

企業取引研究会（第1回）議事録

1 日 時 令和6年7月22日（月）15:00～17:00

2 場 所 対面（経済産業省本館17階第1特別会議室）とオンラインの併用

3 出席者

【委員】神田座長、海内委員、及川委員、岡室委員、沖野委員、小畑委員、加藤委員、郷野委員、多田委員、中島委員、仁平委員、原委員、若林委員、渡辺委員、渡邊委員、渡部委員

【公正取引委員会事務局】向井官房審議官、亀井企業取引課長
大坪企業取引課長補佐

【中小企業庁】山本事業環境部長、鮫島取引課長
藤田取引課係長

【オブザーバー】金融庁、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

○優越的地位の濫用規制及び下請代金支払遅延等防止法（下請法）の概要

○円滑な価格転嫁のための取引環境の整備について（御議論いただきたい事項）

5 議 事 録

(1) 開会

○公正取引委員会 亀井課長

本日は、お忙しいところお集まりいただきありがとうございます。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。本研究会は、公正取引委員会と中小企業庁が共同で事務局を務めさせていただきます。私は公正取引委員会企業取引課長の亀井です。よろしくお願ひ申し上げます。

委員の皆様方、オブザーバーの皆様方におかれましては、御多忙中にもかかわらず、お集まりいただきありがとうございます。

本日は、まず初めに、開催に当たりまして、公正取引委員会の向井官房審議官から御挨拶させていただきます。

○公正取引委員会 向井官房審議官

公正取引委員会官房審議官向井でございます。本日は御多忙の中、お集まりいただきありがとうございます。そして、本研究会に御参画いただきまして感謝申し上げます。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、賃上げの原資を確保できるようにするための取引環境の整備が重要でございます。そのため、政府一体となりまして、令和3年以降、価格転嫁対策に取り組んできたところでございます。

その結果、2024年の春季労使交渉におきましては、33年ぶりの高水準の賃上げが実現したと承知しております。そして今年の6月でございますが、閣議決定されました「経済財政運営と改革の基本方針2024」いわゆる「骨太の方針2024」にも記載されておりますように、来年以降も物価上昇を上回る賃上げを定着化させていくためには、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構造的な価格転嫁を実現していく必要がございます。

そのため、公正取引委員会におきましても、独占禁止法の Q&A や下請法の運用基準を改正いたしまして、協議を経ない取引価格の据置き等の考え方を明確化するとともに、特別調査等を通じた独占禁止法及び下請法に係る執行の強化に努めてきたところでございます。

一方で、令和 5 年に当委員会で調査いたしました特別調査の結果を見てみますと、サプライチェーンの取引段階を遡り、階層が深くなるにつれて、価格転嫁が滞っているなど、取引環境の整備として解決されるべき課題がまだ残っていることが明らかになってきております。

本研究会では、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という観点から、優越的地位の濫用規制の在り方につきまして、下請法を中心に、検討をしていただければと考えてございます。

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、現在の経済実態への対応、そして今後想定されます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という観点から、どのような方向性とすべきか忌憚のない御意見と御議論を頂きたいと考えておりますので、よろしく願いいたします。

○公正取引委員会 亀井課長

続きまして中小企業庁事業環境部山本部長から御挨拶させていただきます。

○中小企業庁 山本事業環境部長

御紹介いただきました中小企業庁事業環境部長でございます。本日は第 1 回企業取引研究会の開催に当たりまして、御出席賜りまして誠にありがとうございます。

今、向井官房審議官からも御紹介ございましたけれども、現在の日本経済の状況は、100 兆円規模に達しつつある国内投資、5%超えが期待される賃上げなど、成長軌道に向けた潮目の変化というべき兆しが生じていると考えております。

デフレ経済からの脱却には正に今が正念場でございます。政府としても、投資や賃上げのための政策の総動員が必要であります。こうした賃上げの動きが大企業のみにとどまらず、中小企業、小規模事業者等も含めた大きな賃上げを実現していくことが極めて重要な時期となっております。

一方で目下の中小企業、小規模企業を取り巻く状況を見ますと、エネルギー価格の高騰、賃上げ原資の確保が困難など、依然として厳しい経営環境が続いております。賃上げ原資の確保のためには、価格転嫁と生産性の向上が不可欠でございます。中小企業庁としては引き続き、労務費を含めた価格転嫁対策や省力化投資等の生産性向上への支援にしっかりと取り組んでまいります。

とりわけ価格転嫁につきましては、いわゆる下請中小企業の利益に直結するだけでなく、そうした下請中小企業の皆様にお支えいただいているサプライチェーンの強靱化につながり、これは中小企業、小規模企業のみならず、大企業の競争力強化にもつながるものでございます。価格転嫁はサプライチェーン全体で取り組むべき課題でございます。構造的な価格転嫁を進めてまいります。

本年 3 月の価格交渉促進月間のフォローアップ調査の結果によれば、「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」とする回答の割合は、前回調査の昨年 9 月時点からさらに増加しておりまして、受注企業にとって交渉しやすい雰囲気が醸成されつつあるものと考えております。加えて、価格転嫁の実施状況につきましても、「コスト増加分のうち、どれだけ売値に転嫁できたか」を示す価格転嫁率でありますけれども、45.7%から 46.1%に微増し、裾野が広がっておるものと認識しております。

発注者サイドにおいても、仕入先への労務費等の価格転嫁を約 3000 億円増やすといった取組が出てきておるところでございます。こういった前向きな動きを後押しできればと存じます。

今般政府として下請法の改正を検討する旨を盛り込んだ「骨太の方針 2024」「新しい資

本主義実行計画」が閣議決定されました。潮目の変化を確実なものとし、デフレから脱却するためにどのように商慣習を変更する必要があるのか。中小企業庁といたしましては、下請法を共同執行する立場及び全国の中小企業を支える立場から、下請法の執行強化を推進するとともに、公正取引委員会との議論及び産業界の皆様への説明を尽くしながら、効果的な施策を立案してまいりたいと考えます。

結びになりますが、企業取引研究会の委員の皆様方におかれましては、下請法改正を中心に、優越的地位の濫用規制の在り方についての忌憚のない活発な御議論を大いに期待申し上げます。くれぐれもよろしくお願いを申し上げます、御挨拶とさせていただきます。

○公正取引委員会 亀井課長

ありがとうございます。それではここで報道関係の皆様方は御退出ください。

○公正取引委員会 亀井課長

続きまして、本日は第1回の会合でございますので議事に入る前に、事務局から本研究会の運営について簡単に御説明させていただきます。

まず、本研究会の座長でございますが、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。

続いて、本研究会に御参画いただく委員の皆様を御紹介させていただきます。海内 海内工業株式会社代表取締役社長、及川 全国中小企業団体中央会常務理事、岡室 一橋大学大学院経済学研究科教授、沖野 東京大学大学院法学政治学研究科教授、小畑 日本経済団体連合会経済基盤本部長、加藤 日本商工会議所理事・産業政策第一部長、神田 東京大学名誉教授、郷野 全国消費者団体連絡会事務局長、鈴木 帝人株式会社シニアアドバイザー、経済同友会副代表幹事、高岡 立教大学経営学部教授、滝澤 東京大学大学院法学政治学研究科教授、多田 東洋大学副学長法学部教授、中島 関西経済連合会理事経済調査部長、仁平 日本労働組合総連合会総合政策推進局長、原 アンダーソン・毛利・友常法律事務所外国法共同事業パートナー弁護士、松田 阿部・井窪・片山法律事務所パートナー弁護士、若林 駒澤大学大学院法曹養成研究科教授、渡辺 東京大学大学院経済学研究科教授、渡邊 富士電子工業株式会社代表取締役、渡部 全国商工会連合会産業政策部長の皆様方でございます。

続きまして、本研究会の議事につきましては委員の皆様は御自由に御議論していただく観点から非公開とさせていただきますけれども、後日議事録を作成し、皆様に御確認いただいた後に公開いたします。また資料についても公表いたします。

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。神田先生よろしくお願ひします。

(2) 研究会の進め方について

○神田座長

神田と申します。よろしくお願ひいたします。皆様大変お忙しい方ばかりで、貴重な時間を割いて、こうやって集まっておりますので、後から出てよかったと思っただけのような進行に努めたいと思っておりますので、よろしくお願ひいたします。

それでは事務局から研究会の進め方について御説明をお願いいたします。

○中小企業庁 鮫島課長

公正取引委員会とともに事務局を務めさせていただきます中小企業庁の鮫島でございます。研究会の進め方につきましては資料1に沿って御説明申し上げます。

向井官房審議官からの御挨拶と重なりますが、まずは趣旨についてです。1(1)にあるように日本経済全体を視野に入れますと、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、賃上げが必要であり、とりわけ雇用の7割を占めております、中小企業において賃上げの原資を確保するための取引環境の整備が重要だというのが大前提でございます。

す。そのために政府として、大企業も中小企業も含めてサプライチェーン全体で価格転嫁を定着させるという問題意識の下で、1(2)にあるように、令和3年度から、厚生労働省、経済産業省、国土交通省、公正取引委員会、その他の省庁も含めて政府一体となって、価格転嫁対策に取り組んできているということでございます。

国土交通省ではトラック業、建設業、厚生労働省では清掃業等々もございまして、中小企業全般については中小企業庁も担当してきているということでございます。公正取引委員会は、相当数の取引先について協議を経ない取引価格の据置き等が確認された事業者についてその事業者名を公表するなど、従来にない取組をしてきてございます。

ただし、1(3)にございましており、サプライチェーンの取引段階を遡り、ティアが深くなるにつれて価格転嫁が滞っているという実態がございまして。取引環境の整備として解決されるべき課題はまだ残っていると考えられます。

価格転嫁のために適切な取引が行われるよう規制している法律が下請法でございまして、1(4)にございましており、下請法の主要な改正が行われたのは2003年が最後でございまして。それ以来約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、賃金が上がっていく経済社会に対応した環境の整備を検討する必要があるという問題意識の下に、価格転嫁をサプライチェーン全体で定着させていくといった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、この研究会を開催することとしたということでございます。

研究会の構成員でございまして、次のページに記載のある有識者の皆様でございまして。有識者の構成は、法律学、経済学、中小企業論の学識経験者の方々、中小企業の現場の経営者の方々、中小企業団体を含む経済団体の方々、下請法を含む競争法の法律の実務家の先生方、労働者への分配ということで、労働組合や、さらには、価格転嫁について最終的には消費者の御理解を得る必要があることから消費者団体の方々にも御参画をいただいております。

進め方ですが、月1回程度研究会を開催するということでございます。庶務は公正取引委員会と中小企業庁で分担させていただきます。私からは以上でございます。なお、オブザーバーとして、金融庁、農林水産省、経済産業省、国土交通省にも御参画を頂いております。

○神田座長

御説明ありがとうございました。資料1の説明について、もし御質問があれば、承りたいと思いますが質問ありますでしょうか。御質問がないようでしたら進めさせていただきますが、後ほど御質問をいただいても構いません。

○公正取引委員会 亀井課長

会議のテーマによってはオブザーバーということで委員以外の有識者の方にも御参画いただく可能性がございますので、あらかじめ御了承いただけたらと思います。

(3) 事務局説明

○神田座長

ありがとうございました。それでは先に進ませていただきます。

続いて、資料2と資料3に基づいて優越的地位の濫用規制の概要、取引環境の現状、それからこの研究会で御議論いただきたい点について事務局から御説明をしていただきます。よろしくお願ひします。

○公正取引委員会 亀井課長

まず資料2についてですが、これは独占禁止法と下請法の基本的な制度概要ですので適宜御覧いただけたらと思います。私の方からは資料3について御説明させていただきたいと思ひます。1ページ目をお願いいたします。

この研究会の設置の趣旨ですけれども、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という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という事で御議論いただきたいと思っております。

本日御議論いただきたい点を3点挙げさせていただきました。

1 点目は現在の物価や賃金の動向、価格転嫁の現状について事務局の方から御紹介させていただきながら、現状をどう考えるかという点です。

2 点目は、諸外国と比べて我が国の物価や企業の付加価値が低迷しているという指摘もありますが、では、その原因はどこにあるのか。その1つの要因として企業間取引、とりわけ優越的地位にある取引の商慣習の課題があるのではないかという点です。

3 点目は、物価と賃金の好循環を実現していくために見直すべき商慣習の課題としてどのようなものがあるか、またその見直しの方向性は何かという点です。本日は、こうした総論を御議論いただきたいと思っています。各論につきましては次回以降お願いしたいと思っております。

公表されているデータをいくつか事務局の方でそろえておりますので、御紹介させていただきます。2 ページ目ですけれども、右側の原油や非鉄金属価格といった原材料は上がってきております。他方、消費者物価指数を国際的に見ると諸外国は上がってきているのに比べて、我が国の物価上昇率というのは低い数字にとどまっているという指摘がございます。

3 ページ目と4 ページ目ですけれども賃金を見ると1人当たりの実質賃金、名目賃金ともに諸外国は右肩上がりでは上がってきていますが、日本の上がり方はそれと比べると平坦に推移してきているのではないかという御指摘がございます。

5 ページ目ですが、企業規模別に賃金を見ると、横ばいで推移しているものの、大企業は高く、規模が小さくなるほどに低くなっています。

6 ページ目は労働分配率を見ると、やはり平坦に推移しているものの、規模が小さくなるほどに、労働分配率が高くなってきているということで、例えば小企業だと84.6%、中小企業だと77.3%といった数字になってきているということでございます。

7 ページ目は、企業のコストと販売価格を利用して算出されたマークアップ率ですけれども、これは製造コストと比べて何倍の価格で販売できているかを見る指数ということであり、各国マークアップ率が上昇してきている中で、日本の上昇率は低く推移してきており、近年でも国際的に低い水準になってきているという指摘がございます。

8 ページ目は日本銀行のワーキングペーパーからの紹介ですけれども、日本は価格マークアップ率が比較的低い水準で推移しているという指摘は7ページ目と同じです。他方、「賃金のマークダウン」とは労働の限界生産物収入、つまり売上が労働投入量の変化でどれだけ変化するかを賃金に対する比率について見てみると、これは右肩上がりとなっており、我が国の企業というのは、賃金を抑制する傾向を強めることで収益を確保してきたのではないかという指摘があります。

9 ページ目ですが、経常利益率の状況ですが、規模の大きな企業に比べて規模の小さな企業の方が低い水準にあるという指摘がございます。

10 ページ目は、価格転嫁力を分析した中小企業白書からの引用ですけれども、大企業、中小企業の価格転嫁力が、コロナ流行後に再び減少してきており、その差が開きつつあるということでございます。

11 ページ目ですが、一人当たりの名目付加価値額を示す折れ線グラフを見ると、大企業の方が高い傾向にあり、中小製造業においては、労働生産性の面では大企業製造業に比しても遜色ないものの、価格転嫁力の面で数ポイント低い状況。その結果、1人当たりの付加価値額においても大企業より数ポイント低い状況が、ここ10年来、続いているという分析です。

12 ページ目は、今年の経済財政白書からの引用ですけれども、過去20年間、我が国企業全体としてのマークアップ率は大きな変化が見られていないということで、この点、欧米企

業とは異なっているといった分析でございます。長期間続いたデフレと低成長の下で、企業はコスト上昇局面においても、販売価格を引き上げることができていないのではないかとといった指摘がございます。

ここまでがマクロの様々なデータの御紹介ですけれども、価格転嫁の状況について公正取引委員会と中小企業庁で調査をしておりますので、こちらでも御紹介させていただきます。

まず 13 ページ目ですけれども、調査の結果、価格転嫁の要請をした際、実際にどれだけ価格転嫁が認められたのかということをお聞きしていきまして、それを転嫁率という形で表現をしております。この転嫁率を中央値で見ると、原材料価格は 80%、エネルギーコストは 50%ということでしたが、これと比べて労務費が 30%と低い状況でございました。

13 ページ左側の棒グラフですけれども、コストに占める労務費の割合が高い業種を示しており、例えばビルメンテナンス業や警備業、情報サービス業はコストに占める労務費の割合が高い状況であります。この方達が価格転嫁できているか否かということと、交渉ができるか否かということを見ているのが右側の円グラフですけれども、オレンジ色は、そもそも価格転嫁の要請ができていないと回答された方々です。もう 1 つ、濃いブルーは労務費の上昇を理由として交渉したと回答された方々です。特に情報サービス業と技術サービス業を見ていただくと、価格転嫁の要請をした人が少ないわけですが、要請をしていけば、労務費の転嫁率が高いといった結果も出ており、要請できているか否か、価格交渉ができているか否かが転嫁に結びついているということが 1 つのポイントではないかと考えております。

14 ページ及び 15 ページは取引価格の引上げを要請できたか否か、また、実際に取引価格が引き上げられたかどうかを業種別に整理しています。

14 ページを見ますと、全体として、受注者として取引価格の引上げを「要請した」と回答した割合は、発注者として取引価格の引上げを「要請された」と回答した割合より低くなっております。例えば放送業、映像・音声・文字情報制作業、道路貨物運送業、広告業、その他の業務サービス業では、特にこの差が大きくなっております。このことから、受注者の立場では取引価格の引上げを要請できていないものの、発注者の立場では要請をされているというような状況が見て取れるということでございます。

実際に取引価格の引上げを行ったか否かということを見たものが 15 ページでありまして、例えば、道路貨物運送業やその他事業サービス業は、受注者の立場としては取引価格が引き上げられていない一方で、発注者の立場では取引価格を引き上げているという状況であります。

16 ページ以降は中小企業庁の価格交渉促進月間のフォローアップ調査結果のデータでございます。この調査からは、一部でも価格転嫁ができたという回答が 63.0%から 67.2%に上がってきていることが分かりますが、一方で全く転嫁できていないという回答が昨年 9 月は 20.7%、今年 3 月は 19.8%と余り変わっておりません。このことから、価格転嫁の裾野が広がりがつつある一方で、転嫁できた企業とできていない企業が二極化してきている傾向があるのではないかと考えております。

17 ページ及び 18 ページは発注側、受注側のそれぞれの価格転嫁の状況です。まず 17 ページが発注側として価格を転嫁したかどうかというデータでありますけれども、製造業系は転嫁率が高いものの、トラック運送、放送コンテンツは転嫁率が低いといった傾向にあるということが指摘されております。

18 ページが受注側から見たときに、転嫁してもらえているかどうかということですが、17 ページと 18 ページを合わせて読むと、発注者として価格転嫁をしている業種は受注者としても価格転嫁をしてもらえているという傾向が見て取れるということで、製菓、化学といった業種ではそういった傾向が見て取れるという指摘がございます。

19 ページは公正取引委員会の調査結果ですけれども、おおむね価格転嫁は進んできている傾向にはあるものの、例えば、製造業、流通業、サービス業を並べると製造業に比べてサービス業は価格転嫁ができていないという傾向があり、この背景にはサービス業は労務費の割合が高いということが 1 つ指摘できるのではないかなと考えております。もう 1 つは、テ

ィアが下に行くほど、転嫁ができていないという回答の割合が高くなってきているということで、こういった課題がまだ道半ばということで価格転嫁が円滑に進んでないというところが見て取れるのではないかと考えてございます。

こういったデータを参考にさせていただきながら、もう一度1ページに戻っていただきまして、今日御議論いただきたい物価や賃金の動向、価格転嫁の現状についてどのように考えるか、諸外国と比べて我が国の物価や企業の付加価値が低迷しているという指摘もありますけれども、こういった点を御議論いただければと思っております。

20 ページ以降は次回以降、商慣習の問題として御議論いただきたいと事務局で考えているテーマです。もちろんこれ以外にもあるかと思っておりますので、御提案等がございましたら、事務局の方にお寄せいただけたらと思っております。

22 ページから 24 ページは下請Gメン、トラックGメン、下請取引等改善協力委員の皆様方から寄せられた声でございます。説明は以上でございます。

(4) 自由討議

○神田座長

ありがとうございました。それでは、今御説明いただきましたように各論については次回以降に御議論いただくこととし、今日は総論の部分について御議論をいただければありがたく存じます。

具体的には、事務局から御説明がありましたように資料3の1ページ目の下半分に本日御議論いただきたいテーマが挙げられておりますので、読み上げさせていただきます。「物価や賃金の動向、価格転嫁の現状についてどのように考えるか。」、「諸外国と比べて我が国の物価や企業の付加価値が低迷している原因はどこにあるか。その一つの要因として、これまでの企業間取引（とりわけ優越的地位にある取引）の商慣習の課題があるのではないか。」、「物価と賃金の好循環を実現していくために、見直すべき商慣習の課題としてどのようなものがあるか。また、見直しの方向性は何か。」ということで今日は総論の議論をお願いできればと思っております。

残りの時間は皆様方から御質問や御意見を出していただきたいと思っております。御議論に入っております前に本日御欠席の鈴木委員から御意見をお預かりしておりますので、事務局から紹介していただきます。よろしく願いいたします。

○公正取引委員会 亀井課長

鈴木委員からの御意見ということで読み上げさせていただきます。

「日本の企業は昭和の時代の、例えば松下幸之助氏などが提唱していた安いコモディティを大量に作って安く売るという水道理論から脱却しなくてはいけない時代に来ているのではないか。法律で労働者の賃上げが規定されている国があると知り、日本においても賃上げが行われることを前提としてそれをどのようにして価格に転嫁していくかを考えていくべきである。このような視点から日本がこの先どのような国を目指していくのかを考えながら、法制度を議論していくべきではないか。」

○神田座長

ありがとうございました。それでは皆様からの御意見をいただければ大変幸いです。

今日は総論ということなのですけれども、様々なデータがあったため、これをどう考えたらいいか難しい話かとは思いますが、いかがでしょうか。御発言、御質問、御意見等いただけますでしょうか。

それでは加藤委員からお願いいたします。

○加藤委員

日本商工会議所の加藤です。御指名ありがとうございます。まずはこれまでの政府の監視機能を活用した取引適正化への取組に感謝申し上げます。公正取引委員会の労務費転嫁指針、中小企業庁の価格交渉促進月間フォローアップ調査、事業者名公表、パートナーシップ構築宣言の推進等、様々な画期的な措置により、取引適正化への事業者の意識改革、環境整備は道半ばであるものの進んできていると思います。

具体的に価格転嫁、賃上げの現状です。日本商工会議所は、「早期景気観測調査」という調査を毎月実施しておりますが、4月の付帯調査で価格協議、交渉についてお聞きしたところ、価格協議ができている企業は7割超と進んでいますが、価格転嫁は引き続き難航しており、4割以上転嫁できた企業は51%と政府の調査結果と似た結果でございます。

他方、現在、モメンタムが少し良くなっていると考えております。価格転嫁が行われた企業ほど、賃上げに前向きであり、引上げ率も高い状況です。やはり賃上げには価格転嫁が重要であると感じております。

また、6月の賃金改定に関する別の調査では、賃上げを実施予定と回答した企業は7割強と、1月の前回調査に比べて大きく伸びてはおりますが、業績改善が見られない中での賃上げ、いわゆる防衛的賃上げの割合は依然として6割と高水準にあります。

防衛的賃上げは持続的ではありません。賃上げ原資の確保が急務です。しかし中小企業の労働分配率は7、8割と高く、賃上げ原資が乏しい状況が続いております。政府は30年続くデフレからの脱却を目指し、実質賃金がプラスになるよう様々な対策を講じていますが、来年中中小企業が高い賃上げ率を維持できるかどうか極めて重要です。

賃上げ原資の確保に向けた支援がより一層不可欠と考えます。資料1の1ページに構造的な賃上げ原資の確保が必要として、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と記載をされており、全く同感です。

他方、全体では雇用の7割ですが、三大都市圏を除くと中小企業が占める割合が8、9割ということで地方では中小企業がほとんどの雇用を担っております。また、全国的にみれば、おそらく国民の半数以上は中小企業で生計を立てていると思います。

正に中小企業がしっかり賃上げできる環境をどこまで作れるかが勝負であると思います。岸田総理もおっしゃっておりますが、我が国がデフレから脱却するためには、中小企業の賃上げが必要であること、また先ほども御説明がありました、製造業、建設業、情報産業などの下請構造が深い業種ほど価格転嫁が厳しいということもあります。これらにも留意して議論することが必要であると思います。

次に、付加価値低迷の原因について、資料3の11ページの1人当たり名目付加価値額に記載のとおり、中小製造業の生産性は大企業に劣るものではなく、価格転嫁の段階で大企業と力の差があることから、仕上りの付加価値額が大企業に劣っている状況です。価格転嫁の徹底は、中小企業の付加価値の確保、向上のために極めて重要です。サプライチェーンをお城の石垣に例えるなら、石垣の1つにでもほころびができるとサプライチェーンは瓦解する、ということです。サプライチェーン全体の強靱化を図るためには、サプライチェーン全体で考えるということが重要だと思えます。

価格転嫁の前提となる価格交渉を、発注者が当然のこととして受け入れ、受注者も安心して申し入れられる。こうしたパートナーシップを新たな商習慣として定着させることが重要です。現在は転注、要は失注といえますか、もしかしたら取引を失うかもしれないという覚悟で価格転嫁協議を申し入れている状況です。

この状況は、本研究会の議論により、改善する必要があります。また労務費転嫁指針、公表資料などで対応できる交渉用の様式が示され、周知をされてきていることに感謝申し上げます。しかし、実際の現場では、いまだに労務費等の原価構成が丸裸になるような資料を求められているという声もございます。本研究会において、委員の皆様の英知を結集して議論できれば幸いです。各論についてはまた今後の機会で発言させていただきます。ありがとうございます。

○神田座長

どうもありがとうございました。それでは渡辺努委員、それから仁平委員、その後は渡邊弘子委員、お願いいたします。

○渡辺委員

御議論いただきたいテーマに現状、それから諸外国と比べての話、それから最後に課題と分けてあることですので、それぞれについて簡単に私の考え方を申し上げます。私は専門が経済学のとりわけマクロ経済学、物価とかそういうところを研究しておりますので、そういう点についての話になることを御容赦ください。

まず、最初の物価、賃金又は価格転嫁の現状ですが、1995年頃、つまり、90年代半ばから日本の賃金、あるいは物価が全然上がらない、据え置かれるということが始まり、価格転嫁についても芳しくない状況が始まりました。それが20数年間続いてきたわけですが、ようやく2022年の春ぐらい、2年ほど前から少しずつ物価が上がる、賃金が上がる、それから転嫁についても状況が改善する、ということになってきていると思っております。

よって、かつてのような状況からは、いわゆるデフレと言いますか慢性デフレと言いますか、そのような状況からは少し変わりつつあるというのは現状として言えると思っておりますけれども、このまま直線的にどんどん正常化をしていくと考えられるか、というところではなく、いろいろ問題があると。だからこそこういう研究会があると思っております。

その点については後でもう少しお話を申し上げます。先ほど事務局からいろいろなデータを見せていただいて説明がありましたけれども、物価及び賃金は、全体として据え置かれてきたと、ここは間違いなくそうですが、大事なポイントは、単にその平均値が据え置かれただけではなく、企業が売る商品の価格1個1個、又は賃金、労働者の1人1人の賃金そのものが全てと言ってよいほど、据え置かれるという状況が起きた点です。平均値が据え置かれるという状況と、全てが据え置かれるということは当然違うわけです。

当然、片方はもう片方の十分条件になっていきますけれども、平均値が据え置かれている状況というのは、必ずしも全ての価格が据え置かれるということではないはずですが、残念ながら日本は全ての価格、全てと言うとやや誇張がありますが、ほとんどの価格が据え置かれるとか、そういうことが起きたというのが非常に大きな特徴又は問題点であると思っております。

私のようなマクロ経済学者は、平均値の物価と賃金に関心を持つわけですが、他方で企業1個1個の商品や1人1人の労働者ということになればそれはミクロな話ですので、そこでミクロの話を生む接点というのが起きてくると思っております。この研究会は少しミクロだということは認識しておりますけれども、今申し上げたような意味ではマクロと非常に繋がっているというのは視点として非常に大事であると思っております。

それから、こういうものがどうして起きたのかという原因や、又は他の国に比べてどうなのかという点について、まずその他の国に比べてどうかという点について言いますと、先ほど1995年以降、20数年間、こんなことになっているという話をしましたが、1年2年、又は短い期間、そういう状況が起きたと、価格や賃金が動かないということはないわけですが、これだけ長い期間にわたって、システムティックと言っていると思いますが、社会全体としてそれが維持可能なような形で持続してきた経済というのは、私の知っている限りはないと思っております。

したがって、日本のこの状況に匹敵するような経済は、諸外国にはないと思っておりますし、過去を遡っても全部のことを知っているわけではありませんが、なかなかない状況なのではないかと思っております。その意味で、前例がないので非常に対処が難しいと、だからこそ、長引いてしまったということだと思います。そのときにも原因はどこにあるのかというところですが、2つの意味で転嫁が難しかったと考えております。

1つは、BtoCのところでの価格転嫁の難しさです。消費者が値上げを嫌うため、企業が思い切って、なかなか価格転嫁できないという状態が長く続いてきたわけですが、この点について、ここ2年ほど前から状況が変わってきたと先ほど申し上げましたけれども、そ

ここで BtoC の、特に消費者の振る舞いが変わってきて、だからこそ消費者相手の企業は比較的価格転嫁ができており、食品を中心に価格が上がってきておりますが、その背景には BtoC ではまともに変化してきたという点があります。

一方、BtoB にも価格転嫁の問題があるわけですが、ここも、大企業間は元々それほど大きな問題はなかったわけですが、今回のこの研究会の主たるテーマである大企業と中小企業の間取引については、なかなか転嫁が進まないというのが 1995 年以降顕著に見えておりましたし、残念ながら最近の 2 年間のところでの様々な変化があると申し上げましたが、そこでも芳しい改善は見られていないと思います。したがって、商慣習上の何らかの課題というのがあるのかと言われれば、それはおそらくあるだろうと思います。

しかし、私は大昔からこういうことが日本にずっとあったとは思っておらず、そういう意味で大昔からの商慣習に非常に大きな問題があって、それが今悪さをしているとは余り考えておりません。

先ほどから 1995 年ぐらいからと繰り返し申し上げましたけれども、その時期からおかしくなっていることは様々なデータからも明らかですので、そうすると、逆に言えば、それ以前は真っ当な商慣習の下で真っ当な転嫁がなされてきて、真っ当に物価も賃金も上がってきたと思いますので、そうするとその 90 年代半ばぐらいから様々な経済状況が変わる中で、商慣習にも変化が出てきて残念ながら定着してしまい、今に至っているのかなと思います。そういうものを直していくことが今求められていることだと思います。

最後の課題ですが、そういう商慣習を直していくことが 1 つの課題としてあり得るのかなと。ただし、繰り返し申し上げますが、根本的に何か壊れているということではおそらくなく、元々は価格転嫁ができるような商慣習を備えた社会システムだったものが何かの拍子にそれが壊れているというのが現状であり、そこを直すことが課題としては大事であると思います。

それから、もう 1 つ大事な課題としてのポイントは、2 年ほど前からデフレ的な状況が変わってきつつあるわけですが、こういうモメンタムというのは、そうそう長くは続かないと思っております。したがって、短期決戦でこういう課題についても解決をしていくということが非常に大事であると思います。

それから、少しテーマとは外れるかもしれませんが大事なことなので、あえて申し上げさせていただきますと、物価は上がらないとか賃金が上がらないとか、転嫁が進まないこと、それそのものも確かに大きな問題だというのは間違いなくそうですが、この問題の根本は実はそこではなく、そこでその変化ができない価格や賃金が上がらないという状況があるがゆえに企業や労働者の行動が萎縮してしまっていること、そのことによってイノベーションや技術革新といったところが手薄になってうまく回転してないというのが最大のポイントであると思っておりますので、こういうものを今回研究会での課題をしっかりと直すことが、究極的には日本のイノベーションや技術革新についても非常に大きなプラスの要因として働いていくと考えております。とりあえずテーマについて述べ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。それでは仁平委員、どうぞお願いします。

○仁平委員

連合の仁平です。発言の機会を頂きましてありがとうございます。冒頭、向井官房審議官も山本部長もおっしゃられたことと重なりますが、今年の労使交渉は 33 年ぶりに 5% 台の賃上げが実現いたしました。

事務局からの御説明にもにじみ出ていると思いますが、そういう意味では、賃金も物価も安定的に上昇するステージへと転換ができるかという時代の曲がり角にあると、認識しております。

この四半世紀、渡辺努先生の話とも重なりますが、何が問題だったのかということ、私の方

から申し上げさせていただきたいのは、資料3の7ページ、8ページで御説明もいただいておりますが、マークアップ率の動きが象徴的な話であると思っています。

東西冷戦終焉以降、欧米の諸国がマークアップ率を上げて利益を生み出そうとしたのに対して、日本は非常に分かりやすく言えば、人件費を削減して利益を追求したということではないかと思っています。

その結果、日本だけが物価や賃金が凍り付いた経済状況に陥ったのではないかと。8ページのマークダウンという分析がありますが、先ほどの説明も聞いているところ、アップダウンということが1つ端的にその状況を表しているのではないかと考えている次第でございます。

しかし、今、輸入インフレと人手不足をきっかけにということにはなりますが、この価格転嫁と賃金の動きが明確に30年ぶりに出てきているということ、これは千載一遇のチャンスではないかと思っておりますし、この研究会の意義もそのことと非常に密接に関係しているのではないかと私は考えております。

全体の賃上げ5%台という話をしましたが、中小の他の団体はもっと低い集計の結果であり、連合でいうと4%台でありました。全体が5%で中小が4%というわけでございますから、その原因として、これも端的に2つ申し上げたいと思っています。

1つは中小下請のところで、適切な価格転嫁、適切なプライシングが不十分であったということ。もう1つは意識の問題になりますが、経済社会のステージが変わったことに気付いていない、あるいは過去にとらわれ様子見をしている方々もまだまだ多いと思っております。この意識の問題も大きいのではないかと考えています。いずれにしても、中小企業の個々の努力、企業努力だけではうまくいかないこともいろいろあるだろうと考えておまして、そういう意味で政府としてこの時代の変化に対応した新しいルール作りをリードし、全体状況を変えていく旗振り役をしていただくということが非常に今の局面で大事であると思っています。

今までも政府が企業間の取引に関与することは非常に難しい面があると思っておりますが、次回以降、個別テーマでもいくつか設定されておりますけど、例えばその買ったとき規制や物流の問題等、新しいルールを作ることで望ましい変化を促すことができるのではないかと考えています。働く者の立場から積極的に今後も議論に参加させていただくつもりでありますので、どうぞ1つよろしく願いいたします。以上です。

○神田座長

どうもありがとうございました。それでは渡邊弘子委員、お願いいたします。

○渡邊委員

発言の機会ありがとうございます。最初に、この3、4年ぐらい経済産業省、中小企業庁を中心に非常にバックアップしてくださったことに大変感謝を申し上げます。

まず、私がどの立場で発言するかということをお話すると、私は大阪でいわゆるIHを利用した、高周波焼入れの設備、産業機械に分類されるような機械をBtoBとして製造するメーカーをやりながら、その高周波誘導加熱装置を使った受託加工という2種類の事業を行っております。

設備メーカーとしては、いわゆる大手企業のティア1をやりながら、加工業としましては、ティア3ティア4の立場もやっておりますので、一般の製造業の中小企業としては、いろいろな範囲の話ができるのではないかと思います。それ以外のいわゆるBtoCといった商業系のところに関しましては、発言する立場ではないと思っておりますので、製造業の立場でお話をしたいと思っております。

まず皆さんと同じように、今回いただいたテーマの内容に関して、お返事をするような形で現経営者としてお話ししたいと思っておりますが、物価や賃金のまず価格転嫁の話ですが、中小企業の方は、工業会等が中小企業庁、それから経済産業省にバックアップしていただいている勉強会を行うなどしています。委員の皆さんがおっしゃったように、何よりも人手不足と

いうのと、このデフレから脱却というよりは、かなり物価が上がって困っている、特に原材料価格が上がって困っているという背景の中で、少しずつ転嫁ができてきているのは事実ですが、難しいのは労務費の転嫁です。何よりも労務費より前に、製造業に関しては、特に例えば自動車産業が該当しますが、このデフレの状態、為替差益でしっかり儲けられている一方で生産数量が全く上がっていません。皆さん多分数字を当てはめながら確認していらっしゃると思いますが、製造業では倒産件数、廃業件数が、10 数年ぶり 20 数年ぶりという数字で上がってきています。それほど、製造業は中小企業を中心に、非常に厳しい状況になってきています。

原因は、生産数量が足りていないことです。例えば、販売単価が1割上がってエネルギー価格などを転嫁できたとしても、生産数量が半分のまま、7割のままということになると、結局は損益分岐点に届きません。これが今の製造業の中小企業の現状です。食品関係などは別としても、金属、機械系のところはこの現状が続いています。労務費が少し上がってきた、4%は無理としても上げてきた。しかし、今年特に、直接的なものではありませんがエネルギー価格に関する補助金がなくなることによって、更に厳しい状況になっていきますので、例えば来年同じことができるかということ、その前に会社がなくなってしまうのではないかと、というような悲鳴を私が預かった工業会でも多く聞いています。

我が国の製造業は諸外国と比べて物価が低迷していながらも、付加価値に関しては中小製造業がかなり頑張っており、価値を上げてきていると思います。

しかし、価格転嫁ができていない理由の1つとしては、海外の企業との競争を強いられるからです。渡辺努先生がおっしゃったように、1995年以降の傾向であると思いますが、多くの企業が海外に工場を移していく中で海外企業と単価を競争させられます。皆さんが比較対象に出していらっしゃる国、いわゆる先進国との競争ではなく、途上国との競争を強いられています。

そのときに、単純に機械化することによって、1個当たりの原価としては価格を抑えることができるとしても、労務費の部分を合わせることができませんでした。1980年代後半から90年代前半までは、大手企業が機械設備を中小企業に貸与していた時代がありました。この商慣習は先ほど渡辺努先生がおっしゃった1997、8年ぐらいからなくなり、数量に合わせて中小企業もその生産をするために自ら設備投資をしなければいけないという状況になっています。

また、例えば月産3万個あるからね、もしかしたら5万増えるかもしれないねということで、生産設備を増強しても、実際に蓋を開けてみると、この車種は大して売れなかったから1万個しか発注しない、この機械は売れなかったから2,000個しか発注しないというような当初の見込みと異なることがあり、そのような場合でも、機械設備投資の支援や固定費の部分だけでも補填してくれることもなくなりました。

この状態は続いていて、2023年度、2024年度に、単価の価格転嫁ができていながらもかわらず、生産量が落ちていることによって全体の売上や利益が増えていないという中小企業が、現在、製造業を中心に増えているという、大変悲しい状況が続いています。

好循環を実現するために、私も現経営者の立場としてだけではなく、儲けていらっしゃる製造業の1次メーカーさんが、気付いたら後ろに誰もいないという状況が今起きているのではないかと、という危機感を持っています。

やめてしまおう、製造業から抜けてしまおうというような状況が今続いておりまして、なかなか製造業だけの問題、中小企業だけの問題ということではなくて、日本の国力ということからこの問題を御検討いただけたらと思っています。以上です。

○神田座長

どうもありがとうございます。それでは岡室委員、お願いいたします。

○岡室委員

一橋大学の岡室と申します。先ほど、渡辺努先生はマクロ経済学の立場からお話されましたが、私はどちらかというとミクロ経済学、特にその応用分野である産業組織論という分野、競争政策等を扱う分野での実証研究を進めてきました。そういう立場からこの研究会に参加していると思いますが、もう1つ私の大きな研究分野はイノベーションです。先ほど渡辺努先生も最後にイノベーションのお話をされていましたが、その視点から、もしかしたら少し長期的な視点になるかもしれませんが、今回第1回目ですので、まとめさせていただきます。

まず、1995年从这个四半世紀にわたる消費者物価指数や実質賃金の伸びなどのグラフを示していただきましたが、明らかなのは、この四半世紀にわたる日本の様々な経済指標はよく言えば安定していますが、これが低迷しております。私が非常に面白い、興味深いと思うのはマークアップです。企業のマークアップが、日本がこのところ他の先進国に比べて低迷していますが、競争政策を取り扱う立場から言うと、企業のマークアップの意味は2つ考えられます。1つはマークアップが高いということは、要するに企業が、例えば競争制限による超過利潤を確保していると、その結果とすると、マークアップが高止まりするのは望ましくないことがあります。

他方、先進国ではマークアップが高止まりしているというよりは、少し上昇傾向にあります。一般的には先ほど申しましたように、高いのはよろしくない、競争制限のおそれがありますが、実際いくつか例外的な考えがありまして、1つがイノベーションです。要するに、新しい技術や製品サービスを増やし、そのイノベーターが、リターンを上げることによってより優位性を高めていくことがイノベーションです。それが社会を良くするという事です。

イノベーションリターンとして、イノベーターがマークアップを十分確保するということが望ましいです。また同様に、差別化といったことです。開発をして、使用者の好みに合わせた材料・サービスを提供するという事、これもイノベーションかもしれませんが、このように、イノベーションを通じて価格が徐々に上昇するということが諸外国ではあったのに対して、日本は最近20年間そのような状況ではありませんでした。これは、価格転嫁の問題かもしれませんが、イノベーションが十分に起きないということであると思います。これは、賃金も関わりますが、やはり企業もイノベーションを通じて、付加価値を、十分に創出できていないということです。

当然そうなると賃金を払えません。十分な賃金を払えないと、賃金はコストであると同時に、人的資本の高さを示すものですから、要するに人が集まりません。その悪循環が生じると、一つの考えとしては、やはり長期的に見て、今日本経済は、特に中小企業において、又は特に一部の産業においてイノベーションが低迷していることによっていると考えています。この点をもう少し申し上げますと、おそらく他の先進諸外国、資料3で比較対象となっている米国、英国、ドイツにおいては、この25年間に新しい機会が生まれ、また更に新しい産業がイノベーションとなり、差別化として新しい産業が入ってきています。しかし、日本はこの四半世紀は、その動きがかなり乏しかったと言わざるを得ません。

そういったことをまず前提として、価格転嫁の話や企業間取引の話に進みますと、やはり日本経済におけるこれまでの物価の低迷等について、様々な要因があると考えまして、その1つとして、その企業間取引の商慣習の課題があると。これまで特に私の分野に関しましても優越的地位の濫用と呼ばれる事件が多々発生しますし、特に最近目立ってきていますので、そういうところはあるとは思いますが。

ただ、おそらくより深刻であるのはイノベーションの低迷です。日本の研究開発のインプットは世界最高水準にして伸び続けており、アメリカより高い水準です。しかし、それだけの大きな研究開発インプットがアウトプットにつなげていないというのが課題です。なぜかと言われると、一部によれば産学連携が足りなかった、そもそも大学の科学技術のベースが弱い等、議論はありますが、1つは企業間取引の問題かもしれません。

つまり、企業間取引の慣習に問題があるゆえに、例えば中小企業、又はスタートアップ企業からイノベーション成果が十分に生まれにくい構造になっているかもしれません。これはひとえに中小企業又はスタートアップ企業の問題ではなく、日本経済の問題であって、そうい

った企業が十分にイノベーションの成果のリターンを確保できるような企業間取引の在り方を構築すべきと考えます。

しかし、どのようにそれを実現するかという、今回も少し資料がありまして、おそらく業種業態によって非常に大きな違いがあると考えています。例えば、アンケート調査で、価格転嫁を要請しました、要請しませんでした、という結果が示されていますが、業種によって結果が随分違うと思います。特に、労働集約的な放送業等、サービス業においてはそもそも要請しませんという回答が多い。これは要請できなかったのか、それとも、自発的に要請しなかったか、今後調べた方がいいかもしれません。もしかすると要請できるが、要請しなかったという意見があるかもしれません。

今後の方法としては、業種の違いを考えずに一律に何か規制をかける方法等、一律に何らかのサポートを強める方向よりも、それぞれの立場又は業種別で見直す方向で、一方で全て1つの法律で対処することは非常に難しいので、私は基本的に、取引自由の原則があるため、余り一律に規制を強くする方法ではなく、より自発的な交渉を促すこと、要するに事業者同士の問題解決より業種ごとのいろいろな制度設計を考えるという方向で見直すべきではないか、と現在は考えております。長くなりましたが、私からは以上です。

○神田座長

どうもありがとうございました。それでは渡部恵委員、お願いいたします。

○渡部委員

ありがとうございます。全国商工会連合会の渡部と申します。どうぞよろしく願いいたします。私ども商工会は、主に旧町村部の地域にございます中小企業小規模事業者を会員とする組織です。私ども小規模事業者の立場から現状価格転嫁の状況等について御説明をさせていただきます。

中小企業庁の調査結果でも二極化ということで結果が出ているという先ほど御説明がありましたが、私どもが今年の5月6月にかけて実施した調査の結果を見ても、依然価格転嫁、賃上げが十分にできていない企業が多いという実態がございます。コスト別にみると、原材料価格でも約4割、労務費にいたっては5割を超えるような53.8%と、そういった企業が、ほとんど価格転嫁ができていないという回答をされております。

また、売上げが横ばい又は減少している企業であっても、何とか賃上げしていかなければならないということで、約半数の事業者が賃上げを実施あるいは予定をしているという回答をしております、人材を何とか引き止めるために身を削って賃上げをしているような、そういった状況がうかがえます。

また、個別の意見をみても、物価が上がった分の値上げ交渉をしてもなかなか応じてもらえないとか、人件費の上昇分それから個別の製品それぞれに与える影響を細かく説明することがなかなか難しく苦勞しているといった声や、他社への転注をちらつかされたという切実な声もあり、立場の弱い下請側にしわ寄せが及んでいる厳しい環境にあると認識をしております。

こうした実態ではございますが、近年政府一体となって様々な取組、例えば事業者名の公表など非常に効果的であったと思っております。一定程度、価格転嫁の動きが進んでいると認識をしておりますが、今後、中小・小規模事業者が円滑に価格転嫁できる取引環境の整備を更に進めていくためには、やはり価格が上がらなくて当たり前という意識にこの2、30年という長期間、発注側及び受注側が染まっていたところを少しでも変えていく、そのための取組が重要ではないかと考えております。

その中で、下請サイドから交渉していくことはハードルが高いので、サプライチェーンのうち、大企業側からより積極的に働きかけを行って改善をしていくことが重要であろうと思っておりますし、また本研究会の趣旨にもありますとおり、階層が2次、3次と深くなるにつれて転嫁が滞っているという御指摘もございましたので、サプライチェーンの途中で、最初は進

んでいったとしても途中で止まるとその先の取引での転嫁が止まってしまうということになります。それを改善するためには、例えば、親企業が1次下請だけではなく、その先の孫請についても監督責任を持つ等、何かしら実効性の高い仕組みを考えていく必要があるのではないか、そういった視点で下請法の見直しを進めていただければありがたいと思っております。

あわせて、本研究会の範囲からは外れるところかもしれませんが、消費者の理解が必要であるといった声も多く届いております。広く消費者に適切な価格転嫁の理解を求める啓発活動、又はメディアを活用して社会全体で機運醸成を図っていく取組についても御検討いただければありが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。それでは若林委員、お願いいたします。

○若林委員

ありがとうございます、若林でございます。私は独占禁止法、競争法を専門としておりまして、大学の授業などでも講義をしておりますと講義の始めに毎回今週の経済法関連ニュースを紹介させていただいております。そのときにやはり毎週下請法関連であるとか、優越的地位の濫用のケースあるいはニュースがすごく増えていると実感しております。そういう意味では社会的に少しずつその認識は浸透してきていると感じております。そういう意味では先ほど渡辺努先生もおっしゃいましたが、モメンタムを活かした議論というのは重要であると思っております。それから先ほど他の先生もおっしゃいましたが、やはり様々な業種についての数字を御紹介いただきましたが、やはり業種によって随分違うなというのは議論していても感じます。例えば物流の議論などをしていても、同じ物流でも荷主さんの業種によって全く状況が違うというようなことがあると思っております。そういう意味ではやはりそれぞれの現状を踏まえた議論というのはやはり必要だと思います。なかなか時間はないと思いますが、実態をなるべく踏まえて議論していくことができればいいと思っております。

それから今後各論にだんだん入っていくわけですが、例えば下請法であるとか、あるいは独占禁止法第2条第9項第5号であるとか、あるいは特殊指定の関係はやはり一度きちんと整理し直す必要があると思っております。例えば物流でいうと、荷主と物流事業者については特殊指定であったり、あるいは物流事業者と物流事業者の場合には下請法であったりというような形で必ずしもうまく整合してないというように感じておりますので、その辺の整理が今後必要になってくると思っております。以上です。

○神田委員

どうもありがとうございました。それでは小畑委員どうぞ。

○小畑委員

ありがとうございます。経団連の小畑でございます。もう既にたくさんの方から御指摘いただいていると認識しておりますが、この資料の中でも、ここ30年ぐらいずっと消費者物価は横ばいで変わっていない一方で、実質賃金もほぼ横ばいという時代がずっと続いていたことが、正にデフレであると認識しております。ようやくここ数年、海外の情勢もあり物価が徐々に上がり始めているというか、若干急激な上がり方をしていきます。非常にハレーションも大きいわけですが、そうした流れがあります。

一方で賃金も、ここ数年上昇傾向にあり、特に今年の賃金交渉においては、かなり高水準の結果となっております。この動きを正にここで止めてはならず、この傾向をいかに持続させていくかが、非常に重要なポイントだと思っており、その意味でも今回の取引の適正化に関する検討は、時宜を得ていると思っております。

ちょうどこのリアルの上では隣に日商さんがおられて、その隣には連合さんがおられるということで何かこの時代を象徴しているような流れ方だなと思っております。経団連も正

に皆さんと同じ方向を向いて検討するという認識を持って、今後具体的な課題の検討を進めてまいりたいので、是非この方向で検討を進めていただければと思います。

○神田座長

どうもありがとうございます。ほかにいかがでしょう。及川委員どうぞ。

○及川委員

中央会の及川です。全国中央会が中小企業4万社を対象に約半数の2万社近くから回答を得ています「中小企業労働実態調査」を見ますと、今日御指摘がございましたように、規模が小さい企業ほど転嫁できない状況にあり、また原材料の転嫁については77.4%が原材料分の転嫁を行った又は行う予定との回答に対しまして、人件費引上げ分の転嫁を行った又は行う予定であるとの回答が3分の1以下である30.8%にとどまっているという結果になっています。総じて中小企業が物価の上昇に見合う転嫁ができていないという状況です。したがって、全国中央会の直近の月次景況調査でも、いろいろな指標がありますが、特に収益状況が3.7ポイントも低下しているという状況に現在なっています。

また、転嫁が進んでいるところ、全くできないところ二極化の傾向も見られています。声としまして聞きますのは、価格交渉ができてない、あるいは価格交渉がない、30年間全くしたことがない、どのようにしていいのかわからないという方がいます。また自治体の価格転嫁、例えば市立図書館が年度予算の範囲内で、地域の書店から書籍を買いたたいて仕入れるようなことが慣行的に行われています。

下請法は昭和31年に制定され、施行は7月ですので、ちょうど今月が68歳の誕生日を迎えたということになると思います。当時、資金需要が拡大しまして、大企業でさえも資金難であり、大企業の支払遅延が中小企業に与える影響は大変大きかった。そういう年を振り返ってもらおうと全国中央会では全国大会を開きまして、一丁目一番地で大企業の下請関連に対する支払の円滑化を強く求めるという決起大会を行っています。68年前と比較しますと、金融状況は様変わりしており、また公正取引委員会と中小企業庁の毎年わたる継続した御支援によりまして、支払遅延等は大きく改善されている面がございますが、他方で、現在は大変大きな課題であります価格転嫁について大いに苦しんでいるのが現在の中小企業です。下請法のユーザーである中小企業のニーズに応え得る内容にすることが必須であると強く感じているところです。価格交渉ができてない、あるいは単年度予算内での予算執行での慣行的な取引が行われる状況を打破して、中小企業の価格転嫁を実現することが何よりも成長への好循環になると考えます。以上です。

○神田座長

どうもありがとうございます。オンラインで御発言の御希望をいただいております海内委員、お待たせして申し訳ありません。どうぞお願いいたします。

○海内委員

本日オンラインで申し訳ございません。発言の機会をありがとうございます。海内工業の海内と申します。いろいろな御発言、御意見を踏まえて発言させていただきます。簡単に当社の紹介になりますが、1958年から横浜で情報通信機器、金融端末機器のいわゆる板金プレス部品を作っている町工場の3代目になります。いわゆる下請として叩かれるという皆さんのイメージに合う会社なのかなと思います。

現在の社員数は25名弱ぐらいなので、小規模事業者よりは少し大きい会社です。弊社の賃上げ状況につきましては、直近平均で4.5%賃上げを実施いたしました。価格転嫁につきまして正直に労務費の価格転嫁はほぼゼロで、他の材料費と電気代等々については、50%は価格転嫁をすることができましたが、残りの50%は転注されました。先ほど渡邊弘子社長からもお話があったと思いますが、50%の転注先というのは国内の事業者ではなく海外の事

業者も含まれます。なので、社員数が 25 名弱ぐらいの町工場でも、もうグローバルな資本主義の製造業の中で戦っていることを前提として、今後の各論での御議論でもお話してくださいと思います。

足元の経済状況は地域によって違いますが、九州地区以外については全く生産量が足りないのか、横浜や関東地域も非常に状況は悪いので、この状況で来年度も価格転嫁というのはかなり厳しい状況にあると肌感覚としては感じられますので共有いたします。

物価や企業の付加価値低迷の原因は、いろんなポイントがあるので話しても話し尽くせないのですが、グローバル資本主義経済においては、市場のお客様が正しいというのであれば、低迷にはいろいろな構造的な問題も確かにあるのですが、価値的なものを日本が提供できてないといった民間企業側からの原因なのではないかなと思います。

その一因としての商習慣は何かあるのではないかとということにおいては、日本の商習慣で顕著だと思っているのは 2 つあり、1 つはまず商社です。商社というトレーディングカンパニーが、お客様は大手であればティア 1 やティア 2 の中でも目利きの機能を兼ねますが、商社や大企業には人事評価制度があり、現場の実務においては、やはり調達担当の方の評価はコストが優先になっている。品質などを含めた全体の最適化を考えれば、価格は高いけど本当はこっちがいいのにという場合にも、それを選べないという状況も実際は発生していると思っています。

このことだけが全ての原因ではないけれども、安いコストの製品が選ばれがちなのは、その間にさらに入るレイヤーの商社とどうしても社内的に実務メンバーがそういう何か評価制度に縛られているというの、価値的にそのサービスやプロダクトが生まれにくい 1 つの要因ではないかと実務をやっている立場から思います。

長くなりましたけれども、どういう方向性で今後議論していけばいいのかということにおける視点・視座・視野として、災害ではないのですが、そのポイントとして自助・公助・互助というのが本件にも必要ではないかと思っていまして、皆さんの御発言の中にも出ていますが、グローバル資本主義の中で戦っている我々の身として、この法律は本当にありがたいなと思うのですが、いくら縛ったとしても、正直きりはないということにおいて、何か三位一体的な視点で物事を進めないで日本経済は強くならないのではないかと個人的には思っています。

最後に、その中でも是非恒常的なところで引き続きお願いしたいことというのは、まず 2 つありますが、1 つ目が実は 2019 年に渡邊弘子社長と御一緒に賢人会議というのに参加させていただきました。弊社規模の企業が大企業の社長会長様クラスにいろいろお話ができるという会だったのですが、価値創造ということで非常に良き機会だったと思っています。私だけではなくて、やっぱり本当に困っている多くの経営者の方がそういうトップの方と直接お話しさせていただく機会を引き続き大事だというのが 1 つです。最後はさっきの商社というところを申し上げて、商社もちゃんと目利きの機能を持っている商社もあるのですが、昨今、デジタルプラットフォーマーといったレイヤーが増えてきて、振興法等々をやっている中、苦言を申し上げて恐縮ですが、令和 3 年 7 月 30 日に経済産業省令第 68 号「下請中小企業取引機会創出事業を行う者の認定に関する省令」というのが発令されたと思うのですが、これはそのレイヤーに入る商社を奨励するものだったと思っています、これをする事によって直接情報を取れない下請業者はさらによく分からないレイヤーの下に入るということのデメリットが相当数既に発生しているので、既に発令してしまったものはどうしようもないのかもしれないのですが、商社が全ていいとは思わないでいただきたい、ということだけ申し上げます。以上です。

○神田座長

どうもありがとうございました。次にオンラインで御参加の郷野委員どうぞお願いいたします。

○郷野委員

全国消費者団体連絡会の郷野と申します。本日のテーマについて、2点コメントさせていただきます。

まず、物価や賃金の動向、価格転嫁の現状についてどう思うかというところですが、御説明いただきありがとうございます。労務費の価格転嫁ができていない、業種によっても差があるということがとてもよく分かりました。価格転嫁が難しい原因の1つに、販売価格の引上げを消費者が受け入れないのではないかという懸念があるかもしれません。確かに物価高騰が続き、消費者にとっては苦しい面もごさいます、適正に価格交渉が行われることは消費者にとっても悪いことだとは思っておりません。

消費者に受け入れられるためには、この価格が適正であることがきちんと分かりやすく伝えられ、納得を得ることが大切だと考えております。2点目、諸外国と比べて我が国の物価や企業の付加価値が低迷している原因はどこか、企業間取引の商慣習の課題があるのではないかという点につきましては、国際社会の中で価値ある企業として信頼されるためには公正な取引や、従業員の労務環境、社会への貢献が重要な点であると思います。不透明な取引や商慣習の課題については、それぞれの業界でしっかり洗い出しをして、国際社会の中で信頼される企業取引の在り方の検討が進むことを望んでおります。

価格転嫁については、やはり物価高騰が続いている中、実質賃金が上がっていないという点もとても問題だと思っておりますので、そこもきちんと改善されていくことが望ましいと思っております。以上です。

○神田座長

どうもありがとうございました。原委員、どうぞ。

○原委員

まず、私は弁護士ですので物価の動向等の全体像についてコメントを差し上げられる立場ではありませんが、日々相談に応じている中で、取引の相手方からこれは優越的地位の濫用ではないかという反応を受けたのだけど、本当にそうなるのかという質問を受けることが多くなっておりますので、交渉の場が増えているのだろうということは肌感覚としては感じております。

業界慣行につきましては、先ほど既に岡室先生や若林先生から御指摘があった点でもありますが、業界によってだいぶ様子が違うのではないかと考えております。費用の請求の仕方も物の対価として請求しているのかあるいは人件費として、時間単価で請求しているのかなど、請求の仕方によっても転嫁のしやすさが違うのではないかと思います。また発注者側としてはそのコストを正当化するために、相見積もりを取ることもあり、それは仕方がないことだと思いますが、相見積もりを取ると逆に受注者にとって大変なプレッシャーになることもあるなど、必ずしも良くない慣行ではなくとも、それが与えている影響というものもあるのかなと見ております。相見積もりの際にも、価格だけを比較するのではなくてサービスの内容と価格の相関関係を総合考慮してどちらにするかというのを決められるような慣行ができてくれば良いのかなと思いました。

それから日々御相談を受けていてどこからが違法になるのですか、という質問が多いところではありますので、見直しをされる場合には違法のラインが明確になるような形でルール作りをしていただけるとよろしいかなと思っております。以上です。

○神田座長

どうもありがとうございました。会議室で御参加の皆様方は全員から御発言いただきまして大変ありがとうございます。オンラインで御参加の方でさらに御発言いただける方がいたら御発言をお願いしたいと思っておりますが、いかがでしょうか。関経連さんの中島委員どうぞお願いいたします。

○中島委員

関経連の中島です。どうぞよろしくお願いいたします。1 点目は議事議題の(3)にございますとおり、円滑な価格転嫁のための取引環境について少しお話をさせていただきます。大企業を含めまして適正な価格転嫁ができるようになるために必要な環境とはというところですけれども、基本的には最終消費者を含む社会一般あるいはメディアも含めまして、持続的な値上げを許容できるマインドセットが必要であるかと考えています。適正な値上げを許容しないことには必ずどこかで適正な価格転嫁にはひずみが生じるものと考えます。最終消費者を含め、価格転嫁への理解を進める必要があると考えています。

さらに値上げと賃上げを持続しまして、日本の GDP 上昇などの経済全体の成長に資するようにはすべきではないかと考え、企業が取引先にも適正な価格転嫁ができるよう、適正な分配に専念できる環境整備が必要である、目先の株主還元ばかりを求める一部の株主などにより、企業は取引先への還元をする余裕がなくなってしまうことがないようにすべきであるというのが1点目の外観的なところでございます。

2 点目ですが今後これから議論になると思いますが、具体的に下請法の改正を行う場合に若干留意すべきではないかと思われる事項について3点申し上げます。1 点目ですが下請法を改正する場合は大企業などの取引主体が自由かつ自主的な判断により取引されるという自由競争基盤を侵害しない柔軟な制度設計であるべきであると考えております。

そして2点目でございますが、外国企業を含む大手企業からの圧力に対する防衛策として、公正取引委員会の監視強化を図り、国内の企業が不当な圧力を受けないようにすることも必要ではないかと思っています。国内においてどれだけ価格転嫁の取組が進んだといたしましても、外国企業等が事業者である場合、その理解が進まなければ、国内企業の競争力を低下させることにもなりかねないと思います。価格転嫁の取組は外国企業や大手企業を含むサプライチェーン全体で検討を行われる必要があると思っています。

最後に現行の下請法につきましては、公正取引委員会や中小企業庁は当事者に自主的な対応を促すという柔軟な方法、運用によって円滑に機能しているものと理解しております。罰則規定を見直して規制を強化することはかえって柔軟な法運用の妨げとなるということも懸念しているところでございます。

したがって、柔軟な法運用の必要性、そして公正取引の確保、また自由競争基盤の確保、この3点が今後下請法の改正の議論においては重要な視点ではないだろうかと考えている次第でございます。以上です。

○神田座長

どうもありがとうございました。私も少しだけ感想を申し上げますが、確かに価格転嫁は重要な問題で次回以降御議論いただきますが、海外との競争や、昔は大企業が設備を貸す慣習があったなど様々な環境があるという点で渡邊社長と海内社長がおっしゃったことに啓発されました。

私はちょっと古い人間で下請法より歳を取っていますが、私が学生時代の1970年代に習った話というのは、車を作るのにアメリカでは大体2層くらいなのに対して、なぜ日本は1次下請、2次下請、3次下請、4次下請とあるのかと。

この点については日本が高度成長していたときにたくさんの方に分かれて、ディスインテグレートされていることにはいろんな理由があって、その理由を巡って先生方がいろんな議論をされていて、非常にそれに私がもう興味を持って議論に参加させていただく機会もありました。もしインテグレートされていたら、内部取引になるので BtoB というものは起きないわけです。

日本はディスインテグレートされたままであり、かつ海内社長がおっしゃったように、今度はデジタル化社会になってきますと、新しい意味でのレイヤー構造というか、波が入ってくるとして、一層痛めつけられているような構造に下請の方から見るとなっているようなと

ころがあるようですが、この構造をときほぐすのは簡単ではなく、ユーザーによっても違うのだと思います。

1つ言えることは製造業にとってもあるいは業種ごとにも違うでしょうが、今後の国際競争力ですとか、いいものを作って売るという話から言うと、下請事業者が痛めつけられる構造も見直していかなければいけないし、このデジタル社会の中で新しいレイヤー構造というのを考えなければいけませんので、そういうことにもつながっていく、渡辺努先生が最初に商慣習を議論することがイノベーションにつながっていくというそういうものの考え方で国際競争力ですとか、あるいはそういうデジタル化における効率性などにつながっていくような議論を行えばいいなと思いました。

皆様方の方向は、それぞれお立場はおありだと思いますが、おおむね違った方向を向いてはいない、同じ方向を向いているので、次回以降に詰めた議論をさらにお願ひできるかと思いました。

オンラインでの御参加で御発言をまだ頂いていない方は沖野委員と多田委員のようですが、もし御発言があれば承りたいと思いますが、沖野委員いかがでしょうか。

○沖野委員

ありがとうございます。私は民法・契約法を専門としておりますので、本日の主要な議題である点については具体的な知見を持ち合わせないので伺ったことの感想になりますが、元々の価格転嫁というのは全体のサプライチェーンの中で適切に転嫁をしていくという話だと思いますが、他方で、相対で見ると契約関係ということになり、基本的には契約自由の原則ということではあるのですが、そこにそれが働かないような交渉力格差、座視できない格差があって、格差があるのは当然ですけれども、それが不当に利用されるとして、先ほど違法性という話がありましたけれども、問題になるような場面があってそれが何なのかを究明していく必要があるというのが、今回の問題だったと思います。

そういう中で興味深いと思った点が2つございまして、1つは価格の転嫁の申入れの行動について業界によってかなり違うということですが、申入れをしない割合が高いところは、なぜそうしないのかということと申入れをすると結構な割合で受け入れられているという指摘がありました。申入れがあれば転嫁が本当にできるのかということについては、1つはおよそ無理だから申入れもしないという可能性があって、ただその無理だということについて何らかの思い込みがあって商慣習によって意識自体が固定されてしまっているというそこを改善する必要はないのかというのは、それ自体は濫用とか悪用とかいう話ではなくて全体的に意識改革で何とかならないかということ。もう1つは申し入れるとかえって不利益になるという点があって、それについては問題視すべきところだと思います。ただ、不利益になるというのも競合他社との関係でそちらに流れることが、不当な不利益というふうに評価できるのか、どういう場合であれば評価できるのかということが問題になるように思いました。

もう1つ興味深いと思いましたが、スライドの14や15で当事者間に認識の差がかなりあるということです。この統計はそもそもの対象者が完全に一致しているわけではないということがありますのでそのずれを反映しているのかもしれませんが、ここまで割合的に乖離があるとするとコミュニケーションなどをどう見たらいいのかという問題も出てくるように思いました。感想ですけれども以上です。

○神田座長

どうもありがとうございました。それでは多田委員いかがでしょうか。

○多田委員

東洋大学の多田でございます。私自身、本日議論している取引の実態に疎いため、感想めいたコメントになることをお許しください。

本日の検討の議題からは少々外れてしまうものと思いますが、スライドの1ページに議論すべきテーマとして、見直すべき商慣習の課題がありますが、商慣習の課題というものがどのような背景から出てくるのか、についても思いを致す必要があるものと考えます。

スライド 19 ページによると、取引段階を遡るほど価格転嫁が進んでいる割合が減少するというのですが、一連の問題、あるいはその商慣習が発生する根本的な原因として、いわゆる多重下請の構造にあるように思います。以前、別の研究会で優越的地位の濫用や下請取引の問題を調べたことがあるのですが、主要国の競争法（独占禁止法）の中で、優越的地位の濫用あるいは下請法に類する法制度を持っている国はむしろ少数であり、日本のほかであれば韓国法に、同様の制度がある程度かと思えます。日本にこのような独特の法制度がある背景には、多重下請構造のような下請取引の問題があるものと考えます。

今回の議論の最終的な方向性として、下請法の改正も視野に入れているということですが、下請法を強化して適用範囲を広げるということになったとしても、多重下請構造はなかなか根深い問題であり、法改正によっても改善がないかもしれません。そうであるとする、このような商慣習が発生する根本的な原因として、多重下請がなぜ発生するのかということについても思いを致す必要があるのではないかと考える次第です。以上、雑駁なコメントで失礼しました。

○神田座長

どうもありがとうございました。これでオンライン御参加の委員の皆様方も全員から御発言を頂きました。ありがとうございました。皆様の中で頂いたことについて事務局からコメント等あればお願いいたします。

○公正取引委員会 亀井課長

今日は活発な御議論をありがとうございました。複数の方々から御指摘いただいたと思いますが、それぞれ業種によっても特徴があり、業種ごとの実態もしっかり調べながら議論をしたいという御発言があったと思います。この点についても、事務局の方でもヒアリングをしていきたいと思っておりますので、そのヒアリング結果などもまたここで御紹介させていただきながらそれぞれの各論について御意見を頂ければと思っております。

○神田座長

今日は初回ということで委員の皆様方全員から御発言をいただきましてありがとうございました。一般的な総論といってもなかなか難しいですが、皆様、日本でも産業の競争力を高めてイノベーションをもっと起きやすくしてという同じ方向を向いておりますので、本日頂きました御意見を踏まえて事務局の方で更に検討して次回の準備を進めていただきたいと思います。

なおこうやってお集まりいただくのは時間的にはやはり限られますので、皆様方もしお気付きの点がございましたら事務局、私でも結構ですので、いつでも御連絡をいただければ大変ありがたく存じます。

それでは本日はこれもちまして研究会を終了とさせていただきます。皆様方大変お忙しいところ御参加いただき、活発に御議論いただきまして誠にありがとうございました。