

公益社団法人 全日本トラック協会 御中

国土交通省物流・自動車局貨物流通事業課  
農林水産省大臣官房新事業・食品産業部食品流通課  
経済産業省商務・サービスグループ物流企画室

「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」への対応について

転嫁対策の推進につきましては、日頃から格別の御理解と御協力を賜り、厚く御礼申し上げます。

国土交通省では、物流産業を持続的に成長させるため、本年3月にコスト上昇分を踏まえて標準的な運賃を8%引き上げるとともに、荷役の対価や下請手数料等の加算項目を追加した新たな標準的運賃を告示し、荷主・物流事業者の双方に向けての周知・浸透が必要です。

また、第213回通常国会において、実運送体制管理簿による運送体制の可視化、契約の書面化による契約条件の明確化など、賃上げの原資となる適正運賃を収受できる環境を整備するための「流通業務の総合化及び効率化の促進に関する法律及び貨物自動車運送事業法の一部を改正する法律案」が成立したところです。

今般の物価上昇を乗り越える構造的な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すが、その一環として、昨年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（以下「本指針」という。）が策定されました。

本指針については、策定以降、国土交通省から貴会宛に同年12月27日付事務連絡（以下「12月事務連絡」といいます。）により周知依頼をしました。また、本年1月22日に行われた政労使の意見交換において、岸田総理より、中小企業・小規模企業における賃上げに向け、産業界における本指針に定めた「12の行動指針」に沿った行動の徹底について発言があったところです。

【政労使の意見交換（令和6年1月22日）参考 URL】

<内閣官房 HP>

[https://www.cas.go.jp/jp/seisaku/atarashii\\_sihonsyugi/seiroushi/dai1/gijisidai.html](https://www.cas.go.jp/jp/seisaku/atarashii_sihonsyugi/seiroushi/dai1/gijisidai.html)

<首相官邸 HP>

[https://www.kantei.go.jp/jp/101\\_kishida/actions/202401/22seiroushi.html](https://www.kantei.go.jp/jp/101_kishida/actions/202401/22seiroushi.html)

12月事務連絡に記載のとおり、本指針では、公正取引委員会による「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」の結果として、

- ・ 労務費のコストに占める割合（以下「労務費率」という。）が高い業種として「道路貨物運送業」及び「自動車整備業」が該当しており、

- ・当該業種の受注者が価格転嫁できていない発注者の上位3業種の一つとして「道路貨物運送業」、「運輸に付帯するサービス業」及び「倉庫業」が挙げられているところですが（指針p22～24参照）、

特に、道路貨物運送業においては、

- ・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を要請していない割合が23.5%
- ・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を要請したもののうち、労務費を含めたコスト上昇を理由としたものの割合が72.1%
- ・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）が10%未満である割合が35.5%

とされています。

今般、労務費上昇分の価格転嫁交渉における根拠資料となる標準的な運賃を平均8%引き上げるとともに、荷役の対価等の加算項目を追加したところ、貴会におかれては、取引にあたり、本指針に記載された以下の項目を踏まえて適切に対応するよう、傘下会員に対して改めて周知するようお願いいたします。

#### 【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。
- ・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、トラック運送業の標準的な運賃などの公表資料を用いること。
- ・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、トラック運送業の標準的な運賃など)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。
- ・ 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。

**【発注者・受注者の双方が採るべき行動／求められる行動】**

- ・ 定期的にコミュニケーションをとること。
- ・ 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。

なお、同様の内容について、別紙1及び別紙2のとおり、農林水産省関係団体及び経済産業省関係団体にも周知を依頼しておりますので、参考までに送付いたします。

別添資料①：労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針

別添資料②：12月事務連絡

別添資料③：トラック輸送の新たな標準的運賃リーフレット