第１回企業取引研究会
議事録

1　日　　時　令和８年 10 月７日（水）　10：00～12：00

2　場　　所　対面（経済産業省本館 17 階国際会議室）とオンラインの併用

3　出 席 者
【委員】神田座長、海内委員、魚住委員、及川委員、岡室委員、加毛委員、郷野委員、
滝澤委員、多田委員、土井委員、仁平委員、松本委員、渡辺委員、渡邊委員
【公正取引委員会】茶谷委員長、稲熊官房審議官、柴山企業取引課長、
大吉企業取引課長補佐、長田企業取引課長補佐
【経済産業省】若山経済産業大臣政務官、坂本中小企業庁事業環境部長、
小高中小企業庁取引課長、杉山中小企業庁取引調査室長
【オブザーバー】金融庁、総務省、農林水産省、経済産業省、国土交通省

4　議　　題
○企業取引研究会の進め方
○各団体からのヒアリング

5　議 事 録
（１）開会、注意事項説明

○公正取引委員会　柴山課長
それでは定刻となりましたので、第１回企業取引研究会を開催いたします。本日は御多忙のところ御出席いただきまして、誠にありがとうございます。本研究会は、引き続き公正取引委員会と中小企業庁が共同で事務局を務めます。私は公正取引委員会企業取引課長の柴山です。どうぞよろしくお願いいたします。委員の皆様には、引き続き企業取引研究会に御参画いただき、誠にありがとうございます。また、御多忙のところお集まりいただき、重ねて御礼申し上げます。まず開会に当たりまして、若山経済産業大臣政務官から御挨拶をいただきます。

○若山経済産業大臣政務官
失礼いたします。経済産業大臣政務官を拝命いたしました若山でございます。本日は、神田座長はじめ委員の皆様方には御出席を賜りましたこと、心から御礼申し上げる次第でございます。以下、着座にて失礼いたします。
私は、ものづくりが大変盛んな愛知県を地元とし、特に中小企業政策の関係では、動産等を担保とする融資を推進する法整備について法務委員会で質疑を行わせていただくなど、中

小企業の資金繰り支援といった取組にも関わってまいりました。今後は、経済産業大臣政務官として、本日議論となる価格転嫁・取引適正化をはじめ、全国の中小企業・小規模事業者の皆様の「稼ぐ力」の強化に向けて、全力で取り組んでまいる所存でございます。

この企業取引研究会では、神田座長の下、価格転嫁・取引適正化に精通する学識者、商工団体、労働団体、消費者団体、企業代表者にお集まりいただいており、これまでに、下請法から取適法への改正、独占禁止法関連の制度整備などに大きな道筋をつけていただきました。こうした成果が実を結び、実質賃金については９か月連続のプラスでございました。令和３年５月以来の高い数値となるなど、力強い賃上げが実現をしているところでもございます。一方で、私も地元の中小企業からは、価格転嫁したくてもできないという切実なお声や賃上げも容易にはできないという実態も伺っているところであり、本研究会における検討の意義を一層深く感じております。

本日は、茶谷委員長にも御出席いただいておりますが、公正取引委員会と経済産業省がこれまで以上に力を合わせ、中小企業・小規模事業者の皆様が物価上昇を上回る賃上げを実現できるよう、価格転嫁・取引適正化を強化していきたいと思っております。

９月 10 日に官邸で開催されました関係省庁会議における内閣官房副長官からの指示も踏まえながら、価格転嫁・取引適正化を阻害する商慣習の是正に関して、具体的な達成目標の設定を含め、来春までに業種ごとの対応方針を示す必要がございます。

その方針の策定に向けて、各業界団体の方々には、積極的な取組を進めていただくことを期待しております。委員の皆様には、ヒアリング参加業種における、他業種にも参考となる良い点、更なる対応や具体化が求められる点、商慣習の是正を進めるための仕組みなどについて、忌憚のない御議論をいただければと思っております。

それと、大変恐縮ではございますが、途中、中座し席を外させていただくことになるかと思いますが、お許しをいただければと先にお詫びを申し上げる次第でございます。

本日はどうぞよろしくお願い申し上げます。

○公正取引委員会　柴山課長

ありがとうございました。続きまして、公正取引委員会茶谷委員長から御挨拶をお願いいたします。

○公正取引委員会　茶谷委員長

公正取引委員会委員長の茶谷でございます。皆様方には平素より大変お世話になっており、改めて御礼申し上げます。また、委員の皆様におかれましては、引き続き、企業取引研究会に御参画いただきまして、誠にありがとうございます。以降着座にて挨拶をさせていただきます。

日本経済が長く続いたコストカット型経済から成長型経済へ移行していくためには、企業

の生産性を引き上げ、付加価値を高めるとともに、その付加価値が適正に分配される公正な取引環境を整備することが重要です。そのためには、中小企業を含め、賃上げや生産性向上に向けた投資の原資を確保するため、サプライチェーン全体で適切な価格転嫁が行われる必要があります。

このような問題意識の下、令和６年７月から開催した第１期の企業取引研究会では、下請法を中心に御議論いただき、その成果として、同年 12 月に企業取引研究会報告書を取りまとめました。その後、昨年５月に下請法が取適法へと改正され、本年１月から施行されているところです。

一方で、適切な価格転嫁をサプライチェーン全体で定着させていくためには、取適法の対象となる取引に限らず、適切な価格転嫁の環境整備や支払条件の適正化、物流に関する商慣習の問題に対する更なる対応、知的財産・ノウハウの取引適正化などを進めていく必要があります。そこで、昨年７月から第２期の企業取引研究会を開催し、御議論をいただきました。こうした御議論を踏まえ、本年６月に物流特殊指定の改正、支払告示・支払告示運用基準の制定、優越ガイドラインの改定及び知財取引指針の策定を行いました。

これらの取組を通じて、サプライチェーン全体における取引適正化のためのルールを整備したことで、企業取引研究会報告書において示された課題についてはおおむね対応がなされたものと考えております。

しかしながら、「価格交渉促進月間フォローアップ調査」や「価格転嫁円滑化の取組に関する特別調査」等の結果によれば、サプライチェーンの深い層になるほど価格転嫁が進んでいないなど、価格転嫁が道半ばであることも事実です。

そこで、本日再開いたします本研究会では、サプライチェーン全体における更なる価格転嫁・取引適正化の浸透・定着に向けて、企業行動を変革して実行に移し、更なる商慣習の改善を進めるため、皆様に御議論いただければと考えております。

皆様におかれましては、それぞれの御知見を踏まえまして、忌憚のない御意見、御議論を賜りたいと考えておりますので、どうぞよろしくお願いいたします。

○公正取引委員会　柴山課長

ありがとうございました。それでは、ここで報道関係の方は御退出をお願いいたします。

続きまして、本日は第１回目の会合でございますので、議事に入っていただく前に、事務局から本研究会の運営について簡単に御説明いたします。本研究会の座長につきましては、引き続き東京大学名誉教授の神田 秀樹先生に御就任いただいております。また、本研究会には委員の皆様のほか、金融庁、総務省、農林水産省、経済産業省及び国土交通省にも、オブザーバーとして御参加いただいております。なお、公正取引委員会で人事異動がございました。前任の向井に代わりまして、稲熊が官房審議官として着任しておりますので、一言御挨拶申し上げます。稲熊官房審議官、よろしくお願いいたします。

○公正取引委員会　稲熊官房審議官

ありがとうございます。公正取引委員会官房審議官の稲熊でございます。皆様の議論を事務局としてしっかりとサポートしてまいりたいと考えておりますので、よろしくお願いいたします。

○公正取引委員会　柴山課長

ありがとうございます。本研究会の議事につきましては、委員の皆様に自由に御議論いただく観点から非公開といたしますが、議事録については、その後、取りまとめが整い次第、公表する予定です。また、本日対面参加の委員の方に御案内いたします。御発言時は目の前のボタンを押していただき、赤いランプが点灯いたしましたら、なるべくマイクの近くでお話しいただくようお願いいたします。それでは、以後の議事につきましては座長にお願いしたいと思います。神田座長、よろしくお願いいたします。

○神田座長

皆様方、本日お忙しいところお集まりいただきまして、大変ありがとうございます。先ほど事務局からの御紹介がございましたように、この研究会は令和６年に設置されまして、今回は３期目というわけですけれども、この分野は非常に重要でありまして、日本の将来にとっても大変重要な制度整備を含んでいると思います。

初年度は下請法の改正であったわけですけれども、その後、より大きな取引の適正化ですとか、価格転嫁という問題は、昭和の時代に築き上げた商慣習自体を変えていこうという、そういう大きな挑戦でありまして、短期間で実現できるわけではないのですけれども、日本の将来を考えた時には非常に重要なテーマになっていると思いますし、またタイミングとしましても、デフレ経済からの脱却が見えてきている今は、適切な時期かなとも思っております。

そんなことでございまして、引き続き皆様方には、お時間を頂きますけれども、どうぞよろしくお願いいたします。

なお、若山経済産業大臣政務官におかれましては、先ほども御発言がありましたとおり、公務のため、途中で一時御退席されるとのことですので、よろしくお願いいたします。

また、今後の企業取引研究会についてでございますけれども、万が一私が会議に出席できない場合があり得るかもしれません。そういう場合に備えまして、座長代理をお願いできればと考えておりまして、大変恐縮ですけども、岡室先生に座長代理をお願いできればと希望しておりますが、皆さんよろしいでしょうか。

賛同いただきありがとうございます。岡室先生、よろしくお願いいたします。

本日は、議事次第にあるとおりなのですけれども、初めに事務局から資料２に基づき御説明いただきます。その後、ヒアリングとして、日本商工会議所、日本労働組合総連合会、日本経済団体連合会、全国中小企業団体中央会の４団体から御説明いただきます。その後、御質問、御意見を伺った上で、自由討議を行う予定です。まず、公正取引委員会から資料２－１

に基づき、続いて中小企業庁から資料２－２に基づいて説明をしていただきます。まず公正取引委員会から資料２－１に基づきましてこれまでの価格転嫁・取引適正化に関する取組、そして今期の研究会の進め方等について御説明をいただきます。よろしくお願いします。

（２）事務局説明

○公正取引委員会　柴山課長

ありがとうございます。それでは資料２－１に基づいて御説明申し上げます。

１ページ目でございますけれども、これまでの価格転嫁・取引適正化に関する取組として整理したものでございます。サプライチェーン全体における価格転嫁・取引適正化のため、企業取引研究会報告書において示された課題に対して、左下に記載しておりますとおり、これまで必要なルールの整備を進めてきたところでございます。下請法の改正、支払告示の制定、物流特殊指定の改正などを行ってきたところでございます。それから、真ん中に記載しておりますとおり、周知・広報にも努めてきたところです。また、取適法の事件調査、未然防止のためのフォローアップ調査に取り組んできたところでございます。併せて、体制強化も進めてきたところです。

２ページ目以降は参考でございます。２ページ目は広報の取組でございます。3 ページは執行状況ということでございますけれども、勧告件数について左下に記載しているところでございます。４ページ目でございますけれども、特定の業種・業界における集中的な調査ということで、昨年からこれまで３つの集中調査を行ってきているところでございます。それから５ページが下請法の改正に伴い、省庁間連携による執行強化ということで、公正取引委員会のノウハウを他省庁に対して共有するといった取組を進めている状況でございます。６ページでございますけれども事業所管省庁と連携して、業界への働きかけ、要請を行っているところでございます。７ページでございますけれども、価格転嫁円滑化の取組に関する調査の結果であり、毎年ですね、価格転嫁、労務費に関して調査を行っているところでございます。8 ページでございますけれども、荷主と物流事業者との取引に関する調査の結果でございますけれども、こちらも継続的に行っているものでございます。9 ページは中小企業庁の取組ですけれども、パートナーシップ構築宣言ということで、宣言企業数の推移を載せております。

10 ページでございますけれども、これまで様々な取組を行っていることですが、価格転嫁の現状ということで、中小企業庁の価格交渉促進月間フォローアップ調査や公正取引委員会の価格転嫁円滑化の取組に関する特別調査においても価格転嫁率が上昇しているということですが、サプライチェーンの深い層ほど価格転嫁が進んでいないなどまだまだ道半ばと認識しているということでございます。

11 ページでございます。ヒアリングでの声ということでございますけれども、これまで整備したルールに関する声としまして、規制は十分に整っており、あとはそれらを活用し、周知し行動を起こす必要があるという声や、現場の担当者が規制を理解して自分の実務に当て

はめることが難しいという趣旨でございます。また、サプライチェーン全体の価格転嫁に関する声ということで、深い層同士の取引における価格転嫁については、呼び掛けが難しいという声をいただいております。それから改善すべき商慣習に関する声ということで、やはりそれぞれの業界においても改善すべき商慣習は残されているという声をいただいております。

12 ページでございます。今期の企業取引研究会の進め方ということですけれども、1 つは、これまで整備したルールを事業者に更に浸透させる必要があると考えております。２つ目といたしまして、サプライチェーンの深い層での価格転嫁を進める必要があるということでございます。３つ目は、現状十分対応できていない商慣習や必要なルール整備がないか検討していく必要があるということでございます。今期の企業取引研究会においては、経済団体や各業界の業界団体に対してヒアリングを実施して、実態の把握を行いながら、論点整理を行いまして、対応策の検討について議論を行うことを考えております。

13 ページですけれども、各業界においてみられる主な商慣習ということで、官邸に設けられております賃上げに向けた中小企業等の活力向上に関するワーキンググループにおいて、価格転嫁・取引適正化を阻害する商慣習が示されております。9 月 10 日の会議においては、内閣官房副長官から、業所管省庁においては、改善すべき商慣習の是正に向けて、業界団体と協力し、具体的な達成目標の設定を含め、来年の春までに対応方針を示すべく検討するよう指示があったところでございます。検討に際しては、有識者による検討の場を設け、各業界へのヒアリングを進めるよう指示があったところでございます。

14 ページ、15 ページ、16 ページについては、官邸 WG の資料となっております。

それから 17 ページでございますけれども、公正取引委員会において実施しております、大規模小売業者と納入業者との取引に関する実態調査ということで、今後調査結果についても紹介し、必要に応じて対応についてもこちらで御議論いただきたいと思っているところでございます。

18 ページですけれども、御議論いただきたい事項ということで、１つ目は、取引適正化に関するルール遵守の促進に向けてどのような対応を進めていくかということで、１つは、取引の流れに沿って事業者が留意すべきポイントを示したガイダンスの作成等が考えられるのではないかと思っております。２つ目は、実効的な価格転嫁の定着に向けて、サプライチェーンの深い層を含め、価格転嫁を一層推進するために、どのような取組を進めていくべきかといった点です。３つ目は、改善すべき商慣習の是正に向けてということで、先ほどの副長官の指示を踏まえまして、商慣習の是正を進めるために必要な仕組み・環境整備として、どのようなものが考えられるかという点でございます。最後は、更に制度的対応が必要なものはないかという点でございます。説明は以上です。

○神田座長

ありがとうございました。次に、中小企業庁から資料２－２に基づき、各業界における商慣習等について御説明をお願いいたします。

○中小企業庁　小高課長

資料２－２に基づいて御説明申し上げます。

まず3ページ目ですが、こちらは令和7年度取引条件改善状況調査の概要となっております。中小企業9万8000社にアンケートを送付し、約1万4000社弱から回答がございました。こちらは概要ですが、更なるデータについて参考資料として付けておりますので、今後御議論いただく際の参考としてお使いいただければと思います。

ポイントを申し上げます。4ページ目でございますけれども、各業界の商慣習ということで、どういった業界でどういう行為が見られるかが見えてくるのですけれども、例えば減額、歩引きやリベートについては、繊維業、建設業、建材・住宅設備業では比率が高くなっております。また右側のグラフでございますが、「発注側企業の慣行として従来から行われている」ことを理由に減額を受け入れている割合が高いということです。5 ページ目では減額に関する公正取引委員会による勧告の事例を載せております。直近2年分でございます。

続きまして6ページ目です。こちらも同様に、型・治具等の無償保管でございまして、この調査によりますと、発注側企業と受注側企業の認識を問うているのですけれども、その差が10%以上あるのは、化学産業、建材・住宅設備業、電機・情報通信機器製造業等で、こうしたところで認識に差があるということでございます。右側は受け入れた理由についてでございます。7ページ目は、同様に勧告の事例を載せております。

8 ページ目を御覧ください。契約後の仕様、納期変更、あるいは返品でございますけれども、こちらを見ていただくと繊維業、食品製造業において、発注者側が全額負担していない割合が高いということでございます。9 ページ目は、これに関連する勧告の事例でございます。

10ページ目、発注書面の不交付でございまして、こちらについては左側を見ていただきますと、非製造業の割合が比較的高く、特に広告業等で不交付の割合が高い数値となっております。11ページ目は原材料、在庫保管の強要ということで、最近の勧告の事例を載せております。

12ページ目、13ページ目については知的財産権の帰属・侵害に関する商慣習ですが、こちらは業種別のデータが取れておりませんので、知的財産取引適正化ワーキンググループの方で整理いただいた事例を載せております。

14ページ目については、商慣習の見直しを含む価格転嫁に関して、業界団体へのハイレベル要請を行っておりまして、大臣若しくは政務官等のレベルから業界団体のトップに対して、こうした改善のお願いをさせていただいておりますので、今後ヒアリングする際に、こうした点がどうかということも御確認いただくのがよろしいかと思います。

15ページ目以降が後半になりますけれども、サプライチェーン全体での価格転嫁・取引適正化の状況についてでございます。

16 ページ目は、業種別の取引依存度でございます。グラフ右側の紫色のところが、70%超を 1 社に依存している割合を示しています。これ見ていただくと、例えば自動車・自動車部品製造業や輸送用機械製造業は割合が高いことが分かります。

17 ページ目でございますが、価格交渉の状況を見ていただきますと、これは左側の青いところが、発注側企業から申出があり協議を行った割合でございますが、これについて自動車・自動車部品製造業が 37%と高い割合となっております。

18 ページ目は、価格転嫁の状況でございます。青色が「全て反映された」、オレンジ色が「概ね反映された」ということでございます。右側にいくと「反映されなかった」という割合を書いておりますが、例えばコンテンツ産業やサービス業等では、価格転嫁できなかった割合が高くなっております。

19 ページ目は業種別の価格転嫁できた理由でございます。例えば「発注側企業がニュース等の報道等から価格転嫁に取り組む必要性を感じたため」です。濃い緑色のところが「発注側企業に行政・業界団体等からの要請があったため」で、こちらは自動車・自動車部品製造業が割合としては高くなっております。

20 ページ目ですが、業種別の価格転嫁できなかった理由でございまして、業績の悪化であるとか予算内での対応が難しい、こういった理由も当然あるわけですが、右から 4 番目のところでございますが、同業他社が多いことを理由に挙げている方もいらっしゃいます。

21 ページ目以降は価格交渉促進月間フォローアップ調査の概要でございまして、説明は割愛いたしますが、業種別の状況について周知しております。

最後に 25 ページ目ですが、流通段階を含む多重構造における取引実態の調査でございます。サプライチェーンのより深い層まで価格転嫁を進めるためには、多重構造に関する検討を更に深めていくべきという御指摘をいただいておりますので、それに資する形になるように、中小企業庁において、まずは取引実態を調べてみようということです。なかなか実態をつかめていないものですから、これから調査を行うものでございます。私からは以上でございます。

○神田座長

どうもありがとうございました。従来の研究会のやり方ですと、ここでクイックに御質問があれば承っておりますが、御意見であれば最後に自由討議の時間を設けておりますので、その時にお出しいただくという形にしております。何かクイックな御質問があればお出しいただければと思いますが、御質問自体も最後の自由討議でももちろん結構でございますので、先に進ませていただいてもよろしいでしょうか。

時間の関係もございますので、ヒアリングに移らせていただきます。本日は日本商工会議所、日本労働組合総連合会、日本経済団体連合会、全国中小企業団体中央会の 4 団体から御説明をいただきます。なお、本日所用によりまして日本商工会議所の松本委員におかれまし

ては 10 時 40 分頃、日本労働組合総連合会の仁平委員におかれましては 11 時 30 分頃に御退席と伺っております。

まず日本商工会議所中小企業振興部長松本委員から御説明をお願いいたします。

（3）各団体からのヒアリング

○松本委員

日本商工会議所の松本でございます。よろしくお願いいたします。皆様におかれましては、企業の経営課題に対して貴重なお時間を頂き、感謝申し上げます。商工会議所に日頃から会員の皆様から届けられている声を御紹介させていただきたいと思います。

資料は 4 つのパートに分けて御紹介させていただきます。1 つ目は商工会議所が毎月行っている調査、2 つ目は具体的な中小企業の声、3 つ目は商工会議所の取組事例、4 つ目はまとめとなります。

まず調査についてですが、毎月行っております。全国の商工会議所の協力により約 2,400 社を対象にしております。地方かつ小規模の事業者の会員が多数おりますので、政府の調査と比べ傾向は同じですが、数値が異なっている部分もございますので御了承ください。

3 ページの調査結果でございますが、価格協議の動向につきましては、1 月に取適法が施行されたこともあり、前回調査から協議機会が 76.3%とやや拡大しております。また、4 割以上の価格転嫁を実施できた企業が 52.8%となったことが、前回調査からの変化となっております。一方、全く転嫁できていないという企業は 12.3%ございます。

4 ページを御覧ください。労務費につきましては、全体に比べ転嫁率が 4 割弱にとどまっており、低水準であるという認識でおります。また、価格協議を行うにあたり、支援策について必要ないという御意見が多いのですが、担当者や経営者への周知啓発が非常に望まれている状況でございます。

重要な点として、協議を実施した企業と実施していない企業では価格転嫁率に非常に大きな差が出ており、4 割以上転嫁できたという企業は、協議を実施した場合では 7 割ほどなのに対し、未実施では 3 割を下回っております。協議を行うことが非常に重要であると認識しております。

5 ページを御覧ください。取適法施行後の変化についてですが、代金決定で改善したというのは 25%、支払条件で改善したのも 25%、書面交付や金型保管の取引条件で改善したということは 13.8%でございます。注目すべき点は、そもそも取適法の対象外であり変化が無いというところが大きく出ているということでございます。やはりサプライチェーン全体へ価格転嫁・取引適正化を浸透させていくことが必要になってくるのではないかと思います。物流コストにつきましては、40.5%ということで、昨年調査から若干増加しておりますが、ほぼ横ばいという状況になっており、原材料費等に比べると低水準となっております。

7 ページを御覧いただければと思います。商慣習に起因する「見えないコスト」負担が中小企業に偏在しているという声が上がっております。例えば契約書などに明文化されていな

い取引上の慣行があり、こうしたものが中小企業の資金繰りを悪化させていることにつながっております。具体的な例として３つほど紹介させていただきます。従前から言われている金型や労務費の問題とか、待機時間を作業時間に含めてもらえないといった問題があります。また、支払サイトがいまだに長いですとか、振込手数料が引かれているといったこともあります。

８ページを御覧ください。声の２点目としては、官公需における制度制約など硬直性を指摘する声があります。また、「取引停止への恐れ」という表現をさせていただいておりますが、差別化が難しいもの、例えば、トマト、ピーマンといった野菜などは典型例かと思いますが、なかなか差別化が図りづらいこともありますので、交渉をしづらい、もし交渉したら取引停止にされ、別の産地から購入されてしまうというようなことが心理的障壁になってなかなか交渉を言い出せないといったことがよく言われております。

また、細断などいろんな工数や手間は増えるのですが、価格が重量で決められているので、利益が実質的に減少してしまいます。また親会社は社員にベアを実施したのに価格を据え置きしているといったことがありますとか、いろんな情報開示を求められるといったところが非常に辛いとおっしゃっています。

９ページを御覧ください。３点目は主にＢtoＣの関係でございます。ＢtoＣの近接業種ほど客離れリスクがあって価格転嫁が難しいということがございます。企業取引研究会のスコープから外れるかもしれませんが、最終的には消費者が買うわけですから、そこへの理解といったものが必要になってくると思っております。また、右側には企業の好事例を挙げさせていただいておりますが、こうした企業は客観的なエビデンスを提示したり、遡及適用についてきちんと交渉したりしております。やはり客観的なデータを示すことで効果があがるといった声が挙げられております。

11ページ目を御覧ください。全国に専門家がおりまして、そこで伴走支援をさせていただいております。価格転嫁に関するセミナーの開催でありますとか、経営相談を行っております。そこでは原価計算、採算の可視化でありますとか、特に労務費といったところについては伴走支援を行い、価格に反映されるよう後押ししているところでございます。また、交渉エビデンスは非常に重要なところと思いますので、こういったものについてもしっかりとサポートさせていただいているということです。

12ページ目を御覧ください。商工会議所のアクションとして、実践的なツールを御紹介させていただきたいと思います。左側の漫画冊子でございますが、こちらは日商が発行しているものでございまして、全国の商工会議所を通じて会員に発送させていただいております。主人公は小規模事業者の和菓子屋さんで、スーパーに普段卸しているのですが、価格を上げるといったところのものを分かりやすくしております。特に漫画にするとやはり皆さんが手に取りやすいということもありますので、こちらは漫画という形で作成しています。また、ウェブでも、例えば東京商工会議所で、「価格転嫁ナビ」ということで価格転嫁に関する情

報提供をやっています。

13 ページを御覧いただきますと、自治体を含む関係機関連携による価格転嫁の推進の話として、埼玉県と秋田県を挙げさせていただいております。埼玉県につきましては、先進的に昔から取り組んでおりまして、秋田県につきましては、直近のフォローアップ調査においても価格転嫁率が高い数値が出ていたと思うのですが、ここでもやはりいろんな支援機関がしっかり連携しているということが１つの成功の要因であるのではないかということで、地元の商工会議所からも話がありました。特に、金融機関さんがお金を借りに来た人にプッシュ型で価格転嫁にお困りごとはありませんかと聞くような取組であるとかが、しっかりしているということが価格転嫁率の引上げにつながっているのではないかというような御意見などもございましたので、御紹介させていただきたいと思います。

最後に、15 ページ目でございますが、これまで申し上げたことをまとめさせていただいております。まず１点目としては、やはりいろんな商慣習がございますので、今後の企業取引研究会で更に深堀りしていただくようお願いしたいと思います。2 つ目は、やはり官公需についても重要かと思います。3 点目が、エビデンスの部分ではあるのですが、事業者自身で作るということもあると思うのですが、声としてやはり大きかったのは、公的な原材料の値上がり指標みたいなものがあって、それを見せるとやりやすいといったような声などもありましたので、御検討いただけたらと思います。

こうしたことを含めまして地域の支援機関がしっかりと伴走支援をしていくということによって価格転嫁を実現して賃上げ原資を確保していくということが重要かと思います。賃上げの原資が確保されればＢtoＣの理解もより得られやすくなりますし、目指すべき成果としては地域経済の好循環が生まれるのではないかというふうに思っておりますので、商工会議所としてもこうした価格転嫁の支援を引き続き行ってまいりますので、政府からの御支援もいただければと思います。以上です。

○神田座長

ありがとうございます。御質問があればここでお受けしますが、基本的には後ほどお時間を取りますので、御意見や御質問をその時併せてしていただければと思います。松本さんはここで退席されると伺っていますので、もし松本さんに何か御質問があればここでお伺いしたいと思いますが、いかがでしょうか。

それでは次に、日本労働組合総連合会副事務局長の仁平委員から、資料４に基づき、御説明いただきます。

○仁平委員

労働組合の取組について説明させていただきます。2 ページを御覧ください。労使交渉に合わせて、毎年実施している賃上げの要求をしているが、賃上げできる状況を作ることが重

要で、基盤整備が重要です。特にこの２年間では、「適切な価格転嫁・適正取引」という言葉・表現として出しております。

取組の柱としては、まず労務費転嫁指針などの周知をしっかり行うことです。次に、チェックリストを作っておりますので、チェックリストなどを見ながら、自社の状況を労働組合としても点検し、適切な価格転嫁・適正取引を促している。労働組合としての出前相談会も実施しており、公正取引委員会・中小企業庁にも御協力いただいています。

２番目の柱としては、労働組合の立場からも、「パートナーシップ構築宣言」の拡大の取組も進めております。

５番目の柱としては、地域レベルでの取組ということで、47 都道府県に地方での展開も考えております。

チェックリストについて御紹介します。全国で約 11,000 の組合に対して 12 項目のチェックリストを実施しております。

価格転嫁と賃上げの関係について、調査結果によると、価格転嫁の有無別というところの「平均賃上げ」ですが、価格転嫁できている企業の組合については平均約 14,000 円、できていないという組合については約 12,000 円程度の平均となっております。交通やガスなどに関して、労使で価格転嫁に関しての情報交換も行っており、情報交換ができたという組合については約 1 万円、できなかった組合は約 7,000 円となっており、3,000 円程度の差となっております。しっかりやれている組合となかなかできていない組合で差があるということで、同じ産業、同じ企業規模であっても賃上げに違いがあり、しっかりやっていかなければいけないということが重要です。

公正取引委員会の「出張！トリテキ会議」という看板を、連合向けに「出前相談会」とダブルネーミングで実施しております。相談会では取適法の概要などを説明いただきながら質問などを受けております。加盟組合の要望に応じて実施し、メンバーとしては加盟組合と労働組合、経営者の方からも一緒に来ていただいているところもございます。公正取引委員会・中小企業庁から説明いただき、参加した組織からは、国の担当者の方とのやり取りも含めて、いろいろと質問できて有意義であったという声を寄せていただいておりますので、引き続き通年で実施していく予定です。

幾つか事例を御紹介します。３つ目ですが、現場の声としては、発注した発荷主だけではなく、配送先である着荷主の倉庫でも荷物の整理などの附帯業務が日常的に発生しています。

５つ目ですが、労働者の立場としては経営者側に対して、発注者に適切な価格転嫁を進めているのかということを組合としてチェックすることが大切ではないかと改めて感じております。

長年の商慣習が根深く、価格協議は行われているが、最低賃金や仕入価格の上昇を踏まえた実効性ある価格の設定にはつながっていないというのが率直なところです。

７ページですが、年に１回、春闘の前段で実施している「格差是正フォーラム」の中で、

中小企業庁・公正取引委員会の課長や日本・東京商工会議所の部長などに御報告もいただいているところです。

8ページでは、フード連合という食品製造など中心に組織している組合の調査の概要によると、業種別のガイドラインをベースに重要項目を取り、実際に現場でどのような問題が発生するかを調査しております。食品メーカーで営業職をしている組合員約4,600人に回答に御協力いただき、問題となる取引が4,615件中1,960件ということで、現場の感覚としては半分近くが問題があるケースに遭遇したということです。

10ページでは、14の問題となり得る取引事例を記載しており、11ページで、どの項目が多かったかについては御覧いただければと思います。また、自由回答の中での声を、4点ほど挙げていますが、よくこんな時代にもあるのだなということも寄せられております。

12ページでは、政府の施策の認知度について組合に聞いた結果ですが、労務費転嫁指針について知っている割合は75%です。効果ありというふうに答えているのが44%です。知ってはいるんだけど、効果はどうかなという声もあります。企業規模によっても違いがあり、従業員100人未満では認知度が急に低くなるという傾向があります。小さい企業では専従の職員も少なく、浸透していないことが多いのかなと思われます。

価格交渉促進月間などを含めて政府の各種取組をどれぐらい知っているのかといったことで、徐々に浸透しつつはありますが、制度は知ってはいるんだけど、実効性という意味では課題を持っている組合が多いかなと思っております。

1月に施行された取適法の効果についても聞いており、取適法を通じて変化があったかというのは24%です。一定の変化はあったけど、まだ十分ではないというのが20%です。特に変化が感じられないというのが3分の1、34%です。あとは分からないというものでございます。効果があり適正化が進んだと感じている皆さんで一番多かったのは支払サイトの短縮化です。

13ページでございますが、連合の民間の全組合に聞いている調査ですが、パートナーシップ構築宣言について、自分の企業で進んでいますかということで、この3年間聞いており、今年については今調査中で、これも進んでいくことを期待したいと思っております。年々進んでおりますし、特に大事だと思っているのは、3年前に聞いた時には、自分の企業が結んでいるかわからないという回答が半分ぐらいでありました。そういう意味では、やっぱり方針もありしっかり組合として進みつつあるのかなと思います。

○神田座長

どうもありがとうございました。この時点において御質問があればお受けしたいと思いますけれども、よろしいでしょうか。後でおっしゃっても結構ですけれども。どうもありがとうございました。

続きまして日本経済団体連合会の経済基盤本部長の魚住委員からよろしくお願いいたしま

す。

○魚住委員

経団連の魚住です。取引適正化と価格転嫁を実現、定着させる、実効性を深めるような面から会員企業における好事例を踏まえまして、資料に沿って、課題や考えられる対応策について御説明させていただきます。

１ページ目を御覧ください。これまでの取組に対する評価でございます。政府における各種ルールの整備と周知、執行体制の強化を通じて、取引適正化は個別企業にとどまらず、サプライチェーン全体の課題だという認識が広まっております。一方で、二次、三次以降の中小企業まで制度の趣旨が十分届いていないということがあります。また、制度の認知と現場の実践に乖離がある、パートナーシップ構築宣言について、宣言後の継続的な取組につなげる必要があるといった課題も残っているというふうに考えております。

会員企業が遵守する企業行動憲章というものにおきまして、「公正かつ自由な競争、ならびに適正な取引、責任ある調達を行う。とりわけパートナーシップ構築宣言に基づき、サプライチェーン全体の共存共栄を図る」ことを宣言しております。また、春季労使交渉の基本方針である「経営労働政策特別委員会報告」におきまして構造的な賃上げに向けた環境整備の一環として、適正な価格転嫁を通じた取引適正化の重要性を強調しております。今後は企業の実質的な取組を進める一方、発注側・受注側の対応を注視することが重要と考えております。

優良企業を評価する仕組みの強化に加えまして、制度改正に伴う調査が過度の負担にならないように調査の合理化というようなものを考えております。

２ページ目を御覧ください。ルール遵守を現場の行動につなげるためには、プロセス別の実務支援が必要になると考えております。企業の実務担当者は見積り、発注、協議、支払など、実際の取引に沿って判断をされておられます。「この場合、何を確認し対応するのか」を具体的な取引場面に当てはめることが必要であろうと考えております。

現場のボトルネックとしまして、自社取引の法令への当てはめ、知的財産の行為に関する判断基準の曖昧さ、それと同時に多数の判断が曖昧であること、社内部門間の理解が統一されていないこと、デジタル化の対応が不足している面があるということでございます。そこで、業界別のチェックリスト、一問一答、事例集、契約類型別の手引とＱＡ、実務者教育や相談支援を充実していただくことを期待しております。

周知広報の継続的な取組は欠かせませんけれども、先ほどの日本商工会議所さんの説明の中にもありましたように、中小企業との接点がある中小企業診断士や税理士の方々の力添えをいただくということも考えられるのではないかと思っております。

支払告示につきましても、取適法と同様に客観的で定量的な判断基準を設定いただき、事業者の予見可能性を確保していただきたいと考えております。運用につきましては、業界ご

との実態を踏まえまして、ガイドラインを定期的に発信することも有効です。また、AIを用いた調達交渉につきまして、一定の要件を満たす場合には適切な協議は行われたと判断できるガイドライン、こういったものの整備も期待しております。

3ページ目を御覧ください。企業の好事例を紹介いたします。1つ目が、定期協議の仕組み化です。取引先からの申入れを待たず、発注側から費用上昇を確認して、価格交渉促進月間における呼び掛け、受領確認、転嫁状況調査、事業部門へのヒアリング、対策までを一定のサイクルとして運用する事例がございます。2つ目は、費目別の協議でございます。労務費・原材料費・エネルギー費・物流費等におきまして、公的指数等を価格改定の根拠に用いて、合意内容を書面で相手方と共有することも有効であると思っております。例えばですけれども、取引のデジタル化を進めれば記録が残るということになりますので、口頭のみのやり取りを減らしていけるということにつながるのではないかと思っております。3つ目は社内体制と意思表示でございます。社内のガイドラインの作成や現金100%・60日以内の支払方針の徹底、振込手数料の発注者負担、相談窓口の設置、関係部門への研修などが実践されていることがございます。4つ目、好事例の横断的な展開においては、制度の有無だけではなく、運用条件と効果を把握して改善事例の事例集ですとか、短い動画で横断的に共有することも意味があるかと考えております。

4ページ目を御覧ください。サプライチェーンの深い層への価格転嫁についてです。価格交渉は浸透しつつありますが、二次・三次以降の価格転嫁ほど止まりやすく最終需要者まで含めた全体の最適化には改善の余地があると認識しております。この背景には直接の契約相手よりも先の段階ほどコスト上昇が見えにくいこと、中小・小規模事業者では交渉人材やデータ不足ということにより、最終消費者が適正価格を受け入れる機運が十分ではないということが挙げられます。企業には取引先の層ごとに交渉状況を把握して、自社の上位取引先にも働きかけるということが求められているかと思います。政府におかれましては価格交渉の実施状況を継続的に発表いただいて、業種ごとの企業の課題に配慮した支援をお願いしたいと思います。価格転嫁が難しい中小企業に対しては、デジタル化ですとかAIの活用を含む、生産性向上、省力化投資、このような支援についても必要であろうと考えてございます。

5ページ目を御覧ください。改善すべき商慣習はまだ残っていると認識しております。例えば、急な仕様変更ですとか短納期対応に伴うコストの押し付け、必要性が不明確な原価資料の提出の繰り返しの要求、資料提出後も協議の時期が示されないといった課題が指摘をされているところでございます。また、金型・治具等の無償保管ですとか、物流における附帯作業、荷待ちの取決めの不足、長い期間の支払サイト、振込手数料の受注者負担、返品などということも挙げられております。こうした取引場面ごとに可視化をしていき、何を改めるべきかを相互に分かりやすく示していくということが必要であると思います。具体的な論点の明確化に加えまして、コスト上昇だけでなく、物量や納品条件の変化も価格再協議の対象になることの周知ですとか、知的財産・ノウハウ・データ取引の契約事例に即した整理をすることを期待しております。企業における価格設定の自由は確保しつつ適正な取引を促すこ

とが重要であると思っております。

最後、6ページ目を御覧ください。今後の対応に向けた提案をお示ししております。政府におかれましては現場で使えるガイダンスの整備ですとか、適用対象・除外基準の明確化をお願いしたいと思います。また、急速な物価高対策ですとか、最低賃金の引上げへの対応のためには、契約期間中でも適切な転嫁を認められる、柔軟な対応が必要になると思います。加えまして、制度の浸透度の測定に当たっては、周知・広報の活動量ではなく、価格協議や契約見直し、相談事例の解決といった内容の実施状況で検証すべきであろうと考えております。経団連としましても、業界団体が監督するそれぞれのマニュアルについて、内容を充実させる役割があると認識しております。大企業の好事例や課題を対話の場に反映させていただくとか、コミュニケーションを取らせていただきたいと考えております。各企業においては経営トップのコミットメント、現場の体制整備、取引先との定期的な対話が求められるところです。最終消費者が適正価格を受け入れる機運を醸成して共存共栄を通じてサプライチェーン全体の持続的成長につなげるということが肝要と考えております。

取引適正化と価格転嫁は、ルール整備から、現場に定着させて実効性を持たせる段階に入っていると考えております。官民が役割を果たしつつ、現場の声を運用に反映させながら、実質的な協議を積み重ねていくことが重要であると思います。経団連としても、サプライチェーン全体での共存共栄に向けて取り組んでまいりたいと思っております。

○神田座長

どうもありがとうございました。ではこの時点において御質問があればお聞きしますけれども、よろしいでしょうか。それでは最後になりましたけれども、全国中小企業団体中央会の常務理事でいらっしゃる及川委員から御説明をお願いいたします。よろしくお願いします。

○及川委員

全国中央会の及川でございます。3 ページを御覧ください。法制度は相当整備をされました。これに対しては事業者の方では、まだ自分のこととして捉えきれてないとの声ということもありまして、消化不良になっているところがございます。こういった法制度を実務でどう使えばいいのか、あるいは実際の行動において内容が分からないという声があることを考えますと、ガイダンスというのが大変ニーズに合った対応策ではないかというふうに考えています。

5 ページ目でございますが、価格転嫁、左の方に 48.4%という官公需の落ち込みがございます。やはり地方では官公需における価格転嫁が進まないと、価格転嫁が進んでいるという実感が得られないという声が多くあります。

6 ページにありますように、例えば高知県では 42.4%で、その他沖縄、鳥取でも官公需が大変高うございます。こういったところに地域特有の商慣習、というのもあるように感じて

いるところでございます。

7 ページです。やっぱり地域、規模、業種、取引構造によって様々でございます。サプライチェーン全体を見る場合に、7 ページの右側のところにございますけども、廃棄をするコスト、あるいはリサイクルする時の工程、あるいは清掃、メンテナンスというところにも目配りをしなければいけないと思っております。

9 ページでございますけど、見える化すべきは価格だけではなく、災害における共同備蓄ですとか共同調達とかそういうもの、あるいは IT における教育訓練企業、サイバーセキュリティ、情報セキュリティのコスト、こういったものをしっかり投資という意味で価格転嫁をしていきたいというふうに考えております。

10 ページでは官公需に対する要望は強いことから、官公需の成功事例について私どもで事例を作っております。ポイントは、技術の向上、あるいは技術力をどのようにお示しをするかということ等かなというふうに思います。

12 ページでございますけども、これはフリーランス法ができたときに、フリーランスに対して中小企業が明示義務を十分に果たしてないことが多い、あるいは契約条件を明示してないことがあるということで、どのように対応したらいいのかということで大変知恵を絞って考えたものでございます。12 ページの右側のちょうど真ん中のところでございますけども、標準契約書をまず組合が作る。組合員の多くの企業については、契約書に××組合の標準契約書に準拠をするということの一文を必ず入れてくださいとアドバイスとしてずっと行ってまいりました。

次ページ、13 ページでございますけども、一般的には中小企業は受注側に回るかと思います。13 ページの左上に同じように書いてございますけれども、まず中小企業団体の方で標準契約書をしっかり作って、その組合員が使用する契約書、あるいは発注後に××組合の標準契約書に準拠すると書いていただいて、左側の下にございますけれども、この標準契約書に書く内容あるいは注意事項について書いてございます。下の方に 1 番 2 番とございます。2 番目は規定の内容、まず業務の内容をしっかり書くこと、それから支払条件と書いてございます。代金の額は、業務内容に見合う、適切な額とすることが必要ですというポイントを書いてございまして、次のパラグラフでございますけれども、具体的な金額は、個別の取引の見積りで決めるにしても、あらかじめこの標準契約書において額を決めたり、どのように計算をしているのかとか、あるいはやり直しを求める場合の費用の負担をちゃんと書いてくださいと記載しました。米印にございますけれども、条件をあらかじめ定めておき、これを相手方に明示することによって予想をしていない安い代金を要求されない、あるいは代金に含んでいない想定していなかった作業の追加についてはこれによって防いでください、となっています。

14 ページでございますけども、2 月の中央会の会議、事務局代表者会議でございますけども、埼玉県庁に来ていただいて、いろいろ説明をいただいたり等はしておりますが、加えて

個々の企業は何をすべきかということの、親しみやすいガイダンスが必要ではないかと思っております。要するにマインドを変える、行動を変えるような分かりやすいフローチャートとして、イメージ的には人事院の子育てのフローチャートなどを想定してます。出産の時はこういう専門家がいるとか、こういうことに注意してくださいとか、あるいは3か月経ったら職場に復帰する場合はこういうことを注意してくださいとかいろんなことを流れに従ってチャートにして、その中に必要なものは例えば何ページに見開きで詳しく書いてあるような、そんな親しみやすいものが中小事業者にとって必要なのではと考えています。

16ページでございますが、官公需について、支援策を含めてその制度の周知徹底をしています。

17ページでございますけれども、私共の団体における会員からの声は、転注になる、あるいは注文量が減るのではないかという心理的な不安、あるいは優越的地位の濫用に対する泣き寝入り、よく聞きますと、泣き寝入りと感じられないぐらい何年も続いている、という感覚を持っています。私共も業種別に弁護士等の専門家にお願いして、優越的地位の濫用ですと、公正競争阻害性という専門的な判断も必要ですし、心理的な不安感を感じておりますので、弁護士に代理として自社に代わって交渉していただき、その交渉の際は、稼ぐ力を強化するような交渉をしたいと取り組んでいるところです。その稼ぐ力というのは、取引先と新たな製品開発をしたり、新たな新商品・サービスを展開したり、あるいは海外を含めて交渉していくということです。価格だけですと皆さん下を向いてしまいますので、もっと前向きな交渉をしていきたいと考えて取り組んでおります。

業種別組合ごとの契約書、すなわち標準契約書というのを作っておりますし、また各業種別組合は、現在の作業管理簿ですとか、業務記録簿というものを作っています。これは貴重なエビデンスだと思ってまして、ここに是非Gメンの方に見ていただいて、サプライチェーンの下位の部分に一体どのようなことになっているのかと、どういう慣習がここで行われているのか、メスを入れていただきたいと思っております。

18ページでございますけども、小規模事業者から聞かれる声は、価格転嫁に対するお悩みチャット相談みたいなものを、是非充実させていただきたいとか、あるいはマイクロラーニングを使っていろんなノウハウを教えてくださいとかがあります。その際には取引先のメリット、交渉術ですので、お互いがメリットになるような、例えば取引先がデジタル化を求めているのであればそれに対応します、あるいは点検の精度が上がりますなどと、お互いのメリットをちゃんと加えたような交渉であれば大変嬉しいと思っているところです。

最後の19ページ、私共の団体による取組について、関係者でさえ団体協約制度を知らなかったと言われてますので、しっかり本制度について今周知をしているところでございます。以上です。

（4）自由討議

○神田座長

どうもありがとうございました。御質問があるかもしれませんが、このあと自由討議の時間がございますので、そこで併せて出していただければと思います。

それでは残りの時間、今申し上げましたけれども自由討議の時間とさせていただきます。御意見だけではなくて、御質問、御感想、その他自由に御発言いただければと思います。事務局からの２つの資料を使った説明、それから４つの団体の皆様方からの御説明。これらについて御質問、御意見を出していただければありがたく存じます。

なお、多田委員から御意見をあらかじめお預かりしておりますので事務局からここで代読させていただきます。よろしくお願いいたします。

○公正取引委員会　柴山課長

多田委員からの御意見を御紹介させていただきます。

１つ目はルールに関する意見です。これまでのルール整備は第一段階とすると、これからはいかに実効性をもってルールを執行するかが問われる第二段階となる。一連のルール整備は、サプライチェーン全体における価格転嫁・取引適正化に向けて必要な手当を行ったものであり、規制の内容も揃えられたと評価できる。他方、取適法に加え、支払告示の制定、物流特殊指定改正により対応することとしたため、規制体系が複雑になっている。このような「パッチワーク的」な規制の下、関係者がより具体的に理解できるように、各業界に応じたガイダンスを作成すると、ルールが浸透するものと考える。全体に共通する総論的内容と、業界独自の商慣習も踏まえた各論的内容に分けて策定するとよいのではないか。ことに物流業においては、物流特殊指定のみが適用される取引が残るところ、支払遅延規制については取適法と物流特殊指定との間で差異が生じている。また物流２法との関係でも、貨物自動車運送事業法の 12 条書面と取適法の４条明示との間に差異があるなど業界関係者にとっても煩雑な状況となっており、ルール遵守に向けて、分かりやすい説明が求められよう。

２つ目は実効的な運用の定着に向けてです。取適法の下、省庁間連携による面的執行が強化され、具体的な取組も行われてきている点は評価できる。しかしながら法執行の要となる公正取引委員会の体制を強化しても、あらゆる業界のサプライチェーン全体を対象に遺漏無く法執行を行うことは困難であり、業界の自主的な取組を促す仕組みを構築することには意義がある。この点、説明資料 16 ページにある新しい方向性は、業所管課と業界団体が協力して取組を行うものであり、サプライチェーンの末端まで目配りすることで、実効性確保につながるものと評価できる。

３つ目は改善すべき商慣習の是正に向けてです。説明資料 18 ページ②「実効的な価格転嫁の定着に向けて」の項目に、「取引適正化のために参考となる好事例の紹介」があるが、違反事例の公表というマイナスの公表ではなく、業界の取組として他業界にも参考になる事

例を好事例＝ベストプラクティスとして公表するというプラスの公表を実施するのは、業界の自主的な取組を後押しすることになるのではないか。また、16 ページの新しい方向性に類似するが、業所管課の関与を強めた共同規制のような形とすることも検討の余地があるのではないか。という御意見を頂戴しております。

○神田座長

ありがとうございました。それでは皆様方から、御質問、御意見をお願いしたいんですけれども、現在スクリーンで投影しております資料２－１の 18 ページに、特に事務局から見て御議論をいただきたい事項がありますので、御意見、御質問、その他今後の課題等について、御検討いただければありがたく存じます。どなたからでも結構ですけれども、いかがでしょうか。オンラインでの挙手をいただいております海内委員、どうぞお願いいたします。ありがとうございます。聞こえていますでしょうか。

○海内委員

昨年に引き続き本年度もよろしくお願いします。横浜で 20 名規模の精密板金受託加工を主に行っております。本日はよろしくお願いいたします。

私からは３つほどお話しできればと思います。製造業のものづくりの受託加工メインということで、取引の成果、継続課題、対策案についてお話しします。

１つ目の成果としましては、弊社が関係するところで、金型の保管、価格転嫁、特に支払方法の手形に関しましては、以前は「御社からしかそのような話は無い」と言われることがありましたが、今はだいぶ無くなりました。特に手形についても速やかに振込まれるようになっているので、まだまだ裾野においては課題がありますが、この３つに関しては、日々の公正取引委員会の皆様の御尽力が大きいのではないかと思います。

２つ目の継続課題としましては、特に価格転嫁における労務費が非常に難しいです。資料の正しさやお客様から設定されている単金の問題等で、労務費がすんなり転嫁されるということはまだまだ難しい環境かと思っております。

最後、対策案としましては、成功事例を基に業界で進めていくことに大賛成ではありますが、２つほど意見があります。１つ目は、価格転嫁の話になると構造上、大企業と当社のように 20 名規模の事業者の二項対立になってしまいます。そうではなく、国として経済を盛り上げて良いインフレにしていくという流れの一環の手段であるということを忘れてしまうことがあります。ですから、このような取組を何のためにやっているのか、まず目的を国として全員把握するということがとても大事だと思っています。２つ目は、労務費のところは非常に難しいのですが、例えば横浜の最低賃金は 10 月で 54 円アップして約 4.4%上昇しました。強制はできないのですが、労務費のガイドラインベースとして最低賃金引上げ率ぐらいを目安にというような啓発をしていただけると、1 つ目安としてやりやすいのではと思いました。引き続きよろしくお願いします。

○神田座長
どうもありがとうございました。ちょっと時間的なこともありますので、会場の皆様を見て左側からの順番で、土井委員、滝澤委員からお願いできませんでしょうか。どうぞ。

○土井委員
ありがとうございます。全国商工会連合会の土井でございます。各団体の皆さんから価格転嫁についてプレゼンをいただきまして、誠にありがとうございます。同じ経済団体として、参考になる取組も多いなと思いました。
私ども商工会というのは、商工会議所と地域を分けて日本をカバーしている商工団体です。商工会議所が都市部、我々がより地方部で活動しているということで、会員の規模も小さいという特徴がございます。
先ほどの商工会議所からのプレゼンでの価格転嫁の状況を見ていますと、私どもも年２回調査を行っておりますところ、傾向は余り変わりませんが、単純に言うと、商工会議所の調査よりも 10 ポイントぐらい価格転嫁できている割合が低いという状況があります。なかなかこの要因自体は分析し切れていないのですが、おそらく地域の問題、規模の問題があると思います。
その中で、我々として特に課題と思っておりますのは、転嫁率が低いという問題というより、コストが上昇したにもかかわらず、全く転嫁ができていないという方がいらっしゃることです。商工会議所の調査との 10 ポイントの差のかなりの部分がここにあるのかなと思います。
ＢtoＣの方が多いというところもありますけれども、価格交渉をやっていない場合も多い。そういったところの啓発は必要だと思っております。私どもとしては、ルールなり価格転嫁の方法なりを周知したからといって、なかなか取り組めないというところがありますので、伴走支援という形でやっていこうと思っております。
経理関係が十分でない事業者も結構多くて、一回やり方を教えてあげる。「明らかにコストが上がっているのに、全然価格を変えていませんよね。こういうふうに考えないといけないですよね」ということを言って、一緒にコストを見ていくだけで変わった事業者も数多くいらっしゃいます。
やはりルールを徹底することもそうですけれども、事業者に意識を持っていただくという取組も、価格転嫁を進める上では必要だと思います。その上で、中小企業庁でもいろいろなツールを御用意いただいておりますけれども、事業者と支援者が一緒になって見て、考えられるようなツールを充実させていただくとより良いかなと思っています。具体的には、伴走支援として、事業者に宿題を出すわけですね。「いつまでにこの資料を持ってきてください」ということをやって、お互いで確認をすると、「このままでいくと利益が出ないですよね」

ということをより理解いただくことができます。そういう活動が必要だと思いますので、ツールの整備もお願いしたいと思います。

また、我々は地域団体であり、支援機関でもあるのですが、取引相手が同じ地域にいたりするということもあって、我々のところになかなか相談が来ないというところがあります。一般的な話として、なかなか価格転嫁できないという話はものすごくあるのですけれども、具体的な不適切行為がどのように行われているかというところまでは、我々のところにはなかなか上がってこないというのが事実です。その地域で相談することが難しいところもありますので、先ほどの各団体のプレゼンにあったような形で、気軽に相談できるような体制の整備も必要なのかなと思っております。

いずれにしろ、今回の研究会では、ある程度価格転嫁が進んできて、より深い、例えば業種特有の商慣習とかといったところにも踏み込んでいくということだと思っております。我々も 11 月から、年２回の価格転嫁の調査を始めますので、今いろいろ聞いていただいたような観点を質問項目に加えて、またこの研究会で結果をフィードバックさせていただきたいと思います。引き続きよろしくお願いいたします。私からは以上でございます。

○神田座長

どうもありがとうございました。では、滝澤委員。

○滝澤委員

東京大学の滝澤でございます。本日はヒアリングで様々な実態を教えていただき、大変勉強になりました。その観点から、まず議題事項１点目について申し上げます。資料３や４を見ますと、実際の取引に関する事業者の声がいくつか挙げられておりますが、なかには、取適法に加えて、支払告示等も組み合わせて対応すれば、ある程度対応できるようなものもあるように見えます。多田委員の御意見にもございましたが、様々な規制が存在しますので、これらを統合した分かりやすい周知をお願いしたいと思います。

それから、業界により実態は様々であるという御指摘が多かったと思います。これまでの企業取引研究会の議論では、メーカーがあって、これを頂点としてその下にずっと取引先がつながっているサプライチェーンを想定する傾向があったように思います。ただ、メーカーも様々ですし、小売の方が強い交渉力を持つ場合もよくあります。そうすると、メーカーが板挟みになる場合もあるでしょうし、実態に応じた形でガイダンスを作ることが重要ではないかと思います。

次に、資料６や資料３などに出てきていましたが、取引条件の明示義務についてかなり指摘されております。この点、これまでの企業取引研究会でも、取引内容をきちんと整理して明示するということがまずとても大事だということが、何度も指摘されていたと思います。過去の下請法の規制状況を見ますと、取引条件明示義務違反が勧告対象でないということも

ありまして、本来はもっとも基本的な義務であるにもかかわらず、表に出てくることが少なかった印象がございます。おそらく、公正取引委員会におかれましては、いろいろな形で指導等されていたと思うのですけれども。

やはり取引条件明示のような基本的なルールの徹底に力を入れることは大事だと思います。この点、面的執行の強化が今回の改正で図られておりますので、それを利用して、たとえば、ヒアリング等を通じてそれぞれの業界に合ったひな形を作るといった形で進めていく方法もあるのではないかと思いました。

議論事項の３点目に関わる法執行についても少し申し上げたいと思います。主に資料２－１に関わります。全体として、法執行を中心とする規制強化の方向性があるわけですけれども、過去に独占禁止法でも規制強化を図った時に様々な歪みが生じたことは記憶に新しいところですので、規制内容と法執行の強度とのバランスは慎重に見ていく必要があるのではないかと思います。

まず、多田委員からも御意見いただきましたように、特に運送関係ですけれども、他の法規制との関係が大変ややこしくなっております。先に申し上げたこととも重なりますが、その辺を一元的に見えやすくする必要があると思います。

次に、支払サイトの短縮なども支払告示の制定とあいまって、規制が強化されている方向性にありますけれども、事業者の対応負担もかなり重いと聞いております。下請法改正に関しては、施行日が前倒しになり、準備期間が短かったという状況もございますので、本格的な執行まである程度猶予を設けるなどして、そこで設けられた準備期間に業界ヒアリングなどを通じて、「一定期日までであればきちんと対応できます」というようなことを約束していただき、それまでに業界をあげてきちんと対応していただくといったやり方もあるのではないかと思いました。

それから、面的執行の強化に関して、資料２－１の６ページにありますように、いろいろな形で工夫がされているということは望ましいと受け止めております。他方で、種々の行政上の不利益などと結びつける動きがあるという報道も目にしております。具体的には、指名停止などの入札参加資格のはく奪ですとか、補助金カットということですが、全体として見たときに不利益処分のように機能してしまうと、法的観点から非常に問題だと思っております。本法の制度設計の範囲を超えてしまうと思います。

たとえば、もし不利益処分が行われ、その理由が取適法の勧告ということであれば、勧告内容自体を争えないとおかしいと考えられますが、取適法がそのように制度設計されて法執行されているのかという問題がございます。したがって、その辺りはバランスよく、どのように規制強化していくのが妥当かを考えていただければと思います。以上です。

○神田座長

どうもありがとうございました。では、岡室委員。

○岡室委員

駒澤大学の岡室です。本日は各経済団体の方々から非常に具体的な問題点、あるいは実際の取組についてお話を聞かせていただき、いろいろ考えさせられました。

その中で、全国中小企業団体中央会、それから他の団体からでしたでしょうか、特に公共調達の問題が挙げられていました。これまで私は企業取引研究会でも、取引の当事者は全て民間企業であることを前提に理解して考えておりましたが、実際に考えると、地方では官公需が非常に重要な位置を占めているんですね。

そのような御提案がございますので、この研究会でどこまで扱うのか、ちょっとよく分かりませんけれども、問題提起として、官公需取引についてどんな対策ができるのか、あるいは統一的に扱うことをまず考えなければならないかということが、大きな問題としてあります。

あともう一点、それに関連しますけれども、民間企業の取引でも、特に大企業の取引では入札や相見積もりが多いようです。そこでは価格優先となり、公共調達と同じような仕組みが入るわけです。長期的な相対取引では価格協議による価格転嫁の可能性がありますが、入札や相見積もりによる受発注ではかなり状況が異なることを改めて考える必要があります。価格競争も取引の一部になりますので、これに関して、どのように対応できるのか。実態として非常に多い調達の仕組みに対して、私たちはこの研究会で何を考えるかということが、今回のおそらく大きな課題になるというふうに考えた次第です。

あとは標準価格、標準工数についてです。標準ということで価格が決まっている。例えば工数が決まっていて、標準価格が設定されている。受注者としては、工数が多かったら価格を上げるということが考えられる一方で、発注者の立場からすると、それであったら海外に発注するということもありますので、この辺り我々がどこまで関与できるかは分かりませんが、私の感想として申し上げます。どうもありがとうございました。

○神田座長

ありがとうございました。渡邊弘子委員お願いいたします。

○渡邊委員

ありがとうございます。引き続きどうぞよろしくお願いいたします。以前御説明したことはあったと思うのですが、私たちは IH 焼入設備のメーカー企業である一方で、その機械を使って受託加工を行っています。メーカーとしては大手企業と取引をするティア１の企業でありながら、受託加工業としてはティア４とかティア５の仕事を行っておりますので、全体としての構造が見えるという、珍しい会社ではないかと思います。

製造業との関係ではありますが、今回の議論していただきたい事項について、実例を述べ

させていただければと思います。

まず、ガイダンスを作るということについては大変良いと思うのですけれども、一方で、こういう事例があるということを皆さんに御理解いただきたいと思います。ある自動車メーカー、自動車部品メーカーの最近の値段の改定に関して、私どもの会社で、ティア３ぐらいの企業と交渉をしたのですが、ティア１の自動車部品メーカーがフォームを作っていて、「労務費はこのパーセンテージしか上げない」という内容で作っていらっしゃるんですね。会社によって、何％上げる必要があるか、事情はいろいろ違うじゃないですか。だけど、「この形でしか認めない」というようなフォームを作っている会社が既にあります。

こういうガイダンスがあると、それが当たり前のフォームになってしまって、むしろ弱い立場の企業の方がそれに合わせなくちゃいけないと思われる可能性が高いと思うので、そこについては御配慮いただきたいなというのが一つです。

２番目の実効的な価格転嫁の定着ですけれども、本当にこの取適法ができて、取引Ｇメンの方々が大変頑張ってくださって、すごくありがたいと思っています。ただ、なかなかこれが行き渡っていないため、サプライチェーンの階層の下の方の会社の方は、取引がなくなるんじゃないかということを恐れていらっしゃるのが現状です。

一番良いのは、取適法の適用範囲ということの発想をなくしてしまうこと。ティア１、ティア２ぐらいのところで守られていないと、ティア 4、ティア 5 まで浸透しないため、製造業とかだと結構大手さん同士でやられています。今回、取適法もサプライチェーン全体を見守っていくということになっているのですが、企業としては、皆さんもっと利益が欲しいわけです。これは意見なのですが、皆さん一番恐れられるのは、例えば株価が下がるといったリスクです。外国の投資家はコンプライアンス違反をすごく嫌がります。

また、サプライヤーを守らないような企業は若者の意見を聞いてくれるわけがないので、内定の辞退等が発生します。反対のパターンで、取適法の対象外となる取引段階で取引しているところであっても、サプライチェーンの深い層の取引適正化につながるような良い事例に関しては、公正取引委員会や中小企業庁が紹介するなどの「飴」の部分も必要だと考えています。結局のところ、上が変わっていくことが必要だと思います。たとえ直接取引しているところが大企業同士の場合であっても、後々、最終的に中小企業につながっていくようなことをやったらよい事例になるんじゃないですか。逆に、中小企業から「この会社の方でうまくいっていませんよ」という情報を出すことも必要だと思います。

3 番目の内容に関しましては、具体例を挙げさせていただければと思います。最近、製造業において発注数量がかなり減っているにもかかわらず、量産価格のまま引き受けているというケースがあります。例えば月に 10 万個分の製造を行うことになっており、設備投資までしたのに、実際には１万個分の製造を行う時にも量産価格でやらなければならないということがあります。手間暇の部分をちゃんと見てもらうような商慣習を、是非とも作っていただきたいと思います。

もう１つは、以前から申し上げていますけれども、必要のない有償材料支給はやめていただきたいというふうに思っております。例えば、良い材料を使ってもらわないと良い製品にならないから、「この材料を使ってください」ということで有償材料支給を行っていらっしゃる会社はあるかと思います。他方、既にある材料に対して、切るとか、曲げるとか、穴を開けるなどの加工であっても、有償材料支給の慣行が残っているんですね。

これで一番問題になるのは、加工でトラブルが起きた時です。本来であればその責任について明確にする立場の発注者側が、一方的に責任を押し付けて、その有償支給分の費用を支払わないといったことがあります。いわゆる人質状態が今までに起こっていますので、不必要な有償材料支給に関してはやめていただきたいということを思っております。以上です。

○神田座長

どうもありがとうございました。他にいかがでしょうか。加毛委員お願いいたします。

○加毛委員

資料２－１の「御議論いただきたい事項」の２と３について、１つずつ意見や質問を差し上げたいと思います。

まず、２の「実効的な価格転嫁の定着に向けて」について、本日の御報告では、資料３の９ページにおいて、価格転嫁を実現する際に、客観的なデータの提示が有効であるという御紹介がございました。他方、資料５の４ページでは、中小・小規模の事業者ほど交渉人材やデータに不足があるという問題が指摘されました。また、資料６では、３ページにおいて、交渉資料（価格交渉の根拠資料）が整わないという問題があるとされ、９ページにおいて、人材の確保や教育訓練を価格転嫁に結びつけていく必要があることが指摘されました。

そうしますと、価格転嫁の実効性を高める上では、中小の事業者において、価格交渉の前提となるデータをどのように可視化し、それを交渉に結びつけていくのかが、重要な課題になるのではないかと思われます。この点について、公正取引委員会や中小企業庁においてサポートできることが無いかを検討すべきように思います。中小の事業者において人材の確保や教育訓練が難しいのであれば、AI 技術の活用を促進することも考えられるように思われ、そのような可能性も含めて、検討していただきたいと思います。

この点に関連して、資料５の２ページにおいて、AI を用いた調達交渉をより積極的に位置付けていくという考え方が示されています。ここで想定されている AI を用いた調達交渉というのは、交渉の一方当事者のみが AI を用いることを想定しているのか、それとも当事者双方あるいはサプライチェーン全体において AI を利用した調達交渉の仕組みを整えていくことを想定しているのかが気になりました。また、調達交渉における AI 利用に関して、「一定の要件を満たす」ことが言及されているのですが、そこで「一定の要件」として、具体的に何か想定されているところがあれば教えていただきたいと思います。

第２に、３の「改善すべき商慣習の是正に向けて」について、複数の資料にまたがって指摘されていた問題として、契約条件の短期間での変更や短納期発注の問題がございました。これらの問題について、資料２－２では、３ページにおいて、「働き方改革のしわ寄せ防止」が検討課題として指摘され、８ページにおいて、「発注者の働き方改革に関する対応の結果、急な仕様変更や短納期発注等が発生した場合に、そのコストを発注者が全額負担していない割合が５割超」であると指摘されています。これらの記述は、発注者の働き方改革がこれらの問題の一因であることを示すものであるように読めますが、中小企業庁として、契約条件の変更や短納期発注に、働き方改革の影響がどの程度影響を与えているとお考えであるのかについて、御説明いただけないだろうかと思います。資料４では、問題となり得る取引事例として、これらの問題が挙げられていますし、資料５の５ページでは、適切な価格を阻害する商慣習のうちで、急な仕様変更に伴うコストの負担という問題が指摘されています。従前から、商慣習としてこれらの問題が存在していたとも考えられるところです。そのような問題が働き方改革を契機に深刻化したということなのかについても、お考えがあれば御説明いただければと思います。ありがとうございました。

○神田座長

ありがとうございました。資料５のところにつきましては、魚住委員いかがでしょうか。

○魚住委員

会員企業から寄せられている事例でございますが、物流価格の調整を迅速かつ効率的に行うことに対応するために、AI を活用し、サプライヤーとの対応を通じて合意形成を行うソリューションが実用段階にあるということです。実証では高い合意率、業務効率化というものが確認できている状況でございます。現行の法制度の中において、この AI 交渉技術をどのように受け止め、評価していくのか。AI の交渉がどのような対話設計ですとか、公平性が確保されているのかというところについて、まだ基準が無いという状態でございます。対等な協議を確保する中で、いかに DX を活用していけるのか、今後の課題であろうと思っております。これを明確化することで、利用がどんどん広がっていく。双方にとってコストの可視化ができ、効率化が図れることもあると思いますので、問題提起させていただきました。

○神田座長

どうもありがとうございました。私も一委員として、感想で重なるんですけれども、これは非常に難しいところかと考えております。商慣習をサプライチェーン全体で変えていく、それによって取引の適正化、あるいは価格転嫁を進めていくというやり方は、１つではおそらくないので、今日も御指摘がありましたように、関係省庁や業界団体を通じて、みんなでやっていこうという話になると思うのです。

最初に、「何のために価格転嫁するんですか」という基本のところの認識を共有しないといけないというお話もあって、これも非常に重要だと思います。その一方で、例えばなぜ支払条件の取引適正化が進むかというと、60 日という基準があり、分かりやすいですよね。なぜ 55 日ではなくて、65 日でもなく、なぜ 60 日なのかと言う人は余りいないですし、そういう意味で形式的な基準というのは、法律としてもそうかもしれませんけれども、ガイダンスとしても有効だと思います。

先ほど渡邊委員から、数値が独り歩きしているみたいな話があったんですけれども、進めていく側からも、そういう形式的な基準を使ったガイドラインとかガイダンス、あるいは好事例も非常に良いと思います。そういうものをうまく作っていって、実際に使いやすくするという努力があるかなと感じました。

それでは、他にいかがでしょうか。よろしいでしょうか。ありがとうございます。本日も大変貴重な御意見をたくさん頂きまして、ありがとうございました。これまで頂きました御意見等について、事務局からコメント等ございましたらお願いいたします。

○公正取引委員会　柴山課長

皆様から様々な御意見、御提案を頂きましてありがとうございます。今日頂きました御意見を踏まえて検討していきたいと思います。この研究会のスコープの関係で申し上げますと、この研究会は、企業取引の研究会ですので、官公需は基本的にはスコープの外だと考えております。こちらにつきましては、別途説明させていただきました官邸のワーキンググループで進めておりますので、適宜中小企業庁さんの方から説明いただければと思いますが、そのような取扱いとなっております。

また、様々な御意見を頂きましたけれども、ルールと実務の間に様々な障害があって、そこがうまくつながっていないというところがあるかと思います。法令が複雑で、自分の分野にどのような法令があって、どういうふうに対応したらいいのかが明確ではないという御意見もありました。具体的にどのような対応をするのか、どのような資料が必要なのかが分かれば進むのではないかという御意見もいただいております。これからお話を聞きながら、どういったところを改善すると、ルールと実務がつながるのかということを検討してまいります。受注者・発注者の業種によって求められるものも様々だと思いますので、その点も踏まえて、分かりやすいものを作っていければと思っております。

○神田座長

ありがとうございました。中小企業庁小高課長いかがでしょうか。

○中小企業庁　小高課長

先ほど御質問いただいた発注条件の変更について、働き方改革の影響があったかというこ

とでございますけれども、参考資料の 31 ページにデータがございます。「３－５．経年比較『働き方改革に伴うしわ寄せ防止』」、これは影響があったかということで、最新である令和７年度のデータで申しますと、約 90%の方が「特に影響はなかった」というような形でございます。「急な仕様変更への対応の増加」ということが３％、「短納期発注の増加」ということが５％、影響をこちらの方にお示しをしているところでございます。次の 32 ページ、あとは 90 ページにも業種別の働き方改革への対応ということで関連する情報を載せております。全体的には先ほどお示しした傾向のとおりで、「特に影響は無い」という回答が大半を占めております。コンテンツ産業については、数字が少し異なる傾向がございます。

○神田座長

どうもありがとうございました。それでは、そろそろ時間もまいりましたので、この辺りとさせていただきます。本日、皆様方から頂きました御意見を踏まえ、事務局において、さらに検討を進めていただければと思います。

（５）閉会

○神田座長

なお、毎回申し上げていることで恐縮ですが、こうやって集まれる時間は限られていますので、皆様方におかれましては、追加でお気づきの点等がございましたら、是非事務局まで御連絡いただきますようお願い申し上げます。

それでは、以上をもちまして、企業取引研究会の本日の会議を閉会とさせていただきます。本日もこのように大変活発な御意見を頂戴し、熱心に御参加いただきまして、誠にありがとうございました。以上で終了とさせていただきます。どうもありがとうございました。