



2026春季生活闘争



OKなら
チェック!!

取引適正化・価格転嫁に関するチェックリスト

すべてチェック☑をつけることができるか確認しましょう!			労働組合	事業主
宣言	① パートナーシップ構築宣言を実施済である。	受 発	—	<input type="checkbox"/>
取適法	② 2026年1月1日に施行される「中小受託取引適正化法（取適法）」の内容を理解しており、関係部署や調達部門などに周知徹底している。	受 発	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
指針	③ 「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」の内容を理解しており、関係部署や調達部門などに周知徹底している。	受 発	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
価格交渉	④ 価格交渉促進月間（3月・9月）を知っている。	受 発	—	<input type="checkbox"/>
	⑤ 直近1年間で、取引先との価格交渉を実施した。	受 発	—	<input type="checkbox"/>
	⑥ 価格転嫁すべき費用の目安額を把握し、次の価格交渉の準備ができている。	受 発	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	⑦ 価格交渉および価格転嫁の実施状況について、業種別ランキングにより所属する業種・業界の立ち位置を把握している。	受 発	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
ガイドライン等 重点課題	⑧ （所属する業種・業界に）「業種別ガイドライン」や「自主行動計画」があり、その内容を理解している。	受 発	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	⑨ しわ寄せ防止総合対策として、働き方を阻害する不当な行為（無理な発注、買いたたきなど）をしないよう、関係部門や調達部門などに周知徹底している。	発	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
公表資料	⑩ （中小企業庁）価格交渉・価格転嫁の評価を記載した実名リストについて、その内容を理解し、労使で点検している。	発	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	⑪ （公正取引委員会）価格転嫁円滑化に関する特別調査の結果を踏まえた事業者名の公表について、その内容を理解し、労使で点検している。	発	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
労使協議	⑫ 経営協議会や労使協議会などで、会社・事業所の対応状況を点検している。	受 発	<input type="checkbox"/>	—

働く人向けの情報満載！ 連合ホームページをぜひご覧ください！

<http://www.jtuc-rengo.or.jp/>

すべて
確認してみて…



【取引適正化・価格転嫁に関するチェックリストとは？】

取引の適正化や価格転嫁を進めるうえで重要なポイントになる事項だから、改めて点検してみよう！

受：受注者 発：発注者

【あれ？おかしいな？と思ったら…】

公的機関の窓口にも相談してみよう！

下請かけこみ寺 TEL / 0120-418-618

よろず支援拠点全国本部 TEL / 03-5470-1581



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。

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。

★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。

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

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>

