

下請業者・元請業者に対するヒアリング調査結果 概要

【ヒアリング対象企業について】

下請業者に対する調査について

(社)建設産業専門団体連合会の協力を得て、以下の専門工事業団体に所属する建設業者を対象に、地域特性(大都市圏・地方圏)を考慮して19社を選定し、ヒアリングを実施。

【専門工事業団体】

全国基礎工業協同組合連合会・(社)全国建設室内工事業協会・(社)全国鉄筋工事業協会・(社)全国防水工事業協会・(社)日本機械土工協会・(社)日本建設躯体工事業団体連合会・(社)日本建設大工工事業協会・(社)日本左官業組合連合会・(社)日本造園建設業協会・(社)日本塗装工業会

【地区】

大都市圏 = 東京・大阪

地方圏 = 群馬・岐阜・岡山・福岡・熊本

元請業者に対する調査について

平成19年度「入札契約適正化法に基づく実施状況調査」の結果(平成18年度の入札結果)をもとに、一般競争入札の平均落札率が70%を下回り、かつ平均発注金額(総発注金額/発注件数)が高い地方公共団体を抽出。当該地方公共団体から提出を受けた「一般競争入札において落札率70%未満で落札された工事の一覧表」の中から、特に落札率が低い工事の元請業者11社を選定し、ヒアリングを実施。

下請建設業者ヒアリング結果概要

1. 元請業者から低価格で受注した理由

【当初から原価割れと認識して受注した場合】

受注の可否に関係なくかかる費用（労務費や保有機械等の維持費）に充てるため。

原価割れとわかっているにもかかわらず、元請の現場所長に頭を下げられると受注を断ることができない。受注を拒否すると今後の工事をもらえない恐れがある。

今まで取引のなかった元請の下請に入ることにより、継続的な取引関係を構築し、受注機会を拡大したかったため。

発注者の尽力により下請に入ることができたため、その後採算が取れないことが判明しても断ることができない状況にあった。

受注時は赤字でも、設計変更等による増額や工事完成後の維持管理収入が期待できたため。

2. 元請業者の低価格受注等による下請への影響

【工事全般】

コストの削減を行わざるを得ない。

具体的な削減内容：2次下請の外注費 / 職人の数 / 資材調達費

本支店経費や保有機械等の更新に必要な減価償却費が確保できない。

土中等の見えない部分で手抜きをする可能性が高くなる。

次回以降の価格交渉の際に不当に低い価格での対応を求められる。

元請が適正工期で受注しないことに起因する工期の遅れや、ゼネコンの技術者のレベル低下等により赤字になることがある。

元請の現場管理能力が低下しており、下請けの現場監督員の負担が増えている。

無理な工期短縮に伴うコストの増大がある。

公共・民間にかかわらず厳しいが、特に民間マンション工場の赤字が大きい。

後工程になるほどしわ寄せがきつくなる。

【見積り】

元請の赤字受注を踏まえて見積りするよう元請から指示を受けた。

元請が受注する際、下請の見積りを反映することはない。

見積り条件は、元請がリスクを回避するために元請に有利に設定している。

【当初契約】

元請が低価格で受注すると、その割合で契約させられる。

工場の難易度を考慮せず、一般的な単価で積算した額で契約させられる。

【指値発注】

下請による見積りの50～70%で指値される。

元請負人は複数社から見積りを取るが、下請代金について社会保険に加入していない事業者から提出された最も安い見積額と同額とするよう元請負人から強要される場合がある。このような価格水準では従業員への社会保険加入が維持できない。

契約前の着工を余儀なくされ、工事途中や工事終了後に指値されることがある。

見積りに際して元請から十分な現場説明や図面や設計図書の提供等を受けず、不十分な情報に基づく見積り・契約を強いられる。

契約前に下請に職人を確保させ、逃げられない状況を作った上で指値される。

【赤伝処理】

赤伝処理の一例

- ・産業廃棄物処理費、駐車場代金、清掃費、プレハブ代、仮設設置・補修費、エレベーター使用料、仮設トイレ使用料、用水光熱費、安全協力会費等
- ・当初は元請が支給すると言っていた材料費や揚重レッカー代
- ・下請の責によらない突貫工事のために元請が高値で調達した職人の労務費
- ・下請の責によらないやり直し工事の代金
- ・元請が支給すると言っていた材料費や揚重レッカー代

産業廃棄物処理費については、産業廃棄物を排出しない業者も含め全ての下請に対して一律に均等負担を強いる。

作業終了後の残材を持ち帰り、自社が負担する産廃費用の負担がないのに、他社の作業により発生した産廃費用まで赤伝処理されることがある。

不当な赤伝処理を隠すゼネコンのテクニックは巧妙になっており、行政の検査があっても違法な赤伝処理が発覚しない。

【支払】

手形の割合が高いため、労務費相当分を現金でまかなうことができない。

追加工事の支払が完成引渡の3ヶ月後に行われることがある。

保留金の解除を求めた場合、追加変更工事代金の交渉ができなくなることを条件にするため、保留金の解除を求めることができない。

自ら請け負った工事だけでなく、工事全体が終了するまで保留金が解除されない。

3. 原価割れとならないための下請業者の工夫

VE提案やコストの縮減可能な工法変更を行う。

元請の指示に先立って工事の段取りを行うことによって作業効率を上げる。

工事実施に費やした経費を記録し、元請に追加費用を粘り強く請求する。
受注数量、職人の延べ労働時間、材料の出荷証明等を記録・保存し、書類に基づき追加費用を元請に請求する。
元請に段取りをよくすることを依頼する。

4. 工事契約後のコストアップ要因

【当初は原価割れでないが、条件変更により原価割れとなった場合】

当初契約時には明確な設計図書や詳細図面がなく、詳細が判明した時点で追加工事分を請求したものの、認められなかったため、原価割れとなった。
元請の段取りの悪さにより、前工程の工事の遅延による突貫工事や手戻りによる追加費用を負担したため（元請負人が臨時で追加手配した職人等費用の下請への押しつけ等）。
土質等の現場の状況が図面とは異なっていたものの、これに伴う追加費用の負担を強いられたため。

【引渡し後の不当なやり直し工事等の要請】

引渡し後一定期間経過後に、汚れたので無償で修繕してほしいという依頼が頻繁にある。

【追加・変更契約】

数量変更を伴う場合は変更契約を認めてもらえるが、下請の責によらない工期延期や突貫工事に伴う労務費の増大については認めてもらえない。
追加工事の契約単価は、当初工事の70%程度での契約を求められる。
発注者、元請、前工程の業者の責任による追加・変更工事の費用を、下請に責任がないにもかかわらず負担させられた。
発注者の支払の有無により、元請から下請への支払が決まることがある。

5. 発注者側の課題

公共・民間を問わず、発注者が適正な積算基準に基づいて発注すべき。
発注者の事前調査不足等により明確にされるべき条件（土の捨場の利用制限、障害物の存在）が示されないため、予期しない工事中止等による工期の遅れ、施工内容・工法等の変更が発生することがあるが、そのコスト負担を強いられる。
発注単価が実勢単価よりはるかに低い場合がある。
資材価格高騰が発注価格に反映されていない。
設計変更による増額の必要性が理解されず、協議すら応じてくれない。
発注者が設計変更による増額を認めない場合には、元請業者は増額してくれ

ない。

低価格で受注すると、次回以降の工事の予定価格の設定において、基準とされてしまう。

元請が追加・変更契約の支払をするかどうかは、発注者の支払の有無による。

6．違反事項を認識するための端緒情報

下請が保管する当初見積書と元請に指示された後の見積書は、指値の証拠となりうる。

元請との契約書の日付を実際の契約日から遡ることはしていない。労働基準監督署に提出する安全関係書類で工事着工日がわかるので、契約前着工が分かる。

作業日報（出面表）と材料の数量調書を確認すれば適正な工事代金が支払われているか確認できる。作業日報には通常作業と臨時作業毎に毎日の人工が記載されており、元請・下請共に保管している。

増加費用の支払いが適正に行われているかどうかの確認として、実施工程表で突貫工事の発生を認識し、出面表で人工を確認、見合った支払がされているかどうかを確認する。

7．その他

コスト縮減のために VE 提案を行っても、以後の工事で契約額を引き下げられることがあり、企業努力の意欲が損なわれる。

国や建設物価調査会等が公表している単価は、実勢価格と乖離しており、公表単価で契約すると赤字が発生してしまう。

発注者と元請の間の契約に関する情報をもっと下請に開示すべき。開示により適正な見積等が行える。

元請からマンション、ゴルフ会員権等購入を押し付けられた。

元請業者ヒアリング結果概要

1. 低価格で入札した理由

【当初から原価割れを認識して受注した場合】

低価格受注が常態化しており、直前の類似工事における落札率よりも低い落札率にせざるを得なかった。

最低制限価格でなければ落札できないため最低制限価格を基に積算した。

別の大型工事の入札に参加するための施工実績要件の確保のため。

自社が抱えている技術者や機械は、受注の有無に限らずかかる費用であるため、低価格であっても工事を受注した方がよいと判断した。

その他

- ・ 経営事項審査点や入札におけるランクを維持するため
- ・ 自社が開発した新工法の実績を積むため
- ・ 得意とする技術の伝承を図るため
- ・ 当該工事を受注できれば、現地情報の取得や同種工事の実績を積むことにより、隣接地で見込まれている関連工事の受注を有利に進めることができるため
- ・ 地元自治体発注の工事に大手建設企業が入札することがわかっていたため、地元建設企業としての意地で受注した。

ヒアリング対象業者の中には、低価格入札でも利益が出ているとの回答を行った事業者があり、当該事業者からは次の回答があった。

機械代金のウェイトが高い工事において、機械メーカーの価格協力により定価の7割引きの価格で機械の調達が可能であった。

2. 低価格受注による企業経営への影響について

大幅な赤字の発生や一般管理費について必要な経費を確保できていない状況。

機械の減価償却費について必要な経費を確保できていない企業がみられた。低価格入札工事による赤字分を他の工事等に付け回して、赤字額の補填等を行っている企業がみられた。

現場に配置する技術者の数を削減して、工事コストを削減している企業もみられた。

3. 低価格受注工事について元請業者が行ったコスト縮減方法

【工事全般】

外注せず、自社の手持ち資機材等を活用して工事を施工
休日や夜間も工事を行い機械の稼働率を上げることにより、機械リース料を削減

作業の段取りを慎重に検討し、可能な限り手戻りを回避した

【下請取引】

下請に対する価格協力（利益ゼロベースでの契約の依頼）

下請には、あらかじめ価格の目処を伝えて見積りを依頼

相見積りをとり、最低価格の業者を選定

一括購入による材料費の縮減

発注者との減額変更に合わせて同率で下請代金の額を減額

【赤伝処理】

赤伝処理の一例

- ・振り込み手数料
- ・普通残土の処理費用
- ・安全協力会費（下請協力会の会計で管理している場合もある）

【支払】

瑕疵担保のため出来高の10%相当を保留している。

4. 工事契約後のコストアップ要因

【当初は原価割れでないが、条件変更により原価割れとなった場合】

受注者の責によらない追加・変更工事が発生したものの、発注者側が追加・変更の契約をせず、コストが増大した。

5. 発注者側の課題

【予定価格の事前公表】

予定価格や最低制限価格の事前公表が低価格入札に繋がる場合がある。

【予定価格の算定方法】

大手企業数社の見積りのみで予定価格を決定するため、実勢価格より高くなる。

【積算単価】

ガードマン費用、高騰中の資材価格等発注者の積算と実勢価格が異なる場合がある。

鋼線等資材単価が上昇しても積算に反映されない。

【発注者の事前調査不足】

発注者側が事前に十分な調査や関係者との調整を行っておらず、予期せぬ着工の遅れや手戻りの発生等工事が円滑に進まない場合がある。

【追加・変更契約】

議会承認案件の場合、手続きが煩雑であるため、設計変更に応じてくれない。請負者の責任によらない工事中止に起因した工期延長が8～9割ある。また、工事中止や工期延長にかかる費用について発注者は配慮してくれない。

VE 提案等新工法によるコスト縮減分は減額変更するという条件が契約書に付されていた。

低価格工事で追加工事をする、積算価格に落札率を掛けるため、赤字が増大する。

【発注者の技術不足】

発注者の技術不足で相談ができない。

発注者の担当者のレベルで対応が大きく変わる。

【引渡し後の不当なやり直し工事等の要請】

契約履行後相当程度期間が経過した後に、会計検査があるとして工事成果物の補修等を無償で行うよう依頼された。

5 . その他

2 , 3 年前は低価格受注を繰り返したが、最近は利益率重視の受注活動へと方針転換している。

以前は工期延長リスクを含めて価格決定していたが、現在は受注できないため含めない。

社会保険に加入していない業者は、加入審査等によりチェックし、除外している。

下請との信頼関係からすれば、保留金はとらなくても問題ない。