

価格転嫁・取引適正化に係る最近の動きと 今後の対策

令和6年12月23日

東北経済産業局



大阪・関西万博
公式キャラクター
ミヤクミヤク

1. 取引適正化・価格転嫁に向けた政府全体での取り組み

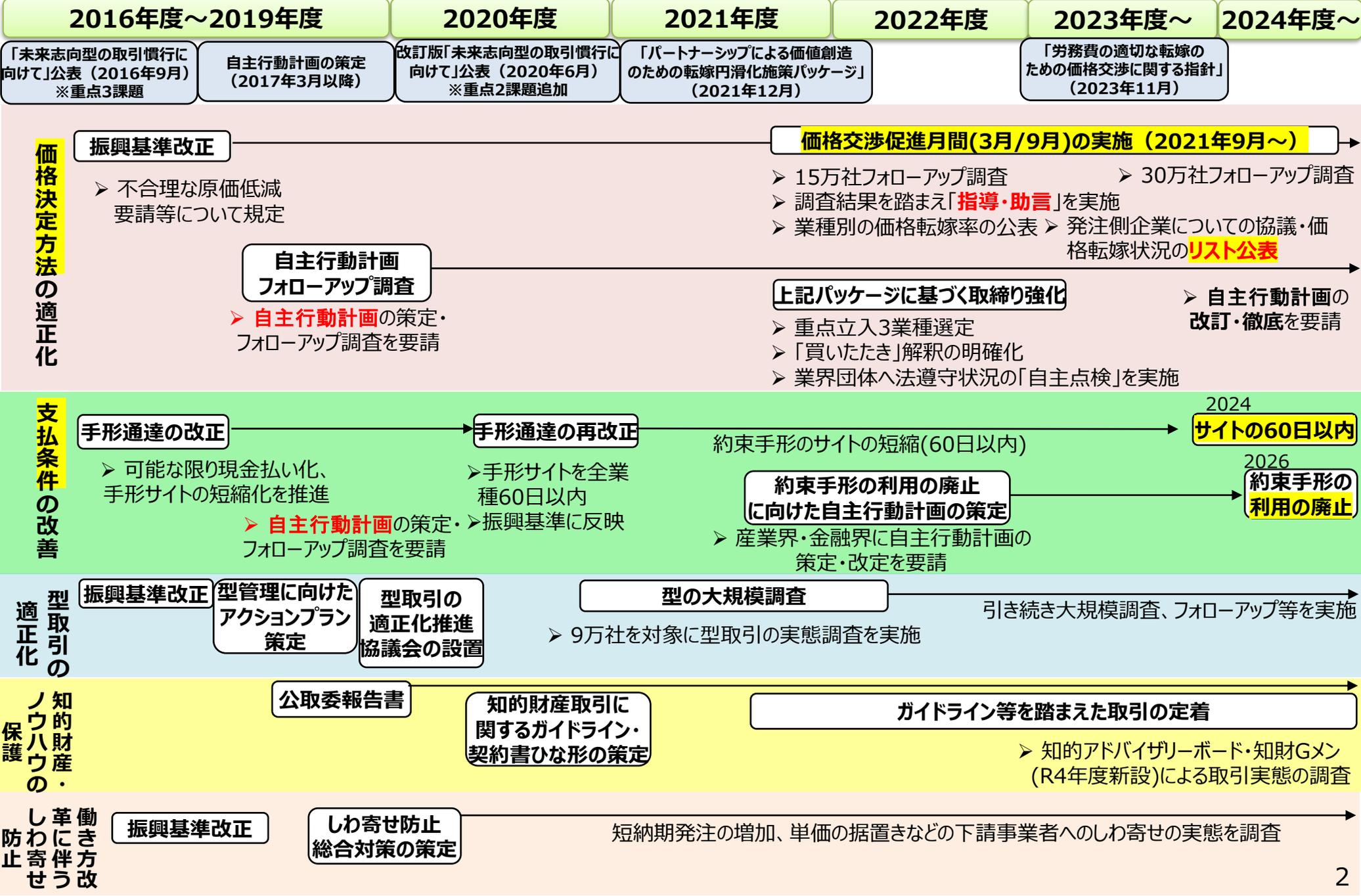
2. 価格転嫁に向けた取り組み

(1) 価格交渉促進月間

(2) 取引適正化に関する最近の動き

(3) 足下の動向

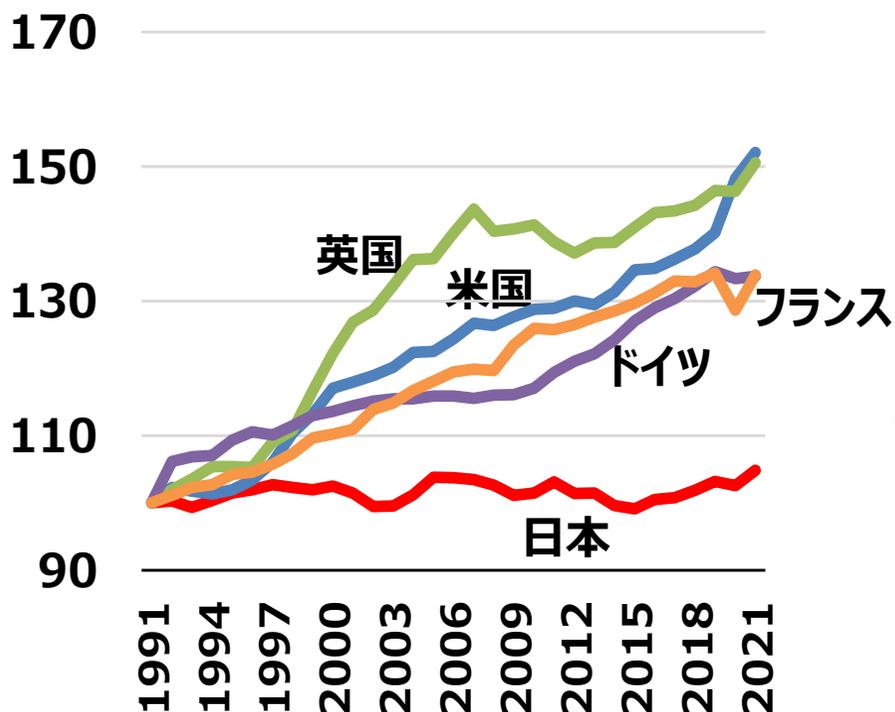
中小企業の取引適正化をめぐる重点5課題と今後の対応方針



中小企業の賃上げの現状

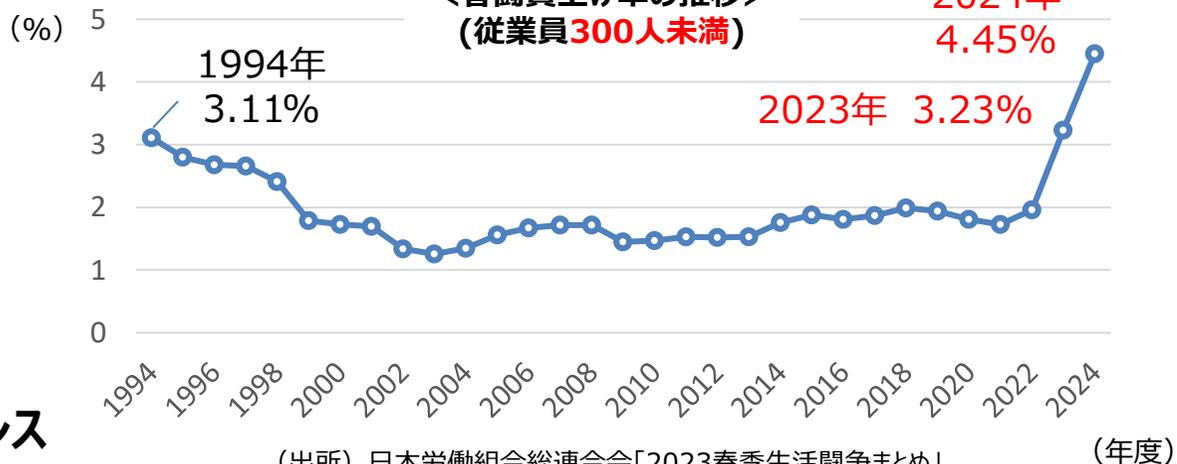
- 「成長と分配の好循環」の実現に向け、特に雇用の7割を支える中小企業での賃上げ実現は重要な政策の柱。しかし、1人当たりの実質賃金の伸びは、過去30年近く他の先進国に比して低水準で推移。
- 2023年度は、物価高騰や人手不足等を背景に、中小企業（従業員300人未満の組合を持つ企業）の賃上げ率は、1994年度以来の伸びとなる3.23%を記録。更に2024年度は、33年ぶりとなる4.45%を記録。

＜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)



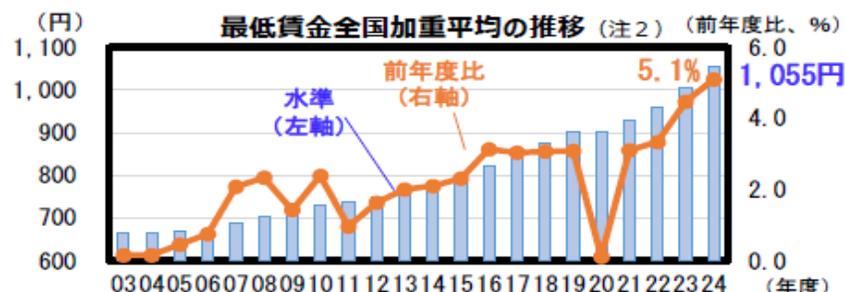
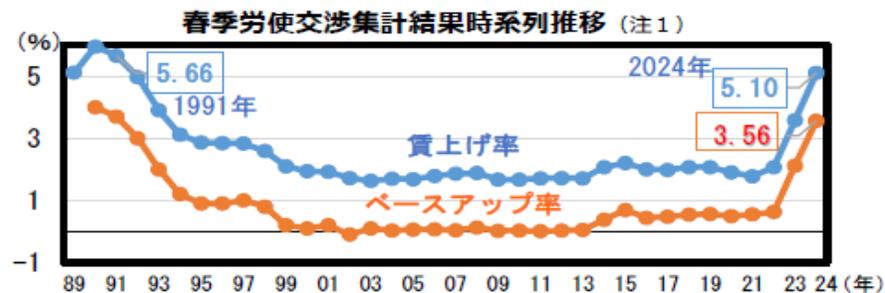
(資料) 総務省「消費者物価指数」を基に経済産業省作成

総合経済対策における賃上げのための政府の取組

- 物価上昇を上回る賃金上昇を全国的に幅広く普及・定着させる。
- 価格転嫁の円滑化や省力化等の環境整備や経営基盤の強化・成長に向けた支援を充実。

現状

- 春季労使交渉では、賃上げ率は33年ぶりの高水準。
- 2024年度の改定後の最賃は全国平均で1,055円。



取組例

価格転嫁等の取引適正化の推進

- 下請法改正の検討
- 下請法の執行強化
- 労務費指針遵守状況の実態調査・改善措置を年末までに完了等

省力化・デジタル化投資の推進による生産性向上

- 中小企業生産性革命推進事業 (設備投資、IT導入、販路開拓、円滑な事業承継・引継ぎ等の支援) の更なる充実
- カタログ式に加え、オーダーメイド型の省力化投資の支援
- 中小企業のソフトウェア導入・会計事務IT化の支援
- 中堅・中小企業に対する拠点新設・大型設備投資の支援
- 業務改善助成金・賃上げ税制を通じた賃上げ・生産性向上支援
- 物流・交通、建設、観光、保育、医療・介護・障害福祉等の分野での生産性向上支援等

人材・経営の基盤整備

- 三位一体の労働市場改革 (リ・スキリング、ジョブ型人事、労働移動円滑化)
- 事業承継・M&Aの支援等

物価上昇を上回る賃金上昇の普及・定着

2020年代に最賃の全国平均1,500円という高い目標の達成に向け、たゆまぬ努力を継続

注1：連合「春季生活闘争 回答集計結果」より作成。2015年までのペースアップ率は、連合による調査結果が得られないため、厚労省「賃金事情等総合調査」による。

注2：厚生労働省「地域別最低賃金改定状況」より作成。

政労使の意見交換

- 令和6年11月26日、石破総理は総理大臣官邸で政労使の意見交換会に出席

石破総理発言

- ・政権といたしましては、デフレ脱却と成長型経済の実現を確実なものとし、地方経済と日本経済をともに成長させ、生活が豊かになったことを一人一人の国民に実感していただきますよう、**賃金上昇が物価上昇を安定的に上回る経済を実現することを目指します。**
- ・これを、物価が持続的・安定的に上昇する新たな経済ステージにおいて実現するため、来年の春季労使交渉におきましては、労働者の賃金水準を引き上げるベースアップを念頭に、**33年ぶりの高水準の賃上げ**となった今年の勢いで、**大幅な賃上げへの御協力をお願いいたします。**
- ・この賃上げの流れが、雇用の7割を占めます**中小企業、地方で働く皆様方にも行き渡ることが重要であります。**
- ・政府として、賃上げ環境の整備のための**具体策を盛り込んだ総合経済対策を決定いたしました。**これに基づき、**価格転嫁等の取引適正化の推進**、省力化・デジタル化投資の推進、人への投資の促進及び多様な人材が安心して働ける環境の整備、中堅・中小企業の経営基盤の強化・成長の支援などに取り組んでまいります。その裏付けとなります補正予算の早期成立を図ってまいります。
- ・本日の御議論も踏まえ、**地方における官公需や中小企業と中小・小規模間の転嫁も含めまして、労務費の価格転嫁の徹底に一層全力で取り組んでまいります。**

価格転嫁、取引適正化対策

1. 法律の厳正な執行

- ① **下請代金法**（下請代金の減額や、**買ったたき等を禁止する規制法**。公取委が主管、中企庁も執行を共管。）
- ② **下請振興法**（望ましい下請取引の在り方「**振興基準**」を策定し、事業者に指導・助言。中企庁が主管。）
- ③ **フリーランス法**（特定受託事業者に係る取引の適正化等に関する法律）（フリーランスの取引環境、就業環境の整備。2024年11月1日施行。）

2. 取引実態把握

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

3. 自主的な取引適正化の促進

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

4. 価格交渉・価格転嫁の促進

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

1. 取引適正化・価格転嫁に向けた政府全体での取り組み

2. 価格転嫁に向けた取り組み

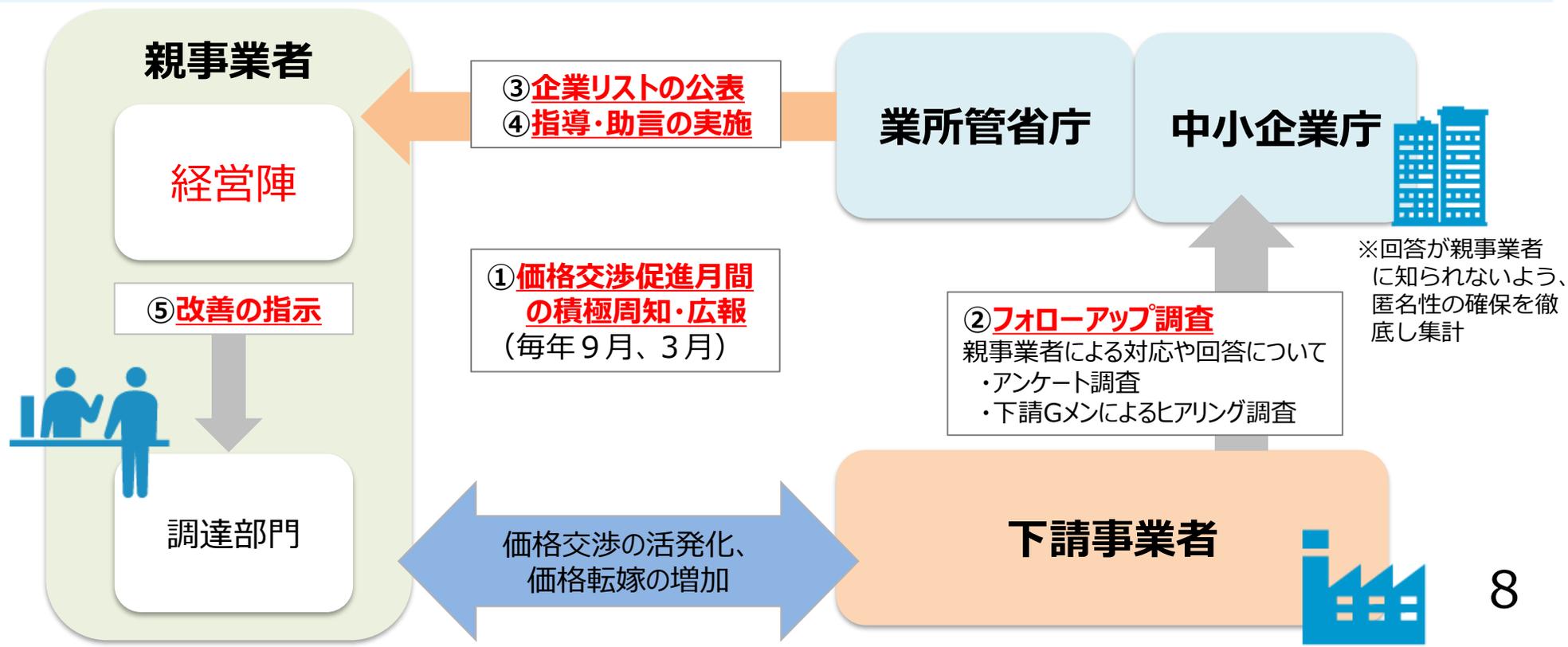
(1) 価格交渉促進月間

(2) 取引適正化に関する最近の動き

(3) 足下の動向

2. (1)「価格交渉促進月間」における取組

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



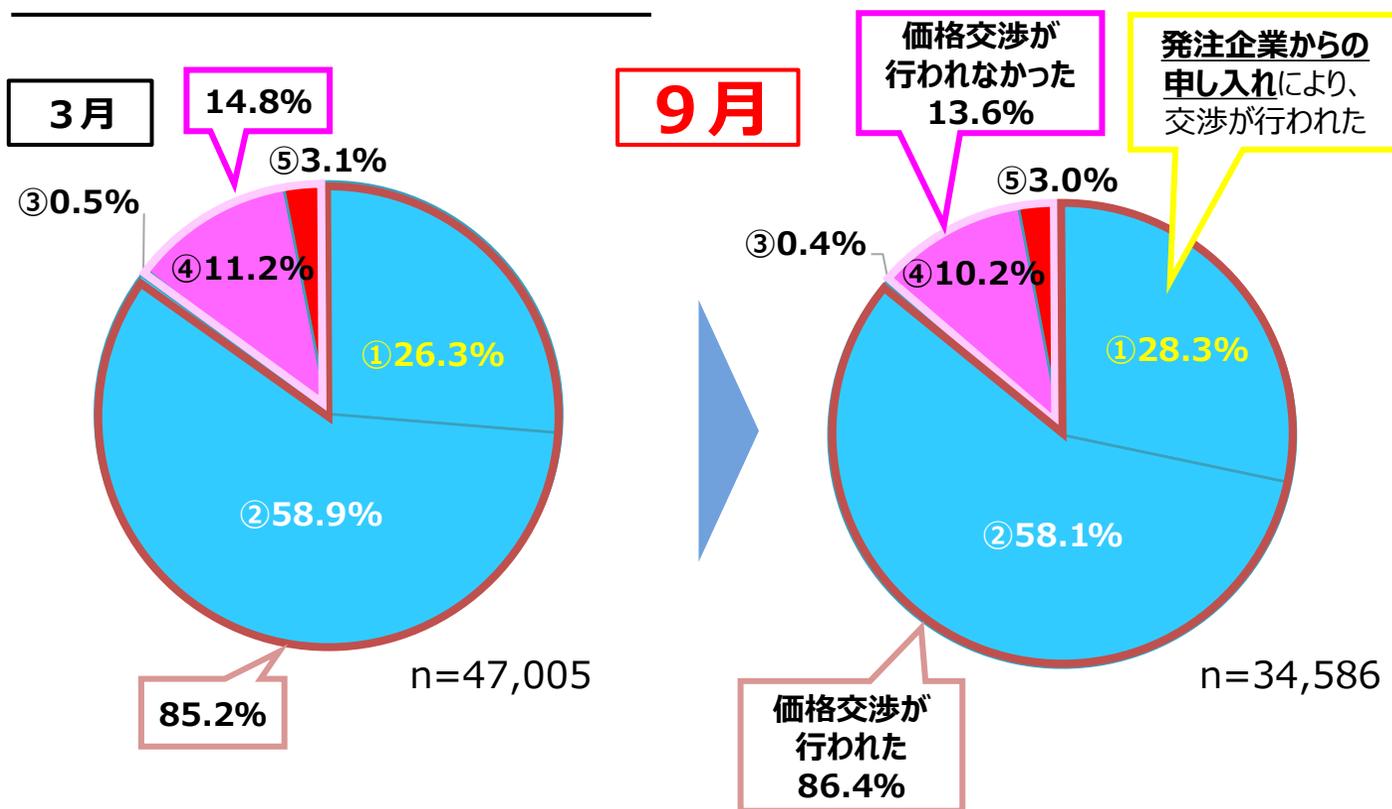
① 価格交渉の状況

※ 「価格交渉は不要」との回答を除いた場合の回答分布

2024.11.29公表

- 「発注側企業から申し入れがあり、価格交渉が行われた」割合（①）は、前回から約 **2ポイント増** の **28.3%**。
 - 「価格交渉が行われた」割合（①②）も前回から約 **1ポイント増** の **86.4%**。
 - 「価格交渉が行われなかった」割合（③④⑤）は **減少**（前回14.8%→13.6%）。
- **発注企業からの申し入れは浸透しつつあるものの、引き続き、受注企業の意に反して交渉が行われなかった者が約1.5割。** 引き続き、労務費指針の徹底等による価格交渉・転嫁への **機運醸成が重要**。

直近6か月間における価格交渉の状況



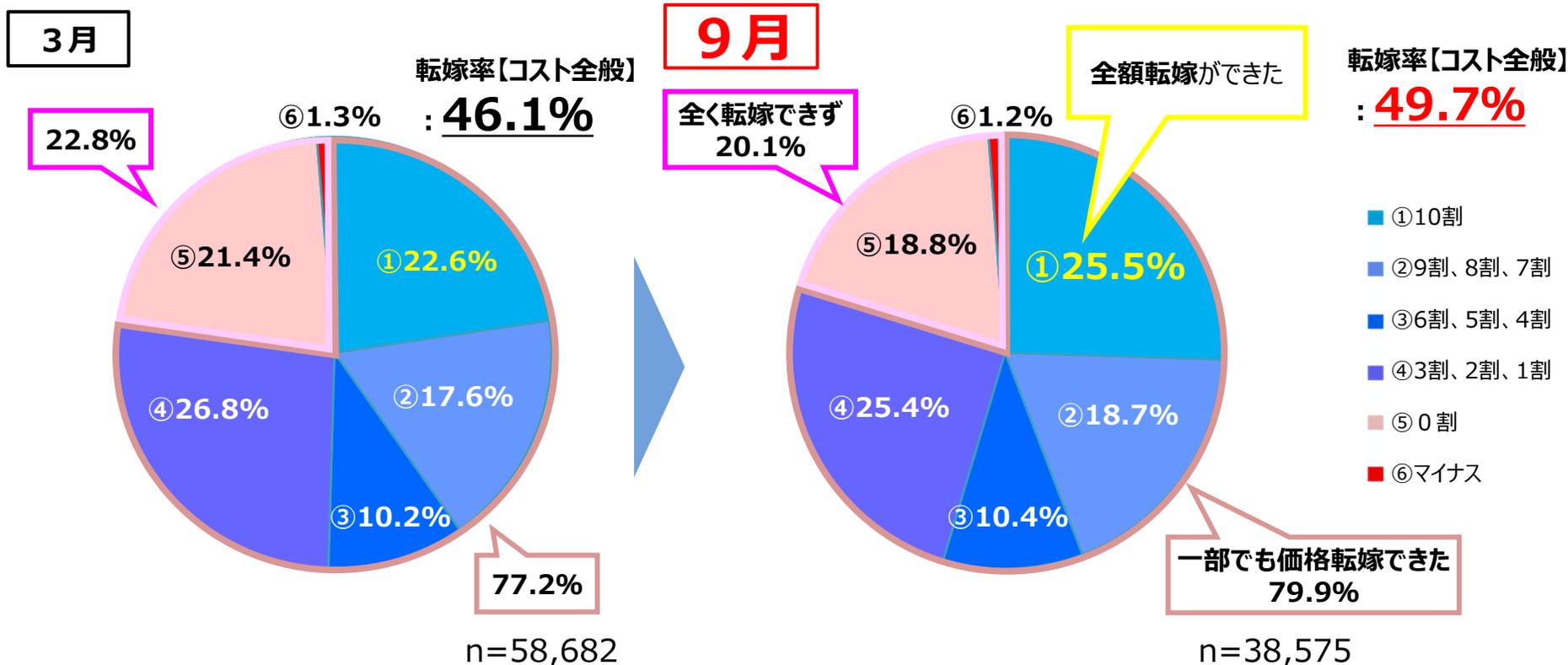
①	発注企業から、交渉の申し入れがあり、価格交渉が行われた。
②	受注企業から、発注企業に交渉を申し出、価格交渉が行われた。
③	コストが上昇し、発注企業から申し入れがあったが、 発注減少や取引停止を恐れ、 発注企業からの 申し入れを辞退 した。
④	コストが上昇したが、発注企業から申し入れがなく、 発注減少や取引停止を恐れ、 交渉を申し出なかった。
⑤	コストが上昇し、発注企業から申し入れがなく、 受注企業から交渉を申し出たが、 応じてもらえなかった。

② 価格転嫁の状況【コスト全般】

※「価格転嫁は不要」との回答を除いた場合の回答分布

- コスト全体の価格転嫁率は49.7%、今年3月より約3ポイント増加（前回46.1%→49.7%）。
 - 「全額転嫁できた」割合（①）は、前回から約3ポイント増の25.5%。
 - 「一部でも転嫁できた」割合（①②③④）も前回から約3ポイント増の79.9%。
 - 「転嫁できなかった」「マイナスとなった」割合（⑤⑥）は減少（22.8%→20.1%）。
- 価格転嫁の状況は改善してはいるが、転嫁できない企業との二極化がみられ、転嫁対策の徹底が重要。

直近6か月間における価格転嫁の状況

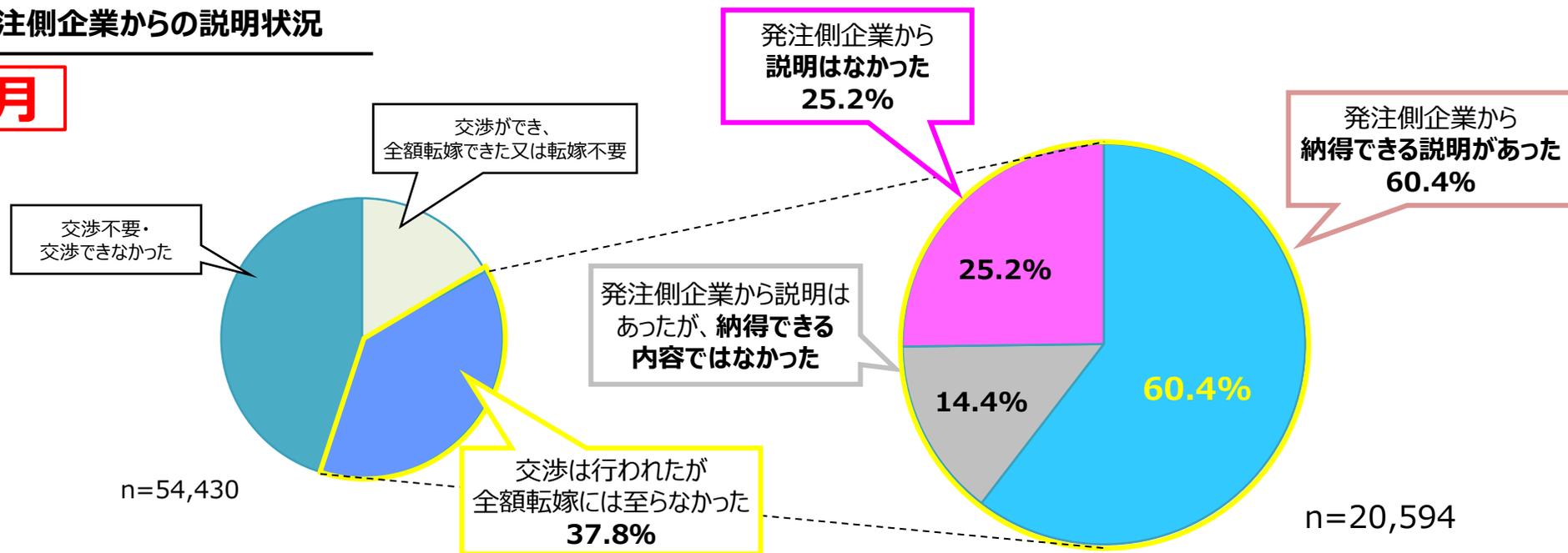


(参考) 価格転嫁に関する発注側企業による説明

- 価格交渉が行われたものの、コスト上昇分の全額の価格転嫁には至らなかった企業（全体の37.8%）のうち、発注側企業から価格転嫁について、「納得できる説明があった」と回答した企業は約6割。
- 一方で、「発注側企業から説明はあったものの、納得できるものではなかった」又は「発注側企業からの説明はなかった」とする回答が約4割。
 - 発注側企業に対し、価格交渉の場の設定のみならず、価格に関する受注側企業への十分な説明も求めていく必要。

発注側企業からの説明状況

9月



アンケート回答企業からの具体的な声

- ▲ 自社の要望は全く聞き入れず、希望額の半分しか値上げされなかった。事前に説明等もなく、一方的に決められた。
- ▲ 労務費の上昇について資料を作成し協議を行ったが、明確な根拠なく価格は据え置かれ、10年近く単価が変わっていない。

③ 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厳しい等の全体的な傾向は従前通りだが、トラック運送は約1ポイント、放送コンテンツは約6ポイント上昇。

2024年9月		コスト増に対する転嫁率	各要素別の転嫁率			
			原材料費	エネルギー費	労務費	
①全体		↑ 49.7% (46.1%)	↑ 51.4% (47.4%)	↑ 44.4% (40.4%)	↑ 44.7% (40.0%)	
②業種別	1位	化学	↑ 61.9% (61.0%)	↑ 65.0% (63.2%)	↑ 57.9% (54.1%)	↑ 54.6% (51.1%)
	2位	飲食サービス	↑↑ 59.0% (51.5%)	↑↑ 61.2% (53.0%)	↑↑↑ 49.0% (38.3%)	↑↑↑ 49.4% (37.8%)
	3位	造船	↑↑ 57.0% (49.1%)	↑↑ 62.1% (53.8%)	↑↑↑ 56.5% (45.2%)	↑↑↑ 53.2% (42.5%)
	4位	食品製造	↑↑ 55.3% (50.0%)	↑↑ 58.3% (51.6%)	↑ 47.6% (42.7%)	↑↑ 47.2% (41.2%)
	5位	電機・情報通信機器	↑ 54.8% (51.2%)	↑ 58.9% (55.9%)	↑↑ 49.6% (43.8%)	↑↑ 48.7% (42.9%)
	6位	機械製造	↑ 54.3% (51.9%)	↑ 60.7% (57.0%)	↑ 49.1% (45.3%)	↑ 47.4% (43.3%)
	7位	製薬	↑ 53.6% (53.5%)	↑ 60.4% (56.5%)	↑ 54.2% (49.7%)	↑ 46.5% (44.1%)
	8位	自動車・自動車部品	↑ 51.9% (47.1%)	↑ 59.8% (54.8%)	↑ 51.8% (47.2%)	↑↑↑ 48.9% (37.2%)
	9位	建材・住宅設備	↑↑ 51.6% (44.4%)	↑ 51.6% (47.0%)	↑↑ 44.9% (39.5%)	↑ 42.8% (39.4%)
	10位	卸売	↑ 51.2% (47.0%)	↑ 51.7% (47.5%)	↑ 43.9% (39.6%)	↑ 42.9% (38.3%)
	11位	廃棄物処理	↑↑↑ 50.7% (39.1%)	↑↑ 43.1% (35.0%)	↑↑↑ 47.0% (34.8%)	↑↑↑ 48.7% (34.6%)
	12位	建設	↑ 50.3% (46.9%)	↑ 51.6% (47.3%)	↑ 46.0% (42.0%)	↑ 47.4% (43.8%)
	12位	金属	↑ 50.3% (46.2%)	↑↑ 55.4% (49.8%)	↑ 44.5% (41.5%)	↑ 42.6% (37.9%)
	14位	紙・紙加工	↑↑ 50.2% (45.1%)	↑ 49.9% (45.9%)	↑↑ 43.0% (37.5%)	↑↑ 42.7% (37.4%)
	15位	鉱業・採石・砂利採取	↑ 49.8% (48.6%)	↓ 47.4% (47.8%)	↑ 43.6% (43.3%)	↑ 43.4% (42.0%)
	16位	繊維	↓ 49.0% (49.9%)	↓ 48.8% (51.4%)	↑ 45.3% (43.2%)	↑↑ 46.8% (41.3%)
	17位	小売	↑ 48.8% (47.1%)	↑ 49.2% (47.8%)	↑ 41.7% (40.5%)	↑ 40.5% (38.6%)
	18位	印刷	↑ 48.5% (43.5%)	↑ 49.0% (46.6%)	↑ 41.1% (37.2%)	↑↑ 40.6% (34.7%)
	19位	生活関連サービス	↑↑ 48.4% (39.6%)	↑↑ 48.2% (40.5%)	↑↑ 41.2% (31.8%)	↑↑↑ 42.7% (31.2%)
	20位	不動産・物品賃貸	↑↑ 48.1% (42.1%)	↑ 46.5% (41.8%)	↑ 41.0% (38.7%)	↑↑ 45.4% (38.9%)
	21位	電気・ガス・熱供給・水道	↓ 48.0% (48.3%)	↓ 49.0% (49.4%)	↓ 43.5% (44.9%)	↓ 43.9% (45.1%)
	22位	石油製品・石炭製品製造	↑ 47.6% (43.9%)	↑ 55.5% (51.8%)	↑ 42.9% (38.8%)	↑ 41.0% (37.4%)
	23位	情報サービス・ソフトウェア	47.1% (47.1%)	↓ 38.0% (39.7%)	↓ 34.0% (35.1%)	↑ 46.3% (46.2%)
	24位	通信	↑↑ 47.0% (40.8%)	↑↑ 44.7% (38.9%)	↑↑ 40.5% (35.0%)	↑↑ 45.7% (38.3%)
	25位	運輸・郵便（トラック運送除く）	↑↑ 45.5% (39.8%)	↑↑ 44.3% (37.2%)	↑↑ 41.6% (35.2%)	↑↑ 42.8% (35.8%)
	26位	農業・林業	↑ 41.2% (38.8%)	↑ 39.9% (39.1%)	↑ 37.3% (33.8%)	↑ 36.1% (32.2%)
	27位	金融・保険	↑↑ 40.9% (35.3%)	↑ 36.3% (34.1%)	↑ 31.7% (28.8%)	↑↑ 37.4% (32.3%)
	28位	放送コンテンツ	↑↑ 39.8% (33.7%)	↑↑ 40.4% (33.8%)	↑↑ 36.2% (27.8%)	↑↑ 36.8% (31.7%)
	29位	広告	↓↓↓ 31.4% (46.9%)	↓↓↓ 32.3% (49.1%)	↓↓↓ 26.4% (40.2%)	↓↓↓ 32.1% (42.3%)
	30位	トラック運送	↑ 29.5% (28.1%)	↑ 25.7% (24.6%)	↑ 27.2% (25.9%)	↑ 26.9% (24.0%)
-	その他	-	-	-	-	

※ 3月時点との変化幅と矢印の数の関係 ↑：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

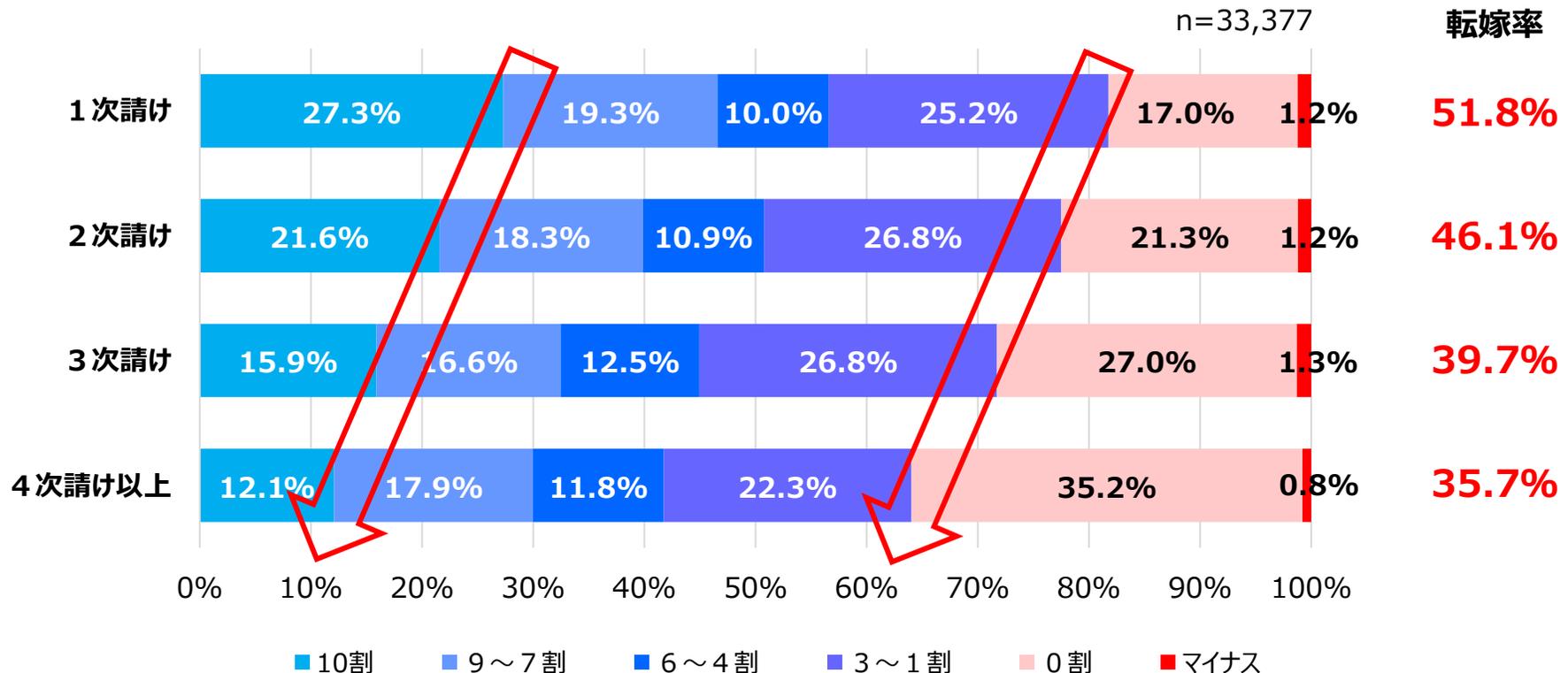
※ () 内は前回の転嫁率を示す。

(参考) サプライチェーンの各段階 (※) における価格転嫁の状況

※各取引段階：受注側中小企業に対する、「自社が、最終製品・サービスを提供する企業から数え、どの取引段階に位置しているか」との質問への回答を集計したもの。

- 価格転嫁率は、1次請けの企業は5割超 (51.8%) に対し、4次請け以上の企業は35%程度
- 特に、4次請け以上の階層においては、全額転嫁できた企業の割合は1割程度にとどまり、全く転嫁できなかった又は減額された企業は、4割近く (36.0%) に上る。
- 受注側企業の取引段階が深くなるにつれて、価格転嫁割合が低くなる傾向。
⇒ より深い段階への価格転嫁の浸透が課題。

受注側企業の取引段階と価格転嫁率



④ 価格交渉・転嫁の回答状況のリスト（一部）（2024年3月の価格交渉促進月間の結果）

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

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

（価格交渉/
転嫁の評価）

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

ア：7点以上、

イ：7点未満、
4点以上

ウ：4点未満、
0点以上

エ：0点未満

<詳細は以下参照>

https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/follow-up/dl/202403/result_02.pdf

⑤「企業リスト」公表を踏まえた報道状況等（2024年8月）

- 今回（2024年8月）の「企業リスト」公表に際しても、報道された企業は取引方針の改善に取り組む旨を表明。

（参考）2024年8月2日 日本経済新聞（WEB）
「価格交渉、タマホームやエディオンが最低評価 経産省」

（参考）今回の企業リスト（2024年8月公表）において、
「E」評価であった一条工務店・エディオンのプレスリリース

価格交渉、タマホームやエディオンが最低評価 経産省



住宅分野で価格転嫁がコスト上昇に追い付いていない

経済産業省は2日、取引先の中小企業との価格交渉や価格転嫁に後ろ向きな企業を発表した。価格に関する交渉状況ではタマホームやエディオン、一条工務店の3社が4段階評価で最低だった。

経産省は4～5月、4万6461社の中小企業を対象にアンケート調査を実施した。10社以上の中小企業から主要な取引先として名前が挙がった290社について取引価格に関する交渉や転嫁の状況をまとめ、4段階で評価した。

価格交渉と価格転嫁の評価がともに2番目に悪かったのはヤマト運輸、コメリ、パナソニックホームズなど18社だった。うち3社はハウスメーカーだった。原材料費の高騰により住宅価格は値上がりする一方「価格転嫁がコストの上昇分に追いつかず、中小企業へしわ寄せがいつている」（同省担当者）と分析した。

ともに最高評価を受けたのは日本工営や日立造船などの13社だった。

高藤健経産相は同日の記者会見で「社名公表をきっかけに取引方針が改善された事例もあった。賃上げの原資を確保するため中小企業は積極的に価格交渉してほしい」と述べた。低評価を受けた発注企業には下請け振興法に基づき助言や指導をする。

2024年8月2日
株式会社一条工務店

お取引先企業様との適切な価格交渉の取組みについて

本年8月2日、中小企業庁より「価格交渉促進月間（2024年3月）フォローアップ調査の結果」が公表されました。

当調査は、価格交渉と価格転嫁の状況に関して取引先である中小企業様のアンケート調査の回答結果を整理したものです。弊社は当調査において、お取引先企業様から非常に厳しい評価をいただきました。弊社としましては、本結果を真摯に受け止め、お取引先企業様との適切な価格交渉・適正な価格の実現に向けて取り組んでまいります。

今後のお取引につきましても、弊社からお取引先企業様へのコミュニケーションを一層強化し、十分な協議を実施することにより、適切な価格交渉に努めてまいります。

以上

各 位

2024年8月2日
株式会社エディオン

価格交渉促進月間（2024年3月）フォローアップ調査の結果について

本日、中小企業庁より、価格交渉促進月間（2024年3月）フォローアップ調査の結果（中小企業庁のアンケートに対する中小企業様の回答結果を纏めたもの）が公表されました。

この度の調査におきまして、11社のお取引先様よりいただいたご回答の中で、今後の取引を懸念して価格交渉の申出をすることができなかった旨のご回答が複数ございました。

当社は、アンケートの調査結果を真摯に受け止め、お取引先様が自由に価格交渉の場を設けることができるよう、お取引先様との取引関係の改善・向上に努めてまいります。

以上

経営トップによる発信

- 適正な価格転嫁が行われるよう、会社を挙げて対応する方針を経営トップが社内・取引先に発信。

発注者側からの価格交渉の働きかけ

- 調達本部の社員が取引先を訪問し、能動的な交渉を実施。
- 「原材料」や「電力」、「労務費」や「運送費」などの費目を明示した価格交渉用のフォーマットを提示し、取引先に呼びかけ。

原材料費のみならず、エネルギーコスト・労務費の価格転嫁

- 輸送コストの高騰に対応するため、原油価格上昇分を考慮した燃料サーチャージを導入し、契約額に加算して支払い。
- 労務費の値上げに対応する予算を措置し、適正な転嫁を行う環境を整備。

社内体制の整備

- 取引先との交渉内容を記録し、上長が必ず確認することをルール化。また、そのデータを社内で一元管理し、交渉の進捗状況や結果を見える化。

2. (2)取引適正化に関する最近の動き

<価格転嫁>

○労務費の指針（R5年11月:内閣官房・公取委から公表、R6年3月:下請振興基準の改正）

価格転嫁の難しい労務費に関して、発注者・受注者それぞれが取るべき行動の指針を策定。価格交渉の様式例も併せて公表。下請中小企業振興法・振興基準の改正も行い、業界団体の自主行動計画への反映を要請。

○価格据置きへの対応（R6年5月:下請法運用基準を改正、令和6年11月：下請振興基準改正）

コストの著しい上昇分が公表資料から把握することができる場合において、据え置かれた下請け代金の額について、「通常支払われる対価に比し著しく低い下請代金の額」と取り扱うことを明確化。

<支払条件>

○手形等のサイトの短縮（R6年4月:下請法指導基準を変更、令和6年11月：下請振興基準改正）

手形、電子債権、一括決済方式に関してサイトを60日以内とする（令和6年11月施行）。

○手形の廃止（R6年1月:中小企業等の活力向上に関するWGで関係省庁への指示）

「2026年の約束手形の利用の廃止」を見据え、手形の廃止に向けた取引慣行の見直しなど、働きかけを強化すること。

<型取引>

○公正取引委員会の勧告（R5年3月～）

「型」を無償で保管させていた行為等について5件の勧告。

※岡野バルブ製造（R5.3）、サンケン電気（R5.11）、サンデン（R6.2）、ニデックテクノモーター（R6.3）、トヨタカスタマイジング&ディベロップメント（R6.7）

○「金型等の無償保管要請の防止について」要請文発出（R5年12月:公取委・中企庁連名）

業界団体に対して、傘下の会員企業に勧告案件等の内容を周知すること、下請法に違反する行為の未然防止に努めるよう促すこと、について協力要請。

①「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

1 原材料価格（素材費、部品購入費等）

（例）

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

電気代	単価	総使用量	貴社向け売上比率	金額	（備考）単価 上昇率（%）
.....					
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	労務費の上昇額 ※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 上比率	金額
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

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

【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。

労務費の指針の周知の取組

- 中小企業庁のHPに価格交渉フォーマットや、価格交渉の根拠資料になるデータ（最低賃金の上昇率、春季労使交渉の妥結額やその上昇率等）など、価格交渉・転嫁に役立つ情報を集約して掲載。指針の普及に向けて、全国で説明会も実施。

The screenshot shows the SME Agency website with a navigation menu and a search bar. The main content area is titled "労務費、原材料費、エネルギーコスト上昇の根拠となる公表資料（例）". Below this title is a table listing various data points and their corresponding URLs.

データ	資料名・掲載URL
労務費	<ul style="list-style-type: none"> ● 厚生労働省「地域別最低賃金の全国一覧」 ● 厚生労働省「平成14年度から令和5年度までの地域別最低賃金改定状況」
	<ul style="list-style-type: none"> ● 厚生労働省「令和5年 民間主要企業賃金上げ要求・妥結状況」 ● 連合「2023 春季生活闘争 第7回（最終）回答集計結果」 ● 日本経済団体連合会「2023年春季労使交渉・大手企業業種別妥結結果（最終集計）」
公共工事設計労務単価	● 国土交通省「令和5年3月から適用する公共工事設計労務単価」
一般貨物自動車運送業に係る標準的な運賃	● 国土交通省・全日本トラック協会「一般貨物自動車運送事業に係る標準的な運賃」
賃金指数	● 厚生労働省「毎月勤労統計調査（全国調査・地方調査）：結果の概要」
消費者物価指数	● 総務省「消費者物価指数（CPI）」

(参考) 電子情報技術産業協会 (JEITA) との懇談会 (3月27日)

経産大臣 発言 (ポイント)

今なお、物価高と人手不足に苦しむ下請中小企業は少なくありません。中小企業に取引上の負担をしわ寄せし、適切な利益や必要な人材を確保できない環境を作ることは、その企業の経営のみならず、サプライチェーン全体を脆弱化させる、ひいては発注者自身にも悪影響を与える行為です。 **サプライチェーンの先まで価格転嫁を浸透させなければなりません。** そのために、

①まず、**直接の取引先 1社1社**と丁寧に価格交渉・価格転嫁に応じていただくこと、

②そして、取引先が、**さらにその取引先に価格転嫁を行う立場にあるという前提で、取引価格を設定すること**

こうしたことを一層進めていくことが重要です。

会長	小島啓二	(株)日立製作所
副会長	津賀一宏	パナソニックHD(株)
副会長	野田隆	日本電気(株)
	新島田太郎	(株)東芝
	島田隆仁	富士通(株)
	時津雅浩	シャープ(株)
	冲津寿	横河電機(株)
	奈良弘	アルプスアルパイン
	栗山年	(株)JTB
	高橋広	セコム(株)
	中山泰男	半導体部会長
オブザーバ	亀尾丈司	JEITA
専務理事	長尾尚人	"
常務理事	平井淳生	"



(参考) 日本自動車工業会との懇談会 (4月3日)

経産大臣 発言 (ポイント)

自動車業界においても、春季労使交渉で力強い賃上げの流れをつくっていただいたこと、大変心強く思います。次のステップは、業界を支える中小企業まで賃上げを波及させることです。先日、公正取引委員会による日産自動車に対する勧告がありました。物価上昇を上回る賃上げを実現するため、官民一体で価格転嫁・取引適正化を進めている中、こうした事案が生じたことは極めて遺憾です。

特に、法令遵守は全ての大前提であり、要請の趣旨も踏まえ、サプライチェーンの隅々まで不適切な業界慣行を確実に一掃するよう、責任を持って早急に取り組んでいただきたい。

加えて、多くの中小経営者が賃上げを決断する今こそ、日本の冠たる産業である自動車会社の皆様に、「今後も、サプライチェーン全体で価格転嫁を進める」という姿勢をお示しいただくことが重要です。

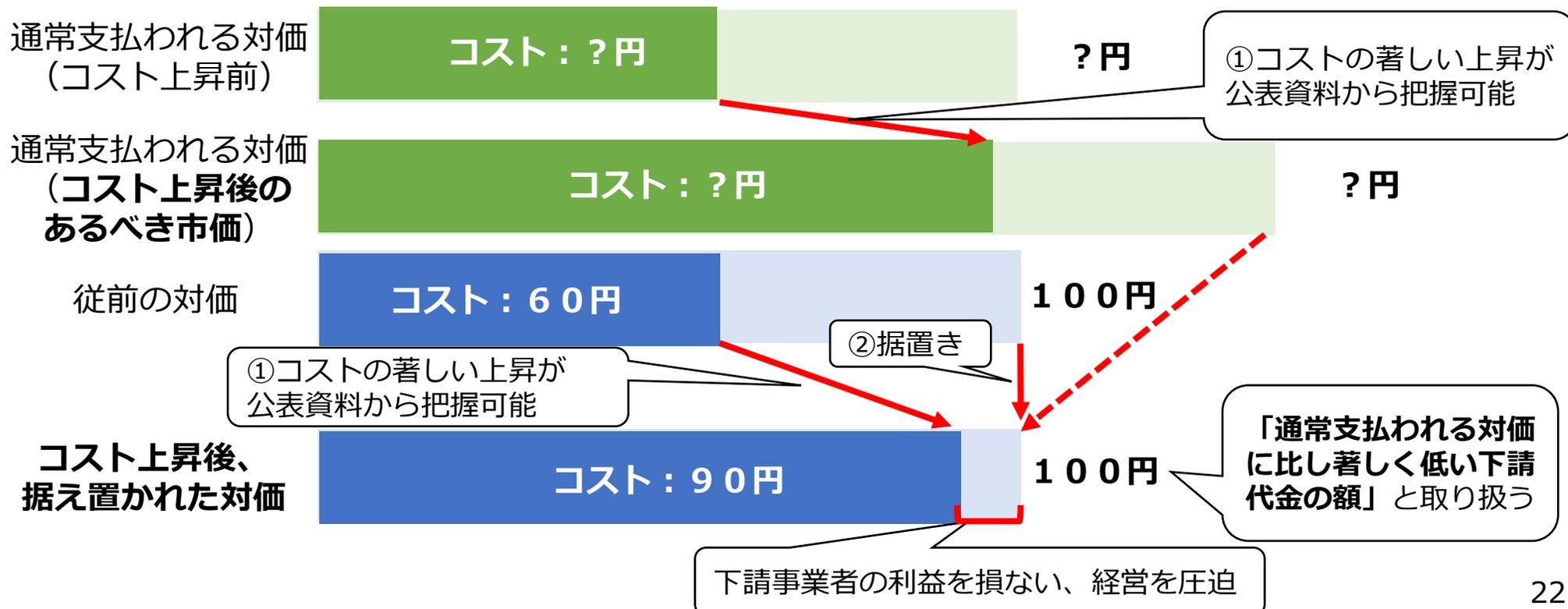
片山 正則	いすゞ自動車 (株)
鈴木 俊宏	スズキ (株)
佐藤 恒治	トヨタ自動車 (株)
内田 誠	日産自動車 (株)
三部 敏宏	本田技研工業 (株)
大崎 篤	(株) SUBARU
毛籠 勝弘	マツダ (株)
加藤 隆雄	三菱自動車工業 (株)
永塚 誠一	(一社) 日本自動車工業会



②価格据え置きへの対応について（下請法運用基準、下請振興基準）

- ①コストの著しい上昇分が公表資料から把握可能である場合において、②据え置かれていた対価は、下請事業者の利益を損ない、経営を圧迫することになる。
- 今般、「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」を踏まえ、上記①及び②に該当する下請代金の額を「通常支払われる対価に比し著しく低い下請代金の額」と取り扱うことを明確化する。
- ただし、買ったときに該当するためには、別途「不当に定める」の要件も満たすことが必要。

【コスト上昇局面における取引価格の据置き】（例）

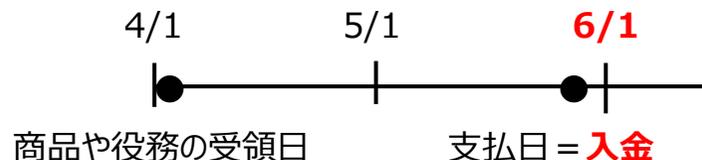


③手形等のサイト短縮について（下請法指導基準、下請振興基準）

- 手形等（手形・電子債券、一括決済方式（ファクタリング等））のサイトについて、業種を問わず60日以内とする。
令和6年11月1日から運用開始。

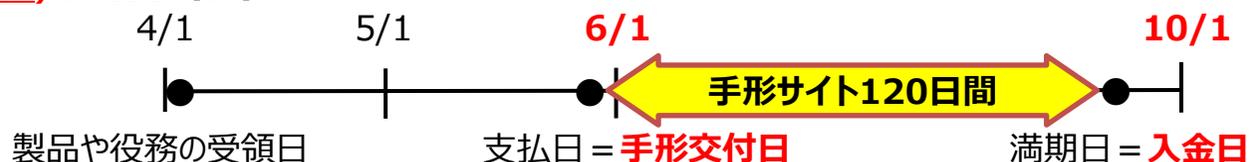
（従来）繊維業は90日・その他業種は120日→（変更後）業種を問わず60日

■ 現金払いの場合（例）



※支払日までの期間（60日） = 現金受領までの期間【60日】

■ 手形払い(手形サイト120日)の場合（例）



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

<手形の廃止について>

○成長戦略実行計画（令和3年6月 閣議決定）

「本年夏を目途に、産業界及び金融界による自主行動計画の策定を求めることで、**5年後の約束**
手形の利用の廃止に向けた取組を促進する。」

2. (3)足下の動向

下請法の執行強化、下請Gメンの活用に係る各種提言等①

自民党 中小企業・小規模事業者政策調査会・競争政策調査会 提言（令和6年6月3日 総理手交）

(1) 下請法の執行強化・面的な執行

面的な執行に当たっては、中小企業庁・事業所管省庁の**Gメン含む執行体制・機能強化**に加え、特に重要な役割を担う公正取引委員会の体制（機構・定員）強化が必要である。

(2) 「下請」という用語について

下請法制定時から受注者、発注者の意識も大きく変わってきており、「下請」という用語はもはや時代遅れとなっている。こうした時代の変化に対応し、**「下請事業者」に代わる用語を検討**すべきである。

(3) 買い叩き規制について（価格据え置き取引への対応など）

運用基準の改正による明確化に加え、もう一段の取組として、コスト上昇局面における価格据え置き行為や、減額での勧告を逃れるための買いたたきなど、**価格交渉をせずに一方的に下請事業者の経営を圧迫するような価格を設定する事例にも対応できるような制度の見直しを検討**すべきである。

(4) 約束手形による支払について

今年4月、公正取引委員会は**約束手形**（電子記録債権やファクタリングを含む）の**支払サイトを120日から60日**にするよう、**下請法に基づく指導基準の変更**を行い、今年11月から運用を開始する旨を公表した（中略）。その上で、約束手形の利用の廃止に向けたプロセスをロードマップとして示せるよう、検討を進めるべき。

(5) 物流の「2024年問題」への対応

今般、物流の「2024年問題」に見られるように、長時間の荷待ちや無償での荷役の強制など、発荷主と物流事業者との間の問題も深刻化していることも踏まえ、物流の「2024年問題」の解決の後押しとなるよう、**発荷主と物流事業者との間の取引についても下請法の対象とすることについて検討**すべきである。

(8) その他（「下請法逃れ」への対策、知的財産の無償提供への対応等）

……また、**受注者の知的財産を無償で提供させる行為等には、下請法での対応を強化**すべき。併せて、知的財産の保護や活用の重要性を、中小企業に対し更に普及啓発すべきである。

2. (3)足下の動向

下請法の執行強化、下請Gメンの活用に係る各種提言等②

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（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。

新しい資本主義のグランドデザイン及び実行計画2024年改訂版（令和6年6月21日 閣議決定）

（1）労務費等の価格転嫁の推進 ③下請代金法違反行為への厳正な対処

- （中略）下請事業者への対価を引き下げた場合だけでなく、労務費等のコストが上昇する中で、下請事業者への対価を据え置く場合についても、**下請代金法違反となり得る旨を、運用基準の中で明確化**した。
- また、事業所管省庁とも連携し、**面的な執行による下請代金法の勧告案件の充実**を図るとともに、**下請代金法の改正**についても、検討する。
- また、下請代金法の実効性をより高めるため、下請代金法違反により勧告を受けた企業には、補助金交付や入札参加資格を停止する方策を検討する。
- 官公需も含めた労務費等の価格転嫁の周知・徹底、（中略）**下請Gメン**や優越Gメン**も活用した下請代金法の執行強化、手形等の支払サイト短縮の後押し等**の取引適正化を徹底する。

（3）大企業と中小・小規模企業・スタートアップの間の協力関係の確立 ③秘密保持契約・ライセンス契約の適正化

- 大企業が中小・小規模企業・スタートアップから初期製品を調達する際の知的財産の在り方について、知的財産が適切に中小・小規模企業・スタートアップに帰属するよう経済産業省のモデル契約書において明確化することや**下請代金法の執行強化等、その適正化**を図る。

2. (3)足下の動向

企業取引研究会（公正取引委員会、中小企業庁）

1 開催の趣旨

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

2 研究会の構成等

- (1) 本研究会は、有識者により構成。
- (2) 月1回程度を目途として本研究会を開催（初回開催：令和6年7月22日）

今後、主に御議論いただきたい事項

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

○ 適切な価格転嫁の環境整備に関する課題（買ったたき規制の在り方）

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

○ 支払条件に関する課題（約束手形、ファクタリング等）

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

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

○ 物流に係る優越的地位の濫用規制の在り方

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

他方、近年、物流に関しては、物流の「2024年問題」に端を発し、多重下請構造に起因する問題や荷主により長時間の荷待ちや無償での荷役を求められることが社会問題化し、今般、一定の法整備（改正物流総合効率化法、改正貨物自動車運送事業法）も行われたところ。こうした状況を踏まえ、現行の優越的地位の濫用規制の在り方についてどのように考えるべきか。【関係条項：下請法第2条第4項（役務提供委託）、物流特殊指定】

今後、主に御議論いただきたい事項

○ 執行に係る省庁間の連携体制の在り方

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

○ 「下請」という用語の見直し

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

○ その他

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

第6回研究会（令和6年12月17日）において報告書案とりまとめ
https://www.jftc.go.jp/file/01_report_draft.pdf

「共感」・「協奏」・「変革」

とものにつくる東北。

