

各都道府県会計管理者
各都道府県財政担当部長
各都道府県契約担当部長
各都道府県庁舎・公共施設担当部長
各都道府県市区町村担当部長
各指定都市会計管理者
各指定都市財政担当局長
各指定都市契約担当局長
各指定都市庁舎・公共施設担当局長

殿

総務省自治行政局行政課長
(公印省略)

最低賃金額の改定に伴うビルメンテナンス業務に関する契約金額の変更について（通知）

標記の件について、別添のとおり、厚生労働省健康・生活衛生局生活衛生課長から当職あてに、地方公共団体におけるビルメンテナンス業務に関する契約金額の変更について依頼がありました。

今般、第69回中央最低賃金審議会において、令和6年度地域別最低賃金改定の目安について答申がとりまとめられ、令和6年7月25日付けで公表されたところです。今後、各地方最低賃金審議会での答申を踏まえ、各都道府県労働局長が地域別最低賃金額を決定することとなります。

ビルメンテナンス業務に係る発注関係事務については、これまで、「ビルメンテナンス業務に係る発注関係事務の運用に関するガイドライン」（平成27年6月10日健発0610第5号厚生労働省健康局長通知。以下「ガイドライン」という。）を踏まえて、年度途中に最低賃金額の改定があった場合には、適切な価格で単価を見直すこと等により、契約金額を変更することを検討するなど、適切に対応されるよう周知してきたところです。

今後、最低賃金額が引き上げられた場合や、これらの状況を踏まえた受注者からの契約金額の見直しの申出があった場合には、ガイドラインや「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、公正取引委員会策定）に基づき、貴団体における庁舎等の管理業務に係る委託契約等を担当する庁舎等管理部局と、入札・契約事務を総括する部局・会計管理部局、予算執行を総括する財政担当部局等の関係部局間において必要な連携を図り、適切な価格で単価を見直すことにより契約金額を変更することを検討するようお願いします。なお、発注時においてガイドラインに基づき建築保全業務労務単価を活用して予定価格を積算した場合であっても、最低賃金額の引上げにより契約金額における労務費が上昇する可能性がありますので、このような場合には、契約金額を変更することを検討するようお願いします。

各都道府県においては、貴都道府県内の指定都市を除く市区町村に対してもこの旨周知願います。

なお、本通知は、地方自治法（昭和22年法律第67号）第245条の4第1項に基づく技術的な助言であることを申し添えます。

健生衛発 0829 第 3 号
令和 6 年 8 月 29 日

総務省自治行政局行政課長 殿

厚生労働省健康・生活衛生局生活衛生課長
(公 印 省 略)

ビルメンテナンス業務に関する契約（公共調達）における令和 6 年度
最低賃金額改定を見据えた契約金額の変更検討について（依頼）

第 69 回中央最低賃金審議会において令和 6 年度地域別最低賃金額改定の目安について答申がとりまとめられ、令和 6 年 7 月 25 日付けで公表されたところです。今後、各地方最低賃金審議会での答申を踏まえ、各都道府県労働局長が地域別最低賃金額を決定することとなります。

ビルメンテナンス業務の公共調達に当たっては、都道府県や市区町村に対して、「ビルメンテナンス業務に係る発注関係事務の運用に関するガイドライン」（平成 27 年 6 月 10 日健発 0610 第 5 号厚生労働省健康局長通知。以下「ガイドライン」という。）の趣旨を踏まえ、適切に御対応いただくようお願いしているところです。

ガイドラインの 2（4）（業務履行条件の変化等に応じた適切な仕様書等の変更）においては、「年度途中で最低賃金の改定があった場合や価格変動により適切なビルメンテナンス業務の継続的な実施に支障が生じるおそれがある場合は、適切な価格で単価の見直しを行い、代金の額の変更を検討する。」こととしています。

また、「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、公正取引委員会策定。以下「指針」という。）においては、「発注者としての行動③」として「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⑤」として「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。」とされています。

このような中、都道府県や市区町村において、ガイドラインや指針を踏まえ、適切な価格で単価を見直して契約金額を変更することを検討いただくとともに、特に受注者から契約金額の変更について請求があった場合は、ガイドラインや指針に沿って対応するようお願いするため、各都道府県及び市区町村会計担当課長及び契約担当課長あてに別添通知を発出しました。

別添通知に基づく対応を適切に実施するためには、会計担当課や契約担当課のみならず、庁舎管理部局等も含めて全庁的に連携して取り組んでいただく必要があります。

つきましては、各都道府県及び各市区町村において別添通知の趣旨が改めて徹底されるよう、特段の御配慮をお願いいたします。

<別添資料>

- ・各都道府県会計担当課長・契約担当課長及び各市区町村会計担当課長・契約担当課長宛て通知（令和6年8月29日健生衛発 0829 第1号）

各都道府県会計担当課長
各都道府県契約担当課長
各市区町村会計担当課長
各市区町村契約担当課長

殿

厚生労働省健康・生活衛生局生活衛生課長
(公印省略)

ビルメンテナンス業務に関する契約（公共調達）における令和6年度
最低賃金額改定を見据えた契約金額の変更検討について（依頼）

第69回中央最低賃金審議会において令和6年度地域別最低賃金額改定の目安について答申がとりまとめられ、令和6年7月25日付けで公表されたところです。今後、各地方最低賃金審議会での答申を踏まえ、各都道府県労働局長が地域別最低賃金額を決定することとなります。

ビルメンテナンス業務の公共調達に当たっては、都道府県や市区町村に対して、「ビルメンテナンス業務に係る発注関係事務の運用に関するガイドライン」（平成27年6月10日健発0610第5号厚生労働省健康局長通知。以下「ガイドライン」という。）の趣旨を踏まえ、適切に御対応いただくようお願いしているところです。

ガイドラインの2（4）（業務履行条件の変化等に応じた適切な仕様書等の変更）においては、「年度途中で最低賃金の改定があった場合や価格変動により適切なビルメンテナンス業務の継続的な実施に支障が生じるおそれがある場合は、適切な価格で単価の見直しを行い、代金の額の変更を検討する。」こととしています。

また、「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、公正取引委員会策定。以下「指針」という。）においては、「発注者としての行動③」として「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⑤」として「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。」とされています。

各都道府県、各市区町村におかれては、今後最低賃金額の引上げ等を受け、ガイドラインや指針を踏まえ、適切な価格で単価を見直して契約金額の変更を検討するようお願いいたします。特に受注者から契約金額の変更について請求があった場合は、変更につ

いて迅速かつ適切に判断して積極的に対応するようお願いいたします。

発注時に建築保全業務労務単価を活用して予定価格を積算した場合であっても、最低賃金額の引上げにより契約金額における労務費の上昇が見込まれますので、ご留意願います。

さらに、ガイドラインの２（２）（適正利潤の確保のための予定価格の適正な設定）において、「年度途中の最低賃金額の改定を見込んだ予算を確保することも検討する。」としていることに加え、「経済財政運営と改革の基本方針2024について」（令和６年６月21日閣議決定）において、ビルメンテナンスを含む「官公需について、労務費等の価格転嫁徹底を目的とした期中の契約変更等に対応するため、必要な予算を確保する。」等と定められておりますので、今後の持続的な賃上げの動きを見据えた予算確保の検討をお願いいたします。

なお、本通知は、地方自治法（昭和22年法律第67号）第245条の4第1項に基づく技術的な助言であることを申し添えます。

<参考資料>

- ・別紙１：「ビルメンテナンス業務に係る発注関係事務の運用に関するガイドライン」（平成27年6月10日健発0610第5号厚生労働省健康局長通知。最終改正令和5年4月28日）
- ・別紙２：「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、公正取引委員会策定）
- ・別紙３：「経済財政運営と改革の基本方針2024について」（令和6年6月21日閣議決定）抜粋

ビルメンテナンス業務に係る発注関係事務の運用に関するガイドライン

平成27年6月10日

改正 令和3年1月18日

改正 令和5年4月28日

1 本ガイドラインの位置付け

本ガイドラインは、平成26年6月に公共工事の品質確保の促進に関する法律(平成17年法律第18号。以下「品確法」という。)が改正され、その基本理念の一つとして、第3条第6項において「公共工事の品質は完成後の適切な点検、診断、維持、修繕その他の維持管理により、将来にわたり確保されなければならない。」と掲げられたこと等を踏まえ、平成27年6月に、ビルメンテナンス業務固有の事項についてとりまとめたものである。

令和元年6月に品確法が改正され、第7条第5項において、発注者の責務として「公共工事の目的物の維持管理を行う場合は、その品質が将来にわたり確保されるよう、維持管理の担い手の中長期的な育成及び確保に配慮しつつ、当該目的物について、適切に点検、診断、維持、修繕等を実施するよう努めなければならない。」と規定された。

さらに、令和2年1月に改正された「発注関係事務の運用に関する指針(平成27年1月30日公共工事の品質確保の促進に関する関係省庁連絡会議。以下「運用指針」という。)においても、各発注者に共通する重要課題であるダンピング受注(その請負代金の額によっては公共工事等の適正な実施が通常見込まれない契約の締結をいう。以下同じ。)の防止や中長期的な担い手の育成及び確保等に加えて、「工事の目的物(橋梁、トンネル、河川堤防、公共建築物、港湾施設等(既に完成しているものを含む。)をいう。以下同じ。)を管理する者は、その品質が将来にわたり確保されるよう、適切に点検、診断、維持、修繕等を実施し、その際3次元データ等、ICTの活用に取り組むとともに、工事の目的物の維持管理に係る計画策定、業務・工事発注準備等の各段階において、発注関係事務を適切に実施するよう努める。」とされた。

このように、工事の目的物について、発注者又は管理者としての国、特殊法人等及び地方公共団体における維持管理の適切な実施に関する内容の充実が図られたことから、令和3年1月に本ガイドラインを見直した。

なお、国は、各発注者(ビルメンテナンス業務(主としてビルなどの建築物を対象として、建築物等の点検・保守、運転・監視、衛生管理(清掃、害虫防除など)その他の維持管理に関する業務(これに付随する業務を含む。以下「ビルメンテナンス業務」という。))を発注する国、特殊法人等(公共工事の入札及び契約の適正化の促進に関する法律(平成12年法律第127号)第2条第1項の「特殊法人等」をいう。以下同じ。)及び地方公共団体をいう。)に対し、本ガイドラインの内容の周知徹底を図るとともに、本ガイドラインに基づき、ビルメンテナンス業務に関する発注関係事務が適切に実施されているかについて、各発注者の事務負担に配慮しつつ、定期的に調べ、結果を取りまとめて公表する。また、本ガイドラインについては、関係する制度改正や社会情勢の変化等により、必要に応じて見直しを行うものとする。

2 発注関係事務の適切な実施

各発注者は、(1)維持管理計画策定、(2)業務発注準備、(3)入札契約、(4)業務実施、(5)業務完了後の各段階で、以下の事項に留意し、ビルメンテナンス業務に係る発注関係事務を適切に実施する。

(1)維持管理計画策定段階

(維持管理計画の策定)

当該施設に係る個別施設計画(「インフラ長寿命化基本計画」(平成25年11月インフラ老朽化対策の推進に関する関係省庁連絡会議)に定める「個別施設計画」をいう。)などにおいて、施設の点検・保守その他の中長期の維持管理について、実施内容、実施時期、概算額等に係る計画(以下「維持管理計画」という。)を適切に策定するよう努める。¹

(維持管理台帳の整備)

維持管理の対象となる各種の建築部位、建築設備、管理項目等を整理し、建築物等の概要、点検及び確認の結果、修繕履歴など維持管理の履歴を内容とする台帳(以下「維持管理台帳」という。)を適切に整備するよう努める。^{1,2}

(2)業務発注準備段階

(業務の性格等に応じた入札契約方式の選択)

競争入札方式には、価格競争方式と総合評価落札方式がある。業務発注に当たっては、運用指針の趣旨及び本ガイドラインを踏まえ、建築物等の使用状況、地域の実情、業務内容等に応じた適切な入札契約方式を選択するよう努める。

その際、ビルメンテナンス業務の中には、受注者の技術能力等により品質に影響が生じ、業務が適切に行われない場合は当該建築物の環境衛生が適切に確保されなくなるものもあることから、そのような業務については、価格と技術能力等を総合的に評価する総合評価落札方式を適用する必要がある。なお、国の調達の場合、総合評価落札方式の実施には、財務大臣に協議を行う必要がある。

・価格競争方式

一定の技術者資格、業務の経験や業務成績(以下「業務実績」という。)等を競争参加資格として設定することにより品質を確保できる業務に適する方式

・総合評価落札方式

事前に仕様を確定可能であるが、競争参加者の提示する技術等によって、調達価格の差異に比して、業務の成果に相当程度の差異が生ずることが期待できる業務に適する方式

(現場条件等を踏まえた適切な仕様書等の作成)

個別施設の維持管理計画、建築物固有の条件に依存する業務項目、業務数量、作業条件

1 建築物等の利用に関する説明書作成の手引き(国土交通省大臣官房官庁営繕部)

2 保全台帳及び保全計画の様式の取扱いについて(国土交通省大臣官房官庁営繕部)

等を踏まえ、適切に仕様書等(仕様書、図面、維持管理台帳、作業指示書その他の附属書類を含む。以下同じ。)を作成し、積算内容との整合を図る。³

なお、仕様書等の作成に当たっては、業務に必要な全ての事項を確実に盛り込むよう、十分に留意する。

(適正利潤の確保のための予定価格の適正な設定)

予定価格の設定に当たっては、業務の品質確保の担い手が中長期的に育成及び確保されるための適正な利潤を、業務を実施する者が確保することができるよう、適切に作成された仕様書等に基づき、経済社会情勢の変化を勘案し、市場における労務単価及び資材・機材等の取引価格、健康保険法(大正11年法律第70号)等の定めるところにより事業主が納付義務を負う保険料及び業務実施の実態等を的確に反映した積算を行う。積算に当たっては、現場の実態に即した業務実施条件を踏まえた上で最新の建築保全業務積算基準(国土交通省大臣官房官庁営繕部)を活用するとともに、各種制度改正(特に、被用者保険の適用拡大(公的年金制度の財政基盤及び最低保障機能の強化等のための国民年金法等の一部を改正する法律(平成24年法律第62号)、公的年金制度の持続可能性の向上を図るための国民年金法等の一部を改正する法律(平成28年法律第114号)及び年金制度の機能強化のための国民年金法等の一部を改正する法律(令和2年法律第40号)による被用者保険(健康保険及び厚生年金保険)の適用範囲に係る見直しをいう。以下同じ。))に伴う事業主の保険料負担の変化について、できる限り実態を把握する。

積算に用いる価格が実際の取引価格と乖離しないよう、可能な限り最新の労務単価、原材料費、エネルギー価格等を適切に反映する。その際、労務単価については、毎年度作成・公表される建築保全業務労務単価(国土交通省大臣官房官庁営繕部)の最新のものを活用する。また、ビルメンテナンス業者から参考見積書等を徴取する場合は、最新の建築保全業務労務単価を踏まえて積算に適切な価格が反映されるよう配慮する。建築保全業務労務単価が作成・公表されていない都道府県においては、近隣都道府県の建築保全業務労務単価を補正して活用する。なお、地方公共団体が独自に労務単価を定めており、最新の建築保全業務労務単価を超えている場合は、当該地方公共団体の独自の当該労務単価を活用する。

積算に用いる価格が実際の取引価格と乖離しているおそれがある場合には、適宜見積り等を徴収し、その妥当性を確認した上で適切に価格を設定する。また、最新の業務実態や最低賃金額、労務単価、原材料費、エネルギー価格等の上昇額等の地域特性等を踏まえて積算内容を見直すとともに、遅滞なく適用する。さらに、年度途中の最低賃金額の改定を見込んだ予算を確保することも検討する。

また、適正な積算に基づく金額の一部を控除して予定価格とする、いわゆる「歩切り」は、品確法第7条第1項第1号の趣旨に抵触すること等から、これを行わない。

一方で、予定価格の設定に当たっては、経済社会情勢の変化の反映、業務に従事する者の労働環境の改善、各種制度改正(特に被用者保険の適用拡大)を加味した上での必要な法定

3 建築保全業務共通仕様書(国土交通省大臣官房官庁営繕部)

福利費の確保、適正な利潤の確保という目的を超えた不当な引上げを行わない。

(適切な発注時期の設定等)

人員及び資材の確保、施設の状況把握、従事者の教育等の業務開始に必要な準備期間を確保できるよう適切な発注時期を設定する。受注者が変更された場合に円滑に業務が引き継がれるよう、適切な引継期間を設ける等の配慮を行う。

また、災害発生時に、例えば、避難所になるような施設において、応急的な消毒・清掃業務などの迅速な着手が可能となるよう、平時より災害時の業務実施体制を有するビルメンテナンス業者等と災害協定を締結するなどにより、ビルメンテナンス業者等を迅速に選定するための必要な措置を講ずるよう努める。

(3) 入札契約段階

(適切な競争参加資格の設定、ダンピング受注の防止等)

<適切な競争参加資格の設定>

各発注者において設定する審査項目の選定に当たっては、競争性の低下につながることはないよう留意する。

また、法令に違反して社会保険等(健康保険、厚生年金保険、労働者災害補償保険及び雇用保険をいう。以下同じ。)に加入していないビルメンテナンス業者を業務の受託業者から排除するため、必要事項を競争参加資格として明記し、証明書類を提出させることにより確認する等の措置を講ずることを検討する。

<個別業務に際しての競争参加者の審査等>

業務の性格、地域の実情等を踏まえ、業務実績や地域要件など、競争性の確保に留意しつつ、適切な競争参加資格の設定について検討する。その際、必要に応じて、建築物における衛生的環境の確保に関する法律(昭和45年法律第20号。以下「建築物衛生法」という。)第12条の2に基づく都道府県知事の登録(以下「知事登録」という。)を受けていること、障害者の雇用の促進等に関する法律(昭和35年法律第123号)第43条に基づく障害者の法定雇用率を達成していること、一般財団法人医療関連サービス振興会が設ける医療関連サービスマークや環境省が設けるエコチューニング事業者認定の有無などを考慮することも考えられる。

業務実績を競争参加資格に設定する場合には、業務の技術特性、地域の特性、社会条件等を踏まえて具体的に設定し、業務実施能力のないビルメンテナンス業者を排除するなど適切な審査に努める。なお、業務実績の確認に当たっては、同一の発注者において過去の類似業務の実績がある場合には、後述の業務完了後の評価結果を指標とするなどの方法も考えられる。

また、暴力団員等がその事業活動を支配している企業、建築物衛生法その他業務に関する諸法令(社会保険等に関する法令を含む。)を遵守しない企業、知事登録を取り消されてから2年を経過しない企業(知事登録を受けていることを競争参加資格とする場合)等の不良不適格業者の排除の徹底を図る。

(業務の性格等に応じた技術提案の評価内容の設定)

業務の性格等から見て、より適切に入札手続を実施できると認められる場合には、総合評価落札方式において競争に参加しようとする者に対し技術提案を求めることも考えられる。この場合、求める技術提案は必ずしも高度な技術を要するものであることが求められるものではなく、技術的な工夫の余地が小さい一般的な業務においては、技術審査において審査する業務実施計画の作業工程管理や業務実施上配慮すべき事項、品質管理方法(公益社団法人全国ビルメンテナンス協会が設ける建築物清掃管理評価資格者を配置する等)等についての工夫を技術提案として求めることも考えられる。

(競争参加者の業務実施能力の適切な評価項目の設定等)

総合評価落札方式における業務実施能力の評価に当たっては、業務の性格に応じ、競争参加者や当該業務に配置が予定される技術者の業務実績や業務遂行能力、当該業者の業務履行状況に対する検査の体制(以下「履行評価能力」という。)などを適切に評価項目に設定するよう努める。その際、業務遂行能力については、作業監督者、従事者研修指導者及び従事者が建築物衛生法や医療法(昭和23年法律第205号。病院清掃業務の場合に限る。)など関係法令等に定める研修・講習の修了者であること、履行評価能力については、建築物における維持管理マニュアル(平成20年1月25日付け健衛発第0125001号厚生労働省健康局生活衛生課長通知)第5章2に示される「清掃の点検のポイント」に係る履行評価能力の有無等を評価項目とすることも考えられる。さらに、必要に応じて災害時における業務実施体制や活動実績の評価、近隣地域での業務実績などの企業の地域の精通度を評価項目に設定することも考えられる。

加えて、実務経験の少ない若年労働者や女性等の登用制度を設けている場合は、業務実績に加えて業務実施計画を評価するほか、作業責任者の一定期間の配置や企業によるバックアップ体制を評価するなど、適切な評価項目の設定に努める。

また、国の調達においては、「総合評価落札方式における賃上げを実施する企業に対する加点措置について」(令和3年12月17日付け財計第4803号)を踏まえ、総合評価落札方式の評価項目に賃上げに関する項目を設ける。

総合評価落札方式の実施方針や複数の業務に共通する評価方法の決定のほか、個別業務の評価方法や落札者の決定については、業務の内容等を踏まえて、必要に応じて学識経験者の意見を聴くことも考えられる。地方公共団体における総合評価落札方式に係る学識経験者の意見聴取については、地方自治法施行令(昭和22年政令第16号)第167条の10の2第4項等に定める手続により行う。

また、業務の性格等に応じて、品質確保のための体制その他の業務実施体制の確保状況を確認するために仕様書等に記載された要求要件の確実な実施の可否を審査・評価する総合評価落札方式の実施を考慮する。

<ダンピング受注の防止、予定価格の事後公表>

低入札による受注は、業務の手抜き、労働条件の悪化、安全衛生対策の不徹底等につな

がることが懸念される。

ダンピング受注を防止するため、国や他の発注者の取組状況を参考にしながら、業務の発注に係る契約のうち請負契約に該当するものについては、適切に低入札価格調査基準又は最低制限価格を設定するなどの必要な措置を講じ、低入札価格調査制度又は最低制限価格制度の適切な活用を徹底する。なお、国の低入札価格調査制度の対象は予算決算及び会計令(昭和22年勅令第165号)第84条により予定価格が1000万円を超える請負契約となっているが、地方公共団体においては予定価格1000万円以下の請負契約を低入札価格調査制度の対象とすることも可能である。

低入札価格調査制度の実施に当たっては、入札参加者の企業努力による、より低い価格での落札の促進と業務の品質の確保の徹底の観点から、必要に応じ、落札率(予定価格に対する契約価格の割合をいう。)と後述する業務完了後の評価結果との関係も踏まえて、適宜、低入札価格調査基準を見直すことも考えられる。また、地方公共団体においては、一定の価格を下回る入札を失格とする価格による失格基準を積極的に導入・活用するとともに、その価格水準を調査基準価格に近づけ、これによって適正な業務への懸念があるビルメンテナンス業者を適切に排除することなどにより、制度の実効を確保する。

なお、低入札価格調査の基準価格又は最低制限価格を定めた場合には、当該価格について入札の前には公表しないものとする。予定価格については、入札前に公表すると、入札の際に適切な積算を行わなかった入札参加者が受注する事態が生じるなど、ビルメンテナンス業者の真の技術力・経営力による競争を損ねる弊害が生じかねないこと等から、原則として事後公表とする。この際、入札前に入札関係職員から予定価格に関する情報等を得て入札の公正を害そうとする不正行為を抑止するため、談合等に対する発注者の関与を排除するための措置を徹底する。

なお、地方公共団体においては、予定価格の事前公表を禁止する法令の規定はないが、予定価格の事前公表を行う場合には、その適否について十分検討するとともに、入札の際に適切な積算を行わなかった入札参加者が、くじ引きの結果により受注するなど、ビルメンテナンス業者の技術力や経営力による適正な競争を損ねる弊害が生じないよう適切に取り扱うものとする。弊害が生じた場合には、速やかに事前公表の取りやめ等の適切な措置を講じるものとする。

また、業務の入札に係る申込みの際、入札参加者に対して入札金額の内訳書の提出を求める場合には、書類に不備(例えば内訳書の提出者名の誤記、入札件名の誤記、入札金額と内訳書の総額の著しい相違等)があるものについては、原則として当該内訳書を提出した者の入札を無効とする。

入札に当たっては、必要に応じ、参加しようとする者に対し、最低賃金法(昭和34年法律第137号)による最低賃金に係る制度(最低賃金額の改定時期、地域における最低賃金額の上昇額、最低賃金額の計算方法等)及び社会保険等に係る制度(各種制度改正(特に被用者保険の適用拡大)の内容を含む。)について十分周知することとする。

さらに、年度途中での最低賃金額の改定に備えて、受注者が労働者に対して最低賃金額以上の賃金を支払う義務を履行できるよう、人件費単価が改定後の最低賃金額を下回った際

は適切な価格での単価の見直しを行う旨の条項を予め契約に入れるとともに、賃金水準や物価水準の変動により、適切なビルメンテナンス業務の継続的な実施に支障が生じることがないよう、賃金水準や物価水準の変動により受注者から発注者に契約金額の変更について請求があった場合は、契約金額の変更の可否について迅速かつ適切に協議を行う旨の条項を予め契約に入れること等を検討する。

(入札不調・不落時の見積りの活用等)

入札に付しても入札者又は落札者がなかった場合等、標準積算と現場の業務の実施実態の乖離が想定される場合は、以下の方法を適切に活用して予定価格を適切に見直すことにより、できる限り速やかに契約を締結するよう努める。

- ・入札参加者から業務の全部又は一部について見積りを徴収し、その妥当性を適切に確認しつつ、当該見積りを活用することにより、積算内容を見直す方法
- ・仕様書等に基づく労務量、業務実施条件等が業務の実施実態と乖離していると想定される場合はその見直しを行う方法

例えば不落の発生時には、上記の方法を活用し、改めて競争入札を実施することを基本とするが、再度の入札をしても落札者がなく、改めて競争入札を実施することが困難な場合には、談合防止や公正性の確保、発注者としての地位を不当に利用した受注者に不利な条件での契約の防止の観点に留意の上、予算決算及び会計令(昭和22年勅令第165号)第99条の2又は地方自治法施行令第167条の2第1項第8号に基づく随意契約(いわゆる不落随契)の活用も検討する。

(公正性・透明性の確保、不正行為の排除)

入札監視委員会等の第三者機関の活用等により、学識経験者等の第三者の意見の趣旨に沿って、入札及び契約の適正化のため必要な措置を講ずるよう努めることとし、第三者機関の活用等に当たっては、各発注者が連携し、都道府県等の単位で学識経験者の意見を聴く場を設けるなど、運用面の工夫に努める。

入札及び契約の過程に関する苦情は、各発注者が受け付けて適切に説明を行うとともに、さらに不服のある場合の処理のため、入札監視委員会等の第三者機関の活用等により中立かつ公正に苦情処理を行う仕組みを整備するよう努める。

談合や贈収賄といった不正行為については、当該不正行為を行った者に対し指名停止等の措置を厳正に実施すること、談合があった場合における受託者の賠償金支払い義務を契約締結時に併せて特約すること(違約金特約条項)等により談合の結果として被った損害額の賠償の請求に努めることで、発注者の姿勢を明確にし、再発防止を図る。

また、入札及び契約に関し、私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律(昭和22年法律第54号)に違反する行為の疑いの事実があるときは、当該事実を公正取引委員会に通知するとともに、必要に応じて入札金額の内訳書の確認や、入札参加者から事情聴取を行い、その結果を通知する。なお、その実施に当たっては、公正取引委員会が行う審査の妨げとならないよう留意する。

(再委託の適正化)

不適切な再委託により、ビルメンテナンス業務の適正な履行が損なわれないよう、次に掲げる措置を実施する。

<一括再委託の禁止>

委託契約の全部を一括して第三者に委託することを禁止する。

<再委託の承認>

再委託を行う場合には、あらかじめ再委託の相手方の商号又は名称及び住所並びに再委託を行う業務の範囲、再委託の必要性及び契約金額について記載した書面を提出させ、次に掲げる事項について審査し、適当と認められる場合に承認を行う。なお、再委託に関する書面に記載された事項について、変更がある場合には、遅滞なく変更の届出を提出させ、同様に審査及び承認を行う。

- ① 再委託を行う合理的理由
- ② 再委託の相手方が、再委託される業務を履行する能力
- ③ その他必要と認められる事項

<履行体制の把握及び報告徴収>

再委託の相手方からさらに第三者に委託が行われる場合には、当該第三者の商号又は名称及び住所並びに委託を行う業務の範囲を記載した書面を委託契約の相手方に提出させる。

委託契約の適正な履行の確保のために必要があると認めるときは、委託契約の相手方に対し、報告を求める等必要な措置を講じる。

(4)業務実施段階

(業務履行条件の変化等に応じた適切な仕様書等の変更)

前述のとおり、適切な業務履行のために、仕様書等の作成に当たっては必要事項を確実に盛り込むよう十分考慮する必要があるが、災害発生時等における緊急的に発生した追加業務等、仕様書等に明示されていない業務履行条件について予期することのできない特別な状態が生じた場合、その他受注者の責によらない事由が生じた場合において、必要と認められるときは、仕様書等の変更及びこれに伴って必要となる代金の額や履行期間の変更を適切に行う。

また、最低賃金額の改定、労務単価、エネルギー価格、資材・機材等の価格変動を注視し、年度途中に最低賃金の改定があった場合や価格変動により適切なビルメンテナンス業務の継続的な実施に支障が生じるおそれがある場合は、適切な価格で単価の見直しを行い、代金の額の変更を検討する。なお、賃金水準や物価水準の変動により受注者から発注者に契約金額の変更について請求があった場合は、契約金額の変更の可否について迅速かつ適切に協議を行う。

(業務履行中の実施状況の確認等)

業務期間中においては、その品質が確保されるよう、作業計画書や作業マニュアル、業務実施体制図、緊急連絡体制、自主的な検査に係る計画、業務履行報告書(日報や月報)など、必要に応じて確認する。低入札価格調査の基準価格を下回って落札した者と契約した場合等においては、適切な業務実施がなされるよう、通常より業務実施状況の確認等の頻度を増やすこと、業務を履行する受注者又は当該業務に配置された技術者の業務実績や業務遂行能力、履行評価能力などが、入札手続において評価項目に設定されたものより下回っていないかを確認すること等の対策を実施するよう努める。

また、受注者から履行状況の定期的な報告を受けるとともに、業務履行の節目において、必要な確認(以下「業務実施中の履行確認」という。)を適切に実施するよう努める。業務実施中の履行確認については、業務の実施状況について改善を要すると認めた事項や現地における指示事項を書面により受注者に通知するとともに、後述の業務完了後の評価に反映させるよう努める。

加えて、品確法において、公共工事等に従事する者の賃金の確保等、適正な労働環境の確保を促進することが規定された趣旨を踏まえ、発注者は業務に従事する者への賃金の支払い等に関し、その実態を把握するよう努める。

(維持管理に関する情報共有)

業務開始に際して、施設概要、使用条件、保全方法等に関する関連資料等を用い情報共有を図るよう努める。業務開始後も必要に応じて業務に関する情報等の伝達・共有化に努める。

(5)業務完了後

(業務完了後の適切な履行検査・評価等)

契約期間が満了し、業務が完了する際には、契約書等に定めるところにより検査(以下「業務完了後の履行検査」という。)を行うとともに業務完了後の評価を行うよう努める。

業務完了後の履行検査については、業務について改善を要すると認めた事項や現地における指示事項を書面により受注者に通知するとともに評価結果に反映させるよう努める。

各発注者は、この評価を適切に行うために必要となる要領や技術基準をあらかじめ策定するよう努める。また、各発注者は評価結果に関する資料のデータベースを整備することを検討する。

(施設機能に関する現況確認)

業務実施中の履行確認及び業務完了後の履行検査を踏まえ、施設の現況について確認するとともに、事業者が変更された場合も円滑に業務が引き継がれるよう、次年度以降の業務発注に変更を及ぼす事項を把握するよう努める。

3 発注体制の強化等

各発注者は、発注関係事務を適切に実施するため、自らの発注体制を把握し、体制が十分でないと認められる場合には発注関係事務を適切に実施することができる体制を整備するとともに、国等が実施する講習会や研修を職員に受講させるなど国等の協力・支援も得ながら、発注関係

事務を適切に実施することができる職員の育成に積極的に取り組むよう努める。国等は、講習会や研修の機会を捉えて、各発注者間の連携に資するよう、情報交換等が積極的に行える環境作りに配慮する。

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

労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針

はじめに	1
第1 総論	1
1 労務費の価格への転嫁に関する現状	1
2 労務費の転嫁を進めるための基本的な考え方	2
3 本指針の性格	3
第2 事業者が採るべき行動／事業者に求められる行動	4
1 発注者として採るべき行動／求められる行動	4
★発注者としての行動①	4
(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	6
(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転嫁について協議が必要であることに留意が必要である。)	
★発注者としての行動③	7
(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	10
(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。)	
★発注者としての行動⑤	11
(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.....	12
(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。)	
2 受注者として採るべき行動／求められる行動.....	14
★受注者としての行動①.....	14
(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.....	15
(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.....	16
(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.....	17
(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。)	
3 発注者・受注者の双方が採るべき行動／求められる行動.....	19
★発注者・受注者共通の行動①.....	19
(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.....	20
(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。)	
第3 今後の対応.....	20
データ編	22
別添(価格交渉の申込み様式(例))	25

はじめに

原材料価格やエネルギーコストのみならず、賃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チェーン全体で定着させ、物価に負けない賃上げを行うことは、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を通じた取引適正化が不可欠である。

一方、令和5年の春季労使交渉の賃上げ率は約30年ぶりの高い伸びとなったものの、令和4年4月以降、現時点に至るまで、急激な物価上昇に対して賃金の上昇が追いついていない。この急激な物価上昇を乗り越え、持続的な構造的賃上げを実現するためには、特に我が国の雇用の7割を占める中小企業がその原資を確保できる取引環境を整備することが重要である。

その取引環境の整備の一環として、これまで、「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・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）に基づき、政府一体となって価格転嫁対策に全力で取り組んできたところである。さらに、政府は、公正取引委員会が行った業界ごとの実態調査を踏まえて、労務費の転嫁の在り方について指針を年内にまとめることとし（新しい資本主義のグランドデザイン及び実行計画2023改訂版（令和5年6月16日閣議決定））、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（以下「本指針」という。）」を策定した。

第1 総論

1 労務費の価格への転嫁に関する現状

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。）」を実施した。

この特別調査の結果、コスト別の転嫁率¹を中央値²でみると、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。平均値でみても、原材料価格（67.9%）やエネルギーコスト（52.1%）と比べ、労務費（45.1%）は低く、同様の結果であった。

また、この特別調査の結果では、①ビルメンテナンス業及び警備業³、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道路貨物運送業の6業種が特にコストに占める労務費の割合（以下「労務费率」という。）の高い業種であった。そして、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

¹ 転嫁の要請に対して引き上げられた金額の割合のこと。

² 全体のデータを小さい順に並べたときに、真ん中（中央）にくるデータのことをいう。

³ ビルメンテナンス業も警備業も日本標準産業分類（平成25年10月改定 総務省）上の中分類では「その他の事業サービス業」に含まれる。

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）、という結果であった。他方で、価格転嫁の要請をしていない受注者が多いものの、要請した場合には労務費の転嫁率が高い受注者が多かった業種もあった（②・③）（「データ編」参照）。

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った。

2 労務費の転嫁を進めるための基本的な考え方

特別調査の結果を踏まえると、事業者は、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明確に認識した上で、次に掲げる行動を採ることが重要である。

- （１）発注者として、経営トップが関与すること、発注者から協議の場を設けること、説明や根拠資料を求める場合には公表資料に基づくものとする、直接の取引先である受注者と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、受注者から労務費の上昇を理由とした価格転嫁を求められたら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、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（第2の1関係）。
- （２）受注者として、国・地方公共団体、中小企業の支援機関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、根拠資料としては公表資料を用いること、本指針に記載の事例を参考に適切なタイミングで自ら発注者に価格転嫁を求めること（第2の2関係）。
- （３）発注者・受注者共通の取組として、定期的に発注者と受注者がコミュニケーションをとる機会を設けること、価格交渉の記録を作成して発注者と受注者の双方が保管すること（第2の3関係）。

3 本指針の性格

本指針は、特別調査の結果を踏まえ、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たものである。また、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ている。

さらに、公正取引委員会では、「よくある質問コーナー（独占禁止法）」のQ & A⁴及び「下請代金支払遅延等防止法に関する運用基準」⁵において、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、私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律（昭和22年法律第54号。以下「独占禁止法」という。）上の優越的地位の濫用⁶又は下請代金支払遅延等防止法（昭和31年法律第120号。以下「下請代金法」という。）上の買いたたき⁷として問題となるおそれがあることを明確化しているところ、本指針では、特に労務費について、同様に問題となるおそれがあるものを「留意すべき点」として整理している。

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、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していく。

他方で、後記第2の1及び3に記載の全ての行動を適切に採っている場合には、取引条件の設定に当たり取引当事者間で十分に協議が行われたものと考えられ、通常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ることから、独占禁止法及び下請代金法違反行為の未然防止の観点からも、同行動に沿った積極的な対応が求められる。

⁴ https://www.jftc.go.jp/dk/dk_qa.html

⁵ 平成15年公正取引委員会事務総長通達第18号。<https://www.jftc.go.jp/shitauke/legislation/unyou.html>。

⁶ 優越的地位の濫用として独占禁止法上問題となるのは、発注者の取引上の地位が受注者に優越していることとともに、公正な競争を阻害するおそれが生じることが前提となる。以下同じ。

⁷ 買いたたきとして下請代金法上問題となるのは、下請代金法にいう親事業者と下請事業者との取引に該当する場合であって、下請代金法第2条第1項から第4項までに規定する①製造委託、②修理委託、③情報成果物作成委託又は④役務提供委託に該当することが前提となる。以下同じ。

第2 事業者が採るべき行動／事業者に求められる行動

1 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。

長年にわたるデフレ経済を脱却し、成長と分配の好循環に向けて、特に労務費の転嫁が重要であることは、一般論としては認識されているとしても、発注者の経営トップ（代表取締役社長に加え、代表権を持つ取締役等実質的に会社組織の最上位に位置する者も含む。以下同じ。）が、自社の取組方針として認容していなければ、労務費の転嫁の実現は困難である。また、経営トップが取組方針として認容していたとしても、交渉現場の担当者が、その方針を認識し、認容していなければ、労務費の転嫁の実現は困難である（特別調査において「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」との声が寄せられた。）。

また、当該取組方針が、社内に留まっている限り、取引先である受注者は知ることができない。特に労務費については、発注者においても受注者においても、その上昇分は自社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の考え方が深く根付いているとの指摘もあるところ、そのような状況にあっては、発注者の労務費の転嫁を受け入れる方針が受注者に知らされていないければ、受注者からの協議の要請は非常に困難なものである。

そこで、発注者の経営トップが、たとえ短期的にはコスト増となろうとも、労務費の上昇分の取引価格への転嫁を受け入れていく具体的な取組方針及びその方針を達成するための施策について意思決定し、社内の交渉担当者や、取引先である受注者に対し、書面等の形に残る方法で同方針又はその要旨などを示す、といった経営トップのコミットメントが求められる。

例えば、「パートナーシップ構築宣言⁸」の中に経営トップの判断として、労務費の転嫁について、本指針に基づく自社の取組方針を盛り込むことが考えられる。

また、その後の自社の取組状況についても、定期的に経営トップに報告することにより自社の労務費の転嫁に係る受注者との交渉状況を把握し、必要に応じ更なる対応方針を示すことが求められる。

さらに、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したり、親会

⁸ 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。

社だけでなくグループ会社においても親会社に倣った対応をしたりすることも、円滑な労務費の転嫁を進める上で有効かつ適切である。

労務費の適切な転嫁に向けた取組事例

(1) 経営トップによる社外への方針の伝達、経営トップへの定期的な状況報告の例

- ・ 調達部門と受注者の間の価格協議の実施状況をチェックするため、調達部門から独立した専門部署を新設（状況は四半期ごとに役員会に報告）し、当該部署を担当する代表取締役名で全ての受注者に対して価格転嫁に係る協議を更に徹底して行うことなどを示す文書を発出した。

【輸送用機械器具製造業】

(2) 経営トップによる社内への方針の周知の例

- ・ 契約更新時を利用することにより、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、誠意をもって対応すること等を内容とする代表取締役からの指示を社内周知した。

【道路貨物運送業】

- ・ 代表取締役名の文書にて、受注者との価格交渉を積極的に取り組むこと、交渉をスピードアップすること等を社内周知した。

【はん用機械器具製造業】

(3) 専門部署、専門窓口等の設置の例

- ・ 受注者の中には、普段接している調達担当者には値上げを言い出しにくいと思うところもあるとの考えから、調達担当部署とは別の部署に価格転嫁の相談専用窓口を設置した。また、価格転嫁の問題に限らず、発注者の問題行為を外部の弁護士へ通報できる窓口を設置した。

【はん用機械器具製造業】

- ・ 既に設置している受注者向けの通報窓口の存在が受注者に十分に浸透していなかったため、通報窓口への通報対象に「価格交渉の観点から問題がある行為」を含むことを明記した上で、受注者に通報窓口のことを文書にて再周知した。

【はん用機械器具製造業】

(4) グループ会社においても親会社に倣った対応をしている例

- ・ 受注者から随時の価格交渉に応じること、値上げ要請に対し迅速に十分な協議を行うこと等の親会社の方針を全グループ会社に展開し、各グループ会社から、それぞれの受注者に対し、随時の価格交渉に応じることを記載した文書を発出した。

【電気機械器具製造業】

★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。

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である。

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、積極的に発注者からそのような協議の場を設けることが、円滑な価格転嫁を進める観点から有効かつ適切である。特に労務費については、発注者においても受注者においても、その上昇分は自社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の考え方が深く根付いていると考えられるところ、そのような状況にあっては、受注者からの協議の要請は非常に困難なものである。

そこで、受注者から労務費の転嫁の求めがなかったとしても、発注者から労務費の転嫁の必要性について、業界の慣行に応じて1年に1回や半年に1回（例えば、毎年3月と9月の価格交渉促進月間）など定期的に協議する場を設けることが求められる。

労務費の適切な転嫁に向けた取組事例

- ・ 毎年実施している定例の単価改定に当たり、全受注者から見積りを徴取した上で、受注者における労務費の上昇分を反映した翌期の単価を設定している。

【情報サービス業】

- ・ 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。

【金属製品製造業、はん用機械器具製造業、輸送用機械器具製造業】

留意すべき点

特別調査において、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、実質的にはスポット取引とはいえない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などの声が寄せられた。

労務費のコスト上昇分の価格転嫁につき、受注者からの要請の有無にかかわらず、明示的に協議することなく取引価格を長年据え置くことや実質的にはスポット取引とはいえない取引であるにもかかわらずスポット取引であることを理由に労務費の転嫁について明示的に協議することなく取引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ことに、発注者は留意が必要である。

★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。

受注者からの労務費の転嫁の求めに対し、発注者の交渉担当者が社内決裁を通す必要等の理由で受注者の交渉担当者に対して労務費上昇の理由の説明や根拠資料の提出を求めること自体に問題はないが、特別調査では、発注者が過度に詳細な理由の説明や根拠資料を求めたり、受注者が明らかにしたくない内部情報に係るものの説明や根拠資料の提出を求めたりした結果、受注者が転嫁の要請を断念したなどの事例がみられた。

また、サプライチェーン上のある発注者が直接の取引先である受注者にこれらの求めを行えば、当該受注者は、この求めに対応するために、その取引先である受注者に対して同様の求めを行うこととなり、当該サプライチェーン上の取引において、連鎖的に同様の行為が行われることが懸念される。

そのため、発注者が労務費上昇の理由の説明や根拠資料を求める場合、関係者がその決定プロセスに関与し、経済の実態が反映されていると考えられる、以下のような公表資料に基づくものとするのが求められる。また、受注者から当該公表資料に基づいて提示された額は合理性を有するものとして尊重し、仮に発注者がこれを満額受け入れない場合には、その根拠や合理的な理由を説明することが求められる。

さらに、これらの公表資料で示された以上の上昇率を要請する受注者に対して、追加の説明や資料を求める場合であっても、受注者の過度な負担とならないよう配慮することが求められる。

（関係者がその決定プロセスに関与し、経済の実態が反映されていると考えられる公表資料の例）

- 都道府県別の最低賃金⁹やその上昇率
- 春季労使交渉の妥結額やその上昇率¹⁰
 - ・ 国土交通省が公表している公共工事設計労務単価¹¹における関連職種の単価やその上昇率
 - ・ 一般貨物自動車運送事業に係る標準的な運賃（令和2年国土交通省告示第575号）

⁹ https://www.mhlw.go.jp/stf/seisakunitsuite/bunya/koyou_roudou/roudouki_jun/chingin/index.html

¹⁰ https://www.mhlw.go.jp/stf/seisakunitsuite/bunya/koyou_roudou/roudouseisaku/shuntou/roushi-cl.html

¹¹ 令和5年3月から適用する同単価は、https://www.mlit.go.jp/report/press/tochi_fudousan_kensetsugyo14_hh_000001_00130.html。

これらのほか、経済の実態が反映されていると考えられるものとして、以下の資料も参考となる。

- ・ 厚生労働省が公表している毎月勤労統計調査に掲載されている賃金指数、給与額やその上昇率¹²
- ・ 総務省が公表している消費者物価指数¹³
- ・ ハローワーク（公共職業安定所）の求人票や求人情報誌に掲載されている同業他社の賃金

労務費の適切な転嫁に向けた取組事例

（１）公表資料から受注者が求める額の妥当性を判断している事例

- ・ 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。

【金属製品製造業（同旨、はん用機械器具製造業。）】

- ・ 受注者が求める額が公表されている日本企業の平均的な賃上げの水準と同程度であれば、それ以上に詳細な資料を求めることはせず、受注者が求める額を受け入れることとしている。

【情報サービス業】

- ・ 世の中で物価が上昇している以上、事業者は賃金を引き上げるべきであるから、受注者が労務費の転嫁を求めてくるのは妥当なものだと考えている。そのため、受注者が求める額につき公表されている消費者物価指数や厚生労働省の統計と同水準であると確認でき、現場責任者がペイできる水準と判断したら、受注者が求める額を受け入れることとしている。

【はん用機械器具製造業】

- ・ 「受注者が求める引上げ率 $\leq$ 最低賃金の上昇率」であれば、受注者が求める額を受け入れることとしている。

【食料品製造業、窯業・土石製品製造業、はん用機械器具製造業、輸送用機械器具製造業、不動産賃貸業・管理業】

- ・ 業界紙に掲載されているトラックの運賃の指数、「標準的な運賃」、派遣社員の賃金の相場（自社が派遣会社に支払っている金額を含む。）、最低賃金、物流大手のベアの状況などを踏まえ、受注者の要請額の妥当性を判断している。

【金属製品製造業】

¹² <https://www.mhlw.go.jp/toukei/list/30-1a.html>。なお、毎月勤労統計調査の結果には、産業別の月間現金給与額の平均値が掲載されている。

¹³ <https://www.stat.go.jp/data/cpi/1.html>

(2) 詳細な理由の説明や根拠資料を求めずに受注者が求める額の妥当性を判断している事例

- ・ 「受注者の労務費の上昇総額×発注者への取引依存度（受注者の売上に占める当該発注者との取引シェア）」に相当する額の引上げを受け入れることとしている。

【化学工業、輸送用機械器具製造業】

- ・ 「受注者の労務費の上昇率×当該受注者の対売上高労務費率」に相当する額の引上げを受け入れることとしている。

【金属製品製造業、輸送用機械器具製造業】

- ・ 受注者から従業員の賃金を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、当該受注者が求めた引上げ率が他の受注者から求められる引上げ率と同等であったことから、受注者が求める額を受け入れた。

【情報サービス業（同旨、金属製品製造業。）】

- ・ 受注者の立場として、労務費分としては最低賃金の上昇率を参考に発注者に対して取引価格の引上げを求めているところ、発注者の立場としては、「自社が受注者の立場として発注者に転嫁を求めようと考えている水準」と同水準の求めであれば、受注者が求める額を受け入れることとしている。

【道路貨物運送業】

留意すべき点

特別調査において、過去のエネルギーコストの転嫁に係る価格交渉において発注者から詳細な根拠資料の提出を求められたため、労務費の転嫁を求めた場合も同様の詳細な根拠資料を求められると考えて労務費の転嫁を求めることを断念した、受注者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などの声が寄せられた。

価格交渉を行うための条件として、労務費上昇の理由の説明や根拠資料につき、公表資料に基づくものが提出されているにもかかわらず、これに加えて詳細なものや受注者のコスト構造に関わる内部情報まで求めることは、そのような情報を用意することが困難な受注者や取引先に開示したくないと考えている受注者に対しては、実質的に受注者からの価格転嫁に係る協議の要請を拒んでいるものと評価され得るところ、これらが示されないことにより明示的に協議することなく取引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ことに、発注者は留意が必要である。

★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。

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ころ、直接の取引先やその先の取引先を含めた、取引事業者全体での付加価値を向上させるため、適切な価格転嫁による適正な価格設定をサプライチェーン全体で定着させる必要がある。

そこで、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在ることを常に意識して、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。例えば、価格転嫁の交渉の場において、直接の取引先である受注者の労務費だけでなく、サプライチェーンのその先の取引先の労務費も、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る。

労務費の適切な転嫁に向けた取組事例

- ・ サプライチェーン全体の付加価値向上を図るため、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転嫁を求めてくるように声かけをしている。ある一次取引先が4社の二次取引先を有しており、そのうち3社と取引価格を引上げることを合意し、その分の転嫁を求めてきたことから、残りの1社に対して取引価格の引上げの必要性を確認するように求めた。

【輸送用機械器具製造業】

留意すべき点

特別調査において、外注先から当該外注先における労務費の上昇を理由に価格転嫁を求められたことを受け、発注者に対して労務費の転嫁を求めている受注者がみられた。

受注者が直接の取引先から労務費の転嫁を求められ、当該取引先との取引価格を引き上げるために発注者に対して協議を求めたにもかかわらず、明示的に協議することなく取引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ことに、発注者は留意が必要である。

★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。

価格転嫁を行う上では発注者と受注者とが協議を行うことが重要である。

しかし、労務費の上昇分は自社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の考え方が、発注者には特に根強くあると考えられるところ、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ち切りなど、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との声が特別調査において寄せられた。

そもそも、労務費も原材料価格やエネルギーコストと同じく適切に価格に反映させるべきコストであり、発注者においては、受注者から、原材料価格やエネルギーコストとは明示的に分けて労務費の上昇を理由とした取引価格の引上げを求められた場合についても協議のテーブルにつくことが求められる。

なお、持続的な賃上げの実現の観点からは、受注者が過去に引き上げた賃金分の転嫁だけでなく、今後賃金を引き上げるために必要な分の転嫁についても同様に、協議のテーブルにつくことが求められる。

労務費の適切な転嫁に向けた取組事例

- ・ 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。

【情報サービス業】

- ・ 受注者のコストのほとんどは労務費のため、受注者から取引価格を引き上げる理由としてどのような説明がなされても労務費の上昇が背景にあり、受注者が業務を滞りなく進めるためには同業他社に負けない賃上げを実施してもらう必要があると考えており、労務費の上昇だけでも協議に応じている。

【はん用機械器具製造業】

- ・ コストの種類に関係なく受注者と協議しており、労務費の上昇だけでも協議している。

【食料品製造業】

- ・ 受注者から「人材確保のために賃上げをしたい」という理由で労務費の転嫁を求められ交渉を実施した。交渉の妥結時に当該受注者における労務費の上昇が継続する場合は再度協議することを約束した。

【金属製品製造業】

- ・ 受注者から労務費の転嫁を求められた際、当該受注者がこれから賃上げするために取引価格を引き上げることを求めてきたのか、実際に賃上げしたことを踏まえて取引価格の引上げを求めてきたのかは問わずに価格転嫁の協議を行っている。

【輸送用機械器具製造業】

留意すべき点

特別調査において、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、労務費の上昇は外部要因ではないと判断されて取引価格の引上げの理由として認めてもらえなかった、価格交渉をしようとしても面談できる人に価格交渉の権限がない、「俺に言われても」などと言われて協議のテーブルについてもらえなかったなどの声が寄せられた。

受注者から協議の要請を受けた際に、労務費の上昇分の価格転嫁に関するものであるという理由で協議のテーブルにつかないことにより、明示的に協議することなく取引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ことに、発注者は留意が必要である。

★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。

特別調査において、原材料価格やエネルギーコストと違い、労務費を理由とした取引価格の引上げについては、発注者が納得して受け入れられる具体的な理由や要請額の算定方法が分からないという受注者の声が寄せられた。

他方、発注者は、一般的に受注者と比べてより多くの取引先（受注者）を有すると考えられるところ、受注者から協議において様々な提案を受け、労務費を理由とした取引価格の引上げの具体的な理由や要請額の算定方法に関し、多くの情報を有しているものと考えられる。

そのため、発注者は、受注者からの申入れの巧拙にかかわらず、受注者と協議し、必要に応じて算定方法の例をアドバイスするなど受注者に寄り添った対応が求められる。

労務費の適切な転嫁に向けた取組事例

（１）受注者から相談を受けた場合に算定方法を提案している例

- ・ 受注者がどのような算定式で労務費の転嫁を求めてきても個別に妥当性を判断しているが、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場合は、算定式の例として、消費者物価指数、最低賃金の推移などから当該受注者の労務費の上昇総額を推計し、自社（発注者）への取引依存度（受注者の売上に占める当該発注者との取引シェア）分の転嫁を求めることを案内している。

【輸送用機械器具製造業】

- ・ 受注者からの取引価格の引上げの求めに対し、当該受注者と協議し、労務費分の取引単価の引上げ額については、「当該受注者の労務費の上昇率×当該受注者の売上高に占める労務費の割合」という係数を取引単価に掛ける算定式を提案した。

【金属製品製造業】

- ・ 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。

【輸送用機械器具製造業】

（２）発注者から価格交渉を促進している例

- ・ 「どの程度をどのように要請したらよいか分からない」とする受注者に対し、当該受注者との価格交渉が進展することを期待し、価格交渉において、一定の引上げ率の案を提案した。その数値の提案は価格交渉の上限値を示す趣旨ではなく、その提案をすることにより、当該受注者から自社の状況を踏まえて「それでは足りない」などの回答を引き出し、当該受注者に必要な引上げ率を回答するよう促すなど、その数値の提案をきっかけとして適切な価格転嫁の交渉が進展することを期待して提示した。

【道路貨物運送業】

- ・ 燃料費の市況が高騰し、２０２４年問題の対応で労務費が上昇しているはずであるにもかかわらず、長年取引している零細規模の受注者が一向に取引価格の引上げを求めてこなかったため状況を問い合わせたところ、「どのようにして値上げをしたらいいのか分からない」とのことであったので、見積書の作成方法を指導した。

【生産用機械器具製造業】

留意すべき点

特別調査において、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、自社（受注者）が本来求めたかった額より低い額となったなどの声が寄せられた。

労務費の転嫁のやり方が分からない受注者に対して算定式の例を示すのは労務費の適切な転嫁に向けた取組事例といえるが、発注者が特定の算定式やフォーマットを示し、それ以外の算定式やフォーマットに基づく労務費の転嫁を受け入れないことにより、明示的に協議することなく一方的に通常の価格より著しく低い単価を定めることは、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ことに、発注者は留意が必要である。

2 受注者として採るべき行動／求められる行動

★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。

特別調査では、原材料価格やエネルギーコストと異なり、労務費は固定費であって、その上昇分は自社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の考え方が発注者のみならず受注者にもあり、発注者と交渉をしていくという問題意識を持ちづらいとの声が寄せられた。しかし、物価に負けない賃上げを行うためには、受注者としても積極的に価格転嫁の交渉をしていくことが求められる。

他方、労務費の上昇を理由とする価格転嫁の交渉については、受注者としてもどのように臨めばよいか戸惑うことも多いことが想定される。

国・地方公共団体や中小企業の支援機関などでは、価格転嫁に関する相談窓口を設置しているところがあるところ、これらの相談窓口を活用して積極的に情報を収集して交渉に臨むことが受注者には求められる。相談窓口の例は、以下のとおり。

相談内容	相談窓口の例	
	本府省等	地方事務所等
価格交渉・価格転嫁の相談（好事例の紹介、転嫁の考え方、参考情報の提供など）	国（地方経済産業局）、地方公共団体（産業振興センター等）	
	価格転嫁サポート窓口（全国47都道府県に設置しているよろず支援拠点に設置）	
	下請かけこみ寺	
	商工会議所・商工会	
本指針の記載内容に関する質問	公正取引委員会事務総局経済取引局取引部 企業取引課	
独占禁止法上の優越的地位の濫用の考え方についての相談 ¹⁴	公正取引委員会事務総局経済取引局取引部 企業取引課	取引課又は内閣府沖縄総合事務局総務部公正取引課
下請代金法上の買いたたきの考え方についての相談 ¹⁵	公正取引委員会事務総局経済取引局取引部 企業取引課	下請課又は内閣府沖縄総合事務局総務部公正取引課
	中小企業庁事業環境部 取引課	経済産業省の地方経済産業局又は内閣府沖縄総合事務局経済産業部

また、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、別添の様式を活用することも考えられる。

¹⁴ 各窓口の電話番号は、<https://www.jftc.go.jp/soudan/soudan/yuetsutekichii.html> 参照。

¹⁵ 各窓口の電話番号は、<https://tekitorisupport.go.jp/inquiry/> 参照。

★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。

受注者の自主的な判断で自社の労務費の状況を発注者に示すことを否定するものではないが、特別調査において、労務費を含めた自社のコスト構造を発注者に開示することにより、逆に発注者からコストを査定され原価低減を求められる可能性があることを懸念する声が寄せられた。そもそも、特別調査において、労務費上昇分の価格転嫁の交渉に際し、根拠資料を用いずに行い価格転嫁が認められた事例や、根拠資料として自社の労務費に関する情報を発注者に開示せずに行い価格転嫁が認められた事例は、多数みられた。

こうした現状を踏まえ、仮に発注者との関係で何らかの根拠資料を示す必要がある場合には、関係者がその決定プロセスに関与し、経済の実態が反映されていると考えられる以下のような公表資料（再掲）を用いるべきである。（発注者としての行動③参照）

（関係者がその決定プロセスに関与し、経済の実態が反映されていると考えられる公表資料の例）

- 都道府県別の最低賃金やその上昇率
- 春季労使交渉の妥結額やその上昇率
- ・ 国土交通省が公表している公共工事設計労務単価における関連職種の単価やその上昇率
- ・ 一般貨物自動車運送事業に係る標準的な運賃（令和２年国土交通省告示第５７５号）

なお、特別調査で得られた、そのほかの労務費の上昇を示す根拠資料の例は以下のとおり（再掲）。

- ・ 厚生労働省が公表している毎月勤労統計調査に掲載されている賃金指数、給与額やその上昇率
- ・ 総務省が公表している消費者物価指数
- ・ ハローワーク（公共職業安定所）の求人票や求人情報誌に掲載されている同業他社の賃金

（参考）事業者団体が作成した資料を根拠資料として活用することについて

事業者団体がその活動の一環として、当該事業者団体の属する産業に関する諸情報を収集・提供することがあるところ、一般的に、事業者団体が、原材料の値上げ等による業界の窮状を訴える文書を作成し、取引先に対してそれを配布したり、当該団体のウェブサイト等に掲載したりすることは、直ちに独占禁止法上問題となるものではない¹⁶。

¹⁶ 参考となる相談事例として、「独占禁止法に関する相談事例集（令和４年度）」事例５（<https://www.jftc.go.jp/dk/soudanjirei/r5/r4nendomokuji/r4nendo05.html>）

また、事業者団体が、需要者、事業者等に対して過去の価格に関する情報を提供するため、事業者から価格に係る過去の事実に関する概括的な情報を任意に収集して、客観的に統計処理し、価格の高低の分布や動向を正しく示し、かつ、個々の事業者の価格を明示することなく、概括的に、需要者を含めて提供することは、事業者間に現在又は将来の価格についての共通の目安を与えるようなことのないものに限る、独占禁止法上問題とならない¹⁷。

特別調査において、事業者団体が作成した業界の窮状を訴える文書を労務費の転嫁の価格交渉で用いている事例がみられた。また、円滑な価格転嫁を促進する観点から、主な原材料等の価格推移を示すデータベースを作成している事業者団体がみられた。

★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。

発注者には定期的に協議の場を設けることが求められる（発注者としての行動②）が、受注者からも労務費の転嫁の交渉を、定期的な協議の場を活用して積極的に行っていくべきである。発注者との契約上、取引価格を定期的に見直すこととなっていない場合であっても価格交渉を申し出やすいタイミングを捉えて、受注者から積極的に発注者に労務費の転嫁の交渉を行っていくべきである。

特別調査で得られた交渉のタイミングの例は以下のとおり。

- ・ 発注者の会計年度に合わせて（発注者が翌年度の予算を策定する前）
- ・ 定期の価格改定や契約更新に合わせて
- ・ 最低賃金の引上げ幅の方向性が判明した後
- ・ 国土交通省が公表している公共工事設計労務単価の改訂後
- ・ 年に1回の発注者との生産性向上の会議を利用
- ・ 季節商品の棚替え時の商品のプレゼンの機会を利用
- ・ 発注者の業務の繁忙期

¹⁷ 参考となる相談事例として、「独占禁止法に関する相談事例集（令和4年度）」事例7（<https://www.jftc.go.jp/dk/soudanjirei/r5/r4nendomokuji/r4nendo07.html>）

★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。

発注者から提示される価格は受注者にとって希望の価格となるとは限らない。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、発注者から先に価格を提示されてしまえば、その価格以上の額を要請すること、また、交渉によりその要請額を実現することは非常に困難になると考えられる。

そのため、受注者は、発注者からの提示を待つことなく、関係者がその決定プロセスに関与し、経済の実態が反映されていると考えられる公表資料などを用いて自社が希望する価格を自ら発注者に提示するべきである。

特別調査で得られた発注者への要請額の設定方法の例は以下のとおり。

①	公表資料における指標 ¹⁸ の変動とリンクさせて要請額を設定
	多くの発注者と毎年4月に契約更新しているところ、自社が所在する都道府県の最低賃金の上昇率と同率の単価の引上げを自ら求めている。【ビルメンテナンス業】
	公共工事設計労務単価における関連職種の単価の引上げ率の範囲内で単価の引上げを自ら求めた。【警備業】
②	発注者と取引のある製品を「30年価格改定がされていないもの」、「20年価格改定がされていないもの」等と分類し、それぞれの区分ごとの最低賃金の上昇率を参考に単価の引上げを自ら求めた。【非鉄金属製造業】
	実際に増加したコスト又は発生が予想されるコストを積み上げて要請額を設定
	月次決算で損益状況を管理しているところ、受注案件ごとに労務費、原材料価格、エネルギーコストの上昇分を積算して要請額を設定し、自ら求めている。【はん用機械器具製造業】
③	毎年夏頃、翌年1年間に発生する取引先ごとのコスト上昇を予想し、各コストの原価に占める割合を加味して単価の改定率を算出し、自ら求めている。【道路貨物運送業】
	先に必要となる要請額を設定（その上でその根拠となる情報を集める）
	発注者との取引で赤字を解消し、一定額の利益を出せると推測する単価を計算し、当該発注者への要請額を設定し、自ら求めた。その上で、その根拠の一つとして、自社が所在する都道府県の最低賃金の上昇率を当該発注者に示した。【飲料品卸売業】
	赤字部門の赤字を解消するために必要な単価を計算し、当該発注者への要請額を設定し、自ら求めた。その上で、その根拠の一つとして、同一労働同一賃金に対応す

¹⁸ 公表資料における指標の例は、発注者としての行動③及び受注者としての行動②に記載のとおり。

	るために労務費が上昇したこと、自社が所在する都道府県の最低賃金が増加していること等を当該発注者に示した。【窯業・土石製品製造業】
	他県における同種業務の受託料の相場を踏まえて発注者への要請額を設定し、自ら求めた。当該発注者には、社員教育に力を入れるために必要な値上げであることを説明の中心とした。【警備業】
	物価上昇を受けて昇給率を例年以上とするために必要であり、担当するエンジニアの技量や仕事量 ¹⁹ から発注者に説明可能な要請額を設定し、自ら求めた。【情報サービス業】
④	自社の発注先やその先の取引先における労務費を考慮して要請額を設定
	外注先から求められた単価の引上げ額と同額を、発注者に対して単価の引上げとして自ら求めた。【運輸に附随するサービス業】
	自社の労務費の上昇だけでなく、外注先の単価に関する要望を聞いた上で必要な要請額を設定し、自ら求めた。【情報サービス業（同旨、道路貨物運送業。）】

なお、発注者への要請額の設定に当たり、受注者における今後の賃上げの原資確保のために労務費転嫁を自ら求めていた事例や、インフレ手当を支給したことを評価した発注者が受注者からの要請額以上に単価を上げるなどした事例もみられた。持続的賃上げの実現の観点からは望ましい事例といえる。

（参考）中小企業等協同組合法等に基づく団体協約等を活用した労務費の転嫁に係る価格交渉について

価格交渉の内容について、事業者間の情報交換により合意が形成され、一定の取引分野における競争を実質的に制限することとなる場合には不当な取引制限として独占禁止法違反となるので留意が必要である。

他方で、中小企業等協同組合法等に基づく団体協約等²⁰を利用すれば、独占禁止法の適用が除外されるため、大企業に対して団体で労務費の転嫁に係る価格交渉を行うことも可能である。独占禁止法が一定の組合の行為に対する適用除外規定を置いている趣旨は、単独では大企業に対抗できない中小事業者によって設立された相互扶助を目的とする組合の事業活動の独立性をある程度確保したまま、一つの事業者として購買事業、販売事業、利用事業、信用事業等の事業活動を行うことを許容するところにある。小規模事業者等にとっては、集団として、大企業である取引事業者に対して取引条件について対等な交渉力を持つことや、大企業である競争者に対等に競争していくことが必要となるという理由で、法律により適用除外が認められているものである。

¹⁹ 特別調査において、特定の費用が増加していることを根拠とすると、逆に他の費用項目でコスト削減を求められる可能性があると考え、担当するエンジニアの技術の向上といった定性的な内容を労務費上昇の根拠として価格交渉をしている受注者がみられた。

²⁰ https://www.chuokai.or.jp/images/2023/07/230720_dantaikyoyaku.pdf

3 発注者・受注者の双方が採るべき行動／求められる行動

★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。

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、日頃から、些細な話でも気軽に相談できる関係を築けていなければ、受注者の置かれている環境の変化、例えば優秀な人材の流出の危機などに適時適切な対応が行えず、対応が後手に回るといった弊害が生じることも考えられる。

そこで、発注者としては、毎年3月と9月の価格交渉促進月間を利用したり、これまでにやってきた受注者との定期的な会合を利用して受注者のコストアップの状況を把握するなど、受注者との間で定期的にコミュニケーションをとるスキームを用意し、受注者が置かれている状況を日頃から把握するように努めることが求められる。

受注者としても、日頃から積極的に発注者とコミュニケーションをとり、価格転嫁のことを含めて何でも相談しやすい関係を構築することが求められる。

発注者の行動としての労務費の適切な転嫁に向けた取組事例

- ・ 受注者との対話の場として、車座での意見交換会、調達方針説明会、事業動向説明会、製品展示会等を実施。

【輸送用機械器具製造業（同旨、食料品製造業。）】

- ・ 全ての受注者を対象とし、3月と9月の年2回、価格転嫁等に関する要望を確認する場を設けている。

【道路貨物運送業】

- ・ 受注者との定期的な会合において、事業計画や調達計画を受注者と共有することに加え、受注者の困りごとを聞いたり、価格協議に積極的に応じる姿勢を紹介したりしているほか、個別の相談も受けている。

【窯業・土石製品製造業（同旨、総合工事業、はん用機械器具製造業、道路貨物運送業。）】

- ・ 受注者から営業に来るのを待たずに、自ら受注者を定期的に訪問し、受注者の状況を聞きに行くようにしている。

【はん用機械器具製造業、情報サービス業】

- ・ 協力会社の従業員と、自社の従業員を同じように接しており、日々の業務において積極的にコミュニケーションを図っている。

【道路貨物運送業】

受注者の行動としての労務費の適切な転嫁に向けた取組事例

- ・ 発注者の担当者とは常日頃からコミュニケーションをとり良好な関係を築いていたことから、発注者から取引価格の引上げの必要性について打診を受けたこともあった。

【道路貨物運送業】

- ・ 日々の業務を通じて発注者とは既に関係を築けていたことから、価格改定の依頼文書以外に自社の労務費が上昇していることを示す根拠資料は用意しなかったものの、全ての発注者から取引価格の引上げに理解を得られた。

【道路貨物運送業】

- ・ 発注者とは普段からコミュニケーションをとり、人間関係や信頼関係を構築するようにしている。結果的に今回の交渉では全ての発注者から満額回答をもらったが、コミュニケーションの積み重ねから信頼を得ることができた結果だと思う。交渉の妥結時に「来年また来てね」などと今後も労務費が上がることを見据えて声をかけてくれたところもあった。

【警備業】

★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。

価格交渉を行う都度、協議内容を記録し、発注者・受注者双方が確認して残すことは、双方の認識のズレを解消し、トラブルの未然防止に役立つ。また、特別調査において、記録を作成する具体的なメリットとして、発注者・受注者ともに人事異動が発生することから、記録を作成することにより、次回以降の交渉をスムーズに開始できるとの声が寄せられた。

記録を作成することは、労務費等の転嫁を円滑に進めるための手段であって、これを目的化してしまえば本末転倒であることから、記録を作成した上で発注者と受注者の双方で担当者の上司とも共有するなど、記録の効果的な活用方法を併せて検討することが求められる。

発注者の行動としての労務費の適切な転嫁に向けた取組事例

- ・ 受注者との交渉の都度議事録を作成し、受注者と共有している。受注者には、協議内容を担当者限りにするのではなく、その上司に報告するようにお願いしている。

【はん用機械器具製造業（同旨、飲食料品卸売業、不動産賃貸業・管理業。）】

第3 今後の対応

- 1 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²¹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²²を中心に、本指針の周知活動を実施する。

²¹ 「データ編」の「4 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のこと）」のワースト10に含まれている業種、「5 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」に含まれている業種等。

²² 労務費率が高い6業種のうち、「データ編」の「2 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」において「要請していない」割合が高い4業種等。

2 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、公正取引委員会が行う各種調査において活用していく。

データ編²³

1 労務費率（コストに占める労務費の割合のこと。注1。）

n = 34531

業種名(注2)(注3)	労務費率	業種名(注2)	労務費率
ビルメンテナンス業及び警備業(注4)	62.7%	不動産賃貸業・管理業(注6)	36.0%
情報サービス業	57.9%	電気機械器具製造業	35.3%
技術サービス業	56.8%	生産用機械器具製造業	34.9%
映像・音声・文字情報制作業	46.3%	協同組合	34.7%
不動産取引業(注5)	41.9%	総合工事業	34.6%
道路貨物運送業	39.7%	金属製品製造業	34.6%
広告業	38.5%	はん用機械器具製造業	34.4%
電子部品・デバイス・電子回路製造業	38.0%	印刷・同関連業	34.3%
情報通信機械器具製造業	36.9%	放送業	34.0%
自動車整備業	36.9%	家具・装備品製造業	32.9%
業務用機械器具製造業	36.4%	輸送用機械器具製造業	32.5%

(注1) 労務費率が平均(32.4%)以上の業種を記載している。

(注2) 業種名は、原則として日本標準産業分類(平成25年10月改定 総務省)上の中分類による。

(注3) 本指針においては、黄色の網掛けをしている6業種を労務費率が高い業種としている。

(注4) ビルメンテナンス業も警備業も、日本標準産業分類(平成25年10月改定 総務省)上の中分類では「その他の事業サービス業」に含まれる。

(注5) 不動産取引業のうち、小分類の不動産代理業・仲介業を除外している。

(注6) 不動産賃貸業・管理業のうち、小分類の貸家業・貸間業及び駐車場業を除外している。

2 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

n = 23100

業種名	要請した	要請していない	業種名	要請した	要請していない
ビルメンテナンス業及び警備業	70.9%	29.1%	不動産賃貸業・管理業	28.6%	71.4%
情報サービス業	43.7%	56.3%	電気機械器具製造業	85.0%	15.0%
技術サービス業	39.2%	60.8%	生産用機械器具製造業	82.9%	17.1%
映像・音声・文字情報制作業	38.8%	61.2%	協同組合	48.7%	51.3%
不動産取引業	24.8%	75.2%	総合工事業	56.5%	43.5%
道路貨物運送業	76.5%	23.5%	金属製品製造業	88.4%	11.6%
広告業	48.1%	51.9%	はん用機械器具製造業	86.2%	13.8%
電子部品・デバイス・電子回路製造業	80.8%	19.2%	印刷・同関連業	89.9%	10.1%
情報通信機械器具製造業	70.3%	29.7%	放送業	16.8%	83.2%
自動車整備業	58.9%	41.1%	家具・装備品製造業	85.4%	14.6%
業務用機械器具製造業	79.4%	20.6%	輸送用機械器具製造業	81.6%	18.4%

²³ データ編に掲載のデータは、特別調査の回答を集計したもの。

3 上記2で要請した受注者が発注者に示した理由

n = 13355

業種名	労務費 以外の コストの 上昇	労務費 を含め たコスト の上昇	業種名	労務費 以外の コストの 上昇	労務費 を含め たコスト の上昇
ビルメンテナンス業及び警備業	10.3%	89.7%	不動産賃貸業・管理業	50.0%	50.0%
情報サービス業	21.5%	78.5%	電気機械器具製造業	55.1%	44.9%
技術サービス業	29.3%	70.7%	生産用機械器具製造業	60.5%	39.5%
映像・音声・文字情報制作業	52.8%	47.2%	協同組合	62.6%	37.4%
不動産取引業	54.7%	45.3%	総合工事業	37.6%	62.4%
道路貨物運送業	27.9%	72.1%	金属製品製造業	58.9%	41.1%
広告業	63.5%	36.5%	はん用機械器具製造業	56.1%	43.9%
電子部品・デバイス・電子回路製造業	53.4%	46.6%	印刷・同関連業	74.1%	25.9%
情報通信機械器具製造業	57.3%	42.7%	放送業	46.9%	53.1%
自動車整備業	60.6%	39.4%	家具・装備品製造業	64.4%	35.6%
業務用機械器具製造業	61.7%	38.3%	輸送用機械器具製造業	56.6%	43.4%

4 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のこと)

n = 4707

ワースト10(注1)		ベスト10(注2)	
業種名	割合	業種名	割合
自動車整備業	41.5%	放送業	60.0%
輸送用機械器具製造業	40.9%	情報通信機械器具製造業	52.9%
映像・音声・文字情報制作業	36.5%	技術サービス業	47.3%
金属製品製造業	36.3%	業務用機械器具製造業	38.8%
印刷・同関連業	36.1%	情報サービス業	36.8%
道路貨物運送業	35.5%	不動産賃貸業・管理業	35.0%
家具・装備品製造業	31.0%	協同組合	33.6%
はん用機械器具製造業	29.7%	総合工事業	31.7%
業務用機械器具製造業	29.4%	生産用機械器具製造業	31.5%
生産用機械器具製造業	28.0%	広告業	31.2%

(注1) 労務費の転嫁率が10%未満の受注者が多い上位10業種のことで、「割合」欄には労務費の転嫁率が10%未満の受注者の割合を記載している。

(注2) 労務費の転嫁率が90%以上の受注者が多い上位10業種のことで、「割合」欄には労務費の転嫁率が90%以上の受注者の割合を記載している。

(注3) ワースト10にもベスト10にも含まれている業種は、労務費の転嫁率が10%未満と労務費の転嫁率が90%以上の受注者が多く、その間の転嫁率の受注者が少ないことを意味する。

5 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 n = 4771

労務費率が高い業種名	価格転嫁できていない発注者の上位3業種の業種名		
ビルメンテナンス業及び警備業	その他のサービス業(ビルメンテナンス業、警備業等)	総合工事業	不動産賃貸業・管理業
情報サービス業	情報サービス業	インターネット付随サービス業	地方公務
技術サービス業	総合工事業	技術サービス業	地方公務
映像・音声・文字情報制作業	映像・音声・文字情報制作業	広告業	情報サービス業
不動産取引業	不動産賃貸業・管理業	不動産取引業	総合工事業
道路貨物運送業	道路貨物運送業	運輸に付帯するサービス業	倉庫業

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

○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

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
----	---

「経済財政運営と改革の基本方針 2024 について」

(令和 6 年 6 月 21 日閣議決定) 抜粋

第 2 章 社会課題への対応を通じた持続的な経済成長の実現
～賃上げの定着と戦略的な投資による所得と生産性の向上～

1. 豊かさを実感できる「所得増加」及び「賃上げ定着」

(3) 価格転嫁対策

新たな商慣習として、サプライチェーン全体で適切な価格転嫁を定着させる「構造的な価格転嫁」を実現する。このため、独占禁止法の執行強化、下請Gメン等を活用しつつ事業所管省庁と連携した下請法の執行強化、下請法改正の検討等を行う。

「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」を周知徹底する。価格転嫁円滑化の取組について実態調査を行い、転嫁率が低い等の課題がある業界については、自主行動計画の策定や改定、改善策の検討を求める。指針別添の交渉用フォーマットについては、業種の特性に応じた展開・活用を促す。パートナーシップ構築宣言の更なる拡大と実効性向上に取り組む。中小企業等協同組合法に基づく団体協約の更なる活用の推進に向け、活用実態の調査や組合への制度周知に取り組む。サプライチェーン全体における手形等の支払サイト短縮・現金払い化、利用の廃止に向けた工程の検討を進める。

中小企業が、取引・決算データを一括管理し、そのコスト構造を可視化することによって、それを活用する形で価格転嫁を円滑に進め、収益を改善できるよう、2024 年度中に、内外におけるそうしたデータの管理・活用の取組に関する実態調査を行う。

官公需^(※)について、労務費等の価格転嫁徹底を目的とした期中の契約変更等に対応するため、必要な予算を確保する。最低制限価格制度等の適切な活用を促進する。

(※) 役務調達としてのビルメンテナンス及び警備を含む。