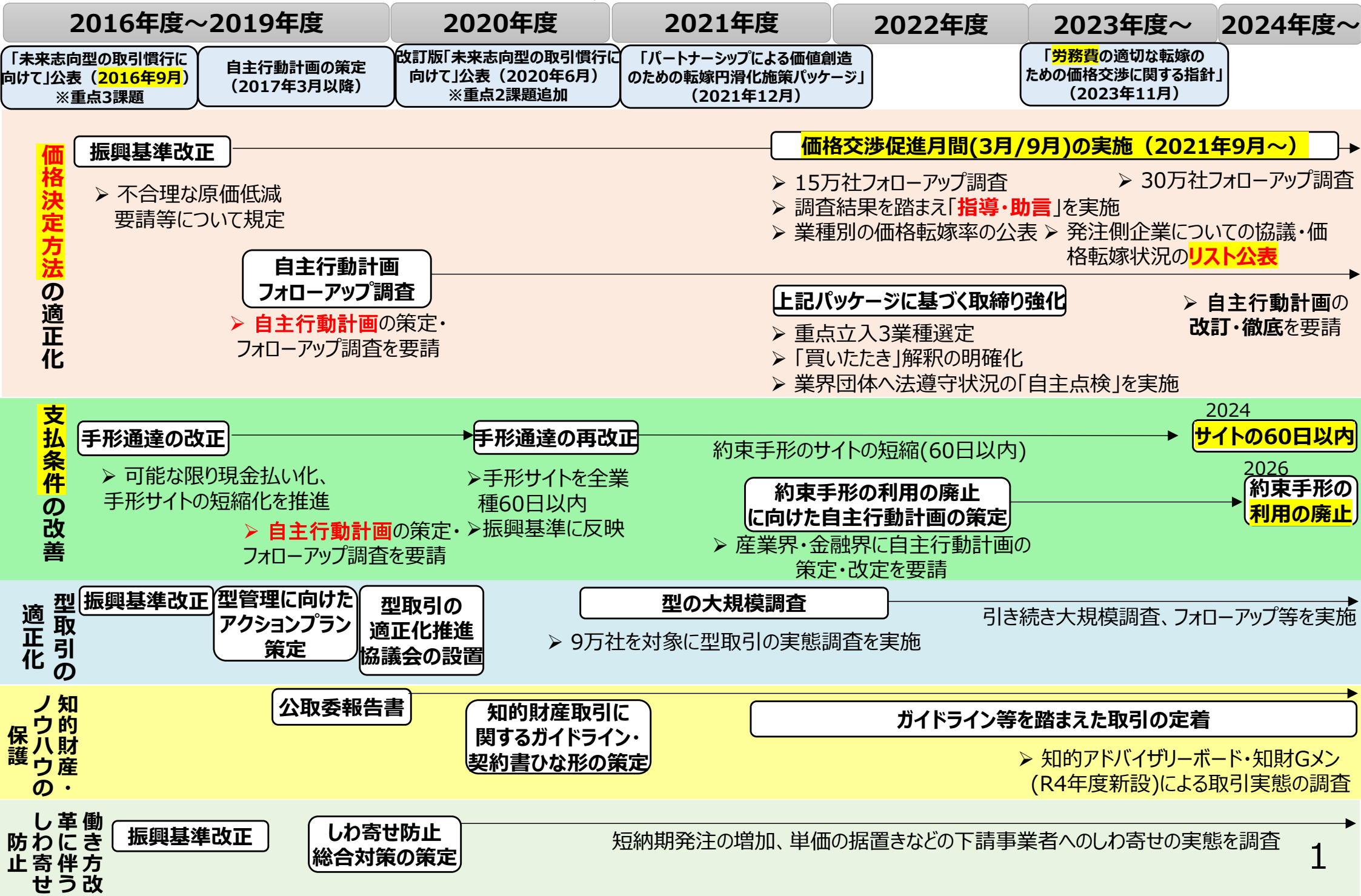


価格転嫁・取引適正化対策の 現状と課題

令和 6 年 1 1 月
中小企業庁

中小企業の価格転嫁、取引適正化をめぐる重点5課題へのこれまでの取り組み



価格転嫁、取引適正化対策

1. 法律の厳正な執行

- ① **下請代金法**（下請代金の減額や、**買いたたき等を禁止する規制法**。公取委が主管、中企庁も執行を共管。）
- ② **下請振興法**（望ましい下請取引の在り方「振興基準」を策定し、事業者に指導・助言。中企庁が主管。）
- ③ **フリーランス法**（特定受託事業者に係る取引の適正化等に関する法律）（フリーランスの取引環境、就業環境の整備。2024年秋 施行。）

2. 取引実態把握

- ① **下請Gメン**（R5:300名→R6:330名）が、取引実態をヒアリング（年間 約1万2千件）

3. 自主的な取引適正化の促進

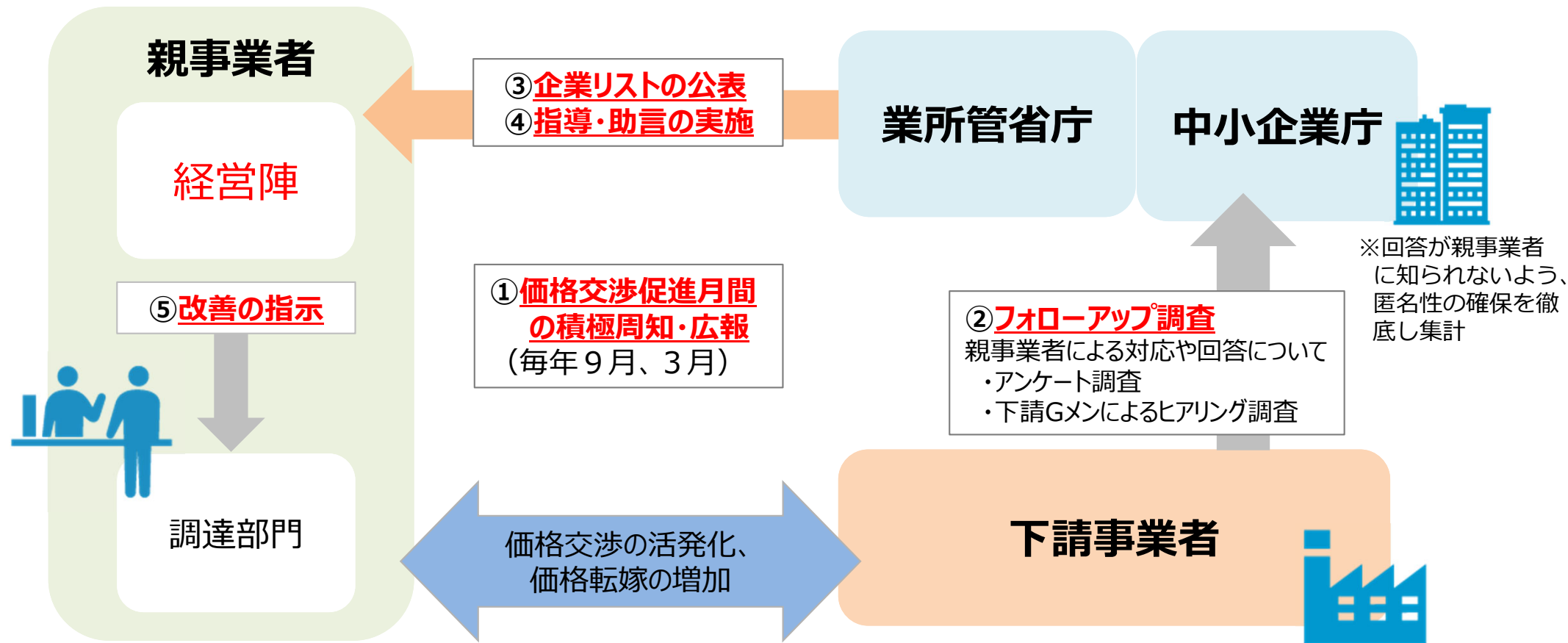
- ① 取引適正化のための **自主行動計画**（29業種・78団体）の **改訂・徹底**。
- ② **パートナーシップ構築宣言**（55,700社超）

4. 価格交渉・価格転嫁の促進

- ① **価格交渉促進月間**（2021年9月から開始。**毎年9月、3月に実施**し、その後フォローアップ調査を実施）
- ② **労務費**の適切な転嫁のための価格交渉に関する **指針**（周知・徹底、振興基準改定）

「価格交渉促進月間」における取組

- 中小企業の賃上げ実現の鍵となる価格交渉、価格転嫁を経済界全体で促すため、毎年3月と9月を「価格交渉促進月間」と設定し、経済界に周知・依頼（①）。
- ⇒ 成果を確認するため、各「月間」の終了後、価格交渉、価格転嫁それぞれの実施状況について、中小企業に対して「①アンケート調査（30万社）」、「②下請Gメンによるヒアリング」を実施し、結果を取りまとめ。
- ⇒ 業界ごとの取組状況や、社名公表等により経営陣にも関与させ、取引方針の改善に繋げてきた。
- 2021年9月に開始。2024年9月には、7回目の「価格交渉促進月間」を実施。

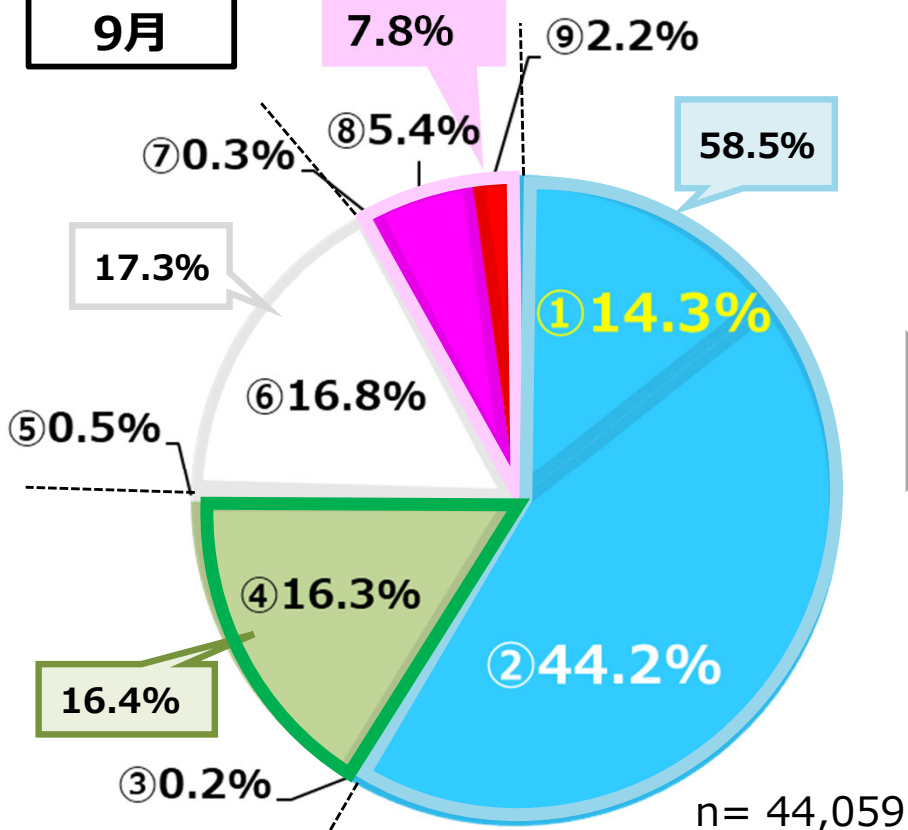


価格交渉の状況

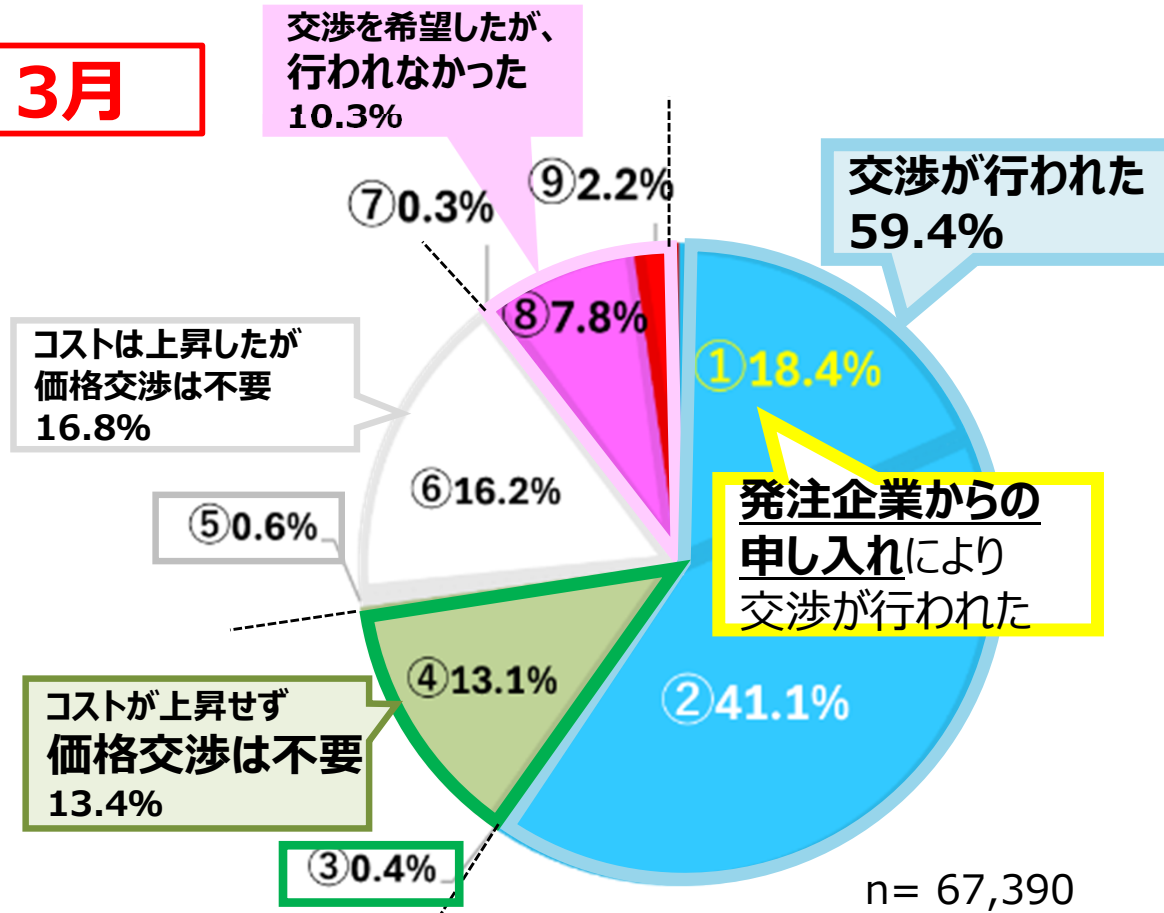
- 「発注企業から交渉の申し入れがあり、価格交渉が行われた」割合は、昨年9月から更に増加（14.3%→18.4%）。（昨年3月 7.7%）
- 発注企業との価格交渉が行われた割合も、微増（58.5%→59.4%）。
⇒ 発注企業の方からの交渉申し入れも浸透し始め、価格交渉できる雰囲気更に醸成されつつある。
- 一方で、「価格交渉を希望したが、交渉が行われなかった」割合が増加（7.8%→10.3%）。
⇒ 引き続き、労務費指針の徹底等による価格交渉の機運醸成が必要。

直近6ヶ月間における価格交渉の状況

9月



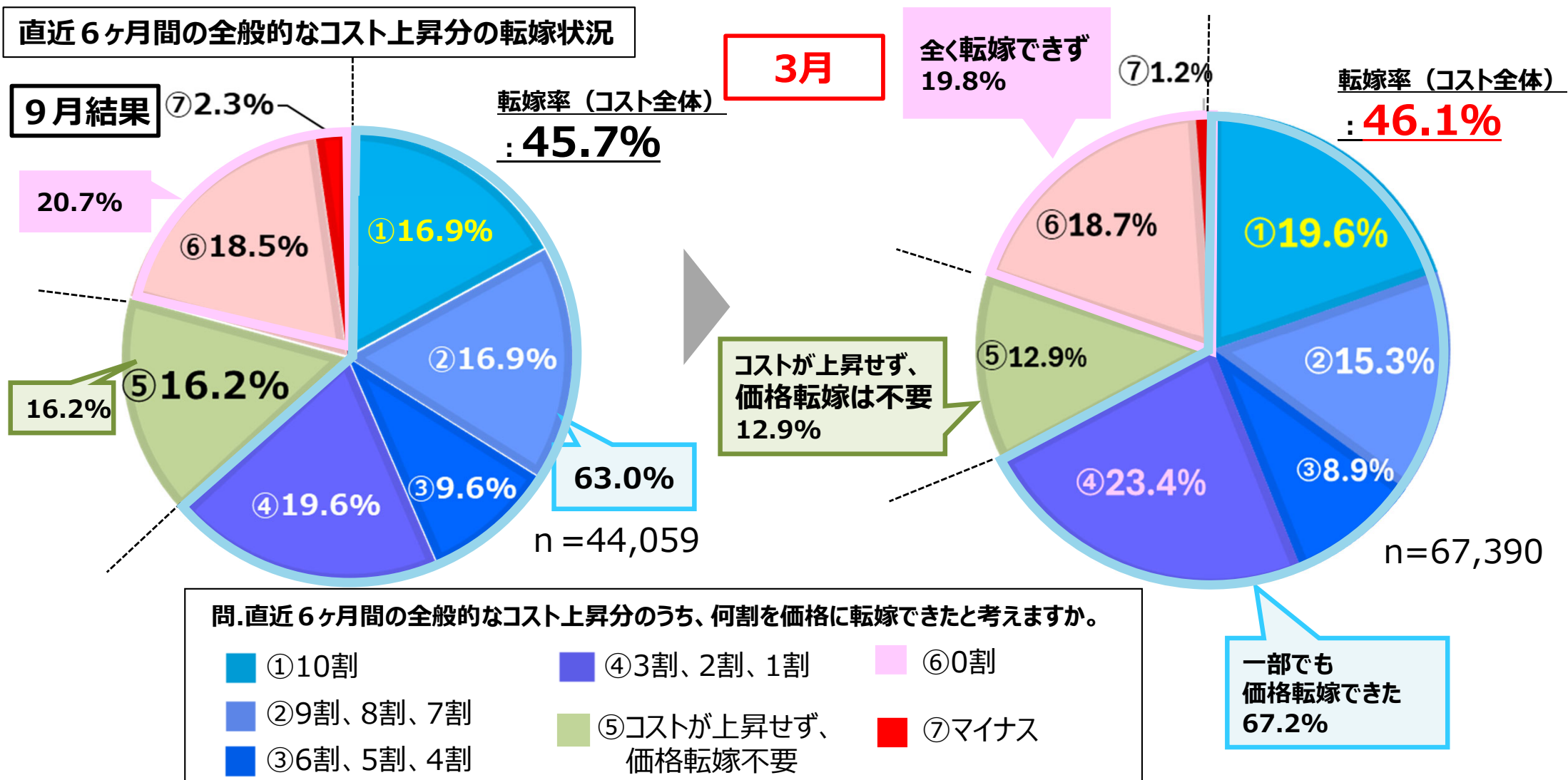
3月



※①～⑨の凡例（中小企業への質問項目）は次ページ参照

価格転嫁の状況①【コスト全般】

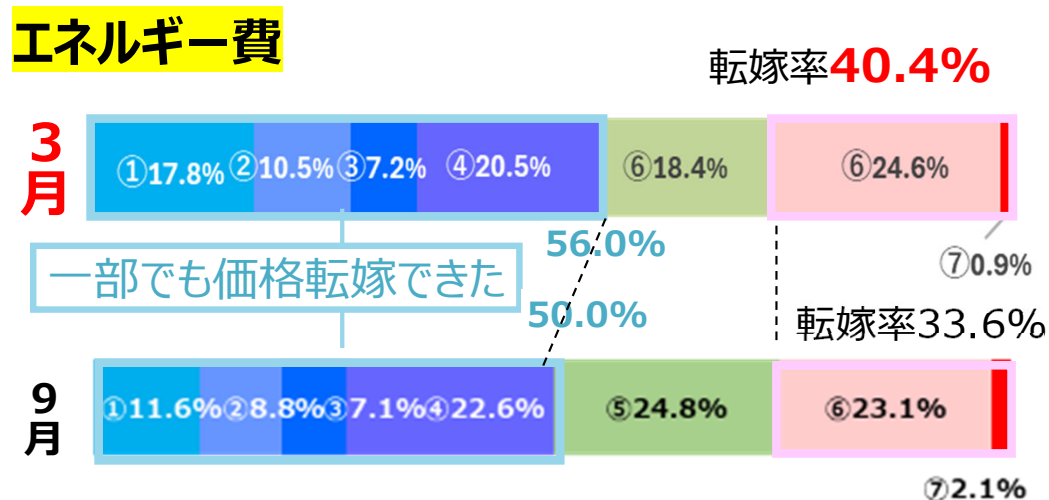
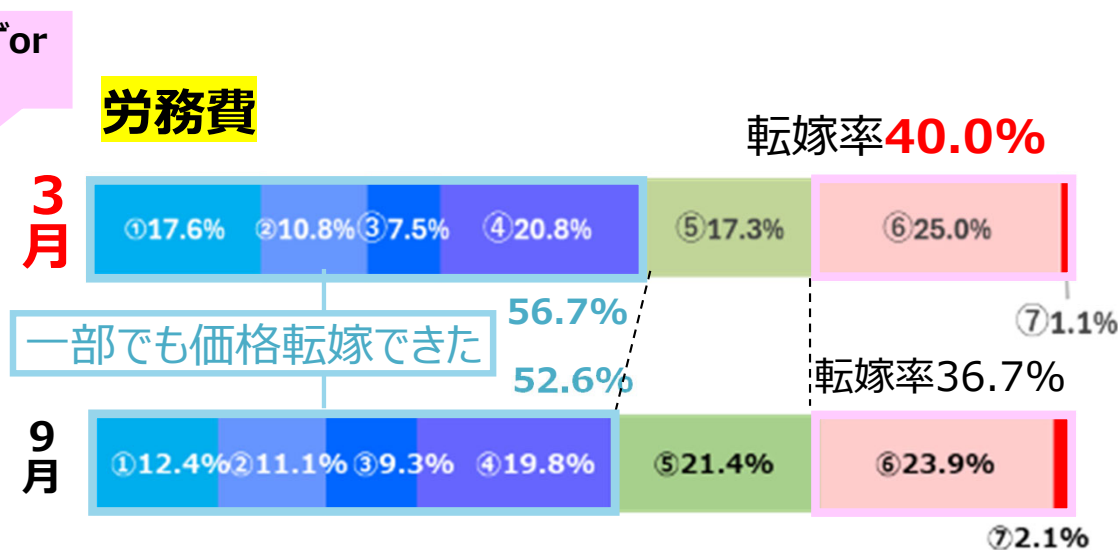
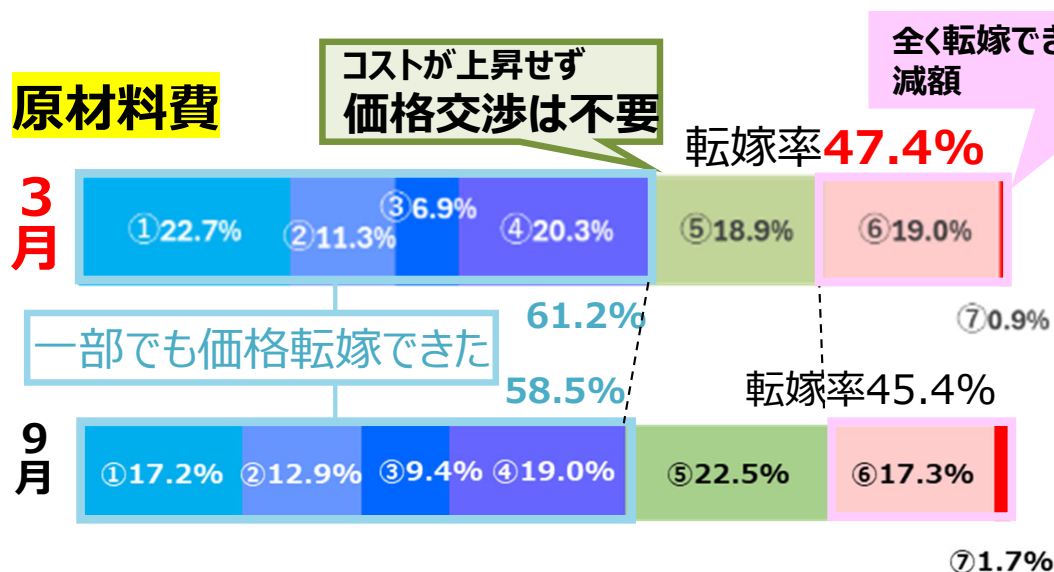
- コスト全体の価格転嫁率は**46.1%**、昨年9月より微増（45.7%→46.1%）。
 - 受注企業のうち、コスト増加分を**全額（10割）**価格転嫁できた割合（①）は約**3ポイント増加**（16.9%→19.6%）。**一部でも**価格転嫁できた割合は、約4ポイント増加（63.0%→67.2%）。
 - 一方、**1～3割しか**価格転嫁できなかった割合（④）は約4ポイント増加（19.6%→23.4%）。全く転嫁できず/減額された企業も約2割。
- ⇒ 価格転嫁の裾野は更に広がりつつある一方、「転嫁できた企業」と「出来ない企業」で2極化の兆しもあり、転嫁対策の徹底が重要。



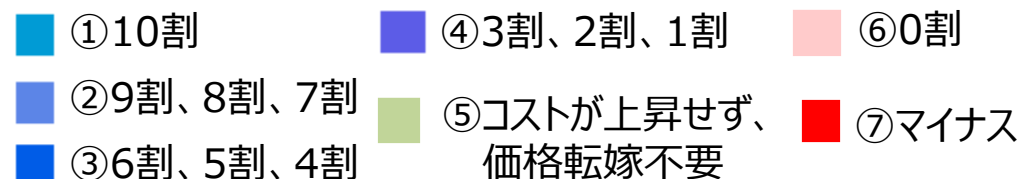
価格転嫁の状況② 【コスト要素別】

- **労務費、エネルギー費**の転嫁率は、原材料費と比較して約7ポイント低い水準だが、前回（昨年9月）よりも差は縮小（▲10ポイント→▲7ポイント）。

⇒ **労務費の指針や、エネルギー費の全額転嫁を目指す**旨の振興基準（本年3月改正）等の影響が、徐々に浸透しつつある。



問. 直近6ヶ月間の各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。



価格交渉の実施状況の業種別ランキング（発注企業の業種毎に集計）

- 今回から、「交渉して貰えたか否か」の回答（点数化）の業界平均点を公表。
- 価格交渉に応じられていない業種は、交渉の結果である価格転嫁率においても、比較的低い順位にあり。

順位	2024年3月	2023年9月平均点	2024年3月平均点
－	全体	6.80	6.54
1位	化学↑	7.47	7.54
2位	鉱業・採石・砂利採取↑	7.38	7.39
3位	製薬↑	6.03	7.38
4位	電気・ガス・熱供給・水道↑	7.05	7.18
5位	廃棄物処理↑	6.45	7.01
6位	飲食サービス↑	6.97	6.98
7位	繊維↑	6.82	6.94
8位	卸売↓	7.32	6.89
9位	情報サービス・ソフトウェア↑	6.75	6.88
10位	小売↓	6.99	6.70
10位	広告↓	7.43	6.70
12位	食品製造↓	6.90	6.63
13位	建設↓	6.91	6.61
14位	印刷↑	6.45	6.54
15位	電機・情報通信機器↓	7.15	6.51
16位	造船↓	6.79	6.46
17位	機械製造↓	7.04	6.44
18位	紙・紙加工↓	7.06	6.42
19位	放送コンテンツ↑	5.81	6.38
20位	自動車・自動車部品↓	6.61	6.33
21位	通信↑	5.33	6.15
21位	不動産業・物品賃貸↑	6.11	6.15
23位	金属↓	6.85	6.12
24位	建材・住宅設備↓	6.38	6.10
25位	トラック運送↑	4.87	5.62
26位	石油製品・石炭製品製造↓	6.45	5.23
27位	金融・保険↓	6.72	5.21
－	その他	－	－

※ 表中、↑↓→は前回調査と比較した結果の上がり下がりを示す。
※ 価格交渉が行われたか、下記の評価方法で回答を点数化し、発注企業の業種別に集計。（例）家電メーカー（発注者）が、トラック運送業者（受注者）に運送を委託するケースは、「電機・情報通信機器」に集計。
※ 今回調査より評価点を一部変更。比較表の点数は共通の条件にて算出。

質問① 交渉が 行われたか	質問② 発注企業から交渉申 し入れがあったか	質問③ 交渉が実現しなかった理由	点数
行われた	申し入れがあった		10点
	申し入れが なかった		8点
行われな かった	申し入れが あった	コストが上昇せず、交渉は不要と判断し、辞退したため	10点
		コストが上昇したが、交渉は不要と判断し、辞退したため	10点
		コストが上昇したが、発注量減少や取引停止を恐れ、申し入れを辞退したため	5点
	申し入れが なかった	コストが上昇せず、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかったため	対象外
		コストが上昇したが、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかったため	対象外
		コストが上昇したが、発注量減少や取引停止を恐れ、交渉を申し出なかったため。 コストが上昇し、交渉を申し出たが、応じてもらえなかったため。	－5点 －10点

価格転嫁の実施状況の業種別ランキング（発注企業の業種毎に集計）

- 製造業系が上位にあり、トラック運送、放送コンテンツ等が低いといった全体的な傾向は従前通りだが、トラック運送は約4ポイント、放送コンテンツは約7ポイント上昇。

2023年9月			コスト増に 対する転嫁 率	各要素別の転嫁率			2024年3月			コスト増に 対する転嫁率※	各要素別の転嫁率		
				原材料費	エネルギー	労務費					原材料費	エネルギー	労務費
①全体			45.7%	45.4%	33.6%	36.7%	①全体			↑46.1%	↑47.4%	↑↑40.4%	↑40.0%
②業種別	1位	化学	59.7%	57.9%	45.7%	47.1%	②業種別	1位	化学	↑61.0%	↑↑63.2%	↑↑54.1%	↑51.1%
	2位	食品製造	53.7%	52.5%	37.6%	39.9%		2位	製薬	↑53.5%	↑↑56.5%	↑↑↑49.7%	↑↑↑44.1%
	3位	電機・情報通信機器	53.4%	55.2%	37.8%	39.9%		3位	機械製造	↓51.9%	↑57.0%	↑↑45.3%	↑43.3%
	4位	機械製造	53.3%	55.5%	38.9%	39.8%		4位	飲食サービス	↓51.5%	↑↑53.0%	↑38.3%	↑37.8%
	5位	飲食サービス	52.1%	47.6%	34.0%	35.7%		5位	電機・情報通信機器	↓51.2%	↑55.9%	↑↑43.8%	↑42.9%
	6位	製薬	50.7%	49.3%	29.4%	27.8%		6位	食品製造	↓50.0%	↓51.6%	↑↑42.7%	↑41.2%
	7位	卸売	50.5%	50.5%	35.1%	35.6%		7位	繊維	↑49.9%	↑↑51.4%	↑↑↑43.2%	↑↑41.3%
	8位	造船	50.2%	53.6%	40.1%	38.3%		8位	造船	↓49.1%	↑53.8%	↑↑45.2%	↑42.5%
	9位	紙・紙加工	49.2%	48.7%	33.7%	34.2%		9位	鉱業・採石・砂利採取	↑↑48.6%	↑↑47.8%	↑↑43.3%	↑↑↑42.0%
	10位	金属	48.8%	50.6%	35.2%	34.4%		10位	電気・ガス・熱供給・水道	↑↑48.3%	↑↑49.4%	↑↑↑44.9%	↑↑45.1%
	11位	小売	48.7%	47.3%	33.2%	35.0%		11位	情報サービス・ソフトウェア	↑↑47.1%	↑↑↑39.7%	↑↑↑35.1%	↓46.2%
	12位	印刷	48.2%	49.3%	29.7%	33.1%		11位	小売	↓47.1%	↑47.8%	↑↑40.5%	↑38.6%
	13位	繊維	47.0%	43.4%	32.0%	33.1%		11位	自動車・自動車部品	↑47.1%	↑54.8%	↑↑47.2%	↑↑37.2%
	14位	広告	45.9%	40.8%	30.9%	41.0%		14位	卸売	↓47.0%	↓47.5%	↑39.6%	↑38.3%
	15位	建材・住宅設備	45.3%	47.5%	30.6%	33.5%		15位	広告	↑46.9%	↑↑49.1%	↑↑40.2%	↑42.3%
	16位	建設	45.1%	44.5%	35.1%	41.2%		15位	建設	↑46.9%	↑47.3%	↑↑42.0%	↑43.8%
	17位	自動車・自動車部品	44.6%	51.3%	37.8%	28.8%		17位	金属	↓46.2%	↓49.8%	↑↑41.5%	↑37.9%
	18位	金融・保険	42.4%	40.1%	29.0%	39.1%		18位	紙・紙加工	↓↓45.1%	↓45.9%	↑37.5%	↑37.4%
	19位	石油製品・石炭製品製造	42.0%	46.0%	32.1%	29.9%		19位	建材・住宅設備	↓44.4%	↓47.0%	↑↑39.5%	↑↑39.4%
	20位	電気・ガス・熱供給・水道	41.1%	41.4%	32.3%	37.2%		20位	石油製品・石炭製品製造	↑43.9%	↑↑51.8%	↑↑38.8%	↑↑37.4%
	21位	鉱業・採石・砂利採取	40.6%	38.0%	34.6%	31.1%		21位	印刷	↓↓43.5%	↓46.6%	↑↑37.2%	↑34.7%
	22位	不動産業・物品賃貸	39.7%	36.5%	29.5%	35.2%		22位	不動産業・物品賃貸	↑42.1%	↑↑41.8%	↑↑38.7%	↑38.9%
	23位	情報サービス・ソフトウェア	39.6%	21.9%	18.5%	46.5%		23位	通信	↑↑40.8%	↑38.9%	↑↑↑35.0%	↑↑38.3%
	24位	廃棄物処理	34.0%	28.0%	27.1%	27.8%		24位	廃棄物処理	↑↑39.1%	↑↑35.0%	↑↑34.8%	↑↑34.6%
	25位	通信	32.6%	35.2%	22.8%	31.0%		25位	金融・保険	↓↓35.3%	↓↓34.1%	↓28.8%	↓↓32.3%
	26位	放送コンテンツ	26.9%	28.6%	21.1%	32.0%		26位	放送コンテンツ	↑↑33.7%	↑↑33.8%	↑↑27.8%	↓31.7%
	27位	トラック運送	24.2%	17.3%	20.7%	19.1%		27位	トラック運送	↑28.1%	↑↑24.6%	↑↑25.9%	↑24.0%
	-	その他	41.9%	40.3%	30.9%	36.4%		-	その他	↑44.3%	↑44.2%	↑↑38.4%	↑39.8%

※9月時点との変化幅と矢印の数の関係（例） ↑：1～4ポイント 上昇、 ↑↑：5～9ポイント 上昇、 ↑↑↑：10ポイント以上 上昇

価格交渉・転嫁の回答状況のリスト（一部）（2024年3月の価格交渉促進月間の結果）

● 8月2日、より一層の自発的な取引慣行の改善を促すため、下請中小企業10社以上から回答があった発注側企業全て（290社）について、「交渉・転嫁の状況」を整理した企業リストを、経済産業大臣より公表したところ。

法人番号	企業名	①回答企業数	②価格交渉の回答状況	③価格転嫁の回答状況
1010001000006	五洋建設(株)	17	ア	イ
1010001001805	鹿島道路(株)	12	ア	ア
1010001008668	J F E スチール(株)	21	ア	イ
1010001008825	東京電力ホールディングス(株)	10	ア	イ
1010001034730	(株)内田洋行	15	イ	イ
⋮				
3240001041231	(株)エディオン	11	エ	ウ
3390001009478	スリーエムジャパンプロダクツ(株)	10	ウ	イ
⋮				
4010601022396	(株)一条工務店	26	エ	ウ
4010701009640	(株)明電舎	15	イ	イ
⋮				
7010401057862	タマホーム(株)	13	エ	ウ
7010401088742	(株)大林組	51	ア	イ
⋮				

**（価格交渉/
転嫁の評価）**

下請中小企業からの価格交渉、価格転嫁についての回答の
平均値（※10点満点）
をア、イ、ウ、エの
4区分で整理。

ア：7点以上、

**イ：7点未満、
4点以上**

**ウ：4点未満、
0点以上**

エ：0点未満

「企業リスト」公表の効果

⇒ 社会的評価を踏まえた、経営トップのリーダーシップによる調達方針の改善

- これまで、「企業リスト」は全て実名入りで公表され、その一部は（特に、**評価が宜しくない企業名は**）報道されてきた。（例：「エ」評価、或いは「ウ・ウ」評価の企業）
- 報道された企業は、**経営トップのリーダーシップにより、取引方針を改善**してきた。（例：日本郵便は、全ての取引先との間で価格交渉し、取引価格を5%値上（＝価格転嫁））。

（参考）過去の企業リスト（2022年9月の交渉月間／**2023年2月公表**）において、
最低評価（エ）であった日本郵便の改善への取組

 日本郵政グループ

PRESS RELEASE

2023年6月16日
日本郵便株式会社

集配関係委託契約に関するコミュニケーション促進月間の協議結果について

日本郵便株式会社（東京都千代田区、代表取締役社長 衣川 和秀／以下「日本郵便」）は、2023年2月13日および同年4月14日にお知らせした、郵便物や荷物の配達・集荷業務などの委託契約（以下「集配関係委託契約」）に関するコミュニケーション促進月間の協議結果をお知らせします。

1 コミュニケーション促進月間の協議結果
現在締結している全ての集配関係委託契約（約5,500件）について、協力会社の皆さまと真摯に協議を重ねてまいりましたが、2023年5月末までに全契約について協議が完了いたしました。協議完了まで時間がかかってしまい、協力会社の皆さまにご迷惑をおかけいたしましたこと、お詫び申し上げます。

2 今後の対応について
協力会社の皆さまとの協議の進め方を含めて改善し、今後も集配関係委託契約に関して、下請取引の適正な運用を徹底するよう、次のとおり取り組みます。

- ・ 協力会社の皆さまと、契約内容に関する協議を定期的に実施します。
（2023年度のコミュニケーション促進月間に基づく協議は、2024年2月頃実施予定です。）
- ・ 協力会社の皆さまから、定期的に集配関係委託契約の手続や業務内容、日頃のコミュニケーションなどを含めて幅広くご意見・ご要望をいただき改善などにつなげる仕組みを設け、より一層のパートナーシップの構築に努めてまいります。

日本経済新聞

日本郵便、委託運賃5%値上げ 価格転嫁に対応

2023/6/16 17:48 | 日本経済新聞 電子版


運賃を適正化し委託先の労働環境改善を進める

日本郵便は16日、集荷や配送業務の委託先に支払う運賃を平均で約5%値上げすると発表した。燃料費などの物価や人件費の高騰で委託先のコストが上がっていることに対応する。日本郵便は経済産業省の調査で価格転嫁に後ろ向きな企業として公表されていた。運賃を適正化し、委託先の労働環境改善を進める。値上げは2023年4月分の委託費から遡って支払う。

【参考】公正取引委員会の動き

- 公正取引委員会は令和6年3月15日、「明示的に協議をせず、取引価格を据え置いた」として、以下の**10社の社名を公表**。

（公正取引委員会 公表文（令和6年3月15日））

取引価格が据え置かれており事業活動への影響が大きい取引先として受注者から名前が挙がった発注者については、（略）
独占禁止法第43条の規定に基づき、その事業者名を公表することとする。

独占禁止法 Q & A

- ① 労務費、原材料価格、エネルギーコスト等の**コストの上昇分の取引価格への反映の必要性**について、
価格の交渉の場において明示的に協議することなく、従来どおりに取引価格を据え置くこと

独占禁止法 第43条（必要な事項の公表）

公正取引委員会は、この法律の適正な運用を図るため、事業者の秘密を除いて、必要な事項を一般に公表することができる。

No	企業名	No	企業名
1	イオンディライト（株）	6	ダイハツ工業（株）
2	SBSフレック（株）	7	東邦薬品（株）
3	京セラ（株）	8	日本梱包運輸倉庫（株）
4	西濃運輸（株）	9	（株）PALTAC
5	（株）ソーシン	10	三菱ふそうトラック・バス（株）

本指針 の性格

- ✓ 労務費の転嫁に関する事業者の**発注者・受注者の双方の立場からの行動指針**。
- ✓ 労務費の適切な転嫁のため、発注者及び受注者がこの行動指針に沿った行為を行うことが必要。
- ✓ 本指針に記載の12の行動指針に沿わないような行為をすることにより、**公正な競争を阻害するおそれがある場合には、公正取引委員会において独占禁止法及び下請代金法に基づき厳正に対処**することを明記。
- ✓ 他方で、**記載された発注者としての行動を全て適切に行っている場合、通常は独占禁止法及び下請代金法上の問題が生じない旨**を明記。

発注者として採るべき行動／求められる行動

★行動①：本社（経営トップ）の関与

①労務費の上昇分について取引価格への転嫁を受け入れる**取組方針を具体的に経営トップまで上げて決定すること**、②経営トップが同方針又はその要旨などを書面等の形に残る方法で**社内外に示すこと**、③その後の**取組状況を定期的に経営トップに報告し**、必要に応じ、経営トップが更なる対応方針を示すこと。

★行動②：発注者側からの定期的な協議の実施

受注者から労務費の上昇分に係る取引価格の引上げを求められていなくても、業界の慣行に応じて1年に1回や半年に1回など**定期的に労務費の転嫁について発注者から協議の場を設けること**。特に**長年価格が据え置かれてきた取引や、スポット取引と称して長年同じ価格で更新されているような取引**においては協議が必要であることに**留意が必要**である。

協議することなく長年価格を据え置くことや、スポット取引とはいえないにもかかわらずスポット取引であることを理由に協議することなく価格を据え置くことは、独占禁止法上の優越的地位の濫用又は下請代金法上の買いたたきとして問題となるおそれがある。

★行動③：説明・資料を求める場合は公表資料とすること

労務費上昇の理由の説明や根拠資料の提出を受注者に求める場合は、**公表資料（最低賃金の上昇率、春季労使交渉の妥結額やその上昇率など）に基づくものとし、受注者が公表資料を用いて提示して希望する価格については、これを合理的な根拠のあるものとして尊重すること**。

★行動④：サプライチェーン全体での適切な価格転嫁を行うこと

労務費をはじめとする価格転嫁に係る交渉においては、**サプライチェーン全体での適切な価格転嫁による適正な価格設定を行うため、直接の取引先である受注者がその先の取引先との取引価格を適正化すべき立場に在ることを常に意識して、そのことを受注者からの要請額の妥当性の判断に反映させること**。

★行動⑤：要請があれば協議のテーブルにつくこと

受注者から労務費の上昇を理由に**取引価格の引上げを求められた場合には、協議のテーブルにつくこと**。労務費の転嫁を求められたことを理由として、**取引を停止するなど不利益な取扱いをしないこと**。

★行動⑥：必要に応じ考え方を提案すること

受注者からの申入れの巧拙にかかわらず受注者と協議を行い、**必要に応じ労務費上昇分の価格転嫁に係る考え方を提案すること**。

受注者として採るべき行動／求められる行動

★行動①：相談窓口の活用

労務費上昇分の価格転嫁の交渉の仕方について、国・地方公共団体の相談窓口、中小企業の支援機関（全国の商工会議所・商工会等）の相談窓口などに相談するなどして積極的に情報を収集して交渉に臨むこと。

発注者に対して労務費の転嫁の交渉を申し込む際、一例として、価格交渉の申込み様式（例）を活用すること考えられる。

★行動②：根拠とする資料

発注者との価格交渉において使用する根拠資料としては、最低賃金の上昇率、春季労使交渉の妥結額やその上昇率などの公表資料を用いること。

★行動③：値上げ要請のタイミング

労務費上昇分の価格転嫁の交渉は、業界の慣行に応じて1年に1回や半年に1回などの定期的に行われる発注者との価格交渉のタイミング、業界の定期的な価格交渉の時期など受注者が価格交渉を申し出やすいタイミング、発注者の業務の繁忙期など受注者の交渉力が比較的優位なタイミングなどの機会を活用して行うこと。

★行動④：発注者から価格を提示されるのを待たずに自ら希望する額を提示

発注者から価格を提示されるのを待たずに受注者側からも希望する価格を発注者に提示すること。発注者に提示する価格の設定においては、自社の労務費だけでなく、自社の発注先やその先の取引先における労務費も考慮すること。

発注者・受注者の双方が採るべき行動／求められる行動

★行動①：定期的なコミュニケーション

定期的にコミュニケーションをとること。

★行動②：交渉記録の作成、発注者と受注者の双方での保管

価格交渉の記録を作成し、発注者と受注者と双方で保管すること。

今後の対応

- 内閣官房は、各府省庁・産業界・労働界等の協力を得て、今後、労務費の上昇を理由とした価格転嫁が進んでいない業種や労務費の上昇を理由とした価格転嫁の申出を諦めている傾向にある業種を中心に、**本指針の周知活動**を実施する。
- 公正取引委員会は、発注者が本指針に記載の12の採るべき行動／求められる行動に沿わないような行為をすることにより、**公正な競争を阻害するおそれがある場合には、独占禁止法及び下請代金法に基づき厳正に対処**していく。

また、受注者が匿名で労務費という理由で価格転嫁の協議のテーブルにつかない事業者等に関する**情報を提供できるフォームを設置**し、第三者に情報提供者が特定されない形で、**各種調査において活用**していく。

下請中小企業振興法「振興基準」の改正

価格転嫁を促進するため、下請中小企業振興法に基づく「振興基準」を改定し、

- ①適切な取引対価の決定にあたって「労務費の指針」に沿った行動を適切に取る
- ②原材料費やエネルギーコストの高騰があった場合には、適切なコスト増加分の全額転嫁を目指すものとする

旨を追記する。

【経済財政運営と改革の基本方針2023 について(2023年6月16日閣議決定) 抜粋】
(前略)原材料費やエネルギーコストの適切なコスト増加分の全額転嫁を目指し、取引適正化を推進する。

⇒2024年3月25日より施行。

「振興基準」は、

- ①下請振興法に基づく大臣名での「指導・助言」の基準、
- ②各業界団体(約70団体)が作成する自主行動計画でも、振興基準の遵守が謳われ、
- ③パートナーシップ構築宣言した企業は、「振興基準を遵守する」旨を宣言・公表する

ことから、関連する企業(特に発注者)の取引方針の改善、価格転嫁の実効性向上に繋がるもの

下請中小企業振興法

(振興基準)

第3条 経済産業大臣は、下請中小企業の振興を図るため下請事業者及び親事業者のよるべき一般的な基準(以下「振興基準」という。)を定めなければならない。

(指導及び助言)

第4条 主務大臣は、下請中小企業の振興を図るため必要があると認めるときは、下請事業者又は親事業者に対し、振興基準に定める事項について指導及び助言を行なうものとする。

(新) 振興基準

第4 対価の決定の方法、納品の検査の方法その他取引条件の改善に関する事項

1 対価の決定の方法の改善

(3) 親事業者及び下請事業者は、「**労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針**」(令和5年11月29日 内閣官房新しい資本主義実現本部事務局・公正取引委員会。以下「労務費の指針」という。)に掲げられている、「**事業者が採るべき行動／求められる行動**」を適切にとった上で、取引対価を決定する。その際、「労務費の指針」別添「価格交渉の申込み様式」の活用も併せ、労務費の上昇分を適切に転嫁できるよう協議するものとする。特に、最低賃金(家内労働法(昭和45年法律第60号)に規定する最低工賃を含む。)の引上げ、人手不足への対処等、外的要因により下請事業者の労務費の上昇があった場合には、その影響を十分に踏まえるものとする。

(4) 労務費、原材料費、エネルギー価格等のコストが増加した場合には、親事業者は、予め定めた価格改定タイミングはもちろんのこと、その期中においても、価格変更を柔軟に行うものとする。特に**原材料費やエネルギーコストの高騰があった場合には、適切なコスト増加分の全額転嫁を目指すものとする。**

下請中小企業振興法

(振興基準)

第3条 経済産業大臣は、下請中小企業の振興を図るため**下請事業者及び親事業者のよるべき一般的な基準(以下「振興基準」という。)**を定めなければならない。

(指導及び助言)

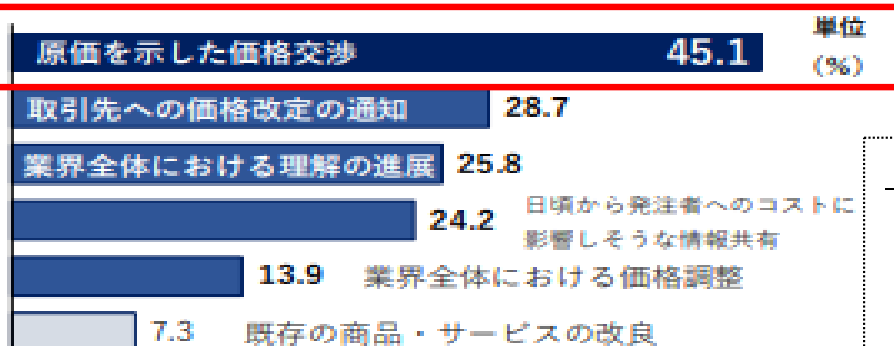
第4条 **主務大臣は**、下請中小企業の振興を図るため必要があると認めるときは、下請事業者又は親事業者に対し、**振興基準に定める事項について指導及び助言を行なうものとする。**

価格転嫁サポート体制の強化

- 2023年7月より、全国のよろず支援拠点に「価格転嫁サポート窓口」を設置し、価格交渉に関する基礎的な知識の習得支援や、原価計算の手法の習得支援を実施。
- 商工会議所・商工会等へ価格交渉ハンドブックを配布、支援機関においても価格転嫁に関する基本的な知識の習得支援等を行い、中小企業の価格転嫁を支援する全国的なサポート体制を整備。

<価格転嫁サポート窓口の支援イメージ>

価格転嫁ができた理由（複数回答）



（出典）株式会社帝国データバンク資料
（2023／2／9 特別企画：
価格転嫁の成功理由に関する企業アンケート）

・原価管理に係る**基礎支援**

原価管理の目的とその算出に係る考え方、製品原価の算出に**必要な情報の把握手法等**について助言。

・実践的な提案

個々の企業の実態を踏まえた、具体的な**製品毎の原価の算出方法等**を提案。

価格転嫁サポート窓口 （よろず支援拠点）

②原価計算の支援

①経営相談

中小企業

③原価を示した 価格交渉

④コスト増加に応じた支払い

取引先

受注者における価格交渉のポイントをまとめたリーフレットの公表①

売上を伸ばし、従業員を守るために

ここから始める価格交渉

会社の収益改善、そして従業員の雇用や賃上げのために、販売価格を適正に見直すことは有効な手段の1つです。当資料は、皆さまが適正な価格の見直し・価格転嫁のための交渉を円滑に行うことができるよう、活用できるツールや情報をまとめたものです。



価格交渉のポイント



■定期的な取引価格の見直し ～自社・顧客双方のために～

販売価格を見直すことは、自社の適正な売上の確保や、従業員の雇用維持・賃上げのためだけに行うものではありません。自社が事業を継続し、継続的に供給責任を果たすことは、顧客のためにも必要なことです。

自社のため、そして顧客のために、販売価格が適正かどうか定期的に見直し、必要に応じて価格交渉を行いましょう。

■日常的なコミュニケーション ～困りごともしっかり～

取引先の担当者にとって唐突な交渉とならないよう、取引先と日常的なコミュニケーションを取ることが大切です。原価上昇の状況を共有するなど、普段から取引先に自社の状況を理解してもらうことで、交渉を円滑化できます。

■取引先にとって自社の価値は ～強みを活かした交渉を～

「急な発注にも柔軟に対応できる」「安定した品質で供給できる」など、自社の強みを顧客との交渉に活かしましょう。それぞれの顧客との関係に応じてどのような交渉を行うとよいか、相談窓口も積極的に活用してください。

よろず支援拠点

国が47都道府県に設置した
中小企業向けの経営相談窓口
価格転嫁に役立つ情報提供も実施



下請けこみ寺

国が全国48か所に
設置した下請取引の相談窓口



公正取引委員会の窓口

取引先から受ける
不当な価格設定について
相談や通報の受付



都道府県の 中小企業支援センター 経営相談窓口



各地域の 商工会・農工会議所の 経営相談窓口



Column ▶ 交渉に役立つテクニック

01.書面での申し入れ

交渉経緯や結果を書面で残すことで、発注者との認識のずれを解消することができます。
口頭でなく書面での交渉を行い、トラブルを未然に防止しましょう。

02.下請法の活用

取引先が下請法上の「親事業者」になりうるか把握しましょう。

例えば、「労務費、原材料価格、エネルギーコスト等のコストが上昇したため、下請事業者が取引価格の引上げを求めたにもかかわらず、価格転嫁をしない理由を書面、電子メール等で下請事業者へ回答することなく、従来どおりに取引価格を据え置くこと」は、下請法で禁止される「買いたたき」に該当する恐れがあるとされています。

下請法については、公正取引委員会の相談窓口が利用できます。中小企業庁では、下請法に関する講習も提供しています。

03.パートナーシップ構築宣言の活用

発注者として取引先との連携や共存共栄を進める方針を代表者名で宣言する「パートナーシップ構築宣言」を行っている企業もあります。

宣言企業であれば、価格決定方法の考え方を公表している場合がありますので、交渉の参考にしてください。

ここから
CHECK!



受注者における価格交渉のポイントをまとめたリーフレットの公表②

さらに有効な交渉のために



製品やサービスの原価の把握

価格転嫁ができた企業の多くは「原価を示した価格交渉」が有効と回答しています。製品やサービスに投入した時間や費用を定量的に把握することが、効果的な価格交渉の第一歩です。原価計算の方法は、よろず支援拠点をはじめ、各種の経営相談窓口でもアドバイスを受けることができます。



Tips

業界団体などが原価計算ツールを提供している場合もあります。
また、市販の原価管理システムや原価管理ソフトを活用すれば、手軽に原価計算を行うことが可能です。

価格変動のデータの収集

原材料やエネルギーの価格変動データに基づいて価格改定が必要な理由を示すことで、価格交渉が円滑に進みます。製品やサービスの価格がどのように変動したのか、客観的なデータを確認することが重要です。



Tips

自社データの整理だけでなく、業界新聞や専門誌、業界団体・官公庁のウェブサイトで得られるデータの収集も有効です。
日々/月次/四半期など、適切な頻度で情報収集すれば、迅速な交渉ができるだけでなく、価格改定の判断にも活用できます。

労務費の価格交渉に関する国の指針

特に進んでいない労務費の価格交渉については、内閣官房・公正取引委員会が発注者・受注者の行動指針を示しました。この指針では、最低賃金の上昇率、春季労使交渉の延給額やその上昇率など、公表資料を用いて希望価格を提示することなどを求めています。



価格交渉チェックリスト

1. 交渉の前に準備しておくこと

- 対象となる製品(部品)固有の情報を整理しましょう。
 - ☐ これまでの販売量と価格の推移、価格変更の理由
 - ☐ 原価構成(材料費、加工費、管理費、粗利など)
- 相手にとって、自社がどれくらい重要な取引先なのか把握しましょう。
 - ☐ 現在の競合はどれくらいの価格と品質で製品を提供しているか
 - ☐ なぜ自社が受注できていたか
- 値上げした場合の相手のメリット、または値上げしない場合、相手に生じるデメリットは何か考えましょう。
 - ☐ 価格変更は安定供給や品質安定にどのような影響があるか
 - ☐ 代案として相手に提案できる価格以外のメリットはあるか
- 相手との取引関係を確認しましょう。
 - ☐ 下請法が適用される取引か
 - ☐ どのくらいの相手との付き合い(取引期間)があるか
 - ☐ 決算書を相手に開示し、経営状況を把握されているか
 - ☐ 相手への依存度はどのくらいか
- 「提示価格」と「留保価格」を考慮した上で、目標価格を設定しましょう。
 - ☐ 交渉相手に提示する理想的な価格「提示価格」をどのくらいの金額にするか
 - ☐ 自社が譲歩できる最低の価格「留保価格」はどのくらいか

2. いざ交渉を開始しましょう

- 交渉のテーブルを設定するよう要請しましょう。
 - ☐ 「価格改訂検討のお願い」など、文書を発行し、相手に通知しましょう
- 目標価格に近づけるよう交渉しましょう。
 - ☐ 事前に整理した情報を把握して交渉に臨み、合理的なデータを提示しましょう
 - ☐ 値上げの必要性を説明したら、まずは「提示価格」を提案し、相手の反応を見ましょう
売上の交渉の場では相手に先に提案させる方が有利という見方もありますが、最初に提示された金額は交渉の範囲を設定する効果があると言われています
- 必要に応じて、対案・代案を提示しましょう。
 - ☐ 段階的に値上げを進めることを提案しましょう
 - ☐ 自社で受け入れが可能な取引条件を提示した上で、値上げを提案しましょう
 - ☐ 取引価格が据え置かれる場合は、材料や製造工程などの条件変更など、引換条件の提案を求めましょう

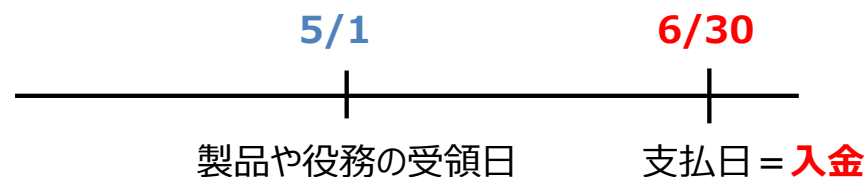
約束手形の「サイト」について

※「手形サイト」＝「手形交付日から、手形金の入金日まで」の期間。

- 「現金払い」（銀行振込、口座振込）： 代金支払日に、代金を銀行振込み、口座送金、又は 現金を手交。
- 「約束手形による支払い」： 代金支払日に、現金受領まで一定期間ある「約束手形」（紙の手形のみならず、電子債権（でんさい）等も含む）を交付。

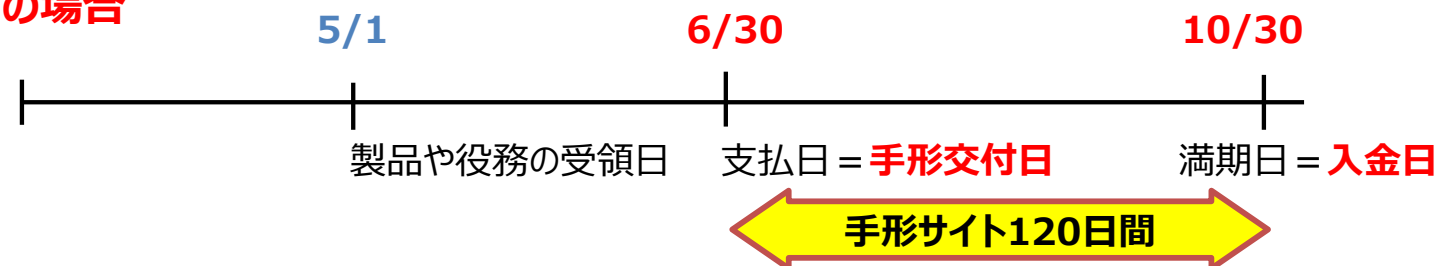
⇒受け取った者は、①銀行に割引料を支払い現金化するか、②他社への支払いとして譲渡（裏書譲渡）か、③満期日まで待つか。

■ 現金払いの場合



※支払日までの期間（60日）＝現金受領までの期間【60日】

■ 手形払い(手形サイト120日)の場合



※支払日までの期間（60日）＋手形サイト（120日）
＝現金受領までの期間【180日】



指導基準の見直しの検討

- **成長戦略実行計画（2021年6月 閣議決定）**

「本年夏を目途に、産業界及び金融界による自主行動計画の策定を求めることで、5年後の約束手形の利用の廃止に向けた取組を促進する。まずは、下請代金の支払に係る約束手形の支払サイトについて60日以内への短縮化を推進する。」

- **サイトが60日を超える手形等により下請代金を支払っていた親事業者に対する要請（中小企業庁・公正取引委員会、2022年2月、2023年2月）**

令和3年3月31日に、公正取引委員会及び中小企業庁は、おおむね3年以内（令和6年）を目途として手形等のサイトを60日以内とするよう、要請を行っています。

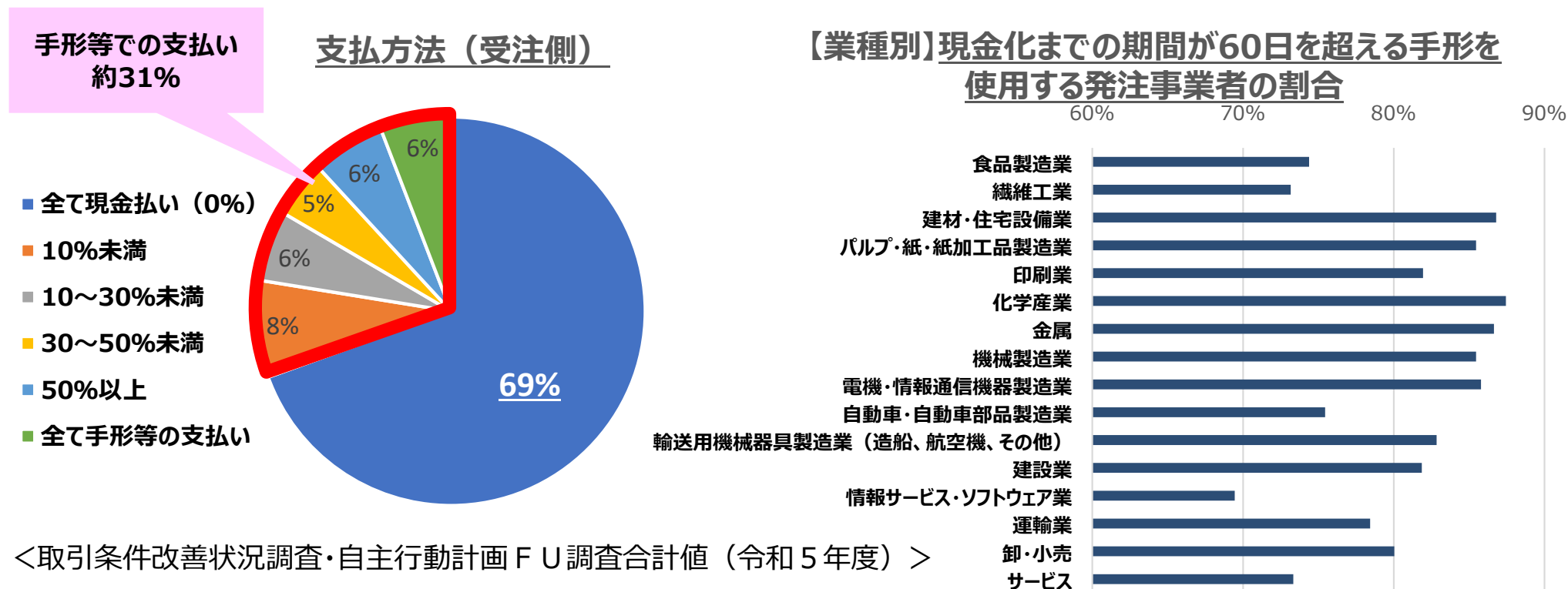
また、当該要請に伴い、令和6年を目途として、サイトが60日を超える手形等を下請法（下請代金支払遅延等防止法をいう。以下同じ。）の割引困難な手形等に該当するおそれがあるものとして指導の対象とすることを前提に、下請法の運用の見直しを検討することとしています。

そのため、貴社におかれましては、可能な限り速やかに手形等のサイトを **60日以内としていただくようお願いいたします。**

約束手形の利用の現状

＜中小企業等の活力向上に関するワーキンググループ（2024年1月）資料より抜粋＞

- （現状）
 - － 代金支払いの中に、**一部でも、手形等が含まれる企業の割合は約31%**。
 - － 現金化までの期間が60日超の手形を使用する発注事業者の割合は、業種ごとにばらつき。
- 下請事業者に資金繰りの負担を寄せないよう、現金化までの期間を短縮する、又は代金は現金払い化するとした支払い条件改善に、サプライチェーン全体で取り組むことが必要。



手形の指導基準見直しの通達（令和6年4月30日）

約束手形、電子記録債権、一括決済方式を
利用している皆様

交付から満期日までの期間
60日
を超えていませんか？

2024年11月以降、交付から満期日までの期間が60日を超える
約束手形、電子記録債権、一括決済方式は、
行政指導の対象となります。

※電子記録債権の発行・引当の交付から満期日までの期間が60日を超える場合は、2024年11月1日以降に発行されたものから適用されます。



手形払い（サイト60日）の例



※政府は、2026年を目途として、
紙の約束手形の利用禁止にも取り組んでいます。



手形が下請代金の支払手段として用いられる場合の指導基準の変更について

令和6年4月30日付け官房審議官通知
公正取引委員会事務総局官房審議官

手形（下請代金支払遅延等防止法（昭和31年6月1日法律第120号）第4条第2項第2号の手形をいう。以下同じ。）を下請代金の支払手段として用いる場合には、下請事業者の利益を保護する観点から、昭和41年以降、業界の商慣行、金融情勢等を総合的に勘案して、ほぼ妥当と認められる手形の交付日から手形の満期までの期間（以下「手形期間」という。）の基準（以下「指導基準」という。）について、議連委は90日、その他の委員は120日とし、親事業者がこれを超える長期の手形を交付した場合、割引困難な手形に該当するおそれがあるとして、その親事業者に対し、指導してきた。

今般、改めて業界の商慣行、金融情勢等を総合的に勘案して、指導基準について、業種を問わず60日とする。

これに伴い、令和6年11月1日以降、親事業者が下請代金の支払手段として、手形期間が60日を超える長期の手形を交付した場合、割引困難な手形に該当するおそれがあるとして、その親事業者に対し、指導されたい。

附 則（令和6年4月30日付け官房審議官通知）

（施行期日）

第1条 この通知は、令和6年11月1日から施行する。

（経過措置）

第2条 この通知の規定は、この通知の施行の日（以下「施行日」という。）以後に手形が下請代金の支払手段として用いられる場合について適用し、同日前に手形が下請代金の支払手段として用いられた場合については、なお従前の例による。

（一括決済方式が下請代金の支払手段として用いられる場合の指導方針についての一部改正）

第3条 一括決済方式が下請代金の支払手段として用いられる場合の指導方針について（昭和60年12月25日取引部長通知、以下「一括決済方式指導方針」という。）を次のように改正する。

「7」中、「120日以内（繊維業の場合は90日以内）」を「60日以内」に改める。

（一括決済方式指導方針の一部改正に伴う経過措置）

第4条 前条の規定による改正後の一括決済方式指導方針「7」の規定は、施行日以後に一括決済方式が下請代金の支払手段として用いられる場合について適用し、同日前に一括決済方式が下請代金の支払手段として用いられた場合については、なお従前の例による。

（電子記録債権が下請代金の支払手段として用いられる場合の指導方針についての一部改正）

第5条 電子記録債権が下請代金の支払手段として用いられる場合の指導方針について（平成21年6月19日取引部長通知、以下「電子記録債権指導方針」という。）の一部を次のように改正する。

「2 決済期間」中、「120日以内（繊維業の場合は90日以内）」を「60日以内」に改める。

（電子記録債権指導方針の一部改正に伴う経過措置）

第6条 前条の規定による改正後の電子記録債権指導方針「2 決済期間」の規定は、施行日以後に電子記録債権が下請代金の支払手段として用いられる場合について適用し、同日前に電子記録債権が下請代金の支払手段として用いられた場合については、なお従前の例による。

「手形等のサイト短縮」への対応

20240423中庁第4号
公取企第153号
令和6年4月30日

関係事業者団体代表者 殿

経済産業省 中小企業庁
事業環境部長 山本 和徳
(公印省略)
公正取引委員会事務総局
官房審議官 向井 康二
(公印省略)

手形等のサイトの短縮への対応について

公正取引委員会及び中小企業庁は、下請代金支払遅延等防止法（昭和31年法律第120号。以下「下請法」という。）に基づき、手形等（手形、一括決済方式又は電子記録債権をいう。以下同じ。）のサイトについて、繊維業は90日、その他の業種については120日を「指導基準」として、これを超える長期のサイトの手形等を「割引困難な手形（下請法第4条第2項第2号）」等に該当するおそれがあるとして指導してまいりました。

その上で、長期のサイトの手形等が下請事業者の資金繰りの負担となっていることなどを踏まえ、令和3年3月には、おおむね3年以内を目途として、指導基準を業種を問わず60日に変更して、これを超える手形等を、「割引困難な手形」等に該当するおそれがあるものとする運用の見直しについての検討を行う旨を公表しました。

今般、改めて各業界の商慣行、金融情勢等を総合的に勘案して、指導基準を業種を問わず60日に変更する案について、意見公募手続を経た上で、本日、成案として公表しました（[別添](#)）。今後は、令和6年11月1日以降に交付された手形等について、新たな指導基準に基づき対応することとなります。

指導基準の変更に伴い、手形等を振り出す事業者が、そのサイトを円滑に短縮するためには、自らが受け取る手形等のサイトが短縮されることが重要となります。そのため、下請法の対象とならない取引も含め、サプライチェーン全体でのサイト短縮の取組や、手形等のサイトの短縮に取り組む事業者の資金繰りへの影響にも配慮する必要があります。

貴団体におかれましては、これらの取組を推進するため、傘下会員に対し、下記を周知・要請いただくよう、御協力をお願いいたします。

記

【サプライチェーン全体での支払手段の適正化について】

手形等のサイトを円滑に短縮するため、傘下会員に対し、以下を周知・要請する。

1. サイトが60日を超える手形等を下請法の割引困難な手形等に該当するおそれがあるものとして指導の対象とする運用が、令和6年11月1日から始まること。
2. ファクタリング等の一括決済方式については、サイトを60日以内とすることに加え、引き続き、一括決済方式への加入は下請事業者の自由な意思によること並びに親事業者、下請事業者及び金融機関の間の三者契約によることを徹底すること。
3. 下請法対象外の取引についても、手形等のサイトを60日以内に短縮する、代金の支払をできる限り現金によるものとするなど、サプライチェーン全体での支払手段の適正化に努めること。とりわけ、建設工事、大型機器の製造など発注から納品までの期間が長期にわたる取引においては、発注者は支払手段の適正化とともに、前払比率、期中払比率をできる限り高めるなど支払条件の改善に努めること。

以上

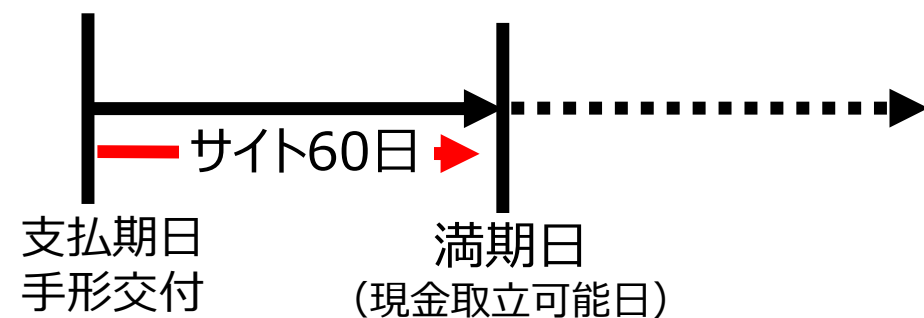
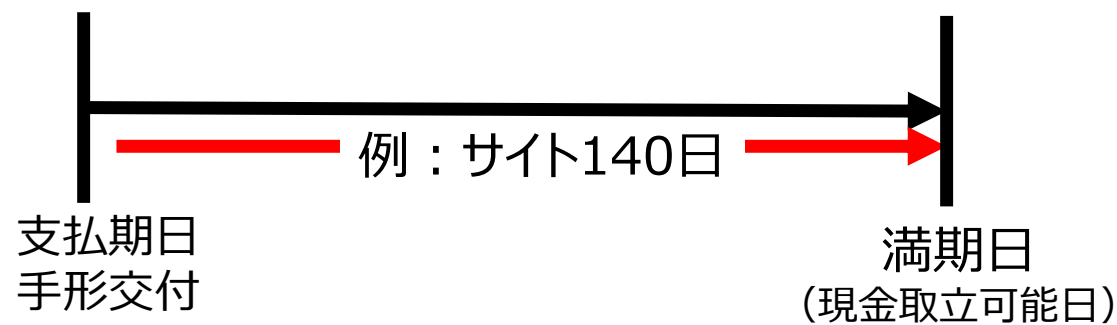
下請法適用指導対象

発注者1

受注者 2

受注者 3

受注者 4



下請Gメンヒアリング結果（調査概要・ヒアリング件数）

- 平成29年(2017年)から下請Gメン(取引調査員)を中小企業庁と各地方経済産業局に配置(330名体制)
- 全国の、幅広い業種の中小企業に対し、親事業者等との間の取引実態についてヒアリングを実施
- 令和5年（うち4月～12月）は、11,725件のヒアリングを実施
- 平成29年1月から令和5年12月までの約7年間におけるヒアリング件数の累計は、51,493件

業種別

業種	件数	割合	業種	件数	割合	業種	件数	割合
01自動車・自動車部品	230	2.0%	11金属産業	1,595	13.6%	21食品産業	616	5.3%
02素形材	428	3.7%	12化学産業	767	6.5%	22飲食業	6	0.1%
03機械製造業	492	4.2%	13トラック運送	608	5.2%	23不動産管理	16	0.1%
04航空宇宙工業	16	0.1%	14建設業・住宅業	845	7.2%	24医薬品	64	0.5%
05繊維	320	2.7%	15警備	71	0.6%	25医療機器	43	0.4%
06電機・情報通信機器	485	4.1%	16放送コンテンツ・アニメ	439	3.7%	26鉄道	26	0.2%
07情報サービス・ソフトウェア	631	5.4%	17印刷業	558	4.8%	27通信	11	0.1%
08流通業	73	0.6%	18造船	16	0.1%	28旅行	73	0.6%
09建材・住宅設備業	196	1.7%	19広告業	183	1.6%	29自動車整備	137	1.2%
10紙・紙加工業	376	3.2%	20電力	5	0.04%	99その他	2,399	20.5%
合計								11,725件

資本金別

資本金	件数	割合
1億円超	233	2%
5千万円超～1億円以下	1,880	16%
1千万円超～5千万円以下	5,048	43%
1千万円以下	4,564	39%

地域別

地域	件数	割合	地域	件数	割合
北海道	416	3.5%	中国	650	5.5%
東北	879	7.5%	四国	416	3.5%
関東	4,845	41.3%	九州	929	7.9%
中部	1,232	10.5%	沖縄	163	1.4%
近畿	2,195	18.7%			

(例) 価格転嫁に関する生声

【凡例】●：よい事例、▲：注意を要する事例

- 労務費の価格転嫁については、原材料費等と比較してエビデンスの提供が難しいという声があるが、人材確保、品質確保に必要な経費との説明や、最低賃金の引上げ幅等を参照して交渉して認められたケースも存在。
- 運送費については、「荷主が負担すべきではない」等の主張や、「既に製品代金に含まれる」等の理由で、価格転嫁が困難なケースあり。

労務費等

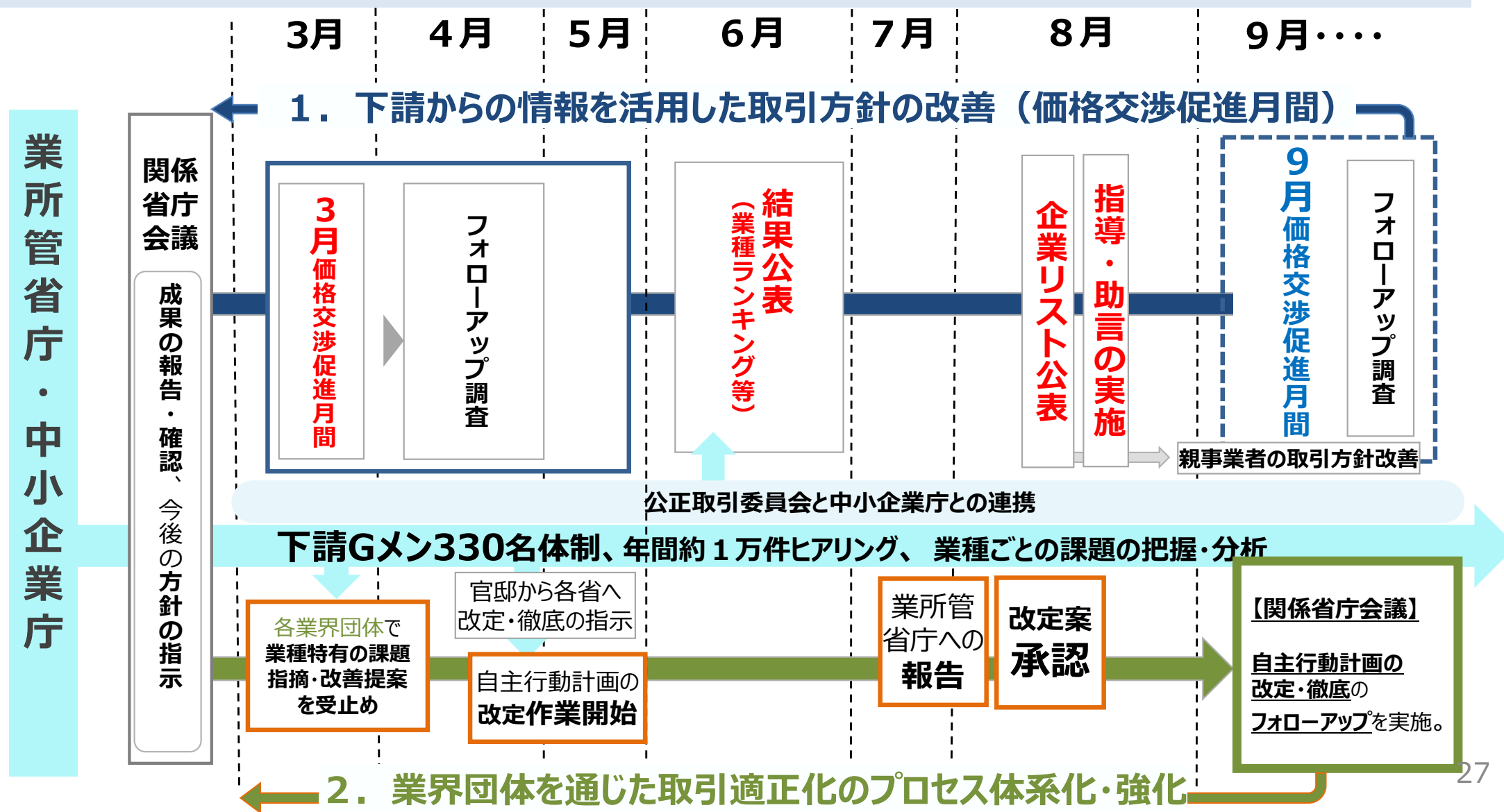
- 燃料費はサーチャージ制となっており毎年●月及び●月に改正され、労務費上昇分については2024年問題対応でドライバーの増員を理由として2023年●月に●%値上げを申し入れ交渉の結果、要請を上回る●%値上げが認められ●月から適用された。【道路貨物運送－道路貨物運送】
- 医療用医薬品の承認申請資料作成に係る対価の多くを人件費が占めている。人件費を前面に出して交渉すると企業努力で吸収するよう取引先からいわれるおそれがある。自社は品質を向上するためのコスト増を強調して価格交渉を行っている。直近ではインボイス制度が導入されることによる費用や外部スタッフに対するスキルアップ費用の増加に伴い、2021年に価格交渉を行った結果、従来の単価を●%引き上げてもらうことができた。【医薬品－サービス】
- 取引先と見積算根拠を共有。部品代の上昇分の転嫁（値上げ）は、2022年●月に協議し始めて2022年●月から転嫁率100%で決定。チャージについては、10年以上変化がなかったところ、取引先からヒアリングがあり、県の最低賃金の引上げ幅等を参照し、チャージ料の引上げを依頼して改定してもらった。【建設機械－電機・通信機器】
- 原材料は有償支給で、エネルギー費及び労務費等の高騰により取引先から2023年●月に連絡があり交渉した結果、●月から労務費も含め加工費等が●%の価格転嫁することができた。自社は●月に●%の賃上げを行った。【建材・住宅設備－製造】
- ▲ 交渉のうえ価格決定するが、過去に似た製品があるとその価格を基とした交渉となる。原材料高騰分は市場価格から値上げを認めてもらえるが労務費上昇分については詳細な内訳明細として作業手順・工程管理など自社のノウハウに関わるものを要求されることから上乗せは難しい。【産業機械－金属製品】

運送費

- 原材料は取引先からの無償支給であるが継続品のコスト上昇に係る価格改定要請は都度交渉が認められており、直近では2023年●月に運送費・エネルギーコスト上昇等を基に交渉を申し入れ2023年●月に要請額の満額が認められた。【工作機械－金属製品】
- ▲ 2022年から原油が高騰したため、1年半で1台●万円だった運送費が●割ほど上昇し1台●万円となった。本来、運送費の値上げを取引先に申し出るべきだが、運送費は製品代金に含まれているという取引先との慣習があり、交渉することができない。【建設－機械】
- ▲ 2024年問題への対応のためにトラックや人員の増強が必要だと説明しても、荷主が負担すべき費用ではないと聞き入れて貰えなかった。【卸－道路貨物運送】

取引方針の改善サイクル（個別企業および各業界全体）

- 毎年2回（3月・9月）の「**価格交渉促進月間**」の取組みにより、下請中小企業から情報を収集し、その結果の公表、指導・助言等により、**個別企業の取引方針の改善を促してゆく**。
- 各業界団体においては、下請Gメンによる情報収集、課題分析に基づく**改善指摘**を踏まえ、**取引適正化のための「自主行動計画」**の改善・徹底、毎年のフォローアップにより、**業界全体での取引適正化**に取り組む。



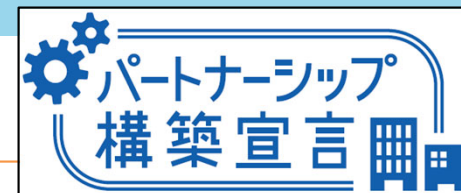
取引適正化に向けた自主行動計画 策定団体 29業種78団体（令和6年10月8日時点）

自動車（日本自動車工業会／日本自動車部品工業会）、
素形材（日本金型工業会／日本金属熱処理工業会／日本金属プレス工業協会／日本ダイカスト協会／日本鍛造協会／日本鑄造協会／日本鑄鍛鋼会／日本粉末冶金工業会／日本鍛圧機械工業会／日本工業炉協会／日本バルブ工業会）、
機械製造業（日本建設機械工業会／日本産業機械工業会／日本工作機械工業会／日本半導体製造装置協会／日本ロボット工業会／日本分析機器工業会／日本計量機器工業連合会、日本鉄道車輛工業会）、日本ガス石油機器工業会、
航空宇宙（日本航空宇宙工業会）、
繊維（日本繊維産業連盟／繊維産業流通構造改革推進協議会）、
紙・紙加工（日本製紙連合会／全国段ボール工業組合連合会）、
電機・情報通信機器（電子情報技術産業協会／日本電機工業会／カメラ映像機器工業会／情報通信ネットワーク産業協会／ビジネス機械・情報システム産業協会）、
情報サービス・ソフトウェア（情報サービス産業協会）、
流通（日本スーパーマーケット協会／全国スーパーマーケット協会／日本フランチャイズチェーン協会／日本チェーンドラッグストア協会／日本ボランタリーチェーン協会／日本DIY・ホームセンター協会）、
家具・建材・住宅設備（日本建材・住宅設備産業協会、アジア家具フォーラム、日本オフィス家具協会、日本家具産業振興会）、
金属（日本電線工業会／日本鉄鋼連盟／日本アルミニウム協会／日本伸銅協会）

化学（日本化学工業協会／塩ビ工業・環境協会／化成品工業協会／石油化学工業協会／日本ゴム工業会／日本プラスチック工業連盟）、
警備（全国警備業協会）、
通信（電気通信事業者協会）、
放送コンテンツ（放送コンテンツ適正取引推進協議会）、
トラック運送（全日本トラック協会）、
建設（日本建設業連合会）、
金融（全国銀行協会）、
商社（日本貿易会）、
印刷（日本印刷産業連合会）、
造船（日本造船工業会／日本中小型造船工業会）、
住宅（住宅生産団体連合会）、
広告（日本広告業協会）、
電力（送配電網協議会）、
食品製造業（食品産業センター／酒類業中央団体連絡協議会）、
食品卸売業（日本加工食品卸売協会／日本外食品流通協会／日本給食品連合会／全国給食事業協同組合連合会／全国青果卸売市場協会／全国魚卸売市場連合会）、
飲食業（日本フードサービス協会）、
不動産管理業（マンション管理業協会、日本賃貸住宅管理協会）、
その他のサービス業（全国ビルメンテナンス協会）

「パートナーシップ構築宣言」について

- パートナーシップ構築宣言は、「発注者」の立場から、「代表者の名前」で、サプライチェーン全体の付加価値向上や望ましい取引慣行の遵守等について自主的に宣言・公表することで、取引適正化に関する社内への意識徹底、取引先からの取組の見える化等を図り、サプライチェーン全体の共存共栄を図る取組。
※「未来を拓くパートナーシップ構築推進会議（PS会議）」（2020年5月）において、導入を決定。
※宣言の公表は賃上げ促進税制（大企業向け）の要件であり、国・地方の補助金の加点要素にもなっている。
- PS会議では、関係省庁・経済界が一堂に会し、経産省からパートナーシップ宣言企業の取引先（下請企業）に対する調査結果を報告し、今後の課題や対応の方向性を示すとともに、宣言の拡大や取引適正化に向けた経済界や各省庁の姿勢を確認。



1. 宣言の骨子

- (1) サプライチェーン全体の共存共栄と新たな連携（オープンイノベーション、IT実装、グリーン化等）
- (2) 下請企業との望ましい取引慣行（「振興基準」）の遵守、特に、取引適正化の重点5課題（※）への取組
※①価格決定方法の適正化、②型取引の適正化、③支払条件の改善、④知的財産・ノウハウの保護、⑤働き方改革に伴うしわ寄せ防止

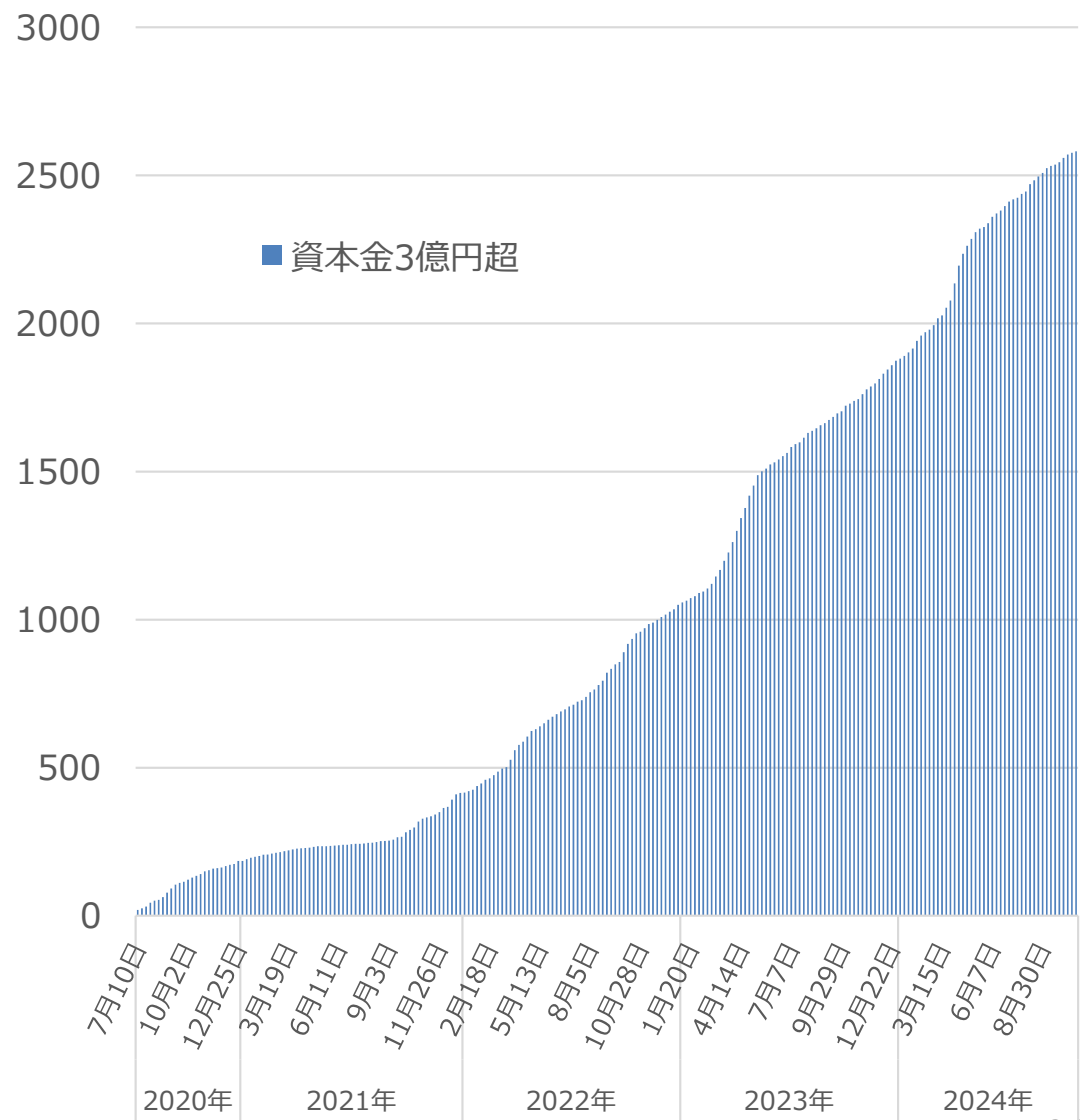
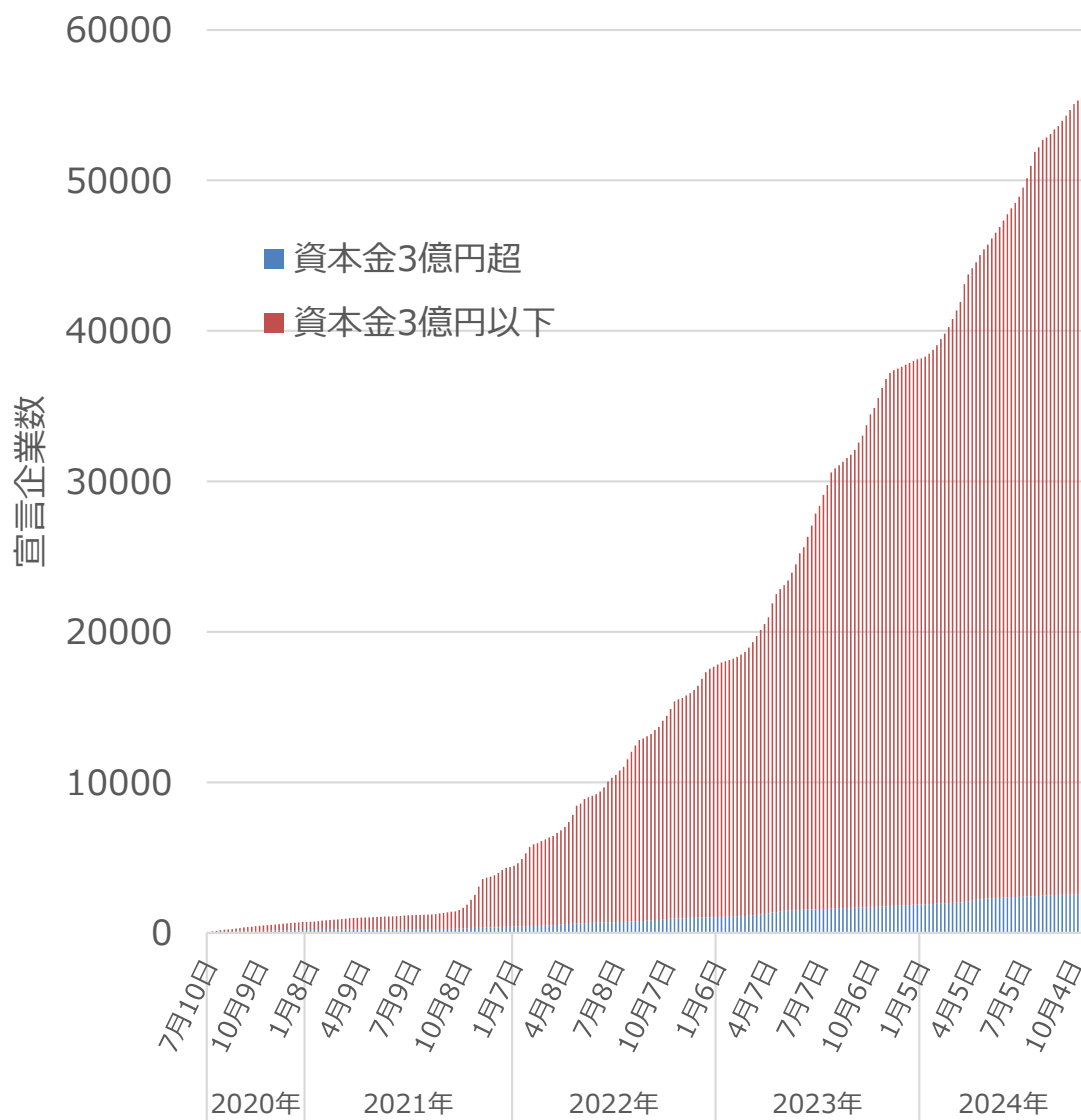
2. 未来を拓くパートナーシップ構築推進会議（PS会議）

- ✓ **【共同議長】経済産業大臣**、内閣府特命担当大臣（経済財政政策）
【構成員】厚労大臣、農水大臣、国交大臣、内閣官房副長官（政務）、**経団連会長、日商会頭、連合会長**
※第5回は、**臨時議員として全国知事会・村井会長（宮城県知事）及び矢田補佐官**が出席。
- ✓ 第1回は2020年5月、第2回は2020年11月、第3回は2022年2月、第4回は2022年10月11日、第5回は2023年12月21日に開催。

パートナーシップ構築宣言の宣言数

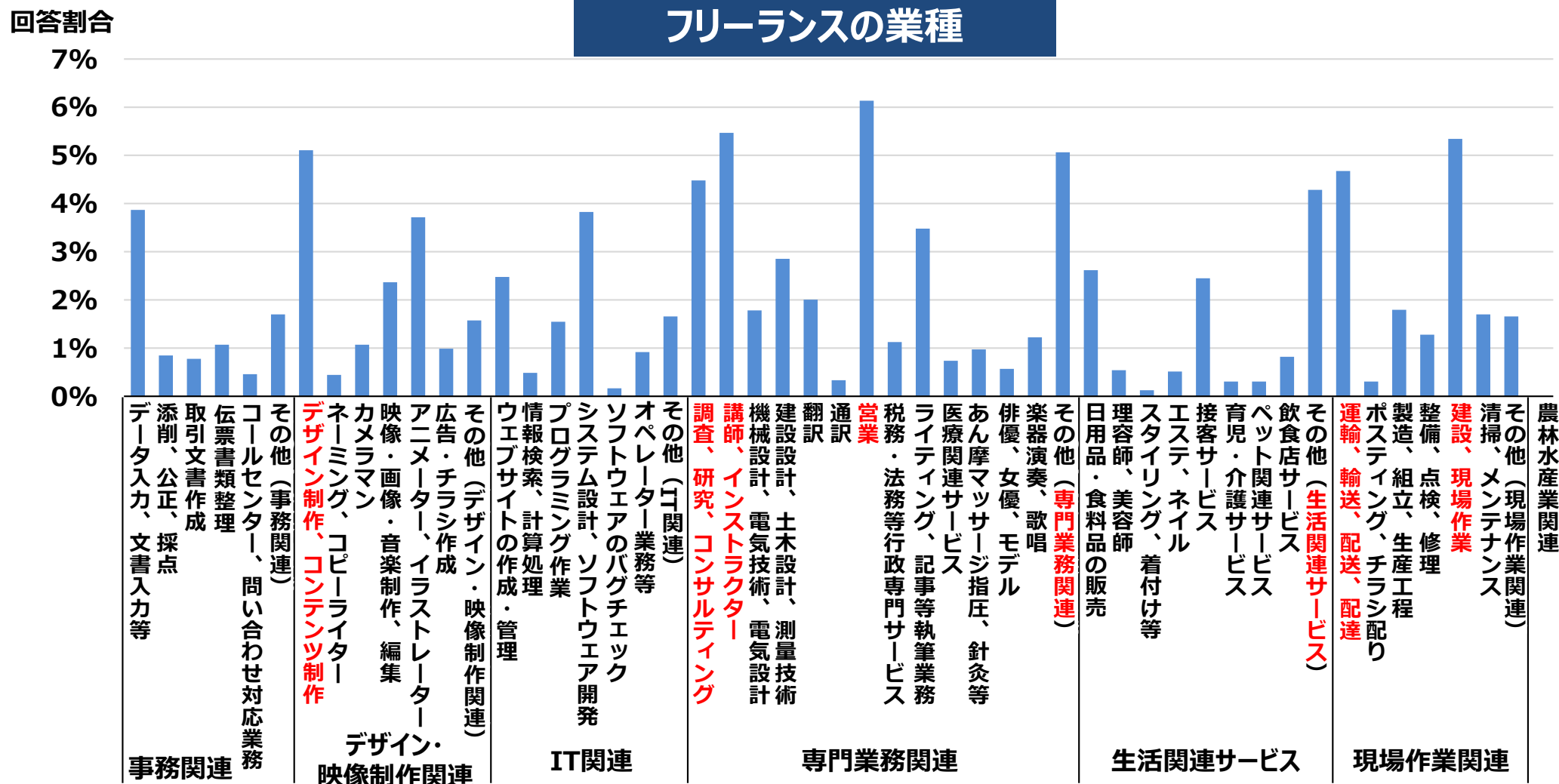
- 2024年10月25日時点で**55,768社**が宣言（うち、資本金3億円超の大企業は**2,581社**）

■宣言数の推移



我が国のフリーランスの実態

- 日本では462万人がフリーランスとして働いていると試算されている（2020年、内閣官房）。
- 営業、講師・インストラクター、建設・現場作業、デザイン・コンテンツ制作、配送・配達など多様な業種でフリーランスとして働かれている実態がある（2021年）。



（注）フリーランスは「実店舗はなく、雇人もいない自営業主や一人社長であって、自身の経験や知識、スキルを活用して収入を得る者（農林水産従事者は除く）」と定義。

「あなたの具体的な仕事内容として最も近いものをお答えください。」（単一回答）という設問への回答を集計（回答数：7,188）。

（出所）フリーランスを対象に、2021年7月20日～8月20日にかけて内閣官房、公正取引委員会、厚生労働省及び中小企業庁が共同で実施したアンケート調査、内閣官房「フリーランス実態調査結果」を基に作成。

特定受託事業者に係る取引の適正化等に関する法律（フリーランス・事業者間取引適正化等法）の概要

趣 旨

我が国における働き方の多様化の進展に鑑み、個人が事業者として受託した業務に安定的に従事することができる環境を整備するため、**特定受託事業者に係る取引の適正化**及び特定受託業務従事者の**就業環境の整備**を図り、もって国民経済の健全な発展に寄与することを目的として、特定受託事業者に業務委託をする事業者について、特定受託事業者の給付の内容その他の事項の明示を義務付ける等の措置を講ずる。

概 要

1. 対象となる当事者・取引の定義

- (1) 「**特定受託事業者**」とは、業務委託の相手方である**事業者であって従業員を使用しないもの**をいう。[第2条第1項]
 - (2) 「**特定受託業務従事者**」とは、特定受託事業者である個人及び特定受託事業者である法人の代表者をいう。[第2条第2項]
 - (3) 「**業務委託**」とは、事業者がその事業のために他の事業者から物品の製造、情報成果物の作成又は役務の提供を委託することをいう。[第2条第3項]
 - (4) 「**特定業務委託事業者**」とは、特定受託事業者に業務委託をする事業者であって、従業員を使用するものをいう。[第2条第6項]
- ※「従業員」には、短時間・短期間等の一時的に雇用される者は含まない。

2. 特定受託事業者に係る取引の適正化

- (1) 特定受託事業者に対し業務委託をした場合は、特定受託事業者の**給付の内容、報酬の額等**を**書面又は電磁的方法により明示**しなければならないものとする。[第3条]
※ 従業員を使用していない事業者が特定受託事業者に対し業務委託を行うときについても同様とする。
- (2) 特定受託事業者の給付を**受領した日から60日以内の報酬支払期日**を設定し、支払わなければならないものとする。（再委託の場合には、発注元から支払いを受ける期日から30日以内）[第4条]
- (3) 特定受託事業者との業務委託（政令で定める期間以上のもの）に関し、
①～⑤の行為をしてはならないものとし、⑥・⑦の行為によって特定受託事業者の利益を不当に害してはならないものとする。[第5条]
① 特定受託事業者の責めに帰すべき事由なく受領を拒否すること
② 特定受託事業者の責めに帰すべき事由なく**報酬を減額**すること
③ 特定受託事業者の責めに帰すべき事由なく返品を行うこと
④ 通常相場に比べ**著しく低い報酬の額を不当に定める**こと
⑤ 正当な理由なく自己の指定する物の購入・役務の利用を強制すること
⑥ 自己のために金銭、役務その他の経済上の利益を提供させること
⑦ 特定受託事業者の責めに帰すべき事由なく内容を変更させ、又はやり直させること

3. 特定受託業務従事者の就業環境の整備

- (1) 広告等により募集情報を提供するときは、虚偽の表示等をしてはならず、正確かつ最新の内容に保たなければならないものとする。[第12条]
- (2) 特定受託事業者が**育児介護等と両立して業務委託**（政令で定める期間以上のもの。以下「継続的業務委託」）に係る業務を行えるよう、申出に応じて必要な配慮をしなければならないものとする。[第13条]
- (3) 特定受託業務従事者に対する**ハラスメント行為に係る相談対応等**必要な体制整備等の措置を講じなければならないものとする。[第14条]
- (4) 継続的業務委託を中途解除する場合等には、原則として、中途解除日等の30日前までに特定受託事業者に対し予告しなければならないものとする。[第16条]

4. 違反した場合等の対応

公正取引委員会、中小企業庁長官又は厚生労働大臣は、特定業務委託事業者等に対し、違反行為について助言、指導、報告徴収・立入検査、勧告、公表、命令をすることができるものとする。[第8条、第9条、第11条、第18～第20条、第22条]
※ 命令違反及び検査拒否等に対し、50万円以下の罰金に処する。法人両罰規定あり。[第24条、第25条]

5. 国が行う相談対応等の取組

国は、特定受託事業者に係る取引の適正化及び特定受託業務従事者の就業環境の整備に資するよう、相談対応などの必要な体制の整備等の措置を講ずるものとする。[第21条]

施行期日 公布の日（**2023年5月12日**）から起算して**1年6月を超えない範囲内**において政令で定める日（**2024年11月1日**）

企業取引研究会（公正取引委員会 + 中小企業庁）

1 開催の趣旨

- （１） 我が国がデフレから完全に脱却し、経済の好循環を実現するためには、構造的な賃上げが必要であり、そのためには構造的な賃上げ原資の確保が必要であるところ、我が国の**雇用の７割を占める中小企業がその原資を確保できる取引環境の整備**が重要である。
（中略）
- （３） 他方で、サプライチェーンの取引段階を遡り、２次、３次と階層が深くなるにつれて価格転嫁が滞っていることなどを踏まえると、適切な価格転嫁を我が国の新たな商慣習としてサプライチェーン全体で定着させていくに当たり、**取引環境の整備として解決されるべき課題がいまだ残っている**と考えられる。
- （４） また、**下請法の主要な改正が行われてから約20年が経過**しており、現在の経済実態への対応や、今後想定される**「物価や賃金が構造的に上がっていく経済社会」における取引環境の整備についても検討する必要**がある。
- （５） このため、**適切な価格転嫁を我が国の新たな商慣習としてサプライチェーン全体で定着させていくための取引環境を整備する観点から、優越的地位の濫用規制の在り方について、下請法を中心に検討する**ことを目的として、関係有識者からなる「企業取引研究会」を開催する。

2 研究会の構成等

- （１） 本研究会は、別紙に掲げる有識者により構成する。
- （２） 月１回程度を目途として本研究会を開催する。（初回開催は**令和６年７月22日**）

今後、主に御議論いただきたい事項

次回以降、「円滑な価格転嫁のための取引環境の整備」に係る、個別の課題と解決の方向性についての御議論をお願いしたい。例えば以下のような論点が考えられるのではないか。

○ 適切な価格転嫁の環境整備に関する課題（買ったたき規制の在り方）

近年のようなコスト上昇局面において、価格への反映の必要性を明示的に協議せずに価格を据え置くなど、一方的に受注者（下請事業者）の経営を圧迫するような価格を設定する行為について、より適切な価格転嫁に関する環境整備の観点から、どのように考えるべきか。【関係条項：下請法第4条第1項第5号（買ったたきの禁止）、優越G L第4の3（5）ア（取引の対価の一方的決定）】

○ 支払条件に関する課題（約束手形、ファクタリング等）

支払手段として約束手形等を用いることにより、発注者（親事業者）が受注者（下請事業者）に資金繰りに係る負担を求める商慣習について、どのように考えるべきか。

このほか、ファクタリングの利用や民法上は発注者負担が原則とされている振込手数料を受注者に負担させる商慣習など、支払条件に関する商慣習について、どのように考えるか。【関係条項：下請法第2条の2（下請代金の支払期日）、第4条第1項第2号（支払遅延の禁止）、第4条第2項第2号（割引困難な手形の交付の禁止）、民法第485条（弁済の費用）】

○ 物流に係る優越的地位の濫用規制の在り方

平成15年に行われた下請法改正（平成16年施行）により、運送事業者間の運送業務の委託については下請法の対象とされ、一方、荷主から運送事業者に対する運送業務の委託については、下請法の対象ではなく、「物流特殊指定」（平成16年施行）により対応することとされた。

他方、近年、物流に関しては、物流の「2024年問題」に端を発し、多重下請構造に起因する問題や荷主により長時間の荷待ちや無償での荷役を求められることが社会問題化し、今般、一定の法整備（改正物流総合効率化法、改正貨物自動車運送事業法）も行われたところ。こうした状況を踏まえ、現行の優越的地位の濫用規制の在り方についてどのように考えるべきか。

【関係条項：下請法第2条第4項（役務提供委託）、物流特殊指定】

今後、主に御議論いただきたい事項

○ 執行に係る省庁間の連携体制の在り方

国土交通省におけるトラックGメンの創設など、事業所管省庁においても取引適正化の取組が進められている。サプライチェーン全体の取引環境の整備や取引の公正化を図る上では、下請法の執行においても、各事業所管省庁と連携し、面的な執行を図っていくべきではないか。そのためにどのような対応が考えられるか。【関係条項：下請法第9条第3項】

○ 「下請」という用語の見直し

下請法における「下請」という用語は、発注者（親事業者）と受注者（下請事業者）が対等な関係ではないという語感を与えるとの指摘がある。また、発注者である大企業の側でも「下請」という用語は使われなくなっているといった時代の変化を踏まえ、適切な用語を検討すべきではないか。【関係条項：下請法】

○ その他

- * 下請法は資本金という外形的な基準により対象となる事業者を規定しているところ、適用を逃れるために親事業者が減資をする、下請事業者に増資を求めるなどの事例が指摘されている。このような指摘を踏まえ、下請法の適用基準についてどのように考えるか。【関係条項：下請法第2条第7項（定義）、第7条（勧告）】
- * 型の無償保管や知的財産の無償提供を求める行為について、下請法や優越的地位の濫用に係る考え方を整理する必要があるのではないか。【関係条項：下請法第4条第1項第5項（買ったたきの禁止）、第4条第2項第3号（不当な経済上の利益の提供要請の禁止）、優越G L第4の2（3）（その他経済上の利益の提供の要請）】
- * 命令や罰則の導入等、下請法の実効性確保が必要との指摘についてどのように考えるか。【関係条項：下請法第10条（罰則）】

サプライチェーンの各段階における価格転嫁の状況

取引段階を遡るにつれて価格転嫁が滞っており、製造業や流通業と比べてコスト構造に占める労務費の割合が高いと考えられるサービス業においては、特に価格転嫁が円滑に進んでいないと考えられる。

＜価格転嫁を要請した商品・サービスの数の7割以上について価格転嫁が認められた割合＞

