

## 意見聴き取り調査票

(福島県建設専門工事業団体連合会)

### 1 元請・下請関係の適正化対策について

県発注工事においては、平成30年度から法定福利費を明示した請負代金内訳書の契約時の提出と施工体制台帳への法定福利費記載を受注者に義務付けたところですが、御意見等があればお聞かせください。

・実際に施工する業者への法定福利費の支払いが、8%を下回り、3%から5%というのが実情である。

・請負代金内訳書の契約時の提出と施工台帳への法定福利費の記載を受注者に『義務付け』したことは前進だと思います。ただし、『記載する事』と、それが『正しい記載であるか』と言う事は別問題であり、『記載と精算が適切に行われているか』と言う点を明確化する必要があると考えます。

また、不適正な記載や不適正な精算に対しての明確なペナルティーが存在しない以上、その行為は良心によって支えられるのみであり、悪意があったり、認識が不十分であった場合に対しての即自的な抑止力にける事は否めないと思います。

## 2 下請契約等における県内業者の活用について

県発注工事の受注者に対して下請契約をする場合は極力県内業者を選定するよう土木工事の共通仕様書に規定し、また、平成30年8月から、県内下請業者活用を要請するチラシを新たに作成し、各発注者が契約時に受注者へ配付し、県内業者の活用について取り組んでいるところですが、どのような工事種別で県外業者と下請について競合する傾向にあるのかお聞かせ下さい。

- 金属製建具工事、硝子工事などは、宮城県・山形県などからの業者と競合するケースが多くなってきました。

- 大手ゼネコンが受注する場合、協力業者を使用するが、県内業者で間に合わない場合に、仙台の業者や東京の業者を使用するケースがある。

- 『可能な限り』という表現は、非常に曖昧で状況に左右されやすい表現だと考えます。

東日本大震災の復興需要も減少している中で、多くの県外業者が県内浜通りを中心としたエリアへの参入を図っており、ゼネコンによっては下請企業までゼネコンの地元の業者をパッケージングして連れて来る場合もあります。こうなると地元と言えども太刀打ちするのは非常に困難です。

多くの県内業者は自分の拠点地域から近隣地域までしか仕事の範囲を拡張することができません。足を伸ばしてくる県外業者はそういった弱い地元企業より力があり、また、福島県に根を張る為に血肉を削って営業することに躊躇はありません。彼らは彼らの地元で食べられないから延伸してきたのです。そこを理解して頂きたいです。

基本的に、浸食されていない工事種別はありません。そこに仕事がある限り、いつでも隣の芝は青く見えるらしいですから…。

### 3 その他

その他、県の入札制度について、御意見等があればお聞かせください。

・法定福利費の明示の件などは大変良い事だと思います。しかし、公共事業等の減少に伴い、受注競争も始まっており、下請会社の受注金額も下がっている事が現状です。法定福利費は、契約金額内にあるため、このまま受注金額が下がっていきまると、企業経営を圧迫させるのではないかと考えられます。

・毎回、意見聴取をしていただいておりますが、なかなか前進することが難しい状況にあります。仕事量が多い時は、元請も下請に対して支払う金額は基準額ですが、仕事量が少なくなれば、支払金額が基準値を下回るケースが多くあります。

・誰が税金を納めているのか？

これを強く考えてしまいます。

補助金ありきの政策や箱モノを創れば経済が活性化するという時代は終了したのです。自らの生活は自ら維持・拡張しなければならない。それができないのならば、その『収入に見合った生活』に支出も合わせていかなければならないのです。周囲と同じようにしていても間違いなく救われるとは限りません。自分だけでも生き残りたいと思うのならば、たったひとりでも間違っただ道を進んでいくのを止める勇気が必要です。

そして、過ちを正そうとしなかった先人に対しては、過ちを乗り越えて生き残った人たちは無慈悲で残酷だと言う事を歴史から学ぶ必要があると思います。