

## 中小企業の価格転嫁 — デフレ脱却のもう一つのカギ

ぶぎん地域経済研究所 専務取締役/チーフエコノミスト 土田 浩

エネルギー・食糧等の世界的な価格高騰を契機に、日本でも久方ぶりに物価が上昇した。その途中経過を辿ると、当初は輸入物価だけが大幅に上昇し、それが少しずつ企業物価（B to B）に、そして消費者物価（B to C）へと波及していった。仕入れ価格の上昇を製品価格に転嫁するまで、相応の時間を要したことが分かる。

昨今、デフレ脱却のカギは賃上げにありとの認識が定着した観があるが、それと同等に重要なのは、下請け中小企業との取引適正化である。価格支配力の強い立場にある親事業者は、生産した付加価値を、従業員に対して賃上げの形で還元すると同時に、下請け中小企業に対しても応分の分配をすることが求められる。これが円滑に進むことで、分配から支出（需要）、そして生産とつながる経済の好循環—すなわちデフレ脱却—が実現するのである。

今年の「中小企業白書」は、成長には何が必要かとの問題意識を前面に出しているのが特徴である。そこからは、取引の適正化と価格転嫁の慣行としての定着が、中小企業の生産性向上を図るうえで重要であるとのメッセージが読み取れる。以下、この白書を参照しつつ、価格転嫁の実態と中小企業庁の取引適正化に向けた最近の新たな取り組みをみていきたい。

まず、価格転嫁の実態については、(株)東京商工リサーチ・「令和4年度取引条件改善状況調査」の結果に基づき、①製造業において原材料価格の変動は反映された一方、いずれの業種においても、労務費やエネルギー価格の変動については比較的反映されていないこと、②特定の販売先への取引依存度が高い企業では、価格転嫁が進みにくいこと、③価格転嫁が困難な理由としては、ブランド化・差別化の弱さや価格競争力の弱さを挙げる先が多いこと、などが指摘されている。

こうした中で、中小企業庁では、取引適正化に向けた取り組みを強化している。

下請Gメンのことはご存じだろうか。親事業者と下請企業の間で、価格決定、支払条件、コスト負担など

で理不尽な取引が行われていないか聞き取り調査を行う専門の調査官のことである。2017年からスタートしたが、22年4月にはそれまでの120名から倍増して240名に、さらに23年1月には300名にまで増員された。

下請Gメンが収集した取引実態を踏まえて、22年7月には、下請中小企業振興法の「振興基準」が改定された。これにより新たに、親事業者には、①少なくとも年1回以上の価格協議を行うこと、②下請事業者からの申出があった場合、遅滞なく協議を行うこと、③下請事業者における賃金の引き上げが可能となるよう、十分に協議して取引対価を決定すること、などが求められることとなった。

また、毎年9月と3月は「価格交渉促進月間」とされているが、そのフォローアップ調査の価格転嫁率のデータが公表されるようになった（22年12月）。これによれば、全体の転嫁率は46.9%であったが、発注側企業として転嫁に応じていない業種は、トラック運送（20.6%）、通信（21.3%）、放送コンテンツ（26.5%）などであることが明らかになった。

さらに、受注側中小企業による点数評価に基づき、発注側企業（約150社）の具体名を挙げて、価格交渉や価格転嫁の状況のランク付けが行われた。このうち、状況の芳しくない発注側企業に対しては、事業所管大臣名での指導・助言が実施された。

日本の労働者の7割が勤務する中小企業。その経営環境の改善は、従業員の賃金の引き上げや設備投資の増加を通じて、日本経済の活性化に多大な効果をもたらす。

企業間取引は、個別性が強いという、ブラックボックスの中でのやりとりだけに、立ち入ることが難しい課題ではある。とは言え、日本社会の各方面で変革の機運が高まっている今日、企業間の取引慣行の見直しもまた、日本経済復活のために避けて通れない一つの大きな課題だと言えよう。