

労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する
自主行動計画

令和6年4月26日

一般社団法人全国建設業協会

基本的な考え方

地域建設業は、人々の安全・安心な生活を支え、社会基盤づくりの主役を担う産業として、地域の雇用や経済活動を支えるとともに、災害時には、その最前線に対応に当たる「地域の守り手」として極めて重要な社会的使命を長年にわたり果たしてきた。

地域建設業がその社会的使命をこれからも持続的に果たしていくために、担い手確保は重要な課題であり、そのため、技能労働者その他の建設業従事者の処遇改善は必要不可欠である。

重層下請構造の建設業界において、建設業従事者の処遇改善には、下請関係にある中小協力会社がある原資を確保できる取引環境を整備することが重要であり、各都道府県建設業協会（以下「各都道府県協会」という。）の会員企業（以下「会員企業」という。）においては、昨年11月29日に内閣官房及び公正取引委員会の連名で策定した「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」に沿って、労務費の適切な転嫁を実現することが求められる。

なお、会員企業には注文者・受注者双方の立場があり、それぞれの立場に応じた行動が必要となることに注意が必要である。

全国建設業協会（以下「全建」という。）では、会員企業が建設業従事者の処遇改善に向けて、労務費の適切な転嫁を実現し、公正な競争を阻害することのないよう、同指針を基に「自主行動計画」をここに示す。

I. 会員企業が取り組む行動

1. 元請会員企業が注文者として取り組む行動

(1) 本社（経営トップ）の関与

下請の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が関与して決定すること。また、経営トップは、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※ように努めるとともに、その後の取組状況の報告を定期的を受け、必要に応じ、更なる対応方針を示すこと。

※ 例えば「パートナーシップ構築宣言」の中に経営トップの判断として、労務費の転嫁について自社の取組方針を盛り込むことが考えられる。

(2) 下請との定期的な協議の実施

下請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、公共工事設計労務単価の改訂等に応じて、1年に1回など定期的に労務費の転嫁について元請会員企業から下請との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転嫁について協議が必要であることに留意すること。

※ なお、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^(注1)又は下請代金法上の買ったたき^(注2)として問題となるおそれがある。

^(注1) 優越的地位の濫用として独占禁止法上問題となるのは、自己の取引上の地位が相手方に優越していることとともに、公正な競争を阻害するおそれが生じることが

前提となる。

(注²) 買ったときとして下請代金法上問題となるのは、下請代金法にいう親事業者と下請事業者との取引に該当する場合であって、下請代金法第2条第1項から第4項までに規定する①製造委託、②修理委託、③情報成果物作成委託又は④役務提供委託に該当することが前提となる。

(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下請に求める場合は、公表資料（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、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等）に基づくものとし、下請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があるものとして尊重すること。

(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

労務費をはじめとする価格転嫁に係る交渉においては、重層下請の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1次下請がその先の2次以降の下請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1次下請からの要請額の妥当性の判断に反映させること。

(5) 要請があれば協議のテーブルにつくこと

下請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。

(6) 必要に応じ考え方を提案すること

下請からの申入れの巧拙にかかわらず下請と協議を行い、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。

2. 下請会員企業が注文者として取り組む行動

1. の行動計画は、下請会員企業が、その先の下請に注文者として取り組む行動に準用する。

3. 元請会員企業が受注者として取り組む行動

(1) 相談窓口の活用

発注者への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、各都道府県協会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としては、公共工事設計労務単価における関連職種単価やその上昇率、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等の公表資料を用いること。

(3) 値上げ要請のタイミング

労務費上昇分の価格転嫁の交渉は、公共工事設計労務単価の改訂のタイミング等受注者である元請会員企業の交渉力が比較的優位なタイミ

ング等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元請会員企業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、自社の直接の取引先である1次下請やその先の2次以降の下請における労務費も考慮する。

(5) スライド条項の活用

請負契約にスライド条項が規定されている場合においては、当該条項を積極的に活用し、労務費の上昇を価格転嫁できるよう対応することとし、当該条項が規定されていない場合についても、必要に応じ発注者と協議を行うよう努めること。

4. 下請会員企業が受注者として取り組む行動

3.の行動計画は、下請会員企業が元請等に対して受注者として取り組む行動に準用する。この場合において、「発注者」とあるのは、「注文者」と読み替えるものとする。

5. 会員企業が注文者・受注者の双方の立場で取り組む行動

(1) 定期的なコミュニケーション

下請や注文者と定期的なコミュニケーションをとること。この場合、公共発注者との意見交換については、刑法の入札妨害罪、官製談合防止法等に抵触しないよう留意すること。

(2) 交渉記録の作成、注文者と受注者の双方での保管

双方の認識のズレを解消し、トラブルの未然防止のために、価格交渉の記録を作成し、注文者と受注者と双方で保管すること。

II. 全建・各都道府県協会が取り組む行動

全建は、「労働関係法令相談室」において、本自主行動計画に関し、会員企業及びその取引先企業からの連絡・相談を受け付け、各都道府県協会と連携して必要な対応をとる。

各都道府県協会は、会員企業の「パートナーシップ構築宣言」について、策定状況を把握する等、その推進を図ること。また、国、地方公共団体といった公共発注者等と労務費の上昇等について定期的に意見交換を行い、会員企業における円滑な価格転嫁を後押しするとともに、会員企業からの価格転嫁に関する相談（スライド条項の活用等）にも対応するよう努めること。