

経済産業省 経済産業政策局 競争環境整備室 御中

令和6年度中小企業実態調査事業（価格転嫁に おける共同交渉の活用可能性に関する調査） 委託事業報告書

株式会社帝国データバンク

2025/3/19

Index

1. 事業概要	
1. 事業目的	・・・ P.3
2. 事業内容	・・・ P.7
2. 日本における団体協約制度の活用実態及び課題点の調査・分析	
1. 協同組合等へのヒアリング	・・・ P.10
2. 個別事例収集のためのアンケートの実施	・・・ P.13
3. アンケート結果等を基にした協同組合等又は事業者へのヒアリング	・・・ P.68
4. 価格転嫁に向けた協同組合の取組の事例集の提示	・・・ P.71
3. 諸外国における共同交渉に関する適用免除制度に関する調査	・・・ P.78
4. 価格転嫁・賃上げに向けた団体協約制度の利活用・制度上の課題について	・・・ P.93
5. 参考資料	
1. ヒアリング調査票 協同組合等へのヒアリング	・・・ P.96
2. アンケート調査票	・・・ P.99
3. 組合用アンケート集計表（参考）	・・・ P.106
4. 事業者用アンケート集計表	・・・ P.125
5. ヒアリング調査票 アンケート結果等を基にした協同組合等又は事業者へのヒアリング	・・・ P.186

1.事業概要

1. 事業目的

【事業目的】 ※仕様書より

春季労使交渉における賃上げ率は高い伸びとなっているものの、急激な物価上昇に対して賃金の上昇が追いついていない実態がある。この急激な物価上昇を乗り越え、持続的な構造的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がその原資を確保できる取引環境を整備することが重要であるとして、内閣官房及び公正取引委員会の連名で「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」が策定されているが、依然として、受注業者による当該コスト転嫁のための価格交渉の申出があったにも関わらず、これに応じない事業者や、交渉には応じるものの、上昇したコストの転嫁を認めない事業者も存在しており、価格転嫁の促進に向けた取組が引き続き必要な状況にある。

上記のとおり、十分な価格転嫁の促進に向けてより一層の取組が必要であるところ、中小企業の価格転嫁が困難である理由の一因としては、取引事業者間での「交渉力の格差」があることが考えられる。そして、こうした格差を解決する方策の一つとして、価格転嫁を求める事業者らが共同して価格交渉を行うこと等が考えられる。事業者らが共同して行う価格交渉は、本来であれば私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律（以下「独禁法」という。）に定める「不当な取引制限」（第2条第6項、第3条）に該当する可能性があるが、独禁法には一定の場合にはその適用を除外する旨の定めがあり（独禁法第22条等）、中小企業に関しては、中小企業等協同組合法（以下「中協法」という。）において、一定の要件を充足する組合であれば独禁法第22条の要件の一部を充足するとみなす規定がある（中協法第7条）。更に、中協法に基づく組合のうち、事業協同組合、事業協同小組合及び協同組合連合会（3組合含めて「協同組合等」という。）は、協同組合等の構成員らとその取引先との契約条件について、協同組合等が構成員を代表して当該取引先と交渉を行うことも組合の事業の一であると規定されている為（中協法第9条の2第1項第6号、同法第9条の9第1項第8号。以下「団体協約」という。）、当該規定に従い、独禁法の適用が除外されている限りにおいては、適法に同業他社と共同して取引先との交渉を実施することが可能である。

【事業目的】 ※仕様書より

実際に、団体協約を活用している協同組合等は存在しており、全国中小企業団体中央会の実施した調査によれば、団体協約を締結した組合の多くが、団体協約は組合員の取引条件改善に有用であったと回答している。一方で、現在、団体協約を締結している協同組合等は必ずしも多くはなく、団体協約の締結を組合の事業として定款に規定しているものの、団体協約を締結していない協同組合等も存在している。団体協約が有効に機能している協同組合等が存在している一方で、団体協約を締結していない協同組合等も数多くいる理由は必ずしも明らかではなく、団体協約が有効に機能している条件（業界構造や契約上の商慣習など）を明らかにすることや、団体協約の運用例を示すこと等を通じて、団体協約の活用を促進することにより、中小企業の価格転嫁を促進することができる可能性がある。

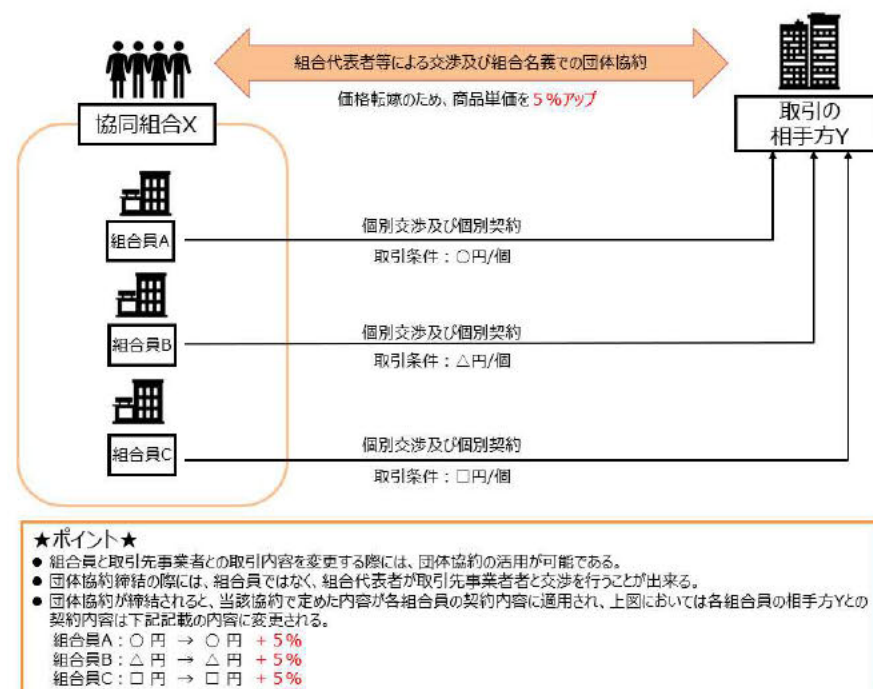
また、諸外国を見れば、例えば豪州においては、一定の場合には、共同交渉について競争法の適用が免除される制度がある。当該制度も日本と同様、共同交渉に応じることを事業者に担保する行政上の措置は講じられていないと考えられるが、競争法の適用が免除された共同交渉の概要は公表されており、制度が活用されている実態がある。こうした諸外国における類似の制度について調査を行うとともに、日本における制度との差異やその理由、活用の実態を明らかにすることにより、日本の制度上の課題や活用実態への示唆を得ることができると考えられる。

以上のとおり、価格転嫁における共同交渉の活用について、国内外の実態を把握し、更なる活用に向けた具体的な課題や制度上の課題について検討することを通じ、価格転嫁に向けた事業環境整備を図ることを目的とする。

【団体協約とは】

中小企業者は、取引に当たって、相手方との力関係から不利な条件を付されることが多い。事業協同組合等（以下、「組合」という。）が組合員の競争力を補強するための手段として、中小企業等協同組合法（昭和24年法律第181号）に基づき、組合は事業者（組合員と取引関係にある）と、取引価格や納入条件等の取引条件に関する「団体協約」を締結することができる。（組合と事業者が締結する契約全てが団体協約というわけではなく、例えば組合自身が契約当事者となり、事業者と直接取引を行うような売買契約、請負契約、（準）委任契約といった契約は単なる契約であって団体協約ではない。）組合は団体協約を締結するための交渉の申出を行うことができ、申出を受けた相手方は誠意を持って交渉に応じなければならないとされている。

また、中小企業等協同組合法及び私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律（昭和22年法律第54号）に基づき、中小企業者により構成される組合の行為は、独占禁止法の適用除外となることから、本来はカルテルとして認められない「最低製品価格の設定」などが可能となる。



2. 事業内容

1. 事業実施期間

2024年8月23日～2025年3月19日

2. 事業内容

(1) 日本における団体協約制度の活用実態及び課題点の調査・分析

■協同組合等へのヒアリング

- ・信用調査報告書に「団体協約」の記載がある組合、経済産業省および中小企業庁から受領した団体協約を締結している可能性の高い組合を対象に17組合を選定し、ヒアリングを実施した。

■個別事例収集のためのアンケートの実施

- ・【組合用】全国の協同組合・協同組合連合会のうち、組合名に「信用組合」「共済組合」「商店街」「労働者」を含む組合、外国人受け入れを目的にするような組合を除外した3,146組合を選定
- ・【事業者用】全国の中小企業のうち、直近3年間で信用調査を実施し、協同組合に加入している可能性が高い2,449社を選定
- ・調査方法：郵送
- ・回収促進：協力依頼コールの実施、弊社Webサイトでの調査実施を掲載
- ・回収率：【組合用】44.9%（合計1,413件／3,146件） 【事業者用】27.7%（合計678件／2,449件）

■アンケート結果等を基にした協同組合等又は事業者へのヒアリング

- ・アンケートで「団体協約を締結している」と回答した組合・企業、「団体協約を締結していない」が「活用可能性が高い」と回答した組合を中心に24組合を選定し、実施した。

■価格転嫁に向けた協同組合の取組の事例集の提示

- ・5組合を選定し、作成した。

(2) 諸外国における共同交渉に関する適用免除制度に関する調査

- ・デスクリサーチと競争当局（ACCC）や事業者3社へのヒアリングを通じ、オーストラリアにおける団体交渉に関する適用除外制度について調査した。

(3) 価格転嫁・賃上げに向けた団体協約制度の利活用・制度上の課題について

- ・ヒアリング、アンケート、海外事例を参考に今後の課題を整理した。

2. 日本における団体協約制度の 活用実態及び課題点の調査・分析

1. 協同組合等へのヒアリング

2. 日本における団体協約制度の活用実態及び課題点の調査・分析 | 1. 協同組合等へのヒアリング

【目的】

- ・協同組合等における団体協約の活用実態を具体的に把握する
- ・アンケート調査実施に向けた設問案を検討する

【選定方法】

- ・ヒアリング先は、以下2種類のアプローチで探索し、23組合を選定し、17組合に実施した。
- ①帝国データバンクが保有する信用調査報告書に「団体協約」の記載があり、締結している可能性がある先
- ②経済産業省及び中小企業庁にて把握している団体協約を締結していると思われる組合

受付番号 1234567890 号
＜調査先企業＞
帝国データバンク株式会社

＜社外極秘＞

調査報告書

ご依頼の調査報告書ができましたのでご査収ください。

見本

調査報告書取扱規定

1. 調査報告書は、弊社が独自に収集した調査または財源助成のある調査を基に作成し、当該調査に付する一切の権利は弊社に帰属します。従って、貴社（貴）の内部資料としてのみご利用いただき、外部への資料提供または他の手段により、調査報告書の内容を第三者に開示することは禁止します。
2. 調査報告書の著作権は弊社に帰属します。調査報告書の複製、貸与、翻訳その他の権利の行使を侵害する行為は一切禁止します。
3. 万一、貴社（貴）が調査結果または調査データの全部または調査報告書の内容の一部を第三者に開示した場合、弊社に對し何らかの紛糾が生じ、もしくは貴社（貴）が弊社の著作権を侵害し、これによって弊社が損害を被ったときは、その損害は貴社（貴）に歸属していただきます。（調査結果に關して貴社（貴）と弊社の間に訴訟の必要が生じたときは東京地方裁判所を管轄裁判所とします。）
4. 弊社に、調査報告書の内容について損害賠償の責を負いません。

株式会社帝国データバンク
〒100-0003
東京都千代田区千代田1-4-3
TEL: 03-6519-0000（代表）

社外極秘

サマリー

TDB企業コード: 900999996 帝国データバンク株式会社 TDB

フリガナ | テイクアンドアウェイ株式会社
英 号 | テイクアンドアウェイ株式会社
英 文 番 号 | Takeaway International, Co., Ltd.
フリガナ | テイクアンドアウェイ
代 表 者 | 代表 一人
所 在 地 | 〒104-0011 東京都中央区新富1-1-1 2F 104-0011
(登記地) 東京都中央区新富1-1-1 2F
電話番号 | 03-3206-1205 (代表) (URL: <http://www.tdb.co.jp>)

会社基本情報

法人番号 2010401010377
上場区分 未上場 (証券コード:)
創 設 期 間 6年 9月 設 立 期 間 12年 4月 15日 所 属 業 界 月 月
資本金 : 400,000千円
事業内容 自社ブランド製品「アック」シリーズを主軸に、主に自動車部品メーカー向けの超硬切削工具、超硬工具を製造している。
主 業 25411 金属工作機械製造 (従 業 25910) 自動車部品
取引銀行 みずほ (東京支店)、三井住友 (東京)
従業員数 160名
注 入 先 日本通商株式会社、株式会社豊田自動織機、日本鋼管株式会社
親 親 先 日通商株式会社、株式会社豊田自動織機、株式会社豊田自動織機、株式会社豊田自動織機、株式会社豊田自動織機
親 親 親 豊田自動織機株式会社

業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)
業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)
業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)
業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)

業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)
業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)
業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)
業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)

業 界 別 集 計

業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)
業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)
業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)
業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)

帝国データバンク (子会社・関連会社を含む) は、資料・口座番号のいかなる場合も調査報告書取扱規定に基づいて提供いたします。

社外極秘

状況と見直し

TDB企業コード: 900999996 帝国データバンク株式会社 TDB

事業概要

業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)
業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)
業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)
業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)

事業内容

自社ブランド製品「アック」シリーズを主軸に、主に自動車部品メーカー向けの超硬切削工具、超硬工具を製造している。
ほか東京都豊島区内に5階建てのオフィスビル1棟を保有しており、法人向けに10室を賃貸しているが、売上高に占める割合は極少である。

主要セグメント別

業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)
業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)
業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)
業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)

【超硬工具】

業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)
業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)
業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)
業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)

【超硬工具】

業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)
業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)
業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)
業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)

【超硬工具】

業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)
業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)
業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)
業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)

【超硬工具】

業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)
業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)
業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)
業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)

【超硬工具】

業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)
業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)
業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)
業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)

【超硬工具】

業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)
業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)
業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)
業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)

【超硬工具】

業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)
業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)
業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)
業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)

【超硬工具】

業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)
業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)
業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)
業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)

【超硬工具】

業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)
業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)
業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)
業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)

【超硬工具】

業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)
業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)
業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)
業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)

【超硬工具】

業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)
業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)
業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)
業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)

【超硬工具】

業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)
業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)
業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)
業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)

【超硬工具】

業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)
業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)
業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)
業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)

【超硬工具】

業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)
業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)
業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)
業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)

【超硬工具】

業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)
業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)
業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)
業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)

【超硬工具】

業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)
業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)
業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)
業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)

【超硬工具】

業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)
業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)
業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)
業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)

【超硬工具】

業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)
業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)
業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)
業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)

【超硬工具】

業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)
業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)
業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)
業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円) (1=5%)	業 界 別 集 計 (単位: 千円)

ヒアリング調査結果をまとめると以下の通りである。

調査結果の要点

■団体協約を締結した目的・背景

組合員からの発信ではなく、課題を感じた組合や行政が働きかけた。
ヒアリングでは、団体協約と共同受発注を誤認していた組合が大多数であった。

■団体協約の内容

「取引価格」と「紛争解決方法」に関する事例が見られた。
「取引価格」では最低料金、「紛争解決方法」では契約内容の不適合が発生した場合の対応に関する内容が結ばれていた。

■締結時期、締結方法

自動更新が確認でき、基本的に内容の変更は少ない事が示唆。

■締結した相手先

相手先は多くなく、組合員にとって取引先が同一であるケースが多い可能性がある。

■相談・サポート

垂直方向に相談・サポートをしている。他方、他業界からの相談といったケースは見られなかった。

■あっせん、調停制度

団体協約と誤認していた組合も含め、認識のない組合が多く、利用したケースも確認出来なかった。

■改善効果

組合員各自の取引条件改善だけでなく、組合運営や業務の効率化に繋がっており、組合・組合員の双方にとって有益。

■今後の展望

業界の現状に即した見直し、締結からの時間経過による再教育が必要といった意見が上がった。

2. 個別事例収集のための アンケートの実施

【抽出条件】

- ・組合用については、「信用組合」「共済組合」「商店街」「労働者」を名称に含む組合、外国人の受け入れを目的にするような組合は目視で確認し、抽出対象から除外した。
- ・事業者用については、直近3年間の信用調査報告書から、協同組合に加入していると考えられる中小企業をキーワードで抽出した。

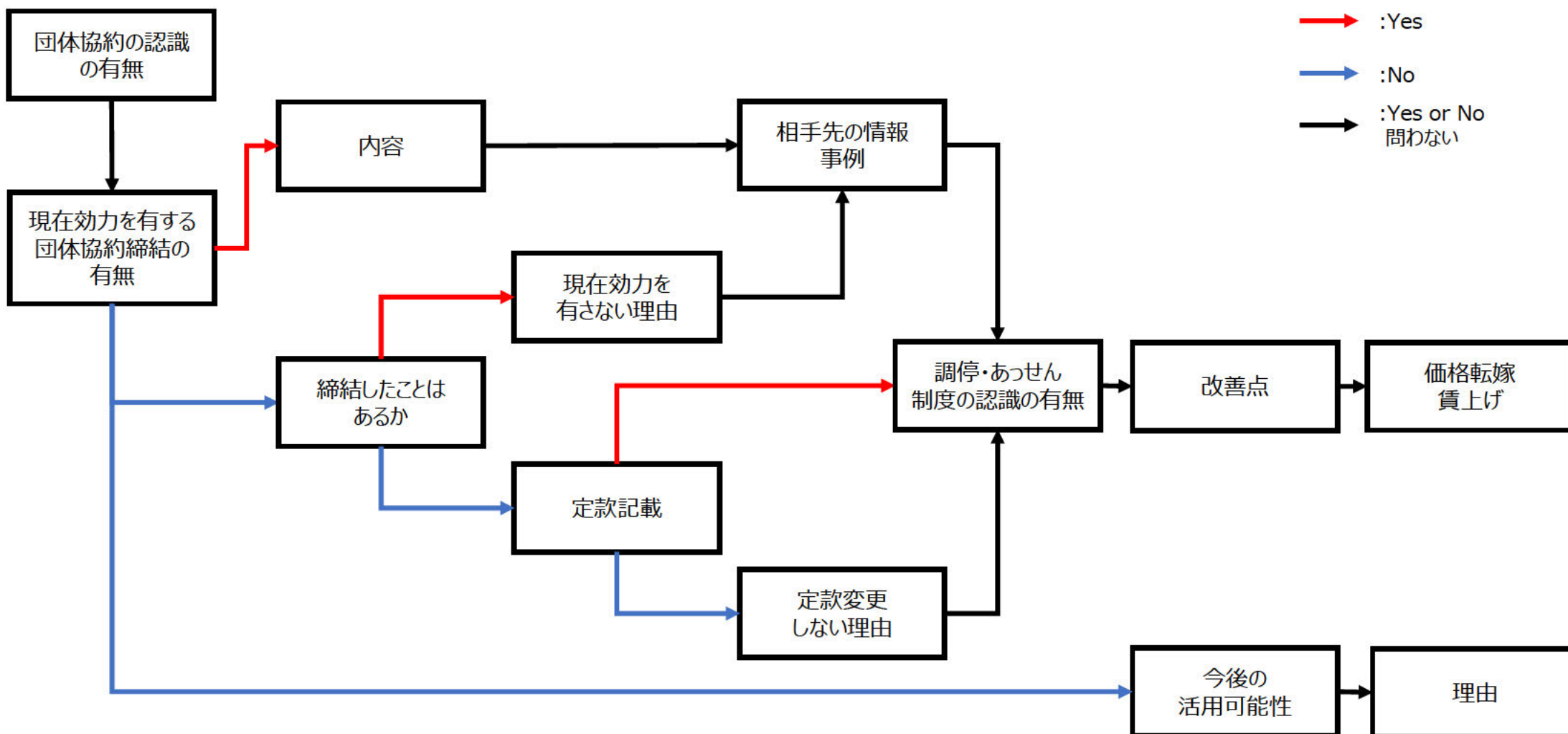
【回収状況】

- ・アンケート調査の回収状況は以下の通り順調に推移し、特に組合用では約45%と本調査に協力的な姿勢が伺えた。
- ・団体協約の締結先は回収数の約1割に相当するが、認識齟齬の可能性もあることから真偽については留意する必要がある。

区分	調査対象数	回収数 (11/22)	回収数 (11/29)	回収数 (12/6)	回収数 (12/13) ※回答期限	回収数 (12/20)
組合用	3,146	650 (20.7%)	957 (30.4%)	1,189 (37.8%)	1,397 (44.4%)	1,413 (44.9%)
団体協約を 締結している		69	100	120	147	150
事業者用	2,449	314 (12.8%)	460 (18.8%)	559 (22.8%)	666 (27.2%)	678 (27.7%)
団体協約を 締結している		38	55	66	79	79

【調査概要】

・調査票のアウトラインは以下の通り。団体協約の締結有無を起点に、締結先の活用状況や改善点、未締結先の活用しない理由や課題を確認し、今後の活用可能性を組合と事業者の双方の視点から調査した。あわせて、価格転嫁や賃上げの状況についても確認した。



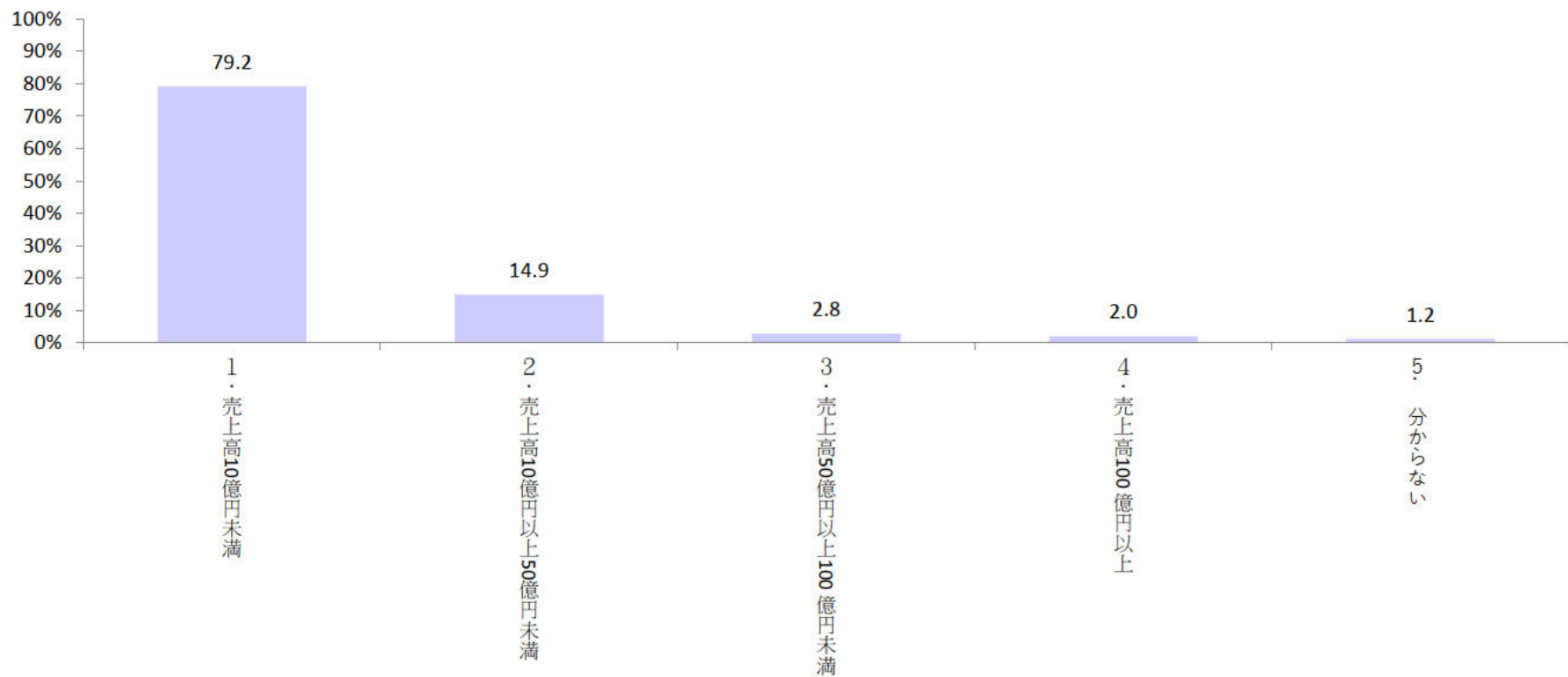
単純集計（組合用）

※事業者用は「5.参考資料」に掲載

- ・ 構成比に関しては、小数点第2位を四捨五入して計算しているため、合計が100%にならない場合がある。
- ・ 複数回答の場合、回答した企業数（n数）に対する割合を示しているため、構成比の合計が100%を超えることがある。
- ・ 集計表に関しては、上段が企業数（n数）、下段が割合（%）を示している。
- ・ 自由回答については、明らかな誤字脱字は修正を行った。

【TDB データ_組合規模（売上高区分）】

・組合員の管理が主たる事業であるため組合としての売り上げは大きくないことが考えられ、「1.売上高10億未満」が79.2%で最多。他方、売上高が高い組合は共同販売・共同調達の実施で組合としての売上を得ている可能性が示唆される。



全 体	1. 売上高10億円未満	2. 売上高10億円以上50億円未満	3. 売上高50億円以上100億円未満	4. 売上高100 億円以上	5. 分からない
1413 100.0	1119 79.2	210 14.9	39 2.8	28 2.0	17 1.2

【Q7. 貴組合の組合員企業様の主な取引先は事業者と一般消費者のどちらが多いですか。（単一回答）】

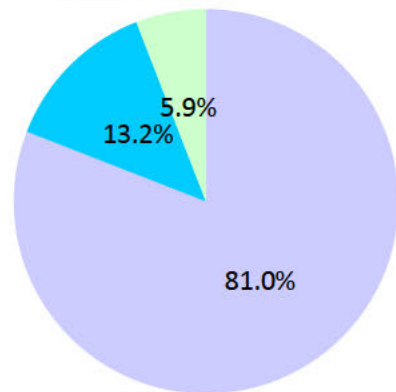
・組合員の取引先は事業者向けが81.0%で大半であり、一般消費者向けを大きく上回る。一方で「3.分からない」と回答した先が5.9%であり、組合員の事業を理解していない組合の存在が示唆される。

【Q9. 貴組合の構成員数を教えてください。（単一回答）】

- ・構成員数は「1-10社」が38.2%、「11-50社」が40.8%で少数の組合員で構成された組合が多い。
- ・100社以上の組合員（「100-200社」「200社以上」）で構成された大規模な組合も12%確認できる。

Q7. 貴組合の組合員企業様の主な取引先は事業者と一般消費者のどちらが多いですか。（単一回答）

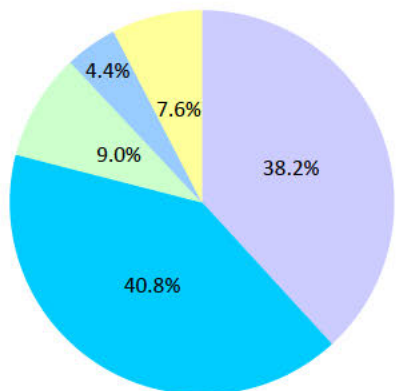
- 1. 事業者（法人、自治体）が多い
- 2. 一般消費者が多い
- 3. 分からない



全 体	1. 事業者（法人、自治体）が多い	2. 一般消費者が多い	3. 分からない
1413	1144	186	83
100.0	81.0	13.2	5.9

Q9. 貴組合の構成員数を教えてください。（単一回答）

- 1. 1-10社
- 2. 11-50社
- 3. 51-100社
- 4. 100-200社
- 5. 200社以上



全 体	1. 1-10社	2. 11-50社	3. 51-100社	4. 100-200社	5. 200社以上
1413	540	576	127	62	108
100.0	38.2	40.8	9.0	4.4	7.6

【Q10.団体協約制度を知っていますか。（単一回答）】

・「知らない」が「知っている」を上回る結果となり、「知っている」割合は半数を下回る39.3%であった。

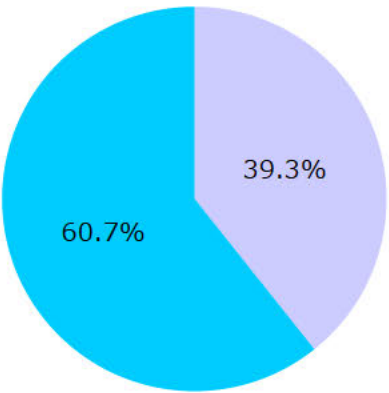
【Q11.現在効力を有する団体協約を締結していますか。（単一回答）】

・「締結している」と回答した割合は、10%強にとどまり、「締結していない」が最多の6割で過半数を占めた。

※事前のヒアリングやアンケート後のヒアリングから、組合が契約主体となる共同受発注等と誤認しているケースも確認できたため、実際に「知っている」割合、「締結している」割合は回答数値よりも低いことが推察される。

Q10.団体協約制度を知っていますか。（単一回答）

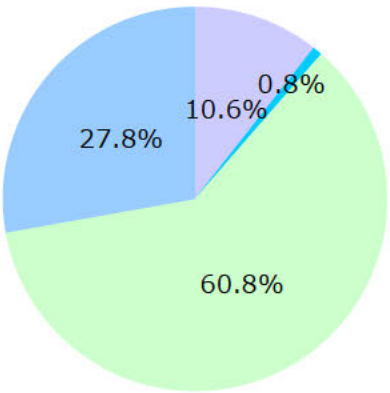
■ 1. 知っている ■ 2. 知らない



全 体	1. 知っている	2. 知らない
1413	556	857
100.0	39.3	60.7

Q11.現在効力を有する団体協約を締結していますか。（単一回答）

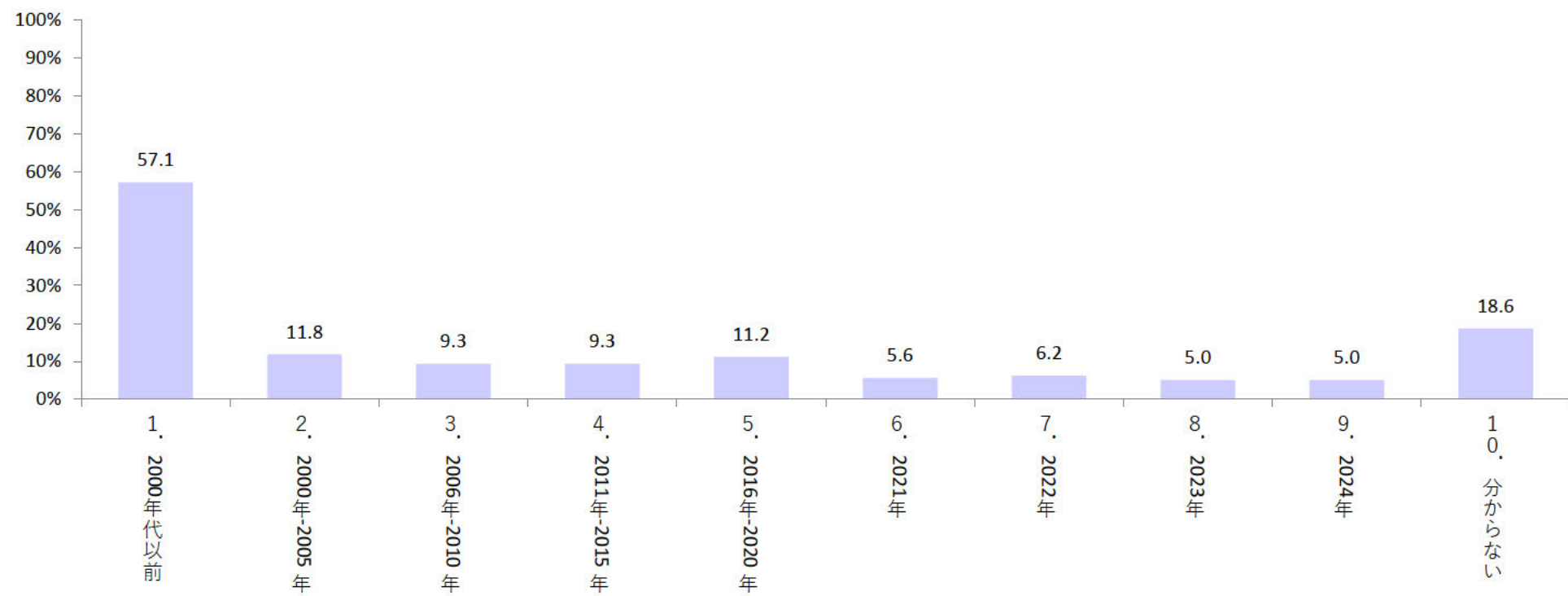
■ 1. 締結している ■ 2. 過去に締結していた
■ 3. 締結していない ■ 4. 分からない



全 体	1. 締結している	2. 過去に締結していた	3. 締結していない	4. 分からない
1413	150	11	859	393
100.0	10.6	0.8	60.8	27.8

【Q12.団体協約を締結した時期（西暦）を教えてください。（複数回答）】

- ・締結時期は「2000年代以前」が最多の5割強。物価高騰の始まった2022年以降に締結した先は2割弱であった。
- ・締結時期が「分からない」対象が2割弱存在することから、締結の経緯を認識されていない可能性がある。

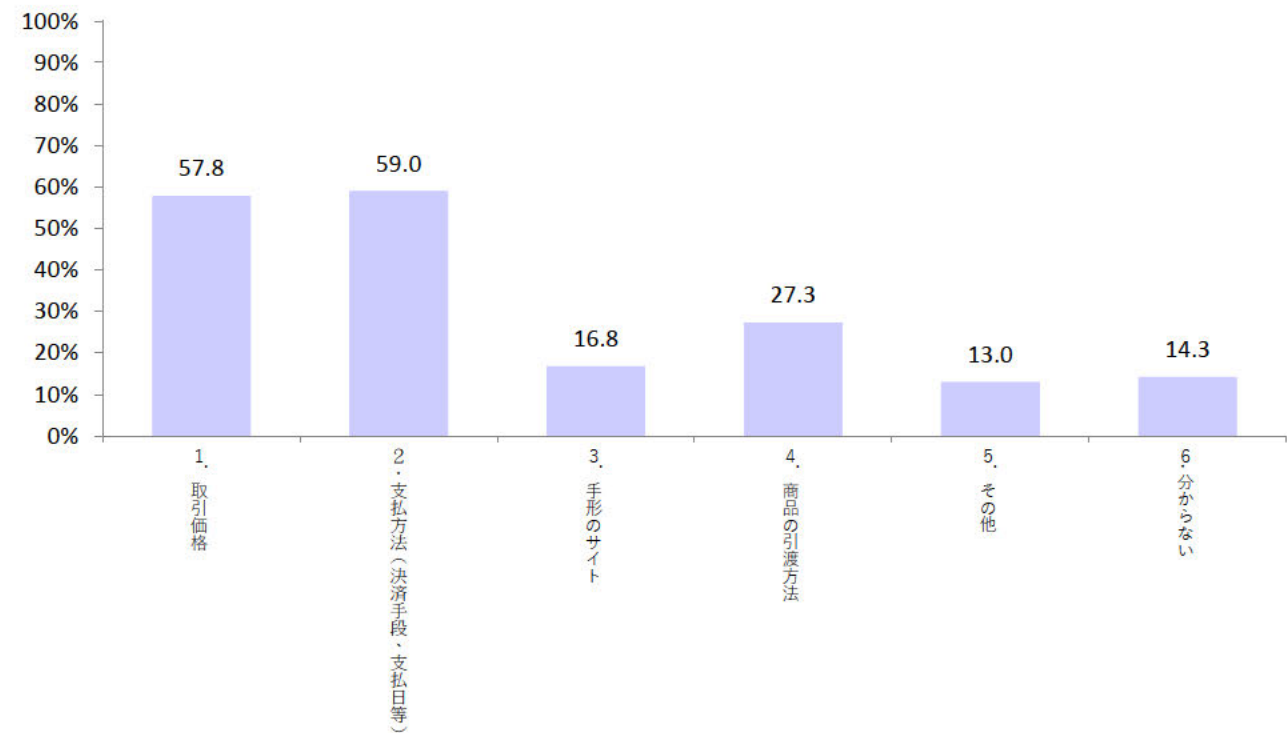


全 体	1. 2000年代以前	2. 2000年-2005年	3. 2006年-2010年	4. 2011年-2015年	5. 2016年-2020年	6. 2021年	7. 2022年	8. 2023年	9. 2024年	10. 分からない
161	92	19	15	15	18	9	10	8	8	30
100.0	57.1	11.8	9.3	9.3	11.2	5.6	6.2	5.0	5.0	18.6

※Q11にて団体協約を「締結している」「過去に締結していた」と回答した組合について集計

【Q13.締結している団体協約の内容を教えてください。（複数回答）】

- ・「取引価格」「支払方法」が同水準で上位にあるが、「その他」も一定数存在し、幅広い内容で締結されている可能性がある。
- ・「その他」記載内容では、災害対応や連帯保証、手数料といった内容が確認できる一方、共同購入・共同受注といった団体協約について認識を誤解している可能性のある回答も確認できた。



■「その他」自由記述

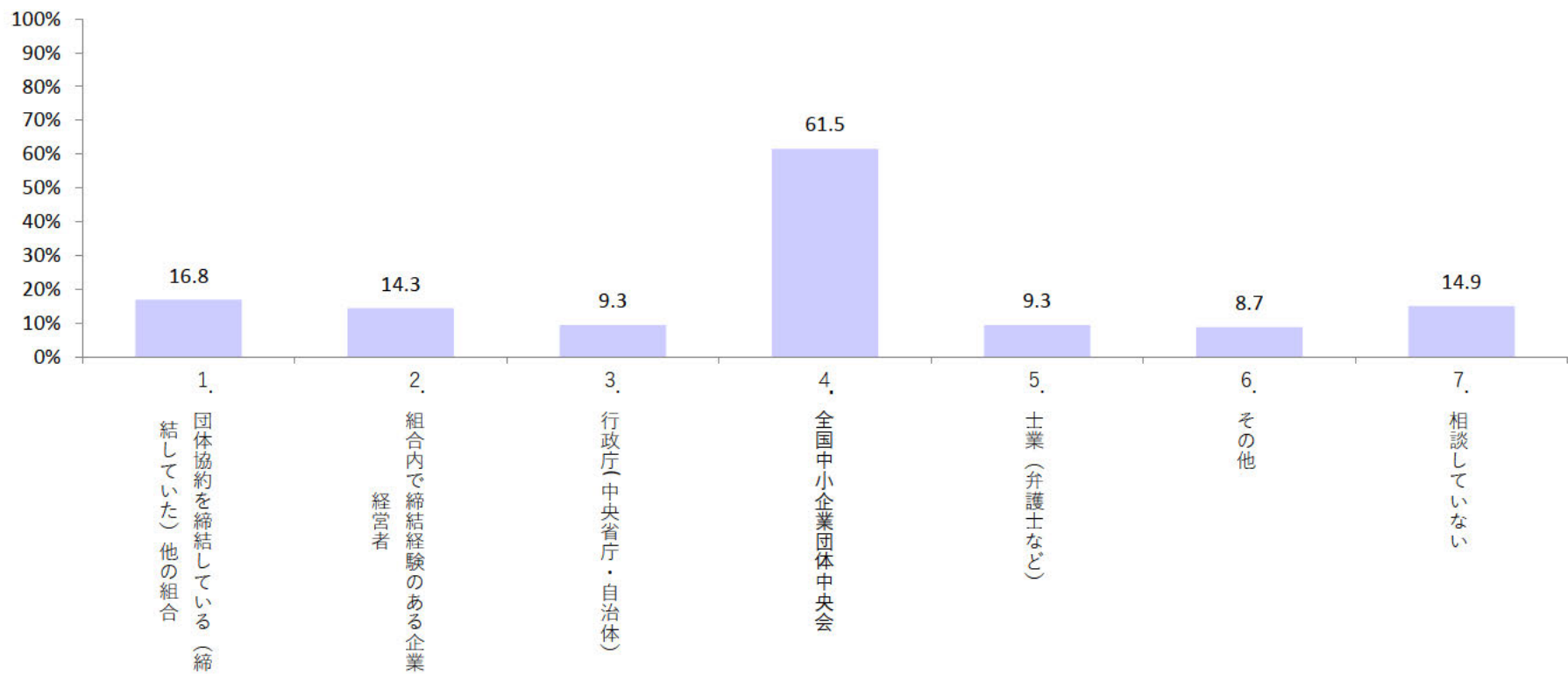
- ・組合員の経済的地位の改善
- ・災害防止協定
- ・消費税別での価格表示
- ・支払等の連帯保証
- ・取引数量
- ・手数料
- ・官公需関係
- ・生コンの共同購入と生コンの共同受注

全 体	1. 取引価格	2. 支払方法 (決済手段、支 払日等)	3. 手形のサイ ト	4. 商品の引渡 方法	5. その他	6. 分からない
161	93	95	27	44	21	23
100.0	57.8	59.0	16.8	27.3	13.0	14.3

※Q11にて団体協約を「締結している」「過去に締結していた」と回答した組合について集計

【Q14.団体協約の締結にあたり、相談相手やサポートを受けた相手がいらっしゃいましたら、教えてください。（複数回答）】

- ・相談相手やサポートを受けた相手は「全国中小企業団体中央会」が最多で61.5%であった。
- ・「締結している（締結していた）他の組合」も16.8%存在する。団体協約を拡大するためには、その効果を横展開する事も有効な可能性がある。

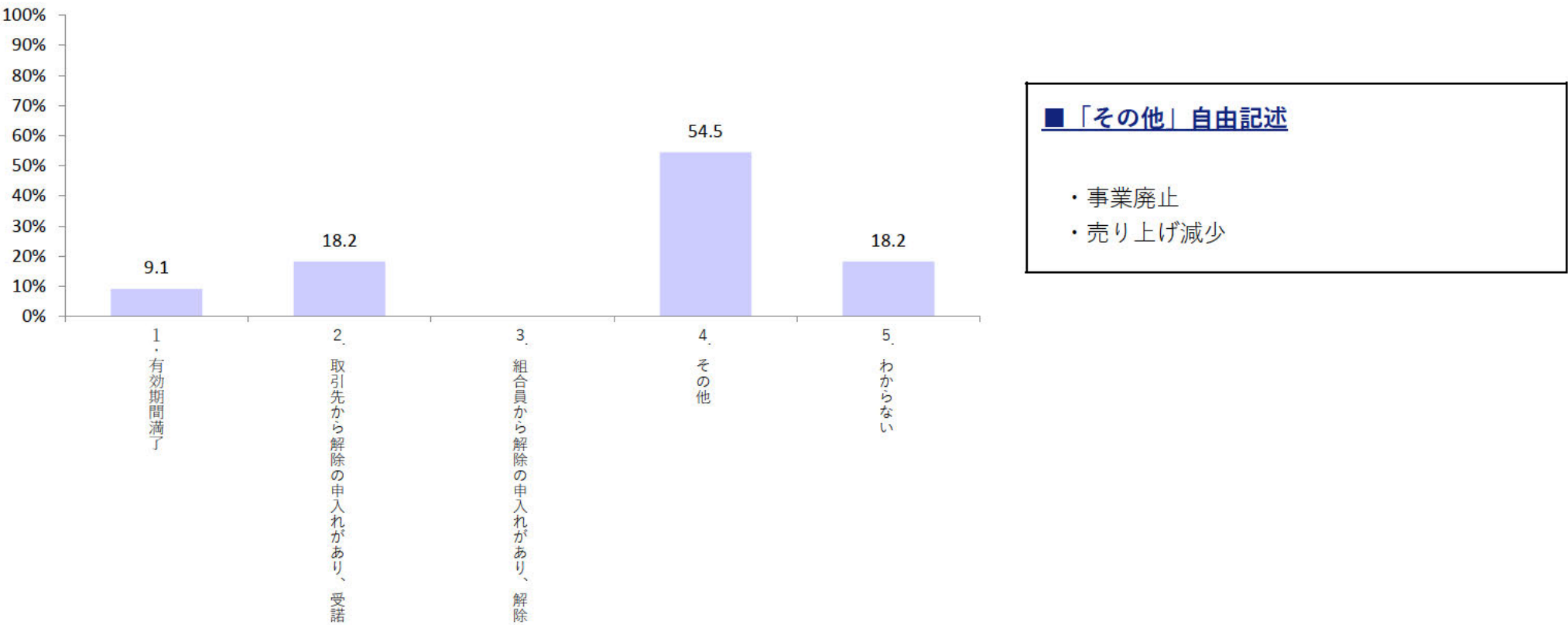


全 体	1. 団体協約を締結している（締結していた）他の組合	2. 組合内で締結経験のある企業経営者	3. 行政庁（中央省庁・自治体）	4. 全国中小企業団体中央会	5. 士業（弁護士など）	6. その他	7. 相談していない
161	27	23	15	99	15	14	24
100.0	16.8	14.3	9.3	61.5	9.3	8.7	14.9

※Q11にて団体協約を「締結している」「過去に締結していた」と回答した組合について集計

【Q15.現在は団体協約を締結していない理由を教えてください。（複数回答）】

- ・サンプル数が限られる結果であるが、現在締結していない理由では「その他」が最多の54.5%であった。
- ・組合員からの申し入れで解除したケースは確認できなかった。



全 体	1. 有効期間満了	2. 取引先から解除の申し入れがあり、受諾	3. 組合員から解除の申し入れがあり、解除	4. その他	5. わからない
11	1	2	0	6	2
100.0	9.1	18.2	0.0	54.5	18.2

※Q11にて団体協約を「過去に締結していた」と回答した組合について集計

【Q16.定款に団体協約に関する記載はありますか。（単一回答）】

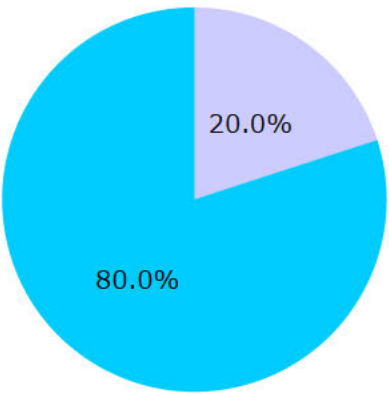
- ・定款に記載している割合は20%に留まった。
- ・「記載していない」の中には、定款への記載有無を把握していないケースも混在している可能性も考えられる。

【Q17.定款を変更しない理由を教えてください。（複数回答）】

- ・定款を変更しない理由として「そもそも団体協約の締結を想定していないため、定款変更の必要がない」が86.5%と大半を占めた。

Q16.定款に団体協約に関する記載はありますか。（単一回答）

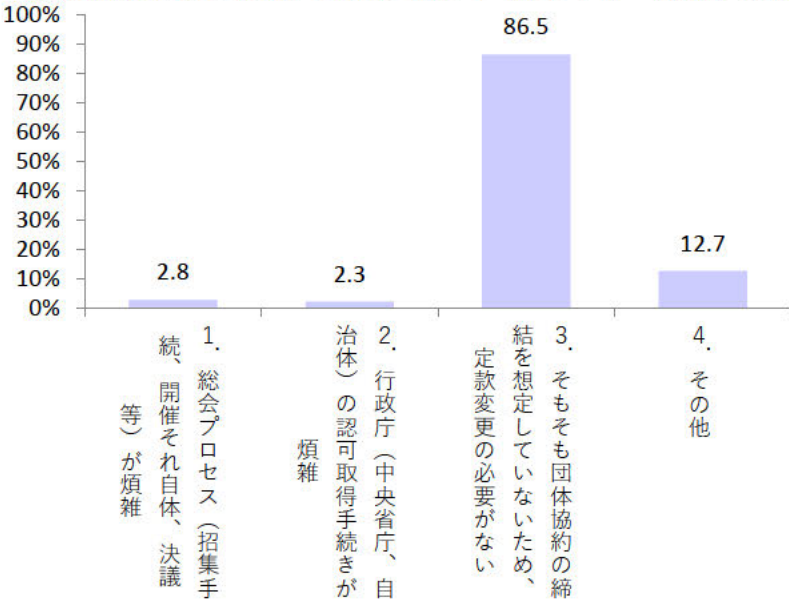
■ 1. 記載している ■ 2. 記載していない



全 体	1. 記載している	2. 記載していない
1252	251	1001
100.0	20.0	80.0

※Q11にて団体協約を「締結していない」「わからない」と回答した組合について集計

Q17.定款を変更しない理由を教えてください。（複数回答）

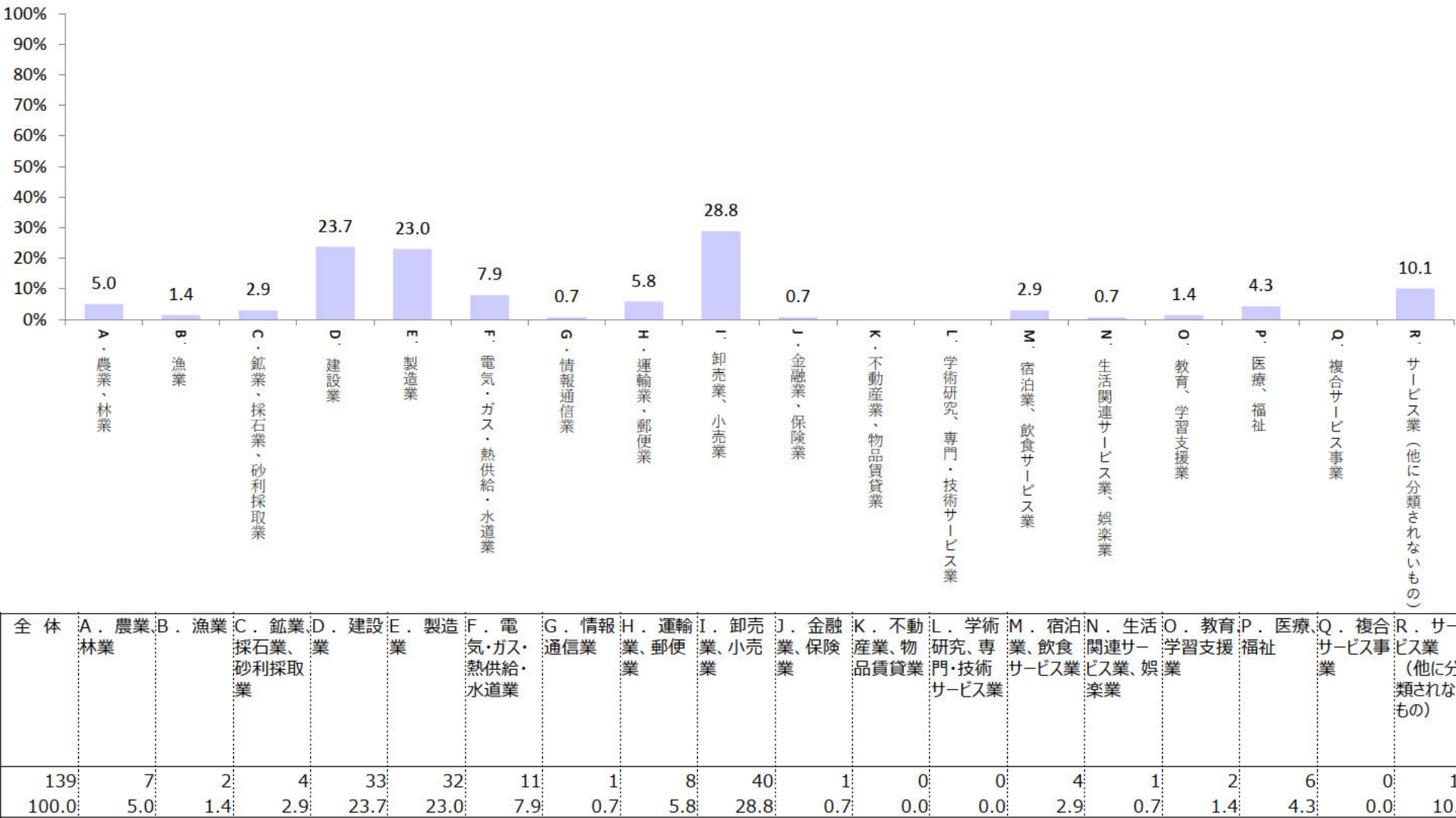


全 体	1. 総会プロセス（招集手続、開催それ自体、決議等）が煩雑	2. 行政庁（中央省庁、自治体）の認可取得手続きが煩雑	3. そもそも団体協約の締結を想定していないため、定款変更の必要がない	4. その他
1001	28	23	866	127
100.0	2.8	2.3	86.5	12.7

※Q16にて定款に団体協約を「記載していない」と回答した組合について集計

【Q19.ご協力いただける範囲で、取引条件に関する団体協約を締結した相手先の業種を教えてください。（複数回答）】

・「卸売業・小売業」が最も多く、次いで「建設業」「製造業」も同水準の多さとなり、締結先には偏りが見られる。



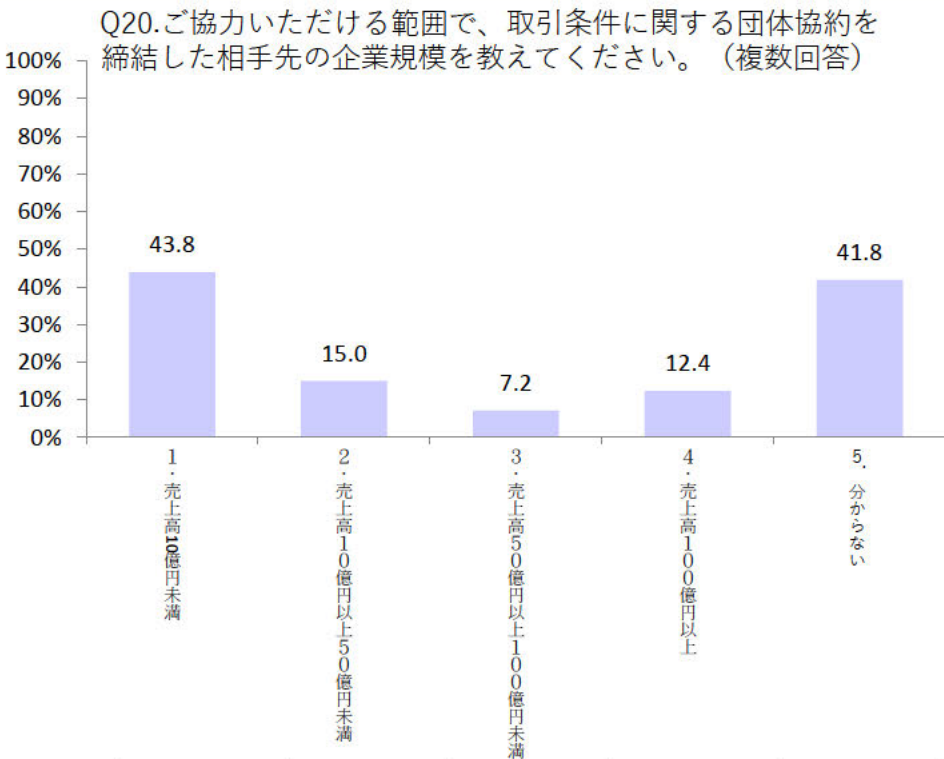
※Q11にて団体協約を「締結している」「過去に締結していた」と回答した組合について集計

【Q20.ご協力いただける範囲で、取引条件に関する団体協約を締結した相手先の企業規模を教えてください。（複数回答）】

・「売上高10億円未満」が43.8%で最も多く、次いで「売上高100億円以上」が12.4%であった。

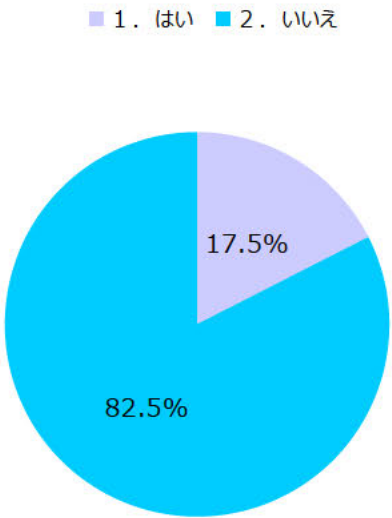
【Q23.団体協約の締結のための交渉が調わなかった場合には、中小企業等協同組合法上、第三者機関において解決を図る、調停・あっせん制度が定められていることはご存知ですか。（単一回答）】

・調停・あっせん制度の認知度は低く17.5%であり、相談方法として認知されていない。



全 体	1. 売上高10億円未満	2. 売上高10億円以上50億円未満	3. 売上高50億円以上100億円未満	4. 売上高100億円以上	5. 分からない
153	67	23	11	19	64
100.0	43.8	15.0	7.2	12.4	41.8

Q23.団体協約の締結のための交渉が調わなかった場合には、中小企業等協同組合法上、第三者機関において解決を図る、調停・あっせん制度が定められていることはご存知ですか。（単一回答）

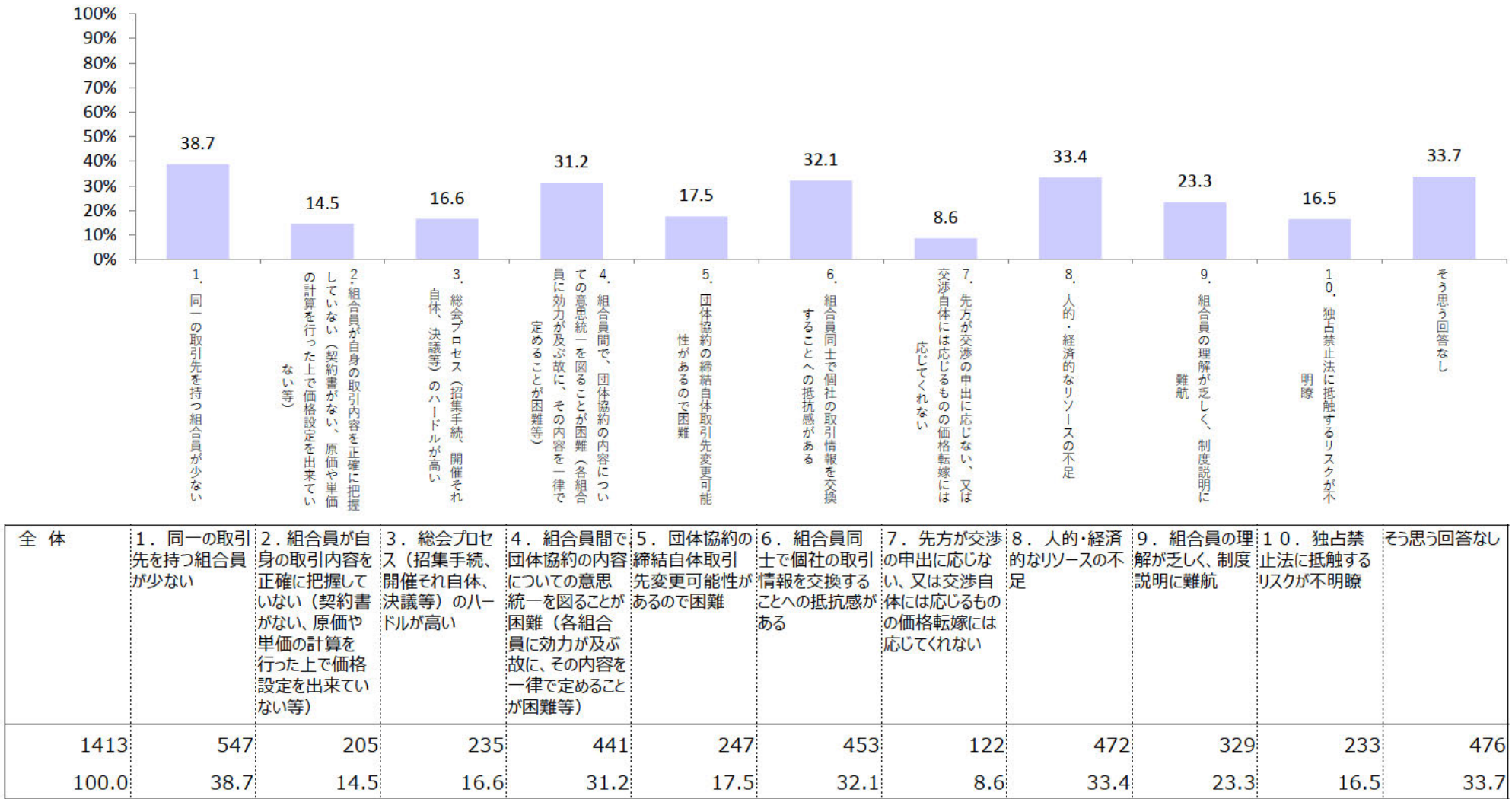


全 体	1. はい	2. いいえ
1413	247	1166
100.0	17.5	82.5

※Q11にて団体協約を「締結している」「過去に締結していた」と回答した組合について集計

【Q24.団体協約制度における改善点を教えてください。（複数回答）【そう思う回答】】

・「同一の取引先を持つ組合員が少ない」「意思統一を図ることが困難」「組合員同士で個社の取引情報を交換することへの抵抗感」「人的・経済的なリソースの不足」について「そう思う」と回答した割合が高く、3割を超える。



【Q24.1. 同一の取引先を持つ組合員が少ない】

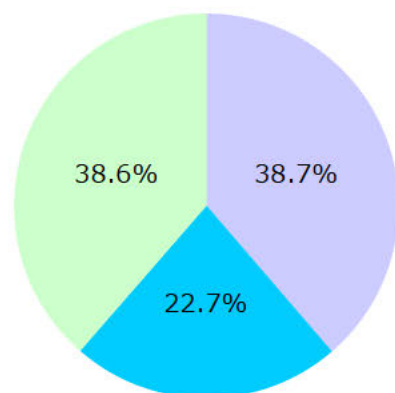
・「そう思う」同様に「わからない」の割合も高く、「思わない」が最も低いことから、取引先の重複は少ない事が示唆される。

【Q24.2. 組合員が自身の取引内容を正確に把握していない（契約書がない、原価や単価の計算を行った上で価格設定が出来ていない等）】

・「わからない」が最多で組合員について把握していない組合も多くあるが、「思わない」割合が「そう思う」に比べて高い。

Q24.1. 同一の取引先を持つ組合員が少ない

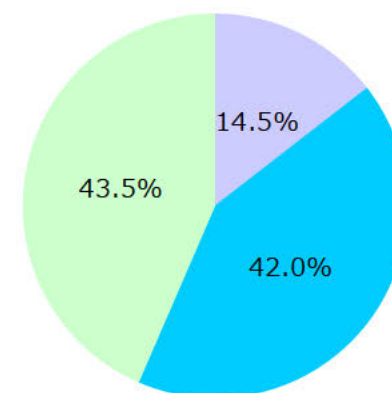
■ 1. そう思う ■ 2. 思わない ■ 3. わからない



全 体	そう思う	思わない	わからない
1413	547	321	545
100.0	38.7	22.7	38.6

Q24.2. 組合員が自身の取引内容を正確に把握していない
(契約書がない、原価や単価の計算を行った上で価格設定が出来ていない等)

■ 1. そう思う ■ 2. 思わない ■ 3. わからない



全 体	そう思う	思わない	わからない
1413	205	593	615
100.0	14.5	42.0	43.5

【Q24.3. 総会プロセス（招集手続、開催それ自体、決議等）のハードルが高い】

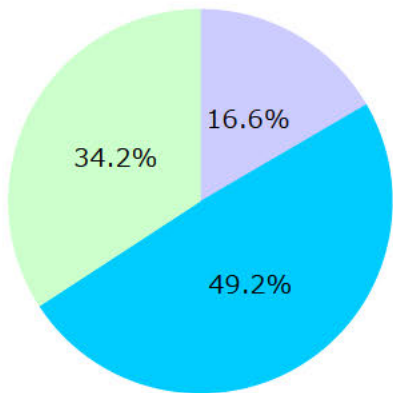
・「そう思わない」割合は49.2%でほぼ半数を占める。定期的に総会を開催しているためハードルを感じていないことが推察される。

【Q24.4. 組合員間で、団体協約の内容についての意思統一を図ることが困難（各組合員に効力が及ぶ故に、その内容を一律で定めることが困難等）】

・「わからない」が最多。団体協約を理解できておらず、困難か否かの判別ができていない可能性がある。

Q24.3. 総会プロセス（招集手続、開催それ自体、決議等）のハードルが高い

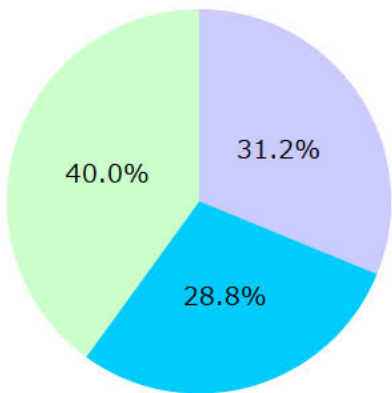
■ 1. そう思う ■ 2. 思わない ■ 3. わからない



全 体	そう思う	思わない	わからない
1413	235	695	483
100.0	16.6	49.2	34.2

Q24.4. 組合員間で、団体協約の内容についての意思統一を図ることが困難（各組合員に効力が及ぶ故に、その内容を一律で定めることが困難等）

■ 1. そう思う ■ 2. 思わない ■ 3. わからない



全 体	そう思う	思わない	わからない
1413	441	407	565
100.0	31.2	28.8	40.0

【Q24.5. 団体協約の締結自体取引先変更可能性があるので困難】

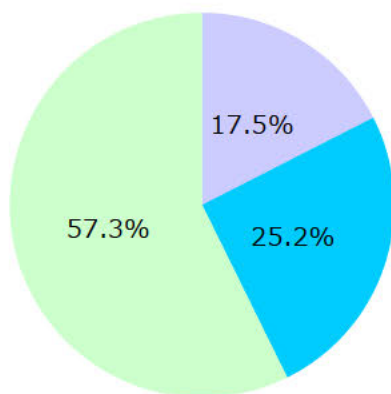
・「そう思う」割合は17.5%、「分からない」割合は57.3%であった。「分からない」は取引先の反応が不透明であると考えられることから、取引先変更の可能性が示唆される。

【Q24.6. 組合員同士で個社の取引情報を交換することへの抵抗感がある】

・「そう思う」が「思わない」に比べて若干高い。転注等のおそれから取引に関する情報に留意している可能性がある。

Q24.5. 団体協約の締結自体取引先変更可能性があるので困難

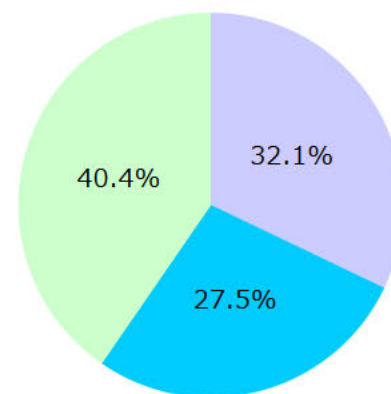
■ 1. そう思う ■ 2. 思わない ■ 3. わからない



全 体	そう思う	思わない	わからない
1413	247	356	810
100.0	17.5	25.2	57.3

Q24.6. 組合員同士で個社の取引情報を交換することへの抵抗感がある

■ 1. そう思う ■ 2. 思わない ■ 3. わからない



全 体	そう思う	思わない	わからない
1413	453	389	571
100.0	32.1	27.5	40.4

【Q24.7. 先方が交渉の申出に応じない、又は交渉自体には応じるものの価格転嫁には応じてくれない】

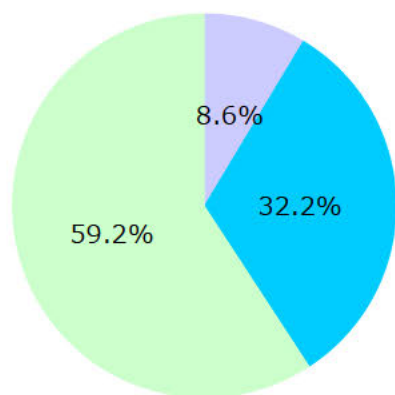
・「そう思う」割合は8.6%、「分からない」割合は59.2%であった。「分からない」は取引先の反応が不透明であると考えられることから、先方が交渉に応じてくれない可能性が示唆される。

【Q24.8. 人的・経済的なリソースの不足】

・「そう思う」が約3割存在し「思わない」よりも多いことから、人材不足の状況が伺える。一方で「わからない」も半数近く存在するが、団体協約に必要なリソースをイメージできていない可能性がある。

Q24.7. 先方が交渉の申出に応じない、
又は交渉自体には応じるものの価格転嫁には応じてくれない

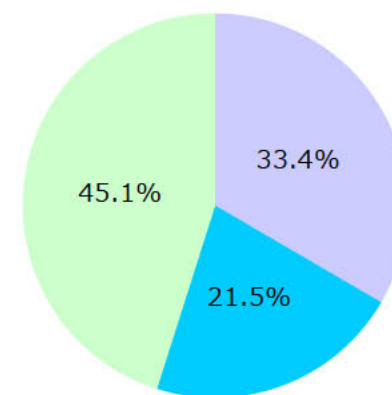
■ 1. そう思う ■ 2. 思わない ■ 3. わからない



全 体	そう思う	思わない	わからない
1413	122	455	836
100.0	8.6	32.2	59.2

Q24.8. 人的・経済的なリソースの不足

■ 1. そう思う ■ 2. 思わない ■ 3. わからない



全 体	そう思う	思わない	わからない
1413	472	304	637
100.0	33.4	21.5	45.1

【Q24.9. 組合員の理解が乏しく、制度説明に難航】

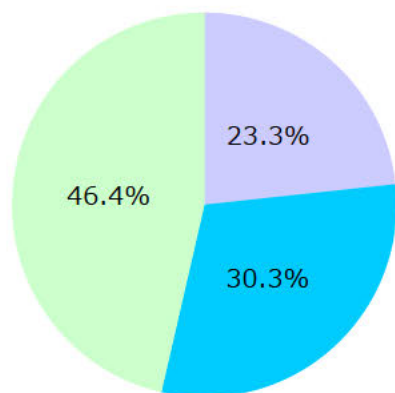
・「思わない」が「そう思う」を上回ることから、制度について明確になれば組合内で理解を得られる可能性がある。

【Q24.10. 独占禁止法に抵触するリスクが不明瞭】

・「わからない」が6割という結果になった。団体協約だけでなく、独占禁止法の理解が漠然としたイメージしか認識されていない可能性が示唆される。

Q24.9. 組合員の理解が乏しく、制度説明に難航

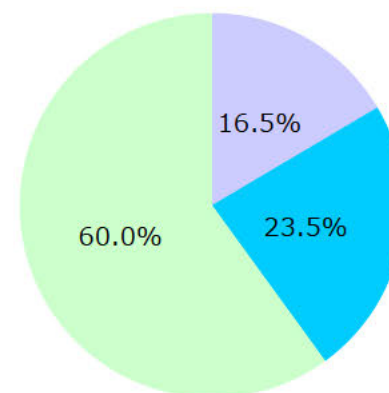
■ 1. そう思う ■ 2. 思わない ■ 3. わからない



全 体	そう思う	思わない	わからない
1413	329	428	656
100.0	23.3	30.3	46.4

Q24.10. 独占禁止法に抵触するリスクが不明瞭

■ 1. そう思う ■ 2. 思わない ■ 3. わからない



全 体	そう思う	思わない	わからない
1413	233	332	848
100.0	16.5	23.5	60.0

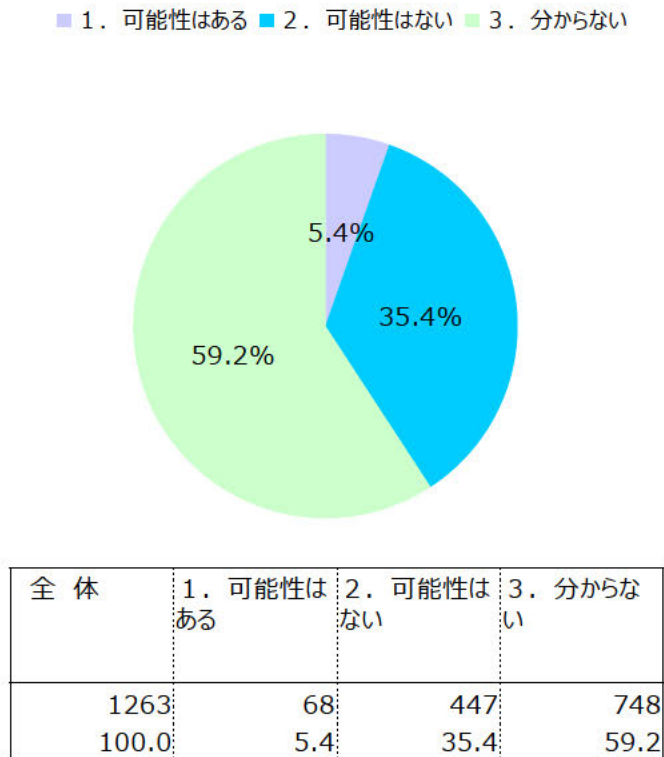
【Q26.団体協約について、今後の活用可能性はありますか。（単一回答）】

・「可能性はある」が5.4%に対して「可能性はない」が35.4%と大幅に高く、後述するヒアリング結果を勘案すると、共同受発注等で支障がない現状が推察される。Q24で確認した通り活用にあたっての課題・障壁が一定程度存在することから、団体協約を活用することが出来る組合は限られる可能性がある。

【Q27.団体協約について、今後の活用可能性がある理由を教えてください。（複数回答）】

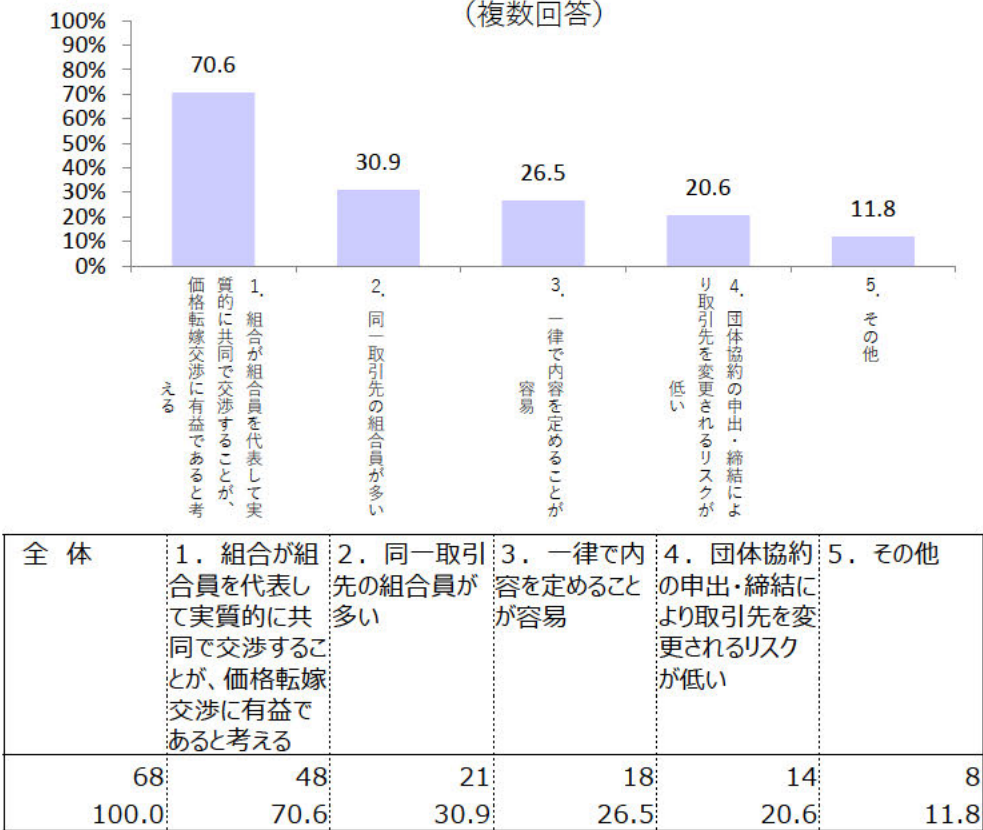
・「価格交渉に有益」であると回答した割合が圧倒的に高く、活用可能性のポイントとなりうる。

Q26.団体協約について、今後の活用可能性はありますか。（単一回答）



※Q11にて団体協約を「過去に締結していた」「締結していない」「分からない」と回答した組合について集計

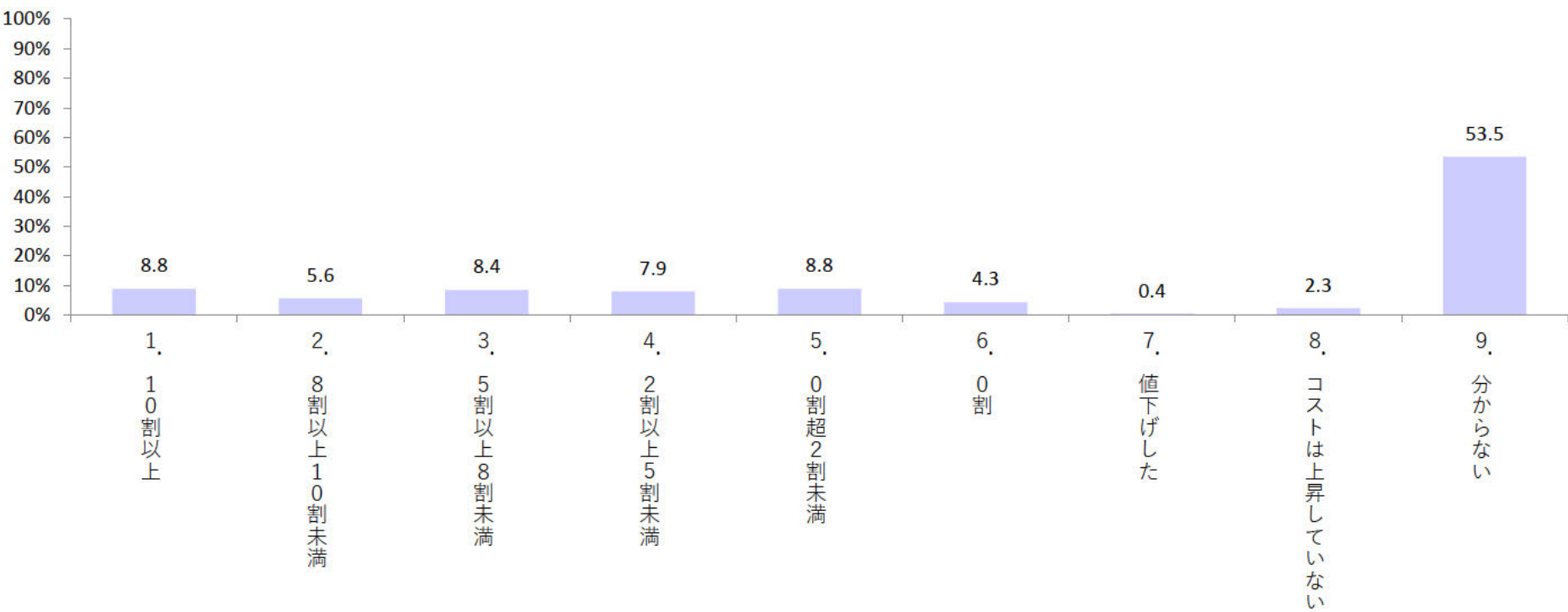
Q27.団体協約について、今後の活用可能性がある理由を教えてください。（複数回答）



※Q26にて団体協約の活用「可能性はある」と回答した組合について集計

【Q28.組合に所属する組合員は、価格高騰のあった材料・エネルギー費、労務費について、平均してどの程度転嫁できましたか。
(単一回答)】

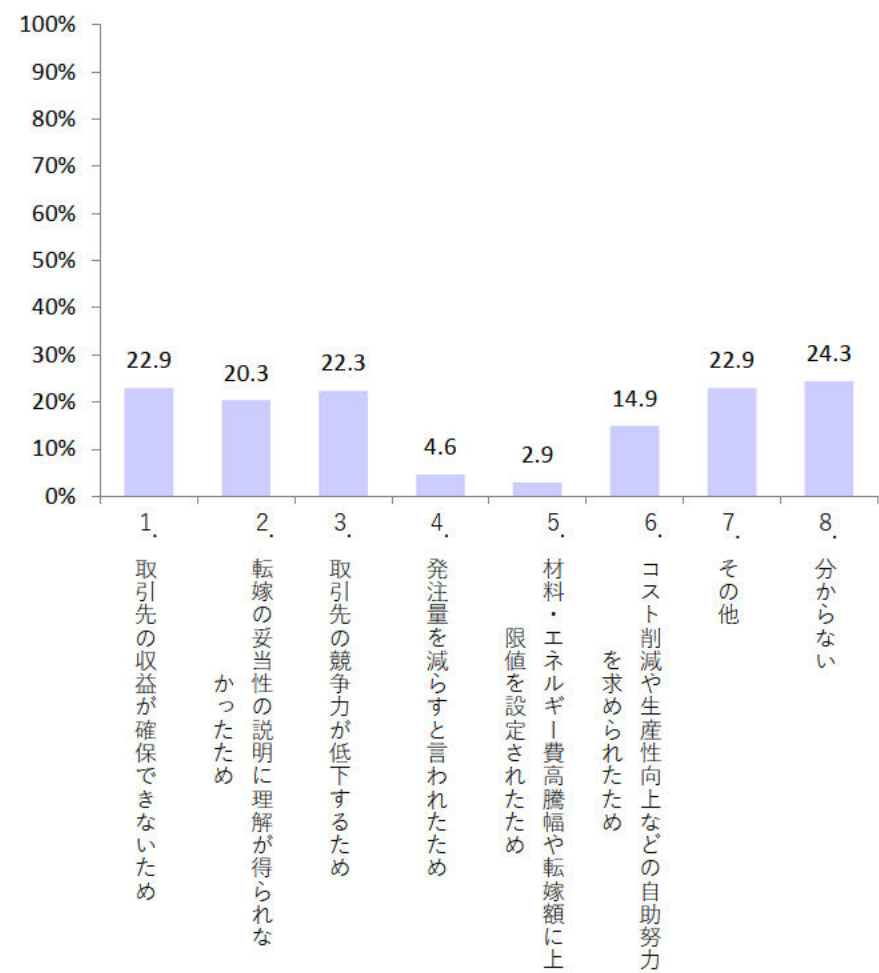
・「分からない」が53.5%で半数以上を占めており、組合員の価格転嫁までは把握していない状況が伺える。



全 体	1. 10割以上	2. 8割以上10割未満	3. 5割以上8割未満	4. 2割以上5割未満	5. 0割超2割未満	6. 0割	7. 値下げした	8. コストは上昇していない	9. 分からない
1413	124	79	119	111	125	61	5	33	756
100.0	8.8	5.6	8.4	7.9	8.8	4.3	0.4	2.3	53.5

【Q29.組合に所属する組合員が、価格転嫁を100 %認められなかった理由は何ですか。（複数回答）】

・「発注量を減らす」「転嫁額に上限値を設定」は一定数存在するものの割合は低く、取引先とのパワーバランスによる圧力は限定的と考えられる。組合員自身の問題だけでなく、取引相手先の収益や競争力などの事情で実現できていない様子も確認できる。

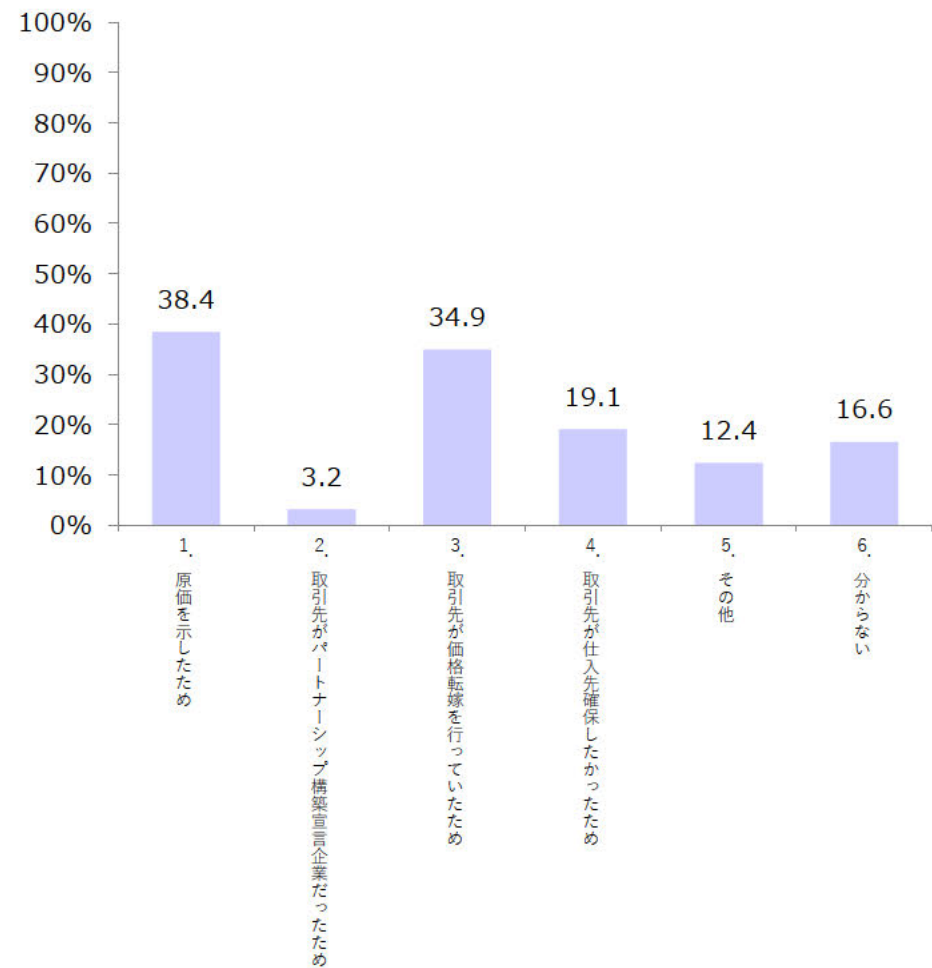


全 体	1. 取引先の収益が確保できないため	2. 転嫁の妥当性の説明に理解が得られなかったため	3. 取引先の競争力が低下するため	4. 発注量を減らすと言われたため	5. 材料・エネルギー費高騰幅や転嫁額に上限値を設定されたため	6. コスト削減や生産性向上などの自助努力を求められたため	7. その他	8. 分からない
350	80	71	78	16	10	52	80	85
100.0	22.9	20.3	22.3	4.6	2.9	14.9	22.9	24.3

※Q28にて価格転嫁率が「8割以上10割未満」～「0割」と回答した組合について集計

【Q30.組合に所属する組合員が、価格転嫁を認められた理由は何ですか。（複数回答）】

・「原価を示したため」「取引先が価格転嫁を行っていたため」と回答した割合が4割弱と高い。組合員の交渉方法だけでなく、取引相手先の事情もあって価格転嫁に結びついている。

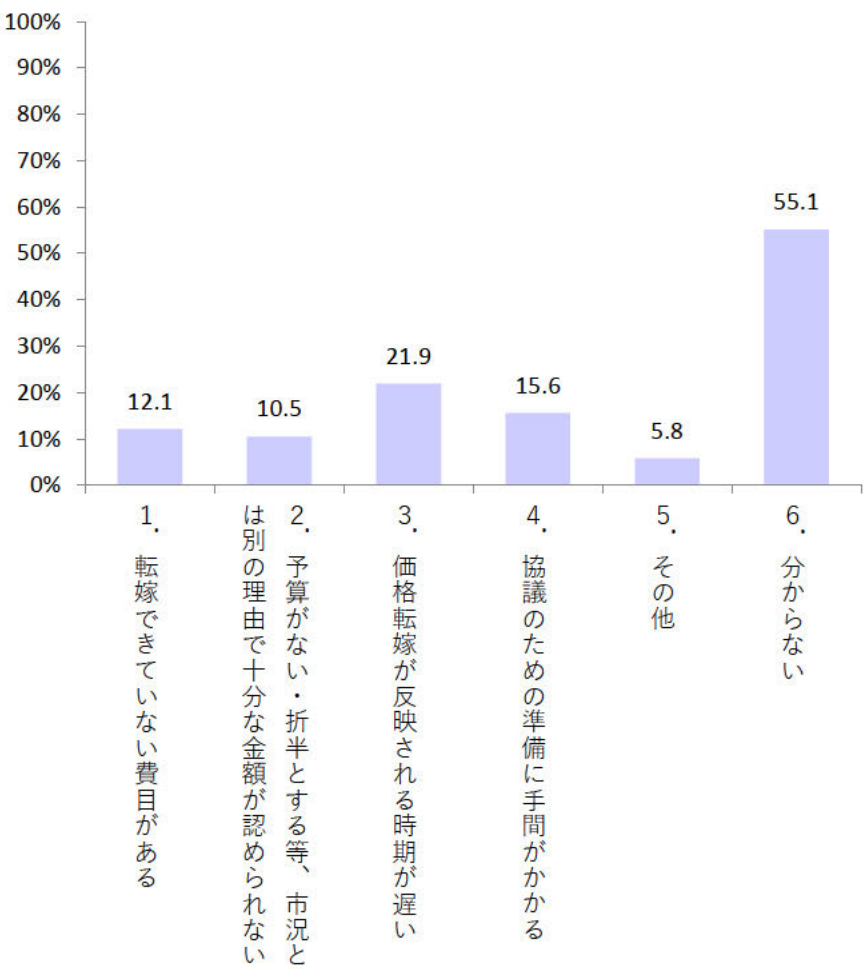


全 体	1. 原価を示したため	2. 取引先がパートナーシップ構築宣言企業だったため	3. 取引先が価格転嫁を行っていたため	4. 取引先が仕入先確保しなかったため	5. その他	6. 分からない
435	167	14	152	83	54	72
100.0	38.4	3.2	34.9	19.1	12.4	16.6

※Q28にて価格転嫁率が「10割以上」～「0割超2割未満」と回答した組合について集計

【Q31.組合に所属する組合員が、得意先への価格転嫁について、現状において改善が必要だと思う点は何ですか。（複数回答）】

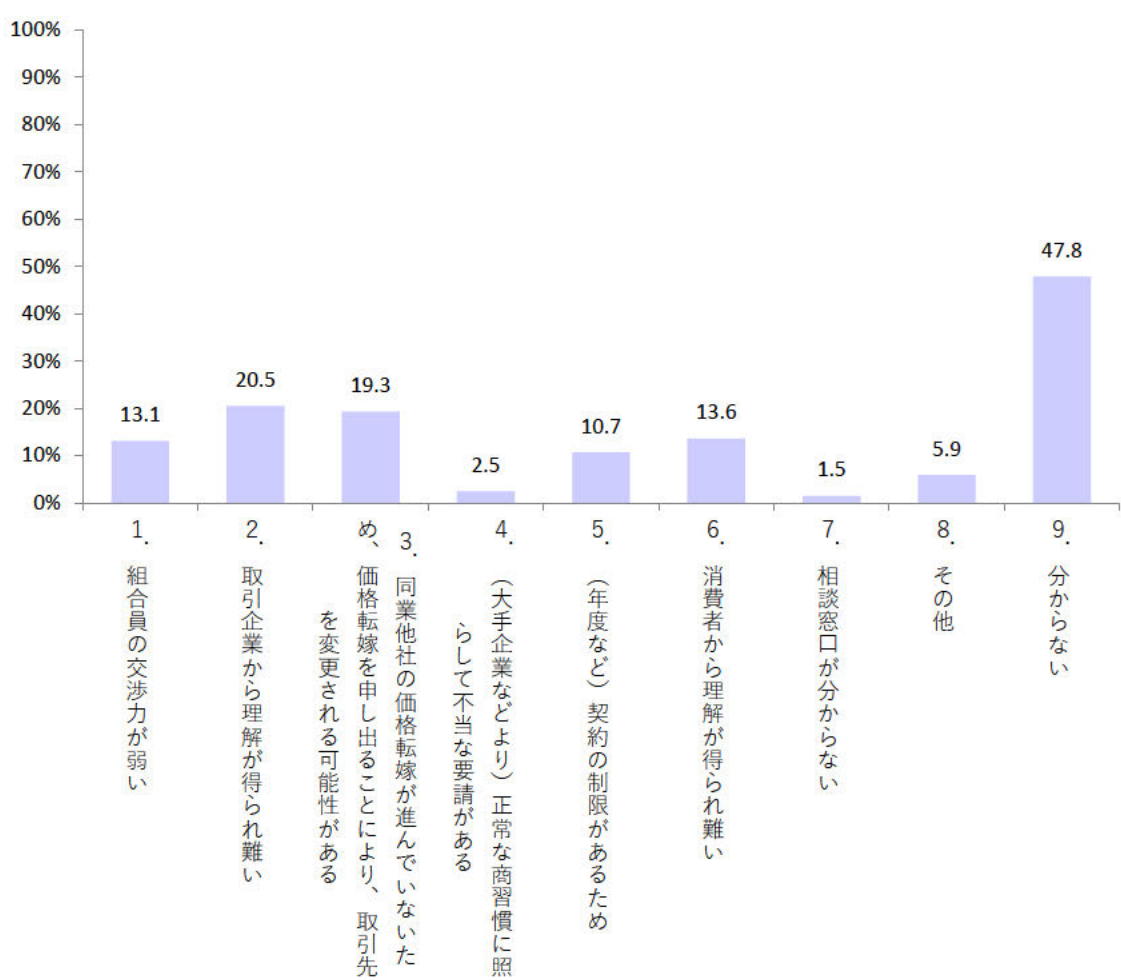
- ・「分からない」が55.1%で半数以上を占め、組合員の課題を認識していない可能性が考えられる。
- ・課題として「価格転嫁が反映される時期が遅い」の割合が高く、組合員が中小企業であることから、価格転嫁までの時間がかかる事による経営への影響の大きさが推察される。



全 体	1. 転嫁できていない費目がある	2. 予算がない・折半とする等、市況とは別の理由で十分な金額が認められない	3. 価格転嫁が反映される時期が遅い	4. 協議のための準備に手間がかかる	5. その他	6. 分からない
1413	171	149	309	220	82	779
100.0	12.1	10.5	21.9	15.6	5.8	55.1

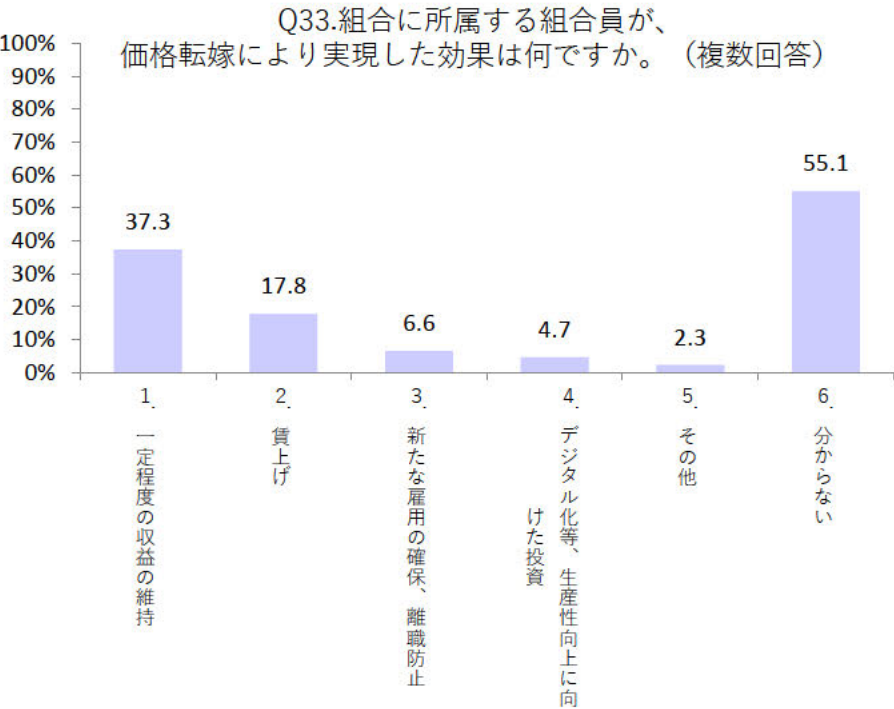
【Q32.組合に所属する組合員が、価格転嫁ができない（難しい）理由はどのようなことですか。（複数回答）】

- ・「分からない」が47.8%で約半数を占めており、組合員からの相談が限られている可能性がある。
- ・価格転嫁ができない理由では、「取引企業から理解が得られ難い」が最も高い。



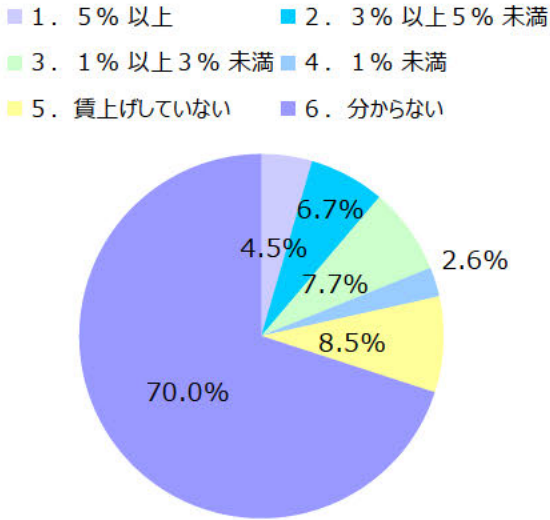
全 体	1. 組 合員の 交渉力 が弱い	2. 取 引企業 から理 解が得 られ難 い	3. 同 業他社 の価格 転嫁が 進んで いないた め、価 格転嫁 を申し 出ること により、 取引先 を変更 される 可能性 がある	4. (大手 企業な どより) 正常な 商習慣 に照らし て不当 な要請 がある	5. (年度 など) 契約の 制限が あるため	6. 消 費者か ら理解 が得ら れ難い	7. 相 談窓口 が分か らない	8. そ の他	9. 分 からない
1413	185	289	273	35	151	192	21	83	676
100.0	13.1	20.5	19.3	2.5	10.7	13.6	1.5	5.9	47.8

- 【Q33.組合に所属する組合員が、価格転嫁により実現した効果は何ですか。（複数回答）】
- ・価格転嫁により実現した効果では、「一定程度の収益の維持」「賃上げ」と回答した割合が高い。
- 【Q34.組合に所属する組合員は賃上げを達成できましたか。（単一回答）】
- ・「分からない」が70%を占め、組合員の賃上げの状況まで組合は把握していない割合が高い。
 - ・把握している範囲では、「賃上げしていない」と回答した割合が8.5%で高い。



全 体	1. 一定程 度の収益の 維持	2. 賃上げ	3. 新たな 雇用の確保、 離職防止	4. デジタル 化等、生産 性向上に向 けた投資	5. その他	6. 分か らない
1413	527	251	93	66	32	778
100.0	37.3	17.8	6.6	4.7	2.3	55.1

Q34.組合に所属する組合員は賃上げを達成できましたか。（単一回答）



全 体	1. 5% 以上	2. 3% 以上5% 未満	3. 1% 以上3% 未満	4. 1% 未満	5. 賃上げ していない	6. 分か らない
1408	63	94	108	37	120	986
100.0	4.5	6.7	7.7	2.6	8.5	70.0

クロス集計（組合用）

※事業者用は「5.参考資料」に掲載

- ・ 構成比に関しては、小数点第2位を四捨五入して計算しているため、合計が100%にならない場合がある。
- ・ 複数回答の場合、回答した企業数（n数）に対する割合を示しているため、構成比の合計が100%を超えることがある。
- ・ 集計表に関しては、上段が企業数（n数）、下段が割合（%）を示している。

※事前のヒアリングやアンケート後のヒアリングから、組合が契約主体となる共同受発注等と誤認しているケースも確認できたため、Q10「知っている」、Q11「締結している」の回答については、団体協約以外の取組も含まれている可能性がある点に留意すること。

【組合規模 × Q10.団体協約制度を知っていますか。】

・売上高50億円以上では「知っている」が50%以上となり、売上高50億円が境界線となっている。

Q10.団体協約制度を知っていますか。(単一回答)

		全 体	1. 知っている	2. 知らない
全 体		1413	556	857
		100.0	39.3	60.7
TDB データ_ 組合規模 (売上高区分)	1. 売上高10億円未満	1119	407	712
		100.0	36.4	63.6
	2. 売上高10億円以上 50億円未満	210	100	110
		100.0	47.6	52.4
	3. 売上高50億円以上 100 億円未満	39	22	17
		100.0	56.4	43.6
	4. 売上高100 億円以上	28	15	13
		100.0	53.6	46.4
	5. 分からない	17	12	5
		100.0	70.6	29.4

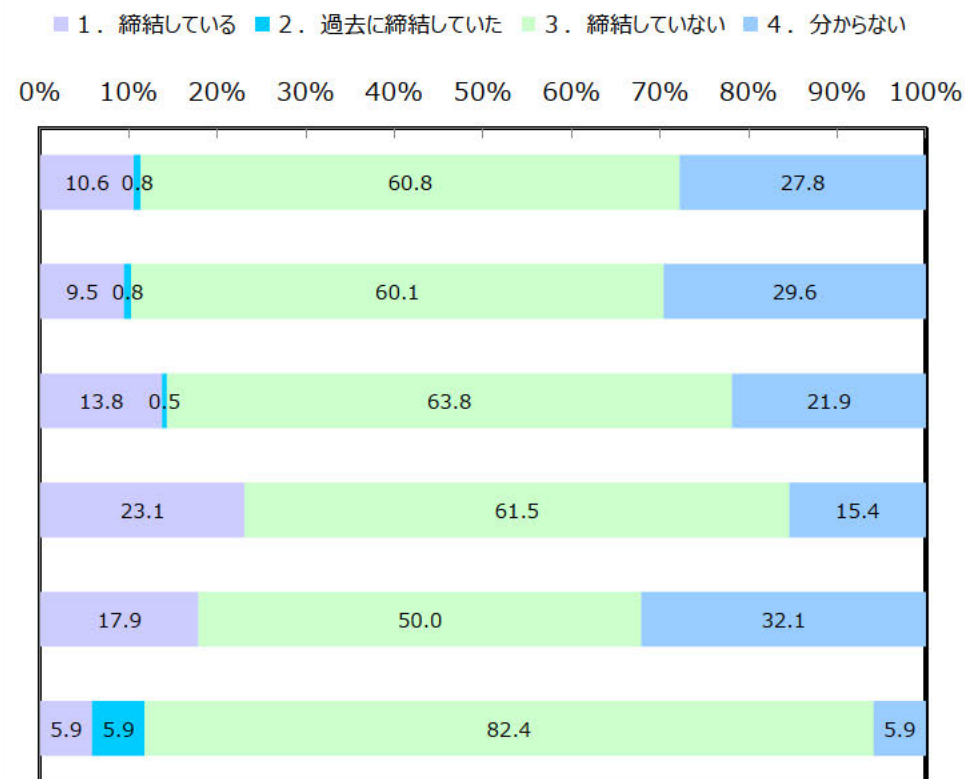


【組合規模 × Q11.現在効力を有する団体協約を締結していますか。】

・組合の規模が大きいほど、「締結している」と回答した割合が高い傾向にある。ただし、事前のヒアリングやアンケート後のヒアリングから、組合が契約主体となる共同受発注等と誤認しているケースも含まれている可能性がある点には留意が必要である。

Q11.現在効力を有する団体協約を締結していますか。(単一回答)

		全 体	1. 締結 している	2. 過去 に締結して いた	3. 締結 していない	4. 分か らない
全 体		1413	150	11	859	393
		100.0	10.6	0.8	60.8	27.8
TDB データ_組合 規模 (売上高区 分)	1. 売上高10億円 未満	1119	106	9	673	331
		100.0	9.5	0.8	60.1	29.6
	2. 売上高10億円 以上50億円未満	210	29	1	134	46
		100.0	13.8	0.5	63.8	21.9
	3. 売上高50億円 以上100 億円未満	39	9	0	24	6
		100.0	23.1	0.0	61.5	15.4
	4. 売上高100 億 円以上	28	5	0	14	9
		100.0	17.9	0.0	50.0	32.1
	5. 分からない	17	1	1	14	1
		100.0	5.9	5.9	82.4	5.9

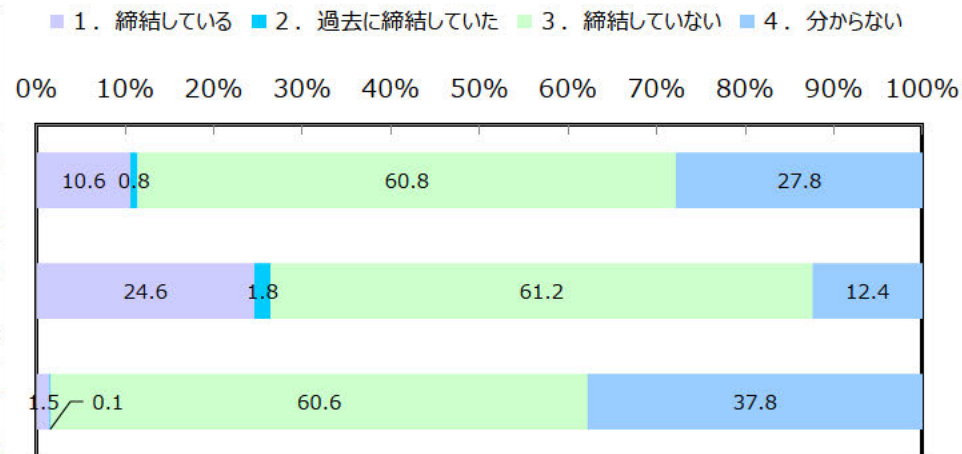


【 Q10.団体協約制度を知っていますか。 × Q11.現在効力を有する団体協約を締結していますか。】

・団体協約を「知っている」組合のうち、「締結している」組合は24.6%にとどまり、認知はしていても締結している割合は低い。また、事前のヒアリングやアンケート後のヒアリングから、組合が契約主体となる共同受発注等と誤認しているケースも含まれている可能性がある点には留意が必要である。

Q11.現在効力を有する団体協約を締結していますか。(単一回答)

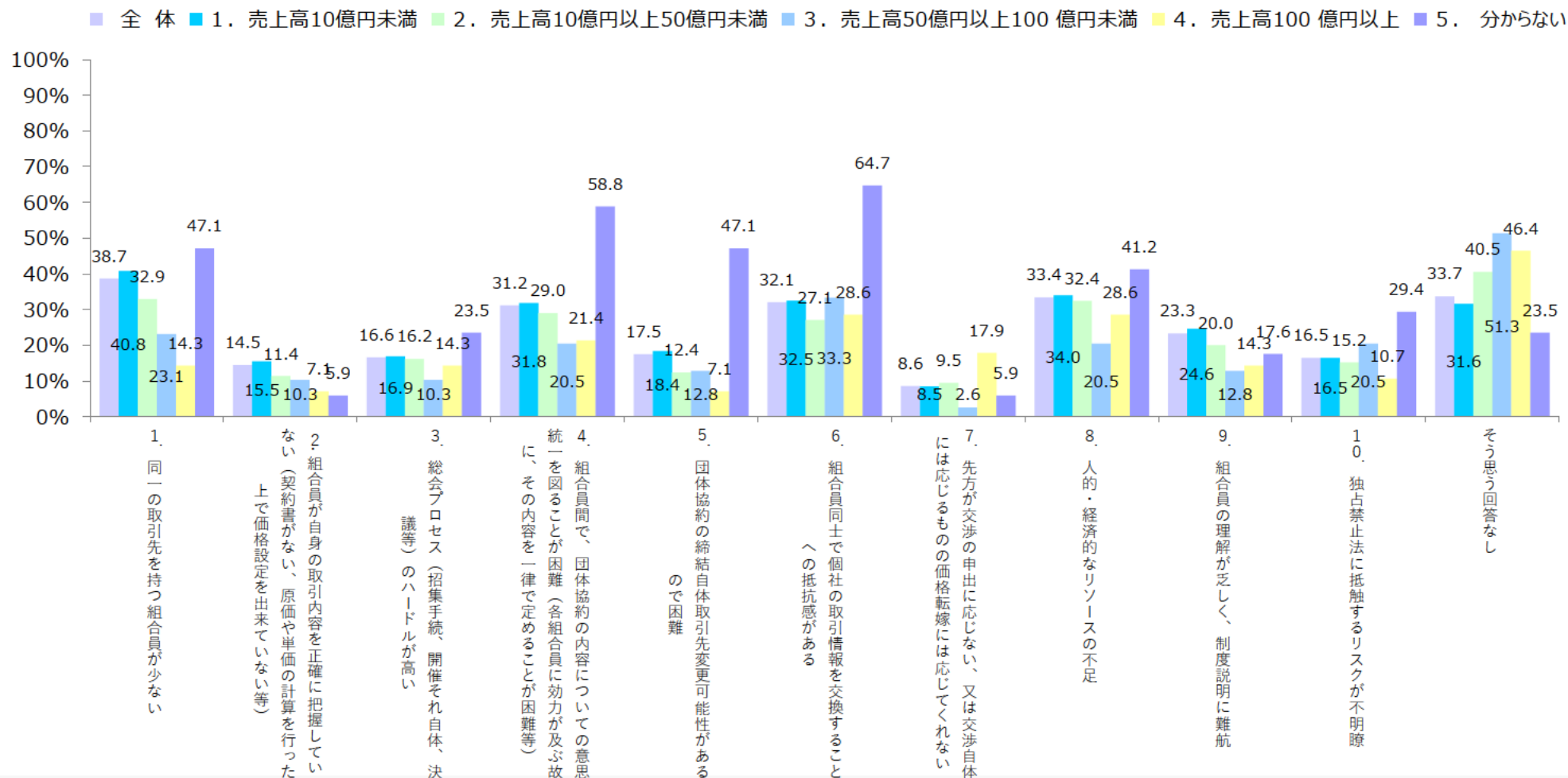
		全 体	1. 締結 している	2. 過去 に締結して いた	3. 締結 していない	4. 分か らない
全 体		1413	150	11	859	393
		100.0	10.6	0.8	60.8	27.8
Q10.団体協約制度を知っていますか。 (単一回答)？※ 団体協約の内容・ 詳細はこちら	1. 知っている	556	137	10	340	69
		100.0	24.6	1.8	61.2	12.4
	2. 知らない	857	13	1	519	324
		100.0	1.5	0.1	60.6	37.8



【組合規模 × Q24.団体協約制度における改善点を教えてください。】

・売上高50億円未満では「同一の取引先を持つ組合員が少ない」が多いが、50億円以上では「組合員同士で個社の取引情報を交換することへの抵抗感がある」が多い事から、組合規模≒取引数に応じて抱える課題が異なる事が伺える。

・全体的には、組合の規模が大きくなるほど課題を感じる割合が低くなる傾向がある。一方で、「組合員同士の情報交換への抵抗感」「独占禁止法のリスク」については変わりなく、組合の規模を問わない課題である。



【組合規模 × Q24.団体協約制度における改善点を教えてください。】

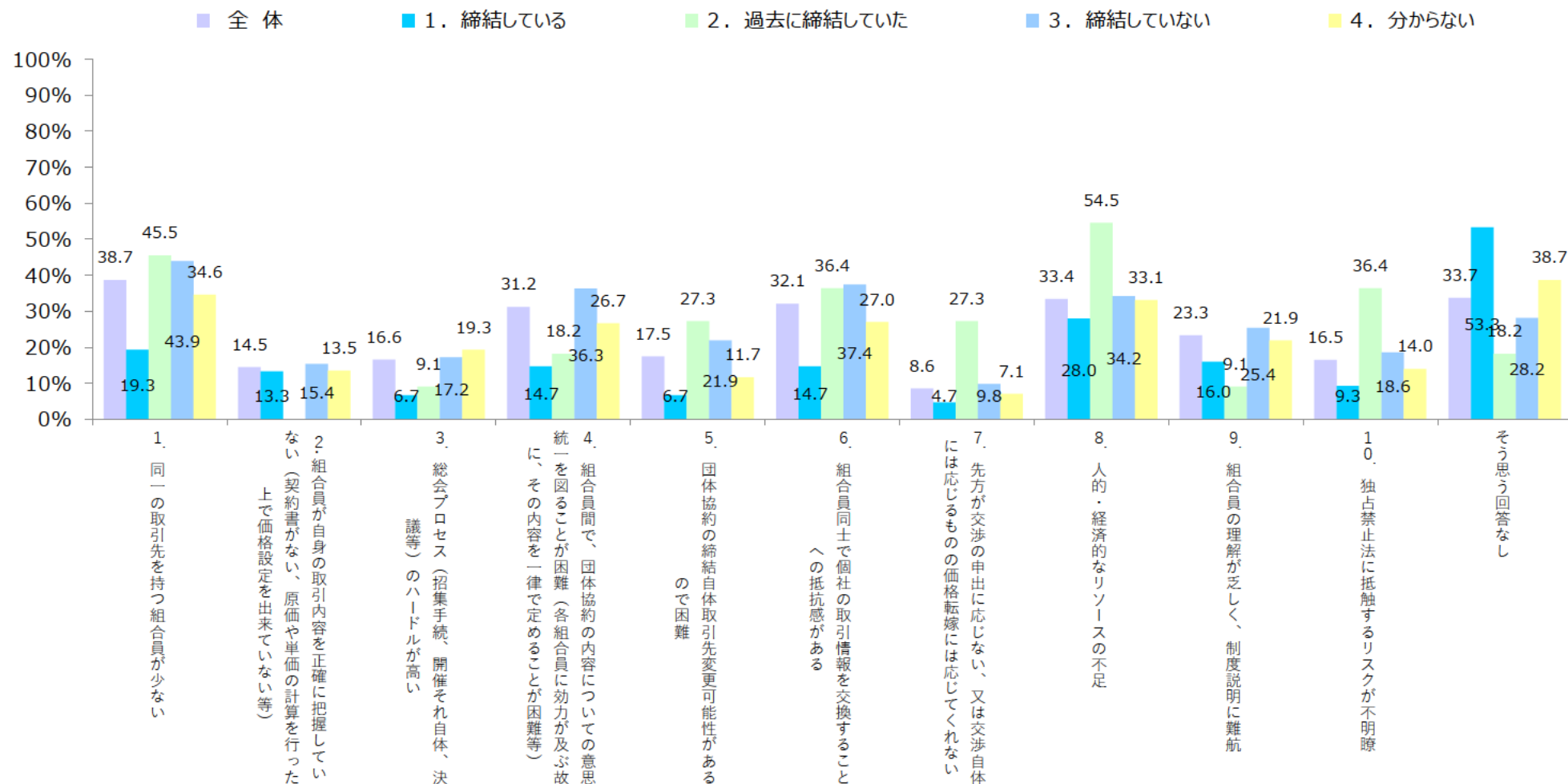
- ・売上高50億円未満では「同一の取引先を持つ組合員が少ない」が多いが、50億円以上では「組合員同士で個社の取引情報を交換することへの抵抗感がある」が多いことから、組合規模≒取引数に応じて抱える課題が異なる事が伺える。
- ・全体的には、組合の規模が大きくなるほど課題を感じる割合が低くなる傾向がある。一方で、「組合員同士の情報交換への抵抗感」「独占禁止法のリスク」については変わりなく、組合の規模を問わない課題である。

Q24.団体協約制度における改善点を教えてください。（当てはまるものすべてを選択してください）【そう思う回答】

		全 体	1. 同一の取引先を持つ組合員が少ない	2. 組合員が自身の取引内容を正確に把握していない（契約書がない、原価や単価の計算を行った上で価格設定を出来ていない等）	3. 総会プロセス（招集手続、開催自体、決議等）のハードルが高い	4. 組合員間で、団体協約の内容についての意思統一を図ることが困難（各組合員に効力が及ぶ故に、その内容を一律で定めることが困難等）	5. 団体協約の締結自体取引先変更可能性があるので困難がある	6. 組合員同士で個社の取引情報を交換することへの抵抗感がある	7. 先方が交渉の申し出に応じない、又は交渉自体には応じるものの価格転嫁には応じてくれない	8. 人的・経済的なりソースの不足	9. 組合員の理解が乏しく、制度説明に難航	10. 独占禁止法に抵触するリスクが不明瞭	そう思う回答なし
全 体		1413	547	205	235	441	247	453	122	472	329	233	476
		100.0	38.7	14.5	16.6	31.2	17.5	32.1	8.6	33.4	23.3	16.5	33.7
TDB データ_ 組合規模 (売上高区分)	1. 売上高10億円未満	1119	457	174	189	356	206	364	95	381	275	185	354
		100.0	40.8	15.5	16.9	31.8	18.4	32.5	8.5	34.0	24.6	16.5	31.6
	2. 売上高10億円以上50億円未満	210	69	24	34	61	26	57	20	68	42	32	85
		100.0	32.9	11.4	16.2	29.0	12.4	27.1	9.5	32.4	20.0	15.2	40.5
	3. 売上高50億円以上100 億円未満	39	9	4	4	8	5	13	1	8	5	8	20
		100.0	23.1	10.3	10.3	20.5	12.8	33.3	2.6	20.5	12.8	20.5	51.3
	4. 売上高100 億円以上	28	4	2	4	6	2	8	5	8	4	3	13
		100.0	14.3	7.1	14.3	21.4	7.1	28.6	17.9	28.6	14.3	10.7	46.4
	5. 分からない	17	8	1	4	10	8	11	1	7	3	5	4
		100.0	47.1	5.9	23.5	58.8	47.1	64.7	5.9	41.2	17.6	29.4	23.5

【Q11.現在効力を有する団体協約を締結していますか。 × Q24.団体協約制度における改善点を教えてください。】

- ・締結した経験のある組合では「人的・経済的なリソースの不足」が多いが、締結していない組合では「同一の取引先を持つ組合員が少ない」が多く、経験の有無に応じて抱える課題が異なる事が伺える。
- ・締結している組合ほど、各課題を感じる割合が低い。後述のヒアリングより団体協約と共同受注を誤認している回答も含まれる可能性があるが、既に取り組済であるために課題を感じていないと考えられる。



【Q11.現在効力を有する団体協約を締結していますか。 × Q24.団体協約制度における改善点を教えてください。】

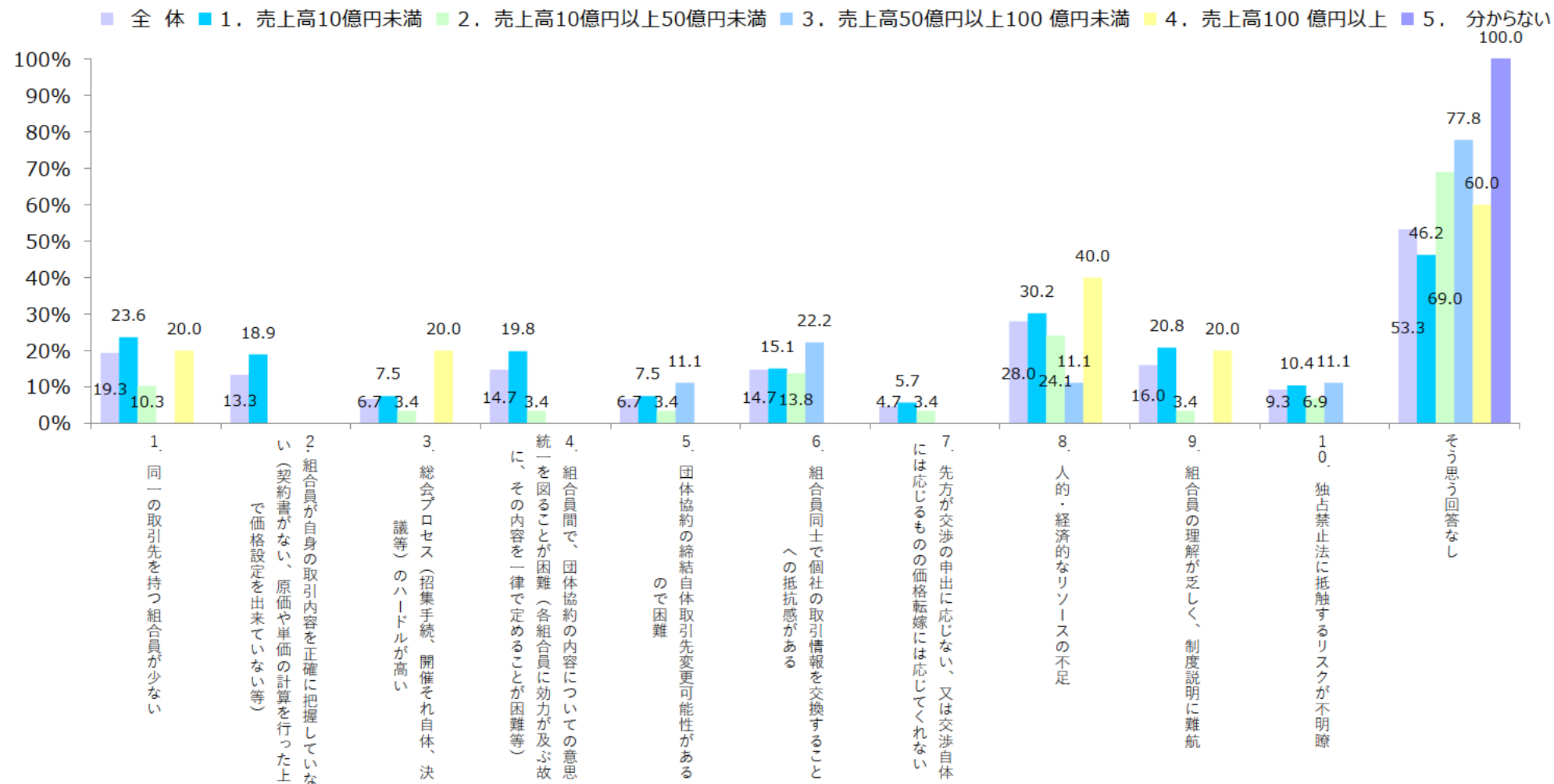
- ・締結した経験のある組合では「人的・経済的なリソースの不足」が多いが、締結していない組合では「同一の取引先を持つ組合員が少ない」が多く、経験の有無に応じて抱える課題が異なる事が伺える。
- ・締結している組合ほど、各課題を感じる割合が低い。後述のヒアリングより団体協約と共同受注を誤認している回答も含まれる可能性があるが、既に取り組済であるために課題を感じていないと考えられる。

Q24.団体協約制度における改善点を教えてください。（当てはまるものすべてを選択してください）【そう思う回答】

		全 体	1. 同一の取引先を持つ組合員が少ない	2. 組合員が自身の取引内容を正確に把握していない（契約書がない、原価や単価の計算を行った上で価格設定を出来ていない等）	3. 総会プロセス（招集、開会、議決等）のハードルが高い	4. 組合員間で、団体協約の内容についての意思統一を図ることが困難（各組合員に効力が及ぶ故に、その内容を一律で定めることが困難等）	5. 団体協約の締結自体取引先変更可能性があるので困難	6. 組合員同士で個社の取引情報を交換することへの抵抗感がある	7. 先方が交渉の申し出に応じない、又は交渉自体には応じるものの価格転嫁には応じてくれない	8. 人的・経済的なリソースの不足	9. 組合員の理解が乏しく、制度説明に難航	10. 独占禁止法に抵触するリスクが不明瞭	そう思う回答なし
全 体		1413	547	205	235	441	247	453	122	472	329	233	476
		100.0	38.7	14.5	16.6	31.2	17.5	32.1	8.6	33.4	23.3	16.5	33.7
Q11.現在効力を有する団体協約を締結していますか。（単一回答）	1. 締結している	150	29	20	10	22	10	22	7	42	24	14	80
		100.0	19.3	13.3	6.7	14.7	6.7	14.7	4.7	28.0	16.0	9.3	53.3
	2. 過去に締結していた	11	5	0	1	2	3	4	3	6	1	4	2
		100.0	45.5	0.0	9.1	18.2	27.3	36.4	27.3	54.5	9.1	36.4	18.2
	3. 締結していない	859	377	132	148	312	188	321	84	294	218	160	242
		100.0	43.9	15.4	17.2	36.3	21.9	37.4	9.8	34.2	25.4	18.6	28.2
	4. 分からない	393	136	53	76	105	46	106	28	130	86	55	152
		100.0	34.6	13.5	19.3	26.7	11.7	27.0	7.1	33.1	21.9	14.0	38.7

【Q11. 締結している × 組合規模 × Q24.団体協約制度における改善点を教えてください。】

・組合規模に関わらず、「人的・経済的なリソースの不足」を課題と感じる組合が最も多い。



【Q11. 締結している × 組合規模 × Q24.団体協約制度における改善点を教えてください。】

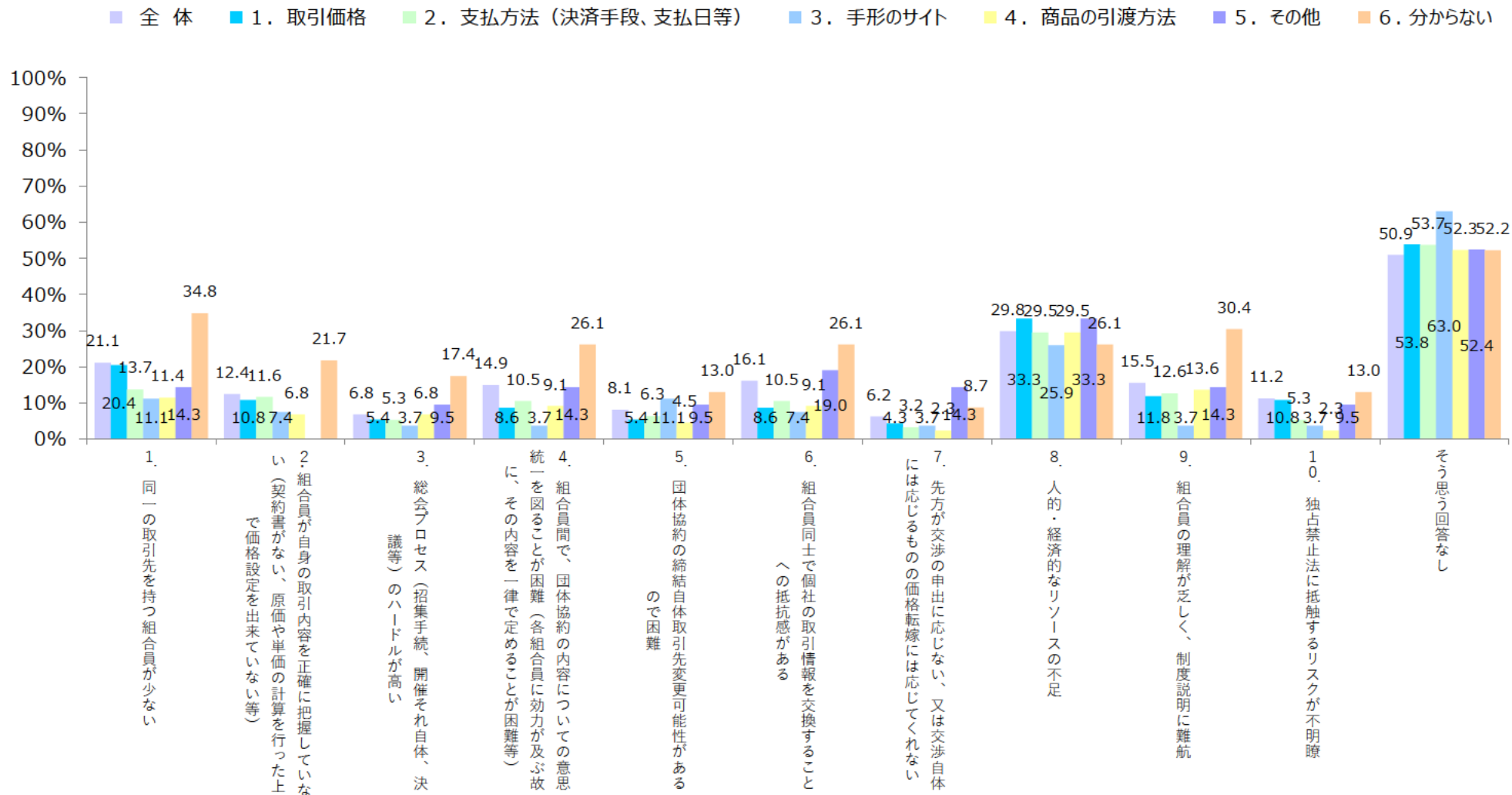
・組合規模に関わらず、「人的・経済的なリソースの不足」を課題と感じる組合が最も多い。

Q24.団体協約制度における改善点を教えてください。（当てはまるものすべてを選択してください）【そう思う回答】

		全 体	1. 同一の取引先を持つ組合員が少ない	2. 組合員が自身の取引内容を正確に把握していない（契約書がない、原価や単価の計算を行った上で価格設定を出来ていない等）	3. 総会プロセス（招集手続、開催自体、決議等）のハードルが高い	4. 組合員間で、団体協約の内容についての意思統一を図ることが困難（各組合員に効力が及ぶ故に、その内容を一律で定めることが困難等）	5. 団体協約の締結自体取引先変更可能性があるので困難	6. 組合員同士で個社の取引情報を交換することへの抵抗感がある	7. 先方が交渉の申し出に応じない、又は交渉自体には応じるものの価格転嫁には応じてくれない	8. 人的・経済的なリソースの不足	9. 組合員の理解が乏しく、制度説明に難航	10. 独占禁止法に抵触するリスクが不明瞭	そう思う回答なし
1. 締結している													
全 体		150	29	20	10	22	10	22	7	42	24	14	80
		100.0	19.3	13.3	6.7	14.7	6.7	14.7	4.7	28.0	16.0	9.3	53.3
TDB データ 組合規模 (売上高区分)	1. 売上高10億円未満	106	25	20	8	21	8	16	6	32	22	11	49
		100.0	23.6	18.9	7.5	19.8	7.5	15.1	5.7	30.2	20.8	10.4	46.2
	2. 売上高10億円以上50億円未満	29	3	0	1	1	1	4	1	7	1	2	20
		100.0	10.3	0.0	3.4	3.4	3.4	13.8	3.4	24.1	3.4	6.9	69.0
	3. 売上高50億円以上100億円未満	9	0	0	0	0	1	2	0	1	0	1	7
		100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	11.1	22.2	0.0	11.1	0.0	11.1	77.8
	4. 売上高100億円以上	5	1	0	1	0	0	0	0	2	1	0	3
		100.0	20.0	0.0	20.0	0.0	0.0	0.0	0.0	40.0	20.0	0.0	60.0
	5. 分からない	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
		100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0

【Q13.締結している団体協約の内容を教えてください。 × Q24.団体協約制度における改善点を教えてください。】

・団体協約の内容を問わず「人的・経済的なリソースの不足」を課題と感じる組合が最も多い。次いで「同一の取引先を持つ組合員が少ない」が多い。



【Q13.締結している団体協約の内容を教えてください。 × Q24.団体協約制度における改善点を教えてください。】

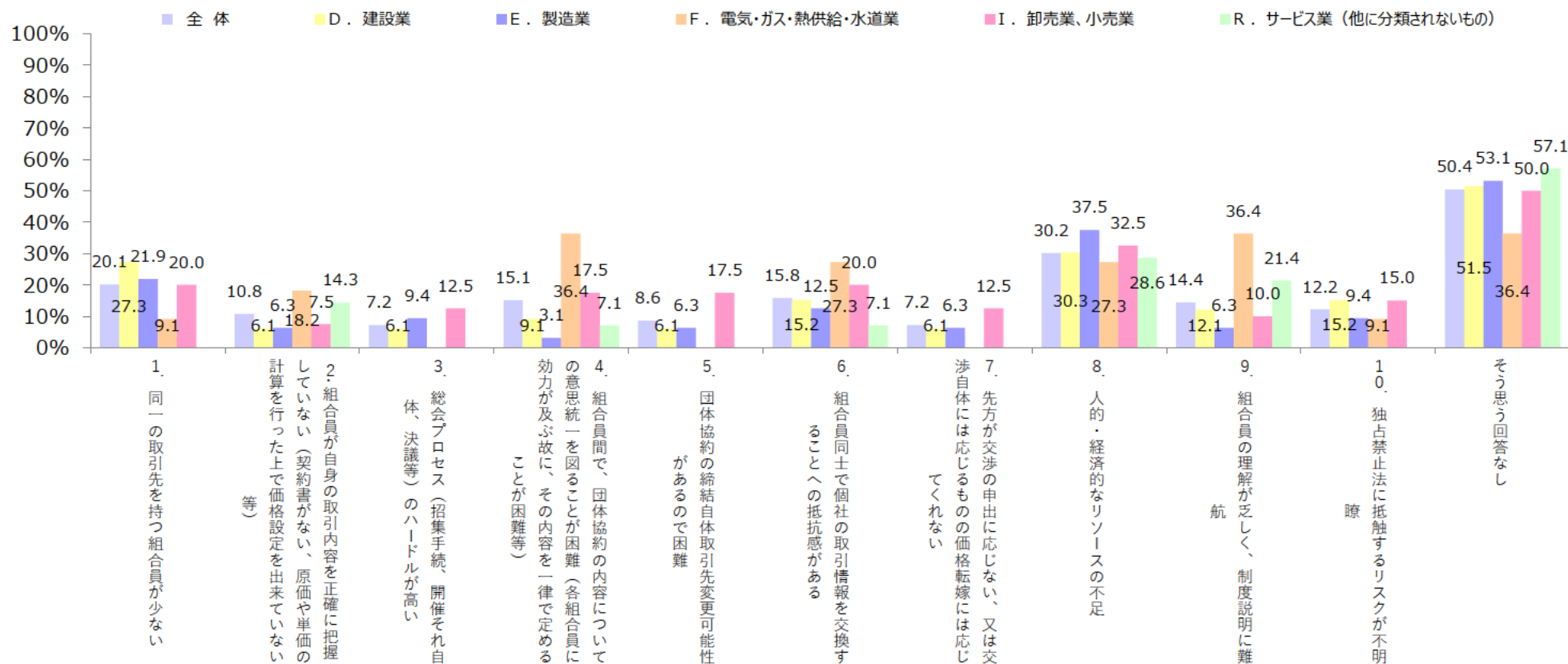
・団体協約の内容を問わず「人的・経済的なリソースの不足」を課題と感じる組合が最も多い。次いで「同一の取引先を持つ組合員が少ない」が多い。

Q24.団体協約制度における改善点を教えてください。（当てはまるものすべてを選択してください）【そう思う回答】

		全 体	1. 同一の取引先を持つ組合員が少ない	2. 組合員が自身の取引内容を正確に把握していない（契約書がない、原価や単価の計算を行った上で価格設定を出来ていない等）	3. 総会プロセス（招集、開会、議決等）のハードルが高い	4. 組合員間で、団体協約の内容についての意思統一を図ることが困難（各組合員に効力が及ぶ故に、その内容を一律で定めることが困難等）	5. 団体協約の締結自体取引先変更可能性があるので困難	6. 組合員同士で個社の取引情報を交換することへの抵抗感がある	7. 先方が交渉の申し出に応じない、又は交渉自体には応じるものの価格転嫁には応じてくれない	8. 人的・経済的なリソースの不足	9. 組合員の理解が乏しく、制度説明に難航	10. 独占禁止法に抵触するリスクが不明瞭	そう思う回答なし
全 体		161	34	20	11	24	13	26	10	48	25	18	82
		100.0	21.1	12.4	6.8	14.9	8.1	16.1	6.2	29.8	15.5	11.2	50.9
Q13.締結している団体協約の内容を教えてください。（当てはまるものすべてを選択してください。）	1. 取引価格	93	19	10	5	8	5	8	4	31	11	10	50
		100.0	20.4	10.8	5.4	8.6	5.4	8.6	4.3	33.3	11.8	10.8	53.8
	2. 支払方法（決済手段、支払日等）	95	13	11	5	10	6	10	3	28	12	5	51
		100.0	13.7	11.6	5.3	10.5	6.3	10.5	3.2	29.5	12.6	5.3	53.7
	3. 手形のサイト	27	3	2	1	1	3	2	1	7	1	1	17
		100.0	11.1	7.4	3.7	3.7	11.1	7.4	3.7	25.9	3.7	3.7	63.0
	4. 商品の引渡方法	44	5	3	3	4	2	4	1	13	6	1	23
		100.0	11.4	6.8	6.8	9.1	4.5	9.1	2.3	29.5	13.6	2.3	52.3
	5. その他	21	3	0	2	3	2	4	3	7	3	2	11
		100.0	14.3	0.0	9.5	14.3	9.5	19.0	14.3	33.3	14.3	9.5	52.4
	6. 分からない	23	8	5	4	6	3	6	2	6	7	3	12
		100.0	34.8	21.7	17.4	26.1	13.0	26.1	8.7	26.1	30.4	13.0	52.2

【Q19.ご協力いただける範囲で、取引条件に関する団体協約を締結した相手先の業種を教えてください。 × Q24.団体協約制度における改善点を教えてください。】

・n数が10以上の組合について確認すると、取引相手の業種を問わず「人的・経済的なリソースの不足」を課題と感じる組合が多い。建設業を相手にする組合では「同一の取引先を持つ組合員が少ない」が多く、電気・ガス・熱供給・水道業を相手にする組合では「組合員間で、団体協約の内容についての意思統一を図ることが困難」が多い結果となっており、相手方の業種によって改善点の認識が異なる。



【Q19.ご協力いただける範囲で、取引条件に関する団体協約を締結した相手先の業種を教えてください。 × Q24.団体協約制度における改善点を教えてください。】

・n数が10以上の組合について確認すると、取引相手の業種を問わず「人的・経済的なリソースの不足」を課題と感じる組合が多い。建設業を相手にする組合では「同一の取引先を持つ組合員が少ない」が多く、電気・ガス・熱供給・水道業を相手にする組合では「組合員間で、団体協約の内容についての意思統一を図ることが困難」が多い結果となっており、相手方の業種によって改善点の認識が異なる。

Q24. 団体協約制度における改善点を教えてください。（当てはまるものすべてを選択してください）【そう思う回答】

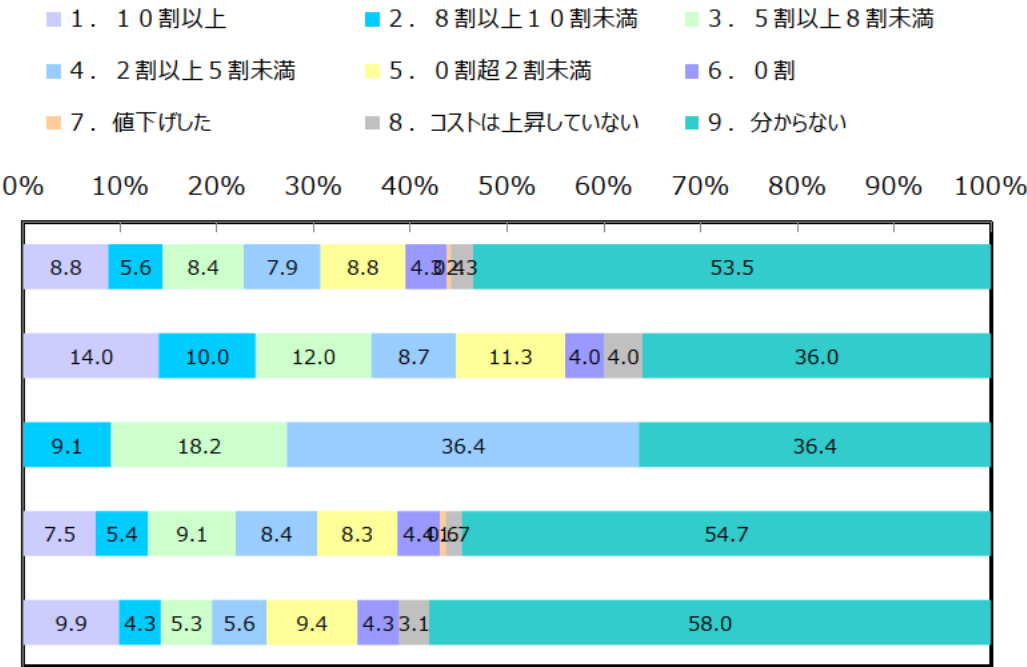
	全 体	1. 同一の取引先を持つ組合員が少ない	2. 組合員が自身の取引内容を正確に把握していない（契約書がない、原価や単価の計算を行った上で価格設定を出来ていない等）	3. 総会プロセス（招集手続、開催自体、決議等）のハードルが高い	4. 組合員間で、団体協約の内容についての意思統一を図ることが困難（各組合員に効力が及ぶ故に、その内容を一律で定めることが困難等）	5. 団体協約の締結自体取引先変更可能であるので困難	6. 組合員同士で、社内の取引情報交換することへの抵抗感がある	7. 先方が交渉の甲斐にない、又は交渉リソースの不足	8. 人的・経済的なリソースの不足	9. 組合員の理解が乏しく、制度説明に難航	10. 独占禁止法に抵触するリスクが不明瞭	11. そう思う回答なし
全 体	139	28	15	10	21	12	22	10	42	20	17	70
	100.0	20.1	10.8	7.2	15.1	8.6	15.8	7.2	30.2	14.4	12.2	50.4
A. 農業、林業	7	1	1	1	1	0	0	1	1	1	0	4
B. 漁業	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
	100.0	50.0	50.0	50.0	50.0	50.0	50.0	50.0	50.0	50.0	50.0	50.0
C. 鉱業、採石業、砂利採取業	4	0	0	1	0	0	2	2	2	0	0	1
	100.0	0.0	0.0	25.0	0.0	0.0	50.0	50.0	50.0	0.0	0.0	25.0
D. 建設業	33	9	2	2	3	2	5	2	10	4	5	17
	100.0	27.3	6.1	6.1	9.1	6.1	15.2	6.1	30.3	12.1	15.2	51.5
E. 製造業	32	7	2	3	1	2	4	2	12	2	3	17
	100.0	21.9	6.3	9.4	3.1	6.3	12.5	6.3	37.5	6.3	9.4	53.1
F. 電気・ガス・熱供給・水道業	11	1	2	0	4	0	3	0	3	4	1	4
	100.0	9.1	18.2	0.0	36.4	0.0	27.3	0.0	27.3	36.4	9.1	36.4
G. 情報通信業	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0
H. 運輸業、郵便業	8	2	2	1	2	1	0	0	3	2	1	3
	100.0	25.0	25.0	12.5	25.0	12.5	0.0	0.0	37.5	25.0	12.5	37.5
I. 卸売業、小売業	40	8	3	5	7	7	8	5	13	4	6	20
	100.0	20.0	7.5	12.5	17.5	17.5	20.0	12.5	32.5	10.0	15.0	50.0
J. 金融業、保険業	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0
K. 不動産業、物品賃貸業	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
L. 学術研究、専門・技術サービス業	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
M. 宿泊業、飲食サービス業	4	2	0	0	1	1	2	1	1	0	0	2
	100.0	50.0	0.0	0.0	25.0	25.0	50.0	25.0	25.0	0.0	0.0	50.0
N. 生活関連サービス業、娯楽業	1	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0
	100.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
O. 教育、学習支援業	2	1	0	0	1	0	1	0	1	0	0	0
	100.0	50.0	0.0	0.0	50.0	0.0	50.0	0.0	50.0	0.0	0.0	0.0
P. 医療、福祉	6	2	1	0	0	0	1	0	2	2	1	3
	100.0	33.3	16.7	0.0	0.0	0.0	16.7	0.0	33.3	33.3	16.7	50.0
Q. 複合サービス事業	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
R. サービス業（他に分類されないもの）	14	0	2	0	1	0	1	0	4	3	0	8
	100.0	0.0	14.3	0.0	7.1	0.0	7.1	0.0	28.6	21.4	0.0	57.1

【Q11.現在効力を有する団体協約を締結していますか。 × Q28.組合に所属する組合員は、価格高騰のあった材料・エネルギー費、労務費について、平均してどの程度転嫁できましたか。】

・「締結している」組合の方が、「締結していない」組合に比べて価格転嫁率は高い傾向にある。また、「締結していない」組合では「分からない」が半数以上を占めており、組合員の把握状況にも差異が見られる。

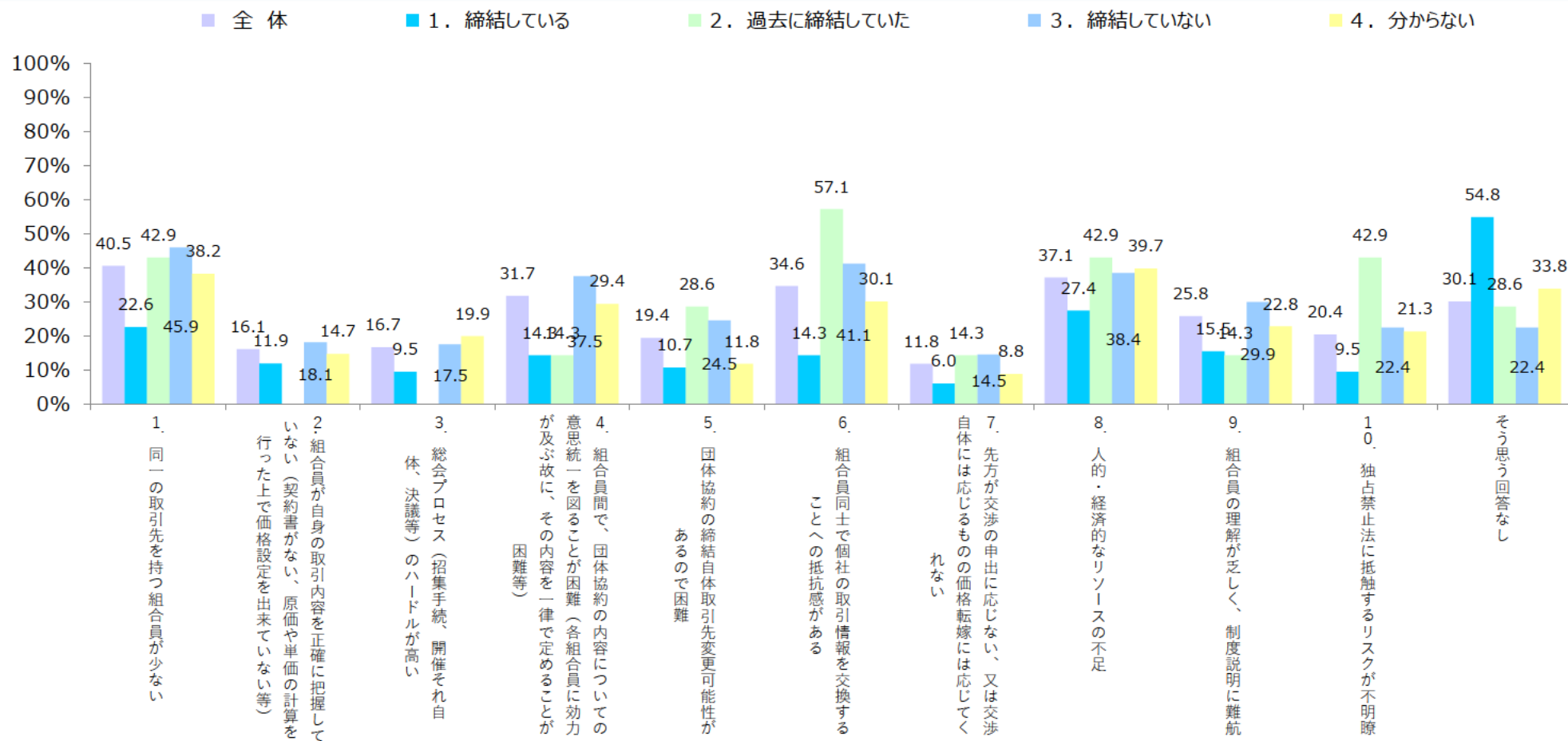
Q28.組合に所属する組合員は、価格高騰のあった材料・エネルギー費、労務費について、平均してどの程度転嫁できましたか。(単一回答)

		全 体	1. 10割以上	2. 8割以上10割未満	3. 5割以上8割未満	4. 2割以上5割未満	5. 0割超2割未満	6. 0割	7. 値下げした	8. コストは上昇していない	9. 分からない
全 体		1413	124	79	119	111	125	61	5	33	756
		100.0	8.8	5.6	8.4	7.9	8.8	4.3	0.4	2.3	53.5
Q11.現在効力を有する団体協約を締結していますか。(単一回答)	1. 締結している	150	21	15	18	13	17	6	0	6	54
		100.0	14.0	10.0	12.0	8.7	11.3	4.0	0.0	4.0	36.0
	2. 過去に締結していた	11	0	1	2	4	0	0	0	0	4
		100.0	0.0	9.1	18.2	36.4	0.0	0.0	0.0	0.0	36.4
	3. 締結していない	859	64	46	78	72	71	38	5	15	470
		100.0	7.5	5.4	9.1	8.4	8.3	4.4	0.6	1.7	54.7
	4. 分からない	393	39	17	21	22	37	17	0	12	228
		100.0	9.9	4.3	5.3	5.6	9.4	4.3	0.0	3.1	58.0



【Q28.価格転嫁が成功している × Q11.現在効力を有する団体協約を締結していますか。 × Q24.団体協約制度における改善点を教えてください。】

・団体協約を「締結している」組合について、価格転嫁が「成功している」組合では「同一の取引先を持つ組合員が少ない」「組合員間で、団体協約の内容についての意思統一を図ることが困難」の割合が高い。価格転嫁が「成功していない」組合と比べて、その他に「人的・経済的なリソースの不足」の割合が低い点も特徴的である。



※Q28にて価格転嫁率が「10割以上」～「0割超2割未満」と回答した組合を「価格転嫁が成功している」と定義

【Q28.価格転嫁が成功している × Q11.現在効力を有する団体協約を締結していますか。 × Q24.団体協約制度における改善点を教えてください。】

・団体協約を「締結している」組合について、価格転嫁が「成功している」組合では「同一の取引先を持つ組合員が少ない」「組合員間で、団体協約の内容についての意思統一を図ることが困難」の割合が高い。価格転嫁が「成功していない」組合と比べて、その他に「人的・経済的なリソースの不足」の割合が低い点も特徴的である。

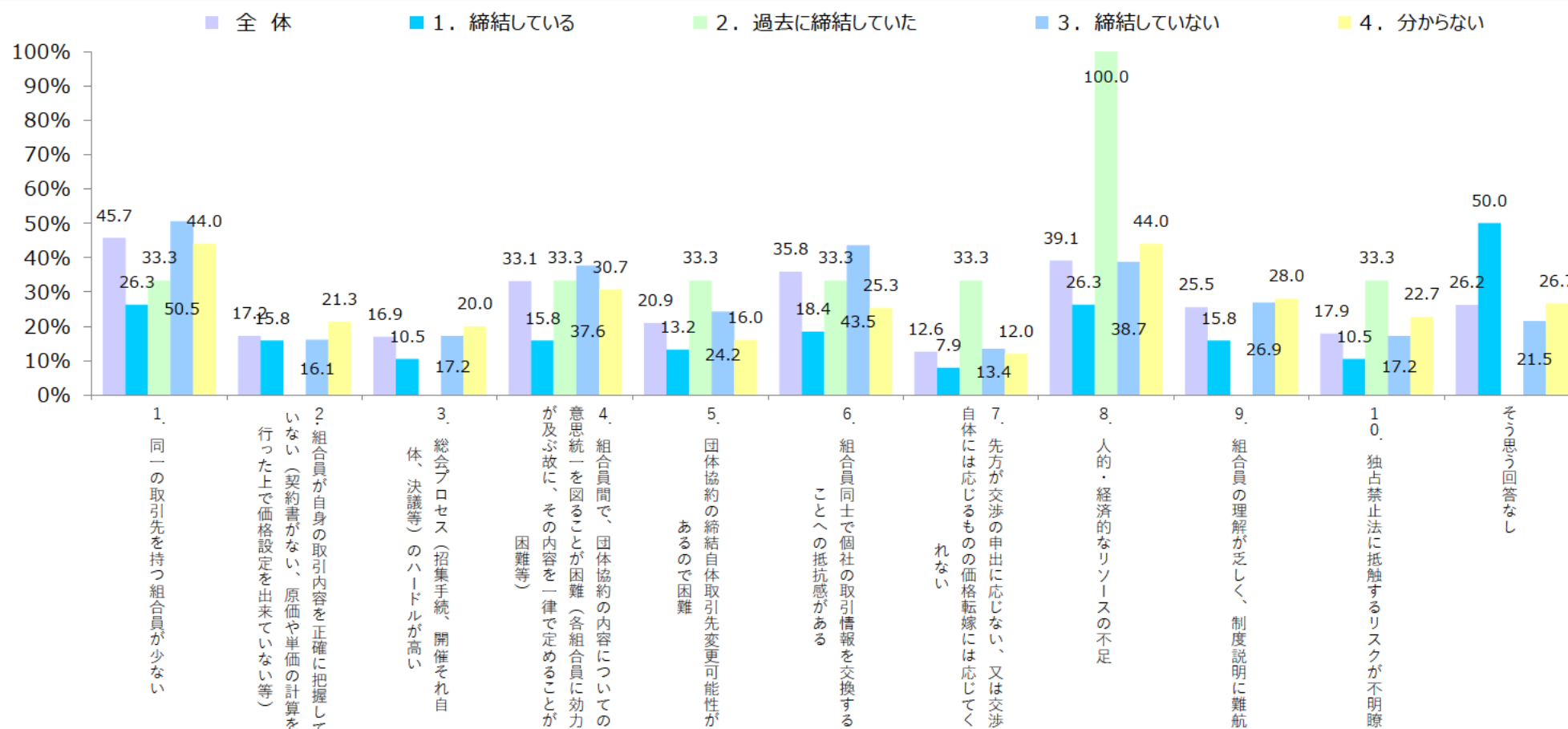
Q24.団体協約制度における改善点を教えてください。（当てはまるものすべてを選択してください）【そう思う回答】

		全 体	1. 同一の取引先を持つ組合員が少ない	2. 組合員が自身の取引内容を正確に把握していない（契約書がない、原価や単価の計算を行った上で価格設定を出来ていない等）	3. 総会プロセス（招集、開会、議決等）のハードルが高い	4. 組合員間で、団体協約の内容についての意思統一を図ることが困難（各組合員に効力が及ぶ故に、その内容を一律で定めることが困難等）	5. 団体協約の締結自体取引先変更可能性があるので困難がある	6. 組合員同士で個社の取引情報を交換することへの抵抗感がある	7. 先方が交渉の申し出に応じない、又は交渉自体には応じるものの価格転嫁には応じてくれない	8. 人的・経済的なリソースの不足	9. 組合員の理解が乏しく、制度説明に難航	10. 独占禁止法に抵触するリスクが不明瞭	そう思う回答なし
①価格転嫁が成功している													
全 体		558	226	90	93	177	108	193	66	207	144	114	168
		100.0	40.5	16.1	16.7	31.7	19.4	34.6	11.8	37.1	25.8	20.4	30.1
Q11.現在効力を有する団体協約を締結していますか。（単一回答）	1. 締結している	84	19	10	8	12	9	12	5	23	13	8	46
		100.0	22.6	11.9	9.5	14.3	10.7	14.3	6.0	27.4	15.5	9.5	54.8
	2. 過去に締結していた	7	3	0	0	1	2	4	1	3	1	3	2
		100.0	42.9	0.0	0.0	14.3	28.6	57.1	14.3	42.9	14.3	42.9	28.6
	3. 締結していない	331	152	60	58	124	81	136	48	127	99	74	74
		100.0	45.9	18.1	17.5	37.5	24.5	41.1	14.5	38.4	29.9	22.4	22.4
	4. 分からない	136	52	20	27	40	16	41	12	54	31	29	46
		100.0	38.2	14.7	19.9	29.4	11.8	30.1	8.8	39.7	22.8	21.3	33.8

※Q28にて価格転嫁率が「10割以上」～「0割超2割未満」と回答した組合を「価格転嫁が成功している」と定義

【Q29.賃上げが成功している × Q11.現在効力を有する団体協約を締結していますか。 × Q24.団体協約制度における改善点を教えてください。】

・団体協約を「締結している」組合について、賃上げが「成功している」組合では「同一の取引先を持つ組合員が少ない」「人的・経済的なリソースの不足」といった改善点が多い。賃上げが「成功していない」組合と比べて、その他に「総会プロセスのハードルが高い」「取引先変更可能性があるので困難」の割合も高く、組合として活動しているからこそ、課題を感じていると示唆される。



※Q29にて賃上げ率が「5%以上」～「1%未満」と回答した組合を「賃上げが成功している」と定義

【Q29.賃上げが成功している × Q11.現在効力を有する団体協約を締結していますか。 × Q24.団体協約制度における改善点を教えてください。】

・団体協約を「締結している」組合について、賃上げが「成功している」組合では「同一の取引先を持つ組合員が少ない」「人的・経済的なリソースの不足」といった改善点が多い。賃上げが「成功していない」組合と比べて、その他に「総会プロセスのハードルが高い」「取引先変更可能性があるので困難」の割合も高く、組合として活動しているからこそ、課題を感じていると示唆される。

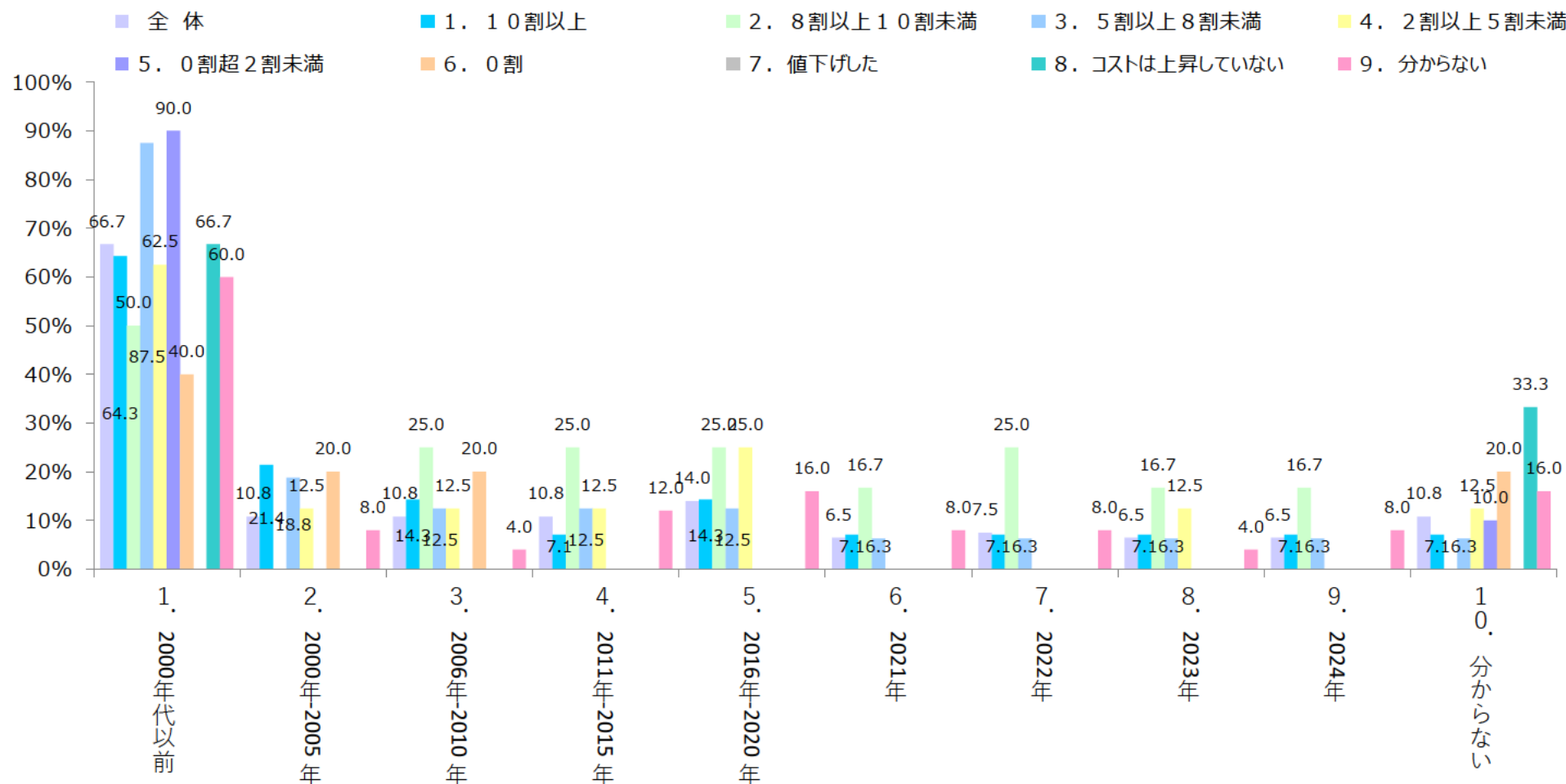
Q24.団体協約制度における改善点を教えてください。（当てはまるものすべてを選択してください）【そう思う回答】

		全 体	1. 同一の取引先を持つ組合員が少ない	2. 組合員が自身の取引内容を正確に把握していない（契約書がない、原価や単価の計算を行った上で価格設定を出来ていない等）	3. 総会プロセス（招集手続、開催自体、決議等）のハードルが高い	4. 組合員間で、団体協約の内容についての意思統一を図ることが困難（各組合員に効力が及ぶ故に、その内容を一律で定めることが困難等）	5. 団体協約の締結自体取引先変更可能性があるので困難	6. 組合員同士で個社の取引情報を交換することへの抵抗感がある	7. 先方が交渉の申出に応じない、又は交渉自体には応じるものの価格転嫁には応じてくれない	8. 人的・経済的なリソースの不足	9. 組合員の理解が乏しく、制度説明に難航	10. 独占禁止法に抵触するリスクが不明瞭	そう思う回答なし
①賃上げが成功している													
全 体		302	138	52	51	100	63	108	38	118	77	54	79
		100.0	45.7	17.2	16.9	33.1	20.9	35.8	12.6	39.1	25.5	17.9	26.2
Q11.現在効力を有する団体協約を締結していますか。（単一回答）	1. 締結している	38	10	6	4	6	5	7	3	10	6	4	19
		100.0	26.3	15.8	10.5	15.8	13.2	18.4	7.9	26.3	15.8	10.5	50.0
	2. 過去に締結していた	3	1	0	0	1	1	1	1	3	0	1	0
		100.0	33.3	0.0	0.0	33.3	33.3	33.3	33.3	100.0	0.0	33.3	0.0
	3. 締結していない	186	94	30	32	70	45	81	25	72	50	32	40
		100.0	50.5	16.1	17.2	37.6	24.2	43.5	13.4	38.7	26.9	17.2	21.5
	4. 分からない	75	33	16	15	23	12	19	9	33	21	17	20
		100.0	44.0	21.3	20.0	30.7	16.0	25.3	12.0	44.0	28.0	22.7	26.7

※Q29にて賃上げ率が「5%以上」～「1%未満」と回答した組合を「賃上げが成功している」と定義

【Q13. 団体協約の内容：取引価格 × Q28.組合に所属する組合員は、価格高騰のあった材料・エネルギー費、労務費について、平均してどの程度転嫁できましたか × Q12.団体協約を締結した時期（西暦）を教えてください。】

・2020年以前に締結した組合では、価格転嫁を実現できていない組合も一定数確認できるが、直近4年間（2021年～2024年）で団体協約を締結した組合では、「分からない」を除いてすべての組合が2割以上の価格転嫁を実現し、8～10割達成してる組合が特に多い。組合側が更新を締結と誤認している可能性もあるが、いずれにせよ締結内容の見直しが価格転嫁に繋がっている可能性が示唆される。



【Q13. 団体協約の内容：取引価格 × Q28.組合に所属する組合員は、価格高騰のあった材料・エネルギー費、労務費について、平均してどの程度転嫁できましたか × Q12.団体協約を締結した時期（西暦）を教えてください。】

・2020年以前に締結した組合では、価格転嫁を実現できていない組合も一定数確認できるが、直近4年間（2021年～2024年）で団体協約を締結した組合では、「分からない」を除いてすべての組合が2割以上の価格転嫁を実現し、8～10割達成してる組合が特に多い。組合側が更新を締結と誤認している可能性もあるが、いずれにせよ締結内容の見直しが価格転嫁に繋がっている可能性が示唆される。

Q12.団体協約を締結した時期（西暦）を教えてください。（当てはまるものすべてを選択してください。）

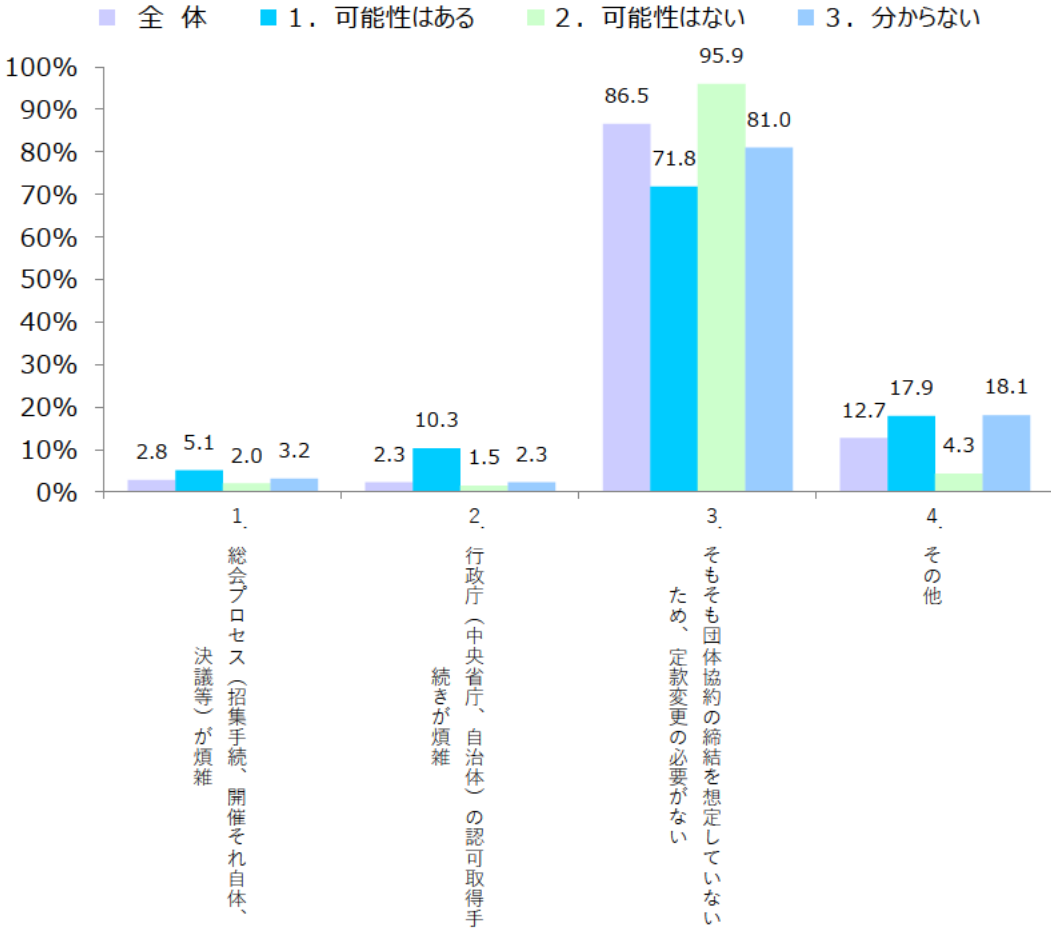
		全 体	1. 2000年 代以前	2. 2000年 ～2005 年	3. 2006年 ～2010 年	4. 2011年 ～2015 年	5. 2016年 ～2020 年	6. 2021年	7. 2022年	8. 2023年	9. 2024年	10. 分 か ら ない
1. 取引価格												
全 体		93 100.0	62 66.7	10 10.8	10 10.8	10 10.8	13 14.0	6 6.5	7 7.5	6 6.5	6 6.5	10 10.8
Q28.組合に所属する組合員は、価格高騰のあった材料・エネルギー費、労務費について、平均してどの程度転嫁できましたか。（単一回答）	1. 10割以上	14 100.0	9 64.3	3 21.4	2 14.3	1 7.1	2 14.3	1 7.1	1 7.1	1 7.1	1 7.1	1 7.1
	2. 8割以上10割未満	12 100.0	6 50.0	0 0.0	3 25.0	3 25.0	3 25.0	2 16.7	3 25.0	2 16.7	2 16.7	0 0.0
	3. 5割以上8割未満	16 100.0	14 87.5	3 18.8	2 12.5	2 12.5	2 12.5	1 6.3	1 6.3	1 6.3	1 6.3	1 6.3
	4. 2割以上5割未満	8 100.0	5 62.5	1 12.5	1 12.5	1 12.5	2 25.0	0 0.0	0 0.0	1 12.5	0 0.0	1 12.5
	5. 0割超2割未満	10 100.0	9 90.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	1 10.0
	6. 0割	5 100.0	2 40.0	1 20.0	1 20.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	1 20.0
	7. 値下げした	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0
	8. コストは上昇していない	3 100.0	2 66.7	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	1 33.3
	9. 分からない	25 100.0	15 60.0	2 8.0	1 4.0	3 12.0	4 16.0	2 8.0	2 8.0	1 4.0	2 8.0	4 16.0

【Q26.団体協約について、今後の活用可能性はありますか。 × Q17.定款を変更しない理由を教えてください。】

・可能性の有無にかかわらず、定款を変更しない理由は「そもそも団体協約の締結を想定していないため、定款変更の必要がない」が最多である。「可能性はある」組合では「行政庁の認可取得手続きが煩雑」の割合が「可能性はない」組合に比べて高く、定款変更の必要性を感じながらも手続きの段階で停滞していることが考えられる。

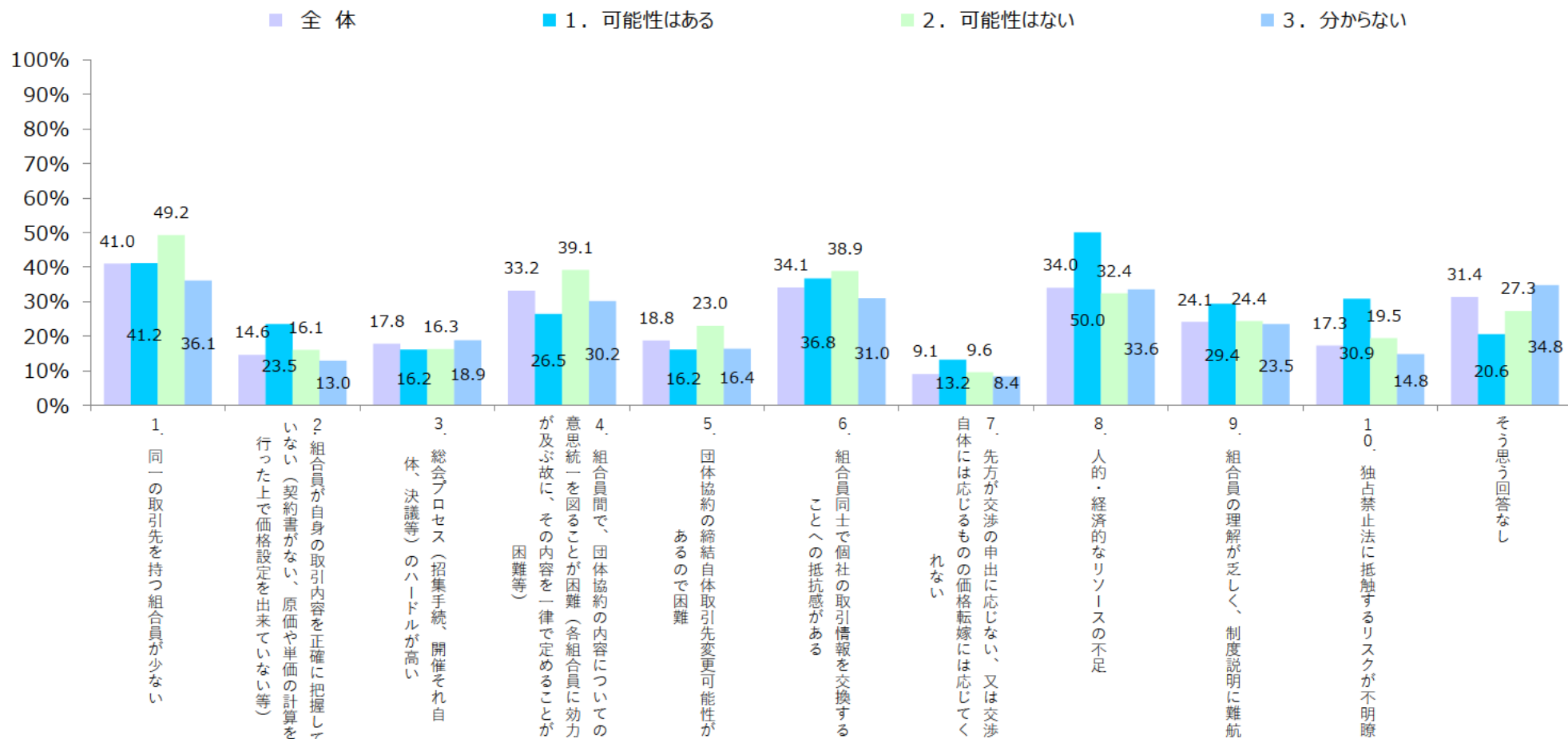
Q17.定款を変更しない理由を教えてください。（当てはまるものすべてを選択してください）

		全 体	1. 総会プロセス（招集手続、開催それぞれ、決議等）が煩雑	2. 行政庁（中央省庁、自治体）の認可取得手続きが煩雑	3. そもそも団体協約の締結を想定していないため、定款変更の必要がない	4. その他
全 体		1001	28	23	866	127
		100.0	2.8	2.3	86.5	12.7
Q26.団体協約について、今後の活用可能性はありますか。（単一回答）	1. 可能性はある	39	2	4	28	7
		100.0	5.1	10.3	71.8	17.9
	2. 可能性はない	393	8	6	377	17
		100.0	2.0	1.5	95.9	4.3
	3. 分からない	569	18	13	461	103
		100.0	3.2	2.3	81.0	18.1



【Q26.団体協約について、今後の活用可能性はありますか。 × Q24.団体協約制度における改善点を教えてください。】

・「可能性はある」と回答した組合は、「可能性はない」と回答した組合に比べて「人的・経済的なリソースの不足」「独占禁止法に抵触するリスクが不明瞭」の割合が高く、具体的に締結することをイメージした課題を選択している様子がうかがえる。一方、「可能性はない」と回答した組合では「同一の取引先を持つ組合員が少ない」「組合員間で、団体協約の内容についての意思統一を図ることが困難」の割合が高く、活用するための条件が一定程度存在することが示唆される。



【Q26.団体協約について、今後の活用可能性はありますか。 × Q24.団体協約制度における改善点を教えてください。】

・「可能性はある」と回答した組合は、「可能性はない」と回答した組合に比べて「人的・経済的なリソースの不足」「独占禁止法に抵触するリスクが不明瞭」の割合が高く、具体的に締結することをイメージした課題を選択している様子がうかがえる。一方、「可能性はない」と回答した組合では「同一の取引先を持つ組合員が少ない」「組合員間で、団体協約の内容についての意思統一を図ることが困難」の割合が高く、活用するための条件が一定程度存在することが示唆される。

Q24.団体協約制度における改善点を教えてください。（当てはまるものすべてを選択してください）【そう思う回答】

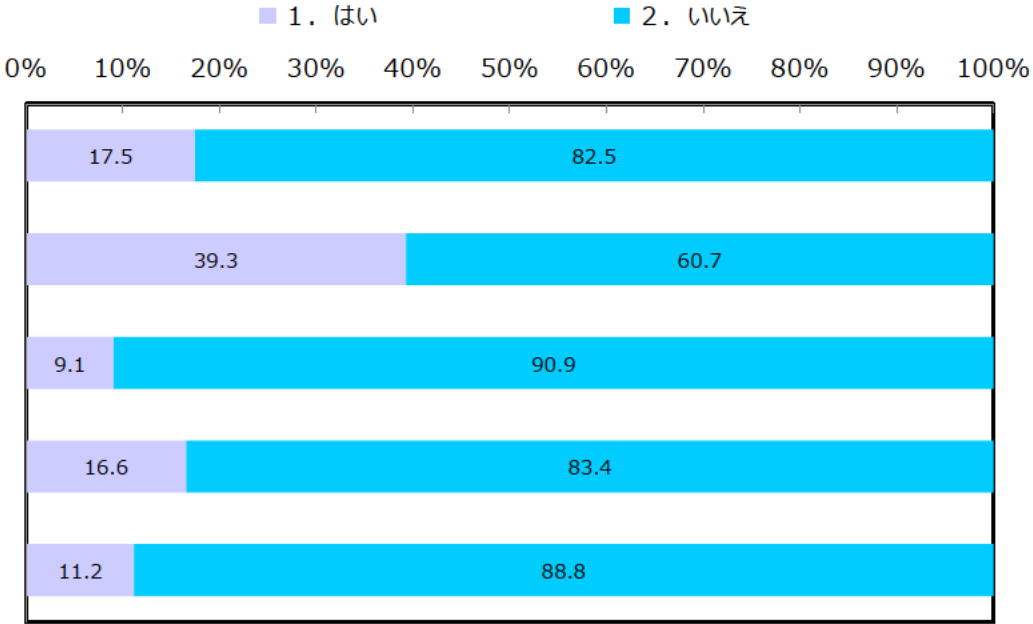
		全 体	1. 同一の取引先を持つ組合員が少ない	2. 組合員が自身の取引内容を正確に把握していない（契約書がない、原価や単価の計算を行った上で価格設定が出来ていない等）	3. 総会プロセス（招集手続、開催それ自体、決議等）のハードルが高い	4. 組合員間で、団体協約の内容についての意思統一を図ることが困難（各組合員に効力が及ぶ故に、その内容を一律で定めることが困難等）	5. 団体協約の締結自体取引先変更可能性があるので困難	6. 組合員同士で個社の取引情報を交換することへの抵抗感がある	7. 先方が交渉の申出に応じない、又は交渉自体には応じるものの価格転嫁には応じてくれない	8. 人的・経済的なリソースの不足	9. 組合員の理解が乏しく、制度説明に難航	10. 独占禁止法に抵触するリスクが不明瞭	そう思う回答なし
全 体		1263	518	185	225	419	237	431	115	430	305	219	396
		100.0	41.0	14.6	17.8	33.2	18.8	34.1	9.1	34.0	24.1	17.3	31.4
Q26.団体協約について、今後の活用可能性はありますか。（単一回答）	1. 可能性はある	68	28	16	11	18	11	25	9	34	20	21	14
		100.0	41.2	23.5	16.2	26.5	16.2	36.8	13.2	50.0	29.4	30.9	20.6
	2. 可能性はない	447	220	72	73	175	103	174	43	145	109	87	122
		100.0	49.2	16.1	16.3	39.1	23.0	38.9	9.6	32.4	24.4	19.5	27.3
	3. 分からない	748	270	97	141	226	123	232	63	251	176	111	260
		100.0	36.1	13.0	18.9	30.2	16.4	31.0	8.4	33.6	23.5	14.8	34.8

【Q11.現在効力を有する団体協約を締結していますか。 × Q23.団体協約の締結のための交渉が調わなかった場合には、中小企業等協同組合法上、第三者機関において解決を図る、調停・あっせん制度が定められていることはご存知ですか。】

・団体協約を「締結している」組合では約4割が調停・あっせん制度を認知しているが、「締結していない」組合では約2割弱であり、組合員の取引環境を改善するためにどのような制度が整えられているかを把握していない可能性がある。

Q23.団体協約の締結のための交渉が調わなかった場合には、中小企業等協同組合法上、第三者機関において解決を図る、調停・あっせん制度が定められていることはご存知ですか。（単一回答）

		全 体	1. はい	2. いいえ
全 体		1413	247	1166
		100.0	17.5	82.5
Q11.現在効力を有する団体協約を締結していますか。（単一回答）	1. 締結している	150	59	91
		100.0	39.3	60.7
	2. 過去に締結していた	11	1	10
		100.0	9.1	90.9
	3. 締結していない	859	143	716
		100.0	16.6	83.4
	4. 分からない	393	44	349
		100.0	11.2	88.8



調査結果の要点

アンケート調査結果をまとめると以下の通りである。

調査結果の要点

■団体協約の認知度・活用状況

・団体協約を認知しているのは全体の約40%であり、締結しているのは認知している組合の約25%で、全体の約1割に留まる。認知度、締結先ともに組合規模が大きいほど割合は高くなる傾向にあるが、ヒアリングの状況を鑑みると団体協約を共同受発注等と誤認していることが散見され、締結していると回答した全ての事業所が真に締結しているとは限らない。調停・あっせん制度の認知も規模の大きな組合ほど高いものの半数に満たず、小規模になれば2割程度しか認識していない。組合員の取引環境改善を実現するためにどのような制度があるのか、何ができるのか、組合が把握していない可能性もある。

・団体協約は協同組合を設立した当初に締結されており、「取引価格」や「支払方法」についての内容が多い。締結した相手は「卸売業・小売業」「建設業」「製造業」を中心に、「売上高5億円未満」の事業者が多い。

■団体協約の課題

・回答した割合が最も多かったのは「同一の取引先を持つ組合員数が少ない」である。団体協約の第一義としてが組合員が同一の取引先を持つことがあり、条件に合致しない企業が多く、締結可能な組合は限られている可能性がある。また、以下の通り組合の規模、締結経験、相手先の業種によって異なる課題を抱えていることが推察される。

・組合規模が小さいほど「同一の取引先を持つ組合員数が少ない」と回答し、組合規模が大きいほど「組合員同士で取引情報を交換することへの抵抗感がある」と回答する割合が多いが、全体的に課題を感じる割合が低くなる。組合規模によって組合員や取引数、取引先との関係性には差異があり、課題が異なることが示唆される。

・締結した経験のある組合では「人的・経済的リソースの不足」の回答割合が高く、既に取り組み済であることから全体的に課題を感じる割合は低い。また、締結していない組合では「同一の取引先を持つ組合員数が少ない」の回答割合が高いことから、経験による課題の違いも伺える。

・締結相手先の業種別では、総じて「人的・経済的なリソースの不足」を課題と感じる組合が多いが、建設業を相手にする組合では「同一の取引先を持つ組合員数が少ない」、電気・ガス・熱供給・水道業を相手にする組合では「組合員間で、団体協約の内容についての意思統一を図ることが困難」といった回答が多く、相手方の業種による課題の違いも確認できる。

・現在締結していない先のうち、「活用可能性がある」と回答したのは僅かに5.4%であった。価格交渉に有益と回答した組合が大半であるが、団体協約を締結するための課題・障壁の存在が確認できる。

アンケート調査結果をまとめると以下の通りである。

調査結果の要点

■価格転嫁の現状

- ・半数以上の組合では組合員の価格転嫁状況について認識しておらず、組合員への関わり方には温度差がある。把握している中では、価格転嫁を実現できていない組合は僅かであり、多くの組合では程度に差はあれど実現できている。
- ・実現できた理由、できていない理由を確認すると、組合員側の取り組みだけではなく、取引先の事情も勘案する必要があり、サプライチェーン全体で価格転嫁を実現する取り組みが肝要と考えられる。
- ・また、重要な点と考えられるのは価格転嫁のタイミングである。価格転嫁の改善点として「価格転嫁が反映される点が遅い」の割合が高い。中小企業、中でも小規模事業者にとっては価格転嫁の遅れが経営状況を大きく左右するため、改善が求められる。

■団体協約の効果（締結有無と価格転嫁の関係性）

- ・団体協約を共同受発注などと誤認している可能性もあるが、「締結している」組合では価格転嫁できている（0割超～10割以上）割合が56.0%で半数以上。「締結していない」組合では同割合が38.7%であることから、団体協約を締結している組合の方が価格転嫁率は高い傾向にある。
- ・団体協約を締結している先について、価格転嫁が実現できた組合では「同一の取引先を持つ組合員数が少ない」「組合員間で、団体協約の内容についての意思統一を図ることが困難」を課題として挙げているのに対し、実現できなかった組合では「人的・経済的なリソースの不足」を課題に挙げており、規模の小さな組合ほど組合員に対し十分なサポートも難しく、価格転嫁に結び付けられていない可能性がある。
- ・直近4年間（2021年～2024年）で団体協約を締結した組合では、「分からない」を除いてすべての組合が2割以上の価格転嫁を実現し、8～10割達成してる組合が特に多い。これは契約時期ではなく更新時期と組合側が誤認している可能性もあるが、いずれにせよ締結内容の見直しが価格転嫁に繋がっている可能性が示唆され、外部環境に応じた見直しを適宜実施することが求められる。

3. アンケート結果等を基にした 協同組合等又は事業者へのヒアリング

【ヒアリング先】

・アンケートに回答のあった組合のうち、団体協約の締結有無や活用可能性を鑑みた以下69組合、および経済産業省・中小企業庁から指定の3組合をヒアリング候補対象に選定した。

由来	団体協約の 締結有無	団体協約の 活用可能性	ヒアリング 候補数	ヒアリング 実施数
アンケート	あり	—	31	11
	なし	あり	13	6
		なし	25	4
経済産業省・中小 企業庁からの指定	—	—	3	3

ヒアリング調査結果をまとめると以下の通りである。

調査結果の要点

■団体協約を締結していない理由、今後の活用可能性

アンケート調査で団体協約を締結していると回答のあった組合は、いずれも誤認されており実際には共同受発注で、**団体協約を締結していた組合を確認することはできなかった**。団体協約の記載が定款に記載されていない組合も一部確認できたが、いずれの組合も**価格転嫁について課題を感じている状況ではなく、現在の取組で十分**であるという回答であった。今後の活用可能性はありうるという回答もあるが、喫緊の課題として締結が必要な状況ではない。

共同受注を実施している組合が多く、安定した受注、価格決定、煩雑な手続きを組合が担うことで組合員を守っている構造であることから、組合員が個別に受注することは難しい点、組合員同士で競合するといった点を懸念されている。また、共同発注時においては組合員個別の仕入れ先があることから、活用は一層難しいと考えられる。

■団体協約の課題

ヒアリング先では**組合員の取引先が同一ではないケースが多くきかれ、団体協約を締結する前提条件を満たす組合が限られることが課題**と考えられる。また、組合として一括して組合外の企業に転注されるのではないかと、取引先が同一の場合には組合員同士で奪い合いになるのではないかとという点が懸念される。

組合自身も団体協約に対する理解度が薄く、組合員への制度理解にも時間が必要となる可能性がある。説明の際には、独占禁止法に抵触するか否かも明確ではないため、協同組合として組合員のために何ができるのか、どのような制度があるのかを伝えることが効果的と考えられる。

■共同受発注の取組

多くの組合で確認できたのは共同受注である。個社単位では対応できない受注に対して、組合のスケールメリットを生かして受注し、組合員に采配するものである。**采配についても不平不満は確認できなかった**。組合員のエリアが分かれているために競合しない、組合員が営業代行した案件を受注する、相手先からのリクエスト、過去の実績に基づいて按分するなどしているが、対応できない場合には人的・資源的リソースに余裕のある組合員が対応し、**組合員同士が助け合っている状況**が確認できる。共同発注については、組合員個々の繋がりがあるため組合単価が安価になる見込みがない、各組合員の取引先を把握していない、在庫管理で組合に負担が増えるといった点から、実施していないケースが多い。

一部の組合からは、基準単価の公表時期が遅いため、価格転嫁できない期間が発生し収益を圧迫することから、可能な限り即時性の高い対応を求める意見があった。

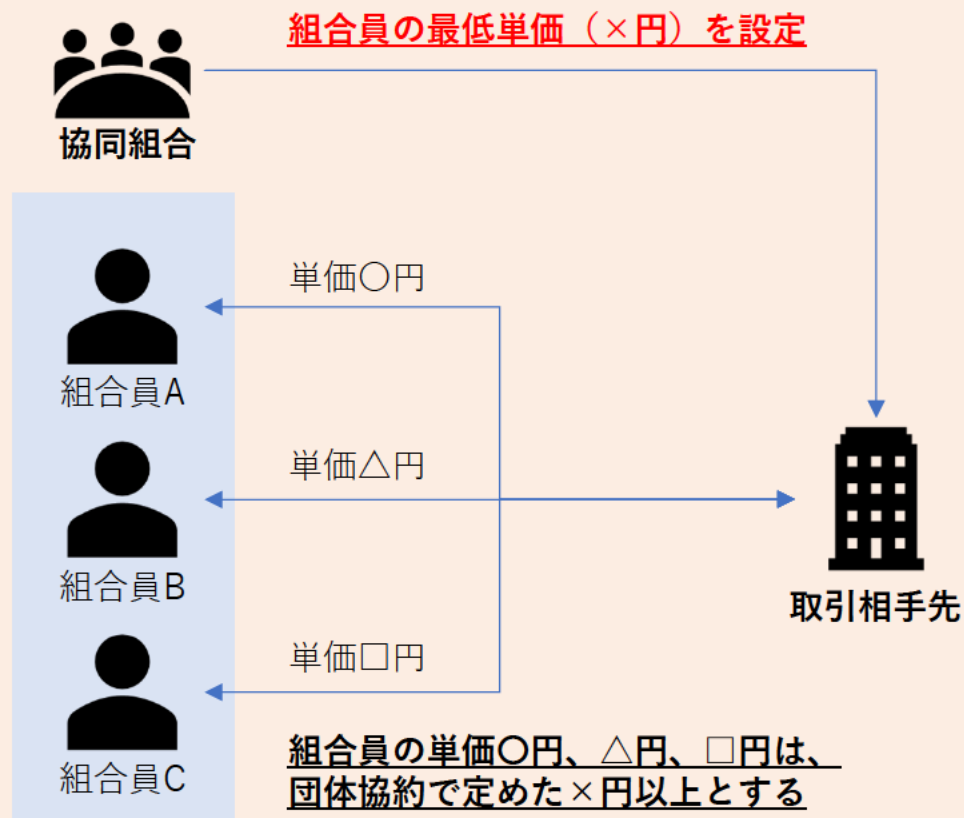
4. 価格転嫁に向けた協同組合の 取組の事例集の提示

◆名称：A協同組合

◆住所：関東地方

◆組合員数：1000名以上

団体協約のスキーム



■組合の概要

組合員である個人事業主の最低単価を保証する。

■価格転嫁に向けた取組

取引の単価に関する取決め方法を模索し、**団体協約が適切**と考えた。締結に際し、取引価格の改善については基本的には皆同じ方向を向いているため、内部の合意形成にはあまり時間はかからなかった。団体協約の効果として、**調整に融通が利き、運営がスムーズ**にいく点が非常に大きい。

■今後の展望、課題

既存の締結先については、団体協約のメリットや制度理解が薄れてきているため、相手方との再教育が必要。

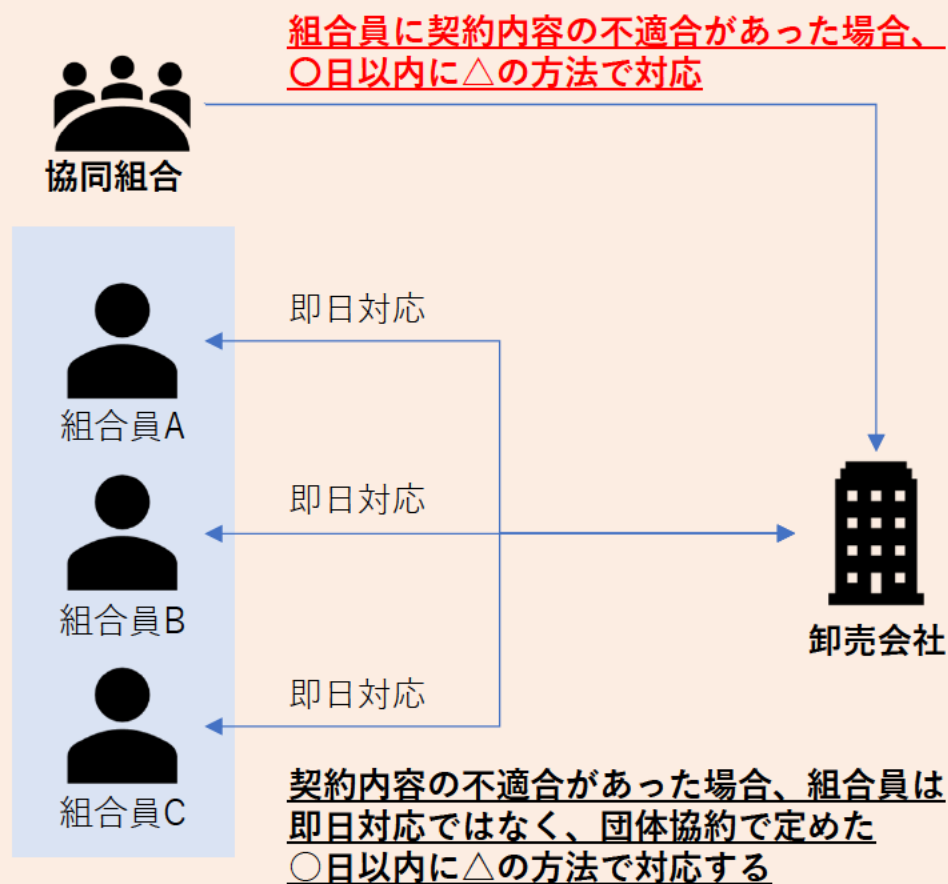
一般的には、成果物が異なる場合には団体協約の締結にはハードルが高いと思われるが、本事例のように、成果物の種類によっては単価を一括で取り決めることで手続きが煩雑にならないといったメリットがあるのではないか。

◆名称：B協同組合（卸売業・小売業）

◆住所：東北地方

◆組合員数：10～50社

団体協約のスキーム



■組合の概要

仲卸業者における市場決済の後工程を共同で合理的に行うために設立された協同組合。

■取引条件改善に向けた取組

団体協約では、組合員と取引先との間で生じた契約内容の不適合責任の追求に関する期間や方法を定めている。

また団体協約以外の取組として、支払方法について定めている。条例では即日決済が原則であったが組合員レベルでは対応が難しく、卸売市場法に基づく全国一律の動きとして7日以内に決済を可能としており、組合員が支払いに余裕を持っている。

■今後の展望、課題

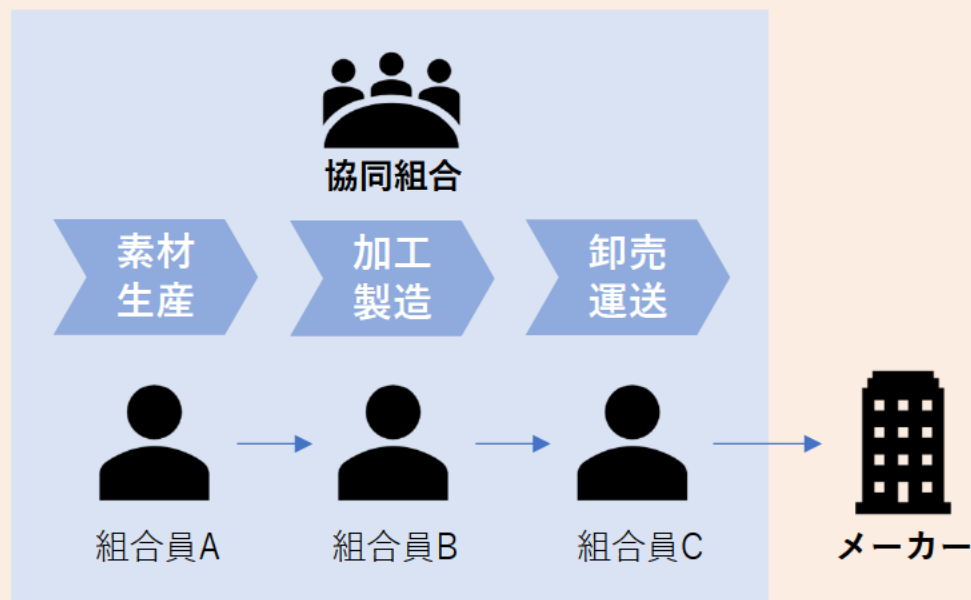
今後は卸売市場法の改正に加え市場の自由化が進み、卸業者の再編や「卸抜き」傾向が強まることが懸念されるが、当組合は仲卸業者の意向に沿う組合のため、当組合から積極的な打開策などは打ち出していない。

◆名称：C協同組合（一次産業）

◆住所：近畿地方

◆組合員数：10～50社

供給システム



一貫体制により、安価で高品質な商品を提供する

■組合の概要

組合員は当初20数社であったが増加している。組合員である製造業者や商社向けに加工を実施している。

■供給システム構築に向けた取組

生産から供給までの一貫生産体制を構築している。大規模な最新鋭機械の導入や、組合員の強みを結集することで様々な工夫を行い、品質・価格・供給力で海外製品に対抗できる新たな供給システムを構築した。

■今後の展望、課題

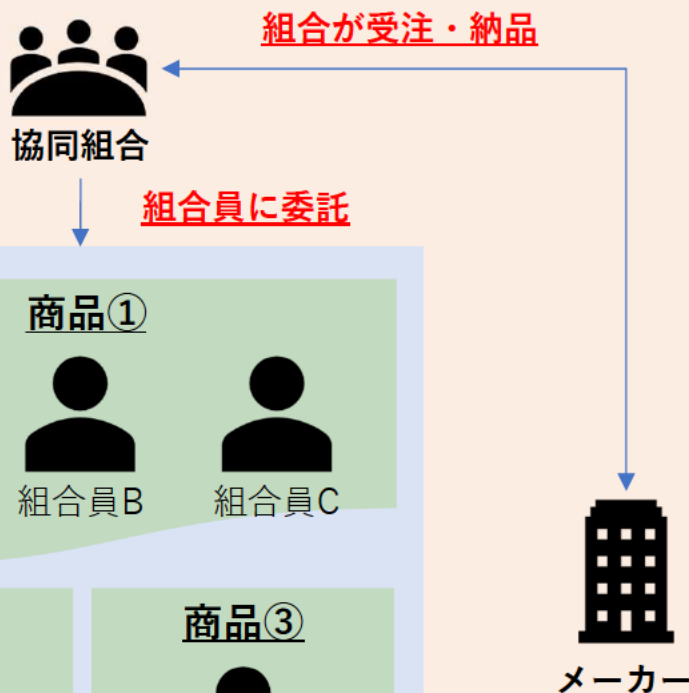
共同受発注は行っていない。設立当初は実施していたようだが、原材料の違い、大量生産か少量調達といったビジネスモデルの違いから、現在は実施していない。団体協約については、活用可能性は薄い。事業者が世代交代し理解が進めば団体協約といった新たな形を模索できる可能性はある。

◆名称：D協同組合（製造業）

◆住所：東北地方

◆組合員数：50～100社

共同受注のスキーム



組合員毎に卸す商品は異なる
1社では需要に対応できない商品は複数の組合員で対応

■組合の概要

取引先メーカーの協力会からの流れで設立。共同受注が主たる事業であり、組合員は主に機械加工、製罐、板金を行う部品製造メーカーで、組合員で同一の搬送機関連企業を取引の相手方に行っていることも多い。

■取引条件改善に向けた取組

共同受注を実施している。組合が受注した案件を、組合員の設備や得意分野を組合内部で勘案し采配しており、リピート案件であれば実績重視である。

同一の取引先を持つ組合員は多いが、競争しているわけではない。卸している商品が異なるケース、商品が重複しても1社では相手方の需要に対応できないケースがあるためである。

■今後の展望、課題

新規開拓と価格交渉が課題。組合シェアが低いため、新規開拓は組合員のシェアを奪うことに結びつく可能性がある。価格は項目別の値上げ状況を明確にし交渉している。

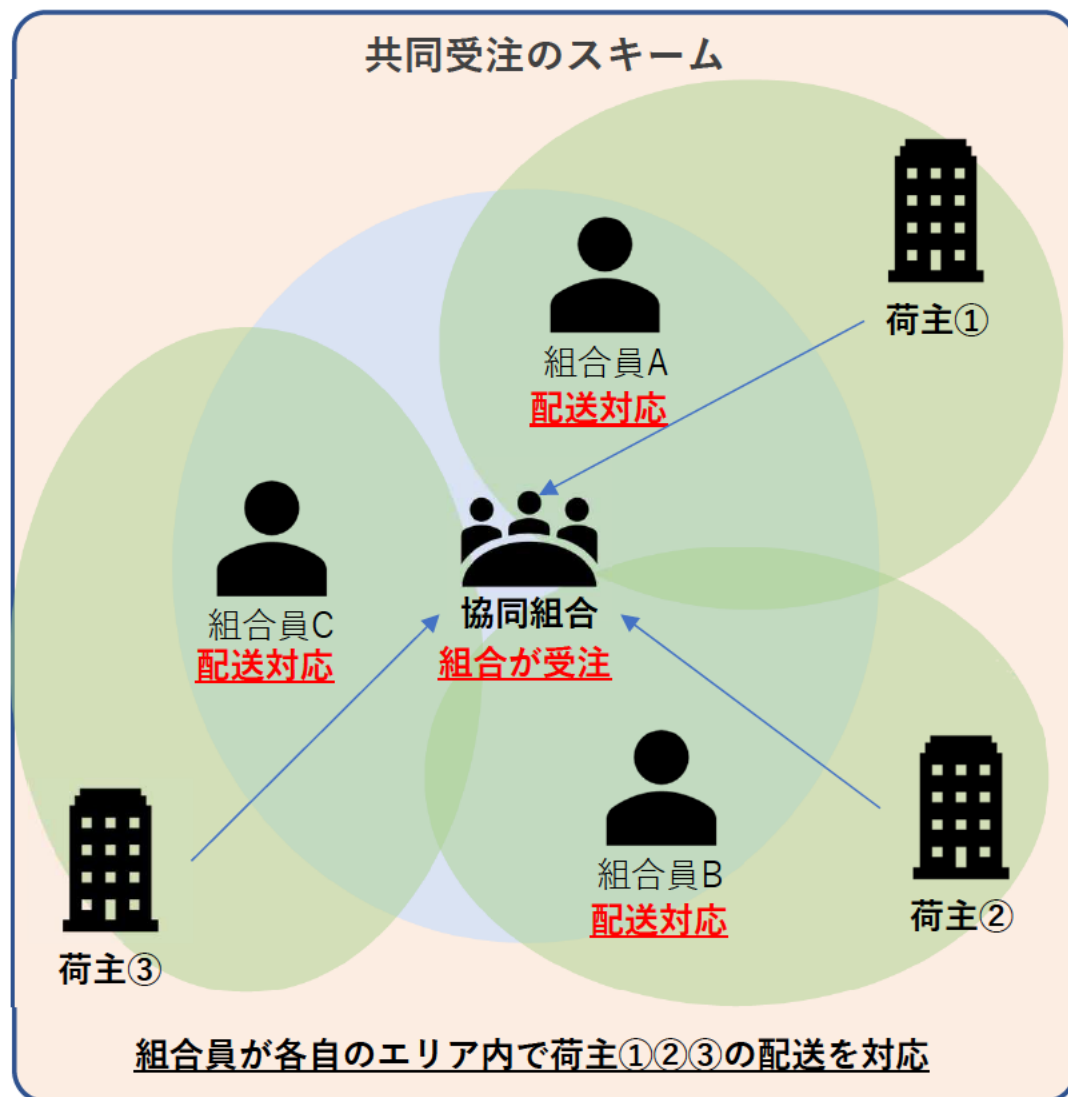
団体協約については、組合員の取り扱う商品が異なるため、一律に定めることは難しいと考える。また、個別契約となると過去の経験から減額や取引先変更が懸念される。

◆名称：E協同組合（運輸業）

◆住所：関東地方

◆組合員数：10～50社

共同受注のスキーム



■組合の概要

組合員各社の配送エリアに限りがあり、同業の連携を実現するために設立。組合であれば多重下請け構造にならず、組合員の収支を改善する配送方法が可能となる。主な事業は共同受注であり、組合員は運送事業者で構成され、同一の配送エリアに数多く存在するわけではない。

■取引条件改善に向けた取組

共同受注を実施している。組合員は共同受注以外に個別受注しているため、荷物を混載して配送することで効率化している。組合員個社で得意エリアが決まっているため基本的に重複しないが、重複した場合には配送までのスピードを考慮しているほか、難しい場合には組合員同士で助け合っている。

■今後の展望、課題

団体協約について、取引相手先が重複する事もなく、現時点で活用可能性はない。ただし、2024年問題もあり、荷主も運送会社を抱え込まないと配送できないという危機感を持っている事から、組合の車両保有台数が増えれば、荷主は受けざるを得なくなるため、活用ニーズはあるかもしれない。

共同発注については、燃料となるガソリンを一般より安く契約しており、今後組合員への供給を検討している。

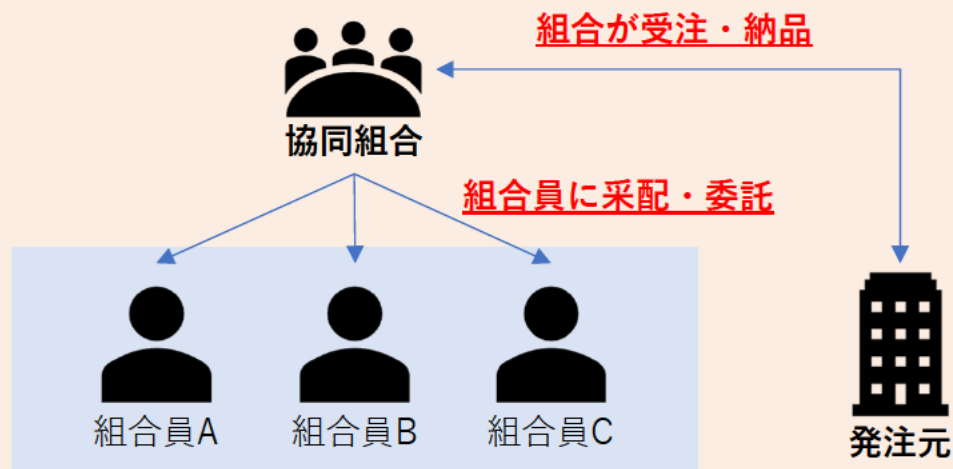
【参考】一般的な共同受注・共同発注のスキーム

■共同受注（販売）

組合が取引の主体となって取引先から受注し、組合員が配分された業務を遂行する。

（組合員が生産したものを、組合がまとめて販売する。）

共同受注のスキーム



◆組合員

単体では受注が難しい案件を、組合のスケールメリットを活かして受注することが出来る。

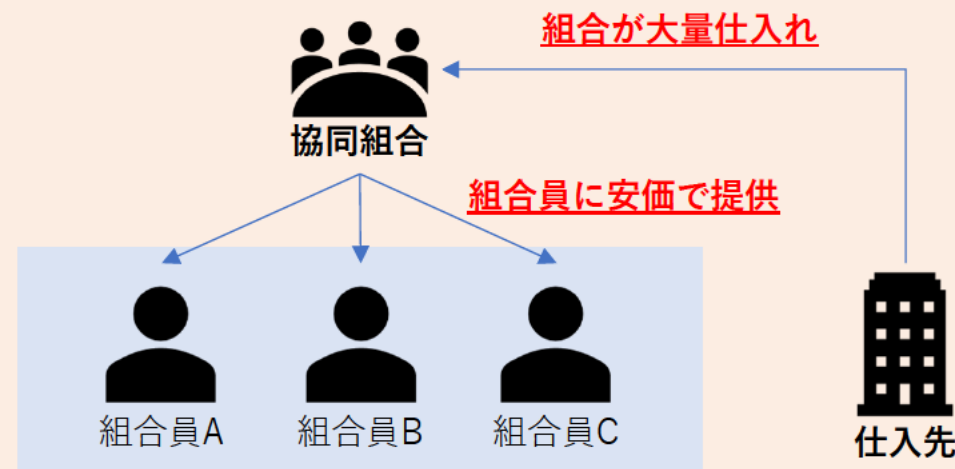
◆発注元

窓口が一本化され、代金決済の手間やコストダウンのメリットがある。

■共同発注（購入）

組合が取引の主体となって取引先から大量購入し、組合員に安価で提供する。

共同発注のスキーム



◆組合員

単体で購入するより安価に購入でき、コストカットが出来る。

◆仕入先

安定した大口契約が確保でき、リスクの低減を図ることが出来る。

3. 諸外国における共同交渉に関する 適用免除制度に関する調査

- ・オーストラリアは人口2700万人の先進国。2023年末のGDP（国内総生産）は1兆7927億豪ドル。 ※1
- ・2024年6月30日時点で、オーストラリア経済で取引が確認できる企業数は約266万社。そのうち中小企業が約99.8%。 ※2
- ・中小企業（小規模企業と中規模企業の計）の産業付加価値はオーストラリア経済全体の56%を占める重要な存在である。

企業規模別企業数 ※3

企業規模	企業数	%
小規模事業者（従業員0-19人）	2,589,595	97.2
中規模事業者（従業員20-199人）	68,214	2.6
大企業（従業員200人以上）	5,189	0.2
合計	2,662,998	100.0

企業規模別産業付加価値（百万豪ドル） ※4

企業規模	2020-21	%	2021-22	%	2022-23	%
小規模企業（従業員0-19人）	438,502	33	504,944	32	589,843	33
中規模企業（従業員20-199人）	285,284	21	343,731	22	409,972	23
大企業（従業員200人以上）	619,540	46	717,280	46	792,892	44
合計	1,343,326	100	1,565,955	100	1,792,706	100

注：企業規模はオーストラリア統計局の定義

出典

※1： <https://www.worlddeconomics.com/Country-Size/Australia.aspx>

※2： <https://www.abs.gov.au/statistics/economy/business-indicators/counts-australian-businesses-including-entries-and-exits/latest-release#:~:text=Post%2Dr%20release%20changes-Key%20statistics,entry%20rate%2C%20with%20406%2C365%20entries>

※3： <https://www.asbfeo.gov.au/small-business-data-portal/number-small-businesses-australia>

※4： <https://www.asbfeo.gov.au/small-business-data-portal/contribution-australian-gross-domestic-product>

・前項の2022-2023について業種別に確認すると以下の通り。特に「農業、林業、漁業」「建設業」「不動産業、物品賃貸業」について中小企業の占める割合は半数を超える事が確認できる。

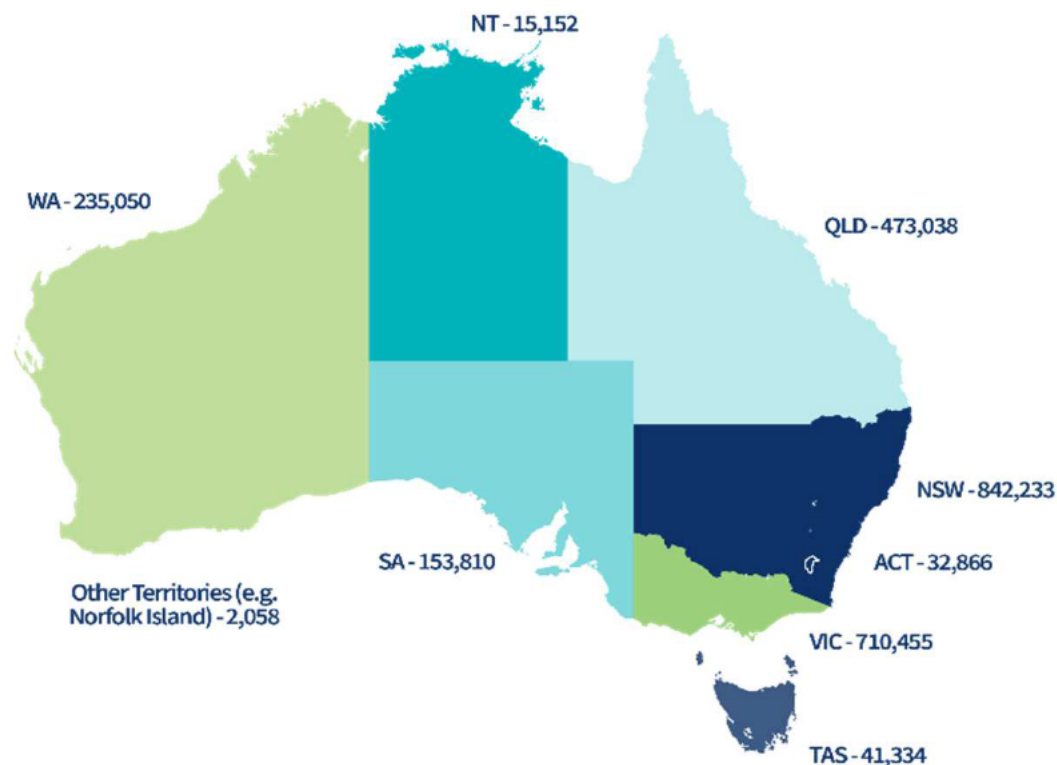
産業別付加価値（百万豪ドル）

産業	小規模企業 (従業員0-19人)	中規模企業 (従業員20-199人)	大企業 (従業員200人以上)	合計	中小企業 (小規模企業と中規模企業の計) シェア (%)
農業、林業、漁業	33,446	7,033	1,598	42,076	79%
鉱業	50,721	43,729	257,962	352,412	14%
製造業	26,907	43,265	63,680	133,852	20%
電気、ガス、水道、廃棄物処理サービス業	5,977	6,990	38,818	51,784	12%
建設業	86,732	42,756	33,491	162,978	53%
卸売業	28,538	37,240	37,198	102,976	28%
小売業	39,016	23,826	54,636	117,479	33%
宿泊業・飲食サービス業	21,532	21,870	16,954	60,356	36%
運輸業、郵便業、倉庫業	24,498	16,818	53,441	94,758	26%
情報通信業	4,142	7,226	34,655	46,023	9%
不動産業、物品賃貸業	75,371	11,633	15,246	102,250	74%
学術研究、専門・技術サービス業	75,004	55,921	53,295	184,220	41%
管理・サポート	22,586	29,108	39,632	91,327	25%
行政・安全	2,342	2,484	3,805	8,632	27%
教育・学習支援業	7,369	14,743	17,379	39,491	19%
医療・福祉	52,909	29,240	55,030	137,179	39%
アート・レクリエーション	5,720	4,319	9,198	19,237	30%
その他サービス業	27,032	11,772	6,872	45,676	59%
合計	589,843	409,972	792,892	1,792,706	56%

3. 諸外国における共同交渉に関する適用免除制度に関する調査 | オーストラリアの中小企業について

- ・ 中小企業はオーストラリア全土に分布しており、全ての州・特別地域・首都圏・地方圏で増加。 ※5
- ・ 中小企業の7割（約170万社）は首都圏、残りの3割（約76万社）は地方圏に所在しており、地方圏の中でもQueenslandとTasmaniaは中小企業の割合が高い。
- ・ 中小企業の多い5地域は、全てGreater Capital City areas: Sydney Inner City (NSW), Melbourne City (VIC), Wyndham (VIC), Boroondara (VIC), and Perth City (WA) であり、地方圏で中小企業の多い地域は、Geelong (VIC), Ormeau – Oxenford (QLD), Newcastle (NSW), Toowoomba (QLD) and Townsville (QLD)である。

オーストラリアの州・特別地域における企業数



出典

※5 : <https://www.asbfeo.gov.au/small-business-data-portal/contribution-australian-gross-domestic-product>

3.諸外国における共同交渉に関する適用免除制度に関する調査 | 競争基本法について

・オーストラリア競争法（Competition and Consumer Act of 2010）は、貿易慣行法（Trade Practices Act of 1974）を更新し、置き換えたものであり、公正な競争プロセスのもと資源が公平に配分されるようにすることで、消費者を保護し、オーストラリア国民の福祉を向上させることを目的としている。 ※6,7

・この法律において禁止されている主な行為としては、以下が挙げられている。

①価格を固定するためのグループでの行動、入札の不正操作、意図的な市場の共有、グループ間で生産高調整といったカルテル。

②小売業者や流通業者に最低再販価格を課すこと。

逆に、小売業者は仕入れ業者に対し競合である小売業者の価格を管理するよう求めることはできない。

③ボイコット

・上記の行為に加え、競合他社が効果的に競争できない、実質的・持続的に価格の引き上げが出来る、新たな競合他社による市場参入の大きな障壁を設けているといった企業行動は違法となる。

第1章	総則
第2章	オーストラリア競争・消費者委員会（ACCC）
第2A章	国家競争評議会（NCC）
第3章	オーストラリア競争審判所
第3AA章	オーストラリアエネルギー規制当局（AER）
第3AB章	財政法の適用
第3A章	特定サービス産業への第三者アクセス
第4章	制限的取引慣行
第4B章	産業コード
第4BA章	ニュースメディア及びデジタルプラットフォームに関する義務的交渉規約
第4C章	制裁金賦課
第4D章	消費者データの権利
第5章	炭素税の廃止に伴う価格控除義務
第6章	執行及び救済
第6A章	誤認を招く又は欺瞞的な行為に比例した責任
第6B章	人身死傷への損害賠償又は補償請求
第7章	制限的取引慣行の認可、届出と許可（企業結合行為）
第7A章	価格調査
第8章	再販売価格維持行為

第9章	ACCCの決定に対する競争審判所による審判
第10章	国際海上貨物輸送に関する規制
第11章	連邦法としての豪州消費者法の適用
第11AA章	州及び準州法としての豪州消費者法の適用
第11A章	競争コード
第11B章	電気通信産業：反競争行為及び記録保持規則
第11C章	電気通信産業におけるインフラへのアクセス制度
第11CA章	電力産業
第11D章	検索・押収
第12章	雑則
第13章	競争に関する規定の適用及び暫定規定
付則1	第4章（制限的取引慣行）別表
付則2	豪州消費者法 第1章 導入 第2章 消費者保護一般則（欺瞞的行為、非良心的行為、不公正な契約条件） 第3章 消費者保護特別則（不公正な取引、消費者取引、商品及び商品関連サービスの安全性、商品・役務の情報基準、欠陥商品への製造者責任） 第4章 違反行為 第5章 執行と救済 第6章 適用及び暫定規程

出典

※6：<https://www.legislation.gov.au/C2017A00005/latest/text>

※7：<https://www.accc.gov.au/about-us/accc-role-and-structure/legislation-we-enforce>

- ・ オーストラリア競争法を執行するため、オーストラリア競争当局（ACCC）を設立した。
- ・ ACCCは、7種類の反競争的行為、または特定のグループに影響を与える行為を極めて深刻とみなし、深刻度の低い行為に時間やリソースを費やす前に、7種類の行為に対して強制措置を講じるとしている。重要または優先される7種類の行為は以下の通り。 ※8

7分野	概要
カルテル行為	ACCCは、オーストラリアに不利益をもたらすカルテルに対する措置を常に優先。国際カルテルに対処する場合、オーストラリア人、オーストラリア企業、またはオーストラリアで事業を行う事業者が関与するカルテルに追求に重点を置く。
反競争的行為	ACCCは、反競争的な協定や慣行、市場権力の悪用に対する行動を常に優先。
製品の安全性	ACCCは、消費者に深刻な被害をもたらす可能性のある製品安全性の問題の検討を常に優先。
脆弱性や不利益を経験している消費者	ACCCは、競争法に違反する行為によって消費者が脆弱性や不利益を被る可能性がある事を認識している。そのためACCCは、これらの消費者に影響を与える行為の調査を優先する。
オーストラリア先住民に影響を与える行為	ACCCは、競争法に違反する特定の行為が先住民に特別な影響を与える可能性がある事を認識している。また、遠隔地に住む先住民が消費者の権利を主張する上で特別な課題に直面している事も認識している。ACCCは、このような課題が残っている地域での活動を優先。
中小企業	ACCCは、競争法、中小企業業界行動規範の保護が、中小企業や農業部門にも適用されるよう尽力している。
詐欺	ACCCは、詐欺による被害を発見・阻止する使命のもと、引き続き支援する。

ACCCは、その責任をサポートするために、以下の活動を採用している。

- 1.法律の順守を奨励し、特に消費者や取引業者に同法に基づく権利と責任について教育し、情報を提供。
 - 2.行政上及び訴訟やその他の正式な執行結果による違反の可能性の解決を含む、法律の執行。
 - 3.市場の失敗とその対処方法の特定、コンプライアンスと執行措置を支援、情報の提供、政策検討の可能性のある分野の特定を目的として、市場調査を実施し、新たな競争や消費者問題について報告。
 - 4.協調的アプローチを含め、これらの戦略を実施するために他機関と協力。
- また、ACCCは市場調査、消費者や企業向けの教育プログラムも実施している。

出典

※8： <https://www.accc.gov.au/about-us/accc-priorities/compliance-and-enforcement-priorities>

3. 諸外国における共同交渉に関する適用免除制度に関する調査 | 適用除外について

- ・適用除外に関する規則は、オーストラリア競争法に含まれており、ACCCは適用除外の規則やプロセスを通知している。※10、11
- ・企業は、消費者にとっての利益がその行動の不利益を上回る場合、反競争的とみなされる可能性のある行動をとることができる。
- ・競争法には、適用除外を受けるための3つのプロセスが含まれている。

PART VII--AUTHORISATIONS--AND NOTIFICATIONS	
Division 1--Authorisations	認可制度
87ZP. Definitions	
88. Commission may grant <u>authorisations</u>	
89. Procedure for applications and the keeping of a register	
90. Determination of applications for <u>authorisations</u>	
90A. Commission to afford opportunity for conference before determining application for <u>authorisation</u>	
90B. Commission may rely on consultations undertaken by the <u>AEMC</u>	
91. Grant and variation of <u>authorisations</u>	
91A. Minor variations of <u>authorisations</u>	
91B. Revocation of an <u>authorisation</u>	
91C. Revocation of an <u>authorisation</u> and substitution of a replacement	
92. Providing false or misleading information	
Division 2--Notifications	届出制度
Subdivision A--Exclusive dealing and resale <u>price</u> maintenance	
93. Notification of exclusive dealing or resale <u>price</u> maintenance	
93AAA. Imposing conditions relating to notifications	
Subdivision B--Collective bargaining	
93AA. Definitions	
93AB. Notification of collective bargaining	
93AC. Commission's objection notice	
93ACA. Imposing conditions relating to <u>collective boycott conduct</u>	
93AD. When collective bargaining notice comes into force and ceases to be in force	
93AE. Withdrawal of collective bargaining notice	
93AEA. Only 1 collective bargaining notice under <u>subsection</u> 93AB(1A) may be given	
93AF. Only 1 collective bargaining notice under <u>subsection</u> 93AB(1) may be given	
93AG. Stop notice for <u>collective boycott conduct</u>	
Subdivision C--Conferences	
93A. Commission to afford opportunity for conference before giving notice	
Subdivision D--Register of notifications	
95. Register of notifications	
Division 3--Class exemptions	一括適用免除制度
95AA. Commission may determine class exemptions	
95AB. Commission may withdraw the benefit of class exemption in particular case	

出典

※10 : <https://www.legislation.gov.au/C2017A00005/latest/text>

※11 : <https://www.accc.gov.au/business/competition-and-exemptions/collective-bargaining-and-collective-boycotts>

- ・独占禁止法の適用除外を受ける1つ目は一括適用免除制度であり、一定の基準を満たす全ての企業に適用される。2つ目は届出制度であり、やや規模の大きな企業に適用される。3つ目は認可制度であり、あらゆる規模の企業に適用される。
- ・3つの免除制度はACCCに公開され、誰でも検索することができる。すべての組織は、これらの協定を申請する前にACCCに相談することができる。

■一括適用免除制度

小規模企業による団体交渉の大部分は、グループ内の小規模事業者の年間売上高が1,000万豪ドル未満の場合、フランチャイジーがフランチャイザーと交渉している場合、燃料小売業者が燃料供給業者と交渉している場合、競争法の適用を免除される。企業は簡単な書面を提出し、ACCCから不承認の通知がない限り自動的に承認される。ただし、ACCCによって却下された申請はない。

■届出制度

一括適用免除制度の対象企業よりも規模が大きく、なおかつ小規模な企業は、団体交渉の届出を提出することができ、ACCCが異議を唱えない限り自動的に承認される。この申請は一括適用免除制度よりも精査され、10%が取り消しまたは撤回されている。

■認可制度

組織の規模や種類を問わず、団体交渉免除の認可申請をすることができる。この制度は、リサイクルやエネルギーに関する共同契約を交渉しようとする公共団体や、共同マーケティングを行う大組織がよく利用する。この手続きは最も利用されているが、2021年に一括免除が適用されて以来、中小企業では利用されていない。

これらの制度の主な違いは、認可制度はACCCが肯定的な裁定を下さなければならないのに対し、一括適用免除制度と届出制度はACCCが異議を唱えない限り自動的に発効することである。

3. 諸外国における共同交渉に関する適用免除制度に関する調査 | 適用除外について

- ・3つの免除制度の特徴について、制度によって利用可能な対象企業群やプロセスなどに違いがある事が確認できる。
- ・ただし、すべてのプロセスは「公共の利益」と「公共の不利益」の相対的な優劣に左右される。

特徴／タイプ	一括適用免除制度	届出制度	認可制度
対象機関	以下の基準を満たす企業に限定。 ・年間売上高1,000万豪ドル未満の小規模事業者 ・フランチャイザーと交渉するすべての加盟店 ・燃料供給業者と交渉している全ての燃料小売業者	以下の規模基準を満たす企業に限定。 ・団体の各構成員と交渉相手との取引額が年間300万豪ドル未満 ・以下の4業種は取引額の上限が高い ・ガソリン小売：1,500万豪ドル ・新車小売：2,000万豪ドル ・農機具小売：1,000万豪ドル ・一次生産：500万豪ドル ・労働組合は対象ではない	2021年に一括適用免除制度が承認されると、中小企業は認可制度から切り替えた。 ・事業規模に制限なし ・労働組合も含む ・町などの公共団体も含む
プロセス	ACCCおよび相手方に提出	ACCCに申請書を提出し、審査	ACCCに申請書を提出し、審査と承認
承認	不承認の通知がない限り自動的に承認。ただし、ACCCによって却下された申請はない	団体交渉の場合は14日後、ボイコットの場合はACCCが異議を唱えない限り60日後に自動的に承認	ACCCは申請から6か月以内に団体交渉を正式に承認しなければならない
ボイコットが許されるか	許されない	許される ACCCは異議を申し立てることができる	許される ACCCは反対できない
出願料	なし	1,000豪ドル	7,500豪ドル
更新	2030年まで自動更新	5~10年間の間隔で定期更新	5~10年間の間隔で定期更新

【一括適用免除制度】

・2017年11月6日付でオーストラリア競争法が改正され、事業者が免除を受けるための第3のプロセスとして一括適用免除制度が創設された。一旦、免除が承認されると、同基準を満たす全ての事業者は、その団体が簡単な書面を通じてACCCに通知することを条件に免除されることになる。この書面では、各構成員一人一人の名前、規模、住所、電話番号などの基本的な情報が求められる。

・資格を有する団体は、ACCCに構成員であることを通知する1ページの書面※12に記入することができ、この書面はオンラインで入手することができる。その後、団体はその書面をexemptions@accc.gov.au宛に電子メールで送付する。またACCCは、一括適用免除制度の利用方法について、中小企業向けのガイドを作成した。 ※13

・現在、小規模事業者が利用可能なACCCによって承認されている制度は一括適用免除のみ。2021年6月3日に承認され、この免除は2030年に失効する。ACCCは2029年にこの適用除外を見直し、延長を希望するかどうかを決定する。

・年間売上高が一括適用免除制度の限度を超える企業は、団体交渉の法的保護を求めるために届出制度、認可制度を利用することができる。

出典

※12： https://view.officeapps.live.com/op/view.aspx?src=https%3A%2F%2Fwww.accc.gov.au%2Fsystem%2Ffiles%2Fpublic-registers%2Fdocuments%2FNotice%2520form%2520-%2520collective%2520bargaining%2520class%2520exemption_0.docx%3Fref%3D0%26download%3Dy&wdOrigin=BROWSELINK

※13： https://www.accc.gov.au/system/files/1472_Small%20business%20collective%20bargaining.pdf

【届出制度】

・中小企業の団体が、サプライヤーや顧客と交渉することをACCCに通知し、1,000豪ドルの手数料を支払う。ACCCが異議を唱えない限り、その団体は競争法違反の可能性による法的影響から免除されるための要件を満たしたことになる。届出を行う前に企業はACCCに連絡し、協議することが推奨される。

・届出のプロセスでは、中小企業はボイコットによって交渉圧力を高めることができる。ボイコットは、団体が一方的な顧客への販売やサプライヤーからの購入を拒否することを決定し、相手先に交渉を迫る場合に発生する。なお、相手先企業は団体交渉を拒否することができ、ボイコットは競争法に基づく適用除外の一部でない限り禁止されている。ACCCがボイコットに反対する場合には、企業は交渉免除を伴うボイコットをすることはできない。

有効な届出方法 ※14

指定された情報をフォームに入力	・ウェブサイトから書式をダウンロードする ※15,16 ・書式裏面にある宣言書に署名（団体を代表する1名の署名） ・公表するための申請書の公開版を含む （注）団体のメンバーは、相手先と契約を結ぶ事を合理的に予想し、取引額が基準を満たす必要がある
申請手数料の支払い	・ACCCは手数料を免除することはできない ・同一または密接に関連する市場に関するものであれば、最初の届出から14日以内に別の団体交渉の届出を行う場合、手数料は不要（通常は、企業を団体に追加するために行われる）
申請書の送付	・ACCCは、ウェブサイトからダウンロードする書式で電子的に申請するように要請しているが、郵送または直接提出する事も出来る

出典

※14： https://www.accc.gov.au/system/files/1472_Small%20business%20collective%20bargaining.pdf

※15： <https://www.accc.gov.au/business/competition-and-exemptions/exemptions-from-competition-law/notification>

※16： https://www.accc.gov.au/system/files/Notification%20of%20Collective%20Bargaining%20-%20Exclusive%20Dealing%20-%20Resale%20Price%20Maintenance_2.pdf

【認可制度】

- ・ACCCは、団体が免除を受ける資格があるかを事前に確認するため、認可申請書の提出前に事前相談する事を希望している。
- ・認可制度は、中小企業を含めあらゆる規模の企業が利用できる。
- ・認可制度による免除により、団体は相手先に対してボイコットを行うことが出来、ACCCはボイコットに反対する事はできない。

認可の申請方法

指定された情報をフォームに入力	・ウェブサイトから書式をダウンロードする ・団体を代表する1名の署名 ・公表するための申請書の公開版を含む
申請手数料の支払い	・免除されない限り7,500豪ドル
申請書の送付	・ACCCは、ウェブサイトからダウンロードする書式で電子的に申請するように要請している ・ACCCは5営業日以内に申請の妥当性を評価する
協議の開始（ACCC）	・ACCCは、申請者および利害関係者と協議する
決定草案の発表協議の開始（ACCC）	・決定草案は、ACCCが提案する決定理由が記載されている
決定草案について協議（ACCC）	・ACCCは、決定草案に対して書面又は口頭で反応を求める ・申請者と利害関係者は、審査官の前で決定草案について協議する会議を招集することが出来る
最終決定（ACCC）	・最終決定は書面で行われ、ACCCが認可を与える、条件付きで与える、拒否するといった決定理由が記載される ・オーストラリア競争審判所は最終決定を見直すことが出来る

出典

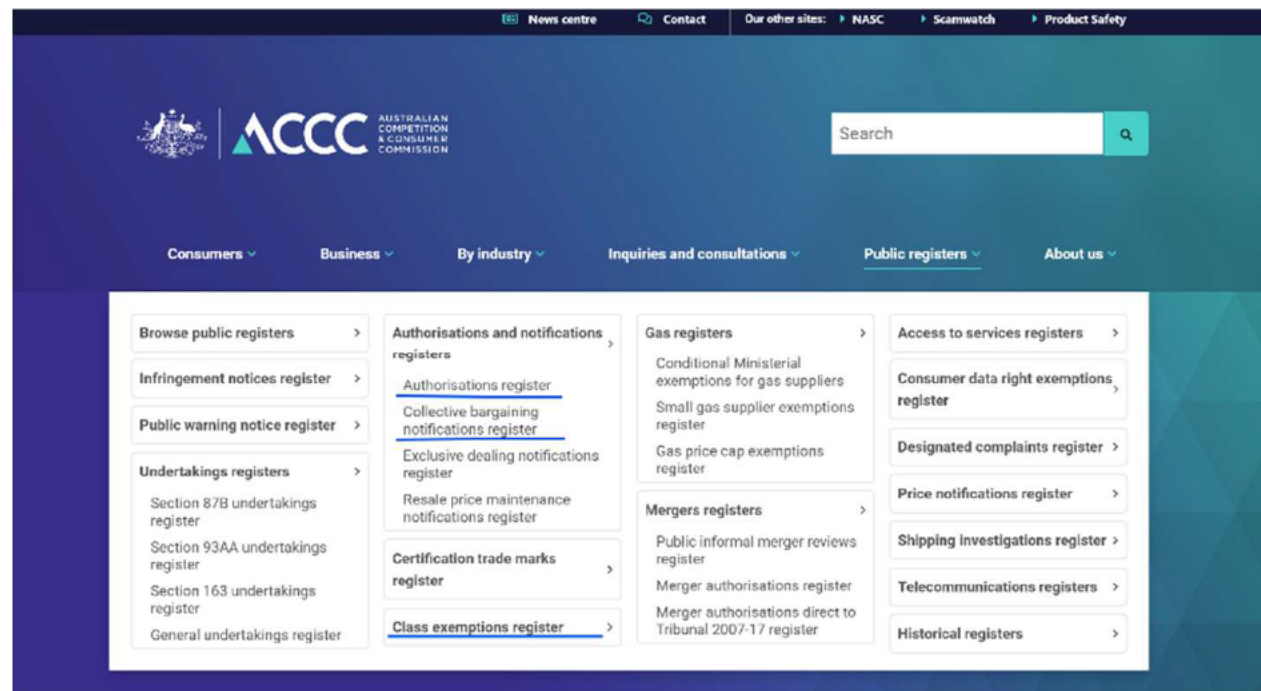
※17: https://www.accc.gov.au/system/files/1472_Small%20business%20collective%20bargaining.pdf

ACCC公表手続

- ・ ACCCに提出された3種類の適用除外の申請は、競争法に基づき ACCCが管理する公開登録簿に全て掲載されなければならない。

※18

- ・ 登録簿はACCCホームページの「Public Registries」を選択し、関心のある個別の登録簿を選択することで確認できる。



出典

※18 : <https://www.accc.gov.au/public-registers>

・オーストラリアで団体協約を締結している中小企業の割合は非常に小さく、一括免除制度が101件、届出制度で承認されたものが72件。認可制度は、2010年のオーストラリア競争法が成立以降、498件の申請を受理しているが、2021年に一括免除制度が承認されてから、中小企業は認可制度を利用していない。

・なお、ACCCは各制度の相談件数や、申請者の業種別または企業規模別の特徴については把握していない。また、ACCCは承認を受けた企業にフォローアップをすることを許可されていないことから、承認後に失敗した事例についても把握していない。

一括免除制度 ※19

一括免除制度 (2021年6月3日、中小企業による団体交渉が承認)			
年	承認数	失効、無効、撤回	合計
2024	20	0	20
2023	17	0	17
2022	34	0	34
2021	30	0	30
合計	101	0	101

届出制度 ※20

届出制度 (2007年以降)			
年	承認数	失効、無効、撤回	合計
2024	3	0	3
2023	0	0	0
2022	1	0	1
2021	4	0	4
2020	5	0	5
2019	10	0	10
2018	12	0	12
2017	1	0	1
2016	2	0	2
2015	5	0	5
2014	0	撤回：1	1
2013	2	0	2
2012	4	0	4
2011	4	無効：1、撤回：1	6
2010	4	失効：1、撤回：1	6
2009	8	0	8
2008	4	0	4
2007	3	失効：1、撤回：1	5
合計	72	7	79

出典

※19：<https://www.accc.gov.au/public-registers/class-exemptions-register>

※20：<https://www.accc.gov.au/public-registers/authorisations-and-notifications-registers/collective-bargaining-notifications-register>

ヒアリング調査結果をまとめると以下の通りである。

調査結果の要点

■適用免除制度に関する競争当局と事業者のかかわり、競争当局の施策

適用免除制度では、一部の企業で支配されている市場において、**個別交渉では実現困難な課題に対して効果的に交渉することを可能**にしている。主な相談内容には「価格転嫁、価格交渉環境の改善」「支払方法の改善」「取引に係る事務手続きの改善」がある。一方で、利用者から多く報告される制度への不満としては「手続きに係る時間の長さ」「企業同士で個社の取引情報を交換することへの抵抗感がある」ことが挙げられている。**政策が厳しすぎるとの批判も認識しているが、支援対象の企業は平均してこの支援を評価**している。

本制度の認知・促進する手法として、ウェブサイトでの情報公開などがあるが、オーストラリアのメディアは消費者事件を広く報じている背景から、認知度を向上させることができている。企業の理解を深めるためにガイドラインの作成やビジネスフォーラムを活用し、申請、相談に関する**専門家派遣によって利用を促進**している。

■事業者が利用した背景・目的

事業者単独では顧客への交渉が困難であった。集団で交渉することが取引相手や地域の課題解決に有効になるといった背景もあり、**双方にとってメリットが存在**したことが契約締結を後押しした。

契約の目的は新たなビジネスチャンスの獲得や市場拡大ではなく、**組合員を保護するため**である。

■事業者の制度への評価

以前に比べて申請プロセスが簡素化されたことで効率性の向上やコスト削減に繋がった点、広範な範囲に対して精度が利用可能である点が評価されている。一方では団体交渉の正当性を伝えるエビデンスの準備や、小規模事業者の申請といった点は課題や改善点として挙げられている。

政府に対しては、引き続き適用免除制度の情報提供や利用促進に向けた教育が求められている。

4.価格転嫁・賃上げに向けた団体協約 制度の利活用・制度上の課題について

①団体協約の認知度・締結状況

本調査で実施したアンケート調査では、調査対象に選定した協同組合のうち、認知していたのは約4割、締結していたのは約1割と少数であった。また、ヒアリング調査では団体協約を認知していないケース、締結が誤認であったケースが大半であったことから、実際の認知度や締結先の割合はこの結果を下回ると考えられる。一方で、一部の組合では「取引価格」や「紛争解決方法」について団体協約を締結していることが確認できた。特に「取引価格」については組合員の最低単価を定めるものであり、組合員の契約条件を保護するためにも有効な内容と考えられる。

②団体協約の課題

上述の通り、制度認識には誤認が見られ、協同組合の定款に記載があっても形骸化している可能性がある。また、団体協約の課題として本調査で最も多かったのは「同一の取引先を持つ組合員数が少ない」である。団体協約の前提として「組合員が同一の取引先を持つ」ことから、条件に合致しない企業が多いことが示唆される。団体協約を「締結していない」と回答した協同組合のうち、「活用可能性がある」と回答したのは僅かであったことから、価格交渉に有益と考えられても、団体協約を締結するためのハードルが確認できる。

③価格転嫁の状況

団体協約を共同受発注などと誤認している可能性も含むが、「締結している」組合では価格転嫁できている（0割超～10割以上）割合は過半数を超えた。「締結していない」組合では同割合は半数に満たないことから、団体協約や共同受発注などの取り組みを実施している組合の方が価格転嫁率は高い傾向にある。実際にヒアリング調査で確認した事例では、組合員による一貫体制の構築、強みの異なる組合員による付加価値向上、多重下請け構造から脱却する体制構築といった様々な取り組みがなされている。

③今後の制度利活用

価格転嫁を実現するための方策は一つではない。団体協約を活用可能な共同組合は限定的である可能性が示唆されたが、共同受発注や組合員の体制構築で実現できている組合も存在する。組合、事業者（組合員や組合員外の競合）、取引相手先の状況により、価格転嫁を適正に実現するために有効な制度を活用する事が肝要である。

5. 参考資料

1. ヒアリング調査票

協同組合等へのヒアリング

5. 参考資料 | 1. ヒアリング調査票 協同組合等へのヒアリング



confidential

団体協約に関するヒアリング調査票

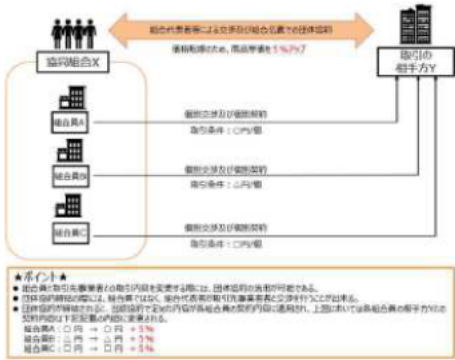
<調査趣旨について>

本調査は、団体協約に関する施策検討のための基礎資料の作成を目的として実施するものです。ご回答の内容は同目的においてのみ活用し、関係先の企業様も含め、企業様が特定されるかたちで公表されることはございません。事情ご理解のうえご協力をいただきたく、なにとぞよろしくお願いいたします。

<団体協約とは>

中小企業者は、取引に当たって、相手方との関係から不利な条件を付されることが多い。事業協同組合等（以下、「組合」という。）が組合員の競争力を補強するための手段として、中小企業等協同組合法（昭和24年法律第181号）に基づき、組合は事業者（組合員と取引関係にある）と、取引価格や納入条件等の取引条件に関する「団体協約」を締結することができる。（組合と事業者が締結する契約全てが団体協約というわけではなく、例えば組合自身が契約当事者となり、事業者と直接取引を行うような売買契約、請負契約、（準）委任契約といった契約は単なる契約であって団体協約ではない。）組合は団体協約を締結するための交渉の申出を行うことができ、申出を受けた相手方は誠意を持って交渉に応じなければならないとされている。

また、中小企業等協同組合法及び私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律（昭和22年法律第54号）に基づき、中小企業者により構成される組合の行為は、独占禁止法の適用除外となることから、本家はカルテルとして認められない「最低製品価格の設定」などが可能となる。



01 | 06

© 2023 TEIKOKU DATABANK, LTD. All Rights Reserved.



confidential

ご回答者様の情報について、お教えください。このヒアリング終了後に追加でお問い合わせしたいことが出てきた場合の連絡先として使用させていただくものでございます。

取材日	
TDBヒアリング担当	
ご回答組合企業コード	
ご回答組合名	
ご回答者所属部署・役職	
ご回答者氏名	
ご回答者連絡先（TEL）	

① 組合の概要について

業種	
組合の構成員数	
主な事業	
主な取引先	1. 事業者（法人、自治体）が多い 2. 一般消費者が多い

② 団体協約を締結した目的・背景

締結の有無	1. 締結している 2. 過去に締結していた 3. 締結していない 4. 分からない
-------	---

02 | 06

© 2023 TEIKOKU DATABANK, LTD. All Rights Reserved.



confidential

1. 締結している → ①から④の内容を確認後、⑤に進んでください。

団体協約の内容	1. 取引価格 2. 支払方法 3. 手形のサイト 4. 引渡方法
締結した経緯	1. 組合員からの提案 2. 理事サイドからの提案 3. 中央会等第三者機関や専門家への相談 4. その他（ ）
締結した理由（組合が認めていた課題）	
調停・あっせん制度（第3者機関で解決を図ることができる制度）の認識の有無	

2. 過去に締結していた → ①から④の内容を確認後、⑤に進んでください。

団体協約の内容	1. 取引価格 2. 支払方法 3. 手形のサイト 4. 引渡方法
締結した経緯	1. 組合員からの提案 2. 理事サイドからの提案 3. 中央会等第三者機関や専門家への相談 4. その他（ ）
締結した理由（組合が認めていた課題）	
調停・あっせん制度（第3者機関で解決を図ることができる制度）の認識の有無	
現在効力を有さない理由	1. 有効期間満了 2. 取引先から解除の申入れがあり、受諾 3. 組合員から解除の申入れがあり、解除

03 | 06

© 2023 TEIKOKU DATABANK, LTD. All Rights Reserved.

5. 参考資料 | 1. ヒアリング調査票 協同組合等へのヒアリング



confidential

3.締結していない 一にこれらの期間で終了です。

定款への記載有無	1. 記載している 2. 記載していない 【2.記載していない】の場合 定款変更をしない理由は何か 1. 定款変更のための総会手続きが煩雑（招集手続きが煩雑） 2. 定款変更のための総会手続きが煩雑（内部での意思統一が困難） 3. 定款変更のための総会手続きが煩雑（開催自体がコスト） 4. 行政庁の認可取得が煩雑 5. 団体協約の締結を想定していない
団体協約の認識	1. 知っている 2. 知らない
調停・あっせん制度（第3者機関で解決を図ることができる制度）の認識の有無	
締結しない理由	1. 同一の取引先を持つ組合員が少ない 2. 団体協約として一律で内容を定めるのが難しい 3. 団体協約の締結による取引先変更の可能性があるので困難 4. 内部の意思決定プロセスのハードルが高い（総会プロセス（招集手続、開催それ自体）） 5. 内部の意思決定プロセスのハードルが高い（意思統一自体が困難） 6. 独断法に抵触するリスクがある 7. その他（ ）
活用のお地	1. 有 2. 無
活用のお地の理由	【1.有】 1. 締結制度に有効そう 2. 一取引先の組合員が多い 3. 一律で内容を定めることが容易 4. 業種的に取引先を変更されるリスクが低い 5. その他 【2.無】 1. 同一の取引先を持つ組合員が少ない 2. 団体協約として一律で内容を定めるのが難しい 3. 団体協約の締結 or 打消をする。相手方が自社の取引先を組合員からほかの企業に変更する可能性がある 4. 内部の意思決定プロセスのハードルが高い（総会プロセス（招集手続、開催それ



confidential

	自任） 5. 内部の意思決定プロセスのハードルが高い（意思統一自体が困難） 6. 独断法に抵触のリスクが不明瞭 7. その他
--	---

③ 団体協約の締結時期

締結時期	
更新、改定の手定	
更新、改定の方法	

④ 相手先の企業名と業種、企業規模等

企業名	
業種	
企業規模	

⑤ 締結するにあたって相談した者やサポートを受けた者

--

05 | 06
© 2023 TEIKOKU DATABANK, LTD. All Rights Reserved.



confidential

⑥ 締結後、どのような改善効果があったか

期待した効果は	
取引条件改善の効果	1. 効果があった 2. 効果はなかった 3. その他（ ）
有効事例	
不利益であった事例	
困難だった点	1. 内部の意思決定プロセスのハードルが高い（総会プロセス（招集手続、開催それ自体）） 2. 内部の意思決定プロセスのハードルが高い（意思統一自体が困難） 3. 先方が交渉に応じない 4. 先方が交渉には応じるが、内容がまとまらない 5. 組合員の理解が乏しく、制度説明に難航 6. 独断法に抵触のリスクが不明瞭 7. その他（ ）
改善点	1. 同一の取引先を持つ組合員が少ない 2. 団体協約として一律で内容を定めるのが難しい（取引先との関係） 3. 団体協約として一律で内容を定めるのが難しい（組合内部） 4. 団体協約の締結自体取引先変更可能性があるので困難 5. 内部の意思決定プロセスのハードルが高い 6. 独断法に抵触するか否かの明確な判断基準の提供 7. その他（ ）

⑦ 団体協約の効果やコスト等を踏まえた、今後の展望

今後の手定	1. 現状維持 2. 拡大 3. 解除
団体協約の説明会の機会があれば参加したいか	1. はい 2. いいえ
期待する支援	

06 | 06
© 2023 TEIKOKU DATABANK, LTD. All Rights Reserved.

帝国データバンク

© 2025 TEIKOKU DATABANK, LTD. All Rights Reserved.

98

2. アンケート調査票

5. 参考資料 | 2. アンケート調査票 組合用

12月19日

氏名 _____

⑧ 姓のみ

⑨ 住所（郵便番号・都道府県・市区町村）を入力してください。

郵便番号 市：100-0001 _____
都道府県 東京都をさがす _____
市町村 市：〇〇市〇〇区〇〇町 _____
それ以下の住所 市：1-1-1、〇〇ビル101 _____

⑩ 部署名・役職名

部署名 _____
役職 _____

⑪ 二重読者の氏名
姓 _____ 名 _____

⑫ 二重読者T社

⑬ メールアドレスを入力してください。

確認のため、実装ご入力ください。

⑭ 貴組合の組合員と業種の主な取引先は事業者と一般消費者のどちらが多いですか。（第一回答）

☐ 1. 事業者（法人、自営専）が多い

☐ 2. 一般消費者が多い

☐ 3. 分からない

⑮ 貴組合の組合員と業種の関係及び販売している主たる商品・サービスは何でしょうか。

Q6 貴組合の構成員数を教えてください。（単一回答）

☐ 1. 1-10世
☐ 2. 11-50世
☐ 3. 51-100世
☐ 4. 100-200世
☐ 5. 200世以上

Q7 当団体の存在を知っていますが、（単一回答）

※当団体の内容・詳細は[こちら](#)

☐ 1. 知っています
☒ 2. 知らない

Q8 貴団体の有する当団体誌の読解をしていますか。（単一回答）

☐ 1. 読解しています
☐ 2. 過去に読解していた
☐ 3. 読解していません
☐ 4. 回答がない

Q9 当誌上で「1. 読解している」「2. 過去に読解していた」を選択された方にお伺いします。
 当団体誌の読解知した期間（ある）をお答えください。（当てはまるものすべても選択してください。）

☐ 1. 2005年度以前
☐ 2. 2005年・2006年
☐ 3. 2005年・2016年
☐ 4. 2011年・2013年
☐ 5. 2016年・2020年
☐ 6. 2021年
☐ 7. 2022年
☐ 8. 2023年
☐ 9. 2024年
☐ 10. 3年未満

013 次問1で「1. 網羅している」「2. 読みと網羅していた」を選択された方にお伺いします。
網羅しているとは全体図の目的を表現できているか。（図ではあるものすべてを網羅してください。）

- ☐ 1. 旅行機材
- ☐ 2. 支払方法（決済手段、支払日時）
- ☐ 3. 予約のサイト
- ☐ 4. 観光の交通方法
- ☐ 5. 車の料
- ☐ 6. 分岐がない

014 次問1で「1. 網羅している」「2. 読みと網羅していた」を選択された方にお伺いします。
全体図の目的と読みと、詳細図やサポートをきいて取り上げられたいましたら、選んでください。（図ではあるものすべてを網羅してください。）

- ☐ 1. 団体旅行を網羅している（網羅していない）他の観光
- ☐ 2. 観光内で観光路線にある観光客
- ☐ 3. 行先（市街地・自然系）
- ☐ 4. 全国中小企業関係の決定
- ☐ 5. 主要（計画）単位
- ☐ 6. 車の料
- ☐ 7. 関係している（ない）

5. 参考資料 | 2. アンケート調査票 組合用

Q104 本問は「2. 過去に経験していた」「3. 継続していたり」「4. 行わない」を選択された方に
お伺いします。選択理由について、今後の改善可能性を教えてください。（第一設問）

- ☐ 1. 可能性はある
- ☐ 2. 可能性はない
- ☐ 3. 行わない

Q105 本問は「1. 可能性はある」を選択された方にお伺いします。
その理由を教えてください。（以下はまるものすべてを選択してください。）

- ☐ 1. 親が親戚を代わって業務所に利用で登録することが、最終転讓に無意味であると考え
- ☐ 2. 同一親戚の転讓が多い
- ☐ 3. 一律で内容を定めることが困難
- ☐ 4. 法律顧問の存在・継続により転讓を促進されるリスクが高い
- ☐ 5. その他

Q106 組合に所属する組合員は、最終転讓があった材料・エネルギー集、消費額について、平均してどの程
転讓できましたか。（第二設問）

- ☐ 1. 0割以下
- ☐ 2. 1割以下
- ☐ 3. 2割以下
- ☐ 4. 3割以下
- ☐ 5. 4割以下
- ☐ 6. 5割以下
- ☐ 7. 6割以下
- ☐ 8. 7割以下
- ☐ 9. 8割以下
- ☐ 10. 9割以下
- ☐ 11. 10割以下

Q107 本問は「2. 過去に経験していた」「3. 継続していたり」「4. 行わない」を選択された方に
お伺いします。選択理由について、今後の改善可能性を教えてください。（第二設問）

- ☐ 1. 転讓の仕組みが複雑すぎるため
- ☐ 2. 転讓の仕組みが複雑すぎるため
- ☐ 3. 転讓の仕組みが複雑すぎるため
- ☐ 4. 転讓の仕組みが複雑すぎるため
- ☐ 5. 材料・エネルギー集の転讓が複雑すぎるため
- ☐ 6. コスト削減や生産性向上などの効果が得られないため
- ☐ 7. その他
- ☐ 8. 行わない

Q108 本問は「1. 可能性はある」「2. 継続していたり」「3. 行わない」を選択された方にお伺いします。
その理由を教えてください。（以下はまるものすべてを選択してください。）

- ☐ 1. 転讓を示したため
- ☐ 2. 転讓がパートナーシップで進められたため
- ☐ 3. 転讓が最終転讓に行っていたため
- ☐ 4. 転讓が仕入転讓になったため
- ☐ 5. その他
- ☐ 6. 行わない

Q109 組合に所属する組合員は、最終転讓があった材料・エネルギー集、消費額について、現状においてどの程
転讓できましたか。（第三設問）

- ☐ 1. 転讓できていない（理由がある）
- ☐ 2. 転讓が難しい（理由がある）
- ☐ 3. 転讓が難しい（理由がある）
- ☐ 4. 転讓が難しい（理由がある）
- ☐ 5. その他
- ☐ 6. 行わない

Q110 組合に所属する組合員は、最終転讓があった材料・エネルギー集、消費額について、現状においてどの程
転讓できましたか。（第四設問）

- ☐ 1. 転讓の仕組みが複雑すぎるため
- ☐ 2. 転讓の仕組みが複雑すぎるため
- ☐ 3. 転讓の仕組みが複雑すぎるため
- ☐ 4. 転讓の仕組みが複雑すぎるため
- ☐ 5. 転讓の仕組みが複雑すぎるため
- ☐ 6. 転讓の仕組みが複雑すぎるため
- ☐ 7. 転讓の仕組みが複雑すぎるため
- ☐ 8. その他
- ☐ 9. 行わない

Q111 組合に所属する組合員は、最終転讓があった材料・エネルギー集、消費額について、現状においてどの程
転讓できましたか。（第五設問）

- ☐ 1. 転讓の仕組みが複雑すぎるため
- ☐ 2. 転讓の仕組みが複雑すぎるため
- ☐ 3. 転讓の仕組みが複雑すぎるため
- ☐ 4. 転讓の仕組みが複雑すぎるため
- ☐ 5. その他
- ☐ 6. 行わない

Q112 組合に所属する組合員は、最終転讓があった材料・エネルギー集、消費額について、現状においてどの程
転讓できましたか。（第六設問）

- ☐ 1. 0割以下
- ☐ 2. 1割以下
- ☐ 3. 2割以下
- ☐ 4. 3割以下
- ☐ 5. 4割以下
- ☐ 6. 5割以下
- ☐ 7. 6割以下
- ☐ 8. 7割以下
- ☐ 9. 8割以下
- ☐ 10. 9割以下
- ☐ 11. 10割以下

5. 参考資料 | 2. アンケート調査票 事業者用

事業者名

住所（郵便番号・都道府県・市の市区町村）を入力してください。

郵便番号 例：100-0001

都道府県 選択してください

市区町村 例：〇〇市〇〇区〇〇町

市町村以下の住所 例：1-1-1 〇〇ビル301

部署名

役職

ご所属先名

姓 名

ご所属先住所

メールアドレスを入力してください。

確認のため、再度ご入力ください。

貴社が所属されている事業協会の名称について教えてください。（当てはまるものをすべてを選択してください。）

1. 事業協会の、事業協会の、事業協会の委員会

2. 経営者、経営者の委員会

3. 業界団体（協会、〇〇業協会、〇〇連合会）

4. その他

5. 記入していません

記入されている組合や団体の名称を教えてください。

貴社の事業及び販売している主な商品・サービスは何でしょうか。

貴社の主な販売先は事業者と一般消費者のどちらが多いですか。（第一回答）

1. 事業者（法人、自治体）が多い

2. 一般消費者が多い

貴社が提供するサービスについて、（第一回答）

貴社が提供するサービスについて、（第一回答）

1. 知っている

2. 知らない

あなたの所属する組合において、現在地方を有する団体協会の組織していますか。（第一回答）

1. 組織している

2. 過去に組織していた

3. 組織していない

4. 分からない

※問1で「1. 組織している」「2. 過去に組織していた」を選択された方にお伺いします。
あなたの所属する組合において、組織している団体協会の内訳を教えてください。（当てはまるものをすべてを選択してください。）

1. 2000年代以前

2. 2000年-2005年

3. 2006年-2010年

4. 2011年-2015年

5. 2016年-2020年

6. 2021年

7. 2022年

8. 2023年

9. 2024年

10. 30年未満

※問1で「1. 組織している」「2. 過去に組織していた」を選択された方にお伺いします。
あなたの所属する組合において、組織している団体協会の内訳を教えてください。（当てはまるものをすべてを選択してください。）

1. 専任職員

2. 専任方法（決裁権限、専任役員）

3. 専任のサイト

4. 専任の指導方法

5. その他

6. 分からない

※問1で「1. 組織している」「2. 過去に組織していた」を選択された方にお伺いします。
ご回答いただいた内容を確認し、必要に応じて追加の質問を行います。必要に応じて追加の質問を行います。

5. 参考資料 | 2. アンケート調査票 事業者用

Q17 お問い合わせ「1. 継続している」「2. 過去に継続していた」を選択された方にお問いします。
ご回答いただいたお名前を、関係者向けに開示する目的で開示したお名前の掲載を拒否してください。
（拒否はあちのちのすべてで選択してください。）

☐ A. 農林、林業	☐ B. 漁業	☐ C. 鉱業、採石業、砂利採取業
☐ D. 建設業	☐ E. 製造業	☐ F. 電気・ガス・熱供給・水道業
☐ G. 情報通信業	☐ H. 運輸業、郵便業	☐ I. 卸売業、小売業
☐ J. 金融業、保険業	☐ K. 実業教育、職業訓練業	☐ L. 宿泊業、飲食サービス業
☐ M. 宿泊業、飲食サービス業	☐ N. 生活関連サービス業、娯楽業	☐ O. 医療、学芸で関係
☐ P. 医療、福祉	☐ Q. 複合サービス産業	☐ R. サービス業（他に分類されないもの）

Q18 お問い合わせ「1. 継続している」「2. 過去に継続していた」を選択された方にお問いします。
ご回答いただいたお名前を、関係者向けに開示する目的で開示したお名前の掲載を拒否してください。
（拒否はあちのちのすべてで選択してください。）

☐ 1. 売上高10億円未満
☐ 2. 売上高10億円以上50億円未満
☐ 3. 売上高50億円以上100億円未満
☐ 4. 売上高100億円以上
☐ 5. その他

Q19 お問い合わせ「1. 継続している」「2. 過去に継続していた」を選択された方にお問いします。
関係者の掲載を拒否すること、特に同意があった事例を拒否してください。

Q20 お問い合わせ「1. 継続している」「2. 過去に継続していた」を選択された方にお問いします。
関係者の掲載を拒否すること、特に同意があった事例を拒否してください。

Q21 関係者の掲載のための同意が得られなかった場合は、中小企業経営者（役員）と、第三者（関係者）を併せて、関係者の名称として「関係者（関係者）」に代えて関係者を掲載、関係者（第三者）の掲載が求められていることはご承知です。（第一回版）

☐ 1. はい
☐ 2. いいえ

Q22 関係者の掲載に当たって同意を得てください。
（問い合わせ「2. 継続していた」「3. 過去に継続していた」を選択された方は、関係者の名称・関係者（第三者）の掲載を拒否すること、特に同意があった事例を拒否してください。）

※関係者の名称・関係者（第三者）

関係者の名称	関係者の名称	関係者の名称	関係者の名称
1. 関係者の名称（関係者の名称）	☐	☐	☐
2. 関係者の名称（関係者の名称）	☐	☐	☐
3. 関係者の名称（関係者の名称）	☐	☐	☐
4. 関係者の名称（関係者の名称）	☐	☐	☐
5. 関係者の名称（関係者の名称）	☐	☐	☐
6. 関係者の名称（関係者の名称）	☐	☐	☐
7. 関係者の名称（関係者の名称）	☐	☐	☐
8. 関係者の名称（関係者の名称）	☐	☐	☐
9. 関係者の名称（関係者の名称）	☐	☐	☐
10. 関係者の名称（関係者の名称）	☐	☐	☐

Q23 Q22の項目以外に関係者の掲載に当たって同意を得てください。関係者の掲載を拒否すること、特に同意があった事例を拒否してください。

Q24 お問い合わせ「2. 過去に継続していた」「3. 継続していた」「4. 過去に継続していた」を選択された方にお問いします。
あちのちの掲載を拒否すること、特に同意があった事例を拒否してください。（第一回版）

☐ 1. はい
☐ 2. いいえ
☐ 3. どちらでもない

Q25 お問い合わせ「1. 継続している」「2. 過去に継続していた」を選択された方にお問いします。
あちのちの掲載を拒否すること、特に同意があった事例を拒否してください。（第一回版）

☐ 1. 関係者の名称（関係者の名称）
☐ 2. 関係者の名称（関係者の名称）
☐ 3. 関係者の名称（関係者の名称）
☐ 4. 関係者の名称（関係者の名称）
☐ 5. 関係者の名称（関係者の名称）

Q26 関係者の掲載に当たって同意を得てください。（第一回版）

☐ 1. 関係者に掲載している
☐ 2. 関係者に掲載していない
☐ 3. 関係者に掲載していない

Q127 価格転嫁のあった材料・エネルギー費、労務費について、平均してどの程度転嫁できましたか。（単一回答）

- ☐ 1. 1.0割以上
- ☐ 2. 0.8割以上1.0割未満
- ☐ 3. 0.6割以上0.8割未満
- ☐ 4. 0.4割以上0.6割未満
- ☐ 5. 0.2割以上0.4割未満
- ☐ 6. 0割
- ☐ 7. 減下げした
- ☐ 8. コストは上昇していない
- ☐ 9. 分からない

Q128 ※問127で「1」（0.8割以上1.0割未満）～「6」（0割）と回答した方にのみ表示します。価格転嫁率を10%未満とされた場合は何ですか。（回答は最多のものすべてを選択してください。）

- ☐ 1. 売价先が転嫁できなかったため
- ☐ 2. 転嫁の仕切り時期に転嫁が実現しなかったため
- ☐ 3. 売价先の関係が低下するため
- ☐ 4. 項目費を減らすと割れたため
- ☐ 5. 材料・エネルギー費、労務費が転嫁率に比べて高値を割られたため

Q129 ※問127で「1」（0.8割以上）～「5」（0.2割以上0.4割未満）と回答した方にのみ表示します。価格転嫁を見込めた理由は何ですか。（回答は最多のものすべてを選択してください。）

- ☐ 1. 需要が高いため
- ☐ 2. 売价先がパートナーシップ構築を進めたため
- ☐ 3. 売价先が価格転嫁を行っていたため
- ☐ 4. 売价先が仕入を確保したかったため
- ☐ 5. その他

Q130 価格転嫁への価格転嫁について、現状において価格転嫁が難しい理由は何ですか。（回答は最多のものすべてを選択してください。）

- ☐ 1. 転嫁できていない業種がある
- ☐ 2. 手配が難しい・計上とずれる、売上と転嫁の理由で十分な転嫁が認められない
- ☐ 3. 価格転嫁が企業と円滑に行かない
- ☐ 4. 協議のための準備に時間がかかる
- ☐ 5. その他
- ☐ 6. 分からない

Q131 価格転嫁ができない（難しい）理由をどのように感じますか。（回答は最多のものすべてを選択してください。）

- ☐ 1. 転嫁機会の減少が大きい
- ☐ 2. 取引先からの理解が得られない
- ☐ 3. 同業他社の価格転嫁が進んでいないため、価格転嫁を申し出ることでより、取引先を不安させる可能性がある
- ☐ 4. 《大半が業種により》近頃は需要減によりして不況が要因がある

Q132 価格転嫁により削減した費用は何ですか。（回答は最多のものすべてを選択してください。）

- ☐ 1. 一定期間の利益の確保
- ☐ 2. 備え付け
- ☐ 3. 新たな業務の確保、新機材等
- ☐ 4. 労務・人件費、労務費に上り向けた投資
- ☐ 5. その他
- ☐ 6. 分からない

Q133 貴社はどの程度値上げできましたか。（単一回答）

- ☐ 1. 5%以上
- ☐ 2. 3%以上5%未満
- ☐ 3. 1%以上3%未満
- ☐ 4. 1%未満
- ☐ 5. 減下げしていない
- ☐ 6. 分からない

3. 組合用アンケート集計表（参考）

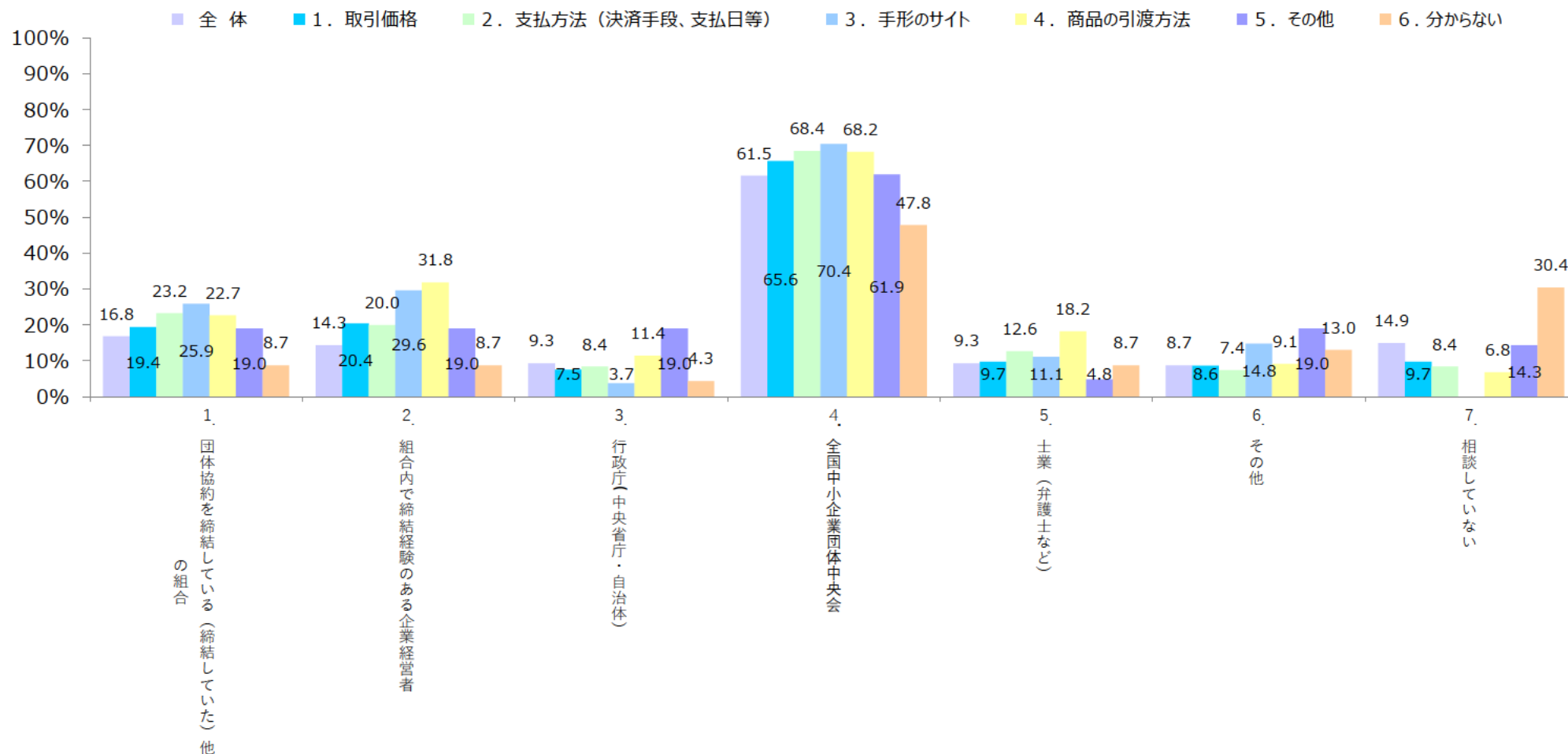
クロス集計（組合用）

- ・ 構成比に関しては、小数点第2位を四捨五入して計算しているため、合計が100%にならない場合がある。
- ・ 複数回答の場合、回答した企業数（n数）に対する割合を示しているため、構成比の合計が100%を超えることがある。
- ・ 集計表に関しては、上段が企業数（n数）、下段が割合（%）を示している。

※事前のヒアリングやアンケート後のヒアリングから、組合が契約主体となる共同受発注等と誤認しているケースも確認できたため、Q12「知っている」、Q13「締結している」の回答については、団体協約以外の取組も含まれている可能性がある点に留意すること。

【Q13.締結している団体協約の内容を教えてください。 × Q14.団体協約の締結にあたり、相談相手やサポートを受けた相手がいらっしゃるようでしたら、教えてください。】

・団体協約の内容を問わず、「全国中小企業団体中央会」に相談している割合が高い。「士業」に相談するケースでは、「商品の引渡方法」が多い傾向にある。



【Q13.締結している団体協約の内容を教えてください。 × Q14.団体協約の締結にあたり、相談相手やサポートを受けた相手がいらっしゃるいましたら、教えてください。】

・団体協約の内容を問わず、「全国中小企業団体中央会」に相談している割合が高い。「士業」に相談するケースでは、「商品の引渡方法」が多い傾向にある。

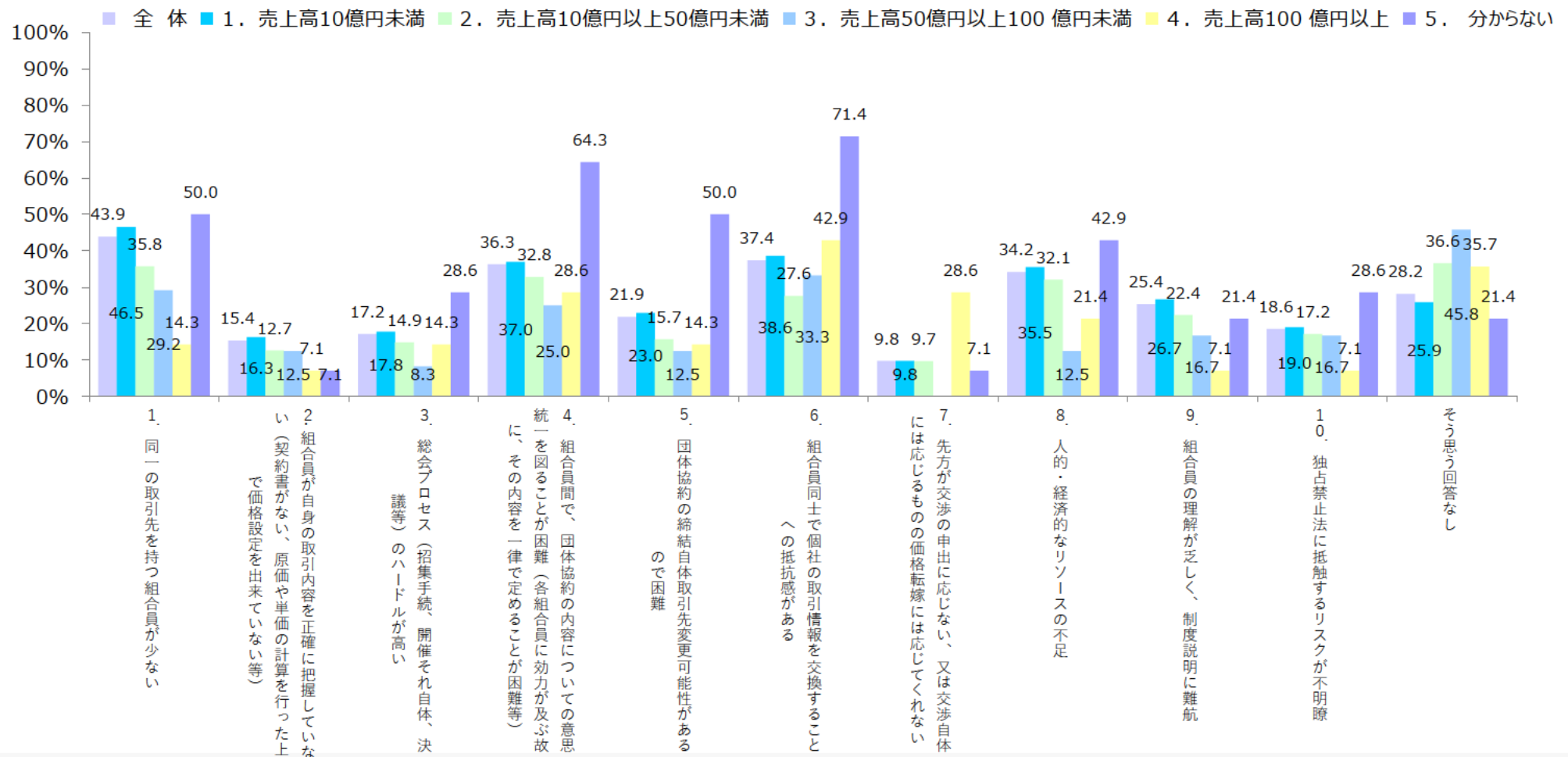
Q14.団体協約の締結にあたり、相談相手やサポートを受けた相手がいらっしゃるいましたら、教えてください。（当てはまるものすべてを選択してください。）

		全 体	1. 団体協約を締結している（締結していた）他の組合	2. 組合内で締結経験のある企業経営者	3. 行政庁（中央省庁・自治体）	4. 全国中小企業団体中央会	5. 士業（弁護士など）	6. その他	7. 相談していない
全 体		161	27	23	15	99	15	14	24
		100.0	16.8	14.3	9.3	61.5	9.3	8.7	14.9
Q13.締結している団体協約の内容を教えてください。（当てはまるものすべてを選択してください。）	1. 取引価格	93	18	19	7	61	9	8	9
		100.0	19.4	20.4	7.5	65.6	9.7	8.6	9.7
	2. 支払方法（決済手段、支払日等）	95	22	19	8	65	12	7	8
		100.0	23.2	20.0	8.4	68.4	12.6	7.4	8.4
	3. 手形のサイト	27	7	8	1	19	3	4	0
		100.0	25.9	29.6	3.7	70.4	11.1	14.8	0.0
	4. 商品の引渡方法	44	10	14	5	30	8	4	3
		100.0	22.7	31.8	11.4	68.2	18.2	9.1	6.8
	5. その他	21	4	4	4	13	1	4	3
		100.0	19.0	19.0	19.0	61.9	4.8	19.0	14.3
	6. 分からない	23	2	2	1	11	2	3	7
		100.0	8.7	8.7	4.3	47.8	8.7	13.0	30.4

※Q11にて団体協約を「締結している」「過去に締結していた」と回答した組合について集計

【Q11. 締結していない × 組合規模 × Q24.団体協約制度における改善点を教えてください。】

- ・締結していない組合では組合規模が小さいほど「同一の取引先を持つ組合員が少ない」と感じる割合が多く、組合規模が大きくなると「組合員同士で個社の取引情報を交換することへの抵抗感がある」が多い傾向にある。
- ・全体的には、組合の規模が大きくなるほど課題を感じる割合が低くなる傾向がある。一方で、組合員同士の情報交換、取引相手の姿勢、独占禁止法のリスクについては変わりなく、組合の規模を問わない課題である。



【Q11. 締結していない × 組合規模 × Q24.団体協約制度における改善点を教えてください。】

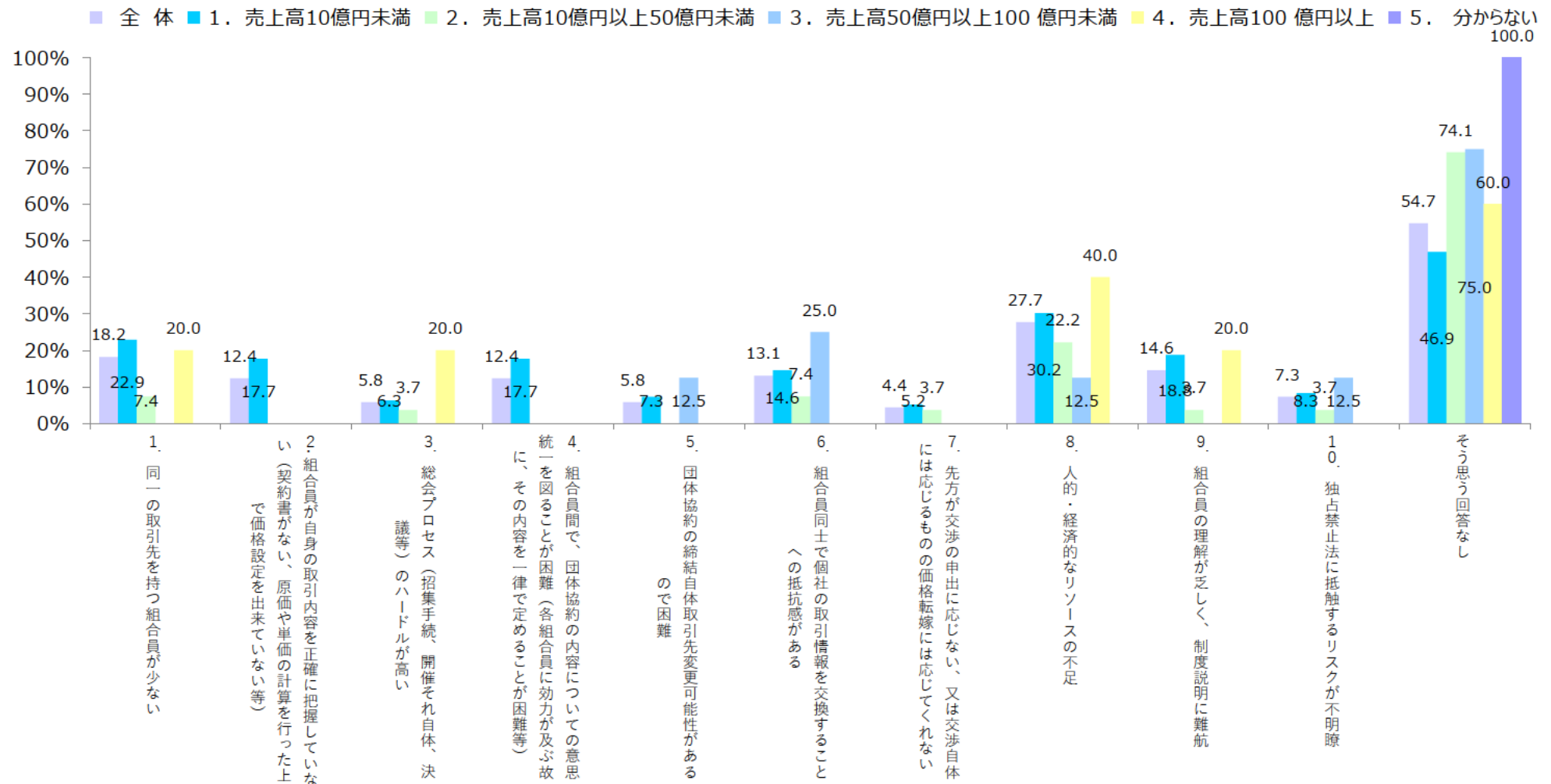
- ・締結していない組合では組合規模が小さいほど「同一の取引先を持つ組合員が少ない」と感じる割合が多く、組合規模が大きくなると「組合員同士で個社の取引情報を交換することへの抵抗感がある」が多い傾向にある。
- ・全体的には、組合の規模が大きくなるほど課題を感じる割合が低くなる傾向がある。一方で、組合員同士の情報交換、取引相手の姿勢、独占禁止法のリスクについては変わりなく、組合の規模を問わない課題である。

Q24.団体協約制度における改善点を教えてください。（当てはまるものすべてを選択してください）【そう思う回答】

3. 締結していない		全 体	1. 同一の取引先を持つ組合員が少ない	2. 組合員が自身の取引内容を正確に把握していない（契約書がない、原価や単価の計算を行った上で価格設定を出来ていない等）	3. 総会プロセス（招集手続、開催自体、決議等）のハードルが高い	4. 組合員間で、団体協約の内容についての意思統一を図ることが困難（各組合員に効力が及ぶ故に、その内容を一律で定めることが困難等）	5. 団体協約の締結自体取引先変更可能性があるので困難	6. 組合員同士で個社の取引情報を交換することへの抵抗感がある	7. 先方が交渉の申出に応じない、又は交渉自体には応じるものの価格転嫁には応じてくれない	8. 人的・経済的なリソースの不足	9. 組合員の理解が乏しく、制度説明に難航	10. 独占禁止法に抵触するリスクが不明瞭	そう思う回答なし
全 体		859	377	132	148	312	188	321	84	294	218	160	242
		100.0	43.9	15.4	17.2	36.3	21.9	37.4	9.8	34.2	25.4	18.6	28.2
TDB データ_ 組合規模 (売上高区分)	1. 売上高10億円未満	673	313	110	120	249	155	260	66	239	180	128	174
		100.0	46.5	16.3	17.8	37.0	23.0	38.6	9.8	35.5	26.7	19.0	25.9
	2. 売上高10億円以上 50億円未満	134	48	17	20	44	21	37	13	43	30	23	49
		100.0	35.8	12.7	14.9	32.8	15.7	27.6	9.7	32.1	22.4	17.2	36.6
	3. 売上高50億円以上 100 億円未満	24	7	3	2	6	3	8	0	3	4	4	11
		100.0	29.2	12.5	8.3	25.0	12.5	33.3	0.0	12.5	16.7	16.7	45.8
	4. 売上高100 億円以上	14	2	1	2	4	2	6	4	3	1	1	5
		100.0	14.3	7.1	14.3	28.6	14.3	42.9	28.6	21.4	7.1	7.1	35.7
	5. 分からない	14	7	1	4	9	7	10	1	6	3	4	3
		100.0	50.0	7.1	28.6	64.3	50.0	71.4	7.1	42.9	21.4	28.6	21.4

【Q10.知っている × Q11.締結している × 組合規模 × Q24.団体協約制度における改善点を教えてください。】

・何れの組合規模においても、「人的・経済的なリソースの不足」を課題と感じる組合が最も多い。



【Q10.知っている × Q11.締結している × 組合規模 × Q24.団体協約制度における改善点を教えてください。】

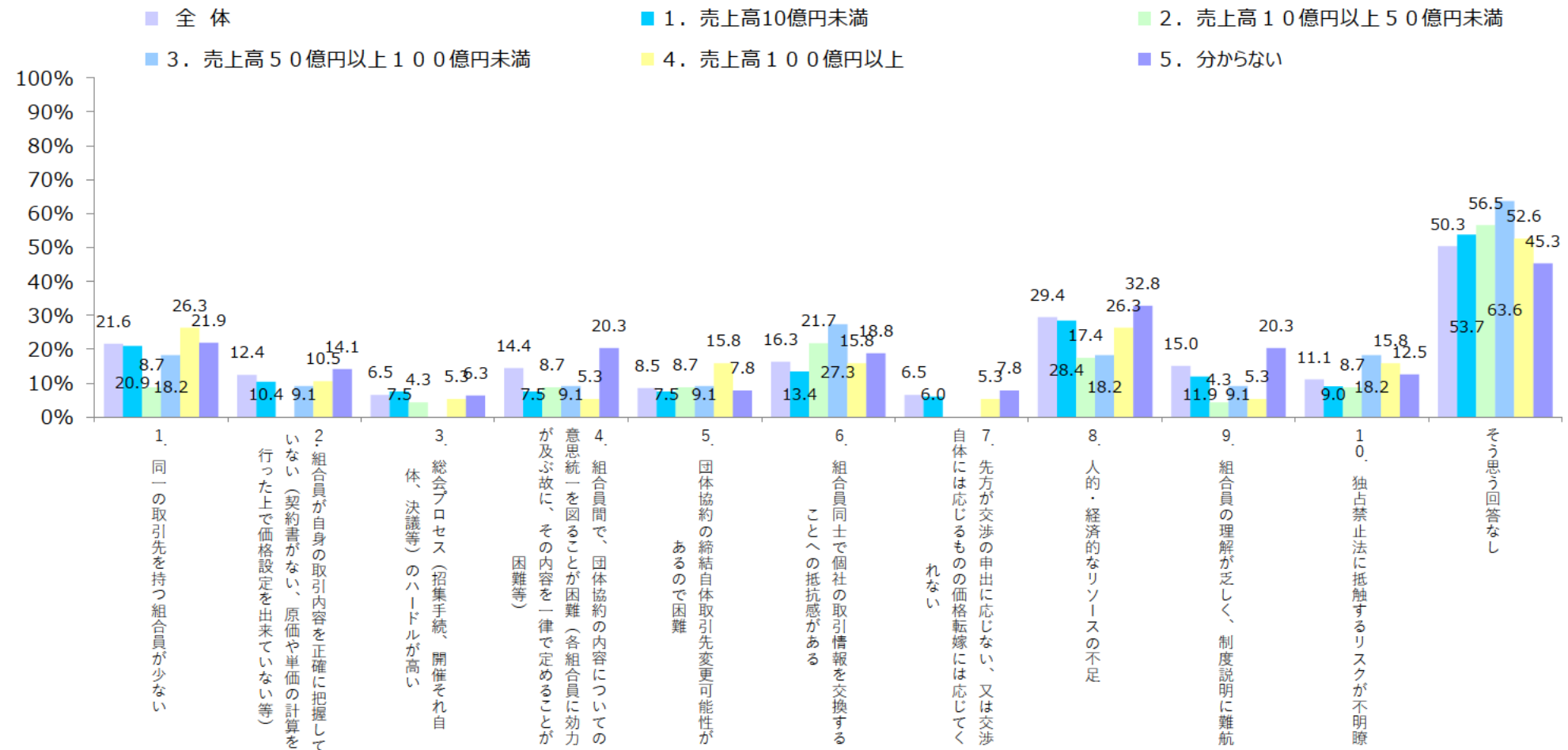
・何れの組合規模においても、「人的・経済的なリソースの不足」を課題と感じる組合が最も多い。

Q24.団体協約制度における改善点を教えてください。（当てはまるものすべてを選択してください）【そう思う回答】

		全 体	1. 同一の取引先を持つ組合員が少ない	2. 組合員が自身の取引内容を正確に把握していない（契約書がない、原価や単価の計算を行った上で価格設定を出来ていない等）	3. 総会プロセス（招集手続、開催自体、決議等）のハードルが高い	4. 組合員間で、団体協約の内容についての意思統一を図ることが困難（各組合員に効力が及ぶ故に、その内容を一律で定めることが困難等）	5. 団体協約の締結自体取引先変更可能性があるので困難がある	6. 組合員同士で個社の取引情報を交換することへの抵抗感がある	7. 先方が交渉の申出に応じない、又は交渉自体には応じるものの価格転嫁には応じてくれない	8. 人的・経済的なリソースの不足	9. 組合員の理解が乏しく、制度説明に難航	10. 独占禁止法に抵触するリスクが不明瞭	そう思う回答なし
知っている&締結している													
全 体		137	25	17	8	17	8	18	6	38	20	10	75
		100.0	18.2	12.4	5.8	12.4	5.8	13.1	4.4	27.7	14.6	7.3	54.7
TDB データ_組合規模 (売上高区分)	1. 売上高10億円未満	96	22	17	6	17	7	14	5	29	18	8	45
		100.0	22.9	17.7	6.3	17.7	7.3	14.6	5.2	30.2	18.8	8.3	46.9
	2. 売上高10億円以上50億円未満	27	2	0	1	0	0	2	1	6	1	1	20
		100.0	7.4	0.0	3.7	0.0	0.0	7.4	3.7	22.2	3.7	3.7	74.1
	3. 売上高50億円以上100億円未満	8	0	0	0	0	1	2	0	1	0	1	6
		100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	12.5	25.0	0.0	12.5	0.0	12.5	75.0
	4. 売上高100億円以上	5	1	0	1	0	0	0	0	2	1	0	3
		100.0	20.0	0.0	20.0	0.0	0.0	0.0	0.0	40.0	20.0	0.0	60.0
	5. 分からない	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
		100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0

【Q20.ご協力いただける範囲で、取引条件に関する団体協約を締結した相手先の企業規模を教えてください。 × Q24.団体協約制度における改善点を教えてください。】

・取引相手の企業規模に関わらず、「人的・経済的なリソースの不足」「同一の取引先を持つ組合員が少ない」を改善点と感じている点は傾向は変わらない。一方で「取引先変更可能性があるので困難」については、相手先の企業規模が大きい（特に売上高100億円以上）組合ほど、課題に感じていることが確認できる。



【Q20.ご協力いただける範囲で、取引条件に関する団体協約を締結した相手先の企業規模を教えてください。 × Q24.団体協約制度における改善点を教えてください。】

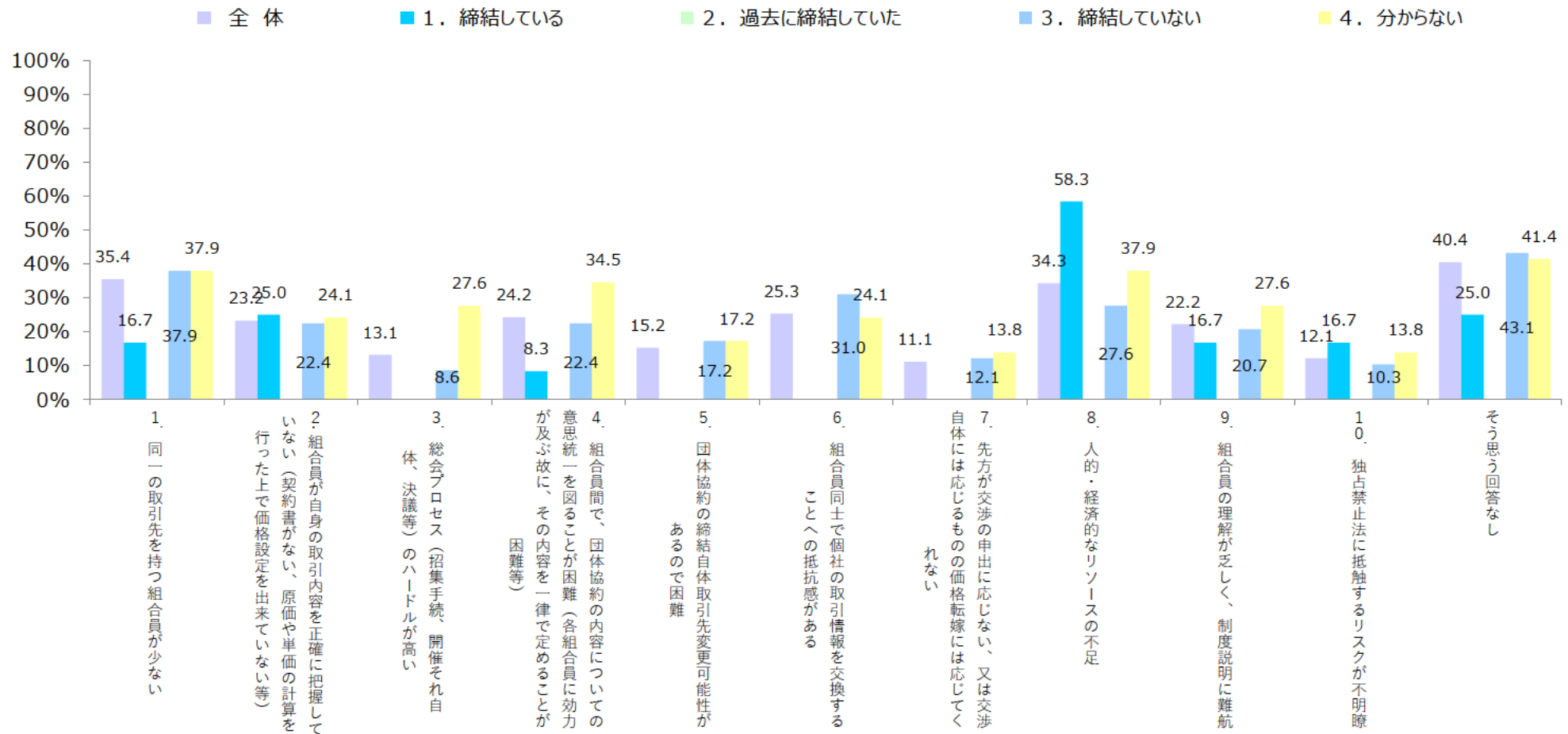
・取引相手の企業規模に関わらず、「人的・経済的なリソースの不足」「同一の取引先を持つ組合員が少ない」を改善点と感じている点は傾向は変わらない。一方で「取引先変更可能性があるので困難」については、相手先の企業規模が大きい（特に売上高100億円以上）組合ほど、課題に感じていることが確認できる

Q24.団体協約制度における改善点を教えてください。（当てはまるものすべてを選択してください）【そう思う回答】

		全 体	1. 同一の取引先を持つ組合員が少ない	2. 組合員が自身の取引内容を正確に把握していない（契約書がない、原価や単価の計算を行った上で価格設定を出来ていない等）	3. 総会プロセス（招集手続、開催手続、議決等）のハードルが高い	4. 組合員間で、団体協約の内容についての意思統一を図ることが困難（各組合員に効力が及ぶ故に、その内容を一律で定めることが困難等）	5. 団体協約の締結自体取引先変更可能性があるため困難	6. 組合員同士で個社の取引情報を交換することへの抵抗感がある	7. 先方が交渉の申し出に応じない、又は交渉自体には応じるものの価格転嫁には応じてくれない	8. 人的・経済的なリソースの不足	9. 組合員の理解が乏しく、制度説明に難航	10. 独占禁止法に抵触するリスクが不明瞭	そう思う回答なし
全 体		153 100.0	33 21.6	19 12.4	10 6.5	22 14.4	13 8.5	25 16.3	10 6.5	45 29.4	23 15.0	17 11.1	77 50.3
Q20.ご協力いただける範囲で、取引条件に関する団体協約を締結した相手先の企業規模を教えてください。（当てはまるものすべてを選択してください。）	1. 売上高10億円未満	67 100.0	14 20.9	7 10.4	5 7.5	5 7.5	5 7.5	9 13.4	4 6.0	19 28.4	8 11.9	6 9.0	36 53.7
	2. 売上高10億円以上50億円未満	23 100.0	2 8.7	0 0.0	1 4.3	2 8.7	2 8.7	5 21.7	0 0.0	4 17.4	1 4.3	2 8.7	13 56.5
	3. 売上高50億円以上100億円未満	11 100.0	2 18.2	1 9.1	0 0.0	1 9.1	1 9.1	3 27.3	0 0.0	2 18.2	1 9.1	2 18.2	7 63.6
	4. 売上高100億円以上	19 100.0	5 26.3	2 10.5	1 5.3	1 5.3	3 15.8	3 15.8	1 5.3	5 26.3	1 5.3	3 15.8	10 52.6
	5. 分からない	64 100.0	14 21.9	9 14.1	4 6.3	13 20.3	5 7.8	12 18.8	5 7.8	21 32.8	13 20.3	8 12.5	29 45.3

【Q28.価格転嫁が成功していない × Q11.現在効力を有する団体協約を締結していますか。 × Q24.団体協約制度における改善点を教えてください。】

・団体協約を「締結している」組合について、価格転嫁が「成功していない」組合では「人的・経済的なリソースの不足」の割合が高い。価格転嫁が「成功している」組合と比べて、その他に「組合員が自身の取引内容を正確に把握していない」の割合も高く、「成功している」組合に比べて具体的に動き出せていない可能性がある。



※Q28にて価格転嫁率が「0割」～「コストは上昇していない」と回答した組合を「価格転嫁が成功していない」と定義

【Q28.価格転嫁が成功していない × Q11.現在効力を有する団体協約を締結していますか。 × Q24.団体協約制度における改善点を教えてください。】

・団体協約を「締結している」組合について、価格転嫁が「成功していない」組合では「人的・経済的なリソースの不足」の割合が高い。価格転嫁が「成功している」組合と比べて、その他に「組合員が自身の取引内容を正確に把握していない」の割合も高く、「成功している」組合に比べて具体的に動き出せていない可能性がある。

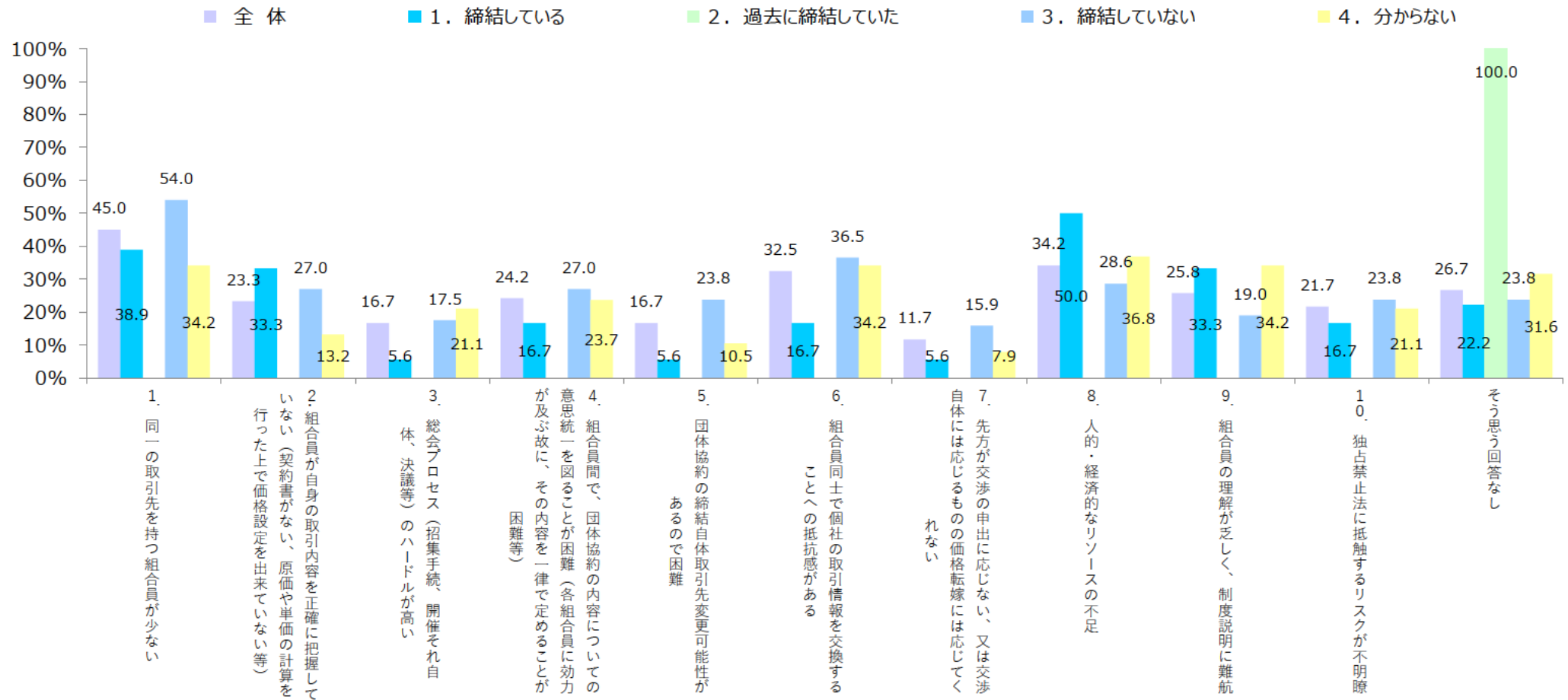
Q24.団体協約制度における改善点を教えてください。（当てはまるものすべてを選択してください）【そう思う回答】

		全 体	1. 同一の取引先を持つ組合員が少ない	2. 組合員が自身の取引内容を正確に把握していない（契約書がない、原価や単価の計算を行った上で価格設定を出来ていない等）	3. 総会プロセス（招集手続、開催自体、決議等）のハードルが高い	4. 組合員間で、団体協約の内容についての意思統一を図ることが困難（各組合員に効力が及ぶ故に、その内容を一律で定めることが困難等）	5. 団体協約の締結自体取引先変更可能性があるので困難	6. 組合員同士で個社の取引情報を交換することへの抵抗感がある	7. 先方が交渉の申し出に応じない、又は交渉自体には応じるものの価格転嫁には応じてくれない	8. 人的・経済的なリソースの不足	9. 組合員の理解が乏しく、制度説明に難航	10. 独占禁止法に抵触するリスクが不明瞭	そう思う回答なし
②価格転嫁が成功していない													
全 体		99	35	23	13	24	15	25	11	34	22	12	40
		100.0	35.4	23.2	13.1	24.2	15.2	25.3	11.1	34.3	22.2	12.1	40.4
Q11.現在効力を有する団体協約を締結していますか。（単一回答）	1. 締結している	12	2	3	0	1	0	0	0	7	2	2	3
		100.0	16.7	25.0	0.0	8.3	0.0	0.0	0.0	58.3	16.7	16.7	25.0
	2. 過去に締結していた	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	3. 締結していない	58	22	13	5	13	10	18	7	16	12	6	25
		100.0	37.9	22.4	8.6	22.4	17.2	31.0	12.1	27.6	20.7	10.3	43.1
	4. 分からない	29	11	7	8	10	5	7	4	11	8	4	12
		100.0	37.9	24.1	27.6	34.5	17.2	24.1	13.8	37.9	27.6	13.8	41.4

※Q28にて価格転嫁率が「0割」～「コストは上昇していない」と回答した組合を「価格転嫁が成功していない」と定義

【Q29.賃上げが成功していない × Q11.現在効力を有する団体協約を締結していますか。 × Q24.団体協約制度における改善点を教えてください。】

・団体協約を「締結している」組合について、賃上げが「成功していない」組合では「同一の取引先を持つ組合員が少ない」「人的・経済的なリソースの不足」といった改善点が多い。賃上げが「成功している」組合と比べて、その他に「取引内容を正確に把握していない」「組合員の説明に難航」の割合も高く、「成功している」組合に比べて具体的に動き出せていない可能性がある。



※Q28にて価格転嫁率が「賃上げしていない」と回答した組合を「賃上げが成功している」と定義

【Q29.賃上げが成功していない × Q11.現在効力を有する団体協約を締結していますか。 × Q24.団体協約制度における改善点を教えてください。】

・団体協約を「締結している」組合について、賃上げが「成功していない」組合では「同一の取引先を持つ組合員が少ない」「人的・経済的なリソースの不足」といった改善点が多い。賃上げが「成功している」組合と比べて、その他に「取引内容を正確に把握していない」「組合員の説明に難航」の割合も高く、「成功している」組合に比べて具体的に動き出せていない可能性がある。

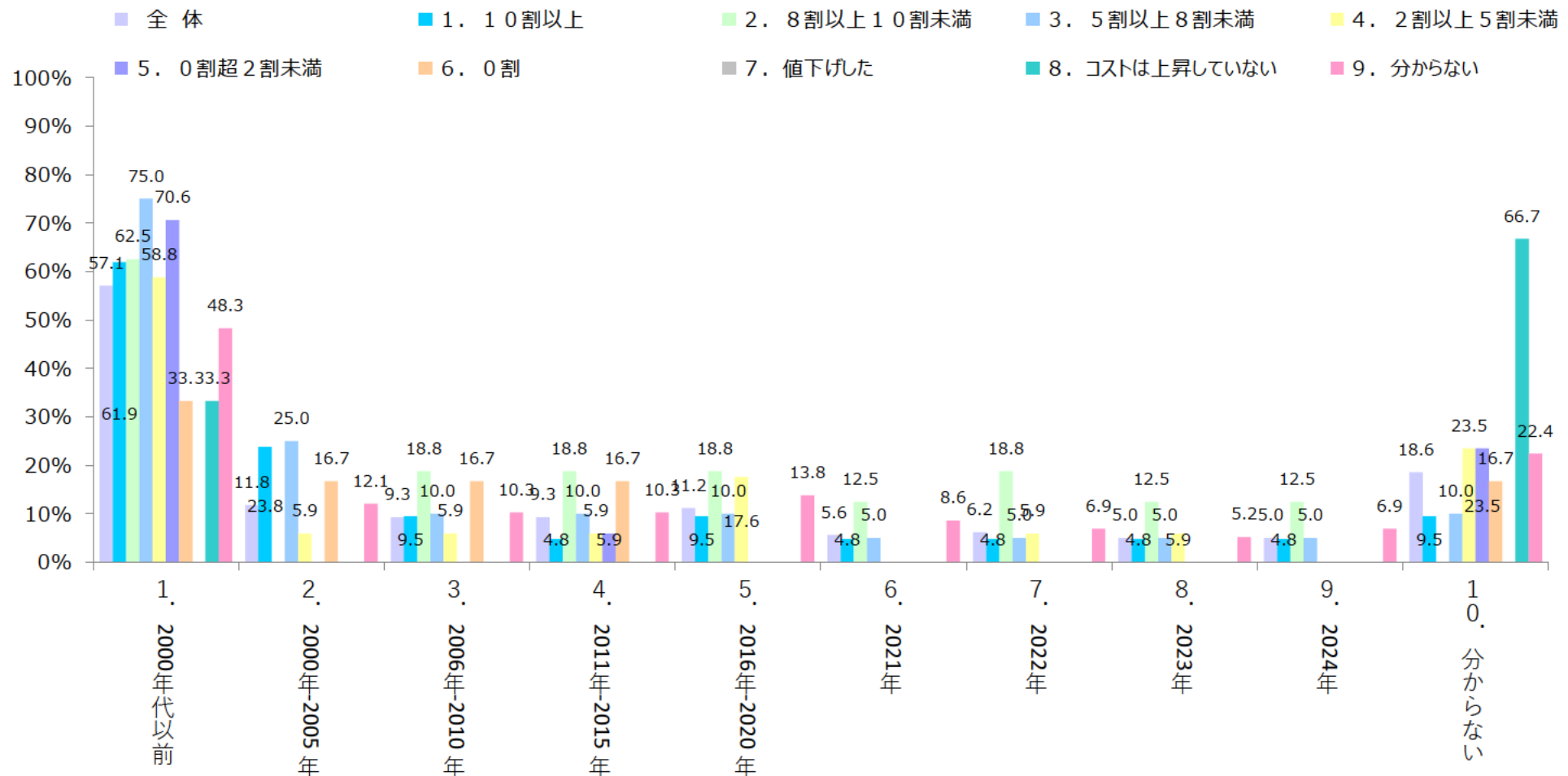
Q24.団体協約制度における改善点を教えてください。（当てはまるものすべてを選択してください）【そう思う回答】

		全 体	1. 同一の取引先を持つ組合員が少ない	2. 組合員が自身の取引内容を正確に把握していない（契約書がない、原価や単価の計算を行った上で価格設定を出来ていない等）	3. 総会プロセス（招集手続、開催自体、決議等）のハードルが高い	4. 組合員間で、団体協約の内容についての意思統一を図ることが困難（各組合員に効力が及ぶ故に、その内容を一律で定めることが困難等）	5. 団体協約の締結自体取引先変更可能性があるので困難がある	6. 組合員同士で個社の取引情報を交換することへの抵抗感がある	7. 先方が交渉の申し出に応じない、又は交渉自体には応じるものの価格転嫁には応じてくれない	8. 人的・経済的なリソースの不足	9. 組合員の理解が乏しく、制度説明に難航	10. 独占禁止法に抵触するリスクが不明瞭	そう思う回答なし
②賃上げが成功していない													
Q11.現在効力を有する団体協約を締結していますか。（単一回答）	全 体	120	54	28	20	29	20	39	14	41	31	26	32
		100.0	45.0	23.3	16.7	24.2	16.7	32.5	11.7	34.2	25.8	21.7	26.7
	1. 締結している	18	7	6	1	3	1	3	1	9	6	3	4
		100.0	38.9	33.3	5.6	16.7	5.6	16.7	5.6	50.0	33.3	16.7	22.2
	2. 過去に締結していた	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
		100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0
	3. 締結していない	63	34	17	11	17	15	23	10	18	12	15	15
		100.0	54.0	27.0	17.5	27.0	23.8	36.5	15.9	28.6	19.0	23.8	23.8
	4. 分からない	38	13	5	8	9	4	13	3	14	13	8	12
		100.0	34.2	13.2	21.1	23.7	10.5	34.2	7.9	36.8	34.2	21.1	31.6

※Q28にて価格転嫁率が「賃上げしていない」と回答した組合を「賃上げが成功している」と定義

【Q28.組合に所属する組合員は、価格高騰のあった材料・エネルギー費、労務費について、平均してどの程度転嫁できましたか × Q12.団体協約を締結した時期（西暦）を教えてください。】

・2020年以前に締結した組合では、価格転嫁を実現できていない組合も一定数確認できるが、直近4年間（2021年～2024年）で団体協約を締結した組合では、「分からない」を除いてすべての組合が2割以上の価格転嫁を実現し、8～10割達成してる組合が特に多い。組合側が更新を締結と誤認している可能性もあるが、いずれにせよ締結内容の見直しが価格転嫁に繋がっている可能性が示唆される。



【Q28.組合に所属する組合員は、価格高騰のあった材料・エネルギー費、労務費について、平均してどの程度転嫁できましたか ×
Q12.団体協約を締結した時期（西暦）を教えてください。】

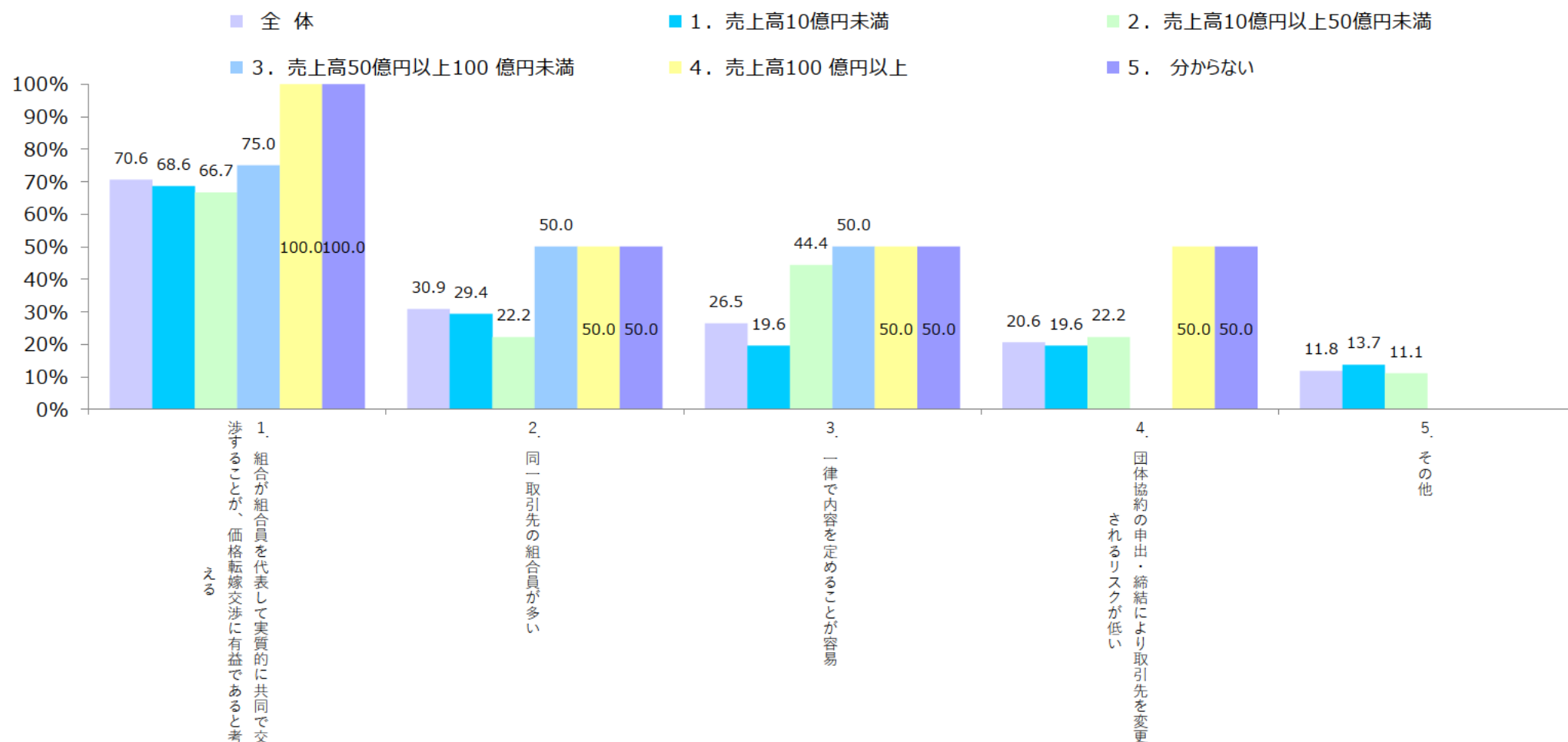
・2020年以前に締結した組合では、価格転嫁を実現できていない組合も一定数確認できるが、直近4年間（2021年～2024年）で団体協約を締結した組合では、「分からない」を除いてすべての組合が2割以上の価格転嫁を実現し、8～10割達成してる組合が特に多い。組合側が更新を締結と誤認している可能性もあるが、いずれにせよ締結内容の見直しが価格転嫁に繋がっている可能性が示唆される。

Q12.団体協約を締結した時期（西暦）を教えてください。（当てはまるものすべてを選択してください。）

		全 体	1. 2000年 代以前	2. 2000年 ～2005 年	3. 2006年 ～2010 年	4. 2011年 ～2015 年	5. 2016年 ～2020 年	6. 2021年	7. 2022年	8. 2023年	9. 2024年	10. 分から ない
全 体		161 100.0	92 57.1	19 11.8	15 9.3	15 9.3	18 11.2	9 5.6	10 6.2	8 5.0	8 5.0	30 18.6
Q28.組合に所属する組合員は、価格高騰のあった材料・エネルギー費、労務費について、平均してどの程度転嫁できましたか。（単一回答）	1. 10割以上	21 100.0	13 61.9	5 23.8	2 9.5	1 4.8	2 9.5	1 4.8	1 4.8	1 4.8	1 4.8	2 9.5
	2. 8割以上10割未満	16 100.0	10 62.5	0 0.0	3 18.8	3 18.8	3 18.8	2 12.5	3 18.8	2 12.5	2 12.5	0 0.0
	3. 5割以上8割未満	20 100.0	15 75.0	5 25.0	2 10.0	2 10.0	2 10.0	1 5.0	1 5.0	1 5.0	1 5.0	2 10.0
	4. 2割以上5割未満	17 100.0	10 58.8	1 5.9	1 5.9	1 5.9	3 17.6	0 0.0	1 5.9	1 5.9	0 0.0	4 23.5
	5. 0割超2割未満	17 100.0	12 70.6	0 0.0	0 0.0	1 5.9	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	4 23.5
	6. 0割	6 100.0	2 33.3	1 16.7	1 16.7	1 16.7	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	1 16.7
	7. 値下げした	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0
	8. コストは上昇していない	6 100.0	2 33.3	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	4 66.7
	9. 分からない	58 100.0	28 48.3	7 12.1	6 10.3	6 10.3	8 13.8	5 8.6	4 6.9	3 5.2	4 6.9	13 22.4

【組合規模 × Q27.団体協約について、今後の活用可能性がある理由を教えてください。】

・組合規模に関わらず「組合が組合員を代表して実質的に共同で交渉することが、価格転嫁交渉に有益であると考える」が最多である。組合規模が大きいほど「同一取引先の組合員が多い」「一律で内容を定めることが容易」「団体協約の申出・締結により取引先を変更されるリスクが低い」の割合が高く、締結するための条件を満たしている可能性が示唆される。



【組合規模 × Q27.団体協約について、今後の活用可能性がある理由を教えてください。】

・組合規模に関わらず「組合が組合員を代表して実質的に共同で交渉することが、価格転嫁交渉に有益であると考える」が最多である。組合規模が大きいほど「同一取引先の組合員が多い」「一律で内容を定めることが容易」「団体協約の申出・締結により取引先を変更されるリスクが低い」の割合が高く、締結するための条件を満たしている可能性が示唆される。

Q27.団体協約について、今後の活用可能性がある理由を教えてください。（当てはまるものすべてを選択してください。）

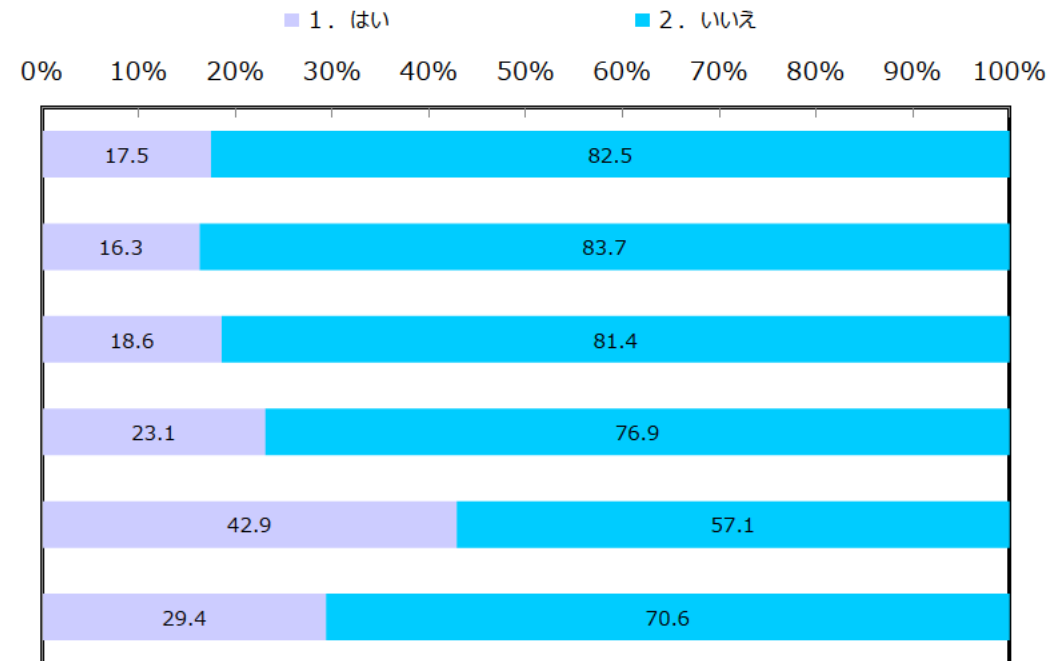
		全 体	1. 組合が組合員を代表して実質的に共同で交渉することが、価格転嫁交渉に有益であると考える	2. 同一取引先の組合員が多い	3. 一律で内容を定めることが容易	4. 団体協約の申出・締結により取引先を変更されるリスクが低い	5. その他
1. 可能性はある							
全 体		68	48	21	18	14	8
		100.0	70.6	30.9	26.5	20.6	11.8
TDB データ_ 組合規模（売上高区分）	1. 売上高10億円未満	51	35	15	10	10	7
		100.0	68.6	29.4	19.6	19.6	13.7
	2. 売上高10億円以上50億円未満	9	6	2	4	2	1
		100.0	66.7	22.2	44.4	22.2	11.1
	3. 売上高50億円以上100 億円未満	4	3	2	2	0	0
		100.0	75.0	50.0	50.0	0.0	0.0
	4. 売上高100 億円以上	2	2	1	1	1	0
		100.0	100.0	50.0	50.0	50.0	0.0
	5. 分からない	2	2	1	1	1	0
		100.0	100.0	50.0	50.0	50.0	0.0

【組合規模 × Q23.団体協約の締結のための交渉が調わなかった場合には、中小企業等協同組合法上、第三者機関において解決を図る、調停・あっせん制度が定められていることはご存知ですか。】

・売上高100億円以上の組合では42.9%が調停・あっせん制度を認知しており、組合規模が大きいほど認知度が高い傾向が見られる。一方で売上高50億円未満では20%弱しか認知しておらず、組合員の取引環境を改善するためにどのような制度が整えられているかを把握していない可能性がある。

Q23.団体協約の締結のための交渉が調わなかった場合には、中小企業等協同組合法上、第三者機関において解決を図る、調停・あっせん制度が定められていることはご存知ですか。（単一回答）

		全 体	1. はい	2. いいえ
全 体		1413	247	1166
		100.0	17.5	82.5
TDB データ_ 組合規模 (売上高区分)	1. 売上高10億円未満	1119	182	937
		100.0	16.3	83.7
	2. 売上高10億円以上50億円未満	210	39	171
		100.0	18.6	81.4
	3. 売上高50億円以上100億円未満	39	9	30
		100.0	23.1	76.9
	4. 売上高100 億円以上	28	12	16
		100.0	42.9	57.1
	5. 分からない	17	5	12
		100.0	29.4	70.6



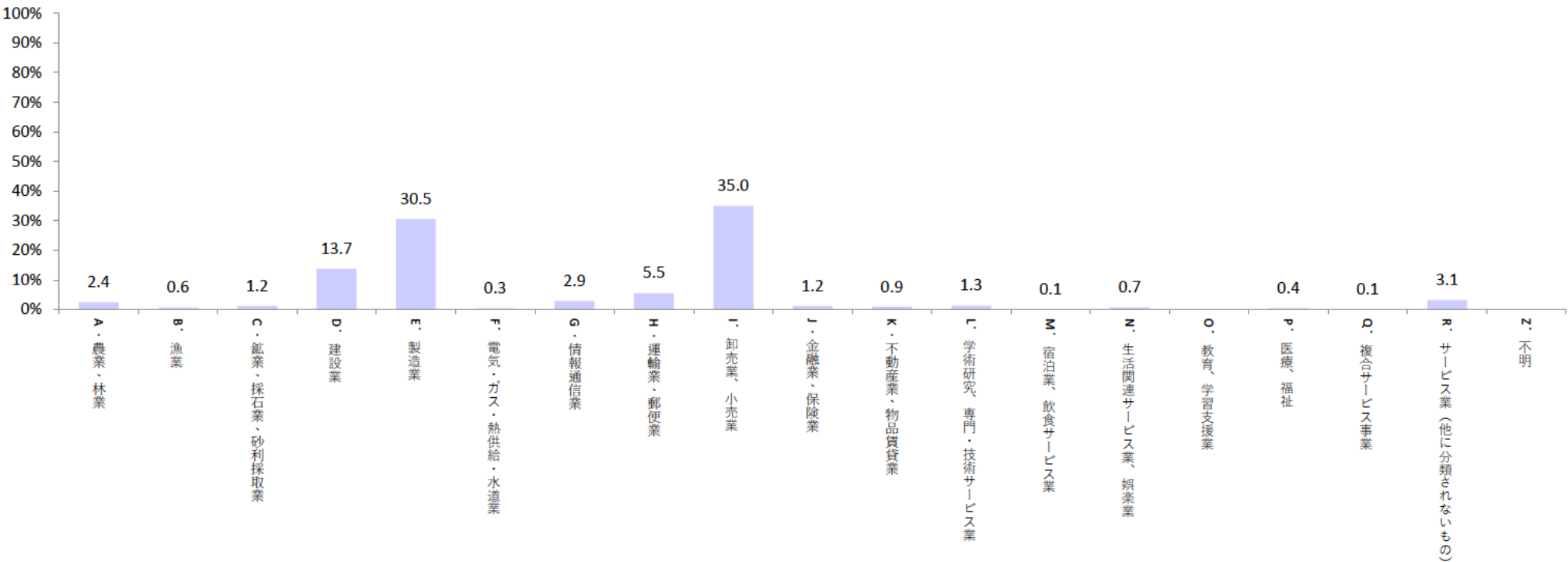
4. 事業者用アンケート集計表

単純集計（事業者用）

- ・ 構成比に関しては、小数点第2位を四捨五入して計算しているため、合計が100%にならない場合がある。
- ・ 複数回答の場合、回答した企業数（n数）に対する割合を示しているため、構成比の合計が100%を超えることがある。
- ・ 集計表に関しては、上段が企業数（n数）、下段が割合（%）を示している。
- ・ 自由回答については、明らかな誤字脱字は修正を行った。

【TDB データ_業種】

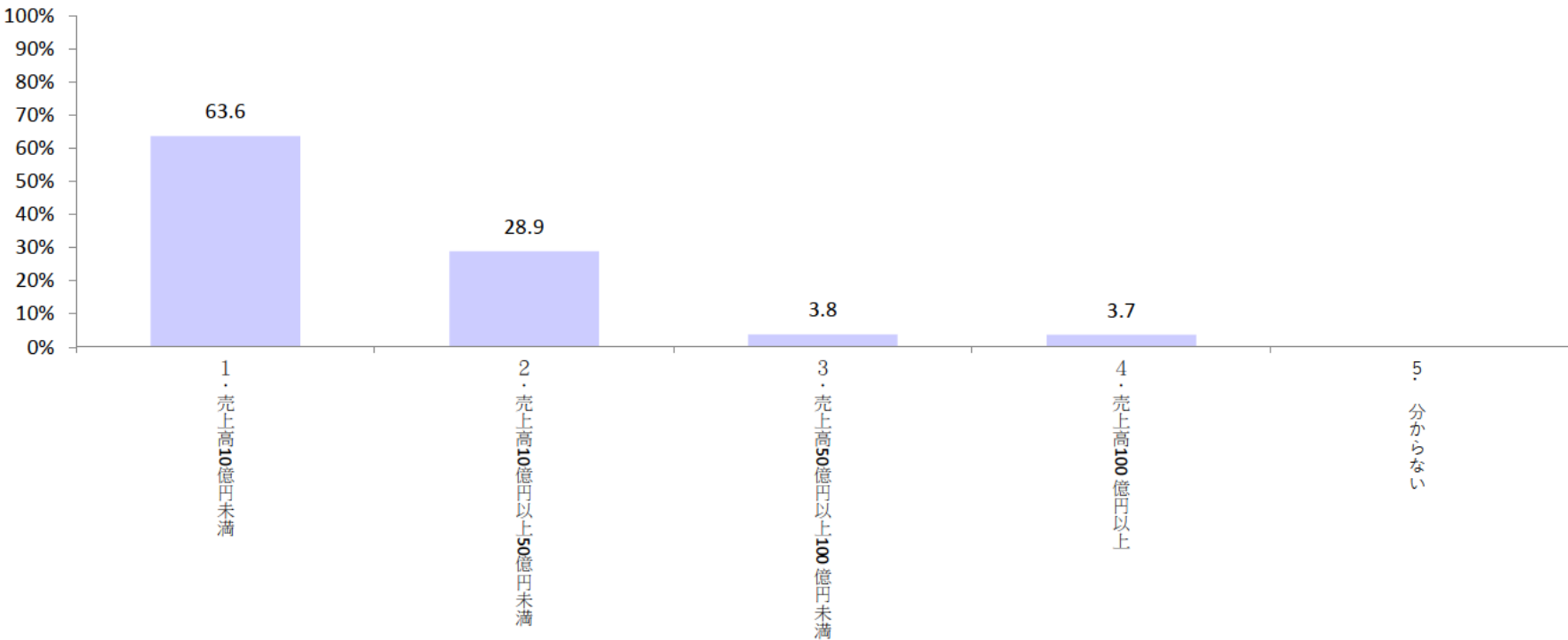
・回答した事業者の割合では「I_卸売業、小売業」が最も高く、次いで「E_製造業」が高い。



全体	A. 農業、林業	B. 漁業	C. 鉱業、採石業、砂利採取業	D. 建設業	E. 製造業	F. 電気・ガス・熱供給・水道業	G. 情報通信業	H. 運輸業、郵便業	I. 卸売業、小売業	J. 金融業、保険業	K. 不動産業、物品賃貸業	L. 学術研究、専門・技術サービス業	M. 宿泊業、飲食サービス業	N. 生活関連サービス業、娯楽業	O. 教育、学習支援業	P. 医療、福祉	Q. 複合サービス事業	R. サービス業（他に分類されないもの）	Z. 不明
678	16	4	8	93	207	2	20	37	237	8	6	9	1	5	0	3	1	21	0
100.0	2.4	0.6	1.2	13.7	30.5	0.3	2.9	5.5	35.0	1.2	0.9	1.3	0.1	0.7	0.0	0.4	0.1	3.1	0.0

【TDB データ_企業規模（売上高区分）】

・協同組合の組合員は中小企業であることから「1.売上高10億未満」が63.6%で最多。50億円未満で約9割を占める。



全 体	1. 売上高10億円未満	2. 売上高10億円以上50億円未満	3. 売上高50億円以上100億円未満	4. 売上高100 億円以上	5. 分からない
678 100.0	431 63.6	196 28.9	26 3.8	25 3.7	0 0.0

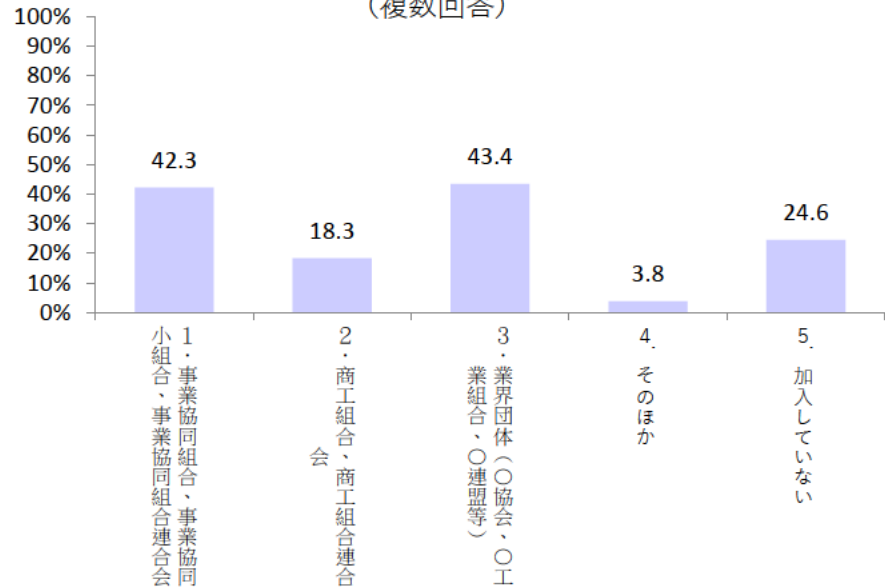
【Q8. 御社が所属されている事業協同組合等について教えてください。（複数回答）】

・協同組合に加盟している可能性の高い事業者を調査対象に選定したが、加盟事業者は42.3%であり、24.6%は組合等に加盟していない事業者であった。

【Q11.御社の主な取引先は事業者と一般消費者のどちらが多いですか。（単一回答）】

・事業者との取引を主にする組合が85.8%と大半であり、一般消費者向けを大きく上回る。

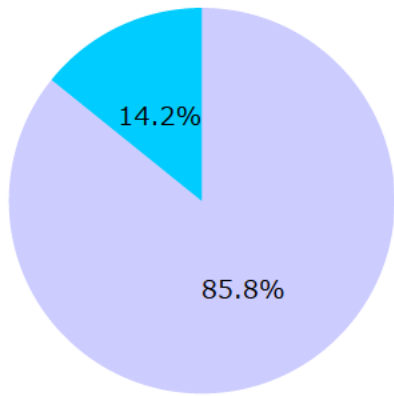
Q8. 御社が所属されている事業協同組合等について教えてください。（複数回答）



全 体	1. 事業協同組合、事業協同小組合、事業協同組合連合会	2. 商工組合、商工組合連合会	3. 業界団体（〇協会、〇工業組合、〇連盟等）	4. その他	5. 加入していない
678	287	124	294	26	167
100.0	42.3	18.3	43.4	3.8	24.6

Q11.御社の主な取引先は事業者と一般消費者のどちらが多いですか。（単一回答）

- 1. 事業者（法人、自治体）が多い
- 2. 一般消費者が多い



全 体	1. 事業者（法人、自治体）が多い	2. 一般消費者が多い
678	582	96
100.0	85.8	14.2

【Q12.団体協約制度を知っていますか。（単一回答）】

・「知らない」が「知っている」を大きく上回る結果となり、「知っている」割合は25.4%であった。

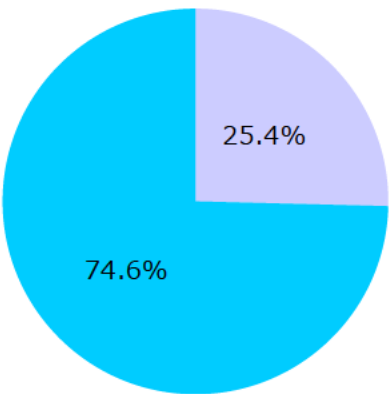
【Q13.あなたの所属する組合において、現在効力を有する団体協約を締結していますか。（単一回答）】

・「締結している」と回答した割合は10%強。「分からない」が最多で6割であり、所属する組合の状況については認識していない可能性が示唆される。

※事前のヒアリングやアンケート後のヒアリングから、組合が契約主体となる共同受発注等と誤認しているケースも確認できたため、実際に「知っている」割合、「締結している」割合は回答数値よりも低いことが推察される。

Q12.団体協約制度を知っていますか。（単一回答）

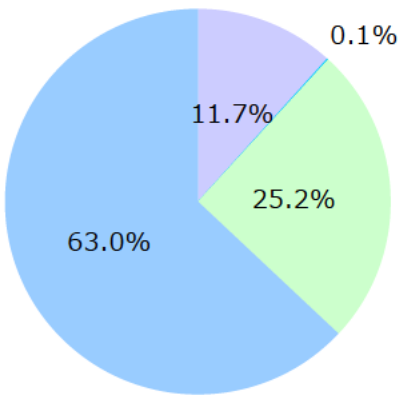
■ 1. 知っている ■ 2. 知らない



全 体	1. 知っている	2. 知らない
678	172	506
100.0	25.4	74.6

Q13.あなたの所属する組合において、
現在効力を有する団体協約を締結していますか。（単一回答）

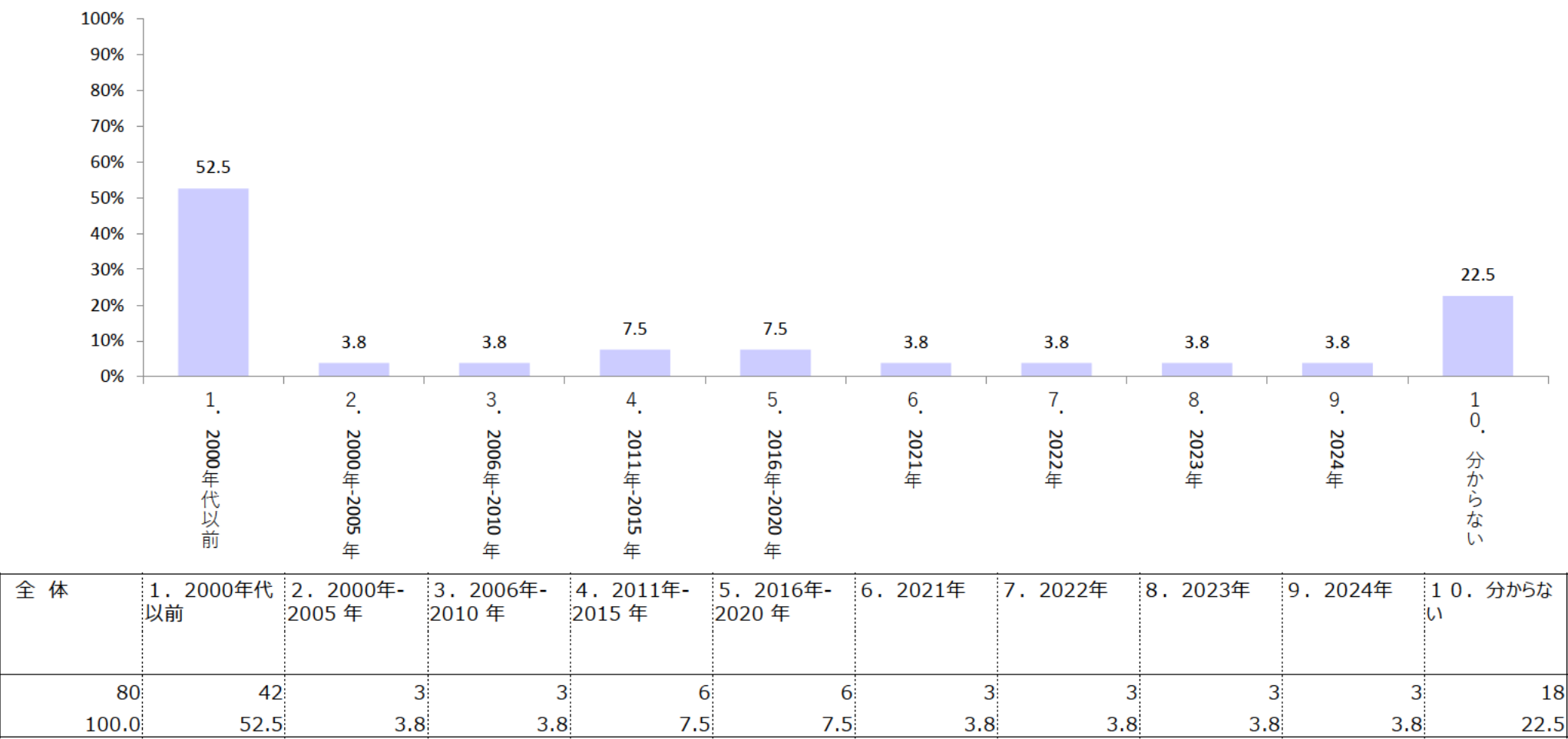
■ 1. 締結している ■ 2. 過去に締結していた
■ 3. 締結していない ■ 4. 分からない



全 体	1. 締結している	2. 過去に締結していた	3. 締結していない	4. 分からない
678	79	1	171	427
100.0	11.7	0.1	25.2	63.0

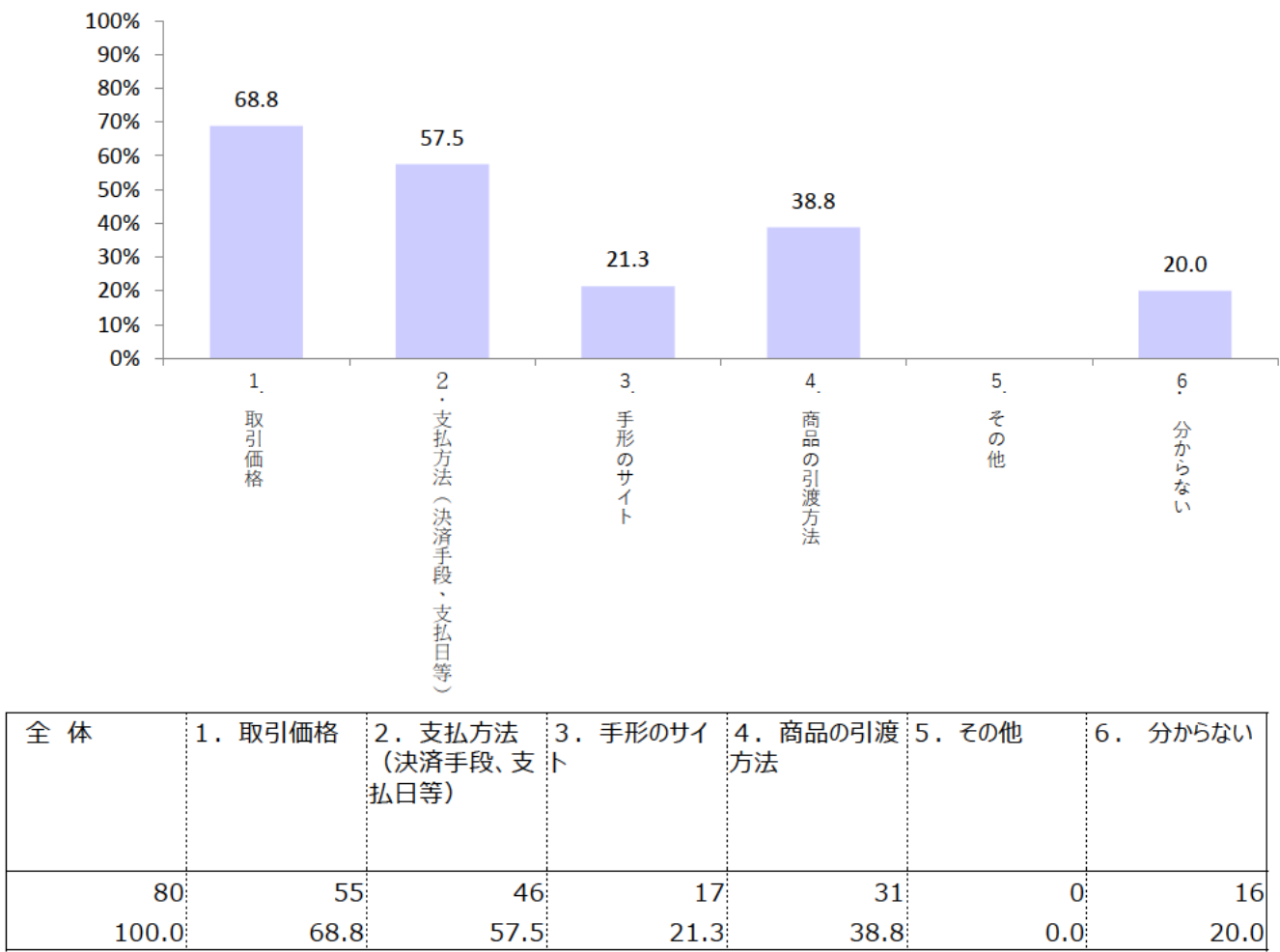
【Q14.あなたの所属する組合において、団体協約を締結した時期（西暦）を教えてください。（複数回答）】

- ・締結時期は「2000年代以前」が最多の5割強。物価高騰の始まった2022年以降に締結した先は1割強であった。
- ・締結時期が「分からない」対象が2割強存在することから、締結の経緯や目的を認識されていない可能性がある。



【Q15.あなたの所属する組合において、締結している団体協約の内容を教えてください。（複数回答）】

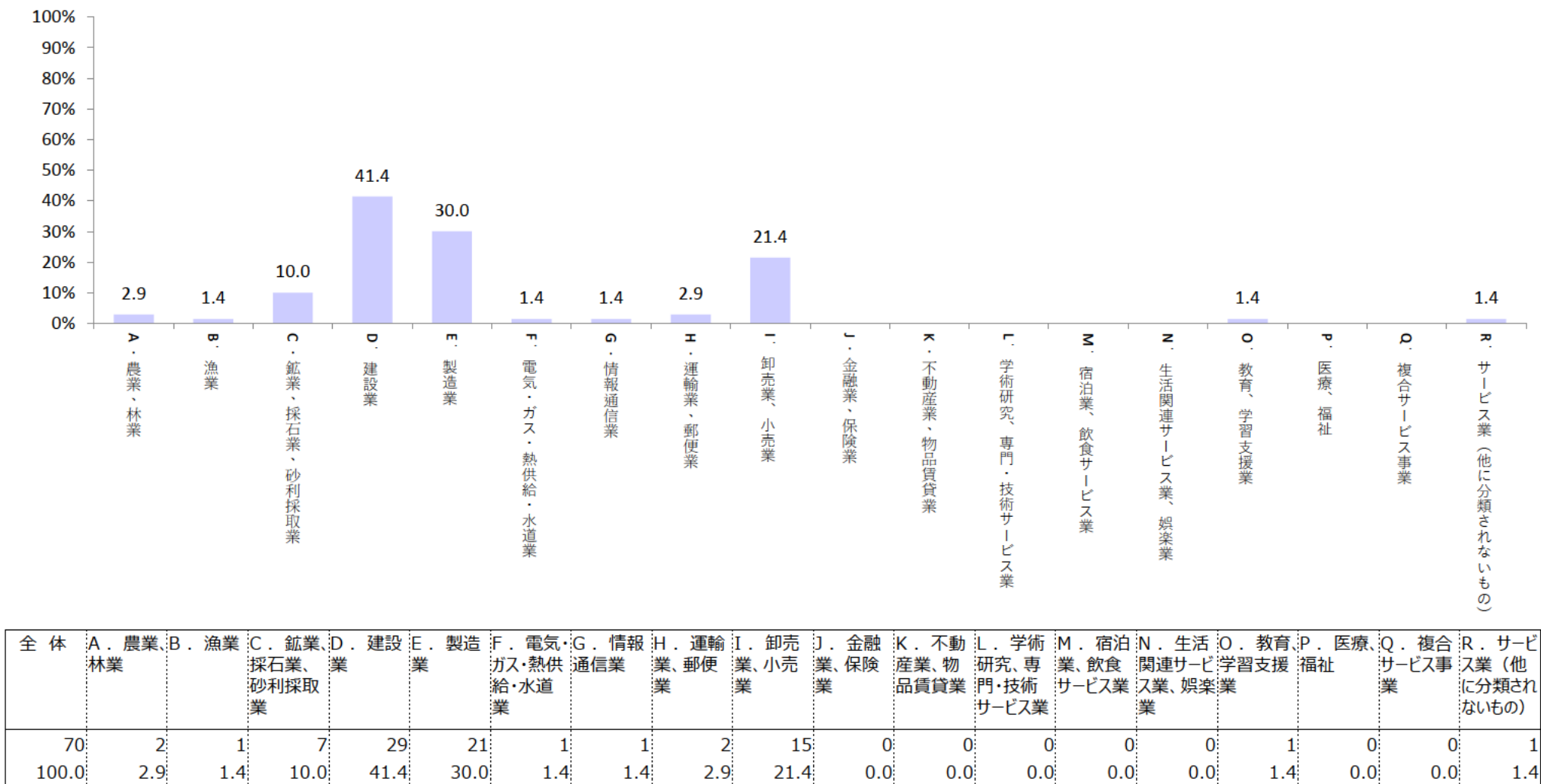
- ・「取引価格」「支払方法」が半数以上の割合で上位にある一方、「その他」の回答はなく、内容は限定的である。



※Q13にて団体協約を「締結している」「過去に締結していた」と回答した組合について集計

【Q17.ご協力いただける範囲で、取引条件に関する団体協約を締結した相手先の業種を教えてください。（複数回答）】

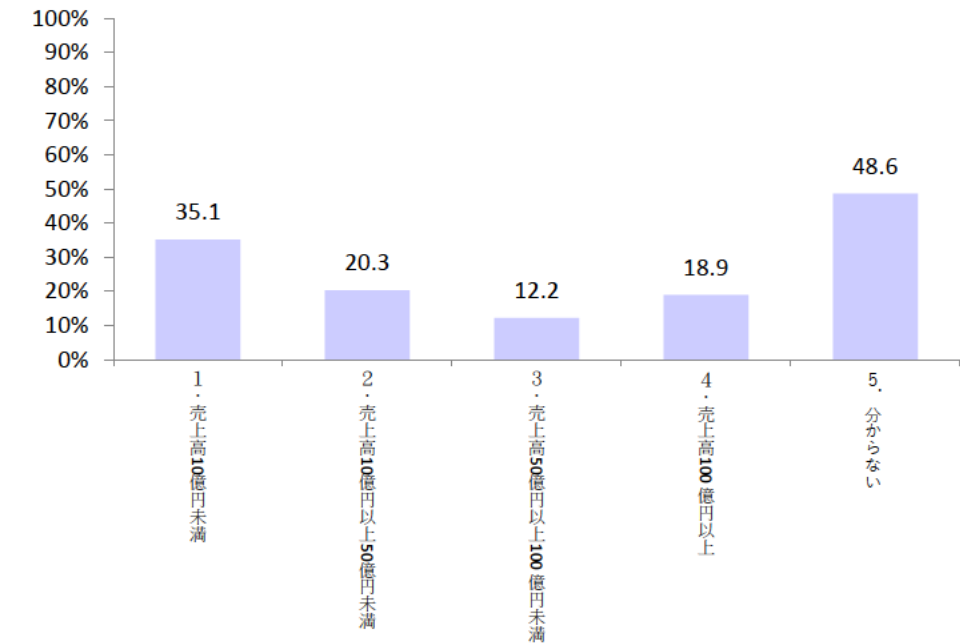
・「建設業」「製造業」「卸売業・小売業」の順に多く、締結先には偏りが見られる。



※Q13にて団体協約を「締結している」「過去に締結していた」と回答した組合について集計

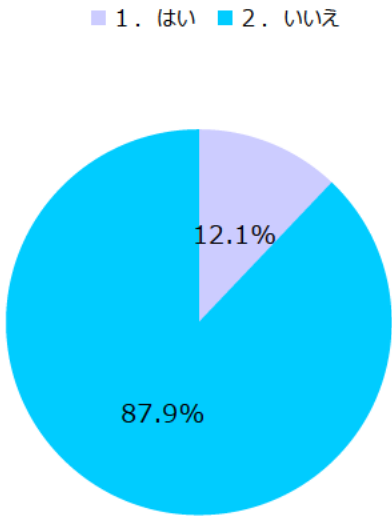
- 【Q18.ご協力いただける範囲で、取引条件に関する団体協約を締結した相手先の企業規模を教えてください。（複数回答）】
- ・「売上高10億円未満」の割合も高いが、「売上高100億円以上」も一定数存在し、取引先の企業規模は幅広いことが確認できる。
- 【Q21.団体協約の締結のための交渉が調わなかった場合には、中小企業等協同組合法上、第三者機関において解決を図る、調停・あっせん制度が定められていることはご存知ですか。（単一回答）】
- ・調停・あっせん制度の認知度は低く12.1%であり、相談方法として認知されていない。

Q18.ご協力いただける範囲で、取引条件に関する団体協約を締結した相手先の企業規模を教えてください。（複数回答）



全 体	1. 売上高10億円未満	2. 売上高10億円以上50億円未満	3. 売上高50億円以上100億円未満	4. 売上高100億円以上	5. 分からない
74	26	15	9	14	36
100.0	35.1	20.3	12.2	18.9	48.6

Q21.団体協約の締結のための交渉が調わなかった場合には、中小企業等協同組合法上、第三者機関において解決を図る、調停・あっせん制度が定められていることはご存知ですか。（単一回答）

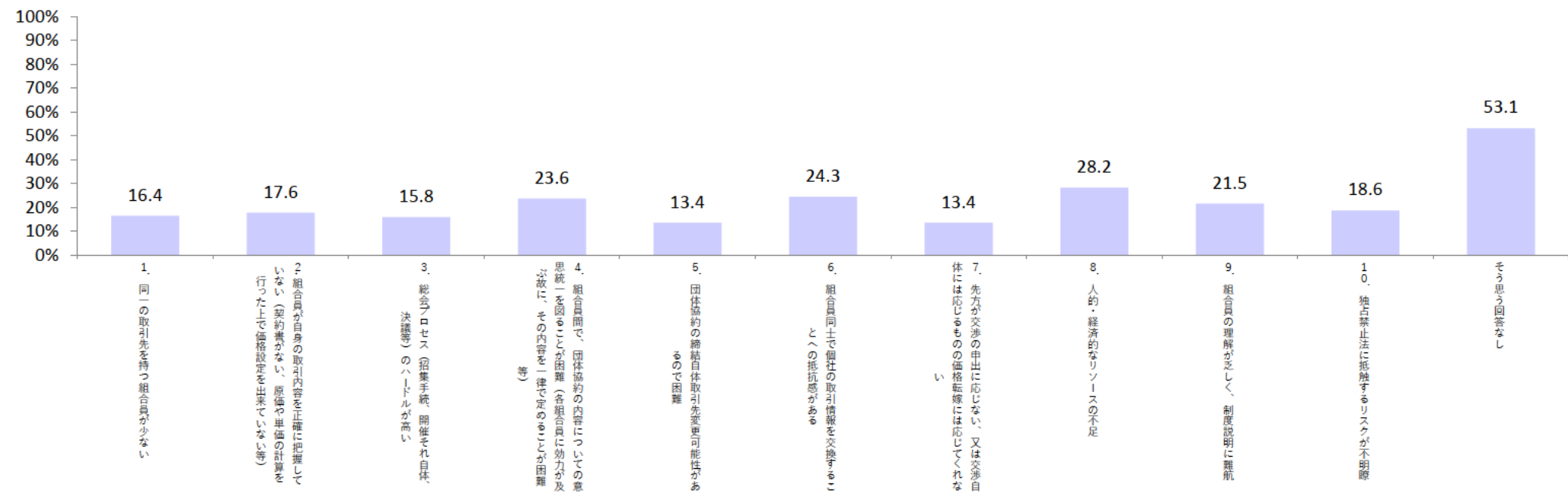


全 体	1. はい	2. いいえ
678	82	596
100.0	12.1	87.9

※Q13にて団体協約を「締結している」「過去に締結していた」と回答した組合について集計

【Q22.団体協約制度における改善点を教えてください。（複数回答）【そう思う回答】】

・「人的・経済的リソース不足」が最も高いのは、組合員の多くが中小企業であることに起因すると推察される。また、「組合員同士で個社の取引情報を交換することへの抵抗感がある」も高く、情報開示にも一定のハードルが存在することが確認できる。



全 体	1. 同一の取引先を持つ組合員が少ない	2. 組合員が自身の取引内容を正確に把握していない（契約書がない、原価や単価の計算を行った上で価格設定を出来ていない等）	3. 総会プロセス（招集手続、開催それ自体、決議等）のハードルが高い	4. 組合員間で、団体協約の内容についての意思統一を図ることが困難（各組合員に効力が及ぶ故に、その内容を一律で定めることが困難等）	5. 団体協約の締結自体取引先変更可能性が低いので困難	6. 組合員同士で個社の取引情報を交換することへの抵抗感がある	7. 先方が交渉の申し出に応じない、又は交渉自体には応じるものの価格転嫁には応じてくれない	8. 人的・経済的なリソースの不足	9. 組合員の理解が乏しく、制度説明に難航	10. 独占禁止法に抵触するリスクが不明瞭	そう思う回答なし
678	111	119	107	160	91	165	91	191	146	126	360
100.0	16.4	17.6	15.8	23.6	13.4	24.3	13.4	28.2	21.5	18.6	53.1

【Q22.1. 同一の取引先を持つ組合員が少ない】

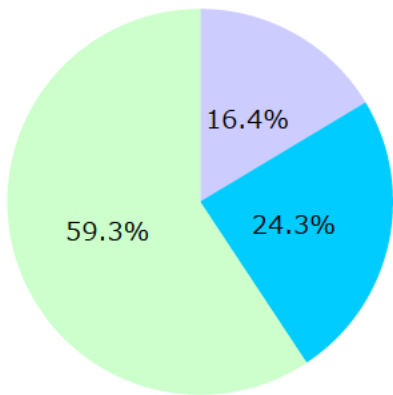
・「そう思う」が16.4%に対し、「思わない」が24.3%で上回り、取引先はある程度重複することが推察される。

【Q22.2. 組合員が自身の取引内容を正確に把握していない（契約書がない、原価や単価の計算を行った上で価格設定を出来ていない等）】

・「わからない」が最多で他の組合員については把握していない事業者が多いが、「思わない」割合が「そう思う」に比べて高い。

Q22.1. 同一の取引先を持つ組合員が少ない

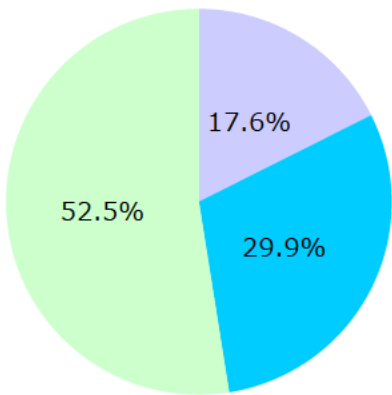
■ そう思う ■ 思わない ■ わからない



全 体	そう思う	思わない	わからない
678	111	165	402
100.0	16.4	24.3	59.3

Q22.2. 組合員が自身の取引内容を正確に把握していない
(契約書がない、原価や単価の計算を行った上で価格設定が出来ていない等)

■ そう思う ■ 思わない ■ わからない



全 体	そう思う	思わない	わからない
678	119	203	356
100.0	17.6	29.9	52.5

【Q22.3. 総会プロセス（招集手続、開催それ自体、決議等）のハードルが高い】

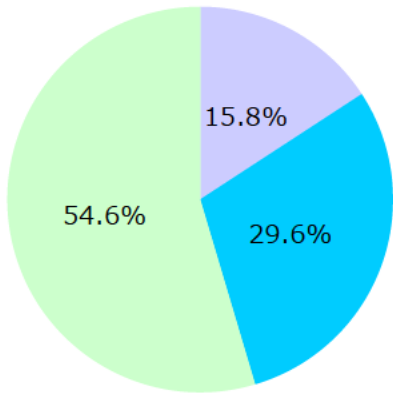
・「そう思う」が15.8%に対し、「思わない」が29.6%と大きく上回り、総会プロセスにハードルを感じる事業者の方が少ない。

【Q22.4. 組合員間で、団体協約の内容についての意思統一を図ることが困難（各組合員に効力が及ぶ故に、その内容を一律で定めることが困難等）】

・「そう思う」が23.6%で、「思わない」に比べて若干多く、組合員同士が意思統一を図ることを課題と感じる事業者が多い。ただし「わからない」が最多であり、団体協約を理解できておらず、困難か否かの判別ができていない可能性がある。

Q22.3. 総会プロセス（招集手続、開催それ自体、決議等）のハードルが高い

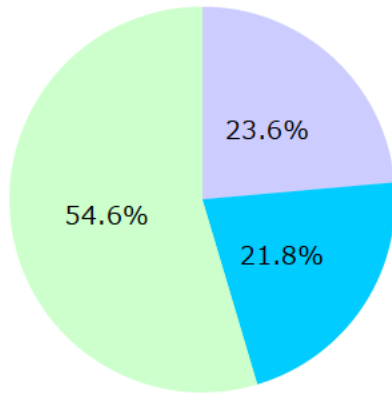
■ そう思う ■ 思わない ■ わからない



全 体	そう思う	思わない	わからない
678	107	201	370
100.0	15.8	29.6	54.6

Q22.4. 組合員間で、団体協約の内容についての意思統一を図ることが困難（各組合員に効力が及ぶ故に、その内容を一律で定めることが困難等）

■ そう思う ■ 思わない ■ わからない



全 体	そう思う	思わない	わからない
678	160	148	370
100.0	23.6	21.8	54.6

【Q22.5. 団体協約の締結自体取引先変更可能性があるので困難】

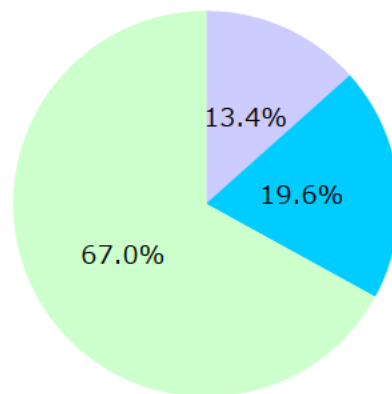
・「そう思う」が13.4%に対し、「思わない」が19.6%と上回る。一方で「わからない」が67%と非常に多く、制度に対する理解が不明瞭である様子がうかがえる。

【Q22.6. 組合員同士で個社の取引情報を交換することへの抵抗感がある】

・「そう思う」に比べて「思わない」割合が若干高い。転注等のおそれから取引に関する情報に留意している可能性がある。

Q22.5. 団体協約の締結自体取引先変更可能性があるので困難

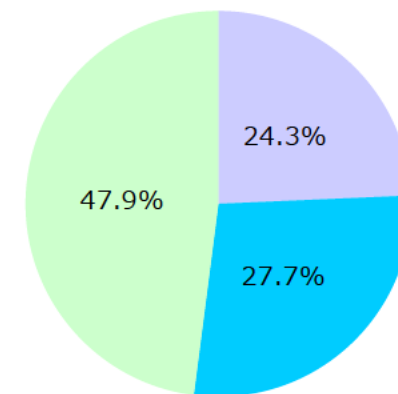
■ そう思う ■ 思わない ■ わからない



全 体	そう思う	思わない	わからない
678	91	133	454
100.0	13.4	19.6	67.0

Q22.6. 組合員同士で個社の取引情報を交換することへの抵抗感がある

■ そう思う ■ 思わない ■ わからない



全 体	そう思う	思わない	わからない
678	165	188	325
100.0	24.3	27.7	47.9

【Q22.7. 先方が交渉の申出に応じない、又は交渉自体には応じるものの価格転嫁には応じてくれない】

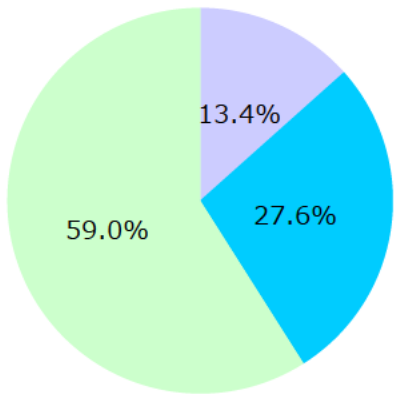
・「思わない」に比べて「そう思う」割合が13.4%と低く、昨今の値上げ状況に関わらず価格転嫁が実現できていない事業者も確認できる。

【Q22.8. 人的・経済的なリソースの不足】

・「そう思う」が約3割存在し、人材不足の状況が伺える。一方で「わからない」も半数以上存在するが、団体協約に必要なリソースをイメージできていない可能性がある。

Q22.7. 先方が交渉の申出に応じない、
又は交渉自体には応じるものの価格転嫁には応じてくれない

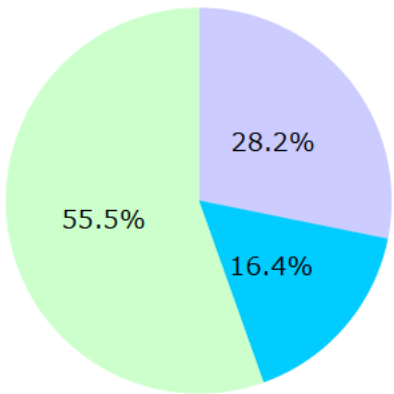
■ そう思う ■ 思わない ■ わからない



全 体	そう思う	思わない	わからない
678	91	187	400
100.0	13.4	27.6	59.0

Q22.8. 人的・経済的なリソースの不足

■ そう思う ■ 思わない ■ わからない



全 体	そう思う	思わない	わからない
678	191	111	376
100.0	28.2	16.4	55.5

【Q22.9. 組合員の理解が乏しく、制度説明に難航】

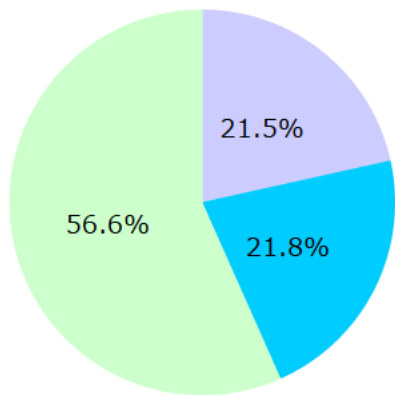
・「そう思う」が21.5%、「思わない」が21.8%と同水準。「わからない」も半数を超えており、制度理解が不明瞭であるため、説明できるか否かの判断がつかないことが考えられる。

【Q22.10. 独占禁止法に抵触するリスクが不明瞭】

・「そう思う」が18.6%「思わない」が19.8%と同水準。また「わからない」が6割という結果になり、団体協約だけでなく、独占禁止法の理解が漠然としたイメージしか認識されていない可能性が示唆される。

Q22.9. 組合員の理解が乏しく、制度説明に難航

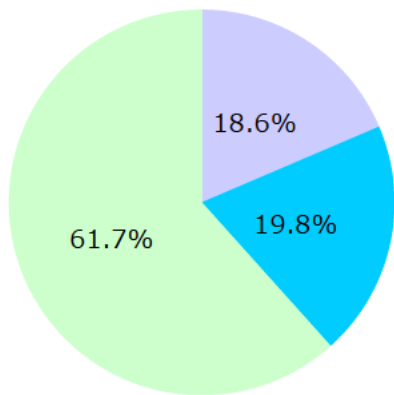
■ そう思う ■ 思わない ■ わからない



全 体	そう思う	思わない	わからない
678	146	148	384
100.0	21.5	21.8	56.6

Q22.10. 独占禁止法に抵触するリスクが不明瞭

■ そう思う ■ 思わない ■ わからない



全 体	そう思う	思わない	わからない
678	126	134	418
100.0	18.6	19.8	61.7

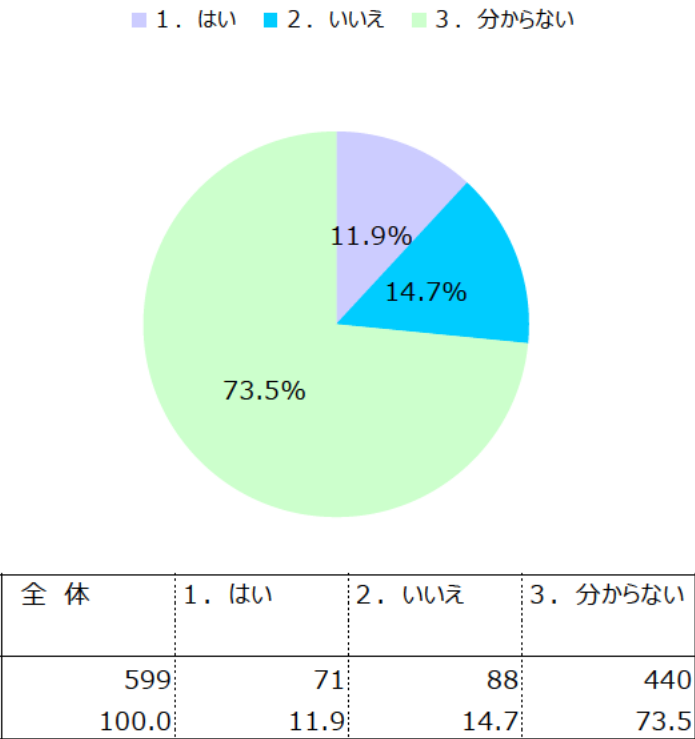
【Q24.あなたの所属する組合において、団体協約について、今後活用して欲しいと考えますか。（単一回答）】

・「はい」と活用した事業者は1割程度。一方で「分からない」が73.5%と高く、組合としての要否を判断できない可能性がある。

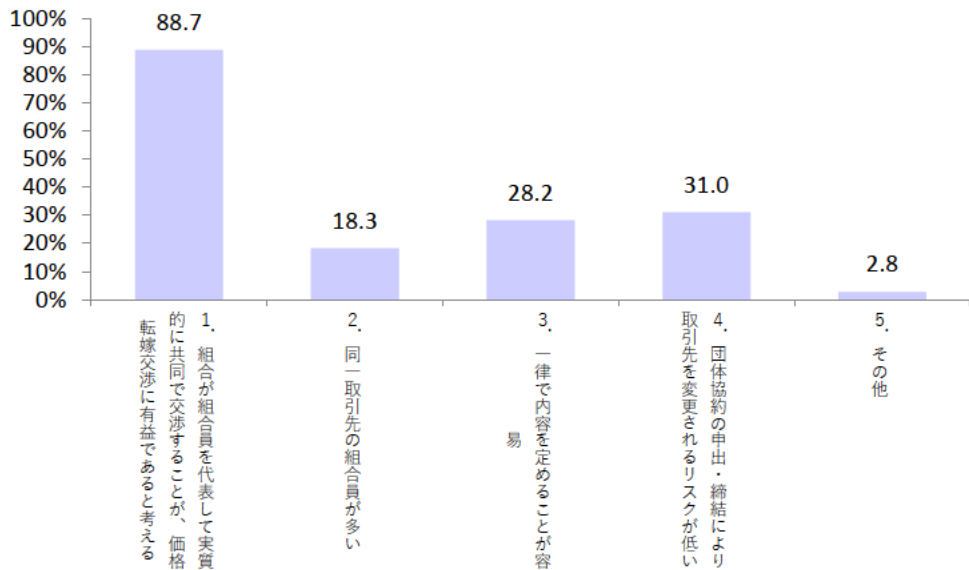
【Q25.その理由を教えてください。（複数回答）】

・「価格交渉に有益」であることが活用可能性のポイントとなりうるが、「取引先を変更されるリスクが低い」の割合が高い点から、事業者は安定性を重視している様子がうかがえる。

Q24.あなたの所属する組合において、
団体協約について、今後活用して欲しいと考えますか。（単一回答）



Q25.その理由を教えてください。（複数回答）



全 体	1. 組合が組合員を代表して実質的に共同で交渉することが、価格転嫁交渉に有益であると考え	2. 同一取引先の組合員が多い	3. 一律で内容を定めることが容易	4. 団体協約の申出・締結により取引先を変更されるリスクが低い	5. その他
71	63	13	20	22	2
100.0	88.7	18.3	28.2	31.0	2.8

【Q26.価格交渉は定期的実施していますか。（単一回答）】

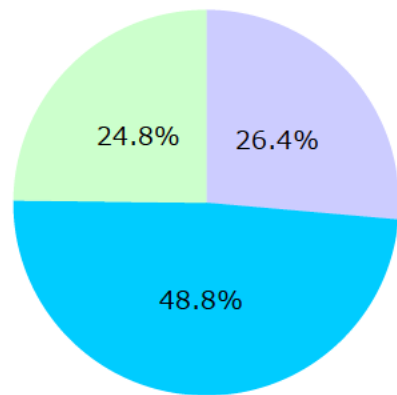
・ 定期・不定期問わず大半が価格交渉を実施している一方、「実施していない」事業者も24.8%存在する。

【Q27.価格高騰のあった材料・エネルギー費、労務費について、平均してどの程度転嫁できましたか。（単一回答）】

・ 程度に差はあるが価格転嫁できた事業者が7割近い一方、23.6%は「分からない」と回答しており、自身の価格転嫁について把握できていないことは課題である。

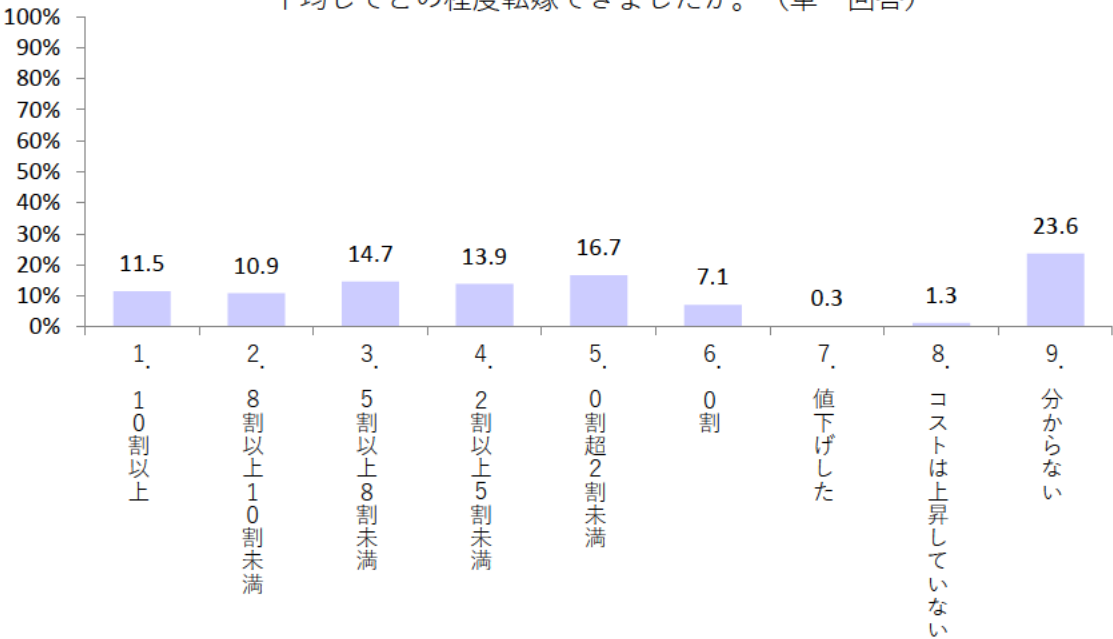
Q26.価格交渉は定期的実施していますか。（単一回答）

1. 定期に実施している 2. 不定期に実施している
3. 実施していない



全 体	1. 定期に実施している	2. 不定期に実施している	3. 実施していない
678	179	331	168
100.0	26.4	48.8	24.8

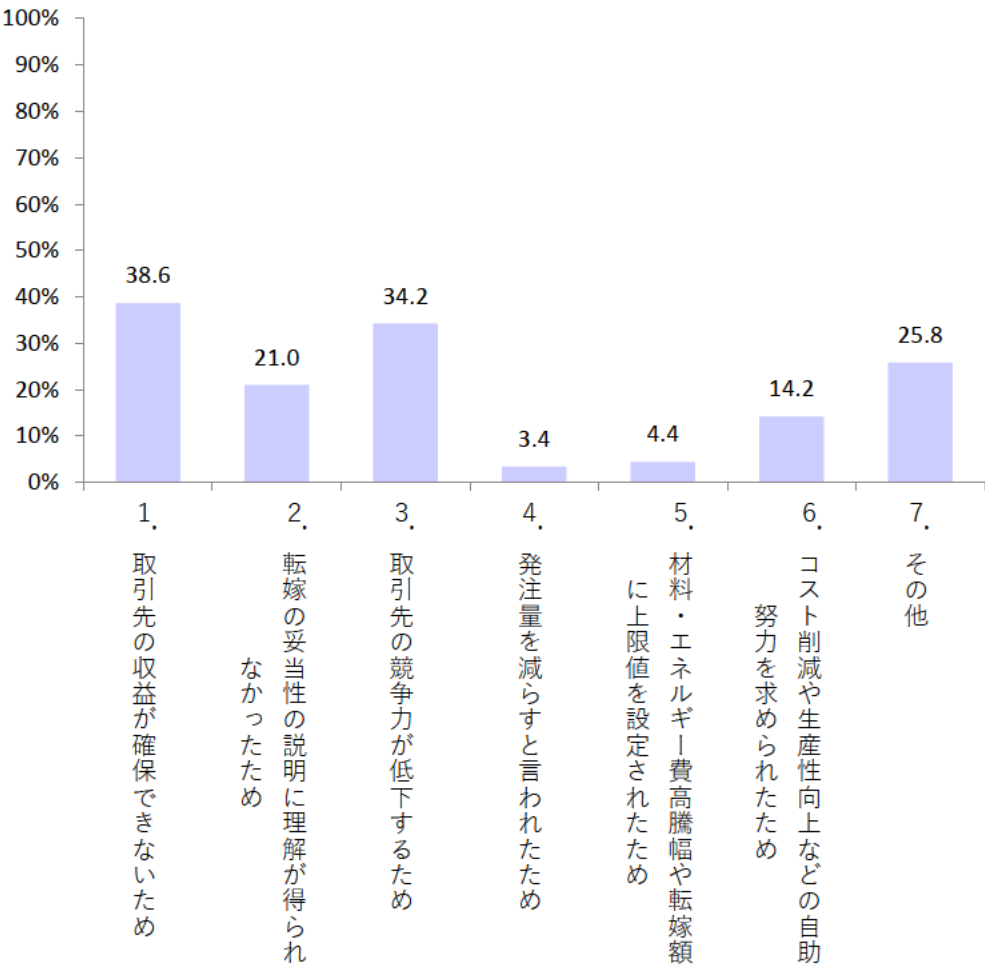
Q27.価格高騰のあった材料・エネルギー費、労務費について、平均してどの程度転嫁できましたか。（単一回答）



全 体	1. 10割以上	2. 8割以上10割未満	3. 5割以上8割未満	4. 2割以上5割未満	5. 0割超2割未満	6. 0割	7. 値下げした	8. コストは上昇していない	9. 分からない
678	78	74	100	94	113	48	2	9	160
100.0	11.5	10.9	14.7	13.9	16.7	7.1	0.3	1.3	23.6

【Q28.価格転嫁を100 %認められなかった理由は何ですか。（複数回答）】

・「取引先の収益確保ができないため」「取引先の競争力が低下するため」と回答した割合が高く、取引の相手方の状況によって左右されてしまう点は、事業者が直面する価格転嫁における課題と考えられる。

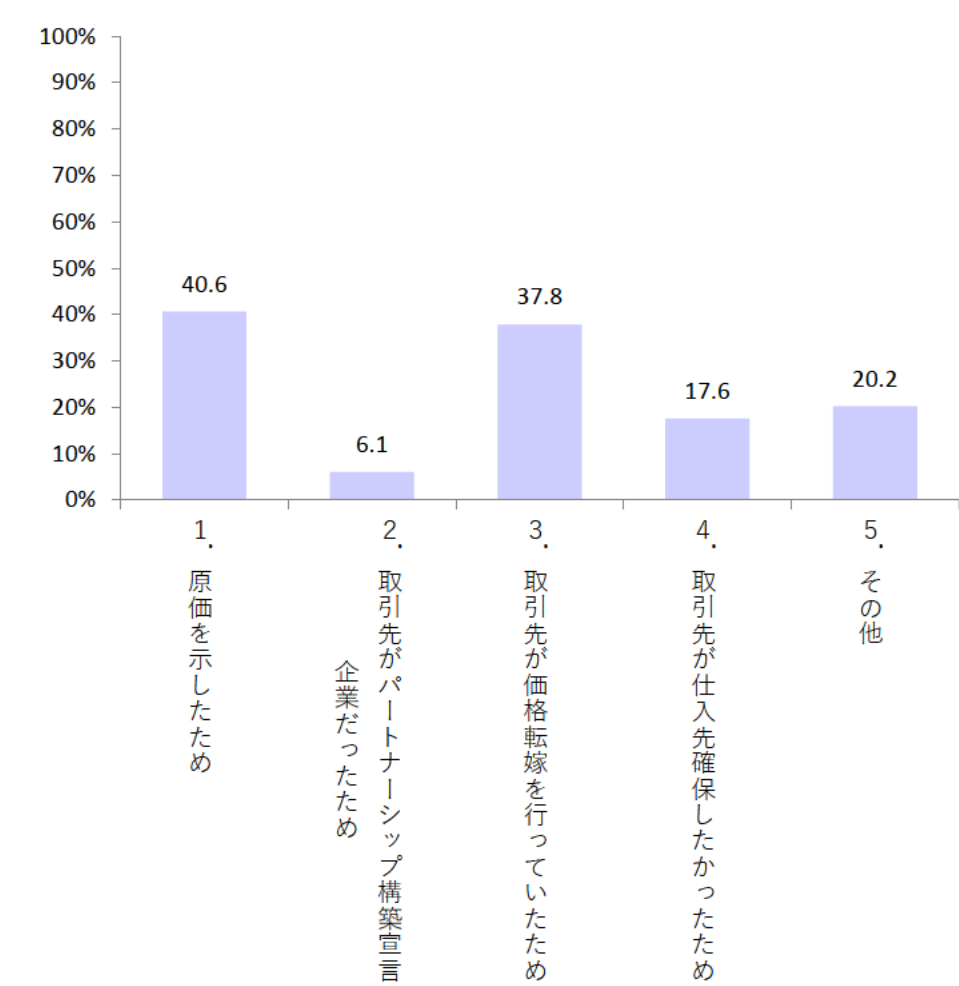


全 体	1. 取引先の収益が確保できないため	2. 転嫁の妥当性の説明に理解が得られなかったため	3. 取引先の競争力が低下するため	4. 発注量を減らすと言われたため	5. 材料・エネルギー費高騰幅や転嫁額に上限値を設定されたため	6. コスト削減や生産性向上などの自助努力を求められたため	7. その他
295	114	62	101	10	13	42	76
100.0	38.6	21.0	34.2	3.4	4.4	14.2	25.8

※Q27にて価格転嫁率が「8割以上10割未満」～「0割」と回答した組合について集計

【Q29.価格転嫁を認められた理由は何ですか。（複数回答）】

・「原価を示したため」「取引先が価格転嫁を行っていたため」が4割前後で高い。事業者の交渉方法だけでなく、取引相手先の事情もあって価格転嫁に結びついている。

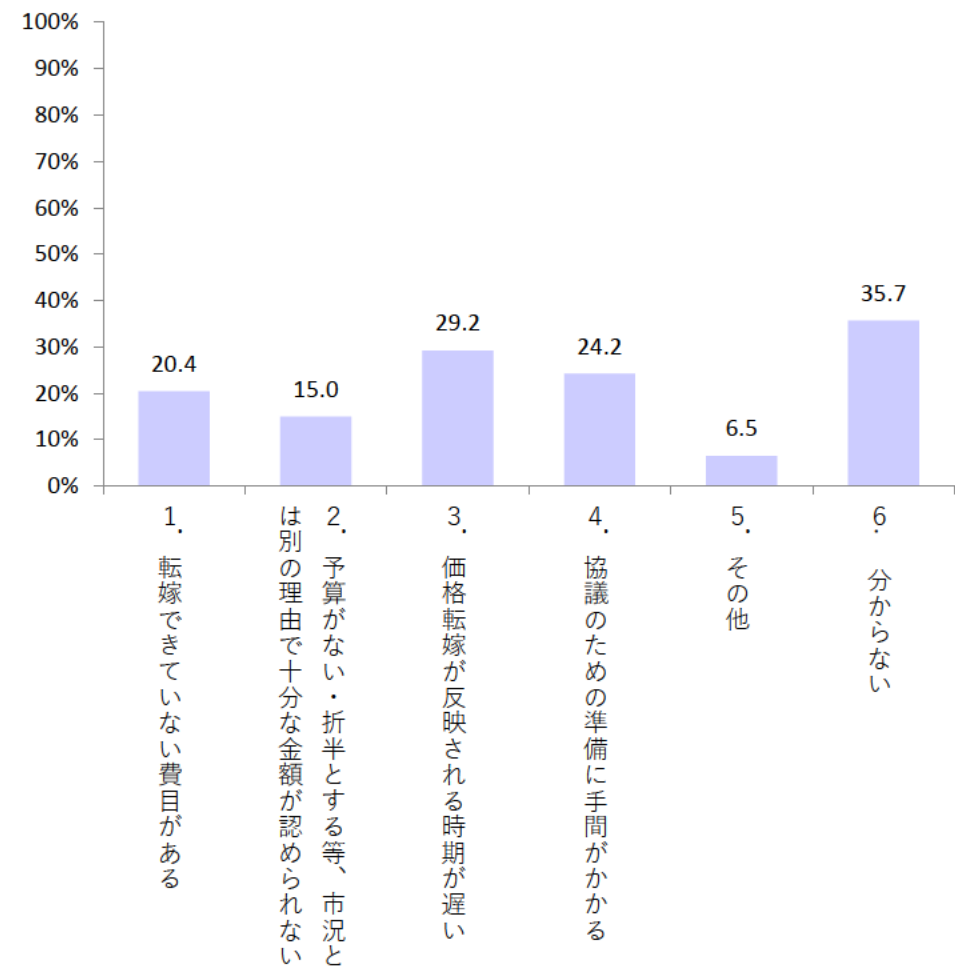


全 体	1. 原価を示したため	2. 取引先がパートナーシップ構築宣言企業だったため	3. 取引先が価格転嫁を行っていたため	4. 取引先が仕入先確保したかったため	5. その他
347	141	21	131	61	70
100.0	40.6	6.1	37.8	17.6	20.2

※Q27にて価格転嫁率が「8割以上10割未満」～「0割」と回答した組合について集計

【Q30.得意先への価格転嫁について、現状において改善が必要だと思う点は何ですか。（複数回答）】

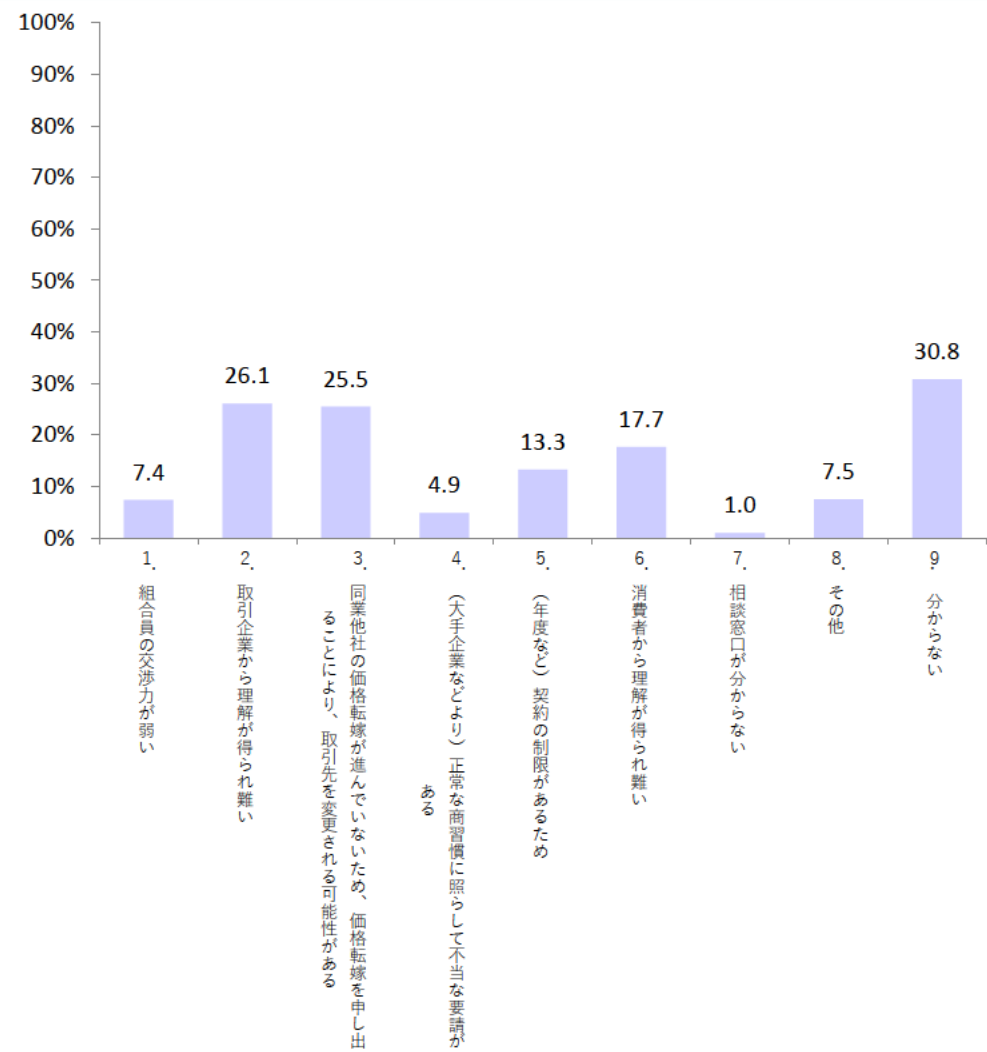
・「価格転嫁が反映される時期が遅い」の割合が高く、事業者にとって早期に反映することが最も求められている。



全 体	1. 転嫁できていない費目がある	2. 予算がない・折半とする等、市況とは別の理由で十分な金額が認められない	3. 価格転嫁が反映される時期が遅い	4. 協議のための準備に手間がかかる	5. その他	6. 分からない
678	138	102	198	164	44	242
100.0	20.4	15.0	29.2	24.2	6.5	35.7

【Q31.価格転嫁ができない（難しい）理由はどのようなことですか。（複数回答）】

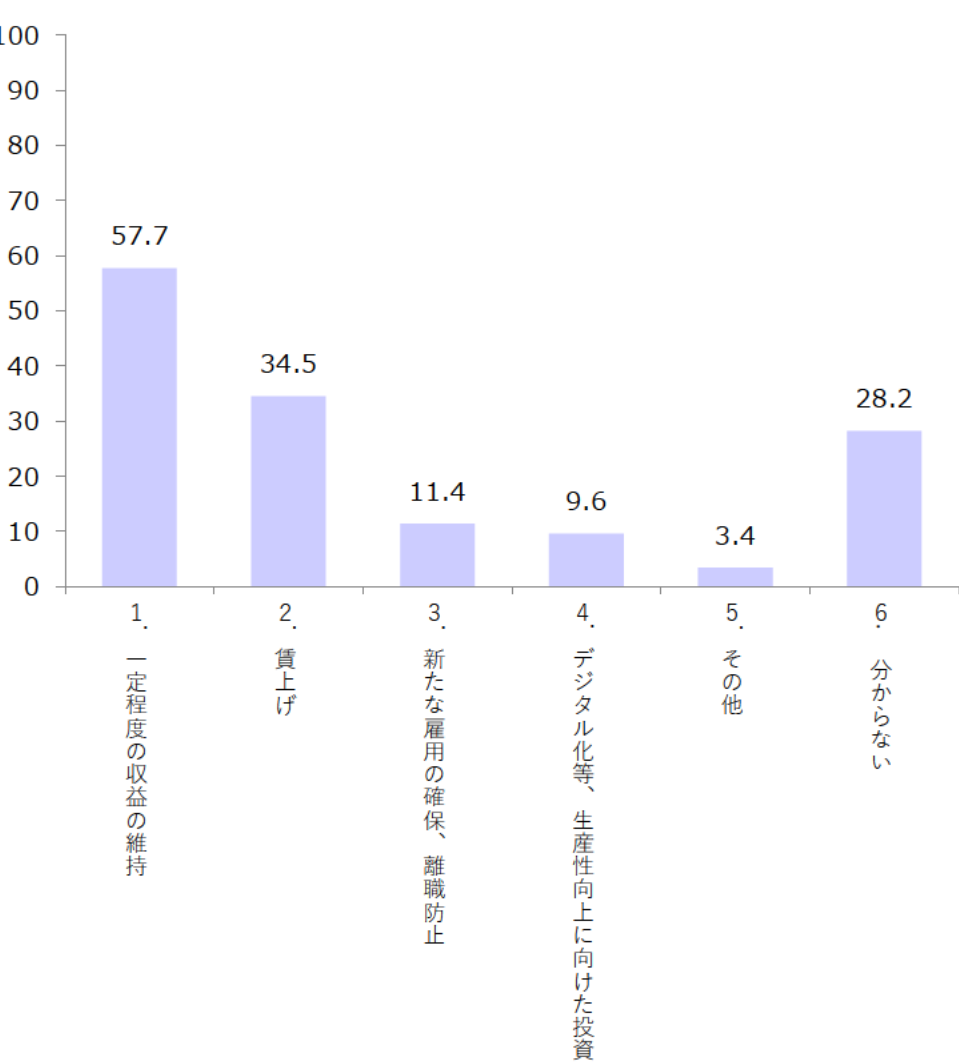
・価格転嫁ができない理由では、「取引企業から理解が得られ難い」「同業他社の価格転嫁が進んでいないため、価格転嫁を申し出ることにより、取引先を変更される可能性がある」がほぼ同水準で割合が高い。



全 体	1. 組合員の交渉力が弱い	2. 取引企業から理解が得られ難い	3. 同業他社の価格転嫁が進んでいないため、価格転嫁を申し出ることにより、取引先を変更される可能性がある	4. (大手企業などより) 正常な商習慣に照らして不当な要請がある	5. (年度など) 契約の制限があるため	6. 消費者から理解が得られ難い	7. 相談窓口が分からない	8. その他	9. 分からない
678	50	177	173	33	90	120	7	51	209
100.0	7.4	26.1	25.5	4.9	13.3	17.7	1.0	7.5	30.8

【Q32.価格転嫁により実現した効果は何ですか。（複数回答）】

・価格転嫁により実現した効果では、「一定程度の収益の維持」「賃上げ」の割合が高い。



全 体	1. 一定程 度の収益の 維持	2. 賃上げ	3. 新たな 雇用の確保、 離職防止	4. デジタル 化等、生産 性向上に向 けた投資	5. その他	6. 分から ない
678	391	234	77	65	23	191
100.0	57.7	34.5	11.4	9.6	3.4	28.2

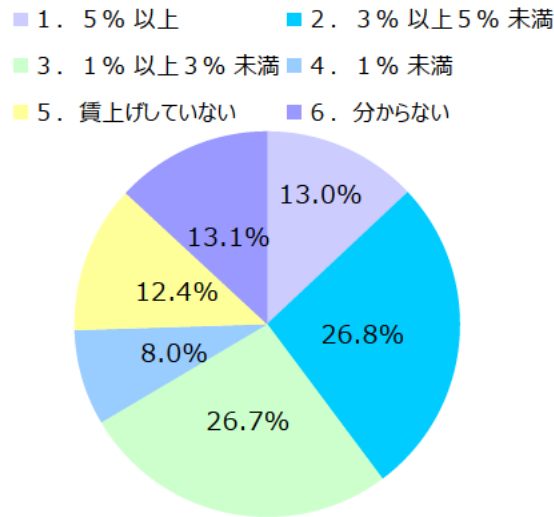
【Q33.貴社はどの程度賃上げできましたか。（単一回答）】

・「3%以上5%未満」「1%以上3%未満」が高く、7割弱の事業者にとって賃上げ率は5%未満にとどまる。

【Q34.貴社の賃上げの理由は何ですか。（複数回答）】

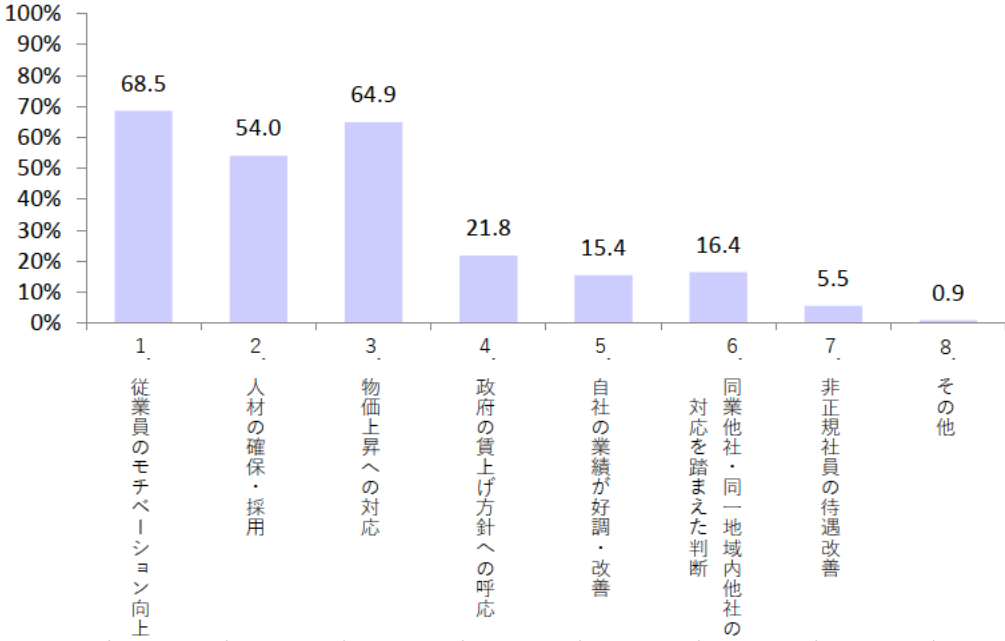
・「従業員のモチベーション向上」「物価上昇への対応」「人材の確保・採用」の順で賃上げ理由の割合が高く、「良質な雇用」の実現に尽力している様子がうかがえる。

Q33.貴社はどの程度賃上げできましたか。（単一回答）



全 体	1. 5%以上	2. 3%以上5%未満	3. 1%以上3%未満	4. 1%未満	5. 賃上げしていない	6. 分からない
678	88	182	181	54	84	89
100.0	13.0	26.8	26.7	8.0	12.4	13.1

Q34.貴社の賃上げの理由は何ですか。（複数回答）



全 体	1. 従業員のモチベーション向上	2. 人材の確保・採用	3. 物価上昇への対応	4. 政府の賃上げ方針への呼応	5. 自社の業績が好調・改善	6. 同業他社・同一地域内他社の対応を踏まえた判断	7. 非正規社員の待遇改善	8. その他
422	289	228	274	92	65	69	23	4
100.0	68.5	54.0	64.9	21.8	15.4	16.4	5.5	0.9

クロス集計（事業者用）

- ・ 構成比に関しては、小数点第2位を四捨五入して計算しているため、合計が100%にならない場合がある。
- ・ 複数回答の場合、回答した企業数（n数）に対する割合を示しているため、構成比の合計が100%を超えることがある。
- ・ 集計表に関しては、上段が企業数（n数）、下段が割合（%）を示している。

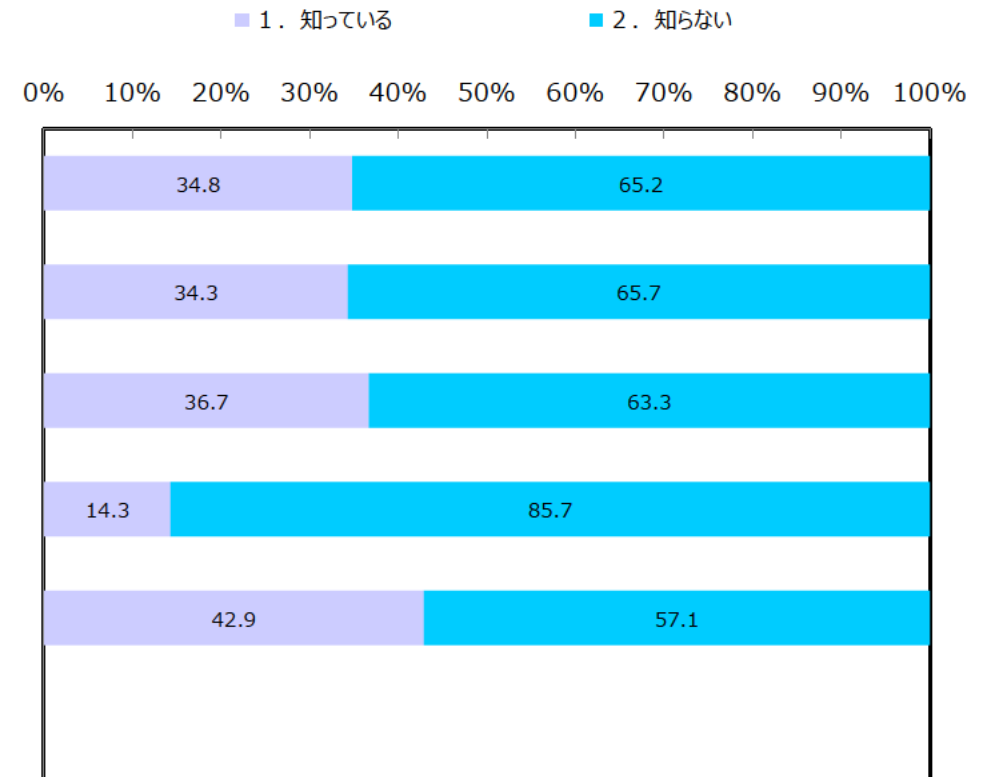
※事前のヒアリングやアンケート後のヒアリングから、組合が契約主体となる共同受発注等と誤認しているケースも確認できたため、Q12「知っている」、Q13「締結している」の回答については、団体協約以外の取組も含まれている可能性がある点に留意すること。

【企業規模 × Q12.団体協約制度を知っていますか。】

・「知っている」割合は売上高100億円以上が最も高い。売上高50億円未満の事業者では、団体協約を「知っている」割合は4割弱と半数を切っている。

Q12.団体協約制度を知っていますか。(単一回答)

		全 体	1. 知っている	2. 知らない
全 体		342	119	223
		100.0	34.8	65.2
TDB データ_ 企業規模 (売上高区分)	1. 売上高10億円未満	230	79	151
		100.0	34.3	65.7
	2. 売上高10億円以上 50億円未満	98	36	62
		100.0	36.7	63.3
	3. 売上高50億円以上 100 億円未満	7	1	6
		100.0	14.3	85.7
	4. 売上高100 億円以上	7	3	4
		100.0	42.9	57.1
	5. 分からない	0	0	0
		0.0	0.0	0.0

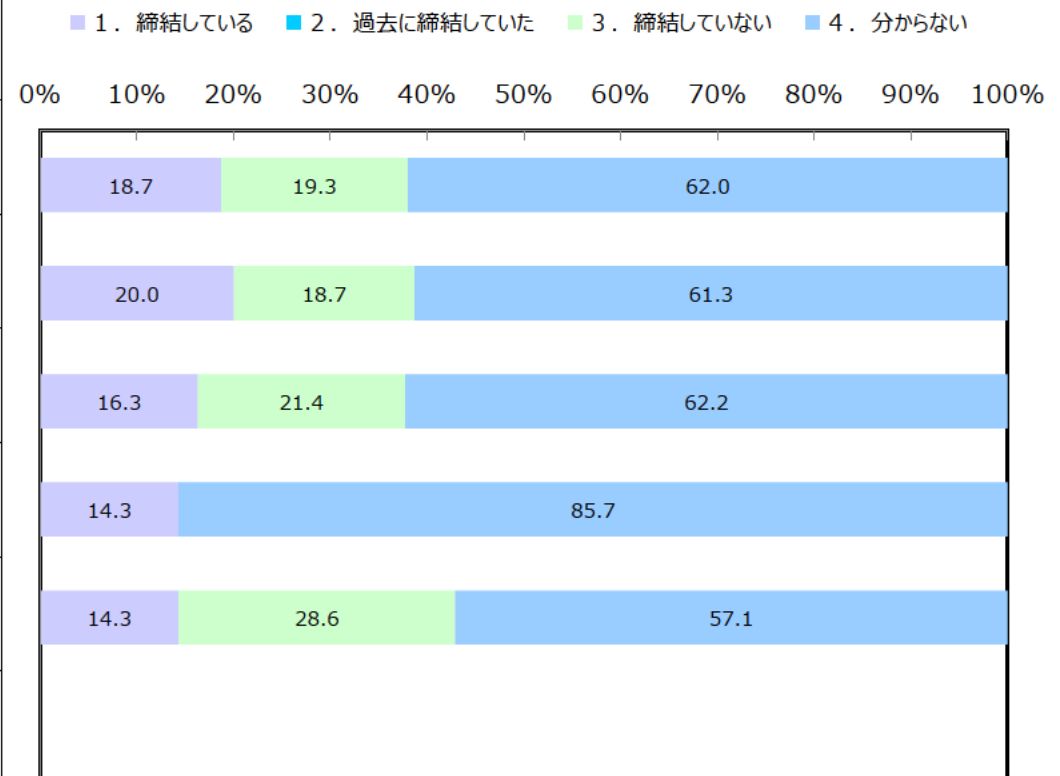


【企業規模 × Q13.あなたの所属する組合において、現在効力を有する団体協約を締結していますか。】

・事業者の規模が小さいほど、「締結している」と回答した割合が高い傾向にある。事前のヒアリングやアンケート後のヒアリングから、組合が契約主体となる共同受発注等と誤認しているケースも含まれている可能性がある点には留意が必要であるが、規模の小さな事業者が組合を活用した取り組みを実施していることが示唆される。

Q13.あなたの所属する組合において、現在効力を有する団体協約を締結していますか。(単一回答)

		全 体	1. 締結 している	2. 過去 に締結して いた	3. 締結 していない	4. 分か らない
全 体		342	64	0	66	212
		100.0	18.7	0.0	19.3	62.0
TDB データ_企業 規模 (売上高区 分)	1. 売上高10億円 未満	230	46	0	43	141
		100.0	20.0	0.0	18.7	61.3
	2. 売上高10億円 以上50億円未満	98	16	0	21	61
		100.0	16.3	0.0	21.4	62.2
	3. 売上高50億円 以上100 億円未満	7	1	0	0	6
		100.0	14.3	0.0	0.0	85.7
	4. 売上高100 億 円以上	7	1	0	2	4
		100.0	14.3	0.0	28.6	57.1
	5. 分からない	0	0	0	0	0
		0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

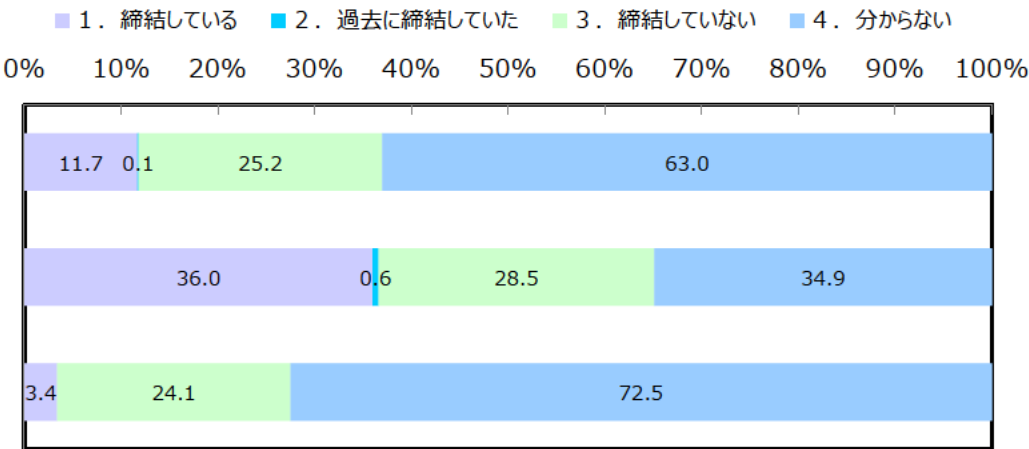


【Q12.団体協約制度を知っていますか。 × Q13.あなたの所属する組合において、現在効力を有する団体協約を締結していますか】

・団体協約を「知っている」組合のうち、「締結している」組合は36.0%にとどまり、認知はしていても締結している割合は低い。また、事前のヒアリングやアンケート後のヒアリングから、組合が契約主体となる共同受発注等と誤認しているケースも含まれている可能性がある点には留意が必要である。

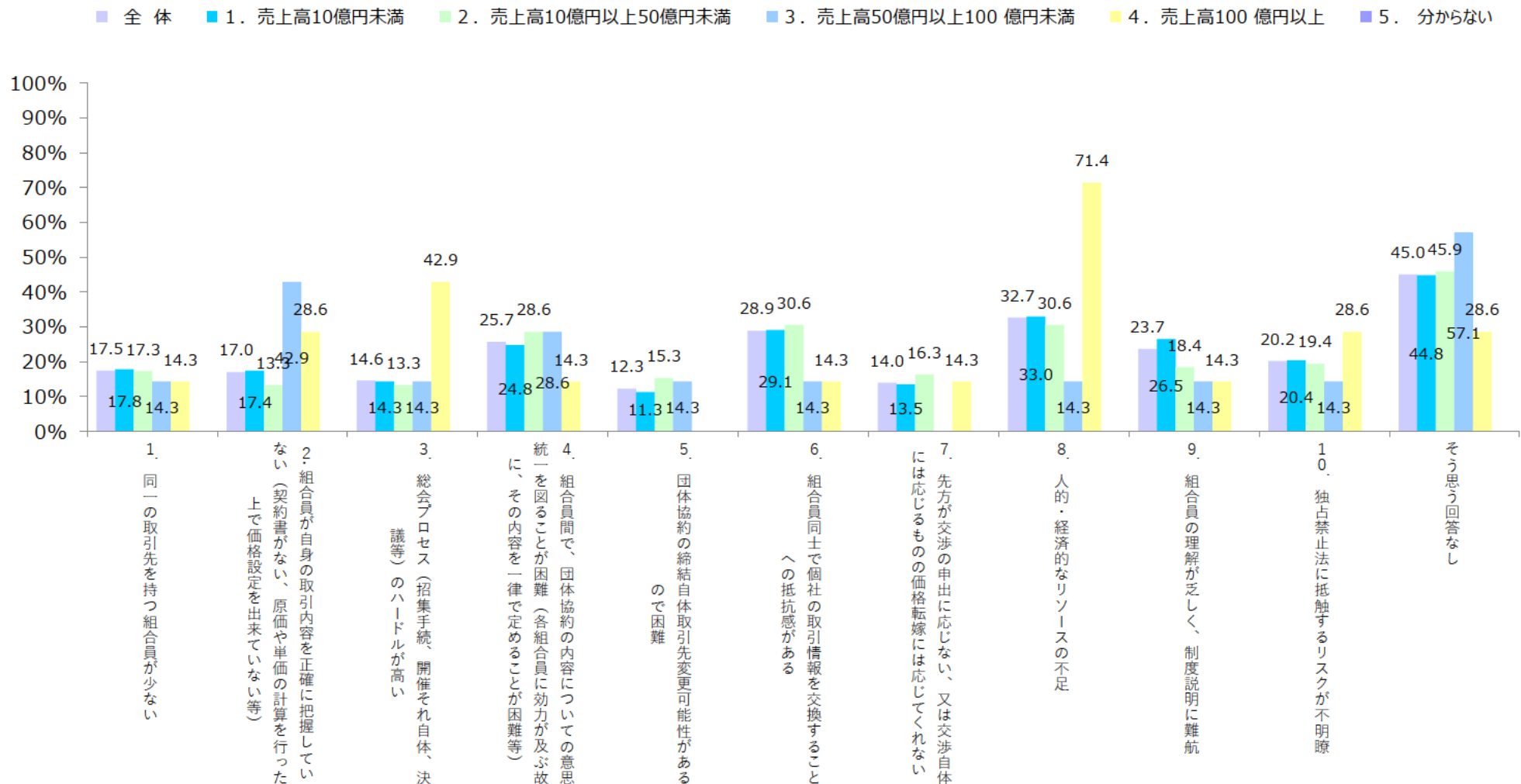
Q13.あなたの所属する組合において、現在効力を有する団体協約を締結していますか。（単一回答）

		全 体	1. 締結している	2. 過去に締結していた	3. 締結していない	4. 分からない
全 体		678	79	1	171	427
		100.0	11.7	0.1	25.2	63.0
Q12.団体協約制度を知っていますか。（単一回答）	1. 知っている	172	62	1	49	60
		100.0	36.0	0.6	28.5	34.9
	2. 知らない	506	17	0	122	367
		100.0	3.4	0.0	24.1	72.5



【企業規模 × Q22.団体協約制度における改善点を教えてください。】

・売上高50億円未満では「人的・経済的なリソースの不足」「組合員同士で個社の取引情報を交換することへの抵抗感がある」「組合員間で、団体協約の内容についての意思統一を図ることが困難」が多い。また、売上高10億円未満では「組合員の理解が乏しく、制度説明に難航」の割合が高いことが特徴的であり、小規模事業者への理解が課題と考えられる。



【企業規模 × Q22.団体協約制度における改善点を教えてください。】

・売上高50億円未満では「人的・経済的なリソースの不足」「組合員同士で個社の取引情報を交換することへの抵抗感がある」「組合員間で、団体協約の内容についての意思統一を図ることが困難」が多い。また、売上高10億円未満では「組合員の理解が乏しく、制度説明に難航」の割合が高いことが特徴的であり、小規模事業者への理解が課題と考えられる。

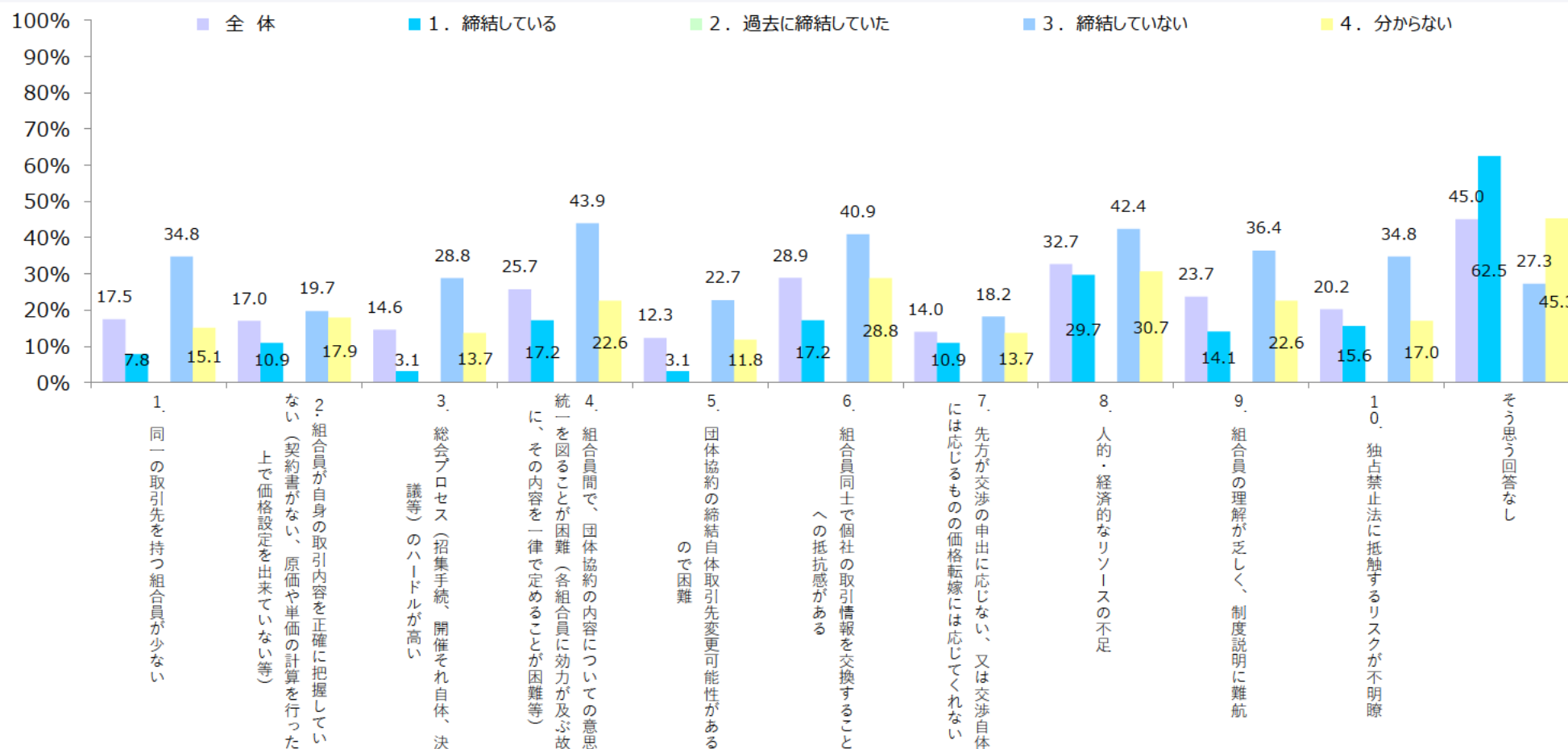
Q22.団体協約制度における改善点を教えてください。（当てはまるものすべてを選択してください）【そう思う回答】

		全 体	1. 同一の取引先を持つ組合員が少ない	2. 組合員が自身の取引内容を正確に把握していない（契約書がない、原価や単価の計算を行った上で価格設定を出来ていない等）	3. 総会プロセス（招集手続、開催自体、決議等）のハードルが高い	4. 組合員間で、団体協約の内容についての意思統一を図ることが困難（各組合員に効力が及ぶ故に、その内容を一律で定めることが困難等）	5. 団体協約の締結自体取引先変更可能性があるので困難	6. 組合員同士で個社の取引情報を交換することへの抵抗感がある	7. 先方が交渉の申し出に応じない、又は交渉自体には応じるものの価格転嫁には応じてくれない	8. 人的・経済的なリソースの不足	9. 組合員の理解が乏しく、制度説明に難航	10. 独占禁止法に抵触するリスクが不明瞭	そう思う回答なし
全 体		342 100.0	60 17.5	58 17.0	50 14.6	88 25.7	42 12.3	99 28.9	48 14.0	112 32.7	81 23.7	69 20.2	154 45.0
TDB データ_企業規模 (売上高区分)	1. 売上高10億円未満	230 100.0	41 17.8	40 17.4	33 14.3	57 24.8	26 11.3	67 29.1	31 13.5	76 33.0	61 26.5	47 20.4	103 44.8
	2. 売上高10億円以上50億円未満	98 100.0	17 17.3	13 13.3	13 13.3	28 28.6	15 15.3	30 30.6	16 16.3	30 30.6	18 18.4	19 19.4	45 45.9
	3. 売上高50億円以上100億円未満	7 100.0	1 14.3	3 42.9	1 14.3	2 28.6	1 14.3	1 14.3	0 0.0	1 14.3	1 14.3	1 14.3	4 57.1
	4. 売上高100億円以上	7 100.0	1 14.3	2 28.6	3 42.9	1 14.3	0 0.0	1 14.3	1 14.3	5 71.4	1 14.3	2 28.6	2 28.6
	5. 分からない	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0

【Q13.あなたの所属する組合において、現在効力を有する団体協約を締結していますか。 × Q22.団体協約制度における改善点を教えてください。】

・締結している事業者では「人的・経済的なリソースの不足」が最も多いが、締結していない事業者では「組合員同士で個社の取引情報を交換することへの抵抗感がある」「組合員間で、団体協約の内容についての意思統一を図ることが困難」も同様に多い。

・締結している事業者ほど、各課題を感じる割合が低い。後述のヒアリングより団体協約と共同受注を誤認している回答も含まれる可能性があるが、既に取り組済であるために課題を感じていないと考えられる。



【Q13.あなたの所属する組合において、現在効力を有する団体協約を締結していますか。 × Q22.団体協約制度における改善点を教えてください。】

・締結している事業者では「人的・経済的なリソースの不足」が最も多いが、締結していない事業者では「組合員同士で個社の取引情報を交換することへの抵抗感がある」「組合員間で、団体協約の内容についての意思統一を図ることが困難」も同様に多い。

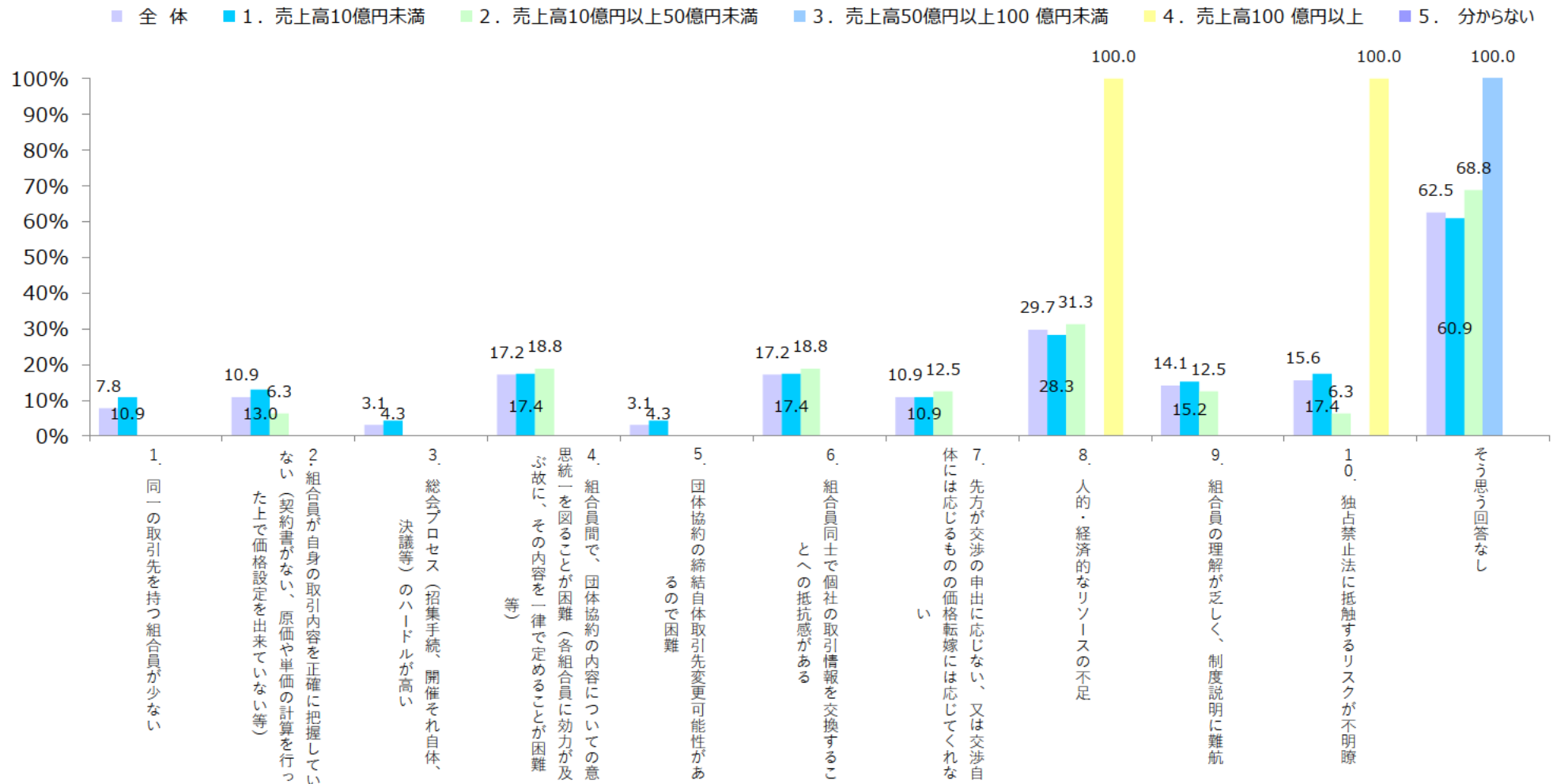
・締結している事業者ほど、各課題を感じる割合が低い。後述のヒアリングより団体協約と共同受注を誤認している回答も含まれる可能性があるが、既に取り組済であるために課題を感じていないと考えられる。

Q22.団体協約制度における改善点を教えてください。（当てはまるものすべてを選択してください）【そう思う回答】

		全 体	1. 同一の取引先を持つ組合員が少ない	2. 組合員が自身の取引内容を正確に把握していない（契約書がない、原価や単価の計算を行った上で価格設定を出来ていない等）	3. 総会プロセス（招集手続、開催その他、決議等）のハードルが高い	4. 組合員間で、団体協約の内容についての意思統一を図ることが困難（各組合員に効力が及ぶ故に、その内容を一律で定めることが困難等）	5. 団体協約の締結自体取引先変更可能性があるので困難	6. 組合員同士で個社の取引情報を交換することへの抵抗感がある	7. 先方が交渉の申出に応じない、又は交渉自体には応じるものの価格転嫁には応じてくれない	8. 人的・経済的なリソースの不足	9. 組合員の理解が乏しく、制度説明に難航	10. 独占禁止法に抵触するリスクが不明瞭	そう思う回答なし
全 体		342	60	58	50	88	42	99	48	112	81	69	154
		100.0	17.5	17.0	14.6	25.7	12.3	28.9	14.0	32.7	23.7	20.2	45.0
Q13.あなたの所属する組合において、現在効力を有する団体協約を締結していますか。（単一回答）	1. 締結している	64	5	7	2	11	2	11	7	19	9	10	40
		100.0	7.8	10.9	3.1	17.2	3.1	17.2	10.9	29.7	14.1	15.6	62.5
	2. 過去に締結していた	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	3. 締結していない	66	23	13	19	29	15	27	12	28	24	23	18
		100.0	34.8	19.7	28.8	43.9	22.7	40.9	18.2	42.4	36.4	34.8	27.3
	4. 分からない	212	32	38	29	48	25	61	29	65	48	36	96
		100.0	15.1	17.9	13.7	22.6	11.8	28.8	13.7	30.7	22.6	17.0	45.3

【Q13.締結している × 企業規模 × Q22.団体協約制度における改善点を教えてください。】

・締結している事業者の9割が売上高50億円未満であり企業規模が小さい背景から、「人的・経済的なリソースの不足」を課題と感じる事業者が最も多い。



【Q13.締結している × 企業規模 × Q22.団体協約制度における改善点を教えてください。】

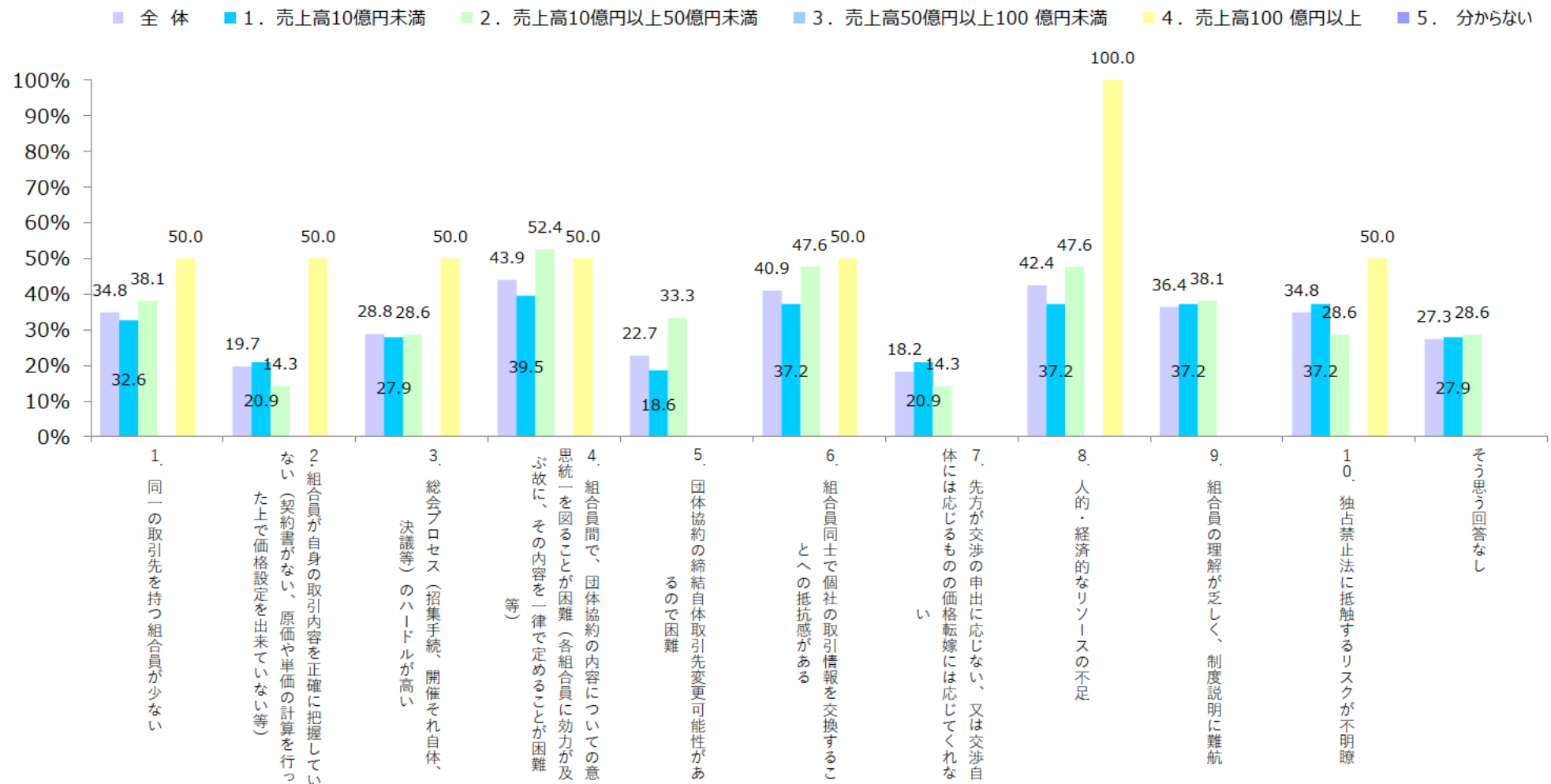
・締結している事業者の9割が売上高50億円未満であり企業規模が小さい背景から、「人的・経済的なリソースの不足」を課題と感じる事業者が最も多い。

Q22.団体協約制度における改善点を教えてください。（当てはまるものすべてを選択してください）【そう思う回答】

締結している		全 体	1. 同一の取引先を持つ組合員が少ない	2. 組合員が自身の取引内容を正確に把握していない（契約書がない、原価や単価の計算を行った上で価格設定を出来ていない等）	3. 総会プロセス（招集手続、開催）のハードルが高い	4. 組合員間で、団体協約の内容についての意思統一を図ることが困難（各組合員に効力が及ぶ故に、その内容を一律で定めることが困難等）	5. 団体協約の締結自体取引先変更可能性があるので困難	6. 組合員同士で個社の取引情報を交換することへの抵抗感がある	7. 先方が交渉の申し出に応じない、又は交渉自体には応じるものの価格転嫁には応じてくれない	8. 人的・経済的なリソースの不足	9. 組合員の理解が乏しく、制度説明に難航	10. 独占禁止法に抵触するリスクが不明瞭	そう思う回答なし
全 体		64	5	7	2	11	2	11	7	19	9	10	40
		100.0	7.8	10.9	3.1	17.2	3.1	17.2	10.9	29.7	14.1	15.6	62.5
TDB データ_企業規模 (売上高区分)	1. 売上高10億円未満	46	5	6	2	8	2	8	5	13	7	8	28
		100.0	10.9	13.0	4.3	17.4	4.3	17.4	10.9	28.3	15.2	17.4	60.9
	2. 売上高10億円以上50億円未満	16	0	1	0	3	0	3	2	5	2	1	11
		100.0	0.0	6.3	0.0	18.8	0.0	18.8	12.5	31.3	12.5	6.3	68.8
	3. 売上高50億円以上100億円未満	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
		100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0
	4. 売上高100億円以上	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1	0
		100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	100.0	0.0
	5. 分からない	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

【Q13.締結していない × 企業規模 × Q22.団体協約制度における改善点を教えてください。】

・締結していない事業者では、売上高10億円未満、売上高10億円以上50億円未満のいずれにおいても「組合員間で、団体協約の内容についての意思統一を図ることが困難」を課題と感じる事業者が最も多い。



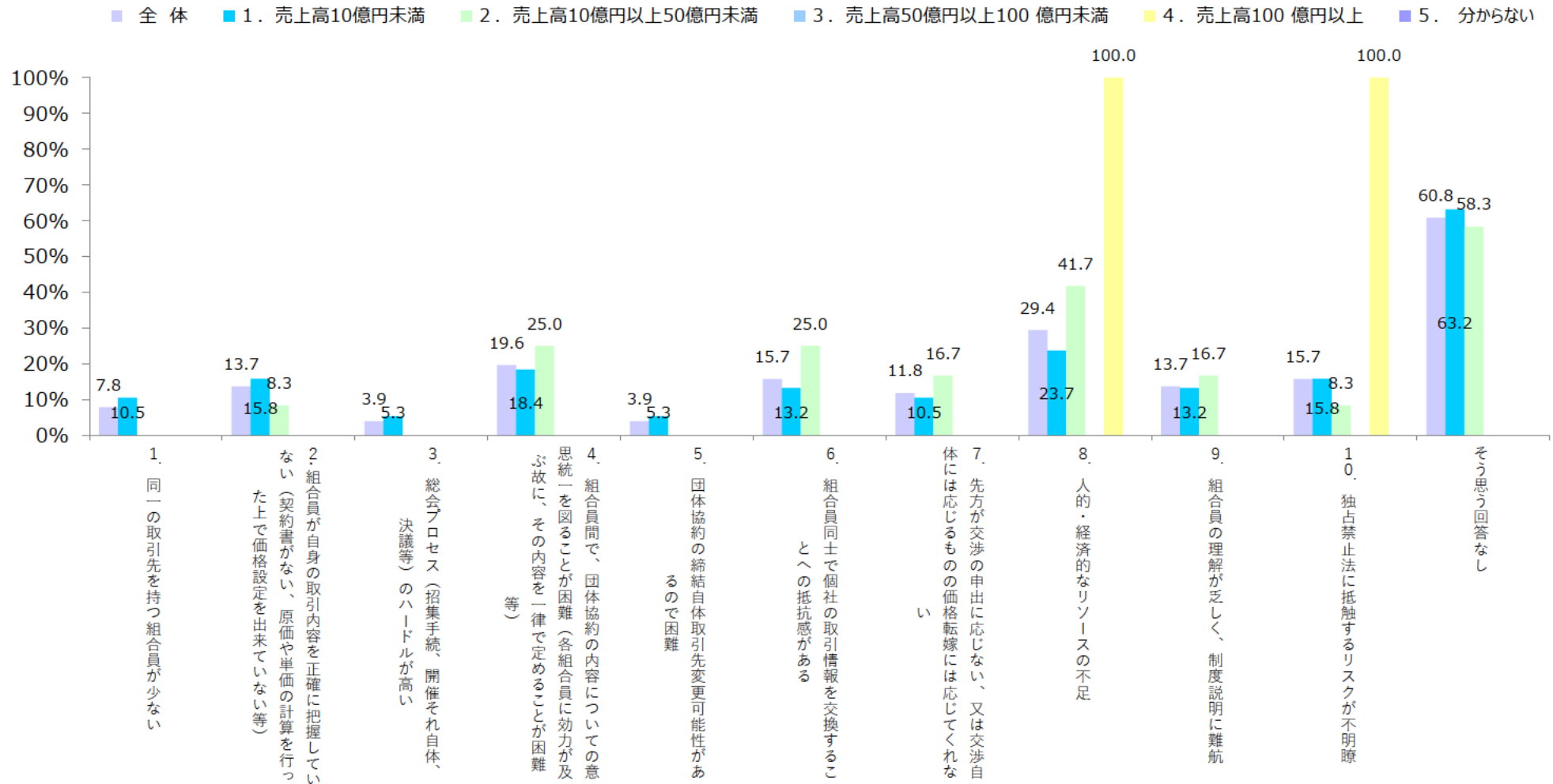
【Q13.締結していない × 企業規模 × Q22.団体協約制度における改善点を教えてください。】

・締結していない事業者では、売上高10億円未満、売上高10億円以上50億円未満のいずれにおいても「意思統一を図ることが困難」を課題と感じる事業者が最も多い。

Q22.団体協約制度における改善点を教えてください。（当てはまるものすべてを選択してください）【そう思う回答】

締結していない		全 体	1. 同一の取引先を持つ組合員が少ない	2. 組合員が自身の取引内容を正確に把握していない（契約書がない、原価や単価の計算を行った上で価格設定を出来ていない等）	3. 総会プロセス（招集手続、開催それ自体、決議等）のハードルが高い	4. 組合員間で、団体協約の内容についての意思統一を図ることが困難（各組合員に効力が及ぶ故に、その内容を一律で定めることが困難等）	5. 団体協約の締結自体取引先変更可能性があるので困難	6. 組合員同士で個社の取引情報を交換することへの抵抗感がある	7. 先方が交渉の申し出に応じない、又は交渉自体には応じるものの価格転嫁には応じてくれない	8. 人的・経済的なリソースの不足	9. 組合員の理解が乏しく、制度説明に難航	10. 独占禁止法に抵触するリスクが不明瞭	そう思う回答なし
全 体		66	23	13	19	29	15	27	12	28	24	23	18
		100.0	34.8	19.7	28.8	43.9	22.7	40.9	18.2	42.4	36.4	34.8	27.3
TDB データ_企業規模 (売上高区分)	1. 売上高10億円未満	43	14	9	12	17	8	16	9	16	16	16	12
		100.0	32.6	20.9	27.9	39.5	18.6	37.2	20.9	37.2	37.2	37.2	27.9
	2. 売上高10億円以上50億円未満	21	8	3	6	11	7	10	3	10	8	6	6
		100.0	38.1	14.3	28.6	52.4	33.3	47.6	14.3	47.6	38.1	28.6	28.6
	3. 売上高50億円以上100億円未満	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	4. 売上高100億円以上	2	1	1	1	1	0	1	0	2	0	1	0
		100.0	50.0	50.0	50.0	50.0	0.0	50.0	0.0	100.0	0.0	50.0	0.0
	5. 分からない	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

【Q12.知っている × Q13.締結している × 企業規模 × Q22.団体協約制度における改善点を教えてください。】
・締結している事業者の9割が売上高50億円未満であり企業規模が小さい背景から、「人的・経済的なリソースの不足」を課題と感じる事業者が最も多い。



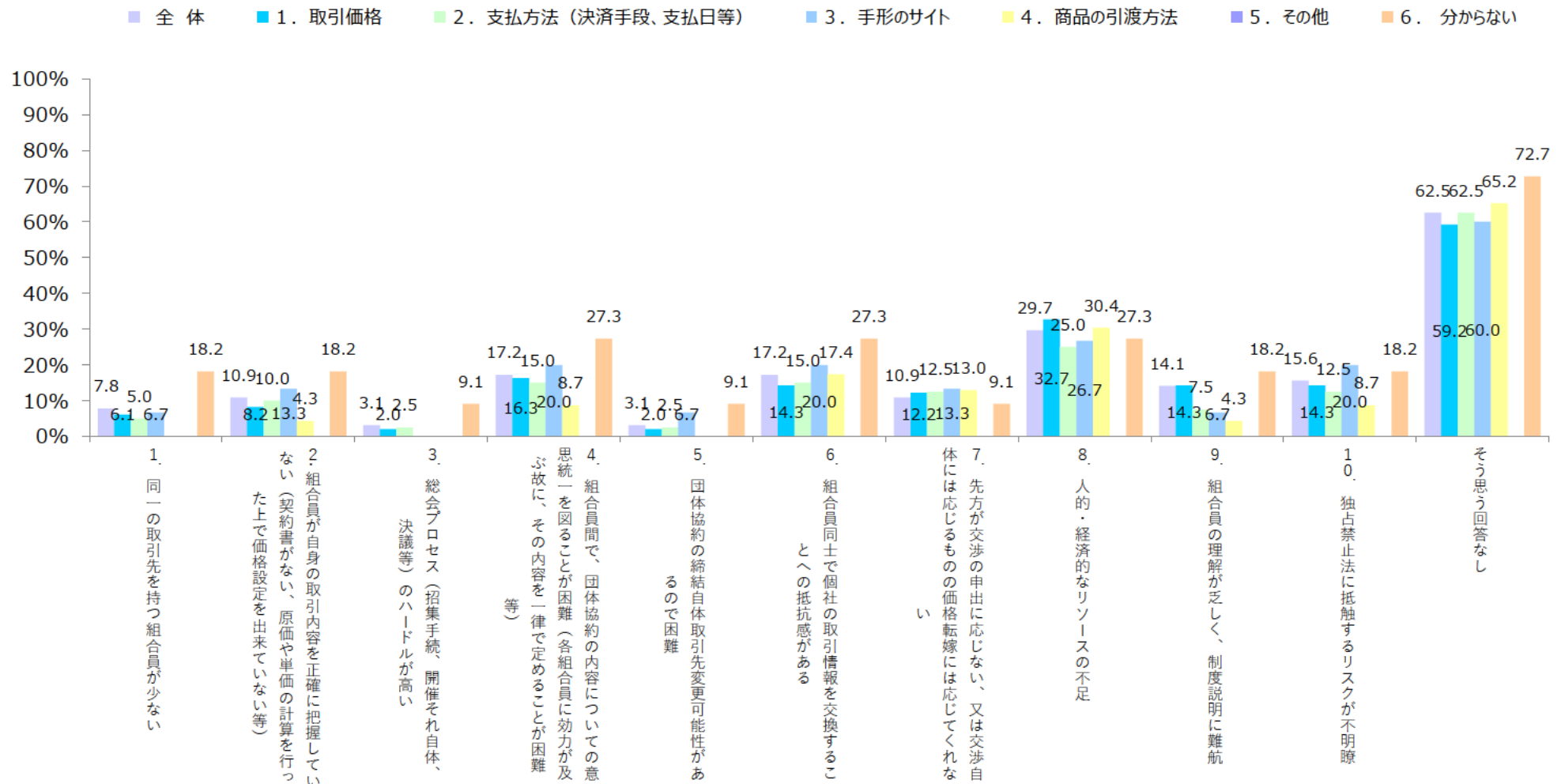
【Q12.知っている × Q13.締結している × 企業規模 × Q22.団体協約制度における改善点を教えてください。】
 ・締結している事業者の9割が売上高50億円未満であり企業規模が小さい背景から、「人的・経済的なリソースの不足」を課題と感じる事業者が最も多い。

Q22.団体協約制度における改善点を教えてください。（当てはまるものすべてを選択してください）【そう思う回答】

		全 体	1. 同一の取引先を持つ組合員が少ない	2. 組合員が自身の取引内容を正確に把握していない（契約書がない、原価や単価の計算を行った上で価格設定を出来ていない等）	3. 総会プロセス（招集手続、開催それ自体、決議等）のハードルが高い	4. 組合員間で、団体協約の内容についての意思統一を図ることが困難（各組合員に効力が及ぶ故に、その内容を一律で定めることが困難等）	5. 団体協約の締結自体取引先変更可能性があるので困難がある	6. 組合員同士で個社の取引情報を交換することへの抵抗感がある	7. 先方が交渉の申し出に応じない、又は交渉自体には応じるものの価格転嫁には応じてくれない	8. 人的・経済的なリソースの不足	9. 組合員の理解が乏しく、制度説明に難航	10. 独占禁止法に抵触するリスクが不明瞭	そう思う回答なし
知っている&締結している													
全 体		51	4	7	2	10	2	8	6	15	7	8	31
		100.0	7.8	13.7	3.9	19.6	3.9	15.7	11.8	29.4	13.7	15.7	60.8
	1. 売上高10億円未満	38	4	6	2	7	2	5	4	9	5	6	24
		100.0	10.5	15.8	5.3	18.4	5.3	13.2	10.5	23.7	13.2	15.8	63.2
	2. 売上高10億円以上50億円未満	12	0	1	0	3	0	3	2	5	2	1	7
		100.0	0.0	8.3	0.0	25.0	0.0	25.0	16.7	41.7	16.7	8.3	58.3
	3. 売上高50億円以上100億円未満	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	4. 売上高100億円以上	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1	0
		100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	100.0	0.0
	5. 分からない	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
TDB データ_企業規模（売上高区分）													

【Q15.あなたの所属する組合において、締結している団体協約の内容を教えてください。 × Q22.団体協約制度における改善点を教えてください。】

・団体協約の内容を問わず「人的・経済的なリソースの不足」を課題と感じる事業者が最も多い。



【Q15.あなたの所属する組合において、締結している団体協約の内容を教えてください。 × Q22.団体協約制度における改善点を教えてください。】

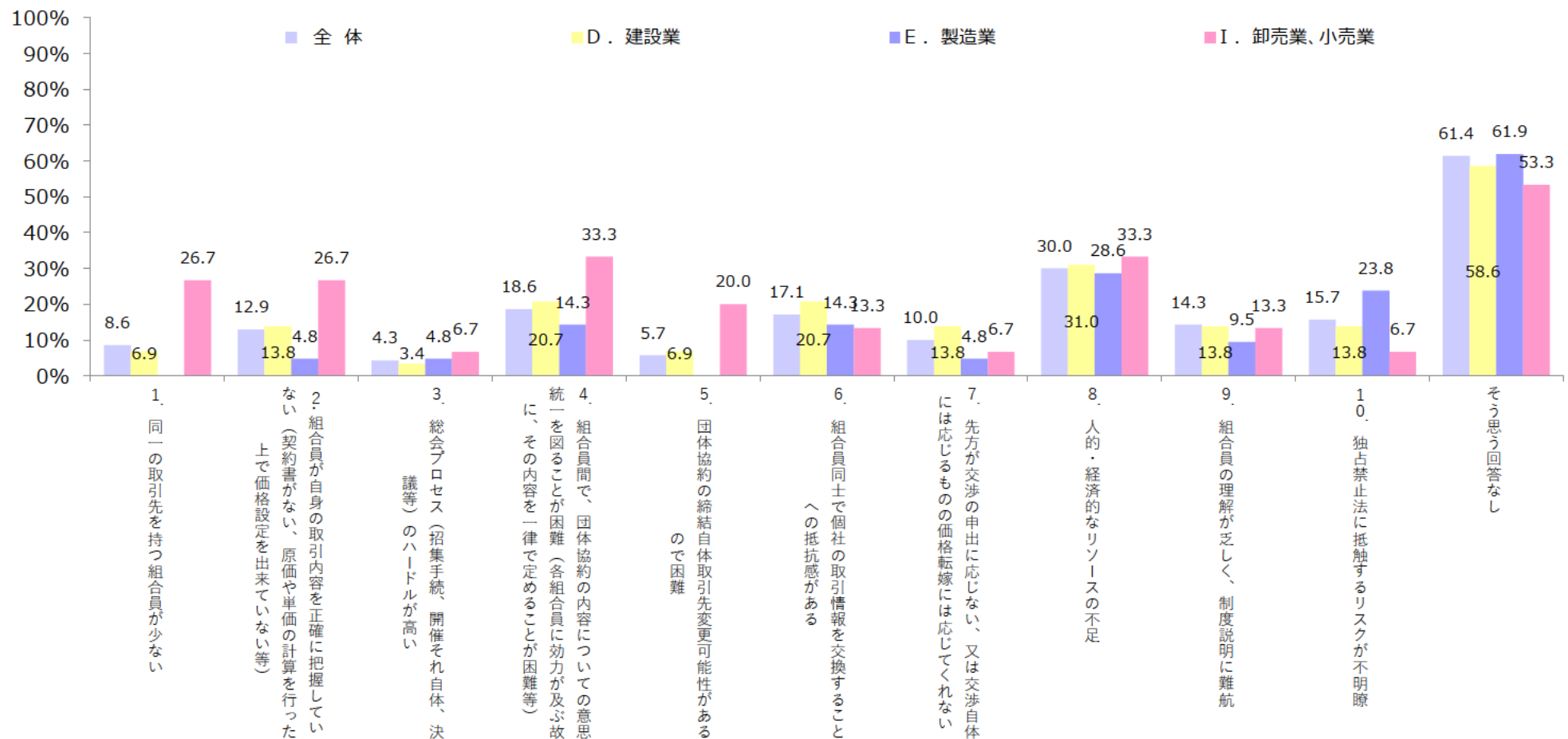
・団体協約の内容を問わず「人的・経済的なリソースの不足」を課題と感じる事業者が最も多い。

Q22.団体協約制度における改善点を教えてください。（当てはまるものすべてを選択してください）【そう思う回答】

		全 体	1. 同一の取引先を持つ組合員が少ない	2. 組合員が自身の取引内容を正確に把握していない（契約書がない、原価や単価の計算を行った上で価格設定を出来ていない等）	3. 総会プロセス（招集手続、開催自体、決議等）のハードルが高い	4. 組合員間で、団体協約の内容についての意思統一を図ることが困難（各組合員に効力が及ぶ故に、その内容を一律で定めることが困難等）	5. 団体協約の締結自体取引先変更可能性があるので困難	6. 組合員同士で個社の取引情報を交換することへの抵抗感がある	7. 先方が交渉の申出に応じない、又は交渉自体には応じるものの価格転嫁には応じてくれない	8. 人的・経済的なリソースの不足	9. 組合員の理解が乏しく、制度説明に難航	10. 独占禁止法に抵触するリスクが不明瞭	そう思う回答なし
全 体		64	5	7	2	11	2	11	7	19	9	10	40
		100.0	7.8	10.9	3.1	17.2	3.1	17.2	10.9	29.7	14.1	15.6	62.5
Q15.あなたの所属する組合において、締結している団体協約の内容を教えてください。（当てはまるものすべてを選択してください。）	1. 取引価格	49	3	4	1	8	1	7	6	16	7	7	29
		100.0	6.1	8.2	2.0	16.3	2.0	14.3	12.2	32.7	14.3	14.3	59.2
	2. 支払方法（決済手段、支払日等）	40	2	4	1	6	1	6	5	10	3	5	25
		100.0	5.0	10.0	2.5	15.0	2.5	15.0	12.5	25.0	7.5	12.5	62.5
	3. 手形のサイト	15	1	2	0	3	1	3	2	4	1	3	9
		100.0	6.7	13.3	0.0	20.0	6.7	20.0	13.3	26.7	6.7	20.0	60.0
	4. 商品の引渡方法	23	0	1	0	2	0	4	3	7	1	2	15
		100.0	0.0	4.3	0.0	8.7	0.0	17.4	13.0	30.4	4.3	8.7	65.2
	5. その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	6. 分からない	11	2	2	1	3	1	3	1	3	2	2	8
		100.0	18.2	18.2	9.1	27.3	9.1	27.3	9.1	27.3	18.2	18.2	72.7

【Q17.ご協力いただける範囲で、取引条件に関する団体協約を締結した相手先の業種を教えてください。 × Q22.団体協約制度における改善点を教えてください。】

・n数が10以上の業種について確認すると、取引相手の業種を問わず「人的・経済的なリソースの不足」を課題と感じる事業者が多い。特に卸売・小売業を相手にする事業者では「意思統一を図ることが困難」「同一の取引先を持つ組合員が少ない」「自身の取引内容を正確に把握していない」が高く、他業種に比べて課題を感じていることが確認できる。



【Q17.ご協力いただける範囲で、取引条件に関する団体協約を締結した相手先の業種を教えてください。 × Q22.団体協約制度における改善点を教えてください。】

・n数が10以上の業種について確認すると、取引相手の業種を問わず「人的・経済的なリソースの不足」を課題と感じる事業者が多い。特に卸売・小売業を相手にする事業者では「意思統一を図ることが困難」「同一の取引先を持つ組合員が少ない」「自身の取引内容を正確に把握していない」が高く、他業種に比べて課題を感じていることが確認できる。

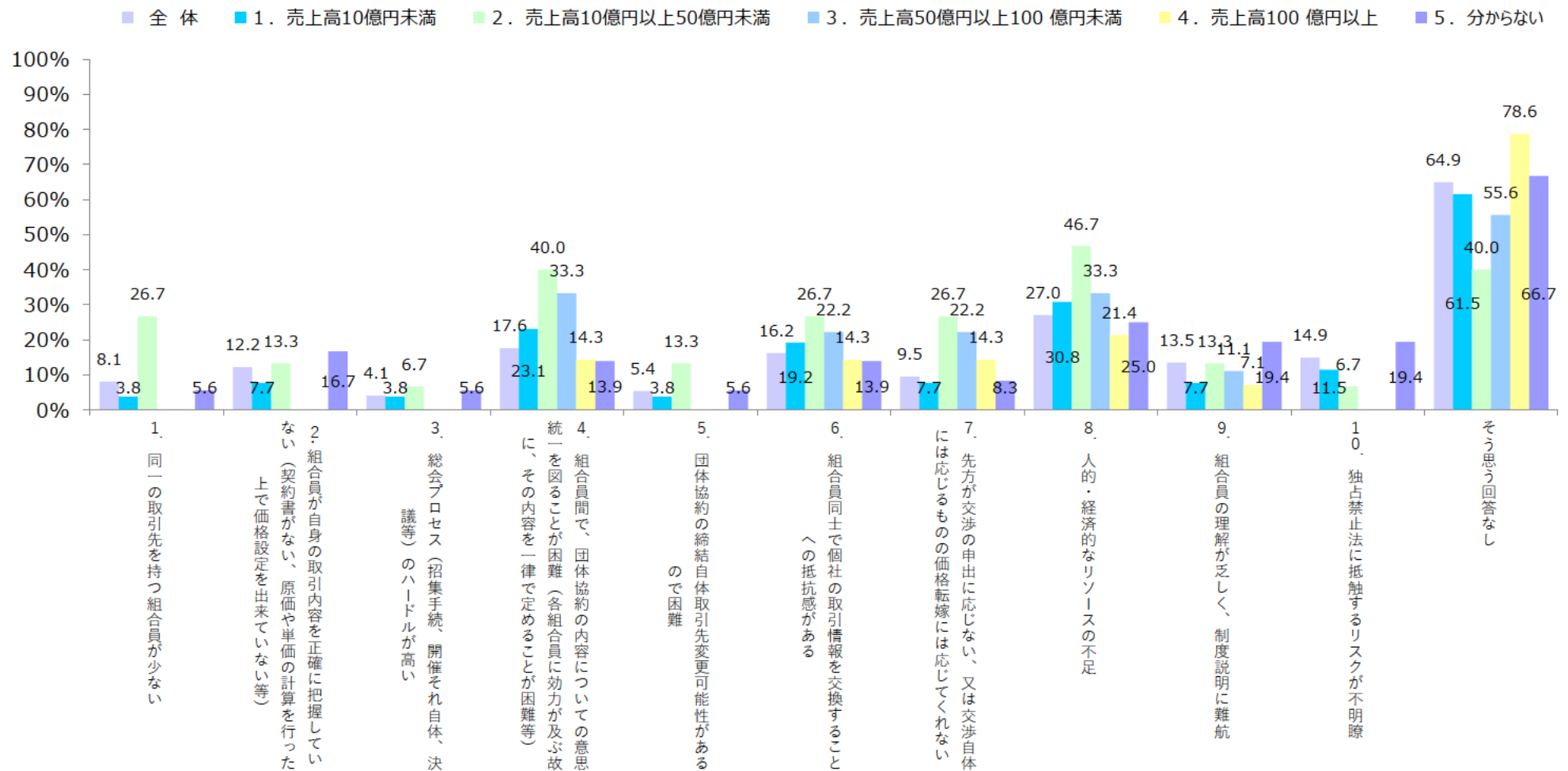
Q22.団体協約制度における改善点を教えてください。（当てはまるものすべてを選択してください）【そう思う回答】

	全 体	1. 同一の取引先を持つ組合員が少ない	2. 組合員が自身の取引内容を正確に把握していない（契約書がない、原価や単価の計算を行った上で価格設定を出来ていない等）	3. 総会プロセス（招集手続、開催そのものが困難（各組合員に効力が及ぶ故に、その内容を一律で定めることが困難等）	4. 組合員間で、団体協約の内容について意思統一を図ることが困難（各組合員に効力が及ぶ故に、その内容を一律で定めることが困難等）	5. 団体協約の締結自体取引先変更可能なことへの抵抗感がある	6. 組合員同士で、先方が交渉の相手先に応じない、又は取引先との交渉自体には応じてくれない	7. 先方が交渉の相手先に応じない、又は取引先との交渉自体には応じてくれない	8. 人的・経済的なリソースの不足	9. 組合員の理解が乏しく、制度説明に難航	10. 独占禁止法に抵触するリスクが不明	そう思う回答なし
全 体	70.0	6.4	9.3	3.3	13.3	4.3	12.3	7.3	21.3	10.3	11.3	43.3
A. 農業、林業	2.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	2.0
B. 漁業	1.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.0
C. 鉱業、採石業、砂利採取業	7.0	1.0	2.0	0.0	2.0	1.0	1.0	1.0	1.0	2.0	2.0	5.0
D. 建設業	29.0	2.0	4.0	1.0	6.0	2.0	6.0	4.0	9.0	4.0	4.0	17.0
E. 製造業	100.0	0.0	4.8	4.8	14.3	0.0	14.3	4.8	28.6	9.5	23.8	61.9
F. 電気・ガス・熱供給・水道業	1.0	1.0	1.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	100.0	0.0	0.0
G. 情報通信業	1.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.0
H. 運輸業、郵便業	2.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.0	0.0	2.0	1.0	1.0	0.0
I. 卸売業、小売業	15.0	4.0	4.0	1.0	5.0	3.0	2.0	1.0	5.0	2.0	1.0	8.0
J. 金融業、保険業	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
K. 不動産業、物品賃貸業	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
L. 学術研究、専門・技術サービス業	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
M. 宿泊業、飲食サービス業	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
N. 生活関連サービス業、娯楽業	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
O. 教育、学習支援業	1.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.0
P. 医療、福祉	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Q. 複合サービス事業	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
R. サービス業（他に分類されないもの）	1.0	0.0	0.0	0.0	1.0	0.0	1.0	1.0	1.0	1.0	0.0	0.0

Q17.ご協力いただける範囲で、取引条件に関する団体協約を締結した相手先の業種を教えてください。（当てはまるものすべてを選択してください。）

【Q18.ご協力いただける範囲で、取引条件に関する団体協約を締結した相手先の企業規模を教えてください。 × Q22.団体協約制度における改善点を教えてください。】

・取引相手の企業規模に関わらず、「人的・経済的なリソースの不足」を改善点と感じている点は傾向は変わらない。また、相手先の企業規模が売上高10億円～50億円未満の事業者ほど、課題を感じている割合が高いことが確認できる。



【Q18.ご協力いただける範囲で、取引条件に関する団体協約を締結した相手先の企業規模を教えてください。 × Q22.団体協約制度における改善点を教えてください。】

・取引相手の企業規模に関わらず、「人的・経済的なリソースの不足」を改善点と感じている点は傾向は変わらない。また、相手先の企業規模が売上高10億円～50億円未満の事業者ほど、課題を感じている割合が高いことが確認できる。

Q22.団体協約制度における改善点を教えてください。（当てはまるものすべてを選択してください）【そう思う回答】

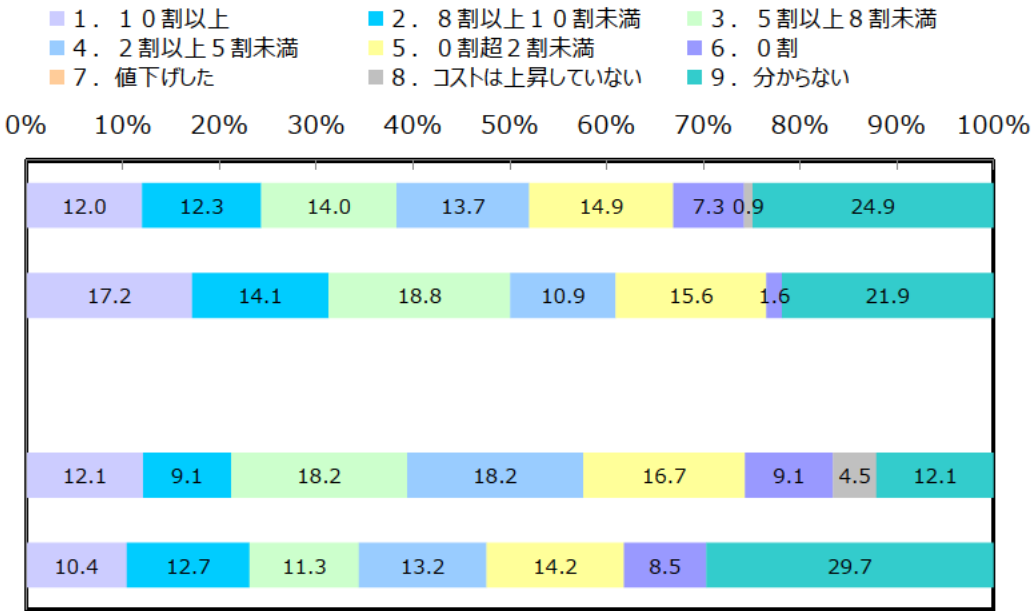
		全 体	1. 同一の取引先を持つ組合員が少ない	2. 組合員が自身の取引内容を正確に把握していない（契約書がない、原価や単価の計算を行った上で価格設定を出来ていない等）	3. 総会プロセス（招集手続、開催それぞれ、決議等）のハードルが高い	4. 組合員間で、団体協約の内容についての意思統一を図ることが困難（各組合員に効力が及ぶ故に、その内容を一律で定めることが困難等）	5. 団体協約の締結自体取引先変更可能性があるので困難	6. 組合員同士で個社の取引情報を交換することへの抵抗感がある	7. 先方が交渉の申出に応じない、又は交渉自体には応じるものの価格転嫁には応じてくれない	8. 人的・経済的なリソースの不足	9. 組合員の理解が乏しく、制度説明に難航	10. 独占禁止法に抵触するリスクが不明瞭	そう思う回答なし
全 体		74	6	9	3	13	4	12	7	20	10	11	48
		100.0	8.1	12.2	4.1	17.6	5.4	16.2	9.5	27.0	13.5	14.9	64.9
Q18.ご協力いただける範囲で、取引条件に関する団体協約を締結した相手先の企業規模を教えてください。（当てはまるものすべてを選択してください。）	1. 売上高10億円未満	26	1	2	1	6	1	5	2	8	2	3	16
		100.0	3.8	7.7	3.8	23.1	3.8	19.2	7.7	30.8	7.7	11.5	61.5
	2. 売上高10億円以上50億円未満	15	4	2	1	6	2	4	4	7	2	1	6
		100.0	26.7	13.3	6.7	40.0	13.3	26.7	26.7	46.7	13.3	6.7	40.0
	3. 売上高50億円以上100億円未満	9	0	0	0	3	0	2	2	3	1	0	5
		100.0	0.0	0.0	0.0	33.3	0.0	22.2	22.2	33.3	11.1	0.0	55.6
	4. 売上高100 億円以上	14	0	0	0	2	0	2	2	3	1	0	11
		100.0	0.0	0.0	0.0	14.3	0.0	14.3	14.3	21.4	7.1	0.0	78.6
	5. 分からない	36	2	6	2	5	2	5	3	9	7	7	24
		100.0	5.6	16.7	5.6	13.9	5.6	13.9	8.3	25.0	19.4	19.4	66.7

【Q13.あなたの所属する組合において、現在効力を有する団体協約を締結していますか。 × Q27. 価格高騰のあった材料・エネルギー費、労務費について、平均してどの程度転嫁できましたか。】

・「締結している」組合に所属する事業者の方が、「締結していない」組合に所属する事業者のに比べて価格転嫁率は高い傾向にあり、5割以上達成している事業者が多い。

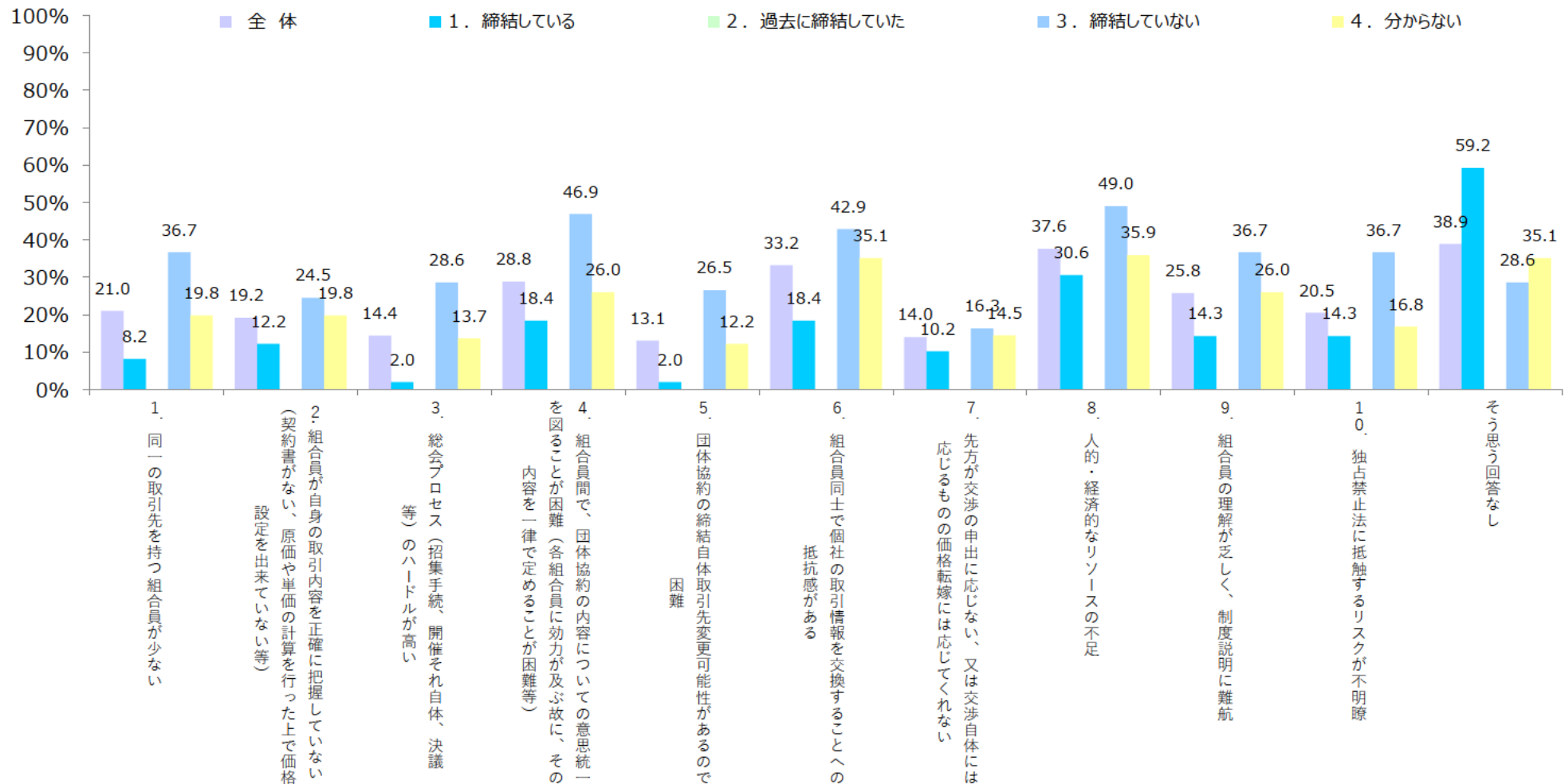
Q27.価格高騰のあった材料・エネルギー費、労務費について、平均してどの程度転嫁できましたか。（単一回答）

		全 体	1. 1 0割以 上	2. 8 割以上 10割 未満	3. 5 割以上 8割未 満	4. 2 割以上 5割未 満	5. 0 割超2 割未 満	6. 0 割	7. 値 下げし た	8. コ ストは 上昇し ていな い	9. 分 からな い
全 体		342 100.0	41 12.0	42 12.3	48 14.0	47 13.7	51 14.9	25 7.3	0 0.0	3 0.9	85 24.9
Q13.あなたの 所属する組合 において、現在 効力を有する 団体協約を締 結していますか。 (単一回答)	1. 締結して いる	64 100.0	11 17.2	9 14.1	12 18.8	7 10.9	10 15.6	1 1.6	0 0.0	0 0.0	14 21.9
	2. 過去に締 結していた	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0
	3. 締結して いない	66 100.0	8 12.1	6 9.1	12 18.2	12 18.2	11 16.7	6 9.1	0 0.0	3 4.5	8 12.1
	4. 分からない	212 100.0	22 10.4	27 12.7	24 11.3	28 13.2	30 14.2	18 8.5	0 0.0	0 0.0	63 29.7



【Q27.価格転嫁が成功している × Q13.あなたの所属する組合において、現在効力を有する団体協約を締結していますか。 × Q22.団体協約制度における改善点を教えてください。】

・価格転嫁に「成功している」事業者のうち、団体協約を「締結している」組合に所属する事業者では、「人的・経済的なリソースの不足」の割合が高い。一方で「締結していない」組合に所属する事業者では、いずれの改善点についても課題を感じる割合が高い。



※Q27にて価格転嫁率が「10割以上」～「0割超2割未満」と回答した事業者を「価格転嫁が成功している」と定義

【Q27.価格転嫁が成功している × Q13.あなたの所属する組合において、現在効力を有する団体協約を締結していますか。 × Q22.団体協約制度における改善点を教えてください。】

・価格転嫁に「成功している」事業者のうち、団体協約を「締結している」組合に所属する事業者では、「人的・経済的なリソースの不足」の割合が高い。一方で「締結していない」組合に所属する事業者では、いずれの改善点についても課題を感じる割合が高い。

Q22.団体協約制度における改善点を教えてください。（当てはまるものすべてを選択してください）【そう思う回答】

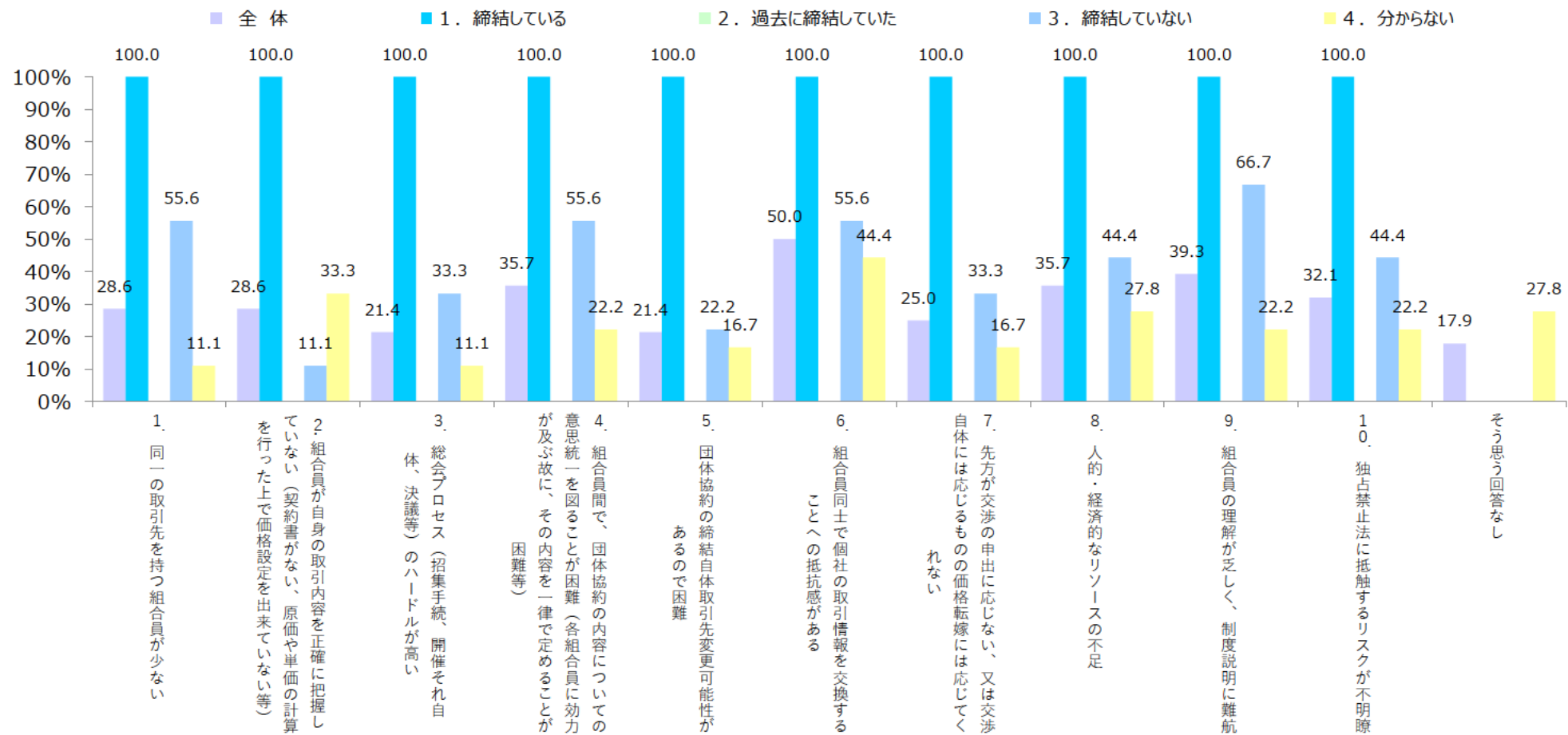
①価格転嫁が成功している		全 体	1. 同一の取引先を持つ組合員が少ない	2. 組合員が自身の取引内容を正確に把握していない（契約書がない、原価や単価の計算を行った上で価格設定を出来ていない等）	3. 総会プロセス（招集、開会、議決等）のハードルが高い	4. 組合員間で、団体協約の内容についての意思統一を図ることが困難（各組合員に効力が及ぶ故に、その内容を一律で定めることが困難等）	5. 団体協約の締結自体取引先変更可能性があるので困難	6. 組合員同士で個社の取引情報を交換することへの抵抗感がある	7. 先方が交渉の申し出に応じない、又は交渉自体には応じるものの価格転嫁には応じてくれない	8. 人的・経済的なリソースの不足	9. 組合員の理解が乏しく、制度説明に難航	10. 独占禁止法に抵触するリスクが不明瞭	そう思う回答なし
全 体		229	48	44	33	66	30	76	32	86	59	47	89
		100.0	21.0	19.2	14.4	28.8	13.1	33.2	14.0	37.6	25.8	20.5	38.9
Q13.あなたの所属する組合において、現在効力を有する団体協約を締結していますか。（単一回答）	1. 締結している	49	4	6	1	9	1	9	5	15	7	7	29
		100.0	8.2	12.2	2.0	18.4	2.0	18.4	10.2	30.6	14.3	14.3	59.2
	2. 過去に締結していた	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	3. 締結していない	49	18	12	14	23	13	21	8	24	18	18	14
		100.0	36.7	24.5	28.6	46.9	26.5	42.9	16.3	49.0	36.7	36.7	28.6
	4. 分からない	131	26	26	18	34	16	46	19	47	34	22	46
		100.0	19.8	19.8	13.7	26.0	12.2	35.1	14.5	35.9	26.0	16.8	35.1

※Q27にて価格転嫁率が「10割以上」～「0割超2割未満」と回答した事業者を「価格転嫁が成功している」と定義

【Q27.価格転嫁が成功していない × Q13.あなたの所属する組合において、現在効力を有する団体協約を締結していますか。

× Q22.団体協約制度における改善点を教えてください。】

・価格転嫁に「成功していない」事業者のうち、団体協約を「締結している」組合に所属する事業者は1企業のみで全ての改善点に課題を感じている。一方で「締結していない」組合に所属する事業者では、価格転嫁に「成功している」事業者に比べて課題を感じる割合が高い傾向にある。



※Q27にて価格転嫁率が「0割」～「コストは上昇していない」と回答した事業者を「価格転嫁が成功していない」と定義

【Q27.価格転嫁が成功していない × Q13.あなたの所属する組合において、現在効力を有する団体協約を締結していますか。

× Q22.団体協約制度における改善点を教えてください。】

・価格転嫁に「成功していない」事業者のうち、団体協約を「締結している」組合に所属する事業者は1企業のみで全ての改善点に課題を感じている。一方で「締結していない」組合に所属する事業者では、価格転嫁に「成功している」事業者に比べて課題を感じる割合が高い傾向にある。

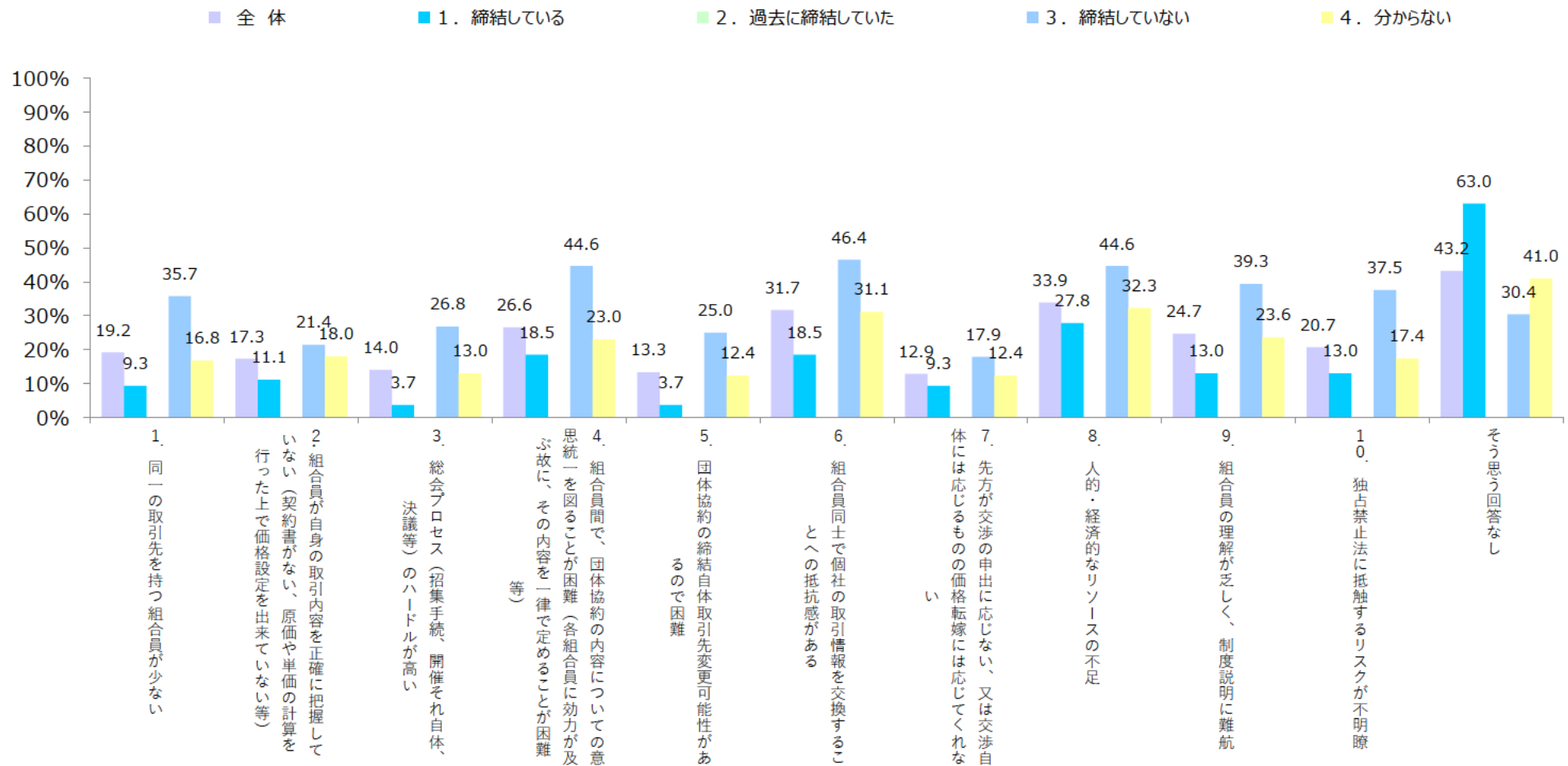
Q22.団体協約制度における改善点を教えてください。（当てはまるものすべてを選択してください）【そう思う回答】

		全 体	1. 同一の取引先を持つ組合員が少ない	2. 組合員が自身の取引内容を正確に把握していない（契約書がない、原価や単価の計算を行った上で価格設定を出来ていない等）	3. 総会プロセス（招集、開会、議決等）のハードルが高い	4. 組合員間で、団体協約の内容についての意思統一を図ることが困難（各組合員に効力が及ぶ故に、その内容を一律で定めることが困難等）	5. 団体協約の締結自体取引先変更可能性があるので困難	6. 組合員同士で個社の取引情報を交換することへの抵抗感がある	7. 先方が交渉の申し出に応じない、又は交渉自体には応じるものの価格転嫁には応じてくれない	8. 人的・経済的なリソースの不足	9. 組合員の理解が乏しく、制度説明に難航	10. 独占禁止法に抵触するリスクが不明瞭	そう思う回答なし
②価格転嫁が成功していない													
全 体		28	8	8	6	10	6	14	7	10	11	9	5
		100.0	28.6	28.6	21.4	35.7	21.4	50.0	25.0	35.7	39.3	32.1	17.9
Q13.あなたの所属する組合において、現在効力を有する団体協約を締結していますか。（単一回答）	1. 締結している	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0
		100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	0.0
	2. 過去に締結していた	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	3. 締結していない	9	5	1	3	5	2	5	3	4	6	4	0
		100.0	55.6	11.1	33.3	55.6	22.2	55.6	33.3	44.4	66.7	44.4	0.0
	4. 分からない	18	2	6	2	4	3	8	3	5	4	4	5
		100.0	11.1	33.3	11.1	22.2	16.7	44.4	16.7	27.8	22.2	22.2	27.8

※Q27にて価格転嫁率が「0割」～「コストは上昇していない」と回答した事業者を「価格転嫁が成功していない」と定義

【Q33.賃上げが成功している × Q13.あなたの所属する組合において、現在効力を有する団体協約を締結していますか。 × Q22.団体協約制度における改善点を教えてください。】

・賃上げに「成功している」事業者のうち、団体協約を「締結している」組合に所属する事業者では、「人的・経済的なリソースの不足」の割合が高い。一方で「締結していない」組合に所属する事業者では、いずれの改善点についても課題を感じる割合が高い。



※Q33にて賃上げ率が「5%以上」～「1%未満」と回答した事業者を「賃上げが成功している」と定義

【Q33.賃上げが成功している × Q13.あなたの所属する組合において、現在効力を有する団体協約を締結していますか。 × Q22.団体協約制度における改善点を教えてください。】

・賃上げに「成功している」事業者のうち、団体協約を「締結している」組合に所属する事業者では、「人的・経済的なリソースの不足」の割合が高い。一方で「締結していない」組合に所属する事業者では、いずれの改善点についても課題を感じる割合が高い。

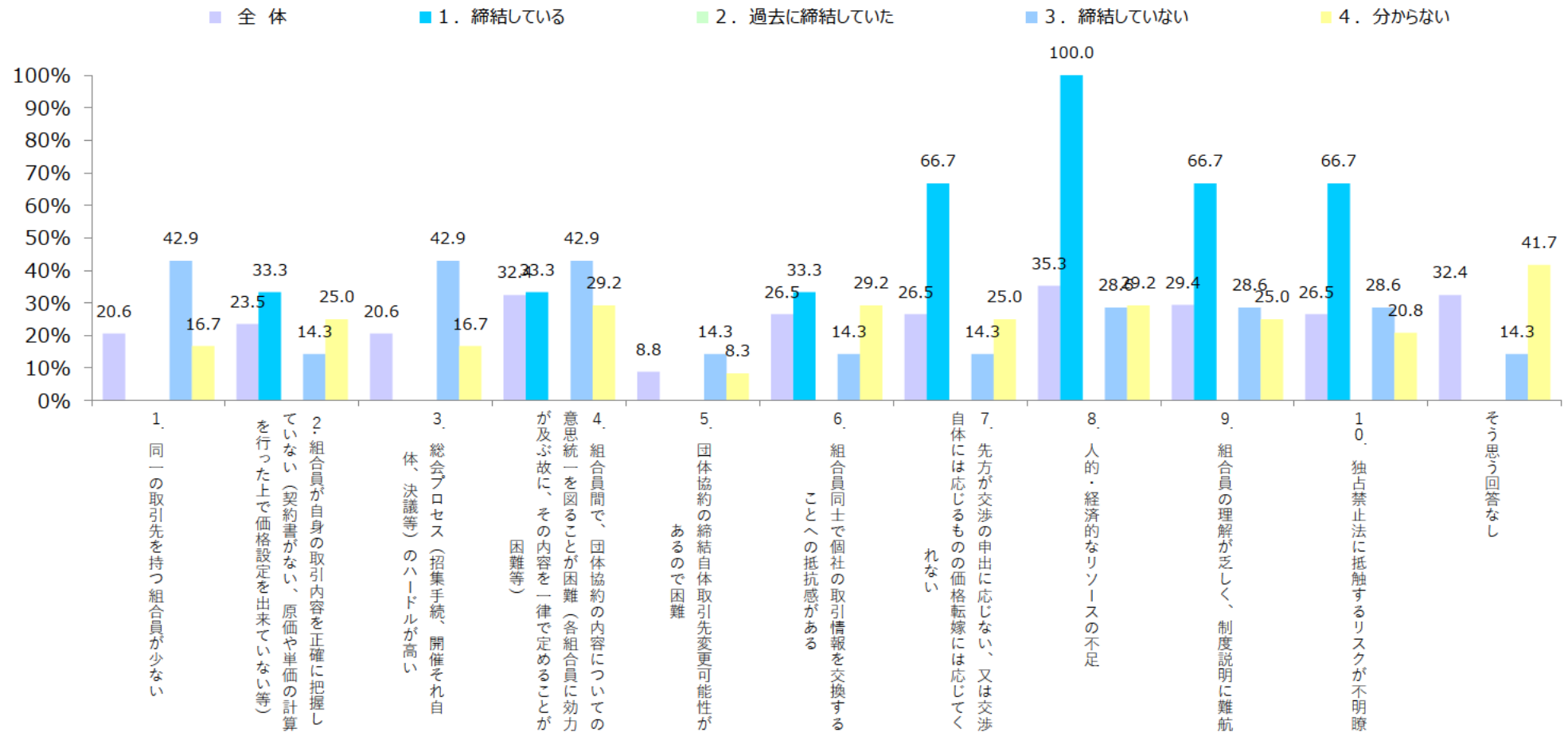
Q22.団体協約制度における改善点を教えてください。（当てはまるものすべてを選択してください）【そう思う回答】

		全 体	1. 同一の取引先を持つ組合員が少ない	2. 組合員が自身の取引内容を正確に把握していない（契約書がない、原価や単価の計算を行った上で価格設定を出来ていない等）	3. 総会プロセス（招集手続、開催自体、決議等）のハードルが高い	4. 組合員間で、団体協約の内容についての意思統一を図ることが困難（各組合員に効力が及ぶ故に、その内容を一律で定めることが困難等）	5. 団体協約の締結自体取引先変更可能性があるので困難がある	6. 組合員同士で個社の取引情報を交換することへの抵抗感がある	7. 先方が交渉の申し出に応じない、又は交渉自体には応じるものの価格転嫁には応じてくれない	8. 人的・経済的なリソースの不足	9. 組合員の理解が乏しく、制度説明に難航	10. 独占禁止法に抵触するリスクが不明瞭	そう思う回答なし
①賃上げが成功している													
全 体		271	52	47	38	72	36	86	35	92	67	56	117
		100.0	19.2	17.3	14.0	26.6	13.3	31.7	12.9	33.9	24.7	20.7	43.2
Q13.あなたの所属する組合において、現在効力を有する団体協約を締結していますか。（単一回答）	1. 締結している	54	5	6	2	10	2	10	5	15	7	7	34
		100.0	9.3	11.1	3.7	18.5	3.7	18.5	9.3	27.8	13.0	13.0	63.0
	2. 過去に締結していた	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	3. 締結していない	56	20	12	15	25	14	26	10	25	22	21	17
		100.0	35.7	21.4	26.8	44.6	25.0	46.4	17.9	44.6	39.3	37.5	30.4
	4. 分からない	161	27	29	21	37	20	50	20	52	38	28	66
		100.0	16.8	18.0	13.0	23.0	12.4	31.1	12.4	32.3	23.6	17.4	41.0

※Q33にて賃上げ率が「5%以上」～「1%未満」と回答した事業者を「賃上げが成功している」と定義

【Q33.賃上げが成功していない × Q13.あなたの所属する組合において、現在効力を有する団体協約を締結していますか。 × Q22.団体協約制度における改善点を教えてください。】

・価格転嫁に「成功していない」事業者のうち、団体協約を「締結している」組合に所属する事業者3社すべてが「人的・経済的なリソースの不足」を改善点としてている。一方で「締結していない」組合に所属する事業者では、賃上げに「成功している」事業者に比べて課題を感じる割合が高い傾向にある。



※Q33にて賃上げ率が「賃上げしていない」と回答した事業者を「賃上げが成功していない」と定義

【Q33.賃上げが成功していない × Q13.あなたの所属する組合において、現在効力を有する団体協約を締結していますか。 × Q22.団体協約制度における改善点を教えてください。】

・価格転嫁に「成功していない」事業者のうち、団体協約を「締結している」組合に所属する事業者3社すべてが「人的・経済的なリソースの不足」を改善点としてている。一方で「締結していない」組合に所属する事業者では、賃上げに「成功している」事業者に比べて課題を感じる割合が高い傾向にある。

Q22.団体協約制度における改善点を教えてください。（当てはまるものすべてを選択してください）【そう思う回答】

②賃上げが成功していない		全 体	1. 同一の取引先を持つ組合員が少ない	2. 組合員が自身の取引内容を正確に把握していない（契約書がない、原価や単価の計算を行った上で価格設定を出来ていない等）	3. 総会プロセス（招集手続、開催自体、決議等）のハードルが高い	4. 組合員間で、団体協約の内容についての意思統一を図ることが困難（各組合員に効力が及ぶ故に、その内容を一律で定めることが困難等）	5. 団体協約の締結自体取引先変更可能性があるので困難がある	6. 組合員同士で個社の取引情報を交換することへの抵抗感がある	7. 先方が交渉の申し出にに応じない、又は交渉自体には応じるものの価格転嫁には応じてくれない	8. 人的・経済的なリソースの不足	9. 組合員の理解が乏しく、制度説明に難航	10. 独占禁止法に抵触するリスクが不明瞭	そう思う回答なし
全 体		34	7	8	7	11	3	9	9	12	10	9	11
		100.0	20.6	23.5	20.6	32.4	8.8	26.5	26.5	35.3	29.4	26.5	32.4
Q13.あなたの所属する組合において、現在効力を有する団体協約を締結していますか。（単一回答）	1. 締結している	3	0	1	0	1	0	1	2	3	2	2	0
		100.0	0.0	33.3	0.0	33.3	0.0	33.3	66.7	100.0	66.7	66.7	0.0
	2. 過去に締結していた	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	3. 締結していない	7	3	1	3	3	1	1	1	2	2	2	1
		100.0	42.9	14.3	42.9	42.9	14.3	14.3	14.3	28.6	28.6	28.6	14.3
	4. 分からない	24	4	6	4	7	2	7	6	7	6	5	10
		100.0	16.7	25.0	16.7	29.2	8.3	29.2	25.0	29.2	25.0	20.8	41.7

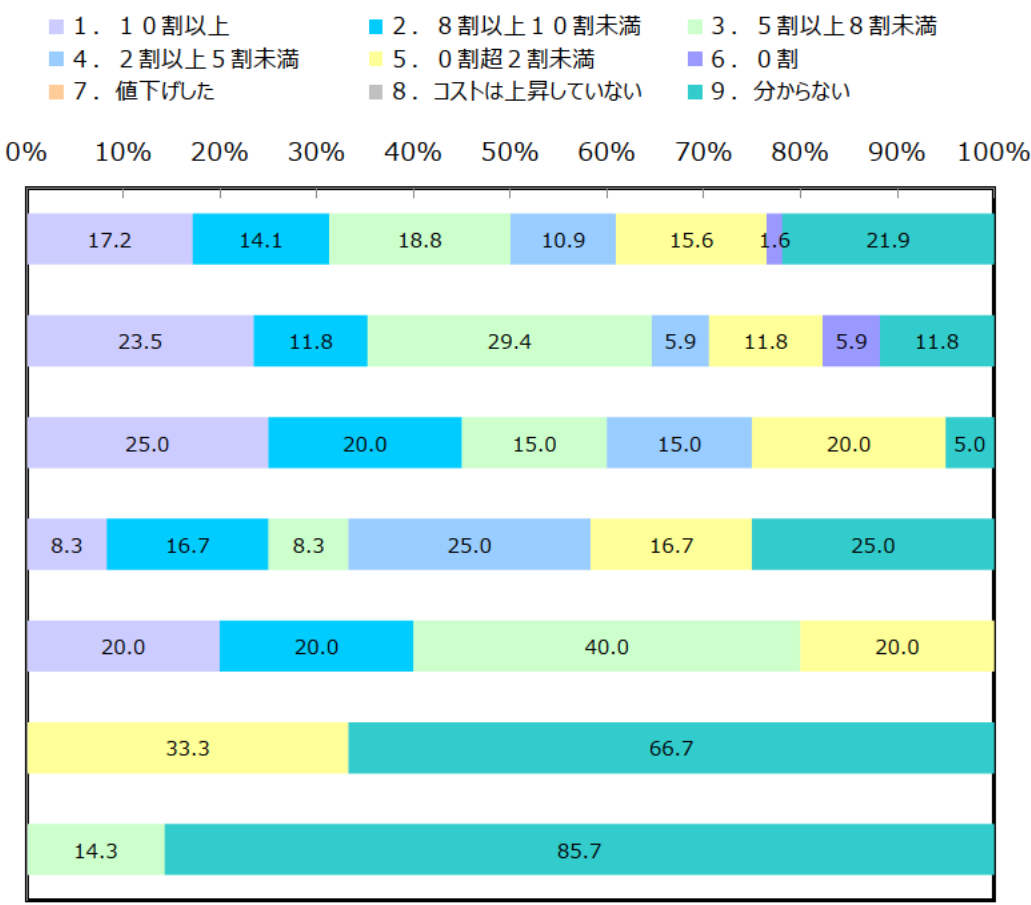
※Q33にて賃上げ率が「賃上げしていない」と回答した事業者を「賃上げが成功していない」と定義

【Q13. 締結している × Q33.貴社はどの程度賃上げできましたか。 × Q27.価格高騰のあった材料・エネルギー費、労務費について、平均してどの程度転嫁できましたか。】

・団体協約を「締結している」組合に所属する事業者のうち、価格転嫁を実現している事業者では、価格転嫁率が高いほど賃上げ率も高い傾向にあるが、わずかでも賃上げに反映させていることが確認できる。

Q27.価格高騰のあった材料・エネルギー費、労務費について、平均してどの程度転嫁できましたか。（単一回答）

事業協同組合等&締結している		全 体	1. 10割以上	2. 8割以上10割未満	3. 5割以上8割未満	4. 2割以上5割未満	5. 0割超2割未満	6. 0割	7. 値下げした	8. コストは上昇していない	9. 分からない
全 体		64	11	9	12	7	10	1	0	0	14
		100.0	17.2	14.1	18.8	10.9	15.6	1.6	0.0	0.0	21.9
Q33.貴社はどの程度賃上げできましたか。（単一回答）	1. 5%以上	17	4	2	5	1	2	1	0	0	2
		100.0	23.5	11.8	29.4	5.9	11.8	5.9	0.0	0.0	11.8
	2. 3%以上5%未満	20	5	4	3	3	4	0	0	0	1
		100.0	25.0	20.0	15.0	15.0	20.0	0.0	0.0	0.0	5.0
	3. 1%以上3%未満	12	1	2	1	3	2	0	0	0	3
		100.0	8.3	16.7	8.3	25.0	16.7	0.0	0.0	0.0	25.0
	4. 1%未満	5	1	1	2	0	1	0	0	0	0
		100.0	20.0	20.0	40.0	0.0	20.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	5. 賃上げていない	3	0	0	0	0	1	0	0	0	2
		100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	33.3	0.0	0.0	0.0	66.7
	6. 分からない	7	0	0	1	0	0	0	0	0	6
		100.0	0.0	0.0	14.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	85.7

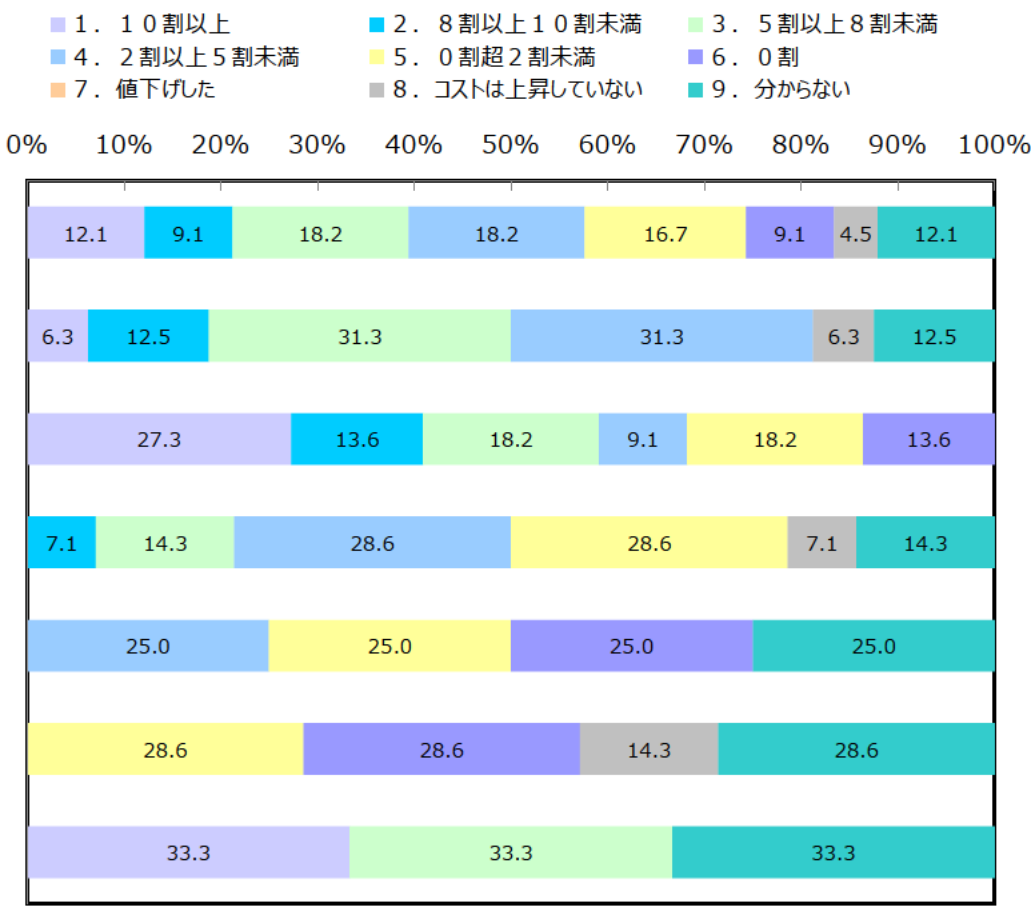


【Q13. 締結していない × Q33.貴社はどの程度賃上げできましたか。 × Q27.価格高騰のあった材料・エネルギー費、労務費について、平均してどの程度転嫁できましたか。】

・団体協約を「締結していない」組合に所属する事業者のうち、価格転嫁を実現している事業者では、「締結している」事業者に比べて価格転嫁率は高くないが、わずかでも賃上げに反映させていることが確認できる。

Q27.価格高騰のあった材料・エネルギー費、労務費について、平均してどの程度転嫁できましたか。(単一回答)

		全 体	1. 10割以上	2. 8割以上10割未満	3. 5割以上8割未満	4. 2割以上5割未満	5. 0割超2割未満	6. 0割	7. 値下げした	8. コストは上昇していない	9. 分からない
事業協同組合等&締結していない											
全 体		66	8	6	12	12	11	6	0	3	8
		100.0	12.1	9.1	18.2	18.2	16.7	9.1	0.0	4.5	12.1
Q33.貴社はどの程度賃上げできましたか。(単一回答)	1. 5%以上	16	1	2	5	5	0	0	0	1	2
		100.0	6.3	12.5	31.3	31.3	0.0	0.0	0.0	6.3	12.5
	2. 3%以上5%未満	22	6	3	4	2	4	3	0	0	0
		100.0	27.3	13.6	18.2	9.1	18.2	13.6	0.0	0.0	0.0
	3. 1%以上3%未満	14	0	1	2	4	4	0	0	1	2
		100.0	0.0	7.1	14.3	28.6	28.6	0.0	0.0	7.1	14.3
	4. 1%未満	4	0	0	0	1	1	1	0	0	1
		100.0	0.0	0.0	0.0	25.0	25.0	25.0	0.0	0.0	25.0
	5. 賃上げしていない	7	0	0	0	0	2	2	0	1	2
		100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	28.6	28.6	0.0	14.3	28.6
	6. 分からない	3	1	0	1	0	0	0	0	0	1
		100.0	33.3	0.0	33.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	33.3



【Q28. 価格高騰のあった材料・エネルギー費、労務費について、平均してどの程度転嫁できましたか × Q14.あなたの所属する組合において、団体協約を締結した時期（西暦）を教えてください。】

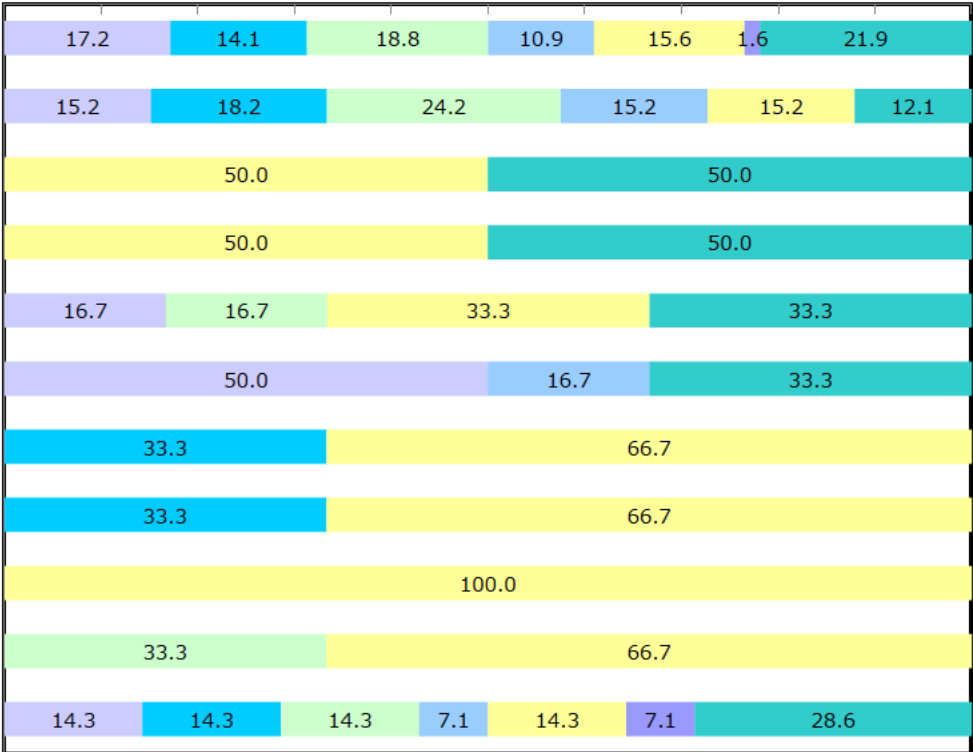
・直近4年間（2021年～2024年）で団体協約を締結した事業者では、すべての事業者が価格転嫁を実現している。事業者側が更新を締結と誤認している可能性もあるが、いずれにせよ締結内容の見直しが価格転嫁に繋がっている可能性が示唆される。

Q27.価格高騰のあった材料・エネルギー費、労務費について、平均してどの程度転嫁できましたか。（単一回答）

		全 体	1. 10割以上	2. 8割以上10割未満	3. 5割以上8割未満	4. 2割以上5割未満	5. 0割超2割未満	6. 0割	7. 値下げした	8. コストは上昇していない	9. 分からない
全 体		64	11	9	12	7	10	1	0	0	14
		100.0	17.2	14.1	18.8	10.9	15.6	1.6	0.0	0.0	21.9
Q14.あなたの所属する組合において、団体協約を締結した時期（西暦）を教えてください。（当てはまるものをすべてを選択してください。）	1. 2000年代以前	33	5	6	8	5	5	0	0	0	4
		100.0	15.2	18.2	24.2	15.2	15.2	0.0	0.0	0.0	12.1
	2. 2000年-2005年	2	0	0	0	0	1	0	0	0	1
		100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	50.0	0.0	0.0	0.0	50.0
	3. 2006年-2010年	2	0	0	0	0	1	0	0	0	1
		100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	50.0	0.0	0.0	0.0	50.0
	4. 2011年-2015年	6	1	0	1	0	2	0	0	0	2
		100.0	16.7	0.0	16.7	0.0	33.3	0.0	0.0	0.0	33.3
	5. 2016年-2020年	6	3	0	0	1	0	0	0	0	2
		100.0	50.0	0.0	0.0	16.7	0.0	0.0	0.0	0.0	33.3
	6. 2021年	3	0	1	0	0	2	0	0	0	0
		100.0	0.0	33.3	0.0	0.0	66.7	0.0	0.0	0.0	0.0
	7. 2022年	3	0	1	0	0	2	0	0	0	0
		100.0	0.0	33.3	0.0	0.0	66.7	0.0	0.0	0.0	0.0
	8. 2023年	2	0	0	0	0	2	0	0	0	0
		100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	9. 2024年	3	0	0	1	0	2	0	0	0	0
		100.0	0.0	0.0	33.3	0.0	66.7	0.0	0.0	0.0	0.0
	10. 分からない	14	2	2	2	1	2	1	0	0	4
		100.0	14.3	14.3	14.3	7.1	14.3	7.1	0.0	0.0	28.6

1. 10割以上
2. 8割以上10割未満
3. 5割以上8割未満
4. 2割以上5割未満
5. 0割超2割未満
6. 0割

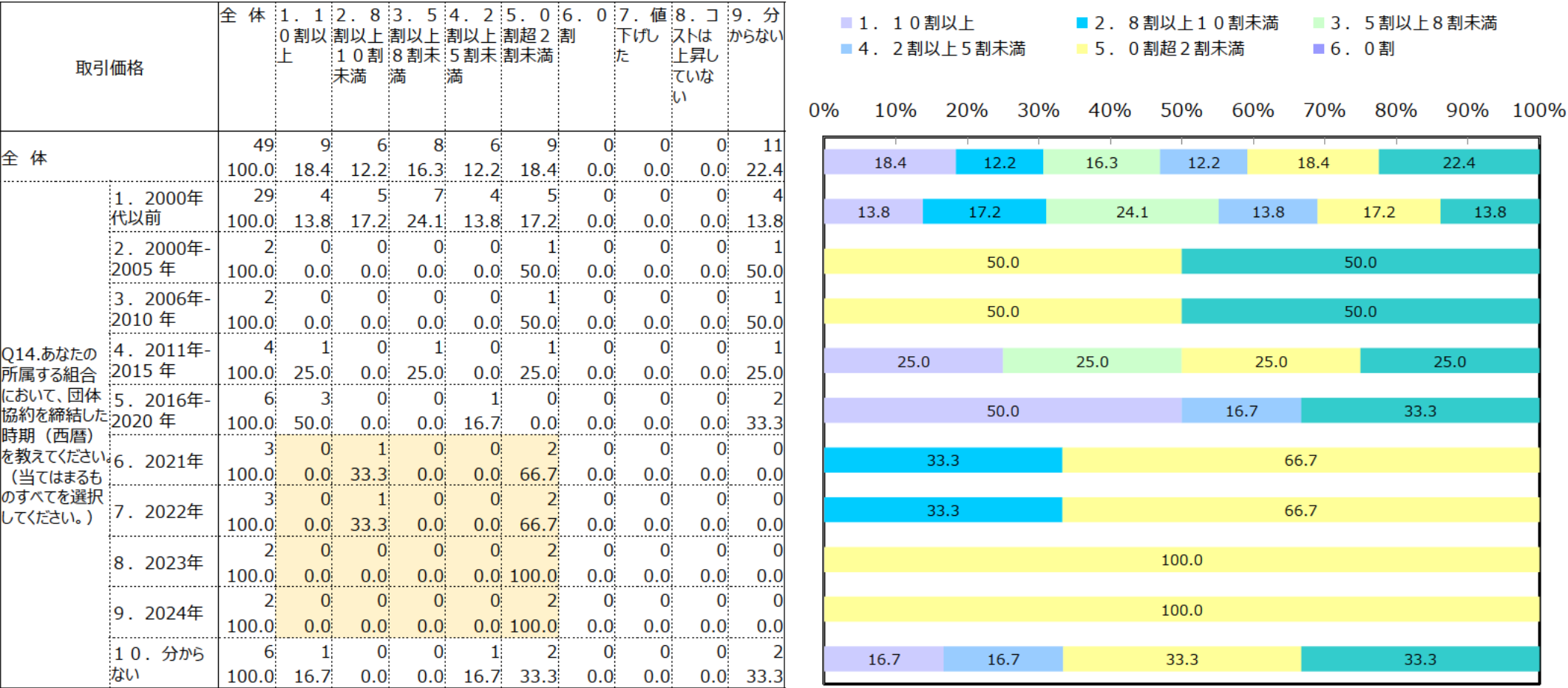
0% 10% 20% 30% 40% 50% 60% 70% 80% 90% 100%



【Q15. 団体協約の内容：取引価格 × Q28. 価格高騰のあった材料・エネルギー費、労務費について、平均してどの程度転嫁できましたか × Q14.あなたの所属する組合において、団体協約を締結した時期（西暦）を教えてください。】

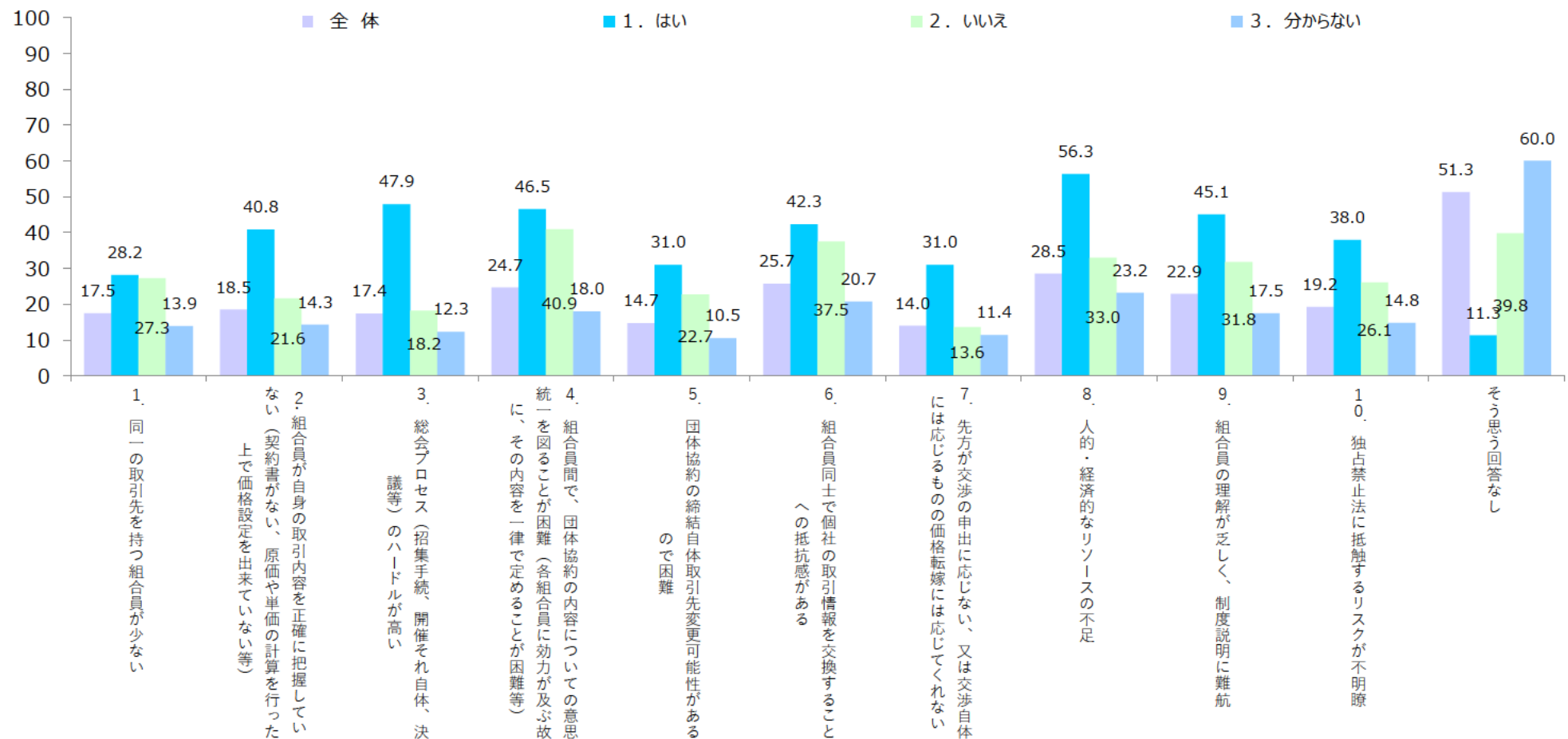
・直近4年間（2021年～2024年）で団体協約を締結した事業者では、すべての事業者が価格転嫁を実現している。事業者側が更新を締結と誤認している可能性もあるが、いずれにせよ締結内容の見直しが価格転嫁に繋がっている可能性が示唆される。

Q27.価格高騰のあった材料・エネルギー費、労務費について、平均してどの程度転嫁できましたか。（単一回答）



【Q24. あなたの所属する組合において、団体協約について、今後活用して欲しいと考えますか。 × Q22.団体協約制度における改善点を教えてください。】

・「はい」と回答した事業者は、「いいえ」と回答した事業者に比べて総じて改善点を回答する割合が高い。特に「人的・経済的なリソースの不足」「組合員が自身の取引内容を正確に把握していない」「総会プロセスのハードルが高い」では、割合の差が大きく、具体的に締結することをイメージした改善点を選択している様子が見える



【Q24. あなたの所属する組合において、団体協約について、今後活用して欲しいと考えますか。 × Q22.団体協約制度における改善点を教えてください。】

・「はい」と回答した事業者は、「いいえ」と回答した事業者に比べて総じて改善点を回答する割合が高い。特に「人的・経済的なリソースの不足」「組合員が自身の取引内容を正確に把握していない」「総会プロセスのハードルが高い」では、割合の差が大きく、具体的に締結することをイメージした改善点を選択している様子が見える

Q22.団体協約制度における改善点を教えてください。（当てはまるものすべてを選択してください）【そう思う回答】

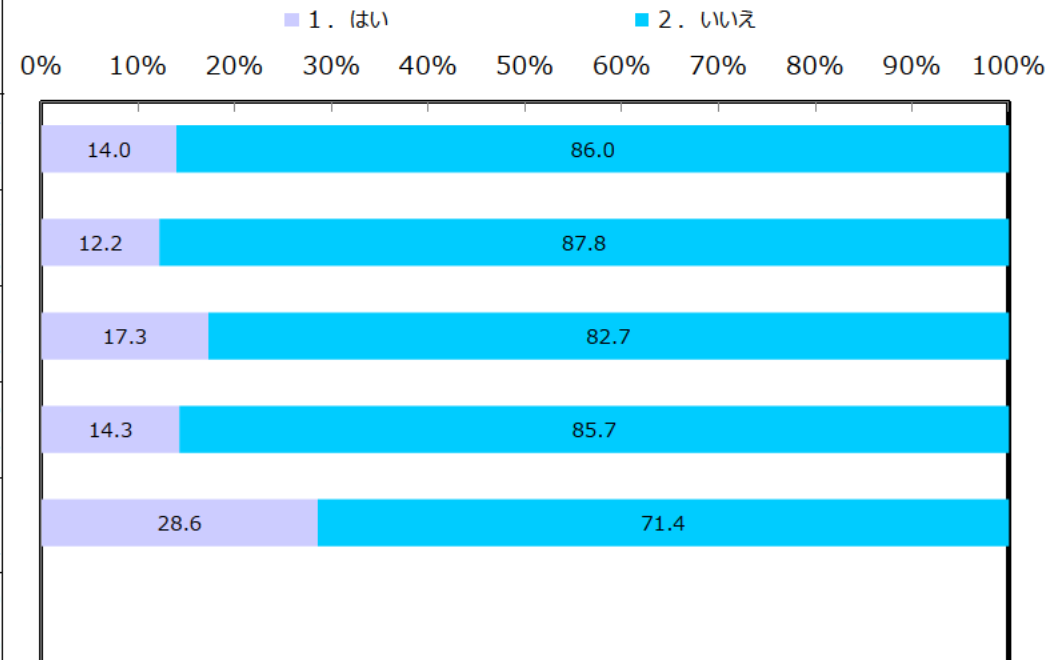
		全 体	1. 同一の取引先を持つ組合員が少ない	2. 組合員が自身の取引内容を正確に把握していない（契約書がない、原価や単価の計算を行った上で価格設定を出来ていない等）	3. 総会プロセス（招集手続、開催それ自体、決議等）のハードルが高い	4. 組合員間で、団体協約の内容についての意思統一を図ることが困難（各組合員に効力が及ぶ故に、その内容を一律で定めることが困難等）	5. 団体協約の締結自体取引先変更可能性があるので困難	6. 組合員同士で個社の取引情報を交換することへの抵抗感がある	7. 先方が交渉の申し出に応じない、又は交渉自体には応じるものの価格転嫁には応じてくれない	8. 人的・経済的なリソースの不足	9. 組合員の理解が乏しく、制度説明に難航	10. 独占禁止法に抵触するリスクが不明瞭	そう思う回答なし
全 体		599	105	111	104	148	88	154	84	171	137	115	307
		100.0	17.5	18.5	17.4	24.7	14.7	25.7	14.0	28.5	22.9	19.2	51.3
Q24.あなたの所属する組合において、団体協約について、今後活用して欲しいと考えますか。（単一回答）	1. はい	71	20	29	34	33	22	30	22	40	32	27	8
		100.0	28.2	40.8	47.9	46.5	31.0	42.3	31.0	56.3	45.1	38.0	11.3
	2. いいえ	88	24	19	16	36	20	33	12	29	28	23	35
		100.0	27.3	21.6	18.2	40.9	22.7	37.5	13.6	33.0	31.8	26.1	39.8
	3. 分からない	440	61	63	54	79	46	91	50	102	77	65	264
		100.0	13.9	14.3	12.3	18.0	10.5	20.7	11.4	23.2	17.5	14.8	60.0

【企業規模 × Q21.団体協約の締結のための交渉が調わなかった場合には、中小企業等協同組合法上、第三者機関において解決を図る、調停・あっせん制度が定められていることはご存知ですか。】

・売上高100億円以上の事業者では28.6%が調停・あっせん制度を認知しているが、売上高100億円未満では20%未満しか認知されておらず、取引環境を改善するためにどのような制度が整えられているかを把握していない可能性がある。

Q21.団体協約の締結のための交渉が調わなかった場合には、中小企業等協同組合法上、第三者機関において解決を図る、調停・あっせん制度が定められていることはご存知ですか。（単一回答）

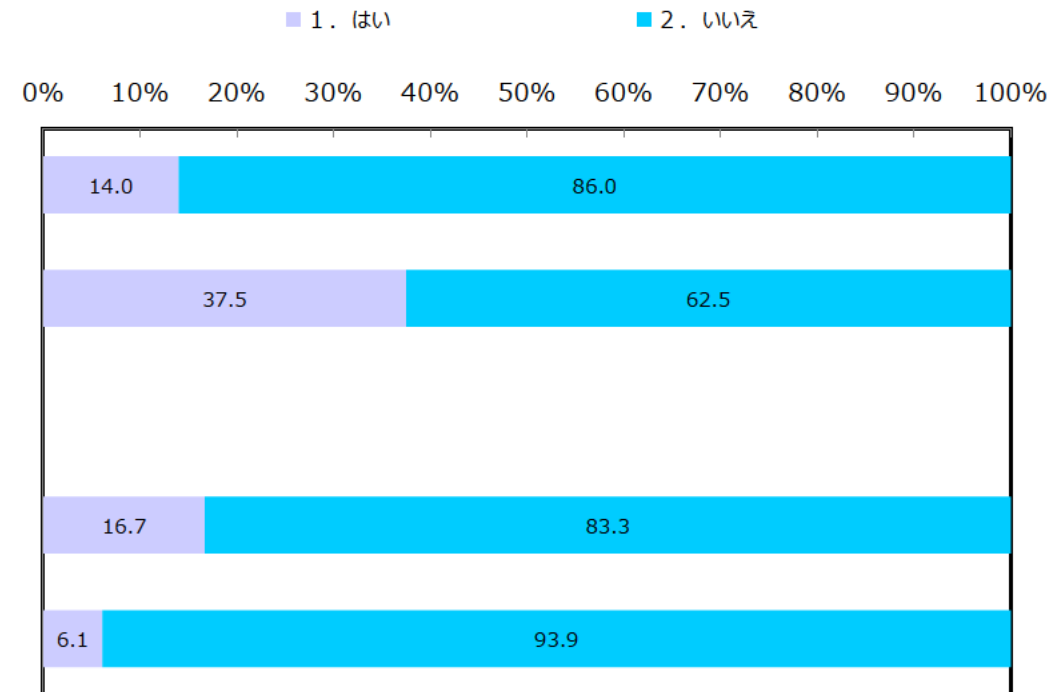
		全 体	1. はい	2. いいえ
全 体		342	48	294
		100.0	14.0	86.0
TDB データ_ 企業規模（売上高区分）	1. 売上高10億円未満	230	28	202
		100.0	12.2	87.8
	2. 売上高10億円以上50億円未満	98	17	81
		100.0	17.3	82.7
	3. 売上高50億円以上100億円未満	7	1	6
		100.0	14.3	85.7
	4. 売上高100 億円以上	7	2	5
		100.0	28.6	71.4
	5. 分からない	0	0	0
		0.0	0.0	0.0



【Q13.あなたの所属する組合において、現在効力を有する団体協約を締結していますか。 × Q21.団体協約の締結のための交渉が調わなかった場合には、中小企業等協同組合法上、第三者機関において解決を図る、調停・あっせん制度が定められていることはご存知ですか。】

・団体協約を「締結している」事業者では約4割弱が調停・あっせん制度を認知しているが、「締結していない」事業者では約2割弱であり、取引環境を改善するためにどのような制度が整えられているかを把握していない可能性がある。

		全 体	1. はい	2. いいえ
全 体		342 100.0	48 14.0	294 86.0
Q13.あなたの所属する組合において、現在効力を有する団体協約を締結していますか。（単一回答）	1. 締結している	64 100.0	24 37.5	40 62.5
	2. 過去に締結していた	0 0.0	0 0.0	0 0.0
	3. 締結していない	66 100.0	11 16.7	55 83.3
	4. 分からない	212 100.0	13 6.1	199 93.9



5. ヒアリング調査票

アンケート結果等を基にした協同組合等又は事業者へのヒアリング

5. 参考資料 5. ヒアリング調査票 アンケート結果等を基にした協同組合等又は事業者へのヒアリング



confidential

団体協約に関するヒアリング 調査票

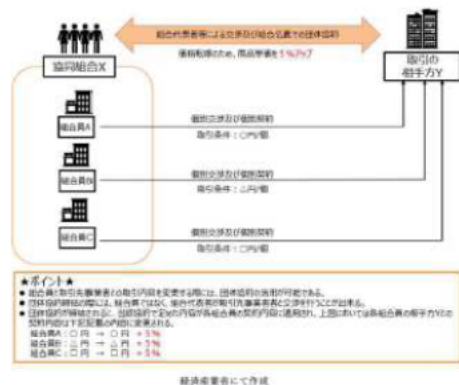
＜調査趣旨について＞

本調査は、団体協約に関する施策検討のための基礎資料の作成を目的として実施するものです。ご回答の内容は同日的においてのみ活用し、関係先の企業様も含め、企業様が特定されるかたちで公表されることはございません。事情ご理解のうえご協力をいただきたく、なにとぞよろしくお願いいたします。

<団体協約とは>

中小企業者は、取引に当たっては、相手方との関係から不利な条件を付されることが多い。事業協同組合等（以下、「組合」という。）が組合員の競争力を補強するための手段として、中小企業者等協同組合法（昭和24年法律第181号）に基づき、組合は事業者（組合員と取引関係にある）と、取引価格や納入条件等との取引条件に関する「関係協定」を締結することができる。（組合と事業者が締結する契約全てが関係協定というわけではなく、例えば組合員が契約当事者となり、事業者と直接取引を行うような売買契約、請負契約、（準）委任契約といった契約は単なる契約であって団体協約ではない。）組合は団体協約を締結するための交渉の交渉を行うことができ、申出を受けた相手方は誠意を持って交渉に応じなければならないとされている。

また、中小企業等協同組合法及び私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律（昭和 22 年法律第 54 号）に基づき、中小企業者により構成される組合の行為は、独占禁止法の適用除外となることから、本来はカルテルとして認められない「最低製品価格の設定」などが可能となる。



01 | 11



confidential

ご回答者様の情報について、お教えください。このヒアリング終了後に追加でお問い合わせしたいことが出てきた場合の連絡先として使用させていただくものでございます。

取付目	
TDB eアタシテ相当	
ご回答組合企業コード	
ご回答組合名	
ご回答者所属部署・役職	
ご回答者氏名	
ご回答者連絡先（TEL）	

※12月に実施致しました「価格転嫁における共同交渉の活用可能性に関する調査」のWEBアンケートにおいて、「団体協約を締結している」と回答された方は、セリアンダ時には「**団体協約書**」をお手元にご準備頂きますよう、協同組合・協同組合連合会様にお声がけ頂けますと幸いです。また、「**団体協約書**」の写しの提供（先方が可能であれば）も併せてお願い致しますと幸いです。

なお、ご提供いただいた写真につきましては、経済産業省担当課室と帝国データバンクの厳重な管理のもと、秘密を厳守し、今後の団体協約の活用促進に向けた政策検討のために利用させていただきます。また、回答内容は、回答した企業・事業者が特定されるような形で公表されることはございません。

※「団体協約書」を受領した場合には、調査票 3.4.6～11 ページについて調査をお願い致します。
「団体協約書」が存在しない場合（先方の認識錯誤で共同受発注等であった場合）には、調査票 3.3
～11 ページについて調査をお願い致します。

02 | 11



confidential

組合概要について

組合の成り立ち・設立目的	
組合が行っている事業	
組合の構成員の数	
組合の構成員の事業	
組合の構成員の総體感	※従業員数、売上高、資本金といった項目について、どの程度の総體感の事業者様が多いですか。

※団体協約を締結されている場合は 4 ページ、締結されていない場合は 5 ページへ進んでください。

03 | 11



confidential

団体協約を締結している場合

※WEB アンケートにて「団体協約を締結している」とご回答頂いています。団体協約書をお手元にご用意願います。

締結した理由・経緯	※どのような課題が組合・組合員によって団体協約を締結しましたか。
団体協約の内容	※団体協約の内容（取引価格、支払方法、支払サイクル、償還方法等）について、詳しく教えてください。（協約書に記載があるはず）
締結した効果	※団体協約を締結する前後で組合・組合員にどのような変化がありましたか。（プラスの要素、マイナスの変化）。
相手先企業	※団体協約を締結している相手先は同じでしょうか。また、相手先企業はそれぞれ同じような業種、企業規模でいらっしゃいますか。
有効事例	※団体協約が有効であった事例があれば、どのような効果があったのか、詳しく教えてください。
不利益事例	※団体協約が不利益だった事例があれば、何が原因だったのか、詳しく教えてください。
価格転嫁	※取引価格や価格転嫁に効果的か、どのような影響があるのか、ご回答ください。

※続いて、6～10 ページを確認してください。

04 | 11

© 2023 TEIKOKU DATABANK, LTD. All Rights Reserved.



confidential

団体協約を締結していない場合

※「団体協約書」と記載された書面が存在せず、団体協約ではなく、売買契約や共同受発注などの認識認識であった場合

締結していない理由	※なぜ締結していないのか、ご回答ください。（共同受発注で組合員の課題は解決されているのか）
定款の内容	※定款には、団体協約についてどのように記載されていますでしょうか。記載されていない場合には、その理由が分かりましたら、ご回答ください。
今後の活用可能性（理由）	※団体協約の活用可能性があると思う理由について、ご回答ください。
今後の活用可能性（活用シーン）	※団体協約はどのような場面で活用できそうでしょうか。商品、業種、商流、商賈行の特性からご回答ください。
今後の活用可能性（きっかけ）	※団体協約を締結するためには、何がきっかけになると感じますか。
今後の活用可能性（実現可能性）	※実際に、団体協約の内容を定め、組合決議を取決するというところまで具体的にできると感じますか。

※続いて、6～10 ページを確認してください。

05 | 11

© 2023 TEIKOKU DATABANK, LTD. All Rights Reserved.



confidential

団体協約の改善点について

※WEB アンケートにて、「1.そう思う」「2.思わない」をご回答（エクセルファイル参照）いただいておりますが、念のため組合側に再確認をお願い致します。

団体協約の改善点① ⇒同一の取引先を持つ組合員が少ない 「1.そう思う」「2.思わない」の場合	※理由について、商品、業種、商流、商賈行の特性からご回答ください。なお、下記のような事例が考えられるが、これに限らずご回答ください。 【1.そう思う】 ①商品が差別化されていない業種の組合員同士で組合が構成されており、組合員同士でパイの取り合いが起きている ②一事業者の供給能力に余力があり、一事業者との取引で必要量が賅える ③一事業者との取引でも十分に安定供給できる ④組合員の製造・販売する製品の需要者が多く、需要者が重複しにくい ⑤需要者が、価格以外（開示性・安定性）を優先して、一つの事業者と取引している 【2.思わない】 ①商品が差別化されている業種の組合員同士で組合が構成されており、組合員同士でパイの取り合いが起きている ②一事業者の供給能力に限界があり、一事業者との取引では必要量が賅えない ③一事業者との取引では不安なために、安定供給を図る為 ④組合員の製造・販売する製品の需要者目録が少なく、需要者が重複せざるを得ない ⑤需要者が、事業者同士の価格競争を奨励させるためにおて複数事業者と取引をしている。
団体協約の改善点② ⇒組合員が自身の取引内容を正確に把握していない 「1.そう思う」の場合	※「1.そう思う」理由について、商品、業種、商流、商賈行の特性からご回答ください。なお、下記のような事例が考えられるが、これに限らずご回答ください。 ①契約書がない ②契約書はあるが、その後の変更目録は口頭で行っており、現時点での正確な内容は書面化されていない。 ③原価や単価の計算を行った上で価格決定が出来ていない。

06 | 11

© 2023 TEIKOKU DATABANK, LTD. All Rights Reserved.

5. 参考資料 | 5. ヒアリング調査票 アンケート結果等を基にした協同組合等又は事業者へのヒアリング



confidential

団体協約の改善点① ⇒組合プロセスのハードルが高い 「1.そう思う」の場合	※理由について、商品、業種、商流、商慣行の特性からご回答ください。なお、下記のような事情が考えられるが、これらに限らずご回答ください。 ①団体協約に関する組合の招集手続きを適切に理解しておらず、どのような手続きやスケジュールで駆け引きのかが分からない。 ②組合員が多すぎて、招集手続きを遂行するコストが大きい。 ③定足数を充てる程度に組合員が集まることがなかなか難しい。
団体協約の改善点② ⇒組合員間で、団体協約の内容についての意思統一を図ることが困難 「1.そう思う」「2.思わない」の場合	※理由について、商品、業種、商流、商慣行の特性からご回答ください。なお、下記のような事情が考えられるが、これらに限らずご回答ください。 【1.そう思う】 ①単独で交渉力がある等、団体での交渉により不利益を被る可能性のある組合員がいるため、団体協約締結に消極的な組合員がいる。 ②取引価格や取引条件につき、商品・サービスが差別化されている、またはケースバイケースで決まるため、締結したい内容が異なる等、一律の内容を定めることが困難である。 ③そもそも、各組合員で団体協約に関する情報交換が滞るために、団体協約の内容を確認することが困難。 【2.思わない】 ①組合員の交渉力に差が無く、団体での交渉により不利益が生じる組合員がいない又は少ない。 ②商品・サービスが差別化されていない、または、状況によらず一律であるため、一律の内容を定めやすい。 ③情報交換に抵抗がなく、内容についての協議が進めやすい。

07 | 11

© 2023 TEIKOKU DATABANK, LTD. All Rights Reserved.



confidential

団体協約の改善点③ ⇒団体協約の継続自体取引先変更の可能性があるので困難 「1.そう思う」「2.思わない」の場合	※理由について、商品、業種、商流、商慣行の特性からご回答ください。なお、下記のような事情が考えられるが、これらに限らずご回答ください。 【1.そう思う】 ①（同一商圏内）組合員以外の同業他社が存在する ②需要者から見ても、別の代替可能な商品・サービスが存在する ③過去に取引先の変更をもちつかせて代金の減額等を求められたことがある。 ④需要者が取引先を変更することに際するコストが低い。 ⑤需要者が限られており、供給源としては別たな取引先を見つけないことが困難。 ⑥取引先側における一定の費用を負担しているなど、需要者に取引先を変更された場合に損失が発生する。 【2.思わない】 ①（同一商圏内）組合員以外に同業他社が存在しない（全て組合員に所属している）又は組合員と同規模程度の事業者がいない。 ②需要者から見ても、別の代替可能な商品・サービスが存在しない ③過去に取引先の変更をもちつかされたことがない。 ④需要者が取引先を変更することに際するコストが高い。 ⑤需要者に契約を解除されても、新たな需要者を容易に見つけることができる。 ⑥需要者に取引先を変更されたとしても、失注以外の損失がない。
団体協約の改善点④ ⇒組合員同士で協会の取引情報を交換することへの抵抗感がある 「1.そう思う」「2.思わない」の場合	※理由について、商品、業種、商流、商慣行の特性からご回答ください。なお、下記のような事情が考えられるが、これらに限らずご回答ください。 【1.そう思う】 ①組合員同士で価格競争しており、情報交換により競争に影響が与える可能性がある。 ②必要な情報の範囲がわからず、またその協議をすることが困難であるために、情報交換を進めることが出来ない。 ③独占禁止法に抵触するリスクがあることから、情報交換には抵抗がある。 【2.思わない】 ①組合員同士での価格競争は活発ではなく、情報交換により競争に影響が出る可能性が低い。 ②日ごろから、個社の状況や販売価格の推移等について、情報交換をしている等、活発に情報交換を実施している。 ③独占禁止法抵触のリスクについてはあまり詳細な検討をしておらず、気にしていない。

08 | 11

© 2023 TEIKOKU DATABANK, LTD. All Rights Reserved.



confidential

団体協約の改善点⑤ ⇒先方が交渉の申請に応じていない、又は交渉自体には応じるものの価格交渉には応じてくれない 「1.そう思う」の場合	※「1.そう思う」理由について、商品、業種、商流、商慣行の特性からご回答ください。なお、下記のような事情が考えられるが、これらに限らずご回答ください。また、実際にどのような経緯があったのであれば、どのような応答があったか。 ①手番下請け構造の下層の取引であり、交渉・転嫁がしづらい ②需要者間の競争が激しい・需要者に余力がない ③商品の差別化が困難である等、需要者が取引先を容易に変更できる ④そもそも応じる気が無い
団体協約の改善点⑥ ⇒人的・経済的なリソースの不足 「1.そう思う」の場合	※価格転嫁の為の対応を検討するにあたっては、第二者を介入させることで解決しうるのか。例えば、解決策としては、既存の中間行や全中の類似窓口の活用や、組合内に人材を派遣してもらうという手法が考えられるが、そうした手法で解決が可能か。そうであるとして、後者を導入されるのであれば、どのような人材に入ってほしいと考えるか（中小企業診断士、組合士、弁護士、公認会計士等）。また、そうであるとして、その費用を捻出することは困難か。
団体協約の改善点⑦ ⇒組合員の理解が乏しく、制度説明に難航 「1.そう思う」の場合	※どのような点が理解できていないのか、詳細をご回答ください。
団体協約の改善点⑧ ⇒独占禁止法に抵触するリスクが不明確 「1.そう思う」の場合	※具体的にどのような点が不明確であると考えているのか、ご回答ください。

09 | 11

© 2023 TEIKOKU DATABANK, LTD. All Rights Reserved.



confidential

共同受発注の活用について

■共同受注（販売）：組合が取引の主体となって取引先から受注し、組合員が配分された業務を遂行する。
（組合員が生産したものを、組合がまとめて販売する。）

共同受注や共同販売というスキームを知っていますか	1. 知っている 2. 知らない
実際に共同受注や共同販売を行っていますか	1. 行っている 2. 行っていない
「1.行っている」 要因	※共同受注や共同販売を実施することができた要因は何ですか。商品、業種、商流、商慣行の特性からご回答ください。
「1.行っている」 基準	※共同受注や共同販売を実施する際に、どのような基準で組合員に業務を配分していますか。その基準について組合員から公平不満はありませんでしょうか。公平不満がないのであればその理由は何でしょうか。
「1.行っている」 課題	※共同受注や共同販売を実施する際に、お困りの点はありませんでしょうか。
「2.行っていない」 理由	※共同受注や共同販売を検討しましたが、また、実施に至らなかった理由は何か。
「2.行っていない」 今後の活用可能性	※団体協約と共同受注・共同販売であれば、どちらが活用しやすいと考えますか。その理由も併せてご回答ください。

10 | 11

© 2023 TEIKOKU DATABANK, LTD. All Rights Reserved.



confidential

■共同受注（購入）：組合が取引の主体となって取引先から大量購入し、組合員に安価で提供する。

共同受注や共同購入というスキームを知っていますか	1. 知っている 2. 知らない
実際に共同受注や共同購入を行っていますか	1. 行っている 2. 行っていない
「1.行っている」 要因	※共同受注や共同購入を実施することができた要因は何ですか。商品、業種、商流、商慣行の特性からご回答ください。
「1.行っている」 基準	※共同受注や共同購入を実施する際に、組合員の購入価格に一定でしょうか。それとも、組合員によって差があるのでしょうか。
「1.行っている」 課題	※共同受注や共同購入を実施する際に、お困りの点はありませんでしょうか。
「2.行っていない」 理由	※共同受注や共同購入を検討しましたが、また、実施に至らなかった理由は何か。
「2.行っていない」 今後の活用可能性	※団体協約と共同受注・共同購入であれば、どちらが活用しやすいと考えますか。その理由も併せてご回答ください。

11 | 11

© 2023 TEIKOKU DATABANK, LTD. All Rights Reserved.

