

2024年1月19日

労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する取組指針

西松建設株式会社 代表取締役社長 高瀬伸利

西松建設が元請として協力会社（1次）と下請負契約を締結する前後の行動として、公正取引委員会の定めた「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」を踏まえた、西松建設としての取組指針は以下の通りであります。

（1）西松建設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協力会社の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。

【行動②：西松建設からの定期的な協議の実施】

- 協力会社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、西松建設が

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転嫁について協議が必要であることに留意すること。

- 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ったたきとして問題となるおそれがあることに留意すること。

【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協力会社に求める場合は、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、協力会社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。

【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】

- 協力会社の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協力会社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、そのことを協力会社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】

- 協力会社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、西松建設

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】

- 協力会社からの申入れの巧拙にかかわらず、協力会社と協議を行い、必要に応じ労務費上昇分の価格転嫁に係る考え方を西松建設から提案すること。

(2) 西松建設と協力会社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】

- 定期的なコミュニケーションをとること。

【行動②：交渉記録の作成、西松建設と協力会社の双方での保管】

- 価格交渉の記録を作成し、西松建設と協力会社と双方で保管すること。

(3) 協力会社が採るべき行動／求められる行動=西松建設も尊重する行動

【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】

- 西松建設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。

【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西松建設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協力会社が価格交渉を申し出やすいタイミング、西松建設の業務の繁忙期など協力会社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：西松建設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】

- 西松建設から価格を提示されるのを待たずに協力会社からも希望する価格を西松建設に提示すること。西松建設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。