

各都道府県ビルメンテナンス協会

会 長 様

事務局長 様

公益社団法人 全国ビルメンテナンス協会

会 長 佐々木 浩二

「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」

パンフレットのご案内

拝啓 平素より弊会の事業運営にご理解とご協力を賜り厚く御礼を申し上げます。

全国協会ではこのほど、国が強力に推進している「労務費の適正な価格転嫁」に臨む会員を支援するため、標題のパンフレット 2 種（①ビルメンテナンス事業者向け／②発注者向け）を作成しましたので、お知らせいたします。

①ビルメンテナンス事業者向けでは、国が受注者に求めている行動や、価格交渉に臨むにあたっての「労務費の上昇傾向を示す根拠資料」の一覧、公正な競争を阻害する恐れのある対応をとられた場合の相談先などをまとめています。

②発注者向けでは、国が発注者に求めている行動と、上記の根拠資料などに加え、最低賃金上昇率と契約改定率の乖離や、ビルメンテナンス業では経費構成の約 8 割が人件費であることなどを訴える内容で、会員が価格交渉に臨む際に持参いただけるものです。

別添のとおり、会員に対しては 4 月 10 日の定期便にてお知らせしますので、地区協会におかれましてもご承知おきをお願いします。

敬具

記

■関連資料

- ・「適切な価格転嫁の円滑化に向けて」パンフレット（事業者向け、発注者向け）
パンフレットはサイト下部「■ご参考資料」からダウンロードいただけます。
- ・（参考）価格交渉調査結果



ビルメン WEB

<https://www.j-bma.or.jp/notice/91146>

以上

.....【本件に関する問い合わせ先】.....

公益社団法人 全国ビルメンテナンス協会 事業開発部 関内
〒116-0013 東京都荒川区西日暮里 5-12-5 ビルメンテナンス会館 5 階
TEL 03-3805-7560 FAX 03-3805-7561 kenji@j-bma.or.jp

2024 年 4 月 2 日

会員各位

公益社団法人 全国ビルメンテナンス協会
会 長 佐々木 浩二

「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」
パンフレットのご案内

拝啓 平素より弊会の事業運営にご理解とご協力を賜り厚く御礼を申し上げます。

全国協会ではこのほど、国が強力に推進している「労務費の適正な価格転嫁」に臨む会員を支援するため、標題のパンフレット 2 種（①ビルメンテナンス事業者向け／②発注者向け）を作成しましたので、お知らせいたします。

①ビルメンテナンス事業者向けでは、国が受注者に求めている行動や、価格交渉に臨むにあたっての「労務費の上昇傾向を示す根拠資料」の一覧、公正な競争を阻害する恐れのある対応をとられた場合の相談先などをまとめています。

②発注者向けでは、国が発注者に求めている行動と、上記の根拠資料などに加え、最低賃金上昇率と契約改定率の乖離や、ビルメンテナンス業では経費構成の約 8 割が人件費であることなどを訴える内容で、価格交渉の際に持参いただけるものとなっています。

本パンフレットを 1 部ずつ贈呈いたしますので、会員各位におかれましてはこれをご活用いただき、積極的に価格交渉を行っていただくようお願いします。なおパンフレットは下記 QR コードからもダウンロードいただけます。また発注者向けに関しては、ご希望により印刷したものをお届けすることも可能（部数に限りがあります）ですので、下記事務局までお知らせください。

全国協会が昨年実施した調査によると、価格交渉を行わなかった会員は約 48%、そのうち約 38%が「発注者には交渉できない」と回答しています。全国協会ではこうした壁を打破するための取り組みを継続して参りますので、会員各位におかれましても国の指針等をご参考のうえ、積極的に価格交渉を行うようお願いします。

敬具

記

■関連資料

- ・「適切な価格転嫁の円滑化に向けて」パンフレット（事業者向け、発注者向け）
パンフレットはサイト下部「■ご参考資料」からダウンロードいただけます。
- ・（参考）価格交渉調査結果



ビルメン WEB

<https://www.j-bma.or.jp/notice/91146>

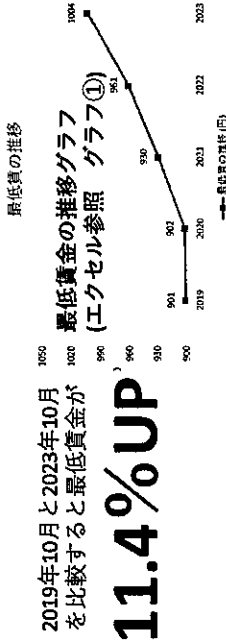
以上

.....【本件に関する問い合わせ先】.....

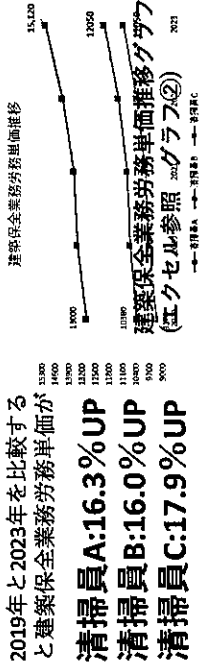
公益社団法人 全国ビルメンテナンス協会 事業開発部 関内
〒116-0013 東京都荒川区西日暮里 5-12-5 ビルメンテナンス会館 5 階
TEL 03-3805-7560 FAX 03-3805-7561 kenji@j-bma.or.jp

公表資料に基づくコスト上昇一覧

最低賃金(※1)



建築保全業務労務単価(※2)



職業紹介 サービス費※5

- ※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

■「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.j-bma.or.jp/notice/91146>

発注者から以下の対応をされていませんか？

その対応は

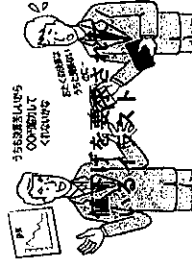
独占禁止法及び下請代金法違反となる場合があります

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を考えられます。

発注者が、以下のような不正な競争を阻害するおそれのある対応をとった場合は、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

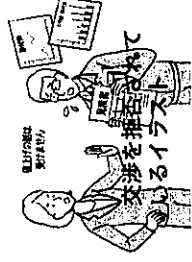
■Case3

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

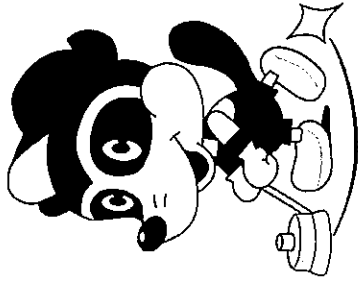
発注者が指定の算定式やフォーマット以外のコスト算定方法を受け入れず、その結果、求める価格より著しく低い単価となった

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」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」へ情報提供をお願いします。
<https://www.jftc.go.jp/soudan/jyohoteikyoo/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、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の受注者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、公正取引委員会に置いて、**独占禁止法**及び**下請代金違反**となる場合がある

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こと
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/unyokujijun/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	
	本府県等	地方事務所等
	関 (地方経済産業部)、地方公共団体 (産業振興センター等)	
価格交渉・価格転嫁の相対、転嫁の考え方、参考情報の提供等)	価格転嫁サポート窓口 (47都道府県に設置しているよす支援拠点に設置)	
相談窓口の表 (エクセル sheet2表参照) 下請かけご女等		
	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部 企業取引課	取引課又は内閣府共済総合事務局経済部公正取引課
独占禁止法上の優越的地位の適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部 企業取引課	公正取引委員会事務総局経済取引部 企業取引課
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部 企業取引課	下請課又は内閣府共済総合事務局経済部公正取引課
	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共済総合事務局経済部

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説明会の実施**
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
アンケート結果は以下からご覧いただけます。
(URL)



- ③ **実態調査での本指針に関する質問項目の設置**
毎年協会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、改善策の検討を行っています。

ビルメンテナンス業界現状

■ビルメンテナンス業の悩みごと

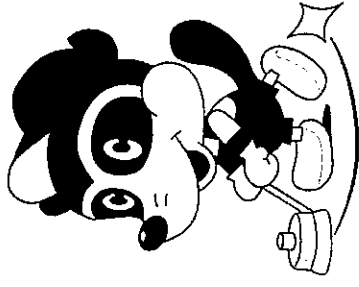
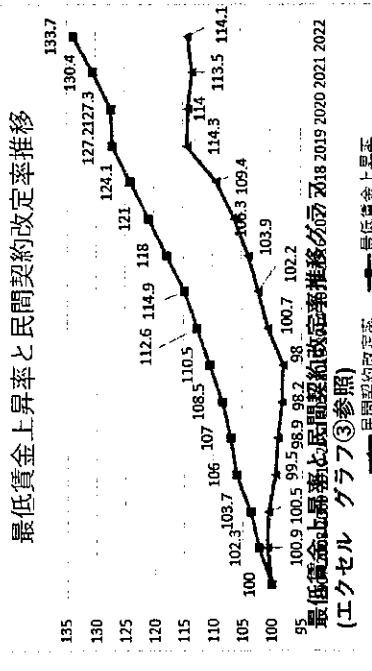
全国協会では会員企業に対して実施した「ビルメンテナンス業における悩みごと(複数回答可)」に関する調査によると、全体では「現場従業員が集まりにくい」が89.7%、次いで「現場従業員の若返りが図りにくい」が77.2%、「賃金上昇が経営を圧迫している」が63.6%となり、人材確保や賃金に関連する悩みごとが上位を占めていることが分かっています。

■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まで、民間契約改定率は依然として低いままです。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たします。

■最低賃金上昇率(※1)と民間契約改定率の推移(※2)

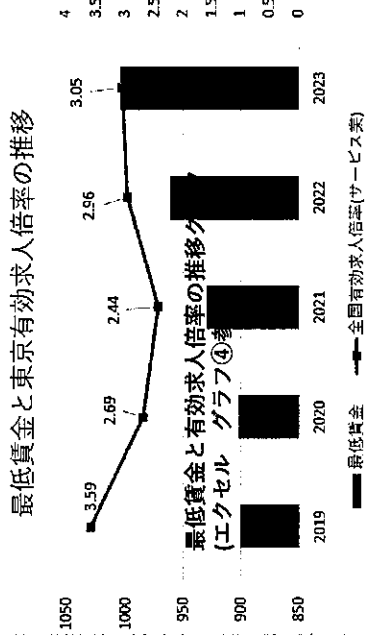
全国協会では会員企業に対して実施した「契約改定率の推移」の調査によると、コロナ禍に見舞われた2020年度調査において、その契約改定率の上昇に急ブレーキがかかり、最低賃金の上昇率と比べると、約20%と大きな差が生まれ、依然厳しい状況が続いています。



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

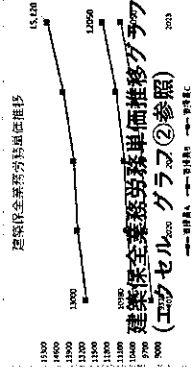
■最低賃金と有効求人倍率の推移(※3)

最低賃金(全国加重平均額)は年々上昇しており、2019年と2023年を比較すると約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。



■建築保全業務単価の推移(※3)

2019年と2023年を比較すると建築保全業務単価が、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 最低賃金(全国加重平均額)
- ※2 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
- ※3 一般職業紹介状況(職業安定業務統計)
職業別労働市場関係指標(実数)
- ※4 建築保全業務単価(全国平均)

(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/romuhtenka.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年度建築保全業務単価」の活用を」
<https://www.j-bma.or.jp/notice/91146>



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、公正取引委員会に置いて、独占禁止法及び下請代金法違反となる場合がある

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、取組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が求められていないくても、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在ることを意識して、受注者からの要請額の妥当性の判断を反映させること
- **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

全国協会が発注者に対して実施した「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。

受注者が過去に価格交渉時に発注者に取りられた対応例

■ **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よう」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なかったが、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ソフトウェア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

ビルメンテナンス業務に関する契約（公共調達）における
令和5年度最低賃金額改定を見据えた契約金額の変更の交渉に関する
アンケート調査

結果報告書

2024年1月10日

公益社団法人全国ビルメンテナンス協会

<調査結果サマリー>

○調査実施状況

- ・調査実施都道府県協会は 43/47 協会（実施率 91.5%）。
- ・調査回答会員数は 1,446/2,642 社（調査実施 43 協会所属会員、回答率 54.7%）。

○価格交渉実施状況

- ・回答会員のうち、官公庁物件の受注がある会員は 998/1,446 社（69.0%）。
- ・官公庁受注がある会員のうち、価格交渉を行った会員は 518/998 社（51.9%）。

（交渉の成否）

- ・交渉を行った会員のうち、成果があった会員は 332/518 社（64.1%）。
- ・成果がなかった会員は 104/518 社（20.1%）。

（成否の内容）

- ・成果があった会員のうち、「受託金額の変更」は 172 社。
- ・成果がなかった会員のうち、「予算がない」は 98 社。

1. 調査概要

1-1. 調査目的

2023年8月に総務省、厚生労働省より発出された「令和5年度最低賃金額改定を見据えた契約金額の変更検討について（緊急依頼）」通知により、公共物件発注者に対し「受注者から契約金額の変更の請求があった場合は、年度途中であっても適切に対応する」ことが求められたことに鑑み、受注者からの請求実施状況とその結果の把握を目的に実施。

1-2. 調査対象

調査開始時点で全国協会に所属する会員 2,828 社

1-3. 調査実施方法

- ① 全国協会が作成した調査票を、都道府県協会から所属会員へ配布
- ② 会員から返送された調査票を都道府県協会が集計
- ③ 都道府県協会から返送された調査結果を全国協会が集計

1-4. 調査実施期間

2023年10月1日～12月28日

2. 調査実施状況

2-1. 都道府県協会の状況

全国協会が47都道府県協会に依頼する形で実施した。全国協会が作成した調査票を、各都道府県協会が所属会員に配布・回収し、都道府県協会では集計を行った。各協会の実施状況は下記のとおり。

調査依頼都道府県協会数	47 協会
調査実施都道府県協会数 ^{※1}	43 協会
協会実施率	91.5%

2-2. 会員の状況

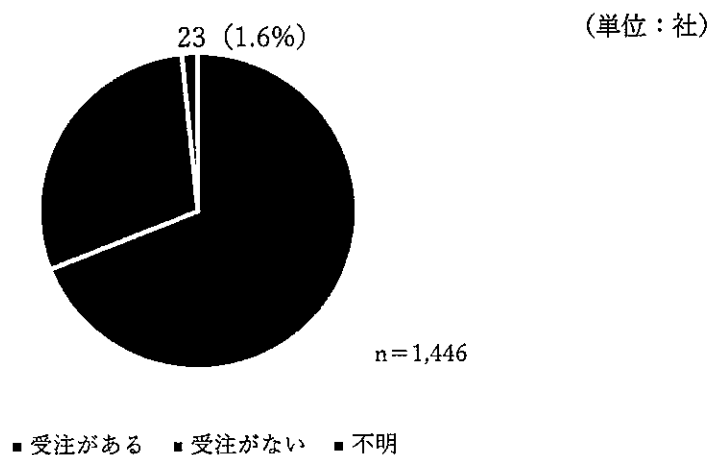
調査対象会員数および調査実施会員数、回答数・回答率は下記のとおり。

調査対象会員数（調査開始時点の全国協会会員数）	2,828 社
調査実施会員数（調査実施43協会の会員数）	2,642 社
回答数	1,446 社
回答率	54.7%

3. 価格交渉実施状況

3-1. 官公庁物件の受注有無

回答のあった会員（1,446社）のうち、官公庁物件の「受注がある」会員は998社、「受注がない」会員は425社、「不明」は23社であった。

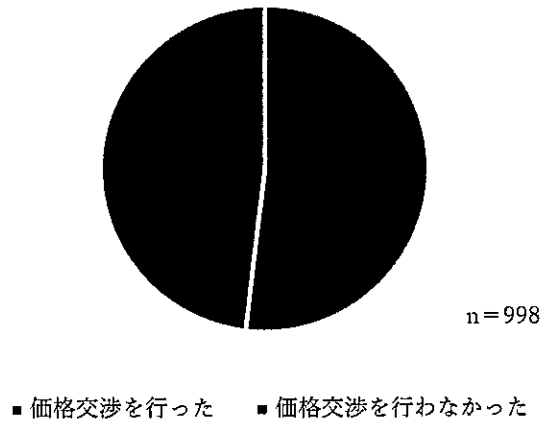


※1 宮城県、千葉県、山梨県、佐賀県を除く都道府県協会

3-2. 価格交渉の実施状況

3-1 で官公庁物件の「受注がある」と回答した会員 998 社のうち、「価格交渉を行った」会員（「価格交渉を行った」と「価格交渉を行った施設と、行わなかった施設がある」の合計）は 518 社、価格交渉を行わなかった会員は 480 社であった。

(単位：社)

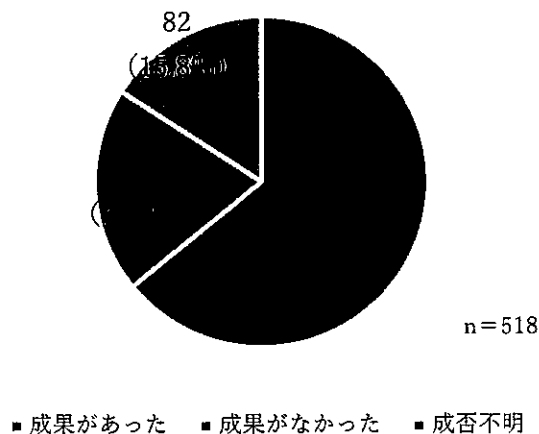


3-3. 価格交渉の成果

3-3-1. 成果の有無

3-2 で「価格交渉を行った」会員 518 社のうち、「成果があった」会員（「成果があった」と「成果があった施設と、なかった施設がある」の合計）は 332 社、「成果がなかった」会員は 104 社、「成否不明（無回答）」の会員は 82 社であった。都道府県によりばらつきはあるが、価格交渉をした結果、19 の協会から 8 割以上の成果があったとする回答を得た。

(単位：社)

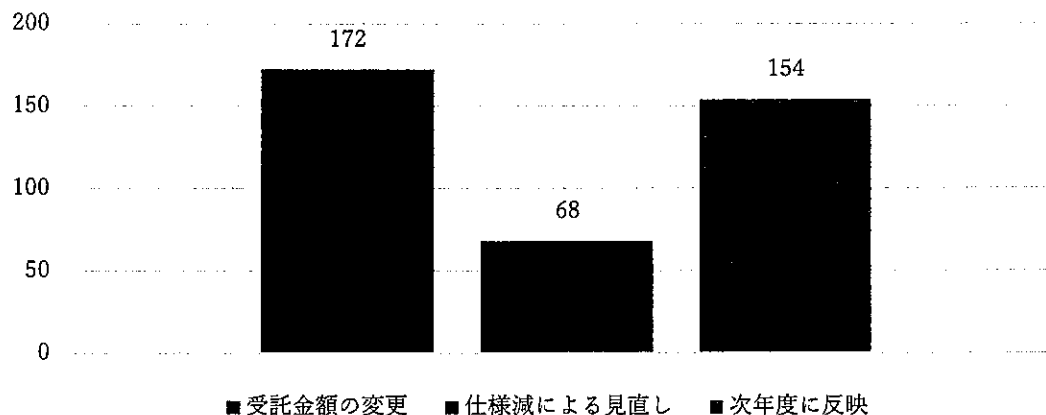


3-3-2. 成果の内容

3-3-1で「成果があった」会員332社の成果の内容は「受託金額の変更」が172社、「仕様減による見直し」が68社、「次年度に反映」が154社であった。

なお、複数の施設を受託している会員による複数回答があるため、各項目の回答数の合計と回答社数とは一致しない。

(単位：社 ※複数回答)



対象別・成果の内訳（施設数）

(単位：件、%)

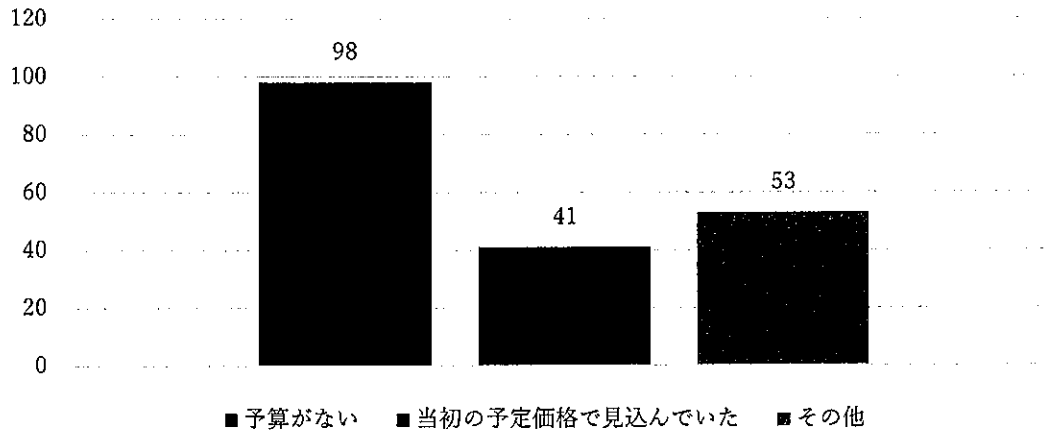
	国の施設		地方自治体の施設		独立行政法人等	
	件数	割合 (%)	件数	割合 (%)	件数	割合 (%)
■ 金額変更の変更	131	41.2	791	38.4	64	33.9
■ 仕様減見直し	33	10.4	172	8.3	36	19.0
■ 次年度に反映	154	48.4	1,097	53.3	89	47.1
合計	318	100.0	2,060	100.0	189	100.0

3-3-3. 成果が得られなかった理由

3-3-1で「成果がなかった」会員104社の、成果が得られなかった理由は「予算がない」が98社、「当初の予定価格で見込んでいた」が41社、「その他」が53社であった。

なお、複数の施設を受託している会員による複数回答があるため、各項目の回答数の合計と回答社数とは一致しない。

(単位：社 ※複数回答)



対象別・成果が得られなかった理由（施設数） (単位：件、%)

	国の施設		地方自治体の施設		独立行政法人等	
	件数	割合 (%)	件数	割合 (%)	件数	割合 (%)
■ 予算がない	36	67.9	367	63.4	50	94.3
■ 予定価格で見込む	17	32.1	212	36.6	3	5.7
合計	53	100.0	579	100.0	53	100.0

■ その他

- ・「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。
- ・「契約期間の見直し（長期継続契約の見直し）」を示唆された。
- ・「金額見直しの積算根拠が不明瞭」と言われた。
- ・「最低賃金を下回っていない」と言われた。
- ・「議会承認が必要なため不可」と言われた。
- ・「賃金スライド制の対象物件ではない」と言われた。
- ・「清掃業務委託は請負のため、人件費の算定はしていない」と言われた。
- ・「予定価格に見込んでいるが、事業者が落札額を下げている」と言われた。
- ・「前例がない」「契約継続の予定がない」と言われた。門前払いだった。
- ・県のスライド条項の控除額を超えなかったため。
- ・担当者が通知を知らない。

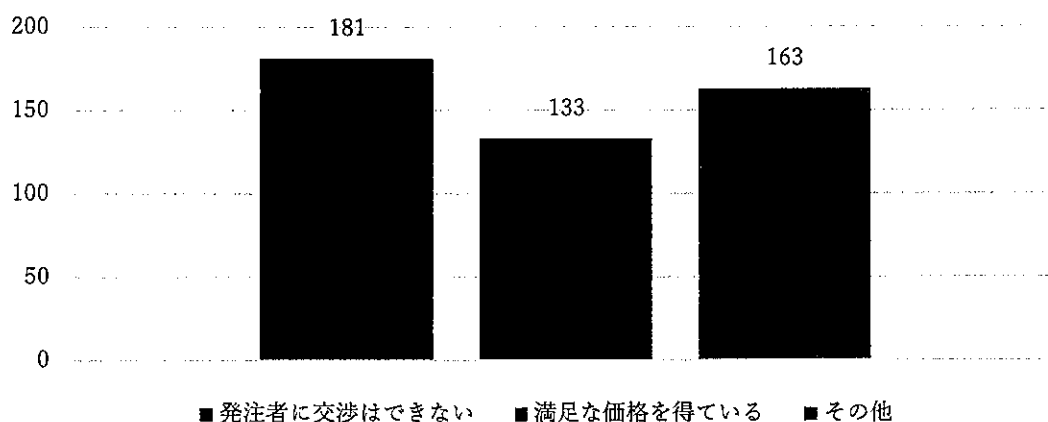
※特異なケースとして、価格交渉をしたところ、「現契約での履行が困難なら、契約を解除し、改めて競争入札にかける」と言われた企業が存在した。

3-4. 交渉を行わなかった理由

3-2で「価格交渉を行わなかった」会員480社の、交渉を行わなかった理由は「発注者に交渉はできない」が181社、「満足な価格を得ている」が133社、「その他」が163社であった。

なお、複数の施設を受託している会員による複数回答があるため、各項目の回答数の合計と回答社数とは一致しない。

(単位：社 ※複数回答)



対象別・交渉を行わなかった理由（施設数）

(単位：件、%)

	国の施設		地方自治体の施設		独立行政法人等	
	件数	割合(%)	件数	割合(%)	件数	割合(%)
■ 交渉はできない	105	41.5	1,368	63.6	111	52.9
■ 価格に満足	148	58.5	782	36.4	99	47.1
合計	253	100.0	2,150	100.0	210	100.0

■ その他

- ・期の途中の交渉は成果が期待できない。来期の予算確保に向けた方が進めやすい。
- ・入札案件のため交渉できるのか不明。年間の金額が決まっているため交渉できない。
- ・入札案件なので交渉は慎重に考えている。
- ・費用対効果を考えて交渉しなかった。
- ・交渉にあたる人材の不足。交渉に時間を取られたくない。交渉方法が分からない。
- ・競争入札のため、交渉はできない。
- ・契約継続の予定なしのため、予算がないと門前払い。
- ・単年度契約／長期継続契約のため。契約時期が異なるため。
- ・入札になってしまう可能性があるため。
- ・競争で落札額を下げたため、積算根拠が示せない。

- ・企業が努力しても、価格は変動していないため。
- ・満足ではないが、価格交渉するまでの契約額ではない。
- ・交渉しなくても一部値上げしてもらえた。時給値上がり分の契約変更の提示があった。
- ・一定割合以上の上昇分は、契約期間内でも見直しがされる。
- ・入札により受託しており、賃金改定を加味して入札金額を決定したため。