

# 仲田パートナーズ会計週刊FAX通信

発行所：税理士法人 仲田パートナーズ会計  
〒223-0053 横浜市港北区綱島西 1-17-22  
TEL 045-542-3566 FAX 045-542-3516  
E-mail: daihyou@nakada-partners.or.jp  
URL: http://www.nakada-partners.or.jp

発行日2023年12月 4日(月)

## 今週のことば

### 改正旅館業法

今月13日からホテルや旅館においてカスタマーハラスメントに当たる理不尽な要求を繰り返す迷惑客の宿泊を拒むことができるとした改正旅館業法が施行される。

## ◆ 今週のことよみ ◆ ご自分の予定を確認して下さい

12/ 4(月) 先勝
5(火) 友引
6(水) 先負
7(木) 仏滅 大雪、ガザ紛争2ヵ月
8(金) 大安
9(土) 赤口 皇后さま60歳の誕生日、サッカー天皇杯決勝
10(日) 先勝 世界人権デー

## 先週の株と為替

	日経平均株価	円(対米ドル)
11/27(月)	33,448 ▼178	149.02 △0.40
28(火)	33,408 ▼40	148.51 △0.51
29(水)	33,321 ▼87	147.29 △1.22
30(木)	33,487 △166	147.05 △0.24
12/ 1(金)	33,432 ▼55	148.28 ▼1.23

## 労務費の転嫁に係る価格交渉の行動指針

中小企業の取引環境を整備するため、特に価格転嫁率が低い労務費に係る価格交渉について、発注者及び受注者の行動指針となる「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」が公表されました。

### ◆ 発注者として求められる主な行動は

◎経営トップの関与……労務費の転嫁を受け入れる方針を経営トップが決定し、社内外に示すこと。

◎定期的な協議の実施……1年毎など定期的に労務費の転嫁について協議の場を設けること（協議することなく長年価格を据え置くことは独禁法又は下請法の問題となるおそれあり）。

◎説明や根拠資料は公表資料とする……労務費上昇の理由の説明や根拠資料の提出を求める場合は、公表資料（最低賃金の上昇率、春季労使交渉の妥結額・上昇率など）に基づくものとし、受注者から公表資料に基づき提示された取引価格は合理的なものとして尊重すること（詳細な個別の説明資料や内部資料を求めることで実質的に協議を拒み取引価格を据え置くことは独禁法等の問題となるおそれあり）。

◎要請があれば協議のテーブルにつく……労務費に係る価格交渉を求められた場合は協議のテーブルにつくこと（これによって不利益な取扱いをしない）。

### ◆ 受注者としての主な行動は

◎相談窓口等を活用……国や支援機関の窓口相談するなど情報収集して価格転嫁の交渉に臨むこと。

◎根拠とする資料……価格交渉で使用する労務費上昇を示す根拠資料は、公表資料（最低賃金の上昇率、春季労使交渉の妥結額・上昇率など）を用いること。

◎自ら取引価格を提示……発注者からの提示を待たずに受注者からも希望する取引価格を提示すること。

### ■ この記事の詳細は、情報BOX201546

## マンションに係る新評価方法の対象外は

居住用の区分所有財産（分譲マンション）の相続税評価額が市場価格を大きく下回るケースが多いことから、来年1月以後の相続等で取得した居住用の区分所有財産は、現行の評価額に一定の補正率を乗じて算出する新たな評価方法になります。

ただし、\*構造上、居住の用途に供することができないもの（事業用テナント物件等）、\*区分建物の登記がされていないもの（一棟所有の賃貸マンション等）、\*地階を除く総階数が2以下のもの（低層集合住宅等）、\*居住の用に供する専有部分一室の数が3以下で、全てを区分所有者や親族の居住の用に供するもの（二世帯住宅等）、\*たな卸商品等に該当するもの、は対象外です。

## ★★★ 12月のチェックポイント ★★★

※12月から業務使用自動車（白ナンバー）が一定台数以上の事業所には、アルコール検知器を用いた酒気帯び確認が義務化されました。

※年末調整に必要な各種申告書・証明書類を受理し記載内容を確認・チェックします。

※1日は「冬の省エネ総点検の日」。円安や原油価格高騰などで電気・ガス代、石油関連製品、輸送費、暖房費などの調達や節約を心掛けます。

※年末・年始の資金繰りを再確認し、売掛金の回収や借入が必要ななら金融機関と折衝します。

## 詳細請求手順

情報BOX番号が付いている記事の詳細情報は下記の手順で取り出すことができます。【無料】

①03-3940-6000へTEL(プッシュ回線)。

②記事下のBOX番号を入力し#。

③取り出し先のFAX番号を入力し#。

※アナウンスのガイドに添って入力して下さい。

## 「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」の概要

内閣官房と公正取引委員会は、労務費の転嫁に関する発注者及び受注者の採るべき行動／求められる行動を取りまとめた「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」を公表しました。

### ◆発注者として採るべき行動／求められる行動の概要

#### 【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で社内外に示すこと、③取組状況を定期的に経営トップに報告し、必要に応じて経営トップが更なる対応方針を示すこと。

#### 【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。  
・協議することなく長年価格を据え置くことや、スポット取引と称して協議することなく価格を据え置くことは独禁法又は下請法上、問題となるおそれがある。

#### 【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※に基づくものとし、受注者が公表資料を用いて提示する価格は、合理的な根拠があるものとして尊重すること。  
・公表資料に基づくものに加えて詳細な資料や内部情報を求め、これらが示されないことにより明示的に協議することなく取引価格を据え置くことは独禁法又は下請法上、問題となるおそれがある。  
※公表資料とは、\*最低賃金やその上昇率、\*春季労使交渉の妥結額や上昇率、\*公共工事設計労務単価（国交省）における関連職種の単価や上昇率、\*毎月勤労統計調査（厚労省）における賃金指数や給与額、上昇率、\*ハローワークの求人票や求人情報誌における同業他社の賃金など。

#### 【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】

・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、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意識して、要請額の妥当性を判断すること。  
・受注者が取引先から労務費の転嫁を求められたため、発注者に協議を求めたにもかかわらず、明示的に協議することなく取引価格を据え置くことは独禁法又は下請法上、問題となるおそれがある。

#### 【5. 要請があれば協議のテーブルにつくこと】

・受注者から労務費上昇を理由に取引価格の引上げを求められた場合は、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に取引を停止するなど不利益な取扱いをしないこと。  
・労務費の上昇分の価格転嫁であるという理由で協議のテーブルにつかないことにより、明示的に協議することなく取引価格を据え置くことは独禁法又は下請法上、問題となるおそれがある。

#### 【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、必要に応じて算定方法の例をアドバイスするなど労務費上昇分の価格転嫁に係る考え方を提案すること。  
・発注者が示す算定方法以外は受け入れないことにより、明示的に協議することなく一方的に通常の価格より著しく低い単価を定めることは独禁法又は下請法上、問題となるおそれがある。

### ◆受注者として採るべき行動／求められる行動の概要

#### 【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、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。

#### 【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は、最低賃金の上昇率、春季労使交渉の妥結額や上昇率などの公表資料（発注者としての行動の3を参照）を用いること。

#### 【3. 値上げ要請のタイミング】

・労務費上昇分の価格交渉は、業界の慣行に応じて1年に1回など定期的に行われる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。

#### 【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。価格の設定は、自社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・受注者の双方が採るべき行動／求められる行動の概要

・①定期的にコミュニケーションをとること、②価格交渉の記録を作成し、双方で保管すること。