

低価格受注問題検討委員会(第2回)議事録

日時：平成20年2月25日(月) 15:00～17:00

場所：中央合同庁舎2号館低層棟 国土交通省第一会議室

出席者(五十音順 敬称略)

蟹澤 宏剛	芝浦工業大学工学部建築工学科准教授
小林 靖	国土交通省総合政策局建設業課入札制度企画指導室長
泉水 文雄	神戸大学大学院法学研究科教授
平 智之	(有)アドミックス代表取締役
二宮 照興	弁護士
花野 猛	(財)道路新産業開発機構調査部長
平林 英勝	筑波大学大学院ビジネス科学研究科教授
吉永 茂	建設業経営研究所理事長
吉野 高	弁護士

[議事次第]

1. 開会

2. 議事

(1) 第1回委員会議事録について

資料1「第1回議事録」の内容について、委員全員からの承認を受けた。

(2) 元請・下請業者へのヒアリング調査の結果について

事務局より資料2「ヒアリング対象企業について」、資料2-1「下請建設業者ヒアリング結果概要」、資料2-2「元請業者ヒアリング結果概要」、資料2-3「低価格受注段階における下請業者へのしわ寄せの発生」の内容について説明。

- 下請が予想以上に率直な回答をしている。それだけ下請が苦しい状況なのかと思う。これまでは、ここまで率直な話をしなかったのが、新鮮に感じている。

- 元請の回答と下請の回答が全く乖離している。対極の状態である。

- 調査対象となった専門工事業者は、労務を直接雇用していないような大きいところなのではないかと思う。労務を直接雇用しているようなもっと小さい専門工事業者では、別な意味でもっと悲惨な状況になっている。

- 今回の調査結果により、民間の受発注者問題と元下問題が明らかになったと思う。一方で下下の問題もあり、これを受発注者問題、元下問題と併せることにより業界全体の構造がわかる。
- 今回の調査結果に注釈を付けるとすれば、大手の専門工事業者が抱える問題についての調査であるということ。この問題が明らかになっただけでも前進したと思う。
- 元請業者への調査の対象となった落札率 70%未満とはどのような状態を指すのか。また、どのぐらいの規模の発注者なのか。

事務局) 落札率が 70%未満になると、企業の経営に影響が出るし、品質にも問題が生じると考えている。発注者の規模は地方の中規模都市である。

- 下請業者への調査結果の中にマンションやゴルフ会員権を買わされたというものがあるが、これは押し付け販売であり、優越的地位の濫用の典型的な例である。これは本当に買わされたのか。聞き流せば良い程度の話なのか。

事務局) 本当に買わされたと聞いている。

- 民間のマンション販売業者が元請に買わせたという話はよくある。
- 原価割れというのは、どのような状態を指すのか。
- 材料費、労務費、外注費といった変動費を回収できないレベルが原価割れである。
- 実行予算を組んだ段階と実際に予算を締めた段階では、原価割れの定義が全然違ってくと思うが、実際に予算を締めた段階で原価割れをきちんと把握できるものなのか。
- 実行予算をきちんと管理していれば、固定費も含めた状態で原価割れが把握できるはずである。
- 下請業者への調査において、手抜き工事の可能性が高くなるとか、社会保険に加入していないという回答があるが、実際にこのような方法で赤字を回避しているのか。

事務局) 手抜き工事については「可能性が高くなる」としか言えない。実際にやっているかどうかは不明である。社会保険に未加入という企業は実際にあるようだ。

- 下請業者への調査結果を見ると、下請業者がみんな赤字という印象を受けるが、実際にはどのぐらい赤字が出ているのか。

事務局) 下請業者が全て赤字なわけではなく、赤字工事について調査した結果である。

- 大きい専門工事業者で実際に労務を直接雇用しているところはほぼゼロである。このような会社は現在ギリギリのところまで利益を出しているが、常時専属の下請を 100 人使用しているとして、それらの 1~2 割を直接雇用すると、ほとんど赤字になってしまうだろう。労務を直接雇用している小規模な専門工事業者はかなり苦しい状況なのではないか。

ゼネコンが能力の高い職人を連れてきて、下請がその費用を払わされるというのは矛盾した話だと思う。当初、所長がいつも使っている好みの職人とは単価が合わなくて契約できず、困ったときにそれらの職人を連れてくるということだろうか。

- 元請との取引の記録を保存しておくというのは、ある程度の規模の企業でないとできないだろう。小規模の苦しい企業は、元請から口頭で指示されて、その日のうちに動いてしまい、何があったかわからなくなってしまい記録することができないこともある。また、記録があっても元請が適正な支払に応じないこともある。それでも記録を残しているのは、こんなことでもしなければならぬ苦しい状況まで追い込まれていることが窺える。

- 赤伝処理を巧妙に隠しているというのは、どのような方法で行っているのか。

事務局) 費目を変えたり、明細を別紙にして検査の際には見せないということをしている。

- 工事ごとの赤字の正体、原価割れの定義をはっきりさせておかないと、この先、何を議論すべきかわからなくなってしまうと思う。

- 元請と 1 次下請の関係の方向付けをしっかりとすれば、その効果が段々その下の方 (2 次下請以降) にも及んでいくのではないか。

(3) 低価格受注問題に対する今後の対応について

事務局より資料 3 「低価格受注問題に対する今後の対応について」の内容について説明。

座長) まず「 1 . 発注者への対応」について議論願います。

- 発注者の問題を取り上げたのは大変結構な事だと思う。元請だけが悪者にされると元請も納得しがたい。発注者にも問題がある事を併せて指摘するという事は、いい事ではないか。

- 入札監視委員会で話を聞いていると、発注者側の問題も大きい。自治体の場合は国の制度上の問題があり、自治体ではどうにもならないことがある。

今回の資料で書く必要はないが、工期変更や設計変更は予算の制約もあり、予算の柔軟さが重要。また、会計年度毎に精算するので、会計年度をまたがると随契になってしまい、低価格で受注しておいて翌年度は随契で受注するパターンがある。

もう一点は、予定価格の事前公表の問題がある。予定価格が事前公表されていて制限価格が把握できるから入札価格が制限価格に張り付くことになり、くじや賭のような状況になってい

る。また、予定価格は公表されているが、制限価格は率により流動的な仕組みにしている自治体では、何%で制限価格を設定しているのかを当てるとい賭になってしまっている。どのように変えればいいのか難しいが、そこまで踏み込んで提案した方がよい。最低制限価格制度よりも低入札価格調査制度の方がよいと思う。

事務局) 元請からのヒアリングの参考資料2のH社・I社の事例で、20社近くが最低制限価格で入札し、くじびきになっている状況がある。これは、おそらく予定価格を事前公表していて、最低制限価格を事前公表、もしくは非常に類推しやすい状況になっているのではないかと推測している。

事前公表にすべきでないという意見があるが、少なくとも低価格での同額入札になり、バクチになるようなことは見直す必要があるだろう。価格競争は確保しなければならないが、過度な競争は見直すべきじゃないかと思う。見直しの方法としては、私どもは事前から事後と考えている。

- 議会案件で変更するのが困難で変更に応じないケースの記載があるが、実は、たまたま私も同じ内容の相談を受けた。私自身も建設業者から話を聞くと不当だと思っていたが、公共団体の担当者からすると増額部分が結構な金額だったので、議会の承認がないと発注者が相対では了承できない。議会に出すしかないと言われて、訴訟するしかないということになった。今回は、議会案件に付き変更手続自体が困難ということ自体を不当と判断しようとしているのか？

事務局) 出し方が非常に難しいのだが、業者の立場で言うと、議会にかけると承認が取れないということで変更に応じないというのが建設業法上問題がないのかという問題があり、内部的にはケアしなければならないと思っている。その上で正面からこのケースをとらえて表に出すのかという事については検討が必要だろう。ただ、業者の責めによらないものであり、ケースの1つの候補になるということ。

- この方向性は私としては非常にありがたいが、その方向で頑張りたい。
- 今の事例はまだ完成していない案件か。工事途中の変更であれば元請業者を通じてある程度主張すれば融通も利くが、完成引き渡しして会計年度も替わってしまうと、事実上発注者からお金は出てこない。今頃口頭で言われてもどのようにして立証するのかということになる。訴訟の時に出す物がないので、何もないと困るから変更のときに何か作りましょうと指導している。下請業者が意外に記録しているということでびっくりしたが、記録してもタイミングよく使わないと使えなくなってしまう。良い悪いの問題を抜きにして、うまく話が進みそうなタイミングとか、どういう段階で何をすればいいかという事を下請業者に定着させた方がよいと思う。下請業者が元請業者を飛び越して直接発注者と交渉することはできない。元請業者も現場の細かいことは分からないので、下請業者が必要な時に必要な手が打てるようにすることが大切。
実際今のような事案をやったことがあったが、訴訟すると元請業者にしわ寄せが行ってしまう。一次下請業者が元請業者を訴えても、元請業者は発注者からはお金を取れない。最終的に

は和解になるのだが、そうすると先に下位業者に支払った会社が損をすることになり、却ってお金の流れを阻害することになると思う。支払を適正にすることを勧めるのであれば、保証するような制度がないとだめだと思う。

- 議会承認の話や数量変更があっても支払ってもらえないのは優越的地位の濫用になるのか。会計法とか地方自治法は総価契約で出しなさいと言っている。自治体も民民契約と同じで公共約款でやっている。契約約款の中で、数量が変われば支払をするように記載されており、優越的地位の濫用ではなく、契約違反ではないかと思うのだが。
- タイミングが悪い。ため込んでおいて最後に言っても争われると難しい。本当に了解したかどうか分からない。工事が終わってから指摘しても、当初に請け負っている範囲内で自分の裁量で変更できる部分かどうかの区別ができない。金額が大きく変わる場合は、工事を始める前に元請業者からファックス一枚でももらっておけば良いが、全部口頭でやってしまうとわからなくなる。「現場で急に材料変更する、必ず大丈夫だからと主任が言っている」ということで、工事をしてしまうと後で困ることになる。
- 現実的かどうかという問題もあるので、提案だが、工事が完成すると完成工事図書があるが、施工途中にはそういう物がない。ASP等を利用して施工途中の情報共有をしようと言われている。少しITの話も入るが、電子契約を入れると工事日報から工事立会依頼から全て確定日付がつくので、そこまで行けば確実。オープンブックでも下請業者が出した見積もりを添付して入札する非常にいい制度だと思うが、施工中は元請業者が提出する資料に下請業者の資料が入ってこない。下請業者の情報が確定日付を伴って残っていくようにすべき。品質管理や瑕疵情報のためにも必要。少なくとも公共工事に関してはそういう事が必要ではないか。ITが入るので現実性はわからないが。

座長)では、次に「2 - 1 . 下請取引にかかる書面調査等の見直し概要 ~ 2 - 3 . 立入検査項目の拡充」について議論願います。

- 50万業者からアットランダムに3万社選ぶのか、それとも施工統計等で工事实績のある業者を選ぶのか。

事務局)完成工事高が100万円以上になる業者だと業者数はかなり減って30万社を切る。完成工事高が100万円を下回る業者に調査をしてもあまり実効性がないと思う。一方で大臣許可業者が10,500社位しかおらず、大臣許可業者に毎年調査することにならないように、大臣許可業者と知事許可業者のバランスを考える。

- 調査をする時に必ず何次下請業者かを確認した方が良い。後で統計的にまとめる時に必要になる。
- 不当に低い工事で請け負わせたという違反行為を元には正させた上で行うフォローアップとい

うのは、是正させたその業者のやっている請負契約工事全てについて代金が適正かどうかをフォローアップするのか？たくさん見ないといけなくなり、調査が大変かなと思うが。

事務局) 全ての工事を調査するかどうかは考えるが、ランダムに選ぶか、一定期間の取引案件に対して行う事が考えられる。基本的に契約の相手方の企業にも聞きに行くことになる。

- 何を持って不当とするのか。不当かどうかを判断しなければならないが、依頼者の話を聞いた後に、相手方の話を聞くと、不当かどうかの判断が難しい。キャッチボールをするような調査をして不当かどうかを判断するということになる、実際に調査をするのは大変ではないか。

事務局) 必要があれば取引の相手方に確認する。回答する側から見て不当かどうかということになる。

- これだけの数の業者を調査すると、同じ業者の名前が挙がってくるケースがある。それを加味されるのか。

事務局) 複数の業者から回答があった案件について調査をしたい。単独の業者から出たものを元に調査すると、特定できてしまう。

- 調査は誰がやるのか。地方は。人員は問題ないか。

事務局) 建設業課で行う。予算措置はとっている。一部アウトソーシングも含め対応する。

- 各種調査等を見ていると、業界の実態を知らない人が調査していると思われるケースがある。独特な言葉があるので、実際に調査に行く人に周知する必要があるだろう。

- 役所の経験で言うと、事前に調査票の案を作成して業者に回答できるかどうかを試しに見せて指摘してもらった方が良いと思う。

- 相当な数の勧告が出てくるような気がするが、フォローアップ調査をする時期に通常の全体調査をすることになるのか？

事務局) 2年連続で同じ業者に調査しないように配慮したいと考えているので、重複しないと思う。

- 公取の下請調査では、あらかじめ企業にナンバリングしておいて、順番に対象企業を決めている。そうすれば重複せず、まんべんなく調査できる。

事務局) 建設業の場合は建設業許可番号があるので、それをうまく利用すればそういうことがで

きると思う。

- きちんと回答できる専門工事業者が少ない。きちんと書類が整っているために、結果的に毎回同じ専門工事業者に調査することになり負担がかかるのではないか。
- 一般のアンケート調査とは違い、個別の業者に調査するのでその心配はないのではないか。
- 実態、3次業者では建設業許可を取らずにやっている会社が多いので、結果的には元請と1次2次程度が対象になるのではないか。実際に現場に入っている業者は建設業許可を取っておらず、3次業者の実態ということになると、たどっていかなければならない。建設業許可を取らないでいよいよ契約の際に500万以上にならないように伝票を分けたり、施工体制台帳上は建設業許可を持っているところに入る等している。
- 大臣許可と知事許可について、元請がピックアップされた時に大臣許可か知事許可業者かということがバラバラに出てくる。その時は立入検査をどのようにするのか。知事なら許可行政庁に依頼するのか。

事務局) 基本的には調査は国土交通省が行い、是正は許可行政庁がやる。

- 資料3の2.1の記載内容についてだが、今回は指導書を送付せず、いきなり立入検査をすることになるのか。従来は指導書を送って、さらに検査をしなければならない場合に立入調査していたと思うが。

事務局) 現状は指導書を送ってから立入調査をしている。今回もそういう形が良いのではないと思う。

事務局) ただし、悪質な場合は直接ということもある。

- そうであれば、指導書を送った上で立入調査をするケースがあるというように資料を修正してはどうか。立入検査の要件を見ていると、よほどひどくないと立入検査にならないと思うので、いきなり立入調査をするのは抵抗があるのではないか。
- 施工中でも調査するのか。

事務局) 行く場合はある。

座長) 2-4「違法行為への対応」について議論願います。

- 建設業法に基づく監督処分と、悪質な会社の勧告公表の兼ね合いはどうなるのか。28条の場合

は19条の3は除かれることになっているが、支払の関係は両方関わってくると思うが。

事務局) 行為によって監督処分の対象になることもあるし、監督処分に至らないものであれば警告の公表になる。場合によって使い分けることになる。

- 現実問題としては監督処分の方が重たい行政処分だろうが、41条は行政指導であり、監督処分はさらに悪質な物になるのだろう。公表は実名で行うのか。

事務局) できれば実名が良いと思っている。公表を行政の判断でやる場合に、どうすべきかについてご意見をいただきたい。

- 事前に聴聞の機会を与えないとまずいのではないかな。

- 公正取引委員会でも警告という行政指導では聴聞の機会がなかったが、一方的に疑いをかけられて公表されるのは業者としても自分の主張する場がないということで、事前に意見を聞く機会を設けようという話が出ているので、慎重を期した方が良いと思う。

- 弁明書のような物を送付しておけばいいのではないかな。回答がなくても弁明する機会を与えたということでいいような気がする。

- 行政指導でも、求められれば文書で出すということになっている。やはり慎重を期すことに悪いことはないと思う。

事務局) 実際には、何も聞かないでいきなり公表するのではなく、事前の調査の中で意思表示をするので相手に伝わると思う。

- 自分に対して指導されるのと、社会に公表されるのではかなり異なる。公表することがあることを踏まえて弁明してくださいという方法が良いのではないかな。

座長) 「3. 建設業法令遵守ガイドラインの拡充・改訂の検討」について議論願います。

- 資料で発注者・元請負人の行為と記載されているが、こういう表現が良いのかどうか。発注者を利用した元請負人の行為なのか。記載内容は、責任を上位者に転嫁した表現になっているが、今まで発注者そのものをガイドラインに記載するということはあったのか。元請下請関係だけではないか。発注者自体に問題がある場合と、発注者を利用したケースがあり、あくまで元下契約の問題なのではないか。ただ現実には影響を受けているので、元請自体の契約の改善が必要だろうが、ガイドラインの中でどう表現するのか。

事務局) わかりやすい方が良いので検討したい。

- 工期のしわ寄せをコストに換算する手法についてであるが、公共契約約款の解説書では、請負人に責任がなく工期延長が必要な場合に発注者がこれを認めないときには人員増やより高性能な機械を使用しなければならないことによる増額部分が発注者の負担として考えられるようなことが書かれていたと思うが、このような考え方でモデル事例を出すのか、考え方だけを示すのか。

事務局) できれば 19 条の 3、19 条の 5 を発動したいので、その為の考え方の整理をしたい。

- 参考になるかどうか分からないが、発注者だけの問題なら良いが、元下が入ってくると、下請業者の方が積算能力を持っており、基本設計の部分を下請業者に積算させて、下請業者がミスをするとならば下請業者の責任になってしまうことがある。AGC というアメリカのゼネコンの協会では契約約款の種類が数多くあり、基本設計に関わった場合と関わってない場合とで約款の種類を分けており、フィックスドプライスでやるかコストプラスフィーでやるか選択できるようになっている場合がある。契約約款にメリハリがあり、オプションもいろいろある。ポンドや支払についても様々なケースがある。

元請業者の話や下請業者がきついなと思うし、下請業者の話やゼネコンが鬼のように見える。調査員がどういう気持ちで調査をするのが難しいように思う。

- 類型化できるのか分からないが、個別事案で勧告する前に「こういう事は良くない」「直して欲しい」「将来是正勧告の対象になる」もしくは、「発注者として不当な価格で請け負わせることにつながる」という事を一般に公表した方が良い。そうすれば下請業者がそれを元請に示せばいい。

事務局) 法令遵守ガイドラインは同じ考え方であり、同じ方法でやれればと考えている。

- 他の委員の話にもあったが、官庁発注と民間発注があり、同様に扱って良いのだろうかという気がする。官庁発注はいろんな規程がかかっているということもあるし、官庁も民間も優越的地位にある場合もあるし、一方でゼネコンのような強力な元請もある。元請下請の関係では優越的地位にあることを一般的に言えると思うが、発注者元請間の場合はケースバイケースで考えないといけないケースが相当あるのではないかと感じる。官と民を分けて官の場合は発注者も含めてこのガイドラインに入れるのかどうか等考えてみてはどうか。

- 「1. 発注者への対応」の民間発注者への対応のところに記載されている、協力依頼における関係団体というのは経済団体のことか。

事務局) 直接建設業者に発注するのはディベロッパーであり、ディベロッパーの業界を通じて依頼したいと考えている。

- ディベロッパーはまだ建設業に近い感覚であり理解があるが、製造業の指し値がひどい。大手製造業は大型案件を発注するし、そこがものすごい単価で発注している。是非経済団体にも言うべきである。製造業の単価の決まり方でやられると建設業は厳しい。
- 立入検査の検査手法は標準化した方が良いと思うが、調査を受ける方が検査手法を把握すると、うまく書類を改竄される可能性がある。

事務局) 検査手法は相手方に知らせることによる弊害もあるが、若干牽制球的な意味合いで出した方が良いのではないかという考えもある。出すにしてもどういう形で出すのが良いか検討したい。

- 原価等の具体的な事例を挙げて、ある程度明確にした方がよいのではないか。必要な原価というのを明確にし、変動費を下回るようなものは絶対にだめだとメッセージを出すとか、変動費を上回っていても総原価を下回っていたらだめだとか明確にした方がよいのではないか。また、産廃廃棄物費用など当該取引と関係のない費用を負担させるのはだめだとか明確にすべきではないか。

事務局) 事前の段階で原価割れになる場合と事後の段階で原価割れになる場合を両方整理したい。

- ゴルフ会員権等の購入強制なども入れた方がよいのではないか。独禁法に抵触すると思う。入れる事が可能であればの話だが。
- こういう話はよくある話で、副業で地ビールを作っている元請業者から定期的にビールを買わされる話も聞いた。
- こういう事例は本当に欲しくて取得した場合とそうでない場合との区別が難しい。
また、これは対応できない業者がいた場合の話だが、共通の比較できるフォームを作成したらいいと思う。業者は自社の資料に基づいてアンケートに答えるわけだが、資料が整ってない場合は、例えばこういうフォームに手元資料を引き直して作成したら答えやすいですよというような、作業の途中で使う物を任意で使えるように提供すれば情報の整理がしやすい。作成が難しいかもしれないが。

座長) 「4 - 1・2 公正取引委員会への措置請求」について議論願います。

- 先ほども原価の話が出ていたが、4 - 1で優越的な地位の考え方は事務局の考え方で良いと思う。ただ、工事に着手していて逃げられない状況というのは優越的な地位の1つの材料になると思うが、それがないと優越的と認定できないという事はないと思う。公取のガイドラインにも書いてあるとおり、不当な要求でも受け入れざるを得ないような立場にあるとか、取引依存度や相手の規模が大きいとか、受注生産であるとか、そこから受注しないとどうしても経営

が成り立たないとか、一般的な要因から認定できればいいのではないかと思う。優越的な地位というのも一律の基準で認定するのは難しいかなと感じる。

- 「取引依存度等の関係によらず」と言ってしまうと、きついかないと感じる。優越的地位は当事者間の依存関係があって、取引先の下請業者が変更することが事実上制約されている場合としては、下請業者がその取引に特化されている生産体制にある場合になるが、この場合の下請業者というのは典型的には工場の部品製造である。協力会社でも最近では他の元請業者からの受注もあるので、ここまで書いたら公取に問い合わせた方が良くないかなと思う。

また、既に工事に着手しており逃げられないと記載されており、これは個々の工事毎で考えていると思うが、日常的な優越関係で濫用する事が必ずあるということになると、いつもその工事をやっているという感じになる。一方で取引依存度等のことを考えないのに、個々の工事毎に判断する事になると空白部分が出てくるような気がするので、あまり明確に言わないでいいと思う。

公取のガイドラインの基準だが、参考資料 6 で該当対象について書いてあるが、主体について触れてないのは、そういうことが一律に書けないことが理由なのかなと思う。

- 参考 7 の 3 ページの 2 に記載されているので、これと整合性を取った書き方をしていれば問題はないと思う。

- 取引依存度に関係なく優越的地位の濫用がある。取引依存度だけによることなく判断する必要がある。

- 事務局が言われたように、不当な行為をなすうるということは、ある意味それ自体が優越的な地位の表れであるとも言える。

4 - 2 の原価の所だが、先程委員から出された意見で良いと思う。まず現場管理費以下を割っているようであれば、明らかにその工事でも損を出している事になるので非常に違法性が強い、あるいは違法性を推定できる。また本支店経費については、ほぼ固定費と言えるので、それは他の工事でもカバーできると言うことであれば、何か特別な事情がある場合にそれを下回ったら違法性がある事になるという整理で良いのではないかな。

- おそらく一次下請が言っているのは、現場管理費をもらってない事ではないかと思う。共通仮設費は難しいが、直接工事費でギリギリなのではないか。本社から送り込んだ社員の給料等が出ないので赤字と言っているのではないかな。共通仮設費以下で違法性があるとすると、現状ではギリギリセーフになるのではないかな。ただ、それでは皆さんが厳しいと言っている現状を好転させる基準にはならないだろう。

- 現場管理費の現場社員の給与とは何を指すのか。

- 下請金額にもよるが、下請業者が用意する業法上必要な技術者等と補佐だろう。

- そうすると、それは固定費に近いということか。
- 一次下請が苦しいと言っている本当の経費を見てもらってないということ。ゼネコンが直接工事費だけで発注してきたら下請は人の給料をどうすればいいのかということになる。下請業者はこれを赤字だと言っているのだと思う。
共通仮設費以下でやらされる場合は違法であるということだが、現状がこうなっているのでギリギリ下回っていないのではないか。
- 私は現場管理費以下が変動費だと考えている。
- 会社によって驚くほど経理処理がバラバラであり、販管費にする場合と現場管理費にする場合がある。人件費は販管費に入っているものも、完成工事原価に入っているものも同じ考え方で見ないと、考え方によって分類が変わってしまう。実態としてはサブコンの数量拾いや積算、施工図の作成業務が販管費に入っている。保険も払っていないような不良業者はそういうものをしていない。真面目な会社ほど経費がかかる。現在下請業者は元請業者の仕事をかなり代替させられている。区別なく見てあげないと会社によってどちらに計上するかという問題がある。
- 経費が全体の何%以下のもの等で判断するのか。
- 業法で出している様式で計算するのか。

事務局) どういう式にするのかというのは難しいが、まず考え方の整理をする必要がある。その上で本支店経費等について本当に見ることができるのか等。おそらく率にするのは難しいのではないか。

- 下請業者が「この価格でいい」と言った場合と、元請業者が「この価格でやれ」と言っている場合とでは違いがある。また、元請業者が指示する場合には、管理費を下回っていなければ問題がないということではなく、固定費を下回るものは原則としておかしいとすべきではないか。一方で下請業者が「可変費を上回っているから固定費を回収できるのでいい」と言うこともある。これと異なり、元請業者が指示する場合には、総原価を下回ること自体がおかしいと思う。原則、総原価未満はだめで、特別な事情があればということにしてはどうか。減価償却費をカバーできないのもおかしい。
下請業者から持ちかける場合と元請業者から指示する場合を分けて考える必要がある。
- 下請業者から持ちかける場合は優越的地位にならない。固定費と変動費をどう区分けすればいいのが難しい。それは事務局で検討していただくということをお願いしたい。

3．第3回委員会について

事務局より第3回委員会を平成20年3月27日(木)15:00~17:00の日程で開催することについて説明し、委員全員の了承を得た。

4．閉会

以上