

・急激な物価高騰を乗り越え持続的な構造的賃上げを実現するためには、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必要  
→令和5年11月29日に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

## 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
- ・発注者及び受注者が採るべき行動／求められる行動を12の行動指針として取りまとめ。
- ・独占禁止法及び下請け代金法に基づき厳正に対処することを明記

## 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】           | 【行動②：発注者側からの定期的な協議の実施】         |
| 【行動③：説明・資料を求める場合は公表資料とすること】※ | 【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】 |
| 【行動⑤：要請があれば協議のテーブルにつくこと】     | 【行動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

- |                   |                                     |
|-------------------|-------------------------------------|
| 【行動①：相談窓口の活用】     | 【行動②：根拠とする資料】※                      |
| 【行動③：値上げ要請のタイミング】 | 【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・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】 | 【行動②：交渉記録の作成、発注者と受注者の双方での保管】 |
|---------------------|------------------------------|

※価格交渉において、発注者が労務費上昇の理由の説明や根拠資料の提出を求める場合や、受注者が労務費の上昇傾向を示す根拠資料の例として、「**標準的な運賃**」が明記されている。