

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7月5日
一般社団法人日本道路建設業協会

I. 基本的な考え方

道路は、人が生活する上で最も大切な社会資本であり、かけがえのない国民の財産である。その道路建設を支えているのが私たち道路建設業である。

いま道路建設業を取り巻く社会環境は、非常に厳しいものがあるが、道路建設業の発展なしに道路の未来を語ることはできない。

国土の均衡ある発展を図るための根幹的な社会資本である道路の整備を通じて、安全で安心して暮らせる社会の実現を図ることが道路建設業の目指すところである。

そのような社会の実現を図るためには、これを担う若手技術者等の確保並びに育成が喫緊の課題であり、若手技術者のみならず全ての道路建設業従事者の処遇改善は必要不可欠である。

処遇改善の実現にあたっては、会員企業においては、適正価格で良質な優れた社会資本を提供するという自覚の元、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が求められる。

なお、会員企業には発注者・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。

日本道路建設業協会（以下「道建協」という。）では会員企業が全ての道路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。

II. 会員企業が取り組む行動

1. 発注者として取り組む行動

(1) 本社(経営トップ)の関与

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に受け、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) 発注者側からの定期的な協議の実施

受注者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、業界の慣行に応じて、1年に1回など定期的に労務費の転嫁について発注者から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いたたき^(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) 買い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受注者に求める場合は、公表資料(最低賃金の上昇率、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、受注者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受注者がその先の取引先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、そのことを受注者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

受注者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

受注者からの申入れの巧拙にかかわらず受注者と協議を行い、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. 受注者として取り組む行動

(1) 相談窓口の活用

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、最低賃金の上昇率、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、業界の慣行に応じて1年に1回などの定期的に行われる発注者との価格交渉のタイミング、業界の定期的な価格交渉の時期など受注者が価格交渉を申し出やすいタイミング、発注者の業務の繁忙期など受注者の交渉力が比較的優位なタイミング当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受注者側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、自社の発注先やその先の取引先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。

3. 発注者・受注者の双方が採るべき行動／求められる行動

(1) 定期的なコミュニケーション

定期的に適切なコミュニケーションをとること。

(2) 交渉記録の作成、発注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、発注者と受注者と双方で保管すること。

Ⅲ. 道建協が取り組む行動

道建協「広報・労働委員会」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、必要な対応をとる。

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、国など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。