

価格転嫁阻む下請け構造

自動車・運輸で遅れ

相互依存デフレの温床

日産自動車による部品メーカーへの不当な減額取引は多重下請けの構造問題を浮き彫りにした。一般に下請け企業ほど規模が小さく、価格交渉力を欠く。系列メーカーによる相互依存は不当な取引慣行を生みやすい。コストカットに偏る事業戦略は賃上げを阻み、デフレの温床となってきた。

(一面参照)

公取委は2022年6月～23年5月に国内の11万社を対象に、価格転嫁の要請が発注元などの程度受け入れられたかを調査した。製造業の場合は1次下請けからメーカーへの要請はおよそ8割の企業で受け入れられていた。ただ2次から1次だと7割、3次から2次では6割にとどまった。裾野が広く中小・零細企業が多い業界ほど価格転嫁のハードルは高い。納入先への価格交渉力が乏しいうえに、取引の打ち切りを恐れるためだ。中小企業庁による23年9月の調査では、自動車業界での下請け

企業は完成車メーカーに文句を言いにくい。日産が仮にそうした関係性を利用して違反行為を続けたら「悪質」と語られる。物流業界では元請けが下請けに貨物の配送依頼を幹旋(あっせん)する一方で、その際に一定額を得る「中抜き」の商慣行がある。下請け先は取り分が少なくなるほか、棚入れ作業などの追加業務を無料で請け負わされる場合もある。

公取委は22年12月、取引先と転嫁の協議を十分せずに支払価格を据え置いた企業の実名を公表。デンソーや佐川急便など13の企業・団体の名前が挙がった。公取委は「企業の自発的な改善を促すため、社名の公表に踏み切った」と狙いを話す。公取委の措置を受け、デンソーは社内価格転嫁などの専門部署を設置した。半期ごとの価格協議を実施し、取引先からの要請に対して金額ベースで85%の転嫁を受け入

業種別の価格転嫁率			
上位5業種		下位5業種	
化学	59.7%	トラック運送	24.2%
食品製造	53.7%	放送コンテンツ	26.9%
電機・情報通信機器	53.4%	通信	32.6%
機械製造	53.3%	廃棄物処理	34.0%
飲食サービス	52.1%	情報サービス・ソフトウェア	39.6%

(出所) 中小企業庁

れたという。佐川急便も価格協議を監視する新たな組織を設置した。自主的な改善の兆しもある。トヨタは24年4～9月から部品の仕入れ価格に労務費の上昇分を反映させる。1次取引先に加え、2次以降の労務費も議論の対象にする。ホンダは24年3月期に毎年部品会社に求めていた値下げ要請をしない方針だ。それでも抜本的な変革には時間がかかる。東京商工リサーチの原田三寛情報部長は「原価の低減によって賃上げ原資を確保しようという大企業のマインドは根強く、意識改革が必要だ」と話す。多重下請け構造は日本特有の課題でもある。海外では発注企業に対し交渉力の強い取引企業も多い。自動車分野では独ポッシュ、独コンチネンタルなどの「メガサプライヤー」が、ケイレツにとらわれず多数の完成車メーカーに部品を販売している。

東海東京インテリジェンス・ラボの杉浦誠司シニアアナリストは「海外の自動車メーカーは部品会社との関係が日本のように長期間かつ安定的ではなく、良い条件のところがあれば発注先を変更する慣習がある。(価格を巡って)部品会社が裁判を起す事例もある」と指摘する。国内でも化学分野は価格転嫁が進む。中企庁の調査では転嫁率が59.7%と全業種で最も高かった。半導体材料など付加価値の高い製品を生産する中小企業が、発注元に対して価格交渉力を持つ場合もある。原料価格を取引価格に自動的に反映させる仕組みで納品することもある。