

第11回 東北地方整備局との意見交換会 議事要旨

I. 要望事項と回答

【要望事項1】東北建設躯体工業会

元下契約の適正化について

- ・現在の建設業界は、工事量の減少に伴って、激しいダンピング受注・指値発注が繰り返されており、業界全体が疲弊し衰退の方向に向かっています。特に、専門工事業者にとっては工事量が激減し、会社の存亡にかかる危機感を抱いています
- ・工事量の増加を期待することは難しい状況であり、せめて元請がダンピング受注と決別し、下請が採算のとれる適正な元下契約が成立するよう、元請に対して強力な指導と監視の目を注いでいただきたい。

【回答】

【建政部】

- 地方整備局としても、ダンピング受注については問題意識を持っており、直轄工事については総合評価方式、低入札調査基準価格やその他を引き上げているところであり、公共団体に対しても指導を行い、改善されてきていると認識しているところ。
- 一方、元請がダンピングしないで受注するとともに、下請に対してきちんと支払うことは重要であり、そうでなければ意味がないものと認識している。その点については、立入検査の際や公共団体を通じての要請、元請になりうる業界団体との意見交換の際等において話させていただいておる。また、立入検査の際においては、法令遵守のポイントや元下関係について特に指導及び周知をしているところであり、特に建設業法の違反については、強く指導をしているところである。
- なお、お願いではあるが、元請の違反については、闇雲に立ち入るわけにも行かないので、遠慮無く整備局に連絡願いたい。

【要望事項 2】(社)全国防水工事業協会東北支部

環境対応型工法の積極採用等について

・アスファルト防水仕様書には、A-1、A-2工法B-1、B-2ほか多数の種類があります。また、それぞれ積層枚数も違いますが、保証年限は同じで、建設物価等では価格も大差がないような状況。

しかしながら、当然工程数が異なれば、その分、施工単価、材料単価も違ってきます。公共工事では、建設物価が予定価格決定の判断の一つとなるが、現行表示価格は実情にそぐわない安価なものです。再度、各仕様の建設物価を見直していただきたく願いたい。

・現行の新築仕様には、アスファルト露出断熱仕様がありません。一方、今日の建物には環境対応や構造負荷の低減といった付加機能が求められています。

こうした変化の中で、新築物件においても、露出断熱仕様の採用ニーズは着実に高まっており、D1-1、D1-2のような露出断熱仕様の新設が必要であると考えます。

・環境の世紀と称される現代において、建築現場での環境対応の実現は必須課題となりつつあります。こうしたニーズを受け、各メーカーにおいても環境対応型工法の開発に積極的に取り組み、アスファルトを溶融しない工法を開発する等、仕様ラインアップも充実してきております。また、これらの工法はA-1やB-1等に比べ工程数も大幅に低減され、工期の短縮化も図られています。

従来のアスファルトを溶融した工法は、時代遅れと云えるかと思われます。公共工事においては、環境対応型の工法を積極的に採用されるようお願いいたします。

【回答】

【営繕部】

○新築の仕様書では、良いアスファルト防水を採用しているが、これは今までの実績、耐久性重視し、新築の物件では、当初は手間がかかるが、メンテナンスフリーで長く利用できることから昔ながらの工法を用いている。

○単価については、仕様書のとおり作られているかについては、不明な点もあるので、当然、アスファルトの層が少なくなれば、その分安くなるということなので、一概に論じるのは危険だと思われる。ただ、歩掛り単価ではなく、仕様書に基づいた施工を市場単価ということを第三者機関で調べ、それを統一的に使っているので、決して安い単価を入れているわけではないことをご理解いただきたい。

○最近の火を使用しない工法や、断熱防水等の工法については、承知しているが、それらについては、新築については長く使用していただきたいという理由で、まだ全面的に採り入れるまでには至っていない。ただし、実際にはいろいろな工法があるということを統一的に評価し、これなら使えるというものについては改修工事の仕様書の中で取り込んでいる。実際、新築の建物についても良いアスファルトが利用できないところについては、例外的に火を使わない工法や接着法等を使用するようにしているので、新しい工法についても場所の制約、耐久性等を勘案しながらその場にあったものを使っていくような努力はしているところであるので、その旨ご理解いただきたい。

【要望事項 3】全国鐵構工業協会 東北支部

適正な受注活動の確保について(過当競争、特に商社鉄骨の排除)

・昨年の世界経済危機により我が国経済は、予想を超える落込みとなり、建設分野においては、その悪影響を依然として払拭できずにいます。この分野に位置する当業種業界の昨年の国内需要は、42年前の水準である400万トンを下回るところまで落ち込み、前年度対比で33.7%のマイナスです。(東北地区は、-40.9%)

このような需要激減の環境下、加工難易度を考慮しない熾烈な価格面のみでの過当競争が行われ、適正な加工費が確保される案件はほとんどなく“材料費だけ”と揶揄されるような受注価格が恒常化しています。

需給のアンバランスから、ある程度の過当競争が起こるのは致し方ないと思われるが、この過当競争に拍車をかけ、混乱を増幅するような憂慮する事態が発生しており、何らかの行政指導をお願いする次第です。

この混乱を増幅している要因というのは、商社や鉄鋼特約店、ブローカーの鉄骨営業への介入問題です。

近年のコンプライアンス重視の社会的流れの中、従来、鉄骨営業に携わってきた大手商社の一部には、はじめから赤字となるような(=自社の必要経費が確保できないような)鉄骨営業から撤退したことにより、代わりに地方の流通業者などが参画するようになりました。これら新興商社層は、鉄骨製作に対する認識が不足しているだけでなく、主として材料売りや手数料だけを目的としているとしか思われられない十把一絡げ的で採算度外視の法外な価格で鉄骨営業に参画しているという事態を起こしています。

鉄骨加工は言うまでもなく物件ごとの受注(注文)生産であり、規格品を大量生産するような製品ではありません。この受注(注文)生産という環境の中で、法に基づくひとつの品質管理を実現するために、性能評価基準と同基準に基づく鉄骨製作工場の認定制度が存在しています。つまり、「鉄骨」は、通常の規格品の購入品として扱べき種類の製品ではありません。認定も取得せず、工場や有資格技術者すら持たず管理指導できない商社が鉄骨製作に介入することは、適正な品質管理を阻害する要因となり、耐震偽装事件と同種の問題発生すら危惧されます。業界の社会的信頼を全うするためにも、適宜な行政指導を切にお願い申し上げる次第であります。

【回答】

【建政部】

○大変難しい問題である。最終的には、出来上がった建物の安全性等の問題の有無があるということになると考える。そこで、どのような手段があるかという、行政の許可の条件として「自社工場を有すること」という意見もあるが、その意見については、法律に係ってくる問題なのでかなりハードルは高い。

○もともとゼネコンやディベロッパーが商社を介していることが問題であり、ゼネコンやディベロッパーの団体に対し、全国鐵鋼工業協会としても話し合いを持つ機会を設けていただくとともに、当方としてもゼネコンやディベロッパーとの意見交換等の場で必要があれば、今回のご指摘の問題点の話をして参りたいと考えている。

○ただ、制度的に仕組むというのは法律に絡む話であるため難しいので、国土交通本省にも伝え

一緒に知恵を絞っていければ、と考えている。

【要望事項 4】(社)日本塗装工業会東北ブロック会

地元企業への優先発注及び新規企業の参入について

- ・入札物件の所在地にある地元企業を指名公募して優先的に発注していただきたい。
- ・工事实績を入札参加要件から除外し、新規参入については、地元企業育成を目的とした入札制度に改善していただき。

【回答】

〔企画部〕

- 当方としても、既に、十分な競争性が確保できている場合、生活圈や県内に本店があるといったことを一般競争の参加資格に指定するといった、地域要件の設定を行うことで、地元企業にはいっていただく努力を行っているところである。また、昨年度は、地域の優良な企業に頑張っていたいただきたいという趣旨から、地元企業を下請けで使っていただく様な場合に元請に対し総合評価で加点するといった、地元企業活用型の総合評価方式も試行し、導入しているところである。
- 工事实績については、大臣からの指示もあり、入札資格要件のハードルが高すぎることにならないようにとの趣旨で、入札資格参加要件で比較的難易度の低い工事については、今までの数値要件を設けないという取り組みを今年度から始めたところである。
- 一方で、新規参入を促進する効果は確かにあるが、経験のない企業の参入させる可能性もあるので、当方としては、品質確保の重要性の観点から、本来ならば参加資格要件で、だれでも参入できるという設定はしたくないが、総合評価の段階で審査する、工事の様子を見させていただくこと等を、より一層しっかり行っていかなければならないと考える。
- 各企業の皆様におかれても、それらに対応できる技術力の向上には、しっかりと取り組んでいただきたいと考えている。

【要望事項 5】(社)日本造園組合連合会 東北ブロック会宮城県支部

国道植栽維持工事の発注について

- ・国道等における植栽維持工事は、我々造園専門工事業者が元請として受注できる貴重なものではありますが、公共事業関係費の大幅な削減により、中央分離帯における高木の植栽はもとより、既存の低木刈込みや抜根除草等の工事が激減する危惧を抱いております。
- ・観光立国を目指している我が国にとって、緑豊かな国土のイメージアップは重要なポイントであり、また、道路の緑化によるCO2削減のためにも、道路の植栽維持のための予算措置には十分ご配慮をお願いいたします。

【回答】

[道路部]

- 公共事業関係予算の削減により、道路の維持管理費についても更なる削減が求められているなかで、巡回・清掃・除草・剪定等の各維持管理作業について、平成22年度より全国統一の維持管理基準を設定し管理・運用することとしている。
- 植栽の維持については、原則、高木・中低木の剪定は3年に1回程度、寄せ植えについては1年に1回程度除を目安に実施する基準とし、進めているところである。
- この基準に基づき進める中で、道路利用者、沿道住民、専門家である皆様方のご意見をいただきながら、本年度の検証する中で、見直しの必要性について判断し、次年度以降、管理計画を見直した上で進めていきたい。
- 分離発注については、ここ数年の傾向を見ると、道路の維持管理をしている事務所が、東北地方整備局管内で12事務所あるが、そのうちの半分程度が単独で植栽維持を発注している状況であるが、今年度は前述の基準の関係からか、若干件数も減ってきている。
- 年間をとおして行っていた工事のボリュームはある程度のとまりの中で、件数が何件か減っているという実態である。
- 幅広の中央分離帯等については、本当に必要なところか否かの判断が、これからさらに必要になるものと考えられ、植栽をすところ、コンクリートで固めるところというようにメリハリをもって対応する必要があるものと考えている。

【要望事項 6】(社)日本左官業組合連合会 東北ブロック会

適格専門工事業者に対する評価および優先発注について

- ・年労働者への技能伝承が確かなものとなって、はじめて、健全な建設業界の持続が可能となりますが、現状は熟練技能者の高齢化と併せて、若年労働者の育成が困難な状況に陥っており、次の通り優慮すべき現状であります。
 - ・専門工事業者に対する発注額が極端に低く、結果として技能者に対する賃金の低下と、法定福利費の切り捨てにつながり、若者が将来を託せる職業となっていない。
 - ・経営者としても、現状の受注単価では法定福利費はもとより、若者に時間をかけて養成する余力がない。
 - ・以上のような厳しい状況の中で、法令を遵守し法定福利等に加入し、技能者の育成にも力を注いでいる専門工事業者に光を当てる施策を講じていただきたい。
- せめて、公共工事の発注に当たっては、これら適格専門工事業者に発注するよう、元請業者に対して指導をしていただくとともに、総合評価方式の中で下請業者を含めた評価としていただければ幸いです。

【回答】

[建政部]

～法定福利等の加入について～

○法定福利費については、根源的にはダンピングが一番の問題であり、その問題から総合的に取り組むのが最終的な解決になるものと思っている。

○法定福利制度に加入していない業者については、見つければ当然のことながら関係当局に通報もするし、立入検査の際にも労働保険、社会保険への加入の有無を確認しているところであり、引き続き指導して参りたい。

[企画部]

～適格専門工事業者への発注～

○下請企業の評価ができないかということについては、平成19年度に橋梁下部工工事において1件試行しており、下請企業の施工実績、施工計画のヒアリング、見積額等の資料を提出していただき、総合評価を行った実績がある。

○この工事の完成後の評価としては、工事成績評定点も高く出来ばえも良かったということで、元請けが優良工事表彰を受賞している。今後も下請企業を評価する「専門工事審査型」の試行を何件か行っていきたいと考えている。

Ⅱ. 自由討議

〔東北地方整備局〕

- 元下関係で、元請からいろいろなことに対する要請については、元請が怖いからということではなく、問題が発生した際は是非とも通報願いたい。
- 通報される際も、契約書等が書面で証拠が残されていないと、当方としても何も対応することができないので、書面をきちんと残すようにしていただきたい。

〔東北地区連合会〕

- 通報していただきたいとのことであるが、通報したことで元請からの仕事がなくなることを危惧しているために、通報できないのが実態である。また、書面による証拠がなければ何もできないというのは、あまりにもお役人の云い分ではないか。なぜダンピングが悪いと言いながら、ダンピング終わらないということをちゃんと考えていただきたい。建設業者数(27万社)が多すぎるのが問題であり、一度、倒産、民事再生、会社更生、違法行為等を行った企業に対しては許可を出さなくする等、政策として業者数を減らしたらいかかが。

〔東北地区整備局〕

- ダンピング対策をしっかりやるというのが根源的な対策であると思っている。業者数については「建設産業政策2007」でも再編淘汰は避けられないと言っている。技術力や経営力等を総合的に勘案し優れた企業が生き残るような施策を地道にやっていくことしかないように思われる。
- 元下関係がきびしいことは承知しており、元請に対しても厳しく指導しているので、一方的に下請のみに対して要請しているわけではないことを了解いただきたい。

〔東北地区連合会〕

- 指名入札に参加することも度々あり、その際の疑問として、経営事項審査の評価のY評点であるが、社員等への係る経費については、今の状況下であると経費を支出することが難しく、借入金で賄うことになる。その、借入金を行うことで、Y評点が下がり、また、良い施工をするために不動産を所有すると、また、Y評点が下がる状況となっている。机ひとつ、従業員も2~3名、不動産も持たないような企業のY評点が高くなるという実態がある。そのような面について今後の問題としてどのようにしていくのかをお聞きたい。

〔東北地区整備局〕

- その問題としては、国土交通本省としても認識しており、たぶん見直しがなされるものと思っている。もともと、不動産の購入目的が、本業以外のゴルフ場経営のためのような企業もあったので、そのような企業と、本業に前向きな企業の技術力や機動力を向上させるための投資とを、どのように分離するかという難しい部分もある。特に、専門工事業者ほど、人と機械をもっていないと商売にならないので、これらがかなりの固定費になり、経営に優れた企業でないという判断になる。技術と経営に優れたと言いながら、経営事項審査だけで見ると電話1本だけで商売しているようなおかしな話があるので、その部分についても、国土交通本省でも見直しを行うことといているようなので、その結果を見たい。当方としては、経営事項審査においても主観的な点数をつけるとか、いろいろな方法があるので、いずれにせよ技術と経営に優れたという部分をどのように切り出すのか、ということについて当方も真剣に考えたいと思っている。
- すごく心配しているのは、専門施工業者が機械を手放し、新規採用をせず、教育もしなくなると

というような、今ある資産でとにかく食いつないで最後は廃業するというようなことであると、先が無くなってしまふ。この状況と、似ているのがコンサルタント会社であり、新しい技術や、新しい計算方法、新しい設計方法を勉強してほしいのだが、自転車操業となり、先のことは考えない、勉強しなくても良い、とにかく今までの蓄積で安くでも良いから仕事を取る、というような嘆かわしい状態になっている。今の状態は、先々を見たときに、心配な部分があるというのは皆様と同じであると思うので、これをどうにかしないとイケないという問題意識についてはその通りだと思っている。

〔東北地区連合会〕

○新規採用をしたり、教育をしたりしている企業が、ゼネコンへの入札の際、金額だけで見られて、受注できないということがあり、きちんと企業の評価を行っていただく手立てを考えていただけないか。

〔東北地区整備局〕

○元請のゼネコンが機械や直用をもたなくなってきたおり、実質上、専門施工業者に施工部分を任せているような業態の変化があるため、元請は実際の作業をしないわけであるので、元請の評価だけで全て決めて行くというやり方が良いのかどうか問題があるものと思う。昔から評価の仕方が非常に難しい。データそのものの整理ができていないというような問題はあがるが、長い目で見ると元請だけの評価だけではない方向に行くのではないかと思う。いろいろな試行を繰り返しながら実際に作業を行うところのベースとマネージメントをするという機能を分けて各々を評価し、それを総合的にグループとしての評価を行う方向に向かうのではないか。

〔才賀会長〕

○ゼネコンは監理だけとなり、スーパーゼネコン、日建連傘下の企業は 100% 下請依存である。経費等を一切見ずゼネコンが一切下請にやらせるというのが現状である。

○そのような現状の中から基幹技能者が生まれてきたものと思っている。

○マネージメントまで基幹技能者に行わせようとしていることについては、業者間の繋がりの調整がきかない。きちんとした基幹技能者を育て、「品質・安全・工期・工程」そしてマネージメントをやれば、ゼネコンが一人いれば自主管理責任施工で他は全て下請業者ができる。従来ならばゼネコンの社員が5人いるところ、4人抜けるので、その分の経費が毎月200万円を軽減することができるので、その分を専門工事業者に出させるように押し込んでいる。

○我々も死に物狂いでやっていかなければ耐えられないような状況である。

〔東北地区整備局〕

○本来、ゼネコンがやるべき部分と専門施工業者が担当する部分というのが、まだ、はっきり、責任分担ができていない感じがする。

○今のような状態が続けば、そもそも元請がいらなくなる。元請が必ずやらなければいけない部分と、専門施工業者が責任をもってやる部分とをきちんと分けるルールを作らなければまずいと思う。

〔才賀会長〕

○CM 方式で受注した工事でも、最初からゼネコンから専門工事業者への請負金額等の指導があるため、ゼネコンの希望価格以上の請負金額を提示することができない状況である。

○建設業界が、下請がゼネコンを「親」と呼び、ゼネコンが発注者を「お上」と呼ぶようなことが無く
なければ、改革ができないものと考えている。

〔東北地区整備局〕

○たぶん、ゼネコンも専門工事業者の面倒をみる能力やゆとりがなくなっているのではないか。その
ようなことから「元請」「下請」「発注者」という関係もずいぶん変わってくるものと思う。その中
で、最終的な責任があるのは、実際に作る人や部分であるので、自分たちが実際にモノを作っ
ているという自信を持って、専門施工業者の方々には、頑張って、是非生き残っていただかな
いと、いくらゼネコンが生き残っても、モノが出来なくなるので、そのところは宜しく願いたい。
特に、技術の伝承は大事であるので、それを行うための仕組み作りについては、一緒になって
考えて行かなければ出来ないものと思っているので、引き続きよろしく願いたいと思う。

〔東北地区連合会〕

○我々も、技術の伝承を行うためには、若者を入職させなければならないと考えているが、その、
入口部分でつまづき始めている。技術の伝承を行いたい、意気込みのある専門工事業者がい
くらかでも日の当たる形になればと思う。公共工事を発注するにあたって、法定福利費等の
負担をきっちり行っている業者を使用わせるようなアナウンスを行っていただくと、だいぶ助か
ると思っている。特に国土交通省のアナウンス効果は響くので、しっかり、ちゃんとやっている業
者に対しておこなっていただきたい。下請の価格は、ゼネコンの指値になっているところが多い
が、それでも、しっかりやっている業者でないと公共工事の下請が出来ないという認識を我々も
持ち始めると、前向きに努力をする業者が増えてくるように思う。

〔東北地区整備局〕

○いろいろ勉強したいと思う。ただ、「いい(業者)」という定義をしなければならないというのは辛
い部分である。

〔東北地区連合会〕

○専門工事業者にも経営事項審査を受けさせることも一つの方法ではないか。登録基幹技能者
については、経審上3点加点しているので、そのような人材を抱えている専門工事業者はその
点では点数が上がることになっている。また、経審上で財務状況に優れた企業や建退共の加
入している企業についても評点が上がるので、全ての面で経審が良いと思う。ただし、若い人
材を養成しているか否かについては経審でも表れてこない。そのためにも、専門工事業の経審
のあり方も考えてもらわないと困る。経審の高い業者を下請に使うと、元請の評価の上がる
というような図式が良いような気がするが、その図式をどのように作るかということになると、経審
ではなく、別なものになることも考えられる。例えば、若者を育てているというような証明でき
るのであれば、その証明書を添付し、このことにより加点させる等、何らかの形で評価をしてい
ただく形についても、国土交通省でご検討願いたい。