

臨時調査結果(団体協約／組合協約の締結)について

1. 趣旨

- ・ 「団体協約」及び「組合協約」は、事業協同組合及び商工組合において与えられている権利であり、組合が組合員と取引関係にある事業者に対し協約を締結することで、取引条件の改善を図り、状況によって行政のサポートを受けられる仕組みとして、価格交渉の手立ての一つとして期待されている。
- ・ 今回の臨時調査は、原材料やエネルギーの価格が高騰する一方、価格転嫁が進んでいない状況の中で、団体協約／組合協約締結制度が有効に活用されているか等の実態を把握するものとして令和5年6月に実施し、このたび、その結果を報告するもの。
- ・ 本調査は、月次景況調査に回答している情報連絡員 2,339 名に加え、都道府県中央会の巡回指導を通じた109組合、合計 2,448 者を対象に実施した。

2. 回答数

- ・ 月次景況調査に回答している情報連絡員2,339名に加え、都道府県中央会の巡回指導を通じた109組合、合計 2,448 者のうち、**1,584者(64.7%)**が今回調査に回答。

3. 質問 I :団体協約／組合協約締結事業を組合の定款に規定しているか

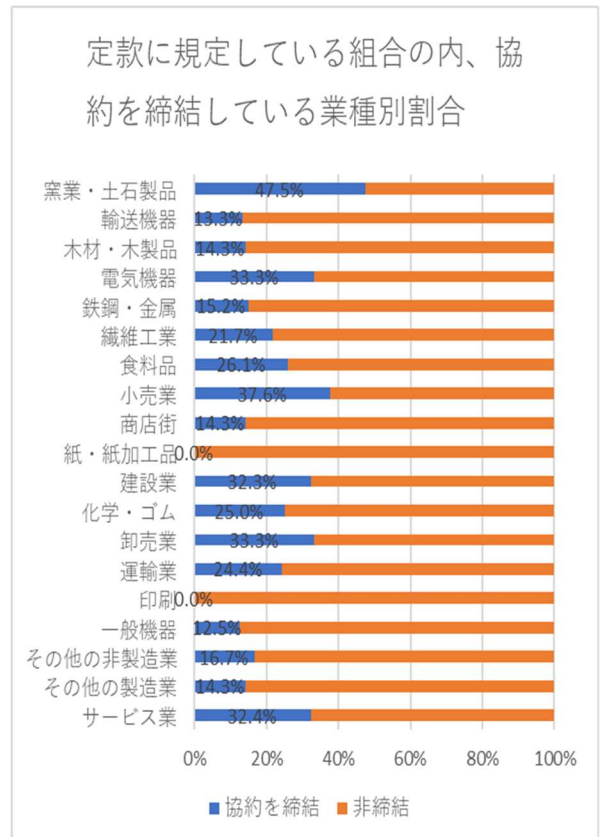
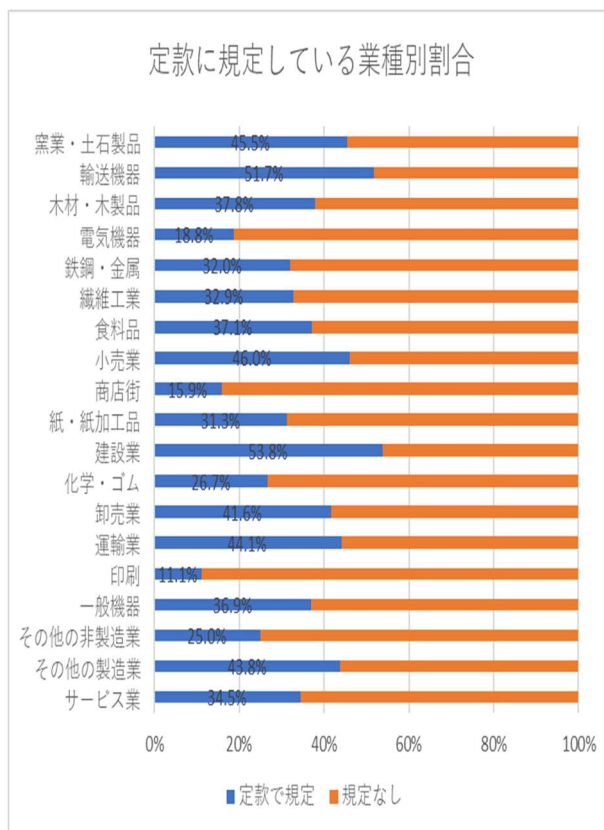
- ・ 現在定款に同事業を規定している組合は全体の 40%となっている。
- ・ また、協約締結できることは知っているが、定款に規定したことがなく、今後も規定する見込みがないと回答した組合も約 3 割弱に上る。
- ・ 定款に規定したことがない組合や、そもそも協約を締結できることを知らなかった組合も一定割合存在し、制度の認知が十分でないことも課題。

回答選択肢	件数	割合(%)
1. 現在、定款に規定をしている	633	40.0%
2. 過去には定款に規定していた	15	0.9%
3. 定款に規定していないが、今後規定する見込みがある	29	1.8%
4. 定款に規定したことはなく、今後も規定する見込みなし (協約締結ができることは知っていた)	434	27.4%
5. 団体協約／組合協約を締結できることを知らなかった	273	17.2%
その他	200	12.6%
合計	1,584	100.0%

4. 質問Ⅱ：団体協約/組合協約を締結したことがあるか

- ・ 「現在協約を締結している」と回答した組合は 11.7%となっており、実際に活用している組合は全体の 1 割強。
- ・ 全体の70%以上が「協約を締結したことがなく、今後も見込なし」と回答している。
- ・ 業種別でみると、協約締結事業について定款に規定しているのは、「輸送機器製造業」、「小売業」及び「窯業・土石製品製造業」で多く見られ、そのうち、1/3 以上の事業者で実際に協約を締結しているのは、「窯業・土石製品製造業」、「小売業」、「電気機器」、「卸売業」となっている。

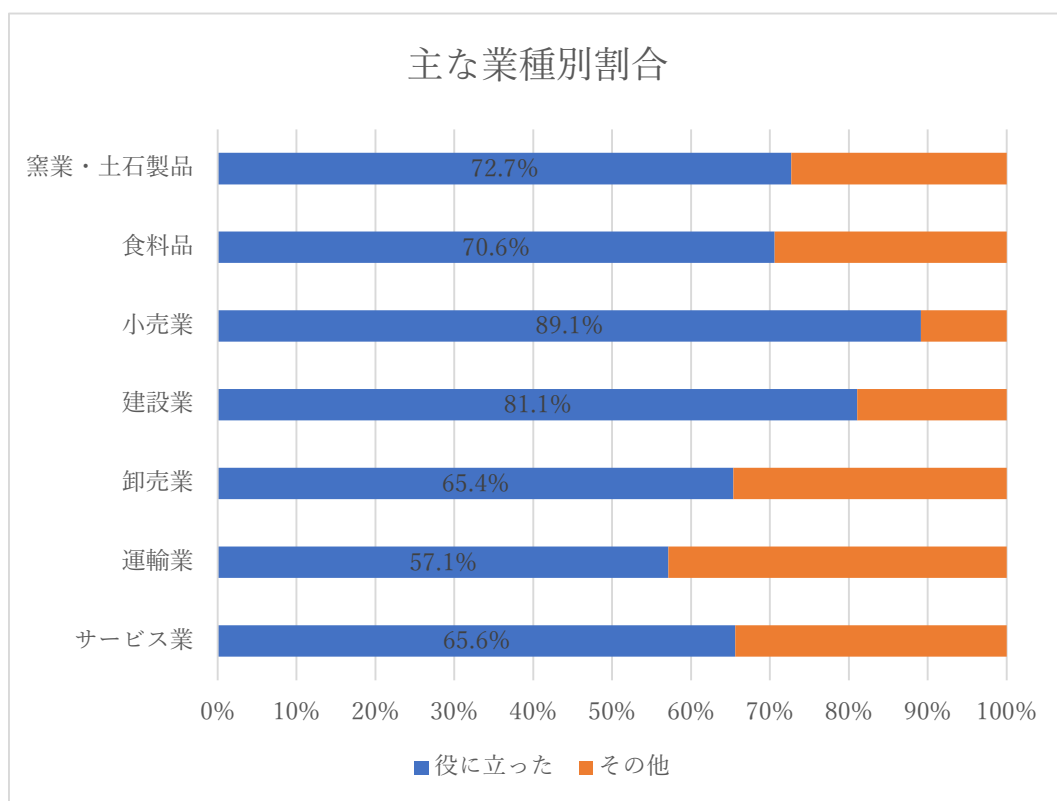
回答選択肢	件数	割合
1. 現在、協約を締結している	186	11.7%
2. 過去には協約を締結していた	46	2.9%
3. 協約を締結したことはないが、今後、協約を締結する見込がある	44	2.8%
4. 協約を締結したことがなく、今後も見込なし	1,180	74.5%
その他	128	8.1%
合計	1,584	100.0%



5. 質問Ⅲ：団体協約/組合協約は組合員の取引条件改善に効果はあったか

- ・ 現在協約を締結している、又は過去に協約を締結していた 232 組合のうち、165 件(71.1%)の組合は組合員の取引条件改善の効果はあったと回答しており、協約をうまく活用している組合は、組合員の取引条件改善に繋がっている。
- ・ 業種別でみると、「小売業」や「建設業」では8割以上の事業者で取引改善に効果が出ている。
- ・ 「取引改善に役立っている」とした回答が7割を超えていることを鑑み、制度認知や締結率増加が促進されるよう、今後の更なる普及と締結しやすい環境整備が求められる。

回答選択肢	件数	割合
役立っている	165	71.1%
役立っていない	26	11.2%
その他	41	17.7%
合計	232	100.0%



(参考)

- ・ 過年度に調査した組合の中で、今回調査と比較可能な 107 組合のうち、協約締結の効果が「役立っている」と回答した組合は 8 組合。
- ・ 上記 8 組合の内、今回調査においても引き続き協約締結が「役立っている」と回答した組合は 1 組合のみ。

■ 取引先との価格交渉、価格変動対策に組合を活用した有効事例

都道府県	業種	有効事例
北海道	公衆浴場	組合員の使用する消耗品費及び重油価格の交渉時に活用している。
東京都	青果卸売業	組合と相手方との間で締結する契約であっても、組合員全員に効力が生じるため、個々で交渉する手間が省ける。
山梨県	骨材・石工品等製造業	諸資材の高騰に対して個々の企業努力だけでは収益の確保ができないため、組合として需要家(建設業者、生コン製造業者等)に対して、立米単価のUPに役立っている。
静岡県	セメント・同製品製造業	交渉の結果、原材料(セメント、砂、砂利他)の高騰を理由に生コン価格も上昇している。
愛知県	旅館	協定内容は産業廃棄物の回収料金の交渉。組合各社からの排出量を年間でまとめて価格交渉しているため、月毎の細やかな変動で金額が上下しない。
鳥取県	旅館	組合員のための物資の共同購入を行っているが、納入業者にとってメリットがあることから、組合員は物資が安値で仕入れができる。仕入れが増加すればするほど組合手数料が増える。仕入れ価格は組合員共通価格であり、価格交渉や代金決済等すべて組合で行っている。
山口県	パン・菓子製造業	毎年、県内の給食パン及び米飯の委託加工賃の交渉を組合が行い、契約書を締結している。
香川県	総合建設業	生コンクリートは組合員はほぼ全てが利用する資材であり、共同購入を行うことで組合員はもちろん、当組合及び先方の生コン組合にとってもメリットは大きい。この協定による手数料収入は現在当組合の収入の柱となっている。
福岡県	職別工事業	元受けの安値強要に対して適正価格での交渉が主張できる。
福岡県	建築設備工事	資材メーカーとの価格交渉を、組合が団体交渉を行うことで、組合員が納得できる仕入価格を引き出すことが可能となる。また、団体協約を締結することで、年度内の価格の変動を最小限に抑え、仕入価格の標準化を図っている。資材価格高騰のあおりを受ける恐れが低減し、組合員の経済的地位の向上改善に繋がっている。
熊本県	サービス業	組合が共同購入事業を行っているため、組合員全員が購入する関係商品の購入先である取引業者が価格の値上げの要望が出た際、組合が交渉するため購入価格の値上げ幅を縮小できる。
鹿児島県	味噌醤油製造業	共同購買事業における仕入価格の取り決めを行っており、組合員の経営安定化に役立っている。
鹿児島県	総合工事業	スケールメリットを生かした共同購入・共同購買事業を行うことで、取引条件の改善に役立っている。
全国	サービス業	団体協約には、主に組合員が締結先の団体から仕事の発注を受ける際やその後の諸条件について規定されており、発注のたびに諸条件を交渉する必要がないため。

■ 事業者の生声

<協約の締結による交渉で困った点>

<p>➤ 価格改定が行われても契約ベースでの単価が残る(出荷ベースで契約を結びたい)。(大分県/生コンクリート製造業)</p>
<p>➤ 得意先ごとに協約事項を検討しても、組合に所属していない事業者がそれよりも優位な条件を得ている。(東京都/紙製品製造業)</p>
<p>➤ 組合員ごとに事情が異なる。(東京都/ほうろう製品製造業)</p>
<p>➤ 取引先とは長く取引する必要があるため、協約の締結自体が今後の取引関係に影響を与えることにならないかが不安要素と感じる。(岐阜県/金属製品製造業)</p>
<p>➤ 産地構造の変化、取引内容の多様化により産地全体での協約締結は難しくなっている。(福井県/眼鏡工業)</p>
<p>➤ 地域一番店が組合に非参加なため、有効な協約を規定できない。(奈良県/小売業)</p>
<p>➤ 運輸業界に於いては各組合員の輸送形態が異なるため、一律に運賃交渉するのは難しい。(山口県/一般貨物自動車運送業)</p>

<転嫁対策として求められる制度や支援策>

<p>➤ 年間契約の途中でも、原材料等の高騰時に値上げできる制度や、行政の受注支援。(北海道/一般機器製造業)</p>
<p>➤ エネルギー・資材等が高騰しているが、受注競争力の低下が懸念されるため、価格転嫁は難しい。公共事業については、適正に発注単価に反映させてほしい。(北海道/土木建築サービス)</p>
<p>➤ 物価高騰時、基準を設定して消費者物価上昇分は発注元がシステム開発案件単価に価格転嫁を容認する対策を制度にしてほしい。(北海道/ソフトウェア)</p>
<p>➤ 燃料・資材価格等の上昇に応じて、国の支援策を講じる等の制度化が図られる様望んでいる。(岩手県/建設業)</p>
<p>➤ 電気・ガス代や商品の値上げにより収益環境が悪化しており、電気代やLED化の補助金制度を早急に新設願いたい。(岩手県/商店街)</p>
<p>➤ 官公需発注にかかる予定価格の適正化や、価格のみに頼った入札から、価格以外の競争を認める入札制度の見直し、品質実績を考慮した柔軟な随意契約の執行などを望む。(宮城県/印刷業)</p>
<p>➤ 資材価格の値上げの頻度が年2~3回と高く、行政当局の設計価格への反映がされていない。(秋田県/管工事)</p>
<p>➤ 官公庁の年度契約の場合や予算見積もり提出後の場合、途中で価格を変更することが出来ないで社会情勢に鑑みて特例で契約変更を行う制度を作っていただきたい。(宮城県/印刷業)</p>
<p>➤ 原油価格の高騰に対しては、国の「燃料価格激変緩和対策事業」の継続を希望している。(秋田県/タクシー)</p>
<p>➤ 県内の各協同組合は原材料の上昇による影響が大きく、販売価格を引き上げた。また、得意先への理解を求めているとともに、県に対して積算価格への迅速な反映を要望した。(群馬県/生コンクリート製造業)</p>
<p>➤ 石油元売り会社への支援だけでなく、末端ユーザーである中小企業に直接的な支援策を講じてほしい。(神奈川県/その他製造業)</p>
<p>➤ 価格転嫁については、特に官公庁の予算取りで値上げを認めるよう国から地方自治体へ働きかけをお願いしたい。(新潟県/印刷業)</p>
<p>➤ 最低賃金の決定と同様、役務の提供(委託・請負等)に関しては関係省庁が最低取引料金(単価</p>

等)を設定し、不当廉価取引を排除し、適正な事業運営が行われるよう対策を講じる必要がある。(山梨県/廃棄物処理業)
➤ ゼネコン(元請け)から下請けに対し、請負契約をする場合、公共事業は勿論、民間工事に対しても価格転嫁できるよう、見積もり項目に対し適正価格以下にならないようにチェックできるよう国交省を中心に要望をしてほしい。(山梨県/型枠大工工事業)
➤ 一定程度の基準を超えた場合、価格転嫁が可能となるような環境整備。企業間で値上げを容認できるような仕組み、制度の創設。企業間取引の円滑な支援制度。(岐阜県/プラスチック製品製造業)
➤ 公共工事の建築資材高騰に対してスライド条項が適用されるのと同様に、民間工事についても価格転嫁を促す行政指導をお願いしたい。(岐阜県/建設業)
➤ 原材料の高騰対策として消費税の軽減措置や法人税の減免等の措置を実施してほしい。(和歌山県/自動車整備業)
➤ 燃料代が高騰し収益を圧迫している中、2024年4月から適用されるドライバーの労働時間規制で高速道路の利用が増え、高速代経費増でさらに収益を圧迫する。営業ナンバーの高速利用料補助制度を求める。(山口県/一般貨物自動車運送業)

<その他 各地域・業界から寄せられた生声①>

➤ 各地区の協同組合においては、原材料価格の高騰に伴う生コン価格の値上げに向けてユーザーや価格調査会社などに逐次要請等を行っており、こうした活動を通じて適正な価格転嫁が図られるよう期待している。(岩手県/生コンクリート製造業)
➤ 主要な材料である鋼材価格の上昇分は元請事業者にも認められるケースが増えてきているが、電気代、資材価格、塗料価格、人件費の上昇分はほぼ認められない状況である。(岩手県/金属製品製造業)
➤ 県では対応が進んでいるが市町村で対応が遅れている。(岩手県/建物サービス業)
➤ 原材料費の高騰と価格転嫁のタイムラグが課題。(岩手県/パン製造業)
➤ 国は中小企業者に関する国等の契約基本方針において、中小石油販売者に対する配慮として基本方針を定めている。災害時の燃料供給協定を締結している場合は、平時においても受注機会の拡大に努め随意契約を行うことができるとしており、組合では官公需と災害協定の一体化の推進を目指し、県内29カ所の自治体と協定を結んだが、市町村の担当者レベルでは、国の取組みをよく認識されていない場合が多く、周知徹底をお願いしたい。(茨城県/燃料小売)
➤ 得意先に転嫁を認めて貰っても、転注される事例があり、もどかしい面がある。(群馬県/電気めっき業)
➤ 最近の原料大豆高騰に関しては上部団体が国に訴えているが、やはり取引先に対して訴えることは出来ない。メディアによる値上げの情報が力となり自主的な値上げを行っている状況である。(沖縄県/豆腐・油揚げ製造業)
➤ 工事単価が上がらない限り実現できない交渉のため、官公庁を含む施主の理解を得るためには複数年かかり、即効性は望めない。(山梨県/骨材・石工品等製造業)
➤ 価格の根拠となる客観的・合理的なデータを提示しないで価格交渉をしている組合員企業があり、組合として、原価計算や交渉力向上について、研修会を開催したい。(富山県/鋳鉄铸件製造業)
➤ 受注と納期が半年～1年と長期で価格転嫁が困難である。(富山県/建築用金属製品製造業)
➤ 塗料やその他の原材料が、数度にわたり大きく上昇しており、価格に転嫁出来ず損保会社との交渉は、難航している模様。(滋賀県/自動車整備業)

<p>➤ 今後、原材料等の価格高騰により業界全体として対応が必要になった場合は、団体協約を検討する場面が出てくる可能性がある。(京都府/染色整理業)</p>
<p>➤ 取引が業者相手の場合は通常、見積価格が数ヶ月移譲先の受注時にも適用になる。見積もり時点での上乗せでは、価格が通らないためできない。(和歌山県/家具・装備品製造業)</p>
<p>➤ 発注者が実勢価格を反映するためには、一定の期間がかかるため、早期に反映できるよう、常に要望している。(和歌山県/総合工事業)</p>
<p>➤ 運送代金への軽油価格高騰分の価格転嫁交渉は難しくなっている。運送事業者個々の交渉が中心となっており、県・全国的な交渉ができる何か支援があればと思う。全国的な対応として、トラック協会での働きかけはあるが、現状は、なかなか進展がなく具体的には個々の事業者対応となっている。(広島県/運輸業)</p>