



Press Release

報道関係者各位

2026年3月16日
株式会社フリーウェイジャパン

【中小企業を対象とした実態調査】

中小企業の従業員・代表取締役、個人事業主 433 人を対象

「改正下請法(取適法)に関する意識調査」を実施

「取適法（取引適正化法）」への改正「理解していない」「知らない」回答が 85.9%

取引環境の改善への期待「どちらとも言えない」74.0%の一方、「内容を深く理解している」回答者で「期待している」回答は 32.7%

直近 1 年間で「労務費（人件費）」の上昇分の価格交渉について「コストは上がっているが、交渉はしていない」52.0%

その理由最多は「業界全体の慣習として、労務費の値上げは言い出しにくい

政府が民間企業の取引関係に介入することについては「良いと思う」層が約半数の結果に

株式会社フリーウェイジャパン（本社：東京都新宿区、代表取締役：井上達也、以下フリーウェイジャパン）は、中小企業の代表取締役・個人事業主（代表）296人、従業員137人の計433人を対象とした、「改正下請法(取適法)に関する意識調査」を実施しました。以下が調査結果となります。

本リリース内容の転載にあたりましては、出典として「フリーウェイジャパン調べ」とご記載いただけますようお願い申し上げます。

＜調査結果サマリー＞

TOPIC①「取適法（取引適正化法）」への改正「理解していない」「知らない」回答が85.9% 取引環境の改善への期待「どちらとも言えない」74.0%

一方、「内容を深く理解している」回答者で「期待している」回答は32.7%

◇2026年1月より「下請法」が「取適法（取引適正化法）」に改正されたことについて、「内容を深く理解している」のは14.1% 「理解していない」「知らない」が85.9%を占める

2026年1月より「下請法」が「取適法（取引適正化法）」に改正されたことを、どのくらい知っているか聞いたところ、「聞いたことはあるが、内容は理解していない」が50.3%、「元々の下請法について全く知らない」が18.0%、「改正されたことについて全く知らない」が17.6%、「内容を深く理解している」が14.1%という結果だった。

◇この法改正による、取引環境の改善に期待は？「どちらとも言えない」74.0%、「期待できない」12.5% 一方、「内容を深く理解している」回答者のうち「期待している」回答は32.7%

この法改正により、取引環境の改善に期待できるか聞いたところ、「どちらとも言えない」が74.0%、「期待できる」が12.7%、「あまり期待できない」が8.5%、「まったく期待できない」が3.9%、「とても期待できる」が0.9%という結果だった。

◇「内容を深く理解している」回答者のうち、具体的内容については「一方的な代金決定の禁止（コスト増に伴う協議の義務化）」が最多の認知度 「手形払いの事実上の禁止」「適用対象の拡大」と続く

上記で「内容を深く理解している」と答えた方に、選択肢のうち、どの改正内容について知っているか聞いたところ、「一方的な代金決定の禁止（コスト増に伴う協議の義務化）」が82.0%、「手形払いの事実上の禁止（現金払いの原則化）」が75.4%、「適用対象の拡大（「資本金」だけでなく「従業員数」も基準になったこと）」が68.9%、「対象取引の追加（「特定運送委託：物流・運送業の荷待ち・荷役など」が追加になったこと）」が57.4%、「面的執行の強化（違反の疑いがある業界全体への一斉調査）」が31.1%という結果だった。

TOPIC②直近1年間で「労務費（人件費）」の上昇分の価格交渉について「コストは上がっているが、交渉はしていない」52.0%

その理由最多は「業界全体の慣習として、労務費の値上げは言い出しにくい」 主要な取引先上位1社への売上依存度「90%以上」が23.3%

◇直近1年間で、「労務費（人件費）」の上昇分の価格交渉について「コストは上がっているが、交渉はしていない」52.0% 「交渉した」回答者は19.7%

直近1年間で、最低賃金の引上げや採用難に伴う「労務費（人件費）」の上昇分について、取引先と価格交渉を行ったか聞いたところ、「コストは上がっているが、交渉はしていない」が52.0%、「コストが上がっていないので、交渉の必要がない」が28.3%、「積極的に交渉を行った」が12.5%、「相手から提案があったので交渉した」が7.2%という結果だった。

◇「交渉していない」その理由最多は「業界全体の慣習として、労務費の値上げは言い出しにくいから」制度・契約形態・商習慣により価格交渉の余地がない、交渉のハードルや力関係への懸念を示す回答も

上記で「交渉していない」と回答した方に、その理由を聞いたところ、「業界全体の慣習として、労務費の値上げは言い出しにくいから」が34.2%、「根拠となる資料（労務費の計算書など）の作り方がわからなかったから」「次回の発注を減らされる恐れがあったから」がそれぞれ13.5%、「「代わりの業者は他にいくらでもある」と言われて契約を打ち切れそうだから」が10.3%、「発注元から「一律で価格改定はしない」と通告されていたから」が6.6%、「その他（自由回答）」が38.8%という結果だった。自由回答には、制度・契約形態・商習慣により価格交渉の余地がない、交渉のハードルや力関係への懸念を示す回答も見られた。この結果から、自由な交渉を阻む心理的・構造的障壁が存在するを読み取ることができる。

◇主要な取引先上位1社への売上依存度「90%以上」が23.3% 取引先の代替性の少なさが交渉を困難にしている実態があるか

主要な取引先（親事業者）上位1社への売上依存度はどの程度か聞いたところ、「30%未満（取引先が分散している）」が40.2%、「90%以上（ほぼ1社との取引）」が23.3%、「50%以上70%未満」が14.8%、「70%以上90%未満」が11.5%、「30%以上50%未満」が10.2%という結果だった。この結果から、「労務費（人件費）」の上昇分の価格交渉実施率の背景には、取引先の代替性の少なさが交渉を困難にしている実態があることを読み取ることができる。

◇交渉結果は「不十分」61.2% 「上昇分を、ほぼ100%価格に反映できた」は29.4%

上記で「交渉した」と回答した方に、交渉の結果を聞いたところ、「一部（50%程度）反映できたが不十分である」が34.1%、「労務費の上昇分を、ほぼ100%価格に反映できた」が29.4%、「わずかに反映できたが、不十分である」が27.1%、「全く認められず、据え置かれた」が8.2%、「「材料費」の転嫁は認められたが、「労務費」の転嫁は拒否された」が1.2%という結果だった。

TOPIC③政府が民間企業の取引関係に介入することについては「良いと思う」層が約半数の結果に「発注側」と「中小受託側」が良い関係を築くために最も求めること「対等なパートナーとしての信頼関係の構築」52.7%

◇日頃、クライアント（親事業者）からの圧力を感じる事が「ある」「どちらとも言えない」37.8% 困っている点、適正な利益が出ないほどの低い価格設定の強要、契約書を交わさない「口約束」によるトラブルや仕様変更や追加作業の見積もり外（無償）での対応など

日頃、クライアント（親事業者）からの圧力を感じる事があるか聞いたところ、「まったくない」が31.9%、「あまりない」が30.3%、「どちらとも言えない」が25.3%、「ある」が8.3%、「とてもある」が4.2%という結果だった。

また、上記で「とてもある」「ある」と答えた方に、具体的にどのような点で困っているか聞いたところ、「適正な利益が出ないほどの低い価格設定の強要（買いたたき）」が42.6%、「契約書を交わさない「口約束」によるトラブル」「仕様変更や追加作業を、見積もり外（無償）でやられる」がそれぞれ27.8%、「困ったと

きの相談窓口がわからず、泣き寝入りしている」が20.4%、「荷役・荷待ちなど、契約にない付随業務の負担」が16.7%、「本来の業務に関係のない協力（イベント参加、物品購入等）の依頼」が14.8%、「支払いサイトが長い、または手形での支払いを求められる」が13.0%という結果だった。

◇**政府が民間企業の取引関係に介入（調査や是正勧告）することについて「良いと思う」層が49.2% 圧力を感じる事が「ある」回答者においては68.5%が良いと回答**

政府が民間企業の取引関係に介入（調査や是正勧告）することについてどう思うか聞いたところ、「どちらとも言えない」が35.4%、「良いと思う」が27.7%、「とても良いと思う（小規模事業者を守るために必要）」が21.5%、「あまり良いと思わない（自由な経済活動を妨げる）」が12.2%、「まったく良いと思わない」が3.2%という結果だった。

一方、日頃、クライアント（親事業者）からの圧力を感じる事が「とてもある」「ある」と回答した方に絞ると、「とても良いと思う（小規模事業者を守るために必要）」が42.6%、「良いと思う」「どちらとも言えない」がそれぞれ25.9%、「まったく良いと思わない」が3.7%、「あまり良いと思わない（自由な経済活動を妨げる）」が1.9%という結果だった。

◇**期待すること最多は「第三者（行政等）が介入することで、不当な要求が減ること」39.0% 「支払いサイクルが短縮され、キャッシュフローが改善すること」「労務費（人件費）や材料費の上昇分を価格に転嫁しやすくなること」と続く**

この法改正により、取引環境の改善に「とても期待できる」「期待できる」と答えた方に、特にどの点に期待するか聞いたところ、「第三者（行政等）が介入することで、不当な要求が減ること」が39.0%、「支払いサイクルが短縮され、キャッシュフローが改善すること」が37.3%、「これまで対象外だった取引先にもルールが適用されること」「労務費（人件費）や材料費の上昇分を価格に転嫁しやすくなること」がそれぞれ35.6%、「運送や荷役など、曖昧だった作業への対価が支払われること」20.3%、「その他（自由回答）」が3.4%という結果だった。

◇**「発注側」と「中小受託側」が良い関係を築くために最も求めること「対等なパートナーとしての信頼関係の構築」52.7%**

「発注側」と「中小受託側」が良い関係を築くために最も求めることは何か聞いたところ、「対等なパートナーとしての信頼関係の構築」が52.7%、「1社に依存せず、自ら取引先を選べる経営状態の実現」が23.3%、「公正な契約書の締結と、コストに基づく価格決定」が15.7%、「違反行為を厳しく監視・指導してくれる第三者組織の強化」が5.5%、「その他（自由回答）」が2.8%という結果だった。

■ 調査概要

調査タイトル : 「改正下請法(取適法)に関する意識調査」

調査方法 : インターネットリサーチ

調査期間 : 2026年2月6日～2月12日

調査対象 : 中小企業の従業員・代表取締役、個人事業主433人

【出典について】

本調査内容を転載される場合は、出典が株式会社フリーウェイジャパンであることを明記くださいますよう、お願いいたします。

<調査結果詳細>

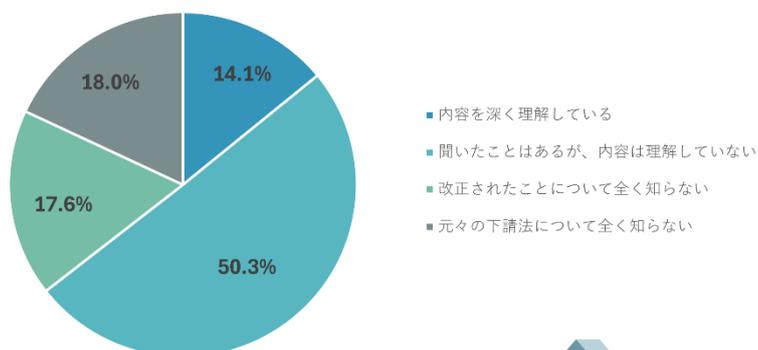
TOPIC①「取適法（取引適正化法）」への改正「理解していない」「知らない」回答が85.9% 取引環境の改善への期待「どちらとも言えない」74.0%
一方、「内容を深く理解している」回答者で「期待している」回答は32.7%

◇2026年1月より「下請法」が「取適法（取引適正化法）」に改正されたことについて、「内容を深く理解している」のは14.1% 「理解していない」「知らない」が85.9%を占める

Q1. 2026年1月より「下請法」が「取適法（取引適正化法）」に改正されたことを、どのくらいご存じですか？ SA

対象者：中小企業の従業員・代表取締役、個人事業主433人

2026年1月より「下請法」が「取適法（取引適正化法）」に改正されたことを、どのくらいご存じですか？ SA



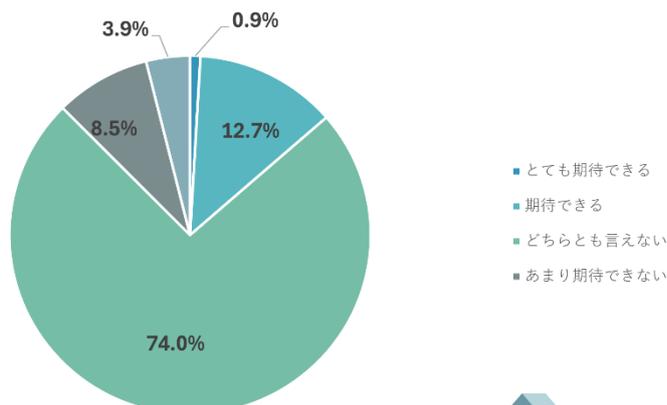
2026年1月より「下請法」が「取適法（取引適正化法）」に改正されたことを、どのくらい知っているか聞いたところ、「聞いたことはあるが、内容は理解していない」が50.3%、「元々の下請法について全く知らない」が18.0%、「改正されたことについて全く知らない」が17.6%、「内容を深く理解している」が14.1%という結果だった。

◇この法改正による、取引環境の改善に期待は？「どちらとも言えない」74.0%、「期待できない」12.5%

Q2. この法改正により、取引環境の改善に期待できますか？ SA

対象者：中小企業の従業員・代表取締役、個人事業主433人

この法改正により、取引環境の改善に期待できますか？ SA

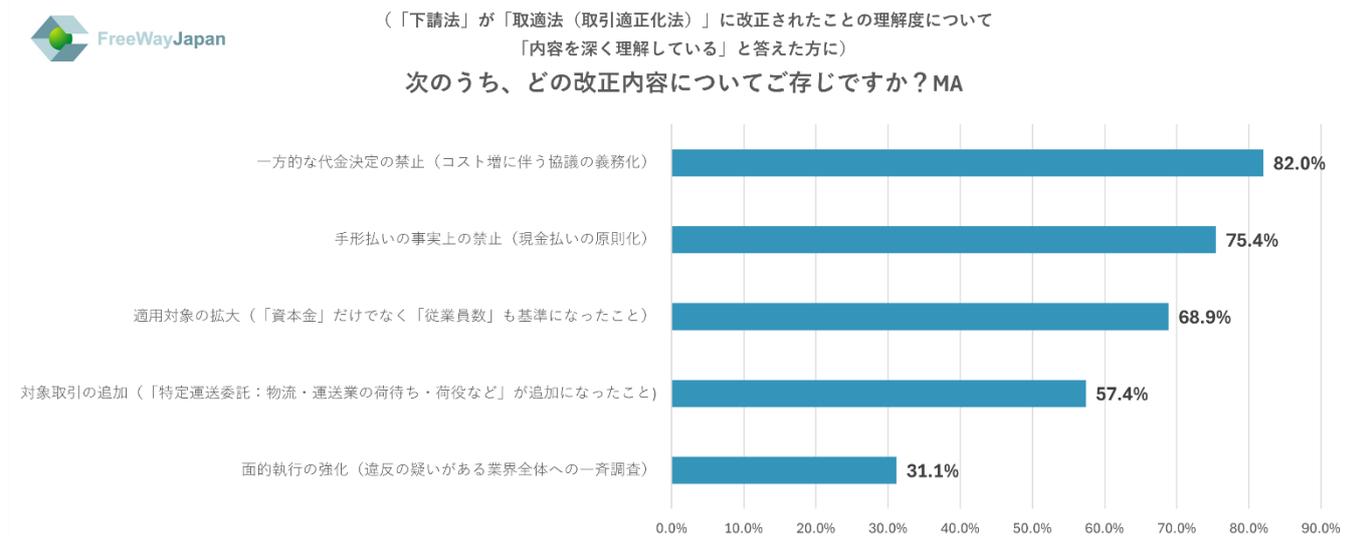


この法改正により、取引環境の改善に期待できるか聞いたところ、「どちらとも言えない」が74.0%、「期待できる」が12.7%、「あまり期待できない」が8.5%、「まったく期待できない」が3.9%、「とても期待できる」が0.9%という結果だった。

◇「内容を深く理解している」回答者のうち、具体的内容については「一方的な代金決定の禁止（コスト増に伴う協議の義務化）」が最多の認知度「手形払いの事実上の禁止」「適用対象の拡大」と続く

Q3. 次のうち、どの改正内容についてご存じですか？ MA

対象者：Q1で「内容を深く理解している」と答えた方（n=61）



上記で「内容を深く理解している」と答えた方に、選択肢のうち、どの改正内容について知っているか聞いたところ、「一方的な代金決定の禁止（コスト増に伴う協議の義務化）」が82.0%、「手形払いの事実上の禁止（現金払いの原則化）」が75.4%、「適用対象の拡大（「資本金」だけでなく「従業員数」も基準になったこと）」が68.9%、「対象取引の追加（「特定運送委託：物流・運送業の荷待ち・荷役など」が追加になったこと）」が57.4%、「面的執行の強化（違反の疑いがある業界全体への一斉調査）」が31.1%という結果だった。

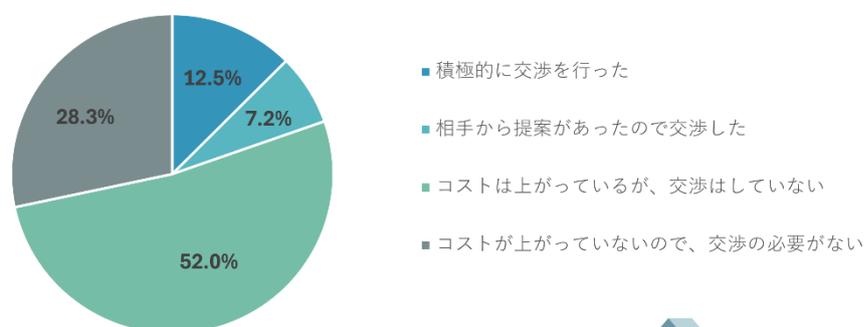
TOPIC②直近1年間で「労務費（人件費）」の上昇分の価格交渉について「コストは上がっているが、交渉はしていない」52.0% その理由最多は「業界全体の慣習として、労務費の値上げは言い出しにくい 主要な取引先上位1社への売上依存度「90%以上」が23.3%

◇直近1年間で、「労務費（人件費）」の上昇分の価格交渉について「コストは上がっているが、交渉はしていない」52.0% 「交渉した」回答者は19.7%

Q4. 直近1年間で、最低賃金の引上げや採用難に伴う「労務費（人件費）」の上昇分について、取引先と価格交渉を行いましたか？ SA

対象者：中小企業の従業員・代表取締役、個人事業主433人

直近1年間で、最低賃金の引上げや採用難に伴う「労務費（人件費）」の上昇分について、取引先と価格交渉を行いましたか？ SA



直近1年間で、最低賃金の引上げや採用難に伴う「労務費（人件費）」の上昇分について、取引先と価格交渉を行ったか聞いたところ、「コストは上がっているが、交渉はしていない」が52.0%、「コストが上がっていないので、交渉の必要がない」が28.3%、「積極的に交渉を行った」が12.5%、「相手から提案があったので交渉した」が7.2%という結果だった。

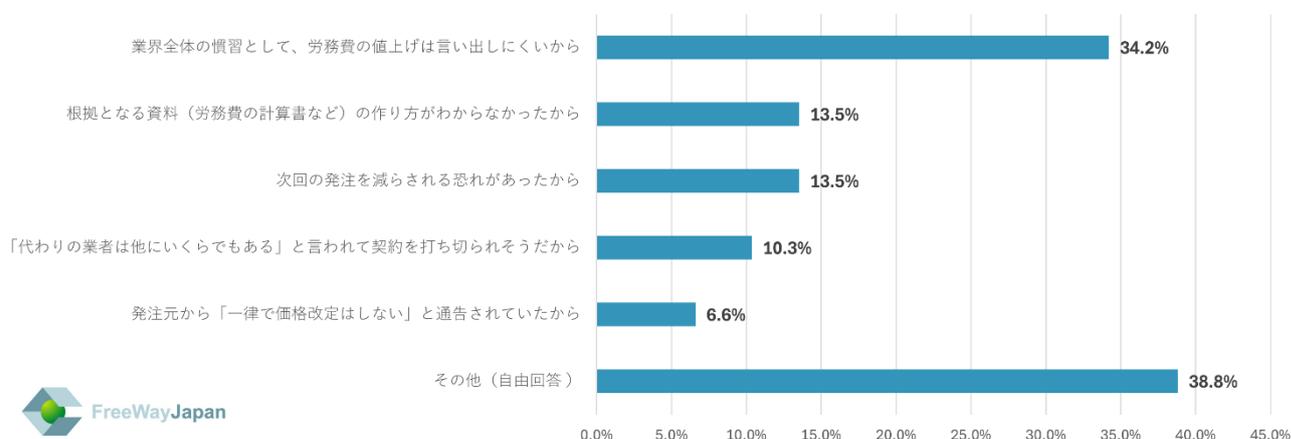
◇「交渉していない」その理由最多は「業界全体の慣習として、労務費の値上げは言い出しにくいから」制度・契約形態・商習慣により価格交渉の余地がない、交渉のハードルや力関係への懸念を示す回答も

Q5. その理由は何ですか？ MA

対象者：Q4で「交渉していない」と答えた方（n=348）

（「労務費（人件費）」の上昇分について、取引先と価格交渉を「交渉していない」方に）

その理由は何ですか？ MA



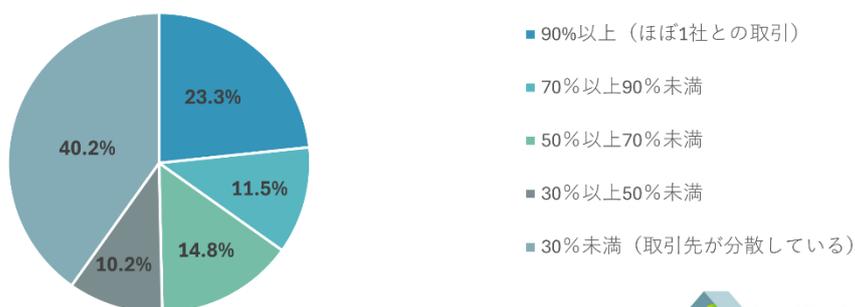
上記で「交渉していない」と回答した方に、その理由を聞いたところ、「業界全体の慣習として、労務費の値上げは言い出しにくいから」が34.2%、「根拠となる資料（労務費の計算書など）の作り方がわからなかったから」「次回の発注を減らされる恐れがあったから」がそれぞれ13.5%、「代わりの業者は他にいくらでもある」と言われて契約を打ち切れそうだから」が10.3%、「発注元から「一律で価格改定はしない」と通告されていたから」が6.6%、「その他（自由回答）」が38.8%という結果だった。自由回答には、制度・契約形態・商習慣により価格交渉の余地がない、交渉のハードルや力関係への懸念を示す回答も見られた。この結果から、自由な交渉を阻む心理的・構造的障壁が存在するを読み取ることができる。

◇主要な取引先上位1社への売上依存度「90%以上」が23.3% 取引先の代替性の少なさが交渉を困難にしている実態があるか

Q6. 主要な取引先（親事業者） 上位1社への売上依存度はどの程度ですか？ SA

対象者：中小企業の従業員・代表取締役、個人事業主433人

主要な取引先（親事業者） 上位1社への売上依存度はどの程度ですか？ SA



主要な取引先（親事業者） 上位1社への売上依存度はどの程度か聞いたところ、「30%未満（取引先が分散している）」が40.2%、「90%以上（ほぼ1社との取引）」が23.3%、「50%以上70%未満」が14.8%、「70%以上90%未満」が11.5%、「30%以上50%未満」が10.2%という結果だった。この結果から、「労務費（人件費）」の上昇分の価格交渉実施率の背景には、取引先の代替性の少なさが交渉を困難にしている実態があることを読み取ることができる。

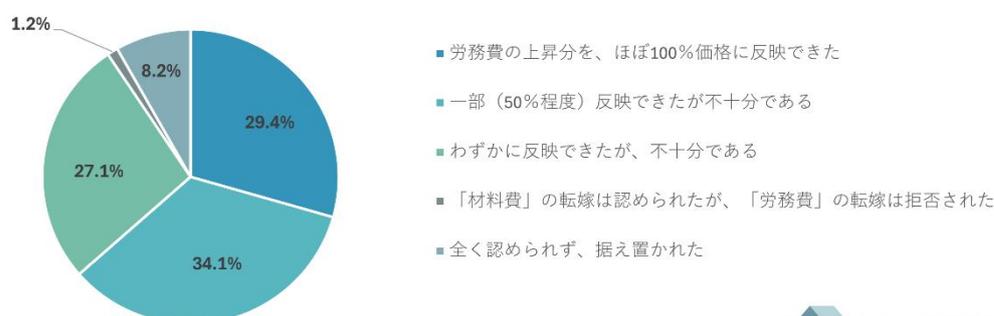
◇交渉結果は「不十分」61.2% 「上昇分を、ほぼ100%価格に反映できた」は29.4%

Q7. 交渉の結果はどうでしたか？ SA

対象者：Q4で「交渉した」と答えた方（n=85）

（「労務費（人件費）」の上昇分について、取引先と価格交渉を「交渉した」方に）

交渉の結果はどうでしたか？ SA



上記で「交渉した」と回答した方に、交渉の結果を聞いたところ、「一部（50%程度）反映できたが不十分である」が34.1%、「労務費の上昇分を、ほぼ100%価格に反映できた」が29.4%、「わずかに反映できたが、不十分である」が27.1%、「全く認められず、据え置かれた」が8.2%、「「材料費」の転嫁は認められたが、「労務費」の転嫁は拒否された」が1.2%という結果だった。

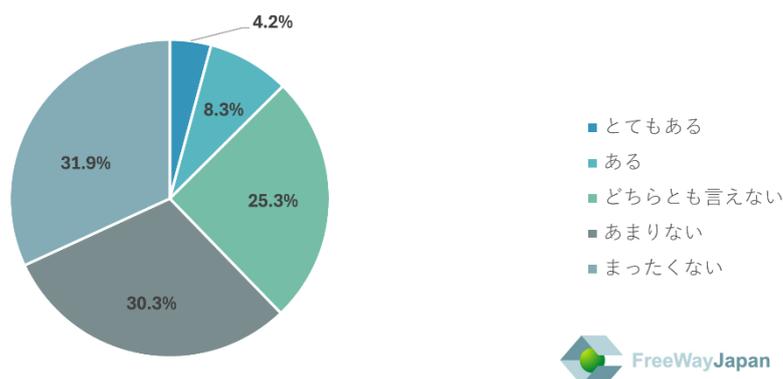
TOPIC③政府が民間企業の取引関係に介入することについては「良いと思う」層が約半数の結果に「発注側」と「中小受託側」が良い関係を築くために最も求めること「対等なパートナーとしての信頼関係の構築」52.7%

◇日頃、クライアント（親事業者）からの圧力を感じる事が「ある」「どちらとも言えない」37.8% 困っている点、適正な利益が出ないほどの低い価格設定の強要、契約書を交わさない「口約束」によるトラブルや仕様変更や追加作業の見積もり外（無償）での対応など

Q8. 日頃、クライアント（親事業者）からの圧力を感じるがありますか？ SA

対象者：中小企業の従業員・代表取締役、個人事業主433人

日頃、クライアント（親事業者）からの圧力を感じるがありますか？ SA



日頃、クライアント（親事業者）からの圧力を感じるがあるか聞いたところ、「まったくない」が31.9%、

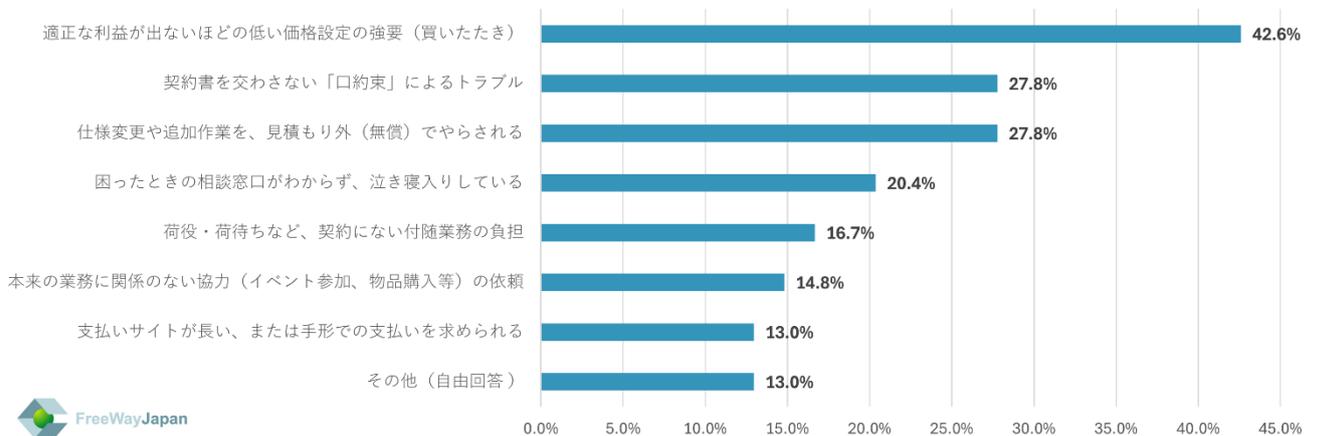
「あまりない」が30.3%、「どちらとも言えない」が25.3%、「ある」が8.3%、「とてもある」が4.2%という結果だった。

Q9. 具体的にどのような点で困っていますか？

対象者：Q8で「とてもある」「ある」と答えた方（n=54）

（日頃クライアント（親事業者）からの圧力を感じる事が「とてもある」「ある」と答えた方に）

具体的にどのような点で困っていますか？

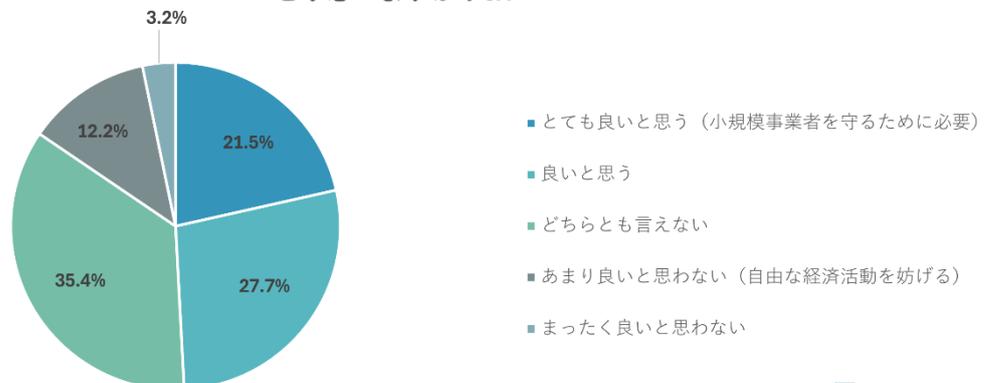


また、上記で「とてもある」「ある」と答えた方に、具体的にどのような点で困っているか聞いたところ、「適正な利益が出ないほどの低い価格設定の強要（買ったたき）」が42.6%、「契約書を交わさない「口約束」によるトラブル」「仕様変更や追加作業を見積もり外（無償）でやられる」がそれぞれ27.8%、「困ったときの相談窓口がわからず、泣き寝入りしている」が20.4%、「荷役・荷待ちなど、契約にない付随業務の負担」が16.7%、「本来の業務に関係のない協力（イベント参加、物品購入等）の依頼」が14.8%、「支払いサイトが長い、または手形での支払いを求められる」「その他（自由回答）」が13.0%という結果だった。

◇政府が民間企業の取引関係に介入（調査や是正勧告）することについて「良いと思う」層が49.2%
圧力を感じる事が「ある」回答者においては68.5%が良いと回答

Q10. 政府が民間企業の取引関係に介入（調査や是正勧告）することについてどう思いますか？ SA
対象者：中小企業の従業員・代表取締役、個人事業主433人

政府が民間企業の取引関係に介入（調査や是正勧告）することについて どう思いますか？ SA

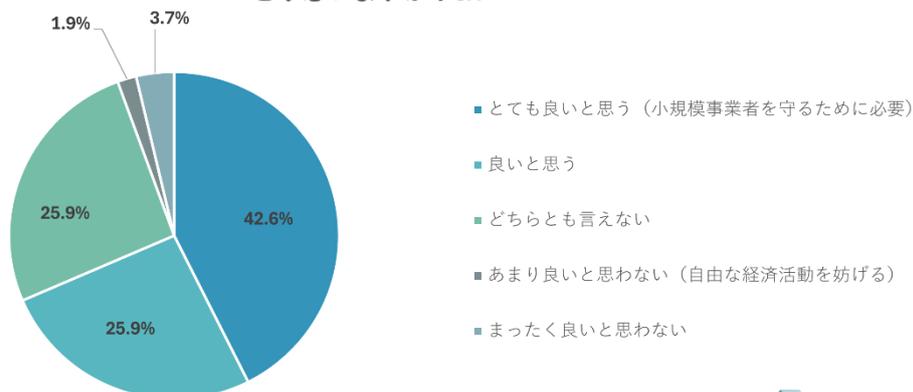


政府が民間企業の取引関係に介入（調査や是正勧告）することについてどう思うか聞いたところ、「どちらとも言えない」が35.4%、「良いと思う」が27.7%、「とても良いと思う（小規模事業者を守るために必要）」が21.5%、「あまり良いと思わない（自由な経済活動を妨げる）」が12.2%、「まったく良いと思わない」が3.2%という結果だった。

Q10' 政府が民間企業の取引関係に介入（調査や是正勧告）することについてどう思いますか？ SA
対象者：Q8で「とてもある」「ある」と答えた方（n=54）

（日頃クライアント（親事業者）からの圧力を感じる事が「とてもある」「ある」と答えた方に）

**政府が民間企業の取引関係に介入（調査や是正勧告）することについて
 どう思いますか？ SA**



一方、日頃、クライアント（親事業者）からの圧力を感じる事が「とてもある」「ある」と回答した方に絞ると、「とても良いと思う（小規模事業者を守るために必要）」が42.6%、「良いと思う」「どちらとも言えない」がそれぞれ25.9%、「まったく良いと思わない」が3.7%、「あまり良いと思わない（自由な経済活動を妨げる）」が1.9%という結果だった。

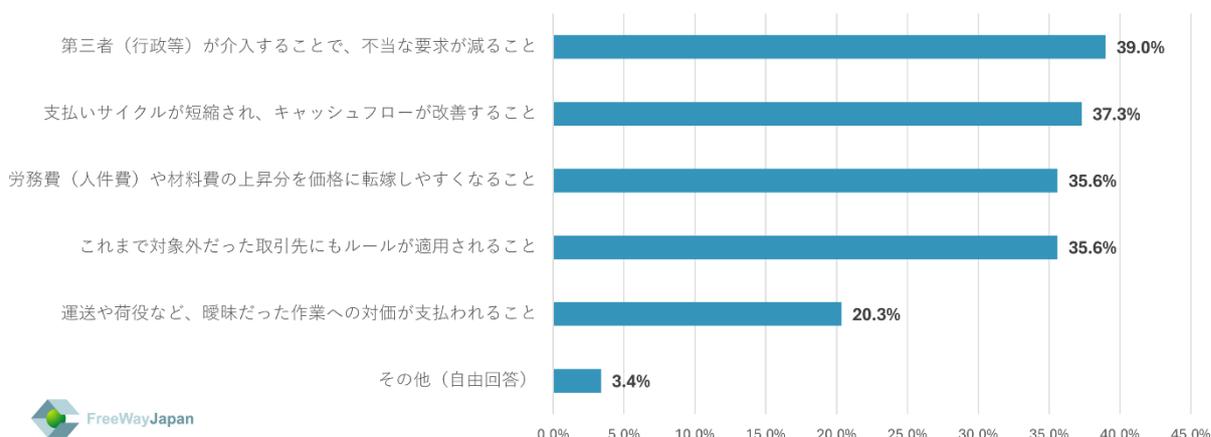
◇期待すること最多は「第三者（行政等）が介入することで、不当な要求が減ること」39.0% 「支払いサイクルが短縮され、キャッシュフローが改善すること」「労務費（人件費）や材料費の上昇分を価格に転嫁しやすくなること」と続く

Q11. 特にどの点に期待しますか？ MA

対象者：「とても期待できる」「期待できる」と答えた方（n=59）

（この法改正により、取引環境の改善に「とても期待できる」もしくは「期待できる」と答えた方）

特にどの点に期待しますか？ MA



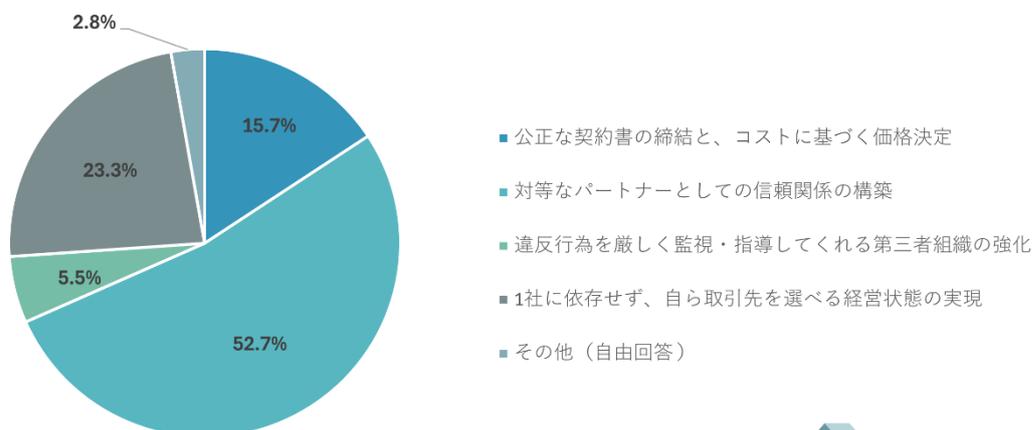
この法改正により、取引環境の改善に「とても期待できる」「期待できる」と答えた方に、特にどの点に期待するか聞いたところ、「第三者（行政等）が介入することで、不当な要求が減ること」が39.0%、「支払いサイクルが短縮され、キャッシュフローが改善すること」が37.3%、「これまで対象外だった取引先にもルールが適用されること」「労務費（人件費）や材料費の上昇分を価格に転嫁しやすくなること」がそれぞれ35.6%、「運送や荷役など、曖昧だった作業への対価が支払われること」20.3%、「その他（自由回答）」が3.4%という結果だった。

◇「発注側」と「中小受託側」が良い関係を築くために最も求めること「対等なパートナーとしての信頼関係の構築」52.7%

Q12. 「発注側」と「中小受託側」が良い関係を築くために最も求めることは何ですか？ SA

対象者：中小企業の従業員・代表取締役、個人事業主433人

「発注側」と「中小受託側」が良い関係を築くために最も求めることは何ですか？ SA



「発注側」と「中小受託側」が良い関係を築くために最も求めることは何か聞いたところ、「対等なパートナーとしての信頼関係の構築」が52.7%、「1社に依存せず、自ら取引先を選べる経営状態の実現」が23.3%、「公正な契約書の締結と、コストに基づく価格決定」が15.7%、「違反行為を厳しく監視・指導してくれる第三者組織の強化」が5.5%、「その他（自由回答）」が2.8%という結果だった。

【本調査に寄せて】

当社は創業以来、多くの中小企業や個人事業主の皆様を支えられてきました。現在、原材料費の高騰や法改正など、経営環境は激変していますが、現場の切実な声や構造的な課題は、十分に社会に届いているとは言えません。

今回の調査で浮き彫りになったのは、法改正への認知不足だけでなく、『交渉したくても言い出せない』という現場の孤独な葛藤です。当社はITサービスを提供する企業であると同時に、中小事業者の皆様『最も身近な理解者』でありたいと考えています。

今後も定期的な調査を通じて、数字の裏側にある経営の実態を可視化し、社会に発信し続けることで、より公平で健全な取引環境の実現に寄与してまいります。

【フリーウェイジャパンの実態調査】

▼これまでの調査リリース一覧

[https://prtimes.jp/main/html/searchrlp/company_id/61444](https://prt看mes.jp/main/html/searchrlp/company_id/61444)

▼一部抜粋

①2026年1月21日「2025年下期経営状況に関するアンケート」

景気への所感 2024年下期とほぼ横ばいの結果 48.2%が“悪化傾向”

高市政権に変わり、今後の景気・経営状況に良い影響が出ると「期待できる」55.4%

期待できる分野「大胆な財政出動による景気回復」「中小企業の賃上げに向けた税制優遇・支援強化」

<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000078.000061444.html>

調査サマリー

TOPIC① 景気への所感 2024年下期とほぼ横ばいの結果 48.2%が“悪化傾向”

TOPIC② 2026年度上期の事業展開の方向性「現状を維持する」74.6%

来年度の賃金 事業展開の方向性が「拡大する」「縮小する」回答者それぞれの傾向は

TOPIC③ 中小企業の新規事業計画状況 積極的に計画していく予定が「ある」20.3%

政府に求める経済支援策1位は「個人の消費税・所得税・住民税・社会保険料の負担軽減」

②2025年11月26日「2025年 冬のボーナスに関するアンケート」

代表取締役が回答 冬ボーナス支給予定「あり」36.6%、昨年から2.4ポイントの微増

従業員・個人事業主が回答 「支給された／予定あり」31.1% 2024年度から4.6ポイント増加 さらに「金額増加」41.0%

過去半年以内に賃上げを「実施した」43.8% 冬のボーナス「支給あり」回答者は80.5%が実施、「支給なし」回答者は23.7%にとどまる

<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000076.000061444.html>

調査サマリー

TOPIC① 代表取締役が回答 冬ボーナス支給予定「あり」36.6%、昨年から2.4ポイントの微増

TOPIC② 従業員・個人事業主が回答 「支給された／予定あり」31.1% 2024年度から4.6ポイント増加 さらに「金額増加」は41.0%

TOPIC③ 過去半年以内に賃上げを「実施した」43.8% 冬のボーナス「支給あり」回答者は80.5%が賃上げを実施、一方の「支給なし」回答者は23.7%にとどまる

【フリーウェイ給与計算】

フリーウェイ給与計算は、5人まで永久無料、6人以上（無制限）は月額1,980円でご利用いただける給与計算ソフトです。

<https://freeway-kyuuyo.net/>

◇特徴

- ・無料で使える期間に制限なし
- ・年末調整、全銀データ出力、給与明細のメール送信も無料
- ・2026年2月現在、ユーザー数は約13.9万



ずっと無料の給与計算ソフト
フリーウェイ
給与計算

- ・従業員5人まで永久無料、6人以上は月額1,980円で無制限
- ・年末調整、全銀データ出力、給与明細のメール送信も無料
- ・132,543ユーザーが利用（2025年10月31日時点）

[料金プランを見る](#)

【株式会社フリーウェイジャパン】

フリーウェイジャパンは、会計・給与計算・勤怠管理などバックオフィス系業務をサポートするクラウド型サービス「フリーウェイシリーズ」の開発・提供を主な事業とする企業です。

中小企業の業務をサポートすることが、日本経済の活性化につながるという信念のもと、起業家・フリーランスなどの小規模事業者を対象に「永久無料」でサービスを利用できる仕組みを実現しています。

【会社概要】

会社名 株式会社フリーウェイジャパン
代表者 代表取締役 井上 達也
設立 1991年3月19日
資本金 3,205万円
企業URL <https://freeway-japan.com/>