

## スポット

### 労務費の価格転嫁で賃上げを実現 改正下請法の活用を期待

中小企業の賃上げの武器となる「下請法」(下請代金支払遅延等防止法)と下請振興法(下請中小企業振興法)の改正法案が今国会で成立する見込みです。改正の趣旨は「近年の急激な労務費、原材料費、エネルギーコストの上昇を受け、発注者・受注者の対等な関係に基づき、サブライチエーン全体で適切な価格転嫁を定着させる『構造的な価格転嫁』の実現を図っていくこと」にあります。

中小企業の賃上げの武器となる「下請法」(下請代金支払遅延等防止法)と下請振興法(下請中小企業振興法)の改正法案が今国会で成立する見込みです。改正の趣旨は「近年の急激な労務費、原材料費、エネルギーコストの上昇を受け、発注者・受注者の対等な関係に基づき、サブライチエーン全体で適切な価格転嫁を定着させる『構造的な価格転嫁』の実現を図っていくこと」にあります。

中小企業の賃上げの武器となる

「下請法」(下請代金支払遅延等防止

法)と下請振興法(下請中小企業振

興法)の改正法案が今国会で成立す

る見込みです。改正の趣旨は「近年

の急激な労務費、原材料費、エネル

ギーコストの上昇を受け、発注者・

受注者の対等な関係に基づき、サブ

ライチエーン全体で適切な価格転嫁

を定着させる『構造的な価格転嫁』

の実現を図っていくこと」にあります。

。改正の趣旨は「近年の急激な

労務費、原材料費、エネルギー

コストの上昇を受け、発注者・受

注者の対等な関係に基づき、サブ

ライチエーン全体で適切な価格転

嫁を定着させる『構造的な価格

転嫁』の実現を図っていくこと」に

つきます。

受託事業者から価格協議の求めが

あったにもかかわらず、協議に応じ

なかったり、委託事業者が必要な説

明を行わなかったり、一方的に代金

を決定し、中小受託事業者の利益を

不当に害する行為を禁止する」もの

です。

③の従業員基準は、現行では委託

事業者、受託事業者ともに資本金額

によって規制対象を決めており、法

律の対象を逃れるために受注者に増

資を求める例もありました。改正で

は例えば製造委託等では委託事業者

は従業員300人超とし、中小受託

事業者は300人以下。役務提供委

託等は100人超の委託事業者か

ら100人以下の受託事業者への

発注を新たに規制対象にしていま

す。ちなみにトラック運送事業者

6万3000社のうち、従業員10人

以下の事業者が49・1%を占め、30

人以下が8割を超えます(国土交通

省)。多くの運送事業者が法律の対

象になり、荷主や元請け運送事業者

など取引先に対して価格転嫁を含め

た交渉が期待されます。

7月には、石破政権が「2020

年代に最低賃金1500円をめざ

す」とした中央最低賃金審議会も始

まります。改正下請法を有効に活用

し、価格転嫁の交渉を行い、賃上げ

に結びつけてほしいと思います。

2025

6

## 第18回 シニア女性の採用と戦力化に成功

### 高齢者雇用に

### どう向き合うか

### 戦力化と生産性向上を目指して

人手不足解消の方策の一つとして高齢者雇用が注目されています。業種によっては男性だけではなく女性シニアの活用も重要です。今回は定年後の女性を採用し、培った経験を活かしながら販売員として戦力として活用しているランドセルメーカーのA社の事例を紹介します。

A社は創業60年を超えるランドセルの製造・販売を手がける会社です。日本の靴メーカーは中国での製造に移行してから安価な商品が大量に作られるようになり、

日本製は苦戦し、廃業する会社も増えているそうです。その中で同社は顧客の生の声を参考にした商品企画から製造、販売までを行い事業は順調です。

従業員は35人。3つの直売店で働く販売スタッフ14人を含めてパート社員は17人いますが、うち15人が60歳以上。しかも販売スタッフのほとんどが60歳以上の女性で、65歳以上が9人、最高齢は

70歳の女性が2人います。定年年齢は65歳ですが、パートの定年は

## 培った経験をフルに活用 リスクリングにも積極的

70歳。70歳以降は1年ごとに有期雇用契約を更新します。勤務時間は9時半から5時半。週4日勤務、週2〜3日勤務の人もいます。長期勤続の人も多く、短い人でも2年、長い人は7年です。

実は最初は販売員を募集してもなかなか集まらなかったそうです。同社の社長が以前教師をやっ

ていた関係で、定年退職した教員仲間にも声をかけたところ手伝ってくれ、その後も仲間が別の元教員を誘ってくれ、徐々に増えていきます。現在は本社の販売スタッフのほとんどが教員出身です。「元学校の先生ですからランドセルを買いにくる子どもや父母の扱いは上手ですし、物覚えもいいし、本当に助かっています」と担当者は言います。

女性スタッフも楽しく仕事を

しています。担当者は「ランドセルを買うのは、新たに始まる6年間の節目のおめでたいイベントでもあります。買ってもらう子ども

もううれしいですし、親御さんやおじいさん、おばあさんも皆笑顔になります。とくに祖父母にとっては一生涯に1つの孫への大事な贈り物ですから、いいものを買ってあ

げたくてしようがないので値段も関係ない。そんな祖父母の気持ちも同世代の彼女たちもよくわかりますし、寄り添って販売できるのが、意欲的に働いてもらっています」と言います。

販売では注文の受付などパソコンスキルも必要です。シニアの多くは最初は不得手でしたが、毎年2月に販売スタッフ全員を集めた1日研修を実施。メニューはパソコンの操作方法や新商品のランドセルの知識の学習、決済方法の学習。さらにPayPayなどいろんな決済方法についても学びます。覚えるのはなかなか大変ですが、リスクリングにも積極的に取り組んでいるそうです。

シニアスタッフが生き生きと働くための秘訣について聞いたところ、「やはり笑顔。お客様が『ありがとう』と言って買ってくれますし、感謝されることで仕事のやりがいにもつながっています」と言います。