



# 中小企業向けweb調査 (下請取引価格の実態調査)

平成28年3月

中小企業庁

# 調査概要

【調査の目的】中小企業の原材料・エネルギーコストの価格転嫁や一般的な取引価格の実情について調査し、政府として必要な対策を講じるため、アンケート調査を実施。

- ・調査期間：2015年12月1日～12月11日
- ・調査対象：中小企業9,406社(民間調査会社が保有するモニター企業より選定)
- ・回答数：3,857社(回答率 41.0%)

業種別の回答数は以下のとおり

回答企業の業種	回答数	回答企業の業種	回答数
農業	6	不動産業	83
鉱業	3	運輸・通信業	195
建設業	570	電気・ガス・水道・熱供給業	2
製造業	1,152	サービス業	487
卸売・小売業, 飲食店	1,191	公務	1
金融・保険業	34	その他・未詳	133
		合計	3,857

【問1】主要な取引先の業種

得意先業種	回答数	得意先業種	回答数
建設業	760	自動車産業	219
建材、住宅設備産業	199	情報通信機器産業	88
繊維産業	93	放送コンテンツ産業	10
紙・紙加工品産業	53	情報サービス・ソフトウェア産業	142
印刷業	67	アニメーション制作業	5
化学産業	156	広告産業	48
鉄鋼産業	110	トラック運送業	90
素形材産業	52	流通業	316
産業機械・航空機等産業	257	その他	1,192
		合計	3,857

## 調査内容

原材料・エネルギーコスト転嫁の状況/取引単価の決定に関する交渉活動/取引単価決定の要因/

取引単価についての納得度/納得度の理由/取引単価引き下げ要請への対応/取引単価を引き上げできない場合の対応/

取引単価の交渉力を強めるための課題/収益が改善した場合の対応/(その他)取引単価の交渉に関する意見

# 調査項目(調査票抜粋)

## 下請調査(受注側中小企業)における調査項目

受注側としての貴社の取引について、お伺い致します。

また、設問文中の「取引単価」については、貴社の主要な商品やサービスの取引単価を指すものとしてお考えください。

<業種>【必須】

問1. 受注者の立場から、貴社の主要な取引先の業種を一つお選びください。該当する業種がない場合は、「その他」をお選びください。

- |               |                   |
|---------------|-------------------|
| ① 建設業         | ⑩ 自動車産業           |
| ② 建材、住宅設備産業   | ⑪ 情報通信機器産業        |
| ③ 繊維産業        | ⑫ 放送コンテンツ産業       |
| ④ 紙・紙加工品産業    | ⑬ 情報サービス・ソフトウェア産業 |
| ⑤ 印刷業         | ⑭ アニメーション制作業      |
| ⑥ 化学産業        | ⑮ 広告産業            |
| ⑦ 鉄鋼産業        | ⑯ トラック運送業         |
| ⑧ 素形材産業       | ⑰ 流通業             |
| ⑨ 産業機械・航空機等産業 | ⑱ その他             |

経済産業省では、平成27年1～2月にかけて原材料・エネルギーコストの転嫁状況について調査を実施し、同年4月、調査結果を公表しました。

原材料・エネルギーコストの転嫁状況について、平成27年4月以降の状況をお伺いします。

<原材料・エネルギーコスト転嫁の状況>【必須】

問2-1. 本年4月以降、原材料価格やエネルギーコストの上昇分について取引価格への転嫁が必要な状況にありましたか。

- |              |      |
|--------------|------|
| ① 必要な状況にあった  | ③ 不明 |
| ② 必要な状況になかった |      |

問2-2. 【問2-1で「必要な状況にあった」と回答された方にお伺いします。】本年4月以降の貴社の主要な取引における、原材料・エネルギーコストの取引価格への転嫁について、貴社の状況に最も近いものをお答えください。【必須】

- |                            |                               |
|----------------------------|-------------------------------|
| ① 原材料・エネルギーコストの影響は、概ね転嫁できた | ③ 原材料・エネルギーコスト増加の影響は、転嫁できなかった |
| ② 原材料・エネルギーコストの影響は、一部転嫁できた |                               |

以下の質問は原材料・エネルギーコストの増加等に限らず、一般的な取引単価の決め方等についてご回答ください。

<取引単価の決定に関する活動>【必須】

問3. 過去1年間(平成26年12月から平成27年11月)に、主要な取引にかかる取引単価の決定について、発注側事業者との間でどのような交渉がありましたか。該当する項目をひとつお選びください。

- |                                 |                               |
|---------------------------------|-------------------------------|
| ① 発注側事業者から指値(具体的な価格)の提示があった     | ③ 発注側事業者との間で取引価格について交渉、協議を行った |
| ② 発注側事業者から見積合わせの依頼があり、見積もりを提示した | ④ 発注側事業者との間で価格決定に関する動きはなかった   |
|                                 | ⑤ 不明                          |

<取引単価の変化>【必須】

問4. 問3の取引単価決定に関する動きの結果、主要な取引の取引単価は、一年前(平成26年11月)の水準と比較してどう変化しましたか。該当する項目をひとつお選びください。

- |                                   |                        |
|-----------------------------------|------------------------|
| ① 単価が引き上げられた<br>→問5-1へ            | ③ 単価は引き下げられた<br>→問5-3へ |
| ② 単価は据え置きとなった または 価格決定に関する動きがなかった | ④ 不明                   |
| →問5-2へ                            |                        |

<取引単価決定の要因>【任意】

問5-1. 【問4で「単価が引き上げられた」と回答された方にお伺いします。】取引単価の引き上げができた主な要因は何ですか。影響度が大きい順に3つまでお選びください。

- |  |                              |
|--|------------------------------|
| ① 発注側事業者の景況や利益が好転したため                                  | ⑤ 受注側事業者(貴社)の技術力や品質が向上したため   |
| ② 発注側事業者の値上げに関する理解が進んだため                               | ⑥ 受注側事業者(貴社)の交渉力、説明能力が向上したため |
| ③ 受注側事業者(貴社)のコスト(エネルギー、原材料費、労務費、為替等)が増加したため            | ⑦ 取引条件(数量、納期、支払い方法等)を変更したため  |
| ④ 受注側事業者(貴社)の競争上の地位が向上したため(発注側事業者への依存度の低下、他社との競争の緩和、等) | ⑧ その他発注側事業者の事情( )            |
|  | ⑨ その他受注側事業者(貴社)の事情( )        |

問5-2. 【問4で「取引単価が据え置きとなった（または価格決定に関する動きがなかった）」と回答された方にお伺いします。】取引単価が据え置きとなった（または価格決定に関する動きがなかった）主な要因は何ですか。影響度が大きい順に3つまでお選びください。【任意】

- |  |                                |
|--|--------------------------------|
| ① 発注側事業者の景況や利益が改善していないため                             | ⑤ 受注側事業者（貴社）の技術力や品質に大きな変化がないため |
| ② 発注側事業者の値上げに関する理解が進んでいないため                          | ⑥ 受注側事業者（貴社）の交渉力、説明能力が十分ではないため |
| ③ 受注側事業者（貴社）のコスト（エネルギー、原材料費、労務費、為替等）に大きな変化がないため      | ⑦ 取引条件（数量、納期、支払い方法等）を変更したため    |
| ④ 受注側事業者（貴社）の競争上の地位に大きな変化がないため（発注側事業者への依存度、他社との競争、等） | ⑧ その他発注側事業者の事情<br>( )          |
|  | ⑨ その他受注側事業者（貴社）の事情<br>( )      |

問5-3. 【問4で「取引単価が引き下げられた」と回答された方にお伺いします。】取引単価が引き下げとなった主な要因は何ですか。影響度が大きい順に3つまでお選びください。【任意】

- |   |                                |
|---|--------------------------------|
| ① 発注側事業者の景況や利益が悪化したため                                   | ⑦ 海外事業者との価格比較をされたため            |
| ② 発注側事業者からの定期的な原価低減要請があったため                             | ⑧ 受注側事業者（貴社）の技術力や品質が相対的に低下したため |
| ③ 発注側事業者と連携したコスト削減を行ったため                                | ⑨ 受注側事業者（貴社）の交渉力、説明能力が十分ではないため |
| ④ 発注側事業者の値上げに関する理解が進んでいないため                             | ⑩ 取引条件（数量、納期、支払い方法等）を変更したため    |
| ⑤ 受注側事業者（貴社）のコスト（エネルギー、原材料費、労務費、為替等）が低下しているため           | ⑪ その他発注側事業者の事情<br>( )          |
| ⑥ 受注側事業者（貴社）の競争上の地位が低下しているため（発注側事業者へ依存度の増加、他社との競争の激化、等） | ⑫ その他受注側事業者（貴社）の事情<br>( )      |

<取引単価についての納得度> 【必須】

問6. 現在の取引単価は、合理的な算定方式に基づき、受注側事業者（貴社）の適正な利益を含む額として、納得していますか。

- |                    |                     |
|--------------------|---------------------|
| ① 納得している<br>→問7-1へ | ② 納得していない<br>→問7-2へ |
|                    | ③ どちらとも言えないまたは不明    |

<納得度の理由> 【任意】

問7-1. 【問6で「納得している」と回答された方にお伺いします。】その理由は何ですか。最も近いものをひとつお選びください。

- |                                    |  |
|------------------------------------|--|
| ① 最終製品の利益率又は発注側事業者の利益率と比較して、納得している | ④ 取引に必要な直接、間接の経費を十分まかなえるため、納得している              |
| ② 同種同類の事業を営む同業他社の利益率と比較して、納得している   | ⑤ 将来に向けた人材、設備、研究開発等の投資の原資が確保できる水準ではあるため、納得している |
| ③ 自社が受託した工程により生じる付加価値と比較して、納得している  | ⑥ 受注のためにはやむを得ないため、納得している                       |
|                                    | ⑦ その他 ( )                                      |

問7-2. 【問6で「納得していない」と回答された方にお伺いします。】その理由は何ですか。最も近いものをひとつお選びください。【任意】

- |                                     |   |
|-------------------------------------|---|
| ① 最終製品の利益率又は発注側事業者の利益率と比較して、納得していない | ④ 取引に必要な直接、間接の経費を十分まかなえないため、納得していない             |
| ② 同種同類の事業を営む同業他社の利益率と比較して、納得していない   | ⑤ 将来に向けた人材、設備、研究開発等の投資の原資が確保できる水準ではないため、納得していない |
| ③ 自社が受託した工程により生じる付加価値と比較して、納得していない  | ⑥ その他 ( )                                       |

<引き下げ要請への対応について>【必須】

問8-1. 過去(直近10年内)に円高や景気低迷、発注側事業者の業績悪化を理由として、取引単価の引き下げ要請を受けたことはありますか。

- |        |      |
|--------|------|
| ① あった  | ③ 不明 |
| ② なかった |      |

問8-2. 【問8-1で「あった」と回答された方にお伺いします。】円安や景気回復による発注側事業者の業績改善によって、取引単価の引き上げはありましたか。【必須】

- |        |      |
|--------|------|
| ① あった  | ③ 不明 |
| ② なかった |      |

<引き上げできない場合の対応>【任意】

問9. 過去(直近10年内)、取引単価が十分に引き上げられなかった場合、どのように対応してきましたか。当てはまるものを全て選択してください。(複数回答可)

- |                 |                     |
|-----------------|---------------------|
| ① 人件費の抑制        | ⑥ 生産活動等の改善          |
| ② 設備投資の抑制       | ⑦ 自社が発注する取引先への値下げ要請 |
| ③ 他の原材料・仕入価格の抑制 | ⑧ 取引単価は十分に引き上げられてきた |
| ④ 研究・開発費用の抑制    | ⑨ その他( )            |
| ⑤ 利益率の圧縮        |                     |

<交渉力を強めるための課題>【任意】

問10. 発注側事業者に対する取引単価に関する交渉力を強めるための課題として、自社の努力に加え、どのような政府の関与や支援が有効と考えますか。当てはまるものを全て選択してください(複数回答可)。

- |                                     |  |
|-------------------------------------|--|
| <受注側事業者(貴社)の事業そのものを強化する活動>          | ⑤ 下請取引ガイドラインの改訂(受注側が交渉でより使いやすいように)         |
| ① 既存の取引依存度を低下させるための新たな販路、取引先の開拓等の支援 | ⑥ 業種別、又は下請事業者間で連携した、価格改定に関する要請活動           |
| ② 技術力の向上(新技術、専門性、等)の向上支援            | ⑦ 代表的な取引価格に関する価格動向(指数等)の定期的調査と公表           |
| <発注側事業者の調達担当者等との価格交渉における交渉力の強化>     | <発注側事業者の調達担当者等に対する規制の運用や法令遵守を強化するもの>       |
| ③ 自社の技術や品質についての第三者からの評価             | ⑧ 下請代金法の「買ったたき」の実効性の強化                     |
| ④ 発注側の調達担当者との交渉ノウハウに関する専門家による支      | ⑨ 下請中小企業振興法に基づく振興基準の改正(適正価格についての考え方の明確化、等) |

<収益が改善した場合の対応>【任意】

問11. 取引単価の引上げにより収益が改善した場合には、どのような経営課題へ資金を投じますか。当てはまるものを全て選択してください。(複数回答可)

- |                              |                         |
|------------------------------|-------------------------|
| ① 設備や技術開発への投資(老朽設備の更新)       | ④ 債務の返済(有利子負債の圧縮、等)     |
| ② 設備や技術開発への投資(生産性向上)         | ⑤ 内部留保(業況悪化への備えた現金確保、等) |
| ③ 従業員の賃金の引上げ(ベースアップ、賞与・一時金等) | ⑥ その他( )                |
|                              | ⑦ 未定                    |

<その他>【任意】

問12. その他、取引単価の交渉、水準等について、お困りごとやお感じのことがあれば、その内容をお答えください。

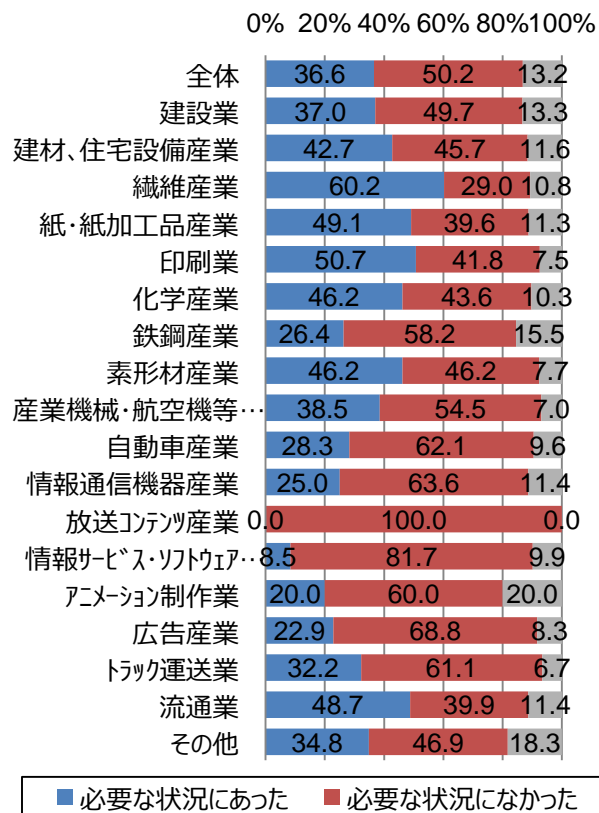
(例えば、●発注側事業者から価格の低い海外事業者等を引き合いに出され、貴社の利益を度外視した不合理なコストダウンを要請された、●不況時に発注側事業者に協力したのにも関わらず、業績が改善しても利益を還元してくれないため貴社従業員の賃金引上げができない、●発注側事業者の都合により、「一律〇%」又は「総額〇円」等の生産技術上の裏付けのないコストダウンを要請された、等)

【自由記述】

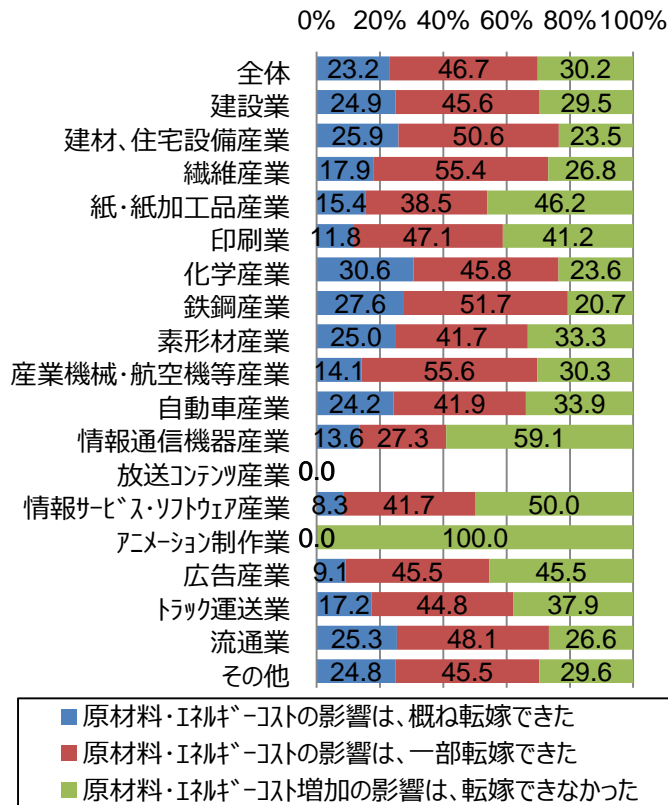
# 原材料・エネルギーコスト転嫁の状況【問2-1、2-2】

- 原材料・エネルギーコストの価格転嫁が必要な状況にあった企業は36.6%。繊維産業、印刷業は50%超の企業が「必要な状況にあった」と回答。
- 価格転嫁が必要な状況にあった企業のうち、価格転嫁ができなかった企業は30.2%。全ての業種において、20%を超える企業が「価格転嫁できなかった」と回答。

原材料・エネルギーコストの取引価格への転嫁の必要有無



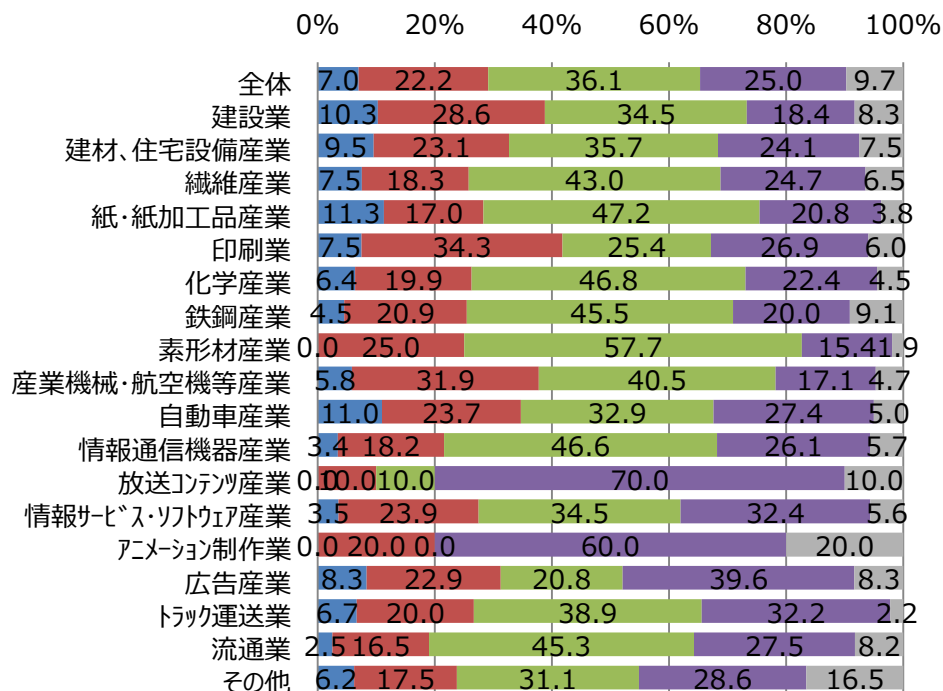
原材料・エネルギーコストの取引価格への転嫁の状況



# 取引単価の決定に関する交渉活動【問3、問4】

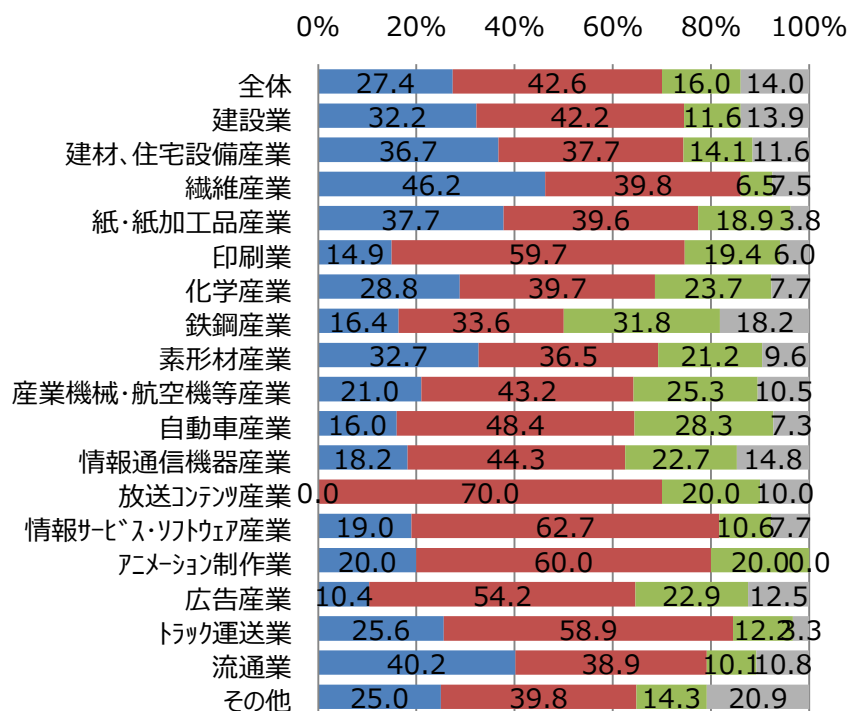
- 建設業、紙・紙加工品産業、自動車産業では10.0%超の企業で発注側からの指値提示があったと回答。
- 鉄鋼産業、自動車産業、産業機械・航空機等産業では、一年前(26年11月)と比較し、「単価が引き下げられた」と回答した企業が25%以上。

取引単価の決定について発注側との交渉内容



- 発注側から指値の提示があった
- 発注側から見積合わせの依頼があり、見積もりを提示した
- 発注側との間で取引価格について交渉、協議を行った
- 発注側との間で価格決定に関する動きはなかった

取引単価の一年前の水準との変化

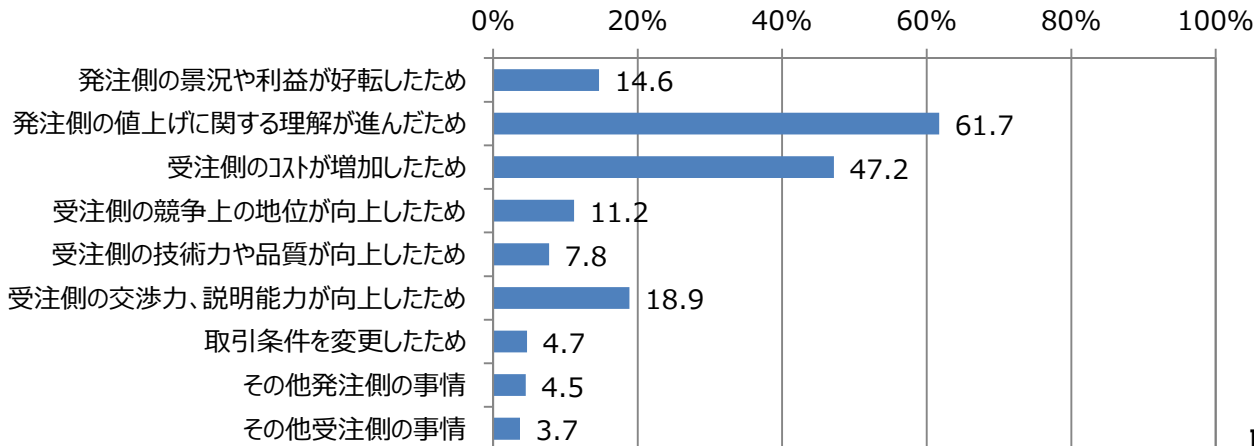


- 単価が引き上げられた
- 単価は据え置きとなった・価格決定に関する動きがなかった
- 単価は引き下げられた

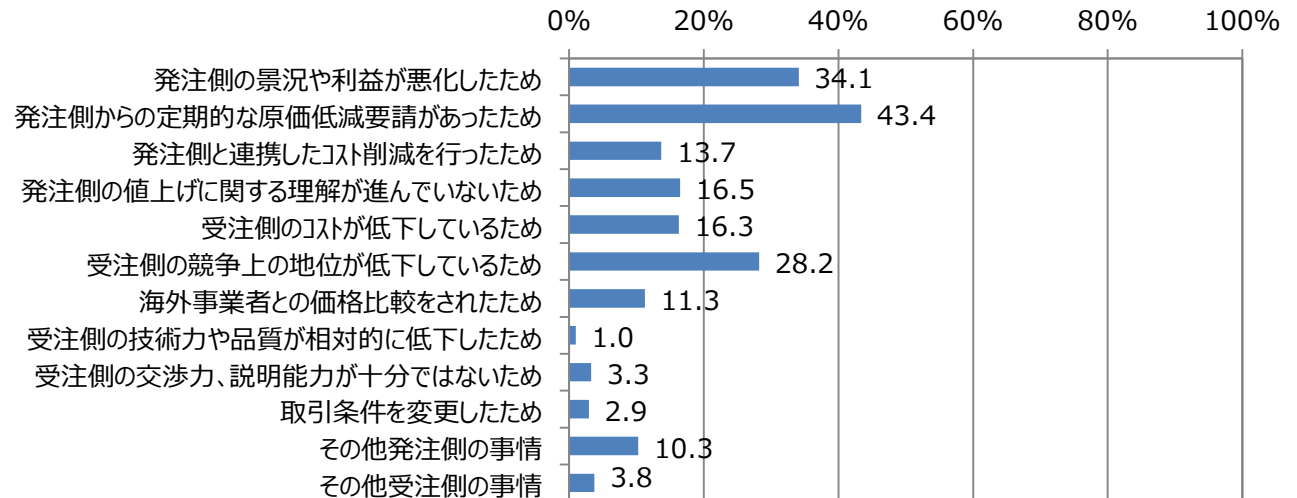
# 取引単価決定の要因【問5-1～5-3】

- 取引単価引き上げの主な要因は「発注側の理解」(61.7%)。
- 取引単価引き下げの主な要因は「発注側からの定期的な原価低減要請」(43.4%)。

取引単価の引き上げができた主な要因



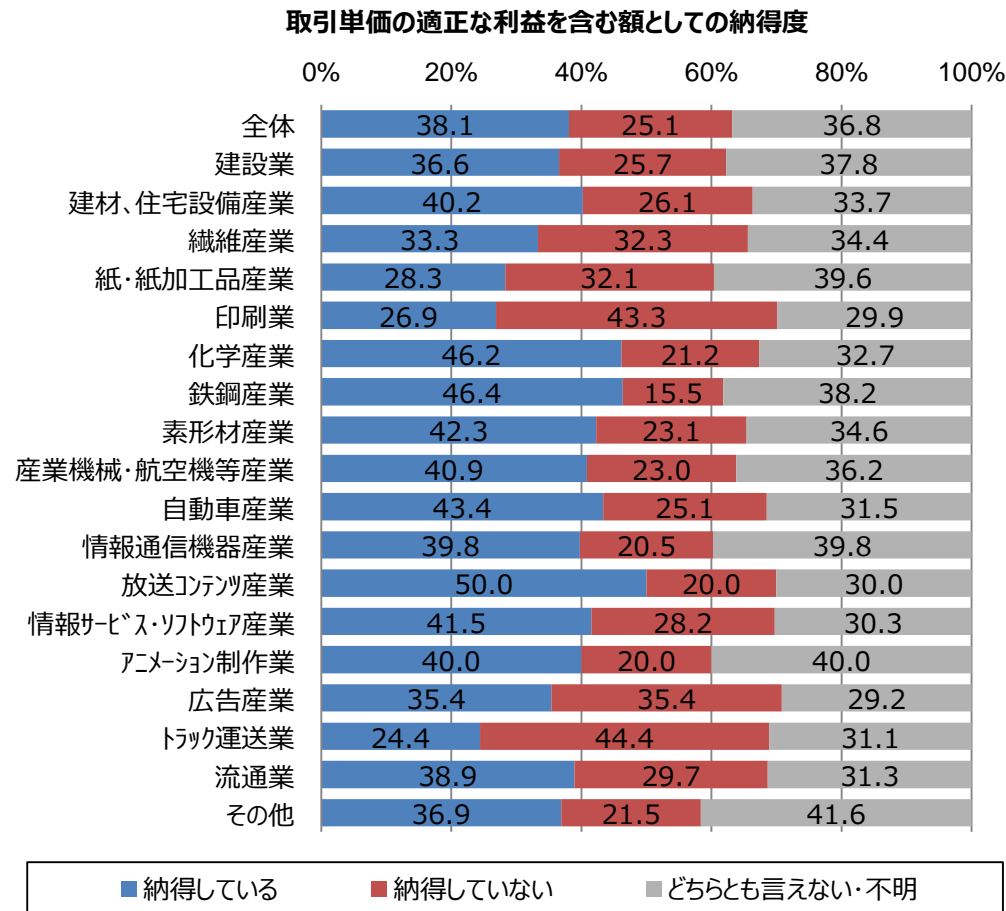
取引単価が引き下げとなった主な要因





# 取引単価についての納得度【問6】

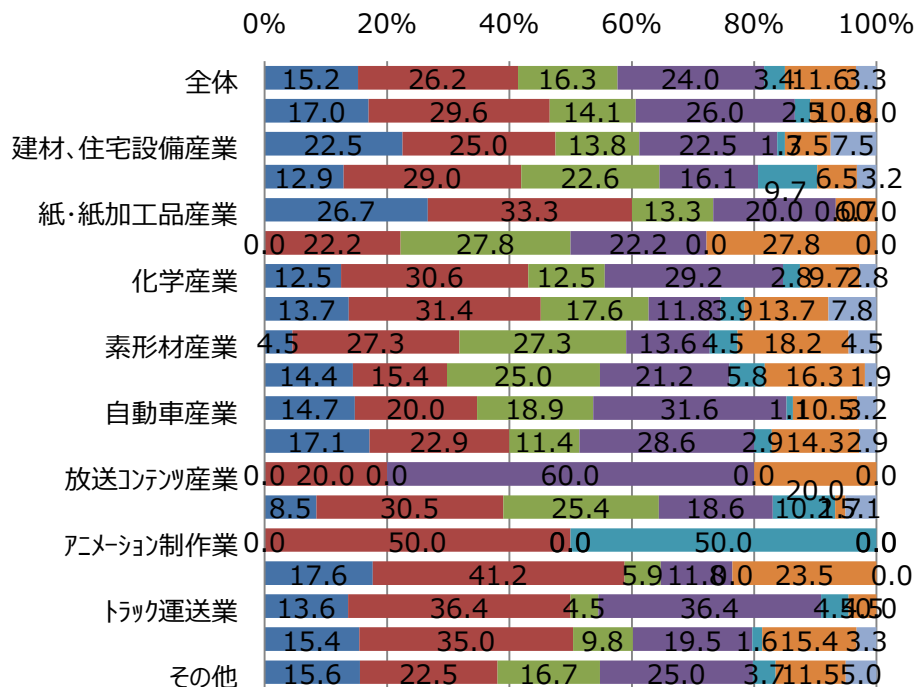
- 全体の38.1%の企業が取引単価に納得していると回答。放送コンテンツ産業、鉄鋼産業、化学産業では45.0%以上が納得している一方、トラック運送業、印刷業、広告産業では「納得していない」と回答する企業が35.0%を超える。



# 納得度の理由【問7-1、7-2】

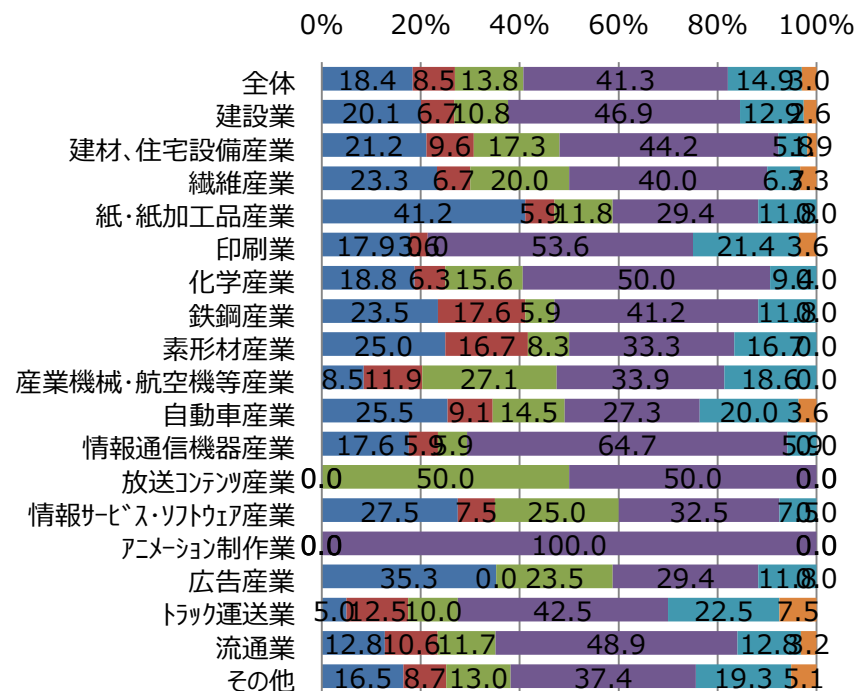
- 取引単価に納得している理由の1位は「同業他社の利益率と比較し、納得している」(26.2%)。次いで「経費を賄えるため納得している」(24.0%)。
- 納得していない理由は「経費を賄えない」が41.3%。トラック運送業、印刷業、自動車産業では、「将来に向けた投資原資が確保できる水準ではないため」が20%を超える。

納得している理由



- 最終製品の利益率・発注側の利益率と比較して
- 同種同類の事業を営む同業他社の利益率と比較して
- 自社が受託した工程により生じる付加価値と比較して
- 取引に必要な直接、間接の経費を十分まかなえるため
- 取引に必要な直接、間接の経費を十分まかなえないため
- 将来に向けた投資の原資が確保できる水準ではあるため
- 将来に向けた投資の原資が確保できる水準ではないため

納得していない理由

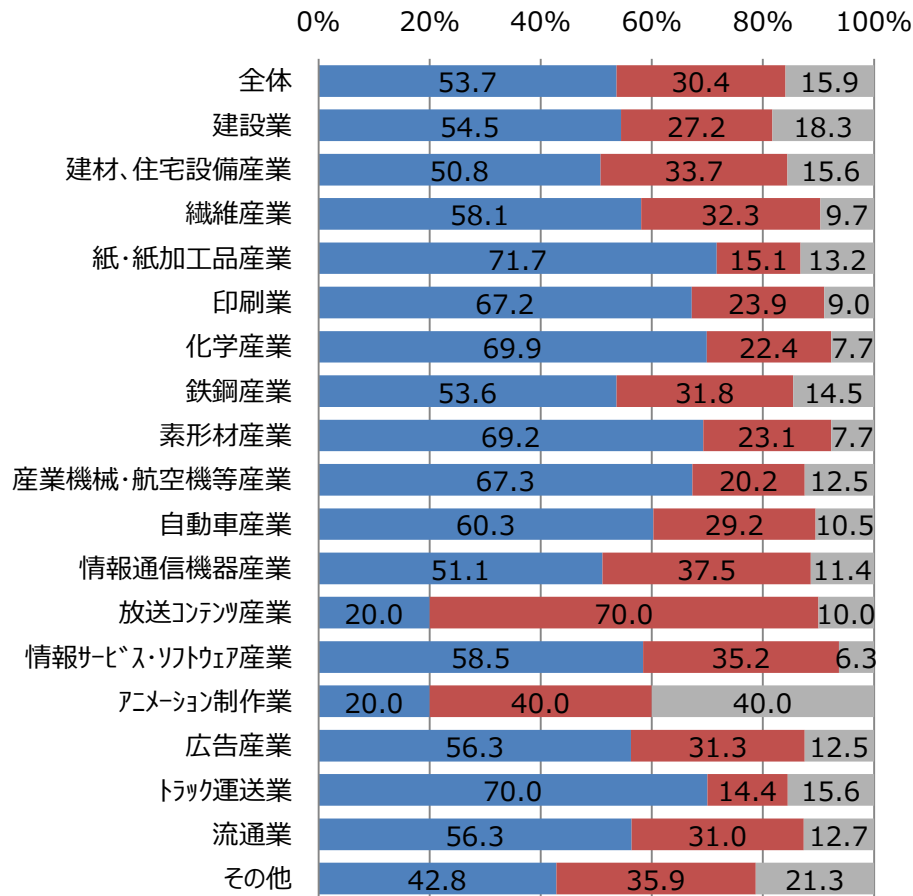


- 最終製品の利益率・発注側の利益率と比較して
- 同種同類の事業を営む同業他社の利益率と比較して
- 自社が受託した工程により生じる付加価値と比較して
- 取引に必要な直接、間接の経費を十分まかなえるため
- 取引に必要な直接、間接の経費を十分まかなえないため
- 将来に向けた投資の原資が確保できる水準ではあるため
- 将来に向けた投資の原資が確保できる水準ではないため

# 取引単価引き下げ要請への対応【問8-1、8-2】

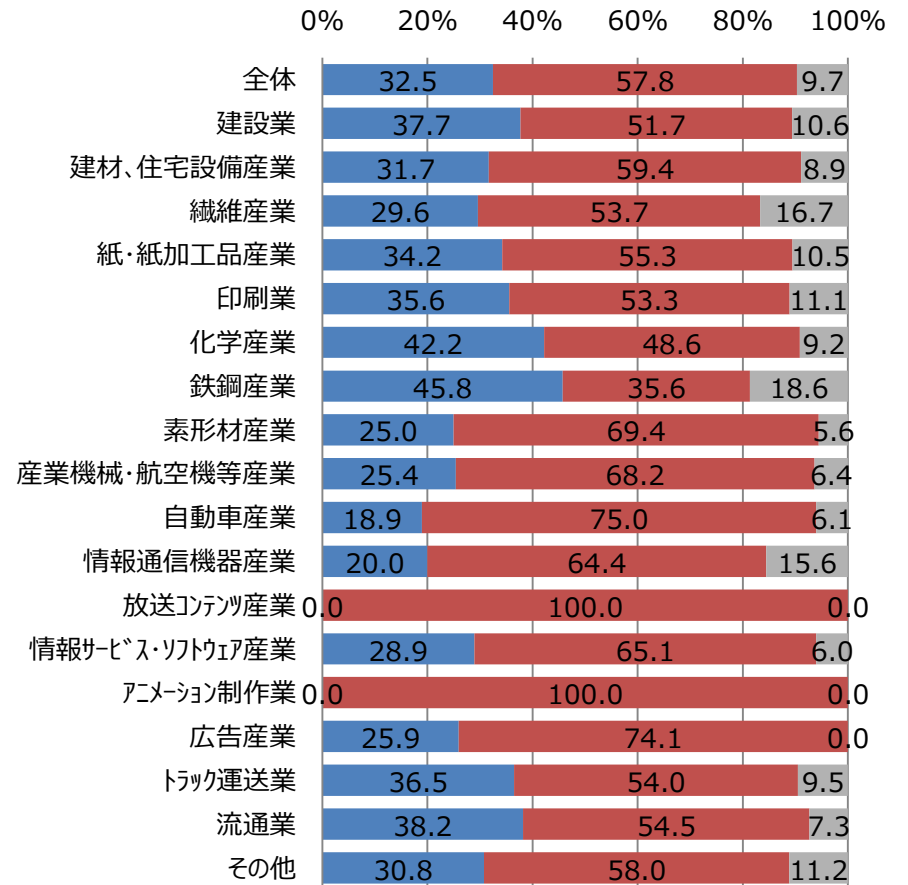
- 発注側の業績悪化による取引単価の引き下げ要請があった企業は全体の53.7%であった一方、発注側の業績改善で取引単価引き上げがあった企業は32.5%にとどまる。

発注側の業績悪化で取引単価の引き下げ要請有無



■ あった ■ なかった ■ 不明

発注側の業績改善で取引単価の引き上げ有無

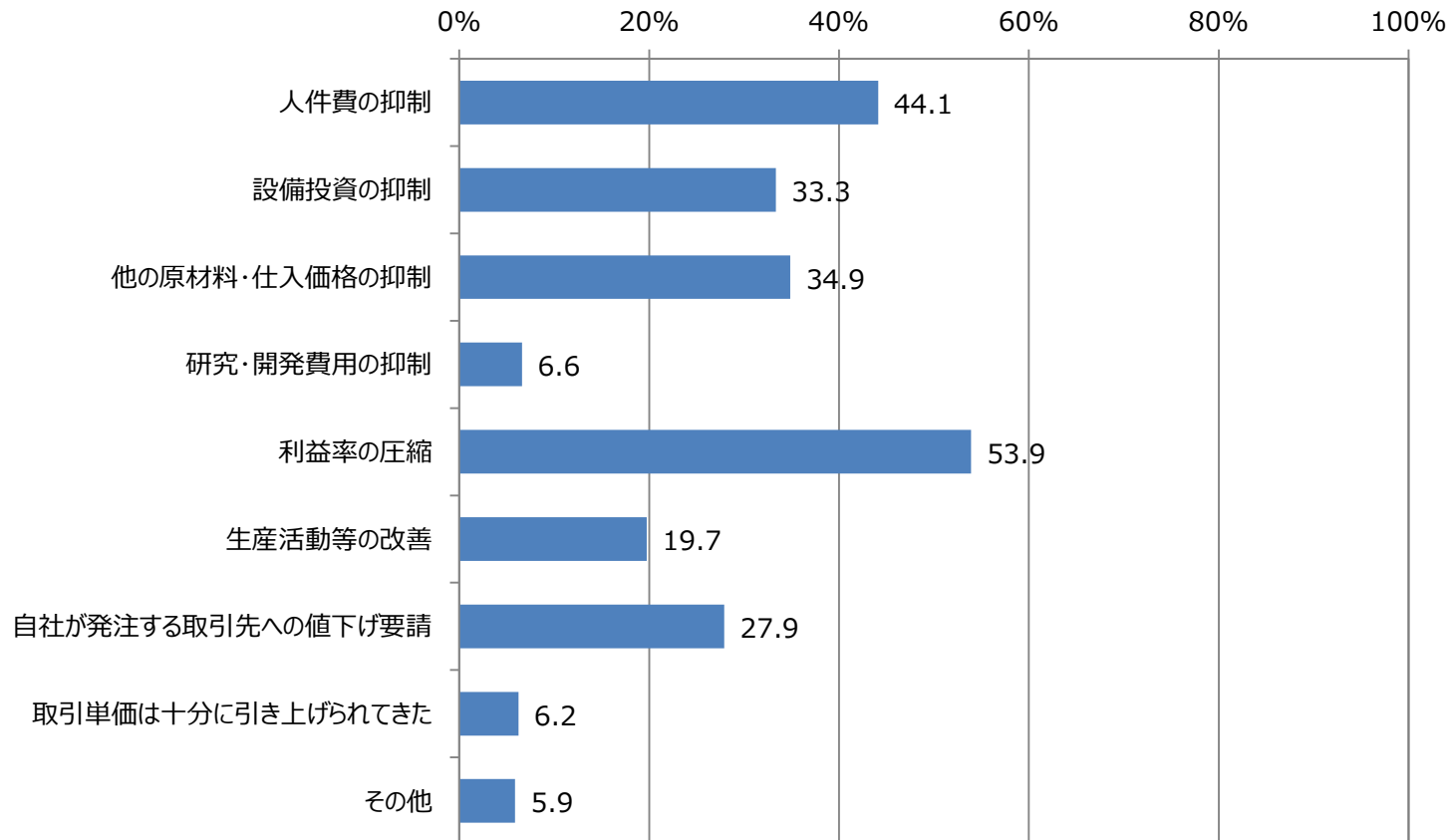


■ あった ■ なかった ■ 不明

# 価格単価を引き上げできない場合の対応【問9】

- 取引単価が引き上げられなかった場合、「利益を圧縮する」と回答した企業は53.9%。人件費の抑制は、44.1%。他の原材料・仕入価格の抑制、設備投資の抑制と回答した企業は30.0%を超える。

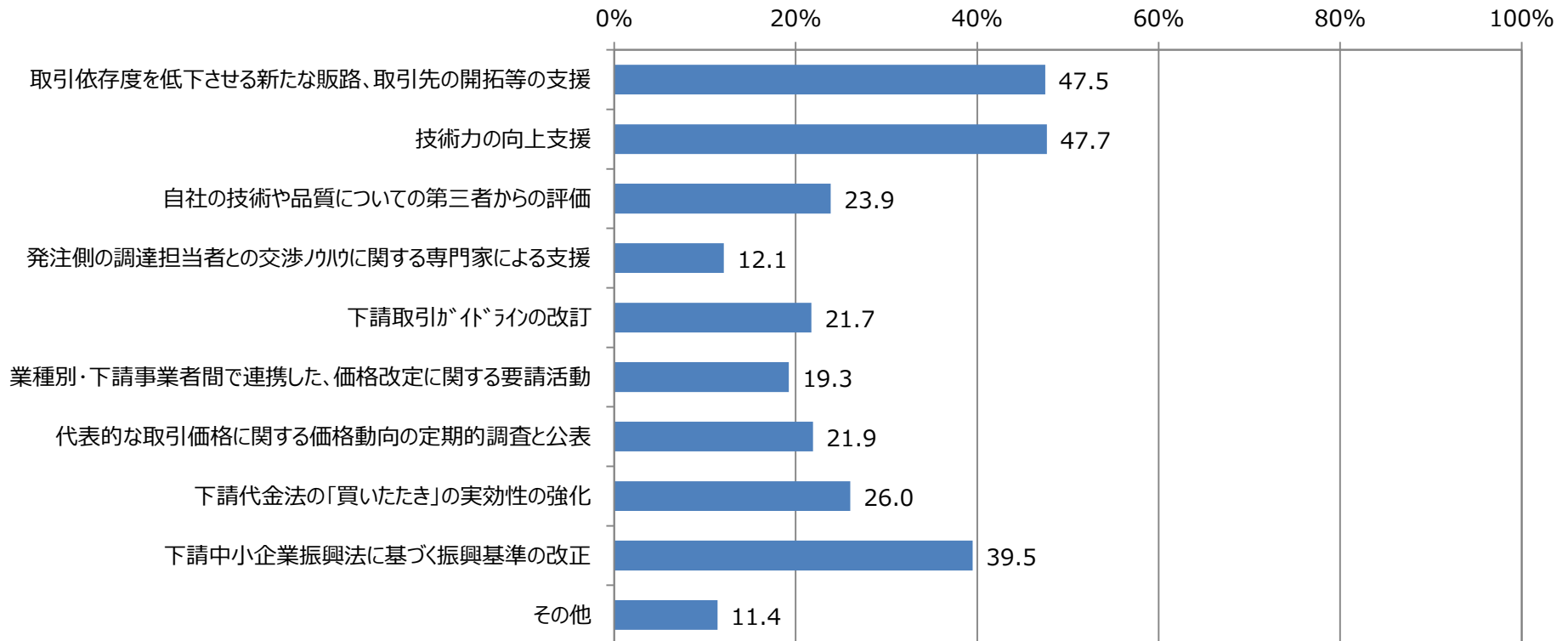
取引単価が十分に引き上げられなかった場合の対応



# 取引単価の交渉力を強めるための課題【問10】

- 取引単価の交渉力を強めるために「技術力の向上支援必要」とした企業は47.7%。「新たな販路・取引先開拓の支援が必要」とした企業は47.5%。下請中小企業振興法に基づく振興基準の改正(適正価格についての考え方の明確化、等)が39.5%。

交渉力を強める課題として有効な政府の関与や支援



# 収益改善した場合の対応【問11】

- 取引単価の引き上げにより収益が改善した場合、「従業員の賃金を引き上げる」と回答した企業は、全体の71.6%。老朽設備更新や生産性向上のための投資、内部留保にまわすとした企業は35.0%を超える。

収益が改善した場合の経営課題への資金投資の内容

