

令和3年度 資材や原油の価格高騰による 影響確認に係るヒアリング調査

令和4年4月

不動産・建設経済局建設業課
建設業適正取引推進指導室

調査概要

「パートナーシップによる価値創造のための転嫁円滑化施策パッケージ（令和3年12月27日付）」を受け、請負代金や工期などの契約締結の状況についてのモニタリング調査と併せて、昨今の資材や原油の価格高騰による影響や、これに対する受注者・発注者の対応等について、各地方整備局等によるヒアリングを令和4年1～3月に実施。

調査内容

■ 調査対象業者

完成工事高上位の建設業者に対しヒアリングを実施。

■ 調査対象工事

公共・民間問わず、昨今請け負った全ての工事。

■ 調査方法

昨今の資材や原油の価格高騰による影響について、ヒアリング対象業者の支店・現場所長等に対してヒアリングを令和4年1～3月に実施。

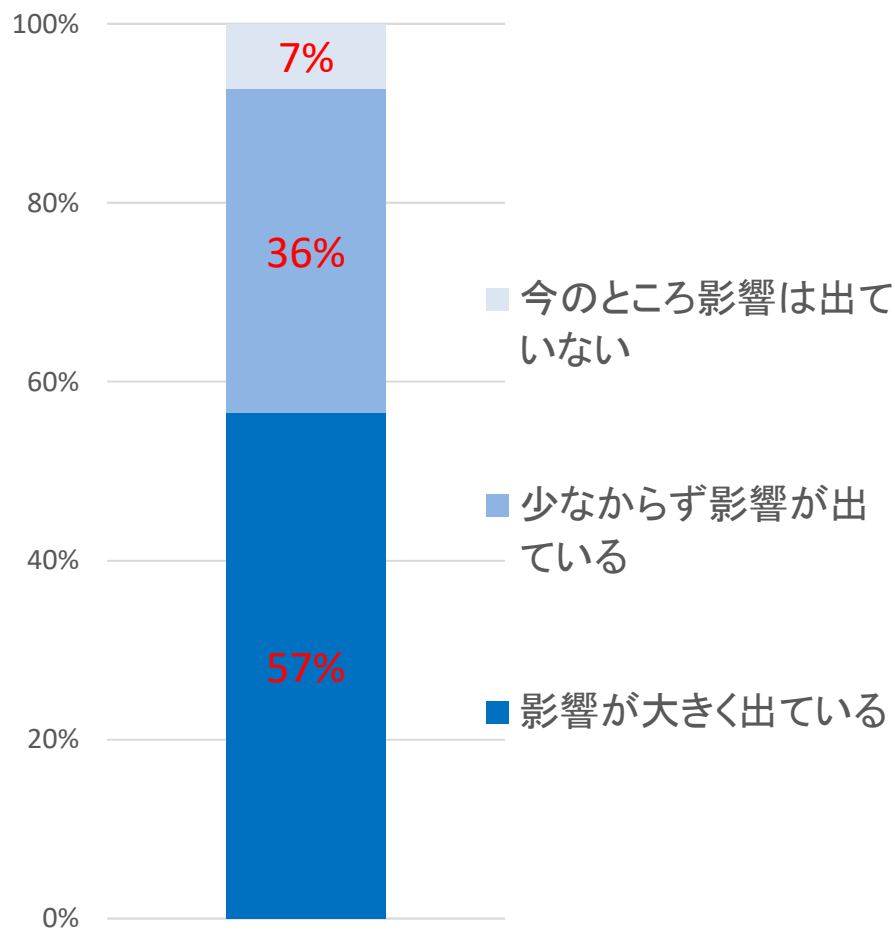
■ 主な調査項目

①物価等の変動に基づく、契約変更条項の有無、変更契約の申出・発注者側の受入状況、②公共・民間発注者の対応の違い、③価格高騰を考慮した積算の実施・発注者側の受入状況 ④下請業者からの相談・受入状況、等。

調査結果（受発注者間）

■ 価格高騰による影響

- 約90%が「影響が出ている」状況であり、その中でも、約60%が「影響が大きく出ている」と回答。



影響がある場合(57+36=93%)、その詳細

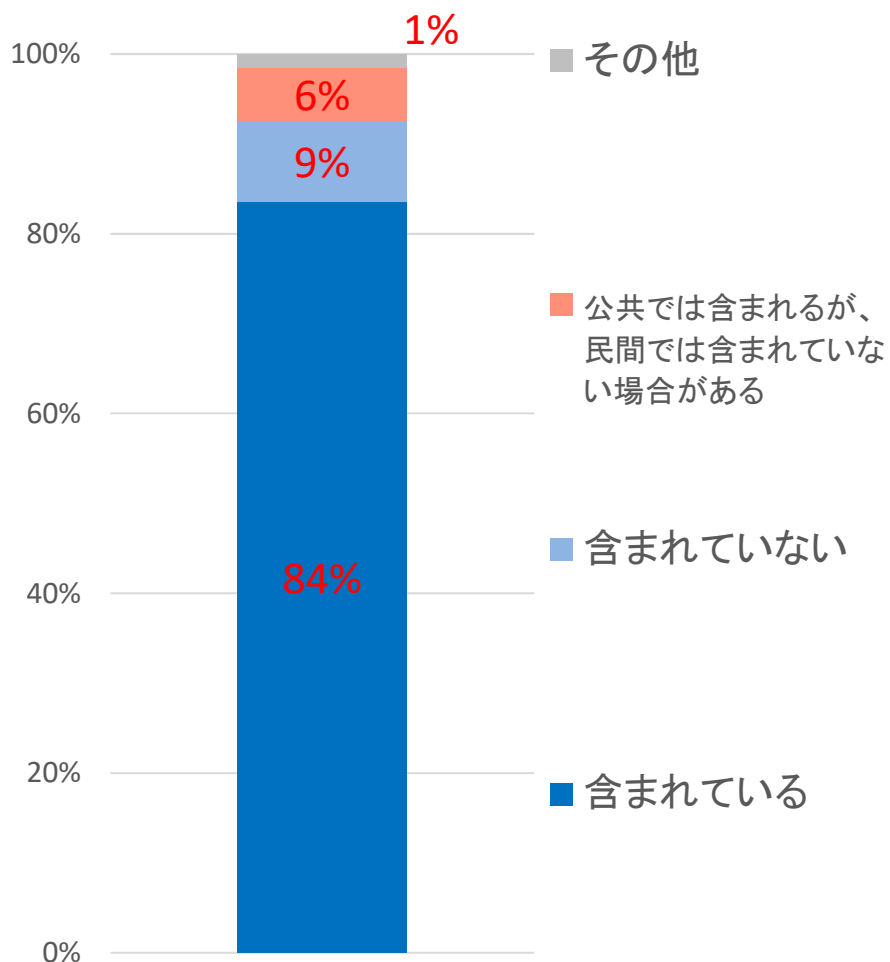
【いつ頃から、どういう分野（鉄鋼材、原油等）で、どの程度（単価の上昇割合、請負金額に対する変動割合等）あるか】

- ◆ 令和3年夏過ぎ頃から鉄、鉄筋、石油等の単価が14~5%上昇している。
- ◆ 平成30年5月頃と令和3年12月頃の比較で、資材価格が鋼材1.4倍、鉄筋1.7倍、その他業種で1.2倍程度高騰。請負金額比で1.0%~5.0%程度の変動が見込まれる。
- ◆ 金属関係は昨年夏頃から、ガソリンは最近から。ガソリンが上がることで、運搬関係や材料などに影響が出ている。生コンはR4年4月から数千円アップとも言われている。
- ◆ 令和3年1月より徐々に鉄鋼材の価格が上がり始め、令和3年6月以降更に加速した。また、令和3年初め以降にウッドショックによる木材の高騰、同年10月以降に材料メーカーの値上げによるガラス・軽鉄・ボード・防水材等の高騰と、全体で請負金額比約5%前後の変動が見込まれる。

調査結果（受発注者間）

■ 物価等の変動に基づく、契約変更条項の有無

➤ 約80%が「含まれている」状況だが、「公共では含まれるが、民間では含まれていない場合がある」（6%）といった、発注者の属性によっても異なる状況もみられた。



含まれていないと回答した場合(9+6=15%)、その理由

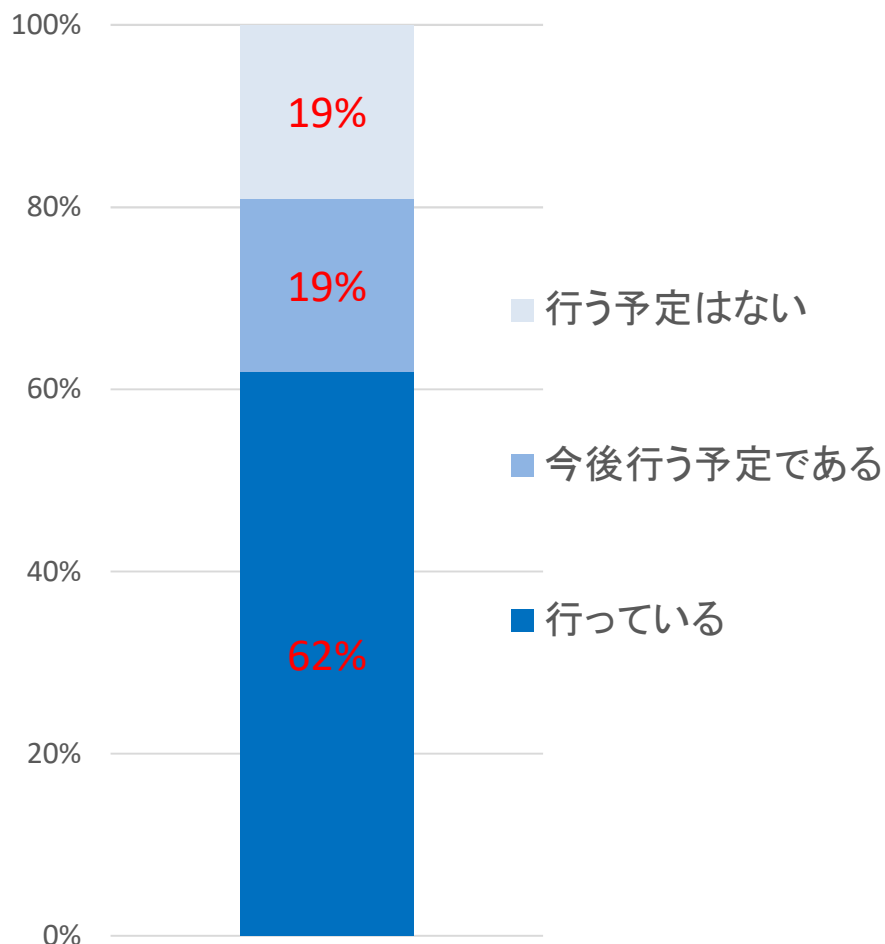
- ◆ 資材等は契約直前で資材業者から押さえるため、変動の影響を受けないため。
- ◆ 民間工事において含まれていない理由は、物価上昇について施主に説明しているが、受け入れてもらえず契約書に明記出来ない場合があるため。（公共工事では公共約款に物価変動に関する契約条項が含まれている）
- ◆ 民間工事に関しては、物価変動の条項を含め交渉しているが、顧客からの要望により物価変動の条項を削除せざるをえない状況もあるため。民間工事の2割程度は物価変動の条項を認めてもらえていない。
- ◆ 公共工事では契約書等にスライド条項を含むが、民間の発注者は「物価変動リスクは請負者負担」という考えが根強い傾向があり、見積要綱等に見積提出後の物価上昇等による請負金の変更が認められておらず、質疑においても物価上昇に対する請負金の変更が否定されるケースが多いため。

調査結果（受発注者間）

※P13 下請から相談があった場合、発注者へ相談している(71%)。

■ 契約金額変更の申出状況

➤ 「今後行う予定を含め、申出を行っている」割合は約80%。一方、約20%において「申出を行う予定はない」と回答している。



申出を行う予定はないと回答した場合(19%)、その理由

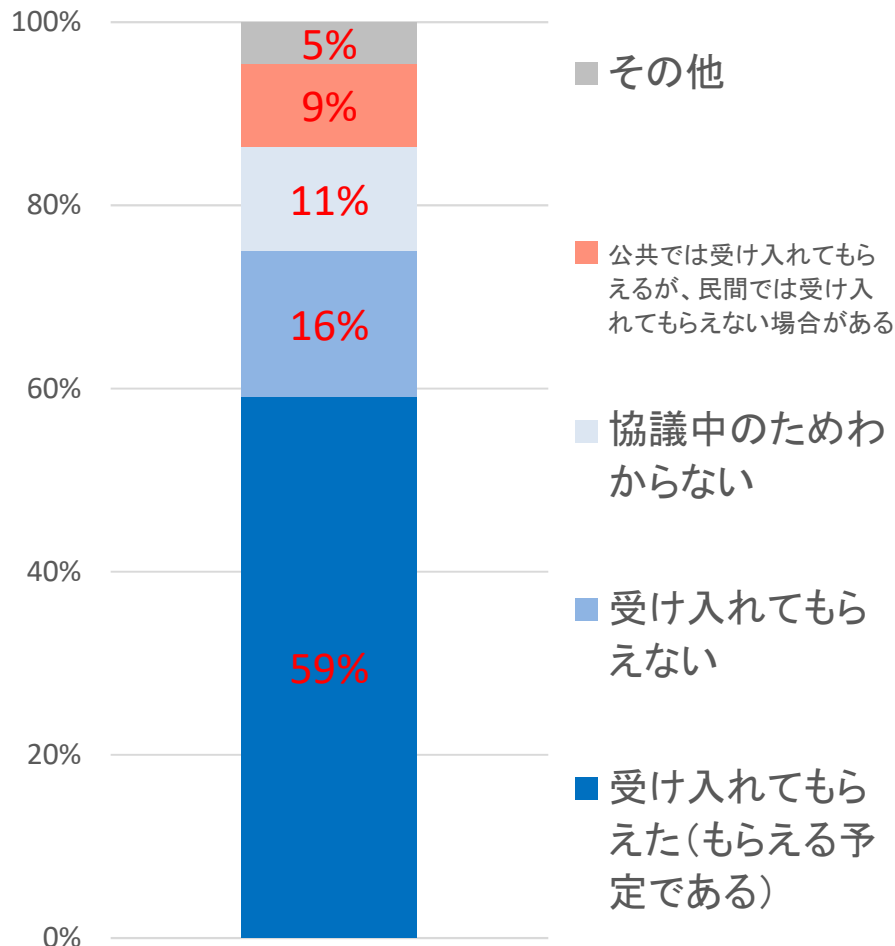
- ◆ 受注時に将来の物価上昇分も踏まえて受注金額を決定しているため、発注者の理解を得るのが難しいため。企業努力で収まらない場合は協議することもある。
- ◆ 契約条項には含まれているが、民間建築工事において当該条項による変更契約は通例として実施していないため。
- ◆ 当初契約の範囲内であれば行っていないため。ただし、追加が出れば、その時点の物価変動に応じた単価での変更をお願いすることはある。
- ◆ 建築工事は発注者と契約してから、鋼材関係もすぐに業者と契約してしまうので、（当社としては）あまり上昇の影響を受けにくいと思われるため。

調査結果（受発注者間）

※P12 元下間は、82%
が変更契約を実施

■ 契約金額変更申出の発注者受入状況

➤ 約60%が「受け入れてもらえている」状況である一方、「受け入れてもらえない」(16%)、又は、「民間では受け入れてもらえない場合がある」(9%)とした回答は、合計で25%確認された。



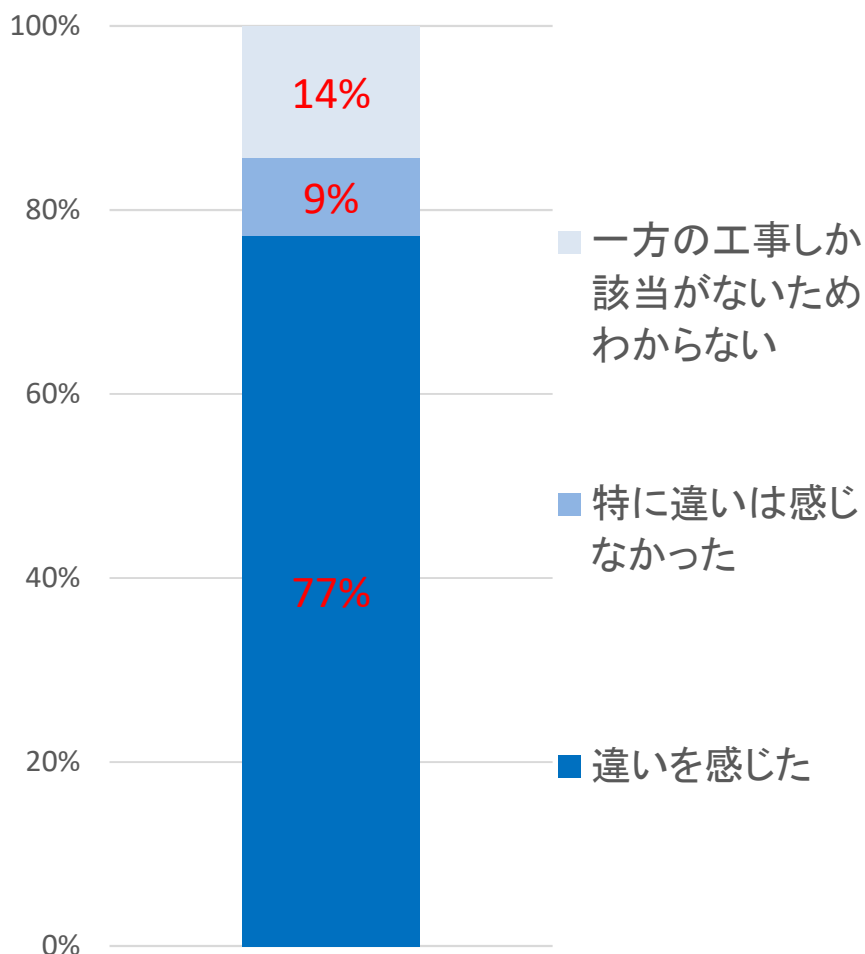
申出を受け入れてもらえない場合(16+9=25%)、その理由

- ◆ 客先の予算枠の都合による。ほぼ認めて貰えない。
- ◆ 発注者と協議をしたが、理解をいただけなかったため。
- ◆ 発注者も理解は示されることはあるが、実際に請負契約の変更に至るケースは少ない状況。
- ◆ 予算やコストなどによる。なお、物価変動でなく、工期に起因するコストについては、元請たる自社が一旦負担し、その後施主と交渉して交渉不成立ならそのまま弊社負担しており、下請への転嫁はしていない。
- ◆ 民間工事では、営業と客先の関係が良好の場合は、協議をすることがある。

調査結果（受発注者間）

■ 契約金額変更の申出に対する公共・民間の対応の違い

➤ 約80%が、公共と民間との対応の違いを感じている状況。



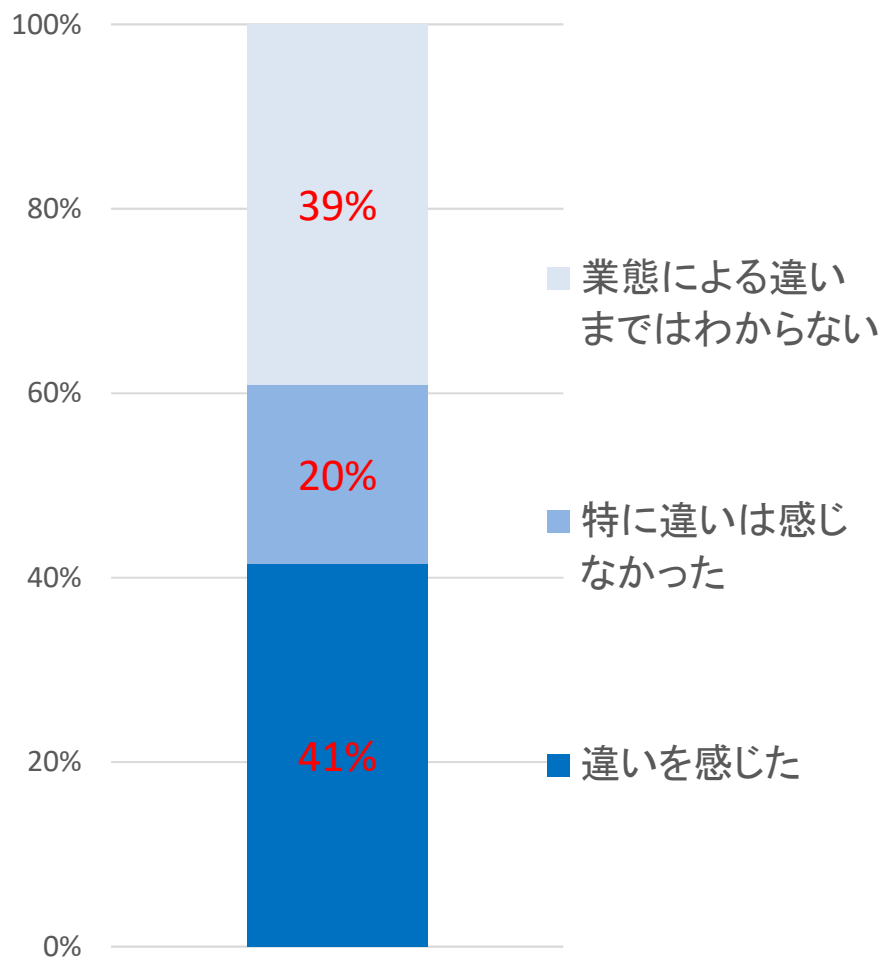
違いを感じた場合（77%）、その詳細

- ◆ 公共工事では契約書等にスライド条項を含むが、民間の発注者は「物価変動リスクは請負者負担」という考えが根強い傾向があり、見積要綱等に見積提出後の物価上昇等による請負金の変更が認められておらず、質疑においても物価上昇に対する請負代金の変更が否定されるケースが多い。
- ◆ 民間工事であれば、事業収支ありきで工事を発注しているため、契約当初にない、物価上昇分について認めてもらえない場合が多い。
- ◆ 民間は厳しい。「請け負ったんだから請負人の責任でしょ、契約条項にもあるでしょ」の一点張りである。
- ◆ 公共工事では、○%の物価上昇分、工種毎に物価上昇分を見れる、見れない等の基準が明確にあるため、交渉は厳しいと考えている。逆に、民間工事では資料を示せば、価格交渉の余地はあると考えている。いずれにしろ、公共工事・民間工事と特徴を踏まえた交渉が必要と考えている。

調査結果（受発注者間）

■ 契約金額変更の申出に対する民間発注者の業態による対応の違い

➤ 約40%が「違いを感じている」が、同じく約40%が「業態による違いはわからない」と回答。



違いを感じた場合（41%）、その詳細

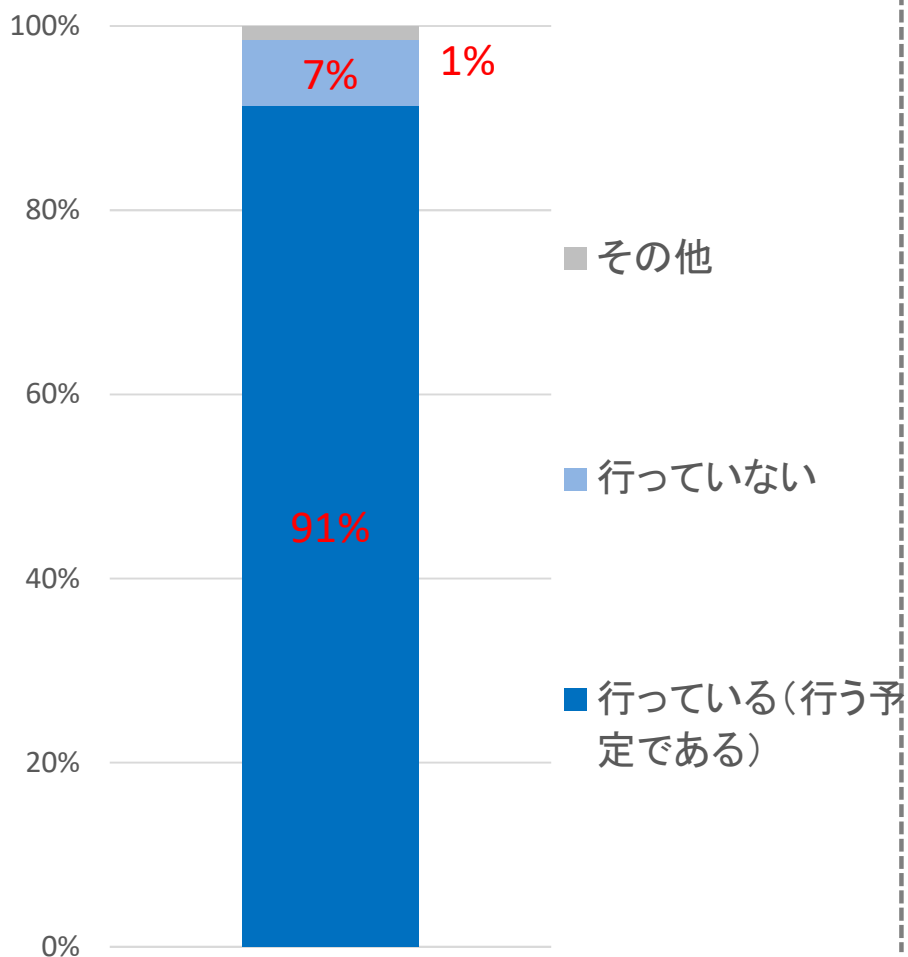
- ◆ 受注条件により違いがある。プロポは変更無しとなっていることも。客先の無理を聞いて努力した過程があれば、認めてもらえたりする。
- ◆ 業種というより、個人では難しく、法人企業の顧客の方が変更に対応してもらえることが多い。
- ◆ 民間では更にハードルが高い。変更契約で考慮してもらえる場合はあるが、単純に物価上昇だけでは対応してもらえない。鉄筋に関しては1年で3万円も上がっているので、どうにもならない。デベロッパーは極めてシビアである。外資系では特に厳しいと聞く。
- ◆ 民間会社との契約では、民間七会契約書を使用する事が多いが、片務的な契約内容を押しつけてくる会社が増えてきている。

調査結果（受発注者間）

■ 受注に際し、価格高騰を考慮した積算状況

（影響を考慮した見積を発注者に提示しているか。発注者には資材や原油の価格高騰により外注費が高くなっていることを説明しているか。）

➤ 約90%が発注者に対して、価格高騰による影響を考慮した積算を実施している。



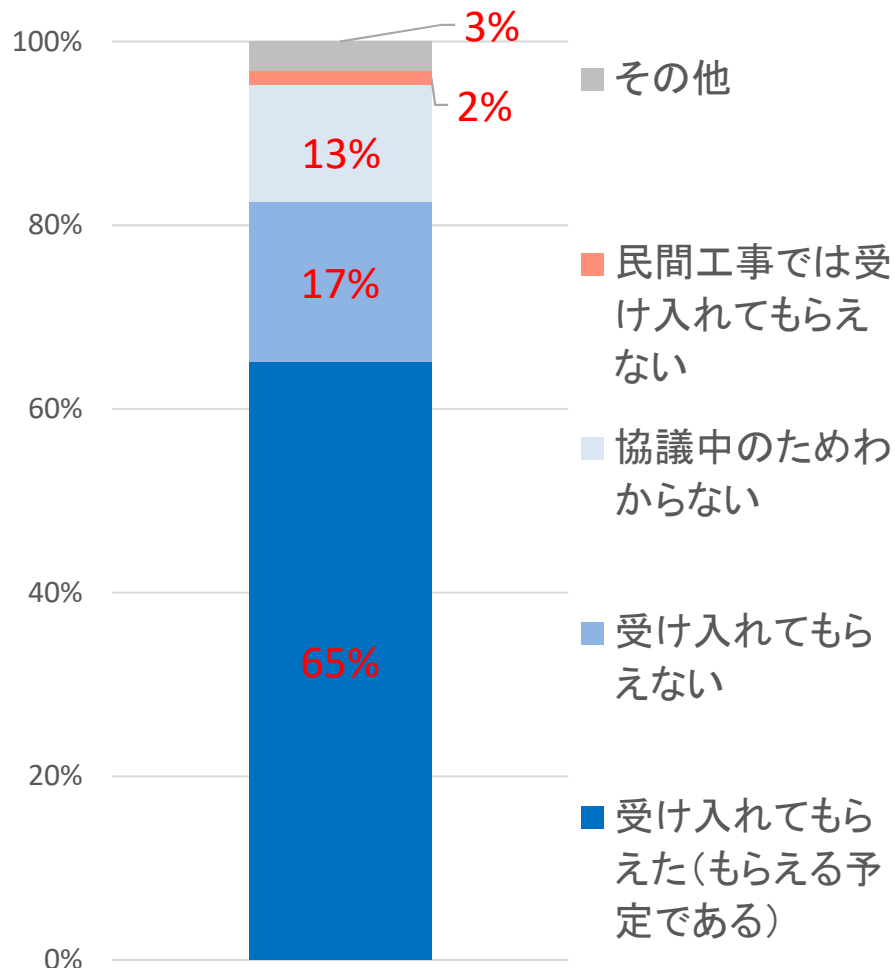
行っていない場合（7%）、その詳細

- ◆この先どこまで物価が上昇するか分からない中で、工事の受注することを考えると、将来的な物価上昇分を含んだ積算をする事は難しいため。
- ◆施工時期を見据えて協力業者と工事単価について協議を行っているが、将来の動向を予測するのは困難なため、現況工事価格とするケースがほとんどである。なお、見積条件では見積有効期限を1.0か月とし、物価変動については協議事項として明記してある。
- ◆入札案件は価格高騰を見込んで積算をすると負けてしまう。高騰分の回収は変更時の協議でどこまで認めてもらえるかに掛かってくる。
- ◆実勢単価で積算しているため、そういった積算は行っていない。

調査結果（受発注者間）

■ 価格高騰を考慮した積算や説明の発注者受入状況

➤ 65%が、価格高騰による影響を考慮した積算や説明を受け入れてもらえている状況。



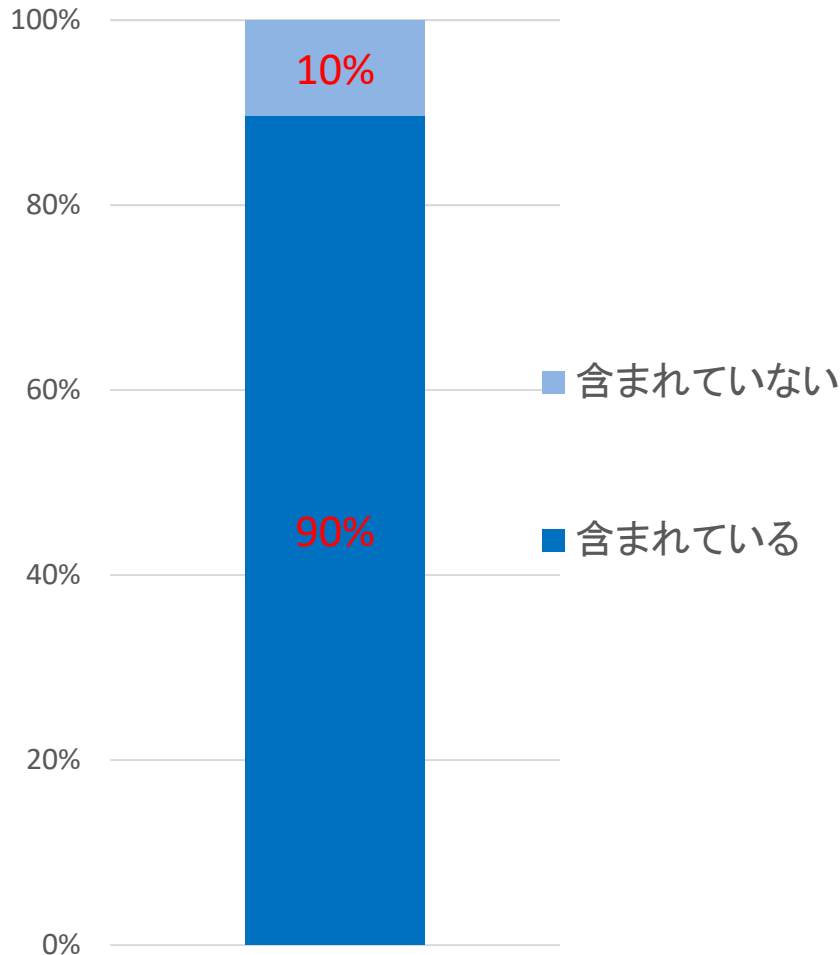
受け入れてもらえない場合(17+2=19%)、その理由

- ◆ 当社はマンション事業が主力で、殆どの物件発注者が民間企業であり、発注者の事業計画もあり、物価変動による価格転嫁を発注者に求めることが困難なため。
- ◆ 施主が不動産関連会社だと実行予算が決まっているため現状は厳しい。価格上昇で持って行くなら、下がったときは下げても良いですかと言われてしまうこともある。
- ◆ 令和に入ってから、鉄鋼や木材の高騰により、昨年参考で出した見積もりよりも高額になることがあり、発注者側の想定額を超えてくるため。
- ◆ 国からインフレスライドを発出して頂きたい。

調査結果（元下間）

■ 物価等の変動に基づく、契約変更条項の有無

- 90%が、下請業者との請負契約書に物価等の変動に基づく、契約変更条項が含まれている状況。



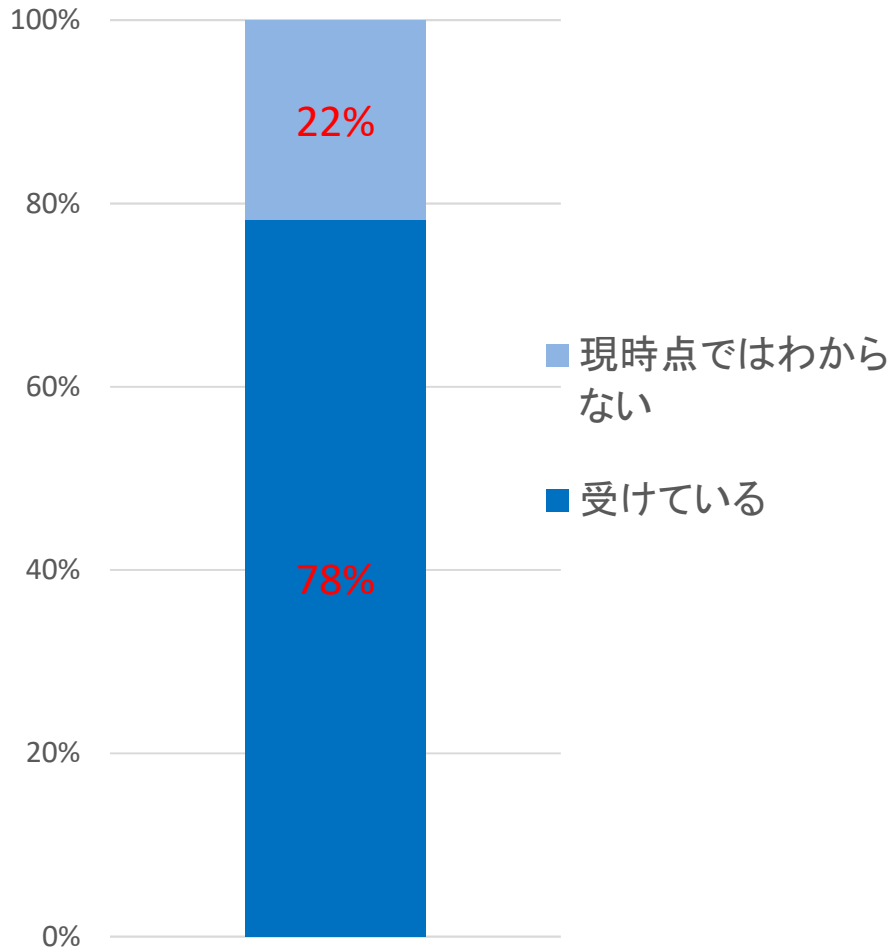
含まれていない場合（10%）、その理由

- ◆これまで議論になったことはないため。また、下請とは契約直前の物価変動を反映した価格で契約するので、資材業者とも下請はその時点で資材を押さえるのでその後の変動による価格上昇を受けない。なお、追加で発生した分については、適時物価変動に応じた単価で変更契約を締結することとしている。
- ◆資材は提供するので、下請にはそこまで物価変動による影響はない。
- ◆条項には含まれていないが、その都度協議して、必要があれば追加・変更契約により対応しているため。
- ◆見積書には有効期限があり、その期間内はその単価という考えであるため。

調査結果（元下間）

■ 価格高騰の相談受付状況

- 約80%が、下請業者から価格高騰に関する相談を受けている状況。



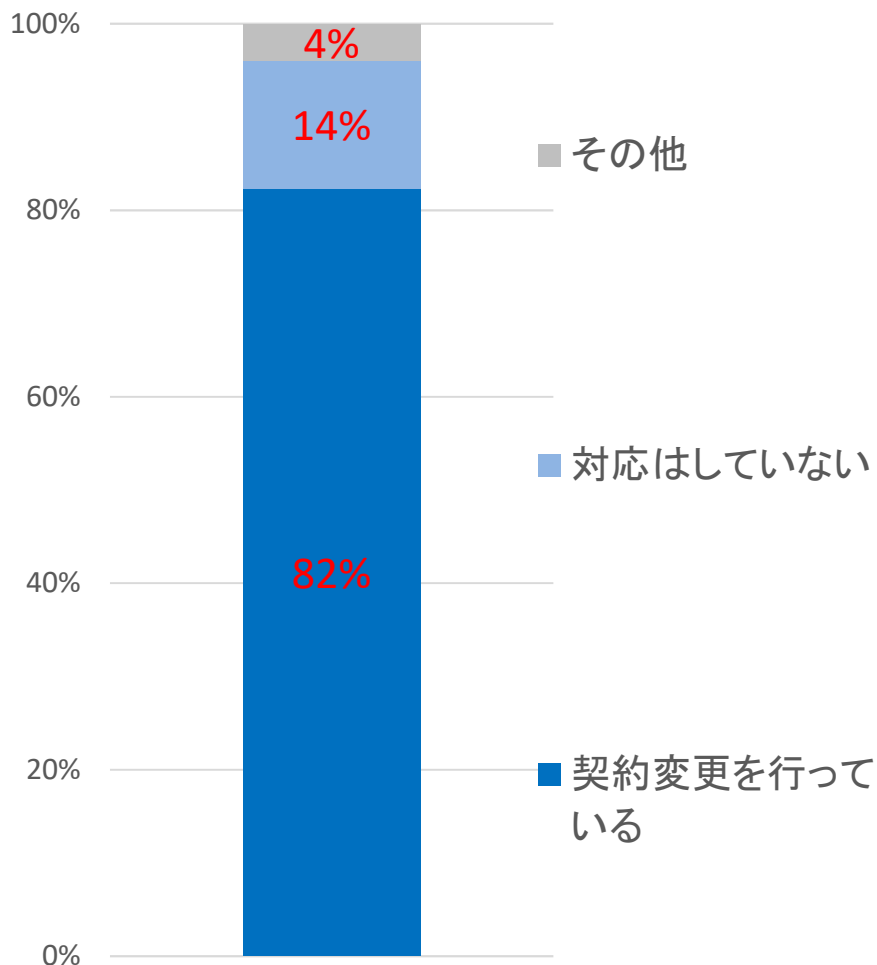
相談を受けている場合（78%）、相談の多い業種

- ◆ 鉄筋、型枠、とび・土工、コンクリート関係などの躯体関係。
- ◆ 鉄筋材、鉄骨材、軽量間仕切材、ガラス。
- ◆ 内装系が、鉄・シール材・木材等の資材を多く使うため相談が多い。
- ◆ 大工からはベニヤの価格が1年間で1.5倍になったとの相談があった。ガソリン代の値上げも、工事価格に反映し蹴れないとの相談がある。
- ◆ 鉄骨工事や屋根・壁工事、金属工事など鋼材を扱う業種（鉄鋼メーカー値上げのため）や、ガラス、軽鉄ボード、舗装、ウレタン、組積木工事など多くの職種にわたっている。

調査結果（元下間）

■ 価格高騰の相談に対する受入状況

- 約80%が、価格高騰による影響を考慮した契約変更を行っている状況。



※P5 受発注者間は、25%が変更を受け入れてもらえない。

契約変更を行っている場合（82%）、変更契約の時点

- ◆ 下請業者と協議して、単価上昇が妥当であると認められた時点。
- ◆ 相談があり、主張や数量に合理的な根拠が確認された後。
- ◆ 下請業者との清算時。
- ◆ 下請業者から変更を求められた場合や申し出を受けた時点。

申出を断っている場合（14%）、その理由

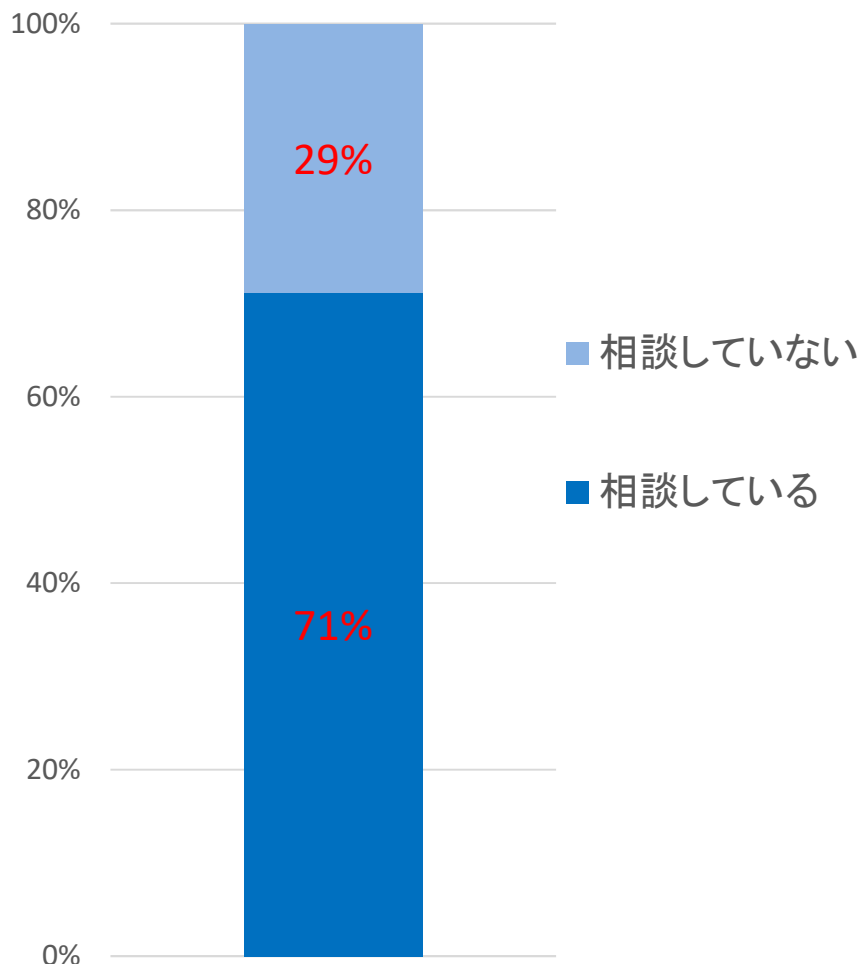
- ◆ 民間の場合、発注者に対して資材価格高騰による契約変更の申し出を行いつらい雰囲気があり変更できないため、下請の申し出に応えられないため。程度によるが、自社の利益を削ってでも下請の要望に応えることもある。
- ◆ 下請業者は、契約した時点で資材の仕入れをするので、問題ないと考えているため。

調査結果（元下間）

※P4 受発注者間では、約80%が申出する(予定を含む)。

■ 下請業者から申出があった場合の発注者への相談の有無

➤ 約70%が、下請業者から申出があった場合には発注者へ相談をしている状況



下請業者から申出があった場合でも、発注者への相談していない場合（29%）、その理由

- ◆発注者から「当初契約からの単価変更なしで施工してほしい」との要望が出されたため。
- ◆発注者に申入れをしても変更協議は困難なため。民間の場合、発注者に対して資材価格高騰による契約変更の申し出を行わずらい雰囲気がある。公共の場合は申し出を行っている。
- ◆着工直前に見直ししており、下請負人との契約時点では価格上昇の影響は少ないため。