

J A M 政策NEWS

2024年9月4日 第2025-01号

【発行】JAM

【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

9月は「価格交渉促進月間」です！！ ～積極的な価格交渉・価格転嫁を～

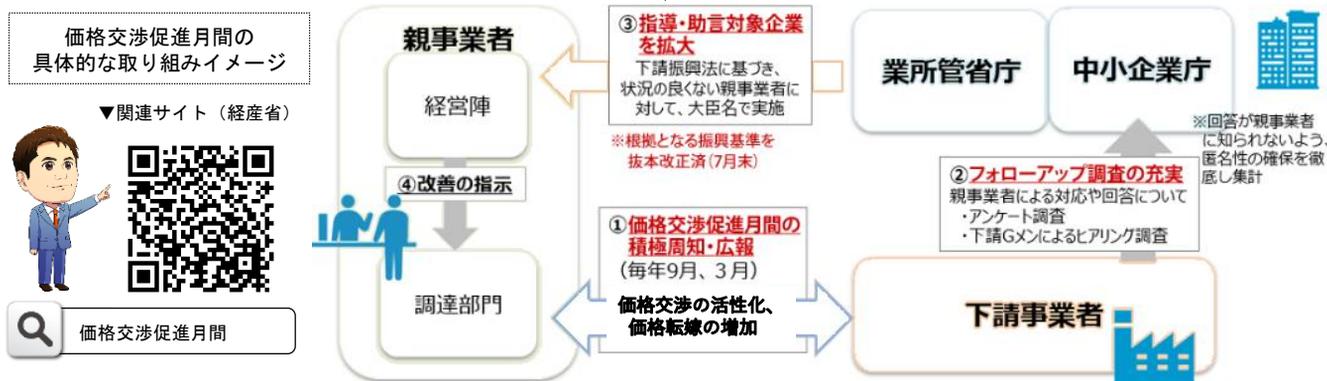
政府では、3月と9月を「価格交渉促進月間」と定め、発注側企業と受注側企業の価格交渉、ひいては価格転嫁を促進しています。

昨今の物価上昇を乗り越え、今後も持続的な賃上げを実現していくためにも、中小企業がその原資を確保できる取引環境を整備する事が不可欠であり、積極的に価格転嫁を進める必要があります。

昨年11月に公表された「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」は、労務費上昇の理由説明や根拠資料の提出を求める場合に公表資料（最賃の上昇率、春闘の妥結額やその上昇率など）に基づくものとする等

々、事業者が採るべき／求められる行動を示しました。しかし、JAMの現場から聞こえてくる実態は指針と乖離しており、納品と支払期日（下請法）や優越的地位の濫用（独禁法）、カルテルに関する不安など様々な声があがっていました。

JAMは8月20日、参議院議員会館で「価格転嫁まったなし8.20院内報告会」を開催しました。中小企業庁から価格転嫁交渉促進月間（2024年3月）フォローアップ調査結果の報告後、中小企業庁および公正取引委員会に対し、JAMの現場で生じている実態を投げかけて省庁の見解（下表）を確認しました。



～【省庁見解】8.20院内報告会より～

～価格転嫁要請に対する発注側の独自基準について～
問) 公表数値ではなく、発注側が独自に策定した基準によって詳細なエビデンス（決算書・総額人件費・賃上げや一時金の状況・定昇やベアの金額など）を求めたり、企業の決算状況次第で価格転嫁を判断（赤字なら価格転嫁を認める）したり、ベア分だけ価格転嫁を認める、などの実態がある事に対して見解を伺いたい。

答) 個別の交渉の中で更に情報を知りたいという事もあるだろうが、「発注者が求める情報が出されない限り価格交渉に応じない」は指針の趣旨に反しており、公表資料を基に交渉をすべき。

【動画】JAMの実態および質問に対する関係省庁の見解



<https://youtu.be/yvsVHWcjODk>

0:00～「カルテル」
4:00～「発注企業側の独自基準」
8:53～「支払サイトと起算日」

【動画】中小企業庁調査報告



<https://youtu.be/5-RvmxfJNRs>

0:30～中小企業庁調査報告