寄 稿 ②

取適法施行を踏まえた企業間取引の実態と課題

日本商工会議所 中小企業振興部 主任調査役
大峰 吉史

はじめに：構造的賃上げと適正な価格転嫁の必要性

現在の日本経済は、長年続いたデフレから完全に脱却し、新たな成長軌道を描けるかどうかの極めて重要な岐路に立っている。近年の急激な労務費、原材料費、エネルギーコストの上昇という厳しい事業環境の中にあっても、労働者の生活向上に直結する「物価上昇を上回る賃上げ」を持続的に実現していくことが、我が国経済の最重要課題となっている。

この構造的な賃上げを実現するためには、特に我が国の雇用の7割を占める中小企業をはじめとする事業者が、賃上げのための原資を確実に確保できる経営環境を整備することが不可欠である。その原資確保の最も有効かつ根源的な手段が、サプライチェーン全体で適正な価格転嫁を定着させる「構造的な価格転嫁」の実現にほかならない。

こうした背景のもと、2026年1月に従来の「下請法」が「中小受託取引適正化法（通称：取適法）」へと改正・施行され、「協議に応じない一方的な代金決定」の禁止や、資本金基準に加えて従業員基準が追加されるなど、適用対象の拡大と規制強化が図られた。

さらに、取適法の対象となる取引に限らず、サプライチェーン全体で適切な価格転嫁や取引適正化を定着させるため、政府は2026年6月に「物流特殊指定の改正」、「支払告示の制定」、「優越ガイドラインの改定」、および「知財取引指針の策定」という一連の取引適正化パッケージを公表した。

これにより、取引規模や形態を問わず、価格協議の不履行、過酷な支払条件、物流や知財における不当な負担の押し付けに対し、網羅的かつ実効的な監視・規制の枠組みが構築されることとなった。

図　2026 年 取引適正化新制度パッケージの全体像

制度・指針名	施行・適用時期	主な規制内容・是正ポイント
中小受託取引適正化法 （通称：取適法）	**2026年1月** 改正・施行済	・**協議に応じない一方的な代金決定**を明文で禁止 ・資本金基準に従業員基準（製造300人等）を追加し適用範囲を拡大
優越ガイドライン	**2026年6月** 公取委 改定	・**実効的な価格協議の欠如**（拒否・無視・打切り示唆）を濫用と明記 ・取適法対象外の取引（大企業間や買取り取引等）も独禁法で監視
支払告示	**2026年6月制定** （2027年4月施行）	・受託製造取引において規模を問わず**「60日以内支払」**を一律義務化 ・現在6.6%残存する60日超サイト（手形・ファクタリング等）を解消
物流特殊指定	**2026年6月改正** （2027年4月施行）	・着荷主による契約外の**「長時間荷待ち」**や**「無償荷役」**の強要を禁止 ・発荷主・着荷主の双方に対し物流商慣習の是正を義務付け
知財取引指針	**2026年6月** 策定・公表	・中小企業が培った**ノウハウの無償開示要求**を防止 ・試作・改善提案に伴う知的財産に対する適正対価の設定指針

これら一連の制度改革（図参照）は、従来の法規制の隙間を埋め、サプライチェーン全体を規律する画期的な枠組みといえる。本稿では、日本商工会議所等が実施した中小企業経営者へのヒアリング結果をもとに、企業間取引のリアルな実態と浮き彫りになった課題を整理し、改正された取適法および新たな制度・ガイドラインが真の実効性を発揮するために何が求められるのか考察を深める。

Ⅰ　中小企業の企業間取引における価格転嫁の現状と立ちはだかる壁

現場のヒアリングによれば、原材料費やエネルギーコストといった「目に見えるコスト」の転嫁については、徐々に前進の兆しが見られる。ある消費者向け食品の製造販売業者の事例では、報道等を通じて主原料や副資材（容器等）の高騰が世間に広く認知されたことで、「値上げもやむを得ない」という社会的な空気感が醸成され、顧客に対して価格改定の案内を提出しやすくなったとの報告があった。

また、ある金属加工業の業界団体へのヒアリングにおいても、公正取引委員会の勧告等の効果もあり、主要な発注者が能動的に協議に応じる姿勢を見せ始めており、ある程度の引き上げが実現できているとの声が寄せられている。

しかし、これらはあくまで急激なコスト高騰による目先のマイナスを補填しているに過ぎない。

最大の障壁となっているのが、「労務費」と「将来に向けた設備投資費」の価格転嫁である。

ある飲食・小売向け食品製造業者の事例では、現在得られている値上げの原資は目の前の原材料・資材の高騰分を埋めるだけで精一杯であり、従業員の労務費や賃上げに充てる原資は全く確保できていないという悲痛な実態が語られている。

ある農産物等の生産事業者においても、人件費等の積算に基づき積極的な交渉を行っているものの、将来の生産維持に不可欠な生産設備の建て替えといった大規模な設備投資（資本コスト）を価格に織り込むことは困難を極めている。

ある消費者向け食品製造販売業者でも、勤務体系に起因する人件費増大や、工場設備の改築等の「将来への投資コスト」は顧客から直接見えにくいコストであるため、これを理由に値上げを行えば顧客が他社へ流出してしまうという恐怖心が勝り、転嫁を断念せざるを得ない状況が続いている。

適正な価格を提示すれば取引を切られるといった「代替されることへの恐怖心」が、中小企業が対等な立場で価格交渉に臨むことを著しく阻害する根本要因となっている。

2　現場ヒアリングから見えてきた不条理な実態と「見えないコスト」の押し付け

さらに深刻なのは、サプライチェーンの構造的な力関係を利用した「不合理な単価設定」や、悪気なく常態化している「見えないコストの押し付け」である。これらは、法令の理念を骨抜きにする要因となっている。

第一に、不合理な算定方式の固定化と、発注側現場担当者による価格協議の拒否・忌避である。 素材加工を手掛けるある事業者の事例では、より細かな加工を求められ手間（作業工数）は増加しているにもかかわらず、単価の算定方式が「重量（トン数）ベース」に据え置かれているため、現場の労働負担が増えているのに売上が減少するという不条理に直面している。同事業者が労働力に基づく算定（人工ベース）への見直しや価格協議を求めても、発注元からは経営状況を疑われ決算書の開示を求められるなど、実質的に交渉が拒否されるケースもある。

こうした現場の価格協議拒否に対し、2026年6月に改定された「優越ガイドライン」が極めて重要な意味を持つ。改定により、対価の決定にあたって実効的な価格協議が行われたかが考慮要素とされることが明確化され、「拒否や無視等により協議に応じない」「取引の打切り等を示唆して協議を行わない」「理由や情報提供をしない」といった行為が、独占禁止法上の優越的地位の濫用となり得ることが明記された。取適法の適用対象外となる取引であっても、現場での不誠実な協議回避は厳しく問われることになる。

第二に、「見えないコスト」や「悪意なき商慣習」による負担の押し付けである。 製造業等においては、発注元が金型等の管理を中小企業に無償で長期間押し付ける慣習が問題視されているが、前述の食品製造業者の受託製造取引においても、製造から一定期間が経過した資材・製品を「使い切れない」との理由で買い取られず、不良在庫のリスクを負わされている。また前述の農産物等の生産事業者の事例では、鮮度管理が重要な商品を小売業者へ納品する際、店舗での温度管理不足による劣化であっても、原因（帰責事由）の検証もなく、一方的に生産者の全額負担として返品処理が行われるケースが散見されている。

さらに、ある食品製造業者の代表は、過去に仕入れ業者に対して自社の保管庫に入りきらない材料を業者の倉庫に無償で保管させ、分割納品をさせていた経験を振り返り、これらも物流負担を押し付ける「見えないコストの強要」であったと自戒を込めて報告している。

こうした物流現場での不条理を是正するため、2026年6月に「物流特殊指定」が改正された（2027年4月施行）。これにより、着荷主が発荷主に対し、運送事業者を通じて契約外の長時間の荷待ちや無償の荷役（付帯作業）などを行わせ、発荷主の利益を不当に害する行為が禁止対象として追加され、物流に関わる不当な商慣習への法的な規制が強化された。

第三に、圧倒的な力関係を背景とした長すぎる支払サイトと振込手数料の押し付けである。前述の食品製造業者の事例では、一部の大手卸売業者から「末締め、翌々月の15日払い」という、回収まで約75日から90日も要する過酷な支払サイトを強要されている。さらに、買い手側の都合で振込手数料を勝手に差し引かれており、小口取引においては売上が手数料負けして赤字になるケースすら発生している。これらの課題に対しては、取引形態に応じた制度の切り分けが必要である。

まず、相手方のプライベートブランド（PB）商品を製造する等の受託取引（製造委託等）については、2026年6月に制定された「支払告示」により、取適法の適用対象外となる大企業同士の取引等であっても、給付受領日から60日以内の支払いが一律に義務付けられた（2027年4月施行）。

一方で、自社ブランド品の「純粋な買取り卸売取引（売買契約）」や「振込手数料の一方的な引き去り」については、支払告示（対象は製造委託等）の直接の規制対象からは外れている。

しかし、優越的地位にある大手事業者が取引上の立場を利用して過酷な支払条件や手数料の全額自己負担を一方的に強要する行為は、独占禁止法上の「優越的地位の濫用」として監視・是正されるべき課題として位置付けられる。

3　各種新制度の実効性をいかに高めるか
～企業間取引の課題解決に向けた提言～

取適法および、新たに導入・改定された物流特殊指定、支払告示、優越ガイドライン、知財取引指針が真の実効性を発揮し、持続的な賃上げを実現するためには、以下の取り組みが急務である。

（1）発注者側からの価格協議打診のルール化と徹底

現場の中小企業が最も恐れているのは「取引を失うこと」である。中小企業から値上げを切り出すことは非常にハードルが高いため、発注者の側から定期的に価格協議の必要性を問いかけることを義務化・徹底することが不可欠である。改定された優越ガイドラインが示す通り、実効的な価格協議の欠如は法的に厳しく問われる。発注側からのアプローチが制度化されれば、中小企業は報復措置を恐れることなく、安全な環境で対等な価格協議のテーブルに着くことが可能になる。

（2）交渉の武器となる「公的基準」と「分かりやすいツール」の提供

大企業と中小企業との間には、情報収集能力に圧倒的な格差がある。主要な原価項目の上昇率について、行政側が客観的な基準値や共通の指標を定型的に公表することが求められる。また、難解な法律文書ではなく、行政機関のロゴが入った「概要が1枚でわかる公的な説明資料（リーフレット）」の提供が必要である。これを中小企業が交渉の場に持参し、「国のガイドラインでこのように定められている」と提示できる「お墨付きの武器」を持たせることが、極めて高い実効性を生み出す。

（3）悪意なき商慣習の打破とサプライチェーン全体の意識改革

製造委託等に適用される支払告示に基づく「60日以内の支払の厳守」や、改正物流特殊指定に基づく「不当な荷待ち・荷役の根絶」、さらには「知財取引指針」に基づく適切なノウハウ・知財対価の設定など、新ルールの現場浸透が不可欠である。

同時に、告示等の直接対象外となる純粋な買取り卸売取引においても、振込手数料の発注者負担や支払サイト短縮に向けて、優越的地位の濫用規制を活用した適正化を進める必要がある。

また、製品改善の提案が単なるコストダウン（値引き）につながってしまうような発注企業側の評価構造を根本から見直す必要がある。トップの意識を現場の調達部門の末端まで浸透させるとともに、公取委やメディアの力も借りながら「値上がりが当たり前」という社会全体の空気感を作ることが重要である。

（4）賃上げという「出口」への評価と経営者の自己変革

ある運送業の経営者が指摘するように、価格転嫁が行われた後に、企業が実際に従業員の賃上げを実行できたかを評価する「出口」の仕組みを社会全体で構築することも重要である。中小企業経営者自身も、適正な価格交渉によって得られた利益を確実に「人への投資」へと回す執行力が問われている。

おわりに：持続的な経済成長と価値を認めあう社会へ

中小企業の現場は現在、深刻な人手不足に悩まされており、賃金水準の引き上げによる「人材の確保と定着」が企業存続の絶対条件となっている。単なる目先の価格転嫁にとどまらず、日本経済全体のパイを膨らませるという大局的な視点が不可欠である。

サプライチェーンの最下層で働く従業員まで資金（賃金）が行き渡ることで購買力が生まれ、個人消費が活発化し、地域全体の経済の好循環が創出される。

日本商工会議所としては、全国のネットワークを最大限に活用し、取適法のみならず、新たに制定・改定された物流特殊指定、支払告示、優越ガイドライン、知財取引指針の趣旨や内容の周知徹底を図っていく。そして、現場の中小企業が対等な立場で価格交渉に臨めるよう、各種ツールの普及や相談体制の強化に全力で取り組んでいく。

適正な価格転嫁が定着し、企業間で生み出された付加価値が適正に分配される「価値を認めあう社会」の実現こそが、労働者の生活向上と日本経済の持続的な成長を実現する唯一の道であると確信している。

※なお、本稿における見解は筆者個人のものであり、所属する組織の公式な見解を示すものではありません。