



適正な価格転嫁の実現に向けた取組

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）

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物流法改正を踏まえ、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（令和5年11月29日策定）

主な掲載事例

★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

- ・ パートナースhip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】

価格転嫁ツールの例

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(以下は埼玉県の「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
毎月統計発表調査	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動労統計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



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

フルタウニング

参考業種

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・問屋業	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	廃棄物処理業
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)
食料品製造業

自由入力

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「個別分析」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い場合は、「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

お問い合わせ 埼玉県産業労働部産業労働政策課 048-830-3702