

# 取引Gメンによるヒアリング等調査結果

令和8年3月

中小企業庁 取引課 取引調査室

# 本資料について

- 本資料は、中小受託取引の適正化を図る施策の検討に活用されることを目的として、令和7年度（2025年度）に実施された「取引Gメン（取引調査員）による訪問等調査」において聴取した中小受託事業者の代表的な生の声を交えつつ、「取引条件改善状況調査」及び「自主行動計画フォローアップ調査」の結果を示し、中小受託取引の実態を報告するものである。

## 調査方法・調査対象

**A 取引条件改善状況調査**  
(受注側アンケート)

**B 自主行動計画フォローアップ調査**  
(発注側アンケート)

**C 取引Gメンによる訪問等調査**  
(受注側ヒアリング)

調査方法毎に  
右記テーマを調査

## 本資料で取り扱う調査テーマ

1 価格交渉の状況

2 価格転嫁の状況

3 取引代金の支払い条件

4 量産終了後の型の保管費用

5 型の廃棄費用

6 減額（歩引きやリベート等）

7 知的財産等への対応

8 官公需取引

※本資料中、アルファベットと数字を用いて、調査方法及び調査テーマを表記。  
(例えば、価格交渉に関する取引Gメンヒアリング調査結果のページは、「C1」と表記。)

※各スライドにおける割合は四捨五入をしており、合計が100%とならないことがある。

# 1. (1) 取引条件改善状況調査の概要

A

- 中小企業・小規模事業者における、事業者間（BtoB）取引の大企業や中堅企業等販売先との取引状況を把握するための「取引条件改善状況調査」を実施。
- 調査内容は、取引適正化の重点5課題（価格決定方法の適正化、支払い条件の改善、型取引の適正化、知的財産・ノウハウの保護、働き方改革のしわ寄せ防止）を中心とした、取引実態の把握に関する項目。
- 調査期間は令和7年12月～令和8年1月、調査対象者は**受注側の立場にある中小企業**98,000社、回答企業数は13,683社（回答率14.0%）

## <回答者（受注側企業）>

業種	件数	割合
建設業	862	6.3%
食品製造業	286	2.1%
繊維業	368	2.7%
建材・住宅設備業	132	1.0%
パルプ・紙・紙加工品製造業	341	2.5%
印刷業	500	3.7%
化学産業	356	2.6%

業種	件数	割合
金属産業	1,456	10.7%
機械製造業	587	4.3%
電機・情報通信機器製造業	412	3.0%
自動車・自動車部品製造業	403	3.0%
輸送用機械製造業	91	0.7%
その他の製造業	1,432	10.5%
コンテンツ産業	251	1.8%

業種	件数	割合
情報サービス業	809	5.9%
運輸業	442	3.2%
卸・小売業	1,073	7.9%
サービス業	2,114	15.5%
広告業	326	2.4%
その他非製造業	1,374	10.1%
総計	13,615	100.0%

※当該設問の回答者数数にて集計（回答者数の総計とは一致しない）

## <取引上の地位>

N	完成品メーカー	1次下請	2次下請	3次下請	4次以下の下請
9,950	33%	41%	21%	3%	1%

## <資本金>

N	1千万円以下	1千万円超5千万円以下	5千万円超1億円以下	1億円超3億円以下	3億円超10億円以下	10億円超
13,624	53%	35%	9%	2%	1%	0%

## <従業員数>

N	5人以下	5人超20人以下	20人超50人以下	50人超100人以下	100人超300人以下	300人超
13,631	31%	32%	19%	9%	7%	2%

# 1. (2) 自主行動計画フォローアップ調査の概要

B

- 業界団体が策定する自主行動計画の遵守状況を把握するため、団体自らが主体となって「自主行動計画フォローアップ調査」を実施。
- 調査内容は、取引適正化の重点 5 課題（価格決定方法の適正化、支払い条件の改善、コスト負担の適正化、知的財産・ノウハウの保護、働き方改革に伴うしわ寄せ防止）を中心とした、取引実態の把握に関する項目。
- 調査期間は令和7年10月～12月、調査対象者は**発注側の立場にある企業**10,394社、回答企業数は2,584社（回答率25%）

## <回答者（発注側企業）>

業種	件数	割合
建設業	28	1.1%
食品製造業	2	0.1%
繊維業	172	6.7%
建材・住宅設備業	26	1.0%
パルプ・紙・紙加工品製造業	122	4.7%
印刷業	165	6.4%
化学産業	109	4.2%

業種	件数	割合
金属産業	506	19.6%
機械製造業	228	8.8%
電機・情報通信機器製造業	158	6.1%
自動車・自動車部品製造業	345	13.4%
輸送用機械製造業	27	1.0%
その他の製造業	241	9.3%
コンテンツ産業	30	1.2%

業種	件数	割合
情報サービス業	81	3.1%
運輸業	0	-
卸・小売業	227	8.8%
サービス業	17	0.7%
広告業	60	2.3%
その他非製造業	38	1.5%
総計	2,583	100.0%

※当該設問の回答者数にて集計（回答者数の総計とは一致しない）

## <取引上の地位>

N	完成品メーカー	1次請け	2次請け	3次請け	4次以下の請け
2,583	44%	26%	13%	2%	0%

## <資本金>

N	1千万円以下	1千万円超 5千万円以下	5千万円超 1億円以下	1億円超 3億円以下	3億円超 10億円以下	10億円超
2,582	12%	25%	21%	6%	9%	27%

## <従業員数>

N	5人以下	5人超 20人以下	20人超 50人以下	50人超 100人以下	100人超 300人以下	300人超
2,579	3%	8%	13%	12%	22%	42%

# 【参考】自主行動計画フォローアップ調査の団体別回答状況

B

業種	団体No.	業界団体	発送数	回答数	回収率
自動車	01	日本自動車工業会	14	14	100%
	02	日本自動車部品工業会	425	243	57%
素形材	03	日本金型工業会	2,103	559	27%
	04	日本金属熱処理工業会			
	05	日本金属プレス工業協会			
	06	日本ダイカスト協会			
	07	日本鍛造協会			
	08	日本鑄造協会			
	09	日本鑄鍛鋼会			
	10	日本粉末冶金工業会			
	11	日本工業炉協会			
	12	日本鍛圧機械工業会			
機械製造業	13	日本バルブ工業会	60	23	38%
	14	日本建設機械工業会			
	15	日本産業機械工業会			
	16	日本工作機械工業会			
	17	日本半導体製造装置協会			
	18	日本ロボット工業会			
	19	日本計量機器工業連合会			
20	日本分析機器工業会				
航空宇宙工業	21	日本航空宇宙工業会	82	27	33%
繊維	22	日本繊維産業連盟	1,548	234	15%
電機・情報通信機器	23	電子情報技術産業協会	520	140	27%
	24	ビジネス機械・情報システム産業協会			
	25	情報通信ネットワーク産業協会			
	26	日本電機工業会			
情報サービス・ソフトウェア	27	カメラ映像機器工業会	466	68	15%
	28	情報サービス産業協会			
流通・小売業	29	日本スーパーマーケット協会	78	19	24%
	30	全国スーパーマーケット協会	313	14	4%
	31	日本フランチャイズチェーン協会	11	7	64%

業種	団体No.	業界団体	発送数	回答数	回収率
流通・小売業	32	日本チェーンドラッグストア協会	107	25	23%
	33	日本ボランティアチェーン協会	10	4	40%
	34	日本DIY・ホームセンター協会	42	24	57%
建材・住宅設備	35	日本建材・住宅設備産業協会	129	35	27%
	36	日本ガス石油機器工業会	77	24	31%
	37	アジア家具フォーラム	60	36	60%
	38	日本オフィス家具協会	134	103	77%
	39	日本家具産業振興会	62	36	58%
	40	全日本ベッド工業会	8	8	100%
紙・紙加工業	41	日本製紙連合会	27	21	78%
	42	全国段ボール工業組合連合会	129	95	74%
化学	43	日本化学工業協会	278	108	39%
	44	塩ビ工業・環境協会			
	45	化成品工業協会			
	46	石油化学工業協会			
	47	日本ゴム工業会			
金属	48	日本プラスチック工業連盟	116	75	65%
	49	日本電線工業会			
	50	日本鉄鋼連盟			
	51	日本アルミニウム協会			
	52	日本伸銅協会			
防衛	53	一般社団法人日本防衛装備工業会	143	60	42%
印刷	54	日本印刷産業連合会	2,547	202	8%
広告	55	日本広告業協会	140	59	42%
電力	56	一般社団法人送配電網協議会	10	10	100%
映画・アニメーション制作	57	一般社団法人日本動画協会	48	15	31%
	58	一般社団法人日本映画製作者連盟	4	4	100%
	59	協同組合日本映画製作者協会	58	19	33%
	60	一般社団法人日本映像職能連合	—	—	—
	61	一般社団法人日本映画制作適正化機構	—	—	—
合計			10,394	2,584	25%

※ 令和7年度調査は、各団体が所属企業に対し、発注側事業者の立場としての受託側事業者（中小企業）との取引状況について回答を求めている。このため、該当取引のある事業者のみ回答を求めた団体もあることから、回収率の数値については留意する必要がある。

# 1. (3) 取引Gメンヒアリング調査の概要

C

- 平成29年（2017年）から取引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（現在330名体制）
- 令和7年4月～12月までに、9,599件のヒアリングを実施。
- 平成29年1月から令和7年12月までの約9年間におけるヒアリング件数の累計は、77,906件。

## 業種別

業種	件数	割合
建設関係（資材、サービス含む）	1,466	15.3%
食品産業	462	4.8%
繊維	352	3.7%
紙・紙加工業	193	2.0%
印刷業	285	3.0%
化学産業	700	7.3%
金属産業	985	10.3%
機械製造業	750	7.8%

業種	件数	割合
電機・情報通信機器	506	5.3%
自動車・自動車部品	251	2.6%
輸送用機械（航空宇宙・造船・鉄道車両）	34	0.4%
その他の製造業	415	4.3%
放送コンテンツ・アニメ	160	1.7%
情報サービス・ソフトウェア	472	4.9%
トラック運送	592	6.2%
流通業	408	4.3%

業種	件数	割合
サービス業	145	1.5%
広告業	73	0.8%
素形材	647	6.7%
インフラ系（電気、通信）	8	0.1%
医療機器	20	0.2%
製薬業	19	0.2%
日用品	4	0.0%
その他非製造業	652	6.8%
総計	9,599	100.0%

## 資本金別

資本金	件数	割合
1億円超	83	0.9%
5000万円超～1億円以下	924	9.6%
1000万円超～5000万円以下	3,683	38.4%
1000万円以下	4,909	51.1%

## 地域別

地域	件数	割合
北海道	306	3.2%
東北	758	7.9%
関東	3,791	39.5%

地域	件数	割合
中部	1,128	11.8%
近畿	1,690	17.6%
中国	550	5.7%

地域	件数	割合
四国	391	4.1%
九州	750	7.8%
沖縄	235	2.4%

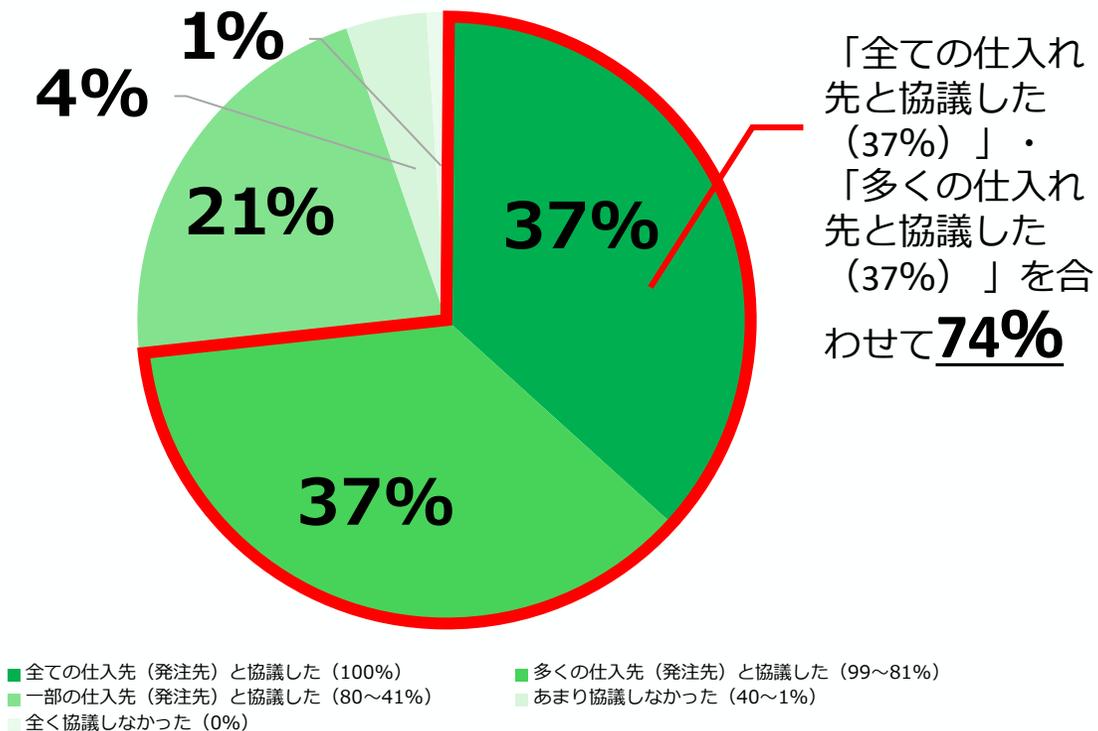
## 2. 価格交渉

受注側：取引条件改善状況調査 **A 1**

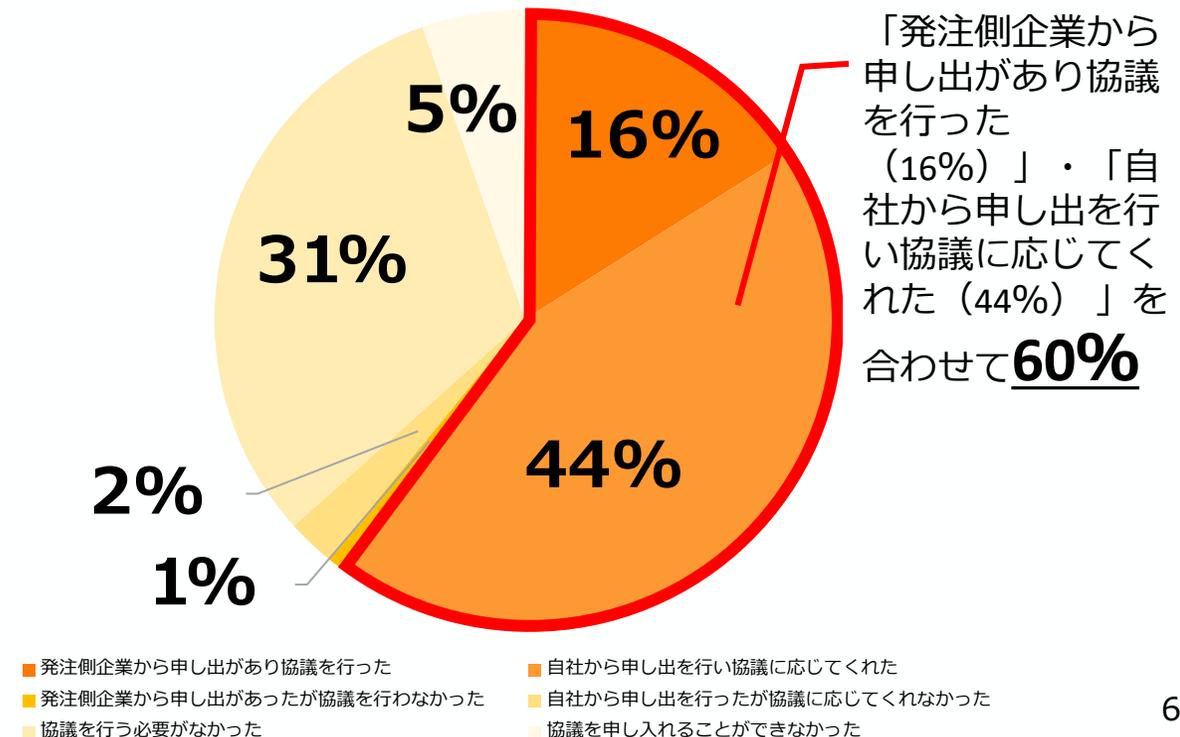
発注側：自主行動計画フォローアップ調査 **B 1**

- ✓ 価格決定に係る協議の実施状況について、発注側企業の約4割が「全ての仕入れ先と協議した」と回答し、「多くの仕入れ先と協議した」と回答した企業も含めると7割を超えている。一方、「発注側企業から申し出があり協議を行った」または「自社から申し出を行い協議に応じてくれた」と回答した受注側企業は6割にとどまっている。
- ✓ この回答の差の原因として、発注側企業が行っている価格協議が形式的なものであり、発注側・受注側双方が納得できる実質的な価格協議が行われていない可能性が考えられる。

価格に係る協議の実施状況 発注側 (n数：2,559)



価格に係る協議の実施状況 受注側 (n数：13,081)

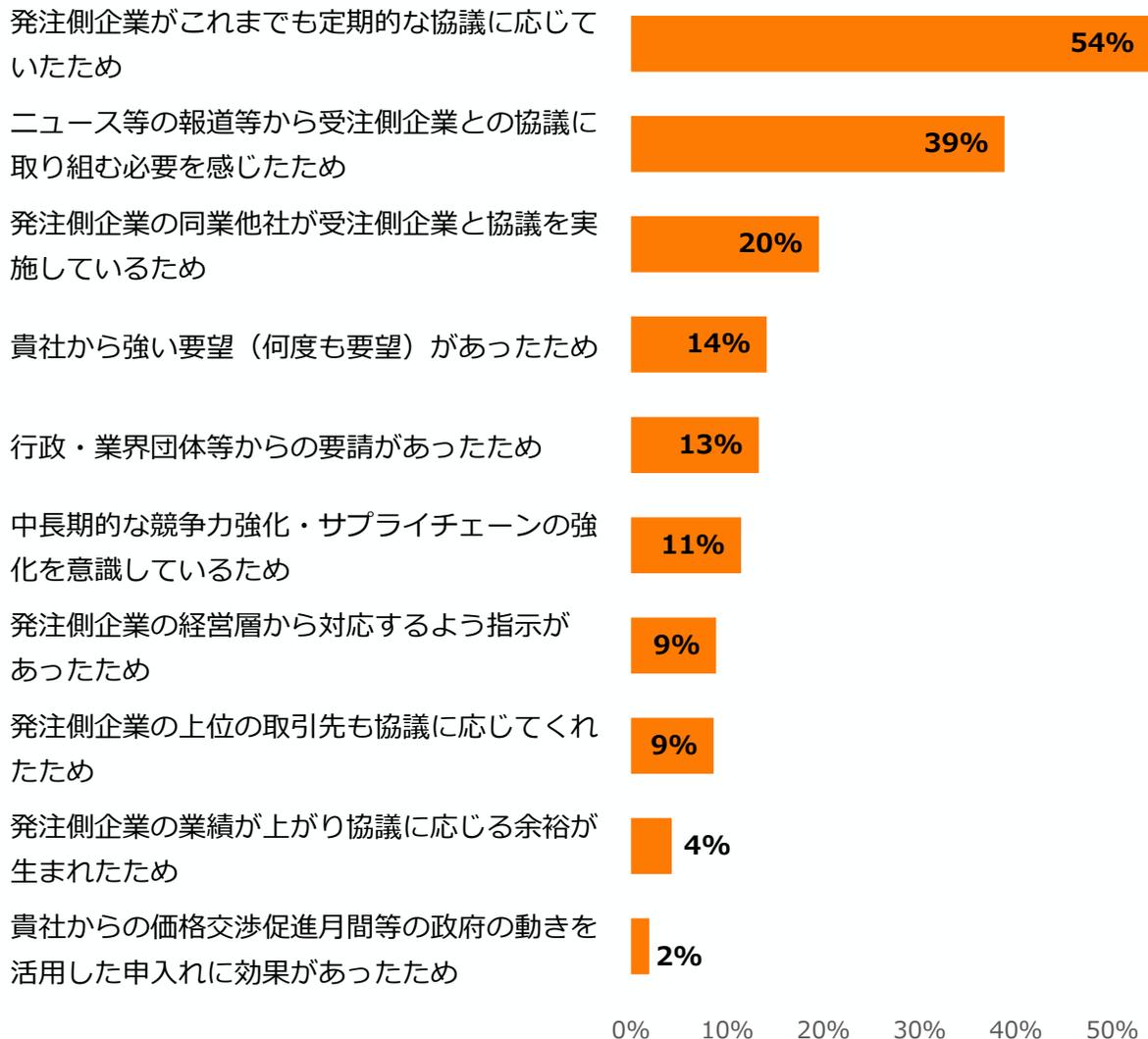


## 2. 価格交渉

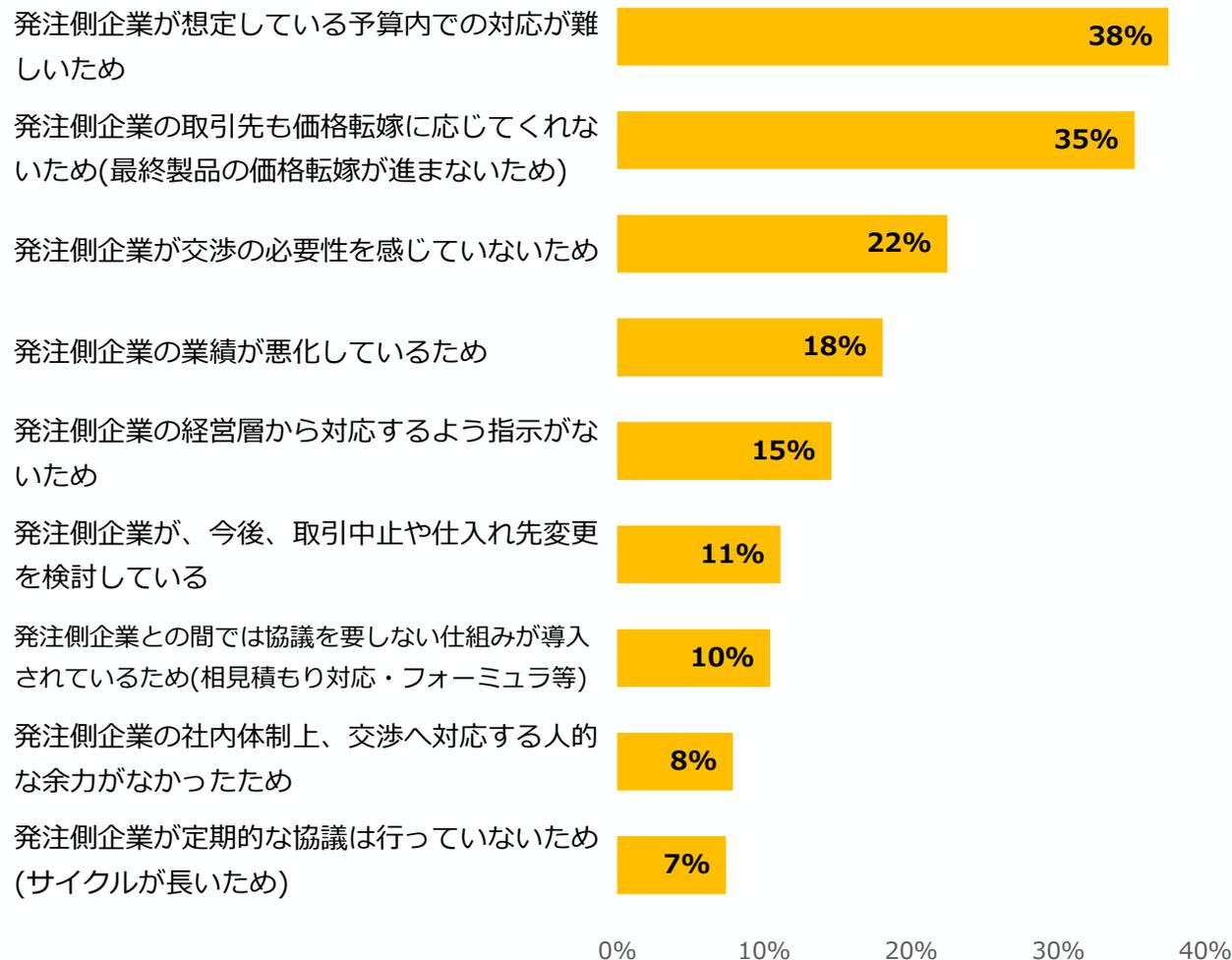
### 受注側のみ：取引条件改善状況調査

A 1

自社から申し出に対し、発注側企業が協議に応じてくれた理由として考えられるもの [複数回答可] 受注側n数：6,082



自社から申し出を行ったが、発注側企業が協議に応じてくれなかった理由として考えられるもの [複数回答可] 受注側n数：432



0% 10% 20% 30% 40%

## 2. 価格交渉

### <取引Gメンが中小受託事業者から聞いた生の声>

C 1

※令和7年4月～12月における取引Gメンヒアリングの事例から抽出

#### 好事例

- ✓ コスト増が価格に反映されているか心配した取引先から声かけがあり、2024年に入り、トラック燃料費の試算方法や人件費の計算方法などの指導があった。同指導後、見積書及びエビデンスを準備し、価格改定を満額認めてもらった。（発注：金属製品製造業、受注：金属製品製造業）
- ✓ 8年ほど前から、半年毎に取引先から価格交渉の書面が届いており、十分な協議の上、コスト（仕入れ及び労務費）の上昇分に対して10割の価格転嫁ができています。（発注：食料品製造業、受注：飲食料品卸売業）
- ✓ 主原料の価格の変動が激しいが、2022年頃からは毎月、取引先との協議の場があり、原材料費及び労務費等を含めたコスト上昇分は1年に1回の頻度で価格転嫁がほぼ満額認められている。（発注：化学工業、受注：化学工業）

#### 注意を要する事例

- ✓ 2025年●月頃に、労務費単価の値上げを要望したが、「仕事がなくなるかも」などと転注をほのめかされ、泣き寝入りせざるをえない状況である。（発注：生産用機械器具製造業、受注：業務用機械器具製造業）
- ✓ 受注しているイベントは一度仕様が決まると予算変更がないことが常であり、取引先が最上位の取引先への価格交渉ができない状況であることが分かっているため、自社からも価格改定の申入れができない。（発注：広告業、受注：その他の事業サービス業）
- ✓ 取引先からは、年に2回（2月、8月）、運送価格の見積書の提出依頼があるが、形式的なものであり、見積価格を意識した価格交渉が行われたことはない。自社としてはコスト増加分を考慮してほしいところだが、失注をおそれて受け入れるしかない。（発注：道路貨物運送業、受注：道路貨物運送業）

# 3. 価格転嫁（コスト全般）

受注側：取引条件改善状況調査

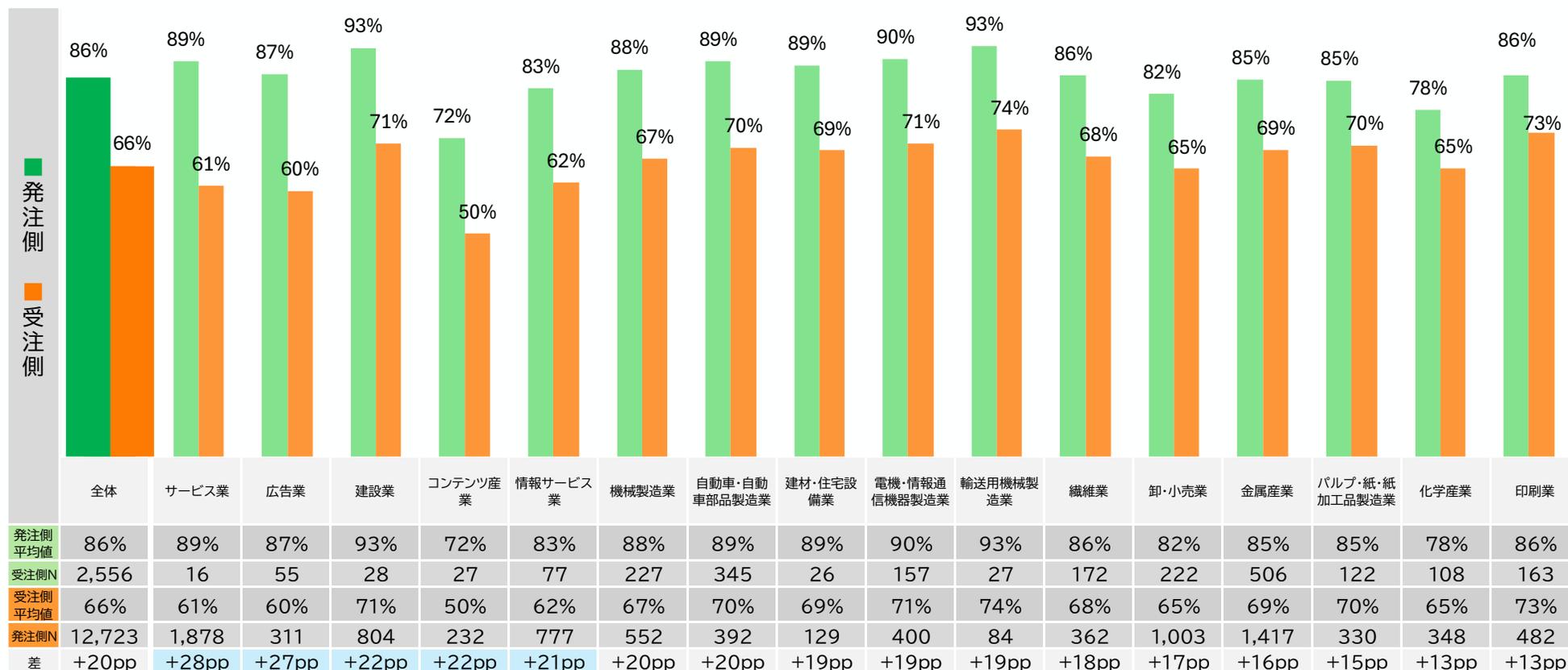
A 2

発注側：自主行動計画フォローアップ調査

B 2

- ✓ いずれの業種においても、コスト全般の変動に係る価格への反映状況に対する発注側企業の認識（平均値）よりも、受注側企業の認識（平均値）の方が低い。
- ✓ この回答の差について、変動コストを反映できなかった理由として「貴社と同業の他社が多い」ことが受注側企業の回答の最上位であることから、受注側企業が転注や失注をおそれ、価格協議の際に、コスト増加分の全額を申し出ることができなかったことが要因の一つとして推察される。

コスト全般の変動に係る価格への反映状況に対する発注側・受注側企業の認識の平均値（業種別）



# 3. 価格転嫁（コスト全般）

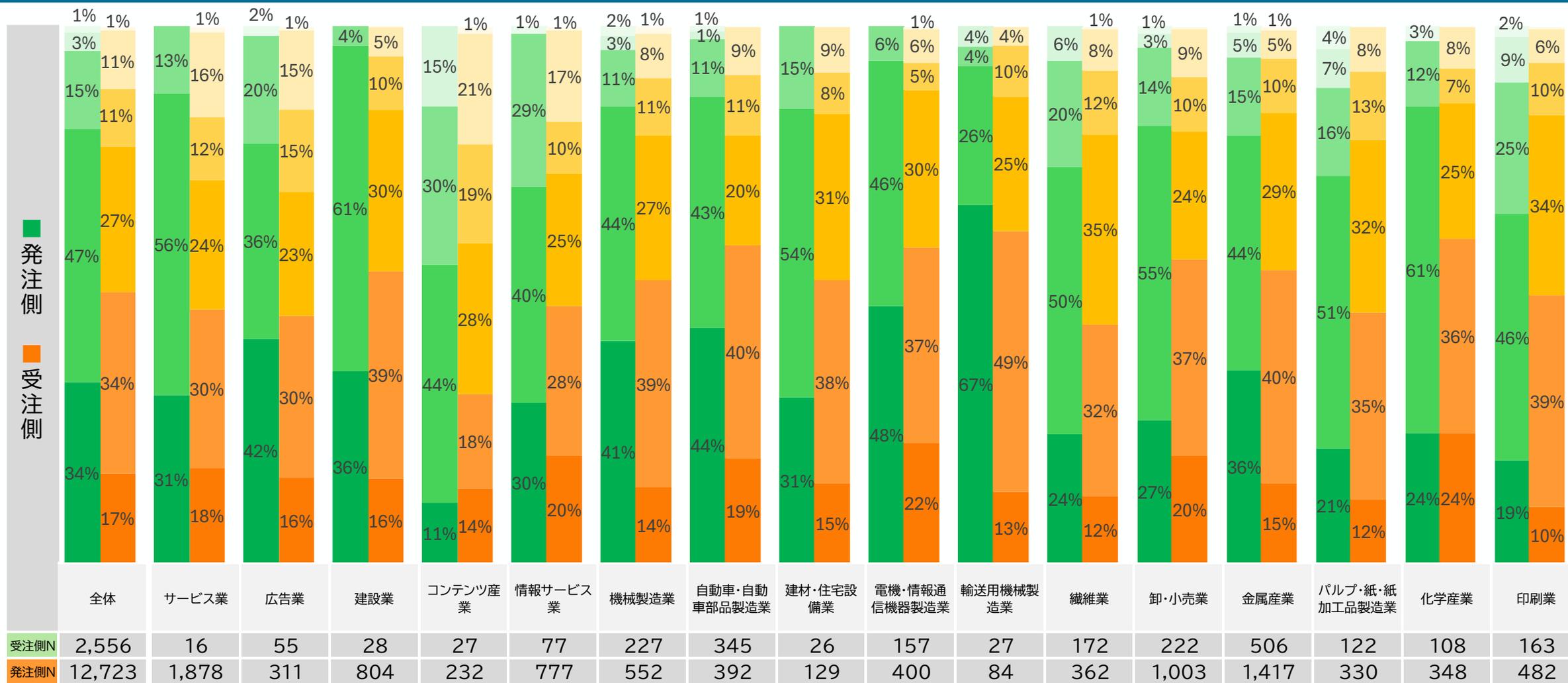
受注側：取引条件改善状況調査

A 2

発注側：自主行動計画フォローアップ調査

B 2

＜参考＞ コスト全般の変動に係る価格への反映状況（業種別）



受注側N	2,556	16	55	28	27	77	227	345	26	157	27	172	222	506	122	108	163
発注側N	12,723	1,878	311	804	232	777	552	392	129	400	84	362	1,003	1,417	330	348	482

発注側

- 全て反映した(100%)
- 概ね反映した(99~81%)
- 一部反映した(80~41%)
- あまり反映しなかった(40~1%)
- 反映しなかった(0%)

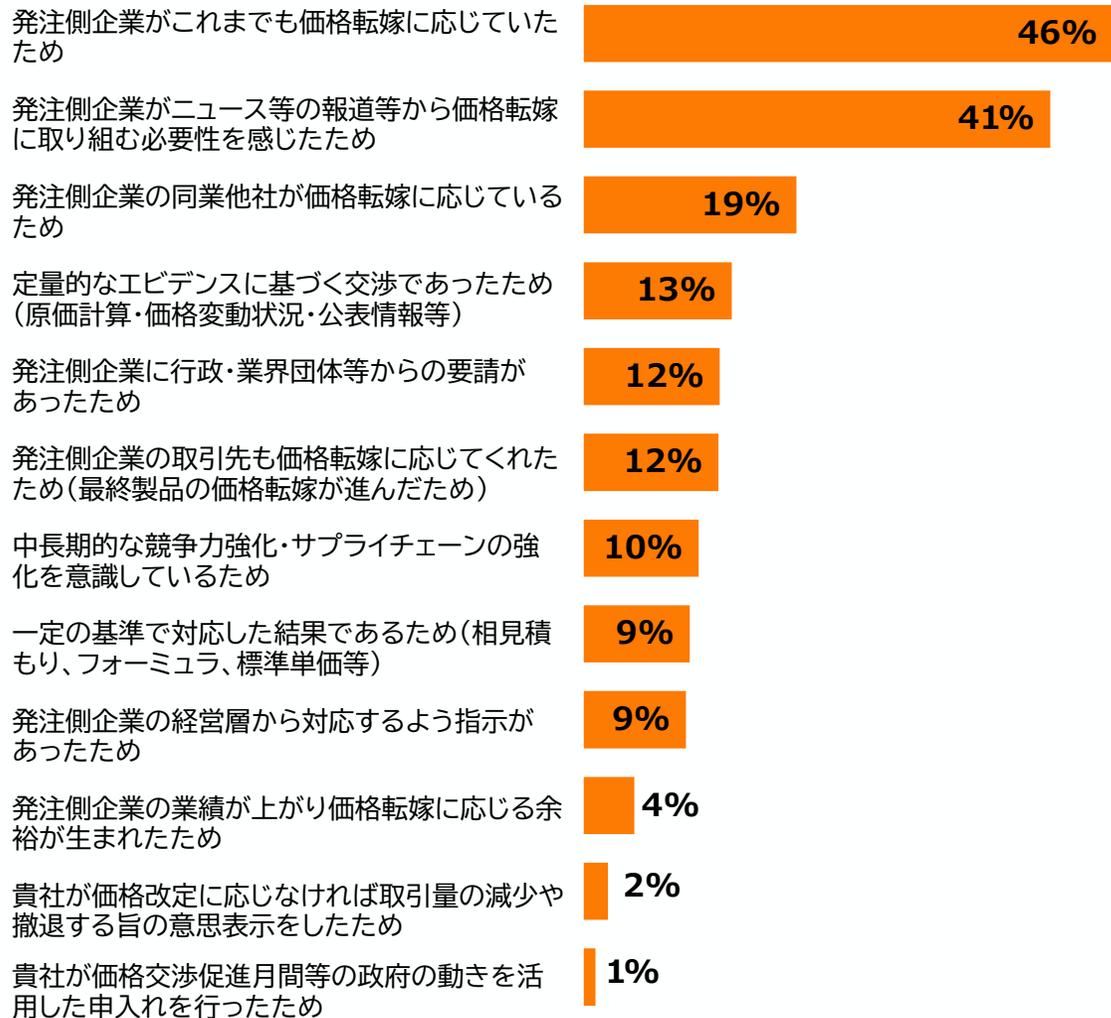
受注側

- 全て反映された(100%)
- 概ね反映された(99~81%)
- 一部反映された(80~41%)
- あまり反映されなかった(40~1%)
- 減額された(マイナス)

# 3. 価格転嫁

## 変動コストを2025年度単価に反映できた理由として考えられるもの [複数回答可]

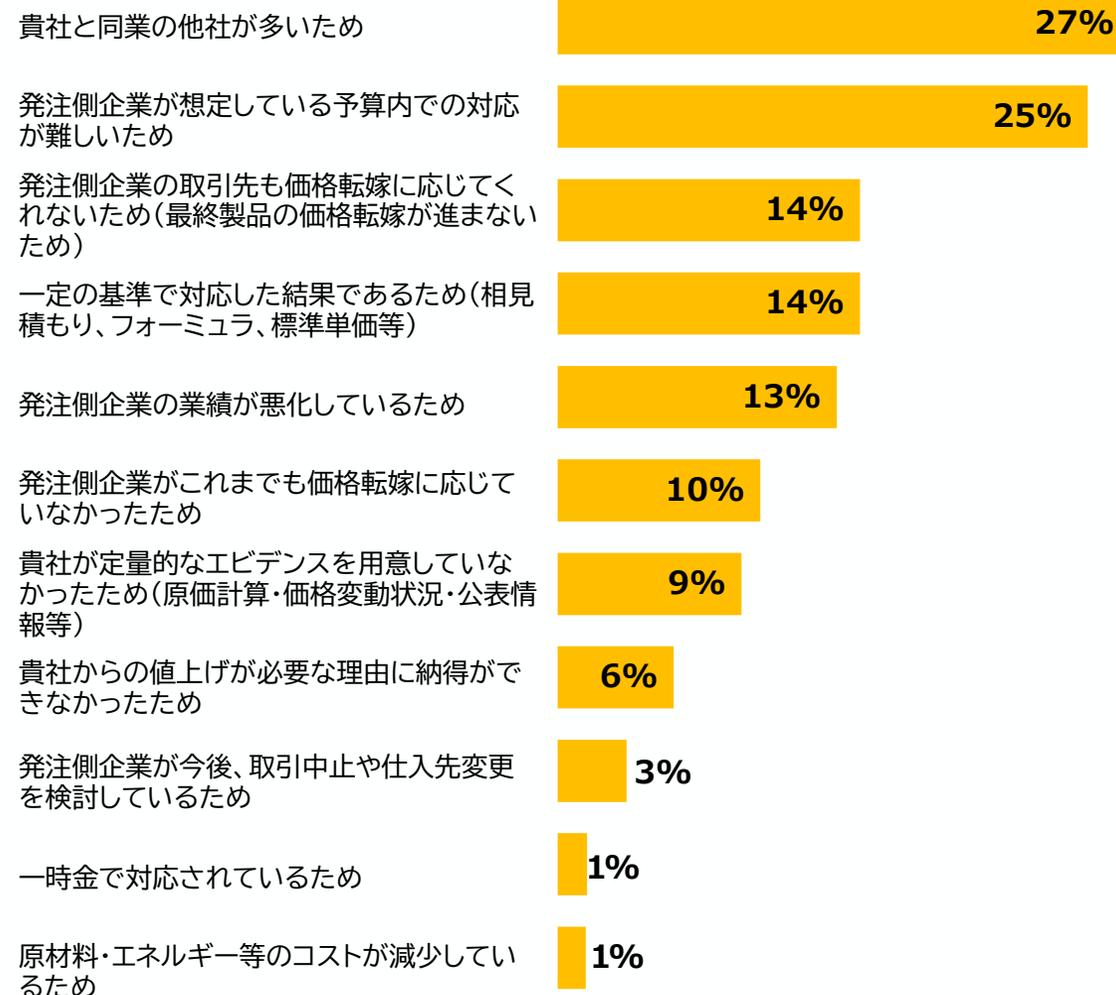
受注側n数：9,631



0% 10% 20% 30% 40% 50%

## 変動コストを2025年度単価に反映できなかった理由として考えられるもの [複数回答可]

受注側n数：3,427



0% 10% 20%

※令和7年4月～12月における取引Gメンヒアリングの事例から抽出

### 好事例

- ✓ 原材料価格の上昇時には、見積り単価に反映するよう取引先より指導がある。おかげで 2024年●月、2025年●月に取引先からの申入れにより行った価格交渉は引き上げに成功し、100%価格転嫁できている。（発注側：設備工事業、受注側：はん用機械器具製造業）
- ✓ 原材料価格の上昇分は、年2回の見直し時期に市場価格に連動して価格が見直される。労務費の上昇分は、半年に一度、賃上げ等のエビデンスを提示し、4月に遡って価格が転嫁される。2024年には補給品の価格協議を要請し、2025年に要請額満額での価格改定となった。（発注側：輸送用機械器具製造業、受注側：輸送用機械器具製造業）

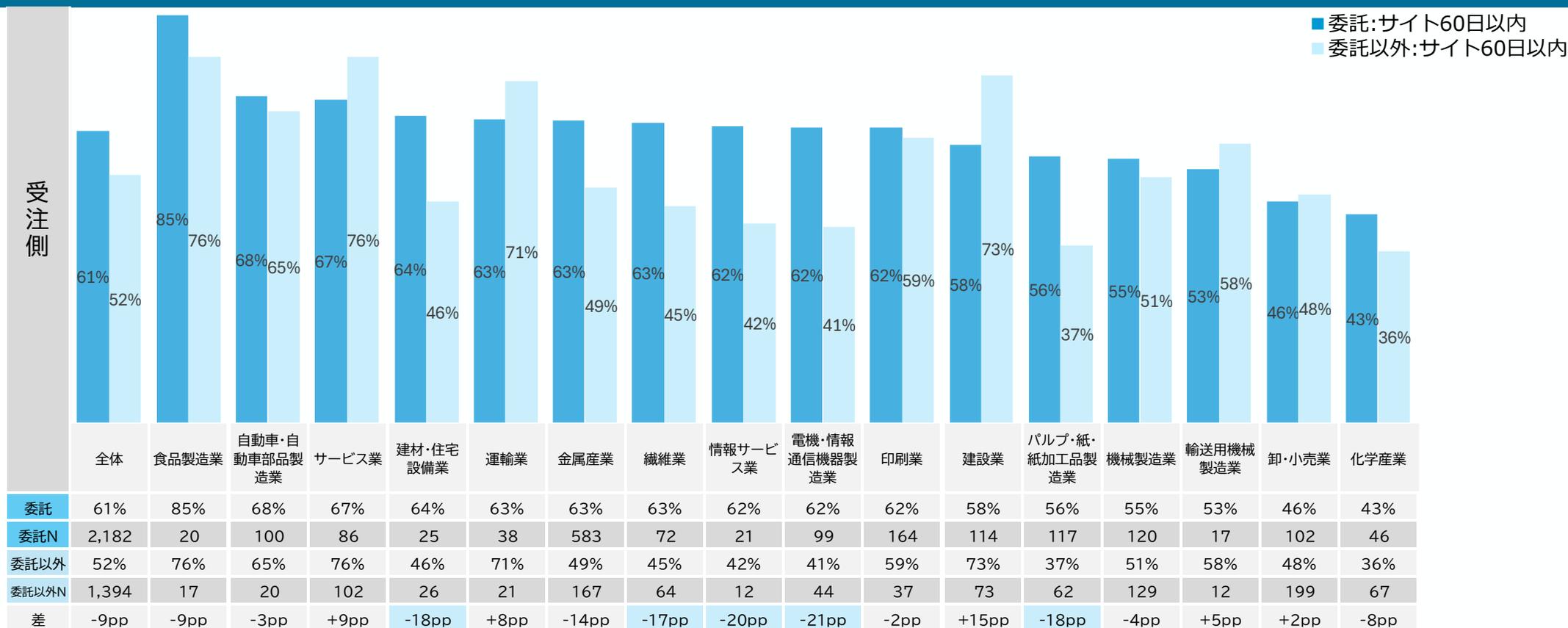
### 注意を要する事例

- ✓ 約10年前の取引開始以来、取引先は一度も値上げ交渉に応じず、コスト上昇分の転嫁は全くできていない。これまでは我慢して取引を継続してきたが、現在は全ての受注を断っており、この先も取引を継続するつもりはない。（発注側：生産用機械器具製造業、受注側：生産用機械器具製造業）
- ✓ コスト上昇分を都度、見積額に上乗せして値上げ交渉を行うが価格転嫁は全くできていない。取引先は「コスト削減」を掲げており、値上げを要請すると、即座に転注を示唆、発注がなくなることを見越すため、泣き寝入りするしかない。（発注側：プラスチック製品製造業、受注側：プラスチック製品製造業）
- ✓ 2025年●月、原材料費の高騰や円安による仕入価格の上昇に伴い、自社努力で据え置いてきた価格について取引先に10%値上げの申し入れを行ったが、値上げを申請するのは自社だけと言われ、また、賃金の安い県の競合の例を出され、全く値上げに応じてもらえなかった。（発注側：倉庫業、受注側：繊維業）

# 4. 支払い条件

- ✓ 取適法施行によって手形が廃止される前の調査となるが、「受け取った手形等（約束手形・電子債権・ファクタリング）のサイトは60日以内」との回答の割合は、委託取引において、約6割にとどまっている。
- ✓ 委託以外の取引（下請法対象外）では、更に下回り、約5割にとどまっている。

取引内容が委託・委託以外別の手形等を利用している場合の支払サイトが60日（2ヶ月）以内の割合 ※受注側のみ  
 （委託n数：2,182 委託以外n数：1,394）



※令和7年4月～12月における取引Gメンヒアリングの事例から抽出

### 好事例

- ✓ 取引はNational Brand商品であるが、当月末締め翌月末日支払いの電債サイト60日から、100%現金払い（受領から60日以内）に変更された。（発注側：飲食料品卸売業、受注側：食料品製造業）
- ✓ 取引は取適法対象外であるが、2024年●月に、取引先より下請法改正を見据えて手形サイト90日から、納品日起算の当月20日締め、翌月20日支払いの現金払いに変更する旨連絡があった。サイトの短縮に留まらず現金支払いに変更してくれたため、資金繰りの良化に直結しありがたい申出であると思っている。（発注側：パルプ・紙・紙加工製造業、受注側：パルプ・紙・紙加工製造業）
- ✓ 今年、取引先から支払条件変更の書面通知があり、翌月調達分から現金100%（納品から60日以内支払い）へ変更になった。振込手数料も取引先負担となり、支払い条件は大きく改善された。（発注側：電子部品・デバイス・電子回路製造業、受注側：ゴム製品製造業）

### 注意を要する事例

- ✓ ファクタリングの支払いサイトが120日で、取引先との打ち合わせの度にサイト短縮要請をしているが、担当者は「検討する」とは言ってくれるが変更はない。また、取引先からは自社との取引は取適法の対象取引には当たらないと言われている。（発注側：金属製品製造業、受注側：化学工業）
- ✓ 取引先の支払条件は、当月15日締、翌々月末日支払いの期日指定現金サイト105日になっており、数年前から何度もサイト短縮の要請をするが回答が無く現在も継続しているため、自社の資金繰りに影響し非常に困っている。（発注側：各種商品小売業、受注側：化学工業）
- ✓ 支払条件は、30日締、翌々月15日の期日指定現金払いで資金繰りが厳しい状況。取引先も自社も、本取引は標準品取引の認識のため、支払期日の短縮化の申入れもせず、取引先も変更する動きはない。（発注側：機械器具卸売業、受注側：生産用機械器具製造業）

# 5. (1) 型管理 (保管料の支払い)

受注側：取引条件改善状況調査

A 4

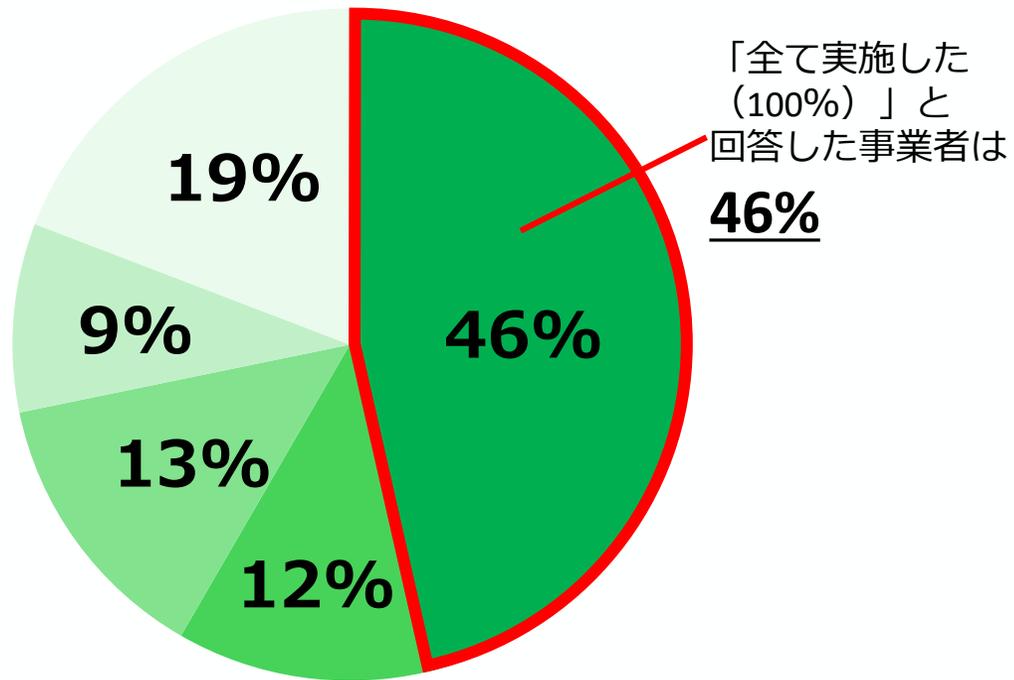
発注側：自主行動計画フォローアップ調査

B 4

✓ 量産終了後の型の保管費用の支払いについて、「全て実施した」と回答した発注側企業の割合よりも、「全て実施された」と回答した受注側企業の割合の方が少ない。

量産終了後の型の保管費用の支払い状況 (総計) 発注側

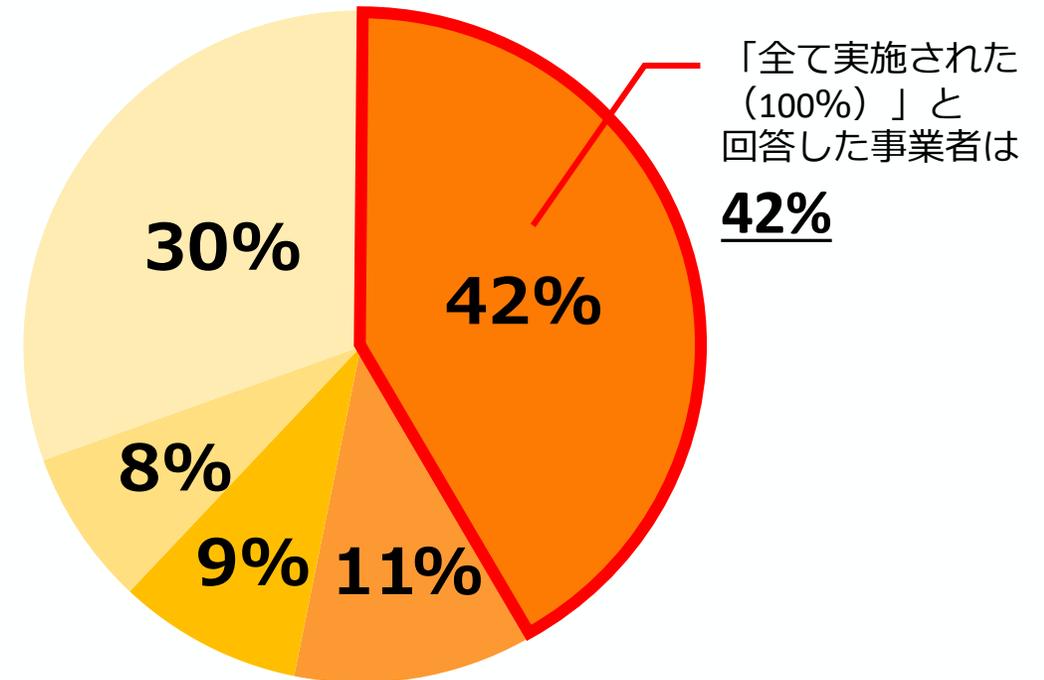
(n数: 1,289 )



- 1: 全て実施した (100%)
- 2: 概ね実施した (99~81%)
- 3: 一部実施した (80~41%)
- 4: あまり実施しなかった (40~1%)
- 5: 実施しなかった (0%)

量産終了後の型の保管費用の支払い状況 (総計) 受注側

(n数: 1,640 )



- 1: 全て実施された (100%)
- 2: 概ね実施された (99~81%)
- 3: 一部実施された (80~41%)
- 4: あまり実施されなかった (40~1%)
- 5: 実施されなかった (0%)

# 5. (1) 型管理 (保管料の支払い)

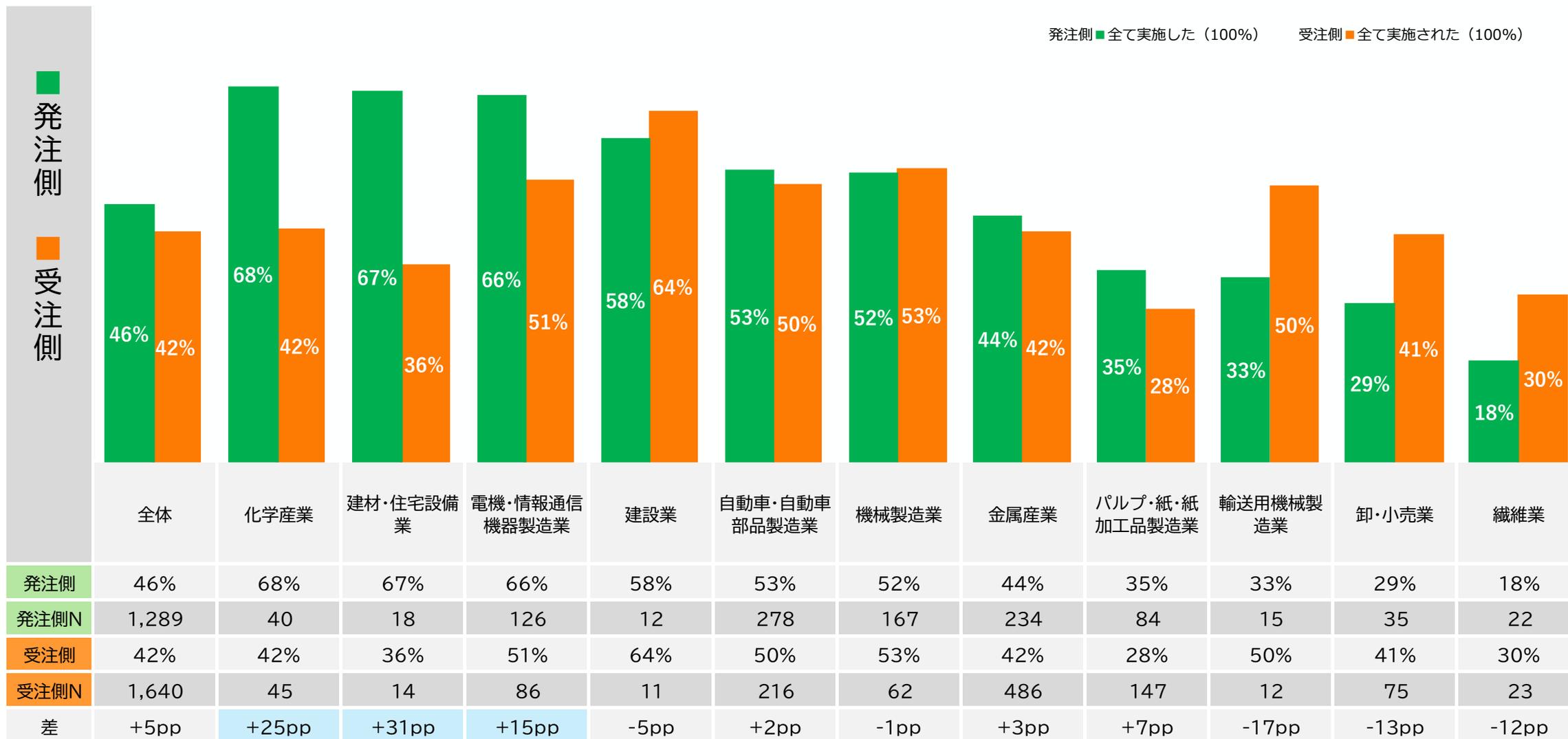
受注側：取引条件改善状況調査

A 4

発注側：自主行動計画フォローアップ調査

B 4

量産終了後の方の保管費用の支払い状況 (業種別) ※発注者割合降順



## 5. (1) 型管理 (保管料の支払い)

<取引Gメンが中小受託事業者から聞いた生の声>

### 好事例

※令和7年4月～12月における取引Gメンヒアリングの事例から抽出

- ✓ 型の管理について、2024年にすべての型について見直しを行い、取引先とルール決めをした。保管料は毎月請求できており、不要型については返却している。（発注側：プラスチック製品製造業、受注側：プラスチック製品製造業）
- ✓ 非稼働型の保管費用は、自社より申請し2025年●月から毎月の支払が開始された。支払額は、自社で費用負担している倉庫の土地賃貸料、建物代の減価償却費や賃料等を自社で算出し、要請したところ満額認められた。（発注側：輸送用機械器具製造業、受注側：輸送用機械器具製造業）
- ✓ 取引先から自社への申し出があり、2025年●月に保管料の取り決めを書面で交わし、保管料が支払われるようになった。保管料の金額は、取引先近辺の倉庫代から算出したものと思われ、自社のパレット面積から試算した基準も上回っている。（発注側：電機機械器具製造業、受注側：金属製品製造業）

### 注意を要する事例

- ✓ 木型の保管について、火災保険もかけた保管倉庫に、人手をかけ機材を使い現場にセットし、倉庫に移動させる作業だけでも毎月经費がかかり負担となっている。保管費用等交渉を5年前から続け、2025年●月にも価格交渉と合わせて申入れしているが、認めてもらえていない。（発注側：輸送用機械器具製造業、受注側：鉄鋼業）
- ✓ 2024年●月に保管している木型の2/3が休眠型になっているため、保管場所に苦慮していることを伝え、他社の事例を提示し保管料を支払って欲しい旨を申し入れたが、取引先からは量産終了後2年間の無償保管を言い渡され請求を拒否された。（発注側：生産用機械器具製造業、受注側：鉄鋼業）
- ✓ 自社は休眠型の保管費用が経営を圧迫しているため、2024年●月に、取引先の調達担当者に口頭で廃棄申請をしたが、取引先からは補給品の発注があることを理由に廃棄及び返却は許可されておらず、相当の保管費用も支払われていない。（発注側：金属製品製造業、受注側：金属製品製造業）

# 5. (2) 型管理 (廃棄費用の支払い)

受注側：取引条件改善状況調査

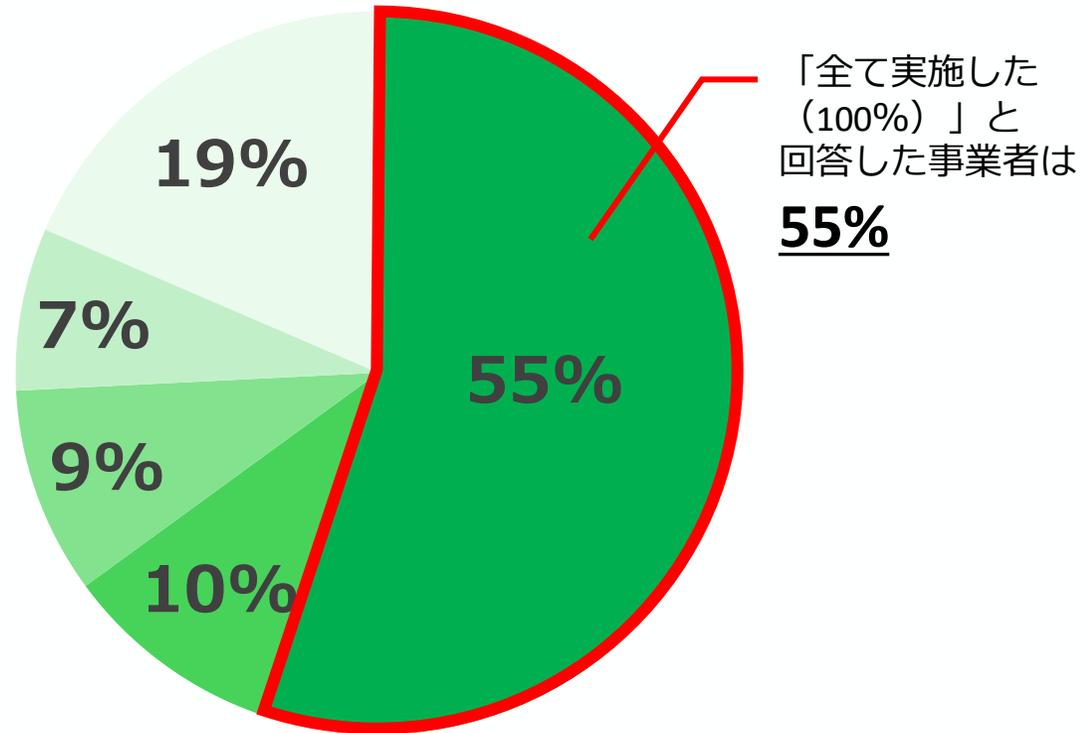
A 5

発注側：自主行動計画フォローアップ調査

B 5

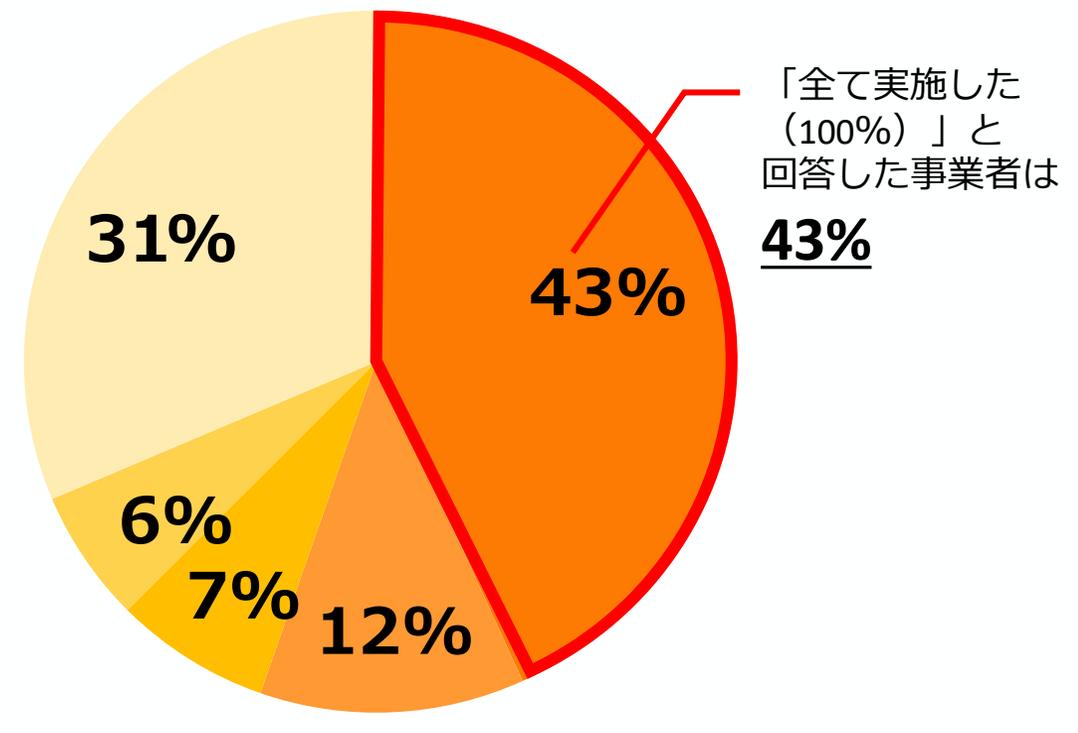
✓ 不要な型の廃棄費用の支払いについて、発注側では「全て実施した」と回答した企業が5割を超えている一方、受注側では「全てされた」と回答した企業は4割強にとどまっている。

不要な型の廃棄費用の支払い状況 (総計) 発注側  
(n数: 1,264)



■ 全て実施した (100%)  
■ 概ね実施した (99~81%)  
■ 一部実施した (80~41%)  
■ あまり実施しなかった (40~1%)  
■ 実施しなかった (0%)

不要な型の廃棄費用の支払い状況 (総計) 受注側  
(n数: 1,621)



■ 全て実施された (100%)  
■ 概ね実施された (99~81%)  
■ 一部実施された (80~41%)  
■ あまり実施されなかった (40~1%)  
■ 実施されなかった (0%)

# 5. (2) 型管理 (廃棄費用の支払い)

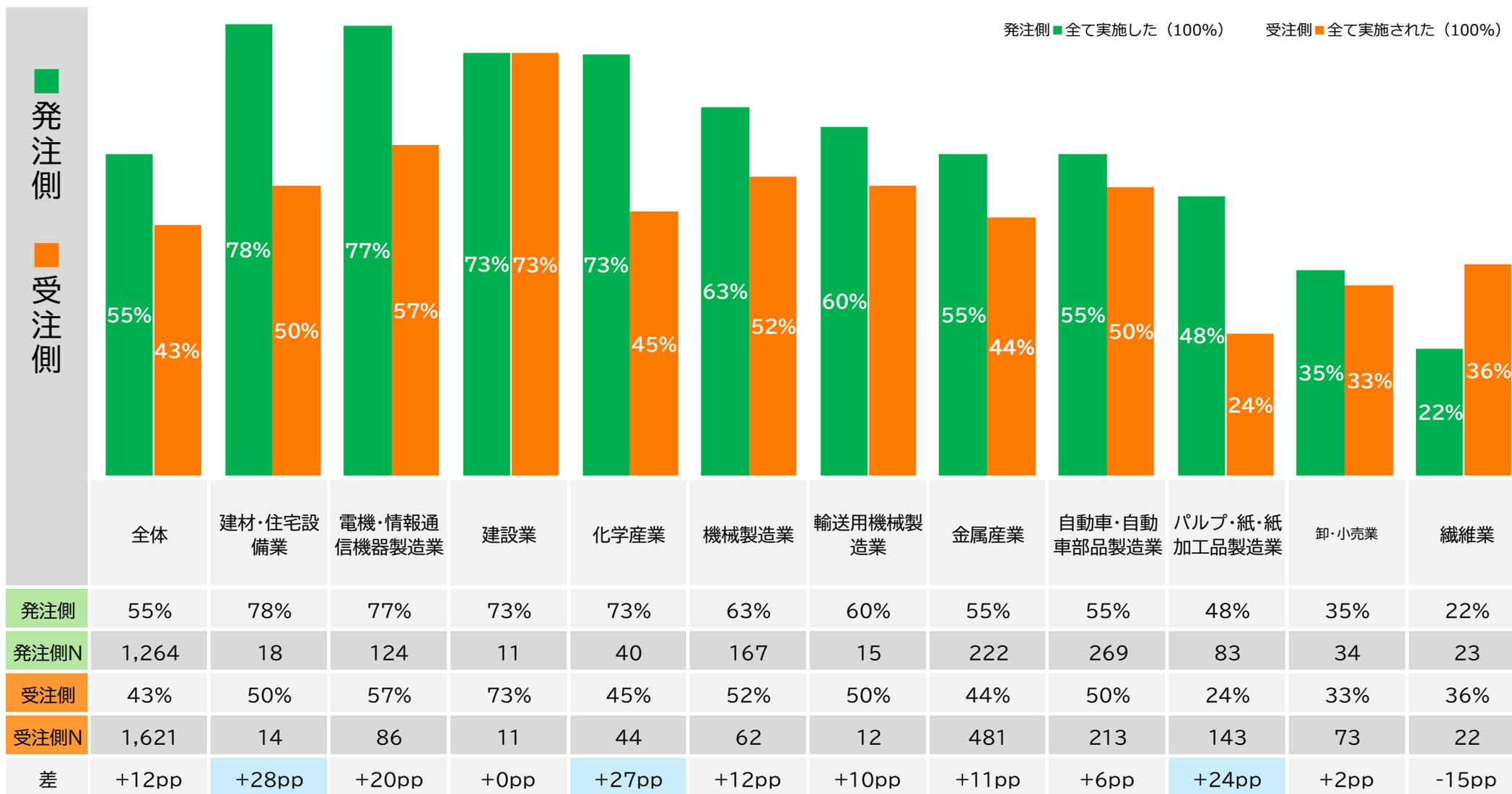
受注側：取引条件改善状況調査

A 5

発注側：自主行動計画フォローアップ調査

B 5

不要な型の廃棄費用の支払い状況 (業種別) ※発注者割合降順



## 5. (2) 型管理（廃棄費用の支払い）

＜取引Gメンが中小受託事業者から聞いた生の声＞

### 好事例

※令和7年4月～12月における取引Gメンヒアリングの事例から抽出

- ✓ 自社にて保管している型について、1年に1回棚卸しがあり、保管している数×単価で保管料が支払われる。廃棄についても取引先からの指示で行い、自社が実施した場合の経費はすべて負担してもらえる。（発注側：ゴム製品製造業、受注側：金属製品製造業）
- ✓ 取引先からの要請があり、2024年●月に、書面にて型の管理方法を取引先と取り決めた。取引先が作成したフォームで金型を使用中・休眠・廃棄に分けて管理しており、新型の作成費用、廃棄型の廃棄料、休眠型の保管料の支払いがある。（発注側：輸送用機械器具製造業、受注側：金属製品製造業）
- ✓ 取引先から金型についての要請があり、保管していた型について廃棄費用を請求し、廃棄を実施することができた。残りの保管型についても、今後交渉して行く予定である。（発注側：機械器具卸業、受注側：輸送用機械器具製造業）

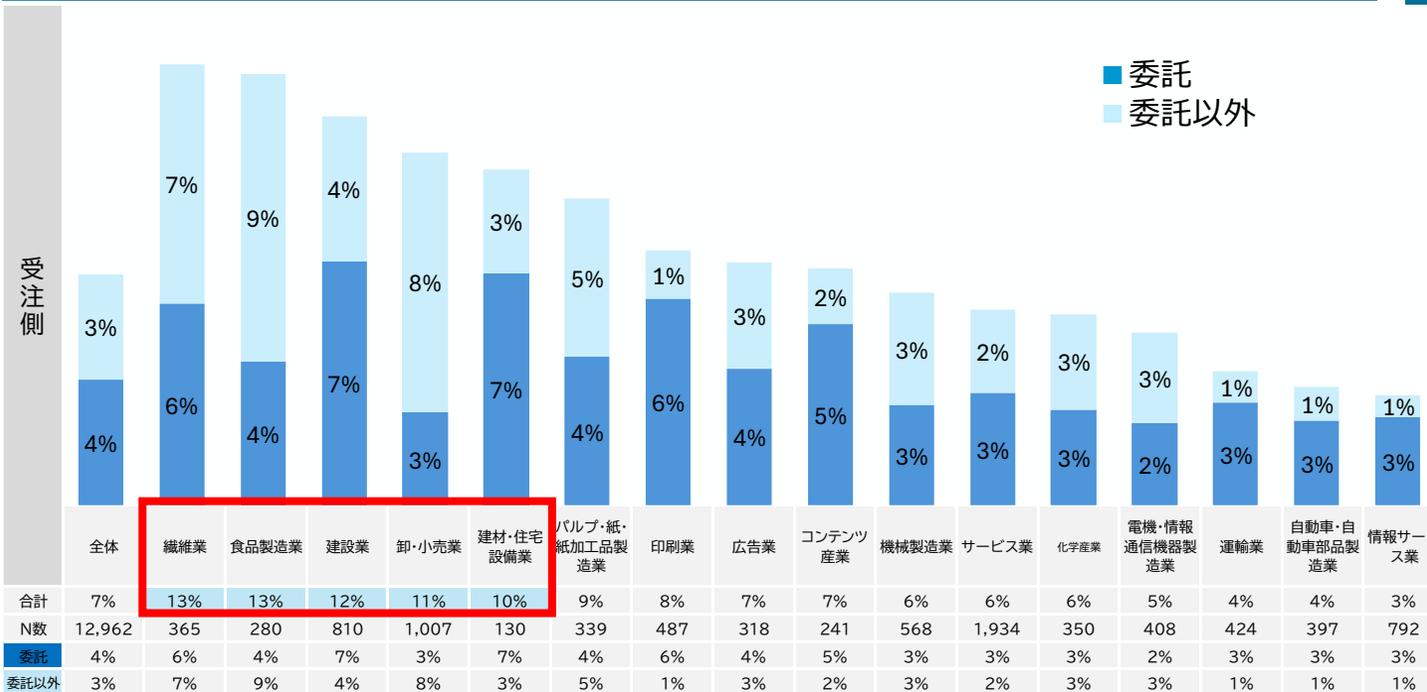
### 注意を要する事例

- ✓ 取引先が所有する型について、廃棄の際は、自社が産業廃棄物業者に外出し廃棄しており、その費用（数万円）は自社が負担している。業界として木型の保管/廃棄に関しての費用を要請するという認識が薄く明確なルール決めができていない。（発注側：パルプ・紙・紙加工業、パルプ・紙・紙加工業）
- ✓ 製造した抜き型は、取引開始以降、約20年間、型保管及び廃棄にかかる費用が自社負担となっている。紙加工業界で、型の保管及び廃棄費用を発注側に請求する話は聞いたことがなく、業界の慣習ではないかと思料している。（発注側：倉庫業、受注側：印刷・同関連業）
- ✓ 取引先との型に関する廃棄ルールはない。型が壊れる都度、自社判断で廃棄しているが、廃棄費用は自社負担であり、メンテナンス費用も自社負担である。（発注側：金属製品製造業、受注側：金属製品製造業）

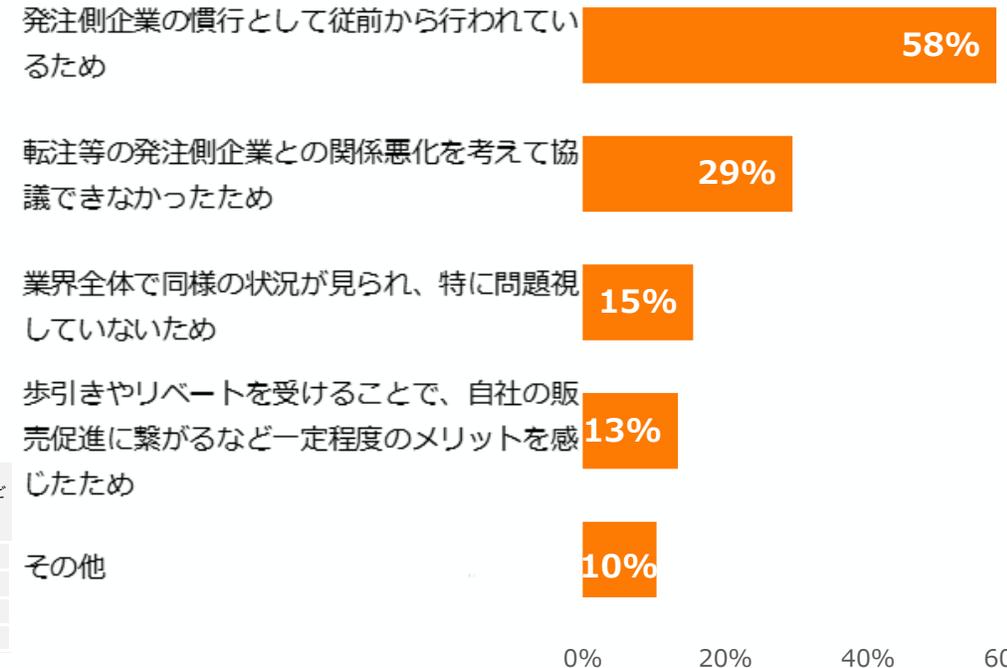
# 6. 減額

- ✓ 受注側企業において、「減額を受けたことがある」と回答した企業が1割を超えた業種は、「繊維業」、「食品製造業」、「建設業」、「卸・小売業」及び「建材・住宅設備業」であった。
- ✓ 減額（歩引きやリベート等）を受けたことがある受注側企業について、受け入れた理由として約5割を超える企業が「従前からの取引慣行」、約3割の企業が「転注等の発注側企業との関係悪化を考慮して協議できなかった」と回答した。

減額をされたことがある割合 ※受注者側のみ  
(受注側n数：12,962)



減額（歩引きやリベート等）を受け入れた理由 ※受注者側のみ (受注側n数：871)



※令和7年4月～12月における取引Gメンヒアリングの事例から抽出

## 注意を要する事例

- ✓ スーパーマーケットとの取引では「リベート」は商習慣と認識しており、毎月「リベート」として売上金額から●%が相殺されて支払われる。（発注：各種商品小売業、受注：食料品製造業）
- ✓ 長年に亘り、「協賛金」の名目で売上金額の●%相当額を控除されている。また、取引先が任意に設定した毎月1週間程度のセール期間中の販売分については、さらに●%を上乗せして控除される。（発注：繊維・衣服等卸売業、受注：繊維工業）
- ✓ 支払方法が手形から現金に変更になった際に、売上金額から●%減額されるようになり、現在も続いている。（発注：生産業機械器具製造業、受注：金属製品製造業）
- ✓ 自社の責めに帰すべき理由がないにもかかわらず、納品した仕様品の返品を多く受けてきた。返品された商品は、他社に処分販売せざるを得ない状況であったため、返品を受けないことを条件として値引きを受け入れており、利益率は低いままである。（発注：家具装備品製造業、受注：家具装備品製造業）
- ✓ 2025年に、取引先から「取引するためには安全協力会への入会が必須」との案内があり、自社としてはやむなく入会し、売上金額の●%が会費として差し引かれている。（発注：設備工事業、受注：金属製品製造業）
- ✓ 2025年に、取引先が受注した工場建設に係る電気設備工事を請け負った際、取引先に生じた損失額●千万円のうち、当該損失額の3割相当額の値引き要請を受けた。値引き要請を断ったところ、取引先から転注をほのめかされ、威圧的な言動・態度を受けたため、今回に限り要請を受け入れた。（発注：総合工事業、受注：設備工事業）
- ✓ 元請け事業者が建築資材の高騰により当初予算をオーバーした場合には、最終工程である自社の納入価格が決定されているにもかかわらず、指値で納入価格が変更されている。（発注：総合工事業、受注：職別工事業（設備工事業を除く））

※令和7年4月～12月における取引Gメンヒアリングの事例から抽出

### 好事例

- ✓ 自社でデザインデータやWebデータの作成を受託する場合には、データの2次、3次使用に関しても、予め取引先と取り決めを行っており、使用される場合には対価を支払ってもらっている。（発注：娯楽業、受注：印刷・同関連業）

### 注意を要する事例

- ✓ 取引先に見積書を提出する際に、自社のノウハウが盛り込まれた見積もりの根拠資料を要求される。転注が怖いので提出するが、他の事業者に渡り、自社より安価な金額で落札されることがある（発注：金属製品製造業、受注：金属製品製造業）
- ✓ 外食産業の不振によりコスト削減が進む中、数年前に取引先からの要求を受け提出した食品のレシピが外国に渡り、転注された。（発注：食料品製造業、受注：食料品製造業）
- ✓ 取引先から仕様書や品質管理計画書などの提出を要求され、拒否すると取引停止を仄めかされる。（発注：電気機械器具製造業、受注：電子部品・デバイス・電子回路製造業）
- ✓ 2020年頃、取引先に押し切られた形で研修生を受け入れたが、その後、取引先が内製化を進め、発注量が減少した。（発注：電子部品・デバイス・電子回路製造業、受注：ゴム製品製造業）
- ✓ 数年前、取引先に提出した図面が他社から自社に持ち込まれたことがあり、自社の社名等を記載していなかった図面には、作成者として他社名が記載されていた。（発注：輸送用機械器具製造業、受注：はん用機械器具製造業）
- ✓ 秘密保持契約を締結させられたが、取引先は自社に立ち入り監査できるが、自社は取引先に立ち入り監査出来ない片務的な内容となっている。（発注：生産用機械器具製造業、受注：情報サービス業）

※令和7年4月～12月における取引Gメンヒアリングの事例から抽出

### 好事例

- ✓ 2022年度より、契約書に、受託者からの申し入れがあった場合には概算払いや制作途中での分割払いに応じる旨の条文が追加され、自社のキャッシュフローが大きく改善した。（発注：地方公務、受注：印刷・同関連業）
- ✓ 原材料費が高騰する中、2023年度の契約期間中に根拠資料を用意して価格改定交渉を申し入れたところ、ほぼ希望額通りの変更契約を締結することができた。（発注：地方公務、受注：印刷・同関連業）

### 注意を要する事例

- ✓ 2024年に原材料費の上昇による契約金額の変更を求めたところ、議会の議決事項であることを理由に断られた。（発注：地方公務、受注：設備工事業）
- ✓ 2024年に原材料費等の高騰を受けた価格交渉を実施したが、明確な回答は得られなかった。その後、これまでの入札案件が複数の少額随契案件となり、他社に発注された。（発注：地方公務、受注：印刷・同関連業）
- ✓ 2025年度契約に係る指定の見積書フォーマットに「契約締結時の価格は●年間有効」と記載されているため、契約締結後の価格交渉ができない。（発注：地方公務、受注：印刷・同関連業）
- ✓ 安価で受注している上に、仕様書で示されていた内容やボリュームを超える業務になることが常態化している。（発注：地方公務、受注：映像・音声・文字情報制作業）

# 今後の取引Gメンヒアリングに向けて

## 取引条件改善状況調査等の結果より推察される注意を要する取引状況

発注側企業が行っている価格協議は形式的なものであり、発注側・受注側双方が納得できる実質的な価格協議ではない可能性

発注側企業が、取適法の適用対象にならない取引（National Brand商品の製造等）で、正常な商慣習に照らして不当に取引条件を設定している可能性

特定の業界において、従前からの業慣行として、減額（歩引きやリベート等）等の取適法上の禁止行為が行われている可能性

## 注意を要する取引状況を踏まえた、今後の取引Gメンヒアリング

取引Gメンヒアリングにおいて、「“実質的な”協議に応じない一方的な代金決定」を含めて、実態を把握していく。

取引Gメンヒアリングでは、取適法の対象取引の該非にかかわらず、取引実態を把握していく。

取引Gメンヒアリングにおいて、引き続き特定の業界における価格転嫁を阻害する商慣習の実態を把握していく。

公取委等と連携して取引適正化を目指す