

中央建設業審議会・社会資本整備審議会産業分科会建設部会

令和5年審議 第2回基本問題小委員会

令和5年6月29日

【児玉入札制度企画指導室長】 皆様、おはようございます。定刻より少し早い時間ではありますけれども、皆様、おそろいということでございますので、ただいまから令和5年審議 第2回基本問題小委員会を開催させていただきます。

委員の皆様方には、御多忙のところお集まりいただきまして、誠にありがとうございます。

本日の委員会には、委員総数の2分の1以上の御出席をいただいておりますので、「中央建設業審議会・社会資本整備審議会 産業分科会建設部会 基本問題小委員会運営要領」第3条第1項の規定による定足数を満たしていることを御報告申し上げます。

なお、同運営要領第4条第1項により、本委員会は公開されております。

本日、お手元に配付いたしました資料の一覧は、議事次第に記載しておりますが、不足はございませんでしょうか。ございましたらお申しつけいただければと思います。

また、報道関係の皆様におかれましては、冒頭のカメラ撮りは議事に入るまでとさせていただきますので、どうぞよろしく願いいたします。

それでは、議事に先立ちまして、国土交通省不動産・建設経済局長の長橋から御挨拶を申し上げます。よろしく願いいたします。

【長橋不動産・建設経済局長】 不動産・建設経済局長の長橋でございます。本日もお忙しい中、多数御出席いただきまして、本当にありがとうございます。

本日2回目の委員会ということですが、前回、この小委員会で議論するテーマについて、委員の先生方からそれぞれ専門の立場から非常に有益な御意見をいただいたと思っております。

本日はそうした御意見を踏まえて全体請負契約の透明化による適切なリスク分担、賃金の引上げについて、働き方改革について、議事も3つに分けてございますけれども、3つのテーマに分けて論点整理しながら御議論いただきたいと思いますと思っております。

特に最初の請負契約の在り方については、前回もいろんな御意見の中でもかなり多くの意見いただきましたけれども、この問題は建設業界だけの問題ではなくて関係業界、受発注を通じて広く影響を及ぼすものでもございますし、発注者から最後、元請、下請、それと現

場で作業を担う技能者まで、建設生産システムに関わる全ての人がパートナーシップを構築して、賃金と支払いの問題とあと工期とか働き方という問題も含めて、皆さんがウィンウィンになれるような契約の在り方がどういうものか、改めて御議論いただきたいと思っております。

また、先週6月16日ですけれども、建設キャリアアップシステム、これは後ほど資料2の中に入って説明があると思いますけれども、キャリアアップシステムに登録して、それがどう処遇につながっていくかという観点から、公共事業の労務費調査のデータをベースに技能・経験に応じたレベル別の年収というものを提示させていただきました。

これは労務単価、我々いつも調査をして、積算単価として出しておりますけれども、それがきちんと例えば現場まで行き渡れば、週休2日取って、残業しなくてもこれぐらい年収が得られるというものを示したものです。これから若い世代の人にぜひ建設業界にも入っていただけるように、例えば、あと10年経験積んでレベル3ぐらいまでいくと、中央値で見ると600万から620万ぐらいになります。10年頑張ったら620万ぐらいにはなれるんだとか、そういうものを目指して、これは若い人に見せるという意味もありますし、業界としてもこの年収も目指してみんなで頑張って賃上げしていければという思いからしたものです。

そして、それを制度的にどう誘導していくか、担保していくかというのが今日これから御議論いただくような、この委員会で御議論したものを私どもとしても制度化していきたいと、そういうふうに考えてございますので、皆様からまた積極的な御意見いただければと思っております。

また、本日いろいろ3つのテーマということで、時間限られた中での議論になりますけれども、ぜひとも闊達な御意見いただければと思っております。よろしく願いいたします。

【児玉入札制度企画指導室長】 ありがとうございます。

本日の第2回基本問題小委員会におきましては、成蹊大学経済学部客員研究員の井出多加子委員より御欠席の御連絡をいただいております。

また、東佳樹委員の代理としまして、一般社団法人日本建設業連合会の金井甲常務理事、そして、オブザーバーとしまして、一般社団法人全国中小建設業協会の土志田領司会長に御参加をいただいておりますことを御報告いたします。

それでは、これより議事に入らせていただきますが、報道関係者の皆様におかれましては、これ以降のカメラ撮りを御遠慮いただければと思っております。

なお、大変僭越でございますけれども、本日、会議時間も限られているところでございまして、御発言に関しましては1回当たり2分程度を目安に収めていただけますように御協力のほどお願いできればと考えているところでございます。また、いつものことでございますけれども、発言の際にはマイクをオンにいただきまして、発言が終わりましたらマイクのスイッチをオフにいただけますように御協力いただけますと幸いです。

それでは、これ以降の議事につきましては、進行は小澤委員長をお願いいたします。どうぞよろしくお願いいたします。

【小澤委員長】 本日は、少し空調も効いている場所を御用意いただきまして、ありがとうございます。熱い議論が展開されることは想像されますが、活発な御審議をお願い申し上げます。

それでは、お手元の次第に従いまして、3つのテーマ、それぞれ順に御審議をいただければと思います。

まず、議事の1、請負契約の透明化による適切なリスク分担についてということで、契約に関する御審議ですが、事務局から最初に説明をお願いします。

【御手洗建設業政策企画官】 不動産・建設経済局建設業課建設業政策企画官の御手洗と申します。よろしくお願いいたします。私のほうからまず、資料1について御説明させていただければと思います。

おめくりいただければと思いますが、まず、建設市場の動向について整理させていただきました。2ページのところ、公共、民間、土木、建築、それぞれどのような市場規模になっているかというものでございますけれども、その上で、3ページで公共工事、民間工事、どういったプレーヤーが出てくるかというところを簡単に整理させていただいてございます。

そうしたことを踏まえまして、まずは、契約に関しまして、どのような制度が適用されているか、4ページ、5ページで整理させていただいてございます。

4ページのところを御覧いただければと存じますが、まず、建設業法は公共工事、民間工事問わず適用されてまいりますけれども、こちらにつきましては、請負代金の契約書への記載事項ですとか見積りを行うべきこととありますとか、適切な施工確保の観点から必要な規制を実施しているといったものになってございます。

さらに公共工事につきましては、それに加えて、品確法に基づいて例えば適切な予定価格設定、ダンピング対策等々の措置が行われてございますけれども、この品確法に基づいた措置自体は適切な工事発注ですとか担い手確保、これには利潤確保ですとか労働条件の

確保といったものも含まれてまいりますけれども、そういった建設業法より少し進んだ積極的な目的の下にやらせていただいているといったところで、そうした形で競争条件・ルールに関する必要な措置というものをさせていただいているというところがございます。

一方で、元請、下請になりますとまた一般原則、建設業法に戻ってくるといった形になってございます。

その上で、6ページ、7ページのところで公共工事、民間工事、それぞれの契約関係における各プレーヤーのスタンスというのを簡単に整理させていただいております。

6ページ、公共工事においてでございますが、発注者については申し上げましたとおり、品確法に基づくもろもろの措置がございます。しかしながら、例えば行政の中で人員体制の制約等によりまして、こうした制度が円滑に運用できていない場合が存在していると考えてございます。一方で、元請事業者、発注者と契約を結ぶ際にこうした制度が適切に運用されているかというところが、請負代金ですとか工期が適切に確保されていくのに重要だと考えているかと思えます。その上で、これが確保されなければ、処遇ですとか労働条件の改善にシワ寄せが行くといった形になるかと思えますし、元請事業者と下請事業者が直接の契約関係になりますけれども、下請事業者においても発注者、元請事業者の間でこうした各種の制度が円滑に運用されているかというところが、自身のところの請負代金・工期等にも跳ねてくるといった形になるかと考えてございますので、公共工事におきましては、まず制度的な枠組みというのは存在している上で、制度の円滑な運用というものが、これらの課題になってくるかと考えてございます。

一方で、7ページでございますけれども、民間工事の関係でございます。こちらにつきましては、まず発注者におかれましては、経済合理性に基づいて基本的にはリスクの限定を念頭に置いた契約の締結が必要という志向でいらっしゃるかと思えます。

その上で、元請事業者においては、発注者との間で適切な見積りですとか変更を含めた契約締結が行えるかということが、請負代金・工期を確保していくといったことに重要になってくるかと考えてございます。また、下請事業者におきましても、そうした元請事業者と発注者の関係が適切に行われるかということが、自社での処遇ですとか労働条件の改善にも重要なポイントになってくるかと考えてございます。

こうした点におきまして、一番下の青い四角でございますけれども、経済合理性に基づいてもろもろ行われる一方で、例えば過当競争等が行われた場合には、適切な請負代金・工期が確保できずに、処遇改善ですとか労働条件に影響が及ぼされるのではないかといったお

それがあるかと考えてございますので、こうした価格相場ですとか契約に関しての競争ルールの見直しにより、改善できる余地があるのではないかとといったふうに考えてございます。

そうしたことを踏まえまして、8ページでございますけれども、議論の方向性といたしまして、2つ目の丸でございますけれども、申し述べましたとおり公共工事においては各種制度の枠組みは既に存在していて、ただ、それらの制度の円滑な運用というものが課題であると考えてございます。一方で民間工事におきましては、こうした諸制度というのは存在しておりませんで、過大な競争に陥っている側面があると考えてございます。また、公共、民間それぞれ問わず、賃金の行き渡りですとか勤怠管理・施工体制の確保といった共通の課題も存在していると考えてございます。

この今般の基本問題小委員会、制度改正について御議論いただく場とさせていただいてございますけれども、もちろん公共工事における各種制度、既に存在している制度の運用についても御意見いただければと思っておりますけれども、特にそうしたルールが薄くなっております民間工事における課題ですとか、共通の課題に対処するための制度改正の在り方といったところを中心に御議論いただければと考えてございます。

そうした前置きがあった上で、適切なリスク分担についての話が10ページ以降でございます。

10ページのところで、御案内かと思っておりますけれども、基本的には請負代金の中に建設コストと予備費の部分含まれてまいります。赤い点線の部分が、実際のかかった建設コストとお考えいただければと思っておりますけれども、建設コストがもともとの請負代金を下回ってくれば、黄色い三角の部分、リスクプレミアムというのは発注者に還元されず、逆に予定よりもコストがかかってくれば、ピンクの三角の部分で追加の費用が発生するといった形になるかと思っておりますので、リスクへの対応といたしましては、予備費の部分というのがキーになってくるかと存じます。

そうした中で11ページでございますけれども、かつて、80年代以前におきましては、見積りに予備費を織り込んでいてもあまり問題にはならなかった一方で、90年代以降、市場が若干競争が激しくなってくる中で、予備費を見積りに盛り込む余地が減少してきたという傾向があると考えてございます。

もちろん、その時々需給によりまして状況というのは変動するかと思っておりますけれども、大きなトレンドとしてそのような状況にあったと考えた上で、12ページ以降、昨今の資材価

格の高騰といった状況がございます。

ちょっと詳細の説明を割愛させていただきますけれども、例えば14ページを御覧いただければと存じますが、そうした中でそれらに対応する制度、契約の中で変更協議に関する条項が盛り込まれているかというのを調査してございます。そうした中で全体の部分、全体では6割程度が契約変更条項がないというアンケート結果になってございまして、特に、下請の次数が下がっていくほどそうした条項がないといった割合が増えているといったような傾向にございます。

そうした中で16ページでございますけれども、現在、政府全体で、16ページの下のところでございますが、取引事業者全体のパートナーシップによりまして、労務費、原材料費等の上昇分を適切に転嫁できる環境を整備するというのを令和3年の年末に閣議了解させていただいてございます。ですので、今政府全体として、国全体として取引事業者全体のパートナーシップをどう構築できるかというのが推進する方向になってございます。

そうしたことを踏まえますと、18ページでございますが、前回も御説明申し上げましたとおり総価一式に代表されます請負契約におきましては、発注者には情報の非対称性が、受注者には想定を超えたリスク負担というのがある中で、受注競争の激化等によりまして、技能労働者等の賃金ですとか就労環境に影響が及んでいるのではないかという問題意識の下に、もちろん民間工事の実施におきましては、まずは経済合理性、必要でございますけれども、パイの奪い合いではなくて、取引事業者全体のパートナーシップの構築というものを目指して、現状の契約形態というものを改善する制度設計ができないかと考えてございます。

そうした中で19ページ以降でございますけれども、これは受発注者の見積り工事契約、変更契約に至るまでの中で、まず、上の四角御覧いただければと思いますが、発注者におかれては基本的には工事費を固める必要があると。そのために、物価変動のリスクというのは見積りも踏まえて、基本的には受注者に負っていただくという前提になっているかと存じます。

一方で、受注者のほうから見ますと、競争環境も踏まえた上で、見積り予備費などを積んでいくことになりますので、急激な物価変動まで吸収するような形での見積り契約締結は難しいのではないかとというのが受注者の御認識になっているかと思っておりますので、こうした点で、受発注者の間で情報の非対称性ですとか、認識のそごといったものが発生しているかと考えております。

そうした中で、我々としまして、20、21、22ページと標準約款というものをつくら

せていただきまして、その中で、請負代金変更の規定というのを盛り込まさせていただいてございますが、実際の契約の中で、例えばこの条項を採用されていなかったりですとか、物価上昇を認めないといったような形で、このままどおりにはなっていないというのが現状としてあると考えてございます。

そうした点につきまして、23ページでございますけれども、制度の観点で申しますと、現在、建設業法19条の3というところで、注文者におきましては、自己の取引上の地位を不当に利用して、原価に満たない金額での請負契約の締結を禁止するといった条文がございます。しかしながら、これに違反した場合というのは、公正取引委員会が独占禁止法の枠組みで対応するというような立てつけになってございまして、すなわち市場のゆがみですとか市場の公正といった観点で対応されることとなっておりますので、建設業での契約の適正化といったような業行政の立場からの是正措置というのは不存在となっております。そういったところで、行政の観点から、何かができないかといった点も課題としてあるかと考えてございます。

そうした点を踏まえまして、24ページでございますけれども、一義的にはもちろん個別の建設工事のリスク分担というのは、契約に基づいて当事者間で決定されるべき問題でございまして、国全体でパートナーシップの構築と全産業的に目指していくという観点からは、情報の非対称性の解消ですとか契約の透明化、当事者間のコミュニケーションといったことをやっていく必要があるんじゃないか。もちろんこれは現に既に行われつつあると我々認識してございますけれども、そうした協議を通じたリスクへの対応というのを建設業全体に広げていくためにどういうことができるかということを検討できればと考えてございます。

それに当たりまして、先ほど申し上げたとおり、独禁法の観点だけではなくて、建設業を所管する行政主体が契約適正化を推進するための措置、これも必要になってくるのではないかと考えてございます。

そうしたことを踏まえまして、25ページ、26ページ、27ページで、大きく3つに分けてまずは案というものを提示させていただきます。

1つ目、25ページが情報の非対称性の解消の観点でございます。下の青い四角、御覧いただければとございますけれども、一つには、受注者から注文者に対しまして、契約締結前、見積り時などに、建設資材の価格動向等に関して、建設工事に影響を及ぼす事象に関する情報提供を義務化するということは考えられないか。また、予備的経費、契約の中で含まれて

いるのであればその額ですとか、含まれていなければその旨などを契約書に明記するということは考えられないか。

さらにはオープンブック・コストプラスフィー方式による標準約款、新たに策定いたしまして、請負契約締結される際の選択肢としていくことは考えられるかというのが1点目の柱でございます。

2つ目の柱でございますけれども、価格変動への対応の明確化ということで、26ページの下の方でございますけれども、現在、受発注者ガイドラインにおきましては、民間約款を基に契約を締結することが望ましいといった記載をさせていただいております。それを少し進めて、民間約款を基に契約を締結することが基本であるといったことをまず表示させていただけないかというのが一つ。

また、建設業法19条1項というところで、契約書の法定記載事項を記載してございますけれども、価格変動に基づく部分に関しましては、現在、請負代金の額、工事内容の変更といった形の規定になってございます。この点に関しまして、それをどのように変更するかということについてもきちんと契約に書いていただく旨であるということを確認化するために、価格変動もしくは変更に基づく請負代金の額、工事内容の変更に関する定めといった形で、きちんとどのように変えるのかということまで契約書に明記していただくと、法改正をすることが考えられるかということが一つ。

さらには、民間標準約款の中で経済情勢の激変、物価・賃金の変動といった文言がございますけれども、これがどのような場合を指すのかといった解釈を明示することによりまして、より円滑なコミュニケーションを促進できないかといったことが一つでございます。

最後に3つ目の柱、27ページでございますけれども、当事者のコミュニケーションを促進する措置といたしまして、青い箱でございますけれども、一つには受発注者がそうした価格変動等の状況が発生した場合に、誠実に協議するべきことを建設業法に規定できないかというのが一つ。

また、先ほど申し上げた19条の3等に関しまして、公正取引委員会が、今、独禁法に基づいて措置を行うことになっているところについて、建設業行政の観点から、国土交通大臣・都道府県知事が、民間事業者に対しても勧告を行うことができるようにできないか。さらにはその前段としての警告、注意などを行うことも行政指導として考えられますけれども、それに際しましてそもそも不当に低い請負代金、どのような場合が違反につながるのかといった行為につきまして、きちんと類型化して示すことが考えられるのではないかと。

さらにはこれら適正に行っていくために、情報収集といたしまして、請負契約に関する情報を調査・整理いたしまして、公表できるように法令上の根拠規定を措置いたしまして、併せて組織体制を整備して、必要な情報というのを集めていくといったことができないかということを考えてございます。

最後、28ページにそうした措置を講ずることによりまして、緑のところでございますけれども、まず、見積りのところでは、きちんと受注者から注文者に対してリスクに関する情報を提供いただいて、情報の非対称性をなくす。その上で工事契約の際には、仮にそういった事象が起り得るときに、起こった際にどのように変更するのかという定めを明記していただいて契約を結んでいただく。さらには変更、実際にそうした事象が起こった場合については、誠実に協議をいただくと。

仮に不適切な場合があれば一番下のところでございますけれども、許可権者が勧告ですとか警告といった行政措置を通じまして是正していくといったような形で、取引事業者全体のパートナーシップを構築していけるような制度を構築したいと考えているところでございます。

雑駁ではございますけれども、資料1の説明、以上でございます。

【小澤委員長】 ありがとうございます。

それでは、ただいまの御説明につきまして、御質問、御意見いただきたいと思いますが、特に、最後に御説明のあったこの御審議いただきたい事項についての御意見、お願いできればと思います。

挙手をいただいて御意見いただきたいと思いますが、冒頭に、資料を既に御用意いただいて、民間の工事の発注者を代表していただいているということもございまして、不動産協会の仲田委員より、特別に5分程度を上限に御意見をいただければと思いますが、いかがでしょうか。

【仲田委員】 それでは、仲田のほうからお話しさせていただきます。資料4の不動産協会の政策提言について説明させていただきます。

まず、3ページを御覧ください。これは当協会の基本スタンスでございます。前回も申し上げましたので多くは繰り返しませんけれども、総価一式契約とはいっても、受発注者間のリスク分担は、その性質によって合理的に区分すべきこと、民間工事の適切な実態把握の下で建設的に議論を進めていただきたいことなどを記載しております。

4ページを御覧ください。事務局の資料にも記載していただきましたけれども、民間工事で

は、法人個人を問わず、着工の時点で工事費が変動する可能性や幅をできるだけ小さくした上で、それが最大値となった場合でも経済合理性が認められることが発注の大前提となっておりまして、また、これが融資承認や再開発の地権者合意の前提にもなっております。

着工する時点で工事費を固める必要があることから、元請建設会社には、工事期間中の想定物価水準をベースにした上で、さらに予備的経費やリスクプレミアムを自由に見込んでいただく代わりに、契約後は原則的には工事費を変更しないという前提で工事費の見積りをお願いしていることが多くございまして、この点が公共工事とは全く異なるということを御理解いただきたく存じます。

5ページ以下は今日の資料をいただく前に作っておりましたので、今日の資料というよりは検討会の取りまとめに対する当協会の具体的提言になります。まず、5ページの民間約款の原則的利用促進や、民間約款31条の契約書への明示についてです。前提として民間約款の位置付けですけれども、その正式名称のとおり、あくまで「標準」であるため大企業間での詳細で複雑なビジネス合意を表現するために、加筆修正して利用することは当然と理解すべきと考えております。

その上で、利用推奨するのであれば、民間約款31条の文言・解釈には曖昧な点があるという、民間発注者から見て使いづらい点について改善していただきたく存じます。すなわち公共約款26条は第1項で、一定の場合には「請負代金額の変更を請求できる」、これを受けて第2項は、「請負代金額の変更に応じなければならない」となっておりまして、価格変更権を定めている条項と言えるのに対して、民間約款31条には、公共約款第26条第2項に当たる部分がないため、対比して、一般的には協議条項と解されています。しかし、借地借家法32条の賃料増減額請求権のように、「請求することができる」と書いてあるだけで変更権と解されているような法律の条項もございまして、そこで、民間約款31条については、協議条項にすぎないことの解釈を少なくとも明確化していただく必要があると考えます。また、民間約款における契約の前提・趣旨は様々であると考えられるので、協議はそれぞれの契約締結の前提・趣旨に照らして行うべきとの解釈も明確化していただきたいと思えます。

6ページを御覧ください。受注者から注文者に対する請負代金や工期に影響を及ぼす事項の明示、受注者による請負代金の内訳としての予備的経費やリスクプレミアムの明示についてです。

これ自体は、受発注者間のリスクの合理的配分につながるため賛成いたします。しかし、

単に受注者が明示するだけでは内容の合理性が担保できず、受注者がリスク事項を過大に、予備的経費やリスクプレミアムは過少に説明する可能性がございます。そこでさらに、契約後の協議の合理化、適正化につなげるために、契約前に双方協議により合意した事項を契約締結の前提、趣旨として書面にて明確化する制度の導入を提案いたします。

7ページを御覧ください。オープンブック・コストプラスフィー方式についてです。ビジネス上の選択肢を広げるという観点から、標準約款の整備自体には賛成いたします。しかし、繰り返しになりますけれども、民間工事では、工事費を固めるニーズが強いため、青天井の方式だけではビジネスニーズを満たさず利用が進まないと思います。

受注者が最終的な工事金額の最高限度額を保証し、超過した金額は受注者が負担する一方、下回った場合は、コスト縮減額に対する一定割合を受注者にインセンティブとして支払われることもある総額保証方式との組合せ等、民間工事の実態に即した形の検討が必要かと思えます。

8ページを御覧ください。価格変動時における優越的地位濫用の考え方の明示についてです。独占禁止法上、優越的地位に該当するかどうかは、受注者の発注者に対する取引依存度など4要件を総合的に考慮すると公取のほうで書かれておりますけれども、発注者が大手デベロッパーで、受注者が大手元請建設会社の場合、そもそも建設業界全体で不動産業界に対する取引依存度が日建連さんの資料などを見ますと2割程度にすぎないということでございまして、個々の会社ごとの取引依存度というのは、通常は多くても数%程度にすぎないということでございまして、一般的には元請、下請のような優越的地位による強者と弱者の関係とは言えないと考えております。

そこで優越的地位の濫用の考え方を明示する前提として、発注者が優越的地位に該当するような具体的な事例を明示内容に加えることをお願いしたいと思います。

9ページを御覧ください。不当に低い請負代金違反への勧告対象の民間事業者への拡大についてです。民間発注者と受注者の間には、価格や工期に関する情報の非対称性が存在いたします。我々民間発注者は公共発注者のような積算作業を行うわけではなくて、以前の同種の工事に比べて建物の階数がどれだけ増減したかとか、地下構造がどう変わっているかとか、現場休場の日数がどう増えたかとか、労務費や資材価格が大まかにどういう傾向にあるかなどからざっくりと妥当な工期やコストを想定しているというのが通常でありますので、受注者において、厳密に積算した場合とずれてしまうことも当然あり得ると思えます。

こうした情報の非対称性から、発注者にとって不当に低い請負代金、著しく短い工期であ

るかを判断するのは難しい面がございます。

問題となる契約締結を未然に防止し、また、強行してしまった場合に勧告を行う前提として、不当に低い請負代金はもちろんのこと、著しく短い工期についても受注者による発注者に対する告知義務を制度化すべきだと考えます。

最後に10ページを御覧ください。勧告に至らない不適當な行為に対する警告、注意と公表についてです。一般的に強者と弱者の関係にある元請と下請間に導入することには全く異存はありませんけれども、一般的には強者と弱者の関係にない発注者と受注者の間で、元請と下請間の場合と同様に不適當な行為を認定することになれば、正当な契約交渉や商行為を必要以上に萎縮させるおそれがあると思います。発注者と受注者の間、元請と下請の間を区別した適切な運用がなされるように求めるものであります。

以上、比較的発注の回数の多い民間発注者の立場から申し述べさせていただきましたけれども、めったに発注することのない一般の個人、企業、団体等にはさらに異なる実情があるかもしれませんので、そちらにもさらに御留意いただく必要があると感じております。

以上でございます。

【小澤委員長】 ありがとうございます。それでは、ほかの方の御意見を順にお受けしたいと思います。どうぞ。

【楠委員】 どうも、楠です。私から、この資料1についてのコメントを差し上げます。

建設業法19条の3に関わる話がありますけれども、これは行為規制ですので、当然ケース・バイ・ケースで法的要件の充足性が問われます。要するに、事実関係によることとなります。ですので、構造的、一方的にどうかという問題にならないのは、当然のコンセンサスで私たちの検討会もそれを前提にしているわけです。

あと、「発注者」が主語になる条文になっていますが、その辺はバランスの問題があるかもしれません。受注者はどうなのかという点については、これは立法論的課題だと思います。地位とか立場の問題というのは、しばしば指摘されますが、市場がコンペティティブかどうかということは、確かに考慮要素の一つですが、認定においては個々の取引関係に着目してその依存度を考えていくということになるかと思えます。

この問題は受発注者双方の問題だと認識しておりまして、だからこそパートナーシップの構築の要請が働いていると考えています。

次のステップは、法の予測可能性の問題です。ケース・バイ・ケースといっても、恣意的な法運用になってしまえば自由市場は混乱してしまうので、よくアドボカシーなどと言わ

れますけども、機動性、柔軟性には富んでいるのですけども、その分、線引きが曖昧になってしまうおそれがあります。処分性のない措置も同様ですので、その辺は注意が必要かと思えます。

費用負担の問題ですが、株主の利益が減少するかもしれませんし、あるいは人件費その他のコストカットを努力するにも、どこで線を引いていいか分からない状態であればなかなか組織内でのコンセンサスというものを取りにくいかと思えますので、その辺の線引きというのが重要な問題になってくるのかと思えます。

今後、場の形成、そのための具体的な仕組みづくりということになるかと思えますけども、そこで出る具体的な結論について、関係者双方が組織内で十分説明できるものになっていないと機能しないかと思えますので、要するに、双方のコミットメントをどういうふうに確保するかという問題かと思えます。

御案内のように今年の1月に経済3団体、経団連、日商、同友会が共同で、パートナーシップ構築宣言の実効性向上に向けてと題する文書を発出しておりますが、各分野の対応も参考にしたらよいのではないかと考えています。

以上です。

【小澤委員長】 ありがとうございます。ほかにいかがでしょうか。どうぞ。

【東委員代理（金井常務理事）】 すいません、日本建設業連合会の常務理事の金井と申します。本日は当会からの東委員がどうしても所用のため出席できませんので、代わりまして、日建連の意見を申し述べさせていただきます。

当会では、技能者の急速な減少、高齢化の進展とともに、離職率も製造業に比べて高くなっておりますので、将来の担い手の確保、建設業の持続可能性について強い危機感を持っているところでございます。

ただいま御説明いただきました資料1につきましては、まず、請負代金に関しまして、当会会長の宮本が、昨年6月の中建審総会でも申し上げましたとおり、民間工事の請負契約に価格変動協議条項が含まれていない例が多いということで、資材価格の高騰や労務費の上昇に対応できないということで、先ほど御説明ありましたように結果的に下請の皆さんへのしわ寄せということが危惧されています。

公共工事では、一定のルールに基づいて請負代金額の変更が行われるということになっておりますけれども、民間工事で同じ方法を取るということは難しいということはあるとしても、今後とも急激な資材価格等の変動が起こるということは当然想定されますので、こ

うしたことをルール化するという必要不可欠であると考えてございます。

なお、先ほど資料4の御説明の中で、受発注者間は元下間ほど強者と弱者の関係にはないという御説明がありましたけれども、受注者たる元請としても発注者の御意向に従わざるを得ないというケースが非常に多く、受発注者間においても同様な状況にあるというのが当会会員企業の意見であります。

ましてや元請事業者は大手建設業者ばかりではなく、様々な規模の事業者がおりますので、発注者との関係ではより弱い立場に置かれていると言えると思います。この点に関しまして、委員である東より、特にこの点だけは意見として述べてほしいという文言を預かってまいりましたので、そのまま述べさせていただきます。

今回の委員会における請負契約の論点では、価格変動に焦点が当てられているが、受発注者間の契約は価格だけでなく工期や支払い条件など、様々な点において一般的に片務的と映る慣習に受注者、発注者双方が甘んじてきたと感じている、この委員会では、最終的にこれを是正し、正常な状態に向かうことができる仕組みを目標にすべきであるということでございます。

したがって、先ほど事務局から御説明をいただきましたとおり、持続可能な建設業に向けた環境整備検討会の取りまとめにおいて提言をされております、民間建設工事標準請負契約約款の原則的利用をルール化することとともに、価格変動に伴う請負代金の変更を求める条項、先ほど御説明にありました民間約款31条の契約書への明示と、それから、この条項に規定する文言の考え方の明示というものをぜひ実現をしていただきたいと考えています。

さらには、受発注者間での協議を促すための価格変動時における優越的地位の濫用の考え方の明示や、協議の実効性を担保するため検討会で提言をされました19条の3、不当に低い請負代金の条項の違反への勧告対象を民間事業者へ拡大すること、また、勧告に至らない場合でも警告、注意といったものを実施すること、そして、必要に応じて公表するということもぜひ進めていただきたいと考えてございます。

なお、発注者と受注者の情報の非対称性の解消というお話がございました。請負契約の透明性を高めるという方向性で、私どもとしてもしっかりと取り組んでまいらなければいけない内容でございます。当会会員においては、請負契約締結に向けた発注者との協議の中で、見積書等において工事金額決定に関する様々なやり取りが行われていることが通常でございます。

したがいまして、受発注者間のコミュニケーションを促す措置を講じることで適切にリスクを分担し、よりよいパートナーシップを構築することを制度的に推進していただくということは大いに賛同するところでございまして、当会としてもしっかりと協力をしてまいりたいと考えております。

以上でございます。

【小澤委員長】 ありがとうございます。ほかに、大森先生。

【大森委員】 25、26、27ページのここに示されている方向性、私は基本的に賛成です。事務局、よくまとめていただいたと思っています。御苦労さまでした。

ただ、これを具体化する上で当然今、御発言あったようにいろんなことがメリット、デメリット、副作用いろいろありますので、具体化する上でのいろんな知恵は当然絞らないといろんなハレーションが起きたりするんで、そこはちょっと留意していただきたいと思っています。

具体的には1点だけ、25ページのオープンブック・コストプラスフィー方式の標準約款、これも当然、賛成なんですけど、これを正面に出すと現在の19条1項の請負代金額の定めという言葉がネックになる。つまり、請負代金額を定額と読んでしまうと、例えばコストプラスフィーでフィープラス実際の実費という書き方ができなくなる。だから、少し19条1項の請負代金額というフレーズを改正するのか、それとも解釈で補うかは別にして、こういうことでいいんだということを示していただかないとまずい。

さらに申し上げますと、19条の契約締結がなかなか守られない大きな原因は、請負代金額が工事着工までに決まらないということも大きな要因になっていると思います。そういったことから言うと、請負代金額というよりは、額もそうですが、定め方とか、それから民法では、これは何も決めないで請負工事を始めると、実は時価相当額、ということで取り扱います。つまり、何も書いていないときは時価相当額とみなされます。個別具体化するときいろいろなことを知恵を絞りながら、皆さんが納得できる形のものをおつくりいただけるとありがたいなと思っています。

以上です。

【小澤委員長】 ありがとうございます。お一方、向こう側で手が挙がっています。どうぞ。

【岸上委員】 岸上でございます。御説明、また御提案ありがとうございます。

私はそれほど専門ではございませんが、幾つか会計士の立場と、また個人の立場を含めて

確認したい点、また、懸念点を申し述べさせていただきたいと思います。

この議論は、1年半ぐらい前の非常に原材料、その他コストが高騰したときに始まった議論だと理解しております。現状、足元では、少し落ち着いてきているのかなと思います。また、その間の経験を踏まえ関係者が経済状況が変更、変動するということを前提に実務を行う状況になっているのではないかと思います。その前提をまず確認して議論を進めたほうが良いと感じました。その認識で正しいかご確認いただき、どのような状況を念頭に議論するのかを教えてくださいたいと思います。

2番目でございますけれども、今回御提案いただきましたコストプラスという契約の方式について確認をさせていただきたいと思います。コストの意味でございます。これは市場価格ですとか標準的なコストのようなものをコストと考えているのか、あるいは実際にかかったコストなのかということをお明らかにしたほうが良いと思います。市場価格ないし標準的なものが変動するという前提ということであるならば、金融商品のように市場価格が誰でも割と容易に入手可能な状況なのか否かということを確認いたしたいです。実際コストで決めていくのであれば、実際のコストを元請けが、下請のコストも含めて把握できる体制ができていのかどうかということを確認しながら、議論を進めたほうが良いと思います。

また、会計士の世界では内部統制と言いますが、その体制をどのように担保しているのか、その必要性があるのかなのかということも議論していただくとういかなと思います。(なお、元請けで自社外となる下請けの内部統制の状況の整備運用状況を確認するのが前提すると実務上、かなり高度な対応が必要になってくると思っております。)

3番目が力関係でございますけれども、頭の中だけで考えて恐縮でございますが、元請である受注者、発注者の力関係について、契約、着工した後は、契約先をほかに変更することは実務的にほぼ考えられないのではないかと思います。そうしますと、契約後はどちらかという受注した側の力が強いと考えられると思っております。特に個人の住宅リフォームですとか、小規模事業者の場合には知識の非対称性がありその点が強く出てくるようにも感じますし、個人・小規模業者が事後的に資金計画を変更することは極めて困難かと思いません。

そのような要素も考慮すると、幾ら説明責任を課しても、コストプラスのような契約がうまくワークするかどうか、特に発注者側が小規模であったり個人であったりする場合発注者の立場が弱すぎることにならないか、懸念をしております。仮にこのコストプラスのよう

な契約を導入する場合には、それ以外のオプションということで一括請負金額によった場合にはどのような金額になるのか、金額の上限を設けるとどうなるかといったことを複数提案していただき、選択できるようにするなど配慮する必要があると感じました。

元請、下請の重層構造については、業界全体の問題と思っております。諸外国の例は、後ほど御説明があるかと思いますが、働き方改革ですとか賃金の行き渡り等のパートナーシップの問題は建設業だけではなく製造業全体にとっての問題だと感じております。この点が重層構造によって極端に表れているということであれば、それをどのように見直していくのかということも議論の対象になろうかと思いました。

以上でございます。

【小澤委員長】 ありがとうございます。質問がございましたが、後ほどまとめて回答をいただければと思いますので、次の御意見を先にお願ひします。

【荒木委員】 全国建設業協会の荒木でございます。私は全国の中小の建設会社の立場から、ちょっと感想と意見を申し上げさせていただきたいと思ひます。

工事を透明化してオープンブックのコストプラスフィー方式も含めて透明化していくことは、問題解決の一手法かもしれませんが、規模的には長期にわたる大型工事には可能性が私はあるのではないかとと思ひますが、実態、地方で行われている建設事業については、いろいろな面でそぐわないところが出てまいりますから、いわゆるマストではなくてオプションとしてお考えいただいたらどうだろうか。平たい言い方をしますと、民間市場において地方の場合、オープンブック・コストプラスフィー方式はマージンや予備的経費を明示すると、途端にそれが値引き対象の、じゃあそれは値引いてくれというような交渉の道具にされるというのが平たく言ったときの実態だと感じております。

ですから、やはり産業育成とかそういった意味合いも含めた運用が法令面で規制ができていたら成り立つことかもしれませんが、競争社会の民間市場ではもう早速そういうネタになるということを申し上げさせていただきたいと思ひますし、それから、元請の工事費の増額が仮にうまくいったからといって、これだけは指摘させていただきたいんですが、それが必ずしも下請に渡るとは限らない。それから、幾ら下請に仮に渡っても労働者に渡るとは限らない。元請が取り込んだり下請の社長が取り込むのはよくあることであるということで、元請の増額からつながる後の動きも連動して構築することがとても大切なことではないかなと、こういうふうに指摘をさせていただきたいと思ひます。

【小澤委員長】 ありがとうございます。質問がございましたが、後ほどまとめて回答を

いただければと思いますので、次の御意見を先にお願います。

【荒木委員】 全国建設業協会の荒木でございます。私は全国の中小の建設会社の立場から、ちょっと感想と意見を申し上げさせていただきたいと思います。

工事を透明化してオープンブックのコストプラスフィー方式も含めて透明化していくことは、問題解決の一手法かもしれませんが、規模的には長期にわたる大型工事には可能性は私はあるのではないかと思います。実態、地方で行われている建設事業については、いろいろな面でそぐわないところが出てまいりますから、いわゆるマストではなくてオプションとしてお考えいただいたらどうだろうか。平たい言い方をしますと、民間市場において地方の場合、オープンブック・コストプラスフィー方式はマージンや予備的経費を明示すると、途端にそれが値引き対象の、じゃあそれは値引いてくれというような交渉の道具にされるというのが平たく言ったときの実態だと感じております。

ですから、やはり産業育成とかそういった意味合いも含めた運用が法令面で規制ができていたら成り立つことかもしれませんが、競争社会の民間市場ではもう早速そういうネタになるということを申し上げさせていただきたいと思いますし、それから、元請の工事費の増額が仮にうまくいったからといって、これだけは指摘させていただきたいんですが、それが必ずしも下請に渡るとは限らない。それから、幾ら下請に仮に渡っても労働者に渡るとは限らない。元請が取り込んだり下請の社長が取り込むのはよくあることであるということで、元請の増額からつながる後の動きも連動して構築することがとても大切なことではないかなと、こういうふうに指摘をさせていただきたいと思います。

以上です。

【小澤委員長】 ありがとうございます。どうぞ。

【蟹澤委員】 芝浦工大の蟹澤です。非常に論点等まとめていただいたと思うんですが、私は技術屋として少し意見だけ申し上げておきたいと思います。

盛んに出てきている言葉でパートナーシップとありますが、外国から見ると日本というのは非常にいいパートナーシップがあって、そもそもがイギリスの1990年のレイサム・レポートというのはパートナーリングという言葉。あのレポート自体が日本を見習ってということになっていたと聞いております。

今、大変な工事が行われている某半導体の大きな工場も、世界で初めて工期内に収まるんじゃないかと言われているというようなことも聞いていて、実は日本の建設業のそういうある意味、制度上じゃなくて、その現場でどう行われているかという仕組みについては、ま

だまだいい面もたくさんあるという前提でお話をいたします。

建設業の今の価格変動の話とかが出ておりますが、やっぱり一番大きなリスクというのは、設計変更あるいは設計が未確定という問題があります。先ほどから大森先生のほうでありましたが、なかなか価格が決まらないというのは、要するに設計が決まっていないという問題で、それを何%ぐらいで契約しているのかというのはいろんな例があると思いますけども、かなりの場合、少なくとも100%決まっていない段階で契約をし、それは発注者と元請の間の問題もありますが、下請ももう非常に困ってよく契約内示とか言いますが、本契約の前にもう仕事を始めて、数量が決まった後に契約をするというのは結構業界の一般的な方法です。

ですから、価格以上にこの数量問題をどうするか、それは多分今の制度の前提で、それは当たり前のことなのかもしれませんけども、数量が大幅に決まるとか仕様が変わるということはよくあることなので、その辺の扱いをどうするか、要するに設計の問題どうするかということはあるのかなと思います。

それと似たようなことなんですけども、例えば次に工事の契約の問題ですけども、もう一つはこれも今契約の問題という、この建設業の元下関係とか発注者、請負者の問題というのは、その工事遂行上の問題と契約の問題があって、こちらはどちらかという契約の問題の話をしていると思うんです。現場では、その工事遂行に関しては非常にいいパートナーシップという形が取られ、片務契約もあると言われ、実施上はそれが取られているんですけども、それが契約になるとその数量が決まっていないのに契約するとか、工期末になるとしわ寄せが特に下請にたくさん来るとかという問題がありまして、その辺のところをどう制度化するか。

関連して、コストプラスフィーの話が出ていますけども、これもこの中は契約の話ですけども、諸外国でコストプラスフィー、例えばアメリカでCMアットリスクとか、新しいCM/GC方式というのは、実施設計はゼネコン側というような例えば前提があります。そこは分離じゃない、要するに実施上の設計とか数量確定という権限を持った上じゃないと、非常にまたそれもリスクが大きくなってしまいますので、この辺の設計、そっちは別の約款になるかもしれませんけども、そちらの問題をセットで考えなければならなくなってくるということはこのメインの議題でないにしても、そろそろこの日本の建設業の一番大きな転機の問題というのは私は設計変更の問題とか、ゼネコン、実質的にゼネコンがやっているその実施設計の問題を、最近は契約上もゼネコンが実施設計デザインビルドというのが増えてき

ていますけども、その辺をどうするのかということがあると思います。

それからCMアットリスク方式ですと、基本的にGMPを定めるというのが基本になってくると思いますので、検討するときはそれが前提になるのかなというような気がしております。先ほど工期の問題については、後ほどの働き方改革の問題にも関わってきますので、それはそれでまた、そのときに申し上げさせていただきたいなと思います。ありがとうございました。

【小澤委員長】 ありがとうございます。奥のほう、どうぞ。

【丸山委員】 山下PMC、丸山でございます。私どもから1点、お話をさせていただきたいと思います。

今、公共か民間かという軸でお話がされておりますけれども、私ども、自治体の発注する公共工事、それから民間の工事どちらもやっておりますが、全てお金でもめているという状況にはあります。それはほとんどの場合、特に民間の場合は工期が1年を超えて、価格の変動の対象になるような工事というのは、ほとんどがデザインビルド、設計施工一括方式で行われています。

これは、今議論をされているような仕様と数量を発注者が定め、そこに標準単価を入れて工事費が決定するような、例えば公共の土木工事のようなものとは全く違っていると。基本設計が始まる時、ないし完了するまでに調達自由度、それから仕様、数量、工法、工事金額、工程、全て受注者側で提案をしていただいたもので、発注が行われているというものになります。

実は公共工事においても2014年の品確法が変更以降、この方法というのは取られています。公共工事でも実はスライド条項を入れる入れないでもめているものは、DB発注をしているものとPFIです。これはですので、私どもとしては公共なのか民間なのではなくて、多様な入札契約方式ごとにその特性というところを鑑みた上で検討されるべきものであって、仕様と数量を発注者の責任において提示をすることを前提に議論をするのは現在の市場からはかけ離れており、非常に危険だと感じているところでございます。

コストプラスフィー方式といったところにつきましても、先ほどから出ておりますように、恐らくGMPを付すということが当然のようになってきます。さらに今、言われているコストプラスフィーというのはアットリスクということが前提になってきているかと思えます。それも、もう本当に分離発注並みのオープンプックでやらなければ発注者側の理解は得られない。これはもう公共であれ民間であれ同じことだと思えます。

いずれにしろフィーの率、GMPをどうやって設定するのかということの問題もござい
ますし、コストプラスフィー方式の約款をつくることには賛成ではございますが、つくる際
には米英を除いた欧州、アジアでもよく行われているような分離発注方式、そういったと
ころも念頭に入れて、F I D I Cを倣って、幾つかの種類をつくっていく、オプションをつ
くっていくというのがよろしいのかなとCMRの立場から思うところでございます。

以上でございます。

【小澤委員長】 どうもありがとうございます。どうぞ。

【榎並委員】 IBMの榎並と申します。御説明いただきまして、ありがとうございます。

私からは1点、27ページ目のコミュニケーションのところですが、ここに記載の
とおり、受発注者どちらの責任でもない、その予期しない事象が発生した際、それによっ
てその代金ですとか工期に影響を及ぼす場合において協議するというのが、このコミュ
ニケーションの第一歩として最低限必要なことだと思います。

もちろんここに書かれているとおり、その内容についての精査というか、今後の検討とい
うところは必要になるかと思えますけれども、その前提においてもこの協議すらしないとい
うことが発生するのであれば、例えば受注者側にもその作業の実施拒否権というか、解除
権というところも含めてもいいのではないかなと思っております。協議しないことで、もと
もと想定されている工期と金額でやらざるを得ないというところを避けるためにも、最低
限の協議というところをまず受発注者間できちんとコミュニケーションをやるというところ
を促すという意味でも、そこについても検討されたほうがいいんじゃないかなと思いま
した。

【小澤委員長】 ありがとうございます。どうぞ。

【青木委員】 住団連の青木と申します。御説明ありがとうございます。住宅業界の現
状という立場から、お話しさせていただきます。

大手ハウスメーカーは別としてやはり中小、さらには零細事業者が結構多い業界であり
ます。そうした零細事業者においては、1件ごとの正確な積算というものがなかなか行われ
ていないという状況があります。いわゆる井勘定もよく坪幾らでやります、建てますよとい
うような話がありますけれども、例えば大手ハウスメーカーから受注する下請の工務店さ
んが、自ら一つ一つ手拾いをしているかという、実はほとんどしていません。大手ハウ
スメーカーのCAD/CAMシステムから吐き出される数量、これを提供してもらって、そこ
に必要な単価を掛けて何とか詳細積算的なものをつくるというようなところもありますし、

中には、もう元請のハウスメーカーさんで、こうやってつくってくれているんだからもうそれでいいですよという形でそのまま継続的に仕事をやっている。当然、実際のその工務店さんが原価として最終的に締めたときに、赤になっているのか黒になっているのかというのは多分一件一件見ていないと思うんです。年間通して黒になってればいいかなと、それがずっと続いていると。

結局は設計単価と実際の施工原価、それがはっきりと設計単価上の原価と実際の施工した後の原価、ぴったりとしていない場合も結構ある中で、たくさん受注を続ける中で何とかプライマイでやっているというようなどころが多いとは思いますが。

今申し上げたように積算する力がなかなかない、また、そういったシステムを導入できないというような中小が多いものですから、これは情報提供という、義務化したらどうかという話もありましたけども、例えばそういった大手ハウスメーカーが中小下請に注文した場合、その中小の下請は、大手に対して情報提供できるかというとなかなかその能力があるかどうか、また、中小企業も直接一般のお客様と、いわゆる施主様と契約するケースもあります。その場合に、中小下請の工務店さんがそういうリスク管理まで予測して、お客様にそういう情報提供できるかというとなかなかそういったことも難しいというような、そういったこともあると思います。

そういった意味合いでは、大きな工事では、こういった今日御提案いただいた内容というのは使えるケースもあるかと思えますけども、中小零細、特に一般の木造建築であるだとか、それからそれ以外にもリフォームであるとか、そういったところではなかなかこのシステムというのは難しいのかなと考えます。

それから、あとは契約の件ですけれども、注文者、いわゆる施主様と元請、大手ハウスメーカーにおいては、一般的な民間の連合約款というのが一般的には使われております。ただ元下間とか、さらにはその下の下下間の契約に関しては、約款の内容は残念ながら曖昧な内容なものが多かったり、前回もお話ししましたが、基本契約上で決められたものが一応形式にはありますけども、ほとんど内容は見えていないというような形、実態的にはもう非常に曖昧な内容で契約されているというものもあって、現実的に金銭的なトラブルというものも聞いております。

そうしたときにやはり大手ハウスメーカーなどは、大手ハウスメーカーがしっかりと下請間の契約も指導してくださいというように言われるケースがあるんですけども、それはそれでやるとしても、やはりそれは本来の形ではなくてやはり建設業における企業対企

業の契約をしっかりと、どういうタイプの企業であってもしっかりとやっていけるという
ような形にしていかなければいけないかなと思いますので、そういった意味合いでは、規則
をしっかりとつくるということも必要ではないかなと思います。

ただ、それが先ほど申し上げたように本当に零細の企業でも対応できるものもやはり用
意しておくということが必要ではないかなと思います。

以上です。

【小澤委員長】 ありがとうございます。ほかにいかがでしょうか。一通りいただいたよ
うです。

それでは、岸上委員から質問があったかと思しますので、事務局から回答いただけますで
しょうか。

【御手洗建設業政策企画官】 御質問ありがとうございました。

1点目の話につきまして、前提となる局面はどういうものかという点につきましてでご
ざいますけれども、先ほど岸上委員がおっしゃっていたとおりで、基本的には急激な資材価格
の上昇というあまりこれまでなかったような状況というのは念頭にございます。

一方で、ただ議論しなければならないと思っておりますのは、こうした上振れしてくる
ような上昇の局面というのもございますけれども、逆にすごく下振れしてくる、最初の資料
1のところでは申しますと発注者に還元されていなかったようなケースみたいのが出てくる
ような場合というのも当然想定されてまいりますので、受発注者それぞれにとってウィン
ウィンになるように、きちんともとの想定から上にいくのか、下にいくのか、ちゃんと
それらは協議で対応していかなければいけないのではないかなというのが、御提示させてい
ただいた方向性の趣旨でございます。

その上で、2つ目の御質問としてコストプラスフィーのコストの意味というところで、資
料1の37ページのところに、参考資料としてコストプラスフィーの契約についてのイメ
ージをつけさせていただいております。

基本的には、コストとして一般の工事で計上されてございます直接工事費、間接工事費の
部分というところがコストとしては計上されてくるという意味で、その意味では一般の例
えば総価一式とかでやられているようなコストに計上されてくるようなものが計上されて
くると考えておるところでございます。御質問、2点だったかと思えます。よろしかったで
しょうか。すいません。

【岸上委員】 御説明ありがとうございます。

コストに関してなんですけれども、お聞きしたかったのは市場価格等が変わったことによって標準的なコストが上がった分についての増減をおっしゃっているのか、それとも、本当に実際にかかった工事のコスト、要するにお金を支払った分ということで、そこは効率性あるいは手戻りですとか、あるいは調達でも、どのような調達をするかによって、標準的な市場価格の連動とずれることもあります、その点をどう考えているのか確認したいという趣旨でございます。

【御手洗建設業政策企画官】 大変失礼しました。コストに関して、まず、このコストプラスフィーで計上されるコストというのは実際にかかってきた費用という形になります。なので調達の話、今いただきましたけれども、おっしゃるとおりでどのような形で合理性であるとか要はこういうふうに調達しましたとか、合理性であるとか、真正性と申しますか、そういったことを示していくというのが、このやっていく運用上では非常に重要になってくると考えてございます。

さらに御参考ではございますけれども、コストに関して例えば物価本といったような形で、建設資材の価格調査されて毎月ぐらいで改定されるものもあつたりしますので、そういったいろんな市場の中で使えるオープンにされている情報と、あとは当事者間の中でどう真正性を証明していくかといった手続をきちんとこの標準約款みたいのをつくるときに、ルールとして考えていかなきゃいけないんじゃないかと考えてございます。

【岸上委員】 御説明ありがとうございます。少しくリアになりました。

そうしますとやはり実際に原価管理をしていく中で、下請でかかったコストも含めて、実際にどれだけかかったかということをしつかり把握する体制ができていることが前提になると理解いたしました、正しいでしょうか。

【御手洗建設業政策企画官】 おっしゃるとおりで、重層構造になっている限りにおいてはきちんとどういうふうな経費になってくるかということをはっきりと明らかにしていくというのが、このコストプラスフィー方式になれば重要であると考えてございます。ありがとうございます。

【岸上委員】 ありがとうございます。

【小澤委員長】 ありがとうございます。

それでは、次の議事に移りたいと思いますが、重要な御指摘、気づきがたくさん含まれていたかと思えます。次回以降の議論の中で上手に取り込んでいただいて、さらに議論が深まるようにしていただければと思います。ありがとうございました。

それでは、次の議事です。賃金引上げについてということで、まず事務局から資料の説明をお願いします。

【御手洗建設業政策企画官】 資料2を御覧いただければと存じます。

まず、1ページのところでございますけれども、現下において賃金、労務費の関係です。現在、上流から支払われた金額、例えば元請の青いところでございますけれども、その労務費の部分が金額を上限に賃金が決定されるという形で、技能者自身にとって適正な賃金水準になっているかが分からない。また、この労務費の部分、下に行くにつれて右下に下がる点線になってございますけれども、下流側の価格交渉力との関係もございまして、結果として適正な賃金の原資が確保されていないのではないかといった問題が現在構造としてあると考えてございます。

そうした中で、2ページでございますけれども、当然に人材確保のためには適切な賃金の支払いが不可欠でございまして、そのための利潤、労務費の確保というのが不可欠であると考えてございます。

そうした中で、ただ受注競争の激化の中で、価格競争の原資として労務費ですとか法定福利費みたいなものが使われてしまって、技能労働者の方の処遇ですとか処遇改善を進める企業が競争上不利な状況というのが発生してしまっているのではないかと考えてございますので、まずは賃金行き渡りのための原資の確保と、賃金が技能労働者まで行き渡る制度設計、こうしたことを考えていかなければいけないのではないかと考えてございます。

その上で3ページ、現行の制度についての御説明でございますけれども、現行、建設業法で請負代金に関しまして、何らかの規制しているというのが先ほど出てまいりました19条の3というところがございます。これは、注文者が不当に地位を濫用して低い原価で契約を結んでいけないという規定になってございますので、当然、規制対象は注文者、発注者になってございます。

その意味で現行において、請負人が自由意思に基づいて低い価格を提示した場合というのは競争上の理由でそういうところでやったとしても規制されるというような規定というのは、建設業法上ないといった形になってございます。

この点に関連いたしまして、例えば4ページ、建築士の業務報酬基準を示させていただいてございますけれども、例えば他の事例でもその報酬の基準、賃金に相当するものにつきまして、計算方法を示していくというような実例がございます。

また、6ページ、7ページと記載させていただいてございますけれども、例えばアメリカ

のデービス・ベーコン法では最低賃金を定めたりですとか、フランス、スイスにおきましては、労働協約に基づいた賃金の支払いが義務づけられたりですとか、建設業の中でも一定以上の水準というものをキープしていくような取組というのは諸外国においても行われているところがございますので、こうした形でまずは賃金というものがどうやって確保されるべきかといったところについて検討が必要かなと考えてございます。

その上で、今度技能者の方から見たときに、8ページ、9ページとCCUSの説明を書かせていただいておりますけれども、10ページに、先日6月16日にCCUSのレベル別年収というものを公表させていただいております。こちらにつきましては、職種別にかつCCUSのレベル別にどのぐらいの年収が目安になるかといった形を試算して公表させていただいたものでございまして、言うなれば、各分野で働いている方の技能に応じて年収の目安、物差しとなっていくような形のものというものを公表させていただいたところがございます。

そうしたことを踏まえまして、11ページのところでございますけれども、一つには前回も御意見頂戴いたしましたけれども、まずは標準的な賃金・労務費というものがきちんと示されることによりまして、適切に支払うべき労務費が確保されて、経済状況に左右されずに賃金水準が保たれる仕組みというのが必要なのではないかと。その際に、申し上げましたとおり、発注者側については一定規制がございますけれども、現在規制がございません受注者による不当な廉売行為というものを制限していくことによりまして、極端な安値で受注する者を減らして、出血競争による共倒れというのを防止しなければいけないのではないかとという問題意識がございます。

さらには、行き渡りという観点に関しまして、当然に契約関係の中で例えば元請の方が下請の方に、自分たちが払った労務費を払われたのかとか、賃金台帳を出せみたいな契約には基本的になってございませぬと思っておりますので、把握ですとか強制というのは契約関係の中でなかなか難しゅうございますけれども、さりながら、賃金の行き渡りの確認ですとか、担保していくような措置が何らかできないかということを経済設計の方向性として考えてございます。

それらを受けまして、12ページでございまして、具体の施策の御提案でございまして。下の青い部分を御覧いただければと、ちょっとかすれていますけれども、青い部分を御覧いただければと存じますけれども、一つには申し上げましたとおり、労務費を原資とするような廉売行為を制限するために、受注者に対し不当に低い請負代金というものを禁止してい

く、さらには、違反した場合につきましては、行政からは是正措置を行っていくことにより、実効性を担保するということが考えられないか。

その際に、不当に低い請負代金というもののジャッジメントラインといたしまして、また、それ以外にも標準的な労務費の相場というものを示すという観点でも、単位施工量当たりの標準的な労務費というものを標準労務費として、中央建設業審議会に勧告していただくということは考えられないか。これは中央建設業審議会、工期に関する基準なども勧告していただいておりますので、同じような形で中央建設業審議会に勧告いただくことが考えられるか。

その際に、単位施工量当たりと申し上げましたけども、標準労務費の水準というものを現在公共で使われております設計労務単価に歩掛りを掛けたもので単位施工量というものを算出していくといったことは考えられないかということでございます。

さらに、行き渡りという観点に関して申し上げますと、その適切な賃金の支払いというものを確保するために、例えば現在、下請間で使っていただくことを推奨してございます下請約款におきまして、その適切な賃金支払いのコミットメント、すなわち表明保証、きちんと払いますよということを入れ込んでいただいたりですとか、はたまた要すれば賃金台帳ですとかそういった開示を行っていくといったことを合意に関する条項みたいなものについて約款の中に入れ込んでいって、推奨していくといったことは考えられないかといったことを考えてございます。

さらには、1つ目のところの論点でも申し上げました、こうした賃上げに関する論点に関しましても、請負契約の適正化に関する情報を調査・整理・公表していくことを考えられないかということを考えてございます。

こうした措置を講ずることによりまして、14ページでございます。単純化のために、一次下請のところでは技能労働者を雇用していると仮定した上での図になりますけれども、まずは発注者から元請、下請という契約関係の中で、標準労務費というものを勧告させていただいた上で、それを一定以上下回らないような形で不当廉売を制限させていただくことで、まずは発注者から下請まできちんと労務費がきちんと下請まで行き渡るようにする。その上で、その雇用されている企業内で技能労働者の方に賃金分配される際に、例えばCCUSのレベル別年収などを参照していただくことによりまして、きちんと技能者の方の技能等に基づいて賃金が分配されるようにする。さらにはそういった雇用を行うということを企業においても、賃金支払いのコミットメント、表明保証のような形で契約を通じてきちんと

担保していただくといったような姿をつくることによりまして、まずは労務費がきちんと行き渡る、その上で、技能者の方々にきちんと行き渡りがなされていくといったような形の制度設計ができないかと考えているところでございます。

説明は以上でございます。

【小澤委員長】 御説明ありがとうございます。それでは、御質問、御意見をお受けしたいと思います。いかがでしょうか。

蟹澤先生、お願いします。

【蟹澤委員】 御説明ありがとうございます。

とても新しい見方だと思いますけども、従来のここでの政策というのをまずちょっとおさらいしてみると、社会保険未加入対策というのは、低賃金、よくないよというのがあったけども、そのところは縛れないので、保険に入るということは切り離して考えましょうということやってきたのがここ10年来の政策かなと理解しております。そういったところで、あるべき賃金のようなものを提示できるというのは画期的なことなんだと思います。

幾つか質問があるんですけども、労働契約的な説明がありましたけども、これを目指すのかどうか。僕は日本では非常に難しい実態として、何かそうじゃないところで解決するのかどうかというところ、もしこれが公共工事だけでもそういう方向ができるのであれば本当に画期的ですが、今日話題になっている民間のところはなかなか難しいところもありますし、そうじゃない前提で議論をするのかというのが一つです。

それから、標準単価的なものは例えばレベル別賃金というのは、CCUSで入っていて、それでレベル判定受けている人のものなわけですけども、要するに制度上このCCUSというものが前提にするのか、今のところ法的位置づけがCCUSはないわけですけども、その辺なしで進められるかどうかという、その辺どのようにお考えかということです。

もう一つも質問的なことになるんですけども、例えば19条の3を要するに下請業者とかも含めてということですけども、例えばよく議論になっている不良・不適格業者という方の多くは建設業許可を持っていない人なんだと思います。

それ以上に、例えば労働法にも違反するようないわゆる人工出しみたいな方々もいる中で、または、雇用者の賃金であればいいわけですけども、まだまだ公共工事の世界ではかなり社会保険の加入率も高くなっていますけども、先ほどおっしゃった例えば住宅の世界なんか行くと、技能者が雇用されているという例は非常に少ない中で、そういう方々は対象なのかどうか。もっと言うと例えば一人親方、これも偽装も含めて一人親方的に扱われている

人ということも含めてですけども、そういう方々をどうやってこの制度の上に乗っけてくるか、一人親方はどれぐらいいるかというのは難しい問題ですが、労災保険に特別加入している人だけで60万人ちょっといるわけですから、結構無視できない数がいるということで、この辺が抜けてしまうとかなり大きな問題になってしまうので、その辺はどう考えていくのかということで、それは本物の一人親方に関してはその元下関係で縛るのかどうか。この辺ところを非常に難しい問題で、今日、先ほど来の議論で建設業者というのは大から小までいろいろいるという話ですけども、全体を網かけるといったときにはこういう問題がありますが、その辺をどうしましょうかという質問がメインでございます。ありがとうございました。

【小澤委員長】 ありがとうございます。御質問に対する回答は後ほどまとめてお願いできればと思います。ほかに、大森先生、どうぞ。

【大森委員】 大森です。12ページの基本的な方向性は私、賛成です。これもなかなか知恵を絞られた事務局案で、御苦労さまでした。

ただ、この中で各論、これから詰めていく上でやっぱりちょっと気をつけてもらいたいの、下請のありようと大変関係することになるだろうと思っている点です。例えば労務費を明確にするということは、材工一式というものが実は分解されるということなんです。材料費が分解されて出てくると、下請は1次下請が材料費を提供してるとすると、2次下請は労務費だけ、3次下請は何をやってるんだっていう話になる。もっと言いますと3次下請が労務を提供しているとする、2次下請は何をしているのかと。材料は1次下請で、2次下請は何をやってるのかというように、下請のありようにもこれはかなり影響が出る話で、それがいい方向に行くように、ちょっと知恵を絞って具体策を考える必要があるだろうと思っております。

それからもう1点ですけど、下請約款のことなんですが、賃金開示への合意に関する条項、これも賛成です。それ以外にも何か以前の会議でも出てきていたと思うんですけど、表明保証みたいなものも、これも一つのアイディアとしてはあり得るかなと思っていますので、その辺いろんなアイデアを踏まえた上で、バランスの取れた結論が出るように考えていただければと思います。ありがとうございます。

【小澤委員長】 ありがとうございます。どうぞ。

【荒木委員】 全国建設業協会の荒木です。

私も持続可能な建設業であるためにはやはり働く職人さんの労務費をいかに守るか、こ

こを変動費にせず固定的に確保していく施策というのは、これは津々浦々、公共も民間も含めて共通の大切なことだろうと思います。

ここに標準労務費を設計労務単価掛ける歩掛り相当と表現されていますけども、歩掛りについてちょっとコメントさせていただくのは、実際は、標準歩掛りどおりの工事よりも、標準歩掛りとちょっと違う現場の状況とかで、全くそれとは合わない工事も結構ある、存在するという事なので、そのところを少しその歩掛りにも変数を置くようなやり方をしないと、何でもかんでも一律にこの歩掛りに合わせてこいということは、結局労務費を調整しろということになりかねないので、少しその辺の検討が私は要るんだろうと思います。

それから、あえてちょっと指摘をさせていただきたいのは、設計労務単価の話が出ましたけれども、入札制度上、設計労務単価は100%の運用はされていません。入札した段階の入札率、落札率で掛け算をされていますから、例えば2万円の設計労務単価だと、大体1万8,000円の運用で設計変更なり増額、減額の協議も全部その率で行いますので、実際の運用はほぼ1割下になっているということなので、年収設定とかCCUSの目標感と設計労務単価の中にこの1割の齟齬があるというのを必ず忘れずに置いた上で検討していただくようお願いをしたいと思います。

以上です。

【小澤委員長】 ありがとうございます。どうぞ。

【浜田委員】 株式会社ワーク・ライフバランスの浜田です。

労務環境を整えることで担い手確保につなげるという必要があるんですけども、一般社会が見たいものが見えないと、動きが起きてきません。逆に言うと、効果的な発信をセツトで行うことができれば、担い手不足の状況に一石を投じることができると考えています。

若手の離職理由として挙げられる先が見えない、成長できない、ワーク・ライフ・バランスが取れないといったような声は、手取りに対して苛酷な働き方というものがあるので、これが事実上の足切り要件となってしまって、採用定着ができないという状況を象徴しています。賃金・成長・モチベーション、これのバランスが必要になってくるということです。

今回レベル別年収ということを示していただいているんですが、報酬の基準が年収ベース、レベル別なので、ここにどれぐらいの時間働いて、これが実現できているのかという、つまり時間当たりの生産性を判断できるように、労務環境、労働時間についても併せて市場から見える化するということが必要であると考えています。

以上です。

【小澤委員長】 ありがとうございます。どうぞ。

【惠羅委員】 法政大学の惠羅です。

賃金引上げにつきましては、13ページに示されているように、下からの積み上げという
ような理念が出たのが非常に私も画期的だと思っています。私もアメリカのデービス・ベー
コン法について少し見たことがあるんですけども、そもそもアメリカも法的に規制され
ていると言いましたけど、かなり歴史は古くて30年代の公共の下でダンピング規制のため
に地元建設業がほかから入ってくる、例えばその移民労働者だとかマイノリティ労働者
だとか、ほかから業者が労働者を連れて非常に安価な価格で競争するということが問題に
なったときに、地元の業者が適正な価格で公正に競争できるということで、非常に契約の公
正などの取引という面で最初につくられたのがデービス・ベーコン法だと思っております
で、ですから、契約上ではウィンウィン、その地元の業者のウィンウィンの関係というのが
重要視されていたと思います。

そのときにやはり賃金を競争から除外するという大前提というのがそこに示されたと思
っております、建設業は非常にアメリカは自由市場だと思われがちですけども、特に恐
慌の30年代以降から、建設業、特に集団的な様々な取決めが設定されてきたその一つとし
て公契約もありますし、見習い制度ですとか訓練含めて集団的に労使関係が構築されてき
たというベースがあると思います。それが最初の共和党のように自由主義のような体制の
下でも非常に公正な取引という面で進められてきたという、歴史的なことを確認したいと
いうことが一つと、その際に何が基準となっているかというところをここにも出ているよ
うな地域の基準賃金なんですね。ですから、公契約の前には既に労働協約がアメリカでもあ
りまして、労働協約をベースに、地域の基準賃金が設定されたということでアメリカの労働
協約は集団的労働協約ですので、ベネフィットまで含まれております。

ですから、日本でも現在賃金の行き渡りについて日本では労働協約がありませんので、ど
うしても設計労務単価相当の行き渡りということになりますけれども、それは何かという
ことに対して、きちんとその社会保険ですとかそういうことまで含めて、誰がどういうふう
に設定していくかの議論も、一方できちんと日本なりの形ができてくればなということに
非常に期待を持ちました。

以上です。

【小澤委員長】 ありがとうございます。どうぞ。

【岩田委員】 すいません、建産連の岩田です。よろしくお願ひします。

皆さんの御意見を聞いて方向性としていいじゃないかと受け取ったんですけども、これ実際、賃金を支払う立場である我々の団体ですので、しっかりと雇用して、賃金を払っていくという立場から言いますと、まず、利潤と労務費というものを適切にこれを確保が必要という、この言葉は今まで聞かれなかったんです。やっぱり総価一式でしたので、価格、プライスだけが先行して、実際のコストの中身というのはもう内訳込みというような形になっている中で、これを明確にさせていただいたというのは非常にありがたいことでありまして、次にあります受注競争の激化で、職人の処遇にしわ寄せがいつているので、これに制限をかけようという、ここの部分についても1番と2番とすると、まず、お金が流れてくるという前提の議論になっているわけです。

その上でレベル年収をしっかりと払っていきましょうという、ここについては賛成なんですけども、まず、その流れてくる標準労務費といういわゆる請負単価の部分、ここの部分を早急にどこら辺をめどにこれを公表、勧告を進めていかれるのか。やっぱり我々業界団体、たくさんおりますので、業界への周知も必要ですし、業界をしっかりと引っ張っていかないので、この持続可能な検討会が行われた段階で、既にもう業界回りまして、我々はお金をくれないから払えないと言ってきたんだから、もらえたら払おうと、それにはやっぱり国民が納得するような賃金台帳を出したらええやないかと。お金をもらったんやったら見せれるやろうというようなことで、一応業界のコンセンサスは取っております。

ですので、どれぐらいのお金が流れているかというのは、今現状これをCCUSを払うというようなベースで議論になってはいますけども、我々とする賃金台帳を出して、必要であろう目安というのは当然必要だと思いますので、出さないといけないと思いますので、職人たちをこれから確保する職人、そして今いる職人をキープしていくために、資格を取った段階で上がっていくであろう段階的な最低必要年収というものは、建専連で8職種10団体も公表させていただきました。ここについては、しっかりと我々業界団体としてコミットするという事はもう業界決議を採っていますので、その上で賃金台帳を流れてきたときには出そうというところまで今も来ていますので、ぜひともこの標準労務費というのを何らかの形でどれぐらいの時期になられるのかということも含めて、それは職種ごとになるのか、全職種ということはないと思うんですけども、まず、そこをしっかりともらったら払えということは、我々業界としてコミットしていきたいと。これが多分皆さんが一番心配されているセットでない駄目だと、流さないかんということだと思いますので、ここだけはしっかりとお約束して進めていきたいと思っています。

【小澤委員長】 ありがとうございます。

【渡邊委員】 URの渡邊と申します。

こちらの下請の考え方に関しましては、賛同する部分でもございますけれども、今、URで出している発注工事、大体聞くとところでは3次下請ぐらいまで持っている工事がほとんど多いかなという中で、この13ページに見るように労務費を一定することは正しいと思うんですけども、一方、やっぱり発注額というところになかなかそこを横にいて元請からさらに上がっていく中で、下が増えていけば当然、積み上がっていく部分が出てくるのかなという懸念の部分と、そういった中で入札制度という競争化の中で、逆に下請が多いほど、やはりその受注の機会を失うみたいなことになった場合に、下請切りみたいなところで、逆に今まで3次下請で頑張っていたらしゃったようなところが、そこまで行き渡らずに工事を進めるような状況になったりとか、それもまたよろしくないなという部分もあったりということもあるので、その辺の見極めをどう最初のページのようにスライドのように下がっていくのはよろしくないという一方、その辺の横並びとしての考え方みたいなところをもう少し詰めた上で、こういった出し方をすべきかなというところを少し懸念として思った次第です。

以上でございます。

【小澤委員長】 ありがとうございます。

【岩田委員】 ちょっと今言い忘れたことがありまして、これを出していただいた後に、実効性を持たせるという意味で、14ページに書いていますけど、労務費で請負契約を安い請負契約しない不当販売の制限ということで矢印をしてありますけども、ここの確認作業です、ここをしっかりとやっていただかないと、出しているけども、大丈夫なんだということで現場の所長がどんどんどんどんそれをやっていくようなことがないように、ここの確認体制をどのような形でされるかというのはちょっと我々も知恵を出していきたいと思しますので、しっかりとお願いしたいと思います。

【小澤委員長】 ありがとうございます。どうぞ。

【東委員代理（金井常務理事）】 日建連の金井でございます。

先ほどから申し上げておりますとおり、建設業の持続可能性というのは非常に重要なものが給与と休暇だと思っておりますけれども、まさにこの賃金引上げ、非常に重要な課題だと考えてございます。

元請の立場として、やはり下請の皆さんにしっかりと労務費をお支払いするというため

には原資が必要ということがございます。先ほど、資料1のほうでパートナーシップによる価値創造のための転嫁円滑化会議の御説明ございました。取引事業者全体のパートナーシップで価格転嫁をしていきたいと思いますというお話だったと思います。まさに建設生産プロセス全体で適切なリスク分担をするというところかなと思います。

資料2の13ページに、公共工事に関しては右側に公共工事においてはという表現があって、適正な予定価格を設定するという表現がございます。まさに公共工事だけじゃなくて、全ての建設工事に関して適切なリスク分担をすると、そして、賃金の行き渡りがしっかりされるといったような制度設計というものをぜひお願いをしたいと考えてございますので、よろしくお願いをいたします。

以上です。

【小澤委員長】 ありがとうございます。ほかに、どうぞ。

【小倉委員】 全建総連の小倉でございます。

まず、11ページの制度設計の方向性につきましては、極めて妥当であると認識をしているところであります。また、12ページの廉売行為の規制について、賃金を行き渡らせるための施策として5項目が示されております。いずれも重要な内容であり、この方向でしっかり検討を進めていただくべきものと考えておりますが、その上で、例えば13ページに必要労務費の見える化、あるいは適正賃金の原資の確保というところに関連をして、建設業法あるいは省令などによって、中建審が勧告をした標準労務費を下回る労務費での再下請請負契約はしないことと、例えばこういった趣旨の規定をするなど、他の法令とのバランスも考慮しつつ、踏み込んだ姿勢を示すことも必要ではないかと、そのように考えているところであります。

それから14ページの下段のところになりますが、賃金行き渡りのイメージとして図が示されております。確かに許可行政庁が注意や勧告を実施することで、一定の実効性は担保されると思われませんが、それに加えて表明保証を一種の契約行為として明確化するとともに、表明保証に基づく賃金相当額が確実に技能労働者に支払われているかについて、公共工事のほか住宅分野を含めた民間工事も対象に、省令などに基づいて、定期的には調査を実施できるよう制度化すべきと、そのように考えているところであります。

調査に当たっては対象事業者をどうするかということは当然あるわけですが、例えば建設業許可業者にするなど、そういったものも含めてしっかりフォローアップが可能になるよう公共、民間、業種別に公表する、そういったことについてもぜひ検討いただきたいと思

っているところであります。

私からは以上です。

【小澤委員長】 どうもありがとうございます。ほかにいかがでしょうか。よろしゅうございますか。どうぞ。

【青木委員】 住団連の青木です。

人工、材工に関してですけれども、先ほども一人親方の例が御説明いただきましたけれども、やはり材工で慣れてきている職種では、この材工分離をやはり嫌がるということが考えられます。一般的な一人親方などの請負では、自分が頑張った分だけ利益が上がるというところがあって、これを例えば材の調達ルート、それから労働時間、こういったものまで全て一律に規定されてしまうと、そうした頑張りによる差がなくなってしまうというようなことで、やはりモチベーションにかなり影響が出てくるのではないかなと懸念されます。

それから、あとは逆に大手ハウスメーカーの現状ですけど、全てのハウスメーカーがそうだというわけではないと思いますが、標準労務費ということに対して、設計単価というものが実は決まっています、全ての細かな工事、作業について全て人工数を現場で計測して、そこに何人工かかるのかということを決めております。

そこに地域別、場合によっては県別の人工単価、これも職種によって単価が違いますけども、そういったものを掛けてそれで設計上の労務単価というものを決めています。したがって、かなりその内容というのは細かな部分まで入っています、それが例えば建築大工で標準労務単価幾らという形で丸めて表示されても、果たしてそういった積み上げているそれぞれの会社の標準設計単価とこの標準労務単価が合っているのか、どのぐらい高いのか低いのか、こういったものもやはり各社、検討する必要も出てくるかと思えます。それにそれぞれ検討した結果、標準労務単価をベースにプラス幾らなのかマイナス幾らなのかというような、そういったことをどのように対応しなければいけないのか。この設計労務単価というのはどの程度の法的な縛りが来るのかといったことにも、大きくやはり影響が出てきます。住宅業界において大手に関して言えば、井勘定ではなくてかなり詳細に把握しているというところは御理解いただきたいと思います。

ただし、その人工であるだとか計測した人工数だとか、そういったものは本当の意味での営業秘密になりますので、各社が公表しないというような形になっておりますので、なかなかこれを住宅業界では幾らにしようかというのは決めるのは難しいかなというところありますけれども、ただ、現状はそうなっているというところを御説明させていただきました。

以上です。

【小澤委員長】 ありがとうございます。よろしゅうございますか。

それでは、最初の蟹澤委員からの御質問につきまして、回答をお願いします。

【御手洗建設業政策企画官】 ありがとうございます。

蟹澤委員からいただきました、まず1点目なんですけれども、労働契約を目指していくのかという点につきましては、現下において労働契約を目指そうという方向にはなっていない。ただ、今その日本型の契約方式を考えたときに、どういうことが課題か、どういうことができるかということ考えた際の今、事務局の提案をさせていただいてございますが、もちろんそういうスタイルがいいのかどうかということについては引き続き検討していくべきだと思っております。

2つ目の御質問につきまして、CCUSの前提になっているレベル別年収となっているけれども、法律でどうするのかといったお話ございましたけれども、まず、このレベル別年収というのはあくまで標準的なものを、年収を示させていただいたという形になってございますので、ある意味、先ほど申し上げましたように物差しのような形になってくるものと思っております。

もちろんその賃金が幾ら払われるかといったことについては、基本的には雇用契約などで決まってくるものでございますけれどもという部分がございますので、今、このCCUSのレベル別年収みたいなものを法定の基準にするということは現下の動きは考えてございません。

ただ、一方で、やはりその原資となるような労務費が幾らか、ちゃんと確保されなければいけないのではないかということについては、まずは制度の中で、法律の中でしっかりと位置づけてやっていかなければいけないのではないか、そういった考え方でございます。

その上で19条の3、不当なダンピングみたいな話につきまして、雇用されていない方、一人親方等についてはどうするのかということでございますけれども、まず一人親方としてやっていらっしゃる方、元下の関係でやられている方に関しては、当然建設業法上、契約を結んでやっていただくという形になりますので、同じ制度の中、枠の中でやっていただくのかと考えてございます。

一方でその偽装一人親方みたいになっている方、これは多分また別の問題でそもそもそれはなくしていかなければいけない問題なので、それは従前から取り組んでおるところでございますけれども、それについては、しっかりとそれはそれに対応して行って、ありうべし

制度の中で、一人親方の方も含めてこういった今回の御提示させていただく形でやっていてはどうかと考えているところでございます。

あと1点、すいません、建産連の岩田委員からもどういふスケジュールでやるのかという御質問あったかと思ひますので、併せて回答させていただきますと、今まさにこの制度改正どうするか御議論いただひてござひます。その上で、今日も各委員から御議論いただひてござひますけども、やはりその制度設計する際に細かく制度の枠組みとしてやりましようまでは決まったとして、それをいろいろと法律上位置づけていつて、その上で実際にどういふふうに策定するのかというこゝで、また、いろいろ考へなければならぬことがあると考へてござひます。

さらに、そうしたものも含めて、中央建設業審議会で御審議、勧告いただひくというよゝな御提案させていただひてござひますけれども、そういったこゝを中建審の場も含めてしつかり中身詰めて、皆様、御納得いただけるよゝなもので勧告していつてという形になりますので、次の春からやりましようとかそういったスケジュール感というよりは、少しきちんとして検討の詳細な設計の時間を取った上で、やつていつてという形になるかと思ひます。

以上でござひます。

補足ありますか、CCUS担当などから、よろしいですか。以上でござひます。

【小澤委員長】 ありがとうございます。

制度設計の方向性については、皆さんおおむね賛同いただひているかなと感じました。一方で、制度具体化を進めていつてに当たつて、幾つか懸念の事項あるいは留意すべき事項をたくさん御指摘いただひたかなと思ひますので、次回以降の議論の中でまた引き続き御検討いただひければと思ひます。ありがとうございます。

それでは、最後のテーマでござひます。働き方改革について、まず、事務局から説明をお願いいたします。

【御手洗建設業政策企画官】 資料の3、1ページを御覧いただひればと存じます。

まず、著しく短い工期で実施される場合につきましては、就労環境ですとか施工品質、安全面にも影響があるというこゝでござひますけども、今後も、当然労働者の健康を守りながら、時間外労働規制ですとか週休2日、そういったこゝをやつていつてに当たりまして、やはり工程全体で適切な工期が確保される方策が必要であると考へてござひます。

また、同時に、そうした単純に工期を適正化するだけではなくて、きちんとして例えば週休2日やるのであれば、6日でやつていたものを5日でどうするかといったこゝを考へたと

きに、生産性の向上は不可欠だと考えてございます。

その際にICTなど活用することで、勤怠管理ですとか適切な施工体制の確保なども含めたアプローチが必要である、そういったような問題意識を考えてございます。

そうした中で、まず工期に関してでございますが、2ページ、書かせていただいておりますけれども、令和2年7月に工期に関する基準、中建審より勧告をいただいております。これらに基づいたものはあるんですけども、3ページ、4ページのところでもろもろデータを出させていただいておりますけれども、やはり現下において工期が逼迫している場合というのは、追加で労働力を基本的に投入して対応している。かつ次数、元請、下請、2次以降と次数が下がっていくにつれて、そうした追加の労働力を投入しなければいけない場合が多いと考えてございます。

こうした点につきまして、現在の制度、どうなっているかにつきまして、6ページでございますけれども、著しく短い工期につきましては、先ほどの請負代金と同様に注文者に対して、著しく短い期間を工期とする請負契約を締結することを禁止してございます。なので、まず、その上でなんですけども、あくまでこれは義務主体は注文者でございます。ですので、受注者の側が例えば競争上の理由等によりまして、同じく著しく短い工期によって請負契約を締結することは制限されていないといった状況にございます。なので、当然に行政による是正措置も不存在となっております。

こうした意味におきまして、注文者に対しては現在法律の規制ですとかあるところがございますので、これをしっかりどう運用していくかというところかと考えてございますが、受注者のところについて今、手が届いていないという状況にあるのではないかと考えてございます。

そうした上で、7ページでございますけれども、第1回でも、浜田委員から御意見頂戴したところでございますけど、例えば、EUにおきましては勤務間インターバルということで、個人に着目したときに休息时间11時間というのが義務づけられておりまして、日本国内においても、働き方改革関連法をやられましたときに、勤務間インターバル制度を導入することを産業問わず、事業者の努力義務として規定されているところでございまして、というところでございます。

その上で、8ページを御覧いただければと思いますが、浜田委員から御提案いただいている内容といたしまして、例えば自動車運転者、医者につきましてはこの11時間インターバル、もしくは医者に関しては9時間インターバルですが、そういったインターバルというの

が法令の中で義務づけられていると。建設業においても、こうしたことをきちんと義務づけていったらどうかといったような御提案をいただいているところでございますので、御紹介させていただくところでございます。

こうしたところが適切な工期ですとか個人の働き方についての論点となってくるかと考えてございます。

加えまして、ICTの活用という文脈でございますが、9ページ、10ページのところに書かせていただいておりますけれども、やはり法定で、施工体制台帳、施工体系図をつくることとなっておりますけれども、なかなか書面ベースで現行行われているという実態はまだまだあるかと考えてございます。

しかしながら、今の工事になればなるほど関係者が多くなってございます。さらには、そういう方々、工程ごとに入替えなどもある中で、きちんとそうしたものを見える化して、きちんと適切に行われているということを把握するということが不可欠であると考えてございます。

そうした際に例えばICTを活用する事例といたしまして、11ページ以降、CCUSの事例でございますけれども、例えばこれはいわゆる応援となつてございますけれども、そういういわゆる応援といった形態も含めて、例えばCCUSを使えば、誰がどの部分、パートでどういうふうなところで働いているかといったことが把握できるような形になってございます。

勤怠管理についても12ページございますけれども、一定程度、把握することが可能となっております。

さらには、13ページにございますけれども、そうしたデータとリンケージさせることによりまして、施工体制台帳、作業員名簿といった法定の書面についても、簡便に効率的にリアルタイムにつくることが可能となっていくといったようなシステムになってございますので、こうしたシステムを使っていくことによりまして、大分こうした現場の適正な管理というものが、効率的にできるのではないかと考えてございます。

そうしたことを踏まえまして、14ページでございますけれども、まず、働き方に関しまして、一つには工期の基準の考え方は、引き続き、今枠組みとしてあるものを発注者・建設業者に周知徹底が必要だと考えてございます。その上で、今、手が届いていない受注競争の中で著しく短い工期が設定されることを防止することによりまして、プロセス全体で適切に工期が確保されるということを制度的に担保できないかということが一つ。

さらには、CCUSの話を上申しましたが、勤退管理や施工体制を見える化していくなど、ICTを活用する枠組みづくりというものが必要ではないかということがもう一つの考えでございます。

そうした点で、15ページを御覧いただければと思いますが、具体の打ち手でございます。下の箱にございますとおり、まずは、著しく短い工期での請負契約、受注者に対しても禁止していく、それに対して行政が是正措置を行っていくということが一つ。

それに当たりまして、もちろん請負契約の情報収集は行いますけれども、加えまして、ICTのところにつきまして、まずは見える化することで責任の所在や役割を明確にするためでございますけれども、例えば国が先ほどCCUSの話をしていただきましたが、建設業者、様々な分野、様々な業種、様々な規模、様々なフェーズといったところがある中で、国が一つのシステムについて、今直ちにこのシステムを使ってこれをやりなさいと義務づけるというのは、あまり現実的ではないかと考えてございます。

そうした意味で、まずはとはいえICTの活用を念頭に建設工場の現場を適切に管理していただくこと、これはどの建設業者様であっても同じだと考えてございますので、そうした観点で、まずはICTの活用、現場管理のための指針というものを作成させていただきたいと考えてございます。

その上で、法律上で義務づけるというのは、まずは一定大規模な、特定建設業者様に遵守していただくこと、これを制度化するということが必要かなと思っております。その上で、様々な建設業者様がいらっしゃると思いましたが、この指針の中で、こうした部分については、こうしたことでできるのではないかと、そういったこともいろいろ細かく書き込ませていただいて、義務としては、もちろん特定建設事業者だけかもしれませんが、様々な方々に様々お使いいただけるようなアプローチをしていくことによりまして、業界全体でICTの活用、DX化というのが進んでいくようにしたいと考えてございます。なので、制度としてはこういった形でございますけれども、当然DX化の取組は引き続き進めていくというところでございます。

ちょっと長くなりましたが、以上でございます。

【小澤委員長】 ありがとうございます。それでは、御質問、御意見いただきたいと思っております。どうぞ。

【浜田委員】 ワーク・ライフバランス、浜田です。

資料3の7、8ページに勤務と勤務の間に休息時間を確保すべきであるとする勤務間イ

インターバルのお話しいただいているんですけども、安全への意識が高い建設業においてなじみやすく、過労死防止対策大綱においても最も重視されている施策で、脳科学的にも多くのエビデンスが出ています。

資料3の19ページにも記載をいただいているとおり、起床後13時間たった脳は、集中力が酒気帯び運転と同程度になってしまい、パワハラを引き起こすと言われていています。労働基準法では努力義務にとどまる勤務間インターバルですが、トラックドライバーや医師など、命を守る仕事に携わる方が自らの命を守るための仕組みとして、業界ごとに義務化を進めています。ぜひこれを建設業もルールとして、例えば建設業法第19条、品確法の第7条にも適正工期の記載がありますが、勤務終了後、休息時間が継続11時間を下回らないものとするを追記いただきたいと思います。

価格や技術情報等は非対称性が起きやすいですけども、勤務間インターバルについては合意しやすい条件で、パートナーシップの構築にも寄与できる取組であると考えています。懸念があるとする管理工数増という反発ですが、ここをCCUSの推進と併せて実装しやすい仕組みにしていきたいと思っています。

実際に私が施工会社さんに伺いますと、勤務間インターバルを確保させるという運用がびたりとはまって、発注者にも御理解いただきやすく、また、ICT活用の優先順位も見えてきて、月間残業45時間以内が見えてきた、しわ寄せの解消に効果ありという職場も出てきています。

勤務間インターバルの効果は働く人の命を守ることにとどまりません。休息時間が取れると分かっているならば、ライフの事情があっても計画を立てるということができますので、女性の採用にもプラスに働いてきます。こうした労働環境を整える仕組みとその効果について発信していくことも併せて取り組む必要がありますが、職場ごと、プロジェクトごとの労働時間、勤務間インターバルの確保状況が一般社会からも見えるようになれば、サステナブルな環境づくりを業界がリードするということも可能であると考えています。

以上です。

【小澤委員長】 ありがとうございます。どうぞ。

【大森委員】 大森です。15ページのこの方向、私、これも賛成です。

ただ、1点だけ、制度化というのは前にも出てきているんですけど、資料1や2にも出てきているんですけど、制度化するということは、逆に言うと廃止できにくくなるということと対なので、制度化しなければいけないものと、制度化するよりは社会の変化に追従するには

例えば試行とか、いろんなまだ制度化一步手前みたいなことのほうが向いているものも数多くあります。そこはちょっといろいろ見極めながらやっていただければありがたいと思っております。

以上です。

【小澤委員長】 ありがとうございます。蟹澤先生、どうぞ。

【蟹澤委員】 蟹澤です。幾つか発言させていただきます。

基本的に今日御提示いただいた方向性については、大賛成でございます。その上で、ここにいらっしゃる皆さんへの投げかけですけれども、要するに今まで建設業って請負だから、時間観念がないんだとずっと思われてきて、週休2日の話をすると技能者が働ける日数が減ると、手取りが減るといようなお話もありましたけれども、やっぱりその観念を業界全体としてなくしていこうと。たくさん長時間働かなくても、ちゃんと時間内で生産性上げて、かつ、今から申し上げますが、割増しでいただける部分は割増しでいただくといようなことをしっかりしようよといような、全体としてはそういう取組なのかなと思いました。

その上で最初にまずこの工期ですけれども、多分元請さんも最初からもう無理難題を承知の工期でというのは、あんまりないと思うんです。一つは19条の5と言っているのが、それが著しく短いというのは大問題ですけれども、実態としては、設計変更やいろいろなことで延びていく。延びていってもお尻は変えないというのが日本のやり方なので、その部分をちゃんと19条の5の中で、これは先ほどの請負代金と通じるところもありますけれども、後のそういう変更や何かに対してしっかりとそれを協議で延ばすという選択肢、あるいはもうとにかく工期内に収めるといのであれば、働き方改革といつか、労基法にありますようなしっかりとした割増しがされるかどうかといようなこと、その辺を考えるための方策が具体的に必要かなと思えます。

この業界、今まであまり残業の割増しみたいなことが、業界全体としてはされてこなかった。だけど、社員化をしっかりと推進されている専門工事業の方は、それをやっていらして、それは非常に競争上厳しい要因になっているし、今度の働き方改革に合わせてしっかりと4週8休を前提にすると、もう毎週残業代、毎日残業代を払わなければいけないような形で就業規則つくっている方とかいらっしゃるわけで、そういう方々が競争上不利になっちゃいけないといことがあるんだと思えます。

その上で工期の追加に関しては、しっかりと労基法に定められた割増しが得られるような、それに関しても請負代金のところで見ると、こっちで、時間で見るとかというのはあ

りますけれども、提示する必要があるんじゃないかなと。

それから業界から、例えば職種によってはもう当初からその時間内なんか無理だというような仕事があるのも承知しています。それについては、今まで1人工だったのを2人工にするしかないわけですから、そういうような措置についても合理的な手続ということで、契約の中にちゃんと織り込めるような方法が必要なのではないかなと思います。

適正な時間管理とか何とかについては、CCUSのさらなる普及を進めて、加えて今なかなか入退場までとはいうようなところが中小は難しいんだよという話もありますけども、そこまで含めて入退場がセットにあつての上でのこういう制度運用ができるということで、それについてはさらなる普及促進ということで、何か政策的な後押しを具体的にさせていただくと、その辺お願いできればより合理的に、より効果的なんじゃないかなと思います。

以上です。ありがとうございます。

【小澤委員長】 ありがとうございます。ほかにいかがでしょうか。楠先生。

【楠委員】 楠です。先ほどの説明、前の説明も関わりますけども、要するにその不当販売という考え方というのは、価格だけではなくて工期、安全というものについてもダンピングという概念があり得るだろうと、あまりにも相手にとって条件をよくし過ぎて、でも、結果的によくない結果になるということは何らかの形で防ぐと。先ほど浜田委員から御紹介があった生活のダンピングみたいな部分かもしれません。要するにそういったものを一見、相手にとって魅力的かもしれないけども、大きな社会的な問題というものを生じさせるような、そういったものをどうやって防いでいくのかということ、そういったものも含めて、何らかの対応が必要だというのは非常に浜田委員から興味深いお話しいただいたと思いますけれども、具体的な各論のときにはどういうふうな制度設計するのかとか、公共と民間どうするのかとか、いろいろな 이슈 というのがあるかもしれませんが、基本的には、そういった方向で考えていくべきだと思っています。

以上です。

【小澤委員長】 ありがとうございます。ほかにいかがでしょうか。どうぞ。

【青木委員】 住団連の青木です。1ページ目のICTを活用した生産性の向上という点ですけれども、住宅業界の大手、それから中小工務店、さらには零細の工務店さんとか事業者、それぞれでできることが異なります。それぞれのできることに対してのある意味、きめ細やかな対応が必要ではないかなと思います。

例えば、おのおので可能な形態をモデルケースとして提示していただくなど、例えば大手

ハウスメーカーなどではCCUSが実際に稼働する以前から自社システムというものが既にある、現状それとの兼ね合いをどうしていくのかと、2つ並行でいくのかというようなそういった問題があって、なかなかCCUS取り組めないという大手ハウスメーカーもあると聞いています。

また、零細に関して言えば、まずはICT化が全くなされていないというところから、例えばそうであれば、今もうたくさん出ています工務店さん向けのアプリをまず導入したらどうかと。そことCCUSとの連携を図って、何とかCCUSを用いる形に持っていったらどうかとか、そうした形態ごとのモデルケースを出していただけたらなと思います。

それからあと、7ページ目の勤務間インターバル制度ですけども、これに関しては実態を見ると、技能者というよりも、ハウスメーカーだとか工務店さんの現場管理者、こちらの方々が対象になるケースが多いのではないかなと考えます。実態は明るいときに現場をぐるぐる回って、暗くなったら事務所に戻って、それでその積算だとか、それから現場管理の内容を入力することが多く、結局帰りが遅くなると。なかなか適正なインターバルが取れないというような形があると聞いております。

したがって、この辺はどちらかというよりも技能者というよりもその技能者を雇う工務店さんであるとか、さらにはその元請の大手ハウスメーカーだとか、そういったところでの検討が必要なのかなと感じました。

以上です。

【小澤委員長】 ありがとうございます。どうぞ。

【榎並委員】 CCUSをこの勤怠管理、働き方改革に活用するに当たって、やはりいろいろ幾つか機能追加等々が必要だと思いますが、逆に例えば勤務実態をこちらに表示、入力させて、今後のプラン、このままいくとこの人は勤務超過になるというような例えばアラートを出すような仕掛けをつくって、それらを発注者にもやっぱり情報共有して、この自分の工事の中でこういった問題が起きているというところを発注者が分かることによって、それをトリガーに受発注者間でのコミュニケーション、協議の一端になるのではないかなというところにも、一つ使えるのかなと思いました。ありがとうございます。

【小澤委員長】 ありがとうございます。ほかにいかがでしょうか。よろしいですか。ありがとうございました。

こちらにつきましても、制度の具体化についての重要な御指摘を幾つかいただけたかと思えます。次回以降の議論に反映させていただければと思います。

予定していた議事は以上でございますが、全体を通して何か御発言ございましたらお受けしたいと思います。いかがでしょうか。どうぞ。

【西野委員】 京都大学の西野です。今、委員の方々からいろいろな御意見をいただいて、改めて私も考えを整理していたんですけれども、最初の議題のリスク分担についてコストだけではなくて工期であるとか安全の話もあるんだよということで、先ほど楠先生からも御指摘いただきました。

今までは契約締結時のことを焦点として議論をしてきたわけですが、蟹澤先生からも、最初は適切な工期で契約していてもそのうちに設計変更などが生じて、工期が適切でなくなるというようなことについて御指摘がありました。

やはり今目指している方向性について本当に実効性を持たせるためには、もちろん契約としてちゃんと締結すること、契約時にリスク分担をちゃんとするというのも重要なことですが、今まで日本では比較的曖昧に、相互の信頼関係を前提として、処理をされてきた設計変更に伴う業務・コスト・工期であるとか、そういったプロセスの間に追加で生じるリスクについても適切な分担が必要だなと感じております。

以上です。

【小澤委員長】 どうもありがとうございます。ほかにございますか。

ありがとうございます。それでは、議事は以上でございます。

前回、この会議で、いろんな皆様方の御意見を伺っていて、この基本問題小委員会でも少しほかの方の御意見も聞ければということで、例えば次世代の方々に選ばれる持続可能な産業となるためにはということを考えるに当たって、工業高校あるいは職業訓練校といった教育機関で指導される立場にあられる教育者の方にお話を聞かせていただくということも、この議論の参考になるのでは考えております。そういう機会を次回以降のこの会議の場で取らせていただくということ、考えさせていただいてもよろしいでしょうか。

御賛同いただけるようでございますので、それでは、次回以降のこの委員会の場で事務局に対応いただけるようお願い申し上げます。

それでは、議事の進行、事務局のほうへお返しいたします。

【児玉入札制度企画指導室長】 ありがとうございます。

その他、何か国土交通省側からですが、いかがでしょうか。

【岩下建設業課長】 ありがとうございます。建設業課長の岩下でございます。

今日はこちらから制度設計のイメージ、しかもそのどちらかという共通の課題という

か、最低限といいますか、ここを措置して、一つ土台にするという形での制度設計の御提案をさせていただいて、今、そういう意味でいろんな意見をいただきました。

ただ、今日もいろんな意見いただきました。例えば中小とか大手での違いだとか、その契約の仕方の違いとか、あと、消費者もいろいろあるとか、いろんな扱い、御提案いただきました。非常に我々としても気づきある、非常にいい御提案をたくさんいただいたと思っています。

次回以降、少し今回もどちらかというボトムの仕組み、ちょっと何かブレイクダウンしたような形で、例えば標準労務費ってどんな形だとか、それをどう確保していくかなど、実効性のお話も今日幾つか出ていました。少し限界あるかもしれませんが、そういった今日の御議論を踏まえたブレイクダウンみたいなものを次回は御提言させていただいて、さらに、それぞれのところでの議論につなげていかせていただければありがたいのかなと思っています。

また、次回以降も座長からも、まさにこの持続可能のための当事者の御意見も伺おうという御提案もいただきましたので、そういったことも含めて、また御議論させていただければ大変ありがたいと思います。ありがとうございます。

【児玉入札制度企画指導室長】 それでは、よろしいでしょうか。

それでは、これをもちまして散会とさせていただきます。委員の皆様におかれましては、御多忙のところ、誠にありがとうございました。

— 了 —