

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8月23日

一般社団法人 樹脂舗装技術協会

基本的な考え方

樹脂舗装技術協会は、交通環境における各種車両と歩行者の安心・安全な通行を支え、快適な通行空間を提供する社会基盤づくりを支援する樹脂系すべり止め舗装の品質を定め、材料、工法などの標準化および耐久性の向上に注力している。

樹脂舗装技術協会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。

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、樹脂舗装技術協会（以下「協会」という。）の会員企業（以下「会員企業」という。）においては、令和5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。

協会では、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

会員企業は、「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」を遵守するとともに、特に、以下の行動に取り組むこととする。

1. 合理的な請負代金と工期の決定

下請発注および下請け受注における合理的な請負代金と工期の決定は、下請取引適正化の根幹である。協会会員会社は、国土交通省の策定した「建設業法令遵守ガイドライン」に基づく適正な手順を踏むことを改めて徹底し、元請・下請間の対等な関係の構築と公正かつ透明な取引の実現を図る。

(実施事項)

- ・ 施工責任範囲、施工条件等を反映した合理的な請負代金、工期とするため、見積依頼は具体的な条件を提示の上、書面にて行うこととし、工事内容に応じ十分な見積期間を設ける。なお、見積期間については、建設業法施行令に定められた最短期間で良しとするのではなく、具体的な工事内容・条件等を勘案の上、十分な期間を設定するよう努める。
- ・ 見積条件提示の際は、工事内容、工事の着手・完成の時期、代金支払の時期・方法

等、契約の具体的内容について明示し、具体的内容が確定していない事項については、その旨を明確に示す。

- ・請負代金を見積る際には、建設技能者の処遇改善に必要な経費（法定福利費・建設業退職金共済制度の活用に必要な費用・他産業並みの適正な賃金水準など）を適切に考慮するよう協力会社に要請する。特に法定福利費については、内訳が明示された標準見積書等の書式により提出するよう徹底する。また、公共工事に関しては公共工事設計労務単価を交付することを徹底する。
- ・工期を見積る際には、建設技能者の処遇改善の観点から必要な休日の確保について、適切に考慮するよう協力会社に要請する。
- ・協力会社から見積書の提出があった際は、協力会社と十分な質疑・協議を行った上で、請負代金と工期を決定する。協力会社との協議にあたっては、以下の事項について行わないよう徹底する。

①不当に低い請負代金

自己の取引上の地位を不当に利用して、その注文した建設工事を施工するために通常必要と認められる原価に満たない金額を請負代金としないよう徹底する。

②指値発注

元請負人が一方的に決めた請負代金の額を下請負人に提示（指値）し、その額で下請負人に契約させる指値発注を行わないよう徹底する。

- ・下請契約の締結にあたっては、双方が対等な立場での協議の実施を徹底する。建設業法上、請負契約の当事者として常に対等な立場における合意に基いて公正な契約を締結することが求められていることから、元請企業は、自己の取引上の地位を不当に利用しないよう「1. 合理的な下請代金と工期の決定」に係る事項に加え、以下についても、行わないよう徹底する。

③不当な使用資材等の購入強制

下請契約の締結後、下請負人に対して使用資材や機械器具などの購入先を指定し、下請負人の利益を害する行為も、建設業法上、「不当な使用資材等の購入強制」として禁止されている。使用資材や機械器具などの指定等を行う場合は、下請契約締結前に条件提示を行うか、または、やむを得ない理由により契約締結後に使用資材等を指定等する場合は、請負金額の変更等の適切な手続きを行う。

④不当な赤伝処理

以下の諸費用について、下請代金の支払時に差し引く（相殺する）いわゆる赤伝処理は、事前に双方の協議・合意が必要であり、合意に至った場合も見積条件書や請負契約書への記載や別途合意書の作成を徹底する。

- 1) 一方的に提供・貸与した安全衛生保護具等の費用
- 2) 下請代金の支払に関して発生する諸費用（下請代金の振込手数料等）
- 3) 下請工事の施工に伴い、副次的に発生する建設廃棄物の処理費用
- 4) 上記以外の諸費用（駐車場代、弁当ごみ等のごみ処理費用、安全協力会費他）

⑤やり直し工事に係る費用

下請工事の施工後に、元請負人が下請負人に対して工事のやり直しを依頼する場合に

は、やり直し工事が下請負人の責めに帰すべき理由がある場合を除き、当該やり直し工事に必要な費用は元請負人が負担する。

⑥下請負人の責めによらない増加費用

下請負人の責めに帰すべき理由がないにもかかわらず、例えば、元請負人の施工管理が十分に行われなかったため、下請工事の工期を短縮せざるを得ず、労働者を集中的に配置した等の理由により、下請工事の費用が増加した場合には、その増加した費用については元請負人が負担する。

⑦会員企業は、下請け受注契約の際元請け企業と対等な関係で以上を折衝し公正かつ透明な取引の実現を図る。

2. 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まで上げて決定すること。また、経営トップは、同方針又はその要旨などをホームページに掲載するなど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。

※ 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ことを理解して留意すること。

(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在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。

3. 下請会員企業が注文者として取り組む行動

2.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。

4. 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、発注者の業務の繁忙期など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。

5. 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。

6. 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。

7. その他

労務費の適切な転嫁の実現だけでなく、原材料費やエネルギーコストの高騰があった場合には、適切なコスト増加分の全額転嫁を目指すこと。

II. 協会が取り組む行動

協会は、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、必要な対応をとる。

協会は、会員企業の「パートナーシップ構築宣言」について、の策定状況を把握し、宣言の推進を図ること。