



Jul. 2024 Vol. 264

東京都中央区日本橋本町4-9-2 本栄ビル9階 <https://www.jfa-tanzo.jp>
TEL 03(5643)5321 FAX 03(3664)6470 e-mail: forging@jfa-tanzo.jp

一般社団法人日本鍛造協会
編集発行 広報委員会

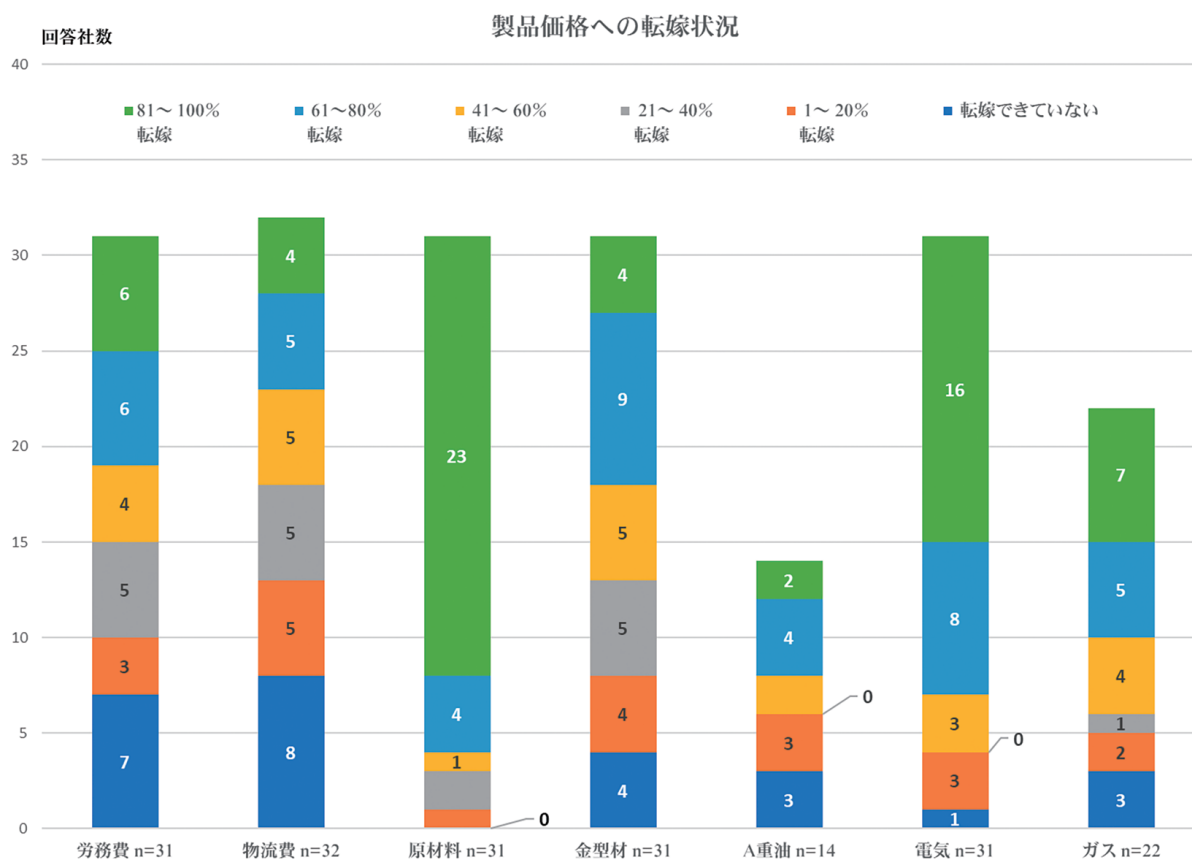
第5回 取引適正化に向けた情報交換会（Web）を開催 — 第84回市場調査委員会 —

去る6月20日(木)、第84回市場調査委員会の拡大委員会として、第5回目となる取引適正化に向けた情報交換会をWebで開催した。

当日は、事前に実施した製品価格への転嫁状況をはじめ労務費の価格転嫁に対する困りごと及び取引慣行上全般に関する困りごとのアンケート調査の結果を報告し、情報交換会参加者並びに市場調査委員会メンバーで意見交換し情報を共有した。

喫緊の課題である「労務費」の製品価格への転嫁状況については、「転嫁できていない」と回答した企業は全体の22.6%、一方、60～80%、あるいは80～100%転嫁できている、との回答した企業は各々19.4%の結果を得たが、まだまだ不十分な状況が伺える。

以下にアンケート結果を掲載する。



	転嫁 できていない		1～20% 転嫁		21～40% 転嫁		41～60% 転嫁		61～80% 転嫁		81～100% 転嫁	
	回答数	%	回答数	%	回答数	%	回答数	%	回答数	%	回答数	%
労務費 n=31	7	22.6	3	9.7	5	16.1	4	12.9	6	19.4	6	19.4
物流費 n=32	8	25.0	5	15.6	5	15.6	5	15.6	5	15.6	4	12.5
原材料 n=31	0	0.0	1	3.2	2	6.5	1	3.2	4	12.9	23	74.2
金型材 n=31	4	12.9	4	12.9	5	16.1	5	16.1	9	29.0	4	12.9
A重油 n=14	3	21.4	3	21.4	0	0.0	2	14.3	4	28.6	2	14.3
電気 n=31	1	3.2	3	9.7	0	0.0	3	9.7	8	25.8	16	51.6
ガス n=22	3	13.6	2	9.1	1	4.5	4	18.2	5	22.7	7	31.8

◆◆ 労務費の価格転嫁の困りごと

- ・実際に労務費を上げたエビデンスを求められた場合の対応が困りそう。
- ・客先との基準差があり、実損失額までの回収が難しい客先が数社ある。
- ・労務費の価格転嫁は、公表済みデータがエビデンスになるとの国の方針ですが、実施はこれから。電力の再値上げも必要と考えており、それにタイミングを合わせたい。
- ・労務比率×賃金アップ率：考え方。賃金アップ率のエビデンス：ベア上昇分のみ（定期昇給含まない）、消費者物価指数上昇率、連合（JTVC）発表 3.57（定期昇給含まず）
- ・国内企業においては一部を残しほぼ妥結している。外国籍企業については、労務上昇をワールドワイドで比較され、日本特有の事情が考慮されない、あるいは意志決定者に伝わりにくい傾向があり、交渉が長期化、難航している。
- ・遡及措置されないケース。顧客の設定する基準を超える場合は、精緻なエビデンスを要求されるケース。顧客の基準が定まらないため決まらないケース、など。
- ・同業から受注している製品の労務費の価格転嫁が進まず困っている。
- ・消費者物価指数（しかも前年比）など言う会社もあるが、人手不足な業界はそれ以上の労務費上昇の場合がある。自動車業界などの向こうが作った計算式で業界として受け入れていいものか疑問。
- ・過去数年分の労務費上昇分の価格転嫁をお願いしたが、会社の方針として一期分しか認められない、との回答があり、交渉が難航している。
- ・国際的にみて、こんなに企業が値上げを繰り返しているのは日本だけだが、中小企業は値上げ要請すれば仕事が海外に流れるなどするので、労務費分まで上げることは困難。社員も国をあげての賃金アップは報道で知っているので仕事が少なくなっているにもかかわらず給料は上げざるを得ない。（全て企業負担）
- ・今後の労務費の上げ方。
- ・「価格交渉に伺う」とアポイントを取っても、決裁者には参加してもらえず、結論や見通しも立たないまま数ヶ月経過した。
- ・2次サプライヤよりエビデンスの要求があり、その入手に苦労している。
- ・価格転嫁のタイミング。価格転嫁の値上げ額の算出。
- ・24年度高騰分の8～9割は転嫁できた。但し、○社系のメーカについては、軒並みベア分のみで転嫁しか認めてくれない。
- ・① 弊社の定期昇給は毎年3月からで、今年は2.8%アップとした。原資がない状態で3%以上は難しい。そんな中、マスコミは「5%アップは必要」「最低3%」などを伝え、本当にうるさい。毎年上げてきたのか疑問。
- ・② 値上げ時期は直ぐではなく、○月からと待たされている客先もある。③ 何十年も同じ価格（鍛造加工賃）で製造している製品もあったりするが、そのような製品についても、他と同水準の値上げしか認めてもらえなかった。
- ・24年度上期より交渉を開始しているため、現状は転嫁できていないが、客先の反応は悪くないように思える。
- ・エビデンスとなる資料がないと、価格改定を認めてくれない取引先があるが、労務費の上昇額は資料として提出しづらく、認められなくなってしまう。政府が公式に発表する物価上昇率は価格転嫁としたい。

◆◆ 取引慣行上の困りごと

- ・客先によっては価格転嫁を売上比率でみられるので鍛造会社としては重量ベースで価格転嫁してほしい。
- ・Tire1は話が早い、Tire2以降の取引先の場合、時間がかかる。
- ・建設関連業界の生産計画（内示）変動の頻度、大きさは問題。金型保管負担問題のように改善機運を高めたい。飲食業界の予約キャンセルに対するペナルティが一般化したように。
- ・エネルギーは自動車は一時金処理で単価反映がされていない。
- ・値上げを申請することによって転注されないか？ ブラックリストに載らないか？ 個社の動きではこのような心配がつきまとうため、業界全体として価格レベルを上げていく動きが必要。
- ・同業は型費、電力費をはじめ昔からの付き合いで、と押しつけられる。価格の構成比などエビデンスは同業だからこそ提示しにくい。
- ・値上がりに対してエビデンスが必要と思ってしまう取引慣行は問題かと思う。コストダウンの数値にエビデンスはなかったはず。
- ・支給材の早期相殺を未だに改めてくれない取引先がある。鋼材の発注リードタイムが伸びているにもかかわらず、長期予定の精度が低く、在庫を多く持ち対応している。東南アジアの拠点において日系メーカとの取引を行っているが、価格転嫁に応じただけでない。サービスパーツの価格見直しに応じしてくれない会社がある。量産打ち切りの指示書が発行されず、数量が大幅に減少しても量産品だから、と価格の見直しを行っていただけない場合がある。
- ・昨年度2回値上げ要請をしたところ、現在仕事が極端に少なくなった。
- ・長年の取引先との打合せが難しい状況。
- ・価格決定権は上流のメーカにあるようで、メーカの許可待ち及び上昇幅の決定待ちとなっている。
- ・このご時世でもコストダウンを言ってくるメーカもある。
- ・物流費高騰について、客先に理解が足りないと感じる。2024年問題対応のため、協力メーカも苦労が多い状況のため、客先に納得してもらえるようなガイドラインを作成いただき、何とか転嫁したい。
- ・労務費、物流費、原材料費、金型製作費、エネルギーコスト上昇と全て同時期に交渉したが、個別に分けられてしまって時間と労力をかなり使った。わざと難しくして諦めるのを待っているのではと感じた。実際、何度も出向くことができずに金型材料の値上げ率は、恐らく他社が提示した1番低い数字に。

暑中お見舞い申し上げます

代表取締役 社長 株式会社IJTT 瀬戸貢一	代表取締役 社長 アサヒフオージ株式会社 朝日浩司	代表取締役 社長 株式会社イチタン 荻野英司	代表取締役 社長 岡田工業株式会社 浅田牧翁	代表 取締役 岡本圭司	代表取締役 社長 株式会社ゴースュー 林大輔
代表取締役 社長 株式会社コタニ 吉川賢	代表取締役 社長 サムテック株式会社 阪口善樹	代表取締役 社長 株式会社シンニツタン 平山泰行	代表取締役 社長 株式会社セイタン 川島俊也	代表 取締役 大和商事株式会社 中川恵介	代表 取締役 株式会社田中信鉄工所 田淵元悟
代表 取締役 タンレイ工業株式会社 高橋直之	代表取締役 社長 取締役 副社長 東福鍛工株式会社 清水芳洋 田中君枝	代表取締役 社長 東邦工機株式会社 川上喜八郎	代表取締役 社長 図南鍛工株式会社 南條栄太郎	代表取締役 社長 浪速鍛工株式会社 筒井健夫	代表取締役 社長 万能工業株式会社 近藤規雄
代表 取締役 株式会社万陽 塩川万造	代表取締役 社長 株式会社ミヤジマ 宮嶋俊介	代表取締役 社長 株式会社明治製作所 齋木憲久	代表取締役 社長 株式会社メタルアート 友岡正明	代表取締役 社長 八木工業株式会社 八木議廣	代表取締役 社長 理研鍛造株式会社 江山創一

暑中お見舞い申し上げます

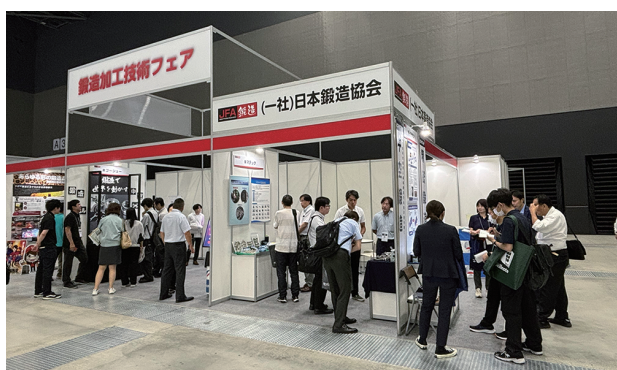
理事長 角田 邦夫	東京鍛造工業協同組合	会長 加藤 伸夫	新潟県鍛造工業会	理事長 阪口 善樹	近畿鍛造工品事業協同組合	会長 石原 美幸	一般社団法人日本アルミニウム協会	会長 角田 邦夫	一般社団法人日本鍛造協会
--------------	------------	-------------	----------	--------------	--------------	-------------	------------------	-------------	--------------



INTERMOLD名古屋 金型展名古屋 金属プレス加工技術展 名古屋

INTERMOLD名古屋「鍛造加工技術フェア」 盛会裏に終了

INTERMOLD名古屋/金型展名古屋/金属プレス加工技術展名古屋に、特別協力「鍛造加工技術フェア」として11社の企業が出展し、多くの方にご来場いただきました。また、「鍛造加工技術フェア 特別講演」では、名古屋大学 名誉教授 石川孝司氏による『カーボンニュートラル・SDGsに対応した鍛造技術』が満席の講演となり、熱心にメモをとる聴講者の姿が見られました。次回2025年は、4月に東京で開催の予定です。



委員会開催報告

■市場調査委員会

開催日：6月20日(木)13:00～

会場：ウインクあいち「1305室」

【議題】

1. 第5回取引適正化に向けた情報交換会
2. 各社よりの状況報告
3. その他

第15回 定時社員総会 議事録 (みなし決議に関する議事録)

〔社員総会の決議があったものとみなされた事項〕

第1号議案 理事選任の件

〔理事候補者〕

宮嶋 誠一郎 氏

(株式会社ミヤジマ 代表取締役会長)

令和6年6月5日、代表理事が、正会員全員に対して上記のとおり社員総会の決議の目的である事項について提案を行い、当該提案につき令和6年6月17日までに正会員全員より書面で同意する旨の意思表示を得、また、監事より異議はない旨、書面による意思表示を得たので、一般社団法人及び一般財団法人に関する法律第58条及び定款第27条第1項の規定に基づき社員総会の決議があったものとみなされた。

Information

人事異動

正会員 (団体)

株式会社コミヤマ (全国鍛造倶楽部)

代表取締役社長 小宮山 始 氏

前社長の小宮山完治氏は取締役会長に就任

株式会社三條機械製作所 (新潟県鍛造工業会)

代表取締役社長 新田 誠 氏

前社長の松崎仁氏は代表取締役会長に就任

株式会社ミツテック (近畿鍛造工品事業協同組合)

代表取締役社長 筒井 俊幸 氏

MANYO

ビレットシャー 30TON～1300TON

フォーミングロール FR120～FR960

プレス 50TON～3000TON

アプセッター 200TON～2300TON



Tel 06-6458-0481