



# 適切な価格転嫁の実現に向けた取組

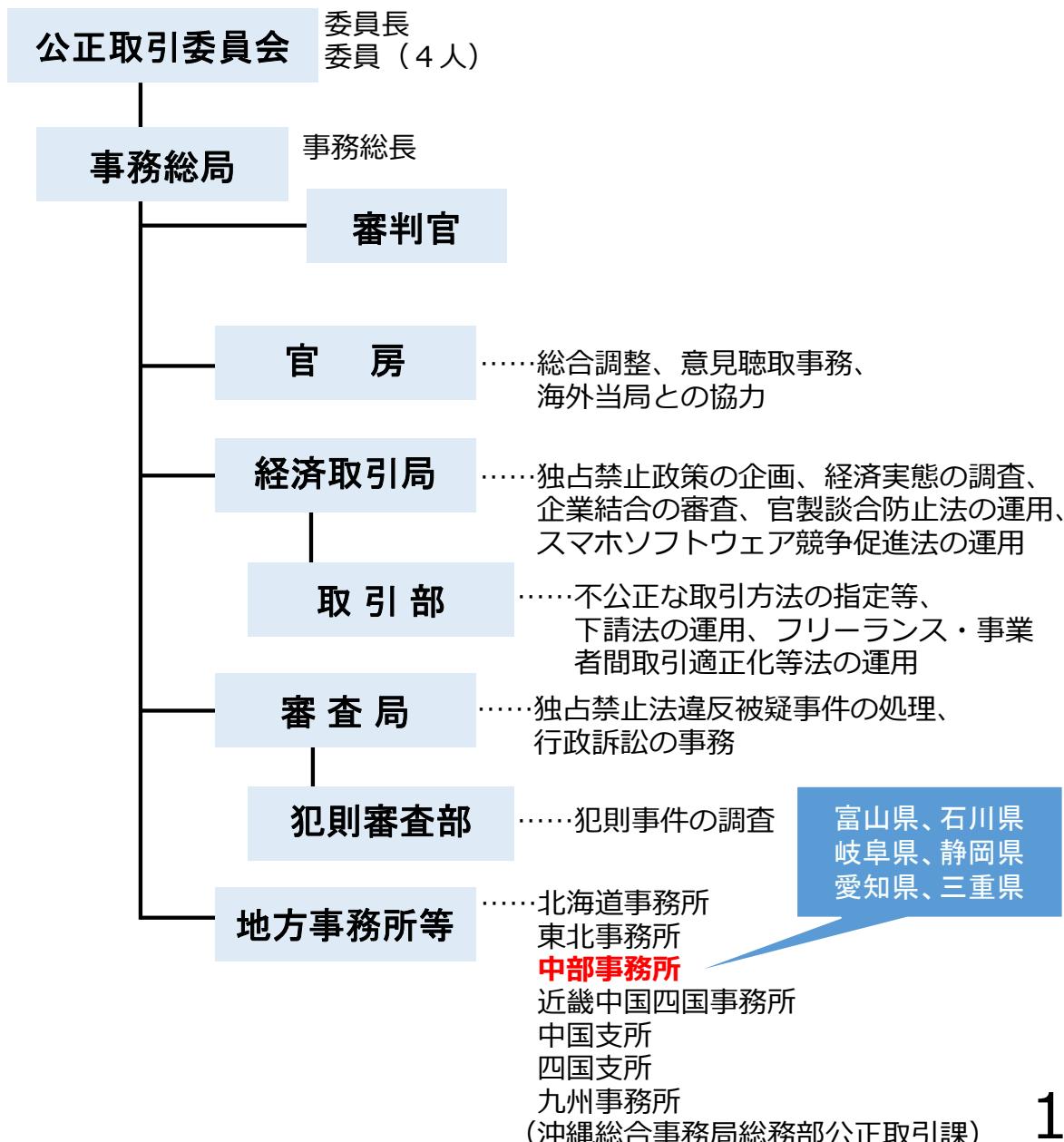
---

令和7年12月23日

# 公正取引委員会の概要

- 自由な経済社会において、市場の機能を十分に發揮させていくためには、常に**公正かつ自由な競争のルール**が守られるよう、これを監視していく必要がある。
- このために、**独占禁止法を運用する行政機関**として公正取引委員会（委員長と4人の委員から成る合議制の機関）が設置されている。
- 公正取引委員会は、内閣総理大臣の所轄に属し、行政組織法制上、内閣府の外局として設置されているが、行政委員会としてほかから指揮監督を受けることなく、独立して職権を行使することに特色がある。
- 公正取引委員会の下には、委員会の事務を処理するために事務総局が置かれており、令和7年度の事務総局職員の定員数は957人となっている。

## 公正取引委員会の組織図



# 優越的地位の濫用になり得る行為

①購入・利用強制

②協賛金等の負担要請

③従業員等の派遣要請

④その他の経済上の利益の提供要請

⑤受領拒否

⑥返品

⑦支払遅延

⑧減額

⑨取引の対価の一方的決定

⑩やり直しの要請

⑪その他

## 【優越的地位の濫用に関する独占禁止法上の考え方（抄）】

- 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**又は著しく高い対価での取引を要請する場合であって、当該取引の相手方が、今後の取引に与える影響等を懸念して当該要請を受け入れざるを得ない場合には、正常な商慣習に照らして不当に不利益を与えることとなり、優越的地位の濫用として問題となる。
- この判断に当たっては、  
対価の決定に当たり取引の相手方と**十分な協議**が行われたかどうか  
等の対価の決定方法のほか、  
他の取引の相手方の対価と比べて**差別的**であるかどうか、  
取引の相手方の**仕入価格を下回る**ものであるかどうか、  
通常の購入価格又は販売価格との**乖離の状況**、  
取引の対象となる商品又は役務の**需給関係**  
等を勘案して総合的に判断する。

- 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**」（令和3年12月）に基づき、令和4年2月、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。

- 独占禁止法Q&Aに該当する行為が疑われる事案等の把握のため、令和4年度に「緊急調査」、令和5年度に「特別調査」を実施。
- 令和5年度における調査の結果、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」（労務費転嫁指針）**を策定・公表。
- 令和6年度に続き、**令和7年度**も労務費転嫁指針の**フォローアップ調査**等を実施。

# 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12の行動指針に沿わないような行為をすることにより、公正な競争を阻害するおそれがある場合には、公正取引委員会において独占禁止法及び下請代金法に基づき厳正に対処することを明記。
- ✓ 他方で、記載された発注者としての行動を全て適切に行っている場合、通常は独占禁止法及び下請代金法上の問題が生じない旨を明記。

## 発注者として採るべき行動／求められる行動

### ★行動①：本社（経営トップ）の関与

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

## 労務費の適切な転嫁に向けた取組事例（令和7年度調査）

業種名	内容
道路貨物運送業	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 全ての受注者に対し、<b>社長名</b>で労務費等の適切な転嫁に向けた取組方針に係る<b>通知文書を送付</b>し、<b>当社の取組姿勢を誰でも見ることができるよう当該文書をホームページに掲載</b>した。また、受注者が価格交渉を申し入れたにもかかわらず、担当事業所において価格協議の場を設けてもらえない、運賃引上げに関して明確な回答が得られないなどの受注者からの問い合わせや相談に対応するため、ホームページのトップに価格改定に関する問い合わせフォームを設置した。寄せられた情報については、本社で事実確認した上で、該当事業所に対応を指示している。</li></ul>
生産用機械器具製造業	<ul style="list-style-type: none"><li>■ パートナーシップ構築宣言の内容をホームページに掲載するだけでは、労務費の適切な転嫁のために積極的に取り組む当社の姿勢を受注者に十分に周知できないことから、<b>毎年、全ての受注者に対し、当社の方針等を記載した文書を送付</b>している。</li></ul>
電気機械器具製造業	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 受注者が気兼ねすることなく取引価格の引上げを申し出ができるように、調達担当社員は、<b>メールの署名欄</b>に、パートナーシップ構築宣言のロゴと合わせて<b>「価格を含めてお困り事があれば調達担当者へ御相談ください。」</b>という一文を記載している。</li></ul>
技術サービス業	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 社長から、受注者に対して、<b>発注者と受注者は共存共栄の関係にある</b>ことから、受注者は労務費等の上昇分について<b>しっかりと価格転嫁を行い</b>、これをもって<b>従業員の給与に還元してほしい</b>旨を伝達した。</li></ul>

# 労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針②

## 発注者として採るべき行動／求められる行動

### ★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いたたきとして問題となるおそれがある。

## 労務費の適切な転嫁に向けた取組事例（令和7年度調査）

業種名	内容
情報サービス業	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 毎年1回、数百社ある受注者全てに対して、<b>価格転嫁の要望があれば申し出てほしい旨の文書を送付</b>している。受注者からは<b>必ず受領確認</b>の連絡を受けるようにしており、当該連絡がない場合には、文書送付後おおむね1か月を目途として、電話などで状況確認を行っている。</li></ul>
道路貨物運送業	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 毎年、全受注者に対して労務費等の価格上昇分について協議する旨を連絡している。当初、受注者は<b>値上げを要請すると仕事が無くなるのではないかと心配</b>していたが、受注者に対して<b>そのようなことは行わない旨をしっかりと説明</b>し、理解を得て進めた。</li></ul>
生産用機械器具製造業	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 毎年、全ての受注者に対して、<b>価格転嫁を要請したか、協議の場は設けられたか、要請は受け入れられたか</b>などについての<b>ウェブアンケートを実施</b>している。アンケート結果は、受注者ごとに取りまとめて状況を管理し、必要に応じて社長に報告している。</li></ul>
技術サービス業	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 受注者からの<b>見積単価が前年と同額</b>である場合や当社の<b>試算価格を下回る</b>場合には、<b>品質を確保</b>する上でも、これが<b>妥当なものであるか受注者に確認</b>することにしている。</li></ul>

# 労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針③

## 発注者として採るべき行動／求められる行動

### ★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**。

## 労務費の適切な転嫁に向けた取組事例（令和7年度調査）



▲ ホーム > 政策について > 分野別の政策一覧 > 雇用・労働 > 労働基準 > 賃金・賃金引上げ・労働生産性向上 > 地域別最低賃金の全国一覧

### 地域別最低賃金の全国一覧

#### 令和6年度地域別最低賃金改定状況

最低賃金が改定されます。  
都道府県の令和6年度地域別最低賃金額及び発効年月日は、以下のとおりです。  
また、平成14年度から令和6年度までの地域別最低賃金改定状況については、「令和6年度地域別最低賃金改定状況」の下に掲載しています。

都道府県名	最低賃金時間額【円】	引上げ率【%】	発効年月日
北海道	1,010	(960)	5.2
青森	953	(898)	6.1
岩手	952	(893)	6.6
宮城	973	(923)	5.4
秋田	951	(897)	6.0



▲ ホーム > 政策について > 分野別の政策一覧 > 雇用・労働 > 労使関係 > 賃金・賃金引上げ・労働生産性向上 > 民間主要企業春季賃上げ集計

### 民間主要企業春季賃上げ集計

- ▶ 令和6年（24年8月2日発表）
- ▶ 令和5年（23年8月1日発表）
- ▶ 令和4年（22年8月5日発表）
- ▶ 令和3年（21年8月1日発表）
- ▶ 令和2年（20年8月15日発表）
- ▶ 令和元年（19年8月9日発表）
- ▶ 平成30年（18年8月3日発表）
- ▶ 平成29年（17年8月4日発表）
- ▶ 平成28年（16年7月20日発表）
- ▶ 平成27年（15年7月28日発表）
- ▶ 平成26年（14年7月29日発表）
- ▶ 平成25年（13年7月30日発表）
- ▶ 平成24年（12年7月31日発表）
- ▶ 平成23年（11年7月28日発表）
- ▶ 平成22年（10年7月30日発表）
- ▶ 平成21年（09年9月10日発表）
- ▶ 平成20年（08年9月9日発表）
- ▶ 平成19年（07年8月15日発表）

産業	都道府県名	最低賃金時間額	年次賃上げ額	実行	要請額	妥結額	(単位:円)	
							月	日
1 住・農	26	35.9	362,950	21,599	21,549	5,949	24	11,913
2 食料品・化粧品	18	38.4	338,844	17,809	18,057	5,388	20	8,614
3 織・機	19	40.1	325,296	19,349	18,233	5,598	12	15,027
4 紙・パルプ	6	42.3	305,299	14,827	13,439	4,398	5	5,201
5 化・学	26	38.6	347,422	19,673	18,416	6,386	30	13,929
6 プ・製・品	11	40.4	305,185	15,733	15,776	5,138	9	9,161
7 鋼・鉄	5	39.4	320,558	18,485	18,426	5,738	10	4,070
8 鉄・鋼	10	36.1	296,926	25,238	27,090	12,439	11	8,062

業種名	内容
道路貨物運送業	■ 協議を申し入れるメールに、 <b>公表資料を用いて値上げ根拠を明確化</b> し、それについての説明文を添えるとスムーズに手続が行える旨を記載している。
生産用機械器具製造業	■ システム上で受注者との価格協議の進捗状況を確認しており、例えば、受注者からの価格転嫁の申請日から一定期間経過しているにもかかわらず <b>価格が変わっていない場合は</b> 、調達担当者に対し、受注者に <b>必要以上に資料を要求していないか確認</b> し、必要なない情報を求めないよう指示するなどしている。
総合工事業	■ 受注者からの要請額に対して、当社として <b>受け入れられない根拠が明確でない限り、満額で回答</b> している。
技術サービス業	■ 取引価格の根拠としている設計業務委託等技術者単価は毎年改定されるため、 <b>契約期間が1年を超える案件</b> については、当社から受注者に連絡の上、 <b>都度協議し、新単価で再契約</b> することにしている。

# 労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針④

## 発注者として探るべき行動／求められる行動

### ★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。

## 労務費の適切な転嫁に向けた取組事例（令和7年度調査）

業種名	内容
情報サービス業	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 当社の発注業務をしっかりと遂行してもらう観点から、<b>受注者ごとの再委託先を一覧にまとめて把握</b>しており、受注者との取引価格の決定に当たっては、受注者と再委託先との取引において価格転嫁が適切になされていることを必ず確認している。</li></ul>

### ★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。

業種名	内容
パルプ・紙・紙加工品製造業	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 受注者からの要望を受け付ける窓口を設置しており、当該窓口にて各種要望を隨時受け付け、<b>いつでも協議に応じる体制を採っている</b>。</li></ul>

### ★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。

業種名	内容
プラスチック製品製造業	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 受注者から価格転嫁の方法等についての相談を受けた場合には、<b>事業者団体が公表している価格転嫁促進のためのツールを用いるよう案内</b>している。</li></ul>

# 労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針⑤

## 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

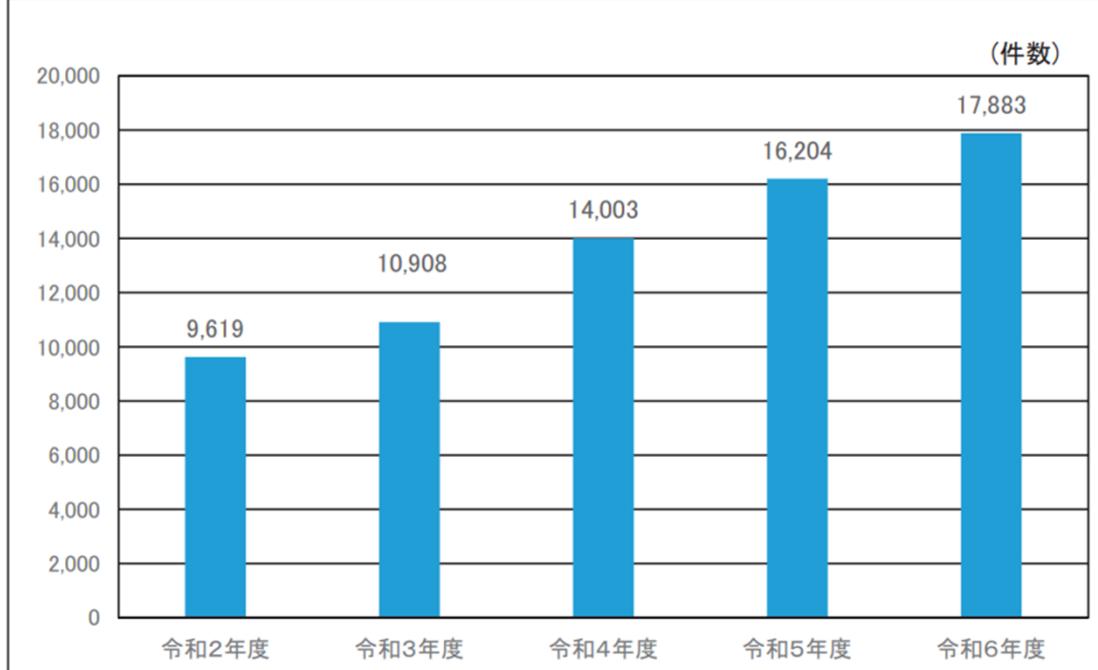
### ★行動①：定期的なコミュニケーション

- 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。

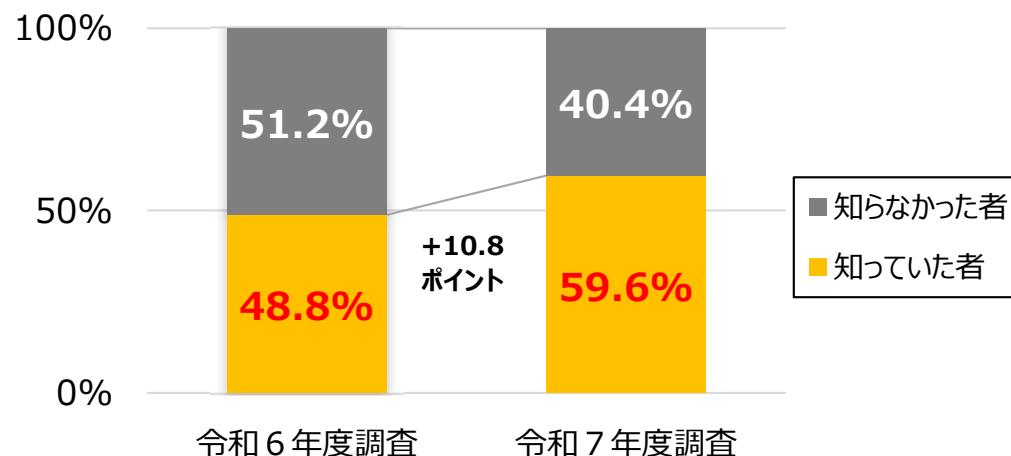
## 【下請法の相談件数の推移】



## 労務費転嫁指針のフォローアップの結果①

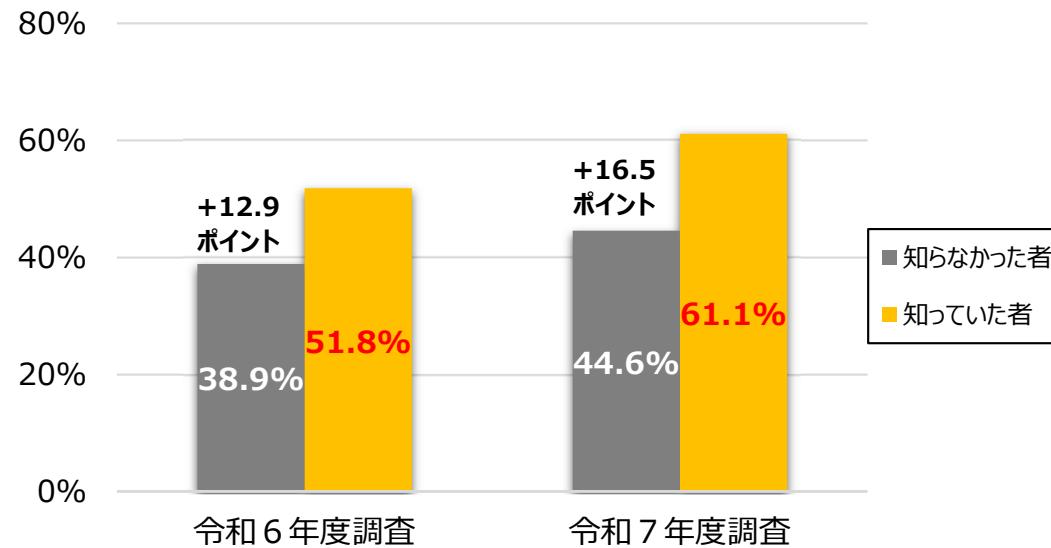
- 労務費転嫁指針の認知度は約60%と一定程度進んだが道半ば。
- 労務費転嫁指針を知っている事業者の方が、労務費の上昇を理由とする取引価格の引上げが実現しやすい傾向にある。

《労務費転嫁指針の認知度》(注1)



都道府県別	令和6年度調査	令和7年度調査
富山県	48.0%	53.4%
石川県	49.8%	60.5%
岐阜県	45.2%	58.1%
静岡県	45.0%	58.2%
愛知県	51.9%	62.3%
三重県	44.4%	56.2%

《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2)



(注1) 発注者・受注者の立場を問わず、労務費転嫁指針について「知っていた」と回答した割合。

(注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。

- 労務費の要請受諾率は令和6年度調査より上昇している。
- 労務費の要請受諾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を遡るほど、労務費の要請受諾率は低くなる傾向にある。

### 《労務費の要請受諾率》(注)

(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)

令和6年度調査	令和7年度調査
62.4%	<b>67.4%</b> (5.0㌽上昇)

### 《サプライチェーンの段階別の労務費の要請受諾率》

サプライチェーンの段階	令和6年度調査	令和7年度調査
需 要 者 ⇒ 製造業者等	66.5%	<b>68.9%</b> (2.4㌽上昇)
製造業者等 ⇒ 一次受注者	61.0%	<b>67.4%</b> (6.4㌽上昇)
一次受注者 ⇒ 二次受注者	56.1%	<b>62.3%</b> (6.2㌽上昇)
二次受注者 ⇒ 三次受注者	49.2%	<b>56.6%</b> (7.4㌽上昇)

(注) この要請受諾率は、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。