

- 中小企業が賃上げできる環境整備や、新型コロナ、ウクライナ情勢、円安等によるエネルギー価格・原材料価格の高騰に対応するため、**価格転嫁、取引条件の改善や、中小企業の生産性向上**が極めて重要。
- このため、**価格転嫁・価格交渉**に関する取組強化（価格交渉促進月間、下請Gメンと自主行動計画）、**パートナーシップ構築宣言**の拡大・実効性向上、**電子受発注システム**普及拡大による生産性向上等を政府全体で強力に進める。

	現状・課題	今後の取組方針
1) 価格交渉促進月間	ア) 本年9月の「価格交渉促進月間」の実施 ● 中小企業が価格交渉・価格転嫁できるよう、9月の「月間」の前に、業界団体（約1,600団体）を通じて親事業者へ経産大臣名で要請。総理からの情報発信等、広報等を重点的に実施。 ● 9月の「月間」のフォローアップ調査として、15万の中小企業へのアンケート調査と、2千社への下請Gメンヒアリングを実施。 イ) 下請振興法に基づく指導・助言の強化 ● 本年3月の「月間」のフォローアップ調査結果を踏まえ、二十数社の親事業者に対して、下請振興法に基づく、事業所管大臣による指導・助言を実施（連続して問題が抽出され指導・助言を受けた企業に対しては、改善計画の策定と実践も依頼）。 ウ) 次回2023年3月の「月間」に向けた備えの充実 ● 価格交渉・価格転嫁の状況が芳しくない業界において、事業所管省庁と連携した取組の深掘りが重要。	ア) 本年9月の「月間」の調査結果の公表、内容の充実（業種別の価格転嫁率の公表） ● フォローアップ調査の結果： 中小企業の価格転嫁の状況は改善。 ● より一層の自発的な取引条件の改善を促すため、業種別の価格転嫁率を初めて公表。引き続き、フォローアップ調査結果の公表内容の充実を検討。 ● 次回、2023年3月の「月間」のフォローアップ調査では、これまでの倍の30万社へのアンケート調査を実施し、取引実態の把握を強化。 イ) 下請振興法に基づく指導・助言の強化 ● 2022年9月の「月間」の結果に基づき、事業所管省庁から、交渉・転嫁の芳しくない親事業者への指導・助言を2023年1月中をめどに実施。 ● 加えて、累計して複数回、指導の対象となった企業については、下請代金法の重点的な調査対象とする。 ウ) 次回2023年3月の「月間」に向けた備えの充実 親事業者・下請事業者間での交渉・転嫁の促進に向け、事前の積極的な周知・広報に加えて、 ● 交渉・転嫁を受け入れていない親事業者の業種に対し、「月間」の前に、事業所管省庁からの個別要請等を実施。 ● 交渉・転嫁をして貰えていない下請事業者の業種に対し、各業種に特化した講習会等を実施。
2) 業界団体活用プロセス体系化・強化	● 中小企業の取引実態等をヒアリングする下請Gメンを、2022年4月からは120名から248名に倍増。下請Gメンが収集した取引情報は、業種別の自主行動計画や、業種横断的な振興基準の改善等に利用されてきたが、その活動の一層の活用が必要。 ● 本年2月に開催した本WGにて、18業種51団体が策定する自主行動計画について、振興基準の改正を踏まえ、価格交渉・転嫁の促進、パートナーシップ構築宣言の普及、約束手形の利用廃止等を盛り込むよう改定を要請。	● 補正予算を活用し、下請Gメンを2023年1月から300名に増員し、中小企業の取引実態の把握機能と、業種ごとの課題の把握・分析機能を強化。 ● 下請Gメンによる情報・分析を、以下の2つのアプローチで体系的に活用し、業界団体の意思決定プロセスも踏まえた適切なタイミングで働きかけ、業種特有の課題及び業種横断的な課題を踏まえた実効性の高い自主行動計画の改定へとつなげる。 ① Gメンが把握・分析した業種特有の課題については、中小企業庁の審議会等の場で、その業を所管する省庁や各業界団体に対して直接に指摘・改善依頼。 ② 業種横断的な課題については、全ての業種に適用される振興基準に反映し、それを踏まえて各業界団体へ次回官邸WGまでの反映を依頼。
3) パートナーシップ構築宣言	● 取引先との共存共栄を発注側企業の経営者が宣言するもの（17,000社超が宣言済）。大企業の宣言企業数拡大や実効性の強化が課題。	● 各省庁において、令和4年度2次補正予算や令和5年度当初予算案等において、補助金の審査で宣言企業向けの加点点措置を講じるなどのインセンティブを改めて検討。 ● 事業所管省庁から業界団体に、拡充した宣言企業向けのインセンティブ措置や、宣言が要件となっており申請開始が近付いている賃上げ税制、11月のシンポジウムで表彰した優良な取組事例などを情報提供し、①会員企業（特に大企業）に「パートナーシップ構築宣言」を行うことについて検討を呼びかけること、②宣言済みの会員企業に宣言内容の着実な実施を促すことについて、改めて協力を要請。
4) 電子受発注システム	● 2023年を目途に電子受発注システム導入率約5割を目指し、導入意義の周知や導入費用への支援を実施。 ● 電子受発注システム導入を促進する一方で、業界・企業系列ごとに複数のシステムが混在していることや、（その影響もあり）導入コストがかかることが主な課題。 （参考）デジタル化診断事業「みらデジ」を踏まえると、電子受発注システム導入率は43.7%。IT導入補助金で受発注関連ソフトウェア導入約18,000件を支援。	● 引き続き2023年を目途に電子受発注システム導入率約5割を目指し、デジタル化診断事業を通じた電子受発注システム導入率の把握や導入意義の周知、IT導入補助金を活用した導入費用への支援等に取り組む。これらの取組を活用し、業界別の取引実態を踏まえた上で、業界毎に電子受発注システムの導入を促進する。 ● 業界や企業系列毎に異なるシステム間でのやりとりを可能とする次世代の受発注等の取引基盤の整備に向けて、中小企業側の視点に立って有用性の試行的な実証を実施。