

## 低価格受注問題検討委員会(第1回)議事録

日時：平成19年12月12日(水) 15:00～17:30

場所：財団法人建設業振興基金 6F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)建設業適正取引推進機構調査研究部長
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

### [議事次第]

#### 1. 開会

#### 2. 国土交通省挨拶

吉田建設業課長より挨拶。

#### 3. 委員紹介

委員紹介の後、平林委員が座長として選出された。

#### 4. 議事

(1) 委員会の目的・内容について

(2) 建設業をとりまく状況について

事務局)「資料1 低価格受注問題検討委員会」「資料2 本委員会において特に議論していただきたい事項」について説明。有意義な議論を行うため、「資料3 建設業をとりまく状況」についても引き続き説明。

座長)「特に議論していただきたい事項」に沿ってご発言いただきたい。まずは、「1. 低価格受注による元請業者から下請業者に対する不適正なしわ寄せの実態やその発生要因はどのようになっているか」について、いかがでしょうか。下請の現状等についてどのように考えていますか。

— 今後実施する実態調査においてももう少し具体的な事が出てくると思うので、それを踏まえて議論すると思うが、工事量が減少して過当競争が続いている中で、背に腹は代えられないということで元請が低価格受注をする。その際、まだ元請業者自身も下請業者との適切な関係を十分理解してない傾向がある。元請業者が受注すれば下請業者も何とかやってくれるのではないかと考えて無理を承知で受注している。

下請業者も「無理な仕事は受けない」という毅然たる対応が必要だろうが、現実論としてはおそらく、やはり同様に背に腹は代えられない。自分が下請受注を断っても、別の企業が受注してしまうということで、今みたいな状況が続いているのではないかと理解している。

— 下請業者と接することが多いが、下請業者は元請業者から一方的に指値で指示を受けているのが実態ではないか。

— 工事量が減少し、建設業界は供給過剰になっている。談合とか地元保護という緩和措置もあったが、徐々に難しくなっている。建設業は受注生産なので受ける方は立場が弱い。このようないろんな要因が複合して厳しい状態にあるのではないか。

— 最終的にしわ寄せを受けるのは技能者への支払。これについては何が不当な低価格かという基準がないので非常に難しい問題。専門工事業者も明らかな赤字工事は受注しないようにしていると思う。問題なのは、採算がギリギリの値段で受注した工事で赤伝処理し、また、建築基準法の改正で変わる可能性はあるが、増額設計変更の追加分を元請業者が認めないこと。つまり、急いで解決しなければならないことは、後になって金額を下げられる事。これについては何とかしないと下請業者が疲弊するし、技能者への支払を下げざるを得ない。これが大きな問題だと思う。最初の見積価格をたたくというのは、もしかすると次の問題なのかなと感じている。

— 下請業者は、協力会で継続的に取引をしていると1件1件の工事での採算性で考えず、一定期間で儲ければいいという考え方があった。利益率が高い時代は元請業者と1次下請業者でそういう調整をしておけば、末端の下請にいても赤字にならないという調整ができていたと思う。しかし、元請業者が低価格受注し、利益が出ないと必ず下請業者等に影響が出る。現在は、協力会もだんだん崩れつつあり、下請業者も1件1件で考えなければならなくなっている。そういう発想になかなか慣れていない。

— 地域の中小規模が受注する小さい工事と大手の受注する工事では異なると思う。大手の下請業者の場合、長期継続関係の中で利益を考えている業者は、未だにロイヤリティがあり、忠誠心を持っている。技術が外部化される中で今まで育ててもらったという想いがあり、非常に厳しい中でもまだ何とか一緒にやっていきたいと考えている。そういう中で長期継続関係に居直った元請業者の横暴など出てきている。私的な制度の中で産みの苦しみとなっている。今まで曖昧でよかったが、1件1件当たりのスポット契約になると（個別工事の採算性を）明らかにしなければならず、日本的に言えば殺伐とした話になるが、取引のあり方が変わってきている。

気になるのは、建設業は毎月締めるということ。月毎にどれだけの数量・出面が出たかをチェックしているので、「手続き上しまった」という話と、「結果として赤伝や割り戻しが起こる」という、結果の話と入口のルールの話が毎月生じている。これらを詳細に見ないと、おそらく全体が見えないのではないかと思う。かなりミクロな議論をこれからする必要があるのではないか。

地域の中小規模の企業が受注する小さい工事と、大手企業が受注する工事では状況が異なると思う。大手企業の下請業者の場合で、未だに長期継続取引関係の中で利益を考えている業者は、技術が外部化される中で今まで育ててもらったという想いがあり、忠誠心がある。非常に厳しい価格でも、まだ何とか一緒にやっていきたいと考えている。このような状況の中で、長期継続取引関係に居直った元請業者が下請業者に対して横暴なふるまいをするケースが出てきている。

下請業者も、今までは各工事の採算は曖昧でもよかったが、現在は1件1件の工事で採算を明確にしなければならない状況になり、日本的に言えば殺伐とした話だが、取引のあり方が変わってきている。

建設業は毎月出来高で精算しており、月毎の数量や出面から採算が合わないという話と、工事完了後に赤伝や割り戻しをされるという問題が生じている。これらを詳細に見ないと、全体的な問題が把握できないのではないかと思う。かなりミクロな議論をする必要があるのではないか。

—今のお話は後の論点にもかかわるが、今のような流れがあるので、予算の段階で調査をしてもよくわからないと思う。支出してしまった後の原価管理を調査しないと結局わからない。

—全般の状況として、最近民間投資が少し上向いているが、地方で公共土木依存度が高い所は非常に厳しい価格競争が起こっている。一部都市部の民間建築の部分は人手不足・資材不足の状況になっている。需給が逼迫したところでは、下請が元請を選別するような状況も一部出てきているのかなと思っている。都市部では、民間で価格よりも工期を重要視する。無理な工期・突貫工事では施工ミスにつながる。管理費とか下請経費へのしわ寄せの部分もある。この場でどこまで議論の対象になるかわからないが、無理な工期設定もしわ寄せの1つではないかと思う。

座長) 次に、「元請業者が下請業者に不当なしわ寄せを行うことを防止するためには、どのような施策が効果的か」。後で具体的な施策も出てきますが、一般論についていかがでしょうか。

—私の印象では、「建設業をとりまく状況について」の14ページにもあったが、法律がほとんど守られていない。法の遵守・法の実効性の確保が大事なのではないか。

—「建設業をとりまく状況について」の14ページの結果については、違法なことをしているのではないかと狙って調査した企業の9割が、実際に違法なことをしていたということであり、建設業者のほとんどが違法なことをしているということではない。

いずれにしても法律というルールの内容を明確にして、どうやって法律を守らせるのか。法律を守らなかった場合にどういう措置を執るのか、実効性のある措置をするのか。また悪質な違反をどのようにして発見するのかがポイントではないか。

—下請代金支払状況等実態調査についての確認だが、197社に対する勧告の内容は具体的にはどういうものなのか。行政指導なのか法的措置なのか。

事務局) 他の事業分野では下請取引に関し下請法と独禁法による規制が行われているが、建設業の下請取引分野については、下請法の適用がなく、代わりに下請法に類似した規定を有する建設業法と独禁法によりその規制が行われている。勧告は建設業法の規定に基づき行われる行政指導である。

下請代金支払状況等実態調査に関して行われる勧告については、元請業者に対し、下請契約書面の適正交付、下請代金の支払に係る法定支払期限の遵守を求めるものが、その大部分を占める。これは、現行の検査項目が、契約や支払等の基本的なルールの遵守状況、たとえば、契約した内容をしっかり書面に記載して下請業者に渡しているか、法定支払期限内に支払をしているかといったものとなっていることに起因している。

名称どおり支払方法の調査が中心なので、現在の調査では赤伝や指値、原価割れの契約とかいうのは把握できていない。この場ではそういう議論をしていただきたい。

—不当なしわ寄せをやめようという動機付けが必要と考えている。できるかどうかかわからないが、動機付けとしては2つ考えられる。

まずは総合評価方式の導入により、安く価格を設定した業者が必ずしも受注できなくなるので、ある程度の利益を生むような形的设计・工事のやり方を考えた業者が受注することになり、真面目にやれば一定の利益が出て、それが少しずつ下に流れていくのでしわ寄せが起きないのではないか。

次に、違法行為をする人は「わからなければいいだろう」と考えている面がある。違法行為をする人は調査をされる事を想定してその為の書類を作るだろうから、その作った書類を見破る能力が必要。

座長) 次に、「3. 現在実施している下請代金支払状況等実態調査について、低価格受注による下請業者に対するしわ寄せを防止する観点から、どのように実施すべきであるか」の具体的論点として「(1) 現行の調査項目が、元請による不適切な対応を推測できるものとなっているかを再確認すべきではないか。また調査項目を法令遵守ガイドラインに準拠したものとするべきではないか」についていかがでしょうか。

事務局) 現在は一般的な内容で調査しているが、今後は低価格受注工事が下請業者にどのように影響を与えているかが推測できるような項目を入れる必要があるのではないかとということをご議論させて頂きたい。

座長) 特に低価格受注工事の関連で何かご意見はありますでしょうか？

ー調査する機会、周知する場を頻繁に与えると効果がある。

ー下請法でも罰則付きで調査票を出している。実際に適用したことはないが、担保されている方が効果はある。質問票で調査を完結しなくとも、追加で行う電話調査等により有効性が確保できている。

ー調査先の下請業者を元請業者が選ばない方がいいのではないかと。元請業者から下請業者に対して圧力がかかるのではないかと。

ー公正取引委員会で下請の調査を担当したことがあるが、下請業者が元請業者から報復を受けないように細心の注意をはらっているため、その調査においても、下請先を複数報告させて調査を受けた下請業者がわからないようにしている。

事務局) 今回の元請と下請の実態調査も踏まえて、項目等について議論いただければと考えている。次回の調査では従来の項目に加え、低価格受注が下請業者に与える影響に関する項目も入れたいと考えている。立入調査の選定基準や調査方法についてもご議論いただき、来年度の調査に生かしたい。

ー現在の調査は形式的な内容なので、元請業者も下請業者も隠しようもないので機能していただろうが、元請業者に不適切な行為があったかどうかを調査すると、下請業者も実質的な問題となるので、(事実を) 出さないのではないかと。かなり抜本的に調査を変えないといけないのではないかと。たとえば調査の順番を変えるなど。

ー3の具体的論点の(3)にあるのだが、先に下請業者に調査を行ったうえで元請に調査するという方法もあっていいのではないかと考えている。

座長) 次に「4. 現在実施している立入検査の実効性を高めるためにはどのような手法が効果的か」の具体的論点「(1) 立入調査対象業者の選定について、どのような指標を用いて優先順位をつけるべきか」についていかがでしょうか。

事務局) 立入調査、ホットライン、今回の改正案の趣旨等について説明。

座長) 立入検査についていかがでしょうか。

ー下請業者側から違反の疑いがある行為・資料などを出してもらうことを考えているようだが、こういう資料を出してくれる下請業者はいるのか。

事務局) 現在本省にも来ているが、かなり細かいところまで出してきてくれている業者もいる。  
あと、電話のやり取りの中で、どの辺まで出してくれるのかというところがある。

—どこか下請業者の近辺の出先事務所で面談するとなるとだいぶ実感が湧くと思う。結局、調査に入って元請業者の所にある物だけを見て一方通行で探していくよりも別なルートで入ってきた物と照合した方が矛盾を見つけるには効果があると思うので、こういうルートを活用すればいいのではないか。

ホットラインの資料にある「通報された方に不利益が生じないように十分注意して情報を取り扱います」という文字はもっと大きく書いた方がいいのではないか。

—ゼネコンは下請業者に合見積もりをさせるが、最終的に指値をしてくる。最終的には下請業者も指値の書類に押印している場合、法律上どうなるのか。最初の書類から数量は変わらないが金額が変わる。これらの情報を調べても押印している事実があれば、最終的に合意をしたと見なされるのか。

—つきつめれば、どういう意志で押印したかになってくるのではないか。

—独禁法の優先的地位の濫用の考え方からすると、立場が違うので、押印があったとしても違法性がなくなるとは言えない。客観的に見て、協議をして相手に不当に不利益になっていないかということを見ていくしかない。もし、形だけの合意があればそれでいいという事になれば全て「いい」という事になりかねない。

—仮に工事が終わってしまっている時に、最後の合意がないということになると、合意があったのかということになると、どこかの時点で合意があったとしないと、今度は（工事代金が）全く取れなくなってしまうという虞も出てくる。

—民法上の合意の問題とは別の問題になると思う。

—数量が決まらない状態で着工させられて、契約手続きが後に延びて、最終的に指値で契約せざるをえないケースが一番多い。正式な契約をいつやったかを以前調べたところ、現場が終わってからというケースが多かった。ただし、これも押印はしているので証明するのが非常に難しい。

—口頭でのやり取りをできるだけ再現してもらって、どこかの時点で合意があったとするしかない。

—業界の慣習で契約内示書というものは出るが、口頭が多い。

—最初に書面で決めなければならないとなっている。そこに違反していたということにもなるし。

後から変更契約もしなければならぬし、それもなされてないということになる。

—それが現在の大きな問題なので、今回のガイドラインもそういう中間変更とか、そこに重点を置いて変えていくことになるだろう。

—最初にきちんと決めていないので、後で最初の取り決めが何だったんだと言われても議論ができない。

—下請法も平成 17 年に改正されて「不当なやり直し」が違反行為に入り、変更分の追加代金を支払わなければ違反になる。

—立入調査は事前に予告して行うのか。

事務局) 基本的に連絡する。抜き打ちでもらった資料が後日争う資料になるのかどうか。

—公正取引委員会も事前に連絡していた。そうしないと担当者がいないとか書類がないとかいうことで、調査が非効率になる。だいたい帳簿を見ればわかるものが多く、なかなか隠せるものでもない。建設業において、国土交通省は監督官庁で許認可業種なので重みもあるし。非協力的な業者もいますか。

事務局) 非協力ということはない。

—平成 14 年に G メンが抜き打ちで調査をしていたと思うが、今は通知方式に変わっているのか。

事務局) ケースバイケース。ただ、事前に書類をとって、見てから調査をする事もあるので現在は通知している。

—調査事項が元下だけでない業務運営全体を見ていると思うが、特化すべきかどうかという議論はいかがですか。

—事務局) 調査全体の中で全般に関する調査と、特化した調査を分けて実施してもいいかもしれない。

—19 条の 3 に該当する行為を含めて立入調査をするのか。

—事務局) 今まで 19 条の 3 を正面から適用したケースはない。これをやるには優越的な地位の濫用と原価割れという 2 つの要件をきちんと整理しないと、42 条の公正取引委員会への措置請求ができない。19 条の 3 の適用を視野に入れた調査は必要であると考えている。

ー調査は下請代金支払状況等実態調査だが、ガイドラインは下請代金以外も入っているが、ガイドライン対象行為というのが今回の立入調査の対象になるのか。

ー下請代金支払状況という視点でガイドラインに書いていることを調査項目として入れる方法と、来年度は予算の関係もあり変えられないが、将来的には下請代金だけではなくガイドライン全体について調査をする方法もあると思う。

ただ、回収率の関係もあり、一気に項目を増やす事は難しい。回収率をある程度確保することを念頭に置いてやっていく。支払状況の観点からガイドラインに書いてあることを拾おうという考え方もある。

座長) 時間の関係もあるので、「建設業法 19 条の 3 及び建設業法 42 条の規定の活用を図るべきではないか」について、いかがですか。

ー原価の考え方だが、工事に必要な原価、つまり直接工事費と共通仮設費と現場管理費に加え一般管理費のうち利潤を控除したものを原価と考えている。そうすると総事業費に占める原価の割合がかなり高い。高すぎるのかなという気もする。

低入札価格調査は直接工事費・共通仮設費に、現場管理費の 1 / 5 を合計して下回ったら調査をすることになっている。確か、公正取引委員会が発表した認定基準でも原価の考え方は共通的な考え方になっていると思う。

ー誰の価格なのか？が問題。受注した業者が施工する場合の価格なのか、世間一般の通常必要とする一般的な価格なのか。公正取引委員会の方でも曖昧。

ー不当廉売の場合は個々の事業者である。それより安くコストダウンしてできるのであれば、それで合意できる。ただ、この場合、不当廉売と違った考え方があって優越的地位の濫用の話なので、どうなのだろうか。

ー人件費が固定費だとか、あるいは原材料が手持ちの場合がある。そういう場合は固定費を除いた部分で契約できるのであれば契約するし、その方が合理的。総原価というか一般管理費が全部入っているという基準にすると、たぶん今のような業界の状況で需給が非常に逼迫しているので、ほとんどアウトになってしまう。

ー瞥してアウトになるのは可変費用を下回っているのは絶対だめなのは間違いない。なので、総費用を上回ったらOKだと思うが、その間に関してはいろんな考え方がある。しかも注文者である元請が下請に対して「(この価格で施工)しろ」と言っているケースであるから。本来は下請がいくらで引き受けるかで下請の不当廉売が問題になるが、注文者が言っているのが非常に難しい。限界費用や可変費用よりも上で、しかし総費用よりも下のどこかが基準ではないか。

ーそれと優越的地位の濫用なので、一方的に指値発注する場合であれば、やり方としても問題があるということになるが、下請業者の方から「可変費用がカバーされれば、人も設備も機械も



遊ばせておくよりは使った方がいい」というのは合理的な経営判断なので、下請業者から自発的に「これでもいいからやらせて下さい」ということになれば、優先的地位の濫用にはならないので、本当にそういう場合ならいいが、逆に一方的に押しつける場合であれば、総費用を割っていたら問題にしないと下請の方は納得できないかもしれない。

—下請業者側が「可変以下いいのでやらせてください」ということを認めると、元請業者と下請業者で力関係が違うので、「下請業者がそう言ってますよ」で終わってしまう。それと、通常必要とされる原価というと、今の企業の競争制度の中では効率的な事業者でかかる費用と読み替えられると思う。だからどうしたというわけではないが。

—ある程度そういう事が決まっていないと、一般管理費がすごく掛かるようなきちんとした経営をやっている専門工事業と、事務所もなくて携帯電話一本でやっている業者があつて、そっちを基準にすると、という問題がある。やはり一般的なケースというのを想定しないと、(実態が)いろいろ。今の大きな問題は、販管費が掛かるような設備を持っていないような業者の単価を基準にされて、それで指値されるという状況。

—下請業者は変動原価を下回るようなところで指値されるのが困る。下請業者としては限界利益があれば、短期的には受注したらいいという考えもある。「若干の限界利益があれば指値でもいいですよ」という下請の意図もあるかもしれない。

あと、固定費の部分は操業度が高くなると、現場当たりの費用が下がってくる。どの原価が正しいかというのは、調査する立場から言うと、変動原価を基準にして調査するという事はやりやすい。

—固定費に関しては配分の問題があるので、なかなか大変なところがあるので、少なくとも変動費を割ったら公正ではなく、それを越えていても違法でないというわけではないという整理になるのかなと思う。

—可変費用や変動費を割っている場合は、だめでしょうということにして、可変費用は上回っているけど総費用を下回っている場合は、もっといろんな事を見ていかないとわからない。2段階のルールが必要ではないか。

—人の値段は直用している職人さんの給料はいいとして、技能労働者はどちらになるのか？ 労務外注で。

—労働費用は日本では固定費だが、アメリカでは可変費用。労働形態の違いによる。

—これだけ指値が多いなかで、専門工事業者が何とか持ちこたえているのは、技能労働者を直用しないで、外出ししている結果。

ー可変にしてしまっている。法定福利費が発生していない人が可変でいっぱいいて、その分ダンピングが成り立つ。結局誰も払ってない。元々固定だったものが、どんどん可変に変わってきている。

ー特に、設備と仕上げは別にしまして、躯体系のとび土工・鉄筋・型枠の人たちについてどこが限界なのかと考え出すと、その職人さんもおそらく可変だろうと。固定にするのかどうかという議論に入っていくと、躯体系の専門業の事務経費とか、代理人等の一部技術者の費用以外は全部可変ではないか。労務調査をしても直用で出てくるんでしょうが。

ー現状は、少なくとも躯体系に関してはほぼ 100%可変だと思って間違いない。通常半分ぐらいは直用と言われていますが現状はありません。

ーそうすると可変を下回るというのはどういう風に実態を考えていけばいいのでしょうか。

ーそれは損を出しながらやっているということですから、問題になるのではないかと。固定費でしたら、別の物件でカバーできる。変動費さえ上回っていれば固定費削減に貢献する。変動費を割っていたら、損を出し続けながら仕事をしているということになる。

座長) 時間が迫っておりますので「公正取引委員会への措置請求」に関連していかがでしょうか。

ー公正取引委員会と相談して、最後の砦として法的措置を発動する事も考えておかなければならない。公正取引委員会で受けてもらわなければならない。公正取引委員会は下請法を適用できないので、独禁法を使うことになるので優越的地位の濫用という一般的な条項を適用することになる。公正取引委員会も建設業の下請など経験がないので、どういった資料を出してもらったらいいいのか等よく話しあう方がいいのではないかと。

ー認定基準にいろんな行為が書いてあるが、これは推定される行為類型ということで、後は実質的な要件として優越的地位であるとか、不利益な要件を課したとか、検討すべき事項があるでしょうが、これからは、悪質なもの、影響の大きいものについては「発動するんだ」という姿勢を示さないと、いつまでたっても違反行為はなくならないと思う。

ー調査をどこから公正取引委員会に引き継ぐのが難しい。いくつかの典型例について想定して相談しておいた方がいいのではないかと。又、実際にやった方がいいというものが出てきたら、当初は共同でやらないと無理だと思う。

ー典型的な例という話がありましたが、公正取引委員会が下請法で法的措置をとってやっているのは不当な減額の話、つまり事後値引きでやっている。契約変更したのに後からその分を支払わないとか、理屈をつけて差し引いてしまうとかというケースでやっている。いきなり 19 条の 3 を適用するのは難しいところがあると思う。減額の話であれば通りやすいかもしれない。

—下請業者が「やりたくてやる」というケースもあるので、紙だけ見てもわからないと思う。できるだけ面談したらどうですかと言ったのは、詳しい事情は口頭で聞かないとわからないので、それをある程度国交省で書類の提出だけではなくて下請と面談して話を聞き、聞いたことを記録に残すという練習をして、それが公正取引委員会に引き継がれていくことになっていくと思うし、途中で公正取引委員会が入ってくれば向こうもそういう事情聴取するでしょうし、そこも共同でやることでだんだん双方が流れていくのではないかな。

—中企庁で下請法の関係で公正取引委員会の請求事例があって、数は少ないが例はあるので参考になるかもしれない。

—赤伝に関してはすぐ把握できる。支払伝票にマイナスがついているので、そこはやりやすいのではないかな。サブコンの数値をあわせて見れば明らかになる。たとえば産廃処理費を二重払いさせられているとかいうことはすぐにわかる。

—41条で勧告しているケースがあるが、勧告については公表してないのか。実効性・透明性を確保する意味でもどういった勧告をしているのかを公表してはどうか。いきなり名前まで公表するのが差し控えられるということであれば、匿名でもいいので公表するのも大事ではないかと思う。

事務局) 統計的なデータは出しているが、個別のデータは出していない。

—下請法の代わりのものであるとすれば、下請法でも勧告と公表があるので、それを類推適用とは言わないが。

—公正取引委員会でも平成17年の改正までは勧告しても公表しなかった。できないと解釈されていた。公表すると企業が信用不安になるということで副作用を起こすということだったが、それでは違反がなくなるということで公表することになり、年間十数件は公表している。それから警告についても名前は出さないが事例として出している。

#### (4) 元請・下請業者へのヒアリング調査について

事務局) ヒアリング調査について説明。

—下請に対しては、元請は調査自体を知らないこと、調査結果が元請には一切伝わらないこと、企業名等は一切外には出ないことを明記した方がいいのではないかな。

—施工体系図を取るようになってきているが、施工体系図が発注者側にあるのかという問題と、施工体系図はその時々状態を記載するものなので、最終のものを見ても仕方ないし、最盛期のものを見ることになるのか。それは得られると言うことか。施工体制台帳であれば全て掲載され

ているが。

それと、「元請は下請が行った見積金額を反映して受注しているか」というのがうまく理解できるのか。業法における見積というのは最終的に契約に反映する段階のもの。ここでは元請業者が入札する時にあらかじめ下請業者にいくらでできるのかを聞いた金額を聞くということが良いか。設問の順番も誤解を招くのではないか。

(4) 今後の検討スケジュールについて  
事務局) 検討スケジュールについて説明。