

中小企業の競争力・公正取引の国際比較と日本の課題

吉田 敬一

1 不公正取引に起因する中小企業の価格転嫁の現状

コロナ禍が一段落し日本経済が回復過程に入る中で、記録破りの好決算に沸く大企業に対して中小企業の景況は芳しくなく、景気の二重構造が生じている。その主因は、原燃料・エネルギー価格の高騰と賃上げ分の価格転嫁が、多くの中小企業分野では遅々として進んでいないことである。特に日本の価格転嫁率は国際的にみても低い(図1)。

東京商工リサーチの今年2月時点の調査結果¹によると、原材料・燃料費・電気代の高騰の価格転嫁状況は「転嫁できていない」企業は37.9%で、転嫁率2割以下が過半数の62.6%に達している。全額転嫁した企業は僅か3.7%で、50%以上転嫁した企業をみても約4社に1社(26.6%)に過ぎなかった。また労務費(人件費)の価格転嫁割合をみると、「転嫁できていない」企業は48.6%で、原材料などの価格転嫁以上に困難な状況がみられる。

(1) 政府が力を入れるパートナーシップ構築宣言の限界

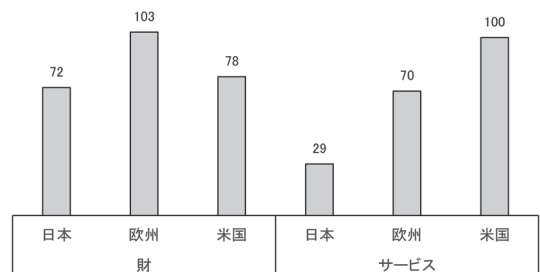
経済産業省は、原燃料・資材高や労務費上昇分の価格転嫁を促すために2022年2月10日に「取引適正化に向けた5つの取り組み」を公表した。そこで政府は、大企業に対して「取引先と生産性向上やコスト負担を適正にシェアする」といったサプライチェーン全体での取引の適正化を目指し

た「パートナーシップ構築宣言」に大きな期待を寄せているが、宣言は義務ではなく実効性は乏しいのが実情である。

例えば2022年12月23日に中小企業庁が公表した「価格交渉促進月間(2022年9月)フォローアップ調査の結果について」によると、調査時点(調査期間は2022年9月26日～11月9日、回答数1万5,195社)で直近6カ月間に関して、仕入れ価格上昇分を完全に転嫁できた企業は17.4%に過ぎず、逆に転嫁率0割(転嫁できず)の企業が16.3%、さらに減額された企業が3.9%確認された。約2割の中小企業が全く転嫁できていない。報告書では「受注側中小企業のコスト全体の上昇分に対して、発注側企業がどれだけ価格転嫁に応じたかの割合を『価格転嫁率』として産出すると46.9%」に留まっていたと述べている。

さらに、公正取引委員会と中小企業庁が2022年12月14日に公表した「転嫁円滑化施策パッケージに基づく法遵守状況の自主点検結果報告書」に

図1 財・サービスの価格転嫁率の日欧米比較(%)



注：2022年1-3月～2023年4-6月の平均。

資料：三菱総研「デフレ脱却への重要な関門 サービス業の価格転嫁が浸透するか」2023年10月23日、より作成。

よると、発注者と受注者との間での価格転嫁の認識の違いが大きいが明らかに。

図2は価格転嫁状況に関して、「労務費・原材料費・エネルギーコストの上昇分の価格転嫁を受け入れていますか」という設問に対して、輸送用機械器具製造業についてみたものである。発注者側では「おおむね転嫁を受け入れている（目安80%～100%）」と答えた企業が79.3%であるのに対して、受注者側では「おおむね転嫁できている（目安80%～100%）」の割合は19.3%に過ぎず、大きな認識の相違がみられる。逆に発注者側では「ほとんど転嫁を受け入れていない（目安0%～39%）」と答えた企業は0.7%に過ぎなかったのに対して、受注者側では「ほとんど転嫁できていない（目安0%～39%）」は25.2%で、4社に1社の割合に及んだ。

そこで公正取引委員会は2022年12月27日公表の「独占禁止法の『優越的地位の濫用』に関する緊急調査の結果」に基づき、独禁法の優越的地位の濫用に該当する恐れがあるとして、コスト上昇分を取引価格に反映する協議をしなかった13社・団体の名前を公表した。このうちの6社はパートナーシップ構築宣言を行っており、日本を代表する大企業であるトヨタ系列の最重要部品メーカーのデンソーと豊田自動織機が含まれていた。また、4,030社に対して懸念事項を示した注意喚

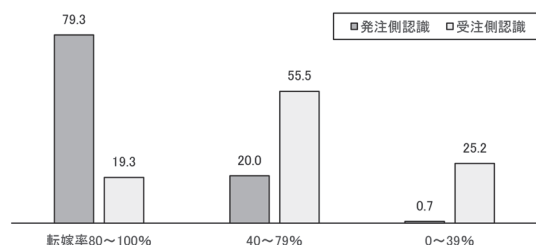
起文書を送付した。

以上のような状況を踏まえて、政府は2023年11月29日に受注側の中小企業が人件費を取引価格に適正に転嫁できるようにするための12項目の指針を公表した。公正取引委員会は発注側がこうした指針を守らず、問題行為を確認した場合は独禁法と下請法に基づき厳正に対処する姿勢を明確にし、12月27日に公取は受注先と価格転嫁の協議に十分に応じなかったとして8,175社に注意喚起の文書を送付した。しかし、その後も価格転嫁協議は一向に改善されず、今年の3月15日に協議を実施せず価格を据え置くなど価格転嫁に消極的な企業として公取はダイハツ、三菱ふそうトラック・バス、京セラなど10社を公表した。

また3月7日には日産が下請業者36社に過去数年間で30億円以上の違法な下請代金の減額（過去最高）を行っていたとして、下請法違反による勧告を行った。日産は減額分の返金を行ったが、現行法の規定により遅延利息はもとより、罰金も科せられなかった。この問題は日産に限定されるものでなく自動車業界全体にみられる現象なので、勧告文では「自動車製造業においては、近年、本件と類似の違反行為が生じ、公正取引委員会が下請法に基づく勧告を行っている」「改めて業界団体への周知等を通じた啓発活動を行っていく」と明記された。

こうした現状を踏まえると、現行の下請二法に基づくパートナーシップ構築宣言による価格転嫁の円滑化は実効性に乏しいと言わざるをえない。少なくとも下請二法を規制法に改革し、罰則規定を厳しくすることが必要である。

図2 発注元と受注者の価格転嫁認識度（輸送用機械器具製造業：%）



資料：公正取引委員会・中小企業庁「転嫁円滑化施策パッケージに基づく法遵守状況の自主点検結果報告書」2022年12月14日より作成。

（2）価格転嫁の適正化は賃上げの前提条件

現在、政府が内需拡大による経済発展の前提条件としている賃上げ問題に関して、東京商工会議所の「東商けいきょう 2022年7～9月期

集計結果」(2022年9月14日)」によると、2022年度に正社員の賃金を引き上げた企業は約半数の49.0%を数えた。賃上げ実施企業を業績別にみると「業績改善」が33.1%、「業績横ばい」が49.0%であり、「業績悪化」企業でも18.0%が賃上げを実施した。また2023年7～9月期では賃上げ実施割合は58.3%で前年度より1割ほど増えた。業績が改善した企業の割合は43.9%、横ばい企業の割合は45.3%、業績悪化企業の割合は10.8%で、中小企業の経営基盤の改善が持続的な賃上げ推進の条件であるといえる。

中小企業が苦しい経営環境の中でも賃上げに取り組まざるを得ない背景として、人手不足問題と賃金格差が存在している。しかし中小企業の利益率は大企業と比べて低い水準(2022年度の売上高経常利益率²は大企業が9.6%、中堅企業が5.0%、中小企業が3.5%、小企業が2.9%)にある中で、これまでも雇用確保のために労働分配率³は大企業よりも高くなっていることから(2019年度、大企業は54.9%、中堅企業は67.8%、中小企業は77.1%、小企業は82.3%)、中小企業の自主的経営能力・自助努力に責任を転嫁するのではなく、規制力のある取引価格適正化政策と中小企業支援策が求められる。

2 優越的地位濫用規制の国際比較と日本の中小企業の存立形態の特殊性

(1) 欧米の優越的地位濫用規制の特徴

アメリカやEU諸国には日本の下請法に類する法規制は存在していない。しかし独占資本主義段階の国民経済では、いずれの国でも平均利潤率は形成されず、利潤率の格差が存在しているが、日本のようにあらゆる業種で普遍的にみられる一方的な納入価格の引き下げや支払い遅延行為などはみられず、以下にみるように特定の時期・業種で

不公正取引が存在してきた⁴。その際、欧米での不公正取引是正の基本スタンスは、各国の独占禁止法・競争法に基づく不公正取引の是正措置が取られてきた。

例えばアメリカでは、自動車メーカーによる販売業者に対する各種の強要行為に対する規制、大量購入による仕入れ価格の引き下げでの安価販売を進めた大型スーパーに対して小規模小売業者が競争上不利になるのを防止するための購買力濫用にあり、日本で問題となっている製造業での優越的地位濫用による不公正取引は稀有な現象である。

EU競争法では優越的地位濫用を規制する一般的な規定は置かれておらず、アメリカと同様に問題が生じた場合に業種単位で加盟各国独自の競争法等に基づいて不公正な取引慣行が規制されている。21世紀に入りEU諸国で問題になったのは、アメリカの場合と同様に食料品分野での大型店と小規模小売店との間の購買力格差による安値販売問題の規制と中小企業の競争力を高めることを目的とした支払い遅延に関わる規制(2011年から企業の場合は60日以内、公的機関の場合は30日以内の支払い期限の導入と遅延時の利息引き上げの導入)であり、違反行為は日本とは異なり例外的事象である。

(2) 中小企業の定義の国際比較

大企業と区別して中小企業の定義を区分する目的は、規模が小さな企業ほど市場競争面で不利益を被ることが多く、また資金繰り等々で経営上の様々な制約に直面しがちであるので、世界各国で中小企業の定義を明確にした支援策(中小企業政策)が実施されている。その際、中小企業の定義は各国の国民経済の特徴によって、それぞれ異なっている⁵。

日本の場合、1963年の中小企業基本法で初めて統一的な規定が導入され、製造業、卸売業、小

売・サービス業という業種別に資本金と従業員数を基準にした定義（いずれか一方の充足）が定められた。日本の定義の特徴は量的基準のみで、質的基準が設けられておらず、大企業の子会社や資本参加・役員派遣を受け入れている中小企業でも中小企業向け支援策を受けることができる。

他方、欧米各国では量的規定とともに質的規定が設けられている。例えばアメリカの場合、1,000以上の細かな業種分類ごとに従業員数または売上高のいずれかを基準として中小企業が否かが決められている。量的規定では製造業の下位分野では基準値が従業員数 500 人以下ないし 1,500 人以下となっており、主要国の中では例外的に上限が大きい。他方で質的基準として、独立企業であることや市場支配力を持つ企業ではないことが求められている。またヨーロッパの主要国はEUの定義に準拠しており、業種を問わず従業員基準（250人まで）に加えて、年間売上高（5,000万ユーロ以下）ないしは総資産（4,300万ユーロ以下）のいずれかの基準を満たすことが求められている。またアメリカと同様、経営の独立性に関する基準（大企業の出資比率は25%以下）を満たすという質的規定が行われている。なおドイツ、イタリア、フランスなどでは、製造業は工業と手工業に区分されており、手工業経営は中小企業とは別の規定で政策的支援を受けている。

また欧米主要国では、日本のように法律で中小企業の定義の具体的内容を定めておらず、政府または省庁の権限で機動的に改定できるように政・省令等の下位法令で具体的内容が定められている。なお日本を除く主要国では、中小企業の規定に経営の独立性が明記されていることは、企業間関係・取引関係における平等性が政策的に重要視されてきた結果である。他方で日本の場合、とりわけ高度成長期以降の欧米へのキャッチアップ過程において、取引の公正化よりも取引の系列化・

専属化による大企業と中小企業の間に分業関係の効率性と生産性向上の課題が重要視され、結果的に中小企業の独立性が失われてきた。その結果、欧米諸国と異なり、日本では下請問題が優越的地位濫用問題の焦点となっており、価格転嫁問題の深刻度が高くなっている。そこで次に企業間生産分業・下請構造の日本の特質の要点をみることにしよう。

（3）国際比較でみる企業間生産分業・下請構造の日本の特質⁶

日本と欧米の生産システムの大きな違いは、第1に外注依存度が日本の場合、極めて高いことにある。例えば自動車工業では日本企業の外注依存度は70～80%にも達するが、欧米では50～60%程度に過ぎない（欧米の場合、市場からの購買部品も外注に含む場合が多い）。

第2に日本では外注・下請システムが自動車メーカー・完成部品メーカー・一次下請・二次下請・三次下請という形で、末広がりのピラミッド型の階層的な構造で形成されている。その結果、頂点に立つ完成車メーカーが直接取引する外注・下請企業は少なく、済む効率的な生産分業システムが作り上げられている。その際、上位の階層の中堅・中小企業は協力会に組織化され、長期継続取引・専属取引により完成品メーカーと運命共同体が形作られ、生産技術が向上し、品質・価格・納期（QCD管理）のレベルが飛躍的に高まった。その成果が1970年代末に確立されたトヨタ生産方式と称されるジャスト・イン・タイム方式（無在庫管理・不良品ゼロ）であったが、こうした生産分業システムの下で中小企業の経営上の独立性が失われていった。なお日本独自の生産分業システム（系列化）を、アメリカは1980年代初めの日米自動車摩擦交渉の中で非関税障壁として非難した。今日の円安下の原材料・資材価格急騰を納

入価格に転嫁し難い状況の根源は、以上のような日本型生産分業・下請システムにある。

これに対して欧米の場合、完成品の組立事業部単位で社内生産する傾向が強く、部品メーカーや外注企業から購入する場合にはすべて直接取引なので、外注依存度は低いのに取引先企業は多くなり、日本企業と比べて効率性が悪い。加えて経営の独立性を重視する傾向が一般的なので、部品メーカーや中小企業の取引先への売上依存度は低く、市場経済の原則に基づく取引関係の公正さは日本より進んでいる。日本の取引関係が専属取引・系列取引といわれるのに対して、欧米の取引関係は浮動的关系と称される。それゆえ原材料等の価格転嫁は日本と異なり高い水準にある。

第3に外注・下請を利用する理由についてみると、日本では①下請を利用した方がコストが安くつくから（企業規模別賃金格差の存在）、②下請活用による設備投資などの固定資本と運転資本の節約のため、③景気変動に伴う生産量調節のための景気変動の安全弁の役割（中小企業の景況は大企業に遅れて回復し、不況期は先に悪化する）、④労働運動の分断のためといわれている。他方で欧米の場合、賃金は産業別に決定されるため規模別格差は小さいのでコスト削減目的の利用は困難であり、外注活用の理由は景気変動の安全弁が主因となってきた。

3 中小企業の生産性は低く、日本経済にとって無用の長物なのか？

（1）日本の付加価値生産性と中小企業

デービッド・アトキンソン氏は2019年9月に刊行された『国運の分岐点』で大胆な中小企業「改革」の必要性を訴え、一躍脚光を浴びた。要約すると、日本は少子高齢社会に突入し生産労働人口が減少する中で、成長率に影響を与える生産性が

先進諸国の中で極めて低いが、その原因は生産性の低い中小企業が大量に存在するからであると結論付け、中小企業の整理・淘汰および企業統合により日本経済の生産性を高め、新たな成長軌道を切り拓こう、というものである。

アトキンソン氏は具体的な論証を抜きにして「日本政府が様々な政策を推し進めても、なかなか日本の生産性が向上しないのは、『中小企業が多すぎる』ということに原因があるのです」（『国運の分岐点』76頁）と断言している。しかし非雇用者所有企業（家族のみの営業）を含めた統計⁷によると、主要5カ国について、アメリカでは人口1,000人当たり87.0の中小企業が存在しており、イギリスが78.4、フランスが46.9、ドイツが43.9に対して日本は28.5で、日本が最も少なくなっている。

また戦後日本経済の歩みをみれば、アトキンソン氏の主張とは逆に中小企業の数的増加と生産性向上とは“正の関係”にあった。OECDの統計によると、1980年代の日本の国民一人当たりGDPの伸び率は3.71%で、G7諸国の平均を上回っていた。80年代は日本の中小企業数は増加傾向にあった時期である。日本の付加価値生産性が低下するのは21世紀に入ってからで、この間に中小企業数は減少傾向に転じている。アトキンソン氏の主張とは逆に、中小企業数が減少するのと歩調を合わせる形で付加価値生産性は低下傾向を辿っている。

労働生産性には、物的労働生産性と付加価値労働生産性の2種類がある。物的労働生産性は、例えば1人が1時間でボルト・ナットを何個作れるかということで、生産効率の問題である。日本の大企業は、既述の重層的下請構造の下で多品種少量生産の部品供給への柔軟な対応を可能にし、完成品メーカーは開発・組立部門に特化することができ、また設備負担も軽減できた。技術力・機動

力・小回り性に富む下請中小企業は日本の自動車産業の発展を支えてきた。しかし他方、こうした生産分業構造の下では中小企業が取引面で不利な立場に立たされがちであり、経営面での格差等がみられるとの指摘もなされていた⁸。すなわち物的労働生産性に関しては、大企業のみならず中小企業も日本は高かったし、今も高いことを確認しておこう。

ところでアトキンソン氏が問題にしているのは、物的労働生産性ではなく付加価値労働生産性である。付加価値労働生産性は、分母を就業者、分子を付加価値（≒GDP）で求める（付加価値は基本的に利益と労賃部分）。なおOECDの付加価値生産性の数値は国民一人当たりの付加価値を示す数値であり、中小企業の付加価値生産性を示すものではない。また分子部分（付加価値）は国際比較の場合、ドル換算されるので通貨変動の影響を受けることに注意する必要がある。

またOECDの付加価値生産性の国際比較においては、分母の就業者のカウントの仕方を吟味する必要がある。分子が変わらなくても、分母が小さくなれば生産性は高くなる。例えば、ルクセンブルクの生産性は非常に高いが、その理由はルクセンブルクで働いている人の約7割は他の国から働きに来ている人だからだ。国外からの通勤者が財・サービスを製造・販売し、労賃はルクセンブ

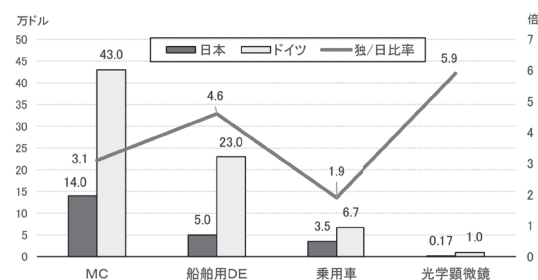
ルの企業が払っているので営業結果としての利益と賃金はすべてカウントされる。しかし国外からの通勤者は自国民ではないために、分母の就業者からは除かれるので、付加価値労働生産性は高くなる。加えてルクセンブルクは法人税率が18.19%のタックス・ヘイブン（税金天国）なので、節税を目的に海外大企業の本社が数多く存在している。ということは、分子の利潤が当然多くなり（他国で挙げた利潤の移転）、付加価値生産性が高くなる⁹。

つまり、それぞれの国で付加価値労働生産性をカウントするうえでの条件が違うということである。そうした背景を抜きにして、日本の付加価値労働生産性が低いと問題にすること自体が誤っている。その上、その責任を中小企業に押し付けるということは牽強附会にすぎない。

（２）日本の付加価値生産性が低い理由

戦後高度成長期の欧米へのキャッチアップ戦略はマスマーケットを対象にした量産・量販・低価格戦略で市場シェアを拡大することに大企業は専念した。すなわち低利益率だが大量販売により高利益額を得るという戦略であった。その結果、日本の大企業は国際比較でも各種の利益率指標が低かったし、今も基本的には変わりはない。すなわち依然としてコストダウン至上主義による売上拡

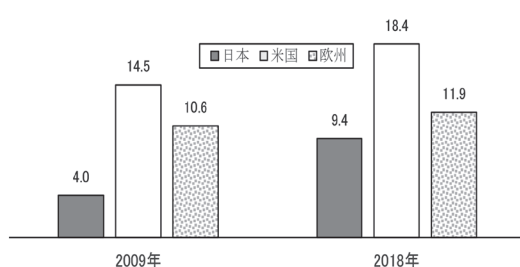
図3 日独比較主要輸出品価格（2011年）



注：MCはコンピュータ制御高級工作機械のマシニングセンタの略、DEはディーゼル・エンジンの略。

資料：『2012年版通商白書』308頁より作成。

図4 日米欧上場企業のROEの推移



注：ROEとはReturn On Equityの略称で、自己資本利益率。

資料：経済産業省経済産業政策局産業資金課作成資料（2019年11月）7頁より作成。

大路線が続いており、こうした経営戦略が低工賃という形で下請中小企業にしわ寄せされ続けている。低価格での大量販売戦略は流通・商業でも同じであり、中小商業・サービス業も製造業の中小企業と同じ経営環境の中で喘がざるを得ないのが現状である。中小企業の付加価値生産性の低さの原因はこうした大企業の経営戦略によるものであり、その責任は中小企業にはない。

例えば図3は、日本とドイツの主要輸出製品価格を比較したものである。マシニングセンタ、船舶用ディーゼル・エンジン、乗用車、光学顕微鏡という輸出製品については、日本はドイツ製品と比べて非常に安い価格で売ってきたことが分かる。その結果、日本の大企業の利益率は欧米企業と比べて極めて低い。

図4は、日本とアメリカと欧州の上場企業のROE（自己資本利益率）の推移を比較したものである。2009年の日本はアメリカ、ヨーロッパと比べて、半分以下の利益率であったが、2018年になると日本の利益率は伸びている。これは外資の株式市場への参入増による「物言う株主」が増えたことで「利益を配当に回せ」という主張がなされ、利益率重視の指標としてROEが高まった

結果である。しかし、依然として日本企業のモデルであるアメリカには遠く及ばない。

結論付けると、日本の中小企業の付加価値生産性が低い理由としては、日本特有の社会経済的な構造問題に注目する必要がある。一つは、親企業と下請け企業との間の取引関係の公正さの問題である。これが中小企業、とくに小規模企業にとって不利な状況になっている。既述のように、下請代金支払遅延防止法のような法律は他の先進諸国ではみられない。さらに税や社会保障制度をめぐる不公平がある。

二つには大企業の薄利多売戦略のしわ寄せを中小企業が受けざるを得ないからである。なお、日本の中小企業は政府によって過度に保護されていると強調されるが、納得できるような具体的な保護の事例は指摘されていない。中小企業低生産性論に基づく中小企業政策の「改革」が実施されると、日本の産業構造全体に大きな打撃を与え、地域特性を生かした多様な経営類型と持続可能な国民経済づくりの土台が掘り崩されることが危惧される。

（よしだ けいいち・駒澤大学名誉教授、労働総研会員）

- 1 東京商工リサーチ「価格転嫁に関するアンケート調査」2024年2月20日公表。調査期間は2024年2月1日～8日。
- 2 大企業は資本金10億円以上、中堅企業は資本金1億円以上10億円未満、中小企業は資本金1千万円以上1億円未満、小企業は資本金1千万円未満の企業。「年次別法人企業統計調査（令和4年度）結果の概要」2023年9月1日。
- 3 大企業は資本金10億円以上、中堅企業は資本金1億円以上10億円未満、中小企業は資本金1千万円以上1億円未満、小企業は資本金1千万円未満の企業。内閣官房 新しい資本主義実現本部事務局「賃金・人的資本に関するデータ集」2021年11月より作成。
- 4 公正取引委員会競争政策研究センター「諸外国における優越的地位の濫用規制等の分析」2014年、鈴木雄大「EU及びその加盟国における下請取引及び優越的地位濫用に対する規制の現状」神奈川県弁護士会『専門実務研究』16号、2022年を参照。
- 5 「中小企業の定義—概要と論点—」国立国会図書館『調査と情報』No.1155（2021年）参照。
- 6 佐藤芳雄編著『低成長期における外注・下請管理』中央経済社、1980年、辰巳信晴・佐藤芳雄編『新中小企業論を学ぶ』有斐閣、1988年、加藤誠一『中小企業の国際比較』東洋経済新報社、1967年参照。
- 7 三菱総研「平成27年度 海外の中小企業・小規模事業者に関する制度及び統計調査に係る委託事業」参照。
- 8 『1980年版中小企業白書』「第1部 我が国の下請中小企業をめぐる諸問題」参照。
- 9 ルクセンブルクの産業会議所の日本事務所の広報誌参照。