

## 会議の目的

- 中小・小規模事業者が賃金の引上げをしやすい環境を作るため、平成26年12月の政労使合意等を踏まえ、必要なコストの価格転嫁、取引先企業の収益の中小企業への還元など、**取引条件の改善を図っていく。**

## 今後の取組

### ○価格転嫁等の状況や課題を調査

- ①親事業者など大企業等及び下請事業者など中小企業に対して調査を実施。
  - ・業種横断的な調査 ⇒ 中企庁が実施
  - ・個別業種ごとの調査 ⇒ 業所管省庁で適宜実施  
(国交省では建設業、トラック運送業、貸切バス事業)



- ②H28.3に調査結果を業種毎にとりまとめ、本連絡会議に報告、公表。

### ○大企業へのヒアリング

- ・上記調査結果を踏まえ、H28.4～5に大企業に対するヒアリングを実施(自動車産業、建設業)。
- ・H28.5にヒアリング結果を業種毎にとりまとめ、本連絡会議に報告。
- ・ヒアリング対象に**トラック事業者等**を追加、**H28.8**にヒアリング結果を取りまとめ。



調査及びヒアリングの結果を踏まえ、大企業や元請企業に対して、不適正な行為を改め、取引条件の改善に協力してもらえるよう、働きかけを実施。

## 会議のメンバー

内閣官房副長官

内閣府副大臣

厚生労働副大臣

経済産業副大臣

国土交通大臣政務官

内閣総理大臣補佐官

内閣官房副長官補

内閣府政策統括官

中小企業庁長官

公正取引委員会事務総長

警察庁、総務省、財務省、

厚生労働省、農林水産省、

環境省、

国土交通省(総合政策局長)

【第190回国会における安倍内閣総理大臣施政方針演説  
＜平成28年1月22日＞】抜粋

（世界経済の新しい成長軌道への挑戦）

・・・経済が成長すれば、労働コストは上がる。公害も発生します。「より安く」を追い求める、デフレ型の経済成長には、自ずと限界があります。

そのリスクが顕在化する前に、世界が目指すべき、新しい成長軌道を創らねばなりません。

イノベーションによって新しい付加価値を生み出し、持続的な成長を確保する。「より安く」ではなく、「より良い」に挑戦する、イノベーション型の経済成長へと転換しなければなりません。

＜中略＞

（GDP600兆円）

この春も、企業収益の拡大を賃金の上昇へとつなげる。昨年を上回る賃上げを目指すことで、政府と経済界の認識が一致しました。原材料コストの価格への転嫁など、下請企業の取引条件の改善に官民で取り組みながら、最低賃金についても、1000円を目指し、年率3%を目途に引き上げます。

## 【経済財政運営と改革の基本方針(骨太の方針)2016<平成28年6月2日>】抜粋

### 第2章 成長と分配の好循環の実現

#### 2. 成長戦略の加速等

##### (4) 地方創生、中堅・中小企業・小規模事業者支援

##### ② 中堅・中小企業・小規模事業者支援

政労使合意の浸透を図るとともに、大企業へのヒアリングの実施、下請法等の運用強化、下請取引ガイドラインの充実・普及により、「良い品質」に見合った「適正な価格」を支払う取引慣行を定着させること等を通じ、下請等中小企業の取引条件の改善を図る。

## 【日本再興戦略2016<平成28年6月2日>】抜粋

### 第2 具体的施策

#### I 新たな有望成長市場の創出、ローカル・アベノミクスの深化等

##### 7. 中堅・中小企業・小規模事業者の革新

##### (2) 新たに講ずべき具体的施策

##### i) 中堅企業・中小企業・小規模事業者の「稼ぐ力」の確立

##### ⑤ 下請事業者の取引条件の改善

全国の中小企業・小規模事業者への好循環の拡大を実現するためには、政労使合意の浸透を図り、「良い品質」に見合った「適正な価格」を支払う取引慣行を我が国産業に定着させることが重要である。そのため、信義則に反する行為には厳正に対処するなど、下請取引の現場の実態を踏まえた実効性のある対策の強化が不可欠である。下請事業者が、取引停止などの影響を恐れて不適正な取引条件であっても言い出すことが難しい実態を踏まえながら、大企業の調達方針や取組方針に関するヒアリング、下請法等の運用の強化、取引上の問題事例やベストプラクティスを掲載した下請ガイドラインの更なる周知徹底、交渉ノウハウを普及するための下請かけこみ寺の機能拡充等によって、大企業の取引の適正化と中小企業の交渉力強化を同時に進め、中小企業の取引条件の改善を図る。また、継続的に取引実態を把握していくとともに、適正な取引慣行の定着に向けた広報を行う。

# 「未来への投資を実現する経済対策」について【H28.8.2閣議決定】

【機密性2】

## 第2章 取り組む施策

### Ⅲ. 英国のEU離脱に伴う不安定性などのリスクへの対応並びに中小企業・小規模事業者及び地方の支援

#### (2) 中小企業・小規模事業者の経営力強化・生産性向上支援

- ③ 下請等取引について、これまでの調査等で明らかになった手形支払や金型保管等の取引慣行における課題の改善につながるよう、下請法の運用基準における違反事例の充実を始め、独占禁止法その他の関連法規の運用を強化するとともに、業種別下請ガイドラインの充実・改善を行う。これらの施策を通じ、下請け企業等の中小企業の取引条件の改善を図る。

## 第3章 各項目の主な具体的措置

### Ⅱ. 21世紀型のインフラ整備

#### (3) リニア中央新幹線や整備新幹線等の整備加速

- ・ リニア中央新幹線、整備新幹線、高規格幹線道路等の広域的な高速交通ネットワークの整備・活用（ETC2.0の利用者に対する高速道路料金の大口・多頻度割引等を含む）（国土交通省）

#### (5) 生産性向上へ向けた取組の加速

- ・ トラック運送業の生産性向上の促進（国土交通省）

### Ⅲ. 英国のEU離脱に伴う不安定性などのリスクへの対応並びに中小企業・小規模事業者及び地方の支援

#### (2) 中小企業・小規模事業者の経営力強化・生産性向上支援

- ・ 下請法の運用基準における違反事例の充実を始めとする関連法規の運用強化（公正取引委員会、経済産業省、事業所管省庁）

## 調査の概要

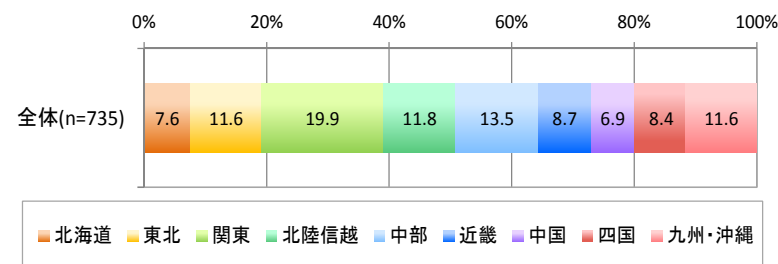
対象者数： トラック運送事業者 1,250者（（公社）全日本トラック協会を通じて依頼）  
 有効回答数：735者（回収率58.8%）

調査期間： 平成28年2月1日（月）～2月19日（金）

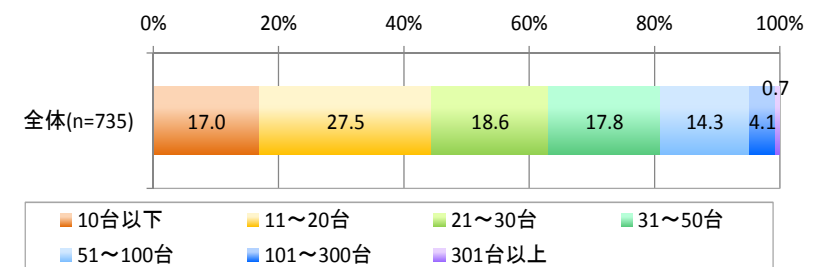
- 質問事項： ①適正な運賃が収受できているか  
 ②付帯作業費、待機料金などの収受状況  
 ③取引相手から不適切な行為がなされたことがあるか  
 ④書面化できているか 等

## 回答者の属性

### 地域



### 車両台数



### 下請の状況

○回答者735者のうち、80%（589者）は何らかの業務を下請に降ろしている。

## 不適切な行為の実態

	< 左記の行為をされたことがある と回答した事業者の割合 >
○荷主都合による荷待ち待機をさせられたが、費用の支払いがない	83.6%
○燃料高騰分の費用を収受できていない	78.9%
○運送契約の書面化ができていない	74.3%
○適正運賃・料金の収受ができていない	70.5%
○検品や商品の仕分け等の附帯作業をさせられたが、費用の 支払いがない	58.5%
○無理な到着時間の設定	45.2%
○高速道路利用を前提とした時間指定がされているが、高速道路料金 の支払いがない	43.3%
○原価を考慮せずに一方的に運賃を決定された	26.7%
○契約後に運送費を値引されたり、契約にない付加的な運送を強いられた	13.7%
○運送費の支払遅延	11.4%
○取引相手や関係会社の物品の購入強制	9.8%
○理不尽な損害賠償の負担	9.5%
○無理な要求を断った事による取引停止	5.7%

## 適正運賃・料金の收受状況

適正運賃・料金を100%收受できている（25%）

○適正な運賃・料金を收受できている事業者のうち約6割の事業者が取引先に運賃・料金の引き上げ交渉を実施していた。

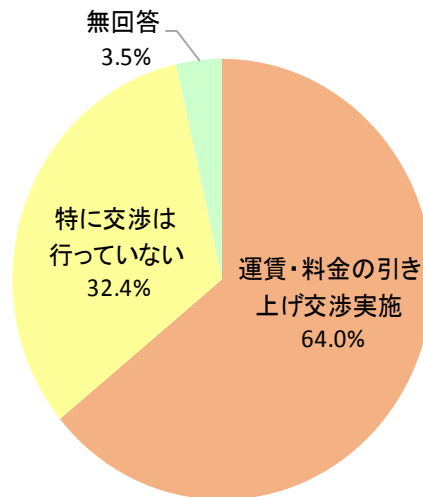
一部でも收受できていない（75%）

○約5割の事業者が「元請トラック事業者が仲介手数料を取りすぎている」と回答。

○約4割の事業者が「荷主等から不利益を被る恐れがあり、運賃・料金の引き上げ交渉ができないため」と回答。

○收受できない場合には、設備投資（車両の買い換え等）や人件費の抑制により対応。

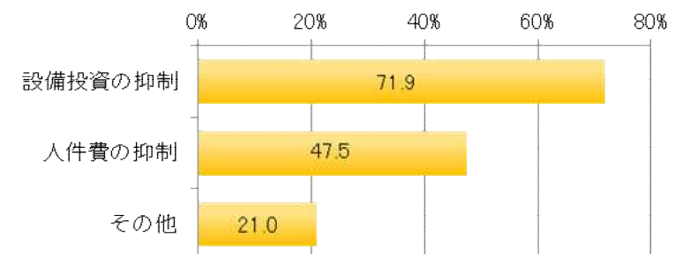
### 適正な運賃・料金收受が收受できている事業者の取組



### 運賃・料金が收受できない理由



### 收受できない場合の対応

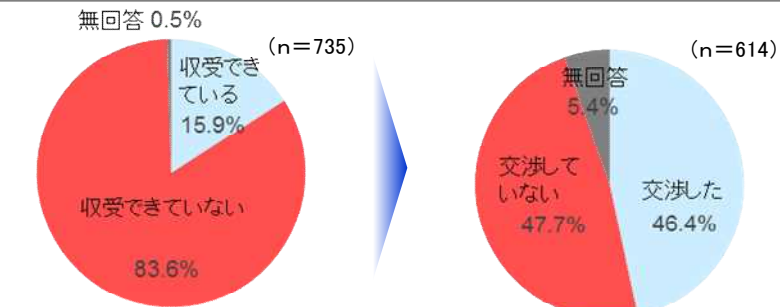




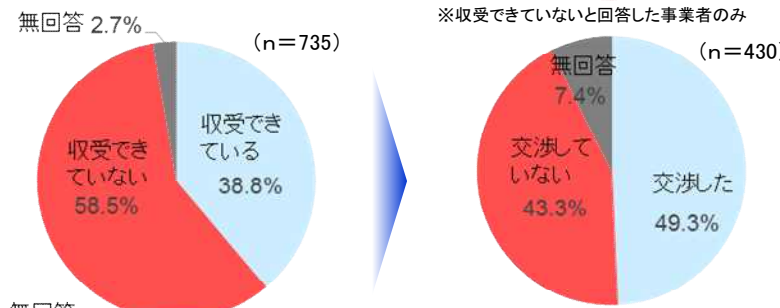
## 自社で実運送を担っている取引

- 待機料金について83.6%、附帯作業費について58.5%、高速料金について43.3%の事業者が收受できていないと回答。
- いずれの場合も4割を超える事業者が料金の支払いについて、「荷主・元請には交渉していない」と回答。

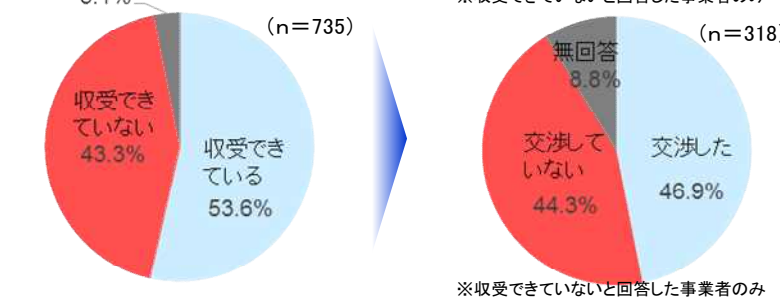
### 待機料金



### 附帯作業費



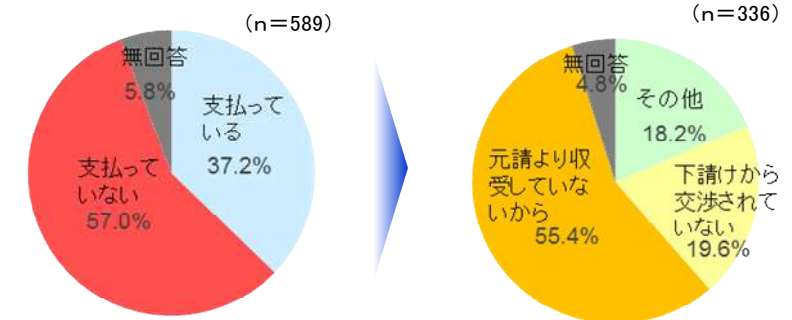
### 高速料金



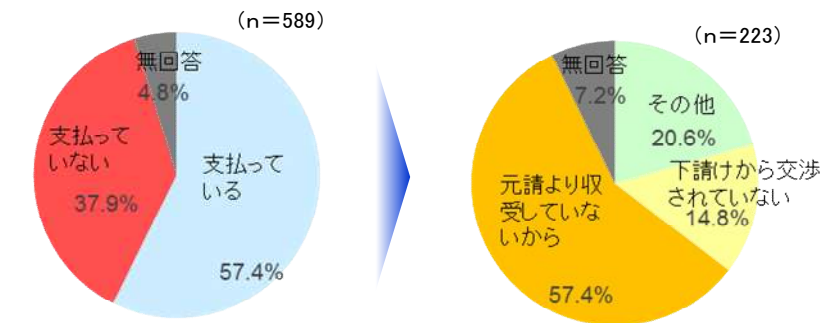
## 下請けとの取引

- 附帯作業費について、下請けに支払っていない事業者が約6割。
- そのうち約6割は、「元請より收受していないから」と回答。「下請から交渉されていない」と回答する事業者も多数。

### 附帯作業費



### 高速料金





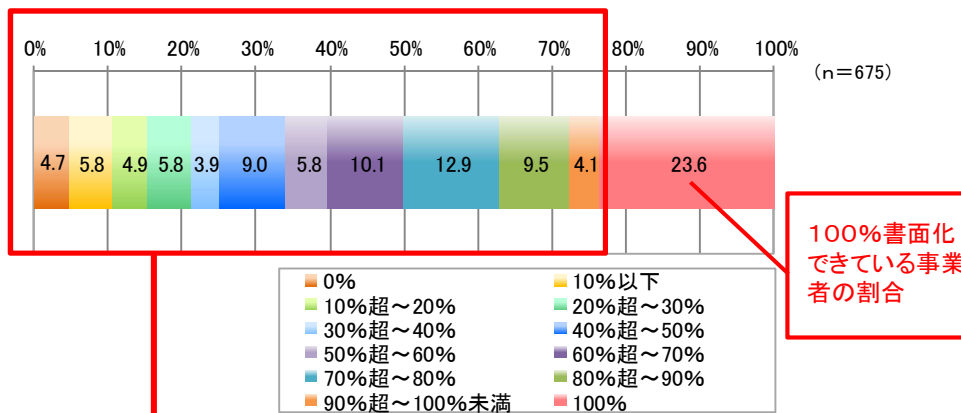
## 書面化の状況（実運送を自社で担っている取引）

○「書面化ができていない取引がある」と回答した事業者は76.4%。

○そのうち、「荷主・元請に対して書面化の要請はしていない」と回答した事業者は66.1%。

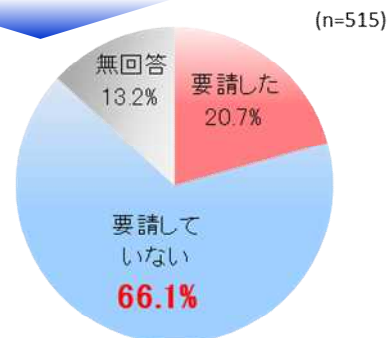
### 書面化の比率（書面化実施取引数 / 全取引数）

**76.4%**



100%書面化  
できている事業  
者の割合

### 書面化要請の有無

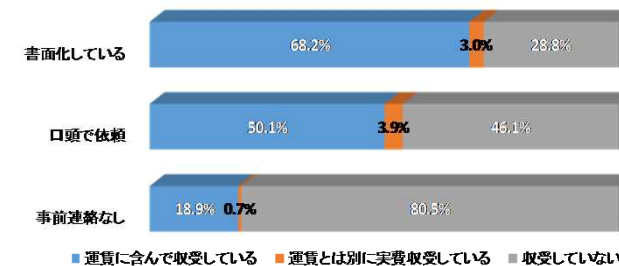


### 要請していない理由

- 荷主の理解が得にくい
- 取引相手の担当部署の責任者が嫌がるため
- 長年の取引上の慣例から、そのままの状態
- スポット取引で継続的な荷主でないため
- 運行内容がさまざまなため、様式の統一が困難

### 参考

○書面化している事業者ほど、荷役料金を収受できている割合が高い

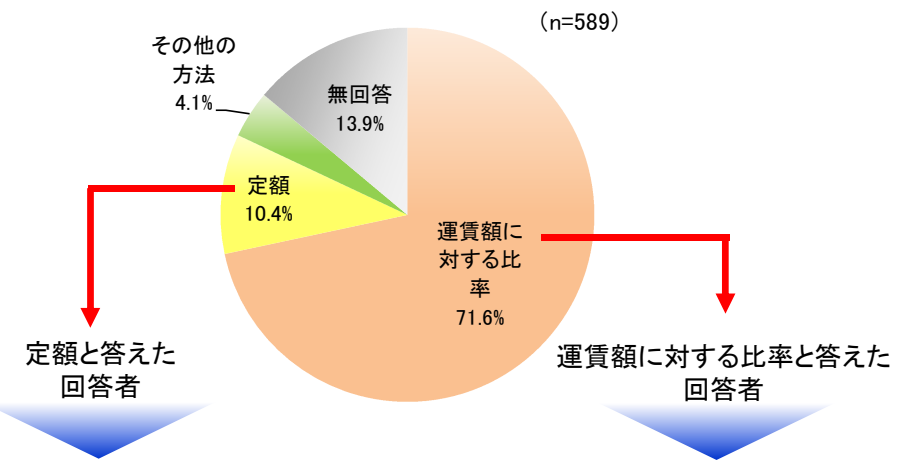


※ トラック輸送状況の実態調査結果(平成27年 国土交通省)概要 抜粋

- 真荷主からみて1番目～3番目での受注が多い。
- 運賃額に対する比率で手数料を収受しているものが多い。
- 手数料の比率は、1取引あたり「運賃額の5%～8%」が最も多い。(43.5%)
- 運賃の10%超の手数料を取る事業者も存在する。(17.1%)
- 定額では、1取引あたり「1,000円～2,000円」「2,000円～3,000円」が多い。

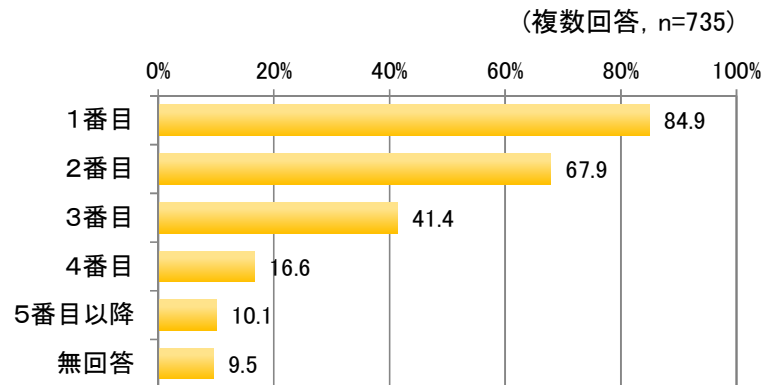
## 発注者の立場

### 下請事業者からの手数料の收受方法

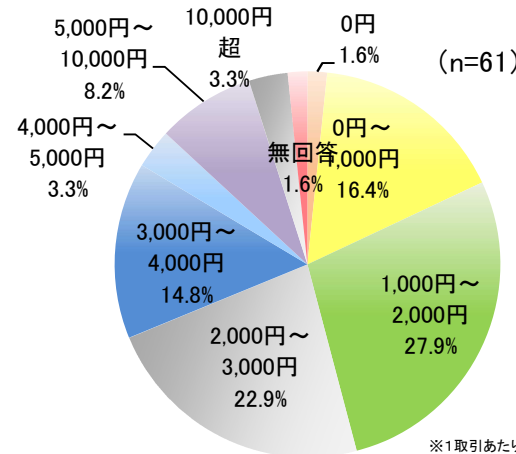


## 受注者の立場

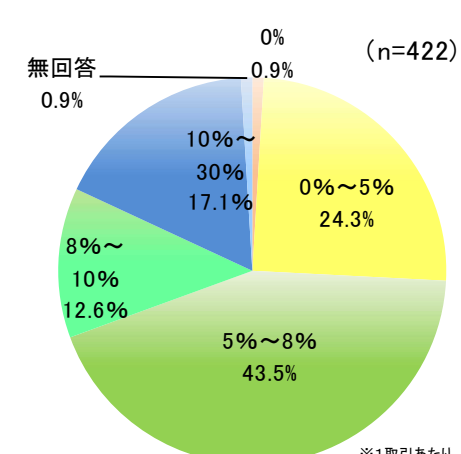
### 真荷主から見た受注の立場



### 取扱手数料の金額(円)



### 取扱手数料の割合(%)



## 取引条件改善に向けた課題

### < 適正な運賃・料金の収受に関して >

- 取引相手である荷主・元請と交渉を行うことが重要
- 交渉しても荷主・元請から不利益を被らない環境を作ることが重要
- 多層構造により仲介手数料が数次に渡り取られており、適正な運賃・料金収受の妨げの一因になっている

### < 契約の書面化に関して >

- 適正な運賃・料金収受のため、荷主・元請へ契約書面化を要請することが重要
- 契約書面化を導入できる環境を作ることが重要

# 大企業ヒアリング トラック運送業の対象企業

## 1. ヒアリング対象について

- ・トラック運送業の取引実態を明らかにするため、
  - ① 中企庁大企業調査の対象者をもとにした地域を代表するトラック事業者
  - ② 地域を代表する荷主企業双方に対してヒアリングを実施予定（合計26社程度）
- ・これに加え、中企庁が実施する製造業のヒアリングにも、トラック運送業への影響や業種のばらつきも考慮しながら適宜同席する。

## 2. 主な質問項目

トラック運送業者に対しては下請事業者との関係を中心に、荷主企業に対してはトラック運送業者との関係を中心に、次の内容を聴取。

- ① 事業概要
- ② 取引状況（書面化の有無、契約内容等）
- ③ 取引内容（運賃・料金状況等）
- ④ 制度等の認識（政労使合意等の認識状況等）

なお、ヒアリングの実施にあたっては、単に法令遵守状況にとどまらず、取引の実態やその背景についても明らかにできるように質問の設定を工夫する。

## 3. スケジュール

- ～6月中旬：対象企業の選定・調整
- 7月中：ヒアリング開始
- 8月上旬：とりまとめ