

# 労務費の適切な転嫁のための 価格交渉に関する指針について

令和6年11月29日  
公正取引委員会事務総局  
北海道事務所取引課

- 1 価格転嫁に係る公正取引委員会の取組の概要及び特別調査の結果・・・ 2～5
- 2 労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針・・・・・・・・・・ 6～22
- 3 下請法（買いたたき）及びフリーランス法について・・・・・・・・ 23～27

- 1 価格転嫁に係る公正取引委員会の取組  
の概要及び特別調査の結果・・・2～5

## 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（R3.12）

- 中小企業等が労務費、原材料費、エネルギーコストの上昇分を適切に転嫁し、賃上げが可能となる取引環境を整備するため、関係省庁において政府横断的な転嫁対策の取組を取りまとめ。

## 令和4年中小事業者等取引公正化推進アクションプラン（R4.3）

- 転嫁円滑化施策パッケージが取りまとめられたことを踏まえ、独占禁止法の執行強化、下請法の執行強化、価格転嫁円滑化スキーム（中小企業庁・事業所管省庁と連携）の3つの柱から構成されるアクションプランを策定。

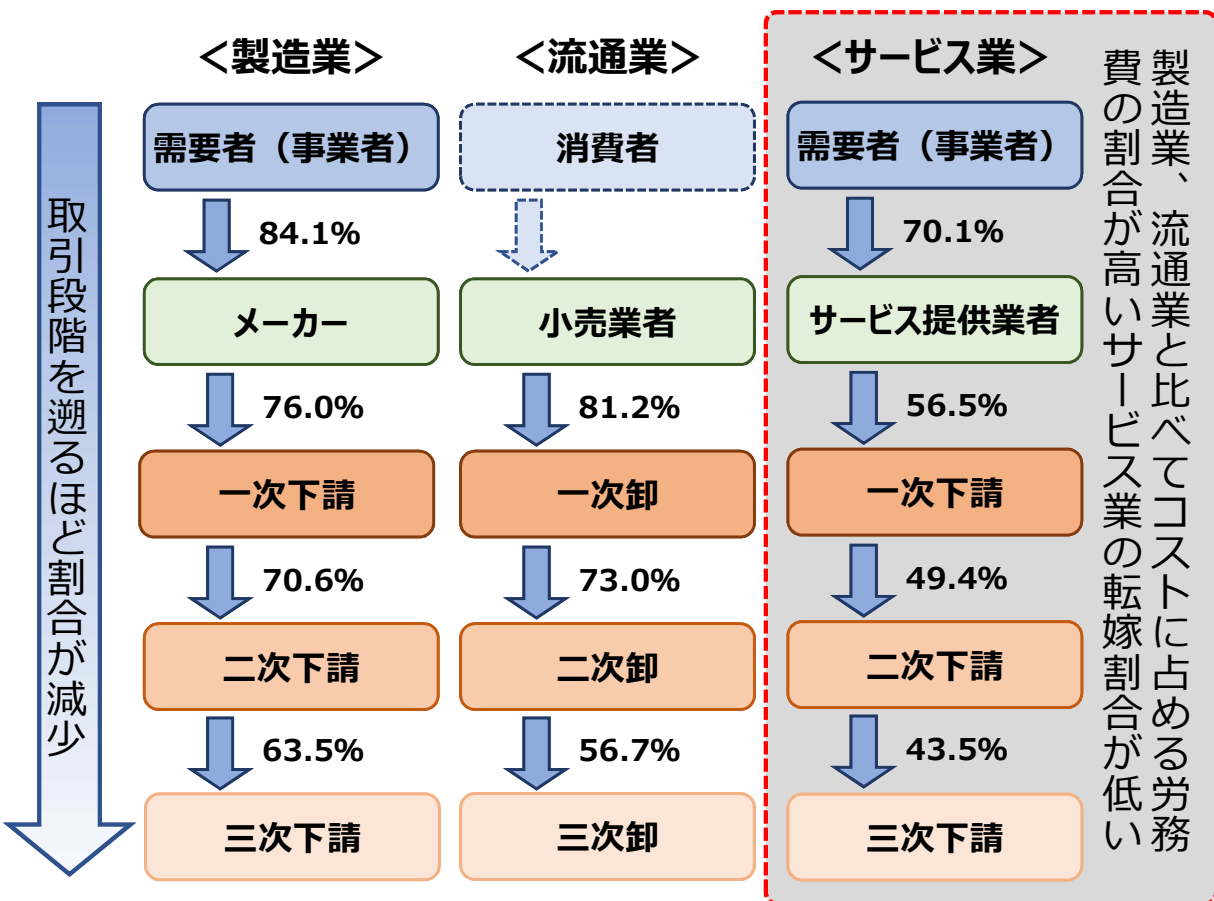
## 令和5年中小事業者等取引公正化推進アクションプラン（R5.3）

- 令和4年に実施した緊急調査や自主点検の結果等を踏まえ、独占禁止法の執行強化、下請法の執行強化等、独占禁止法及び下請法の考え方の周知徹底の3つの柱から構成される新たなアクションプランを策定。
- 独占禁止法の執行強化の一つとして、令和5年5月及び8月、独占禁止法上の「優越的地位の濫用」に係るコスト上昇分の価格転嫁円滑化の取組に関する**特別調査の実施**。同年12月、結果について公表。

- 令和5年11月、特別調査の結果を踏まえ、原材料価格やエネルギーコストに比べ、価格転嫁が進んでいない労務費について、「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」を作成。

## サプライチェーンの各段階における価格転嫁の状況

価格転嫁を要請した商品・サービスの数の7割以上について価格転嫁が認められた割合



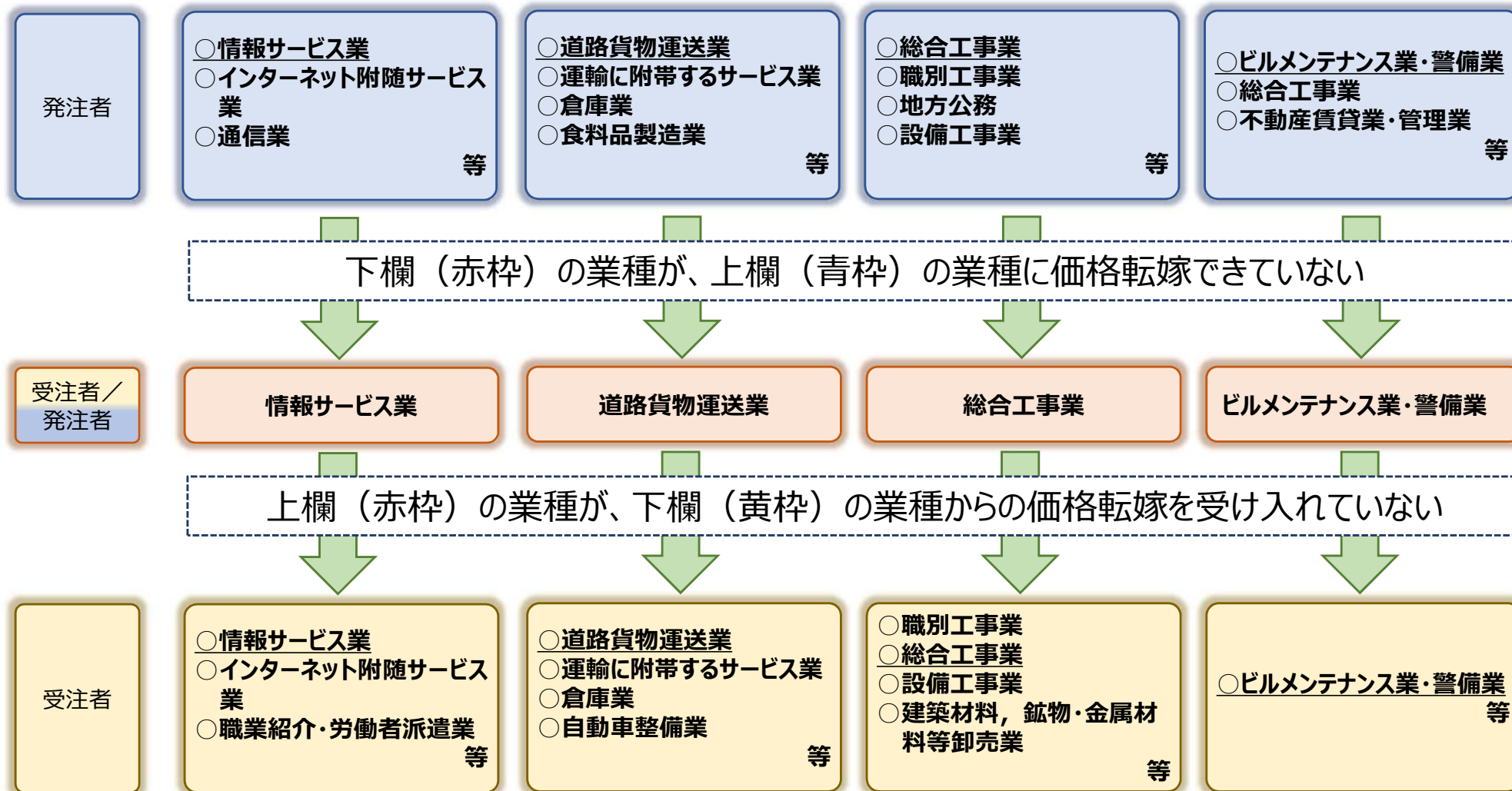
- いずれのサプライチェーンでも、需要者からみて取引段階を遡るほど、価格転嫁を要請した商品・サービスの数の割合で7割以上の価格転嫁が認められた割合が減少
- サービス業のサプライチェーンでは、製造業や流通業と比べて、各取引段階において価格転嫁が認められた割合が20ポイント前後低いという顕著な傾向

- ◆ いずれのサプライチェーンでも、商品・サービスの数でみた場合、取引段階を遡るにつれて価格転嫁が滞っていると考えられる。
- ◆ コスト構造に占める労務費の割合が高いと考えられるサービス業において、特に価格転嫁が円滑に進んでいないと考えられる。

※ 各段階の事業者が、受注者の立場で価格転嫁を要請した商品・サービスの数に対して、取引価格が引き上げられた商品・サービスの数の割合について、7割以上（「全て」又は「多く（7割～9割程度）」）と回答した割合

（令和5年12月27日）独占禁止法上の「優越的地位の濫用」に係るコスト上昇分の価格転嫁円滑化の取組に関する特別調査の結果について  
[https://www.jftc.go.jp/houdou/pressrelease/2023/dec/231227\\_tokubetucyosakekka.html](https://www.jftc.go.jp/houdou/pressrelease/2023/dec/231227_tokubetucyosakekka.html) （次スライドも同様）

## 価格転嫁が円滑に進んでいない業種のサプライチェーンの例



これらのサプライチェーンにおいては多重下請構造が存在し、かつ、価格転嫁が円滑に進んでいないことがうかがわれる

## 2 労務費の適切な転嫁のための価格交渉 に関する指針・・・・・・・・・・ 6～22

「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日公表)



<https://www.jftc.go.jp/dk/guideline/unyoukijun/romuhitenka.html>

本指針  
の性格

- ✓ 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**。
- ✓ 労務費の適切な転嫁のため、発注者及び受注者がこの行動指針に沿った行為を行うことが必要。
- ✓ 本指針に記載の12の行動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独占禁止法及び下請代金法に基づき厳正に対処**することを明記。
- ✓ 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、通常は独占禁止法及び下請代金法上の問題が生じない旨**を明記。



## 発注者の採るべき行動（6つ）

- ① 本社（経営トップ）の関与
- ② 発注者側からの定期的な協議の実施
- ③ 説明・資料を求める場合は公表資料とすること
- 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
- ⑤ 要請があれば協議のテーブルにつくこと
- ⑥ 必要に応じ考え方を提案すること

## 受注者の採るべき行動（4つ）

- ① 相談窓口の活用
- ② 根拠とする資料
- ③ 値上げ要請のタイミング
- 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・受注者の双方の採るべき行動（2つ）

- ① 定期的なコミュニケーション
- ② 交渉記録の作成、発注者と受注者の双方での保管

**★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。

**★行動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。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ある。

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下請代金法上の買ったたきとして問題となるおそれがある。

**★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のあるものとして尊重すること。

**★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。

**★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。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。

**★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。

## 発注者の採るべき行動（6つ）

- ① 本社（経営トップ）の関与
- ② 発注者側からの定期的な協議の実施
- ③ 説明・資料を求める場合は公表資料とすること
- 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
- ⑤ 要請があれば協議のテーブルにつくこと
- ⑥ 必要に応じ考え方を提案すること

## 受注者の採るべき行動（4つ）

- ① 相談窓口の活用
- ② 根拠とする資料
- ③ 値上げ要請のタイミング
- 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・受注者の双方の採るべき行動（2つ）

- ① 定期的なコミュニケーション
- ② 交渉記録の作成、発注者と受注者の双方での保管

★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。

発注者に対して労務費の転嫁の交渉を申し込む際、一例として、**公取委ホームページに公表している様式**を活用することも考えられる。

（相談窓口の例）

相談内容	相談窓口
価格交渉・価格転嫁の相談	価格転嫁サポート窓口（011-232-2407） 下請かけこみ寺（0120-418-618）
本指針に関する質問	公正取引委員会事務総局 企業取引課（03-3581-3375）
優越的地位の濫用の考え方についての相談	公正取引委員会事務総局北海道事務所 取引課（011-231-6300）
下請法の買いたたきの考え方についての相談	公正取引委員会事務総局北海道事務所 下請課（011-231-6300）

## ★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。

### (公表資料の例)

- 都道府県別の最低賃金やその上昇率
- 春季労使交渉の妥結額やその上昇率
- 国土交通省が公表している公共工事設計労務単価における関連職種の単価やその上昇率
- 一般貨物自動車運送事業に係る標準的な運賃（令和2年国土交通省告示第575号）
- 厚生労働省が公表している毎月勤労統計調査に掲載されている賃金指数、給与額やその上昇率
- 総務省が公表している消費者物価指数
- ハローワーク（公共職業安定所）の求人票や求人情報誌に掲載されている同業他社の賃金



## ★行動③：値上げ要請のタイミング

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。

### (交渉のタイミングの例)

- ・ 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
- ・ 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
- ・ 年に1回の発注者との生産性向上の会議を利用
- ・ 季節商品の棚替え時の商品のプレゼンの機会を利用
- ・ 発注者の業務の繁忙期



**★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。

**（要請額の設定方法の例）**

- 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。
- 毎年夏頃、翌年1年間に発生する取引先ごとのコスト上昇を予想し、各コストの原価に占める割合を加味して単価の改定率を算出し、自ら求めている。
- 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、当該発注者への要請額を設定し、自ら求めた。その上で、そ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上昇率を当該発注者に示した。
- 自社の労務費の上昇だけでなく、外注先の単価に関する要望を聞いた上で必要な要請額を設定し、自ら求めた。

## 発注者の採るべき行動（6つ）

- ① 本社（経営トップ）の関与
- ② 発注者側からの定期的な協議の実施
- ③ 説明・資料を求める場合は公表資料とすること
- 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
- ⑤ 要請があれば協議のテーブルにつくこと
- ⑥ 必要に応じ考え方を提案すること

## 受注者の採るべき行動（4つ）

- ① 相談窓口の活用
- ② 根拠とする資料
- ③ 値上げ要請のタイミング
- 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・受注者の双方の採るべき行動（2つ）

- ① 定期的なコミュニケーション
- ② 交渉記録の作成、発注者と受注者の双方での保管

**★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。**

⇒ 受注者としても、日頃から積極的に発注者とコミュニケーションをとり、価格転嫁のことを含めて何でも相談もしやすい関係を構築することが求められる。

**★行動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。

⇒ 価格交渉を行う都度、協議内容を記録し、発注者・受注者双方が確認して残すことは、双方の認識のズレを解消し、トラブルの未然防止に役立つ。

## 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) 別添

### 価格交渉の申込み様式 (例)

御見積書

(発注者) 御中

〇年〇月〇日

(受注者)

下記のとおり、御見積もり申し上げます。

見積日 年 月 日  
有効期限 年 月 日

商品名 (例: 業務名、品番、件名)

合計金額 円

原材料価格、エネルギーコスト、労務費など、各コスト要素に分けて、それぞれ単価、小計等を作成

内訳

1 原材料価格 (素材費、部品購入費等)

(例)

	単価	数量	金額	(備考) 旧単価 (円) / 単価上昇率 (%)
材料・品番				
...				
小計	円			

2 エネルギーコスト (電気代、ガス代、ガソリン代等)

(例)

	単価	総使用量	貴社向け売上比率	金額	(備考) 単価上昇率 (%)
電気代					
...					
小計	円				

3 労務費 (定期昇給、ベースアップ、法定福利費等)

(例1)

改定前の労務費総額	労務費の上昇額 ※改定前の支払い実績 (定期昇給、ベースアップ、法定福利費等) に最低賃金・春季労使交渉妥結額等の上昇率を乗じて算出	貴社向け売上比率	金額
円	円	%	円

(例2)

現在の労務費単価	人数	労務費の上昇率 ※最低賃金・春季労使交渉妥結額等の上昇率	金額
円/人・日	人・日	%	円
小計	円		

4 その他

(例) 設備償却費、保管料、輸送費等

小計	円
----	---

## 労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針

労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針 (本文) はこちら

PDF版はこちら (787 KB)

別添 (価格交渉の申込み様式 (例)) はこちら (43 KB)

全国ブロック説明会用資料はこちら (725 KB)



【価格交渉の新常識！】労務費転嫁指針〇×クイズ

**新規公開の動画アリ！！ (令和6年11月1日登場)**  
**【価格交渉の新常識！】労務費転嫁指針〇×クイズ**

<https://www.jftc.go.jp/dk/guideline/unyoukijun/romuhitenka.html>



発注者の採るべき行動として正しいでしょうか？

最低賃金の引上げ幅を参考にして、  
当社における労務費も上昇させるべく、  
製品単価の改定をお願いします。



受注者

と取引価格の希望額を示された発注者は



発注者

御社のコスト構造など、  
もっと具体的な数値を  
示してもらえないと受け入れられない。

と言った。



労務費転嫁指針〇×クイズ ～Q3～

<https://www.youtube.com/watch?v=ZA1EwDxZRvo&t=3s>



続きは  
WEB  
で!



発注者の採るべき行動として正しいでしょうか？

受注者は取引価格の要請額を出す際に、

私たちが取引先との関係で  
発注者になることがあります。  
そのことも考えていただかないと・・・



受注者

と言ったところ、発注者は、

そうですね。価格の引上げ幅については  
御社の労務費部分だけでなく、御社の  
サプライヤーの皆様の労務費も  
併せて検討いたします。



発注者

と言った。



労務費転嫁指針〇×クイズ ～Q4～

<https://www.youtube.com/watch?v=Q6YQiNIZhSM>



続きは  
**WEB**  
で！



The screenshot shows the website header with the logo and name of the Japan Fair Trade Commission. Navigation links include Home, About JFTC, News/PR, Monopoly Prohibition Act, Subcontracting Act, Freelance Act, and CPRC. A search bar and an 'ENGLISH' button are also visible. The main navigation bar highlights 'Consultation, Reporting, Information Provision, and Procedure Windows'. The breadcrumb trail reads: Home > Consultation, Reporting, Information Provision, and Procedure Windows > Information Provision on Labor Cost Pass-through. The main heading is 'Information Provision on Labor Cost Pass-through'. A cartoon dog character is on the right, with a speech bubble saying 'We accept a wide range of information!'. The text explains that the JFTC provides a form for anonymous reporting of price pass-through agreements. It states that provided information will be used for future investigations. It also notes that the form is not for reporting specific violations, but for general information, and that more detailed reports should be made via the 'Internet-based reporting' form. A button at the bottom left says 'Information Provision Form'.



3 下請法（買ったたき）及びフリーラン  
ス法について・・・・・・・・・・ 23～27



## 買ったたき

発注する物品・役務等に通常支払われる対価に比べ、著しく低い下請代金を不当に定めることは、買ったたきに当たります。

## 通常支払われる対価

同種又は類似の物品・役務について同一地域で一般に支払われる対価、つまり「市価」のことです。市価の把握が困難な場合は、同種又は類似の物品・役務に支払われる従来の取引価格をいいます。

## 買ったたきの判断基準

次の要素を総合的に勘案して判断します。

- ・ 下請代金の決定に当たり、**下請事業者と十分な協議が行われたか**
- ・ **差別的な下請代金**が定められていないか
- ・ 下請代金が「**通常支払われる対価**」と乖離していないか
- ・ 物品・役務の給付に必要な**原材料等の価格動向を反映しているか**



両者で十分に協議して下請代金の額を決定するのが大事なんだね。

## (令和6年5月27日) 「下請代金支払遅延等防止法に関する運用基準」の改正について

令和5年11月29日に公表した「**労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針**」等を踏まえ、下請法上の買ったたきの解釈・考え方が更に明確になるよう、意見募集をした上で、令和6年5月に下請法運用基準が改正されています。

### 「通常支払われる対価」を把握することができない給付について

当該給付が従前の給付と同種又は類似のものである場合には、次の額を「通常支払われる対価に比し著しく低い下請代金の額」として取り扱う。

ア 従前の給付に係る単価で計算された対価に比し著しく低い下請代金の額

イ 当該給付に係る主なコスト（労務費、原材料価格、エネルギーコスト等）の著しい上昇を、例えば、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経済の実態が反映されていると考えられる公表資料から把握することができる場合において、据え置かれた下請代金の額



著しく低い下請代金の額を定めるだけでなく、コストの上昇を反映せずに、下請代金の額を据え置くことも買ったたきになる可能性があるよ！



## フリーランスの取引に関する 新しい法律が11月にスタート!

「フリーランス・事業者間取引適正化等法」が  
2024年11月1日に施行されました!

### 法律の目的

この法律は、フリーランスの方が安心して働く環境を整備するため、

- ①フリーランスの方と企業などの発注事業者の間の取引の適正化 と
  - ②フリーランスの方の就業環境の整備
- を図ることを目的としています。

### 法律の適用対象

発注事業者からフリーランスへの「業務委託」（事業者間取引）

フリーランス	業務委託の相手方である事業者で、従業員を使用しないもの
発注事業者	フリーランスに業務委託する事業者で、従業員を使用するもの

※一般的にフリーランスと呼ばれる方には、「従業員を使用している」「消費者を相手に取引をしている」方も含まれる場合がありますが、これらの方はこの法律における「フリーランス」にはあたりません。

### 例：フリーランスとして働くカメラマンの場合



- この法律上は、フリーランスは「特定発注事業者」、発注事業者は「特定業務委託事業者」「業務委託事業者」とされていますが、このリーフレットではわかりやすさを優先し、それぞれ「フリーランス」、「発注事業者」と表現しています。
- 「従業員」には、短時間・短期間等の一時的に雇用される者を含みません。具体的には、「週労働20時間以上かつ31日以上の雇用が見込まれる者」が「従業員」にあたります。
- 特定の事業者との関係で従業員として雇用されている個人が、副業で行う事業について、事業者として他の事業者から業務委託を受けている場合には、この法律における「フリーランス」にあたります。
- なお、契約名称が「業務委託」であっても、働き方の実態として労働者である場合は、この法律は適用されず、労働基準法等の労働関係法令が適用されます。

### 法律の内容

発注事業者が満たす要件に応じてフリーランスに対しての義務の内容が異なります。



義務項目	具体的な内容
① 書面等による取引条件の明示	業務委託をした場合、書面等により、直ちに、次の取引条件を明示すること 「業務の内容」「報酬の額」「支払期日」「発注事業者・フリーランスの名称」「業務委託をした日」「給付を受領/役務提供を受ける日」「給付を受領/役務提供を受ける場所」「(検査を行う場合)検査完了日」「(現金以外の方法で支払う場合)報酬の支払方法に関する必要事項」
② 報酬支払期日の設定・期日内の支払	発注した物品等を受け取った日から数えて60日以内のできる限り早い日に報酬支払期日を設定し、期日内に報酬を支払うこと
③ 禁止行為	フリーランスに対し、1か月以上の業務委託をした場合、次の7つの行為をしてはならないこと ●受領拒否 ●報酬の減額 ●返品 ●買いたたき ●購入・利用強制 ●不当な経済上の利益の提供要請 ●不当な給付内容の変更・やり直し
④ 募集情報の的確表示	広告などにフリーランスの募集に関する情報を掲載する際に、 ・虚偽の表示や誤解を与える表示をしてはならないこと ・内容を正確かつ最新のものに保たなければならないこと
⑤ 育児介護等と業務の両立に対する配慮	6か月以上の業務委託について、フリーランスが育児や介護などと業務を両立できるよう、フリーランスの申出に応じて必要な配慮をしなければならないこと (例) ・「子の急病により予定していた作業時間の確保が難しくなったため、納期を短期間繰り下げたい」との申出に対し、納期を変更すること ・「介護のために特定の曜日についてはオンラインで就業したい」との申出に対し、一部業務をオンラインに切り替えられるよう調整すること など ※やむを得ず必要な配慮を行うことができない場合には、配慮を行うことができない理由について説明することが必要。
⑥ ハラスメント対策に係る体制整備	フリーランスに対するハラスメント行為に関し、次の措置を講じること ①ハラスメントを行ってはならない旨の方針の明確化、方針の周知・啓発、②相談や苦情に応じ、適切に対応するために必要な体制の整備、③ハラスメントへの事後の迅速かつ適切な対応 など
⑦ 中途解除等の事前予告・理由開示	6か月以上の業務委託を中途解除したり、更新しないこととしたりする場合は、 ・原則として30日前までに予告しなければならないこと ・予告の日から解除日までにフリーランスから理由の開示の請求があった場合には理由の開示を行わなければならないこと

- 発注事業者の義務の具体的な内容などは、政省令・告示などで定めております。詳細は法律等の内容や最新の情報については、関係省庁のホームページをご覧ください。
- 項目①～③については、公正取引委員会・中小企業庁、項目④～⑦については、厚生労働省（都道府県労働局）までお問合せください。







こんな業務委託は  
フリーランス法の対象??

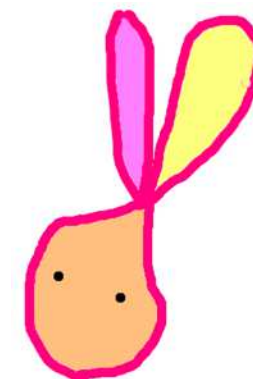
**【Question】**

**資本金1000万円以下**の事業者が、  
フリーランス（一人親方）に業務を委託する場合

**【Answer】**

資本金がいくらであっても**フリーランス法の対象となります。**

なびっと



フリーランスに業務を委託をする場合、**資本金の額や業務委託の内容に関わらず**、  
フリーランス法の対象となります。

(委託事業者の従業員の有無や委託期間によって、義務と禁止行為の範囲は異なります。)

公正取引委員会に関する詳しい情報は、ウェブサイトなどを御覧ください。



<https://www.jftc.go.jp>

公取 で検索



@jftc



(旧: )



JapanFTC



JFTCchannel



ご清聴、ありがとうございました。

「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」  
に関する公正取引委員会の取組

[https://www.jftc.go.jp/partnership\\_package/index.html](https://www.jftc.go.jp/partnership_package/index.html)

