

弊社では、労務費の適切な転嫁のために 価格交渉に対し、以下の指針で臨んでいます

令和7年7月

株式会社キョウエイアドインターナショナル

代表取締役 廣瀬 勝巳

1. 指針の性格

- 労務費の転嫁に関する弊社の「発注者」「受注者」双方の立場から採るべき行動／求められる行動を12の行動指針としています。

2. 発注者として弊社が採るべき行動／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とします。

【行動②：発注者である弊社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定期的に労務費の転嫁について弊社から協議の場を設けることとします。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します。
- 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がないよう留意します。

【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があるものとして尊重します。

【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とします。

【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とします。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に留意します。

【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とします。

3. 受注者として弊社が採るべき行動／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とします。

【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とします。

【行動③：値上げの要請のタイミング】

- 労務費上昇分の価格転嫁の交渉は、業界の定期的な価格交渉の時期や、業務の繁忙期などの機会を活用して行うこととします。

【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弊社側からも希望する価格を発注者に提示する機会に留意します。発注者に提示する価格の設定においては、弊社の労務費だけでなく、弊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とします。

4. 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に留意します。

【行動②：交渉記録の作成、発注者・受注者の双方での保管】

- 価格交渉の記録を作成し、発注者・受注者双方で保管することとします。

5. 今後の対応

各府省庁・産業界・労働界等の周知活動にじゅうぶん留意します。