

その取引価格、労務費や原材料費の高騰分が適切に転嫁されていますか？



公正取引委員会による適切な価格転嫁の実現に向けた取組

[どっくん]

中小・小規模企業も含めた構造的な賃上げを実現するためには、取引の適正化を通じた労務費の適切な転嫁が不可欠です。そこで、本稿では、令和5年11月に公表された「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」を紹介し、さらに、同指針のフォローアップ等を行った「令和6年度価格転嫁円滑化の取組に関する特別調査」の結果の概要を紹介します。

「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」

策定経緯

中小企業等が賃上げの原資を確保できるよう、取引事業者全体のパートナーシップにより、労務費、原材料費、エネルギーコスト等の上昇分を適切に転嫁できる環境を整備するため、令和3年に政府全体の施策である「パートナーシップによる価値創造のための転嫁円滑化施策パッケージ」を開始しました。

公正取引委員会は、同施策に基づき、令和4年に、下請法の運用基準を改正し、また、下記の①又は②に該当する行為が独占禁止法上の優越的地位の濫用の要件の一つに該当するおそれがあることを同委員会のウェブサイト上において明確化しました。

そして、公正取引委員会は、令和5年に実施した特別調査（以下「令和5年度調査」といいます。）の結果から、原材料価格やエネルギーコストと比べて労務費の転嫁が進んでいないことが判明したことを踏まえ、令和5年11月29日に、「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」（以下「労務費転嫁交渉指針」といいます。）を策定・公表しました。青で囲んだ部分に概要を記載しています。

独占禁止法 Q&A（公正取引委員会ウェブサイト「よくある質問コーナー（独占禁止法）」のQ20）

取引上の地位が相手方に優越している事業者が、取引の相手方に対し、一方的に、著しく低い対価での取引を要請する場合には、優越的地位の濫用として問題となるおそれがあり、具体的には、

- ① 労務費、原材料価格、エネルギーコスト等のコストの上昇分の取引価格への反映の必要性について、価格の交渉の場において明示的に協議することなく、従来どおりに取引価格を据え置くこと
- ② 労務費、原材料価格、エネルギーコスト等のコストが上昇したため、取引の相手方が取引価格の引上げを求めたにもかかわらず、価格転嫁をしない理由を画面、電子メール等で取引の相手方に回答することなく、従来どおりに取引価格を据え置くこと

は、優越的地位の濫用として問題となるおそれがある。

発注者として採るべき行動／求められる行動

★行動①：本社（経営トップ）の関与

①労務費の上昇分について取引価格への転嫁を受け入れる取組方針を具体的に経営トップまで上げて決定すること、②経営トップが同方針又はその要旨などを画面等の形に残る方法で社内外に示すこと、③その後の取組状況を定期的に経営トップに報告し、必要に応じて、経営トップが更なる対応方針を示すこと。

★行動②：発注者側からの定期的な協議の実施

受注者から労務費の上昇分に係る取引価格の引上げを求められていなくても、業界の慣行に応じて1年に1回や半年に1回など定期的に労務費の転嫁について発注者から協議の場を設けること。特に長年価格が据え置かれてきた取引や、スポット取引と称して長年同じ価格で更新されているような取引においては協議が必要であることに留意が必要である。

協議することなく長年価格を据え置くことや、スポット取引とはいえないにもかかわらずスポット取引であることを理由に協議することなく価格を据え置くことは、独占禁止法上の優越的地位の濫用又は下請代金法上の買いたたきとして問題となるおそれがある。

★行動③：説明・資料を求める場合は公表資料とすること

労務費上昇の理由の説明や根拠資料の提出を受注者に求める場合は、公表資料（最低賃金の上昇率、春季労使交渉の妥結額やその上昇率など）に基づくものとし、受注者が公表資料を用いて提示して希望する価格については、これを合理的な根拠のあるものとして尊重すること。

★行動④：サプライチェーン全体での適切な価格転嫁を行うこと

労務費をはじめとする価格転嫁に係る交渉においては、サプライチェーン全体での適切な価格転嫁による適正な価格設定を行うため、直接の取引先である受注者がその先の取引先との取引価格を適正化すべき立場にいることを常に意識して、そのことを受注者からの要請額の妥当性の判断に反映させること。

★行動⑤：要請があれば協議のテーブルにつくこと

受注者から労務費の上昇を理由に取引価格の引上げを求められた場合には、協議のテーブルにつくこと。労務費の転嫁を求められたことを理由として、取引を停止するなど不利益な取扱いをしないこと。

★行動⑥：必要に応じ考え方を提案すること

受注者からの申入れの巧拙にかかわらず受注者と協議を行い、必要に応じ労務費上昇分の価格転嫁に係る考え方を提案すること。

「令和6年度価格転嫁円滑化の取組に関する特別調査」

調査の概要

公正取引委員会は、引き続き、適切な価格転嫁の実現に向けて取引組んでおり、令和6年5月以降に、「令和6年度価格転嫁円滑化の取組に関する特別調査」（以下、「令和6年度調査」といいます。）として、次の調査を行いました。

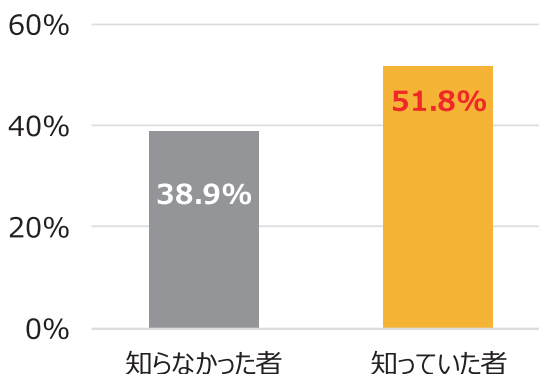
- ・11万名の事業者に対し、労務費転嫁交渉指針のフォローアップ、価格転嫁の円滑化の取組の状況等について書面調査を行いました。
- ・令和5年度調査で注意喚起を受けた8175名の事業者に対し、価格転嫁円滑化の取組の状況等について書面調査を行いました。
- ・令和5年度に事業者名公表の対象となった10名について、価格転嫁円滑化の取組の状況等の調査を行いました。
- ・労務費転嫁交渉指針を認知し、同指針に沿った取組を行っている発注者及び受注者87名から、他の事業者の参考となる取組事例を聴取しました。

特別調査の結果

(1) 労務費転嫁交渉指針の認知度について、「知っていた者」は48・8%にとどまりました(図1)。他方、労務費転嫁交渉指針を知っている事業者の方が、価格交渉において、労務費の上昇を理由とする取引価格の引上げが実現しやすい傾向がみられました(図2)。

図2 《労務費の上昇を理由として取引価格の引上げが行われた割合》

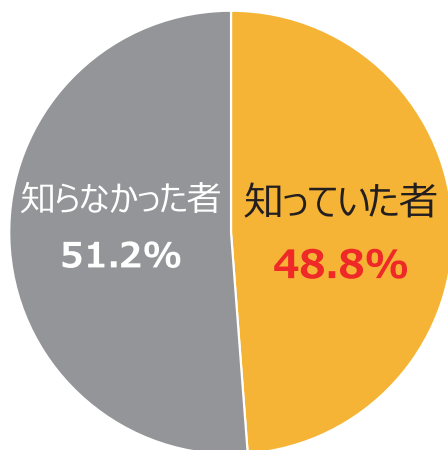
(受注者の立場で、「労務費の上昇分として要請した額について、取引価格が引き上げられた」と回答した者の割合を、労務費転嫁交渉指針について「知っていた者」及び「知らなかった者」別に算出したもの。)



労務費転嫁交渉指針を知っていた方が取引価格の引上げにつながりやすい

図1 《労務費転嫁交渉指針の認知度》

(発注者・受注者の立場を問わず、労務費転嫁交渉指針について「知っていた」か否かの割合。)



労務費転嫁交渉指針の性格

- ✓ 労務費の転嫁に関する事業者の**発注者・受注者の双方の立場からの行動指針**。
- ✓ 労務費の適切な転嫁のため、発注者及び受注者がこの行動指針に沿った行為を行うことが必要。
- ✓ 本指針に記載の12の行動指針に沿わないような行為をすることにより、**公正な競争を阻害するおそれがある場合には、公正取引委員会において独占禁止法及び下請代金法に基づき厳正に対処**することを明記。
- ✓ 他方で、記載された発注者としての行動を全て適切に行っている場合、通常は独占禁止法及び下請代金法上の問題が生じない旨を明記。

受注者として採るべき行動／求められる行動

★行動①：相談窓口の活用

労務費上昇分の価格転嫁の交渉の仕方について、国・地方公共団体の相談窓口、中小企業の支援機関（全国の商工会議所・商工会等）の相談窓口などに相談するなどして積極的に情報を収集して交渉に臨むこと。

★行動②：根拠とする資料

発注者との価格交渉において使用する根拠資料としては、最低賃金の上昇率、春季労使交渉の妥結額やその上昇率などの公表資料を用いること。

★行動③：値上げ要請のタイミング

労務費上昇分の価格転嫁の交渉は、業界の慣行に応じて1年に1回や半年に1回などの定期的に行われる**発注者との価格交渉のタイミング**、業界の定期的な価格交渉の時期など**受注者が価格交渉を申し出やすいタイミング**、発注者の業務の繁忙期など**受注者の交渉力が比較的優位なタイミング**などの機会を活用して行うこと。

★行動④：発注者から価格を提示されるのを待たずに自ら希望する額を提示

発注者から価格を提示されるのを待たずに**受注者側からも希望する価格を発注者に提示すること**。発注者に提示する価格の設定においては、自社の労務費だけでなく、自社の発注先やその先の取引先における労務費も考慮すること。

発注者・受注者の双方が採るべき行動／求められる行動

★行動①：定期的なコミュニケーション

定期的にコミュニケーションをとること。

★行動②：交渉記録の作成、発注者と受注者の双方での保管

価格交渉の記録を作成し、発注者と受注者と双方で**保管すること**。

表1 《都道府県別の労務費転嫁指針の認知度》

1位	東京都	57.3%
2位	神奈川県	52.4%
3位	愛知県	51.9%
⋮	⋮	⋮
44位	沖縄県	38.7%
45位	和歌山県	38.3%
46位	岩手県	37.3%
47位	青森県	35.6%

また、労務費転嫁交渉指針の認知度を都道府県別にみると、東京都、神奈川県、愛知県、栃木県及び大分県では50%を超えている一方で、青森県、岩手県、和歌山県及び沖縄県では40%を下回っており、地域ごとに差があります。

沖縄県内における認知度は38・7%と全国平均である48・8%を大きく下回り、全国ワースト4位です(表1)。

(2) 労務費に係る価格協議は、多くの取引について行われるようになっていきます(図3)。いずれのコストの転嫁率も前年度の数値と比べて上昇しており、特に、「労務費の転嫁率」が上昇(17・3ポイント)していることが確認されます(表2)。

表2 《コスト別の転嫁率》

(受注者の価格転嫁の要請額に対して引き上げられた金額の割合)

コスト種別	令和5年度調査	令和6年度調査
労務費	45.1%	62.4% (17.3%上昇)
原材料価格	67.9%	69.5% (1.6%上昇)
エネルギーコスト	52.1%	65.9% (13.8%上昇)

図3 《労務費に係る価格協議の状況》

(受注者の立場で、受注者からの労務費上昇を理由とした取引価格の上げの求めに応じて、価格協議をしたか否かの割合)

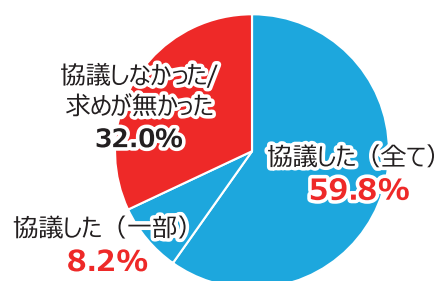


表3 《サプライチェーンの段階別の労務費の転嫁率》

サプライチェーンの段階	令和5年度調査	令和6年度調査
需 要 者 ⇒ 製造業者等	47.7%	66.5% (18.8%上昇)
製造業者等 ⇒ 一次受注者	44.8%	61.0% (16.2%上昇)
一次受注者 ⇒ 二次受注者	39.3%	56.1% (16.8%上昇)
二次受注者 ⇒ 三次受注者	35.4%	49.2% (13.8%上昇)

取引段階が遡るほど労務費の転嫁率が低くなる

(3) サプライチェーン全体における労務費の価格転嫁の状況について、サプライチェーンの各段階の取引の価格転嫁が認められた割合が令和5年度調査の際と比較して上昇し、各段階とも価格転嫁が進展しています。

しかし、取引段階が一次受注者から二次受注者、そして三次受注者へと遡るほど労務費の転嫁率は低くなり、価格転嫁が十分に進んでいません(表3)。

なお、表2及び表3の転嫁率は、受

注者が価格転嫁を要請した場合に、要請した額に対してどの程度取引価格が引き上げられたかを示すものではありませんが、その要請額は、実際の労務費の上昇分の満額ではなく、上昇分のうち受注者が発注者に受け入れられると考える額に抑えられている可能性があることに留意する必要があります。

(4) 今回の調査を踏まえて、労務費転嫁交渉指針における「発注者として採るべき行動/求められる行動」のうち1つでも指針に沿った行動を採らなかった発注者938名に対し、注意喚起文書を送付しました。

公正取引課の取組

公正取引課では、労務費転嫁交渉指針を始めとする適切な価格転嫁の実現に向けた取組等について、事業者団体の皆様との懇談の場、各種説明会・研修会において、丁寧に説明いたします。お気軽にご連絡ください。

お問合せ先

総務部 公正取引課

☎098-866-0049



公正取引委員会ウェブサイトの該当ページは、左の二次元コードからご覧いただけます。



△ 労務費
転嫁交渉指針



△ 令和6年度
調査