



改正建設業法で変わる見積・契約実務

ー「労務費に関する基準」と資材価格改定に、流通・販売店はどう備えるかー

今回の日合商解説（vol.146）では、改正建設業法に基づく「労務費に関する基準」と、資材価格高騰時の見積・契約実務について解説します。重要なのは、基準値や価格改定率を知ることだけではありません。材料販売と施工を伴う取引の違いを理解し、価格の根拠や適用時期を整理して、取引先の見積・契約につなげられるかが、流通・販売店にも問われます。

INDEX

- ① 「労務費に関する基準」は強制価格ではない
- ② 資材価格高騰の「おそれ情報」は契約前に共有する
- ③ 材料販売と材工一式を分けて実務を整える

① 「労務費に関する基準」は強制価格ではない

改正建設業法は2025年12月12日に全面施行され、同月2日に「労務費に関する基準」が作成・勧告されました。

2026年6月には基準値と運用方針も更新されています。

この基準は、公共・民間を問わず、元請・下請間を含む建設工事の請負契約で、技能者の賃金の原資となる労務費を確保するためのものです。職種ごとの請負価格を一律に定める強制価格ではなく、公共工事設計労務単価、施工条件に応じた歩掛、施工量を基に適正額を考えます。通常必要な労務費を著しく下回る見積りや、そこまで下げる変更依頼は禁止されます。

一方、材料費、労務費、法定福利費等を内訳明示した見積書の作成は努力義務であり、すべての取引で一律に義務化されたわけではありません。

必要な労務費を確保したうえで、生産性や技術力を競う取引への転換が、今回の改正の狙いです。

② 資材価格高騰の「おそれ情報」は契約前に共有する

今回の改正では、建設工事の請負契約について、**資材価格の高騰に伴う請負代金の変更方法が、契約書の記載事項として明確化**されました。

受注者が価格高騰のおそれを認識した場合は、契約前に注文者へ「おそれ情報」を通知し、実際に価格が上昇した際は請負代金の変更を協議できる仕組みです。

価格改定は、見積・契約前から共有することが重要です。

2026年6月から8月にかけては、一部の主要建材メーカーが床材、建具、収納、階段部材、住宅設備等のカタログ価格を10～15%程度で改定しました。ただし、改定率がそのまま仕入価格や住宅一棟の建築費に反映されるわけではなく、採用仕様や仕入条件等によって影響は異なります。

流通・販売店には、**価格改定通知を転送するだけでなく、対象商品や適用時期、価格の基準日を整理する役割**があります。見積時は旧価格でも、発注時には新価格へ切り替わる場合があるため、**見積有効期限や再見積りの条件を明確にしておく必要**があります。

2026年度第1四半期に中央建設工事紛争審査会へ新規申請された18件のうち、工事代金を巡る争いが、工事瑕疵と並び最多の5件でした。増加傾向までは判断できませんが、価格条件や追加変更の扱いを契約前に整理することは、トラブル予防の基本です。

価格改定時に整理したい4つの確認

① 何が変わるのか

対象商品、改定率、改定後の価格を確認する

② いつから変わるのか

メーカー受注日、発注日、納品日などの適用条件を確認する

③ どの価格で見積もるのか

見積有効期限と価格の基準日を明確にする

④ 契約後に価格が変わったらどうするのか

再見積りや請負代金の変更方法を契約前に整理する

価格改定通知は、対象、時期、価格条件まで整理して伝えることで、取引先の見積・契約に活かしやすくなります。

③ 材料販売と材工一式を分けて実務を整える

流通・販売店が最初に確認したいのは、取引が建材のみの売買なのか、施工を含む建設工事の請負なのかという点です。

建材のみの売買契約は、建設工事の請負契約とは区別して考える必要があります。

一方、流通・販売店が材工一式で施工まで請け負う場合や、協力施工店へ工事を発注する場合は、自社が受注者または注文者となります。

その場合は、材料費だけでなく、施工に必要な労務費や法定福利費等をどう確保するかという視点が必要です。

見積・受発注で整理したい5項目

- ① 材料販売のみか、施工を含む取引か
- ② 見積価格は、見積日・注文日・発注日・納品日のどの日付を基準とするか
- ③ 材料費、運賃、施工費、法定福利費、処分費等をどう区分するか
- ④ 資材価格が上昇した場合の変更方法をどう定めるか
- ⑤ 仕様変更、価格説明、協議内容をどのように記録するか

材工一式の見積りでは、先に総額を決め、材料費を差し引いた残りを施工費とする考え方では、必要な労務費を確保できない可能性があります。

協力施工店から施工条件や必要人工を踏まえた見積りを受け取り、その内容を尊重したうえで、材料費と施工費を組み立てることが重要です。

流通・販売店が価格改定情報を早めに整理し、工務店が見積書や契約書へ反映しやすい形で提供できれば、顧客との認識違いや工事代金を巡るトラブルの防止にもつながります。

改正建設業法への対応は、流通・販売店が契約判断を代行することではありませんが、価格改定の対象、適用時期、見積条件、必要な内訳を整理し、取引先が判断しやすい材料を提供することが重要となります。

価格を「知らせる」だけでなく、見積・契約で「使える情報」に変えることが、これからの取引先支援につながるのではないのでしょうか。