

令和7年度自主行動計画  
フォローアップ調査  
結果



一般社団法人  
全国警備業協会

## 調査概要

- 調査主旨 平成30年3月に「警備業における適正取引推進等に向けた自主行動計画」（以下「自主行動計画」という）を策定し、令和元年から毎年これを改定。同計画は、関係省庁主導で各業界に対して策定及び改定を要請しているもので、改定後についても毎年フォローアップを実施することが求められていることから、本年もフォローアップ調査を実施するもの。
- 調査期間 2025年6月5日～6月30日
- 調査対象 各協会加盟の4条業者
- 配付数 5,770社（昨年1,078社）  
※例年、調査対象は各都道府県協会が選定した同一業者としていたが、今年度の調査は、結果の精度を高めるため、加盟4条業者全社とした。
- 回答数 1,311社（昨年495社）
- 回答率 22.7%（昨年45.9%）

## 基本情報

回答の数値単位：％

(8) 取引上の立場	前回	今回
①発注側及び受注側	40.8	<b>23.2</b>
②受注側	59.2	<b>76.8</b>

(9) 主な取引段階	前回	今回
①1次請け（元請け）		<b>84.4</b>
②2次請け		<b>14.3</b>
③3次請け		<b>1.1</b>
④4次請け以上		<b>0.2</b>

(10) 資本金	前回	今回
①1,000万円以下	49.1	<b>54.5</b>
②1,000万円～5,000万円	38.8	<b>35.8</b>
③5,000万円～1億円	7.9	<b>5.3</b>
④1億円～3億円	1.8	<b>2.1</b>
⑤3億円超	2.4	<b>2.3</b>

(11) 従業員数	前回	今回
①5人以下	0.6	<b>2.7</b>
②5人超20人以下	7.5	<b>19.7</b>
③20人超50人以下	23.8	<b>29.0</b>
④50人超100人以下	20.2	<b>16.3</b>
⑤100人超300人以下	25.1	<b>17.4</b>
⑥300人超	22.8	<b>14.9</b>

(12) 売上高	前回	今回
①1億円以下	14.3	<b>33.5</b>
②1億円超～5億円以下	44.8	<b>37.2</b>
③5億円超～10億円	13.1	<b>9.8</b>
④10億円超～100億円	22.4	<b>14.9</b>
⑤100億円超	5.3	<b>4.7</b>

(13) 主な警備業務	前回	今回
①1号警備	40.5	<b>38.5</b>
②2号警備	52.8	<b>58.0</b>
③3号警備	4.1	<b>3.4</b>
④4号警備	2.6	<b>0.2</b>

(14) 主たる取引先	前回	今回
①警備業	28.2	<b>37.8</b>
②建設業	37.2	<b>45.2</b>
③ビルメンテナンス業	8.8	<b>12.7</b>
④不動産賃貸・管理業	2.7	<b>6.0</b>
⑤イベント業	3.4	<b>8.9</b>
⑥金融業	3.8	<b>6.3</b>
⑦官公庁		<b>17.8</b>
⑧その他	15.9	<b>16.4</b>

※(14) 前回：単一回答  
今回：複数回答

(15) 業況	①増加		②横這い		③減少	
	前回	今回	前回	今回	前回	今回
売上	42.2	<b>42.7</b>	33.1	<b>39.0</b>	24.6	<b>18.3</b>
警備料金	65.1	<b>60.3</b>	32.7	<b>36.0</b>	2.2	<b>3.7</b>
契約件数	23.2	<b>22.3</b>	55.8	<b>59.6</b>	21.0	<b>18.2</b>

業務別の業況		1号【505】		2号【760】		3号【44】		4号【2】	
		前回	今回	前回	今回	前回	今回	前回	今回
売上	増加	46.7	<b>51.1</b>	41.9	<b>38.0</b>	51.7	<b>29.5</b>	61.1	<b>0.0</b>
	横這い	30.5	<b>37.8</b>	32.0	<b>38.8</b>	17.2	<b>52.3</b>	11.1	<b>100.0</b>
	減少	22.8	<b>11.1</b>	26.1	<b>23.2</b>	31.0	<b>18.2</b>	27.8	<b>0.0</b>
契約料金	増加	61.4	<b>52.5</b>	71.8	<b>67.6</b>	48.3	<b>22.7</b>	66.7	<b>50.0</b>
	横這い	35.8	<b>42.0</b>	28.0	<b>30.3</b>	41.4	<b>65.9</b>	33.3	<b>50.0</b>
	減少	2.8	<b>5.5</b>	0.3	<b>2.1</b>	10.3	<b>11.4</b>	0.0	<b>0.0</b>
契約件数	増加	25.6	<b>23.4</b>	23.9	<b>22.8</b>	27.6	<b>2.3</b>	44.4	<b>0.0</b>
	横這い	55.8	<b>63.2</b>	54.3	<b>55.7</b>	44.8	<b>86.4</b>	38.9	<b>50.0</b>
	減少	18.6	<b>13.5</b>	21.8	<b>21.6</b>	27.6	<b>11.4</b>	16.7	<b>50.0</b>

## 自主行動計画等の周知状況

回答の数値単位：％

(16) 自主行動計画、リーフレット（警備業における適正取引の推進）の周知状況	役員・経営責任者		事務部門		営業部門		現業職部門	
	前回	今回	前回	今回	前回	今回	前回	今回
①実施済	63.2	<b>62.5</b>	53.9	<b>54.9</b>	56.0	<b>56.4</b>	44.2	<b>48.5</b>
②実施中	31.5	<b>28.4</b>	37.0	<b>30.7</b>	36.2	<b>30.7</b>	38.2	<b>33.7</b>
③未実施	5.3	<b>9.1</b>	9.1	<b>14.4</b>	7.9	<b>12.9</b>	17.6	<b>17.8</b>

取引段階による周知徹底状況 自主行動計画、リーフレット（適正取引）	1次請け （元請け） 【1107】	2次請け 【187】	3次請け 【15】	4次請け 以上 【2】
役員・経営責任者	<b>63.1</b>	<b>59.4</b>	<b>60.0</b>	<b>50.0</b>
事務部門	<b>55.8</b>	<b>49.7</b>	<b>53.3</b>	<b>50.0</b>
営業部門	<b>57.5</b>	<b>51.3</b>	<b>46.7</b>	<b>50.0</b>
現業職部門	<b>49.8</b>	<b>42.2</b>	<b>33.3</b>	<b>50.0</b>

### 〈自主行動計画、リーフレット（適正取引）の周知状況〉

- ・役員・経営者に比べ一般社員の周知率が低くなっている。  
※役員・経営責任者＞営業部門＞事務部門＞現業職
- ・取引段階については、1次請け（元請け）会社よりも、2次請け、3次請け会社の方が周知率が低くなっている。

(17) 公取指針、リーフレット（警備業における適切な価格転嫁の実現に向けて）の周知状況	役員・経営責任者		事務部門		営業部門		現業職部門	
	前回	今回	前回	今回	前回	今回	前回	今回
①実施済	65.7	<b>64.5</b>	55.8	<b>57.0</b>	58.2	<b>58.1</b>	44.6	<b>50.1</b>
②実施中	30.1	<b>27.5</b>	35.6	<b>29.8</b>	35.6	<b>30.1</b>	37.8	<b>31.8</b>
③未実施	4.2	<b>8.0</b>	8.7	<b>13.2</b>	6.3	<b>11.8</b>	17.6	<b>18.1</b>

取引段階による周知徹底状況 公取指針、リーフレット（価格転嫁）	1次請け （元請け） 【1107】	2次請け 【187】	3次請け 【15】	4次請け 以上 【2】
役員・経営責任者	<b>65.3</b>	<b>59.4</b>	<b>60.0</b>	<b>100.0</b>
事務部門	<b>58.1</b>	<b>50.3</b>	<b>53.3</b>	<b>100.0</b>
営業部門	<b>59.2</b>	<b>52.4</b>	<b>46.7</b>	<b>100.0</b>
現業職部門	<b>51.6</b>	<b>42.8</b>	<b>33.3</b>	<b>50.0</b>

### 〈公取指針、リーフレット（価格転嫁）の周知状況〉

- ・上記同様結果

## 労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針（内閣官房・公正取引委員会）に示されている行動 ①

### 【発注者の立場】

(18-1) 経営トップが価格転嫁の方針を決定していますか。	今回
①取組方針を経営トップまで上げて決定した。	86.3
②取組方針を経営トップまで上げずに決定した。	10.6
③取組方針を決定していない。	3.1

③理由：労務費指針を知らなかった。など

(18-2) 経営トップが取組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しましたか。	今回
①社内及び社外（全ての受注者）に示した。	56.9
②社内及び社外（一部の受注者）に示した。	33.1
③社内には示したが社外には示さなかった。	5.0
④社内及び社外に示さなかった	5.0

③④理由：口頭で理解を求めた。  
価格交渉の申出があった場合のみ示す。など

(18-3) 発注者から定期的な協議を実施していますか。	今回
①全ての受注者と定期的な協議の場を設けている。	58.2
②全ての受注者に協議を呼び掛けているが、価格転嫁が行われており協議不要と回答する受注者がある。	7.2
③一部の受注者に対して定期的な協議を呼び掛けている。	27.4
④定期的な協議の場を設けていない。	7.2

④理由：業務多忙のため。  
受注者から申出があった場合、協議をしているため。など

(18-4) 説明・資料を求める場合は公表資料としていますか。 【複数回答可】	今回
①最低賃金の上昇率等の公表資料を求めている。	56.6
②公表資料以外の資料（受注者の内部資料等）を求めている。	29.9
③説明・資料の提出を求めていない。	17.8

③理由：政府の指針や自主行動計画を理解しているため。  
口頭で十分認識できるため。など

## 労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針（内閣官房・公正取引委員会）に示されている行動 ②

## 【発注者の立場】

(18-5) サプライチェーン全体での適切な価格転嫁を意識していますか。	今回
①直接の取引先である受注者以降のサプライチェーンの存在を意識して、要請額の妥当性の判断をしている。	93.1
②特段意識していない。	6.9

②理由：取引先単体との交渉を重視しているため。  
サプライチェーンを含めた妥当金額を提示する義務は受注者側にあると考えているため。など

(18-6) 受注者から要請があれば協議テーブルについていますか。	今回
①全て（必ず）協議を行っている。	82.0
②一部については協議を行っている。	11.6
③協議の場を求められていない。	6.5
④求められても協議を行っていない。	0.0

(18-7) 労務費の転嫁に係る受注者との協議において、労務費上昇分の価格転嫁に係る考え方を提案していますか。	今回
①受注者から申し出があった場合は、貴社から考え方を提案している。	52.2
②受注者から申し出がなくても、必要に応じ貴社から考え方を提案している。	36.9
③受注者からの説明が十分であったため、貴社から考え方を提案していない。	9.2
④受注者からの説明が不十分なものであったが、貴社からは考え方を提案していない。	0.0
⑤受注者と協議する機会がない。協議していない。	1.7

⑤理由：発注先に選択の余地があるため。など

(18-8) 発注者として、受注者と定期的にコミュニケーションをとっていますか。	今回
①全ての受注者と定期的にコミュニケーションをとっている。	76.9
②一部の受注者と定期的にコミュニケーションをとっている。	21.4
③定期的なコミュニケーションはとっていない。	1.7

③理由：必要に応じてコミュニケーションをとっているため。など

## 労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針（内閣官房・公正取引委員会）に示されている行動 ③

## 【発注者の立場】

（18-9）価格交渉の記録を作成し、受注者と双方で保管していますか。	今回
①記録を作成し、全ての受注者と双方で保管している。	49.0
②記録を作成し、一部の受注者と双方で保管している。	10.5
③貴社のメモとして交渉記録は残しているが、受注者とは共有していない。	35.4
④記録の作成・保管はしていない。	5.1

④理由：双方納得しているため。  
受注者側が用意するべき。など

## 【受注者の立場】

（18-10）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、中小企業支援機関（商工会議所・商工会等）の相談窓口にご相談するなどして、積極的に情報収集した上で価格交渉に臨んでいますか。	今回
①相談窓口などに相談し、情報収集している。	12.1
②相談窓口などに相談せず、情報収集している。	82.4
③情報収集していない。	5.5

③理由：人手や時間、知識の不足。  
相談窓口があることを知らなかった。  
必要性を感じないため。など

（18-11）コスト上昇の根拠資料として、公表資料を用いていますか。【複数回答可】	今回
①全国警備業協会で作成したリーフレット、資料集を用いている。	36.1
②上記①ではないが最低賃金の上昇率などの公表資料を用いている。	63.8
③発注者からの要請により公表資料以外の資料（貴社の内部資料等）をやむなく用いている。	4.7
④発注者からの要請はないが価格転嫁を達成するため独自の判断で公表資料以外の資料（貴社の内部資料等）を用いている。	24.2
⑤根拠資料は用いていない。	5.9

⑤理由：口頭説明で納得しているため。  
必要ない。など

## 令和7年度自主行動計画フォローアップ調査結果

## 労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針（内閣官房・公正取引委員会）に示されている行動 ④

## 【受注者の立場】

(18-12) 価格交渉を申し出しやすいタイミングを捉えて、労務費転嫁の交渉を行っていますか。【複数回答可】	今回
①定期的に行われる発注者との価格交渉のタイミングで交渉している。	46.8
②貴社が価格交渉しやすい（例：交渉力が比較的優位なタイミング）で交渉している。	48.7
③中企庁が提唱している『価格交渉促進月間』に合わせて交渉している。	4.1
④上記①～③以外のタイミングで交渉している。	17.2
⑤交渉を行っていない。	4.0

⑤理由：複数年契約のため。  
適正な料金を頂いているため。など

(18-13) 発注者からの価格提示を待たず、自ら価格を提示していますか。	今回
①発注者から価格を提示されるのを待たずに希望する価格を提示している。	82.2
②発注者から価格の提示を受けて、それを基に交渉している。	17.8

(18-14) 発注者への価格の設定において、自社の労務費だけでなく、受注先やその取引先の労務費も考慮していますか。	今回
①貴社の労務費だけでなく、受注先、取引先の労務費も考慮して発注者に価格を提示している。	60.1
②貴社の労務費のみ考慮し、発注者に価格を提示している。	39.9

(18-15) 受注者として、発注者と定期的にコミュニケーションをとっていますか。	今回
①発注者と定期的にコミュニケーションをとっている。	96.6
②定期的なコミュニケーションはとっていない。	3.4

②理由：官公庁のため  
必要に応じてコミュニケーションをとっているため。など

(18-16) 価格交渉の記録を作成し、発注者と双方で保管していますか。	今回
①記録を作成し、発注者と双方で保管している。	48.0
②貴社のメモとして交渉記録は残しているが、発注者とは共有していない。	45.5
③記録の作成・保管はしていない。	6.6

③理由：双方納得しているため。  
必要性を感じず、取引先より求められたこともないため  
など

## 令和7年度自主行動計画フォローアップ調査結果

## 自主行動計画の活用状況等

回答の数値単位：％

(19) リーフレット含む活用状況	前回	今回
①活用し効果があった	50.6	<b>33.6</b>
②活用したが効果なし	15.2	<b>14.0</b>
③していない	21.6	<b>52.5</b>

(19-1) 改善内容【複数回答】	前回	今回
①警備料金を値上げできた	98.0	<b>94.1</b>
②労働条件を改善できた	33.6	<b>38.6</b>
③付帯業務を削減できた	17.8	<b>16.6</b>
④その他（別紙）	2.0	<b>2.3</b>

(19-3) 活用したが効果がなかった主な理由【複数回答】	前回	今回
①話し合いに応じてくれなかったため	15.8	<b>22.4</b>
②取引解消の話を持ち出されたため	13.2	<b>12.6</b>
③立場が弱く、強く言えなかったため	50.0	<b>61.7</b>
④その他（別紙）	34.2	<b>21.3</b>

(19-4) 活用していない理由【複数回答】	前回	今回
①発注側の合意が得られる見込みがない	25.9	<b>9.6</b>
②協議の具体的な手法が分からない	15.7	<b>6.8</b>
③取引解消を懸念	22.2	<b>10.9</b>
④自身が理解していない	20.4	<b>5.4</b>
⑤取引内容に関して改善済みのため		<b>13.7</b>
⑥取引先と良好な関係のため		<b>61.0</b>
⑦その他（別紙）	37.0	<b>9.0</b>

※その他  
法令（下請法）内容の理解。  
など

※その他  
発注者側の予算不足。など

※その他  
改善することがない。  
入札のため。 など

## 取引先との契約①

(20) 契約書の書面化徹底	前回	今回
①実施済（発注側／受注側）	84.8／85.3	<b>88.4／85.4</b>
②実施中（発注側／受注側）	14.3／13.5	<b>9.9／12.5</b>
③未実施（発注側／受注側）	1.0／1.2	<b>1.7／2.1</b>

(20-1) 改善に向けた協議（受注側の立場）	前回	今回
①実施済	41.9	<b>40.1</b>
②実施中	55.6	<b>50.4</b>
③未実施	2.4	<b>9.6</b>

(21) 支払期日の徹底	前回	今回
①実施済（発注側／受注側）	94.3／92.1	<b>95.1／94.0</b>
②実施中（発注側／受注側）	5.7／7.1	<b>4.6／5.0</b>
③未実施（発注側／受注側）	0.0／0.8	<b>0.3／1.1</b>

(21-1) 改善に向けた取組（受注側の立場）	前回	今回
①実施済	58.7	<b>59.2</b>
②実施中	34.8	<b>29.3</b>
③未実施	6.5	<b>11.5</b>

## 〈自主行動計画の活用状況〉

- ・自主行動計画、リーフレット等を活用（33.6％）した結果、警備料金の値上げに繋がっている警備業者が9割を超えている。
- ・自主行動計画、リーフレット等を活用したが効果がなかった理由として、「立場が弱いため強く言えない」（61.7％）との理由が前回同様多くを占めている
- ・自主行動計画、リーフレット等を活用していない理由として、「取引先と良好な関係が築けている」（61.0％）との回答が多い。

## 取引先との契約②

回答の数値単位：％

(22) 遅延利息を支払う、または受け取することを徹底しているか	前回	今回
①実施している（発注側／受注側）		<b>55.3／38.3</b>
②実施していない（発注側／受注側）		<b>44.7／61.7</b>

(23) 発注後に受注者の責に帰す理由なく減額をしないことを徹底しているか	前回	今回
①実施済（発注側／受注側）	91.8／88.5	<b>94.7／89.5</b>
②実施中（発注側／受注側）	7.7／8.9	<b>3.6／6.8</b>
③未実施（発注側／受注側）	0.5／2.6	<b>1.7／3.7</b>

(23-1) 改善に向けた協議（受注側の立場）	前回	今回
①実施済	57.8	<b>57.9</b>
②実施中	33.9	<b>29.4</b>
③未実施	8.3	<b>12.8</b>

(24) 一方的な単価引き下げを行わないことを徹底しているか	前回	今回
①実施済（発注側／受注側）	92.3／91.3	<b>93.4／90.7</b>
②実施中（発注側／受注側）	7.2／7.7	<b>5.0／7.0</b>
③未実施（発注側／受注側）	0.5／1.0	<b>1.7／2.3</b>

(24-1) 改善に向けた協議（受注側の立場）	前回	今回
①実施済	62.5	<b>59.2</b>
②実施中	36.4	<b>31.9</b>
③未実施	1.1	<b>8.9</b>

(25) 商品等を強制的に購入・利用させないように徹底しているか	前回	今回
①実施済（発注側／受注側）	91.7／89.7	<b>94.7／91.5</b>
②実施中（発注側／受注側）	7.8／8.1	<b>3.7／6.3</b>
③未実施（発注側／受注側）	0.5／2.2	<b>1.7／2.2</b>

(25-1) 応じられない旨伝えているか（受注側の立場）	前回	今回
①実施済	55.7	<b>54.6</b>
②実施中	38.1	<b>31.6</b>
③未実施	6.2	<b>13.8</b>

(26) 契約外業務を行わない、行わせないようにしているか	前回	今回
①実施済（発注側／受注側）	92.7／87.9	<b>94.7／88.5</b>
②実施中（発注側／受注側）	7.3／11.1	<b>4.3／9.8</b>
③未実施（発注側／受注側）	0.0／1.0	<b>1.0／1.8</b>

(26-1) 改善に向けた協議（受注側の立場）	前回	今回
①実施済	53.6	<b>48.5</b>
②実施中	42.0	<b>33.9</b>
③未実施	4.5	<b>17.6</b>

## 取引先との契約③

回答の数値単位：％

(27) キャンセル料を支払うこと、受け取ることを徹底しているか	前回	今回
①実施済（発注側／受注側）	85.5／80.2	<b>89.4／78.7</b>
②実施中（発注側／受注側）	13.5／17.2	<b>7.3／14.9</b>
③未実施（発注側／受注側）	1.0／2.6	<b>3.3／6.4</b>

(27-1) 改善に向けた協議（受注側の立場）	前回	今回
①実施済	42.8	<b>40.9</b>
②実施中	50.0	<b>41.1</b>
③未実施	7.2	<b>18.0</b>

(28) 見積関係書類記載例の活用	前回	今回
している	94.2	<b>90.4</b>
していない	5.8	<b>9.6</b>

(28-2) 活用していない理由【複数回答】	前回	今回
①発注側の合意が得られる見込みがないため	24.1	<b>15.9</b>
②協議の具体的な手法が分からないため	13.8	<b>23.8</b>
③発注者との取引が解消されるなどの影響が懸念されるため	17.2	<b>16.7</b>
④その他	44.8	<b>50.0</b>

※その他  
自社の書式を使用  
必要性を感じない など

(28-1) 活用による改善内容【複数回答】	前回	今回
①警備業務実施計画の確定日とキャンセルポリシーを明記したため、キャンセル料を徴収できた	45.0	<b>35.4</b>
②警備員の対象業務や契約時間を明記したため、契約外の業務や契約時間外の業務について、無償提供を依頼されなかった	37.3	<b>43.8</b>
③警備料金の支払い時期および方法を明記したため、支払遅延が無くなった	25.7	<b>26.6</b>
④特に改善は見られなかった	24.6	<b>29.7</b>
⑤その他	5.6	<b>5.3</b>

※その他  
契約後のトラブル防止に役立っている。など

### 〈取引先との契約〉

- ・改善に向けた協議を実施している警備業者は50％前後にとどまっている。
- ・見積関係書類記載例については、9割以上の警備業者が活用していると回答。

活用した結果、「キャンセル料を徴収できた」（35.4％）、「契約外、契約時間外業務の無償提供を依頼されなくなった」（43.8％）と改善されている一方で、改善が見られなかった（29.7％）との回答もあった。

## 令和7年度自主行動計画フォローアップ調査結果

## 価格転嫁状況①

回答の数値単位：％

(29、30、31) 価格転嫁に関する単価設定への影響		①影響が大きい		②やや影響あり		③ほとんど影響なし		④全く影響なし	
		前回	今回	前回	今回	前回	今回	前回	今回
発注側	労務費	56.7	<b>59.3</b>	30.5	<b>30.8</b>	12.8	<b>8.9</b>	0.0	<b>1.0</b>
	原材料価格	34.0	<b>32.3</b>	39.9	<b>42.3</b>	25.6	<b>21.7</b>	0.5	<b>3.7</b>
	エネルギー価格	31.5	<b>31.6</b>	38.9	<b>38.2</b>	28.6	<b>26.9</b>	1.0	<b>3.3</b>
受注側	労務費	59.2	<b>55.1</b>	27.1	<b>29.9</b>	13.3	<b>13.1</b>	0.4	<b>1.8</b>
	原材料価格	30.9	<b>29.0</b>	39.6	<b>38.4</b>	27.1	<b>28.4</b>	2.4	<b>4.2</b>
	エネルギー価格	29.7	<b>27.1</b>	40.8	<b>40.5</b>	27.7	<b>28.1</b>	1.8	<b>4.3</b>

(29-1、30-1、31-1) 各上昇分の単価等への反映状況		①概ね反映できた		②一部反映できた		③あまり反映できなかった		④全く反映できなかった	
		前回	今回	前回	今回	前回	今回	前回	今回
発注側	労務費	43.8	<b>56.5</b>	53.4	<b>37.5</b>	2.8	<b>4.8</b>	0.0	<b>1.1</b>
	原材料価格	31.1	<b>41.4</b>	62.9	<b>50.0</b>	6.0	<b>7.8</b>	0.0	<b>0.9</b>
	エネルギー価格	28.2	<b>39.1</b>	59.9	<b>45.6</b>	11.3	<b>14.9</b>	0.7	<b>0.5</b>
受注側	労務費	38.5	<b>42.6</b>	57.7	<b>49.6</b>	3.1	<b>7.1</b>	0.7	<b>0.7</b>
	原材料価格	25.1	<b>30.1</b>	67.3	<b>55.4</b>	6.4	<b>13.4</b>	1.2	<b>1.1</b>
	エネルギー価格	22.7	<b>27.7</b>	64.0	<b>51.6</b>	11.6	<b>18.9</b>	1.7	<b>1.8</b>

取引段階による価格転嫁状況 ①概ね反映できた+②一部反映できた (受注側)	1次請け (元受け) 【1107】	2次請け 【187】	3次請け 【15】	4次請け 以上 【2】
労務費	<b>93.3</b>	<b>85.4</b>	<b>88.9</b>	<b>100.0</b>
原材料価格	<b>86.4</b>	<b>79.7</b>	<b>83.3</b>	<b>100.0</b>
エネルギー価格	<b>81.0</b>	<b>71.2</b>	<b>55.6</b>	<b>50.0</b>

## 〈価格転嫁状況〉

・単価設定への影響において、受注側の労務費、原材料価格、エネルギー価格の回答を合算し平均すると、影響が大きい(37.1%)、やや影響あり(36.3%)、ほとんど影響なし(23.2%)、全く影響なし(3.4%)となり、影響を受けている警備業者の割合は大きい。

## 〈取引段階と価格転嫁の状況〉

・1次請け(元請け)に比べ、2次3次請けの方が、価格に反映できた割合が低くなっている。

## 価格転嫁状況②

回答の数値単位：％

(32) 主たる取引先との単価協議	前回	今回
①協議をして結果が伴った	77.7	<b>74.0</b>
②協議したが結果が伴わなかった	13.7	<b>11.1</b>
③協議要請したが応じてもらえず	1.8	<b>1.3</b>
④協議を要請しなかった	6.8	<b>13.7</b>

(32-1) どの品目に価格変動あり、協議を求めたか【複数回答】	前回	今回
①労務費	90.6	<b>92.7</b>
②原材料価格	21.3	<b>19.1</b>
③エネルギーコスト	31.1	<b>30.2</b>
④その他	0.9	<b>2.4</b>

(32-2) 自社の賃上げに結び付けることができたか	前回	今回
①はい	91.4	<b>91.4</b>
②いいえ	8.6	<b>8.6</b>

(32-3) 結果が伴わない理由はあったか	前回	今回
①あった（書面）	7.9	<b>13.0</b>
②あった（メール）	11.2	<b>8.2</b>
③あった（口頭）	71.9	<b>66.8</b>
④なかった	9.0	<b>12.0</b>

(32-4) 具体的な状況【複数回答】	前回	今回
①取引開始以降、コストは上昇しているが、長期間一度も価格改定がなされていない	35.9	<b>29.6</b>
②取引開始以降、毎年のように値下げ要請がある	7.7	<b>8.0</b>
③コスト上昇に関する公表資料を提出し、価格引上げを求めたが、公表資料以上に詳細な根拠資料を求められ、これに応じなかったところ、協議を拒否された	5.1	<b>4.3</b>
④直接の下請業者からコスト上昇分の転嫁を求められたため、発注者に取引価格の引上げを求めたが、明示的な協議なく価格据え置きとなった	14.1	<b>13.0</b>
⑤燃料費上昇分の価格転嫁は認められたが、労務費の上昇は外部要因ではないと判断され、価格引上げの理由として認められなかった	10.3	<b>13.0</b>
⑥発注者指定の算定式やフォーマット以外の算定方法を受け入れられず、その結果、通常の価格より著しく低い単価となった	3.8	<b>2.5</b>
⑦コスト上昇分の価格反映について、明示的な協議がなく、価格据え置きとなった	24.4	<b>25.3</b>
⑧コスト上昇により、価格引上げを求めたが、文書による価格転嫁しない理由の回答なく、価格が据え置かれた	13.2	<b>21.0</b>
⑨その他	25.6	<b>16.0</b>

※その他  
複数年契約のため。など

(32-5) 要請しなかった理由【複数回答】	前回	今回
①具体的協議方法が分からないため	8.8	<b>7.8</b>
②立場が弱く、強く言えなかったため	29.4	<b>16.2</b>
③取引の解消が懸念されるため	23.5	<b>16.8</b>
④他社の価格を意識するため	17.6	<b>29.6</b>
⑤取引先も価格変動の影響を受けているため	32.4	<b>18.4</b>
⑥複数年契約で途中での見直しが見込めないため	26.5	<b>23.5</b>
⑦その他	17.6	<b>25.7</b>

※その他  
入札案件のため。など

## 価格転嫁状況③（業種別）

回答の数値単位：％

(32-6) コスト上昇に伴う 値上げ交渉の申出の有無 下段：取引なし除外	警備業		ビルメン業		建設業		不動産賃貸管理業		イベント業		金融業		官公庁		その他	
	前回	今回	前回	今回	前回	今回	前回	今回	前回	今回	前回	今回	前回	今回	前回	今回
①取引なし		25.9		65.0		35.3		70.4		58.6		72.3		51.9		63.7
②あった（書面）		14.6 19.7		3.4 9.8		9.1 14.0		2.1 7.0		4.3 10.3		2.1 7.4		7.9 16.3		5.0 13.8
③あった（メール）		3.9 5.2		1.8 5.0		1.9 2.9		0.8 2.6		1.3 3.1		0.5 1.7		1.1 2.4		1.2 3.2
④あった（口頭）		15.5 20.9		3.5 10.0		8.4 13.0		2.4 8.0		4.8 11.6		1.3 4.7		3.6 7.5		3.3 9.1
⑤なかった		40.2 54.2		26.3 75.2		45.3 70.0		24.4 82.5		31.0 75.0		23.9 86.2		35.5 73.8		26.8 73.8

(32-7) 業種別の単価協議 下段：取引なし除外	警備業		ビルメン業		建設業		不動産賃貸管理業		イベント業		金融業		官公庁		その他	
	前回	今回	前回	今回	前回	今回	前回	今回	前回	今回	前回	今回	前回	今回	前回	今回
①取引なし	15.3	27.4	69.6	73.8	34.5	40.2	79.4	81.5	45.7	65.8	84.2	83.5		60.6	66.2	72.7
②協議をして結果が伴った	67.0 79.1	51.3 70.6	21.6 70.9	16.2 61.6	55.8 85.2	44.4 74.2	13.5 65.7	10.0 54.1	46.1 84.8	23.4 68.5	8.1 51.3	7.6 46.3		21.7 55.0	24.5 72.4	18.0 66.0
③協議したが結果が伴わなかった	8.0 9.5	6.3 8.6	4.2 13.9	2.9 11.0	4.4 6.8	4.3 7.3	2.0 9.8	1.1 5.8	3.2 5.9	2.2 6.5	2.0 12.8	0.6 3.7		3.1 7.9	4.1 12.1	1.8 6.6
④協議要請したが応じてもらえず	0.6 0.7	1.1 1.6	0.2 0.7	0.2 0.9	0.0 0.0	0.7 1.1	0.0 0.0	0.5 2.9	0.8 1.5	0.6 1.8	0.0 0.0	0.3 1.9		0.5 1.2	0.9 2.6	0.3 1.2
⑤協議を要請しなかった	9.1 10.7	14.0 19.2	4.4 14.6	6.9 26.5	5.2 8.0	10.4 17.3	5.1 24.5	6.9 37.2	4.2 7.8	7.9 23.2	5.7 35.9	7.9 48.1		14.1 35.9	4.4 12.9	7.2 26.2

(32-8) 1年契約か複数年契約か【複数回答】	警備業		ビルメン業		建設業		不動産賃貸管理業		イベント業		金融業		官公庁		その他	
	前回	今回	前回	今回	前回	今回	前回	今回	前回	今回	前回	今回	前回	今回	前回	今回
①1年契約		67.4		55.7		52.1		54.2		54.7		48.0		57.0		63.9
②複数年契約		35.4		34.4		25.1		36.6		11.4		40.0		36.6		40.8

次頁 (32-9) へ

次々頁 (32-11) へ

## 令和7年度自主行動計画フォローアップ調査結果

## 価格転嫁状況④（業種別）

回答の数値単位：％

(32-7) 「③協議したが結果が伴わなかった」または「④協議を要請したが応じてもらえなかった」と答えた項目

(32-9) 結果が伴わない理由 はあったか	警備業		ビルメン業		建設業		不動産賃貸管理業		イベント業		金融業		官公庁		その他	
	前回	今回	前回	今回	前回	今回	前回	今回	前回	今回	前回	今回	前回	今回	前回	今回
①あった（書面）	5.6	<b>11.6</b>	12.0	<b>10.6</b>	8.3	<b>12.3</b>	0.0	<b>9.5</b>	4.3	<b>10.2</b>	7.1	<b>8.6</b>		<b>15.2</b>	3.8	<b>7.5</b>
②あった（メール）	7.4	<b>8.3</b>	8.0	<b>12.1</b>	2.8	<b>4.1</b>	31.3	<b>9.5</b>	13.0	<b>10.2</b>	7.1	<b>8.6</b>		<b>6.1</b>	11.5	<b>3.8</b>
③あった（口頭）	74.1	<b>53.7</b>	48.0	<b>40.9</b>	69.4	<b>49.3</b>	25.0	<b>26.2</b>	69.6	<b>34.7</b>	28.6	<b>22.9</b>		<b>28.8</b>	57.7	<b>39.6</b>
④なかった	13.0	<b>26.4</b>	32.0	<b>36.4</b>	19.4	<b>34.2</b>	43.8	<b>54.8</b>	13.0	<b>44.9</b>	57.1	<b>60.0</b>		<b>50.0</b>	26.9	<b>49.1</b>

(32-10) 断りの理由 【複数回答】	警備業		ビルメン業		建設業		不動産賃貸管理業		イベント業		金融業		官公庁		その他	
	前回	今回	前回	今回	前回	今回	前回	今回	前回	今回	前回	今回	前回	今回	前回	今回
①価格交渉の権限がない		<b>21.3</b>		<b>19.0</b>		<b>29.2</b>		<b>26.3</b>		<b>25.9</b>		<b>42.9</b>		<b>27.3</b>		<b>22.2</b>
②予算がない		<b>74.2</b>		<b>69.0</b>		<b>91.7</b>		<b>68.4</b>		<b>85.2</b>		<b>78.6</b>		<b>90.9</b>		<b>88.9</b>
③上流が値上げに応じない		<b>46.1</b>		<b>33.3</b>		<b>20.8</b>		<b>36.8</b>		<b>14.8</b>		<b>21.4</b>		<b>9.1</b>		<b>14.8</b>
④明確な理由はない		<b>49.4</b>		<b>35.7</b>		<b>39.6</b>		<b>57.9</b>		<b>44.4</b>		<b>64.3</b>		<b>33.3</b>		<b>48.1</b>
⑤その他		<b>2.2</b>		<b>11.9</b>		<b>12.5</b>		<b>10.5</b>		<b>11.1</b>		<b>21.4</b>		<b>18.2</b>		<b>13.0</b>

## ※警備業：その他

同業他社（安価）と比較された。など

## ※ビルメン：その他

複数年契約のため。など

## ※建設業：その他

他社の方が安い価格を提示している。  
短時間の仕事でも一日分の単価を払っている場合がある。など

## ※イベント業：その他

こちらも価格変動の影響を受けている。など

## ※官公庁：その他

複数年契約のため。など

## 令和7年度自主行動計画フォローアップ調査結果

## 価格転嫁状況⑤（業種別）

回答の数値単位：％

## (32-7) 「⑤協議を要請しなかった」と答えた項目

(32-11) 要請しなかった理由【複数回答】	警備業		ビルメン業		建設業		不動産賃貸管理業		イベント業		金融業		官公庁		その他	
	前回	今回	前回	今回	前回	今回	前回	今回	前回	今回	前回	今回	前回	今回	前回	今回
①具体的協議方法が分からないため	2.2	<b>9.3</b>	0.0	<b>7.7</b>	0.0	<b>7.4</b>	0.0	<b>4.4</b>	0.0	<b>7.7</b>	0.0	<b>5.8</b>		<b>5.4</b>	0.0	<b>6.0</b>
②立場が弱く、強く言えなかったため	15.6	<b>18.6</b>	9.1	<b>9.9</b>	7.7	<b>12.5</b>	8.0	<b>8.9</b>	4.8	<b>5.8</b>	14.3	<b>5.8</b>		<b>4.9</b>	6.7	<b>19.4</b>
③取引の解消が懸念されるため	13.3	<b>19.1</b>	9.1	<b>9.9</b>	11.5	<b>14.7</b>	8.0	<b>8.9</b>	9.5	<b>7.7</b>	21.4	<b>5.8</b>		<b>2.7</b>	20.0	<b>16.4</b>
④他社の価格を意識するため	26.7	<b>28.4</b>	18.2	<b>15.4</b>	15.4	<b>14.0</b>	12.0	<b>8.9</b>	14.3	<b>18.3</b>	25.0	<b>2.9</b>		<b>11.9</b>	33.3	<b>13.4</b>
⑤取引先も価格変動の影響を受けているため	37.8	<b>24.6</b>	18.2	<b>9.9</b>	23.1	<b>6.6</b>	16.0	<b>7.8</b>	14.3	<b>9.6</b>	14.3	<b>2.9</b>		<b>3.2</b>	33.3	<b>11.9</b>
⑥複数年契約で途中での見直しが見込めないため	15.6	<b>12.0</b>	13.6	<b>14.3</b>	3.8	<b>10.3</b>	12.0	<b>7.8</b>	4.8	<b>2.9</b>	21.4	<b>8.7</b>		<b>19.5</b>	33.3	<b>11.9</b>
⑦その他	17.8	<b>19.7</b>	13.6	<b>8.8</b>	26.9	<b>9.6</b>	20.0	<b>11.1</b>	9.5	<b>8.7</b>	17.9	<b>14.4</b>		<b>15.1</b>	33.3	<b>19.4</b>

## ※警備業：その他

特段必要なし。  
取引先と良好な関係のため。など

## ※ビルメン業：その他

特段必要なし。など

## ※建設業：その他

特段必要なし。など

## ※不動産賃貸・管理業：その他

特段必要なし。など

## ※イベント業：その他

適正料金で受注できているため。など

## ※金融業：その他

要求通り契約できているため。など

## ※官公庁：その他

入札案件のため。など

## 価格転嫁状況⑥

回答の数値単位：％

(33) 受注側として契約に反映したいができていない項目【複数回答】		前回	今回
労務費	①人材確保のための給与改善	48.3	<b>47.5</b>
	②良質なサービス提供のための教育費	23.6	<b>20.6</b>
	③過去の実績評価	8.9	<b>7.6</b>
	④契約内容の変更に伴う人件費の追加	8.1	<b>7.8</b>
	⑤最低賃金の上昇	18.2	<b>19.6</b>
	⑥労務単価の上昇	17.8	<b>22.1</b>
	⑦社会保険等の加入による法定福利費の上昇	17.8	<b>19.8</b>
	⑧特にない	31.7	<b>32.8</b>
原材料価格	①制服、装備資機材にかかる費用の高騰	45.7	<b>44.5</b>
	②警備業務上必要な備品、機械等の価格の高騰	28.1	<b>27.7</b>
	③特にない	43.8	<b>45.8</b>
エネルギー価格	①ガソリン代の高騰	51.7	<b>50.3</b>
	②光熱費等のエネルギー価格の高騰	22.0	<b>16.9</b>
	③特にない	42.6	<b>44.9</b>
(34) 単価決定に際してより円滑な協議を行うための課題【複数回答】		前回	今回
①実質的なルールやマニュアルの策定、明確化		32.3	<b>28.0</b>
②ルールやマニュアルの浸透、運用の徹底		28.3	<b>20.8</b>
③取引先企業の理解		74.5	<b>71.5</b>
④担当者の知識、交渉力、説明力の向上		41.4	<b>38.4</b>
⑤双方が納得できる根拠の取り方		42.4	<b>43.9</b>
⑥第三者的な調整の仕組み		10.1	<b>7.5</b>
⑦協議記録の保存		8.7	<b>7.9</b>
⑧その他		2.8	<b>3.2</b>

(35) 価格交渉促進月間に認知度	前回	今回
①知っている	56.6	<b>59.6</b>
②知らない	43.4	<b>40.4</b>

(36) 価格交渉の申し出はどちらか	前回	今回
①発注側	10.0	<b>10.6</b>
②受注側	90.0	<b>89.4</b>

## パートナーシップ登録状況

(39) 登録状況と今後の予定	前回	今回
登録済み	12.7	<b>6.6</b>
登録を検討中	51.9	<b>44.6</b>
系列会社が登録しているため登録する予定はない	4.8	<b>7.1</b>
メリットがないため登録の予定なし	30.5	<b>41.7</b>

### 会社規模（資本金）の登録率

1,000万円以下【715】	<b>4.5</b>
1,000万円超～5,000万円以下【469】	<b>6.6</b>
5,000万円超～1億円以下【70】	<b>10.0</b>
1億円超～3億円以下【27】	<b>14.8</b>
3億円超【30】	<b>40.0</b>

### 〈パートナーシップ構築宣言〉

- ・パートナーシップ構築宣言に登録している企業はわずか6.6%になっている。
- ・大企業になるにつれて、登録率は高くなっている。

※その他  
警備業界の社会的地位の向上。取引先との良好な関係。など

## 不正取引とその改善

回答の数値単位：％

質問していない項目

(40) 不正取引の発生状況	前回	今回
①発生している	6.1	<b>2.9</b>
②発生していない	93.9	<b>97.1</b>

(40-3) 政府や自治体の相談窓口の利用状況	前回	今回
①ある	12.1	<b>12.8</b>
②ない	87.9	<b>87.2</b>

(40-4) 公正取引委員会への通報状況	前回	今回
①ある	12.5	<b>14.6</b>
②ない	87.5	<b>85.4</b>

(40-5) 取引内容の見直し協議	前回	今回
①求めている（経営トップ）	22.5	<b>30.2</b>
②求めている（営業担当者）	25.0	<b>37.2</b>
③求めている（現場監督、現場責任者）	32.5	<b>9.3</b>
④求めていない	20.0	<b>23.3</b>

(40-8) 取引の見直し協議を求めなかった主な理由【複数回答可】	前回	今回
①社内の合意が難しいため	0.0	<b>40.0</b>
②見直すための具体的な手法が分からないため	37.5	<b>30.0</b>
③発注者との取引が解消されるなどの影響が懸念されるため	100.0	<b>90.0</b>
④利益が出ており、経営への影響が軽微であるため	50.0	<b>60.0</b>
⑤その他	0.0	<b>70.0</b>

※その他  
値上げを先延ばしにされ、諦めた。など

(40-1) 不正取引の相手先【複数回答】	前回	今回
①警備業	33.3	<b>36.8</b>
②ビルメンテナンス業	6.7	<b>7.9</b>
③建設業	63.3	<b>36.8</b>
④不動産賃貸・管理業	0.0	<b>2.6</b>
⑤イベント業	0.0	<b>5.3</b>
⑥金融業	3.3	<b>2.6</b>
⑦官公庁		<b>13.2</b>
⑧その他	13.3	<b>21.1</b>

※電気通信業 など

(40-6) 見直し協議を求めた結果	前回	今回
①協議の結果、全面的に改善	3.2	<b>14.3</b>
②協議の結果、一部改善	67.7	<b>44.9</b>
③協議の結果、全く改善されず	16.1	<b>22.4</b>
④そもそも協議すら応じない	12.9	<b>18.4</b>

(40-7) その後の取引先との関係	前回	今回
①継続	69.2	<b>60.0</b>
②一部継続	15.4	<b>28.0</b>
③全面解消	15.4	<b>12.0</b>

### 〈不正取引の状況〉

- ・不正取引が発生していると回答した警備業者のうち、約8割が見直し協議を求めているが、経営トップに協議を求めているのは、3割程度となっている。
- ・政府や自治体への相談、公取への通報については1割程度。
- ・不正取引の相手先は、警備業、建設業がともに3割を超えている。

## 給与体系の見直し

 回答の数値単位：％   質問していない項目

(41) 過去1年以内の給与見直し	前回	今回
①引き上げた	85.3	<b>83.7</b>
②横這い	14.3	<b>16.2</b>
③引き下げた	0.4	<b>0.1</b>

(41-1) 引き上げ率	前回	今回
①引き上げた（10%以上）	6.1	<b>6.8</b>
②引き上げた（10%未満5%以上）	25.4	<b>29.4</b>
③引き上げた（5%未満3%以上）	37.4	<b>36.2</b>
④引き上げた（3%未満1%以上）	26.4	<b>24.4</b>
⑤引き上げた（1%未満）	4.7	<b>3.2</b>

業種別の引上げ率	1号 【419】	2号 【615】	3号 【33】	4号 【2】
引き上げた（10%以上）	<b>3.8</b>	<b>9.3</b>	<b>0.0</b>	<b>0.0</b>
引き上げた（10%未満5%以上）	<b>26.7</b>	<b>31.1</b>	<b>33.3</b>	<b>0.0</b>
引き上げた（5%未満3%以上）	<b>39.9</b>	<b>34.0</b>	<b>30.3</b>	<b>50.0</b>
引き上げた（3%未満1%以上）	<b>26.7</b>	<b>22.4</b>	<b>30.3</b>	<b>50.0</b>
引き上げた（1%未満）	<b>2.9</b>	<b>3.3</b>	<b>6.1</b>	<b>0.0</b>

(41-2) 給与引き上げの理由【複数回答】	前回	今回
①処遇改善による採用強化、離職防止	71.3	<b>61.8</b>
②最低賃金の上昇	62.8	<b>68.6</b>
③物価上昇への対応	45.3	<b>50.1</b>
④公共工事設計労務単価等の労務単価上昇	20.1	<b>13.1</b>
⑤賃上げ促進税制の活用	3.1	<b>2.6</b>
⑥その他	0.9	<b>0.9</b>

※その他

 従業員のモチベーションの維持・向上のため  
 社会的機運の高まりのため など

(41-3) 給与引き上げと価格転嫁の関係	前回	今回
①顧客との価格交渉時、給与引き上げ分を提示・説明し、十分な理解が得られている	59.6	<b>58.2</b>
②顧客との価格交渉時、給与引き上げ分を提示・説明しているが、理解が得られていない	14.9	<b>12.8</b>
③顧客との価格交渉時、給与引き上げ分を提示・説明していないが、今後は行っていく予定である	12.7	<b>14.4</b>
④顧客との価格交渉時、給与引き上げ分を提示するつもりはない	12.7	<b>14.6</b>

### 〈給与体系の見直し〉

- ・給与を引き上げた警備業者は、8割を超えており、顧客との価格交渉時に給与引き上げを説明し十分理解を得られているとの回答が6割近くとなった。
- ・給与引き上げの理由は、「最低賃金の上昇」（68.6%）に次いで「採用強化、離職防止」（61.8%）が多い。

## 令和7年度自主行動計画フォローアップ調査結果

## 人員不足への課題と改善

回答の数値単位：％

(42) 人員の充足	前回	今回
①深刻な不足	60.0	<b>46.7</b>
②軽い不足	33.7	<b>39.7</b>
③適正	6.3	<b>13.6</b>
④過剰	0.0	<b>0.1</b>
(42-2) 人員不足への対応【複数回答】	前回	今回
①受注量を減らす	42.5	<b>40.5</b>
②残業を増やして対応する	18.5	<b>11.5</b>
③従業員が複数業務を兼務して対応する	34.5	<b>28.3</b>
④警備員の採用活動を強化する	76.3	<b>71.0</b>
⑤外注量を増やす	25.4	<b>19.5</b>
⑥ICT/IoTを活用していく	5.8	<b>4.1</b>
⑦他の警備会社と連携して対応する	45.5	<b>39.0</b>
⑧具体的な対応方法がわからない	1.1	<b>0.8</b>
⑨その他	0.2	<b>1.2</b>

※その他  
定年の引き上げ  
所属する警備業組合へ発注

(42-1) 不足している職種【複数回答】	前回	今回
①現業職（男性警備員）	97.0	<b>95.1</b>
②現業職（女性警備員）	58.6	<b>47.8</b>
③営業職	4.5	<b>7.2</b>
④事務職	13.1	<b>11.9</b>
(42-3) 採用強化の具体策【複数回答】	前回	今回
①求職者向け広報サイトの立上げ	16.4	<b>14.7</b>
②掲載するサイト等の増加	70.6	<b>62.1</b>
③給与引上げ	68.9	<b>64.7</b>
④給与以外の特典追加（入社祝金等）	33.6	<b>24.8</b>
⑤採用年齢の上限引上げ、撤廃	29.4	<b>26.5</b>
⑥最低勤務日数・時間の緩和	19.5	<b>18.2</b>
⑦兼業の容認	22.3	<b>19.9</b>
⑧ハローワークへの求人を増やした	56.2	<b>53.0</b>
⑨他社所属警備員の勧誘	1.1	<b>2.0</b>
⑩過去の退職者を勧誘	12.4	<b>10.4</b>
⑪雇用期間の延長	15.5	<b>10.2</b>
⑫定年制の延長	13.3	<b>13.1</b>
⑬魅力的な制服への変更	6.5	<b>7.1</b>
⑭その他	3.4	<b>3.1</b>

※その他  
リファラル採用の報奨金引き上げ  
福利厚生を充実させた など

## 〈人手不足への課題〉

- ・9割近くの警備業者が人手不足を実感している。特に不足している職種は、現業職（男女警備員）となっている。
- ・人材確保に向けた対策は、採用活動の強化（給与の引上げ、掲載するサイト等の増加）が最も多くなっている。

## 人員定着と労働環境の改善

回答の数値単位：%

(43) (44) 昨年の採用／退職者数	前回平均 (人)	今回平均 (人)
採用者数	48.5	<b>24.0</b>
退職者数	47.0	<b>21.0</b>

(46) 人材定着に向けた具体的な取組内容【複数回答】	前回	今回
①体力、年齢、家庭の事情等に応じた多様な働き方（勤務日数、時間等）の提供に努めている	75.8	<b>72.9</b>
②昇給制度を充実させるなどして、警備員の給与や処遇の改善を図っている	51.3	<b>47.7</b>
③クレーム対応については、組織的に対応するなど、警備員の精神的な負担の軽減を図っている	31.3	<b>31.2</b>
④勤務環境（暑さ寒さ対策・休憩室や待機所の美化・簡易更衣室の購入等）の整備を図っている	56.4	<b>46.5</b>
⑤警備員に対する教育内容を改善し、個人の能力を伸ばしている	33.3	<b>29.1</b>
⑥労災事故防止、メンタルヘルスケア等を実践し、労働環境の改善に努めている	39.4	<b>33.6</b>
⑦その他	1.2	<b>2.2</b>
⑧行っていない	1.6	<b>2.4</b>

※その他  
表彰制度の充実。  
福利厚生の充実。  
エンゲージメント調査。など

(45) 退職者の離職理由【複数回答】	前回	今回
①給与の低さ	24.4	<b>16.6</b>
②収入の不安定さ	19.2	<b>14.9</b>
③勤務環境	17.2	<b>15.3</b>
④通勤時間の長さ	5.3	<b>4.7</b>
⑤勤務日数が多くプライベートな時間が持てない	10.3	<b>4.2</b>
⑥人間関係（パワハラ、セクハラ等）	17.8	<b>14.1</b>
⑦クレーム対応への煩わしさ	2.4	<b>3.1</b>
⑧業界イメージの悪さ	7.3	<b>3.7</b>
⑨体力の低下	62.6	<b>56.0</b>
⑩家庭の事情（介護、子育て等）	45.3	<b>35.7</b>
⑪最初から長く続ける気が無かった	24.4	<b>19.8</b>
⑫定年退職やその他の制度上の理由	21.0	<b>20.3</b>
⑬その他	14.1	<b>17.8</b>

※その他  
能力不足。  
不祥事による解雇。など

## 〈人員定着と労働環境の改善〉

- ・ 離職理由については、「体力低下」（56.0%）が前回同様最も多く、次いで「家庭の事情」（35.7%）となっている。
- ・ 人材定着に向けた取組として、「多様な働き方の提供」（72.9%）が最も多い。

## 長時間労働の是正

回答の数値単位：％

(47) 長時間労働につながる具体的な課題【複数回答】	前回	今回
①24時間の警備業務に関し、十分な交替要員を確保することなく継続することが常態化	19.6	<b>13.8</b>
②離職者が多く、穴を埋めるために、警備員1人当たりの勤務日数が増加することが常態化	35.8	<b>25.7</b>
③業務の合理化を検討することなく、従来の方法による警備業務を継続することが常態化	16.6	<b>15.1</b>
④その他	5.1	<b>4.2</b>
⑤ない	40.6	<b>50.7</b>

※その他  
年間業務量の繁閑差 など

## 休憩時間の対応

(49) 休憩時間中の対応の発生状況	前回	今回
①発生していたが見直しを要請し改善された	32.3	<b>25.0</b>
②発生しており見直しを要請したが改善されず	8.1	<b>6.4</b>
③発生しているが見直しを要請していない	10.5	<b>9.2</b>
④発生していない	49.2	<b>59.3</b>

(49-2) 改善されなかった主な理由【複数回答】	前回	今回
①休憩時間中に業務を行う場合の交代要員確保を要請したが、追加料金が発生するため、合意されなかった	70.0	<b>59.5</b>
②休憩時間の業務の交代要員として発注側に警備を担当するよう要請したが、業務等を理由として合意されなかった	42.5	<b>41.7</b>
③休憩時間中に業務を行った場合は、それを補完するための休憩時間を与えることを要請したが、合意されなかった	22.5	<b>29.8</b>
④その他	7.5	<b>15.5</b>

(48) 長時間労働を是正するための具体的な取組内容【複数回答】	前回	今回
①配置数や配置時間等について、発注者に見直しを要請した	47.3	<b>38.2</b>
②配置数削減のため、ICT/IoTを活用した	5.1	<b>3.0</b>
③付帯業務の削減を要請した	16.0	<b>12.6</b>
④交代要員を充実させた	42.2	<b>40.6</b>
⑤日報作成等に係る事務処理をIT活用等により合理化した	5.1	<b>4.8</b>
⑥勤務間のインターバルの充実に努めた	14.3	<b>13.8</b>
⑦その他	6.1	<b>7.1</b>
⑧行っていない	16.6	<b>21.7</b>

※その他  
受注量を減らした。  
採用強化。など

(49-1) 具体的な要請内容【複数回答】	前回	今回
①休憩時間中の対応は契約先に行うこととするよう求めた	39.0	<b>34.5</b>
②休憩時間中に交代要員を配置することを前提として、警備料金の増額を求めた	41.5	<b>40.5</b>
③配置する警備員の数を増やさなくても休憩時間が確保できるように、警備計画の見直しを求めた	56.0	<b>53.4</b>
④その他	2.5	<b>2.4</b>

### 〈長時間労働〉

- ・約半数の警備業者が長時間労働の課題を認識しており、「交代要員を充実させる」（40.6％）など是正に取り組んでいる。

### 〈休憩時間〉

- ・約4割の警備業者が休憩時間中に緊急対応が発生していると回答があり、約3割が見直し要請を行った。

## 労務関連の課題

### (50) その他、労務関連で抱えている課題【自由回答】

- ・1名体制の警備現場での休憩時間確保。
- ・警備員の高齢化により、労災事故や病欠のリスクが増加
- ・手待ち時間の改善 など
- ・慢性的な人手不足。若年層からの応募がない。
- ・現場へ直行直帰が多いため、健康管理等の把握

## 電子受発注システムの利用状況

回答の数値単位：％

(51) 電子受発注システムの利用	前回	今回
①取引先のシステムを利用している	29.8	<b>28.0</b>
②自社で導入して利用している	15.8	<b>11.1</b>
③利用していない	54.4	<b>60.9</b>
(51-2) 導入コストと生産性	前回	今回
①コスト以上に生産性が向上した	30.2	<b>25.3</b>
②コストと生産性向上が同等	29.2	<b>35.8</b>
③コストと生産性向上が見合っていない	12.5	<b>10.0</b>
④わからない	12.2	<b>28.9</b>

(51-1) 利用による業務効率化	前回	今回
図れた	56.8	<b>54.4</b>
変わらなかった	17.8	<b>20.8</b>
煩雑になった	13.1	<b>14.5</b>
わからない	12.2	<b>10.3</b>

(51-3) システムを利用していない主な理由【複数回答】	前回	今回
①電子受発注システムを利用するほど、受発注の件数が多くないため	48.0	<b>58.5</b>
②セキュリティ対策に不安があるため	10.4	<b>7.0</b>
③コストが掛けられないため	34.4	<b>29.9</b>
④電子受発注システムの利用方法が分からないため	12.5	<b>9.0</b>
⑤パソコンやタブレットなどのOA機器に不慣れまたは使用していないため	10.8	<b>10.0</b>
⑥取引先が電子受発注システムの利用に消極的であるため	17.2	<b>11.3</b>
⑦その他（別紙）	4.7	<b>7.5</b>

### 〈電子受発注システム〉

- ・システムを利用している警備業者約4割のうち、業務効率化が図れた業者は5割を超えている。
- ・システムを利用していない理由は、「システムを利用するほど受発注の件数が多くない」（58.5%）が最も多い結果となった。

※その他  
 必要がない  
 特に官公庁は紙ベース など