

# 公正な企業間取引に向けた 連合の取り組みと今後の課題

たかはし  
高橋

ひろし  
寛

連合・中小労働対策局・局長

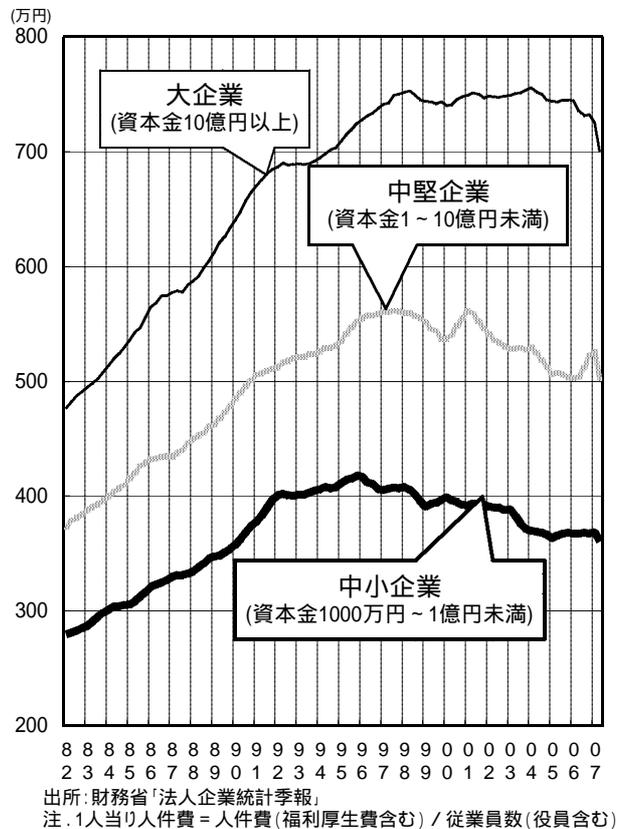
## はじめに

連合は、これまで「労働条件の格差是正」を重要課題として位置づけ、業種間・規模間・地域間・性別間・雇用形態間などの格差是正のための活動に取り組んできました。物価上昇が顕著になる中で、低所得者層の生活に視点をあてた運動は、ますます重要と考えます。

そのため、中小・零細企業労働者、非正規労働者の賃金をはじめとする労働条件の改善・底上げをはかるとともに、合理性のない歪みを是正する必要があります。企業間取引の改善も中小で働く労働者の労働条件向上には不可欠です。その実態を認識し、是正に向けた取り組みをすすめるため、昨年（2007年）秋に連合と連合総研は「中小企業における取引関係に関するアンケート調査（以下、中小取引アンケート調査）」を2万社の中小企業の経営者を対象に実施し、3,270社より有効回答がありました。その中で、利益追求を優先する企業行動が、下請関係にある中小・零細企業の職場の努力で生み出した付加価値を吸い上げ、賃金を

はじめとする労働条件の改善に悪影響を及ぼしていることが確認されました。

【図 - 1】企業規模別一人あたりの人件費の推移



連合は今回の調査結果をもとに、公正な取引慣行の確立によって、雇用労働者の7割を占める中小・零細企業で働く労働者の労働諸条件を改善していくため、自らの運動としても中長期的観点から取り組みを展開していくことを確認しました。

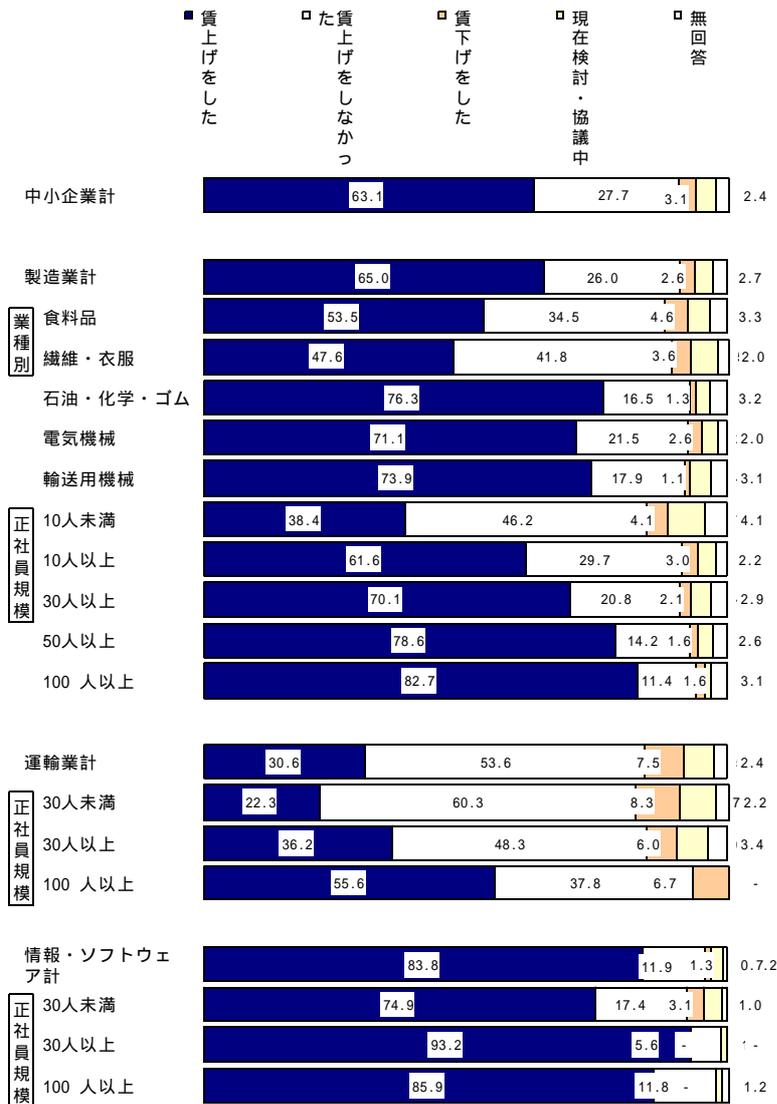
### 賃金をはじめ労働条件の改善が進まない中小企業労働者

移です。中小企業労働者の賃金は、1997年以降下がりが続け、現在では極めて深刻な原材料価格高騰を背景に回復の兆しが見えない状況にあります。

2007年の賃金引上げについて、中小取引アンケート調査結果(図-2)では、「賃上げをしなかった・賃下げをした」企業は30.8%となり、小規模企業ほどその割合が高く、また、業種別にみると運輸、繊維衣服、食料品と内需型産業でその傾向が強まっています。

図-1は、企業規模別一人あたりの人件費の推

【図-2】今年(2007年)の賃上げ実施の有無



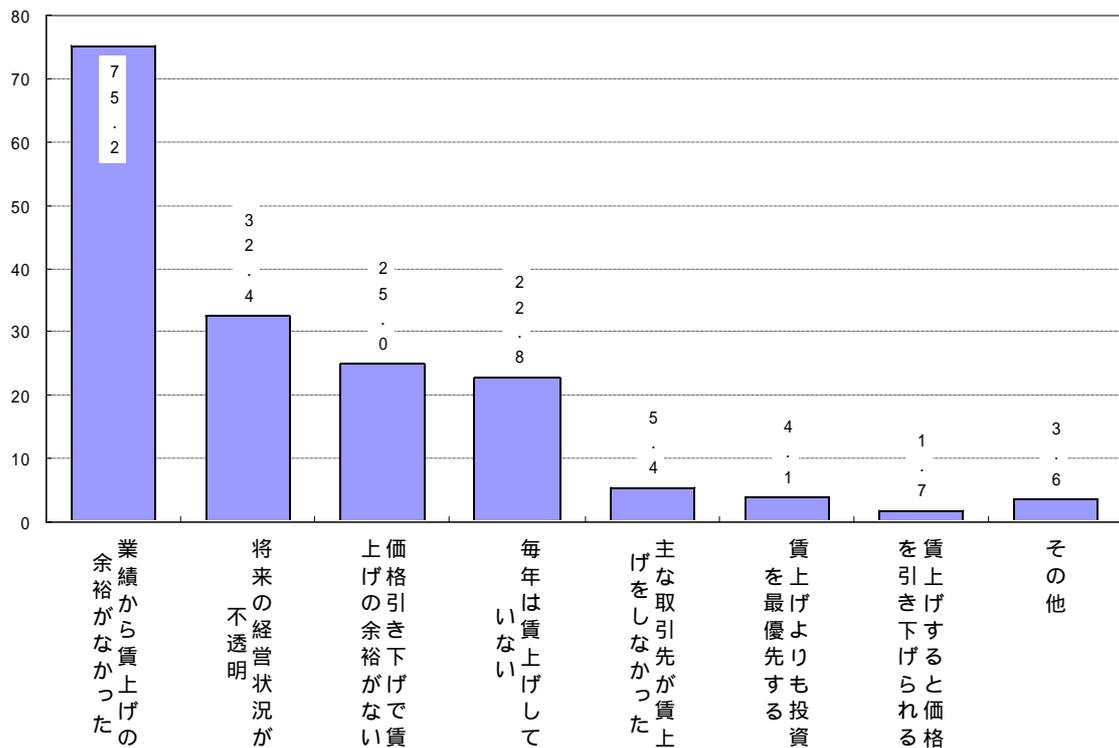
その理由を聞いたのが図 - 3です。4社に3社が「業績の低迷」を理由とし、次に「将来の経営不安」が続いています。「価格引下げで余裕がない」と25.0%の企業が答え、価格・単価の引き下げが賃上げの余裕を奪っている実態を確認することができます。

中小取引アンケート調査の自由記入欄には、「従業員の賃金は上げたいが、その余裕もなく、申し訳なく思っている」との記述も少なくはありませんでした。

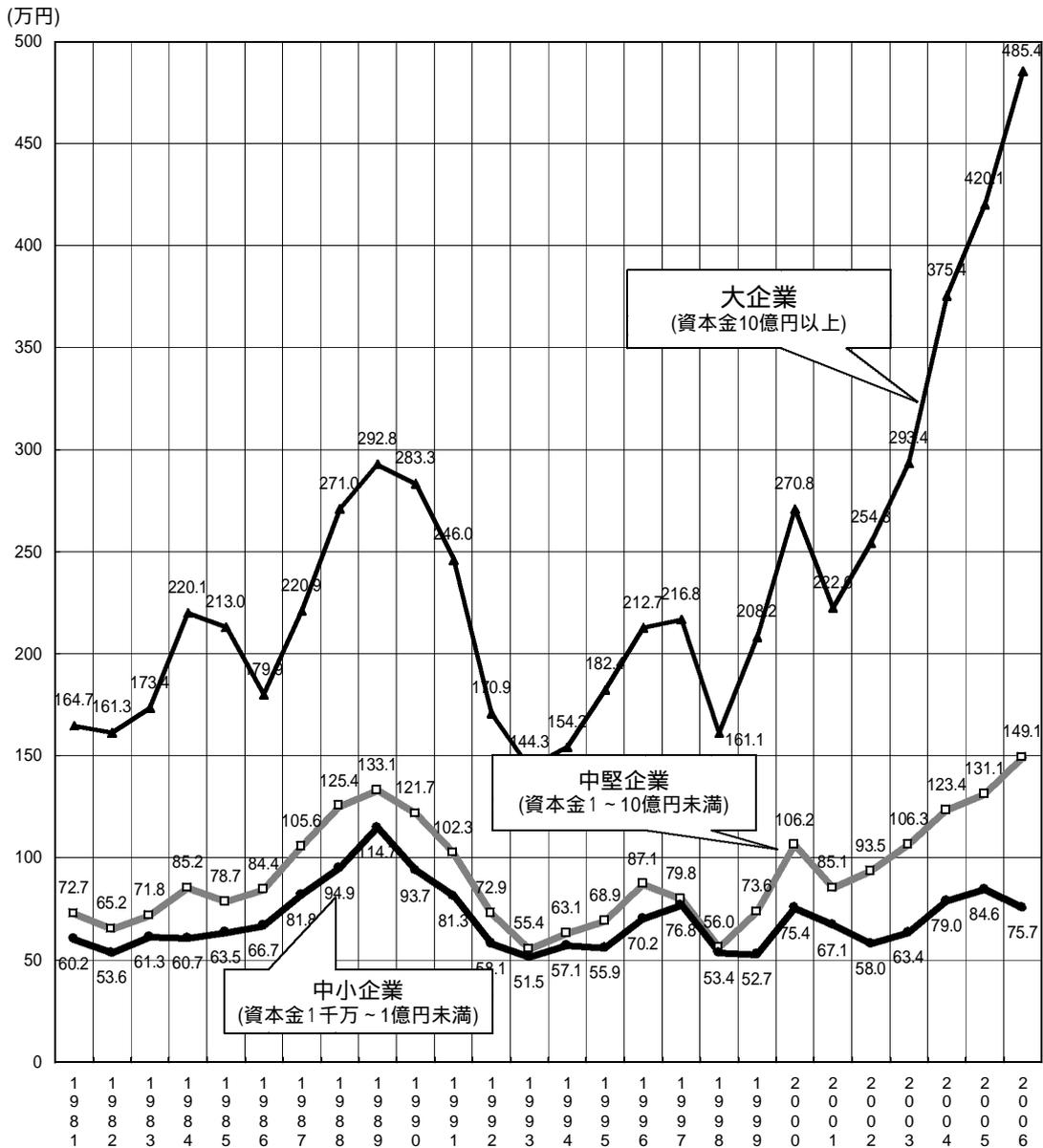
## 中小企業が悲鳴をあげている

図 - 4は、企業規模別の従業員一人あたりの経常利益の推移です。1993年を底に凸凹はありますが、大企業は利益が増加しているのに対して、中小企業は取り残されたままになっていることがわかります。利益追求を優先する企業行動が中小企業への利益を流出させています。

【図 - 3】賃上げをしなかった・賃下げをした理由（2つ選択）



【図 - 4】企業規模別「従業員一人あたり」経常利益の推移



出所：法人企業統計季報

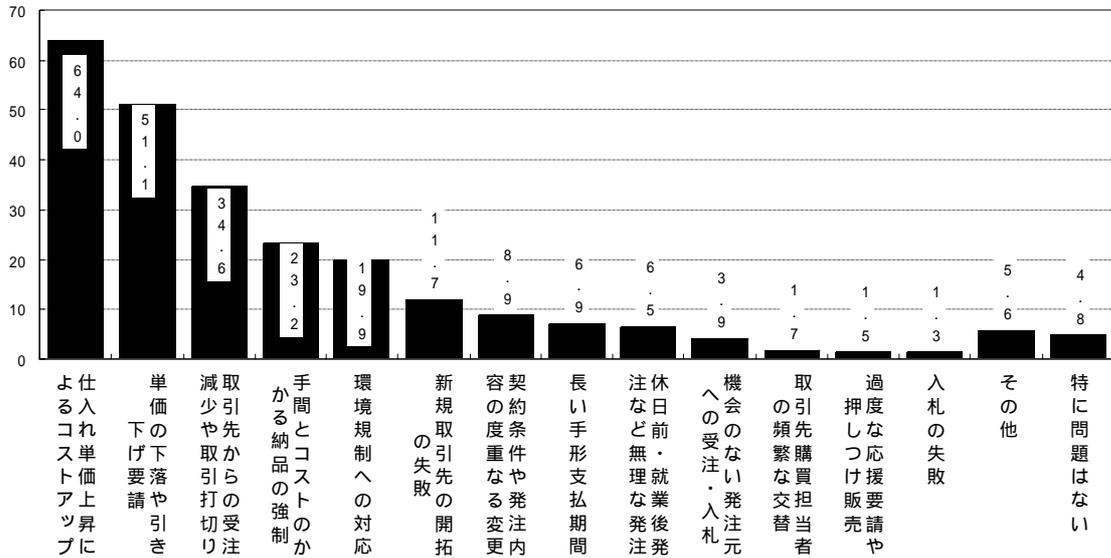
図 - 5 は、「現在、取引において直面している問題(3つ選択)」を聞いたところ、第1位が「仕入れ単価上昇によるコストアップ」、第2位が「単価の下落や引下げ要請」、第3位が「取引先からの受注減・取引の打ち切り」と答えています。

サービス・製品単価が上がれば注文がなくなるため、コスト上昇分を価格に転嫁できない現状

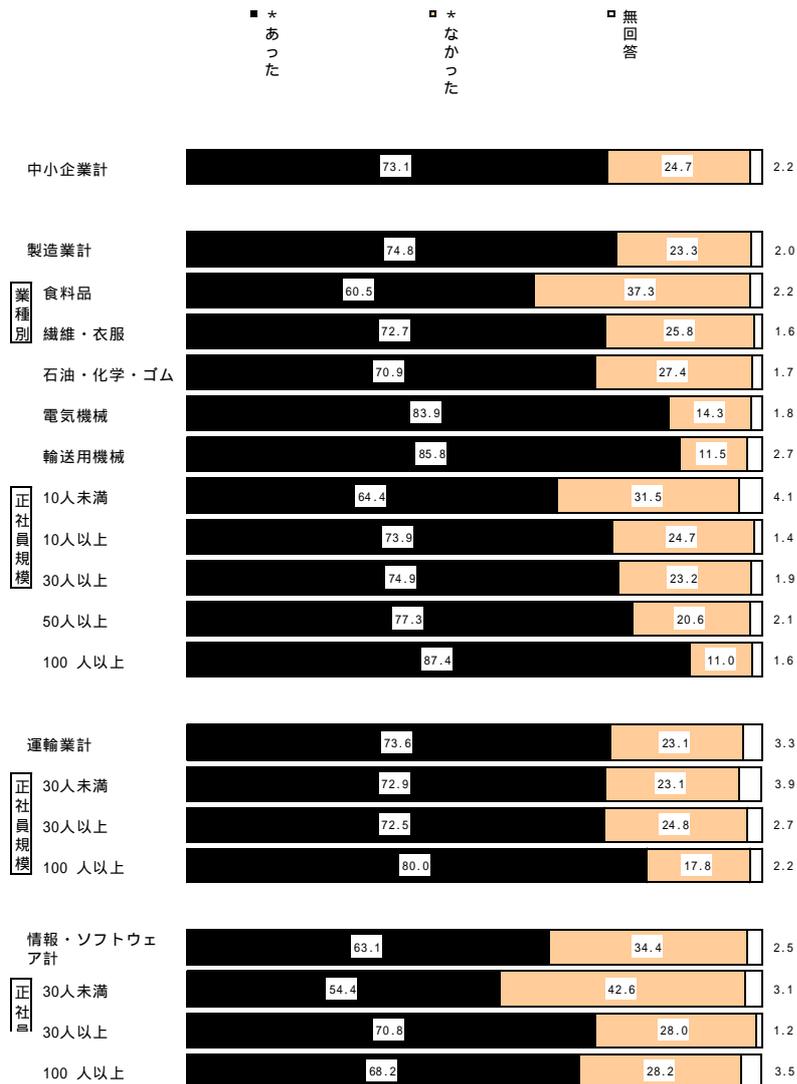
が見て取れます。

図 - 6 は、「主要生産品、サービス単価・価格の取引先からの引下げ要請が過去5年間にあったか」を聞いたものです。概ね4社に3社が「あった」と答え、図 - 7 のように、引下げ要請を断った中小企業は、13.1%にしか過ぎません。85.5%の企業が要請にこたえています。なぜ、断れない

【図 - 5】現在、取引において直面している問題（3つ選択）



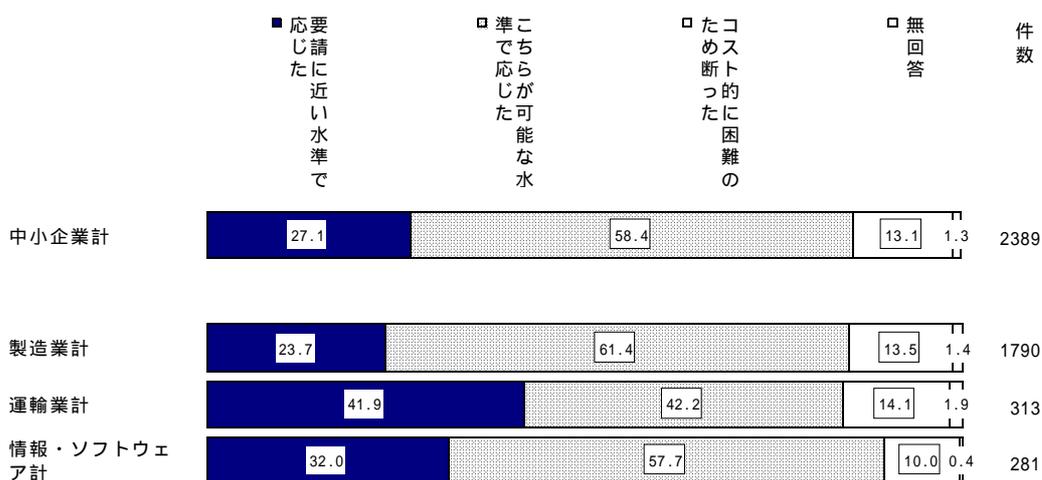
【図 - 6】主要生産品、サービス単価・価格の取引先からの引下げ要請（過去5年間）



のか聞いたのが図 - 8 です。80.4%が「大事な得意先」、第2位は67.1%で「他社との競争上断れない」、

第3位に「取引先も引下げを求められている」と続いています。

【図 - 7】 価格・単価引き下げ要請への対応



【図 - 8】 価格・単価の引き下げを断れない理由（3つ選択）

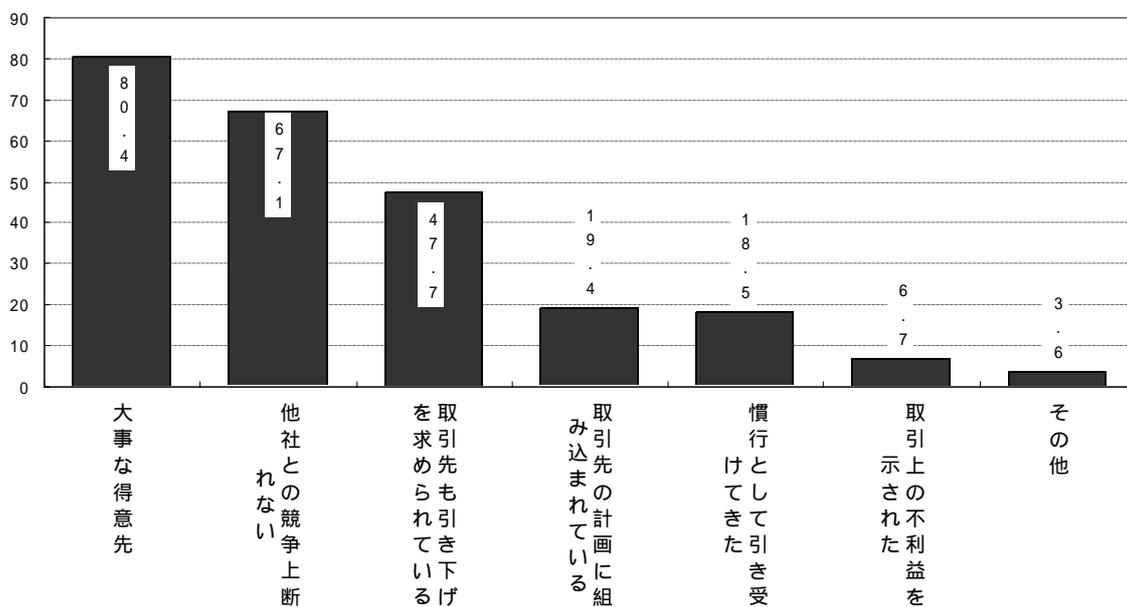
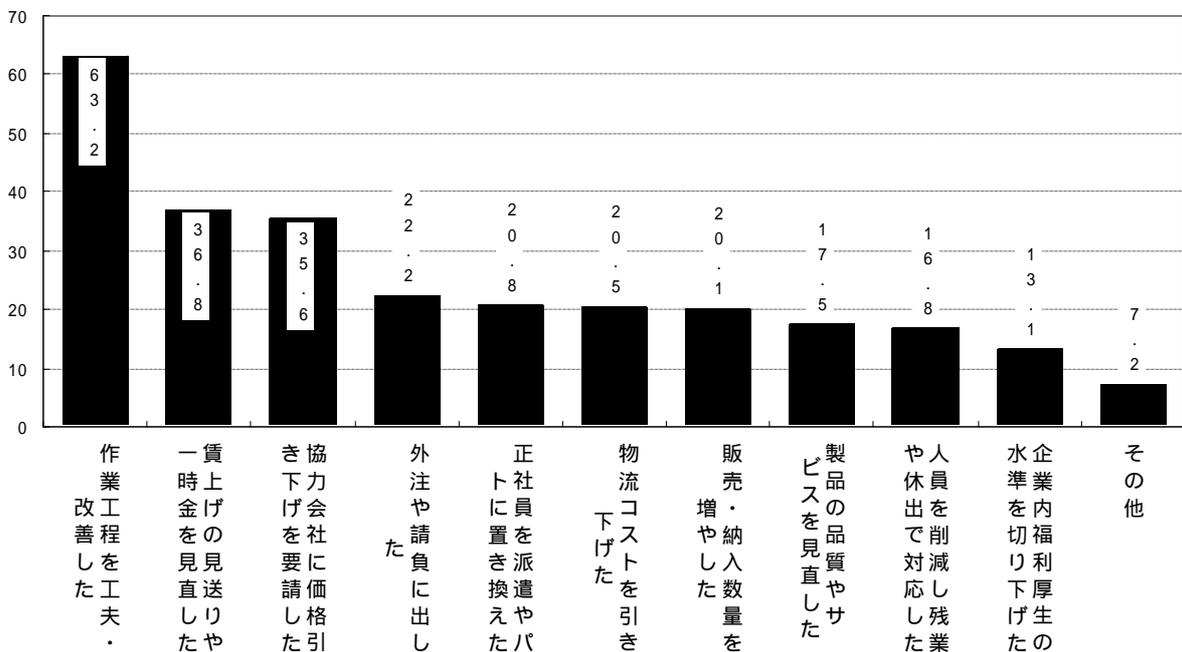


図 - 9 では、価格・単価の引下げのために実施した施策として、63.2%が「作業工程を工夫・改善した」と答え、職場の努力で吸収しようとする回答が多く、36.8%が「賃上げの見送りや一時金の見直し」と従業員の労働条件の引下げにまで対策が及び、36.6%が「協力会社に価格引下げを要請した」と川下に向かって価格下落連鎖が生じて

いることが明らかになっています。

このような企業経営環境下で、資金力の乏しい中小企業では、新規開拓のための研究費や生産性を上げるための設備に投資もできず、従業員に報いたとしても賃金を上げることができない状況が、容易に推察できます。

【図 - 9】 価格・単価の引き下げのために実施した施策（複数選択）



## 政府も腰をあげた

小泉内閣は「構造改革なくして景気の回復はない、改革に痛みはともなう」という路線を国民に押し付けました。しかし、それは経済効率を最優先させリスクは個人に負わせるものでありました。

昨年（2007年）政府は、「下請け取引の適正化」として、下請取引の適正化のためのガイドラインの策定と遵守の指導、独禁法・下請法の取締

強化、取引価格の決定において下請事業者に十分配慮する要請の3つを掲げ、経済産業大臣と公正取引委員会委員長の連名で、「下請取引の適正化について」の通達を2万の親事業者企業などに送付しました。

このことは、市場主義にもとづく行過ぎた改革が弱者の生活を圧迫し、勤労者をはじめとする一般国民の同意を得られていないとわかりはじめた結果なのではないかと推察できます。

## 連合の取り組み

連合は、日本商工会議所、中小企業団体中央会、日本経団連等の経営者団体に、企業行動憲章などの取り組みの強化、傘下企業に対する法令の周知活動の徹底について、また、関係省庁（経済産業省、中小企業庁、公正取引委員会、総務省、国土交通省）に対しても公正・対等な取引ルールの確立など、実効性を確保するための措置について要請しました。

さらに、第169国会で継続審議となった「独占禁止法等の一部を改正する法案」については、「優越的地位の濫用」を含む「不公正な取引方法」についても課徴金の対象とする本改正法案には、抑止力効果の観点から賛成できるものの、罰則強化のみに依存することなく、報復措置を根絶するような仕組みの導入、違反行為があった場合の速やかな排除措置命令発出、公正取引委員会の力量向上なども法改正とあわせて行うべきであり、引き

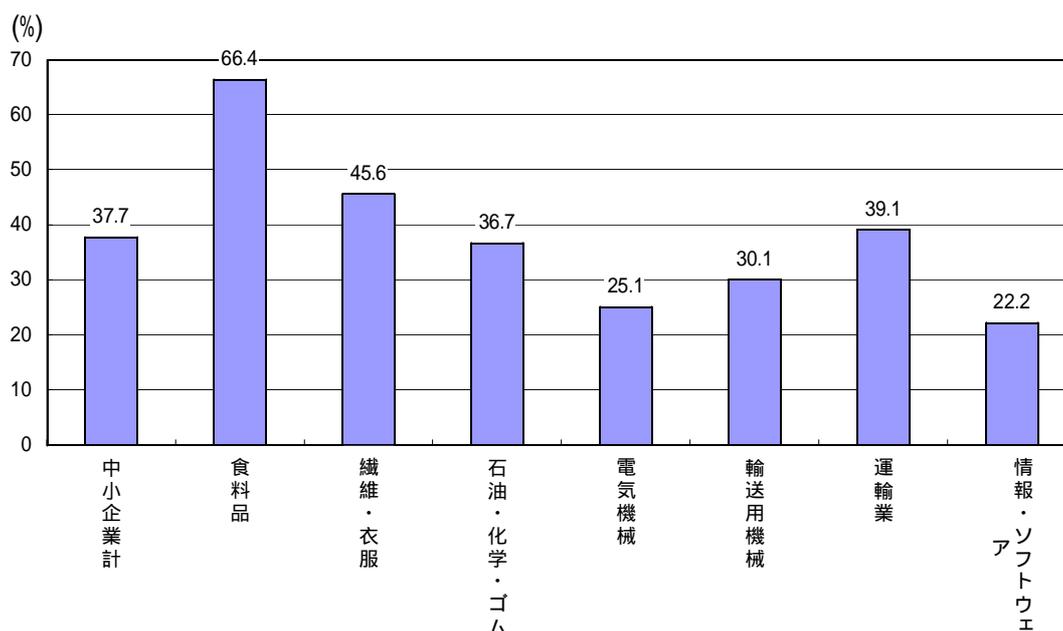
続き公正取引委員会をはじめとする関係機関等に要請します。また、地方連合会でも同様に、適宜、行政や経営者団体に対して要請行動を行っています。

この取り組みは、自らの労働運動と位置づけることが重要であり、産業別の労使会議や労使協議等を通じて、公正な取引慣行の実現をめざすことを確認しました。

そして、中小取引アンケート調査結果では、図-10のように約4割の37.7%の企業が「取引関係法規を全く知らない」と答えています。このことは、なによりも、下請代金支払遅延等防止法（以下、下請法）やガイドラインの周知徹底が重要であることを示しています。行政の取り組みとあわせ、労働組合自らも地方での中小労組へのオルグの際には、是非とも下請法やガイドラインのパンフレットを持参し、その内容について周知をしていただきたいと考えます。

また、連合WEBサイトに中小企業の取引について掲載していますのでご覧ください。

【図 - 10】 内容を知っている法令や制度（複数選択）



\*取引関係法規：下請法、下請中小企業振興法、下請振興基準、下請取引適正化ガイドライン、中小企業取引振興協会

## E Uにおける企業間取引と競争について

連合・中小労働委員会は、2008年6月、E U(欧州連合)における中小企業振興政策とその経営状況、取引関係法令・制度や取引慣行、公正取引の取り組みと課題、また日本との相違点などについて調査を行い、これからの取り組みについて参考になるお話を伺いました。その概要を報告し日本と照らし合せて考えてみたいと思います。

欧州連合日本政府代表部<sup>1</sup>

2002年8月に施行された「商取引の支払い遅延に対する指令」(E U指令)は、E U域内のすべての取引(一加盟国内の支払い・E U域内の支払い・企業間の取引・企業と公的機関との取引)を対象としている。この指令はE U加盟27カ国に共通して適用され、具体的な対応については各国の法律で規定されている。E U指令は、域内における企業倒産の4分の1が商取引における支払い遅延を原因とし、そのために年間45万人の失業者を生じさせたとの事態を背景に施行された。

主な項目としては、支払い遅延に対する延滞利息の発生(特段の契約がない場合、30日後に自動発生・欧州中央銀行の政策金利に少なくとも7%加算)、債権者の権利(延滞利息の受け取り、債務者からの支払い回収にかかる費用補償)、支払い完了までの所有権留保、債権者の申し立てから90日以内の強制履行、などについて加盟国の国内法で整備するよう命じ

ており、2008年現在もこの指令の実効性が確かめられている。

E Uにおける価格競争は、日本の消費者と比較するとE Uの消費者の方が、新しいものを買いたい傾向が少ないため、あまりないように見受けられる。実際に、商品がモデルチェンジするサイクルも日本より遅いようである。バーゲン時期が法律で決まっていることなども、E Uで日本ほどの価格競争が見られないことに関係していると考えられる。商店などについては加盟国ごとに従来型の保護政策があり、製品基準も統一されておらず、出店規制なども加盟国ごとに違った内容になっている。ただ、価格に関して共通して指摘できるのは、E U競争法(E U域内共通の独占禁止法でE U外企業との取引においても適用、罰金は日本と比べると桁外れに高い)が厳格に運用されていることが不当廉売の規制に一定の役割を果たしていることである。E Uでは不当廉売の可能性があるため、コストギリギリの価格で商品売るようなことは考えられない。

API-LOMBARDA<sup>2</sup>

日本のように中小企業は賃金が低いから人が集まらない、ということはない。基本給から差し引かれる税金が高いため、手取りが少なくなる、という問題はあるが、最低賃金の協約があるため、企業規模間での格差はない。企業規模を問わず優秀な人材の流出を防ぐためには、処遇を上げる、ということが行われている。

企業間取引では、大企業からの注文を受けていても、中小企業は「下請け」ではなく、「供

1. 外務省の海外拠点となる在外公館の一つで、国際機関であるE U(ベルギー・ブリュッセル)に対して日本を代表する機関。

2. イタリア・ロンバルディア地方の中小企業の経営者団体。

給者」として考えられているため、取引関係は対等である。取引はあくまでも契約である。取引先からコスト削減の要請があっても、「賃金」は別であり、コスト削減が賃金引下げには結びつかないし、そうしたことはあってはならないこと、と考えられている。コスト削減は、賃金以外の部分で会社がそれを吸収できるかどうか、で決まる。他方で、売上が上がれば、労働者に還元する、ということもある。

## 今後の課題

ベルギーやイタリアは、EU域内外においてEU競争法を遵守し、公正な企業間競争を実現しています。まず、わが国においては、下請法などの企業間取引の関係法規を遵守することが先決です。例えば、発注書面をしっかりと交わし、契約に基づいた事業を遂行することが、親事業者企業の当然の責務であることを一般社会理念として根付か

せることが重要ですし、そのための仕組みづくりが喫緊の課題といえます。また、EU競争法はEU諸国との取引において日本企業に対しても適用されますので、わが国の国内法も整備・準拠させる改正が必要で、現在でも排除命令や罰金を科せられる例が続いています。

そして、なによりも印象的であったことは、労使と政府が公正な立場で真っ正直に話し合い、お互いに知恵を出し合い、一丸となって国と国民のための政策・制度を築き上げているということでした。わが国の政労使は、置かれている側の立場のみの考えを主張し、議論がかみ合わないことが多くあります。このままでは国際競争に勝てないどころか、加わるができなくなると感じました。

法律をも守らず、行過ぎた利益追求・コスト削減は、国際競争上では身内同士の争いに他ならず、結果として国内市場を疲弊させ、国にとっても国民にとっても利益をもたらさないことにつながります。

次号の特集は

「最低賃金を考える ~その現状と今後の課題(仮題)」の予定です