

**「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」と
「取引適正化・価格転嫁促進に向けた取組」**

**令和 6 年 7 月
中小企業庁取引課**

取引適正化の取組の全体像

- サプライチェーン全体が直面するコスト高騰、あるいは**獲得した収益を**、下請中小企業も含め**適切に分担・共有**し、中小企業の**賃上げ原資確保**のためにも、政府全体で取引適正化に取り組んでいる。

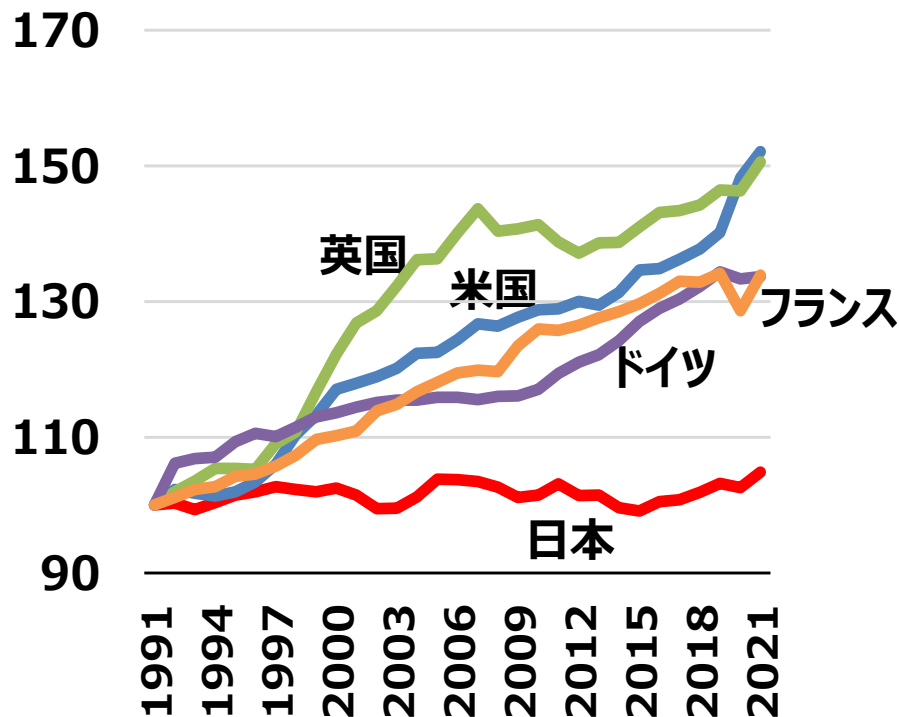
取引適正化の主な課題（重点5課題）

課題	具体的な取組
① 価格交渉・価格転嫁の促進	● 年2回（3月・9月）の「価格交渉促進月間」の推進 ● 取引適正化に向けた業界ごとの「自主行動計画」の作成、取引慣行の改善
② 支払条件の改善	● 約束手形の支払サイトの短縮（120日⇒60日以内） ● できる限りの現金払いの促進
③ 型取引の適正化	● 型代金の支払い迅速化、型保管料の支払い、不要な型の廃棄 取り決め
④ 知財・ノウハウの保護	● 知的財産取引に関するガイドライン、契約書ひな形の策定
⑤ 働き方改革に伴うしわ寄せ防止	● 短納期発注など、下請事業者へのしわ寄せ実態調査

中小企業の賃上げの現状

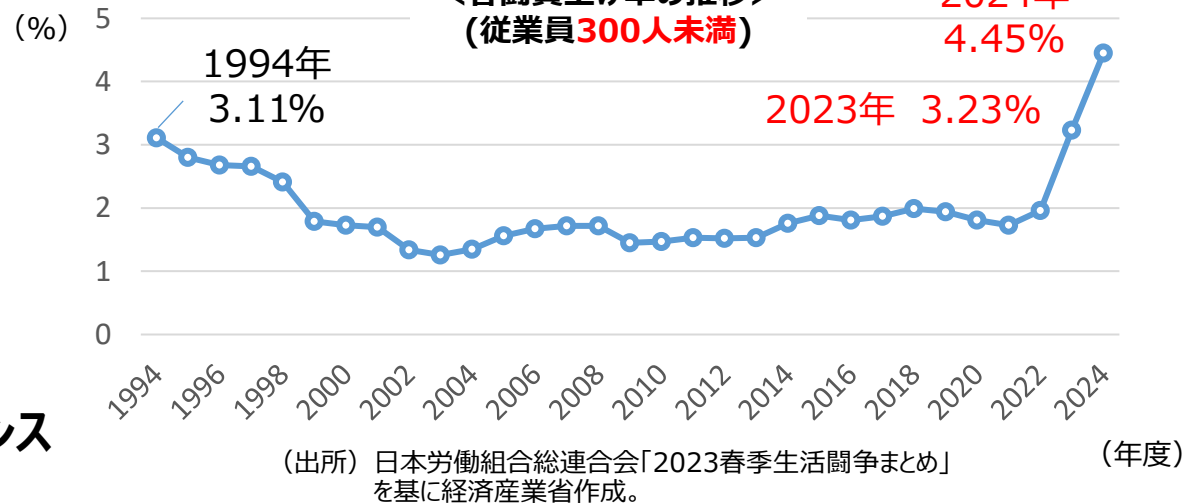
- 政府が目指す「成長と分配の好循環」において、賃上げは重要な政策の柱。しかし、1人当たりの実質賃金の伸びは、過去30年近く他の先進国に比して低水準で推移。
- 2024年度は、物価高騰や人手不足等を背景に、従業員300人未満の企業における春闘賃上げ率が、1992年度以来32年ぶりの伸びとなる4.45%を記録。

＜1人当たり実質賃金の推移＞
(1991年=100)



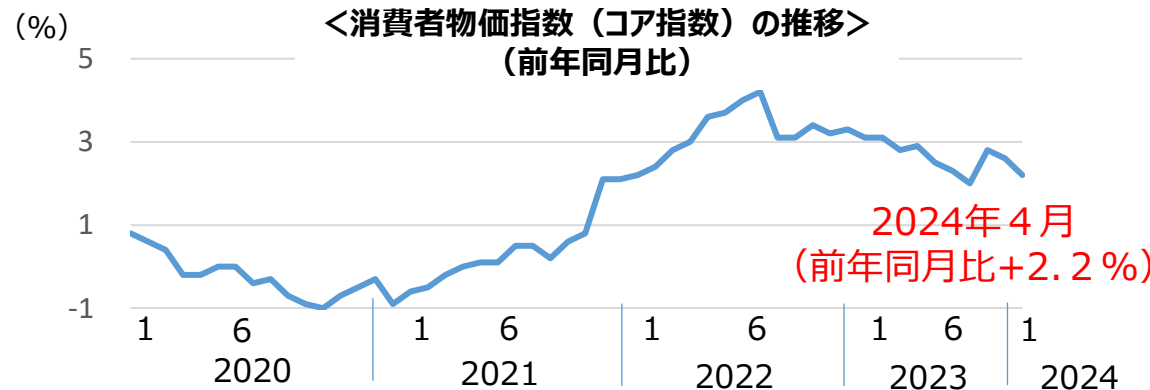
(出所) 日本労働組合総連合会「春季生活闘争回答結果」を基に経済産業省作成。

＜春闘賃上げ率の推移＞
(従業員300人未満)



(出所) 日本労働組合総連合会「2023春季生活闘争まとめ」を基に経済産業省作成。

＜消費者物価指数（コア指数）の推移＞
(前年同月比)



(資料) 総務省「消費者物価指数」を基に経済産業省作成

2024春闘 連合回答集計結果(第7回)

- 賃上げ率【月例賃金】
 - 全体 : 5.10 % (昨年の第7回集計は 3.58 %)
 - 中小組合のみ : 4.45 % (同 3.23 %) ※組合員数300人未満

	2024年				2023年			
	公表日	賃上げ率・回答組合数			公表日	賃上げ率・回答組合数		
		全体	組合員数 300人以上	組合員数 300人未満		全体	組合員数 300人以上	組合員数 300人未満
第1回	3月15日	5.28% 771組合	5.30% 413組合	4.42% 358組合	3月17日	3.80% 805組合	3.81% 407組合	3.45% 398組合
第2回	3月22日	5.25% 1,446組合	5.28% 669組合	4.50% 777組合	3月24日	3.76% 1,290組合	3.78% 584組合	3.39% 706組合
第3回	4月4日	5.24% 2,620組合	5.28% 1,020組合	4.69% 1,600組合	4月5日	3.70% 2,484組合	3.72% 956組合	3.42% 1,528組合
第4回	4月18日	5.20% 3,283組合	5.24% 1,160組合	4.75% 2,123組合	4月13日	3.69% 3,066組合	3.72% 1,091組合	3.39% 1,975組合
第5回	5月8日	5.17% 3,733組合	5.22% 1,253組合	4.66% 2,480組合	5月10日	3.67% 3,681組合	3.70% 1,203組合	3.35% 2,478組合
第6回	6月5日	5.08% 4,938組合	5.16% 1,422組合	4.45% 3,516組合	6月5日	3.66% 4,475組合	3.69% 1,331組合	3.36% 3,144組合
第7回 (最終)	7月3日	5.10% 5,284組合	5.19% 1,468組合	4.45% 3,816組合	7月5日	3.58% 5,272組合	3.64% 1,449組合	3.23% 3,823組合

政労使の意見交換（3月13日）

岸田総理 発言

本日は、春季労使交渉の集中回答日であり、経団連会長から、多くの大手企業で、昨年を大きく上回る水準の回答が出たとの御報告がありました。昨年を上回る力強い賃上げの流れができていることを心強く思います。30年続いたコストカット型経済からいよいよ次のステージに移行していくために、良い動きを確認できたと思います。

その上で、中小企業関係団体などの皆さんからは、賃上げを予定している中小企業は昨年より増えているが、大企業における**高い賃上げの動きが中小企業・小規模企業に広がっていくためには、労務費の価格転嫁が鍵となる**との発言がありました。**正に、中小・小規模企業における十分な賃上げによって裾野の広い賃上げが実現していくことが大切です。政府としては、このような賃上げの流れを継続できるよう、あらゆる手を尽くしてまいります。**

まず、**下請法違反行為については、勧告を含め、厳正に対処していきます**。また、公取委員長から報告がありましたが、労務費指針の周知・徹底状況の把握に向けたフォローアップのための特別調査を実施するとともに、取組が不十分な事業者について独占禁止法に基づき事業者名を今月中に公表することをお願いいたします。

加えて、昨年11月に策定した労務費指針の下、特に対応が必要とされている22業種について、各省庁は、本日の村井官房副長官の中間報告も踏まえ、自主行動計画の実施状況の把握、策定・改定等について加速をお願いします。

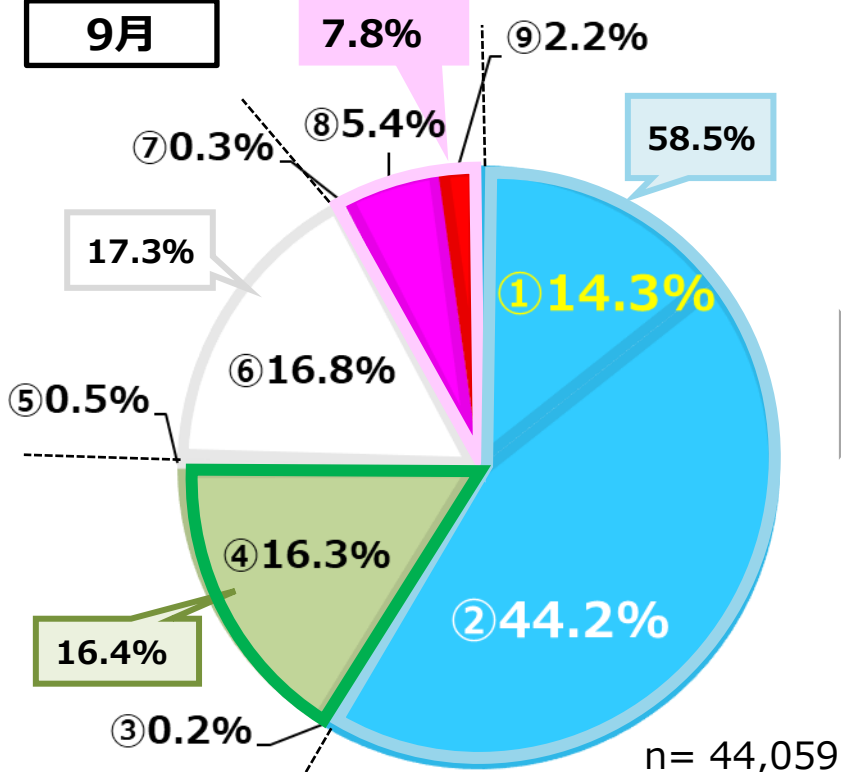


価格交渉の状況

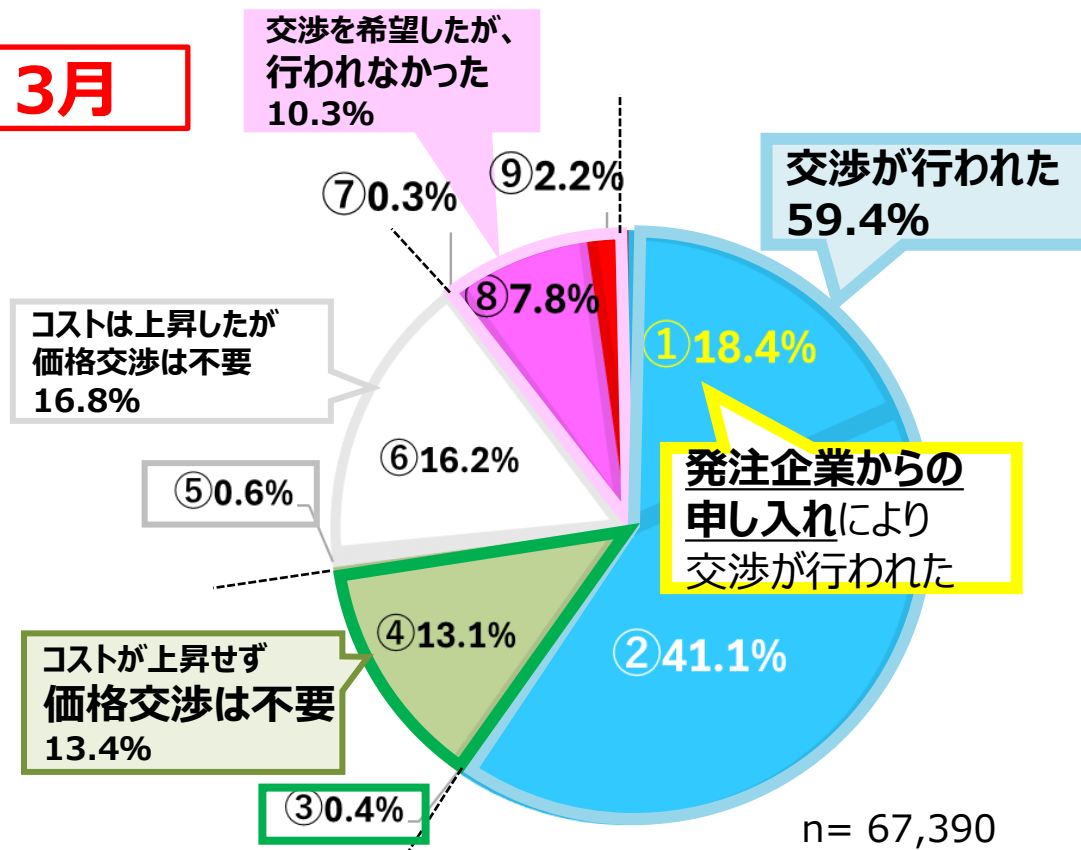
- 「発注企業から交渉の申し入れがあり、価格交渉が行われた」割合は、昨年9月から更に増加（下図の黄色① 14.3%→18.4%）。（昨年3月 7.7%）
- 発注企業との価格交渉が行われた割合も、微増（水色：58.5%→59.4%）。
⇒ 発注企業の方からの交渉申し入れも浸透し始め、価格交渉できる雰囲気は更に醸成されつつある。
- 一方で、「価格交渉を希望したが、交渉が行われなかった」割合が増加（ピンク色：7.8%→10.3%）。
⇒ 引き続き、労務費指針の徹底等による価格交渉の機運醸成が必要。

直近6ヶ月間における価格交渉の状況

9月



3月

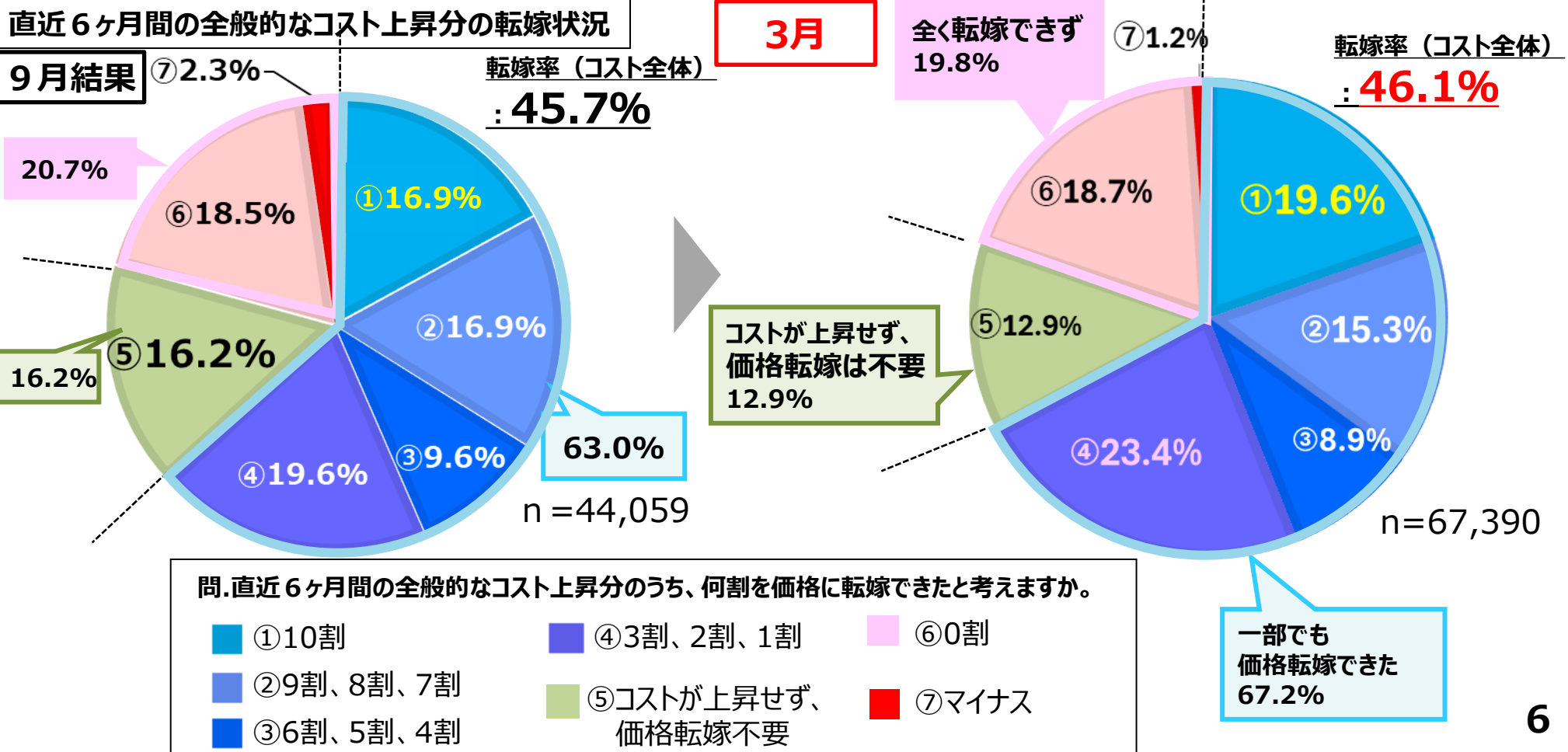


※①～⑨の凡例（中小企業への質問項目）は次ページ参照

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（**下図の黄色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（**水色**：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（**下図ピンク色**）。

⇒ 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。

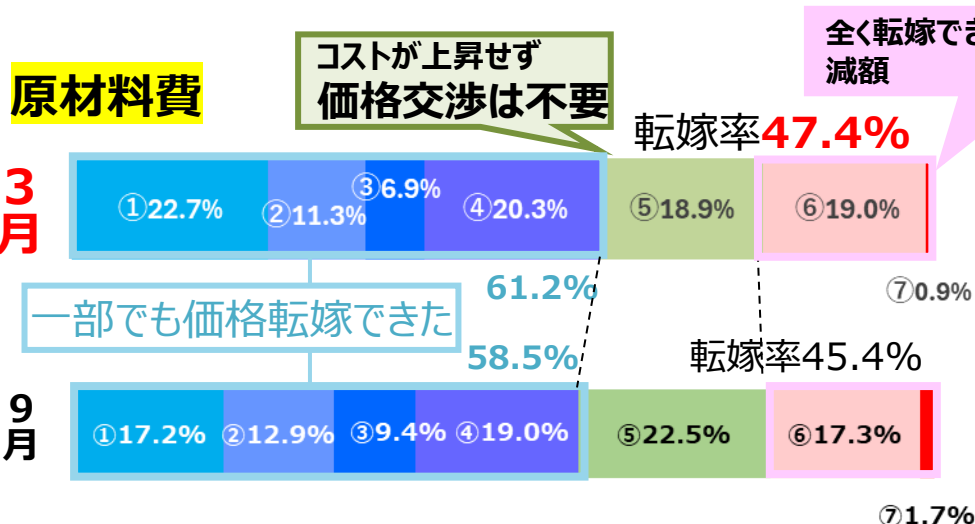


価格転嫁の状況②【コスト要素別】

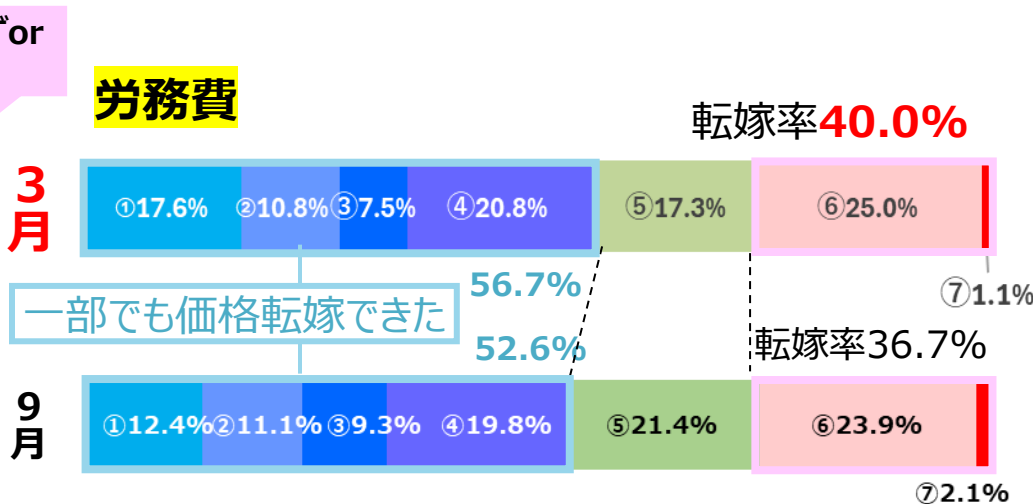
- 労務費、エネルギー費の転嫁率は、原材料費と比較して約7ポイント低い水準だが、前回（昨年9月）よりも差は縮小（▲10ポイント→▲7ポイント）。

⇒ 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。

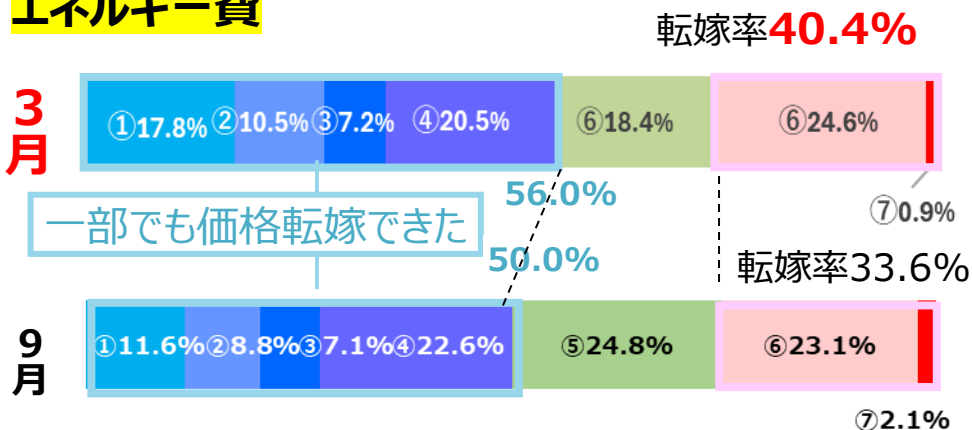
原材料費



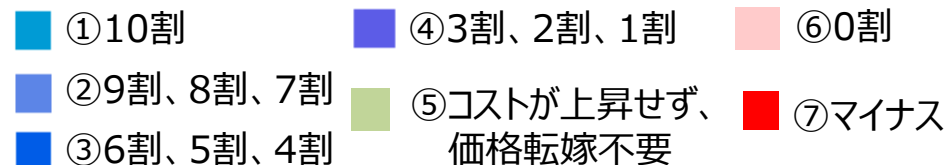
労務費



エネルギー費



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）（2023年9月の価格交渉促進月間の結果）

● 1月12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（220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。

	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
1	1010001000006	五洋建設(株)	16	イ	イ
2	1010001008668	J F E スチール(株)	11	イ	イ
3	1010001025515	N X 商事(株)	15	ウ	イ
4	1010001034730	(株)内田洋行	13	イ	イ
5	1010001088181	(株)セブン－イレブン・ジャパン	10	イ	イ
6	1010001092605	ヤマト運輸(株)	39	ウ	ウ
7	1010001098619	日鉄物流(株)	11	ウ	ウ
8	1010001112577	日本郵便(株)	11	イ	ウ
9	1010001132055	J C O M(株)	10	エ	ウ
10	1010401004837	N O K (株)	11	ア	イ
11	1010401009745	(株)小糸製作所	13	ア	ウ
12	1010401010455	(株)小松製作所	30	ア	イ
13	1010401013565	清水建設(株)	74	イ	イ
14	1010801001748	(株)荏原製作所	10	ウ	イ
15	1020001071491	富士通(株)	45	イ	ウ

**（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

●
●
●

(参考) フォローアップ調査アンケートはがき (2023年9月「価格交渉促進月間」)



郵便はがき

〒〇〇〇-〇〇〇〇
〇〇県〇〇市〇〇〇〇〇〇

株式会社〇〇〇
法務経理 ご担当者様

重要 経済産業省 中小企業庁からのお願い

2023年9月「価格交渉促進月間」に関する調査
この調査は、下請中小企業振興法に基づき実施しています。

前回の2023年3月調査の結果、約120社の価格交渉・価格転嫁状況の社名公表と、約20社への指導・助言が実施され、中小企業から価格交渉しやすくなったとの声が届いています。

【調査主体】
経済産業省 中小企業庁 (取引課)



【お問い合わせ先(事業委託先)】
(株)NTTデータ経営研究所
「価格交渉促進月間(9月)に関するフォローアップ調査」事務局
TEL0120-620-667 (受付時間:月~金 9時30分~17時30分 ※祝日を除く)
〒102-0093 東京都千代田区平河町2-7-9 JA共済ビル9階

ご質問項目(例)

※回答はWebアンケートにてお願いします

<価格交渉について>

問 直近6ヶ月間における貴社と発注側企業との価格交渉の状況について、ご回答ください。

1. 価格交渉を実現できた
2. 価格交渉は実現しなかった

・

<価格転嫁について>

問 直近6ヶ月間における費用の上昇分のうち、何割を価格に転嫁できましたか。

	10割	9割	8割	7割	6割	5割	4割	3割	2割	1割	0割	マイナス	価格改定の必要性なし
① コスト全般													
⇒	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
② コスト全般のうち労務費													
⇒	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
③ コスト全般のうち原材料費													
⇒	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
④ コスト全般のうちエネルギーコスト													
⇒	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○

【お問い合わせ先(事業委託先)】
株式会社NTTデータ経営研究所
TEL0120-620-667
(受付時間:月~金 9時30分~17時30分 ※祝日を除く)

【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）

(御参考：2022年12月27日) 公正取引委員会による社名公表

No	企業名	No	企業名
1	佐川急便（株）	8	トランコム（株）
2	三協立山（株）	9	（株）ドン・キホーテ
3	全国農業協同組合連合会	10	（株）日本アクセス
4	大和物流（株）	11	（株）丸和運輸機関
5	（株）デンソー	12	三菱食品（株）
6	（株）東急コミュニティー	13	三菱電機ロジスティクス（株）
7	（株）豊田自動織機		

「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」のポイント

- 価格転嫁の難しい労務費に関する「発注者、受注者それぞれが採るべき行動」の指針を、内閣官房・公正取引委員会が2023年11月に策定・公表。
- 受注者が価格交渉し易いよう、労務費、原材料費、エネルギーコストを分けて交渉するための価格交渉の様式例を添付。

〈価格交渉 様式例〉

・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・公正取引委員会）別添

価格交渉の申込み様式（例）

御見積書

〇年〇月〇日

（発注者） 御中

（受注者）

下記のとおり、御見積もり申し上げます。

見積日 年 月 日
有効期限 年 月 日

商品名（例：業務名、品番、件名）

合計金額 円

内訳

原材料価格、エネルギーコスト、労務費など、各コスト要素に分けて、それぞれ単価、小計等を作成

1 原材料価格（素材費、部品購入費等）

（例）				
	単価	数量	金額	（備考）旧単価（円） / 単価上昇率（%）
材料・品番 ・ ・ ・				
小計	円			

2 エネルギーコスト（電気代、ガス代、ガソリン代等）

（例）					
	単価	総使用量	貴社向け売上比率	金額	（備考）単価 上昇率（%）
電気代 ・ ・ ・					
小計	円				

3 労務費（定期昇給、ベースアップ、法定福利費等）

（例1）				
改定前の 労務費総額	労務費の上昇率 ※改定前の支払い実績（定期昇給、ベースアップ、法定福利費等）に最低賃金・春季労使交渉妥結額等の上昇率を乗じて算出	貴社向け売上比率	金額	
円	円	%	円	
（例2）				
現在の労務費単価	人数	労務費の上昇率 ※最低賃金・春季労使交渉妥結額等の上昇率	金額	
円/人・日	人・日	%	円	
小計	円			

4 その他

（例）設備償却費、保管料、輸送費等
小計 円

【発注者が採るべき行動】（ポイント）

- ① 転嫁を受け入れる取引方針を、経営トップまで上げて決定。その方針を社内外に示す。
- ② 受注者から求めがなくとも、定期的な協議の場を設ける。受注者から協議の求めがあればこれに応じる。
- ③ 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）に基づく根拠資料を、合理的なものとして尊重。

【受注者が採るべき行動】（ポイント）

- ① 価格転嫁サポート窓口や下請かけこみ寺、商工会・商工会議所等の窓口に相談するなど、積極的に情報収集して交渉する。その際に、添付の「価格交渉 様式例」も活用する。
- ② 根拠資料として、最低賃金上昇率などの公表資料を用いる。

労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針①

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くと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、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：要請あら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**。

労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針②

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、**6頁の様式**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：公表資料を活用して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。

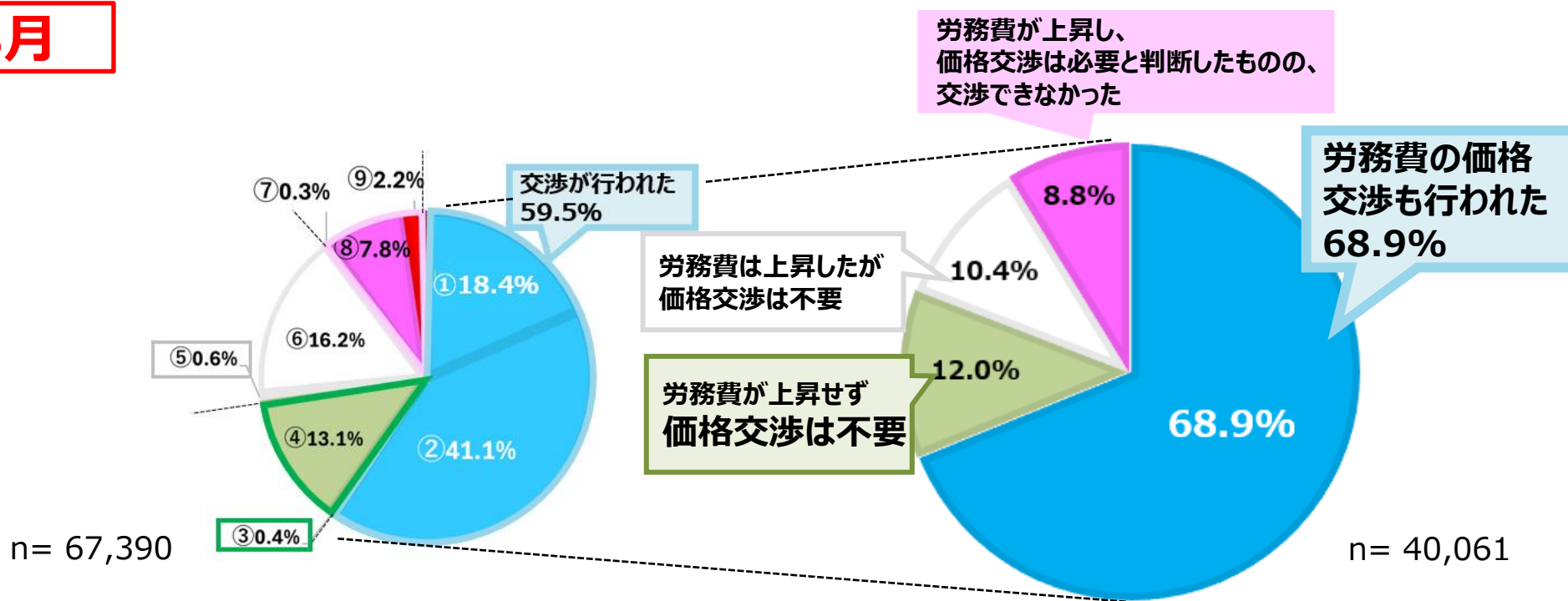
また、受注者が匿名で労務費という理由で価格転嫁の協議のテーブルにつかない事業者等に関する**情報を提供できるフォーム**を設置し、第三者に情報提供者が特定されない形で、**各種調査において**活用していく。

労務費についての価格交渉の状況

- 今回調査では、**昨年11月に「労務費の指針」が策定・公表**されたことを踏まえ、「**労務費について、価格交渉**できたか」調査。
- 価格交渉が行われた企業（59.5%）のうち、その**約7割において、労務費についても**価格交渉が実施された。
- 一方で、約1割（8.8%）の企業が、「**労務費が上昇し、価格交渉を必要と考えたが出来なかった**」と回答。そうした企業からの具体的な声は、以下の通り。（例：労務費アップは自助努力で対応すべき）

⇒ **引き続き、公正取引委員会等と連携し、「労務費の指針」を周知・徹底していく。**

3月



アンケート回答企業からの具体的な声

- ▲ 労務費については、「**自助努力で解決すべき**として、交渉自体を拒否」された。
- ▲ 労務費上昇分について要求される**エビデンスを示す事が出来ず**、諦めざるを得なかった。
- ▲ 価格交渉しようとしたが、「**労務費が上昇しているのは御社だけではありません。**」と言われ、交渉に応じてもらえなかった。
- ▲ **10年以上同様の業務（工事）**を請け負っている為、価格を毎年同じにしている。

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伝えて～

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
価格転嫁に役立つ原価計算も支援



下請かけこみ寺

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
不当なしわ寄せについて
相談や通報の受け付け



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・商工会議所の 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」になりうるかを把握しましょう。

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に回答することなく、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。



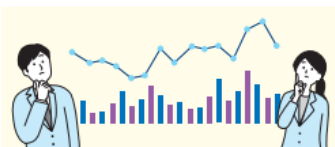
Tips

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、春季労使交渉の妥結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。

指針を
CHECK!



ここから価格交渉の
申込み様式例を
ダウンロードできます



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、最初提示された金額は交渉の範囲を限定する効果があるとされています
- 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

価格交渉ハンドブックの改訂

- 取引先と価格交渉を行うために準備しておくとよいツールや、交渉を行う上で押さえておくべきポイントなどを、まとめた価格交渉ハンドブックを改定し、「労務費指針」を追記。

政府の取組②

「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」を活用し、積極的な価格交渉を！

p.39

- 昨年、公正取引委員会が実施した特別調査では、コスト別の転嫁率（中央値）について、原材料費は80.0%、エネルギーコストは50.0%であるのに対し、労務費は30.0%と、労務費の価格転嫁が進んでいない現状が浮き彫りになりました。
- これを踏まえ、内閣官房・公正取引委員会は昨年11月「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」を策定し公表しました。
- 「指針」には、「発注者、受注者それぞれが採るべき行動」が記載されており、発注者が「指針」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こととされています。

【発注者が採るべき行動】（ポイント）

- ① 転嫁を受け入れる取引方針を、経営トップまで上げて決定。
 - ② 受注者から求めがなくとも、定期的な協議の場を設ける。
 - ③ 公表資料に基づく根拠資料を、合理的なものとして尊重。
 - ④ 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い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。
- 等 6 指針

【受注者が採るべき行動】（ポイント）

- ① **CHECK 3** 価格転嫁サポート窓口や下請かけこみ寺等に相談するなど、積極的に情報収集して交渉する。（P 12）
- ② **CHECK 2** 根拠資料として、最低賃金上昇率などの公表資料を用いる。（P 7）
- ③ **CHECK 6** 価格交渉の申し入れは受注者の交渉力が比較的優位なタイミングを活用して行う。（P 19）
- ④ **STEP3** 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。（P 30）

CHECK5 図表 労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針の例
～コスト費目別 交渉フォーマット（例）～

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・公正取引委員会）別添

価格交渉の申込み書（例）

（発注者） 〇年〇月〇日
（受注者）

下記のとおり、数量もり上げます。 発注日 〇年〇月〇日
発注時期

商品名（例：業務用、品名、件名）

合計金額 円

内訳

1 原材料費（原材料費、部品購入費等）

（例）

品名	数量	単価	（備考）価格（円）／ 数量（個）
材料：高層 コンクリート			
小計	円		

2 エネルギーコスト（電気代、ガス代、ガス料金代等）

（例）

品名	数量	単価	（備考）価格（円）／ 数量（個）
電気代 （100kWh）			
小計	円		

3 労務費（定額給付金、ベースアップ、法定福利費等）

（例1）

労務費の 項目	労務費の 金額	労務費の 単価	（備考）価格（円）／ 数量（個）
労務費の 項目	円	円	円

（例2）

労務費の 項目	労務費の 金額	労務費の 単価	（備考）価格（円）／ 数量（個）
労務費の 項目	円	円	円

4 その他

（例）労務費の
項目

小計 円

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

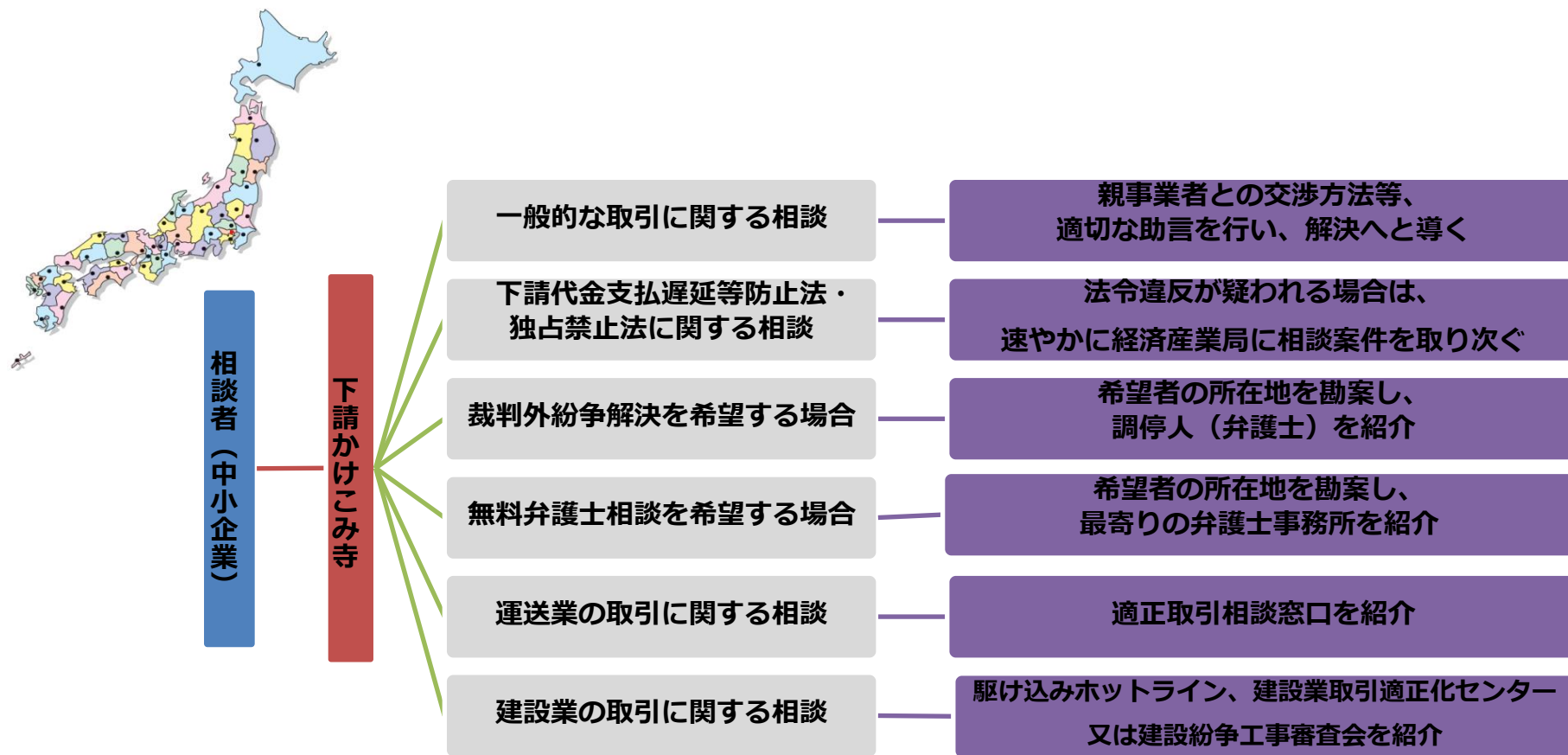
③原価を示した 価格交渉

④コスト増加に応じた支払い

取引先

下請かけこみ寺

- 各都道府県の下請企業振興協会の協力を得て、本部及び全国47都道府県に「下請かけこみ寺」を設置。
- 下請代金の減額など、企業間取引に係る様々な相談に、相談員等が対応。
- 裁判外紛争解決手続（ADR）手続きにより、簡易・迅速な紛争解決を実施。



「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、発注側の立場から、「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。

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

パートナーシップ構築宣言とは

宣言するメリット | 宣言の登録 | 会議・イベント | 登録企業リスト | お知らせ | FAQ・お問合せ

パートナーシップ構築宣言とは

宣言企業の取組事例集

経済三団体連盟による要請

大企業と中小企業が共に成長できる
持続可能な関係を構築するために！

パートナーシップ構築宣言とは

事例集

登録方法

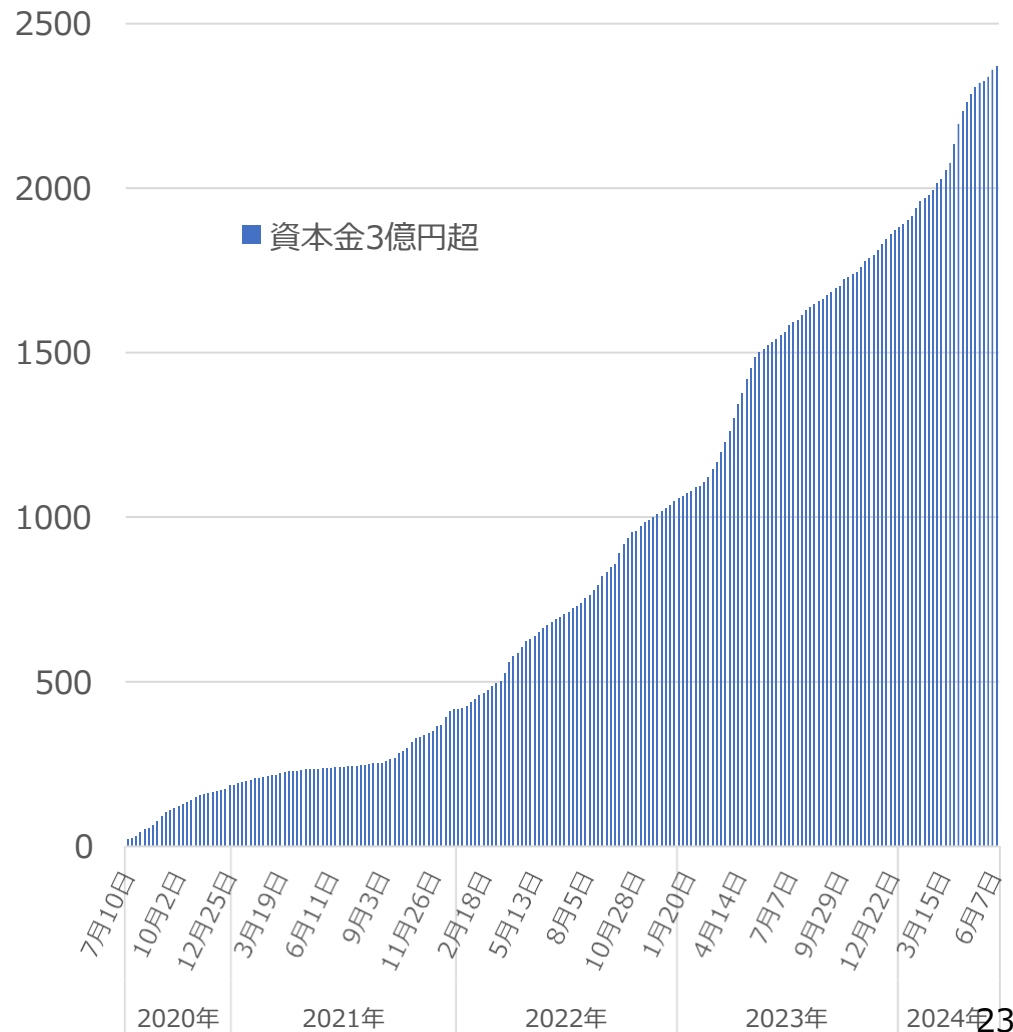
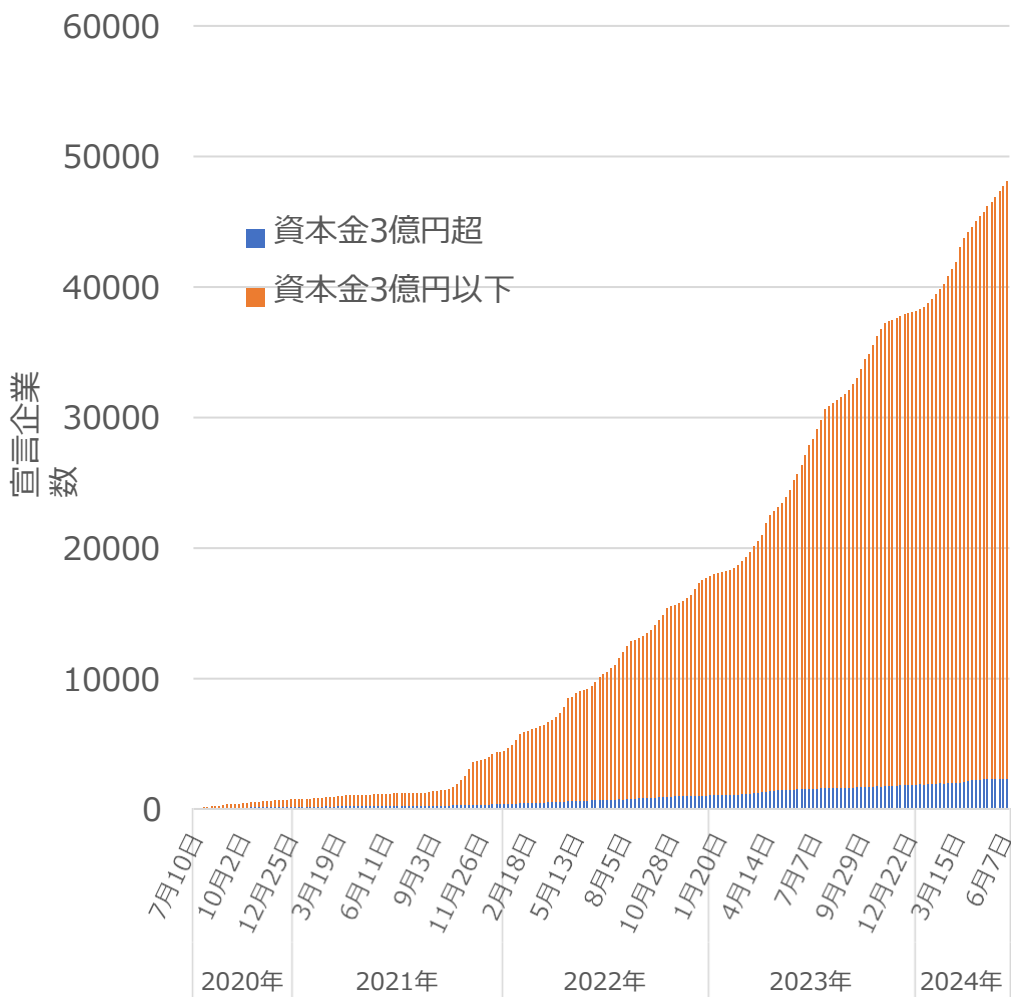
登録

登録企業リスト
現在の登録数
49,425 社

パートナーシップ構築宣言の宣言数

● 2024年7月4日時点で**49,425社**が宣言

■ 宣言数の推移



約束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^{※1}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^{※2}の対象となり得ます。

※1 一括決済方式の場合は、「代金の支払期日から代金債権の額に相当する金銭を金融機関に支払う期日までの期間」
※2 行政指導の対象は、下請法適用対象の取引



手形サイト60日



手形サイト90日



手形サイト120日

手形払い(サイト60日)の例 ※月末締め翌月末手形払いの場合



※政府は、2026年を目途とした、
紙の約束手形の利用廃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、繊維業は90日、その他の業種は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。

各種方針・計画上における約束手形の利用廃止に関する記載

成長戦略実行計画（2021年6月18日）

（3）約束手形の利用の廃止

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。さらに、小切手の全面的な電子化を図る。

経済財政運営と改革の基本方針2023（2023年6月16日）

（中堅・中小企業の活力向上）

…これらによるサプライチェーンの付加価値の増大とともに、その適切な分配を推進するため、「パートナーシップ構築宣言」を推進するほか、優越的地位の濫用に関する特別調査、重点5業種に対する立入調査の実施等、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※。…

※約束手形の利用廃止に向けたフォローアップも含む。



経済財政運営と改革の基本方針2024（2024年6月21日）

（3）価格転嫁対策

…。パートナーシップ構築宣言の更なる拡大と実効性向上に取り組む。中 小企業等協同組合法13に基づく団体協約の更なる活用の推進に向け、活用実態の調査や組合への制度周知に取り組む。サプライチェーン全体における手形等の支払サイト短縮・現金払い化、利用の廃止に向けた工程の検討を進める。

「型取引の適正化推進協議会」報告書（ポイント）

課題	現状	対処方針
論点①： 型の所有、取引条件	取引条件に対する指示が口頭等で曖昧	各項目に係る取引条件の明確化と書面化の徹底
論点②： 型代金・型相当費の 支払い	量産開始まで型代金・型相当費 が支払われず、支払も24回分割払で 資金繰りが苦しい	型の製造も委託する契約形態では、完成品の引き渡し時点で一括払い、資金繰りに課題のある発注側企業には更なる前倒し
論点③： 型の廃棄・保管	廃棄の取り決めが不明確で、廃棄 の判断がされない。保管メンテナンス等の費用は受注側負担	型の製造も委託する契約形態では、発注側が、廃棄の取り決めを定め、取り決めに基づき廃棄。 保管料は発注側負担。
論点④： 廃棄年数・保管費用項目等の実効的目安	産業実態に則した具体性のある目安の策定(自動車、産業機械、電機・電子・情報産業)	型の廃棄・返却の目安 - 量産期から補給期への移行の明確化 - 廃棄・保管に関する定期的な協議・連絡 - 廃棄を前提に協議する型の経過年数の明確化 (自動車：量産終了後15年、産業機械：量産終了後10-15年、電機・電子：最終生産後3年) 型保管費用項目の目安 - 土地建物費等項目を明確化
論点⑤： 型の技術・ノウハウ	発注側企業から、一方的に型、図面データ等の提供を要請され、第三者に譲渡等	- 秘密保持契約を含めた取決めの書面化（意図せざる図面やデータの流出防止） - 型の製作技術・ノウハウに対する対価の支払い

※型の所有実態、型に対する制限、要請等の内容を踏まえて、取引を3類型に整理

取引類型A：型についても取引（請負等）を行う場合

取引類型B：取引の対象は部品であるものの、型についても部品に付随する取引として型相当費の支払いや製作・保管の指示等を行う場合

取引類型C：その他

下請法の執行事例（金型の無償保管）

- 令和5年11月、親事業者が所有する金型を下請事業者に無償で保管させていた行為及び無償で棚卸し作業を行わせた行為について、下請法に違反するとして勧告

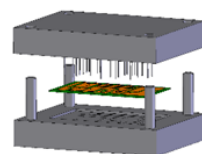
サンケン電気株式会社に対する勧告（概要）

サンケン電気(株)（親事業者）

下請事業者（16名）

下請取引の内容

サンケン電気(株)が販売する又は製造を請け負うパワー半導体製品の部品又は附属品の製造（製造委託）



※金型イメージ図
(サンケン電気(株)提供)

違反行為の概要（不当な経済上の利益の提供要請の禁止）

サンケン電気(株)は、下請事業者との取引に関して、自社が所有する金型を貸与していたところ、当該金型について、

①一部の下請事業者から**長期間発注が無いこと等を理由として廃棄等の希望を伝えられていたにもかかわらず、又は**

②**サンケン電気(株)自身も次回以降の具体的な発注時期を示せない状態になっていたにもかかわらず、**

なお下請事業者に無償で保管させ続けるとともに、金型の現状確認等の棚卸し作業を毎年2回行わせていた。

（下請事業者16名・金型386型）



勧告内容

サンケン電気(株)は、

- 今後、下請事業者に不当な経済上の利益の提供要請を行わないことを取締役会の決議により確認すること
- 下請法の遵守体制を整備すること

など

サンケン電気(株)は、下請事業者16名に対し、**金型保管サービス提供事業者【注】の価格例等を提示して見積書を徴収した上で、無償で金型を保管させるとともに棚卸し作業を行わせたことによる費用に相当する額（1136万9160円）を支払っている。**

【注】我が国における金型等の無償保管要請の問題が顕在化する中で、現在、金型の保管サービスを提供する事業者も存在する。

(参考) 最近の下請法に基づく勧告事案

勧告対象事業者	違反行為類型	概 要
廣川(株) (R5.3.8)	減額	「歩引」の額、「でんさい手数料」の額等を下請代金の額から減じていた。
岡野バルブ製造(株) (R5.3.16)	不当な経済上の利益の 提供要請	自社が所有する木型等を用いて製造する部品の発注を長期間行わないにもかかわらず、木型等は無償で保管させていた。
(株)キャメル珈琲 (R5.3.17)	①減額 ②返品 ③不当な経済上の利益 の提供要請	①自社の各店舗への配送が不要なオンラインストア販売用の商品について、「センターフィー」として、下請代金の額から減じていた。 ②下請事業者から商品を受領した後、納品時の品質検査を行っていないにもかかわらず、瑕疵があることを理由として、当該商品を引き取らせていた。 ③②の返品の際に下請事業者に対し、「契約不適合商品処理負担金」を自己のために提供させていた。
工機ホールディングス(株) (R5.3.27)	買いたたき	原材料価格の上昇等を背景として単価引上げを求める下請事業者に製造原価未満の新単価を受け入れさせていた。
(株)ナフコ (R5.3.29)	返品	下請事業者から商品を受領した後、当該商品に係る受入検査を行っていないにもかかわらず、当該商品に瑕疵があることを理由として、当該商品を引き取らせていた。
(株)ノジマ (R5.6.29)	減額	「拡売費」の額、「物流協力金」の額等を下請代金の額から減じていた。
サンケン電気(株) (R5.11.30)	不当な経済上の利益の 提供要請	自社が所有する金型を貸与していたところ、当該金型について、一部の下請事業者から長期間発注が無いこと等を理由として廃棄等の希望を伝えられていた、又は自社自身も次回以降の具体的な発注時期を示せない状態になっていたにもかかわらず、引き続き、無償で保管させるとともに金型の現状確認等の棚卸し作業を行わせていた。
(株)伊藤軒 (R5.12.22)	①減額 ②返品	①「春夏協賛」の額、「秋冬協賛」の額等を下請代金の額から差し引くことにより、下請代金の額を減じていた。 ②下請事業者から商品を受領した後、当該商品に係る品質検査を行っていないにもかかわらず、当該商品に瑕疵があることを理由として、当該商品を引き取らせていた。
(株)メタルテック (R6.1.23)	減額	「屑費」を下請代金の額から減じていた。
王子ネピア(株) (R6.2.15)	不当な給付内容の変更 及び不当なやり直し	下請事業者が必要な資材等を確保して納品の意思表示を行っているにもかかわらず、発注の一部を取り消すことにより、下請事業者は、既に手配していた、資材の仕入代金等を負担していた。
ダイオーロジスティクス(株) (R6.2.21)	購入・利用強制の禁止	自社が提供する貨物の運送が、本件下請事業者に委託する貨物の運送と直接関係がないにもかかわらず、自社が提供する貨物の運送の利用を余儀なくさせていた。
サンデン(株) (R6.2.28)	不当な経済上の利益の 提供要請	自社が所有する金型等を貸与していたところ、当該金型等を用いて製造する部品又は附属品の発注を長期間行わないにもかかわらず、下請事業者に対し、無償で保管させていた。
日産自動車(株) (R6.3.7)	減額	「割戻金」を下請代金の額から減じていた。
コストコホールセールジャパン(株) (R6.3.12)	①減額 ②返品	①「クーポンサポート」又は「オープニングサポート」の額を下請代金の額から差し引き又は支払わせていた。 ②下請事業者から商品を受領した後、当該商品に係る品質検査を行っていないにもかかわらず、当該商品に瑕疵があることを理由として、当該商品を引き取らせていた。

R 5 年度下請Gメンヒアリング結果（調査概要・ヒアリング件数）

- 全国の中小企業に対して、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 年度は、令和 5 年4月～12月までに、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	地域別	地域	件数	割合	地域	件数	割合
	1億円超	233	2%		北海道	416	3.5%	中国	650	5.5%
	5千万円超～1億円以下	1,880	16%		東北	879	7.5%	四国	416	3.5%
	1千万円超～5千万円以下	5,048	43%		関東	4,845	41.3%	九州	929	7.9%
	1千万円以下	4,564	39%		中部	1,232	10.5%	沖縄	163	1.4%
					近畿	2,195	18.7%			

下請Gメンヒアリング分析結果

A テーマ別

- 1 価格転嫁
- 2 支払条件
- 3 型取引
- 4 書面
- 5 在庫
- 6 多重下請構造
- 7 取引先との関係性
- 8 知財
- 9 下請法適用外

B 業種別

自主行動計画 策定業界

- | | |
|-----------------|----------------|
| 1 自動車・自動車部品 | 11 金属産業 |
| 2 素形材 | 12 化学産業 |
| 3 機械製造業 | 13 トラック運送 |
| 4 航空宇宙工業 | 14 建設業・住宅業 |
| 5 繊維 | 15 放送コンテンツ・アニメ |
| 6 電機・情報通信機器 | 16 印刷業 |
| 7 情報サービス・ソフトウェア | 17 広告業 |
| 8 流通業 | 18 食品産業・飲食業 |
| 9 建材・住宅設備業 | 19 その他 |
| 10 紙・紙加工業 | |

自主行動計画 未策定業界

- | | |
|---------|-------|
| 20 医薬品 | 22 旅行 |
| 21 医療機器 | |

資料の見方等

- ① ここで紹介する生声は、各業界関係者等の参考となる重要かつ特徴的な事例を選定した。業種は「取引先(発注側)の業種」で分類している。
- ② 生声のうち、「●よい事例」は、価格転嫁の実現等の取引適正化が進んだことが確認できる事例、「▲注意を要する事例」は、下請関係法令やこれらを踏まえたガイドライン・自主行動計画に鑑みて懸念が認められるものであり、各業界においても是正に向けて努力いただきたい事例、を意味する。
- ③ 紙幅の都合上、紹介事例の数は限定しているが、それぞれの項目・業種において、ほかに問題が見られないことを意味するものではない。

【テーマ別分析】価格転嫁①

➤ 労務費については、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、人材育成に必要な経費と組合わせた説明や最低賃金の引上げ幅等をベースに交渉を行うことで認められたケースも存在。なお、労務費の転嫁を踏まえて賃上げを行ったとする事例も見られる。

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】

【テーマ別分析】価格転嫁②

- エビデンスを用意することで価格転嫁が円滑に進む場合がある一方で、データ作成の手間が大きく対応できない場合や、仕入れ原価等の詳細データを求められる場合もある。同様の資料提供が今後の慣行となると価格交渉が返って困難になるという不安の声もみられる。
- 価格転嫁が進まない声の中に、相当の期間、価格が据え置かれている事例が存在。長年の慣行とあきらめている事例や、上位企業に決定権があるからとあきらめる事例があるが、交渉で改善した事例もある。

エビデンス

- 製作に関し自達する原材料費、加工費、エネルギーのコスト上昇分を積算したコストテーブル資料を提示し、価格改定交渉を2023年の●月から行い2023年●月の請求から自社の要求どおりの●%上乗せの価格改定ができた。【素形材－金属製品】
- ▲ 労務費、電気代、運送代等のコスト上昇分の価格転嫁は難しい。コスト上昇分の上乗せについて、取引先に価格改定を要請をしたところ、根拠を求められ、コストが上がったデータなど半年分のエビデンスを要求された。データ作成に手間がかかり、自社の負担が大きいのので、提出しなかった。【自動車部品－金属製品】
- ▲ 値上げ交渉では他社への転注も匂わせるような恫喝もある厳しい内容であった。取引先から副資材の値上げ申請時、エビデンスをつけるように言われているが、仕入れ原価が丸裸となるため、断っている。【建設機械－素形材】
- ▲ 詳細な原価管理会計で作成したエビデンスを提出するように言われ、相当な時間と手間を要して詳細資料を作成し価格交渉を行い、希望通りの価格改定を実現した。原価に関する必要以上に詳細な資料の提出を求められており、今後の値上げ交渉に際して今回同様の資料を提出することを慣行とされたのでは、値上げ交渉は困難になってしまう。【半導体製造装置－素形材】

据え置き

- 20年以上前から価格料金表が存在し、市価の半値以下という状態が続いていたが、自分への代替わりを機に先月交渉を実施、結果、出張の距離に合わせて高速費等の手当が出るようになり、今月から十分に納得のいく価格となった。先代までは何も言わずに黙々とやっていたが、やはり言うべきは言うに限る。【産業機械－機械修理】
- ▲ 自社指名の見積もり依頼となるが10年前と概ね同額単価によって見積り、最上位企業の了解によって決定される。電気料金、燃料費、副資材、加工具、運送費など全てが値上がりしているが、10年前の価格設定でなければ最上位企業に見積もり価格が通らないことを理由に価格改定を認めてもらえていない状況であり、値上がりしたコストは全て自社で吸収することで見積もり提出の90%以上が受注できている。【自動車部品－金属製品】
- ▲ 制作費は20年間で1度だけ価格改定したのみ。毎年価格改定要請は行っているが価格改定は実現していない。【放送－映像製作】
- ▲ 昭和50年代頃作成の価格表から全く価格改定されていない。これまで何度も価格交渉をしており、直近では2023年●月頃に交渉を打診したが、聞く耳持たずの状況が続いている。その他の型枠業者と価格を比較すれば約半値であるため、仕事を断りたいが、型枠以外で建築杭打ち工事の機材も受注しているため、利害得失を考慮し止む無く受入れている。【建設－建設】
- ▲ 加工賃・運賃の部分の価格を必要に応じて協議したいが、競争過多でどこかに注文が流れてしまうことを常に懸念し十分な価格見直し要請ができていない。過去8年間価格を見直ししていないため2023年●月に1キロ当たり●円値上げ要請したところ「無理です。親会社が認めてくれないから」とゼロ回答され断られてしまった。【繊維－繊維】

【テーマ別分析】価格転嫁③

- 価格改定が行われても一度きりで継続的な協議につながらない場合が存在。発注企業側から今後は年2回の協議をしていくという提案がなされたり、発注企業側から価格協議に関するアンケートが送付される事例もある。
- 中小企業庁としては年2回の価格交渉促進月間を設定しているが、これを機会に継続的なやり取りを行い、信頼のある取引関係を構築することが期待される。

取引先との関係性

- 取引先からは原材料値上げのための詳細なエビデンスを要求されることもなく、自社が値上げを要求する見積書を提示することで原材料高騰による自社の苦しい状況を察してもらえ対応してもらえた。取引先は従来から自社の値上げの申入れについては概ね受入れてくれており、信頼関係が長年続いている。【医療機器－金属製品】
- 今後、全国的に頻繁な賃金の上昇があるときには、半年ごと（バブル期に実績あり）や毎年の見直し（引上げ）が考えられる。2023年●月に、取引先より「これからは●月と●月に価格協議をしていこう」と提案があり自社は安心している。また、労務費単価引上げ分はすべて自社社員の賃上げの原資としており●%強の賃上げができた。【建材・住宅設備－建材・住宅設備】
- 価格交渉は年1回行っており、ほぼ満足できる価格で取引を行っている。2023年●月に、エネルギーや加工賃（人件費）のコスト上昇分が取引価格へ転嫁されているか否かのアンケート送付があり、コスト上昇分についての価格改定協議に応じるとのことである。【建設機械－金属製品】
- 取引先から、物価高騰及び賃上げ等による価格改定の申出が文書であり、2023年●月以降の時間単価について設計等作業●円及び翻訳●円が、それぞれ●円改訂され雇用維持の原資になり自社の賃上げに繋がったことは大変ありがたい。【情報サービス－サービス】
- 製品の見積には原材料費、エネルギー費、労務費等の値上がり分●%は全て反映させているが、有難いことに全て認めてもらっている。昔から密な付き合いをしており、原材料費等の値上がり時には取引先から価格反映の打診があった。商談時に最近の原材料・エネルギー等のコストアップに対し「下請事業者だけにコストを押し付けない」と取引先担当者が価格転嫁を受容してくれている。【建設機械－金属製品】
- 月1回の取引先との定例会で価格に関する情報交換を行っている。定例会の場で、都度価格の見直しが行われる。協議の結果、人月単価・単金アップの提案が100%認められている。【情報サービス－情報サービス】
- ▲ 2023年●月、原材料費の高騰、賃金引上げによる労務費増のため価格改定を申出て、希望価格の約●%程度改定が認められた。コスト増の内容は、インキ価格が1.3倍、プラスチック材料が1.5倍、エネルギー費が1.5倍であり、●%程度の値上げでは満足できるものではないため、2023年●月に再度、値上げ要請を行ったが、●月に値上げしているとの理由で協議に応じてもらっていない。【印刷－印刷】

【テーマ別分析】価格転嫁④

価格転嫁の実態

- ▲ 最上位企業の競合先が低価格の中国や韓国企業であることから、取引先及び自社の下請代金については厳しい状況にあり、新規品、継続品共に見積りに生産コスト上昇分（エネルギー、労務費等）を転嫁できない状況にある。特に新規品については引合自体が少なく、同業他社の競合も多いことから価格競争は一段と厳しくなっており、損益分岐点ギリギリの価格提示をしても受注できない場合が多い。【化学－化学】
- ▲ 取引先は基本的に指値で発注してくる。カメラマン一人あたりの日当や30分番組の制作費など慣例的に決まっている価格があり、30年程度変わっていない。転注の恐れもあるため価格交渉はできない。【放送－映像製作】
- ▲ 取引先からは「上位取引先が納得しないと値上げはできない。交渉に時間がかかる」と言われた。その後、自社の仕入先である糸メーカに価格見込みを確認し、エネルギー料金、物流費、工賃等の値上げを見積り、2024年●月を値上目標として2023年●月から交渉を再開。取引先から最上位の取引先迄の商流には3～4の取引先が間に入り、自社は交渉に時間がかかるのは覚悟している。【繊維－繊維】
- ▲ 住宅設備機器の品番によって工賃は決まっているのだが、取引先より毎回受託業務の工賃が提示される。その理由として、取引先が一般消費者に販売する価格に工賃が左右されることが多く、取引先が一般消費者に値引き販売した場合は、通常決められた工賃より引下がってしまうことが多い。【建材・住宅設備－建設】
- ▲ 2022年春に金属の国際市況に連動した原材料コストの上昇を名目に原材料コスト見合いの●%の値上げを申入れ、満額受容された。（製品価格の●%）。2023年●月に外注工程でのメッキ加工を含めた電力コストの上昇を名目に●%の値上げを検討していたが、新規引合い、受注件名の増加があった為、営業政策もあり、見送った。結果として、受注量が増えて満足している。【医療機器－金属製品】
- ▲ 2021年頃から取引先の調達価格の見直しが行われるようになった（相見積もりで最安値を優先するとの情報）。2022年●月から順次継続品価格の再見積りを要求され、その結果全ての商品が価格面で失注してしまった。競合他社では加工できない技術的に加工難易度の高い商品のみ2023年●月再受注できた。これでは今後、価格転嫁の申請は言い出せないと考えている。【紙－紙】
- ▲ 自社として再受注によって工場を稼働させる事を優先に考えている。継続での価格見直しが厳しいこともあり、比較的成本・利益を見て貰える新規受注時に、頑張っで価格交渉をするようにしている。価格面で失注するかどうかの瀬戸際の場合、赤字でも受注することがゼロとは言えない。【電機・情報通信機器－金属製品】

その他

- 価格交渉の提案は聞いてくれており、2022年に円安による輸入原料の価格が大幅に上昇しときに、為替レートの変動は取引先で負担してほしいことを申入れ、ドルベースのレートに基づく取引の仕組みをOKしてもらった。また、原材料の値上げも受け入れて貰っており、100%価格に反映している。【医療機器－化学】
- ▲ 物流子会社の管理者は3年から5年で転勤するため、自分の代で価格が変更されないように部下に指示をする。荷主や物流会社が積極的に値上げに応じて企業イメージが上がり、値上げが管理者のプラスの査定に結びつくという風潮が広まらなければ価格転嫁は進まない。【道路貨物運送－道路貨物運送】
- ▲ 2021年●月に値上げの申入れした際、値上げの要請に応じるどころか、転注を匂わせて現状単価の値下げを要請してきた。仕方なく値下げに応じ、2023年●月時点でも価格はそのまま据置かれている。取引先担当者によると競合先他社は同等品にもかかわらず値上げの申入れがないとのことであり、それを理由に価格改定の要請を受けてくれない。【小売－鋳業】

【業種別分析】自動車・自動車部品①（1,019件）

- 価格交渉について、長期間固定されていた価格が、下請事業者の要求を満額認める形で改定されたとの好事例がある一方、長期間の単価据置きがまだ残るとの声や、交渉時に詳細なエビデンス要求があり交渉と断念したとの声も。
- 支払条件について、長期の支払サイトによる手形取引等がいまだ存在しているとの声が特にティア2以下の取引において目立つ。
- その他、型の保管費用や廃棄の交渉が進まないとの声や、補給品への切り替えの連絡がないことが常態化しているとの声など、旧態依然の取引条件が変わらないことに不満を持つ事業者も。

価格交渉・価格転嫁

- 継続品の価格が30年来据置かれていたが、2022年●月に電力代・人件費上昇分及び設備投資分を加味して従来価格の●倍の見積りを提出し、満額認められた。【自動車部品－金属製品】
- ▲ 新規取引の価格について、取引先から10年超固定されたままの単価が一方向的に通知された。【自動車部品－金属製品】
- ▲ 取引先も、取引先上位の企業から原価低減要請を受けているらしく、自社との価格交渉はそれを受けてのものとなるため、原材料費の値上がり分を価格転嫁することが精一杯で電気代や労務費は10年以上据置きのままである。【自動車部品－化学】
- ▲ 労務費、電気代、運送代等のコスト上昇分の上乗せについて、取引先に価格改定を要請をしたところ、半年分の詳細なエビデンスを要求された。データ作成に手間がかかり、自社の負担が大いことから、交渉を断念した。【自動車部品－金属製品】
- ▲ 原材料は有償支給で値上がりは価格に転嫁できておりエネルギーコスト上昇分も別途一時金として支払われているが、副資材及び労務費等の上昇で採算が厳しい部品については、昨年値上げ要請を行ったところ転注された経験があり、値上げ交渉ができない状況。【自動車部品－金属製品】
- ▲ 2023年●月に、原材料の高騰により3割ほど原価が上がっている継続品の値上げをお願いしたが、拒否されただけでなく、逆に数%の値下げとなった。原材料の仕入れロットを大きくして、仕入れ価格を抑える努力はしているが、結果として生じる在庫のリスクは自社が抱えている。●年前に取引先の担当者が変わってから、相見積もりをとるとの言葉や、突然の転注が派生しており、怖くて価格転嫁を申出ることができない。【自動車部品－化学】
- ▲ 2023年●月に、根拠資料を提出した上で加工費●%の値上げを申請したが、取引先上位企業から一部しか値上げを認めないとの回答があったとのことで、再交渉を行っているところ。【自動車部品－金属製品】
- ▲ 自社のコスト低減の工夫やVA提案などの技術的な努力の成果も、定期的な原価低減要請があることによって意味がなくなってしまう。【自動車部品－金属製品】

支払条件

- 取引先の方から、2023年●月以降現金支払いに変更する旨の申出を受けた。現金化に伴う金利引き等もない予定。【自動車－金属製品】
- ▲ 電子記録債権のサイトが125日になっており、また、賃金部分も電子記録債権での支払い（※）となっている。取引先に支払手段とサイト短縮を要請しているが進んでいない。【自動車部品－金属製品】
※下請中小企業振興法の「振興基準」では、「少なくとも賃金に相当する金額については、全額を現金で支払うものとする。」とされている。
- ▲ 取引先とは、20年以上の間継続して、165日サイトの手形で取引していた。当該支払条件は割引困難な手形に相当するのではないかと考えているが、自社は同社との価格転嫁の交渉を優先しており、支払条件の交渉はできていない。【自動車部品－金属製品】

型取引

- ▲ 金型の保管場所がデッドスペースとなりっており困っている。保管費用はもらっていない。【自動車部品－化学】
- ▲ 金型の保管や廃棄について書面による取り決めがなく、保管費用は支払われていない。量産終了後の金型の引き取りや廃棄も応じてもらえない。ここ数年、型取引について報道等でクローズアップされたこともあり、取引先担当者に廃棄の申入れをしているが、自分が担当している間に結論を出したくないのか、のりくらりと交わされて交渉が進まない。【自動車部品－金属】
- ▲ 2年ほど前から、型製作を伴う新規受注の都度、休眠型の返却又は保管費用支払を要請しているが、取引先上位の企業が保管費用支払を認めない等の理由で協議が進まない。【自動車部品－金属】
- ▲ 20年以上前から、型代金は量産開始から24回支払いになっており、昨年度の新規案件時に型代金の一括支払いを要請したが、長年の慣習で変更できないと断られた。【自動車部品－化学】

経済財政運営と改革の基本方針 2024

(令和6年6月21日 閣議決定)

1. デフレ完全脱却の実現に向けて

- (中略)物価上昇を上回る所得の増加を確実に実現する。そして、この流れを来年以降も持続させるため、あらゆる政策を総動員して賃上げを後押しし、国民一人一人の生活実感を高めていく。このため、重層的な取引構造となっている業種を含め、**サプライチェーン全体で適切な価格転嫁が行われるよう、官民双方で取組を更に強化**するとともに、企業の稼ぐ力を強化することによって、来年以降、物価上昇を上回る賃上げを定着させていく。

(3) 価格転嫁対策

- 新たな商慣習として、サプライチェーン全体で適切な価格転嫁を定着させる「構造的な価格転嫁」を実現する。このため、**独占禁止法の執行強化、下請Gメン等を活用しつつ事業所管省庁と連携した下請法の執行強化、下請法改正の検討等を行う。**
- 中小企業等協同組合法に基づく団体協約の更なる活用の推進に向け、活用実態の調査や組合への制度周知に取り組む。**サプライチェーン全体における手形等の支払サイト短縮・現金払い化、利用の廃止に向けた工程の検討を進める。**
- 中小企業が、取引・決算データを一括管理し、そのコスト構造を可視化することによって、それを活用する形で価格転嫁を円滑に進め、収益を改善できるよう、2024年度中に、内外におけるそうしたデータの管理・活用の取組に関する実態調査を行う。**官公需について、労務費等の価格転嫁徹底を目的とした期中の契約変更等に対応するため、必要な予算を確保する。**

下請取引適正化のための講習会①

- 製造業、卸売業、小売業、サービス業及び運輸業に属する下請取引のある親事業者の外注（購買）業務を担当・管理している方々を対象とした**下請法の解説**、併せて下請取引に係る社内整備体制の解説並びに下請中小事業者の**価格交渉力強化に向けた適正取引講習会（下請法、価格交渉）**をそれぞれ開催。

▶オンライン講習会（毎月4回程度開催）

- 下請法講習会（基礎編） 令和6年度受講者 **1,825名** ※6回実施時点 （令和5年度 3,501名※52回実施）
- 価格交渉講習会（基礎編） 令和6年度受講者 **96名** ※初回実施時点 （令和5年度 1,690名※68回実施）

▶e-learning（下請法、価格交渉実践編）

- 登録者数 **25,416人** ※7月1日時点

▶対面講習会（令和6年度は地域の新聞社や経済団体とも連携。47都道府県×4回開催）

- 価格交渉講習会（基礎編） 6月28日 秋田会場 参加者 **67名**

【長野会場 開催予定】協力：信濃毎日新聞社

8月20日 主催：上田商工会議所

9月12日 "：松本商工会議所

11月15日 "：長野商工会議所

12月6日 "：飯田商工会議所

適正取引支援サイトにて、
順次、参加申し込み受付開始！



お手持ちのPC・スマホからe-learning受講・講習会申込可能。

「適正取引支援サイト」で検索！ <https://tekitorisupport.go.jp/>



適正取引支援サイト

下請取引適正化のための講習会②

- その他セミナーやシンポジウムを開催

▶取引適正化推進シンポジウム

9月の「価格交渉促進月間」に合わせ、価格転嫁・交渉を実現するパートナーシップ構築に向け、有識者からの基調講演や事業者の取組事例を紹介するシンポジウムをセミナー形式で開催し、動画配信（WEBライブ配信、アーカイブ配信）。

令和5年度の動画再生回数 2,377回再生。

令和6年度の開催予定：9月4日（水）

▶その他セミナー

- ・ 読売新聞主催特別セミナー「目覚めよ J A P A N」：7月23日開催（オンライン＋アーカイブ）
- ・ 日刊建設工業新聞社主催セミナー「建設未来フォーラム」での講習会：9月11日開催（オンライン）
- ・ 日刊工業新聞社主催展示「2024秋展」での講習会：9月18～20日開催（@東京ビッグサイト）
- ・ 物流ウィークリーと日本SCM協会によるハイブリッドセミナー：10月3日開催（オンライン）