

適正な価格転嫁の実現に向けた取組

令和7年1月30日
公正取引委員会

令和6年度価格転嫁円滑化の取組に関する特別調査の概要①

今回の調査の背景

- 公正取引委員会は、価格転嫁円滑化に関する政府全体の施策「パートナーシップによる価値創造のための転嫁円滑化施策パッケージ」に基づき、令和4年1月26日に下請法運用基準を改正し、同年2月16日、公正取引委員会のウェブサイト上の「よくある質問コーナー（独占禁止法）」（独占禁止法Q&A）において、下記の①又は②に該当する行為が独占禁止法上の優越的地位の濫用の要件の一つに該当するおそれがあることを明確化。

独占禁止法Q&A（公正取引委員会ウェブサイト「よくある質問コーナー（独占禁止法）」のQ20）

取引上の地位が相手方に優越している事業者が、取引の相手方に対し、一方的に、著しく低い対価での取引を要請する場合には、優越的地位の濫用として問題となるおそれがあり、具体的には、

- ① 労務費、原材料価格、エネルギーコスト等のコストの上昇分の取引価格への反映の必要性について、価格の交渉の場において明示的に協議することなく、従来どおりに取引価格を据え置くこと
- ② 労務費、原材料価格、エネルギーコスト等のコストが上昇したため、取引の相手方が取引価格の引上げを求めたにもかかわらず、価格転嫁をしない理由を書面、電子メール等で取引の相手方に回答することなく、従来どおりに取引価格を据え置くこと

は、優越的地位の濫用として問題となるおそれがある。

- 上記の独占禁止法Q&Aに該当する行為が疑われる事案や価格転嫁の状況等の把握のため、**令和4年度に「緊急調査」（令和4年度調査）を、令和5年度に「特別調査」（令和5年度調査）を実施。**主な取組は次のとおり。
 - ✓ 書面調査及び立入調査を実施し、独占禁止法Q&Aに該当する行為が認められた発注者に注意喚起文書を送付。
 - ✓ 令和5年度調査では、令和4年度に注意喚起文書送付の対象となった発注者4,030名及び事業者名公表の対象となった13名に対しフォローアップ調査を実施。
 - ✓ 令和5年度調査の結果、原材料価格やエネルギーコストと比べて労務費の転嫁が進んでいない結果となったことを踏まえ、**令和5年11月29日に、内閣官房と公正取引委員会との連名で「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」（労務費転嫁交渉指針）を策定・公表。**
 - ✓ 内閣官房は、事業所管省庁に対して業界団体へ労務費転嫁交渉指針の徹底と取組状況のフォローアップの実施を促すよう要請。公正取引委員会は、全国で企業向け説明会を実施し、都道府県及び各種団体と連携して労務費転嫁交渉指針を周知。

労務費転嫁交渉指針のフォローアップや価格転嫁の状況等の把握を目的として「**令和6年度 価格転嫁円滑化の取組に関する特別調査**」（令和6年度調査）を実施。

令和6年度調査の概要

【通常調査（書面）】（対象事業者数 110,000名）

- ・ 受注者・発注者の双方の立場での回答を求める調査。
- ・ 令和5年度調査の結果、コストに占める労務費の割合が高いこと又は労務費の上昇分の価格転嫁が進んでいないことが判明した「労務費重点21業種」を含む43業種が対象。
- ・ 労務費転嫁交渉指針のフォローアップや価格転嫁の円滑化の取組の状況等を調査。

【令和5年度調査における注意喚起対象8,175名に対するフォローアップ調査（書面）】

- ・ 注意喚起対象8,175名について価格転嫁円滑化の取組の状況等を調査。

【事業者名公表10名に対するフォローアップ調査】

- ・ 令和5年度に事業者名公表の対象となった10名（事業者名公表10名）について、価格転嫁円滑化の取組の状況等を調査（9ページ参照）。

【労務費転嫁交渉指針に基づく積極的な取組に関する調査】

- ・ 労務費転嫁交渉指針を認知し、同指針に沿った取組を行っている発注者及び受注者87名から、他の事業者の参考となる取組事例を聴取。

書面調査の結果を踏まえた立入調査
(369件実施)

- 労務費転嫁交渉指針を知っていたと回答した発注者のうち同指針に沿った行動をしていなかった9,388名に、注意喚起文書を送付（5ページ参照）。
- 独占禁止法Q&Aに該当する行為が認められた発注者6,510名に、注意喚起文書を送付（8ページ参照）。

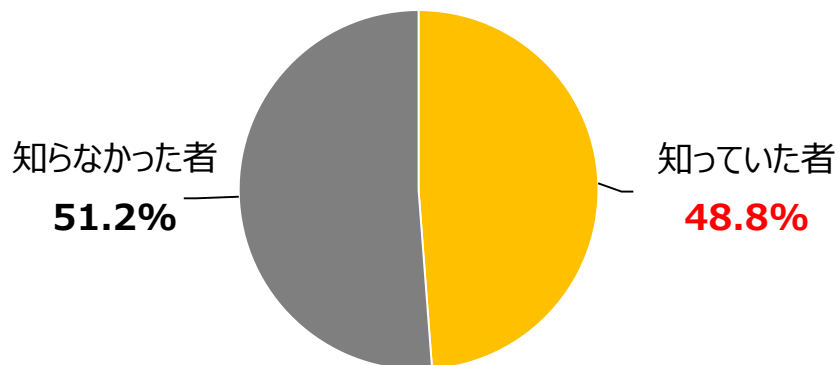
- 労務費転嫁交渉指針上の発注者及び受注者が採るべき行動ごとに、他の事業者の参考となる取組を紹介。

＜受注者における取組事例＞ ①都道府県労働局に赴き、価格交渉の際に活用できる数値・資料等について相談した上で、価格改定の依頼文書に最低賃金の引上げ状況を盛り込み、発注者と交渉を行った、②交渉時に発注者に対して労務費転嫁交渉指針を提示し、積極的に労務費転嫁の要請を行うなどし、交渉の結果、取引価格の引上げが実現した 等

労務費転嫁交渉指針のフォローアップの結果①

- **労務費転嫁交渉指針の認知度について、「知っていた者」は約50%と道半ば。他方、労務費転嫁交渉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がみられる。**

《労務費転嫁交渉指針の認知度》(注1)

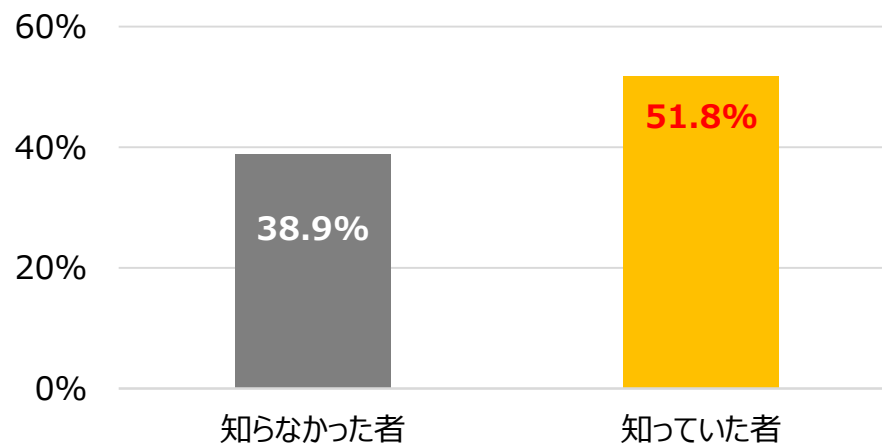


(注1) 発注者・受注者の立場を問わず、労務費転嫁交渉指針について「知っていた」か否かの割合。

- ✓ 労務費転嫁交渉指針の認知度を都道府県別にみると、東京都、神奈川県、愛知県、栃木県及び大分県では50%を超え、青森県、岩手県、和歌山県及び沖縄県では40%を下回っており、地域ごとに差がある。
- ✓ 労務費転嫁交渉指針の認知度を業種別(注2)にみると、上位5業種は、放送業(74.1%)、輸送用機械器具製造業(67.0%)、石油製品・石炭製品製造業(60.5%)、鉄鋼業(59.9%)及び情報通信機械器具製造業(59.6%)
下位5業種は、酪農業・養鶏業(農業)(27.5%)、自動車整備業(29.4%)、飲食料品小売業(30.2%)、印刷・関連業(35.2%)及び家具・装備品製造業(36.1%)

(注2) 下線の業種は労務費重点21業種。

《労務費の上昇を理由として取引価格の引上げが行われた割合》(注3)



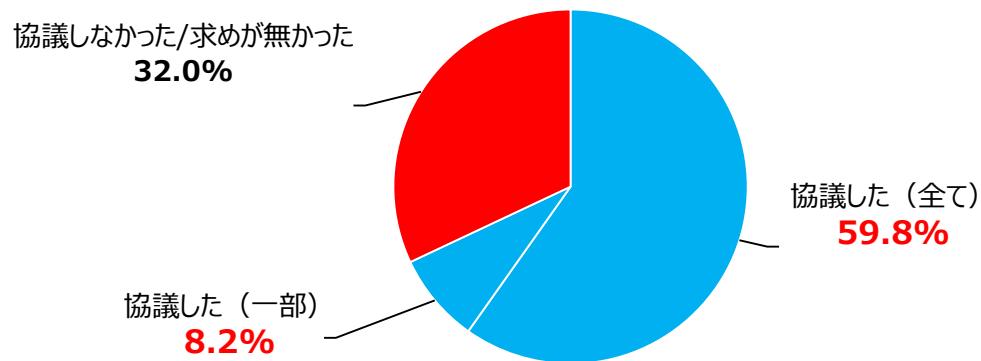
(注3) 受注者の立場で、「労務費の上昇分として要請した額について、取引価格が引き上げられた」と回答した者の割合を、労務費転嫁交渉指針について「知っていた者」及び「知らなかった者」別に算出したもの。

- ✓ 取引価格が引き上げられたと回答した受注者の割合を労務費転嫁交渉指針の認知・不知別にみると、知っていた者の同割合が知らなかった者の同割合より12.9ポイント高い。
- ✓ 労務費重点21業種のほとんど全てにおいても同様に、労務費転嫁交渉指針を知っていた者の同割合が知らなかった者の同割合より高い。

労務費転嫁交渉指針のフォローアップの結果②

- **労務費に係る価格協議は、多くの取引について行われるようになっている。**
- **労務費の転嫁率は令和5年度調査より上昇している。**他方、労務費の転嫁率の状況をサプライチェーンの段階別にみると、**製造業者等から一次受注者、一次受注者から二次受注者等と段階が遡るほど、労務費の転嫁率は低くなり、価格転嫁が十分に進んでいない。**

《労務費に係る価格協議の状況》(注1)



✓ **全ての商品・サービスについて価格協議をした割合は59.8% (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68.0%)。**

(注1) 発注者の立場で、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。

《コスト別の転嫁率》(注2)

(受注者の価格転嫁の要請額に対して引き上げられた金額の割合)

コスト種別	令和5年度調査	令和6年度調査
労務費	45.1%	62.4% (17.3% 上昇)
原材料価格	67.9%	69.5% (1.6% 上昇)
エネルギーコスト	52.1%	65.9% (13.8% 上昇)

《サプライチェーンの段階別の労務費の転嫁率》(注2)

サプライチェーンの段階	令和5年度調査	令和6年度調査
需 要 者 ⇒ 製造業者等	47.7%	66.5% (18.8% 上昇)
製造業者等 ⇒ 一次受注者	44.8%	61.0% (16.2% 上昇)
一次受注者 ⇒ 二次受注者	39.3%	56.1% (16.8% 上昇)
二次受注者 ⇒ 三次受注者	35.4%	49.2% (13.8% 上昇)

(注2) この転嫁率は、受注者が価格転嫁を要請した場合に、要請した額に対してどの程度取引価格が引き上げられたかを示すものであるが、その要請額は、実際の労務費の上昇分の満額ではなく、上昇分のうち受注者が発注者に受け入れられると考える額に抑えられている可能性があることに留意する必要がある。

労務費転嫁交渉指針に係る注意喚起文書の送付

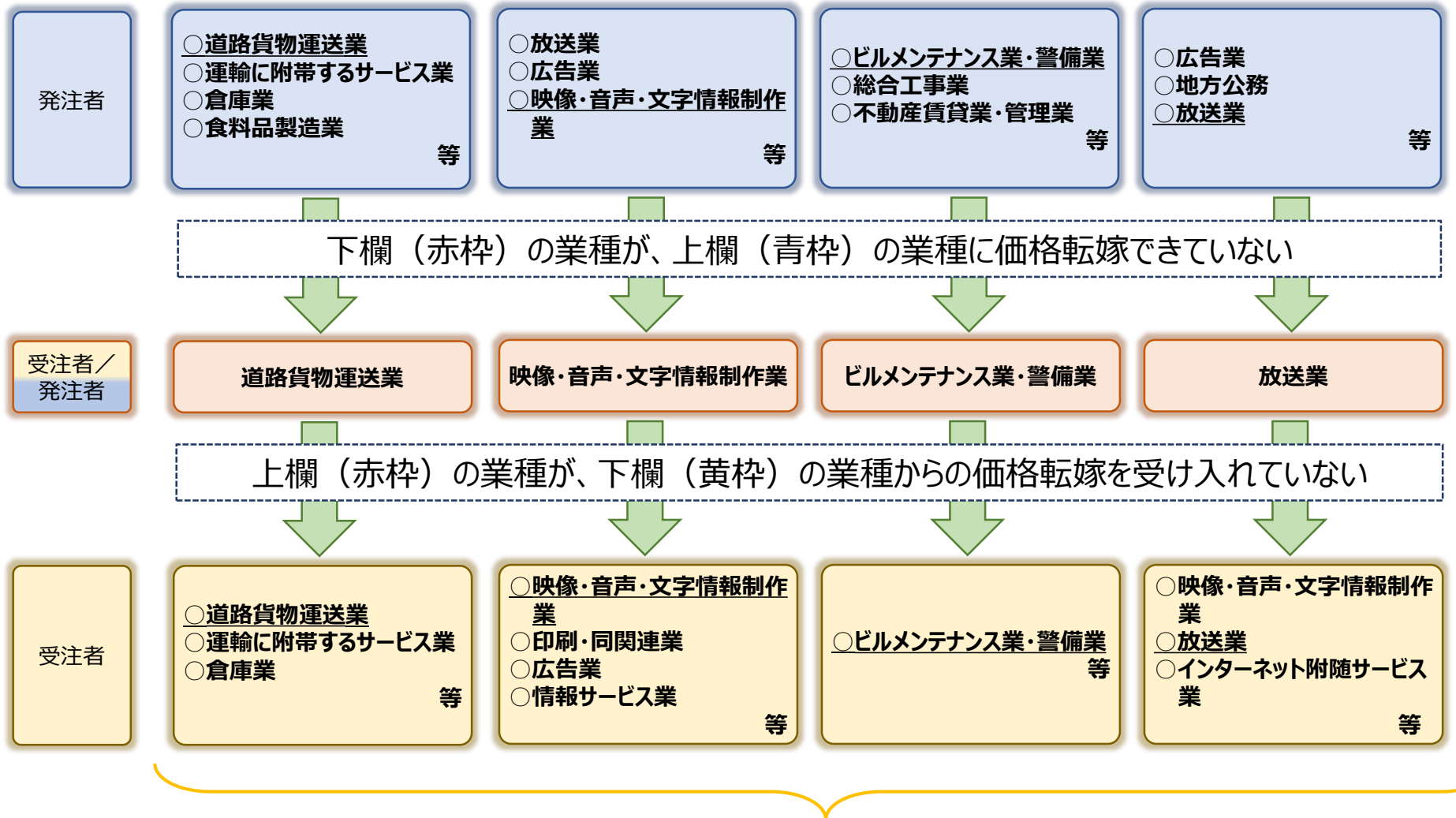
- ▶ 労務費転嫁交渉指針を知っていたと回答した発注者のうち、発注者としての行動及び発注者・受注者共通の行動のうち一つでも指針に沿った行動を採らなかった**発注者9,388名に対し、労務費転嫁交渉指針に係る注意喚起文書を送付。**
- ▶ 調査対象43業種ごとの送付件数は下表のとおり（件数の多い順）。

業種名	件数	業種名	件数	業種名	件数
情報サービス業	728	飲食料品卸売業	248	飲食料品小売業	122
協同組合	482	窯業・土石製品製造業	235	非鉄金属製造業	121
総合工事業	434	ビルメンテナンス業・警備業（その他の事業サービス業）	231	不動産取引業	114
機械器具卸売業	420	運輸に附帯するサービス業	175	倉庫業	113
金属製品製造業	414	業務用機械器具製造業	165	各種商品小売業	103
建築材料、鉱物・金属材料等卸売業	390	電子部品・デバイス・電子回路製造業	165	各種商品卸売業	99
輸送用機械器具製造業	379	放送業	159	情報通信機械器具製造業	97
生産用機械器具製造業	372	映像・音声・文字情報制作業	158	自動車整備業	78
道路貨物運送業	346	パルプ・紙・紙加工品製造業	155	家具・装備品製造業	75
技術サービス業	344	鉄鋼業	155	石油製品・石炭製品製造業	75
電気機械器具製造業	335	印刷・同関連業	153	医薬品卸売業・医療用品卸売業（その他の卸売業）	59
化学工業	317	不動産賃貸業・管理業	152	インターネット附随サービス業	55
はん用機械器具製造業	295	機械器具小売業	136	通信業	41
食料品製造業	286	広告業	128	酪農業・養鶏業（農業）	21
				その他の業種	258

注1 は、労務費重点21業種（ビルメンテナンス業・警備業は2業種としてカウント）。

注2 業種名は、原則として日本標準産業分類（令和5年7月告示 総務省）上の中分類による。ただし、「その他の事業サービス業」については細分類の「ビルメンテナンス業」及び「警備業」のみ対象、「不動産賃貸業・管理業」については小分類の「貸家業、貸間業」及び「駐車場業」を除外、「不動産取引業」については小分類の「不動産代理業・仲介業」を除外、「その他の卸売業」については細分類の「医薬品卸売業」及び「医療用品卸売業」のみ対象、「農業」については細分類の「酪農業」及び「養鶏業」のみ対象。

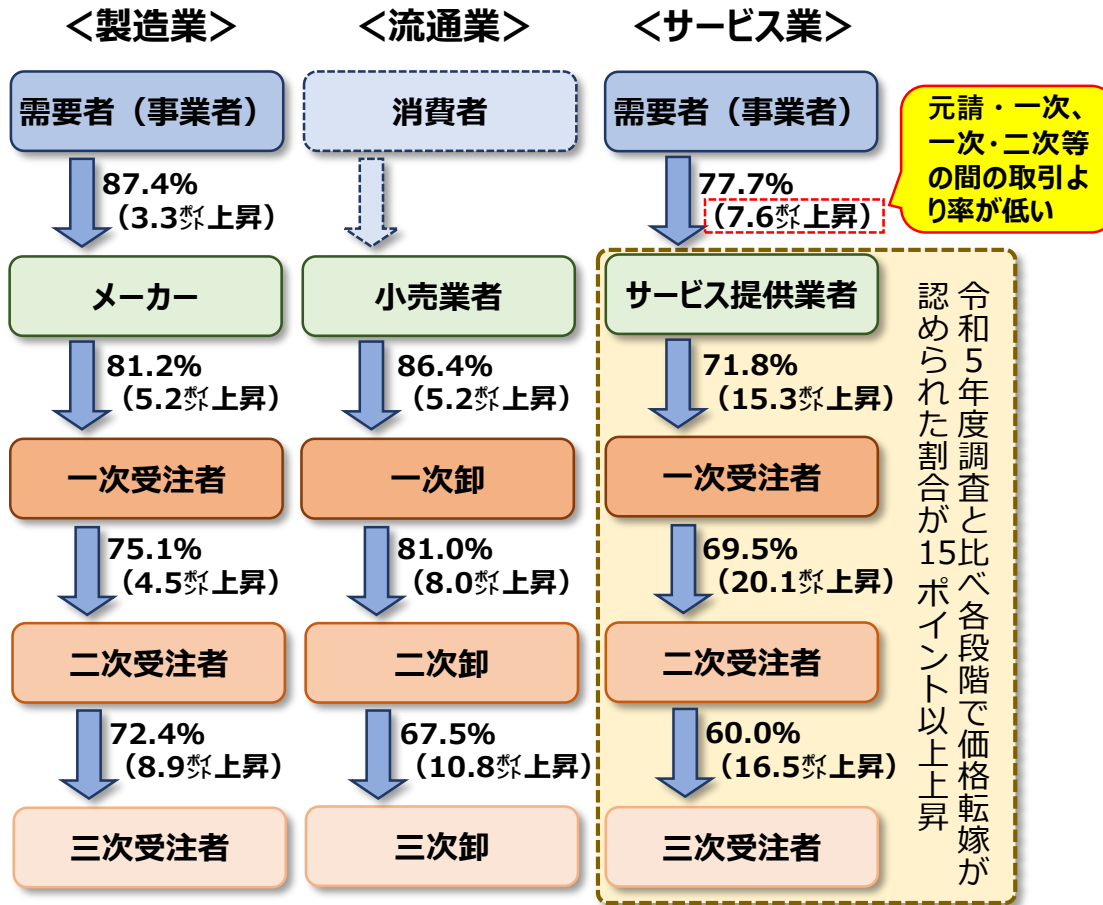
価格転嫁が円滑に進んでいない業種のサプライチェーンの例



これらのサプライチェーンにおいては多重委託構造が存在し、かつ、価格転嫁が円滑に進んでいないことがわかる。

サプライチェーンの各段階における価格転嫁の状況

価格転嫁を要請した商品・サービスの数の7割以上について価格転嫁が認められた割合



改善された点

- 令和5年度調査と比較して、各サプライチェーンの各取引段階において、価格転嫁を要請した商品・サービスの7割以上の価格転嫁が認められた割合が上昇。
- サービス業のサプライチェーンでは、サービス提供者（元請）から三次受注者までの各段階で15ポイント以上上昇し、コスト構造に占める労務費の割合が高いサービス業において、令和5年度調査では低調であった価格転嫁が改善。

課題

- サービス提供者（元請）と需要者（事業者）との関係では7.6ポイントの上昇にとどまる。

サービス提供者（元請）や各段階の事業者が受注者からの価格転嫁を受け入れるための原資となる、サービス提供者（元請）から需要者（事業者）への価格転嫁が十分に進んでいない可能性がある。

注 各段階の事業者が、受注者の立場で価格転嫁を要請した商品・サービスの数に対して、取引価格が引き上げられた商品・サービスの数の割合について、7割以上（「全て」又は「多く（7割～9割程度）」）と回答した割合。

独占禁止法Q&Aに係る注意喚起文書の送付

- 独占禁止法Q&Aに該当する行為が認められた**発注者6,510名**に対し、**独占禁止法Q&Aに係る注意喚起文書を送付**。
- **通常調査の回答者数に占める注意喚起文書送付対象者数の割合は、令和4年度調査21.2%→令和5年度調査14.7%→令和6年度調査13.3%と低下傾向**。
- 調査対象43業種ごとの送付件数は下表のとおり（件数の多い順）。

業種名	通常調査	フォローアップ	業種名	通常調査	フォローアップ	業種名	通常調査	フォローアップ
情報サービス業	399	221	技術サービス業	92	36	倉庫業	55	5
協同組合	310	188	不動産賃貸業・管理業	90	76	広告業	49	39
総合工事業	179	81	運輸に附帯するサービス業	89	4	非鉄金属製造業	44	24
機械器具卸売業	177	111	はん用機械器具製造業	88	46	情報通信機械器具製造業	39	18
建築材料、鉱物・金属材料等卸売業	176	98	印刷・同関連業	85	38	各種商品卸売業	38	12
金属製品製造業	161	84	電子部品・デバイス・電子回路製造業	82	35	各種商品小売業	35	20
生産用機械器具製造業	159	96	映像・音声・文字情報制作業	80	62	インターネット附随サービス業	35	0
化学工業	157	82	業務用機械器具製造業	75	30	不動産取引業	33	19
食料品製造業	156	80	ビルメンテナンス業・警備業（その他の事業サービス業）	72	65	医薬品卸売業・医療用品卸売業（その他の卸売業）	32	27
電気機械器具製造業	150	54	機械器具小売業	71	65	通信業	30	0
窯業・土石製品製造業	137	38	鉄鋼業	65	27	家具・装備品製造業	26	8
飲食料品卸売業	135	78	飲食料品小売業	62	45	自動車整備業	25	17
道路貨物運送業	132	126	放送業	62	43	石油製品・石炭製品製造業	21	10
輸送用機械器具製造業	118	66	パルプ・紙・紙加工品製造業	60	30	酪農業・養鶏業（農業）	9	14
						その他の業種	63	139

注 業種名は、原則として日本標準産業分類（令和5年7月告示 総務省）上の中分類による。ただし、「不動産賃貸業・管理業」については小分類の「貸家業、貸間業」及び「駐車場業」を除外、「その他の事業サービス業」については細分類の「ビルメンテナンス業」及び「警備業」のみ対象、「不動産取引業」については小分類の「不動産代理業・仲介業」を除外、「その他の卸売業」については細分類の「医薬品卸売業」及び「医療用品卸売業」のみ対象、「農業」については細分類の「酪農業」及び「養鶏業」のみ対象。

事業者名公表10名に対するフォローアップ調査の結果

- 事業者名公表10名は、進捗の程度に差はあるものの、いずれも価格転嫁円滑化の取組により全体としては価格転嫁円滑化を相当程度進めており、相当数の受注者との間で協議を経ずに取引価格を据え置いている状況は解消。

【事業者名公表10名の主な取組】

- ✓ 令和6年1月頃以降、経営トップの了承の下で価格転嫁円滑化の取組方針を策定又は改定して受注者に当該取組方針を周知し、順次、受注者に対し、価格転嫁の要望があれば協議に応じる旨を呼び掛けていた。
- ✓ 令和5年度調査において問題につながるおそれのある事例がみられた、「スポット取引」であることを理由とした取引先受注者との関係については、見積りを依頼する際にコスト上昇分を見積価格に反映するよう呼び掛けたり、見積りの都度価格協議を実施したりしていた。
- ✓ 価格協議の結果、取引価格を据え置いたり、引き下げたりした事例はほとんどみられなかった。
- ✓ 事業者名公表10名のほとんどは、受注者との価格交渉の記録を受注者と共有していた。

【受注者から寄せられた声】

<事業者名公表10名による取組に関する声>

- ◎ 発注者から価格協議の場を設ける旨の連絡があり、価格協議が開始された
- ◎ 昨今の労務費上昇を反映させるために協議を申し入れ、春季労使交渉の妥結額等をエビデンスとして提出し、要望どおり転嫁が認められた
- ◎ 労務費や原材料価格高騰に伴うコストアップに対応するため、今年に入ってから価格協議を申し入れ、要望した金額で快諾された など

<問題を指摘する声>

- × 価格協議の際に多数のエビデンスの提出を求められ、協議が引き延ばされる
- × 価格協議の呼び掛けがあり労務費上昇を示す資料を提出して協議を行ったが、飽くまで現状維持との回答で取引価格が据え置かれている
- × 原材料価格高騰のため転嫁を要請しているが回答はなく、代替案の提示もなく、サプライヤーがコスト増加分を負担せざるを得ない など



- 問題を指摘された事業者にあっては、経営トップから価格協議の担当部門までの事業者全体としての価格転嫁円滑化の取組方針の徹底や本社等による取組の進捗状況の把握・管理の実施（ガバナンスの改善）が求められる。
- 受注者のコスト上昇が明らかであるにもかかわらず、協議したことのみをもって合理的な理由なく取引価格を据え置くことは適切ではなく、受注者・発注者の双方がお互いに納得するまで協議することが望ましい。

令和6年度調査で明らかとなった課題と今後の取組

明らかとなった課題

- 労務費転嫁交渉指針の認知度が約50%にとどまっているところ、同指針を知らなかった事業者において労務費の価格転嫁が低調である。
- 労務費の転嫁率は、サプライチェーンの段階が遡るほど低くなり、価格転嫁が十分に進んでいない。
- サービス業のサプライチェーンにおいて、サービス提供業者（元請）や各段階の受注者がその先の取引先受注者からの価格転嫁を受け入れるための原資となるサービス提供業者（元請）から需要者（事業者）への価格転嫁が十分に進んでいない状況がうかがわれる。
- 通常調査の回答者数に占める注意喚起文書送付件数の割合の低下が緩やかになっており、依然として協議を経ずに取引価格を据え置いている発注者が存在する。

今後の取組

【労務費転嫁交渉指針及び独占禁止法Q&Aの普及・啓発】

- 令和6年度調査の結果、労務費転嫁交渉指針の認知度は約50%であったことなどを踏まえ、より一層の労務費の転嫁円滑化が促進するよう、事業所管省庁とも連携し、地方版政労使会議の機会も活用しながら同指針を更に周知。あわせて、他のコストの転嫁円滑化も促進するよう、独占禁止法Q&Aの考え方も周知。

【独占禁止法Q&Aに係る注意喚起文書送付の対象となった発注者及び事業者名公表10名への対応】

- 注意喚起対象8,175名のうち再度注意喚起文書送付の対象となった発注者2,357名に対し、個別に、独占禁止法Q&Aや労務費転嫁交渉指針の考え方を説明し、改めて注意を喚起。そのうち、令和4年度調査から3年度連続で受注者との協議を経ずに取引価格を据え置いていたと回答し注意喚起文書送付の対象となった発注者63名について、追加で立入調査を実施。また、令和6年度調査で注意喚起文書送付の対象となった発注者（独占禁止法Q&A関係6,510名及び労務費転嫁交渉指針関係9,388名）に対し、令和7年度に実施する価格転嫁円滑化に関する調査においてフォローアップ調査を実施。
- 事業者名公表10名について、今後の価格転嫁円滑化の取組に資するよう、フォローアップ調査の結果等を個別に説明。

【事業者名の公表に係る方針に基づく個別調査の実施】

- 「価格転嫁円滑化に関する調査の結果を踏まえた事業者名の公表に係る方針について」（令和5年11月8日公表）に基づき、相当数の取引先について協議を経ない取引価格の据置き等が確認された場合は、独占禁止法第43条の規定に基づきその事業者名を公表する方針で、個別調査を実施中。

【労務費転嫁交渉指針及び価格転嫁円滑化に関する調査の継続実施】

- 令和6年度調査において、労務費転嫁交渉指針を認知しているにもかかわらず同指針に沿った行動を採っていない発注者が相当数みられたことなどから、令和7年度においても、同指針のフォローアップや労務費の上昇分の価格転嫁の状況等について調査を実施。

【優越的地位の濫用行為等に対する厳正な法執行】

- 労務費重点21業種や、多重委託構造が存在し、かつ、価格転嫁が円滑に進んでいないことがうかがわれる業種について、積極的に端緒情報を収集するとともに違反被疑事件の審査等を行い、独占禁止法や下請法上問題となる事案については、事業者名の公表を伴う命令、警告、勧告等の厳正な法執行を行う。

【適切な価格転嫁のサプライチェーン全体での定着（事業所管省庁との連携等による下請法執行強化）】

- 新たな商慣習としてサプライチェーン全体での適切な価格転嫁を定着させるため、下請法について、コスト上昇局面における取引価格の据置きや荷主・物流事業者間の取引への対応の在り方、事業所管省庁と連携した執行強化のための当該省庁の指導権限の追加等に関し、改正を検討して早期の国会提出を目指す。

(参考) 労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針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1 2の行動指針に沿わないような行為をすることにより、**公正な競争を阻害するおそれがある場合には、公正取引委員会において独占禁止法及び下請代金法に基づき厳正に対処**することを明記。
- ✓ 他方で、**記載された発注者としての行動を全て適切に行っている場合、通常は独占禁止法及び下請代金法上の問題が生じない旨**を明記。

発注者として採るべき行動／求められる行動

★行動①：本社（経営トップ）の関与

①労務費の上昇分について取引価格への転嫁を受け入れる**取組方針を具体的に経営トップまで上げて決定**すること、②経営トップが同方針又はその要旨などを書面等の形に残る方法で**社内外に示す**こと、③その後の**取組状況を定期的に経営トップに報告**し、必要に応じ、経営トップが更なる対応方針を示すこと。

★行動②：発注者側からの定期的な協議の実施

受注者から労務費の上昇分に係る取引価格の引上げを求められていなくても、業界の慣行に応じて1年に1回や半年に1回など**定期的に労務費の転嫁について発注者から協議の場を設ける**こと。特に**長年価格が据え置かれてきた取引や、スポット取引と称して長年同じ価格で更新されているような取引**においては協議が必要であることに**留意が必要**である。

協議することなく長年価格を据え置くことや、スポット取引とはいえないにもかかわらずスポット取引であることを理由に協議することなく価格を据え置くことは、独占禁止法上の優越的地位の濫用又は下請代金法上の買ったたきとして問題となるおそれがある。

★行動③：説明・資料を求める場合は公表資料とすること

労務費上昇の理由の説明や根拠資料の提出を受注者に求める場合は、**公表資料（最低賃金の上昇率、春季労使交渉の妥結額やその上昇率など）に基づくものとし、受注者が公表資料を用いて提示して希望する価格については、これを合理的な根拠のあるものとして尊重**すること。

★行動④：サプライチェーン全体での適切な価格転嫁を行うこと

労務費をはじめとする価格転嫁に係る交渉においては、**サプライチェーン全体での適切な価格転嫁による適正な価格設定を行うため、直接の取引先である受注者がその先の取引先との取引価格を適正化すべき立場に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。

★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。

(参考) 労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針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。

★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。

① 出張！トリテキ会議（取引適正化推進会議）



- ◆ 労務費転嫁指針の活用推進のための中小企業向けプッシュ型広報・広聴企画
- ◆ 全国の商工会議所等で実施
- ◆ 令和6年度は15件実施（令和6年10月末現在）

② 労務費転嫁指針普及啓発動画



労務費転嫁指針の普及啓発動画を公開（令和6年11月）

③ 下請取引適正化推進月間



- ◆ 毎年11月を下請取引適正化推進月間として、下請法の普及・啓発に係る取組を集中的に実施
- ◆ 令和6年度は労務費転嫁推進に重点を置いた取組を実施

④ 労務費転嫁指針等解説動画



受注側企業向けの解説動画を公開（令和6年11月）