

平成 28 年 3 月 31 日



## 下請等中小企業の取引条件の改善に向けた調査結果をとりまとめました

中小企業庁では、下請等中小企業の取引条件の改善の状況や課題について具体的に把握するため調査を行いましたので、調査結果を公表します。調査結果を踏まえ、4 月に、自動車関連産業、建設業の大企業を対象として、ヒアリングを行います。

### 1. 趣旨

中小企業・小規模事業者が賃上げをしやすい環境を作るためには、下請等中小企業の取引条件の改善が重要です。

このため、「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:世耕内閣官房副長官)を開催し、「経済の好循環実現に向けた政労使会議」の合意・決定(平成 26 年 12 月及び平成 27 年 4 月)に基づく価格転嫁等の取り組み状況、取引条件の改善の状況や課題について、平成 27 年 12 月から平成 28 年 3 月にかけて、調査を行ったものです。

### 2. 大企業向け調査の結果概要(別紙 1)

(1)対象事業者: 資本金 3 億円超の事業者等 16,331 社

(2)回答率: 3 月 30 日現在 44.1% 7,062 社 \*回答辞退(該当取引なし等)を含む

(3)主な調査結果(3 月 16 日までの回答 4,760 件について集計したもの)

#### ①政労使合意の浸透度

全体では、政労使合意を「知っている」が 42.2%、「知らない」が 57.8%。

経団連企業会員と回答した企業では、「知っている」が 74.7%。

#### ②合意に基づく取組 (①で「知っている」とした企業の回答)

「取引価格を引き上げた」が 67.8%。考慮した項目は、「原材料価格の高騰」が 70.3% に対して、「労務費の上昇分」が 44.6%、「電気料金の高騰」が 22.1%。

取組を行わなかったのは 21.9%。

合意を実行するための取組方針や業務ルールを作成・改正したのは 10.2%。

#### ③調達価格と人事評価

調達価格をいずれかの方法で購買部局等の人事考課の評価に「反映している」のは、製造業で 39.7%、建設業で 33.3%。(全体では 23.5%)。

④自社の取引先における取引適正化の実態把握

自社から数えて「一次取引先の取組のみ把握している」が 46.1%。

「把握していない(自社の取組のみ把握)」が 35.3%。

⑤価格改定を求められた場合に、原則、反映に応じる項目

「原材料価格の高騰を踏まえたコスト増加分」が 74.9%、「消費税」が約 70.8%。

「燃料費の高騰を踏まえたコスト増加分」が 54.7%。

「電気料金の高騰分」が 45.5%、「最低賃金の引上げを踏まえた労務費の上昇分」が 39.6%、「人手不足を理由とした労務費の上昇分」が 35.4%。

3. 中小企業向け web 調査の結果概要(別紙 2)

(1)対象事業者: 中小企業 9,406 社 (受注者としての主な取引について質問)

(2)回答数: 3,857 社(回答率 41.0%)

(3)主な調査結果

①原材料・エネルギーコストの価格転嫁について、「価格転嫁が必要な状況」とする回答は全体の 36.6%。そのうち、「転嫁ができなかった」が 30.2%。

②紙・紙加工品産業、自動車産業、建設業では「発注側からの指値提示があった」が 10.0%超。

③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」とした回答が 71.6%。

4.取引上の立場の弱いおそれのある事業者に対する聞き取り調査の結果概要(別紙 3)

(1)実施数: 経済産業省では 191 社実施 (うち三次下請以下が 67 社、不明が 9 社)

(2)主な課題

①合理的な説明のない原価低減要請(一律〇%、総額いくら等)

②人件費・労務費、電気料金、原材料価格などの高騰分を転嫁できない

③補給品、サービスパーツの単価を量産時と同じ価格で製作させる

④型の保管や廃棄に関し、委託事業者が費用を負担しない

⑤大量発注を前提とした見積もり単価を用いて、実際には少量の取引しかない

(本発表資料のお問い合わせ先)

中小企業庁取引課長 安藤

担当者: 田邊

電話: 03-3501-1511(内線 5291~5297)

03-3501-1669(直通)

03-3501-6899(FAX)



# 大企業向け調査 (下請等中小企業の取引条件の改善 に関する調査)

平成28年3月

中小企業庁

# 調査概要

## 【調査の目的】

親事業者等大企業に対して、下請事業者等中小企業との取引条件に関する調査を実施することで、下請等中小企業の取引実態や課題等について把握する。

- ・調査期間：2016年2月1日～3月16日 \*以後も3月末まで回答は受付している
- ・調査対象：全国 16,331社 (a) (資本金3億円超の事業者及び調査が必要な事業者)

### ・回答率：

(集計時期)	3月16日まで	3月30日まで
回答率 = $b \div (a-c)$	33.3%	44.1%
回答数(b)	5,343社	7,062社
うち回答数	4,760社	6,444社
うち回答辞退(該当取引なし等の連絡があったもの)	583社*	618社*
対象外(廃業、合併等)(c)	298社	321社

\*組合、金融、サービス業等の業種で回答辞退が多い傾向にある

### ・調査内容

貴社の概要/業績改善と経営課題への取組/政労使合意を踏まえた取組状況/取引価格の決め方/

自社の取引先の取引適正化/価格に関する方針/取引先に対する行為/業種特性等に応じた質問事項

# 対象事業者及び回答数※3月16日時点

業種別及び都道府県別の回答数は以下のとおり

	調査対象	回答数
<b>合計</b>	<b>16,331</b>	<b>4,760</b>
農業、林業	32	9
漁業	2	1
鉱業、採石業	78	7
建設業	537	199
製造業	4,423	1,626
電気・ガス・熱供給・水道業	235	108
情報通信業	1,555	445
運輸業、郵便業	800	301
卸売業、小売業	2,897	775
金融業、保険業	1,020	157
不動産業、物品賃貸業	1,123	286
学術研究、専門・技術サービス業	1,210	226
宿泊業、飲食サービス業	250	35
生活関連サービス業、娯楽業	355	64
教育、学習支援業	35	7
医療、福祉	113	21
複合サービス業	1,132	345
その他サービス業（他に分類されないもの）	534	148

	調査対象	回答数		調査対象	回答数
北海道	520	145	滋賀県	102	39
青森県	92	34	京都府	240	70
岩手県	112	48	大阪府	1,268	351
宮城県	193	63	兵庫県	427	141
秋田県	75	27	奈良県	37	14
山形県	130	48	和歌山県	52	10
福島県	135	47	鳥取県	38	8
茨城県	184	65	島根県	56	21
栃木県	143	51	岡山県	132	57
群馬県	145	47	広島県	229	89
埼玉県	348	102	山口県	115	40
千葉県	316	90	徳島県	50	17
東京都	6,987	1655	香川県	89	29
神奈川県	787	257	愛媛県	113	41
新潟県	196	85	高知県	52	21
富山県	173	80	福岡県	441	145
石川県	119	40	佐賀県	49	17
福井県	75	33	長崎県	66	20
山梨県	65	23	熊本県	99	30
長野県	187	69	大分県	77	31
岐阜県	133	58	宮崎県	66	21
静岡県	300	107	鹿児島県	92	17
愛知県	789	273	沖縄県	115	30
三重県	122	54			
			<b>全国</b>	<b>16,331</b>	<b>4,760</b>

# 調査項目(調査票抜粋)

## 1. 貴社の概要について

問 1-1 貴社が該当するものをお答えください。【複数回答可】

1. 日本経済団体連合会の企業会員である
2. 所属する業界団体が、日本経済団体連合会の団体会員である
3. 商工会議所（日本商工会議所）の会員である

問 1-2 貴社自身の取引上の地位に最も近いものをお答えください。【〇は1つ】

(例) 企業A → 企業B → 貴社 → 企業C  
 発注者 一次 二次 三次  
※上記例の場合、貴社の地位は二次となります。

1. 概ね発注者の地位にある
2. 概ね一次取引先（下請）の地位にある
3. 概ね二次取引先（下請）の地位にある
4. 概ね三次取引先（下請）以降の地位にある

## 2. 業績改善と経営課題への取組について

問 2-1 貴社の業績について伺います。

	2012年度	2013年度	2014年度
売上高	百万円	百万円	百万円
経常利益	百万円	百万円	百万円
利益剰余金	百万円	百万円	百万円

問 2-2 2012年度と比較して2014年度の経常利益、利益剰余金のいずれかが増加している場合にお答えください。経常利益、利益剰余金の増加による資金を、これまでに、どのような分野に投じてきましたか。貴社の実績において、上位となる項目を3つお選びください。【〇は3つまで】

1. 国内の設備投資の増加
2. 海外への投資の増加【(海外関係の)株式及び出資金、長期貸付金の増加】
3. 研究開発投資の増加
4. 従業員の賃金の引き上げ(ベースアップ、賞与・一時金等)【(人件費÷人員数)の増加】
5. 新規雇用の拡大【人員数の増加】
6. 取引先の取引条件の改善(取引価格の引き上げ、取引先の支援・協力)【売上原価のうち外部調達費用】
7. 有利子負債の削減
8. 規程金の増加
9. その他

問 2-3 問 2-2 で選んだ項目について、具体的な数値(金額又は人数)をお答えください。

費目	2012年度	2013年度	2014年度
	百万円 人	百万円 人	百万円 人
	百万円 人	百万円 人	百万円 人
	百万円 人	百万円 人	百万円 人

## 3. 政労使合意を踏まえた取組の状況について

問 3-1 「経済の好循環実現に向けた政労使会議\*」における平成26年12月の合意及び平成27年4月の決定の内容を承知していますか。

\*構成員：安倍内閣総理大臣、榊原日本経済団体連合会会長、三村日本商工会議所会頭、鶴田全国中小企業団体中央会会長(当時)、古賀日本労働組合総連合会会長(当時)

1. 知っている
2. 知らない → 問 4-1 へ

問 3-2 過去1年間の状況について伺います。貴社が発注者として行う事業者間取引において普段行われているもの(以下「取引の概況」という。)をお答えください。

原材料や電気料金をはじめとするエネルギーコストなど、取引先企業の仕入れ価格の上昇等を踏まえた価格転嫁や支援・協力について、貴社はどのように取り組みましたか。【複数回答可】

1. 取引価格を引き上げた → 問 3-3 へ
2. 取引価格の引き上げ以外の取組を行った → 問 3-4 へ
3. 取組を行わなかった → 問 3-5 へ

問 3-3 取引価格を引き上げた場合、取引価格引き上げで考慮した項目をお答えください。【複数回答可】

1. 労務費の上昇分
2. 原材料価格の高騰
3. 電気料金の高騰
4. 燃料費の高騰
5. その他

問 3-4 取引の概況をお答えください。行ったことのある取組の内容はどのようなものですか。【複数回答可】

1. 契約において価格以外の部分を見直した
2. コスト高騰時の費用分担ルールを契約内容で明確化した
3. 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
4. 貴社職員が、取引先の改善活動に関する助言等を行った
5. 効率性の高い生産設備を購入し取引先に貸与した
6. 技術・専門知識・効率化等のノウハウ等で支援した
7. 資金面の支援を行った
8. 原材料等を安価で調達できる取引先を紹介した
9. その他

問 3-5 上記の政労使合意を自社の調達部門において着実に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等を行いましたか(行う予定はありますか)。

1. はい → (策定や改正を行った又は行う予定の日付：平成 年 月 日)
2. いいえ

#### 4. 取引価格の決め方等について

問 4-1 取引の概況をお答えください。過去（直近5年以内）に円高や景気低迷、自社の業績悪化を理由として、取引先企業に対して取引価格の引き下げを要請したことがありますか。

1. ある      2. ない

問 4-2 取引の概況をお答えください。円安や景気回復など経済状況全般の変化により、自社の業績改善が見られた場合、取引先企業に対して、取引価格の引き上げ等の取引条件の改善を行いましたか（今後、行う予定はありますか）。【〇は1つ】

1. 行った（今後、行う予定がある） → （行った又は行う予定の時期：平成 年 月）  
 2. 行っていない（今後、行う予定はない）  
 3. 自社の業績が改善していない

問 4-3 外注（下請）により調達している主要な製品、部品、役務等の品目名と、2011年当時の取引価格を100とした場合の、2015年時点における取引価格（\*）をお答えください。品目は、貴社と比較して企業規模の小さな取引先との主要な取引品目について、5品目程度お答えください。

\*同一の品目がない場合には、同種同類とみなせる品目の取引価格をお答えください。

品目名	2015年価格指数 (2011年を100とした場合)

<価格変化の主な理由（自由記述）>

問 4-4 平成26年4月に消費税率が5%から8%に引き上げられたことに伴い、全ての取引について、取引価格（本体価格＋消費税）への消費税率の引き上げ分の転嫁を適正に行いましたか。

- （例1）従来からの取引価格が消費税5%を含む価格であった場合、通常は、消費税5%を除いた従来からの本体価格に、8%を乗じた額を加えた額が、新たな取引額となります。  
 （例2）消費税率8%分を受け入れることと引き替えに、従来からの本体価格を一部引き下げる等の行為は、消費税転嫁拒否行為に該当する恐れがあります。

1. 取引価格（本体価格＋消費税）を引き上げた → （価格改定を行った時期：平成 年 月）  
 2. 取引価格（本体価格＋消費税）を引き上げなかった

問 4-5 過去1年間の状況について伺います。取引の概況をお答えください。

貴社は、取引先事業者から労務費の上昇（最低賃金の引き上げ、人手不足による労務費の高騰、等）を理由とした取引価格の引き上げの要請があった場合に、これに応じましたか。【〇は1つ】

1. 応じた（取引価格を引き上げた） → （価格改定を行った時期：平成 年 月）  
 2. 応じなかった（取引価格を引き上げなかった）  
 （理由： ）  
 3. 要請がなかった

問 4-6 調達価格（発注価格）を上げないこと（下げること）を、貴社の購買部局、調達部局担当者の人事考課上は、どのように評価していますか。貴社の状況に最も近いもの一つお選びください。【〇は1つ】

1. 調達価格を上げないこと・下げることを加点項目としている  
 2. 調達価格を上げること・下げないことを減点項目としている  
 3. 上記以外の方法で、調達価格を担当者の人事考課上評価している  
 4. 上記のいずれもしていない

#### 5. 自社の取引先の取引適正化について

問 5-1 貴社と直接取引する事業者から先の貴社関連の事業者間取引（下記例のA～B間、B～C間以降の取引）における取引条件の改善、取引の適正化等の取組の実態について伺います。取引の概況をお答えください。

貴社は、貴社から数えてどの程度先の取引関係についてまで、上記の実態を把握していますか。【〇は1つ】

（例）貴社→取引先A→取引先B→取引先C→取引先D→E  
 （一次） （二次） （三次） （四次）

1. 貴社から数えて一次取引先Aの取組のみ把握  
 2. 貴社から数えて二次取引先Bの取組まで把握  
 3. 貴社から数えて三次取引先Cの取組まで把握  
 4. 貴社から数えて四次取引先D以降の取組まで把握  
 5. 把握していない（貴社自身の取組のみ把握）

問 5-2 貴社のグループ企業（発行済み株式総数の3分の1以上を貴社が保有し、又は貴社が役員を派遣している企業とします。）の取引先事業者との取引条件の改善、取引の適正化等の取組について、実態を把握していますか。

1. 把握している      2. 把握していない

問 5-3 貴社がある企業グループの一員である場合にお答えください。

当該企業グループの中核的企業等、グループ内において貴社よりも優位な地位にある企業から、貴社が取引上優位な地位にある企業との関係における取引適正化について、指導や監督を受けることがありますか。

1. ある      2. ない

## 6. 価格に関する方針について

問 6-1 貴社の取引価格に関する方針について伺います。仕入れ価格は上げてはいけない、ということが貴社の調達の方針になっていますか。

1. なっている → 問 6-3 へ      2. なっていない → 問 6-2 へ

問 6-2 貴社の調達の方針において、取引価格を引き上げることを認める場合として、どのような場合が明示されていますか。【複数回答可】

1. 取引先企業の責任によらないコストの増加  
(該当するコストの例: )
2. 市況の改善
3. 継続的な取引先との共存関係の構築
4. その他 ( )

問 6-3 今後の取引価格に関する方針について伺います。取引先事業者から取引価格の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どれですか。【複数回答可】

1. 最低賃金の引き上げを踏まえた労務費の上昇分
2. 人手不足を理由とした労務費の上昇分
3. 原材料価格の高騰を踏まえたコスト増加分
4. 電気料金の高騰を踏まえたコスト増加分
5. 燃料費（輸送用含む）の高騰を踏まえたコスト増加分
6. 消費税
7. 貴社の収益改善を踏まえた取引先事業者の利幅の見直し
8. 特にない

## 7. 取引先に対する行為について

問 7-1～7-3 については、これらの行為をしたことがあれば該当するものとしてお答えください。

問 7-1 取引先事業者に対して、主に下請代金支払遅延等防止法の対象外とする観点から、増資を要請したことはありますか。

1. ある      2. ない

問 7-2 取引先事業者に対して、損益計算書など、企業全体の収益状態がわかる書類の提出を求めたことがありますか。

1. ある      2. ない → 問 8-1 へ

問 7-3 取引先事業者から提出させた損益計算書などの書類に記載された収益状況を基に、取引価格の引き下げ要請をしたことはありますか。

1. ある      2. ない

## 8. 業種特性等に応じた質問事項について

以下については、該当する取引がある場合にお答えください。

また、問 8-1～8-3 については、これらの行為をしたことがあれば該当するものとしてお答えください。

問 8-1 貴社は、大量に発注することを前提とした商品・取引について、その後の状況変化で発注量が少量となった場合に、大量発注時と同額以下の取引価格を用いたことがありますか。

\*例えば、貴社が量産していた産業機械用向けの部品を大量発注していたところ、量産が終了したが、修理等のため同一の部品を少量のみ発注する場合。

1. したことがある      2. したことはない

問 8-2 取引先に試作開発を無償で依頼した際に、その成果を活用して量産品等を発注するに当たって他社と競争に付す行為をしたことがありますか。

1. したことがある      2. したことはない

問 8-3 貴社は、自社が発荷主又は着荷主となる運送業務について、運送業者への支払い賃金に含まれていない手待ち時間を要求したり、運送以外（貨物の荷造りや仕分け等）の業務を要請したことがありますか。

1. したことがある      2. したことはない

問 8-4 取引の概況をお答えください。

貴社は建設工事の請負契約において、法定福利費を考慮した単価設定をしていますか。

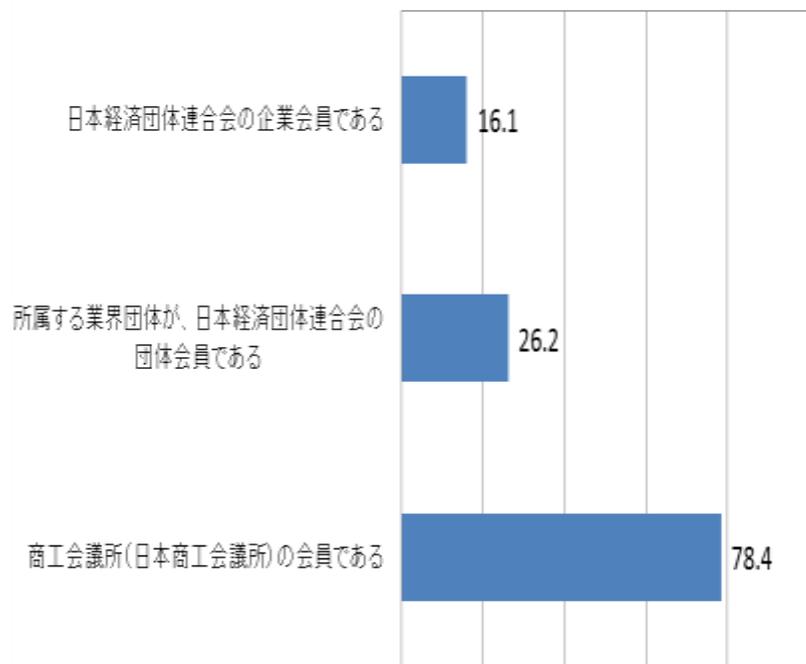
1. している      2. していない

# 貴社の概要について【問1-1、1-2】

- 16.1%の事業者が日本経済団体連合会の企業会員、78.4%の事業者が商工会議所に所属していると回答。
- 全体の64.0%の事業者が「概ね発注者」の地位と回答し、資本金額が増えるほどその割合も増えている。

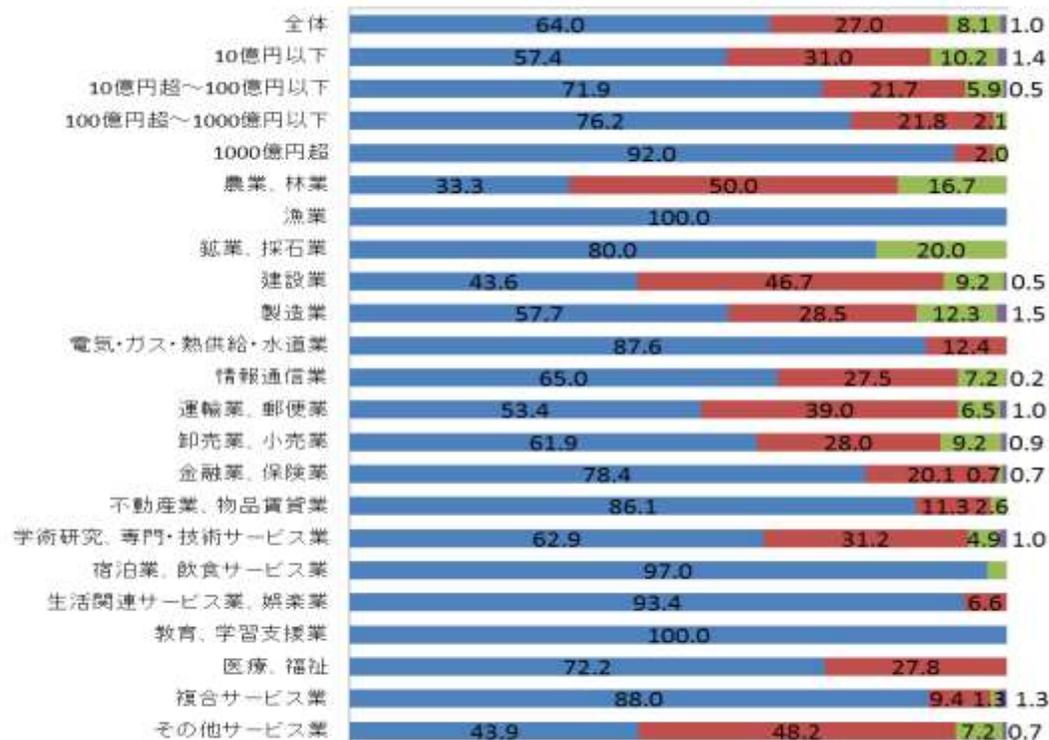
### 団体別の加入状況

0% 20% 40% 60% 80% 100%



### 取引上の地位

0% 20% 40% 60% 80% 100%

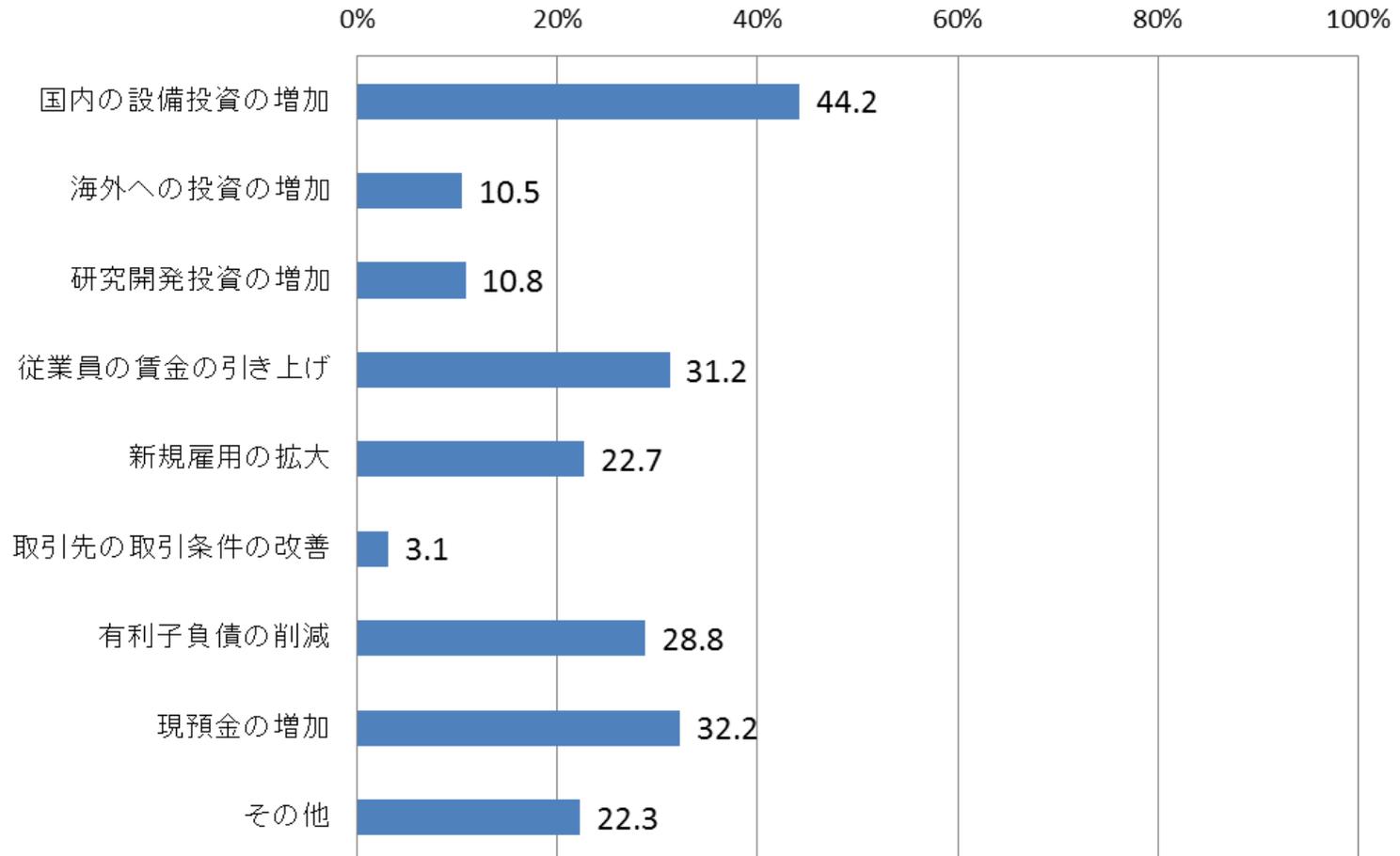


■ 概ね発注者の地位にある      ■ 概ね一次取引先(下請)の地位にある  
 ■ 概ね二次取引先(下請)の地位にある      ■ 概ね三次取引先(下請)以降の地位にある

## 業績改善と経営課題への取組【問2-2】

- 「国内の設備投資の増加」が44.2%で最多で、「現預金の増加」の32.2%、「従業員の賃金引き上げ」31.2%、「有利子負債の削減」の28.8%が続いている。【上位3つまで選択回答】

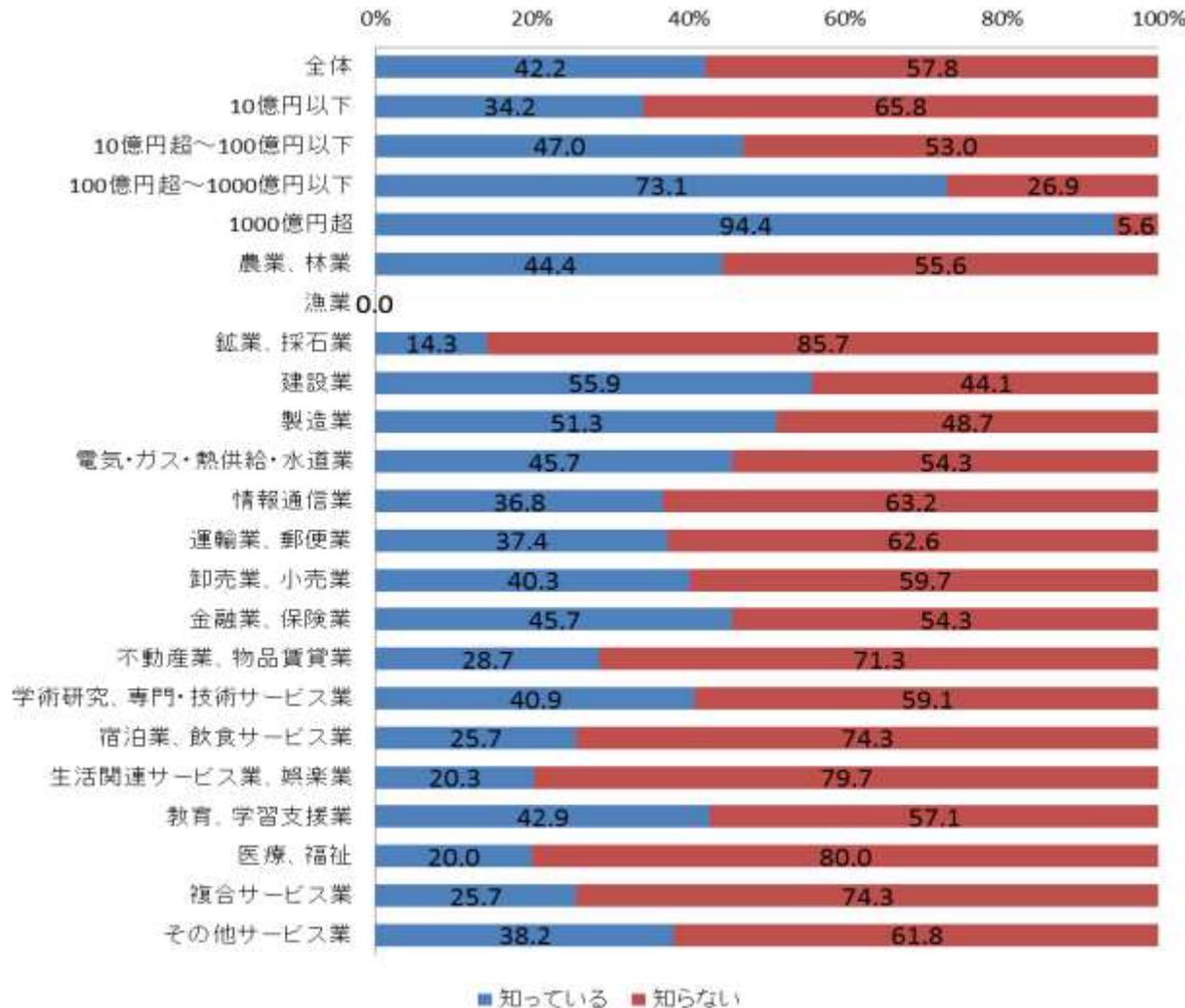
(経常利益、利益剰余金の増加による) 資金の使途



# 政労使合意を踏まえた取組状況【問3-1】

- 全体では42.2%が「知っている」、57.8%が「知らない」と回答。日本経済団体連合会の企業会員である企業では74.7%が「知っている」と回答。

政労使合意の認知度



加入団体別の認知度

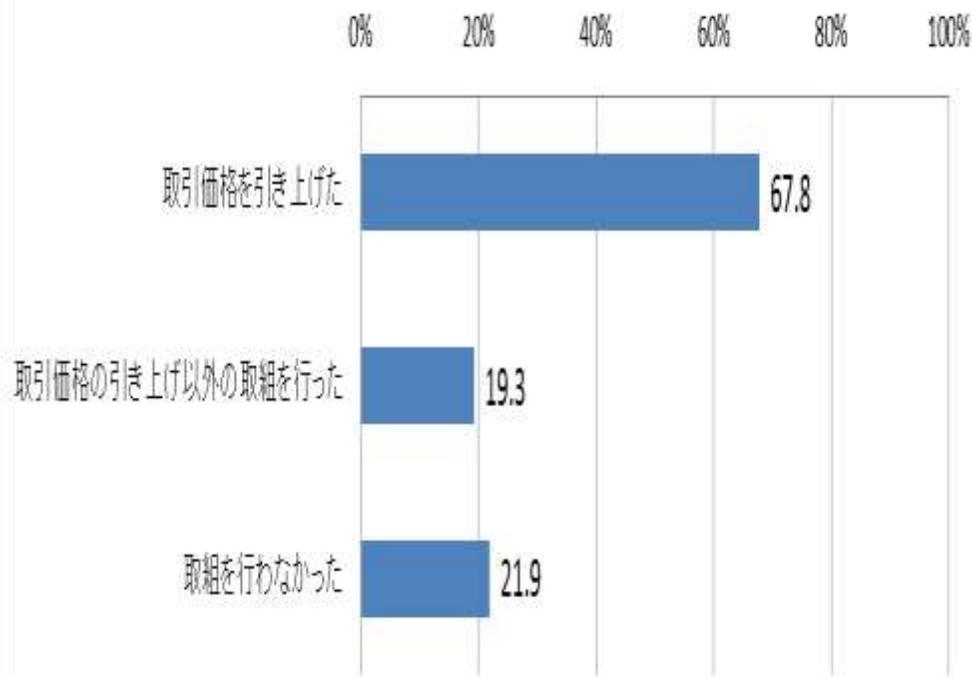
	(政労使合意) 知っている	(政労使合意) 知らない
日本経済団体連合会 【企業】会員	352	119
	74.7%	25.3%
日本経済団体連合会 【団体】会員	460	307
	60.0%	40.0%
商工会議所（日本商工 会議所）会員	938	1352
	41.0%	59.0%

# 政労使合意を踏まえた取組状況【問3-2、3-3】

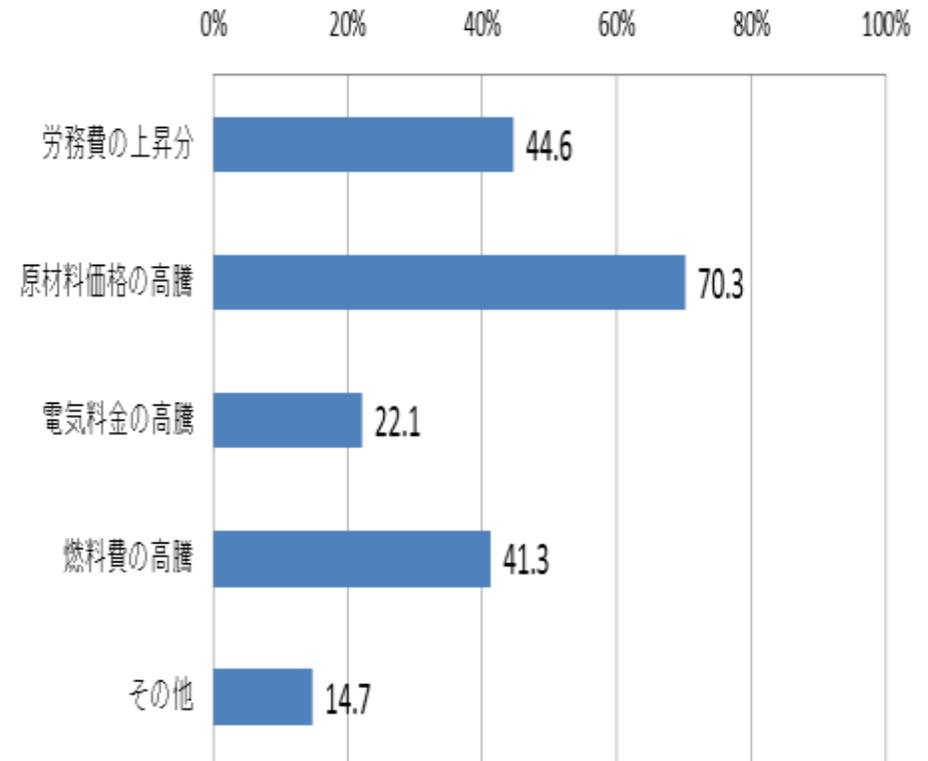
※問3-1で政労使合意を「知っている」と答えた企業が対象

- 67.8%が取引価格を引き上げ、21.9%は取組を行わなかった。
- 70.3%が「原材料価格の高騰」を価格引き上げの理由。「労務費の上昇分」および「燃料費の高騰」も40.0%程度。「電気料金の高騰」は20%程度に留まる。

### 取引先企業の仕入れ価格の上昇等を踏まえた 価格転嫁や支援・協力の状況



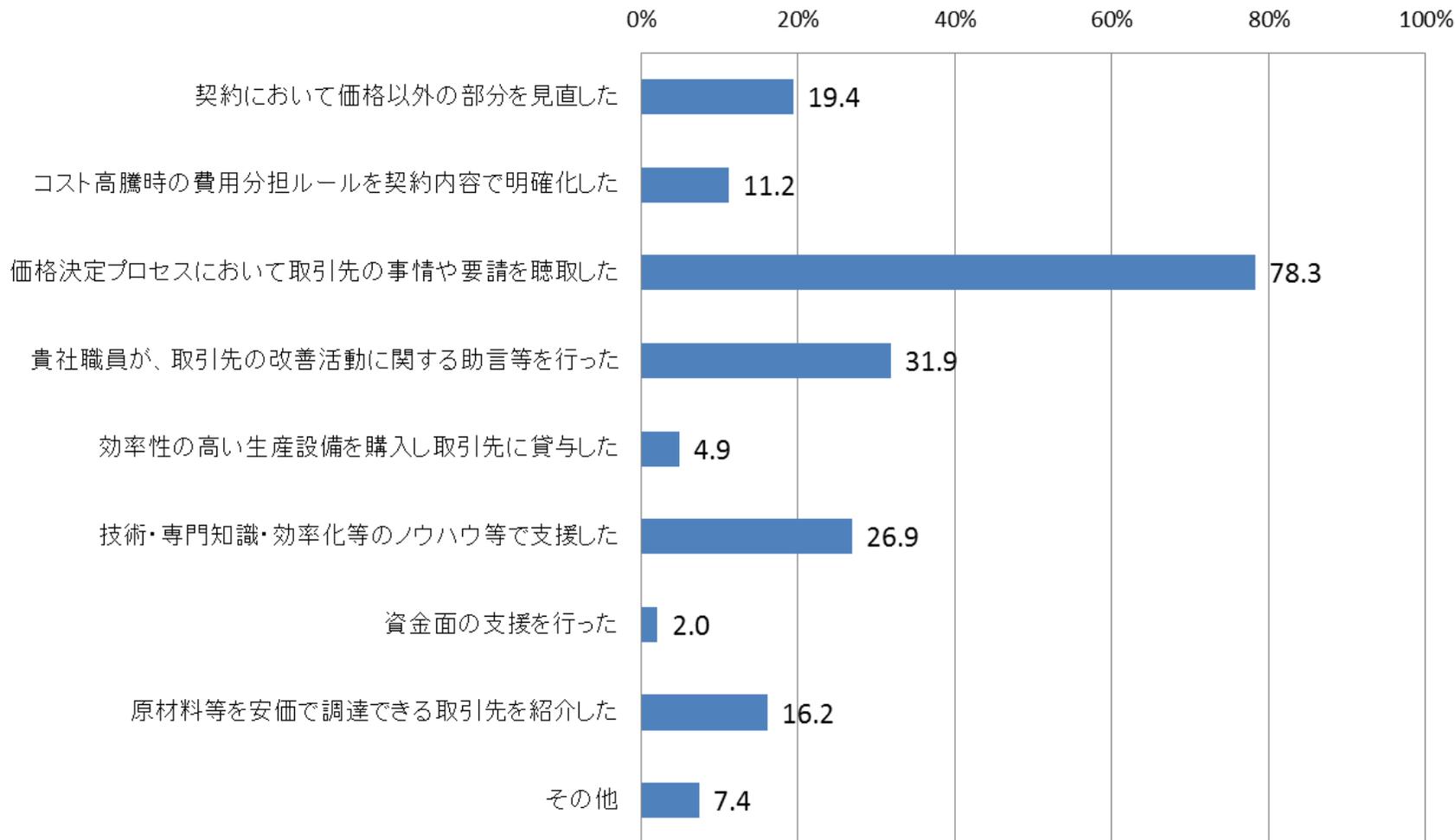
### 取引価格引き上げで考慮した項目



# 政労使合意を踏まえた取組状況【問3-4】※問3-1で政労使合意を「知っている」と答えた企業が対象

- 78.3%が「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」と回答。

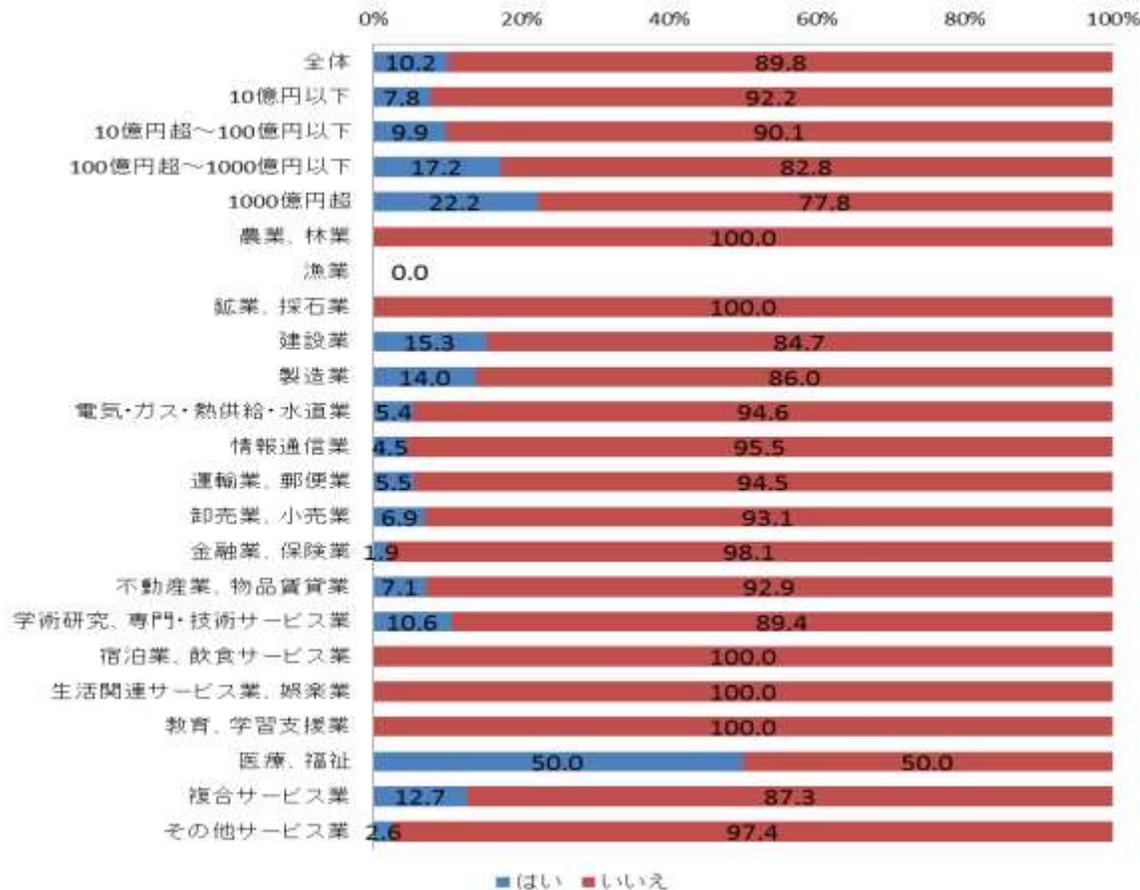
## 取引先企業への支援・協力の内容



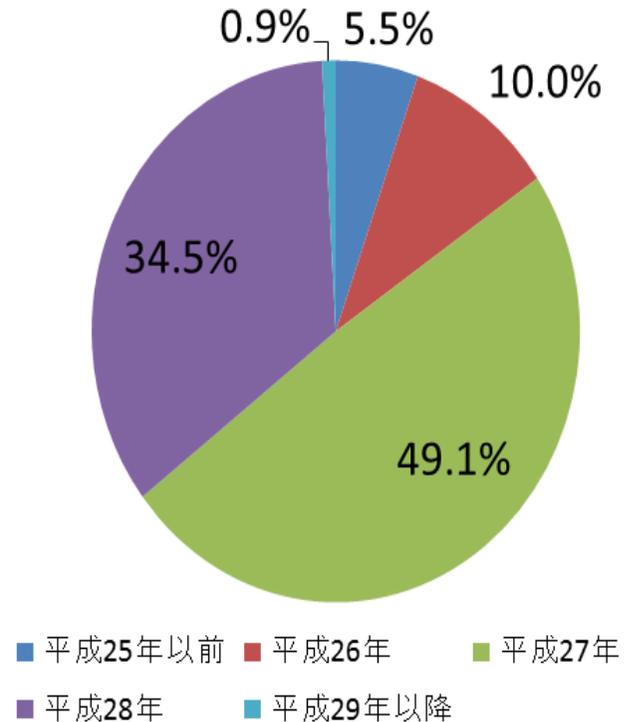
# 政労使合意を踏まえた取組状況【問3-5】※問3-1で政労使合意を「知っている」と答えた企業が対象

- 具体的な取組方針の作成やルール改正を行ったのは、10.2%であった。
- 改定を行った時期は、49.1%が「平成27年」と回答し最多であった。

政労使合意を実行するために  
具体的な取組方針の作成や業務ルールの改正の有無



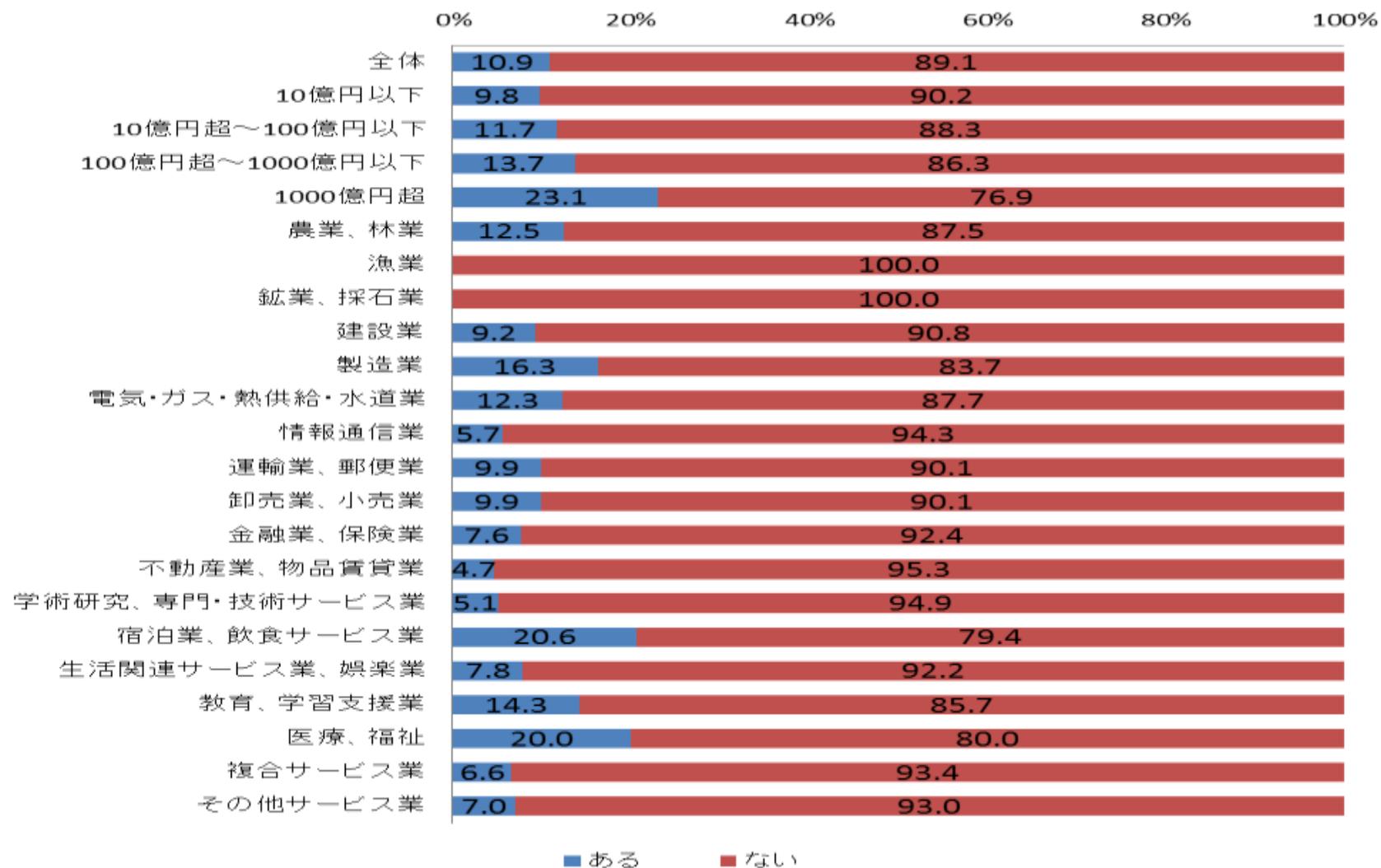
策定（改正）の時期



# 取引価格の決め方（1）【問4-1】

- 10.9%が業績悪化を理由に取引価格の引き下げを要請した。

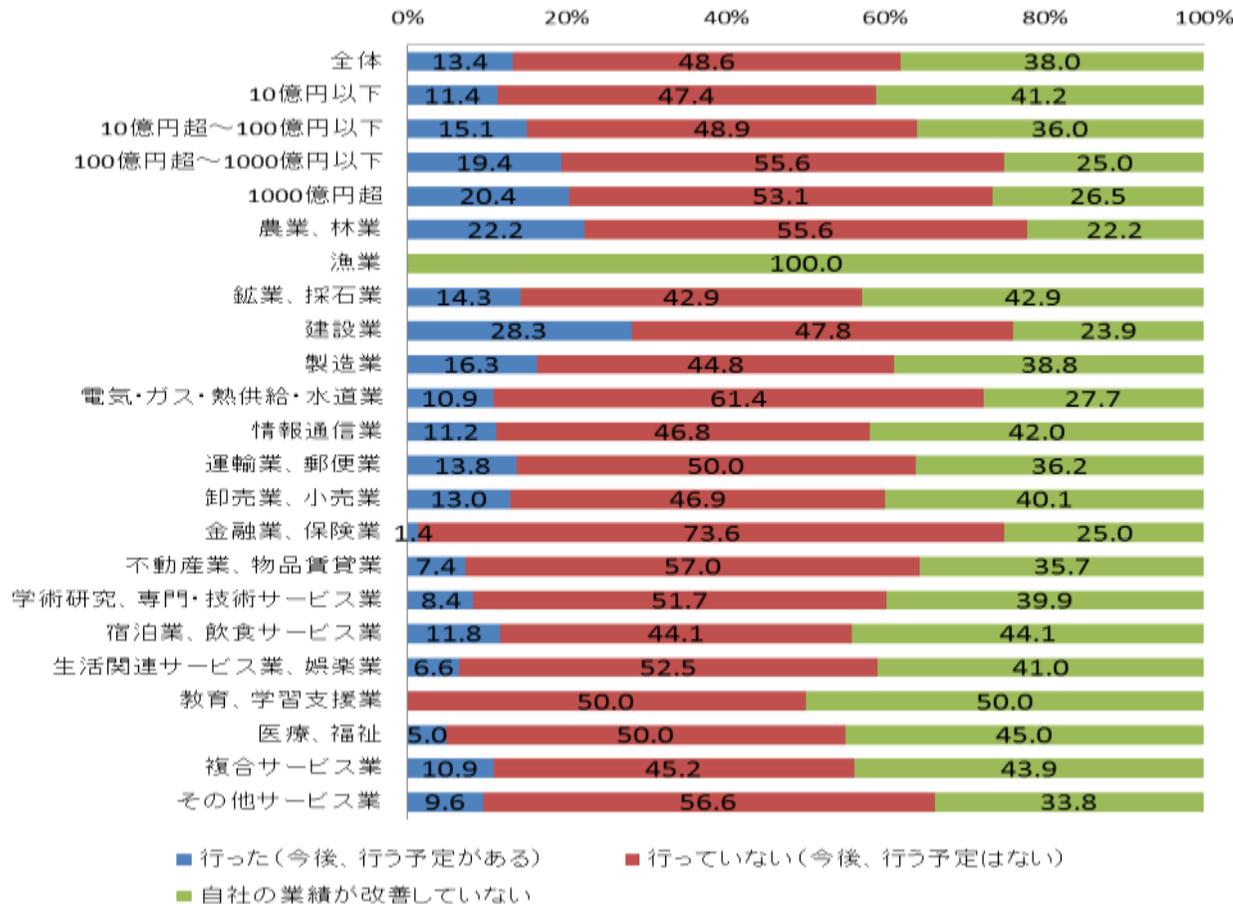
取引価格の引き下げ要請



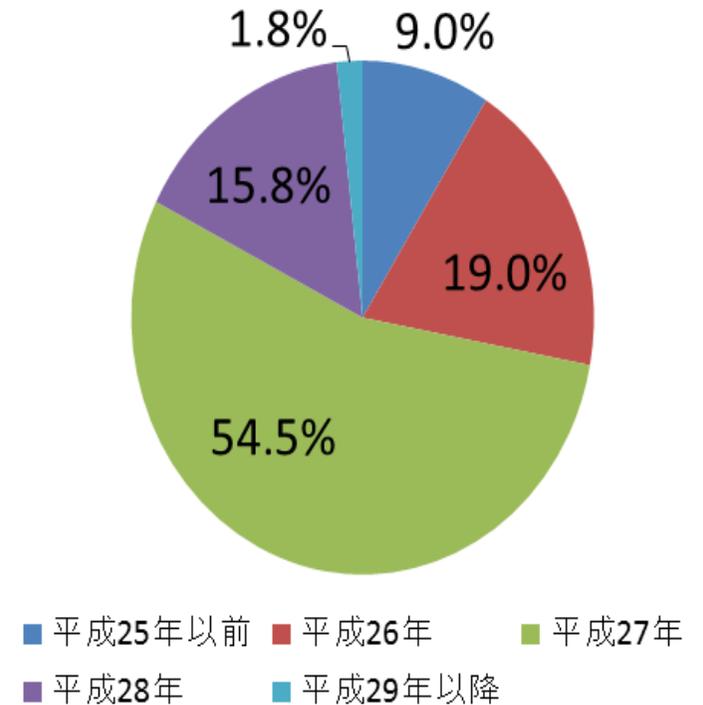
# 取引価格の決め方（2）【問4-2】

- 13.4%が自社の業績改善に伴い、取引先企業との取引価格を引き上げた。その反面、「業績が改善していない」と回答した事業者が38.0%であった。
- 改善を行った時期は、54.5%が「平成27年」と回答し最多であった。

業績改善に伴う取引先企業との取引条件の改善



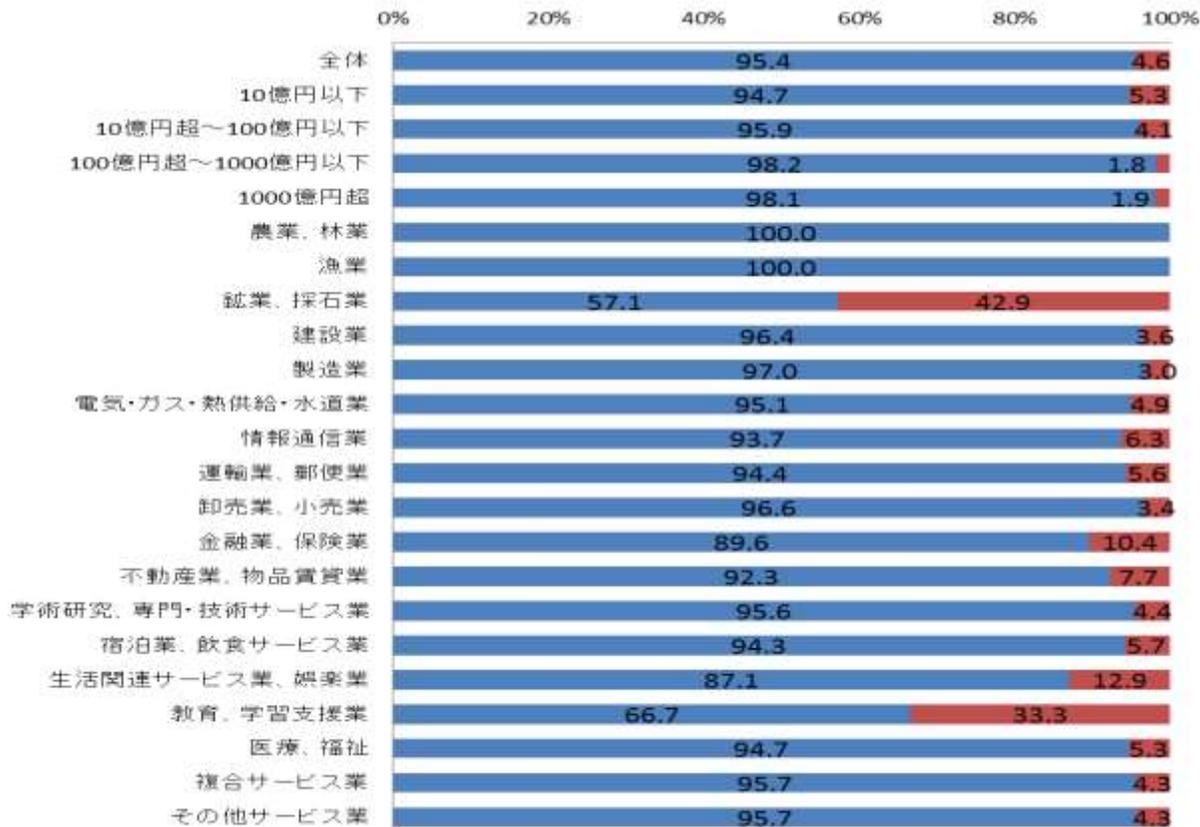
改善を行った時期



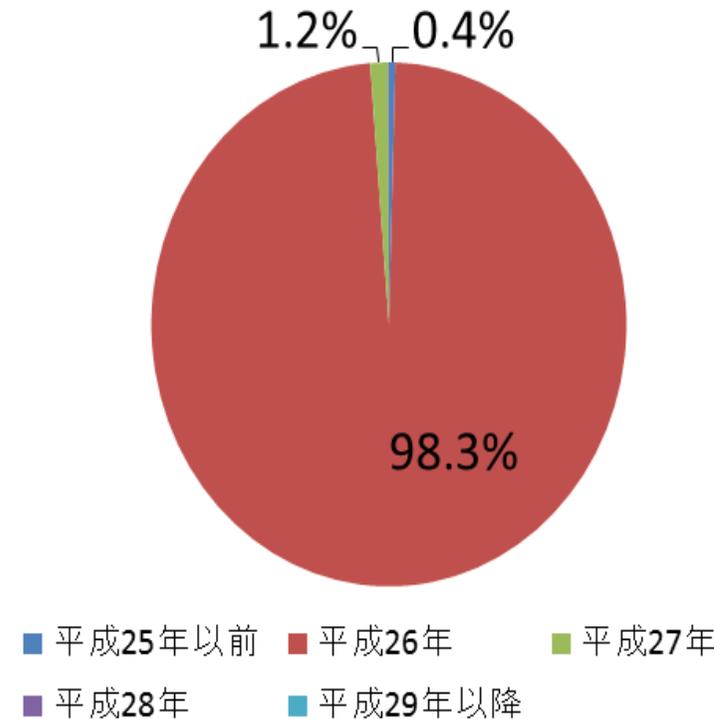
# 取引価格の決め方（3）【問4-4】

- 平成26年4月の消費税率引き上げ（5%→8%）に伴い、95.4%が適正な取引価格へ転嫁を行ったと回答した。
- 取引価格を引き上げた時期は、98.3%が「平成26年」で最多であった。

消費税率引き上げ分の転嫁



引き上げた時期

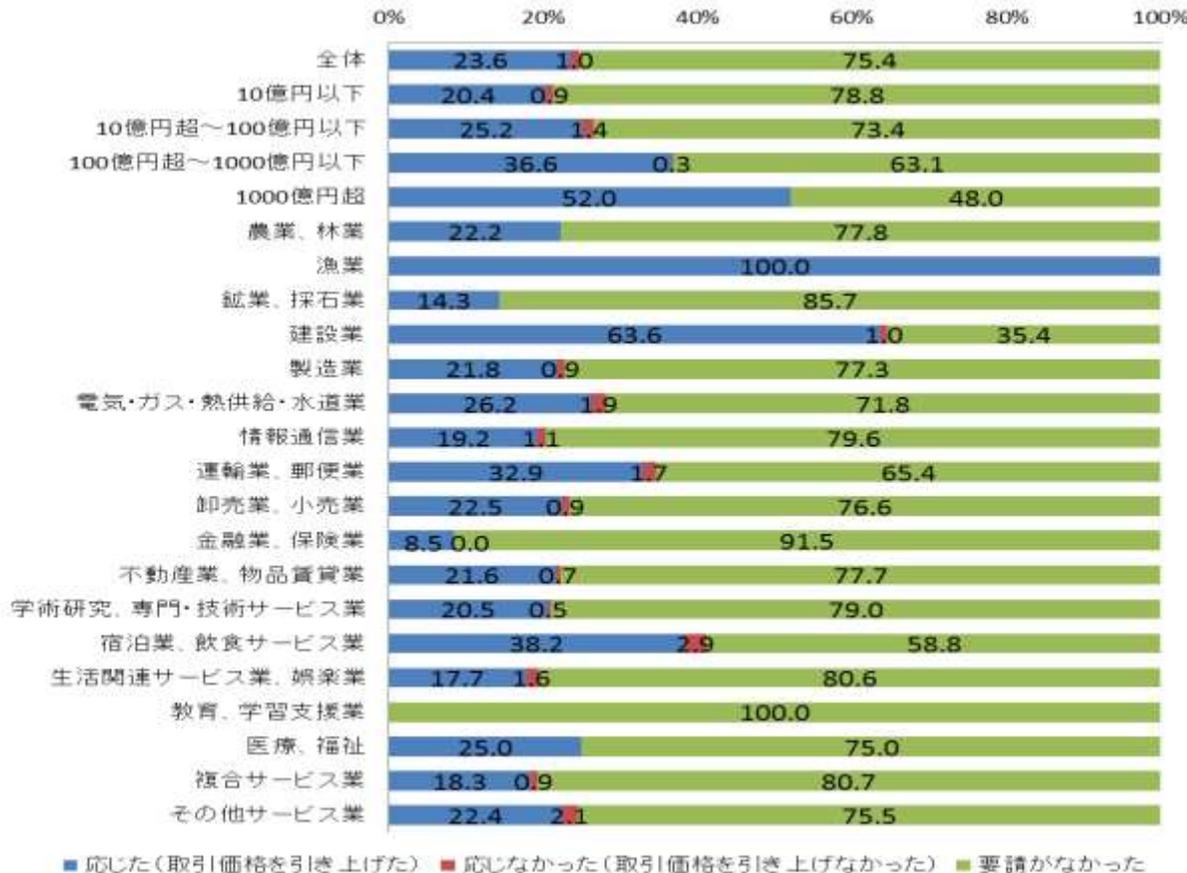


■ 取引価格(本体価格+消費税)を引き上げた ■ 取引価格(本体価格+消費税)を引き上げなかった

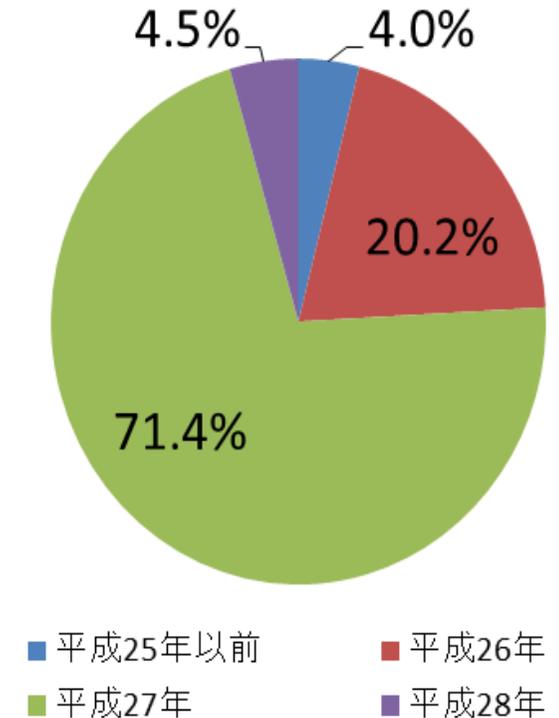
# 取引価格の決め方（４）【問4-5】

- 労務費の上昇を理由に取引価格の要請があった場合、23.6%が「応じた」と回答し、75.4%が「要請がなかった」と回答した。建設業では63.6%が「応じた」と回答。
- 要請に応じた時期は、71.4%が「平成27年」で最多であった。

労務費の上昇に伴う取引価格の引き上げ



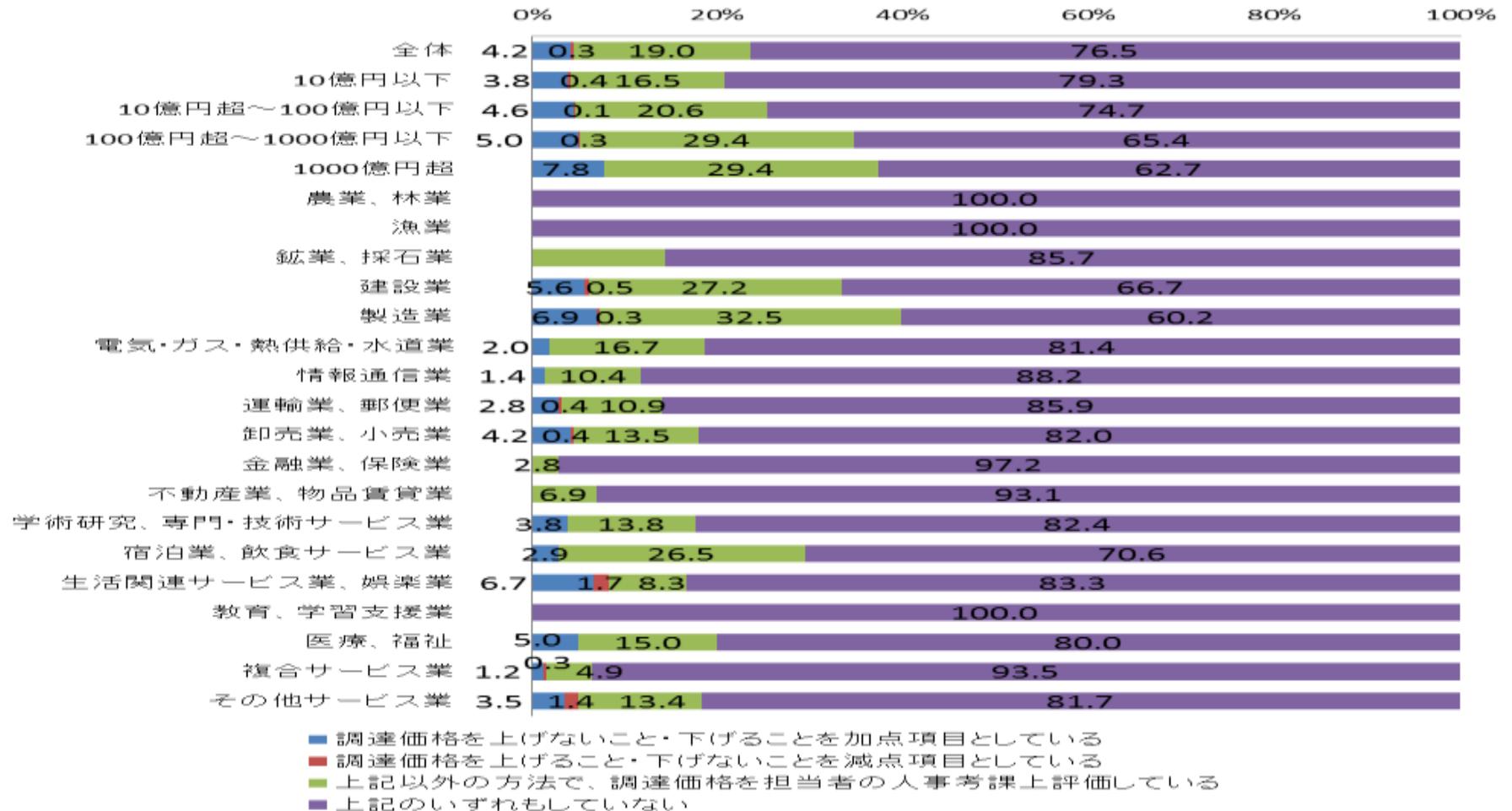
要請に応じた時期



# 取引価格の決め方（5）【問4-6】

- いずれかの方法で調達価格を購買部局等の人事考課の評価に「反映している」としているのは、製造業で39.7%、建設業で33.3%、全体では23.5%。

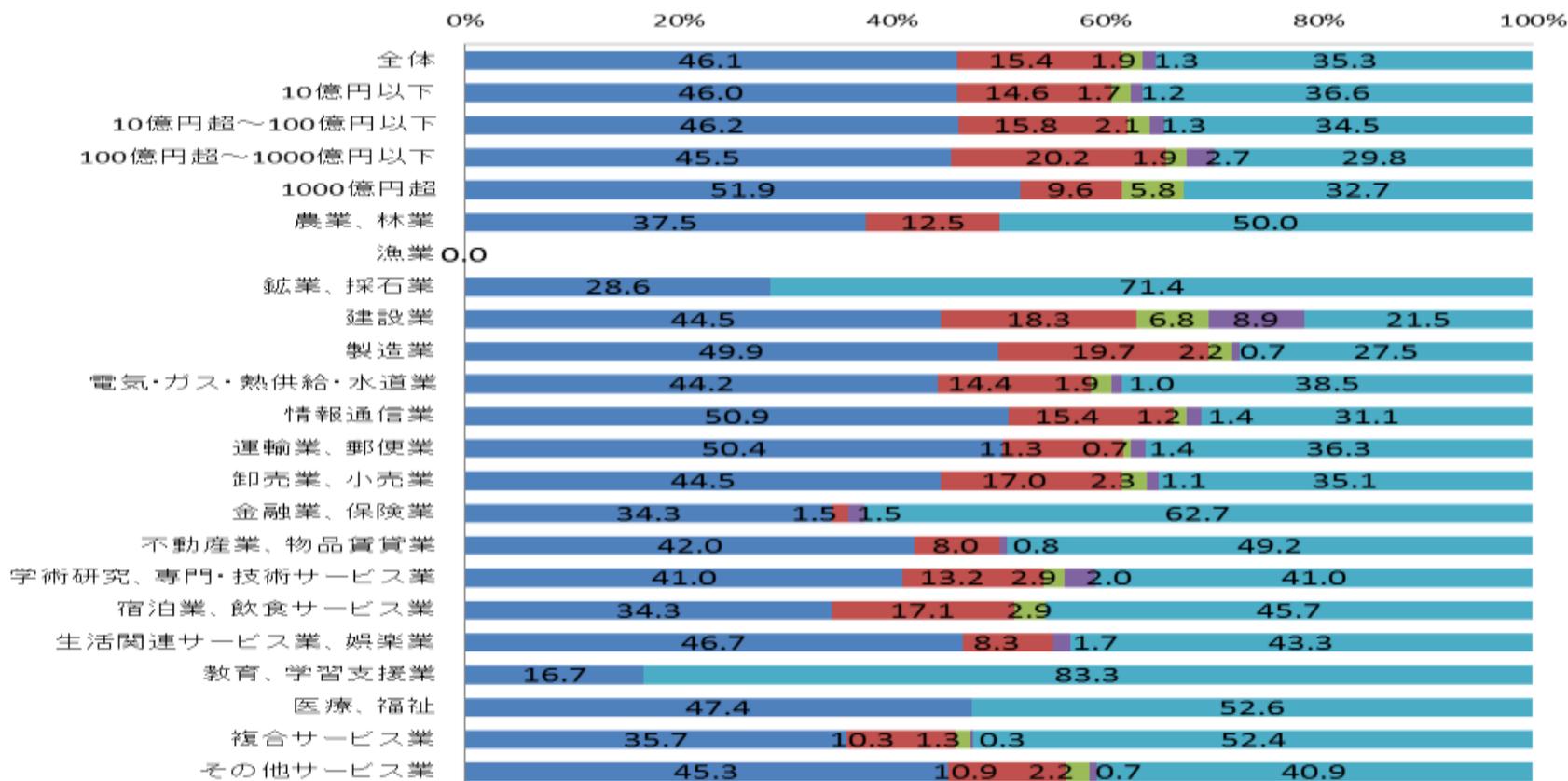
調達価格の人事考課への反映



# 自社の取引先の取引適正化（1）【問5-1】

- 自社から数えて「一次取引先の取組のみ把握」が46.1%で最も多く、「四次取引先以降の取組まで把握」は1.3%であった。「把握していない（自社のみ把握）」は35.3%であった。

取引実態の把握



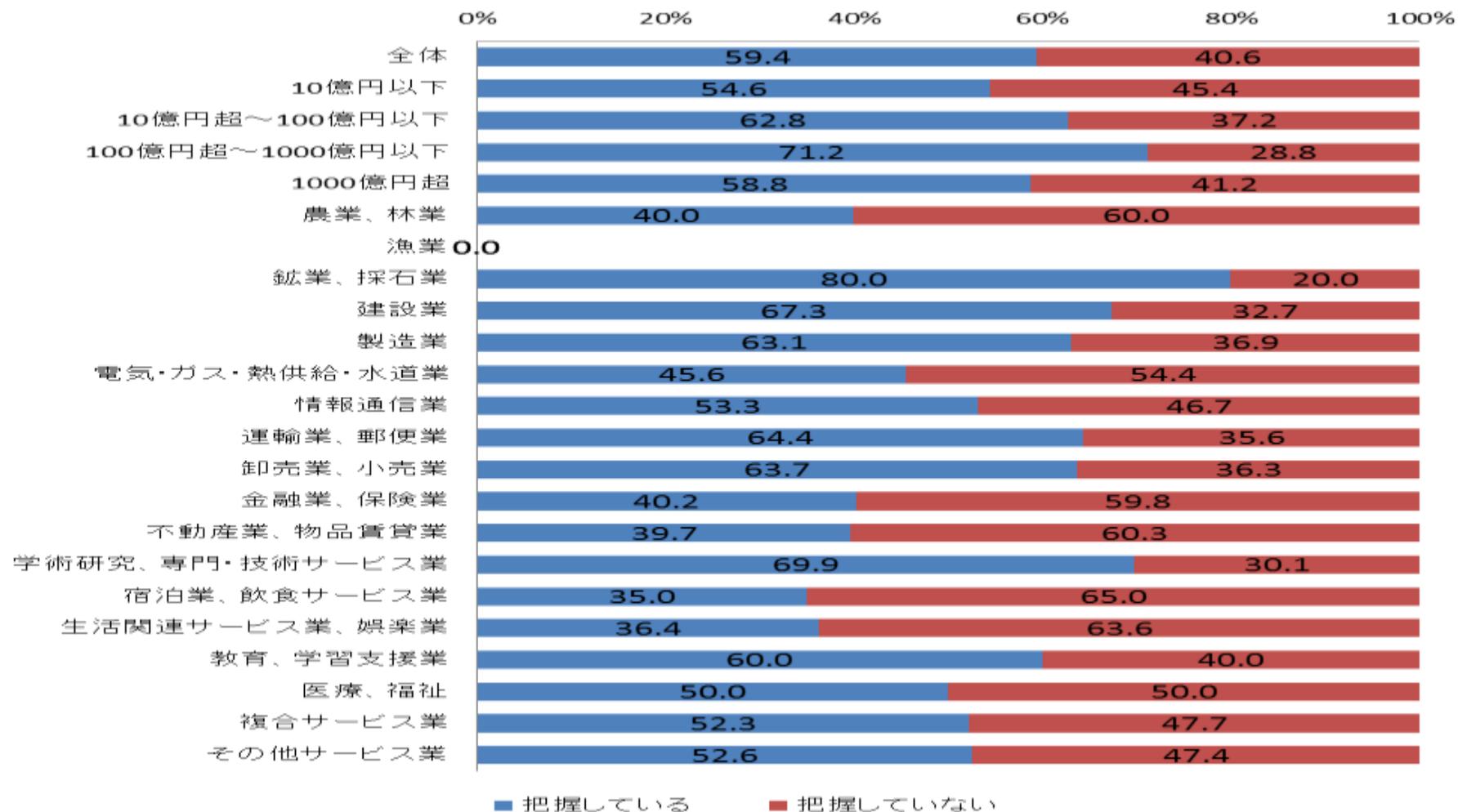
■ 貴社から数えて一次取引先Aの取組のみ把握  
 ■ 貴社から数えて二次取引先Bの取組まで把握  
 ■ 貴社から数えて三次取引先Cの取組まで把握  
 ■ 把握していない（貴社自身の取組のみ把握）

■ 貴社から数えて二次取引先Bの取組まで把握  
 ■ 貴社から数えて四次取引先D以降の取組まで把握

# 自社の取引先の取引適正化（2）【問5-2】

- 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は回答したのは59.4%であった。

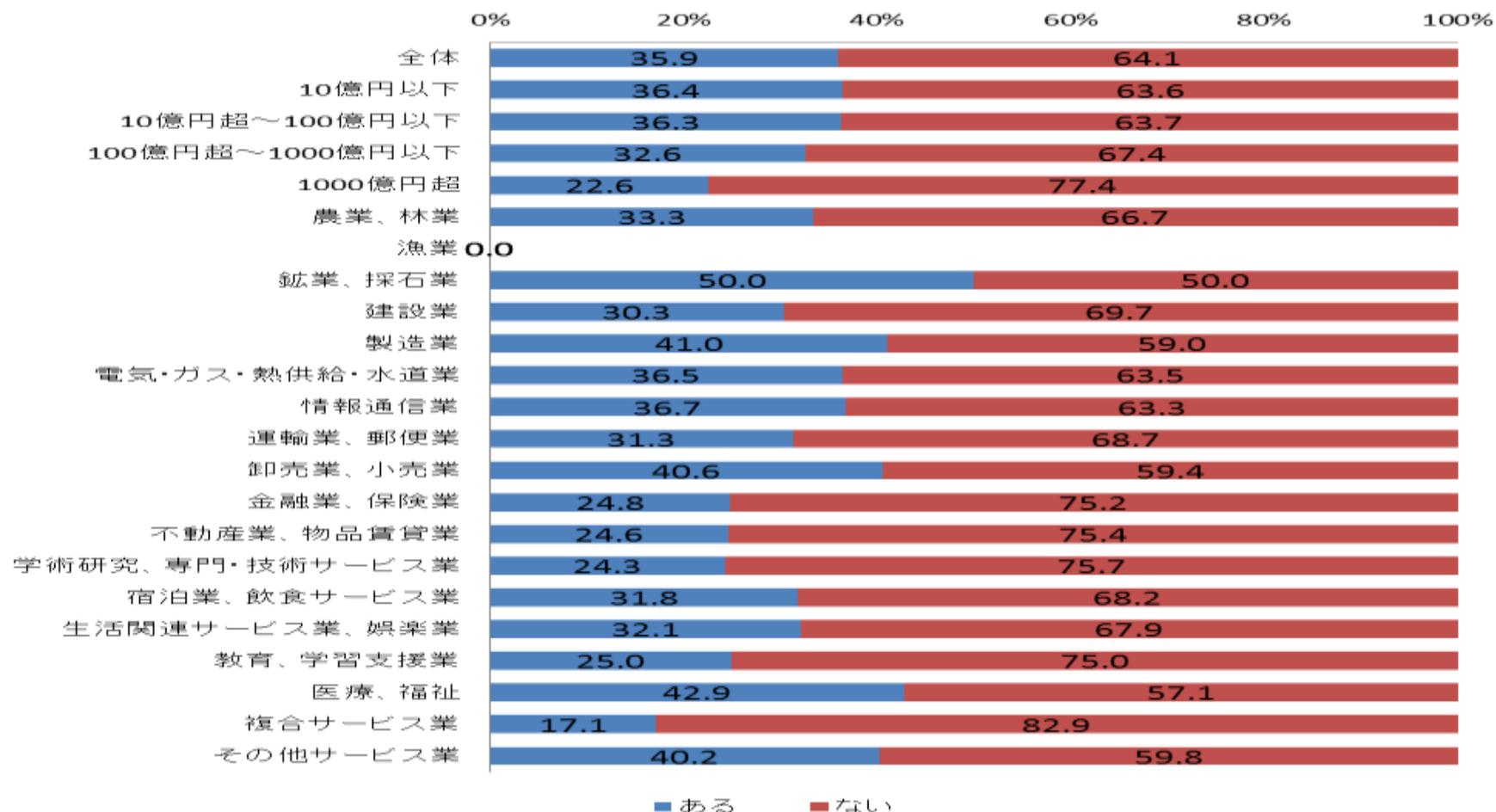
## グループ企業の取引実態の把握



# 自社の取引先の取引適正化（3）【問5-3】

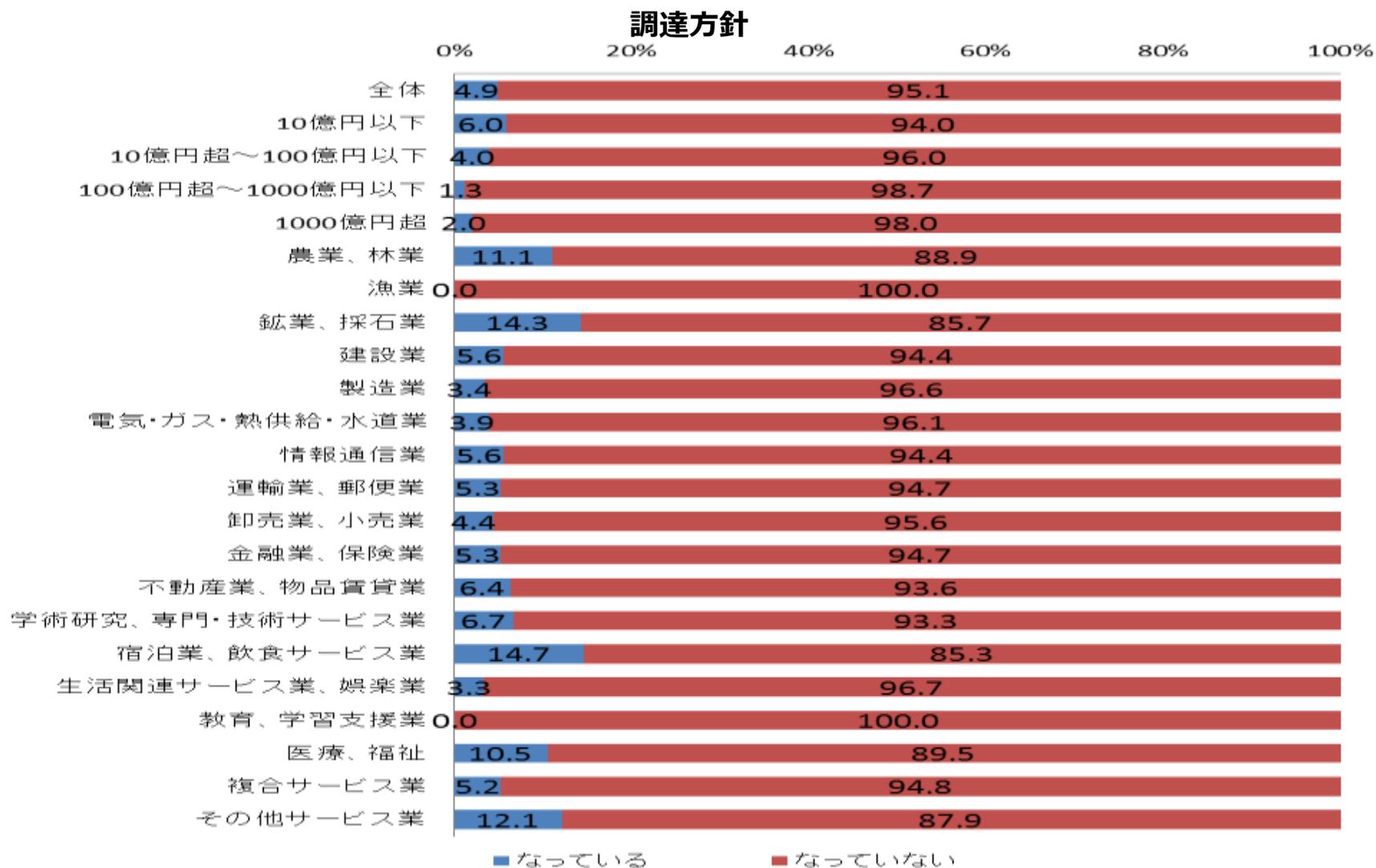
- グループ内の自社よりも優位な地位にある企業から、自社が取引上優位な地位にある企業との取引適正化について、指導や監督を受けた企業は35.9%であった。

グループ内での指導・監督



# 価格に関する方針（１）【問6-1】

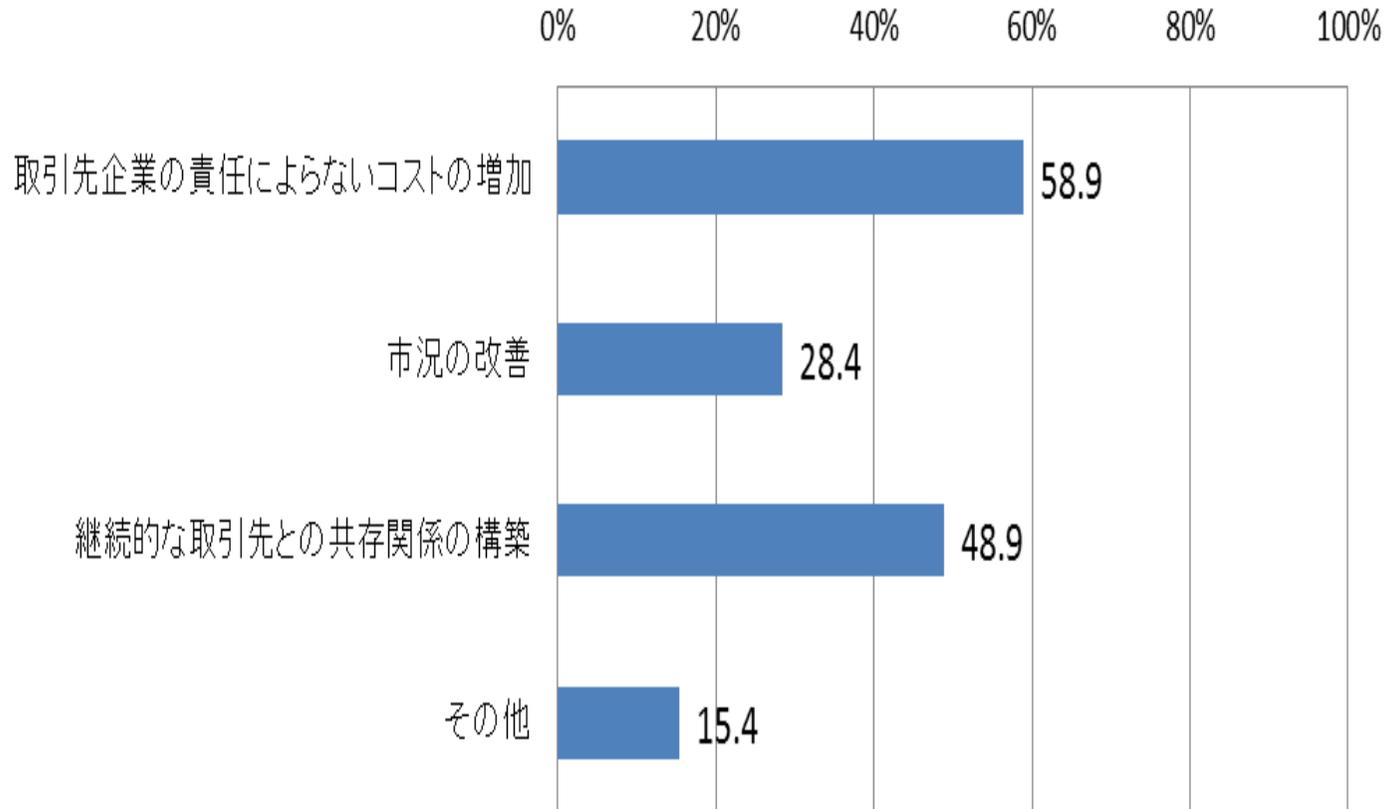
- 仕入れ価格を上げてはいけないという調達方針に95.1%が「なっていない」と回答。



## 価格に関する方針（2）【問6-2】

- 取引価格の引き上げを認める場合、58.9%が「取引先企業の責任によらないコストの増加」と回答し、次いで48.9%が「継続的な取引先との共存関係の構築」と回答。

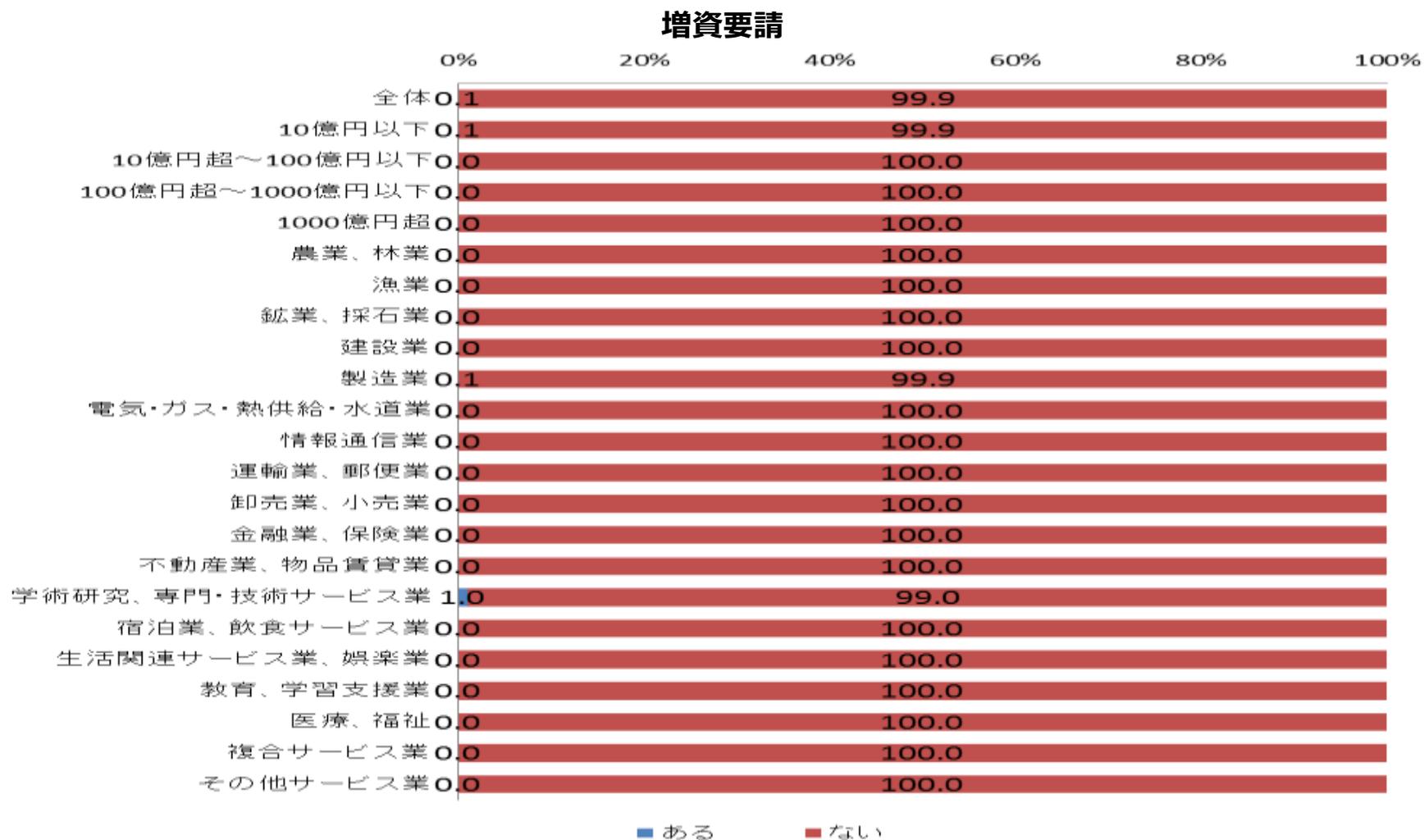
調達方針における取引価格引き上げを認める場合の明示





# 取引先に対する行為（1）【問7-1】

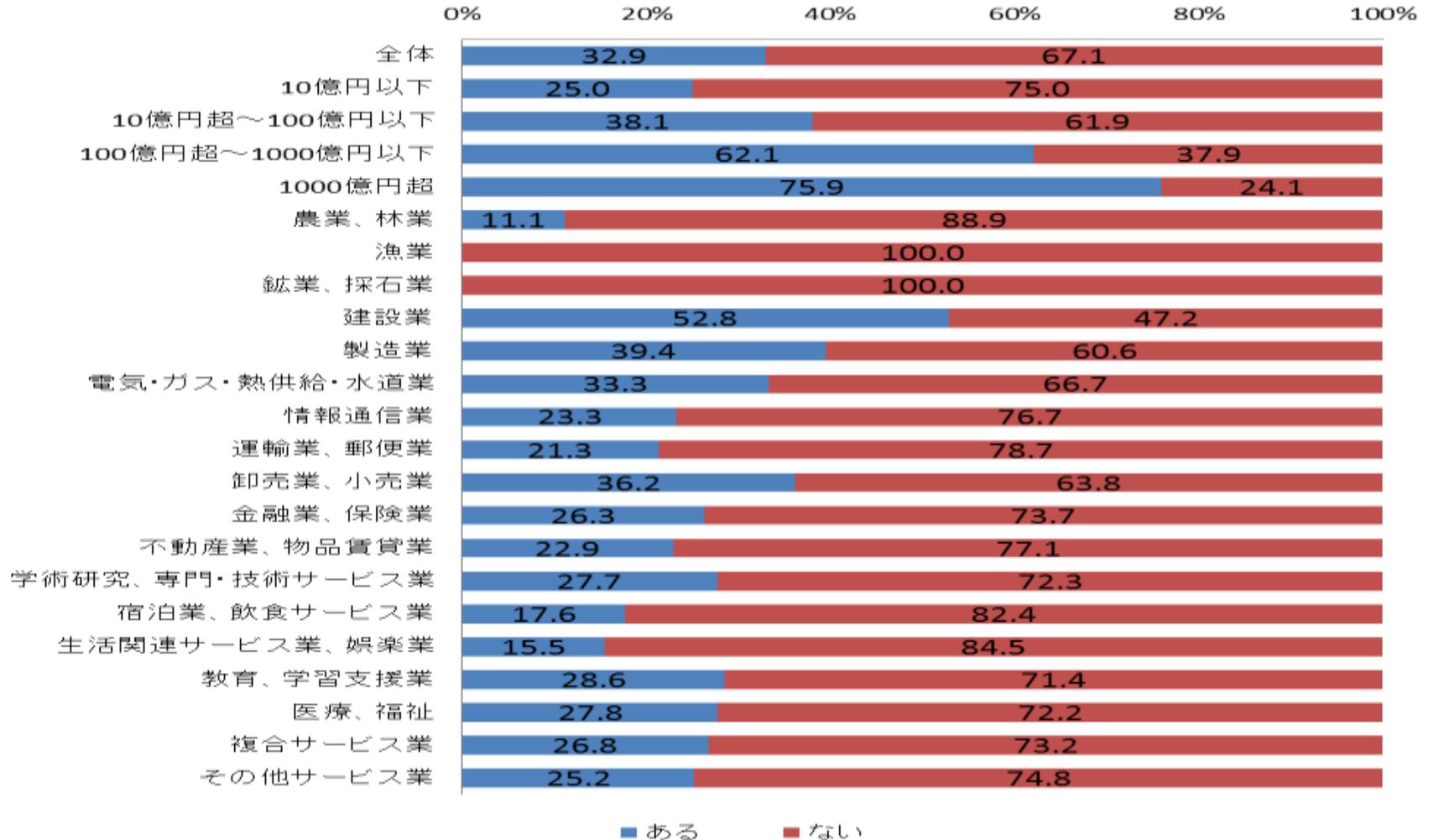
- 99.9%が取引先に対し下請代金支払遅延等防止法の対象外とする観点から、増資を要請したことは「ない」と回答。



# 取引先に対する行為（2）【問7-2】

- 32.9%が取引先に対し企業の収益状態がわかる書類の提出を求めたことが「ある」と回答。

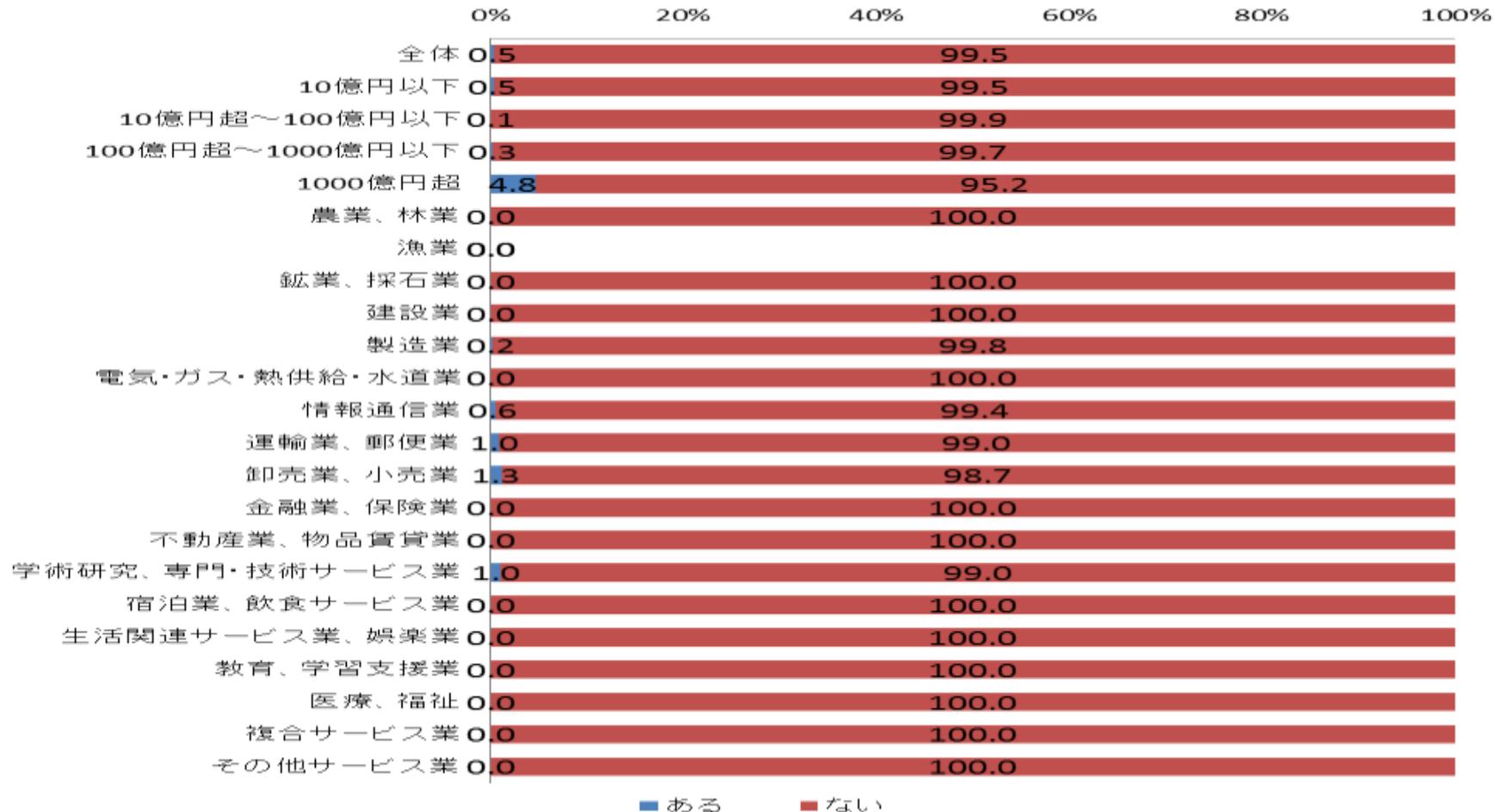
企業の収益状態がわかる書類の提出



# 取引先に対する行為（3）【問7-3】

- 取引先に提出させた書類を基に、取引価格の引き下げを要請したことが「ない」と回答したのは99.5%であった。

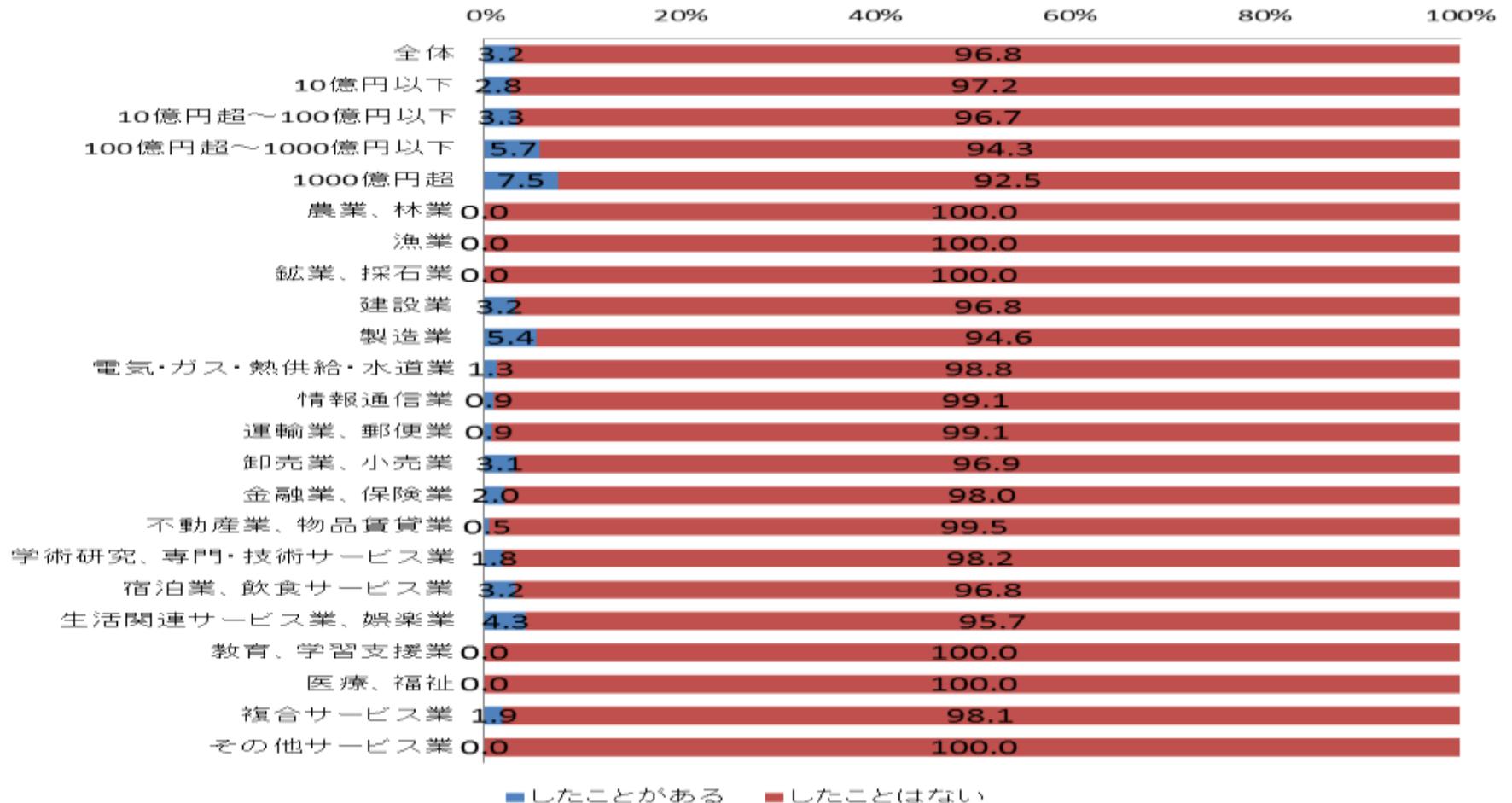
企業の収益状態がわかる書類を基にした取引価格の引き下げ要請



# 業種特性等に応じた質問事項（1）【問8-1】

- 大量発注を前提とした取引において、96.8%がその後の状況の変化で発注量が少量となった場合、大量発注と同等以下の取引価格を用いたことは「ない」と回答。

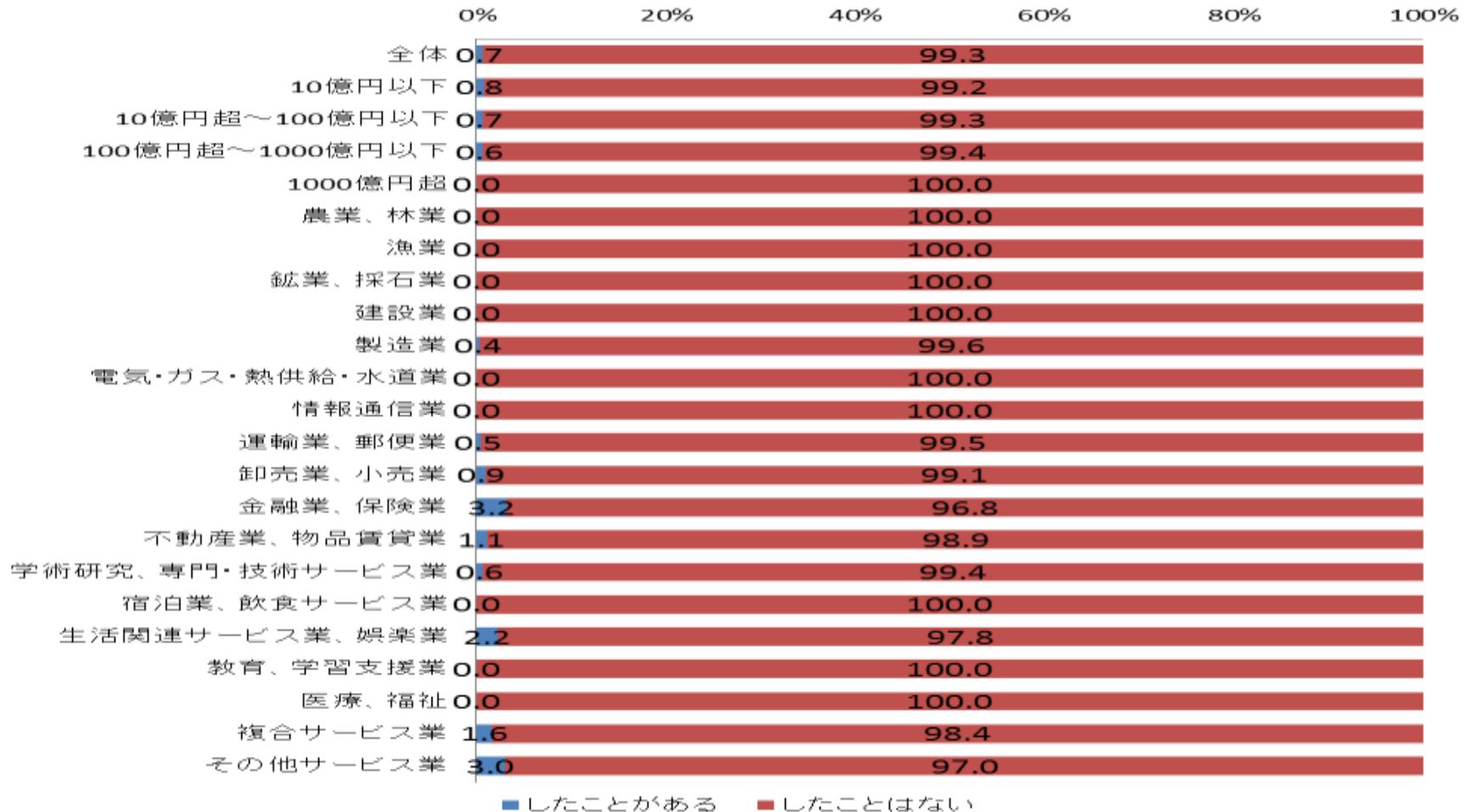
大量発注時と同額以下の取引価格



# 業種特性等に応じた質問事項（2）【問8-2】

- 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「したことがない」と99.3%が回答。

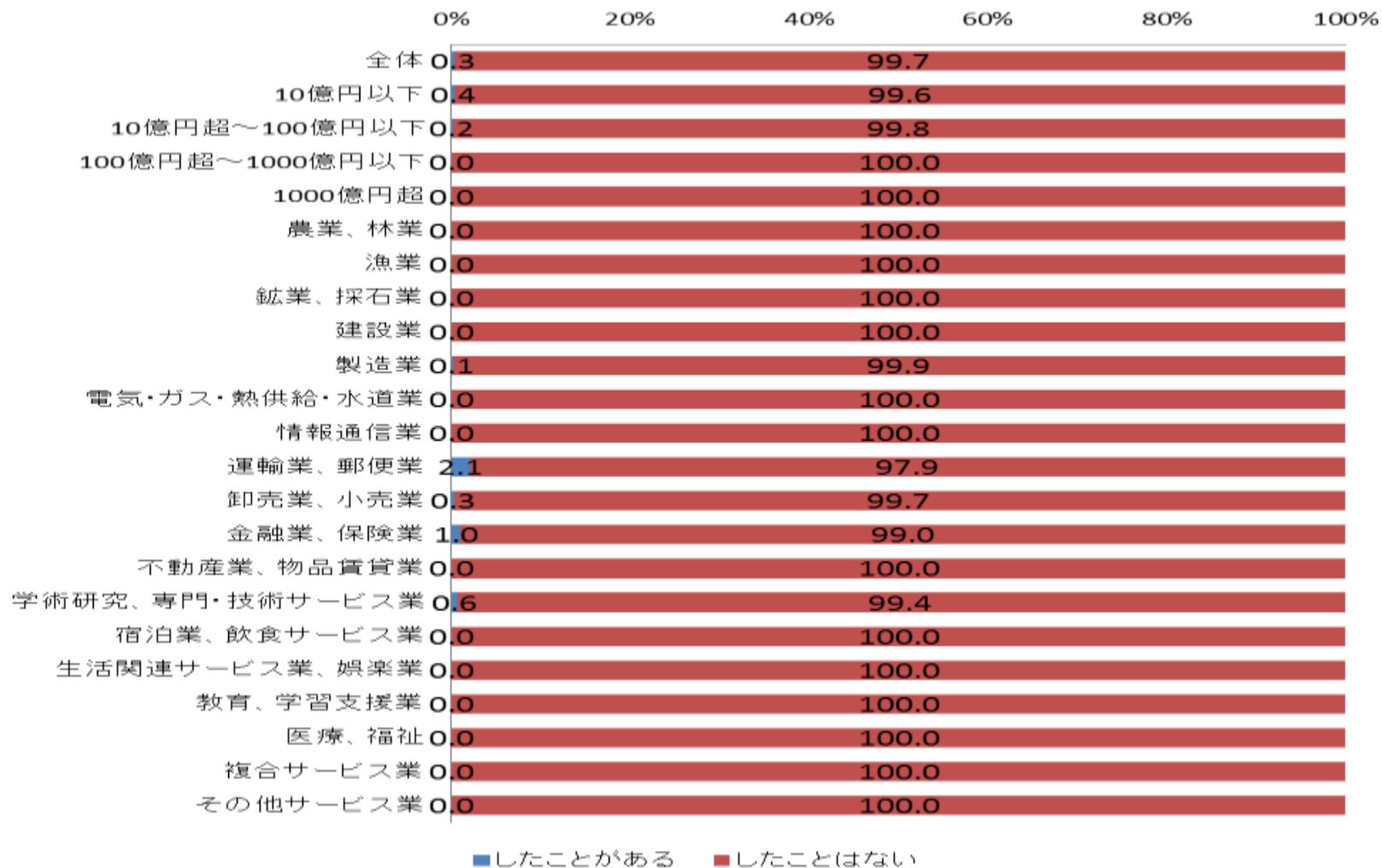
試作開発を無償で依頼し、量産品等の発注は他社と競合に付す行為



# 業種特性等に応じた質問事項（3）【問8-3】

- 運送業者に対して支払い賃金に含まれない業務を要請したことが「ない」と99.7%が回答。

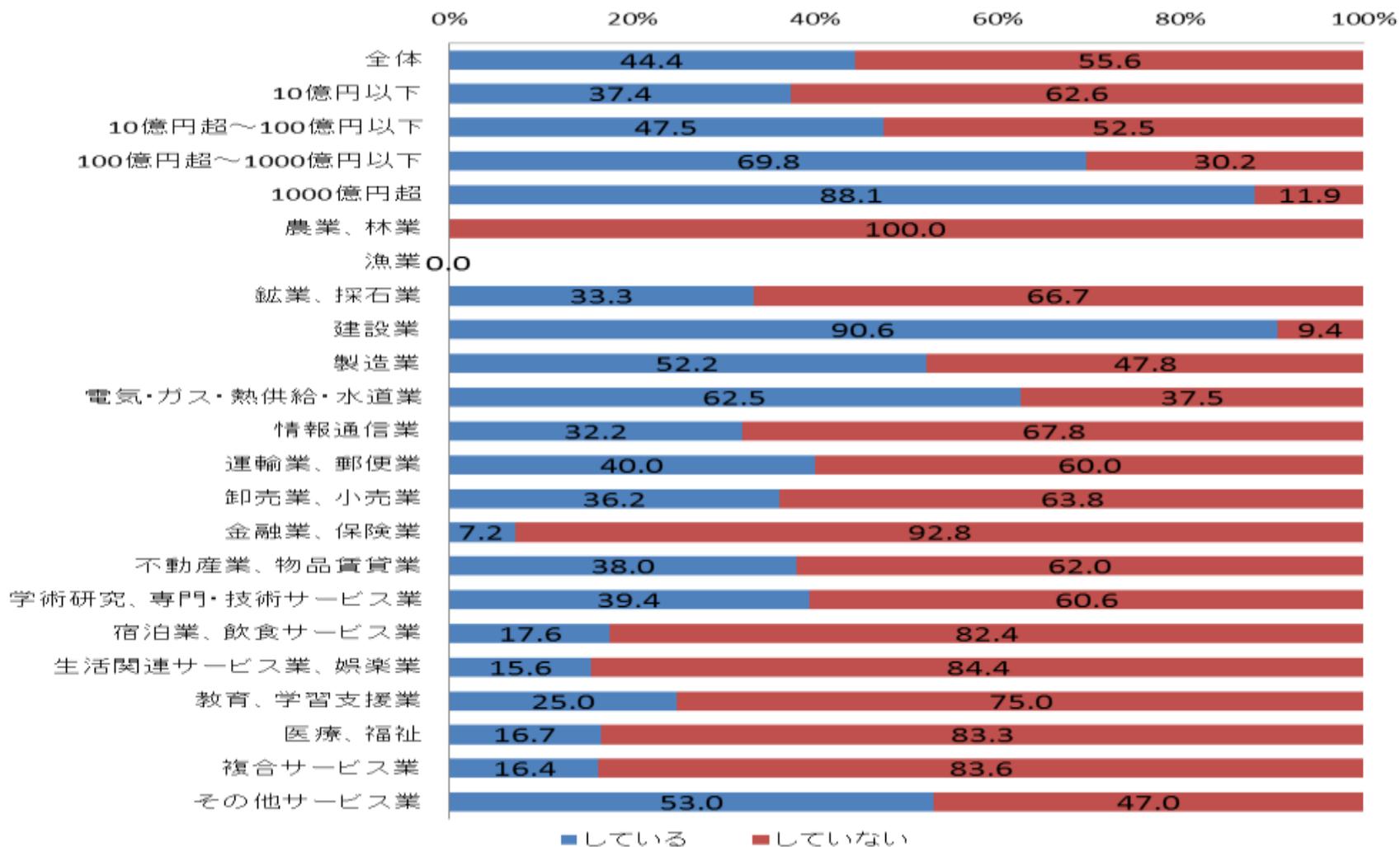
運送以外の業務の要請



# 業種特性等に応じた質問事項（４）【問8-4】

- 44.4%が建設工事の請負契約において、法定福利費を考慮した単価設定を「している」と回答。

法定福利費を考慮した単価設定



大企業調査の回答状況(3月30日時点)及び業種別の関係省庁

別紙1(参考)

業種中分類名称	回答有	回答辞退	対象外	未回答	総計	回答率	関係省庁	関係部局	備考
農業	10	0	0	16	26	38.5%	農林水産省		
林業	3	0	0	3	6	50.0%	農林水産省	林野庁	
鉱業, 採石業, 砂利採取業	10	12	0	56	78	28.2%	経済産業省	製造産業局	
総合工事業	166	5	5	122	298	58.4%	国土交通省	土地・建設産業局	
職別工事業(設備工事業を除く)	20	1	1	31	53	40.4%	国土交通省	土地・建設産業局	
設備工事業	94	1	4	87	186	52.2%	国土交通省	土地・建設産業局	
食料品製造業	130	8	17	177	332	43.8%	農林水産省	食料産業局 等	
飲料・たばこ・飼料製造業	50	7	4	61	122	48.3%	財務省	理財局、国税庁	たばこ製造業、酒類製造業に限る
							農林水産省	食料産業局 等	
繊維工業	52	5	5	66	128	46.3%	経済産業省	製造産業局	
木材・木製品製造業	17	1	0	16	34	52.9%	経済産業省	製造産業局	
家具・装備品製造業	19	0	1	14	34	57.6%	経済産業省	商務情報政策局	
パルプ・紙・紙加工品製造業	62	0	0	37	99	62.6%	経済産業省	製造産業局	
印刷・同関連業	29	0	2	43	74	40.3%	経済産業省	製造産業局、商務情報政策局	
化学工業	268	10	11	308	597	47.4%	経済産業省	製造産業局	
石油製品・石炭製品製造業	11	3	1	27	42	34.1%	経済産業省	製造産業局、資源エネルギー庁	
プラスチック製品製造業	114	1	4	85	204	57.5%	経済産業省	製造産業局	
ゴム製品製造業	34	1	0	32	67	52.2%	経済産業省	製造産業局	
なめし革・同製品・毛皮製造業	5	0	2	2	9	71.4%	経済産業省	製造産業局	
窯業・土石製品製造業	78	5	1	100	184	45.4%	経済産業省	製造産業局	
鉄鋼業	91	5	3	66	165	59.3%	経済産業省	製造産業局	
非鉄金属製造業	80	1	5	75	161	51.9%	経済産業省	製造産業局	
金属製品製造業	112	4	4	106	226	52.3%	経済産業省	製造産業局	

業種中分類名称	回答有	回答辞退	対象外	未回答	総計	回答率	関係省庁	関係部局	備考
はん用機械器具製造業	126	5	2	84	217	60.9%	経済産業省	製造産業局	
生産用機械器具製造業	169	3	4	175	351	49.6%	経済産業省	製造産業局	
業務用機械器具製造業	61	2	1	92	156	40.6%	経済産業省	製造産業局、商務情報政策局	
電子部品・デバイス・電子回路製造	125	10	11	131	277	50.8%	経済産業省	商務情報政策局	
電気機械器具製造業	164	6	4	154	328	52.5%	経済産業省	商務情報政策局	
情報通信機械器具製造業	75	6	4	63	148	56.3%	経済産業省	商務情報政策局	
輸送用機械器具製造業	202	2	2	134	340	60.4%	経済産業省	製造産業局	
							国土交通省	鉄道局、海事局	
その他の製造業	47	2	3	76	128	39.2%	経済産業省	製造産業局	
電気業	67	6	0	58	131	55.7%	経済産業省	資源エネルギー庁	
ガス業	33	1	0	9	43	79.1%	経済産業省	資源エネルギー庁	
熱供給業	27	2	0	23	52	55.8%	経済産業省	資源エネルギー庁	
水道業	3	1	0	5	9	44.4%	厚生労働省	医薬・生活衛生局	
通信業	19	0	3	48	70	28.4%	総務省	総合通信基盤局	
放送業	215	6	2	94	317	70.2%	総務省	情報流通行政局	
情報サービス業	281	18	24	632	955	32.1%	総務省	総合通信基盤局	電気通信事業関係に限る
							経済産業省	商務情報政策局	
インターネット附随サービス業	15	2	2	69	88	19.8%	総務省	総合通信基盤局	電気通信事業関係に限る
							経済産業省	商務情報政策局	
映像・音声・文字情報制作業	49	1	5	70	125	41.7%	経済産業省	商務情報政策局	
鉄道業	53	2	0	39	94	58.5%	国土交通省	鉄道局	
道路旅客運送業	30	0	0	36	66	45.5%	国土交通省	自動車局	
道路貨物運送業	108	8	5	120	241	49.2%	国土交通省	自動車局 総合政策局(貨物利用運送事業者に限る)	

業種中分類名称	回答有	回答辞退	対象外	未回答	総計	回答率	関係省庁	関係部局	備考
水運業	34	1	1	49	85	41.7%	国土交通省	海事局	
航空運輸業	14	1	1	11	27	57.7%	国土交通省	航空局	
倉庫業	61	4	0	49	114	57.0%	国土交通省	総合政策局	倉庫事業者に限る
運輸に附帯するサービス業	76	13	1	82	172	52.0%	国土交通省	各担当局	
各種商品卸売業	49	2	3	79	133	39.2%	—		
繊維・衣服等卸売業	63	2	7	55	127	54.2%	経済産業省	製造産業局	
飲食料品卸売業	95	18	4	157	274	41.9%	農林水産省	食料産業局 等	
建築材料、鉱物・金属材料等卸売業	184	11	11	241	447	44.7%	経済産業省	製造産業局	
機械器具卸売業	250	24	19	404	697	40.4%	経済産業省	製造産業局	
その他の卸売業	123	13	14	197	347	40.8%	—		
各種商品小売業	80	4	2	57	143	59.6%	経済産業省	商務流通保安G	
織物・衣服・身の回り品小売業	34	2	6	52	94	40.9%	経済産業省	製造産業局 等	
飲食料品小売業	42	3	3	64	112	41.3%	農林水産省	食料産業局 等	
							経済産業省	商務流通保安G	
機械器具小売業	61	1	5	105	172	37.1%	経済産業省	製造産業局	
その他の小売業	85	7	12	204	308	31.1%	経済産業省	商務流通保安G	
無店舗小売業	14	1	2	26	43	36.6%	経済産業省	商務流通保安G	
銀行業	24	24	0	93	141	34.0%	—		
貸金業等非預金信用機関	56	15	0	115	186	38.2%	—		
金融商品取引業、商品先物取引業	104	36	3	300	443	31.8%	—		
補助的金融業等	28	15	0	69	112	38.4%	—		
保険業	36	9	3	87	135	34.1%	—		
不動産取引業	53	7	1	170	231	26.1%	国土交通省	土地・建設産業局	
不動産賃貸業・管理業	292	40	8	401	741	45.3%	国土交通省	土地・建設産業局	

業種中分類名称	回答有	回答辞退	対象外	未回答	総計	回答率	関係省庁	関係部局	備考
物品賃貸業	37	13	2	99	151	33.6%	経済産業省	商務流通保安G	
							国土交通省	自動車局	
学術・開発研究機関	16	1	0	24	41	41.5%	—		
専門サービス業	221	54	18	662	955	29.3%	—		
広告業	19	2	0	47	68	30.9%	経済産業省	商務情報政策局	
技術サービス業	66	6	3	71	146	50.3%	—		
宿泊業	29	2	0	100	131	23.7%	厚生労働省	医薬・生活衛生局	
							国土交通省	観光庁	
飲食店	17	2	2	95	114	17.0%	厚生労働省	医薬・生活衛生局	
							農林水産省	食料産業局	
洗濯・理容・美容・浴場業	4	1	0	13	18	27.8%	厚生労働省	医薬・生活衛生局	
その他の生活関連サービス業	32	6	1	62	99	38.8%	経済産業省	商務流通保安G	
							国土交通省	観光庁	旅行業関係に限る
娯楽業	58	8	1	171	238	27.8%	—		
その他の教育, 学習支援業	7	0	0	25	32	21.9%	—		
医療業	15	5	0	46	66	30.3%	厚生労働省	医政局	
保健衛生	3	0	0	5	8	37.5%	厚生労働省	健康局	
社会保険・社会福祉・介護事業	10	4	0	25	39	35.9%	厚生労働省	老健局、社会・援護局	
協同組合	508	81	30	512	1131	53.5%	厚生労働省	社会・援護局	
							農林水産省	経営局 等	
							経済産業省	中小企業庁	
廃棄物処理業	36	1	1	43	81	46.3%	環境省	廃棄物・リサイクル対策部	
自動車整備業	9	0	1	8	18	52.9%	国土交通省	自動車局	
機械等修理業	18	1	1	8	28	70.4%	—		
職業紹介・労働者派遣業	11	4	4	41	60	26.8%	厚生労働省	職業安定局	
その他の事業サービス業	123	13	8	162	306	45.6%	警察庁	生活安全局	警備業関係に限る

業種中分類名称	回答有	回答辞退	対象外	未回答	総計	回答率	関係省庁	関係部局	備考
政治・経済・文化団体	6	6	0	4	16	75.0%	—		
その他	17	2	1	20	40	48.7%	—		
	6,444	618	321	8,948	16,331	44.1%			

- ※1「回答有」 調査票の回答があったもの
- ※2「回答辞退」 該当取引がない旨の連絡があったもの
- ※3「対象外」 合併や廃業等により回答すべき事業者が不在なもの
- ※4「未回答」 上記のいずれの連絡もなかったもの
- ※5「回答率」 「回答有」及び「回答辞退」の合計を、(「総計」-「対象外」)で除したもの



# 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。

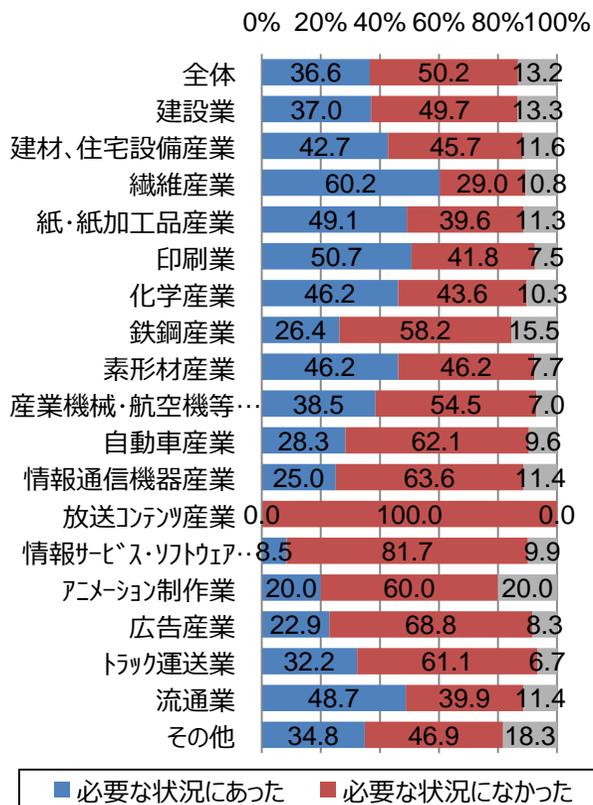
(例えば、●発注側事業者から価格の低い海外事業者等を引き合いに出され、貴社の利益を度外視した不合理なコストダウンを要請された、●不況時に発注側事業者に協力したのにも関わらず、業績が改善しても利益を還元してくれないため貴社従業員の賃金引上げができない、●発注側事業者の都合により、「一律〇%」又は「総額〇円」等の生産技術上の裏付けのないコストダウンを要請された、等)

【自由記述】

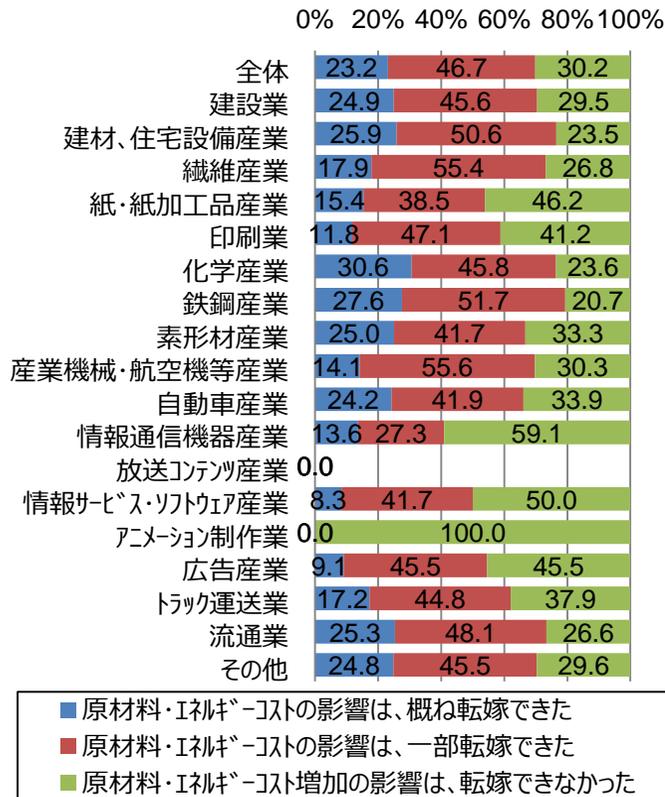
# 原材料・エネルギーコスト転嫁の状況【問2-1、2-2】

- 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



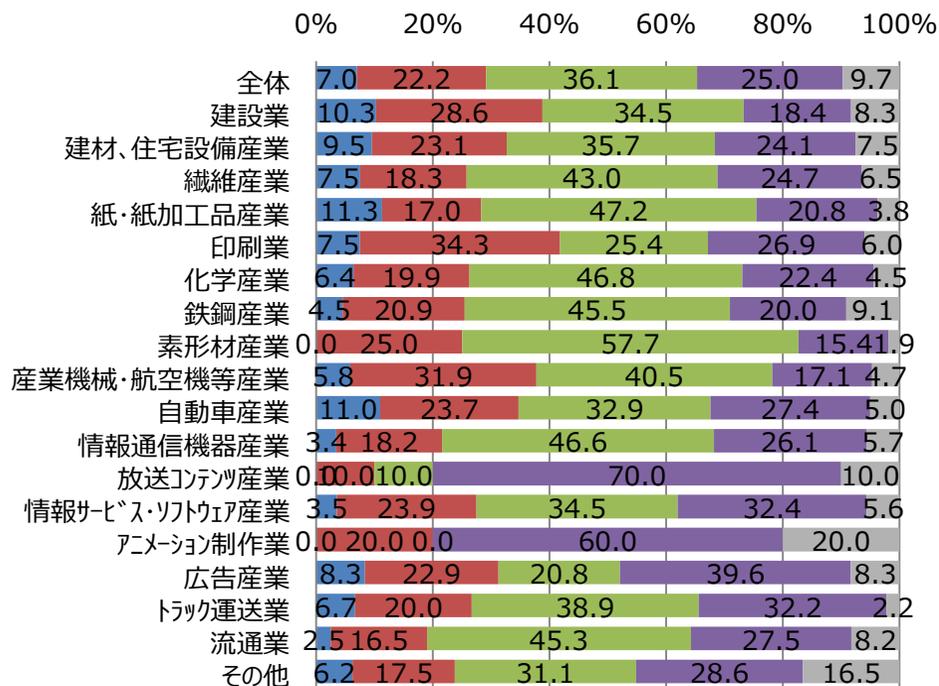
原材料・エネルギーコストの取引価格への転嫁の状況



# 取引単価の決定に関する交渉活動【問3、問4】

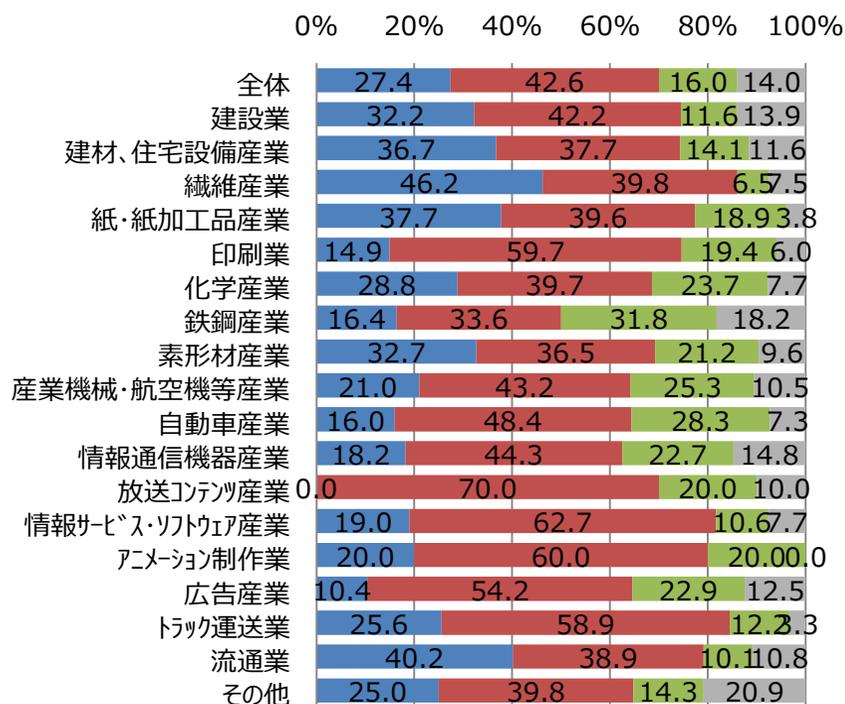
- 建設業、紙・紙加工品産業、自動車産業では10.0%超の企業で発注側からの指値提示があったと回答。
- 鉄鋼産業、自動車産業、産業機械・航空機等産業では、一年前(26年11月)と比較し、「単価が引き下げられた」と回答した企業が25%以上。

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

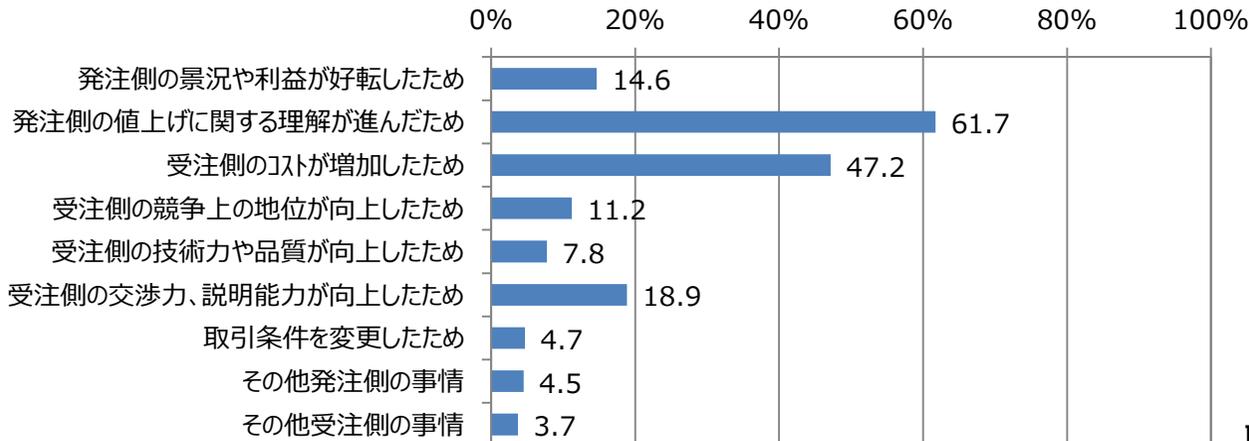


- 単価が引き上げられた
- 単価は据え置きとなった・価格決定に関する動きがなかった
- 単価は引き下げられた

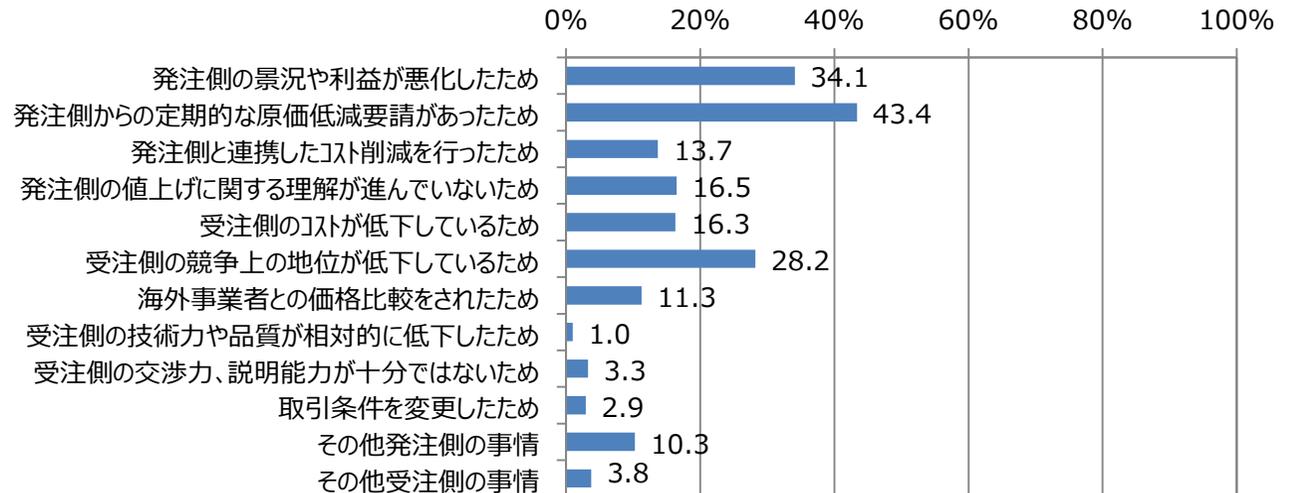
# 取引単価決定の要因【問5-1～5-3】

- 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

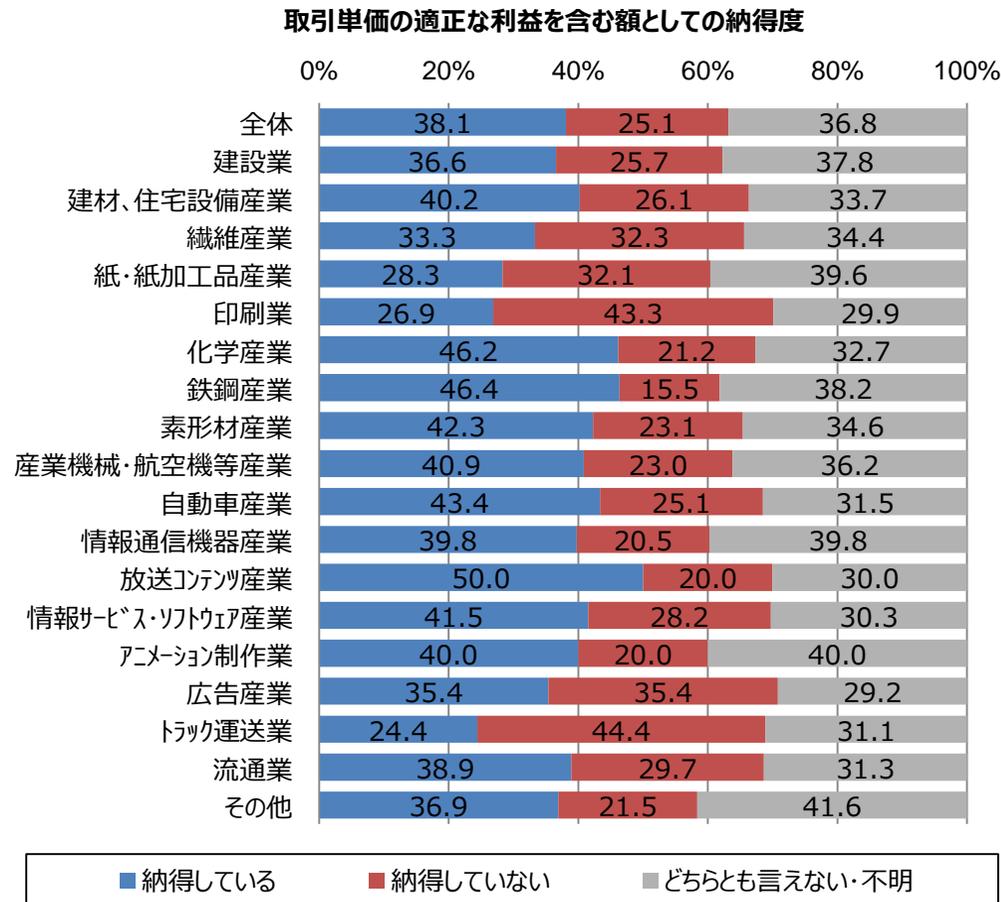


取引単価が引き下げとなった主な要因



# 取引単価についての納得度【問6】

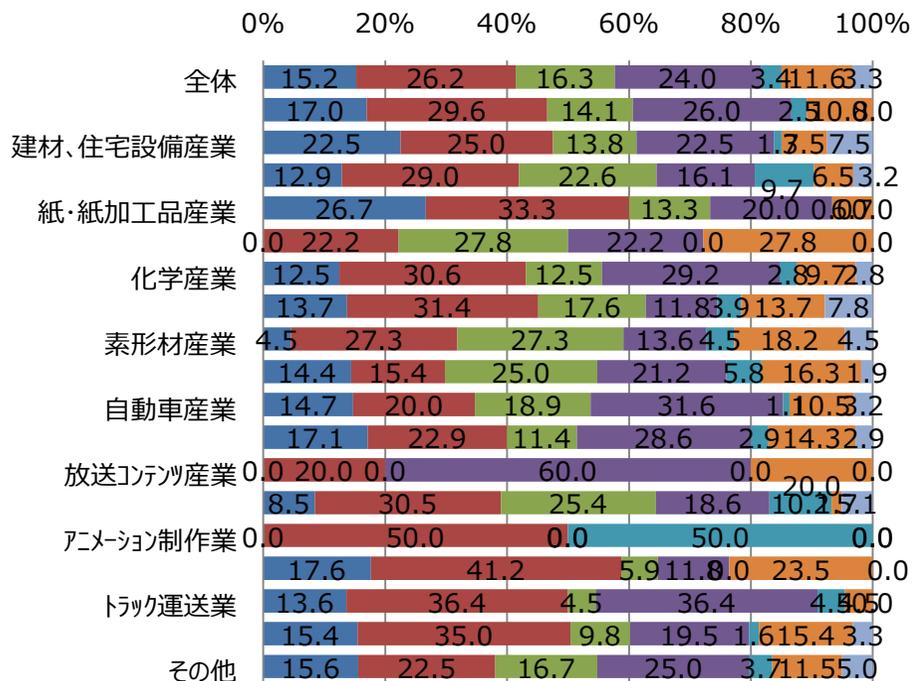
- 全体の38.1%の企業が取引単価に納得していると回答。放送コンテンツ産業、鉄鋼産業、化学産業では45.0%以上が納得している一方、トラック運送業、印刷業、広告産業では「納得していない」と回答する企業が35.0%を超える。



# 納得度の理由【問7-1、7-2】

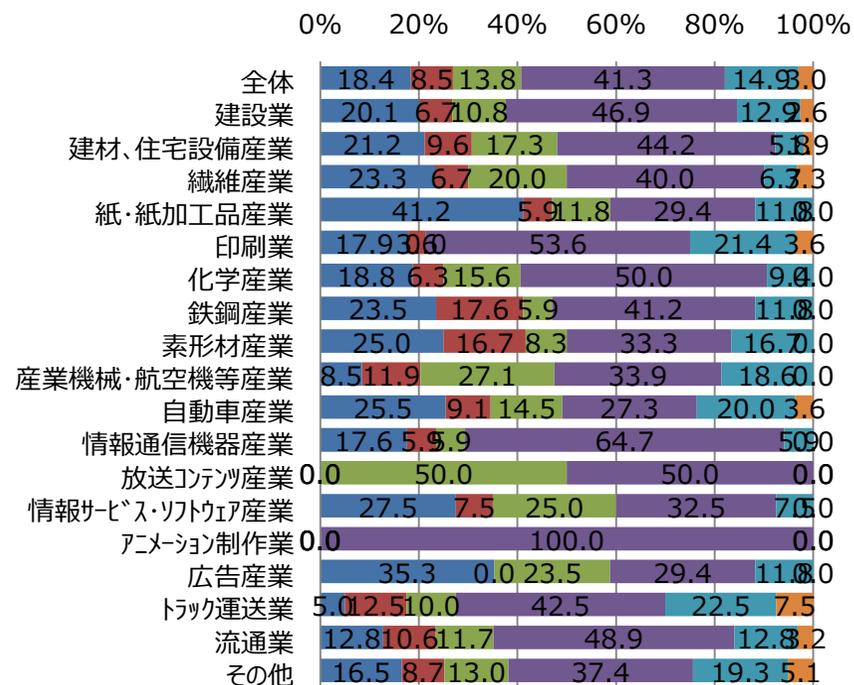
- 取引単価に納得している理由の1位は「同業他社の利益率と比較し、納得している」(26.2%)。次いで「経費を賄えるため納得している」(24.0%)。
- 納得していない理由は「経費を賄えない」が41.3%。トラック運送業、印刷業、自動車産業では、「将来に向けた投資原資が確保できる水準ではないため」が20%を超える。

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
- 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
- 受注のためにはやむを得ないため

納得していない理由

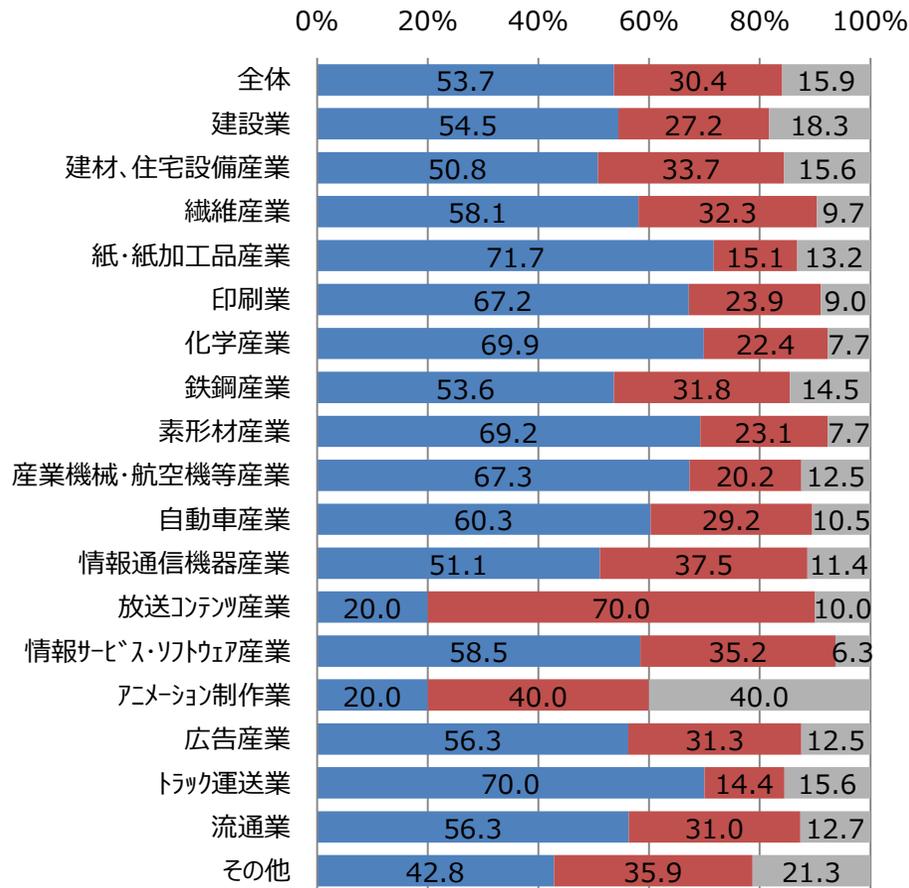


- 最終製品の利益率・発注側の利益率と比較して
- 同種同類の事業を営む同業他社の利益率と比較して
- 自社が受託した工程により生じる付加価値と比較して
- 取引に必要な直接、間接の経費を十分まかなえないため
- 将来に向けた投資の原資が確保できる水準ではないため

# 取引単価引き下げ要請への対応【問8-1、8-2】

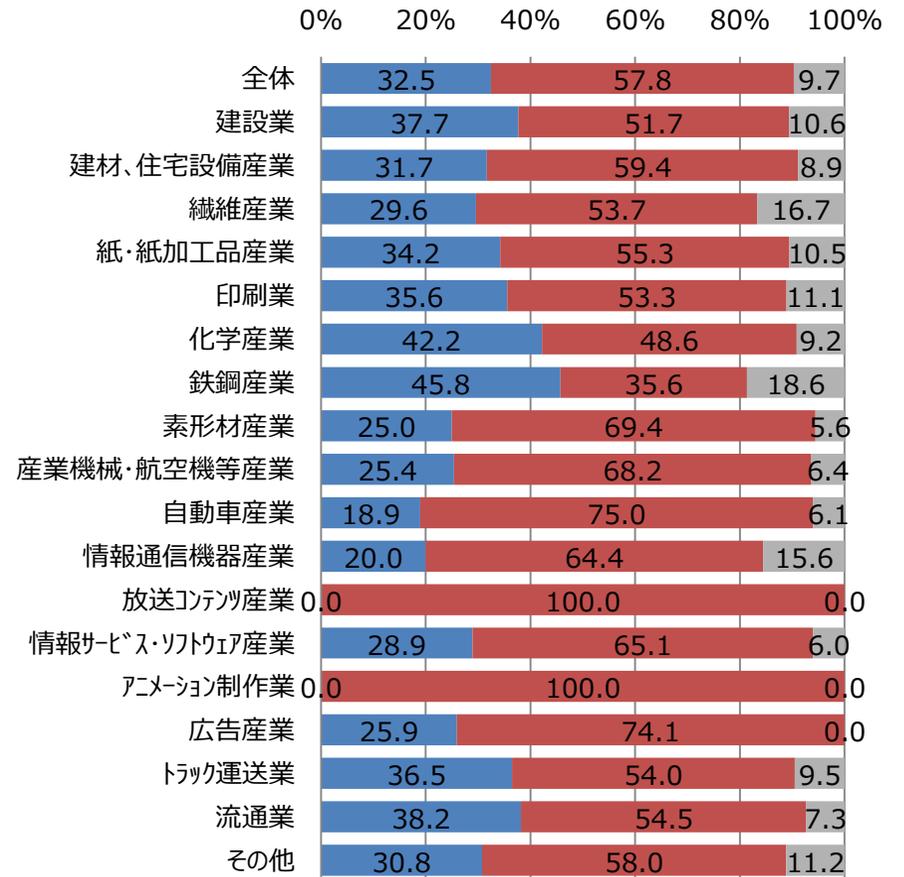
- 発注側の業績悪化による取引単価の引き下げ要請があった企業は全体の53.7%であった一方、発注側の業績改善で取引単価引き上げがあった企業は32.5%にとどまる。

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

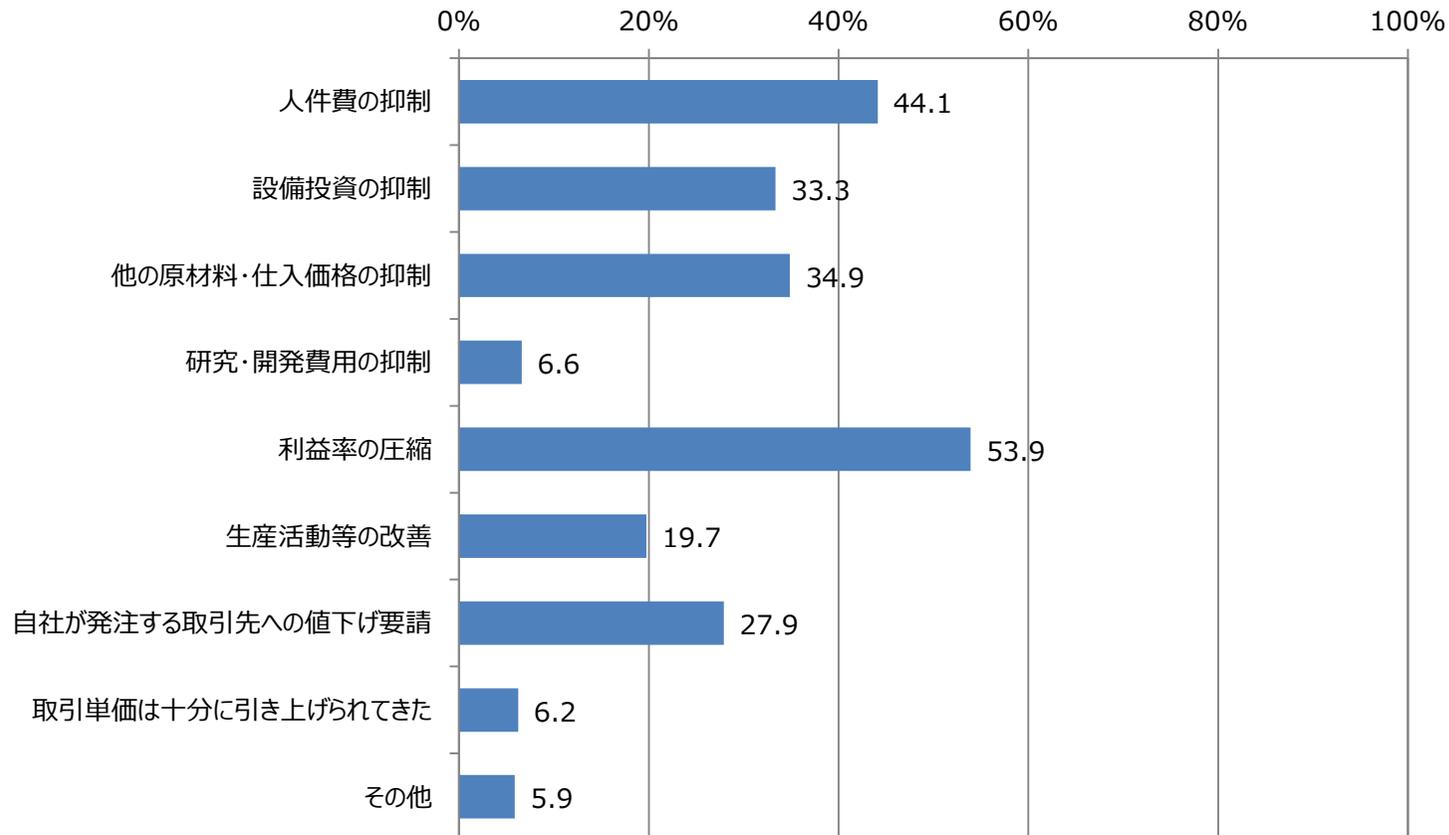


■ あった ■ なかった ■ 不明

## 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。

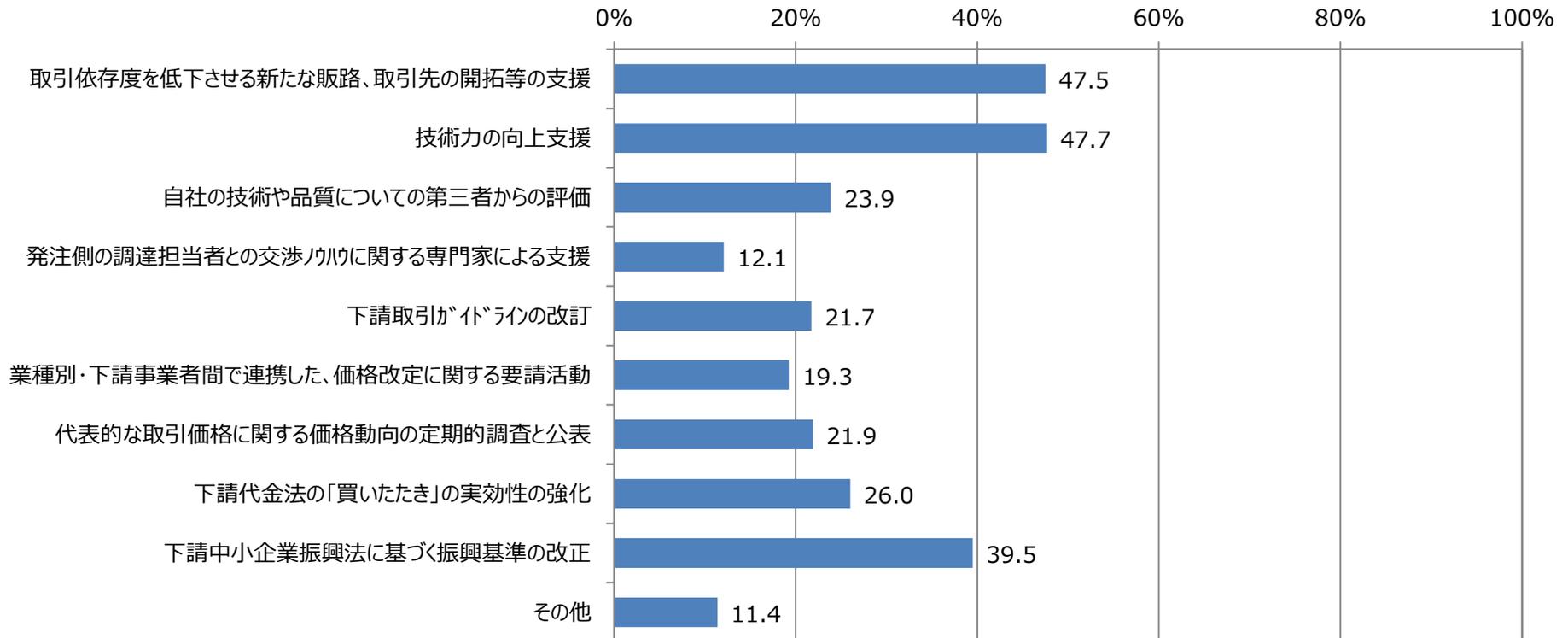
取引単価が十分に引き上げられなかった場合の対応



# 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%。

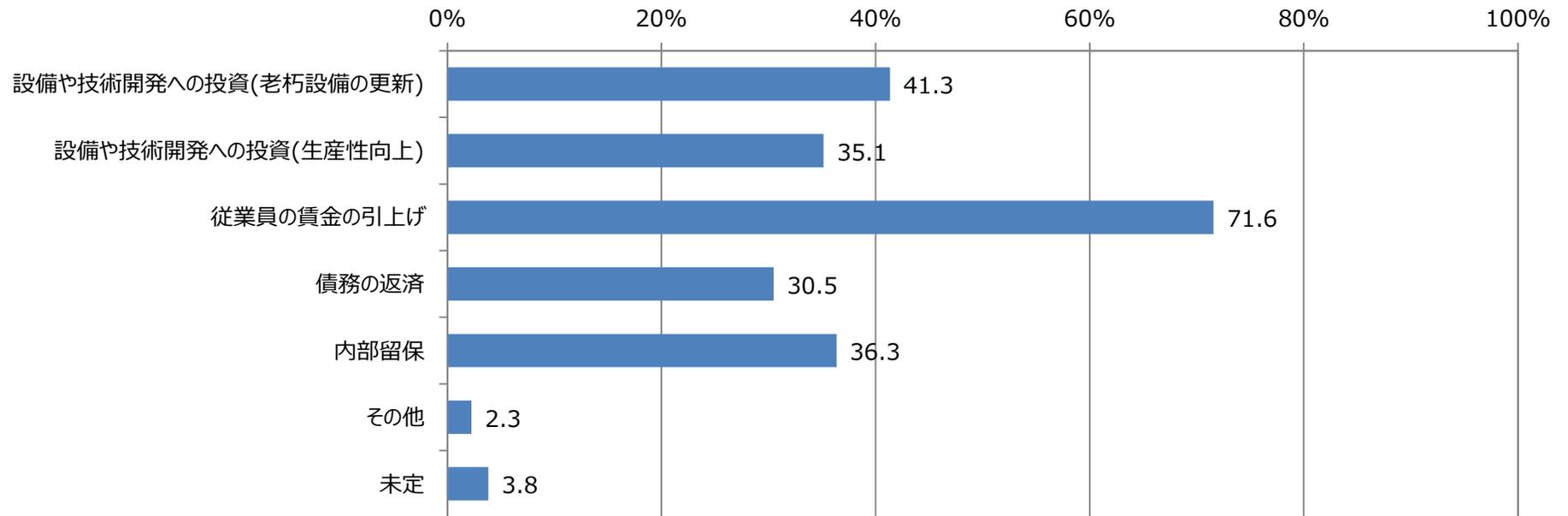
交渉力を強める課題として有効な政府の関与や支援



# 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



## 中小企業ヒアリング(及びアンケート)概要

業種や取引先	企業数					
製造業等 (経済産業省)	ヒアリング191社 web調査自由記述 162社	(ヒアリング 一次下請 40社、二次下請 75社、三次下請 43社、四次下請 20社、五次下請以下 4社、不明 9社)				
うち 主な取引先が自動車・同部品製造関係である	ヒアリング92社 web調査自由記述38社		ヒアリング 92社	web調査 38社	計	
		1	合理的な説明のない原価低減要請(一律〇%、総額いくら等)	35	18	53
		2	人件費・労務費、電気料金、原材料価格などの高騰分を転嫁できない	32	2	34
		3	補給品、サービスパーツの単価を量産品、量産時と同じ価格で製作させる	22	1	23
		4	型の保管や廃棄に関し、委託事業者が費用を負担しない(型所有・権利関係と廃棄の考え方を含む。)	18	1	19
		5	円高時にそれを理由にコスト削減を要求されたが、円安になったのに還元はない	10	1	11
		6	大量発注を前提とした見積もり単価を用いて、実際には少量の取引しかない	5	2	7
		7	指値発注や一方的な単価切り下げ	2	2	4
		8	本来、発注者が負担すべきコストを押しつけている(職員派遣の強要など)	4	0	4
		9	割引困難な手形交付	3	1	4
		10	短納期発注にも関わらず、残業代などコスト増を無視した価格決定となっている	3	0	3
		11	受注者の非によらない事後的な仕様変更や工程追加に関わる費用を負担しない	2	0	2
		12	監査による型や治具の図面、工程表などの開示強要による技術・ノウハウの流出懸念	2	0	2
		13	取引先への不当な介入(発注者が調査票を事前にチェックしないと郵送できない)	0	2	2
		14	全社の利益圧縮の観点からの代金引き下げ	0	1	1
		15	取引停止	0	1	1
		16	発注事業者から依頼があり、設備導入を行ったが注文がない	1	0	1
		17	受領拒否(納品を遅らせるよう頼まれ、在庫保管コストの負担を強いられている。)	1	0	1
18	支払遅延	1	0	1		
うち その他下請ガイドライン策定業種(建設、トラック輸送除く)	ヒアリング99社 web調査自由記述124社		ヒアリング 99社	web調査 124社	計	
		1	人件費・労務費、電気料金、原材料価格などの高騰分を転嫁できない	42	5	47
		2	合理的な説明のない原価低減要請(一律〇%、総額いくら等)	19	21	40
		3	大量発注を前提とした見積もり単価を用いて、実際には少量の取引しかない	7	4	11
		4	円高時にそれを理由にコスト削減を要求されたが、円安になったのに還元はない	6	4	10
		5	型の保管や廃棄に関し、委託事業者が費用を負担しない(型所有・権利関係と廃棄の考え方を含む。)	8	0	8
		6	監査による型や治具の図面、工程表などの開示強要による技術・ノウハウの流出懸念	4	1	5
		7	本来、発注者が負担すべきコストを押しつけている(職員派遣の強要など)	3	1	4
		8	受注者の非によらない事後的な仕様変更や工程追加に関わる費用を負担しない	1	3	4
		9	指値発注や一方的な単価切り下げ指値発注	2	2	4
		10	補給品、サービスパーツの単価を量産品、量産時と同じ価格で製作させる	3	0	3
		11	配送費用の負担	3	0	3
		12	割引困難な手形交付	2	1	3
		13	取引停止	2	1	3
		14	取引先への不当な介入(発注者が調査票を事前にチェックしないと郵送できない)	2	1	3
		15	支払遅延	1	1	2
16	発注事業者から依頼があり、設備導入を行ったが注文がない	1	0	1		