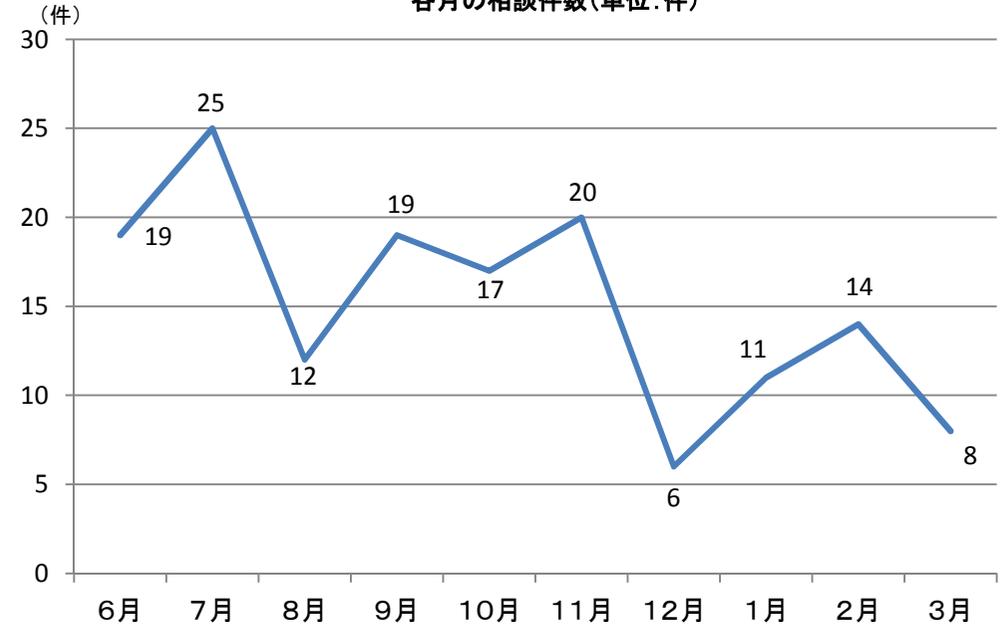


相談内容別相談者の属性割合表(単位:件)

相談内容	相談者 合計	内訳				
		発注者	元請 建設 業者	下請 建設 業者	労働者	その他
発注者 に対する相談	33	2	26	2	1	2
元請 に対する相談	16	1	0	10	0	5
下請 に対する相談	3	0	0	1	2	0
行政 に対する意見	25	3	6	12	0	4
新労務単価等 に関する照会	64	8	25	12	1	18
適正取引 についての相談	2	0	0	2	0	0
その他	8	1	1	1	1	4
合計	151	15	58	40	5	33

各月の相談件数(単位:件)



## 主な相談内容

※【 】は、受け付けした月・相談者の属性

### (発注者に対する相談)

- ・発注者(地方公共団体)に対して、元請が契約金額の引き上げ交渉したところ、予算がなく対応できないと言われたという話を聞いた。【7月・下請】
- ・公共発注者が5%の歩切りをしており、ひどい時は15%程だった。歩切りをなくすように指導してもらいたい。そちらの問題の解決が先である。【9月・元請】

### (元請に対する相談)

- ・公共発注者が適正に発注しているかを調べるべき(一定の価格以下で入札するよう示唆され、従わない場合の不利益をほのめかされた)。【6月・警備業者】
- ・特例措置の変更協議の際、労務単価を上げて協議をしているにもかかわらず、それを断る業者がいる。【8月・発注者】
- ・(スーパーを含む)元請が下請にきちんと支払うようにしなければ、労務単価を引き上げても実感できない。【9月・下請】
- ・労務単価引き上げに関する動きが、ゼネコンの現場社員の方は、専門工業者に比べて反応が鈍い。【10月・下請】

### (下請に対する相談)

- ・マスコミ報道では、賃金が上がっていると聞かすが、賃金が上がっていない。このような状況では、現場の担い手はいなくなってしまう。【10月・労働者】

### (行政に対する意見)

- ・2次・3次下請業者から業務委託を受けているが、施策が打ち出されるまではひどかった。施策が打ち出されてからは、建設業者に交渉しなくても単価を上げてくれる。感謝している。【7月・警備業者】
- ・公共工事ばかり労務単価が上がって、民間工事は上がっていない。民間工事も公共工事並みにスピード感を持ってやって頂きたい。【9月・下請】
- ・労務単価引き上げの取組を行っているが、変わっていない。発注者が労務単価を引き上げても、元請や上位下請の儲けになる。やり方を変えなければ何も変わらない。【11月・下請】
- ・上がった労務単価分は、元請や下請が取っていて、二次下請以下は逆に以前より労務単価が下がっている。【1月・下請】
- ・HPに相談ダイヤルについて掲載しようと考えているが、相談時間を詳しく聞きたい。【2月・発注者(地方公共団体)】

### (新労務単価等に関する照会)

- ・元請に新労務単価で見積りして良いか。旧単価で見積りしてくる他社との競争で負けてしまう。【6月・下請】
- ・東北3県以外のその他の県においても、労務単価はこれまでになく上昇している。発注者については、積極的に変更協議に応じて頂きたい。【9月・元請】