

下請事業者の価格転嫁・価格（単価）交渉 緊急アンケートのまとめ

2025年3月19日

実施主体 全国商工団体連合会附属中小商工業研究所
調査期間 2025年2月7日～2月28日
調査対象 民主商工会会員の製造・加工業等、運送業、建設・建築業
回答数（集計数） 263社（者）

アンケートの目的と対象

下請代金支払遅延等防止法（以下、下請法）は、親事業者の下請事業者に対する取引を公正なものとし、下請事業者の利益保護を目的としている。適用対象となる下請取引の範囲を、①取引当事者の資本金の区分と、②取引の内容（製造委託、修理委託、情報成果物作成委託及び役務提供委託）の両面から定めており、この2つの要件を両方とも満たす取引に適用される。物品の製造・修理委託の場合、たとえば、「資本金1,000万円超3億円以下」の親事業者と「資本金1,000万円以下（個人を含む）」の下請事業者との取引を対象とし、親事業者の支払遅延等を禁止している。

今通常国会では、価格転嫁や取引適正化を徹底するため、下請法及び下請中小企業振興法の一部改正が予定されている。アンケートは、原材料費・燃料費の高騰や労務費の上昇が続くなか、価格転嫁や価格交渉の実態をつかみ、国会での法案審議にあわせて政府に示していくために取り組んだものである。下請法に関わる製造・加工業等と運送業、下請取引の多い建設・建築業¹を対象とした。

本稿の構成

1. 回答結果のポイント
 2. 事業の概況等
 - （1）業種、事業形態、年間売上高
 - （2）取引している親事業者数と資本金1,000万円超の親事業者との取引実態
 3. 価格転嫁の実態、親事業者からの価格（単価）に関する話し合いの申し入れ状況
 - （1）価格転嫁の実態と賃上げとの関連性
 - （2）親事業者からの価格（単価）に関する話し合いの申し入れ状況と賃上げとの関連性
- 【記述1】 資本金1,000万円超の親事業者との価格（単価）交渉や日々の取引の実情、問題と思われる取引実態
- 【記述2】 グラフ12で価格（単価）が「要望どおり上がった」または「要望の一部について上がった」と回答した下請事業者の価格（単価）を上げるための企業努力
- 【記述3】 下請代金支払遅延等防止法及び下請中小企業振興法の一部改正案への意見

¹ 建設・建築業に適用される法律は建設業法であり、建設工事の請負契約の適正化を図ることを目的としている。ただし、同法の建設工事に該当しない取引の場合、その内容によっては下請法が適用される場合がある。

1. 回答結果のポイント

- 主に何次下請けとして仕事をしているかについては、「1次下請け」は56.3%、「2次下請け」は27.8%、「3次下請け以下²」（「3次下請け」「4次下請け」「5次下請け以下」を含む）は15.9%であった。
- 従業者（2月1日現在）がいる下請事業者は167社（者）であり、事業主本人を除く従事する家族は累計220人、家族以外の従業者数は累計530人であった。
- 資本金1,000万円超の親事業者との取引については、問題はないといった声が寄せられた一方、値引き交渉や価格の据え置き、低単価を余儀なくされている実態が寄せられている。
- 下請事業者の多くが、原材料や燃料費の上昇分よりも、労務費（人件費）の上昇分の価格転嫁が進んでいない傾向が顕著に出ている。その傾向は、下請階層が下になるほど強い。改正法案の概要を説明する政府資料には、「発注者・受注者の対等な関係に基づき、サプライチェーン全体で適切な価格転嫁を定着させる『構造的な価格転嫁』の実現を図っていくことが重要」と明記されているが、実効性のある法改正が求められている。
- 労働者の賃上げ原資の確保には、売上の増加と労務費（人件費）の価格転嫁が重要であることが明らかになった。しかし、労務費（人件費）の上昇分の価格転嫁が「あまりできていない」「まったくできていない」場合、下請事業者は自らあるいは家族従業者の給与を削り、賃上げ原資を捻出する傾向にある。なかには、労働者の就業時間を短くしたり、労働者を減らしたりして原資を確保せざるを得ない下請事業者もいる。今後も続く賃上げ上昇圧力に、どれだけの下請事業者が耐えられるのか、懸念される。
- 親事業者から価格（単価）に関する話し合いの申し入れがあった場合、下請事業者の要望どおりに、あるいは要望の一部について価格（単価）が上がり、労働者の賃上げをしている傾向がみられた。だが、そもそも親事業者から価格（単価）に関する話し合いの申し入れが「なかった」とする割合は76.2%に上る。
- 下請事業者が自ら親事業者に価格交渉を申し出るつもりが「ない」を選んだ理由で最も高かったのは、「仕事量が減ると困る」の42.6%だった。

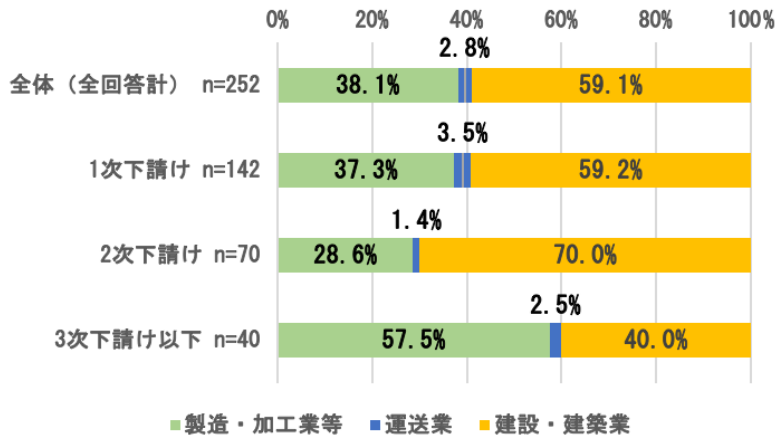
² 下請構造の階層別表記について、本アンケートでは「3次下請け以下」のように「以下」と表記する。なお、政府資料「下請法・下請振興法改正法案の概要」p12では「4次請け以上」のように「以上」と表記している。

2. 事業の概況等

(1) 業種、事業形態、年間売上高

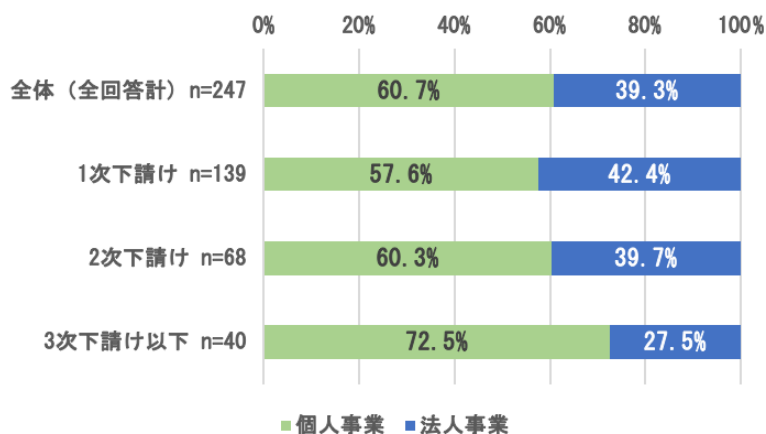
グラフ1は、「全体」(全回答計)及び、「1次下請け」「2次下請け」「3次下請け以下」における業種の割合を示している。「全体」では、「製造・加工業等」は38.1%、「運送業」は2.8%、「建設・建築業」は59.1%となっている。「1次下請け」は「全体」とほぼ同様の割合である。「2次下請け」では「建設・建築業」(70.0%)の割合が高く、「3次下請け以下」では「製造・加工業等」(57.5%)の割合が高かった。

グラフ1 業種



グラフ2は、事業形態の割合を示している。「全体」(全回答計)では「個人事業」は60.7%、「法人事業」は39.3%である。「1次下請け」と「2次下請け」の割合は「全体」とほぼ同様である。「3次下請け以下」では「個人事業」が72.5%と高かった。

グラフ2 事業形態

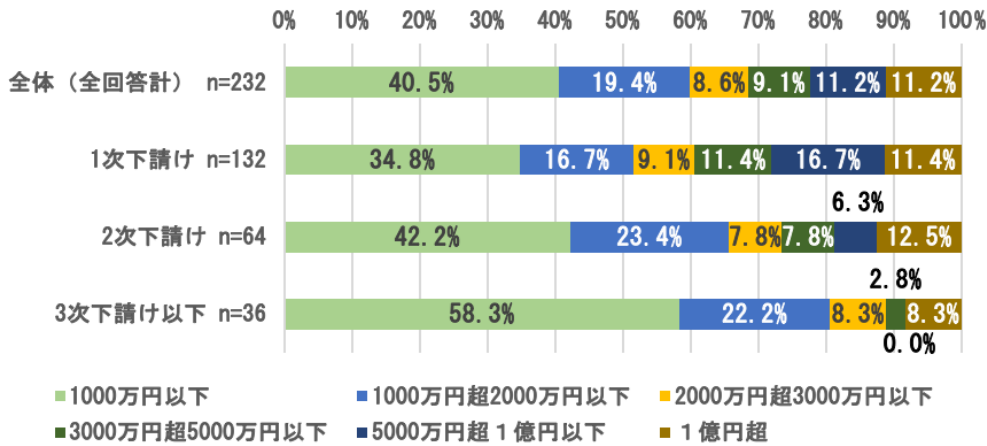


グラフ3は、年間売上高の割合を示している。「全体」(全回答計)では、「1,000万円以下」が40.5%と最も高く、「1,000万円超2,000万円以下」は19.4%であった。「2,000万円超3,000万円以下」(8.6%)と「3,000万円超5,000万円以下」(9.1%)は、それぞれ1桁台であった。「5,000万円超1億円以下」

(11.2%)と「1億円超」(11.2%)は、それぞれ2桁台であった。

下請階層が下になるほど、「1,000万円以下」の割合が高くなっている。「1次下請け」は34.8%、「2次下請け」は42.2%、「3次下請け以下」は58.3%である。なお、「2次下請け」と「3次下請け以下」では、「1,000万円超2,000万円以下」の割合が「全体」よりもやや高く、それぞれ23.4%、22.2%であった。

グラフ3 年間売上高

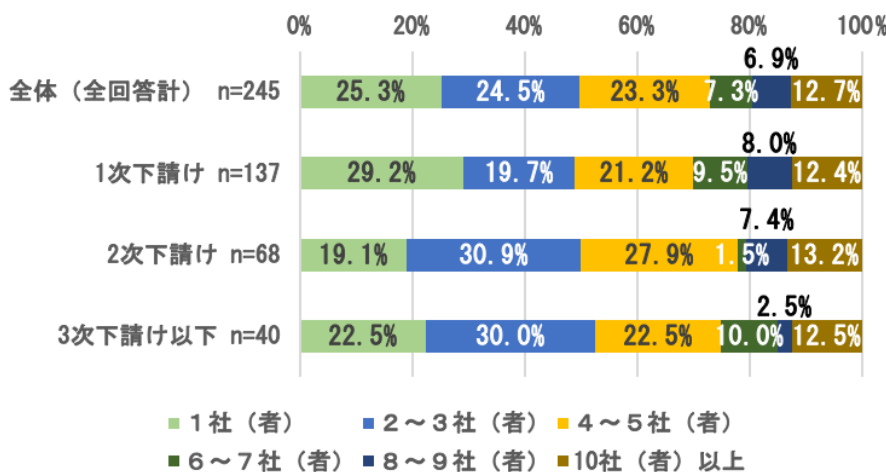


(2) 取引している親事業者数と資本金1,000万円超の親事業者との取引実態

グラフ4は、現在、取引している親事業者数の割合を示している。「全体」(全回答計)では、「1社(者)」(25.3%)、「2~3社(者)」(24.5%)、「4~5社(者)」(23.3%)が23~25%台に上る。「6~7社(者)」(7.3%)と「8~9社(者)」(6.9%)は1桁台であった。「10社(者)以上」は12.7%であった。下請事業者の多くが複数の親事業者と取引していることが分かる。2社(者)以上の親事業者の割合が74.7%に上る。1社(者)の親事業者に依存しない経営対策を講じていることのあらわれとみることができる。

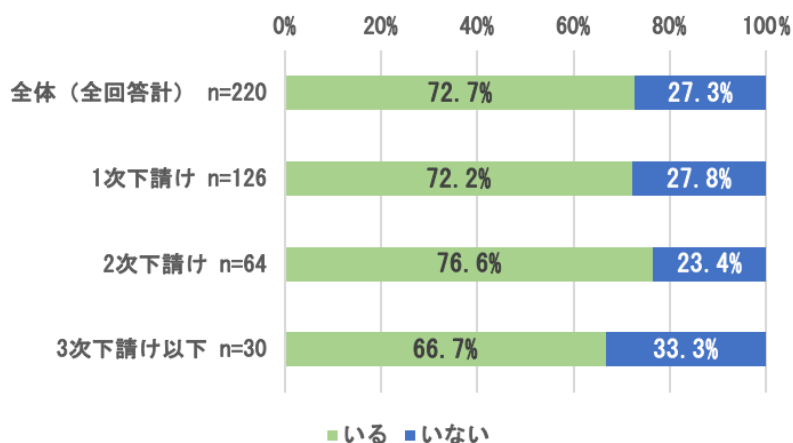
この傾向は、「2次下請け」と「3次下請け以下」でも同様である。2社(者)以上の親事業者の割合は、「2次下請け」で80.9%、「3次下請け以下」で77.5%に上る。売上先が分散している傾向がみてとれる。

グラフ4 現在、取引している親事業者数



グラフ 5 は、取引する親事業者のなかに、資本金 1,000 万円超の親事業者がいるか否かについての割合を示している。全体（全回答計）では、「いる」は 72.7%、「いない」は 27.3%である。「1 次下請け」と「2 次下請け」は、「全体」とほぼ同様の割合であった。「3 次下請け以下」では「いる」が 66.7%とやや低かった。

グラフ 5 取引する親事業者のなかに、資本金 1,000 万円超の親事業者がいるか否か



アンケートの実施時期において、下請法の改正法案は国会に上程されていないため、その詳細は不明であるが、改正法案の概要を説明する政府資料によると、「協議を適切に行わない代金額の決定の禁止〔価格据え置き取引への対応〕：対象取引において、代金に関する協議に応じないことや、協議において必要な説明又は情報の提供をしないことによる、一方的な代金の額の決定を禁止」がポイントの 1 つとなっている。

そこで、アンケートでは、資本金 1,000 万円超の親事業者との価格（単価）交渉や日々の取引の実情、問題と思われる取引実態について具体的な記述を求めた（【記述 1】13 頁以降参照）。

資本金 1,000 万円超の親事業者との取引について「問題はない」（製造・加工業等）や「大手の場合はほぼ問題なく聞き入れてもらえる」（製造・加工業等）などの記述がある一方で、値引き交渉や価格の据え置き、低単価を余儀なくされている実態が寄せられている。

たとえば、「一度合意した金額の再度の値引き交渉がある場合がある」（製造・加工業等）や「原料代が上がっているのに、単価を上げない会社もある」（製造・加工業等）、「表向きは『適正価格に応じます』や『物価高騰で不釣り合いのときは申し出て』との文句はあるが、実際に申し出たところで担当者から『会社から下げろと言われている』や『もっと安くしてくれと言われている』と言われてしまう」（製造・加工業等）などである。

なかには、下請法の資本金 1,000 万円超要件を下回る大企業の 100%子会社や資本金 1,000 万円の元請けの下請事業者から、「単価が上がったのは人件費にかかる部分を中心なので、うちの利益が増えたわけではなく、むしろ以前と変わらない」（製造・加工業等）や、「単価は一方的に決まるというわけではないが、低いままであり、利益が削られているので廃業する予定だ」（製造・加工業等）、「相手が提案してくる単価は余りにも安すぎて、価格交渉をしても元が取れない」（製造・加工業等）との実態が寄せられている。

親事業者の意向が優位に働く取引において、低単価にあえぐ下請事業者は下請法の改正で守られるのか。法改正においては、実効性ある下請事業者の適正単価の確保策と公正取引の実現が考慮されるべきである。

なお、建設・建築業は建設業法が適用されるが、同業の下請事業者からは仕事の減少や単価の引き上げを拒否されている実態などが寄せられている。

3. 価格転嫁の実態、親事業者からの価格（単価）に関する話し合いの申し入れ状況

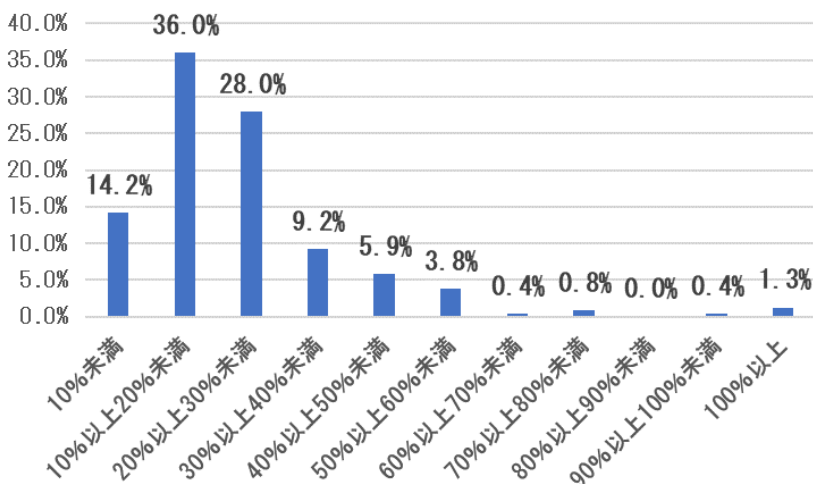
(1) 価格転嫁の実態と賃上げとの関連性

グラフ 6 は、下請事業者が取り扱っている原材料のうち最も値上がりした仕入値は、昨年同時期と比べてどの程度上がっているか、についての割合を示している。

「10%以上 20%未満」が 36.0%で最も高い。「20%以上 30%未満」は 28.0%で、「10%未満」は 14.2%であった。「30%以上」はいずれも 1桁台であった。

コロナ禍以降の物価高騰の影響が現在も続いている³。

グラフ 6 最も値上がりした原材料仕入値は、昨年同時期と比べて、どの程度上がっているか n=239

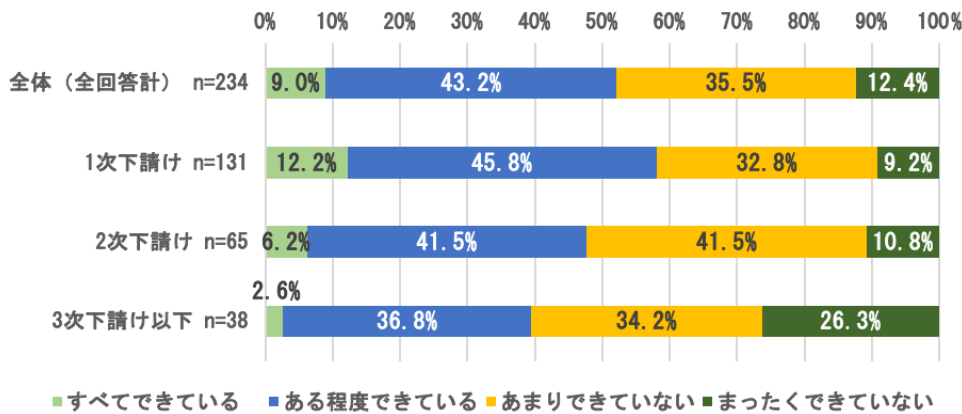


グラフ 7 は、原材料と燃料費の上昇分を価格（単価）に転嫁できているか否か、についての割合を示している。「全体」（全回答計）では、「すべてできている」は 9.0%、「ある程度できている」は 43.2%である。一方、「あまりできていない」は 35.5%、「まったくできていない」は 12.4%であった。

一見して分かる通り、下請階層が下になるほど、原材料や燃料費の上昇分を価格（単価）に転嫁できていない傾向にある。「すべてできている」は、「1次下請け」で 12.2%であるのに対して、「2次下請け」では 6.2%、「3次下請け以下」では 2.6%にすぎない。「あまりできていない」と「まったくできていない」を合わせた割合は、「1次下請け」で 42.0%、「2次下請け」で 52.3%、「3次下請け以下」では 60.5%に上る。

³ 全商連付属中小商工業研究所の 2024 年下期（9 月）「営業動向調査」によると、原材料・商品の仕入値 DI 値は 22 年下期に 86.1 となって以降、80 台という高い値が 5 期連続（2 年半）続いている。

グラフ7 原材料と燃料費の上昇分の価格（単価）転嫁の状況



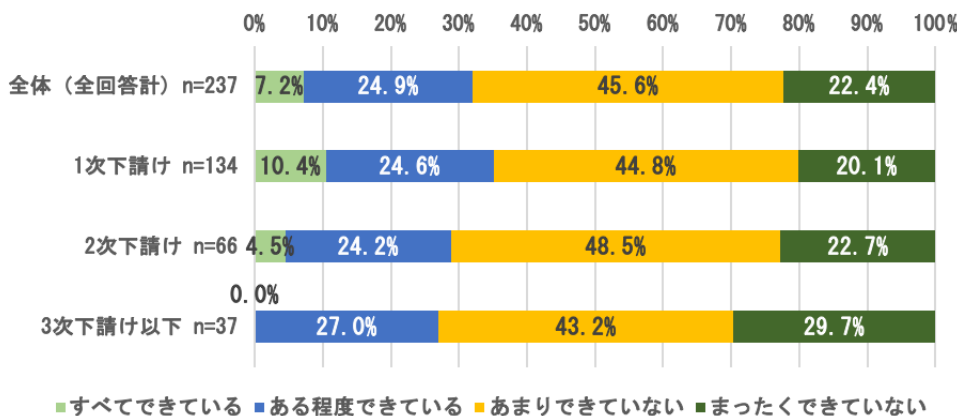
グラフ8は、労務費（人件費）の上昇分を価格（単価）に転嫁できているか否か、についての割合を示している。「全体」（全回答計）では、「すべてできている」は7.2%、「ある程度できている」は24.9%で合わせても32.1%にとどまる。一方、「あまりできていない」は45.6%、「まったくできていない」は22.4%で合わせると68.0%に上る。グラフ7の「全体」と比べると、原材料や燃料費の上昇分よりも、労務費（人件費）の上昇分の価格転嫁が進んでいない傾向が顕著に出ている。

「すべてできている」は、「1次下請け」では10.4%に上るが、「2次下請け」では4.5%、「3次下請け以下」ではゼロ%であった。また、「あまりできていない」と「まったくできていない」を合わせた割合は、「1次下請け」で64.9%、「2次下請け」で71.2%、「3次下請け」で72.9%に上る。下請階層が下になるほど、労務費（人件費）の上昇分を価格に転嫁できていない。

記述欄には、「仕入材料が上がった分の単価は上がったが、人件費分の単価は上がらず、給料は上がらない」（建設・建築業）といった実態が寄せられている。

改正法案の概要を説明する政府資料には、「発注者・受注者の対等な関係に基づき、サプライチェーン全体で適切な価格転嫁を定着させる『構造的な価格転嫁』の実現を図っていくことが重要」と明記されているが、実効性のある法改正が求められている。

グラフ8 労務費（人件費）の上昇分の価格（単価）転嫁の状況

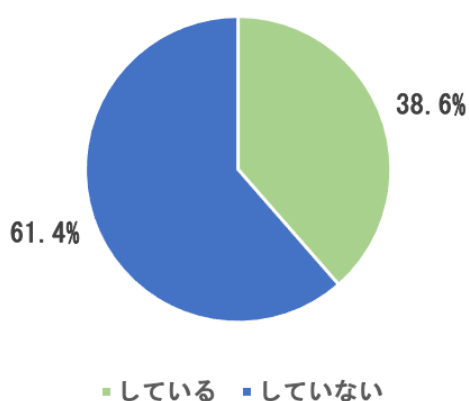


下記のグラフ9とグラフ10の2つのグラフは、事業主本人のみで事業をしている下請事業者を集計から除き、家族従業者や家族以外の従業者がいる下請事業者に限った割合を示している。

グラフ9は、2024年10月の最賃引き上げに伴って、労働者の賃上げをしたか否かについての割合を示している。「している」は38.6%であり、「していない」は61.4%である。

なお、グラフ9は、現状の賃金水準を示すものではない。あくまでも、2024年の最賃引き上げに際して労働者の賃上げを「している」のか、「していない」のかを明らかにしているものであり、「していない」からといって現状の賃金水準が最低賃金を下回っていることを意味するものではない。事実、記述欄に「すでに最賃を上回っている」と記載している下請事業者もいる。

グラフ9 2024年10月の最賃引き上げに伴って、労働者の賃上げを n=153



グラフ10は、グラフ9で2024年10月の最賃引き上げに伴って労働者の賃上げを「している」と回答した下請事業者が、賃上げの原資をどのようにして確保したのかを、労務費（人件費）の上昇分の価格（単価）転嫁の状況別にみたものである。

各項目の上段（緑色の棒グラフ）は、労務費（人件費）の上昇分の価格転嫁が「すべてできている」「ある程度できている」と回答した下請事業者が行った賃上げ原資の確保方法を示している。下段（青色の棒グラフ）は、労務費（人件費）の上昇分の価格転嫁が「あまりできていない」「まったくできていない」と回答した下請事業者が行った賃上げ原資の確保方法を示している。

「売上増加・価格（単価）転嫁によって確保した」は、上段が81.3%と圧倒的に高く、下段は46.2%と上段の半分強に過ぎない。「もともと十分な売上があったので確保できた」は、上段が18.8%であるのに対して、下段はわずか3.8%である。

一方、「事業主や家族従業者（役員）の給与を削って確保した」は、上段が9.4%であるのに対して、下段は50.0%に上る。「労働者の就業時間を短くして確保した」は、上段が3.1%であるのに対して、下段は11.5%である。そして、「労働者を減らして確保した」は、上段がゼロ%であるのに対して、下段は7.7%であった。このように、下請事業者が賃上げをしているといっても、労務費（人件費）の上昇分の価格転嫁ができているか否かの違いによって、賃上げ原資の確保方法の傾向は異なる。両者の違いは鮮明である。

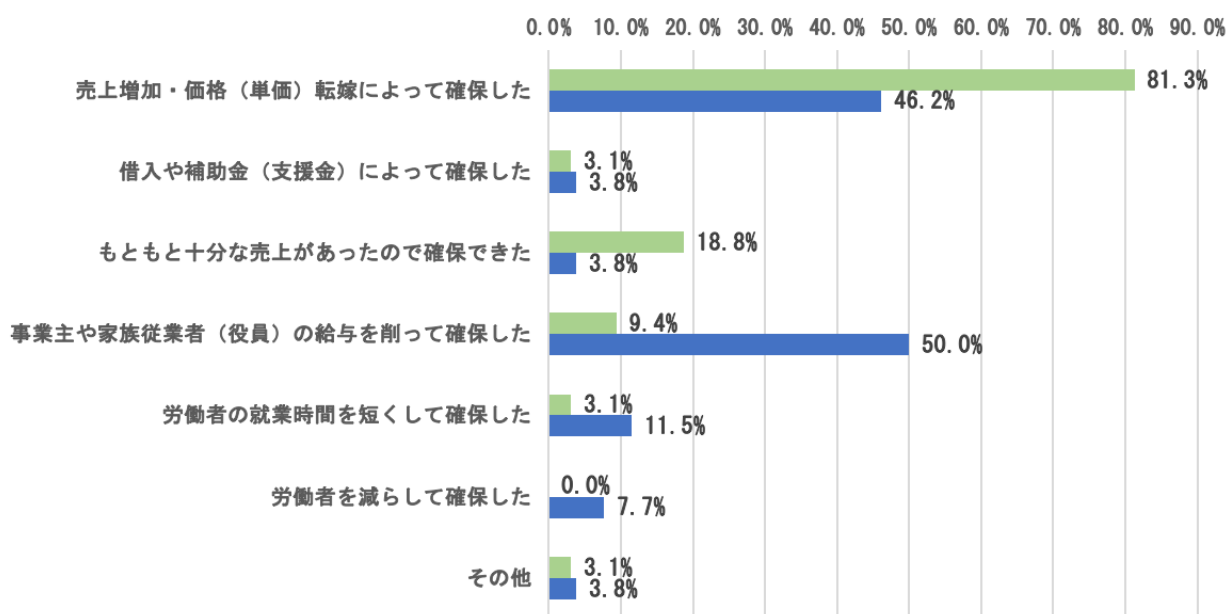
グラフ10で分かることは、労働者の賃上げ原資の確保には、売上の増加と労務費（人件費）の価格転

嫁が重要であるということである。また、労務費（人件費）の上昇分の価格転嫁が「あまりできていない」「まったくできていない」場合、下請事業者は自らあるいは家族従業員の給与を削り、賃上げ原資を捻出する傾向にあるということである。なかには、労働者の就業時間を短くしたり、労働者を減らしたりして原資を確保せざるを得ない下請事業者もいる。

問題は、グラフ8で確認したとおり、下請事業者の多くが労務費（人件費）の上昇分の価格転嫁に困難を抱え（価格転嫁が「あまりできていない」と「まったくできていない」の合計は「全体」で68.0%に上る⁴）、かつ、下請階層が下になるほど、その傾向が強くなっているという事実である。今後も続く賃上げ上昇圧力に、どれだけの下請事業者が耐えられるのか、懸念される。

グラフ10 グラフ9で「している」と回答した下請事業者が、賃上げ原資をどう確保したか（複数回答可）

〔労務費（人件費）の上昇分の価格（単価）転嫁の状況別〕



■ 労務費（人件費）の上昇分の価格（単価）転嫁が「すべてできている」「ある程度できている」 n=32

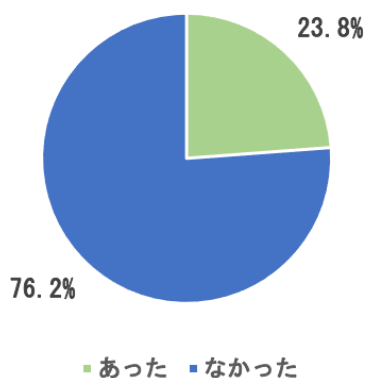
■ 労務費（人件費）の上昇分の価格（単価）転嫁が「あまりできていない」「まったくできていない」 n=26

⁴ なお、グラフ8「労務費（人件費）の上昇分の価格（単価）転嫁の状況」から、事業主本人のみで事業をしている下請事業者を集計から除き、家族従業者や家族以外の従業者がいる下請事業者に限った割合についても示しておく。その割合は次の通りである。「全体」（全回答計）n=157で「すべてできている」8.3%、「ある程度できている」28.0%、「あまりできていない」44.6%、「まったくできていない」19.1%である。「あまりできていない」と「まったくできていない」を合わせると63.7%に上る。また、下請階層が下になるほど、価格転嫁が困難になっている。このように、グラフ8から事業主本人のみで事業をしている下請事業者の集計を除きたいとしても、労務費の上昇分の価格（単価）転嫁が困難な状況は同様である。

(2) 親事業者からの価格（単価）に関する話し合いの申し入れ状況と賃上げとの関連性

グラフ 11 は、親事業者から価格（単価）に関する話し合いの申し入れがあったか否かを示す割合である。「あった」は 23.8%にとどまり、「なかった」は 76.2%に上った。

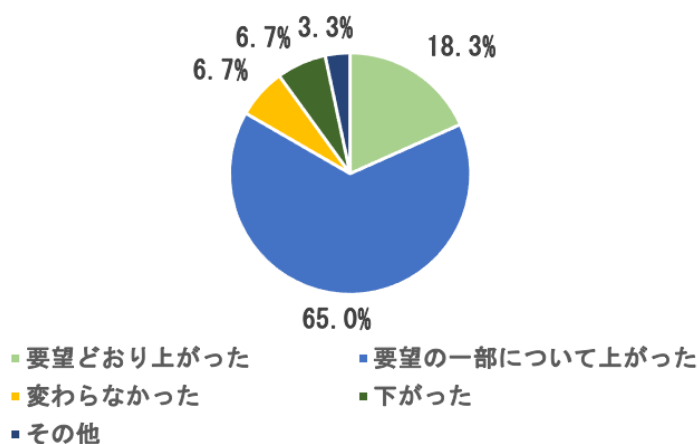
グラフ 11 親事業者から価格（単価）に関する話し合いの申し入れがあったか否か n=252



グラフ 12 は、グラフ 11 で「あった」と回答した下請事業者の価格（単価）が、親事業者との話し合いの結果、どうなったかについての割合を示している。「要望どおり上がった」(18.3%)と「要望の一部について上がった」(65.0%)を合わせると、83.3%に上る。「変わらなかった」(6.7%)、「下がった」(6.7%)、「その他」(3.3%)は 1 桁台であった。

【記述 2】(15 頁以降参照)には、「要望どおり上がった」または「要望の一部について上がった」と回答した下請事業者の価格（単価）を上げるための企業努力が記されている。仕事のレベルの向上やクレームの無い仕事を心がけていること、製品完成までの時間および技術的な難易度の説明、材料費の上昇データの提示など、価格交渉で様々な工夫と努力を重ね、価格（単価）の引き上げにつなげていることが記されている。

グラフ 12 グラフ 11 で「あった」と回答した下請事業者の価格（単価）が、親事業者との話し合いの結果、どうなったか n=60

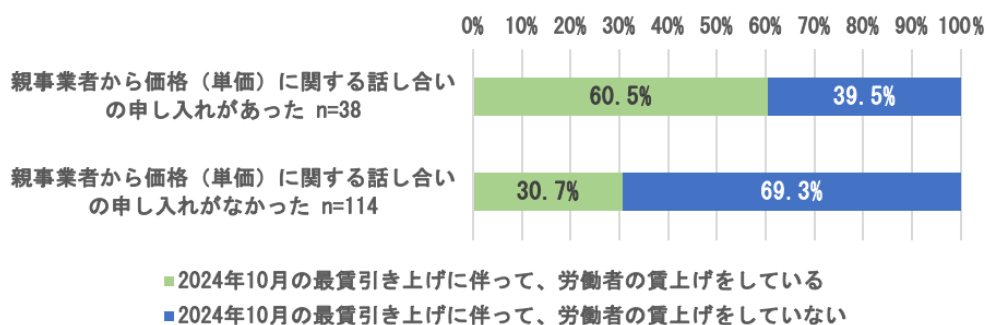


グラフ 13 は、親事業者から価格（単価）に関する話し合いの申し入れの有無と、2024 年 10 月の最賃引き上げに伴う労働者の賃上げの関連性を示した集計結果である（事業主本人のみで事業をしている下請事業者を集計から除き、家族従業者や家族以外の従業者がいる下請事業者に限った割合を示している）。

親事業者から価格（単価）に関する話し合いの申し入れがあった下請事業者のうち、「2024 年 10 月の最賃引き上げに伴って、労働者の賃上げをしている」と回答したのは 60.5%に上っている。一方、親事業者から価格（単価）に関する話し合いの申し入れがなかった下請事業者のうち、「2024 年 10 月の最賃引き上げに伴って、労働者の賃上げをしている」と回答したのは 30.7%にとどまっている。

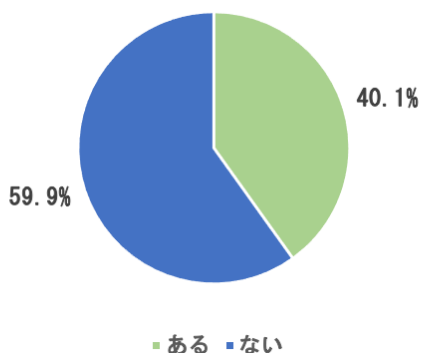
このグラフ 13 と前のグラフ 12 からいえることは、親事業者から価格（単価）に関する話し合いの申し入れがあった場合、下請事業者の要望どおりに、あるいは要望の一部について価格（単価）が上がり、労働者の賃上げをしている傾向がみられるということである。だが、そもそも親事業者から価格（単価）に関する話し合いの申し入れが「なかった」とする割合は 76.2%に上る（グラフ 11）。

グラフ 13 親事業者からの価格（単価）に関する話し合いの申し入れの有無と、2024 年 10 月の最賃引き上げに伴う労働者の賃上げの関連性



グラフ 14 は、グラフ 11 で「なかった」と回答した下請事業者が、自ら親事業者に価格（単価）交渉を申し出るつもりはあるか否かを示した割合である。「ある」は 40.1%であり、「ない」は 59.9%であった。

グラフ 14 グラフ 11 で「なかった」と回答した下請事業者が、自ら親事業者に価格（単価）交渉を申し出るつもりはあるか否か n=192

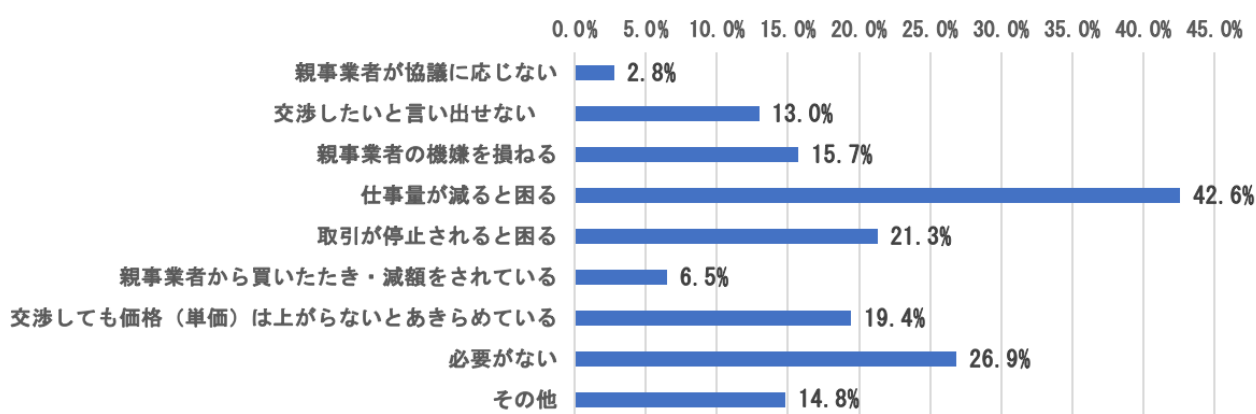


グラフ 15 は、グラフ 14 で「ない」と回答した下請事業者が、その理由として選んだ割合を示している。「仕事量が減ると困る」が 42.6%で最も高い。「取引が停止されると困る」は 21.3%、「交渉しても価格（単価）は上がらないとあきらめている」は 19.4%、「親事業者の機嫌を損ねる」は 15.7%、「その他」は 14.8%、「交渉したいと言い出せない」は 13.0%であった。「親事業者から買ったたき・減額をされている」（6.5%）と「親事業者が協議に応じない」（2.8%）は 1 桁台であった。

グラフ 15 の選択肢を選んだ理由（実情）については、「仕事量を確保するのに精一杯だ」（製造・加工業等）、「金額を上げてほしいと言ったところで受け入れてもらえない。交渉したところで使ってもらえなくなるのが分かっている」（製造・加工業等）、「協議する以前に取引先の工場閉鎖があったため、売上も 5 分の 1 くらいに減り、交渉どころではなかった」（製造・加工業等）、「数年前に親会社から『上の会社からは値引きされ、下請け関連会社からは値上げ要求がある』と聞かされた経緯がある」（製造・加工業等）、「業界全体で今まで経験したことがないほど製造数量が減少している。他社は午前中で仕事が終わってしまう状況のなか、仕事をかき集めてきてくれている。製造単価の低い製品にも手を出さないとやっていけない。単価交渉はこちらから申し出て一部上げてもらったが、仕事があるだけ良い状況だと知り、耐えることにした」（製造・加工業等）、「工事代の安い業者を使う傾向にあり、また適正価格を大幅に下回る業者もいて交渉できない実情である」（建設・建築業）、「現在の価格で仕事をする下請業者が多いなかで、申し出たら必然的に仕事が減る」（建設・建築業）、「親事業者の売上が下がったから」（建設・建築業）などの実態が寄せられている。

一方、「必要がない」との回答も 26.9%ある。「価格は自社で決める」（製造・加工業等）、「特殊な事業内容なので特別交渉をする必要がない」（製造・加工業等）、「その都度見積もりをしているので、価格が合えば注文される」（建設・建築業）、「これまで価格にシビアな取引相手とは取引しなくても構わないというスタンスでしてきた。威圧的に価格の値引き交渉をする相手は過去にはあったが、いい関係で仕事はできないし、長続きしない」（建設・建築業）などの実態が寄せられている。

グラフ 15 グラフ 14 で「ない」と回答した理由（複数回答可） n=108



なお、下請代金支払遅延等防止法及び下請中小企業振興法の一部改正案に対しては、下請法を遵守しない事業者に対する業務停止処分等の基準を設けることや、法律の周知の必要性などについて意見が寄せられている（【記述 3】 17 頁以降参照）。

【記述 1】

資本金 1,000 万円超の親事業者との価格（単価）交渉や日々の取引の実情、問題と思われる取引実態		
No. 1	製造・加工業等	値上げの難航。
No. 2	製造・加工業等	一度合意した金額の再度の値引き交渉がある場合がある。
No. 3	製造・加工業等	時代の流れにより仕事の絶対量は減っているが、価格については常に話し合いで決めている。
No. 4	製造・加工業等	問題はない。
No. 5	製造・加工業等	仕事ごとに見積もりを出している。
No. 6	製造・加工業等	問題を感じたらそのお客さまとの取引はやめる。今までもそうしてきた。
No. 7	製造・加工業等	表向きは『適正価格に应じます』や『物価高騰で不釣り合いのときは申し出て』との文句はあるが、実際に申し出たところで担当者から『会社から下げろと言われている』や『もっと安くしてくれと言われている』と言われてしまう。
No. 8	製造・加工業等	大手の場合はほぼ問題なく聞き入れてもらえるが、中小の業者の方が対応してもらいにくい傾向がある。
No. 9	製造・加工業等	価格交渉に時間がかかる。
No.10	製造・加工業等	会社の大小は関係ない。
No.11	製造・加工業等	大企業の 100%子会社の 1 次下請事業者。単価は上がってはいる。原価の上昇率は全体的にみて 20%を超える。単価が上がった分、従業員には賃上げというかたちで還元している。元請けが単価を提示し、これを元に協議して決めている。交渉の余地はある。単価が上がったのは人件費にかかる部分を中心なので、うちの利益が増えたわけではなく、むしろ以前と変わらない。現状に対して 5%ほど上がれば、資金繰りも楽になるのだが。
No.12	製造・加工業等	大企業の 100%子会社の 2 次下請事業者。1 次下請けが「この金額でやってくれ」と提示してくるので、基本的にはそれでやっている。ただし、どうしても飲めないときは、1 次下請けを通じて、元請けに直訴することがある。単価は一方的に決まるというわけではないが、低いままであり、利益が削られているので廃業する予定だ。
No.13	製造・加工業等	元請けの資本金は 1,000 万円。現在、動画については 1 本当たりの単価となっているが、動画の時間（尺）や製作にかかった時間などを考慮して単価を設定してもらいたい。相手が提案してくる単価は余りにも安すぎて、価格交渉をしても元が取れない。
No.14	製造・加工業等	親事業者が単価交渉に応じないことや一方的に価格や仕事量を減らしてきたことはない。
No.15	製造・加工業等	価格交渉の結論が出るまでに時間がかかる。3 カ月から半年くらいになる。
No.16	製造・加工業等	価格交渉に応じない親事業者とは取引をやめた。
No.17	製造・加工業等	原料代の値上げがあり、こちらから単価の値上げを申し入れた。原料代が上がっているのに、単価を上げない会社もある。そのままになっている会社もある。
No.18	製造・加工業等	設備予算の取り方が少ない。

No.19	製造・加工業等	仕事量は減ったが、業界全体が厳しいのでやむを得ないと思っていた。令和4年10月には工賃は上げてもらっていた。
No.20	製造・加工業等	仕事量が大幅に減っている。安定しない。
No.21	製造・加工業等	他社でやっていない仕事をしている。同業社でもやっていない仕事。
No.22	製造・加工業等	工賃単価の30%と決められているのでどうしようもできない。
No.23	運送業	多くの業者が取引の間に入っているとなかなか言えない。運賃について親事業者から言ってきたことは一度もない。
No.24	運送業	40年以上、車の持ち込みの仕事についているので、任されていると思われる。
No.25	建設・建築業	その都度話し合いで解決している。
No.26	建設・建築業	「単価を上げてほしい」とお願いしたが、「全員上げないといけないので、上げられない」と断られた。
No.27	建設・建築業	単価はあまり気にすることはないが、仕事量はかなり減っている。
No.28	建設・建築業	段階的に価格交渉に応じてもらっている。
No.29	建設・建築業	交渉しているがきょうまで回答がない。
No.30	建設・建築業	現場に応じて単価交渉をするも、なかなか上がることはない。
No.31	建設・建築業	現在、建設業は全体的に暇である。仕事は（長期）半年分くらいもらえている。これからも頭を下げて現場をもらえるように、お願いできるように努力している。
No.32	建設・建築業	今現在は特段、問題はない。
No.33	建設・建築業	マンションの外構工事を行うに当たり、事前見積もりが約2年前となるため、特に材料の値上がり分を予測し見積もり作成するのが難しい。
No.34	建設・建築業	ほとんどが資本金1,000万円超であり、単価的には苦勞していない。
No.35	建設・建築業	単価は親事会社の指示通り。
No.36	建設・建築業	「予算がないのでこの金額でお願いしたい」と言われると、今後の受注量を減らされても困るので、利益が上がらなくても受けざるを得ないこともある。その金額がベースになると次年度以降も値上げしにくい面もある。協議をしても「予算がない」の一言でうやむやになることもある。
No.37	建設・建築業	取引が停止されると困るのでそっとしている。
No.38	建設・建築業	親事業者が価格を決定している。
No.39	建設・建築業	単価は一応、上がってはいる。元請けが、単価引き上げの提案を積極的に言うてくることはない。まず、自分が見積もりを出し、これを元に元請けと交渉して単価を決める。一方的に単価を決められないように注意している。もう少し上げてくれないと、事業を維持していけない。
No.40	建設・建築業	物価高騰前と単価は変わらない。元請けが単価を提示し、「これで良いなら現場に来て欲しい。嫌なら来なくていい」という言い方をする。こちらで単価を云々言うことはない。他の会社よりは多くもらっていると思うので、無理は言わない。遠方での工事のときは、宿泊費・食事代など全ての経費を相手を持っている。自分は恵まれている方だと思う。

No.41	建設・建築業	現場ごとに請負いで受注する。親事業者の受注金額を同業他社と分け合うので発注者の金額を上げないといけない。親事業者と都度受注の段階から相談している。
No.42	建設・建築業	言い出しにくい。
No.43	建設・建築業	資本金 1,000 万円超の親事業者とはいえ同じ地元の会社で、交渉を通じてたたく相手ではないと思う。
No.44	建設・建築業	仕入材料の単価は値上げ分上がったが、人件費は上がらず、給料は上がらない。
No.45	建設・建築業	一人親方なので忙しい時にだけ応援を頼んでいる。
No.46	建設・建築業	仕事量と単価が合っていない。
No.47	建設・建築業	親事業者が価格交渉に応じてくれた。
No.48	建設・建築業	見積書を提出しているにもかかわらず、予算の強制をしてくる元請けさんもいる。そうではない元請けさんもいる。どちらかと言えば、勝手に予算決めをする業者が多い。
No.49	建設・建築業	親事業者に交渉しても限界が当然あるので、思うようには実行できない。価格競争のなかで原材料、燃料、人件費の高騰は中小企業にとっては死活問題だ。

(なお、林業を営む下請事業者からは、「元請けから単価の提案があるが、『上げてくれ』とは言えず、そのまま言い値で決まる感じだ。仮に単価が上がると、他の部分(手当分)などを減らされ、受け取る単価は以前と同じ水準にさせられる。単価は安い」「30 年前から単価は据え置きのまま。親事業者にお世話になっている、との理由で価格交渉をしてこなかったからである。生産性を上げることに注力し、これまで凌いできたが親事業者の代表交代のタイミングで価格交渉をしていきたい」「単価は物価高騰前と変化ない。元請けから『1 日の単価は〇円』と口頭で言われ、それで決まってしまう。価格交渉したら、契約を打ち切られるので絶対にできない。単価は安いので、事業を続けていだけで精一杯だ。危険な仕事だが、1 日あたりの単価は 18,000 円。これが 20,000 円を超えないと、余裕を持って仕事ができない」との実態が寄せられている)

【記述 2】

グラフ 12 で価格(単価)が「要望どおり上がった」または「要望の一部について上がった」と回答した 下請事業者の価格(単価)を上げるための企業努力		
No. 1	製造・加工業等	他に業者が少ないため、柔軟に対応してもらっている。
No. 2	製造・加工業等	原材料費の上昇分について話をし、理解を求めた。
No. 3	製造・加工業等	ガソリン代高騰などを訴えた。
No. 4	製造・加工業等	最賃の問題など、経営問題を説明し話し合う場を設けてもらった。
No. 5	製造・加工業等	直接交渉をした。
No. 6	製造・加工業等	材料単価の変化や加工時間など具体的に示して話をしている。受け入れていただければ仕事をキャンセルする。
No. 7	製造・加工業等	親事業者から価格に関する話し合いがない会社には自社から申し入れた。
No. 8	製造・加工業等	元請けからは物価高騰以降、何回かに分けて単価引き上げの提案があった。
No. 9	製造・加工業等	泣き落とし。

No.10	製造・加工業等	親会社から単価の値上げの話があり、値上がり金額の様子をみながら交渉をするつもりだ。現在はまだ話をしていない。
No.11	製造・加工業等	特殊な技術を要する仕事なので当社が断ると親会社が困ることになるため。
No.12	製造・加工業等	粘り強く交渉。
No.13	製造・加工業等	話し合い。
No.14	製造・加工業等	製品完成までの時間および技術的な難易度、部材の値段等を説明した。しかし、取引先も1軒はすんなり飲み込んでくれたが、1軒はあまり調子が良くないのが分かっているので、こちらが強く言えない。他は常に新しい物なので見積もりがそのまま通るのでありがたいが、年に1~2回の注文なので金額が上がらない。
No.15	製造・加工業等	材料代が高くなった。人件費の上昇。
No.16	製造・加工業等	担当者と密に交渉している。
No.17	製造・加工業等	人件費の上昇とガソリン、物品の上昇をお願いして上げてもらった。
No.18	製造・加工業等	工賃単価の金額を上げた。
No.19	運送業	今までの料金が高めでなかったため、上げていただいた。
No.20	運送業	運転手の働き方改革で輸送力の低下が懸念される 2024 年問題に関し、営業収入の減少、人件費の負担増、さらに燃料費、修理費、タイヤ代等の上昇を具体的に説明し理解を得た。
No.21	運送業	1年以上2年をかけて価格交渉を行ってきた。運送業はトラック G メンまたはテレビなどの媒体がニュースなどで取り上げてくれた。交渉で無回答は無かった。希望通りにいかないまでも交渉に応じてもらった。大企業はなかなか応じていないのが現状である。中小企業の方が分かってもらえた。
No.22	運送業	何事も節約すること。
No.23	運送業	値上げ交渉をした結果。
No.24	建設・建築業	できることはした。自分は配管工で配管のできをよくした。
No.25	建設・建築業	材料単価上昇のデータを提示し交渉している。
No.26	建設・建築業	クレームの無い仕事を目指している。
No.27	建設・建築業	単価はその度に見積りに上げて出しているが、お客さまからの値下げの要求はない。
No.28	建設・建築業	親事業者と価格交渉をして一部単価を上げてもらった。
No.29	建設・建築業	材料の良しあしを説明。話し合い。
No.30	建設・建築業	鉄筋組立業務で手間賃（トン単価）だけなので、消耗品の単価を少し上げてもらうように要望したところ、単価に少し上乘せしてもらえた。
No.31	建設・建築業	仕事のレベルを上げる。接待交際の機会を増やす。その都度見積額を上げる。
No.32	建設・建築業	営業をこまめに行う。コスト削減。社内でサステナブルな調達を推進する。
No.33	建設・建築業	同業他社の単価を調査し、当社の必要性を説明した。現場での作業で同業他社が行わない雑工等を求められれば行うなどしている。
No.34	建設・建築業	元請けの方から「他の業者に比べて単価が低いので、5,000 円アップで単価契約をしないか」と話が合った。

No.35	建設・建築業	材料代の値上げは100%見てくれるが、労務単価は上がっていないのが現状である。
No.36	建設・建築業	物価が上がっているため、ただその分が上がっただけである。
No.37	建設・建築業	従業員のスキルアップを心がけた。
No.38	建設・建築業	商品やサービスの特長やメリットを明確にし、顧客にアピールする。価格設定を3段階で設定。
No.39	建設・建築業	時間をかけて前向きな話し合いをした。一部の会社はこちらが言わなくても上げてくれた。親会社は単価が安くて人材が足りなくなることの方がまずいのだと思う。
No.40	建設・建築業	毎週土曜日が休みのため売り上げが上がらないので、元請けと話し合い価格を上げてもらった。
No.41	建設・建築業	事前に材料高騰・材料価格改定のお知らせを元請けに提出して交渉をした。OKの元請けもあったが、保留の元請けもいた。あまり高い材料は使わず設計変更ありの現場もあった。実質仕事量の減少の恐れがある。その他、インボイスが始まり、消費税の支払いに困っている業者さんが自分の周りでは多いと感じる。
No.42	建設・建築業	材料代の請求書を見てもらい納得してもらった。その後材料代が再び値上がりしてしまった。自分から単価の交渉を申し出た結果。
No.43	建設・建築業	経費削減。
No.44	建設・建築業	材料費が上がったことを説明し、お互いの話し合いのなかで納得できるようにした。
No.45	建設・建築業	親事業者はこちらから要望している。

【記述3】

下請代金支払遅延等防止法及び下請中小企業振興法の一部改正案（①協議を適切に行わない代金額の決定の禁止、②手形払い等の禁止、③運送委託の対象取引への追加、④「下請事業者」や「親事業者」の名称変更などが予定）への意見		
No. 1	製造・加工業等	現在得意先（客先）は10社ぐらいだが、従来品の比較的仕入れコストの高い製品については都度客先担当者と相談し値上げ等を実施している。燃料費や運送費などを含む見積基準についてはまだ見直していない。新規の部品等については少額であっても都度見積もりを提出し受注決定しているので、価格決定については特に問題はないと思っている。
No. 2	製造・加工業等	「協議を適切に行わない代金額の決定の禁止」に関して一定の前進とを感じるが、具体性が十分ではないので、実効性に欠けるように思える。
No. 3	製造・加工業等	価格転嫁が適正に行うことができるのはすばらしい。また、「手形払い等の禁止」も大変うれしいことである。
No. 4	製造・加工業等	改正内容が引き金になって取引が無くなってしまうことのないよう、事例の検証をしっかり行っていただきたい。
No. 5	製造・加工業等	下請法の内容に対応できていない、またそのつもりもない業者に対して、業務停止処分等の明確な基準を設けてほしい。

No.6	製造・加工業等	現在は手形を受けていないが、以前手形で苦勞したことがある。手形払い等の禁止はよい。いずれも中小業者のためになるならよいと思う。
No.7	製造・加工業等	取引は結局、「見積もりが合わず、発注に至らなかった」と言われれば、仕事量を減らされたとしても文句は言えない。代金の支払いの減額などは過去に一度もないので禁止されたとしても現状と変わらない。取引停止にしないで、仕事の依頼の裁量は客先にあるので「条件が合わなかった」と言われれば、それまで。したがって、ザルの法案な気がする。
No.8	製造・加工業等	よい方向だと思う。
No.9	製造・加工業等	単価の問題は長期に渡る問題であり、低単価を安定単価にするには時間がかかるようにも感じる。単価の引き上げには応じてくれるが、最賃基準から単価を決められるようにならないといけない。
No.10	製造・加工業等	昨日、居住地の議員選挙があった。ポスターの印刷所名の8割が他県の大手の印刷所名になっていた。大手にとって市内の印刷業者は競争相手にならないようだ。市内の大手の業者はほとんど自家稼働であり、下請けにはわずかししか出していない状況だと思う。
No.11	製造・加工業等	下請事業者の最低時間単価を決めるべきではないか。業種・職種による区別差別を禁止すべきである。
No.12	製造・加工業等	下請事業者を守るためにはいい法律だと思う。取引先（親会社）とは、昨年9月までにほぼすべての値上げ交渉を終えた。
No.13	製造・加工業等	元請単価が上がらないので、賃上げできない。
No.14	製造・加工業等	単価が上がらないので、賃上げできない。
No.15	製造・加工業等	現在手形は使っていない。
No.16	製造・加工業等	元請けが払わないことはないし、ごねることも少ない。
No.17	製造・加工業等	法律名称の変更は必要ない。
No.18	製造・加工業等	手形払い（月20万超）が2社あったが、交渉して現金払いにしてもらった。
No.19	製造・加工業等	協議の場で話が出せない。下請代金法・下請振興法については、相手（親会社）と私自身もあまり知らないので知らせる方法が必要と思う。
No.20	製造・加工業等	手形払い等の禁止は有難い。
No.21	運送業	法改正案について、よりよくしていただくには賛成だが、下請事業者へのアンケートだけでよいのか。親事業者にどれだけ浸透・理解が進んでいるのか。国が全ての親事業者に調査・アンケートを実施すべきことだと思う。
No.22	運送業	年に1度以上は必ず親会社から下請会社に打診し、料金やその他の困りごとの相談などの機会を作ることを法律に明記してほしい。こちらからはなんとなく言いつらい。
No.23	建設・建築業	業界全体で上げてもらわないと、いつまでも末端まで上がらないのが嫌である。
No.24	建設・建築業	材料費の高騰によりお客さまが家を買えなく仕事が減っている。法改正をするならそれよりもインボイス廃止の方が助かる。
No.25	建設・建築業	親事業者への改正法の徹底をはかってほしい。

No.26	建設・建築業	元々売上高が少ないのに加えて、一品一品仕事ごとに見積もり後に着手し納品するのであまり影響がない。他社競合品があまりないのでなんとかなっている。
No.27	建設・建築業	親事業者自体が、仕事が少ない状況なので、単価が安くても受けざるを得ないのが現状である。見積もりはあるが、仕事が来ない。
No.28	建設・建築業	原材料費が高い値段で止まっている。
No.29	建設・建築業	協議を適切に行っても単価を安く決められる場合も考えられるので、法改正案①の協議を適切に行わない代金額の決定の禁止はどうか。手形払いの禁止はよいと思う。手形払いは、私は無くなったが、25年位前は手形払いがあって、それが不渡りになって苦労をしたことがあった。今はほとんど振り込みになっている。
No.30	建設・建築業	(手形払い等の禁止について)「でんさい」で手形は残る。
No.31	建設・建築業	支払いが遅れることはない。月末の翌月15日払いなので、15日間だけの待ち。
No.32	建設・建築業	親事業者が法を順守し、下請事業者に適正な話し合いなどを行うよう親事業者に対し指導監視し、抜け穴のないようにしてほしい。
No.33	建設・建築業	現在取引先の事業者のなかには、全額手形の会社もあるが、超大企業であったりするため、信用獲得の手段に使わせてもらったり、大きな金額の場合は受注を拒否したりしている。ゆえにあまり困っていない。
No.34	建設・建築業	下請中小業者を守る法律の改正は大変いいことだと考える。
No.35	建設・建築業	名称変更をしたところで現状は変わるわけではない。「下請け」という立ち位置は同じである。
No.36	建設・建築業	発注者・受注者の役割で同等の関係を築く法律がほしい。
No.37	建設・建築業	親会社が大手住宅メーカーなので今までの経過からは、いつも一方的な指示に従うしかない。しかし、少しのことなら現場管理者との話し合いで決めることはできる。
No.38	建設・建築業	下請代金の支払い以前の問題がある。社員優先の仕事手配で下請事業者には仕事量が極端に減ってほとんど仕事のない状態だ。
No.39	建設・建築業	能力に見合った適正な単価にする必要がある。
No.40	建設・建築業	取引先も小さいので、元請け下請けがお互いに協力し合っている場合が多い。
No.41	建設・建築業	親事業者も苦労しているようで下請事業者としてなかなか値上げが言い出せないのが現状である。先方から難しいと言われてしまえば従うしかないと思う。
No.42	建設・建築業	法律で協議を適切に行うことを義務付けることを望む。国からの支援金の拡充を大幅にお願いしたい。
No.43	建設・建築業	難解。
No.44	建設・建築業	以前は問題があったが、今は改善した。

(なお、林業を営む下請事業者からは「業種ごとに下請けの最低金額を設定してはどうだろうか」との意見が寄せられている)

〔補足資料〕 最賃引き上げに対する直接支援の必要性

連合は今年の春闘で中小企業に6%の賃上げ要求をしている。また、政府は2020年代に最賃を全国平均で1,500円に引き上げることを政策目標に掲げている。しかし、「下請事業者の価格転嫁・価格(単価)交渉 緊急アンケート」の結果をみる限り、下請事業者にとっては極めて困難であると言わざるを得ない。ここでは、最賃引き上げに対する事業主負担の試算と直接支援の必要性を指摘しておきたい。

下記の資料は、岩手県の「物価高騰対策賃上げ支援金」(1時間当たり60円以上の賃上げを行った中小企業等を対象に、従業員1人当たり6万円、最大50人分。1事業所当たり最大300万円を支給)を適用した場合、最賃引き上げの事業主負担(年額)がどう変わるか、を試算したものである。

〔2024年度の岩手県の最賃(952円)を60円引き上げて1,012円にした場合〕

従業員1人当たりの給与と労働保険料、社会保険料の負担増額は122,703円となる。支援金(6万円)を活用することで、負担増額は62,703円に減る。従業員5人当たりの給与と労働保険料、社会保険料の負担増額は613,515円となる。支援金(30万円)を活用することで、負担増額は313,515円に減る。

岩手県の賃上げ支援金は、負担増額の約半分をカバーすることが分かる。同様の支援策を国が率先して行うべきであり、各都道府県も実施すべきである。

〔時給1,500円の場合〕

従業員1人当たりの給与と労働保険料、社会保険料の負担増額は1,006,247円となる。支援金(6万円)を活用しても、負担増額は946,247円となる。従業員5人当たりの給与と労働保険料、社会保険料の負担増額は5,031,235円となる。支援金(30万円)を活用しても、負担増額は4,731,235円となる。

この負担増額に対する国の直接支援を「賃上げ後」ではなく「賃上げ前」に行い、賃上げの効果が経済に波及するまで継続すべきである。

試算

最賃アップで 事業主負担(年額)はどう変わるか/岩手県の賃上げ支援金を適用した場合

◆岩手県(従業員1人当たり)				■従業員1人当たり						
※従業員は40歳以下(社会保険料は介護保険分はゼロ、岩手県の料率で計算)、雇用保険料率(1000分の9)、労災保険料率(1000分の3)は小売業を適用、賃与なしで試算				※単位:円						
項目	2024年度最賃(952円)での年間負担額(A)	時給を60円引き上げて1,012円にした場合		果「物価高騰対策賃上げ支援金」制度活用による1人当たり補助額(C)	時給を60円引き上げた場合の負担増と果の補助との差額(D-C)	時給1,500円の場合		果「物価高騰対策賃上げ支援金」制度活用による1人当たり補助額(C)	時給を60円引き上げた場合の負担増と果の補助との差額(E-C)	
		年間負担額(B)	最賃(952円)との増差(B-A)			年間金額(C)	2024年度最賃との増差(C-B)			
給与① (時給×1800h)	1,713,600	1,821,600	108,000	60,000	62,703	2,700,000	878,400	60,000	946,247	
労働保険料② (雇用保険、労災保険)	20,563	21,859	1,296			32,400	10,541			
社会保険料③ (健康保険、厚生年金保険)	237,963	251,370	13,407			368,676	117,306			
労働保険料と社会保険料負担合計(②+③)④	258,526	273,229	14,703			401,076	127,847			
給与と労働保険料、社会保険料の合計(①+④)	1,972,126	2,094,829	122,703	48.9%	事業主持ち出し分	3,101,076	1,006,247	6.0%	事業主持ち出し分	
※小数点以下切り捨て										
■従業員が5人なら…				■従業員が5人なら…						
給与⑤	8,568,000	9,108,000	540,000	300,000	313,515	13,500,000	4,392,000	300,000	4,731,235	
労働保険料と社会保険料の負担合計⑥	1,292,630	1,366,145	73,515			2,005,380	639,235			
給与と労働保険料、社会保険料の合計(⑤+⑥)	9,860,630	10,474,145	613,515			15,505,380	5,031,235			
※小数点以下切り捨て										