

当社は2023年11月、内閣官房・公正取引委員会が示した以下の12の行動指針を遵守し、発注者・受注者として価格交渉に取り組みます。

「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」のお知らせ

I 発注者として採るべき行動・求められる行動

- 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。
- 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。
- 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。
- 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。
- 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。
- 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。

II 受注者として採るべき行動／求められる行動

- 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。

- 8 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。
- 9 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。
- 10 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。

Ⅲ 発注者・受注者の双方が採るべき行動／求められる行動

- 11 定期的にコミュニケーションをとること。
- 12 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。

以上

2024年1月4日
泉建設株式会社
代表取締役 依田 省哉