

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1回基本問題小委員会

令和5年5月22日

【児玉入札制度企画指導室長】 それでは、定刻となりましたので、ただいまから令和5年審議第1回基本問題小委員会を開催させていただきます。

委員の皆様におかれましては、御多忙のところを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、報道関係者の皆様の冒頭のカメラ撮りにつきましては、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。基本問題小委員会の開催に当たりまして、冒頭、一言御挨拶申し上げます。

委員の皆様には、日頃より国土交通行政全般にわたりまして御理解、御協力をいただき、また、本日、御多忙の中、御出席を賜り、厚く御礼を申し上げます。この基本問題小委員会は、中央建設業審議会と社会資本整備審議会、この2つの両審議会の所掌を合わせてといたしますか、それで建設産業政策全般にわたって基本的な課題を御審議いただくといったものでございますが、開催は4年と4か月ぶりということになります。

前回、小委員会を開催したときは、建設産業政策会議の提言、「建設産業2017+10」というのがございまして、それを受けまして長時間労働の是正ですとか処遇改善、あるいは生産性向上などのために具体的にどういう政策を講ずべきかというのを御審議いただきまして、そして、この小委員会でまとめていただきました中間取りまとめ、その内容を踏まえて令和元年に「新・担い手3法」と我々呼んでおりますけれども、建設業法、入契法、そし

て品確法の改正を行ったところでございます。

その改正の中で適正工期に関する基準の作成とか、あるいはそれに違反した場合の勧告制度といったものを創設したといったところでございます。ただ、その後も担い手の確保という面で見ると、業界の危機感というのはさらに増してございまして、加えまして昨今の建設資材の急激な価格変動などによって価格転嫁という問題がさらに顕在化したということがございまして、国土交通省としては本日も少し御説明いたしますが、昨年8月から「持続可能な建設業に向けた環境整備検討会」というのを立ち上げまして、必要な施策の方向性について検討してきたというところでございます。

建設産業における課題認識ですとか、例えば構造的な問題、重層化の問題、いろいろありますけれども、そうしたことは、これまでこの小委員会で継続的にずっと議論してきたところでありますが、今回の小委員会では建設生産システムに関わる一番根本的な制度といえますか、働き方からいろいろな産業構造そのものに至るまで影響を及ぼす契約制度、建設工事に係る請負契約の在り方について昨今の経済情勢、社会経済情勢を踏まえていろいろなメリットもございまして、今後のあるべき姿について御議論いただければと思っております。

この問題自体は、商慣習、これまでの商慣習に関わるものでございますので、建設業界のみならず、受発注を通じて関係業界にもこれは広く影響を及ぼすものだと思っておりますが、今、政府の基本政策の方針とも言える新しい社会主義ですとか、あるいは成長と分配の好循環という、そういう理念の下で発注者から現場で作業を行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、それぞれウィン・ウィンになれるような、そういった方向が目指せるかどうか、そういったことをぜひとも御議論いただければと思っております。

また、建設産業、これは言うまでもありませんが、国土、地域の守り手として非常に重要な役割を担っておりますが、そうした建設産業がこれから持続的にその役割を果たすためには、やっぱり若い人たちがこの産業に入ってこないといけない。よく我々、新3Kといって給与、休暇、希望、それぞれ持てるという職場にしようと言っておりますが、それが掛け声だけではなくて、実際に確実にそうした変革ができるということが必要だと思っております。そのために何を改善していくのか、ぜひとも具体的かつ実効性のある方策について進めていく必要があると思っておりますし、皆様のいろいろな知識、御意見をいただければと思っております。

本日はキックオフということで、今後の検討内容について広く御議論いただく予定でございますので、ぜひとも専門的な見地からの御意見、お知恵をいただきたいとお願い申し上げます。これで私、冒頭の御挨拶とさせていただきます。今日は、よろしくどうぞお願いいたします。

【児玉入札制度企画指導室長】 ありがとうございます。

前回の開催から日が空いておりまして、委員の御交代ですとか、新規の御就任などございましたので、事務局から本日御出席の委員を御紹介申し上げたいと思います。

一般社団法人住宅生産団体連合会環境部長兼建設安全部長の青木富三雄委員です。

【青木委員】 住宅生産団体連合会の青木と申します。よろしくお願いいたします。

【児玉入札制度企画指導室長】 続きまして、一般社団法人岡山県建設業協会会長・一般社団法人全国建設業協会前副会長の荒木雷太委員です。

【荒木委員】 建設業協会の荒木でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

【児玉入札制度企画指導室長】 続きまして、成蹊大学経済学部客員研究員の井出多加子委員です。

【井出委員】 井出です。よろしくお願いいたします。

【児玉入札制度企画指導室長】 続きまして、一般社団法人建設産業専門団体連合会会長の岩田正吾委員です。

【岩田委員】 建専連の岩田です。よろしくお願ひします。

【児玉入札制度企画指導室長】 日本アイ・ビー・エム株式会社執行役員公共事業統括部長の榎並友理子委員です。

【榎並委員】 日本アイ・ビー・エム、榎並と申します。よろしくお願いいたします。

【児玉入札制度企画指導室長】 法政大学社会学部准教授の恵羅さとみ委員です。

【恵羅委員】 恵羅と申します。よろしくお願ひします。

【児玉入札制度企画指導室長】 弁護士・東洋大学名誉教授の大森文彦委員です。

【大森委員】 大森でございます。よろしくどうぞお願ひします。

【児玉入札制度企画指導室長】 全国建設労働組合総連合書記次長の小倉範之委員です。

【小倉委員】 小倉でございます。よろしくお願いいたします。

【児玉入札制度企画指導室長】 東京大学大学院工学系研究科特任教授の小澤一雅委員です。

【小澤委員】 東京大学の小澤です。よろしくお願ひします。

【児玉入札制度企画指導室長】 芝浦工業大学工学部教授の蟹澤宏剛委員です。

【蟹澤委員】 蟹澤です。よろしくお願いいたします。

【児玉入札制度企画指導室長】 公認会計士の岸上恵子委員です。

【岸上委員】 会計士をしております岸上と申します。よろしくお願いいたします。

【児玉入札制度企画指導室長】 上智大学法学部教授の楠茂樹委員です。

【楠委員】 楠と申します。よろしくお願いいたします。

【児玉入札制度企画指導室長】 一般社団法人不動産協会企画委員長の仲田裕一委員です。

【仲田委員】 仲田です。よろしくお願いいたします。

【児玉入札制度企画指導室長】 京都大学大学院工学研究科准教授の西野佐弥香委員です。

【西野委員】 西野と申します。よろしくお願いいたします。

【児玉入札制度企画指導室長】 株式会社ワーク・ライフバランス取締役の浜田紗織委員です。

【浜田委員】 株式会社ワーク・ライフバランスの浜田です。よろしくお願いいたします。

【児玉入札制度企画指導室長】 一般社団法人日本建設業連合会総合企画委員会政策部会長の東佳樹委員です。

【東委員】 日建連の東でございます。よろしくお願いいたします。

【児玉入札制度企画指導室長】 東京大学大学院工学系研究科教授の堀田昌英委員です。

【堀田委員】 堀田でございます。よろしくお願いいたします。

【児玉入札制度企画指導室長】 東京都建設局企画担当部長の松島進委員です。

【松島委員】 松島です。よろしくお願いいたします。

【児玉入札制度企画指導室長】 独立行政法人都市再生機構本社住宅経営部次長の渡邊美樹委員です。

【渡邊委員】 再生機構の渡邊と申します。よろしくお願いいたします。

【児玉入札制度企画指導室長】 また、オブザーバーといたしまして、一般社団法人全国中小建設業協会の河崎茂副会長に御参加いただいております。

【河崎オブザーバー】 全中建の河崎と申します。よろしくお願いいたします。

【児玉入札制度企画指導室長】 また、本日、到着が遅れておりますけれども、株式会社山下PMC代表取締役社長の丸山優子委員にも御参加いただくこととなっております。

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願います。

それでは、まず基本問題小委員会運営要領第1条に基づき、委員長を委員の皆様による互選でお決めいただくことをお願い申し上げたいと存じます。委員の皆様から御推薦がございましたでしょうか。

【大森委員】 よろしいでしょうか。

【児玉入札制度企画指導室長】 大森委員、お願いします。

【大森委員】 私のほうから委員長としまして、長年、建設マネジメントの専門家であって、また、中央建設業審議会や基本問題小委員会などの委員を歴任されて、建設業界の現状に対する知見や経験も豊富であられる小澤一雅委員に御就任いただくことを御推薦させていただきますと思います。

【児玉入札制度企画指導室長】 ただいま大森委員から小澤委員を御推薦いただきましたが、皆様、いかがでしょうか。

(「異議なし」の声あり)

【児玉入札制度企画指導室長】 全会一致で小澤委員が委員長に選出されました。委員長より一言御挨拶、よろしく願いいたします。

【小澤委員長】 御推薦いただきました東京大学の小澤と申します。謹んでこの基本問題小委員会の委員長を務めさせていただきたいと思えます。冒頭に長橋局長より、この令和5年審議の基本問題小委員会で、どういうテーマについて議論いただくかということの御紹介があったところです。建設産業が抱える問題を将来の世代が働きやすい環境かつ建設産業が果たす役割がより日本の社会に貢献するように制度、仕組みを改善しようということで御議論いただくというふうに理解をしているところです。

契約制度を中心に議論をするということではございますが、先ほど皆さんから自己紹介があったところですが、経験豊富な皆様方、多彩な皆様方をこの新しい令和5年審議の小委員会のメンバーとして選んでいただいております。ぜひ皆様方の忌憚のない、将来世代のための御意見をこの審議にお寄せいただけますようお願い申し上げます。冒頭の御挨拶にさせていただきます。どうぞよろしくお願い申し上げます。

【児玉入札制度企画指導室長】 小澤委員長、ありがとうございました。

それでは、これより議事の進行は小澤委員長にお願いいたします。どうぞよろしくお願いいたします。

【小澤委員長】 それでは、お手元の次第でございます2番目の基本問題小委員会における検討内容についてということで、事務局より資料の説明、よろしくお願い申し上げます。

【御手洗建設業政策企画官】 国土交通省建設業課建設業政策企画官の御手洗と申します。着座にて失礼いたします。私から議事の最初の報告といたしまして、資料に基づいた御説明をさせていただきます。

まずお手元の資料1を御覧ください。「建設業を巡る現状と課題」ということで、まずはお開きいただきまして、2ページ、3ページ、4ページのところでございますけれども、まず3ページを御覧ください。建設業に関しましては、就業者数、若干右肩下がりとなってございまして、特に3割以上が55歳以上、29歳以下が1割ということで、就業者の方の高齢化が進行しているという状況でございます。

一方で、持続可能な建設業を作っていくためには、4ページでございますけれども、若手の方の入職を促進していきまして、担い手の確保を進めていくことが必要でございます。そのために担い手の処遇改善、働き方改革、生産性向上を一体として進めることが必要だと考えてございますけれども、それに当たりまして、現下の課題として大きく3点あると考えてございます。すなわち、資材価格高騰への対応、賃上げ、そして働き方改革、これらそれぞれオーバーラップする話ではございますけれども、大きくその3つに沿いまして現状について御報告させていただきます。

6ページを御覧ください。御案内のとおり、建設業に関する主要な資材、高止まりといった状況が続いてございます。

これに対しまして7ページでございますけれども、これまで国土交通省といたしまして、サプライチェーン全体で受発注者間を含めた建設工事に関する適切な価格転嫁が図られるような環境整備を進めてまいりました。具体的には直轄工事におきましてスライド条項の運用等の適切な対応を行いますとともに、地方公共団体、ほかの公共発注者に対しましては、最新の実勢価格を反映した適正な予定価格の設定ですとか、スライド条項の適切な運用の設定を要請するとともに、民間発注者の方々、対象ですが、建設業の団体の方々に対しましても必要な契約変更の実施等を要請させていただいたところでございます。

8ページのところ、スライド条項の細かい説明がございますけれども、こうした形でスライド条項、ルールとしてやっていくということを直轄事業では行ってございます。

一方で、同じ公共事業の他の発注者に関しまして、9ページのところ、調査いたしましたけれども、国のところですか、あと市区町村のところではなかなかまだスライド条項の導入

というのが進んでいないといったような状況がございます。

また、10ページを御覧いただければと思いますが、適切な材料価格の設定という点につきまして、昨年の5月から昨年の10月に2回定観測を行わせていただいております。資材の単価の更新の対象とする資材、また、その対象の更新の頻度につきまして2回調査を行っておりますけれども、5月から10月の半年の間でも20団体、20都道府県で改善があったというところがございます、そういった最新の材料単価を設定するといった点につきましては、一定取組が進んでございますけれども、引き続きの取組が必要であると考えてございます。

一方で、民間工事につきまして、昨年12月に公正取引委員会で緊急調査の内容を公表しております。11ページでございますけれども、この調査、独禁法の観点に基づいて行われてございますが、1つには発注者が積極的に受注者からの申し出がなかったとしても、資材価格の高騰に関しての協議の場を設けることが適切であるとか、あとは仮に価格転嫁しない場合であっても、その理由をメール、書面等の形に残る形で伝えることが適切であるといったような、全産業に対してですけれども、そういった見解が示されてございます。

また、同じページの下にございますけれども、建設業に関しましても総合工事業という形でサプライチェーンにおいて受発注者、受注者からの価格転嫁の要請が滞っている可能性があるといったような指摘を受けている状況でございます、引き続き資材価格高騰への対応、どのようなルールで、制度で行っていくかといったことに検討が必要であると考えてございます。

2つ目のトピックでございますけれども、賃金引き上げでございます。15ページを御覧いただければと存じますが、公共工事の積算に用いられます公共工事設計労務単価につきまして、今年には昨年に比しまして5.2%の引き上げとなっております。これによりまして11年連続での上昇となりまして、11年前、平成24年から比べまして65.5%の上昇となっております。

翻って16ページになりますけれども、建設業での賃金の推移というところを厚生労働省の毎月勤労統計調査より導いたグラフでございます。こちらを御覧いただきますと、先ほど申し上げたとおり、設計労務単価は65%上がっているのに比しまして、建設業、職別工事業での1日当たりの賃金に関しましては同じ11年で25%の上昇となっております。もちろん、この毎月勤労統計調査と設計労務単価は単純に比較できるものではございませんけれども、設計労務単価の引き上げということに関しまして、まだ実際の賃金というところ

ろまで行き渡っていない、行き着いていないのではないかといったようなことが言えるかと存じます。

そうした中で、今、政府全体で賃上げに関して取組を進めることといたしてございまして、17ページを御覧ください。一番下のところでございますけれども、今年2月の物価・賃金・生活総合対策本部におきまして岸田総理から国土交通大臣に設計労務単価の引き上げが現場に着実に届けられて、企業で働く方々の賃金にしっかりつながるようにといったような指示を受けているところでございます。

そうした中で18ページでございしますが、今年3月に国土交通大臣と建設業団体の意見交換会を開催させていただいております。その際に申合せといたしまして技能労働者の方の賃金がおおむね5%上昇することを目指して、全ての関係者が可能な取組を進める。あとは、全ての関係者が働き方改革に向けまして週休2日の確保などによりまして工期の適正化に取り組む。具体的には4週8休等の取組を行っていくといったようなことが申合せされているところでございます。

こうした賃上げに対しまして、これまでの公共工事の取組といたしましては19ページになりますけれども、安定、持続的な公共投資の確保、適切な予定価格の設定、ダンピング対策、こうした取組を進めさせていただいたところでございます。

一方で、例えば21ページを御覧いただければと思いますが、ダンピング対策という点に関しまして、今のところ、都道府県に関しましては全ての団体で中央公契連モデル相当以上の水準で、一方で、市町村に関しましては約半数の団体が、中央公契連モデル相当以上が採用されているというところで、こうした取組についてもまだまだ取組が必要であると考えてございます。

また、賃上げという観点に関しまして22ページになりますけれども、制度的な取組ももちろん、公共側の工事の発注という取組ももちろんでございますが、技能者の方の資格や現場での就業履歴等を蓄積いたしまして、そういった技能・経験の客観的な評価を通じました適切な処遇、現場管理が必要であると考えてございます。そのために建設キャリアアップシステムというシステムを導入させていただいております。

23ページを御覧いただければと思いますが、着実に登録者数、増えてございまして、現在、約302万人いらっしゃる技能者の方のうち、116万人の方に御登録いただいているといったような状況がございますし、24ページを御覧いただければと存じますが、各個社におかれましても、その契約システムのレベル別に応じた手当での支給など行っていた

くなど、着実な形で技能・経験に通じました処遇の改善というものが行われると考えてございますが、さらに、これ、進めていくために25ページになりますけれども、現在、国交省では、このCCUS、キャリアアップシステムのレベル別評価された場合の賃金目安を示すといったようなことを検討しているところでございます、能力評価が賃金に反映されるような方策について、さらに検討していきたいと考えてございます。

続きまして3つ目の柱でございますけれども、働き方改革の推進でございます。27ページを御覧ください。こちらも皆様、御案内かと思えますけれども、建設業の働き方、現在、出勤日数、実労働時間、休日の取得状況といったところで、いずれに関しましても他産業に比べましてまだ追いついていないといったような状況があると考えてございます。

加えて28ページでございますけれども、来年の4月より改正労働基準法の適用ということで、時間外労働規制が建設業にも適用されることとなります。

こうした状況に対応いたしまして、働き方改革を進めていくことが必要でございますけれども、29ページでございますが、前回の建設業法等の改正、新・担い手3法の中で働き方の推進ということで工期の適正化につきまして改正を行わせていただきました。

具体的には適正な工期の設定に資するために、工期に関する基準というものを設けさせていただきまして、30ページになりますけれども、公共工事では原則週休2日での工事ですとか、モデル工事、また、地方自治体でもこの基準に基づいた取組を進めていただいているところがございますし、民間工事につきましても、様々な機会を通じまして適切な工期設定、週休2日の確保につきまして働きかけを要請させていただいているところがございます。

加えまして、上限労働規制の対応といたしまして31ページでございますけれども、直轄工事のほうでは、申し上げましたとおり原則週休2日で発注されているところがございます、それに併せまして仕様書等ですとか指針の見直しを行ったりですとか、一斉閉所の取組の拡大を行っているところがございます。地方公共団体に対しましても、適切な工期設定ですとか、必要となる費用の予定価格への反映といったところを要請させていただいておりますし、民間工事につきましても発注者の団体、建設業の団体、それぞれに対しまして厚生労働省と連携いたしまして、様々な場面を通じて働きかけを行わせていただいております。

一方で、こうした制度的な取組をさせていただいているところがございますが、33ページを御覧ください。実際の公共工事におきましての工期の設定に当たっての休日の考慮と

いうところで申しますと、こちらもグラフ、赤のところはまだ考慮されていないというところになりますけれども、国では約7割、市区町村では約5割程度が工期の設定に当たっての休日の考慮を行っているというところにとどまっております。

また、週休2日という観点では、34ページになりますけれども、こちら、都道府県の発注工事になりますが、その中で週休2日、達成している割合につきましても都道府県ごとに凸凹があるといったような状況になってございます。

さらに、35ページでございますけれども、地方公共団体での工事の平準化という点につきましても、都道府県では大分進捗している状況でございますけれども、指定市、市区町村におきましては平準化率、まだばらつきがあるというところでございまして、こういった制度的な取組のしっかりとした実施というものについて引き続き図る必要があると考えてございます。

こうした大きく3つの課題、ございますけれども、少し飛びまして41ページでございます。こうした建設業を取り巻く課題に対しまして、持続可能な建設業を目指してどのように方策を考えていくべきかといった点につきまして、昨年8月より今年の3月まで持続可能な建設業に向けた環境整備検討会におきまして、施策の方向性について御議論いただきました。

その取りまとめ、3月29日にいただいておりますが、42ページでございます。その中で言われて、提言としていただいておりますのが、1つには請負契約の透明性を高めることでコミュニケーションを促す。それによりましてパートナーシップを構築していくことで適切にリスク分担、価格変動への対応を目指す。また、労務費を原資とする低価格競争ですとか、著しく短い工期による請負契約の制限によりまして、施工の品質で競う新たな競争環境を確保していった、建設業全体のさらなる持続的発展を目指すといった方向性をいただいております。

具体的には価格変動への対応という点に関しましては、請負代金変更ルールの明確化ですとか、見積り時、契約締結前の受注者から注文者に対する情報提供の義務化ですとか、透明性の高い新たな契約書についての御提言をいただいております。また、賃金行き渡り・働き方改革への対応という点にいたしましては、労務費を原資とする低価格競争を防止するための廉売行為の制限ですとか、受注者による著しく短い工期となる請負契約の制限といったような御提言をいただいております。

また、これらの横串になってくる実効性の確保という観点で、ICTを活用した施工管理

による施工体制の見える化ですとか、許可行政庁による指導監督の強化といった点について御提言をいただいているところをごさいます、こうした提言を踏まえながら、この基本問題小委員会で具体的な施策の設計について議論させていただければと考えてございます、加えまして、少し戻りますけれども、今回、制度改正という意味で36ページのところでございます。これは生産性向上といった文脈になりますけれども、昨年の閣議決定されてございます政府の規制改革実施計画の中で、デジタル技術の利活用ですとか働き方の多様化を前提といたしました規制の適正化、精緻化といった観点で、工事現場に配置されます管理技術の方の配置・専任要件について必要な見直しを行うこと。また、その技術者の方の資格取得のための受検の要件についての見直しを行うことといったことが昨年の計画にも盛り込まれてございます。

こちらにつきまして37ページに概要がございすけれども、一昨年から技術者制度検討会におきまして具体の施策を議論いただいでございまして、38ページを御覧いただければと存じますが、大きく3つ、規制改革に基づいた対応がございす。1つは、今現在、3,500万円、一式工事の場合、7,000万円以上でございすけれども、その工事につきましては技術者専任という形の規制もさせていただいでございすけれども、その専任不要上限額の引き上げ4,000万円という御提言をいただいでございす。こちらにつきましては、既に制度改正が終わってございまして、今年の1月1日から引き上げを行わせていただいでございす。

加えまして、39ページのところに細かい話がございすけれども、受検資格の見直しにつきましても、1級、2級それぞれの受検資格につきましても見直しを行わせていただいきまして、今年の5月12日に関係する省令、告示、交付させていただいでございまして、来年、令和6年の4月1日からこの見直しされた受検資格に基づいた試験、運用していく予定でございす。

それらは既に対応済みでございすけれども、38ページにお戻りいただきまして、残りもう一つが青い部分でございす。遠隔施工管理等、すなわち、ICT等を活用した場合に営業所と現場の、専任現場の兼任ですとか専任現場同士の兼任ですとか、そういった新たな兼任制度の新設について御提言をいただいでいるところございすが、この青い部分につきましては、建設業法の改正が必要になってまいります。ですので、今回の制度改正の中の1パーツとして、これらの論点3つも入ってくるといったような状況にございす。こちらは付言でございすけれども、御参考までの紹介とさせていただきます。

話が長くなって恐縮なのですが、そうした大きく3つの現状に対しましての基本問題小委員会での議論内容について資料2を御覧いただければと存じます。まず、基本問題小委員会での御議論に当たりましての基本的な問題意識でございます。建設業、もう釈迦に説法でございますけれども、社会資本整備の担い手、もちろん災害時の現場の担い手ということで、重要な担い手である。こうした役割を引き続き果たしていただきながら、多様な社会のニーズに応えるための建設サービスの実現というものを考える必要があると考えてございます。そうした建設業の持続可能性を確保していくためには、担い手の方の処遇改善、働き方改革等の取組を進めていくことで将来の担い手の方の確保・育成を図っていくことが不可欠でございます。

このためには、資材価格高騰ですとか時間外労働規制といった現下の課題に対応しながら、各建設事業者の方におかれまして適切な請負代金・工期が確保された請負契約、これは適切な変更契約も踏まえたものを含めてでございますけれども、そうした適切な契約の下で適切に建設工事が実施されていく環境を整備することが必要であると考えてございます。これらを実現していくためには、公共工事のみならず、民間工事も含めまして建設工事の請負契約等の在り方につきまして、必要な見直しを検討していく必要があるのではないかと考えてございまして、こうした観点から本基本問題小委員会での御議論をいただければと考えてございます。

そうした中で、1枚めぐりまして2ページでございますけれども、では、建設業の契約の、今までどういうことになっているかといったところの御説明でございます。御案内のとおり、建設業に典型的な形態といたしまして総価一式方式の請負契約といった形態が一般的かと存じます。これにつきましては、高度経済成長期以降で市場が大きくなっていく中で、発注者、受注者の双方にとって安定的に取引を継続することが最も合理的な行動であったと考えられます。その中で請負契約、完成物を引き渡すことで対価を得る契約となっておりますので、下請企業の選定ですとか、下請契約に関するコスト等といった責任ですとか裁量といった点に関しましては、一定受注者側である元請建設企業の裁量の範囲だったというふうに整理されるかと存じます。発注者のほうにおいても、後に顕在化するようなリスクという点に関しましては、元請建設企業に負担してもらいたい。そのため、多少の不測の事態というのは請負金額の中でやり繰りしてもらいたいといったような思考が働いていたと考えてございます。

それで、実際に請負金額の中で工事期間中に発生する不確実性、事前に全て見積ることは

なかなか困難でございますが、一部、その分の費用を想定して工事金額に含めた際に予備的な費用というのは、何か起こればその部分、もしくははみ出る部分に関しましては受注者のリスクとしてやっていく。一方で、何も起きなかった場合につきましては、発注者には特に予備費的な部分というのは還元されなかったといったような状況にあるかと考えてございます。そうした中で、そうした総価一式の請負契約が進んでいく中で、その後の状況といたしまして、1つといたしましては、そういった裁量、リスクの関係がある中で、一定発生した情報の非対称性によりまして、発注者の方から見れば受注者に対してコストがどういふふうになっているかといったところが分からないという観点ですとか、受注者の方にとりましては、許容量を超えたリスクがあった場合についても負担しなければならないといったような状況にあったかと考えてございます。

加えて、バブル期以降に建設投資額、減少していく中で、受注競争が激化してまいりました。そうした中で、その受注をしていくために技能労働者の方の賃金を含む工事原価へのしわ寄せですとか、技能労働者の方の就労の環境が悪化してきたといったような現状になるのではないかと考えてございます。そうした建設業の契約形態の特性を踏まえた上で、先ほど申し上げました資材価格高騰、賃上げ、働き方改革といった観点で、どういったことが考えられるかという大きく3点の論点で整理させていただいてございます。

3ページ以降になりますけれども、まず3ページ、資材価格の変動に対する対応でございます。問題認識のところを御覧いただければと存じますが、公共工事に関しましては、先ほど申し上げましたとおり、スライド条項によりまして受発注者間で一定のルールに基づくリスク分担というのは規定されてございます。もちろん、この点に関しまして、地方公共団体を含めて適切な設定・運用というところについては引き続き取組が必要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、先ほど申し上げたような情報の非対称性が契約の特性上あるために、必要十分なリスクが請負代金に見込まれていると考えられるはずの発注者の方と価格競争の中で十分な予備的経費を見込むことが難しい受注者の間で認識の乖離が発生しているのではないかと考えます。

一方で、実際の建設の請負契約におきましては、この資材価格の変動に対応する条項を民間標準約款の中で設けさせていただいてございますが、そういった規定が実際の契約の中に盛り込まれないといったケースですとか、または物価高騰による請負代金の変更は認めないといったような特約が追加されることで、想定困難なリスクが一方当事者に事実上負担させるような事例というものも存在してきたのではないかと考えます。そういったような問題認識が

ございます。

そういった点を踏まえまして、本小委員会での多様な方向性の1つの提示、論点の提示といたしましてでございますけれども、4ページを御覧ください。受発注者間での適切な価格変動リスクを分担するという観点で、総価一式での請負契約という契約の在り方を検討することが必要ではないかと考えてございます。具体的には受発注者間の情報の非対称性を解消する。また、請負契約の透明性を高めていく上で、その上で受発注者間でのコミュニケーションを促す措置を講ずるといったことが必要であると考えてございまして、そうしたことによりまして建設プロセス全体で適切にリスクを分担していただきまして、よりよりパートナーシップを構築するといったことを制度的に、この基本問題小委員会、制度改正について御議論いただきますけれども、そういったことを制度的に推進していくべきではないかといったような方向性を提示させていただくところでございます。

2つ目の論点といたしまして5ページを御覧ください。賃上げ、働き方改革に関しましての問題認識でございます。公共工事に関しましては、例えばダンピング対策によりまして元請企業による過度な低価格競争の歯止めというのは存在してございますけれども、公共工事でありまして元請一請企業間、下下間でありますとか、民間企業における受発注関係におきましては、そういった過度な価格競争への抑制の制度的な枠組みというのはないと考えてございます。このために価格競争の原資というところが建設労働者の方の処遇ですとかに限られまして、そういった労働条件にしわ寄せが及ぶということが問題であると考えてございまして、加えまして、その先に賃上げが叫ばれる中で、処遇改善、実際に進めていく企業の方々が競争上、不利な状況に置かれているのではないかとといった問題認識がございまして。

工期につきましても同様でございまして、著しく短い工期による請負契約を締結した際に、技能労働者の方の処遇にしわ寄せが及ぶといったことに加えまして、実際にでき上がる生産物の施工品質ですとか安全面にしわ寄せが発生するおそれがあるのではないかと。また、働き方改革という観点で申しますと、現在、適切な現場管理のための事務作業に下請企業の方も含めまして多大な労力、時間というものを要しているといった現状があると承知してございます。

こういった点に対応していくために6ページでございますけれども、1つには労務費の圧縮を原資とした低価格競争を制限すること等によりまして、各受注者において適切に労務費が確保される。それによって賃金が行き渡るようにしていくべきではないかと。また、建

設生産のプロフェッショナルである受注者に対しまして、工期ダンピングのような請負契約を制限することによりまして、適切な工期・働き方改革を実現していくべきではないか。また、ICTを利用した現場管理、これはもちろん導入に関して、なかなかすぐにはできるところ、できないところがあると思えますけれども、そういったICTを利用しました現場管理を推進する方策というのを検討するべきではないか、こういった方向性を提示させていただきます。

3点目でございますけれども、今申し上げた1番目、2番目のところ、契約関係のところ、に派生する論点でございますけれども、3つ目のところとして、少し大きな話として業構造の在り方という点について触れさせていただきます。7ページを御覧いただければと存じますが、建設業、生産技術の高度化、専門分化ですとか、労働力の需給調整という観点で、重層下請構造というものが進展してきたところでございます。そういった中で施工責任が不明確ですとか、非効率が発生したりですとか、技能労働者の方が不利益を被るようなことは避けられるべきであるといったような問題意識がございます。

また、繁閑に応じた労働力の需給調整について考えていくですとか、担い手確保ですとか、工事量の確保といった観点で職種に応じた多能工の活用といった視点も考えられるのではないかとといったような認識がございます。加えまして業構造という観点で、建設業の許可を要しない、現状500万円以上の工事ですと建設業の許可が必要になってまいりますけれども、それ以下の500万円未満の小規模工事につきましても、例えば悪質リフォームといったような問題が生じてきているところでございまして、そういった小規模工事に関しての適切な施工の確保ですとか、従事者の方の労働者福祉の確保ということが必要ではないか、こういった問題認識がございます。

それに対応いたしまして8ページでございますけれども、1つには重層下請構造の実態も踏まえた上での現行の建設業の許可の在り方、合理化についての検討が必要ではないか。また、繁閑に応じた労働力の需給調整の在り方ですとか、多能工の活用についての考え方やルールというものの整理が必要ではないか。また、建設業の許可を要しない小規模工事について、どのような形で枠組みを構築できるか、そういった検討が必要ではないか。そういったような論点があるのではないかとといったようなことで、業構造に関する対応の方向性を御提示させていただくところでございます。

そういった3点、大きく、論点あるかと考えてございますが、9ページを御覧ください。こうした問題意識ですとか、持続可能検討会で示された施策も踏まえつつではございます

けれども、まず、制度改正という観点で喫緊に対応すべきところといたしまして、先ほど申し上げた資材価格高騰、賃金引き上げ、働き方改革、こういったところに対応する制度改正が喫緊であると考えてございます。つきましては、ここにございますけれども、1.のところで適切なリスク分担として受発注者間でのコミュニケーションですとか、適切な契約の確保に向けた取組の方策、賃金引き上げといたしまして労務費を原資とするような低価格競争を防止する仕組み、もしくは適切な労務費の確保、支払われるための方策といったところに代表される賃金の引き上げ。また、時間外労働、休日確保にしろ寄せが及ぶような工期設定を防止する仕組み、ICTの活用といったところでの働き方改革に関する施策、この3つのところにつきまして、まずは集中的に御議論いただきまして、中間取りまとめをいただければと考えてございます。

その上で、先ほど最後に3つ目の点で申し上げました業構造の在り方に関する論点については、そうした議論も踏まえた上での、今後どうしていくかといったような検討を行わせていただければと考えてございまして、具体的なスケジュール、10ページでございますけれども、本日、第1回の基本問題小委員会、キックオフとさせていただきます。前ページ、9ページの1.、2.、3.の議論を今後、月1回程度開催される基本問題小委員会で御議論いただいた上で、8月の終わりぐらいを目途に中間取りまとめをいただければと考えてございまして、それらを踏まえての必要な制度改正というのを行わせていただければと考えているところでございます。

早口で、かつ雑駁ではございますけれども、事務局の説明、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。

資料1で建設業を巡る現状と課題について、それから、資料2につきましては、この基本問題小委員会での論点について、それから、取組方針について御説明をいただいたところです。それでは、本日、初回でございますので、資料につきましてそれぞれ質問、あるいは今後の方針についての御意見について、幅広くお聞かせいただければと思っております。皆様方から御意見をいただきたいところですが、どなたからでも結構です。挙手をいただければと思いますが、となるかなと思っておりますので、順番に御指名、御意見をお伺いさせていただくことでよろしいでしょうか。

それでは、マイクを回していただく都合上、大変恐縮ですが、向こうからお願いしてよろしいでしょうか。パスされる方は、とりあえずパスしていただいて、後ほどまたお伺いします。突然の指名で申し訳ありませんが。

【丸山委員】 株式会社山下PMC代表の丸山と申します。よろしくお願いたします。始まりに少し遅れてしまいまして、申し訳ございませんでした。今回のこの会に参加するのが全く初めてですので、どんなことをお話ししていいのかと思いながら、一応、当社で今支援をしているプロジェクトの状況を非常に生々しいものだと思っておりますので、それを御紹介させていただいて議論の足しにさせていただければなと思っております。

今、当社で建設プロジェクトのマネジメント、受注しているもの、公共、民間合わせまして、全部合わせた事業費が4兆円弱ぐらいの規模で支援をしているものでございます。そのうち、公共、民間の比率というのが、公共が約2割ぐらい、8割が民間というような形です。国土交通省様からの御説明のとおり、公共工事に関してはスライド条項というのがだんだん今入ってきている状況であります。民間工事に関してですけれども、特にそのところが物価上昇に対応するところをどうやってというのが1つ議論なのかなと思ひまして、実態を、今、数字をざっと調べてきました。私どもでお手伝いしているものという前提になりますけれども、民間の工事のうち、CMが受注するのは、実はデベロッパーさんが発注するものは少なく、一般の事業会社さんとかが多いでございます。

デベロッパーと非デベロッパー、デベロッパー、不動産投資ファンドも含む不動産開発をメインとしているところが1に対して、非デベロッパーが5、1対5の割合でございます。デベロッパーさん、もしくは不動産開発、不動産投資をしている会社さんで増額を認めないという形での契約をされているところが約72%、民間の約款どおり協議はしますとしているところが25%。スライド条項を入れているものは3%でございました。逆に、一般の事業会社さん、学校法人、医療法人、そういったところですが、特に国土交通省さんの通達が出てからというのがかなり変わってきているのですが、今の状況で、特約で増額を認めない旨を記載しているのは4%、民間の約款どおりで協議に乗りますと言っているのが40%、スライド条項を入れているものは56%あります。

これは私どもが入れたほうがいいですよというふうに言っているということもあるのですが、一般の事業会社さんに関しては、投資用とか実用なのかって違いはありますけれども、かなりそこは御理解をいただけるようになってきているということは事前にお伝えをしたのかなと思ひました。ただ、スライド条項を入れても民間工事の場合、民間の発注の場合、今、ゼネコンさんが逆にスライド条項では「うん」と言わない。スライド条項で決めた、その上昇率、建設費の上昇率とか指数というものが、もうそれではとてもじゃないけれどもやっていけませんということになるので、結局、スライド条項を入れても、そのルールどおり

には決しないというか、そこにかかなりの時間を要するという状態になります。工事期間中のことで言いますと、もう最後は時間を人質にとられてしまいますので、もう工事が止まってしまっはどうしようもないという状態になって、という状況もあります。

あと、本当に人手という問題で言うと、これは皆さん、御案内のとおりだと思いますが、今、設備関係の受発注というのが、発注というのが全くできないような状況にあります。これはゼネコンさんもかなり苦勞されているのではないかと思いますけれども、特にやはり北にも南にも大きな半導体の工場など、かなり国から補助金が入っている工事のところにはほとんど取られているという状況がございまして、そのあおりがかなり民間側に来ている。再開発案件に関しては、権変計画がもう作れない。補助金が一時出たけれども、都決後の事業決定前のものというのには、それは当たらないとかというのがもろもろございまして、かなりスタックをしてくるものが増えてきているという状況にあるのが生々しいところかなと思います。

ですので、スライド条項を入れていくということのみならず、先ほどの御説明にもありましたが、実際にそれをどう運用していくのか、どういうルールで、どういうリスク分担にするのかということまできちんと決め事をしていかないと、なかなか双方が納得できるものというのにならないのかなと今かなり困窮をしているところも含めて実感をしている次第でございます。すみません、少し長く話してしまいました。

【小澤委員長】 どうもありがとうございました。現場の実情に基づく情報共有をさせていただいて大変ありがとうございます。今後の議論をする中で、できるだけ具体的な制度に落とし込むことを念頭に具体的な事例に基づいて議論をさせていただけるといいかなと思いました。どうもありがとうございます。

続いて、東委員、お願いします。

【東委員】 日建連の東です。元請ゼネコンの団体ですので、その立場から一言申し上げさせていただきますけれども、最初に申し上げたいのは、もとより契約を結んだ以上は、国民の場合には、その範囲内できちっと仕事をやるというのは、当たり前のことでございますので、そこについて弱音を吐くつもりは全くございません。ですが、一昨年来の建設資材等の高騰につきましては、建設業界でも過去に経験したこともない水準でしたので、特にコロナ前に契約をしていたものについては、予備費もほとんど見られないような競争の中で取ったりしているものが多いこともありまして、その後の物価上昇を飲み込めないどころか、ほとんどそれが丸々赤字になってしまうような工事を複数抱えているというのがゼネコン

の現状でございます。

そうした中で、日建連の会長の宮本は、中建審の総会でも申し上げたとおり、今、山下P MCさんからもお話がありましたけれども、民間工事の請負契約で標準となるような民間建設工事標準請負契約約款が使われていないケースというのが非常に多いのが実態でございます。日建連の調査によりますと、中建審勧告の標準約款であるとか士会の標準約款を合わせても恐らく4分の1ぐらいしか、その契約は使われていないということだと思います。それで、スライド条項がないとか、物価上昇には応じないというような契約が事実走っております。

元請ゼネコンとしては、取引業者の皆様から価格転嫁の要請がありましたら、それには適切に伝えていかなければならないという状況ですので、そうしながら、発注者様からなかなかその御理解がいただけないような契約内容にしていると、やはり持続可能性が担保されないのかなということで、将来に向けては、この関係をもう1回洗い直していただくことがより良好な受発注者間の関係を永続するためにも必要だと感じているところでございます。

私からは以上です。

【小澤委員長】 ありがとうございました。

続いて浜田委員、お願いします。

【浜田委員】 株式会社ワーク・ライフバランスの浜田です。私の会社は働き方改革を専門にやっているコンサルティングの会社でして、売り上げを上げて残業を減らすというコンサルティングをこれまで2,000社以上に実施をしてきています。私自身が建設業の出身なので、建設業のお客様、たくさん御一緒させていただいております。今、この2024年問題に対して間に合うのか、間に合わないのかというところ、間に合わせるために何をしたらいいのかというところがようやく発注者も、設計者も、施工者の方も、業界全体で議論が行われるようになってきたということを感じています。

この中で、よく難しいと言われる論点というのを2つ紹介させていただきたいと思うのですが、1つはしわ寄せの問題です。できる人に仕事が集まる問題や、4週8閉所、あるいは8休取ったとして、でも、それって平日にしわ寄せが来るだけだという問題、適正な工期になっていない、無理があるからしわ寄せが来るというような問題であったり、それから、自分たちのところは、工程が後ろ側なのでどうしても厳しいというふうにおっしゃる声もよく聞きます。

このしわ寄せの問題に対しては、1つアイデアもお話しさせていただければと思います。その、時期による繁閑があるからこそなんですけれども、EUでは全ての国が批准している働き方の基本的な法律である勤務間インターバルといった考え方を建設業の工事の中にも入れていかれるといいのではないかなと思っています。ある日、働いたら、11時間連続で休息をとらないと、次の日の仕事を始めてはならないとするルールなんですけれども、これが災害時だとか特別なときという除外条項はしっかり持っておきながらも、平常時はしっかりこの勤務間インターバルをどのスタイルで働く人も取っていくというようなやり方です。大きな工程で考えなければならぬ建設業界だからこそ、デイリーでのマネジメントを積み上げて労働者の健康を守っていくというような、こういうルールを1つ考えてはどうかと思っています。

それから、問題でよく言われることの2つ目は、意識の問題であったり、商習慣の問題であったり、それから、価値観といったようなところになるかもしれません。よく業界のクライアントにお伺いをしますと、そもそも時間を正しくつけていないというふうにおっしゃるケースもまだまだ散見されます。それから、今、東さんのほうからもあったような民衆の契約の中で厳しいというような話もありまして、こういった習慣を変えていかれないというような問題があります。約款が使われていないというような問題、それから、適正工期、休暇取得、いろいろな側面で取り組んだ人が損をしてしまうというような、こういう仕組みになっているというところに危機感を感じています。

できれば取り組んだところ、持続可能な取組に対してポジティブに取り組んでくださった企業に対しては、インセンティブが設計されるといいのではないかなと思っています。すると、じゃあ、そのインセンティブの財源をどうするのかということになりますけれども、それは守れなかったところ、持続可能な社会に対してネガティブなアクションを取った企業のほうから財源を取っていくというようなやり方なども、これは障害者の雇用の促進法などが法定を満たさなかったところから納付金をもらって、これを次の財源に充てていくというようなやり方だと思うのですけれども、こんなやり方であったり、あるいは女性活躍推進法などでは、全ての企業が女性の管理職比率、経営者における女性の割合、残業時間などを全部見える化していることによって、新卒採用の大学生などが、みんなそれを見てホワイト企業に就職しようという市場の原理を働かせているわけですが、こういう見える化によってしっかり取り組んでいるところにインセンティブを返していくというようなやり方もあるかと思います。こういったしわ寄せの問題に対する仕組み。それから、この意識や

商習慣に対してインセンティブ設計をつけていくことなど、しっかり議論していけるとい
いのではないかと考えております。

以上です。

【小澤委員長】 ありがとうございます。

続いて、楠委員、お願いします。

【楠委員】 上智大学の楠です。私は、資料にあります環境整備検討会の座長として報告
書の取りまとめの役を務めたのですが、ここでは専門の独占禁止法の観点から2つ
ほどお話をさせていただきます。今回のいろいろな見直しと申しますか、いろいろな議論の
重要な視点が、公正な取引、適正な取引というものを建設業においてどうやって実現してい
くのかといったことです。公取委もこの動きに注目しているのではないかと申すのです
けれども、最近の公取の動きを見ていて、すごく積極的になっているなという印象を受けます。

もともと優越的地位濫用の話というのは、優越的地位に立つ業者が「途中で」契約を相手
方に対して不利なものにしようとするというケースが問題となってきたのですが、
最近の動きを見てみると環境の大きな変化に対して、事業者が何もしない、あるいは困っ
ている業者に対して何にも手を貸さない、あるいは話も聞かないということで、途中で不利な
条件に変えるのではなくて、環境の変化に対してきちんと応じないということに注目をす
るようになったと認められます。例えばコンビニでも深夜営業は人件費の高騰もあって、非
常に苦しい。しかし、契約どおりだからとゼロ回答とか、対話にも応じない、そういったこ
とを問題視するようになった。

ここでもそういうふうな問題意識で公正取引委員会が臨んでいると思います。しばしば
消費者のためにやっているのだから、ある程度飲みなさいというようなことをいう事業者もい
るのでありますが、事業者は様々なステークホルダーを抱えています。資材の納入業者に対
してより安く納入させるといった要請について、これは消費者のためにやっているのだと
いう理屈が通用しない場合もある。あくまでもステークホルダー全体として公正な取引を
実現しなければいけないのだという観点が強調されるようです。このように優越的地位濫
用規制が積極的に拡大される形で、運用されるようになったなという印象を強く受けます。

そこで、同じパイの奪い合いではなくて、まさにここで要請されるように良好なパートナ
ーシップという形で、お互いにどういう関係を構築すべきかを積極的に考える必要があり、
契約したものを守っているのだから問題ないというのではなく、独禁法が目指す公正な取
引環境を意識しつつそういった観点から一歩、二歩先の良好なコミュニケーションの場と

いいですか、その契約のあり方、約款のあり方を考えていかなければいけないのかなということ強く感じました。

もう一つ、不当廉売の話ですが、労務費を原資とする低価格競争を防止する仕組みの作り方といったことは、これは実をいうと独占禁止法の不当廉売とは距離があって、それはあくまでも独占化の防止のためなのですが、ここで問題にしているのは特定の業者が独占をするために値段を下げているわけではなくて、完全に共倒れといいますか、いわゆる出血競争といわれるものです。破滅的な競争をしているといったことに対して、建設業がどう対応するのかということが問題で、官もそうですけれども、民であってもインフラといいますか、我々の生活の基盤を形成するものですから、業界としてどうするか。余りにも破綻的な、破滅的な競争というものを、特に労務費、労働賃金のカットとか、十分な行き渡り阻害するとか、そういった環境を悪化させるダンピングというものはどうしても防止しなければいけない。これは独禁法の発想と違うところなのですけれども、まさに分配と成長の好循環という観点からすると、喫緊の課題なのかなと思います。

3番目の働き方改革なのですけれども、これも要するに事業者間の力関係でどうしてもしわ寄せが弱い立場のところに行ってしまうということから発生するものなので、これも公正な取引の環境、適正な取引の環境づくりの問題なのかなと思っています。

以上です。ありがとうございました。

【小澤委員長】 楠先生、ありがとうございました。

それでは、岸上委員、お願いします。質問でも結構です。

【岸上委員】 ありがとうございます。会計士をしております岸上でございます。私は大学では建築を専攻したのですが、その後、会計士に転向してすごく時間がたっておりますので、皆様のような深い理解はないですが、感じたことを述べさせていただきたいと思います。

まず大前提として、民間の契約にあまり詳細な口出しをするようなことはなく、適正かつ自由な競争が行われるようにしていく前提での議論をぜひお願いしたいと思っております。いろいろ複雑な状況だと認識しています。特に丸山委員から御報告がありましたように契約の種類などいろいろあり、契約や実務の状況、交渉力も刻々と変わってきているように思います。基本的には、金額、工期、また、品質が3つの大きなポイントなのかなと感じております。今回の議論は、受注者、発注者という、請負契約の見直しということにはなるとのお話と理解しましたが、請負契約を種類別に分けて議論していく必要があるのではないかなと感じました。

同級生などに話を聞きますと、デベロッパーとゼネコンの間では双方知見があって、デベロッパー側でもきちんと見積りをして、それを踏まえた上での契約となっていると聞き及んでおります。一部の事業会社でもそうでしょう。しかしながら、それができない事業会社ないしは個人が発注側にいるというケースもありそうと思っております、大きく知見という面で違うのではないかと考えます。

聞くとことによりますと、専門性がある当事者同士では、原則、交渉のテーブルには着いていて、価格高騰という状況はみんな理解しているので、少なくとも交渉は行われている状況にあるのではないかと推察しております。しかし、価格変更は、最終的には、デベロッパー、事業会社、あるいは個人の、誰が負担するのかということに行きつきますのでその論点もお考えいただきたいと思っております。例えばデベロッパー、事業会社の裏側には事業計画があるでしょうし、あるいは個人にマンションなどを販売していくということになると、その価格にはね返って、個人の方がローンを抱えるなど、負担することになります。また、工期が予定より遅れてしまいますと、その期間の事業利益が得られないことや住む場所などに関わるコストを、どうするんだといったような論点も隠れているように思いました。

さらに、別の論点として、元請、下請の重層構造もあります。今回は、そこは、それほど深く議論はしないということとお聞きしましたけれども、切り離せない論点との視点で考えていく必要があると思いました。結局は、契約の透明化ということになるかと思うのですが、金額のみならず、工期、それから、品質をどう実務的に確保するのかということが重要かと思えます。

また、技能という観点なのですが、CCUSがかなり行き渡っているという状況だと御説明がありました。技能を取り上げたという点は評価できるものの、CCUSは、知識と、経験年数が中心の制度のように思います。しかし、本当に消費者ないしは、受注者が欲しがっているのは、知識や経験年数といった数値基準ではなくて、知識・経験に裏打ちされた本来的な技能なのではないか、それをどう評価するのが良いのか議論する必要もあるのではないかとこの感触も持ちました。知見のある皆様方から、例えば海外での取組ですとか、そういうことについてもインプットをいただければなと思っております。

雑駁でございますが、以上でございます。よろしくお願ひいたします。

【小澤委員長】 どうもありがとうございました。

それでは、大森先生、お願いします。

【大森委員】 大森です。9ページのところで、議論いただきたい事項というので見ていた

のですけれども、みんな書いてあることは当然重要だということで、私の意見は、そのとおりですと言えば、それで終わりかなと思うのですけれども、多少何か申し上げないと申し訳ないと思うので、少ない時間の中ですけれども簡単にポイントだけ申し上げると、請負契約の透明化による適切なリスク分担、この請負契約というのは当事者間の問題とよく言われるのですけれども、実はこの1番も2番も3番も、これ、全部、基本問題小委員会で取り上げているもの全てが、国民のためになるかどうか、公共の利益に資するかどうかというのが最終目標なんですよね。その視点を忘れると、何か何となく当事者間同士だけの問題に行って、テクニカルな話になりがちなので、そこは少し気をつけたほうがいいかなと思っています。それが1点です。

2点目は、例えば仮に、物価が上がったとして、そのときの増額の立証に関する問題は全く解決されていません。例えば建設会社側から幾ら幾ら上がりましたといっても、内容を見ても、多分、発注者側は、プロだったら分かるかもしれませんが、多くの発注者はよく分からないことが多いときに、その増額の客観性をどう担保するかという視点も考えながら、仕組みを考えないと、うまくいかないような気がします。個人的なアイディアとしては、これは前から言っているのですけれども、建設工事の紛争審査会をうまく使えば、案外いい結論が出たりすることがあるというような気がしています。

それから、2番目の賃料引き上げですが、これも難しく、実は元請、1次、2次、3次、ずっと末端労働者まで、これ、契約関係、それぞれの契約関係でつながっているんですね。それぞれの契約関係は、ある意味、独立して契約できますので、別に発注者と元請が契約したことに全部縛られるわけでもないという関係に立つと、実は元請業者がもらったとしても、下まで全部労務費が流れるかという、その保証はない。真面目な方は1次に渡すかもしれないけれども、最後までどうすれば行き直るかというのは、はっきりしていません。

そこで、よくコスト・プラス・フィーという形が提案されることがあると思うのですが、実はコストって何ぞやと考えると、建設業の場合、非常に難しい。例えばコストが材料費と労務費だとすると、じゃあ、フィーって何という、実はこれ、元請のフィーだけではなくて、1次下請のフィーもあるし、2次下請のフィーもある。それぞれを全部管理費にして、じゃあ、最終のところだけを材料費と労務費という形にするのかという、それでいいのかという問題もあったりして、もっと言うと、それをオープンにすることが本当に建設業にとっていいことなのかどうかは、一度きちんと議論しておいたほうがいいという気がしています。

それから、3番目の働き方改革ですが、競争すべきものとしらないものを峻別して、すべきものはすばいいし、競争してはあまりよろしくないもの、例えば工期ということは、その典型例だということで挙げられてきて、現実にも、適切な工期が大事だということは非常にいいことだと思うのですが、もう一步踏み込むと、短い工期設定というためには、実は短い工期設定をしたわけではなくて、結果的に短くなってしまったということもあると思うんです。それは何かというと、最近の異常気象に想定されるように、想定外の事態って結構起きるんですね。そのときに建設業者はほとんど決められた工程の中でやりくりを一生懸命するわけですが、それを単に業界の努力だけでさせていいのかというのはちょっと問題。

つまり、工程を組むときのアンノウファクターと呼ばれる不確定要素の日程をどのぐらい見込むかという点で、現在それなりに想定しているんですが、想定外の事態が世の中、起きることが多いので、その場合もどういう対応をするのか。例えば遅延損害金の損害賠償みたいな話がそれです出てしまうというのは非常に困るし、発注者も困るだろうけどということで、実はこれ、予備費と同じような工程上の予備工期みたいな発想も持っておく必要があるかなという気がしています。

最後に1点、技術者の専任要件の合理化ですが、合理化は私も賛成なのですが、ただ、理由を明確にしておいたほうがいい。それは何でかということ、技術者の専任する要件がなぜ金額と連動するのかというのは、きちんと説明できるようにしておいたほうがいいと思います。

以上です。

【小澤委員長】 大森先生、ありがとうございます。

続きまして、恵羅委員、お願いします。

【恵羅委員】 恵羅と申します。私は、このような小委員会、かなり経験が浅く、持続可能な検討会で初めて参加させていただきました。専門は労働や社会関係を専門としている社会学ですので、皆様と比べると業に対する知識とか、専門知識は勉強していきたいと思っております。持続可能検討委員会で非常に印象的だったのは、私の専門から、今回も挙げていただいた議論の特に2番目の賃金引き上げというところでかなり踏み込んだ議論がなされたということが非常に印象に残っておりまして、賃金の下支えがなく、かつ設計労務単価、この間、上がっていても実態との乖離ですとか、やはり政策と実態との乖離ということを非常に考えさせられました。

どうしても議論が請負契約ですとか、そういう具体的なものになっていくと思いますけ

れども、私としては、担い手確保という大前提について常にそこにいかに可能かというところに舞い戻って議論できればいいなと考えておりました、私、労働者の国際移動も研究しておりますので、この間の外国人技能実習制度の見直しですとか、その辺りの待ったなしのグローバル化の労働市場のことなども考えると、建設業だけが担い手の確保を、危機感を抱いているわけではないということで、やはりいかに見やすい業界にしていくのかなということに非常に考えています。

この間、コロナで非常に諸外国のことを見ている印象的だったのは、西欧諸国ですとかアメリカですとか、コロナのロックダウンで現場が止まると、業界を挙げて雇用問題ですとか、そこの労働条件の保障ですとか、そういうことが本当に政労使含めて物すごいニュースになっておりました。非常に関係が見えやすいといえますか、そういうのをこの間、見ていたこともあって、楠委員が指摘されたようなパートナーシップの構築というところも非常に進めば、促すような方向性になればいいなと考えております。

以上です。

【小澤委員長】 惠羅先生、ありがとうございました。

続いて、井出先生、お願いします。

【井出委員】 成蹊大学経済学部の井出です。私からは、初回なのでいろいろなことを言っていると思っているので、やや大局からの意見を含めて、大きく2つあります。人手不足の問題と、あと防災、減災力の向上についてお話をしたいと思います。

人手不足に関して、若者の入職率を高めても離職率40%を放置しておくというのは非常によくないことと感じます。個々の企業の取組だけではなくて、業界全体でやっていると工夫はされていらっしゃると思います。皆さん、仕事と評価の見える化が大切だとおっしゃっていて、その1つの実際のツールとして、CCUSが使われているということです。資料の1の23ページのデータからは、導入がかなり進んできていると感じます。問題は、蓄積されつつあるデータの活用です。就業履歴数、データは蓄積されているけれども、これがどんなふうに活用されているのか御報告がないということが非常に残念に思います。

ただ、データだけあって誰も使わなければほとんど意味がありません。例えば今回、モデル賃金を作成することなので、ぜひそのために積極的に使っていただきたいです。併せて、個々の企業の勤怠管理に活用することで、時間外労働規制に適切に対応するための有効なツールとして使っていただくこともできます。そのための具体的な方策を考えていただきたいと思っています。個人的に、入力内容の項目や運用について私自身あまり知らない

のですが、気になっているのが、ほかの企業へ応援に出たときにデータはどんなふうに処理されているのかということです。

それは、2つ目の大きな、お伝えしたいこととして地域の防災力、減災力の向上です。人口減少地域によっては、建設業を経営することが非常に困難で業者がいない地域もたくさんあります。人手不足ですとか、いろいろな問題があるでしょう。発注の平準化という取り組みもありますが、それは発注者側の取組です。受注者のほうも、企業間の応援体制だったり、連絡、連携をすることによって、1人当たりの作業の平準化・安定化というのもできるはずです。

今回、議論の中では、多分出ていないと思うのですが、今、いわゆる応援体制と言われているものをどうやってきちんと見える化し、正面から向き合うべきかという段階にきていると思います。応援体制の現状とデータも取れて賃金などの待遇もしっかり確保できているのであれば、それを業界としてどう地域の企業と持続性力に生かしていくのかということも考えなければいけない時期に私は来ていると思います。本当に人が足りない、そもそも全国的に人が減っているのも、その中で若手や外国人の入職の取り組みに力を入れてもやはり量的に無理があると思います。地域の中での応援体制というものを何か明らかにして、今後どうしていくのかということも検討していただきたいと思います。

特に防災力、減災力に関しては、今回の資料にはないのですが、BCPに注目しています。建設業の経審の中でもBCPが評価項目となっています。私は、地震等災害対策も研究してやっていますが、中小企業でBCPの取組は非常に進んでいないといわれています。小規模企業ですと、他の地域に人材や機材を移すなどのリスク転換ができないという理由があると思います。また、災害でも被害想定がどんどん変わっているにもかかわらず、それが本当にBCPに有効に反映されているのか、ほとんど検証されていません。

本当に何か大災害が起こったときに、どのぐらいしっかり対応できるのか、国民や地域の人たちに安心していただけるようなものになっているのか検証が必要です。BCPに関してもAIを活用した策定と更新ができる時代になっているので、それを積極的に活用していただきたい。その中で、人手や機材の情報を収集、地域で共有することによって、緩やかな意味での広域の応援体制が出来上がるでしょう。平常時にも防災時にも地域のために協力ができる仕組みに作りあげていけば、かなりの部分で地域的に需給の偏在という問題が解消できるのではないかと考えています。

以上です。

【小澤委員長】 井出先生、ありがとうございます。

続いて、荒木委員、お願いします。

【荒木委員】 失礼します。こういった会議に初めて参加をさせていただきます。地方の建設会社をまとめている立場から、現場の感覚を少しお伝えできればと思います。持続可能なというテーマで私は食いついてきたのですけれども、実感としては地方の零細の土木会社は、もう多分もたなくなる。間違いなくもたなくなるという実感を持っています。黒字廃業が多発しています。もう続かないんです。人が来ないんです。ですから、今回のテーマの中でも一番、私は目の先で考えて、やっぱり実施したいと思うのは賃金の引き上げのスキームを作るということが、もうこれが一番であって、そこから実質的に建設相場が上がるという方向に持っていくような手順が一番確実なのではないかなという印象を持っています。

上の制度は、例えば透明化のところについて強く感じるのは、大きな産業ですから、私はマーケットが2つ重なり、一部重なり合っているイメージを持っていて、公共工事のマーケットと民間工事のマーケットは、もう生い立ちから理念が違う。公共工事のマーケットは国土保全が理念で、それを進めるがためには同質化、全国津々浦々、同じレベルの工事を同じようにやれることが一番大事ですから、同質化で進めてきているのに対して民間マーケットというのは、いにしえから、最初のルールはお出入り大工なんですね。お出入りというのは匿名です。事ほどさように実は民間の契約の成約のパターンというのは、別に競争ばかりではなくて、匿名も含めて、しかも、その根拠になるものというのは、別に値段でも、例えば品質でもなくて、ほかの要素もいっぱいありまして、例えばギブ・アンド・テイクというものもあります。人脈というものもあります。民間工事のマーケットのキーワードは差別化です。

いろいろな要素が複雑に絡んで、ですから、マーケットの決まりの種類から言うと、公共工事に対して何倍も多いのが民間マーケットの決まりようなので、そこへ網がけをするにしても、契約上のことを全部一本で見ってしまうというのは、ちょっと違うのではないかなと感じますし、それから、やっぱり透明化すればするほど、それが建設相場をちゃんと見れる方向に行けるのは、発注者さんが、その業界の会社を救おうという人がいるからもつわけで、民間市場では、それはもうしっかりフィーと予備費のところは値引きの、ほぼ引いてくださいということになるのは明らかでありまして、ですから、そのぐらい違う。ただ、どっちのマーケットにも共通のところは、職人さんの賃上げ、職人さんの賃上げがかなえば、そのマーケットは復活するでしょうし、かなわなかったら、もう持続可能ではなくなるというところ

ろが出てくるのではないかなと私は思っています。

以上です。

【小澤委員長】 荒木委員、ありがとうございました。

それでは、青木委員、お願いします。

【青木委員】 住宅生産団体連合会の青木と申します。私ども住宅生産団体連合会は、大手ハウスメーカーの集まりと同時に、いわゆる町場の工務店さんの集まりでもあります。そういった団体の集まりということになります。野丁場という言葉と、それから、町場という言葉がありますが、住宅業界は、町場ということになりまして、公共建築だとか、それから、ゼネコンさんがやっている工事とは全く違う形になっております。野丁場とは違う、いろいろな形があります。ただ、大手ハウスメーカーと先ほど申し上げましたが、そこいわゆる零細の工務店さんというものもまた全く形が違っております。また、請負契約という話がありますけれども、基本的には請負契約ですが、実際に住宅現場ではどういった契約がなされているかという、注文書と請け書を工事単位でやりとりして、それでおしまい。簡単に言うと、注文書と請け書は仕様と金額が書いてあるだけというようなものです。

では、一般的な請負契約のもろもろの約款はどこにあるかという、一般的には最初に契約を結んだときの基本契約、そこに約款が入っていて、それをその後の何年かの現場においても全てそれを使うということで、現場、現場での個々の細かいことというのは、ほとんど実は決めていなくて、言い方は悪いですけども、ほとんど形骸化しているというようなものが現状ではないかなと思います。今もお話がありましたが、そうは言っても、それでうまく回っているというのは、やはり人と人、それから、これまでのおつき合い、場合によってはギブ・アンド・テイクというようなことがうまくある意味機能——機能と言っていいのかわかりませんが、そこでうまくいっているから、そういった形でも何とかやりくりしているというのが現状ではないかなと思います。

また、住宅業界は発注者が基本的には個人の方です。サラリーマンなどが多いですし、また、20代という方が発注者ということも、いわゆるお施主さんということも当然あります。そういった意味合いでは、契約書を仮に結んだとしても、その中身というのは、まさに非対称性の最たるもので、書いてあることはほとんどお客様には分からない内容になります。ただ、そうは言っても、こういう資材で、こういう形で、それでこういう金額でということは恐らく書きますけれども、また、営業担当者もそれを説明しますけれども、恐らくはなかなか理解していただけないというようなことが多いのではないかと思います。

また、発注者とハウスメーカーである元請の間の契約、これは当然、ちゃんとした契約書ということ、請負契約になるのですけれども、元請と下請、また、下請と下請に関しては、先ほど申し上げたような注文書と請け書という形でやられているものですから、やはりその辺も実際の表向きといいますか、表に出るお客様との契約書と実際の元請、下請間の内容というものがまた書式が違ってきたりするということも普通に行われているのではないかなと思います。その辺も大手はしっかりしていても、なかなか中小になってくると、そこがよく分からないというようなところも現状ではないかなと思います。

また、賃上げということに関しましては、正直申し上げてほとんどが元請ばかりの企業の集まりなものですから、直接技能者を労働者として雇っていないということがありますので、実際に下請の業者さんにお支払いした金額が、どの程度実際の技能者に行き渡っているか、幾ら払っているかというのはなかなかつかむことができないということもあって、ああしろ、こうしろという強制といいますか、そういったこともなかなかできない状況であるというふうに感じております。また、労務費は当然アップしなければ、なかなか若い人は入ってこないというのは分かるのですが、今、現場のほうで抱えているのは、その労務費のアップと並んで安全衛生経費のアップというものもあります。厚生労働省さんとの諸々の関与も出ておりますけれども、いろいろなやることがどんどん増えていって、当然、それも現場の経費として上がってくる。

また、例えばCCUSに関しても、正直申し上げて住宅業界は登録があまり進んでおりません。これは直接CCUSのシステムを簡単に無料で使うということができなくて、どうしても民間のシステムをまず導入して、それと連携させてCCUSにつながるということが必要になってきますので、民間のシステムを入れるのにインシヤルコスト、ランニングコストがかかるということで、なかなか零細の工務店さんは、そこまで費用をかけることができないということで、登録がなかなか進んでいない。いろいろな意味合いで、停滞しているというようなところがあるわけですが、そうは言いながら、一方で、やはり大工さんの不足という事は認識しております。

当然、そういった中で賃金の向上、それから現場環境の向上、よく女性用トイレをちゃんとつけましようとか、それから、熱中症対策では日影をつくりましようとか、いろいろなことをやっているわけですが、やはりこういった大工不足に関しては、現状、待ったなしであるということとはよく分かっておりますが、ただ、やはり短期的な対策と、それから、もう少し、5年、10年かかってしまうような長期的な対策、それを分けて行っていかなければ

ればいけないかなと考えております。

また、住宅は新築だけではなくて、リフォーム工事も結構あります。リフォーム工事におきましては、工事金額が100万円を切るような小さな工事もたくさんございます。そういった中では、場合によっては足場もかけずに安くやりますというようなDMで、もしくは電話でキャッチセールスのようなところも結構あって、そういったものは安かろう、悪かろうということで、逆に真面目にやっている業者さんが、そこで逆にお客様を取られてしまうというようなことも実際起きております。そういった真面目な工務店さんが損をしない、ばかを見ないような、そういった仕組みというものも必要ではないかなと思います。

働き方改革に関しましては、正直申し上げてなかなかうまく、これだということはまだありません。特にICT活用というのは、大手ハウスメーカー、一部はやっておりますけれども、大手ハウスメーカーの受注、着工棟数というのは大体全体の10分の1ぐらいしかないので、残りの8割、9割は普通の工務店さんということになりますので、なかなかICT活用まで行かない。まだ、若手の工務店さんの息子さんが2代目としてやっているところは結構いろいろな事をやられていますけれども、そうでないところは、正直申し上げて発注もまだ、いまだにファクスでやりとりして、我々がアンケートを送ってもメールでは無理だからファクスでお願いしますというようなところがまだまだ結構あるような、そんな状況になっておりますので、この辺りもいろいろな意味で課題が残っているというふうな感じで考えております。

長くなりましたが、以上です。

【小澤委員長】 ありがとうございます。

続いて岩田委員、お願いいたします。

【岩田委員】 建専連の岩田と申します。よろしく申し上げます。今お聞きしていて、様々な立場でいろいろなお考えがあって、なるほどな、勉強になるなということもございました。ここで少し今の現状、今、職人を抱えている立場として、現状としてどんなことになっているのかというのをお話ししたいと思います。

まず、担い手確保という意味では、若い子は今もう全然来ないです。それはなぜか。外国人もそうなのですが、この間、韓国の方が調査に来られて、幾ら払っているか聞いておいてくれということで、年収に直すと大体450万ぐらい払っているんですね。オーストラリアだかヨーロッパは何か600万ぐらい払っているというような感じで、日本は技能実習生でどうでしょう、240万ぐらい、特定技能で350万ぐらい。結論から言うと、若

い子にも、外国人にも日本は選ばれないし、建設産業は選ばれないということが今の現状としてあるわけです。

我々も、私ももう40年以上やっているわけですがけれども、やっぱり間違いのない、安全で安心の建物を造らなあかんという思いでここまでやってきました。しかしながら、やはり払うものが、生活が安定しなければ人は離れますよね。間違いなく。この産業から離れていくんです。じゃあ、何でここまでこうなったのかというと、仕事の量で請負価格が変動することにあるんですよ。国の発注であれば、85(%)とか90(%)とか最低価格みたいなことがありますけれども、我々はそれがないんです。ですので、半値以下まで下がったことがあります。2年ほど前に四国のエリアで、島ですので仕事がなくなってすぐに半値ぐらいまで下がって、もうなったときには、ふざけるな、何がCCUSだ。こんな金で社会保険に入れ、CCUSをやれって、やってどうなるんや、やったところから潰れるやないかというお叱りを受けました。

現状は、やはり請負という、総価一式請負でここまで来たわけですがけれども、これを否定するわけではないですが、現状、そうなってしまっているんです、今。そういう流れになっているので、これを変えて、ある程度の請負の価格帯、標準的な、例えば家を建てるのであれば坪50万とか60万とか、それが坪20万ですよと言ったら、出さないですよ。そんなもの、まともなものが建たないという標準的な価格帯がないことが問題だと思います。国民の納得が第一だとおっしゃっておられましたけれども、エンドユーザーの方々が請負の価格についても、我々のこのCCUSの制度ができたので、レベルごとの年収でレベル1、スタートのときはこれぐらいですよ、2、トップバッターだったらこれぐらいですよという賃金をやはり見せることが大事で、その賃金を見て、あ、この業界に体を預けようという若い人も思うし、親も、あ、これぐらい本当にもらえるのだったら、体を預けて、あんた、頑張れやということが初めて言えると思うんです。

これがないことが問題なので、やっぱりこれからは少し視点を変えて、働き方改革もそうですけれども、担い手、働き手の目線でいろいろなことを変える必要がある。今の枠組みがこうだから、これだったらできることをやろうということでは変わらないと思うんですよ。その結果がこうなっているんで、今、外国人は鉄筋の職人だけで、もう2割近く入っています。5人に1人は外国人です。今、外国人、狙われないので、少しずつ賃金を上げて、国を変えて入れていっても、外国人だらけになってしまいます。日本の職人は、ばからしくて辞めてしまうわけですよ。

そうならないように少し視点は、今、全産業で言うと、教えてもらいました。55万、賃金が低くて、13日、多く働いているという、この現状をせめてまず全産業平均までは持つていかないと、このしんどい仕事、人は来ないと思います。そういうことが根底にあることを頭の端に入れていただいて、これから議論をしていただきたいなと思います。目的は、先進国の中で選ばれる、日本がいいなと選ばれるような、建設業、その中でも建設業に働きたいと思うような議論をしていただかないと、再生は非常に難しいと思いますので、ぜひともよろしくお願いいたします。

【小澤委員長】 ありがとうございました。

それでは、続いて榎並委員、お願いします。

【榎並委員】 日本アイ・ビー・エムの榎並と申します。私は全く違うITという業界の立場から、環境整備検討会から参加をさせていただいております。IT業界においては、民間の契約は、こちらで言う総価一式の請負契約と、あとはいわゆる工数と単価、実績ベースで生産をする、いわゆる準委任契約という両方のケースがあります。ただ、請負契約の場合は、当然ながら、弊社の中でいろいろな指標があって、そこに基づいてリスク費用がどんどん乗りますので、案件によって決して準委任に比べて合理的であるというふうには言えないケースも多々あるかなと思っております。昨今、IT業界の中では、いわゆるアジャイル開発と言われるような小規模の開発を早く回して、その開発しながら要件を決めていくというようなケースは、準委任契約でやらせていただきますけれども、当然ながら、最初、想定はしますが、工数が終わった時点でいろいろな想定外のリスクが発生して、物ができ上がらないというケースも当然ながらあり得ます。

そういった場合には、やはり受発注者間できちんとそのリスクを共有して、コミュニケーションを通じて、例えば、じゃあ、要件を減らすですとか、あとはその機能のレベルを下げるとか、当然ながら、受注者側も予算が決まっていますので、追加予算を下さいと言っても、そんな簡単に下りるものは当然ございませんので、そういった形で両者がきちんとそのリスクをどうやって最小化する、ミニマイズできるかというところを話し合っていくというのが一般的に行われているケースになります。なので、当然ながら、業界は全く違いますし、こういった柔軟性がそのまま適用できるとは思いませんけれども、ベースとしての考え方としての受発注者間のコミュニケーションのやり方、パートナーシップの在り方というところは1つのヒントになるのではないかなと思っております。

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。

それでは、続いて小倉委員、お願いいたします。

【小倉委員】 全建総連の小倉でございます。私どもは建設技能者、小規模事業者が個人加入する団体でありまして、全国に約62万人の組合員がおります。本日は、その立場で意見を申し述べさせていただきたいと思っております。

まず、本小委員会における最大の命題は、技能者の処遇改善、担い手確保、育成に向けて実効性を伴った制度改革をどうしていくのかというふうな理解をしているところであります。資料1には基幹統計等々の分析、結果も示されておりました、その結果は一目瞭然ではありませんけれども、記載をされていない統計で申し上げれば、例えば厚労省の一般職業紹介、建設関連職種の有効求人倍率は他産業を大きく上回る水準で高止まりをしております。

文科省の学校基本調査、これは新規学卒者等々になるわけですが、建設業に入職をする高校生については、製造業に次いで2番目になっているわけですが、年々実数及び比率ともに減少、低下をしております。賃金水準について言えば、上昇傾向にあることは、間違いはありませんけれども、直近で言えば、必ずしも物価上昇を超える水準にはなっていないと認識をしております、とりわけ建設労働者においては、この間、適切な賃金水準が十分に行き渡っていない。こういった声を多くいただいているところであります。

建設業を構成する事業所規模で申し上げます、総務省の経済センサスによりますと、5人未満事業所は全体の55%、10人未満では80%を占めております。つまり、現場を支える1次や2次、2次と同等の下請となる一人親方を含めた小規模事業者が適正な利益を確保するとともに、そこで雇用されている技能労働者の処遇が改善され、離職防止、定着促進を進めなければ、持続可能な建設産業にはなり得ないだろうということでもあります。

そのためにも本日、配付をされております資料2の9ページに記載をされております労務費を原資とする低価格競争を防止する仕組み、適切な労務費の確保、これは賃金の行き渡りなどを徹底させるための制度構築というふうに理解をしておりますが、加えて、働き方改革に関連して、時間外労働や休日確保にシワ寄せが及ぶ不当に短い工期設定を防止する仕組み、ここの部分については先ほど来、何人かの委員から御発言がございましたが、それに加えてCCUSのさらなる普及促進、これらを含めた民間工事への波及というのは、まさに喫緊の課題である。そのように考えております。

本日の時点で具体的内容については申し上げませんが、今回、整理をされた問題意識、論点、議論の方向性については、極めて妥当であり、持続可能な建設産業を実現してい

くために産業構造の変革、必要な制度改正は待ったなしだと考えております。総論賛成、各論反対ではなく、建設業の特性を考慮しつつ、立場を超えて議論を深めていくべきではないかと考え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した。

続いて、蟹澤委員、お願いします。

【蟹澤委員】 蟹澤です。発言させていただきます。初めての方もいらっしゃると思いますので、私は、もう20年以上、現場のこと、技能者のこと、専門工事会社のこと、そんなところを研究してまいりました。国土交通省でもいろいろな、最近ですと一人親方の問題の検討会、それから、CCUSの処遇改善協議会とかありますが、いろいろなところで一応、責任者を仰せつかって、この間、この十数年ぐらい、いろいろな決め事に関わらせていただいております。今回のこれ、基本問題小委員会、久しぶりなのですけれども、2011、2年ぐらいから、いろいろな社会保険未加入対策に始まり、CCUSとかレベル評価とかいろいろなことを打ち出してきたわけですけれども、多分、今回はより一層の何か具体的なことをやらないと、もう持続可能な建設業という言葉が成り立たなくなるのではないかなと思っております。

この間、僕も研究者ですからいろいろ分析をするのですが、びっくりしたのは、いわゆる一人親方、何が一人親方かというのは難しいのですが、厚労省の労災保険の特別加入している一人親方の数、それを一人親方とすると、国交省が社会保険の未加入対策を始めて以来、右肩上がりですでにどんどん上がって、1.5倍ぐらいまで上がってきていたのですが、直近の値で下がりました。いよいよ偽装一人親方も含めた、その労災に入るような一人親方というのも、多分、高齢化が物すごい進んでいますので、減少局面に入ったのだなと。これは恐らく10月からインボイスが始まりますけれども、その頃になるとより拍車がかかって減るのではないかなと予想しております。

それから、国勢調査の結果を基に予測をしますと、一般的にいわゆる建設技能者という一般的な方々ですが、これは今から20年後の2045年ぐらいに今の半分ぐらいまで減ります。それから、先ほど住宅の話がありましたが、大工に限っては、もうあと10年、2035年に今の半分になりますし、45年には3分の1まで減ってしまいます。これは多分、国勢調査ですから一部外国人も入っていると思いますが、そういう状況にあるという前提でお話をしたいと思います。今日、整理していただいた問題というのは、大きくは資材高騰

を中心とした契約の問題と、その他の今までも継続しているいろいろな問題にあるのではないかなと認識いたしました。そのうち、契約問題ではないほうの大半は、私はダンピング、不良、不適格業者問題に帰結するのだろうか、今までの延長線だろうなと思って聞いておりました。

結局は、このいろいろな議論が今までされてきましたけれども、やっぱり安値で受ける人というのを極限まで減らさない限り、根本的な問題というのは解決しないのだと思います。そのためには、僕は建設業、ここでできることですから、それは建設業法とCCUSを徹底的に使うしかない。それ以外に方法はないんじゃないかなと思います。現行の建設業法は、前回のいろいろなことを決めたときにも、見送った事項もありますし、抜け道と言っては悪いのですが、一応、やっぱりダンピングなどに行きやすい、まだ全てが、網がかかっていない問題がありまして、それは今日資料にもありましたが、やはり業許可の500万円未満問題と、それからもう一つは、社会保険の、これは国交省のほうの法律ではありませんが、5人未満の厚生年金の適用除外、強制適用ではないという問題があります。

これ、今回、具体的な議論も必要だということと言うと、私は、この参加者の皆さんが賛成してくださるとは思いませんが、その業許可の500万円問題の引き下げ、見直しとは言いませんが、引き下げということと、あと、要するに厚生年金保険法で認められたとしても、業法上はやっぱり3保険セットというのが、これはもう必要なのだということは、何か検討がされてもいいのではないかなという、前回もそれは、検討はされたのですが、強制は難しいよねと。これは例えばインボイスでも、一人親方、免税という制度がありながらインボイスという別の制度が乗っかってくるということを考えると、別に物すごく矛盾した、おかしい問題ではないのではないかなという気もいたしております。

もう一つは、例えば設計労務単価問題も出ておりましたけれども、これも前回のこの検討で経費込みの、約1.4倍にしたものというのを参考値として出そうという話がありましたけれども、僕はこれ、もう何十年来、設計労務単価というのが、そこから経費なりを引かれたものが実態として渡っているんだ。それも比較的賃金がいい土木のほうの話で、建築はそれ以上に下回っているわけですけども、それを考えても具体的な方策として、やっぱり設計労務単価というのは経費込みというふうに考える。これはレベル別賃金という話もありますけれども、それも含めて必要なのではないかなと思って聞いておりました。

それから、CCUSです。もうすぐ120万人です。ぼちぼち300万人と言っている分母を見直したほうがいいのではないかという話をしていますけれども、僕は野丁場、町場を

含めて、せいぜい250万人ぐらいじゃないかなと思いますし、うちラップしている人もいるので50から100万人ぐらいは町場の人、住宅の人ということで言うと、もうこのいわゆる野丁場、ゼネコンの世界で120万近いというのは、もう6割、7割とか、そういう加入率になっているのではないかな。もう少し来たら、やっぱりこれを前提に、今、大手ゼネコンさんが自主的にやってくださっているように、また、公共工事が原則化しているように、持っている人が入用するというのを原則化していくというのをどこか、これは目標を定める必要もあるのではないかなという気がいたしております。

それからもう1個は法令遵守なんです。先ほどのいろいろな問題にしても、この産業、法令遵守が徹底していない。また、請負の中で法令遵守なんかできない。特に労基法の改正についても、もう無理だというふうにおっしゃっている方が非常に多いんです。だけど、これはもっと稼ぎたい人がいるとか、そういう問題抜きにして、やっぱり国全体の問題ですし、これは諸外国から見ても、個人、個人が健康で働くための最低限の基準ですから、これをどうやって守るか。これ、業法上、法令遵守をしているかどうかということはどう網をかけるかというのは難しいと思うのですけれども、何かそういう仕組みが必要ではないかなと思います。

それから、それ以外にもやはり偽装一人親方問題とか、先ほど応援という声も出ていますが、応援というのもやはりグレーというか、最近の国交省、厚労省はブラックだという言い方をしているのですけれども、やはりその辺から含めて徹底的に法律を守るという基本からやらなければいけないのではないかなと思うわけです。それは何か法律で網をかけるか、制度に網をかけるというのは非常に難しいところがあるので、何らかの形で、僕はエンドユーザーに向けて見える化する。前から私はフェアトレード的なものとか、それで現場を何か認証評価するとか、そんなこともあるのではないかなと思っているわけですけれども、何かそういうことも考えていかなければいけないのではないかなと思います。

それから、担い手問題ですけれども、先ほどおっしゃった方がいらっしゃいましたが、やはり、もはや、これは本当に難しいんです。だから、どうやってこれ以上減らさないようにするかというと、やっぱり離職、今の文科省の統計でさえ3年離職率が約5割、多分、現場の実感ですと、10年たつと、もう七、八割いないというのがこの現場の実態と言われているので、それをどうするか。多能工のこともうたわれていましたけれども、これは多能工の問題って、何を多能工とするかという問題の一番の問題は、教育訓練しないと多能工にならないんです。現場で放っておいて多能工になるかといったらならなくて、やっぱり教育訓

練問題なんです。

教育訓練というのも、今までこれ、バブル前からずっとそうでしたが、今の日本の法律ですと、雇用保険を使って個社でやるという形が多くなるのですが、それをやって一生懸命やった会社がずっと憂き目を見てきた。要するに不利になるということがあったわけですから、これ、早く業界全体で何か教育するような制度というのを、難しい問題ですが考えなければいけないと思います。G7、広島サミットが終わりましたが、僕の知っている限り、G7の中で建設技能者を共通の業界全体で見習い制度といって3年ぐらいかけて一人前にする制度、それから、それをやるための基金、お金を持っていない国というのは、僕の知る限り日本だけです。そろそろこの辺を何か考えて、そのためにもCCUSというのが何か活用できるのではないかなという気がいたしております。

契約問題のほうは、私はあまり詳しくないので少しだけ申し上げますと、先ほどからパートナーシップみたいな言葉が出ています。これはもともとイギリスのレーサムレポートにあったパートナーシップ、パートナリングとか、そういうところから来ているのだと思いますが、イギリスの発想で言うと、このお金とかの問題よりも設計変更問題なんです。どうやって建築途中とかで設計変更というのが起こるのをやめて、日本以外の国では設計変更があったときに、ゼネコンがそれを面倒見てくれるという仕組みではなく、それは発注者の責任なのか、施工側の責任なのかということをはっきりしてから現場が再開するものから、要するに工期がどんどん延びる。そんなことをやるのだったら、日本みたいに何かうまい形で、日本の制度を見習おうというところが始まっているのですが、それは彼らが何を見たかという、ゼネコンが早い段階から関与して行って、その中に専門工事会社もいて、設計を早く決めていく。

だけれども、今でもどんどん設計変更や設計の未確定があるものですから、特に工期末、設備や内装工事業が物すごい圧縮した工期の中でやらざるを得ないというのが実態としてあるということです。この工期問題というのは何とかしなければいけないし、予期せぬ出来事ということについても、僕はこの資材高騰については明確なアイデアはありませんが、それと分離して考えなければいけないのは、例えば今般のコロナ禍で現場を止めたときに、工期を延ばしたゼネコンというのはほとんどないと聞いています。これはまさに、要するにテロとか、コロナとか戦争みたいなものがあつたときに、これを請負側が基本的に全部持って、お金で工期を守って、これは日本のいいところでも悪いところでもあると思いますが、とにかく工期は間に合わせるのだということ。こういうことについてもしっかり協議がで

きるような仕組みというのを作る必要がありますし、僕はお金以上にこっちはというか、お金の問題は非常に契約のいろいろな制度や何か絡みますけれども、この工期問題というのは、しっかりと検討しなければいけないのではないかなと思います。

非常にたくさん問題があつて難しいとは思いますが、賃金相場みたいな話も僕はいいと思うのですが、やっぱりこれは何か法令で強制するとかという発想は、多分、日本でなかなかないし、難しいと思うんです。何か賃金相場みたいなものをうまく使って、その流動化するということも、これも皆さんの賛同を得られるかどうか分かりませんが、何かそういう自分の位置が分かって、かつ教育訓練で上がっていくような目標が持てて、要するに辞めてしまうというのは、現場で見て覚えるとか、最初は荷物を運んでいるという中で、要するに承認欲求も満たされないし、自己実現欲求も満たされないという大きな問題があるわけですから、何かそういう目標とか、そういう制度、それに付随してちゃんとお金も、業界が認めたような何かこういう目標賃金みたいのに行くのだという、そういう制度をぜひこの検討会の中で、そういう何かいい方向性を出していただけることを期待しておりますし、期待するだけでなく、できる限りいろいろ発言をしていきたいと思っています。ありがとうございました。

【小澤委員長】 蟹澤先生、ありがとうございました。

続いて仲田委員、お願いします。

【仲田委員】 不動産協会の仲田でございます。我々は大手民間デベロッパーを会員会社としており、分譲マンション、賃貸オフィスビル、商業施設、物流施設、ホテル、等の開発や、そのようなものを含む都市再開発等に携わっている事業者の団体でございます。建設業界外ではございますが、建設業界は我々にとって、なくてはならない大事なパートナーでございます。その建設業界の持続可能性について、基本問題小委員会や、検討会において議論されている、担い手確保、下請への賃金の行き渡り、建設業構造の改善、および契約の透明化、について提言されている方向性は、大いに賛成でございます。ぜひ進めていただきたいと考えております。

ただし、私がこれから申し上げる契約の場面は、大手デベロッパーと元請ゼネコンのような「大企業対大企業の契約」に限定して申し上げますと、「契約の在り方」に関して、特に「総価一式」ということが問題になっていると認識しております。そのことについて一言申し上げます。

資料には、「総価一式による弊害として、昔は全てのリスクを元請ゼネコンさんに押しつ

けていた」というような記載がございます。そういったことがあったのかどうか存じ上げませんが、そういったことがあったとすれば、よろしくないと思います。そういったことを防止する観点から、発注者が負うべきリスクと元請ゼネコンさんが負うべきリスクについてその性質に応じて、事前にきめ細かく議論しておく必要があるのではないかと考えております。工期に関する基準の議論の場にも、参加させて頂きましたが、土壌汚染、地中埋設物、近隣協定の存在の有無、そして、先ほど、蟹澤委員からもお話がありましたような、設計変更等は請負者側である元請ゼネコンさんに責任のないリスクであり、発注者側が負うべきリスクだと考えております。

一方で、建設資材等に関する物価上昇のリスクは、どんなに契約を透明化したとしても、現場で工事を行っているのは元請ゼネコンさんですから、よりこのリスクに精通しているのは元請ゼネコンさんであるという実態があり、受注者・発注者間において情報は対称にならないことから、元請ゼネコンさんが負うべきリスクであると考えます。我々は元請ゼネコンさんに物価上昇リスクを全て負ってもらうのが正しいと言うつもりはないですが、一般的にはそう考えた方が、合理的ではないかということです。2点目に、公共工事と民間工事の違いですが、公共工事は、「その工事をしなければならない」という必要性の判断がまずあります。そのため、現時点で一旦価格を決めるため、現時点単価で価格を積み上げて決めて、事後に物価上昇があれば公費でそれを賄うということが認められる、という構造になっていると思いますが、我々の民間の工事に関しましては、工事をするという必要性だけではなくて、その工事をやって、それから得られる、例えば分譲収入とか賃貸収入というものに経済合理性というのが、十分にあるか、否かという視点が、着工するための大前提になります。

そのため、工事費が変動する可能性とか幅というのをできる限り小さくして、その最大値が経済合理的と判断できない場合は、工事に着工できないという事情がございます。そういった意味で、先ほど他の委員のかたから、物価スライド条項が削除されているのがデベロッパー契約では多いという趣旨のご発言がありましたが、これは不合理なことをお願いしているわけではなく、必要性、合理性があるがゆえに、そういった形での契約条件をお願いしているということでございます。できるだけ工事費の変動幅を小さくすることを「工事費を固める」、というように我々申し上げるわけですが、工事費を固めた上で、その最大値で金融機関の融資承認を取ったり、再開発においては個人地権者が複数いらっしゃるわけですが、その金額をベースに個人の方の取得床の面積や場所等が決定される。そういう事情がご

ざいます。

もちろん今、内閣からの呼びかけもありますし、我々は既存の契約についても契約変更の協議にできる限り真摯に応じるようにしているのですが、そういった事情がございますので、物価上昇があったからといって、簡単に応じられるわけではない。もちろん分譲価格が想定より高くなるですとか、賃貸する価格が想定より高くなるですとか、昨年の補正予算で認められたような補助金を頂ける等、そのような特別な事情があれば、それは必ずあるわけではないですが、お支払いできるのですけれども、そうでない場合は、なかなか難しいという事情があるということをお理解いただきたいと思っております。

それから3点目ですが、さきほど、「工事費を固める」と言いましたが、我々は別に「安ければ安いほど良い」ということを言うつもりは全くございません。適正なリスクプレミアムや予備費というのをしっかり見込んでいただいた上で、「工事費を固める」ということが大事だと思っております。その固めた結果、リスクが顕在化しなかったから返せ、というようなことを申し上げる気もございません。ただし、その個々の工事で判断するのではなくて、もう少し中長期の大量の工事の中で、そのリスクをどういうふうにするか、ということなのではないかと思っております。

最後に、新規契約につきましては、逆に今の物価高騰をものすごく反映し過ぎたぐらいの高い金額の見積りをいただいている状況です。我々は、もうプロジェクトをやめるかもしれないという判断を迫られているという状況でございます。発注者は優越的地位にあるというように、検証なく言われることがございますが、我々民間発注者は、決して新規契約を旧価格で押しつけることができるという状況では全くないわけでございます。発注者が優越的地位にあるというよりは、受注者側の受注競争が激し過ぎることが優越的地位と感ぜられる原因になっているのではないかと思っております。いずれにせよ、純粋な民間発注者の団体は我々だけだと思っておりますので、このような主張については、次回以降、書面で提出して述べさせていただきたいと思っております。今申し上げたことを是非御理解いただければと思っております。

【小澤委員長】 ありがとうございました。

それでは、西野委員、お願いいたします。

【西野委員】 京都大学の西野です。今回、議論いただきたい事項として3点まとめていただいておりますけれども、技能労働者の賃金引き上げは当然重要なのですけれども、私が一番重要だと感じておりますのは、賃金を引き上げる以上に、何らかの状況が変わったとし

でも、ある金額以下に下がらないということが大切ではないかと思っております。状況がいいときはどんどん引き上げていくのだけれども、一回経済状況が変わる、建設業界の状況が変わるとガクッと半値、8掛けというような形で賃金が下がってしまうということは、先ほど岩田委員のお話がありましたけれども、非常に問題だと思っております。

今までも委員の皆様からの御提案がありましたけれども、まず、技能労働者の最低でもこれだけ、一番末端の行き渡った一番先でこれだけの賃金は確保できる、これだけの年収は確保できるということが必要ではないかなと思っております。もちろん、その最低の賃金というもの、最低の年収というものを定めると、そこに張りつくというような懸念とか議論はまた別に出てくると思うのですけれども、そこは質の競争ですとか、個々の会社の戦略などということもあると思うので、まず技能労働者がこれ以上減っていくと本当に建設業が立ち行かなくなるというふうに私も危機感を共有しておりますので、何かしら実効性のある仕組みとして技能労働者の賃金を確保するということが必要だなと思っております。

契約の透明化とか、物価上昇への対応ということも、個々の契約であったりとか、いろいろな選択肢があり得ると思っておりますし、ヒアリングしておりますと、民間のプロ発注者の方の中でも、積極的にスライド条項を入れたりとか、場合によっては自分のほうで、責任数量で数量調書を出しているようなプロ発注者もいらっしゃいます。それはより積極的にリスクを取ることでリターンを高めようというふうなことで、そういう選択肢もあると思いますし、また、今、仲田委員がおっしゃったように、最初に価格が決まっていないと事業に着手できないというような考え方で、例え割高であっても総価一式請負のほうが良いという選択肢もあるかと思えます。

ですので、いろいろな選択肢があって、それについてちゃんと情報発信がされて、自分のところで技術的な能力、専門知識がない発注者であれば、外部の発注者支援を使うということも当然あるかと思えますし、発注者、受注者間でどのようなリスク分担、リスクと利益についてどのような分担が適切かということ協議できる仕組みが必要かと思えます。ただ、その前提として技能労働者の一番重層構造の末端の技能労働者の最低の年収、賃金が確保されるということは、まず大前提として何らかの仕組みが必要ではないか。それが一番今回の基本問題小委員会で重要なことではないかなと考えております。

以上です。

【小澤委員長】 西野先生、ありがとうございました。

続いて、堀田先生、お願いします。

【堀田委員】 堀田でございます。私は、この環境整備検討会にも出席いたしましたので、それぞれの問題についての意見を申し上げて、最後の提言にも反映していただいているところでございます。その上で、今日、幾つかの論点を御提示いただいたわけですが、まず、賃金引き上げのことについて申し上げますと、今日の資料にも出てきますけれども、「適切な労務費が確保され、支払われるための方策」という、こういう表現がございます。これは検討会でも最後、私自身も申し上げたことですが、適切な、労務費のこの「適切な」というのを誰が何に基づいて、どうやって、どこで決めるのか。これは非常に大きな問題ではないかと思っております。これはある意味で、検討会では十分具体的に制度設計の水準までは十分に御提案ができなかった部分かなとも思っておりますし、この場では、まさにそういったことをする場かなと私は理解してございます。

一方で、では、抽象論だけではなくて、具体的にどうやって適切な労務費を定めるのか。これは幾つかの類型が他国を見るとあるように思います。例えばアメリカにおいてはデービス・バーコン法がございますので、連邦政府が市場の価格を調査して、これは日本にも公共工事の労務費調査が御案内のようにあるわけですが、それよりも強い権限を持って、賃金支払い台帳を提出してもらって、それによって決定する。そういったやり方もあれば、主に欧州で用いられているような労働協約、労働協約というのは1つの参照的になって、これに基づいて価格が決まるというような、そういうやり方もあるように承知していますけれども、様々なこの適切な労務費の定め方がある中で、日本の仕組みに合ったやり方というのはどういうものなのか、これをぜひ具体的な仕組みとしてこの場で、皆さんで御議論できればいいかなと思っております。

特に日本の仕組みは、それぞれどこの国でもそうですけれども、やはり固有の部分というのがあると思います。例えば公共工事1つをとってみても、公共工事の設計労務単価、これが設計労務単価の算定自体は既にされているわけですが、この設計労務単価によって決まる予定価格が、実際の市場価格の強い参照点になっているという、そういう特徴があるかと思えます。こういったその特徴も加味した上で、日本の仕組みというのを作らなくては行けない。そういった幾つかの課題があるかなと思えます。

もう一つは、誰がどこで決めるかという問題、これも同じですが、適切なというのは、1つには情報を十分共有して現状をきちっと把握して、その上で決めようということは当然あるわけですが、適切なという、何を、どれぐらいを適切かと思うのは、当然、様々なお立場によって考えが変わってしかるべきだと。その中で1つの数字に決めなくて

はいけないということがもし仮に起こるとすると、それはやはり、それを決める場というのが必要になるであろうと思うわけです。検討会の中でも、そういった場の例示を幾つかさせていただいたわけですが、実際に、その決定の場を作るということになる、その決定の場を作るのはどこですののだとか、この場かもしれませんけれども、それも含めた形で議論が必要になってくるのではないかと思います。

それが賃金引き上げについてですけれども、いずれもそれぞれ別の論点とも関連するのだと思います。例えば今、情報をみんなで持ち寄って事実をきちんと正しく認識しようという努力、これが必要になるのだと思いますけれども、例えば施工体制の見える化、それから、CCUSの情報の活用、こういったことが関連して出てくるかと思っています。そういった情報を、これまでそれぞれの目的のために使われていた情報を関連する目的のために連携して用いる、あるいは活用するというようなこと、これも可能になってくるのではないかと。あるいは必要になってくるのではないかとということも思います。それ自体も様々な御意見があるかと思いますが、ここでもう既に幾つか挙がっているCCUSの活用等については、検討すべきではないかと思っています。

最後に契約方式の話で、総価契約か、あるいはまた異なる契約方式かということも論点で出ていますけれども、これも契約方式は特に民間の建設工事の契約においては、契約の当事者双方が選ぶものである、お互いによりよい契約方式を見つけて、そこで合意するということが当然の前提になるのだと思います。その中で、これまで主要な契約方式として用いられていた総価契約、あるいは異なる様々な方式、オープンプック、コスト・プラス・フィー契約、様々な契約方式がある中で、そのメニューが十分その契約の当事者にとって活用されているか、メニューが用意されているかどうかというようなこともあるのかなと思います。それぞれ新しい契約方式について標準の契約約款を準備しようというような取組が官民含めてされているかと思いますが、今、こちらで議論の対象となっているような新しい契約方式については、そのような標準約款の整備等の必要な取組というのが考えられるのではないかと思います。

以上です。

【小澤委員長】 ありがとうございました。

残り、お2人から御意見をいただきますけれども、司会の不手際で予定の時間を既に過ぎてしまっていることを御容赦いただければと思います。お2人、まだ残っていますので、もう少しお付き合いいただければと思います。

お待たせしました。松島委員、お願いします。

松島委員】 東京都建設局の松島と申します。よろしく申し上げます。私、短くしますけれども、地方公共団体の発注機関と呼ばれていると思います。

1点、やはり今までの方々のお話を聞いていても、様々な業界で抱える背景も全然違うなど思いまして、今、ここに座っていていいのだろうかと思っていたのですけれども、我々、東京都にとっても、私の建設局は一般土木工事を一番出しているところということで呼ばれていると思うのですが、建築工事は住宅政策本部であり、それから、上下水道はそれぞれの局があり、それから、契約を所管するのは財務局で、建設業法は都市整備局が持っているという非常に縦割りの行政になっていますので、しかるべき情報提供をしたいと思いますが、1点だけ地方公共団体の代表として言わせていただくとすると、先ほど週休2日制の適用のグラフがありましたけれども、なかなかやっぱり、うちも市区町村レベルになると、なかなかそこがまだ行き届いていない。

それは意識の問題もあるのですけれども、やはり地方公共団体自体が、国交省さんのほうがよく御存じだと思うのですけれども、かなり疲弊してしまっていて、その2日制をやるにはやはり債務の活用とかで工期の柔軟な設定とか、そういったものをしなければいけないのですけれども、そういった事務作業をやる人間がそもそもいないので、そういうところもあって、そういったところでいかに何をやっていくかというところを考えていかなければいけないのかなと思いますし、我々もいろいろ展開して、もし言うべきことがあればちゃんと集約して発言させていただきたいと思いますので、よろしく願いいたします。

【小澤委員長】 松島委員、ありがとうございました。

最後になりました。お待たせいたしました。渡邊委員、お願いします。

【渡邊委員】 私、都市再生機構の渡邊と申します。都市再生機構は、新築工事から修繕、再開発事業といろいろやっております、当然、独立行政法人でございますので、いわゆる働き方改革の対応ですとか、スライド条項などの請負契約とか、それは必須としております。そんな中、年間、大体500件ぐらい工事を出しておりますけれども、1割ぐらいが、いわゆる新築のマンションの再開発、9割が修繕といった構図になっておまして、修繕のほうで行きますと、大体1年未満の工期ということもございまして、そういったスライドを使うということは100%ないという、今、そういう現状でございまして。逆に残りの1割のほう、新築と再開発においては、逆に100%スライドが使われているというようなことがございまして。

ヒアリングの中で言いますと、やはり工期が短い中だと、なかなか資料を作るのも大変だですとか、刊行物がすぐに対応できる単価にならないのではないかとといった心配もあって、あまり意味がないのではないかと考えられている。一方、新築側におきましては、一時、景気がいいときはなかなか、見向きもしてくれない状況でございまして、不落が続いた状況なのですけれども、昨今は結構、手を挙げてくださる方が多い中で聞くと、やはりスライドが請負契約に入っているというのが非常にメリットというか、後で変更ができると考えて受注に臨まれているというような御意見もいただいているので、そういったことがあるのかなといったところでございます。

一方、そういった形でいろいろなものを多用していきますと、どんどんコストが上がってきておりまして、建て替えなどにおきますと、戻り入居者さんの関係もあるので工期がきっちり決まって、いついつに入居させるというのがマストでございまして、不落を起こす、不調を起こすということは絶対許されないという中でいきますと、何とか請け負っていただける金額で発注をして、その後も滞りなく進められるように進めるということが必須条件でございまして、先ほど仲田委員からございましたとおり、当初、これが建て替えできるかどうかという検討をするのも、そういった予備費をいっぱい積んで、その中で、このお金で家賃に回っていけるかみたいなところを想定して、家賃をむやみに上げられない立場でございまして、そういったことを考えながら進めているという状況です。

そういたしますと、なかなか当初は建て替えができた団地が、もう今は建て替えができなくなっているということに正直なっておりまして、いろいろ対応する必要は当然ありますし、それにちゃんと対応していきたいと考えているのですが、これ、一方、ずっとこのままコストが上がっていく方向ばかりになってしまうと、なかなか工事業自体も厳しいなというのが現実でございまして、何かコストを下げっていく策を考えていかなければならないというのが、今、社内の中で考えているところでございます。

そういった中でやはり、先ほどの離職率ですとか、あと今後、学生さんを獲得していくという中でいきますと、まだまだこの建設業界って魅力がないといいますか、何となく汚れ仕事の、あと、辛そうだなという感じが非常に考えられて、我々、このメンバーでこういったいろいろなことを考えていることがなかなか浸透していかない、イメージもなかなか変わっていかないのかなと思っている中でいきますと、昨今の学生さんはやはりICTですとか、BIMですとか、そういったものを授業の中から既に取り込んでいるということも聞いておりますので、やはりそういった活用でコストを下げたり、魅力をつけていったりという

のを進めていくことが必要だろうなと思っております。

一方、やはりなかなか小さい会社さんですと、そこに手を出すと結構投資がかかるということで、あと、教える方もいないとかいうこともございまして、まだまだ全然、建設業界は進んでいないなというのが実態でございますので、個人的にはやはり対応はちゃんとしていきたいという思いと、やはりそういったところでコストを少しでも下げられる策を今後は皆さんと共有していきたいなと考えておりますので、引き続きよろしく願いいたします。

【小澤委員長】 ありがとうございます。

これで一応、全員の方から御意見をいただきました。最後に、全中建の河崎様、ございましたら。

【河崎オブザーバー】 会長の代理ということですので、名前のとおり、全国中小建設業協会で、各地域の中小で、その中でも会員が今2,300ほどですが、8割強が土木工事で、地方自治体の公共工事をやっている会社の集まりでございます。それで、会長がここのところ国のほうにお願いしていることがあるのですが、予定価格に対して95%以上の最低制限価格を設けて、地方自治体、95%以上にしてほしいと。私は個人的に、結論から申しますと、予定価格がベストであれば100に近いところで取らせていただいてもよろしいのではないかなと思う。

実は御存じのように、私たちの業界もおやじの時代、安定していましたが、十七、八年前に一般競争入札になりまして、地方自治体は競争して当たり前、安く取って当たり前という、多分、基本的な考えの中で、今も、この前、一般管理費が0.68に上がったのですが、やっと、それでも100に対して9%切って、今も落札をしております。参考までに抽象的なあれ、私、名前のとおり、所属、神奈川県川崎でございまして、川崎市は大体土木屋、土木工事、総土木で100億ぐらい、下水も100億、水道管の入れ替えも100億ぐらい、これが土木事業で、十七、八年前の一般競争入札になったときは、何を基準にしたか分かりませんが、75で競争を始めました。神奈川県が85だったと記憶しております。そのときの労務単価がたしか1万4,000円ぐらい、一般管理費もやはり0.3ぐらいだったと記憶しております。

この辺もやはり2000年前後に、今、国交省さんに失礼なのですが、コスト縮減で大分、その前後ぐらいに全体の経費を縮減されたこともあるのではないかなと。そこで自治体さんで民主党政権になったときにも、一般競争入札が安く取らせるというのが当たり前にな

った風潮がございまして、先ほども少し失礼な、満額に近いところで取らせていただきたいと言ったのは、今、働く人が全然いないというのが仲間内で大変な問題になっておりますので、今後、やはりそういう工事をやるにしても、いろいろな賃上げの問題ですとか、働き方改革等もあります。

来年、働き方改革で、例えば今、川崎市は会長とかは横浜なのですが、歩掛りで8時間ぐらい働けるのですが、川崎も横浜も大体、私ども地域の生活道路をやっていると、道路使用許可が7級規制で9時からでないといけません。そして、終わりは、5時に開放しなければいけないので、実際は夏の暑いときなんかは30分に1回、若い衆を休ませないと、水を飲んで、熱中症になることもございますので、実働は大体5時間から6時間ぐらいの間ではないかなと大変厳しい。また、高齢化になっておりますので、ぜひ御配慮いただきたいなど。

今も川崎市は国に倣って週休2日、モデル工事もございますが、補正係数は1.05でございまして、そういう工期ばかり延ばされても、現状とやはり合わないようでは、大変経営も厳しくて、お恥ずかしい話なのですが、川崎は、くじ引き入札で40から50社ぐらい、業者がやっております、いつ当たるか分からない。本当に1年、2年当たらない業者もいて、廃業した業者もいます。

この辺は昔から公共工事をやっているの、ゼネコンさんやら、民間の工事をやって、下請をやったり、民間工事で生計を立てようという考えは、基本的にはございませんので、そんなことで公共工事を、地域の公共工事を誇りとしてやってきているものですから、大分、この十七、八年の一般競争入札が満額近いところでいただくか、または根本的に一般競争入札、地方自治体の一般競争入札を再度見直していただかないことには、大変私どもの業界も都市部の地方公共団体の仲間内は大変、将来的に明るい兆しはなかなか見えてこないのではないかなと思っております。

すみません、取りまとめがなかったかもしれませんが、現状を一例、紹介させていただきました。ありがとうございました。

【小澤委員長】 どうもありがとうございました。

現場の実態のお話、それから、議論するに当たっての視点、それから、マーケットの議論の区分けの仕方、あるいは個別具体の議論と、それから、全体に共通するテーマのセットの仕方、非常に貴重な、かつ熱い御意見をたくさんお寄せいただいたかなと思います。全員から御意見をいただくと、これだけ時間がかかってしまいますので、次回以降、それぞれ個別の具体的な論点についての議論を深めたいと思っておりますが、議論の仕方についても少し

工夫したほうがいいかなと感じました。事務局と相談させていただきながら、また次回御議論いただければと思っています。

本日は、貴重な御意見をたくさんいただきまして、ありがとうございました。司会の不手際で時間が延びてしまったことをおわび申し上げて事務局へお返ししたいと思います。

【児玉入札制度企画指導室長】 ありがとうございました。

それでは、何か国土交通省側からございますでしょうか。

【長橋不動産・建設経済局長】 時間も押していますが、本当にいろいろなそれぞれの立場から実態、実情に即した御意見をいただくことができ、改めてこの問題の難しさをよく実感しました。私、対立をおおっているわけではありません、冒頭申し上げましたけれども、建設業の分配は、賃金が上がって、賃金だけで解決しないかもしれませんけれども、少なくともずっと成長としてマーケットを動かそうと思って予算を確保したりとか、あるいは不動産の面で行くと、税制でマーケットを動かしたりとかして、市場はずっと成長をやってきました。実際、分配の面が足りなかったというのは、私どもとしても大きな反省点でして、それをどうしたら解決できるかということは、大森先生も言っていましたけれども、国民のところであっても産業全体として少しこ問題というか、まさに存続の危機かもしれませんけれども、そういうことが起きているときに、では、どのように国民の契約であっても解決する方向に何をどうしていくかという、結構難しいテーマではありますが、次回以降、また我々としてもいろいろなるべく材料を出して御議論いただけるようにしたいと思いますので、ぜひともまたそれぞれ貴重な御意見をいただければと思います。今日は、ありがとうございました。

【児玉入札制度企画指導室長】 それでは、これ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 —