



公正取引委員会
Japan Fair Trade Commission

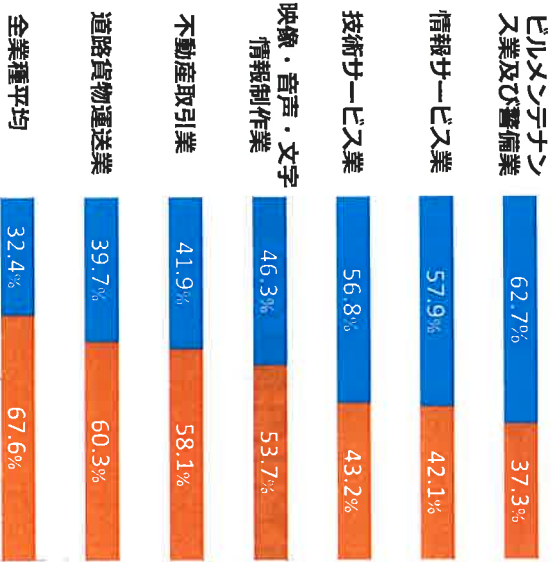
労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針について

令和5年12月
内閣官房
公正取引委員会

労務費の転嫁の現状

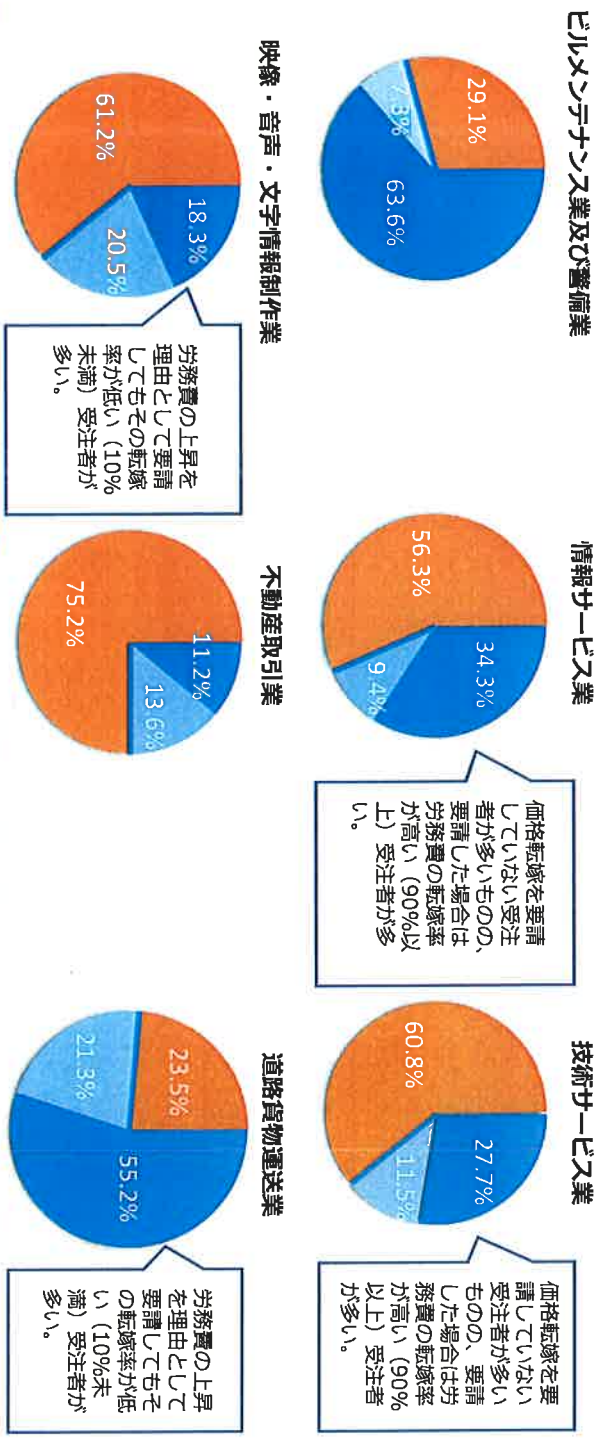
特別調査の結果、原材料価格やエネルギーコストに比べ、労務費の転嫁が進んでいない結果がみられた。
 (コスト別の転嫁率<中央値>：原材料価格(80.0%)、エネルギーコスト(50.0%)、労務費(30.0%))

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。



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。

特別調査における事業者からの指摘事項（項目別）

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"> 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、<u>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"> 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。 実質的には入ポット取引とはいえない取引であるにもかかわらず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。 基本的にどの発注者からも長年据え置かれてきた。 	<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"> 発注者から<u>社内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"> 取引上の立場が弱い受注者からは、<u>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</u>の心配から協議を持ちかけられない。 <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>必要に応じて考え方を提案すること</p>	<ul style="list-style-type: none"> 発注者が自ら用意した労務費の転嫁の交渉用のソフトウェアによる価格転嫁の申ししか受け付けておらず、当該ソフトウェアで計算した結果、当社が本来求めたかった額より低い額となった。 	<p>発注者としての行動⑥</p>

労務費の適切な転嫁に向けた取組事例（項目別）

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代表取締役からの指示を社内で周知した。</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協議を呼びかける文書を定期的に送付している。</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、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。</p>	<p>発注者としての行動③</p>
<p>サブライチエ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、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、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。</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、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。</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。

★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、いなくとも、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。

★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、春季労使交渉の受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る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。

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。

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、**6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、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。

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）発表

価格交渉の申込み様式 (例)

御見積書

○年○月○日

(発注者)

下記のとおり、御見積り申し上げます。

見積り日 年 月 日
有効期限

商品名 (例: 業務名、品名、件名)

合計金額 円

内訳

1 原料相価格 (素材費、部品購入費等)

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

小計	円	単価		金額		備考	
		数量	金額	旧単価 (円)	旧単価 (%)		
		材料・部品					
						
小計	円						

2 エネルギーコスト (電気代、ガス代、ガソリン代等)

小計	円	単価		金額		備考	
		電力量	電料向け売上比率	金額	電料向け売上比率 (%)		
		電気代					
						
小計	円						

3 労務費 (定期昇給、ボーナス等、法定福利費等)

改定前の労務費総額		改定前の支払い率 (定期昇給、ボーナス等、法定福利費等) に基づく賃金・労務費 (交渉交渉額等の上昇率を基として算出)		賃金向け売上比率		金額	
円	%	円	%	円	%	円	%
(例 1)							
改定前の労務費総額	円	改定前の支払い率	%	賃金向け売上比率	%	金額	円
.....		
小計	円						

4 その他

(例) 設備費却費、保管料、輸送費等	円
小計	円

公正取引委員会
Japan Fair Trade Commission

「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

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

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

公正取引委員会
Japan Fair Trade Commission

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

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

