

平成 23 年度

『元請・下請取引契約の適正化委員会』

元請・下請取引に関する 調査報告書

平成 24 年 3 月

社団法人 建設産業専門団体連合会

はじめに

建設投資の減少による過当競争で、元請業者の安値受注は止まらず、下請工事の指値発注等が横行して、専門工事業者の経営は非常に厳しい状況が続いています。また、それに伴い、一次下請の専門工事業者が技能労働者を雇用する（法定福利費等を負担する）ことが困難となり、技能労働者の処遇の悪化、品質や技能の低下が危惧される状況となっています。

一方、元請による現場職員の削減に伴い、従来からの元請業務の一部は、下請の専門工事業者が行うようになっており、適正な対価が得られない状態で専門工事業者の現場業務の負担は増大しています。

こうした状況については、過去に調査も行われ、問題提起がされてきましたが、元請下請間の片務性もあって、一向に改善が見られないまま現在に至っています。

そこで、(社)建設産業専門団体連合会（建専連）では、改めて元請と下請の業務分担の実態を把握するとともに、適正な下請対価を確保するためのより具体的な課題を明らかにし、その改善策を策定するための資料を得ることを目的として、平成23年度「元請・下請取引契約の適正化委員会」（委員長：遠藤和義氏（工学院大学建築学部建築学科教授））を設置し、「下請業務の変化」、「下請負契約における責任の明確化」、「処遇の改善」に向けて調査検討を行ってまいりました。

それぞれのテーマにつきましては、「元請・下請取引に関するアンケート調査」として、建専連会員団体を通じ、各団体加盟企業へ実施し、本調査報告書として取りまとめいたしました。

最後に、この調査報告書が建設業関係者の方々に広くご活用いただくことを期待するとともに、委員会活動やアンケート調査活動等にご協力いただいた方々に深く感謝する次第です。

平成24年3月

社団法人 建設産業専門団体連合会
会長 才賀 清二郎

元請・下請取引契約の適正化委員会 委員等名簿

	所属	役職・氏名（敬称略）
委員長	工学院大学建築学部建築学科	教授 遠藤 和義
委員	(財)建築コスト管理システム研究所	研究部主席研究員 岩松 準
委員	丸泰土木(株)（全基連）	取締役営業部長 小出 隆一郎
委員	(株)榊組（日建大協）	専務取締役 榊 仁
委員	(株)サンオキ（全室協）	常務取締役 山内 順一
オブザーバー	国土交通省 建設市場整備課	専門工事業高度化推進官 松下 雄介
オブザーバー	国土交通省 建設業課	課長補佐 仲嶋 幹雄
オブザーバー	佐藤工業(株)総合研究所	部長 山口 朗

元請・下請取引契約の適正化委員会 開催経緯

第1回	H23.10.31 振興基金 会議室	(1)資料説明 (2)討議・論点整理・今後の進め方の件 等
第2回	H23.11.24 振興基金 会議室	(1)資料説明 (2)アンケート調査票についての議論・論点整理 等
第3回	H24.2.17 振興基金 会議室	(1)資料説明 (2)アンケート調査の状況等(中間報告) 等
第4回	H24.3.14 振興基金 会議室	(1)資料説明 (2)報告書作成のための議論・論点整理 等

目次

1. 調査の概要	1
1. 1 調査の目的	1
1. 2 調査方法	1
1. 3 調査項目	1
1. 4 アンケート調査票の配付・回収	2
2. 調査結果のまとめ	3
2. 1 下請業務の変化について	3
(1) 工事の計画・管理業務への関与	3
(2) 役割分担の変化への対応	6
2. 2 下請負契約金額について	7
2. 3 元請・下請取引の適正化への課題と対策	9
(1) 下請の業務実態と契約上の課題	9
(2) 下請請負契約金額の課題	9
(3) 課題解決のための対策	10
3. アンケート調査結果	12
3. 1 回答会社の属性	12
3. 2 元請下請間での役割分担	15
(1) 作業手順書の作成への関与	20
(2) 施工方法の決定への関与	22
(3) 施工計画図の作成への関与	24
(4) 施工要領書の作成への関与	26
(5) 施工図の作成への関与	28
(6) 労務の手配への関与	30
(7) 資機材の手配への関与	32
(8) 品質のチェックへの関与	34
(9) 出来高の確認への関与	36
(10) 自社関連工程の進捗管理への関与	38
(11) 他職種との工程調整への関与	40
(12) 安全パトロール等安全活動への関与	42
(13) 安全教育への関与	44
(14) 現場の整理整頓への関与	46
(15) 廃棄物の処理への関与	48
(16) 新規入場者教育への関与	50
3. 3 役割分担の変化への対応	52
(1) 管理業務の拡大に対する自社の対応	52
(2) 管理業務の拡大に対する再下請への要求	54

3. 4	工事見積時に提示される内容.....	56
(1)	見積依頼時に提示される事項.....	56
(2)	見積依頼時に提示される見積条件.....	58
(3)	見積依頼時に曖昧となる事項.....	60
3. 5	工事見積時の管理経費の扱いと元請の対応.....	67
(1)	管理諸経費の計上方法.....	67
(2)	管理諸経費の計上内訳.....	70
(3)	管理諸経費の計上に対する元請の対応.....	73
3. 6	現在の工事単価の不足状況とその対応.....	75
(1)	契約単価の不足率.....	75
(2)	契約単価の不足率が大きい工事種別.....	76
(3)	契約単価の不足率が大きい元請規模.....	77
(4)	契約単価の不足への対応.....	78
3. 7	現場で発生する計画・管理業務とその割合.....	80
(1)	請負内容に含まれない計画・管理業務の発生.....	80
(2)	請負内容に含まれない計画・管理業務の費用.....	80
3. 8	労務単価（常用単価）の内訳.....	81
(1)	労務単価を用いた契約・精算.....	81
(2)	契約労務単価に含まれる間接経費の割合.....	81
(3)	契約労務単価に含まれる間接経費の内訳.....	82
3. 9	元請からの指値発注の状況.....	87
(1)	元請からの指値発注の発生.....	87
(2)	指値発注の形態.....	88
(3)	指値の値引率.....	90
(4)	指値の値引率が大きい元請規模.....	91
3. 10	追加変更工事の契約及び支払状況.....	92
(1)	追加変更工事の着手前の取決め.....	92
(2)	追加変更工事の取決め金額の不足率.....	93
(3)	追加変更工事の取決め金額に対する減額要求.....	94
3. 11	請負金額を確保するための取組み.....	95
3. 12	元請・下請取引についての自由意見.....	105
4.	調査結果と対策等についての委員からの意見.....	117
参考 1	「元請・下請取引に関するアンケート」調査票.....	123

1. 調査の概要

1. 1 調査の目的

建設投資の減少による過当競争で、元請業者の安値受注は止まらず、下請工事の指値発注等が横行して、専門工事業者の経営は非常に厳しい状況が続いている。また、それに伴い、1次下請の専門工事業者が技能労働者を雇用する（法定福利費等を負担する）ことが困難となり、技能労働者の処遇の悪化、品質や技能の低下が危惧される状況となっている。

一方、元請による現場職員の削減に伴い、従来からの元請業務の一部は、下請の専門工事業者が行うようになっており、適正な対価が得られない状態で専門工事業者の現場業務の負担は増大している。

こうした状況については、過去に調査も行われ、問題提起されてきたが、元請下請間の片務性もあって、一向に改善が見られないまま現在に至っている。

本調査は、改めて元請と下請の業務分担の実態を把握するとともに、適正な下請対価を確保するためのより具体的な課題を明らかにし、その改善策を策定するための資料を得ることを目的とする。

1. 2 調査方法

- 1) 調査対象…建専連の正会員のうち主に下請となる職種 28 団体の加盟会社、及び地区建専連の加盟会社。
- 2) 調査方法…建専連の会員団体の事務局及び地区建専連事務局を通じて、各加盟会社に対して調査票を配付し、回収する。
- 3) 調査期間…2011 年 12 月～2012 年 1 月

1. 3 調査項目

1) 会社について

- ①会社名、主な職種、資本金、従業員数
- ②最も多い請負階層、直近年度の完工高、土木・建築の別、主な取引先元請の規模

2) 下請業務の変化について

- ①元請下請間での役割分担
- ②役割分担の変化への対応

3) 下請負契約金額について

- ①工事見積時に提示される内容
- ②工事見積時の管理経費の扱いと元請の対応
- ③現在の工事単価の不足状況とその対応
- ④現場で発生する計画・管理業務とその割合
- ⑤労務単価（常用単価）の内訳
- ⑥元請からの指値発注の状況
- ⑦追加変更工事の契約及び支払状況
- ⑧請負金額を確保するための取組み

4) その他

- ①元請・下請取引についての自由意見

1. 4 アンケート調査票の配付・回収

- 1) 配 付…1,040 通（専門 28 団体×30+地区建専連 10 団体×20）
- 2) 回収数…568 通（職種別回収数は表 1.4.1 のとおり）
- 3) 回収率…54.6%（568 通／1,040 通）

回答会社の職種分類の内訳は、「躯体系」が 38.4%、「仕上系」が 38.7%、「設備系」が 7.6%、「土木系」が 15.3%となっている。

表 1.4.1 アンケート調査票の職種別回収数

職種分類	件数	比率(%)	職種	件数
躯体系	218	38.4	鳶土工	65
			型枠大工	26
			鉄筋	30
			鉄骨	25
			圧接	15
			圧送	22
			クレーン	23
			建具	12
仕上系	220	38.7	板金	11
			塗装	59
			左官	43
			タイル	41
			内装	43
			防水	23
設備系	43	7.6	管	26
			消防施設	17
土木系	87	15.3	基礎	36
			機械土工	26
			カッター	25
全体	568	100.0	全体	568

2. 調査結果のまとめ

2. 1 下請業務の変化について

(1) 工事の計画・管理業務への関与

従来は元請業務であった工事の計画・管理業務（作業手順書の作成、出来高の確認等）について、全体として、現在頻繁に関与している割合が大きい業務は、新規入場者教育（82%）、現場の整理整頓（79%）、安全パトロール等安全活動（72%）などである。他に、軀体系職種では作業手順書の作成（71%）、労務の手配（71%）、安全教育（71%）、仕上系職種では出来高の確認（73%）、設備系職種では自社関連工程の進捗管理（77%）などの割合も大きい。

これらは今後さらに関与が増えると考えられているが、契約文書で含まれている割合は、大きいものでも、軀体系職種での新規入場者教育（56%）、品質のチェック（51%）、仕上系職種での出来高の確認（53%）などで、関与の割合に比べて大きくない。

1) 作業手順書の作成への関与

作業手順書の作成について、下請として「頻繁に関与」している会社が63%と多く、今後さらに「関与が増える」とする会社も62%と多いが、それが「契約文書で含まれる」とする会社は38%、「暗黙了解で含まれる」とする会社が39%、「通常は含まれない」とする会社が22%となっている。

また、回答の組合せで見ると、「頻繁に関与」し「契約文書で含まれる」が33%と最も多く、「頻繁に関与」又は「時々関与」するが、契約には「通常は含まれない」とする回答は合わせて17%である。

2) 施工方法の決定への関与

施工方法の決定について、下請として「頻繁に関与」している会社が57%と多く、今後さらに「関与が増える」とする会社も55%と多いが、それが「契約文書で含まれる」とする会社は32%、「暗黙了解で含まれる」とする会社が43%、「通常は含まれない」とする会社が22%となっている。

また、回答の組合せで見ると、「頻繁に関与」し「契約文書で含まれる」が26%と最も多く、「頻繁に関与」又は「時々関与」するが、契約には「通常は含まれない」とする回答は合わせて19%である。

3) 施工計画図の作成への関与

施工計画図の作成については、下請として「時々関与」している会社が35%と比較的多く、今後は「関与が増える」が40%、「どちらともいえない」が39%となっている。施工計画図の作成が「契約文書で含まれる」とする会社は20%、「暗黙了解で含まれる」とする会社は30%であり、「通常は含まれない」とする会社が47%と最も多くなっている。

また、回答の組合せで見ると、「ほとんど関与」せず「通常は含まれない」が30%と最も多く、「頻繁に関与」又は「時々関与」するが、契約には「通常は含まれない」とする回答は合わせて18%である。

4) 施工要領書の作成への関与

施工要領書の作成について、下請として「頻繁に関与」している会社が57%と多く、今後さらに「関与が増える」とする会社も56%と多いが、それが「契約文書で含まれる」とする会社は36%、

「暗黙了解で含まれる」とする会社が 35%、「通常は含まれない」とする会社が 26%となっている。

また、回答の組合せで見ると、「頻繁に関与」し「契約文書で含まれる」が 33%と最も多く、「頻繁に関与」又は「時々関与」するが、契約には「通常は含まれない」とする回答は合わせて 14%である。

5) 施工図の作成への関与

施工図の作成について、下請として「ほとんど関与しない」会社が 44%と多い。ただし、設備系職種では「頻繁に関与」している会社が 51%と多い。今後の関与の増加については「どちらともいえない」とする会社が 40%と多い。施工図の作成が「契約文書で含まれる」とする会社は 16%、「暗黙了解で含まれる」とする会社は 26%であり、「通常は含まれない」とする会社が 56%と最も多くなっている。

また、回答の組合せで見ると、「ほとんど関与」せず「通常は含まれない」が 40%と最も多く、「頻繁に関与」又は「時々関与」するが、契約には「通常は含まれない」とする回答は合わせて 16%である。

6) 労務の手配への関与

労務の手配について、下請として「頻繁に関与」している会社が 70%と多く、今後さらに「関与が増える」とする会社も 49%と多いが、それが「契約文書で含まれる」とする会社は 40%、「暗黙了解で含まれる」とする会社が 31%、「通常は含まれない」とする会社が 26%となっている。

また、回答の組合せで見ると、「頻繁に関与」し「契約文書で含まれる」が 37%と最も多く、「頻繁に関与」又は「時々関与」するが、契約には「通常は含まれない」とする回答は合わせて 15%である。

7) 資機材の手配への関与

資機材の手配について、下請として「頻繁に関与」している会社が 50%と多いが、今後は「どちらともいえない」とする会社が 43%と多い。資機材の手配が「契約文書で含まれる」とする会社は 38%、「暗黙了解で含まれる」とする会社が 27%、「通常は含まれない」とする会社が 34%となっている。

また、回答の組合せで見ると、「頻繁に関与」し「契約文書で含まれる」が 31%と最も多く、「頻繁に関与」又は「時々関与」するが、契約には「通常は含まれない」とする回答は合わせて 16%である。

8) 品質のチェックへの関与

品質のチェックについて、下請として「頻繁に関与」している会社が 63%と多く、今後さらに「関与が増える」とする会社も 59%と多い。品質のチェックが「契約文書で含まれる」とする会社は 47%と多く、「暗黙了解で含まれる」とする会社が 34%、「通常は含まれない」とする会社は 17%となっている。

また、回答の組合せで見ると、「頻繁に関与」し「契約文書で含まれる」が 41%と最も多く、「頻繁に関与」又は「時々関与」するが、契約には「通常は含まれない」とする回答は合わせて 8%と僅かである。

9) 出来高の確認への関与

出来高の確認について、下請として「頻繁に関与」している会社が66%と多く、今後さらに「関与が増える」とする会社も53%と多い。出来高の確認が「契約文書で含まれる」とする会社は45%と多く、「暗黙了解で含まれる」とする会社が35%、「通常は含まれない」とする会社は17%となっている。

また、回答の組合せで見ると、「頻繁に関与」し「契約文書で含まれる」が40%と最も多く、「頻繁に関与」又は「時々関与」するが、契約には「通常は含まれない」とする回答は合わせて9%と僅かである。

10) 自社関連工程の進捗管理への関与

自社関連工程の進捗管理について、下請として「頻繁に関与」している会社が66%と多く、今後さらに「関与が増える」とする会社も50%と多いが、それが「契約文書で含まれる」とする会社は32%、「暗黙了解で含まれる」とする会社が43%、「通常は含まれない」とする会社が23%となっている。

また、回答の組合せで見ると、「頻繁に関与」し「契約文書で含まれる」が30%と最も多く、「頻繁に関与」又は「時々関与」するが、契約には「通常は含まれない」とする回答は合わせて14%である。

11) 他職種との工程調整への関与

他職種との工程調整について、下請として「頻繁に関与」している会社が50%と多く、今後は、さらに「関与が増える」とする会社が45%、「どちらともいえない」とする会社が44%となっている。他職種との工程調整が「契約文書で含まれる」とする会社は16%と少なく、「暗黙了解で含まれる」とする会社が53%と多い。「通常は含まれない」とする会社は31%となっている。

また、回答の組合せで見ると、「頻繁に関与」し「暗黙了解で含まれる」が26%と最も多いが、「頻繁に関与」又は「時々関与」するが、契約には「通常は含まれない」とする回答が合わせて23%と少なくない。

12) 安全パトロール等安全活動への関与

安全パトロール等安全活動について、下請として「頻繁に関与」している会社が72%と多く、今後さらに「関与が増える」とする会社も68%と多いが、それが「契約文書で含まれる」とする会社は38%、「暗黙了解で含まれる」とする会社が44%、「通常は含まれない」とする会社が15%となっている。

また、回答の組合せで見ると、「頻繁に関与」し「契約文書で含まれる」が35%と最も多く、「頻繁に関与」又は「時々関与」するが、契約には「通常は含まれない」とする回答は合わせて13%である。

13) 安全教育への関与

安全教育について、下請として「頻繁に関与」している会社が66%と多く、今後さらに「関与が増える」とする会社も67%と多いが、それが「契約文書で含まれる」とする会社は35%、「暗黙了解で含まれる」とする会社が46%、「通常は含まれない」とする会社が17%となっている。

また、回答の組合せで見ると、「頻繁に関与」し「契約文書で含まれる」が32%と最も多く、「頻

繁に関与」又は「時々関与」するが、契約には「通常は含まれない」とする回答は合わせて15%である。

14) 現場の整理整頓への関与

現場の整理整頓について、下請として「頻繁に関与」している会社が79%と多く、今後さらに「関与が増える」とする会社も67%と多いが、それが「契約文書で含まれる」とする会社は37%、「暗黙了解で含まれる」とする会社が48%、「通常は含まれない」とする会社が13%となっている。

また、回答の組合せで見ると、「頻繁に関与」し「暗黙了解で含まれる」が36%と最も多く、「頻繁に関与」又は「時々関与」するが、契約には「通常は含まれない」とする回答は合わせて10%と少ない。

15) 廃棄物の処理への関与

廃棄物の処理について、下請として「頻繁に関与」している会社は50%であり、今後さらに「関与が増える」とする会社が53%である。廃棄物の処理が「契約文書で含まれる」とする会社は42%、「暗黙了解で含まれる」とする会社が26%、「通常は含まれない」とする会社が31%となっている。

また、回答の組合せで見ると、「頻繁に関与」し「契約文書で含まれる」が30%と最も多く、「頻繁に関与」又は「時々関与」するが、契約には「通常は含まれない」とする回答は合わせて16%である。

16) 新規入場者教育への関与

新規入場者教育について、下請として「頻繁に関与」している会社が82%と特に多く、今後さらに「関与が増える」とする会社も69%と多い。新規入場者教育が「契約文書で含まれる」とする会社は50%と多く、「暗黙了解で含まれる」とする会社が36%、「通常は含まれない」とする会社が13%となっている。

また、回答の組合せで見ると、「頻繁に関与」し「契約文書で含まれる」が48%と最も多く、「頻繁に関与」又は「時々関与」するが、契約には「通常は含まれない」とする回答は合わせて9%と僅かである。

(2) 役割分担の変化への対応

工事の下請としての管理業務の拡大に対する自社の対応として「職長の管理能力向上教育を行う」とする会社が70%と多いが、「特に変えるつもりはない」とする会社も34%と少なくない。設備系職種では、管理スタッフの増員を考えている会社が比較的多い。

管理業務の拡大に対して、再下請に求めることとしては「安全管理の充実」(71%)、「職長の管理能力向上」(68%)、「品質管理の充実」(58%)、「自主管理体制の整備」(44%)などが多く挙げられており、「特に求めるものはない」とする会社は6%と僅かである。仕上系職種、設備系職種では「品質管理の充実」、「自主管理体制の整備」を求める会社が比較的多い。

2. 2 下請負契約金額について

1) 工事見積時に提示される内容

元請からの見積依頼時に、工事内容と工期のほかに「請負代金の全部又は一部の前金払又は出来形部分に対する支払の定めをするときは、その支払の時期及び方法」(54%)、「工事完成後における請負代金の支払の時期及び方法」(44%)、「注文者が工事の全部又は一部の完成を確認するための検査の時期及び方法並びに引渡しの時期」(34%)などが提示されることが多い。特に設備系職種では、項目全般に提示される割合が比較的大きい。

見積依頼時に提示される見積条件として多いのは、「設計図書」(62%)、「使用材料」(53%)、「工法」(50%)などである。また、設備系職種では「支給品」(74%)を提示される割合が大きい。

見積依頼時に請負範囲に含まれるかどうか曖昧となりやすい事項として、「材料の場内小運搬」、「廃棄物の処理」、「立入禁止措置」、「降雨対策」、「支給材の管理」などが挙げられた。

2) 工事見積時の管理経費の扱いと元請の対応

元請に提出する見積書における管理諸経費の扱いは、全体としては「工事単価の中に含めている」会社が51%と多く、「工事単価とは別枠で計上している」会社が20%、「工事単価の中に含める場合と別枠計上する場合を使い分けている」会社が26%となっている。

躯体系職種、仕上系職種では、「工事単価の中に含めている」会社が多く、設備系職種、土木系職種では「工事単価とは別枠で計上している」会社が多い。また、「工事単価の中に含めている」会社は建築工事主体の会社で多く、「工事単価とは別枠で計上している」会社は土木工事主体の会社が多い。

管理諸経費を「工事単価の中に含めている」会社が特に多い職種は、型枠大工(89%)、圧接(80%)、圧送(77%)、鉄筋(70%)、防水(70%)であり、「工事単価とは別枠で計上している」会社が多い職種は、基礎(67%)、管(54%)、消防施設(47%)などである。

管理諸経費を別枠計上するときの内訳表示科目としては、「一般管理費」が78%と多い。

見積書で管理諸経費を別枠計上した場合に、元請は「管理諸経費の一部削除を求めてくる」とする会社が43%と多く、「そのまま認める」とする会社は27%、「管理諸経費の全額削除を求めてくる」とする会社は14%となっている。「管理諸経費の全額削除を求めてくる」とする会社は、中小企業と取引する会社で比較的多い。

3) 現在の工事単価の不足状況とその対応

現在の必要な(適正な利益が得られる)単価に対する契約単価の割合としては、「70%未満」とする会社が27%となっており、「80%未満」とする会社では全体の50%を占めている。「70%未満」とする会社は、全国規模の大手・中堅企業と取引する会社で比較的多い。

契約単価の不足率が大きい(適正単価に対する契約単価の割合が小さい)工事は、民間工事と公共工事の「どちらともいえない」とする会社が多いが、不足率が大きい元請規模は「大手・中堅企業」とする会社が「中小企業」とする会社を大きく上回っている。

必要な工事単価が得られないときには、「一般管理費」(70%)と「外注費」(52%)を切り詰めている(減額又は未払いとしている)会社が多い。また、「労務賃金」を切り詰めている会社は39%、「福利厚生費」を切り詰めている会社は26%で、「法定福利費」を切り詰めている会社は11%となっている。その他、「材料費」、「機械損料」なども切り詰めている項目として挙げられた。

4) 現場で発生する計画・管理業務とその割合

当初の請負内容に含まれないと考えられる計画・管理業務については、「時々発生する」とする会社が58%と多く、その費用が請負金額に占める割合は「10%未満」とする会社が53%と多い。

5) 労務単価（常用単価）の内訳

労務単価を用いて元請との契約又は精算することが「ある」会社が50%、「ない」会社が50%となっている。躯体系職種、仕上系職種では「ある」会社のほうが多いが、設備系職種、土木系職種では「ない」会社が多い。

契約労務単価に含まれる賃金以外の間接経費の占める割合としては、「10%以上 20%未満」とする会社が40%と多いが、土木系職種では「10%未満」とする会社が48%と最も多い。

6) 元請からの指値発注の状況

元請からの発注金額が実質指値となることが「頻繁にある」とする会社が46%と多く、「時々ある」44%を加えると、全体の9割が「指値がある」としている。特に、全国規模の大手・中堅企業と取引する会社では「頻繁にある」とする会社が51%を占めている。

指値発注の形態については、「通常見積後に値引要求」とする会社が78%と多く、「指定金額に合わせた見積要求」が34%、「見積なしの金額指定」が10%となっている。「見積なしの金額指定」とする会社は、土木系職種では20%、中小企業と取引する会社では15%と少なくない。

適正な見積金額に対する指値の値引率については、「20%以上」とする会社が全体の51%を占めている。「20%以上」とする会社が特に多いのは、仕上系職種（59%）、また、全国規模の大手・中堅企業と取引する会社（57%）である。

指値の値引率が大きい元請規模は「大手・中堅企業」とする会社が42%と多いが、設備系職種では大手・中堅企業と中小企業の「どちらともいえない」とする会社が51%を占めている。

7) 追加変更工事の契約及び支払状況

追加変更工事の工事金額又は金額決定方法について「着手前に取決めを行うことはほとんどない」とする会社が50%を占めている。ただし、設備系職種、土木系職種では、着手前に取決めを行うことが「多い」又は「時々ある」とする会社が比較的多い。

追加変更工事の必要金額に対する取決め金額の割合は「85%未満」とする会社が全体の54%を占めている。仕上系職種では「85%未満」とする会社が64%と特に多い。

追加変更工事の取決め金額に対する最終的な減額要求は「時々ある」とする会社が53%と多く、「頻繁にある」とする会社が27%となっている。仕上系職種では「頻繁にある」とする会社が38%と特に多い。

8) 請負金額を確保するための取組み

必要な（適正な利益が得られる）請負金額を確保するために取り組んでいること、心掛けていることとして、「実施工事結果資料を提示しアピールする」、「現場所長などとのコミュニケーション」、「工期の短縮」、「見積りの精度を高めて契約交渉を行う」、「徹底した原価管理に基づく実行予算の作成と実行、チェック」、「新工法、新材料を用いた省力化」などが挙げられた。

2. 3 元請・下請取引の適正化への課題と対策

(1) 下請の業務実態と契約上の課題

下請の業務実態と下請契約内容について、次のような課題が挙げられる。

- ①新規入場者教育、安全パトロール等安全活動、作業手順書の作成など、従来は元請業務であった工事の計画・管理業務に、現在頻繁に関与している下請が多い。これらの業務は今後さらに関与が増えると考えられているが、契約文書で含まれている割合は大きくても50%台であり、契約上曖昧なまま行われている場合が多い。
- ②下請としての他職種との工程調整、施工方法の決定、施工計画図の作成などの業務は、関与が大きいが契約上曖昧となっていることが顕著である。
- ③下請としての管理業務の拡大に対して、再下請に「安全管理の充実」、「職長の管理能力向上」、「品質管理の充実」などを求めることは多いが、自社の対応は「特に変えるつもりはない」とする会社が少なくない。

※③の背景と考えられる状況について、本委員会委員の意見をまとめると次の通りである。

「元請からの下請発注において、低価格であることが最優先される現状では、一次下請は、自社で人件費コストを掛けて管理業務を担うことはできない。そこで、元請が期待する管理業務は、実際に職長が在籍する二次以下の下請に任されることになる。元請としても、それを理解しているので、一次下請に対して再下請教育の徹底を要請しているのが実態である。その結果、業務負担に見合う収入が得られない二次以下の下請の技能者が、最もしわ寄せを受けている。」

(2) 下請請負契約金額の課題

下請請負契約金額に関して、次のような課題が挙げられる。

- ①元請からの見積依頼時に、工事内容と工期のほかに「支払の時期及び方法」、「検査の時期及び方法並びに引渡しの時期」などの事項が提示される割合は大きくても50%台であり、これらの重要事項が曖昧なまま見積りが行われる場合が多い。
- ②「材料の場内小運搬」、「廃棄物の処理」、「立入禁止措置」、「降雨対策」、「支給材の管理」などの項目は、見積依頼時に請負範囲に含まれるかどうか曖昧となりやすい。
- ③元請に提出する見積書において管理諸経費は「工事単価の中に含めている」会社が多いので、その存在が認識されにくく、管理諸経費を「工事単価とは別枠で計上している」会社でも、値引き又は削除対象となっている。
- ④多くの会社で、契約単価の不足率が20%以上となっており、「一般管理費」や「外注費」を切り詰めている状況であるが、「労務賃金」、「福利厚生費」、「法定福利費」を切り詰めている会社も少なくない。
- ⑤元請（特に大手・中堅企業）からの指値発注が頻繁に行われており、適正金額に対する値引率は20%以上となっている場合が多い。
- ⑥追加変更工事の工事金額又は金額決定方法について、着手前に取決めを行っていない会社が多く、取決め金額も必要金額の85%未満であり、さらに、取決め金額に対する最終的な減額要求が行われる場合が少なくない。

※④の状況が専門工事業者の経営に与えている影響について、本委員会委員の意見をまとめると次の通りである。

「元請からの安値発注を受け、労務費率が高い一次下請は労務の外注化を進め、賃金や福利費など雇用関連費用を削減して対応している。外注費の下限を下回るような指値が繰り返される場合もあり、経営者は個人資産をつぎ込んで何とか経営を維持している状況である。廃業の時期を見計らっている企業も少なくないと思われる。」

(3) 課題解決のための対策

上記の課題を解決するために、次のような対策が考えられる。

- 1) 見積依頼時における請負業務の範囲の明確化と合意
- 2) 管理諸経費の別枠計上のルール化と、削除の禁止
- 3) 追加変更工事発生時の請求・支払い方法についての当初契約における明確化
- 4) 元請の不当な安値発注を防止するための、単価制限の導入
- 5) 下請工事を不当な安値で受注する業者の排斥
- 6) 適正な原価管理による、原価実績、特に管理諸経費の正確な把握

1) 見積依頼時における請負業務の範囲の明確化と合意

建専連加盟の専門団体ごとに請負業務マニュアル等を作成し、下請契約時に取り交わす「見積条件書」の標準様式（「施工条件範囲リスト」を作成済みの職種はそれを活用）を掲載する。「見積条件書」には、最近の業務実態を反映させた細項目を網羅し、不測の事態への対応方法等も細かく示すことが望ましい。専門工事業界としてこれを用いることを徹底させ、それを元請業界団体に対して宣言し合意してもらうこと、さらに官民の発注者を啓蒙するなど、「見積条件書」添付の徹底を図る努力が求められる。

2) 管理諸経費の別枠計上のルール化と、削除の禁止

「公共建築工事積算基準」では、管理諸経費に該当する費用として、「その他の率」（労務費や材料費の8～20%程度）を定め、予定価格に反映させているが、この比率が現状の工事原価に対応しているかどうか検証する必要がある。

専門工事業としては、まず管理諸経費の内訳を明確に割り出し、想定人工に対する必要金額の算出方法を職種別に確立すべきである。そして、算出した管理諸経費を直接工事費とは別項目で見積り計上すること、元請による経費項目の削除を禁止する条項を下請負契約書に明記することなどを業界内で申し合わせる。さらに、行政に対してこうした取引方法を法的に保護する措置を要請することも必要となろう。

3) 追加変更工事発生時の請求・支払い方法についての当初契約における明確化

追加変更工事の費用については、元請を越えて発注者の支払い責任にまで遡及すべき場合が多いと考えられる。すなわち、まず発注者・元請間での追加変更工事の請求・支払い方法のルール化が必要であり、それに基づくことで元請・下請間のルール化が可能となる。また、追加変更工事の支払い責任を法的に明確にする措置として、発注者を含めた公的な紛争解決機関（駆け込み寺）を充実させ、積極的に活用していくべきである。

元請・下請間のルール化として、具体的には、「追加変更工事完了後、一ヶ月以内に清算する」といった内容を事前に定め、その際の労務単価についても取り決めてから契約することが考えられ

る。また、追加変更工事ごとの契約を結ばない限り工事を開始しないことを当初契約で明確にしておくことも重要となる。

4) 元請の不当な安値発注を防止するための、単価制限の導入

公共発注者は、現在、不当な安値発注を防止するための最低制限価格や調査基準価格の設定を行っている。ただし、結果としてくじ引き落札の多発などの弊害を招いている面もある。適正な価格での正当な競争が行われるように、その仕組みを見直す必要がある。

一方、専門工事業界としても、工事品質を確保できる最低限の単価を、客観的データに基づいて設定し、元請の見積りに反映させるための周知活動を行うなど、元請の安値発注を阻止するための集団的取組みが求められる。特に、労務単価については、技能労働者の処遇の低下に歯止めを掛ける意味でも、職種ごと技能レベルごとのきめ細かな最低単価を設けて公表するなどの対策に今すぐ着手すべきであろう。

5) 下請工事を不当な安値で受注する業者の排斥

不当な安値で下請受注する業者は、自ら技能労働者を雇用せず、斡旋するだけのブローカー的な業者（不良不適格業者）が多いと考えられる。こうした業者は、本来的には元請自らが判断して排除すべきであり、それを促す措置として、下請構造のチェックと下請業者の法令遵守状況等の確認を元請義務として強化（違反時の罰則強化）することが有効である。その際、優良適格業者の認定制度などがあれば、元請の確認作業が容易となるだろう。

過度の重層下請を禁止した上で、社会保険未加入企業への指導を強化するなど行政の直接監視も重要となる。さらに、そもそも安値受注の動機をなくすために、公共工事における「下請報酬の直接支払制」なども検討する価値があろう。

6) 適正な原価管理による、原価実績、特に管理諸経費の正確な把握

まずは、各社が原価管理と分析を徹底して原価データを蓄積し、業界団体がそのデータを集計して業種別に公表するなど、管理諸経費の別枠計上が当たり前となるような環境をつくり出すことが重要である。（こうした価格情報を業界として公表することについて、統計的データとして示すことは、構成事業者の自由な価格形成を妨げることに該当しないとの公正取引委員会の見解が示されている。）

今回の調査結果から、見積時の計上内訳などの元請下請間の取引条件や実態は、職種によって大きく異なっていることが明らかとなった。これは、従来からの取引慣習が重視されている職種があること、取引に関する法制度が機能していないことなどによると考えられる。管理諸経費の別枠計上、有資格者の最低賃金の設定など、全ての専門職種に適用される適正な取引ルールを国レベルで定めて、周知徹底することが望まれる。

3. アンケート調査結果

3. 1 回答会社の属性

1) 資本金

全体として、資本金 2,000 万円未満の会社が過半を占めている。

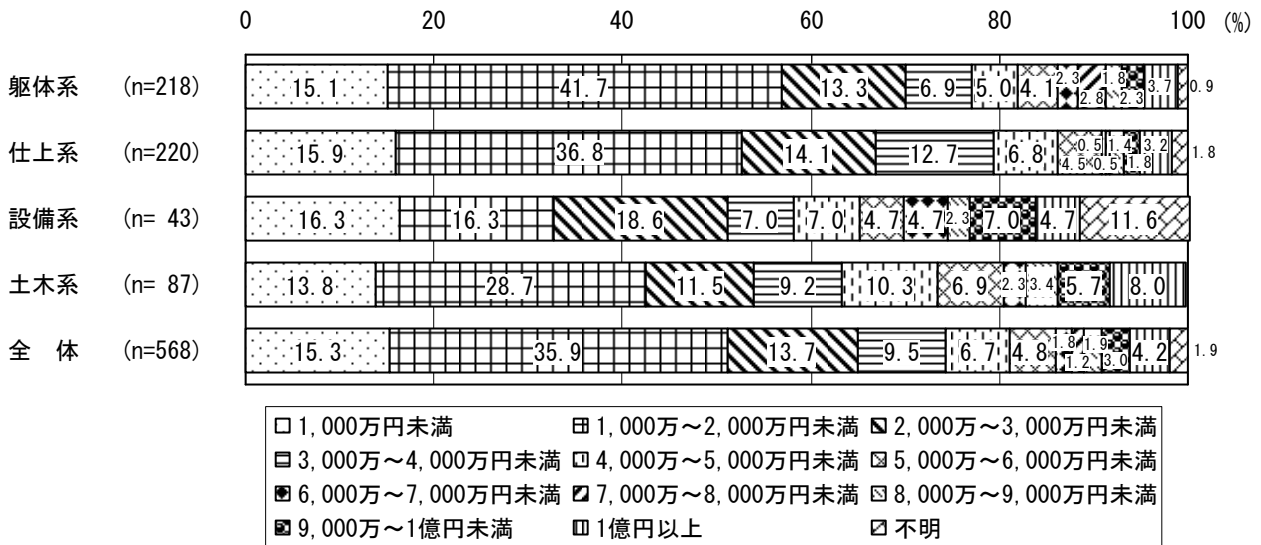


図 3.1.1 回答会社の資本金

2) 従業員数（役員及び雇用者すべてを含む）

全体として、従業員数30人未満の会社が60%を占めている。従業員数30人未満の会社が特に多いのは仕上系職種である。

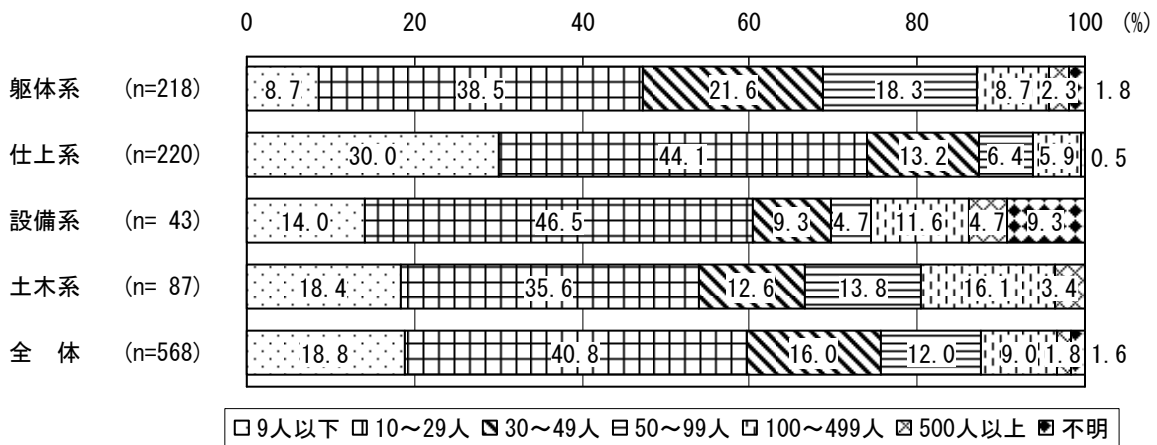


図 3.1.2 回答会社の従業員数（役員及び雇用者すべてを含む）

3) 最も多い請負階層

今回の調査では元請となることが多い職種を対象としていないため、全体として、1次下請の会社が80%を占めている。2次下請以下の会社が比較的多いのは設備系職種である。

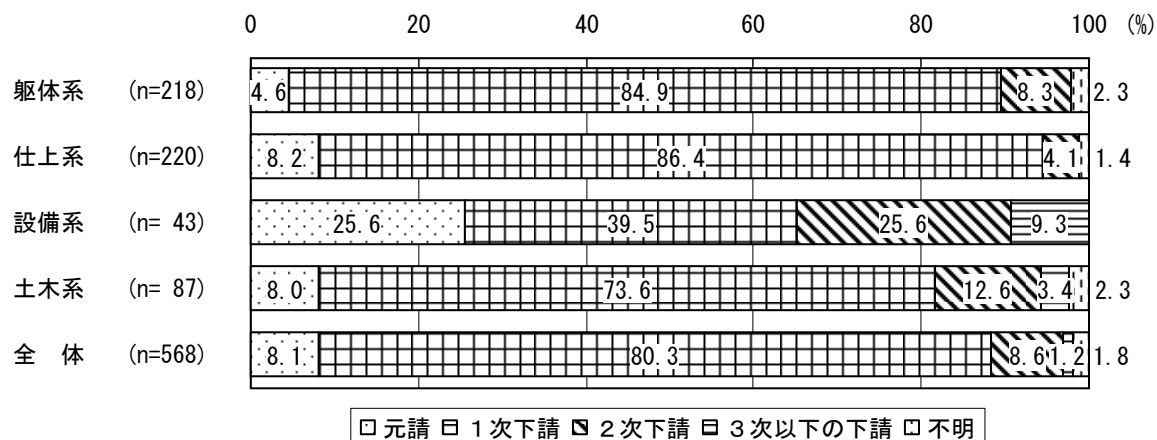


図 3.1.3 回答会社の最も多い請負階層

4) 直近年度の完工高

全体として、完工高5億円未満の会社が55%を占めている。

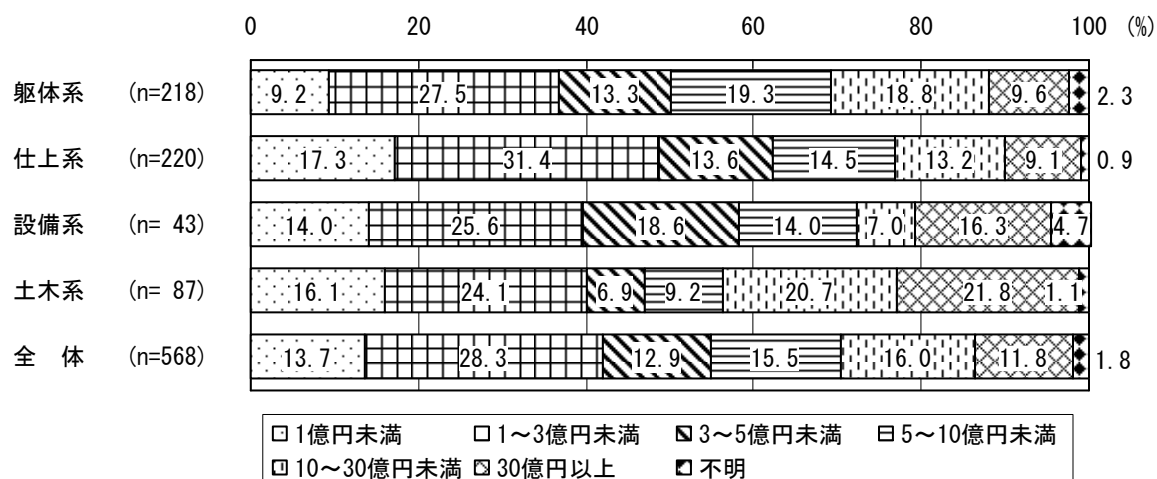


図 3.1.4 回答会社の直近年度の完工高

5) 土木・建築の別

全体として、建築工事主体の会社が71%を占めている

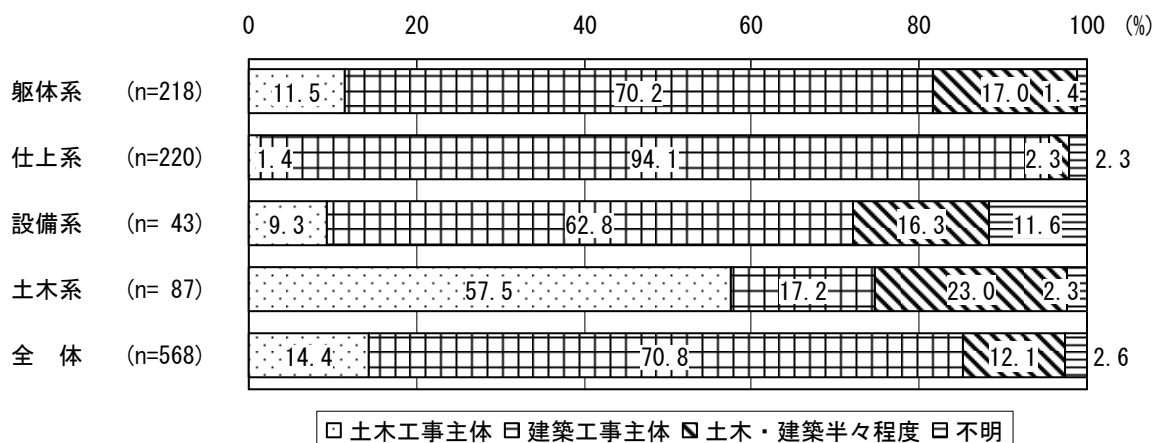


図 3.1.5 回答会社の土木・建築の別

6) 主な取引先元請の規模

全体として、全国規模の大手・中堅企業を主な取引先としている会社が過半を占めている。

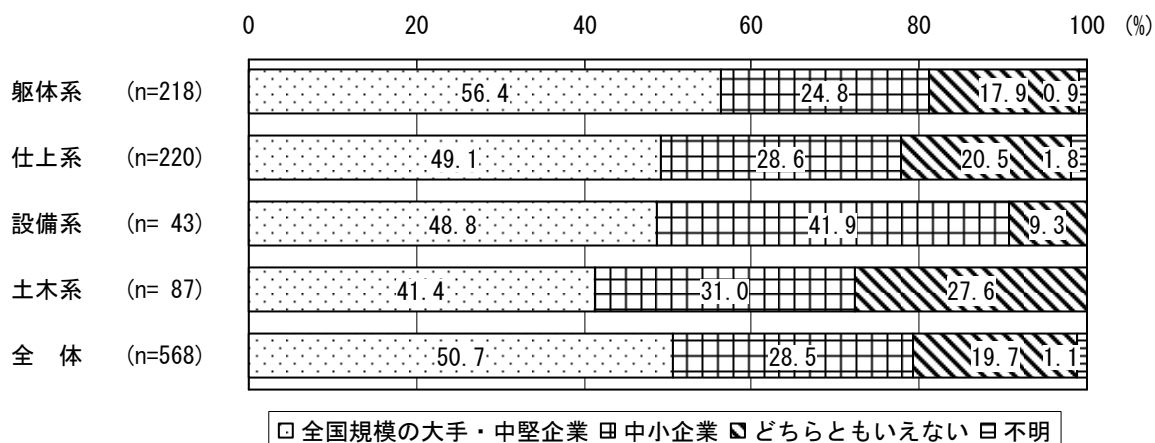


図 3.1.6 回答会社の主な取引先元請の規模

3. 2 元請下請間での役割分担

従来は元請業務であった工事の計画・管理業務（作業手順書の作成、出来高の確認等）について、1)下請として現在どの程度関与しているか、2)通常契約内容に含まれるか、3)今後さらに関与が増えると考えるか、を質問した。

各業務項目について全体としての回答割合は、表 3.2.1 の通りである。

現在頻繁に関与している割合が大きい業務は、新規入場者教育（82%）、現場の整理整頓（79%）、安全パトロール等安全活動（72%）などである。これらは今後さらに関与が増えると考えられているが、契約文書で含まれている割合は最大でも 50%と大きくない。

表 3.2.1 工事の計画・管理業務への関与（全体）

全体 (n=568)	1) 下請として現在どの程度関与しているか			2) 通常契約内容に含まれるか			3) 今後さらに関与が増えると考えるか		
	頻繁に関与する	時々関与する	ほとんど関与しない	契約文書で含まれる	暗黙了解で含まれる	通常は含まれない	関与が増える	どちらともいえない	関与は増えない
①作業手順書の作成	63%	29%	8%	38%	39%	22%	62%	31%	5%
②施工方法の決定	57%	36%	6%	32%	43%	22%	55%	39%	5%
③施工計画図の作成	31%	35%	33%	20%	30%	47%	40%	39%	19%
④施工要領書の作成	57%	27%	15%	36%	35%	26%	56%	30%	13%
⑤施工図の作成	25%	31%	44%	16%	26%	56%	29%	40%	29%
⑥労務の手配	70%	16%	13%	40%	31%	26%	49%	36%	12%
⑦資機材の手配	50%	29%	20%	38%	27%	34%	38%	43%	16%
⑧品質のチェック	63%	26%	10%	47%	34%	17%	59%	31%	8%
⑨出来高の確認	66%	25%	9%	45%	35%	17%	53%	37%	9%
⑩自社関連工程の進捗管理	66%	23%	10%	32%	43%	23%	50%	36%	11%
⑪他職種との工程調整	50%	41%	9%	16%	51%	31%	45%	44%	9%
⑫安全パトロール等安全活動	72%	25%	3%	38%	44%	15%	68%	26%	4%
⑬安全教育	66%	31%	3%	35%	46%	17%	67%	28%	3%
⑭現場の整理整頓	79%	18%	3%	37%	48%	13%	67%	28%	3%
⑮廃棄物の処理	50%	31%	19%	42%	26%	31%	53%	33%	13%
⑯新規入場者教育	82%	13%	4%	50%	36%	13%	69%	25%	4%

躯体系職種の回答割合は、表 3.2.2 の通りである。

現在頻繁に関与している割合が大きい業務は、新規入場者教育（87%）、安全パトロール等安全活動（79%）、現場の整理整頓（78%）、作業手順書の作成（71%）、労務の手配（71%）、安全教育（71%）など多岐に亘っている。

今後さらに関与が増えると考えられている割合が大きい業務は、新規入場者教育（74%）、安全パトロール等安全活動（72%）、作業手順書の作成（71%）、安全教育（71%）などである。

契約文書に含まれている割合が大きい業務は、新規入場者教育（56%）、品質のチェック（51%）などであるが、その割合は関与の割合に比べて大きくない。

表 3.2.2 工事の計画・管理業務への関与（躯体系職種）

躯体系職種 (n=218)	1) 下請として現在どの程度関与しているか			2) 通常契約内容に含まれるか			3) 今後さらに関与が増えると考えるか		
	頻繁に関与する	時々関与する	ほとんど関与しない	契約文書で含まれる	暗黙了解で含まれる	通常は含まれない	関与が増える	どちらともいえない	関与は増えない
①作業手順書の作成	71%	25%	5%	45%	39%	16%	71%	28%	1%
②施工方法の決定	57%	37%	6%	30%	45%	25%	61%	35%	4%
③施工計画図の作成	29%	40%	30%	22%	31%	47%	46%	38%	16%
④施工要領書の作成	55%	28%	16%	42%	33%	25%	60%	28%	12%
⑤施工図の作成	27%	28%	45%	20%	23%	56%	34%	35%	30%
⑥労務の手配	71%	17%	11%	41%	33%	26%	54%	34%	12%
⑦資機材の手配	50%	30%	19%	43%	26%	31%	45%	39%	15%
⑧品質のチェック	60%	25%	14%	51%	27%	20%	60%	28%	11%
⑨出来高の確認	62%	25%	12%	46%	32%	21%	51%	37%	10%
⑩自社関連工程の進捗管理	61%	24%	14%	28%	43%	28%	51%	34%	15%
⑪他職種との工程調整	48%	42%	10%	15%	51%	34%	46%	42%	12%
⑫安全パトロール等安全活動	79%	20%	1%	45%	39%	15%	72%	23%	4%
⑬安全教育	71%	27%	3%	40%	41%	18%	71%	25%	4%
⑭現場の整理整頓	78%	17%	5%	43%	44%	13%	70%	26%	4%
⑮廃棄物の処理	46%	30%	23%	40%	24%	34%	53%	30%	16%
⑯新規入場者教育	87%	10%	2%	56%	29%	12%	74%	20%	5%

仕上系職種の回答割合は、表 3.2.3 の通りである。

現在頻繁に関与している割合が大きい業務は、現場の整理整頓 (80%)、新規入場者教育 (80%)、出来高の確認 (73%) などである。施工図の作成は、ほとんど関与していない割合が 53% と過半を占めている。

今後さらに関与が増えると考えられている割合が大きい業務は、現場の整理整頓 (71%)、安全教育 (70%) などである。

契約文書に含まれている割合が大きい業務は、出来高の確認 (53%)、品質のチェック (50%)、新規入場者教育 (50%) などだが、その割合は関与の割合に比べて大きくない。

表 3.2.3 工事の計画・管理業務への関与（仕上系職種）

仕上系職種 (n=220)	1) 下請として現在どの程度関与しているか			2) 通常契約内容に含まれるか			3) 今後さらに関与が増えると考えるか		
	頻繁に関与する	時々関与する	ほとんど関与しない	契約文書で含まれる	暗黙了解で含まれる	通常は含まれない	関与が増える	どちらともいえない	関与は増えない
①作業手順書の作成	63%	30%	6%	39%	38%	21%	61%	30%	7%
②施工方法の決定	61%	33%	5%	38%	41%	17%	53%	41%	4%
③施工計画図の作成	29%	28%	42%	19%	26%	53%	36%	37%	25%
④施工要領書の作成	71%	21%	8%	41%	34%	22%	63%	25%	10%
⑤施工図の作成	14%	32%	53%	8%	24%	66%	21%	42%	36%
⑥労務の手配	72%	14%	12%	42%	28%	26%	51%	32%	14%
⑦資機材の手配	50%	27%	22%	34%	26%	38%	36%	42%	20%
⑧品質のチェック	72%	26%	2%	50%	40%	10%	65%	29%	4%
⑨出来高の確認	73%	22%	5%	53%	34%	11%	59%	33%	6%
⑩自社関連工程の進捗管理	71%	23%	4%	36%	45%	17%	52%	37%	7%
⑪他職種との工程調整	55%	39%	5%	19%	51%	28%	46%	44%	7%
⑫安全パトロール等安全活動	72%	25%	3%	39%	45%	14%	69%	25%	4%
⑬安全教育	64%	35%	2%	36%	47%	16%	70%	26%	3%
⑭現場の整理整頓	80%	19%	1%	40%	50%	10%	71%	26%	2%
⑮廃棄物の処理	60%	27%	12%	43%	33%	21%	60%	30%	9%
⑯新規入場者教育	80%	15%	4%	50%	35%	13%	68%	26%	4%

設備系職種の回答割合は、表 3.2.4 の通りである。

現在頻繁に関与している割合が大きい業務は、現場の整理整頓（86%）、自社関連工程の進捗管理（77%）、労務の手配（74%）、安全教育（70%）などである。

今後さらに関与が増えると考えられている割合が大きい業務は、安全パトロール等安全活動（56%）、安全教育（56%）、自社関連工程の進捗管理（51%）、現場の整理整頓（51%）、新規入場者教育（51%）などである。

契約文書に含まれている割合が比較的大きい業務は、資機材の手配（42%）、労務の手配（40%）などだが、その割合は関与の割合に比べて大きくない。

表 3.2.4 工事の計画・管理業務への関与（設備系職種）

設備系職種 (n=43)	1) 下請として現在どの程度関与しているか			2) 通常契約内容に含まれるか			3) 今後さらに関与が増えると考えるか		
	頻繁に関与する	時々関与する	ほとんど関与しない	契約文書で含まれる	暗黙了解で含まれる	通常は含まれない	関与が増える	どちらともいえない	関与は増えない
①作業手順書の作成	28%	51%	21%	19%	54%	28%	42%	51%	7%
②施工方法の決定	51%	44%	5%	21%	63%	16%	37%	58%	5%
③施工計画図の作成	35%	47%	19%	21%	51%	28%	28%	56%	16%
④施工要領書の作成	30%	44%	23%	19%	49%	33%	28%	51%	19%
⑤施工図の作成	51%	33%	16%	37%	44%	19%	37%	56%	7%
⑥労務の手配	74%	19%	7%	40%	47%	14%	47%	49%	5%
⑦資機材の手配	61%	26%	14%	42%	42%	16%	35%	58%	7%
⑧品質のチェック	51%	42%	7%	35%	58%	7%	49%	49%	2%
⑨出来高の確認	61%	33%	7%	33%	56%	12%	40%	51%	9%
⑩自社関連工程の進捗管理	77%	19%	5%	37%	54%	9%	51%	42%	5%
⑪他職種との工程調整	56%	37%	5%	16%	67%	14%	47%	47%	5%
⑫安全パトロール等安全活動	65%	30%	5%	30%	63%	7%	56%	40%	5%
⑬安全教育	70%	30%	0%	30%	63%	7%	56%	42%	0%
⑭現場の整理整頓	86%	14%	0%	26%	65%	9%	51%	47%	2%
⑮廃棄物の処理	42%	33%	26%	28%	30%	42%	44%	40%	16%
⑯新規入場者教育	67%	21%	12%	30%	54%	16%	51%	40%	9%

土木系職種の回答割合は、表 3.2.5 の通りである。

現在頻繁に関与している割合が大きい業務は、新規入場者教育（84%）、現場の整理整頓（72%）などである。

今後さらに関与が増えると考えられている割合が大きい業務は、新規入場者教育（69%）、安全パトロール等安全活動（60%）、現場の整理整頓（60%）などである。

契約文書に含まれている割合が大きい業務は、廃棄物の処理（47%）、新規入場者教育（43%）などであるが、その割合は関与の割合に比べて大きくない。

表 3.2.5 工事の計画・管理業務への関与（土木系職種）

土木系職種 (n=87)	1) 下請として現在どの程度関与しているか			2) 通常契約内容に含まれるか			3) 今後さらに関与が増えると考えるか		
	頻繁に関与する	時々関与する	ほとんど関与しない	契約文書で含まれる	暗黙了解で含まれる	通常は含まれない	関与が増える	どちらともいえない	関与は増えない
①作業手順書の作成	61%	25%	13%	28%	36%	35%	54%	36%	7%
②施工方法の決定	53%	36%	10%	28%	37%	30%	54%	37%	7%
③施工計画図の作成	38%	36%	25%	20%	30%	45%	39%	37%	16%
④施工要領書の作成	44%	30%	25%	18%	36%	39%	40%	37%	17%
⑤施工図の作成	31%	35%	33%	15%	25%	53%	31%	41%	21%
⑥労務の手配	59%	17%	20%	32%	26%	35%	35%	47%	12%
⑦資機材の手配	48%	30%	20%	35%	24%	37%	30%	48%	17%
⑧品質のチェック	53%	23%	22%	38%	22%	36%	46%	35%	15%
⑨出来高の確認	59%	26%	13%	31%	39%	25%	45%	40%	10%
⑩自社関連工程の進捗管理	60%	24%	14%	26%	33%	33%	44%	37%	15%
⑪他職種との工程調整	36%	45%	17%	12%	43%	40%	35%	49%	10%
⑫安全パトロール等安全活動	59%	36%	5%	25%	45%	24%	60%	31%	6%
⑬安全教育	60%	35%	5%	24%	46%	23%	58%	35%	3%
⑭現場の整理整頓	72%	22%	3%	23%	49%	23%	60%	31%	5%
⑮廃棄物の処理	39%	40%	21%	47%	10%	40%	39%	44%	15%
⑯新規入場者教育	84%	14%	2%	43%	46%	9%	69%	25%	3%

(1) 作業手順書の作成への関与

1) 下請として現在どの程度関与しているか

下請として作業手順書の作成に現在どの程度関与しているかについて、「頻繁に関与する」が63%、「時々関与する」が29%、「ほとんど関与しない」が8%となっている。

職種分類別に見ると、躯体系職種では「頻繁に関与する」が71%と特に大きく、設備系職種では「時々関与する」(51%)、「ほとんど関与しない」(21%)の割合が比較的大きい。

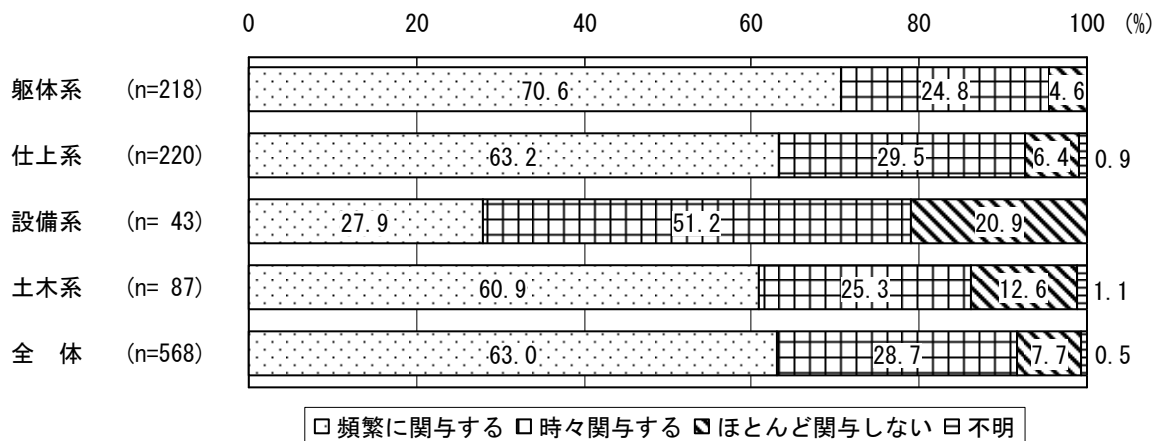


図 3.2.1 作業手順書の作成への現在の関与

2) 通常契約内容に含まれるか

作業手順書の作成が通常契約内容に含まれるかについて、「暗黙了解で含まれる」が39%、「契約文書で含まれる」が38%、「通常は含まれない」が22%となっている。

職種分類別に見ると、設備系職種、土木系職種では「通常は含まれない」の割合が「契約文書で含まれる」の割合より大きい。

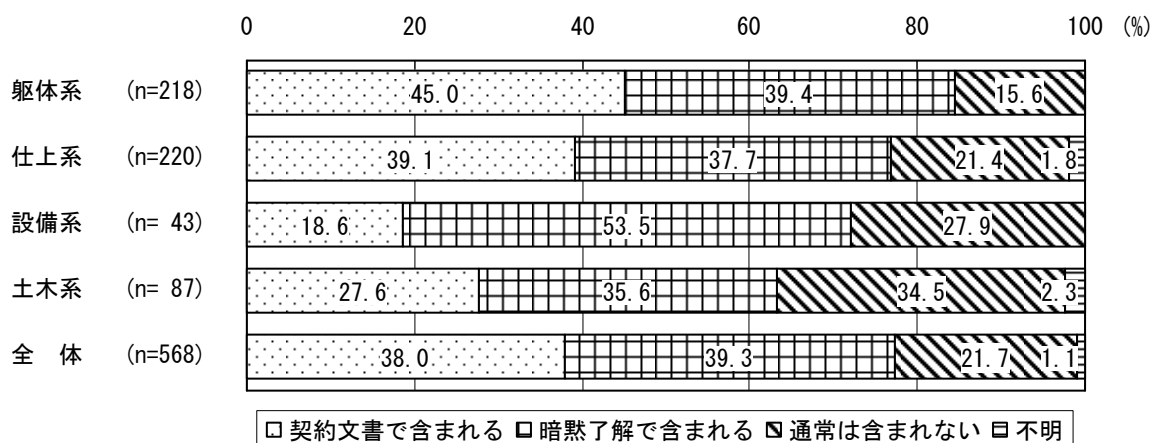


図 3.2.2 作業手順書の作成の契約上の扱い

3) 今後さらに関与が増えるか

作業手順書の作成への関与が今後さらに増えるかについて、「関与が増える」が62%、「どちらともいえない」が31%、「関与は増えない」が5%となっている。

職種分類別に見ると、躯体系職種では、「関与が増える」が71%と特に大きく、設備系職種では、「どちらともいえない」が51%と最も大きい。

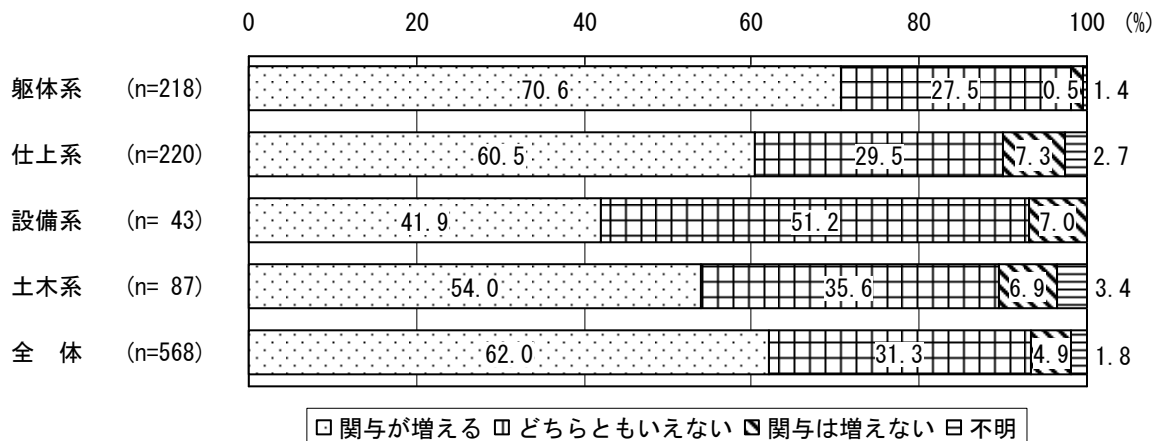


図 3.2.3 作業手順書の作成への今後の関与

4) 現在の関与と契約上の扱いとの関係

作業手順書の作成について、“現在の関与程度”と“契約内容に含まれるか”の回答組合せの件数を見ると、「頻繁に関与」し「契約文書で含まれる」が33%と最も多く、次いで「頻繁に関与」し「暗黙了解で含まれる」が23%となっている。

「頻繁に関与」又は「時々関与」するが、契約には「通常は含まれない」とする回答は合わせて17%である。

表 3.2.6 作業手順書の作成について現在の関与と契約上の扱いとの関係

①作業手順書の作成		2) 通常契約内容に含まれるか				合計
		契約文書で含まれる	暗黙了解で含まれる	通常は含まれない	(不明)	
1) 下請として現在のどの程度関与しているか	頻繁に関与する	185件 (33%)	132件 (23%)	38件 (7%)	3件 (1%)	358件 (63%)
	時々関与する	24件 (4%)	80件 (14%)	59件 (10%)	0件 (0%)	163件 (29%)
	ほとんど関与しない	6件 (1%)	11件 (2%)	26件 (5%)	1件 (0%)	44件 (8%)
	(不明)	1件 (0%)	0件 (0%)	0件 (0%)	2件 (0%)	3件 (1%)
	合計	216件 (38%)	223件 (39%)	123件 (22%)	6件 (1%)	568件 (100%)

(2) 施工方法の決定への関与

1) 下請として現在どの程度関与しているか

下請として施工方法の決定に現在どの程度関与しているかについて、「頻繁に関与する」が57%、「時々関与する」が36%、「ほとんど関与しない」が6%となっている。

職種分類別に見ると、土木系職種では「ほとんど関与しない」が10%と比較的大きい。

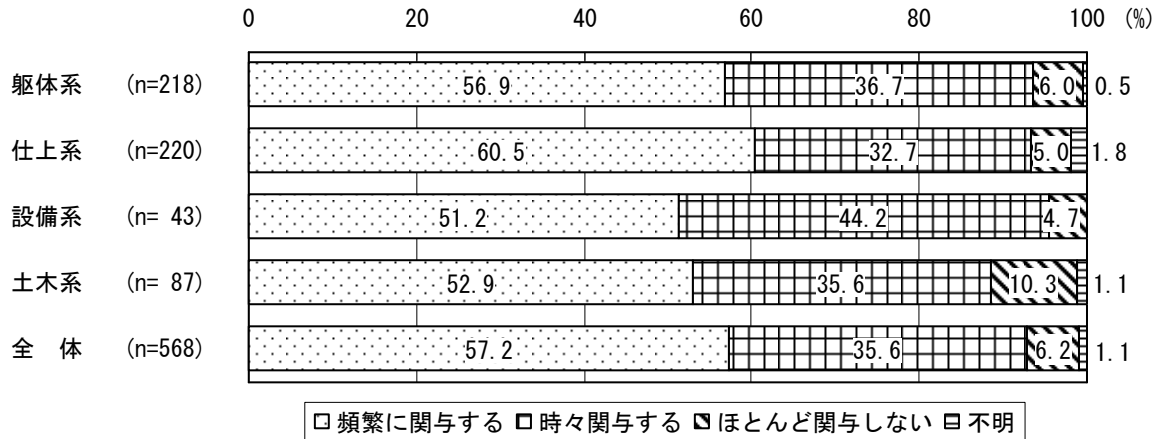


図 3.2.4 施工方法の決定への現在の関与

2) 通常契約内容に含まれるか

施工方法の決定が通常契約内容に含まれるかについて、「暗黙了解で含まれる」が43%、「契約文書で含まれる」が32%、「通常は含まれない」が22%となっている。

職種分類別に見ると、設備系職種では「暗黙了解で含まれる」が63%と特に大きく、土木系職種では「通常は含まれない」が30%と比較的大きい。

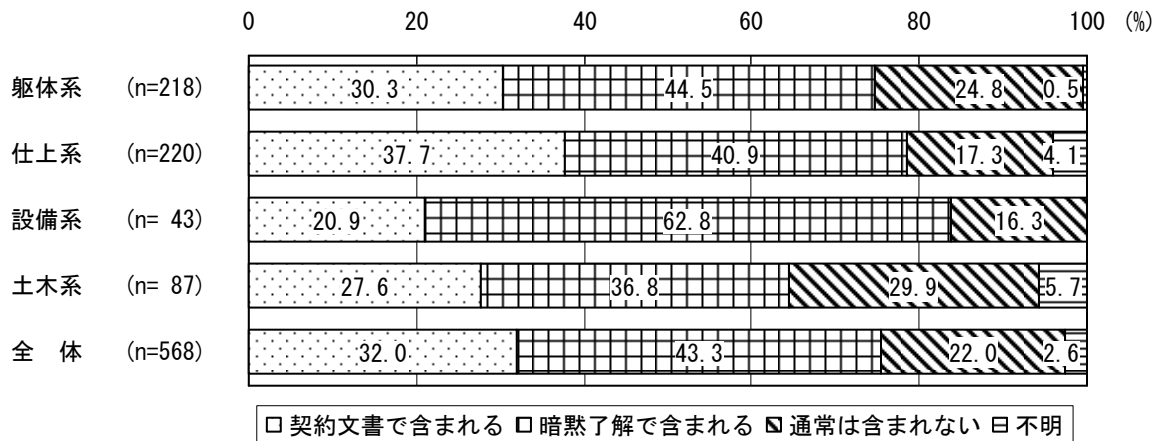


図 3.2.5 施工方法の決定の契約上の扱い

3) 今後さらに関与が増えると考えるか

施工方法の決定への関与が今後さらに増えると考えるかについて、「関与が増える」が55%、「どちらともいえない」が39%、「関与は増えない」が5%となっている。

職種分類別に見ると、仕上系職種では「どちらともいえない」が58%と最も大きい。

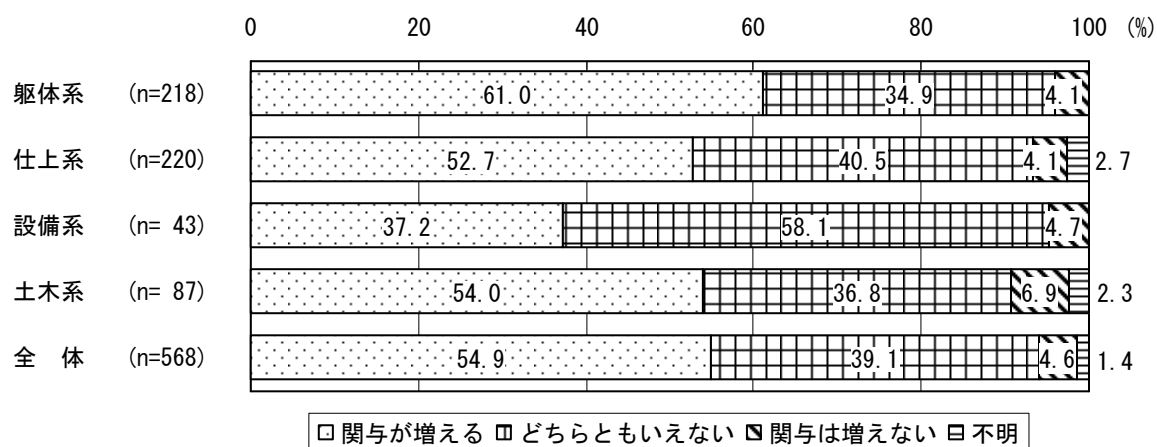


図 3.2.6 施工方法の決定への今後の関与

4) 現在の関与と契約上の扱いとの関係

施工方法の決定について、“現在の関与程度”と“契約内容に含まれるか”の回答組合せの件数を見ると、「頻繁に関与」し「契約文書に含まれる」が26%と最も多く、次いで「頻繁に関与」し「暗黙了解で含まれる」が25%となっている。

「頻繁に関与」又は「時々関与」するが、契約には「通常は含まれない」とする回答は合わせて19%である。

表 3.2.7 施工方法の決定について現在の関与と契約上の扱いとの関係

②施工方法の決定		2) 通常契約内容に含まれるか				合計
		契約文書で含まれる	暗黙了解で含まれる	通常は含まれない	(不明)	
1) 下請として現在の関与しているか	頻繁に関与する	145件 (26%)	144件 (25%)	30件 (5%)	6件 (1%)	325件 (57%)
	時々関与する	32件 (6%)	91件 (16%)	77件 (14%)	2件 (0%)	202件 (36%)
	ほとんど関与しない	5件 (1%)	11件 (2%)	18件 (3%)	1件 (0%)	35件 (6%)
	(不明)	0件 (0%)	0件 (0%)	0件 (0%)	6件 (1%)	6件 (1%)
	合計	182件 (32%)	246件 (43%)	125件 (22%)	15件 (3%)	568件 (100%)

(3) 施工計画図の作成への関与

1) 下請として現在どの程度関与しているか

下請として施工計画図の作成に現在どの程度関与しているかについて、「時々関与する」が35%、「ほとんど関与しない」が33%、「頻繁に関与する」が31%となっている。

職種分類別に見ると、仕上系職種では「ほとんど関与しない」が42%と最も大きく、土木系職種では「頻繁に関与する」が38%と最も大きい。

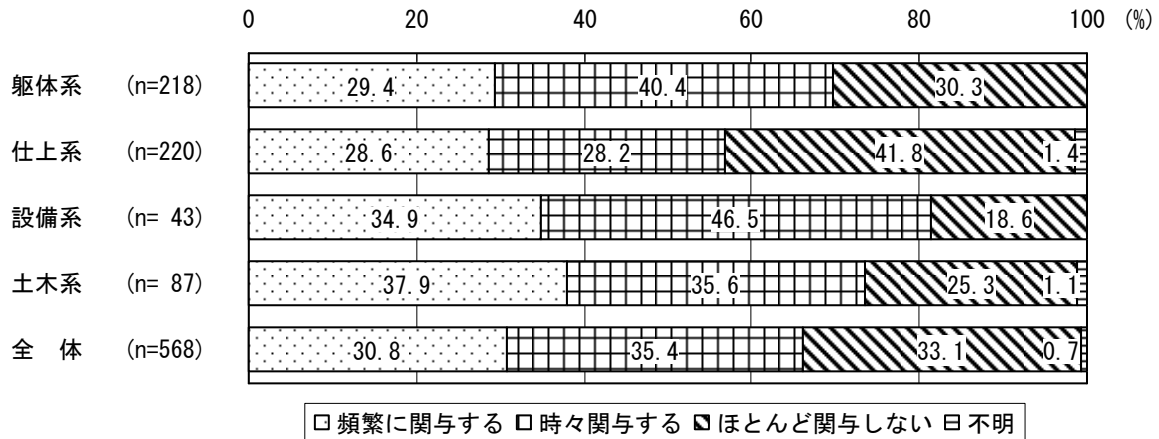


図 3.2.7 施工計画図の作成への現在の関与

2) 通常契約内容に含まれるか

施工計画図の作成が通常契約内容に含まれるかについて、「通常は含まれない」が47%、「暗黙了解で含まれる」が30%、「契約文書で含まれる」が20%となっている。

職種分類別に見ると、仕上系職種では「通常は含まれない」が53%と大きく、設備系職種では「暗黙了解で含まれる」が51%と最も大きい。

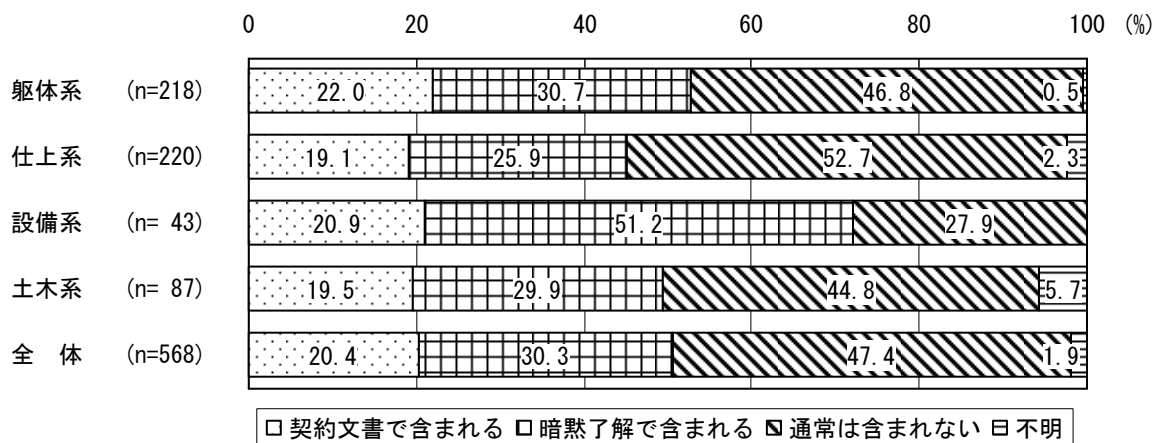


図 3.2.8 施工計画図の作成の契約上の扱い

3) 今後さらに関与が増えるか

施工計画図の作成への関与が今後さらに増えるかについて、「関与が増える」が40%、「どちらともいえない」が39%、「関与は増えない」が19%となっている。

職種分類別に見ると、設備系職種では「どちらともいえない」が56%と最も大きい。

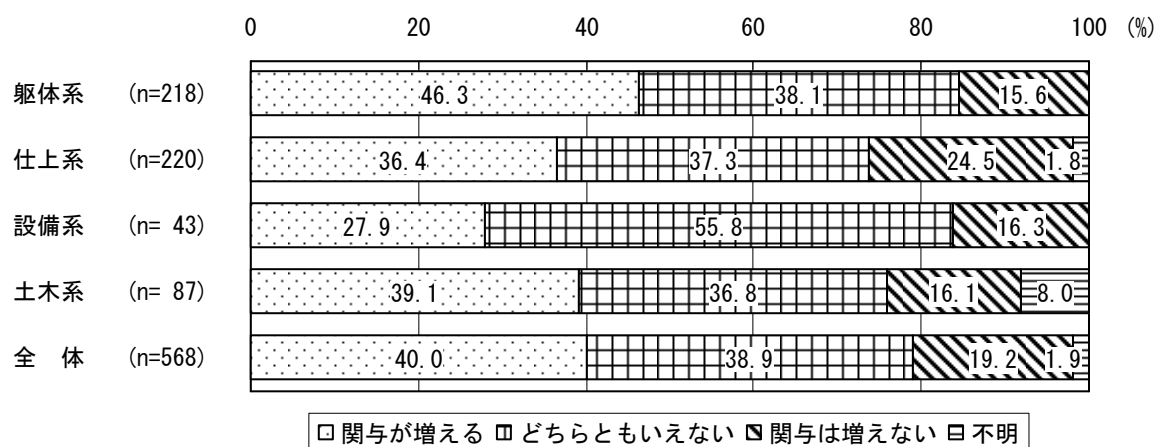


図 3.2.9 施工計画図の作成への今後の関与

4) 現在の関与と契約上の扱いとの関係

施工計画図の作成について、“現在の関与程度”と“契約内容に含まれるか”の回答組合せの件数を見ると、「ほとんど関与」せず「通常は含まれない」が30%と最も多く、次いで「時々関与」し「暗黙了解で含まれる」が17%となっている。

「頻繁に関与」又は「時々関与」するが、契約には「通常は含まれない」とする回答は合わせて18%である。

表 3.2.8 施工計画図の作成について現在の関与と契約上の扱いとの関係

③施工計画図の作成		2) 通常契約内容に含まれるか				合計
		契約文書で含まれる	暗黙了解で含まれる	通常は含まれない	(不明)	
1) 下請として現在の関与しているか	頻繁に関与する	90件 (16%)	61件 (11%)	18件 (3%)	6件 (1%)	175件 (31%)
	時々関与する	22件 (4%)	95件 (17%)	83件 (15%)	1件 (0%)	201件 (35%)
	ほとんど関与しない	4件 (1%)	15件 (3%)	168件 (30%)	1件 (0%)	188件 (33%)
	(不明)	0件 (0%)	1件 (0%)	0件 (0%)	3件 (1%)	4件 (1%)
	合計	116件 (20%)	172件 (30%)	269件 (47%)	11件 (2%)	568件 (100%)

(4) 施工要領書の作成への関与

1) 下請として現在どの程度関与しているか

下請として施工要領書の作成に現在どの程度関与しているかについて、「頻繁に関与する」が57%、「時々関与する」が27%、「ほとんど関与しない」が15%となっている。

職種分類別に見ると、仕上系職種では「頻繁に関与する」が71%と特に大きく、設備系職種、土木系職種では「ほとんど関与しない」が23%、25%と比較的大きい。

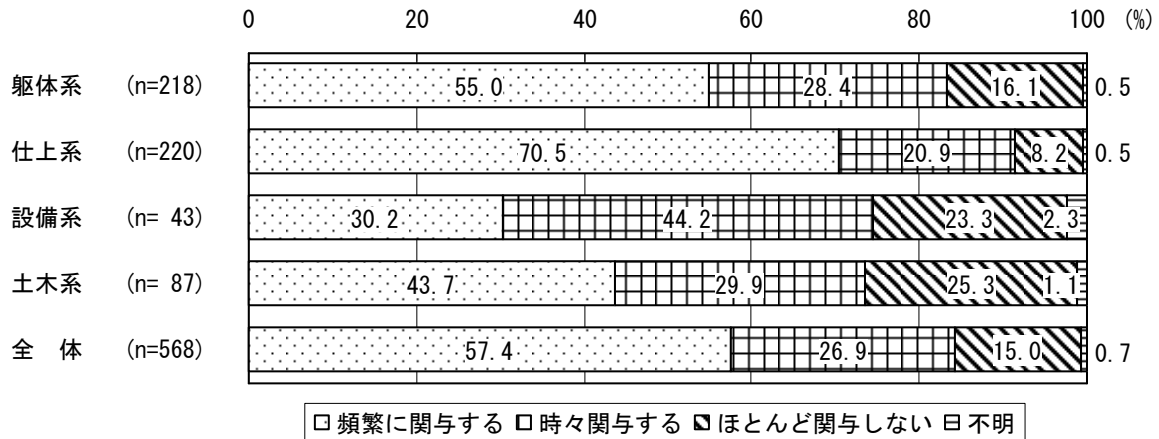


図 3.2.10 施工要領書の作成への現在の関与

2) 通常契約内容に含まれるか

施工要領書の作成が通常契約内容に含まれるかについて、「契約文書で含まれる」が36%、「暗黙了解で含まれる」が35%、「通常は含まれない」が26%となっている。

職種分類別に見ると、設備系職種、土木系職種では「契約文書で含まれる」は19%、18%と小さく、「通常は含まれない」が33%、39%と比較的大きい。

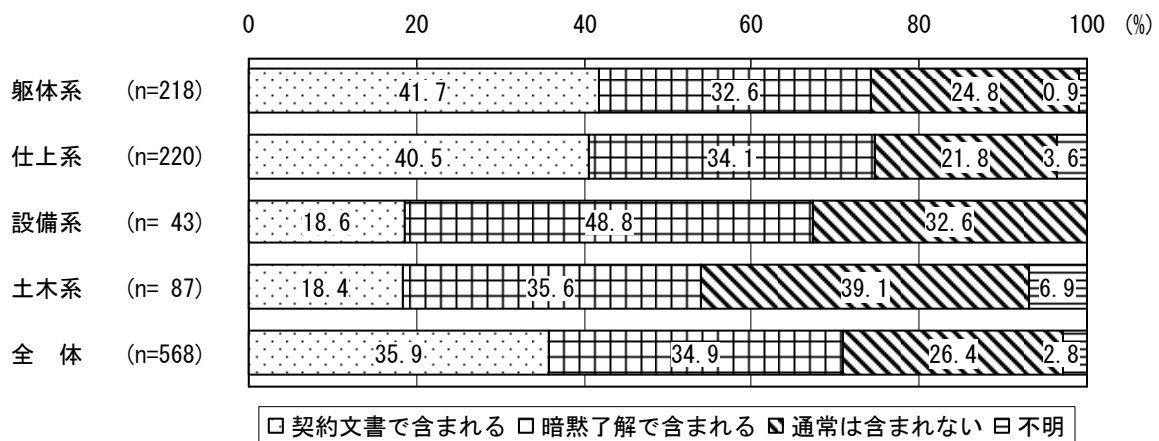


図 3.2.11 施工要領書の作成の契約上の扱い

3) 今後さらに関与が増えるか

施工要領書の作成への関与が今後さらに増えるかについて、「関与が増える」が56%、「どちらともいえない」が30%、「関与は増えない」が13%となっている。

職種分類別に見ると、設備系職種、土木系職種では「関与は増えない」、「どちらともいえない」の割合が比較的大きい。

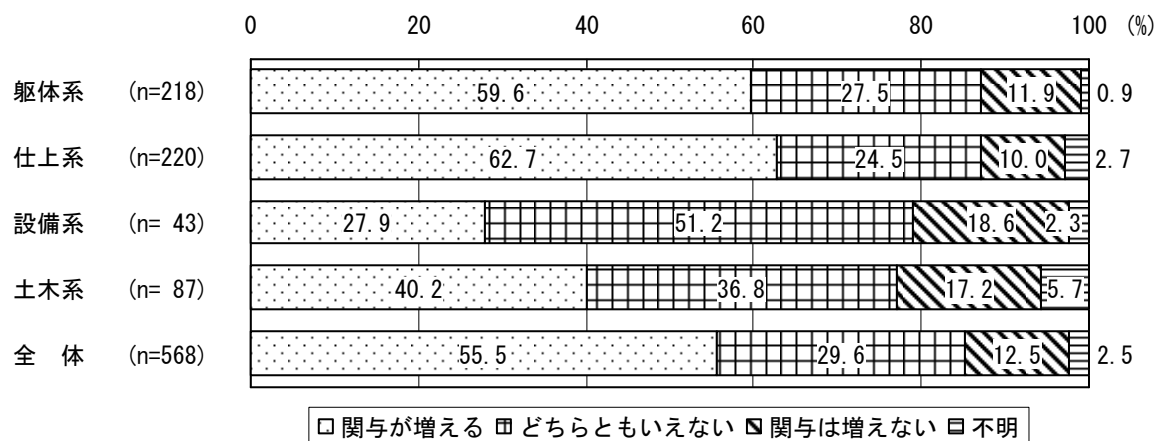


図 3.2.12 施工要領書の作成への今後の関与

4) 現在の関与と契約上の扱いとの関係

施工要領書の作成について、“現在の関与程度”と“契約内容に含まれるか”の回答組合せの件数を見ると、「頻繁に関与」し「契約文書に含まれる」が33%と最も多く、次いで「頻繁に関与」し「暗黙了解に含まれる」が19%となっている。

「頻繁に関与」又は「時々関与」するが、契約には「通常は含まれない」とする回答は合わせて14%である。

表 3.2.9 施工要領書の作成について現在の関与と契約上の扱いとの関係

④施工要領書の作成		2) 通常契約内容に含まれるか				合計
		契約文書で 含まれる	暗黙了解で 含まれる	通常は含ま れない	(不明)	
1) 下請として 現在どの 程度関与し ているか	頻繁に関与 する	188件 (33%)	108件 (19%)	26件 (5%)	4件 (1%)	326件 (57%)
	時々関与す る	13件 (2%)	84件 (15%)	49件 (9%)	7件 (1%)	153件 (27%)
	ほとんど関 与しない	2件 (0%)	6件 (1%)	75件 (13%)	2件 (0%)	85件 (15%)
	(不明)	1件 (0%)	0件 (0%)	0件 (0%)	3件 (1%)	4件 (1%)
	合計	204件 (36%)	198件 (35%)	150件 (26%)	16件 (3%)	568件 (100%)

(5) 施工図の作成への関与

1) 下請として現在どの程度関与しているか

下請として施工図の作成に現在どの程度関与しているかについて、「ほとんど関与しない」が44%、「時々関与する」が31%、「頻繁に関与する」が25%となっている。

職種分類別に見ると、仕上系職種では「ほとんど関与しない」が53%と最も大きく、設備系職種では「頻繁に関与する」が51%と最も大きい。

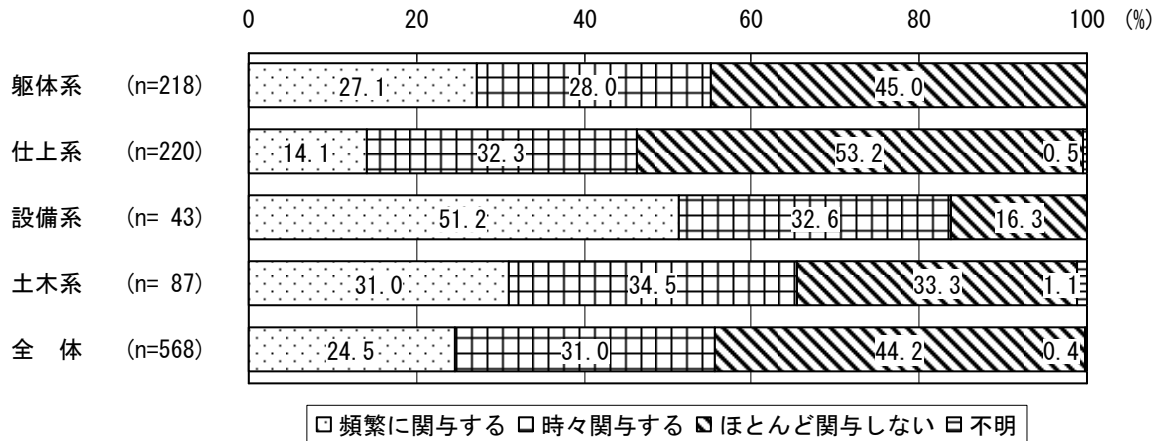


図 3.2.13 施工図の作成への現在の関与

2) 通常契約内容に含まれるか

施工図の作成が通常契約内容に含まれるかについて、「通常は含まれない」が56%、「暗黙了解で含まれる」が26%、「契約文書で含まれる」が16%となっている。

職種分類別に見ると、仕上系職種では「通常は含まれない」が66%と特に大きく、設備系職種では「契約文書で含まれる」が37%、「暗黙了解で含まれる」が44%と大きい。

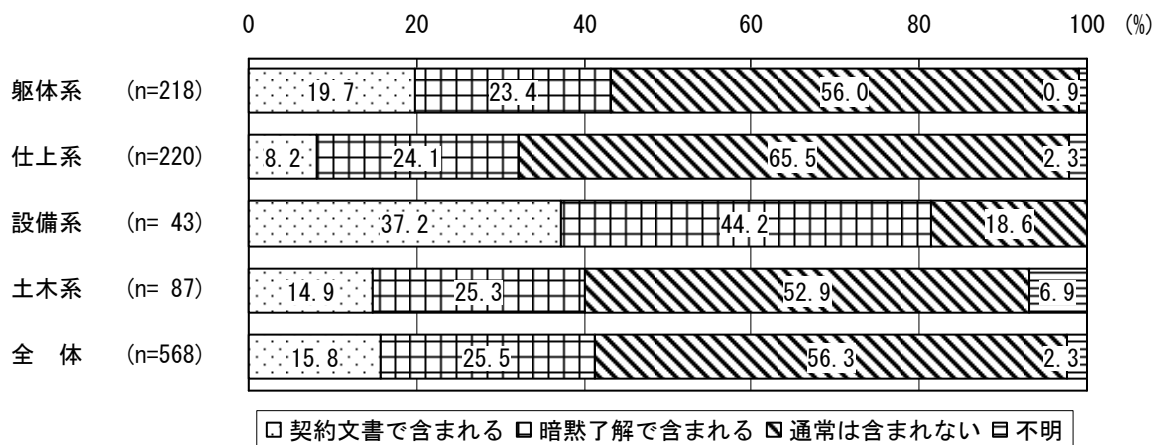


図 3.2.14 施工図の作成の契約上の扱い

3) 今後さらに関与が増えると考えるか

施工図の作成への関与が今後さらに増えると考えるかについて、「どちらともいえない」が40%、「関与は増えない」が29%、「関与が増える」が29%となっている。

職種分類別に見ると、仕上系職種では「関与は増えない」が36%と比較的大きく、設備系職種では「どちらともいえない」が56%と大きい。

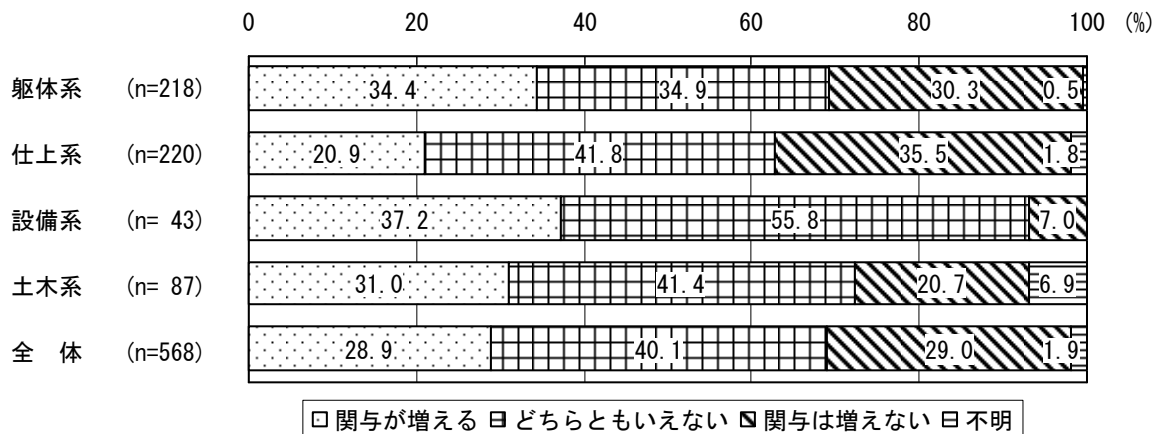


図 3.2.15 施工図の作成への今後の関与

4) 現在の関与と契約上の扱いとの関係

施工図の作成について、“現在の関与程度”と“契約内容に含まれるか”の回答組合せの件数を見ると、「ほとんど関与」せず「通常は含まれない」が40%と最も多く、次いで「時々関与」し「暗黙了解で含まれる」が14%となっている。

「頻繁に関与」又は「時々関与」するが、契約には「通常は含まれない」とする回答は合わせて16%である。

表 3.2.10 施工図の作成について現在の関与と契約上の扱いとの関係

⑤施工図の作成		2) 通常契約内容に含まれるか				合計
		契約文書で含まれる	暗黙了解で含まれる	通常は含まれない	(不明)	
1) 下請として現在の関与しているか	頻繁に関与する	66件 (12%)	54件 (10%)	16件 (3%)	3件 (1%)	139件 (25%)
	時々関与する	21件 (4%)	78件 (14%)	76件 (13%)	1件 (0%)	176件 (31%)
	ほとんど関与しない	3件 (1%)	13件 (2%)	228件 (40%)	7件 (1%)	251件 (44%)
	(不明)	0件 (0%)	0件 (0%)	0件 (0%)	2件 (0%)	2件 (0%)
	合計	90件 (16%)	145件 (26%)	320件 (56%)	13件 (2%)	568件 (100%)

(6) 労務の手配への関与

1) 下請として現在どの程度関与しているか

下請として労務の手配に現在どの程度関与しているかについて、「頻繁に関与する」が70%、「時々関与する」が16%、「ほとんど関与しない」が13%となっている。

職種分類別に見ると、土木系職種では「ほとんど関与しない」が20%と比較的大きい。

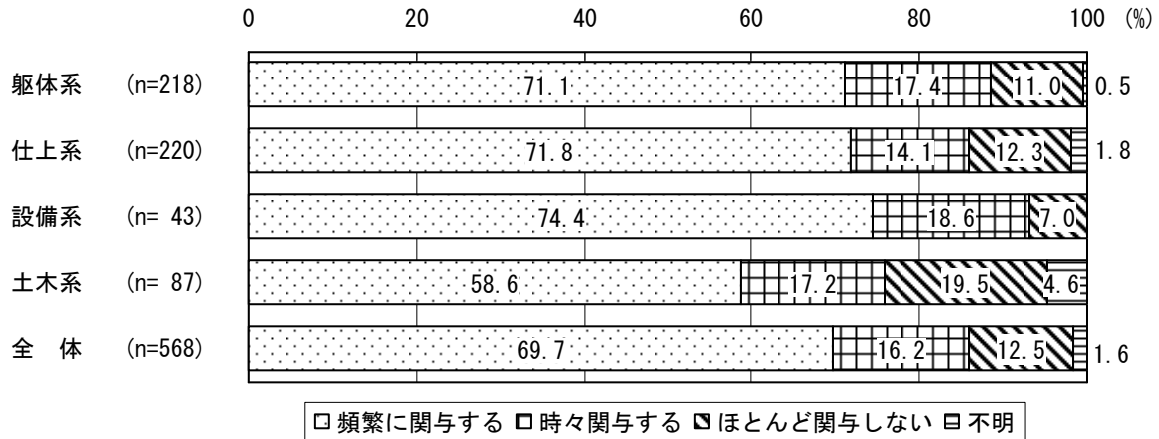


図 3.2.16 労務の手配への現在の関与

2) 通常契約内容に含まれるか

労務の手配が通常契約内容に含まれるかについて、「契約文書で含まれる」が40%、「暗黙了解で含まれる」が31%、「通常は含まれない」が26%となっている。

職種分類別に見ると、土木系職種では「通常は含まれない」が35%と最も大きい。

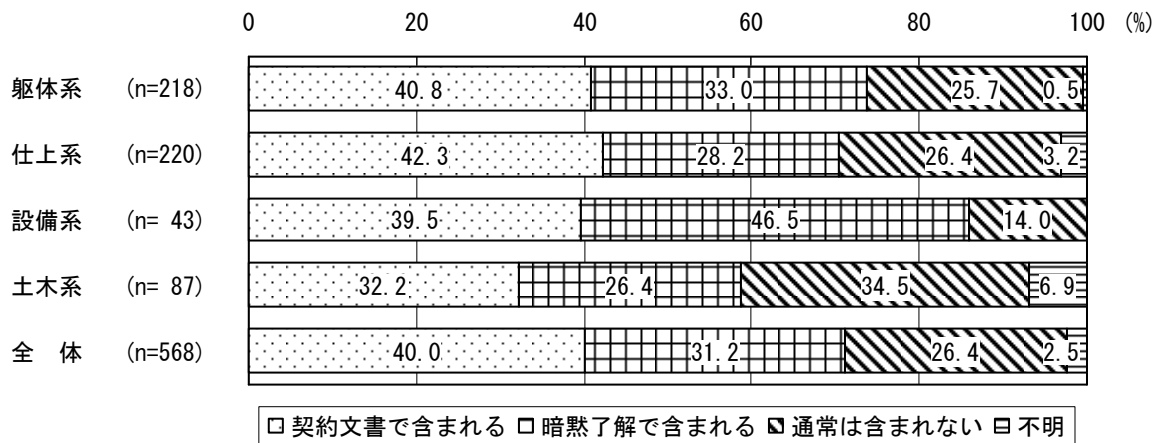


図 3.2.17 労務の手配の契約上の扱い

3) 今後さらに関与が増えると考えるか

労務の手配への関与が今後さらに増えると考えるかについて、「関与が増える」が49%、「どちらともいえない」が36%、「関与は増えない」が12%となっている。

職種分類別に見ると、土木系職種では「関与が増える」が35%と比較的小さい。

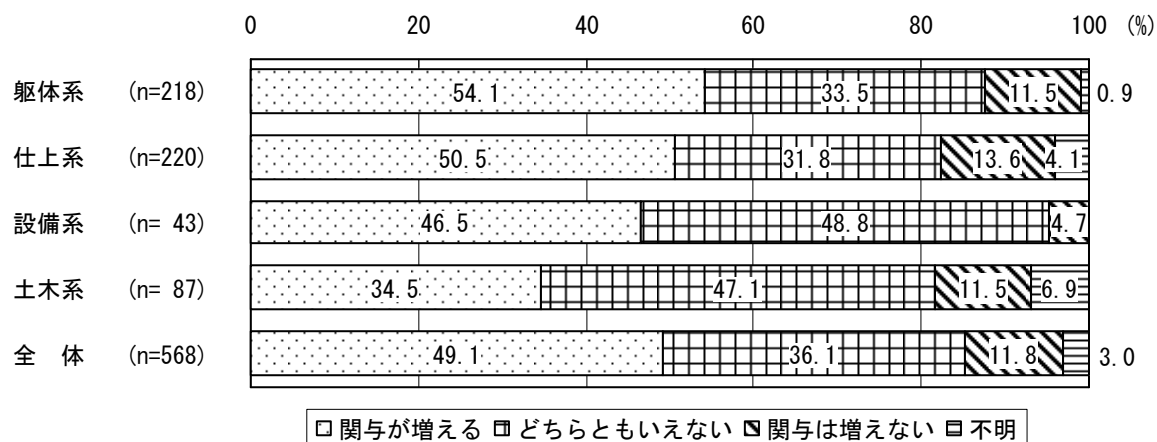


図 3.2.18 労務の手配への今後の関与

4) 現在の関与と契約上の扱いとの関係

労務の手配について、“現在の関与程度”と“契約内容に含まれるか”の回答組合せの件数を見ると、「頻繁に関与」し「契約文書に含まれる」が37%と最も多く、次いで「頻繁に関与」し「暗黙了解に含まれる」が23%となっている。

「頻繁に関与」又は「時々関与」するが、契約には「通常は含まれない」とする回答は合わせて15%である。

表 3.2.11 労務の手配について現在の関与と契約上の扱いとの関係

⑥労務の手配		2) 通常契約内容に含まれるか				合計
		契約文書で 含まれる	暗黙了解で 含まれる	通常は含ま れない	(不明)	
1) 下請として 現在どの 程度関与し ているか	頻繁に関与 する	211件 (37%)	130件 (23%)	52件 (9%)	3件 (1%)	396件 (70%)
	時々関与す る	14件 (2%)	43件 (8%)	34件 (6%)	1件 (0%)	92件 (16%)
	ほとんど関 与しない	2件 (0%)	4件 (1%)	64件 (11%)	1件 (0%)	71件 (13%)
	(不明)	0件 (0%)	0件 (0%)	0件 (0%)	9件 (2%)	9件 (2%)
	合計	227件 (40%)	177件 (31%)	150件 (26%)	14件 (2%)	568件 (100%)

(7) 資機材の手配への関与

1) 下請として現在どの程度関与しているか

下請として資機材の手配に現在どの程度関与しているかについて、「頻繁に関与する」が50%、「時々関与する」が29%、「ほとんど関与しない」が20%となっている。

職種分類別に見ると、設備系職種では「頻繁に関与する」が61%と特に大きい。

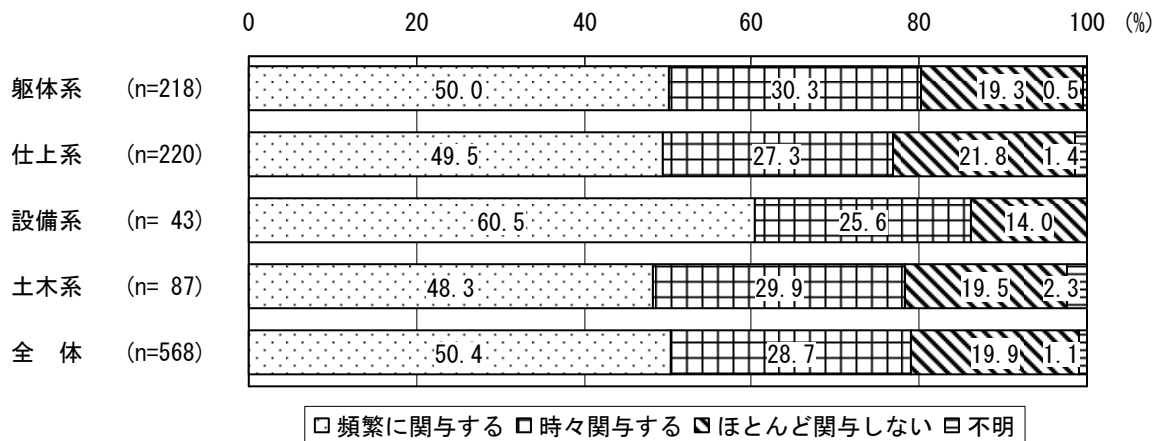


図 3.2.19 資機材の手配への現在の関与

2) 通常契約内容に含まれるか

資機材の手配が通常契約内容に含まれるかについて、「契約文書に含まれる」が38%、「暗黙了解で含まれる」が27%、「通常は含まれない」が34%となっている。

職種分類別に見ると、設備系職種では「契約文書に含まれる」、「暗黙了解で含まれる」が合わせて84%と特に大きい。

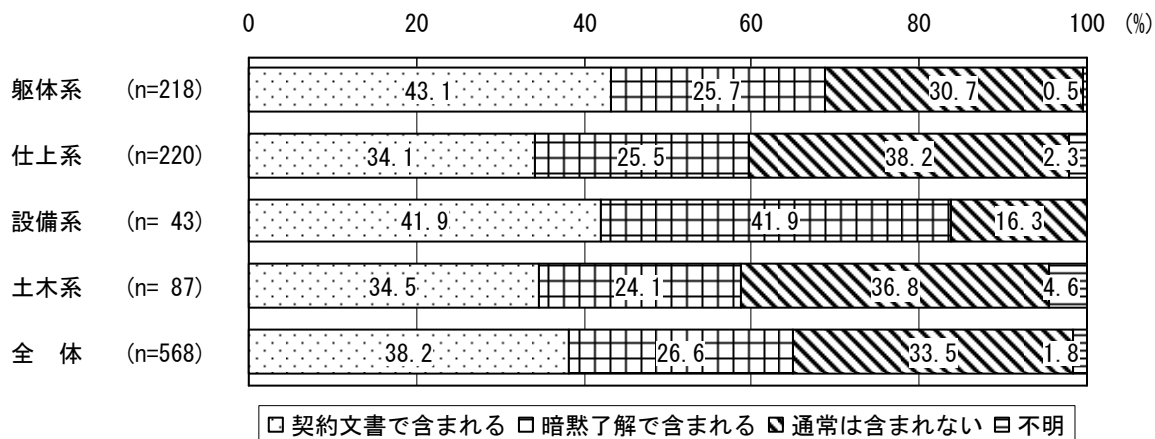


図 3.2.20 資機材の手配の契約上の扱い

3) 今後さらに関与が増えるか

資機材の手配への関与が今後さらに増えるかについて、「どちらともいえない」が43%、「関与が増える」が38%、「関与は増えない」が16%となっている。

職種分類別に見ると、設備系職種では「どちらともいえない」が58%と特に大きい。

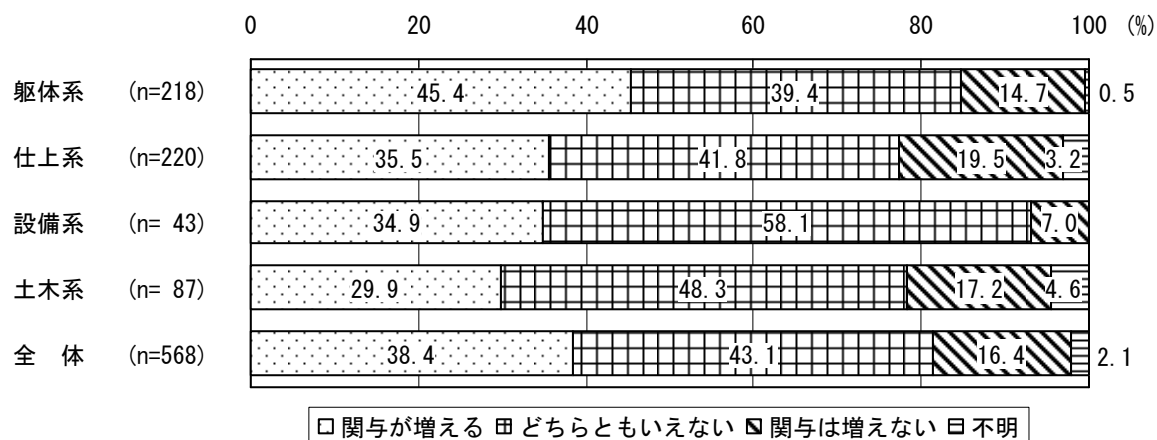


図 3.2.21 資機材の手配への今後の関与

4) 現在の関与と契約上の扱いとの関係

資機材の手配について、“現在の関与程度”と“契約内容に含まれるか”の回答組合せの件数を見ると、「頻繁に関与」し「契約文書に含まれる」が31%と最も多く、次いで「ほとんど関与」せず「通常は含まれない」が17%となっている。

「頻繁に関与」又は「時々関与」するが、契約には「通常は含まれない」とする回答は合わせて16%である。

表 3.2.12 資機材の手配について現在の関与と契約上の扱いとの関係

⑦資機材の手配		2) 通常契約内容に含まれるか				合計
		契約文書で 含まれる	暗黙了解で 含まれる	通常は含ま れない	(不明)	
1) 下請として 現在どの 程度関与し ているか	頻繁に関与 する	175件 (31%)	82件 (14%)	28件 (5%)	1件 (0%)	286件 (50%)
	時々関与す る	34件 (6%)	64件 (11%)	63件 (11%)	2件 (0%)	163件 (29%)
	ほとんど関 与しない	8件 (1%)	5件 (1%)	99件 (17%)	1件 (0%)	113件 (20%)
	(不明)	0件 (0%)	0件 (0%)	0件 (0%)	6件 (1%)	6件 (1%)
	合計	217件 (38%)	151件 (27%)	190件 (34%)	10件 (2%)	568件 (100%)

(8) 品質のチェックへの関与

1) 下請として現在どの程度関与しているか

下請として品質のチェックに現在どの程度関与しているかについて、「頻繁に関与する」が63%、「時々関与する」が26%、「ほとんど関与しない」が10%となっている。

職種分類別に見ると、仕上系職種では「頻繁に関与する」が72%と特に大きく、土木系職種では「ほとんど関与しない」が22%と比較的大きい。

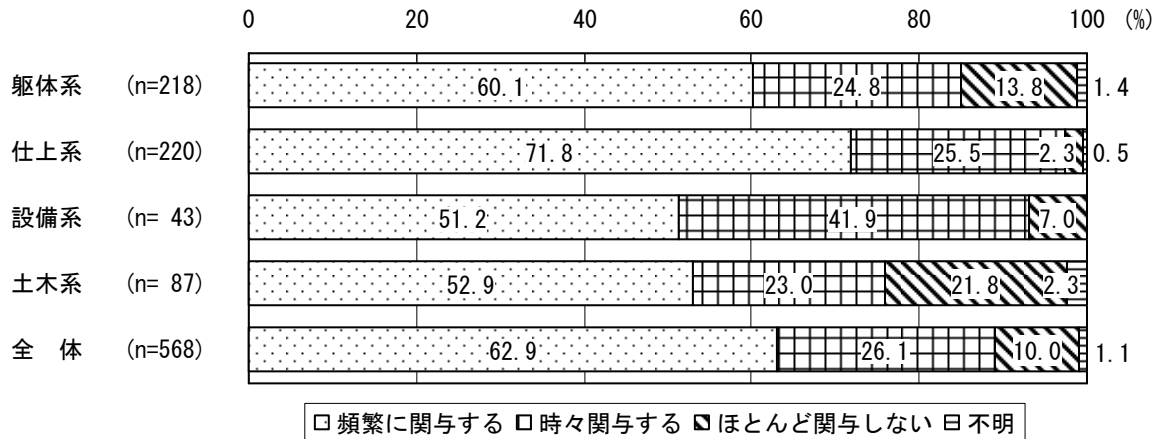


図 3.2.22 品質のチェックへの現在の関与

2) 通常契約内容に含まれるか

品質のチェックが通常契約内容に含まれるかについて、「契約文書に含まれる」が47%、「暗黙了解で含まれる」が34%、「通常は含まれない」が17%となっている。

職種分類別に見ると、設備系職種では「暗黙了解で含まれる」が58%と特に大きく、土木系職種では「通常は含まれない」が36%と比較的大きい。

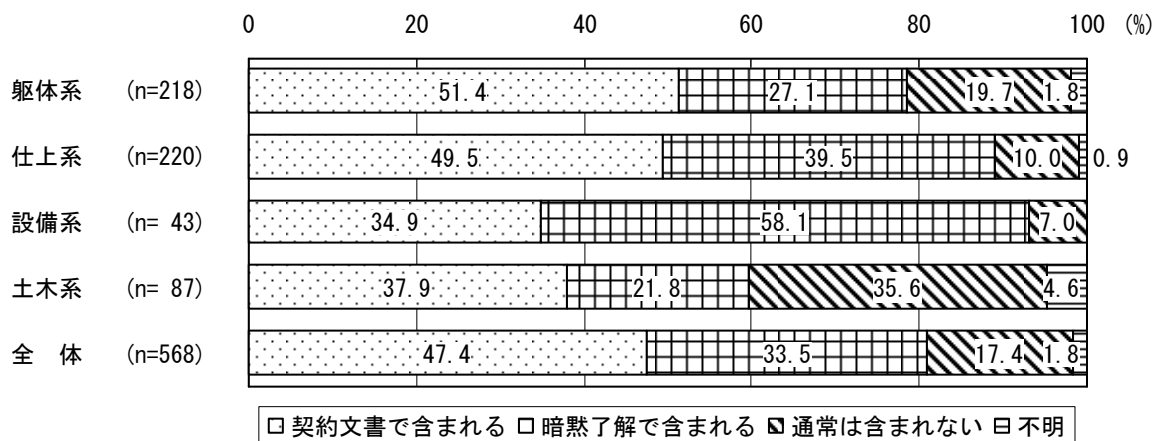


図 3.2.23 品質のチェックの契約上の扱い

3) 今後さらに関与が増えると考えるか

品質のチェックへの関与が今後さらに増えると考えるかについて、「関与が増える」が59%、「どちらともいえない」が31%、「関与は増えない」が8%となっている。

職種分類別に見ると、設備系職種では「どちらともいえない」が49%と大きく、土木系職種では「関与は増えない」が15%と比較的大きい。

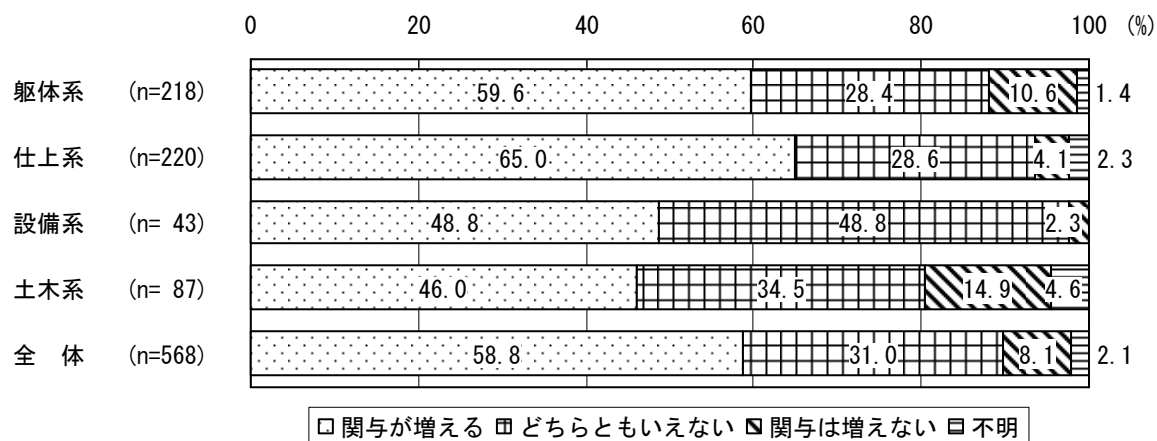


図 3.2.24 品質のチェックへの今後の関与

4) 現在の関与と契約上の扱いとの関係

品質のチェックについて、“現在の関与程度”と“契約内容に含まれるか”の回答組合せの件数を見ると、「頻繁に関与」し「契約文書に含まれる」が41%と最も多く、次いで「頻繁に関与」し「暗黙了解で含まれる」が18%となっている。

「頻繁に関与」又は「時々関与」するが、契約には「通常は含まれない」とする回答は合わせて8%と僅かである。

表 3.2.13 品質のチェックについて現在の関与と契約上の扱いとの関係

⑧品質のチェック		2) 通常契約内容に含まれるか				合計
		契約文書で含まれる	暗黙了解で含まれる	通常は含まれない	(不明)	
1) 下請として現在の関与しているか	頻繁に関与する	235件 (41%)	102件 (18%)	18件 (3%)	2件 (0%)	357件 (63%)
	時々関与する	34件 (6%)	83件 (15%)	29件 (5%)	2件 (0%)	148件 (26%)
	ほとんど関与しない	0件 (0%)	5件 (1%)	52件 (9%)	0件 (0%)	57件 (10%)
	(不明)	0件 (0%)	0件 (0%)	0件 (0%)	6件 (1%)	6件 (1%)
	合計	269件 (47%)	190件 (34%)	99件 (17%)	10件 (2%)	568件 (100%)

(9) 出来高の確認への関与

1) 下請として現在どの程度関与しているか

下請として出来高の確認に現在どの程度関与しているかについて、「頻繁に関与する」が66%、「時々関与する」が25%、「ほとんど関与しない」が9%となっている。

職種分類別に見ると、仕上系職種では「頻繁に関与する」が73%と特に大きい。

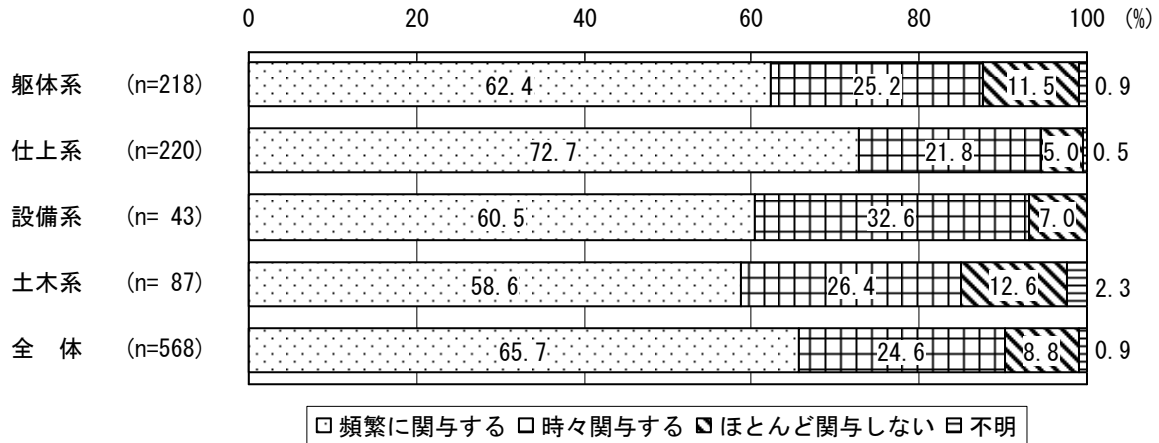


図 3.2.25 出来高の確認への現在の関与

2) 通常契約内容に含まれるか

出来高の確認が通常契約内容に含まれるかについて、「契約文書に含まれる」が45%、「暗黙了解で含まれる」が35%、「通常は含まれない」が17%となっている。

職種分類別に見ると、仕上系職種では「契約文書に含まれる」が53%と特に大きく、設備系職種では「暗黙了解で含まれる」が56%と最も大きい。土木系職種では「通常は含まれない」が25%と比較的大きい。

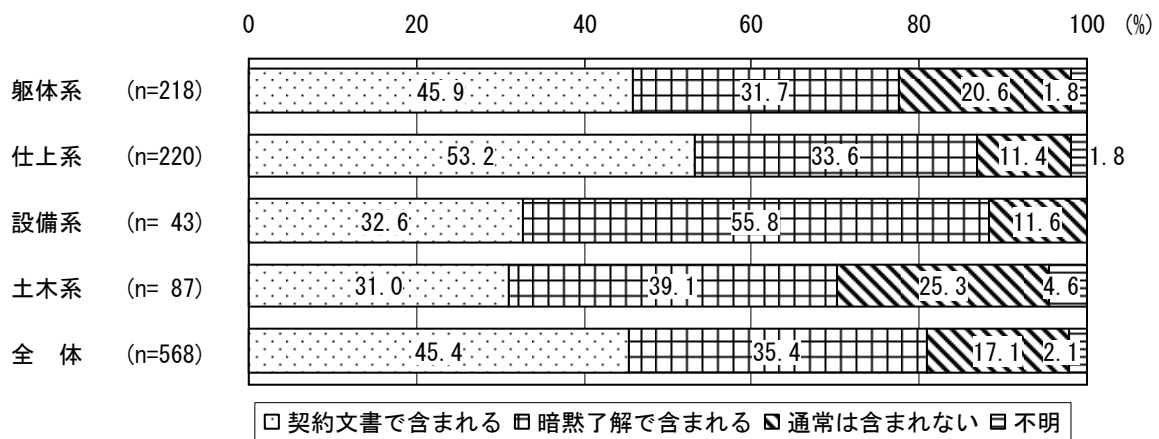


図 3.2.26 出来高の確認の契約上の扱い

3) 今後さらに関与が増えるか

出来高の確認への関与が今後さらに増えるかについて、「関与が増える」が53%、「どちらともいえない」が37%、「関与は増えない」が9%となっている。

職種分類別に見ると、仕上系職種では「関与が増える」が59%と特に大きく、設備系職種では「どちらともいえない」が51%と最も大きい。

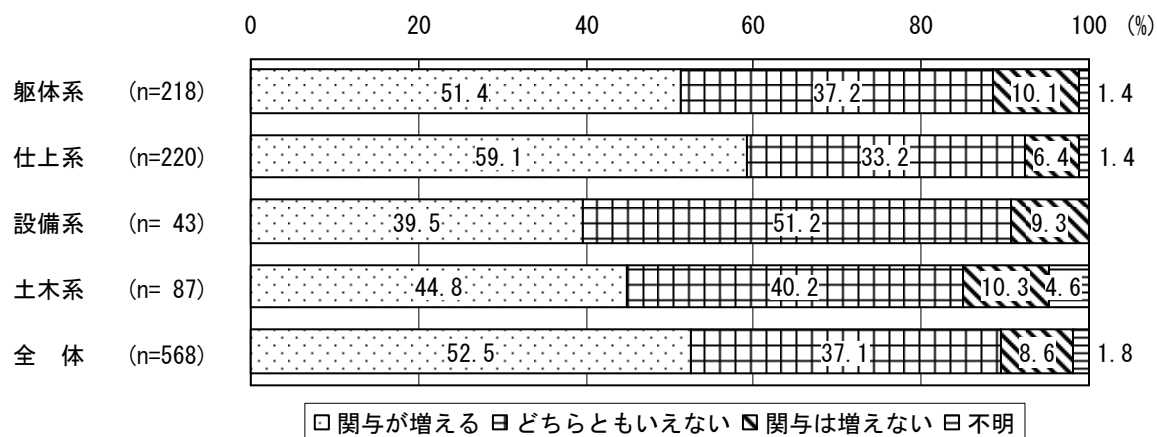


図 3.2.27 出来高の確認への今後の関与

4) 現在の関与と契約上の扱いとの関係

出来高の確認について、“現在の関与程度”と“契約内容に含まれるか”の回答組合せの件数を見ると、「頻繁に関与」し「契約文書に含まれる」が40%と最も多く、次いで「頻繁に関与」し「暗黙了解で含まれる」が22%となっている。

「頻繁に関与」又は「時々関与」するが、契約には「通常は含まれない」とする回答は合わせて9%と僅かである。

表 3.2.14 出来高の確認について現在の関与と契約上の扱いとの関係

⑨出来高の確認		2) 通常契約内容に含まれるか				合計
		契約文書で含まれる	暗黙了解で含まれる	通常は含まれない	(不明)	
1) 下請として現在の程度関与しているか	頻繁に関与する	228件 (40%)	123件 (22%)	19件 (3%)	3件 (1%)	373件 (66%)
	時々関与する	28件 (5%)	74件 (13%)	35件 (6%)	3件 (1%)	140件 (25%)
	ほとんど関与しない	2件 (0%)	4件 (1%)	43件 (8%)	1件 (0%)	50件 (9%)
	(不明)	0件 (0%)	0件 (0%)	0件 (0%)	5件 (1%)	5件 (1%)
	合計	258件 (45%)	201件 (35%)	97件 (17%)	12件 (2%)	568件 (100%)

(10) 自社関連工程の進捗管理への関与

1) 下請として現在どの程度関与しているか

下請として自社関連工程の進捗管理に現在どの程度関与しているかについて、「頻繁に関与する」が66%、「時々関与する」が23%、「ほとんど関与しない」が10%となっている。

職種分類別に見ると、仕上系職種、設備系職種では「頻繁に関与する」が71%、77%と特に大きい。

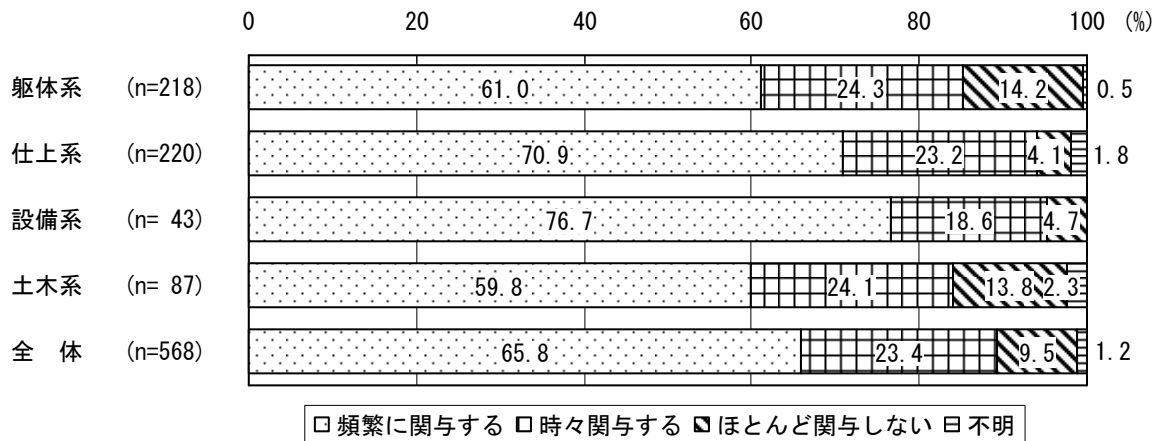


図 3.2.28 自社関連工程の進捗管理への現在の関与

2) 通常契約内容に含まれるか

自社関連工程の進捗管理が通常契約内容に含まれるかについて、「暗黙了解で含まれる」が43%、「契約文書で含まれる」が32%、「通常は含まれない」が23%となっている。

職種分類別に見ると、設備系職種では「暗黙了解で含まれる」が54%と特に大きく、土木系職種では「通常は含まれない」が33%と比較的大きい。

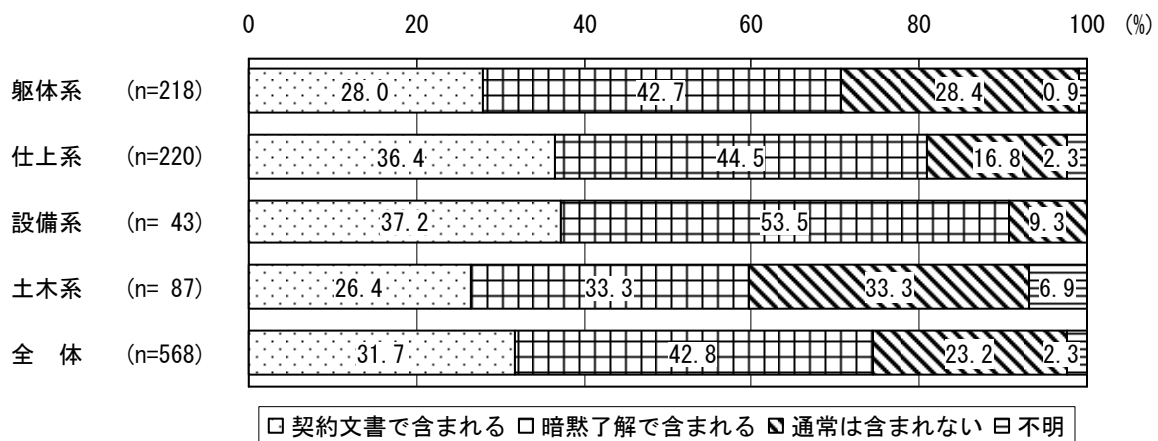


図 3.2.29 自社関連工程の進捗管理の契約上の扱い

3) 今後さらに関与が増えると考えるか

自社関連工程の進捗管理への関与が今後さらに増えると考えるかについて、「関与が増える」が50%、「どちらともいえない」が36%、「関与は増えない」が11%となっている。

職種分類別に見ると、躯体系職種、土木系職種では「関与は増えない」がいずれも15%と比較的大きい。

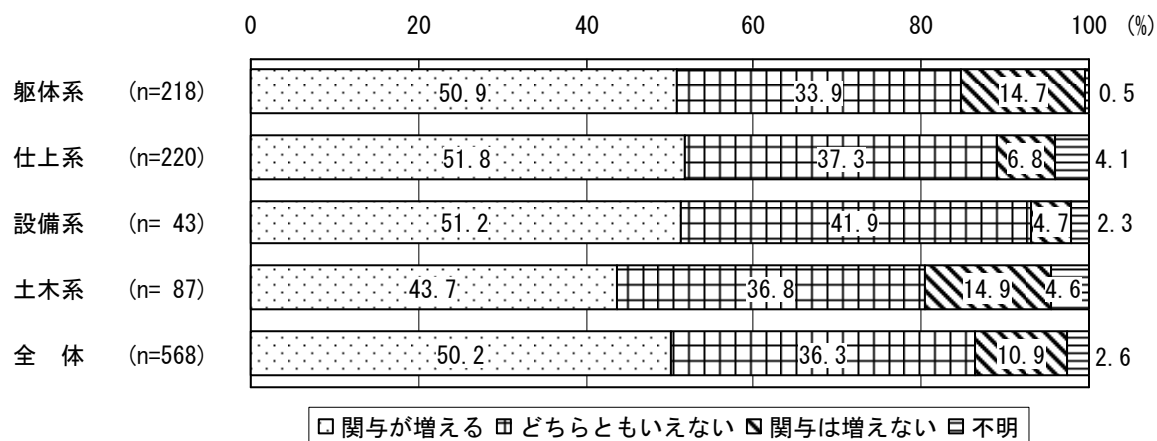


図 3.2.30 自社関連工程の進捗管理への今後の関与

4) 現在の関与と契約上の扱いとの関係

自社関連工程の進捗管理について、“現在の関与程度”と“契約内容に含まれるか”の回答組合せの件数を見ると、「頻繁に関与」し「契約文書で含まれる」が30%と最も多く、次いで「頻繁に関与」し「暗黙了解で含まれる」が28%となっている。

「頻繁に関与」又は「時々関与」するが、契約には「通常は含まれない」とする回答は合わせて14%である。

表 3.2.15 自社関連工程の進捗管理について現在の関与と契約上の扱いとの関係

⑩ 自社関連工程の進捗管理		2) 通常契約内容に含まれるか				合計
		契約文書で含まれる	暗黙了解で含まれる	通常は含まれない	(不明)	
1) 下請として現在の程度関与しているか	頻繁に関与する	168件 (30%)	159件 (28%)	44件 (8%)	3件 (1%)	374件 (66%)
	時々関与する	12件 (2%)	81件 (14%)	36件 (6%)	4件 (1%)	133件 (23%)
	ほとんど関与しない	0件 (0%)	3件 (1%)	51件 (9%)	0件 (0%)	54件 (10%)
	(不明)	0件 (0%)	0件 (0%)	1件 (0%)	6件 (1%)	7件 (1%)
	合計	180件 (32%)	243件 (43%)	132件 (23%)	13件 (2%)	568件 (100%)

(11) 他職種との工程調整への関与

1) 下請として現在どの程度関与しているか

下請として他職種との工程調整に現在どの程度関与しているかについて、「頻繁に関与する」が50%、「時々関与する」が41%、「ほとんど関与しない」が9%となっている。

職種分類別に見ると、土木系職種では「ほとんど関与しない」が17%と比較的大きい。

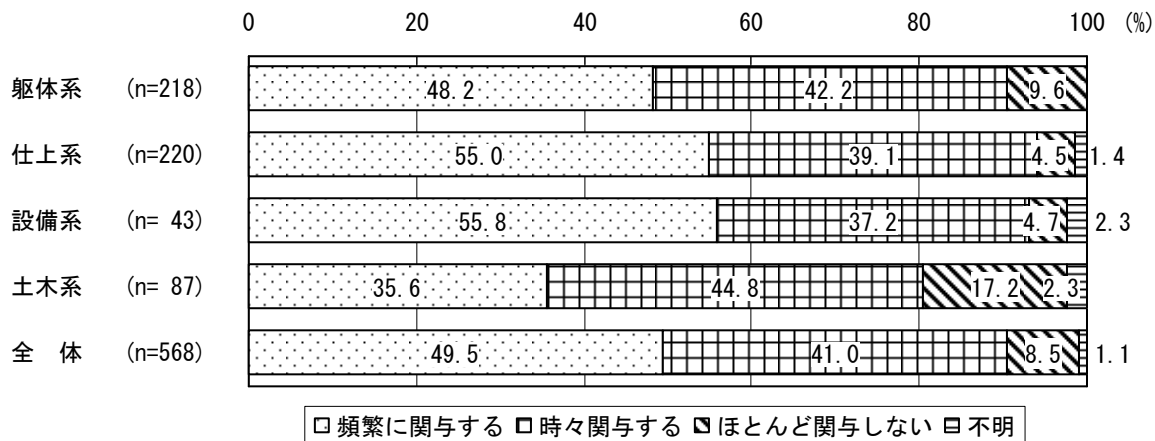


図 3.2.31 他職種との工程調整への現在の関与

2) 通常契約内容に含まれるか

他職種との工程調整が通常契約内容に含まれるかについて、「暗黙了解で含まれる」が51%、「通常は含まれない」が31%、「契約文書で含まれる」が16%となっている。

職種分類別に見ると、設備系職種では「暗黙了解で含まれる」が67%と特に大きく、土木系職種では「通常は含まれない」が40%と比較的大きい。

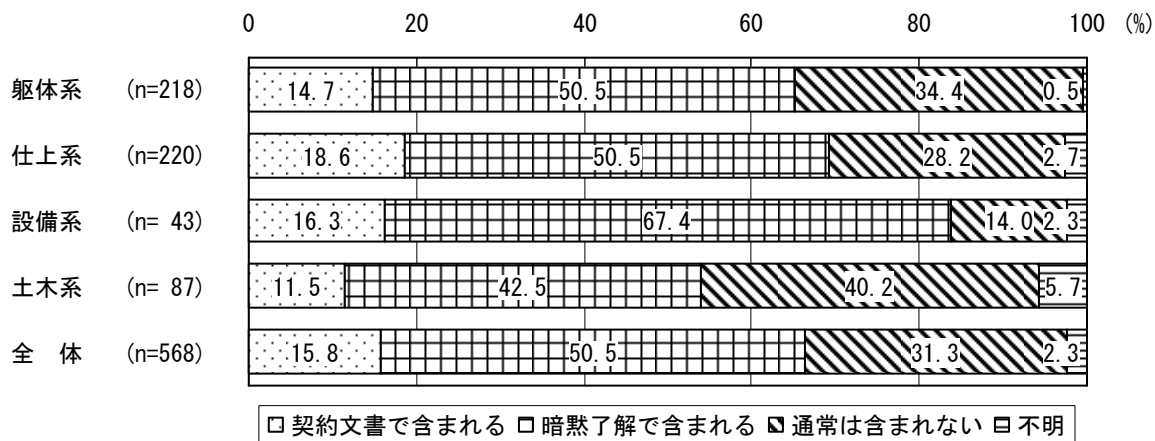


図 3.2.32 他職種との工程調整の契約上の扱い

3) 今後さらに関与が増えるか

他職種との工程調整への関与が今後さらに増えるかについて、「関与が増える」が45%、「どちらともいえない」が44%、「関与は増えない」が9%となっている。

職種分類別に見ると、土木系職種では「どちらともいえない」が49%と最も大きい。

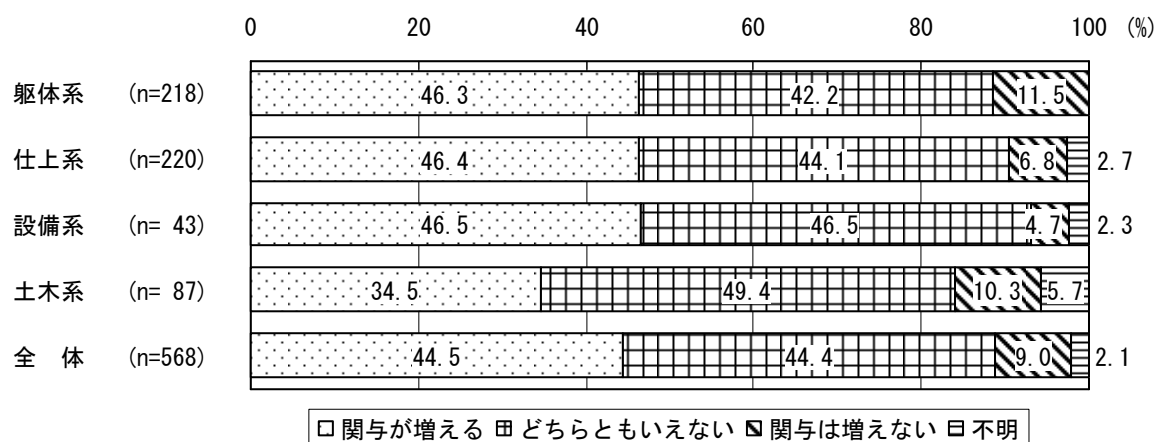


図 3.2.33 他職種との工程調整への今後の関与

4) 現在の関与と契約上の扱いとの関係

他職種との工程調整について、「現在の関与程度」と「契約内容に含まれるか」の回答組合せの件数を見ると、「頻繁に関与」し「暗黙了解で含まれる」が26%と最も多く、次いで「時々関与」し「暗黙了解で含まれる」が24%となっている。

「頻繁に関与」又は「時々関与」するが、契約には「通常は含まれない」とする回答は合わせて23%と少なくない。

表 3.2.16 他職種との工程調整について現在の関与と契約上の扱いとの関係

①他職種との工程調整		2) 通常契約内容に含まれるか				
		契約文書で含まれる	暗黙了解で含まれる	通常は含まれない	(不明)	合計
1) 下請として現在の関与しているか	頻繁に関与する	79件 (14%)	147件 (26%)	52件 (9%)	3件 (1%)	281件 (50%)
	時々関与する	11件 (2%)	139件 (24%)	79件 (14%)	4件 (1%)	233件 (41%)
	ほとんど関与しない	0件 (0%)	1件 (0%)	46件 (8%)	1件 (0%)	48件 (9%)
	(不明)	0件 (0%)	0件 (0%)	1件 (0%)	5件 (1%)	6件 (1%)
	合計	90件 (16%)	287件 (51%)	178件 (31%)	13件 (2%)	568件 (100%)

(12) 安全パトロール等安全活動への関与

1) 下請として現在どの程度関与しているか

下請として安全パトロール等安全活動に現在どの程度関与しているかについて、「頻繁に関与する」が72%、「時々関与する」が25%、「ほとんど関与しない」が3%となっている。

職種分類別に見ると、躯体系職種では「頻繁に関与する」が79%と特に大きく、設備系職種、土木系職種では「時々関与する」、「ほとんど関与しない」の割合が比較的大きい。

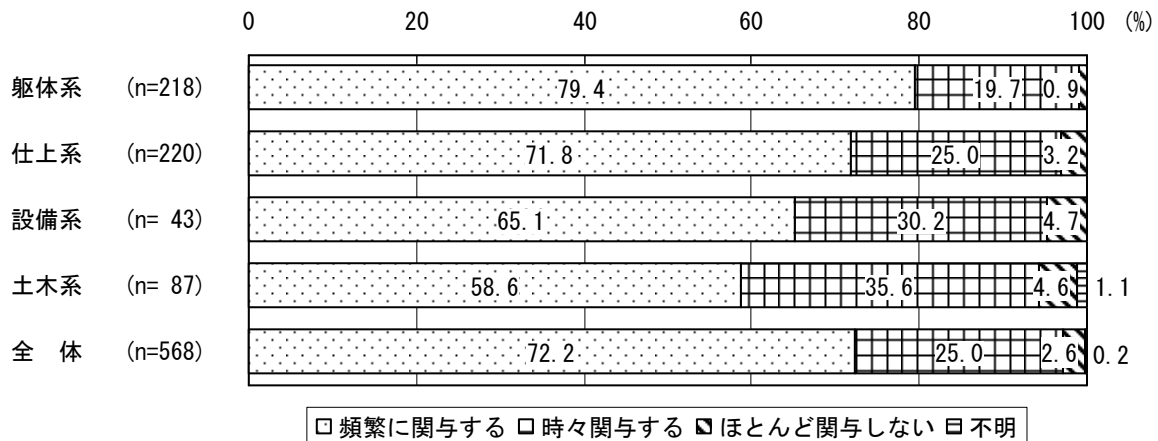


図 3.2.34 安全パトロール等安全活動への現在の関与

2) 通常契約内容に含まれるか

安全パトロール等安全活動が通常契約内容に含まれるかについて、「暗黙了解で含まれる」が44%、「契約文書で含まれる」が38%、「通常は含まれない」が15%となっている。

職種分類別に見ると、設備系職種では「暗黙了解で含まれる」が63%と特に大きく、土木系職種では「通常は含まれない」が24%と比較的大きい。

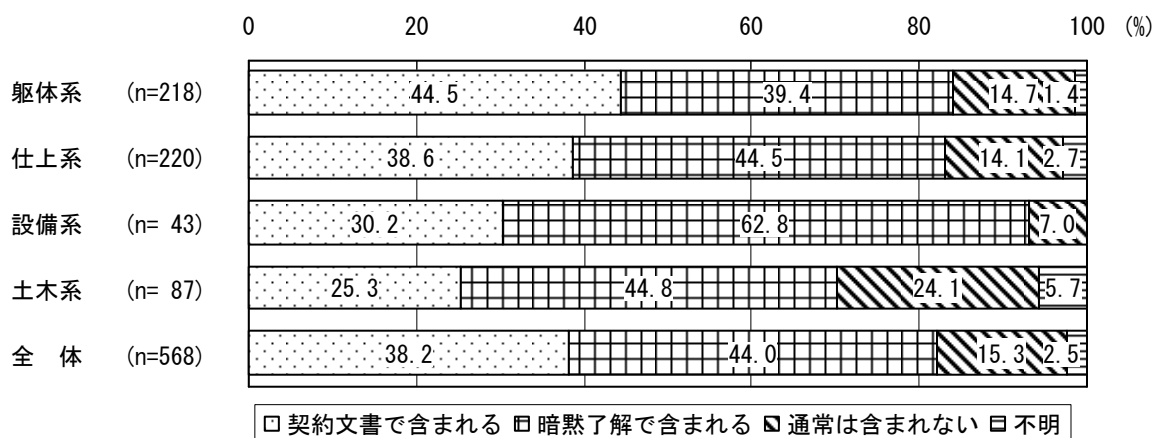


図 3.2.35 安全パトロール等安全活動の契約上の扱い

3) 今後さらに関与が増えると考えるか

安全パトロール等安全活動への関与が今後さらに増えると考えるかについて、「関与が増える」が68%、「どちらともいえない」が26%、「関与は増えない」が4%となっている。

職種分類別に見ると、設備系職種、土木系職種では「どちらともいえない」が40%、31%と比較的大きい。

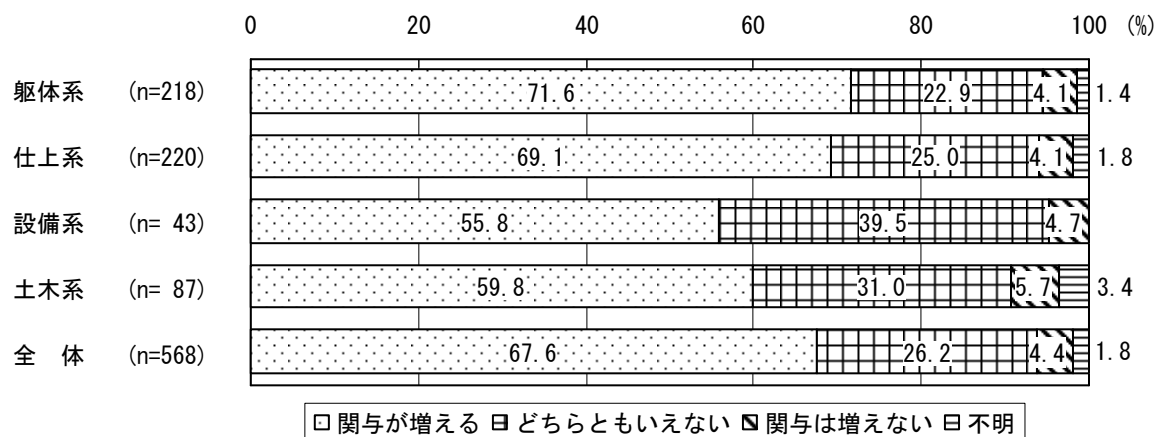


図 3.2.36 安全パトロール等安全活動への今後の関与

4) 現在の関与と契約上の扱いとの関係

安全パトロール等安全活動について、“現在の関与程度”と“契約内容に含まれるか”の回答組合せの件数を見ると、「頻繁に関与」し「契約文書に含まれる」が35%と最も多く、次いで「頻繁に関与」し「暗黙了解に含まれる」が29%となっている。

「頻繁に関与」又は「時々関与」するが、契約には「通常は含まれない」とする回答は合わせて13%である。

表 3.2.17 安全パトロール等安全活動について現在の関与と契約上の扱いとの関係

①安全パトロール等安全活動		2) 通常契約内容に含まれるか				合計
		契約文書に含まれる	暗黙了解に含まれる	通常は含まれない	(不明)	
1) 下請として現在の関与しているか	頻繁に関与する	198件 (35%)	162件 (29%)	42件 (7%)	8件 (1%)	410件 (72%)
	時々関与する	19件 (3%)	87件 (15%)	32件 (6%)	4件 (1%)	142件 (25%)
	ほとんど関与しない	0件 (0%)	1件 (0%)	13件 (2%)	1件 (0%)	15件 (3%)
	(不明)	0件 (0%)	0件 (0%)	0件 (0%)	1件 (0%)	1件 (0%)
	合計	217件 (38%)	250件 (44%)	87件 (15%)	14件 (2%)	568件 (100%)

(13) 安全教育への関与

1) 下請として現在どの程度関与しているか

下請として安全教育に現在どの程度関与しているかについて、「頻繁に関与する」が66%、「時々関与する」が31%、「ほとんど関与しない」が3%となっている。

職種分類別に見ると、躯体系職種、設備系職種では「頻繁に関与する」が71%、70%と特に大きい。

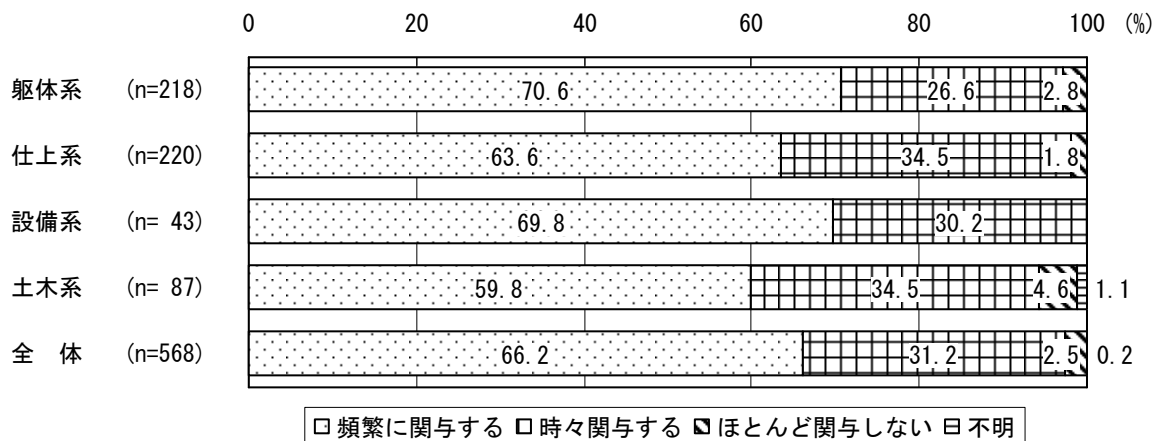


図 3.2.37 安全教育への現在の関与

2) 通常契約内容に含まれるか

安全教育が通常契約内容に含まれるかについて、「暗黙了解で含まれる」が46%、「契約文書で含まれる」が35%、「通常は含まれない」が17%となっている。

職種分類別に見ると、設備系職種では「暗黙了解で含まれる」が63%と特に大きく、土木系職種では「通常は含まれない」が23%と比較的大きい。

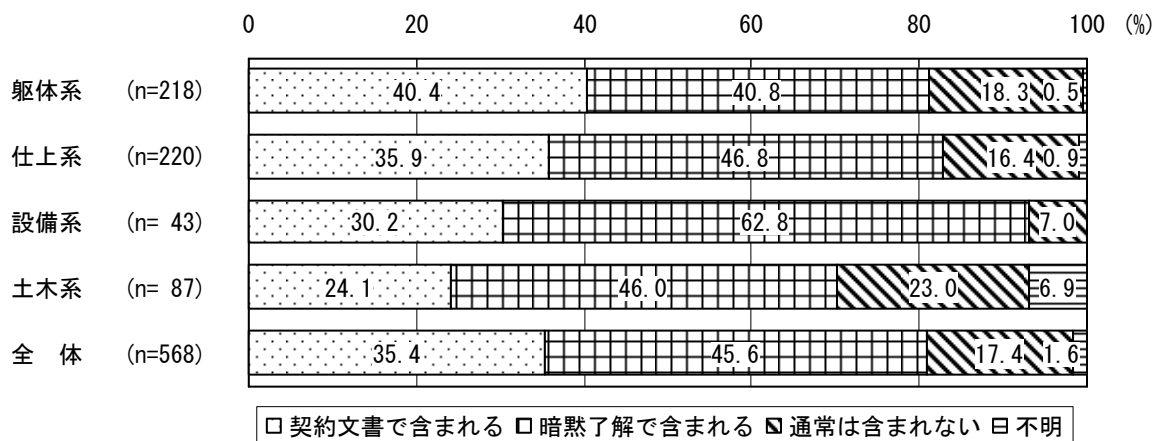


図 3.2.38 安全教育の契約上の扱い

3) 今後さらに関与が増えると思うか

安全教育への関与が今後さらに増えると思うかについて、「関与が増える」が67%、「どちらともいえない」が28%、「関与は増えない」が3%となっている。

職種分類別に見ると、設備系職種、土木系職種では「どちらともいえない」が42%、35%と比較的大きい。

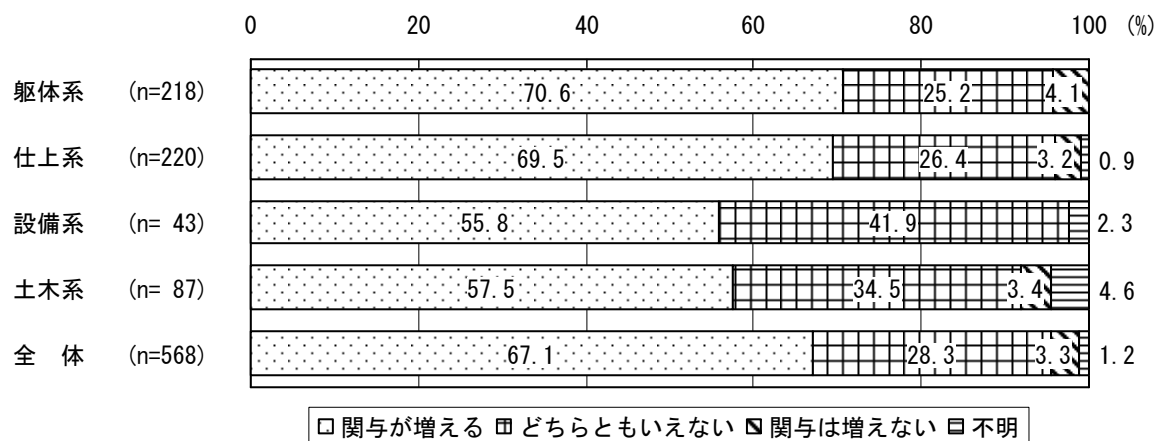


図 3.2.39 安全教育への今後の関与

4) 現在の関与と契約上の扱いとの関係

安全教育への関与について、“現在の関与程度”と“契約内容に含まれるか”の回答組合せの件数を見ると、「頻繁に関与」し「契約文書に含まれる」が32%と最も多く、次いで「頻繁に関与」し「暗黙了解に含まれる」が26%となっている。

「頻繁に関与」又は「時々関与」するが、契約には「通常は含まれない」とする回答は合わせて15%である。

表 3.2.18 安全教育について現在の関与と契約上の扱いとの関係

⑬安全教育		2) 通常契約内容に含まれるか				合計
		契約文書で 含まれる	暗黙了解で 含まれる	通常は含ま れない	(不明)	
1) 下請として 現在どの 程度関与し ているか	頻繁に関与 する	181件 (32%)	145件 (26%)	47件 (8%)	3件 (1%)	376件 (66%)
	時々関与す る	20件 (4%)	112件 (20%)	40件 (7%)	5件 (1%)	177件 (31%)
	ほとんど関 与しない	0件 (0%)	2件 (0%)	12件 (2%)	0件 (0%)	14件 (3%)
	(不明)	0件 (0%)	0件 (0%)	0件 (0%)	1件 (0%)	1件 (0%)
	合計	201件 (35%)	259件 (46%)	99件 (17%)	9件 (2%)	568件 (100%)

(14) 現場の整理整頓への関与

1) 下請として現在どの程度関与しているか

下請として現場の整理整頓に現在どの程度関与しているかについて、「頻繁に関与する」が79%、「時々関与する」が18%、「ほとんど関与しない」が3%となっている。

職種分類別に見ると、設備系職種では「頻繁に関与する」が86%と特に大きい。

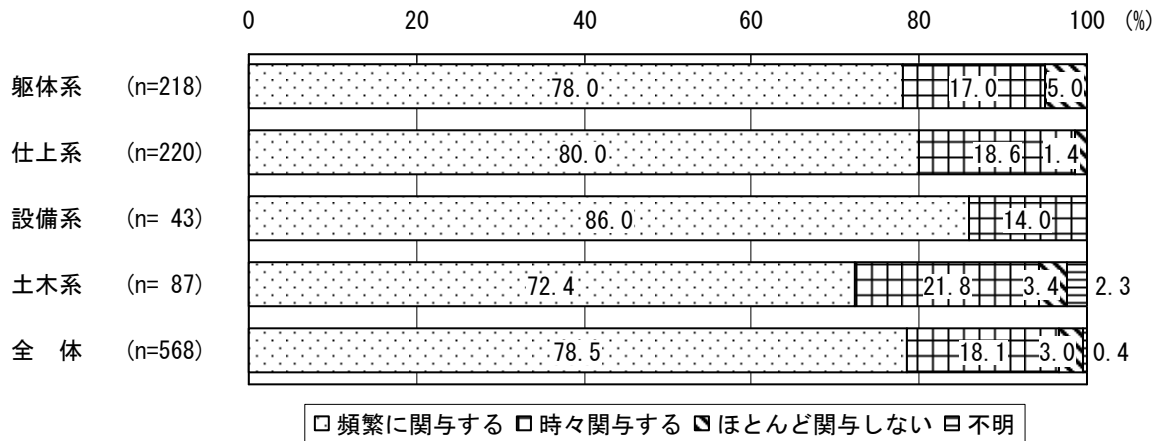


図 3.2.40 現場の整理整頓への現在の関与

2) 通常契約内容に含まれるか

現場の整理整頓が通常契約内容に含まれるかについて、「暗黙了解で含まれる」が48%、「契約文書で含まれる」が37%、「通常は含まれない」が13%となっている。

職種分類別に見ると、設備系職種では「暗黙了解で含まれる」が65%と特に大きく、土木系職種では「通常は含まれない」が23%と比較的大きい。

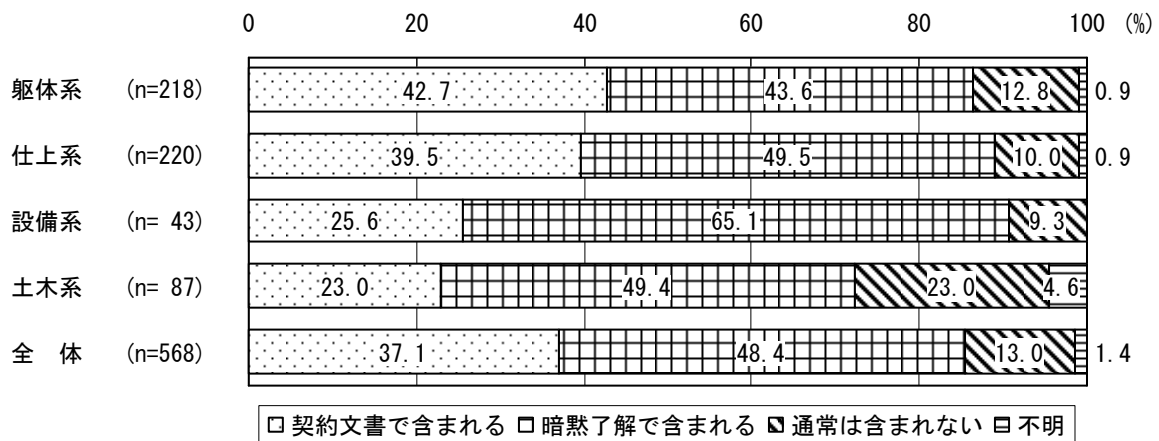


図 3.2.41 現場の整理整頓の契約上の扱い

3) 今後さらに関与が増えるか

現場の整理整頓への関与が今後さらに増えるかについて、「関与が増える」が67%、「どちらともいえない」が28%、「関与は増えない」が3%となっている。

職種分類別に見ると、設備系職種では「どちらともいえない」が47%と比較的大きい。

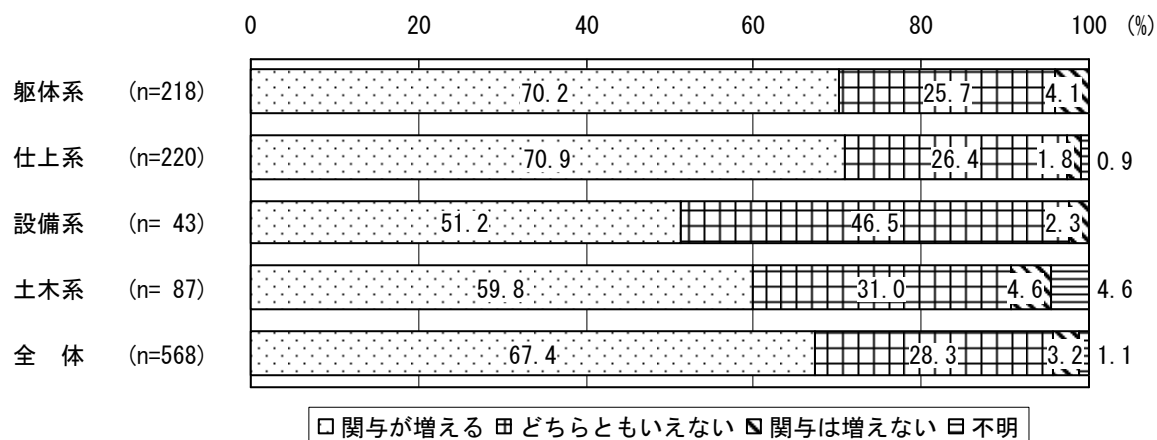


図 3.2.42 現場の整理整頓への今後の関与

4) 現在の関与と契約上の扱いとの関係

現場の整理整頓について、“現在の関与程度”と“契約内容に含まれるか”の回答組合せの件数を見ると、「頻繁に関与」し「暗黙了解で含まれる」が36%と最も多く、次いで「頻繁に関与」し「契約文書で含まれる」が35%となっている。

「頻繁に関与」又は「時々関与」するが、契約には「通常は含まれない」とする回答は合わせて10%である。

表 3.2.19 現場の整理整頓について現在の関与と契約上の扱いとの関係

⑭現場の整理整頓		2) 通常契約内容に含まれるか				
		契約文書で含まれる	暗黙了解で含まれる	通常は含まれない	(不明)	合計
1) 下請として現在の程度関与しているか	頻繁に関与する	200件 (35%)	207件 (36%)	36件 (6%)	3件 (1%)	446件 (79%)
	時々関与する	10件 (2%)	66件 (12%)	24件 (4%)	3件 (1%)	103件 (18%)
	ほとんど関与しない	1件 (0%)	2件 (0%)	14件 (2%)	0件 (0%)	17件 (3%)
	(不明)	0件 (0%)	0件 (0%)	0件 (0%)	2件 (0%)	2件 (0%)
	合計	211件 (37%)	275件 (48%)	74件 (13%)	8件 (1%)	568件 (100%)

(15) 廃棄物の処理への関与

1) 下請として現在どの程度関与しているか

下請として廃棄物の処理に現在どの程度関与しているかについて、「頻繁に関与する」が50%、「時々関与する」が31%、「ほとんど関与しない」が19%となっている。

職種分類別に見ると、仕上系職種では「頻繁に関与する」が60%と特に大きく、躯体系職種、設備系職種では「ほとんど関与しない」が23%、26%と比較的大きい。

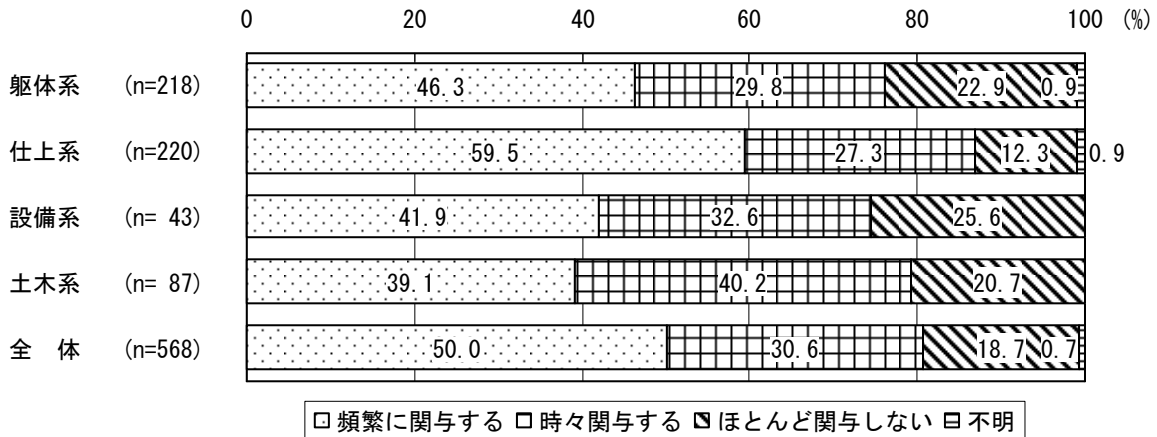


図 3.2.43 廃棄物の処理への現在の関与

2) 通常契約内容に含まれるか

廃棄物の処理が通常契約内容に含まれるかについて、「契約文書に含まれる」が42%、「暗黙了解で含まれる」が26%、「通常は含まれない」が31%となっている。

職種分類別に見ると、仕上系職種では「契約文書に含まれる」、「暗黙了解で含まれる」が合わせて76%と特に大きく、設備系職種では「通常は含まれない」が42%と最も大きい。土木系職種では「契約文書に含まれる」が47%と大きい一方、「通常は含まれない」も40%と大きい。

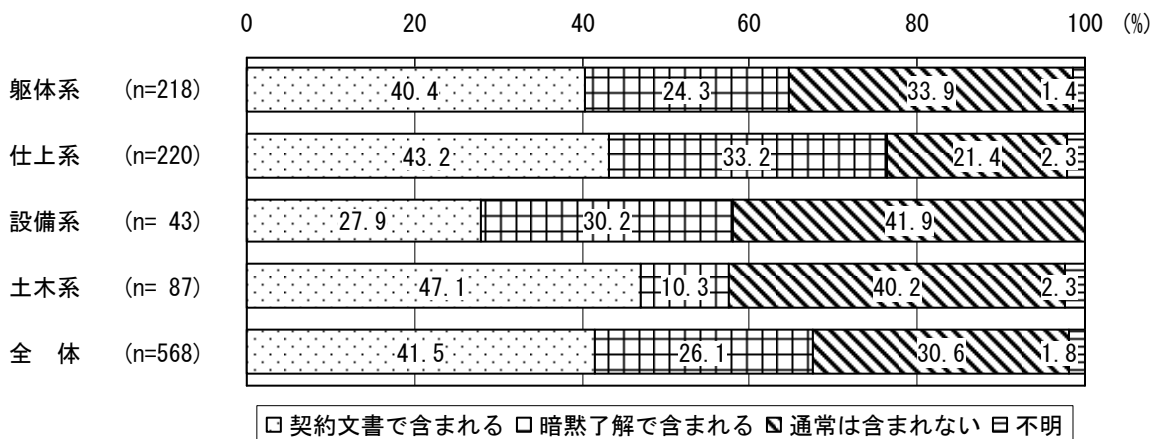


図 3.2.44 廃棄物の処理の契約上の扱い

3) 今後さらに関与が増えるか

廃棄物の処理への関与が今後さらに増えるかについて、「関与が増える」が53%、「どちらともいえない」が33%、「関与は増えない」が13%となっている。

職種分類別に見ると、仕上系職種では「関与が増える」が60%と特に大きく、設備系職種、土木系職種では「どちらともいえない」が40%、44%と比較的大きい。

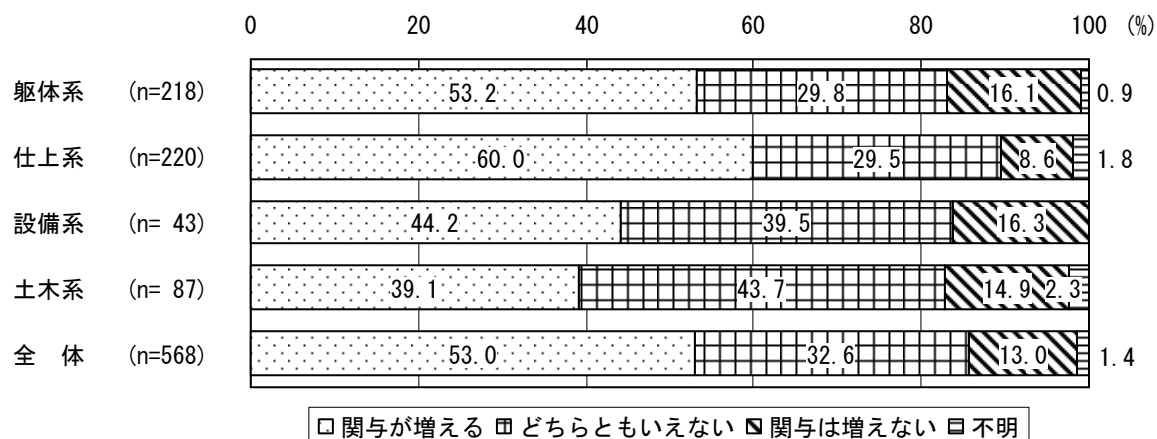


図 3.2.45 廃棄物の処理への今後の関与

4) 現在の関与と契約上の扱いとの関係

廃棄物の処理について、“現在の関与程度”と“契約内容に含まれるか”の回答組合せの件数を見ると、「頻繁に関与」し「契約文書に含まれる」が30%と最も多く、次いで「ほとんど関与」せず「通常は含まれない」が15%となっている。

「頻繁に関与」又は「時々関与」するが、契約には「通常は含まれない」とする回答は合わせて16%である。

表 3.2.20 廃棄物の処理について現在の関与と契約上の扱いとの関係

①廃棄物の処理		2) 通常契約内容に含まれるか				合計
		契約文書で 含まれる	暗黙了解で 含まれる	通常は含ま れない	(不明)	
1) 下請として 現在どの 程度関与し ているか	頻繁に関与 する	171件 (30%)	82件 (14%)	27件 (5%)	4件 (1%)	284件 (50%)
	時々関与す る	54件 (10%)	59件 (10%)	61件 (11%)	0件 (0%)	174件 (31%)
	ほとんど関 与しない	11件 (2%)	7件 (1%)	86件 (15%)	2件 (0%)	106件 (19%)
	(不明)	0件 (0%)	0件 (0%)	0件 (0%)	4件 (1%)	4件 (1%)
	合計	236件 (42%)	148件 (26%)	174件 (31%)	10件 (2%)	568件 (100%)

(16) 新規入場者教育への関与

1) 下請として現在どの程度関与しているか

下請として新規入場者教育に現在どの程度関与しているかについて、「頻繁に関与する」が82%、「時々関与する」が13%、「ほとんど関与しない」が4%となっている。

職種分類別に見ると、設備系職種では「頻繁に関与する」は67%とそれほど大きくない。

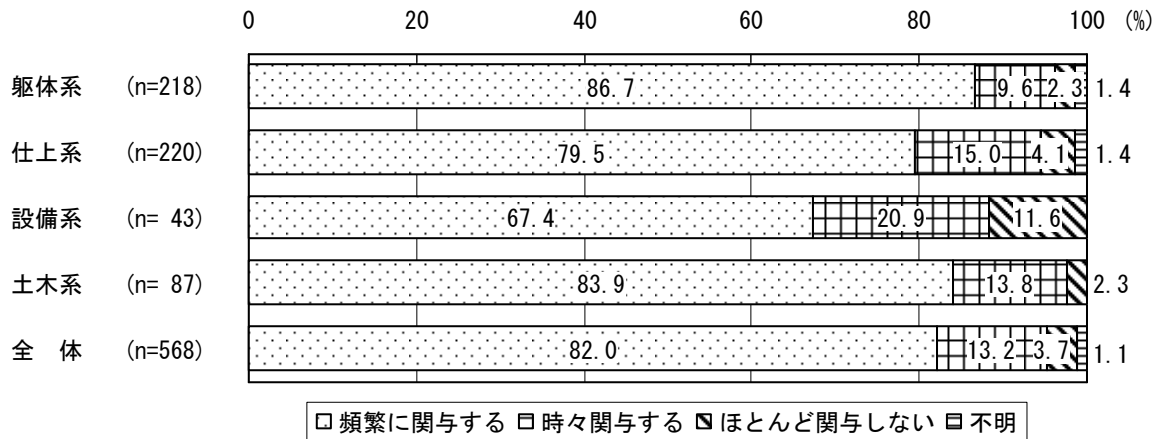


図 3.2.46 新規入場者教育への現在の関与

2) 通常契約内容に含まれるか

新規入場者教育が通常契約内容に含まれるかについて、「契約文書で含まれる」が50%、「暗黙了解で含まれる」が36%、「通常は含まれない」が13%となっている。

職種分類別に見ると、設備系職種では「暗黙了解で含まれる」が54%と最も大きい。

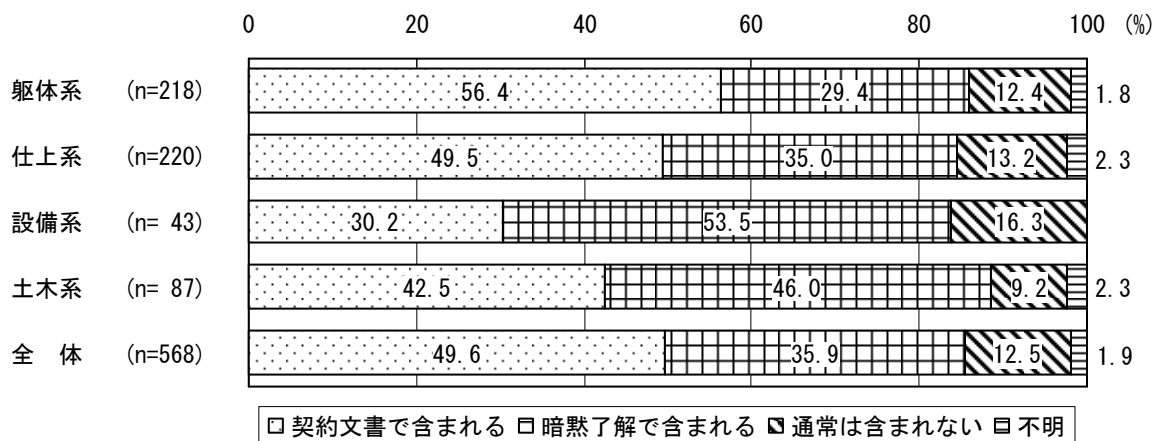


図 3.2.47 新規入場者教育の契約上の扱い

3) 今後さらに関与が増えると考えるか

新規入場者教育への関与が今後さらに増えると考えるかについて、「関与が増える」が69%、「どちらともいえない」が25%、「関与は増えない」が4%となっている。

職種分類別に見ると、設備系職種では「どちらともいえない」が40%と比較的大きい。

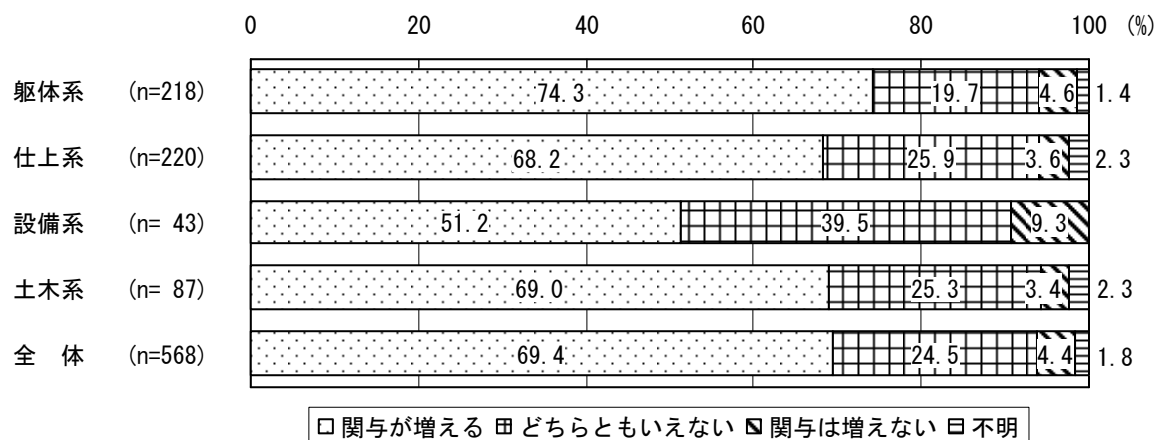


図 3.2.48 新規入場者教育への今後の関与

4) 現在の関与と契約上の扱いとの関係

新規入場者教育について、“現在の関与程度”と“契約内容に含まれるか”の回答組合せの件数を見ると、「頻繁に関与」し「契約文書に含まれる」が48%と最も多く、次いで「頻繁に関与」し「暗黙了解で含まれる」が27%となっている。

「頻繁に関与」又は「時々関与」するが、契約には「通常は含まれない」とする回答は合わせて9%と僅かである。

表 3.2.21 新規入場者教育について現在の関与と契約上の扱いとの関係

①新規入場者教育		2) 通常契約内容に含まれるか				合計
		契約文書で含まれる	暗黙了解で含まれる	通常は含まれない	(不明)	
1) 下請として現在の程度関与しているか	頻繁に関与する	272件 (48%)	154件 (27%)	36件 (6%)	4件 (1%)	466件 (82%)
	時々関与する	10件 (2%)	46件 (8%)	18件 (3%)	1件 (0%)	75件 (13%)
	ほとんど関与しない	0件 (0%)	4件 (1%)	17件 (3%)	0件 (0%)	21件 (4%)
	(不明)	0件 (0%)	0件 (0%)	0件 (0%)	6件 (1%)	6件 (1%)
	合計	282件 (50%)	204件 (36%)	71件 (13%)	11件 (2%)	568件 (100%)

3. 3 役割分担の変化への対応

(1) 管理業務の拡大に対する自社の対応

工事の下請としての管理業務の拡大に対して、自社の態勢をどのように変えていくかについては、「職長の管理能力向上教育を行う」が70%、「特に変えるつもりはない」が34%となっている。

職種分類別に見ると、設備系職種では「品質管理スタッフを増やす」、「安全管理スタッフを増やす」、「工程管理スタッフを増やす」、「施工計画スタッフを増やす」の割合が比較的大きい。

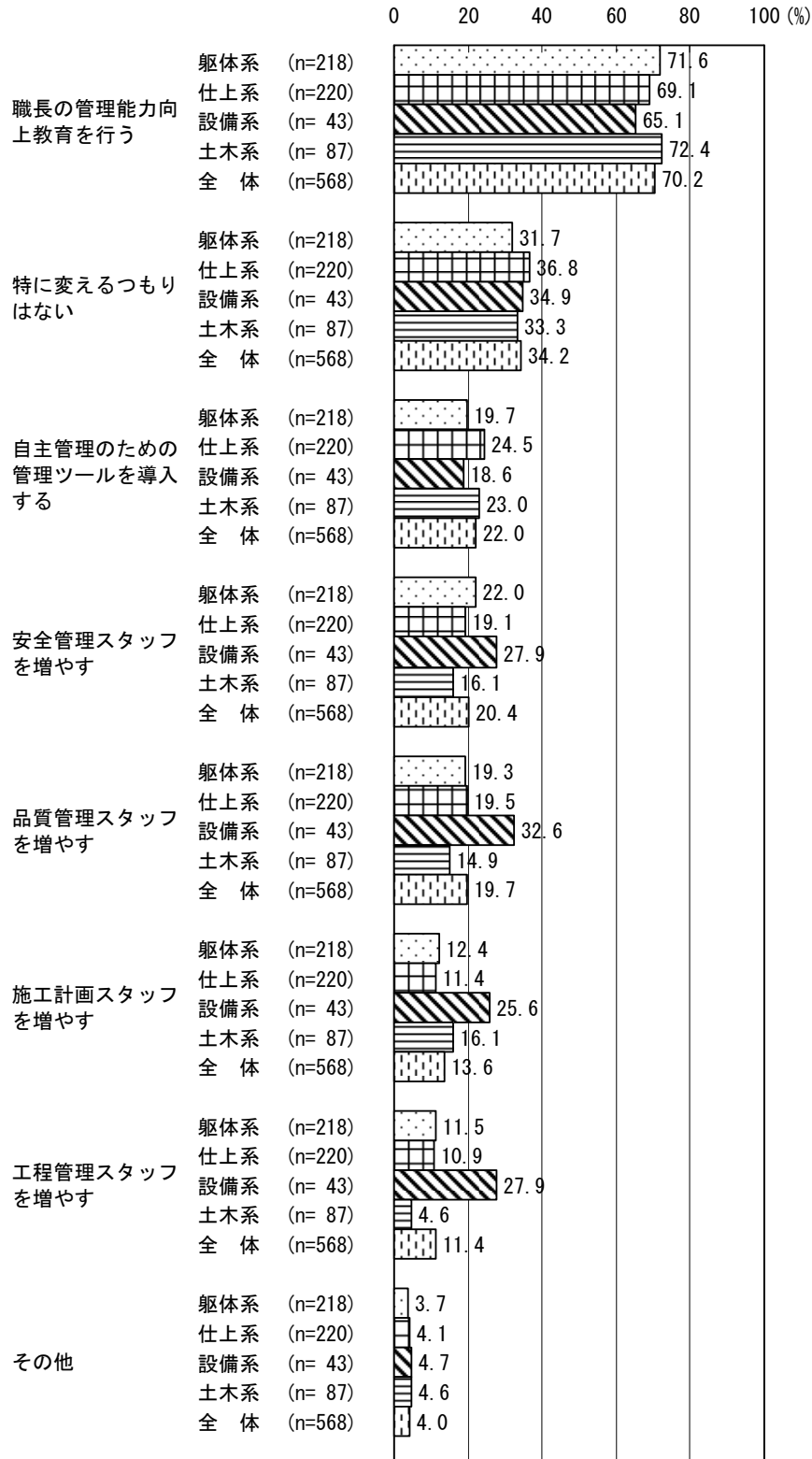


図 3.3.1 管理業務の拡大に対する自社の対応

工事の下請としての管理業務の拡大に対して、自社の態勢をどのように変えていくかについて、その他の回答として、「管理スタッフの能力向上」、「職人型職長から管理型職長への移行」、「登録基幹技能者を増やす」、「業務負担の平準化に努める」などが挙げられた。

表 3.3.1 管理業務の拡大に対する自社の対応「その他」の記述

職種分類	通し番号	記述内容	職種
躯体系	1	残材の整理整頓	鳶土工
	2	管理スタッフの能力向上	鳶土工
	3	職人型職長から管理型職長への移行	鳶土工
	4	現在の体制で対応可能。	鳶土工
	5	管理スタッフを増員しても、それだけリスクが大きくなる。	型枠大工
	6	スタッフを増やすのではなく、各自の認識度であるので、毎日の繰り返しです。	型枠大工
	7	安全ビデオセミナーの実施、人間力向上の社内勉強会の実施。	鉄筋
	8	スタッフを増やしたくても増やせない。	鉄筋
仕上系	9	2～7を行うために受注単価を上げる。(現状は1しかない。)	板金
	10	元請担当職員の能力向上の上での、職長の能力向上が生きてきます。	左官
	11	元請と管理者等の調整をしながら、品質・安全等のスタッフを増やす。	左官
	12	スタッフの増員は全く考えない。6を主に教育向上を図る。	左官
	13	登録基幹技能者を増やす。	左官
	14	業務負担の平準化に努める。	タイル
	15	単価が厳しい中で、自社管理の必要性がわかってもできない。	タイル
	16	新人育成(社員、職人)	内装
	17	契約時の条件を明確にして契約することに努める。	防水
設備系	18	NO.2.3.4.5は兼務と考える。	管
	19	元請の指示に従って対処する。	管
土木系	20	現場管理者を配置する。	機械土工
	21	技能、技術の向上	機械土工
	22	廃業する予定である。	機械土工
	23	安全と廃棄物処理の役割が増える。	カッター

(2) 管理業務の拡大に対する再下請への要求

工事の下請としての管理業務の拡大に対して、再下請に何を求めていくかについては、「安全管理の充実」が71%、「職長の管理能力向上」が68%、「品質管理の充実」が58%、「自主管理体制の整備」が44%、「工程管理の充実」が36%となっている。

職種分類別に見ると、仕上系職種、設備系職種では「品質管理の充実」、「自主管理体制の整備」の割合が比較的大きい。

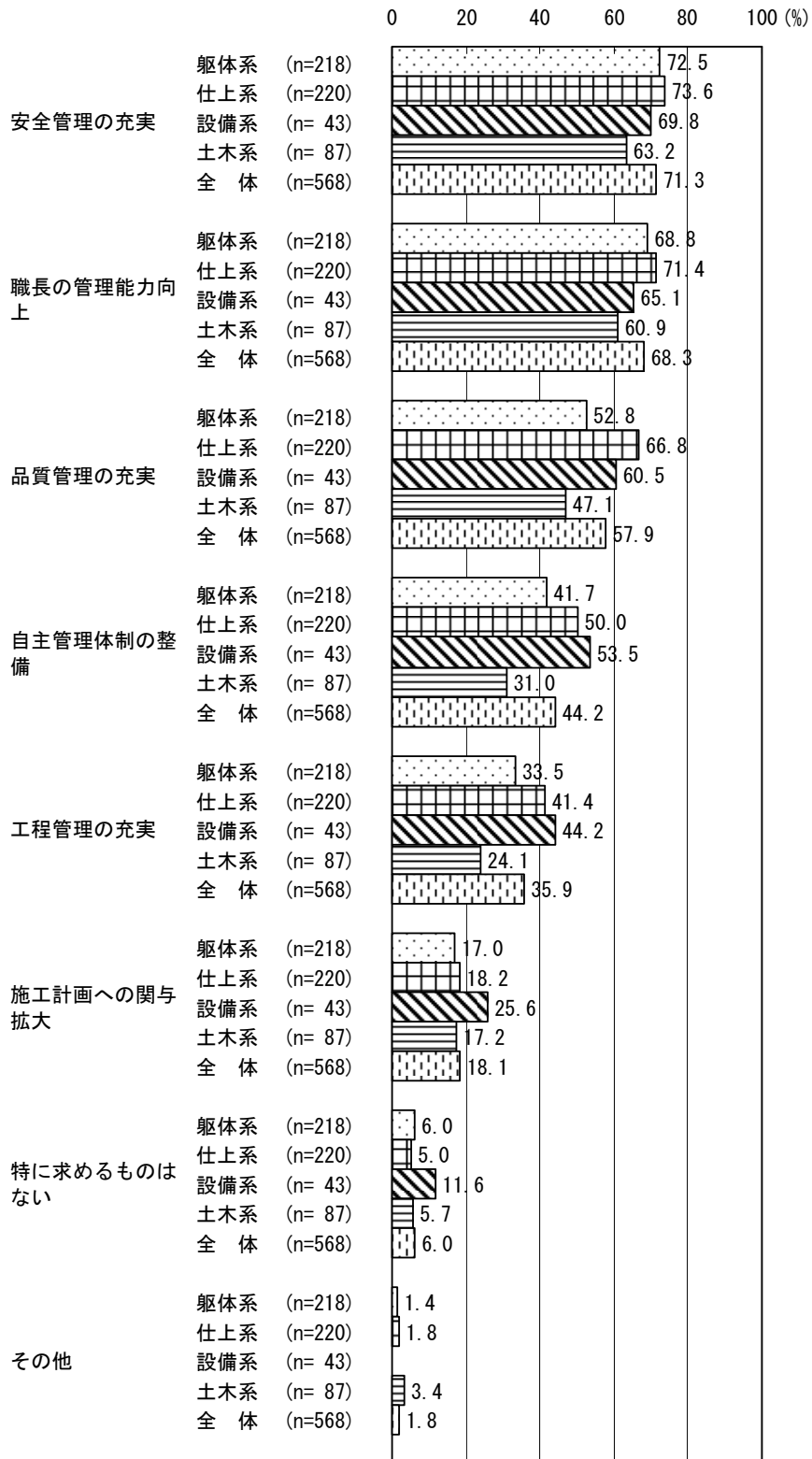


図 3.3.2 管理業務の拡大に対する再下請への要求

工事の下請としての管理業務の拡大に対して、再下請に何を求めていくかについて、その他の回答として、「労務管理の充実」、「安全書類、コンピューター登録」、「一次下請と同様の責任感」、「資格取得（技能士、職長、基幹技能者他）」などが挙げられた。

表 3.3.2 管理業務の拡大に対する再下請への要求「その他」の記述

職種分類	通し番号	記述内容	職種
躯体系	1	労務管理の充実	鳶土工
	2	再下請なし	圧送
	3	安全書類、コンピューター登録	クレーン
仕上系	4	一次下請と同様の責任感	板金
	5	建設業許可	塗装
	6	あくまで再下請業者へは、自社の職長が基本管理します。	左官
	7	資格取得（技能士、職長、基幹技能者他）	内装
土木系	8	技能、技術の向上	機械土工
	9	廃業予定なので考えはありません。	機械土工

3. 4 工事見積時に提示される内容

(1) 見積依頼時に提示される事項

元請からの見積依頼時に、工事内容と工期のほかに提示されることが多い事項として、「請負代金の全部又は一部の前金払又は出来形部分に対する支払の定めをするときは、その支払の時期及び方法」が 54%、「工事完成後における請負代金の支払の時期及び方法」が 44%、「注文者が工事の全部又は一部の完成を確認するための検査の時期及び方法並びに引渡しの時期」が 34%となっている。

職種分類別に見ると、設備系職種では「工事完成後における請負代金の支払の時期及び方法」(61%)、「注文者が工事の全部又は一部の完成を確認するための検査の時期及び方法並びに引渡しの時期」(56%)をはじめ、項目全般に提示される割合が比較的大きい。

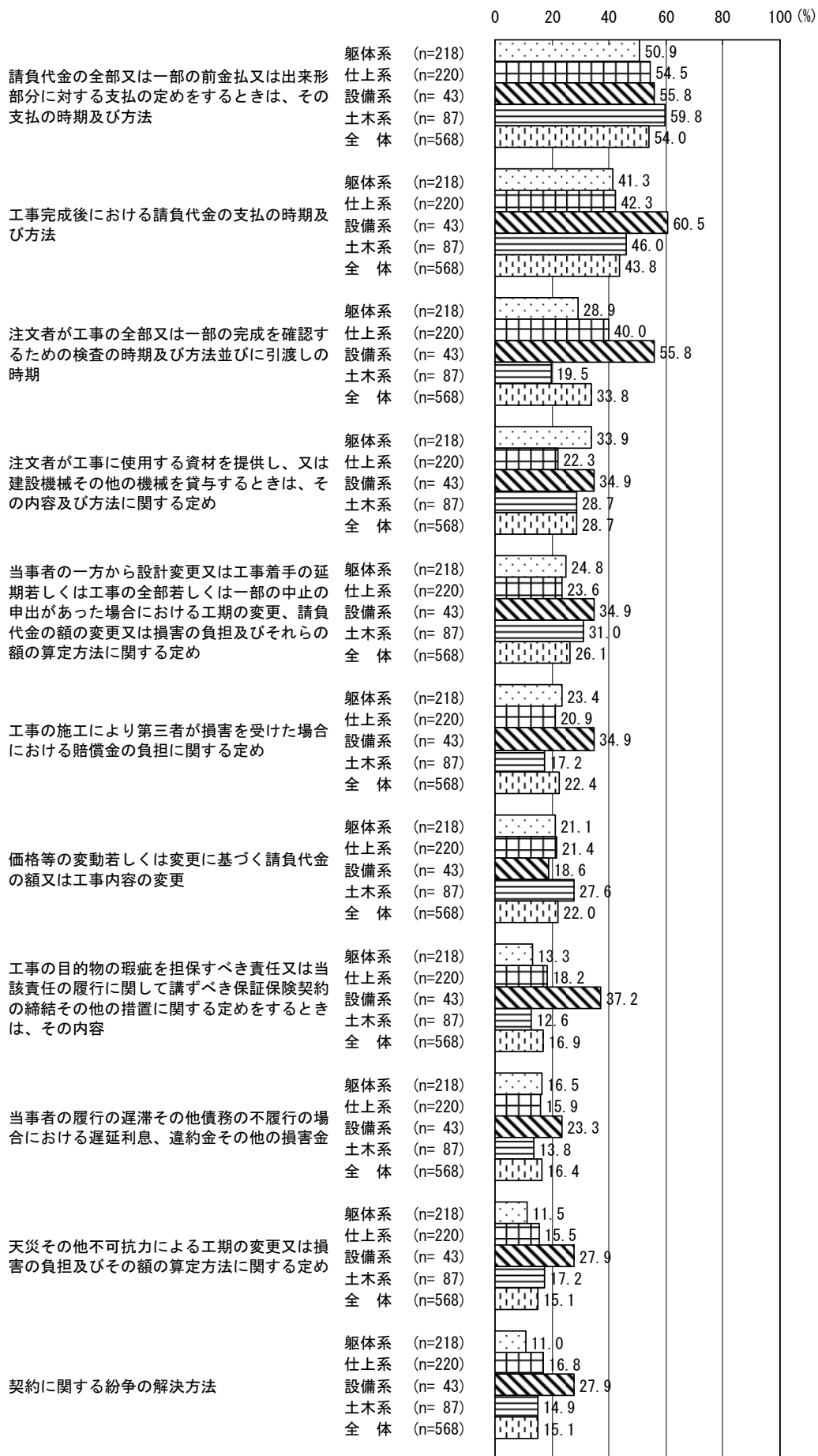


図 3.4.1 見積依頼時に提示される事項（工事内容と工期を除く）

(2) 見積依頼時に提示される見積条件

元請からの見積依頼時に、通常は提示される見積条件として、「設計図書」が62%、「使用材料」が53%、「工法」が50%、「支給品」が33%、「使用機器」が25%となっている。

職種分類別に見ると、仕上系職種では「使用材料」(65%)、設備系職種では「支給品」(74%)と「使用材料」(65%)、土木系職種では「工法」(66%)を提示される割合が大きい。

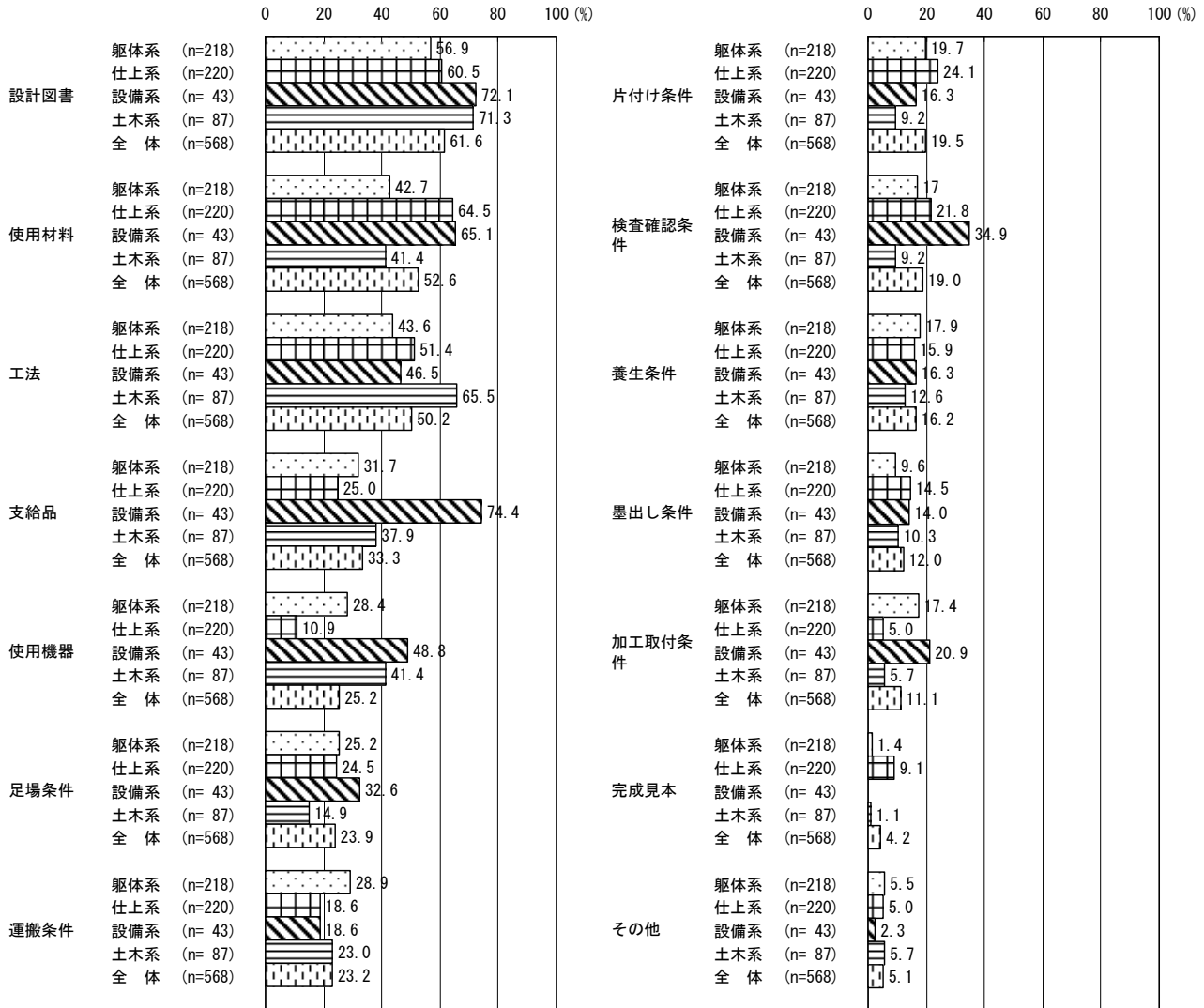


図 3.4.2 見積依頼時に提示される見積条件

元請からの見積依頼時に、通常は提示される見積条件について、その他の回答として、「元請の施工基準」、「設計数量」、「産業処理費用負担条件」、「工程表」などが挙げられた。

表 3.4.1 見積依頼時に提示される見積条件「その他」の記述

職種分類	通し番号	記述内容	職種
躯体系	1	土木工事の時は、足場、支保工の図面提出（橋台、橋脚、ボックス等）。	鳶土工
	2	工期	鳶土工
	3	元請の施工基準	型枠大工
	4	自社で見積条件を作成し、提出するケースがほとんど。	鉄筋
	5	工期	鉄筋

職種分類	通し番号	記述内容	職種
	6	設計数量	圧接
	7	常備、材料切断	圧接
	8	安全管理	クレーン
仕上系	9	工期	板金
	10	仕様及び数量の明細書のみ。	塗装
	11	支払条件	左官
	12	冬場は屋根等の設置。	左官
	13	設計図書も特殊な形状の建物、納まりの場合のみ。	左官
	14	見積条件は施工数量だけ。契約が終了してからいろいろ条件が提示される。	左官
	15	慣例化し、特に求められるものは少ない。	タイル
	16	V E提案、安くする方法、見積提出日（急ぐ）	内装
	17	産廃処理費用負担条件	防水
設備系	18	支払条件	管
土木系	19	各社見積条件書により違いがある。	基礎
	20	数量	機械土工
	21	工程表	機械土工
	22	不明確な事項があれば、都度対話して確認している。	機械土工

(3) 見積依頼時に曖昧となる事項

元請からの見積依頼時に、請負範囲に含まれるかどうか曖昧となりやすい事項として、「材料の場内小運搬」、「廃棄物の処理」、「立入禁止措置」、「降雨対策」、「支給材の管理」などが挙げられた。

表 3.4.2 見積依頼時に曖昧となる事項の記述

職種分類	通し番号	記述内容	職種
躯体系	1	足場作業のうち、軽微な盛替の「量的・回数的」なもの。	鳶土工
	2	片付け範囲、補修責任範囲	鳶土工
	3	工期や工程	鳶土工
	4	産業廃棄物、仮設材破損費、コンクリート打設における補修費等の控除。	鳶土工
	5	施工範囲（一度に組める足場の範囲）が分からない。→すぐ変更になりコマ切れになる。	鳶土工
	6	項目にない作業 ・材料の場内小運搬手間（支給材） ・掘削埋戻時の土砂の場内移動、仮置き手間 ・少量打設時の生コン打設単価	鳶土工
	7	コンクリート打設後のスラブ清掃又は後日のケレン作業、RC造の壁つなぎインサート入れ、捨コンクリート枠設置、鉄筋地足場のステージ	鳶土工
	8	請負工事以外の工事	鳶土工
	9	仮設手摺（開口養生等）	鳶土工
	10	天候条件（降雪など）	鳶土工
	11	見積り条件書等に記載されているのでほとんどありません。	鳶土工
	12	廃棄物の処理	鳶土工
	13	1) 安全管理の範囲、立入禁止設備、安全通路の設置、除雪、降雨対策、パトロール対策 2) 支給材の管理（運搬、整理、荷取り、引き上げ時手元） 3) 品質管理（例：コンクリート打設での養生、片付け、仕上げ）	鳶土工
	14	重機の使用	鳶土工
	15	安全看板、設備の設置における労務費、自然損害による手直し	鳶土工
	16	常用工事と契約工事のけじめ。	鳶土工
	17	コンクリート打設後の出来形（ジャンカ、打継ぎ）の要因判断	鳶土工
	18	・施工数量 ・積算数量 ・実施数量の差（増） ・資材の管理（内部脚立、立馬、板等） ・手間請の時の材の積込み ・ホンプ車セットを減らし、人力打設等への変更時対応（セット数のみ減らされる）	鳶土工
	19	・施工範囲（根切時捨てコン型枠、人力作業、跳ね出し足場等） ・施工計画の不備による数量増、単価アップ（効率低下によるコスト増）	鳶土工
	20	仮設足場で「外部足場〇〇㎡」のみとなっており、施工図が契約後に出て来て、トラブルの元となりがちです。鉄筋足場、内部足場も同様。	鳶土工
	21	元請の責による作業の手直し、やり直し等。	鳶土工
	22	1) 検査時（中間を含む）における場内の清掃・片付けに関する費用 2) 安全設備に関わる設置・撤去等に関する費用	鳶土工
	23	近隣に対する問題で、解体工事に於いて工事が遅れ、コストが増加してしまう。	鳶土工
	24	現場管理をどの範囲まで行うか。	鳶土工
	25	交通費、遠距離費	鳶土工
	26	・壁つなぎのインサート打ち及び盛替等 ・軽微な足場の盛替	鳶土工
	27	金物取付けの種類、金物取付け部の墨出し、レッカー回数制限	型枠大工
	28	階高 4m 以上の時の支保工と内部足場。	型枠大工
	29	駄目穴養生、打込み物、差筋穴開け、ELV 仮スラブ等	型枠大工
	30	地下工事片面セパ割付け墨出し、スタッド打ち	型枠大工
	31	施工後の図面変更やり直しにかかった費用	型枠大工
	32	・労務のみ提供か、材工なのか？ ・躯体修正等の許容範囲 ・クレーンの使用	型枠大工
	33	1. クレーン作業（揚重作業） 2. 生コンのこぼれ、研り	型枠大工
	34	1. 打込金物類 2. 仕上墨出の範囲 3. S 造床の段差型枠	型枠大工

職種分類	通し番号	記述内容	職種
	35	クレーン	型枠大工
	36	・瑕疵 ・クレーン等の仮設 ・駐車場	型枠大工
	37	取付け金物（サッシインサート等）、小運搬費	型枠大工
	38	雑型枠等の細かい仕事、基礎型枠時の天端レベル出し、面木、目地材取付け	型枠大工
	39	・基礎梁底 ・梁掛け揚重機 ・浮かし型枠及び対面型枠の金物	型枠大工
	40	・産廃処理方法について ・支保工（施工法）など	型枠大工
	41	荷捌き用クレーン、打込み金物取付費等	型枠大工
	42	安全管理に対する経費、駐車場料金	鉄筋
	43	・場内での小運搬 ・スパーサー（鋼製物、当初は支給材だが） ・資材の養生シート等	鉄筋
	44	・産廃処理費用、片付け費用、貸与機器費用、駐車場費用、管理費用（検査、図面作成、質疑回答書作成、書類作成等）	鉄筋
	45	手待ち費用、手戻り費用、手直し費用、相殺費用	鉄筋
	46	1. 揚重機の選定 2. 検査の立会い（施主、第三者機関、ゼネコン監理） 3. 各種補強（電気、設備、駄目穴、機械基礎、屋上各種基礎） 4. フカシ	鉄筋
	47	梁や柱をユニット化した場合の仮設足場やユニット組立用の資材など。	鉄筋
	48	自主管理の範囲（安全、品質）、他職とからんだ工程	鉄筋
	49	揚重機の使用条件、工程サイクル、鉄筋足場（キソエース）使用条件、官庁土木工事での加工部防錆処理、段取筋の支給及び使用	鉄筋
	50	駐車場代	鉄筋
	51	①基礎配管時の水平小運搬費 ②現場で作業する者の駐車料金（現場環境により様々）	鉄筋
	52	指示、誤りに依る施工ミス。	鉄筋
	53	安全協議会、附加負担金	鉄筋
	54	スパーサー等の種類	鉄筋
	55	工法・運搬経路・工程管理	鉄筋
	56	変更等での追加が最後にはうやむやになってしまう。	鉄筋
	57	見積時点での設計図書と実施時に変更が生じた際（大きな変更があった時）、精算条件が数量、実数、一定無増減ともどこまでが含んでいたのか、含んでなかったのかが、曖昧になりやすい。	鉄筋
	58	設計変更時の資料作成	鉄筋
	59	・駐車場の有無及び駐車場料金 ・計画図がない場合の搬入方法等（リモコン式タワークレーンであればオペ代など）	鉄筋
	60	アンカーボルトの施工管理が元請の責任であるのに、コンクリート打設後、位置を測定するのがあたりまえのように言われること。	鉄骨
	61	アンカーセット、仮設用金物、ALC受ピース、スリーブ補強、アスロック受金物	鉄骨
	62	1. スリーブ補強 2. 仮設金物 3. 建方重機	鉄骨
	63	・仮設資材の取付け手間 ・金物工事（手摺、タラップ等） ・電源	鉄骨
	64	検査、安全対策	鉄骨
	65	設計図に明記されていない附帯項目、全体建方時に取り付けられない部分の建方費用、工事がゼネコンの責任で遅延した時の保証費用	鉄骨
	66	仕上材取付用のピースの取付けが鉄骨工事か金物工事か不明。	鉄骨
	67	仮設金物の取付け	鉄骨
	68	設計図書に記載されていない工事項目	鉄骨
	69	・設備機器搬入のために後収めとなる柱、梁材の割増費の規定（見積時には分からない） ・現場の条件、輸送経路上の問題点 ・設計図が未完のため明確な材料費用及び加工費の算出が難しく、見込みで算出せざるを得ない。	鉄骨
	70	請負代金の支払期日及び支払条件	圧接
	71	常備工事の回数（少量施工）	圧接
	72	数量と工事概要のみしかこない。	圧接
	73	職長会費、安全衛生協議会費（使途不明が多い。）	圧接
	74	柱筋等の間配りに関する件	圧接

職種分類	通し番号	記述内容	職種
	75	1. 切断費の支払いを鉄筋会社に請求しると求める場合がある。 2. 常備の範囲が半日常備を求められる事がある。 3. 柱筋長物の割増が例えば 5.0m 以上は 5 割増とするとしても、5.0m は含む、含まないでもめる。	圧接
	76	鉄筋業界の疲弊のため、影響がある。	圧接
	77	配管材料	圧送
	78	残コンの処理（イ 処理の場所、ロ 残サ、ハ 処理水）	圧送
	79	コンクリートポンプ打設作業にかかる残業代（早出）等の請求。	圧送
	80	時間外作業、休日作業、夜間作業	圧送
	81	産廃処理の費用、施工中のトラブルによるロスの補償等	圧送
	82	養生条件、片付け条件	圧送
	83	打設回数、ポンプ車設置場所、少量打設回数	圧送
	84	施工後の出来映え等の品質不良に関して、取り決めが曖昧で、材料の不良や設計・管理ミスが問われる事が少なく、一方的に施工業者の責任として、補修費用を負担させられるケースが多い。	圧送
	85	残コン、洗車	圧送
	86	・大型クレーンの分解、輸送、組立費 ・出入庫費 ・宿泊費 ・特車申請料	クレーン
	87	機械等搬入出時の道路等の仮設養生費用。	クレーン
	88	①追加工事に対する交渉と考え方 ②請負工事範囲が不明確になる場合が多い（明確に記載のない範囲）。	クレーン
	89	クレーン車を使用するときに、無線機・玉掛ワイヤー・カメラは別途料金です。	クレーン
	90	日時等の変更、施工方法など	クレーン
	91	建築と設備工事の範囲	建具
	92	職人の出戻り代	建具
	93	クレーン使用料	建具
	94	キズ補修工事に関する責任範囲、元請検査後の施主や監理者の検査に対する立会と都度の調整工事。	建具
	95	補修費など	建具
	96	搬入条件（回数、時間、荷揚げ）	建具
	97	・製品の搬入の日、時間（現場状況により左右される）。 ・他業種製品とのかみあい部分、どちらが目種かわからない場合がある。	建具
	98	・足場費用 ・残材処理費 ・駐車場使用費	建具
仕上系	99	施工法の内容	板金
	100	メーカー、問屋、工場から現場までの運賃。現場敷地における荷揚げ重機小運搬。工程による分割施工。実質工事による人員の増員。屋根屋として基礎、鉄骨の遅れによる増員要請。	板金
	101	足場の養生	塗装
	102	一般諸費、発注材処分費、施設利用費	塗装
	103	廃材処理費の負担	塗装
	104	ゴミ代	塗装
	105	汚れ、キズ等の補修費用	塗装
	106	新築の場合は他業者との取合いの納まり、下地調整のグレード。	塗装
	107	養生費は一切見てくれない。	塗装
	108	産廃費用について	塗装
	109	第三者による施工検査合格後の手直しの費用。	塗装
	110	・改修工事であるため、実施精算項目に対する精算方法や支払時期 ・発注者に対する説明責任の所在 ・安全管理や仮設設備に対する仕様、費用負担の範囲など	塗装
	111	廃材の処理費	塗装
	112	塗装下地の不具合（ボードの段差、鉄部工場塗装のムラ、流れ、取り合いの隙間充填）。完成後の傷、汚れの補修。	塗装
	113	施工箇所、部位、部材、品質精度	塗装

職種分類	通し番号	記述内容	職種
	114	工事中に発生する産業廃棄物の処理費用負担。(元請より事前の説明、通達も一切なく、工事代金支払い時に負担分として相殺されている。)	塗装
	115	工程、品質等の管理をどちらが行うか、またその経費をどちらが負担するか、決められていない場合がある。	塗装
	116	元請より見積依頼時、設計数量で提示された数量については、大雑把な数字の提示であり、精算時にトラブルになる。	塗装
	117	廃棄物処分の取扱い(料金振替えがある。)	塗装
	118	・産廃処理費(見積に入っていないが、差し引かれる場合が多い) ・追加工事の支払い(残予算での支払いのため、サービス工事になる場合も多い) ・工事数量があいまい(積算時、数量拾いが大雑把)	塗装
	119	①不陸調整・下地調整の要不要。 ②微小な追加工事、出来形管理や諸検査用の機械等のリース費用。	塗装
	120	産廃処理費を工事金より差し引く。	塗装
	121	足場の飛散養生及び材料付着による足場の清掃費。産業廃棄物費の引去り(下請業者が同じBOXに廃棄するため、引去り金額が曖昧である)。	塗装
	122	養生費、廃棄物の処理、他業種との取り合い	塗装
	123	増工事、追加工事、減工事等施工した数量。	左官
	124	壁、床等の完了後の精度。	左官
	125	・作業内容で役物でも平場の㎡単価で取決めされる。 ・打放し補修のA.B.C種の最終仕上の明記がしっかり出てない(ゼネコンで違う)。	左官
	126	見積外工事が出た時の追加工事の清算(支払)。	左官
	127	躯体直しと打放し補修との追加エリアがあいまいである。	左官
	128	片付け等かかった費用の負担。産廃でかかる費用の負担。	左官
	129	打放し補修の程度、常用工事の区分が型枠大工の技能によって変わり、迷惑している。	左官
	130	工事追加変更時の契約条件等について、契約時の工事負担範囲があいまい。	左官
	131	責任施工範囲の確認	左官
	132	コンクリート躯体の精密度調整(コンクリート打放補修施工時)	左官
	133	天候不良時の施工部手直し工事	左官
	134	雨天時における自社仕上げ範囲の養生材料	左官
	135	ごみ処理代	左官
	136	・床コンクリート直仕上げにおける①仕上げレベルポイント・墨出し、②レベル機器の設置方法、③施工中及び完了後のレベルチェック、④仕上げレベル許容範囲及び修正費用。 ・外内壁コンクリート打放し補修における施工範囲及び仕上げ種類による要求品質。 ・産業廃棄物の処理費用。	左官
	137	変更追加工事の範囲と単価	左官
	138	コンクリート躯体精度(特に打放補修については、上層階になるほどなくなる(型枠材を最後まで転用するため)。)	左官
	139	備考の欄に、「何々別途」、「この工事はここまで」等で別途工事として明記する。	左官
	140	常用・追加工事	左官
	141	・コンクリート直押え時の土工その他の関与人員 ・電力の仮設状況 ・左官小屋に関わる資材	左官
	142	別途工事の精算について	左官
	143	工事数量の増減	左官
	144	足場つなぎの相番	タイル
	145	・揚重機の使用料 ・産廃費用の負担金	タイル
	146	砂、セメントの現場支給の有無	タイル
	147	・下地補修 ±5mm 以内を含むと条件にあるが、それなら下地は別にしてもらわないと。躯体の精度は見積時にはわからない。	タイル
	148	現場で発生した廃材の処分費負担の明確化があいまいとなりやすい。	タイル
	149	他仕上材に対する養生	タイル
	150	前工程の遅延による補償、製品変更時の補償	タイル

職種分類	通し番号	記述内容	職種
	151	品質限度	タイル
	152	施工品質に関する検査等。仮設解体に伴う復旧作業について。該当施工をする際の不具合の調整（具体的にはRC 躯体の下地調整作業等）。車輛に関する経費（駐車場等の経費）。残材処分費。	タイル
	153	足場解体時の相番補修作業費用、揚重機（リフト・クレーン）の使用料	タイル
	154	工程の遅れによる工期短縮に掛かる費用（外注応援の単価 UP 分）。	タイル
	155	外構工事との取り合い部分	タイル
	156	足場解体時のつなぎの補修、合番作業。発生した廃材処理費。	タイル
	157	品質管理報告書作成費、引張試験作成費、足場解体取合工事費	タイル
	158	役所の場合、材料の指定が明確でない（メーカー番号まで指定して欲しい）。床の下地はタイル屋か左官屋か、この時点ではまだはっきりしない。	タイル
	159	・設計図書からでは読みとれないやりづらい工事。 ・前工程の遅れ、問題に伴うやりづらくなる工事、又突発工事費。 ・見積依頼時の数量がまとまっているため、どの様に数量が拾われているかわからない部分。	内装
	160	・本工事終了後、検査期間中の傷汚れ等の補修費用 ・下地補強の際に使用する副資材の材工共（二重床の補強用支持脚追加、クロス工事のシーラー・ファイバーテープ）	内装
	161	墨出し、産廃処理、US 材・JIS 材 or 一般材、天井開口補強のボードの切込み	内装
	162	廃材処分費、片付経費など契約時に取決めしていない項目で相殺される。	内装
	163	前工程の遅れから、職人の追加をゼネコンが段取り、後で差し引きがある。	内装
	164	墨出し	内装
	165	仕上げ用墨出し	内装
	166	細かい施工の仕様	内装
	167	残材処理費、天井下地（軽鉄）の時の開口費（墨出し含む）（電気、設備）、荷揚設備の内容	内装
	168	前工程が遅れた際の作業員増員による工賃（常用の単価 UP）、駐車代等の経費の負担	内装
	169	仮設資材をどちらがもつのか、産廃費はどちらがもつのか、はっきりしない事が多い。	内装
	170	工程、ダメ仕舞、廃材処分	内装
	171	通常、ダメ工事と称する物（㎡単価に含まれない物）まで請負の中に含まれてしまう。歩掛りでの工事見積が経済ペースでは行かない。	内装
	172	耐震、耐風圧天井の性能基準、自社担当工事の明確な工期、廃材処分費の負担金、揚重業務の方法・機材及び費用、駐車スペースの有無及び費用、現場における安全協力会費、開口補強の有無・数量の明細	内装
	173	廃材処理、レッカー代、駐車場代、職長会費、荷上費、代払い費用	内装
	174	産廃処理、車（駐車場代）、高速、宿泊代等	内装
	175	・墨出し条件 ・運搬条件（荷上げ等、横もち等）	内装
	176	墨出し、クレーンの使用、廃材処分	内装
	177	・墨出し ・駐車場 ・産廃処理 ・荷揚げ条件	内装
	178	・他の仕上り状況 ・下地調整費用	内装
	179	清掃、荷揚げ作業設備、夜間作業、残業等の割増、遠方からの応援の労務費、宿泊費	内装
	180	廃材処理費、清掃費、荷上重機代	内装
	181	材料の搬入搬出、ゴミ処分費の件、赤伝処理される。安全推進のための必要な経費は出ない。	内装
	182	指定工事着手時期より大幅に遅れた場合の対応。	内装
	183	①産廃処理費用の負担分 ②元請現場経費の下請けへ負担割当分	防水
	184	資機材の手配、廃棄物の処理	防水
	185	レッカー等の荷揚げ費用	防水
	186	産業廃棄物の現場での赤伝処理	防水
	187	足場等の仮設条件の変更、施工方法・手順の変更。	防水

職種分類	通し番号	記述内容	職種
	188	シーリング工事で隙間のシーリングの精算。	防水
	189	揚重費、発生材処分費	防水
	190	除雪費、荷揚費	防水
	191	材料の荷揚げ設備、材料廃棄物の処理	防水
	192	附帯工事内容（元来別途工事）を当然の如く、施工内容に含めさせる。	防水
	193	現場での支給材及び貸与等	防水
設備系	194	駐車場代金	管
	195	・納付金及び分担金等の支払い ・支給品及び別途工事分の工事施工範囲 ・仮設工事分の施工範囲	管
	196	軽微な設計変更及び追加工事	管
	197	仮設工事	管
	198	器具類の支給材料	管
	199	工期など	管
	200	支給資材の範囲	管
	201	追加工事内容	消防施設
	202	足場、高所作業車、仮設材、資材搬入、仮設 EV 使用費用、駐車場費用、清掃費関係	消防施設
	203	・見積時に表現しにくい工事内容 ・ゴミ処理費	消防施設
	204	機器取付工事前の配線調べ	消防施設
	205	試運転立合	消防施設
	206	賦金	消防施設
	207	・足場 ・養生 ・揚重 ・保温 ・塗装 ・貫通穴あけ ・穴仕舞 ・産廃処理	消防施設
土木系	208	現場施工に関する養生及び養生材の件	基礎
	209	施工地盤の強度計算等、重機の安定度計算	基礎
	210	見積時にあいまいな部分は、施工時には「見積りにすべて入っているから」との事で請負契約になってしまう事がほとんどである。特にスーパーゼネコンはそうである。	基礎
	211	資機材の積込み、降し作業、現場内での段取替えや中間移動にかかる費用。作業帯内立入禁止措置や盛り替えにかかる費用。機械の設置、撤去費用。手待ちや施工中断にかかる機械損料、労賃。	基礎
	212	敷鉄板、休憩所、トイレ、照明器具、安全衛生設備、近隣対策、他	基礎
	213	杭打ち山留工事の時、障害などが出た場合。	基礎
	214	安全管理の範囲	基礎
	215	・掘削地盤が当初の土質柱状図と異なる場合 ・地中障害物が発生した場合	基礎
	216	発生泥土・残土の積込み	基礎
	217	特殊な現場で作業時間が短縮となった場合	基礎
	218	元請、発注者起因による工程遅延に掛る費用の負担	基礎
	219	地盤改良や敷鉄板養生など、着工日や中断の条件や変更	基礎
	220	1. 出来形による管理責任の度合い 2. 立会検査の頻度	基礎
	221	作業時間、搬入経路・車輛の大きさ、詰所、地盤（強固さ）、地中障害の有無、発生したゴミの処理、駐車設備、残土・泥水の処分方法	基礎
	222	施工ヤード面積、現場進入路	基礎
	223	搬出入時の保安要員、工程写真	基礎
	224	・地中障害 ・作業時間 ・養生関係 ・品質、安全、機材の点検レベル	基礎
	225	製品の不具合による工期遅延、労務のロスの負担の割合	機械土工
	226	施工方法や工程的な事柄でハッキリしないことが多く、見積時に当社が想定した条件と異なり問題となる場合がある。	機械土工
	227	コンクリートの養生日数	機械土工
	228	・材料支給工事において、敷モルタル等の材料費 ・工期延長に伴う現場管理費 ・投入機械変更（工法変更）に伴う機械経費及び運搬費	機械土工
	229	数量の増減、工法の変更、施工条件の変更、契約外工事の精算など	機械土工
	230	主要材料は支給の場合が多いが、細かい材料等が曖昧となりやすい。	機械土工

職種分類	通し番号	記述内容	職種
	231	設計図書に記載されていない安全設備等の仕様。施工時期がズレた場合の経費変更。	機械土工
	232	特になし。見積りに見積条件を添付している。	機械土工
	233	①工程 ②施工（作業）条件（土質、作業時間、地元、広さ） ③共通仮設費（運搬費、通勤費、現場事務所、宿舍、地元、環境対策） ④安全管理費（安全設備、安全訓練、事業主パトロール） ⑤割掛工事（巡回道路、水路、暫定、方面、工事用道路造成維持管理） ⑥施工管理業務（品質、安全、測量、写真）の範囲と責任	機械土工
	234	当方より見積り条件を明記するので、特に無し。	機械土工
	235	安全に関する仮設備の範囲	機械土工
	236	曖昧となりやすい事項は、都度対話して確認している。	機械土工
	237	ダンプトラック、その他の保険の加入状況確認がある事を伝えてもらえない。	機械土工
	238	完成後の手直し	機械土工
	239	産廃処理	カッター
	240	墨出し、養生、片付け	カッター
	241	足場条件、工程条件	カッター
	242	具体的な現場状況	カッター
	243	安全対策	カッター
	244	工程通りに進まなかった時の保証。	カッター
	245	産業廃棄物の処理	カッター
	246	カッター作業における汚水の処理など	カッター
	247	墨出し条件、養生条件、産廃の取り扱い条件	カッター

3. 5 工事見積時の管理経費の扱いと元請の対応

(1) 管理諸経費の計上方法

元請に提出する見積書における管理諸経費の計上方法については、「工事単価の中に含めている」が 51%、「工事単価の中に含める場合と別枠計上する場合を使い分けている」が 26%、「工事単価とは別枠で計上している」が 20%となっている。

職種分類別に見ると、躯体系職種、仕上系職種では「工事単価の中に含めている」割合が大きく、設備系職種、土木系職種では「工事単価とは別枠で計上している」割合が大きい。

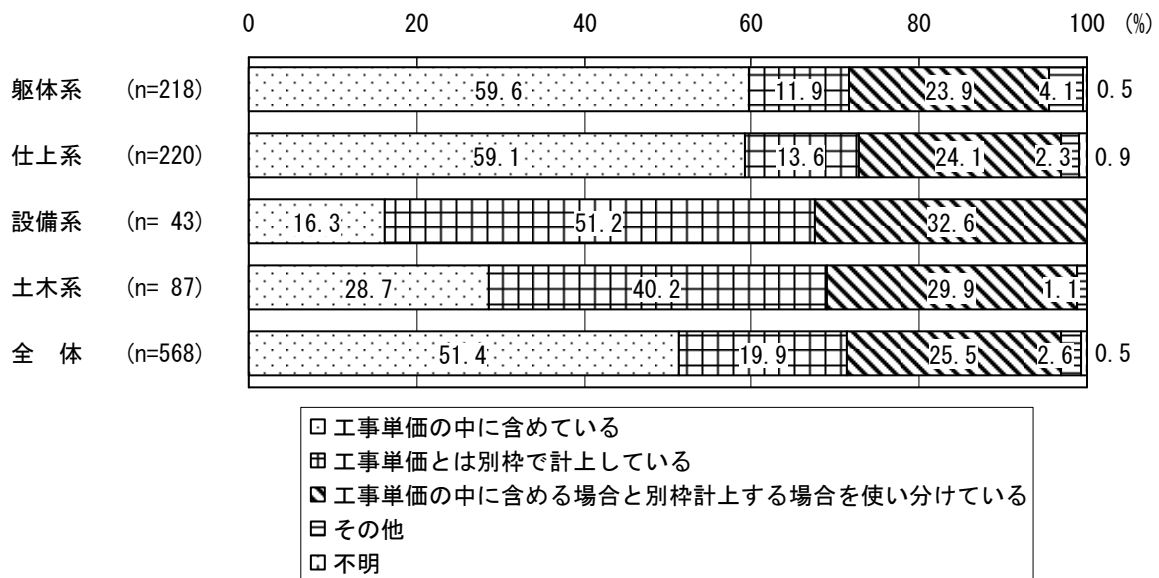


図 3.5.1 管理諸経費の計上方法

元請に提出する見積書における管理諸経費の計上方法について、土木建築別に見ると、「工事単価の中に含めている」とする割合が大きいのは建築工事主体の会社（58%）であり、「工事単価とは別枠で計上している」とする割合が大きいのは土木工事主体の会社（37%）である。

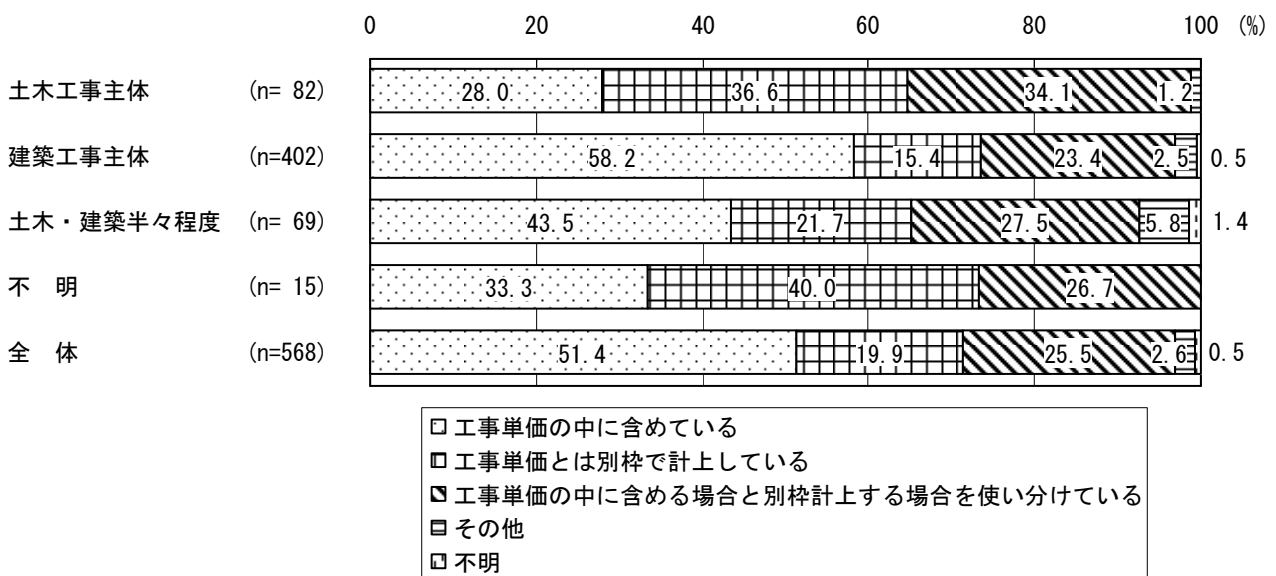


図 3.5.2 管理諸経費の計上方法（土木建築別）

元請に提出する見積書における管理諸経費の計上方法について、職種別に見ると、「工事単価の中に含めている」とする割合が特に大きい職種は、型枠大工（89%）、圧接（80%）、圧送（77%）、鉄筋（70%）、防水（70%）などである。一方、「工事単価とは別枠で計上している」とする割合が大きい職種は、基礎（67%）、管（54%）、消防施設（47%）などである。

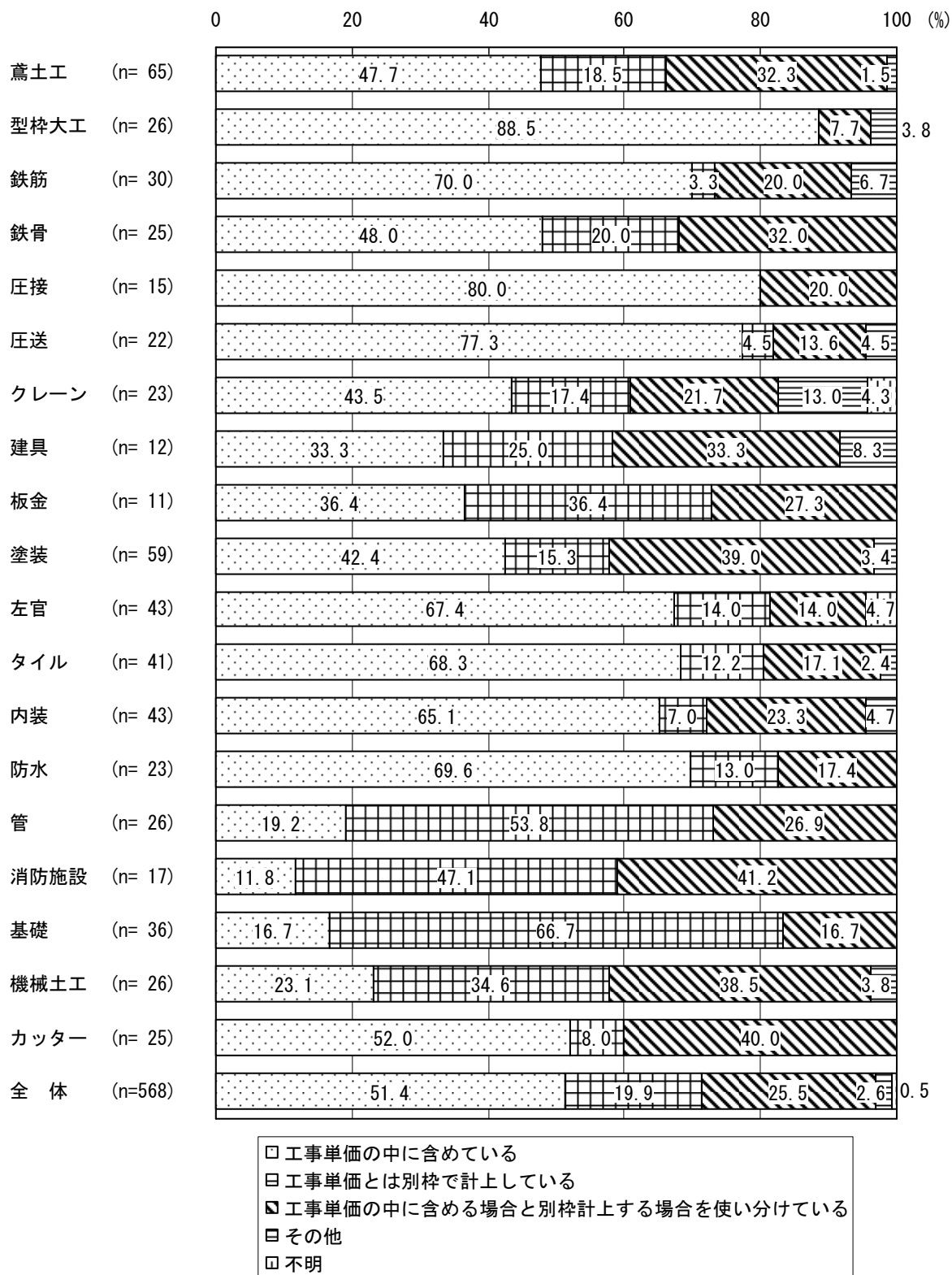


図 3.5.3 管理諸経費の計上方法（職種別）

元請に提出する見積書における管理諸経費の計上方法について、その他の回答として、「単価に含めているが事実上ない」、「管理費は別途請求」、「一般管理費 8%位を含めている」などが挙げられた。

表 3.5.1 管理諸経費の計上方法「その他」の記述

職種分類	通し番号	記述内容	職種
躯体系	1	含まれていない。	鳶土工
	2	建築では一切認めてもらえない。	型枠大工
	3	単価の中に含まれてしまっている。経費として認めて貰えない。	鉄筋
	4	計上していない。	鉄筋
	5	管理費等は認められてない。単価の中でやりくりしているのが現状。	圧送
	6	結果的に含まれている。	クレーン
	7	単価に含めているが事実上ない。	クレーン
	8	管理費は別途請求です。	クレーン
	9	諸費用として計上するが実際にはもらえない！	建具
仕上系	10	経費は認めてもらえない。	塗装
	11	認めてもらえないため、計上出来ない。	塗装
	12	含めていない。一般管理費 8%位を含めている。	内装
	13	管理諸経費を元請は認めてくれない。	内装
土木系	14	建築工事では単価の中に含め、土木工事では別枠計上する。	機械土工

(2) 管理諸経費の計上内訳

管理諸経費を別枠計上するときの内訳表示科目としては、「一般管理費」が78%、「交通費」が38%、「通信運搬費（通信費）」が16%となっている。

職種分類別に見ると、設備系職種では、「交通費」、「通信運搬費（通信費）」を内訳表示科目とする割合が比較的大きい。

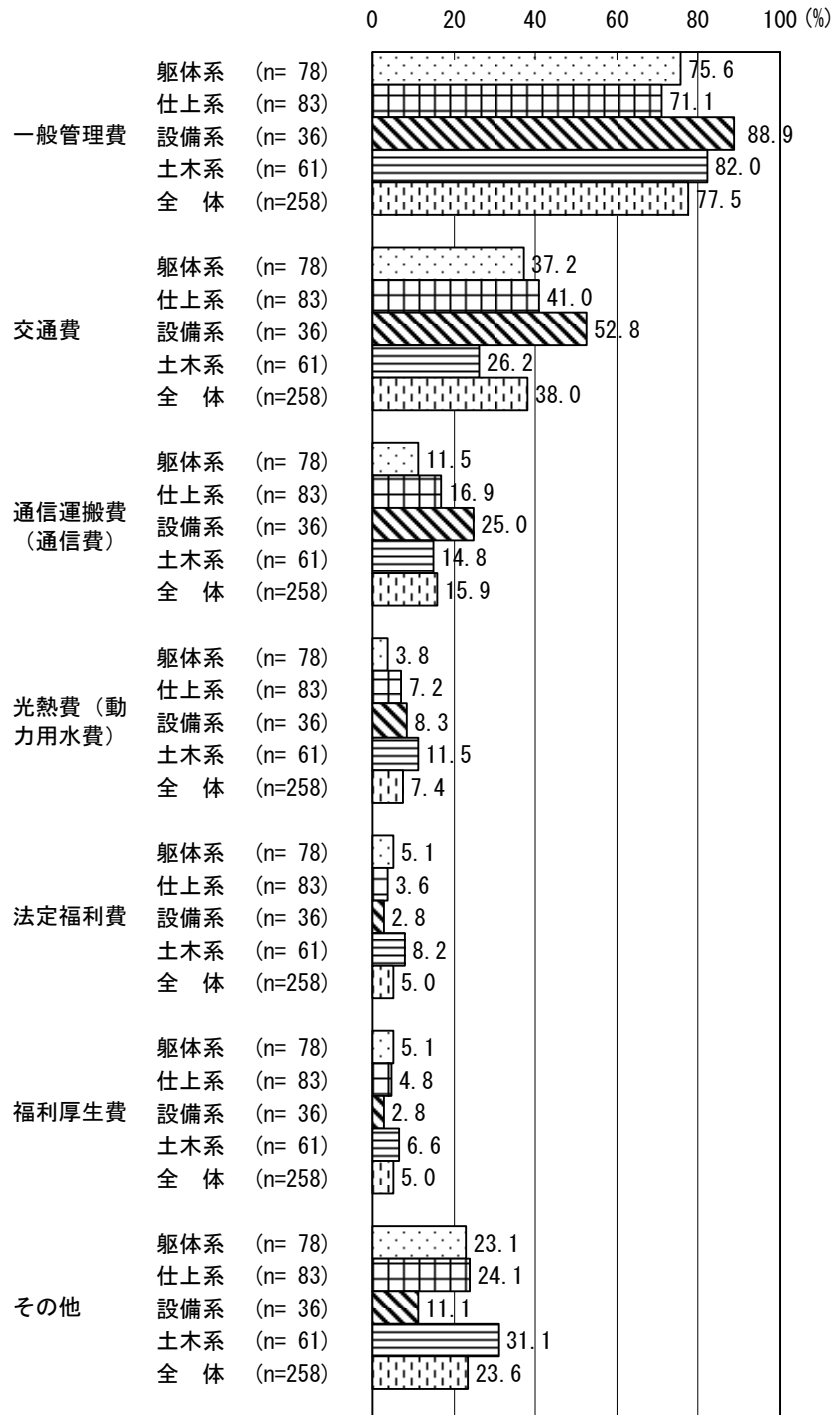


図 3.5.4 管理諸経費の計上内訳表示科目

管理諸経費を別枠計上するときの内訳表示科目について、その他の回答として、「諸経費」(20件)、「現場管理費」(18件)、「宿泊費」(6件)、「安全管理費」(4件)などが挙げられた。

表 3.5.2 管理諸経費の計上内訳表示科目「その他」の記述

職種分類	通し番号	記述内容	職種
躯体系	1	現場管理費	鳶土工
	2	現場管理費	鳶土工
	3	諸経費	鳶土工
	4	現場管理費	鳶土工
	5	諸経費	鳶土工
	6	見積金額に%で計上することが多い。	型枠大工
	7	現場管理費（主任技術者の費用）	鉄筋
	8	主任技術者常駐管理費	鉄筋
	9	諸経費	鉄骨
	10	現場管理費	鉄骨
	11	出張費	圧接
	12	安全技術管理費（経費）として	圧送
	13	諸経費	クレーン
	14	安全管理費、諸経費	クレーン
	15	施工準備、諸費	クレーン
	16	作図費	建具
	17	現場諸経費	建具
	18	諸経費	建具
仕上系	19	諸経費	板金
	20	市、県、国、民間にしても、屋根工事に枠が無いのはおかしい。当社運賃、荷揚げ経費、諸経費。	板金
	21	諸経費一式	板金
	22	場内に駐車場がない場合は、工事車両駐車場費	塗装
	23	工事管理費	塗装
	24	宿泊費・交通費等	塗装
	25	夜間、深夜、日曜施工	左官
	26	機械設備費	左官
	27	物流管理費	タイル
	28	材料運賃、職人の宿泊費など	タイル
	29	諸掛経費	タイル
	30	材料運搬費	内装
	31	諸経費	内装
	32	会社経費	内装
	33	現場諸経費	内装
	34	・産廃 ・荷揚げ ・駐車場代 ・交通費 ・宿泊費 ・管理費 ・運搬費 他	内装
	35	雑費	防水
	36	管理諸経費	防水
設備系	37	現場雑費	管
	38	諸経費	管
	39	検査立会い及び書類作成	消防施設
	40	現場管理費（監督費）	消防施設
土木系	41	宿泊費	基礎
	42	現場経費	基礎
	43	諸経費	基礎
	44	諸経費	基礎
	45	現場管理費	基礎

職種 分類	通し 番号	記述内容	職種
	46	一般管理費と現場経費の二枠にて記載	基礎
	47	現場管理費	基礎
	48	諸経費	基礎
	49	2～6 を現場経費として計上	機械土工
	50	現場管理費	機械土工
	51	従業員給与手当	機械土工
	52	重機運搬費、現場管理費、宿泊経費、安全管理費	機械土工
	53	諸経費	機械土工
	54	現場管理費	機械土工
	55	労務管理費、安全衛生費、雑費	機械土工
	56	現場管理費	機械土工
	57	宿泊費	カッター
	58	経費	カッター
	59	諸経費	カッター

(3) 管理諸経費の計上に対する元請の対応

見積書で管理諸経費を別枠計上した場合の元請の対応としては、「管理諸経費の一部削除を求めてくる」が43%、「そのまま認める」が27%、「管理諸経費の全額削除を求めてくる」が14%となっている。

職種分類別に見ると、躯体系職種、仕上系職種では「管理諸経費の全額削除を求めてくる」が19%、18%と比較的大きく、設備系職種では「そのまま認める」が39%と比較的大きい。

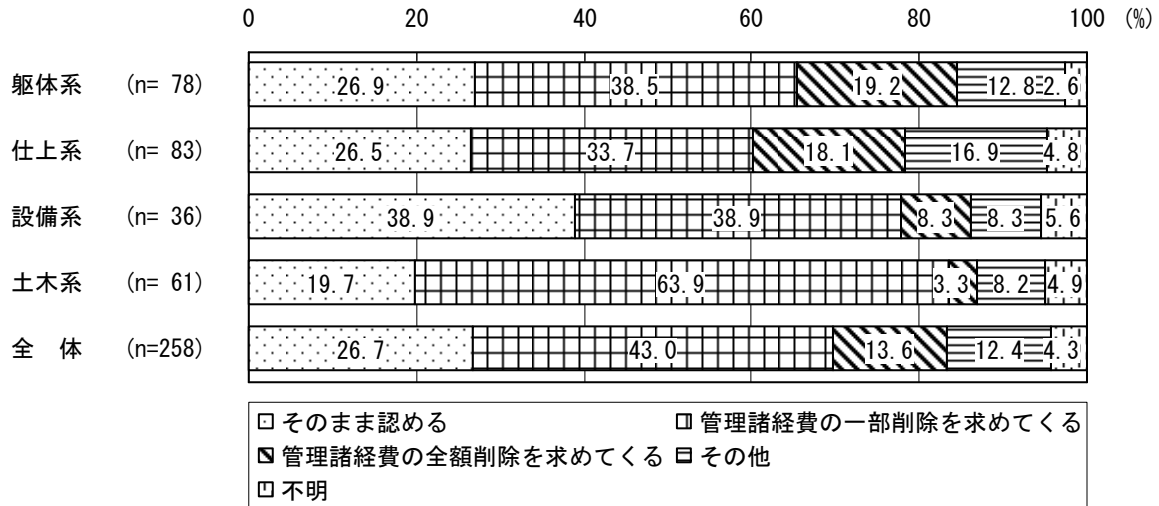


図 3.5.5 管理諸経費の計上に対する元請の対応

見積書で管理諸経費を別枠計上した場合の元請の対応について、主な取引先元請の規模別に見ると、「そのまま認める」、「管理諸経費の一部削除を求めてくる」とする割合は、いずれも全国規模の大手・中堅企業と取引する会社のほうが大きく、「管理諸経費の全額削除を求めてくる」とする割合は、中小企業と取引する会社のほうが大きい。

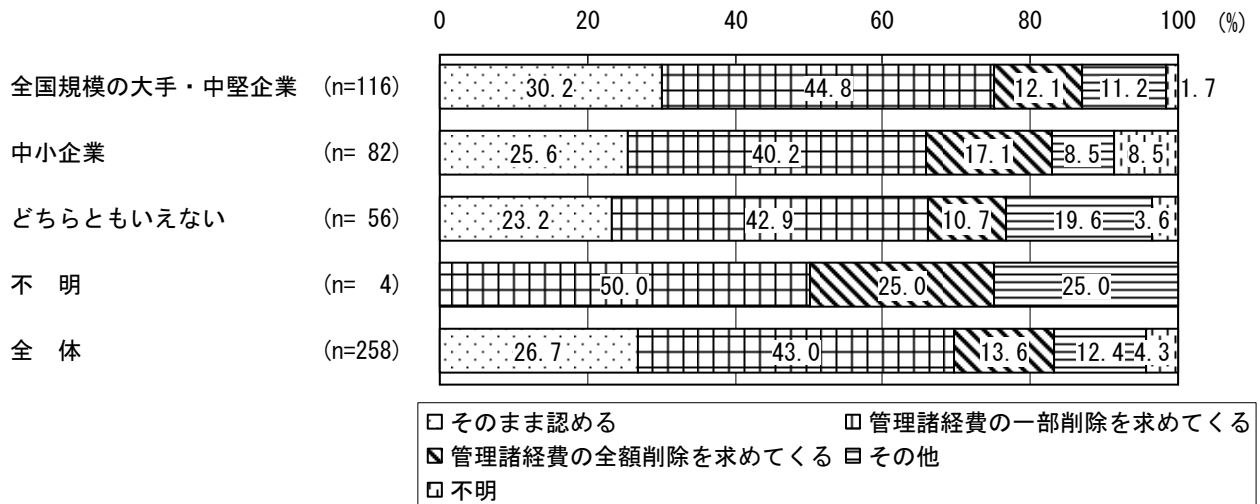


図 3.5.6 管理諸経費の計上に対する元請の対応（主な取引先元請の規模別）

見積書で管理諸経費を別枠計上した場合の元請の対応について、その他の回答として、「契約単価で調整」、「総額に対して値引きを求めてくる」、「契約金額に応じての値引き要求」などが挙げられた。

表 3.5.3 管理諸経費の計上に対する元請の対応「その他」の記述

職種分類	通し番号	記述内容	職種
躯体系	1	土木業：管理諸経費の一部削除を求めてくる。建築業：管理諸経費の全額削除を求めてくる。	鳶土工
	2	ケースバイケース	鳶土工
	3	そのまま認める時と管理諸経費の一部削除を求めてくる時がある。	鳶土工
	4	契約単価で調整することが多い。	型枠大工
	5	契約段階で、トータル金額での交渉になり、項目としてはなくなります。	鉄筋
	6	全体金額で削除。	鉄骨
	7	管理諸経費の一部削除、全額削除を求めてくる。	圧接
	8	認めてくれる場合が増えてきたが、請負金額が少ないときは削除される。	圧送
仕上系	9	全て無しで一番安い見積の単価見積りに合わせ、さらに値引要請で注文書。	板金
	10	管理諸経費の一部削除、全額削除を求めてくる。	塗装
	11	そのまま認める。管理諸経費の一部削除を求めてくる。	塗装
	12	全体の値引を求めてくる。	塗装
	13	元請の予算に合わされる場合が多い	塗装
	14	元請によって1~3までありえる。	タイル
	15	経費を工事単価に入れる予定はない。	タイル
	16	全体枠で価格決定。	タイル
	17	グロス	内装
	18	項目はどうであれ、全体の値引を強要してくる。削除はしてこない。	内装
	19	様々	内装
	20	総額での他業者との競争。	内装
	21	見積総額に含めた交渉となる。	内装
	22	交渉打合せで、①②③の何れの場合もある。	内装
設備系	23	全体金額の値決めなので、判断出来ない。	消防施設
	24	見積総額から値引される。	消防施設
	25	総額に対して値引きを求めてくる。	消防施設
土木系	26	契約金額に応じての値引き要求。	基礎
	27	全体金額でのネゴになるケースが多い。(諸経費という位置付けは薄い。)	基礎
	28	全部ひっくるめての金額が重要であって、項目そのものは余り関係なし。	基礎
	29	見積金額で調整される。	機械土工

3. 6 現在の工事単価の不足状況とその対応

(1) 契約単価の不足率

現在の必要な（適正な利益が得られる）単価に対する契約単価の割合としては、「70%未満」が27%、「80%以上 85%未満」が17%、「85%以上 90%未満」が15%、「75%以上 80%未満」が14%となっており、「80%未満」とする会社が全体の50%を占めている。

職種分類別に見ると、設備系職種では「80%以上 85%未満」が28%と特に大きく、「80%以上」が6割以上を占めている。

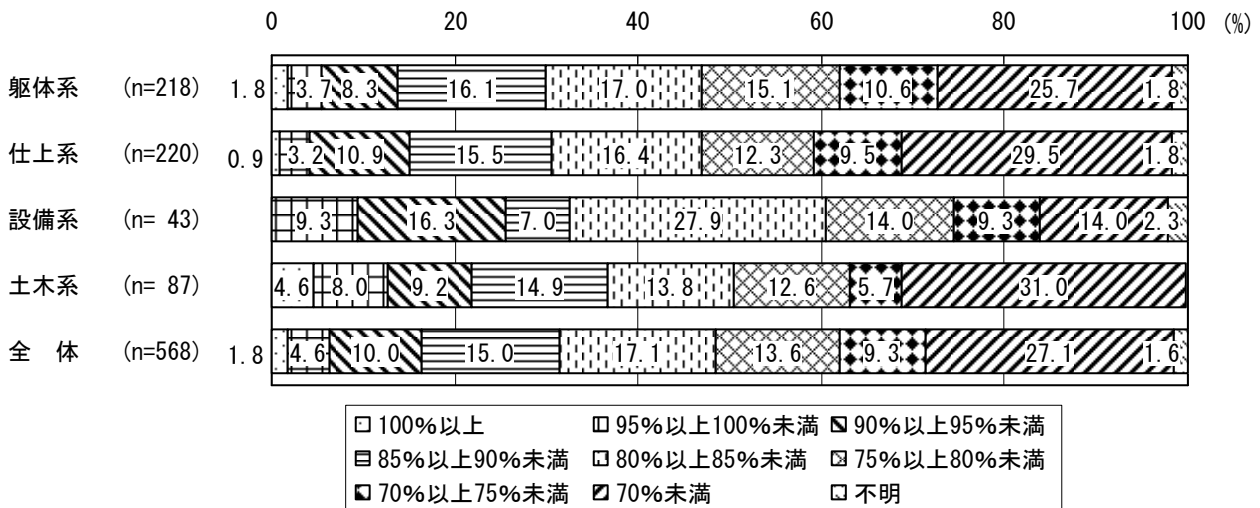


図 3. 6. 1 必要単価に対する契約単価の割合

現在の必要な（適正な利益が得られる）単価に対する契約単価の割合について、主な取引先元請の規模別に見ると、「70%未満」とする割合は、全国規模の大手・中堅企業と取引する会社のほうが大きく、「85%以上」とする割合は中小企業と取引する会社のほうが大きい。

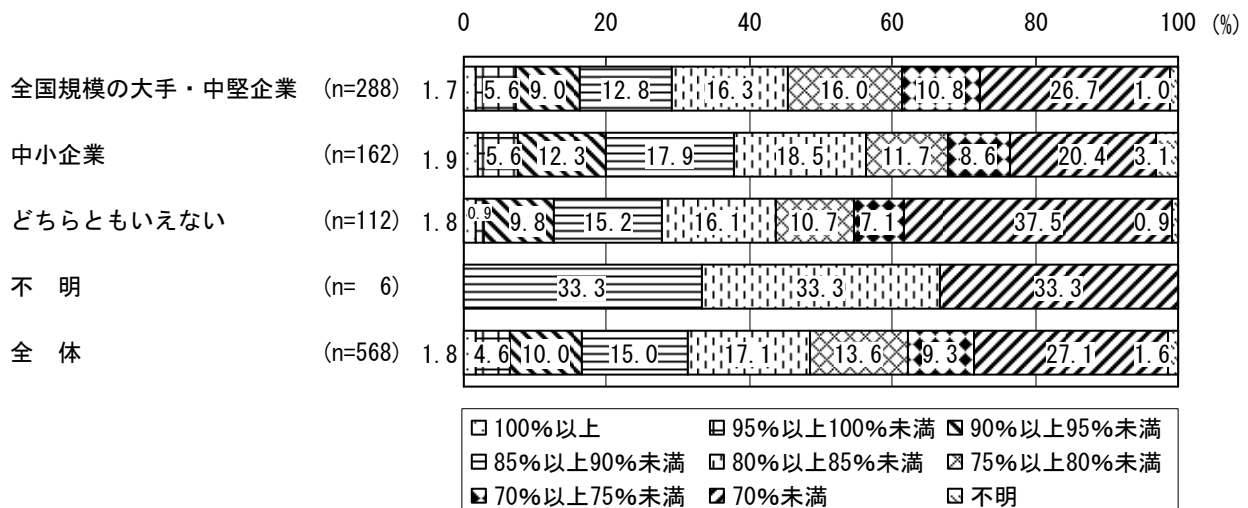


図 3. 6. 2 必要単価に対する契約単価の割合（主な取引先元請の規模別）

(2) 契約単価の不足率が大きい工事種別

現在の契約単価の不足率が大きい工事種別としては、「民間工事」が28%、「公共工事」が15%、「どちらともいえない」が54%となっている。

職種分類別に見ると、設備系職種では「民間工事」とする会社の割合が47%と特に大きい。

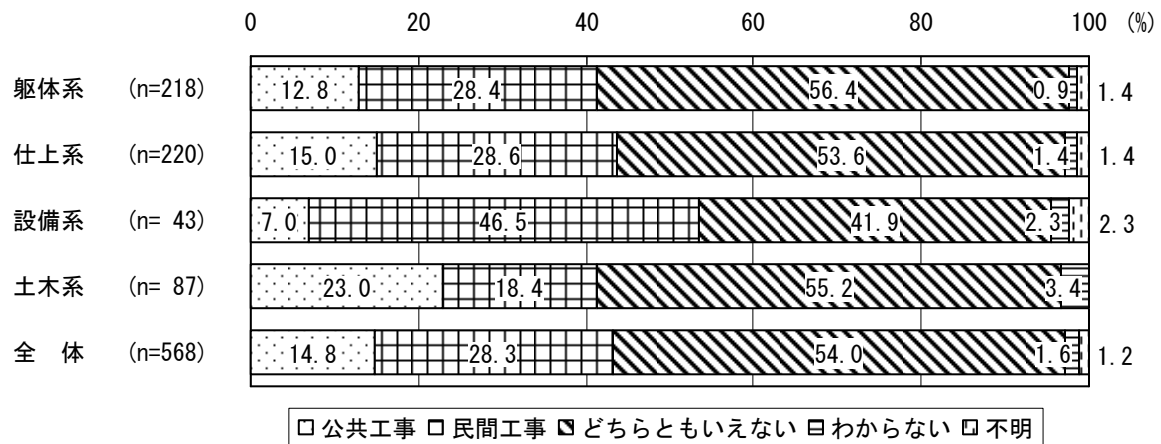


図 3.6.3 契約単価の不足率が大きい工事種別

(3) 契約単価の不足率が大きい元請規模

現在の契約単価の不足率が大きい元請規模としては、「大手企業」が43%、「中小企業」が13%、「どちらともいえない」が42%となっている。

職種分類別に見ると、設備系職種では「どちらともいえない」が54%と特に大きく、「大手企業」とする割合は21%と比較的小さい。

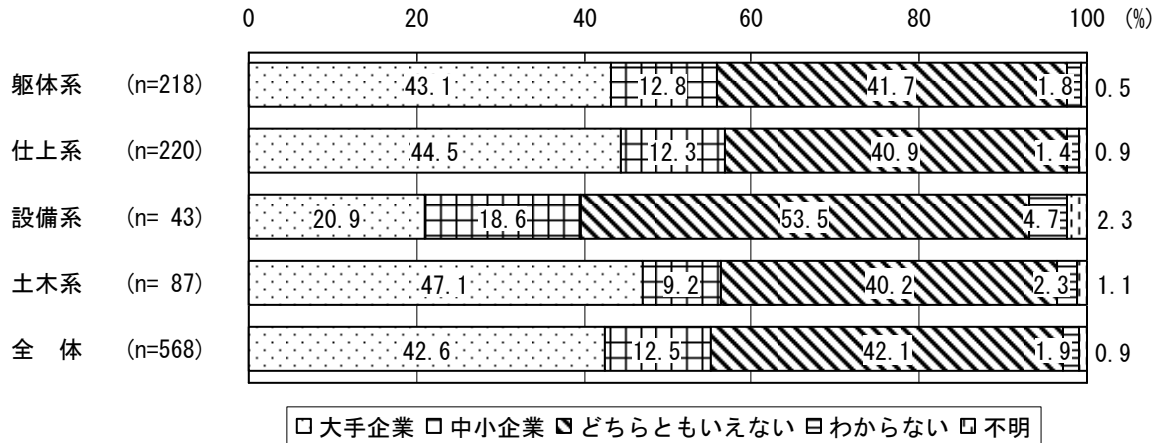


図 3.6.4 契約単価の不足率が大きい元請規模

現在の契約単価の不足率が大きい元請規模について、主な取引先元請の規模別に見ると、全国規模の大手・中堅企業と取引する会社、中小企業と取引する会社のいずれにおいても、「大手企業」とする割合が「中小企業」とする割合を大きく上回っている。

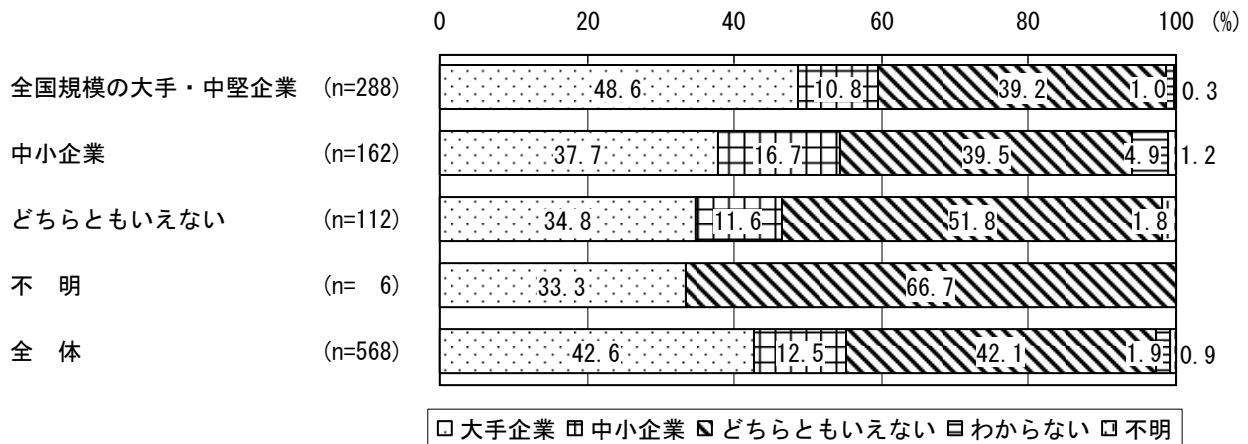


図 3.6.5 契約単価の不足率が大きい元請規模（主な取引先元請の規模別）

(4) 契約単価の不足への対応

必要な工事単価が得られないときに切り詰めている（減額又は未払いとしている）項目としては、「一般管理費」が70%、「外注費」が52%、「労務賃金」が39%、「福利厚生費」が26%、「法定福利費」が11%となっている。

職種分類別に見ると、躯体系職種では「福利厚生費」の割合が34%と比較的大きい。

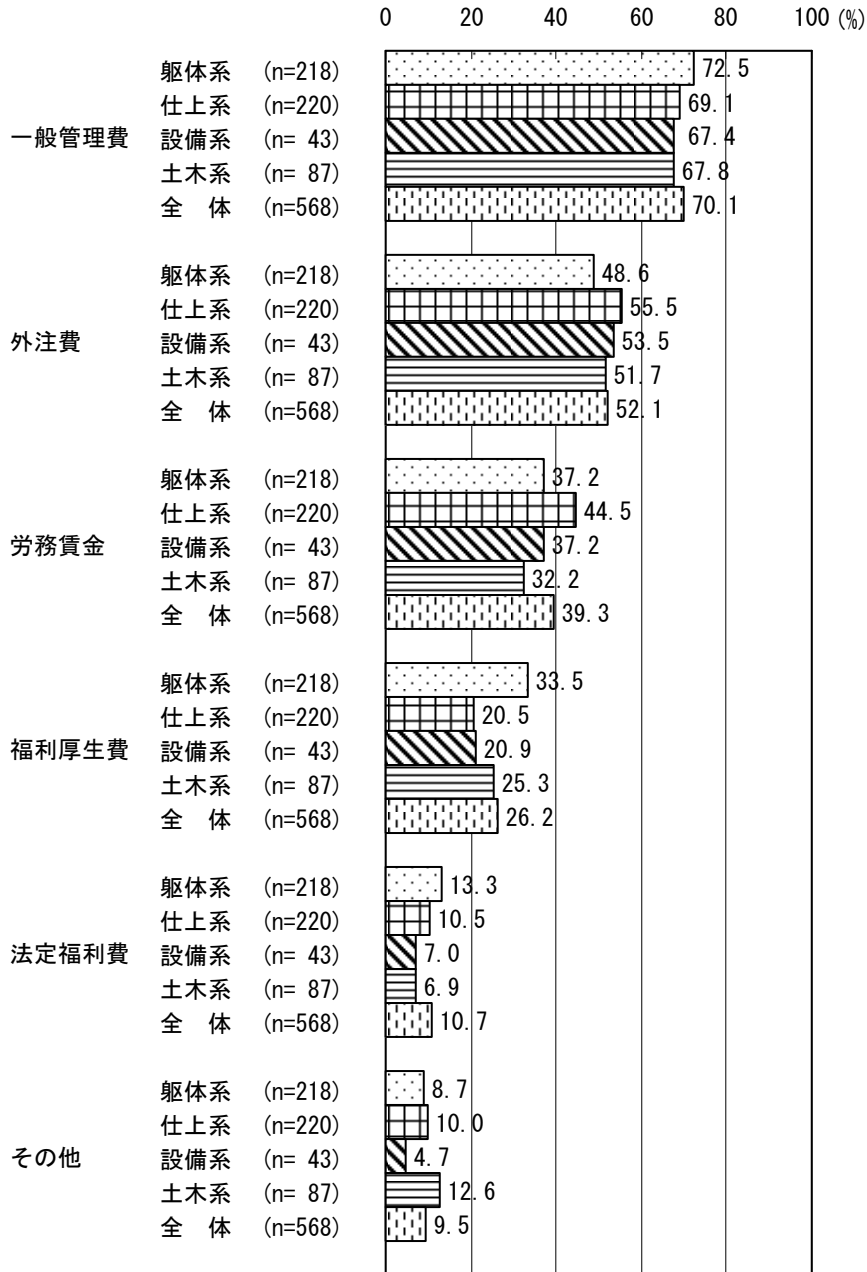


図 3.6.6 契約単価不足で切り詰めている項目

必要な工事単価が得られないときに切り詰めている（減額又は未払いとしている）項目について、その他の回答として、「材料費」（18件）、「機械損料」（6件）などが挙げられた。

表 3.6.1 契約単価不足で切り詰めている項目「その他」の記述

職種分類	通し番号	記述内容	職種
躯体系	1	リース費、運搬費他	鳶土工
	2	材料費	鳶土工
	3	手当（労務）＊全般的に低単価のため	鳶土工
	4	切り詰められる項目が無い。	型枠大工
	5	材料費	型枠大工
	6	材料費	型枠大工
	7	現場経費及び管理業務の経費	鉄筋
	8	社長の得るべき収入（報酬）	鉄筋
	9	役員報酬	鉄筋
	10	機械、車輛の新規購入	鉄骨
	11	余剰積立金の取り崩し	鉄骨
	12	機械損料	圧送
	13	原価償却を減らす。	圧送
	14	出来る事全て！ただし外注費は削らない！	建具
	15	社内のコストダウン努力	建具
仕上系	16	労使全員の身体、血と汗。	板金
	17	未払いはない。	塗装
	18	材料費	塗装
	19	交際費	左官
	20	すべて支払っている。	左官
	21	経費	タイル
	22	自社の粗利益	タイル
	23	商品の VE 提案	タイル
	24	材料購入費	タイル
	25	材料費	タイル
	26	材料費単価の引き下げ	タイル
	27	材料費	タイル
	28	材料、荷上げ経費	内装
	29	材料費	内装
	30	賃金、ボーナスの抑制	内装
	31	材料仕入れ価格の交渉（対メーカー）	防水
	32	材料費	防水
	33	材料費	防水
	34	材料費	防水
	35	材料費	防水
	36	材料費	防水
	37	材料費	防水
設備系	38	資材価格の圧縮	消防施設
	39	赤字計上	消防施設
土木系	40	工期短縮	基礎
	41	なし（自社負担）	基礎
	42	自社所有機械損料	基礎
	43	全般	基礎
	44	施工費全般	基礎
	45	機械損料	基礎
	46	全項目に渡り切詰めています。	基礎
	47	機械の損料	基礎
	48	機械器具、損料	基礎
	49	役員借入でまかなってきた。	機械土工

3. 7 現場で発生する計画・管理業務とその割合

(1) 請負内容に含まれない計画・管理業務の発生

当初の請負内容に含まれないと考えられる計画・管理業務については、「時々発生する」が58%、「ほとんど発生しない」が25%、「頻繁に発生する」が16%となっている。

職種分類別に見ると、仕上系職種では「頻繁に発生する」が20%と比較的大きい。

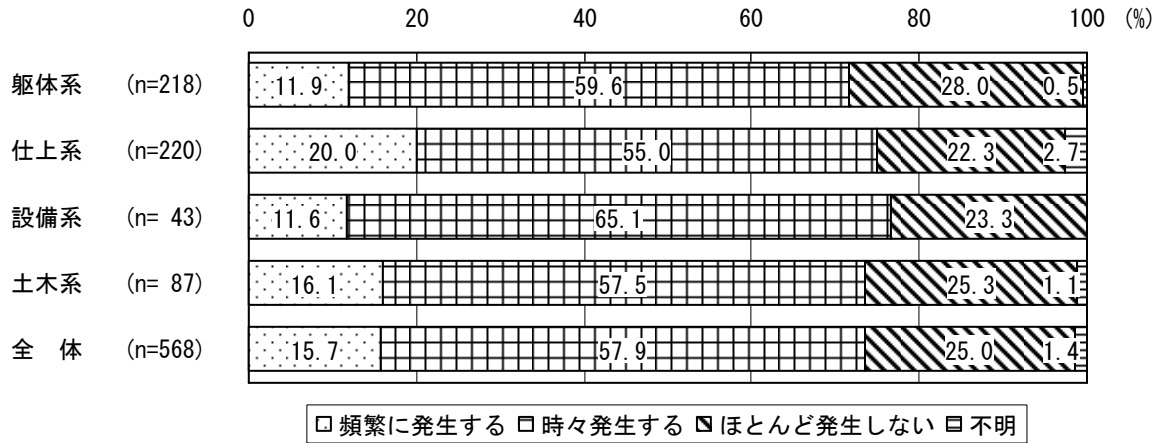


図 3.7.1 請負内容に含まれない計画・管理業務の発生

(2) 請負内容に含まれない計画・管理業務の費用

当初の請負内容に含まれないと考えられる計画・管理業務の費用が請負金額に占める割合としては、「10%未満」が53%、「10%以上20%未満」が33%、「20%以上30%未満」が9%となっている。

職種分類別では、それほど大きな違いはない。

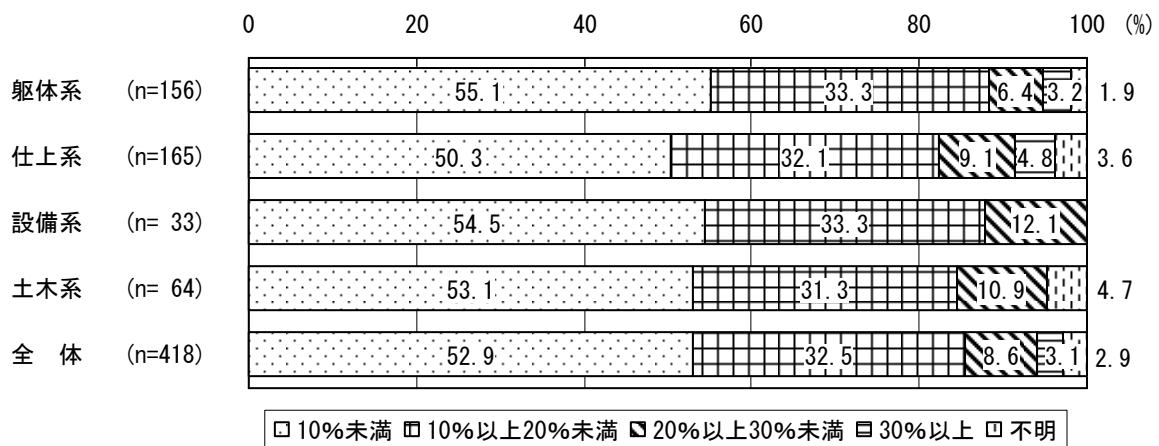


図 3.7.2 請負内容に含まれない計画・管理業務の費用が請負金額に占める割合

3. 8 労務単価（常用単価）の内訳

(1) 労務単価を用いた契約・精算

労務単価を用いた元請との契約又は精算の有無については、「ある」が 50%、「ない」が 50%となっている。

職種分類別に見ると、躯体系職種、仕上系職種では「ある」の割合が大きく、設備系職種、土木系職種では「ない」の割合が大きい。

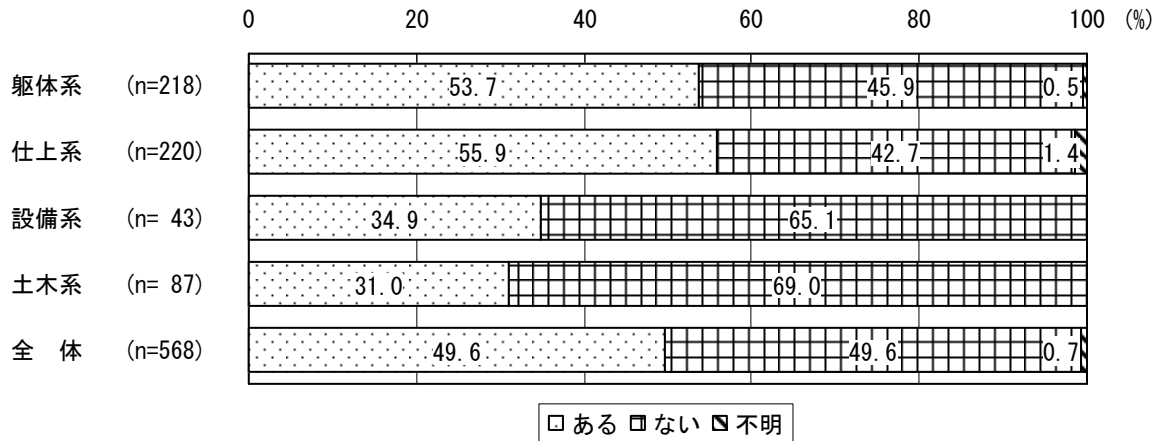


図 3. 8. 1 労務単価を用いた契約・精算の有無

(2) 契約労務単価に含まれる間接経費の割合

契約労務単価に含まれる賃金以外の間接経費の占める割合としては、「10%以上 20%未満」が 40%、「10%未満」が 31%、「20%以上 30%未満」が 18%となっている。

職種分類別に見ると、設備系職種では「10%以上 20%未満」が 67%と特に大きく、土木系職種では「10%未満」が 48%と最も大きい。

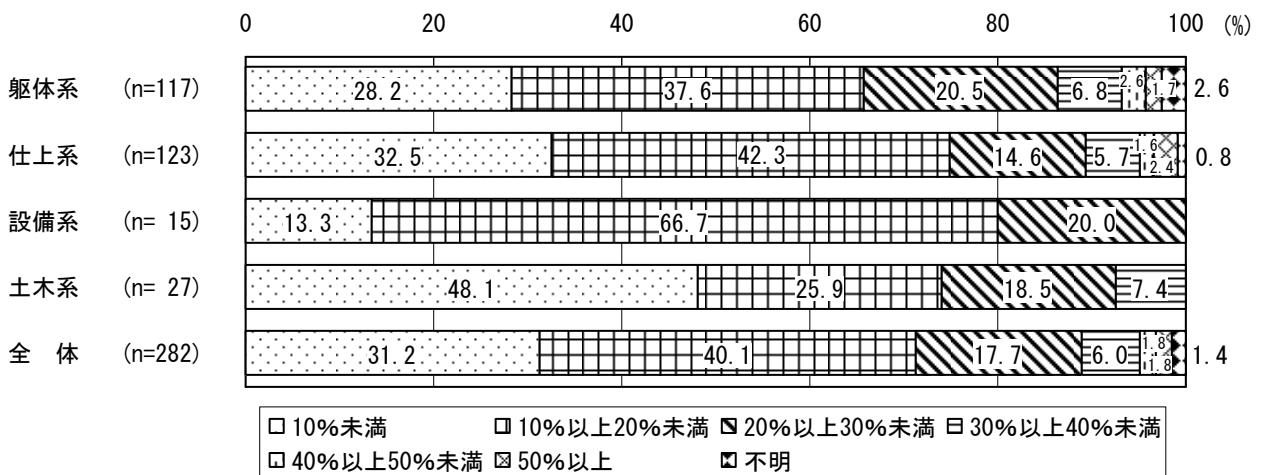


図 3. 8. 2 契約労務単価に含まれる間接経費の割合

(3) 契約労務単価に含まれる間接経費の内訳

契約労務単価に含まれる賃金以外の間接経費の内訳項目について、回答は次の通りである。

表 3.8.1 契約労務単価に含まれる間接経費内訳項目の記述

職種分類	通し番号	記述内容	職種
軀体系	1	法定福利費・福利厚生費・一般管理費	鳶土工
	2	機材等リース代	鳶土工
	3	直接工事費の8%	鳶土工
	4	交通費、宿舍経費、厚生費	鳶土工
	5	燃料代、高速代、車両代、車両消耗費、車両保険代、労災保険代、事務所費用	鳶土工
	6	通勤費	鳶土工
	7	福利厚生費、一般管理費	鳶土工
	8	一般管理費	鳶土工
	9	法定福利費、一般管理費	鳶土工
	10	通勤費&諸経費	鳶土工
	11	交通費、法定福利費、一般管理費	鳶土工
	12	福利厚生費、作業服、ヘルメット・安全帯	鳶土工
	13	交通費等	鳶土工
	14	安全管理費、雇用管理費、法定福利費	鳶土工
	15	一般管理費、法定福利費、福利厚生費、交通費	鳶土工
	16	交通費（遠い場所、現場へ移動）	鳶土工
	17	交通費、法定福利費、福利厚生費	鳶土工
	18	会社経費	鳶土工
	19	建退共掛金他福利厚生費、教育費（技能・安全・一般知識向上）、作業所提出書類作成費	鳶土工
	20	現場までの交通費、道具代	鳶土工
	21	燃料代、高速代、駐車場代などの経費	鳶土工
	22	交通費、駐車場、燃料、管理費	鳶土工
	23	法定福利費、福利厚生費、一般管理費	鳶土工
	24	交通費	鳶土工
	25	法定福利費（労災保険料、雇用保険料、健康保険料、介護保険料、厚生年金保険料、児童手当拠出金等）、保険料（労災上乗せ保険、第三者賠償責任保険、自動車保険等）、租税公課、リース車両代、資格取得費用（賃金、受講料等）、福利厚生費（社員寮、運営費、作業服代・安全靴代等）、社員等給料手当、退職金、事務用品費、動力・用水光熱費、通信交通費、他	鳶土工
	26	法定福利費（労災保険料、雇用保険料、健康保険料、介護保険料、厚生年金保険料、児童手当拠出金等）、保険料（労災上乗せ保険、第三者賠償責任保険、自動車保険等）、租税公課、リース車両代、資格取得費用（賃金、受講料等）、福利厚生費（社員寮、運営費、作業服代・安全靴代等）、社員等給料手当、退職金、事務用品費、動力・用水光熱費、通信交通費、他	鳶土工
	27	法定福利費	鳶土工
	28	1. 安全教育費 2. 通勤交通費 3. 通勤車駐車料 4. 職長の管理費 5. 現場の一斉清掃費 6. 職長会費 7. 現場提出書類作成費（安全管理計画書、作業手順書、労働者名簿、施工台帳等） 8. 現場行事の経費（近隣道路清掃、焼肉会等の費用） 9. 一般管理費（本社の事務経費、事業主負担、安全大会費、新年会、忘年会、慰安旅行、モチ代等々きりが無いほどかかっている。）	鳶土工
	29	一般管理費	鳶土工
	30	交通費等	鳶土工
	31	色々有ると思います（文字にするのは出来ない！！）	鳶土工
	32	法定福利費、交通費、一般管理費	鳶土工
	33	一般経費、交通費、安全管理費、工事管理費	鳶土工

職種分類	通し番号	記述内容	職種
	34	法定福利費、労災上積、等	鳶土工
	35	一般管理費	鳶土工
	36	一般経費	鳶土工
	37	通勤／宿泊／一般管理（下請け経費）	鳶土工
	38	交通費、使用道具代金	型枠大工
	39	交通費	型枠大工
	40	管理諸経費（給与、交通費等）	型枠大工
	41	駐車場代・高速代	型枠大工
	42	交通費・厚生費・倉庫代	型枠大工
	43	現場管理費	型枠大工
	44	割増残業手当、遠距離（1時間以上）手当、資格の受験料、教材、燃料代	型枠大工
	45	①賞与 ②交通費 ③通信費 ④保険料 ⑤車両費 ⑥工具費	型枠大工
	46	・法廷福利費 ・福利厚生費 ・一般管理費	型枠大工
	47	交通費、宿泊費	型枠大工
	48	福利厚生費、交通費、一般管理費	型枠大工
	49	・工具費 ・車両費 ・雑費（交通費・駐車場代等） ・事務費	型枠大工
	50	福利厚生費 安全対策費	型枠大工
	51	一般管理費、法定福利費、車両、保険、等	型枠大工
	52	交通費、駐車場費	型枠大工
	53	・交通費 ・運搬費 ・福利厚生費 ・一般管理費 その他 *とても10%では不足です。	鉄筋
	54	部分詳細図の作成他	鉄筋
	55	一般管理費	鉄筋
	56	通勤車の駐車代、ゴミ片付費	鉄筋
	57	会社経費、法定福利費	鉄筋
	58	一般管理費	鉄筋
	59	一般管理費、結束線スペーサー等の副資材の費用、車両、交通費、法定福利費、福利厚生費	鉄筋
	60	一般管理費（福利厚生費を含む）	鉄筋
	61	副資材（結束線、スペーサー）、交通費、運搬費	鉄筋
	62	交通費（高速代）、燃料代、駐車代	鉄筋
	63	法定福利費、福利厚生費、交通費、業務管理費	鉄筋
	64	副資材費用	鉄筋
	65	消耗品、器具損料、一般管理費	鉄骨
	66	交通費、福利厚生費	鉄骨
	67	機械器具損料、交通費、発電機使用料、現場での駐車料金	鉄骨
	68	交通費	鉄骨
	69	1. 道具 2. 消耗品	鉄骨
	70	①使用機材費 ②交通費 ③宿泊費	鉄骨
	71	一般管理費、消耗品、修理、交通費、燃料費	鉄骨
	72	・治具、工具、溶接材等のリース費用、交通費、宿泊費	鉄骨
	73	・社内検査費 ・書類作成費	鉄骨
	74	・法定福利費 ・保険料 ・福利厚生費 ・原価償却費 ・運搬・燃料費 ・事務・消耗品費	鉄骨
	75	・一般管理費	鉄骨
	76	交通費、通信費、宿泊費、常備工装備費（安全帯、安全靴、ヘルメット、作業服等）	鉄骨
	77	燃料費、機械器具費、交通運搬費	圧接
	78	材料費、交通費、一般管理費	圧接
	79	・機器、道具等の損料 ・車輛維持費 ・管理諸費	圧接
	80	駐車料金、交通費	圧接
	81	車両運行経費、燃料（アセチレン、酸素）、機械工具消耗品	圧接

職種分類	通し番号	記述内容	職種
	82	材料切断費、常備保障費（1日の労務費に満たない場合の保障）	圧接
	83	一般管理費	圧送
	84	交通費	圧送
	85	社会保険料、賞与、退職金、資格取得にかかる費用等	圧送
	86	燃料、駐車料金、管理費	圧送
	87	現場通勤費、高速・有料通行料金	クレーン
	88	交通費	クレーン
	89	交通費、移動費、車両費	クレーン
	90	交通費など	建具
	91	高速（有料道路）代、駐車料金、揚重費	建具
	92	場内運搬費	建具
	93	・運搬費 ・交通費 ・駐車場費 ・消防推進費	建具
仕上系	94	交通費（高速、ガソリン）、車（トラック）償却、機械工具損料、副資材、保険料（労災以外）、車の経費、工場機械償却及び維持費、会社維持費、経費、営業員賃金及び経費＋会社の利益	板金
	95	工事中機器、車輛等の損料、打合せ管理経費、会社経費等間接経費	塗装
	96	諸経費	塗装
	97	健康保険、厚生年金、雇用保険	塗装
	98	現場管理費	塗装
	99	・改修工事である為、見積担当者や工事管理者が同行する為の費用 ・改修工事である為、お客様（居住者）対応の為の費用（作業後の確認など） ・改修工事である為、作業計画や完了報告の為の理事会や住民総会への出席費用 ・改修工事である為、見積の為の現地調査費用	塗装
	100	1. 旅費、交通費 2. 法定福利費 3. 福利厚生費	塗装
	101	社会保険（医療、年金、労働）、法定外保障、福利厚生費、作業衣、交通費、保護具	塗装
	102	現場経費、消耗品費、一般管理費、福利厚生費、原価償却費	塗装
	103	法定福利費、交通費、一般管理費	塗装
	104	宿泊・交通費	塗装
	105	交通費	塗装
	106	交通費、材料代	塗装
	107	交通運搬費・車両費	塗装
	108	・材料費 ・交通・運搬費 ・施工管理費 ・福利厚生費 ・機械・工具等消耗品の残価消却費 ・事務費	塗装
	109	交通費、駐車場費（現場付近）	塗装
	110	資材、特別な道具	左官
	111	交通費、車輛費、機械損料、工事保険、廃材処理費等	左官
	112	内訳項目以外の作業 ①コンクリート金コテ仕上で雨等で最終金コテ仕上が出来なくて補修費が発生 ②打放し補修で木コン処理のみ作業で打継ぎ部段差が多い場合モルタル塗り発生 ③内外打放し補修（クロス下地、吹付け下地、ペンキ下地、タイル下地等）コンクリート躯体、縦横の段差通り直し発生（6mm以上） ④モルタル仕上、壁、床、契約時厚みが30mmの場合はそれ以上なら発生	左官
	113	調査費、材料費、運搬費、管理費	左官
	114	社会保険料、労災上積保険料、交通費	左官
	115	保険料、厚生年金、交通費等	左官
	116	片付清掃費用、駐車料、足場整備費	左官
	117	事務所費、交通費	左官
	118	駐車場代	左官
	119	一般管理費、法定福利費、福利厚生費、車両費	左官
	120	一般管理費	左官
	121	交通費、駐車料金、ガソリン代、高速料金、携帯電話代	左官
	122	打合せ等の経費、施工に伴う交通費（高速道路代除く）	左官

職種分類	通し番号	記述内容	職種
	123	管理費	左官
	124	交通費、経費	左官
	125	建退共印紙費用、中退共費用、若年技能者育成・確保費用、ミキサー・ポンプ等の機械工具費、社会保険・労働保険の費用、交通費・車両経費、労働災害上乗せ保険費用、保護具・安全スタッフ等の安全管理費	左官
	126	法定福利、福利厚生費、交通費	左官
	127	車両費（ガソリン・高速代、保険料）、宿泊費、駐車場代	左官
	128	①材料 ②運搬交通費 ③機械損益 ④一般事務費（事務所維持費他人件費）	左官
	129	①交通費 ②教育費 ③社会保険料 ④機械の損料他	左官
	130	社会保険、車両関係、現場管理費、会社経費	左官
	131	墨出し	左官
	132	交通費、諸工具費、厚生福利関連費	左官
	133	事務所経費、交通費、保険料等	左官
	134	社会保険（法定福利費）	左官
	135	内訳もれ分、追加工事分、変更工事分	左官
	136	福利厚生費、交通費、一般管理費	左官
	137	産廃費用	左官
	138	福利厚生費	左官
	139	交通費、法定福利費	タイル
	140	会社経費、利益	タイル
	141	駐車料金、清掃片付費	タイル
	142	安全備品、保険	タイル
	143	燃油費	タイル
	144	1. 現場管理費 2. 交通費	タイル
	145	設計増減工事、常用工事（駄目他、下地に関する追加手間）	タイル
	146	副資材、交通費	タイル
	147	一般管理費	タイル
	148	材料費、交通費	タイル
	149	・会社経費 ・交通費	タイル
	150	契約労務単価 賃金+7%~12%	タイル
	151	一般管理費、交通費、通信費、光熱費	タイル
	152	一般管理費	タイル
	153	1 交通費 2 消耗品	タイル
	154	交通費、車の消耗費、一般管理費	タイル
	155	駐車代と交通費	タイル
	156	一般管理費	内装
	157	駐車場、副資材等の一部材料費、管理費	内装
	158	一般管理費、福利厚生費	内装
	159	駐車代、高速代	内装
	160	宿泊、交通費等々	内装
	161	・交通費、駐車代 ・資材、道具代	内装
	162	出戻り、設計変更、指示間違い、前工程のやりかえ、工期短縮	内装
	163	・揚重費 ・運賃 ・駐車代	内装
	164	現場駐車代	内装
	165	交通費、駐車場代	内装
	166	一般管理費	内装
	167	労務費、交通費、駐車代、道具消耗品、会社経費（3~10%）	内装
	168	揚重費、交通費、駐車場代金、管理費	内装
	169	道具にかかる費用＝溶接機損料。備品＝溶接棒、ビス、のり、見切り、ヒルティのピン。経費＝駐車場代。	内装
	170	・宿泊費（食費込） ・通信費 ・交通費 ・駐車場代	内装

職種分類	通し番号	記述内容	職種
	171	施工条件（施工時間等）明確でない。	内装
	172	賠償、労災事故上乗せ保険費、交通費、宿泊費、高速代、技能士、施工管理技士、会計士等資格取得費、技術員、作業員養成費 他	内装
	173	現場管理費、安全パトロール他経費、材料搬入費、駐車代、残材処分費、夜間、休日出勤手当等	内装
	174	一般管理費、交通費	防水
	175	交通費	防水
	176	交通費、安全対策費、安全具、工具損料、材料運搬費、管理社員経費、会社諸経費	防水
	177	宿泊費、交通費、運搬費	防水
	178	交通費、駐車場代	防水
	179	交通費、下見費用	防水
	設備系	180	遠隔地割増
181		ゴミ処理、残材処理	管
182		管理費	管
183		事務所経費	管
184		消耗材等費用、交通費	管
185		交通費、法定福利費	管
186		交通費、残業費	消防施設
187		残業、夜間作業	消防施設
188		一般管理費、交通費、消耗品、雑材料費	消防施設
189		副資材費（消火器）、機具損料、塗装費、テスト費、諸経費、管理費	消防施設
190		交通費、一般管理費、消耗品	消防施設
土木系	191	厚生、法定福利費、保護具、小道具、雑機器等の個人にかかる消耗品費	基礎
	192	交通費（車両代、高速代、燃料代）、通信費、宿泊費（場合により）	基礎
	193	出張、宿泊、交通費、消耗品代	基礎
	194	交通費、消費税	基礎
	195	社内間接費[1.一般経費（給与等） 2.事務所経費（事務所代、事務経費） 3.本社経費（販管費）]	基礎
	196	残業	基礎
	197	現場管理費、道工具損料	機械土工
	198	雇用保険、社会保険（厚生年金・健康保険）の会社負担分、交通費	機械土工
	199	一般管理費	機械土工
	200	交通費、福利厚生費（宿舍費用）、一般管理費、現場経費、法定福利費、退職積立金	機械土工
	201	交通費、通信費、社員給与費、法定福利費、宿舍経費	機械土工
	202	法定福利費、一般管理費	機械土工
	203	交通通信費、宿泊費用、福利厚生費、法定福利費、工事保険（労災上積）、厚生費配賦金（企業年金・賞与）、その他現場経費（現場事務所、事務用品費、会議費、連絡車費用、出張費）	機械土工
	204	交通費、賞与、保険金、会社負担年金保険料	機械土工
	205	旅費、食費、宿泊費、被服費	機械土工
	206	・交通費 ・通信費 ・法定福利費	機械土工
	207	安全費、交通費	機械土工
	208	車両、備品、消耗品	カッター

3. 9 元請からの指値発注の状況

(1) 元請からの指値発注の発生

元請からの発注金額が実質指値となることについては、「頻繁にある」が46%、「時々ある」が44%、「ほとんどない」が10%となっている。

職種分類別に見ると、躯体系職種、仕上系職種では「頻繁にある」が49%、51%と特に大きく、土木系職種では「ほとんどない」が18%と比較的大きい。

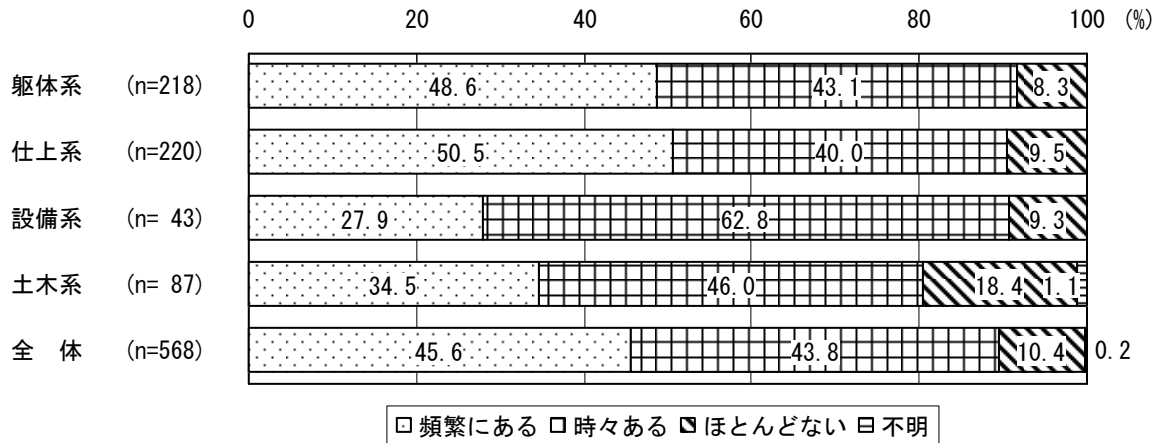


図 3.9.1 元請からの指値発注の発生

元請からの発注金額が実質指値となることについて、取引先元請の規模別に見ると、全国規模の大手・中堅企業と取引する会社では「頻繁にある」が51%を占める一方、中小企業と取引する会社では「時々ある」又は「ほとんどない」とする割合が合わせて65%と大きい。

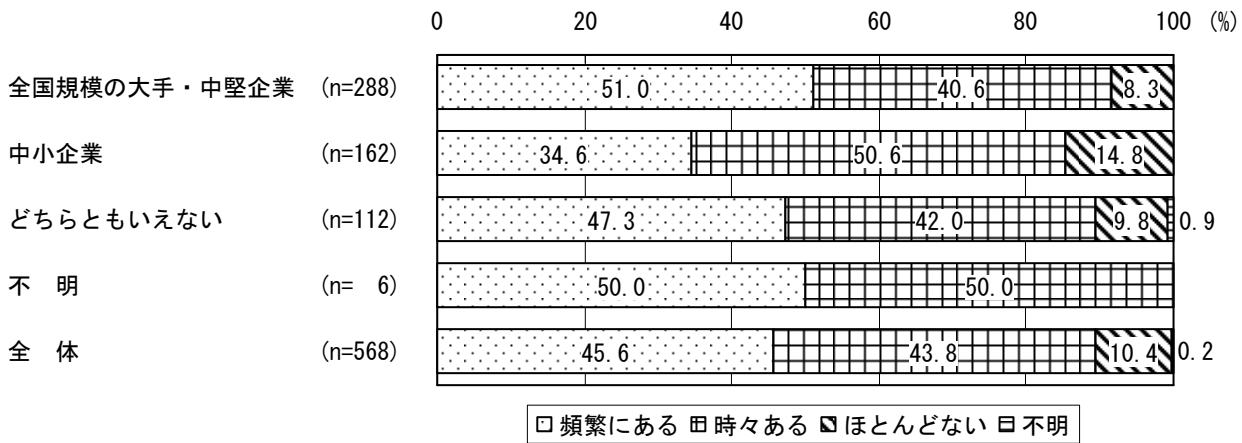


図 3.9.2 元請からの指値発注の発生（取引先元請の規模別）

(2) 指値発注の形態

指値発注の形態については、「通常見積後に値引要求」が78%、「指定金額に合わせた見積要求」が34%、「見積なしの金額指定」が10%となっている。

職種分類別に見ると、土木系職種では「見積なしの金額指定」が20%と比較的大きい。

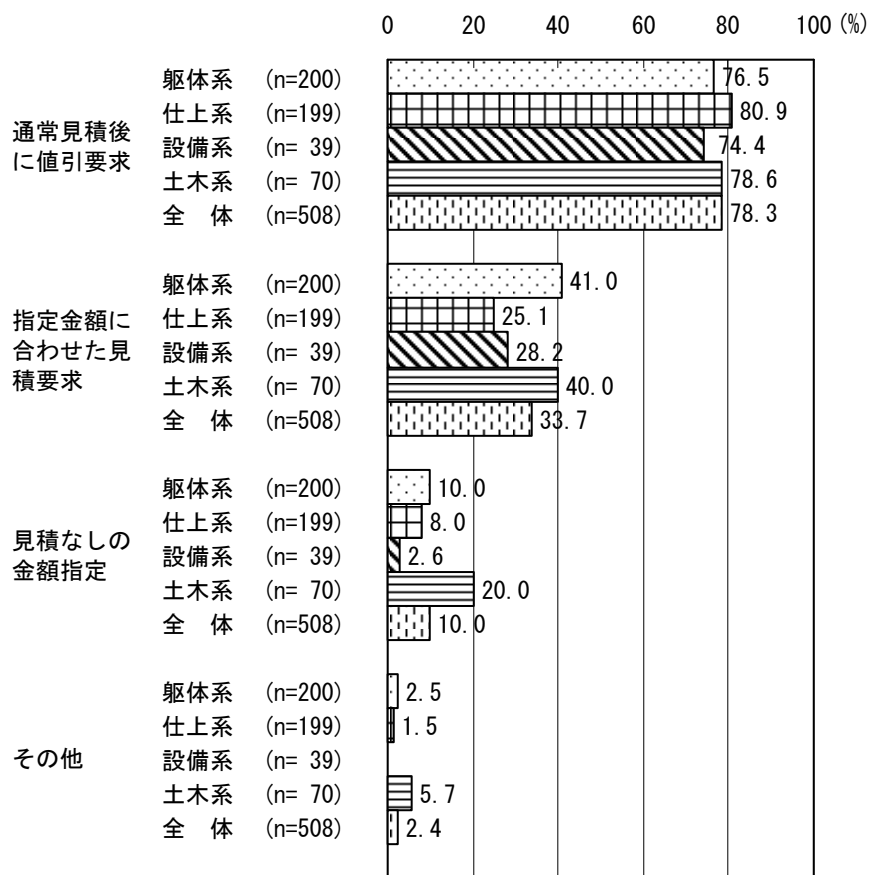


図 3.9.3 指値発注の形態

指値発注の形態について、主な取引先元請の規模別に見ると、「通常見積後に値引要求」、「指定金額に合わせた見積要求」とする割合は、いずれも全国規模の大手・中堅企業と取引する会社のほうがやや大きい。「見積なしの金額指定」とする割合は、中小企業と取引する会社で15%と小さい。

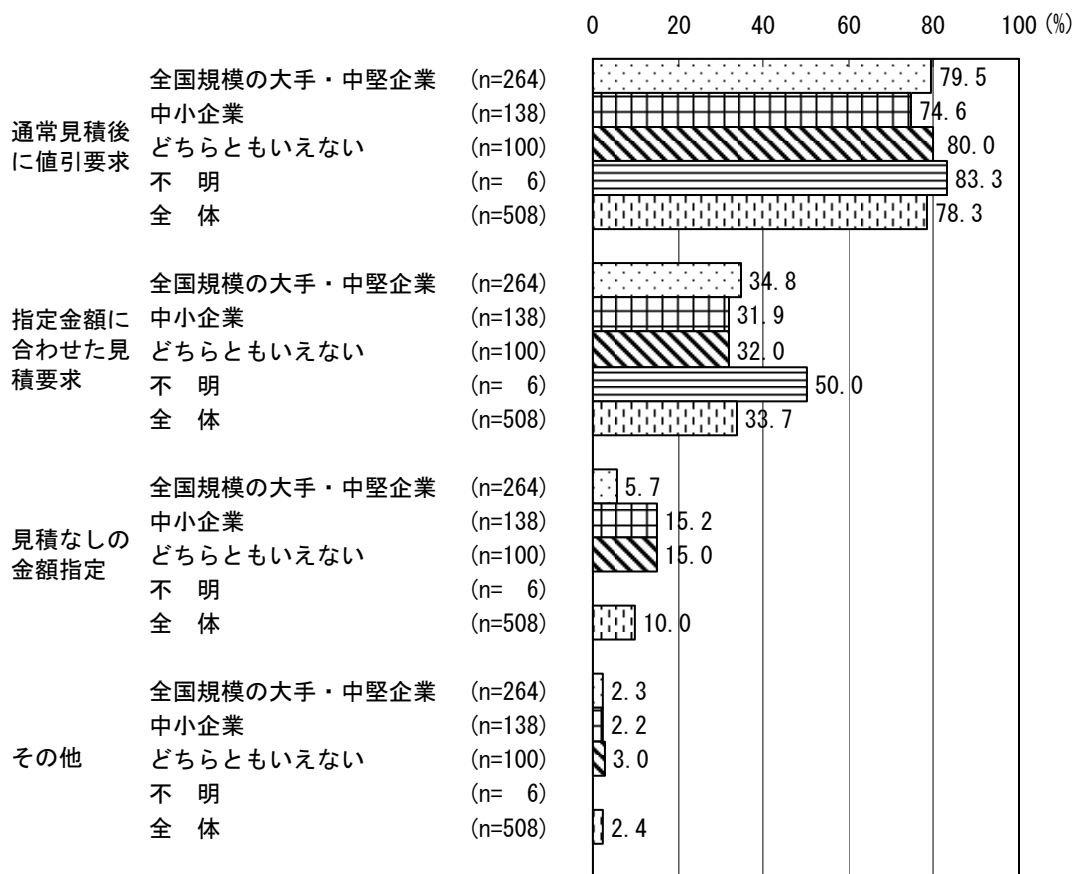


図 3.9.4 指値発注の形態（主な取引先元請の規模別）

指値発注の形態について、その他の回答として、「数回に及ぶ合見積によるネット金額要求後の指値」、「同業他社の金額に合わせるように言われる」、「施工後支払い時の要求」などが挙げられた。

表 3.9.1 指値発注の形態「その他」の記述

職種分類	通し番号	記述内容	職種
躯体系	1	土木工事や地中工事で。	型枠大工
	2	見積提出後指値で押し付けてくる。	型枠大工
	3	予算の追加を行う。	圧送
	4	見積りを出した後、他の業者の見積りに合わせる。	クレーン
	5	見積り後に指値金額提示。	クレーン
仕上系	6	最安値からさらに値引要求。	板金
	7	数回に及ぶ合見積によるネット金額要求後の指値。	塗装
	8	VE提案による金額値引。	左官
土木系	9	最低見積金額に合わせる。	基礎
	10	同業他社の金額に合わせるように言われる。	基礎
	11	契約用（公開用）の見積りを作成し、別に実施見積りを要求される。	機械土工
	12	施工後支払い時の要求。	カッター

(3) 指値の値引率

適正な見積金額に対する指値の値引率については、「10%以上 20%未満」が34%、「20%以上 30%未満」が28%、「30%以上 40%未満」が13%となっており、「20%以上」とする会社が全体の51%を占めている。

職種分類別に見ると、仕上系職種では「20%以上」とする会社の割合が59%と特に大きい。

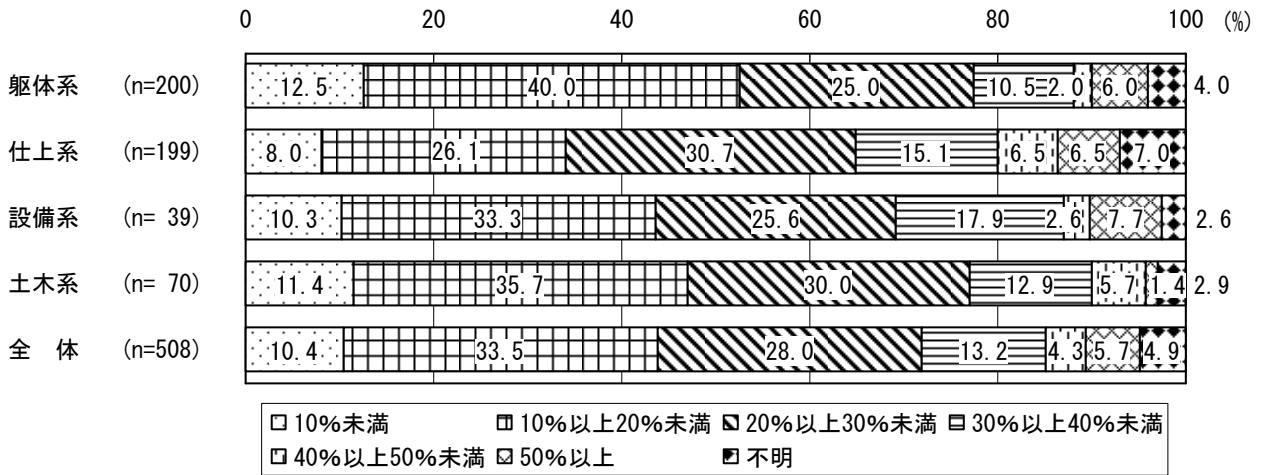


図 3.9.5 適正金額に対する指値の値引率

適正な見積金額に対する指値の値引率について、主な取引先元請の規模別に見ると、全国規模の大手・中堅企業と取引する会社では「20%以上」とする割合が57%と大きく、中小企業と取引する会社では「20%未満」とする割合が54%と大きい。

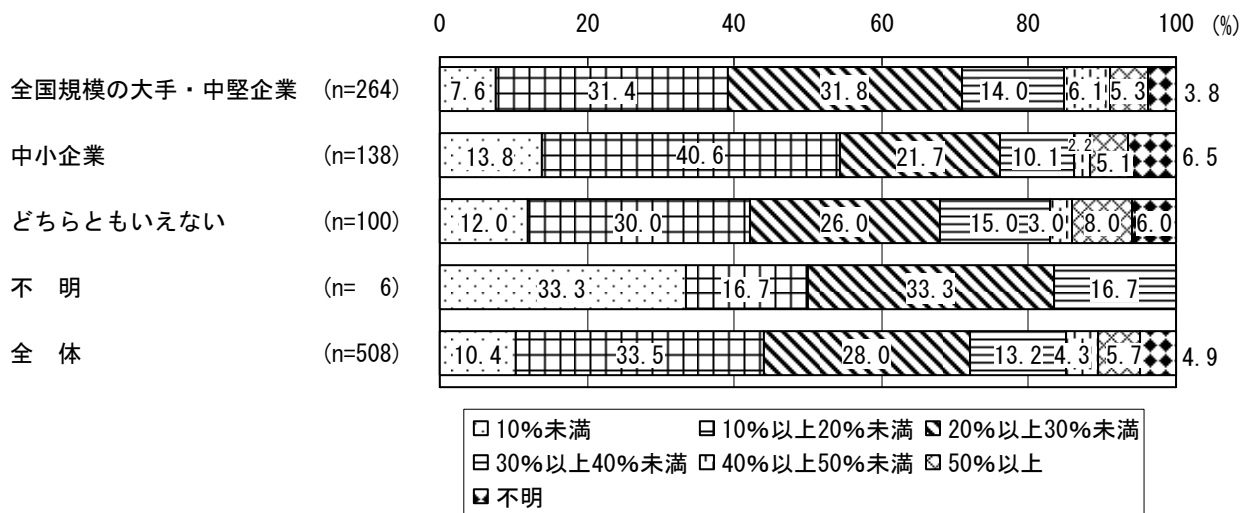


図 3.9.6 適正金額に対する指値の値引率（主な取引先元請の規模別）

(4) 指値の値引率が高い元請規模

指値の値引率が高い元請規模については、「大手企業」が42%、「中小企業」が11%、「どちらともいえない」が41%となっている。

職種分類別に見ると、設備系職種では「どちらともいえない」が51%と特に大きい。

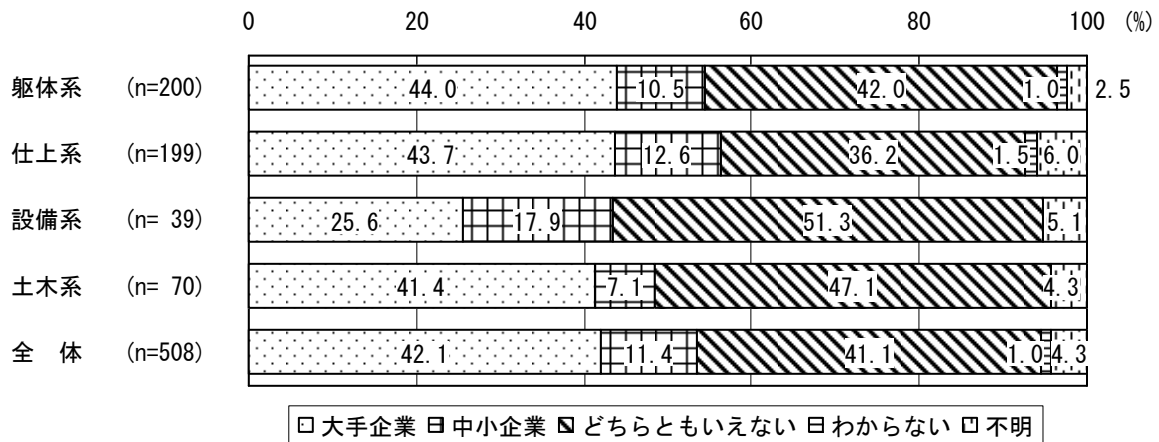


図 3.9.7 指値の値引率が高い元請規模

指値の値引率が高い元請規模について、主な取引先元請の規模別に見ると、全国規模の大手・中堅企業と取引する会社、中小企業と取引する会社のいずれにおいても、「大手企業」とする割合が「中小企業」とする割合を上回っている。

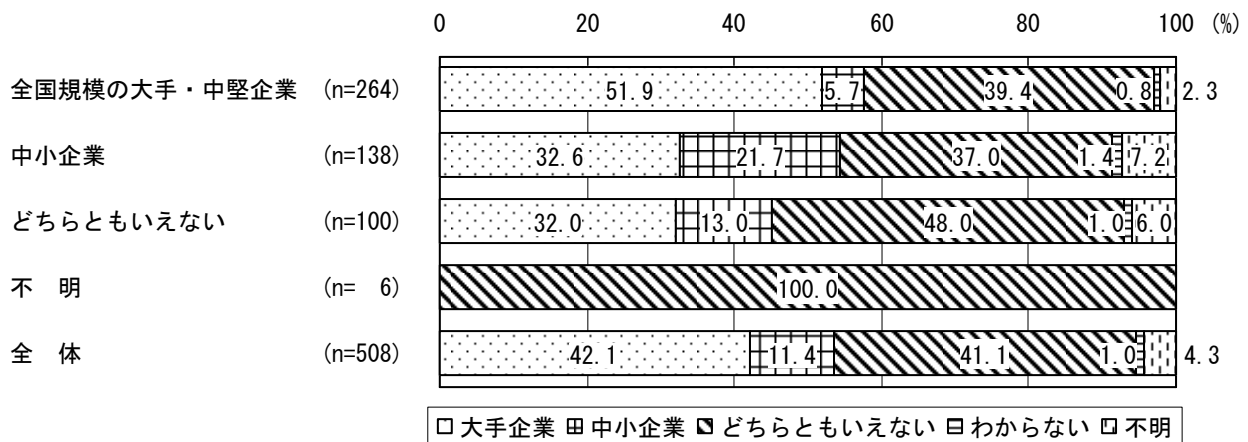


図 3.9.9 指値の値引率が高い元請規模（主な取引先元請の規模別）

3. 10 追加変更工事の契約及び支払状況

(1) 追加変更工事の着手前の取決め

追加変更工事の工事金額又は金額決定方法の取決めについては、「着手前に取決めを行うことはほとんどない」が50%、「着手前に取決めを行うことが時々ある」が32%、「着手前に取決めを行うことが多い」が16%となっている。

職種分類別に見ると、設備系職種、土木系職種では、着手前に取決めを行うことが「多い」、「時々ある」が合わせて56%、54%と比較的大きい。

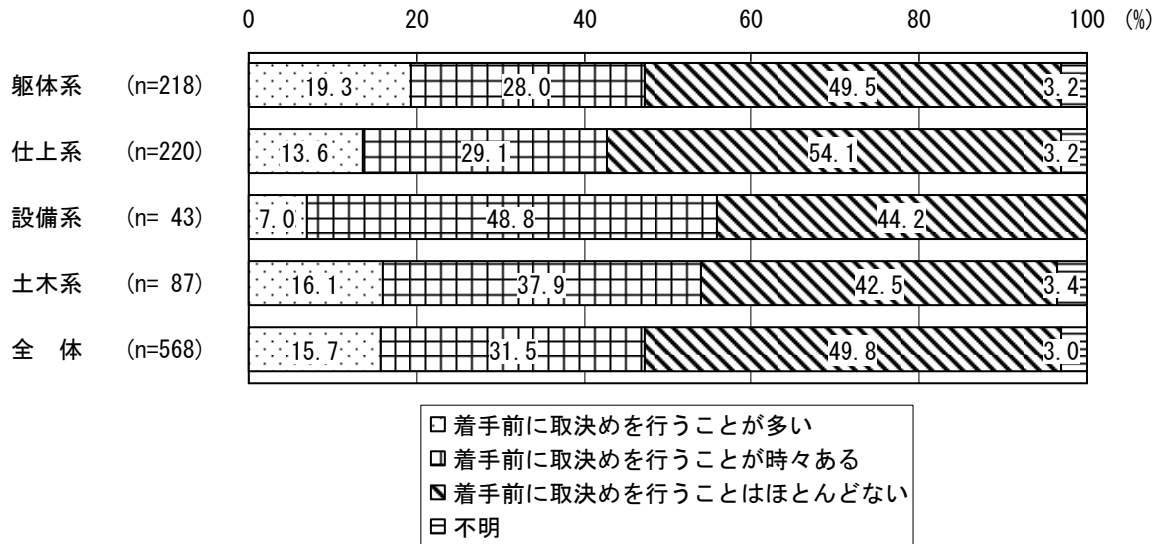


図 3. 10. 1 追加変更工事の工事金額又は金額決定方法の取決め

追加変更工事の工事金額又は金額決定方法の取決めについて、主な取引先元請の規模別に見ると、全国規模の大手・中堅企業と取引する会社、中小企業と取引する会社ともに「着手前に取決めを行うことはほとんどない」とする割合がほぼ5割と大きく、その他の割合も大きな違いはない

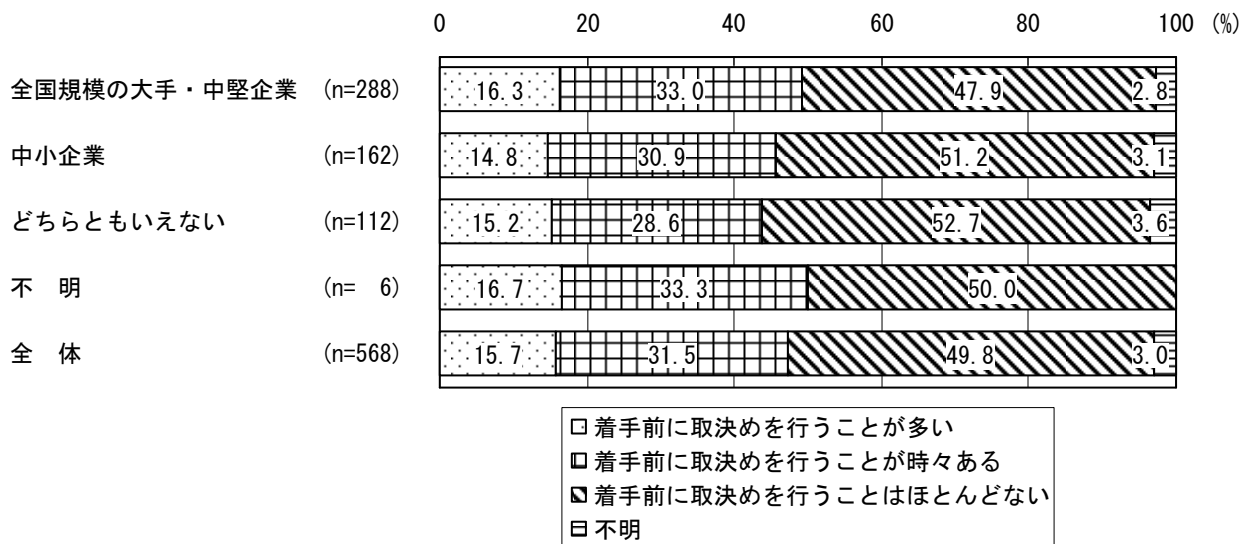


図 3. 10. 2 追加変更工事の工事金額又は金額決定方法の取決め（主な取引先元請の規模別）

(2) 追加変更工事の取決め金額の不足率

追加変更工事の必要金額に対する取決め金額の割合としては、「70%未満」が 23%、「80%以上 85%未満」が 14%、「85%以上 90%未満」が 13%、「95%以上 100%未満」が 12%となっており、「85%未満」とする会社が全体の 54%を占めている。

職種分類別に見ると、仕上系職種では「85%未満」とする会社の割合が 64%と特に大きい。

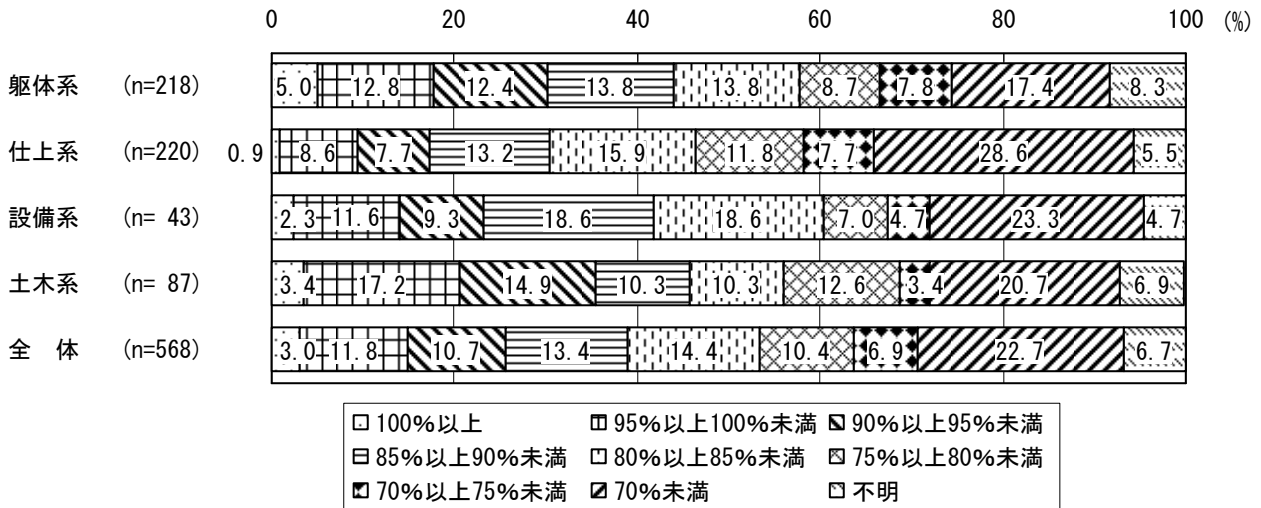


図 3. 10. 3 追加変更工事の必要金額に対する取決め金額の割合

追加変更工事の必要金額に対する取決め金額の割合について、主な取引先元請の規模別に見ると、全国規模の大手・中堅企業と取引する会社、中小企業と取引する会社ともに「80%以上」とする割合が 5 割強となっており、全体として大きな違いはない。

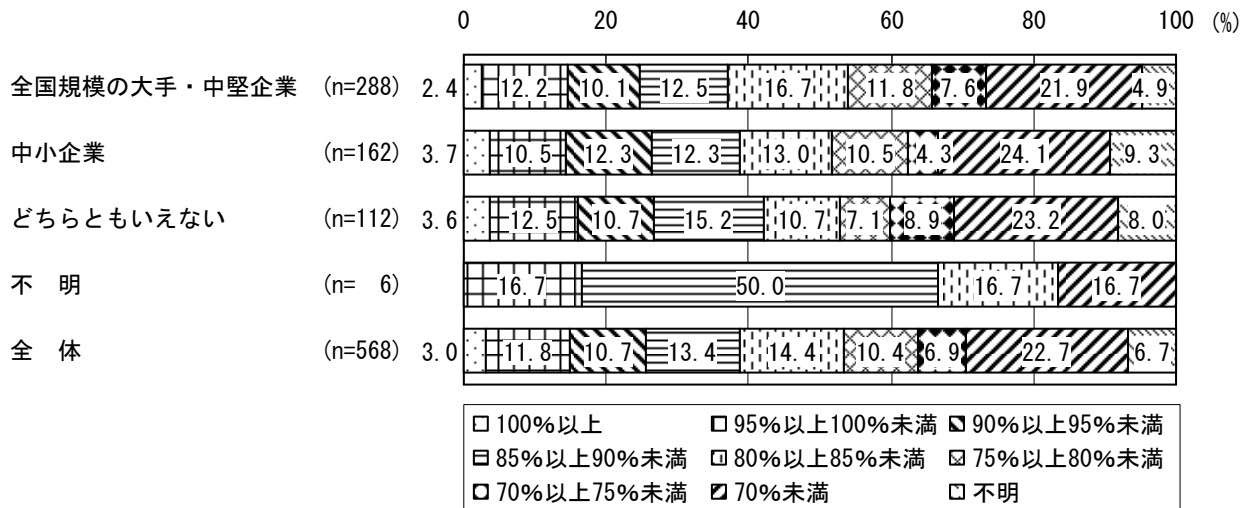


図 3. 10. 4 追加変更工事の必要金額に対する取決め金額の割合（主な取引先元請の規模別）

(3) 追加変更工事の取決め金額に対する減額要求

追加変更工事の取決め金額に対する最終的に減額要求については、「時々ある」が53%、「頻繁にある」が27%、「ほとんどない」が16%となっている。

職種分類別に見ると、仕上系職種では「頻繁にある」が38%と大きく、設備系職種では「ほとんどない」が26%と比較的大きい。

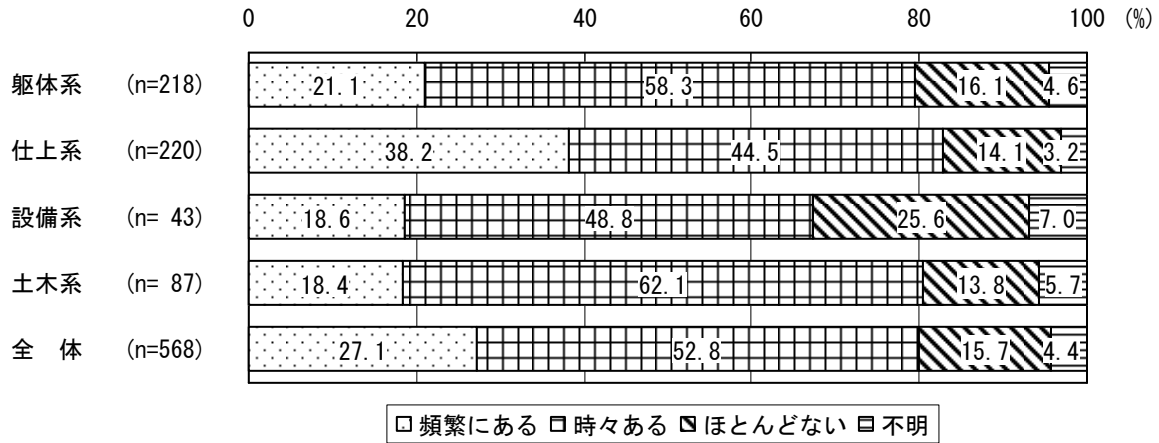


図 3.10.5 追加変更工事の取決め金額に対する減額要求

追加変更工事の取決め金額に対する最終的な減額要求について、主な取引先元請の規模別に見ると、「頻繁にある」とする割合は全国規模の大手・中堅企業と取引する会社のほうがやや大きいですが、その他の割合に大きな違いはない。

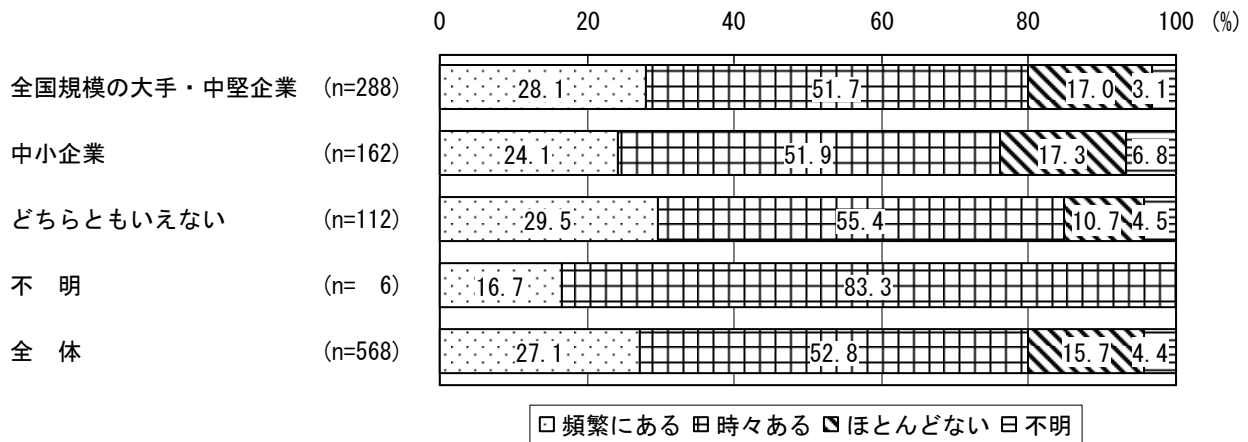


図 3.10.6 追加変更工事の取決め金額に対する減額要求（主な取引先元請の規模別）

3. 1 1 請負金額を確保するための取組み

必要な（適正な利益が得られる）請負金額を確保するために取り組んでいること、心掛けていることとして、「実施工事結果資料を提示しアピールする」、「現場所長などとのコミュニケーション」、「工期の短縮」、「見積りの精度を高めて契約交渉を行う」、「徹底した原価管理に基づく実行予算の作成と実行、チェック」、「新工法、新材料を用いた省力化」などが挙げられた。

表 3.11.1 請負金額を確保するための取組みの記述

職種分類	通し番号	記述内容	職種
躯体系	1	歩掛結果他、実施工事結果資料を提示しアピールする。	鳶土工
	2	工数表の作成、出来高管理のチェック	鳶土工
	3	品質向上、作業員の能力向上、自主管理体制の強化	鳶土工
	4	現場所長などとのコミュニケーション、能率を上げる為の工程打合せなど。	鳶土工
	5	・仮設図面 ・施工計画書の作成 ・人材の育成	鳶土工
	6	現場の工程管理。契約外仕事があれば、しっかり話し合いをする。	鳶土工
	7	・手戻り工事が無いように管理する。 ・工程を工夫し出来る限り短縮する。 ・職種間の連携を密にとる。	鳶土工
	8	工期の短縮、人員の適正配置	鳶土工
	9	歩掛りデータ等を利用して説明する。	鳶土工
	10	現在の現場予算は支店等で決められているため、現場として余裕な予算は皆無に近い。よって契約した単価内で施工出来るように提案し、有利に持っていく。	鳶土工
	11	間違いのない、スーパー大手ゼネコンの一次下請らしい仕事内容と態度を全従業員が意識して作業にあたること。他社とははっきりした違いのある会社にしていく意識が強い。	鳶土工
	12	図面や監督署提出書類等、元請がする業務をサポートしている。見積り時、自社の数量拾いと共に他職種の数量拾いを手伝っている。類似現場の施工方法や人工出面等を元に金額決定を行なっている。	鳶土工
	13	詳細な見積りと見積りの精度を高めて契約交渉を行う。	鳶土工
	14	適正に近い単価での受注。材料費、経費、労務費等の見直し。	鳶土工
	15	・直僱雇用を維持し少ない人数で生産性を上げる。(出来高を上げることはすでに限界である。) ・他職種との隙間工種をこなす。(常備生産で売上増)	鳶土工
	16	契約と常備工事との適正な区分。	鳶土工
	17	見積り条件の提示	鳶土工
	18	足場工事は材工で請ける。自社材があるため利益率が良い。	鳶土工
	19	工程管理	鳶土工
	20	あきらめています。	鳶土工
	21	施工方法によるコストダウン(例) 土工事残土処分での他作業所埋戻し転用、仮設足場で大組大払し、施工計画の事前確立(現場に合った)と作業員全員周知	鳶土工
	22	災害ゼロ、現場内整理、整頓等。安全第一。事故の無いようにしている。また自社独自の低価格で安全な足場工法に取り組んでいる。	鳶土工
	23	現場下見を十分行い、あらゆるアクシデントに対応するために、細かい条件を掲示する。	鳶土工
	24	元請に面接し事情説明。	鳶土工
	25	足場施工を材工で請負。→足場計画能力の向上(キヤド等)	鳶土工
	26	現場、支店等に相談(元請)。	鳶土工
	27	・施工計画の改善、簡素化 ・職人型職長から管理型職長への移行(人選・教育)とそれによる追加変更工事の交渉強化 ・作業の簡素化や他職との取合調整によるコストダウン ・有能な人材と作業員数確保のための適正単価での取決め願	鳶土工
	28	見積提出時に施工方法を具体的に説明する。見積条件を明確に列記する。	鳶土工

職種分類	通し番号	記述内容	職種
	29	基本的に赤字現場はやらない。と言っても、仕事が無ければ会社をやめるしか無く、それも出来ずに、社長の減給、職員の賞与無し、職人の一人親方化、新年会&忘年会、慰安旅行の中止、保険の解約等々、考えられる節約はすべてやりました。	鳶土工
	30	・施工方法・手順の関与と実際のロスの無い作業・手配。 ・着手前の取極め契約。	鳶土工
	31	請負として成り立つ金額では無いが、その中でも労務の出入りを管理し、ムダのない人員配置を心掛けている。	鳶土工
	32	現場の実行予算を組んで現場管理をしている。反面、元請が常用清算している所が多いために実際に請負契約が薄れている。元請と話し合っって根本的に改革していかねばならないと思います。	鳶土工
	33	当社も元請仕事をしているが、とにかく工事の落札率が上がらないと話にならない。特に地方自治体においては低入札工事が横行している。このため主たる自治体の首長に対して要望書を提出して陳情活動している。	鳶土工
	34	保険加入していることをアピールし、元請に必要な経費を訴える。	鳶土工
	35	・見積り条件が違ってないかチェックする。 ・なるべく着工前に清算金額を決定する。 ・品質や安全面で他社より優れていると思わせる。 ・職長の能力向上を図る（教育）。	鳶土工
	36	データに基いての説明。	鳶土工
	37	外注費、労務費、福利厚生費、会社経費の削減。	鳶土工
	38	優良な設備を提供。	鳶土工
	39	経費削減	鳶土工
	40	*見積り内訳の詳細化 *見積り範囲外の確認 *平均歩掛りの説明及び資料提出	型枠大工
	41	適正な見積金額による工事受注、追加変更工事に対する追加契約、契約外工事（常備）の請求	型枠大工
	42	元請は複数社から見積を取り、安ければ何処でも良いため、同業者と連携し、相場単価でなく、自社で必要とする単価を入れるよう心掛けている。そのため仕事をもらえない時が多々ある。	型枠大工
	43	・設計図書の内容の確認 ・建物の立地条件の確認 ・揚重関係の確認	型枠大工
	44	必ず変更ややり直しがあるので、それを見込んでの部掛りを算出し、見積りする。	型枠大工
	45	・職人不足、資材の高騰・不足の元請への報告説明。 ・安価な契約辞退。	型枠大工
	46	自社の能力以上の仕事は受注を控えている。仕事が多すぎると、結果高い他地域からの応援で採算が合わない。	型枠大工
	47	・材料費のダウン ・労務、外注費のダウン ・一般管理費の圧縮	型枠大工
	48	他社との競合を避ける。	型枠大工
	49	請負工事以外の仕事は全て常用工事にて精算している。	型枠大工
	50	・契約前の綿密な仕様・工法等の打合せ ・責任施工による信用、信頼の確保	型枠大工
	51	労務費のロス。雪国であるため現場に行ってもすぐ仕事が出来ない。雪片付から始まる。そのための賃金は出ない。片付をしないとその日は帰らなければいけないおそれがある。	型枠大工
	52	粘り強い交渉、受注に対しての余裕（心がけ）	型枠大工
	53	工事着手前に請負金額を決めてから着手するように心掛けている。	型枠大工
	54	ここ数年のデータを調べれば、現状が適正な利益を得られる状況ではないのは明確である。同じアンケートを毎年毎年とって、各機関でどのように処理しているのか。	鉄筋
	55	・工期厳守（自社） ・安全確保 ・粘り強い交渉（金額） ・人員の確保	鉄筋
	56	追加工事が発生した時は、その項目を取りまとめて置き、仕事は最終的に迷惑を掛けずに仕上げる。最後に作業所長へその資料を持って行けば、100%とは云わなくてもある程度の追加は認められ、利益を出す事が出来ると思います。	鉄筋

職種分類	通し番号	記述内容	職種
	57	鉄筋工事歩掛表を用いて正確な歩掛りを算出し、元請と交渉している。	鉄筋
	58	歩掛（1人当たりの金額）を提示し元請と交渉。	鉄筋
	59	鉄筋工事に於ける省力化、工場組立の割合を多くする。	鉄筋
	60	鉄筋工の労務単価の上昇を云い続けています。現状では18000円/人ですが、作業の内容（仕様、段取り、接渉、理解力、技能等）では、職長で30000円/人～35000円/人、一般職で20000円/人～25000円/人、職長補では23000円/人～27000円/人にしたいです。	鉄筋
	61	社員の技術力を向上させ、1級技能士または基幹技能者の資格を取得させ、元請にアピールしています。	鉄筋
	62	無理な仕事は受けない。	鉄筋
	63	福利厚生費、一般管理費の必要をお願いする。	鉄筋
	64	品質、安全、工期、礼儀等全てに高い評価を得る社内体制作りを通して単価UPを図る。	鉄筋
	65	従業員の人材育成による差別化（人間力向上の為の社内勉強会）、OJTの活用、品質向上の為の改善提案会議の実施、安全ビデオセミナー、勉強会の開催、理念経営の浸透と実践、地域社会貢献活動（近隣清掃等）への積極的参加	鉄筋
	66	単価的に合わなければ仕事を断るようになっております。	鉄筋
	67	元請に対し、説明と説得を幾度も繰り返し、継続している。理解を頂けない元請の仕事はお断りをする。	鉄筋
	68	実情をきめ細かく説明する。	鉄筋
	69	いわゆる「合わない」単価の契約は一切しない。見積の途中でも図面を返納する。仕事をムリにとりにいかない。低価格でしか受注出来ない物件を営業しないように、元請各社に進言している。安くしては、（建設）産業そのものが衰退するのだとの意見を堂々と言っています。（従って、仕事量は激減↓）	鉄筋
	70	組合や知り合いの業者を通して、単価の情報を入手したり、会社の現況を話すが、ほとんど聞き入れてもらえない。	鉄筋
	71	仕事を断わりたいがなかなかできない。	鉄筋
	72	原価を管理し、数字やデータで示す。	鉄筋
	73	必要とされる費用が明確になっている見積の作成（根拠の記載）。	鉄筋
	74	内訳詳細、歩掛りなど見積書資料を添付しているが、、	鉄筋
	75	・施工方法の事前検討及び提案　・施工段階での追加変更をその都度打合せを行う。	鉄筋
	76	低価格の要求には応じない。	鉄骨
	77	追加工事に対して、詳しく見積書を作成し図面も添付するようにしている。	鉄骨
	78	追加変更工事は、詳細を把握し、請求する。	鉄骨
	79	製造の効率化、コストダウン、不具合の無い製品	鉄骨
	80	1. 難易度の高い構造物は出来るだけ請けないようにしている。 2. SRC造は請けないようにしている。 3. 仕口部の取り合いをノンブラケット（現場溶接）方式に変更して頂くようにしている。	鉄骨
	81	請負工事をキャンセルする。	鉄骨
	82	1. 鋼材単価 2. 外注費（溶接、運搬、消耗品）	鉄骨
	83	見積りはかなり高めに出す。実際に払える金額を先に聞いて、なるべくそれに合わせる。	鉄骨
	84	徹底した原価管理に基づく実行予算の作成と実行、チェック。	鉄骨
	85	初期段階から参加するようにしています。	鉄骨
	86	見積条件の設定	鉄骨
	87	・安値競争はしない。　・ブローカー的受注はしない（特に自社製作で赤字になる物件）。	鉄骨
	88	・金額の差が大きい工事項目は除外してもらう。	鉄骨
	89	・見積精度の向上　・見積項目の明確化と見積範囲の明確化　・追加変更工事の着手前で見積提出　・追加変更工事の確実な回収	鉄骨

職種分類	通し番号	記述内容	職種
	90	品質に対する取り組みをシステム化している。(作業手順の徹底、自主検査の徹底)	圧接
	91	品質管理、安全管理をアピール。	圧接
	92	地域特性による機材、器具の価格高、技量資格維持経費の割高のご理解と説明。	圧接
	93	品質管理、安全教育、他職種工とのコミュニケーション、元請への協力等	圧接
	94	優良圧接やその他資格等を取ったりしていますが、資格を持っていない会社と単価も変わらず、逆に更に安くされる場合もある。	圧接
	95	原価表の提示又は口頭説明、現場の環境に合わせた説明	圧接
	96	元請との交渉	圧接
	97	何時、誰が、何処を施工したかがわかるよう、作業日報の他に、キープランを記入し、トレーサビリティを残し、元請担当者に確認してサイン(毎日)をもらう。	圧接
	98	当社の見積り金額に値下げを要求された場合は断わる。	圧接
	99	1. 施工前に契約する。 2. 曖昧な条件をのまない。 3. 値引の範囲を5%以下とする。	圧接
	100	①仕事量が多くなならないうちは、今と同じ(下請が仕事の取り合いをしている)。 ②組合を通じての啓蒙運動。	圧送
	101	仲間同士での話し合い。	圧送
	102	コンクリートポンプ車にかかる経費を把握すること。金額が合わない物件は受注しないよう心掛ける。	圧送
	103	極端に安い単価であれば断わる勇気を持つ。	圧送
	104	料金の構成説明	圧送
	105	条件を確認し、具体的によく話し合い決定する。	圧送
	106	当社保有機材の他社と比べた優位性や、安全管理(資格、車両整備、安全に関する項目)を資料(安全書類等)にした差別化をしている。	圧送
	107	・競合しても見積り単価は極力下げない。 ・値引交渉には粘り強く対応する。 ・特に質の悪い元請や、担当者の仕事は断る。	圧送
	108	割に合わない仕事は断る。	圧送
	109	土工の場合は請負契約にすると赤字になるので、ほとんど常用で契約する。	圧送
	110	今のところ手立てはない。	圧送
	111	公共工事の際は、役所価格の見積りも提出している。	圧送
	112	・適正価格(相場動向も含め)を説明し理解を求め、歩み寄りを要求。 ・現場サイドのみならず元請(大手)支店幹部への説明要求。	クレーン
	113	残業、休日、夜勤の割増要求	クレーン
	114	元請との交渉を密に行い、当方の事情説明を行い理解してもらう。	クレーン
	115	詳細な見積書の作成と説明。	クレーン
	116	出来るだけ安い見積り金額を出さない。受注見込みのない仕事(工事現場)に安い見積りを出さない。	クレーン
	117	・工事全体の品質を上げる(技術・管理・礼節) ・管理者の管理能力の向上 ・当社協力会社(=下請会社)の教育と全品質の向上	クレーン
	118	企業単体では出来ることはない。	クレーン
	119	内作製品のコストダウン。	建具
	120	職人の出戻りを減らすため、社員が事前に現場確認を行う等、冗費の発生を少なくすること!	建具
	121	社内の工数改善によるコストダウンの努力。	建具
	122	・正確な原価把握 ・正確な施工費の算出 ・搬入回数の条件揭示及び打合せの徹底	建具
	123	各動きがある中で、タイムリーに見積りを出す。	建具
	124	現場状況の把握を確実にを行う。	建具
	125	・生産コストの削減 ・効率的な施工体制 ・外注品に対するコスト削減	建具
	126	・工事区分の明確化 ・足場、残引等の経費の明確化 ・製品仕様の明確化	建具
仕上系	127	独自工法の営業及び研究	板金

職種 分類	通し 番号	記述内容	職種
	128	民事再生法や破産法の改善の要求。入札方法の改善。金融機関の融資方法の改善（注文書による融資の廃止）。注文書融資の場合、分件保証で金融機関直接支払、借り手の廻し支払い禁止。連鎖倒産の防止。	板金
	129	見積金額を高めに入れる。	板金
	130	材料単価を提示	板金
	131	請負額を減額されないためには、きちんとした仕事をすると思います。	板金
	132	必要資材、管理経費について口頭で説明。	板金
	133	・契約内、外の内容を明確にし、精算交渉を行う。 ・自社で数量を確認し、契約数量と施工数量に差異がないようにする。	塗装
	134	・材料単価の確認 ・数量の確認	塗装
	135	当社の技術、施工方法の独自性、他社では対応できない差別化。	塗装
	136	施主からの直接受注を増やしている。	塗装
	137	たとえ売上が減少しても、不当な値引の工事は請けない。今後出来るだけ元請工事の比率を100%に近づけるよう努力する。	塗装
	138	出向社員として元請に派遣している。自社特有の製品をホームセンター等で説明会を開き営業。	塗装
	139	下請での工事では、最終的に元請の発注金額となるので、出来るだけ下請工事をやめ、元請工事のシェアを拡大している。	塗装
	140	材料の仕入を低減する。生産性を上げる。	塗装
	141	指値発注にならないように、特に現場着手前に取決め（注文書の発行等）をしてもらえるように、工事、営業両担当者に努力させているが、特に大手は着手後に再値引き交渉されるケースが多い（ゼネコン系）。	塗装
	142	適正な工事原価確認。請負外工事（他業者との取合い、下地調整等）を別途契約する。	塗装
	143	営業及び管理能力の向上	塗装
	144	担当者との交渉	塗装
	145	・発注者への説明を丁寧に行うこと。 ・可能な限り、直接発注者（エンドユーザー）より受注すること。 ・改修工事専門会社で有る為、改修工事に理解の有る元請と仕事をする事。	塗装
	146	発注者により、工事内容は二の次で合計金額のみを指摘する傾向が多くなった。無理な指値は断固辞退すべきと思う。	塗装
	147	赤字の工事は請け負わない。	塗装
	148	追加変更の早期契約、工程変更時の経費増、前工程の不具合の是正要求、要求品質の確認、効率的な労務手配、前工程の進捗状況、VE、CD提案	塗装
	149	地元の元請業者に対し必要と認められる業者になること。若年労働者・人材の育成。品質の平準化。資格保有者の確保・育成。	塗装
	150	新築工事ではありません。改修工事については、管理も含めて総て受注するように働きかけています。	塗装
	151	購入材料・資材の購入における値引き交渉、費用の圧縮方法等の削減に取り組んでいる。	塗装
	152	請負金額取り決めに当り粘り強い交渉。（功を奏することはほとんどない。）	塗装
	153	追加変更工事の着手前に、工事金額を決めるよう心がけている。	塗装
	154	・工程管理（段取り）の徹底。 ・資材等の無駄をなくす。	塗装
	155	工事を選別受注、所長主任クラスの工事施工能力	塗装
	156	人員配置の適正化 ・管理費の節約 ・保有車両の長期間使用	塗装
	157	・工期を守る。 ・良き品質の施工に心掛ける。 ・工事事故を起さないよう、安全パトロールの実施。 ・施工手順の検討（段取り、施工スピード、人員配置等含む）。 ・前施工業者の施工状況の確認。 他	塗装
	158	①現場で作業する者と管理する者が密接に連絡を取り合い、時間的・人的ロスのないよう作業員を配置する体制を作る。 ②材料倉庫などの整理整頓をすることで、在庫管理を徹底し、材料費・副資材費のロスをなくす。	塗装
	159	詳細を打合せして、手戻り工事を無くす。	塗装
	160	元請工事の受注を増すこと（現状下請では困難）。	塗装

職種分類	通し番号	記述内容	職種
	161	工程管理の徹底。労務原価の低減につながり、利益を確保する。	塗装
	162	話にならない。	左官
	163	工事予算書作成後の金額交渉	左官
	164	・手間、材料の歩掛りを確実に項目別に出して最終ネットを決め交渉しています。 ・ゼネコンに積極的にVE案を提示して歩み寄りし交渉します。	左官
	165	なぜ金額が必要なのかを話し合います。最近大手ゼネコンはインターネットによる入札（左官工事等）を行うので、話し合いなしでどんどん決定されていく。	左官
	166	現場まで往復 400 km の所へ高速道路で通っています。燃料費を下げるため、経済速度 100km/h 以下で運転するように指導しています。	左官
	167	一般管理費の削減（役員報酬の減給）	左官
	168	見積時、不足するであろう項目を提出し、金額を伝えておく。見積時、取決め金額に対する不足金を伝えておく。	左官
	169	・効率の上がる段取の研究 ・関連業者との調整	左官
	170	採算割れ工事はなるべく受注しない。	左官
	171	追加、常用工事は確実に追加契約をして精算する。	左官
	172	選別受注に取り組んでいるが、大変難しい。	左官
	173	施工難易度による工事単価割増の確保。	左官
	174	①施工時における各業種間責任施工範囲の明確化。 ②特に、工期、品質等の元請の監理体制の強化。	左官
	175	業界団体の活動に積極的に協力する。	左官
	176	自社としては元請 NET に合わせてロスの無いよう事前に話をすすめているが、現実には、資材の発注遅れ、前業者の人員不足により、計画していた工程及び歩掛り通りにはいかないのが今の現状です。	左官
	177	ムリ、ムラ、ムダを除くべく現場に行く回数を増やす。事前検討して VE 提案を行う。	左官
	178	1)現場でのコミュニケーション（元請・他職種等）を図り、出来るだけ良い段取りを行い、生産性を少しでも上げている。2) 使用材料の変更、メーカーとの技術等で材料費の削減。3) 勇気を持って受注を断る。	左官
	179	特殊な左官工事を取り入れた技術者を育てる	左官
	180	下請として仕事をする上で基本的に取決めした内容についてだけ作業を行うこととしています	左官
	181	今後は指値金額に従わず、時間をかけ、見積条件、施工条件を良く聞き決定していきたいと思います。	左官
	182	①平素よりいい仕事をする。②安全に作業する、安心してもらうこと。「使われて便利、任されて安心」、元請は「使って便利、任して安心」を求めている。	左官
	183	・設計図書のチェック ・人工、材料の事業計画 ・歩掛り	左官
	184	施工管理品質向上、支払い手形なくす。	左官
	185	・請負工事の選別 ・請負工事と追加工事の把握 ・労務費の検討	左官
	186	元請と連絡を取り安全で効率良く作業を行う。	左官
	187	ムダを排除し、仕事量を伸ばし、労務量が縮小するよう務めているが、法定福利費、管理費が出ない状況。これが、続くわけがない。	左官
	188	国、県、市町村への発注見直しの要望等、働きかけ。品質・安全を重点に御客に対し心がける。	左官
	189	後請けの無いよう、信頼度を上げる。	タイル
	190	・見積条件確認のため、必ず現場打合せを実施。 ・施工時期の確認。 ・材料の過不足を無くす。	タイル
	191	検査項目を増やす。	タイル
	192	工事を請けない。	タイル
	193	商品知識の向上など、見積段階で、細かに説明する。	タイル
	194	・職人不足による金額 UP の状況を認めてもらう努力。 ・資材 UP の現状理解を求めるチラシを組合で作成。	タイル

職種分類	通し番号	記述内容	職種
	195	ボーダーラインを割る金額での受注をしない。職方の最低単価を守ること。	タイル
	196	1. VE 安全教育の提示 (材料)。 2. 数量の減案の提示。 3. 工法変更案の提示。	タイル
	197	適正な利益が得られなければ受注を辞退するしかない。	タイル
	198	契約前の数量、材料の綿密なチェック、お客様 (ゼネコン) との信頼関係づくり。	タイル
	199	受注しない。VE 案を示す。	タイル
	200	原価管理	タイル
	201	積極的に品質向上に取り組む。	タイル
	202	本工事以外に予想される追加工事や諸経費をある程度予測して、見積りに計上もしくは原価計算等を含めている。	タイル
	203	選択受注 (損益分岐点、利益率の確保)、特に繁忙期 (9~2月) のマンション物件の選択受注。	タイル
	204	・職人不足、材料の値上がり等を、元請の所長及び販売へ説明し、単価アップの交渉を行っている。 ・コストダウンのためのタイル変更案の見積書も同時に提出し交渉している。	タイル
	205	木造住宅及びハウスメーカー依頼の見積りは労務単価の人工数で積算し、RC建物では労務単価 (15000 円) の積算で見積りしていますが指値となります。	タイル
	206	積算見積時に元請がどの程度の加率で受注するかを考えて、見積りに反映させる。タイル工事の予算を少しでも高く入れさせる努力をする。	タイル
	207	工事着手前の打合せと前準備 (材料手配、労務管理) を徹底する。	タイル
	208	毎回見積書の金額から 10% 値引きを要求する業者には予めその分を上乗せすることも有る。	タイル
	209	1. まず工期を守る。 2. だらしない現場所長とは二度とやらない。 3. 材料の無駄を出さない。 4. 職人の常用の無駄を出さない。	タイル
	210	事前に契約書を頂く。	タイル
	211	見積金額の値引を最小に留める。工事内容の確認。	タイル
	212	元請業者との信頼関係	タイル
	213	原価計算を緻密に計上している。積算をきちんと行う (数量提示がある場合でも)。	タイル
	214	見積金額に値引し、ネット金額にて提示します。	タイル
	215	・施工法に対する正確な認識を持ってもらうように説明する (各施工法の付加価値を認めてもらう)。 ・使用材料の VE 案の提示。 ・追加、変更時の都度の見積りの徹底。 ・ダメ工事を少なくするための工程管理・・・現場担当者 (元請) との細かな打合せ。	タイル
	216	工事前の実行予算を組む。下請に事情を話し、受けてもらう。	タイル
	217	・見積条件の詳細な記載 ・追加変更工事の見積りの早期提出 ・常備工事日報の提出 ・精算資料の早期提出と打合せ	内装
	218	材料管理、効率の良い搬入計画、原価計算の際の入念な原価割り出し。	内装
	219	VE 提案、綿密な打ち合わせで施工能率を上げる。	内装
	220	契約時には設計図面での自社の積算を必ず行う。その上で追加変更工事を的確に元請に提示し交渉する。	内装
	221	元請業者とのコミュニケーション	内装
	222	職人が少なくなっている現状、仕事が少ない時期においても原価ギリギリやたぶん黒字に持っていけるだろうなどの見込み受注は禁止。契約当初時点で粗利 15% 確保が基本。前工程による遅れによる他から職人を呼んで来る分はゼネコン持ちを契約書に添付。	内装
	223	原価割れの工事は断わる勇気が必要。	内装
	224	安価な資材への変更。	内装
	225	指値での受注をしない。見積単価の統一。市外の場合の諸経費の計上の徹底。	内装
	226	・常用工事の項目を増やし、金額を上げる (材料費、運賃等)。 ・常用工事の人工を増やしてもらう。 ・廃材処理費を引かれるので、追加工事には運賃等を別に謳う。	内装

職種分類	通し番号	記述内容	職種
	227	①現場管理を担当者にしっかり指示する。 ②毎日の出面を職長に記帳させ、週1回報告書提出。 ③施工図作成時にVEを提案する。	内装
	228	どうしたら良いのか、逆に聞きたい。心掛は何もない。あるのは金額のネゴだけ。	内装
	229	・仕入メーカーへの単価協力 ・職方への単価協力 ・一般経費の削減 ・遊びのない工程管理	内装
	230	・見積契約時に本当に必要な金額は必ず伝える。 ・追加発生時に契約はできなくても、金額の提示はする。	内装
	231	・技能工の減少による供給能力不足、及び資材価格の上昇によるコスト増大傾向にある現状を得意先に理解して頂き、受注金額、利益率、施工単価の改善に努めている。 ・材料ロス、作業における時間的ロスを減少させることが出来る商品や工法の提案を常に心がけている。	内装
	232	適正な価格で契約できることはないと思きらめている。自分の事しか考えていないゼネコンは目先の事しか見えてなく、下請業者はいくらでもいると考えているようです。しわ寄せで職人さんたちの賃金を下げに下げ、対応しているのが現状です。	内装
	233	・見積競合（同業者＝2～4社位）が分かれば、協調協議を呼び掛けて、分割受注や上下関係の協力を要請して、ゼネコン指値を多少でも上げるような努力をしている。	内装
	234	追加工事が発生したら、その都度見積を提出し取り決め後に施工する様に指導している。また精算資料は工事完了前に提出するように心掛けています。	内装
	235	・適正な原価削減（直接、間接共）。 ・得意先から強く信頼されること。 ・工程管理、品質管理、安全管理の向上 ・粘り強い取決交渉をすること ・社員、職方の能力向上教育の実施	内装
	236	・打合せを密にする ・無駄の削減	内装
	237	・仕入値を調整 ・外注加工費を調整	内装
	238	着手前契約、作業日報作成、打合せ記録	内装
	239	赤字受注の禁止。指値が厳しい場合は断ること。	内装
	240	人間性を問う。下請をそれほど犠牲として嬉しいか？（話し合う）。使用材料の変更を願う。材料を少しでも安く買う。手間代（施工費）を上げてもらう。他	内装
	241	設計書を実際に読みとり、原価計算をしっかりと行う。それに基いて、契約（当社要望）金額に向けて、熱意をもってゆっくと交渉する。尚、追加工事金はタイミングをみて取決めを行い、確実にいただく。	内装
	242	資材の管理（原価管理）に努めて居る。	防水
	243	採算の合わない工事は受注しない。	防水
	244	追加変更について、取決め決定まで施工しない。精算業務を工事完了後でなく、中間で何度も行うようにしている。取決め時の条件を元請と話し合う（1回の施工数量など）。	防水
	245	経費の削減、材料メーカー、協力会社への協力要請。元請へ半日作業がない段取りの要請。	防水
	246	・元請の安い指値に対しては、施工時期、仕様変更等を考慮し、即答を避ける。 ・設計や施主等への営業を行い、値崩れの少ない仕様のPRを行う他、ある程度の金額の専門工事では元請を外してもらう。	防水
	247	技能員の育成に重点を置き、同業他社との技術力の差をつけることをしている。一級技能士の取得に全力をあげている。多能工の育成をしている。	防水
	248	契約後、速やかに数量の増減を把握し、精算資料を作成する。	防水
	249	早期契約。条件変更による追加、増減打合せ。	防水
	250	見積漏れが無いようにする。	防水
	251	施工数量の確認	防水
	252	体力消耗戦の新築工事に於いてはほとんどあきらめている。せいぜいVE手法を用いて赤字をゼロに近づける努力をするくらいか！収益率の高い改修工事のマーケットに力を入れる事により企業経営のバランスを取っている。	防水

職種分類	通し番号	記述内容	職種
	253	1. 工事内訳書と現場の確認 2. 予算書の作成・管理 3. 工程管理 4. 安全管理、安全パトロール等	防水
	254	設計事務所への材料及び仕様等のPR活動	防水
設備系	255	実行予算管理の徹底 (P. D. C. A)	管
	256	一企業が努力するにも限界があるので、各業種団体が一丸となって適正価格にて受注することに取り組む必要があると考えます。	管
	257	見積前の綿密な打合せ、確認	管
	258	・下請業者の労務費の協力依頼 ・資材価格の協力依頼	管
	259	コストダウンについて	管
	260	原価管理、追加変更金額の計算と精算を着実にする。	管
	261	・企業努力(全般的) ・効率よく仕事に取り組むこと。 ・技術を効率よく発揮すること。	管
	262	経営者の自己犠牲(過剰労働)	管
	263	原価管理を十分に行い、原価を圧縮して行く。また、材料と下請値段を下げる。	管
	264	・追加変更工事に対しての毎月のチェック ・原価に対する社員教育	管
	265	・新工法、新材料を用いた省力化 ・社員(作業員)の技能アップを図る(外部)講習会への参加	管
	266	正確な見積の作成	消防施設
	267	請負条件の取決め	消防施設
	268	追加変更工事に関して指示書の発行の要求を行う。	消防施設
	269	工事工程をにらみ、適正時期に適正人数で工事施工を行うこと。	消防施設
	270	・購入資材価格の交渉強化 ・外注工事費の圧縮(工程管理等) ・一般管理費への分業化(図面作成と現場管理)	消防施設
	271	市場調査、経費削減、業務効率の向上、工程・現場管理技術の向上、原価管理の徹底、事前契約書の取り交わし	消防施設
	272	他社との特異性	消防施設
	273	詳細な見積書を提出する。	消防施設
	274	技術力をUPして、他社との特異性を確保して、競争なしで受注する。	消防施設
	275	・実行予算書の作成 ・粘り強い値段交渉	消防施設
	276	元請の工程表を参考に、作業人員及び工事期間等を充分検討して、労務費総原価の割出。工事用作業車等リース料金の決定、宿泊、交通費、雑材料、消耗品等の原価を決定し、プラス会社の固定経費を上乗せすること。	消防施設
土木系	277	紳士的なフェアな社風の会社とだけ取引している。	基礎
	278	・施工日数の短縮 ・職人を減らす	基礎
	279	機械等を長く使用することで機械賃料で不足分を補っている。ただし、これも限界がある。	基礎
	280	元請各社の協力会やいろいろな部会活動に参加して、契約上の具体的な問題提起を行って、改善を図る。施工条件の変化に係る契約金額の変更等。	基礎
	281	打合せの議事を残し、あとで「言った、言わない」等が無いように、相互に確認しながら工事を進める。(これが実際うまく機能しない。)	基礎
	282	各種積算資料、物価版及び機械送料算定表(機械化協会発行)を用いて、見積りを作成し、歩切りを考慮し、適正価格を提示するが、元請の価格競争による過度な安値受注のため、受け入れてもらえない。	基礎
	283	総合評価の工事物件において、元請に対して積極的に技術提案を提出し、特許案件を含む工法を提案する事で、適正価格受注に心がけている。	基礎
	284	施工の変更、見積り内容の相違する時に早めに交渉を行なう。	基礎
	285	元請と具体的な打合せ	基礎
	286	・法令順守 ・説明責任	基礎
	287	仕入れ先への金額の値引き。	基礎
	288	適正な工法、工程計画、手順などのアドバイスを行い、工事全体の工程をスムーズに運べるように元請に対して協力する。	基礎
	289	・手直しを減らす。 ・施工ミスゼロにする。	基礎

職種分類	通し番号	記述内容	職種
	290	契約を締結してから着工する。	基礎
	291	1. 技術力の向上による工程の短縮 2. 品質および安全管理の向上を目的とした社員教育 3. 同業者との差別化が出来る工法開発	基礎
	292	他同業者との工事内容、設備の違いを説明し、受注金額の値増し交渉を行っている。	基礎
	293	①社員教育（安全品質の確保のため） ②新工法の開発 ③新しい器具や機械の開発	基礎
	294	・仮設資材等の現場からの支給。 ・数量増減に対する早急な金額の決定。	基礎
	295	・自社の原価管理の徹底。 ・元請との密な打合せ（設計外工事にあたって）。	機械土工
	296	当社の協力会社（2次下請）を含め、日々の掛りを把握する。元請との打合せ内容を適宜記録し、変更交渉の資料とする。	機械土工
	297	施工条件の確認（特に一日当りの作業量について）。追加変更工事の着手前に金額を協議するよう社員を指導している。	機械土工
	298	生産性を向上させ、工期短縮を図るよう努力している。協力業者と意見交換を行い、コスト削減を図るよう努力している。	機械土工
	299	歩掛り管理（工程管理+労務管理）によって、出来高に占める付加価値率を上げること。追加変更工事の着工前もしくは着工直後の取決めや証明書を発行してもらうこと。	機械土工
	300	現場施工の日々出来高のUP。下請との取決め金額の強化。日々出来高、日報を元請に提出し、原価把握をしてもらう。	機械土工
	301	無駄を省いて経費を削減する。	機械土工
	302	見積り内訳に代価表を添付する。及び見積範囲を明確にするため、見積条件を掲示。変更・追加協議を適宜行うこと。	機械土工
	303	・日々の残業 ・日々の仕事の効率 ・機動力アップ	機械土工
	304	①元請との変更工事に対する交渉。 ②原価管理の徹底（先手管理）。 ③重機土工が多いので、エコ運転の実施。 ④労務費の削減。 ⑤一般管理費の削減。	機械土工
	305	次の取得工事で交渉が上手く行くように、現在施工中の工事において、元請が高い評価点を完工検査時に得られるように命がけで頑張る。	機械土工
	306	見積条件、工法、工程をよく打合せして、自社施工にあった見積を提出しています。	機械土工
	307	見積提示に対して、見積内容を十分に説明するように努力している。最近では、骨材製造やコンクリート製造に関して元請担当者が知識が無い場合が多いので、3Dキャド図面を用いて設備の説明を行っている。	機械土工
	308	見積りで合わなければ仕事はしない。	機械土工
	309	付加価値をつける。	カッター
	310	付加価値のある（騒音、粉じん、振動のない）工法を取り入れる。資格制度の導入。	カッター
	311	打合せ、現場確認	カッター
	312	特別な工法で適正な単価を提示。	カッター
	313	見積書の条件を細かく書く。現場を見せてもらう。担当者に直接会って、作業条件を確認する。	カッター
	314	安全教育の徹底。資格の保有率を上げる。	カッター
	315	役所に対しての積算見積を提出し（発注前、追加工事等）、元請が少しでも多く工事代金をもらえるように努める。	カッター
	316	他同業他社のやっていない伸工法（NETIS登録工法）等を積極的に取り入れる。	カッター
	317	最新の施工機械の用意などの設備投資。	カッター
	318	現場の状況を把握し、適正な見積金額での契約を取り交わすようにしている。	カッター
	319	不当な価格競争には参入しない。低入札工事には関与しない。指値発注には応じない。	カッター

3. 12 元請・下請取引についての自由意見

元請・下請取引についての自由意見は、次の通りである。

表 3.12.1 元請・下請取引についての自由意見

職種分類	通し番号	記述内容	職種
軀体系	1	・経費内容の理解と別枠支給 ・業界全体での現状理解 ・若年技能者、ベテラン技能者の激減に対する危機感を共有し、技能労働者の雇用・労働環境改善に向けて元下協力していくこと。	鳶土工
	2	元請と下請関係が、安ければどこの下請でも良いという元請の考えを捨ててもらわないと良い下請は育たないと思います。	鳶土工
	3	・「請負」という言葉の通り、請けた方が負ける。 ・会社を存続させるためには、無理な要求を受けないといけない場合がある。 ・安い単価で請ける業者がいる限り、この流れは止まらない。	鳶土工
	4	直轄工事のように対等な立場で話し合いが出来ないため、最後は請け負けになってしまう。	鳶土工
	5	元請は下請業者の施工能力以前、ただ安ければいいと思っている。	鳶土工
	6	1. 請負工事を自社の企業努力で頑張り、常用金額よりも利益が少しでも出そうになると、常用清算に変えるというような元請もいます。 2. 注文書は、元請が書類提出用に仮に金額だけを決め、提出するだけです。 3. 仮囲い工事などは、殆ど見積りを出すと同時ぐらいに工事にかかり、金額決定は後になっています。 4. 小工事の殆どは、工事が 30%進んだ頃に、元請から予算はこれだけしかないからと指値を言われることが頻繁にあります。	鳶土工
	7	下請に対して無理な単価で仕事をさせないで頂きたい。	鳶土工
	8	建築は土木に比べ下請契約において経費は単価に含まれるとの解釈が長年まかり通ってきた。我々も努力が必要だが、監督官庁が契約（内容）の実態を把握して元請を厳しく指導して頂きたい。具体的には見積り項目に経費欄を必ず記載する、させる。etc.	鳶土工
	9	厳しい価格競争の中でお互いに生きることが出来る発注をしてもらいたい。	鳶土工
	10	常用工事が毎月ためられて最終的には 100%の内 70%位しかもらえないことが多い。特に中堅ゼネコンに。	鳶土工
	11	見積り提出時に施工計画が有っての金額と思うが、現状は図面と単抜き数量による提出、又金額決定の場合、調達部署との決定がほとんどです。次に現場担当者において仕事の流れを把握出来ない管理者も多く、下請業者任せでの手順で工程が進み、各社の自己管理のバラツキで原価が大きく左右されている作業所もあります。元請と協力業者の一体感が希薄な現状。	鳶土工
	12	元請に工事単価の見直しをしてもらう。	鳶土工
	13	現在、努力して努力して残業して早く終わらせても契約金額が届かず、諸経費を削っても足りません。これでは我々中小企業は営業すら出来ず、事務員すらまともに雇えない状況です。もらう労務単価も最低、直接社員に払う金もさらに最低賃金すれすれになります。若者に夢を与える事も出来ず、明るい現在未来は何もありません。発注者の問題もあるでしょうが、設計単価（積算単価）に問題があり、国や地方の行政の力で見直してほしいものです。	鳶土工
	14	正当な契約金額と経費で契約	鳶土工
	15	元・下請関係について将来像を考えている元請・下請が非常に少ないように感じる。	鳶土工

職種分類	通し番号	記述内容	職種
	16	・下請が施工不能（赤字）の請負金額を提示されることがあるが、元請自体が適正な単価、工期で受注をしないことには改善されるとは思えない。何よりも大手・中堅元請が適正な価格での工事受注することが大事だと思われる。（大手、中堅元請を組合化しないと不可能？） ・官庁工事においては、不景気だと言いながら、賃金調査等により民間工事の不適正な単価や、それによる賃金カットの賃金が反映され、物件によっては民間工事よりも不適正な場合もある。官庁工事が更に拍車をかける悪循環となっている。税金のムダ使いはいけませんが、税金は企業の利益や個人の所得から成り立つものであり、企業の赤字や個人所得（特に一般消費者層）が減ることは自分のシッポを食べているようなものだと思う。	鳶土工
	17	元請下請もこのままでは建設業全部がダメになってしまう。すべては建設業者が多すぎることが原因で過当競争になってしまっています。50万社が500万人の従事者だと単純計算で1社10名です。こんなに小さな建設会社を一杯作っている建設行政に疑問を感じます。500万以下の工事は建設業の許可が無くても請け負える法律にも疑問を感じます。休眠企業や企業として体をなしていない建設業者を一掃して、優秀な企業を合併させ、本当に日本の国土建設に役に立つ、又は民間企業の役に立つ建設会社だけを残し（全国で5万社程度、従業員100名規模、資本金1億以上）、技能工も含めて建設業に勤めて誇りの持てる業界にしたいものです。	鳶土工
	18	実際の施工に対して反映される必要な単価での契約取引。	鳶土工
	19	・元下お互いが生きていける状況に早く戻って欲しい。 ・元請は安値受注をやめるべき。	鳶土工
	20	協会会社と元請とよく話し合っ、夢のある業界を目指していかねばならないと思う。	鳶土工
	21	建設業法令遵守ガイドラインが改定されて、元請業者の取り組み方にも慎重な対応が見受けられるが、法的な強制力がないため、実質的な効果がない。まずは元請業者が不当に安い金額での受注を止めること、発注者側においては低入札とならないよう入札システムを改正することである。	鳶土工
	22	・元請、下請共に見積り条件を正確に明示する。 ・元請、下請共に契約条件を正確に明示する。	鳶土工
	23	若手技能労働者の入職促進と定着に対する元請の配慮が不足。このままでは技能の伝承が難しくなる。	鳶土工
	24	複合単価の廃止	鳶土工
	25	民間工事において、下請はまさに請負、請け負けと言われるほど、厳しいものであります。強者弱者の差が大きく、適正な単価が保たれないのが現実です。また、元請の立場においても、公共工事や民間工事の施主からは、かけ離れた金額の提示をされ、苦しいことと思います。現在の適正単価がほんとうに適正かどうか、検討してほしいものです。がんばっている会社を大切に、適正契約、適正な良い工事を増やしてもらいたい。	鳶土工
	26	現在は型枠の見積項目が少なく、経費等全て含んだ単価で押し付けている。せめて難易度に応じた単価でお願いしたい。元請は入札前でも我々から見積も取らず予定価格にとれそうな掛け率で入札を行い、仕事が取れた場合は自分達の経費をしっかりと取り、実行予算を組み、下請に指値で押し付けているのが現状です。入札前に我々から見積をとり反映してもらいたい。	型枠大工
	27	元請が入札時適正な単価で受注してほしい。	型枠大工
	28	産廃処理の赤伝（契約項目及び金額なし）、斫り補修費の明細無しでの一式赤伝	型枠大工
	29	元請の責任ではないが、労務費が安すぎる。職人（生産者）が減り続ければ物をつくることができず、経済が成り立たない！！	型枠大工
	30	原価割れ工事を断る。他の同業者が受注しないよう根回しする。	型枠大工

職種分類	通し番号	記述内容	職種
	31	・公共工事おける工期について、現場の状況等で遅れが出た場合、必ず型枠工事にしわ寄せが来ることが多い。(職人が不足がちのため調整が非常に大変である。) ・大変な職種であるのに、社会保険(厚生年金等)がともに掛けられない。(請負金額が安いので、保険を掛けてしまうと会社がもたない。)	型枠大工
	32	取引相手により違いがあると思いますが、当社の意見として、目先の競争原理での発注、受注には限界を感じます。現在マスコミでも取り上げられる職人不足の要因は、限界を超えた低賃金による離職者、また若年就職者の減少に依るものが大きいと思います。その意味でも、お金をかけて若年者の雇用・教育を行い、将来をきちんと考えた会社に、少し見積りが高くても発注すべきです。若い人が魅力を感じない職種に将来は無いと思います。	型枠大工
	33	最近では違うと思いますが、元請は安くても高くても下請に出す時は、自分の会社の経費はちゃんと取っておくと思います。それから下請に発注すれば下請は大変。下請の痛みは理解していないと思う。単価が安ければ安いなりに工程表の作成を考えて、あまり材料を買わないよう転用するとか、解体の時期とかを考えてくれば、なんとかなるような気がします。はっきり言って元請の責任者は昔と違って能力は無いですね。	型枠大工
	34	・官庁工事については適正価格での発注を徹底してもらいたい。 ・労務費の支払いは〆切後翌月一ヶ月後現金100%を徹底し、保留金や手形支払のないよう指導してもらいたい。	鉄筋
	35	元請に対して、適正価格を維持するようにダンピング受注は止めて下さい。下請取引に対して、若年労働者の確保及び指導、教育。	鉄筋
	36	最近になって、元請も新規の仕事が出て来た時に、以前であれば指値の話から入って来ましたが、労務の状況が悪くなって来たのがわかって来まして、(金より人)と云う事で見積りが大変楽になって来ました。この流れが続いてくれば、福利厚生等の整備もしっかりと出来るのではないかと考えております。元請も、下請に対して仕事をやらせているんだという気持ちでは無く、一緒に仕事をしている「仲間」と云う気持ちでやっていただきたいと思っております。	鉄筋
	37	現状、指値発注による安値受注が多いが、契約条件に最低保障(1人当たり金)を明記し、精算出来るようにすれば、多少は安心して技能者が働けるのではないかと。	鉄筋
	38	①見積書作成時に現場施工の条件があまりに少ない。 ②入札用の見積り時に厳しいNET金額を要求される。 ③柱、梁の主筋の場合は現場直搬入で、自社の加工場は壁、床の細物となるが、その単価は変化しない。	鉄筋
	39	元請・下請は共に協力して、公共工事の積算単価を上げるように努力すべきである。	鉄筋
	40	社会保険を社員全員(70名)に掛けているが、現在の単価ではとうてい利益が出ない。抜本的な対策を早急に望む。	鉄筋
	41	元請側もお客様と適正契約を結び、下請へ適正単価で発注願いたい。現在の単価は限界利益をほど遠く下回っており、自分の給料すら出せない。若年層の職人育成も急務だが、現状の単価では、夢と希望の持てる賃金など到底支払えない。年収500万円は稼がないとマイホーム等持てるはずがない。我々の仕事は構造物に命を吹き込み、お客様の生命や財産を守る重要な仕事なのに、なかなか脚光を浴びることが少ない。	鉄筋
	42	法定福利費を別枠支給にして下さい。見積りに別枠で作成するように願います。	鉄筋
	43	近年、非常識的な受注戦争の長期化により、元請・下請の関係がギクシャクしてきている。安価で造りたい施主の気持ちも解らないではないが、官公庁、デベロッパー、設計事務所の発注の仕方にも、かなり大きな要因があるものとする。優秀な技能を有した職人が生活苦に陥り、転職せざるを得なくなり、職人数が半減しているという現実をもっと直視し、建設業界全体が将来希望の持てるよう、努力すべきであろう。	鉄筋
	44	元請の会社数が多すぎる。	鉄筋

職種分類	通し番号	記述内容	職種
	45	職人不足を元請も考えていかないと、元請さんもこれから大変になってくる。	鉄筋
	46	自由な価格競争とダンピングは違うと思います。行政が、本来管理すべき点を的確に行っていないため、元請のみが利益を確保する構図は、資本主義とは言えないと考えます。「安ければ良い」は、全てに通じているものなのではないでしょうか？公共工事の予定価格を大幅に下回っている発注を放置することは、その工事の予算のみを見て、実際に従事する民を見殺しにする某国の政治行政と重なります。	鉄筋
	47	見積り、契約までに、完成された設計図、計画図が欲しい。また、見積り、契約の細目（項目）について統一し、その書式でなければ契約できないようにすることができないか？	鉄筋
	48	自由競争なので特に意見はないが、明らかに超低価格の赤字受注をする業者がいるので、それによって業界全体の単価が下がる。負のスパイラルがいつまで続くのか。	鉄骨
	49	ゼネコンの安値争奪戦の結果、下請の価格で採算の合う工事は皆無で有ります。ゼネコンは自社予算に合わせるために、中間に商社を入れて、広域的に施工業者を探し出して実行するために、それが相場となって業界を駆逐している現実をご理解頂きたいと思います。	鉄骨
	50	意見を述べて、現状が改善、若しくは反映されるのであれば、述べる甲斐もあります。失望することの方が多く、特に申し上げることはありません。	鉄骨
	51	なるべく広範囲な取引を目ざし、契約内容に疑義があるものについて、間違いのない取引が出来る相手を選べるよう心がける。	鉄骨
	52	追加工事が100%もらえないのは、元請が施主からもらえないケースが多いので、その部分で改善策を考えてもらいたい。	鉄骨
	53	・着工前契約の厳守 ・材料入荷時及び出荷前の出来高請求を認めてもらいたい。	鉄骨
	54	・建設業は、施主、設計事務所、元請、専門工事業と立場の違う者の共同作業で出来る。 ・建物に対する施主の責任は、建築の専門家でないということに殆んどない。 ・そのため、施主が建物の安全性と価格の関係を配慮することはない。 ・施主は建物の安全性に対する検討より、その発注時期の相場で発注する。 ・建築物の価格は他の色々な物品と同様、需要と供給の関係で決まり製造原価が反映されることは少ない。 ・施主に、建物に対する法的な責任（公的な品質検査の費用負担）を持たせれば、施主は建物の安全性と価格を考えるようになるのではないかと思う。	鉄骨
	55	契約が、専門工事である圧接工事を、鉄筋屋さんには込みにして発注され、重層化するケースが増えて来ているので、それを無くしてほしい。	圧接
	56	・労務費の割合が高いのに手形で支払うのは改善してほしい。 ・支払い日は約束どおりに現金振込でやっていただきたい。 ・保留金（売上高の10%）制はやめてほしい。	圧接
	57	毎年労務調査をしているが、単価が安いので労務上も安くなり、その資料を使うため、何をしても単価は上がらない。今まで建設業は大変だから、給与もよく、一生懸命働いてこれだが、今の給料では職人さんも減少し、後継者がいなくなり、今後、物造りができないことになるのではないかと心配です。	圧接
	58	”搾取”は変わらない。	圧接
	59	・トレーサビリティを残しているにもかかわらず、元請は工務と労務の担当者を変え、あやふやにすることが有る。 ・工事終了後の精算に時間が掛かることが多い。	圧接
	60	元請が下請に適正な価格で支払えるような価格で契約をしてほしい。	圧接
	61	1. 値引きの強要が多い。 2. 産廃の配分が高すぎる。 3. 職長会入会金、毎月の会費が高すぎる。 4. 大型現場ほど上記3項目の要求額が高い。	圧接
	62	・安全、品質確保を重視。 ・安かろう、早かろうの業者の徘徊、監督者の無能さが腹立たしい。 ・真面目にしている業者が馬鹿を見る社会に未来は無い。	圧接

職種分類	通し番号	記述内容	職種
	63	メディアが、指示価格の95%なら悪で、70%位なら正しい等、流通産業と同じレベルで建設業を見ているうちはだめだ。元請は金額の割合で下請をたたく。元請は技術より金額を選ぶ。	圧送
	64	スーパーゼネコン、大手ゼネコンが特に厳しい交渉になる。地元の単価でなく、主要都市の単価に合わせられることも多々ある。	圧送
	65	適正価格に対してまったく理解していただけない。大手、県外業者は基本料金方式を認めてくれない。	圧送
	66	排ガス規制による減車や重労働による労務の減少により、コンクリートポンプ車の稼働が減りました。震災復旧で増々足りなくなることが予想されます。労働条件の向上や値上げをしなければ現状維持は難しい状況です。今後、業種転換、廃業も含め長期短期的に考え、実行していかないと多額の赤字で倒産してしまう可能性が大である。	圧送
	67	元請もしっかりとお客様から適正な利益が得られる金額を確保してほしい。元請の信用リスクが大きくなる分だけ、価格を高くしないとやっていけない。	圧送
	68	この業界も閉塞感だらけだ。旧態依然の問題、役所の発注施工の考えが変わらなければ、効率よく仕事が出来ない。下請に関しては、地元を使うよう行政指導をしなければ、災害時の応援、除雪等の応援は地元が全てしている。元請も自社の社員が現地施工してない下請頼みとなっているが、価格を安くし、将来性がないので、下請も減ってきている。それでは元請も仕事が出来ない。育てること（単価を上げる）を考えるべき。	圧送
	69	元請の安値受注を下請に背負わせ、できないなら他へ発注すると指値で押し切られる。	圧送
	70	・現在は震災復興需要で価格が安定しているが、元請が又競争見積の体制になると思う。・下請も営業力がないのに、価格の便乗値上げをしているが、競争になるでしょう。	クレーン
	71	元請は下請をたたくばかりではなく、痛みを共有してほしい。元請には増収増益の会社が多く見られる。	クレーン
	72	元請は適正に近い受注金額を確保する責務があると思う。	クレーン
	73	デフレ環境の中、工事量が少ないため、あらゆる単価が非常に下落しており、必要な（適正な利益が得られる）請負金額の確保は大変厳しく難しい状況である。	クレーン
	74	「下請かけこみ寺」なるものがあるが、本当に役に立っているのでしょうか？	建具
	75	本アンケートの回答は、元請が大手建設会社の場合の回答です。中小の建設会社・工務店、中間業者等が元請の場合は異なる回答があります。	建具
	76	・元請よりの発注金額に対して値引率の限度を設定すべき。・業界全体で公定価格に基づく金額の幅にて営業することが必要。・元請より発注金額を公表することにより大幅な値引を少なくする。	建具
仕上系	77	赤字受注の禁止。全国区と地場大手、地域中小、自由競争の意味を基本にもどり、自由とは人を殺すとか破産を目的に無計画な受注に走ることではない。また今だけを生き延びることでもない。無能な経営者は、いずれか救済企業を探し、それでも救済企業から拒否されたら、経営者としての資質が無いということで、国の定めた救済者には当たらない。後は従業員の処遇だけで、法で救済するのは企業ではなく従業員だ。	板金
	78	請負額を減らすと働く意欲が無くなります。	板金
	79	施工体制台帳の書類手配が大変です。	塗装
	80	建設会社、工務店の下請の比率は低いので不詳。いずれにしても、自社施工技術の開発、啓蒙、完成度の高さ以外に今の業界では厳しいと思う。ハードではなくソフト（人柄の良い人を集める。教育・しつけ等）面での充実を図って行くことが大事かなと考えています。	塗装

職種 分類	通し 番号	記述内容	職種
	81	元請は下請工事の内容をもっと詳しく理解し、ムダ・ムリ・手戻りのない工程管理をし、適正価格で発注していただき、様々な協力費やごみ代などを差し引かずに出来高 100%で支払をしていただきたい。また、下請については労働法や直用の問題ではなく、最低年収 350 万、最高年収 1000 万を職人に支給出来るよう、将来に希望の持てるよう努力する。	塗装
	82	小切手と約束手形を 5:5 にしてほしい。	塗装
	83	下請に対する元請のやり方がひどすぎる。下請はいくらでもいると態度で示してくる。	塗装
	84	保険未加入企業排除	塗装
	85	将来は撤退	塗装
	86	元請会社は、元請会社として発注者に対して説明責任を負うべきと考えます。それが出来ない会社は元請をする資格はなく、特に改修工事業においては、発注者が建物のオーナーであったり、マンションの管理組合であるため、業務として、発注業務を行っている新築工事の発注者とは大きく異なります。着工後の様々な不慮の事象に対して、真摯に取り組む姿勢が「元請会社」に必要で有り、そのような姿勢の会社となれば、今後とも下請を行っていきたいと考えております。	塗装
	87	発注者、元請の安値発注原因の是正	塗装
	88	元請と協力業者は車の両輪と言われるが、車輪の大きさが違う気がする。同じ所をぐるぐる廻って前に進んでいないのでは？ 発注者も元請も市場単価を盾に単価の引き下げを要求してくるが、市場単価自体が実態に即していないと思われる。元請は、取るものを取った後の残りを下請に配分しているだけ（これしかない）。	塗装
	89	元請の安値受注や利益確保のための指値発注は止めて欲しい。工程の管理の出来ない係員が多く、工程のロスにより 10%程度は原価にくい込んでいる。	塗装
	90	出来る限り下請受注比率を下げ、元請工事比率を上げるように努力している。	塗装
	91	ほとんど諦めの境地である。	塗装
	92	元請担当者の責任で起きたクレームに対して、十分な責任を取ってもらえない。	塗装
	93	元請の支払いについては現金払いの徹底。支払い手形での支払いはファクタリング活用出来る条件を明記。	塗装
	94	産廃費用の請求金より控除（事前連絡がほとんどない）。足場、高所作業車の汚れ控除（事前連絡が少ない）。	塗装
	95	・支払サイトの修正申し入れ（例：請求日より、翌々月 5 日支払い） ・手形支払の削減	塗装
	96	・適正価格の設定。（技術・技能の競争にする。） ・価格競争は、品質の低下、モラルの低下、職人単価の低下、発注者への信用低下等、決して良い結果は得られない。 ・社団法人、協同組合など団体活動をしている業者の優先活用。 ・基幹技能者の常駐制度の実施。（せめて 1 千万以上の現場等と位置づけてほしい。）	塗装
	97	優良な下請会社を確保するため、支払条件を考慮したり、決められた支払日は必ず守る等、基本的な信頼関係が構築できるように努めています。	塗装
	98	公共工事代金の支払いは、現金で支払ってほしい。	塗装
	99	元請は発注者から産業廃棄物処理費を受け取っているのに、下請から引去るのは理解できない。	塗装
	100	ゼネコンの考えはわからない。下請つぶしをしている。	左官
	101	物作りの基本となる技能工の生活について、元請が無知である。特に福利厚生（厚生年金、健康保険、退職金積立）については、無視する元請が多い。	左官
	102	現在ほどの職種も建設業に携わるのは大変ですが、物作りを行う職人が胸を張って歩ける業界にしてほしい。	左官

職種分類	通し番号	記述内容	職種
	103	このまま、左官工事の金額が下がれば、左官をやる人がいなくなる。私の子供もこの業界に進ませていいのか悩んでいます。ゼネコンはこのことを考えているが、目先の金額しか考えないので、あと10年もするとどうなっていくのか？	左官
	104	・法定福利費の別途支給 ・再下請の抑制（工事に於いて商社のようなマージンだけを取る業者の排除）	左官
	105	毎月の出来形（高）の労務費分は、賃金支払い日までに払ってほしい。	左官
	106	工事発注者の事業者が、元請業者への値引き、指値発注又追加工事等の支払不履行等の穴埋めを全て下請業者へ回すシステムが恒例化しています。一番必要な物作りの原点である労働者を育てるのではなく、切り捨てるしくみを変えなければ、この先の建設業は滅びてしまいます。	左官
	107	労務費があまりにも低すぎる。元請（ゼネコン）の段取りが悪い。担当者が仕事をわかっていない。	左官
	108	おかしな契約は断る勇気が必要と考える。それによって元請のダンピング受注も減少すると思われる。	左官
	109	発注元に対して下請企業への別枠管理費（一般管理費及び法定福利費）の設定の要望。	左官
	110	見積金額に対し、元請からは半値程での採算を度外視した厳しい発注価格の実施により、企業運営が危ぶまれています。	左官
	111	元請・下請という表現に代表されるように、上下の関係ではなく、対等な関係が構築できるような環境整備及び意識改革が必要だと思う。	左官
	112	元請による下請の指値で新規業者が入り、ただでさえ工期が厳しい中、躯体三役の息が合わず、サッシ等もぎりぎりまで決まらない現場が多く、また現場職員の経験不足も露骨に脚を引っ張り、ハツリのタイミングも後手を踏み、品質の良い建物になっているのか疑問に思う節がたくさんある。	左官
	113	左官工事は労務費85%以上なので、手形取引はあり得ない！！ゼネコン同士の不当なダンピング受注のしわ寄せを下請に押し付ける時代を早期に終わらせないと、若年労働力確保は困難になってきており、建設業界そのものが成り立たなくなる！！	左官
	114	1)現場施工管理の出来る工事監督員の養成をお願いします。 2)適正な工期での受注をお願いします。短工期の場合は別途経費が必要です。 3)安全管理について、安全は確保出来ても、鳥かごのような外部足場の中では作業姿勢がとりずぶらしく、能率の低下につながり、その上品質の確保が困難です。 4)作業時間の確保。	左官
	115	元請に対し若い労働者を育てられる経費を見てほしい。	左官
	116	元請の見積りには曖昧な内容もあり、最初からやりもしない項目を内容に入れ、追加変更にて大幅な減をしていくという小癩な手を使う元請も有ります。	左官
	117	支払い条件として、出来高保留金（10%）を無くしていただきたい。消費税の後払いが未だにあります。左官施工が乾式工法に移り、材料比率が大幅に減少しています。全て現金払いを希望します。	左官
	118	①安い仕事（不採負性）は断る。 ②元請さんは協力業者をもう少し大切にすること。 ③元請さんは協力業者をもう少し育てることに気を使うこと。 ④親分らしく元請さんは威厳をもってふるまうこと。	左官
	119	拾い出し、見積をしても意味がなく、元請指定金額にての契約になることが多い。断れば他社に移る。	左官
	120	まだまだ工事量が少なく、元請に対して強く交渉できないのが現状です。	左官
	121	技術者の高齢化が進み、2～3年後からは急激に技能工が減少し、施工能力が縮小して歪が出てくる。時季により仕事が出て来ても、対応出来ない様になってくる。	左官
	122	オール負組の建設業界において、建築全般にPRに欠けていると思う。ゼネコンの競争だけが表に出て、専門工事業者を全く無視している。「各専門工事が減少して行くこと」それを強調していかなければならない。	左官

職種分類	通し番号	記述内容	職種
	123	・工期の分散化を国に働きかけてほしいです。 ・足場払しの相番は、足場を解体する鳶職がするよう、国を通して働きかけてほしいです。人員がいませんし、何より危険です。	タイル
	124	元請の工事受注金額を上げて欲しいです。	タイル
	125	現在、労務不足に落ち入っているのは、元請が根拠の無い予算を提示し、それを下請がやらされた結果、業界からの離職や新卒者がほとんどいないことが主原因。行政指導等でしっかりお互いを尊重し合う関係を再構築しないと、建設業界は崩壊する。また、真面目な会社ほど損をすることになる。	タイル
	126	大変厳しい受注金額を提示され、組合員企業の総てが赤字経営になっている。適正な金額で発注してもらいたい。また、適正な工期を望む。	タイル
	127	元請側のダンピング受注による下請に対しての極端な指値発注はやめてほしい。	タイル
	128	年間を通して平均した発注を希望する。3月末完工が集中している。	タイル
	129	公共工事の支払いは、全額現金100%にすべきである。官庁からの支払いは現金できちんと支払われているのに、特に大手企業は必ず手形支払いが入る。地元中小建設会社においては、現金100%と心がけているところが多くなってきている。	タイル
	130	今迄に元請は仕事を与えているという体質がある。契約でいじめ、工期でもと、管理能力が希薄。	タイル
	131	元請＝余りにも下請をいじめすぎるため、労務専門会社にきつい単価で発注せざるを得ない。そのため、新人を育てる意欲や、やり甲斐を失わせている。下請＝適正価格で払いたい。	タイル
	132	契約と実施工の時期にズレが生じるのは理解するが、変動契約も認めて欲しいと思う。	タイル
	133	下見積の段階（元請の入札の段階）では、設計図書等の提示もなく、数量表のみでの見積となるため、予想される追加工事や諸経費が不明瞭とならざるを得ない。この下見積をベースにさらに厳しい予算組みをされているため、実際に追加工事や追加経費が発生しても、予算が出てこない場合がほとんどである。	タイル
	134	ダンピング受注の撤廃。	タイル
	135	元請がすべき管理業務の多くを下請業者に押し付けている。最近では工程管理まで業者同士だけで行っている現場（元請）も出てきている。元請はそのうちに何もしなくなるのか？	タイル
	136	元請の指値全額は原価と同じ額の契約になります。利益を得るには仕入、労務に努力。	タイル
	137	最近元請の材料支給の工事が急増し、手間賃だけの利益では下請業者は成り立たない。ひいては若い職人の養成すら出来ない状態にある。下請が、元請からの指値受注をやめない限り、まだ施工単価の下落が続くこととなる。元請と下請が共に（平等）仲良くやっついていかないと建築業界の未来はないと思っています。	タイル
	138	サブコンを工期、金額などでいじめたゼネコンは、今とても苦しんでいる。ある程度仕方がないことだとは思いますが、タイルが完了出来ないからオーナーに引き渡せないという理屈は、一寸無理がある。適正単価で払っている組の現場はまったく遅れていない。	タイル
	139	建築業者が、物件に対し値引競争をしないで適正単価にて請け負うこと。	タイル
	140	前工程の遅延によるダメ工事発生時の補償が明確になっていない。ただ各下請にその補償が廻ってくるので、持ちつ持たれつの感があり、各業者とも言うに言われない状況であると思う。元請の入札見積が低すぎる。下請見積金額を度外視していると思えない。	タイル
	141	現金の割合を増すようお願いしたい。工事前に契約金が欲しいです。	タイル

職種分類	通し番号	記述内容	職種
	142	適格業者と不適格業者の請負金額以外での公平な差別化と見極め（保険、QCDSE 管理、将来性、他）→ 上記の要項を満たすためには、要項を満たさない業者よりコストが掛るため不公平である。（国土交通省の方針による要項も含む。）	内装
	143	元請から厳しい単価で受注し、原価圧縮を職人さんの労務費に転嫁したおかげで、これだけきつく稼げない業界に魅力も感じられず、職人さんの若い衆も多くこの業界から離れ、戦力を大きく失ってしまった。10 年後、20 年後に職人離れがどのような状況になっているか、とても不安。我々一次業者がしっかりとした単価を確保して受注し、魅力ある業界にしなければならない。各県に 1~2 社飛びぬけて安値受注をして荒らしている会社があるが、早く淘汰されるべき。また元請から、墨出し、仮設資材、産業廃棄物処理、揚重費などを差し引かれ、現場職長会、自主検査、自主管理などと下請に責任を押しつける姿勢が年々ひどくなっている気がします。この散々な状況を打破し、魅力ある業界に早く戻ってほしいです。	内装
	144	元請企業の下請搾取は目に余るものがあります。この状況が続けば専門工事業は成り立たなくなると考えます。	内装
	145	現在の状況では先行きの希望は全く見えません。特に業界の指導的立場の会社やトップの方々に、3 年、5 年先に対する希望や夢が持てるように建設業界全体のことを考え、良くなるようにリードしてもらいたい。	内装
	146	追加変更工事に対して証明等書類があっても、証明はあくまでも施工をしたことを認めるだけで、見積金額を支払うという約束ではないと元請より言われ、大幅に減額され、赤字となるケースが多い。	内装
	147	労務費調査にて公示している価格以上になるよう努力していきたい。	内装
	148	公契約法の条例化への運動の推進。今一つ、質問内容がわかりづらい。質問が適切な単語でないために混乱する。	内装
	149	大手ゼネコンの一方的な指値により、専門工事業者のほとんどが疲弊し、魅力の無い業界になっている。若手技能者は育たず現場は年配者ばかり。	内装
	150	契約してから施工（現場のり込み）までの期間を定めてもらいたい。例えば工程表上のり込み日が 12/1 なら 60 日前までの 10/1 より前に契約をしなければならない等。	内装
	151	・廃材処理が今だに引かれる。 ・単価が厳しい割には、監督の質の低下。	内装
	152	①適正価格で契約すること。 ②廃材処理費は元請で負担のこと。（現在契約の 3%位引かれている。）	内装
	153	正式な見積に対して値引きの底値がわからない。相変わらず下をくぐる業者が後をたたないので、その業者はどうしてやっているのか内容を見てみたい。元請の利益を廻して頂きたい。ああこれが資本主義か、競争の中にサービスが生まれるという原理原則の頂点に達しているのかなと思います。悪貨は良貨を駆逐する（グレシャムの法則）。	内装
	154	低価格の受注競争をやめ、建築業界の人材育成を考え取り組んで欲しい。	内装
	155	元請の地位の優越的な交渉が一昨年から昨年前半まで頻発し、その結果、企業の経営危機、根幹となる技能工の減少等、業界の存続に関わるような状況に置かれています。過当競争の防止や、不適格業者の排除の推進が図れるような制度を策定、実施して頂きたいと強く思います。所定見積書を作り、経費記入欄を設けると良い。	内装
	156	職人さん達は生活が出来ないほど単価が下がっている。生活ができないため、離婚する人が大勢いる。夢も希望もない。安ければ、どこに発注しても良いという考え方、目先のことしか考えていないゼネコンも、そのうち痛い目に遭うと思います。その中で、協力業者を大事にしているゼネコンも少ないですがいます。そのようなゼネコンしか生き残る事はできないでしょう。信頼関係よりもお金で判断しているゼネコンは、まだまだかなりいる。時代の流れは、だれにも止められないかも。	内装
	157	元請（主にゼネコン）は、現在の職人不足の原因を正しく理解してないように思える。	内装

職種分類	通し番号	記述内容	職種
	158	産廃（ボードリサイクル料）を認めないゼネコンが多い。立替金と称して一方的に相殺する（清掃、足場、重機等）。	内装
	159	産廃処理費は元請負担でお願いしたい。	内装
	160	公共工事、民間工事共に、発注者が元請に適正な価格で発注することを強く求めます。	内装
	161	契約事項が不十分のため下請業者が弱い立場。	内装
	162	・適正価格で元請が受注出来るように指導が必要 ・元請のダンピング受注防止（底無しダンピングです。）	内装
	163	現状は労務不足の為、発注金額が上って来ているが、4月以降、物件が減ると受注競争が激しくなり、再度ゼネコンの姿勢が厳しくなると思う。	内装
	164	安値発注～安値受注～指値指示。強い者（元請）は弱い立場の人間や企業を犠牲にして生きている建設業界。現場で働く者に明日の希望無し。	内装
	165	厳しい状況の中にあるからこそ、一方的な話だけでなく、お互いに協力体制が必要であると考えます。	内装
	166	専門工事業者が、現在のまま元請の言いなりになっていけば、若年労働者はどんどん減っていき、建設業界は斜陽産業化していくことになる。残念だがタイムリミットにきていることは間違いない。	防水
	167	年々技能工が減少傾向にある中、元請の安価受注は、更に減少傾向に拍車をかけるだけである。建設業の未来が見えない。	防水
	168	支払い条件の良化（現金比率を上げる）。支払い時に求められる請求の根拠資料がかなり詳細に求められるが、もっと簡略化してほしい。追加工事のすみやかな発注（増減・条件変更含む）。	防水
	169	下請業を減らし、元請業への移行をいつも考えている。	防水
	170	お互い納得して決めた金額に不満はないが、支払い位一ヶ月以内にできないか。出来高 90%などではなく締切日出来高を一ヶ月以内に現金で払ってほしい。	防水
	171	北海道に於いても、スーパーゼネコンのコストダウン、品質、安全の要求は高い。スーパーゼネコン社員の給与は、地元ゼネコンの2倍～3倍であるのに対し、建築技術に大差があるわけではない。建設業界大手も、他産業と同様に現地法人化して給与を含めた管理費を削減し、生き残りを図るべき。下請にだけ押しつけるのはもう限界である。経審をはじめとする国の査定に影響があれば、業界全体で国交省等と交渉し制度を変えてもらおうと良い。	防水
	172	大手企業の場合、中央都市と同様な単価を設定され、地方に於いての運賃等が含まれていない。	防水
設備系	173	各業種の企業は元請、下請にかかわらず、目先の事ばかりにとらわれ過ぎずに、業界全体としての進む方向を考え、将来を見据えていかなければ、この業界に未来は無いを思う。	管
	174	適正利益が得られる仕組みの構築。	管
	175	いろいろの形でアンケート調査が実施され、その度に手をわずらわされる当方や多くの事業者はほとんど迷惑をかけられているのでは？本当に改善も出来ない。意味がないと考えます。	管
	176	元請責任と言う言葉がありますが、どのように考えますか。 1) 安全に対して 2) 施工に対して 3) 利益に対して 4) 元請・下請の関係に対して 5) その他	消防施設
	177	発注元に近い元請企業に、利益配分が偏ってしまう傾向がある。	消防施設
	178	元請が行う内容、下請が行う仕事の区分について明確にされていない状態がある。元請が管理を下請任せにすることがある。	消防施設
	179	元請へは、見積書に対する値決めの際は、総額でいくらと云うことでは無く、各項目毎の金額を検討して頂き、会社の必要経費を考慮して頂き、値決めをして頂きたく思います。現場での工程管理は職長と充分打合せをして頂きたく思います。下請へは、安全作業の徹底と品質工程管理の実施をお願いしております。	消防施設
土木系	180	見積りの70%～80%の契約では設備投資が出来ない。	基礎

職種分類	通し番号	記述内容	職種
	181	このままでは若年労働者が不足し、もう 10 年すると建設業（専門工事）は成立しなくなる。元請と下請の利益の配分が違いすぎる。国、県、市などは早急に分離発注制度を実施するべきである。	基礎
	182	受注産業として、下請の立場はどうしても弱者である。仕事の絶対量が少ない中で正当な施工条件に準じた単価での契約が困難なケースが多い。常に価格競争のために条件譲歩せざるを得ないため、コストダウン、能率アップで対応するにも限度を感じる。	基礎
	183	①現場で事故があった場合の費用負担の割合があいまいであり、元請からの一方通行で終わる場合が多い。 ②工事内容の変更、追加があった場合の取決め方について、何か指針のようなものがあれば、教えて頂きたい。	基礎
	184	1)各発注機関の指導にも拘わらず、未だに支払い条件に長期の手形決済を用いる元請がある。出来高締切から半年以内の現金決済をお願いしたい。 2)本支店経費、交通費、労務管理費（各種保険等）、宿泊費、各品質検査費等は別途計上とし、直接工事費とは切り離して値引対象から外して欲しい。 3)技術提案、計画書・計画図作成、報告書作成等は別途計上とし、直接工事費とは切り離して値引対象から外して欲しい。 4)搬入出機械、機材の重量及び形状を考慮し、適切な搬入出車両台数を積算計上し別途計上とし、直接工事費とは切り離して値引対象から外して欲しい。 5)特殊車両通行許可申請に要する期間を考慮して早期発注願いたい、またその費用は別途計上とし、直接工事費とは切り離して値引対象から外して欲しい。 6)施工作業条件を考慮した機械・機材にて積算し、発注者の選定違い（施工不能な機械、旧式で現存しない機械）がある場合は、特記仕様書との差異を設計変更により精算して欲しい。 7)不良不適格業者を含め、受注体系の重層化を無くして欲しい。（優良適格業者から見積採取するように特記仕様書に明示して欲しい。） 8)実際に施工機械を保有しない又は施工技術の無い業者から見積を徴収して、その業者と価格交渉の後に指値揭示金額の参考にしないで欲しい。 9)見積依頼から提出までの期間に猶予が欲しい。（前日午後の依頼で翌日午前中提出の実例もある。）	基礎
	185	元請が専門工事業者を選定するときに、「安ければどこでも良い」という言葉がいつも出てくる。我々は元請の経営内容をいつも調査するが、逆に元請は我々の会社を調査することはない。特に公共工事において、自社機械を保有していない会社に発注するケースが多く、又そういった会社の NET 金額を見せて交渉することがあり、あまりにも安易な考えをする元請が多すぎると考える。	基礎
	186	元請は、実際施工する段階で見積り条件と異なった場合の追加費用を支払ってくれない。	基礎
	187	・不必要な安全書類や会議などを減らして、実質的な安全対策に力を入れていただきたい。 ・無理な工程を組まず、専門業者の意見を素直に取り入れていただきたい。	基礎
	188	1. 低入受注を我々下請にそのまま低額発注される。 2. 公共工事は手間が掛かるのに、その分の費用が計上されていない。（支払がない。）	基礎
	189	1. 総合建設業の現場管理社員は、建設業としての”ものづくり”の基本を忘れてしまい、コストのみの管理しかできていない状況である。ヒューマンエラー防止による管理も、すべて業者の責任施工ということで片づけてしまう傾向が強く、管理能力は低下気味である。 2. コストがすべての受注競争が中心となっており、品質、安全は後回しの傾向である。	基礎
	190	①安全・品質の確保について、元請の要望は年々高くなってきているが、請負金額に全く反映されない。 ②現場における諸経費（ゴミ処理・詰所・工事車輛搬入通路等）は、ほとんど下請に押し付けている元請が大半である。 ③施工内容や技術についても、ほとんどの元請担当者は勉強不足で、打合せにならないことも多々ある。	基礎
	191	・指値勝負になっているのでどうにもならない。 ・必要な措置を金がかかるからやらない。そのくせ下請の負担は平気。	基礎

職種分類	通し番号	記述内容	職種
	192	元請同士のできとような価格競争の結果、下請に不当な価格を押し付けるだけであり、元請同士の価格競争を減少させることである。	機械土工
	193	本来、必要原価は割ることなく、発注すべきと考えます。施工方法等、入念に検討して出した見積額を根拠なく値引するのはやめてほしい。競争力勝負も理解できるが、限度があると思う。	機械土工
	194	現実をより社会的に且つ法的に整備していかなければ、下請企業は疲弊してしまう。また、少子高齢化の波を一番受けている業界にあつて、若い次世代の労働力を得るには、賃金があまりにも低いのが現状である。元請・下請お互いに共繁共存のあり方をもっと考えていく必要があると思う。	機械土工
	195	施工可能な適正金額で発注して頂きたい。各工程の職人が少なくなって来ているので、下請確保の為に、下請経費が出る様な金額で施工出来るような発注をして頂きたい。	機械土工
	196	元請の受注金額が設計金額に対して低過ぎるため、下請契約金額が低くなる。工事量が少なすぎるため、受注競争になる。	機械土工
	197	建設業法に則った取引の履行を望む。	機械土工
	198	見積りに関しては、工程等の説明もなく見積範囲の説明のみ。数量は下請が捨う！入札前見積依頼が多い（すべてボランティア）。	機械土工
	199	①契約（計画）どおりに事が進まない。工程の遅れが多い。②施工条件が悪くなっている。③月ごとの出来高払い（一時下請業者が立替）を望む。④設計（条件）変更の速やかな対応（設計変更が決まらなければ支払い出来ないのは以ての外）。	機械土工
	200	密度の高いパートナーシップが必要だと思う。	機械土工
	201	元請、下請共に契約内容の明確化を極力行うようにしている。	機械土工
	202	シビアだが、不正はないので満足している。	機械土工
	203	元請のダンピング受注を無くしてほしい。地元企業の下請に対し、二次下請となると県外の安い企業を使用する。	カッター
	204	支払い手形の割合が多いので、現金取引としたい。	カッター
	205	元請は適正な価格をいただきたい。	カッター
	206	公共工事については税金での発注のため、最低限として、社会保険加入者に発注すべきです。主任技術者の雇用資格の確認資料を、保険証のみにしてほしい。住民税や源泉の写し等は無効にしてほしいです。確認をするならば。	カッター
	207	元請が損をしてまで下請に工事を発注することはないので、元請の適正な受注を望みたい。	カッター
	208	ダンピングのしわ寄せが大きすぎる。	カッター
	209	大手企業の利益確保のための下請企業へのしわ寄せが厳しい。大手企業の管理能力が低下している。そのため元請がすべき管理業務を下請に負担させている傾向にある。最近、設計段階での問題が多く発生するが、問題の解決に元請が消極的で、結局下請への負担が増大する。発注者および設計（コンサル）がもっと現状を把握してほしい。	カッター
	210	元請は、工事単価が安ければどんな業者でも良いという思いがある。従って社員の多い会社ほど経営が苦しくなると思う。	カッター

4. 調査結果と対策等についての委員からの意見

調査結果から得られた課題及び対策等について、『元請・下請取引契約の適正化委員会』の委員から挙げられた意見は次の通りである。

1) 管理業務の拡大に対する対応について

下請としての管理業務の拡大に対して、再下請に「安全管理の充実」、「職長の管理能力向上」、「品質管理の充実」など多くを求めるが、自社の対応は「特に変えるつもりはない」と回答した会社が少なくない。こうした会社の考え方、主張、本音等について、次の意見が挙げられた。

表 4.1 管理業務の拡大に対する対応についての意見

	意見
1	背景に、この10年位に進んだ一次下請の機能変化がある。建築工事の一次下請は、職長を出したり、労務を常用する実質的な施工能力の提供者ではなく、ゼネコンの単価や支払い条件に帳尻を合わせて、二次下請け以下に仕事を配分するブローカーに変わっている。また、ブローカーに徹することこそが生産システムにおける存在理由になっている。
2	一般的には一次専門工事業の技術力の低下という事情がある。同様の事情は元請ゼネコンにもあり、管理的な業務が下位の下請に任されてきた経緯があるが、これが下請のレベルにも及んだものといえる。それは単価に余裕が無くなり、現場技術に熟知した技術者（技能者）を一次下請でも抱えきれない（正規雇用できない）という事情が反映しているからであろう。要するに、現場技術・技能の実質が下位レベル下請に依存するようになったともいえる。
3	一次下請会社は現在に至るまでの間に元請からの直接指導・指摘を受け続け、既に必要十分な管理業務対応力を有していると認識しているのではないか。そして、それ以上のことを求められても更にコストと人的負担をかけて現状以上に対応するつもりはないということではないか。一方で、二次下請会社以降にはそこまでの管理業務対応力を有していない場合が多く見られ、一次下請としてはそちらを指導・教育する方に力を注いだ方が効果が大きいと捉えている。事実、元請からも特に「安全管理」においては、事故災害を起こす割合は二次業者以降のほうが一次よりも多いと指摘されており、再下請先の教育を徹底するようにとの要望が強い。
4	再下請会社に管理業務を全面的に委託して、自社の管理経費を削減しようとしていると思われる。実質的に施工もせず、管理業務が形骸化するのであれば、一次下請の存在価値が問われる。
5	QCDSの質を上げるには、どうしても管理する社員が多くの時間を取られる。現状の低コストでは管理者を増やす事ができないのではないか。また、質を向上しても、業者選定の段階で一番重視されるのはコストであり、多少質の悪い業者でもゼネコンは契約する。

2) 契約単価の不足への対応について

元請の安値発注により、「労務賃金」、「福利厚生費」、「法定福利費」を切り詰めている下請会社が少なくない。こうした対応の現状とその問題点について、次の意見が挙げられた。

表 4.2 契約単価の不足への対応についての意見

意見	
1	雇用関連の費用を切り詰めている一次下請は、同時に経営者の報酬を削って、あるいはその個人資産をつぎ込んで（業界では「ぶっ込み」と呼んでいる）、社員（技能者ではない）のために事業継続しているところが少なくない。個人資産が底をつくまで頑張ってしまう。事業継続する意味のない企業に対しては、適切な廃業支援、撤退戦略が必要な状況だと思う。
2	正規の法定福利費、福利厚生費を支払わないために、雇用の外注化、すなわち、労働を外注扱いすることで一次下請の経営を守ってきたのではないかと。賃金以外の雇用関係費は賃金の三割程度に及ぶので、この効果は大きいはず。一次下請にとっては実質的な専属的手配範囲（業務命令の届く傘下）にある不正規労働（保険等の支払を免れているため不正規とよぶ。不正確で曖昧な言葉だが、かつて「準直備」と呼ばれていた。）か、協力関係にある同業者への再下請という形で、雇用に外部化して対応していると思う。後者の場合は「定備単価」と呼び、業者間で一定のルールが敷かれているケースが多いが、直接賃金の額よりは若干高めの日額を設定していることが多いと思われる。つまり、現状においては、一次下請でも直接雇用している技能労働者はそれほど多くないということだと思う。
3	1 次下請会社に関して言えば、自社が直接雇用する社員（事務職・現場管理者等）についてはそれほど切り詰めていないのではと考える。ただし、そうした管理部門の人間を補強する余裕は無いため、若手の社員がいないという会社も多い。職人に関しては、社会保険をかけて直接雇用する余裕が無い会社が数多く、外注扱いとして支払うケースが非常に多い。その場合、仕事量に応じて元請からの受注額に変動があり、その変動の煽りを受けた形で賃金が上下しているのが現実。故に、月々の収入が安定せず若手の入職者が減り、離職者は増え続けている。
4	労務費率が高い会社では、材料費で調整したり、雇用体系を一人親方の様な形で雇用したりして工夫しているのではないかと。
5	労務賃金は5年前に比べて約30%下げている。職人の離職が増え、また、現在働いている職人もぎりぎりの生活をしている。賃金はゼネコンの社員の半分以下でこのような異常な事が続けば、建設業界の未来は無いと思う。会社の色々な行事を辞め、給与のカット、ボーナスのカットで社員のモチベーションも低くなっている。

3) 「見積依頼時における請負業務の範囲の明確化と合意」の具体策について

「見積依頼時における請負業務の範囲の明確化と合意」の具体策として、次の意見が挙げられた。

表 4.3 「見積依頼時における請負業務の範囲の明確化と合意」の具体策についての意見

意見	
1	ひな形等を国交省の支援のもと建専連等で定め、それを元請業者団体に合意させる。それを使用しないゼネコンには工事を発注しないようコンプライアンスを盾に官民発注者を啓蒙する。文書を取り交わしたにも関わらずその合意を守らないゼネコン、その発注者に対しては法的対抗策（法廷闘争）を徹底的にやる（と宣言する）。
2	下請契約時に「見積条件書」を取り交わすことや「施工条件明示」の習慣を業界内部に浸透させることが必要。日本の元下関係の中では紛争に至る事例が少ないので、このような文書の整備が遅れてきた事情があるのではないかと。これは専門工事業団体の役割であると思う。（一部にはその取組みがあると思うが。）
3	専門工事業者自らが、見積提出時に請負範囲を示した条件書を添付する。値決めの際に、金額だけでなく、専門工事業者の提示した見積条件書についても元請に確認してもらい、合意の上で受注する。それを実現するためにも、施工前の事前契約の厳守が必要不可欠。
4	見積内訳の細分化と、予想される事態に対応した見積条件の細分化された明示が必要ではないかと。
5	建専連会員団体ごとの請負業務マニュアルを作成し、基本契約条件に載せる。

4) 「管理諸経費の別枠計上のルール化と、削除の禁止」の具体策について

「管理諸経費の別枠計上のルール化と、削除の禁止」の具体策として、次の意見が挙げられた。

表 4.4 「管理諸経費の別枠計上のルール化と、削除の禁止」の具体策についての意見

	意見
1	国交省の支援のもと建専連等でひな形等を定め、それを元請業者団体に合意させる。
2	国が定める「公共建築工事積算基準」(特にそのうち、「公共建築工事標準単価積算基準」)には、管理諸経費に該当するものとして、「その他」の率を定めている。工種によって異なるが、労務費や材料費をもとにその8~20%(発注者毎にこの数値は内規で決めているケースが多く、時期により変動するようだ。)が設定されている。これが専門工事の積算に反映され、全体としての予定価格を形成している。(なお、このような設定方法は建築に特有のもので、公共土木工事では全く別の考え方をしている。)しかし、この公共発注者側が想定している「その他」の率が、妥当なレベルのものかどうかは実証的な検証がされた例が無く、その設定の経緯についても不明なことが多い。従って、まず、「管理諸経費」の中身を割り出す作業が必要だと思う。日本においては、そうした取組みは、学術研究レベルで数件ある程度であろう。一方、海外の物価版や政府統計ではそのあたりの数値を探ることが可能な情報が出ている。日本も見習って企業の経費情報を調査・公開する方法はないものか。特に米国の場合は、失業保険などの業務統計や大規模な賃金調査のなかで、そうした情報を得ているようだ。
3	見積をする際に、該当工事に対しておおよそ何人工かかるのかを計算する。その人数に対して必要とされる管理諸経費を直接工事費とは別項目で記載する。その項目に対して削除を禁止するという事を、元請下請間の基本契約書に明記するよう法的にも定める(罰則規定付き)。
4	業種別に固定経費を決まった数字で計上出来る様に、今回のようなアンケートを基に官主導に成るように啓蒙するしかないのでは。例えば、労務費率が多い業種は15%、機械比率が多い業種は8%とか。
5	管理諸経費を別途見積計上し、ゼネコンが削除する費用も別途見積計上する(単価に含めない)。

5) 「追加変更工事発生時の請求・支払い方法についての当初契約における明確化」の具体策について

「追加変更工事発生時の請求・支払い方法についての当初契約における明確化」の具体策として、次の意見が挙げられた。

表 4.5 「追加変更工事発生時の請求・支払い方法についての当初契約における明確化」の具体策についての意見

	意見
1	甲乙2者の契約の及ばない重層下請制における責任をどう包括的に扱うかということだと考える。ブローカー化した一次下請を超えて遡及し、発注者、ゼネコンの支払い責任を徹底すべき(法的対抗措置)であろう。一次下請はゼネコンにとって、高次の下請からの支払い請求の防波堤となっている。キャッシュフローに窮すれば、二次下請、三次下請と一次下請の直下から倒産していこう。
2	まず発注者と元請との間で、「追加変更工事発生時の請求・支払い方法」のルール化が必要で、それができれば、元下間でも「追加変更工事発生時の請求・支払い方法」のルール化が可能になると思う。元請ももらえないものは支払えないという事情があるからだ。(一方、払わざるを得ない事情がある場合もあると思う。)この点に関しては、海外のようにクレーム(支払い請求)文化が浸透することが、フェアな取引に繋がる解決策とは思いますが、クレーム合戦などのマイナスの面もあるので、全体の生産システムとして妥当かどうかはよく検証してみることが必要であろう。
3	「追加変更工事発生後、一ヶ月以内に清算する」といった内容を明示した契約を行う。その際の労務単価についても事前に単価契約する。
4	施工数量、見積り条件を細分化する事と、変更が生じた場合での迅速な再見積り及び再契約をする体質を有することではないか。
5	契約と同一単価でなく、追加工事ごとの契約を結ばない限り工事を開始しない内容を契約条件に入れる。

6) 「元請の不当な安値発注を防止するための、単価制限の導入」の具体策について

「元請の不当な安値発注を防止するための、単価制限の導入」の具体策として、次の意見が挙げられた。

表 4.6 「元請の不当な安値発注を防止するための、単価制限の導入」の具体策についての意見

意見	
1	具体的なアイデアは思いつかないが、海外では、労働者がストライキ、サボタージュに訴えるのが一般的であろう。わが国では、「ケツを割る」下請業者も出てきているとは聞いている（現場調査をしていたプロジェクトで、前日常用扱いにならなかった作業があるとして現場に職長、職人が来なかったことがあった）。少なくとも、公共工事については安値受注を排除し、官民格差を際だてるしかなさそう。
2	かような「単価制限」は現在でも公共発注者は取り組んでいるのではないか。最低制限価格や調査基準価格の設定によって。総合評価方式についてもいえることだが、安値受注防止への官の取り組みが、かえって複雑でいびつな競争を招いている弊害（例えば、調査基準価格でのくじ引き落札の多発など）があると思う。競争はできるだけシンプルにしたいものである。
3	公共工事設計労務単価のように、最低賃金ならぬ職種ごとの最低労務単価を設定し公開する。
4	まず元請けの安値受注の防止ではないか。そして元請、下請共に同業他社との受注競争の防止では。まず民間工事では不可能と思うが…。

7) 「下請工事を不当な安値で受注する業者の排斥」の具体策について

「下請工事を不当な安値で受注する業者の排斥」の具体策として、次の意見が挙げられた。

表 4.7 「下請工事を不当な安値で受注する業者の排斥」の具体策についての意見

意見	
1	過剰（程度が難しい）な重層制の排除以外になさそう。
2	技能労働者の雇用を脅かすような業者の排斥が必要だ。そして、法定福利費を支払う正規雇用を行う企業を守る政策が必要となる。そうした観点から、現在よく話題になる「保険未加入問題」への対策の徹底がその解決への近道だと思う。この点に関して、詳しくは知らないが、韓国政府が取り組む「下請低価格審査制」、「下請報酬の直接支払制」等の政策が参考になるのではないか。
3	下請業者が建設業法、労働基準法等を遵守しているのかどうかを元請が確認する義務を強化し、違反していた場合の元請に対する罰則を強化する。但し、あらゆる職種で労務不足が予想される現状及び今後を考えると、「優良かつダンピングをしないが体力の無い企業」を潰す事にもなり、難しいとも考えられる。
4	何点かの条件・資格を考慮して、優良適格業者の認定、不良不適格業者の排除を行う。

8) 「適正な原価管理による、原価実績、特に管理諸経費の正確な把握」の具体策について

「適正な原価管理による、原価実績、特に管理諸経費の正確な把握」の具体策として、次の意見が挙げられた。

表 4.8 「適正な原価管理による、原価実績、特に管理諸経費の正確な把握」の具体策についての意見

	意見
1	外部から取引実態を把握することが可能か？これはこの分野の永遠の課題で、多分無理だと思う。原価モデル、財務分析のようなこと。
2	この点はまさに専門工事業団体の役割そのものだと思う。かつて公正取引委員会の指導でこうした活動に制限がかかったが、内輸の価格情報であっても、統計的データとして示せば許されるという見解のようだ。(かつて、専門工事業団体はこうした原価情報を公共発注者などには発信していた。)
3	各工事ごとに実行予算を作成し、歩掛り目標を定め、その歩掛りを基に必要とされる投入人工を想定する。その人工に対して必要となる管理諸経費を計算する。
4	今回のように業種別に、比較的規模の大きな現場での管理経費のアンケートを実施する。
5	「管理諸経費の別枠計上のルール化と、削除の禁止」を行う様にすれば良い。

9) 下請業務に正当な報酬が支払われるようにするためのアイデアについて

下請業務に正当な報酬が支払われるようにするためのアイデアとして、次の意見が挙げられた。

表 4.9 下請業務に正当な報酬が支払われるようにするためのアイデアについての意見

	意見
1	報酬が払われなければやらない。これにつきる。
2	最後の研究会の中で、他の委員が発言しておられたことだが、あるゼネコンとその一次下請との間で産業廃棄物の処理経費については、専門工事の取引価格とはまったく別枠での交渉がされているとのこと。つまり、各専門工事業者と工事全体での産廃処理費の枠を取りきめ、毎月、そこから差し引く形とし、残高を確認できることにしたとのことである。すると、専門工事業者としては差引額が少なくなるように、産廃を少なくするインセンティブが働くので、ゼネコンにとっても、専門工事業者にとっても、そして環境にもメリットがある仕組みだと思う。この例のように、「取引費用」を最小化するような方法を巧みに使って、元下間の取引条件をデザインすることが出来るのではないか。
3	今後建設業に携わる技能者の数は減少の一途を辿る。「請負」の名の下に最低賃金を割り込みかねない単価で仕事をさせるのはあってはならないことであり、その為にも最低労務単価を定め、請負であっても最低労務単価は元請が保証しなければならないという規定が必要ではないか。
4	前記のとおり、請負金額とは別に管理経費等々を計上する。

10) その他

その他、今回の調査結果に関して、次の意見が挙げられた。

表 4.10 調査結果に関するその他の意見

	意見
1	建築と土木、躯体と設備など、同じ建設業界でも業種職種により各種条件が変わってきているのは、法的な整備が進んでおらず、強制力も有していないからではないか。管理諸経費の別枠計上を含め、統一したルールの周知徹底を国レベルで実施して頂きたい。
2	問題は安値受注する業者の存在。そうした業者の排除、ゼネコンの指値発注の廃止、契約条件を明確にすること。下請の管理諸経費を見積りに計上すること。基幹技能者、一級技能士、二級技能士などの資格者の最低賃金を設定し、優秀な技能者を育成すること。安値受注する会社には優秀な作業員はほとんどいない。

参考1 「元請・下請取引に関するアンケート」調査票

(社)建設産業専門団体連合会

◆ご記入の前に◆

この調査は、適正な下請対価を確保するための課題を明らかにし、その改善策の検討資料を得ることを目的とした調査です。記入された内容については、調査目的以外に用いることはありませんので、ご協力のほど、なにとぞよろしくお願い申し上げます。

○回答の方法：欄内にご記入、又は該当する番号を○で囲んでください。

○回答締切日：平成24年1月13日（金）

○返 送 先：この調査票を配付した専門工事業団体の事務局（貴社が所属している団体）

○お問合せ先：建専連 道用、小野寺

TEL:03-5425-6805 FAX:03-5425-6806 E-MAIL→info@kensenren.or.jp

貴社についてお答え下さい。

会社名		主な職種	
資本金	円	従業員数※1	人
最も多い請負階層※2	1. 元請	2. 1次下請	3. 2次下請 4. 3次以下の下請
直近年度の完工高	1. 1億円未満	2. 1～3億円未満	3. 3～5億円未満 4. 5～10億円未満 5. 10～30億円未満 6. 30億円以上
土木・建築の別	1. 土木工事主体	2. 建築工事主体	3. 土木・建築半々程度
主な取引先元請の規模	1. 全国規模の大手・中堅企業	2. 中小企業	3. どちらともいえない

※1) 従業員には、役員及び雇用者（事務、技術、技能）すべてを含む。

※2) 工事の発注者（施主）から直接工事を請け負う者が元請、元請から工事を請け負う者が1次下請、1次下請から工事を請け負う者が2次下請（以下同様）。

★以下の質問では、貴社が下請として工事に関わる場合の現状についてお答え下さい。

◆ 下請業務の変化について

問1 工事に関わる①～⑬の業務について、(1)下請として現在どの程度関与しているか、(2)通常契約内容に含まれるか、(3)今後さらに関与が増えるか、それぞれ当てはまる番号を○で囲んで下さい。(○は1つ)

業務	(1)下請として現在どの程度関与しているか	(2)通常契約内容に含まれるか	(3)今後さらに関与が増えるか
①作業手順書の作成	1. 頻繁に関与する 2. 時々関与する 3. ほとんど関与しない	1. 契約文書で含まれる 2. 暗黙了解で含まれる 3. 通常は含まれない	1. 関与が増える 2. どちらともいえない 3. 関与は増えない
②施工方法の決定	1. 頻繁に関与する 2. 時々関与する 3. ほとんど関与しない	1. 契約文書で含まれる 2. 暗黙了解で含まれる 3. 通常は含まれない	1. 関与が増える 2. どちらともいえない 3. 関与は増えない

業務	(1) 下請として現在の 程度関与しているか	(2) 通常契約内容に含ま れるか	(3) 今後さらに関与が増 えるか
③施工計画図の作成	1. 頻繁に関与する 2. 時々関与する 3. ほとんど関与しない	1. 契約文書で含まれる 2. 暗黙了解で含まれる 3. 通常は含まれない	1. 関与が増える 2. どちらともいえない 3. 関与は増えない
④施工要領書の作成	1. 頻繁に関与する 2. 時々関与する 3. ほとんど関与しない	1. 契約文書で含まれる 2. 暗黙了解で含まれる 3. 通常は含まれない	1. 関与が増える 2. どちらともいえない 3. 関与は増えない
⑤施工図の作成	1. 頻繁に関与する 2. 時々関与する 3. ほとんど関与しない	1. 契約文書で含まれる 2. 暗黙了解で含まれる 3. 通常は含まれない	1. 関与が増える 2. どちらともいえない 3. 関与は増えない
⑥労務の手配	1. 頻繁に関与する 2. 時々関与する 3. ほとんど関与しない	1. 契約文書で含まれる 2. 暗黙了解で含まれる 3. 通常は含まれない	1. 関与が増える 2. どちらともいえない 3. 関与は増えない
⑦資機材の手配	1. 頻繁に関与する 2. 時々関与する 3. ほとんど関与しない	1. 契約文書で含まれる 2. 暗黙了解で含まれる 3. 通常は含まれない	1. 関与が増える 2. どちらともいえない 3. 関与は増えない
⑧品質のチェック	1. 頻繁に関与する 2. 時々関与する 3. ほとんど関与しない	1. 契約文書で含まれる 2. 暗黙了解で含まれる 3. 通常は含まれない	1. 関与が増える 2. どちらともいえない 3. 関与は増えない
⑨出来高の確認	1. 頻繁に関与する 2. 時々関与する 3. ほとんど関与しない	1. 契約文書で含まれる 2. 暗黙了解で含まれる 3. 通常は含まれない	1. 関与が増える 2. どちらともいえない 3. 関与は増えない
⑩自社関連工程の 進捗管理	1. 頻繁に関与する 2. 時々関与する 3. ほとんど関与しない	1. 契約文書で含まれる 2. 暗黙了解で含まれる 3. 通常は含まれない	1. 関与が増える 2. どちらともいえない 3. 関与は増えない
⑪他職種との工程 調整	1. 頻繁に関与する 2. 時々関与する 3. ほとんど関与しない	1. 契約文書で含まれる 2. 暗黙了解で含まれる 3. 通常は含まれない	1. 関与が増える 2. どちらともいえない 3. 関与は増えない
⑫安全パトロール 等安全活動	1. 頻繁に関与する 2. 時々関与する 3. ほとんど関与しない	1. 契約文書で含まれる 2. 暗黙了解で含まれる 3. 通常は含まれない	1. 関与が増える 2. どちらともいえない 3. 関与は増えない
⑬安全教育	1. 頻繁に関与する 2. 時々関与する 3. ほとんど関与しない	1. 契約文書で含まれる 2. 暗黙了解で含まれる 3. 通常は含まれない	1. 関与が増える 2. どちらともいえない 3. 関与は増えない
⑭現場の整理整頓	1. 頻繁に関与する 2. 時々関与する 3. ほとんど関与しない	1. 契約文書で含まれる 2. 暗黙了解で含まれる 3. 通常は含まれない	1. 関与が増える 2. どちらともいえない 3. 関与は増えない

業務	(1) 下請として現在の程度関与しているか	(2) 通常契約内容に含まれるか	(3) 今後さらに関与が増えると思うか
⑮廃棄物の処理	1. 頻繁に関与する 2. 時々関与する 3. ほとんど関与しない	1. 契約文書で含まれる 2. 暗黙了解で含まれる 3. 通常は含まれない	1. 関与が増える 2. どちらともいえない 3. 関与は増えない
⑯新規入場者教育	1. 頻繁に関与する 2. 時々関与する 3. ほとんど関与しない	1. 契約文書で含まれる 2. 暗黙了解で含まれる 3. 通常は含まれない	1. 関与が増える 2. どちらともいえない 3. 関与は増えない

問2 工事の下請としての管理業務（役割）の拡大傾向について貴社の考えをお答え下さい。

(1) 管理業務の拡大に対応して、自社の態勢をどのように変えていきますか。（〇はいくつでも）

1. 特に変えるつもりはない	2. 施工計画スタッフを増やす
3. 品質管理スタッフを増やす	4. 工程管理スタッフを増やす
5. 安全管理スタッフを増やす	6. 職長の管理能力向上教育を行う
7. 自主管理のための管理ツールを導入する	
8. その他（	）

(2) 管理業務の拡大に対応して、再下請に何を求めていますか。（〇はいくつでも）

1. 特に求めるものはない	2. 施工計画への関与拡大
3. 品質管理の充実	4. 工程管理の充実
5. 安全管理の充実	6. 職長の管理能力向上
7. 自主管理体制の整備	
8. その他（	）

◆ 下請負契約金額について

問3 工事見積時に提示される内容についてお答え下さい。

(1) 元請からの見積依頼時に、工事内容と工期のほかに提示されることが多い事項は何ですか。（〇はいくつでも）

1. 請負代金の全部又は一部の前金払又は出来形部分に対する支払の定めをするときは、その支払の時期及び方法
2. 当事者の一方から設計変更又は工事着手の延期若しくは工事の全部若しくは一部の中止の申出があった場合における工期の変更、請負代金の額の変更又は損害の負担及びそれらの額の算定方法に関する定め
3. 天災その他不可抗力による工期の変更又は損害の負担及びその額の算定方法に関する定め
4. 価格等の変動若しくは変更に基づく請負代金の額又は工事内容の変更
5. 工事の施工により第三者が損害を受けた場合における賠償金の負担に関する定め
6. 注文者が工事に使用する資材を提供し、又は建設機械その他の機械を貸与するときは、その内容及び方法に関する定め
7. 注文者が工事の全部又は一部の完成を確認するための検査の時期及び方法並びに引渡しの時期

8. 工事完成後における請負代金の支払の時期及び方法
9. 工事の目的物の瑕疵を担保すべき責任又は当該責任の履行に関して講ずべき保証保険契約の締結その他の措置に関する定めをするときは、その内容
10. 当事者の履行の遅滞その他債務の不履行の場合における遅延利息、違約金その他の損害金
11. 契約に関する紛争の解決方法

(2) 元請からの見積依頼時に、通常は提示される見積条件は何ですか。(○はいくつでも)

- | | | | | |
|-----------|-----------|------------|---------|-----------|
| 1. 設計図書 | 2. 完成見本 | 3. 支給品 | 4. 工法 | 5. 使用機器 |
| 6. 使用材料 | 7. 加工取付条件 | 8. 運搬条件 | 9. 足場条件 | 10. 墨出し条件 |
| 11. 養生条件 | 12. 片付け条件 | 13. 検査確認条件 | | |
| 14. その他 (| | | | |

(3) 元請からの見積依頼時に、請負範囲に含まれるかどうか曖昧となりやすい事項があれば、具体的に記入して下さい。

問4 工事見積時の管理経費の扱いについてお答え下さい。

(1) 元請に提出する見積書の中で、管理諸経費は通常どのように計上していますか。(○は1つ)

1. 工事単価の中に含めている
2. 工事単価とは別枠で計上している
3. 工事単価の中を含める場合と別枠計上する場合を使い分けている
4. その他 (

(2) 【(1)で「2. 別枠で計上している」又は「3. 使い分けている」を選んだ方がお答え下さい。】

見積書で管理諸経費を別枠計上するときの表示科目(内訳)は何ですか。(○はいくつでも)

1. 一般管理費
2. 交通費
3. 通信運搬費(通信費)
4. 光熱費(動力用水費)
5. 法定福利費
6. 福利厚生費
7. その他 (

(3) 【(1)で「2. 別枠で計上している」又は「3. 使い分けている」を選んだ方がお答え下さい。】

見積書で管理諸経費を別枠計上した場合、元請は通常どのように対応しますか。(○は1つ)

1. そのまま認める
2. 管理諸経費の一部削除を求めてくる
3. 管理諸経費の全額削除を求めてくる
4. その他 (

問5 現在の工事単価についてお答え下さい。

(1) 必要な(適正な利益が得られる)単価に対する契約単価の割合はどの程度ですか。(○は1つ)

- | | | |
|----------------|-----------------|----------------|
| 1. 100%以上 | 2. 95%以上 100%未満 | 3. 90%以上 95%未満 |
| 4. 85%以上 90%未満 | 5. 80%以上 85%未満 | 6. 75%以上 80%未満 |
| 7. 70%以上 75%未満 | 8. 70%未満 | |

(2) 契約単価の不足率が大きい工事はどちらですか。(○は1つ)

1. 公共工事 2. 民間工事 3. どちらともいえない 4. わからない

(3) 契約単価の不足率が大きい元請はどちらですか。(○は1つ)

1. 大手企業 2. 中小企業 3. どちらともいえない 4. わからない

(4) 必要な工事単価が得られないときに、貴社が切り詰めている(減額又は未払いとしている)項目は何ですか。(○はいくつでも)

1. 外注費 2. 労務賃金 3. 法定福利費 4. 福利厚生費 5. 一般管理費
6. その他 ()

問6 現場で発生する計画・管理業務についてお答え下さい。

(1) 当初の請負内容に含まれないと考えられる計画・管理業務は発生しますか。(○は1つ)

1. 頻繁に発生する 2. 時々発生する 3. ほとんど発生しない

(2) 【(1)で「1. 頻繁に発生する」又は「2. 時々発生する」を選んだ方がお答え下さい。】

当初の請負内容に含まれないと考えられる計画・管理業務の費用は、通常、請負金額に対して何%程度を占めますか。(○は1つ)

1. 10%未満 2. 10%以上 20%未満 3. 20%以上 30%未満 4. 30%以上

問7 労務単価(常用単価)についてお答え下さい。

(1) 労務単価を用いて元請と契約又は精算する場合はありますか。(○は1つ)

1. ある 2. ない

(2) 【(1)で「1. ある」を選んだ方がお答え下さい。】

契約労務単価のうち、賃金以外の間接経費の占める割合はどの程度ですか。(○は1つ)

1. 10%未満 2. 10%以上 20%未満 3. 20%以上 30%未満
4. 30%以上 40%未満 5. 40%以上 50%未満 6. 50%以上

(3) 【(1)で「1. ある」を選んだ方がお答え下さい。】

契約労務単価に含まれる賃金以外の間接経費の内訳項目を列記してください。

--

問8 元請からの指値発注についてお答え下さい。

(1) 元請からの発注金額が実質指値となることはありますか。(○は1つ)

1. 頻繁にある 2. 時々ある 3. ほとんどない

(2) 【(1)で「1. 頻繁にある」又は「2. 時々ある」を選んだ方がお答え下さい。】

指値は通常どのように行われますか。(○はいくつでも)

1. 見積なしの金額指定 2. 指定金額に合わせた見積要求 3. 通常見積後に値引要求
4. その他 ()

(3) 【(1)で「1. 頻繁にある」又は「2. 時々ある」を選んだ方がお答え下さい。】

適正な見積金額に対する指値の値引率は、通常はどの程度となりますか。(○は1つ)

- | | | |
|----------------|----------------|----------------|
| 1. 10%未満 | 2. 10%以上 20%未満 | 3. 20%以上 30%未満 |
| 4. 30%以上 40%未満 | 5. 40%以上 50%未満 | 6. 50%以上 |

(4) 【(1)で「1. 頻繁にある」又は「2. 時々ある」を選んだ方がお答え下さい。】

指値の値引率が大きい元請はどちらですか。(○は1つ)

- | | | | |
|---------|---------|--------------|----------|
| 1. 大手企業 | 2. 中小企業 | 3. どちらともいえない | 4. わからない |
|---------|---------|--------------|----------|

問9 追加変更工事についてお答え下さい。

(1) 追加変更工事の着手前に工事金額又は金額決定方法の取決めを行っていますか。(○は1つ)

- | | |
|------------------------|----------------------|
| 1. 着手前に取決めを行うことが多い | 2. 着手前に取決めを行うことが時々ある |
| 3. 着手前に取決めを行うことはほとんどない | |

(2) 追加変更工事の必要金額に対する取決め金額の割合は通常どの程度ですか。(○は1つ)

- | | | |
|----------------|-----------------|----------------|
| 1. 100%以上 | 2. 95%以上 100%未満 | 3. 90%以上 95%未満 |
| 4. 85%以上 90%未満 | 5. 80%以上 85%未満 | 6. 75%以上 80%未満 |
| 7. 70%以上 75%未満 | 8. 70%未満 | |

(3) 追加変更工事の取決め金額に対して、最終的に減額要求されることはありますか。(○は1つ)

- | | | |
|----------|---------|-----------|
| 1. 頻繁にある | 2. 時々ある | 3. ほとんどない |
|----------|---------|-----------|

問10 必要な(適正な利益が得られる)請負金額を確保するために、貴社が取り組んでいることや、心掛けていることがあれば、具体的に記入して下さい。

--

問11 元請・下請取引についてご意見があれば、自由にお書き下さい。

--

質問は以上です。ご協力ありがとうございました。