

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10月23日

一般社団法人日本造園組合連合会

基本的な考え方

造園業は、日本の基盤整備を担う建設業の中にあって、とりわけ緑あふれる豊かな環境を創造する産業であり、自然環境と人間社会との調和を図りながら、庭園の伝統技法を活用して新たな空間を創造し、心やすらぐ潤いある暮らしを支え、極めて重要な社会的使命を長年にわたり果たしてきた。

少子高齢化に伴う慢性的な労働力不足の中、造園業界においても担い手の確保は喫緊の課題であり、造園業が社会的使命を持続的に果たしていくために、造園業従事者の処遇改善は必要不可欠である。

造園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、一般社団法人日本造園組合連合会（以下「連合会」という。）の組合員企業においては、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。なお組合員企業には、元請・下請、注文者・受注者、それぞれの立場があり、立場に応じた行動が求められることにも注意が必要である。

連合会では組合員企業が造園業従事者の処遇改善にむけて、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. 組合員企業が取り組む行動

1. 元請組合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。

(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組合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。

(3) 説明・資料を求める場合は公表資料とする

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。

（４）サプライチェーン全体での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）要請があれば協議のテーブルにつく

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。

（６）必要に応じ考え方を提案する

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。

２．下請組合員企業が注文者として取り組む行動

１．の行動計画は、下請組合員企業が、その先の下請けに注文者として取り組む行動に準用する。

３．元請組合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。

（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。

（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組合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。

（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組合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。

4. 下請組合員企業が受注者として取り組む行動

3. の行動計画は、下請組合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「発注者」とあるのは「注文者」と読み替えるものとする。

5. 組合員企業が注文者・発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。

(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。

6. 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。

II. 連合会が取り組む行動

連合会は、本自主行動計画に関し、組合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。

連合会は、組合員企業の「パートナーシップ構築宣言」の策定状況を把握し、宣言の推進を図る。