

## 【参考資料⑥】

# 中小企業庁 提出資料について

令和4年10月18日

第15回トラック輸送における取引環境・労働時間改善

中央協議会 会議資料





第15回トラック輸送における取引環境・労働時間改善中央協議会  
価格転嫁に関する御説明資料

令和4年10月18日  
中小企業庁取引課

# 取引適正化に向けた施策ツール

- サプライチェーンが形成される中、**中小企業と大企業は、同じ目標に向かって取り組む「イコールパートナー」**。得られた利益は適正に分かち合い、共存共栄を図るべき。
- 他方、下請中小企業は、大企業などの親事業者との関係で非常に弱い立場にあり、**一方的な価格の押しつけや買ったたきなどのしわ寄せに直面**。
- **企業間のしわ寄せ防止や適正な価格転嫁の実現**のため、**下請代金法等の執行や相談体制の構築、業界への働きかけ**で、取引の適正化を進める。

## 1) 法律の厳正な執行

- ① **下請代金法**(規制法。買ったたき、減額等を禁止。立入検査、改善指導、公取への措置請求等を実施。)
- ② **下請振興法**(望ましい取引のあり方(振興基準)を策定・公表し、**親事業者等に指導・助言を実施**。)

## 2) 実態把握・相談対応

- ① **下請Gメン (R3:120名→R4:248名)**によるヒアリング (年間約4千件→年間約1万件)
- ② **知財Gメン**によるヒアリング
- ③ 全国47都道府県の下請かけこみ寺による**相談対応** (年間約10,000件)

## 3) 業界への働きかけ

- ① **業種別ガイドライン** (19業種) **自主行動計画** (19業種・52団体)
- ② **価格交渉促進月間**(9月、3月。実施後にフォローアップ調査と、その結果に基づく指導・助言)
- ③ 取引先との共存共栄を発注側企業の経営者が宣言する**パートナーシップ構築宣言**(1万社超)

# 価格交渉促進月間（2022年3月）フォローアップ調査の実施

- 最低賃金の改定を含む労務費や原材料費等の上昇などが取引価格に適切に反映されることを促すため、**3月と9月を「価格交渉促進月間」とし、**広報や講習会、業界への働きかけ等を通じて、**発注側企業に対して価格交渉に応じることを促進。**
- 上記取組の成果を確認するため、**事後的に受注側中小企業への（1）アンケート調査、（2）下請Gメンによるヒアリング調査を実施。**

## （1）アンケート調査

○発送企業数：**15万社** ○調査期間：5月11日～6月17日

### 調査票項目例【2022年3月フォローアップ】

**1. 貴社が取引している発注側企業のうち、代表的な3社を記載してください。**

**2. 直近6ヶ月間における貴社と発注側企業との価格交渉の協議について、御回答ください。**

- ①協議を申し込み応じてもらった。②発注側から協議を申し込まれた。③コスト上昇がないため協議を申し込まなかった。  
④コスト上昇があったが協議を申し込まなかった。⑤取引停止を恐れ申し込まなかった。⑥申し込んだが、応じてもらえなかった。  
⑦取引価格を減額するために協議を申し込まれた（一方的な通知を含む）

**3. 直近6ヶ月間の（全般的なコスト、労務費、原材料費、エネルギーコスト）上昇分のうち、何割を価格に転嫁できたと考えますか。**

- ①10割 ②9～7割 ③6～4割 ④3～1割 ⑤0割 ⑥マイナス（減額された） ⑦コストが上昇していないため価格改定の必要なし。

**4. 価格交渉・転嫁において、発注側企業の取組の中で、特筆すべき事例（良い事例・悪い事例）があれば御回答ください。**

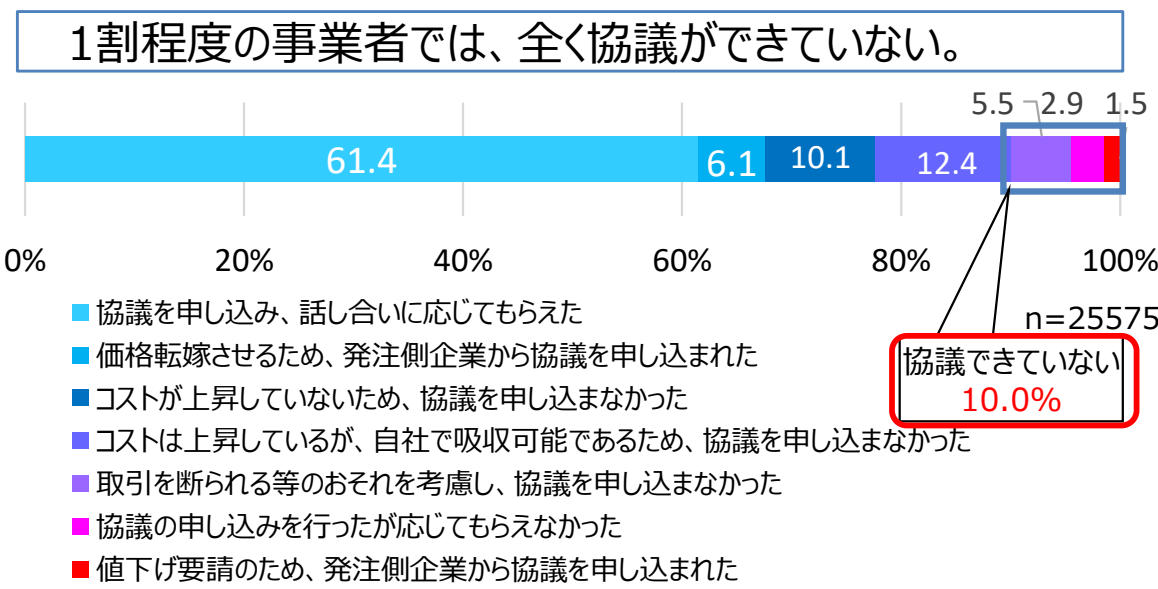
## （2）下請Gメンによるヒアリング調査

○ヒアリング件数：**約1,560社** ○調査期間：4月18日～4月28日

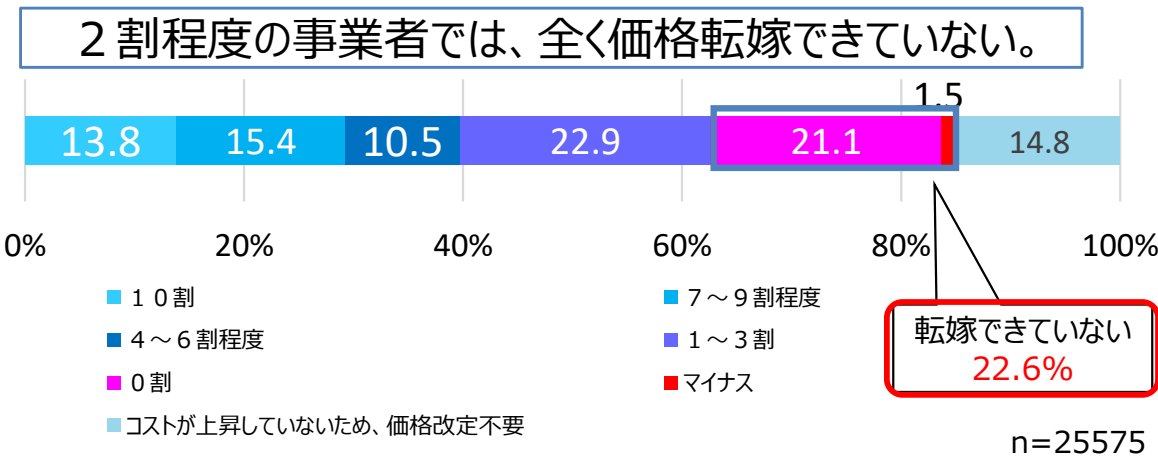
# 価格交渉促進月間（2022年3月）フォローアップ調査の実施結果

- 下請へのしわ寄せを解消し、賃上げ原資を確保するためにも、取引先への価格転嫁は切実な課題。
- 経産省の調査では、1割が全く価格交渉できておらず、2割が全く価格転嫁できていない。

## 1. 発注側企業との価格交渉の実施状況



## 2. 価格転嫁を実現できた割合



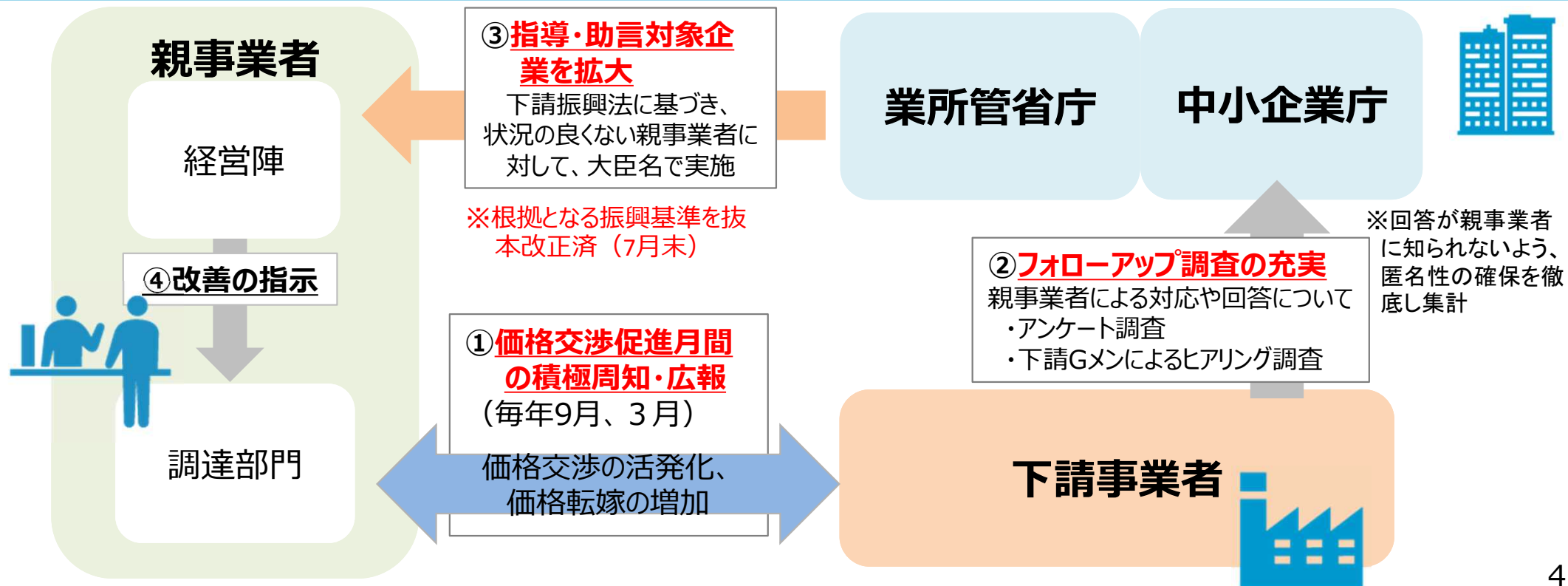
## 3. 業種別の実施状況（スコアリングの結果）

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

※サンプル数が50以下の自主行動計画策定業種（航空宇宙、警備）は除く。  
 ※業界毎の順位や点数は、各業界に属する発注側企業についての回答の点数を平均し順位付けしたものであり、その業界における代表的企業の評価を表すものではない。  
 ※自主行動計画あるいは業種別ガイドライン策定業種については着色（約束手形についてのみ自主行動計画を策定している「金融」、「卸売」は、未策定業種として扱う）。

# 価格交渉促進月間の実施と改善のサイクル強化

- 毎年9月と3月を「価格交渉促進月間」とし、実際に交渉や転嫁が出来たか、下請事業者からのフォローアップ調査を実施。  
※大企業の取引先中心に年2回・計30万社へアンケート票を送付→ 数年で大企業取引先に対する調査が一巡する予定。
- フォローアップ調査の結果を踏まえ、評価が芳しくない親事業者に対し、本年2月に初めて、業所管の大臣名で、指導・助言を実施。指導・助言を受けた経営陣の認識が改まり、調達部門に改善指示する例も。
- 今回は、積極広報・周知により実効性を向上し、フォローアップ調査を充実させるとともに、7月に抜本改正した下請振興基準を活用し、指導・助言の対象企業を拡大する。
- 実施と改善サイクルの強化で、交渉と転嫁が定期的になされる取引慣行の定着を目指す。



# 価格交渉促進月間（2022年9月）の周知・広報

- 価格交渉促進月間(9月)の開始にあたり、岸田総理・西村経産大臣より価格転嫁・価格交渉を動画で呼びかけ。また、約1600の業界団体へ経産大臣名の周知文書を送付。
- 今後、取引実態把握のためのアンケート（15万社）や下請Gメンによるヒアリングを強化。

## <岸田総理による呼びかけ動画>



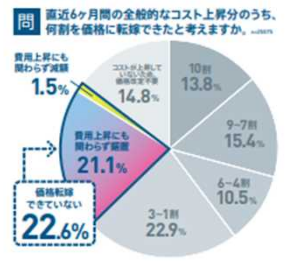
[https://www.kantei.go.jp/jp/101\\_kishida/discourse/20220829message.html](https://www.kantei.go.jp/jp/101_kishida/discourse/20220829message.html)

## <9月の価格交渉促進月間ポスター>



### 取引先と価格協議を行い、適切な価格転嫁を実現しましょう!

近年のエネルギーコスト、原材料、労務費の上昇や、ロシアウクライナ情勢、急激な円安進行により、製造業を中心とした、企業における価格転嫁の重要性がますます高まっています。月間終了後に中小企業に対して実施した調査では、価格転嫁ができた割合として、「3割~1割以下」との回答が多く「全く価格転嫁できていない」とする回答が約2割存在しており、価格転嫁が難しい状況にあることがわかりました。中小企業では、この状況を解決するため、サブライチェーン全体でコストアップを分担し、買上げにも結びつくよう、政府をあげて価格交渉・価格転嫁をサポートしています。今回の月間終了後にも、中小企業に対して、価格転嫁に関する調査を実施する予定ですので、調査依頼のあった中小企業におかれは、積極的に調査への回答をお願いします。



**適正取引講習会**（全額無料）**無料**（申し込み要）

企業間の取引実態を把握するために、下請けについての正しい知識や交渉のノウハウや事例が、講師から学べる講習会を開催しています。受講料も無料です。申し込みは下記リンク先からお願いいたします。

詳しくは [適正取引実態サイト](#) で検索

**下請けこみ寺**（全額無料）**無料**（申し込み要）

全国に約40の下請けこみ寺では、中小企業間の取引の悩み相談に、企業間の取引実態や下請け実態などに関する相談や支援を行っています。申し込みは下記リンク先からお願いいたします。

詳しくは [0120-418-618](#) で検索

## 9月は価格交渉促進月間です。

政府では「価格交渉促進月間」を設定し、中小企業による取引先への価格転嫁をサポートしています。

## <西村経産大臣による呼びかけ動画>



**<相談窓口>**  
**下請かけこみ寺**  
**0120-418-618**

[https://twitter.com/meti\\_NIPPON/status/1564215686477787140?cxt=HHwWiMDRiaP4mrUrAAAA](https://twitter.com/meti_NIPPON/status/1564215686477787140?cxt=HHwWiMDRiaP4mrUrAAAA)



# 下請中小企業振興法「振興基準」改定（2022年度）

- 「振興基準」は、下請振興法第3条に基づく大臣告示であり、同法第4条に基づく「指導・助言」の根拠となるとともに、業種別ガイドライン、自主行動計画、パートナーシップ構築宣言のひな形の策定に参照されるもの。
- 「取引適正化に向けた5つの取組」（令和4年2月10日公表）、「転嫁円滑化施策パッケージ」（令和3年12月27日閣議了解）等で決定した取引適正化に向けた取組方針を裏付け・下支えし、産業界に提示するため、7月末に改定。

## 【改定による主な新規追加事項】（親事業者が求められる取組の内容）

### 1）価格交渉・価格転嫁

- ①毎年9月及び3月の「価格交渉促進月間」の機会を捉え、少なくとも年に1回以上の価格協議を行うこと
- ②労務費、原材料費、エネルギー価格等が上昇した下請事業者からの申出があった場合、遅滞なく協議を行うこと
- ③下請事業者における賃金の上げが可能となるよう、十分に協議して取引対価を決定すること

### 2）支払方法・約束手形

- ①下請代金は、物品等の受領日から起算して60日以内において定める支払期日までに支払うこと
- ②令和8(2026)年の約束手形の利用廃止に向け、できる限り、約束手形を利用せず、また現金払いを行うこと

### 3）パートナーシップ構築宣言

- ①パートナーシップ構築宣言を行い、定期的に見直すこと。また、社内担当者・取引先に宣言を浸透させること

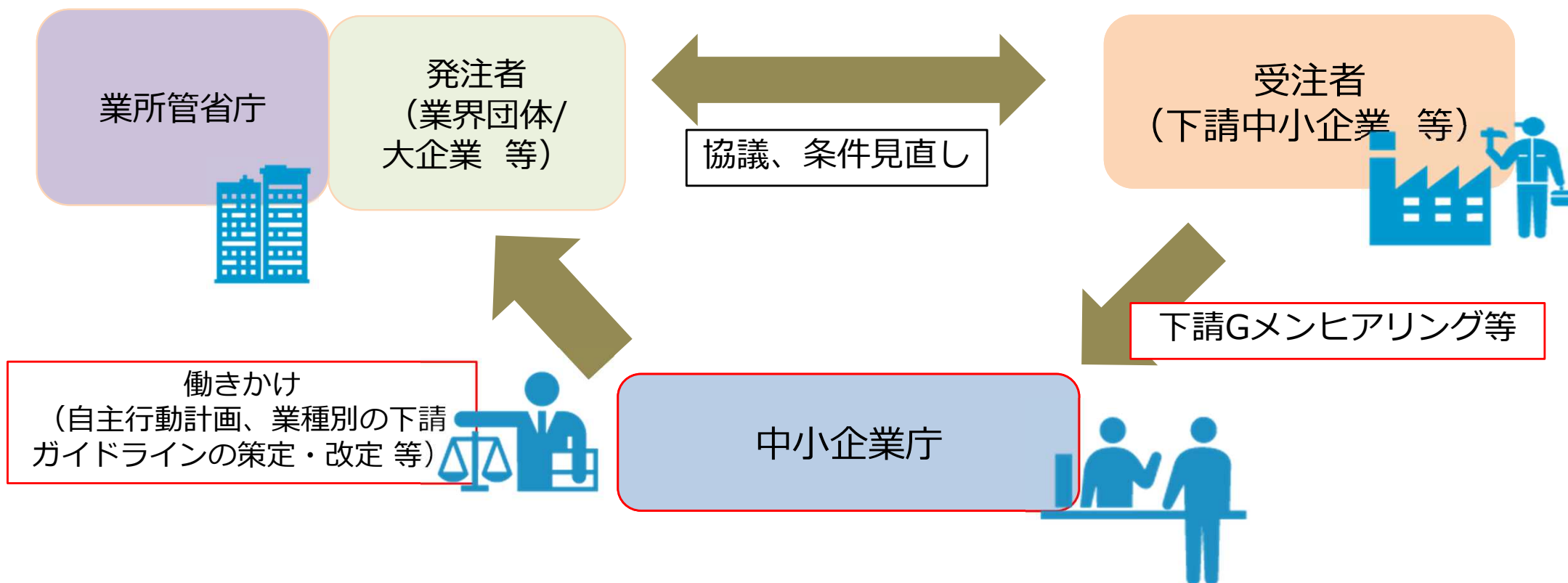
### 4）知財取引・その他

- ①下請事業者の秘密情報（ノウハウ含む）の提供や開示を強要しないこと
- ②下請事業者の直接的な利益に十分に配慮した協議や書面等での合意を行わずに、協賛金、協力金等を要請しないこと
- ③取引上の交渉の際に、威圧的な言動による交渉を行わないこと

➡ 改定した「振興基準」は、業界団体の「自主行動計画」の改定や、個社への「指導・助言」に活用（7月29日施行）

## (参考) 下請Gメンのヒアリングについて

- 平成29年から取引調査員（下請Gメン）を配置（**令和4年度からは120名から248名に倍増**）。全国の下請中小企業を訪問してヒアリングを実施。
- 下請Gメンによる中小企業へのヒアリングを通じ、**問題のある商慣習や業界・個社の優良事例や問題事例、価格交渉の実態等について生声を収集**し、下記の働きかけ等に活用。
  - ①業所管省庁による業種別の下請ガイドラインや、業界団体による自主行動計画の策定・改訂に向けた働きかけ
  - ②価格交渉等の取引実態を踏まえた施策の立案や業界団体等への改善に向けた働きかけ
  - ③下請代金法に基づく取締りの端緒情報等に活用 等



## (参考) 下請Gメンヒアリング結果

- 発注側企業との価格交渉・価格転嫁の状況について、下請Gメンがヒアリングした代表的事例は下記の通り。

### ○ 良い事例

- 継続受注品は、原材料の上昇の都度、労務費やエネルギーも含めて値上げ要請する。価格交渉に協力的で、ほぼ満額回答である。(化学)
- 原材料の金属などの値上がり分の価格転嫁は100%認められた。この取引先からは原材料価格は時価で自動的に上下するようにしようと提案されている。原材料価格も常に把握しており、見積もりに上昇した価格の反映を助言してくれる。(機械製造)
- 取引先から、価格交渉促進月間に伴う、材料等の値上げ申請の案内書面が3月末にメールで届いた。値上げ申請が必要な事業者は提出してくださいという内容で、購買担当者からフォローの電話もあり、初めてのことであった。(電機・情報通信機器)

### ▲ 問題のある事例

- ▲ あらゆるコストが上がっているため、再三価格改定を申し入れているが、購買担当者から「値上げを言える立場か？」と言われる。(機械製造)
- ▲ 原材料や輸送費用、ガス代等の値上げ状況をグラフ化し、交渉したが、全く値上げに応じてくれない。数十年の取引で一度もミスなく、仕事の評価も最高ランクを得ているが、価格交渉すると「他社は言ってきてませんよ」、「競争力が無いということです」と言われた。(電機・情報通信機器)
- ▲ 価格交渉時に「他の同業他社からは値上げの要請は無い」「同業他社が頻りに売り込みに来ているんだよね」などと他社への乗り換えを匂わすような物言いをされることが多く、適正にコストを転嫁することができない。(卸売)
- ▲ 材料単価の値上げを要請したが、「そういう要請をしてくるのは御社だけだ。」と言われ拒否されている。値上げのエビデンスを見せても、「値上げしないのは法律違反になるのか。違反となる裁判事例を持ってこい」と言われた。(自動車部品)
- ▲ 3月に、継続品の価格について材料費に絞って、紙の価格が更に上昇する数ヶ月後からの転嫁要請をしたが、協議する姿勢は無く、転注もほのめかされ、受け入れてくれなかった。(紙・紙加工)