

労務費等の適切な価格転嫁
のための自主行動計画

令和6年4月26日

(令和7年6月10日改定)

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、魅力ある憧れの産業として、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は、担い手確保はもちろん、健全で安定したサステナブルな経営を続ける必要があり、そのための技能労働者その他の建設業従事者の処遇改善、下請等の取引条件の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は、下請関係にある中小協力会社がその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。）は、「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 内閣官房及び公正取引委員会）及び「振興基準」（令和6年11月 中小企業庁）に沿って、労務費等の適切な価格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、担い手3法の趣旨を踏まえ、会員企業が建設業従事者の処遇改善、下請等の取引条件の改善に向けて、労務費等の適切な価格転嫁を実現し、公正な競争を阻害することのないよう、同指針等を基に「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、資機材価格、エネルギーコスト等（以下「労務費等」という。）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経営トップが関与して決定する。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に受け、必要に応じ、更なる対応方針を示す。

※ 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、労務費等の価格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

元請会員企業から、1年に1回など定期的に、労務費等の価格転嫁について下請との協議の場を設ける。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。

※ 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（令和7年の法改正後は「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」。以下同じ。）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) 買ったた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（令和7年の法改正後は「委託事業者」と下請事業者（令和7年の法改正後は「中小受託事業者」）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（令和7年の法改正後は第5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（令和7年の法改正後は「⑤特定運送委託」が対象取引に追加）に該当することが前提となる。

（3）公表資料に基づく提示価格の尊重

労務費等の上昇に関する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、価格調査資料（建設物価資料等）、統計情報（物価指数等）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。

なお、追加説明や資料を求める場合は、下請に過度な負担とならないよう配慮する。

（4）サプライチェーン全体での適切な価格転嫁

労務費等の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。

(5) 誠実な協議の実施と不利益な取扱いの禁止

下請から労務費等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、誠実に協議のテーブルにつく。労務費等の価格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。

この場合において、下請から下請契約締結前に建設業法第20条の2第2項のおそれ情報の通知があり、当該通知に係る事象が発生して協議の申し出があった場合に、当該協議に応じるよう努めることは、同法上の義務であることに留意する。

(6) 価格転嫁の算定方法の提案

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、必要に応じ労務費等上昇分の価格転嫁に係る考え方を提案する。

(7) 不当に低い下請代金の禁止

下請契約締結後に労務費等の上昇があり、それにより原価が下請代金を上回った場合、元請会員企業が自己の取引上の地位を不当に利用して下請の申し出た下請代金の変更協議に応じず、必要な変更契約を行わなかった結果、通常必要と認められる額に比して著しく低い額となった場合は、建設業法第19条の3に違反するおそれがある（建設業法令遵守ガイドライン（第11版）一元請負人と下請負人の関係に係る留意点ー4.（1））*ため、このような場合の価格転嫁には、特に留意する必要がある。

※これは、下請が建設業法第20条の2第2項に基づくおそれ情報を通知し、当該情

報に係る事象が発生したことを受けて協議する場合のみならず、当該通知をしていなかったものの契約後の事象によって協議する場合を含む。

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

発注者への労務費等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。

(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等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、価格調査資料（建設物価資料等）、統計情報（物価指数等）等の公表資料を用いる。

(3) 値上げ要請のタイミング

労務費等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

ミング等を活用するほか、期中においても価格の動向に応じて柔軟に変更を求める。

(4) 自ら積極的に価格を提示

発注者から価格を提示されるのを待たず、元請会員企業からも希望する価格を発注者に提示する。発注者に提示する価格の設定においては、自社の労務費等だけでなく、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等も考慮する。

(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、労務費等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。

なお、当初契約書にスライド条項がない場合においては、発注者に対し当該条項を盛り込むよう、働きかけるものとする。

(6) おそれ情報による価格転嫁の取組

建設業法第20条の2第2項に基づき、工期又は請負代金の額に影響を及ぼす事象が発生するおそれがあるときは、請負契約締結前までにそのおそれ情報について、全建が別に定める「全国建設業協会様式 おそれ情報通知書」を活用し、発注者に通知する。

この通知をした元請会員企業は、当該通知に係る事象が発生した場合には、発注者に速やかに受発注者間の誠実協議及び価格転嫁を申し出る。

(7) 労務費等の上昇により原価が請負代金を上回った場合の対応

請負契約締結後に労務費等の上昇があり、それによって原価が請負代金額を上回った場合に、発注者が自己の取引上の地位を不当に利用して、元請会員企業の申し出た請負代金の変更協議に応じず、必要な契約変更を行わなかった結果、通常必要と認められる額に比して著しく低い額となった場合は、建設業法第19条の3に違反するおそれがある(発注者・受注者間における建設業法令遵守ガイドライン(第7版)4.(1))※ため、その旨を発注者に伝え、適切な価格転嫁を実現する。

※これは、建設業法第20条の2第2項に基づくおそれ情報を通知し、当該情報に係る事象が発生したことを受けて協議する場合のみならず、当該通知をしていなかったものの契約後の事象によって協議する場合を含む。

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にコミュニケーションをとる。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。

(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。

II. 全建・各都道府県協会が取り組む行動

全建は、「価格転嫁相談室」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。また、国、地方公共団体といった公共発注者等と労務費等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。