

事 務 連 絡
令和 8 年 4 月 14 日

関係者事業団体 御中

環境省環境再生・資源循環局資源循環課

「廃棄物処理業における適正取引推進のためのガイドライン」の策定について（周知）

平素より、廃棄物行政の推進に御理解・御協力を賜り、誠にありがとうございます。

廃棄物処理業の事業環境においては、資源循環の重要性が高まる一方、深刻化する労働力不足への対応、車両・設備費用の上昇、さらには働き方改革をはじめとした社会的要請への的確な対応など、経営の在り方そのものが問われています。

特に、中東情勢の影響等により、燃料油等の価格の上昇している状況下において、適正な労務費を確保し、適正な費用を正しく価格へ転嫁していくことは、事業者の経営基盤を守るだけでなく、安全で安定的な資源循環システム全体を維持する上で欠かすことのできない重要な取組です。

令和 8 年 1 月 1 日に、「製造委託等に係る中小受託事業者に対する代金の支払の遅延等の防止に関する法律」が施行され、また、同日付で、公正取引委員会が「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」を改正したことを踏まえ、環境省では「廃棄物処理業の取引の適正化に関するガイドライン」を策定しましたので、お知らせします。

本ガイドラインは、以下の構成で、廃棄物処理業に係る必要な労務費やエネルギー価格等を適切に価格へ転嫁するための「採るべき行動」及び「求められる行動」を示しています。本ガイドラインを活用し、適正な価格転嫁に向けた取組を行っていただきますようお願いいたします。

「廃棄物処理業における適正取引推進のためのガイドライン」の概要

1. ガイドライン策定の背景と目的
2. 廃棄物処理における取引
3. 取適法について
4. 振興法について
5. 適切な価格交渉における採るべき行動
6. グッドプラクティス
7. ガイドラインの周知
8. Q&A

また、環境省では、中東情勢の緊迫化に伴い、流通や取引の状況に影響が及ぶ場合に備えて、環境省関係の燃料油や石油製品等の供給について、困難な状況に直面している皆様に対する中東情勢対策ポータルサイトを設置しています。ポータルサイトの中には相談窓口も設置しています。廃棄物処理業に必要となる燃料油や薬剤、梱包資材等の石油製品等

について調達に影響が見られる場合には、ポータルサイトの情報や相談窓口を活用いただくようお願いします。

環境省中東情勢対策ポータル

https://www.env.go.jp/page_00348.html

(問い合わせ先)

○環境再生・資源循環局資源循環課 田中、上岡

TEL : 03-3581-3351

E-Mail : sanpai07@env.go.jp

**廃棄物処理業における
適正取引推進のためのガイドライン**

令和8年3月

環境省 環境再生・資源循環局

目次

1.	ガイドライン策定の背景.....	1
1-1	価格転嫁・取引適正化の推進の必要性.....	1
1-2	廃棄物処理業における価格転嫁・適正取引の推進	2
1-3	廃棄物処理業における価格転嫁状況.....	3
2.	廃棄物処理における取引.....	6
2-1	一般的な廃棄物処理委託と取適法の適用関係	6
2-2	一般的な事業者から排出される廃棄物の処理委託の取引状況	7
2-3	廃棄物処理取引の適正化（適正な価格転嫁推進）について	8
3.	取適法について.....	10
3-1	取適法への改正ポイント.....	11
3-2	取適法における「委託」.....	13
3-3	取適法対象取引における発注者の義務	14
3-4	発注者の禁止行為.....	14
4.	振興法について.....	16
4-1	受託中小企業振興法の概要	16
4-2	振興基準について.....	17
5.	価格交渉における適切な採るべき行動	19
5-1	発注者として採るべき行動	19
5-2	受注者として採るべき行動	21
5-3	発注者・受注者の双方が採るべき行動.....	23
5-4	取引における段階別の望ましい実務	23
5-5	受注者としての価格交渉の準備	25
5-6	受注者としての価格交渉の実践	26
6.	グッドプラクティス	27
6-1	労務費の適切な転嫁に向けた取組事例（発注側）	27
6-2	労務費の適切な転嫁に向けた取組事例（受注側）	28
6-3	労務費の適切な転嫁に向けた取組事例（発注側・受注側共通）	30
7.	ガイドラインの周知.....	31
8.	Q&A.....	32

1. ガイドライン策定の背景

1-1 価格転嫁・取引適正化の推進の必要性

これまで政府は、「パートナーシップによる価値創造のための転嫁円滑化施策パッケージ」（令和 3 年 12 月 27 日、内閣官房・消費者庁・厚生労働省・経済産業省・国土交通省・公正取引委員会）を策定し、価格交渉促進月間の継続的な推進や取引実態の把握、課題がみられる事業者名の公表、更に「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」（令和 5 年 11 月 29 日、内閣官房・公正取引委員会。以下「労務費転嫁指針」という。）の策定・フォローアップなど、価格転嫁が行われる取引環境の整備に取り組んできました。

賃上げ率は令和 6 年以降、高い水準が続いていますが、近年の急激な物価上昇に対してはなお十分とは言えません。大幅な賃上げを継続し、それを中小企業やサプライチェーンの上流から下流まで広く行き渡らせるためには、賃上げ原資確保の要である価格転嫁・取引適正化を進めることが不可欠です。価格転嫁を浸透させることは、我が国産業全体で利益を共有し、賃上げのみならず投資の促進や、取引先に支えられている発注者自身の製品・サービスの競争力強化にもつながる、極めて重要な課題です。

このような中、令和 7 年には、発注者・受注者の対等な関係に基づき、産業全体で適切な価格転嫁を定着させる「構造的な価格転嫁」の実現に向けて、価格転嫁・取引適正化を徹底するため、「下請代金支払遅延等防止法及び下請中小企業振興法の一部を改正する法律」（令和 7 年法律第 41 号。令和 8 年 1 月 1 日施行。）により、「下請代金支払遅延等防止法」（通称：下請法）は「製造受託等に係る中小受託事業者に対する代金の支払の遅延等の防止に関する法律」（通称：取適法）へ、「下請中小企業振興法」は「受託中小企業振興法」（通称：振興法）へ、それぞれ改正されました。あわせて、労務費転嫁指針も令和 8 年 1 月 1 日付で改正されています。

価格転嫁を浸透させることは、産業全体で利益を共有し、賃上げのみならず投資の促進や、発注者自身の製品・サービスの競争力強化にもつながります。政府としては、産業全体で適切な価格転嫁を定着させ、物価上昇を上回る賃上げを実現・定着させるため、「価格転嫁・取引適正化の徹底」と「省力化投資・生産性の向上」を車の両輪として取り組むこととしています。令和 6 年以降、その取組の成

果は少しずつ現れ始めており、産業全体としても「構造的な価格転嫁」の実現に向け、取適法および振興法の改正が進められました。

1-2 廃棄物処理業における価格転嫁・適正取引の推進

廃棄物処理業の事業環境においては、資源循環の重要性が高まる一方、深刻化する労働力不足への対応、車両・設備費用の上昇、更には働き方改革をはじめとした社会的要請への的確な対応など、事業運営に求められる条件は年々高度化し、経営の在り方そのものが問われています。こうした状況下において、適正な労務費を確保し、それを正しく価格へ転嫁していくことは、事業者の経営基盤を守るだけでなく、安全で安定的な資源循環システム全体を維持する上で欠かすことのできない重要な取組です。

一方で、廃棄物処理業界における労務費等を含む適正な対価の価格転嫁は、他業界と同程度には進展していない状況にあります。このままでは、社会を支える基盤インフラとしての役割を果たし続けることが難しくなるおそれも否めません。

本ガイドラインは、こうした現状を踏まえ、安全かつ持続可能な事業の継続に資するよう、廃棄物処理業に係る労務費やエネルギー価格等を適切に価格へ転嫁するための「採るべき行動」及び「求められる行動」をまとめました。本ガイドラインの内容を関係者間で共有し、実践することで、公正な取引環境のもと適切な費用が確保され、関係者が安心して事業に専念できることを強く期待します。

1-3 廃棄物処理業における価格転嫁状況

廃棄物処理業は、発注者と受注者、どちらの立場にもなり得ますが、いずれの立場でも価格転嫁率が低い状況です。表 1、表 2 は令和 7 年 9 月に実施された中小企業庁の調査結果である価格転嫁の実施状況の業種別ランキングを示しています。表 1 は発注企業毎に集計されたものですが、廃棄物処理業の価格転嫁率が 41.1%（前回比 1.8%増加）に留まり、30 業種中 28 位です。また、全業種平均 53.5%（前回比 1.1%増加）から大きく乖離しております。この結果から、廃棄物処理業における取引の実態の把握や課題の特定および商習慣等の見直しが急務となっています。この調査対象となりました廃棄物処理業者 248 社の発注先の多くは、廃棄物処理業者であることから、同業間での取引改善が喫緊の課題と考えられます。後方支援業務等の「その他のサービス業」や「自動車整備業」、「建設業」は次に続いており、中間処理施設の維持管理や収集運搬トラックの修理を委託している業種との取引においても、発注者として注意が必要です。

表 1. 価格転嫁の実施状況の業種別ランキング【発注企業の業種毎に集計】

2025年 9 月			コスト増に対する転嫁率	
業 種 別	全体		↑	53.5% (52.4%)
	1位	化学	↑	66.7% (64.8%)
	2位	電機・情報通信機器	↑	60.6% (58.4%)
	3位	機械製造業	↑	59.4% (56.2%)
	3位	造船	↑	59.4% (57.6%)
	5位	食品製造業	↓	59.3% (60.3%)
	6位	自動車・自動車部品	↑	58.9% (56.6%)
	7位	飲食サービス	↓	57.2% (57.3%)
	8位	金融・保険	↑↑	56.2% (51.1%)
	9位	金属	↑	54.2% (50.9%)
	10位	卸売	↓	54.1% (54.4%)
	11位	小売	↑	54.0% (52.5%)
	12位	建設	↑	53.2% (52.6%)
	13位	鉱業・採石・砂利採取	↑	52.9% (52.2%)
	14位	電気・ガス・熱供給・水道	↓	52.7% (53.6%)
	15位	運輸・郵便（トラック運送除く）	↑	52.4% (51.5%)
	16位	不動産業・物品賃貸	↑	51.7% (48.5%)
	17位	情報サービス・ソフトウェア	↓	50.9% (54.3%)
	18位	石油製品・石炭製品製造	↑	50.0% (46.0%)
	18位	紙・紙加工	↓	50.0% (51.4%)
	20位	印刷	↑	49.9% (47.7%)
	21位	生活関連サービス	↓	48.9% (50.2%)
	22位	繊維	↑	48.1% (47.5%)
	23位	建材・住宅設備	↑	47.2% (46.6%)
	24位	製薬	↓↓↓	46.7% (64.1%)
	25位	通信	↑↑	46.6% (37.7%)
	26位	広告	↑	43.4% (38.7%)
	27位	農業・林業	↓	42.3% (45.0%)
	28位	廃棄物処理	↑	41.1% (39.3%)
	29位	放送コンテンツ	↓	40.1% (43.2%)
	30位	トラック運送	↓	34.7% (36.1%)
	—	その他	—	—

表 2 は受注企業（調査対象 629 社）毎に集計されたものですが、廃棄物処理業の価格転嫁率は、39.6%（前回比 0.5%減少）に留まり、30 業種中 25 位です。また、全業種平均 53.5%（前回比 1.1%増加）から大きく乖離しております。この結果から、廃棄物処理業者が受注する取引においても、価格転嫁の交渉がうまくできていないことを示しています。

表 2. 価格転嫁の実施状況の業種別ランキング【受注企業の業種毎に集計】

2025年 9 月			コスト増に対する転嫁率	
業 種 別	全体		↑	53.5% (52.4%)
	1位	化学	↑	64.5% (64.4%)
	2位	機械製造業	↑	63.4% (61.0%)
	3位	卸売	↑	61.8% (61.3%)
	4位	電機・情報通信機器	↑	61.1% (57.3%)
	5位	自動車・自動車部品	↑	58.1% (53.4%)
	6位	小売	↑	57.3% (55.7%)
	7位	食品製造業	↑	55.7% (55.4%)
	8位	金属	↑	54.8% (51.9%)
	9位	建設	↑	53.4% (52.5%)
	10位	紙・紙加工	↓	53.0% (55.7%)
	11位	情報サービス・ソフトウェア	↓	51.9% (54.0%)
	12位	鉱業・採石・砂利採取	↓	51.3% (53.0%)
	13位	造船	↓	51.2% (54.8%)
	14位	運輸・郵便（トラック運送除く）	↑	50.7% (50.7%)
	15位	石油製品・石炭製品製造	↑	50.3% (46.8%)
	16位	印刷	↓	49.1% (51.0%)
	17位	不動産業・物品賃貸	↑	49.0% (47.8%)
	18位	建材・住宅設備	↓	48.2% (49.4%)
	19位	広告	↓	46.8% (48.3%)
	20位	繊維	↓	46.3% (50.6%)
	21位	通信	↑↑↑	46.1% (35.4%)
	22位	電気・ガス・熱供給・水道	↓	45.4% (45.5%)
	23位	金融・保険	↑↑↑	45.0% (28.5%)
	24位	農業・林業	↓	41.4% (44.8%)
	25位	廃棄物処理	↓	39.6% (40.1%)
	26位	生活関連サービス	↓	37.6% (42.1%)
	27位	トラック運送	↓	36.5% (37.6%)
	28位	放送コンテンツ	↓↓	34.0% (41.0%)
	29位	飲食サービス	↓	33.0% (36.9%)
	30位	製薬	↓↓↓	30.0% (45.0%)
	—	その他		—

廃棄物は全産業から排出されます。中でも、製造業や建設業からの受注は多いのですが、廃棄物処理業者が受注する最も多い相手業種は、同業の廃棄物処理業者です。同業者間取引における廃棄物処理業者の立場は、発注・受注側の両方となることがあり得ます。受注者側の立場の場合は最終処分や運搬にかかる費用を発注者側に、発注者側となった場合はそれらの費用を川上にある排出事業者へ転嫁できるよう、自社費用だけでなく、自社以降の収集運搬や処分も含めた廃棄物処理工程全体を加味した価格交渉を心がけることが重要です。

昨今、廃棄物処理業界は深刻な人手不足に直面しており、このまま排出事業者との委託契約において労務費等の価格転嫁が進まなければ、処理施設や収集運搬現場の運営に支障を来し、経営基盤を揺るがしかねません。適正な価格は単なる費用回収にとどまらず、技能継承・設備更新・処遇改善を通じて産業の魅力を底支えする基盤です。したがって、原価の可視化や契約の適正化、適正料金の周知・合意形成を着実に進め、価格転嫁の定着を業界全体で推進する必要があります。

2. 廃棄物処理における取引

2-1 一般的な廃棄物処理委託と取適法の適用関係

廃棄物の処理及び清掃に関する法律（以下「廃棄物処理法」という。）により、事業活動に伴う廃棄物の排出事業者には、産業廃棄物の最終処分が終了するまでの一連の処理が適正に行われるために必要な措置を講ずるよう努めなければならないこととされています。特に産業廃棄物については、排出事業者が自ら処理を行わない場合には、許可業者との書面契約や産業廃棄物管理票（マニフェスト）の交付などが義務付けられています。

その上で、排出事業者が廃棄物の処理を他者に委託する際は、廃棄物処理法に基づく許可を有する廃棄物処理業者と委託契約を締結して行われますが、原則、廃棄物処理業者から更なる外部への再委託が認められておりません。そのため再委託を前提とする下請け構造に対して規制を講じる取適法の発注者義務や禁止行為は、一般的には廃棄物処理委託の取引は適用されません。

一方で、取適法の目的である「委託事業者の中小受託事業者に対する取引を公正にするとともに、中小受託事業者の利益を保護」を通じた健全な取引環境の確保は、廃棄物処理業の排出事業者責任の徹底とも軌を一にします。適正な価格転嫁と透明な取引を推進することは、廃棄物の適正処理の推進につながるという点で、両者は共通の方向性と考えられます。

2-2 一般的な事業者から排出される廃棄物の処理委託の取引状況

図1は、一般的な事業者から排出される廃棄物処理の受発注フローを表したものです。排出事業者Aは常に発注側の立場にあり、収集運搬業者のB・Dは常に受注側、中間処分業者のC・Eは、受注側と発注側の両方の立場にあります。最終処分業者Fは、廃棄物処理フローにおける最下流にあり、常に受注側の立場にあります。

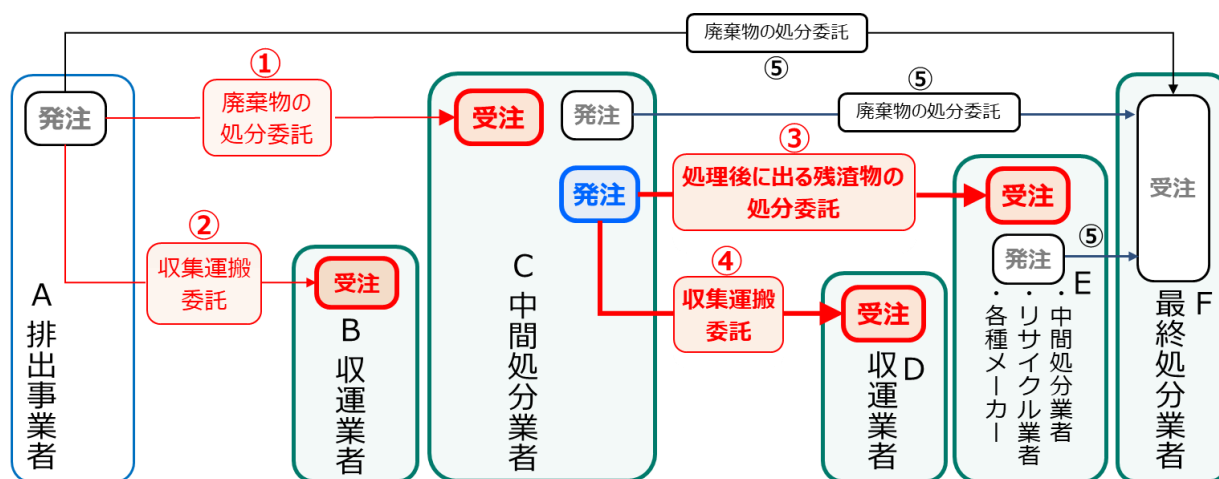


図1 廃棄物処理の受発注フロー

排出事業者Aは常に発注側の立場にあり、収集運搬業者のB・Dは常に受注側、中間処分業者のC・Eは、受注側と発注側の両方の立場にあります。最終処分業者Fは、廃棄物処理フローにおける最下流にあり、常に受注側の立場にあります。

1-3「廃棄物処理業における価格転嫁状況」に掲載した調査結果から、図1の①～⑤の全取引において、取引の適正化や価格転嫁の交渉がうまく機能していない可能性があります。

廃棄物処理に係る取引価格は、最終処分に要する費用を基礎として形成されます。図2-1において、最終処分に係る価格（⑤）に中間処理価格（①・③）及び収集運搬価格（②・④）を加算した結果、排出事業者Aが中間処理業者Cに支払う処理料金が決まります。このため、中間処理業者Cは、これら一連の価格を踏まえた適正な処理料金を排出事業者Aに提示し、その転嫁が確実に行われるよう必要な協議を行うことが必要です。

1-3「廃棄物処理業における価格転嫁状況」にて記載していますが、廃棄物処理業者間の取引が多くを占めるという調査結果から、③と④の取引は特に留意が必要です。当該取引価格は、上流に位

置する①と②の価格交渉の影響を強く受けるため、①の取引で中間処分業者 C が排出事業者 A から必要な処理費用を適正に請求できていない場合には、その影響が下流の収集運搬業者 D や中間処分業者 E との取引に波及し、結果として業界全体における適正な価格転嫁の進展を阻害するおそれがあります。

一方で、⑤の取引価格が③・④の取引に影響している場合も考えられます。最終処分業者 F は受注者として取引上最も弱い立場にあると見られますが、わが国では、国土の特性から最終処分場の受け入れ先が限られているため、必ずしも弱い立場にあるとも言えない場合もあります。

⑤の取引は①や③の取引とは異なり、稀少な最終処分場を有する受注者が取引の主導権を持つことから、需要供給が逆転している場合が見られます。とはいえ、一概に取引契約上、展開検査の結果、受入れ廃棄物を排出事業者に返還する時の費用を最終処分業者が負担するなど、不公平な契約を取り交わしているケースがあります。

2-3 廃棄物処理取引の適正化（適正な価格転嫁推進）について

廃棄物処理法第 3 条において、廃棄物処理業者の責務を規定し、適正に処理することを義務付けており、廃棄物処理法第 12 条において、排出事業者は政令で定める「基準」に従わなければならないと規定しています。廃棄物処理法施行令では、保管、収集・運搬、中間処分、最終処分等の基準を記載しており、委託者が受託者に支払う料金は、委託契約書に含まれるべき事項として示しています。

また、環境省が平成 29 年 6 月に策定、令和 5 年 3 月一部改訂を行った「排出事業者責任に基づく措置に係るチェックリスト」においては、排出事業者が適正な対価を負担していない場合には、廃棄物処理業者が適正な処理をできないため、不法投棄や不適正処理が行われる可能性が高くなりますので、処理状況について十分な注意が必要とされています。このため、委託に際して排出事業者が適正な対価を負担していないときには、措置命令の対象（廃棄物処理法第 19 条の 6）になる可能性があります。適正な対価を負担していない場合とは、一般的に行われている方法で処理するために必要とされる処理料金からみて著しく低廉な料金で委託する場合をいいます。

排出事業者は適切処理を阻むような買いたたきや強制はできませんし、廃棄物処理業者は、適正に処理するための料金を排出事業者に請求することができます。

続く第 3 章と第 4 章では、それぞれ、適正取引を推進することを目的とした法律や労務費転嫁指針について解説します。考え方や国の動向を知る参考としていただければ幸いです。

その上で、第 5 章では、前 2 章で解説した法令や労務費転嫁指針を踏まえ、具体的な廃棄物処理に係る取引における適切な行動規範を示します。発注者として、受注者として、採るべき行動、求められる行動を記載していますので、日常の取引においてご活用いただけるものです。あわせて第 6 章では、取組の参考とすべきグッドプラクティス（先進優良事例）も掲載しております。

廃棄物処理業の皆様におかれましては、本ガイドラインを積極的にご活用いただき、健全な取引関係の構築と、適正取引及び円滑な価格転嫁の実現に努められることを期待いたします。

3. 取適法について

昭和 22 年制定の「私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律」（以下「独占禁止法」という。）は、私的独占・不当な取引制限・不公正な取引方法を禁止し、国民経済の民主的で健全な発展を目的とする包括的な競争法として位置づけられています。

もともと、独占禁止法における優越的地位の濫用の認定は、個別・具体的な事実評価を要するため、実務的に立証や認定の負担が大きい場合が少なくありません。こうした事情を踏まえ、昭和 31 年には、中小事業者の取引上の不利益を迅速に是正するための特別法として、下請代金支払遅延等防止法（下請法）が制定されました。下請法は、発注者側の受領拒否、支払遅延、減額、買ったたき等を禁止し、書面交付や支払期日の設定等の義務を課すことで、独占禁止法を補完してきました。

その後、サプライチェーンの多層化や委託取引の拡大を背景に、下請法の対象とならない委託取引でも取引適正化を求めるニーズが高まりました。この状況を受け、令和 8 年 1 月 1 日施行の改正により、下請法は「製造委託等に係る中小受託事業者に対する代金の支払の遅延等の防止に関する法律」へ改題（略称：中小受託取引適正化法、通称：取適法）され、対象取引の追加（特定運送委託）、規模要件への従業員基準の導入、「協議に応じない一方的な代金決定」の禁止、手形払等の禁止、面的執行の強化などが行われました。

取適法は、委託事業者と中小受託事業者の取引の公正化を目的として、製造委託・修理委託・情報成果物作成委託・役務提供委託・特定運送委託に関する取引ルールを定める法律です。委託事業者には、発注内容の明示（書面又は電磁的方法）、取引記録の作成・2 年間保存、受領日（役務は提供日）から 60 日以内かつできる限り短い期間での支払期日の設定、遅延利息（年 14.6%）の支払等の義務が課され、禁止行為として、受領拒否・支払遅延・減額・返品・買ったたき・購入／利用強制・報復措置・有償支給原材料の早期決済・不当なやり直し等に加え、「協議に応じない一方的な代金決定」、手形払等や満額現金化が困難な支払手段の使用が規定されています。

役務提供委託は、事業者が業として行う提供の目的たる役務の提供の行為の全部又は一部を他の事業者に委託することをいいますが、廃棄物処理業では再委託が禁止されているため、取適法の対象には通常該当しません。

ただし、例えば、リサイクルのように処理後に経済的価値を有する物が生じ、第三者へ販売するに当たり、その引渡しに必要な運送を他の事業者に委託する場合等においては、当該運送は「特定運送委託」に該当し、（規模要件を満たすとき）取適法の対象となり得ます。

3-1 取適法への改正ポイント

令和 8 年 1 月 1 日、旧「下請法」は、改正により「取適法」として施行されましたが、改正ポイントは、以下の 7 点です。

(1) 適用対象（取引類型）の拡大

「特定運送委託」の追加：従来の 4 類型（製造委託・修理委託・情報成果物作成委託・役務提供委託）に、販売・製造・修理・作成の目的物を相手方へ引き渡すための運送を別事業者へ委託する取引（特定運送委託）が新たに対象に加われました。

建設業法に基づく建設工事の請負は、引き続き本法の対象外です。

(2) 規模要件の見直し（従業員基準の導入）

資本金基準に加え、従業員数基準を新設：製造・修理・特定運送等では「常時使用する従業員数 300 人（委託側）超／300 人（受託側）以下」、一部の情報成果物作成・役務では「100 人超／100 人以下」の従業員基準が加わり、資本金基準といずれか満たせば適用される仕組みになりました。

(3) 価格交渉ルールの強化（新たな禁止行為）

「協議に応じない一方的な代金決定」の禁止：中小受託事業者が費用上昇等を理由に価格協議を求めたのに、協議に応じない／必要な説明をしないまま一方的に据置・決定することが禁止されました。

(4) 支払手段・支払期日の厳格化

手形払い等の禁止と 60 日ルールの徹底：手形払いは原則禁止となり、電子記録債権や一括決済方式でも支払期日までに満額を現金化できない手段は用いることができません。支払期日は、受領（役務は提供）から 60 日以内かつできる限り短い期間で定める必要があります。

減額時の遅延利息の対象化：正当な理由なく代金を減額した場合にも、減額分に遅延利息（年 14.6%）の支払いが必要になる取扱いが明確化されました。

(5) 書面・電磁的方法（電子化）の拡充

相手の事前承諾がなくても電磁的方法により明示することが可能に：発注内容の明示（給付内容・代金・支払期日・支払方法等）は、書面に限らず電子メール等でも可能であり、その際、相手方の承諾がなくても明示可となるなど、電子化が進みました（※相手か

ら書面交付を求められた場合は書面交付が原則）。なお、取引記録の作成・2年間保存は引き続き義務です（書面または電磁的記録）。

（６） **面的執行（エンフォースメント）の強化**

所管省庁（主務大臣）にも指導・助言権限：これまでの公正取引委員会・中小企業庁に加え、事業所管省庁の主務大臣にも指導・助言等の役割を付与し、面的に連携した執行を強化されました。

報復措置への申告先の拡大：執行機関に申し出たことを理由に不利益取扱いを受けた場合の情報提供先として、事業所管省庁の主務大臣が追加されました。

（７） **用語の見直し（上下関係の緩和を意識）**

以下の通り、用語が変更されました。

- ・ 下請代金支払遅延等防止法 → 製造委託等に係る中小受託事業者に対する代金の支払の遅延等の防止に関する法律
- ・ 下請代金 → 製造委託等代金
- ・ 親事業者 → 委託事業者
- ・ 下請事業者 → 中小受託事業者

3-2 取適法における「委託」

取適法の対象となる取引は、以下の5類型（製造・修理・情報成果作成・役務提供・特定運送。以下「製造委託等」という。）です。

（1） 製造委託

委託事業者が販売または使用する物品の製造を、外部の事業者に依頼する取引。委託側が仕様・品質・納期を指定し、受託側がそれに従って製造する構造をとる。物品の生産過程を外注化する典型的な取引で、下請構造が最も発生しやすい類型。

（2） 修理委託

委託事業者が取り扱う製品や部品の修理・改修作業を外部事業者に依頼する取引。家電部品、機械装置、車両部品など多様な修理業務が対象となる。製造工程同様、修理の範囲・仕様・納期などは委託側が指示し、受託側は技術と作業を提供する。

（3） 情報成果物作成委託

プログラム開発など、情報成果物（ソフトウェア、システム、コンテンツ等）の作成を外部に委託する取引。成果物の仕様、機能、納期を委託側が示し、受託側が創作・開発を担う。デジタル関連ビジネスで主流となる取引類型で、契約内容の明確化が重視される。

（4） 役務提供委託

運送、倉庫保管、情報処理など、物の製造ではなくサービス提供を外部へ委託する取引。作業の方法・範囲・納期などを委託側が提示し、受託側がその業務を実施する。無形サービスを対象とするため、委託内容の明示や適正な対価設定が特に重要となる。

（5） 特定運送委託（新設）

委託事業者が扱う物品の運送を運送事業者へ委託する取引で、下請法から取適法への改正で新たに追加。荷待ち・荷役の無償強要や不当な取引慣行が問題化したため、物流分野の取引適正化を目的に規制対象化された。荷主と運送事業者間の公正な関係を確保するための類型。

3-3 取適法対象取引における発注者の義務

取適法は、3-2 記載の 5 類型の取引における発注者に義務が課されていますが、労務費転嫁指針において、取適法の適用対象となる契約に限らず、あらゆる契約において同様の対応が推奨されています。廃棄物処理業の取引においても、下記に注意を払い、発注側、受注側とそれぞれの立場において、適正取引を進めましょう。

(1) 発注内容等の明示義務

発注の際は、直ちに発注内容等を書面または電磁的方法により明示すること。給付内容、代金額、支払期日・方法等を、書面又は電磁的方法で明示すること（受託側の事前承諾は不要）。

(2) 支払期日を定める義務

製造委託等代金の支払期日を給付の受領後 60 日以内のできる限り短い期間内に定めること。

(3) 書類の作成・保存義務

受託取引の内容を記載した書面または電磁的記録を作成し、2 年間保存すること。
※更に、廃棄物処理法では、産業廃棄物委託契約書は、その契約が終了した日から 5 年間保管しなければならないと定められています。

(4) 遅延利息の支払義務

支払が遅延した場合は遅延利息を支払うこと。支払遅延時は受領 60 日経過後から支払日まで年 14.6%の遅延利息を支払うこと。不当減額があった場合も、減額分に対し遅延利息が発生。

3-4 発注者の禁止行為

取適法では、5 類型の取引において、発注者に対し、禁止事項も定められています。排出事業者に対する交渉の礎として認識を深めましょう。そして廃棄物処理業者との取引においても、下記事項に注意を払い、適正取引を推進いたしましょう。

- (1) **受領拒否（第 1 項第 1 号）**
注文した物品等の受領を拒むこと。
- (2) **製造委託等代金の支払遅延（第 1 項第 2 号）**
製造委託等代金を受領後 60 日以内に定められた支払期日までに支払わないこと。
- (3) **製造委託等代金の減額（第 1 項第 3 号）**
あらかじめ定めた製造委託等代金を減額すること。
- (4) **返品（第 1 項第 4 号）**
受け取った物を返品すること。
- (5) **買いたたき（第 1 項第 5 号）**
類似品等の価格又は市価に比べて著しく低い製造委託等代金を不当に定めること。
- (6) **購入・利用強制（第 1 項第 6 号）**
委託事業者が指定する物・役務を強制的に購入・利用させること。
- (7) **報復措置（第 1 項第 7 号）**
中小受託事業者が委託事業者の不正な行為を公正取引委員会、中小企業庁又は事業所管省庁に知らせたことを理由としてその中小受託事業者に対して、取引数量の削減・取引停止等の不利益な取扱いをすること。
- (8) **有償支給原材料等の対価の早期決済（第 2 項第 1 号）**
有償で支給した原材料等の対価を、当該原材料等を用いた給付に係る製造委託等代金の支払期日より早い時期に相殺したり支払わせたりすること。
- (9) **不当な経済上の利益の提供要請（第 2 項第 2 号）**
中小受託事業者から金銭、労務の提供等をさせること。
- (10) **不当な給付内容の変更及び不当なやり直し（第 2 項第 3 号）**
費用を負担せずに注文内容を変更し、又は受領後にやり直しをさせること。
- (11) **協議に応じない一方的な代金決定（第 2 項第 3 号）**
中小受託事業者から、価格協議の求めがあった場合に、協議に応じなかったり、必要な説明を行わなかったりすること。なお、優越的地位の濫用（不当な減額、価格転嫁拒否、やり直し無償強要、購入・利用強制、報復等）は、独占禁止法の違反となる可能性もあり、実務対応として、書面化・協議記録・価格根拠の可視化・定期協議で未然防止をはかる必要があります。

4. 振興法について

4-1 受託中小企業振興法の概要

受託中小企業振興法（通称：振興法）は、委託事業者の協力のもとに、中小受託事業者自らが、その事業を運営し、かつ、その能力を最も有効に発揮することができるよう受託中小企業の振興を図り、もって国民経済の健全な発展に寄与することを目的とした法律です。

同じく中小受託事業者との取引の適正化を図ることを目的とする取適法が規制の性格を有する法律であるのに対し、振興法は、受託中小企業を育成・振興する支援としての性格を有する法律です。

振興法は、次の5つの柱を規定しています。

第1は、受託中小企業の振興のための中小受託事業者、委託事業者のよべき振興基準の策定とそれに定める事項についての指導、助言及び勧奨についてです。

第2は、中小受託事業者等がその委託事業者の協力を得ながら作成し、推進する振興事業計画についてです。この制度に基づく計画が適当である旨の承認を受けたものについて、金融上の支援措置等が講じられています。

第3は、2以上の特定中小受託事業者が、有機的に連携し、新製品の開発や新たな生産方式の導入等の新事業活動を行うことにより、既存の委託事業者以外の者との取引を開始・拡大することで、特定の委託事業者への依存の状態の改善を図る特定連携事業計画です。この制度に基づく計画が適当である旨の認定を受けたものについて、金融上の支援措置等が講じられています。

第4は、受託中小企業の取引機会を創出する事業者（自らが委託事業者等から一括して発注を受けた上で、提携する受託中小企業の中から、発注内容に最適な企業を選定し再発注する事業を行う者）であって、一定の基準を満たす場合には認定を受けることができる制度についてです。認定を受けた事業者のうち中小企業者について、その事業の遂行に必要な金融上の支援措置等が講じられています。

第5は、受託中小企業と委託事業者との取引円滑化のための受託中小企業振興協会の充実・強化です。受託中小企業振興協会の主な業務は次のとおりです。

- ・ 受託取引のあっせんを行うこと。
- ・ 受託取引に関する苦情又は紛争について相談に応じ、その解決についてあっせん又は調停を行うこと。
- ・ 受託中小企業の振興のために必要な調査又は情報の収集若しくは提供を行うこと。

4-2 振興基準について

振興基準は、受託中小企業の振興を図るため、中小受託事業者及び委託事業者のよるべき一般的な基準として振興法第3条第1項の規定に基づき、定められたものです。また、環境大臣は所轄する廃棄物処理業の取引において、振興基準に定める具体的な事項について、必要に応じて中小受託事業者及び委託事業者に対して指導、助言または勧奨を行います。

振興法では、経済産業大臣が委託事業者と中小受託事業者のよるべき一般的な基準として「振興基準」を定めています。環境大臣は、「振興基準」に定める事項について、指導又は助言を行うとともに、適切な具体的措置をとるべきことを勧奨することができます。振興基準のポイントを以下に記します。

(1) 委託事業者と中小受託事業者の共存共栄を図ること

- ・ 委託事業者と中小受託事業者の双方が適正な利益を得て、サプライチェーン全体で付加価値向上を目指すことができるような、共存共栄の関係を目指すことが求められます。

(2) 発注の改善に努めること

- ・ 委託事業者は、契約条件の明確化を徹底する。
- ・ 中小受託事業者に対する発注分野の明確化、発注の安定化に努める。
- ・ 中小受託事業者にとって無理のない納期にするよう努める。
- ・ 適正な知的財産取引を行う。

(3) 情報化に向けて積極的に対応すること

- ・ 中小受託事業者は、情報化に積極的に取り組む。
- ・ 委託事業者は、中小受託事業は情報化に向けた取組を支援する。

(4) 取引条件を改善すること

- ・ 委託事業者は、中小受託事業者に対し、威圧的な交渉をしない。
- ・ 取引対価は十分に協議の上決定し合理性や十分な協議を欠く対価決定をしない。
- ・ 中小受託事業者からの協議の申出には応じる。
- ・ 労務費転嫁指針を遵守する。
- ・ 買いたたきや、合理性又は十分な協議を欠く原価低減要請を行わない。
- ・ 代金支払はできる限り現金で、受領日から60日以内に行う。
- ・ サプライチェーン全体で支払方法の改善を進める。
- ・ 納品の検査、支給材の支給、設備等貸与の方法を予め協議して定める。
- ・ 型取引の適正化に努め、型・治具の無償保管要請を行わない。

- ・ 働き方改革を阻害する取引を行わない。

(5) 中小受託事業者連携を目指した計画制度の活用

- ・ 振興事業計画：委託事業者と中小受託事業者が協力し、設備の導入や事業の共同化などの事業計画を策定して、大臣の承認・金融支援を受けることができる制度。
- ・ 特定連携事業計画：2以上の中小受託事業者が協力して新製品開発などを行う事業計画を策定し、金融支援・大臣の認定を受けることができる制度。特定の委託事業者への依存の状態の改善を目的とする。

(6) 自然災害にそなえた災害時の協力

- ・ 自然災害など緊急事態の発生により、サプライチェーンが寸断されないよう、連携して事業継続計画（BCP）の策定や、事業継続マネジメント（BCM）の実施に努める。
- ・ 自然災害等の影響を受けた中小受託事業者との取引に配慮する。
- ・ 中小受託事業者の計画的な事業承継に向けて取り組む。

(7) 取引における紛争の解決への努力

- ・ 取引に係る紛争の未然防止体制を整備する。
- ・ 委託事業者は、紛争に関する協議に応じるものとし、解決に向けたあっせん等を活用するよう努める。

(8) 価格交渉・価格転嫁のツールの活用

- ・ 中小受託取引適正化法ガイドブック。
- ・ 価格交渉ハンドブック。
- ・ 労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針（労務費転嫁指針）。

委託者・受託者それぞれの立場における日常の取引において、振興基準を積極的に活用し、より適正で健全な取引の推進に努めてまいりましょう。

5. 価格交渉における適切な採るべき行動

環境省は、廃棄物処理に関係する取引における適正な価格転嫁の定着を図るべく、公正取引委員会等の関係省庁と連携しています。

廃棄物処理にあつては、廃棄物処理法に則り適正な処理、そして取引を行うことが重要ですので、第一にその取引が廃棄物処理法に抵触していないか、確認することが必要です。

また、公正取引委員会が令和8年1月に改正した労務費転嫁指針には、労務費の転嫁に関する事業者の発注者・受注者の双方の立場からの行動指針が記されており、その行動指針には、労務費転嫁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には、公正取引委員会において取適法に基づき厳正に対処するとされています。他方で、記載された発注者としての行動を全て適切に行っている場合においては、通常は独占禁止法及び取適法上の問題が生じないこととされています。

労務費転嫁指針は、特に労務費について、問題となるおそれがあるものを「留意すべき点」として整理し、日常的に適正取引がなされるように、発注者が本労務費転嫁指針に則って採るべき行動／求められる行動、同様に受注者が採るべき行動／求められる行動、更に、発注者・受注者の双方が採るべき行動を指し示しています。労務費転嫁指針が示す「採るべき行動／求められる行動」を廃棄物処理業者が日常の取引や価格交渉の場面で活用することで、よりスムーズに価格転嫁が進むものと考えられます。5-1、5-2 及び 5-3 に、労務費転嫁指針が示すこれらの行動をまとめます。

5-1 発注者として採るべき行動

(1) 本社（経営トップ）の関与

労務費転嫁方針では、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、必要に応じて経営トップが更なる対応方針を示すこと、の3点を採るべき行動の1つ目としています。

(2) 発注者側からの定期的な協議の実施

労務費転嫁指針では、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等を2つ目の採るべき行動としています。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協議が必要であることに留意が必要です。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は、独占禁止法上の優越的地位の濫用又は取適法上の買いたたきとして問題となるおそれがあります。また、受注者から協議の要請があった場合に、当該協議に応じず一方的に取引価格を据え置くことは、取適法上の協議に応じない一方的な代金決定として、問題となるおそれがあります。

(3) **説明・資料を求める場合は公表資料とすること**

労務費転嫁指針では、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のあるものとして尊重することを3つ目の採るべき行動と示しています。

(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**

労務費転嫁指針では、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を4つ目の採るべき行動と示しています。

(5) **要請があれば協議のテーブルにつくこと**

労務費転嫁指針では、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と、半義務的な要素や禁止事項を5つ目の採るべき行動として示しています。

(6) **必要に応じて考え方を提案すること**

労務費転嫁指針では、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、必要に応じて労務費上昇分の価格転嫁に係る考え方を提案すること等、受注者の声に耳を傾けることを、6つ目の採るべき行動と示しています。

5-2 受注者として採るべき行動

物価に負けない賃上げを行うためには、受注者としても積極的に価格転嫁の交渉をしていくことが求められます。交渉を行う上で、押さえておくといポイントがまとめられた「中小企業・小規模事業者の価格交渉ハンドブック」（中小企業庁）を参考にしたり、取引先と価格交渉を行うための準備として以下の価格転嫁ツールを積極的に活用することが有効です。

ツール①：「価格交渉支援ツール」

主要な原材料価格の推移の把握（主要な原材料価格（1,422 品目）の推移を示す資料を簡易に作成可能）

ツール②：中小企業基盤整備機構「“価格転嫁”検討ツール」

価格転嫁の必要性を検討するときに利用

ツール③：中小企業基盤整備機構「儲かる経営キツク君」

利益を得るための売上高のシミュレーション

また、受注者として採るべき行動の具体策として、下記 4 点まとめます。積極的にご活用いただくことで、よりよい交渉が可能となります。

（1）国・地方公共団体の相談窓口の活用

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ましょう。国・地方公共団体や中小企業の支援機関などでは、価格転嫁に関する相談窓口を設置しているところがあります。相談窓口の例は、表 3 のとおりです。

表 3. 相談窓口

相談対応	相談窓口
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）	環境省窓口：環境再生・資源循環局資源循環課 (sanpai07@env.go.jp)
	国、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 都道府県に設置しているよろず支援拠点に設置）

	取引かけこみ寺 フリーダイヤル 0120-418-618 相談される方の利便性向上を図るため専用のフリーダイヤルを設置（全国どこからでも無料） https://www.zenkyo.or.jp/kakekomi/
	商工会議所・商工会
労務費転嫁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
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	業取引課
取適法上の買いたたきや協議に応じない一方的な代金決定の考え方についての相談	03-3581-3375

（２）根拠とする公表資料の活用

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等、より説得力を持ち納得感を得られる公的な材料の活用を、労務費転嫁指針において推奨しています。

（３）交渉の有利な値上げ要請のタイミングの見計らい

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を推奨しています。

なお、交渉のタイミングの例は以下のとおりです。

- ・ 発注者の会計年度に合わせて（発注者が翌年度の予算を策定する前）
- ・ 定期の価格改定や契約更新に合わせて
- ・ 最低賃金の引上げ幅の方向性が判明した後に
- ・ 国土交通省が公表している公共工事設計労務単価の改訂後に
- ・ 年に１回の発注者との生産性向上の会議を利用して
- ・ 発注者の業務の繁忙期に

(4) 自ら希望する額を提示（発注者の提示を待たずに）

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とし、受注者側のペースで交渉を進めることが良い条件を得られることにつながると、労務費転嫁指針では示しています。

5-3 発注者・受注者の双方が採るべき行動

取引や交渉事は、発注者側だけあるいは受注者側だけで解決するものではなく、両者がコミュニケーションをとってよりよい関係を築くことで、お互いに納得のいく条件を引き出すことが可能となります。決して一方通行であっては、お互いに協力しあうパートナーとはなり得ません。労務費転嫁指針では、発注者・受注者の双方が採るべき行動として、3点を示しています。

(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。

(2) 交渉記録の作成、発注者と受注者の双方での保管

価格交渉の記録を作成し、発注者と受注者と双方で保管すること。

(3) 内部統制（教育・点検）

年1回の教育：取適法の義務・禁止行為、独占禁止法の基本、価格交渉の方法（講習会・eラーニングの活用）。

四半期レビュー：価格改定エビデンス更新、支払サイト遵守、各種情報の最新化。

ホットライン周知：公正取引委員会・中小企業庁・所管省庁の相談窓口（報復措置の禁止を明記）。

5-4 取引における段階別の望ましい実務

取適法で定める発注者の義務や禁止事項は3-3、3-4に記載しているとおりですが、取適法の趣旨を踏まえ、実務上適正取引を行うために必要な事項はどのようなものでしょうか。下記に、委託取引

の各段階における発注者・受注者の双方の望ましい実務（産業廃棄物処理の場合を想定）を示します。

（１）見積・発注段階

- ① 仕様の完全明示：廃棄物の種類・性状・数量、含有化学物質（該当時は第 1 種指定化学物質名・量／割合）、荷役・容器・時間制約、検収方法、支払条件等を発注書で提示（電磁的方法可）。
- ② 価格の根拠共有：労務費・燃料電力・分析・処分費・安全投資等の費用要素を見積内訳に明示。
- ③ 許可適合性の確認：受託側は許可（品目・区域・施設能力）と受入基準を提示、委託側は自社委託基準で照合。

（２）契約締結段階

- ① 記載項目：品目・性状、数量・単価、荷役範囲、運搬経路、処理工程、最終処分先、受入拒否条件、再委託管理、事故対応、変更協議、価格改定条項、支払期日・方法、紛争解決。
- ② 化学物質排出移動量届出制度（PRTR）関連の追記：該当時は「第 1 種指定化学物質の有無・名称・量／割合」を「適正処理に必要な情報」欄に記載。
- ③ 保存：契約・発注・検収・請求・支払等の記録を 2 年以上電磁保存。

（３）履行・検収段階

- ① 付帯作業の有償性：場内荷役・容器洗浄・ラベリング等は無料前提にしない。事前合意の範囲・単価で実施。
- ② 性状変動時の協議：受入基準不適合・異物混入時は、是正費・返送費等を公正な原価算定で協議。
- ③ マニフェストとトレース：電子／紙の適正運用、未着催告、訂正手順を手順書化。

（４）価格改定・仕様変更

- ① 定期交渉：四半期等の定期サイクルで、労務費・エネルギー・処分単価・規制対応費用のエビデンスに基づく価格協議を実施。
- ② 急な前倒し・仕様変更：追加費用・人員増・安全対策費の適正負担を明文化。

（５）再委託・多段階連携

- ① ルール化：再委託の事前同意、同等遵法の義務付け、責任分界（委託／受託／再受託）を契約で明確化。
- ② 面的執行への協力：問題発生時は所管省庁・公取委・中小企業庁の相談窓口を活用。報復禁止を周知。

5-5 受注者としての価格交渉の準備

価格交渉には、まず交渉のための準備をしっかりと整えることが重要です。以下にそのチェックリストを示します。

- チェック1. **取引先からの引合い段階で、業務内容や取引条件の確認**
自社の「業務フロー」と「見積チェックリスト」を作成し、仕様の不確定要素の事前確認に活用すること。
- チェック2. **エネルギーや原材料費等、取引に必要なデータは定期的な収集**
原材料費や労務費のデータは業界誌や官公庁の公式サイトにて、定期的にチェックすること。
- チェック3. **「原価計算」の積算実施、処理方法・品目単位での把握**
支援機関やインターネットなどを活用して学習し、自社の主な事業の製品・サービスの「原価計算」を行うこと。
- チェック4. **処理方法・品目の“単価”把握と取引先への提示**
自社の主な事業の製品・サービスの「単価表」を作成し、価格交渉に利用すること。
- チェック5. **自社の事業特性をふまえた“見積書”のひな型を確認**
自社の特徴をふまえた見積書を用いて、見積チェックリストの不確定要素の明記等を行い、価格交渉に活用すること。
- チェック6. **取引先の経営方針や業績動向を把握**
取引先の動向をしっかりと把握した上で、交渉を行うこと。直接把握できない場合は、業界団体などを活用して情報収集を図ること。
- チェック7. **取引先にとっての自社の“付加価値”の確認。**
取引先ごとに価格や他の付加価値に対する重要性が異なるほか、それらは時期や社

会的情勢を踏まえた変動もありうることから、適宜、取引先のニーズを踏まえて自社の付加価値を見直し、提供可能なサービス等の展開を行うこと。

5-6 受注者としての価格交渉の実践

5-5 受注者としての価格交渉の準備にて、発注側企業の業界動向や事業形態、各取引先の規模や経済活動等の動向を把握したら、自社との取引実績を踏まえ、交渉の実践に移りましょう。サービスの価格交渉だけでなく、自社の付加価値を活かした代替案提示が取引継続の鍵となります。

ステップ1. 自社業種・業界の価格改定に関する情報収集

地域の廃棄物処理に関して見聞きする価格や処理方法等、業界動向を把握します。

ステップ2. 取引先（発注者）業界・業種の情報収集と価格交渉順の検討

準備段階で調べた発注側企業の事業形態や業種、規模などの動向と、自社との取引実績をふまえ、交渉順を検討します。発注側企業の業績や繁忙期により、交渉タイミングや価格転嫁のレベル感、話の聞き出し方が変わります。

ステップ3. 取引先（発注者）への交渉の申し入れ

必要に応じて、書面での申し入れを行います。

ステップ4. 価格交渉に向けた説明資料の準備

①交渉に迅速・的確に即応できるよう、原材料費や労務費のデータは定期収集し備えておきましょう。

②現行商品・サービスの価格交渉だけでなく、自社の付加価値を活かした代替案提示が取引継続のポイントです。情報や提案は常に準備いたしましょう。

ステップ5. 発注後に発生する価格交渉

①アウトプットイメージの共有が困難な短期業務ほどプロセス管理を重視する必要があります。随時顧客に進行確認をいたしましょう。

②受注後に受注側の責に帰さない事由により費用が生じた場合、その費用を発注側に求めなければなりませんが、スピード重視で顧客に相談することが肝要です。

6. グッドプラクティス

ここでは、それぞれの立場での行動において、良い取組事例を紹介しています。他業種の事例もありますが、類似性がありますので、日常取引のご参考としてご活用ください。

6-1 労務費の適切な転嫁に向けた取組事例（発注側）

（1）公表資料から受注者が求める額の妥当性を判断している事例

- ・ 「受注者が求める引上げ率 $\leq$ 最低賃金の上昇率」であれば、受注者が求める額を受け入れることとしている。
- ・ 取引価格引上げ要請の根拠資料について、受注者に対する価格協議を積極的に行う旨の周知文書の中で、具体的な公的指標を例示し、公表資料を用いるよう周知している。

（2）経営トップによる社内への方針の周知の例

- ・ 代表取締役名の文書にて、受注者との価格交渉に積極的に取り組むこと、交渉をスピードアップすること等を社内で周知した。
- ・ 受注者に対し、労務費を含めたコストアップによる価格転嫁の必要性についての協議を呼びかける文書を定期的に送付している。
- ・ 8月と2月の年2回、受注者に対し、価格転嫁確認レターを発信し、購入部品の労務費、原材料価格、エネルギー価格等の費用上昇分に係る値上げが必要な場合は申し出るように連絡している。価格転嫁確認レターを発信する時期も工夫しており、受注者が通常価格交渉を申し出やすい決算期前に発信するようにしている。

（3）サプライチェーン全体配慮の例

- ・ 受注者に工事全体の施工業者を確認できる資料を提出してもらい、受注者の取引先を業務ごとに把握している。更に、受注者からその取引先への価格転嫁の状況についても確認しており、サプライチェーン全体で価格転嫁がなされるよう配慮している。
- ・ 請負契約書に資材や原油価格高騰に伴う請負代金等の変更方法を明記するとともに、請負契約締結後に請負代金に影響を及ぼす事象が生じた際、受注者からの変更協議に応じるよう努めている。

（4）受注者から相談を受けた場合に算定方法を提案している例

- ・ 受注者からの取引価格の引上げの求めに対し、当該受注者と協議し、労務費分の取引単価

の引上げ額については、「当該受注者の労務費の上昇率×当該受注者の売上高に占める労務費の割合」という係数を取引単価に掛ける算定式を提案した。

(5) 発注者から価格交渉を促進している例

- ・ 燃料費の市況が高騰し、物流のいわゆる 2024 年問題の対応で労務費が上昇しているはずであるにもかかわらず、長年取引している零細規模の受注者が一向に取引価格の引上げを求めてこなかったため状況を問い合わせたところ、「どのようにして値上げをしたらいいのかわからない」とのことであったので、見積書の作成方法を指導した。

6-2 労務費の適切な転嫁に向けた取組事例（受注側）

(1) 公表資料における指標を参考に要請額を設定

- ・ 中間処分業者が排出事業者に対して、自治体が公表しているエネルギー価格推移や産業廃棄物処理費の推移を示し、排出事業者が状況を理解し、上昇分の価格を承諾した。
- ・ 建設廃材の選別・破碎を主とする中間処分業者 A が排出する廃棄物を受け入れて処分する中間処分業者 B が、価格交渉を行った折に自治体が公表している「原材料等の推移」や「需給実績」を使って説明したところ、値上げの承諾をもらうことができた。また、資料の効果が高かったことから、同業他社に活用した資料の紹介を行った。

※活用資料例：埼玉県_使用原材料等の推移

(https://www.pref.saitama.lg.jp/documents/230008/15_haiki2603.pdf)

- ・ 発注者と取引のある製品を「30 年価格改定がされていないもの」、「20 年価格改定がされていないもの」等と分類し、それぞれの区分ごとの最低賃金の上昇率を参考に単価の引上げを自ら求めた。
- ・ 人手不足や最低賃金引上げに伴う労務費上昇分の運賃転嫁について、標準的な運賃を基礎として自社の労務費、燃料費、車両費等の費用推移を提示し交渉することで、荷主への理解を求めた。
- ・ 多くの発注者と毎年 4 月に契約更新しているところ、自社が所在する都道府県の最低賃金の上昇率と同率の単価の引上げを自ら求めている。

(2) 実際に増加した費用又は発生が予想される費用を積み上げて要請額を設定

- ・ 月次決算で損益状況を管理しているところ、受注案件ごとに労務費、原材料価格、エネルギー

価格の上昇分を積算して要請額を設定し、求めている。

(3) **先に必要となる要請額を設定（その上でその根拠となる情報を集める）**

- ・ 赤字部門の赤字を解消するために必要な単価を計算した。その単価を踏まえて当該発注者への要請額を設定し、発注者に価格改定を求めた。その上で、その根拠の一つとして、同一労働同一賃金に対応するために労務費が上昇したこと、自社が所在する都道府県の最低賃金が増加していること等を当該発注者に示した。
- ・ 発注者との取引で赤字を解消し、一定額の利益を出せると推測する単価を計算した上で、当該発注者への要請額を設定し、求めた。その上で、要請額設定の根拠の一つとして、自社が所在する都道府県の最低賃金の増率を当該発注者に示した。

(4) **自社の発注先やその先の取引先における労務費を考慮して要請額を設定**

- ・ 自社の労務費増分だけに限らず、仕入れ先の労務費増率も踏まえて要請額を設定し、求めた。

6-3 労務費の適切な転嫁に向けた取組事例（発注側・受注側共通）

（１）両者で定期的に改善ミーティングを開催し、解決策を模索

- ・ 排出事業者（発注者）と廃棄物処理業者（受注者）間で綿密にコミュニケーションをとり、廃棄物の性状・成分・発生工程のヒアリングや現地確認を行うことで、引取方法、保管状況、必要な容器、運搬方法、処理フローまで含めて最適な提案を実施した。現場に即した回収方法の選定による作業効率向上、ミスマッチやトラブルの未然防止にもつながっており、お互いに相談しやすい信頼関係を築けている。
- ・ 受注者との定期的な会合において、事業計画や調達計画を受注者と共有することに加え、受注者の困りごとを聞いたり、価格協議に積極的に応じる姿勢を紹介したりしているほか、個別の相談も受けている。
- ・ 受注者との対話の場として、車座での意見交換会、調達方針説明会、事業動向説明会、製品展示会等を実施した。
- ・ 価格交渉の記録については、作成後受注者と共有し、受注者ごとに交渉記録や資料を電子データで保存している。人事異動がある場合でも、協議した内容・結果等を双方で共有することで、人事異動後の確認の手間を省略できる。

（２）地域の平均単価の公表

- ・ 地域の産業資源循環協会会員から収集運搬・処理料金の価格情報を収集し、その平均単価を建物物価に掲載していただいた結果、産業廃棄物処理業者（受注側）は揭示料金の正当性を証明でき、建設会社（発注側）は産業廃棄物処理費用をかかる必要経費として予算化しやすくなった。

（３）収集運搬の効率化と環境負荷低減に向けた取組

- ・ 収集運搬の効率化・安定化に向けて、往復便の提案や積載効率向上の工夫、更に外注車両の専属契約による安定輸送体制の構築を進めた。これにより、費用最適化、環境負荷低減、安定供給の実現といった複合的な価値を排出事業者様に提供することにより、価格交渉に向けた信頼関係を築くことができた。
- ・ 単価は高くなっても、年間通して総合的に費用を抑える方法を探ったところ、収集運搬の数量と回数を変更することで、お互いにメリットを享受できた。収集運搬業者（受注側）が定期回収回数を少なくすることで労務費を抑えることができる一方で、一回当たりの運搬量を増やすことで、結果的に排出事業者（発注側）の運送費の支払い金額を抑えることができた。

7. ガイドラインの周知

廃棄物処理業における適正取引を広く浸透させるためには、事業者と、環境省をはじめとする行政がそれぞれ適正取引を推進するための体制を充実させるとともに、これらが密接に連携して一体となって以下の取組等を継続的に行う必要があります。

(1) 廃棄物の排出から最終処分までの一連の取引全体を視野に入れた周知徹底活動の強化

- ・ 社内関係部局への徹底

関連法令遵守のための担当部署の設置、各関係部門での責任者の明確化するとともに、営業部門、技術開発部門、管理部門等、取引に関わる全ての関係者に対象とし、社内全体に適正取引推進のための取組を周知徹底いたしましょう。

- ・ 業界団体や行政を通じた周知徹底活動の充実・強化

各業界団体においても、本ガイドラインの内容を普及させるため、廃棄物処理業者や廃棄物処理を構成する幅広い企業を対象とした説明会を開催する等、積極的な周知徹底活動を実施することが必要です。これまでは、社内教育体制も十分に整備されておらず、独占禁止法や「労務費転嫁指針」に関する担当者の理解が十分ではない場合もあると考えられます。こうした企業に対しても本ガイドラインの十分な周知がなされるよう、周知徹底に努めていきましょう。環境省等の行政機関においても、例えば、本ガイドラインで示された適正取引についての説明にあたっての担当官の派遣、説明会の開催、ホームページの活用等を通じて、上記の各企業・業界団体の周知徹底のための取組を積極的に支援してまいります。

(2) 定期的なフォローアップの実施

業界団体は、上記の点を中心に、各社の取組の状況について定期的に把握し、業界全体として適正取引を推進していくことが求められています。業界団体の定期的な実態把握や取組の状況については、環境省等の行政機関が定期的にフォローアップを行うことにより、適正取引の推進の実効性を高めるとともに、必要に応じてガイドラインの改訂を行ってまいります。

8. Q&A

Q1. 処理代金のお支払い時、銀行振込手数料を差し引いて振り込まれるのですが。

A1. 支払者（債務者）が手数料を負担しなければなりません。民法第 484 条は、債務者が債務を履行する際の弁済場所と弁済時間の原則を規定しています。「弁済をすべき場所について別段の意思表示がないときは、特定物の引渡しは債権発生の際にその物が存在した場所において、その他の弁済は債権者の現在の住所において、それぞれしなければならない。」としています。

また、民法第 485 条「弁済の費用について別段の意思表示がないときは、その費用は、債務者の負担とする。」としています。その為、振込手数料を差し引いて代金を振り込む行為は、違反となります。取適法では「振込手数料を中小受託事業者負担させる行為は、合意の有無にかかわらず、法令違反に当たる。」としています。

Q2. 建設業界にある安全協力費は、支払わなくてはいけないのですか。

A2. 独占禁止法（優越的地位の濫用）に抵触する可能性があります。事業者が相手に対して取引上優越し、その立場を利用して対価の額を減じる・不利益な条件変更を行うことは、不公正な取引方法として規制されます。業種・取引類型を問わず適用されるため、取適法の適用がないケースでも一方的な減額は違法となり得ます。なお、建設関連取引の場合は、建設業法や国交省ガイドラインをご確認ください。

Q3. 廃棄物処理の委託契約は取適法の対象とならないのだから、業界とは関係ないのでは？

A3. 関係ないとは言えません。禁止行為等の対象とはなりませんが、委託契約を締結している以上、取適法の理念としている「適正取引」の実現に向け、廃棄物処理業者は排出業者に対して、労務費の価格転嫁を要請することが重要です。また、廃棄物処理の排出事業者責任に基づき、適正処理のための適正な対価を支払う必要もあります。交渉に真摯に対応しない排出事業者は、独占禁止法で禁止している優越的地位の濫用に該当する可能性があります。

Q4. 令和 8 年 1 月の法改正（下請法→取適法）により、廃棄物処理の位置づけは変わったのですか。

A4. 改正により用語変更や規制対象拡大（特定運送委託追加、従業員基準の導入等）が行われましたが、廃棄物処理委託そのものが直ちに規制対象取引になるわけではありません。しかし、公正取引委員会が定めた労務費転嫁指針は、廃棄物処理委託業務を含む取引は公正になされるべきであり、発注者の採るべき行動のみならず受注者の採るべき行動も示していますので、本ガイドライン「5.適切な価格交渉における採るべき行動」を参考に取り引の改善を図っていくことが大切です。

Q5. 取引がなくなるのが怖いので、なかなか交渉しづらいです。

A5. いきなり交渉等ではなく、まずは交渉に必要な材料をそろえましょう。その一つは経費です。必要な材料や燃料費は上がり、賃金も上げなければならない状況です。それらの経費はしっかりと積算し、諸経費をいれど当該廃棄物の処理にはいくら必要ということを、根拠をもって発注者に示し理解を得ることができます。更に、その廃棄物を処理した後の残渣物の処理に必要な最終処分費用や運搬費がかかりますので、適正処理に必要な一連の行程を詳細に説明し、粘り強く交渉し、発注者の理解と納得を得ることが重要です。一足飛びで進む話でないことも多いです。その上で、交渉等を理由に何らかの不適切な対応等が確認された場合等においては、取引かけこみ寺へのご連絡いただければ幸いです。

参考資料・リンク

- 労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針の改正について（概要）
https://www.jftc.go.jp/roumuhi_gaiyou1.pdf
- 公正取引委員会：中小受託取引適正化法テキスト（PDF）
<https://www.jftc.go.jp/toriteki/r7text.pdf>
- 中小企業・小規模事業者の価格交渉ハンドブック
https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/pamflet/kakaku_kosho_handbook.pdf
- 政府広報オンライン：2026年1月から「下請法」が「取適法」に
<https://www.gov-online.go.jp/article/202511/entry-9983.html>
- 適正取引支援サイト（中小企業庁）
<https://tekitorisupport.go.jp/>