

林業・木材産業における 適正取引推進ガイドラインについて

令和7年11月
林野庁

目 次

1. 適正取引推進ガイドライン策定の背景	2
2. 適正取引推進ガイドラインの基本的な考え方	6
3. 適正取引推進上の問題と望ましい取引形態について	10
4. 望ましい取引形態の確立に向けた取組	13

1. 適正取引推進ガイドライン策定の背景

価格転嫁・取引適正化の推進の必要性

- ・我が国経済は、長年続いたデフレ経済を脱却し、賃上げと投資が牽引する「成長型経済への転換」の実現に向けて、重要な局面を迎えている。
- ・春季労使交渉における賃上げ率は、令和6年以降、高い水準が続いているものの、近年の急激な物価上昇に対して十分とは言えない状況。賃上げ原資確保の重要な要素である価格転嫁・取引適正化を進めることが必要不可欠となっている。
- ・なお、令和7年には、サプライチェーン全体で適切な価格転嫁を定着させる「構造的な価格転嫁」の実現に向けて、下請法が改正され、令和8年1月1日から取適法として施行される※1。

- 
- ・受託中小企業振興法※1に基づく振興基準では、適正な取引条件及び取引慣行を確立するため、委託事業者及び中小受託事業者※2は、国が策定した業種別ガイドラインを遵守するよう努める旨規定。
 - ・林野庁において、業種別ガイドラインとして、「林業・木材産業における適正取引推進ガイドライン」を令和7年11月に公表。

※1 「下請代金支払遅延等防止法及び下請中小企業振興法の一部を改正する法律」により、下請法は「製造委託等に係る中小受託事業者に対する代金の支払の遅延等の防止に関する法律」（取適法）に、下請中小企業振興法は「受託中小企業振興法」に改正。（令和8年1月1日から施行）

※2 委託事業者及び中小受託事業者は、P.8の「②適用基準」のとおり。

(参考) 取適法の施行 (主な改正内容)

■ 名称変更 (下請法⇒取適法) 以外の主な改正事項

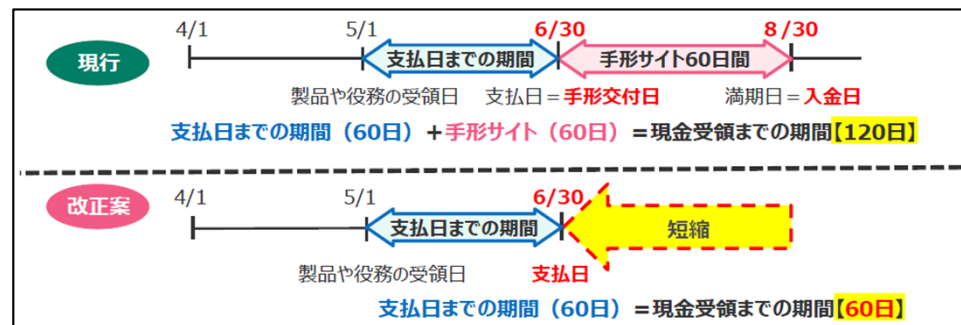
① 協議を適切に行わない代金額の決定の禁止

- 中小受託事業者から価格協議の求めがあったにもかかわらず、協議に応じなかったり、委託事業者が必要な説明を行わなかったりするなど、一方的に代金を決定して、中小受託事業者の利益を不当に害する行為を禁止する規定を新設する。



② 手形払等の禁止

- 支払い手段として、手形払を認めないこととする。
- 支払期日までに代金相当額(手数料等を含む満額)を得ることが困難であるものについて認めないこととする。



公正取引委員会・中小企業庁資料「下請法・下請振興法改正法の概要」

③ 運送委託の対象取引への追加

- 規制対象となる取引に、製造、販売等の目的物の引渡しに必要な運送の委託を追加する。

④ 従業員基準の追加

- 従業員数300人(役務提供委託等は100人)の区分を新設する。

改正の詳細はこちらをご覧ください。

https://www.jftc.go.jp/partnership_package/toritekihou-setsumeisiryu.pdf



■ 施行日

令和8年1月1日

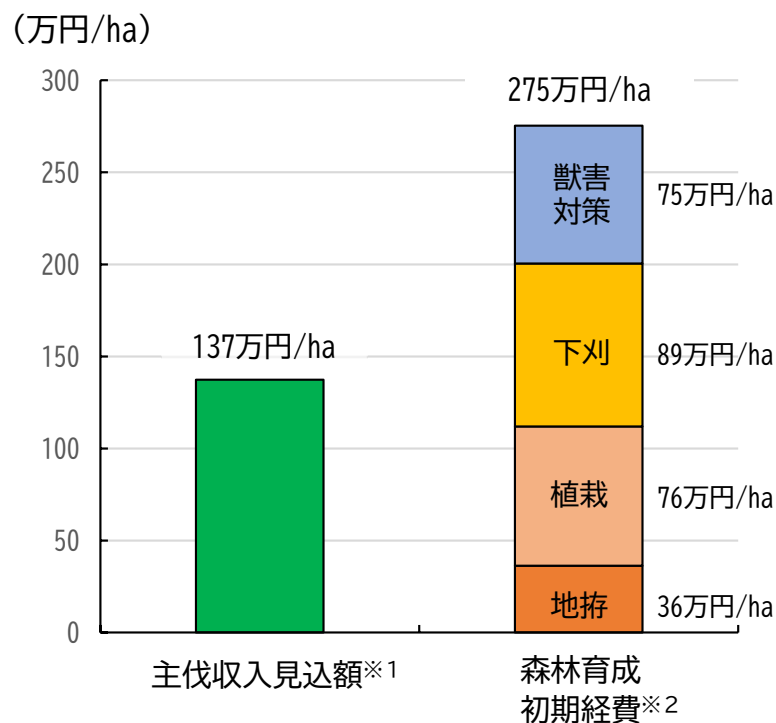
※令和8年1月1日以降に発注された取引から適用され、それ以前に発注された取引については、現行の下請法が適用される。

1. 適正取引推進ガイドライン策定の背景

林業・木材産業における価格転嫁・適正取引の推進

- ・林業・木材産業においては、物価高騰や人材不足の深刻化、安全対策の徹底等による各種コストの上昇が続く一方、住宅分野における木材需要の減少等により、必要なコストを価格に転嫁しにくい状況にあり、サプライチェーンの出発点である森林所有者にとっては、木材の販売収益だけでは再造林経費を賄えない状態。
- ・木材を持続的・安定的に供給していくためには、サプライチェーンの各段階における価格転嫁に業界全体で取り組んでいく必要がある。

■ 林業経営のコスト構造

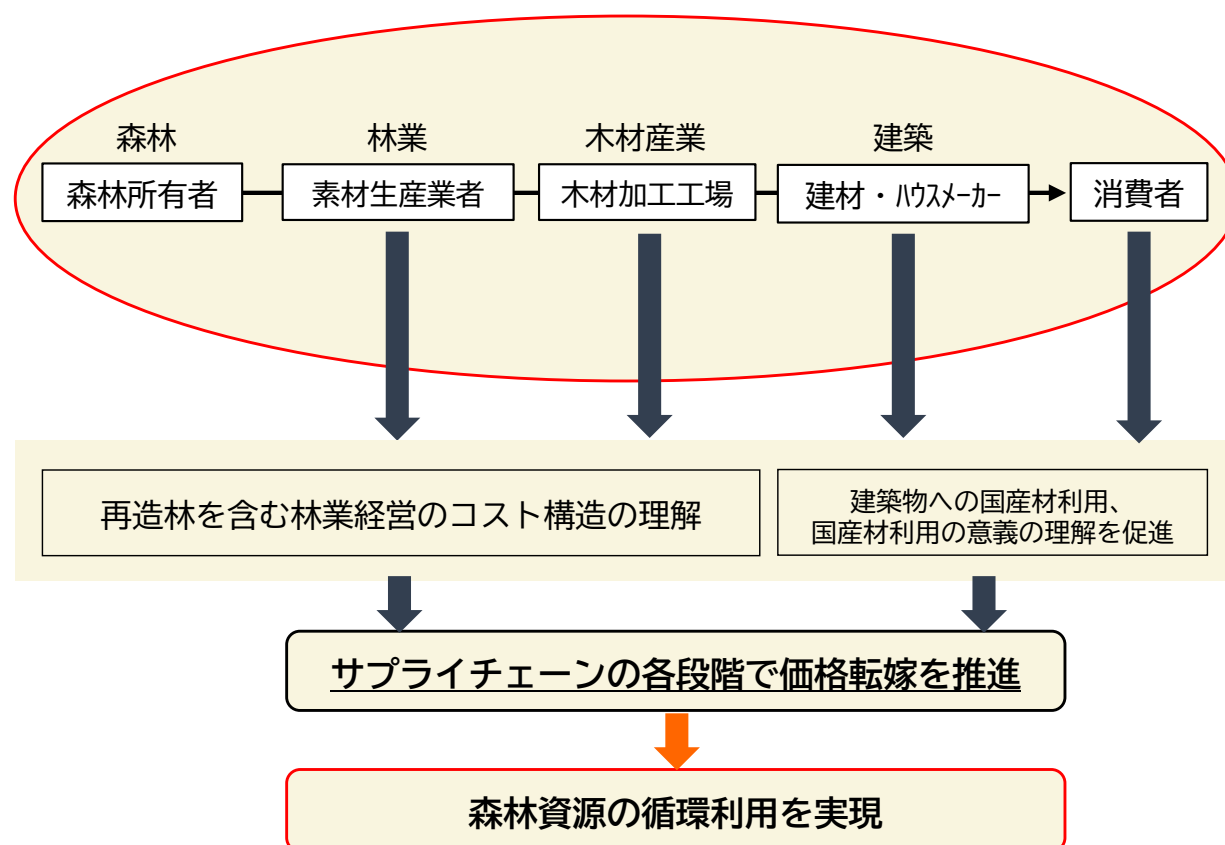


資料：令和5年度「森林・林業白書」をもとに作成

※1 (一財) 日本不動産研究所「山林素地及び山元立木価格調」を基に試算(素材出材量を315m³/haと仮定し、スギ山元立木価格4,361円/m³を乗じて算出)

※2 森林整備事業の令和5(2023)年度標準単価を用い、スギ3,000本/ha植栽、下刈り5回、獣害防護柵400mとして試算

■ 持続的な木材供給に向けて目指すべき姿



1. 適正取引推進ガイドライン策定の背景

林業・木材産業における価格転嫁・適正取引の推進

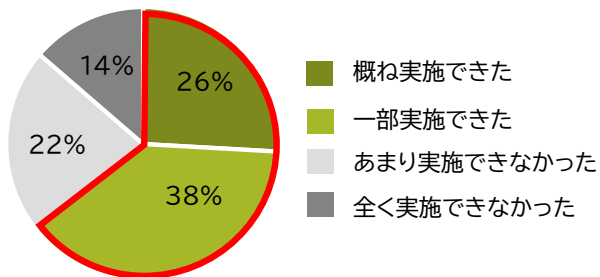
- ・木材取引に関するアンケート調査（令和7年6月）の結果、林業・木材産業における価格交渉・価格転嫁の実施状況は、十分とはいえない状況。
- ・また、回答者の2割が、「発注者から不当に不利益を与えられた」と回答しており、木材の取引において、価格転嫁を阻害する商慣習が一部に存在することが明らかとなった。

■ 木材取引に関するアンケート調査結果 ※2024年度の取引実態を調査

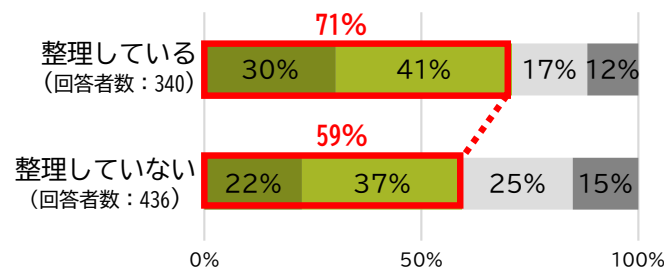
○ 価格交渉・価格転嫁状況

- ・コストが上昇した際の価格転嫁は、「概ね実施できた又は一部実施できた」が約6割。
- ・コスト上昇に関するデータを整理している事業者は、整理していない事業者より価格転嫁できている傾向。

コスト上昇分の価格転嫁の実施状況



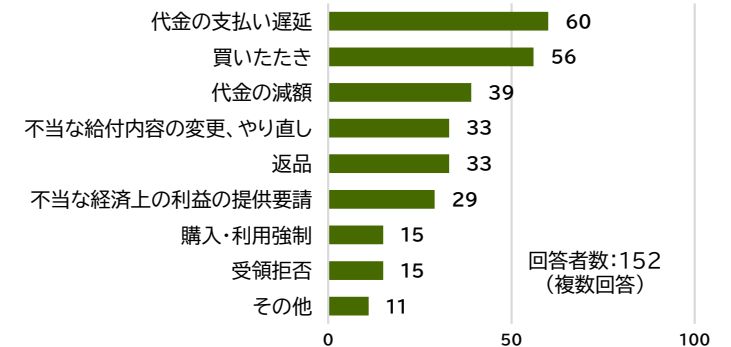
コスト上昇データの整理の有無による価格転嫁の実施状況



○ 受注者にとって不合理・不利益な商慣習

- ・本調査の回答者数776者のうち152者（約2割）が、発注者から不当に不利益を与えられたとされる事例を報告。

発注者から不当に不利益を与えられたとされる事例

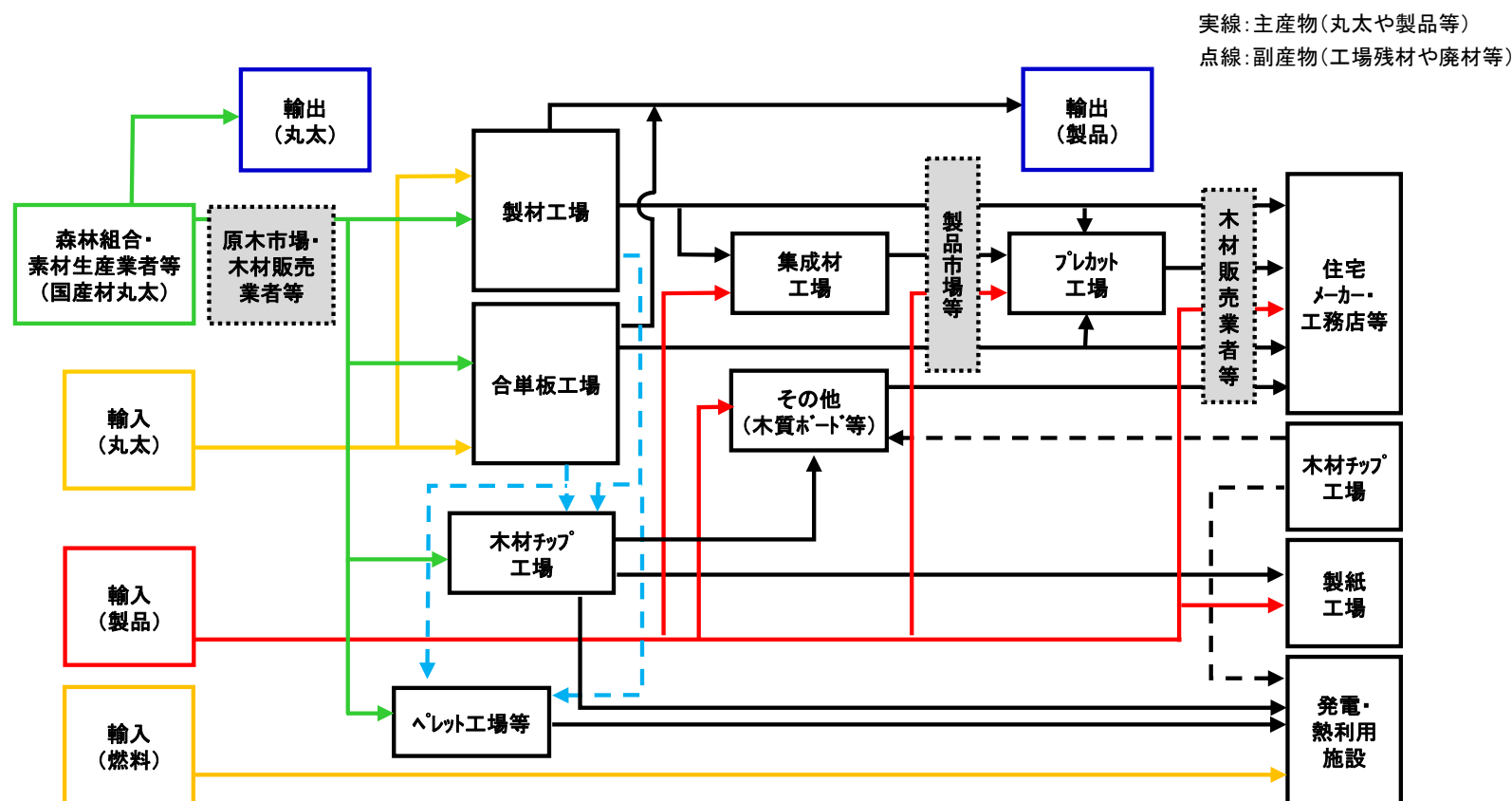


アンケート結果等を踏まえ、適正取引推進ガイドラインを策定し、価格交渉の重要性や、改善すべき商慣習・望ましい取引事例等を示すことで、価格転嫁及び取引適正化を推進。

2. 適正取引推進ガイドラインの基本的な考え方

- ・木材流通は多段階構造であり、各事業者は、発注者、受注者どちらの立場にもなりうるとともに、売買や製造・加工委託などの様々な取引形態が存在。
- ・本ガイドラインでは、これらの事業者及び取引関係のうち、独占禁止法及び取適法が適用されるものを想定して作成。

■ 木材流通の概観 ※図は木材の主な流通経路を示したものであり、本ガイドラインでは全ての取引を対象としている。



注1：点線の枠を通過する矢印には、これらを経由しない木材の流通も含まれる。また、その他の矢印には、木材販売業者等が介在する場合が含まれる。

2：原木市場・木材販売業者等を経由する矢印には、原木市場・木材販売業者等が商流のみを担い、原木は伐採現場から製材工場等へ直送されるものも含まれる。

3：製材工場及び合単板工場から木材チップ工場及びペレット工場等への矢印（水色点線）には、製紙工場、発電・熱利用施設が製材工場及び合単板工場から直接入荷したものが含まれる。

資料：林野庁作成。

(参考) 独占禁止法（優越的地位の濫用）と取適法の関係

- ・ 独占禁止法における優越的地位の濫用は、全ての取引を対象にしている。
- ・ 一方、取適法は、適用対象となる範囲を設けることで、執行を簡易迅速に行っていくもの。

	優越的地位の濫用（独禁法）	改正下請法（取適法）
位置付け	● 公正かつ自由な競争を促進することを目的とした独占禁止法のうち、不公正な取引方法の1類型として規定	● 独占禁止法の特別法として、下請取引の公正化・下請事業者の利益保護を目的 ● 独占禁止法に比べて、簡易・迅速な処理
対象取引	● あらゆる取引が対象	● 対象取引を限定 ① 取引の内容（製造委託・修理委託・情報成果物作成委託・役務提供委託・特定運送委託） ② 規模の基準（資本金又は従業員）
規制内容	● 優越的地位にある事業者が、取引の相手方に対し、その地位を利用して、正常な商慣習に照らして不当に、不利益を与えること（濫用行為）を禁止 ● ポイント ・ 優越的地位にあるか（個別判断）	● 親事業者と下請事業者の取引において、親事業者の義務や禁止行為を規定 ● ポイント ・ 取引内容と規模基準で適用を判断

優越的地位の濫用規制
(独禁法)

改正下請法
(取適法)

※両法の適用がある場合は取適法を優先

(参考) 独占禁止法における優越的地位の濫用

■ 優越的地位の濫用

優越的地位

+

正常な商慣習に
照らして不当に

+

濫用行為

||

優越的地位の濫用

- 取引の継続が困難になることが事業経営上大きな支障を来すため、著しく不利益な要請等を行っても受け入れざるを得ない関係

- 「正常な商慣習」とは、公正な競争秩序の維持・促進の立場からは是認されるもの
- 現に存在する商慣習に合致しているからといって、直ちにその行為が正当化されることとはならない

①～④を総合考慮

- ① 取引依存度
- ② 市場における地位
- ③ 取引先変更の可能性
- ④ 取引必要性を示す具体的事実

正常な商慣習に照らして不当

||

公正な競争を阻害するおそれがある場合

- ① 購入・利用強制 ② 協賛金等の負担の要請 ③ 従業員等の派遣の要請
- ④ その他経済上の利益の提供の要請 ⑤ 受領拒否 ⑥ 返品 ⑦ 支払遅延
- ⑧ 減額 ⑨ 取引の対価の一方的決定 ⑩ やり直しの要請 ⑪ その他

(参考) 取適法の概要

■ 適用対象

① 適用取引

製造委託

修理委託

情報成果物
作成委託

役務提供
委託

特定運送
委託

令和8年1月1日
から適用

※例えば、製造委託は、「物品の販売等を行う事業者が他の事業者に対し、物品等の規格・品質・性能・形状などを指定して製造（加工を含む）を依頼すること」であり、この内容を満たす限り、請負であるか売買であるかといった契約上の形態は問わないことに留意が必要。

※製造委託の対象となる「物品」とは「有体物」をいい、建築事業者が建築物の部材に用いる木材の製造委託についても対象となる。

② 適用基準（製造委託の場合）

	委託事業者		中小受託事業者
資本金区分	資本金3億円超	→	資本金3億円以下（個人を含む）
	資本金1千万円超3億円以下	→	資本金1千万円以下（個人を含む）
従業員基準	従業員300人超	→	従業員300人以下（個人を含む）

令和8年1月1日
から適用

※ 資本金区分又は従業員基準のどちらかに当てはまる場合には適用基準を満たす。

■ 義務

1. 発注内容等を明示する義務
2. 書類の作成・保存（2年）義務
3. 支払期日（受領後60日以内）を定める義務
4. 遅延利息（14.6%）の支払義務

■ 禁止行為

1. 受領拒否
2. 支払遅延（手形払い等の禁止を含む）
3. 減額
4. 返品
5. 買ったたき
6. 購入・利用強制
7. 報復措置
8. 有償支給原材料等の対価の早期決済
9. 不当な経済上の利益の提供要請
10. 不当な給付内容の変更・やり直し
11. 協議に応じない一方的な代金決定

令和8年1月1日
から適用

令和8年1月1日
から適用

3. 適正取引推進上の問題と望ましい取引形態について

- ・本ガイドラインでは、アンケートにより把握した取引事例等を基に、取引の各段階別に類似の事例を分類し、問題となり得る事例、関連法規（独禁法及び取適法）の留意点、望ましい取引の在り方及び望ましい取引実例を整理。
- ・取引には様々な背景により問題事象が生じており、それぞれの事例について、違法性があるか否かについては、実際の個別の取引実態に即した十分な情報を踏まえ、法的に判断する必要がある。

■ 問題となり得る事例及び望ましい取引のあり方 ※ガイドラインより抜粋

○ 見積り・受注

1. 一方的な取引価格の決定

× 問題となり得る事例

コスト上昇分を取引価格に転嫁するため、発注者に価格交渉を申し入れたが、一方的に従前の価格での取引を行うことが決められた。



(取適法違反の恐れ)

- ・ 協議に応じない一方的な代金決定
- ・ 買ったたき

○ 望ましい取引の在り方

経費動向などを踏まえた明確な算出根拠に基づいて、受注者と発注者が十分に協議を行い、合理的な取引価格を設定することが望ましい。

2. コストが適正に反映されない価格決定

× 問題となり得る事例

資材費や加工費等の各種経費をまとめた単価での取引において、発注側の都合で使用資材が増えたが、当初単価による代金を支払われた。



(取適法違反の恐れ)

- ・ 買ったたき
- ・ 不当な給付内容の変更、やり直し

○ 望ましい取引の在り方

品質や原価、労務費、物流費等の条件を加味しながら、受注者と発注者が十分に協議を行い、明確な算定根拠に基づいて合理的な製品単価を設定することが望ましい。

3. 著しく低い価格による取引

× 問題となり得る事例

品質・ロットの異なる他社との取引事例を引き合いに出されて値引き要求を受け、今後の取引を考慮して応じざるを得なかった。



(取適法違反の恐れ)

- ・ 買ったたき
- ・ 協議に応じない一方的な代金決定

○ 望ましい取引の在り方

取引金額の根拠を発注者に確認するとともに、品質や原価等の条件を加味しながら、明確な算出根拠に基づいて合理的な取引価格を設定することが望ましい。

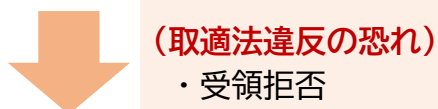
3. 適正取引推進上の問題と望ましい取引形態について

○ 納品・支払い

4. 受入制限・受領拒否

× 問題となり得る事例

発注内容に基づき納入していたところ、当月分の納入数量に達していないにもかかわらず、一方的に受入制限を行う旨の通知が届いた。



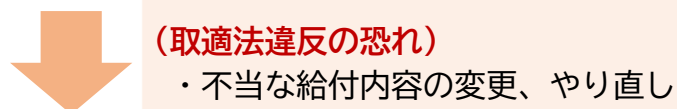
○ 望ましい取引の在り方

納入量等を双方合意の上で決定し、書面交付することが望ましい。契約後の受入制限等は、受注者の責めに帰すべき理由がない場合、受注者の負担経費を発注者が負担する必要がある。

5. 一方的な発注の取消し、減額

× 問題となり得る事例

製品受注後、原材料を仕入れて加工準備をしていたところ、「販売製品の品質認証が取れない」との理由により、受注をキャンセルされた。



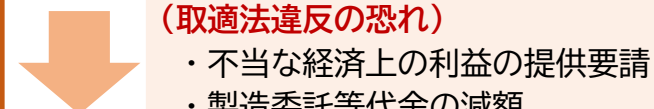
○ 望ましい取引の在り方

契約後のキャンセルは、受注者の責めに帰すべき理由がない場合、受注者の負担経費を発注者が負担する必要がある。価格変更等の必要が生じた場合は、あらかじめ取り決めを行う。

6. 協力金、協賛金等の負担

× 問題となり得る事例

受注者に直接の利益がないにもかかわらず、経費の使途等の明示がないまま、安全協力費として販売金額の○%相当額を徴収された。



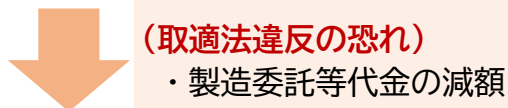
○ 望ましい取引の在り方

協賛金等の負担に当たっては、受注製品等の販売促進に繋がるものとして、双方で十分な協議の下に合意がなされ、算出根拠や使途等が明確になっている必要がある。

7. 振込手数料の負担

× 問題となり得る事例

委託代金の支払い当たり、発注者から、支払金額から振込手数料分を差し引いた額が振り込まれた。



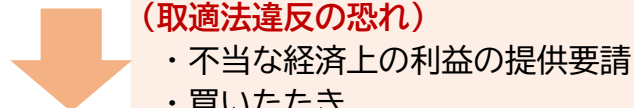
○ 望ましい取引の在り方

受注に当たっては、振込手数料は発注者が負担することを確認しておくことが望ましい。取適法対象取引では、合意の有無にかかわらず、振込手数料は発注者が負担する必要がある。

8. 配送費用の負担

× 問題となり得る事例

受注品の納入に当たり、自社トラックにより配送したにもかかわらず、「配送はサービス」との認識のもと、支払を拒否された。



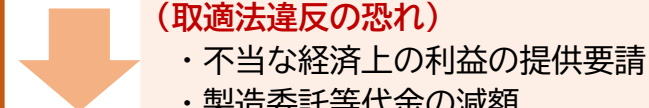
○ 望ましい取引の在り方

配送に当たっては、1回の発送量や運搬形態、積卸し等の作業分担などを双方合意の上、取り決めておくとともに、双方で十分に協議を行い、合理的な配送経費を設定することが望ましい。

9. システム利用料の徴収

× 問題となり得る事例

発注者の都合により、納品指定日の連絡を、発注者が施工状況の管理に使用するシステム上で行うこととされ、利用料を徴収された。



○ 望ましい取引の在り方

受注者のシステム利用が見込まれる場合は、利用範囲を明確にした上で、その範囲内で必要な料金を負担する必要がある。発注情報等の提供をメール等に代えることも望ましい。

3. 適正取引推進上の問題と望ましい取引形態について

10. 支払期間の長期化

× 問題となり得る事例

受注製品の納品から60日を超えた後に、発注者から、振込みにより受注金額の支払が行われた。



(取適法違反の恐れ)

・支払い遅延

○ 望ましい取引の在り方

双方合意の上、60日を超えない範囲で出来る限り短い期間内に支払期日を定める。取適法の対象取引における支払いについては、手形以外の方法とする必要がある。

○ 発注者からの要請

11. 使用資材の購入強制

× 問題となり得る事例

発注者からの有償支給品について、必要以上の購入を求められ、保管料が掛かり増しとなったが、当該費用について支払われなかった。



(取適法違反の恐れ)

・購入・利用強制
・有償支給原材料等の対価の早期決済

○ 望ましい取引の在り方

有償支給に当たっては、余剰資材が発生しないよう、双方で必要な資材量を確認しておくことが望ましい。また、加工品よりも先に支給品の代金が決済されないよう留意する必要がある。

12. 役務等の提供

× 問題となり得る事例

一方的に納期の短縮を指示され、納品時には施工現場の大工が既に引き上げていたため、受注者が現場施工まで行われた。



(取適法違反の恐れ)

・不当な経済上の利益の提供要請

○ 望ましい取引の在り方

発注者が受注者に役務の提供を要請する場合は、受注者の労働力と利益の関係を明確にした上で、提供条件について双方で合意するとともに、発注者が必要な費用を負担する必要がある。

13. 納品後のクレーム対応

× 問題となり得る事例

納品後、発注者より、施主からのクレーム対応への同行を求められ、従業員1名を派遣したが、派遣に係る経費の支払いはなかった。



(取適法違反の恐れ)

・不当な経済上の利益の提供要請

○ 望ましい取引の在り方

受注者に対し、納品後に、労働力等の提供を要請する際には、受注者への要請内容と利益との関係を合理的根拠に基づき明確にした上で、受注者の同意を得ることが必要である。

4. 望ましい取引形態の確立に向けた取組

望ましい取引形態の確立に向けた基本的な考え方

各事業者は、流通の段階に応じて発注者、受注者どちらの立場も担うことを認識する必要がある、その上で、それぞれの立場で、望ましい取引形態の確立に向けた取組を行うことが重要。

■ 発注者として

- ・ 受注者に求める商品の品質や性能等の要件を具体的に示すとともに、根拠を示さない値引きや、値上げを伴わずに要件以上の品質・性能等の要求を行わないようにすることが重要。
- ・ とりわけ、木材は自然物であり、外観に個体差が生じる特性があることを改めて認識し、見た目を理由とした不当な要求を行わないよう留意が必要。

■ 受注者として

- ・ 積極的に価格交渉を行うことが重要である。価格交渉の実施状況は十分とはいえない現状を考慮すると、まずは発注者との交渉という手段があることを理解した上で、発注者に対して交渉を申し入れることが望ましい。
- ・ 発注者からの過度な要求に対しては、伐採後の再造林費用も含めた生産コスト等に比して、著しく低い価格での販売等を行うのではなく、自らの事業の持続性等を意識し、採算ラインを踏まえた受注を行うことが重要。

発注側における率先垂範

- ・ 各種取引条件は発注側と受注側のパワーバランス上、主に発注側の意向を反映するケースが多いため、発注側において、まず自ら進んで法令を遵守した取引ルールに改善する率先垂範の姿勢が特に必要。

受注側におけるガイドラインの活用

- ・ 本ガイドラインにより、法令を遵守した適正な取引のルールを十分に理解した上で、不適正な発注側からの要求に対しては毅然とした態度で臨むことが、取引慣行の改善のための第一歩。

4. 望ましい取引形態の確立に向けた取組

適正取引の推進に向けて

- ・ 適正取引の推進に向けては、本ガイドライン等を踏まえ、業界団体において、「取引適正化」及び「付加価値向上」に向けた自主行動計画を策定し、計画の遵守を推進することが重要。

■ 適正取引の推進に向けた取組

国

林業・木材産業における適正取引推進ガイドライン（2025年11月策定）



業界団体

ガイドライン等を踏まえて自主行動計画を策定

「取引適正化」及び
「付加価値向上」に向けた
自主行動計画

自主行動計画記載例

- ・ 取引企業間で十分な協議を行った上での合理的な価格決定
- ・ コスト増加時における価格転嫁に向けた協議の場の設定、適切な価格転嫁
- ・ 代金の現金払い化、手形の廃止など支払い条件の改善 等



事業者

自主行動計画に定める「取引適正化」及び「付加価値向上」に向けた行動を遵守

各業種における業界団体が策定した自主行動計画は、こちらに掲載されています。

<https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/koudoukeikaku.html>

