

2016年3月3日（木）  
《問い合わせ先》  
総合労働局  
総合労働局長 須田 孝  
直通電話 03 (5295) 0517  
代表電話 03 (5295) 0550

報道関係者各位

～全国4,504社「中小企業における取引関係に関する調査」の概要（中間報告）～  
**依然として中小企業経営に悪影響を及ぼす不公正な取引**  
～サプライチェーン全体で生み出した付加価値の適正な分配の実現が  
中小企業の活性化と中小企業労働者の底上げにつながる～

日本労働組合総連合会（連合）と、公益財団法人連合総合生活開発研究所（連合総研）は、2015年10月に全国の従業員数300名以下または資本金3億円未満の中小企業20,000社に対して『中小企業における取引関係に関する調査』を実施し、1月末時点で4,504社から回答を得ました。ここに中間報告としてその概要をお知らせします。

**【概要】**

- ◆2014年4月の消費税増税における価格転嫁拒否の有無については、94.7%の企業で「転嫁を拒否されたことはなかった」と答え、行政や連合、経営者団体の取り組みが一定の抑止力となったことが伺える。
- ◆取引関係に関する法令、制度など行政施策の認知状況については、下請代金支払遅延等防止法（下請法）で55.1%にとどまり、それ以外の法令や施策の認知度が低い状況にある。このことは、不公正な取引の連鎖につながるなどの危惧を持つものである。
- ◆取引において直面する問題では、「仕入れ単価上昇によるコストアップ」をほぼ5割（49.7%）の企業があげているほか、「単価の下落や引き下げ要請」（37.5%）、「取引先からの受注減少や取引打ち切り」（35.9%）が上位を占めている。また、仕入れ単価上昇によるコストアップに関しては、影響があった企業のうち「価格に転嫁してきた」とする回答は2割弱にとどまっている。
- ◆単価・価格に引き下げ要請については53.2%が「あった」とし、そのうち「コスト的に困難のため断った」は14.6%にとどまっている。また、引き下げのために実施した施策は「作業工程を工夫・改善した」（58.2%）、「協力会社に価格引き下げを要請した」（28.1%）、「賃上げの見送りや一時金を見直した」（26.1%）、「物流コストを引き下げた」（18.4%）と続いており、自社で吸収しきれない分については、さらなる下請けに転嫁したり、従業員の賃金等労働条件の引き下げで対応していることが伺える。

連合は2016春季生活闘争方針で、サプライチェーン全体で生み出した付加価値の適正な分配の実現を掲げ、公正取引の実現を通じ中小企業の収益性と生産性の向上をはかることを訴えてきた。本調査の結果を踏まえ、経営者団体との連携や行政への要請などを通じ、公正な取引関係をベースとした商慣行の構築と中小企業で働く者の賃金等の労働条件等の「底上げ」「格差是正」の実現に向け、全力で取り組んでいく。



## 2015年10月中小企業における取引関係に関するアンケート調査結果（中間報告）

中小企業における取引関係に関する調査について	
■調査方法	: アンケート郵送による紙面調査（総設問数：45問）
■実施期間	: 2015年10月
■郵送枚数	: 20,000社
■有効回答数	: 4,504社（2016年1月時点段階）
■対象地域	: 全国
■対象者	: 従業員数300名以下または資本金3億円未満の企業経営者
■回答者属性	: 下表の業種
※対象企業は、労働組合の有無に関係なく帝国データバンクの情報より業種ごとにランダムに選定	
注1：この中間報告では、記入された従業員人数等に関わらずすべての調査票を集計しています。	
注2：2015年調査における設問の「3年前」は、前回2012年調査では「5年前」に読み替えて下さい。	

### 回答数の内訳[業種・従業員数(正社員+正社員以外の社員)]

	1食品製造	2繊維・衣服	3石油・化学・ゴム	4電気機械	5輸送用機械	6運輸業	7情報・ソフトウェア	8卸売・小売業	9その他サービス業	10その他	業種記入なし	合計
1～9人	28	56	35	39	36	28	38	51	18	61	6	396
10～29人	98	184	98	135	135	90	113	105	36	124	8	1,126
30～49人	119	159	117	119	121	102	120	86	14	75	3	1,035
50～99人	131	98	70	114	107	112	105	92	16	78	5	928
100～299人	144	63	39	96	92	103	73	89	23	75	2	799
300人～	26	2	2	8	7	22	11	14	5	6	0	103
無記入または0	10	8	4	1	7	5	7	3	1	1	70	117
計	556	570	365	512	505	462	467	440	113	420	94	4,504

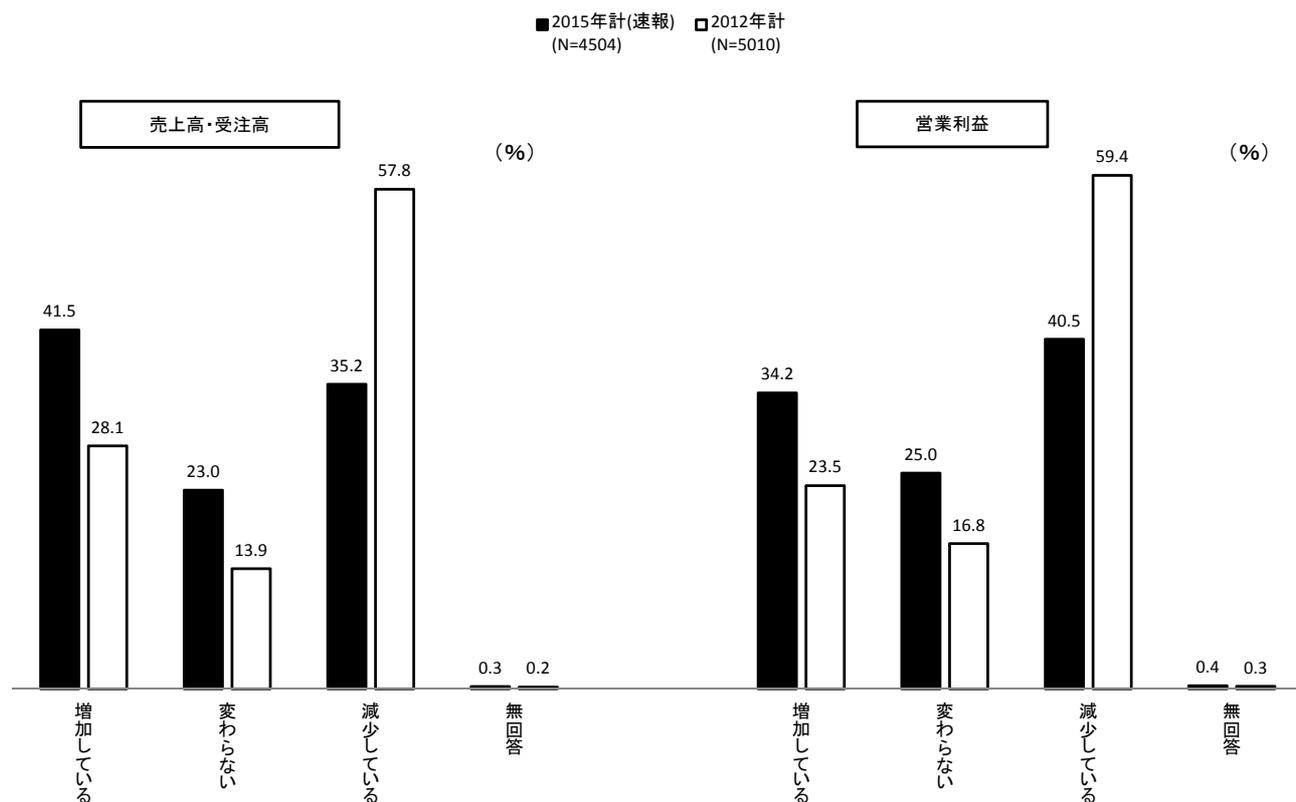
### 調査結果の概要

- ◆日本労働組合総連合会(連合)と公益財団法人連合総合生活開発研究所(連合総研)は、2015年10月に全国の従業員数300名以下、または資本金3億円未満の中小企業20,000社に対して「中小企業における取引関係に関する調査」を実施し、2016年1月末時点で4,504社(有効回答)から回答を得た。2月末時点で回答の締め切りを行い、さらなる分析を進め、2016年5月をめどに最終報告を行うこととする。
- ◆前回調査(2012年6月)に比べ、総じて企業業績は回復傾向がみられ、取引関係も改善されつつある結果となっている。また、経営課題として「人手不足」に係る回答が増えている。一方で、仕入れ単価上昇によるコストアップに悩む姿も垣間見られる。なお、前回調査との対比にあたっては、経済情勢や雇用情勢、為替相場(2012年6月月平均約79円、2015年10月同約120円)など、わが国を取り巻く環境が大きく変化していることに留意する必要がある。
- ◆2014年4月の消費税増税における価格転嫁拒否の有無については、94.7%の企業で「転嫁を拒否されたことはなかった」と答え、行政や連合、経営者団体の取り組みが一定の抑止力となったことが伺える。
- ◆取引関係に関する法令、制度など行政施策の認知状況については、下請代金支払遅延等防止法(下請法)で55.1%にとどまり、それ以外の法令や施策の認知度が低い状況にある。このことは、不公正な取引の連鎖につながるなどの危惧を持つものである。
- ◆取引において直面する問題では、「仕入れ単価上昇によるコストアップ」をほぼ5割(49.7%)の企業があげているほか、「単価の下落や引き下げ要請」(37.5%)、「取引先からの受注減少や取引打ち切り」(35.9%)が上位を占めている。また、仕入れ単価上昇によるコストアップに関しては、影響があった企業のうち、「価格に転嫁してきた」とする回答は2割弱にとどまっている。
- ◆単価・価格に引き下げ要請については53.2%が「あった」とし、そのうち「コスト的に困難のため断った」は14.6%にとどまっている。また、引き下げのために実施した施策は「作業工程を工夫・改善した」(58.2%)、「協力会社に価格引き下げを要請した」(28.1%)、「賃上げの見送りや一時金を見直した」(26.1%)、「物流コストを引き下げた」(18.4%)と続いており、自社で吸収しきれない分について、さらなる下請けに転嫁したり、従業員の賃金等労働条件の引き下げで対応していることが伺える。
- ◆わが国産業の持続可能性を高めるためには、サプライチェーンを構成する中小企業の収益性と生産性の向上が不可欠である。人手不足がより一層進む中で、中小企業の実産性の向上をはかり、付加価値創造の源泉である人材の確保・育成をはかる必要がある。そのために、法令に違反する不公正な取引を撲滅し、サプライチェーン全体で生み出した付加価値の適正な分配を実現させる必要がある。また、取引関係法令等の認知・理解を社会全体で深めるとともに、行政等の取り締まりを強化し、公正な取引関係をベースとした商慣行の構築をはかり、中小企業で働く者の賃金等の労働条件等の「底上げ」「格差是正」につなげていくことが必要である。

# 1. 3年前と比べた経営状況

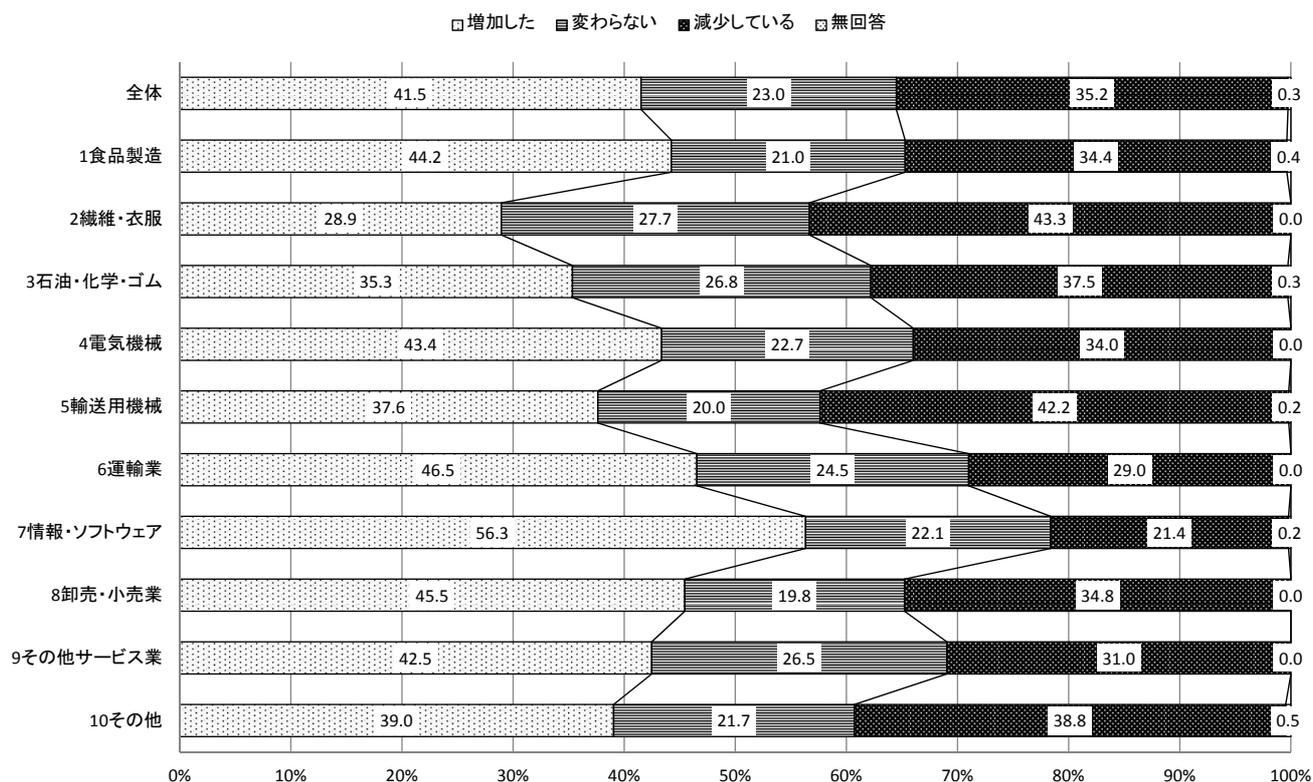
## (1) ①3年前と比べた売上高と経常利益

◆前回2012年調査に比べ、売上高・受注高は一定の回復傾向が伺えるが、営業利益は「減少している」が「増加している」より多い。



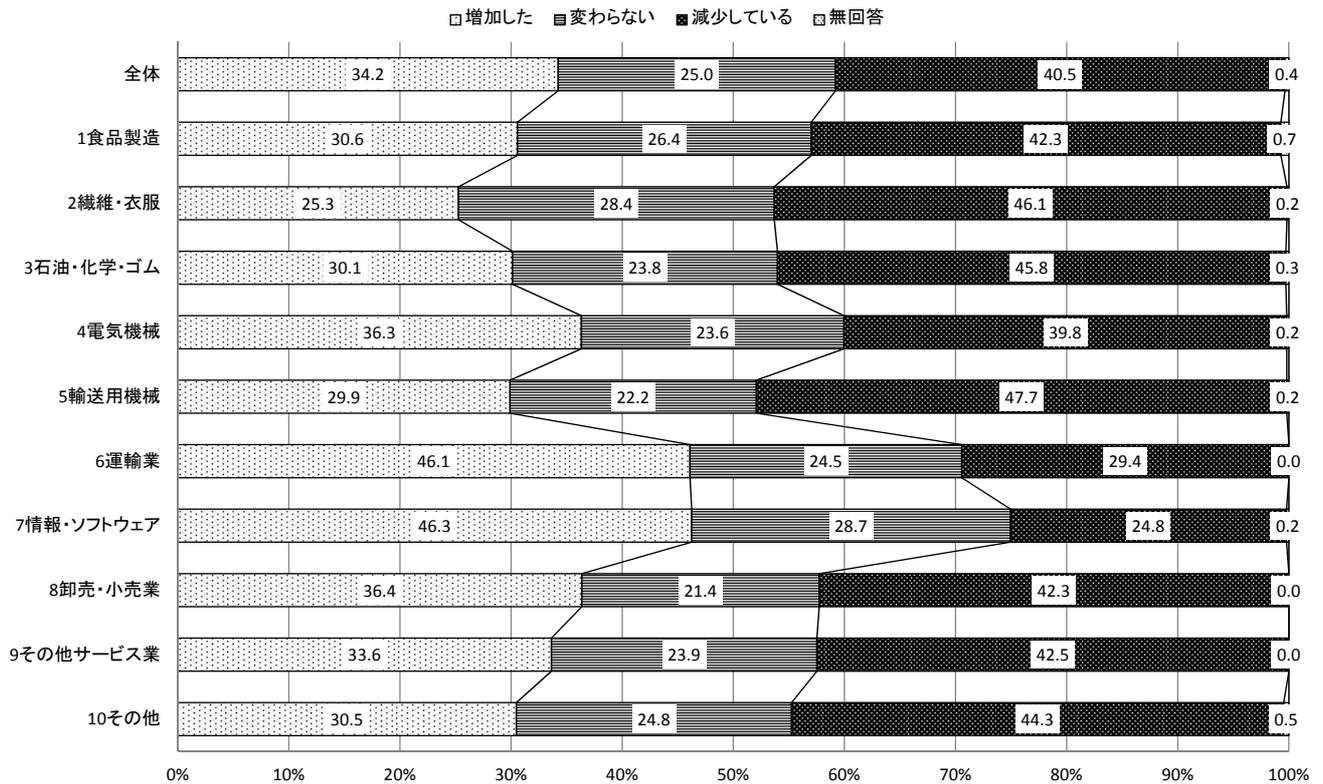
## (1) ②業種別の売上高と受注高

### [3年前と比べた経営状況—業種別売上高・受注高]



(1) ③業種別の営業利益

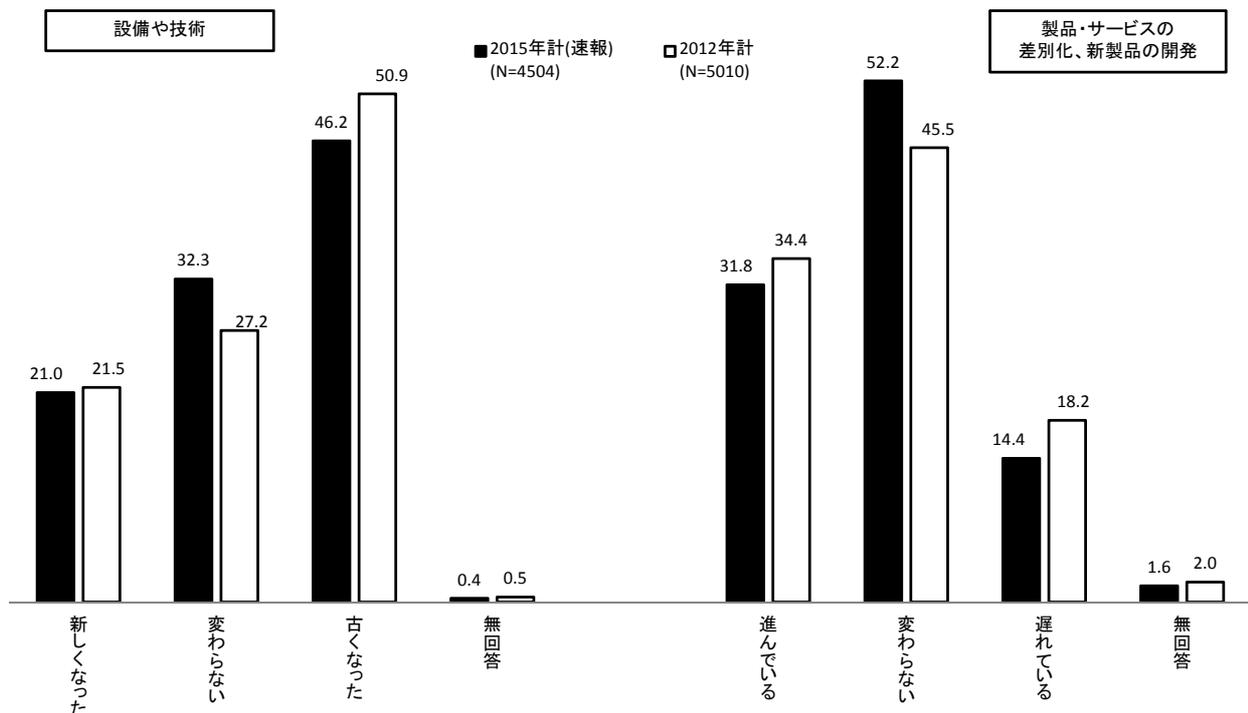
[3年前と比べた経営状況－業種別営業利益]



(2) ①3年前と比べた設備や技術、製品・サービスの差別化・新製品の開発

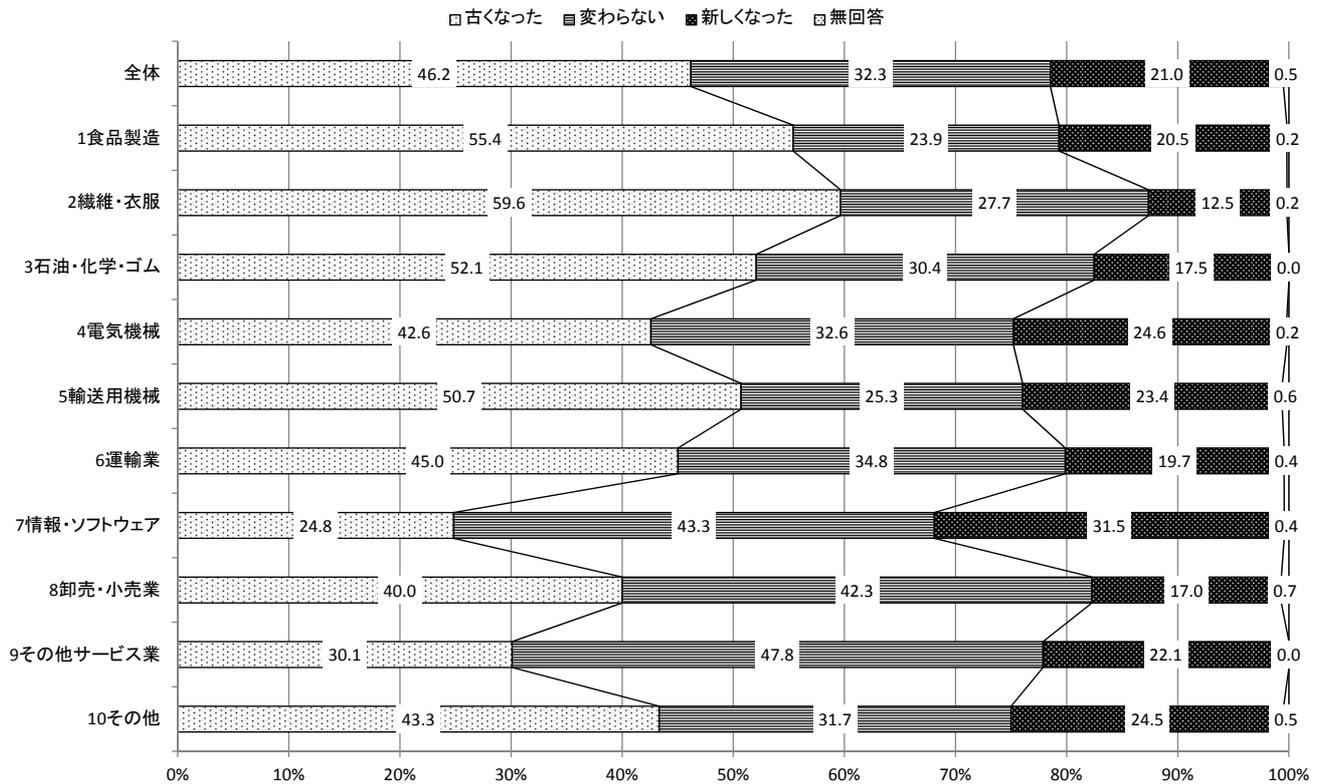
◆設備・技術が「古くなった」「変わらない」が7割を占め、設備投資が滞っている状況が垣間見られる。

[3年前と比べた経営状況－設備や技術、製品・サービスの差別化・開発]



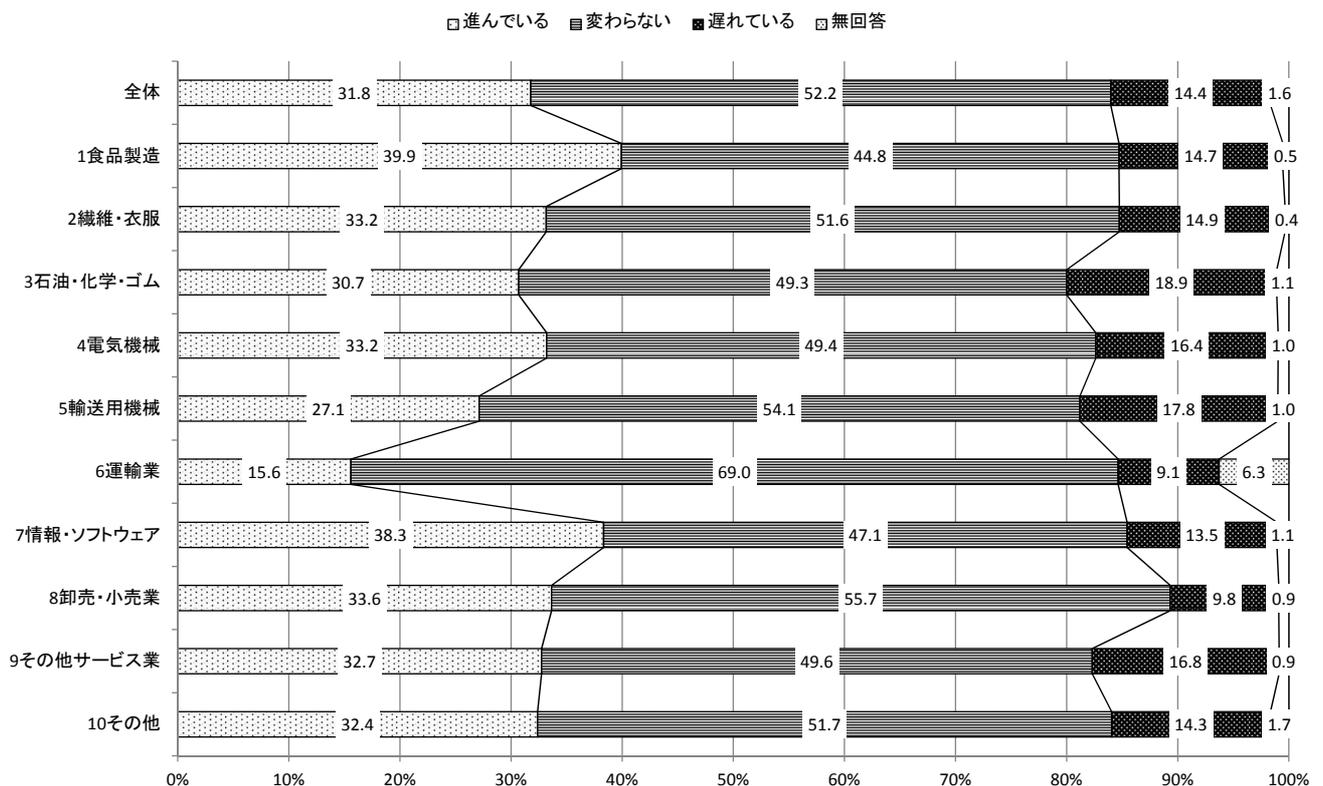
## (2) ②業種別の3年前と比べた設備や技術

[3年前と比べた経営状況－業種別設備や技術]



## (2) ③業種別の3年前と比べた製品・サービスの差別化・新製品の開発

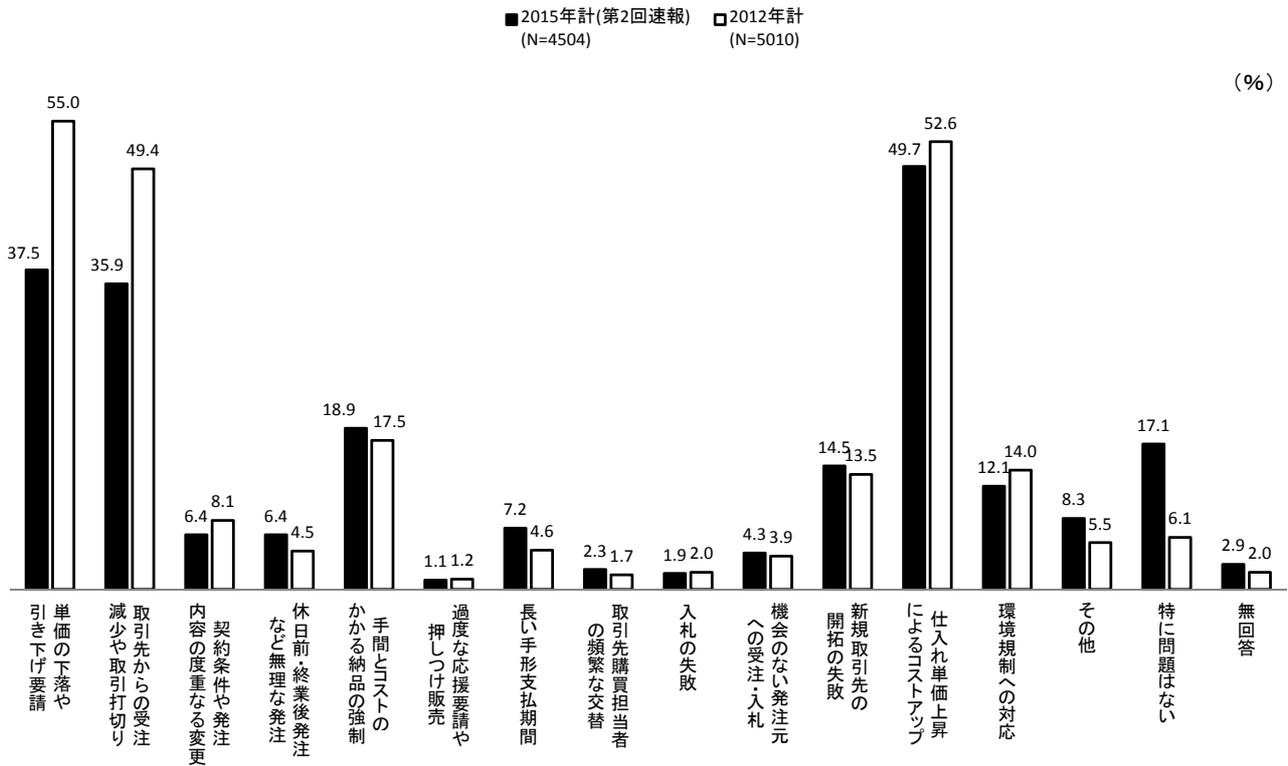
[3年前と比べた経営状況－業種別新製品・サービスの差別化、新製品の開発]



## 2. 取引において直面している問題

◆取引関係は若干の改善傾向が見られるが、「仕入れ単価上昇によるコストアップ」「単価の下落や引き下げ要請」「取引先からの受注減少や取引打ち切り」をあげる回答は依然として多い。

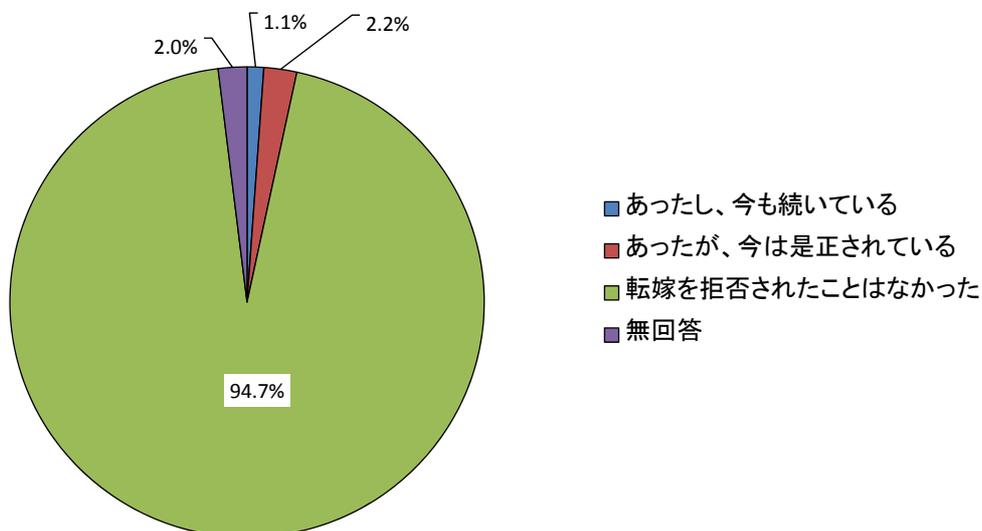
[取引において直面している問題(3つまで選択)]



## 3. 2014年4月の消費税増税における価格転嫁拒否の有無

◆「転嫁を拒否されたことはなかった」が94.7%を占め、連合や経営者団体、行政の価格転嫁の取り組みが一定の成果をもたらしたと考えるが、別の形で値引き要請など、事実上の転嫁拒否などがいないか注視が必要。

[消費税増税の価格転嫁拒否の有無]

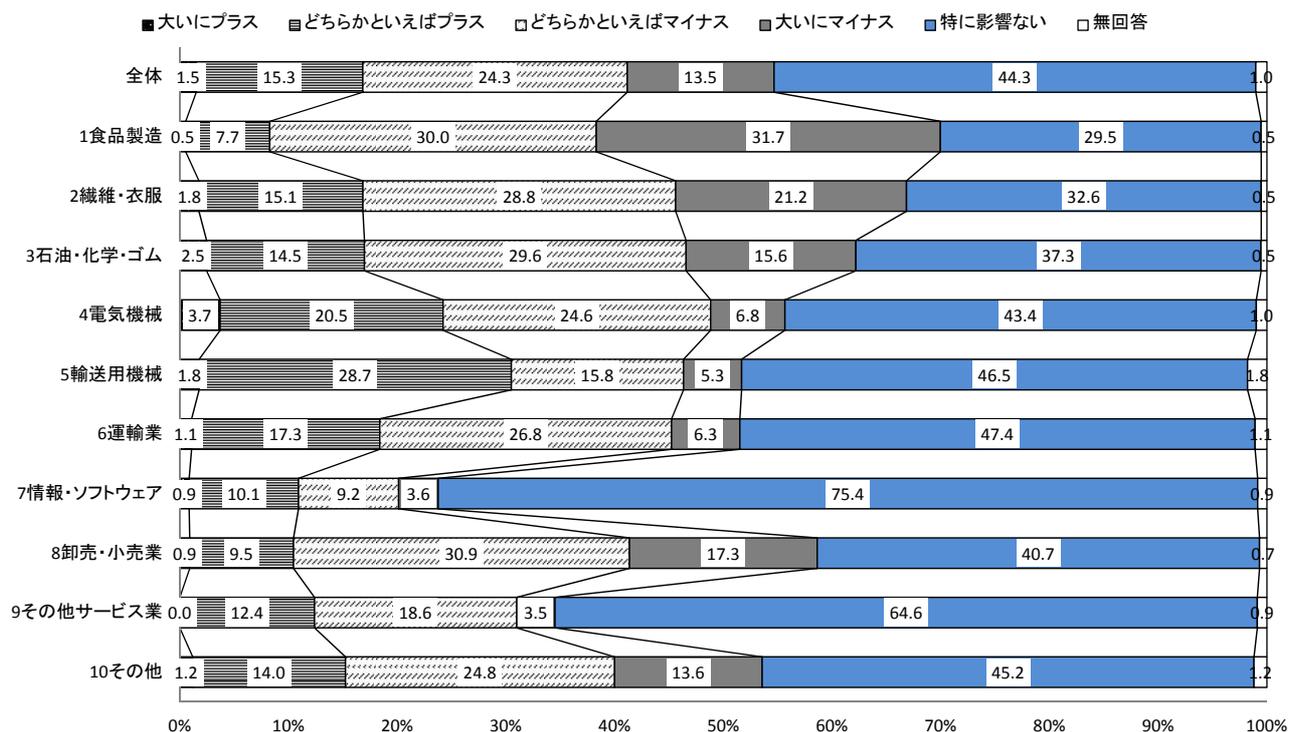


## 4. 円安の取引関係への影響

### (1) 円安の取引関係への影響

◆業種によるばらつきはあるものの、マイナス影響と捉える回答がプラスと答える回答を超えている。

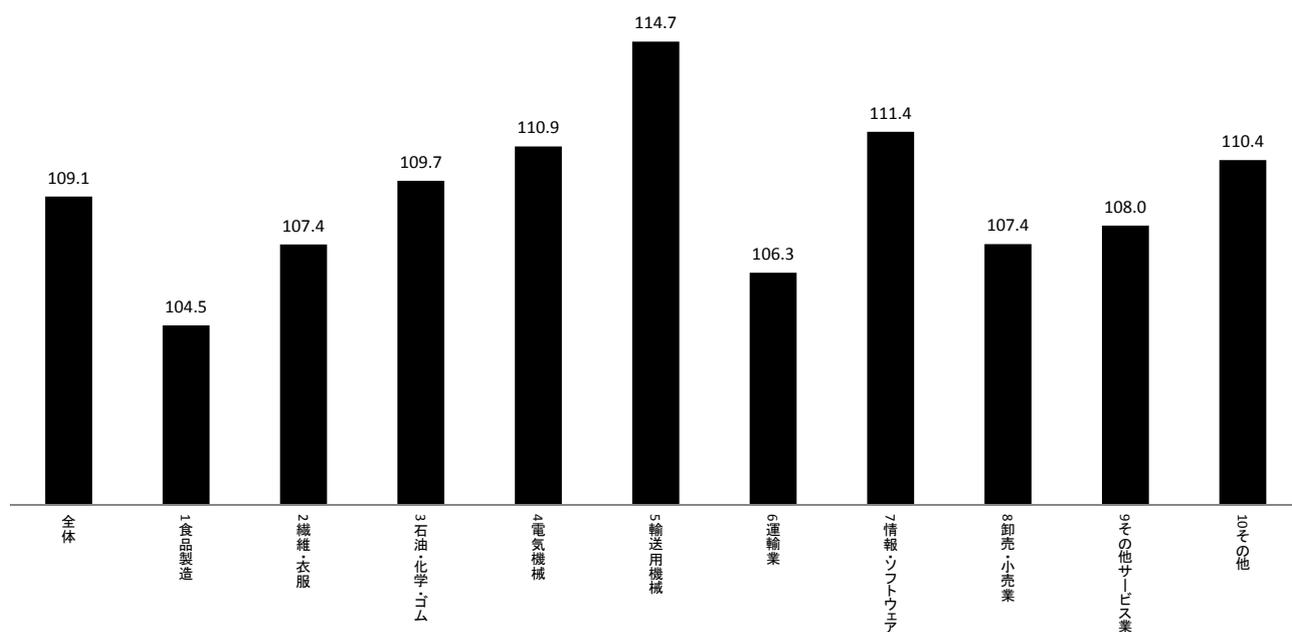
[近年の円安の取引関係への影響]



### (2) 望ましいドル・円の為替レート

[望ましいドル・円の為替レート]

■ 1米ドル(円)

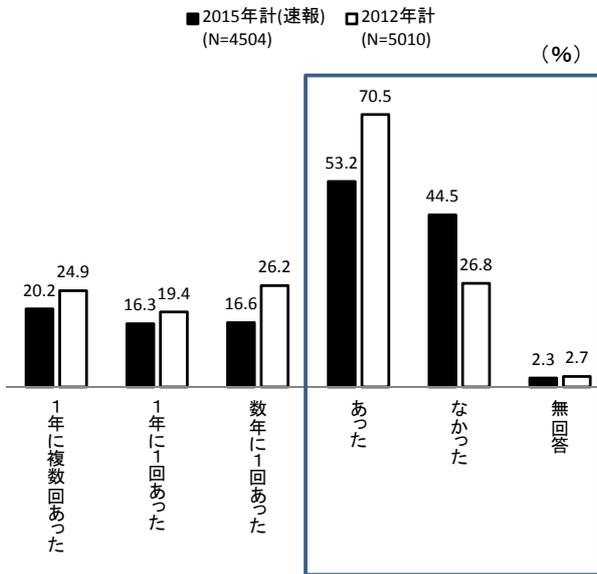


## 5. 主要生産品、サービス単価への引き下げ要請の実態

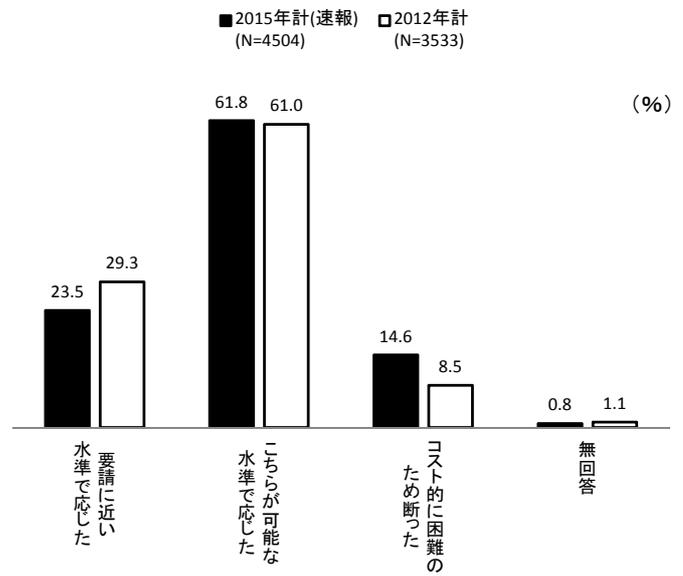
### (1) 単価・価格の取引先からの引き下げ要請の有無と対応

◆過去3年間で引き下げ要請があったとする回答は、過半数を占める。また、引き下げ要請に対しては、9割近くの企業が応じている。

[取引先からの価格や単価の引き下げ要請の有無(過去3年間)]



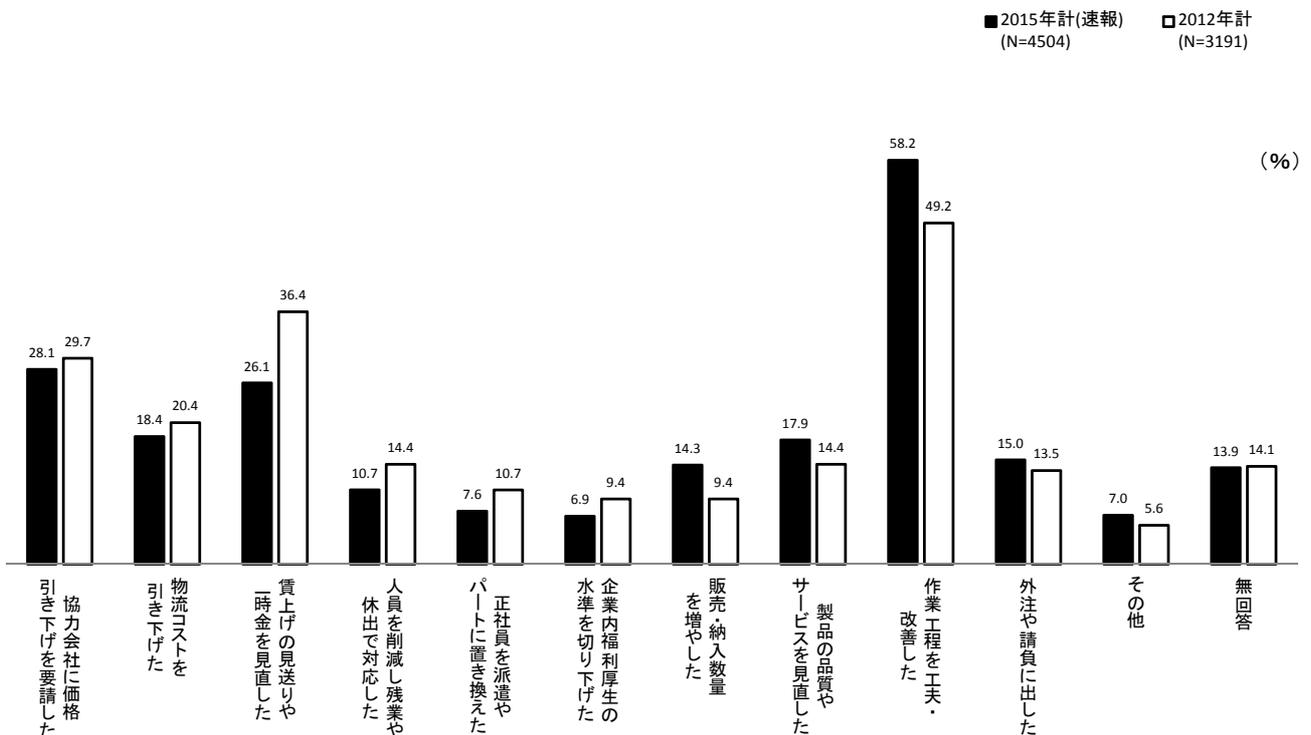
[引き下げ要請への対応]



### (2) 引き下げのために実施した施策(複数選択)

◆6割近くの企業が「作業工程を工夫・改善した」としたが、「協力会社に価格引き下げを要請した」「物流コストを引き下げた」など外部へのコスト転嫁や、内部においては人件費関係の引き下げを行った回答が一定数にのぼっている。

[引き下げのために実施した施策(複数選択)]

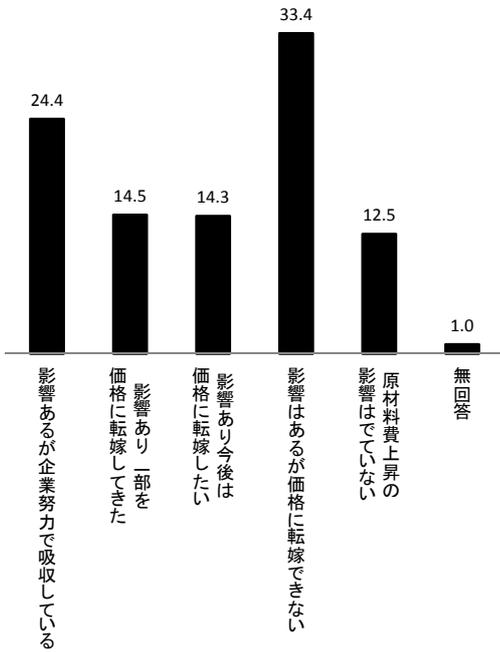


## 6. ここ数年の原材料費や電気料金上昇による仕入れ価格高騰の影響

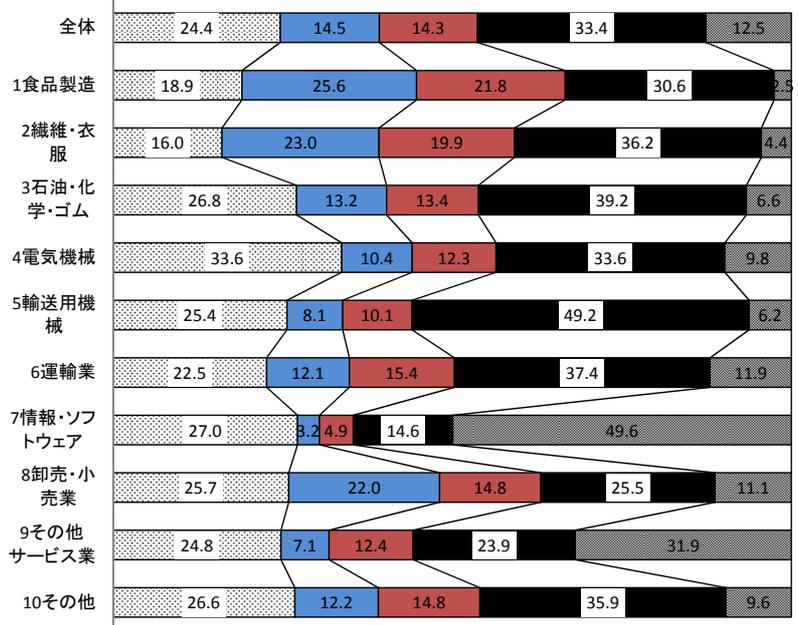
◆「価格に転嫁できない」が33.4%、「企業努力で吸収」が24.4%となっている。

[ここ数年の原材料費や電気料金上昇による仕入れ価格高騰の影響]

■ 2015年計(速報)  
(N=4504)



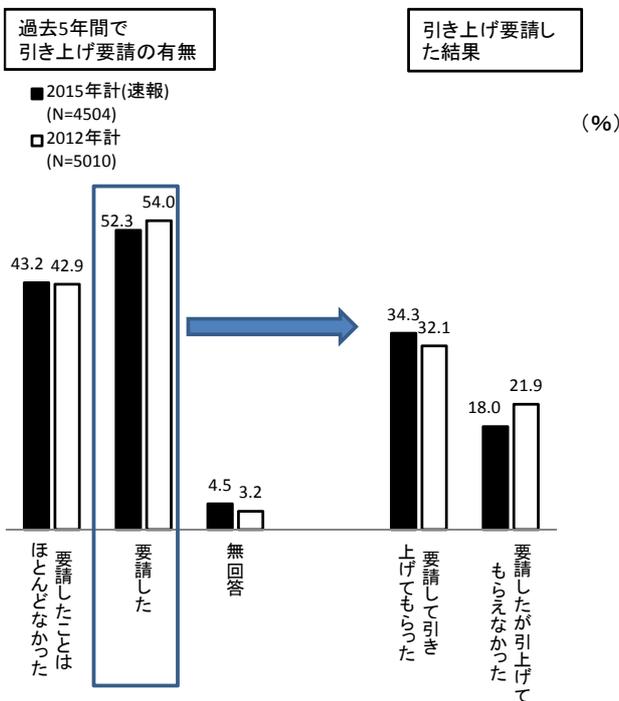
- 影響はあるが、上昇したコストは企業努力により吸収している
- 影響があり、企業努力で吸収できず、コストの一部を製品、サービスの価格・単価に転嫁してきた
- 影響があり、企業努力はすでに限界にきており、今後は価格・単価に転嫁していきたい
- 影響はあるが、取引先の意向もあり、価格・単価に転嫁するのは困難だ
- 特に影響は出ていない



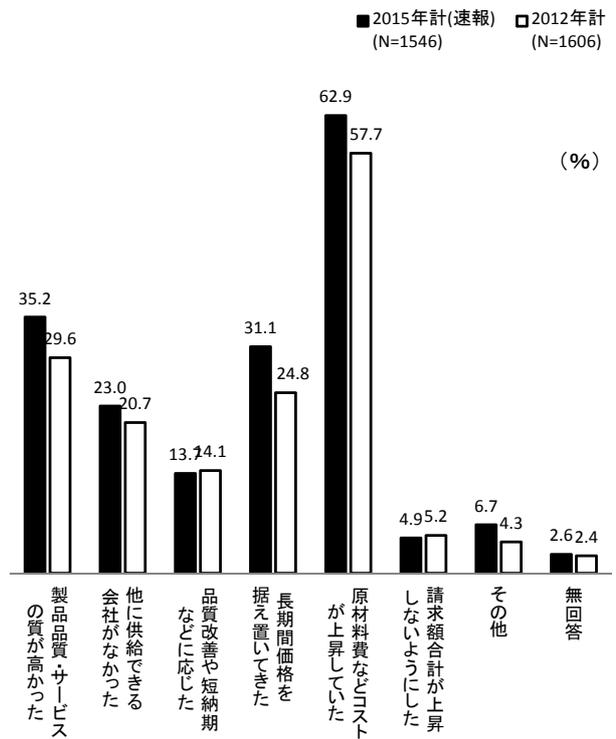
## 7. 最大の取引先への価格・単価の引き上げ要請

◆約半数が要請したものの、引き上げの実現は3割程度にとどまる。

[過去3年で最大の取引先に対し  
引き上げ要請をしたか]



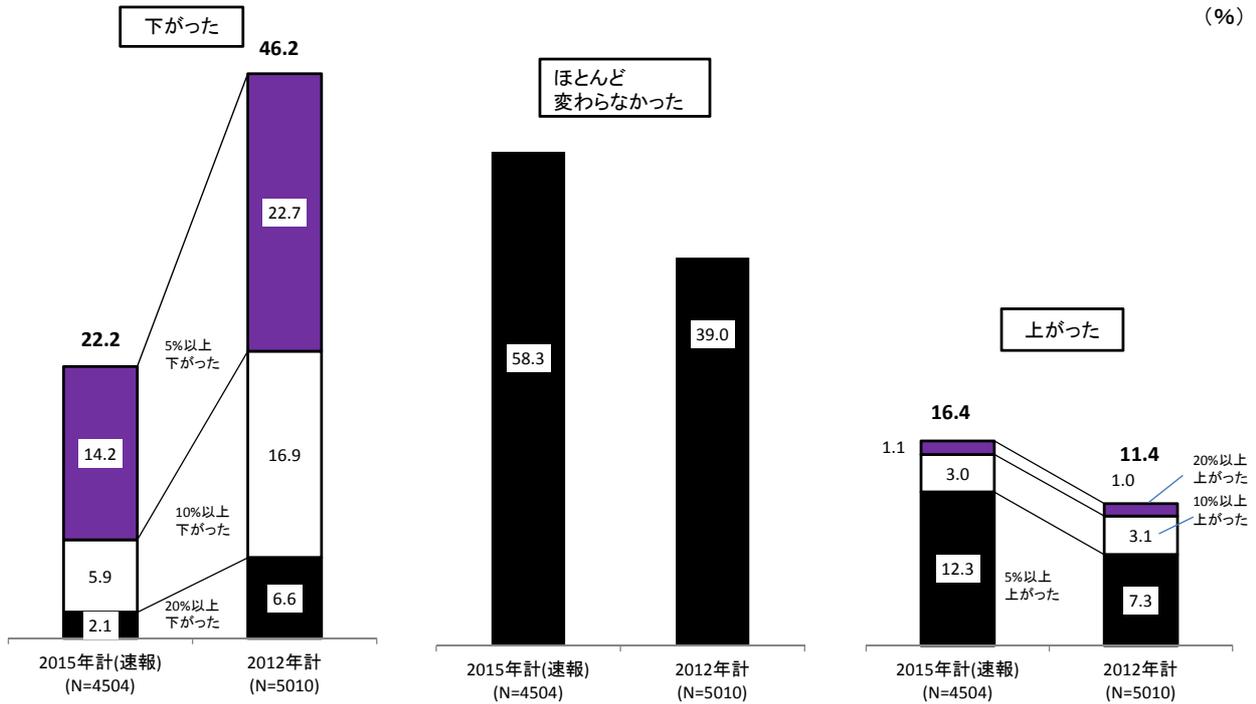
[引き上げ要請が受け入れられた理由]



## 8. 3年前と比べた主要生産品、サービス単価

◆「下がった」が22.2%に減少し、「上がった」は16.4%と若干増。58.3%が「ほとんど変わらなかった」と回答。

[3年前と比べた主要生産品・サービス単価]



## 9. 休日前発注・休日後納入、終業後発注・翌朝納品などの無理な納期の有無と労働時間への影響

◆「無理な納期がある」は6割近く、「休日や残業が発生する」は44.2%にのぼる。

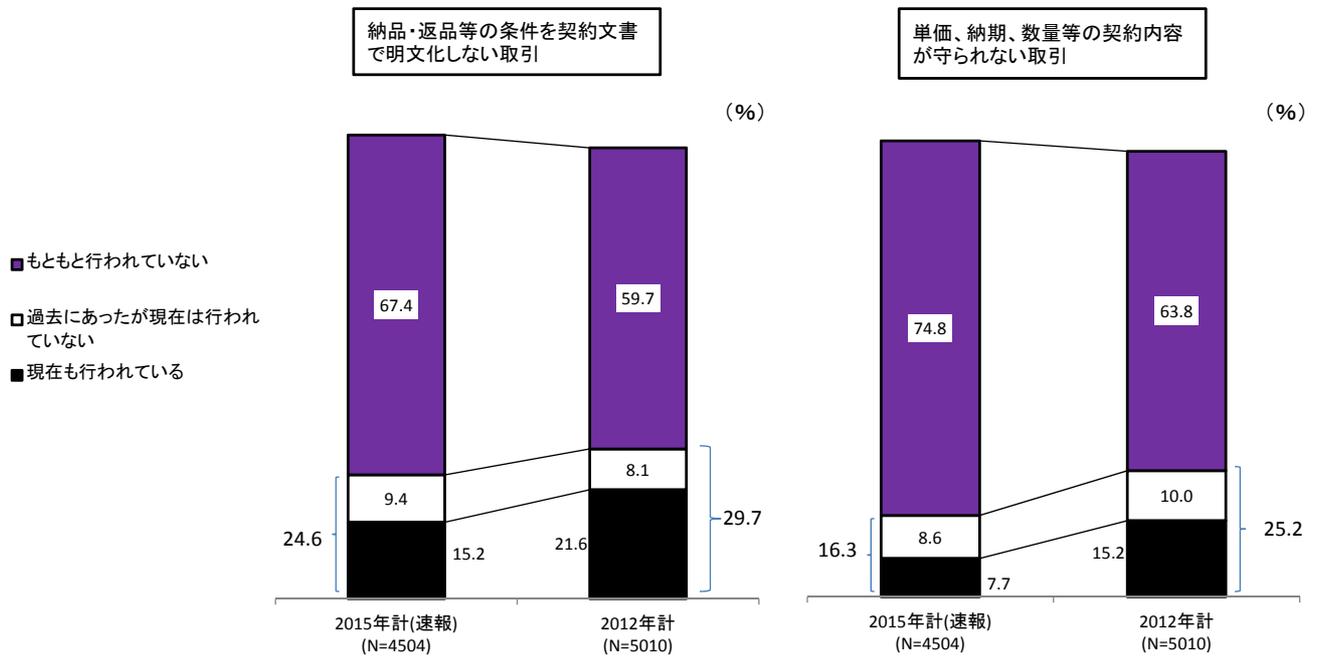
[休日前発注・休日後納入、終業後発注・翌朝納品などの無理な納期の有無と労働時間への影響]

	無理な納期がある						無理な納期はない	無回答
	無理な納期がある	残業するほどではない	休日出勤や残業が発生	休日作業だけでなく	休日作業は多い少ない	時々残業することもある		
2015年計(速報) (N=4504)	56.0	11.7	44.2	8.1	9.1	27.1	41.4	2.6
2012年計 (N=5010)	58.9	11.1	47.8	9.2	9.8	28.8	37.5	3.6

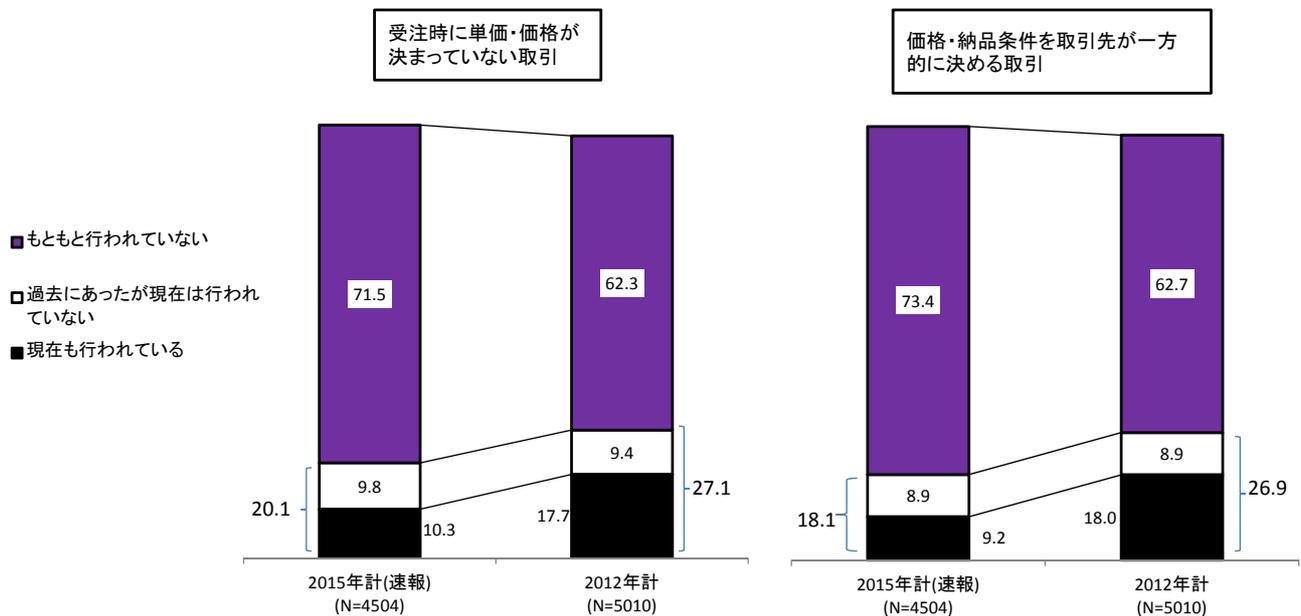
## 10. 取引先との契約における問題状況

◆2割前後の企業で不公正な契約慣行が存在する。

[取引先との契約における問題状況]



[取引先との契約における問題状況]



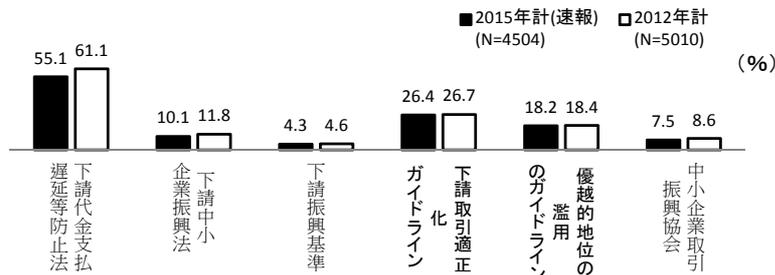
## 11. 取引関係に関する法令、制度など行政施策の認知状況

### (1) 取引関係に関する法令・制度などの認知度、下請法抵触行為の経験と内容

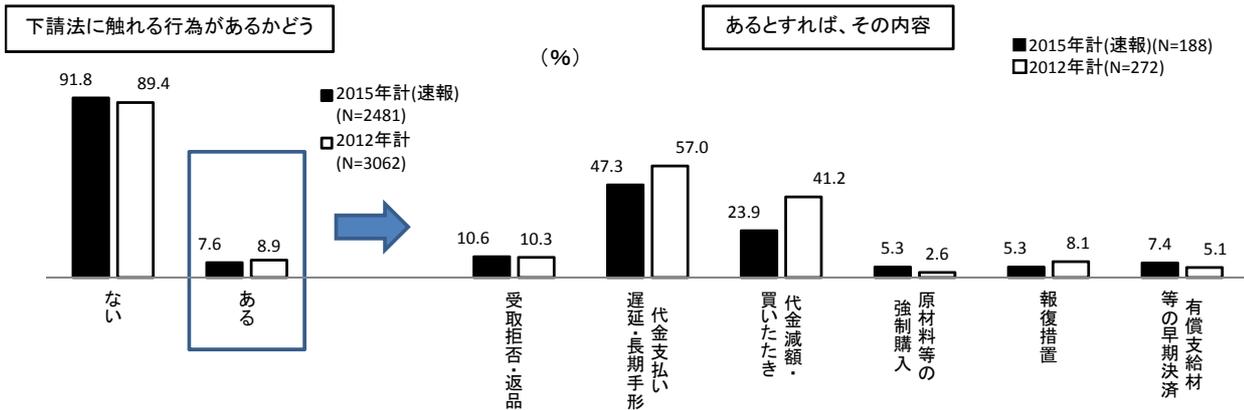
◆下請代金支払遅延等防止法(下請法)の認知度も半分程度にとどまる。それ以外の法令・制度の認知度はきわめて低位にとどまる。

◆下請法に触れる行為は6.7%の企業が経験しており、「代金支払い遅延・長期手形」が代表的な事例。

#### [取引関係に関する法令・制度などの認知度]



#### [過去3年間で下請法に触れる行為の経験と内容]

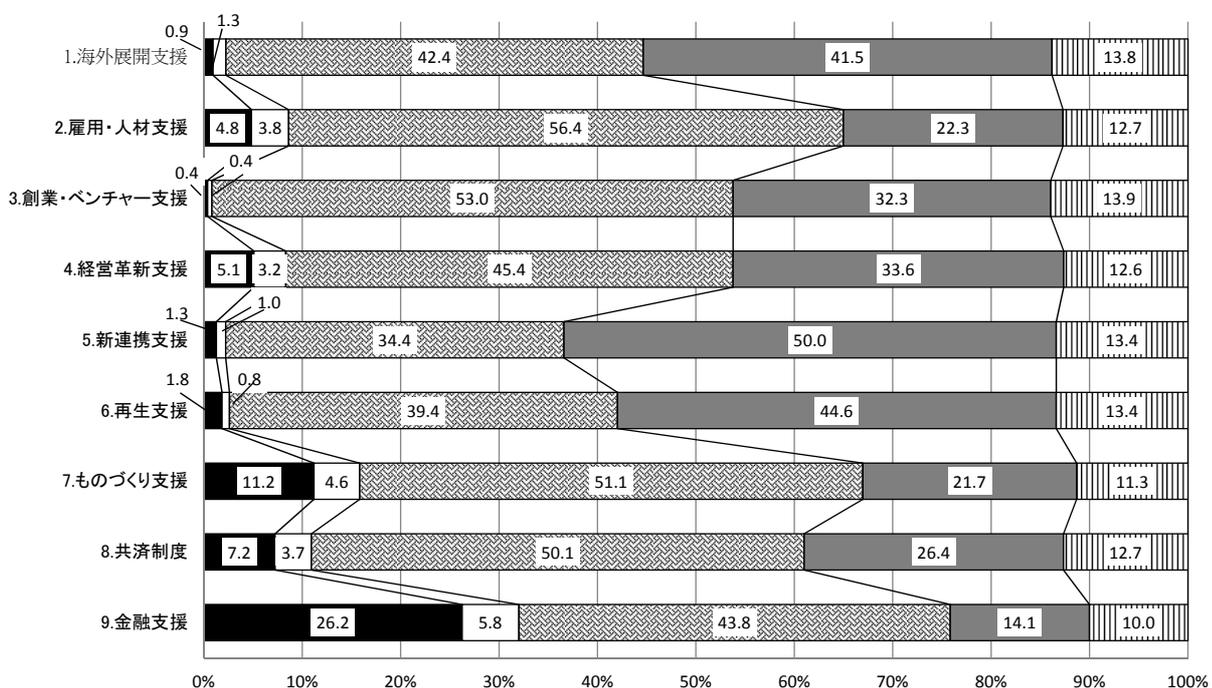


### (2) 過去3年間での中企業庁の公的支援策・制度の利用状況

◆認知度が最も高い施策は「金融支援」で7割を超えるが、その他の認知度は4~6割程度にとどまっており、2012年調査とあまり変化が見られない。

#### [過去3年間の中小企業庁の公的支援策・制度利用の状況]

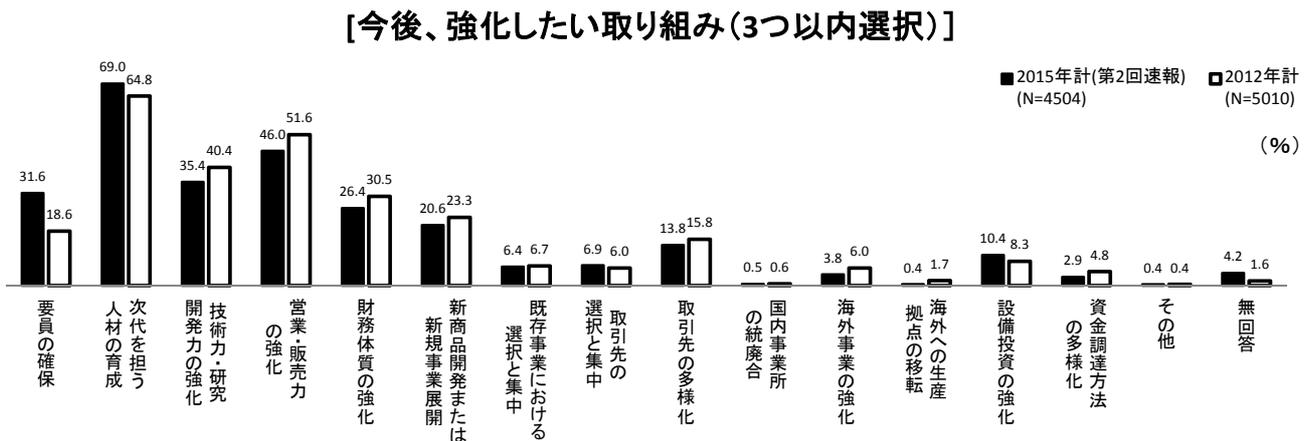
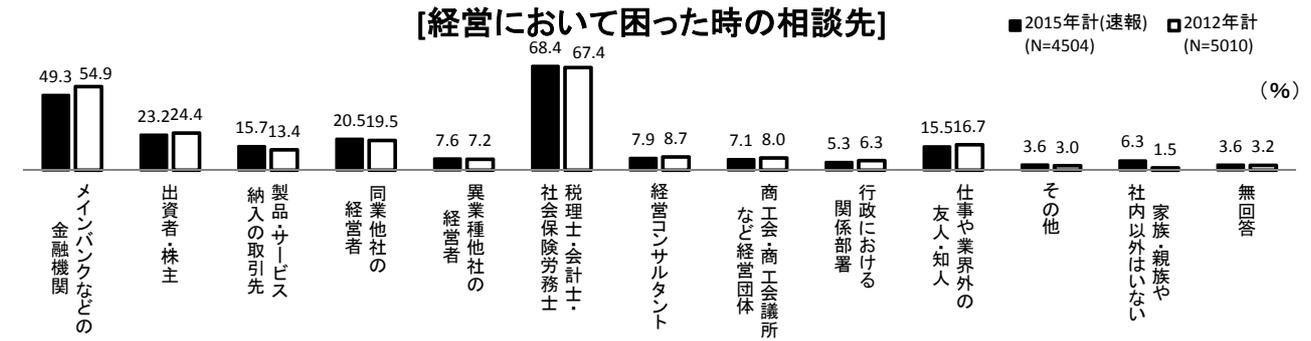
■ 利用したことがあり、期待通りの成果があった  
 □ 利用したことはあるが、期待通りの成果はなかった  
 ▨ 知っていたが、利用したことはない  
 ■ 支援策・制度があることを知らなかった  
 □ 無回答



## 12. 経営において困ったときの相談先と今後、強化したい取り組み

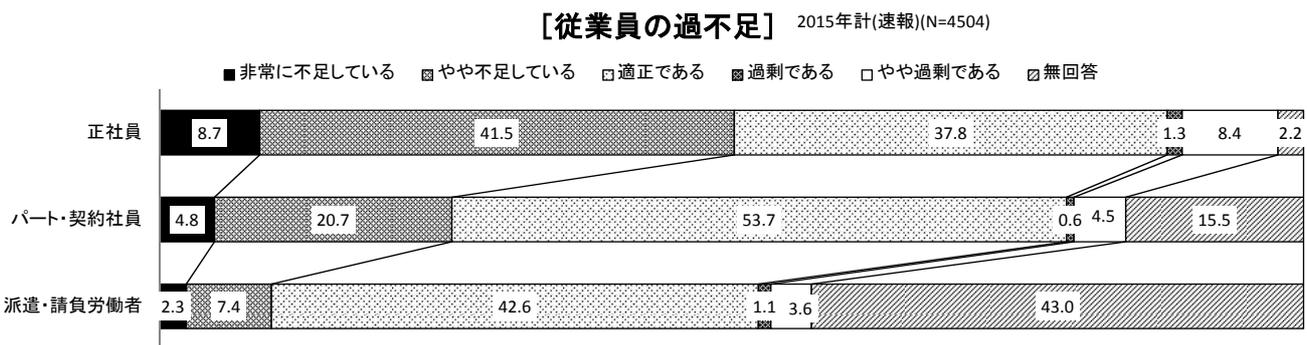
◆「税理士・会計士・社会保険労務士」、「メインバンクなどの金融機関」が相談先トップ2。

◆今後、強化したい取り組みは「次代を担う人材の育成」「要員の確保」など人材にかかる回答が増加している。

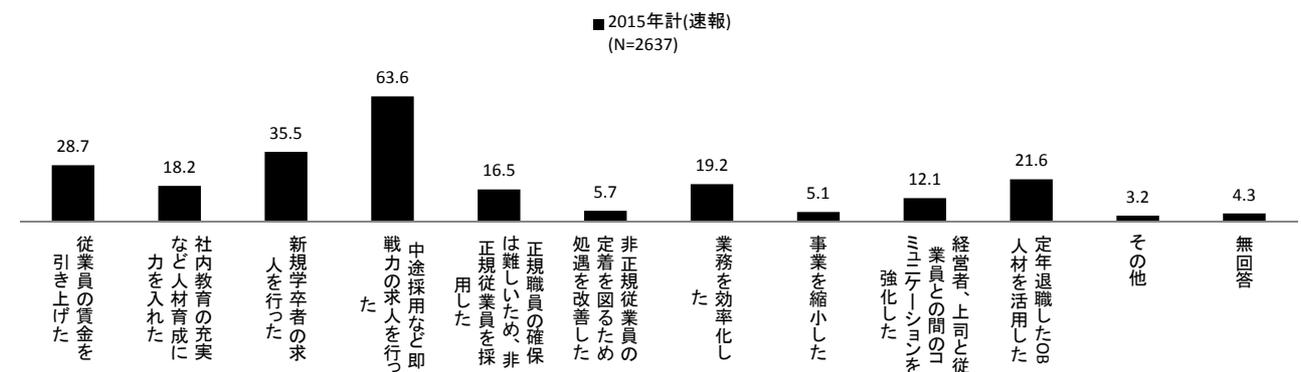


## 13. 人員の状況

◆人員が不足しているとする回答は、正社員で過半数を超えている。また、人員不足への対応として、「中途採用などの即戦力の求人」(63.6%)、「新規学卒者の求人」(35.5%)、「従業員の賃金を引き上げた」(28.7%)が上位を占めている。



## [人員不足への対応方法(3つ以内選択)]

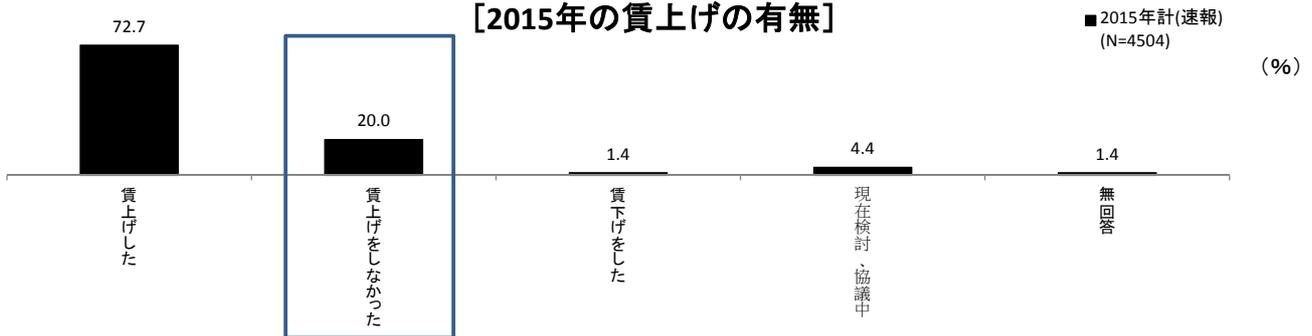


## 14. 2015年の賃上げの有無

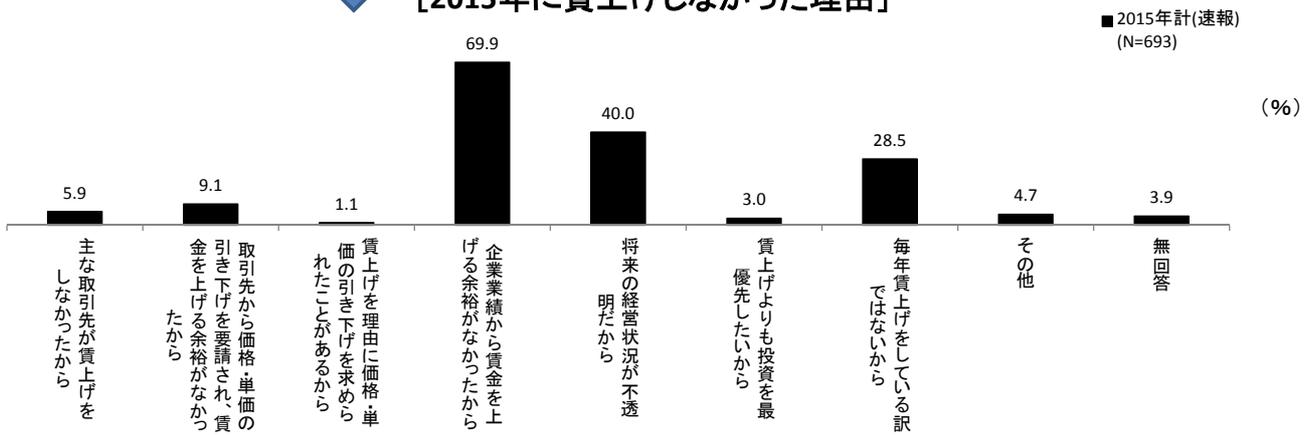
◆2015年に賃上げをした企業は7割を超える(ただし、定昇と賃上げを分けていないため、定昇相当分のみの可能性はある)

◆賃上げをしなかった理由は、「企業業績」「将来が不透明」が多くを占める。

### [2015年の賃上げの有無]



### [2015年に賃上げしなかった理由]



### [2015年の賃上げの有無(業種別)]

