

1. サプライチェーン全体の成長を目指して、「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」に沿った行動を！

発注者

受注者

- 価格転嫁の難しい労務費に関する「**発注者、受注者それぞれが採るべき行動**」の指針を、内閣官房・公正取引委員会が昨年11月に策定・公表。
- 受注者が価格交渉し易いよう、労務費、原材料費、エネルギーコストを分けて交渉するための**価格交渉の様式**も例示。

詳細についてはこちら→



【発注者が採るべき行動】（ポイント）

- ① 転嫁を受け入れる取引方針を、**経営トップ**まで上げて決定。その方針を社内外に示す。
- ② 受注者から求めがなくとも、**定期的な協議の場**を設ける。受注者から協議の求めがあればこれに応じる。
- ③ **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）**に基づく根拠資料を、合理的なものとして尊重**。

【受注者が採るべき行動】（ポイント）

- ① **価格転嫁サポート窓口**や下請かけこみ寺、商工会・商工会議所等の窓口相談するなど、積極的に情報収集して交渉する。その際に、「**価格交渉様式例**」も活用する。
- ② 根拠資料として、最低賃金上昇率などの**公表資料**を用いる。

2. 価格交渉をする前の準備は、「価格交渉ハンドブック」を使ってください

受注者

- 事業者が価格交渉の前に準備しておくことや実際に交渉を開始する際の提案方法等をまとめています。
- 交渉に活用頂くことができるヒントを提供しています。

詳細についてはこちら→



3. サプライチェーン全体で付加価値向上に取り組むなら「パートナーシップ構築宣言」を！

発注者

- 事業者が、**サプライチェーン全体の付加価値向上**、大企業と中小企業の共存共栄を目指し、「発注者」側の立場から、「**代表権のある者の名前**」で宣言するもの。
- 新たな連携及び取引適正化の重点 5 課題について、宣言。

詳細についてはこちら→



4. 賃上げに取り組む経営者の皆様は、「賃上げ促進税制」が利用できます

大企業

中小企業

- 青色申告書を提出している中小企業者等が、一定の要件を満たした上で、前年度より給与等の支給額を増加させた場合、その増加額の一部を法人税(個人事業主は所得税)から**税額控除**できます。
- 中小企業は、要件を満たす賃上げを実施した年度に控除しきれなかった金額の**5年繰越しが可能**になりました。

詳細についてはこちら→
大企業及び中堅企業向け



詳細についてはこちら→
中小企業向け



5. 人手不足を乗り越え、生産性向上を目指す皆様は、「中小企業省力化投資補助事業」の活用を！

中小企業

- 中小企業者等が補助対象製品の**リスト(カタログ)に登録された製品から選んで、省力化のための設備投資**を行い、労働生産性年平均成長率3%向上を目指す事業を支援しています。
- 給与支給総額年率6%・事業所内最低賃金45円以上の賃上げに取り組むことにより、補助上限額の引き上げを適用することもできます。

詳細についてはこちら→

