



2022年3月9日 第2022-16号
 【発行】 J A M
 【発行責任者】 中井寛哉
 【編集】 総合政策グループ
 TEL : 03-5860-6150
 E-Mail : seisaku@jam-union.jp

3月は「価格交渉促進月間」です！ -その技術と経験に見合う対価を-

労務費、原材料費、エネルギーコスト等の上昇分を適切に価格転嫁

国は、昨年9月に引き続き、今年3月も「価格交渉促進月間」に設定し、発注側企業と受注側企業の価格交渉の促進を行うように業界団体に働きかけを行っている。

昨年9月の価格交渉促進月間のフォローアップ調査の結果において、価格交渉が頻繁に行われている時期として9月に次いで回答が多かった3月についても、「価格交渉促進月間」と設定し、昨年9月同様、発注側企業と受注側企業の価格交渉を促進している。

春闘交渉が行われている3月は、企業にとっても新年度に向けた価格改定を実施しやすく交渉が頻繁に行われる時期でもある。

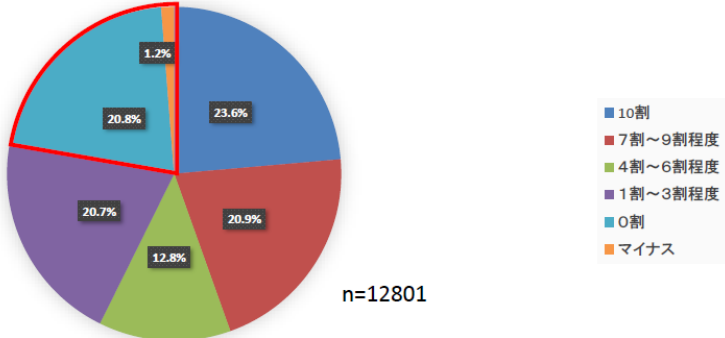
交渉により価格転嫁が実現しやすい環境

9月の促進月間後の中小企業庁・価格交渉促進月間フォローアップ調査（18051社）では、発注側企業に協議を申し込み、話し合いに応じてもらった（協議の結果、価格が変更されなかった場合も含む）が、57.1%となっている。7割～10割の価格転嫁を実現したとの回答が最も多く44.5%（12801社中）となった。

直近1年間のコスト上昇分のうち価格に転嫁できた割合

7割～10割の価格転嫁を実現したとの回答が最も多いが、転嫁できなかった事業者が2割程度存在。価格転嫁を実現する環境整備も課題。

問.直近1年間のコスト上昇分のうち、何割を価格に転嫁できたと考えますか。



※①価格交渉の協議に応じてもらえなかった場合、②価格に納得していないにもかかわらず協議を申し込みなかった場合、は便宜上0割とカウント。
 ※コストが上昇したにもかかわらず、逆に減額された場合は、マイナスとカウント。

「価値を認めあう社会へ」確実な要請を

労働組合は、春闘の労使交渉で積極的に賃上げを求めるとともに、価格転嫁に向けた企業間の交渉も強く要請する必要がある。