

建設業界における物価変動と  
建築コストのその後

建設物価の上昇がつづく建設業界において、積算協会会員の中から発注者、CM会社、設計者、建設会社等に所属し、各立場の最前線でご活躍されている方々に参加していただき座談会を実施しました。

テーマは、「建設業界における物価変動とその影響について」です。

まず、材料費や労務費の上昇が建築コストに与える影響が議論されました。鉄筋や鉄骨などの材料費は頭打ちになっているものの、コンクリートの価格改定や労務費の上昇が続いていることが指摘されました。特に、職人不足が深刻であり、工事の受注が難しくなっている現状が共有されました。

次に、働き方改革による工期の延長や、発注者と施工者の間での契約条件の見直しが必要とされている点が議論されました。工期が延びることで、建設コストが上昇し、プロジェクトの進行が遅れるリスクが高まっています。これに対して、各社がどのように対応しているかが詳しく述べられました。

さらに、建設業界全体での効率化の必要性や、若手技術者の育成に関する課題も取り上げられました。特に、若手技術者が効率的に技術を習得できる環境を整えることが重要であると強調されました。技術の習得期間が延びる中で、どのようにして質の高い教育を提供するかが各社の課題となっています。

最後に、座談会では、建設業界が直面する多くの課題に対して、各社がどのように対応しているかが詳しく述べられました。物価変動や労務費の上昇、職人不足などの課題に対して、各社がどのような対策を講じているかが具体的に紹介されました。

この座談会は、建設業界の現状と課題を理解するうえでも非常に興味深い内容となっており、各立場からの貴重な意見として、参考にしていただければ幸いです。

また、建築費の物価変動に関して2023年に論じた「工事費の変動に関する一考察」を、昨今の近況を踏まえてアップデートしていますので、座談会記事とあわせて、ぜひご一読ください。

〈座談会〉建設業界における物価変動とその影響について

工事費の変動に関する一考察 (2025年春)

株式会社エムズラボ 橋本 真一

# 建設業界における 物価変動とその影響について

『建築と積算』（2023年秋号）にて掲載した、物価変動とコストの覆面座談会から1年以上経過しました。建設業界は今、コロナ禍からの回復・世界情勢の変化に加え、さらに加速する働き方改革や建設現場の人出不足による人件費高騰など、さまざまな問題を抱えています。

今回も積算協会会員の中から「発注者」・「設計者」・「CM会社」・「建設会社」に所属する方々に出席していただき、それぞれの立場から現状や課題についてお話ししていただきました。

## 物価変動と工事費上昇の関係

**司会** 前回の座談会では物価上昇の最終的な対応として、マンションであれば売値の上昇、オフィスなら賃料を上げるなどの対策をするという話がありましたし、ウクライナ問題などの関係から材料費が上がっているという話もありました。そのような中で、労務費も上がってきたという状況でした。

最近では材料単価は落ち着いてきましたが、人手不足による労務費のさらなる上昇が話題になっています。まず、設計事務所の立場から現状を教えてください。

### ◆設計者、建設会社から見た価格上昇

**設計者A** 鉄筋、鉄骨などの材料費は頭打ちになっていますが、コンクリートは2025年4月に価格改定されて単価が上がる予定です。労務費も下がる感覚はありません。どちらかというと建築よりも設備の方が上がっていると感じています。

**設計者B** 2024年問題など言われていますが、労務費が上がっているというより、工事を受けてくれる会社がなくて工事費が上昇しているというイメージがあります。

**設計者A** やはり労務が足りていないですね。特に設備、内装、仕上げ関係でしょうか。

**司会** では建設会社は、人手不足問題に対してどのような対策をしていますか。今、現場は埋まっても将来に向けて受注しなくてはいけないところで、どのような対策をしているのでしょうか。

**建設会社A** 工事ごとに職人さんが何人必要かを計画します。その結果、今は新たな仕事をまったく受けられない状況です。今は見積もりがあっても概算ばかりで、実施設計が終わったものを見積

もることがあまりないですね。

**司会** 見積もりと受注の関係をはどうなっているのでしょうか。

**建設会社A** 当社の場合は、見積もりをしたら仕事を受ける前提です。だから仕事を受けないのに見積もりを出すということはまずありません。そういうことから営業が見積もりを断るのだと思います。

**建設会社B** 当社は、職人さんもそうですが社員を含めて今のボリューム感からすると、結構いっぱいいます。それを含めて選別をしています。

**司会** 今はいっぱいでも、工期が設定されている以上、いつかは終わります。終わると次の現場がはじまります。そのサイクルはどこまで埋まっているのでしょうか。

**建設会社A** 2～3年までは埋まっています。

**司会** それは職人が減っていて、現場でこなせる数も減っているのか、それとも現場の数は変わらないけれど工事が巨大化、複雑化して工期が延びているから人が足りないのでしょうか。

**建設会社A** 小さい仕事でも必ず一人つけるので、大型の仕事を取ったほうが一人あたりの利益が伸びます。数千万の仕事よりも何百億の仕事の方が一人の出来高が大きいからです。しかし、当社は大きな仕事は簡単には取れません。小さい仕事もあまり取りすぎると能率が落ちるから敬遠する場合があります。今はまさにその狭間の状態です。

**建設会社B** 働き方改革によって工期も全体的に延びています。

**司会** それは1人頭の生産性からみると落ちているのでしょうか。

**建設会社B** いいえ、生産性を確保しながら当然やっています。

**司会** つまり生産性を下げないために、多くの人を入れて、結局動かせる現場の数が減っていく。

**建設会社B** 最近是一件当たりの規模も大きくなっており、それを動かす人を割り当てることで現場数が減ってきていることも影響しています。

**建設会社A** 小さい仕事はパズルのようにいろいろな融通がききます。でも大きい仕事がいくつかあると調整が難しい。工期が長くて仕事が大きいと、人のやりとりや営業戦略はなかなか難しいです。

**建設会社B** それは職人さんも同じですね。

**設計者B** 工期が延びたら工事費も上がらないと、社員や職人に同じようにお金が払えません。

**建設会社B** 年取、月取が少なくとも働き方改革前と同レベルである必要があります。

**司会** 同じ建物をつくるのに以前より工期が延びているということですね。現場の4週8閉所が原則なので結局工期が延びます。そうなると重機などのレンタル料や人件費の上昇もあって、結果的に工事費が上昇していくということでしょうか。

**設計者B** そういう認識です。

**建設会社A** 人件費も上げないと技能労働者にもお金が渡りません。

**建設会社B** 近年、建築の施工に就く人が少なく、さらに職人さんがもっと少ないことは事実です。IT業界などにいくのではなく、建設業に行こうとなるような動きにどうもっていけばよいか課題です。

**建設会社A** 先輩たちの時代は職人さんの方がお金を持っていて、ベンツにも乗れる、そんな職人になることがステータスの時代でした。そうならないと職人さんが集まらないでしょう。

**司会** 私は高学歴化と関係があると思っています。今50代以上の世代は、中学や高校を出ると職人になる人がたくさんいました。今は大学に行く人が多くなったので、大卒から職人になる人は多くはいません。つまり高学歴化することによって職人への道が閉ざされていくと感じています。

#### ◆発注者、CM会社から見た価格上昇

**司会** ゼネコン側は今話があったように、なかなか受注できない。では、発注者側から見たときの

発注意欲はどうでしょう。

**発注者A** 今、新たなプロジェクトでゼネコン10社に声をかけても1社か2社くらいしか工事を請けてくれるところがない印象です。

**設計者B** 私もよく聞きます。計画段階から声をかけていても同じようです。

**司会** プロジェクトでゼネコンが発注できていない状態ですか。

**発注者A** まだ請けてくれるゼネコンがいなくて、事業工程が遅延するというような話は聞こえてきていませんが、今後そのようなことが出てきてもおかしくない状況かと思っています。

**司会** それは金額を上げてもですか。前回の座談会のときは、インシヤルコストを上げることによってマンションだったら売値に反映させていくという話がありました。

**発注者A** コストの問題ではなく、ゼネコンやサブコンの人手の確保が困難だったり、もしくは積算が混んでおり対応できないなど。お断りされます……。

**建設会社A** ゼネコン側から言うと、プロジェクトの初期段階から声をかけていただくときは、早くから手を挙げていけばいいかという、そうでもありません。必ず複数のゼネコンに声をかけているので、早期に話をいただいたとしても、競争で脱落することがあります。だから早期の話に近づくのはやはり厳しいと話す人もいます。

**発注者A** 申しわけないのですが、早期にお話しさせていただいても競争になるケースは、あるかと思います。



**建設会社A** 競争になるのはやむを得ませんが、もう少し物価上昇のことなども気遣って、検討してほしいと思っています。

**司会** CMrの立場からすると、どういう発注をしたら良いか相談されると思いますが、どういう提案をしているのですか。

**CM会社** 今は、実施設計までいって精算見積もりをして、数か月後に着工していただきとんでも、すぐに施工体制が整わないため対応できる施工者がいなくて、精算見積もりの段階で何社かと競争して見積もりを取るの、今現在できない状態です。だから見積もりされること自体が減っているのでしょう。

概算が多くなったというのは、先ほどのように、川上の段階でゼネコンをちゃんと確保しておかないと、実際の工事に間に合わないの、なんとか本命の会社をつかんでおきたいという発注者が多いようです。

**司会** それは概算で契約までするのですか。

**CM会社** 概算で契約するのは発注者にも施工者にもリスクがあります。なかなか確定しない情報のなかで、おおよその延べ床面積と仕様だけで両社が金額を合意するのはリスクがあります。だから契約は早期の段階ではできなくて、「この工事についてはお願いね」というくらいしか発注者は言えないですが、施工者もなんとか特命でと考えています。発注者は本命のつもりでも施工者にはそこまで伝えることができないという状況です。

結果的には着工時期が迫ってくると、本命以外の会社は対応が難しくなっていて、「うちは今のタ

イミングを逃したら対応できない」という施工者が出てきます。それで本命として最初に合意していた会社に発注することが多いと思います。ただ金額については、まだ協議が残っています。

**設計者A** 特命のようなものですね。

**CM会社** 今の状況で、発注者が複数のゼネコンを引っ張って進められるような状況ではありません。ゼネコンを決めていても逃げられる案件もあります。

**司会** 発注者側も同じですか？

**発注者B** そうですね。最近一番困っているのは、プロジェクトで土地を仕入れるとき、建設費の根拠としてゼネコンの見積もりをとって事業費を組まないと、社内で稟議がおりないです。以前は社内で算出した概算見積もりで事業費を算出して土地を落としていました。今は社内で算出した概算見積もりでは市況や人件費が合わずに信憑性がないので、ゼネコンの見積もりがないと土地を購入することができません。しかし現状ではゼネコンがどこも見積もりを出してくれません。それで土地の入札ができなくて本当に困っています。

**設計者B** ここ1、2年ですね。そういう発注の仕方になってきたのは。

**発注者A** 当社は社内で積算しますが、着工時の工事費を見据えて、予想される上昇率を掛けて社内の工事費として出しています。ゼネコンから見積もりを取る場合もありますが。

**司会** 上昇率を掛けても、発注する頃にはその予備率を超えてしまいますか？

**発注者A** そのようなプロジェクトが多い印象があります。

---

## 建設工事と設備工事の物価変動

---

**司会** 昔は建築7で設備3くらいのコスト感だったでしょうか。

**設計者A** 今は5対5くらいだと思います。

**設計者B** 用途にもよりますが、病院は逆になっているくらいです。

**司会** 病院はもう事業計画にあわなくなっているとも聞きます。医療機器のことがあり30年に1



度くらい建て替えなくては行けない。建て替える  
と今度は30年で償還しなくては行けない。でも  
今のインシヤルコストでは30年では償却できな  
い。それをやろうとすると医療費を上げなくては  
行けない。病院の新築はなかなか事業が成り立た  
ないと聞いたことがあります。それは医療関係の  
設計者としてはどうですか。

**設計者B** 大変です。去年くらいから何件も実施  
設計までやって延期、中止があります。診療報酬  
は国で決められており、工事費の値上りほど上昇  
していません。ですから工事費だけが上がると採  
算が合わないので建て替えできないと判断される  
施主は多いです。

**司会** 事業の採算性では、マンションはどうです  
か。

**発注者A** 首都圏の中でも港区のようなザ・首都  
圏では販売価格の上昇で採算がとれる案件が多い  
印象ですが、郊外にいくにつれ、販売価格の上昇  
が見込めず採算がとりづらい印象があります。

**司会** それは建築工事のインシヤルコストが上  
がっていることとは関係ないですか。

**発注者A** 建築工事費が上がっているの、採算  
を取るために販売価格を上げてる側面もあると思  
いますが、売れない販売価格を設定しても結局は  
採算が取れないので、周辺マーケット等より高値  
を追求して販売価格を想定しています。

**設計者A** 土地を買った時の採算が取れるプロ  
ジェクトも減っているでしょう。

**発注者A** 土地を買った時に、工事費も販売価格  
も今後どうなるかまでは予測しきれないですから  
ね……。

**司会** 竣工して売りに出したときに初めて値段を  
つける感じですか。

**発注者A** そうですね。売り出す時に周辺マー  
ケット等を分析して初めて分かります。

**設計者B** 関東だとその値段で売れると思いま  
すが、地方ではどうでしょう。

**発注者B** 関西も一昔前より上がっていますが、  
東京ほどではないです。最近感じるのは、利便性  
が高いところで、大きな土地の入札が出たときに、  
マンションとしては土地が買えないことです。他

の用途、例えば物流関連やデータセンターが来る  
と、マンション事業はまったく勝てません。都  
心部でも今はデータセンターをつくっています。  
データセンターの方が収益性が高いので、マン  
ションを計画しても通りません。

**司会** データセンターは郊外につくると思ってい  
ましたが。

**発注者B** 今はもっと都市部にきています。デベ  
ロッパーもかなり強気の値付けをしています。あ  
まり土地の金額を上げすぎるとマンションとし  
てはリスクがあります。

**司会** 発注者側の話では、最終的に売値とか賃料  
にはねかえらせて事業計画をつくるということ  
でした。

ゼネコンは都心部でつくるのと地方でつくるの  
では違いがありますか。

**設計者B** 材料よりも職人の問題が大きいです  
ね。

**司会** 都心部の方が人件費が高そうですね。地方で  
職人が間に合ったとしたら、インシヤルコスト的  
には地方でも都心でも変わらないですか。ある  
いは労務費の格差はないですか。

**建設会社B** それほどないです。

**司会** では都心のプロジェクトに地方の職人を集  
めていると思いますが、そういう労務費の格差は  
ないですか。例えば、都心でも仙台でもゼネコン  
としては差がないですか。

**設計者B** やはり都心の方が高いです。例えば地  
方でも仙台市内と沿岸部の自治体では労務事情が  
全然異なります。地方では宿泊施設を確保できな



いなど人を集めるのに苦労しています。

**司会** 逆に地方の方が高かったりしますか？昔は職人がたくさんいたから、労務の格差があった。逆に今は地方に行けば行くほど人に希少価値があるから人工単価が逆転するような。

**設計者B** 設備の方こそおそらく地元の職人を使わざるをえない。そうすると、そのサブコンにお願いするしかないの、本当に言い値です。そういうことが地方にいくほどあつたりします。

## 人手不足の実態

**司会** 職人や技術者不足で人の取り合いが発生しています。高い給与で新卒を取りに行ったりとかもあると思います。

特に施工者不足に対してゼネコンの状況はいかがでしょう。新卒の採用は、昔に比べて減っているのでしょうか。

**建設会社B** 最近辞めていく人が増えていません。例えばCM会社に転職したり。

**司会** 発注者側に流れていくのですね。

**建設会社B** 経験を積んだら次に行く若手が結構増えています。そのため若手を育てることが前よりも減っています。新卒は採ろうとしても限度があります。流動化も増えているので社員数が増えていかない状態です。

**司会** それでも、入ってくる人よりも発注者に流れていく人の方が少ないでしょう。

**建設会社B** 増やそうとしますが増えていない状況です。定年の人もいます。特に今、建設

業の年齢層がいびつで真ん中がない。

**司会** CM会社は人が増えていますか。

**CM会社** 増えています。会社に行っても名前を知らない人が多くなりました。

**設計者A** 出て行く人はいないということですか。

**CM会社** 入る人ほど多くはないですが、出て行く人もいます。新卒で入社した人が辞める場合が比較的多いように感じます。

**設計者B** 最近の傾向はどこもそうでしょう。

**CM会社** 当社は、会社がいやで辞めるのではなく、他にやりたいことが見つかって辞めていくパターンです。

**設計者B** 新入社員の絶対数は減っていないですか？

**CM会社** 減ってはいないようですが、人材確保に苦労しているようです。

**設計者A** 当社は新卒採用に苦労しています。大学の説明会などは若手社員が担当していましたが、そろそろ中堅社員も行くことになりそうです。

**建設会社A** 当社も出て行く人が多いから、その対策が必要だと感じています。もう少し組織的に離職防止の対策をした方がいいと思っています。今、そういうことを業務にしている会社がありますね。

**設計者B** 設計事務所だと、設備の担当者が離職する確率が高くないですか。CM会社に行く人もいるし、サブコンに引き抜かれる人もいます。設備の設計者を引き留めるのが今は大変です。

**司会** 人手不足解消のためには、建設業界にたくさん人を入れなくてはいけない。この対策を議論することは難しいですね。

## ◆建設業就業者数と着工床面積の関係

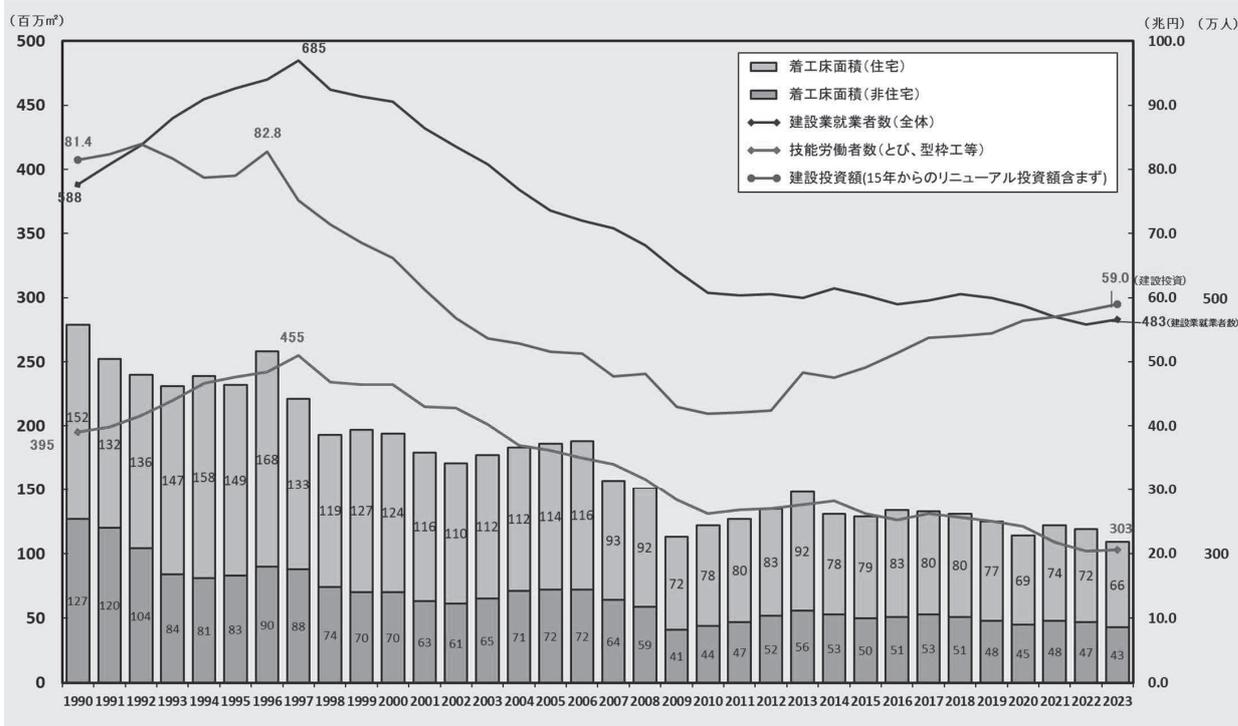
**司会** 建設業界の就業者数の推移を見ると、1997(平成9)年がピークで685万人。2023年が483万人。建設投資額を見ると82.8兆円がピークで2023年が59.0兆円です。

**設計者A** 住宅と非住宅の着工床面積を見ると、どんどん減っています。けれど建設投資額が増えているということは、坪単価が高くなっていると



建設投資額・建築着工床面積・建設就業者数の推移

※ 出所：国土交通省、総務省統計局の発表統計に基づき三菱地所設計にて作成



いうことです。

司会 今日の答えはここにありそうですね。

設計者A 建物をつくることのできる面積が減ってきています。この中で奪い合っているから当たり前なんです。

建設会社B 着工床面積と建設業就業者数はだいたい比例しています。

司会 2006年くらいがマンションブームです。2008年がリーマンショック、2009年が民主党政権で2011年が東日本大震災。それ以降はあまり変わっていませんね。

設計者B 日本の人口が減ってくるなかで、建設業界にもっと来てくださいという取り組みが大事だと思います。絶対数がこれからも減ってくることを考えると、やはり効率化しないといけないと思います。でも建築はものづくりだから、効率化できるものとできないものがあります。そのあたりを今から考えないといけないと感じています。

司会 中長期的に見たら、日本の人口は減っていきます。昔だったら外国人労働者を入れたりしていましたが、そういうのもなくなってきました。

設計者A 現場にはたくさんいますね。

司会 でも今は円安なので日本に来てもらえない状況になっています。

建設会社B 建設を数年学んだら国に帰る。稼ぐために来るのではなく、学ぶために来ている。

CM会社 業界全体として大きな課題ですね。

### 働き方改革からの視点

司会 発注者側では、働き方改革の影響はありますか？

発注者A すぐ思いつくのは、事業工程が延びることで、当社が土地を保有している期間が延び、固都税の負担が増えます。

司会 設計者としてはどうですか。

設計者B 以前から社内での残業の規制などがあ



るので、我々はそんなに変わらないです。ただ、建物が出来上がるまで見ないといけないので、施工者の状況をずっと見ることになります。

最近感じるのは輸送の問題で、運搬費がすごく上がっています。これによってどんな影響があるか、施工者の方に聞いてみたいです。

**設計者A** 働き方と違うかもしれませんが、コストが合わないことから設計をやり直すことが増えています。

**建設会社B** それは価格上昇の影響ですね。着工するまでのスパンが延びています。

**設計者A** そういう意味では設計期間も長期化していますか。

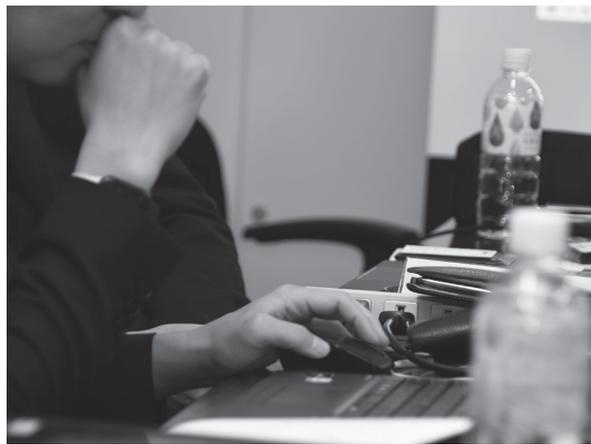
**設計者B** そうではないです。けれどもメーカーに依頼した見積もりが出てくるまでの期間はすごく延びました。

**司会** 積算期間もかなり延びていますね。

**発注者B** 設計期間がとても長くなった印象があります。それは急いで設計しても着工できないから。だからゆっくりやろうみたいな。

**司会** 竣工してからが事業の節目だとしたら、そこからスケジュールを逆算していくのではないですか。

**発注者B** ゼネコン各社とプロジェクトを進めているので、竣工してから次の物件を着工するという工程は組んでいませんが、結局どこのゼネコンも技術者の配置がいつできるかで着工日が決まってしまうのは事実です。今までは回転させるために仕事をいっぱいこなしていましたが、働き方改革が起因となって、どんどん着工が後ろ倒



しになっていくと、設計も残業ができないのでゆっくりやろうという雰囲気にはなっているのではないかと思います。

**司会** 新車を注文しても1年待つのも同じですね。

**発注者B** 本当に順番待ちです。

**建設会社A** 発注者からプロジェクトの話があって、工事の予定を計画しても、いろいろ聞いてみると工期が延びるらしいということがあります。資材や機材の調達予定などの期間がどんどんあいまいになってきて、とても影響を受けます。スケジュールに厳しい事業者でも、最近は延びるようになってきました。

#### ◆技術・知識の習得の変化

**司会** 今日出席している人たちは、絶対工期を守れと言われて育ってきました。とんでもなく残業をしてきた世代です。それによって技術を得たと思っています。それで今の20代の人たちは働き方改革に守られて、例えば私たちが5年で習得してきた技術を、同じ期間では習得できない。技術の習得という意味で遅れが出る。

**建設会社A** 習得期間中の実時間が短いので、結果として習得期間が延びますね。

**司会** 今は徹夜はもちろんできないし。そういうことは言っではいけないですね。

**建設会社A** 私の経験からすると、30代のときに濃密に働かせてあげたいという気持ちがあります。

**司会** いろんな見方がありますね。私たちの時代は残業がすごくありましたが、ゆるいこともあった。つまり仕事の間がいっぱいありました。今はパソコンもあるし、仕事の密度でいうとぎゅうぎゅうです。設計でいえば手描きでものすごい時間が掛かっていたのがCADになりました。その分働く時間は短くなったという見方もあります。

**設計者A** Web会議もやるようになりました。

**司会** 何かをしながら他のこともしている。そういうことが当たり前の世代からすると、技術の習得は時間だけでなく、密度も関係している。私たちが20代のときにできなかったことを、今は普

通にやっているとも言えます。

働き方改革というのは、あくまで時間です。技術の習得や20代、30代でこういう経験をしなくてはという尺度も変わってきているのでしょうか。

**建設会社A** 今は時間の概念が変わっているから、質の方も変えなくてはいけないのに、そこは私たちに余裕がないから手がついていない。そのことは反省しなくては。

**司会** 積算の数量拾いは最たるもので、積算事務所は今でも手拾いから教えています。でも現業では誰も手拾いをしていなくて、パソコンソフトを使って数量拾いをしています。それは積算の原理原則を教えるという大義名分があったとしても、若手はこれを知っていても意味がないと思ってしまう。設計でも現場でも同じことが起きているのでしょうか。

**設計者B** 今は何でも調べることができます。若手は人に聞くよりもパソコンで調べてしまう。若手から、やっていることとやらないといけないことをマニュアルにして、検索したらすぐわかるようにしてほしいと言われることもあります。私たちは5年、10年かけて体感して覚えてきたと思っていますが、今の人たちは検索したら答えが出るのが当たり前です。

**司会** もちろん今後はそうなるので、それは認めていかなくてはいけないのでしょうか。

昔は会議のために大量のコピーやホッチキス留めなど手作業でやっていましたが、今はそういう無駄がなくなって、時間が濃密なものになっています。そこで習得した技術は、私たちがやってきたことと遜色がない。だけど仕事の間がないからしんどいでしょう。私たちは失敗して学んだこともあります。今の人たちは失敗する余裕もないかもしれません。

**建設会社B** 世代間の違いでもあるので、これからは教え方も変わっていかないと。知識の持ち方が変わってきたので、今に合わせるようにシフトしてやっていかないといけない。

**発注者B** 結果がすぐに出ますが、プロセスは重要視されていないと感じています。

**建設会社B** 将来は積算も実務が変わり、教育を

受けてある程度原理を知っていればいい。機械がやってくれるから実際にはできなくてもいいとか。

#### ◆専門分野の知識を活かす

**司会** トータルの知識を求められるCM会社はどうでしょう。

**CM会社** トータルの知識は求められるものの、分野に特化した知識を持った人にはかなわないです。1つのプロジェクトをやるにしても、それぞれの専属の人たちが何人か束になって取り組んでいます。高い技術が必要なプロジェクトを成功させるためには、オールマイティに対応できる人が1人いればいいのではなく、それぞれの専門分野で高い知識を持った人たちが集まった方が、効率よくそのプロジェクトに対処できます。

**司会** ゼネラリストがマネージャーやリーダーになるのではなく、スペシャリストが束になって相手のスペシャリストとぶつかるということですか。

**CM会社** そこは当社の考え方があって、専門分野に特化している人もいれば、マネジメントの分野で特化している人も技術が高いと認識しています。だからマネジメント技術が高い人が先頭に立って、それぞれの専門分野で高い知識を持った人たちの知識を融合させる。マネジメント技術も1つの専門分野として確立しています。

**司会** どちらが上ということではなくチームなのですね。

**設計者B** 評価の体系も同じようになってきてい



ます。マネジメントをする人が職掌的に上に行くから給与も高くなりましたが、やはりスペシャリストは大事ということが当然あります。そういう評価も含めて見直しをしています。

**CM会社** 当社はCMの会社なので、それぞれの専門分野の知識で高い技術を持った人であっても、全体的なマネジメント技術は求められます。

## 請負契約の弊害

**司会** 前回は話が出ましたが、設計は工事が始まれば一旦手が離れます。ゼネコンは引き渡しまで終わらない。CMは発注前も現場でも調整する。今の時代はお金が変動していきます。民間工事で請負契約をしてもインフレ条項は認めないという話があり、ではゼネコンは受け負けがたくさんあるという話をしていました。

**設計者A** 2024年の建設業法の改正で、そこが一番変わったかもしれません。

**司会** 今はどうなっているでしょう。ゼネコンが予備費などを見てもそれがカバーできないとなったときに、発注者に認めてもらうのでしょうか。

**建設会社B** まだ全体的にはそこまで浸透していません。交渉しても難しいという発注者もいれば、売上が上がったのでここまでは出せますという発注者もいます。建設業法改正によって協議はするようになりました。

**司会** CM会社としてはどうでしょう。

**CM会社** 建設業法改正の中にも書いてありますが、契約する段階で、着工後にどのような物価変

動ルールにするか、どういう協議をするかを盛り込みなさい。施工者に対しては、物価変動があるものや納期が極端に遅れそうなものについては、ちゃんと発注者に伝達しなさいということが明確に示されました。だから契約段階で両社合意できる内容を決めて契約しなさい、ということが今年の12月から施行されました。

**設計者B** 発注者が物価上昇分を負わなくてはいけなくなったのですか。

**CM会社** いいえ、そこは協議であって、発注者が100%負担するということにはなっていないし、施工者が負担するともなっていません。

以前の請負契約では、契約した金額がすべてでしたが、今回の契約の中には、工期についても金額についても、変更できるような協議ができる環境を契約内容に入れたいといけなくていいということなんです。だから物価上昇自体をどちらか一方が負担しなければならないということではなく、ちゃんと契約者同士が協議できる機会を設けたいといけません。後は契約者同士で決めてください。国としても民間の契約者同士の内容にまでは首をつっこんではいけないけれど、協議することは決められたということだと認識しています。

**司会** 『建築と積算』では、長らくコストとプライスの話をしてきました。数年前にプライスがコストを上回りました。そこでみんなが苦しんでいます。その要因で労務費、材料費、職人不足ということになっています。でもコストがプライスを上回っていた時代は当分来ないわけです。今はコストがプライスを追いかけるような時代に突入しています。

今後は、発注者側や設計者側がコストの概念を変えていかないといけないのでしょうか。今のコストとプライスの形が普通であるという認識のもと、プロジェクトを進めていかななくてはいけないと思います。

今日は貴重な話をありがとうございました。



# 工事費の変動に関する 一考察 (2025年春)



(公社)日本建築積算協会 理事 会員委員長  
株式会社エムズラボ 代表取締役  
橋本 真一

## 1 はじめに

2025年2月現在、わが国の諸物価と賃金が著しく上昇している。建築工事費も同様に高騰しており、その余波は昨年の中野サンプラザや五反田TOCビル、名古屋栄三越などの再開発プロジェクトの大幅な見直しに結びつき、五反田TOCビルの建替えは延期されて暫定的なりニューアル工事に変更するなど、全国各地の建築プロジェクトの見直しや遅延、凍結などが再開発や新築を問わず発生している。

筆者は、建築費の物価変動について2023年に「工事費の変動に関する一考察」(以下“既報”)として本誌に寄稿したが、現在の市況は当時を凌ぐ高騰ぶりであることから、本稿では直近のデータにアップデートして工事費の変動について再度考察してみた。

## 2. 工事費のマクロ的な動向

まず、工事費に関連する傾向をマクロ的に見てみる。既報では1960年から2023年までの長期的変動傾向を解説したが、本稿では東日本大震災が発生した2011年以降の動向について確認した。

図1～2に「建築着工統計」(国土交通省)の木造(W造)、鉄骨鉄筋コンクリート造(SRC造)、鉄筋コンクリート造(RC造)、鉄骨造(S造)の年計データから作成した全国の構造別着工床面積と工事費予定額の推移と変動の傾向を示す<sup>注1)</sup>。

東日本大震災が発生した2011年から2019年までは、復興事業や東京オリンピックなどの影響もあり着工床面積は2013年まで増加し、その後横ばいの傾向で約1億2千万㎡から1億3千万㎡で推移した。しかし、コロナ禍発生後の2020年以降は、2021年は増加したが、その後は減少して2024年は約1億㎡程度になった。

一方、工事費予定額は2011年から2013年までは着工床面積と同様に増加したが、その後は微

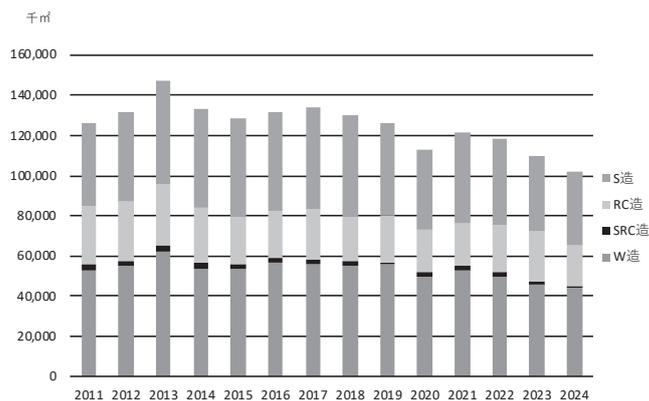


図1 着工床面積の推移 (全国)

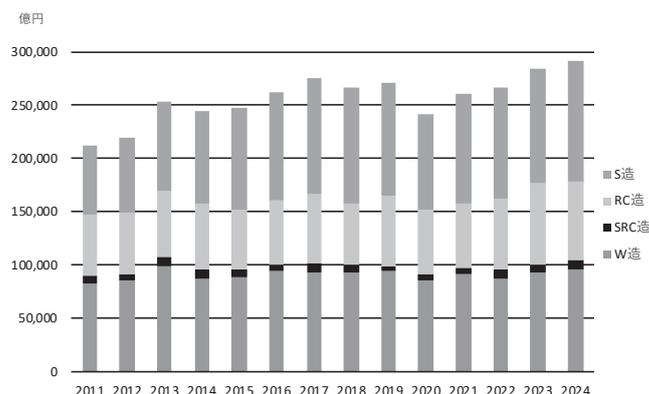


図2 工事費予定額の推移 (全国)

増や高止まりの傾向を示し、コロナ禍発生以降の2021年以降は着工床面積の減少には連動せず、増加していることが分かる。

図3は工事費予定額を床面積で除した工事費単価の推移であるが、各構造共に工事費単価は上昇傾向にあり、特に2022年以降の工事費単価が急騰していることが確認できる<sup>注2)</sup>。

表1に2022年から2024年の単価変動率を示す。構造別ではRC造の変動が最も大きく2年間で33.0%上昇している。このように現在は着工床面積とは関係なく、工事費単価が著しく上昇している。

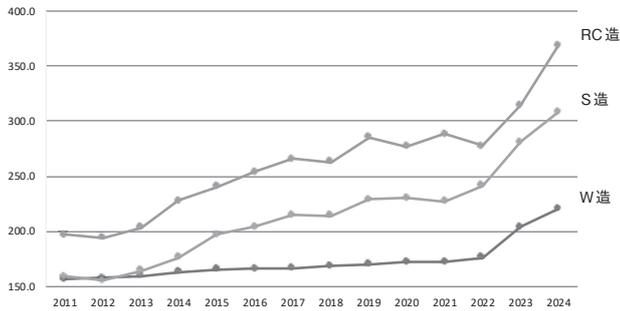


図3 工事費単価の推移（全国）

表1 工事費単価の変動（全国）

構造	2022年 (千円/ ㎡)	2023年 (千円/ ㎡)	2024年 (千円/ ㎡)	2022～ 2023 変動率 (%)	2023～ 2024 変動率 (%)	2022～ 2024 変動率 (%)
木造	176.2	204.2	220.6	115.9	108.0	125.2
鉄筋コンク リート造	277.5	314.4	369.1	113.3	117.4	133.0
鉄骨造	241.5	281.1	308.5	116.4	109.7	127.7

### 3. RC造マンションの工事費の動向

「建築着工統計」は建築確認申請を要する建物の悉皆調査であり、公表されている数値は合計値であるため大規模な建物の影響を受ける。そのため本稿では、規模に関わらず標準的な科目で工事費が構成されているRC造住宅（マンション）に着目して最近の動向を確認した。

図4は供給量の多い東京、神奈川、愛知、大阪および全国に関する2011年以降の工事費単価の推移である。単価水準に差異が見られるが、変動傾向は類似していることが分かる。2023年から2024年の1年間では、愛知以外の工事費単価が大きく上昇しており、東京は36.8万円/㎡から42.6万円/㎡へと15.8%上昇している。単価水準は全国値と比較して東京と神奈川が高め、大阪と名古屋はやや低めの傾向となっており、供給量の多い東日本の工事費単価は高め傾向にある。

図5は東京の棟数、着工床面積、工事費予定額、工事費単価を指数化したものである。棟数と床面積は2016年頃までは同じ傾向で減少したが、棟数はその後横ばいから増加、床面積は2019年まで減少してから増加しており、一棟当たりの平均床面積は小さくなっている。一方、工事費予定額は2015年に床面積と大きく乖離し、工事費単価の水準は上昇。その後2022年まで工事費単価は

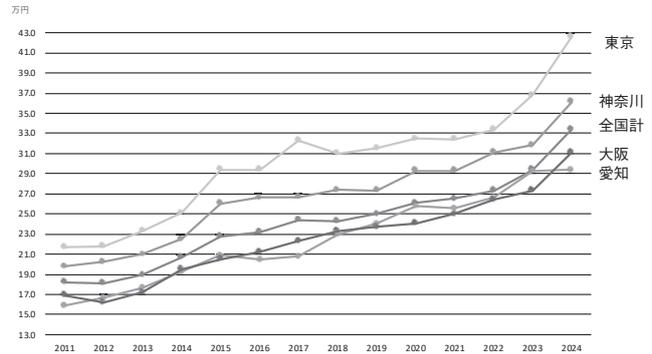


図4 工事費単価の推移（RC造住宅）

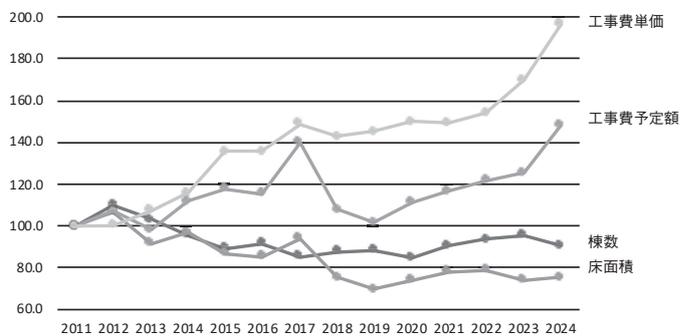


図5 着工統計情報の推移（RC造住宅：東京） 2011年＝100

上昇傾向にあったが、2023年以降はさらに大きく上昇し、2011年と比較すると2024年は約2倍の水準に達している。工事費単価の変動率は東京が最も大きいですが、神奈川や愛知、大阪も2011年から約1.8倍に上昇しており、棟数や床面積による需給状況とは比例せずに上昇傾向を示している。

### 4. 工事費の原価的動向

では、工事費の原価的要因との関係はどうなっているか。図6は前述した「建築着工統計」の工事費単価と各種公表資料との比較指数である。比較に用いたのは、建築主の工事費予定額の動向を示す「建築着工統計」の工事費単価、工事原価の動向を示す「建築費指数」（建設物価調査会）、資材価格の動向を示す「建設資材物価指数」（建設物価調査会）、建設業従事者の賃金水準を示す「毎月勤労統計」（東京都）である。

2011年から2014年に掛けては、震災復興や東京オリンピックなどの影響もあり、建築主が認識している工事費単価（プライス）や工事原価（コスト）は同じ推移で上昇。資材や労務の価格も微

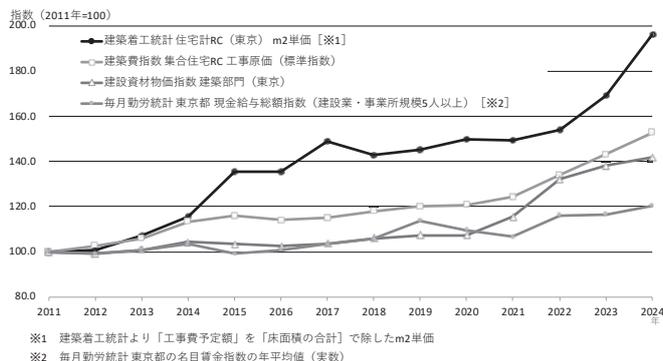


図6 工事費関連情報の比較 (RC造住宅) 2011年=100

増していた。しかし2015年に工事費単価は大きく上昇し、その後は2021年までは高止まりのまま工事原価と近似した変動傾向にあった。2022年以降は資材価格や労務費も上昇して工事原価も上昇したが、工事費単価は原価関連の指数と比較して大きく上昇して現在の工事費高騰に結びついている。

2020年以降はウッドショックやウクライナ情勢などの影響で資材価格が急騰したが、労務関連の要因もコストやプライスに大きく影響を与えている。例えば働き方改革に基づく週休2日制導入による工期の延長やインバウンド需要による宿泊費用の高騰など、技能労働者を取り巻く環境変化が間接的に工事費に影響を与えていることが考えられる。そのような間接的費用は、原価ではなくプライスとなる工事費単価に反映される。

図7は2019年以降の建築着工統計関連の情報の3カ月移動平均<sup>注3)</sup>の推移を示す。2022年5月までは着工床面積と工事費予定額は一致した変動傾向にあり工事費単価も横ばいで推移していたが、2022年6月以降は工事費予定額が上振れし、2023年以降は着工床面積と工事費予定額との乖離はさらに拡大して工事費単価の急騰に至っている。

図8は図7の工事費単価と図6で用いた建築費指数(工事原価)との比較を示す。2022年3月以降に工事費単価と工事原価との乖離が見られたが、2023年7月には工事費単価に原価上昇分が転嫁されたように読み取れる。その後、原価上昇分は工事費単価にも反映されているが、2024年9月以降は工事原価は横ばいに転じたが、工事費単価は大きく上昇しており、原価とは連動せずに工事費は高騰している。

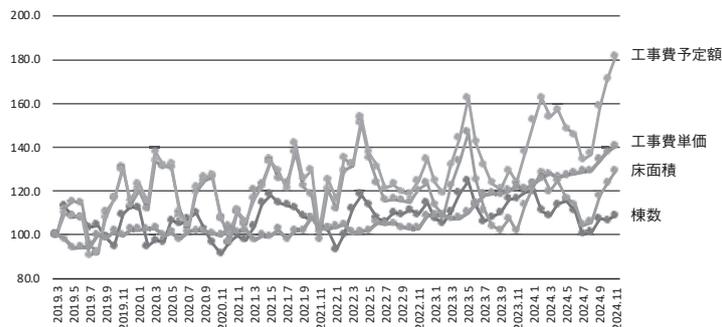


図7 建築着工統計情報の比較 (RC造住宅：東京) 2019年3月=100

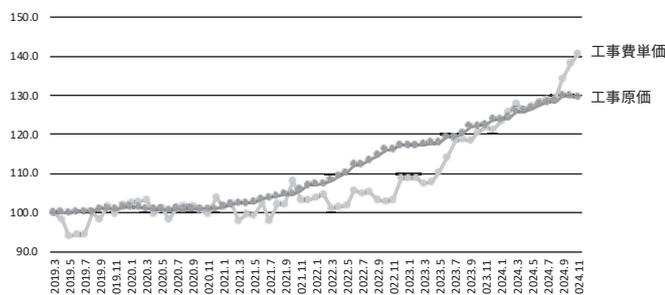


図8 工事費単価と工事原価の比較 (RC造住宅：東京) 2019年3月=100

## 5. 科目別工事費指数の動向

積算業務で科目や種目に集計された工事費は、それぞれの部位や設備の品質に応じた適切な費用を確保するためにも重要となる。しかし「建築着工統計」では種目や科目に応じた価格動向は把握できないため、本稿ではRC造集合住宅に着目し、「建築費指数」(建設物価調査会)を用いて直近の科目動向を確認した。図9に種目別指数、図10に建築関連科目指数、図11に設備関連科目指数の推移を示す。

図9の種目別指数からは、コロナ禍で遅延した工事が再開される2021年5月頃から各種目工事費の高騰が視える。設備は建築と比較して指数の上昇が緩やかであるが、2024年6月以降に大きく上昇して現在は建築と近似した水準になっている。

図10の建築関連科目指数では、躯体がコロナ禍当初は下落したが、2021年1月から大きく上昇し、2024年10月以降は横ばいになっている。仕上げはコロナ禍前から緩やかな上昇傾向が視え、2021年5月以降は、資材価格や施工費の上昇に

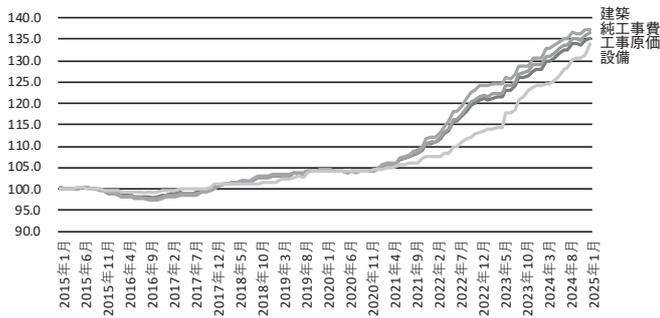


図9 種目別工事費指数の推移 (RC造集合住宅：東京)  
2015年 = 100

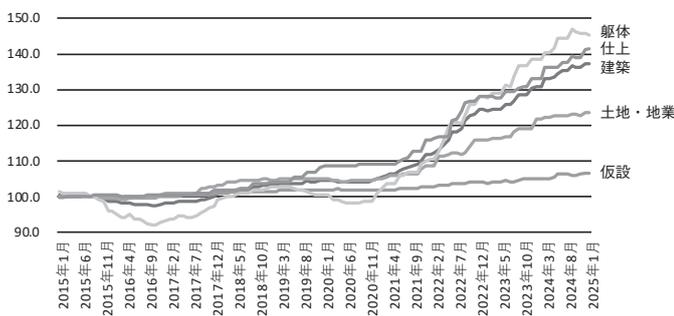


図10 建築関連科目指数の推移 (RC造集合住宅：東京)  
2015年 = 100

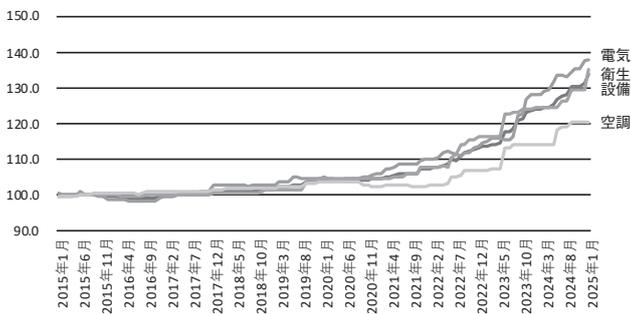


図11 設備関連科目指数の推移 (RC造集合住宅：東京)  
2015年 = 100

に伴い現在まで上昇は継続している。土工・地業や仮設も緩やかではあるが上昇傾向にあったが、現在は横ばいで推移している。

図11の設備関連の科目は、建築関連と比較して変動傾向は緩やかであったが、電気は2020年9月、衛生は2021年1月、空調は2022年5月頃から段階的に大きく上昇している。

このように種目と科目の動向は連動している。積算業務を行う上では、直近の科目動向を指数で確認して算定された金額の水準を確認することが重要である。

## 6. 建設資材価格の動向

建設資材価格の動向は各工事費の原価に直接寄与する。主要資材価格の月次動向や先行きの見通しは(一財)建設物価調査会や(一財)経済調査会のホームページで毎月公表されているので、実務の参考になる。

図12は、建設物価調査会が公表している2025年2月10日現在の東京における主要資材価格の動向を示したグラフである。コロナ禍で停滞していた工事が再開された2020年後半から様々な資材価格が上昇しているが、2022年半ばからは多くの資材価格は横ばいで推移している。工事費が急騰している2023年以降も軽油価格は上昇しているものの横ばい傾向は変わらず、資材価格が工事費に与える影響は少ないものと推察できる。

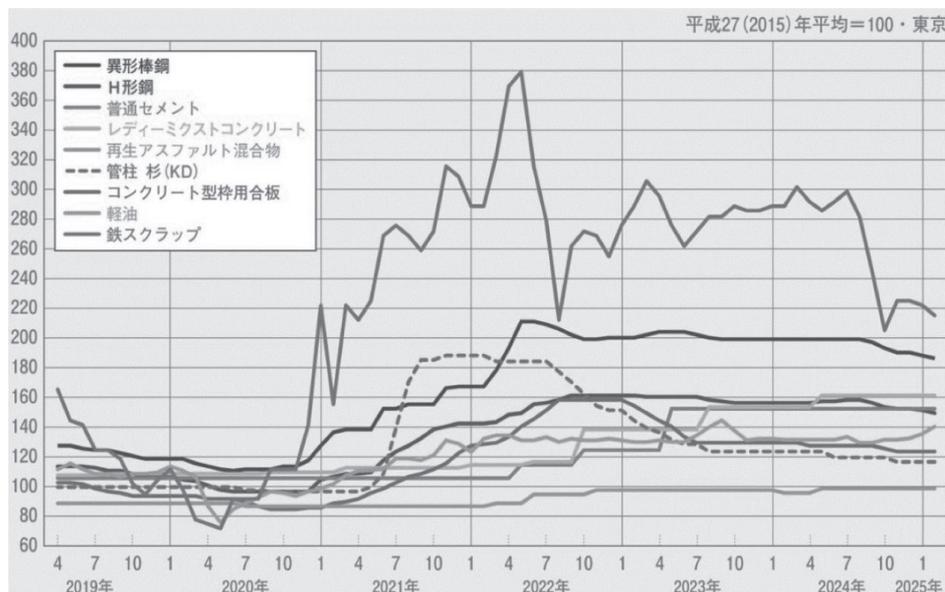


図12 主要資材価格動向(東京) 出典：建設物価調査会

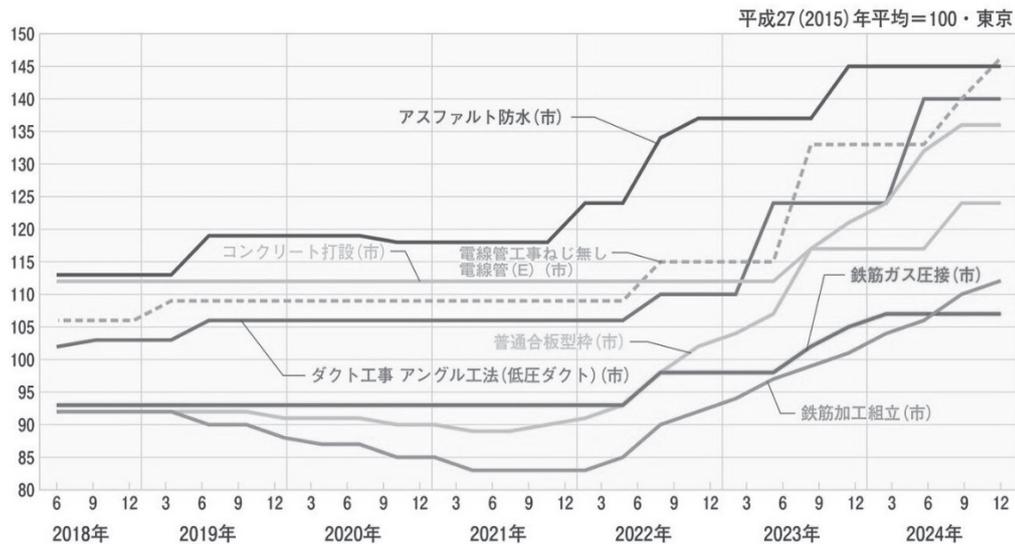


図13 建築工事費主要細目動向 (東京) 出典：建設物価調査会

ただしグラフに示されている資材の種類は限定的であり、仕上材や設備の機器類などは直近の見積り等で価格水準を確認して積算に反省することが重要である。

## 7. 建築工事細目の動向

資材価格と同様に主要工事費細目の動向も各調査会で公表されている。

図13は、建設物価調査会が公表している2024年12月調査の主要工事費細目の動向を示したグラフである。資材価格の上昇時期より少し遅れて2022年前半から多くの工事費が上昇傾向にあり、2024年以降は電線管工事やダクト工事などの設備系の工事費が上昇して種目工事費に影響を与えていることが分かる。各工事とも労働者確保に伴う人件費上昇が大きく関係しており、この傾向は当面継続する見込みと思われる。

## 8. まとめ

建築は個別性が強いいため、設計図書に基づく数量計測や内訳書作成等の積算を行い、工事費を算定している。工事費の大半は資材や労務等の原価に連動しており、これまで積み上げ積算により算定した工事費と契約価格との乖離は少なかった。しかし、現在の建築市場は着工床面積の減少(需要の減少)とは連動せずに工事費予定額が増加する状況にあり、その結果が工事費の急騰に結びついている。

特に2024年以降の働き方改革による労働環境

の変化と技能労働者不足は、労務費という直接費だけでなく、技能労働者確保のための募集や福利厚生、宿泊費などの間接的費用の増大を招き、さらには余裕のある工期設定に伴う現場経費や仮設費の増加にも結びついている。その結果が、工事原価(コスト)と工事費単価(プライス)の乖離として表れている。

また、技能労働者への依存割合が高い内部仕上げ工事や設備工事は労働集約型の工事であり、労働環境改善の影響を受けやすい工種と考えられる。その影響は新築工事はもちろんのこと、仕上げや設備が主たる工種となる改修工事の市場でも、今後大きな影響を及ぼすものと考えられる。工事費の動向の見通しに関しては、労働生産性の向上がない限りは、現在の水準から下落することは考えにくい。しかし、適切な工事費の水準を保つことは、元請け会社や専門工事会社等の多くの建設市場関係者の労務環境改善に寄与することから、改善効果が表れた時点で工事費の変動も落ち着くものと思われる。

注1) コンクリートブロック造、その他の分類は着工量や金額が少ないため除外した。

注2) SRC造は着工量が少ないため単価比較からは除外した。

注3) 建築着工統計の月次情報は変動が大きいため本稿では3カ月の移動平均で傾向を確認した。

# 物価変動に関連する紛争の現状

廣江 信行

キーワード

物価変動

多様な発注形態

スライド条項



廣江 信行 (ひろえ のぶゆき)

廣江綜合法律事務所 代表弁護士  
(公社)日本建築積算協会 顧問弁護士

## 1 最近の物価変動に関する法的問題について

前回まで記事において、スライド条項や建設業法の改正について整理し、物価変動と関連する法的制度について説明をしてきました。

ここ数年は「物価変動」、とりわけ物価上昇についての話題が多く、建築分野においても各地で紛争が発生しており、しかも深刻な問題を引き起こしています。

特に比較的大規模な公共工事や再開発案件では設計から竣工まで長期に渡るため、必ず物価変動が問題になります。

さらに「多様な発注形態」が採用されることもあり、DB方式(デザインビルド方式)やECI方式(実施設計段階から施工会社が参画して技術協力を行う方式)などが採用されることによって問題が拡大する傾向にあります。

すなわち、設計施工の「分離発注」であれば、建前上は、工事請負契約時点では、設計図書が確定していることとなりますので、物価変動や設計変更の有無の範囲が明確になり、法的な観点からは理解が比較的容易なのですが、DB方式やECI方式ですと、設計図書が確定していない段階で、概算見積を前提に設計と工事(特に解体工事)が並行して進み、その前後の段階で、先行し請負契約を締結し、または、請負契約の入札等が行われていることがあります。

設計図書が確定していない段階、例えば実施設計が終わっていない段階での概算の工事見積書の提出によって、発注者において工事費・予算が確定しているものと認識している場合がありますし、少なくとも予算の上限をこの見積書で決定したいと強い希望を有していることが多く、また、DB方式やECI方式の採用によるコスト削減等を期待しています。

しかし、昨今の物価上昇局面だと、コスト削減どころか、大幅な予算超過になることがあり、請負人側から、請負代金の増額を強く要請されることとなります。ここ数年は発注者も物価上昇を予想しており、入札段

階や募集段階で要項に、工事費を固定するための文言が記載されることが多いのですが、請負人側からすると設計図書が確定していない段階での見積書を提示しているのに、厳密な意味で工事費が固定されているとは全く考えていない場合もあります。

そのような場合、実施設計が完了した段階で、請負人から提示された見積書を発注者が想定していた予算との乖離が大きくなり、深刻な紛争が生じます。

また、建設業法の改正がありますし、それ以前から一定の規模以上のプロジェクトでは、スライド条項が採用されていることが当たり前になっていますが、多様な発注形態を採用したことによって、請負契約の締結と着工時との時間的ずれが生じることになります。例えば、スライド条項の適用要件についても、七会約款の要件では「契約を締結した時から1年を経過したのちの工事部分に対する請負代金相当額が適当でない」と認められるとき。」と規定されている条項があるので、契約締結時が早まっていると、「1年を経過したのちの工事部分」が形式的には工事全部になったりします。

法的な問題については、個別性が強いので、一般的な解決策や正しい法解釈を示すことは難しいですが、多くの事例において発注者と請負人との認識や理解の齟齬があり、物価上昇との関係でいえばより紛争が生じやすくなったということは指摘できます。

## 2 紛争の複雑化について

建設工事には、前述のDB方式やECI方式などに加えて、プロジェクトファイナンスやPFI方式やコンセッション方式、コンストラクションマネジメント方式などがあり、さらにいくつものバリエーションや組合せがあります。もちろん、これらに従来からの建設JV（これも乙型とか甲型とか様々なタイプがあります）が採用される場合もあり、多重下請構造が形成されている場合も多いので、まずはプロジェクト毎に法的な構造を確認することが重要であるといえます。

交渉という側面からすると、ファンドや特定目的会社（SPC）が発注者になる場合には、資金供給者が複数存在することが多いため、発注者側の意思決定も柔軟性を欠くことになり、請負代金の変更交渉が上手く

できないこともありますし、案件の性質上、予算超過が許されないこともあります。

また、従来から大型プロジェクトでは、建設JVが組成される場合も多いですが、その場合、①建設JV間の内部紛争と②建設JVと発注者の紛争が並行して発生し、多重下請構造の場合には、下請業者が元請業者に請負代金の変更を求めても、発注者が応じないため、元請業者も安易に変更に応じられず、解決が遠ざかることもあります。

他方、発注者側に着目すると、資金供給者等が複数いる場合には、発注者側内部で意見が分かれることによって、交渉が進まないことも多いです。また、地方公共団体が発注者である場合には、法令による制限もあるうえ、予算措置、住民訴訟への備えや議会対応が必要になるなど、別の観点からも問題が生じます。

## 3 紛争の深刻化について

多様な発注形態の導入やプロジェクトファイナンスやPFI方式などの導入により、建設工事の仕組み自体が複雑化している一方で、物価スライド条項との関係においても、法的な分析や整理がそれほど進んでいないのが現状です。

確かに、PFI方式などでは分厚くて詳細な契約図書類が用意されるのが通常ですが、適切にリスク分担ができていないのが疑問です。建設工事の実態をわかっていない弁護士等が作成しているとしか思えない条項も散見されます。むしろ、詳細な契約書を用意すればリスクが回避できると錯覚している関係者もいます。

スライド条項の要件や効果についても精緻化されている場合もある一方で、請負人側のスライド条項の行使を制限する条項がある場合もあり、より対立が増して案件が頓挫してしまうケースもあります。

契約書によって、理論上は物価上昇のリスクを「分配」することが可能であっても、物価上昇リスクを「回避」することは不可能であり、関係者の誰かがリスクを負担するか、事業を頓挫させることになるのかなど検討や判断が必要になります。

別の観点から検討すると、紛争が深刻化する原因としては、建設プロジェクトに利害の異なる多様な関係者が参加していることや、建設実務に対する理解やス

ライド条項に関する法的性質論や適用方法についての理解も異なっており、しかも物価上昇は案件の成否のみならず、関係者の死活問題にも直結しているため、安易に妥協できない問題となっています。

これに加えて、多様な発注形態を採用した場合、発注条件に不備があると、追加工事なのか本体工事なのかのかわかりにくい工事部分も増えますし、発注者と請負人との認識の齟齬が生まれやすいといえます。

#### 4 紛争の解決について

このように紛争が深刻であり、件数も増えているのですが、訴訟件数は増えていない状況です。その理由は定かではないのですが、発注者と請負人とは継続的に取引を行っており、協議により解決したいという動機がありますし、案件が複雑過ぎて、請負人側から訴訟を提起するハードルが高いことが挙げられます。

歴史的にみても、「名古屋鎮台兵営建築増費請求事件」以降、請負人側から、請負代金の増額を請求するのは難しいという時代が続き、また、スライド条項の法的効力が弱いのではないかという懸念があったことも否めません。

ただし、かつてはスライド条項が存在していない時代から、建設業界関係者の努力によって、スライド条項が設けられて、その文言や解釈も進歩し、建設業法においても、請負人側の権利を保護する流れになってきているのは確かです。

公共工事においては各種通達やガイドラインにより、スライド条項の解釈が定型化されており、一定の解決が図られていますし、民間工事においても、発注者が請負代金の増額を受け入れる割合は増してきていますし、仲裁判断でも増額を認めるものがあります。

このように流れはスライド条項に強い法的効力を認める方向にあるのですが、本日現在、判例データベースを調査しても、不思議とスライド条項の性質論に踏み込んだ判例が見当たらないで、やはりそろそろ判例が出るのではないかと期待しております。

#### 5 建築紛争の傾向と実感について

建設物価と関連する紛争について、昨年秋ごろから現在にかけて多数の相談を受けており、案件数は急激

に増えていますが、スライド条項の解釈が問題となるというよりも、スライド条項の適用のみでは対応し切れない物価上昇や多様な発注形態を採用したことによる契約解釈の相違に争点が変化している気がします。

近時の物価上昇の勢いが著しいことから、紛争の対象となる「追加の請負代金額」も多額になる傾向がある一方で、追加工事などが絡むことが多いので、主張立証が大変になる懸念があります。

一方で、他に増えている紛争類型は、「漏水」等の建物の老朽化に関する案件です。昭和40年前後から新築建物数が急激に増加していますが、その頃の建築物が老朽化しており、メンテナンスや建替えが進んでいない「地域」（都心ではない微妙な地域）では「漏水」等の紛争が増加している実感があります。これは事故件数がある程度、把握できる保険会社の統計データとも一致しています。

「漏水」等の事故については、ものすごい量の漏水がないと、損害が拡大しないため、弁護士からするとあまり興味がわかない案件（弁護士費用が少ない）ではありますが、お困りの方が多い状況です。

そして、さらに問題なのは老朽化したビルオーナーがご高齢で認知能力に問題が生じているため、建築事件という側面だけでなく、成年後見制度の利用を検討しなければいけないような状況にあり、家族法の分野も絡んでくる点です。

家族間の問題を解きほぐしながら、建築紛争も解決するのは結構大変ですがやりがいがあります。

漏水等は、昔からある分野なので、先例を作るという側面がないのが残念ではありますが、建築紛争に携わる弁護士としてはこれから件数をこなしていく必要が高いといえます。

前述のとおり、スライド条項に関する判例が出ていないのですが、手元の案件がいくつか訴訟になるかもしれないので、昨年の外壁タイルの高裁判決に引き続き、次はスライド条項に関する先例を作れるよう地道に努力したいと考えております。