

## 経営バイタル の強化書 KEIEI VITAL

▶ 労務費の適切な価格転嫁を進めるための行動指針が公表されました

# 「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」



内閣官房、公正取引委員会は「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」を公表しました。指針に記載されている採るべき行動／求められる行動を理解し、適切な価格交渉対応を行いましょう。

## 1 「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」の概要

令和5年11月29日、内閣官房、公正取引委員会は「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「本指針」という。）を公表しました<sup>※1</sup>。

公正取引委員会は、コスト構造において労務費の占める割合が高い業種を重点的な調査対象とし、「令和5年度独占禁止法上の「優越的地位の濫用」に係るコスト上昇分の価格転嫁円滑化の取組に関する特別調査（以下「特別調査」という。）」を実施しました。

この特別調査の結果、コスト別の転嫁率は中央値や平均値でみて、労務費の転嫁が進んでいないという結果となり、また、この特別調査の結果では、コストに占める労務費の割合が高い6業種があり（①ビルメンテナンス業及び警備業、②情報サービス業、③技術サービス業、④映像・音声・文字情報制作業、⑤不動産取引業、⑥道路貨物運送業）、この6業種の労務費の転嫁に関する現状としては、そもそも価格転嫁の要請をしていない受注者が多い（②・③・④・⑤）、要請をしても労務費の上昇を理由としていない受注者が多い（④・⑤）、労務費の上昇を理由として要請してもその転嫁率が低い受注者が多い（④・⑥）、という結果となりました。

特別調査の回答者からの声としては、労務費の転嫁の交渉実態として、価格転嫁を認めてもらえたとする声がある一方で、

- 労務費の上昇分は受注者の生産性や効率性の向上を図ることで吸収すべき問題であるという意識が発注者に根強くある
- 交渉の過程で発注者から労務費の上昇に関する詳細な説明・資料の提出が求められる
- 発注者との今後の取引関係に悪影響（転注や失注など）が及ぶおそれがある

等の理由で労務費の価格転嫁の要請をすることは難しいと

の声がありました。

本指針は、この特別調査結果を踏まえ、労務費、原材料価格、エネルギーコスト等のコストのうち、労務費の転嫁に係る価格交渉について、発注者及び受注者それぞれが採るべき行動／求められる行動を12の行動指針として取りまとめ、それぞれの行動指針に該当する労務費の適切な転嫁に向けた取組事例や、受注者が用いている根拠資料や取組内容を取り上げたものです。

公正取引委員会では、発注者が本指針に記載されている12の採るべき行動／求められる行動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、独占禁止法及び下請代金法に基づき厳正に対処していくとし、他方で、この指針に記載されている第2の1（発注者として採るべき行動／求められる行動）及び3（発注者・受注者の双方が採るべき行動／求められる行動）に記載の全ての行動を適切に採っている場合には、独占禁止法及び下請代金法上の問題は生じないと考えられ、通常は独占禁止法及び下請代金法違反行為の未然防止に有用となるため、本指針に記載されている行動に沿った積極的な対応をとることが求められています。

## 2 発注者として 採るべき行動／求められる行動

発注者として採るべき行動／求められる行動として、以下の6つの行動が求められています。

### 発注者としての行動 ①

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書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、経営トップが更なる対応方針を示すこと。

#### 発注者としての行動②

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。

#### 発注者としての行動③

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があるものとして尊重すること。

#### 発注者としての行動④

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。

#### 発注者としての行動⑤

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。

#### 発注者としての行動⑥

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。

## 3 受注者として 採るべき行動/求められる行動

発注者には上述の行動を求める一方で、受注者にも下記の4つの行動が求められます。

#### 受注者としての行動①

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。

#### 受注者としての行動②

発注者との価格交渉において使用する労務費の上昇傾向を示す根拠資料としては、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。

#### 受注者としての行動③

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。

#### 受注者としての行動④

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。

## 4 発注者・受注者の双方が 採るべき行動/求められる行動

また、発注者・受注者の双方には、下記の2つの行動が求められます。

#### 発注者・受注者共通の行動①

定期的にコミュニケーションをとること。

#### 発注者・受注者共通の行動②

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。

本指針では、上述のように発注者・受注者が採るべき行動/求められる行動の記載に加え、労務費の適切な転嫁に向けた取組事例や留意すべき点がそれぞれ示されており、WORD形式で価格交渉の申込み様式(例)についても示されています。

また、特別調査の回答を集計した業種別の労務費率(コストに占める労務費の割合)、業種別の発注者に対するコストの上昇を理由とした取引価格の引上げ、労務費の転嫁率(転嫁の要請に対して引き上げられた金額の割合)、労務費率が高い業種の受注者が価格転嫁できていない発注者の上位3業種等についても表形式で掲載されています。

2023年11月には価格交渉促進月間フォローアップ調査の概要が公表され<sup>※2</sup>、2023年12月以降には調査結果(確報版)公表が、2024年1月には、発注企業ごとの価格交渉・価格転嫁の評価を記載したリストの公表並びに評価が芳しくない企業に対する、所管大臣名による指導・助言が予定されており、価格交渉の動向には今後も注意が必要となります。



本指針の内容を理解して  
価格交渉に適切に  
対応しましょう。

※1 労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針(公正取引委員会)(URL:<https://www.jftc.go.jp/dk/guideline/unyoukijun/romuhitenka.html>)

※2 価格交渉促進月間(2023年9月)フォローアップ調査(経済産業省)(URL:<https://www.meti.go.jp/press/2023/11/20231128005/20231128005.html>)