



公正取引委員会

Japan Fair Trade Commission

労務費の適切な転嫁について

(労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針)

(令和5年11月 内閣官房 公正取引委員会)



公正取引委員会中国支所

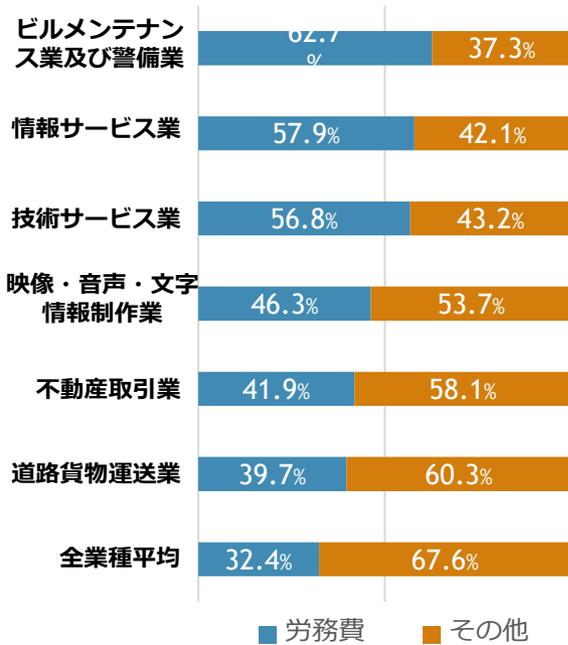
※ 本資料は、指針を概括的に説明するために、出来る限り簡単に記載しています。詳細は公正取引委員会のウェブページ (<https://www.jftc.go.jp/index.html>) を御参照ください。

目次

- 1 労務費の転嫁の現状
- 2 受注者からの指摘事項
- 3 発注者による労務費の適切な転嫁に向けた取組事例
- 4 労務費指針
- 5 参考資料
 - ・ 価格交渉の申込み様式(例)
 - ・ 労務費の転嫁に関する情報提供フォーム
 - ・ 価格転嫁に関する考え方(独占禁止法Q&A)

特別調査の結果、原材料価格やエネルギーコストに比べ、労務費の転嫁が進んでいない結果がみられた。
 (コスト別の転嫁率<中央値>：原材料価格(80.0%)、エネルギーコスト(50.0%)、労務費(30.0%))

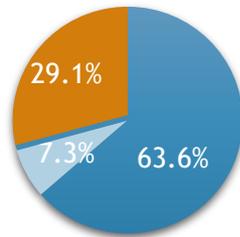
コストに占める労務費の割合の高い業種



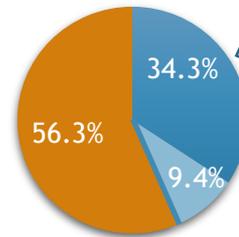
労務費の割合の高い業種の転嫁の状況

労務費の割合の高い業種の中には要請ができていない業種がみられるが、その業種の中でも要請している受注者は価格転嫁が認められている。

ビルメンテナンス業及び警備業

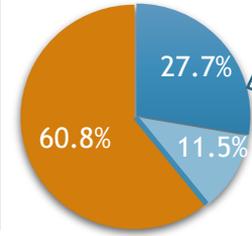


情報サービス業



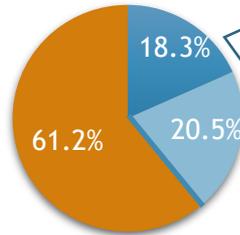
価格転嫁を要請していない受注者が多いものの、要請した場合は労務費の転嫁率が高い(90%以上)受注者が多い。

技術サービス業



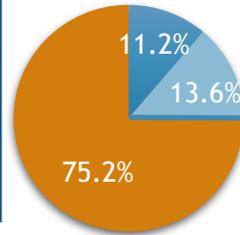
価格転嫁を要請していない受注者が多いものの、要請した場合は労務費の転嫁率が高い(90%以上)受注者が多い。

映像・音声・文字情報制作業

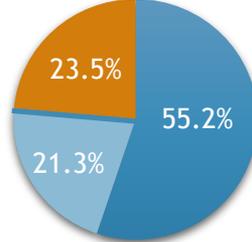


労務費の上昇を理由として要請してもその転嫁率が低い(10%未満)受注者が多い。

不動産取引業



道路貨物運送業



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(10%未満)受注者が多い。

■ 労務費 ■ その他 ■ 要請した(労務費の上昇を理由とした) ■ 要請した(労務費の上昇を理由としていない) ■ 要請していない

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、以下の声があった。

- 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。

項目	事業者からの指摘事項	本指針の対応部分
<p>本社（経営トップ）の関与</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● <u>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。</u> 	<p>発注者としての行動①</p>
<p>発注者側からの定期的な協議の実施</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● <u>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。</u> ● <u>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。</u> ● <u>基本的にどの発注者からも長年据え置かれてきた。</u> 	<p>発注者としての行動②</p>
<p>説明・資料を求める場合は公表資料とすること</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● <u>発注者から当社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。</u> 	<p>発注者としての行動③</p>
<p>要請があれば協議のテーブルにつくこと</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● <u>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。</u> ● <u>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。</u> 	<p>発注者としての行動⑤</p>
<p>必要に応じ考え方を提案すること</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● <u>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、当社が本来求めたかった額より低い額となった。</u> 	<p>発注者としての行動⑥</p>

項目	事業者の取組事例	本指針の対応部分
<p>本社（経営トップ）の関与</p>	<p>○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等を内容とする<u>代表取締役からの指示を社内</u>で周知した。</p>	<p>発注者としての行動①</p>
<p>発注者側からの定期的な協議の実施</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<u>協議を呼びかける文書を定期的に送付</u>している。</p>	<p>発注者としての行動②</p>
<p>説明・資料を求める場合は公表資料とすること</p>	<p>○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、<u>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</u>としている。</p>	<p>発注者としての行動③</p>
<p>サプライチェーン全体での適切な価格転嫁を行うこと</p>	<p>○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、<u>二次取引先以降の値上げも含めて当社に転嫁を求めてくるように声かけ</u>をしている。</p>	<p>発注者としての行動④</p>
<p>要請があれば協議のテーブルにつくこと</p>	<p>○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、<u>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>	<p>発注者としての行動⑤</p>
<p>必要に応じ考え方を提案すること</p>	<p>○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、<u>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</u>を紹介している。</p>	<p>発注者としての行動⑥</p>

労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針

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。



公正取引委員会
マスコットキャラクター
どっきん

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。

【労務費指針 抜粋】

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ならば、受注者からの協議の要請は非常に困難なものである。

例えば、「パートナーシップ構築宣言」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。

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。

【労務費指針 抜粋】

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。

（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っ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。**

【労務費指針 抜粋】

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）

発注者として採るべき行動／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。

【労務費指針 抜粋】

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。

（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。

発注者として採るべき行動／求められる行動

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。

【労務費指針 抜粋】

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。

(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っ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。

発注者として採るべき行動／求められる行動

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。

【労務費指針 抜粋】

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。

（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し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。

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。**

【労務費指針 抜粋】

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つの声が寄せられた。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	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
下請代金法上の買ったたきの考え方についての相談	公正取引委員会事務総局経済取引局取引部 企業取引課 中小企業庁事業環境部 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 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

受注者として採るべき行動／求められる行動**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。**

【労務費指針 抜粋】

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）

受注者として採るべき行動／求められる行動

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。

【労務費指針 抜粋】

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

受注者として採るべき行動／求められる行動

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。

【労務費指針 抜粋】

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・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

定期的なコミュニケーションをとること。

【労務費指針 抜粋】

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、これまでに行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。

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。

【労務費指針 抜粋】

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つては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。

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、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、**各種調査において活用**していく。



【参考】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

〇年〇月〇日

(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

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

(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



公正取引委員会 Japan Fair Trade Commission

ホーム 公正取引委員会について 報道発表・広報活動 独占禁止法 下請法 CPRC (競争政策研究センター) 相談・申告・情報 手続等窓

ホーム > 「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」に関する公正取引委員会の取組

「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」に関する公正取引委員会の取組

「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)及び「令和5年中小事業者等取引公正化推進アクションプラン」(令和5年3月1日)に関する公正取引委員会の取組をまとめています。

労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針について

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を策定しました。

- ▶ (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
- ▶ (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
- ▶ **別添(価格交渉の申込み様式(例))**

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



公正取引委員会 Japan Fair Trade Commission

ホーム 公正取引委員会について 報道発表・広報活動 独占禁止法 下請法 CPRC (競争政策研究センター) 相談・申告・情報 手続等窓

ホーム > 独占禁止法 > 法令・ガイドライン等(独占禁止法) > 運用基準関係 > 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

別添(価格交渉の申込み様式(例))はこちら

令和5年11月29日
内閣官房
公正取引委員会

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。

<https://www.jftc.go.jp/dk/guideline/unyoukijun/romuhitenka.html>

相談・手続窓口

インターネットによる申告 >

買いたたきなどの違反行為が疑われる親事業者に関する情報提供フォーム >

労務費の転嫁に関する情報提供フォーム >

相談・手続窓口一覧 >

オンライン手続 ログインフォーム >

クリックすると
下の画面へ



ホーム > 相談・申告・情報提供・手続等窓口 > 労務費の転嫁に関する情報提供

労務費の転嫁に関する情報提供

公正取引委員会では、事業者が匿名で、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「労務費の転嫁に関する情報提供フォーム」を設置し、広く情報を受け付けております。

提供いただいた情報は、公正取引委員会が今後行っていく各種調査において活用させていただきます。

なお、このフォームは違反行為を申告するものではありませんので、具体的な違反行為の事実を報告し、個別事件調査を求め、より詳細な情報提供を行うことを希望される場合は、このフォームではなく「インターネットによる申告」から申告してください。

また、提供いただいた情報について、その後の処理状況に関するお問い合わせには応じられませんので予め御了承ください。

情報提供フォームへ

クリック



- ▶ 公正取引委員会は、「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）を踏まえ、下請法運用基準を改正し（令和4年1月26日）、また、独占禁止法Q&Aを改正（令和4年2月16日）。

◎公正取引委員会ウェブサイト 独占禁止法Q & A Q20（抜粋）

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。

※「下請代金支払遅延等防止法に関する運用基準」においても、同様に、上記①及び②の行為が買いたたきに該当するおそれがあると記載している。



<https://www.jftc.go.jp>



@jftc



JapanFTC



JFTCchannel



公取 で検索



ご清聴ありがとうございました。