

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9月26日

一般社団法人日本運動施設建設業協会

基本的な考え方

運動施設建設業は、陸上競技やサッカー・ラグビーなどの国際競技大会、国民スポーツ大会の開催会場や、プロ野球・Jリーグサッカー開催スタジアムのトラック・フィールド・ピッチなど、高規格のグラウンドづくりをはじめ、こどもからお年寄りまで多くの市民が使う、生涯スポーツ、健康づくりの場としての運動広場や学校グラウンドなど、安心安全に使える運動場の施工・維持管理を担っています。また、これら各種運動場は、平坦で大面積であるため、災害時には、防災拠点として活用され、あるいは豪雨時の雨水貯留機能を有するグリーンインフラとして、都市社会における極めて重要な社会的使命を長年にわたり果たしてきました。

当協会は、運動施設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、登録運動施設基幹技能講習などの資格制度運用を通じて、技術と技能のレベルアップと伝承を進めております。一方で、少子高齢化に伴う労働力不足が顕著になり、担い手確保と生産性向上が喫緊の課題となっています。

そのため、仕事の魅力を高め、安定的に技術者、技能者を迎え入れるため、働き方改革に取り組んでおりますが、その処遇改善には、適正な収益を上げ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す。

この度当協会では、労務費の適切な転嫁を実現しつつ、公正な競争を阻害することのないよう、「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」を踏まえて「自主行動計画」を策定しました。

この計画をもとに、会員各社と協力会社等との下請取引等の適正化を促すと共に、発注者に対してもスライド条項の活用などにより労務費等の価格上昇に対応を求め、サプライチェーン全体の取引の適正化を図るよう務めます。

※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す。

I. 自主行動計画の内容

1. 取引における価格転嫁の推進

(1) 本社（経営トップ）の関与

- ① 労務費、原材料価格、エネルギーコストの上昇分について、取引価格に転嫁する。
- ② 経営トップは、その方針や要旨を盛り込んだ書面において、社内外に示す。
- ③ 経営トップは、取り組み状況の定期的な報告を受け、必要に応じ、更なる対応方針を示す。

会員企業が注文者、受注者いずれの立場にあっても、労務費、原材料価格、エネルギーコスト等の上昇分について、取引価格への転嫁を推進す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。

また、原材料価格、エネルギーコスト、その他工事費の上昇は労務費の圧迫につながるため、ここでは労務費だけでなく、適正な全体工事費・工期設定等に根差した観点により、転嫁を実施する。

尚、価格交渉については、物件ごとに協議の場を設ける。

(2) 公表資料に基づいた提示価格の尊重

注文者あるいは協力会社にコスト上昇の理由の説明や根拠資料の提出が必要な場合、公共資料（公共工事設計労務単価など）に基づくものとし、公表資料を用いて示された取引価格を尊重する。

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、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。

(3) サプライチェーン全体での適切な価格転嫁

注文者、受注者いずれの立場にあっても、サプライチェーン全体の適切な価格転嫁を実施することを前提として、それぞれの要請額の妥当性を判断し、適切な価格転嫁を行う。

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。また、元請会社は、発注者に価格交渉を行う。

(4) 協議の実施と不利益な取扱の禁止

協力会社からのコストの上昇を理由に取引価格の引き上げを求められた場合には、協議のテーブルにつくとともに、要請に応じられない場合には書面で合理的な説明を行う。また、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は行わない。

協力会社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。

(5) 必要に応じ考え方を提案する

協力会社からの申し入れの巧拙にかかわらず協力会社と協議を行い、必要に応じコスト上昇分の価格転嫁に係る考え方を提案する。

協力会社に価格転嫁の算定方法例や国、地方公共団体に設置されている価格転嫁に関する相談窓口を利用して情報収集が出来ることなどを提案する。

2. 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等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等の公表資料を用いる。

(3) 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する

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。

(4) 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。

3. 下請会員企業が受注者として取り組む行動

2.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。

II. 自主行動計画のフォローアップ

協会は、本自主行動計画に関し、当協会各支部長を通し、会員各社の「パートナーシップ構築宣言」の策定または見直し状況を把握すると共に、自主行動計画の取り組み状況を定期的に調査し、課題が把握された場合、自主行動計画の見直し等のフォローアップを行う。