

## 取引条件の改善に関する調査結果の概要について

平成28年3月  
中小企業庁

### 1. 全体の概要

#### (1) 位置づけ

- ① 中小企業・小規模事業者が賃金の引き上げをしやすい環境をつくるため、平成26年12月の政労使合意において明記された価格転嫁等の総合的取組の浸透の状況や課題等を調査するため、下請等中小企業の取引条件改善に関する関係府省等連絡会議（議長：世耕官房副長官）の下で、大企業1万5千社以上、中小企業1万社程度を対象に、中小企業庁において業種横断的に調査を行ったもの。
- ② なお、上記調査に加えて、各府省において、所管業種に関する中小企業への聴き取り調査や業界に対するアンケート調査を行っている。

#### (2) 調査結果を踏まえた傾向

##### ① 政労使合意の認識や合意を踏まえた取組状況

- a) 大企業において、「合意内容を知らない」との回答が半数を越える。同合意を知る企業のうち、同合意を踏まえて「具体的な取組方針の策定や業務ルールの改訂」を行ったのは1割弱に留まる。
- b) 同合意を踏まえた取引価格への価格転嫁については、価格転嫁が必要とした中小企業は約36%。このうち約3割が「価格転嫁ができていない」と回答。
- c) 大企業の取引適正化の取組については、「自社の取組」か「一次取引先の取組まで」把握しているとする回答が大半であり、サプライチェーン全体の取引適正化の状況を把握していないのが現状である。

##### ② 取引価格の決め方や傾向

- a) 大企業は、取引価格の改定の要因として、「原材料価格」や「燃料費」の高騰、「消費税」と比較すると、「電気料金の高騰」や「労務費の上昇分」（建設業除く）は、より転嫁を認めにくい傾向にある。
- b) 中小企業側への調査では、「指値」による発注も、業種によっては、1割程度見られる。
- c) 中小企業のうちいくつかの業種では、一年前と比較して「取引価格が引き下げられた」とする割合が25%以上となっている。取引単価引き下げの要因は、「定期的な原価低減要請」が4割を越える。
- d) 下請中小企業側が取引価格に納得していない主な理由としては、「経費を賄えない」が最も多い。

##### ③ 取引価格の改善

- a) 下請中小企業側において取引単価が十分に引き上げられなかった場合の対応は、「利益の圧縮」（約5割）に次いで、「人件費の抑制」（約4割）との回答が多い。取引単価の引上げにより収益が改善した場合、「従業員の賃金を上げる」とする回答は7割を越える。

- b) 下請中小企業側において取引単価の価格交渉力を強化するための課題としては、「技術力の向上支援」、「新たな販路や取引先の開拓支援」、「適正価格についての考え方の明示」等の回答が多い。

## 2. 大企業調査

### (1) 調査概要

- ① 調査期間：2015年12月～3月
- ② 調査対象：16,331社（資本金3億円超の事業者及び調査が必要な事業者）
- ③ 回答率：3月22日現在 回答率43.6% 7,113社

### (2) 主な調査結果の傾向（2月末までの中間報告分。今後変更がありうる。）

#### ① 概要【問1-1】

回答企業が、「経団連の企業会員」は約15%。「所属する業界団体が経団連の団体会員」は約25%。「商工会議所の会員」は約79%。

#### ② 取引上の地位【問1-2】

「概ね発注者の地位」が約64%。「概ね一次取引先（下請）の地位」が約27%。

#### ③ 業績改善と経営課題への取組（上位3つを選択）【問2-2】

経常利益、利益剰余金が増加（2014年度、2012年度比）している場合、増加した資金を投じた分野としては、「国内の設備投資の増加」が約44%、「現預金の増加」、「従業員の賃金引き上げ」、「有利子負債の圧縮」がそれぞれ30%前後。「取引先の取引条件の改善」は約3%。

#### ④ 政労使合意【問3-1～3-5】

a)「知っている」が約43%、「知らない」が約57%。

b)同合意を知る企業のうち、「取引価格を引き上げた」が約67%。価格引き上げで考慮した項目は、「原材料価格の高騰」が約68%、「労務費の上昇分」が約45%。

c)同合意を知る企業のうち、「価格引き上げ以外の取組を行った」が約20%。その内容は、「価格決定プロセスにおいて取引先の事情や要請を聴取した」が約78%。

d)同合意を知る企業のうち、「取組を行わなかった」が約22%。

e)同合意を知る企業のうち、政労使合意を実行するための具体的な取組方針の作成や業務ルールの改正を行ったのは約10%。

#### ⑤ 取引価格の決め方【問4-1～4-6】

a)業績悪化を理由に取引価格の引き下げを要請したのは、全体の約10%。

b)業績改善により取引価格の引上げ等の取引条件の改善を「行った（今後、行う予定がある）」のは、全体の約13%。「自社の業績が改善していない」は全体の約39%。

c)消費税率の引上げ（5%から8%）に伴い、約96%が「取引価格（本体価格＋消費税）」を引き上げたと回答。

d)労務費の上昇を理由とした取引価格引き上げ要請があった場合に要請に「応じた」のは全体の約23%。全体の約76%が「要請がなかった」と回答。なお、建設業では約65%が引上げ要請があった場合に要請に「応じた」と回答。

- e) 調達価格の引上げ・引き下げを購買部局等の人事考課の評価に「反映していない」とする回答が約 77%。
- ⑥ 自社の取引先における取引適正化の実態把握【問 5-1～5-3】
- a) 自社から数えて「一次取引先の取組のみ把握している」とする回答が約 47%。  
「二次取引先の取組まで把握している」は約 15%。「把握していない（自社の取組のみ把握）」が約 36%。
- b) 自社のグループ企業の取引条件の改善や適正化等の取組を「把握している」と回答したのは約 59%。
- c) グループ内で取引適正化について指導や監督を受けたことが「ある」と回答したのは約 37%。
- ⑦ 取引価格に関する方針【問 6-1～6-3】
- a) 仕入れ価格を上げてはいけないという調達方針に「なっていない」と回答したのは全体の約 95%。
- b) 取引価格の引上げを認める場合として、「取引先企業の責任によらないコストの増加」を明示する企業が約 60%、次いで、「継続的な取引先との共存関係の構築」をが約 48%。
- c) 今後、取引先から価格改定を求められた場合に原則として反映に応じる方針とする項目は、「原材料価格の高騰を踏まえたコスト増加分」が約 75%、「消費税」が約 72%、「燃料費の高騰を踏まえたコスト増加分」が約 55%。  
次いで「電気料金の高騰分」が約 46%、「最低賃金の引上げを踏まえた労務費の上昇分」が約 41%、「人手不足を理由とした労務費の上昇分」が約 36%。
- ⑧ 取引先に対する行為【問 7-1～7-3】
- a) 下請代金法の対象外とする観点からの増資要請は、ほとんど全ての企業がしたことが「ない」と回答。
- b) 取引先企業に対して収益状況の分かる書類の提出を求めたことが「ある」のは約 33%。
- c) 提出させた書類を基にした価格引き下げ要請は、ほとんど全ての企業がしたことが「ない」と回答。
- ⑨ 業種特性等に応じた質問【問 8-1～8-4】
- a) 大量発注を前提とした取引で、発注量が少量となった場合に同額の単価を用いたことが「ある」としたのは、製造業で約 5%、全体で約 3%。
- b) 試作開発を無償で依頼し、その成果を活用して量産品等を発注するに当たり他社と競争に付す行為をしたことが「ある」のは全体の 1%未満。
- c) 運送業者に対して支払賃金に含まれない業務を要請したことが「ある」としたのは運輸業等で約 2%。
- d) 建設工事の請負契約で法定福利費を考慮した単価設定を「している」のは、全体で約 44%。建設業では約 91%。

### 3. 中小企業 web 調査

#### (1) 調査概要

- ① 調査期間：2015 年 12 月
- ② 調査対象：中小企業 9,406 社（民間調査会社のモニター企業より選定）
- ③ 回答数：3,857 社（回答率 41.0%） 受注者の立場で主要な取引先の業種を選択

#### (2) 主な調査結果

- ① 原材料・エネルギーコストの価格転嫁【問 2-1、2-2】  
「価格転嫁が必要な状況」と回答した事業者は全体の 36.6%。そのうち、「転嫁ができなかった」のは 30.2%。
- ② 取引単価の決定に関する交渉活動【問 3】  
紙・紙加工品産業、自動車産業、建設業では 10.0%超の企業で発注側からの指値提示があったと回答。
- ③ 取引単価の変化【問 4】  
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」が 25%以上。
- ④ 取引単価決定の要因【問 5-1～5-3】
  - a) 取引単価引き上げの主な要因は、「発注側の理解」（61.7%）や「受注側のコスト増加」（47.2%）が多い。
  - b) 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%）や「発注側の景況や利益の悪化」（34.1%）が多い。
- ⑤ 取引単価についての納得度、その理由【問 6、7-1～7-2】
  - a) 「納得している」（38.1%）と「どちらとも言えない・不明」（36.8%）がほぼ同数。「納得していない」が 25.1%。
  - b) 納得していない主な理由は「経費を十分まかなえないため」（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を確保できる水準ではないため」が 20%を越える。
- ⑥ 取引単価の引き下げ、引上げ【問 8-1、8-2】
  - a) 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」割合が高いのは、紙・紙加工品産業、トラック運送業、化学産業、素形材産業で 70%前後。
  - b) 発注側の業績改善で単価引上げが「あった」割合が低いのは、自動車産業、情報通信機器産業で、20%以下。
- ⑦ 取引単価を引き上げできない場合の対応【問 9】  
取引単価が十分に引き上げられなかった場合、「利益率の圧縮」（53.9%）、「人件費の抑制」（44.1%）とした回答が多い。
- ⑧ 取引単価の価格交渉力を強めるための課題【問 10】  
「技術力の向上支援」（47.7%）、「取引依存度の低下のための新たな販路、取引先の開拓等の支援」（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）」（39.5%）とする回答が多い。
- ⑨ 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」とした回答は 71.6%。

以上