

関係事業者団体代表者 殿

経 済 産 業 大 臣
(公印省略)

公正取引委員会委員長
(公印省略)

下請取引の適正化について

昨今の国際情勢や円安等の影響により、エネルギー価格や原材料費が昨年にも増して高騰しています。この状況が長期化する中、総じて外的要因の影響を受けやすい立場にある中小企業・小規模事業者には大きな影響が出ております。

さらに、これから年末にかけて資金需要が高まる中、下請事業者の資金繰り等は一層厳しさを増すことが懸念され、親事業者が下請代金を早期にかつ可能な限り現金で支払い、下請事業者の資金繰りに支障を来さないようにすることが必要です。

貴団体におかれましても、下請事業者の置かれている取引環境を御理解いただき、特に、別紙の記載事項については、親事業者となる会員に対して周知徹底を図るなど、適切な措置を講じるようよろしくお願いいたします。また、以下に記載しております政府の取組について、十分留意し、親事業者となる会員に働きかけていただくよう要請いたします。

<適正な価格転嫁の実現に向けた取組>

中小企業等が労務費、原材料費、エネルギーコストの上昇分を適正に転嫁できるようにするために以下の取組を行っています。

- ・公正取引委員会は、令和4年度に引き続き、令和5年5月から「独占禁止法上の「優越的地位の濫用」に係るコスト上昇分の価格転嫁円滑化の取組に関する特別調査」を実施し、できる限り早く調査結果を取りまとめ、公表することを予定しています。また、内閣官房及び公正取引委員会は、他のコストに比べ価格転嫁率が低く特に課題のある労務費の円滑な転嫁を進めるため、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」を策定・公表しています（別添1）。
- ・中小企業庁は、毎年9月と3月を「価格交渉促進月間」と設定しており、先般本年9月の「月間」のフォローアップ調査結果を公表いたしました。これらの情報は、（別添2）より遷移する資料に調査結果概要が掲載されております。
- ・公正取引委員会及び中小企業庁は、令和4年度における下請法違反被疑事件の処理状況等を踏まえ、令和5年度の重点立入業種を選定し、重点的立入検査を実施し、その結果、協議を経ない取引価格の据え置き等が認められる事案については勧告又は指導を迅速かつ積極的に実施しています。
- ・本年4月5日に開催した、中小企業等の活力向上に関するワーキンググループにおいては、本年1月から300名体制へ増強した下請Gメンにより把握した各業界の取引実態や課題を踏まえ、事業所管省庁に対して、各業界の自主行動計画の改定、徹底を依頼しています。

<約束手形の現金化までの期間短縮の推進>

公正取引委員会及び経済産業省は、長期の手形等のサイトによる下請事業者の資金繰りの負担を減らし、下請代金の支払の更なる適正化を図る観点から、支払条件の改善に向けた取組を進めており、その取組の一環として、令和3年3月31日に、公正取引委員会と中小企業庁の連名で手形通達を見直し、関係事業者団体に対し、おおむね3年以内（令和6年内）を目途として可能な限り速やかに手形等のサイトを60日以内とすることなど、下請代金の支払の適正化に関する要請を行いました。また、令和4年2月16日及び令和5年2月22日に、それぞれ令和3年度又は令和4年度の定期調査の回答を基に、親事業者に対し、同様の要請を行っています。

また、当該要請に伴い、令和6年を目途として、サイトが60日を超える手形等を下請法の割引困難な手形等に該当するおそれがあるものとして指導の対象とすることを前提に、下請法の運用の見直しを検討することとしています。

このような動向を踏まえ、貴団体におかれましても、下請事業者と親事業者との間で積極的な価格交渉と価格転嫁が行われるよう、また下請事業者への不当なしわ寄せが生じないように、親事業者となる会員に対して周知徹底するよう要請いたします。

（別添1）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2）2023年3月価格交渉促進月間フォローアップ調査結果

【URL】

（別添1）https://www.jftc.go.jp/dk/guideline/unyouki_jun/romuhitenka.html

（別添2）<https://www.meti.go.jp/press/2023/11/20231128005/20231128005-1.pdf>

【QRコード】

（別添1）



（別添2）



親事業者の遵守すべき事項

下請取引を行うに当たって、親事業者は、下請代金支払遅延等防止法（以下「下請法」という。）に従い、下記事項を遵守しなければならない。

記

1 親事業者の義務

(1) 書面（注文書）の交付及び書類の作成・保存義務

- ・ 下請事業者に物品の製造や修理、情報成果物の作成又は役務提供を委託する場合、直ちに注文の内容、下請代金の額、支払期日、支払方法等を明記した書面（注文書）を下請事業者に交付すること。（下請法第3条）
- ・ 注文の内容、物品等の受領日、下請代金の額、支払日等を記載した書類を作成し、これを2年間保存すること。（下請法第5条）

(2) 下請代金の支払期日を定める義務及び遅延利息の支払義務

- ・ 下請代金の支払期日は、親事業者が下請事業者から物品等を受領した日から60日以内において、かつ、できる限り短い期間内に定めること。（下請法第2条の2）
- ・ 支払期日までに下請代金を支払わなかったときは、下請事業者から物品等を受領した日から起算して60日を経過した日から支払をするまでの期間について、その日数に応じ、未払金額に年率14.6パーセントを乗じた額を遅延利息として支払うこと。（下請法第4条の2）

2 親事業者の禁止行為

親事業者は次の行為をしてはならない。

(1) 受領拒否

- ・ 納品された物品等が注文どおりでなかった場合等を除いて、注文した物品等の受領を拒むこと。（下請法第4条第1項第1号）

(2) 下請代金の支払遅延

- ・ 支払期日の経過後なお下請代金を支払わないこと、すなわち下請代金の支払を遅延すること。（下請法第4条第1項第2号）

例えば以下の行為は禁止行為に当たります。

- ー 受け取った物品等の社内検査が済んでいないことや社内の事務処理の遅れを理由に下請代金の支払を遅延すること。

(3) 下請代金の減額

- ・ 下請事業者には責任がないのに、発注後に下請代金を減額すること。（下請法第4条第1項第3号）

（減額の名目、方法、金額の多少、下請事業者との合意の有無を問わない。）

例えば以下の行為は禁止行為に当たります。

- ー 単価の引下げ改定について合意した場合に、合意前に既に発注されているものにまで新単

価を遡及適用すること。

- － 手形払を下請事業者の希望により一時的に現金払にした場合に、その事務手数料として、下請代金の額から自社の短期調達金利相当額を超える額を減ずること。

(4) 返品

- ・ 取引先からのキャンセルや販売の見込み違い等、下請事業者に責任がないのに、下請事業者から物品等を受領した後、下請事業者はその物品等を引き取らせること。(下請法第4条第1項第4号)

(5) 買ったたき

- ・ 同種、類似の委託取引の場合に通常支払われる対価に比べて著しく低い下請代金の額を不当に定めること。(下請法第4条第1項第5号)

例えば次のような方法で下請代金の額を定めることは、買ったたきに該当するおそれがあります。

- － 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。
- － 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、下請事業者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、電子メール等で下請事業者へ回答することなく、従来どおりに取引価格を据え置くこと。
- － 親事業者の予算単価のみを基準として、一方的に通常の単価より低い単価で下請代金の額を定めること。
- － 多量の発注をすることを前提として下請事業者に見積りをさせ、この見積価格を少量発注する場合に適用すれば通常の対価を大幅に下回ることになるにもかかわらず、その見積価格の単価を少量の発注しかしない場合の単価として下請代金の額を定めること。
- － 短納期発注を行う場合に、下請事業者に発生する費用増を考慮せずに通常の対価より低い下請代金の額を定めること。

(注) 買ったたきの事例等の詳細を解説した「ポイント解説 下請法」も御参照ください。

公正取引委員会又は中小企業庁ホームページからダウンロード可能です。

https://www.jftc.go.jp/houdou/panfu_files/pointkaisetsu.pdf

<https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/download/pointkaisetsu.pdf>

(6) 物の購入強制・役務の利用強制

- ・ 正当な理由なくして、自社製品、手持余剰材料その他自己の指定する物を下請事業者へ強制して購入させたり、役務を強制して利用させること。(下請法第4条第1項第6号)

(7) 報復措置

- ・ 下請事業者が親事業者の違反行為について公正取引委員会又は中小企業庁に知らせたことを理由として、取引の数量を減じたり、取引を停止するなどの不利益な取扱いをすること。(下請法第4条第1項第7号)

(8) 有償支給原材料等の対価の早期決済

- ・ 親事業者が原材料等を有償で支給した場合に、この原材料等を用いて下請事業者が製造又は修理した物品の下請代金の支払期日より早い時期に、この原材料等の代金を支払わせたり、下請代金から控除すること。(下請法第4条第2項第1号)

(9) 割引困難な手形の交付

- ・ 下請代金の支払につき、下請代金の支払期日までに一般の金融機関による割引を受けることが困難であると認められる手形を交付することにより、下請事業者の利益を不当に害すること。(下請法第4条第2項第2号)

手形等のサイトは、新型コロナウイルス感染症による現下の経済状況を踏まえつつ、おおむね3年以内を目処として可能な限り速やかに60日以内とすることとされている。(通達：令和3年3月31日(公取企第25号及び20210322中庁第2号)、令和4年2月16日(公取企第131号及び20211206中庁第1号))(振興基準：第4 対価の決定の方法、納品の検査の方法その他取引条件の改善に関する事項(4 下請代金の支払方法の改善(4)))

(10) 不当な経済上の利益の提供要請

- ・ 下請事業者に対して、自己のために金銭、役務その他の経済上の利益を提供させることにより、下請事業者の利益を不当に害すること。(下請法第4条第2項第3号)

(11) 不当な給付内容の変更・やり直し

- ・ 下請事業者には責任がないのに、発注内容の変更(納期の前倒しや納期変更を伴わない追加作業などを含む。)を行い、又は下請事業者から物品等を受領した後(役務提供委託の場合は役務の提供後)にやり直しをさせることにより、下請事業者の利益を不当に害すること。(下請法第4条第2項第4号)

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

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	1
第1 総論	1
1 労務費の価格への転嫁に関する現状	1
2 労務費の転嫁を進めるための基本的な考え方	2
3 本指針の性格	3
第2 事業者が採るべき行動／事業者に求められる行動	4
1 発注者として採るべき行動／求められる行動	4
★発注者としての行動①	4
(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。)	
★発注者としての行動②	6
(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転嫁について協議が必要であることに留意が必要である。)	
★発注者としての行動③	7
(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があるものとして尊重すること。)	
★発注者としての行動④	10
(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。)	
★発注者としての行動⑤	11
(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。)	

★発注者としての行動⑥.....	12
(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。)	
2 受注者として採るべき行動／求められる行動.....	14
★受注者としての行動①.....	14
(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。)	
★受注者としての行動②.....	15
(発注者との価格交渉において使用する労務費の上昇傾向を示す根拠資料としては、 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。)	
★受注者としての行動③.....	16
(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。)	
★受注者としての行動④.....	17
(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。)	
3 発注者・受注者の双方が採るべき行動／求められる行動.....	19
★発注者・受注者共通の行動①.....	19
(定期的にコミュニケーションをとること。)	
★発注者・受注者共通の行動②.....	20
(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。)	
第3 今後の対応.....	20
データ編	22
別添(価格交渉の申込み様式(例))	25

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。

一方、令和5年の春季労使交渉の賃上げ率は約30年ぶりの高い伸びとなったものの、令和4年4月以降、現時点に至るまで、急激な物価上昇に対して賃金の上昇が追いついていない。この急激な物価上昇を乗り越え、持続的な構造的賃上げを実現するためには、特に我が国の雇用の7割を占める中小企業がその原資を確保できる取引環境を整備することが重要である。

その取引環境の整備の一環として、これまで、「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）に基づき、政府一体となって価格転嫁対策に全力で取り組んできたところである。さらに、政府は、公正取引委員会が行った業界ごとの実態調査を踏まえて、労務費の転嫁の在り方について指針を年内にまとめることとし（新しい資本主義のグランドデザイン及び実行計画2023改訂版（令和5年6月16日閣議決定））、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（以下「本指針」という。）」を策定した。

第1 総論

1 労務費の価格への転嫁に関する現状

公正取引委員会は、コスト構造において労務費の占める割合が高い業種を重点的な調査対象とし、「令和5年度独占禁止法上の「優越的地位の濫用」に係るコスト上昇分の価格転嫁円滑化の取組に関する特別調査（以下「特別調査」という。）」を実施した。

この特別調査の結果、コスト別の転嫁率¹を中央値²でみると、原材料価格（80.0%）やエネルギーコスト（50.0%）と比べ、労務費（30.0%）は低く、労務費の転嫁は進んでいない、という結果であった。平均値でみても、原材料価格（67.9%）やエネルギーコスト（52.1%）と比べ、労務費（45.1%）は低く、同様の結果であった。

また、この特別調査の結果では、①ビルメンテナンス業及び警備業³、②情報サービス業、③技術サービス業、④映像・音声・文字情報制作業、⑤不動産取引業、⑥道路貨物運送業の6業種が特にコストに占める労務費の割合（以下「労務費率」という。）の高い業種であった。そして、この6業種の労務費の転嫁に関する現状としては、そもそ

¹ 転嫁の要請に対して引き上げられた金額の割合のこと。

² 全体のデータを小さい順に並べたときに、真ん中（中央）にくるデータのことをいう。

³ ビルメンテナンス業も警備業も日本標準産業分類（平成25年10月改定 総務省）上の中分類では「その他の事業サービス業」に含まれる。

も価格転嫁の要請をしていない受注者が多い（②・③・④・⑤）、要請をしても労務費の上昇を理由としていない受注者が多い（④・⑤）、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受注者が多い（④・⑥）、という結果であった。他方で、価格転嫁の要請をしていない受注者が多いものの、要請した場合には労務費の転嫁率が高い受注者が多かった業種もあった（②・③）（「データ編」参照）。

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、

- ・ 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

等の理由で労務費の価格転嫁の要請をすることは難しいとの声があった。

2 労務費の転嫁を進めるための基本的な考え方

特別調査の結果を踏まえると、事業者は、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明確に認識した上で、次に掲げる行動を採ることが重要である。

- （１）発注者として、経営トップが関与すること、発注者から協議の場を設けること、説明や根拠資料を求める場合には公表資料に基づくものとする、直接の取引先である受注者と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、受注者から労務費の上昇を理由とした価格転嫁を求められたら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、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（第2の1関係）。
- （２）受注者として、国・地方公共団体、中小企業の支援機関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、根拠資料としては公表資料を用いること、本指針に記載の事例を参考に適切なタイミングで自ら発注者に価格転嫁を求めること（第2の2関係）。
- （３）発注者・受注者共通の取組として、定期的に発注者と受注者がコミュニケーションをとる機会を設けること、価格交渉の記録を作成して発注者と受注者の双方が保管すること（第2の3関係）。

3 本指針の性格

本指針は、特別調査の結果を踏まえ、労務費、原材料価格、エネルギーコスト等のコストのうち、労務費の転嫁に係る価格交渉について、発注者及び受注者それぞれが採るべき行動／求められる行動を12の行動指針として取りまとめたものである。また、それぞれの行動指針に該当する労務費の適切な転嫁に向けた取組事例や、受注者が用いている根拠資料や取組内容を取り上げている。

さらに、公正取引委員会では、「よくある質問コーナー（独占禁止法）」のQ & A⁴及び「下請代金支払遅延等防止法に関する運用基準」⁵において、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を取引価格に反映せず、従来どおりに取引価格を据え置くことは、私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律（昭和22年法律第54号。以下「独占禁止法」という。）上の優越的地位の濫用⁶又は下請代金支払遅延等防止法（昭和31年法律第120号。以下「下請代金法」という。）上の買いたたき⁷として問題となるおそれがあることを明確化しているところ、本指針では、特に労務費について、同様に問題となるおそれがあるものを「留意すべき点」として整理している。

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、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していく。

他方で、後記第2の1及び3に記載の全ての行動を適切に採っている場合には、取引条件の設定に当たり取引当事者間で十分に協議が行われたものと考えられ、通常は独占禁止法及び下請代金法上の問題は生じないと考えられることから、独占禁止法及び下請代金法違反行為の未然防止の観点からも、同行動に沿った積極的な対応が求められる。

⁴ https://www.jftc.go.jp/dk/dk_qa.html

⁵ 平成15年公正取引委員会事務総長通達第18号。<https://www.jftc.go.jp/shitauke/legislation/unyou.html>。

⁶ 優越的地位の濫用として独占禁止法上問題となるのは、発注者の取引上の地位が受注者に優越していることとともに、公正な競争を阻害するおそれが生じることが前提となる。以下同じ。

⁷ 買いたたきとして下請代金法上問題となるのは、下請代金法にいう親事業者と下請事業者との取引に該当する場合であって、下請代金法第2条第1項から第4項までに規定する①製造委託、②修理委託、③情報成果物作成委託又は④役務提供委託に該当することが前提となる。以下同じ。

第2 事業者が採るべき行動／事業者に求められる行動

1 発注者として採るべき行動／求められる行動

★発注者としての行動①

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。

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（代表取締役社長に加え、代表権を持つ取締役等実質的に会社組織の最上位に位置する者も含む。以下同じ。）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ければ、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、発注者の経営トップが、たとえ短期的にはコスト増となろうとも、労務費の上昇分の取引価格への転嫁を受け入れていく具体的な取組方針及びその方針を達成するための施策について意思決定し、社内の交渉担当者や、取引先である受注者に対し、書面等の形に残る方法で同方針又はその要旨などを示す、といった経営トップのコミットメントが求められる。

例えば、「パートナーシップ構築宣言⁸」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

⁸ 事業者が、サプライチェーン全体の付加価値向上、大企業と中小企業の共存共栄を目指し、「発注者」側の立場から、「代表権のある者の名前」で宣言するもの。

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。

労務費の適切な転嫁に向けた取組事例

(1) 経営トップによる社外への方針の伝達、経営トップへの定期的な状況報告の例

- ・ 調達部門と受注者の間の価格協議の実施状況をチェックするため、調達部門から独立した専門部署を新設（状況は四半期ごとに役員会に報告）し、当該部署を担当する代表取締役名で全ての受注者に対して価格転嫁に係る協議を更に徹底して行うことなどを示す文書を発出した。

【輸送用機械器具製造業】

(2) 経営トップによる社内への方針の周知の例

- ・ 契約更新時を利用することにより、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、誠意をもって対応すること等を内容とする代表取締役からの指示を社内周知した。

【道路貨物運送業】

- ・ 代表取締役名の文書にて、受注者との価格交渉を積極的に取り組むこと、交渉をスピードアップすること等を社内周知した。

【はん用機械器具製造業】

(3) 専門部署、専門窓口等の設置の例

- ・ 受注者の中には、普段接している調達担当者には値上げを言い出しにくいと思うところもあるとの考えから、調達担当部署とは別の部署に価格転嫁の相談専用窓口を設置した。また、価格転嫁の問題に限らず、発注者の問題行為を外部の弁護士へ通報できる窓口を設置した。

【はん用機械器具製造業】

- ・ 既に設置している受注者向けの通報窓口の存在が受注者に十分に浸透していなかったため、通報窓口への通報対象に「価格交渉の観点から問題がある行為」を含むことを明記した上で、受注者に通報窓口のことを文書にて再周知した。

【はん用機械器具製造業】

(4) グループ会社においても親会社に倣った対応をしている例

- ・ 受注者から随時の価格交渉に応じること、値上げ要請に対し迅速に十分な協議を行うこと等の親会社の方針を全グループ会社に展開し、各グループ会社から、それぞれの受注者に対し、随時の価格交渉に応じることを記載した文書を発出した。

【電気機械器具製造業】

★発注者としての行動②

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転嫁について協議が必要であることに留意が必要である。

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っては、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。

労務費の適切な転嫁に向けた取組事例

- ・ 毎年実施している定例の単価改定に当たり、全受注者から見積りを徴取した上で、受注者における労務費の上昇分を反映した翌期の単価を設定している。

【情報サービス業】

- ・ 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。

【金属製品製造業、はん用機械器具製造業、輸送用機械器具製造業】

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。

★発注者としての行動③

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があるものとして尊重すること。

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⁹やその上昇率
- 春季労使交渉の妥結額やその上昇率¹⁰
 - ・ 国土交通省が公表している公共工事設計労務単価¹¹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）

⁹ https://www.mhlw.go.jp/stf/seisakunitsuite/bunya/koyou_roudou/roudouki_jun/chingin/index.html

¹⁰ https://www.mhlw.go.jp/stf/seisakunitsuite/bunya/koyou_roudou/roudouseisaku/shuntou/roushi-cl.html

¹¹ 令和5年3月から適用する同単価は、https://www.mlit.go.jp/report/press/tochi_fudousan_kensetsugyo14_hh_000001_00130.html。

これらのほか、経済の実態が反映されていると考えられるものとして、以下の資料も参考となる。

- ・ 厚生労働省が公表している毎月勤労統計調査に掲載されている賃金指数、給与額やその上昇率¹²
- ・ 総務省が公表している消費者物価指数¹³
- ・ ハローワーク（公共職業安定所）の求人票や求人情報誌に掲載されている同業他社の賃金

労務費の適切な転嫁に向けた取組事例

（１）公表資料から受注者が求める額の妥当性を判断している事例

- ・ 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。

【金属製品製造業（同旨、はん用機械器具製造業。）】

- ・ 受注者が求める額が公表されている日本企業の平均的な賃上げの水準と同程度であれば、それ以上に詳細な資料を求めることはせず、受注者が求める額を受け入れることとしている。

【情報サービス業】

- ・ 世の中で物価が上昇している以上、事業者は賃金を引き上げるべきであるから、受注者が労務費の転嫁を求めてくるのは妥当なものだと考えている。そのため、受注者が求める額につき公表されている消費者物価指数や厚生労働省の統計と同水準であると確認でき、現場責任者がペイできる水準と判断したら、受注者が求める額を受け入れることとしている。

【はん用機械器具製造業】

- ・ 「受注者が求める引上げ率 $\leq$ 最低賃金の上昇率」であれば、受注者が求める額を受け入れることとしている。

【食料品製造業、窯業・土石製品製造業、はん用機械器具製造業、輸送用機械器具製造業、不動産賃貸業・管理業】

- ・ 業界紙に掲載されているトラックの運賃の指数、「標準的な運賃」、派遣社員の賃金の相場（自社が派遣会社に支払っている金額を含む。）、最低賃金、物流大手のベアの状況などを踏まえ、受注者の要請額の妥当性を判断している。

【金属製品製造業】

¹² <https://www.mhlw.go.jp/toukei/list/30-1a.html>。なお、毎月勤労統計調査の結果には、産業別の月間現金給与額の平均値が掲載されている。

¹³ <https://www.stat.go.jp/data/cpi/1.html>

(2) 詳細な理由の説明や根拠資料を求めずに受注者が求める額の妥当性を判断している事例

- ・ 「受注者の労務費の上昇総額×発注者への取引依存度（受注者の売上に占める当該発注者との取引シェア）」に相当する額の引上げを受け入れることとしている。

【化学工業、輸送用機械器具製造業】

- ・ 「受注者の労務費の上昇率×当該受注者の対売上高労務費率」に相当する額の引上げを受け入れることとしている。

【金属製品製造業、輸送用機械器具製造業】

- ・ 受注者から従業員の賃金を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、当該受注者が求めた引上げ率が他の受注者から求められる引上げ率と同等であったことから、受注者が求める額を受け入れた。

【情報サービス業（同旨、金属製品製造業。）】

- ・ 受注者の立場として、労務費分としては最低賃金の上昇率を参考に発注者に対して取引価格の引上げを求めているところ、発注者の立場としては、「自社が受注者の立場として発注者に転嫁を求めようと考えている水準」と同水準の求めであれば、受注者が求める額を受け入れることとしている。

【道路貨物運送業】

留意すべき点

特別調査において、過去のエネルギーコストの転嫁に係る価格交渉において発注者から詳細な根拠資料の提出を求められたため、労務費の転嫁を求めた場合も同様の詳細な根拠資料を求められると考えて労務費の転嫁を求めることを断念した、受注者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などの声が寄せられた。

価格交渉を行うための条件として、労務費上昇の理由の説明や根拠資料につき、公表資料に基づくものが提出されているにもかかわらず、これに加えて詳細なものや受注者のコスト構造に関わる内部情報まで求めることは、そのような情報を用意することが困難な受注者や取引先に開示したくないと考えている受注者に対しては、実質的に受注者からの価格転嫁に係る協議の要請を拒んでいるものと評価され得るところ、これらが示され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。

★発注者としての行動④

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。

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在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。

労務費の適切な転嫁に向けた取組事例

- ・ サプライチェーン全体の付加価値向上を図るため、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転嫁を求めてくるように声かけをしている。ある一次取引先が4社の二次取引先を有しており、そのうち3社と取引価格を引上げることを合意し、その分の転嫁を求めてきたことから、残りの1社に対して取引価格の引上げの必要性を確認するように求めた。

【輸送用機械器具製造業】

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。

★発注者としての行動⑤

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。

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ち切りなど、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。

労務費の適切な転嫁に向けた取組事例

- ・ 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。

【情報サービス業】

- ・ 受注者のコストのほとんどは労務費のため、受注者から取引価格を引き上げる理由としてどのような説明がなされても労務費の上昇が背景にあり、受注者が業務を滞りなく進めるためには同業他社に負けない賃上げを実施してもらう必要があると考えており、労務費の上昇だけでも協議に応じている。

【はん用機械器具製造業】

- ・ コストの種類に関係なく受注者と協議しており、労務費の上昇だけでも協議している。

【食料品製造業】

- ・ 受注者から「人材確保のために賃上げをしたい」という理由で労務費の転嫁を求められ交渉を実施した。交渉の妥結時に当該受注者における労務費の上昇が継続する場合は再度協議することを約束した。

【金属製品製造業】

- ・ 受注者から労務費の転嫁を求められた際、当該受注者がこれから賃上げするために取引価格を引き上げることを求めてきたのか、実際に賃上げしたことを踏まえて取引価格の引上げを求めてきたのかは問わずに価格転嫁の協議を行っている。

【輸送用機械器具製造業】

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。

★発注者としての行動⑥

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。

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。

労務費の適切な転嫁に向けた取組事例

（１）受注者から相談を受けた場合に算定方法を提案している例

- ・ 受注者がどのような算定式で労務費の転嫁を求めてきても個別に妥当性を判断しているが、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場合は、算定式の例として、消費者物価指数、最低賃金の推移などから当該受注者の労務費の上昇総額を推計し、自社（発注者）への取引依存度（受注者の売上に占める当該発注者との取引シェア）分の転嫁を求めることを案内している。

【輸送用機械器具製造業】

- ・ 受注者からの取引価格の引上げの求めに対し、当該受注者と協議し、労務費分の取引単価の引上げ額については、「当該受注者の労務費の上昇率×当該受注者の売上高に占める労務費の割合」という係数を取引単価に掛ける算定式を提案した。

【金属製品製造業】

- ・ 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。

【輸送用機械器具製造業】

（２）発注者から価格交渉を促進している例

- ・ 「どの程度をどのように要請したらよいか分からない」とする受注者に対し、当該受注者との価格交渉が進展することを期待し、価格交渉において、一定の引上げ率の案を提案した。その数値の提案は価格交渉の上限値を示す趣旨ではなく、その提案をすることにより、当該受注者から自社の状況を踏まえて「それでは足りない」などの回答を引き出し、当該受注者に必要な引上げ率を回答するよう促すなど、その数値の提案をきっかけとして適切な価格転嫁の交渉が進展することを期待して提示した。

【道路貨物運送業】

- ・ 燃料費の市況が高騰し、２０２４年問題の対応で労務費が上昇しているはずであるにもかかわらず、長年取引している零細規模の受注者が一向に取引価格の引上げを求めてこなかったため状況を問い合わせたところ、「どのようにして値上げをしたらいいのか分からない」とのことであったので、見積書の作成方法を指導した。

【生産用機械器具製造業】

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出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。

2 受注者として採るべき行動／求められる行動

★受注者としての行動①

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。

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との声が寄せられた。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 ¹⁴	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
下請代金法上の買いたたきの考え方についての相談 ¹⁵	公正取引委員会事務総局経済取引局取引部 企業取引課	下請課又は内閣府沖縄総合事務局総務部公正取引課
	中小企業庁事業環境部 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

また、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、別添の様式を活用することも考えられる。

¹⁴ 各窓口の電話番号は、<https://www.jftc.go.jp/soudan/soudan/yuetsutekichii.html> 参照。

¹⁵ 各窓口の電話番号は、<https://tekitorisupport.go.jp/inquiry/> 参照。

★受注者としての行動②

発注者との価格交渉において使用する労務費の上昇傾向を示す根拠資料としては、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。

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）

なお、特別調査で得られた、そのほかの労務費の上昇を示す根拠資料の例は以下のとおり（再掲）。

- ・ 厚生労働省が公表している毎月勤労統計調査に掲載されている賃金指数、給与額やその上昇率
- ・ 総務省が公表している消費者物価指数
- ・ ハローワーク（公共職業安定所）の求人票や求人情報誌に掲載されている同業他社の賃金

（参考）事業者団体が作成した資料を根拠資料として活用することについて

事業者団体がその活動の一環として、当該事業者団体の属する産業に関する諸情報を収集・提供することがあるところ、一般的に、事業者団体が、原材料の値上げ等による業界の窮状を訴える文書を作成し、取引先に対してそれを配布したり、当該団体のウェブサイト等に掲載したりすることは、直ちに独占禁止法上問題となるものではない¹⁶。

¹⁶ 参考となる相談事例として、「独占禁止法に関する相談事例集（令和4年度）」事例5（<https://www.jftc.go.jp/dk/soudanjirei/r5/r4nendomokuji/r4nendo05.html>）

また、事業者団体が、需要者、事業者等に対して過去の価格に関する情報を提供するため、事業者から価格に係る過去の事実に関する概括的な情報を任意に収集して、客観的に統計処理し、価格の高低の分布や動向を正しく示し、かつ、個々の事業者の価格を明示することなく、概括的に、需要者を含めて提供することは、事業者間に現在又は将来の価格についての共通の目安を与えるようなことのないものに限る、独占禁止法上問題とならない¹⁷。

特別調査において、事業者団体が作成した業界の窮状を訴える文書を労務費の転嫁の価格交渉で用いている事例がみられた。また、円滑な価格転嫁を促進する観点から、主な原材料等の価格推移を示すデータベースを作成している事業者団体がみられた。

★受注者としての行動③

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。

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

¹⁷ 参考となる相談事例として、「独占禁止法に関する相談事例集（令和４年度）」事例７（<https://www.jftc.go.jp/dk/soudanjirei/r5/r4nendomokuji/r4nendo07.html>）

★受注者としての行動④

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。

特別調査で得られた発注者への要請額の設定方法の例は以下のとおり。

①	公表資料における指標 ¹⁸ の変動とリンクさせて要請額を設定
	多くの発注者と毎年4月に契約更新しているところ、自社が所在する都道府県の最低賃金の上昇率と同率の単価の引上げを自ら求めている。【ビルメンテナンス業】
	公共工事設計労務単価における関連職種の単価の引上げ率の範囲内で単価の引上げを自ら求めた。【警備業】
②	発注者と取引のある製品を「30年価格改定がされていないもの」、「20年価格改定がされていないもの」等と分類し、それぞれの区分ごとの最低賃金の上昇率を参考に単価の引上げを自ら求めた。【非鉄金属製造業】
	実際に増加したコスト又は発生が予想されるコストを積み上げて要請額を設定
	月次決算で損益状況を管理しているところ、受注案件ごとに労務費、原材料価格、エネルギーコストの上昇分を積算して要請額を設定し、自ら求めている。【はん用機械器具製造業】
③	毎年夏頃、翌年1年間に発生する取引先ごとのコスト上昇を予想し、各コストの原価に占める割合を加味して単価の改定率を算出し、自ら求めている。【道路貨物運送業】
	先に必要となる要請額を設定（その上でその根拠となる情報を集める）
	発注者との取引で赤字を解消し、一定額の利益を出せると推測する単価を計算し、当該発注者への要請額を設定し、自ら求めた。その上で、その根拠の一つとして、自社が所在する都道府県の最低賃金の上昇率を当該発注者に示した。【飲料品卸売業】
	赤字部門の赤字を解消するために必要な単価を計算し、当該発注者への要請額を設定し、自ら求めた。その上で、その根拠の一つとして、同一労働同一賃金に対応す

¹⁸ 公表資料における指標の例は、発注者としての行動③及び受注者としての行動②に記載のとおり。

	るために労務費が上昇したこと、自社が所在する都道府県の最低賃金が増加していること等を当該発注者に示した。【窯業・土石製品製造業】 他県における同種業務の受託料の相場を踏まえて発注者への要請額を設定し、自ら求めた。当該発注者には、社員教育に力を入れるために必要な値上げであることを説明の中心とした。【警備業】 物価上昇を受けて昇給率を例年以上とするために必要であり、担当するエンジニアの技量や仕事量¹⁹から発注者に説明可能な要請額を設定し、自ら求めた。【情報サービス業】
④	自社の発注先やその先の取引先における労務費を考慮して要請額を設定 外注先から求められた単価の引上げ額と同額を、発注者に対して単価の引上げとして自ら求めた。【運輸に附随するサービス業】 自社の労務費の上昇だけでなく、外注先の単価に関する要望を聞いた上で必要な要請額を設定し、自ら求めた。【情報サービス業（同旨、道路貨物運送業。）】

なお、発注者への要請額の設定に当たり、受注者における今後の賃上げの原資確保のために労務費転嫁を自ら求めていた事例や、インフレ手当を支給したことを評価した発注者が受注者からの要請額以上に単価を上げるなどした事例もみられた。持続的賃上げの実現の観点からは望ましい事例といえる。

（参考）中小企業等協同組合法等に基づく団体協約等を活用した労務費の転嫁に係る価格交渉について

価格交渉の内容について、事業者間の情報交換により合意が形成され、一定の取引分野における競争を実質的に制限することとなる場合には不当な取引制限として独占禁止法違反となるので留意が必要である。

他方で、中小企業等協同組合法等に基づく団体協約等²⁰を利用すれば、独占禁止法の適用が除外されるため、大企業に対して団体で労務費の転嫁に係る価格交渉を行うことも可能である。独占禁止法が一定の組合の行為に対する適用除外規定を置いている趣旨は、単独では大企業に対抗できない中小事業者によって設立された相互扶助を目的とする組合の事業活動の独立性をある程度確保したまま、一つの事業者として購買事業、販売事業、利用事業、信用事業等の事業活動を行うことを許容するところにある。小規模事業者等にとっては、集団として、大企業である取引事業者に対して取引条件について対等な交渉力を持つことや、大企業である競争者に対等に競争していくことが必要となるという理由で、法律により適用除外が認められているものである。

¹⁹ 特別調査において、特定の費用が増加していることを根拠とすると、逆に他の費用項目でコスト削減を求められる可能性があると考え、担当するエンジニアの技術の向上といった定性的な内容を労務費上昇の根拠として価格交渉をしている受注者がみられた。

²⁰ https://www.chuokai.or.jp/images/2023/07/230720_dantaikyoyaku.pdf

3 発注者・受注者の双方が採るべき行動／求められる行動

★発注者・受注者共通の行動①

定期的にコミュニケーションをとること。

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、これまでにや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。

発注者の行動としての労務費の適切な転嫁に向けた取組事例

- ・ 受注者との対話の場として、車座での意見交換会、調達方針説明会、事業動向説明会、製品展示会等を実施。

【輸送用機械器具製造業（同旨、食料品製造業。）】

- ・ 全ての受注者を対象とし、3月と9月の年2回、価格転嫁等に関する要望を確認する場を設けている。

【道路貨物運送業】

- ・ 受注者との定期的な会合において、事業計画や調達計画を受注者と共有することに加え、受注者の困りごとを聞いたり、価格協議に積極的に応じる姿勢を紹介したりしているほか、個別の相談も受けている。

【窯業・土石製品製造業（同旨、総合工事業、はん用機械器具製造業、道路貨物運送業。）】

- ・ 受注者から営業に来るのを待たずに、自ら受注者を定期的に訪問し、受注者の状況を聞きに行くようにしている。

【はん用機械器具製造業、情報サービス業】

- ・ 協力会社の従業員と、自社の従業員を同じように接しており、日々の業務において積極的にコミュニケーションを図っている。

【道路貨物運送業】

受注者の行動としての労務費の適切な転嫁に向けた取組事例

- ・ 発注者の担当者とは常日頃からコミュニケーションをとり良好な関係を築いていたことから、発注者から取引価格の引上げの必要性について打診を受けたこともあった。

【道路貨物運送業】

- ・ 日々の業務を通じて発注者とは既に関係を築けていたことから、価格改定の依頼文書以外に自社の労務費が上昇していることを示す根拠資料は用意しなかったものの、全ての発注者から取引価格の引上げに理解を得られた。

【道路貨物運送業】

- ・ 発注者とは普段からコミュニケーションをとり、人間関係や信頼関係を構築するようにしている。結果的に今回の交渉では全ての発注者から満額回答をもらったが、コミュニケーションの積み重ねから信頼を得ることができた結果だと思う。交渉の妥結時に「来年また来てね」などと今後も労務費が上がることを見据えて声をかけてくれたところもあった。

【警備業】

★発注者・受注者共通の行動②

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。

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えば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。

発注者の行動としての労務費の適切な転嫁に向けた取組事例

- ・ 受注者との交渉の都度議事録を作成し、受注者と共有している。受注者には、協議内容を担当者限りにするのではなく、その上司に報告するようにお願いしている。

【はん用機械器具製造業（同旨、飲食料品卸売業、不動産賃貸業・管理業。）】

第3 今後の対応

- 1 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²¹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²²を中心に、本指針の周知活動を実施する。

²¹ 「データ編」の「4 労務費の転嫁率（転嫁の要請に対して引き上げられた金額の割合のこと）」のワースト10に含まれている業種、「5 労務費率が高い業種の受注者が価格転嫁できていない発注者の上位3業種」に含まれている業種等。

²² 労務費率が高い6業種のうち、「データ編」の「2 発注者に対するコストの上昇を理由とした取引価格の引上げ」において「要請していない」割合が高い4業種等。

2 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、公正取引委員会が行う各種調査において活用していく。

データ編²³

1 労務費率（コストに占める労務費の割合のこと。注1。）

n = 34531

業種名(注2)(注3)	労務費率	業種名(注2)	労務費率
ビルメンテナンス業及び警備業(注4)	62.7%	不動産賃貸業・管理業(注6)	36.0%
情報サービス業	57.9%	電気機械器具製造業	35.3%
技術サービス業	56.8%	生産用機械器具製造業	34.9%
映像・音声・文字情報制作業	46.3%	協同組合	34.7%
不動産取引業(注5)	41.9%	総合工事業	34.6%
道路貨物運送業	39.7%	金属製品製造業	34.6%
広告業	38.5%	はん用機械器具製造業	34.4%
電子部品・デバイス・電子回路製造業	38.0%	印刷・同関連業	34.3%
情報通信機械器具製造業	36.9%	放送業	34.0%
自動車整備業	36.9%	家具・装備品製造業	32.9%
業務用機械器具製造業	36.4%	輸送用機械器具製造業	32.5%

(注1) 労務費率が平均(32.4%)以上の業種を記載している。

(注2) 業種名は、原則として日本標準産業分類(平成25年10月改定 総務省)上の中分類による。

(注3) 本指針においては、黄色の網掛けをしている6業種を労務費率が高い業種としている。

(注4) ビルメンテナンス業も警備業も、日本標準産業分類(平成25年10月改定 総務省)上の中分類では「その他の事業サービス業」に含まれる。

(注5) 不動産取引業のうち、小分類の不動産代理業・仲介業を除外している。

(注6) 不動産賃貸業・管理業のうち、小分類の貸家業・貸間業及び駐車場業を除外している。

2 発注者に対するコストの上昇を理由とした取引価格の引上げ

n = 23100

業種名	要請した	要請していない	業種名	要請した	要請していない
ビルメンテナンス業及び警備業	70.9%	29.1%	不動産賃貸業・管理業	28.6%	71.4%
情報サービス業	43.7%	56.3%	電気機械器具製造業	85.0%	15.0%
技術サービス業	39.2%	60.8%	生産用機械器具製造業	82.9%	17.1%
映像・音声・文字情報制作業	38.8%	61.2%	協同組合	48.7%	51.3%
不動産取引業	24.8%	75.2%	総合工事業	56.5%	43.5%
道路貨物運送業	76.5%	23.5%	金属製品製造業	88.4%	11.6%
広告業	48.1%	51.9%	はん用機械器具製造業	86.2%	13.8%
電子部品・デバイス・電子回路製造業	80.8%	19.2%	印刷・同関連業	89.9%	10.1%
情報通信機械器具製造業	70.3%	29.7%	放送業	16.8%	83.2%
自動車整備業	58.9%	41.1%	家具・装備品製造業	85.4%	14.6%
業務用機械器具製造業	79.4%	20.6%	輸送用機械器具製造業	81.6%	18.4%

²³ データ編に掲載のデータは、特別調査の回答を集計したもの。

3 上記2で要請した受注者が発注者に示した理由

n = 13355

業種名	労務費 以外の コストの 上昇	労務費 を含め たコスト の上昇	業種名	労務費 以外の コストの 上昇	労務費 を含め たコスト の上昇
ビルメンテナンス業及び警備業	10.3%	89.7%	不動産賃貸業・管理業	50.0%	50.0%
情報サービス業	21.5%	78.5%	電気機械器具製造業	55.1%	44.9%
技術サービス業	29.3%	70.7%	生産用機械器具製造業	60.5%	39.5%
映像・音声・文字情報制作業	52.8%	47.2%	協同組合	62.6%	37.4%
不動産取引業	54.7%	45.3%	総合工事業	37.6%	62.4%
道路貨物運送業	27.9%	72.1%	金属製品製造業	58.9%	41.1%
広告業	63.5%	36.5%	はん用機械器具製造業	56.1%	43.9%
電子部品・デバイス・電子回路製造業	53.4%	46.6%	印刷・同関連業	74.1%	25.9%
情報通信機械器具製造業	57.3%	42.7%	放送業	46.9%	53.1%
自動車整備業	60.6%	39.4%	家具・装備品製造業	64.4%	35.6%
業務用機械器具製造業	61.7%	38.3%	輸送用機械器具製造業	56.6%	43.4%

4 労務費の転嫁率(転嫁の要請に対して引き上げられた金額の割合のこと)

n = 4707

ワースト10(注1)		ベスト10(注2)	
業種名	割合	業種名	割合
自動車整備業	41.5%	放送業	60.0%
輸送用機械器具製造業	40.9%	情報通信機械器具製造業	52.9%
映像・音声・文字情報制作業	36.5%	技術サービス業	47.3%
金属製品製造業	36.3%	業務用機械器具製造業	38.8%
印刷・同関連業	36.1%	情報サービス業	36.8%
道路貨物運送業	35.5%	不動産賃貸業・管理業	35.0%
家具・装備品製造業	31.0%	協同組合	33.6%
はん用機械器具製造業	29.7%	総合工事業	31.7%
業務用機械器具製造業	29.4%	生産用機械器具製造業	31.5%
生産用機械器具製造業	28.0%	広告業	31.2%

(注1) 労務費の転嫁率が10%未満の受注者が多い上位10業種のことで、「割合」欄には労務費の転嫁率が10%未満の受注者の割合を記載している。

(注2) 労務費の転嫁率が90%以上の受注者が多い上位10業種のことで、「割合」欄には労務費の転嫁率が90%以上の受注者の割合を記載している。

(注3) ワースト10にもベスト10にも含まれている業種は、労務費の転嫁率が10%未満と労務費の転嫁率が90%以上の受注者が多く、その間の転嫁率の受注者が少ないことを意味する。

5 労務費率が高い業種の受注者が価格転嫁できていない発注者の上位3業種 n = 4771

労務費率が高い業種名	価格転嫁できていない発注者の上位3業種の業種名		
ビルメンテナンス業及び警備業	その他のサービス業(ビルメンテナンス業、警備業等)	総合工事業	不動産賃貸業・管理業
情報サービス業	情報サービス業	インターネット付随サービス業	地方公務
技術サービス業	総合工事業	技術サービス業	地方公務
映像・音声・文字情報制作業	映像・音声・文字情報制作業	広告業	情報サービス業
不動産取引業	不動産賃貸業・管理業	不動産取引業	総合工事業
道路貨物運送業	道路貨物運送業	運輸に付帯するサービス業	倉庫業

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

○年○月○日

（発注者） 御中

（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	％	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
----	---

価格交渉促進月間（2023年9月） フォローアップ調査の結果について （速報版）

令和5年11月28日
中小企業庁

2023年9月 価格交渉促進月間、フォローアップ調査の概要

- 原材料費やエネルギー費、労務費等が上昇する中、中小企業が適切に価格交渉・転嫁できる環境を整備するため、2021年9月より毎年9月と3月を「価格交渉促進月間」と設定。2023年9月で**5回目**。
- 成果を確認するため、各「月間」の終了後、価格交渉、価格転嫁それぞれの実施状況について、中小企業に対して「**①アンケート調査、②下請Gメンによるヒアリング**」を実施し、結果を取りまとめ。
(※11月28日時点における速報版。個別業種ごとの交渉・転嫁等も含めた確報版は12月以降公表の予定)

①アンケート調査

○調査の中身、業種

中小企業等に、発注側の事業者（最大3社分）との間の価格交渉・転嫁の状況を問うアンケート票を送付。調査票の配布先の業種は、経済センサスの産業別法人企業数の割合（BtoC取引が中心の業種を除く）を参考にして抽出。

○配布先の企業数 30万社

○調査期間 2023年10月10日～11月10日

○回答企業数 35,175社（※回答から抽出される発注側企業数は延べ42,924社）
（参考：2023年3月調査：17,292社、2022年9月調査：15,195社）

○回収率 11.7%（※回答企業数/配布先の企業数）

②下請Gメンによるヒアリング調査

○調査対象

地域特性や業種バランスに配慮した上で、商慣習等によりコストが取引価格に反映できていない状況や、発注側企業との間で、十分な価格交渉が行われていない状況が見られた事業者等も含め、対象先を選定。

○調査期間 2023年10月23日～12月6日（予定）

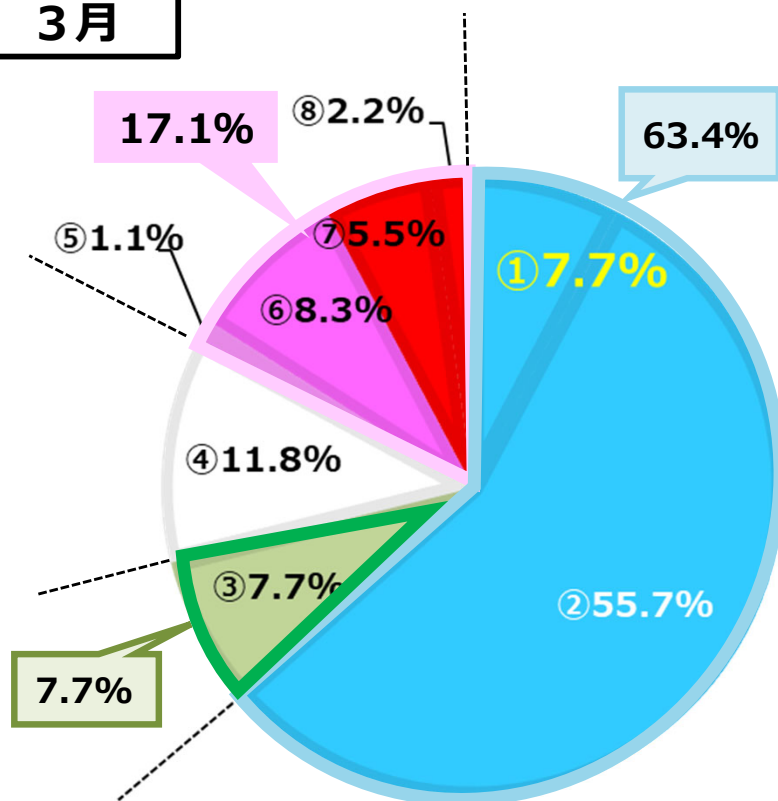
○ヒアリング件数 約2,000社

価格交渉の状況

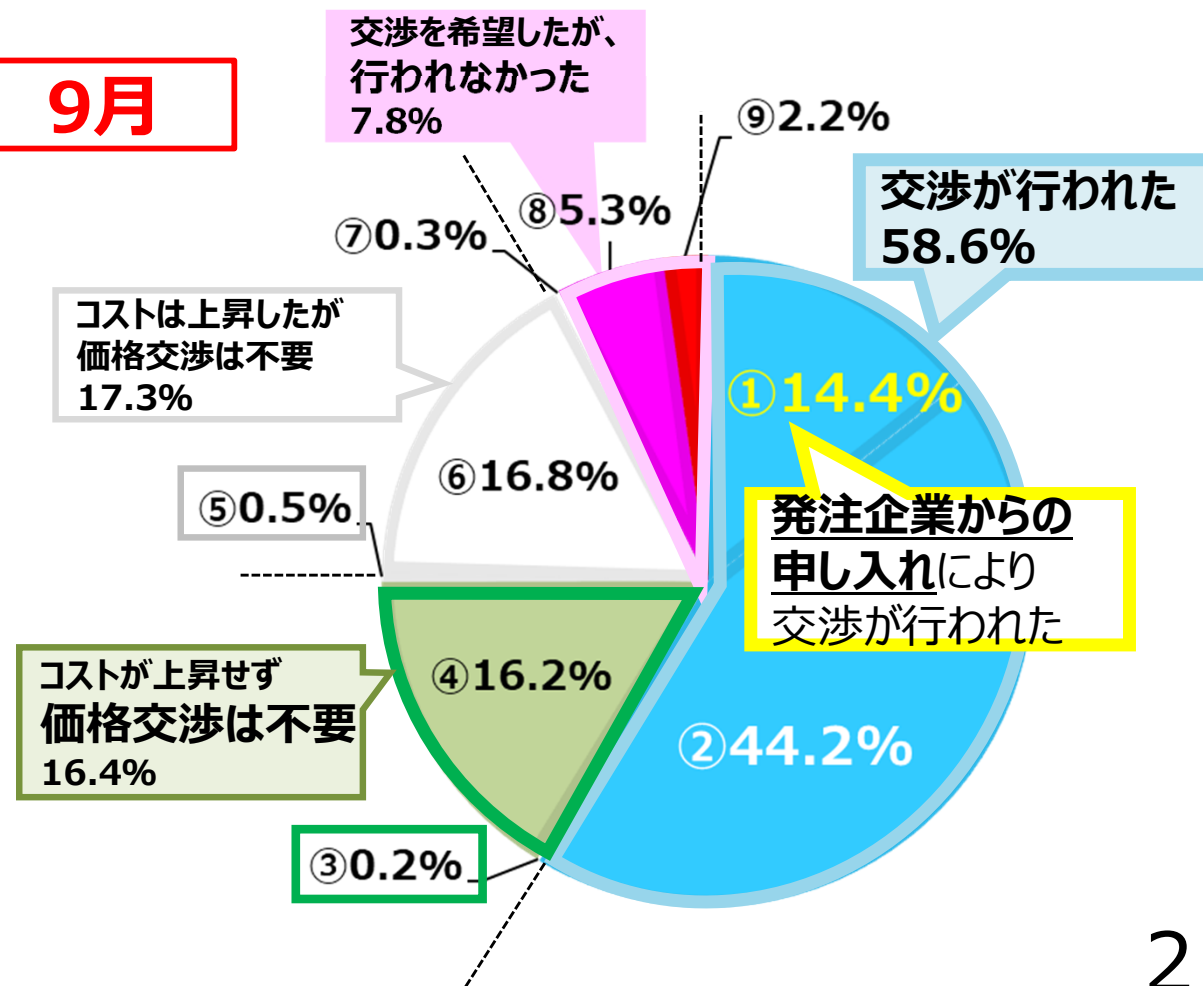
- 「発注側企業から交渉の申し入れがあり、価格交渉が行われた」割合は、3月時点から概ね倍増（下図の黄色①：7.7%→14.4%）。
- また、「価格交渉を希望したが、交渉が行われなかった」割合は10ポイント程度、減少（ピンク色：17.1%→7.8%）。
- 「コストが上昇せず、価格交渉は不要」と回答した受注企業の割合（下図の緑色）が16.4%。3月時点より約8ポイント増加（7.7%→16.4%）。コスト上昇が一服、あるいは既に価格転嫁（値上げ）出来たため、価格交渉を不要と考える企業が増加。
⇒ 価格交渉できる雰囲気は醸成されつつある。
- 【残る課題】「コスト上昇したが、下請の方から『価格交渉は不要』と判断し、交渉しなかった」割合が16.8%存在。⇒ この中には、「交渉資料を準備できない」、「価格改定の時期が数年に1度」等の理由で、機動的な価格交渉が出来ていない者も残る。

直近6ヶ月間における価格交渉の状況

3月



9月



(参考) 価格交渉【アンケート質問票と回答分布】

問.直近6ヶ月間における貴社と発注側企業との価格交渉の協議について、御回答ください。

3月

9月

①	発注企業から、交渉の申し入れがあり、 価格交渉が行われた。	7.7%
②	受注企業から、発注企業に交渉を申し出、 価格交渉が行われた。	55.7%
③	コストが上昇していないため、 自社から交渉を申し出なかった。	7.7%
④	コストが上昇したが、価格交渉は不要と判断し、 受注企業から交渉を申し出なかった。	11.8%
⑤	コストが上昇し、発注企業から申し入れはあったが、 発注減少や取引中止を恐れ、辞退した。	1.1%
⑥	コストが上昇したが、発注企業から申し入れはなく、 発注減少や取引中止を恐れ、 受注企業から交渉を申し出なかった。	8.3%
⑦	コストが上昇しているので、 発注企業に交渉を申し出たが、応じてもらえなかった。	5.5%
⑧	発注企業から、減額の交渉の申し入れがあった。 又は、協議の余地なく一方的に取引価格を減額された。	2.2%

①	発注企業から、交渉の申し入れがあり、 価格交渉が行われた。	14.4%
②	受注企業から、発注企業に交渉を申し出、 価格交渉が行われた。	44.2%
③	コストが上昇せず、価格交渉は不要と判断し、 発注企業からの申し入れを辞退した。	0.2%
④	コストが上昇せず、発注企業から申し入れはなかったが、 価格交渉は不要と判断し、 受注企業から交渉を申し出なかった。	16.2%
⑤	コストが上昇したが、価格交渉は不要と判断し、 発注企業からの申し入れを辞退した。	0.5%
⑥	コストが上昇し、発注企業から申し入れはなかったが、 価格交渉は不要と判断し、 受注企業から交渉を申し出なかった。	16.8%
⑦	コストが上昇し、発注企業から申し入れがあったが、 発注減少や取引停止を恐れ、 発注企業からの申し入れを辞退した。	0.3%
⑧	コストが上昇したが、発注企業から申し入れがなく、 発注減少や取引停止を恐れ、 受注企業から交渉を申し出なかった。	5.3%
⑨	コストが上昇し、発注企業から申し入れがなく、 受注企業から交渉を申し出たが、応じてもらえなかった。	2.2%

n=20,722

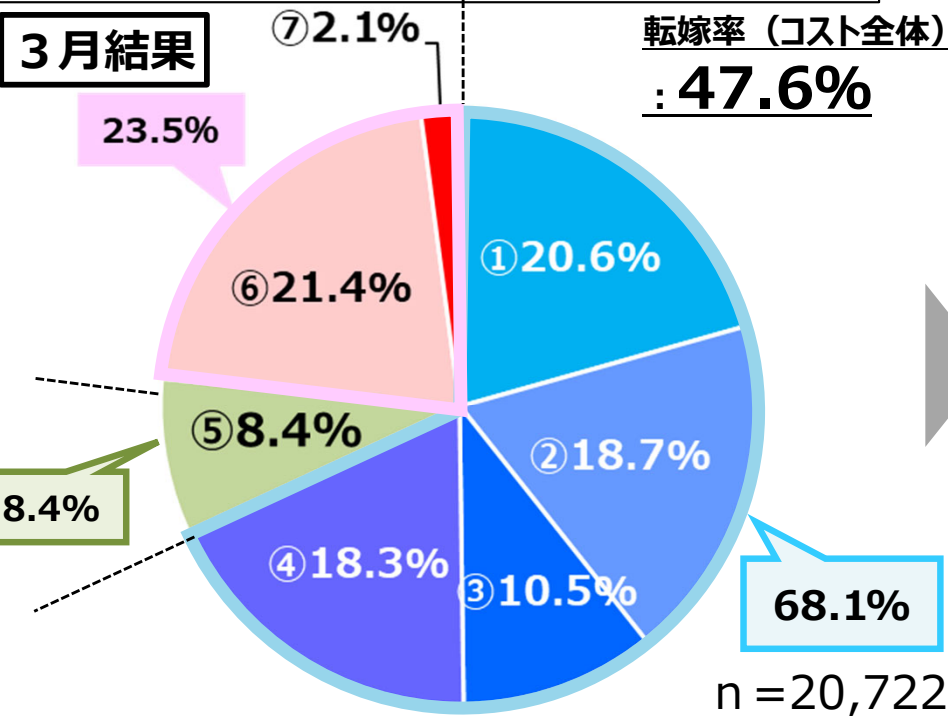
n=42,924

価格転嫁の状況① 【コスト全般】

- コスト全体の転嫁率は、3月時点より微減（47.6%→45.7%）。⇒ 交渉だけでなく、より高い比率での転嫁が課題。
- 一方で、「コストが上昇せず、価格転嫁が不要」の割合（**下図緑色⑤**）が約2倍に増加（8.4%→16.2%）。
⇒ コスト上昇が一服し、あるいは既に価格転嫁（値上げ）出来たため、価格転嫁を不要と考える企業が増加傾向。
- また、「全く転嫁できなかった」、「コストが増加したのに減額された」割合の合計は減少（**下図ピンク**：23.5%→20.7%）。
⇒ 価格転嫁の裾野は広がりつつある。今後は、この裾野の拡大に加えて転嫁率の上昇を図っていくことが重要。

直近6ヶ月間の全般的なコスト上昇分の転嫁状況

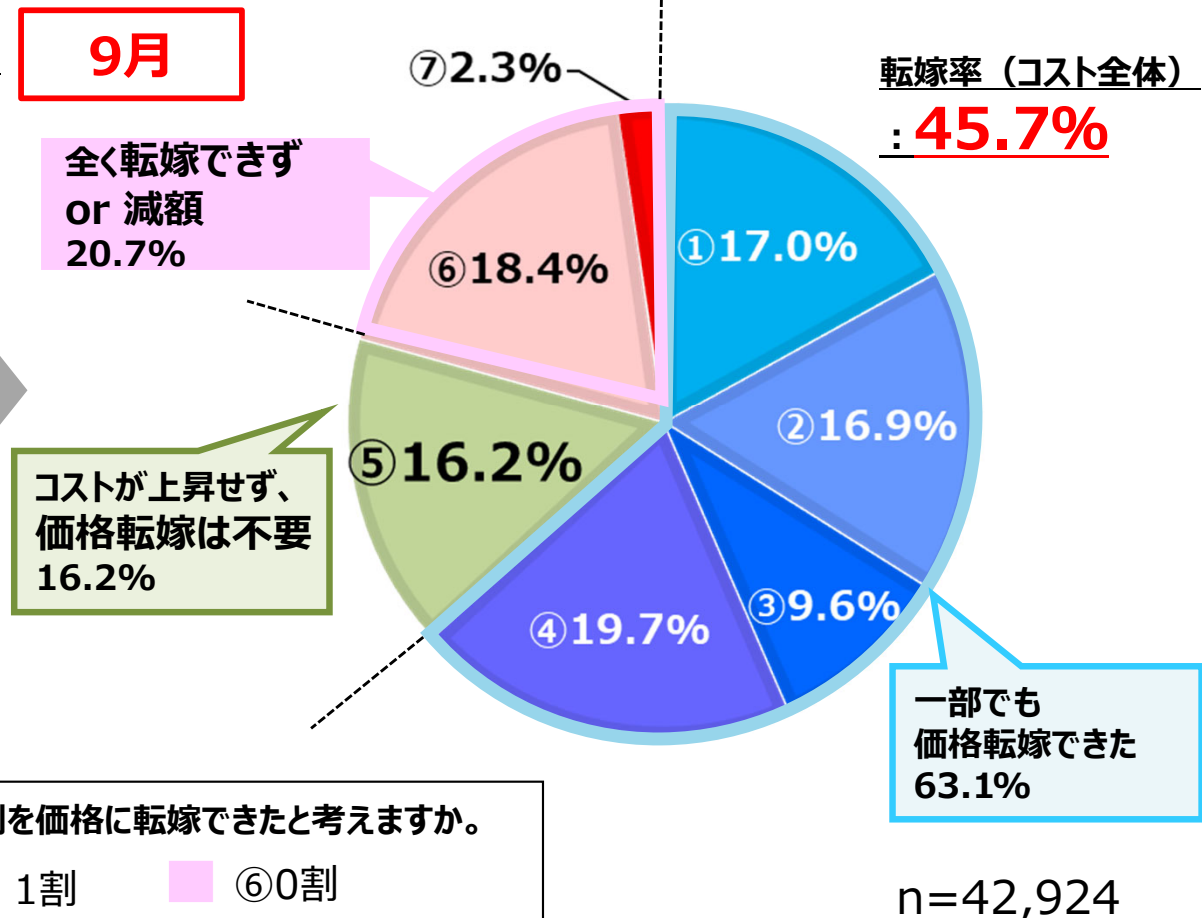
3月結果



9月

全く転嫁できず
or 減額
20.7%

コストが上昇せず、
価格転嫁は不要
16.2%

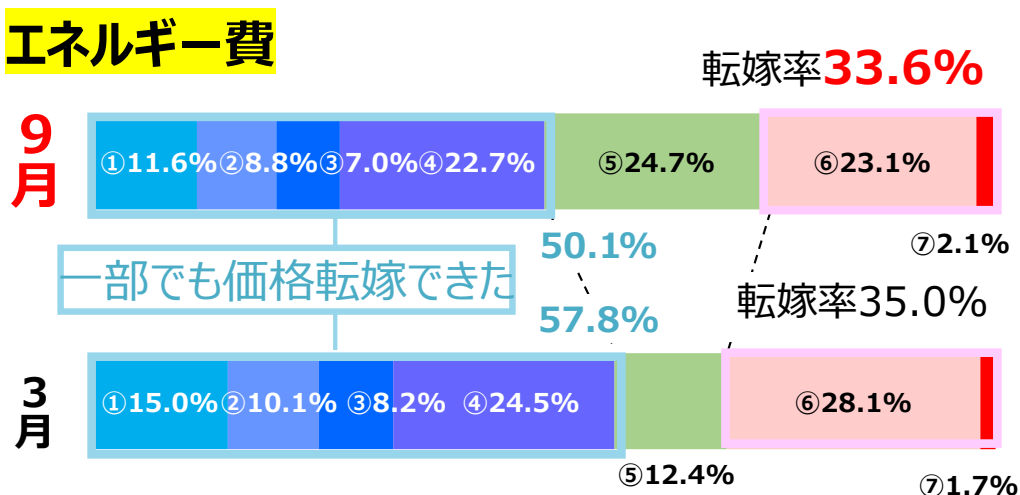
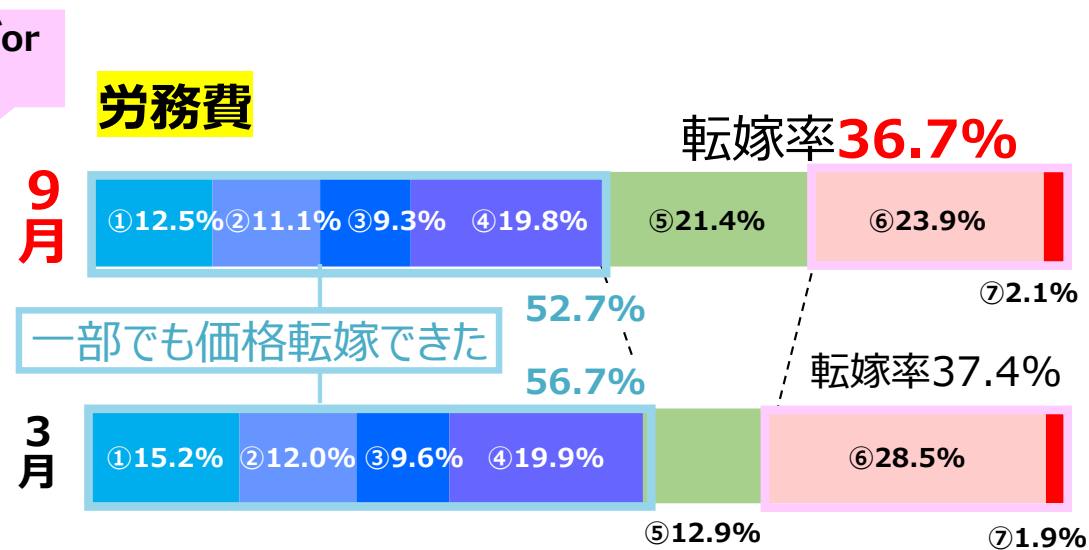
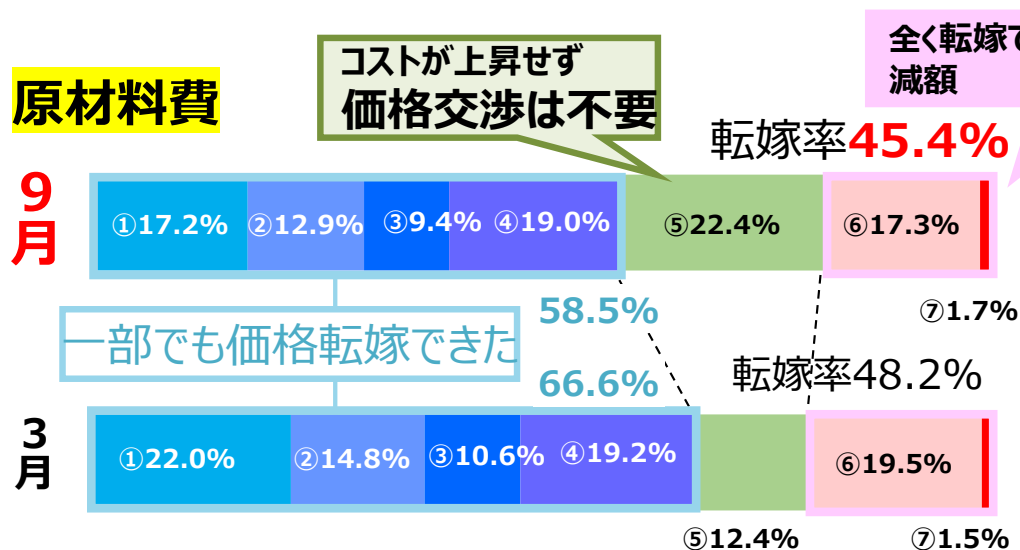


問.直近6ヶ月間の全般的なコスト上昇分のうち、何割を価格に転嫁できたと考えますか。

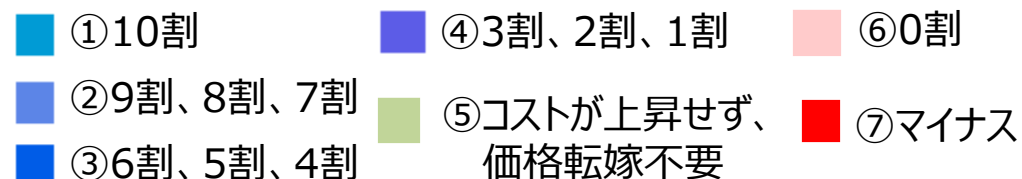
- | | | |
|------------|-----------------------|--------|
| ① 10割 | ④ 3割、2割、1割 | ⑥ 0割 |
| ② 9割、8割、7割 | ⑤ コストが上昇せず、
価格転嫁不要 | ⑦ マイナス |
| ③ 6割、5割、4割 | | |

価格転嫁の状況② 【コスト要素別】

- コスト要素毎に見ても、原材料費、エネルギー費、労務費のいずれについても、「コストが上昇せず、価格転嫁が不要」(下記の緑色)が、約10ポイント増加。
- 3月時点と同様、労務費、エネルギー費は、原材料費と比較して約10ポイント低い水準。



問. 直近6ヶ月間の各コスト上昇分のうち、何割を価格に転嫁できたと考えますか。



価格交渉状況の業種別ランキング（価格交渉に応じた業種）

- 機械製造（2位）、化学（3位）、自動車・自動車部品（8位）、印刷（9位）、広告（18位）は、3月調査よりも5段階以上、順位が上昇。

順位	2023年3月	順位	2023年9月
1位	造船	1位	造船→
2位	繊維	2位	機械製造↑↑
3位	食品製造	3位	化学↑↑
4位	飲食サービス	4位	食品製造↓
5位	建材・住宅設備	5位	電機・情報通信機器↑
6位	卸売	6位	金属↑
7位	金属	7位	繊維↓↓
8位	電機・情報通信機器	8位	自動車・自動車部品↑↑↑
9位	機械製造	9位	印刷↑↑↑
10位	紙・紙加工	10位	卸売↓
11位	製薬	11位	鉱業・採石・砂利採取↑↑
12位	化学	12位	紙・紙加工↓
13位	石油製品・石炭製品製造	13位	石油製品・石炭製品製造→
14位	小売	14位	建設↑↑
15位	廃棄物処理	15位	電気・ガス・熱供給・水道↑
16位	鉱業・採石・砂利採取	16位	小売↓
17位	情報サービス・ソフトウェア	17位	建材・住宅設備↓↓↓
18位	電気・ガス・熱供給・水道	18位	広告↑↑
19位	建設	19位	飲食サービス↓↓↓
20位	自動車・自動車部品	20位	金融・保険↑
21位	印刷	21位	情報サービス・ソフトウェア↓
22位	不動産・物品賃貸	22位	トラック運送↑
23位	金融・保険	23位	廃棄物処理↓↓
24位	広告	24位	放送コンテンツ↑
25位	放送コンテンツ	25位	通信↑
26位	トラック運送	26位	不動産業・物品賃貸↓
27位	通信	27位	製薬↓↓↓
—	その他	—	その他

※ 表中、↑ ↓ →は前回3月調査と比較した結果の上がり下がりを示す。
矢印の数は、3月時点と比較した場合の順位変動幅の大きさを示す。
（例）↑↑↑：1～4段階の上昇、↑↑↑↑：5～9段階 上昇、
↑↑↑↑↑：10段階以上 上昇

※ 2 価格交渉が行われたか、下記の評価方法で回答を点数化し、発注企業の業種別に集計。（例）家電メーカー（発注者）が、トラック運送業者（受注者）に運送を委託するケースは、「電機・情報通信機器」に集計。

質問① 交渉が行われたか	質問② 発注企業から交渉申し入れがあったか	質問③ 交渉が実現しなかった理由	点数
行われた	申し入れがあった		10点
	申し入れがなかった		8点
行われなかった	申し入れがあった	コストが上昇せず、交渉は不要と判断し、辞退したため	10点
		コストが上昇したが、交渉は不要と判断し、辞退したため	10点
		コストが上昇したが、発注量減少や取引停止を恐れ、申し入れを辞退したため	5点
	申し入れがなかった	コストが上昇せず、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかったため	0点
		コストが上昇したが、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかったため	0点
		コストが上昇したが、発注量減少や取引停止を恐れ、交渉を申し出なかったため。	-5点
		コストが上昇し、交渉を申し出たが、応じてもらえなかったため。	-10点

価格転嫁 業種別【前回（本年3月）調査との比較】

- 化学、自動車・自動車部品等の12業種において、3月時点と比較して転嫁率が上昇。
- 3月調査と同様に、トラック運送、放送コンテンツの転嫁率が低いが、いずれも、3月調査よりは約4ポイント上昇。

2023年3月			コスト増に 対する転嫁率	各要素別の転嫁率			2023年9月			コスト増に 対する転嫁率 ※	各要素別の転嫁率		
				原材料費	エネルギー	労務費					原材料費	エネルギー	労務費
①全体			47.6%	48.2%	35.0%	37.4%	①全体			↓45.7%	↓45.4%	↓33.6%	↓36.7%
②業種別	1位	石油製品・石炭製品製造	57.0%	50.4%	45.8%	45.8%	②業種別	1位	化学	↑↑59.7%	↑57.9%	↑45.4%	↑47.0%
	2位	卸売	56.9%	55.5%	41.5%	41.7%		2位	食品製造	↓53.6%	↓52.5%	↓37.4%	↑39.8%
	3位	造船	56.1%	60.1%	40.5%	42.1%		3位	電機・情報通信機器	↓53.4%	↓55.2%	↑37.8%	↑39.8%
	4位	食品製造	55.8%	55.2%	39.9%	39.3%		3位	機械製造	↑53.4%	↓55.4%	↑38.9%	↑39.8%
	5位	飲食サービス	55.6%	55.8%	37.3%	41.4%		5位	飲食サービス	↓52.3%	↓47.8%	↓34.5%	↓36.2%
	6位	電機・情報通信機器	55.4%	57.1%	36.7%	38.8%		6位	製薬	↑50.7%	↓49.3%	↓29.4%	↓27.8%
	7位	繊維	54.8%	54.5%	38.9%	38.2%		6位	卸売	↓↓50.7%	↓50.7%	↓35.2%	↓35.7%
	8位	小売	53.7%	53.3%	38.3%	39.1%		8位	造船	↓↓50.1%	↓53.3%	→40.5%	↓38.6%
	9位	化学	53.3%	56.8%	39.6%	39.9%		9位	金属	↓49.1%	↓50.9%	↓35.6%	↓34.8%
	9位	建材・住宅設備	53.3%	53.3%	36.5%	37.0%		10位	小売	↓49.0%	↓47.6%	↓33.5%	↓35.4%
	11位	機械製造	52.2%	55.7%	36.5%	37.5%		11位	紙・紙加工	↓48.7%	↓48.6%	↓34.0%	↓34.0%
	11位	紙・紙加工	52.2%	52.3%	35.9%	35.0%		12位	印刷	↑↑48.6%	↑49.3%	↑29.7%	↑33.4%
	13位	金属	50.2%	52.4%	38.0%	36.3%		13位	繊維	↓↓47.5%	↓44.3%	↓32.5%	↓33.1%
	14位	廃棄物処理	48.5%	43.6%	35.9%	39.6%		14位	建材・住宅設備	↓↓45.4%	↓47.8%	↓30.4%	↓33.6%
	15位	製薬	48.4%	52.4%	40.0%	38.4%		15位	建設	↑45.2%	↓44.6%	→35.1%	↑41.2%
	16位	不動産・物品賃貸	46.5%	45.0%	36.6%	41.7%		16位	広告	↑↑↑44.6%	↑40.4%	↑30.0%	↑39.8%
	17位	建設	44.3%	45.4%	35.1%	40.6%		17位	自動車・自動車部品	↑44.3%	↑50.9%	↑37.5%	↑28.6%
	18位	電気・ガス・熱供給・水道	43.0%	40.1%	31.5%	37.7%		18位	金融・保険	↑42.4%	↓40.4%	→29.8%	↑39.6%
	19位	印刷	42.3%	41.6%	26.8%	31.3%		19位	石油製品・石炭製品製造	↓↓↓42.1%	↓46.1%	↓32.2%	↓29.8%
	20位	自動車・自動車部品	40.7%	47.4%	29.9%	24.3%		20位	鉱業・採石・砂利採取	↑41.9%	↑39.5%	↑36.1%	↓32.5%
	21位	金融・保険	38.9%	41.7%	29.8%	35.3%		21位	電気・ガス・熱供給・水道	↓41.1%	↑41.1%	↑32.2%	↓37.0%
	22位	鉱業・採石・砂利採取	37.2%	39.2%	34.5%	40.2%		22位	不動産業・物品賃貸	↓↓39.6%	↓36.7%	↓29.4%	↓34.9%
	23位	情報サービス・ソフトウェア	36.7%	21.0%	18.0%	45.7%		22位	情報サービス・ソフトウェア	↑39.6%	↑21.5%	↑18.3%	↑46.5%
	24位	広告	34.0%	36.4%	27.8%	30.8%		24位	廃棄物処理	↓↓↓34.9%	↓28.8%	↓27.6%	↓28.6%
	25位	通信	33.5%	33.0%	26.8%	34.8%		25位	通信	↓33.1%	↑35.7%	↓23.1%	↓31.0%
	26位	放送コンテンツ	22.7%	24.0%	19.5%	21.8%		26位	放送コンテンツ	↑27.0%	↑29.0%	↑21.4%	↑32.3%
	27位	トラック運送	19.4%	17.9%	19.4%	18.2%		27位	トラック運送	↑24.1%	↓17.2%	↑20.6%	↑19.1%
	-	その他	45.0%	44.1%	33.1%	35.8%		-	その他	↓41.9%	↓40.2%	↓30.9%	↑36.3%

※3月時点との変化幅と矢印の数の関係

(例) ↑：1～4ポイントの上昇、↑↑：5～9ポイント 上昇、↑↑↑：10ポイント以上 上昇

(参考) 業種別 【価格交渉と価格転嫁との比較】

- 価格交渉が比較的行われている業種は、価格転嫁（値上げ）を認める割合も高い傾向（例：機械製造、化学）。
- 価格交渉は行うが、結果としての転嫁（値上げ）を認める割合は低い業界もあり（例：造船、自動車）、反対に、交渉は行われないが、転嫁率が高い業界も存在（例：製薬、飲食サービス）。

価格交渉			価格転嫁			価格転嫁率
			全体			45.7%
業種別	1 位	造船	業種別	1位	化学	59.7%
	2 位	機械製造		2位	食品製造	53.6%
	3 位	化学		3位	電機・情報通信機器	53.4%
	4 位	食品製造		3位	機械製造	53.4%
	5 位	電機・情報通信機器		5位	飲食サービス	52.3%
	6 位	金属		6位	製薬	50.7%
	7 位	繊維		6位	卸売	50.7%
	8 位	自動車・自動車部品		8位	造船	50.1%
	9 位	印刷		9位	金属	49.1%
	1 0 位	卸売		10位	小売	49.0%
	1 1 位	鉱業・採石・砂利採取		11位	紙・紙加工	48.7%
	1 2 位	紙・紙加工		12位	印刷	48.6%
	1 3 位	石油製品・石炭製品製造		13位	繊維	47.5%
	1 4 位	建設		14位	建材・住宅設備	45.4%
	1 5 位	電気・ガス・熱供給・水道		15位	建設	45.2%
	1 6 位	小売		16位	広告	44.6%
	1 7 位	建材・住宅設備		17位	自動車・自動車部品	44.3%
	1 8 位	広告		18位	金融・保険	42.4%
	1 9 位	飲食サービス		19位	石油製品・石炭製品製造	42.1%
	2 0 位	金融・保険		20位	鉱業・採石・砂利採取	41.9%
	2 1 位	情報サービス・ソフトウェア		21位	電気・ガス・熱供給・水道	41.1%
	2 2 位	トラック運送		22位	不動産業・物品賃貸	39.6%
	2 3 位	廃棄物処理		22位	情報サービス・ソフトウェア	39.6%
	2 4 位	放送コンテンツ		24位	廃棄物処理	34.9%
	2 5 位	通信		25位	通信	33.1%
	2 6 位	不動産業・物品賃貸		26位	放送コンテンツ	27.0%
	2 7 位	製薬		27位	トラック運送	24.1%
	-	その他		-	その他	41.9%

(参考) 価格交渉と価格転嫁の関係

- 価格交渉が行われた企業のうち、「交渉自体には応じたものの、転嫁に全く応じなかった」企業の割合が高い業種は、トラック運送業、放送コンテンツ業、通信業など。
- これらの業種には、①コストに占める労務費の割合が高い、②多重下請構造や、多くの個人事業主が存在、等の傾向あり。

順位	業種名	価格交渉は行われたが、 全く転嫁できなかった企業の割合	転嫁率		コスト全体に占める 労務費の割合
			コスト全体	労務費	
－	全体	11.4%	45.7%	36.7%	40.2%
1位	飲食サービス	6.5%	52.3%	36.2%	29.9%
2位	鉱業・採石・砂利採取	7.0%	41.9%	32.5%	34.7%
3位	食品製造	7.2%	53.6%	39.8%	27.9%
4位	印刷	7.8%	48.6%	33.4%	35.6%
5位	卸売	7.9%	50.7%	35.7%	26.4%
6位	繊維	8.2%	47.5%	33.1%	38.2%
7位	化学	8.5%	59.7%	47.0%	33.8%
8位	電機・情報通信機器	8.8%	53.4%	39.8%	38.5%
9位	建材・住宅設備	8.9%	45.4%	33.6%	34.3%
10位	機械製造	9.0%	53.4%	39.8%	38.4%
11位	金属	10.1%	49.1%	34.8%	35.8%
12位	小売	10.6%	49.0%	35.4%	27.7%
13位	建設	11.4%	45.2%	41.2%	43.5%
14位	広告	11.6%	44.6%	39.8%	52.5%
15位	造船	12.2%	50.1%	38.6%	36.3%
16位	廃棄物処理	12.5%	34.9%	28.6%	43.5%
16位	紙・紙加工	12.5%	48.7%	34.0%	34.9%
18位	情報サービス・ソフトウェア	13.0%	39.6%	46.5%	79.5%
18位	製薬	13.0%	50.7%	27.8%	33.4%
20位	自動車・自動車部品	13.2%	44.3%	28.6%	34.8%
21位	石油製品・石炭製品製造	13.7%	42.1%	29.8%	35.3%
22位	電気・ガス・熱供給・水道	14.9%	41.1%	37.0%	43.5%
23位	金融・保険	16.3%	42.4%	39.6%	53.2%
24位	不動産業・物品賃貸	16.6%	39.6%	34.9%	46.2%
25位	通信	23.9%	33.1%	31.0%	56.6%
26位	放送コンテンツ	25.0%	27.0%	32.3%	61.8%
27位	トラック運送	29.2%	24.1%	19.1%	41.1%

(参考) 受注企業のコスト構造について

- 価格転嫁率と、各コスト要素の比率（原材料費、労務費、エネルギー費、その他のコスト比率）の関係を見ると、転嫁率が高い業種ほど、原材料費の比率が高く、労務費の比率が低い傾向。

問.発注者に納める主な製品・サービスの原価・コストを以下の4つの費目に分けた場合（①労務費、②原材料価格、③エネルギー費、④その他の費用）、それぞれの費目は、コスト全体の約何割ずつになりますか。

転嫁率順位	業種	労務費	エネルギー費	原材料費	その他
1位	化学	33.8%	12.2%	43.2%	12.0%
2位	食品製造業	27.9%	15.2%	46.0%	12.0%
3位	電機・情報通信機器	38.5%	11.3%	39.1%	12.3%
3位	機械製造業	38.4%	12.1%	37.5%	13.3%
5位	飲食サービス	29.9%	12.0%	48.5%	11.4%
6位	製薬	33.4%	10.3%	41.3%	15.5%
6位	卸売	26.4%	13.6%	49.2%	12.1%
8位	造船	36.3%	11.8%	39.2%	13.8%
9位	金属	35.8%	15.3%	36.8%	13.9%
10位	小売	27.7%	12.4%	48.6%	13.0%
11位	紙・紙加工	34.9%	13.6%	40.3%	12.1%
12位	印刷	35.6%	12.1%	41.0%	12.7%
13位	繊維	38.2%	17.0%	31.7%	14.1%
14位	建材・住宅設備	34.3%	14.4%	39.1%	13.3%
15位	建設	43.5%	11.3%	34.0%	12.6%
16位	広告	52.5%	9.3%	27.6%	12.8%
17位	自動車・自動車部品	34.8%	14.6%	37.7%	13.9%
18位	金融・保険	53.2%	10.3%	27.0%	13.1%
19位	石油製品・石炭製品製造	35.3%	15.6%	37.3%	12.9%
20位	鉱業・採石・砂利採取	34.7%	18.2%	32.7%	15.6%
21位	電気・ガス・熱供給・水道	43.5%	12.5%	32.0%	13.2%
22位	不動産業・物品賃貸	46.2%	11.2%	30.2%	14.6%
22位	情報サービス・ソフトウェア	79.5%	4.0%	7.4%	10.5%
24位	廃棄物処理	43.5%	20.0%	22.8%	15.2%
25位	通信	56.6%	9.6%	25.2%	9.5%
26位	放送コンテンツ	61.8%	7.9%	21.0%	11.0%
27位	トラック運送	41.1%	25.6%	19.4%	15.9%

※回答者にて必ずしも各費目の合計が100%となるよう回答していないため、業種ごとに各費目の合計を足し上げて100%にならない場合がある。

今後の価格転嫁・取引適正化対策

- 価格交渉できる雰囲気は醸成されつつあるが、価格転嫁率のさらなる向上に向けて、中小・小規模事業者の賃上げ原資を確保するためにも、公正取引委員会等とも連携し、粘り強く、以下の価格転嫁対策を進めていく。

① 労務費の指針の公表【内閣官房・公正取引委員会】（11月中）

⇒「指針」が交渉・転嫁に現場で活用されるよう、経済団体等を通じた「指針」の周知

② 「企業リスト（発注企業ごとの、交渉・転嫁の状況の評価）」の公表（2024年1月予定）

③ 評価が芳しくない発注企業の経営者トップへの事業所管大臣名での指導・助言（ 〃 ）

④ パートナシップ構築宣言の更なる拡大・実効性の向上