

この資料は、京都大学と助太刀総研との共同研究で実施した調査分析結果を2024年7月17日開催「建設業働き方フォーラム」にて発表したものです。助太刀総研の許諾を得て「住宅分野における建設技能者の持続的確保懇談会」にて使用します。



京都大学 × 助太刀総研

技能労働者の 賃金決定要因に関する 実態調査

京都大学 金多・西野研究室 × 助太刀総合研究所

目次
CONTENTS

1.研究の背景と目的

1.アンケート結果

1. 仮説との差分が大きいもの
2. 仮説との差分が一部あるもの
3. データとして得られたもの

2.テキストマイニング

1. 全体としての傾向
2. 属性ごとの違い

3.個別インタビュー

1.まとめ

1.研究の背景と目的



1.研究の背景と目的

背景

建設業界では、技能労働者の賃金決定に関して、暗黙の了解として賃金が決定されている側面があり、**どのようなことをすれば賃金を上げることができるのかが不明瞭**である。

目的

技能労働者が現在もらっている賃金状況の**実態を調査**することにより、**賃金の決定要因**を明らかにし、賃金上昇のために必要な要素の手がかりを見つけることである。

2. アンケート結果



調査概要

助太刀に登録のある建設事業者に対し一年間で受注した案件のうち

- 最も労務単価が**高かった**案件
- 最も労務単価が**低かった**案件

についてアンケートを実施

アンケート回答者の属性ならびに案件の条件を細かく分類し、労務単価に関して分類項目ごとにアンケート実施前の**仮説との比較検討**を行った



2.アンケート結果

–仮説とのギャップの大きかった賃金決定要因–

大きい

小さい

- ・ **価格交渉の有無**

- ・ 年齢
- ・ 資格
- ・ 取引先の規模

- ・ 地域
- ・ 回数
- ・ 取引関係の有無



2.アンケート結果 –仮説とのギャップの大きかった賃金決定要因–

- (1) 仮説との差分が大きいもの
- (2) 仮説との差分が一部見られるもの
- (3) データとして得られたもの



仮説との差分が大きいもの

(i) 価格交渉の有無

価格交渉の影響について以下2設問を設定、受注労務単価の回答結果をクロス集計した

- Q1：現場入場前の価格交渉の有無
- Q2：現場入場後の価格交渉の有無

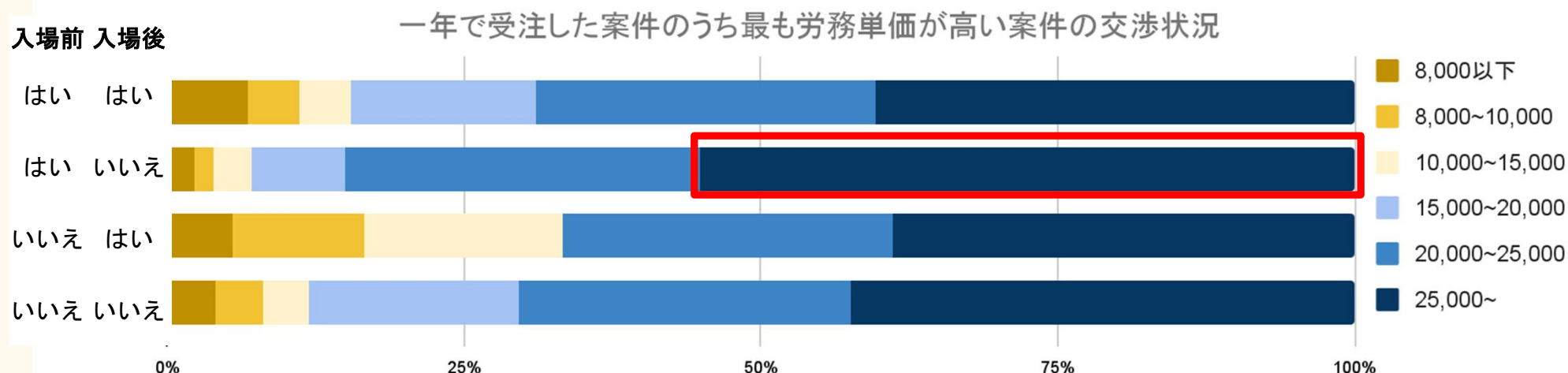
価格交渉の有無		Q1： 現場入場前の価格交渉の有無	
		はい	いいえ
Q2： 現場入場後の価格交渉の有無	はい	①	③
	いいえ	②	④



仮説との差分が大きいもの

(i) 価格交渉の有無

N=431



仮説

取引先との価格交渉は、賃金決定において大きな要因であり、**交渉がある場合の方が単価は高くなる。**

実態

「はい×いいえ」の場合、2.5万円以上での受注が高くなっているが、その他に関しては**大きな有意差は見られない。**



仮説との差分が一部見られるもの

(i) 年齢

仮説

一般的に年齢と経験年数は比例関係にあるため、年齢が上がるにつれて単価が高くなる傾向にある。

実態

8,000円以下の受注に関しては、年齢が上がるほどその割合は低くなる傾向がみられるが、年齢が上がるにつれて平均単価が高くなるというわけではない。むしろ、30代が受注する金額は、その高低に関係なく平均単価が高くなっている。

(60代以上はサンプル数が少ないため、データの掲示に留めている。)



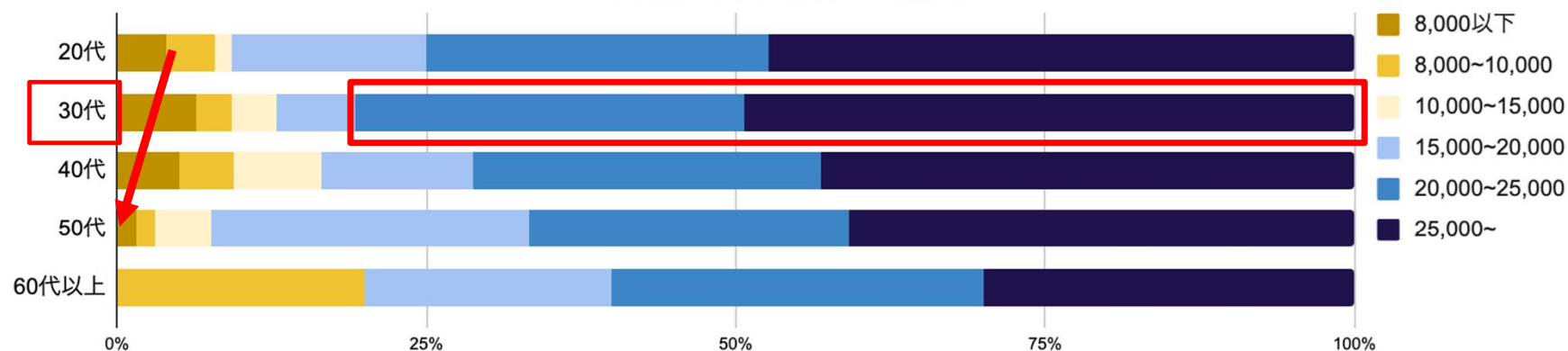
仮説との差分が一部見られるもの

(i) 年齢

N=431
20代 : 76、30代 : 140
40代 : 139、50代 : 66、60代 : 10

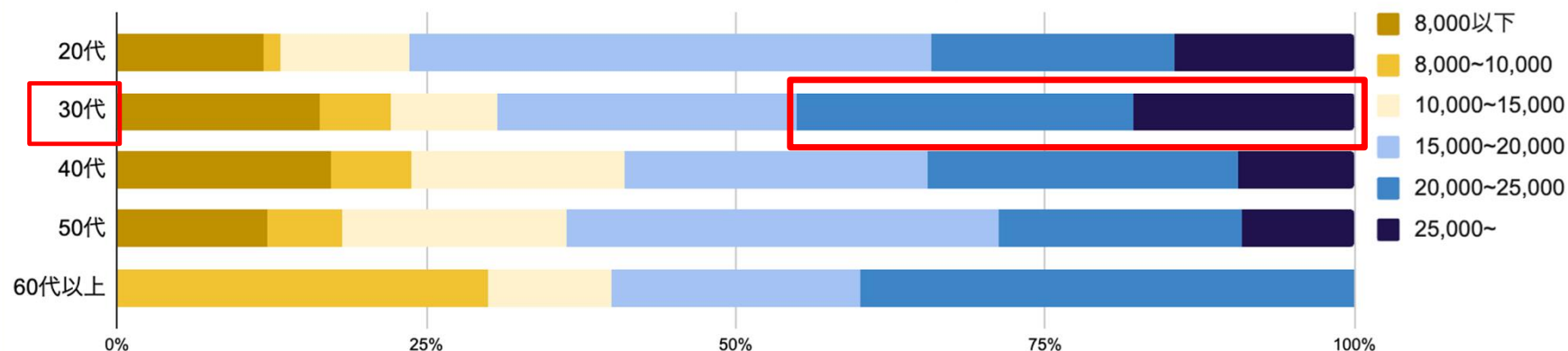
1年のうち
高い
単価案件

年代別の、高い案件の金額分布



1年のうち
低い
単価案件

年代別の、低い案件の金額分布





仮説との差分が一部見られるもの

(ii) 資格 (※) 資格の有無に関しては、監理技術者・主任技術者となり得る資格保有者を資格ありとしている。

仮説

資格を保有している方が、より高い単価で受注することができる

実態

高く受注した案件に関しては、2.5万円以上での受注に差は見られないものの、2万～2.5万円での受注に大きな差があり、**平均単価は高くなる傾向にある**といえる。一方、低く受注した案件に関しては、**単価にほとんど差は見られない。**

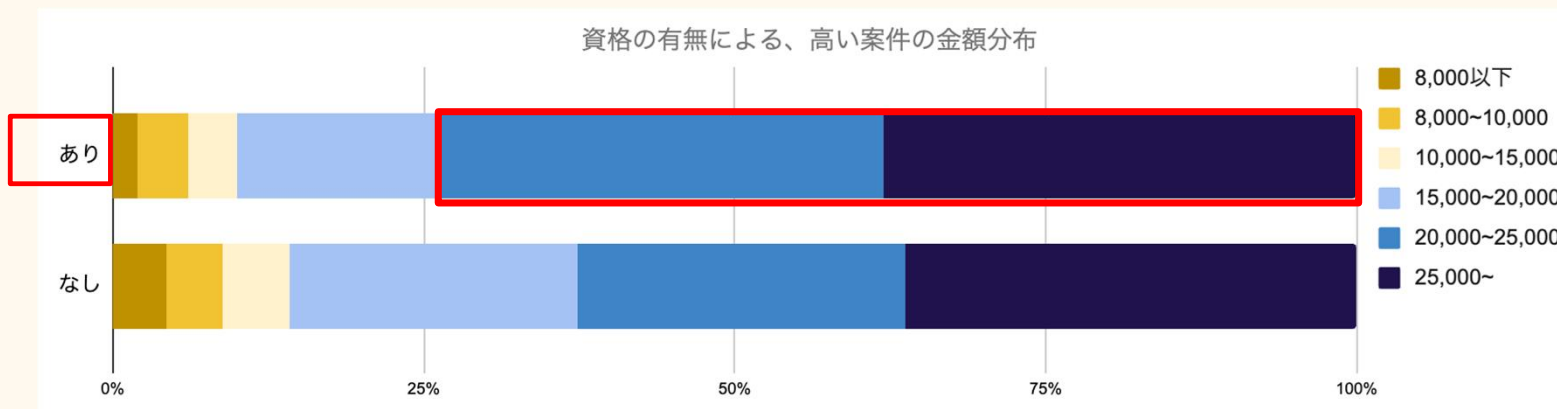


仮説との差分が一部見られるもの

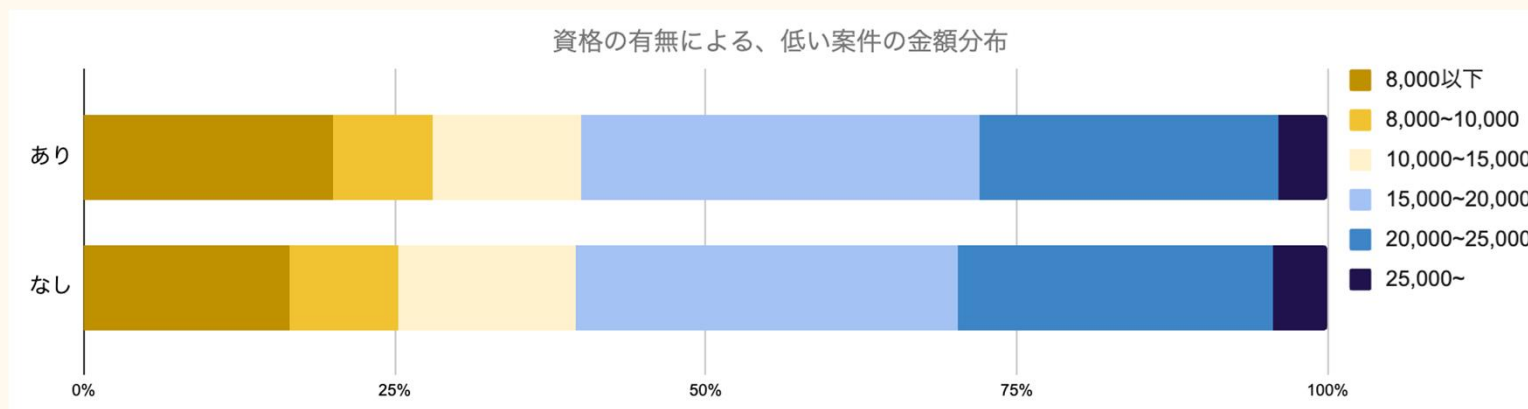
(ii) 資格

N=141
あり：50、なし：91

1年のうち
高い
単価案件



1年のうち
低い
単価案件





仮説との差分が一部見られるもの

(iii) 取引先の規模

仮説

取引先が大規模である方が、単価に関して高くなる傾向がある

実態

高く受注した案件に関しては、取引先の規模による単価に大きな差はみられない。

一方、低く受注した案件に関しては、取引先が大規模である方が、全体的に単価が高くなっている。

また、高い金額での受注、低い金額での受注ともに、8,000円以下での受注は、取引先が大規模の方が割合が高い。



仮説との差分が一部見られるもの

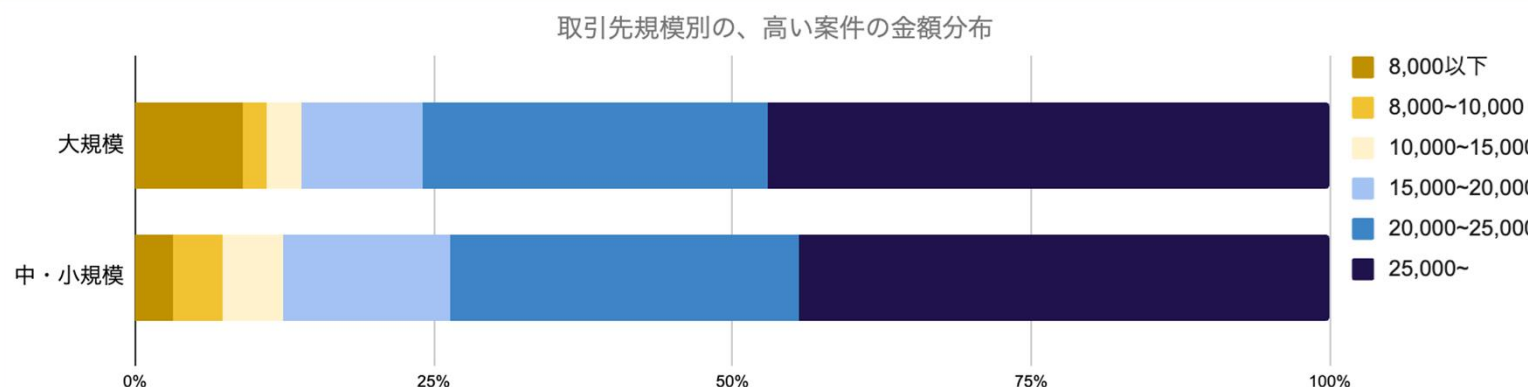
(iii) 取引先の規模

N=415

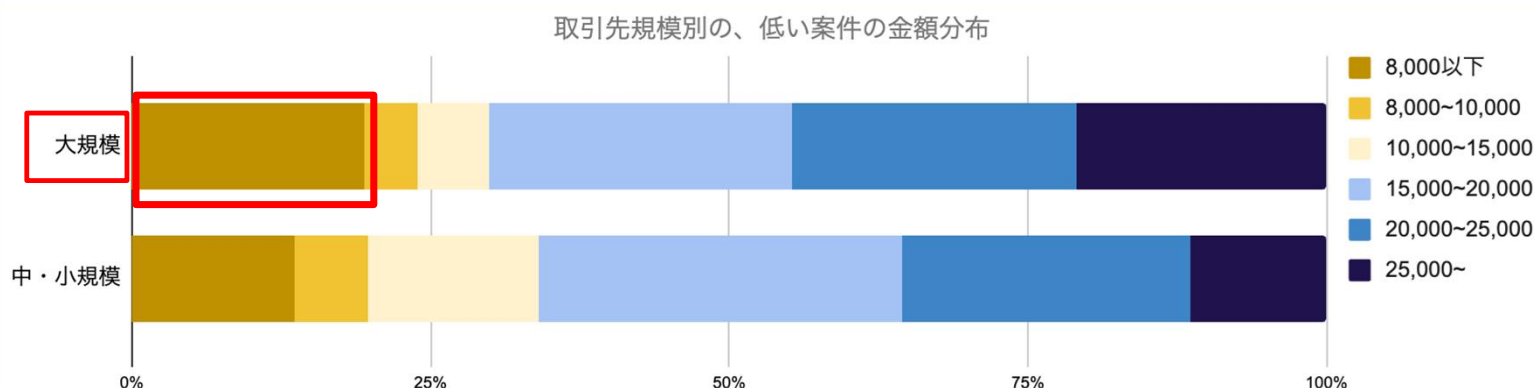
大規模：100、中小規模：315

(※) ゼネコン、ディベロッパー、行政・地方自治体を大規模、その他を中小規模として分類

1年のうち
高い
単価案件



1年のうち
低い
単価案件





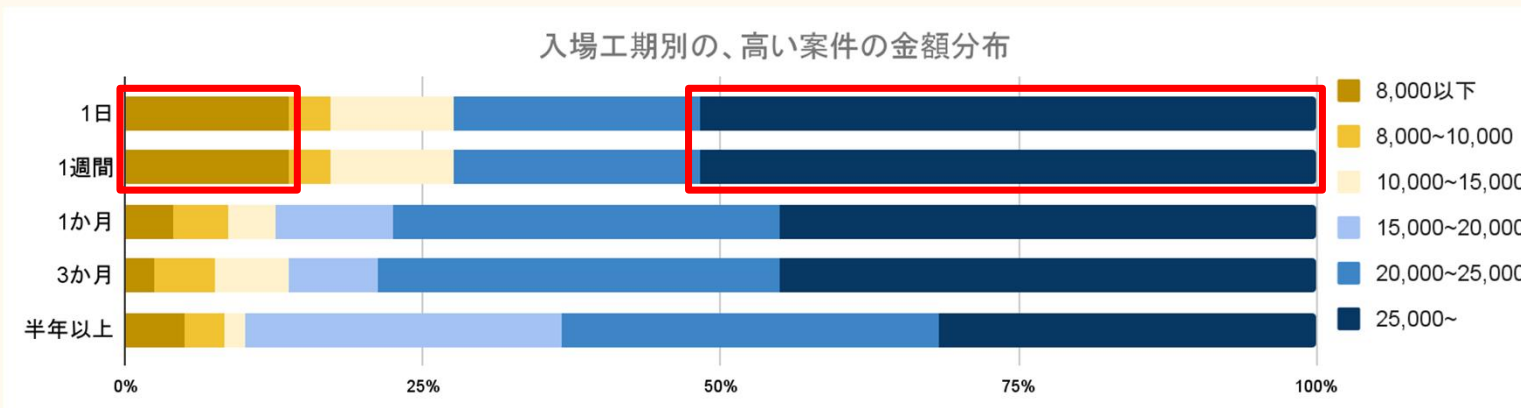
データとして得られたもの

(i) 入場した工期

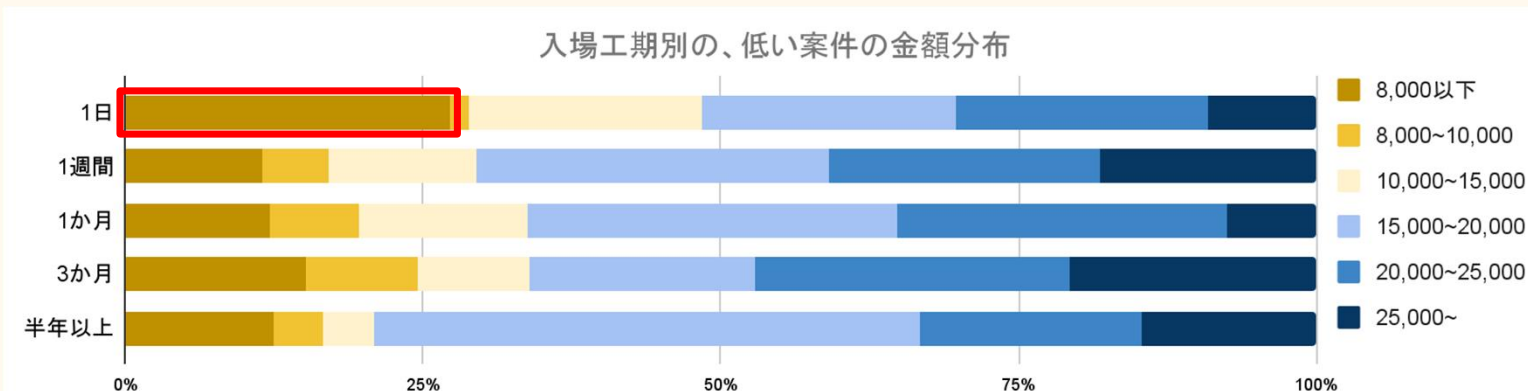
N=349

1日 : 29、1週間 : 29、1ヶ月 : 151、3ヶ月 : 80、半年以上 : 60

1年のうち
高い
単価案件



1年のうち
低い
単価案件





データとして得られたもの

(i) 入場した工期

実態

高く受注した案件に関しては、期間が短いほど高い単価での受注をしている傾向がみられる。また、工期が1週間以内だと8,000円以下での受注の割合が高くなる傾向がみられる。

また、低く受注した案件に関しては、工期が1日の場合、8,000円以下での受注の割合が高くなっているが、その他に関しては特に傾向はみられない。

※1週間以内のサンプル数が少ないため、偏りが生まれている可能性は考慮



データとして得られたもの

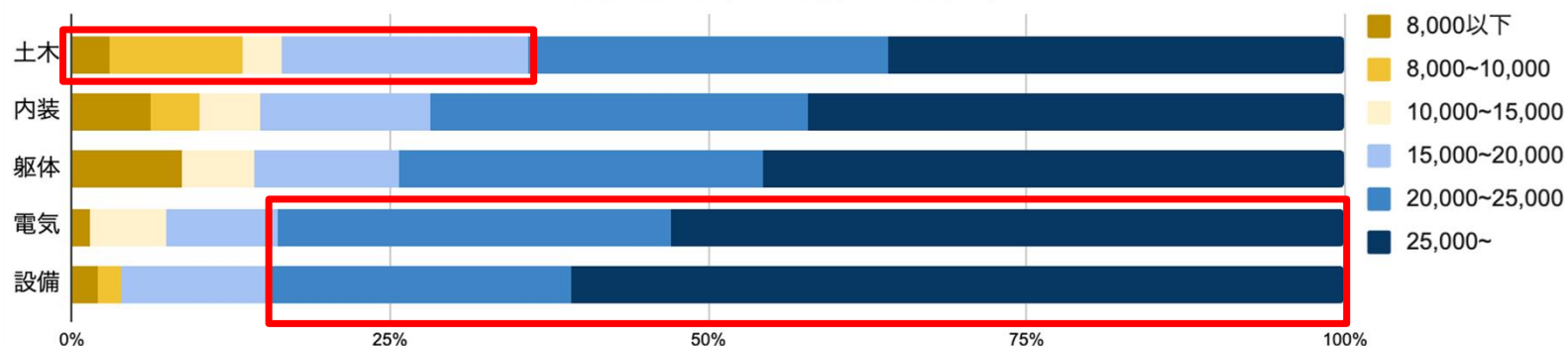
(ii) 職種

N=430

土木:67、内装:209、躯体:35、電気:68、設備:51

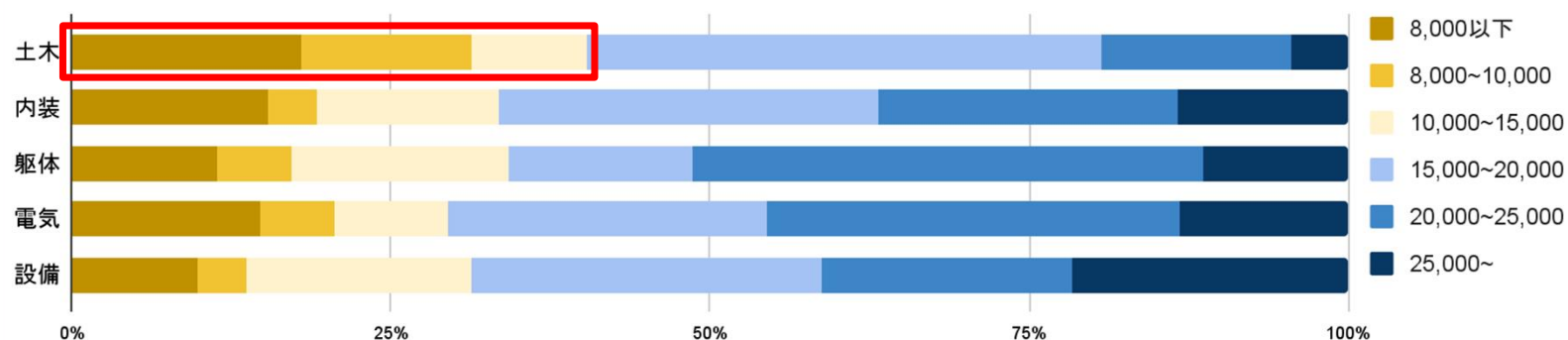
1年のうち
高い
単価案件

職種別の、高い案件の金額分布



1年のうち
低い
単価案件

職種別の、低い案件の金額分布





データとして得られたもの

(ii) 職種

実態

高く受注した案件、低く受注した案件共に、土木は比較的単価を低く受注しており、設備は比較的単価を高く受注している傾向がみられる。また、その他の特徴的な箇所としては、高く受注した案件に関して、躯体の8,000円以下の割合が高い点や、低く受注した案件に関して、躯体の2～2.5万円の割合が高い点や土木の1.5万～2万円の割合が高い点が挙げられる。

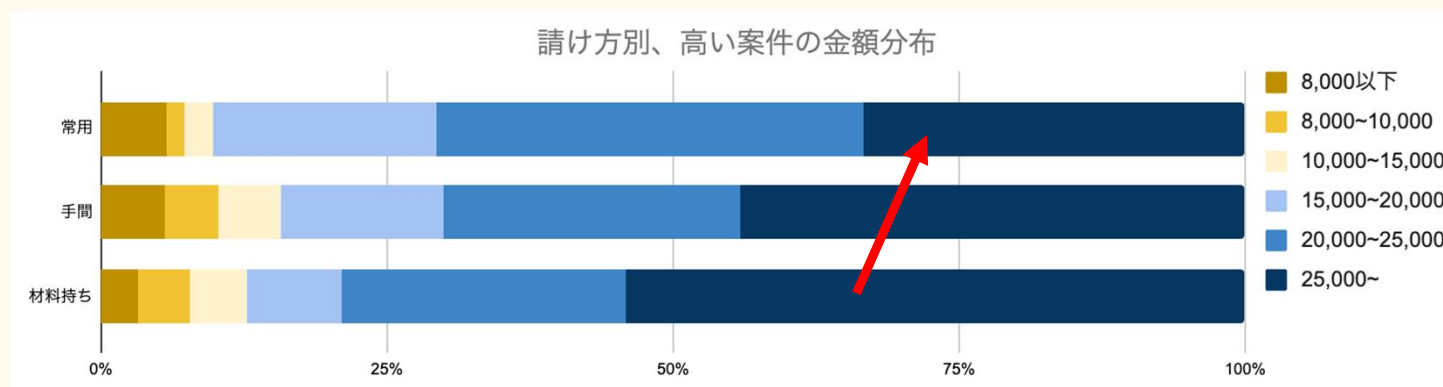


データとして得られたもの

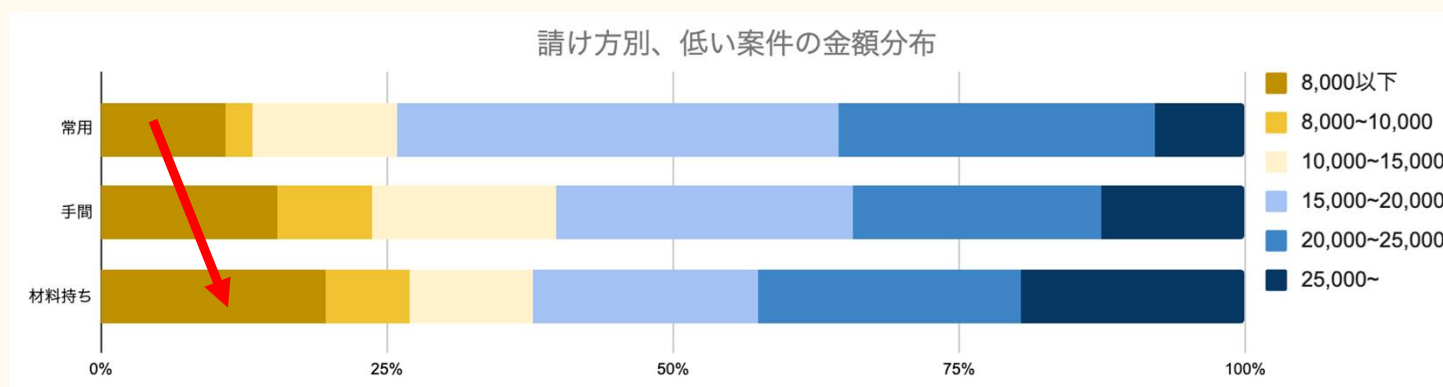
(iii) 請け方

N=430
常用:123、手間:127、材料持ち:181

1年のうち
高い
単価案件



1年のうち
低い
単価案件





データとして得られたもの

(iii) 請け方

実態

高く受注した案件、低く受注した案件ともに、材料持ち、手間、常用の順に2.5万円以上の単価で受注する割合が高くなる傾向がみられる。

また、低く受注した案件に関しては、8000円以下での受注の割合が2.5万円以上での受注の順番とは逆で、材料持ち、手間、常用の順に高くなっている。

3. テキストマイニング



3.アンケート結果

助太刀のサービスを通じてユーザーに対し、
以下の2つの質問を自由回答で実施

Q80.建設業において、収入を上げるために重要だと考えることを教えてください。

Q81.建設業において、収入を上げる阻害要因となっていることを教えてください。

アンケート該当者486名、有効回答数 Q80:338、Q81:304



3. テキストマイニング

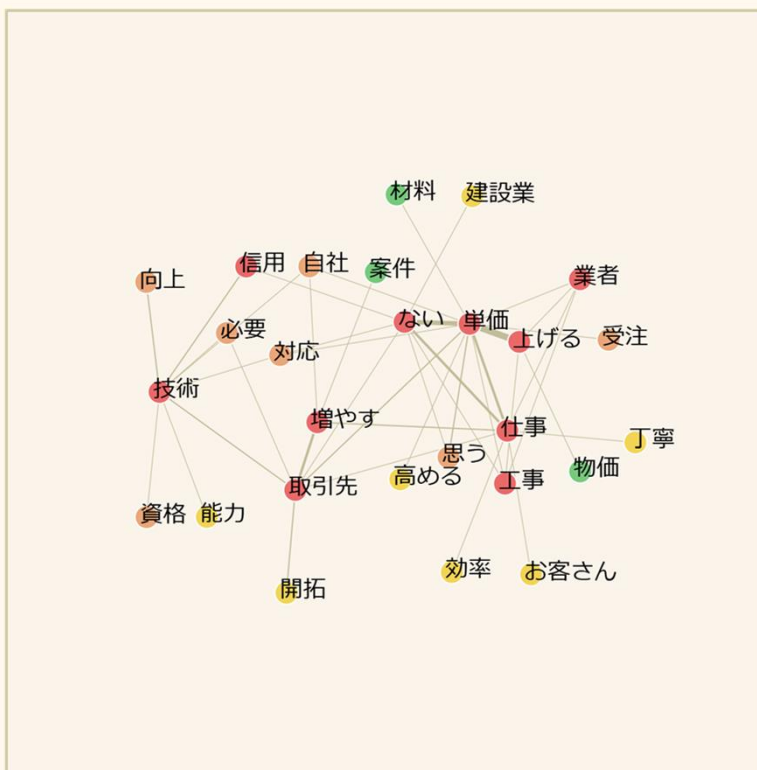
Q80. 建設業において、収入を上げるために重要だと考えることを教えて下さい。





3. テキストマイニング

Q80. 建設業において、収入を上げるために重要だと考えることを教えて下さい。



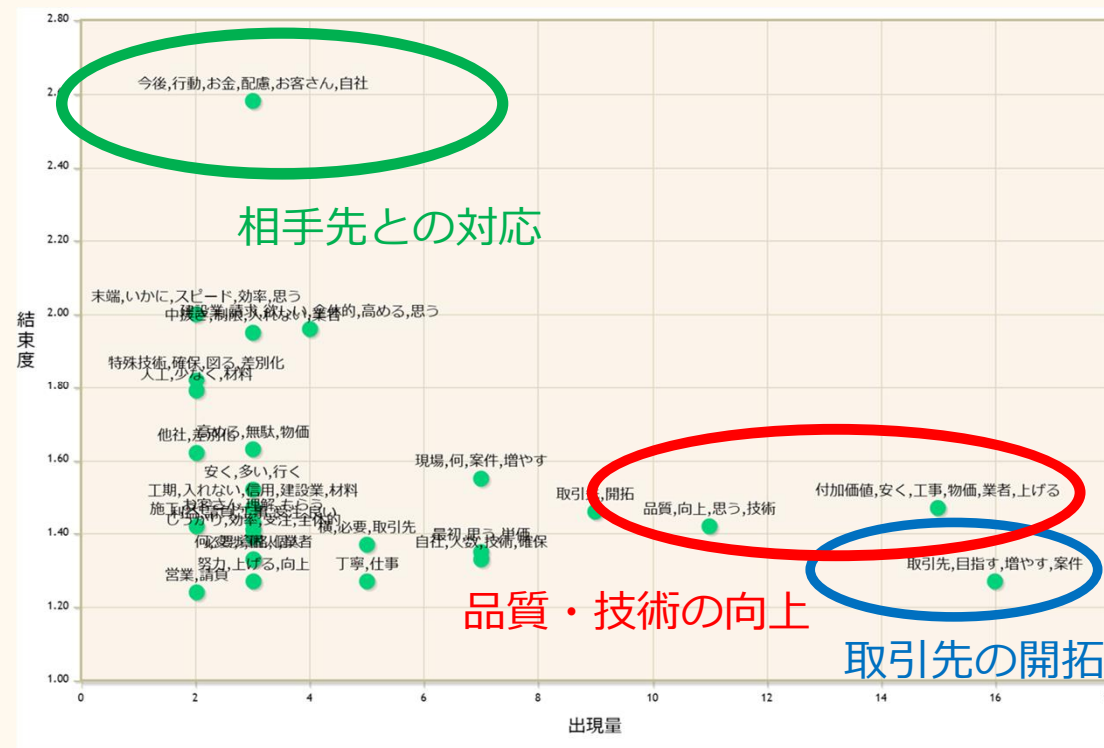
強い結びつきがあるワード

- 取引先を増やす（開拓）
- 技術を向上させる
- 効率的・丁寧な仕事



3. テキストマイニング

Q80. 建設業において、収入を上げるために重要だと考えることを教えて下さい。



※
結束度：言葉の繋がり
の強さ
出現量：その言葉の出現頻度

3. テキストマイニング

Q81.建設業において、収入を上げる阻害要因となっていることを教えて下さい。

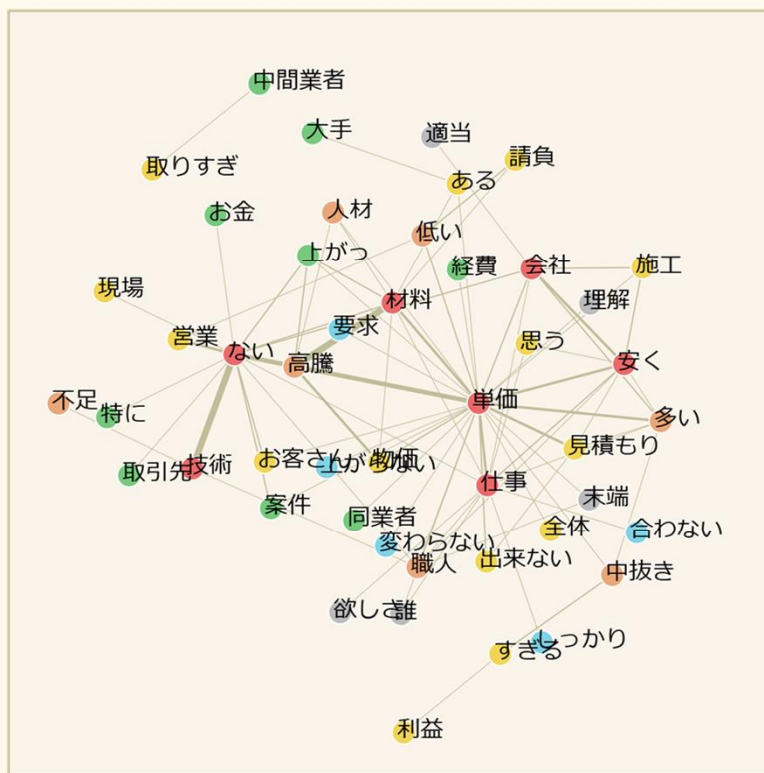


上位のワード

「会社」 「技術」
「ない」
「安く」 「中抜き」

3. テキストマイニング

Q81.建設業において、収入を上げる阻害要因となっていることを教えて下さい。



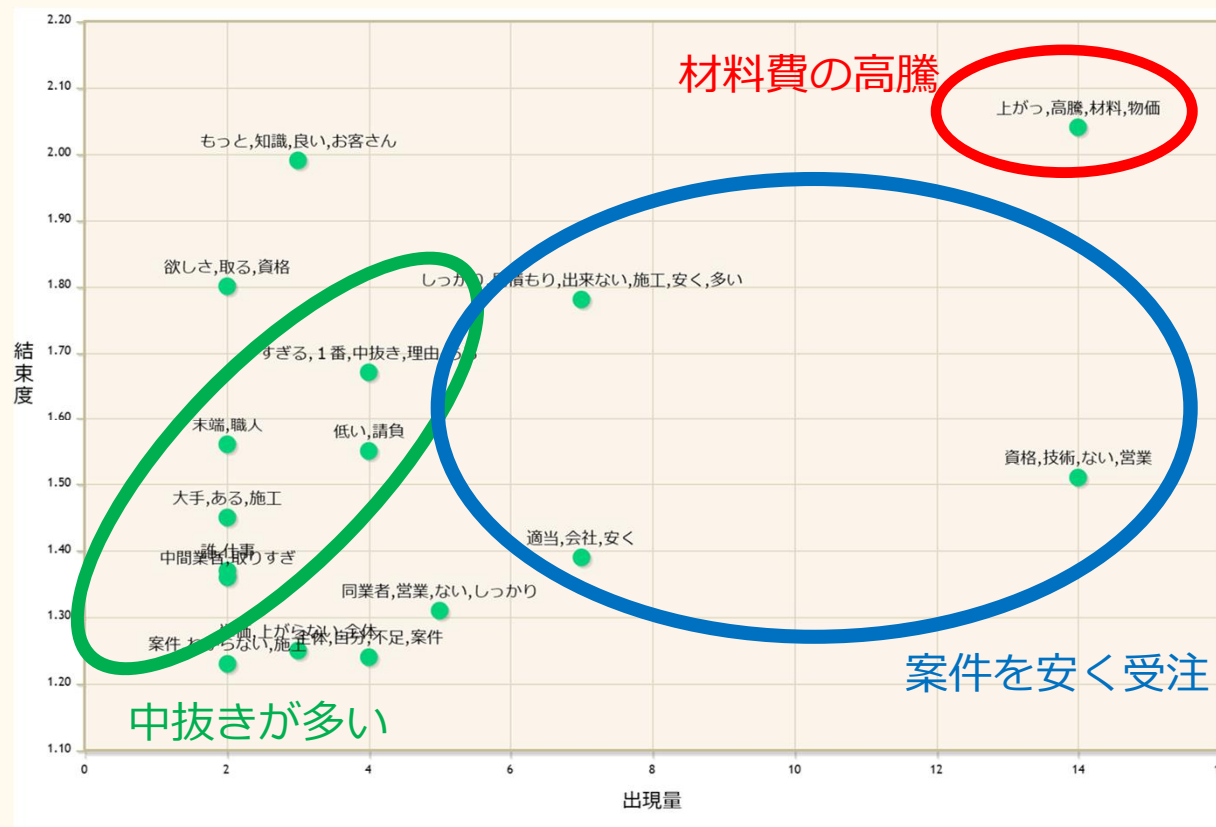
上位ワード：「技術」 — 「ない」

ID	年齢	取引先の規模	回数	テキスト
5	40代	中・小規模工事	3.2次	技術を生かしてない。
25	40代	# N/A		資格とスキルが伴っていない。
120	20代	中・小規模工事	2.1次	やつらは早いだけで、技術はまったくない。
120	20代	中・小規模工事	2.1次	D I Yの技術で仕事できるなら職人は苦勞しない。
142	40代	中・小規模工事	3.2次	スキルアップのための努力や道具などの投資をしない。
211	40代	中・小規模工事	1.元請	案件に対して自分にスキルがとまなっていない。
277	30代	中・小規模工事	1.元請	技術もない他社が安く受ける。
298	20代	大規模工事	2.1次	会社として技術者が不足しているがために営業がかけられない。
385	40代	中・小規模工事	2.1次	技術を生かしてない。
402	30代	中・小規模工事	4.3次	技術力が追いついていないこと。



3. テキストマイニング

Q81. 建設業において、収入を上げる阻害要因となっていることを教えて下さい。

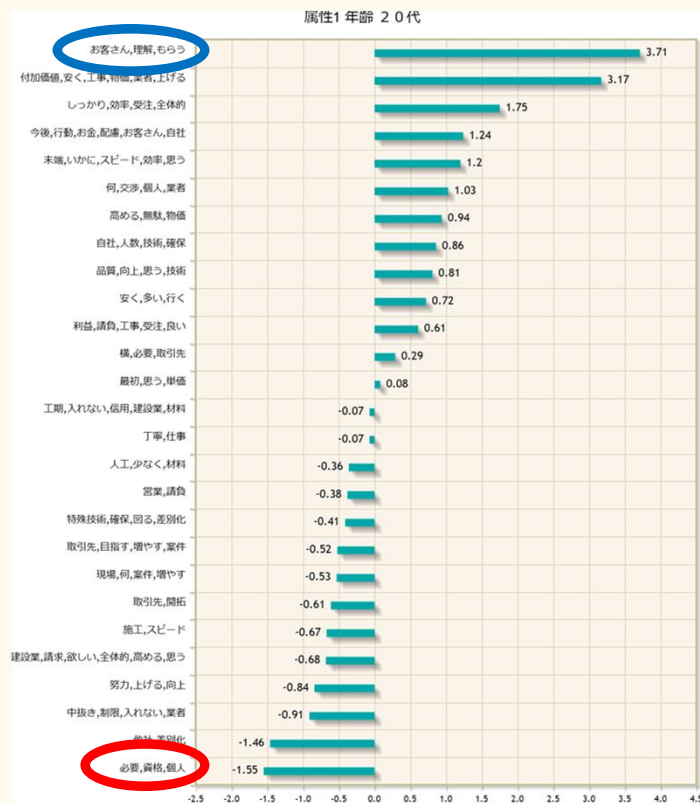




3.テキストマイニング

Q80.建設業において、収入を上げるために重要だと考えることを教えて下さい。

年齢





3. テキストマイニング

Q80. 建設業において、収入を上げるために重要だと考えることを教えて下さい。

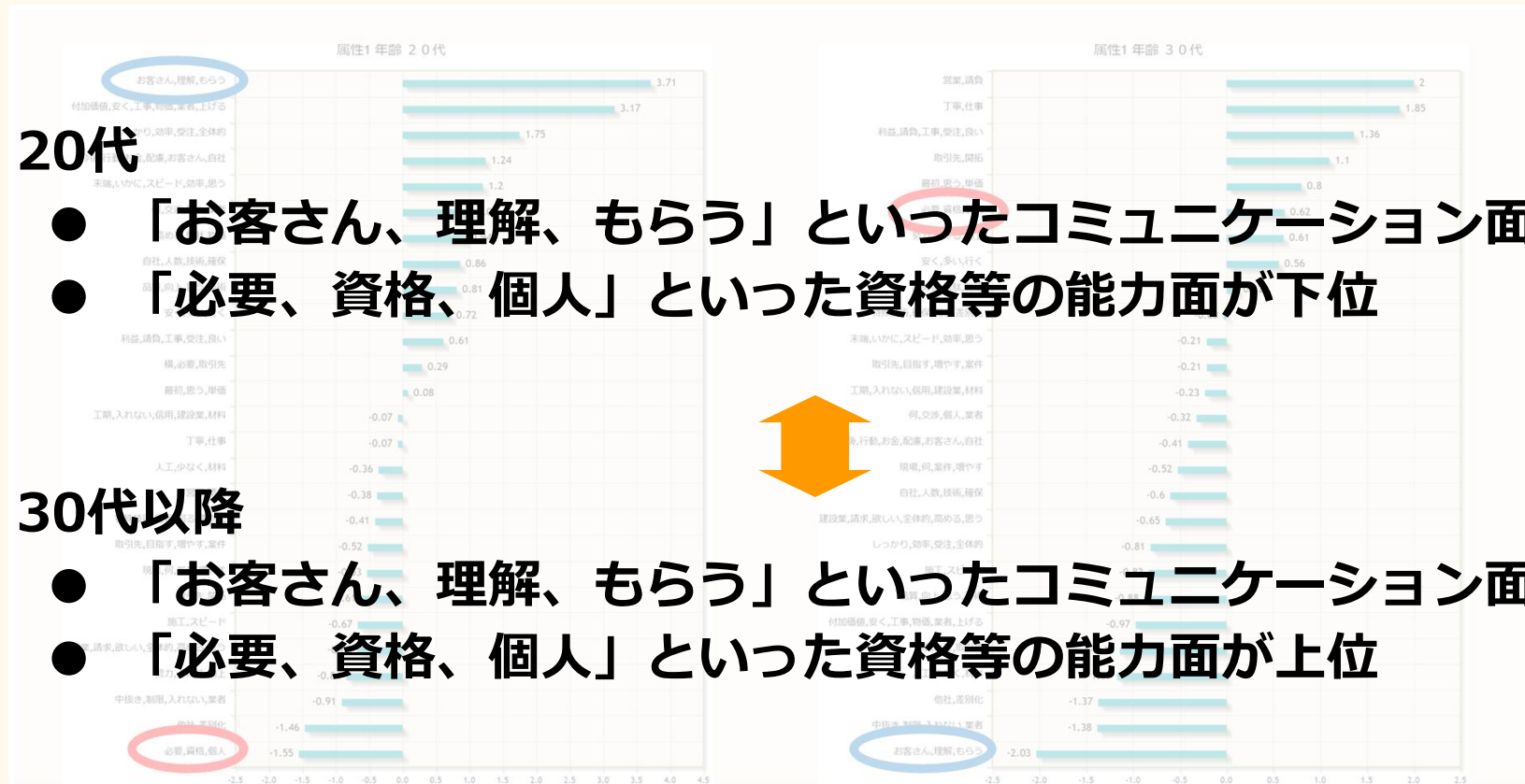
年齢

20代

- 「お客さん、理解、もらう」といったコミュニケーション面が上位
- 「必要、資格、個人」といった資格等の能力面が下位

30代以降

- 「お客さん、理解、もらう」といったコミュニケーション面が下位
- 「必要、資格、個人」といった資格等の能力面が上位

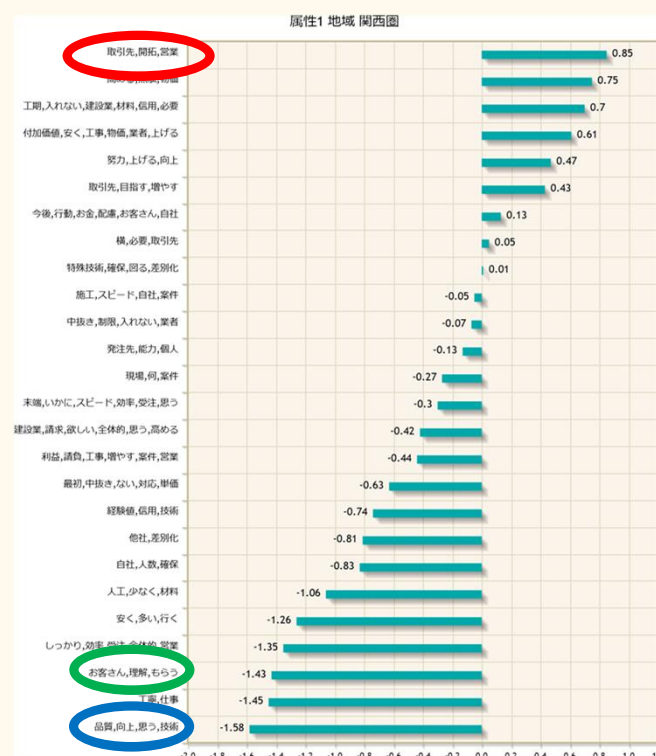
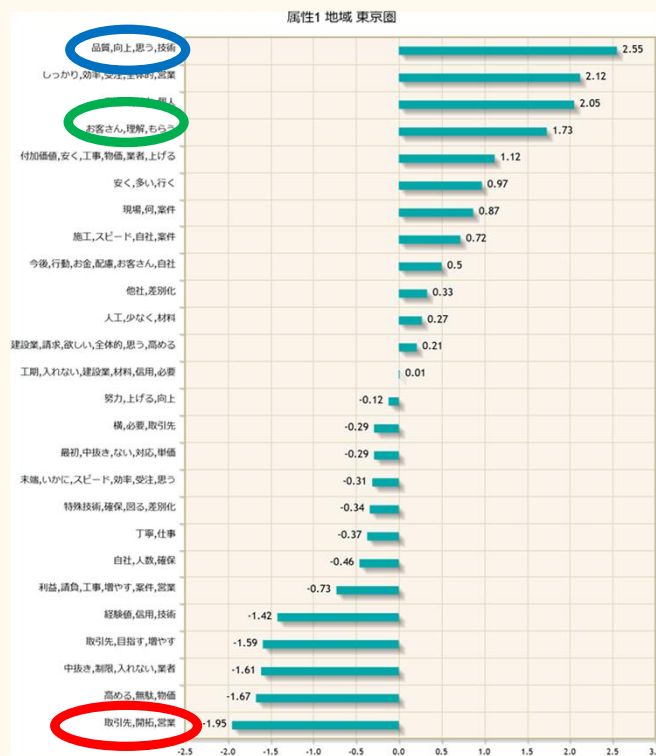




3. テキストマイニング

Q80. 建設業において、収入を上げるために重要だと考えることを教えて下さい。

地域差

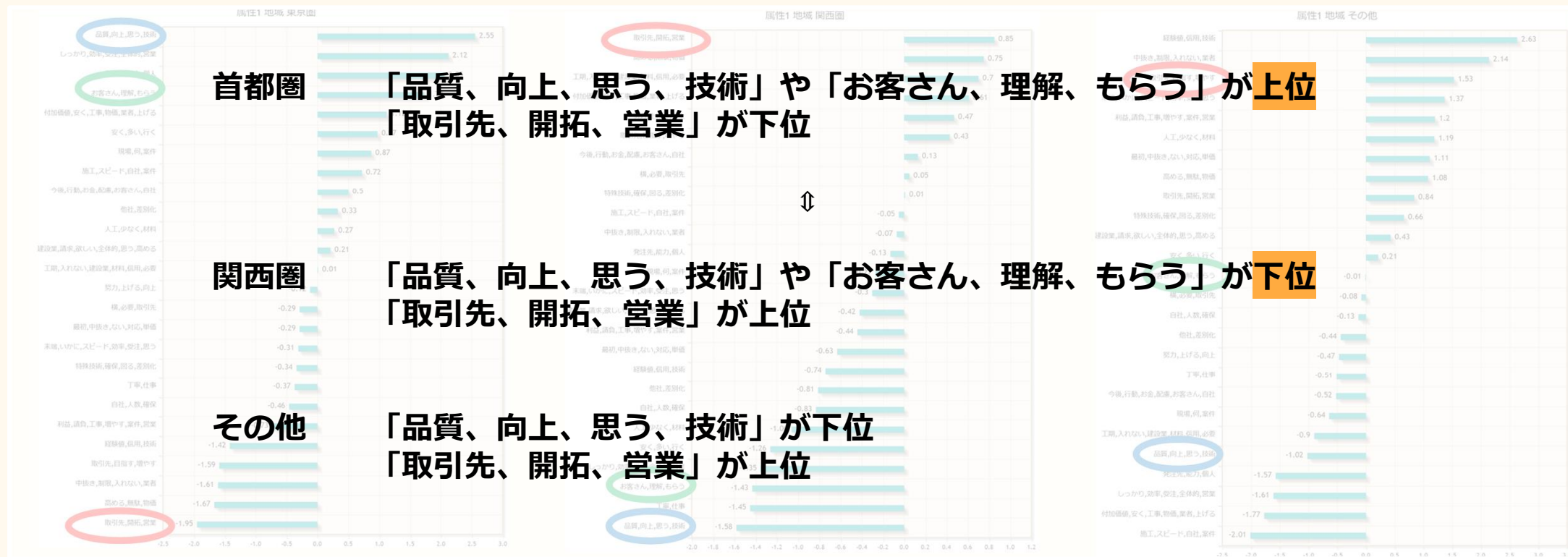




3. テキストマイニング

Q80. 建設業において、収入を上げるために重要だと考えることを教えて下さい。

地域差

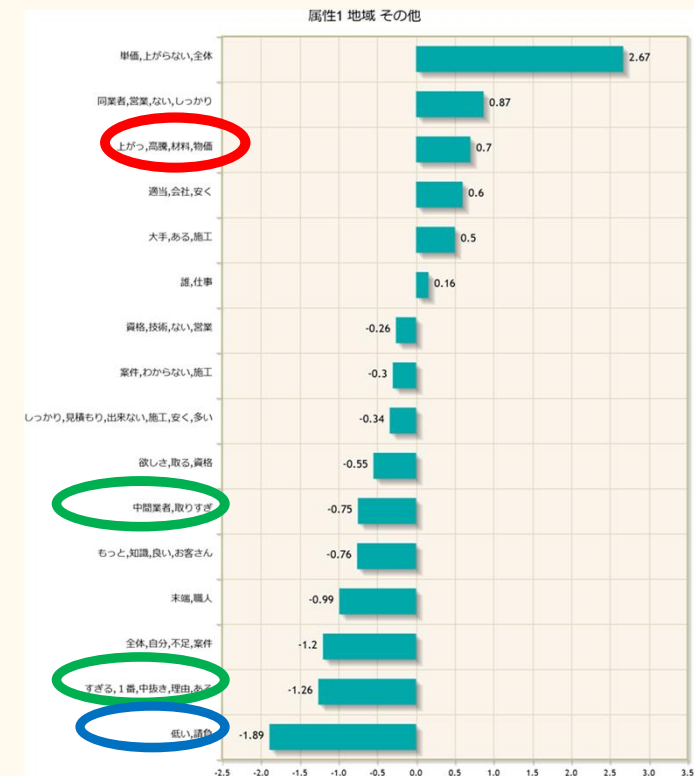
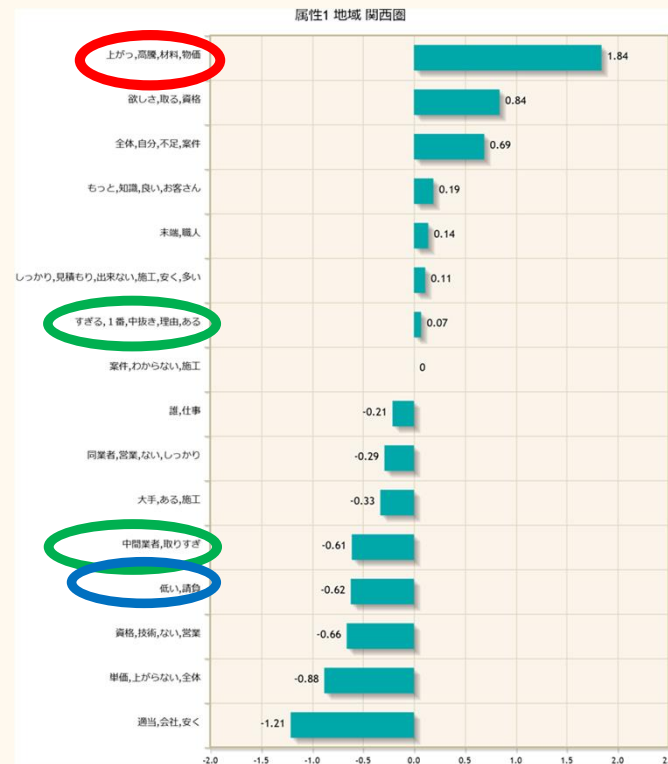




3. テキストマイニング

Q81. 建設業において、収入を上げる阻害要因となっていることを教えて下さい。

地域差

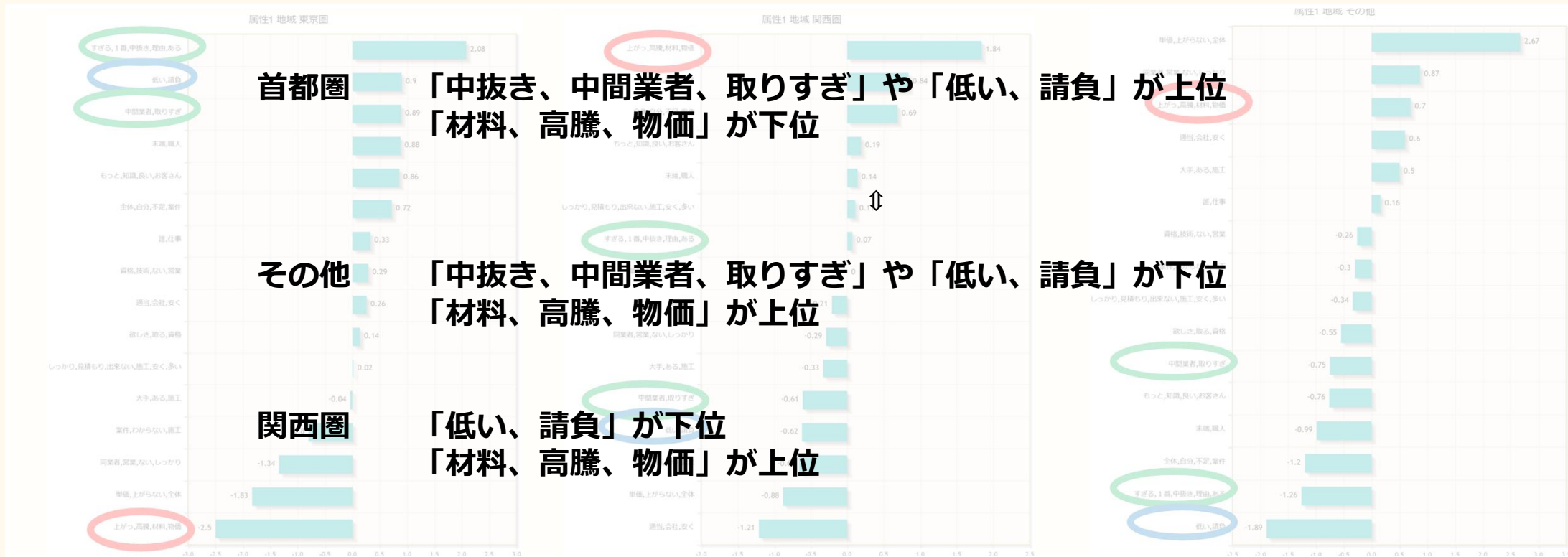




3. テキストマイニング

Q81. 建設業において、収入を上げる阻害要因となっていることを教えて下さい。

地域差

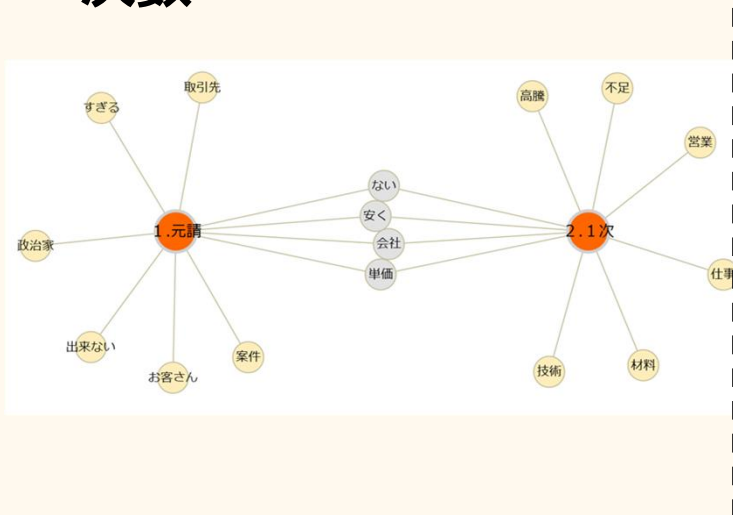




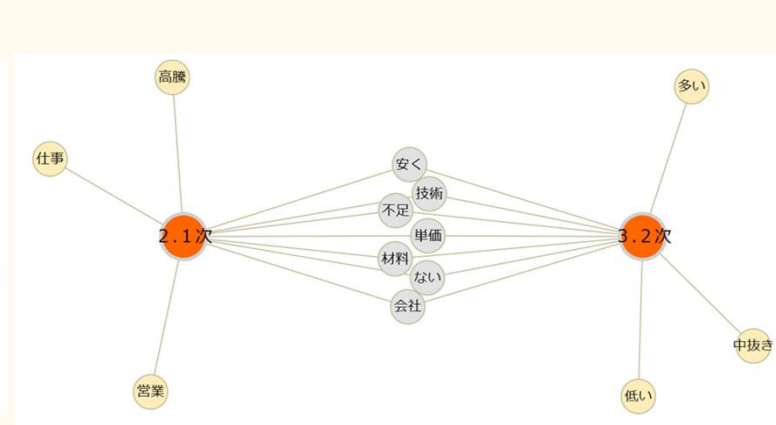
3. テキストマイニング

Q81. 建設業において、収入を上げる阻害要因となっていることを教えて下さい。

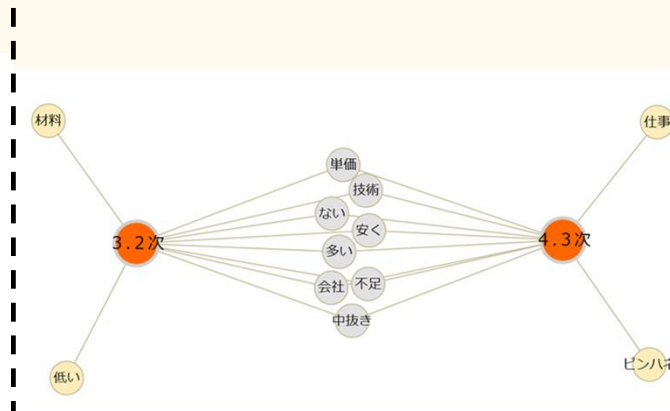
次数



元請けー1次



1次ー2次



2次ー3次

4.個別インタビュー



4.個別インタビュー



Aさん

年齢：40代 居住地：愛媛県→東京都
職種：大工（内装）



Bさん

年齢：20代 居住地：愛知県
職種：エクステリア・外構・土木



Cさん

年齢：40代 居住地：愛知県
職種：LGS・ボード・大工



Dさん

年齢：30代 居住地：東京都
職種：防水・シール・塗装



4.個別インタビュー



Aさん

年齢：40代 居住地：愛媛県→東京都

職種：大工（内装）

(1)価格交渉

- ・ 工事を担当できる人材不足を理由に、価格を徐々に上げている
- ・ 東京においては駐車場など、経費が高つくため、それを理由に価格交渉を行っている

(2)取引先の開拓

- ・ 助太刀を経由した開拓が一番大きい
- ・ 現場で受ける紹介は、元請けからのものに加え、現場入場している別業者からの紹介も

ある

- ・ スキルの高さから、この工事をできないかという紹介を受けることもある



4.個別インタビュー



Aさん

年齢：40代 居住地：愛媛県→東京都

職種：大工（内装）

(3)価格競争

- ・ 予備の金額も含めて計算して、その額に満たない場合は基本的に受注しない（むしろ高く交渉して案件が取れたらラッキーぐらいの感覚）
- ・ 安く済んだら予備の分を返す場合もある
← **こうした所で信頼関係の構築と継続的な受注の確保を行っている**
- ・ 低い金額で受注した場合、アクシデントがあった時のリスクが大きい

(4)材料費高騰

- ・ 材料費の高騰は感じているが、仕入れ先のルートを複数持つことで最適なものを選択している
- ・ 材料費は上がる傾向にあるため、年間で必要な分を大量にまとめて買ってストックするといった手段をとってる（ex 土地が安いところで倉庫を借りるなど）



4.個別インタビュー



Bさん

年齢：20代 居住地：愛知県

職種：エクステリア・外構・土木

(1)価格交渉

い)

- ・基本的に価格交渉は行っていない（立場的、独立したてで交渉ができる関係性が築けていない）
- ・相手に掲示していただいた額で大体は受注するかしないかを決めている
- ・相手側から施工費を聞かれた際には自身の希望を答えるようにしている
- ・価格に納得していただけない方には、あいみつを取っていただくよう伝えている

(2)取引先の開拓

- ・一緒に仕事される方がホームページからの受注を多くしているという話を聞いてから、ホームページの制作をしている
- ・助太刀を経由した受注・発注もある
- ・元請け探しに関しては難航中



4.個別インタビュー



Bさん

年齢：20代 居住地：愛知県

職種：エクステリア・外構・土木

(3)技術力向上

- ・単価に余裕がある際は、専門の職人さん呼んで教えてもらう
- ←多能工として、自分が組織した際にスキルを教えられるように備えている

(4)材料費高騰

- ・同じメーカーから仕事を受けている職人さんや施工業者と協力して交渉している
- ・一方、実際に価格が反映されるまでのラグがあったりもする

(5)その他

- ・収入を上げる要素として、現場内の整理整頓がしっかりできることや工事現場周辺環境や工事現場に住んでいる方に対する配慮ができることは大事だと最近感じている
- ・SNSは社名でインスタの運用を行っているが、特段運用方法に戦略は持っていない



4.個別インタビュー



Cさん

年齢：40代 居住地：愛知県

職種：LGS・ボード・大工

(1)価格交渉

- ・特殊工事であるGL工法工事では、基本的に価格交渉は行っていない（言い値で受注）
- ・見積もりもほとんど出すことはなく、単価表を掲示している
- ・ボード工事に関しては、交渉があったりはするが、原価割れすることはない
- ・額として足りない際に、次の現場で多く出してもらうなどの対応もある

(2)取引先の開拓

- ・やりたい意欲はあるが、あまり積極的に行っていない
- ・地域の大きなボード工事業者経由での紹介
- ・助太刀経由での新規もたまにある
- ・現状人手が足りていないぐらいなので、開拓の重要性は高くない
- ・ボード工事から利益率の高いGL工法工事に移行するための開拓がメイン



4.個別インタビュー



Cさん

年齢：40代 居住地：愛知県

職種：LGS・ボード・大工

(3)技術力向上

- ・特別なことは行っていない
- ←仕事の希少性から技術力による競争という状況になっていない

(4)その他

- ・仕事の希少性が高く利益率は高いが、仕事を担える人材不足が大きな課題
- ・プレイヤーもほとんどが高齢者が占めている
- ・ハローワーク経由で若手が入ってきたりもするが、なかなか続かない



4.個別インタビュー



Dさん

年齢：30代 居住地：東京都

職種：防水・シール・塗装 ※単価2.2~5万/日の高単価受注

(1)価格交渉

査結

条件を

えるよ

- ・1年ごとに価格表を作成し、仕事を受ける際にはその金額をベースに、工事現場の調査結果をふまえて金額を調整し、言い値を出す
- ・言い値が通らなかった際は、どの程度まで価格を下げられるかを伝える
- ・価格が下がるときは、他業者との仕事の絡みの中でスムーズに仕事ができるように加える
- ← **スムーズに素早く仕事ができることで、単価の上昇が見込める**
- ・価格交渉をスムーズに進める中で大事なことは、価格に対して納得感を持ってもらうような仕事をする事で信頼関係を築くこと

(2)取引先の開拓

ては知

- ・現状行っていないが、取引先を開拓するとしたら知人からの紹介を検討（手段として人の紹介のみと回答）



4.個別インタビュー



Dさん

年齢：30代 居住地：東京都

職種：防水・シール・塗装 ※単価2.2~5万/日の高単価受注

(3)技術の向上

- ・ 特別取り組んでいることはない
- ・ 建物の構造上や組みあがる工程で、自身の行っている仕事がどのように必要とさ

れて

いるのかについての知識をつける努力をしている

(4)価格競争

- ・ 一概に金額で受注が決定するわけではないが、金額の参考までに相見積もりを取

りたい

という元請けは存在する

- ・ 受注する仕事のうち相見積もりとなるのは1,2割程度だが、その額が自社の定める

一定

二、三を越えている場合は、受注していない

5.まとめ



5.まとめ

- ・ データからは、価格交渉の有無が必ずしも賃金決定の大きな要因ではないことが分かった。個別インタビューでも、それが裏付けられている。
- ・ 交渉の巧拙よりも、その職種の希少性や技能労働者の技術力、そこから派生する発注者と受注者間の信頼関係が賃金決定に影響していることが見えた。
- ・ 収入を上げることの阻害要因として材料費の高騰や価格競争といった意見が多く挙げられていたが、実際にはそれを考慮した価格の設定などがしっかりと行われている例もあった。