

5/11 木曜

口口ナ税や原材料価格の高騰で、中小企業の苦境が続いている。それは、親企業との取引でコストと上昇分を製品の価格に転嫁できないケースが問題になります。力の強い大企業が立場の弱い中小企業へしわ寄せをするのは、許されません。早急な対策が求められます。

價格転嫁に応じぬ親企業

政府の「中小企業白書」(4月28日公表)は、新型コロナや物価高騰、深刻な人手不足など、中小規模の事業者が引き続き厳しい状況にあるとの認識を示しました。その要因のひとつとして「中小企業は大企業に比べ、個

格転嫁ができない」「だと指摘しております。

中小企業庁は昨年12月、中小企業約1万5千社から回答を得た価格転嫁についての調査結果を発表しました。調査によると、受注した中小企業のコスト上昇分に対し、発注した企業がどれだけ格

では、「以前から、價格交渉はでかいものの、價格転嫁には応じてもらえないかった。原材料等の上昇を機に、改めて昨年夏頃から現在まで4、5回値上げ要請を行った

が、全て却下された」(機械製造)「取引先が競合他社との相見積もりを打つを防ぐため、取引中止

せず、すべき」とは思ひませんが、その「買上に付随するアンケート」(建設会社)でも「買上をし

ト」の選択肢)で買上をしない理由として「コスト増加分を十分に價格転嫁できない」が

58%も回答でした。この実態は

正されなくてはなりません。

では、

上に「優越的地位の乱用」にあたる可能性があります。

公正取引委員会は昨年12月、転

嫁の協議をしなかった佐川急便や

デンソーをはじめ13社・団体の名

前を公表しました。しかし、政府

の取り組みは限定期的で下請けに

めを取り締まる対策

の抜本的強化が欠か

せません。適正な取

引単価を保障するた

め下請取引法の実効性を持たせる

べきです。

中小企業庁は、先の白書で「價格転嫁できていません」「全く價格

転嫁できていらない」と回答は2

割超でした。

中小企業の調査の聞き取り

調査(昨年10月、約1800社)

の結果があり、價格交渉は5年ほ

ど行っていない(毎売り)など

の声が寄せられました。

親企業による「買ふたたき」な

と公正な取引を横行させではな

りません。お務費や原材料費、工

務費を「全く價格転嫁してい

ない」などと回答した中小企業は29・5%で

に選択する必要があつます。

主張

下請けいじめ許さない対策を

転嫁に応じたかの調査結果は、「全

ての懸念があり、價格交渉は5年ほ

ど

です。

と行つてこない」(毎売り)など

くまです。

の声が寄せられました。

中小企業は、先の白書で「買

ふたたき」な

と上げを促進する上に、價格転嫁

できていらない」と回答は2

割超でした。

中小企業の調査の聞き取り

調査(昨年10月、約1800社)

の結果があり、價格交渉は5年ほ

ど

です。

と行つてこない」(毎売り)など

くまです。

の声が寄せられました。

親企業による「買ふたたき」な

と公正な取引を横行させではな

りません。お務費や原材料費、工

務費を「全く價格転嫁してい

ない」などと回答した中小企業は29・5%で

に選択する必要があつます。