

# 何が公正取引を困難にしているのか

— 経営者調査から得られた示唆

村上 英吾・中澤 秀一・小澤 薫

## はじめに

2023年7月、中央最低賃金審議会は全国加重平均額にして前年比41円の引き上げとなる目安額を答申した<sup>1</sup>。このときに公表された答申「令和5年度地域別最低賃金額改定の目安について」では、「地方、中小企業・小規模事業者に配慮しつつ、生産性向上を図るとともに、官公需における対応や、価格転嫁対策を徹底し、賃上げの原資の確保につなげる取組を継続的に実施する」ことを政府に要望し、さらに「中小企業・小規模事業者の賃上げには労務費の適切な転嫁を通じた取引適正化が不可欠である」という考え方を社会全体で共有することについても言及している。2015年に安倍政権が掲げた加重平均1,000円の目標はようやく達成され、岸田政権は次なる目標「最低賃金1,500円」を示した。この目標を達成するためには、原材料費の上昇分や賃上げ分などを取引価格に上乗せできること、つまり価格転嫁の条件を整えることが必要となってくるだろう。

このような問題意識を踏まえて、本稿では中小・零細企業経営者を対象にしたインターネット調査の結果から公正取引の実態を明らかにし、そこから価格転嫁を困難にしている要因や中小・零細企業経営者が真に必要なとする支援について考えてみたい。

## 1 調査の概要

本稿の分析は、日本大学経済学部の産業経営研究所における研究プロジェクトで筆者らが実施した経営者調査データを用いている。経営者調査では、中小・零細企業の経営者を対象に、コロナ禍前後の企業経営の状況、コスト上昇の価格転嫁の状況、必要な支援策等について回答を求めた。調査実施期間は2023年2月である。

調査対象者の選定は、マイボイスコム株式会社に登録した「マイボイスパネル」を対象に回答依頼メールを送信し、スクリーニング質問により条件に合致した回答者を抽出するという方法をとった。抽出条件は、職業が「会社経営」「会社役員」および「自営業」で、経営する企業の従業員数（正規・非正規を含む）が3人以上300人未満、企業の創業年が2019年以前とした。

回答者5,000人のうち、男性が90.2%、「女性」が9.4%、性別が「その他」または「回答したくない」は0.4%であった。職種は「会社経営」が40.6%、「会社役員」が45.0%、「自営」が14.4%であった。年齢階層別の分布は、「50～59歳」が最も多く38.0%、次いで「60～69歳」が29.4%、「40～49歳」が20.3%、「70歳以上」が6.5%、「30～39歳」が4.9%で、「20～29歳」は0.9%であった。これを東京商工リサーチの「全国社長の年齢調査」（『中小企業白書』2020年版、p.I-132）と比較すると、本調査は50歳代が+14.7%ポイント

ト、50歳未満が+7.8%ポイント、「70歳以上」が-21.6%ポイントであり、比較的若い経営者が多い。

2021年度の収支状況は、「黒字」が32.9%、「やや黒字」が22.8%、「ほぼ収支均衡」が20.5%となっており、半数強（55.7%）が黒字経営、収支均衡を含めると回答者の経営する企業のうち4分の3は赤字ではなかった。「やや赤字」は13.6%、「赤字」は10.2%であった。これに対して、国税庁「法人税等の申告（課税）事績の概要」によれば2021年度の黒字申告企業は35.7%であり、本調査の方が20%ポイント高く、回答企業が経営状況の良い企業に偏っている可能性がある。他方、中小企業の経営支援を行っている税理士・公認会計士の団体であるTKC全国会の会員企業の2019年の黒字割合は54.1%、CRD協会「平成30年度財務情報に基づく中小企業の実態調査に係る委託事業」（2019年3月）によると2016年の黒字企業は64.7%であり、本調査の黒字企業比率が特に高いというわけではない。

なお、調査結果の概要は、村上ほか（2024）のプロジェクト報告書所収の各論文を参照されたい。本稿の分析は、同報告書ではほとんど触れることができなかった調査項目について詳しく検討しようとするものである。

## 2 値引き要請の実態—単純集計からわかること

ここでは、取引先・顧客からの値引き要請等に関する回答結果の単純集計について説明する。

どれくらいの中小・零細企業経営者が、一方的な取引価格や単価の値引き要請を受けているのか（表1参照）。「ない」と回答したのが約6割であり、「1回だけあった」を加えると、全体の3分の2に達しており、それほど頻繁に行われているわけではないことがわかる。しかしながら、「何度もあった」と「定期的にあった」の回答を合わせると約3分の1に達しており、少なからず値引き要請が行われている実態がみえてくる。

では、取引先・顧客からどの程度の値引きを要請されているのだろうか。表2は、値引き要請額の価格に対する割合（平均）を示したものである。「1～10%未満」が45.2%、「10～20%未満」が39.2%であり、2割未満が大部分を占めていた。とはいえ、近年の物価上昇によってコストが増大した企業にとっては、重大な問題となっている可能性がある。

さらに、値引き要請の方法については、「具体的な根拠を明確にしない」が39.4%、「原価低減

表1 取引先・顧客から一方的に取引価格や単価の値引き要請を受けた中小企業の割合

	ない	1回だけあった	何度もあった	定期的にあった	合計
回答数	2858	369	1522	251	5000
	57.2%	7.4%	30.4%	5.0%	100%

表2 値引き要請額の価格に対する割合（平均値）

	1～10%未満	10～20%未満	20～30%未満	30～50%未満	50%以上	合計
回答数	968	840	227	62	45	2142
	45.2%	39.2%	10.6%	2.9%	2.1%	100%

目標の数値のみを提示」が31.6%、「口頭で削減幅などを示唆」が25.7%と続いており、発注元と受注先との関係が対等とは言えない状況にあることがうかがえる。

では、中小・零細企業経営者は価格転嫁のための支援策として、取引適正化に向けた法整備や行政指導をどのように評価しているのだろうか。表3は、その回答をまとめたものである。「非常に有効」と「ある程度有効」を合わせると、約5割が有効であると考えている。ただし、同様の他の設問では、「社会保険料の負担軽減措置」が62.6%、「消費税の引き下げ」が60.5%と、いずれも6割を超えており、それらと比較すると有効と考える割合は低いようである。

表3 取引適正化に向けた法整備や行政指導の有効性に対する評価

	非常に有効	ある程度有効	あまり有効ではない	全く有効ではない	合計
回答数	637	1791	1605	967	5000
	12.7%	35.8%	32.1%	19.3%	100%

が高い業種である。こうした業種では値引き要請がない企業が多い傾向にある。

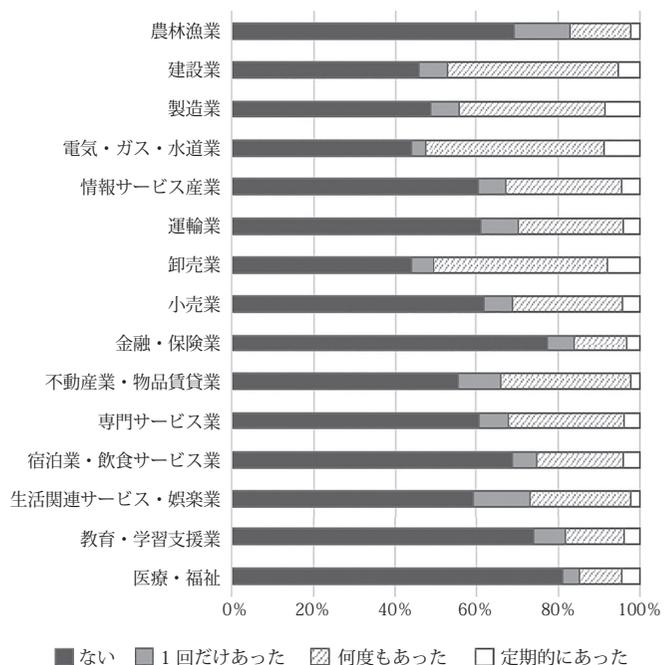
逆に、「何度もあった」と回答した企業が多かったのは「電気・ガス・水道業」が43.9%、次いで「卸売業」が42.5%、「建設業」41.7%、「製造業」35.6%、「不動産業・物品賃貸業」31.8%であった。このうち、「製造業」「卸売業」は売上に占める企業取引の割合（「企業需要依存度」という）が高い業種であるが、「電気・ガス・水道業」「建設業」「不動産業・物品賃貸業」は、こうした特徴は見られなかった。

### 3 値引き要請の実態—クロス集計からわかること

#### (1) 業種別にみた値引き要請の実態

値引き要請の実態を業種別に見ると、「ない」が最も多いのが「医療・福祉」で80.9%、次に「金融・保険業」77.4%、「教育・学習支援業」73.8%、「農林漁業」69.3%、「宿泊業・飲食サービス業」68.8%、「小売業」61.9%、「運輸業」61.2%、「専門サービス業」60.6%、「情報サービス産業」60.5%と続く（図1）。このうち、「宿泊業・飲食サービス業」「教育・学習支援業」「小売業」「医療・福祉」は、売上に占める消費者の割合（「消費者需要依存度」という）が高い産業である。また、「情報サービス産業」「運輸業」は経済センサスの事業所統計で従業員数300人以上の割合（「大企業比率」という）

図1 業種別値引き要請の頻度



## (2) 企業規模別にみた値引き要請の実態

表4は、企業規模別（30人未満、30人～100人未満、100人～300人未満）に取引先から値引き要請がどの程度の頻度であったのかを示したものである。「ない」と回答する割合は、企業規模が小さくなるほど高くなる傾向がみられ、ある程度の企業規模になると値引き要請が起りやすくなるようである。

## (3) 取引先別にみた値引き要請の実態

取引先については、2022年の売り上げ（販売）額に占める割合を国内企業、国外企業、公的機関、消費者（国内）、消費者（国外）で尋ねている。そこで、50%以上のシェアを占めている取引先で、対企業（国内企業、国外企業）、対消費者（消費者（国内）、消費者（国外））、対公的機関（公的機関）の3つに分類し、値引き要請の頻度を集計した（図2）。

表4 企業規模別、値引き要請の頻度

30人未満

ない	1回だけ	何度も	定期的に
2117	263	1039	154
59.9%	7.4%	29.4%	4.4%

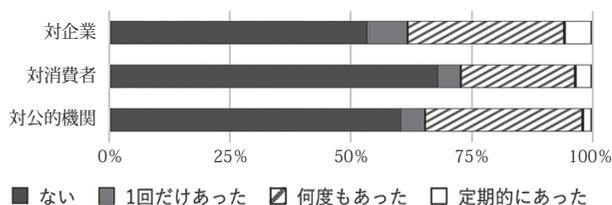
30～99人

ない	1回だけ	何度も	定期的に
524	82	328	54
53.0%	8.3%	33.2%	5.5%

100人～299人

ない	1回だけ	何度も	定期的に
217	24	155	43
49.4%	5.5%	35.3%	9.8%

図2 取引先別値引き要請の頻度



「ない」が最も高いのは、「対消費者」で67.8%、次に「対公的機関」60.3%、「対企業」53.3%であった。「何度もあった」は、「対公的機関」32.6%、「対企業」32.5%、「対消費者」23.8%であった。値引き要請が「何度もあった」は、取引先が企業と公的機関で3分の1を占めていた。

## 4 値引き要請と価格転嫁との関係

表5は、2022年以降のコスト上昇分の価格転嫁状況と値引き要請の頻度とのクロス集計である。「全く転嫁できなかった」は、値引き要請が「ない」企業でも、「何度もある」「定期的にある」企業でも割合に大きな差はみられなかった。ただし、「1～2割転嫁」まで含めれば、「定期的にある」では5割以上が転嫁しにくい状況にある。同様に表6は、2022年の最賃引き上げの価格転嫁状況と値引き要請の頻度とのクロス集計である。値引き要請が「定期的にある」企業で「転嫁できなかった」割合が高くなることが確認できる。以上のことを踏まえると、値引き要請の頻度が高まると価格転嫁が難しくなる傾向にあるようである。

## 5 値引き要請と企業経営

### (1) 値引き要請の投資への影響

値引き要請の投資への影響について検討した。取引先からの値引き要請があると、コスト低減や付加価値増大のため投資を積極的に行う可能性がある一方、利益が減少して投資に回す資金を確保することが困難になる可能性も考えられる。そこで、値引き要請に対する回答が「1回だけあった」「何度もあった」と「定期的にあった」の合計（「値引き要請があった」）割合を投資項目別に集計した（図3）。

国内設備投資（国内の設備・施設、無形固定資産への投資）に資金を「大いに投じた」と回答した企業のうち値引き要請があったと回答したのが50.0%、「少し投じた」のは47.5%、「あまり投じなかった」のは41.0%、「全く投じなかった」のは36.8%であり、国内設備投資を積極的に行っている企業ほど値引き要請があった割合が高いことがわかる。この傾向は、国外設備投資（国外の設備・施設、無形固定資産への投資）も同様である。

製品・技術開発（新製品や新技術の研究開発）、災害や感染症への対策、人的資本投資（従業員の教育・能力開発）、従業員数の増加、広告宣伝については、「大いに投じた」企業で値引き要請があったのは40%前後、「少し投じた」企業は45～50%強、「あまり投じなかった」企業は40%強、「全く当時なかった」は35～40%程度であり、こうした関係はそれほど明確ではないように思われる。ただし、このような傾向から、値引き要請が国内外の設備投資を促しているともみなすべきかどうかは明らかではない。

## （2）値引き要請と収支状況

以上の分析を踏まえ、値引き要請が企業の収支にどのような影響を与えるかについて検討した。

表5 値引き要請の頻度とコスト上昇の価格転嫁状況

	全て転嫁	8割以上転嫁	5～8割転嫁	2～5割転嫁	1～2割転嫁	全く転嫁できなかった	計
ない	312 10.9%	403 14.1%	438 15.3%	389 13.6%	405 14.2%	911 31.9%	2858 100%
1回だけ	28 7.6%	54 14.6%	95 25.7%	67 18.2%	63 17.1%	62 16.8%	369 100%
何度も	70 4.6%	201 13.2%	277 18.2%	289 19.0%	283 18.6%	402 26.4%	1522 100%
定期的に	16 6.4%	31 12.4%	38 15.1%	33 13.1%	48 19.1%	85 33.9%	251 100%

表6 値引き要請の頻度と最賃引き上げの価格転嫁状況

	概ね転嫁	一部転嫁	転嫁できなかった	転嫁の必要なし	計
ない	542 19.0%	844 29.5%	872 30.5%	600 21.0%	2858 100%
1回だけ	47 12.7%	179 48.5%	94 25.5%	49 13.3%	369 100%
何度も	179 11.8%	583 38.3%	562 36.9%	198 13.0%	1522 100%
定期的に	35 13.9%	74 29.5%	109 43.4%	33 13.1%	251 100%

図3 投資種類別・投資状況別の値引き要請があった割合

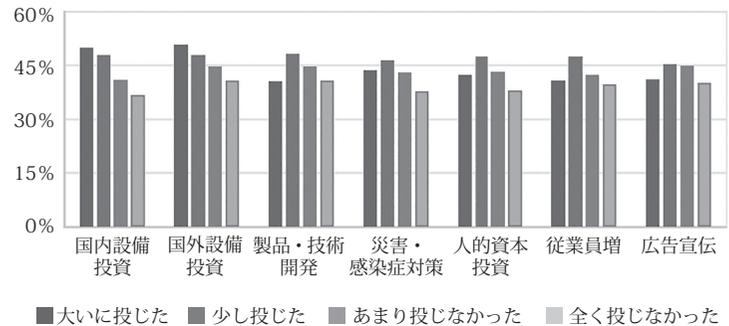


表7 収支状況に影響を与える要因

	非標準化係数	標準誤差	標準化係数	t 値	
(定数)	2.232	0.063		35.344	***
企業規模	0.144	0.011	0.184	13.637	***
消費者需要依存度	-0.018	0.011	-0.022	-1.687	*
価格転嫁割合	0.205	0.011	0.257	19.352	***
国内設備投資	0.175	0.019	0.132	9.164	***
国外設備投資	0.014	0.023	0.009	0.617	
値引き率	-0.079	0.017	-0.063	-4.745	***

注：\*\*\* は 1%水準、\*\* は 5%水準、\* は 10%水準で有意であることを示している。

表7は、収支状況（「黒字」「やや黒字」「ほぼ収支均衡」「やや赤字」「赤字」の5段階）を被説明

変数とし、収支に影響を及ぼすと考えられる変数を説明変数として重回帰分析を行った結果である。回帰係数の符号がプラスの変数は収支を改善させ、マイナスの変数は収支を悪化させるよう影響すると考えられる。収支に影響を与える要因のうち、売上を増加させる要因としてコスト上昇を価格転嫁した割合、売上を減少させる要因として消費需要依存度と値引き率、コストを削減する要因として企業規模、売上増とコスト削減のいずれにも影響し得る要因として国内外への設備投資を考慮した。自由度調整済みの決定係数は0.151であるから、これらの説明変数が回答企業の収支状況の違いの15%しか説明できていないとはいえ、回帰直線の説明力を表すF値は0.001を下回っており、有意な結果であると言える。

各説明変数の影響について見ていこう。企業規模は1%水準で有意となっており、規模が大きいほど収支状況が良好であることが示唆されている。消費需要依存度は有意水準が10%であり標準化係数も小さいことから他の変数に比べて収支に与える影響は小さいが、回帰係数の符号がマイナスであり、消費者を対象とした取引が売上に占める割合が高いほど収支状況は悪化することが示唆される。賃金の停滞が続いていることから消費低迷が収益を圧迫している状況を示していると考えられる。他方、価格転嫁割合は回帰係数の符号がプラスであり、収支状況を改善する要因となっていることが示唆される。設備投資については、国内設備投資は1%水準で有意にプラスであり、投資に積極的な企業は収支が良好であるといえるが、国外設備投資は有意な結果が得られなかった。

値引き要請については、値引き要請がなかったとする企業を0とし、値引き要請があった場合の値引き率が「1～10%未満」を1、「10～20%未満」を2、「20～30%未満」を3、「30～50%未満」を4、「50%以上」を5とした数値を説明変数に

用いた。結果は1%水準で有意に負となっており、値引き率が高いほど収支が悪化することが示されている。

## 6 自由記述の分析

質問票の最後に、「中小企業支援策に関する行政に対する意見・要望について具体的にお書きください」として、具体的な記述を求めた。記述についてまったく記載がなかったものは2,674、記載があったものが2,326で、約半数で記載があった。「記載あり」のうち「特になし」という記載は1,247で、この「特になし」を除いた「記載あり」は1,079であった。なお、「記載あり」のなかには、「わからない」「思いつかない」「期待していない」「期待しない」なども含まれる。

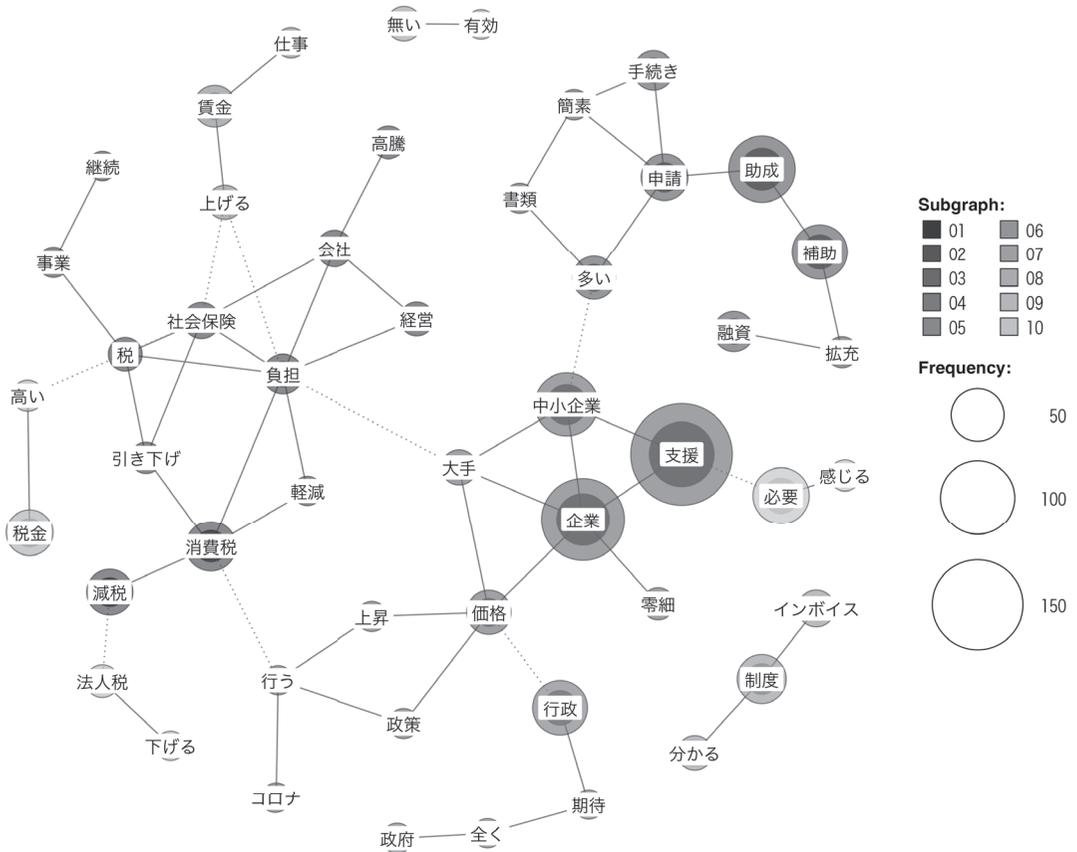
「特になし」を除いた「記載あり」の回答は、収支状況が「やや赤字」「赤字」において5～7ポイント高かった。業種による偏りは見られなかった。

ここで自由記述における抽出語と頻度を確認してみたい。総抽出語14,362、異なり語数2,091、

表8 抽出語上位60

抽出語	出現回数	抽出語	出現回数	抽出語	出現回数
支援	190	インボイス	24	拡充	17
企業	125	賃上げ	24	感じる	17
助成	80	社会保険	23	高い	17
中小企業	72	大手	22	書類	16
必要	57	お願い	22	状況	16
補助	55	資金	21	政策	16
行政	54	対策	21	政府	16
消費税	45	理解	21	仕事	16
制度	43	上げる	21	上昇	16
税金	39	分かる	21	簡素	16
申請	39	無い	21	問題	16
減税	38	経営	20	望む	16
価格	35	税	20	コロナ	15
対応	33	高騰	19	有効	15
多い	33	法人税	19	下げる	15
賃金	31	零細	18	行う	15
融資	29	出来る	18	全く	15
手続き	28	もう少し	18	コスト	14
負担	28	事業	17	人材	14
会社	25	引き下げ	17	簡単	14

図4 自由記述の共起ネットワーク図



文 1,167 が抽出された。出現率が高い上位 60 位までをまとめた (表 8 参照)。

次に、この上位 60 位までの抽出語を用いて、共起ネットワークを確認した (図 4)。共起ネットワークは、出現パターンが似通った語、共起の程度が強い語を線で結びネットワークとして示すものであり、お互いに強く結びついている部分ごとにグループ分けされる<sup>2</sup>。

そこから、意味のあるまとまりとして、(a)「社会保険料、税金の負担軽減」、(b)「助成、補助の申請手続きの簡素化」、(c)「中小企業に特化した支援策の必要性」、(d)「行政に対する期待の現れ方」、(e)「賃金の引き上げ、物価の高騰が経営を圧迫」とした。

(a)〈社会保険 - 負担 - 税 - 引き下げ - 税 - 事業 - 継続〉等では、「負担 - 社会保険 - 高い」「引き下げ - 消費税 - 軽減」の共起がみられた。(b)〈申請 - 手続き - 簡素 - 書類 - 多い - 助成 - 補助〉等では、「申請 - 助成 - 補助」「手続き - 簡素 - 書類 - 多い」の共起がみられた。(c)〈企業 - 中小企業 - 大手 - 零細 - 支援 - 価格〉等では、「企業 - 零細 - 大手」「上昇 - 価格 - 政策」の共起がみられた。(d)〈行政 - 期待 - 政策〉等では「行政 - 期待」の共起がみられた。(e)〈上げる - 賃金 - 仕事〉では、「賃金 - 上げる」の共起がみられた。

意味のまとまりごとの自由記述のデータは下記の通りである。なお具体的な記述には、回答企業の属性等を加えた (①業種、②収支状況、③コス

ト転嫁、④値引き要請、⑤主な取引先)。

(a) 「社会保険料、税金の負担軽減」

「社会保険料がかなり負担になり、営業利益を圧迫し従業員を増やそうにも増やせず売上げを上げることができない悪循環になっています」(①情報サービス②やや赤字③全く転嫁できない④要請なし⑤企業)「法人税の減額、社会保険料の減額をして欲しい！利益が出れば出るほど税金で持っていかれてしまい、物価が上がってるのに税金が上がってしまっは会社が成り立たない！」(①建設業②やや赤字③全く転嫁できない④要請なし⑤企業)「この数年連続して、最低賃金の引き上げがなされている。当然、社会保険料も連動して上昇しているため、中小企業は資金も人材もぎりぎりのところで回しているため、このままでは倒産しかねない」(①農業②やや赤字③全く転嫁できない④要請なし⑤消費者)「とにかく消費税減税や社会保険料の一定期間の負担軽減を強く望みます。短時間労働者の社会保険加入だけでも死活問題となっています」(①医療・福祉②ほぼ収支均衡③全く転嫁できない④何度もあった⑤消費者)

(b) 「助成、補助の申請手続きの簡素化」

「国内企業の大半は零細・中小企業なので、人的・時間的に負担がかかるような助成金等は申請出来ない。実情を踏まえて実施してほしい」(①建設業②黒字③5～8割程度転嫁できた④要請なし⑤企業)「中小企業支援策がされるのは良いが、手続きが複雑だったりどこかの認定業者を通さないと申請出来ない、申請が通るまでに時間がかかるなど、合理的ではない運用であることが多い」(①製造業②赤字③5～8割程度転嫁できた④何度もあった⑤企業)

「助成金の申請書類が複雑すぎるので、もっと簡単に申請できるようにしてほしい」(①宿泊業・飲食サービス業②赤字③8割以上転嫁できた④要

請ない⑤消費者)

(c) 「中小企業に特化した支援策の必要性」

「民間新築工事の価格競争を止めさせ、適正価格帯を設けたうえで入札して頂かなければ、下請や孫請企業は賃金のベースアップもできず、どんどん経営が悪化している」(①建設業②やや黒字③1～2割程度転嫁できた④何度もあった⑤企業)「各種経費増を価格に転嫁できない。又、大手が入札等に関与してきて、中小企業では公共機関の入札が取れない。もっと、中小企業だけの入札にして欲しい」(①情報サービス産業②赤字③全く転嫁できなかった④要請ない⑤企業)「大手企業が価格転嫁できない分を中小企業へしわ寄せしている状況を改善してほしい。大手が中小企業に適正な価格を支払わない限り、中小企業で賃上げは簡単ではない」(①建設業②黒字③2～5割程度転嫁できた④何度もあった⑤企業)「年度年度でひと区切りするものがほとんどで、継続的な支援ができない」(①情報サービス産業②ほぼ収支均衡③全く転嫁できない④1回だけあった⑤企業)「ある程度の年数にわたる継続性が無いと有効ではない」(①製造業②やや黒字③1～2割程度転嫁できた④何度もあった⑤企業)

(d) 「行政に対する期待の現れ方」

「価格転嫁を後押しできる行政の指導を徹底してほしい」(①専門サービス業②やや赤字③全く転嫁できなかった④何度もあった⑤企業)「荷主への行政指導強化」(①運輸業②黒字③8割以上転嫁できた④定期的にあった⑤企業)「行政が入札などによって率先してダンピング競争を助長している現状がある。賃金をはじめ物価を上げたいのであれば、低価格重視の姿勢は率先してやめるべきであると考える」(①製造業②やや赤字③全く転嫁できなかった④定期的にあった⑤企業)「行政の入札において、入札説明会にて暗に価格抑制の指示をされるため、業者同士で値下げ合戦

になっている。その為に物価上昇などの価格を転嫁することが出来ない」(①運輸業②やや黒字③全く転嫁できなかった④何度もあった⑤自治体)「来期の発注を見ると、今まで中小企業が請け負っていた工事規模の物件を合わせて、大きな企業でないと入札に参加できないような工事が増えている、行政が中小の建設会社を潰すつもりかと悩んでいる。発注するにあたり、もっと大中小の企業が仕事をできるような発注を検討して欲しい」(①建設業②黒字③全く転嫁できなかった④要請ない⑤自治体)「行政に頼ると紐付けになり、自由がきかない、また、提出書類が多い」(①小売業②黒字③全く転嫁できなかった④1回だけあった⑤消費者)

(e)「賃金の引き上げ、物価の高騰が経営を圧迫」

「人が集まらない。パートの賃上げはある程度可能だが103万円の壁で賃上げしたら休みが増えて人が足りず工場が稼働出来なくなるので最低賃金に近い金額しか払えないという悪循環。報道では130万の壁がクローズアップされてるが弊社では扶養範囲での103万の壁が大き過ぎるのでこれを引き上げて欲しい。扶養内で手取りアップするにはこの金額の引き上げしか無い」(①製造業②やや赤字③2~5割程度転嫁できた④何度もあった⑤企業)「最低賃金の高騰は労働集約型の中小企業にとって、厳しい以外の何物でもない」(①宿泊業・飲食サービス業②黒字③5~8割程度転嫁できた④何度もあった⑤消費者)「賃金は、あげなければならないし、単価を下げられたりするので、仕事量を増やすしかない」(①専門サービス業②やや黒字③2~5割程度転嫁できた④何度もあった⑤企業)

行政に対する意見・要望として、(a)「社会保険料、税金の負担軽減」(e)「賃金の引き上げ、物価の高騰が経営を圧迫」では、社会保険料、税金が負担になっていること、それらの軽減の要望、

負担の大きさが経営の拡大につながらないこと、経営状況などが語られている。

(b)「助成、補助の申請手続きの簡素化」では、助成制度、補助のしくみに対する申請手続きの大変さが語られている。あわせて、手続きの関連では、インボイス制度についての記述もみられた。「インボイス制度をはじめとして、税務対策については全く現状乖離が目につく。デジタル化も国から地方まで一貫性に乏しく、事務量は減らず、助けるよりもかえって事務量が増えている」(①建設業②ほぼ収支均衡③1~2割程度転嫁できた④要請ない⑤企業)「インボイス、電子帳票がともかく費用と手間がかかりすぎて重すぎる」(①製造業②黒字③全く転嫁できなかった④定期的にあった⑤企業)など、事務量について挙げられていた。

(c)「中小企業に特化した支援策の必要性」では、大手企業、発注元などからの要請が厳しく価格転嫁ができていないこと、あわせて支援の継続性が挙げられていた。(d)「行政に対する期待の現れ方」では、大手など発注元への行政指導を求める声とあわせて、行政による価格抑制の厳しさが挙げられていた。

## おわりに

調査結果をまとめると、①業種別に差は見られるが中小・零細企業に対して値引き要請が一定割合で行われていること、②値引き要請の頻度が低くなれば、価格転嫁がしやすくなる傾向が見られること、③値引き要請は企業経営に少なからず影響を及ぼしていること、④社会保険料や税金の負担軽減の要望が大きいこと等であった。

言うまでもなく、値引き要請が頻繁に行われることを規制(規整)するのは、行政の役割である。では、行政が公正取引を実現しているかと言えば、

決してそうではない実態も明らかになった。本来、  
ディーセントな仕事を創出しなければならない行  
政じたいが、適正な価格を守らずに買い叩いてい  
るのだ。「隗<sup>かい</sup>より始めよ」を肝に銘じて、まずは  
公的部門での公正取引を実現すべきである。

(むらかみ えいご・日本大学教授、労働総研理事)

(なかざわ しゅういち・静岡県立大学短期大学部  
准教授、労働総研理事)

(おざわ かおる・新潟県立大学准教授、労働総研理事)

#### 【参考文献】

村上英吾・宮地忠幸・中澤秀一・小澤薫「働き方改革の影響と職場のルールづくりにおける労働者のコミットメントに関する研究」『産業経営プロジェクト報告書』第46-1号、日本大学経済学部産業経営研究所、2024年

---

- 1 その後、地方最低賃金審議会の上乗せが相次ぎ、最終的には前年比4.5%の引き上げとなった。
- 2 樋口耕一『社会調査のための計量テキスト分析』ナカニシヤ出版、2020年