

各関係団体の長 様
各事業者 様

茨城県知事 大井川 和彦

適切な価格転嫁等への協力について（依頼）

日頃より、本県行政に対し特段の御理解、御協力を賜り厚くお礼申し上げます。

さて、物価高騰に負けない賃上げを行い、経済の好循環を実現するためには、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ることが重要です。

毎年3月と9月は政府が定める「価格交渉促進月間」となっておりますので、ぜひこの機会に適切な価格転嫁に向けた交渉を実施していただきますようお願いいたします。また、労務費の価格転嫁を促進するため、政府では「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」を策定しております。同指針の概要（別紙1）を同封いたしますので、御参照の上、労務費についても適切な価格転嫁を進めていただきますようお願いいたします。

なお、公正取引委員会では、出張による取引適正化推進セミナーなども開催しておりますので、貴団体において研修などを実施される際にはぜひ御活用を御検討ください（別紙2）。

引き続き、適切な価格転嫁の実現のための価格交渉の実施や、サプライチェーン全体の付加価値の向上・共存共栄を目指す「パートナーシップ構築宣言」への積極的な参加について、御協力いただきますようよろしくお願いいたします。

貴団体におかれましては、会員事業者へ本通知について御周知くださいますようお願いいたします。

【参考】関係官庁等ホームページ

- 中小企業庁「下請取引適正化、価格交渉・価格転嫁、官公需対策」
<https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/index.html>
- 中小企業庁「価格交渉促進月間の実施とフォローアップ調査結果」
<https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/follow-up/index.html>
- 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」
<https://www.jftc.go.jp/dk/guideline/unyoukijun/romuhitenka.html>
- 「パートナーシップ構築宣言」ポータルサイト
<https://www.biz-partnership.jp/index.html>

【お問い合わせ先】

茨城県産業戦略部中小企業課経営支援室
電話：029-301-3550

労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針【概要】

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。

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。

★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。

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、価格交渉の申込み様式（例）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。

指針の詳細について

指針の詳細については、以下のサイトをご確認ください。

・公正取引委員会ホームページ
<https://www.jftc.go.jp/dk/guideline/unyoukijun/romuhitenka.html>



・説明動画
 （公正取引委員会公式YouTubeチャンネル）
<https://www.youtube.com/watch?v=vyidGpQHTJM>



価格交渉の申込み様式（例）

御見積書

〇年〇月〇日

（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

＼中小企業の皆様へ☆取引改善のススメ／

出張！トリテキ会議

< 取引適正化推進 >



公式キャラ
どつきん

🔊『労務費指針』を策定しました！

狙いは、賃上げ原資を確保するための『労務費の価格転嫁』でございます。

🔊取引改善に役立つ
最新情報をお届けします！



🔊『手形期間等の新ルール』

受託企業の資金繰り負担軽減のため、代金支払いに関する手形等のサイトは 60 日以内となります。

物価高だし、従業員の給料を上げてあげたい、
だけど元手が...

資金繰りが
大変なんだけどな



公正取引委員会

【本件の照会先】

公正取引委員会事務総局 経済取引局

取引部 **企業取引課(指導班)**

03 (3581) 3375 (直通)

サプライチェーン全体の取引適正化をめざして！

労務費指針は、企業間取引の価格転嫁を支援します！

「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針（略称は「労務費指針」です）」を公表しました。狙いは、転嫁しづらい労務費に関し、賃上げ原資確保のための価格交渉を促進すること！！

この指針のポイントは、発注者として採るべき行動（6項目）に加え、受注者が採るべき行動（4項目）及び発注者・受注者の双方が採るべき行動（2項目）を明示したことにあります。

👉とくに値上げ要請の根拠資料として公表資料の活用を説いた項目は、労務費だけでなく、原材料費、エネルギーコスト等の上昇局面での価格交渉においても応用できます（発注者の行動③、受注者の行動②）！



コスト上昇局面での受取り代金据置きをなんとかしたい！

今回の下請法運用基準の改正は、親事業者の禁止行為である「買ったたき」の違反要件のうち、「通常支払われる対価（通常の対価）」の把握が困難な場合の取扱いに関するものです。

具体的には、コストが著しく上昇して通常の対価（市価）の把握が困難な局面においても、コスト上昇分について公表資料により把握可能な場合はそれを活用することで、「コスト上昇局面における取引価格の据置き」行為は「買ったたき」に該当し得るという下請法の執行方針を示しています。

👉コスト上昇局面における価格交渉の際は、公表資料を活用しましょう！



受注者側の企業ですが、資金繰りを改善したい！

手形、一括決済方式、電子記録債権（以下「手形等」という。）が下請代金の支払手段として用いられた場合の手形サイト等に係る下請法の指導基準は、これまで120日（繊維業は90日）でした。

今回の改正で、この指導基準を全業種60日以内に短縮し、60日を超える長期の手形等は禁止規定に違反するおそれがあるものとして指導の対象とする下請法の執行方針を明らかにしたものです。この改正を契機として、サプライチェーン全体の取引適正化が推進されることが期待されています。

👉受取手形等のサイトは60日以内！受注者の資金繰り改善が期待できます。



～ くわしく知りたい方は、下記の相談窓口までお問い合わせください。～

（ゼロゼロー110番）

フリーダイヤル 0120-060-110

※固定電話のほか、携帯電話からも御利用いただけます。

※公正取引委員会の本局又は地方事務所等の相談窓口につながります。

【受付時間】10:00～17:00（土日祝日・年末年始を除く。）