

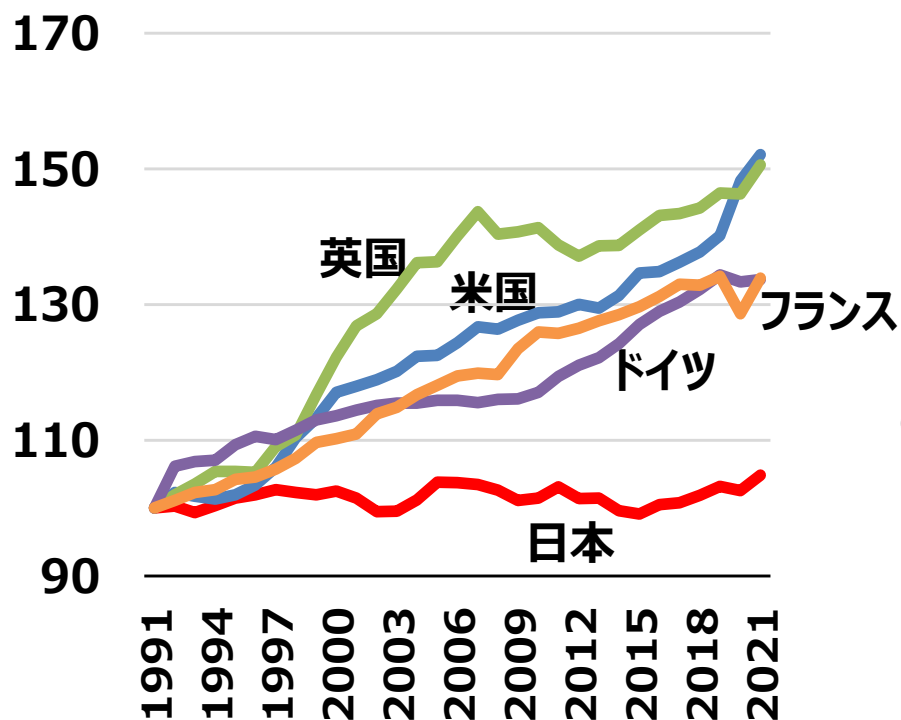
労務費の適切な転嫁のための 価格交渉に関する指針 説明会資料

令和6年2月
経済産業省 中小企業庁
事業環境部 取引課

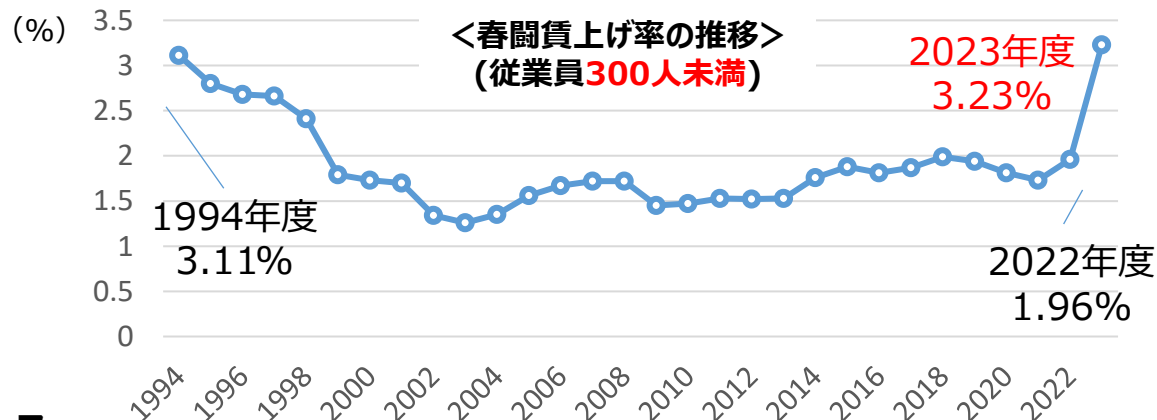
中小企業の賃上げの現状

- 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。
- 2023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、**1994年度以来の伸びとなる3.23%**を記録（大企業含めた全体は3.58%）。
- 今後も物価高、人手不足が見込まれる中、「**物価高に負けない賃上げ**」を**継続的に実現**することが不可欠。安定的に賃上げ原資が確保できるよう、**生産性向上と、価格転嫁・取引適正化の推進**が肝要。

＜1人当たり実質賃金の推移＞
(1991年=100)

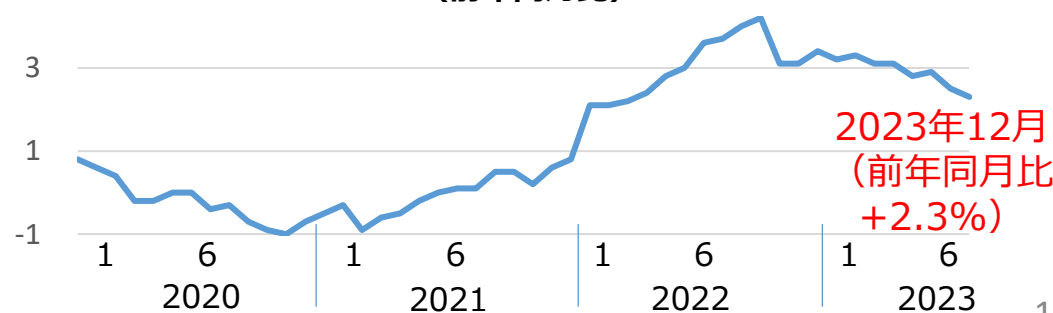


(出所) 日本労働組合総連合会「春季生活闘争回答結果」を基に経済産業省作成。



(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

「政労使の意見交換」（1月22日）

- 政府と労使の代表による「政労使の意見交換」（第3回）が開催。
- 総理からは「**適正な価格転嫁を我が国の新たな商習慣として、中小企業間を含めてサプライチェーン全体で定着させる**」ための施策等を発言。

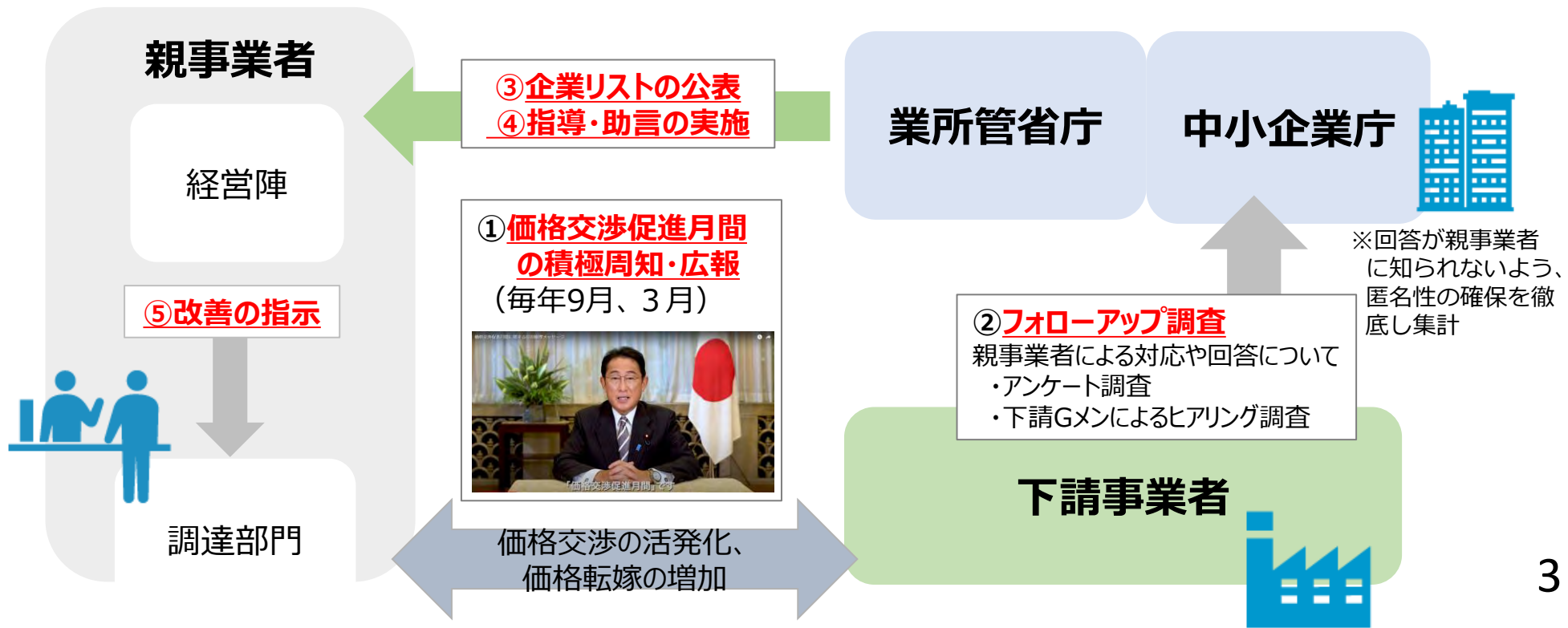


岸田総理発言

- ・ 第1に、経済界の皆さんには今年の春季労使交渉において、物価動向を重視し、**昨年を上回る水準の賃上げをお願いいたします。**…
- ・ 第2に、…我が国全体で賃金を引き上げていくためには、全従業員数の7割が働く、**中小企業・小規模企業における賃金引き上げが不可欠**です。**そのためには、労務費の価格転嫁を通じて、賃上げの原資を確保することが鍵**になります。政府としては、賃上げ税制の拡充や、…省力化投資補助金などの賃上げ促進策を実行に移すとともに、労務費の価格転嫁対策に全力で取り組みます。
- ・ 昨年末に決定した「**労務費指針**」に定めた**12の行動指針に沿った行動の徹底を産業界に強く要請**するとともに、独占禁止法等に基づく厳正な対応を行います。**適正な価格転嫁を我が国の新たな商習慣として中小企業間を含めて、サプライチェーン全体で定着**させます。このため、合計1873の業界団体に対し、**指針の徹底と取り組み状況のフォローアップ**を要請しました。さらにコストに占める労務費の割合が高い、あるいは労務費の転嫁率が低いと言った、特に対応が必要な**22業種**については、**各団体に対し自主行動計画の策定や、転嫁業況の調査改善を要請**いたします。フォローアップのため、**村井官房副長官をヘッドとして、関係省庁連絡会議を設置**いたします。実行あるのみです。
- ・ 第3に、医療・福祉・障害福祉分野などの**公的価格の引き上げ**です。…
- ・ 第4に非ホワイトカラー職の賃金の引き上げです。…政労使の議論が地方にも波及していくよう、厚生労働大臣は、経済産業大臣や公正取引委員会委員長と協力しながら、**地方版政労使会議の開催**を一層積極的に進めてください。

価格交渉促進月間を活用した、価格交渉・転嫁の促進

- 経済界全体で、価格交渉、価格転嫁を促すため、毎年9月と3月を「価格交渉促進月間」として設定し、経済界に周知・依頼（①）。2021年9月、2022年3月、同年9月、2023年3月、同年9月と、計5回実施。
- 「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、フォローアップ調査を実施（②）。その結果を踏まえ、
 - 「下請中小企業からみた交渉・転嫁の状況」を整理した「企業リスト」を公表。（③）
 - 評価が芳しくない親事業者に対しては、業所管大臣名で経営トップへ指導・助言（過去5回で約90社）（④）
- 親事業者は、調達担当者へ改善を指示（⑤）。
- これを粘り強く継続し、交渉と転嫁が定期的になされる取引慣行の定着を目指す。



価格交渉促進月間 フォローアップ調査の概要

- 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、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。

<2023年9月「月間」におけるフォローアップ調査の設計>

① アンケート調査 (2023年10月10日～11月10日)

- 調査票配布先 中小企業数 30万社
- 回答企業数 (11月別の速報) **35,175社** 回収率 **11.7%**
(12月別の確報) **36,102社** 回収率 **12.0%**
(参考：2023年3月調査：17,292社)

② 下請Gメンによるヒアリング調査 (2023年10月23日～12月15日)

- ヒアリング件数 約2,000社

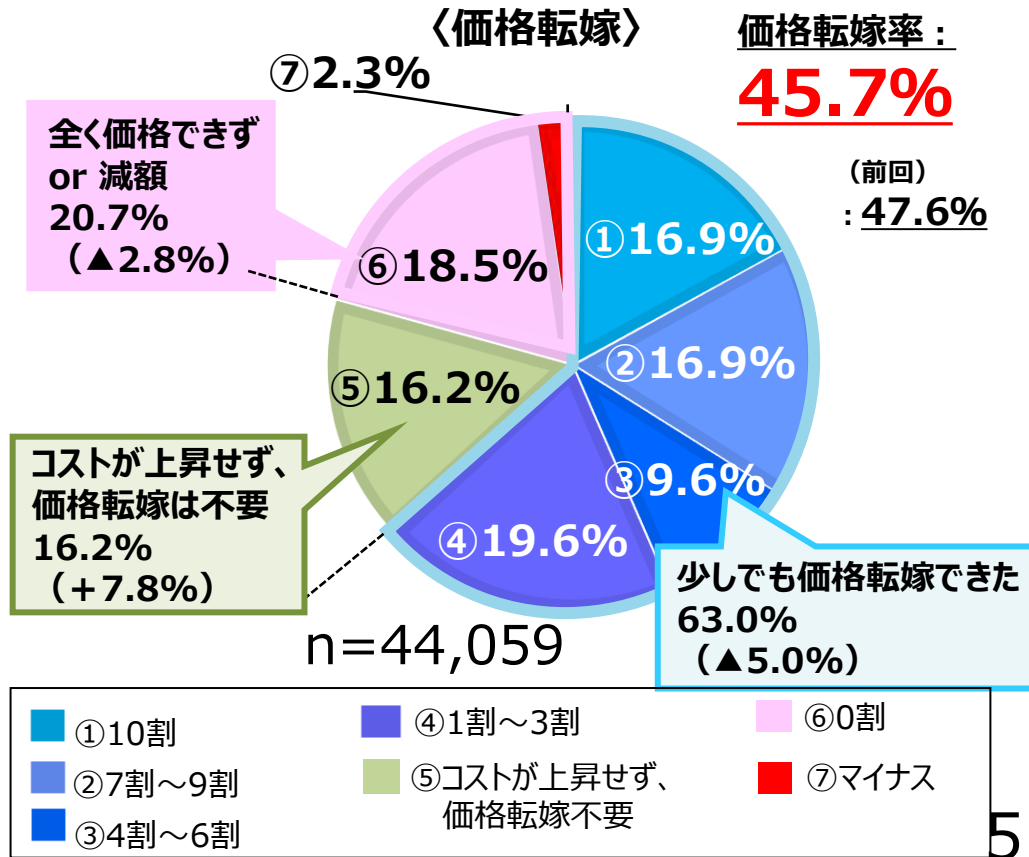
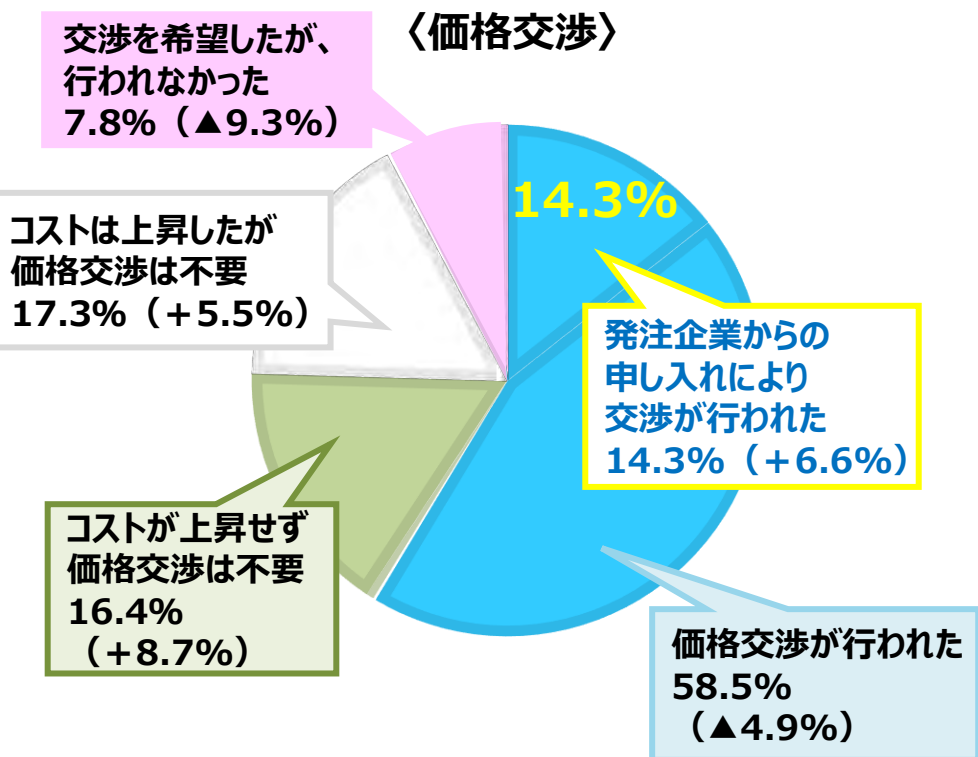
2023年9月価格交渉促進月間フォローアップ調査結果（対2023年3月調査結果）

【価格交渉】

- 「発注企業からの申し入れにより、交渉が行われた」企業の割合は、約2倍に増加。価格交渉しやすい雰囲気は、徐々に醸成されつつあるが、課題も残る（交渉材料が準備できない等）。

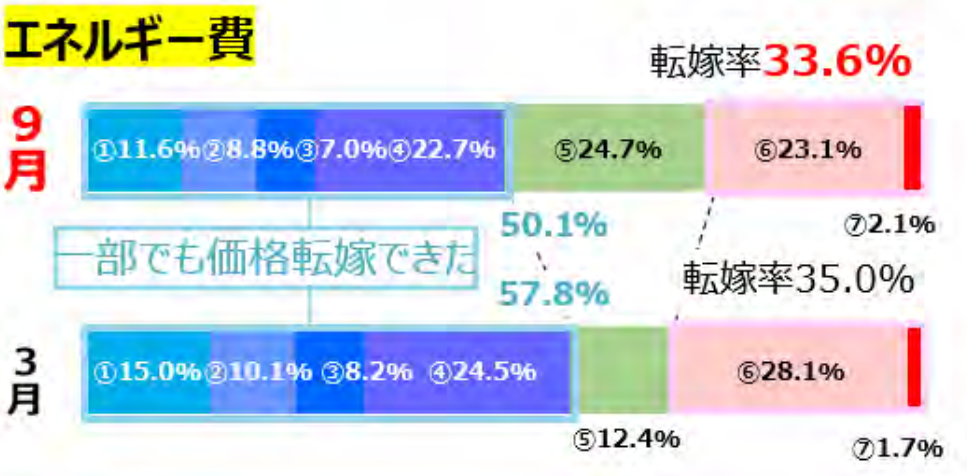
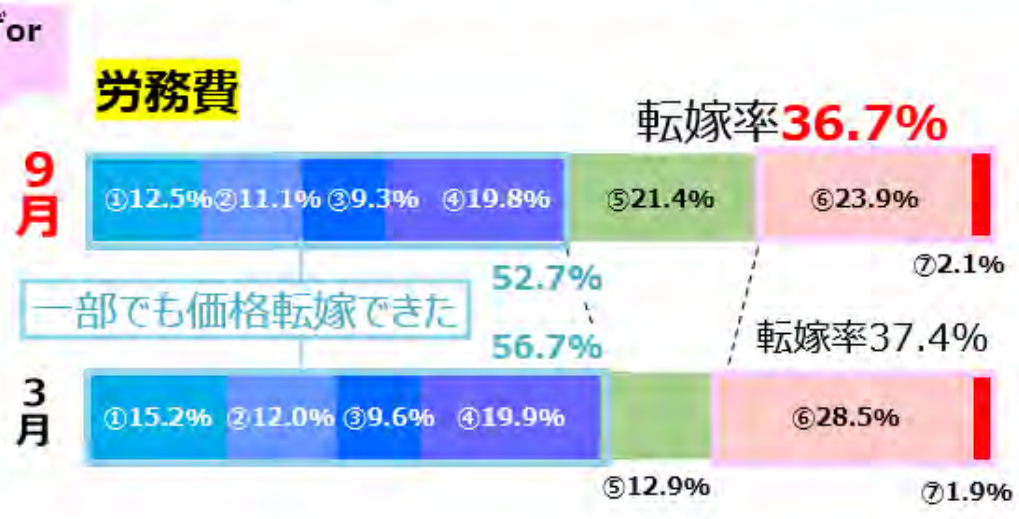
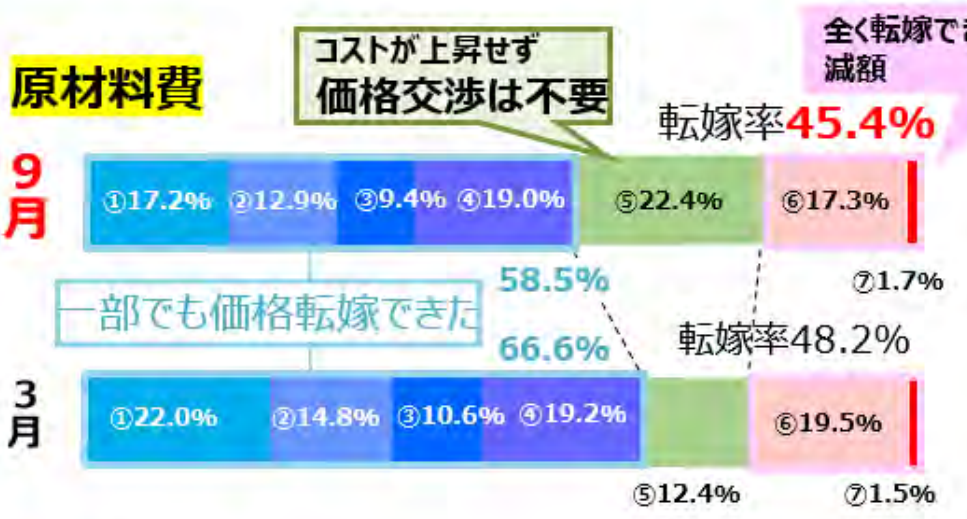
【価格転嫁】

- コスト全体の転嫁率は3月時点から微減して45.7%となったものの、「全く転嫁できなかった」または「減額された」企業の割合は約3ポイント減少。価格転嫁の裾野は広がりつつあるが、高い転嫁率を目指す必要。



2023年9月価格交渉促進月間フォローアップ調査結果（コスト要素別転嫁率）

- コスト要素毎に見ても、原材料費、エネルギー費、労務費のいずれについても、「コストが上昇せず、価格転嫁が不要」（下記の緑色）が、約10ポイント増加。
- 3月時点と同様、労務費、エネルギー費は、原材料費と比較して約10ポイント低い水準。



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。

① 10割	④ 3割、2割、1割	⑥ 0割
② 9割、8割、7割	⑤ コストが上昇せず、価格転嫁不要	⑦ マイナス
③ 6割、5割、4割		

価格交渉状況の業種別ランキング（価格交渉に応じた業種）

- 機械製造（2位）、化学（3位）、自動車・自動車部品（6位）、印刷（9位）、広告（17位）は、3月調査よりも5段階以上、順位が上昇。

順位	2023年3月	順位	2023年9月
1位	造船	1位	造船→
2位	繊維	2位	機械製造↑↑
3位	食品製造	3位	化学↑↑
4位	飲食サービス	4位	食品製造↓
5位	建材・住宅設備	5位	電機・情報通信機器↑
6位	卸売	6位	自動車・自動車部品↑↑↑
7位	金属	7位	金属→
8位	電機・情報通信機器	8位	繊維↓↓↓
9位	機械製造	9位	印刷↑↑↑
10位	紙・紙加工	10位	卸売↓
11位	製菓	11位	鉱業・採石・砂利採取↑↑
12位	化学	12位	紙・紙加工↓
13位	石油製品・石炭製品製造	13位	石油製品・石炭製品製造→
14位	小売	14位	建設↑↑
15位	廃棄物処理	15位	電気・ガス・熱供給・水道↑
16位	鉱業・採石・砂利採取	16位	小売↓
17位	情報サービス・ソフトウェア	17位	広告↑↑
18位	電気・ガス・熱供給・水道	18位	建材・住宅設備↓↓↓
19位	建設	19位	飲食サービス↓↓↓
20位	自動車・自動車部品	20位	金融・保険↑
21位	印刷	21位	情報サービス・ソフトウェア↓
22位	不動産・物品賃貸	22位	トラック運送↑
23位	金融・保険	23位	廃棄物処理↓↓
24位	広告	24位	放送コンテンツ↑
25位	放送コンテンツ	25位	通信↑
26位	トラック運送	26位	不動産業・物品賃貸↓
27位	通信	27位	製菓↓↓↓
—	その他	—	その他

※ 表中、↑↓→は前回3月調査と比較した結果の上がり下がりを示す。
矢印の数は、3月時点と比較した場合の順位変動幅の大きさを示す。
 (例) ↑ : 1~4段階の上昇、↑↑ : 5~9段階 上昇、
 ↑↑↑ : 10段階以上 上昇
 ※ 2 価格交渉が行われたか、下記の評価方法で回答を点数化し、発注企業の業種別に集計。(例) 家電メーカー(発注者)が、トラック運送業者(受注者)に運送を委託するケースは、「電機・情報通信機器」に集計。

質問① 交渉が行われたか	質問② 発注企業から交渉申し入れがあったか	質問③ 交渉が実現しなかった理由	点数
行われた	申し入れがあった		10点
	申し入れがなかった		8点
行われなかった	申し入れがあった	コストが 上昇せず、交渉は不要と判断し、辞退 したため	10点
		コストが 上昇したが、交渉は不要と判断し、辞退 したため	10点
		コストが上昇したが、発注量 減少 や取引停止を恐れ、 申し入れを辞退 したため	5点
	申し入れがなかった	コストが 上昇せず、価格交渉は不要と判断 し、交渉を申し出なかったため	0点
		コストが 上昇したが、価格交渉は不要と判断 し、交渉を申し出なかったため	0点
		コストが上昇したが、発注量 減少 や取引停止を恐れ、 交渉を申し出なかった ため。	-5点
		コストが上昇し、 交渉を申し出たが、応じてもらえなかった ため。	-10点

価格転嫁 業種別【前回（本年3月）調査との比較】

- 化学、自動車・自動車部品等の12業種において、3月時点と比較して転嫁率が上昇。
- 3月調査と同様に、トラック運送、放送コンテンツの転嫁率が低いが、いずれも、3月調査よりは約4ポイント上昇。

2023年3月		コスト増に 対する転嫁率	各要素別の転嫁率			2023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	労務費				原材料費	エネルギー	労務費
①全体		47.6%	48.2%	35.0%	37.4%	①全体		↓45.7%	↓45.4%	↓33.6%	↓36.7%
1位	石油製品・石炭製品製造	57.0%	50.4%	45.8%	45.8%	1位	化学	↑↑59.7%	↑57.9%	↑45.7%	↑47.1%
2位	卸売	56.9%	55.5%	41.5%	41.7%	2位	食品製造	↓53.7%	↓52.5%	↓37.6%	↑39.9%
3位	造船	56.1%	60.1%	40.5%	42.1%	3位	電機・情報通信機器	↓53.4%	↓55.2%	↑37.8%	↑39.9%
4位	食品製造	55.8%	55.2%	39.9%	39.3%	3位	機械製造	↑53.3%	↓55.5%	↑38.9%	↑39.8%
5位	飲食サービス	55.6%	55.8%	37.3%	41.4%	5位	飲食サービス	↓52.1%	↓47.6%	↓34.0%	↓35.7%
6位	電機・情報通信機器	55.4%	57.1%	36.7%	38.8%	6位	製薬	↑50.7%	↓49.3%	↓29.4%	↓27.8%
7位	繊維	54.8%	54.5%	38.9%	38.2%	7位	卸売	↓↓50.5%	↓50.5%	↓35.1%	↓35.6%
8位	小売	53.7%	53.3%	38.3%	39.1%	8位	造船	↓↓50.2%	↓53.6%	↓40.1%	↓38.3%
9位	化学	53.3%	56.8%	39.6%	39.9%	9位	紙・紙加工	↓49.2%	↓48.7%	↓33.7%	↓34.2%
9位	建材・住宅設備	53.3%	53.3%	36.5%	37.0%	10位	金属	↓48.8%	↓50.6%	↓35.2%	↓34.4%
11位	機械製造	52.2%	55.7%	36.5%	37.5%	11位	小売	↓↓48.7%	↓47.3%	↓33.2%	↓35.0%
11位	紙・紙加工	52.2%	52.3%	35.9%	35.0%	12位	印刷	↑↑48.2%	↑49.3%	↑29.7%	↑33.1%
13位	金属	50.2%	52.4%	38.0%	36.3%	13位	繊維	↓↓47.0%	↓43.4%	↓32.0%	↓33.1%
14位	廃棄物処理	48.5%	43.6%	35.9%	39.6%	14位	広告	↑↑↑45.9%	↑40.8%	↓30.9%	↑41.0%
15位	製薬	48.4%	52.4%	40.0%	38.4%	15位	建材・住宅設備	↓↓45.3%	↓47.5%	↓30.6%	↓33.5%
16位	不動産・物品賃貸	46.5%	45.0%	36.6%	41.7%	16位	建設	↑45.1%	↓44.5%	↑35.1%	↑41.2%
17位	建設	44.3%	45.4%	35.1%	40.6%	17位	自動車・自動車部品	↑44.6%	↑51.3%	↑37.8%	↑28.8%
18位	電気・ガス・熱供給・水道	43.0%	40.1%	31.5%	37.7%	18位	金融・保険	↑42.4%	↓40.1%	↓29.0%	↑39.1%
19位	印刷	42.3%	41.6%	26.8%	31.3%	19位	石油製品・石炭製品製造	↓↓↓42.0%	↓46.0%	↓32.1%	↓29.9%
20位	自動車・自動車部品	40.7%	47.4%	29.9%	24.3%	20位	電気・ガス・熱供給・水道	↓41.1%	↑41.4%	↑32.3%	↓37.2%
21位	金融・保険	38.9%	41.7%	29.8%	35.3%	21位	鉱業・採石・砂利採取	↑40.6%	↓38.0%	↑34.6%	↓31.1%
22位	鉱業・採石・砂利採取	37.2%	39.2%	34.5%	40.2%	22位	不動産業・物品賃貸	↓↓39.7%	↓36.5%	↓29.5%	↓35.2%
23位	情報サービス・ソフトウェア	36.7%	21.0%	18.0%	45.7%	22位	情報サービス・ソフトウェア	↑39.6%	↑21.9%	↑18.5%	↑46.5%
24位	広告	34.0%	36.4%	27.8%	30.8%	24位	廃棄物処理	↓↓↓34.0%	↓28.0%	↓27.1%	↓27.8%
25位	通信	33.5%	33.0%	26.8%	34.8%	25位	通信	↓32.6%	↑35.2%	↓22.8%	↓31.0%
26位	放送コンテンツ	22.7%	24.0%	19.5%	21.8%	26位	放送コンテンツ	↑26.9%	↑28.6%	↑21.1%	↑32.0%
27位	トラック運送	19.4%	17.9%	19.4%	18.2%	27位	トラック運送	↑24.2%	↓17.3%	↑20.7%	↑19.1%
-	その他	45.0%	44.1%	33.1%	35.8%	-	その他	↓41.9%	↓40.3%	↓30.9%	↑36.4%

※3月時点との変化幅と矢印の数の関係

(例) ↑：1～4ポイントの上昇、↑↑：5～9ポイント 上昇、↑↑↑：10ポイント以上 上昇

価格転嫁のための親事業者側の取組事例

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。

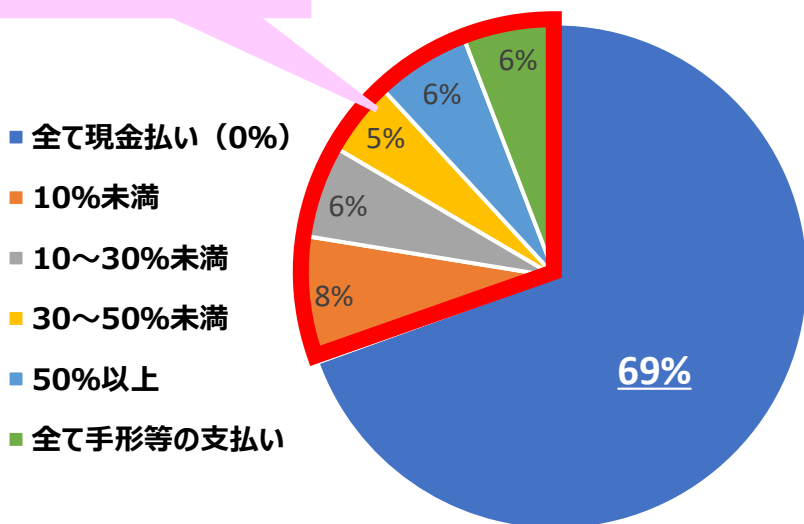
約束手形について

＜取引条件改善状況調査・自主行動計画F U調査合計値（令和5年度）＞

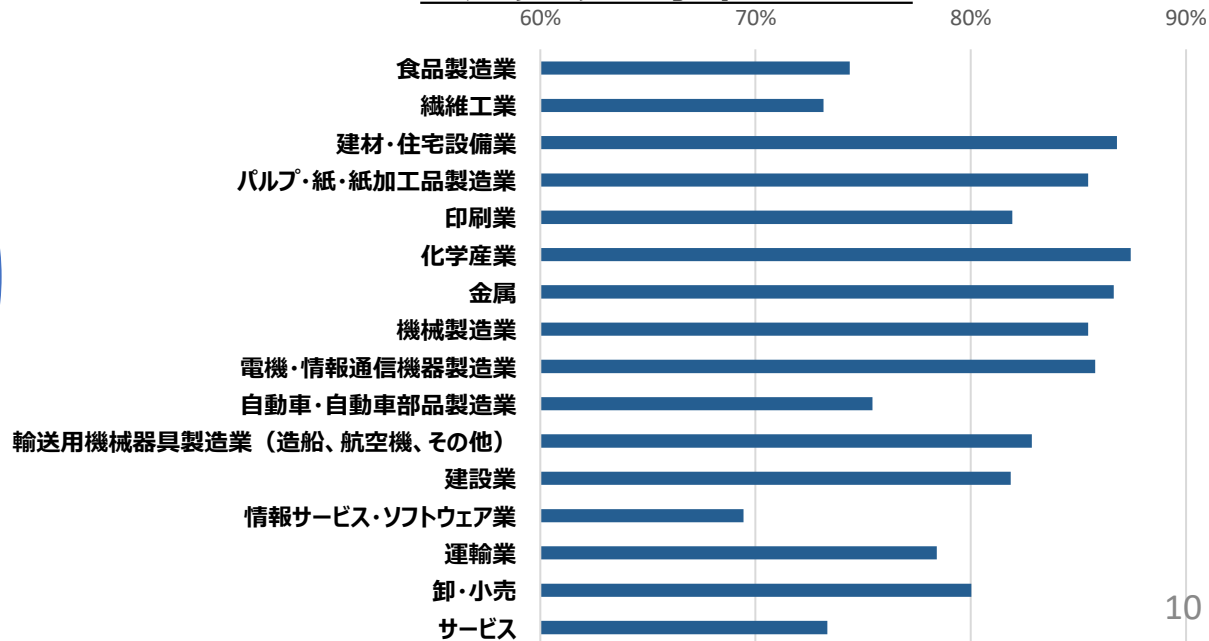
- 令和6年を目途として、現金化までの期間が60日を超える約束手形を、下請法上の「割引困難な手形」に該当するおそれがあるものとして、公取委・中企庁による指導の対象とすることを前提に、下請法の運用の見直しを検討中。
- （現状）
 - － 代金支払いの中に、一部でも、手形等が含まれる企業の割合は約31%。
 - － 現金化までの期間が60日超の手形を使用する発注事業者の割合は、業種ごとにばらつき。
- 下請事業者に資金繰りの負担を寄せないよう、現金化までの期間を短縮する、又は代金は現金払い化するといった支払い条件改善に、サプライチェーン全体で取り組むことが必要。

手形等での支払い
約31%

支払方法（受注側）



【業種別】現金化までの期間が60日を超える手形を使用する発注事業者の割合



「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 <ul style="list-style-type: none"> • 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 <ul style="list-style-type: none"> • 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	<ul style="list-style-type: none"> • 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

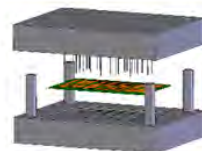
サンケン電気株式会社に対する勧告（概要）

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。

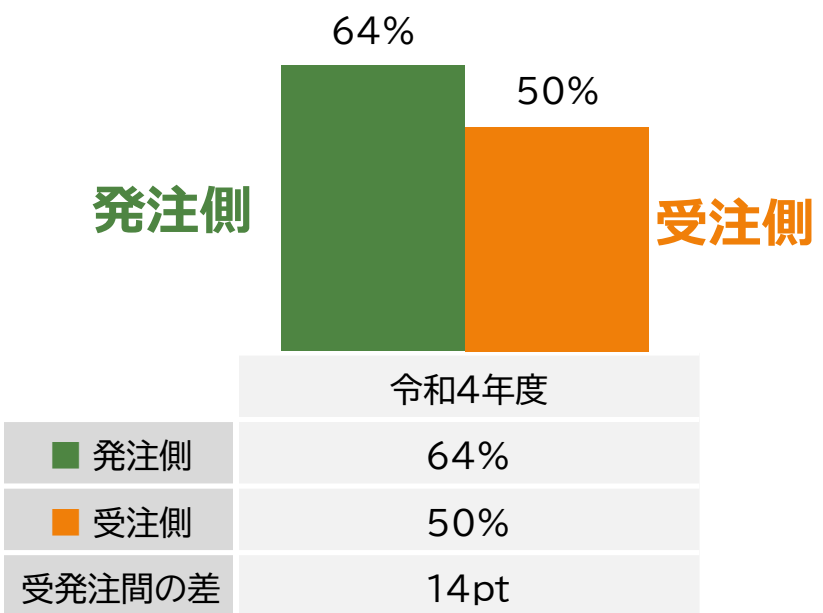
【注】我が国における金型等の無償保管要請の問題が顕在化する中で、現在、金型の保管サービスを提供する事業者も存在する。

令和5年以降、金型等の無償保管要請を行った事業者に対し勧告を行っていることを踏まえ、引き続き、この問題に厳正に対処していくとともに、改めて業界団体への周知等を通じた啓発活動を行っていくこととしている。

型の保管費用に関する支払い <取引条件改善状況調査結果抜粋>

- 型管理における適正化や改善への取組に関して、**量産終了後の型の保管費用の適正化や改善が【出来た】**と回答した割合は、**発注側で64%、受注側で50%**となった。
- 保管費用の改善が**【出来なかった】**と回答した割合は、**発注側で14%、受注側で28%**。

◆量産終了後の型の保管費用の支払い（【出来た（「概ね出来た」と「一部出来た」の合計）】割合を集計）



1. 発注側

	令和4年度
概ね出来た(81~100%)	45%
一部出来た(41~80%)	19%
あまり出来なかった(1~40%)	22%
出来なかった(0%)	14%

2. 受注側

	令和4年度
概ね出来た(81~100%)	33%
一部出来た(41~80%)	18%
あまり出来なかった(1~40%)	22%
出来なかった(0%)	28%

※量産終了後の型の保管費用の支払いについて「概ね出来た（81～100%）」「一部出来た（41～80%）」「あまり出来なかった（1～40%）」「出来なかった（0%）」「該当なし」の選択肢を設置。「該当なし」を除いて再集計している。

※令和2年度、令和3年度においては同様の設問はなかったため、令和4年度の結果のみを掲載。