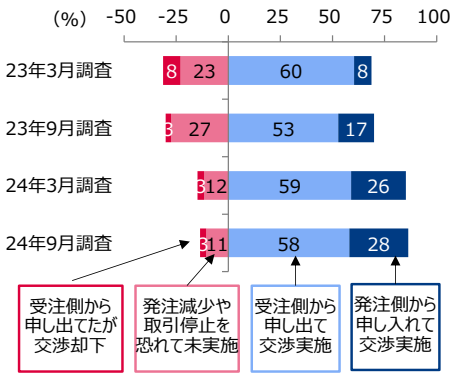
日本

価格交渉促進月間フォローアップ調査（2024年9月）

官民連携による価格交渉・転嫁環境整備が徐々に進展

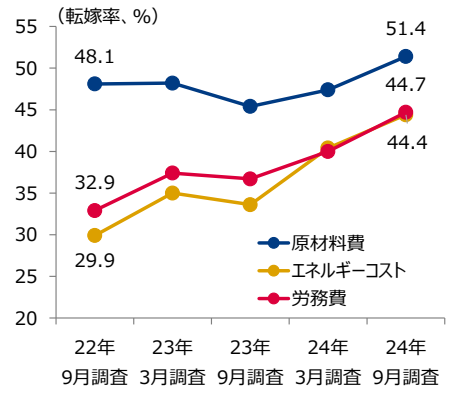
政策・経済センター
田中嵩大
03-6858-2717

1 価格交渉の状況



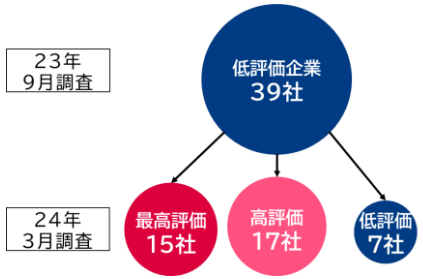
注：「価格転嫁は不要」との回答を除いて再集計。調査毎で項目に変更があるが、内容面が同じものをまとめた。
出所：中小企業庁「価格交渉促進月間の実施とフォローアップ調査結果」より三菱総合研究所作成

2 コスト種類別の価格転嫁率



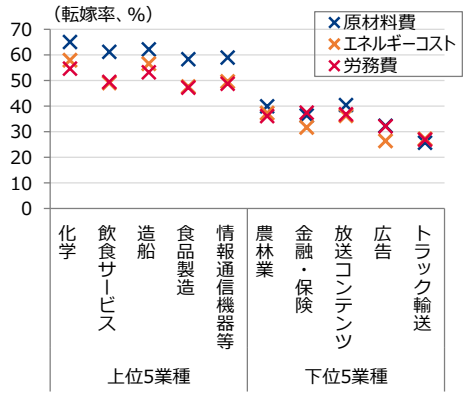
注：「価格転嫁は不要」との回答を除いて集計。
出所：中小企業庁「価格交渉促進月間の実施とフォローアップ調査結果」より三菱総合研究所作成

3 企業リスト公表による発注企業の価格交渉姿勢の変化



注：23年9月調査および24年3月調査の両方に記載されている企業を対象に集計。発注側企業ごとの価格交渉・価格転嫁の状況を、受注側企業が評価し、その平均点で「ア」～「エ」の4段階評価に分類されている。このうち、「ア」を最高評価、「イ」を高評価、「ウ」「エ」を低評価とした。
出所：中小企業庁「価格交渉促進月間の実施とフォローアップ調査結果」より三菱総合研究所作成

4 業種別の価格転嫁率



注：コスト全般の価格転嫁率の上位・下位5業種。発注企業側の業種で集計。
出所：中小企業庁「価格交渉促進月間の実施とフォローアップ調査結果」より三菱総合研究所作成

評価ポイント

今回の結果

- 適切な価格転嫁が可能な環境づくりに向けて、21年から中小企業庁は毎年3月と9月を「価格交渉促進月間」と設定し、様々な取り組みを行っている。今回は、その一環で実施されているアンケート結果を分析する。
- 価格交渉の状況を見ると、「交渉を実施した」割合は3月調査から微増した。「発注側（≒大企業側）からの申し入れ」の割合が増加している（図表1）。
- コスト種類別の価格転嫁率を見ると、2年前と比較して労務費やエネルギーコストの転嫁率上昇が顕著となっている（図表2）。賃上げの動きが世間に広まるなかで、従来難しかった労務費の転嫁も徐々に進みつつある模様だ。
- また、来年2月には、発注企業ごとの価格交渉・転嫁の評価が記載された「企業リスト」が公表され、低評価の企業に対しては担当大臣から指導・助言が与えられることになる。過去のリスト公表を見ると、価格交渉で「低評価」とされた企業の多くは、次の調査で「高評価」に転じており、レピュテーションリスクを梃子にした行動変容効果が期待される（図表3）。

基調判断と今後の流れ

- 価格交渉・転嫁の環境づくりに向けた、官民連携での取り組み進展は一定の効果を上げつつある。特に、大企業側が中小企業をパートナーとみなし、価格交渉・転嫁を積極的に受け入れる動きが見られることは前向きに評価できよう。
- 価格転嫁できている中小企業ほど賃上げ率が高い傾向があることから、こうした動きが更に進めば、賃金と物価が安定的かつ持続的に上がり続ける世界の実現に一段と近づくだろう。
- もっとも、依然として価格転嫁ができていない企業が存在することも事実だ。価格転嫁率は業界によって異なり、上位と下位では2倍近くの差がある（図表4）。最も転嫁率の低かった「トラック輸送」では、業界大手もコスト高に苦戦しており、価格転嫁を受け入れる余裕がないことが示唆される（図表4）。
- 今後も労務費を中心に増加が見込まれるなか、価格転嫁だけでなく、生産性上昇による経営体力の増強も合わせて行うことが重要だ。

Copyright (C) Mitsubishi Research Institute, Inc.