

**労務費の適切な転嫁のための価格交渉指針
推進に向けた自主行動計画**

一般社団法人デジタルメディア協会

発行：令和6年5月10日

行動計画策定の目的

・コンテンツ制作から流通・配信まで多様な事業者が支えるデジタルコンテンツ産業は、大企業から中小企業、フリーランスに至る幅広いすそ野から成り立っている産業です。市場のグローバル化が進む現在、産業の根底を支える優れた人材の確保と強化は、産業の発展と国際的な競争力向上に直結する最重要課題となっています。なかでも、原材料費、エネルギーコスト高騰による物価上昇、長期間に渡り続く経済鈍化のなか、賃上げによる生活の安定、個人消費の活性化は人材のモチベーション向上にとどまらず市場ひいては経済全体の浮揚につながる施策と位置づけることができます。

・令和5年11月29日に公開された内閣官房および公正取引委員会の連名による「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」）では、発注者・受注者間の価格交渉において、原材料費・エネルギーコストと比べて価格への転嫁が遅れている「労務費」の転嫁を推進する環境整備を目指し、発注者および受注者それぞれが採るべき行動／求められる行動が「12の行動指針」として策定されました。¹

・本指針では、コストに占める労務費の割合（労務費率）の高い業種として、当協会会員企業が関わる「情報サービス業」「映像・音声・文字情報制作業」「インターネット附随サービス業」が挙げられており、それらの事業を行う企業においては、より強い責任をもって労務費を価格に転嫁しやすい取引環境作りに取り組むよう求められています。

・当協会は、デジタルコンテンツ産業全体への支援を目的に多様な業界を横断する会員を擁する日本唯一の団体という立場から、本指針の遵守をより徹底し、労務費をより価格に転嫁しやすい取引環境の整備に取り組むことを目標として掲げ、取り組みを通じて産業全体の競争力強化に貢献して参ります。

¹ 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「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針について」参照

労務費の適切な転嫁のための価格交渉指針 推進宣言

令和 5 年 11 月 29 日、内閣官房及び公正取引委員会の連名で策定された「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」）に基づき、労務費をより価格に転嫁しやすい取引環境の構築に向けて、当協会会員は本指針を経営戦略に加え、実施および関連企業への周知・啓蒙に取り組みます。

当協会の会員企業は、労務費の転嫁に係る価格交渉について本指針で示された「発注者」および「受注者」それぞれが採るべき「12 の行動指針」を推進します。

当協会は、デジタルコンテンツ産業に関わる多様な業界の企業が参加する団体であることから、労務費に関わる状況も多様であるため、当協会会員は各業界の実情に即して「12 の指針」を逐次読み替え、労務費の適切な価格転嫁とよりよい経済循環の実現に目的に向けて、中長期的視野で前向きに取り組みます。

但し、具体的な計画の実行は、当業界及び会員各社の固有の事情を踏まえ行われるものとする。

以上

「発注者」及び「受注者」それぞれが採るべき「12の行動指針」の概要

- 1) 「12の行動指針」は、発注者の対応6項目、受注者の対応4項目、発注者・受注者双方の対応2項目から構成されます。詳細については添付資料1、添付資料2を参照ください。
- 2) 多くの場合において発注者の方が取引上の立場が強く、また労務費の上昇分は自社の生産性や効率性の向上を図ることで吸収すべき問題であるとの考え方が発注者・受注者双方にあるため、受注者にとって労務費の価格転嫁は特に言い出しにくい状況にあることを認識し、特に発注者側はその点を踏まえて「12の行動指針」に取り組むことが求められています。
- 3) 今後の対応として、公正取引委員会は、発注者が本指針に記載の「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、独占禁止法および下請代金法に基づき厳正に対処する方針を明らかにしています。

1. 発注者としての取り組み

行動① 本社（経営トップ）の関与

- ・労務費の転嫁が重要であることは一般論としては認識されているとしても、発注者の経営トップが自社の取組方針として認識し、交渉現場の担当者までその方針が浸透していなければ実現は困難である。
- ・発注者の経営トップには、労務費上昇分の取引価格への転嫁を受け入れる具体的な方針及び施策について意思決定し、社内の交渉担当者や受注者に対し書面等で同方針を示すなどのコミットメントを行う。

行動② 発注者側からの定期的な協議の実施

- ・受注者から労務費上昇分によ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回など発注者側からも、定期的な労務費の転嫁について協議する場を設ける。

行動③ 説明・資料を求める場合は公表資料とすること

- ・受注者からの労務費の転嫁の求めに対し、受注者に対して労務費上昇の理由の説明や根拠資料として、過度に詳細な理由の根拠や内部情報に係る資料提出を求めない。
- ・労務費上昇の背景には経済の状況が反映されていると考えられるため、発注者が下記のような公表資料に基づいて提示した際には、合理性を持つものとして尊重する。
 - ・都道府県別の最低賃金やその上昇率
 - ・春季労使交渉の妥結額やその上昇率
 - ・総務省が公表している消費者物価指数
 - ・関連業界の経済動向・労務費をまとめた資料 等

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

・価格転嫁の交渉の場において、直接の取引先である受注者の労務費だけでなく、サプライチェーンのその先の取引先の労務費も受注者からの要請額の妥当性の判断に反映させる。

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、それを拒絶することなく協議を行う。
- ・労務費の転嫁を求められたことを理由として、取引停止など不利益な取扱いを行わない。

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向けた考え方を提案する。

2. 受注者としての取り組み

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。

相談内容	相談窓口の例	
	本府省	地方事務所等
価格交渉・価格転嫁の相談 (好事例の紹介、転嫁の考え方、参考情報の提供など)	国（地方経済産業局）、地方公共団体（産業振興センター等）	
	価格転嫁サポート窓口（全国47都道府県のよろず支援拠点に設置）	
	下請かけこみ寺	
	商工会議所・商工会	
本指針の記載内容に関する質問	公正取引委員会事務総局経済取引局 取引部 企業取引課	
独占禁止法上の優越的地位の濫用の考え方についての相談	公正取引委員会事務総局経済取引局 取引部 企業取引課	取引課又は内閣府 沖縄総合事務局総務部公正取引課
下請代金法上の買ったたきの考え方についての相談	公正取引委員会事務総局経済取引局 取引部 企業取引課	下請課又は内閣府 沖縄総合事務局総務部公正取引課
	中小企業庁 事業環境部取引課	経済産業省の地方経済産業局 又は内閣府 沖縄総合事務局経済産業部

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。

※ 公表資料の例は「1. 発注者としての取り組み 行動③」参照のこと。

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時など、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。

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。
・ 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。

3. 発注者・受注者の双方が採るべき取り組み

行動① 定期的なコミュニケーション

発注者・受注者双方は、定期的なコミュニケーションをとり、労務費の価格転嫁交渉を行いやすい関係を構築する。

行動② 交渉記録の作成、発注者と受注者の双方での保管

価格交渉を行う都度、協議内容を記録し、発注者と受注者と双方で保管することで、双方の認識のずれ、トラブルの未然防止を図る。

以上