

中小企業庁は、2021年から毎年9月と3月を「価格交渉促進月間」としている。原材料費や労務費などが上昇する中、中小企業が適切に価格転嫁して賃上げ原資を確保できる環境を作るため、広報や業界団体を通じた価格転嫁の要請などを行っている。

「月間」終了後は、全国30万社の中小企業を対象に主な取引先との間でどの程度の価格交渉・価格転嫁が行われたかのアンケートと、下請Gメンによる一部ヒアリング調査が行われ、発注企業ごとの「実名」評価の公表と低評価企業への下請中小企業振興法に基づく指導・助言が行われる。最低評価を受けた企業は一齐に報道され、市場や消費者の目に晒され取引の適正化を迫られることになる。例年だとそろそろ調査が始まる頃だ。

1月に発表された昨年9月の調査結果をみると、価格交渉できる雰囲気は醸成されつつあり、価格転嫁も進みつつある。発注企業からの申し入れにより価格交渉が行われたと回答した企業は28・3%と、半年前の前回調査の26・3%より増加。価格転嫁率は49・7%となり前回の

46・1%より上昇した。しかし、全く転嫁できなかった企業も20・1%あり二極化している。

当社が拠点を置く三重県でも十分に価格転嫁し切れていない企業は少なくない。当社が今年1月に行った調査では、仕入価格上昇分の70%以上を価格転嫁している県内企業は60・1%と一定あるものの、その割合は23年7月の61・7%をピークに増えていない。企業からは、「必要なコストに対し顧客の理解が進んでいる」（運輸・倉庫業）との声がある一方、「2年前に仕入価格が大きく上昇した際は転嫁できたが、頻繁な価格上昇で交渉が難しい」（金属加工業）など、度重なる値上げはしづらい本音もみえた。

価格転嫁などの取引適正化の動きは緒に就いたばかりだが、2日に米トランプ大統領が発表した相互関税、自動車への追加関税措置がこの流れに水を差す恐れがある。短期的には、輸出企業で輸出品への価格転嫁と併せ調達・生産コストの削減が視野に入るだろう。親企業などが収益悪化・生産減少となれば中小企業側も価格交渉に躊躇するかもしれない。

一方、賃上げ圧力はさらに強まっており、労務費を含めた価格転嫁のかじ取りは厳しさを増す。折しも、連合が3日に発表した25年春闘の第3回回答集計結果では、賃上げ率は全体で5・42%、中小組合では5・00%と比較可能な13年以降で最高だった。

このような状況下で中小企業が成長を続けるには、より一層の生産性向上に向けた取り組みが必要である。「新しい資本主義実現会議」（内閣官房）によれば、中小企業のデジタル化は過半数が初歩的なものにとどまり、省力化ロボットの利用率は1割にも満たない。

国は価格転嫁対策などを徹底して推進するとともに、中小企業が省力化投資やデジタル化投資などを通じて生産性を上げられるようノウハウや人的資源、資金面での不足を補うきめ細かな施策の強化が必要だ。