

# 価格交渉・価格転嫁に関する政府の動き

---

総務省情報流通行政局  
情報通信作品振興課

# 1. 価格交渉促進月間（2023年9月） フォローアップ調査

---

- 原材料費やエネルギー費、労務費等が上昇する中、中小企業が適切に価格交渉・転嫁できる環境を整備するため、2021年9月より**毎年9月と3月を「価格交渉促進月間」と設定**。2023年9月で**5回目**。
- 成果を確認するため、各「月間」の終了後、**価格交渉、価格転嫁**それぞれの実施状況について、中小企業に対して「**①アンケート調査、②下請Gメンによるヒアリング**」を実施し、結果を取りまとめ。

### ①アンケート調査

#### ○調査の中身、業種

中小企業等に、発注側の事業者（最大3社分）との間の価格交渉・転嫁の状況を問うアンケート票を送付。調査票の配布先の業種は、経済センサスの産業別法人企業数の割合（BtoC取引が中心の業種を除く）を参考にして抽出。

○配布先の企業数 30万社

○調査期間 2023年10月10日～12月6日  
※当初のめ切は11月10日であったが、期間終了後も回答があったため、それらも含めて再集計。

○回答企業数 36,102社（※回答から抽出される発注側企業数は延べ44,059社）  
（参考：2023年3月調査：17,292社、2022年9月調査：15,195社）

○回収率 12.0%（※回答企業数/配布先の企業数）

### ②下請Gメンによるヒアリング調査

#### ○調査対象

地域特性や業種バランスに配慮した上で、商慣習等によりコストが取引価格に反映できていない状況や、発注側企業との間で、十分な価格交渉が行われていない状況が見られた事業者等も含め、対象先を選定。

○調査期間 2023年10月23日～12月15日

○ヒアリング件数 約2,000社

## 価格転嫁 業種別【前回（本年3月）調査との比較】

- 化学、自動車・自動車部品等の12業種において、3月時点と比較して転嫁率が上昇。
- 3月調査と同様に、トラック運送、放送コンテンツの転嫁率が低いが、いずれも、3月調査よりは約4ポイント上昇。

2023年3月		コスト増に対する転嫁率	各要素別の転嫁率			2023年9月		コスト増に対する転嫁率※	各要素別の転嫁率			
			原材料費	エネルギー	労務費				原材料費	エネルギー	労務費	
①全体		47.6%	48.2%	35.0%	37.4%	①全体		↓45.7%	↓45.4%	↓33.6%	↓36.7%	
1位	石油製品・石炭製品製造	57.0%	50.4%	45.8%	45.8%	1位	化学	↑↑59.7%	↑57.9%	↑45.7%	↑47.1%	
2位	卸売	56.9%	55.5%	41.5%	41.7%	2位	食品製造	↓53.7%	↓52.5%	↓37.6%	↑39.9%	
3位	造船	56.1%	60.1%	40.5%	42.1%	3位	電機・情報通信機器	↓53.4%	↓55.2%	↑37.8%	↑39.9%	
4位	食品製造	55.8%	55.2%	39.9%	39.3%	3位	機械製造	↑53.3%	↓55.5%	↑38.9%	↑39.8%	
5位	飲食サービス	55.6%	55.8%	37.3%	41.4%	5位	飲食サービス	↓52.1%	↓47.6%	↓34.0%	↓35.7%	
6位	電機・情報通信機器	55.4%	57.1%	36.7%	38.8%	6位	製薬	↑50.7%	↓49.3%	↓29.4%	↓27.8%	
7位	繊維	54.8%	54.5%	38.9%	38.2%	7位	卸売	↓50.5%	↓50.5%	↓35.1%	↓35.6%	
8位	小売	53.7%	53.3%	38.3%	39.1%	8位	造船	↓50.2%	↓53.6%	↓40.1%	↓38.3%	
9位	化学	53.3%	56.8%	39.6%	39.9%	9位	紙・紙加工	↓49.2%	↓48.7%	↓33.7%	↓34.2%	
9位	建材・住宅設備	53.3%	53.3%	36.5%	37.0%	10位	金属	↓48.8%	↓50.6%	↓35.2%	↓34.4%	
11位	機械製造	52.2%	55.7%	36.5%	37.5%	11位	小売	↓48.7%	↓47.3%	↓33.2%	↓35.0%	
11位	紙・紙加工	52.2%	52.3%	35.9%	35.0%	12位	印刷	↑↑48.2%	↑49.3%	↑29.7%	↑33.1%	
②業種別	13位	金属	50.2%	52.4%	38.0%	36.3%	13位	繊維	↓47.0%	↓43.4%	↓32.0%	↓33.1%
	14位	廃棄物処理	48.5%	43.6%	35.9%	39.6%	14位	広告	↑↑↑45.9%	↑40.8%	↓30.9%	↑41.0%
	15位	製薬	48.4%	52.4%	40.0%	38.4%	15位	建材・住宅設備	↓45.3%	↓47.5%	↓30.6%	↓33.5%
	16位	不動産・物品賃貸	46.5%	45.0%	36.6%	41.7%	16位	建設	↑45.1%	↓44.5%	↑35.1%	↑41.2%
	17位	建設	44.3%	45.4%	35.1%	40.6%	17位	自動車・自動車部品	↑44.6%	↑51.3%	↑37.8%	↑28.8%
	18位	電気・ガス・熱供給・水道	43.0%	40.1%	31.5%	37.7%	18位	金融・保険	↑42.4%	↓40.1%	↓29.0%	↑39.1%
	19位	印刷	42.3%	41.6%	26.8%	31.3%	19位	石油製品・石炭製品製造	↓↓↓42.0%	↓46.0%	↓32.1%	↓29.9%
	20位	自動車・自動車部品	40.7%	47.4%	29.9%	24.3%	20位	電気・ガス・熱供給・水道	↓41.1%	↑41.4%	↑32.3%	↓37.2%
	21位	金融・保険	38.9%	41.7%	29.8%	35.3%	21位	鉱業・採石・砂利採取	↑40.6%	↓38.0%	↑34.6%	↓31.1%
	22位	鉱業・採石・砂利採取	37.2%	39.2%	34.5%	40.2%	22位	不動産業・物品賃貸	↓39.7%	↓36.5%	↓29.5%	↓35.2%
	23位	情報サービス・ソフトウェア	36.7%	21.0%	18.0%	45.7%	22位	情報サービス・ソフトウェア	↑39.6%	↑21.9%	↑18.5%	↑46.5%
	24位	広告	34.0%	36.4%	27.8%	30.8%	24位	廃棄物処理	↓↓↓34.0%	↓28.0%	↓27.1%	↓27.8%
	25位	通信	33.5%	33.0%	26.8%	34.8%	25位	通信	↓32.6%	↑35.2%	↓22.8%	↓31.0%
	26位	放送コンテンツ	22.7%	24.0%	19.5%	21.8%	26位	放送コンテンツ	↑26.9%	↑28.6%	↑21.1%	↑32.0%
	27位	トラック運送	19.4%	17.9%	19.4%	18.2%	27位	トラック運送	↑24.2%	↓17.3%	↑20.7%	↑19.1%
	-	その他	45.0%	44.1%	33.1%	35.8%	-	その他	↓41.9%	↓40.3%	↓30.9%	↑36.4%

※3月時点との変化幅と矢印の数の関係

(例) ↑：1～4ポイントの上昇、↑↑：5～9ポイント上昇、↑↑↑：10ポイント以上上昇

【出典】中小企業庁「価格交渉促進月間(2023年9月)フォローアップ調査の結果について(確報版)」、

[https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/follow-up/dl/202309/result\\_01.pdf](https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/follow-up/dl/202309/result_01.pdf)、令和6年1月12日公表

## 受注企業側から見た価格転嫁の業種別ランキング

- 受注側から見た、業種ごとの価格転嫁の状況は以下の表のとおり。
  - 相対的に価格転嫁率が高い業種は、紙・紙加工、卸売、機械製造。
  - 相対的に価格転嫁率が低い業種は、放送コンテンツ・通信・トラック運送。

2023年3月		コスト増に対する転嫁率	各要素別の転嫁率			2023年9月		コスト増に対する転嫁率※	各要素別の転嫁率		
			原材料費	エネルギー	労務費				原材料費	エネルギー	労務費
①全体		47.6%	48.2%	35.0%	37.4%	①全体		↓45.7%	↓45.4%	↓33.6%	↓36.7%
1位	卸売	67.1%	66.8%	48.1%	48.5%	1位	紙・紙加工	↑61.7%	↓59.6%	↑41.8%	↑42.9%
2位	小売	60.7%	57.7%	39.4%	40.9%	2位	卸売	↓60.1%	↓60.8%	↓40.4%	↓40.7%
3位	紙・紙加工	58.6%	60.2%	39.2%	38.6%	3位	機械製造	↑55.2%	↑56.3%	↑41.0%	↑41.8%
4位	食品製造	58.2%	56.6%	42.0%	41.6%	3位	化学	↑54.4%	↑57.0%	↑39.2%	↑35.4%
5位	電機・情報通信機器	55.9%	58.8%	36.3%	38.5%	5位	食品製造	↓53.1%	↓51.8%	↓40.0%	↓40.1%
6位	機械製造業	53.4%	56.1%	38.5%	38.6%	6位	電機・情報通信機器	↓52.5%	↓54.7%	↑37.2%	↑40.8%
7位	建材・住宅設備	53.2%	56.8%	38.6%	38.5%	7位	鉱業・採石・砂利採取	↓50.8%	↓42.5%	↓42.3%	↓35.4%
8位	製薬	52.9%	47.1%	47.1%	41.4%	8位	小売	↓50.7%	↓49.0%	↓32.5%	↓33.5%
9位	繊維	52.3%	53.9%	39.3%	39.3%	9位	金属	↑49.5%	↓53.7%	↑36.7%	↑34.3%
10位	鉱業・採石・砂利採取	51.8%	49.0%	47.5%	40.7%	10位	製薬	↓48.9%	↓37.8%	↓30.0%	↓25.7%
11位	化学	51.3%	56.2%	33.2%	33.5%	11位	印刷	↑48.1%	↑49.4%	↑29.8%	↑30.5%
12位	金属	48.9%	54.6%	35.9%	33.1%	12位	建材・住宅設備	↓46.9%	↓47.8%	↓29.6%	↓35.2%
13位	印刷	46.3%	46.4%	28.6%	30.2%	13位	繊維	↓44.4%	↓40.9%	↓33.1%	↓32.8%
14位	不動産・物品賃貸	45.9%	45.8%	41.4%	45.9%	14位	建設	↑43.8%	↓43.8%	↑35.4%	↑41.2%
15位	造船	44.7%	52.9%	33.9%	34.1%	15位	石油製品・石炭製品製造	↓42.1%	↑49.7%	↑32.0%	↓27.8%
16位	建設	43.5%	44.5%	34.7%	40.0%	16位	金融・保険	↑↑↑40.0%	↑48.0%	↑28.3%	↑50.0%
17位	石油製品・石炭製品	43.3%	44.8%	30.7%	31.7%	17位	広告	↑39.2%	↓35.2%	↓22.1%	↑33.2%
18位	電気・ガス・熱供給・水道	39.7%	40.7%	33.1%	34.2%	18位	自動車・自動車部品	↑39.1%	↑49.3%	↑37.1%	↑22.9%
19位	廃棄物処理	39.1%	33.6%	30.0%	32.8%	19位	情報サービス・ソフトウェア	↑38.8%	↓21.0%	↓17.2%	↑46.6%
20位	広告	37.9%	39.8%	27.6%	32.3%	20位	造船	↓37.7%	↓45.5%	↑35.3%	↑37.8%
21位	情報サービス・ソフトウェア	37.7%	24.5%	20.1%	45.9%	21位	電気・ガス・熱供給・水道	↓35.5%	↓38.1%	↓28.1%	↓32.5%
22位	自動車・自動車部品	34.7%	45.5%	28.5%	19.1%	22位	飲食サービス	↑33.5%	↓34.2%	↑19.6%	↓19.7%
23位	飲食サービス	33.2%	35.3%	18.3%	24.7%	22位	廃棄物処理	↓↓↓29.0%	↓24.8%	↓24.4%	↓26.7%
24位	通信	31.2%	27.3%	23.7%	32.5%	24位	不動産・物品賃貸	↓↓↓27.8%	↓23.3%	↓20.9%	↓25.6%
25位	金融・保険	25.0%	38.3%	25.7%	27.5%	25位	トラック運送	↑24.8%	↓16.1%	↑22.2%	↑19.4%
26位	放送コンテンツ	24.5%	27.3%	24.0%	28.3%	26位	通信	↓24.4%	↓25.6%	↓17.6%	↓21.0%
27位	トラック運送	21.1%	17.1%	21.0%	18.6%	27位	放送コンテンツ	↓23.7%	↓23.5%	↓16.2%	↓27.9%
-	その他	41.9%	39.4%	31.4%	36.5%	-	その他	↓40.3%	↓36.6%	↓29.0%	↑37.2%

※3月時点との変化幅と矢印の数の関係 (例) ↑: 1~4ポイントの上昇、↑↑: 5~9ポイント上昇、↑↑↑: 10ポイント以上上昇

【出典】中小企業庁「価格交渉促進月間(2023年9月)フォローアップ調査の結果について(確報版)」、

[https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/follow-up/dl/202309/result\\_01.pdf](https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/follow-up/dl/202309/result_01.pdf)、令和6年1月12日公表

## （参考）価格交渉と価格転嫁の関係

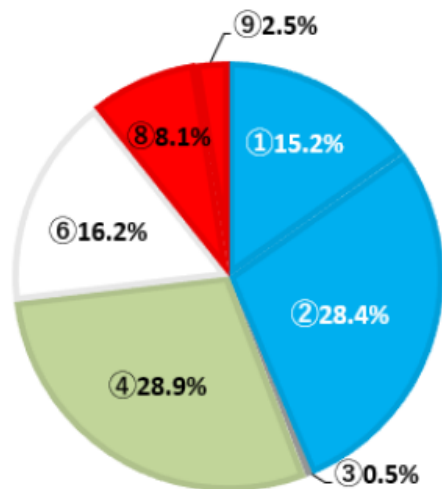
- 価格交渉が行われた企業のうち、「交渉自体には応じたものの、転嫁に全く応じなかった」企業の割合が高い業種は、トラック運送業、放送コンテンツ業、通信業など。
- これらの業種には、①コストに占める労務費の割合が高い、②多重下請構造や、多くの個人事業主が存在、等の傾向あり。

順位	業種名	価格交渉は行われたが、 全く転嫁できなかった企業の割合	転嫁率		コスト全体に占める 労務費の割合
			コスト全体	労務費	
ー	全体	11.4%	45.7%	36.7%	40.2%
1位	飲食サービス	6.5%	52.3%	36.2%	29.9%
2位	鉱業・採石・砂利採取	7.0%	41.9%	32.5%	34.7%
3位	食品製造	7.2%	53.6%	39.8%	27.9%
4位	印刷	7.8%	48.6%	33.4%	35.6%
5位	卸売	7.9%	50.7%	35.7%	26.4%
6位	繊維	8.2%	47.5%	33.1%	38.2%
7位	化学	8.5%	59.7%	47.0%	33.8%
8位	電機・情報通信機器	8.8%	53.4%	39.8%	38.5%
9位	建材・住宅設備	8.9%	45.4%	33.6%	34.3%
10位	機械製造	9.0%	53.4%	39.8%	38.4%
11位	金属	10.1%	49.1%	34.8%	35.8%
12位	小売	10.6%	49.0%	35.4%	27.7%
13位	建設	11.4%	45.2%	41.2%	43.5%
14位	広告	11.6%	44.6%	39.8%	52.5%
15位	造船	12.2%	50.1%	38.6%	36.3%
16位	廃棄物処理	12.5%	34.9%	28.6%	43.5%
16位	紙・紙加工	12.5%	48.7%	34.0%	34.9%
18位	情報サービス・ソフトウェア	13.0%	39.6%	46.5%	79.5%
18位	製薬	13.0%	50.7%	27.8%	33.4%
20位	自動車・自動車部品	13.2%	44.3%	28.6%	34.8%
21位	石油製品・石炭製品製造	13.7%	42.1%	29.8%	35.3%
22位	電気・ガス・熱供給・水道	14.9%	41.1%	37.0%	43.5%
23位	金融・保険	16.3%	42.4%	39.6%	53.2%
24位	不動産業・物品賃貸	16.6%	39.6%	34.9%	46.2%
25位	通信	23.9%	33.1%	31.0%	56.6%
26位	放送コンテンツ	25.0%	27.0%	32.3%	61.8%
27位	トラック運送	29.2%	24.1%	19.1%	41.1%

## （参考）個別の業界ごとの交渉・転嫁状況、下請Gメンが収集した事業者の声

### 放送コンテンツ

直近6ヶ月間の価格交渉の状況

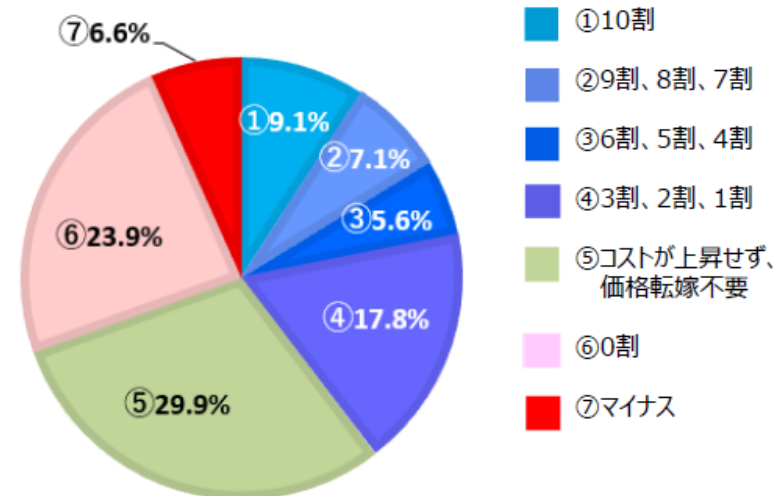


下請Gメンヒアリング等による生声

①	発注企業から、交渉の申し入れがあり、価格交渉が行われた。
②	受注企業から、発注企業に交渉を申し出、価格交渉が行われた。
③	コストが上昇せず、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
④	コストが上昇せず、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、受注企業から交渉を申し出なかった。
⑤	コストが上昇したが、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑥	コストが上昇し、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、受注企業から交渉を申し出なかった。
⑦	コストが上昇し、発注企業から申し入れがあったが、発注減少や取引停止を恐れ、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑧	コストが上昇したが、発注企業から申し入れがなく、発注減少や取引停止を恐れ、受注企業から交渉を申し出なかった。
⑨	コストが上昇し、発注企業から申し入れがなく、受注企業から交渉を申し出たが、応じてもらえなかった。

【凡例】 ○：よい事例、▲：問題のある事例

直近6ヶ月間の価格転嫁の状況【コスト全般】



n=197

**転嫁率：26.9%**

- 原価計算を積み上げた資料をもとに、発注企業と価格交渉を行う。先方の予算次第で、内容の見直し等の調整を行っており、コスト上昇分については満額転嫁できている。
- 都度見積もりにコスト上昇分を織り込んでいる。発注企業には、コスト上昇分はほぼ100%価格転嫁を認めてもらっている。
- ▲ 発注企業へ価格交渉を申し入れたが、不景気・予算がない等の理由で、価格転嫁は実現していない。
- ▲ 発注企業の予算の範囲で価格が固定されており、価格交渉はできない。決められた予算内では、十分な労務費は確保できない。

## 今後の価格転嫁・取引適正化対策

- 価格交渉できる雰囲気は醸成されつつあるが、価格転嫁率のさらなる向上に向けて、中小・小規模事業者の賃上げ原資を確保するためにも、公正取引委員会等とも連携し、粘り強く、以下の価格転嫁対策を進めていく。

- ① **「労務費指針」**（内閣官房・公正取引委員会、次ページ参照）の経済団体等への周知
  - 「指針」が交渉・転嫁の現場で活用されるよう、経済団体等を通じた「指針」の周知
  - 各地方において、発注企業・受注企業の経営者、調達担当者等を対象とした説明会（2023年12月下旬～2024年1月下旬、その後も要望あらば適宜開催）
- ② 評価が芳しくない発注企業の経営者トップへの**事業所管大臣名での指導・助言**
- ③ **パートナーシップ構築宣言**の更なる拡大・実効性の向上



- 「パートナーシップ構築宣言」は、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。
  - サプライチェーン全体の共存共栄と**新たな連携**(オープンイノベーション、IT実装、グリーン化等)
  - 下請企業との望ましい取引慣行**(「振興基準」)の遵守、特に、**取引適正化の重点5課題**  
(①価格決定方法、②型管理の適正化、③現金払の原則の徹底、④知財・ノウハウの保護、⑤働き方改革に伴うしわ寄せ防止)
- 「**未来を拓くパートナーシップ構築推進会議**」(2020年5月)において、導入を決定。

## 1. 宣言のイメージ

労務費・原料価格の上昇等

下請け・受注者

価格転嫁の要望等

宣言!

親会社・発注者

望ましい取引慣行

製造業だけでなく、**多様な業種**に宣言いただけるものです。  
部品製造委託等に限らず、社内の**ITシステム運用や清掃・メンテナンス業務委託、備品調達等も含めた**、幅広い委託・調達の場面が想定されます。

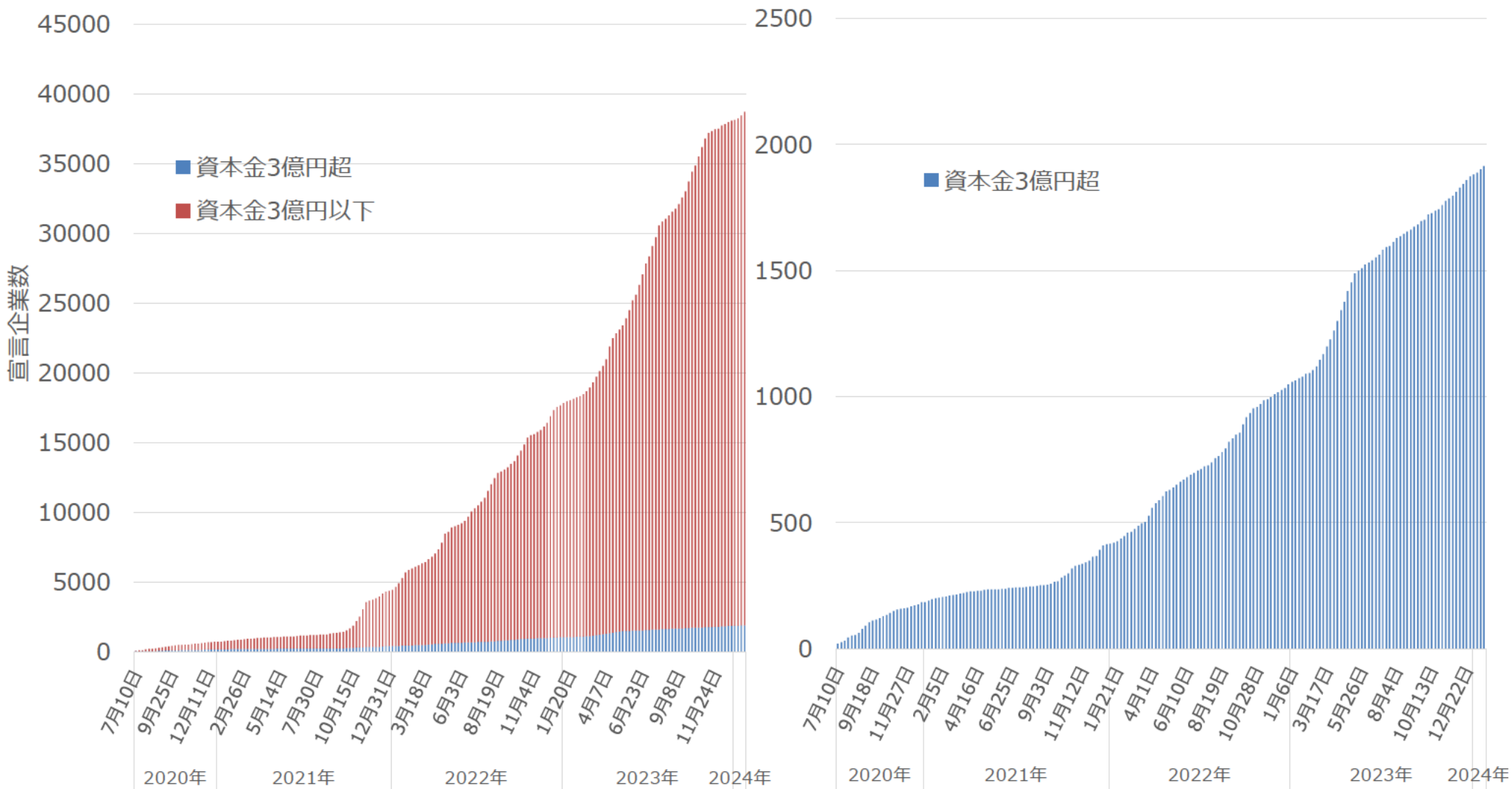
## 2. 未来を拓くパートナーシップ構築推進会議

- ✓ 【共同議長】経産大臣、内閣府特命担当大臣（経済財政政策）  
【構成員】厚労大臣、農水大臣、国交大臣、内閣官房副長官（政務）、経団連、日商、連合
- ✓ 第1回は2020年5月、第2回は2020年11月、第3回は2022年2月、第4回は2022年10月11日、第5回は2023年12月21日に開催。

# (参考) パートナーシップ構築宣言の宣言数

● 2024年1月26日時点で**38,740社**が宣言 (うち、資本金3億円超の大企業は**1,915社**)

## ■ 宣言数の推移



# 下請中小企業振興法 「振興基準」の改正

1. 価格転嫁を促進するため、下請中小企業振興法に基づく「**振興基準**」を**改定**し、

- ①適切な取引対価の決定にあたって「**労務費の指針**」に沿った行動を適切に取る
- ②原材料費やエネルギーコストの高騰があった場合には、**適切なコスト増加分の全額転嫁を目指す**ものとする旨を追記する。

「振興基準」は、

- ①下請振興法に基づく大臣名での「**指導・助言**」の**基準**、
- ②各業界団体(約60団体)が作成する**自主行動計画**でも、**振興基準の遵守**が謳われ、
- ③**パートナーシップ構築宣言**した企業は、「**振興基準を遵守する**」旨を宣言・公表する

ことから、**関連する企業(特に発注者)へ、価格転嫁の実効性向上**に繋げるもの

## 【自民党・中小調査会提言(2023年6月20日) 抜粋】

(1)物価高・賃上げ対策 ●構造的・継続な賃上げに向けた 価格転嫁対策の徹底

(前略)「**原材料費・エネルギーコストについては適切なコスト増加分の全額の転嫁を目指す、労務費も適切な転嫁が必要**」  
という考え方を 経済界・社会全体 に提示し、……

## 【経済財政運営と改革の基本方針2023 について(2023年6月16日閣議決定) 抜粋】

(中堅・中小企業の活力向上)

(前略)原材料費やエネルギーコストの**適切なコスト増加分の全額転嫁**を目指し、取引適正化を推進する。

2. 各事業所管省庁は、業界団体に対し、**労務費の指針**、原材料・エネルギー費の**全額転嫁を目指す取り組み**について、**各業種の実情に即した形で「自主行動計画」に反映するよう、要請する。**

⇒ 1月下旬から、振興基準 改正案のパブリックコメントを開始し、3月中の施行を目指す。

⇒ 各業界団体は、自主行動計画の改正を理事会等で議論する。次回の関係省庁会議で、結果をフォローアップする。

## 振興基準 改正 (案)

### 第4 対価の決定の方法、納品の検査の方法その他取引条件の改善に関する事項

#### 1 対価の決定の方法の改善

(3) 親事業者及び下請事業者 は、「**労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針**」(令和5年1月29日 内閣官房新しい資本主義実現本部事務局・公正取引委員会) **に掲げられている、採るべき行動/求められる行動を踏まえ、労務費も含めた価格交渉を行い、取引対価を決定する。** その際、「**労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針**」別添「**価格交渉の申込み様式**」の活用も含め、労務費の上昇分を適切に転嫁できるよう工夫するものとする。

(4) 労務費、原材料費、エネルギー価格等のコストが上昇した場合には、親事業者は、期中の価格変更にできる限り柔軟に応じるものとする。**特に原材料費やエネルギーコストの高騰があった場合には、適切なコスト増加分の全額転嫁を目指す**ものとする。

## 下請中小企業振興法

### (振興基準)

第3条 経済産業大臣は、下請中小企業の振興を図るため**下請事業者及び親事業者のよるべき一般的な基準(以下「振興基準」**という。)を定めなければならない。

### (指導及び助言)

第4条 **主務大臣は、**下請中小企業の振興を図るため必要があると認めるときは、下請事業者又は親事業者に対し、**振興基準に定める事項について指導及び助言**を行なうものとする。

## **2. 労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針**

---



## 岸田総理発言

昨年末に決定した、**労務費の転嫁のための価格交渉に関する指針に定めた12の行動指針に沿った行動の徹底を産業界に強く要請するとともに、独占禁止法等に基づく厳正な対処を行います。**

適切な価格転嫁を、我が国の新たな商習慣として、中小企業間を含めて、サプライチェーン全体で定着させます。

このため、合計1,873の業界団体に対し、指針の徹底と取組状況のフォローアップを要請しました。

さらに、コストに占める労務費の割合が高い、あるいは、労務費の転嫁率が低いといった、**特に対応が必要な22業種**については、**各団体に対し、自主行動計画の策定や、転嫁状況の調査・改善を要請いたします。**

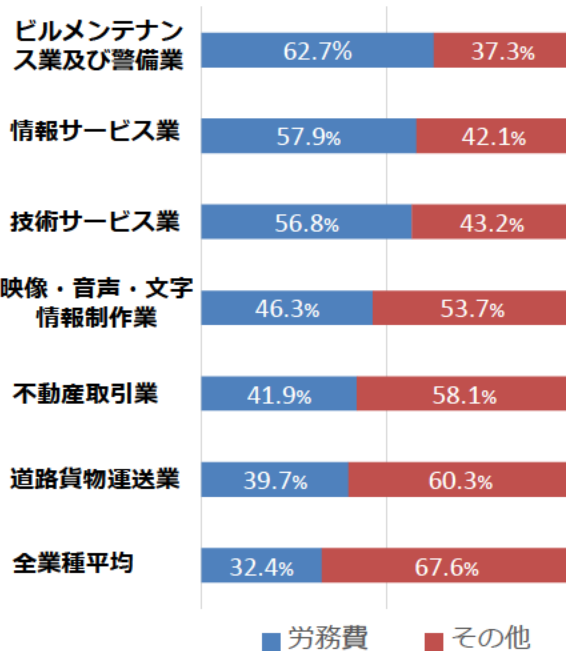
フォローアップのため、村井官房副長官をヘッドとして関係省庁連絡会議を設置いたします。実行あるのみです。



# 労務費の転嫁の現状

特別調査の結果、原材料価格やエネルギーコストに比べ、労務費の転嫁が進んでいない結果がみられた。  
 (コスト別の転嫁率<中央値>：原材料価格(80.0%)、エネルギーコスト(50.0%)、労務費(30.0%) )

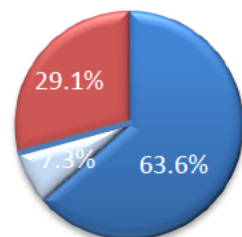
## コストに占める労務費の割合の高い業種



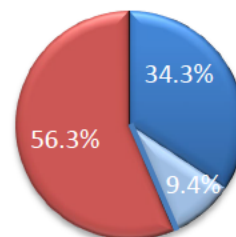
## 労務費の割合の高い業種の転嫁の状況

労務費の割合の高い業種の中には要請ができていない業種がみられるが、その業種の中でも要請している受注者は価格転嫁が認められている。

ビルメンテナンス業及び警備業

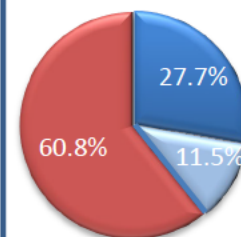


情報サービス業



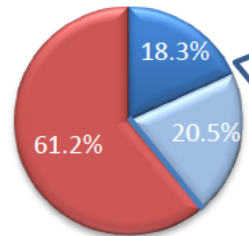
価格転嫁を要請していない受注者が多いものの、要請した場合は労務費の転嫁率が高い(90%以上)受注者が多い。

技術サービス業



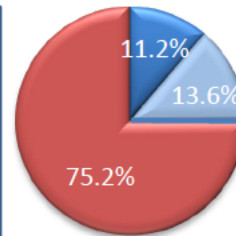
価格転嫁を要請していない受注者が多いものの、要請した場合は労務費の転嫁率が高い(90%以上)受注者が多い。

映像・音声・文字情報制作業

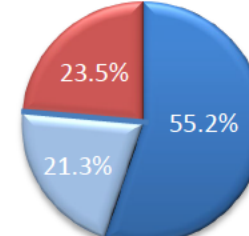


労務費の上昇を理由として要請してもその転嫁率が低い(10%未満)受注者が多い。

不動産取引業



道路貨物運送業



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(10%未満)受注者が多い。

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ったとする声がある一方で、以下の声があった。

- 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。
- 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。

項目	事業者からの指摘事項	本指針の対応部分
<p>本社（経営トップ）の関与</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● <u>交渉現場の担当者からすれば労務費上昇分の価格転嫁を認めない行動を取ることが、発注者の短期的な利益（コスト増の回避）につながり、業績として評価されることになるので転嫁に応じてもらえない。</u></li> </ul>	<p>発注者としての行動①</p>
<p>発注者側からの定期的な協議の実施</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● <u>約30年前の取引開始以降、一度も価格改定がなされていない。</u></li> <li>● <u>実質的にはスポット取引とはいえ取引であるにもかかわらずスポット取引と認識している発注者から価格交渉の打診を受けたことがなく、取引開始以降、価格が据え置かれている。</u></li> <li>● <u>基本的にどの発注者からも長年据え置かれてきた。</u></li> </ul>	<p>発注者としての行動②</p>
<p>説明・資料を求める場合は公表資料とすること</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● <u>発注者から当社のコスト構造を明らかにする資料の提出を求められたが、明らかにしたくないため労務費の転嫁の要請を断念した。</u></li> </ul>	<p>発注者としての行動③</p>
<p>要請があれば協議のテーブルにつくこと</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● <u>取引上の立場が弱い受注者からは、労務費の転嫁の協議を求めると契約の打切りなど、不利益を受けるのではないかと心配から協議を持ちかけられない。</u></li> <li>● <u>燃料費の上昇分の価格転嫁は認められたが、それ以外の労務費などについては交渉のテーブルについてくれなかった。</u></li> </ul>	<p>発注者としての行動⑤</p>
<p>必要に応じ考え方を提案すること</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● <u>発注者が自ら用意した労務費の転嫁の交渉用のフォーマットによる価格転嫁の申し出しか受け付けておらず、当該フォーマットで計算した結果、当社が本来求めたかった額より低い額となった。</u></li> </ul>	<p>発注者としての行動⑥</p>



項目	事業者の取組事例	本指針の対応部分
本社（経営トップ）の関与	○受注者からの要請の有無にかかわらず1年に1回以上の価格交渉をすること等を内容とする代表取締役からの指示を社内で周知した。	発注者としての行動①
発注者側からの定期的な協議の実施	○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ている。	発注者としての行動②
説明・資料を求める場合は公表資料とすること	○最低賃金なり厚生労働省の統計といった公表資料から大まかな賃金の傾向が確認できれば、わざわざ受注者の労務費が実際に上がっているかといった個社の労務費の状況までは聞かずに受注者が求める額を受け入れることとしている。	発注者としての行動③
サプライチェーン全体での適切な価格転嫁を行うこと	○毎月実施している直接の取引先である受注者（一次取引先）との会合において、二次取引先以降の値上げも含めて当社に転嫁を求めてくるように声かけをしている。	発注者としての行動④
要請があれば協議のテーブルにつくこと	○受注者から従業員の賃金を引き上げるために翌期の契約金額の引上げを求められたところ、翌期の作業内容に変更はなかったものの、双方合意の金額にて取引価格を引き上げた。	発注者としての行動⑤
必要に応じ考え方を提案すること	○労務費の転嫁のやり方が分からないと受注者から相談を受けた際、他の受注者による算定式として最低賃金の上昇率や物価上昇率を基に要請額を算定した例を紹介している。	発注者としての行動⑥

## 本指針の性格

- ✓ 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。

## 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：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っ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在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**。

## 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。

発注者に対して労務費の転嫁の交渉を申し込む際、一例として、**6頁の様式**を活用することも考えられる。

### ★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。

## 今後の対応

- 内閣官房は、各府省庁・産業界・労働界等の協力を得て、今後、労務費の上昇を理由とした価格転嫁が進んでいない業種や労務費の上昇を理由とした価格転嫁の申出を諦めている傾向にある業種を中心に、**本指針の周知活動**を実施する。
- 公正取引委員会は、発注者が本指針に記載の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。

また、受注者が匿名で労務費という理由で価格転嫁の協議のテーブルにつかない事業者等に関する**情報を提供できるフォームを設置**し、第三者に情報提供者が特定されない形で、**各種調査において活用**していく。

# 価格交渉の申込み様式（例）

労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針（令和5年11月29日内閣官房・公正取引委員会）別添

## 価格交渉の申込み様式（例）

御見積書

（発注者） 御中

○年○月○日

（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

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、ペーサアップ、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、ペーサ 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	

公正取引委員会  
Japan Fair Trade Commission

HOME 公正取引委員会 報道発表・広報活動 独占禁止法 下請法 CPRC (競争政策研究センター) 相談・申告・情 手続等窓

ホーム > 「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」に関する公正取引委員会の取組

## 「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」に関する公正取引委員会の取組

「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5年12月27日：内閣官房、消費者庁、厚生労働省、経済産業省、国土交通省、公正取引委員会）及び「令和5年中小事業者等取引公正化推進アクションプラン」[令和5年3月1日]に関する公正取引委員会の取組をまとめています。

### 労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針について

今般、内閣官房及び公正取引委員会の連名で、労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針を策定しました。

- ▶ (令和5年11月29日)「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」の公表について
- ▶ (令和5年11月29日)労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針
- ▶ **別添（価格交渉の申込み様式（例））**



[https://www.jftc.go.jp/partnership\\_package/index.html](https://www.jftc.go.jp/partnership_package/index.html)

公正取引委員会  
Japan Fair Trade Commission

HOME 公正取引委員会 報道発表・広報活動 独占禁止法 下請法 CPRC (競争政策研究センター) 相談・申告・情 手続等窓

ホーム > 独占禁止法 > 法令・ガイドライン等(独占禁止法) > 運用基準関係 > 労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針

## 労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針

PDF版はこちら（PDF：874KB）

**別添（価格交渉の申込み様式（例））はこちら**

令和5年11月29日  
内閣官房  
公正取引委員会



はじめに

原材料価格やエネルギーコストのみならず、買上げ原資の確保を含めて、適切な価格転嫁による適正な価格設定をサプライヤーと、物価に負けない買上げを行うことは、デフレ脱却、経済の好循環の実現のために必要である。その際、労務費の適切な転嫁が不可欠である。

<https://www.jftc.go.jp/dk/guideline/unyoukijun/romuhitenka.html>