

# 「未来志向型の取引慣行に向けて」に関する自主行動計画の フォローアップ調査(2024年度)集計結果

JISA 事務局

JISAでは、2024年10月から11月にかけて、「情報サービス・ソフトウェア産業における適正取引の推進のための自主行動計画」の一環として、会員各社の取引適正化に係る取組状況や課題を定量的に把握するため、経済産業省中小企業庁が定める業界横断的な自主行動計画の「フォローアップ指針」を踏まえた調査を実施した。

自主行動計画については本年6月に以下項目を追加した改定を行い、会長レターを発信している

- ① 受注者からの要請の有無にかかわらず、発注者から積極的に価格転嫁に向けた協議の場を設けていくものとする事の明記
- ② 労務費については、「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」(内閣官房・公正取引委員会。以下「指針」)に掲げられている「事業者が採るべき行動/求められる行動」を適切にとった上で、取引対価を決定する事の明記
- ③ 原材料費やエネルギーコストの高騰があった場合は、適切なコスト増加分の全額転嫁を目指すものとする事の明記

ここでは2024年調査における上記3点に関する項目について昨年の調査結果(2023年)とあわせて報告する

## 【2024年度調査】

調査対象：JISA会員企業 469社

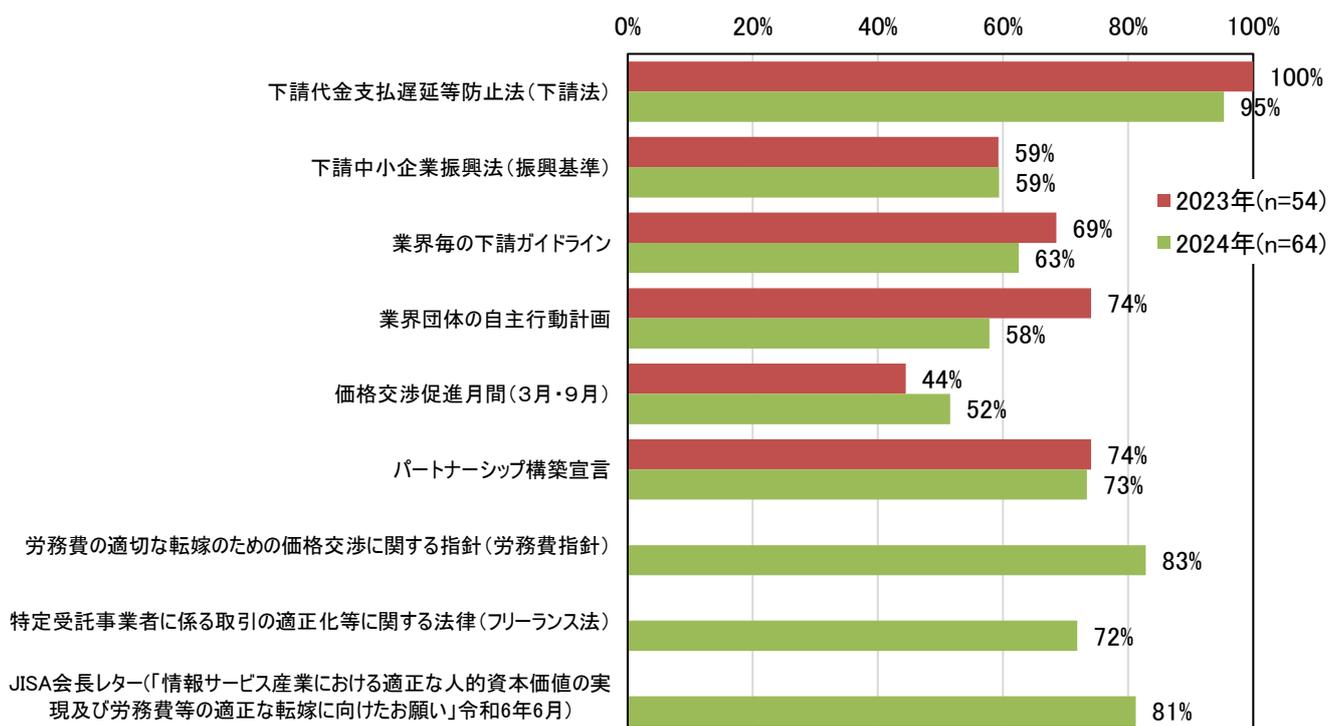
調査期間：令和6年10月5日～11月21日(当初期限11/7から延長)

回答件数：64社 (14%) ※昨年54件

## 1. 法令や取り組みの認知度 (自主行動計画・会長レターの認知度)

2023年調査 設問5 下請取引適正化に関する以下の法令や取り組み等について御存知ですか。【複数回答可】

2024年調査 ⑤貴社は、下請取引適正化に関する以下の法令や取り組み等について御存知ですか。【複数回答可】

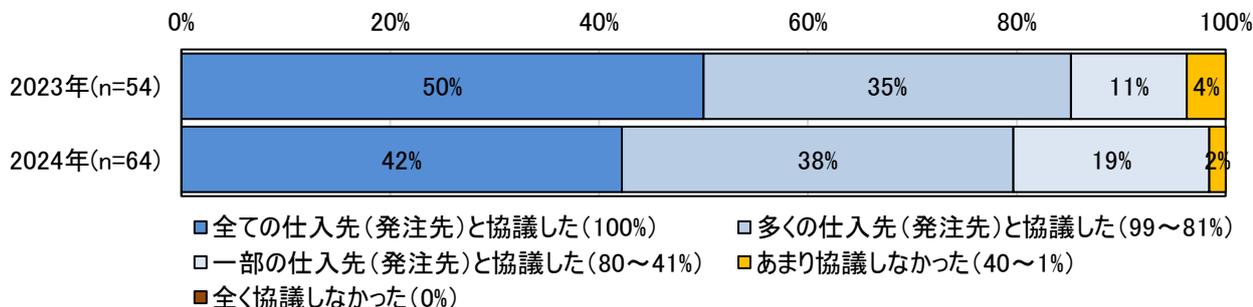


## 2. 取引先との単価の協議の実施

(発注側)

2023年 発注側3. 2023年度に適用する単価の決定・改定にあたり、取引を行う仕入先(発注先)から理解を得られるような十分な協議の実施状況についてお答えください。【単一回答】

2024年 発注側5. 2024年度に適用する単価の決定・改定にあたり、取引を行う仕入先(発注先)との協議の実施状況についてお答えください。【単一回答】



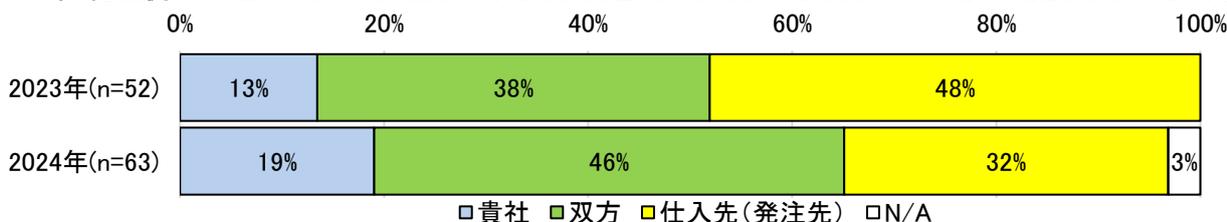
## 3. 発注者側から積極的な働きかけについて

(発注側)

「全ての仕入先(発注先)と協議した(100%)」「多くの仕入先(発注先)と協議した(99~81%)」「一部の仕入先(発注先)と協議した(80~41%)」と回答した方にお伺いします。

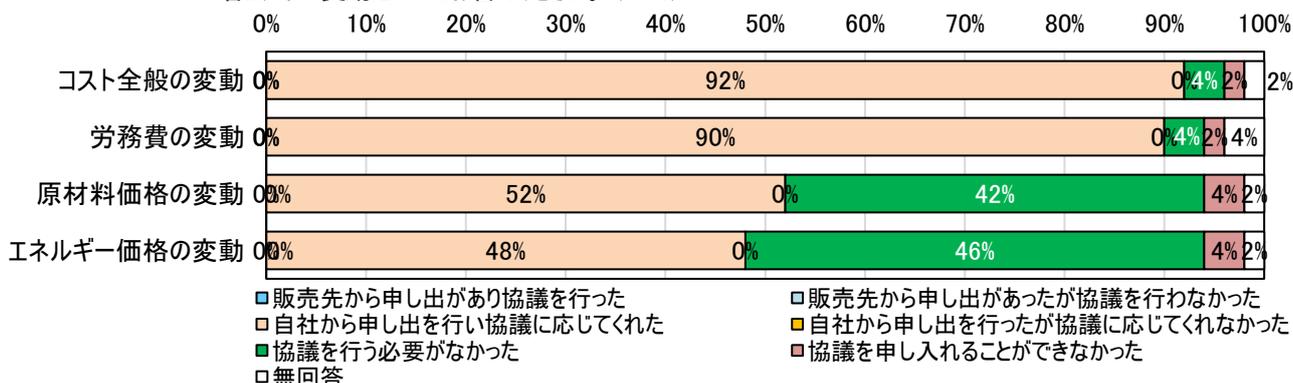
2023年 発注側4. 単価の決定・改定の協議について、貴社と仕入先(発注先)のどちらから申し入れを行う場合が多かったですか。

2024年 発注側6. 単価の決定・改定の協議について、貴社と仕入先(発注先)のどちらから申し入れを行う場合が多かったですか。

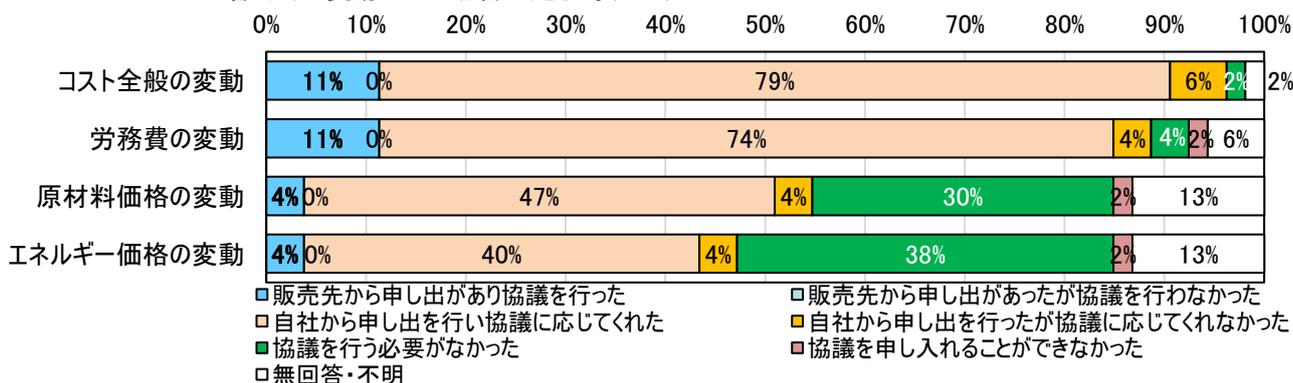


(受注側)

2023年 受注側4. 2023年度に適用する単価の決定・改定にあたり、取引金額が最も大きい販売先は協議に応じてくれましたか。各コストの変動についてお答えください。(n=48)



2024年 受注側6 2024年度に適用する単価の決定・改定にあたり、取引金額が最も大きい販売先は協議に応じてくれましたか。各コストの変動についてお答えください。(n=53)

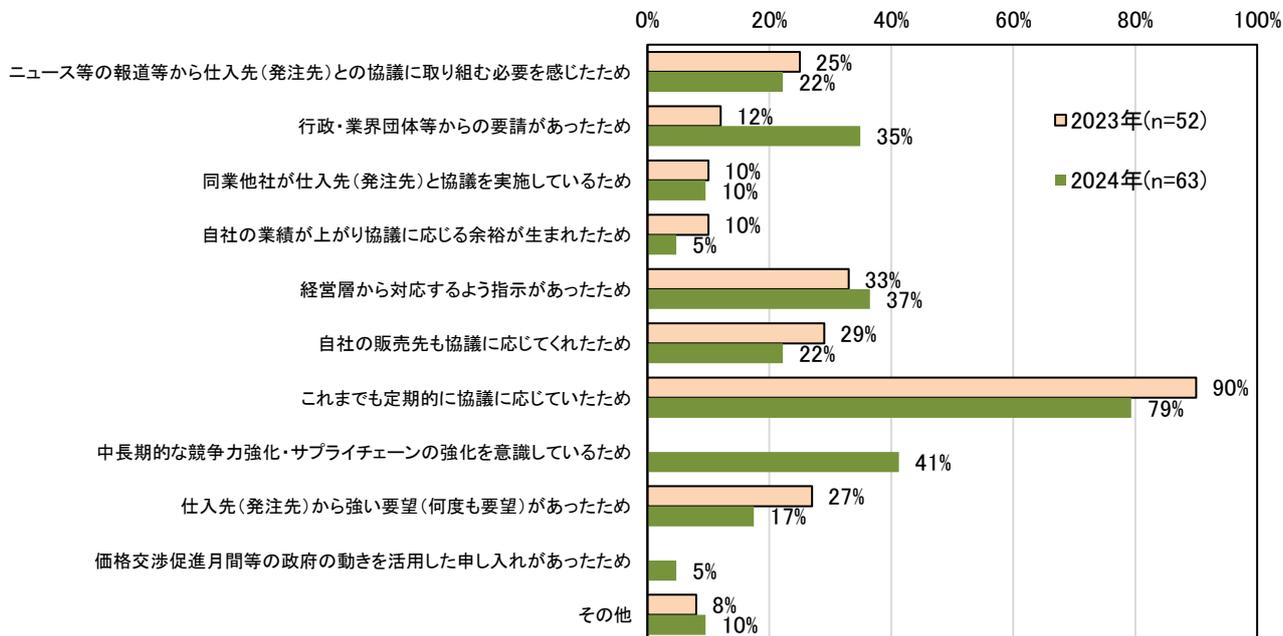


#### 4. 協議を実施するに至った理由

(発注側) 「1: 全ての仕入先と協議した(100%)」「2: 多くの仕入先と協議した(99~81%)」「3: 一部の仕入先と協議した(80~41%)」と回答した方にお伺いします。

2023年 発注側6. 仕入先(発注先)と協議を実施するに至った理由は何ですか。【複数回答可】

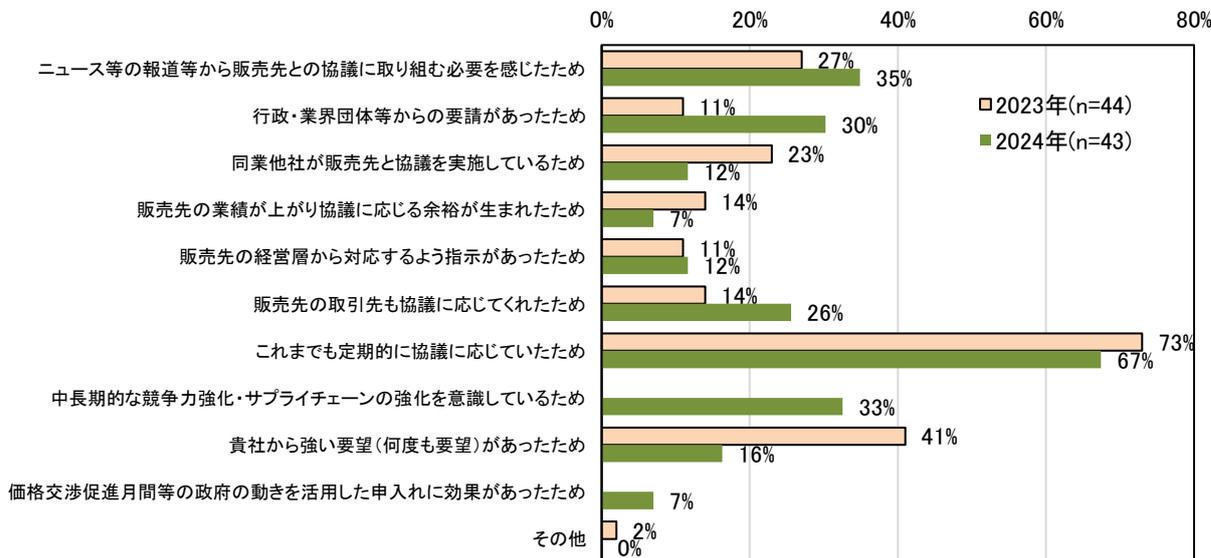
2024年 発注側7. 仕入先(発注先)と協議を実施するに至った理由は何ですか。【複数回答可】



(受注側)「自社から申し出を行い協議に応じてくれた」と1項目でも回答した方にお伺いします。

2023年 受注側5. 販売先が協議に応じてくれた理由は何だと思いますか。【複数回答可】

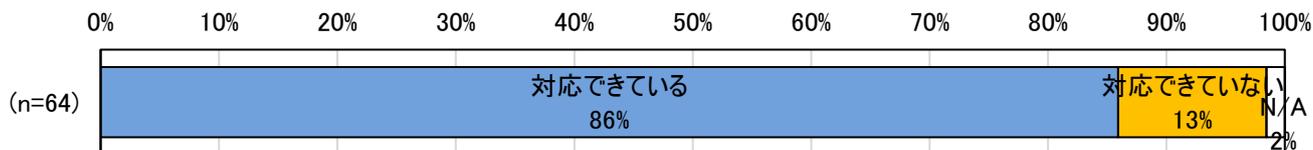
2024年 受注側7. 販売先が協議に応じてくれた理由は何だと思いますか。【複数回答可】



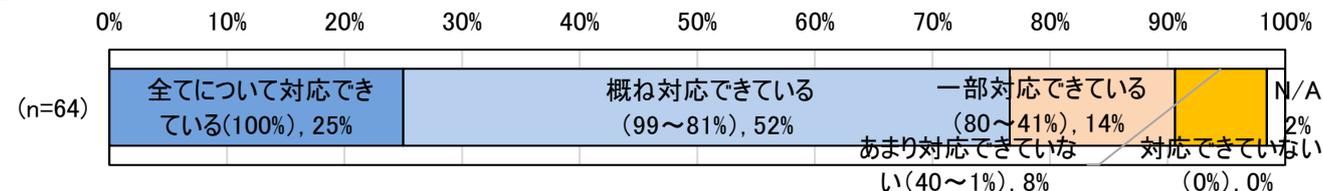
## 5. 「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」の遵守状況

発注側 9. 直近1年間の各仕入先(発注先)との取引について、「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」に記載される各項目をどの程度遵守出来ているかをお答えください。

### ① 労務費の価格交渉について経営トップが関与している



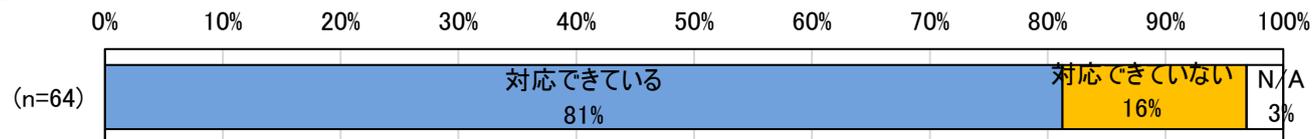
### ② 仕入先(発注先)と定期的に労務費の価格転嫁について協議の場を設けている



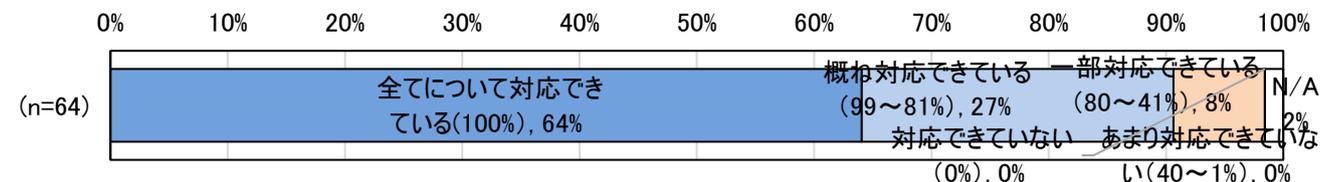
### ③ 仕入先(発注先)に労務費の価格転嫁に関する資料や説明を求める場合は、公表資料を用いるよう依頼する ※既に公表資料を用いている仕入先(発注先)との取引は除く



### ④ サプライチェーン全体での適正な価格転嫁を行うことを意識して、要請額の妥当性を判断する



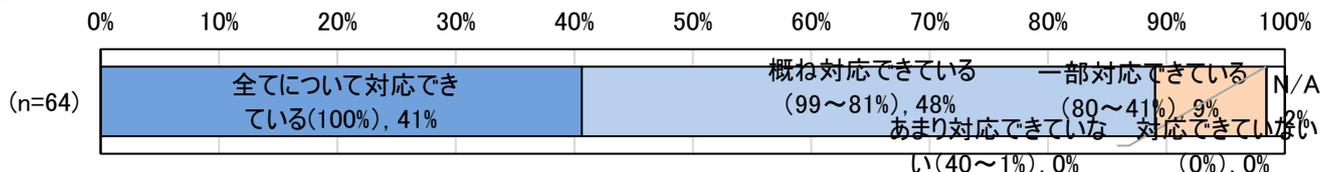
### ⑤ 仕入先(発注先)から労務費の上昇を理由に取引価格の引上げを求められた場合、協議のテーブルにつく



### ⑥ 必要に応じて仕入先(発注先)に労務費上昇分の価格転嫁に関する考え方を提示する



### ⑦ 定期的に仕入先(発注先)とコミュニケーションをとる

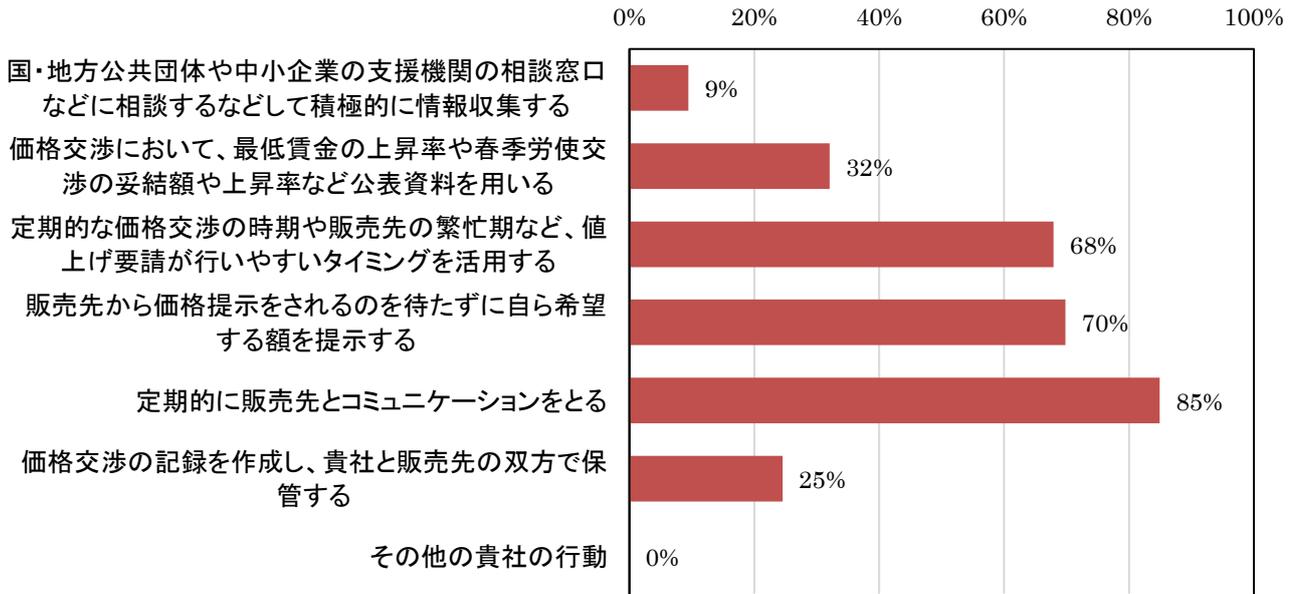


### ⑧ 価格交渉の記録を作成し、貴社と仕入先(発注先)の双方で保管する

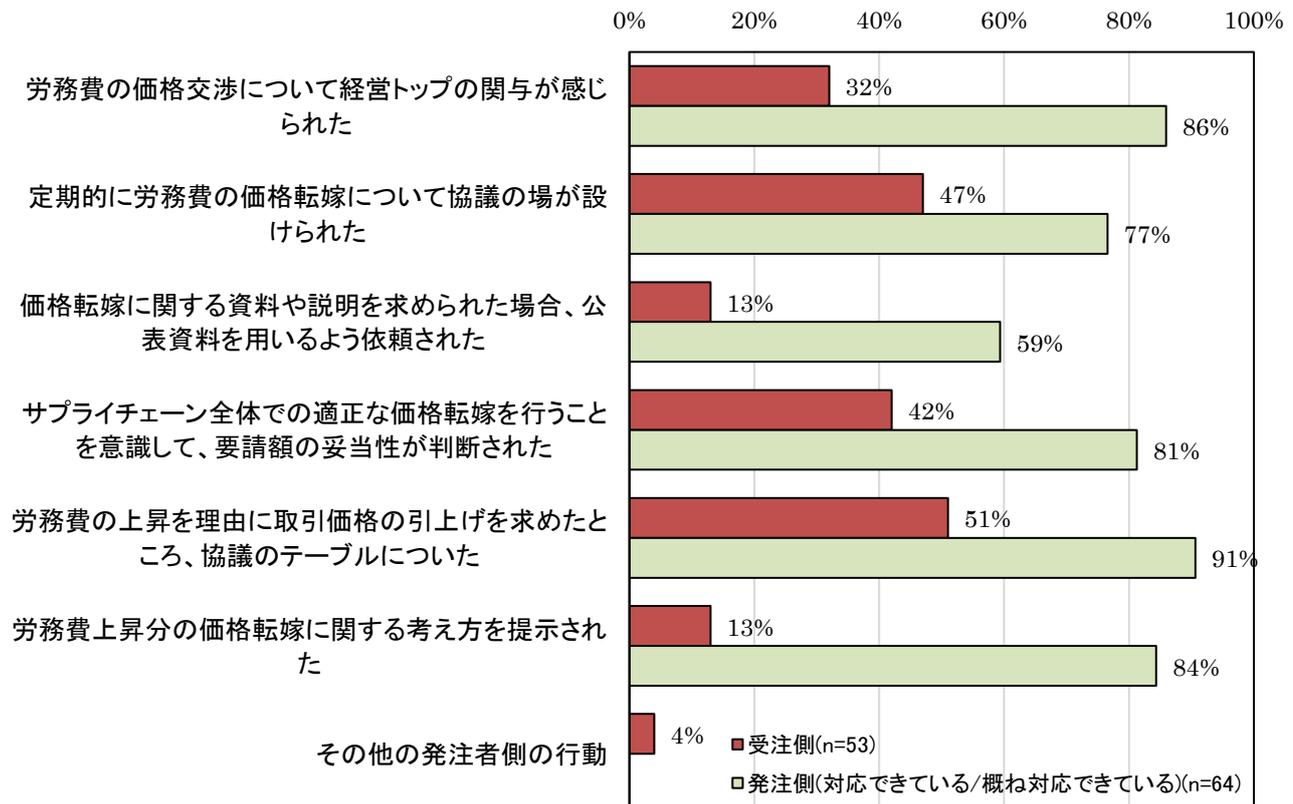


受注側10.「労務費の価格交渉の指針」のうち、①貴社が遵守出来た項目、②発注者側が出来ていた項目をお答えください

①貴社が遵守出来た項目



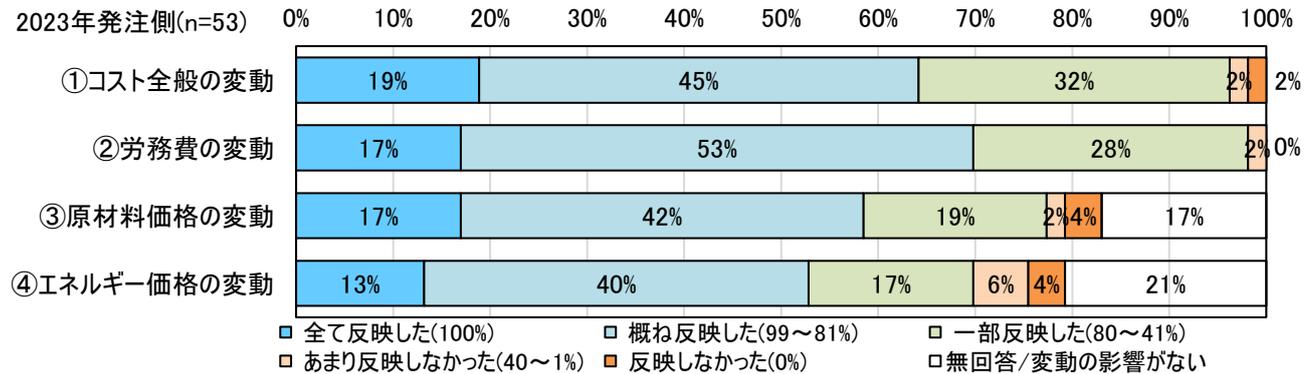
②発注者側が出来ていた項目



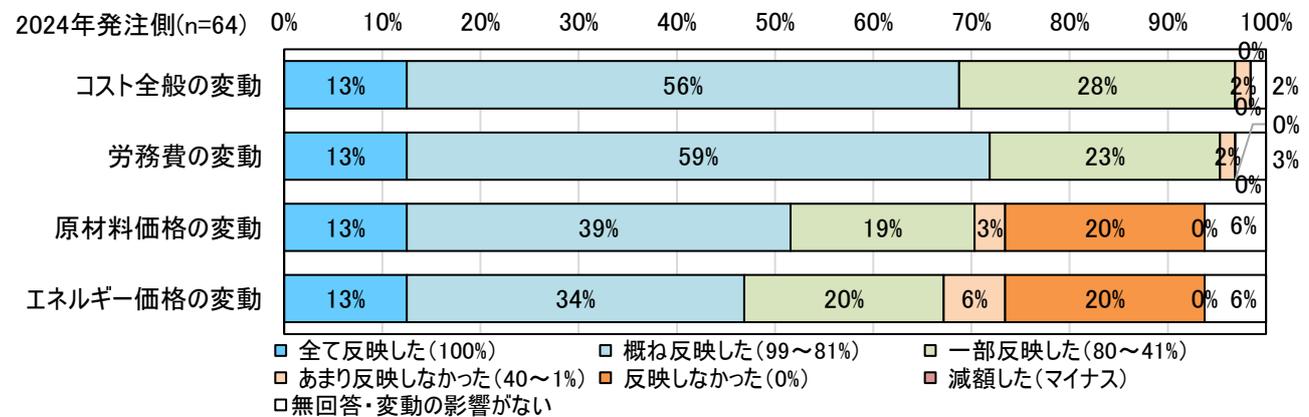
## 6. 各変動コストの反映状況

### (発注側)

2023年調査 発注側9. 直近1年間で取引金額が最も大きい仕入先(発注先)との取引について、2023年度に適用する単価の決定・改定にあたり仕入先(発注先)の各コスト増加分をどの程度反映できましたか。

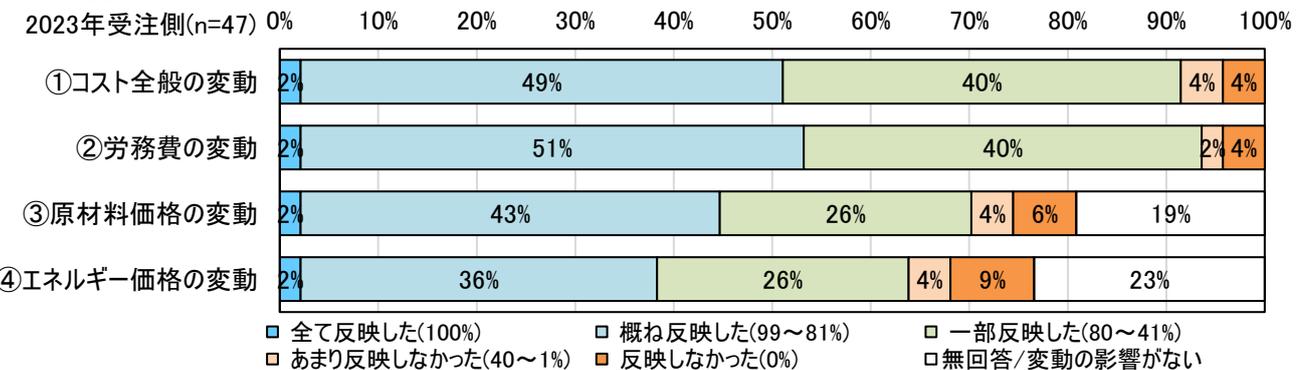


2024年調査 発注側10. 直近1年間で取引金額が最も大きい仕入先(発注先)との取引について、2024年度に適用する単価の決定・改定にあたり仕入先(発注先)の各コスト増加分をどの程度反映できましたか。

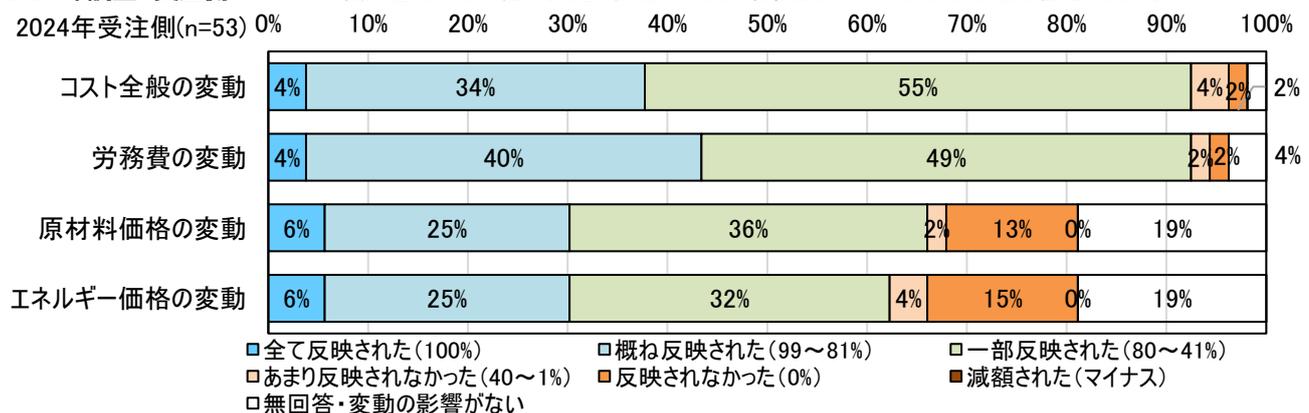


### (受注側)

2023年調査 受注側8. 2023年度に適用する単価の決定・改定にあたり、各変動コストの反映状況をお答えください。



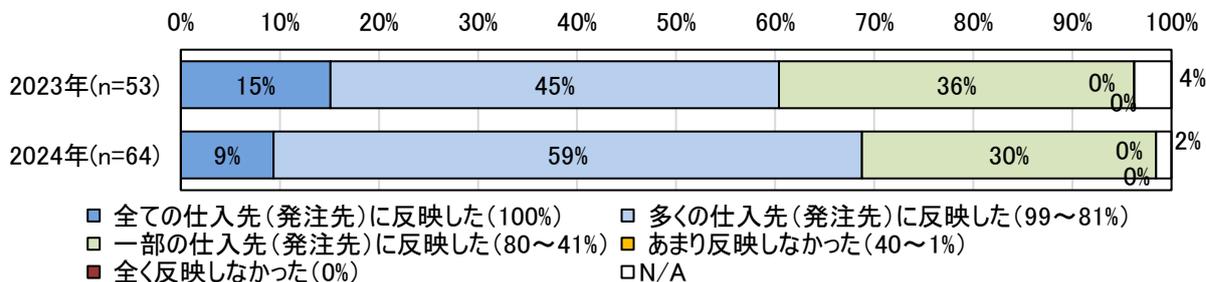
2024年調査 受注側8. 2024年度に適用する単価の決定・改定にあたり、各変動コストの反映状況をお答えください。



## 7. コスト増加分を反映できた仕入先数

(発注側) 2023年 発注側 10. 2023年度に適用する単価の決定・改定にあたり、仕入先(発注先)のコスト増加分を反映できた仕入先(発注先)の数は、どの程度ですか。【単一回答】

2024年 発注側 11. 2024年度に適用する単価の決定・改定にあたり、仕入先(発注先)のコスト増加分を反映できた仕入先(発注先)の数は、どの程度ですか。【単一回答】

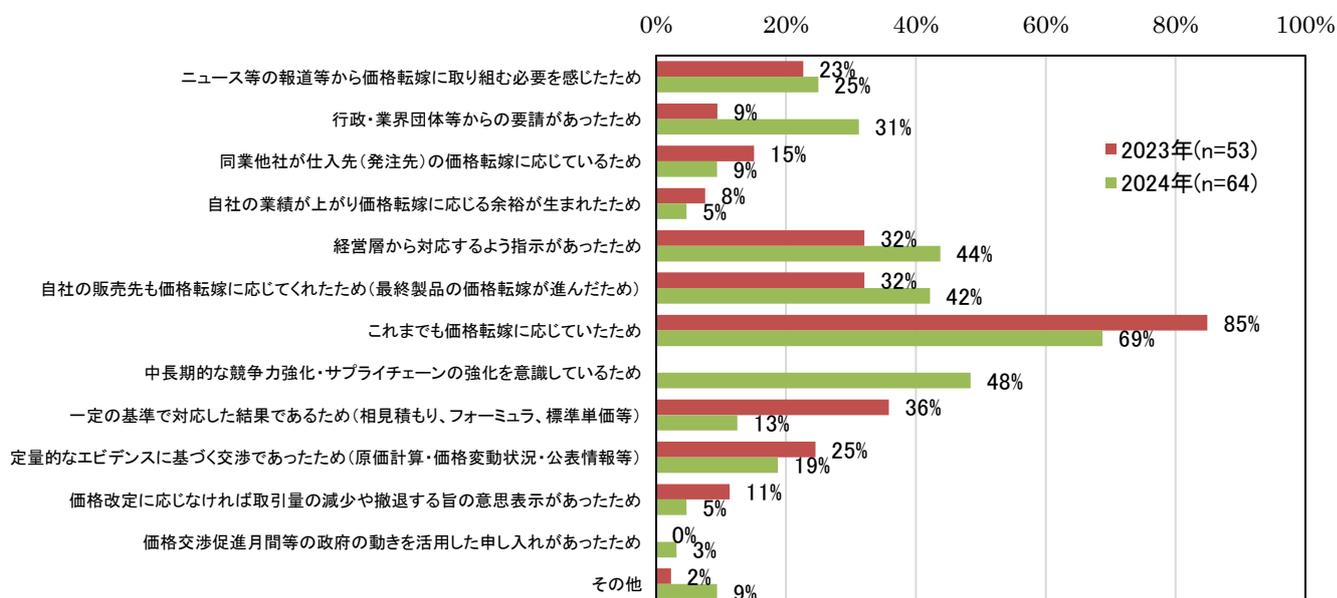


## 7. 変動コストを単価に反映するに至った理由

(発注側)

2023年 発注側 11. 変動コストを2023年度の単価に反映するに至った理由は何ですか。【複数回答可】

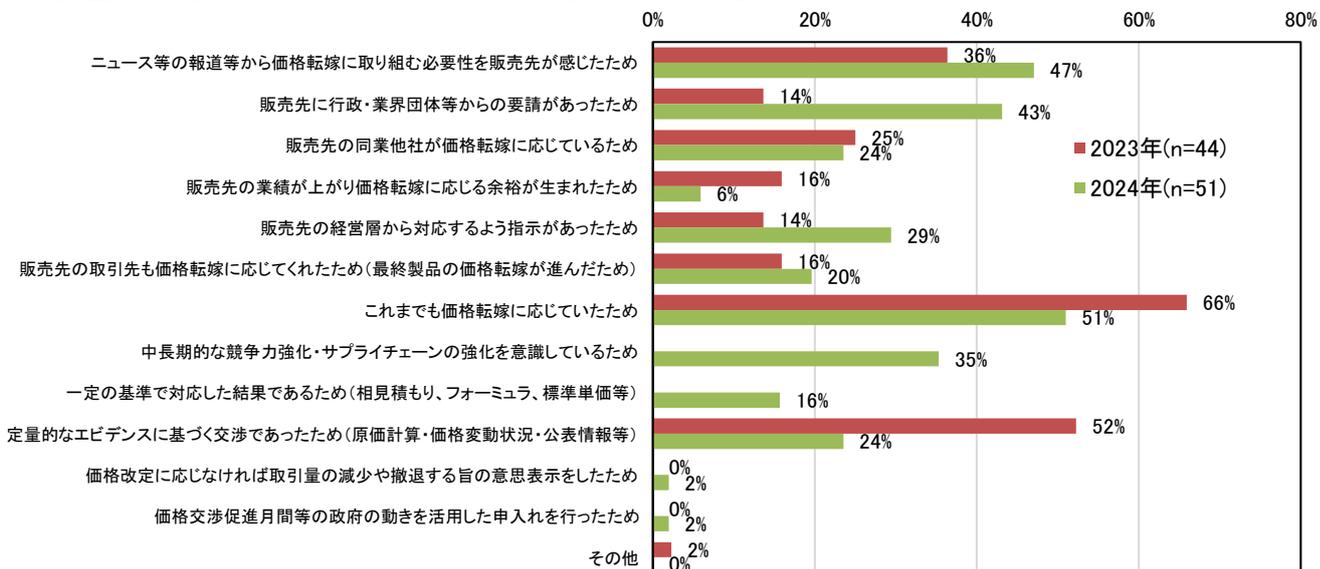
2024年 発注側 12. 変動コストを2024年度の単価に反映するに至った理由は何ですか。【複数回答可】



(受注側)

2023年 受注側 9. 変動コストを2023年度の単価に反映できた理由は何だと思いますか。【複数回答可】

2024年 受注側 12. 変動コストを2024年度の単価に反映できた理由は何だと思いますか。【複数回答可】



## 8. 変動コストを単価に反映できなかった理由

(発注側)

2023年 発注側 12. 変動コストを2023年度の単価に反映できなかった理由は何ですか。【複数回答可】

2024年 発注側 13. 変動コストを2024年度の単価に反映できなかった理由は何ですか。【複数回答可】

	2023年(n=5)		2024年(n=17)	
	件数	割合	件数	割合
自社の業績が悪化しているため	0	0%	0	0%
自社の販売先も価格転嫁に応じてくれないため(「最終製品の価格転嫁が進まない」を含む)			2	12%
想定している予算内での対応が難しいため			2	12%
仕入先からの値上げが必要な理由に納得ができなかったため	2	40%	1	6%
一定の基準で対応した結果であるため(相見積もり、フォーミュラ、標準単価等)			3	18%
原材料・エネルギー等のコストが減少しているため			0	0%
仕入先(発注先)が定量的なエビデンスを用意していなかったため(原価計算・価格変動状況・公表情報等)	3	60%	0	0%
一時金で対応しているため			0	0%
仕入先(発注先)と同業の他社が多いため	0	0%	1	6%
今後、取引中止や仕入先変更を検討しているため	0	0%	0	0%
これまでも価格転嫁に応じていなかったため	0	0%	2	12%
その他	1	20%	6	35%

【2024年その他】 原材料やエネルギーのコスト負担割合が極めて小さいため 6件

(受注側)

2023年 受注側 10. 変動コストを2023年度の単価に反映できなかった理由は何だと思えますか。【複数回答可】

2024年 受注側 13. 変動コストを2024年度の単価に反映できなかった理由は何だと思えますか。【複数回答可】

	2023年(n=6)		2024年(n=19)	
	件数	割合	件数	割合
販売先の業績が悪化しているため	0	0%	3	16%
販売先の取引先も価格転嫁に応じてくれないため(最終製品の価格転嫁が進まないため)			1	5%
販売先が想定している予算内での対応が難しいため			4	21%
貴社からの値上げが必要な理由に納得ができなかったため	0	0%	0	0%
一定の基準で対応した結果であるため(相見積もり、フォーミュラ、標準単価等)	2	33%	1	5%
原材料・エネルギー等のコストが減少しているため			0	0%
貴社が定量的なエビデンスを用意していなかったため(原価計算・価格変動状況・公表情報等)	2	33%	0	0%
一時金で対応されているため			0	0%
貴社と同業の他社が多いため	1	17%	3	16%
今後、取引中止や仕入先変更を検討しているため			0	0%
これまでも価格転嫁に応じていなかったため	0	0%	0	0%
その他	1	17%	4	21%

【2024年その他】 原材料、エネルギーの変動を理由に交渉はしていない  
 原材料、エネルギー価格の負担割合が極めて小さいから  
 原材料・エネルギー価格はほとんど影響ないため 2件