

総行行第36号
令和8年1月23日

各都道府県財政担当部長
各都道府県契約担当部長
各都道府県市区町村担当部長
各指定都市財政担当局長
各指定都市契約担当局長

} 殿

総務省自治行政局行政課長
(公 印 省 略)

「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」の改正について（通知）

物価上昇を上回る賃上げを実現するためには、原材料費やエネルギーコストのみならず、労務費についても適切に価格転嫁が行われることが重要です。

内閣官房及び公正取引委員会においては、令和5年11月29日に、労務費の転嫁に係る価格交渉に関し、発注者・受注者のそれぞれが採るべき行動／求められる行動指針及びそれぞれの行動指針に該当する具体的な取組事例を記載した「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」を取りまとめたところあり、これを踏まえて「「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」を踏まえた対応について」（令和6年1月12日付け総務省自治行政局行政課長通知）を通知したところです。

この度、令和8年1月1日に、本指針の策定以降に公正取引委員会が実施した特別調査の結果を踏まえ、取組の参考となる事例（グッドプラクティス）を追記する等の指針の改正が行われましたので、通知いたします。

貴職においては、改めて、発注者として本指針を踏まえた対応を講じることにより、労務費の適切な価格転嫁を図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。また、本指針が認知されるよう、各都道府県及び市区町村の契約担当部局から、庁内の調達担当部局にも広く本通知を展開いただくよう、併せてお願いします。

なお、本通知は、地方自治法第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。

労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針 の改正について

令和 7 年 1 2 月
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（令和5年11月29日策定）

概要

- ✓ 労務費の転嫁に関する事業者の発注者・受注者のそれぞれが採るべき/求められる12の行動指針及びそれぞれの行動指針に該当する具体的な取組事例を記載。
- ✓ 行動指針に沿わない行為により、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法に基づき厳正に対処することを明記。

発注者・受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

- ①経営トップの関与
- ②定期的な協議の実施
- ③説明・資料を求める場合は公表資料とすること
- 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
- ⑤要請があれば協議のテーブルにつくこと
- ⑥必要に応じ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

- ⑦相談窓口の活用
- ⑧根拠とする資料
- ⑨値上げ要請のタイミング
- ⑩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・受注者の双方が採るべき行動／求められる行動

- ⑪定期的なコミュニケーション
- ⑫交渉記録の作成、交渉記録の双方での保管

- 業所管省庁を通じて、業所管団体（1,873団体）に周知。
- 総理からも行動指針の順守を要請、関係省庁連絡会議にてフォローアップを行う旨、発言。
（政労使の意見交換 令和6年1月22日）

経済財政運営と改革の基本方針2025（抜粋）（2025年6月13日閣議決定）

第2章 賃上げを起点とした成長型経済の実現

1. 物価上昇を上回る賃上げの普及・定着 ～賃上げ支援の政策総動員～

（1）中小企業・小規模事業者の賃金向上推進5か年計画の実行

中小受託取引適正化法の執行体制を強化するとともに、「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」の周知広報を徹底する。

「強い経済」を実現する総合経済対策（抜粋）（2025年11月21日閣議決定）

第2章「強い日本経済実現」に向けた具体的施策

第1節 生活の安全保障・物価高への対応

3. 中小企業・小規模事業者をはじめとする賃上げ環境の整備

（2）価格転嫁の徹底、中小企業等の稼ぐ力の強化・省力化投資

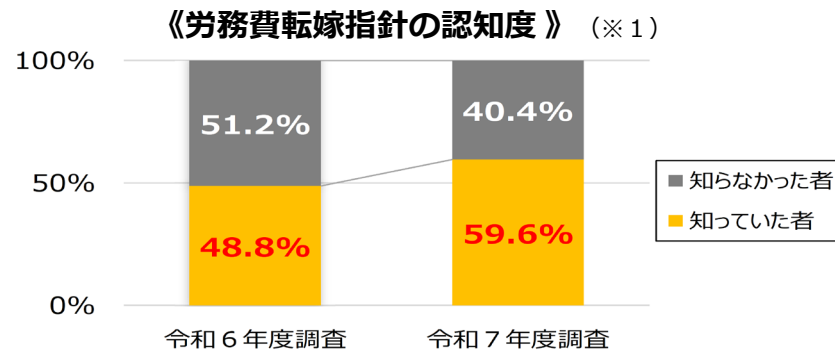
（価格転嫁対策の徹底・取引適正化の推進）

中小企業・小規模事業者が物価上昇を上回る賃上げを継続するための原資の確保に資するべく、価格転嫁・取引適正化の徹底を図る。2026年1月施行の中小受託取引適正化法・受託中小企業振興法の周知広報を徹底するとともに、同法を厳正に執行する。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」を改正する。

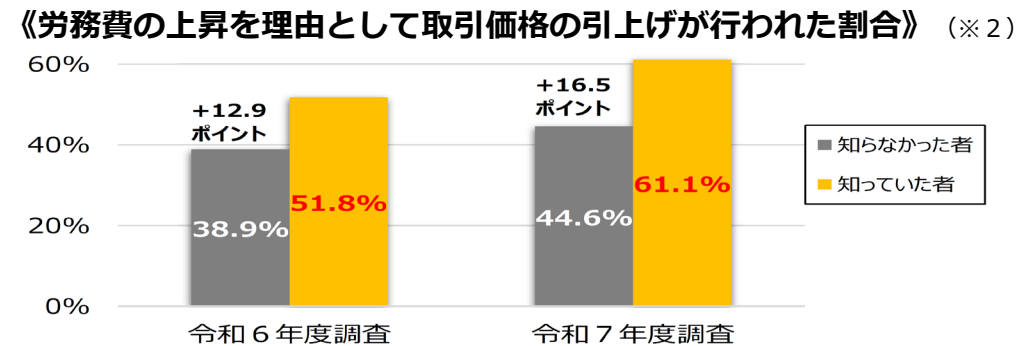
令和7年度価格転嫁円滑化の取組に関する特別調査の結果

- ✓ 労務費転嫁指針の認知度は、約60%と一定程度進んだが道半ば。他方、**労務費転嫁指針を知っている事業者の方が**、価格交渉において、**労務費の上昇を理由とする取引価格の引上げが実現しやすい**傾向に変わりはない。
- ✓ **発注者**の立場として、受注者からの労務費上昇を理由とした取引価格の引上げの求めに応じて、**全ての商品・サービスについて価格協議をした割合が60%強**となっており、**労務費に係る価格協議は進展**している。

① 労務費転嫁指針のフォローアップ

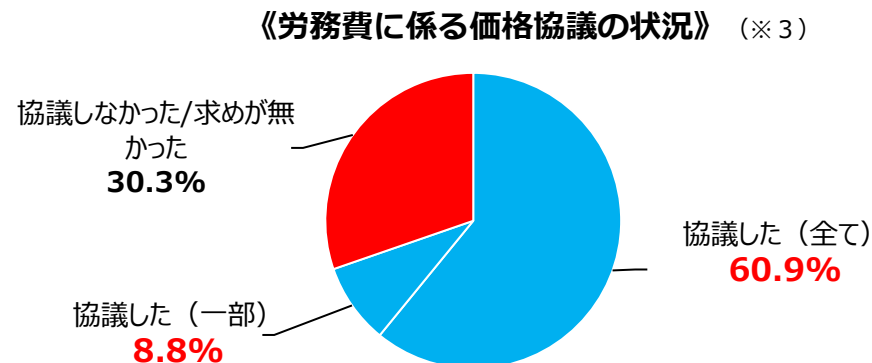


（※1）**発注者・受注者**の立場を問わず、指針について「知っていた」か否かの割合。都道府県別にみると、全ての都道府県において「知っていた」と回答した者が50%を超えた。



（※2）**受注者**の立場で、「労務費の上昇分として要請した額について、取引価格が引き上げられた」と回答した者の割合を、労務費転嫁指針について「知っていた者」及び「知らなかった者」別に算出したもの。

② 価格協議の状況



（※3）**発注者**の立場として、受注者からの労務費上昇を理由とした取引価格の引上げの求めに応じて、価格協議をしたか否かの割合。
全ての商品・サービスについて価格協議をした割合は60.9%（一部の商品・サービスについて価格協議をした場合も含めると69.7%）

労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針の改正について

改正の きっかけ

- ✓ 令和7年5月の下請法改正（法律名も「取適法」に変更。令和8年1月施行。）により、新たに「協議に応じない一方的な代金決定」が禁止されることから、同改正に対応する必要がある。
- ✓ 指針策定以降に公正取引委員会が実施した令和6年度及び7年度特別調査の結果や各業法改正を踏まえ、事業者にとって参考となる事例（グッドプラクティス）を追記する必要がある。

改正のポイント

- 下請法改正（取適法施行）を踏まえ、「発注者としての行動②」等において、受注者から協議の要請があった場合に、これに応じず一方的に取引価格を据え置くことは「協議に応じない一方的な代金決定」に該当する旨を明記。
- 令和6年度及び7年度特別調査の結果や各業法改正を踏まえ、下記のような業種において価格転嫁の取組がより一段進むよう、当該業界における先進的な取組（グッドプラクティス）を追加
 - ・ 注意喚起文書の送付件数が多い業種（例：情報サービス業、総合工事業）
 - ・ 受注者が価格転嫁を要請した割合が低い業種（例：放送業）
 - ・ 受注者が価格転嫁を要請した場合に取引価格が引き上げられた割合が低い業種（例：道路貨物運送業）
 - ・ 取引段階が深くなるほど価格転嫁が十分に進んでいない各種製造業（例：はん用機械器具製造業）
- 指針策定時固有の記載（指針策定当時の取引環境等に関する記載）の見直し
- 下請法改正に伴う所要の修正（例：「下請」の用語の修正等）

労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針（改正後）①

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中小受託取引適正化法（取適法）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中小受託取引適正化法（取適法）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中小受託取引適正化法上の買いたたきとして、受注者から協議の要請があった場合に、当該協議に応じず一方的に取引価格を据え置くことは、中小受託取引適正化法上の協議に応じない一方的な代金決定として、それぞれ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**。

労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針（改正後）②

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、次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、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周知活動を実施してきたところ、引き続き、**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、独占禁止法及び中小受託取引適正化法に基づき厳正に対処**していく。

また、事業者が**匿名で情報を提供できるフォーム**を作成し、広く情報を受け付けているところ、引き続き、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。

労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針（改正後）③

追加した主な取組事例

★発注者として採るべき行動／求められる行動

① 経営トップの関与

- ・ パートナーシップ構築宣言を、労務費転嫁指針を踏まえた内容に改定するとともに、その内容を全受注者に一斉に通知した。【はん用機械器具製造業】

② 定期的な協議の実施

- ・ 毎年4月及び5月を、価格転嫁交渉を集中的に実施する月間と定め、価格転嫁交渉を網羅的に一斉に実施することとしている。当該月間を設定する以前は、各受注者との契約書上、契約の自動更新条項が設定されていたが、契約更新時に業務委託先との価格転嫁に係る協議を徹底するため、この条項は設定しないこととした。【放送業】

③ 説明・資料を求める場合は公表資料とすること

- ・ 転嫁を要請された労務費の上昇分について、公的指標に照らして要請額が低いと思われる事業者については、公的指標に基づく労務費上昇分まで転嫁を受け入れている。【生産用機械器具製造業】

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

- ・ 受注者に工事全体の施工業者を確認できる資料を提出してもらい、受注者の取引先を業務ごとに把握している。さらに、受注者からその取引先への価格転嫁の状況についても確認しており、サプライチェーン全体で価格転嫁がなされるよう配慮している。【総合工事業】
- ・ 受注者だけでなく、その先の取引先についても、コストに影響するドライバー数等の実態を把握している。受注者に対しては、取引価格に、その先の取引先の値上げ分が含まれているかを確認した上で、要請額が妥当と判断すれば、当該値上げ分を含めた取引価格を受け入れている。【道路貨物運送業】

⑤ 要請があれば協議のテーブルにつくこと

- ・ 受注者から、制作の過程で、当初予定から委託作業工数が増える場合や、作業難度が高くなることによる取引価格の引上げ要請があれば、必ず速やかに受注者と協議の場を持つこととしている。【情報サービス業】

⑥ 必要に応じ考え方を提案すること

- ・ 協議用のフォーマットをあらかじめ受注者と共有しており、受注者が労務費転嫁を言い出しにくい場合は、この用紙に記載して提示してもらうこととしている。【映像・音声・文字情報制作業】

労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針（改正後）④

取引先と価格交渉を行うための準備として価格転嫁ツールを積極的に活用することが有効(以下は埼玉県「価格交渉支援ツール」の例)

- 価格交渉のエビデンス資料を簡単に作成できるツールを開発(令和5年2月)
- 日銀や厚生労働省のデータを基にしているため、全国で利用可能(34道府県から埼玉県ウェブサイトへリンク)
- 令和7年2月に労務費データを追加する等、随時機能を更新

1, 4 2 2 品目の値動きを表示！
価格交渉支援ツール

✓ 価格交渉を行う際、エビデンス資料として活用できる
✓ 埼玉県HPから無料でダウンロード可能

✓ ツールの活用方法

- ① 「価格交渉支援ツール」をダウンロード
- ② 「価格交渉支援ツール」を起動
- ③ 「業種」等を選択
- ④ 主要品目の価格上昇率等が表示
- ⑤ 資料を印刷し、価格交渉の場で活用
- ⑥ 適切な価格転嫁を実現

埼玉県 価格交渉支援ツール

価格交渉支援ツール 資料イメージ

令和7年2月 現在

主要原材料費等の推移

毎月中旬に基礎データを更新

毎月中旬に基礎データを更新
【掲載データの最新月】

国内企業物価指数	前月
輸入物価指数	前月
企業向けサービス価格指数	前々月
毎月統計労務調査	前々月

・ 1, 4 2 2 品目から選択可能
・ 両面印刷で最大10品目表示

・ 日銀の各種指数や厚生労働省の毎月統計労務調査を基礎データとして使用
・ 国の基礎データから、県が分かりやすく増減率を算出

食料品製造業 令和7年12月 現在

主要原材料費等の推移

✓ 本資料は、国の公式データ（日銀の企業物価指数等）を基に、埼玉県が主要原材料費等の推移をグラフにまとめたものです
✓ 価格交渉の際のエビデンス資料として御利用ください

令和2年1月からの増減

米 134.8% up

砂糖 37.0% up

動植物油脂 45.5% up

調味料 19.3% up

注記
「国内企業物価指数(令和2年基準)」、「輸入物価指数(令和2年基準)」、「企業向けサービス価格指数(令和2年基準)」はいずれも日本銀行調査(2019年)を使用(令和2年平均=100)。直近は速報値。増減率は埼玉県により算出。「輸入物価指数」については、価格高の割合に(輸入)の表記がある。

基本設定

基本情報を選択してください

期間指定(開始時期) **令和2年(2020)1月** **プルダウン選択**

参考業種 **直接クリック**

建設業	繊維・衣服等卸売業
食料品製造業	飲食料品卸売業
繊維工業	建築材料等卸売業※2
印刷・同梱業	機械器具卸売業
プラスチック製品製造※1	飲食店
金属製品製造業	医薬品卸売業
生産用機械器具製造業	不動産賃貸業・管理業
輸送用機械器具製造業	物品賃貸業
道路貨物運送業	情報サービス業

※1 「プラスチック製品製造」は「プラスチック製品製造業」を指す
※2 「建築材料等卸売業」は「建築材料、鉱物・金属材料等卸売業」を指す

業種名(最大10文字) **自由入力**

食料品製造業

グラフ表示

グラフ表示	グラフ表示品目等
グラフ1	米
グラフ2	砂糖
グラフ3	動植物油脂
グラフ4	調味料
グラフ5	原乳
グラフ6	鶏卵
グラフ7	食肉
グラフ8	事業用電力
グラフ9	道路貨物輸送
グラフ10	人件費

グラフ1は「割別分析」シートで詳細な分析ができます。
グラフ1の品目を入れ替えた場合は、「詳細設定」シートで変更ができます。

★印刷をしたい場合
プレビューを確認し、チラシ下部が一部切れてしまう場合は、「ページ設定」→「拡大/縮小」で縮小して調整してください

★品目を入れ替えたい場合
品目を調整する場合は、「詳細設定」シートを選

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

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			

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。
＜記載上の留意事項＞
労務費においては、自社だけでなく、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。

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、外注費（※仕入れ先の労務費等も含む）等
小計 円



ENGLISH

サイト内検索

ホーム 公正取引委員会 報道発表 独占禁止法 下請法（取適法） フリーランス法 スマホソフトウェア CPRC 相談・申告・情報提供
について 広報活動 競争促進法 (競争政策研究センター) ・手続等窓口

ホーム > 取引適正化に向けた公正取引委員会の取組 > 「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」に係る取組

「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」に係る取組

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す。その取引環境の整備の一環として、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」（労務費転嫁指針）を策定しています。

労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針

- 労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針（本文）
- 労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針（PDF） (787 KB)
- 別添（価格交渉の申込み様式（例）） (27 KB)
- 説明資料 (725 KB)
- (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

労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針に関する動画



https://www.jftc.go.jp/partnership_package/index/roumuhitenka.html

「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」新旧対照表

(下線箇所は改定部分。網掛け箇所は本文の下線部分。なお、脚注は便宜上末尾に一括して記載している。)

改正後	改正前
	<p><u>はじめに</u></p> <p><u>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。</u></p> <p><u>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。</u></p> <p><u>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。</u></p>

第1 総論

1 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、成長型経済への移行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。

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。平均値で見ても、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

2 労務費の転嫁を進めるための基本的な考え方

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) ～ (3) (略)

3 本指針の性格

本指針は、公正取引委員会の調査結果を踏まえ、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 & A^④及び「製造委託等に係る中小受託事業者に対する代金の支払の遅延等の防止に関する法律の運用基準」^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

- ・ 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) ～ (3) (略)

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 & A^④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

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³又は製造委託等に係る中小受託事業者に対する代金の支払の遅延等の防止に関する法律（昭和31年法律第120号。以下「中小受託取引適正化法」という。）上の買いたたきや協議に応じない一方的な代金決定⁴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中小受託取引適正化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中小受託取引適正化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。

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

（略）

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

「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。

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

（略）

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

<p>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。</p> <p>(略)</p> <p>例えば、「パートナーシップ構築宣言^⑤」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。</p> <p>(略)</p> <p>労務費の適切な転嫁に向けた取組事例</p> <p>(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</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ <u>パートナーシップ構築宣言を、労務費転嫁指針を踏まえた内容に改定するとともに、その内容を全受注者に一斉に通知した。</u> <p style="text-align: center;">【はん用機械器具製造業】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ <u>取引説明会において、社長から、同説明会に参加している受注者のトップに対し、労務費転嫁の方針を具体的に説明した。</u> <p style="text-align: center;">【生産用機械器具製造業】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 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。 	<p>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（<u>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。</u>）。</p> <p>(略)</p> <p>例えば、「パートナーシップ構築宣言^⑥」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。</p> <p>(略)</p> <p>労務費の適切な転嫁に向けた取組事例</p> <p>(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</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 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。
---	---

<p style="text-align: center;">【輸送用機械器具製造業】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ <u>商品を納入している取引先から価格転嫁に係る協議を呼び掛ける文書を受け取ったことで、受注者に対しても同様の対応をする必要があると判断し、社長の指示の下、全ての受注者に対し、同様の文書を発出して協議を呼び掛けた。</u> <p style="text-align: center;">【輸送用機械器具製造業】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ <u>経営トップの指示の下、少なくとも3か月に1回、受注者からの取引価格引上げ要請の有無にかかわらず、担当者が受注者の事務所を訪問して協議の場を設けている。担当者は、訪問記録様式に四半期ごとに協議内容を記録し、取引価格が引き上げられた場合には、経営トップに報告する仕組みとしている。</u> <p style="text-align: center;">【警備業】</p>	<p style="text-align: center;">【輸送用機械器具製造業】</p>
<p>(2) 経営トップによる社内への方針の周知の例</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ <u>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。</u> <p style="text-align: center;">【はん用機械器具製造業】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 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。 	<p>(2) 経営トップによる社内への方針の周知の例</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 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。
<p style="text-align: center;">【道路貨物運送業】</p> <p>(3) 専門部署、専門窓口等の設置の例</p>	<p style="text-align: center;">【道路貨物運送業】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ <u>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。</u> <p style="text-align: center;">【はん用機械器具製造業】</p> <p>(3) 専門部署、専門窓口等の設置の例</p>

<p>(略)</p> <p>(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</p> <ul style="list-style-type: none"> 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記載した文書を発出した。 <p style="text-align: right;">【電気機械器具製造業】</p> <ul style="list-style-type: none"> <u>パートナーシップ構築宣言を行っており、グループ会社を含め、全社員の名刺にロゴを載せることにより、受注者に対し、価格交渉に応じ、価格転嫁に取り組む姿勢を示している。</u> <p style="text-align: right;">【建築材料、鉱物・金属材料等卸売業】</p>	<p>(略)</p> <p>(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</p> <ul style="list-style-type: none"> 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記載した文書を発出した。 <p style="text-align: right;">【電気機械器具製造業】</p>
<div style="background-color: #e0f0ff; padding: 5px; border: 1px solid black;"> <p>★発注者としての行動②</p> <p>(略)</p> </div> <p>(略)</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-top: 10px;"> <p>労務費の適切な転嫁に向けた取組事例</p> <ul style="list-style-type: none"> <u>発注予定先の企業等を対象に、労務費、原材料費及びエネルギー価格等のコスト上昇の実態の有無及びその程度等を把握するためのアンケートを実施し、請負金額に労務費等の価格転嫁がなされていない旨の回答があった企業を優先に価格交渉の場を設けている。</u> <p style="text-align: right;">【総合工事業】</p> </div>	<div style="background-color: #e0f0ff; padding: 5px; border: 1px solid black;"> <p>★発注者としての行動②</p> <p>(略)</p> </div> <p>(略)</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-top: 10px;"> <p>労務費の適切な転嫁に向けた取組事例</p> <ul style="list-style-type: none"> <u>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。</u> </div>

<p>・ 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。</p> <p>【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】</p> <p>・ 8月と2月の年2回、受注者に対し、価格転嫁確認レターを発信し、<u>購入部品の労務費、原材料価格、エネルギーコスト等のコスト上昇分に係る値上げが必要な場合は申し出るように連絡している。価格転嫁確認レターを発信する時期も工夫しており、受注者が通常価格交渉を申し出やすい決算期前に発信するようにしている。</u></p> <p>【電気機械器具製造業】</p> <p>・ <u>毎年4月及び5月を、価格転嫁交渉を集中的に実施する月間と定め、価格転嫁交渉を網羅的に一斉に実施することとしている。当該月間を設定する以前は、各受注者との契約書上、契約の自動更新条項が設定されていたが、契約更新時に業務委託先との価格転嫁に係る協議を徹底するため、この条項は設定しないこととした。</u></p> <p>【放送業】</p> <p>・ <u>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。</u></p> <p>【情報サービス業】</p> <p>・ <u>毎年1月頃に、受注者に対して価格協議を行う旨の声掛けを行っている。日程調整を行った上で直接訪問するほか、特に遠隔地の受注者については、ウェブ会議で協議を行っている。</u></p> <p>【情報サービス業】</p> <p>留意すべき点</p>	<p>【情報サービス業】</p> <p>・ 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。</p> <p>【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】</p> <p>留意すべき点</p>
--	---

<p>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<u>中小受託取引適正化法上の買いたたきとして、受注者から協議の要請があった場合に、当該協議に応じず一方的に取引価格を据え置くことは、中小受託取引適正化法上の協議に応じない一方的な代金決定として、それぞれ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。</u></p> <div style="border: 1px solid black; background-color: #e0f0ff; padding: 5px; margin-top: 10px;"> <p>★発注者としての行動③ (略)</p> </div> <p>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、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<u>することは、受注者が転嫁の要請を断念することにつながり得る。</u></p> <p>(略)</p> <p>(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)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 都道府県別の最低賃金^⑥やその上昇率 	<p><u>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。</u></p> <p>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<u>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。</u></p> <div style="border: 1px solid black; background-color: #e0f0ff; padding: 5px; margin-top: 10px;"> <p>★発注者としての行動③ (略)</p> </div> <p>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、<u>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。</u></p> <p>(略)</p> <p>(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)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 都道府県別の最低賃金^⑥やその上昇率
--	---

● 春季労使交渉の妥結額やその上昇率⁷

- ・ 国土交通省が公表している公共工事設計労務単価⁸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）

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⁹
- ・ 総務省が公表している消費者物価指数¹⁰
- ・ 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

- ・ 「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】

- ・ 取引価格引上げ要請の根拠資料について、受注者に対する価格協議を積極的に行う旨の周知文書の中で、具体的な公的指標を例示し、公表資料を用いるよう周知している。

【パルプ・紙・紙加工品製造業】

- ・ 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

● 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）

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。）】

- ・ 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】

- ・ 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】

- ・ 転嫁を要請された労務費の上昇分について、公的指標に照らして要請額が低いと思われる事業者については、公的指標に基づく労務費上昇分まで転嫁を受け入れている。

【生産用機械器具製造業】

- ・ 受注者から、根拠資料として、最低賃金、春季労使交渉妥結額の上昇率や建設物価の公表資料のみが提出された場合でも、当該公表資料のみで値上げの妥当性を判断している。

【電子部品・デバイス・電子回路製造業】

- ・ 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】

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≤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】

<p>・ <u>労務費の上昇や燃料価格の高止まり等により、現行の運賃水準では、受注者の車両を確保しづらくなってきたため、賃金構造基本統計調査等の客観的な統計データに基づき、受注者の労務費上昇分について運賃転嫁を受け入れることとしている。</u></p> <p style="text-align: right;"><u>【道路貨物運送業】</u></p> <p>(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 (略)</p> <p><u>留意すべき点</u></p> <p>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<u>中小受託取引適正化法上の買いたたきや協議に応じない一方的な代金決定</u>として問題となるおそれがあることに、発注者は留意が</p>	<p>(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 (略)</p> <p><u>留意すべき点</u></p> <p><u>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。</u></p> <p>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<u>下請代金法上の買いたたき</u>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。</p>
---	--

必要である。

★発注者としての行動④

(略)

(略)

労務費の適切な転嫁に向けた取組事例

- ・ 受注者との共存共栄を図るため、二次受注者やその先の受注者の存在を意識した価格交渉を行っており、一次受注者に対して、二次受注者やその先の受注者のコスト上昇分を含めた転嫁要請をするよう声掛けしている。

【総合工事業】

- ・ 受注者に工事全体の施工業者を確認できる資料を提出してもらい、受注者の取引先を業務ごとに把握している。さらに、受注者からその取引先への価格転嫁の状況についても確認しており、サプライチェーン全体で価格転嫁がなされるよう配慮している。

【総合工事業】

- ・ 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】

- ・ 受注者だけでなく、その先の取引先についても、コストに影響するドライバー数等の実態を把握している。受注者に対しては、取引価格に、

★発注者としての行動④

(略)

(略)

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】

その先の取引先の値上げ分が含まれているかを確認した上で、要請額が妥当と判断すれば、当該値上げ分を含めた取引価格を受け入れている。

【道路貨物運送業】

- ・ 業法に基づき作成が義務付けられている実運送体制管理簿を活用し、運送契約に係る請負構造等の見える化と多重取引構造を当然とする商習慣の見直しに取り組んでいる。受注者に、実運送に係るコストを勘案した取引価格を要請してもらった上で、これを受け入れている。

【道路貨物運送業】

- ・ 受注者との商談に当たっては、受注者の要請はもちろんのこと、受注者の仕入先からの要請も考慮した商談を行っている。

【各種商品小売業】

留意すべき点

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中小受託取引適正化法上の買いたたきや協議に応じない一方的な代金決定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

(略)

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。

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

(略)

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。

<p>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。</p> <p>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。</p> <p><u>労務費の適切な転嫁に向けた取組事例</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ <u>業法に基づき、請負契約書に資材や原油価格高騰に伴う請負代金等の変更方法を明記するとともに、請負契約締結後に請負代金に影響を及ぼす事象が生じた際、受注者からの変更協議に応じるよう努めている。</u> <p style="text-align: right;"><u>【総合工事業】</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 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 	<p><u>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切りなど、不利益を受けるのではないかとの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。</u></p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p><u>労務費の適切な転嫁に向けた取組事例</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ <u>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。</u> <p style="text-align: right;"><u>【情報サービス業】</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ <u>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。</u> <p style="text-align: right;"><u>【はん用機械器具製造業】</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 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
---	--

<p>も協議している。</p> <p style="text-align: center;">【食料品製造業】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 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。 <p style="text-align: center;">【金属製品製造業】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ <u>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。</u> <p style="text-align: center;">【はん用機械器具製造業】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 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。 <p style="text-align: center;">【輸送用機械器具製造業】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ <u>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、双方合意の金額に取引価格を引き上げた。</u> <p style="text-align: center;">【情報サービス業】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ <u>受注者から、制作の過程で、当初予定から委託作業工数が増える場合や、作業難度が高くなることによる取引価格の引上げ要請があれば、必ず速やかに受注者と協議の場を持つこととしている。</u> <p style="text-align: center;">【情報サービス業】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ <u>契約更新時期であるか否かに関係なく、受注者からの要請があれば、</u> 	<p>も協議している。</p> <p style="text-align: center;">【食料品製造業】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 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。 <p style="text-align: center;">【金属製品製造業】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 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。 <p style="text-align: center;">【輸送用機械器具製造業】</p>
--	--

<p>必ず協議の席につくようにしている。</p> <p style="text-align: right;">【広告業】</p> <p>留意すべき点</p> <p>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中小受託取引適正化法上の買いたたきや協議に応じない一方的な代金決定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。</p> <p>★発注者としての行動⑥ (略)</p> <p>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。</p> <p>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</p>	<p>留意すべき点</p> <p><u>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られなかった、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。</u></p> <p>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。</p> <p>★発注者としての行動⑥ (略)</p> <p><u>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。</u></p> <p><u>他方、</u>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。</p> <p>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</p>
--	--

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】

- ・ 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】

- ・ 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】

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

- ・ 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】

- ・ 協議用のフォーマットをあらかじめ受注者と共有しており、受注者が労務費転嫁を言い出しにくい場合は、この用紙に記載して提示してもらうこととしている。

【映像・音声・文字情報制作業】

- ・ 「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】

- ・ 受注者の労務費の転嫁の要望を聞き取り、必要に応じて、受注者が提示した工事の施工単価で十分な品質を担保できているかどうかなどを確認し、取引価格への転嫁の必要性について、受注者に提案している。

【機械器具卸売業】

- ・ 労務費の上昇を含め、受注者が価格協議しやすいよう協議用のフォー

(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。

<p>マットを作成し、必要に応じて受注者に利用してもらっている。これにより、事務処理効率も高まった。</p> <p style="text-align: right;">【ビルメンテナンス業】</p> <p>留意すべき点</p> <p>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中小受託取引適正化法上の買いたたきや協議に応じない一方的な代金決定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。</p> <p>2 受注者として採るべき行動／求められる行動</p> <div style="background-color: #e0f0ff; padding: 5px;">★受注者としての行動① (略)</div> <p>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。</p>	<p style="text-align: right;">【生産用機械器具製造業】</p> <p>留意すべき点</p> <p>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を受け付けておらず、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。</p> <p>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。</p> <p>2 受注者として採るべき行動／求められる行動</p> <div style="background-color: #e0f0ff; padding: 5px;">★受注者としての行動① (略)</div> <p>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。</p>
---	---

(略)

この点、交渉を行う上で押さえておくといポイントがまとめられた「中小企業・小規模事業者の価格交渉ハンドブック」(中小企業庁)の確認や、取引先と価格交渉を行うための準備として以下の価格転嫁ツールを積極的に活用することが有効である。

価格交渉のための準備	有効な価格転嫁ツールの例
主要な原材料価格の推移の把握	埼玉県「価格交渉支援ツール」※主要な原材料価格(1,422品目)の推移を示す資料を簡易に作成可能
価格転嫁の必要性検討	中小企業基盤整備機構「“価格転嫁”検討ツール」
利益を得るための売上高のシミュレーション	中小企業基盤整備機構「儲かる経営キック君」

加えて、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も受注者には求められる。相談窓口の例は、以下のとおり。

相談対応	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)	
	取引かけこみ寺	
	商工会議所・商工会	

(略)

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。

相談対応	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		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	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
中小受託取引適正化法上の買いたたきや協議に応じない一方的な代金決定の考え方についての相談 ¹²	公正取引委員会事務総局 経済取引局取引部 企業取引課	取引適正化調査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		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
(略)			(略)		
★受注者としての行動② (略)			★受注者としての行動② (略)		
<p>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、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もある。そもそも、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る場合や、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る場合もあるものと考えられる。</p> <p>こうした点を踏まえ、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。</p>			<p>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、<u>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。</u>そもそも、<u>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。</u></p> <p>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</p>		

<p>(発注者としての行動③参照)</p> <p>(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)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 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6年国土交通省告示第209号) <p>なお、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)。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 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 <p>(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¹³⁾。</p> <p>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</p>	<p>る。(発注者としての行動③参照)</p> <p>(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)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 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) <p>なお、<u>特別調査で得られた</u>、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)。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 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 <p>(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⁾。</p> <p>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</p>
---	--

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より、独占禁止法上問題とならない¹⁴。

例えば、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たり、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たりするといった取組が考えられる。

★受注者としての行動③

(略)

(略)

なお、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

★受注者としての行動④

(略)

(略)

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¹⁵の変動とリンクさせて要請額を設定

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より、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

(略)

(略)

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

★受注者としての行動④

(略)

(略)

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

	<p>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】</p> <p>人手不足や最低賃金引上げに伴う労務費上昇分の運賃転嫁につい て、標準的な運賃を基礎として自社の労務費、燃料費、車両費など の原価の推移を提示し交渉することで、荷主への理解を自ら求め た。【道路貨物運送業】</p> <p>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】</p> <p>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】</p>		<p>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】</p> <p>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】</p> <p>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】</p>
②	<p>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</p> <p>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】</p> <p>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】</p> <p>労務費について、以前は作業時間分のみを見積り計上していたが、</p>	②	<p>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</p> <p>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】</p> <p>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】</p>

	発注者に対して、移動時間分についても見積り計上し、その価格転嫁を要請した。【技術サービス業】		
③	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）	③	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。【飲食料品卸売業】
	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】		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】
	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 ¹⁶ 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】		
	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た上で、当該発注者への要請額を設定し、自ら求めた。その上で、要請額設定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。【飲食料品卸売業】		
	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】		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】

<p>労務費の価格転嫁を進めるためには、発注者に対する要請が必要不可欠であるため、労務費転嫁指針を参考にして、発注者に対して労務費上昇分の価格転嫁について協議を申し入れ、公表データを活用して交渉を行っている。最低賃金の上昇率や国土交通省「建築保全業務労務単価」の推移を基に交渉を進めた。【警備業】</p>	
<p>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</p> <p>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。）】</p> <p>再委託する際に業法に基づき努力義務とされている委託先への発注適正化（健全化措置）の取組として、自社の労務費の上昇だけでなく、再委託先の協力会社のコスト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。【道路貨物運送業】</p> <p>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。【運輸に附帯するサービス業】</p> <p>自社の労務費上昇分だけに限らず、仕入れ先の労務費上昇率も踏まえて要請額を設定し、自ら求めた。【技術サービス業】</p>	<p>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</p> <p>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。【運輸に附帯するサービス業】</p> <p>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。）】</p>
<p>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ることや、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引き上げることは、持続的賃上げの実現の観点からは望ましい取組といえる。</p>	<p>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引き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。</p>

<p>(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 (略)</p> <p>他方で、中小企業等協同組合法等に基づく団体協約等¹⁷⁾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。</p> <p>3 発注者・受注者の双方が採るべき行動／求められる行動</p> <div style="border: 1px solid black; background-color: #e0f0ff; padding: 5px;"> <p>★発注者・受注者共通の行動① (略)</p> </div> <p>(略)</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> <p>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</p> </div>	<p>(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 (略)</p> <p>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。</p> <p>3 発注者・受注者の双方が採るべき行動／求められる行動</p> <div style="border: 1px solid black; background-color: #e0f0ff; padding: 5px;"> <p>★発注者・受注者共通の行動① (略)</p> </div> <p>(略)</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> <p>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</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ <u>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。</u> <li style="text-align: right;">【輸送用機械器具製造業（同旨、食料品製造業。）】 ・ <u>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。</u> </div>
--	---

<ul style="list-style-type: none"> ・ 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】 ・ 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】 ・ 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】 	<p style="text-align: right;">【道路貨物運送業】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 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】 <ul style="list-style-type: none"> ・ 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】
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px;">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</div> <p>(略)</p>	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px;">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</div> <p>(略)</p>
<div style="background-color: #e0f0ff; border: 1px solid black; padding: 5px;"> <p>★発注者・受注者共通の行動②</p> <p>(略)</p> </div> <p>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</p>	<div style="background-color: #e0f0ff; border: 1px solid black; padding: 5px;"> <p>★発注者・受注者共通の行動②</p> <p>(略)</p> </div> <p>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</p>

た、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いう点が挙げられる。

(略)

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

- ・ 価格交渉の記録については、作成後受注者と共有しており、受注者ごとに交渉記録や資料を電子データで保存している。人事異動がある場合でも、協議した内容・結果等を双方で共有することで、人事異動後の確認の手間を省略できる。

【プラスチック製品製造業】

- ・ 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。）】

- ・ 労務費転嫁の交渉については、受注者から口頭による要請が行われた場合であっても、必ずメールで回答し、双方に記録が残るようにしている。

【情報サービス業】

- ・ 担当者が受注者との間でオンラインを含む対面で商談を行った場合、後日、担当者が作成した面談記録を受注者に確認の上で署名してもらい、双方で保管している。

【各種商品小売業】

第3 今後の対応

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。

(略)

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、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してきた。引き続き、労務費の価格転嫁は重要であるため、今後とも、本指針の周知活動を継続する。

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、独占禁止法及び中小受託取引適正化法に基づき厳正に対処していく。また、事業者が匿名で情報提供できる「労務費の転嫁に関する情報提供フォーム」¹⁸を作成し、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広く受け付けてきており、引き続き、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。

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。

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。

(削除)

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%

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

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 円／人・日	人数 人・日	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

小計 円

4 その他

（例）設備償却費、保管料、輸送費、外注費（※仕入れ先の労務費等も含む）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。
＜記載上の留意事項＞
労務費においては、自社だけでなく、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。

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

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 円／人・日	人数 人・日	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

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

【脚注】

改正後	改正前
<p><u>1 https://www.jftc.go.jp/dk/dk_qa.html</u></p> <p><u>2 令和7年公正取引委員会事務総長通達第13号</u></p> <p><u>3 (略)</u></p> <p><u>4 買ったときや協議に応じない一方的な代金決定として中小受託取引適正化法上問題となるのは、中小受託取引適正化法にいう委託事業者と中小受託事業者との取引に該当する場合であって、中小受託取引適正化法第2条第1項から第5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、④役務提供委託又は⑤特定運送委託に該当することが前提となる。以下同じ。</u></p> <p><u>5 (略)</u></p> <p><u>6 (略)</u></p> <p><u>7 (略)</u></p> <p><u>8 https://www.mlit.go.jp/totikensangyo/const/1_6_bt_000217.html</u></p> <p><u>9 (略)</u></p> <p><u>10 (略)</u></p> <p><u>11 (略)</u></p>	<p><u>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。</u></p> <p><u>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。</u></p> <p><u>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。</u></p> <p><u>4 https://www.jftc.go.jp/dk/dk_qa.html</u></p> <p><u>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。</u></p> <p><u>6 (略)</u></p> <p><u>7 買ったと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。</u></p> <p><u>8 (略)</u></p> <p><u>9 (略)</u></p> <p><u>10 (略)</u></p> <p><u>11 令和5年3月から適用する単価は、https://www.mlit.go.jp/report/press/tochi_fudousan_kensetsugyo14_hh_000001_00130.html。</u></p> <p><u>12 (略)</u></p> <p><u>13 (略)</u></p> <p><u>14 (略)</u></p>

<p><u>12</u> (略)</p> <p><u>13</u> (略)</p> <p><u>14</u> (略)</p> <p><u>15</u> (略)</p> <p><u>16</u> 特定の費用が上昇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。</p> <p><u>17</u> (略)</p> <p><u>18</u> https://www.jftc.go.jp/soudan/jyohoteikyo/romuhitenka.html</p>	<p><u>15</u> (略)</p> <p><u>16</u> (略)</p> <p><u>17</u> (略)</p> <p><u>18</u> (略)</p> <p><u>19</u> 特別調査において、特定の費用が上昇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<u>受注者がみられた</u>。</p> <p><u>20</u> (略)</p> <p><u>21</u> 「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。</p> <p><u>22</u> 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。</p> <p><u>23</u> 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。</p>
--	---

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

改正 令和8年1月1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

第1	総論	1
1	はじめに	1
2	労務費の転嫁を進めるための基本的な考え方	1
3	本指針の性格	1
第2	事業者が採るべき行動／事業者に求められる行動	3
1	発注者として採るべき行動／求められる行動	3
	★発注者としての行動①	3
	★発注者としての行動②	5
	★発注者としての行動③	7
	★発注者としての行動④	10
	★発注者としての行動⑤	11
	★発注者としての行動⑥	12
2	受注者として採るべき行動／求められる行動	15
	★受注者としての行動①	15
	★受注者としての行動②	16
	★受注者としての行動③	17
	★受注者としての行動④	18
3	発注者・受注者の双方が採るべき行動／求められる行動	20
	★発注者・受注者共通の行動①	20
	★発注者・受注者共通の行動②	22
第3	今後の対応	22
別添	(価格交渉の申込み様式(例))	24

第1 総論

1 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、成長型経済への移行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。

2 労務費の転嫁を進めるための基本的な考え方

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、公正取引委員会の調査結果を踏まえ、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 & A¹及

¹ https://www.jftc.go.jp/dk/dk_qa.html

び「製造委託等に係る中小受託事業者に対する代金の支払の遅延等の防止に関する法律の運用基準」²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³又は製造委託等に係る中小受託事業者に対する代金の支払の遅延等の防止に関する法律（昭和31年法律第120号。以下「中小受託取引適正化法」という。）上の買いたたきや協議に応じない一方的な代金決定⁴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中小受託取引適正化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中小受託取引適正化法上の問題は生じないと考えられることから、独占禁止法及び中小受託取引適正化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。

² 令和7年公正取引委員会事務総長通達第13号

³ 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。

⁴ 買いたたきや協議に応じない一方的な代金決定として中小受託取引適正化法上問題となるのは、中小受託取引適正化法にいう委託事業者と中小受託事業者との取引に該当する場合であって、中小受託取引適正化法第2条第1項から第5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、④役務提供委託又は⑤特定運送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。

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。

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⁵」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

⁵ 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。

(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

- ・ パートナーシップ構築宣言を、労務費転嫁指針を踏まえた内容に改定するとともに、その内容を全受注者に一斉に通知した。

【はん用機械器具製造業】

- ・ 取引説明会において、社長から、同説明会に参加している受注者のトップに対し、労務費転嫁の方針を具体的に説明した。

【生産用機械器具製造業】

- ・ 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】

- ・ 商品を納入している取引先から価格転嫁に係る協議を呼び掛ける文書を受け取ったことで、受注者に対しても同様の対応をする必要があると判断し、社長の指示の下、全ての受注者に対し、同様の文書を発出して協議を呼び掛けた。

【輸送用機械器具製造業】

- ・ 経営トップの指示の下、少なくとも3か月に1回、受注者からの取引価格引上げ要請の有無にかかわらず、担当者が受注者の事務所を訪問して協議の場を設けている。担当者は、訪問記録様式に四半期ごとに協議内容を記録し、取引価格が引き上げられた場合には、経営トップに報告する仕組みとしている。

【警備業】

(2) 経営トップによる社内への方針の周知の例

- ・ 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】

- ・ 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】

(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ingことを記載した文書を発出した。

【電気機械器具製造業】

- ・ パートナーシップ構築宣言を行っており、グループ会社を含め、全社員の名刺にロゴを載せることにより、受注者に対し、価格交渉に応じ、価格転嫁に取り組む姿勢を示している。

【建築材料、鉱物・金属材料等卸売業】

★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つては、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

- ・ 発注予定先の企業等を対象に、労務費、原材料費及びエネルギー価格等のコスト上昇の実態の有無及びその程度等を把握するためのアンケートを実施し、請負金額に労務費等の価格転嫁がなされていない旨の回答があった企業を優先に価格交渉の場を設け

ている。

【総合工事業】

- ・ 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】

- ・ 8月と2月の年2回、受注者に対し、価格転嫁確認レターを発信し、購入部品の労務費、原材料価格、エネルギーコスト等のコスト上昇分に係る値上げが必要な場合は申し出るように連絡している。価格転嫁確認レターを発信する時期も工夫しており、受注者が通常価格交渉を申し出やすい決算期前に発信するようにしている。

【電気機械器具製造業】

- ・ 毎年4月及び5月を、価格転嫁交渉を集中的に実施する月間と定め、価格転嫁交渉を網羅的に一斉に実施することとしている。当該月間を設定する以前は、各受注者との契約書上、契約の自動更新条項が設定されていたが、契約更新時に業務委託先との価格転嫁に係る協議を徹底するため、この条項は設定しないこととした。

【放送業】

- ・ 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】

- ・ 毎年1月頃に、受注者に対して価格協議を行う旨の声掛けを行っている。日程調整を行った上で直接訪問するほか、特に遠隔地の受注者については、ウェブ会議で協議を行っている。

【情報サービス業】

留意すべき点

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中小受託取引適正化法上の買いたたきとして、受注者から協議の要請があった場合に、当該協議に応じず一方的に取引価格を据え置くことは、中小受託取引適正化法上の協議に応じない一方的な代金決定として、それぞれ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、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することは、受注者が転嫁の要請を断念することにつながり得る。

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⁶やその上昇率
- 春季労使交渉の妥結額やその上昇率⁷
- ・ 国土交通省が公表している公共工事設計労務単価⁸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6年国土交通省告示第209号）

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。

⁶ https://www.mhlw.go.jp/stf/seisakunitsuite/bunya/koyou_roudou/roudoukijun/chingin/index.html

⁷ https://www.mhlw.go.jp/stf/seisakunitsuite/bunya/koyou_roudou/roudouseisaku/shuntou/roushi-c1.html

⁸ https://www.mlit.go.jp/totikensangyo/const/1_6_bt_000217.html

- ・ 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⁹
- ・ 総務省が公表している消費者物価指数¹⁰
- ・ 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

- ・ 「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】

- ・ 取引価格引上げ要請の根拠資料について、受注者に対する価格協議を積極的に行う旨の周知文書の中で、具体的な公的指標を例示し、公表資料を用いるよう周知している。

【パルプ・紙・紙加工品製造業】

- ・ 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。）】

- ・ 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】

- ・ 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】

- ・ 転嫁を要請された労務費の上昇分について、公的指標に照らして要請額が低いと思われる事業者については、公的指標に基づく労務費上昇分まで転嫁を受け入れている。

【生産用機械器具製造業】

- ・ 受注者から、根拠資料として、最低賃金、春季労使交渉妥結額の上昇率や建設物価の

⁹ <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。

¹⁰ <https://www.stat.go.jp/data/cpi/1.html>

公表資料のみが提出された場合でも、当該公表資料のみで値上げの妥当性を判断している。

【電子部品・デバイス・電子回路製造業】

- ・ 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】

- ・ 労務費の上昇や燃料価格の高止まり等により、現行の運賃水準では、受注者の車両を確保しづらくなってきたため、賃金構造基本統計調査等の客観的な統計データに基づき、受注者の労務費上昇分について運賃転嫁を受け入れることとしている。

【道路貨物運送業】

(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费率」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

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中小受託取引適正化法上の買いたたきや協議に応じない一方的な代金決定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。

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い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

- ・ 受注者との共存共栄を図るため、二次受注者やその先の受注者の存在を意識した価格交渉を行っており、一次受注者に対して、二次受注者やその先の受注者のコスト上昇分を含めた転嫁要請をするよう声掛けしている。

【総合工事業】

- ・ 受注者に工事全体の施工業者を確認できる資料を提出してもらい、受注者の取引先を業務ごとに把握している。さらに、受注者からその取引先への価格転嫁の状況についても確認しており、サプライチェーン全体で価格転嫁がなされるよう配慮している。

【総合工事業】

- ・ 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】

- ・ 受注者だけでなく、その先の取引先についても、コストに影響するドライバー数等の実態を把握している。受注者に対しては、取引価格に、その先の取引先の値上げ分が含まれているかを確認した上で、要請額が妥当と判断すれば、当該値上げ分を含めた取引

価格を受け入れている。

【道路貨物運送業】

- ・ 業法に基づき作成が義務付けられている実運送体制管理簿を活用し、運送契約に係る請負構造等の見える化と多重取引構造を当然とする商習慣の見直しに取り組んでいる。受注者に、実運送に係るコストを勘案した取引価格を要請してもらった上で、これを受け入れている。

【道路貨物運送業】

- ・ 受注者との商談に当たっては、受注者の要請はもちろんのこと、受注者の仕入先からの要請も考慮した商談を行っている。

【各種商品小売業】

留意すべき点

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中小受託取引適正化法上の買いたたきや協議に応じない一方的な代金決定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。

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

- ・ 業法に基づき、請負契約書に資材や原油価格高騰に伴う請負代金等の変更方法を明記するとともに、請負契約締結後に請負代金に影響を及ぼす事象が生じた際、受注者からの変更協議に応じるよう努めている。

【総合工事業】

- ・ 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】

- ・ 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】

- ・ 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、双方合意の金額に取引価格を引き上げた。

【情報サービス業】

- ・ 受注者から、制作の過程で、当初予定から委託作業工数が増える場合や、作業難度が高くなることによる取引価格の引上げ要請があれば、必ず速やかに受注者と協議の場を持つこととしている。

【情報サービス業】

- ・ 契約更新時期であるか否かに関係なく、受注者からの要請があれば、必ず協議の席につくようにしている。

【広告業】

留意すべき点

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中小受託取引適正化法上の買いたたきや協議に応じない一方的な代金決定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。

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】

- ・ 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】

- ・ 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

- ・ 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】

- ・ 協議用のフォーマットをあらかじめ受注者と共有しており、受注者が労務費転嫁を言い出しにくい場合は、この用紙に記載して提示してもらうこととしている。

【映像・音声・文字情報制作業】

- ・ 「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】

- ・ 受注者の労務費の転嫁の要望を聞き取り、必要に応じて、受注者が提示した工事の施工単価で十分な品質を担保できているかどうかなどを確認し、取引価格への転嫁の必要性について、受注者に提案している。

【機械器具卸売業】

- ・ 労務費の上昇を含め、受注者が価格協議しやすいよう協議用のフォーマットを作成し、必要に応じて受注者に利用してもらっている。これにより、事務処理効率も高まった。

【ビルメンテナンス業】

留意すべき点

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中小受託取引適正化法上の買いたたきや協議に応じない一方的な代金決定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。

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。

この点、交渉を行う上で押さえておくといポイントがまとめられた「中小企業・小規模事業者の価格交渉ハンドブック」（中小企業庁）の確認や、取引先と価格交渉を行うための準備として以下の価格転嫁ツールを積極的に活用することが有効である。

価格交渉のための準備	有効な価格転嫁ツールの例
主要な原材料価格の推移の把握	埼玉県「価格交渉支援ツール」※主要な原材料価格（1,422品目）の推移を示す資料を簡易に作成可能
価格転嫁の必要性検討	中小企業基盤整備機構「“価格転嫁”検討ツール」
利益を得るための売上高のシミュレーション	中小企業基盤整備機構「儲かる経営キヅク君」

加えて、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も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）	
	取引かけこみ寺	
	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 ¹¹	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

¹¹ 各窓口の電話番号は、<https://www.jftc.go.jp/soudan/soudan/yuetsutekichii.html> 参照。

中小受託取引適正化 法上の買いたたきや 協議に応じない一方 的な代金決定の考え 方についての相談 ¹²⁾	公正取引委員会事務総局経済 取引局取引部 企業取引課	取引適正化調査課又は内閣府沖縄 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。

★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、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もある。そもそも、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る場合や、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る場合もあるものと考えられる。

こうした点を踏まえ、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6年国土交通省告示第209号）

なお、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

¹²⁾ 各窓口の電話番号は、<https://tekitorisupport.go.jp/inquiry/>参照。

(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¹³⁾。

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¹⁴⁾。

例えば、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たり、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たりするといった取組が考えられる。

★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。

なお、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

¹³⁾ 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>)

¹⁴⁾ 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>)

- ・ 発注者の業務の繁忙期

★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。

発注者への要請額の設定方法の例は、以下のとおり。

①	<p>公表資料における指標¹⁵の変動とリンクさせて要請額を設定</p> <p>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】</p> <p>人手不足や最低賃金引上げに伴う労務費上昇分の運賃転嫁について、標準的な運賃を基礎として自社の労務費、燃料費、車両費などの原価の推移を提示し交渉することで、荷主への理解を自ら求めた。【道路貨物運送業】</p> <p>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】</p> <p>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】</p>
②	<p>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</p> <p>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】</p> <p>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】</p> <p>労務費について、以前は作業時間分のみを見積り計上していたが、発注者に対して、</p>

¹⁵ 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。

	移動時間分についても見積り計上し、その価格転嫁を要請した。【技術サービス業】
③	<p>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）</p> <p>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】</p> <p>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¹⁶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】</p> <p>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た上で、当該発注者への要請額を設定し、自ら求めた。その上で、要請額設定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増上率を当該発注者に示した。【飲食料品卸売業】</p> <p>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】</p> <p>労務費の価格転嫁を進めるためには、発注者に対する要請が必要不可欠であるため、労務費転嫁指針を参考にして、発注者に対して労務費増上分の価格転嫁について協議を申し入れ、公表データを活用して交渉を行っている。最低賃金の増上率や国土交通省「建築保全業務労務単価」の推移を基に交渉を進めた。【警備業】</p>
④	<p>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</p> <p>自社の労務費の増上だけでなく、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。）】</p> <p>再委託する際に業法に基づき努力義務とされている委託先への発注適正化（健全化措置）の取組として、自社の労務費の増上だけでなく、再委託先の協力会社のコスト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。【道路貨物運送業】</p> <p>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】</p> <p>自社の労務費増上分だけに限らず、仕入れ先の労務費増上率も踏まえて要請額を設定し、自ら求めた。【技術サービス業】</p>

¹⁶ 特定の費用が増上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増上の根拠として価格交渉をしている。

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ることや、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引き上げることは、持続的賃上げの実現の観点からは望ましい取組といえる。

（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¹⁷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。

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。

¹⁷ https://www.chuokai.or.jp/images/2023/07/230720_dantaikyoyaku.pdf

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対応す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】

- ・ 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】

- ・ 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、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いう点が挙げられる。

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的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

- ・ 価格交渉の記録については、作成後受注者と共有しており、受注者ごとに交渉記録や資料を電子データで保存している。人事異動がある場合でも、協議した内容・結果等を双方で共有することで、人事異動後の確認の手間を省略できる。

【プラスチック製品製造業】

- ・ 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。）】

- ・ 労務費転嫁の交渉については、受注者から口頭による要請が行われた場合であっても、必ずメールで回答し、双方に記録が残るようにしている。

【情報サービス業】

- ・ 担当者が受注者との間でオンラインを含む対面で商談を行った場合、後日、担当者が作成した面談記録を受注者に確認の上で署名してもらい、双方で保管している。

【各種商品小売業】

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、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してきた。引き続き、労務費の価格転嫁は重要であるため、今後とも、本指針の周知活動を継続する。

- 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、独占禁止法及び中小受託取引適正化法に基づき厳正に対処していく。また、事業者

が匿名で情報提供できる「労務費の転嫁に関する情報提供フォーム」¹⁸を作成し、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広く受け付けてきており、引き続き、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。

¹⁸ <https://www.jftc.go.jp/soudan/jyohoteikyo/romuhitenka.html>

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

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			

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。

＜記載上の留意事項＞

労務費においては、自社だけでなく、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。

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、外注費（※仕入れ先の労務費等も含む）等

小計	円
----	---

総行行第 2 3 号
令和6年1月12日

各都道府県担当部局長 殿
(財政担当課、契約担当課、市区町村担当課扱い)
各指定都市担当部局長 殿
(財政担当課、契約担当課扱い)

総務省自治行政局行政課長
(公 印 省 略)

「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」を踏まえた対応について（通知）

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、急激な物価上昇に対して賃金の上昇が追い付いていない状況にあり、物価上昇を乗り越える構造的な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ことを踏まえ、内閣官房及び公正取引委員会においては、その取引環境の整備の一環として、令和5年11月29日に、労務費の転嫁に係る価格交渉に関し、地方公共団体を含む「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」について「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」（別添参照）として取りまとめたところです。

総務省においては、これまでも、「地方公共団体の調達における中小企業者の受注機会の確保等について」（令和5年4月25日付け総行行第172号総務省自治行政局長通知）等により、地方公共団体の契約について、人件費等の最新の実勢価格等を踏まえた適切な予定価格の作成や、労務費等の実勢価格に係る契約後の状況に応じた必要な契約変更の実施等を要請してきましたが、本指針（「データ編」「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」（24頁参照））においては、特に情報サービス業や技術サービス業に係る地方公共団体の発注について、労務費を価格転嫁できていないことが明らかになっています。

これを踏まえ、貴職においては、情報サービスや技術サービス等に係る発注を担当する部局や商工担当部局と必要な連携を図りながら、本指針を踏まえて対応することにより、労務費の適切な価格転嫁を図るようお願いします。

また、都道府県の市区町村担当部局等においては、商工担当部局等と連携しつつ、都道府県と市区町村（貴都道府県内の市区町村。以下同じ。）との合同会議等の場を活用し、公正取引委員会が作成した本指針の概要に係る説明動画（YouTube チャンネル（<https://www.youtube.com/c/JFTCchannel>））を用いて本指針の説明を行うこと（説明会の開催）などにより、市区町村に対して本通知の趣旨及び本指針を周知されるようお願いします。

以上については、令和6年能登半島地震による災害により被害を受けた都道府県においては、被災地の状況にも配慮しつつ、貴都道府県内の市町村(指定都市を除く。)に対して周知願います。

なお、本通知を踏まえた本指針に関する各地方公共団体における取組状況（都道府県における説明会の開催状況等）については、今後、フォローアップ調査を行うことを予定していること、及び本通知は、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。

1. 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。
- ✓ 発注者及び受注者が採るべき行動／求められる行動を12の行動指針として取りまとめ、それぞれに「労務費の適切な転嫁に向けた取組事例」、「留意すべき点」などを記載。
 - ・ 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、発注者としての行動を全て適切に行っている場合、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が生じない旨を明記。

2. 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。
- 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¹又は下請代金法上の買いたたき²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】

- 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。

¹ 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。

² 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。

3. 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。

【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。

4. 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。

5. 今後の対応

- ✓ ①内閣官房において、各府省庁・産業界・労働界等の協力を得て本指針の周知活動を実施し、②公正取引委員会において、労務費の転嫁の協議に応じない事業者に関する情報を提供できるフォームを設置する。

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にて周知した。

【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にて周知した。

【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≦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】
	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】
②	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】
	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】
③	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
----	---