

契約段階における実効性確保のための施策の全体像

契約段階における実効性確保のための施策(資料の全体像)

◆契約段階において、発注者・元請・下請のそれぞれが適正水準の労務費等を確保するよう見積り・契約を行うことが必要であり、そのための仕組みを構築する(仕組みの詳細については資料2-2~2-6)。

パターン①: 元請が全ての下請から見積りを徴収した上で発注者と契約



【STEP 1】

- ① 発注者は、建設工事を発注しようとするときは、元請候補者に対して見積りを依頼する。
- ② 元請は、工事を発注者から受注しようとするときは、自社として請け負う場合の当該工事の仕様を明確化した上で、下請に対して見積り提出を依頼する。再下請をしようとする1次以下の下請についても同様。

【STEP 2】

- ③ 下請は、元請から工事を受注しようとするときは、適正な施工に要する額について労務費等を内訳明示した上で見積り、元請に提出する。再下請をする場合は、自社施工分の見積り分と再下請先の見積り分を合計して見積書を提出する。
- ④ 元請は、自社の施工分について適正な施工に要する額について労務費等を内訳明示した上で見積もるとともに、下請先の見積り分を合計して見積書を作成して発注者に提出し、契約価格について交渉する。
 - ➡ 見積書において労務費等を内訳明示するための仕組み【資料2-3】
 - ➡ 労務費とあわせて確保が必要な経費の整理【資料2-4】

【STEP 3】

- ⑤ 発注者は、必要に応じ元請が提示する仕様と価格について交渉した上で、受注者を選定し、書面契約を締結する。
- ⑥ ⑤で契約締結に至った場合、元請は1次下請と、1次下請は2次下請と、見積りの内容に沿った額で書面契約を締結する。
 - ➡ 適正水準で見積りをした企業が適切に評価される仕組み【資料2-5】
 - ➡ 建設Gメンがルールに反する行為を検証する仕組み【資料2-6】

➡ 上記についての詳細な運用方針【資料2-2】

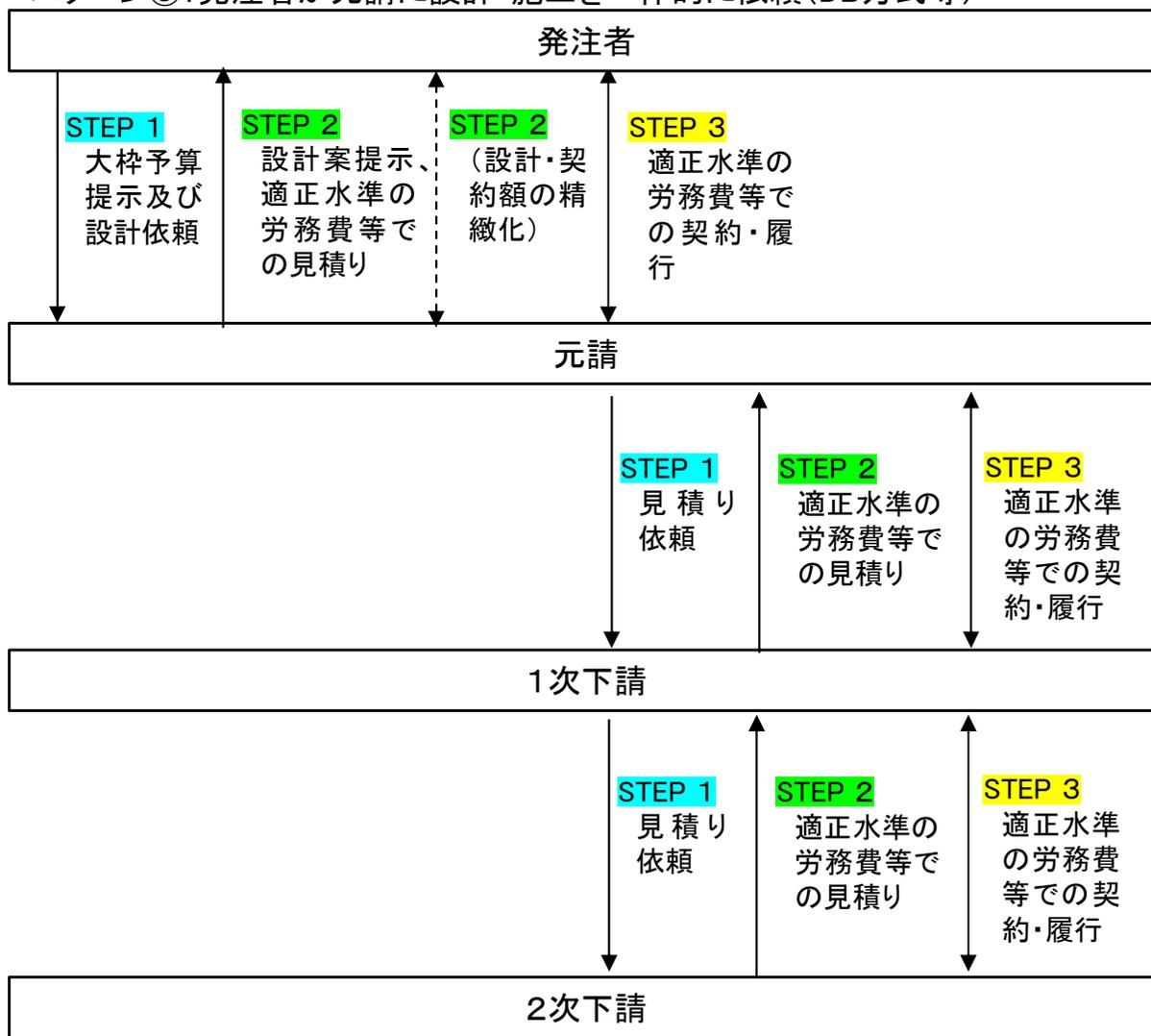
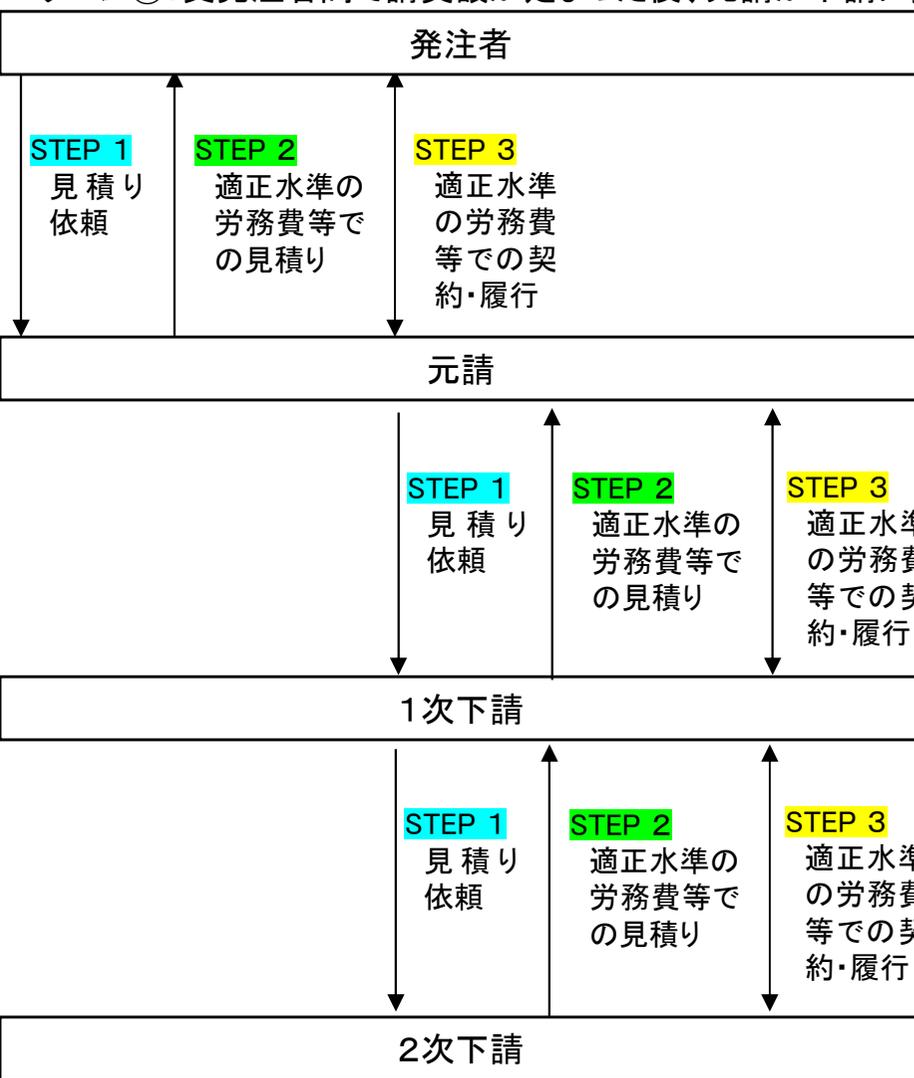
※公共工事の場合は、発注者が必要に応じ参考見積りを徴収する等して適正水準の労務費等による予定価格を作成した上で入札公告を行い、建設業者から入札が行われるが、これについては別途議論する。

見積り依頼から契約締結までの多様な流れ①

- ◆工事内容によっては、元請が発注者との契約までに下請から見積りをとらないこともあるが、その場合においても、適正水準の労務費等が下請に確保されるようにすることが必要。
- ◆サプライチェーン全体での価格転嫁を前提としつつ、例えば元請が下請に見積りを取らずに発注者と請負額(労務費)を確定させた後、実際に下請が必要とした額との差分(見込み違い)が生じた場合、その差分は元請に帰属する。

パターン②: 受発注者間で請負額が定まった後、元請が下請に見積り

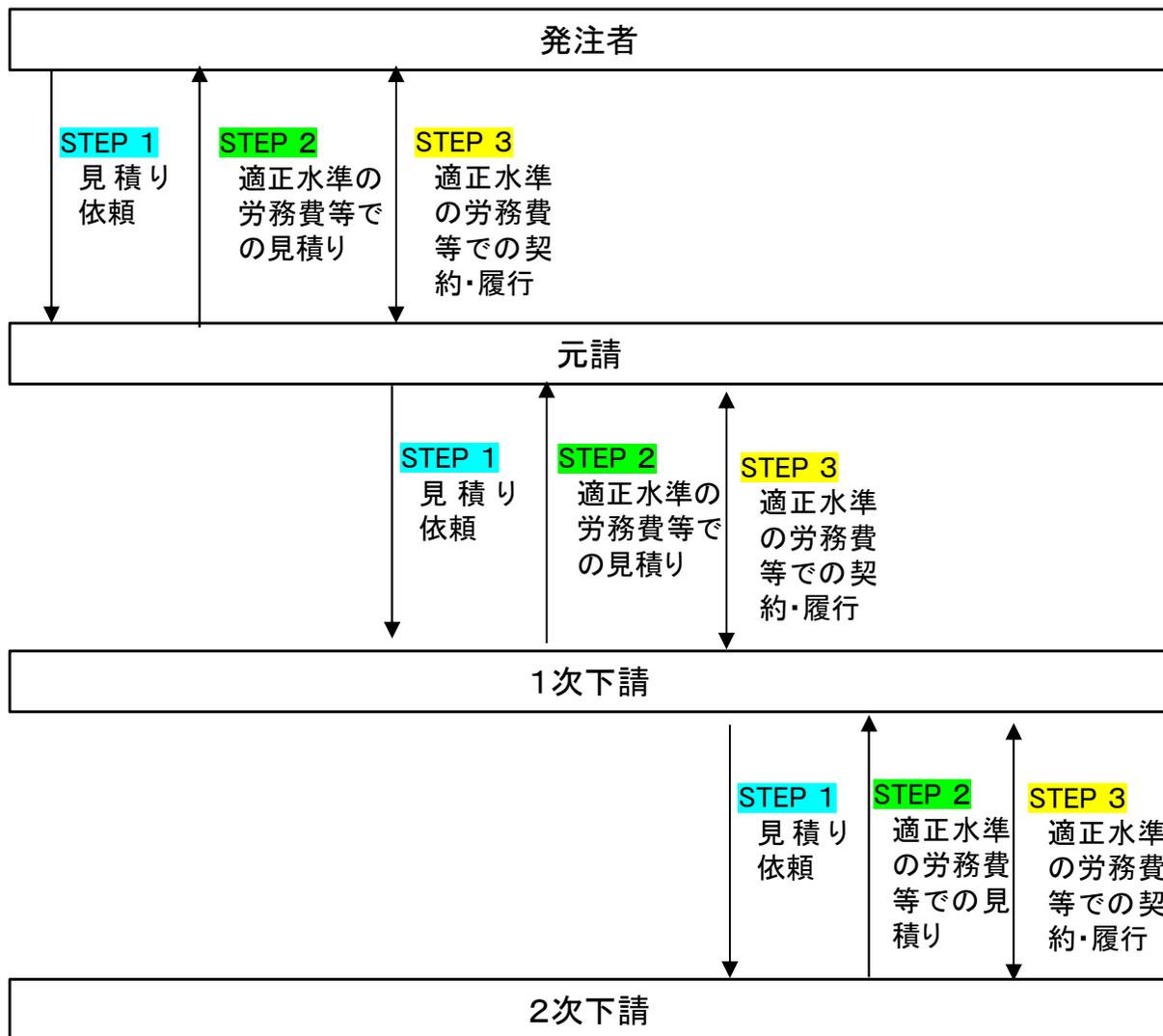
パターン③: 発注者が元請に設計・施工を一体的に依頼(DB方式等)



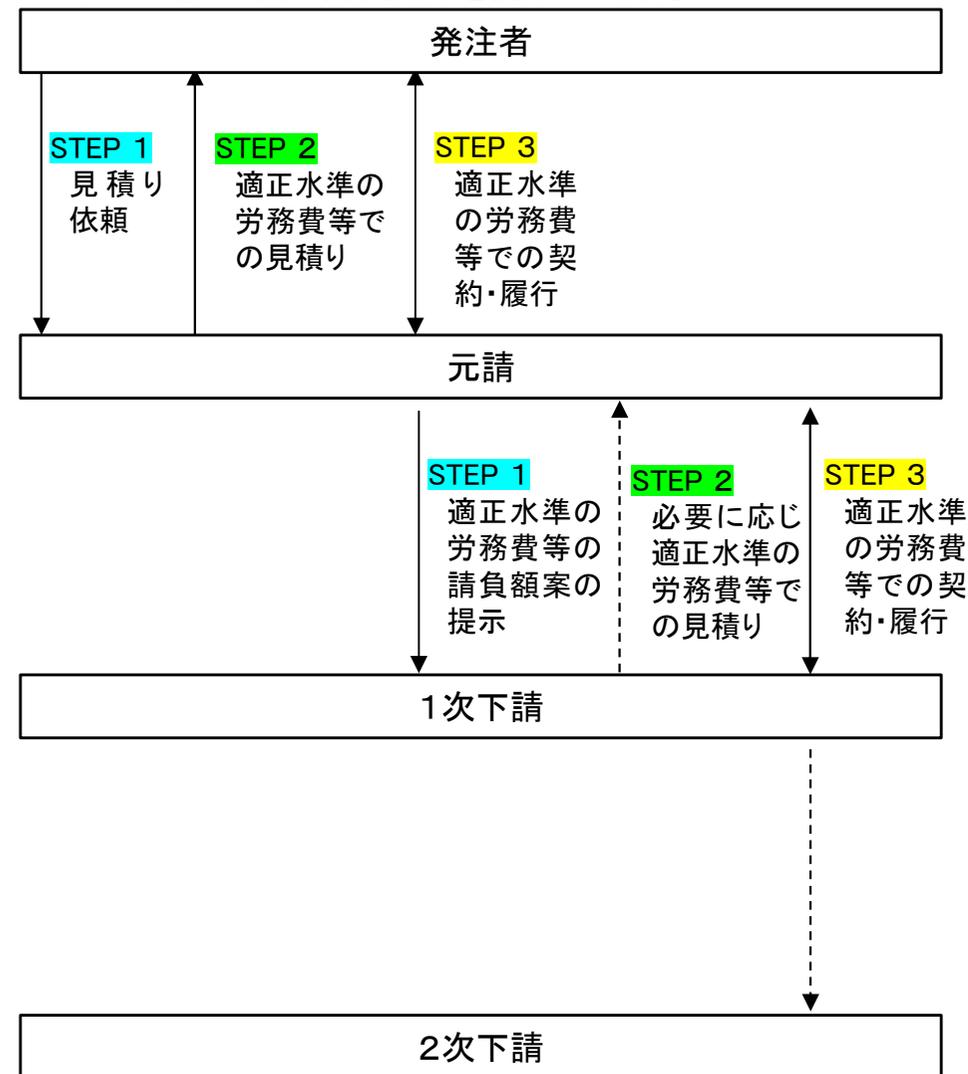
※上記のように、元請がリスクを負うケースにおいても、当初の受発注者間の交渉において、発注者が適切に価格転嫁に対応すべきことは変わらない。

見積り依頼から契約締結までの多様な流れ②

パターン④: 1次下請が2次下請から見積りを徴収せずに元請と契約



パターン⑤: 下請に請負額案を提示して契約



※適正水準の労務費が確保された請負額案の提示であることが重要
(指値発注は建設業法違反のおそれ)