

中小企業 いばらき

CONTENTS

クローズアップ	1
中央会ニュースダイジェスト	8
インフォメーション	10
日本列島組合最前線	15
業況レポート	16
中央会だより	18

December

12

2023 No.782

クローズアップ

- 価格交渉の現状と今後の対策について
～取引先との価格交渉、価格転嫁対策に組合を活用しよう～



写真 中小企業経営者等の作品展 (写真紹介、記事は表紙裏面ページに掲載)

がんばる企業を 全力サポート!

いばらきをもっと元気に

LINEはこちら!

最新情報や経営支援などの情報を配信中!

右のQRコードを読み込むか、公式アカウントより「茨城県信用保証協会」で検索し、友だち登録をお願いします。



茨城県信用保証協会



本店 〒310-0801 水戸市桜川二丁目2番35号 茨城県産業会館内 TEL 029-224-7811
土浦支店 〒300-0043 土浦市中央二丁目2番28号 TEL 029-826-7811

表紙の紹介

『中小企業経営者等の作品展』 中小企業経営者や従業員等の力作を展示

主催 中央会

中央会は11月13～17日の5日間、「中小企業経営者等の作品展2023」を水戸市の県産業会館1階の展示フロアで開催し、延べ130人が来場した。

組合役職員や組合員企業である中小企業の経営者、従業員等13名が創作した絵画・版画・工芸・写真などの作品34点を展示した。

中小企業経営者等が創作した作品を展示することで、中央会の会員及びその役職員等が相互に理解を深める機会を提供するとともに、県民等に県内の組合等連携組織及び中小企業を周知することが目的。2022年12月16～22日に初めて開催し、今回で2回目となった。

来場者からは「繊細な作品に感動した」、「作品を通して組合や企業を知るきっかけになった」などの感想が聞かれた。

出展者（所属事業所名等）

(順不同)

【絵画】

植田みどり (有)植田商店
松本 順子 (松本産業) 株
臼井 吉永 (ウスイ美術工芸)

【版画】

諏訪 哲也 (株)マスゼン

【工芸】

溝口 恵子 (溝口鍍金) 株
椎名みな子 (ホテル鮎亭)
高橋 采子 (ホテル山水)
崎山かをる (吉野電業) 株
小瀧久美子 (茨城県コンクリート製品協) 会
笹島征太郎 (有)エムエス工業
菊地 和浩 (菊地板金工業)

【写真】

竹脇 元治 (有)竹脇鞆店
吉田 薫 (株)ヨシダ・アート

価格交渉の現状と今後の対策について ～取引先との価格交渉、価格転嫁対策に組合を活用しよう～

原材料費やエネルギー価格、労務費等様々な物価が高騰している中、価格交渉は中小企業にとって必要な行為です。中小企業庁では毎年9月と3月を「価格交渉促進月間」として設定し、広報や講習会、業界団体を通じた適正な価格転嫁の要請等を実施するとともに各月間終了後には、価格交渉・価格転嫁の状況についてのフォローアップ調査を実施し、価格転嫁率や業界ごとの結果、順位付け等の結果をとりまとめています。

本号では最新の価格交渉促進月間の調査結果（抜粋）を示して価格転嫁の現状を示し、11月に公表された「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」（抜粋）を掲載するとともに、価格転嫁対策の有効策の一つとして中小企業組合による団体協約の概要を紹介します。

I. 価格交渉促進月間・フォローアップ調査の結果について

1. 価格交渉促進月間・フォローアップ調査の概要

原材料費やエネルギー費、労務費等が上昇する中、中小企業が適切に価格交渉・転嫁できる環境を整備するため、国では2021年より毎年9月と3月を「価格交渉促進月間」と設定している。

同月間の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」を実施しており、2023年9月の同月間の調査結果を2023年11月に取りまとめた。

2. 価格交渉の状況

●「発注側企業から交渉の申し入れがあり、価格交渉が行われた」割合は、3月時点から概ね倍増（下図の①7.7%→①14.4%）。

●「価格交渉を希望したが、交渉が行われなかった」割合は10ポイント程度、減少（⑤～⑧:17.1%→7.8%）。

●「コストが上昇せず、価格交渉は不要」と回答した受注企業の割合が16.4%。3月時点より約8ポイント増加（③7.7%→③+④16.4%）。コスト上昇が一服、あるいは既に価格転嫁（値上げ）出来たため、価格交渉を不要と考える企業が増加。
⇒価格交渉できる雰囲気は醸成されつつある。

●【課題】「コスト上昇したが、下請の方から『価格交渉は不要』と判断し、交渉しなかった」割合が16.8%存在。⇒この中には、「交渉資料を準備できない」、「価格改定の時期が数年に1度」等の理由で、機動的な価格交渉が出来ていない者も残る。

3. 直近6ヶ月間における価格交渉の状況

アンケート質問票と回答分布

3月

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。	7.7%
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。	55.7%
③	コストが上昇していないため、自社から交渉を申し出なかった。	7.7%
—	—	—
—	—	—
④	コストが上昇したが、価格交渉は不要と判断し、受注企業から交渉を申し出なかった。	11.8%
⑤	コストが上昇し、発注企業から申し入れはあったが、発注減少や取引中止を恐れ、辞退した。	1.1%
⑥	コストが上昇したが、発注企業から申し入れはなく、発注減少や取引中止を恐れ、受注企業から交渉を申し出なかった。	8.3%
⑦	コストが上昇しているため、発注企業に交渉を申し出たが、応じてもらえなかった。	5.5%
⑧	発注企業から、減額の交渉の申し入れがあった。又は、協議の余地なく一方的に取引価格を減額された。	2.2%

9月

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。	14.4%
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。	44.2%
③	コストが上昇せず、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、受注企業から交渉を申し出なかった。	0.2%
④	コストが上昇せず、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、受注企業から交渉を申し出なかった。	16.2%
⑤	コストが上昇したが、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。	0.5%
⑥	コストが上昇し、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、受注企業から交渉を申し出なかった。	16.8%
⑦	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。	0.3%
⑧	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、受注企業から交渉を申し出なかった。	5.3%
⑨	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。	2.2%

4. 価格転嫁の状況【コスト全般】

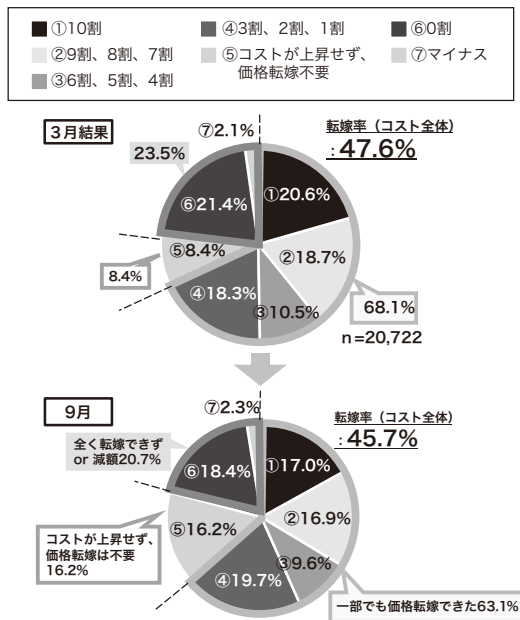
●コスト全体の転嫁率は、3月時点より微減(47.6%→45.7%)。⇒交渉だけでなく、より高い比率での転嫁が課題。

●一方で、「コストが上昇せず、価格転嫁が不要」の割合(下図⑤)が約2倍に増加(8.4%→16.2%)。⇒コスト上昇が一服し、あるいは既に価格転嫁(値上げ)出来たため、価格転嫁を不要と考える企業が増加傾向。

●また、「全く転嫁できなかった」、「コストが増加したのに減額された」割合の合計は減少(下図⑥+⑦:23.5%→20.7%)。

⇒価格転嫁の裾野は広がりつつある。今後は、この裾野の拡大に加えて転嫁率の上昇を図っていくことが重要。

問. 直近6ヶ月間の全般的な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。



5. 価格交渉と価格転嫁の関係

●価格交渉が行われた企業のうち、「交渉自体には応じたものの、転嫁に全く応じなかった」企業の割合が高い業種は、トラック運送業、放送コンテンツ業、通信業など。

●これらの業種には、①コストに占める労務費の割合が高い、②多重下請構造や、多くの個人事業主が存在、等の傾向あり。

6. 受注企業のコスト構造について

価格転嫁率と、各コスト要素の比率(原材料費、労務費、エネルギー費、その他のコスト比率)の関係を見ると、転嫁率が高い業種ほど、原材料費の比率が高く、労務費の比率が低い傾向。

7. 今後の価格転嫁・取引適正化対策

●価格交渉できる雰囲気は醸成されつつあるが、価格転嫁率のさらなる向上に向けて、中小・小規模事業者の質上げ原資を確保するためにも、公正取引委員会等とも連携し、粘り強く、以下の価格転嫁対策を進めていく。

- ①労務費の指針の公表【内閣官房・公正取引委員会】
⇒「指針」が交渉・転嫁に現場で活用されるよう、経済団体等を通じた「指針」の周知(Ⅱ.にて紹介)
- ②「企業リスト(発注企業ごとの、交渉・転嫁の状況の評価)」の公表(2024年1月予定)
- ③評価が芳しくない発注企業の経営者トップへの事業所管大臣名での指導・助言(〃)
- ④パートナーシップ構築宣言の更なる拡大・実効性の向上

Ⅱ. 労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針

1. 労務費の価格への転嫁に関する現状

公正取引委員会は、コスト構造において労務費の占める割合が高い業種を重点的な調査対象とし、「令和5年度独占禁止法上の「優越的地位の濫用」に係るコスト上昇分の価格転嫁円滑化の取組に関する特別調査(以下「特別調査」)」を実施した。

この特別調査の結果、コスト別の転嫁率(※1)を中央値(※2)でみると、原材料価格(80.0%)やエネルギーコスト(50.0%)と比べ、労務費(30.0%)は低く、労務費の転嫁は進んでいない、という結果であった。平均値でも、原材料価格(67.9%)やエネルギーコスト(52.1%)と比べ、労務費(45.1%)は低く、同様の結果であった。

また、この特別調査の結果では、①ビルメンテナンス業及び警備業、②情報サービス業、③技術サービス業、④映像・音声・文字情報制作業、⑤不動産取引業、⑥道路貨物運送業の6業種が特にコストに占める労務費の割合(以下「労務费率」)の高い業種であった。そして、この6業種の労務費の転嫁に関する現状としては、そもそも価格転嫁の要請をしていない受注者が多い、要請をしても労務費の上昇を理由としていない受注者が多い、労務費の上昇を理由として要請してもその転嫁率が低い受注者が多い、という結果であった。他方で、価格転嫁の要請をしていない受注者が多いものの、要請した場合には労務費の転嫁率が高い受注者が多かった業種もあった。

特別調査の回答者からの声としては、労務費の転嫁の交渉実態として、価格転嫁を認めてもらえたとする声がある一方で、

- ・労務費の上昇分は受注者の生産性や効率性の向上を図ることで吸収すべき問題であるという意識が

発注者に根強くある

- ・交渉の過程で発注者から労務費の上昇に関する詳細な説明・資料の提出が求められる
- ・発注者との今後の取引関係に悪影響（転注や失注など）が及ぶおそれがある

等の理由で労務費の価格転嫁の要請をすることは難しいとの声があった。

※1 転嫁率…転嫁の要請に対して引き上げられた金額の割合のこと。

※2 中央値…全体のデータを小さい順に並べたときに、真ん中（中央）にくるデータのことをいう。

2. 労務費の転嫁を進めるための基本的な考え方

特別調査の結果を踏まえると、事業者は、多くの場合、発注者の方が取引上の立場が強く、受注者からはコストの中でも労務費は特に価格転嫁を言い出しにくい状況にあることを明確に認識した上で、次に掲げる行動を採ることが重要である。

(1) 発注者として、経営トップが関与すること、発注者から協議の場を設けること、説明や根拠資料を求める場合には公表資料に基づくものとする、直接の取引先である受注者がその先の取引先との取引価格を適正化すべき立場にいることを常に意識して、そのことを受注者からの要請額の妥当性の判断に反映させること、受注者から労務費の上昇を理由とした価格転嫁を求められたら協議のテーブルにつくこと、労務費の転嫁を求められたことを理由として、取引を停止するなど不利益な取扱いをしないこと、必要に応じ労務費上昇分の価格転嫁に係る考え方を提案すること。

(2) 受注者として、国・地方公共団体、中小企業の支援機関などに相談するなどして積極的に情報を収集して交渉に臨むこと、根拠資料としては公表資料を用いること、本指針に記載の事例を参考に適切なタイミングで自ら発注者に価格転嫁を求めること。

(3) 発注者・受注者共通の取組として、定期的に発注者と受注者がコミュニケーションをとる機会を設けること、価格交渉の記録を作成して発注者と受注者の双方が保管すること。

3. 事業者が採るべき行動／事業者に求められる行動

(1) 発注者として採るべき行動／求められる行動

★発注者としての行動①

①労務費の上昇分について取引価格への転嫁を受け入れる取組方針を具体的に経営トップまで上げて決定すること、②経営トップが同方針又はその要旨

などを書面等の形に残る方法で社内外に示すこと、③その後の取組状況を定期的に経営トップに報告し、必要に応じ、経営トップが更なる対応方針を示すこと。

★発注者としての行動②

受注者から労務費の上昇分に係る取引価格の引上げを求められていなくても、業界の慣行に応じて1年に1回や半年に1回など定期的に労務費の転嫁について発注者から協議の場を設けること。

特に長年価格が据え置かれてきた取引や、スポット取引と称して長年同じ価格で更新されているような取引においては転嫁について協議が必要であることに留意が必要である。

★発注者としての行動③

労務費上昇の理由の説明や根拠資料の提出を受注者に求める場合は、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）に基づくものとし、受注者が公表資料を用いて提示して希望する価格については、これを合理的な根拠があるものとして尊重すること。

★発注者としての行動④

労務費をはじめとする価格転嫁に係る交渉においては、サプライチェーン全体での適切な価格転嫁による適正な価格設定を行うため、直接の取引先である受注者がその先の取引先との取引価格を適正化すべき立場にいることを常に意識して、そのことを受注者からの要請額の妥当性の判断に反映させること。

★発注者としての行動⑤

受注者から労務費の上昇を理由に取引価格の引上げを求められた場合には、協議のテーブルにつくこと。労務費の転嫁を求められたことを理由として、取引を停止するなど不利益な取扱いをしないこと。

★発注者としての行動⑥

受注者からの申入れの巧拙にかかわらず受注者と協議を行い、必要に応じ労務費上昇分の価格転嫁に係る考え方を提案すること。

(2) 受注者として採るべき行動／求められる行動

★受注者としての行動①

労務費上昇分の価格転嫁の交渉の仕方について、国・地方公共団体の相談窓口、中小企業の支援機関（全国の商工会議所・商工会等）の相談窓口などに相談するなどして積極的に情報を収集して交渉に臨むこと。

★受注者としての行動②

発注者との価格交渉において使用する労務費の上昇傾向を示す根拠資料としては、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の公表資料を用いること。

★受注者としての行動③

労務費上昇分の価格転嫁の交渉は、業界の慣行に

応じて1年に1回や半年に1回などの定期的に行われる発注者との価格交渉のタイミング、業界の定期的な価格交渉の時期など受注者が価格交渉を申し出やすいタイミング、発注者の業務の繁忙期など受注者の交渉力が比較的優位なタイミングなどの機会を活用して行うこと。

★受注者としての行動④

発注者から価格を提示されるのを待たずに受注者側からも希望する価格を発注者に提示すること。発注者に提示する価格の設定においては、自社の労務費だけでなく、自社の発注先やその先の取引先における労務費も考慮すること。

(3) 発注者・受注者の双方が採るべき行動/求められる行動

★発注者・受注者共通の行動①

定期的コミュニケーションをとること。

★発注者・受注者共通の行動②

価格交渉の記録を作成し、発注者と受注者と双方で保管すること。

(参考) 中小企業等協同組合法等に基づく団体協約等を活用した労務費の転嫁に係る価格交渉について

価格交渉の内容について、事業者間の情報交換により合意が形成され、一定の取引分野における競争を実質的に制限することとなる場合には不当な取引制限として独占禁止法違反となるので留意が必要である。

他方で、中小企業等協同組合法等に基づく団体協約等を利用すれば、独占禁止法の適用が除外されるため、大企業に対して団体で労務費の転嫁に係る価格交渉を行うことも可能である。独占禁止法が一定の組合の行為に対する適用除外規定を置いている趣旨は、単独では大企業に対抗できない中小事業者によって設立された相互扶助を目的とする組合の事業活動の独立性をある程度確保したまま、一つの事業者として購買事業、販売事業、利用事業、信用事業等の事業活動を行うことを許容するところにある。小規模事業者等にとっては、集団として、大企業である取引事業者に対して取引条件について対等な交渉力を持つことや、大企業である競争者に対等に競争していくことが必要となるという理由で、法律により適用除外が認められているものである。(Ⅲ. 4. 詳細を紹介)

4. 今後の対応

(1) 内閣官房は、各府省庁・産業界・労働界等の協力を得て、今後、労務費の上昇を理由とした価格転嫁が進んでいない業種21や労務費の上昇を理由とした価格転嫁の申出を諦めている傾向にある業種22

を中心に、本指針の周知活動を実施する。

(2) 公正取引委員会は、発注者が本指針に記載の12の採るべき行動/求められる行動に沿わないような行為をすることにより、公正な競争を阻害するおそれがある場合には、独占禁止法及び下請代金法に基づき厳正に対処していく。また、受注者が匿名で労務費という理由で価格転嫁の協議のテーブルにつかない事業者等に関する情報を提供できるフォームを設置し、第三者に情報提供者が特定されない形で、公正取引委員会が行う各種調査において活用していく。

Ⅲ. 中小企業組合による団体協約、組合協約の活用 (中小企業等協同組合法・中小企業団体の組織に関する法律に基づく組合)

組合員と取引関係にある事業者と中小企業組合が団体協約等を結ぶことによって、取引条件を決めることができる。

例えば、こんな条件を決められる。

- 納入する製品やサービスの最低価格
- 納品に係る支払条件 (支払期日、支払方法など)
- 納入する製品の品質、提供するサービスの最低条件

※中小企業組合による団体協約等は、中小企業等協同組合法等の定める要件を満たせば、独占禁止法の適用除外となります。独占禁止法適用除外制度に関してご不明な点は公正取引委員会の相談窓口にお問合せください。

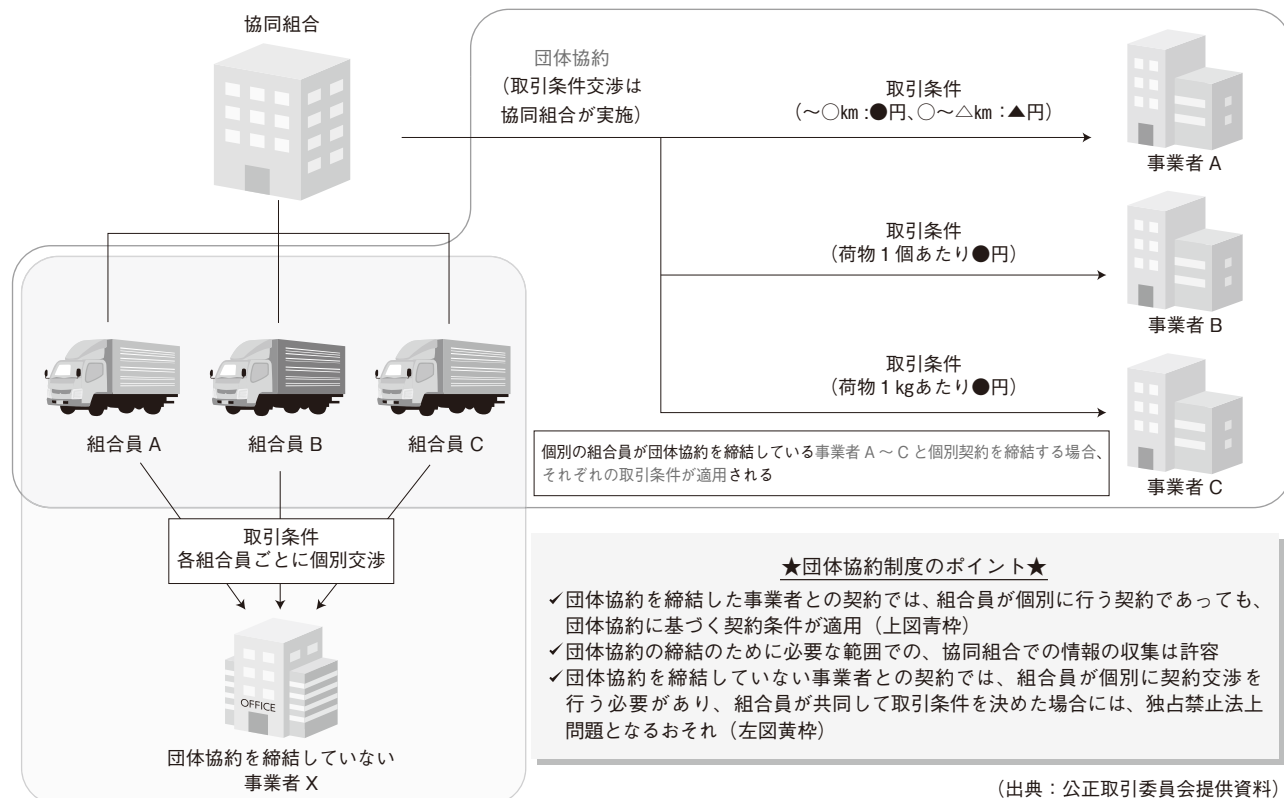
- ◆ 団体協約を締結できる組合は、事業協同組合、事業協同小組合、協同組合連合会、商工組合 (商工組合においては「組合協約」)。
- ◆ 団体協約を締結する組合の事業として、定款に「組合員の経済的地位の改善のためにする団体協約の締結」を行う旨を定める必要がある。
- ◆ 団体協約を締結する前に、その内容を総会に諮り承認を得ておく必要がある。
- ◆ 団体協約では、中小企業等協同組合法第9条の2第1項第6号の団体協約であることを明記した書面により締結する必要がある。
- ◆ 団体協約を締結すると、その効果は組合員に対して直接及びます。以後、相手方と組合員が個別に契約する取引関係においても、団体協約に基づく契約条件が適用される。
- ◆ 交渉が不成立となった場合、行政庁に対してあつせん・調停を申請することができる。

団体協約等の締結で適正な取引を実現

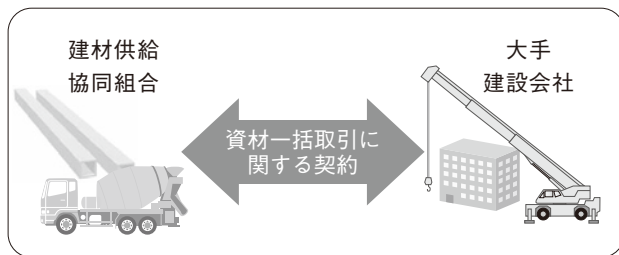
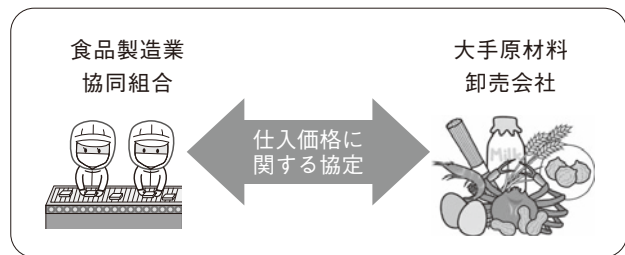
事業協同組合における「団体協約」の締結・交渉権は中小企業等協同組合法第9条の2第1項第6号（商工組合における「組合協約」は中小企業団体の組織に関する法律第17条第7項）に基づき、組合に与えられている権利である。

組合は組合員と取引関係にある事業者に対して団体協約締結の交渉の申出を行うことができ、申出を受けた取引の相手方は誠意をもって交渉に応じるものとされており、価格交渉の有効な手段の1つとして期待されている。

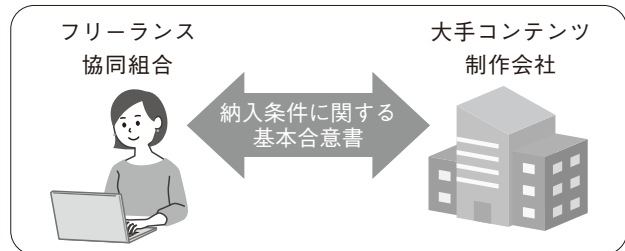
団体協約制度の概要



団体協約等の締結例



★例えば、こんな具体例もあります★



協同組合日本脚本家連盟

日本脚本家連盟は、NHK、日本民間放送連盟、日本動画協会等と団体協約を締結し、連盟員（組合員）に不当な個人契約が押しつけられないようにしています。協約締結前から執筆を依頼されたときに、定められた基準より低い脚本料が提示されたり、著作権の譲渡（買い取り契約）を求められても、団体協約に定められた基準が優先され、最低脚本料や著作物使用料が確保されます。

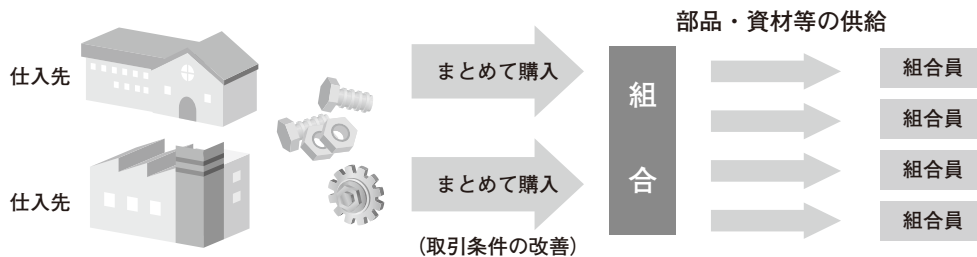
(出典：協同組合日本脚本家連盟 HP)

組合の活動を通して取引条件の改善、価格交渉力の強化を

一定の要件を備え、事業協同組合や商工組合（連合会を含む）が組合員のために資材の共同購入、共同の商標を用いて販売するなどの共同経済事業を実施する行為は、「不公正な取引方法を用いる場合」等の対象外行為を除き、独占禁止法の適用が除外される。

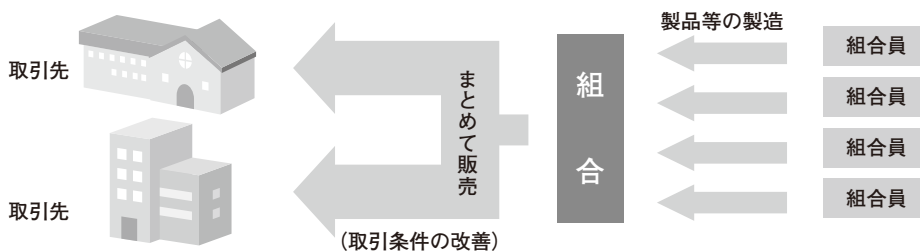
次のような共同事業を行うことにより、取引条件の改善、価格交渉力の強化を図ることができるのも組合の特徴の1つである。

- 【共同購買事業】**
- ・仕入価格を引き下げたい
 - ・仕入価格の合理化を図りたい
 - ・購入商品の規格・品質の均一化を図りたい



組合員が必要とする資材等を組合がまとめて購入し、組合員に供給する事業である。製造業をはじめ卸・小売業、運送業やサービス業の組合に至るまで、比較的幅広<行われている。仕入先等との交渉力が強化され、仕入価格の引下げ、代金決済等の取引条件の改善、購入品の規格・品質の均一化等が図られる等、組織化のメリットが比較的实现しやすい事業といえる。

- 【共同販売事業】**
- ・販売の窓口を一本化して取引条件を改善したい
 - ・販売の機会を増やしたい



取引環境が変化するなかで、いかに新たな販路や市場に対応していくかが課題となっている。

この事業は、組合員が製造した製品の販売等を組合がまとめて行います。これにより販売価格や決済条件等の取引条件が有利になるほか、大口需要先への対応や新販路の拡大等を図ることができる。インターネットを活用した共同販売も広く行われている。

その他、情報収集・共有、課題の抽出、研修、情報提供などを行うことにより、組合員の共通課題の解決を図ることができる。

<中小企業組合による団体協約等の相談窓口>

- ◆団体協約等の中小企業組合制度一般の相談について
 中小企業等協同組合法・中小企業団体の組織に関する法律について
 茨城県中小企業団体中央会 029-224-8030
- ◆独占禁止法適用除外制度について
 公正取引委員会 事務総局 経済取引局 調整課 03-3581-5483
- ◆組合又は組合員による個別具体的な取組みの独占禁止法上の懸念について
 公正取引委員会 事務総局 経済取引局取引部 相談指導室 03-3581-5481