

中小企業・小規模事業者の下請取引実態調査



全国商工会連合会（本社：東京都千代田区、会長：森義久）は、中小企業・小規模事業者における下請取引の実態について、商工会の経営指導員等による聞き取り調査を実施した。

【調査サマリー】

- 違反行為や対象取引等の**下請法の概要を理解しているのは、事業者間取（BtoB）が多い企業においても43.5%。**
- 直近1年間で親事業者となる発注事業者から不当な扱いを受けたと感じた行為の**1位は「代金の減額※¹」、2位は「買ったたき※²」、3位は「代金の支払遅延」**であり、製造業において不当な扱いを受けたと感じた割合が最も高かった。
※¹発注後に下請代金減額を強いること等 ※²発注等の下請代金を決定する際に、非常に低い単価での契約を強いること等
- 直近1年間で取引先に価格交渉を要請したことがない企業のうち、**デメリット等の発生を恐れて価格交渉の要請を行っていない企業は30.5%であった。**
- コスト高騰分の価格転嫁について、**価格転嫁率が6割に達していない企業が80.2%。**
- 約束手形の割引料がそもそも取引価格に勘案されておらず自社負担となっていると回答した企業が、取引先負担であると回答した企業より多い結果となった。
- 「コストが上昇したとしても価格転嫁を受け入れられない」「最終的な製品価格が上昇しても下請企業にまで反映されるほどの価格転嫁は行われていない」との声も見られ、サプライチェーン全体で適正な価格転嫁が行われる環境づくりや取り組みを求める声が多く寄せられている。

1. 調査概要
2. 下請法の認知度
3. 直近1年間で発注先から不当な扱いを受けたと感じた経験
4. 直近1年間で発注先から不当な扱いを受けたと感じた事例
5. 直近1年間の取引先への価格交渉の要請状況
6. 価格交渉の要請を行っていない理由① ～全業種～
7. 価格交渉の要請を行っていない理由② ～業種別～
8. 直近1年間のコスト上昇分の価格転嫁の状況
9. 約束手形の利用状況
10. その他、中小企業・小規模事業者の声

1. 調査概要

【調査内容・本リリースに関するお問い合わせ先】

全国商工会連合会 産業政策部 産業政策課 (担当：宮川、大林、吉本)

〒100-0006 東京都千代田区有楽町1-7-1 有楽町電気ビル北館19階 TEL：03-6268-0085 MAIL：sangyo@shokokai.or.jp

- ・調査方法：商工会職員によるヒアリング調査
- ・調査対象：全国の商工会員（中小企業・小規模事業者）
- ・調査時期：2024年7月30日～8月13日（有効回答数：517企業）

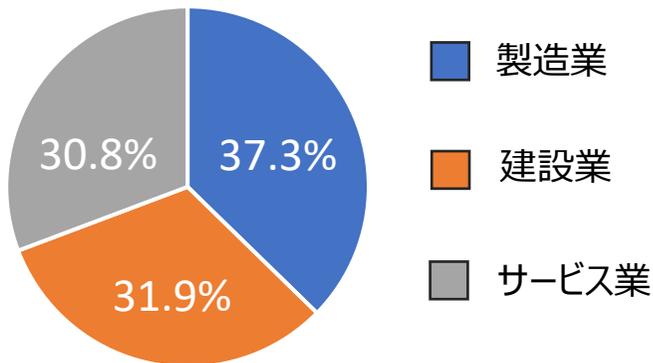
(注)①表・グラフ中の数字は小数第一位または第二位を四捨五入しているため、合計しても100%にならない場合、同じパーセンテージでも見え方が異なる場合がある。また、本調査の計算に使う値(n)は、回答数合計ではなく「回答者数」としている。②企業のコメントについては、誤字の修正等、文意を損なわない程度に変更を行っている。

【回答者属性】

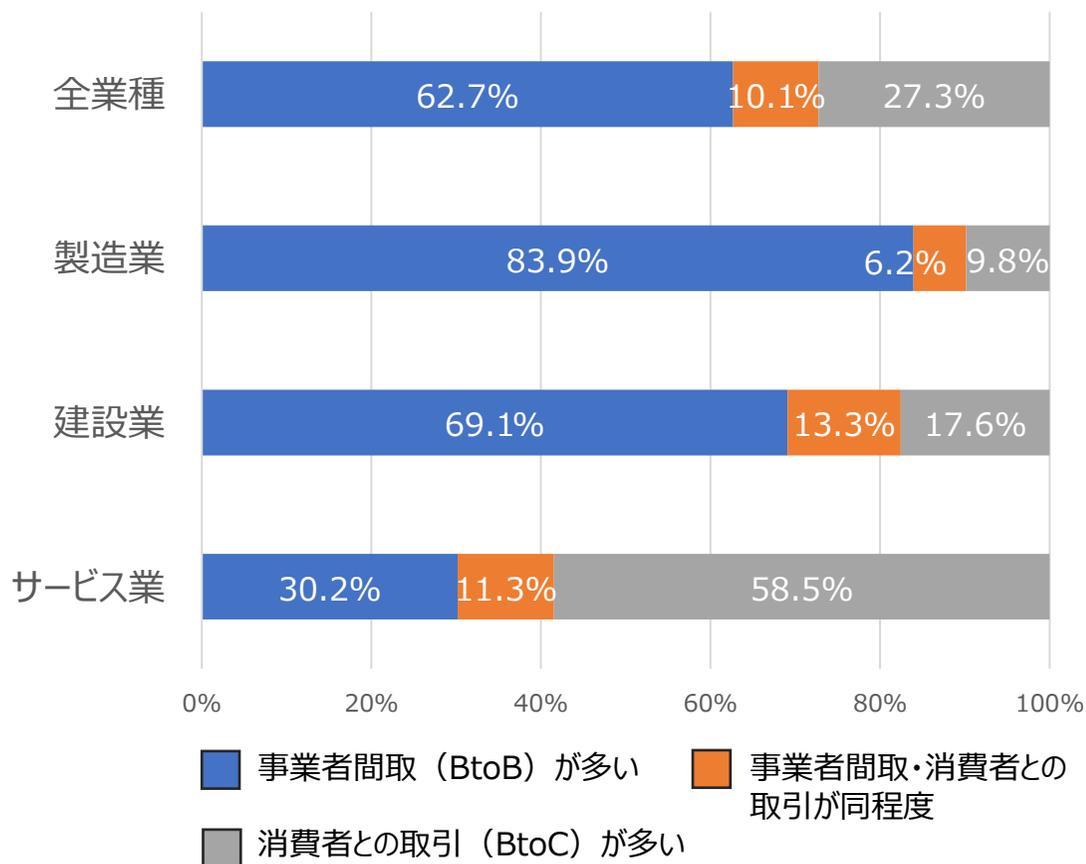
経営形態・資本金

個人事業主	45.1%
法人(資本金300万円以下)	20.3%
法人(資本金300～1,000万円以下)	25.1%
法人(資本金1,000万円超～3,000万円以下)	7.2%
法人(資本金3,000万円超)	2.3%

業種



取引形態

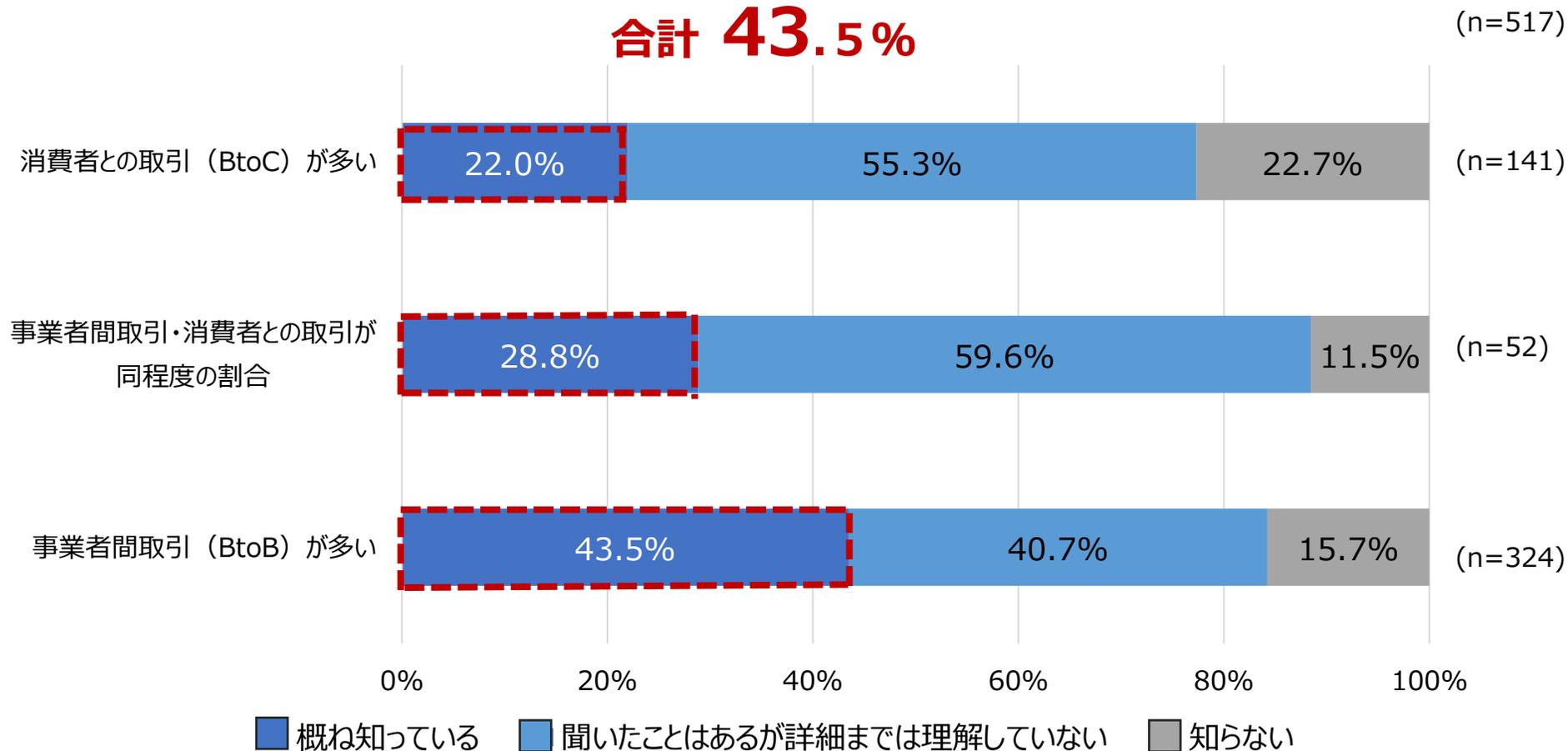


2. 下請法の認知度

下請法に関する違反行為や対象取引等の概要について、「事業者間取引・消費者との取引が同程度」の企業において最も認知度が高く、「概ね知っている」「聞いたことはあるが詳細までは理解していない」と回答した割合は合計88.4%となった。一方で、**事業者間取引（BtoB）が多い企業において、「概ね知っている」と回答した企業は43.5%**と他の取引形態の企業と比べ、下請法への理解度は最も高い割合であったが、過半数を下回る結果となった。

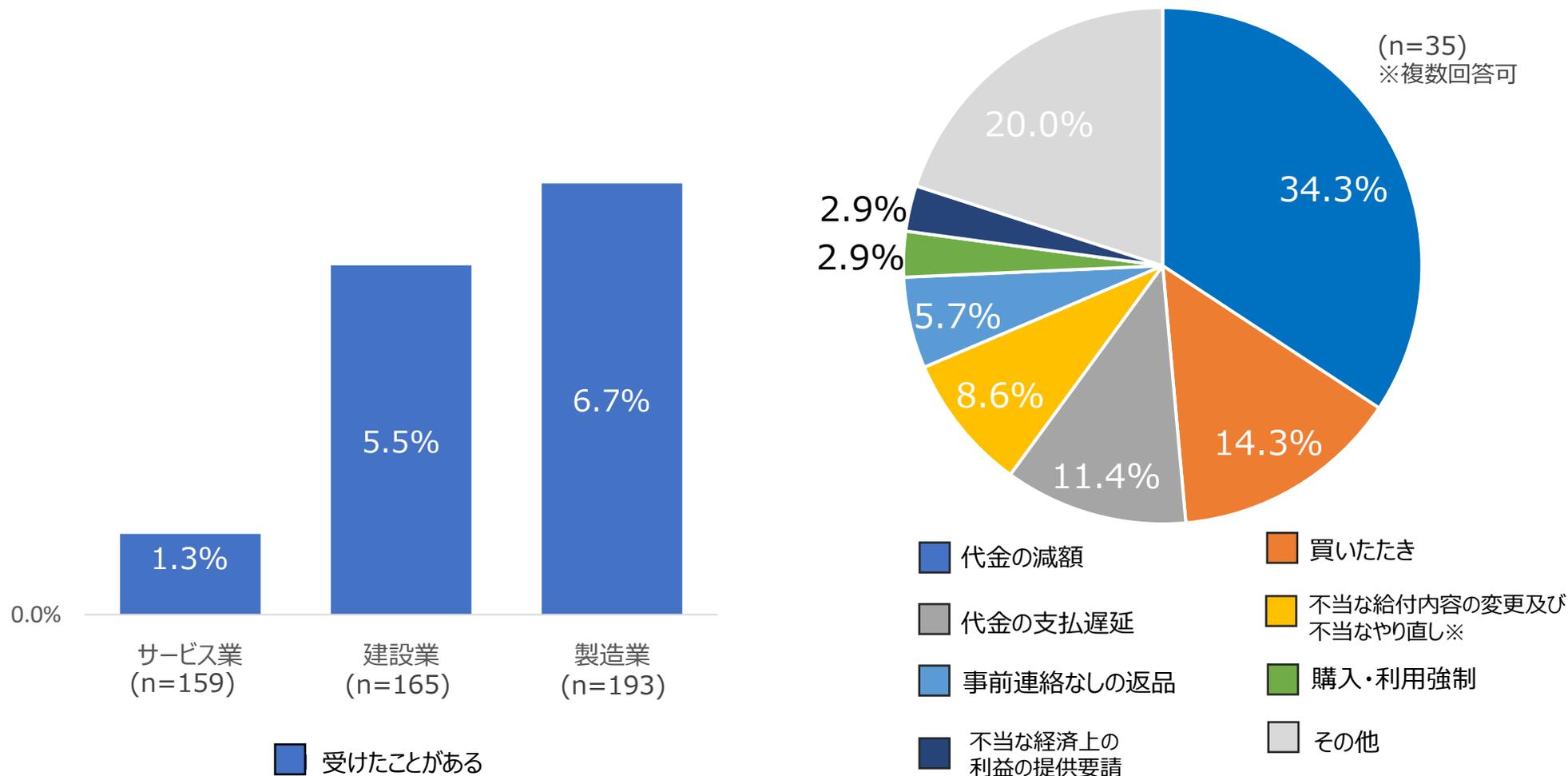
BtoBの取引が多い企業でも概要を理解しているのは

合計 43.5%



3. 直近1年間で発注先から不当な扱いを受けたと感じた経験

直近1年間で、発注先から不当な扱いを受けたと感じた企業数は全体を見るとさほど多くはないものの、一定数存在しており、**製造業において不当な扱いを受けたと感じた割合が最も高かった**。不当な扱いと感じた行為の具体的な内容として、**1位は「代金の減額」、2位は「買ったたき」、3位は「代金の支払遅延」となった**。



※親事業者が下請事業者には責任がないにもかかわらず、発注の取り消しもしくは発注内容の変更を行い、または受領後にやり直しをさせること等

4. 直近1年間で発注先から不当な扱いを受けたと感じた事例

代金の減額

- 工賃単価の減額を要求された。【製造業、岩手県】
- 作業の進捗状況や仕上がり、作業者の対応に悪質なクレームをつけられ、代金の減額を要求されることがあった。【建設業、愛知県】
- 一定額以下の取引の場合、見積書を正式な書面として認めない場合があり、作業実施後に価格を下げるよう要求された。【建設業、佐賀県】

買ったたき

- 物価や人件費の高騰分の転嫁に難色を示され、交渉のテーブルにもつけないことが多い。【製造業、宮城県】
- 原材料高騰の影響が明白であっても、納入価格への反映を拒絶される。説明資料を提出しても見てさえもらえない。【製造業、福岡県】
- 値段交渉をしたが単価を上げてもらえなかった。断れば取引が終わってしまうため泣く泣く同意した。【サービス業、岐阜県】

代金の支払い遅延

- 本来の支払日に何の連絡もなしに入金されず、その後1週間ほど後に入金された。【建設業、栃木県】
- 請求した支払期日を守ってもらえないことが数回あった。【製造業、佐賀県】

不当な給付内容の変更及び不当なやり直し

- 価格転嫁の際に、値上げには応じてくれたものの、一部の商品の取引を中止された。【製造業、佐賀県】

購入・利用強制

- 事業実態と相違する労働保険関係の加入を強要された。【埼玉県、建設業】
- 受発注システムの利用を強いられた。【製造業、山形県】
- 取引先からお中元やお歳暮の購入先を指定して、購入を促された。【製造業、佐賀県】

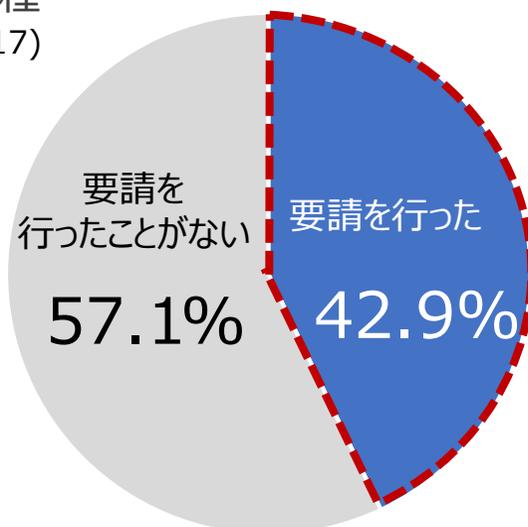
その他

- 仕入の妨害があった。【建設業、福井県】
- 不良品の規格があいまいであるので、相手方のいいなりにならざるを得ない。価格転嫁の要請をするも、見積額が通らず、競合相手に負けてしまう。結果、見積額を下げざるを得ない。【製造業、京都府】

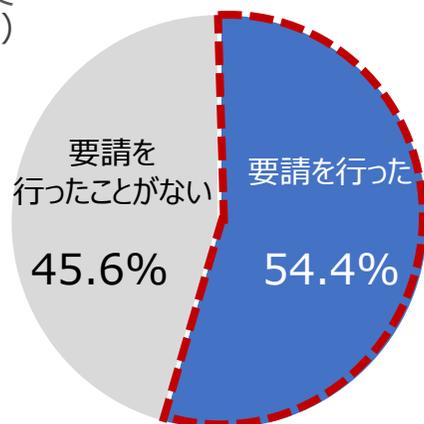
5. 直近1年間での取引先への価格交渉の要請状況

直近1年間での取引先への価格交渉の要請状況は、全業種を通じて価格交渉の要請を行った企業が42.9%であった。業種別にみると、製造業が54.4%、建設業が43.0%、サービス業が28.9%と、**製造業において交渉を行っている割合が最も高く**、事業者間取引（BtoB）が多い業種ほど価格交渉を行っている傾向が見られた。

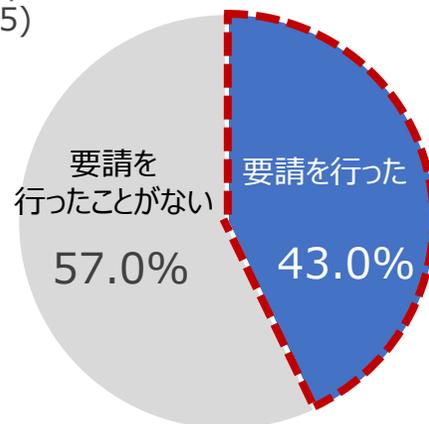
全業種
(n=517)



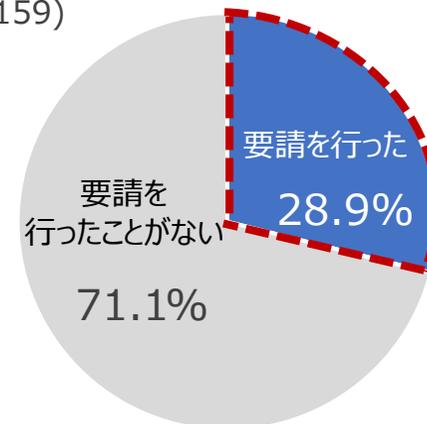
製造業
(n=193)



建設業
(n=165)

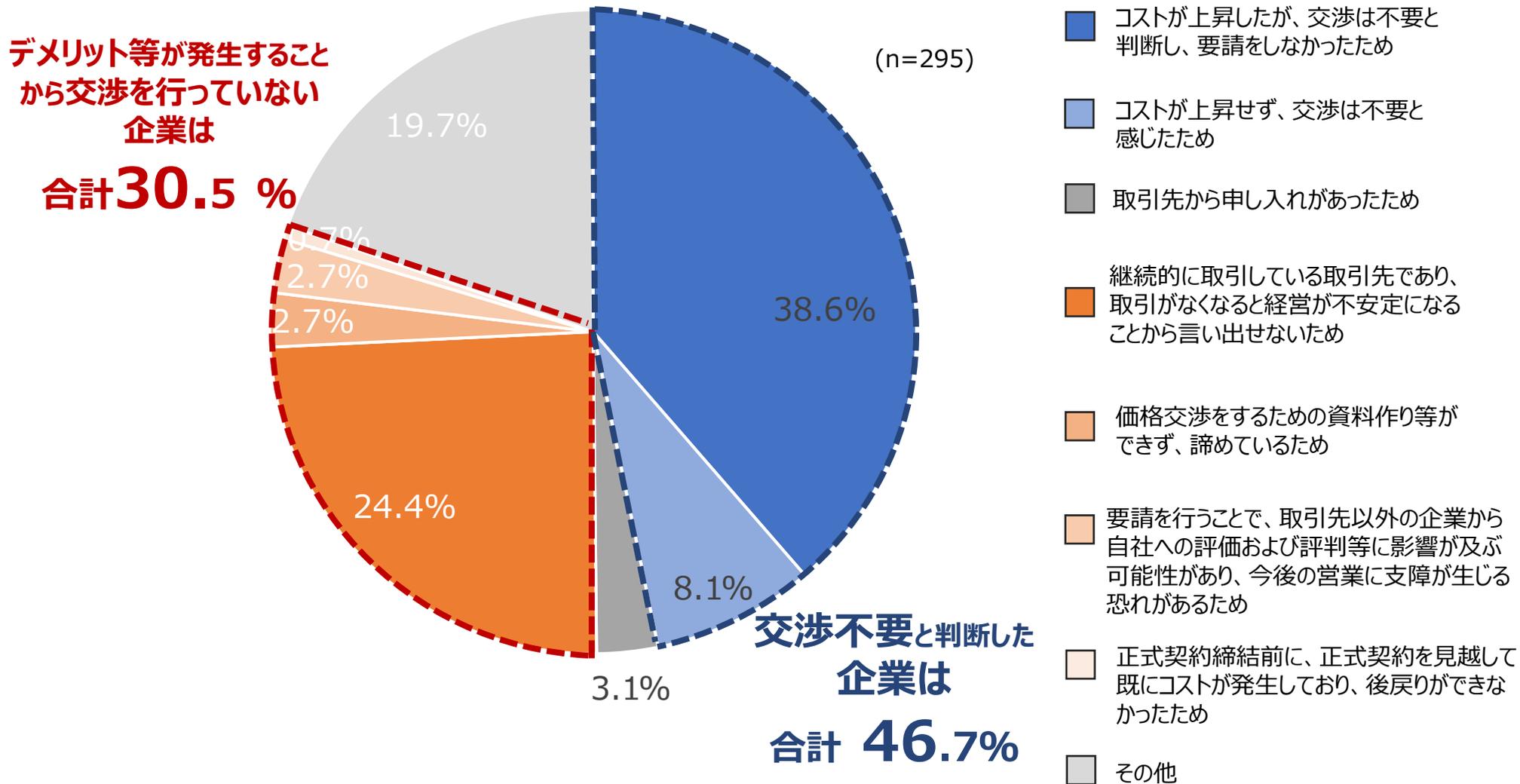


サービス業
(n=159)



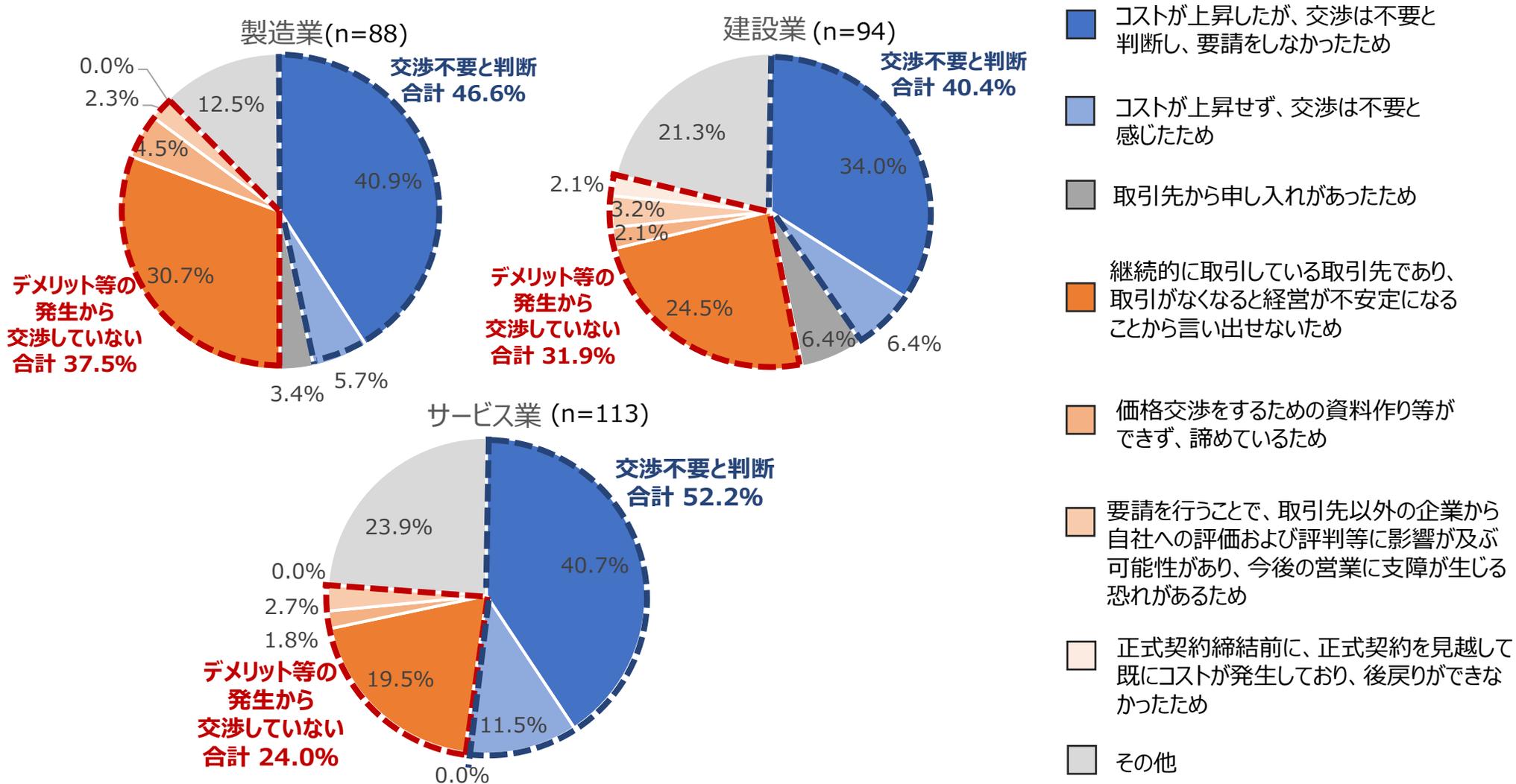
6. 価格交渉の要請を行っていない理由① ～全業種～

価格交渉の要請を行っていない企業において、コストが上昇したか否かに関わらず「価格交渉が不要」と判断した企業は合計46.7%との結果となった。一方で、**デメリット等の発生を恐れて価格交渉の要請を行っていない企業は合計30.5%**と3割を超えており、理由として「継続的に取引している取引先であり、取引がなくなると経営が不安定になることから言い出せないため」と回答した企業が24.4%と最も多かった。



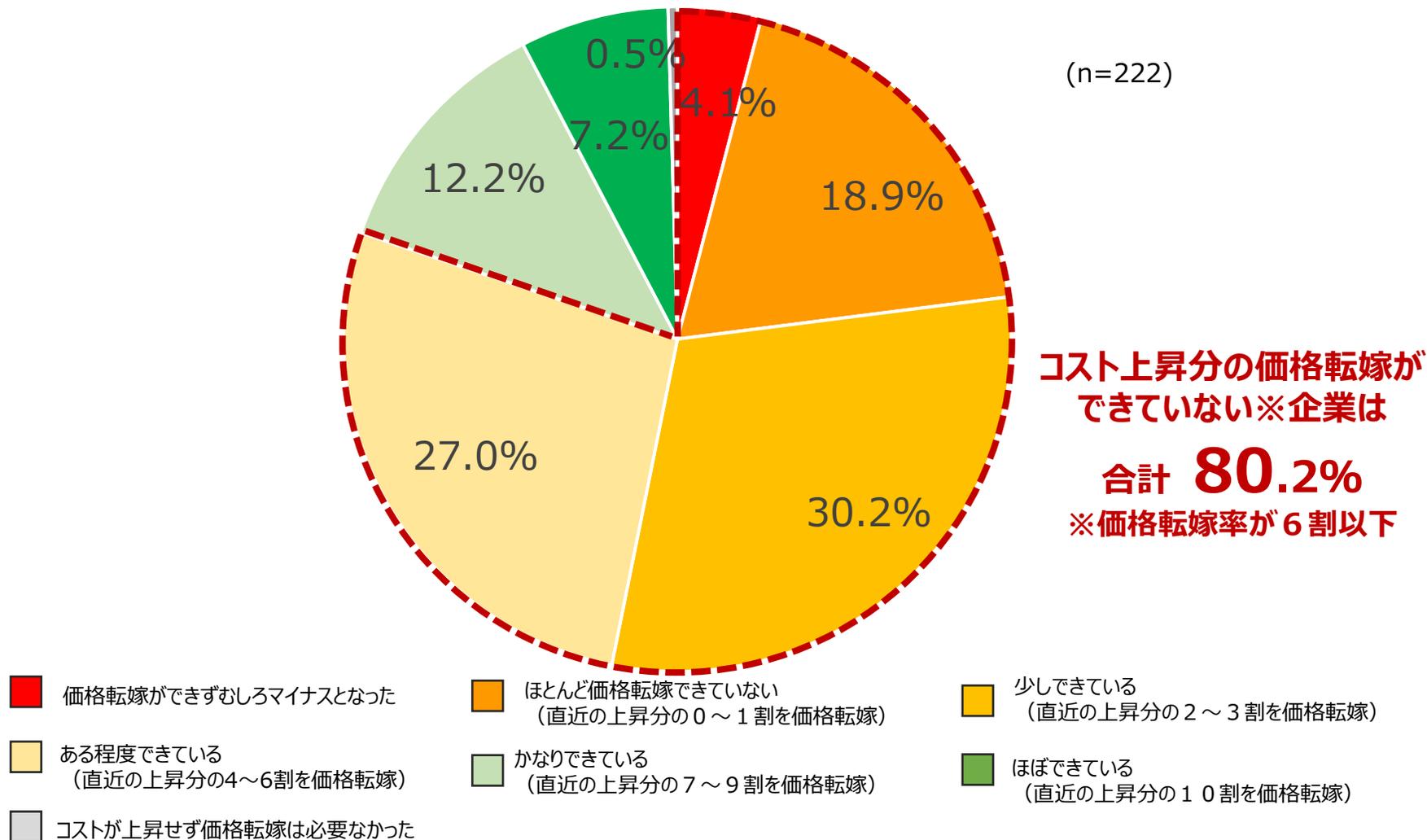
7. 価格交渉の要請を行っていない理由② ～業種別～

業種別に比較すると、全業種を通して価格交渉の要請を行っていない理由の1位は「コストが上昇したが交渉は不要と判断し、要請をしなかったため」であり、2位は「継続的に取引している取引先であり、取引がなくなると経営が不安定になることから言い出せないため」となり、サービス業のみ「交渉は不要」と判断した企業の割合が合計52.2%と過半数を上回った。また、デメリット等の発生から交渉を行っていない企業の割合は、製造業で合計37.5%と最も高かった。



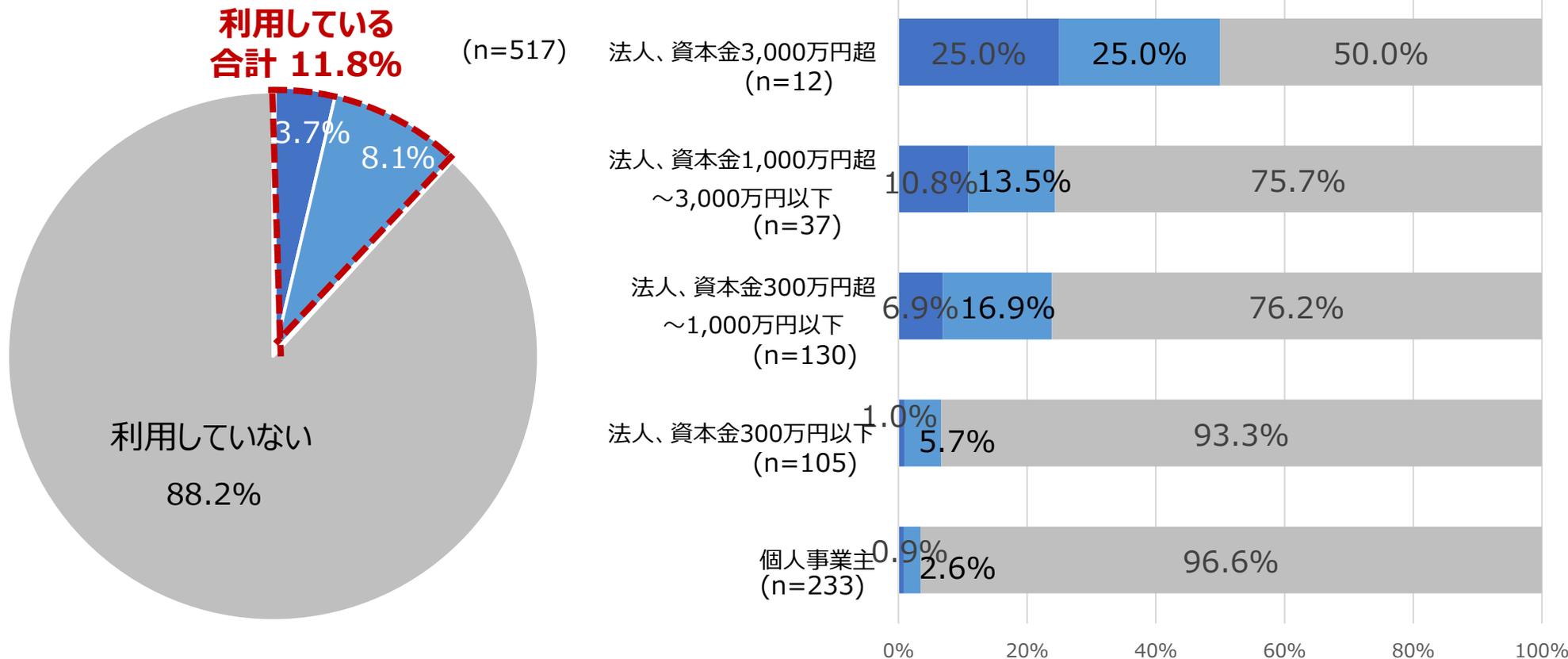
8. 直近1年間でのコスト上昇分の価格転嫁の状況

価格交渉を要請した企業のうち、コスト上昇分の価格転嫁をほとんどできていない、またはできていたとしてもコスト上昇分に対し価格転嫁率が6割以下と回答した企業は合計80.2%であった。項目別にみると、要請を行った企業での価格転嫁の状況は、「少しできている（直近の上昇分の2～3割を価格転嫁）」と回答した企業が30.2%と最も多く、次点で「ある程度できている（直近の上昇分の4～6割を価格転嫁）」と回答した企業が27.0%となった。



9. 約束手形の利用状況

約束手形を「利用をしている」企業は合計11.8%、「利用していない」は88.2%と、9割近い企業で約束手形を利用していない状況となった。約束手形を利用している企業の中で、「割引料等を加味した取引価格になっている」割合より、「割引料等が取引価格に勘案されていない」割合が4.4%高い結果となった。また、「資本金3000万円超」の企業を除いた全企業形態で、割引料については自社負担の割合が高い傾向であった。



■ 手形での支払いがあるが割引料等は取引先企業が負担している (割引料等を加味した取引価格になっている)
 ■ 手形での支払いがあり、割引料は自社負担となっている (割引料等が取引価格に勘案されていない)
 ■ 手形での支払いはない

10. その他、中小企業・小規模事業者の声

宮城県	製造業	国の価格交渉フォーマットを用いて価格交渉が行われた場合、親事業者が交渉結果を国へ報告するよう義務付ける等、価格交渉の状況を国がモニタリングできる仕組みを構築いただきたい。
福島県	製造業	販売先の大手企業に価格転嫁を了承してもらえなければ、仕入先の価格転嫁を進めることができない。景気対策等で <u>価格転嫁が進む土壌を作ってほしい。</u>
東京都	製造業	仕様書に基づいて当社で作製した図面や、プログラムのソースの提出を要求された。
埼玉	建設業	施工内容について相談があり、方向性を示したところ、発注元が自社対応することとなり、当社への発注はごく一部となった。
新潟県	製造業	今年の最低賃金改定が時給50円以上増額の方向だが、親会社から下請業者にはこうした配慮がないため、行政から人件費の部分は5%以上増額する等指導をしていただきたい。行政指導があれば、価格交渉がしやすい。自社だけにおける価格転嫁交渉では、他社へ仕事が流れることが懸念される。
京都府	製造業	<u>最終製品の価格が上がっても、下請工場にまで価格転嫁されておらず、末端の部品製造業にまで上昇が届くよう指導をお願いしたい。</u>
岐阜県	製造業	ほとんど価格転嫁ができていない理由として、取引先でも価格転嫁ができていないことが挙げられる。また、商品それぞれの原価について価格交渉用の資料作りが必要だが、商品数が多いことからなかなか進められていない。
岡山県	製造業	当社は消耗品のメーカーなので業界的に車や電器関係のように下請等という概念はほとんどない。①当社→②封入会社→③問屋→④エンドユーザー値上げを要請すると①は通るが②、③で単価の安いものを探して注文が来なくなる。事前の通告もないので在庫処理もないことがほとんど。結局失いたくない仕事は値上げを見送るしかない。
大分県	製造業	物価上昇、賃上げに伴い自社商品・サービスも値上げを行いたいが見合う価格の上昇を行うことが難しい状況にある。賃上げ対策のほか、物価高騰に係る補助や支援があると助かる。また <u>値上げしやすいようなメディア、世間の雰囲気づくりをお願いしたい。</u>
佐賀県	製造業	でんさいシステムも普及しているが、利用申込は金融機関ごとに行う必要があり、手間である。また、必要手形の裏書きをする際に、弊社の下請先もでんさいシステムを導入しておかないと、裏書きができないため、活用しづらい。また、手形だと、 <u>ただでさえ数ヶ月資金が入らないのに、手形の割引料（手数料）を下請が負担するのは、おかしいと思う。</u> 手形ではなく、現金で支払ってくれると資金繰りも一番安定する。