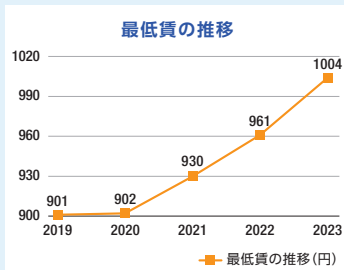


最低賃金※1

2019年10月と2023年10月を比較すると最低賃金が

11.4% UP



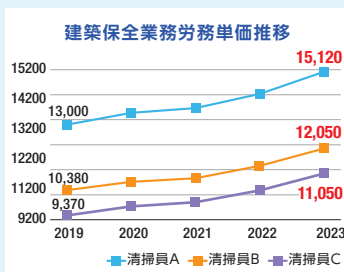
建築保全業務労務単価※2

2019年と2023年を比較すると建築保全業務労務単価が

清掃員A:16.3% UP

清掃員B:16.0% UP

清掃員C:17.9% UP



職業紹介サービス費※3

7.7% UP



※1 最低賃金(全国加重平均額)
 ※2 建築保全業務労務単価(全国平均)
 ※3 日銀統計資料企業向けサービス価格指数2019年間平均と2023年間平均の比較

ご参考

■ その他のビルメンテナンス業に関連するコスト一覧

主なコスト 労務費、資材関連費(床維持材、モップ等)、事業用電力費、ガソリン費等

■ 「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」
<https://www.jftc.go.jp/dk/guideline/unyokujun/romuhitenka.html>



■ ビルメンWEB
 『労務費の適切な転嫁のための価格交渉に「令和6年度建築保全業務労務単価」の活用を』
<https://www.jftc.go.jp/dk/guideline/unyokujun/romuhitenka.html>



発注者から以下の対応をされていませんか? その対応は 独占禁止法及び下請代金法違反となる場合があります

全国協会では会員企業に対して2023年10月に実施した「契約金額の変更の交渉に関するアンケート調査」によると、価格交渉の実施を行わなかった会員は約48%、そのうちの約38%が「発注者に交渉はできない」と回答しています。この結果から、受注者からは価格転嫁を言い出しにくい状況にあることが考えられます。

発注者が、以下の公正な競争を阻害するおそれのある対応をとった場合には、公正取引委員会において、独占禁止法及び下請代金法に基づき厳正に対処していくとしています。発注者から不当な扱いを受けた場合には公正取引委員会への通報にご協力をお願いいたします。

■ Case1

「現契約での履行が困難なら、契約を解除し、改めて競争入札にかけろ」と言われた



■ Case2

価格交渉の際に、コスト上昇分を理由とし価格の引き上げを求めたが、価格転嫁しない理由なく、価格が据え置きとなった



■ Case3

燃料上昇分の価格転嫁は認められたが、労務費の上昇は価格引き上げの理由として認められなかった



■ Case4

コスト上昇に関する公表資料を提出して価格引き上げの協議を求めたが、公表資料以上に詳細な内部資料を求められ、これに応じなかったところ協議を拒否された

■ Case5

発注者が指定の算定式やフォーマット以外のコスト算定方法を受け入れず、その結果、求める価格より著しく低い単価となった

⚠️ 公正取引委員会への通報にご協力をお願いします ⚠️

■ 上記のような対応をされたら...

公正取引委員会・中小企業庁「[違反行為情報提供フォーム](https://mm-enquete-cnt.meti.go.jp/form/pub/jigyokankyo/20220126)」へ情報提供をお願いします。

<https://mm-enquete-cnt.meti.go.jp/form/pub/jigyokankyo/20220126>



■ 労務費の転嫁に関しては...

公正取引委員会「[労務費の転嫁に関する情報提供フォーム](https://www.jftc.go.jp/soudan/jyohoteiky/romuhitenka.html)」へ情報提供をお願いします。

<https://www.jftc.go.jp/soudan/jyohoteiky/romuhitenka.html>



ビルメンテナンス業における 適切な価格転嫁 の円滑化に向けて

ビルメンテナンス業者の皆さまへ

政府は、物価上昇を乗り越える構造的な賃上げを実現するために、中小企業等が賃上げの原資を確保すべく、**コスト上昇分を適切に転嫁できる取引環境を整備することが重要**としています。

その取引環境の整備の一環として、「**労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針(内閣官房・公正取引委員会)**」が公表されました。

また、公正取引委員会が実施した特別調査では、特にコストに占める労務費の割合の高い6業種にビルメンテナンス業が含まれる結果となりました。受注者からはコストの中でも労務費は特に価格転嫁を言い出しにくい状況にあることを踏まえると、コスト構造に占める労務費の割合が高いと考えられるビルメンテナンス業においては、特に価格転嫁が円滑に進んでいないと考えられています。

これを踏まえ当協会では、ビルメンテナンス業務の受発注が適切に行われるよう本リーフレットを作成いたしました。

「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」って？

労務費も原材料価格、エネルギーコスト等と同じく適切に価格に反映させるべきコストであるとした、労務費の転嫁に関する事業者の発注者・受注者の双方の立場からの**12の行動指針**

💡 本指針のポイント

- 労務費の適切な転嫁のため、受注者もこの行動指針に沿った行動を行うことが必要
- 物価上昇を乗り越える構造的な賃上げを実現するためには、受注者側も積極的に価格転嫁の交渉を行うべきである
- 行動指針に沿わないような行為により公正な競争を阻害する恐れがある場合には、公正取引委員会において、**独占禁止法及び下請代金法違反に基づき厳正に対処していく**とされている

本指針が受注者に求めていること

■ 行動①:相談窓口の活用

価格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の相談窓口を利用する等、積極的に情報収集を行うこと

【左面の「価格転嫁交渉に関わる相談窓口」参照】

■ 行動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コスト上昇の根拠資料は、政府公表資料を用いること

【巻込み面の「公表資料に基づくコスト上昇率一覧」参照】

■ 行動③:値上げ要請のタイミング

定期的に行われる発注者との価格交渉のタイミングや業界の定期的な価格交渉の時期等、価格交渉を申し出やすいタイミングを逃さないようにすること

■ 行動④:自ら希望する額を提示

受注者側からも希望する価格を発注者に提示すること。その際に、価格の設定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こと

本指針が受注者・発注者の双方に求めていること

■ 行動①:定期的なコミュニケーション

日ごろから積極的に発注者とコミュニケーションをとり、価格転嫁を含めなんでも相談しやすい関係を構築すること

■ 行動②:交渉記録の作成、受注者・発注者双方での保管

協議内容を記録し、受注者・発注者双方が確認して残すことは、双方の認識のズレを解消し、トラブルの未然防止に役立つため、記録を作成し、受注者・発注者双方で保管すること

価格交渉申込み様式

発注者に対して労務費転嫁の交渉を行う際、公正取引委員会が提供している「**価格交渉の申込み様式(例)**」を活用することもできます。

※ サイト内「別添(価格交渉の申込み様式(例))」はこちらからDLいただけます。

<https://www.jftc.go.jp/dk/guideline/unyoukijun/romuhitenka.html>

価格転嫁交渉に関わる相談窓口

労務費の上昇を理由とする価格転嫁の交渉について、どのように臨めばよいかお悩みの方は、以下の相談窓口等を積極的に活用してください

相談内容	相談窓口の例	
	本府省等	地方事務所等
価格交渉・価格転嫁の相談 (好事例の紹介、転嫁の考え方、参考情報の提供など)	国(地方経済産業局)、地方公共団体 (産業振興センター等)	
	価格転嫁サポート窓口 (47都道府県に設置しているよろず支援拠点に設置)	
	下請かけこみ寺	
	商工会議所・商工会	
本指針の記載内容に関する質問	公正取引委員会 事務総局経済取引局 取引部 企業取引課	
独占禁止法上の優越的地位の濫用の考え方についての相談(注14)	公正取引委員会 事務総局経済取引局 取引部 企業取引課	取引課又は内閣府 沖縄総合事務局 総務部公正取引課
下請代金法上の買いたたきの考え方についての相談(注15)	公正取引委員会 事務総局経済取引局 取引部 企業取引課	下請課又は内閣府 沖縄総合事務局 総務部公正取引課
	中小企業庁事業環境部 取引課	経済産業省の 地方経済産業局又は 内閣府沖縄総合事務局 経済産業部

今後の全国協会の本指針に関する取組みについて

全国協会では、ビルメンテナンス業務の受発注が適切に行われるよう、以下のような取組み・調査を実施しています。

① **全国協会、厚生労働省共催での全国協会会員事業者向けセミナーの実施**
過去の説明会は右のQRコードからご覧いただけます。
<https://www.j-bma.or.jp/movie/91192>



② **契約金額の変更の交渉に関するアンケート調査の実施**
アンケート結果はサイト内「**関連リンク**」からご覧いただけます。
<https://www.j-bma.or.jp/notice/91146>



③ **実態調査での本指針に関する質問項目の設置**
毎年会員事業者に対して行っている実態調査において、本指針に関する項目を設け、状況を調査、改善策の検討を行います。



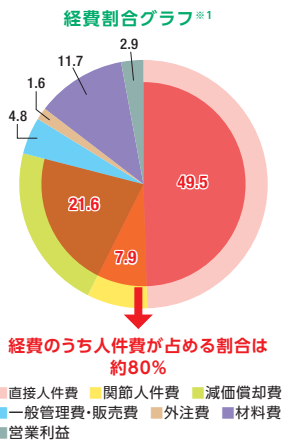
■ビルメンテナンス業の悩みごと

全国協会では会員企業に対して実施した「ビルメンテナンス業における悩みごと(複数回答可)」に関する調査によると、全体では「現場従業員が集まりにくい」が89.7%、次いで「現場従業員の若返りが図りにくい」が77.2%、「賃金上昇が経営を圧迫している」が63.6%となり、人材確保や賃金に関連する悩みごとが上位を占めていることが分かっています。

■高くなる人件費と低いままの契約改定率

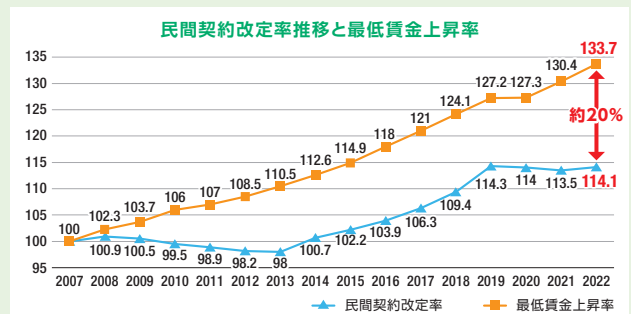
ビルメンテナンス業は、労働集約型産業であり、**労務費が経費の8割前後を占める**ため、人件費の高騰が直接経営に影響をあたえてしまいます。

現在業界では、発注者様のご希望の契約品質を保つため、苦しい経営を強いられています。最低賃金額、労務単価の上昇や慢性的な人手不足問題もあり、良い人材を雇用するためには、最低賃金を超える金額を支払う必要がありますが、民間契約改定率は依然として低いまです。どうか業界の現状をご理解いただき、契約時にご一考いただきたくお願いいたします。



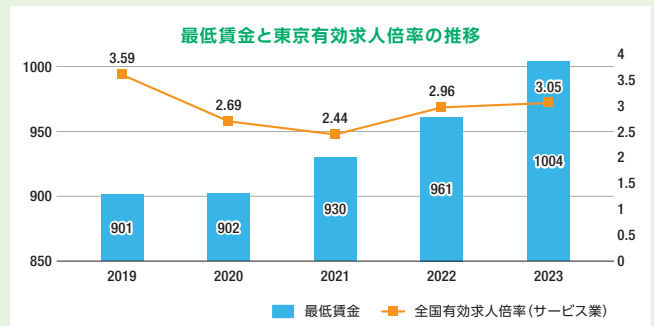
民間契約改定率の推移*1と最低賃金上昇率*2

全国協会では会員企業に対して実施した「契約改定率の推移」の調査によると、コロナ禍に見舞われた2020年度調査において、その契約改定率の上昇に急ブレーキがかかり、最低賃金の上昇率と比べると、**約20%**と大きな差が生まれ、依然厳しい状況が続いています。



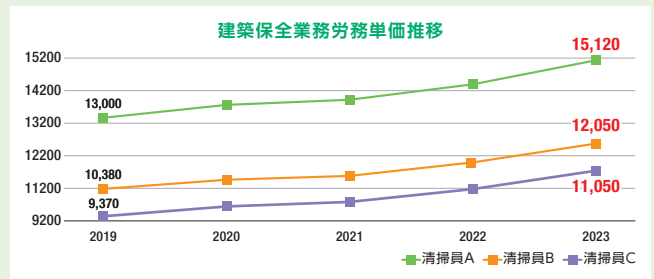
最低賃金と有効求人倍率の推移*3

最低賃金(全国加重平均額)は年々上昇しています。2019年と2023年と比較すると**約11.4%**も最低賃金が増えています。また、サービス職業従事者の有効求人倍率は**3倍**を超え、厳しい採用状況となっています。



建築保全業務労務単価の推移*4

2019年と2023年と比較すると建築保全業務労務単価が、清掃員Aで**16.3%**、清掃員Bで**16.0%**、清掃員Cで**17.9%**も上昇しています。



*1 全国ビルメンテナンス協会発行「ビルメンテナンス情報年鑑」を基に作成
 *2 最低賃金(全国加重平均額)
 *3 一般職業紹介状況(職業安定業務統計)
 *4 建築保全業務労務単価(全国平均)



ビルメンテナンス業における 適切な価格転嫁 の円滑化に向けて

ご参考

■「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」
<https://www.jftc.go.jp/dk/guideline/unyokujun/romuhitenka.html>



■ビルメンWEB
 『労務費の適切な転嫁のための価格交渉に「令和6年度建築保全業務労務単価」の活用を』
<https://www.jftc.go.jp/dk/guideline/unyokujun/romuhitenka.html>



発注者の皆さまへ

政府は、物価上昇を乗り越える構造的な賃上げを実現するために、中小企業等が賃上げの原資を確保すべく、**コスト上昇分を適切に転嫁できる取引環境を整備することが重要**としています。その取引環境の整備の一環として、「**労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針(内閣官房・公正取引委員会)**」が公表されました。

これを踏まえ、各ビルメンテナンス業者が発注者の皆さまに価格改定を申し入れた場合には、以下の内容をご考慮いただき、適正な価格でのビルメンテナンス業務実施のため、ご理解・ご協力のほどよろしくお願いいたします。

「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」って？

労務費も原材料価格、エネルギーコスト等と同じく適切に価格に反映させるべきコストであるとした、労務費の転嫁に関する事業者が発注者・受注者の双方の立場からの**12の行動指針**

💡 本指針のポイント

- 労務費の適切な転嫁のため、発注者もこの行動指針に沿った行動を行うことが必要
- 発注者は、労務費の上昇を理由とした価格交渉を求められた場合、協議のテーブルに着くこと
- 行動指針に沿わないような行為により公正な競争を阻害する恐れがある場合には、公正取引委員会において、**独占禁止法及び下請代金法違反に基づき厳正に対処していく**とされている

本指針が発注者に求めていること

- **行動①:本社(経営トップ)の関与**
価格転嫁についての取組み方針を経営トップまで上げて決定すること。その決定を経営トップが社内外に示すこと。その後の取組み状況を経営トップに報告すること
- **行動②:発注者側からの定期的な協議の実施**
受注者からの取引価格の引き上げを求められていなくても、業界の慣行に応じて、1年・半年に1回等、定期的に発注者から協議の場を設けること
- **行動③:説明・資料を求める場合は公表資料とすること**
労務費上昇の根拠資料を求める場合、公表資料に基づくものとし、受注者が公表資料を用いて提示する希望価格は、合理的な根拠があるものとして尊重すること
- **行動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**
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意識して、受注者からの要請額の妥当性の判断に反映させること
- **行動⑤:要請があれば協議のテーブルにつくこと**
取引価格の引き上げを求められた場合は、協議のテーブルにつくこと。また、取引停止等の不利益な取扱いを行わないこと
- **行動⑥:必要に応じ考え方を提案すること**
受注者からの申し入れの巧拙に関わらず、協議を行い、必要に応じ算定方法の考え方等を提案すること

本指針が発注者・受注者の双方に求めていること

- **行動①:定期的なコミュニケーション**
受注者との間で定期的にコミュニケーションをとるスキームを用意し、受注者の置かれた現状を日ごろから把握するように努めること
- **行動②:交渉記録の作成、受注者・発注者双方での保管**
協議内容を記録し、受注者・発注者双方が確認して残すことは、双方の認識のズレを解消し、トラブルの未然防止に役立つため、記録を作成し、受注者・発注者双方で保管すること

受注者へ以下の対応をしていませんか？

**その対応は
独占禁止法及び下請代金法違反となる場合があります**

全国協会では会員企業に対して実施した「契約金額の変更の交渉に関するアンケート調査」によると、価格交渉の実施を行わなかった会員は約48%、そのうちの約38%が「発注者に交渉はできない」と回答しています。

この結果から、受注者からは価格転嫁を言い出しにくい状況にあることが考えられます。

また、公正取引委員会は、発注者が、以下のような公正な競争を阻害するおそれのある対応をとった場合には、独占禁止法及び下請代金法に基づき厳正に対処していくとしています。

発注者の皆さまに置かれましては、ご理解いただき、契約時にご一考いただければ幸いです。

独占禁止法及び下請代金法違反となる可能性がある対応例

■ **Case1**
「現契約での履行が困難なら、契約を解除し、改めて競争入札にかける」と言われた



■ **Case2**
価格交渉の際に、コスト上昇分を理由とし価格の引き上げを求めたが、価格転嫁しない理由なく、価格が据え置きとなった



■ **Case3**
燃料上昇分の価格転嫁は認められたが、労務費の上昇は価格引き上げの理由として認められなかった

■ **Case4**
コスト上昇に関する公表資料を提出して価格引き上げの協議を求めたが、公表資料以上に詳細な内部資料を求められ、これに応じなかったところ協議を拒否された



■ **Case5**
発注者が指定の算定式やフォーマット以外のコスト算定方法を受け入れず、その結果、求める価格より著しく低い単価となった