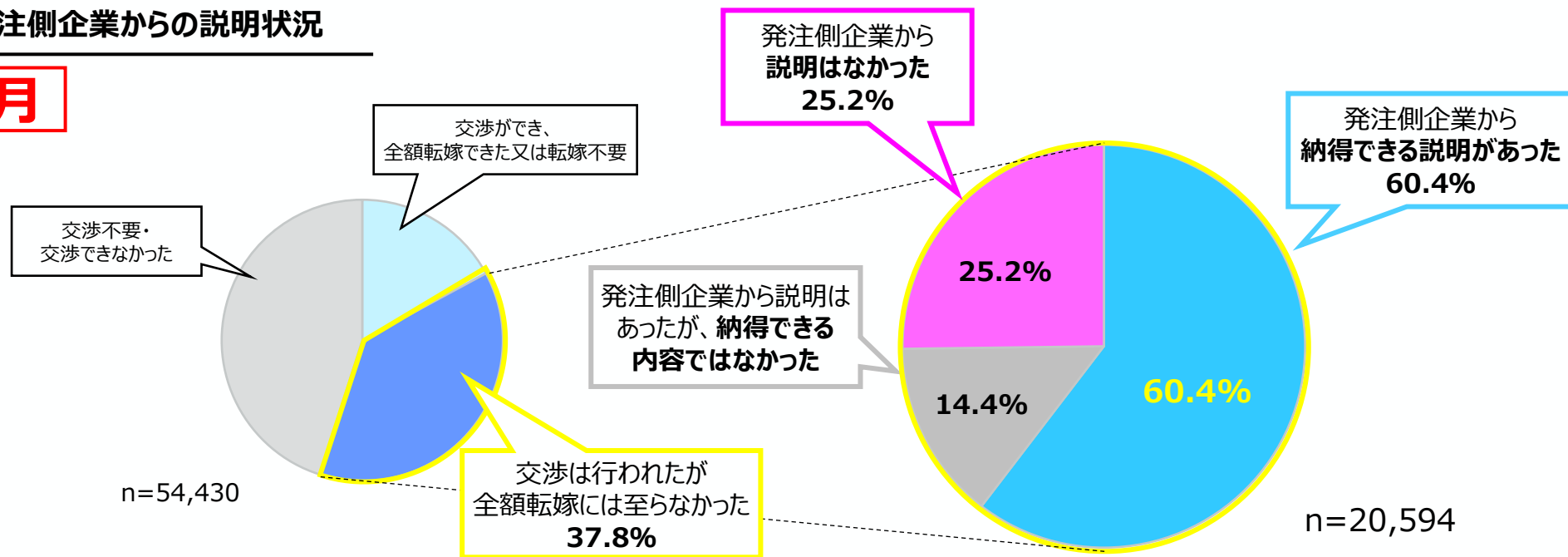


価格転嫁に関する発注側企業による説明

- 価格交渉が行われたものの、コスト上昇分の全額の価格転嫁には至らなかった企業（全体の37.8%）のうち、発注側企業から価格転嫁について、「納得できる説明があった」と回答した企業は約6割。
- 一方で、「発注側企業から説明はあったものの、納得できるものではなかった」又は「発注側企業からの説明はなかった」とする回答が約4割。
 - 発注側企業に対し、価格交渉の場の設定のみならず、価格に関する受注側企業への十分な説明も求めている必要。

発注側企業からの説明状況

9月



アンケート回答企業からの具体的な声

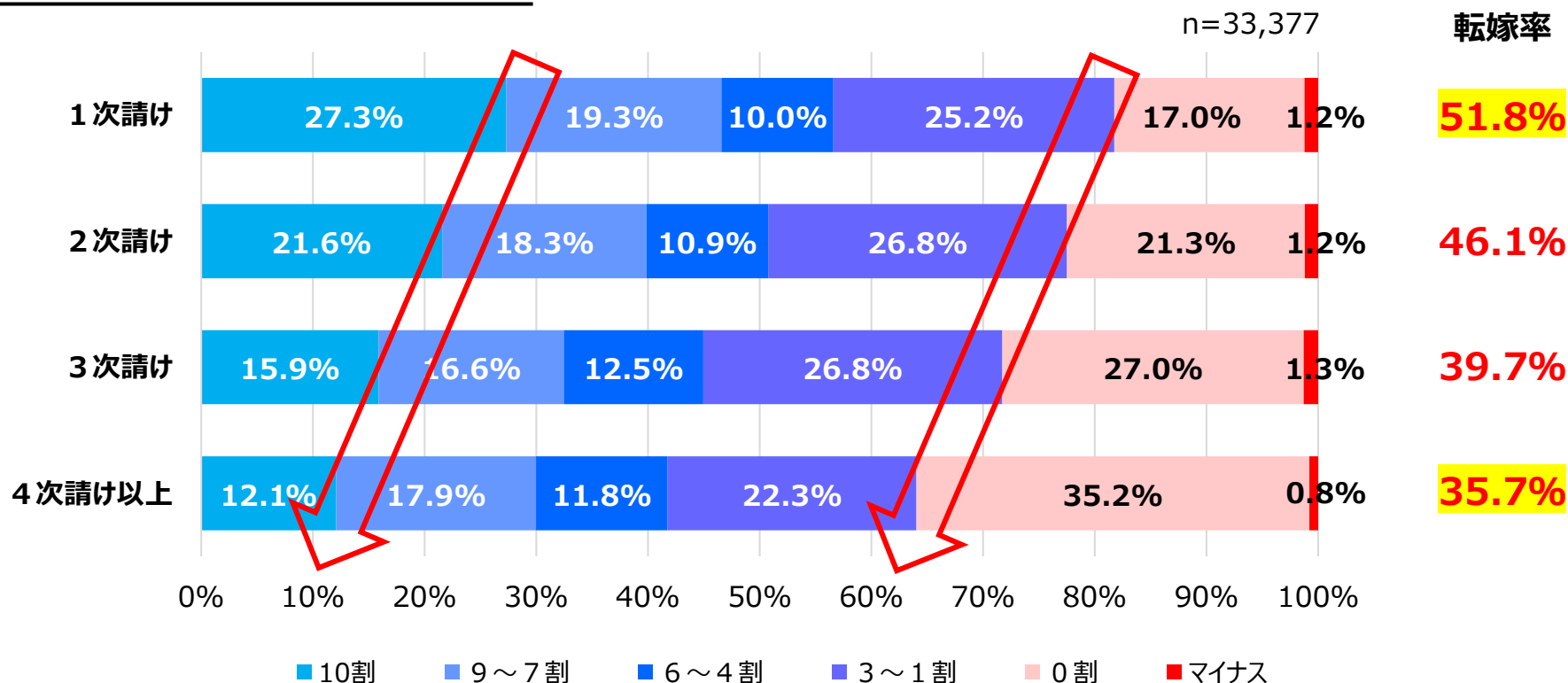
- ▲ 自社の要望は全く聞き入れず、希望額の半分しか値上げされなかった。事前に説明等もなく、一方的に決められた。
- ▲ 労務費の上昇について資料を作成し協議を行ったが、明確な根拠なく価格は据え置かれ、10年近く単価が変わっていない。

サプライチェーンの各段階（※）における価格転嫁の状況

※各取引段階＝ 受注側中小企業に対する、「自社が、最終製品・サービスを提供する企業から数え、どの取引段階に位置しているか」との質問への回答を集計したもの。

- 価格転嫁率は、1次請けの企業は5割超（51.8%）に対し、4次請け以上の企業は35%程度
- 特に、4次請け以上の階層においては、全額転嫁できた企業の割合は1割程度にとどまり、全く転嫁できなかった又は減額された企業は、4割近く（36.0%）に上る。
- 受注側企業の取引段階が深くなるにつれて、価格転嫁割合が低くなる傾向。
⇒ より深い段階への価格転嫁の浸透が課題。

受注側企業の取引段階と価格転嫁率



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厳しい等の全体的な傾向は従前通りだが、トラック運送は約 1 ポイント、放送コンテンツは約 6 ポイント上昇。

2024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	エネルギー費	労務費
①全体			↑	49.7% (46.1%)	↑ 51.4% (47.4%)	↑ 44.4% (40.4%)	↑ 44.7% (40.0%)
②業種別	1位	化学	↑	61.9% (61.0%)	↑ 65.0% (63.2%)	↑ 57.9% (54.1%)	↑ 54.6% (51.1%)
	2位	飲食サービス	↑↑	59.0% (51.5%)	↑↑ 61.2% (53.0%)	↑↑↑ 49.0% (38.3%)	↑↑↑ 49.4% (37.8%)
	3位	造船	↑↑	57.0% (49.1%)	↑↑ 62.1% (53.8%)	↑↑↑ 56.5% (45.2%)	↑↑↑ 53.2% (42.5%)
	4位	食品製造	↑↑	55.3% (50.0%)	↑↑ 58.3% (51.6%)	↑ 47.6% (42.7%)	↑↑ 47.2% (41.2%)
	5位	電機・情報通信機器	↑	54.8% (51.2%)	↑ 58.9% (55.9%)	↑↑ 49.6% (43.8%)	↑↑ 48.7% (42.9%)
	6位	機械製造	↑	54.3% (51.9%)	↑ 60.7% (57.0%)	↑ 49.1% (45.3%)	↑ 47.4% (43.3%)
	7位	製薬	↑	53.6% (53.5%)	↑ 60.4% (56.5%)	↑ 54.2% (49.7%)	↑ 46.5% (44.1%)
	8位	自動車・自動車部品	↑	51.9% (47.1%)	↑ 59.8% (54.8%)	↑ 51.8% (47.2%)	↑↑↑ 48.9% (37.2%)
	9位	建材・住宅設備	↑↑	51.6% (44.4%)	↑ 51.6% (47.0%)	↑↑ 44.9% (39.5%)	↑ 42.8% (39.4%)
	10位	卸売	↑	51.2% (47.0%)	↑ 51.7% (47.5%)	↑ 43.9% (39.6%)	↑ 42.9% (38.3%)
	11位	廃棄物処理	↑↑↑	50.7% (39.1%)	↑↑ 43.1% (35.0%)	↑↑↑ 47.0% (34.8%)	↑↑↑ 48.7% (34.6%)
	12位	建設	↑	50.3% (46.9%)	↑ 51.6% (47.3%)	↑ 46.0% (42.0%)	↑ 47.4% (43.8%)
	12位	金属	↑	50.3% (46.2%)	↑↑ 55.4% (49.8%)	↑ 44.5% (41.5%)	↑ 42.6% (37.9%)
	14位	紙・紙加工	↑↑	50.2% (45.1%)	↑ 49.9% (45.9%)	↑↑ 43.0% (37.5%)	↑↑ 42.7% (37.4%)
	15位	鉱業・採石・砂利採取	↑	49.8% (48.6%)	↓ 47.4% (47.8%)	↑ 43.6% (43.3%)	↑ 43.4% (42.0%)
	16位	繊維	↓	49.0% (49.9%)	↓ 48.8% (51.4%)	↑ 45.3% (43.2%)	↑↑ 46.8% (41.3%)
	17位	小売	↑	48.8% (47.1%)	↑ 49.2% (47.8%)	↑ 41.7% (40.5%)	↑ 40.5% (38.6%)
	18位	印刷	↑	48.5% (43.5%)	↑ 49.0% (46.6%)	↑ 41.1% (37.2%)	↑↑ 40.6% (34.7%)
	19位	生活関連サービス	↑↑	48.4% (39.6%)	↑↑ 48.2% (40.5%)	↑↑ 41.2% (31.8%)	↑↑↑ 42.7% (31.2%)
	20位	不動産・物品賃貸	↑↑	48.1% (42.1%)	↑ 46.5% (41.8%)	↑ 41.0% (38.7%)	↑↑ 45.4% (38.9%)
	21位	電気・ガス・熱供給・水道	↓	48.0% (48.3%)	↓ 49.0% (49.4%)	↓ 43.5% (44.9%)	↓ 43.9% (45.1%)
	22位	石油製品・石炭製品製造	↑	47.6% (43.9%)	↑ 55.5% (51.8%)	↑ 42.9% (38.8%)	↑ 41.0% (37.4%)
	23位	情報サービス・ソフトウェア		47.1% (47.1%)	↓ 38.0% (39.7%)	↓ 34.0% (35.1%)	↑ 46.3% (46.2%)
	24位	通信	↑↑	47.0% (40.8%)	↑↑ 44.7% (38.9%)	↑↑ 40.5% (35.0%)	↑↑ 45.7% (38.3%)
	25位	運輸・郵便（トラック運送除く）	↑↑	45.5% (39.8%)	↑↑ 44.3% (37.2%)	↑↑ 41.6% (35.2%)	↑↑ 42.8% (35.8%)
	26位	農業・林業	↑	41.2% (38.8%)	↑ 39.9% (39.1%)	↑ 37.3% (33.8%)	↑ 36.1% (32.2%)
	27位	金融・保険	↑↑	40.9% (35.3%)	↑ 36.3% (34.1%)	↑ 31.7% (28.8%)	↑↑ 37.4% (32.3%)
	28位	放送コンテンツ	↑↑	39.8% (33.7%)	↑↑ 40.4% (33.8%)	↑↑ 36.2% (27.8%)	↑↑ 36.8% (31.7%)
	29位	広告	↓↓↓	31.4% (46.9%)	↓↓↓ 32.3% (49.1%)	↓↓↓ 26.4% (40.2%)	↓↓↓ 32.1% (42.3%)
	30位	トラック運送	↑	29.5% (28.1%)	↑ 25.7% (24.6%)	↑ 27.2% (25.9%)	↑ 26.9% (24.0%)
	—	その他	—	—	—	—	—

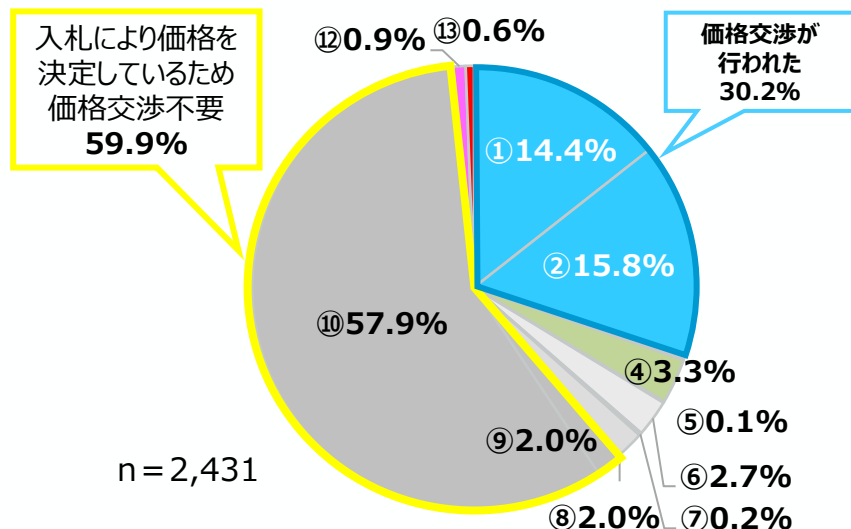
※ 3月時点との変化幅と矢印の数の関係 ↑：1～4ポイント 上昇、 ↑↑：5～9ポイント 上昇、 ↑↑↑：10ポイント以上 上昇 ※ () 内は前回の転嫁率を示す。

官公需（※）における価格交渉・価格転嫁の状況

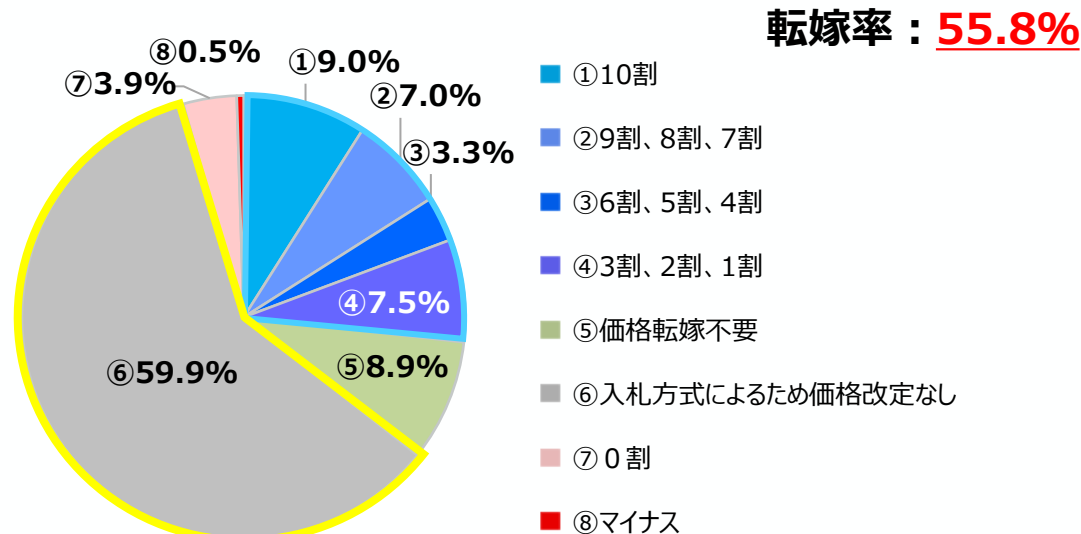
※「官公需」とは、国や地方公共団体等が、物品購入・役務の提供依頼・工事の発注を行うこと。

- 官公需の価格転嫁率は、**55.8%**。（「価格転嫁不要」、「入札により価格決定しているため価格交渉不要」の場合を除く759件の回答の平均）
- ただし、官公需全体では「入札により価格決定しているため価格交渉不要」とする回答が**約 6 割**。

直近 6 か月間における価格交渉の状況



直近 6 か月間における価格転嫁の状況【コスト全般】



アンケート回答企業からの具体的な声

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

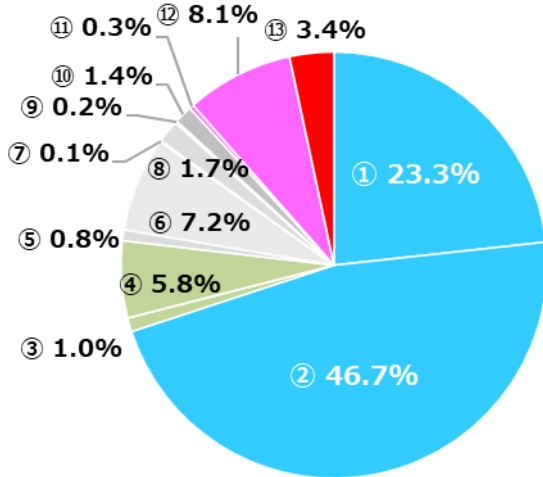
○原材料費について、受注者の発議で行えるスライド条項が契約に規定されており、単価の変更ができる。

▲価格交渉を申し入れたが、「予算が無い」と一蹴された。

▲資材費が高騰しており、発注者の設定している単価との乖離がみられたため、実際の単価との比較を提示したが、「他にそのような声は挙がっていない」と言われ、「今後検討する」との回答のみであった。

自動車・自動車部品

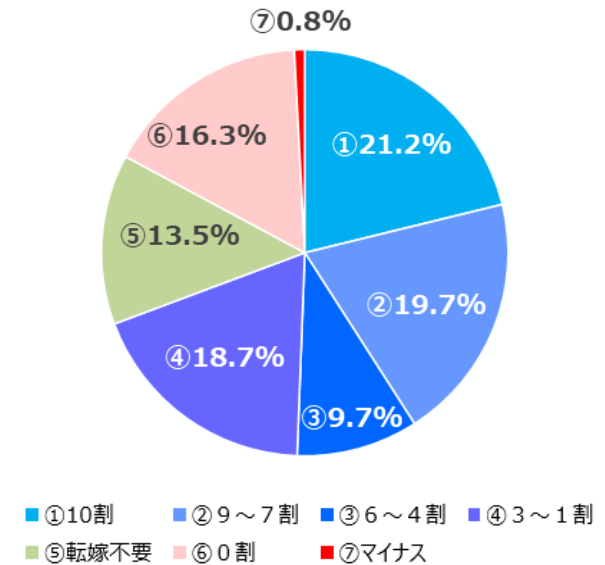
直近 6 か月間における価格交渉の状況



①	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。
②	受注企業から、発注企業に交渉を申し出、価格交渉が行われた。
③	コストが上昇せず、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
④	コストが上昇せず、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑤	コストが上昇したが、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑥	コストが上昇し、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑦	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑧	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑨	入札方式により価格を決定しているため、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑩	入札方式により価格を決定しているため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。
⑪	コストが上昇し、発注企業から申し入れがあったが、発注減少や取引停止を恐れ、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑫	コストが上昇したが、発注企業から申し入れがなく、発注減少や取引停止を恐れ、交渉を申し出なかった。
⑬	コストが上昇し、発注企業から申し入れがなく、受注企業から交渉を申し出たが、応じてもらえなかった。

直近 6 か月間における価格転嫁の状況【コスト全般】

n = 1,818



転嫁率：51.9%

アンケート回答企業からの具体的な声

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

- 原材料費やエネルギーコスト、人件費等が高騰している状況を踏まえ、発注側企業から価格交渉を申し出てほしい旨の連絡を、記入例やフォーマット付きでもらった。
- 自動車メーカーがTier 1 企業に対し価格改訂を実施した事が報道され、改定率の基準が明確になり、Tier 2 以下のメーカーにも還元され始めた。
- ▲厚生労働省の公表資料や中小企業庁が推奨する資料をもとに交渉を申し入れたが、実態数値を要求され、交渉が進んでいない。
- ▲生産に必要な副資材（加工油や溶接材料）の高騰分については価格転嫁の対象にしてもらえなかった。
- ▲取引先の先の自動車メーカーが交渉に応じないため、自社の価格見直しができないと言われる。自動車メーカーが値上げした分しか値上げしてもらえないため、実態に見合っていない。自動車メーカーが支援金として出したエネルギーコストも一切支払われていない。

価格交渉・転嫁の回答状況のリスト（一部）（2024年9月の価格交渉促進月間の結果）

● 1月21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（民間211社及び6の国・地方公共団体）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)	14	イ	イ
1010001008668	J F Eスチール(株)	19	ア	イ
1010001092605	ヤマト運輸(株)	67	イ	ウ
1010001098619	日鉄物流(株)	16	ア	イ
⋮				
1010401029009	美和ロック(株)	11	エ	ウ
1010601006939	(株)吉野工業所	10	ウ	ウ
⋮				
5011601000515	一建設(株)	10	エ	イ
5013201004656	(株)パスコ	11	ア	イ
⋮				
7010401057862	タマホーム(株)	19	エ	ウ
7010401088742	(株)大林組	43	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

9 月月間FU調査：業種毎の事例

(自動車・自動車部品、産業機械、電機・情報通信機器、流通、建設、運送)

価格転嫁FU調査（9月月間）

自動車・自動車部品（好事例）

自社のコスト上昇分は100%価格転嫁できている。自社においても協力工場に対する価格転嫁の金額を試算して、2024年に自社から申出て〇%の値上を予定している。月2回は取引先の本社を訪問、WEB会議も事あるごとに双方から行われており共存共栄の態度が伝わってきている。10年前とは考えられない対応の変化に驚いている。【自動車部品－化学】

2024年〇月は、よろず支援センターの協力を得て2%の引上げ要求を行ったところそのまま認めてもらった。また、熱処理などの外注費は100%転嫁を認めてもらっている。取引先側からパートナーシップ構築宣言や価格交渉月間等の案内が送付されてきており、価格転嫁に取り組んでいる意識は感じている。【自動車部品－金属製品製造・加工】

2024年〇月頃に取引先各発注部門から文書でコスト上昇分の転嫁に関する協議申出があった。SE技術者の賃金上昇分は自社努力で吸収し値上げ要請してこなかったのが結果として10年前から単価が据置きとなっていた。取引先からの申出を契機として2024年〇月に〇%単価引上げを要請したところ、簡単な資料で協議が完了し遑って単価引上げが認められた。労務費指針発出の効果が大きいと考えており、感謝している。【自動車－情報サービス】

2024年〇月の価格交渉の際、原材料、エネルギー値上がりについて価格転嫁を申し入れると、取引先の方から「労務費上昇分は転嫁する必要がないのか。」と問われた。自社では「労務費を配賦する原価計算をしていない。」と返すと、「指導する。」とのことで計算の仕方を教えてもらい、労務費上昇分も転嫁することができた。【自動車部品－自動車部品】

毎年2回価格協議がありに誠実に応じてもらっている。2024年の価格交渉においては特別な資料の提出を求められることもなく自社の要望どおりの値上げが認められた。取引先から、労務費上昇分の転嫁に加え、外注先や派遣社員の賃上げ分にも還元するようにして下さいと連絡があり、その分も含んだ値上げが行われている。取引先からは、負担になっているようなことがあったら何でも相談して下さいと言われており、紳士的な対応がなされている。【自動車－自動車部品】

価格転嫁FU調査（9月月間）

自動車・自動車部品（注意を要する事例）

2023年の取引先による値上げ以後は、価格交渉は受け付けてもらえない。値上げ交渉を拒否する理由は「2023年に、労務費は満額回答、エネルギー費は相場連動にしたので都度改訂の必要が無い。」というもの。**満額回答は2023年時点であり今期は更新されない。**エネルギーについては、相場連動の金額自体が低すぎ。2023年時点でもそれまで認められていた分が半分程度にダウンしている。今後下落すれば常にマイナスが累積するので、コスト上昇の実状にあわず、説明に納得できない。【自動車－金属製品製造・加工】

2024年〇月に新車プロジェクトから声がかかり、基本的には材料費＋加工時間×単価で見積もりを算出。前回同等の依頼よりも価格を上げると失注する懸念があり、原材料費と労務費の高騰分については転嫁していない。商社を経由している競合他社は2社で、相見積もりとなるが、たとえ**受注が決まったとしてもその後更に価格交渉があり、購買部門から「もう無理だね」「これくらい下げられるよね」と言われ1～2割下げられる。**【自動車－工作機械】

2023年〇月から20年以上改定されていない労務費単価の改定の申入れを行っているが、現在も交渉中。**2か月に1回程度継続して交渉。交渉の場は設定してくれているが、取引先からは「最上位取引先に価格改定の申入れはできない」「価格改定を要望するのはお宅だけだ」と言われたり、労務費や仕入れコストの詳細の提示を求められたり、外注先も困っているとの説明には、「外注先を助けるのは自社の問題であり、外注先を理由にするな」との発言があったりと前向きな交渉にはなっていない。**運送費の値上げ交渉時の理由に最低賃金上昇率の説明すると、「その人が最低賃金なのか？」と言われたり、**時間ばかり費やされている。**【自動車部品－化学】

2023年までは定期的な価格改定の見直しはなく、エネルギー費の実勢価格に連動して取引先は値下げを自社は値上げを求めてきた。自社の値上げは認められることなく値下げのみが強いられる状況であったが、**2024年〇月に取引先から労務費の値上げを実施すること及び、エネルギー費の下落に伴う価格改定を行う通知が届いた。**エネルギー費は、むしろ高騰しており自社として値下げを認めることはできないため値上げを求める詳細な協議を行って頂くことを文書で申し出したが、取引先からは**決定事項であるため価格交渉を行う必要はない**との回答があった。【自動車部品－素形材】

「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」
(R3.12.27：内閣官房、消費者庁、厚生労働省、経済産業省、国土交通省、公正取引委員会)

独占禁止法 Q&A（（公正取引委員会ウェブサイト「よくある質問コーナー(独占禁止法)」のQ20）

取引上の地位が相手方に優越している事業者が、取引の相手方に対し、一方的に、著しく低い対価での取引を要請する場合には、優越的地位の濫用として問題となるおそれがあり、具体的には、

- 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
- 2 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、取引の相手方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、電子メール等で取引の相手方に回答することなく、従来どおりに取引価格を据え置くこと

は、優越的地位の濫用として問題となるおそれがある。

調査



令和4年緊急調査

(R4.12.27公表)

- 受注者向け8万社、発注者向け3万社の書面調査を実施し、随時立入調査を実施
- 発注者4,030社に対し注意喚起文書を送付
- 多数の取引先に対して協議を経ない取引価格の据置き等が認められた事業者13社について、事業者名を公表

令和5年特別調査

(R5.12.27公表)

- 11万名を超える事業者を対象に実施
- 発注者8,175社に対し注意喚起文書を送付（送付件数の回答者数に占める割合は、令和4年緊急調査と比較して4.1ポイント減少）
- 相当数の取引先について協議を経ない取引価格の据置き等が確認された事業者10社の事業者名を公表



「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」の策定（R5.11.29：内閣官房、公正取引委員会）

- ✓ 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、次頁の様式を活用すること考えられる。

★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。

企業取引研究会

「企業取引研究会」の開催について

開催の趣旨

- 政府一体となって価格転嫁対策に取り組んできたところ、価格交渉や価格転嫁の動きにも進捗がみられるが、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未だ残っている
- 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

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

研究会の構成等

- ◆ 月1回程度を目途として開催（初回は令和6年7月22日開催）
- ◆ 委員による自由闊達な意見交換を促進するために非公開とするが、議事録を速やかに公表
- ◆ 公正取引委員会事務総局と中小企業庁の共催

「企業取引研究会」の開催について

企業取引研究会 委員名簿

座長	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
	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

適切な価格転嫁の環境整備に関する論点 (買ったたき規制の在り方)

主な論点

- より適切な価格転嫁に関する環境整備の観点から、現行の下請法の買ったたき規制のほかに、下請代金の額の決定に関し規制する行為類型があるか。

主要な意見

- 価格に着目したアプローチでは問題解決が難しいため、プロセスに着目した規律と有効な交渉が必要である。現行の下請法がこれらに及んでいないのであれば、新たな行為類型の創設も含めて検討すべきと考える。
- 商慣習の合理性や誠実な交渉が担保されてこなかったことが、経済停滞の原因の一つになっている可能性がある。
- 取引には、①多くの市場参加者の需給で価格（市価）が決まるような取引と、②取引関係者がある程度、固定しており、それらの間で継続的に行われる取引がある。②の取引で適用される価格は一般に観察が難しいが、適正価格（フェアプライス）は存在し、健全な経済ではこの価格で取引が行われるはず。下請法の対象となる取引は②のケースが多く、下請法に「フェアプライス」を基準とする買ったたき規制を導入することも概念的には考えられるものの、「フェアプライス」は外から観察しづらいため、フェアプライスが実現されるよう、実質的な交渉が確保されるような規律を検討してはどうか。
- 多数の下請事業者と様々な取引のある親事業者にとって、多様な下請事業者と交渉を求めることは取引費用を大きく増加させ、取引の打切りや内製化につながるおそれもある。買ったたきの規制の見直しについては慎重な検討を要する。

解決の方向性

- ◆ 現在の下請法第4条第1項第5号の買ったたきとは別途、実効的な価格交渉が確保されるような取引環境を整備する観点から、例えば、下請事業者からの価格協議の申出に応じなかったり、親事業者が必要な説明を行わなかったりするなど、一方的に下請代金を決定して、下請事業者の利益を不当に害する行為を規制する必要がある。

下請代金等の支払条件に関する論点

主な論点

- 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約束手形等による支払について、下請法における取扱いをどう考えるか。

主要な意見

- 手形等の利用に合理性及び必要性が認められないのであれば、下請法の趣旨に立ち返り、廃止する方向で検討すべきである。
- 時代の変化やDX化に伴い、約束手形は廃止することが合理的である。
- 慣習や経理事務の変更への抵抗感から、紙の約束手形での支払が維持されているようであり、法律で、紙の約束手形による支払を認めないと明確にし、強いメッセージを発信することが必要である。
- 約束手形廃止による資金繰りへの影響に対応するため、事業者への資金繰り支援が必要である。
- ファクタリングの手数料や銀行振込手数料の負担については、民法の原則どおり発注者が負担するのが合理的な商慣習である。商慣習を見直し、下請事業者の不利な境遇を改善するための取組が必要である。

解決の方向性

- ◆ 紙の有価証券である手形については、下請法の代金の支払い手段として使用することを認めない。
- ◆ その他金銭以外の支払手段（電子債権、ファクタリング等）については、支払期日までに下請代金の満額の現金と引き換えることが困難であるものは認めない。
- ◆ 振込手数料を下請事業者に負担させる行為は、合意の有無にかかわらず、下請法上の違反に当たることとし、その旨、解釈を変更して、運用基準において明示する。

主な論点

- 荷主・物流事業者間の問題（荷役・荷待ち）を踏まえ、**発荷主から運送事業者へ物品の運送を委託する取引の下請法における取扱いについて、見直すべき点はあるか。**

主要な意見

- 着荷主と発荷主との間に部品等の製造や購入の発注だけでなく、その部品等を「運ぶ」契約も含まれており、発荷主はその債務の履行のために運送事業者に物の運送を委託する、という構造に着目すれば、**下請法の対象とされている取引と類似の構造があるといえるのではないか。**
- 現在、荷主と元請運送事業者との取引は物流特殊指定の対象、元請運送事業者と下請運送事業者との取引は下請法の対象とされているが、事業者にとって分かりにくく、**統一的に下請法として対象とすることが望ましい。**
- 荷主からの運送委託を下請法の適用対象を広げる際には、規制の範囲が広くなりすぎないように配慮する必要がある。着荷主と発荷主の取引においては、物の運送が前提となることが多いものの、例えば「どこから」運ぶかは発荷主が決めており、完全な役務の再委託とはいえず、**下請構造に該当するかどうかを慎重に判断する必要がある。**
- 下請法では、役務の提供後60日以内の支払期日を定めることが義務付けられており、物流特殊指定から下請法に規制を切り替える場合には、**資金繰り負担をはじめとする発荷主の負担への配慮が必要**である。

解決の方向性

- ◆ **発荷主が運送事業者に対して物品の運送を委託する取引の類型を新たに下請法の対象取引**とする。
※ 契約関係にない着荷主等との間に生じる問題については、適正な契約が結ばれるよう事業所管省庁から働きかける。

執行に係る省庁間の連携の在り方に関する論点

主な論点

- 公正取引委員会、中小企業庁、事業所管省庁の連携の在り方として、各省庁の特徴を活かして、更に下請法の執行を強化していくためにはどのような取組が必要か。現行の事業所管省庁の調査権限（第9条第3項）で十分か。

主要な意見

- 下請法、振興基準、各業法には、それぞれの目的と役割があり、それを有効に組み合わせて課題解決を進めることが必要である。事業所管省庁が業法等を活用してしっかりと関与することが不可欠である。
- 省庁間の連携を強化し、具体的な指導・助言を共有することで、規制の実効性を高めることが必要である。
- 事業所管省庁の主務大臣等が下請法に違反する行為を指導・助言が行えるよう権限付与することは有効な手法だと考える。必要な法改正及びトラック・物流Gメンなどとの具体的な連携の在り方などについて関係省庁と検討を進めていただきたい。
- 省庁間の連携については、公正取引委員会、中小企業庁と事業所管省庁が常時情報交換するプラットフォームの構築が必要なのではないか。

解決の方向性

- ◆ 現行法においても事業所管省庁は中小企業庁の措置請求のための調査権限を有しているが、それに加えて下請法上問題のある行為について指導する権限を規定する。
- ◆ 下請事業者が申告しやすい環境を確保すべく、報復措置の禁止（第4条第1項第7号）の申告先として、現行の公正取引委員会及び中小企業庁長官に加え、事業所管省庁の主務大臣を追加する。

下請法の適用基準に関する論点（下請法逃れへの対応）

主な論点

- 資本金額を用いた下請法の対象事業者の定義についての以下の問題にどのように対処すべきか。
 - ✓ 事業規模は大きいが、資本金が少額であるため、下請法の親事業者に該当しない
 - ✓ 自ら減資する／下請事業者に増資を求めることにより下請法の適用を逃れる親事業者が存在

主要な意見

<対応の必要性について>

- 資本金区分だけで、発注者と受注者の取引関係を外形的に取り扱うことは、既に執行上の限界にある。

<従業員数による基準（従業員基準）で対象事業者を規定する案>

- 事業者の事業規模を表し、恣意的な変更が難しい基準であり、事業規模の小さな事業者を保護しようとする下請法の立法趣旨とも整合的で分かりやすい。

<取引依存度を基準とする案>

- 取引依存度に関する情報を伝えることは交渉力を弱めることにもつながり抵抗感があるとの声や、取引依存度基準を導入すると親業者側からの発注抑制につながるのではないかとの下請事業者からの懸念の声がある。

<資本金基準に新たな資本金区分を追加する案>

- 新しい資本金の基準を設けたとしても、その基準を下回るような会社を設立したり、増資を求めたりするだけであり、有効な解決策にはならない。（「いたちごっこ」になる）。

検討の方向性

- ◆ 現行の資本金基準に加えて、従業員基準により事業者の範囲を画していく。
- ◆ 具体的な水準については、下請法の趣旨や運用実績、取引の実態、事業者にとっての分かりやすさ等の観点から、既存法令等を参照しつつ検討する。

「下請」という用語に関する論点

主な論点

- 時代の情勢変化を踏まえ、「親事業者」や「下請事業者」といった用語について、どのように考えるか。

主要な意見

- 「下請」や「親事業者」という用語から受け取られる印象が、時代の情勢変化を踏まえた現代の取引の意識に対応した言葉になっていないことから、用語を変更すべきである。
- 「下請法」という名称は広く社会に定着しており、用語を変更する場合には、社会で分かりやすい用語や略称となるようにする必要もある。

検討の方向性

- ◆ 「下請」という用語を現代の取引実態に沿った用語に改める必要がある。具体的な用語については、既存の法令も参考にしつつ、下請法の趣旨や対象となる取引を表現するにふさわしい用語を政府において検討していく。

主な論点

- 取引に際し、受注者側が元来保有していたり、取引によって取得したりした知的財産権やノウハウを、無償又は低廉な価格で発注者側に帰属させる行為は、優越的地位の濫用や下請法における買いたたき、不当な経済上の利益の提供要請として問題となり得るところ、現在のガイドラインで十分な手当はできているか。

主要な意見

- 知的財産・ノウハウは、企業価値を高めたいと思っている中小企業に残されている、成長の源泉であることから、取引の更なる適正化を求める。また、賃上げの原資確保に資することから、製造業に限ることなく、広く実態調査を実施し、知的財産取引に関するガイドライン等に反映すべき。
- 知的財産権やノウハウを無償又は低廉な価格で吸い上げられることを防がないと、事業者間の格差が固定化し、イノベーションが起きにくくなる。何らかの方策を用いて中小企業を守るべきである。中小企業がイノベーションを起こすことが、我が国の未来にとって重要である。

検討の方向性

- ◆ 前回の知財取引の実態調査から時間も経過しており、また、調査内容も製造業に限られている。今後、幅広い業種を対象とした実態調査を改めて行い、調査結果を踏まえ、独占禁止法のガイドラインや下請法の運用基準の見直しにつなげることが必要。

その他の論点①（型に係る課題、電磁的書面交付）

主な論点

- 金型の無償保管の問題について、金型の所有権が下請事業者にある場合であったとしても、金型の所有権が発注者にある場合と同様に、下請事業者に不当な不利益が生じていると整理すべきではないか。
- 木型等の金型以外の型も下請法において金型と同様の扱いとする必要はないか。
- 下請事業者の承諾の有無にかかわらず、必要的記載事項を電磁的方法により下請事業者に対し提供することができるように対応すべきではないか。

主要な意見

- 所有権の所在にかかわらず、実態を踏まえて取引の適正化を図ることが重要であり、解釈の明確化に賛成である。
- 規定の趣旨を踏まえれば、型の素材にかかわらず同様のルールを適用することが適切。
- 書面交付について、下請事業者の承諾の有無にかかわらず、必要的記載事項を電磁的方法により下請事業者に対し提供することができるようにすべきであるとともに、取引のデジタル化に向けての取引環境を一層整備すべき。

検討の方向性

- ◆ 現行の下請法運用基準を見直し、金型の所有権の所在にかかわらず型の無償保管要請が下請法上の問題となり得る旨整理し、どのような場合に下請法上問題となるのか、発注者や受注者にとってわかりやすい基準を明記する。
- ◆ 木型その他専ら当該物品の製造の用に供されるものとして適切な物品を規則等で具体的に定めるなどして製造委託の対象に追加する。
- ◆ 下請事業者の承諾の有無にかかわらず、必要的記載事項を電磁的方法により下請事業者に対し提供することができるようにする。

主な論点

- 下請法においては、**執行力を強化**すべき（命令の導入や罰則の強化）ではないか。
- 現行の遅延利息の対象に減額を追加する必要はないか。
- 現行の勧告対象に加え、受領拒否、支払遅延及び報復措置をした親事業者の行為が是正されていた場合においても、特に必要があると認めるときに勧告することができるように対応すべきではないか。

主要な意見

- 下請法に命令の導入を含む厳罰化を図ることは、簡易迅速な処理に支障をきたすものであり、下請法の理念にそぐわないと考える。
- 一部不払が生じているのであれば、その部分について、遅延利息の支払を求めることに理由があると考え。実態からも、支払を免れることによる利益や、支払がされないことによる相手方の損害が発生するため、遅延利息の適用範囲に減額を追加することは合理的である。
- 違反行為の是正後であっても、必要な場合には勧告をできるようにすべきである。

検討の方向性

- ◆ **命令の導入や罰則の強化は行わない。**
- ◆ 減額行為によって代金を減額された部分について遅延利息の対象に加える。
- ◆ 勧告時点において、親事業者の行為が是正されていた場合においても、勧告できるようにする。

【現行】下請振興法の概要

※下請中小企業振興法(1970年制定)。

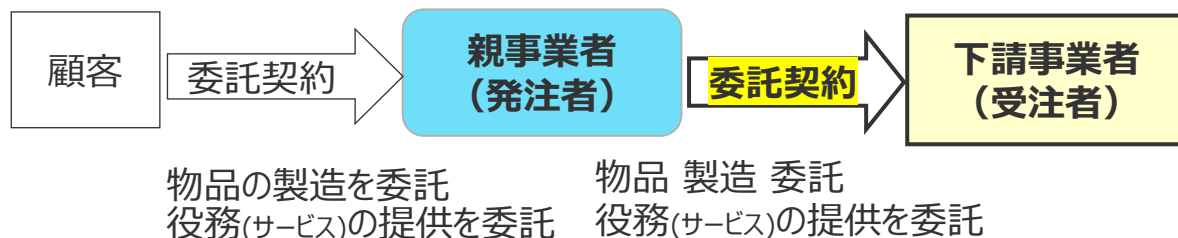
1. 趣旨・目的

- 下請関係を改善し、下請中小企業の振興を図るための法律。

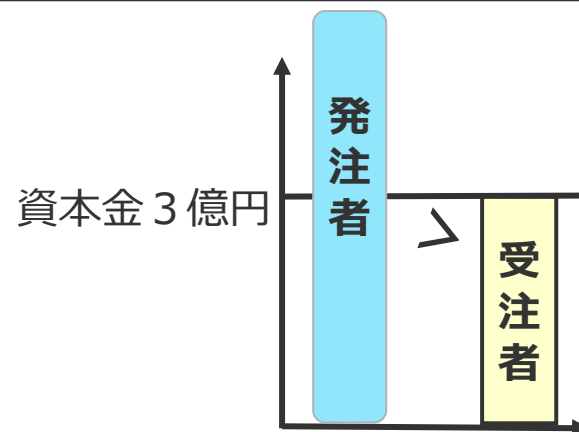
2. 適用対象

(1) + (2) を満たす親事業者・下請事業者が適用対象

(1) 委託契約類型（下請法と同様）



(2) 資本金（下請法より広い）



3. 具体的な措置

① 経済産業大臣が「振興基準」※を定める。

※下請企業と親企業によるべき基準。振興基準に基づき、業界団体は自主行動計画を策定（29業種・79団体）

（例：「『労務費の指針』に沿って十分に協議を行う」、「原材料費・エネルギー費の全額転嫁を目指す」等）

② 上記の「振興基準」に関し、事業所管大臣から事業者への指導・助言。

③ 調査、公表（例：価格交渉・転嫁の状況の「企業リスト」（延べ985者）を、社名入りで公表）

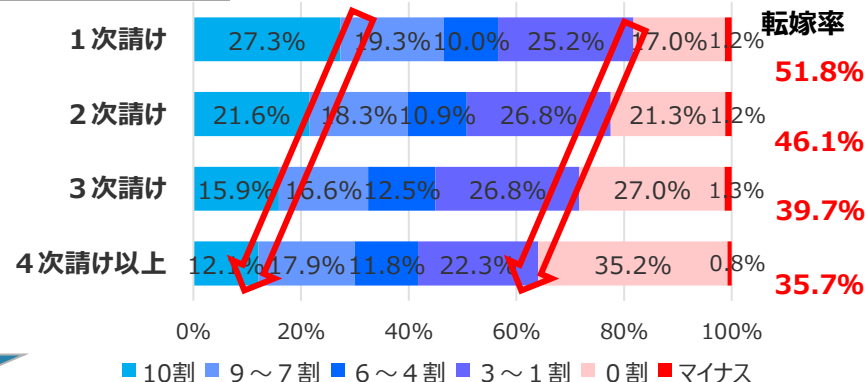
④ 下請企業と親企業が協力して作成する「振興事業計画」について、金融支援。

下請振興法改正の検討事項①（多段階の事業者が連携した取組への支援）

課題①（サプライチェーンの深層における取引適正化対策）

- サプライチェーンの取引段階が深くなるにつれて、価格転嫁割合が低い。（価格交渉促進月間（2024年9月）結果）
- 直接の取引先を越えて、1つ先、「数次先の取引先まで含めて、価格交渉」しない 商習慣。

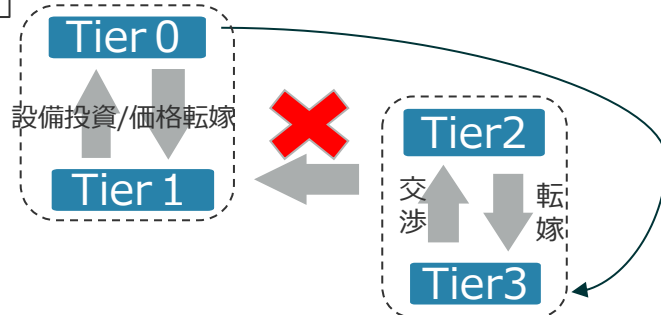
※受注側企業の取引段階と価格転嫁率



改正事項①（多段階の事業者が連携した取組への支援）

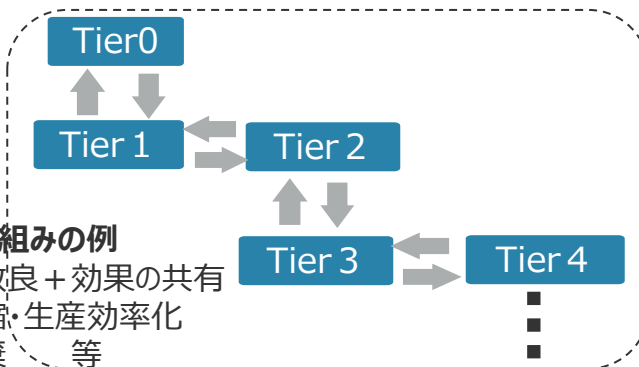
現行法

支援対象の事業計画は、**直接の取引関係のみ**



法改正

直接の取引関係に限らず支援可能に



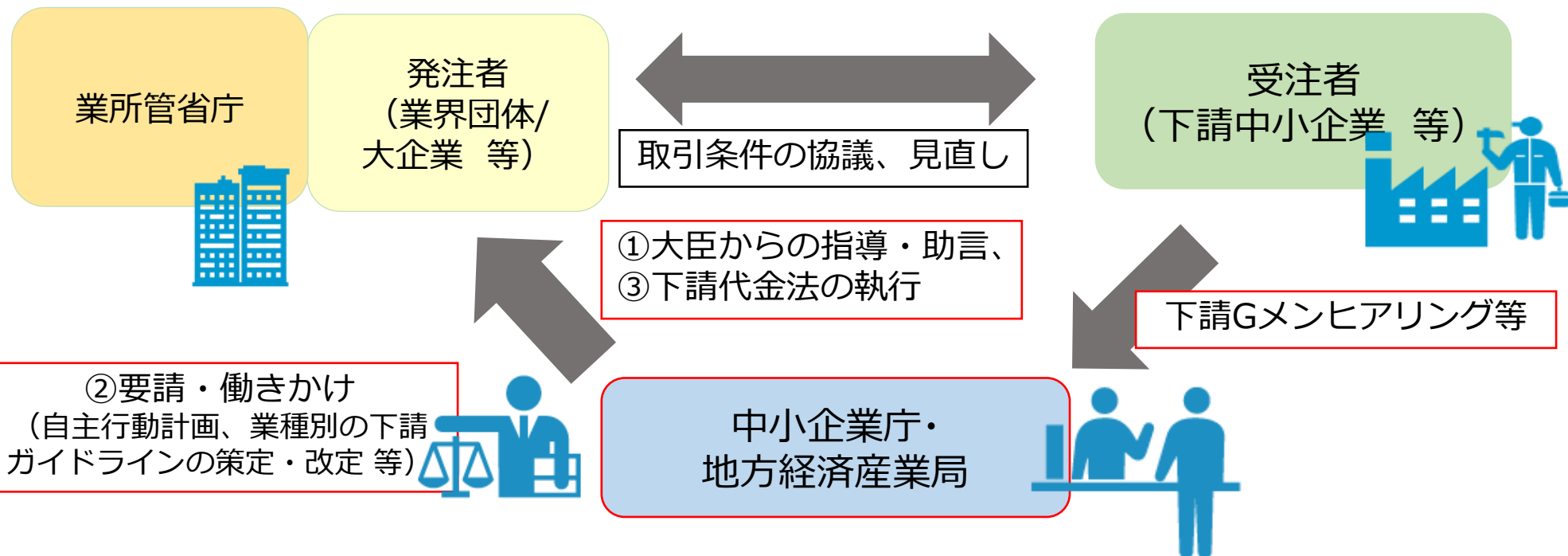
※事業計画・取組みの例
自動車部品の改良＋効果の共有
製造時間の短縮・生産効率化
保管金型の廃棄 等

- **多段階の事業者が連携した取組への支援**
 - ✓ 多段階の取引からなるサプライチェーンにおいて、**3以上の取引段階にある事業者による振興事業計画に対し、承認・支援**できる旨を追加。
- ⇒ **直接の取引先との関係のみならず、サプライチェーン全体の取引適正化等の取組を促すメッセージ**

下請Gメンによるヒアリング

「下請Gメン」について

- 2017年4月から取引調査員（＝「下請Gメン」）を、**中小企業庁及び全国の地方経済産業局**に配置
2017年4月～：80名、 2021年4月～：120名、 2022年4月～：250名、 **2023年1月～：300名、
2024年4月～330名**
- 下請Gメンは、幅広い業種の**下請中小企業から、取引の実態等をヒアリング**し（年間1万件超）、**問題ある商慣習や、業界・個社の問題事例を、業種ごと・取引ごとに分析**。その情報を以下の通り活用。
 - （望ましい下請取引の在り方である）**振興基準の改正**や、**個別企業への事業所管大臣からの指導・助言**
 - 各業界団体による取引適正化のための自主行動計画の策定・改正**や、業所管省庁による**業種別の下請ガイドライン**の策定・改正に向けての要請・働きかけ、
 - 公正取引委員会・中小企業庁が執行する、**下請代金法に基づく取締りの端緒情報**として活用 等



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●%値上げを申し入れ交渉の結果、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乗せは難しい。【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】

自動車・自動車部品①（1,019件）

- 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い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（1,019件）

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】

「価格転嫁、賃上げ等のチャレンジを進める中小企業を応援する車座」 (2025年1月16日)

- ・ 参加企業より、価格交渉・転嫁の厳しい実態や、中小企業の利益を損ねる商慣習等について報告あり。
- ・ 石破総理より関係大臣へ、価格転嫁、取引適正化の徹底に向けて、更なる対策を講じるよう指示。

参加企業 (順不同・敬称略)

- ① 磨棒鋼 (みがきぼうこう) 工業組合【東京 製造業】
理事長 多田 茂
- ② (株) セキュリティー【岐阜県 警備業】
代表取締役会長 幾田 弘文
- ③ 富士電子工業 (株)【大阪府 製造業】
代表取締役社長 渡邊 弘子
- ④ (株) ロッキー【熊本県 小売業】
代表取締役社長 竹下 光伸
- ⑤ (株) 吉村【品川区 製造業】
代表取締役社長 橋本 久美子
- ⑥ (株) フジワラテクノアート【岡山県 製造業】
代表取締役副社長 藤原 加奈

政府出席者

- ① 石破 内閣総理大臣
- ② 赤澤 新しい資本主義
担当大臣
- ③ 武藤 経済産業大臣
- ④ 橘 内閣官房副長官
- ⑤ 青木 内閣官房副長官
- ⑥ 矢田 総理大臣補佐官



総理の締めくり発言の要旨（価格転嫁・取引適正化関係）

「価格転嫁、賃上げ等のチャレンジを進める中小企業を応援する車座」（2025年1月16日）

1. 中小企業が価格転嫁できるような仕組み、あるいは、価格転嫁を阻害する**商慣習の一掃**に向けて、

①各業界において、

・下請法違反が無い（自主）点検をする

・違反があって（中小企業が）不利益を受けた場合にいかに補償されるか

ということも考えていかなければならない。

②サプライチェーンの頂点となる企業や業界に対して、

・直接の取引先の更に先まで価格転嫁が可能となるような価格決定をしてもらなければならないし

・それが隅々まで伝わるように（情報発信を）していかなければならない。

③「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する**指針**」の**遵守**の徹底を関係大臣にお願いする。

2. 国・自治体の委託・請負契約でも適切に価格交渉・転嫁がなされているのか。

（コストが上がった場合に）**適切に価格交渉・転嫁に応じる**ように各省庁にお願いしたい。

3. 「協議に応じない価格決定」などの禁止を基本とする、**下請法改正法案**はなるべく早く国会に提出し、価格転嫁・取引適正化を更に徹底していきたい。担当大臣にお願いしたい。

(2024年) 経産省政務から業界団体への価格転嫁要請

① 齋藤大臣と電子情報技術産業協会（JEITA）との懇談会（3月27日）

○齋藤経産大臣は電機メーカー各社の経営トップらと会談。sc全体で価格転嫁を進める姿勢が広がることが重要と述べた上で、中小企業庁の調査では、電機業界でコストが上昇したにもかかわらず、取引価格を据え置かれている中小企業がおよそ2割に上るとして、価格転嫁に応じるよう要請。

② 齋藤大臣と自動車工業会との懇談会（4月3日）

○齋藤経産大臣は自動車メーカー各社の経営トップらと会談。日産自動車が出請法違反で勧告を受けたことを極めて遺憾とした上で、取引先の中小企業の価格転嫁に応じるよう要請。

③ 岩田副大臣と産業機械6団体※との懇談会（4月5日）

（※日本産業機械工業会、日本建設機械工業会、日本工作機械工業会、日本ロボット工業会、日本分析機械工業会、日本計量機器工業連合会）

○岩田経産副大臣が産業機械6団体と会談。

○OSC全体で価格転嫁を進める姿勢が広がることが重要とした上で、特にサプライチェーンの川中に位置する業界として、受注者としては発注者と積極的に交渉すること、発注者としては過去の常識に捉われた不合理な調達行動をしないよう要請。

④ 吉田政務官と流通業界※との懇談会（4月22日）

（※日本スーパーマーケット協会、日本ボランタリーチェーン協会、全国スーパーマーケット協会、日本チェーンドラッグストア協会、日本フランチャイズチェーン協会、日本チェーンストア協会）

○吉田経済産業政務官が流通・小売業界6団体と会談。

○中小企業庁の調査では、小売業界のコスト上昇に対する価格転嫁率は48.7%にとどまるとした上で、サプライチェーンの先まで価格転嫁を浸透させるために、発注者として直接の取引先1社1社と丁寧に価格交渉・価格転嫁に応じること、そして、取引先がさらにその取引先に価格転嫁を行う立場にあるという前提で、取引価格を設定するよう要請。

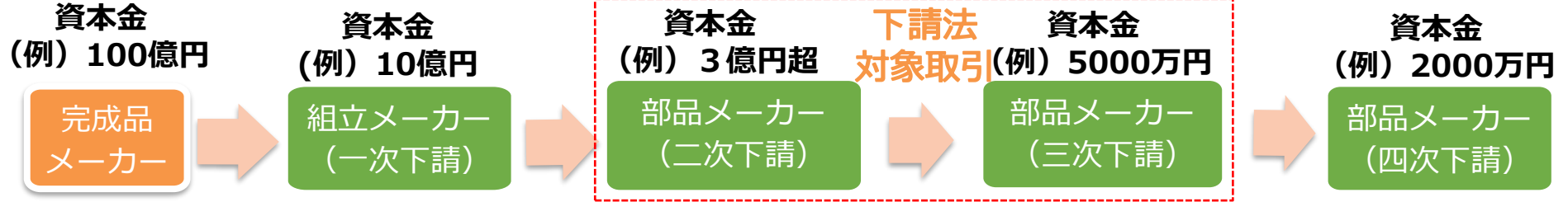
⑤ 岩田副大臣と情報サービス産業協会（JISA）との懇談会（5月16日）

○岩田経産副大臣は情報サービス産業各社の経営トップらと会談。発注側からの積極的な声かけが有効であり、取引先1社1社と丁寧な価格交渉・価格転嫁に応じるように要請。

新たな取引適正化対策の全体像 ～取引段階ごとの課題への対応～

(1 価格転嫁)

取引段階 例



課題: 頂点から、次の取引階層へ、更に深い階層への価格転嫁の浸透

課題: コスト上昇時の不十分な価格転嫁への対応。 厳正な法執行

課題: サプライチェーンの深い取引階層への価格転嫁の浸透

○企業の社名公表、指導・助言等

- ・ 発注企業ごとの交渉・転嫁の状況の公表、大臣名での指導・助言 (価格交渉月間) (1月にも実施)

○多段階での連携 (下請振興法改正)

- ・ 3以上の取引段階にある事業者が連携した事業計画を承認・支援し、1つ先の取引先とも一体の価格転嫁を促す。

○頂点企業への要請 (総理 指示)

- ・ 直接の取引先の更に先まで考慮した価格決定や、それが隅々まで伝わる情報発信を、各事業所管大臣から要請。

○行政指導の強化 (新たな運用)

- ・ 下請Gメン等が「発注者のさらに上位が問題」との声を把握した場合に協力を要請。

○下請法改正・執行強化 (下請法改正)

- ・ 「協議に応じない価格決定」等を新たに禁止する下請法改正 (案) の検討。
- ・ 下請法執行: 公正取引委員会との連携強化 (個別事件ごとの早期連携)、下請Gメンによる調査結果の活用。
- ・ 勧告を受けた企業へ、補助金交付や入札参加資格を停止する方策の検討。

○法律適用の拡大

(下請法・振興法改正)

- ・ 資本金に加え、従業員数も適用基準に追加し、対象を拡大する方向で検討。

○行政指導の強化

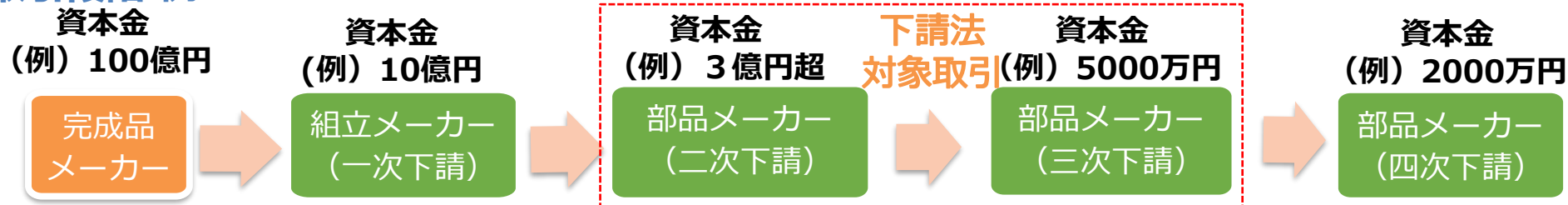
(新たな運用)

- ・ 下請Gメン等が、芳しくない取引実態を把握した場合には、迅速に注意喚起。

新たな取引適正化対策の全体像 ～取引段階ごとの課題への対応～

(2 価格転嫁以外 (代金支払、型取引、知的財産 等))

取引段階 例



課題: 下請法対象ではない取引から、支払期間の短縮、現金払い化

課題: 支払い期間の更なる短縮、現金払い化。型取引の適正化。知財保護の徹底。

課題: 深い取引階層まで、支払迅速化等の適正適正を浸透

○企業の社名公表等の拡大

(新たな運用)

- ・ 次回3月の価格交渉促進月間で、新たに、振込手数料や割引料の受注者負担の実態も調査。発注企業ごとに結果公表。

○多段階での連携・支払改善

(下請振興法改正)

- ・ 3以上の取引段階にある事業者が連携した事業計画を承認・支援し、1つ先の取引先とも一体の支払条件改善を促す。

○行政指導の強化 (新たな運用)

- ・ 下請Gメン等が「発注者のさらに上位が問題」との声を把握した場合に、迅速な協力要請。

○手形利用の禁止、支払迅速化、型の対象拡大 (下請法改正・新たな運用)

以下の方向で検討。

- ・ 手形による代金支払いを禁止。
電子記録債権などは、支払期日までに満額現金化できないものは禁止。
- ・ 金型以外 (木型・樹脂型・専用治具等) も新たに規制対象化。
型の所有権の所在にかかわらず、発注側が受注側に指示する「型の無償保管」を、下請法違反とガイドライン等に明示。

○知的財産に係る実態調査

(新たな運用)

- ・ 幅広い業種での知財取引の実態調査を行い、各種ガイドライン等の見直しを検討

○法律適用の拡大

(下請法・振興法改正)

- ・ 資本金に加え、従業員数も適用基準に追加し、対象を拡大する方向で検討。

○行政指導の強化

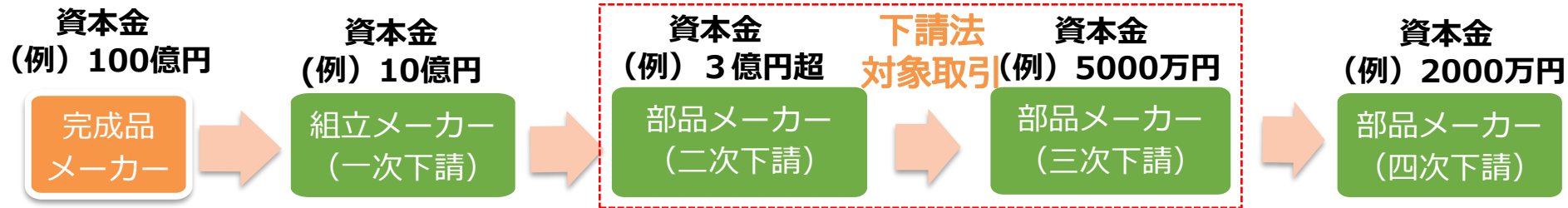
(新たな運用)

- ・ 下請Gメン等が、芳しくない取引実態を把握した場合には、迅速に注意喚起。

新たな取引適正化対策の全体像

(3 商慣行も含めた、業界全体の課題への対応)

～ 個別の企業間取引の是正に加え、業界全体による、業界固有の商慣行に即した、自主的な取引適正化を促進～



課題:

- ・ 価格転嫁が厳しい業界あり。 業界構造や、商慣習を踏まえた、業界全体での対応が必要。
- ・ 業界ごとに、受注者の利益を損ねる商慣習あり。(例:代金の一定割合を差引く「歩引き」、「協賛金、手数料等の強要」)

○業界ごとの自主的な取引適正化

- ・ 29業種・79の業界団体が、それぞれの取引慣行を踏まえた策定済みの自主行動計画に基づき対応。
- ・ 労務費指針など政府の対策を踏まえた適時の計画改訂や、遵守状況の調査など、業界全体で自主的に取り組む。

○業界全体での一層の取引適正化の徹底 (総理 指示)

- ・ 中小企業の価格転嫁、価格転嫁を阻害する商慣習の一掃に向け、各事業所管大臣が、各業界団体へ以下を要請。

① 各業界において、下請法違反が無いかの自主点検や、違反があった場合の不利益の補償

② サプライチェーンの頂点となる企業や業界における

- ・ 直接の取引先の更に先まで価格転嫁が可能となるような価格決定

- ・ それが隔々まで伝わる情報発信

- ・ 「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」の遵守の徹底

※各業界団体・企業が同時に取り組むことで、業界横断で取引適正化を徹底

(1-3) 賃上げ促進税制の拡充及び延長 (所得税・法人税・法人住民税・事業税)

改正後【措置期間：3年間】

改正前【措置期間：2年間】

大企業 ※1	継続雇用者※4 給与等支給額 (前年度比)	税額 控除率 ※6	教育 訓練費※7 (前年度比)	税額 控除率	両立支援 ・ 女性活躍	税額 控除率	最大 控除率
	+ 3 %	10%	+ 10%	5 % 上乘せ	プラチナくるみ or プラチナえるぼし	5 % 上乘せ	35%
	+ 4 %	15%					
	+ 5 %	20%					
	+ 7 %	25%					

継続雇用者 給与等支給額 (前年度比)	税額 控除率	教育 訓練費 (前年度比)	税額 控除率	最大 控除率
+ 3 %	15%	+ 20%	5 % 上乘せ	30%
+ 4 %	25%			
—	—			
—	—			

中堅企業 ※2	継続雇用者 給与等支給額 (前年度比)	税額 控除率	教育 訓練費 (前年度比)	税額 控除率	両立支援 ・ 女性活躍	税額 控除率	最大 控除率
	+ 3 %	10%	+ 10%	5 % 上乘せ	プラチナくるみ or えるぼし三段階目以上	5 % 上乘せ	35%
	+ 4 %	25%					

中小企業 ※3	全雇用者※5 給与等支給額 (前年度比)	税額 控除率	教育 訓練費 (前年度比)	税額 控除率	両立支援 ・ 女性活躍	税額 控除率	最大 控除率
	+ 1.5%	15%	+ 5 %	10% 上乘せ	くるみ or えるぼし二段階目以上	5 % 上乘せ	45%
	+ 2.5%	30%					

全雇用者 給与等支給額 (前年度比)	税額 控除率	教育 訓練費 (前年度比)	税額 控除率	最大 控除率
+ 1.5%	15%	+ 10%	10% 上乘せ	40%
+ 2.5%	30%			

中小企業は、賃上げを実施した年度に控除しきれなかった金額の5年間の繰越しが可能※8。

- ※1 「資本金10億円以上かつ従業員数1,000人以上」又は「従業員数2,000人超」のいずれかに当てはまる企業は、マルチステークホルダー方針の公表及びその旨の届出を行うことが適用の条件。それ以外の企業は不要。
- ※2 従業員数2,000人以下の企業（その法人及びその法人との間にその法人による支配関係がある法人の従業員数の合計が1万人を超えるものを除く。）が適用可能。ただし、資本金10億円以上かつ従業員数1,000人以上の企業は、マルチステークホルダー方針の公表及びその旨の届出が必要。
- ※3 中小企業者等（資本金1億円以下の法人、農業協同組合等）又は従業員数1,000人以下の個人事業主が適用可能。
- ※4 継続雇用者とは、適用事業年度及び前事業年度の全月分の給与等の支給を受けた国内雇用者（雇用保険の一般被保険者に限る）。
- ※5 全雇用者とは、雇用保険の一般被保険者に限られない全ての国内雇用者。
- ※6 税額控除額の計算は、全雇用者の前事業年度から適用事業年度の給与等支給増加額に税額控除率を乗じて計算。ただし、控除上限額は法人税額等の20%。
- ※7 教育訓練費の上乗せ要件は、適用事業年度の教育訓練費の額が適用事業年度的全雇用者に対する給与等支給額の0.05%以上である場合に限り、適用可能。
- ※8 繰越税額控除をする事業年度において、全雇用者の給与等支給額が前年度より増加している場合に限り、適用可能。