

令和4年度福島県入札制度等監視委員会の意見聴取について

聴取団体：福島県建設専門工事業団体連合会

それぞれの質問について枠内にお答えください。なお、特にことわりがないものは貴連合会としての内容をお答えください。

第1 元請・下請契約の課題

1 元請・下請契約関係適正化について

①元請・下請契約全般について、連合会として、日頃感じていることや課題と捉えていることについて伺います。

- ・ 法定福利費計上方法に元請業者によって相違点があります。
- ・ 今後の市況によるが、価格競争が激化すると仮定した場合、契約時に適正な法定福利費を計上する業者の競争力低下を招くことが危惧されます。

②県は、法定福利費を適切に計上しないなど不当に低い応札の排除に取り組むとともに、適正な工期の確保や適切な変更契約の実施に取り組んでいます。

こうした取り組みにあたって、連合会として課題と捉えていることや意見を伺います。

- ・ 民間工事の発注者・元請問や、元請・下請問、下請・再下請問では、トン単価・㎡単価による見積が一般的となっている中で、法定福利費のみを直ちに明示することは難しい状況です。
- ・ 民間発注者、団体に対し法定福利費は発注者が負担する工事価格に含まれる事に対する周知がまだいきわたっていないため、引き続き周知活動をお願いします。
- ・ 不当なダンピングや法定福利費の未計上は、職人育成に大きな影響を及ぼし、社会インフラ整備の一翼を担う建設業全体が弱体化する懸念があります。
- ・ 専門工事業者においては、法定福利費を適正に計上できないのは、適正な利益が確保できていないことに多くの場合が起因しており、不当に安い応札による安値発注がその原因となっているのであれば、この点を根本的に解消することなしに解決は難しいと考えます。元来、生活に必要なゆとりがあるのであれば、生活を良くするために必要な支出を差し控えるような行為はよほど愚かでない限り行わないものです。
 なお、適正な工期の確保や適正な変更契約などについては、建設業の仕事が現実的にはそれぞれ一品物の完成品であることを考えた時に通り一遍に評することができないにも関わらず、それぞれの現場に対応していただいていることに感謝申し上げます。私たちも平素の業務に慣れることなく、それぞれに適正な結果をだせるように精進するとともに、最終的なロス低減に努めていきたいと考えています。

③県は公共事業において、週休2日制の取り組みを進めています。こうした取り組みを進めるにあたって、連合会として課題と捉えていることや意見を伺います。

- 技術者は日当月給制が多く、週休2日になる事で収入が減少してしまう為、技能者の処遇改善を進める必要があります。
- 天候不良等により工期の圧迫等が生じ、完全週休二日の徹底が難しい為、適切な工期を設定する必要があります。

- 作業現場は生き物ではありません。それ故、現場が24時間稼働していても現場が死ぬ事はありません。工場のように同じものを同じラインで生産するものであれば異なりますが、私たちの現場ではすべての業務が一直線上に並ぶことはありません。それ故、現場の作業員が週休2日で休むことと、現場が週休2日であることは直接的な意味を持ちません。

建設業法的には、指定された管理者が代わることなく現場の管理を行わなければなりません。それ故、現場を24時間可動させれば定められた管理者はその現場に24時間常駐しなければなりません。労働法上それは認められませんから管理者を8時間労働させれば、現場は管理者のいない週休2日間相当の16時間が7日間56時間という時間から失われていきます。

結局、管理側の都合で末端にしわ寄せがやってきます。労働時間の縛りや他の現場での就労制限等を考慮すると、末端が働けなくなった分は管理側で負担してもらわざるを得ず、現状の週休2日制を堅持しようとするのであれば、工期の延長と単価の増額を適正に行って頂かない限り、末端の生活は成り立たなくなります。

私たちは自社の従業員の生活や付き合いしてくれる専門工事業者の生活を守らなければなりません。しかし、現状の延長で管理者側からの都合ばかりが押し付けられるようでは、早晚、私たちは仕事を受けることができなくなるでしょう。機械化やロボット化が進んで労働者を削ることができるようにもなりましたが、どんな事にも限度と言うものがあります。

休みがあっても生きていく事が出来なければ飲み込む意味はないのです。私たちは生きる為の糧を得るために仕事をしているのであって、仕事の為に生きているわけではありません。

④元請企業は一般的にどのようにして下請企業を選定しているのか。また、固定化しているケースもあるのか。現状を伺います。

- ・ 安全衛生協力会を中心に選定されることが多いと思われます。
- ・ 技術力、コミュニケーションの取りやすさ等が選定理由となっている事が多いようです。
- ・ 我々が下請企業を選定する場合には、下請となる企業が私たちの会社のパートナーとして相応しいかが大きなウェイトを占めてきます。技術力やコンプライアンスへの意識、価格、企業体力などは勿論ですが、商いとしての『道』をきちんと持っていると言う事は重要なファクターとなっています。無論、条件や状況によってはそのような節目に見合わない業者を選定しなければならない場合もありますが、多くの場合、それっきりの付き合いになる事が多いようです。
必然的にパートナーとして十分であれば元下としては固定化することもあります。反面、会社としての信頼性に乏しいにも関わらず元下関係が固定化されているようであればそれぞれの企業の健全化は疑われますし、社会的なコンプライアンスを堅持していないのではないかと疑われたりもすることになります。結局、企業としての存続は企業の健全化に大きく影響されると考えていますが、そればかりではないと言うのはいつの世の常でもあります。

第2 入札・契約制度に関する課題

1 入札・契約制度全般について

①県の入札・契約制度全般について、連合会として、日頃感じていることや課題と捉えていることについて伺います。

- ・ 特に目立って課題があるとは感じていません。

2 地域の守り手育成方式について

①県は令和2年度より地域の守り手育成方式(指名競争入札)を試行導入しています。このことに関し、影響や効果について伺います。

- ・ 指名競争入札制度は、制度自体が適正に運用されている限り地域社会にとって有用な制度の一つであると考えます。現状での影響及び効果は限定的ではありますが、将来にわたる地域性を考慮した指名競争入札の導入にはその責に耐えうる十分な意味があると考えます。

②地域の守り手育成方式（指名競争入札）について、課題と捉えていることや意見について伺います。

- 実績がございません。

3 総合評価方式について

① 総合評価方式について、課題と捉えていることや意見について伺います。

- 全体的なメリット・デメリットについては特筆すべきところはないと考えます。

第3 建設業界を取り巻く社会情勢や課題について

1 作業員の高齢化や労働者不足について

- ①作業員の高齢化や労働者不足の実情や、会員企業等の若手技術者や女性技術者を採用する取り組み事例等を伺います。

【作業員の高齢化や労働者不足の実情】

- ・ 弊社社員、協力会社含め著しく高齢化が進み若手が定着せず、新卒採用も年々難しい状況になっています。
- ・ 作業員の高齢化や労働者不足の実情は深刻です。建設業全体が組織体であるとするならば、王や将校の数に対して前線で働く兵士の数が絶対的に足りないと言うのが現状です。近代戦のように機械化によって兵士の絶対数を賄うにしても、要求される技能者のスキルを機械化によって補うには限度があります。品質についても工業化が進むことによって生産物の質が均質化される代わりに上質のものが生産できなくなるという現実には既に歴史によって証明されています。技術大国日本の看板を下ろすつもりがないのであれば、育成と保護に注力する必要があります。ペーパー上の数値遊びをしている余裕は既にありません。国の施策において外国人技術実習生の活用も叫ばれていますが、長期的に見れば人材育成には何ら貢献できておらず、お金で雇うことのできる二線級の傭兵を間に合わせで雇っている状況が続いています。

【若手技術者や女性技術者採用の取組事例等】

- ・ 弊社では、近年「高校生女子社員の採用」「産休・育休明け現場復帰社員1名」「入社時事務希望女子職員の現場への配属転換（本人希望）」と、女性が活躍できる体制をとっております。
- ・ 採用枠の拡大や就業条件の見直し等を行っています。ハローワークでの求人等では年齢・性別の縛りなどを可能な限り除くようにも指導を受けており、それに準じて募集等をかけています。残念ながら、屋外という環境で肉体を使わざるを得ない職種に対しては人気がないのが現状です。なお、女性技術者の採用については、全体的に男性優位の感覚が根強く現場での作業職としては難しいものがあります。根本的に代替の利かない技術職になると肉体的な不都合が直接業務の遅延に直結することとなりますので、更なる対策が必要であると考えます。

2 資材高騰について

- ① 最近の資材高騰(材料費、燃料費)が入札等に与える影響や懸念事項について伺います。

・ 現在進行形で10%~15%程度資材高騰が進んでおり、円安によりまだ予断を許さない状況の為、物価スライドを適宜行って頂きたいと考えます。

・ 価格が高騰するにあたり、いつも問題になるのは公共事業の価格上昇が後追いになるという現実です。結果として、元請は薄くなった利益分を下請に対して大なり小なり転嫁するのが常となります。価格の上昇分は、最終的にはそれに関わる業者それぞれで差分を吸収すべく努力することとなりますが、大概ここでも請負(うけまけ)の弊害が出ます。特に、急激な価格上昇が起きると見積もり又は契約を盾に値上がり相当分を受注側が負担せざるを得ない状況が発生します。

古くには元下での関係が密であり、下請企業の困窮を元請が仕事量等で救済する事がありました。福島県での自由競争入札を推し進める圧力により元請は他エリアとの過当競争に晒され、それに対応するために下請企業の面倒を見る余力すら削ってきました。それ故、福島県内では救済を元請企業に願い出ても救済していただける可能性は大きく下がっており、必然、下請企業は自力で困窮を乗り越えなければならなくなっています。結果、福島県では急激な価格上昇に対する地域的な抵抗力は大きく損なわれており、大規模・長期間の価格高騰に耐えられるだけの力は大きく失われていると言えるでしょう。

今回の資材高騰は短期間に留まるとは想定しがたく、上記の論拠から福島県全体の建設産業としての能力が大きく損なわれ、地域としてのインフラの維持にも影響する可能性を危惧しています。

3 ICTについて

- ① 会員企業等のDX(デジタルトランスフォーメーション)の推進に関する課題を伺います。

・ BIM/CIMの認知度・理解向上が必要であると思います。

・ 導入及び維持コストが高額である為普及が進まない状況にあります。

・ 使用できる人材の育成、人材そのものが不足していると思います。

・ 社会状況に追随する形でDXが推進されつつありますが、現時点での進捗速度はさほど早くは感じられません。とは言うものの、情報の伝達や管理といった点においては一定のタイミングで大きく伸びる可能性があり、少なくともそのタイミングに乗り遅れない準備は必要であると感じています。

30代以下の年齢層においてはIT機器を使うのが生活する上では当たり前であり、老練世代のように使い方を改めて覚える世代とは異なります。若者が主軸となるようであれば、必然、DXは当たり前のものとして普及するでしょう。

4 SDGsについて

①会員企業等のSDGsの取組みを伺います。

- ・ 水素自動車、水素トラックの導入
 - ・ 電気自動車の導入
 - ・ 社屋照明のLED化
 - ・ ペーパーレス化の推進
- 各社、建設業者としても地域の一員としても当たり前に行っています。正直な所、今更ながらに『取り組んでいます』とSDGsをアピールするところの多くは、アピールしている割には中身が伴っておらず、二重三重に屁理屈をこねているように感じられるのが現実です。
- 本当にSDGsに向かう為に必要な行動は何であるかを見極めずに、SDGsに励んでいるつもりにばかりにならないように、根本的な社会マナーを当たり前に行えるようにしていくことがSDGsへの近道なのではないかと思います。