

中小企業組合の団体協約を活用した価格転嫁交渉

日本では2021年初頭から物価上昇が続いている。原材料費やエネルギーの急激な価格高騰を受け原材料費の価格転嫁が進みつつある一方で、労務費については企業努力で吸収すべきとの不文律から価格転嫁が非常に難しいといわれてきた。中小企業庁の調査による労務費の価格転嫁率の低さからも難しさが窺われる（図表1）。特に中小企業では、販売先等が大企業であれば労務費の価格転嫁交渉自体をためらうという状況も多かったのではなかろうか。しかし、2023年以降の賃上げ率は約30年ぶりの高い伸び率となり構造的な問題も考慮すれば、労務費の価格転嫁は避けられない状況にあると言えよう。

そのような中、中小企業組合による団体協約を活用した取引先との価格交渉が注目されている。全国中小企業団体中央会調査によれば、協約を締結・過去に締結していた組合のうち70%以上で取引条件の改善効果があったとしている（図表2）。団体協約とは、事業協同組合等が中小企業等協同組合法に基づき、組合員の経済的地位の改善のために、取引先事業者との間で結ぶ、取引条件に関する取り決めのことで、組合に与えられた権利であり、価格交渉の有力な手段の一つである。価格転嫁が非常に難しい労務費の価格転嫁交渉のため、内閣官房と公正取引委員会は、2023年11月に「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」（以下「指針」とする）を策定し、団体協約での活用を後押ししている。

指針は、労務費の転嫁に係る価格交渉について、発注者及び受注者それぞれが採るべき行動／求められる行動を12の行動指針として取りまとめたもので、それぞれの行動指針に該当する労務費の適切な転嫁に向けた取組事例や、受注者が用いる根拠資料や取組内容を具体的に示している。例えば、「根拠資料は公表資料（最低賃金の上昇率、春季労使交渉の妥結額やその上昇率など）に基づくものとし、合理的な根拠があるものとして尊重すること」との記載があげられる。また、価格交渉の申込み様式（例）を制定し、価格転嫁交渉の実効性向上に向けた対策も実施している。

しかし、取引の状況は業種や個社ごとに大きな違いもあり、一概にはいかないものと思われる。組合機能を活かし公的支援機関の支援なども最大限活用して交渉しつつも、取引先等との対等なパートナーシップを築くような日頃からの企業努力も重要になるのではないだろうか。

（商工総合研究所主任研究員 川島宜孝）

（図表1）

価格転嫁率（※）の推移【コスト要素別】

	2022年9月	2023年3月	2023年9月
全体	46.9%	47.6%	45.7%
原材料費	48.1%	48.2%	45.4%
エネルギー	29.9%	35.0%	33.6%
労務費	32.9%	37.4%	36.7%

出所：中小企業庁「価格交渉促進月間フォローアップ調査の結果について（2022年9月、2023年3月・9月）」を基に筆者作成

※直近6か月のコスト上昇分のうち価格に転嫁できた割合

（図表2）

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

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（n=232）	232	100.0%

出所：全国中小企業団体中央会「臨時調査結果（団体協約／組合協約の締結）について（令和5年9月）」