

全国産業資源循環連合会 産業廃棄物処理業における労務費の適切な転嫁のための価格交渉
に係る自主行動計画

2026 年 6 月 30 日 策定

公益社団法人 全国産業資源循環連合会

近年、廃棄物処理業を取り巻く環境は大きく変容しており、資源循環の推進はもとより、脱炭素社会の実現およびコンプライアンスの一層の強化への対応が強く要請されている状況にある。また、人材不足の深刻化および設備投資負担の増大等、事業の持続性に影響を及ぼす構造的課題も顕在化しているところである。

本計画は、これらの課題を踏まえ、適正かつ透明性の高い取引を推進し、事業者が主体的に資源循環等に取り組むための指針を明確化することを目的とする。具体的には、契約内容の明確化、適正価格の確保、情報共有の強化を通じて信頼性の高い取引関係を構築することにより、廃棄物処理業への社会的信頼の向上と循環型社会の形成に寄与を可能とするものである。

全国産業資源循環連合会（以下、「全産連」と略記）は、こうした方針の具体化にあたり、環境省が策定した「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」（以下、「ガイドライン」と略記）を踏まえ、正会員傘下会員企業に対し、その内容に沿った適正な取引の実現を促進する。

1. 廃棄物処理取引の適正化及び適正な価格転嫁の推進について

廃棄物処理取引における適正な価格転嫁の定着には、まず取引が廃棄物処理法に適合しているか確認することが重要である。改正された労務費転嫁指針は、発注者・受注者双方の行動指針を示し、不適切行為には法に基づき厳正に対処するとする一方、指針に従った適切な対応であれば独占禁止法等の問題は通常生じない。ガイドラインに示される通り、日常の取引や価格交渉における円滑な価格転嫁が期待される。排出事業者は、適正処理を阻害するおそれのある不当な買い叩き又は強制を行うことは許されない。他方、廃棄物処理業者は、適正な処理を実施するために必要な料金を排出事業者に対し正当に請求することができるものである。廃棄物処理業に携わる関係者においては、ガイドラインを積極的に活用し、健全な取引関係の構築に努めるとともに、適正な取引の確保及び円滑な価格転嫁の実現に資するよう取り組むことが求められる。

2. 価格交渉における適切な採るべき行動

取引における適正な価格転嫁の推進は、取引が廃棄物処理法に適合しているか確認することが重要である。改正された労務費転嫁指針は、発注者・受注者双方の行動指針を示し、不適切行為には法に基づき厳正に対処するとする一方、指針に従った適切な対応であれば独占禁止法等の

問題は通常生じない。指針を活用することで、日常の取引や価格交渉における円滑な価格転嫁が期待される。

2－1．発注者として採るべき行動

（１）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を書面等の形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つ目としている。

（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、受注者から取引価格の引上げ要請がなくても、業界慣行に応じて年１回又は半年に１回など定期的に協議の場を設けることを、２つ目の採るべき行動としている。特に、長年価格が据え置かれている取引や、実質的に継続契約でありながらスポット取引とされている取引では協議が必要である。協議を行わず価格を据え置く行為は、独占禁止法上の優越的地位の濫用や中小受託取引適正化法（以下、「取適法」と略記）上の買いたたきに該当するおそれがある。また、受注者からの協議要請に応じず一方的に価格を据え置くことも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

労務費転嫁指針では、賃金上昇の説明や根拠資料の提出を求める場合、公表資料（最低賃金上昇率や春闘結果等）に基づくこととし、受注者が提示した価格は合理的根拠を有するものとして尊重することを、３つ目の採るべき行動としている。

（４）サプライチェーン全体での適切な価格転嫁

価格交渉においては、サプライチェーン全体で適切な価格転嫁がなされるよう、受注者がその先の取引価格を適正化する立場にあることを考慮し、要請額の妥当性判断に反映させることが、４つ目の採るべき行動である。

（５）要請があれば協議のテーブルにつくこと

受注者から価格引上げ要請があった場合は協議に応じる必要がある。また、その要請を理由に取引停止など不利益な取扱いを行ってはならない。これらは半義務的要素及び禁止事項を含む５つ目の行動である。

（６）必要に応じて考え方を提案すること

受注者からの申入れの内容にかかわらず協議を行い、必要に応じて価格転嫁の考え方を提案するなど、受注者の意見に耳を傾けることが６つ目の採るべき行動である。

2－2．受注者として採るべき行動

賃上げを実現するためには、受注者も積極的に価格交渉を行う必要がある。交渉に当たっては、「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）を参考とし、各種価格転嫁ツールを活用することが有効である。

ツール①「価格交渉支援ツール」：主要原材料価格の推移把握が可能

ツール②中小企業基盤整備機構「価格転嫁検討ツール」：転嫁必要性の検討に使用

ツール③中小企業基盤整備機構「儲かる経営キツク君」：売上高シミュレーションに活用

また、受注者として採るべき行動の具体策として、下記４点まとめる。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る。

（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する。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る。相談窓口の例は、表１のとおり。

表１ 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 企業取引課 03-3581-3375
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	
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	

（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、最低賃金の上昇率や春季労使交渉の妥結額及びその上昇率などの公表資料を用いることが望ましい。労務費転嫁

指針においては、説得力と納得感を高めるため、このような公的資料の活用を推奨している。

(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交渉は、業界慣行に応じて定期的に行われる価格交渉の時期や、発注者の業務の繁忙期など、受注者の交渉が有利となるタイミングを活用して実施することが推奨されている。主な例は以下のとおりである。

- ・ 発注者の会計年度（翌年度予算策定前）に合わせる
- ・ 定期的な価格改定や契約更新時
- ・ 最低賃金引上げの方向性が明らかになった後
- ・ 公共工事設計労務単価の改訂後
- ・ 定例の生産性向上会議の活用
- ・ 発注者の繁忙期

(4) 自ら希望する額を提示（発注者の提示を待たずに）

受注者は発注者からの提示を待つことなく、自ら希望する価格を提示すべきである。価格設定に当たっては自社の労務費のみならず、取引先やその先の労務費も考慮する必要がある。受注者主導で交渉を進めることが、より有利な条件の確保につながるとされている。

2-3. 発注者・受注者の双方が採るべき行動

取引や交渉は、発注者又は受注者の一方のみで解決するものではなく、双方がコミュニケーションを図り、より良い関係を構築することで、相互に納得できる条件を導くことが可能となるものである。一方的な関係では協力関係は成立しない。労務費転嫁指針では、発注者と受注者の双方が採るべき行動として三点が示されている。

(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）。

3. 取引における段階別の望ましい実務

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を示す。

（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（契約書は 5 年保存）。

（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
- ② 費用のエビデンスに基づく価格協議を実施。
- ③ 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・公正取引委員会・中小企業庁の相談窓口を活用。報復禁止を周知。

4. 受注者としての価格交渉の準備

価格交渉には、交渉のための準備ことが重要である。以下にそのチェックリストを示す。

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. 受注者としての価格交渉の実践

受注者は、価格交渉に向けた準備として発注者の業界動向や事業形態、取引先規模や経済動向を把握した上で、自社との取引実績を踏まえ交渉を実施する必要がある。サービス価格の見直しに加え、自社の付加価値を活かした代替案の提示は取引継続の重要な要素である。

- ・ ステップ 1. 自社業種・業界の価格改定に関する情報収集

地域の廃棄物処理の価格や処理方法等を把握し、業界動向を認識することが必要。

- ・ 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

発注者の事業形態、業種、規模、業績、繁忙期等を踏まえ、自社との取引実績に基づき交渉順やタイミング、価格転嫁の水準を検討する必要がある。

- ・ ステップ 3. 取引先（発注者）への交渉の申し入れ
必要に応じて書面により交渉の申し入れを行うことが望ましい。
- ・ ステップ 4. 価格交渉に向けた説明資料の準備
原材料費や労務費のデータは平時から収集し、迅速かつ的確に提示できるよう備える必要がある。また、価格交渉に加え、自社の付加価値を踏まえた代替案を常に準備することが重要である。
- ・ ステップ 5. 発注後に発生する価格交渉
短期業務ではプロセス管理を重視し、進行状況を適宜確認する必要がある。また、受注者の責によらない費用が発生した場合は速やかに発注者へ相談し、適切な費用負担を求めることが重要である。

6. 適正取引推進のための注意すべき取引

廃棄物処理業者が発注者となる取引は、他者から委託を受けて行う廃棄物処理事業に伴い生じる二次廃棄物の処理委託が多い。その廃棄物処理業者間の取引価格は、川上である排出事業者から受注する廃棄物処理事業の取引価格に左右される。

その取引において、①不透明な手数料や不適切に長期化する口銭契約、②受入条件違反時の費用負担の不明確さや契約内容の曖昧さ、③収集運搬と中間処理の合算請求など、大きく3つの課題が存在すると考えられる。これらは事業者の負担増や信頼性低下を招くため、契約の明確化と透明性の確保、適正な費用負担ルールの整備が求められる。

改善すべき商習慣と対策を下記に示す。

（1）あっせん契約

- ・ 状況：処理業者があっせん契約を結ぶことで顧客開拓を効率化している一方、契約内容が不明確なまま手数料を支払い続ける事例が散見される。特に一度の紹介にもかかわらず半永久的に支払いが継続するケースは、収益性の低下や取引の不透明化を招き、事業経営上の大きな負担となっている。また、契約書の不備や業界慣行への依存が問題の解決から遠ざけている。
- ・ 対策：
手数料の支払期間や条件を明確化し、「初回取引のみ」、「一定期間内」、「取引額に応じた段階制」など合理的なルールを設定することが重要である。さらに契約内容を文書化し、定期的な見直しや更新を行うことで不当な継続支払いを防止することができる。ガイドラインを参考に、健全で透明性の高い取引慣行を確立する。なお、契約の妥当性を確認するためのチェックシートを下に記す。

あっせん契約チェックシート

1. 契約の基本

- ☐ 当事者（事業者・顧客）の特定が明確か
- ☐ あっせん業務の内容・範囲が具体的に定義されているか
- ☐ 契約期間（開始・終了・更新）が明確か
- ☐ 終了事由（解約・解除条件）が合理的に定められているか

2. 対価と義務の均衡（民法上の合理性）

- ☐ 報酬発生条件（成果発生時か、単なる紹介時か）が明確か
- ☐ 事業者の提供サービスと対価のバランスは合理的か
- ☐ 顧客に対して「対価なき支払義務」が課されていないか
例：成果がなくても費用が発生する
例：実質的な役務提供がないのに手数料が継続発生
- ☐ 報酬額・算定方法が不明確／一方的に変更可能になっていないか

3. 継続的支払い義務の合理性

- ☐ 継続的な支払いがある場合、対価サービスが継続提供されているか
- ☐ 支払義務の期間が過度に長期・自動更新になっていないか
- ☐ 解約しても支払義務が残る条項の合理性があるか
- ☐ 「利用していない期間も支払い義務あり」の規定がないか
- ☐ 成果終了後も支払いが継続する場合、その理由が合理的か
- ☐ 解約手続きが過度に困難になっていないか（実質的拘束）

4. 不当条項の有無

- ☐ 事業者側のみが一方的に有利な条項になっていないか
- ☐ 免責条項が過度に広く、事業者の責任をほぼ否定していないか
- ☐ 損害賠償の上限が不合理に低く設定されていないか
- ☐ 不利益変更（規約変更）が一方的に可能になっていないか
- ☐ 事業者のみが自由に解除できる構造になっていないか
- ☐ 違約金・解約金が過大になっていないか

5. 実務上のリスク検討

- ☐ 対価のない継続課金（成果・サービスなし）
- ☐ 解約後も自動的に支払い継続
- ☐ 支払義務のみが残り、事業者の義務は消滅
- ☐ 一方的な契約変更権
- ☐ 実質的に解約困難な設計（長期拘束・高額違約金）

（２） 対象外廃棄物混入に伴う返還費用負担

- ・ 状況：

中間処理場、最終処分場では受入れ品目が定められているにもかかわらず、対象外廃棄物が混入する事例が発生している。対象外廃棄物は、排出事業者へ返還対応が必要となるが、返送に伴う運搬費や手間に対する費用が支払われないケースがあり、処分側の負担が増大している。契約内容の不明確さや確認体制の甘さが問題となっている。

- ・ 対策：

契約書に受入れ不可品目と返還時費用負担の範囲を明確化に記載する必要がある。全産連では、対応する契約書（産業廃棄物埋立処分委託契約書）を作成した。必要箇条のない契約書を利用している最終処分業者は、早々に対処し、当該契約書利用の徹底を図る。

（３） 複数の廃棄物処理事業の合算請求

- ・ 状況：

廃棄物処理法上、廃棄物処理の委託契約は排出業者と収運運搬業者又は処分業者とでそれぞれ独立した契約が行われるものであるが、代表する廃棄物処理業者が複数の契約をまとめた廃棄物処理単価を提示し、契約を確保する商慣習が存在する。その際に、提示する合算単価が、各事業における実費用を反映し積み上げたものとなっておらず、内訳も示していない場合がある。

- ・ 対策：

収集運搬と処分それぞれの費用を分解し、実コストを積み上げた上で個別に見積・契約を行う仕組みを徹底することが重要である。内訳の見える化により、不当な低価格提示や価格転嫁の困難を防止できる。また、労務費や燃料費の変動に応じて価格見直しが可能な協議の場を設ける等、事業者が不利とならないよう、発注側に協議応諾義務を持たせる運用をする。

7. 労務費の適切な価格転嫁のための人材育成への取組に対する支援

全産連は、正会員を通じて、傘下会員企業における人材育成に向けた取組を支援する。

- (1) 人材育成に関する会員企業での取り組みについて事例収集を行い、正会員の傘下会員企業に対し事例収集の結果得られた好事例の紹介を行う。
- (2) 正会員の傘下会員企業に対し、公正取引委員会や中小企業庁が実施する講習会・セミナー等に関する情報提供を行う。
- (3) 正会員が講習会・セミナーを実施する場合に、当該正会員の求めに応じ所要の支援を行う。

8. 自主行動計画のフォローアップ

全産連は、本自主行動計画が着実に浸透するよう、計画を正会員および正会員を通じて傘下会員企業へ定期的な周知するとともにフォローアップする。

（１） パートナーシップ構築宣言

全産連の正会員の傘下会員企業は、政府において創設された「パートナーシップ構築宣言」の仕組みへの積極的な賛同と実施を通じて、パートナーとの良好な関係の構築を推進する。また、パートナーシップ構築宣言の実施を推進するため、正会員を通じて傘下会員企業宛に要請文を発出する。

（２） 普及啓発活動

廃棄物処理全体における適正取引は、全産連、正会員および正会員傘下会員企業、関係業界等が連携して普及啓発に取り組むことが重要である。そのため、自らの適正取引を実行するとともに、取引先に対しても、自社が取り組む適正取引の内容について伝えるよう努める。その際、中小企業庁が実施した「価格交渉・転嫁等の状況アンケート調査」（2025 年 2 月公表）の結果についても周知する。

（３） 正会員および正会員傘下会員企業における取り組み

価格転嫁・取引適正化の実効性を高める為、業界団体などが開催する適正取引に関するセミナーや研究会に積極的に参加し、自らの理解を深め、様々な場を通じて周知徹底を図る。

（４） 全産連の取組

廃棄物処理法、独占禁止法、取適法、ガイドラインなど、適正取引に関するセミナーの開催やホームページを通じた周知により、正会員傘下会員企業を始め、当該傘下会員の同業他社や取引先への浸透を図る。

全産連は正会員傘下会員企業からの価格転嫁に関する相談にも対応するよう努める。

9. 望ましい取引事例の収集・周知

全産連は、正会員を通じて正会員傘下会員企業から適正な取引慣行の醸成および取引先との価値の共創を促進する取組事例の収集を行うとともに、望ましい取引実例を広く活用するため、正会員および正会員傘下会員向けセミナーの実施などを通じて、周知を図る。さらに、環境省をはじめとする関係省庁や各業界団体等と連携して、廃棄物処理取引事例のベストプラクティスの共有を進める。

附則

1. 本計画は、2026年6月30日より実施する。