

「価格転嫁に関する独占禁止法、下請  
法の考え方・運用方針と留意点」  
～食品産業関連でのケーススタディを踏ま  
えて～

Daiju LawOffice

太樹法律事務所

弁護士 高橋善樹

2024 / 11 / 28

## 第1 価格転嫁に関する独占禁止法、下請法の 考え方・運用方針

### 1 問題の所在

### 2 価格転嫁問題に関する当局の動き

#### 2-1 転嫁円滑化施策パッケージ

#### 2-2 下請法運用基準（買いたたき）の改正 1 及び独占禁止法Q & Aの追加

#### 2-3 令和4年度の「優越的地位の濫用」に関 する緊急調査の公表

- 2-4 令和5年度の「優越的地位の濫用」に関する緊急調査の公表
- 2-5 労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針の策定公表
- 2-6 下請法の運用基準（買いたたき）の改正2
- 2-7 令和5年の特別調査結果の公表
- 2-8 令和6年フォローアップ結果の公表
- 2-9 物流の特殊指定の下請法化の検討

## 第2 価格転嫁問題への対応

- 1 はじめに
- 2 発注者に求められる価格転嫁の対応方針
- 3 合法違法のメルクマール
- 4 発注側の価格交渉の留意点
- 5 受注者側の価格交渉の留意点
- 6 値下げ交渉の可否

# 第1

## 価格転嫁に関する独占禁止法、 下請法の考え方・運用方針

価格転嫁問題は、下請法では買ったとき、独占禁止法では、優越的地位の濫用の対価の一方的決定と位置付けられる。

従来、買ったとき、対価の一方的決定の勧告、排除措置命令はほとんど見られず、行政指導が行われることがほとんどであった。

買ったときの勧告は、平成19年以降5件であるが、それ以前はわずかであった。

次に述べる行政の対応によって行政指導が

## 【参考】買ったときの勧告事例

勧告対象事業者	概要
(株)ホーチキメンテナンスセンター (H19.12.6)	(株)ホーチキメンテナンスセンターは、下請事業者20名に対して、それぞれの事業者と十分な協議を行うことなく一方的に、平成19年4月末日支払分まで下請代金の額から一定率を乗じて得た額を差し引いて支払っていた額を一律に、そのまま同年5月末日以降に支払う下請代金の額とすることを定めることにより、通常支払われる対価に比し著しく低い下請代金の額を決定していた。
(株)大創産業 (H26.7.15)	(株)大創産業は、100円ショップ「ザ・ダイソー」等の店舗で販売する自社ブランドの日用品等の製造を下請事業者に委託しているところ、平成24年11月から平成25年11月までの間、商品の売行きが悪いことを理由として、発注前に下請事業者と協議して決定していた予定単価を約59パーセントから約67パーセント引き下げた単価を定めて発注した。
工機ホールディングス (株) (R5.3.27)	工機ホールディングス(株)は、原材料価格の上昇等を背景として単価引上げを求める下請事業者に対して、実際には具体的な単価引上げの計画などなかったにもかかわらず、令和3年1月、今後、段階的に単価を引き上げる旨を伝え、その言動を信頼した下請事業者に、 <u>下請事業者の製造原価未満の新単価を受け入れさせることにより、下請事業者の給付の内容と同種又は類似の内容の給付に対し通常支払われる対価に比し著しく低い下請代金の額を不当に定めていた。</u>
(株)ビッグモーター (R6.3.15)	(株)ビッグモーターは、令和3年12月頃、「借入金利、陸送費など事業活動に必要なあらゆる経費は、しつこいぐらい値切る」との方針の下、下請事業者1名に対し、コーティング加工の発注単価の引下げを要請し、従来価格から27.7パーセントを引き下げた単価を設定した。

広く行われることになり、行政の運用を前提とした対応が事業者に求められることになった。

他方で、流通の中間に位置する事業者は、下流からは値上げを求められ、上流に対して値上げを求めても十分に認めてもらえない事態に陥ることがある。同様の問題は、最終ユーザーが消費者の場合、消費者に対して都度値上げを求めることができないという事情がある。

本レジュメは、法規制及び行政指導を受ける立場の事業者を念頭に置いている。

値上げを求める事業者の立場からすると、一連の行政指導は、アンケート調査、フォローアップを契機とすることが多く、広く一般的に行われるものではない。

値上げを求めても十分に認められない場合優越的地位の濫用、買ったたきを理由に情報提供や申告を行っても行政処分が行われるとは限らず、行政指導が行われることになる。

その場合、応ずるかどうかは当該事業者次第ということになる。

値上げを求める場合は、下記に述べる行政指針等に基づいて、対応を行う必要がある。

ただし、必ずしも功を奏するかどうかは不確実というのが価格転嫁問題である。

以下、具体的に説明する。

### 1-1 転嫁円滑化施策パッケージ

公正取引委員会及び中小企業庁は、「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」（令和3年12月27日内閣官房、関係省庁取りまとめ）及び「新しい資本主義のグランドデザイン及び実行計画」（令和4年6月7日閣議決定）に基づき、下請法違反行為が多く認められる19業種（このうち5業種は荷主として独占禁止法違反につながるおそれのある行為が多く認められる業種にも該

当する。) について、関係事業者団体に対して、傘下企業による法遵守状況の自主点検を要請した。

### 2 下請法運用基準の改正及び独占禁止法 Q & A の追加

取組の一環として、公正取引委員会は、令和4年1月26日、下請法運用基準を改正するとともに、同年2月16日、公正取引委員会のウェブサイトに掲載している「よくある質問コーナー（独占禁止法）」のQ & A（以下、「独

独占禁止法Q & A」という。)に、労務費、原材料費、エネルギーコスト等のコストの上昇分を取引価格に反映せず、従来どおりに取引価格を据え置くことは、独占禁止法の優越的地位の濫用の要件の1つに該当するおそれがあり、下記のとおり、独占禁止法Q & Aの①及び②の2つの行為がこれに該当することが明確化された。

- 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書面、電子メ

## 2 価格転嫁に対する当局の動き

一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

## 3 令和4年度の「優越的地位の濫用」に関する緊急調査の公表

令和4年12月14日、法遵守状況の自主点検の結果を取りまとめ、公表した。

令和4年12月27日には独占禁止法上の「優越的地位の濫用」に関する緊急調査の結果が公表された。

# 【参考】コスト上昇局面における価格転嫁が不十分なケース

## 【①対価引下げ型】



対価の引下げにより下請事業者の利益が減少



「従前の対価」との比較により対価要件が認定可能

## 【②コスト上昇型】



対価は引き下げられていないが、コスト上昇に見合う転嫁が行われていないため、下請事業者の利益が減少



経営を圧迫する行為であるが、対価要件の認定は困難

独占禁止法43条に基づき13社について事業者名が公表された。公表にあたっては、対象となる事業者に対し意見を述べる機会が付与された。

事業者名の公表については、価格転嫁円滑化を強力に推進する観点からの情報提供を図るために実施したものであり、独占禁止法又は下請法に違反すること又はそのおそれを認定したものではないとされている。

しかし、やはりそれでも違反の疑いのある行為を行ったとの評価を免れないものと思われる。

前記独占禁止法Q & Aの①又は②に該当する行為が認められた発注者4,030社に対し、具体的な懸念事項を明示した注意喚起文書が送付された。

その後、令和4年度における荷主と物流事業者との取引に関する調査（令和5年6月1日公表）が実施された。

### 4 令和5年度の「優越的地位の濫用」に関する緊急調査の公表

令和5年9月20日には、公正取引委員会及び中小企業庁は、令和4年度の公正取引委員会の調査における注意喚起文書の送付件数又は割合が多かった業種も追加し、法違反等が多く認められる27業種（このうち8業種は荷主として独占禁止法違反につながるおそれのある行為が多く認められる業種にも該当する。）

における取引適正化に向けた取組強化の把握を行うこととし、フォローアップ調査を開始した。

### 5 労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針の策定公表

令和5年11月29日に、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、「労務費転嫁交渉指針」という。）を公表した。

同指針には、発注者が取るべき6つの行動が記されており（受注者の行動も示されている。）、発注者がそれに沿わない行動をとるときは、公正取引委員会が優越的地位の濫用や下請法に基づいて対処するとされている。

### (1) トップダウン方式

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し、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し、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が求められている

仕入れ等の価格転嫁を受け入れることは、コストアップに直結することから、経営トップが受け入れなければ実現は困難であり、価格転嫁受け入れの姿勢が社内特に現場、取引先等に周知されない限り、取引先が値上げを

申し入れること自体が困難であることから  
指針の第1とされた。

### (2) 定期的なコミュニケーションの場を設けること

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、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転嫁について協議が必要であることに留意が必要とされている。

### (3) 公表資料による交渉と受け入れ

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が必要とされている。発注者が受注者に対して求める資料が公表資料とされているのは、受注者自身のコストの資料を提出させることは、受注者に交渉上の不利益を及ぼすおそれがあることから、それ自体が優越的地位の濫用に該当する行為であることによる。

### (4) 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

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す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が求

められている。

これは、価格転嫁はサプライチェーン全体で取り組まなければ実効性が確保されないという観点から、発注者は、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として、受注者からの要請額の妥当性を判断することが求められるとの考えから、行動指針としたものである。

(5) 受注者からの要請に誠実に対応すること  
行動指針(2)に含まれるともいえるが、  
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  
ルにつくことは当然である。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てはならないこと  
は言うまでもない。

### (6) 平等な取り扱い

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、発注者側から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が求められる。

### (7) 「価格交渉の申込様式」の利用

労務費転嫁交渉指針には、「価格交渉の申込様式」が添付されている。そこには、原材料価格、エネルギーコスト、労務費、その他

の項目があり、労務費の項には、改定前の労務費総額、労務費の上昇額に見積先向け売上比率を乗じて、上昇額を算出する例や現在の労務費単価に人数を乗じて、最低賃金、春季労使交渉妥結額等の上昇率を乗じて算出する例が記載されている。

## 「下請代金支払遅延等防止法に関する運用基準」の改正 新旧対照表

○下請代金支払遅延等防止法に関する運用基準（平成 15 年公正取引委員会事務総長通達第 18 号）

（下線部分は改正部分、網掛け箇所は通達中の下線部分）

改正後	改正前
<p><b>第 4 親事業者の禁止行為</b></p> <p>1～4 [略]</p> <p>5 買ったたき</p> <p>(1) 法第 4 条第 1 項第 5 号で禁止されている買ったたきとは、「下請事業者の給付の内容と同種又は類似の内容の給付に対し通常支払われる対価に比し著しく低い下請代金の額を不当に定めること」である。</p> <p>「通常支払われる対価」とは、当該給付と同種又は類似の給付について当該下請事業者の属する取引地域において一般に支払われる対価（以下「通常の対価」という。）をいう。ただし、通常の対価を把握することができないか又は困難である給付については、例えば、当該給付が従前の給付と同種又は類似のものである場合には、<u>次の額を「通常支払われる対価に比し著しく低い下請代金の額」として取り扱う。</u></p> <p><u>ア 従前の給付に係る単価で計算された対価に比し著しく低い下請代金の額</u></p> <p><u>イ 当該給付に係る主なコスト（労務費、原材料価格、エネルギーコスト等）の著しい上昇を、例えば、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経済の実態が反映されていると考えられる公表資料から把握することができる場合において、据え置かれた下請代金の額</u></p> <p>買ったたきに該当するか否かは、下請代金の額の決定に当たり下請事業者と十分な協議が行われたかどうか等対価の決定方法、差別的である</p>	<p><b>第 4 親事業者の禁止行為</b></p> <p>1～4 [略]</p> <p>5 買ったたき</p> <p>(1) 法第 4 条第 1 項第 5 号で禁止されている買ったたきとは、「下請事業者の給付の内容と同種又は類似の内容の給付に対し通常支払われる対価に比し著しく低い下請代金の額を不当に定めること」である。</p> <p>「通常支払われる対価」とは、当該給付と同種又は類似の給付について当該下請事業者の属する取引地域において一般に支払われる対価（以下「通常の対価」という。）をいう。ただし、通常の対価を把握することができないか又は困難である給付については、例えば、当該給付が従前の給付と同種又は類似のものである場合には、<u>従前の給付に係る単価で計算された対価を通常の対価として取り扱う。</u></p> <p>買ったたきに該当するか否かは、下請代金の額の決定に当たり下請事業者と十分な協議が行われたかどうか等対価の決定方法、差別的である</p>

<p>かどうか等の決定内容、通常の特価と当該給付に支払われる対価との乖離状況及び当該給付に必要な原材料等の価格動向等を勘案して総合的に判断する。</p> <p>(2) [略]</p>	<p>かどうか等の決定内容、通常の特価と当該給付に支払われる対価との乖離状況及び当該給付に必要な原材料等の価格動向等を勘案して総合的に判断する。</p> <p>(2) [略]</p>
<p>備考 表中の [ ] の記載は注記である。</p>	

### 6 下請法の運用基準（買ったたき）の改正 令和5年5月27日、下請法の運用基準の買ったたきが改正された。

その改正内容は、以下のとおりである。

「通常支払われる対価」とは、当該給付と同種又は類似の給付について当該下請事業者の属する取引地域において一般に支払われる対価（以下「通常の対価」という。）をいう。  
ただし、通常の対価を把握することができないか又は困難である給付については、例え

ば、当該給付が従前の給付と同種又は類似のものである場合には、次の額を「通常支払われる対価に比し著しく低い下請代金の額」として取り扱う。

ア 従前の給付に係る単価で計算された対価に比し著しく低い下請代金の額

イ 当該給付に係る主なコスト（労務費、原材料価格、エネルギーコスト等）の著しい上昇を、例えば、最低賃金の上昇率、春季労使交

涉の妥結額やその上昇率などの経済の実態が反映されていると考えられる公表資料から把握することができる場合において、据え置かれた下請代金の額

※黄色マーカーが前提ではあるが、その場合は、市場価格は基準とはならず、従前価格、据え置かれた価格が基準となる点において、買ったときに該当しやすくなる。

### 7 令和5年の特別調査結果の公表

令和5年12月27日に、公正取引委員会は、「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の結果」（以下、「令和5年特別調査結果」という。）を公表した。

#### (1) 調査の流れ

発注者、受注者双方に対する書面調査（令和4年5月から令和5年5月）が行われ、次

に受注者の書面調査で価格転嫁の必要性を明示的に協議することなく取引価格を据え置いているとされた発注者に対して書面調査（令和4年9月から令和5年8月）が行われた。

さらに令和4年の緊急調査で注意喚起文書の送付対象となった発注者に対するフォローアップ調査（令和4年6月から令和5年5月）が行われ、これらの書面調査を踏まえ、立入検査（令和5年7月から12月）が行われ

た。事業者名が公表された13名に対するフォローアップ調査も実施されている。

### (2) 注意喚起文書送付

令和5年度の注意喚起文書の送付数は、8175名であった。注意喚起文書の送付件数が多い業種は、情報サービス業、協同組合、道路貨物運送業、機械器具卸売業、総合工事業、建築材料、鉱物・金属材料等卸売業であった。

### (3) 労務費の価格への転嫁の状況

コスト別の転嫁率（転嫁の要請額に対して引き上げられた金額の割合）を中央値（全体のデータを小さい順に並べたときに、中央にくるデータ）で見ると、原材料価格（80.0%）やエネルギーコスト（50.0%）と比べ、労務費（30.0%）は低く、労務費の転嫁は進んでいないという結果であった。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

者に根強くあることに加え、受注者側としても、発注者との今後の取引関係に悪影響（転注、失注等）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を控えざるを得ないというのが原因とみられる。

### (4) サプライチェーンの各段階における価格転嫁の状況

製造業、流通業、サービス業いずれのサプライチェーンにおいても、需要者からみて取

引段階を遡るにつれて価格転嫁が滞っており、また、多くの場合、発注者の方が取引上の立場が強く、受注者からはコストの中でも労務費は特に価格転嫁を言い出しにくい状況にあることを踏まえると、製造業や流通業と比べてコスト構造に占める労務費の割合が高いと考えられるサービス業においては、特に価格転嫁が円滑に進んでいないと考えられる。

### 7 令和6年度の価格転嫁の調査の方向性

#### (1) 独占禁止法Q&A及び「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」の普及・啓発

独占禁止法Q&Aの考え方、特に、受注者からの価格転嫁の要請の有無にかかわらず、価格転嫁の必要性について価格交渉の場において明示的に協議する必要があることが十分に認識されていないという結果を踏まえて、更な

る周知を行うこと、原材料価格やエネルギーコストと比べ、労務費の転嫁は進んでいないという結果を踏まえ、「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」の重点的な周知が方針として掲げられている。

(2) 注意喚起文書の送付を受けた発注者及び事業者名公表13名への対応

令和4年度、令和5年度に注意喚起文書の送付を受けた事業者及び事業者名を公表した

事業者に対するフィオローアップ調査を強化する。

(3) 事業者名の公表に係る方針に基づく個別調査の実施

(4) 労務費転嫁交渉指針の公表を踏まえた価格転嫁円滑化に関する調査の継続実施

労務費転嫁交渉指針も踏まえ、労務費の上昇分の価格転嫁の状況等について重点的に調査を実施するなど、事業者間における価格転嫁円滑化に関する調査を継続して実施する。

### (5) 優越的地位の濫用行為等に対する厳正な法執行

積極的に端緒情報の収集を行うとともに、違反被疑事件の審査等を行い、独占禁止法や下請法上問題となる事案については、対象となる事業者に対し、事業者名の公表を伴う命令、警告、勧告など、これまで以上に厳正な法執行を行う方針としている。

### (6) 優越的地位の濫用の未然防止のための体制強化

官房審議官（取引適正化担当）の創設及び優越Gメンの増員により体制の充実を図り、上記の取組等を強力に進めていく。

### 8 フォローアップ結果の公表

令和6年1月18日、公正取引委員会・中小企業庁は、「法遵守状況の自主点検フォローアップ結果（法違反等が多く認められる業種に

おける事業者団体による傘下企業に対する法  
遵守状況の自主点検結果等の取りまとめ) を  
公表するに至った。

別紙参照

- 公正取引委員会は、令和5年5月から労務費の転嫁に重点を置いた優越的地位の濫用に関する特別調査を、11万社を超える事業者を対象に実施してきたところ、同年12月、調査結果を取りまとめ、公表した。
- 特別調査の結果、協議を経ない取引価格の据置き等が確認された8,175社に対し、注意喚起文書を送付した。回答者数に占める注意喚起文書送付件数の割合は、令和4年に実施した優越的地位の濫用に関する緊急調査と比較して4.1ポイント減少し、一定程度価格転嫁円滑化の取組が進んでいると考えられる。
- サプライチェーンや各業種における価格転嫁の状況についてみると、注意喚起文書の送付件数が多い情報サービス業、道路貨物運送業、総合工事業、ビルメンテナンス業・警備業は、これらの業種のサプライチェーンにおいて多重下請構造が存在し、かつ、価格転嫁が円滑に進んでいないことがうかがわれた。

＜価格転嫁が円滑に進んでいない可能性がある業種のサプライチェーンの例＞



## 第2

# 価格転嫁問題への対応

法的には、下請法ガイドライン、独占禁止法Q & Aを行動準則とすべきであるが、最近の当局は、法律に違反するか否かにかかわらず、注意喚起文書の送付や事業者名の公表等により、価格転嫁を迫っている。注意喚起文書とウォーローアップにより、事業者は自らが転嫁できるか否かを問わず、相応の値上げをせざるを得ない状況に追い込まれている。

もちろん、自由に委ねると、転嫁が困難な取引関係においては、あるべき対応といえるが、価格転嫁から3、4年が経過した現在においては、より精緻な行政対応が求められるのではないか。

令和4年から値上げに応じている事業者については、1年毎の調査により当然に何度も値上げ対応を求めることは、特に流通業者にとっては、コスト負担が増加し、中間層の疲弊をもたらす結果となっている。

反面、価格転嫁が進んでいない業種、事業者については、厳しい対応が求められているといえる。

当局の指針の中で最も新しい労務費転嫁交渉指針が参考になる。労務費転嫁交渉指針に沿った行動を取る場合は、以下のような記録を保管しておくべきである。

### 【行動指針1】（トップダウン方式）

例えば、「パートナーシップ構築宣言」（事業者が、サプライチェーン全体の付加価値向上、大企業と中小企業の共存共栄を目指し、「発注者」側の立場から、「代表権のある

者の名前」で宣言するもの) に労務費についての取組方針を盛り込むことや、上記の経営トップのコミットメントに加え、調達部門からは独立して労務費の転嫁を含む価格転嫁の状況を把握する専門部署や受注者からの相談窓口を設置することが挙げられる。

**【行動指針 2】** (定期的なコミュニケーションの場)

毎年一定の時期に、受注者に対し、労務費

を含めたコストアップによる価格転嫁の必要性についての協議を呼びかける文書を定期的に送付したり、予め協議の時期を定めることが挙げられる。

**【行動指針3】**（公表資料による交渉と受け入れ）

公表資料自体は発注者の側で準備して、受注者からの提案に対応できるようにすることが挙げられる。下請法ガイドラインでも、公

資料に基づく場合は、尊重することとされている。

**【行動指針4】（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）**

受注者側から提案された内容に直接の取引先である受注者がその先の取引先の労務費の上昇分の記載があるものを受領し、保管しておく必要がある。

**【行動指針5】（受注者からの要請に誠実に対応すること）及び【行動指針6】（平等な取り扱い）**

発注者から受注者に労務費転嫁交渉指針の存在と利用を促し、自ら公表資料を準備した上で、「価格交渉の申込様式」の利用を促す等の書面を受注者に示す等した記録を保管しておく必要がある。

#### 1 取引の相手方から価格の値上げ交渉を求められた場合

下請法ガイドラインによれば、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書面、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けば、買ったときのおそれありと

判断されることから、転嫁しない相当な理由を書面、電子メール等で挙げられない限り、転嫁すべきである。

下請取引以外の場合であっても、独占禁止法Q & Aによれば、取引上優越的地位にある場合に同様の対応を行えば、濫用行為に該当するおそれがあると判断されるので、注意が必要である。

## 2 取引の相手方から価格の値上げ交渉を求められない場合

下請法ガイドラインによれば、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けば買ったたきの恐れありと判断されることから、原則1年に一度は取引の相手方に対して価

格協議の申し入れを行う必要がある。

原則1年というのは、当局の調査が1年に一度行われることを前提とする。労務費、原材料価格、エネルギーコスト等のコストの上昇が激しい場合は、1年に一度でよいとは限らない点注意が必要である。

### 1 見積書の具体的な内訳を求めることについて

受注側の値上げ交渉の書式としては、労務費転嫁交渉指針に添付された書式の活用が想定される。

値上率については、可能な限り公表資料によることになろう。見積書の内訳として、主要な要素として原材料、労務費、エネルギーコスト等それぞれの上昇幅、製品に占める割

合によって、値上額が決まる場合、交渉にあたって、それらの内訳を求めることが値上幅を算出するにあたって有効であるが、当局は、発注者がそれらの具体的内訳を求めることは優越的地位の濫用につながるとして、労務費転嫁交渉指針（3）では、公表資料による交渉と受け入れを求めている点注意が必要である。

公表資料を尊重するにしても、原材料、労務費、エネルギーコスト等の影響度は、製品、サービス内容ごとに異なるので、公表資料から個々の製品ごとの値上げ幅を決めることは困難と思われる。

中小企業ほど、財務分析が十分でない場合も多いと推測されるので、根拠の説明が十分でないにもかかわらず、受注者の値上額全額を認める必要があるとはいえない場合もあると思われる。

### 2 書面調査を受ける可能性

労務費転嫁交渉指針【行動指針3】（公表資料による交渉と受け入れ）によれば、労務費については、令和5年度に値上げをしていなければ、公表資料（最低賃金の上昇率、春季労使交渉の妥結額）の上昇率を乗じて算出する等の提案がなされれば、これを合理的な根拠があるものとして尊重することが求められている。しかし、原材料費、エネルギーコ

ストも含めて、令和4年度ないし令和5年度に値上げを認めている場合は、その額も考慮して、値上げ幅を協議すればよいはずである

今後、書面調査がきた場合、書面調査の調査対象期間から外れた時期に値上げをしている場合は、その時期、額を考慮した上で、調査期間の値上げの相当性を判断して回答しないと、前年度の値上げ後の労務費の上昇がそれほど認められない場合、次年度の行動のみ

で回答すると、当該年度の調査期間に値上げをしていないことだけが考慮され、注意喚起文書や立入調査を受けるきっかけとなってしまうので、注意が必要である。

受注側の値上げ交渉の書式としては、労務費転嫁交渉指針に添付された書式の活用が望ましい。

発注側としては、本来は、一般的なコスト上昇のうち各々の要因の当該製品への影響を知りたいと考えるが、そのまま教えることは将来の価格交渉に不利に作用する可能性があるため、指針のとおり公表資料を用いて交渉することになる。

- 1 **フォーミュラー方式による単価設定の場合**  
原材料の中心となる市場価格、相場を単価の計算式で定めた場合は、これらの変動が単価に反映することは認められる。
- 2 **フォーミュラー方式以外の場合**  
例えば、令和4年に大幅な値上げを行ったが、その後の原材料の値下げがあった場合、その他のコストに変動がなければ、協議による値上げ幅の一部の値下げも当然あり得る。

しかし、当局のアンケート調査やフォローアップ調査において、一律に1年間のみを対象とすることで、値下げ行為のみ問題視される事態が生じている。

アンケート調査では、備考欄に前年度からの経過を記載したり、フォローアップ調査においても、連続性をもって行為を評価するよう質問や回答欄を設ける等の対応が求められるところである。

個社の資料を用いないために、活用が考えられる統計資料の例

「2023年経済構造実態調査」二次集計結果  
産業横断調査（企業等に関する集計）結果  
の概要など

<https://www.stat.go.jp/data/kkj/kekka/index.html>

価格交渉の申込み様式（例）

御見積書

○年○月○日

（発注者） 御中

（受注者）

下記のとおり、御見積もり申し上げます。

見積日 年 月 日  
有効期限 年 月 日

商品名（例：業務名、品番、件名）

合計金額 円

内訳

1 原材料価格（素材費、部品購入費等）

（例）

	単価	数量	金額	（備考）旧単価（円）／ 単価上昇率（%）
材料・品番				
・・・				

小計 円

2 エネルギーコスト（電気代、ガス代、ガソリン代等）

（例）

	単価	総使用量	貴社向け売上比率	金額	（備考）単価 上昇率（%）
電気代					
・・・					

小計 円

3 労務費（定期昇給、ベースアップ、法定福利費等）

（例1）

改定前の 労務費総 額	労務費の上昇額 ※改定前の支払い実績（定期昇給、ベースア ップ、法定福利費等）に最低賃金・春季労 使交渉妥結額等の上昇率を乗じて算出	貴社向け売 上比率	金額
円	円	%	円

（例2）

現在の労務 費単価	人数	労務費の上昇率 ※最低賃金・春季労使交渉妥結額等の上昇率	金額
円／人・日	人・日	%	円

小計 円

4 その他

（例）設備償却費、保管料、輸送費等

小計 円

原材料価格、エネルギーコスト、労務費など、各コスト要素に分けて、それぞれ単価、小計等を作成

内訳

1 原材料価格（素材費、部品購入費等）

（例）

	単価	数量	金額	（備考）旧単価（円）／ 単価上昇率（%）
材料・品番				
・・・				

小計 円

2 エネルギーコスト（電気代、ガス代、ガソリン代等）

（例）

	単価	総使用量	貴社向け売上比率	金額	（備考）単価 上昇率（%）
電気代					
・・・					

小計 円

3 労務費（定期昇給、ベースアップ、法定福利費等）

（例1）

改定前の 労務費総 額	労務費の上昇額 ※改定前の支払い実績（定期昇給、ベースア ップ、法定福利費等）に最低賃金・春季労 使交渉妥結額等の上昇率を乗じて算出	貴社向け売 上比率	金額
円	円	%	円

（例2）

現在の労務 費単価	人数	労務費の上昇率 ※最低賃金・春季労使交渉妥結額等の上昇率	金額
円／人・日	人・日	%	円

小計 円

4 その他

（例）設備償却費、保管料、輸送費等

小計 円