

タイトル	北海道の建設産業の現状と課題(1) : 建設事業者の経営及び公共事業をめぐる問題に焦点をあてて
著者	川村, 雅則
引用	季刊北海学園大学経済論集, 57(1): 61-136
発行日	2009-06-25

《論説》

北海道の建設産業の現状と課題（Ⅰ）

— 建設事業者の経営及び公共事業をめぐる問題に焦点をあてて

川 村 雅 則

Ⅰ. はじめに

本稿は、筆者が所属する建設政策研究所北海道センターの事業として行った調査研究の成果をまとめたものである。すでにインターネット上で「2008年度 北海道の建設事業者の経営及び公共事業をめぐる問題等に関する実態調査報告書（第一次中間報告）」として発表したものをあらためて整理した。基本的に大きな変更点等はない。

建設政策研究所（以下、建政研）では、国土交通省（建設産業政策研究会）が発表した『建設産業政策 2007—大転換期の構造改革』を踏まえて、『談合・ダンピングを排除し、公正で魅力ある建設産業をめざして』を提言した。そこでは、わが国の建設産業をめぐる問題を次のように整理している。すなわち、第一は、わが国の建設産業政策・建設投資が大規模基盤整備を主に行う大手ゼネコン本位に偏向していたこと。第二に、近代的な労使関係が構築されない状況下で他産業に比べて労働条件が劣悪であること。第三は公共事業の計画から設計・施工に至る過程が政界・官界・業界の政官業癒着・談合により決められてきたこと。第四に重層的請負構造のもとで存在する契約関係等の片務性の問題。そして第五に、現在進められている改革に限られたメンバーによって推進されていることである。

ところで、建政研北海道センターでは、就

労・生活等の深刻さの度合いが増す季節労働者を対象とした調査研究を継続して行ってきた¹。そのまとめの中で私たちは、季節労働者の生活を守るために必要な政策として、彼ら非正規雇用にとって不利なわが国の社会保障制度を抜本的に見直すこととあわせて、次のようなことを重要な政策課題としてあげた。すなわち、わが国の建設産業・公共事業改革を通じた仕事づくりの必要性である。こう述べた。「現行の「改革」は、国際競争力の強化という掛け声のもとで、大型・開発型の事業への集中的な投資というスタンスがなお堅持されている。北海道でも、高規格道路の整備があらためて中期計画に盛り込まれた。だが、これからの社会・経済環境の変化（人口の減少・高齢者人口の増大、環境・エネルギー資源の制約等々）あるいは地域経済への波及効果や雇用効果の高さを鑑みるならば、リフォーム型・生活福祉関連型の公共事業への転換が必要であると私達は考えている。」²

この視点の重要性は変わっていない。むしろ、世界的な経済危機という事態をうけて、その中身を問うことなく、かつてのような大盤振る舞いの公共投資が実施されようとしている今日においては、あらためて強調したいことである。

しかしながら、そういう私たちの改革提言は、建設産業の担い手である（中小の）建設事業者にどれだけの支持を得られるだろうか。いな、そもそも、建設投資が急速に縮小し倒

産件数も増加している建設事業者の経営の状況はどうなっているのか、とりわけ公共事業をめぐる問題や意向はどうか、等々。まずはそこから明らかにしなければならない。そう考え、今回の建設事業者調査を行った。

II. 調査の概要

北海道内の建設事業者を対象に、第一に、事業経営の実態・問題点や経営動向、採用しているコスト削減策やその弊害、第二に、公共事業の受注実態、公共事業をめぐる問題点あるいは公共事業に関する意向を明らかにするための調査を行った。

上記の目的に従い、公共事業の指名登録業者を調査の対象とした。具体的には、札幌市を中心に、主要な地方都市の指名登録業者の中から無作為で次の数(表 0-1)の事業者を抽出した(但し、抽出された事業者が公共事業に実際に携わっているかどうかはこの時点では不明)。複数の市で重複して抽出された場合には一つにした。また本社が本州にある事業者も除いた。

2009 年 1 月初旬に計 3762 事業者に調査票を郵送し、2 月中旬までに回収された計 780 事業者の回答を有効回答とした。

調査票の内容は、大きく分けると以下のとおりである(資料 3 として後掲)。

- (ア) 事業者属性について(事業年数、本社所在地、資本金規模、所属団体、主に受注する工事業種及びそのうち最大の

表 0-1 調査対象事業者数(抽出数)

	単位：事業者数
札幌市	1,539
旭川市	476
函館市	715
帯広市	356
苫小牧市	333
釧路市	259
その他	84
合計	3,762

もの、従業員の人数等)。

- (イ) 事業内容、事業経営及びコスト削減策について(昨年の受注総額、受注額の動向、受注工事の内訳、事業経営上抱えている主な悩みや問題点、資材の仕入れ価格の動向、過去 5 年間に採用したコスト削減策)
- (ウ) 公共事業関連について(過去 1 年間の入札参加回数と落札回数、公共事業関連での不満事項、下請仕事の経験の有無、下請仕事での不満事項、地元公共事業の傾向、公共事業のあり方・意向について)

また本調査では、回答者に自由に記述してもらった箇所(設問)を多く設けた。順に、①経営の困難の内容等、②資材の仕入れ単価等、③コスト削減策等、④低価格入札の弊害等、⑤自由記述の五つである。その結果の一部は本文でも使い、残りの全ては資料 1 にまとめた。

また資料 2 には、単純集計結果と、クロス集計結果(資本金規模別、本社所在地別)をまとめた。

なお、無回答は除いて計算しているため、各項目の合計事業者数は必ずしも一致しない。

III. 調査の結果

1. 回答事業者の属性

回答事業者の属性を表 1-1~表 1-3 にまとめた。表 1-1 のうち、まず事業年数は「~40 年未満」が最も多く、その前後もあわせると全体の 7 割を占めている。回答事業者の本社所在地で多いのは「札幌」で、全体の 4 割を占めている。そして、資本金規模では「~3 千万円未満」が 5 割強を占めている³⁾。

次に従業員数についてみる(表 1-2)。現在及び 5 年前の従業員総数をまとめた。現在は「~10 人未満」という事業者が最も多く(27.0%)、「5 人未満」とあわせると(す

表 1-1 事業者の属性

単位：事業者，%

(a) 事業年数			(b) 本社所在地			(c) 資本金規模		
	776	100.0		779	100.0		776	100.0
10年未満	22	2.8	札幌	311	39.9	5百万円未満	60	7.7
～20年未満	72	9.3	旭川	104	13.4	～1千万円未満	113	14.6
～30年未満	166	21.4	函館	130	16.7	～3千万円未満	420	54.1
～40年未満	205	26.4	帯広	80	10.3	～5千万円未満	111	14.3
～50年未満	175	22.6	苫小牧	81	10.4	～1億円未満	50	6.4
～60年未満	82	10.6	釧路	56	7.2	1億円以上	22	2.8
60年以上	54	7.0	その他	17	2.2			

表 1-2 現在及び5年前の従業員総数

単位：事業者，%

	現在		5年前	
	774	100.0	763	100.0
5人未満	97	12.5	55	7.2
～10人未満	209	27.0	195	25.6
～15人未満	150	19.4	130	17.0
～20人未満	82	10.6	108	14.2
～30人未満	103	13.3	113	14.8
～50人未満	78	10.1	93	12.2
～100人未満	36	4.7	43	5.6
100人以上	19	2.5	26	3.4
(再掲) 10人未満		39.5		32.8

表 1-3 従業員数の変化(対5年前比) 5年前=100

単位：事業者，%

	760	100.0
60未満	82	10.8
～70未満	60	7.9
～80未満	112	14.7
～90未満	159	20.9
～100未満	77	10.1
100(増減なし)	132	17.4
100超	138	18.2
平均値		90
標準偏差		36

なわち10人未満規模が) 回答事業者の4割を占めることになる。その割合は5年前に比べて7ポイント弱増加している。

表1-3は、従業員数の変化をみたものである(5年前=100)。すなわち、「100」の場合は変化なしを意味し、100未満あるいは100超の場合には、それぞれ、従業員数が減った(減らした)あるいは増えた(増やした)ということになる。同表のとおり、全体の4分の3は従業員数を減らしていることになる⁴。

建設業法での分類に従い、主に受注している工事内容を尋ねてみた(表1-4。複数回答可)。そのうち最大の業種を尋ねた結果が同表の右の数値である。

まず最も回答が多かったのは、(ウ)土木一式・総合(32.5%)である。次に専門工事業種の(キ)とび・土工・コンクリート(31.9%)が続く。

最大の受注業種(表の右)は、(イ)建築一式(総合)、(ウ)土木一式(総合)が約15%でならば、(カ)電気13.1%、(ク)管12.8%が続いている。

ところで、本調査回答者は公共工事の指名登録業者ではあるが、工事の実際の受注状況はどうか。受注額全体を100とし、公共と民間、元請と下請とをクロスさせてそれぞれの内訳を尋ねた。

結果(回答事業者全体の平均値)は、図1-1のとおり、民間元請と民間下請がそれぞれ全体の4分の1程度を占め、公共元請(23.2%)、公共下請(16.9%)の順である。

2. 減少する建設需要、入札制度改革のもとで進む低価格受注競争、その一方で高騰する材料費等一経営難の背景

表2-1に昨年の受注額を、表2-2に受注額の動向を、それぞれ示した。多くの事業

表 1-4 主に受注する工事の業種及びそのうち最大のもの

単位：事業者，%

	複数回答可		最大	
	778	100.0	709	100.0
(ア) 一般土木建築一式（総合）	105	13.5	43	6.1
(イ) 建築一式（総合）	189	24.3	104	14.7
(ウ) 土木一式（総合）	253	32.5	105	14.8
(エ) 大工	71	9.1	6	0.8
(オ) 左官	2	0.3		
(カ) 電気	118	15.2	93	13.1
(キ) とび・土工・コンクリート	248	31.9	40	5.6
(ク) 管	166	21.3	91	12.8
(ケ) タイル・煉瓦・ブロック	13	1.7		
(コ) 鉄筋	3	0.4	1	0.1
(サ) 板金	11	1.4	6	0.8
(シ) 塗装	83	10.7	46	6.5
(ス) 内装仕上	63	8.1	13	1.8
(セ) 舗装	96	12.3	13	1.8
(ソ) 造園	70	9.0	21	3.0
(タ) 測量	26	3.3	12	1.7
(チ) 設計	39	5.0	12	1.7
(ツ) コンサルタント	17	2.2	4	0.6
(テ) 建設資材製造	11	1.4	4	0.6
(ト) 建設資材流通	14	1.8	2	0.3
(ナ) その他	124	15.9	81	11.4
(ニ) 複数選択			12	1.7

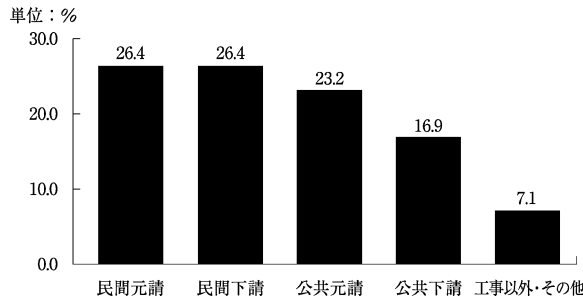


図 1-1 民間/公共別，元請/下請別にみた工事受注額（平均値）

表 2-1 昨年の受注総額

単位：事業者，%

	748	100.0
0.5 億円未満	77	10.3
～ 1 億円未満	114	15.2
～ 2 億円未満	178	23.8
～ 3 億円未満	104	13.9
～ 5 億円未満	95	12.7
～ 10 億円未満	90	12.0
～ 20 億円未満	54	7.2
～ 50 億円未満	24	3.2
50 億円以上	12	1.6

表 2-2 受注額の動向

(前年比，5 年前比)

単位：事業者，%

	前年比		5 年前比	
	755	100.0	737	100.0
増加	130	17.2	102	13.8
横ばい	189	25.0	92	12.5
1 割以内の減	184	24.4	86	11.7
3 割以内の減	191	25.3	276	37.4
5 割以内の減	37	4.9	109	14.8
5 割超の減	24	3.2	72	9.8
(再掲) 3 割超の減少		8.1		24.6

者で受注額が減少している。前年比で3割を超えて受注額が減少したと回答したのは8.1%、さらに、5年前と比べると全体の4分の1（24.6%）の事業者が3割超の減少を経験している。

ところで、私たちが以前に調査を行った小零細規模の建設事業者では、受注額は短期間で大きく落ち込んでいた⁵。受注額の動向だけをもって、経営の困難度をはかるわけにはいかないが、今回把握された事業者よりも下の層では、経営危機がさらに進んでいるのかもしれない。

もちろん、とはいえ、今回の回答事業者に事業経営上の悩みや問題がないというわけではない。主なものについてまとめたのが表2-3である。

特徴の第一は、建設需要・工事量の減少である。すなわち、公共事業の減少に加えて、住宅需要の低迷そして急速に進む景気後退の影響で民間の設備投資も減少していることを反映し、（ア）元請受注の減少、困難（64.4%）、（イ）下請け工事受注の減少、困難（40.3%）と回答されている。

第二は、受注競争が激しくなっている。す

なわち、（オ）低価格での受注競争の激化（79.8%）、（タ）見積もり合わせや入札制など競争が強まった（44.5%）ことも指摘されている。この点については、工事量の減少に加えて、自由記述のとおり、公共事業では、指名競争入札から一般競争入札への転換を主とする入札制度改革が進み、受注競争に拍車をかけているという。また、予定価格の公表にともない、最低制限価格の予測が容易になり、その付近に入札が集中し、結果として、くじ引きによる落札者の決定が多くなっているとの指摘がみられる⁶。

第三は、以上の需要減、価格競争の激化という事態にもかかわらず、逆に、（セ）資材仕入れ価格が上昇（38.1%）しており、その（ス）コストダウンが困難（28.7%）であるという声が聞かれる。（サ）資金繰りの困難も全体の4分の1（23.3%）を占める。

需要減、受注競争激化、経費負担増という、建設業界のこうした現状を具体的な声でみていこう（以下、同様）。

表2-3 事業経営上の主な悩みや問題点など（複数回答可）

	単位：事業者、%	
	764	100.0
（ア）元請受注の減少、困難	492	64.4
（イ）下請け工事受注の減少、困難	308	40.3
（ウ）仕事の先行きの不安	458	59.9
（エ）受注量の季節的波動や不安定性	287	37.6
（オ）低価格での受注競争の激化	610	79.8
（カ）受注調整の難しさ	156	20.4
（キ）品質や工期管理の厳しさ	101	13.2
（ク）得意先の減少	201	26.3
（ケ）大手建設事業者の市場進出	114	14.9
（コ）後継者難	97	12.7
（サ）資金繰りの困難	178	23.3
（シ）金融機関の貸し渋り	94	12.3
（ス）コストダウンの困難	219	28.7
（セ）資材仕入れ価格の上昇	291	38.1
（ソ）価格の設定について発注者側の力が強まった	224	29.3
（タ）見積もり合わせや入札制など競争が強まった	340	44.5
（チ）その他	4	0.5

〈建設業界の現状〉

【107】 公共工事など工事全体が少なく、大手や資本のある企業と競合してしまい、受注できないことが多い。

【119】 競争の激化にあわせて安値の受注を強いられ、利益率が大きく下落している。受注量を確保するためには技術職を確保しなければならず悪循環になる。

【144】 資金的に余裕のある当社が先行きをあきらめつつあるので、全てが困難。具体的も抽象的もなく、とりまく全てが困難である。

【166】 受注量が減少する中、コスト削減も限界に。受注量の季節の変動の不安定さがさらに増し、資金繰りの苦労時期が年間を通して発生するようになってきている。受注量も減少しているし、その中で利益率も低下傾向にある。

【167】 一般競争入札が主流となり、応札者が急増し、工事獲得が極めて困難である。低価格による受注競争のため最低限の収益が得られない。

【210】 国、道の公共事業費の削減、特に市町村の事業費の減少により、受注が困難。また、異業種の景気後退で民間工事の減少、経営困難の原因は景気不振であること、1次2次補正予算の速やかな実行が期待される。

【237】 公共事業の受注においては低価格での入札でなければ受注できない業界動向にある。民間においては品質、諸検査等要求されることが多くなっているから、適正な利益を確保する物件が見当たらない。本州大手企業の安値受注により地場中小企業が受注できないことも多い(民間)。

【277】 資材仕入れ価格が二年前から比較すると20~40%程上昇したにもかかわらず、官民工事の請負金額は減少し、利益がまったくなく、公共工事は低価格競争でこれも利益減。

【291】 工事受注量の減少に加えて、受注額の低額化(以前と同じような規模の工事内容でも2~3割程度の低額化が当然のようとなり、利益を出すことが困難となっている)。受注に難色を示すと工事が他の業者へ流れる(低額でも受注する業者

がいる)。

【321】 官、民あわせて工事が減っているため、競争が激しく、低価格が多くて、受注できない。また受注しても、赤字になる場合が多い。公共事業の労務単価が毎年下がっている。福利厚生(健康保険、厚生年金)の経営者は負担分が多くなっている。

【329】 受注金額は変わらないのに資材仕入れ価格の上昇や従業員の福利厚生費(社会保険等)が増え、利益を圧迫している。

【345】 指名競争入札の減少により公共工事の受注が出来なくなった。また公共工事の設計単価も民間の工事以下になっていることがある。質の向上を求めているにもかかわらず、ダンピングが多いため大手企業には競争しても勝てない。

【374】 入札制度等による競争の激化及び仕事量の減少による必要経費の不足等で経営を圧迫しているのが現状。限界にきている。

【442】 受注量減少、価格競争、利益率の低下、本来利益あつての商いであるが、利益どころか赤字になる工事の割合が年々増加している。完工高・経審点数・ランクを維持するために採算に合わないものも受注していることから経営状況は徐々に悪化している。今後、採算が合わない工事、住民・監督員等現場に特別問題・支障のありそうな工事については勇気をもって見送る方針。

3. 従業員数の削減、賃金カットを中心に進むコストの削減と、懸念されるその弊害

受注量が減少し、低価格受注競争が激しくなる一方で、原油価格の高騰を反映し、資材の仕入れ価格は高騰している⁷。結果として様々なコスト削減策が採用されている(表3-1)。すなわち、(オ)一般管理費の削減が多くの上業者で採用されている(71.1%)ほか、(イ)従業員数の削減(51.4%)や(ウ)賃金・手当の削減(48.7%)も半数前後を占めている。その他にも、(エ)建設機械の使用年数の延長(29.8%)や(ク)資材

の安価なものへの切り替え (23.5%) のほか、下請への負担の転嫁があげられている。すなわち (キ) 下請価格の切り下げ (22.0%)、(カ) 下請の利用増 (17.9%) である。

こうしたコスト削減策の採用動向は、受注

額の動向を反映してもいる (表3-2)。例えば、受注額が「5割超の減」を経験している事業者群では、(イ) 従業員数の削減は83.3%、(ウ) 賃金・手当の削減は69.4%の事業者が採用している。

あるいは、受注額の動向別に従業員総数の増減をみたところ (図3-1)、受注額が「5割超の減」群においては、5年前に比べて8割未満にまで従業員を減らしたところが71.4%であり、5年前を100としたときの同群の減少 (増減) の平均値は65である。受注額の減少が従業員数の削減につながっていることが示唆される。

こうしたコスト削減の内容や弊害等について事業者の声をみてみよう。

表3-1 過去5年間で採用されたコスト削減策 (複数回答可) 単位: 事業者, %

	759	100.0
(ア) 通年雇用から季節雇用への転換	70	9.2
(イ) 従業員数の削減	390	51.4
(ウ) 賃金水準の切り下げや手当でのカット	370	48.7
(エ) 建設機械の使用年数の延長	226	29.8
(オ) 一般管理費の削減	540	71.1
(カ) 下請の利用を増やした	136	17.9
(キ) 下請価格を切り下げた	167	22.0
(ク) 資材を安価なものに切り替えた	178	23.5
(ケ) 仕入れ経路を短縮した	82	10.8
(コ) 共同仕入れを増やした・始めた	14	1.8
(サ) その他	20	2.6

表3-2 受注額の動向 (対5年前比) 別にみたコスト削減策 (複数回答可)

	増加		横ばい		1割以内の減		3割以内の減		5割以内の減		5割超の減	
	100	100.0	91	100.0	86	100.0	274	100.0	109	100.0	72	100.0
(ア) 通年雇用から季節雇用への転換	4	4.0	9	9.9	7	8.1	25	9.1	14	12.8	10	13.9
(イ) 従業員数の削減	17	17.0	24	26.4	37	43.0	161	58.8	80	73.4	60	83.3
(ウ) 賃金水準の切り下げや手当でのカット	21	21.0	29	31.9	41	47.7	155	56.6	64	58.7	50	69.4
(エ) 建設機械の使用年数の延長	23	23.0	29	31.9	26	30.2	80	29.2	35	32.1	22	30.6
(オ) 一般管理費の削減	57	57.0	52	57.1	61	70.9	217	79.2	80	73.4	55	76.4
(カ) 下請の利用を増やした	25	25.0	23	25.3	13	15.1	47	17.2	13	11.9	11	15.3
(キ) 下請価格を切り下げた	24	24.0	19	20.9	17	19.8	66	24.1	18	16.5	19	26.4
(ク) 資材を安価なものに切り替えた	28	28.0	28	30.8	22	25.6	55	20.1	25	22.9	14	19.4
(ケ) 仕入れ経路を短縮した	13	13.0	13	14.3	9	10.5	30	10.9	5	4.6	8	11.1
(コ) 共同仕入れを増やした・始めた	5	5.0	1	1.1	2	2.3	4	1.5	1	0.9	1	1.4

単位: % / 5年前 = 100

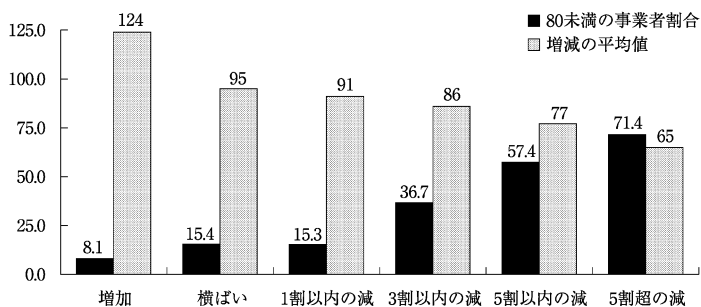


図3-1 受注額の動向 (対5年前比) 別にみた従業員総数の増減

〈コスト削減の内容及びそれにとまなう弊害等〉

【380】役員報酬 50%カット。社長も現場で働いています。雇用保険（短期）をかけず、ほぼ全員をアルバイトで、仕事のあるときのみ役所への提出書類（建設業の決算報告、許可の更新等）を自分で行う。

【418】削減してもこれでよいということはなく、次から次へとときりがない。辞めるか継続かの判断にせまられていく。

【430】賃金の昇給を控えることにより、優秀な従業員を放出せざるを得ない。機械の使用延長にも限度がある。下請を増やして対処していても、即応性がなくなる。

【436】作業員の賃金 18%削減及び残業はなし、が多い。この結果、専門の作業員が離れ、生活の不安から熟練作業員の離職。それにより、受注に限界が生じている。

【502】今現在、品質に影響がでないように企業努力でしのいでいますが、作業員、下請とも限界だと思います。公共工事に関わるものが前向きに消費できない現状は、公共工事の役割である地域の活性化につながっていない。

【520】協力業者に価格の協力をお願いしているのだが、それももう限界。自社が生き残るために協力業者に無理を強いる。こんなことで本当に良い世の中になるのだろうか？

【555】賃金水準の切り下げ、手当てカット等による社員の生活水準の低下がめだつ。職ばなれの可能性が出てきている。

【566】工事車両の使用年数の延長、事務用紙の再利用等。零細企業にとってはこれ以上コスト削減は不可能です。

【573】賞与カットなど従業員に負担をかけている。下請、資材等の仕入れ業者にも無理、負担を強いている。

【623】賞与の大幅な削減→社員の労働意欲がそがれてくるのが心配。下請け価格を切り下げた→優良な下請けの確保が続けられるか心配である。

【674】利益の上から現場などは、協力会社の労務費を低くおさえてもらったりしたが、軽油等の値上がりもあり、車両費をおさえることも出来ず、苦勞する。

【680】みなで給料を下げました。寒い工場で我慢してもらい、材料の仕入れは一回ずつ単価を調べ、一円でも安く仕入れている。残業時間を少なくするのは難しい（仕事が沢山あつての残業ではなく、納期が無い場合の残業が多く）。

【733】従業員の給与・賞与のカット。役員の旅費及び交通費回数削減。土地代・家賃（事務所の借家料の減）。雑費（社内打ち合わせ費用、諸団体会費等カット）。今のところ弊害はないが、今後公共工事の受注が減れば弊害等が生じる。

【761】従業員の削減については、自然減（但し、新卒者採用は中止している）。賃金は、賞与支給額を従来の 4 分の 1 前後に減額した。

【776】削れるものは全て削るので若手の育成にまったく予算をみる事ができない。

4. 予定価格に対する不満、元下間の契約の片務性、低い労務費単価—公共事業をめぐる問題

公共事業の受注の実態や事業者側が考える問題点などをみていこう。表 4-1 は、昨年、公共事業の元請受注がわずかでもあった事業者を対象を限定して、公共事業関連事項で非常に不満のあるものをまとめたものである。不満が多かったのは、(カ) 予定価格の水準 (46.6%) である。(ウ) 落札総額 (38.2%)

表 4-1 公共事業関連事項で非常に不満なこと
(複数回答可) 単位：事業者、%

	571	100.0
(ア) 指名回数	110	19.3
(イ) 落札回数	163	28.5
(ウ) 落札総額	218	38.2
(エ) ランク付け	134	23.5
(オ) 指名選定基準・方法	211	37.0
(カ) 予定価格水準	266	46.6

と（オ）指名選定基準・方法（37.0%）がそのあとに続く⁸。

次の表4-2は、公共事業の下請け工事を受注したことがある事業者が、下請け工事をめぐる問題で非常に不満なことをまとめたものである。（イ）受注総額（42.7%）、（ウ）労務費単価水準（43.6%）、（エ）下請け工事費の決定方法（38.6%）など、工事費に関連する回答が多い。

また、回答割合こそ小さいが、建設業法で禁止されている（カ）一括丸投業者が横行している（16.6%）ことや、（オ）協力会費の強制徴収（9.3%）も指摘されている。建設産業における重層的な請負構造のもとでの問題、言い換えれば、元請・下請間の契約の片務性をめぐって、下請に負担が転嫁されているこうした問題状況⁹は、自由記述にも多くみられる。

さて、最後の表4-3では、地元の公共事業で認められる傾向を尋ねた。一つの傾向としては、繰り返しになるが、受注競争の強まりである。例えば、（オ）大手の事業者によ

表4-2 公共工事の下請け仕事をめぐる問題で非常に不満なこと（複数回答可）

	単位：事業者，%	
	482	100.0
（ア）受注件数	97	20.1
（イ）受注総額	206	42.7
（ウ）労務費単価水準	210	43.6
（エ）下請工事費の決定方法	186	38.6
（オ）協力会費の強制徴収	45	9.3
（カ）一括丸投業者の横行	80	16.6

る中小の領域への進出（45.4%）、あるいは、（キ）談合破りなど低価格競争が目立つ（30.8%）¹⁰ ことである。

自由記述でも、低価格受注競争にともない、建設構造物の品質や工事の安全性の低下を懸念する声や、現場労働者の賃金・生活の悪化あるいは技能等が身につかないことを不安視する声がかかれていた。

もっとも、その一方で、そういう競争が及ばない領域がなお存在することも指摘されている。すなわち、（ウ）天下りを受け入れている企業が有利に受注（35.8%）、（イ）天の声で指名や落札業者が決まる傾向にある（15.9%）、そして（エ）受注調整は依然として行われている（20.8%）などの指摘がそれにあたる。

公正な競争を阻害する事態がなお残存する一方で、全般的には、工事量の減少や入札制度改革の影響もあって、競争が激しくなっているということだろうか。今後、発注者ごとの、つまり、国・開発局や道あるいは市町村別の、公共事業の発注状況に関する調査などが必要である。

ところで、注目すべきは、事業者側からも、（ア）公共事業の内容に住民の意向等が反映されていないことを指摘する声が少ないから（21.1%）示されていることである。

以上の結果に関連する記述をみてみよう。

表4-3 地元の公共事業について認められる傾向（複数回答可）

	単位：事業者，%	
	766	100.0
（ア）事業内容が住民の意向・要求を踏まえずに決定されている	162	21.1
（イ）天の声で指名や落札業者が決まる傾向にある	122	15.9
（ウ）天下りを受け入れている企業が有利に受注している	274	35.8
（エ）受注調整は依然として行われている	159	20.8
（オ）大手の事業者が中小の工事も受注する傾向にある	348	45.4
（カ）仕方なく談合する入札業者が増加している	58	7.6
（キ）談合破りなど低価格競争が目立つ	236	30.8

〈天下り、談合問題、発注者責任等について〉

【027】総合評価方式の入札は最近多くなっている。自助努力で何とか点をとれるものととれないものがある。とれないものについては過去の工事実績であり、天下りのいる会社ほど評価が高い。総合評価方式がスタートした時点で天下りがいる会社が有利であった。評価点の低い会社は永久に受注できないものである。

【085】談合はなお実施されていることと、天下り受け入れ業者の受注は、刑事罰に処すべきである。役所の天の声も依然とあり、現状を憂えている。業界団体は、悪の根源でもあり、即刻解体すべきであります。

【248】公共工事の談合は全業種であると思う。その中でも市職員と結びつきが強く、天下りのいる会社になかない。いい仕事だけとってくず仕事だけほかにまわす。それでも談合仲間に入れるだけまで、その仲間に入れないように市職員と結託している。だから毎年同じ業者が工事する、少しだけ小さい業者に工事をさせて、さも多くの業者が工事をまわしているかのようにみせている。

【253】一般競争入札制度というが徹底されていない。依然として天の声で落札業者が決まる傾向にある。

【403】地域優先を行っていない。特に開発局や道庁 OB の私物化した発注には問題が多い。道外メーカーや大手には受注させるべきではない！今の時点で開発局はいらない！道庁も某政党系の工事会社への発注が目立つ。政治に左右されないようにするべき。他の県と比べ、北海道は OB や政治力が強すぎる。大きな工事も道内で全て行える。コンサルタントも設計力が無いのに調整力で工事が左右されている。

【421】OB 会社・団体による官制割付、特に開発局が最悪。以下、道建設部。この 2 官公の打破が必要。公務員の抜本的改革。再就職の斡旋の禁止(官、OB 団体が行っている)。定年退職から年金受注までの生活費の算定と退職金との比較試算。民間退職金の実態調査、再就職した OB の退職金は別に調査する。

【628】国の機関は天下り OB を受け入れている業者が有利に受注している。また工事実績等ハードルを上げて、零細企業には受注できない仕組みになっている。

【649】仕事を遂行することが出来ない。天下り OB がいる会社が受注し、技術のある会社に低価格で下請けをさせている。今後、早急に天下り制度を無くさないとダメだ。役所 OB がからみ官製談合が横行しており、役所 OB の力がないと受注できないケースが非常に多い。官製談合、天の声は絶対にやめるべき。税金の無駄遣いを無くし、更に、国民、道民のための有効な税金の使い方を徹底し、我々が自ら税金を払いたくなるような自治体になって欲しい。

【651】官からの談合指導がある(理事等役員に仕事まわっている)。経営事項審査が何のためにやっているのか不満。役所工事で契約では手形、現金各 50% となっているのに元請からは 100% 手形でいる状態。市役所は何を見ているのか。

【751】旧来型経営の建設・土木関係の業者の退場は、やむを得ないと思う。また天下りによる癒着は現在も横行しており、絶対禁止すべき。建設業以外にも各種財団や独立行政法人、3 セクなど、目に余る癒着ぶりである。私どもの業界は特々多いので全て一般競争入札にして欲しい。まだまだ予算を削減できるし、私どもの業界の活性化や競争力を引き出せると思います(通信設備や事務機器業界です)。

〈低価格受注(競争)による弊害〉

【094】低価格で受注することにより、まずは下請にしわ寄せ。中身、品質は悪い、内容が悪いため、またすぐに低価格で仕事をとる、自転車操業だと思ふ。技術者を抱えて入札参加が満たされれば何回でも手を出す。人間関係までが希薄になりました。

【168】低価格受注競争の激化による受注調整の難しさにより、下請工事もままならず(利益が出ないため受注できず)。低入札受注は技術員の技能がついていかない。大変な時代です。

【198】現状が、最低価格でなければ受注できない状況ですので、受注する手段としてはこれしか選択する余地がありません。他業者も同様ですので他社ともにクジ引きの選択という、神頼みに委ねていて、入札委員に考慮して欲しいものです。

【239】低落は最悪赤字。利が出ても僅かのため、そのカバーのために更に低価格入札を繰り返して企業体力を消耗しつくす。また採算を重視するあまり品質面に問題が生じる恐れがある。

【244】予定価格の公表で積算より失格基準価格を算出する方向になっていると思われ、その付近での競争になっている。低入札価格調査基準価格、最低制限価格が低過ぎる。低入札で落札した場合は企業に残る利益は無い状況になっている。残るのは工事高（数字）。

【245】低入札による競争でなければ受注困難である状況になっているため、利益が出ない環境の中にある。コストダウンも限界に近づいており、品質など現場管理や技術力の確保などの観点とともに、資格要件となっている社会貢献も、経営上難しい状況である。

【280】資材の仕入れ値はどこの企業も変わらないのに低価格入札を行うのは人件費（経費）を削るか工事の手抜きになりかねない。最低制限価格を設定すべき。

【302】公共工事の入札で80%台での落札がまかりとおっている現状では、通年雇用者の年金保険料等の負担が重くのしかかってきて、通年雇用者を削減しなければならない。このような状態では政府のいう雇用の確保にはほど遠い実態と思われる。

【442】価格競争が企業間にとって切磋琢磨になるのであれば良いのだが、現状は、生きて帰るつもりのない企業と一緒に戦う状況となっており、低価格競争はそれら企業の倒産時における負債額の肥やしとなる可能性が大きい。またそれに付き合う企業も不幸なこととなる。

【485】人員削減は実行したが、安全管理等は年々増えており、職員個人に負担がかかっている。結果的に手抜き工事や労災につながるのではないかと

不安である。低価格受注にも限度があり、下請業者のほとんどが原価以下での受注をやむを得ず行っている。そのため経営状況が悪化している。

〈契約の片務性をめぐる問題〉

【028】元請、下請けとも競争が激しく、見積もりをしても値引き額が大きく、特に下請け工事などは工事原価も出ないのが分かっている、断ると次の仕事の受注に関わることを恐れて断れない。その結果、何年も赤字経営が続いている。

【067】元請は前払金の請求をし、いまだに下請には手形をきっている業者がいる。前払金を振り込んでその後返金させ、手形にての支払い。下請は仕事受注のため元請の言いなりになるしかないのが現状である。何か打開策はないのだろうか。

【160】下請工事受注の減少と見積もりによる低価格での受注競争が多く、工事を受注施工しても利益がともなわないことがある。元請業者が低価格入札をするためその下請業者に低価格入札分を低価格で受注させる。

【186】ゼネコン、サブコンさんが低価格で受注するため下請けは大変苦しい状態。安いからといって拒否すれば仕事が受注できなくなります。

【243】大手業者は低価格で入札し下請け業者に赤字金額でさせる（断ると、今後取引はしないとの話になる）。

【249】低価格の工事を下請いたしますと、そこから何パーセントと元請にとられます。そうするとしっかりした現場施工などができなくなり、施工管理、安全管理など限界ぎりぎりですなければいけません。発注者の最低価格の見直しをお願いしたいと思います。

【285】仕事量の減少によりお金をまわすための赤字覚悟で受注している。大手の事業者が安値で受注、地元の下請に安値で出す工事が多くなった。

【325】毎日が戦争です。下請をすれば、仕事が終わって150日の手形が当たり前。労賃しかないのに。元請で、下請任せで測量もできず、写真1枚

もとらず、1ヶ月あまりの間、3、4回しか現場に行かない、工事標識から黒板代までひかれる、下請届けも出さず、元請のヘルメットを充てられる、このような会社がまだ多い。

【337】 低価格での受注競争の激化により物件当りの利益率が非常に低下している。公共事業においては発注量の減少、民間工事においては低価格での元請が受注し、下請にしわ寄せがもろにきている状況で、会社として固定費をまかなうので精一杯。金融機関も貸し出しについては渋い。

【347】 元請建設からの圧力での低価格でおしつけ仕事。

【350】 (土木) 下請負工事が多く、元請の発注が請負金額の25~28%強のピンはねで、我々の経費が出て来ない状況。人夫を遊ばせられないので、苦しくても実行していかなければならない状況。(建築) 見積グンピング競争、品質含め安けりゃ良いという状況!

【516】 役所 ⇒ 元請業者 (100%) + 諸経費分 (20% = 元請業者の利益になっている) ⇒ 下請業者 (70% の中で納品しなければならないのが現状です)。諸経費、廃棄物処理費、材料値上げ分、下請業者は利益がゼロ円で作業している。

【581】 末端がどのように工事しているか (どんな価格で) 知っているのですか? 価格を下げることだけでは解決しない。入札価格が80でも70でも上(元請)は絶対自分の経費はとるため、苦しくなるのは下請だけ。

5. 公共事業のあり方・意向について

表5-1は、公共事業のあり方・意向をまとめたものである。

分析に先立ち留意点を述べると、こうした設問は、同じ設問であっても回答者によって受け止め方が異なったり、あるいは、前提条件をどう理解しているかによって回答は異なってくる(例えば、競争に一定の歯止めがかかるような仕組みがあるのであれば、一般競争入札を認めるというケース、あるいは、

競争入札には賛成だが、価格のみの競争入札であれば反対というケース、など)。実際、相反する内容という想定で設けた設問の両方に○がついているなど、解釈に困難なケースもみられた。

しかし、それは、例えば、天下り等による受注の有利や天の声あるいは談合には反対であるものの、価格のみの、しかも企業や産業の再生産さえ困難な、現状の競争入札政策には反対であるという、建設事業者の揺れ動く心情を示しているのではないだろうか。例えば、次のような意見はどうだろうか。

【144】 業界には良い談合と悪い談合がある。悪い談合とは天下りの数で決まる官製談合。それ以外については、建設業者に限らずどの業界でもみられるいわゆる「阿吽」で、東洋ではある意味で文化となっている慣行である。たとえ良い談合が世の中に認められても、過当競争の激戦場ではその声も届かず、たたきあいが続くだろう。しかし、戦争はいつか必ず終わる。そのときのために良い談合を残すよう今から理論武装していく必要は感じている。このときの最大の敵は「落札率90%を超える入札は全て談合」と正義の味方ヅラで市民を扇動するマスコミとなる。何が税金の無駄遣いなのか、そろそろ良識ある知識人達が結論を出す時期であると思う。

【166】 全て価格のみの競争には憤りを感じる。談合には反対だが、仕事が少ない中では分け合うことも大切なことのように思う。施工方法、施工材料、施工方針など総合的にひろい競争要素による入札はできないものか。維持管理的な仕事内容の物件には入札はそぐわないように思う。

【187】 官製談合は是としないが、民対民の談合は業界内の受注調整という意味で必要に思う。予定価格に近い金額で受注して、初めて業者は一般管理費を捻出し、納税できます。

【258】 公共工事、あるいは建築工事について。公共工事については指名願いを提出する際に、いろいろな種類の審査があり、それをクリアして指

表5-1 公共事業のあり方・意向について（複数回答可）

単位：事業者，%

	767	100.0
(ア) 最低制限価格制は維持すべきである	537	70.0
(イ) ダンピング規制を強化すべきである	369	48.1
(ウ) ダンピング規制のため、賃金の最低価格の設定や労働協約の締結が不可欠である	199	25.9
(エ) 談合と癒着問題は切り離せないのでやめるべきである	188	24.5
(オ) 中小事業者による癒着なき談合もやめるべきである	118	15.4
(カ) 中小事業者による受注調整は経営維持に必要であって一概に否定できない	366	47.7
(キ) 公共事業の入札・発注はガラス張りにすべきである	264	34.4
(ク) 現行の入札・契約方式（一般競争，総合評価）は，中小業者には役立っていない	397	51.8
(ケ) 地元の雇用創出や地域経済効果など多様な入札方式を採用すべきである	387	50.5
(コ) 赤字受注を防ぐため，公共事業の労務費単価以下で積算した下請発注を禁止すべき	343	44.7
(サ) 現場労働者の退職金共済積立，職業訓練費などを含めた受注価格の決定をすべき	233	30.4
(シ) 労災隠しなど元請けの責任回避を強く規制し，下請けや労働者の保護を徹底すべき	180	23.5
(ス) 発注者は，有給休暇，退職金など労務関係経費を別枠支給し末端まで保障すべき	213	27.8
(セ) 最近の公共事業は中小事業者の振興や雇用の拡大には役立っていない	379	49.4
(ソ) 北海道新幹線の札幌延伸は北海道経済に良い影響を与えると期待している	218	28.4
(タ) 北海道新幹線の札幌延伸にお金を使うより中小の建設業者に対する仕事を増やすべき	321	41.9
(チ) 北海道はまだ高規格道路の整備が遅れているので，整備を進めるべき	227	29.6
(ツ) 北海道は高規格道路の整備はおおむね達成されたので，地方に必要なインフラ整備に予算をむけるべき	218	28.4
(テ) これからの社会構造の変化を考えると，従来型の大規模開発事業から，地域で必要な生活・教育・福祉に関連した事業にシフトするべき	344	44.9
(ト) 分離・分割発注を増加させ，中小零細規模の工事を大幅に拡大すべき	455	59.3
(ナ) 随意契約の対象となる住民に身近な小規模工事を意識的に拡大すべき	231	30.1
(ニ) 公共事業の総額削減はやむを得ないが，業種転換等の支援を行うべき	145	18.9

名願いを提出しているわけですから，ある程度利益のある工事内容でなければ会社は運営していけない。公共事業のやりたい会社が手をあげて，その中でくじとか，順番を決めればと思う。予定価格の80，85，90以下で落としたりしたら儲かるはずがない。儲からないから談合をして98，99%で落とし，危ない橋を渡っていると思う。会社は倒産するために作っている人は誰もいないと思う。会社は利益がないと運営していけない。みんながまあまあというような金額（例えば予定価格の95%）で設定をして順番制にしてはどうかと思う（定期的に役所に挨拶に行っている会社に限るとか）。会社がなくなれば，従業員をはじめ，関連会社の人達が仕事を失う。若い人はまだ良いかもしれないが，50歳を過ぎた人はどこも使ってくれない。そういうことも考えてもらいたいもの

です。

【501】 インフラ整備が進んでいる現在，総体的に公共事業が減少するのはやむを得ない。しかし，地域の防災体制の維持や地場経済の活性を考えたとき，その地域の工事は地域の業者が受注すべきであることは論を待たない。所謂談合は既得権益の温存あるいは特定事業者の横暴のためだけであるなら否定されるべきだが，地域の自立を図る上で必要な部分もある。このまま公共工事が減り続け，どんどん地域的なボーダーを排除し，かつ一般競争入札が常態化すれば地域内の業者が壊滅し，また財政的に脆弱な業者ばかりが域内において残る結果になるのではないかと危惧している。

【763】業者間の受注競争が激化しダンピング受注傾向になり、採算がとれない状態が続いている。このような状態が続くと経営が行き詰まりになる。談合は良いとは思わないが、最低価格ラインの引き上げを検討して欲しい。

同意できない部分もあるものの、どういう条件を前提とするかによっては（言い換えれば、入札制度をめぐって、どういう条件整備を図るかによって）談合排除への賛同が業界内でさらにひろがる可能性をもつものといえないだろう。

以上のとおり、さらなる検討の必要性があると思われるが、公共事業に対する建設事業者の意向を示すものとして貴重なデータであると思われる。ではその結果をみていこう。

第一に、(ア) 最低制限価格の維持(70.0%)など、過剰な競争に対する歯止めとなる制度を求める声が多い。(イ) ダンピング規制を強化すべき(48.1%)、さらにそのために、(ウ) 賃金の最低価格の設定や労働協約の締結が不可欠という主張に全体の4分の1の事業者が同意している点は、公契約条例や労働協約を求める運動(後述)との共同の可能性を示唆するものである。

また、受注調整への理解を求める声、すなわち(カ) 中小業者による受注調整は経営維持に必要であって一概に否定できないという声が半数(47.7%)に達する(もちろん、これをどう評価するかは上記のとおり難しい側面もある。談合・受注調整とは同列視できないような、事業者間の信義やお互いの助け合いの慣行さえ壊れつつある現在の競争状況を考慮する必要もあるだろう)。もっとも、そうであるものの、(キ) 公共工事の入札・発注をガラス張りにすることを要求する声も、全体の3分の1(34.4%)を占めている。

そして、すでにみてきた契約の片務性をめぐる問題等も反映して、下請や労働者保護を

求める声も多い。すなわち、(コ) 赤字受注を防ぐため、公共事業の労務費単価以下で積算した下請発注を禁止すべき(44.7%)、(サ) 現場労働者の退職金共済積立、職業訓練費などを含めた受注価格の決定をすべき(30.4%)、(シ) 労災隠しなど元請けの責任回避を強く規制し、下請や労働者の保護を徹底すべき(23.5%)、(ス) 発注者は、有給休暇、退職金など労務関係経費を別枠支給し末端まで保障すべき(27.8%)である。

以上を大きくまとめると、公共事業の受発注を透明にし、談合を排除すること、同時に、激しい低価格入札競争で事業経営や労働者の生活が維持できない事態の克服、この二点をどう両立するかが課題として意識されているのではないかと。

なお、低価格競争に関連して、落札率が(単純に)談合実施の根拠として用いられていることに対する批判が数多くみられたことも指摘しておく。

〈入札制度の是正、過剰な競争に歯止めをかけることを求める声など〉

【005】現行の入札・契約方式は企業の収益を無視した欠点だらけの契約方法である。従って一般に民間で契約の際に行われている随意契約や指名競争入札等を検討し、発注者にも受注者にも利益になる制度を創出すべきではないのか。

【076】厚生年金や健康保険等に入っていない労働者が現場では多く見られます。また一人親方という日雇いの労働者も多くいます。単純な価格競争では厚生年金等に加わっている現場作業員を多く抱える企業が不利になってしまいます。国民年金すら満足に払わず、年をとったら、生活保護の申請をすればよいと考える人達が公共工事を受注するチャンスが増える現在のシステムをどうにかして欲しいと思います。

【221】ブローカー業者の横行により雇用の確保が厳しい。雇用保険料納付額も入札参加要件に利用すべき。

【237】民間工事においても分離発注を促進するなど発注先にメリットを与える国の助成金等のシステムを考えて欲しい→引渡し後のメンテナンス等は全て下請業者である。企業のランク付けには、法人税を毎年納入し、雇用も正規雇用している中小企業に特別加点があっても良いと思う。

【252】受注のため入札金額を下げて低価格で受注する企業が多くなっている。品質確保と地元企業育成から入札参加条件と低価格入札の制限など見直しが必要。現在、建設業界は受注量減少と利益減で疲弊している。

【433】私の考えでは、建設業の許可条件の中に資本及び売上の規模に応じて、正社員として技能工を雇用する人数を指定する位のことは考えるべきと思う。現況は一人親方（本人は望んでいない）が増え労働状況が極めて悪くなっている。ゼネコンやハウスメーカーは技能工を1人も雇用していない。

【539】公共事業の入札時の予定価格について公表されている物件もあるが、積算されている単価は市場単価として建設物価や積算資料から算出していると聞くと、これらの本〔当〕の調査方法は、真面目に建退協・社会保険・労災保険を掛けている企業だけでなく、保険を無視している下請や孫請けの単価も採用しそれを平均するのであればまだしも、技能者に必要な経費を払わない最低額を記載しており、それを官が採用し積算するのは正当な市場単価とはいえない。これでは納税できるような正当な利益が得られるとは思えない。アメリカでは談合よりもダンピングのほうが罪が重く罰せられる。大切な税金を使って工事発注するのだから最低入札額の設定は大事だと思う。ダンピングで受注者業者の多くが廃業しており、カシ〔瑕疵〕保障の面からもダンピング業者に発注することは税金の無駄遣いと言える。指名専門業者からの単価調査を行い、建設物価の単価を参考にすることはやめてもらいたい。

【639】建設業界、公共事業に限らず、全てにおいて労務単価の設定方法がおかしい。生活水準を上げるには労務単価を上げるのが必要で、前年度労務単価調査は良いが、単価が低いとまた下げるでは、無責任な調整で、反対に上げなくては。特に

公共工事については責任があると思う。

【641】入札について、価格のみの競争に流されず、各設備の専門知識を大切にしたい。専門知識をもった会社、専門知識を持つ事に対してもっと支援して欲しい。建設業の経営事項審査は、明らかに大規模なゼネコンしか相手にしていないと思う。規模は小さくても地道に・正直に技術をみがき、努力している会社がうかばれるような政策をとって欲しい。

【704】目先の透明性及び拡大をし、競争をあおることばかり追求する入札制度ではなく、地域に密着貢献し雇用対策に真摯に取り組み工事車両及び専門機械等を装備している会社に適正な価格で受注できる入札制度にしていだきたい。

【733】行き過ぎた価格競争による品質低下を防ぐため技術力や過去の工事成績、地域貢献などを総合的に勘案して落札者を決める総合評価方式など、良質な社会資本整備に貢献する企業（組合）が生き残っていける制度の実施。一般競争入札の拡大で競争激化によるダンピング対策として予定価格の事前公表の廃止。中小企業のための官公需適格組合へ発注する（随意契約）、工事請負金額の増額。

＜落札率が談合実施の指標としてストレートに用いられることへの批判＞

【142】マスコミ等での談合報道はおかしい。ある程度の受注調整がなければ建設業者はやっていけない。マスコミは変な正義論ばかり強調して一般の人々をあおり立てて、建設業者を悪者に仕立てている。最近の公共事業は設計金額も厳しく、たとえ100%で落札しても利益がゼロという工事もあり、80%台で落札しても経費がでないのが実態なのです。先日新聞報道で、北海道の工事が平均92%で落札していてそれが高すぎると書いてありました。それではどの値が正しい値なのか、高いとする根拠はなんなのか？ 何にも分かっていないのです。

【252】工事費用削減のため官庁の発注時期を冬期（積雪期）から変更して欲しい。落札率を低くす

ることが官庁や一般市民の利益になることではないので、マスコミ等が落札率90%以上で高く発注者が損害を受けたなど報道があると誤解が生じる（業者側は予定価格が下がり、利益確保ができなくなる）。

【323】90%以上は談合しているとの見方が強いが、もともとの発注額が低いことが多々で、最低制限（低入札）では一般管理費を出すことの出来ない工事もある。特に冬期工事のほとんどが直工費赤字である。談合はいけませんが、入札率で談合疑いするのは間違い！

【502】公共工事の削減により将来のビジョンを描くことができません。工事量の減少とともに競争が激しく過当競争で適正な利益も確保できていないのが現状です。入札の透明性を求められるのは当たり前ですが、競争で価格が下がるのが当たり前と報道するマスコミにも問題があると思います。このままでは地方の建設会社は大半が倒産してしまいます。

【598】近年、公共工事入札について、マスコミの情緒的な風潮もあり、低価格志向が強まっている。過去において、特に建築工事は過大な工事利益をあげていたのか？ 疑問である。低価格のしわ寄せは自身の低利益化や、専門業者、労働者へ及んでいる。このような状態を続けていたら、専門業者の淘汰や職人の不足化を招くだけである。将来の建設業界崩壊をもたらす恐れあり。

【668】落札率90%以上は談合だというマスコミ、自称オンブズマンなど実態を良く承知していない人、又、一般人への積極的なPRが必要。この調査も結果を公表し、関係機関、発注者等へ周知されますよう、強く要望します。

第二に、現在の公共事業の中身を問う声が少くない。

すなわち、(セ)最近の公共事業は中小事業者の振興や雇用の拡大には役立っていないという回答が半数(49.4%)に達している。また、(ソ)北海道新幹線の札幌延伸は北海道経済により影響を与えると期待しているの

は3割(28.4%)にとどまり、一方で、(タ)の、そのお金を中小の建設業者に対する仕事に振り向けるべきという指摘には41.9%の声が集まっている。

もちろん、(ソ)は、札幌延伸が是非かを問うたものではなく、その意味では、「反対」という意思表示を示した事業者が多数派であることを意味するものではない。しかしながら、「オール北海道」と主張される新幹線の札幌延伸が、(控えめに述べても)建設事業者の間で必ずしも強い賛同を得ているわけでは決してないことは確認されよう(本文中に表は示していないが、函館あるいは札幌に本社を置く事業者においても、(ソ)に回答したものはそれぞれ35.3%、27.0%にとどまる)。

あるいは大型開発の象徴でもある(チ)高規格道路の整備を求める声が3割を占めるその一方で、(ツ)高規格道路の整備はおおむね達成されたので、地方に必要なインフラ整備に予算をむけるべきという声も同じく3割を占める。そして、(テ)これからの社会構造の変化を考えると、従来型の大型開発事業から、地域で必要な生活・教育・福祉に関連した事業にシフトするべきという回答は44.9%に及んでいるのである。

もちろん、どんな内容の事業が求められているのか、さらなる精査が必要であるとはいえ、従来型の公共事業を問う声が建設事業者の間でも強くなってきていることは確認されよう。

ところで、重層的請負構造のもとで、無理な価格での受注競争が下請に負担を転嫁することになっている状況については先に確認したとおりだが、あわせて、発注形態を問う回答も多い。すなわち、大型工事をゼネコンに一括請負方式で発注するのではなく、(ト)分離・分割発注を増加させ、中小零細規模の工事を大幅に拡大すべきという声が半数を超えている(59.3%)。それは、必ずしも必要

とはいえないゼネコンの介在を排除して、中小の建設事業者により有利な条件で仕事が提供されることになり、結果として、中小企業の振興・地域経済の活性化にもつながることが期待される。

〈公共事業の中身を問う声〉

【005】北海道新幹線の札幌延伸はムダ。10何年後に完成しても4時間もかけて乗る人はいる？経済効果は机の上だけなので既存道路整備、危険箇所整備に使ったほうが良い。公共事業は道内ではまだまだ必要。

【333】既成業者と官庁との受注調整があるので今後もこの体質は変わらない。必要でない（地域住民の意見が反映されていない）公共工事が現実に行われている。特別会計で予算を使い切ってしまうというその体質にあきれる。国、地方自治体にも、変えようという人間がいない。これが当たり前と思っているところが気に入らない。

【423】入札制度の総合評価は中小企業にはまったく厳しいものである。工事を分割してより多くの業者が参加できるようにしてもらいたい。問5の（ト）（ナ）のように、中小業者にも公共工事を少しでも受注できるようにしてもらいたい。自社の地域は漁業中心なので、必要な漁港はありますが、後継者がいなくなり、それによって漁船の数も減っているのに、いまだに一度ついた予算は計画の途中でやめられず、「費用対効果の検証」なく造り続けている。5年後には船のいない漁港が北海道にはどのくらい？漁船のない、そして使用されていない漁港を写真で道庁（知事）宛に送付してやりたい気持ちです。「公共工事は検証しながら」。

【434】地方自治体で大手志向が強いのと思います。地元建設業者でも技術的に十分施工できると思います。新幹線の工事についても、地元業者は一部分の〔み〕の工手下請けをしているようです。今後も新幹線工事での地元経済への影響は無い。

【459】人口減の中、高規格道路、新幹線等の大型工事を止め、住民の身近な福祉、教育、医療に目

を向けていただきたい。

【593】北海道の建設業界は、公共工事の受注で成り立っていますので、道民の生活に必要な道路、学校、公住等の整備を増やして欲しいです。

【627】公共工事といえどもその工事が行われることについての効果や経済性が求められる時代であり、戦後のインフラ、高度経済成長時代のインフラ、低成長時代のインフラと内容が変化しなければならぬのに、相変わらず何十年前の感覚の公共工事が多い（業者を食わせるため？）国民不在の公共工事といっても過言ではないと思う。「OBの受け入れ」＝「その役所の受注の確保」という構図は、何十年前からずっと続いている、マスコミには土木建築について多く取り上げられるが、設備（電気、管）でも上記のことが脈々と続いている（コンサルタント部門が特にひどい）。入札制度等色々な問題もあるが、発注者と受注者とOBの関係が諸悪の根源（これに金、政治家もからむ）ではないかと思えます。

【761】北海道経済の疲弊度は最悪の状況にむかっている。地場中小企業の経営悪化は、失業者問題から地域中小金融機関の存亡まで影響するとみられる。北海道新幹線の延伸工事に支払われる工事代金は大手ゼネコンに入るもので、地場が潤いを得られるわけではない。この路線完成後の経済貢献度にはさしたる期待はできない。格好つけることはやめて、地元や地元企業のために予算を投入すべきと思慮する。

〈発注形態を問う声〉

【337】当社は専門工事業者である。専門工事業、防水、塗装、アスベスト工事など専門業者にほとんど丸投げになる工事でも、建設会社に発注している。専門業者直入札方式にすると元請経費の削減にもなるし、不要な過当競争も減少するのではないか。

【568】北海道における建設産業の位置づけとしては、経済的ウェイトが高いと思われます（全産業に対するウェイト）。関連企業を含めての経済的效果。日本における北海道の位置づけとしては、

インフラ整備が遅れている状況です。以上を考慮すると、もっとインフラ整備、経済的効果を高めるためには、地域を中心とした公共事業を含む、地元の雇用創出、地域経済効果に目を向けた予算をあげ、まわすことが必要ではないかと思えます。中小業者への公共事業に対して、直接の発注方式＝分割発注など条件が受け入れやすい方式の採用と、ゼネコンへの管理部門のみの発注（技術的管理に対する発注）の分割等がより地域への経済効果を期待できるのではないかと。

【647】 役所で実施する総合評価方式は従来行われている天下り企業を優遇する指名入札方式と大差ないので、公平に落札業者が決定される方法を考えなければならない。このような事項を検討する機関は従来の天下り機関や建設部の関連の部署で行われるのであれば、総合評価方式程度の考えしか出来ない。

【623】 公共工事で低価格優先の発注方式は良くない。理由は、品質の確保などに問題が生じ、地域にとって残すべく会社などがなくなっていく。地域経済の活力がなくなっていく。国土交通省主導の経営事項審査結果通知書及び入札条件などはOBが入っているような大手会社を優先し、地方の中小企業が入札に参加出来なくなってきている。地方分権政策からも逆行しています。工事量の減少などにより、現在維持されている分離発注が一括発注になっていくのではないかと危惧しています。一括発注では、工事資金の流れが不透明になり、ゼネコンの元請だけが利益を吸い上げる昔の状態に戻ってしまいます。発注者にとっても納税者にとっても良い方式ではありません。民主主義が進むほどに人々は透明性を求めるものと言われていきます。活力ある北海道のコミュニティ形成からも分離発注は継続しなければならないと思えます。

【626】 大型事業（新幹線等）はせっかく北海道のための工事で、北海道にまわってきた施設なのに、大手ゼネコン等、資材もまた国（中央）関連業者が受注して、もうけをもっていってしまう。

IV. まとめに代えて

【077】 北海道は全体的に公共事業に頼らざるを得ないと思う。中でも建設業に携わっている方々が相当にのぼることと思います。公共事業を増やすことにより、景気の刺激になることは間違いないと思う。物流も良くなり、税収も上昇することと思う。よって福祉予算も大切なことと思うが、今のこの状況（不景気）を打破するには公共事業費を増やすべきだと考えます。

【682】 指名業者が判らないので、調整できない。これがネックとなる。したがって一般競争入札はまったく不満である。

これは自由記述の一部である。こうした声、すなわち、中身に言及せずに（少なくとも記述上はみられない）さらなる公共投資を求める声や、談合・受注調整をよしとするような声は、今回の調査でもみられた（資料1を参照）。

私たちは、必要な公共事業を否定するものではないし、価格だけの競争で事業経営や産業の再生産が困難になっている事実を否定するものでもない。むしろ事態の改善が急がれると考えている。だがその方向性は、上のような、中身を問わずに単にこれ以上の公共投資を求めるものとも異なるし、激しい低価格受注競争の回避のためと称して談合を求めるものとも異なる。

北海道経済の自立あるいは必要なインフラ整備がうたわれながらも、いつまでも経済的な自立が困難な状態が続き、なおかつ、財政危機が言われながらも不要不急のインフラ整備への投資が続けられてきた（そしていまなお「選択と集中」の名のもとで続いている）歴史的経過を考えてみても、公共事業のあり方は問われなければなるまい。また、政治とカネをめぐる問題が繰り返し浮上する中で、

公共事業あるいは建設産業に対してネガティブなイメージが強固に形成されてしまった感があるが、政官業の癒着のトライアングルは徹底して排除されなければなるまい。

本調査で公共事業をめぐる問題に焦点をあててきたのは、他府県に比べてそのウェイトが高い公共事業のあり方を問うことが、北海道の建設産業や、ひいては公共事業の影響が大きい地域経済あるいは関係各機関のあり方を見直していくことにもつながると考えてのことである。

冒頭で述べたとおり、建政研（2008a）では、魅力ある建設産業をめざして「提言」をすでに行っている（表0-2）。これにつけたすことはとくにない。そこで、最後に、この「提言」を念頭におき、調査の結果をふまえた若干の補足を行う。

なお公共事業に関する私たちの考えを簡潔に述べると、地域に必要な建設構造物が、適正な価格でつくられ、また、受注者である建設業者の育成・建設産業の振興につながり、当該事業で働くひとたちには適正な労働条件・処遇が保障されることが必要である。またこれらの実現という観点からも、発注者である自治体や建設事業者（大手、中小零細、業界団体）及び労働者・労働組合はむろんのこと、納税者であり建設構造物の利用者でもある地域住民など、幅広い関係者の参画が必要になると考えている。

・公共投資の中身にかかわって

第一に、公共投資（公共事業）の中身に関わることである。

現在、急速な景気後退という事態をうけて、大型の公共投資の必要性が各方面から聞こえてくる¹¹。公共投資の必要性を否定するものではないが、しかしながら、（量的問題もさることながら）質的な問題を吟味する必要があるだろう。現在私たちの社会は時代の大きな転換点を迎えている。環境やエネルギー問

題あるいは財政の制約を考えるならば、これまでのような経済成長を前提とした開発型の大型投資は控えるべきではないか。しかも人口構造が今後大きく変化（高齢者人口が急増）する中で、早急に求められているインフラ整備は果たして何なのか、十分に検討していく必要があるだろう。また、従来の公共投資は、次々と新規の構造物の建設に投資を図るといふ、いわゆる新規投資中心主義（永山）であり、維持・改修・補修という観点が必ずしも十分でなかった。今後、そのつけが一気に噴出してくることが懸念される^{12,13}。

以上をキーワード的に言えば、経済成長を前提とした大型開発事業（ときに環境破壊型の事業）から生活・教育・福祉分野あるいは地域に必要な（地域密着型の）事業への転換、新規投資中心主義から維持・改修・補修あるいはライフサイクルコストを視野にいたした公共投資への転換となるだろうか。その意味では、現行の国土形成計画や道路中期計画などは批判的に検証される必要があるのではないか。

もちろん私たちは、北海道内においても、例えば高規格道路や北海道新幹線の整備の必要性を強く主張する声¹⁴が存在することは承知している。だがそれも、北海道の財政状況やそれにもとづく各種政策の優先度、あるいは高規格道路等の整備による経済効果や北海道における総合的な交通体系の構想・交通の実態などから多面的に検証する必要があるのではないか¹⁵。

繰り返しになるが、従来型の公共事業（とりわけ大型・開発型の公共事業）は、十分な検証もなく、しかも過大な需要・利用予測にもとづき、地域住民等からの批判をうけても（需要予測が異なることや当初目的が達成されないことが明らかになってきても）、決して止まることなく展開されてきた。「時のアセスメント制度」が十分に機能していないことも最近報じられた¹⁶。その意味では、公共

表 0-2 魅力ある建設産業をめざす、建設政策研究所の見解と提言

A. 地域建設業の振興策を基本とする建設産業政策の提言
<ol style="list-style-type: none"> 1. 財政縮減政策の下、地域建設業が地域産業として持続的に活動する行政施策 <ol style="list-style-type: none"> 1) 建設産業政策を地方自治体の産業行政に位置づける 2) 地域を広域的に精査し、地域建設産業の中・長期的課題を検討し、地域に総合政策に建設物の新規供給、及び維持・管理課題を位置づける 3) 地域における建設産業政策づくりは地方自治体で行い、国はナショナル・ミニマムの確立を 2. 公共事業は官公需法を重視し、入札契約制度は地域の実態に応じた改善を図り、地域建設業を発展させる <ol style="list-style-type: none"> 1) 地域建設業の役割の重要性に鑑み、地域建設業者を育成する立場から官公需法の改善を 2) 公共工事入札・契約制度を地域中小建設業者数に見合った改善を
B. 建設労働者の労働条件の抜本的改善で魅力ある建設産業をめざす提言
<ol style="list-style-type: none"> 1. 建設労働者が人間的で文化的生活を維持できる産別最低賃金の業界での合意を 2. 建設業の特殊性に基づく労働条件の確保については建設業者の出資による基金制度を確立する 3. 社会保険料・労働保険料の事業主負担分は元請・下請契約の別枠として実際に労働者を雇用する雇用主に支払われる仕組みを 4. 技能労働者の技能の向上を 5. 建設技能労働者「派遣」事業の有効化 6. 建設就労者の相対的過剰供給構造の打開 7. 高齢建設就労者への就労と福祉充実の対策
C. 談合・「官製談合」を完全に排除し、公共事業の公正な競争関係確立のための提言
<ol style="list-style-type: none"> 1. 公共事業をめぐる計画段階からの政官業癒着の排除を 2. 独占禁止法の一層の強化とともに取り締まり体制の充実で談合排除の徹底を 3. 「脱談合」後の入札・契約レベルにおける公正な競争関係確立 4. 高品質を理由とした工事価格の高騰を避けるため、予定価格の上限拘束性を堅持するとともに、予定価格づくりの適正化と公開を 5. 「公契約条例（法）」の制定により公共工事の競争の前提の統一を
D. 元請・下請間の片務契約を排除し対等・平等な契約関係の提言
<ol style="list-style-type: none"> 1. 元請責任の明確化 2. 元請・下請間の片務性の是正と公正な契約内容の実現 3. 下請業者の適正な見積、請負代金の実現 4. 一括下請発注、一括再下請発注などの根絶 5. 工事現場における元請責任の徹底 6. 政府、行政機関による公共工事の公正な調達ルール形成
E. 民主的改革に向けてすべての主体の参画
<ol style="list-style-type: none"> 1. 公共事業の民主的改革の上での主体の参画 2. 建設産業の民主的改革の上での主体の参画

建政研（2008a）より。但し内容に関わらない部分（表記等）の一部を変更。

事業の構想、計画段階からの、幅広い関係者の参画を制度的に保障していくことが不可欠であることは強調しておきたい。

・談合・天下りの排除と公正な競争環境の確立を一下請け・労働者を守るために
第二に、談合や天下りを徹底して排除すると同時に、破壊的な低価格受注競争を防止し、

表0-3 設計労務単価の推移

	単位：円	
	1997年度	2008年度
特殊作業員	19,700	13,300
普通作業員	15,900	11,000
軽作業員	12,500	9,000
とび工	19,700	14,000
	～	
鉄筋工	21,100	12,900
運転手（特殊）	20,200	13,800
運転手（一般）	17,300	11,300
型枠工	21,700	13,500
大工	21,200	14,100
左官	20,300	14,300

資料出所：2000年度以降は国土交通省総合政策局労働資材対策室、それ以前は建設・農水・運輸三省協議会。

出所：北海道建設新聞社『北海道建設年鑑』各年版より。

公正な競争環境を確立すること、下請事業者や建設労働者に価格競争の負担が転嫁されることを防ぐシステムを構築すること、である。

先にもみたとおり、落札率が談合の有無と単純に結びつけて考えられていることに対する事業者からの批判は強い。実際、低価格競争で事業経営や建設労働者の生活が維持・再生産できないような事態が生じている。皮肉にも、かつての談合・受注調整という建設業界の慣行は、不十分ながらも下請事業者の経営や建設労働者の賃金・生活を守るのに間接的に機能してきた。いまそうした慣行が需要の減少や競争政策で大きく崩されてきているにもかかわらず、それに代わる公正な歯止めがないのが問題である。

例えば上の表0-3は、公共工事の設計労務単価の推移をまとめたものである¹⁷。この単価は、市場価格にもとづき定められる。そのため、低価格受注競争が激しく展開されていて、しかも実際にはこの単価に満たない賃金が労働者に支払われている現状では、翌年度に提示される単価はさらに低下するという悪循環が生じることになる¹⁸。実際、軽作業員ではすでに1万円を割る水準にまで落ち込

んでいる。

こうした状況をどう克服していくか。一つには、公契約条例¹⁹の制定を求める取り組みが参考になる。すなわち、公共事業や、官（公）の領域で進む民間への労務委託契約で著しい低価格での発注（契約）がひろがり、働く貧困層（官製ワーキングプア）が大量に生み出され、「政府・自治体が生活困難な労働者を生み出している」ことへの批判や発注条件の是正を求める声が強まっている（自治体レベルにおける条例の具体的内容は、例えば、条例案の段階だが尼崎市のケース、国分寺市の調達に関する基本指針などがインターネット上から入手できるので参照されたい）。

北海道でも例えば、函館市の実践が目される²⁰。すなわち、「公共工事発注における地域経済振興や、雇用・労働福祉重視型の行政指導の体系」（建政研）と評される函館方式では、地元業者の活用、地元資材の優先的使用、そして重要なポイントである、二省協定の賃金額の明示と適正な賃金支払への配慮を求める通達、加えて、それらが実際に遵守されているか、市の監視姿勢が示されているのである。ともすれば、工事発注後は、下請事業者への厳しい発注条件やそこで働く労働者の劣悪な労働条件等についても、民間事業者同士の契約を理由に不問に付されてきたのに対して、函館市の実践は、自ら発注する工事に対する市の理念・姿勢を示すものといえよう。官製ワーキングプアを大量に生み出してもなおそのことを省みない発注者の姿勢をあらためさせる取り組みが必要である。あわせて、今後一層、自治体側の発注体制・能力の強化が求められることも述べておく²¹。

また、低価格受注競争のつけが下請事業者にまわされている現状はみてきたとおりだが、その是正には、一つには、元請・下請間の契約の片務性を是正し公正な契約内容を実現できるような実効力のある法制度が求められる（その方向性は、例えば、すでに国交省「建

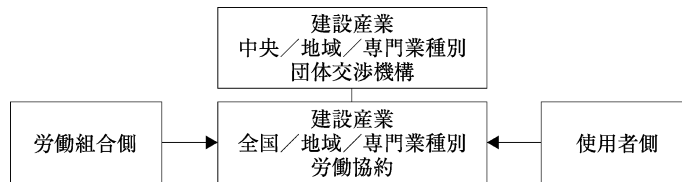


図 0-1 野丁場における中央/地域/専門業種別団体交渉機構の構想
建設政策研究所 (2008b) を加工。

設業法令遵守ガイドライン」にも示されている)。また、一括請負方式をあらため、分離分割発注を導入すること。あるいは、単に価格だけの競争ではなく、総合評価方式を導入し、地域の建設業者の育成・産業振興につながるような、(この間の入札制度改革とは異なる意味での)入札制度改革が必要と考える²²。

さらに、労働協約の確立が、建設労働者の賃金・労働条件の標準(最低基準)の確定という観点からはむしろのこと、建設産業における破壊的な競争や重層的請負構造を利用した下請事業者への犠牲の転嫁を防止し、適正な価格を確保するためにも求められる。労働組合が労働条件の決定過程から徹底的に排除されてきた、これまでの「労働組合排除型の建設産業秩序」(建設労働協約研究会)²³から、集团的労使交渉による産業秩序への転換が求められている(図 0-1)。

最後に、繰り返しになるが、以上の課題の実現のためにも、建設業界の労使や発注者、そして納税者であり建設構造物の利用者でもある地域住民という幅広い関係者の参画を保障することが重要であると考え。とりわけ、本調査研究との関連でいえば、建設事業者・業界団体自らが「談合・ダンピングを排除し、公正で魅力ある建設産業」の実現のために、積極的に声をあげることが期待されている。そのことを強調したい。

注

- 1 川村 (2007), 川村 (2008) を参照。
- 2 川村 (2008) p 95 より。
- 3 本文中には示していないが、所属団体(複数回答可)で多いのは、専門工事業協会(34.8%)、地域商工会(34.8%)、地元建設業協会(28.7%)、中小企業同友会(14.5)などである(「その他」も16.6%)。
- 4 従業員の雇用形態別内訳及び業務別内訳については現在集計中。
- 5 ほとんどが零細事業者である、北海道商工団体連合会の会員を対象に建政研北海道センターがかつて行った調査結果(有効回答 501 事業者、未刊行)では、前年比で売上高が「増加」しているのはわずか 4.5%、「横ばい」も 23.1%にとどまり、残りは順に「1 割以内の減」17.2%、「3 割以内の減」30.0%、「3 割超の減」25.2%に及んだ。また所得(利益)も、200 万円未満(24.7%)と「~300 万円未満」(23.0%)をあわせると全体の半数弱を占めるという状況であった。
- 6 道内各自治体の公共事業の入札状況がどうなっているのか、私たちが調査を検討中である。なお『日本経済新聞』の調べによれば、道内全 35 市のうち、一般競争入札を完全導入しているのは 9 市、一部で導入した市も含めると、全体の 8 割の 28 市が一般競争入札を導入済み、とのことである。2008 年 9 月 25 日付。
- 7 資材ごとに具体的に記載してもらったコスト増の割合については集計中。
- 8 いわゆる入札制度改革で一般競争入札の比重が増している現状を考えると、競争入札に関連した設問を増やすべきだったかもしれない。
- 9 元下間の契約をめぐる問題は、国交省(2008)の「建設業法令遵守ガイドライン(改訂)一元請負人と下請負人の関係に係る留意点」に詳しい。
- 10 先にみた経営をめぐる問題(表 2-3)での「低価格での受注競争の激化」に比べると値は小さい。「地元」の公共事業に限定したこと、回答

- 選択肢に「談合破り」という限定をつけたことなどが影響している可能性もある。
- 11 過去最大規模となる2009年度の補正予算が成立した。その柱の1つである公共投資分野には従来型の公共事業がふんだんに盛り込まれている。
 - 12 文部科学省による公立小中学校の耐震改修状況調査結果によれば、「国土交通省の基準で震度6強の大地震で倒壊する危険性が「高い」とされる施設が全国に一万六千五百五十六棟あることが初めて判明。危険性が「ある」とされる施設や耐震診断を実施していない施設も含めると、全体の三七・七％、約四万八千棟が危険である実態が明らかになった」。以上は「校舎1万棟、倒壊も 公立小・中 震度6強の耐震調査」『日本経済新聞』2008年6月21日付。
 - 13 『国土交通白書2007』p83によれば、建設後50年以上経過した橋梁等の道路施設は今後次のように急増するという。すなわち、2006年度6％⇒16年度20％⇒26年度47％（コラム事例「荒廃するアメリカ」と日本）。この問題については、『建設政策』124号（2009年3月号）の高木論文「社会資本維持管理の危機—道路橋梁の場合」を参照。また、最近の関連記事として、「橋、6割に損傷 予防型管理へ転換」『上毛新聞』2009年3月13日付。
 - 14 例えば、小林・佐藤（2008）。
 - 15 その意味では、北海道「北海道の交通ネットワーク総合ビジョン」（とりわけ「国際交通ネットワークの形成」「幹線交通ネットワークの形成」）や、同「ビジョン」にもとづいて実施される一つ一つの事業について事前の十分な検証が必要であるとする（「道央道・新千歳IC計画に20億円「4分短縮」効果実感できず」『毎日新聞』2009年3月29日付）。
 - 16 「公共事業 中止・休止2％」『朝日新聞』朝刊2009年3月20日付によれば、「「時のアセスメント」と呼ばれ、長く停滞した公共事業を見直すため各都道府県が設けている第三者機関による再評価制度で、実際に中止・休止となった事業は98～08年度、評価対象全体の約2％にとどまること、朝日新聞社の調査でわかった」。
 - 17 いわゆる主要10職についてまとめたものである。なお2009年度的全職種の平均値は15350円で、前年比0.2％減である。「道内50職種0.2％減、平均1万5350円 09年度の公共工事設計労務単価 7工種で全国最低に」『北海道建設新聞』2009年3月28日付。
 - 18 この問題は政府にも認識されており、この間、国土交通省のもと（「公共工事設計労務単価のあり方検討会」）で問題解決のための議論がされてきた。なお同検討会が先日まとめた報告書では、単価の設定にあり方（調査方法）にとどまらない重要な指摘がされており興味深い。すなわち、「公共工事設計労務単価の改善すべき事項については、単価の設定のための調査方法や設定の考え方だけにとどまらず、労務単価を使用した積算に関する事項、元請下請関係に関する事項、建設技能労働者の賃金等の労働条件の決定に関する事項、など公共工事の各段階における課題が指摘されている。」
 - 19 公契約条例については、永山・自治体問題研究所（2006）、労働大学調査研究所（2009）、全国労働組合総連合（2009）などを参照。また、わが国は批准していないが、この問題についての国際的な動向について、ILO94号条約（公契約における労働条項に関する条約）などを参照。
 - 20 同市の実践は、建政研・東京土建（2004）を参照。
 - 21 例えば公共事業の発注をめぐる次のような問題がある。すなわち、「自治体の技術系職員10人以下3割占める発注者支援の必要性浮彫り」「国土交通省がすべての地方自治体を対象に発注体制・能力をアンケートした結果、技術系職員数が10人以下の自治体が全体の約3分の1を占めていることが分かった。特に町村では約6割が10人以下となっており、約2割がゼロと回答した。建築、土木、設備の各担当部署別調査では、工事発注業務全般の課題として「技術系職員の不足」「技術系職員の専門的能力の不足」がともに約9割を占め、何らかの形で発注者を支援する必要性が改めて浮き彫りになった。『建設通信新聞』2008年3月7日付。
 - 22 今後求められる入札改革の方向性については、武藤（2003）、（2006）を参照。
 - 23 わが国建設産業における労資関係の歴史については、建設労働協約研究会（1998）の権名論文「なぜ建設産業における労働協約をめざすのか—建設労資関係史の概括を踏まえて」を参照。

参考文献

※印はインターネットからダウンロード可

1. 尼崎市※
 - (ア) 「公共事業及び公契約の契約制度のあり方に関する基本条例について」
 - (イ) 「公契約の契約制度のあり方に関する条例について」

- (ウ)「公共事業の契約制度のあり方に関する条例について」
2. 五十嵐敬喜, 小川明雄
- (ア)『公共事業をどうするか』岩波書店, 1997 年
- (イ)『図解 公共事業のしくみ』東洋経済新報社, 1999 年
- (ウ)『公共事業は止まるか』岩波書店, 2001 年
- (エ)『図解 公共事業のウラもオモテもわかる』東洋経済新報社, 2002 年
- (オ)『道路をどうするか』岩波書店, 2008 年
3. 川村雅則※
- (ア)「北海道における失業・不安定就業問題 (I)」『北海学園大学経済論集』第 55 巻第 2 号, 2007 年 9 月
- (イ)「北海道における失業・不安定就業問題 (II)」『北海学園大学経済論集』第 55 巻第 4 号, 2008 年 3 月
4. 建設政策研究所
- (ア) (2008a)『談合・ダンピングを排除し, 公正で魅力ある建設産業をめざして』建設政策研究所, 2008 年
- (イ) (2008b)『建設労働者の賃金の抜本的改善のために一公正で魅力ある建設産業をめざして』建設政策研究所, 2008 年
- (ウ) (東京土建一般労働組合との合同調査)『公共事業の適正な執行を求める行政指導一函館市・小樽市における実践』建設政策研究所・東京土建一般労働組合, 2004 年
5. 建設労働協約研究会『建設現場に労働協約を一建設労働運動の到達点と新しい課題』大月書店, 1998 年
6. 国土交通省※
- (ア) (建設産業研究会)『建設産業政策 2007—大転換期の構造改革』国土交通省, 平成 19 年 6 月 29 日
- (イ)「建設業法令遵守ガイドライン (改訂) —元請負人と下請負人の関係に係る留意点」平成 20 年 9 月
- (ウ)「平成 20 年度 下請取引等実態調査の結果について」平成 20 年 12 月 19 日
- (エ) (公共工事設計労務単価のあり方検討会)「公共工事設計労務単価のあり方について」報告, 平成 21 年 3 月
- (オ)『国土交通白書』(各年度版)
7. 小田清『北海道開発を考える—持続可能な地域開発を求めて (建設政策北海道情報第 4 号)』, 建設政策研究所北海道センター, 2008 年
8. 小林好宏, 佐藤馨一『北海道開発の役割は終わったのか?』北海道建設新聞社, 2008 年
9. 椎名恒 (研究代表者)『「公共事業社会」と中小建設業の経営・労働の変容に関する実証的研究—北海道・旭川を対象に』(平成 10 年度~12 年度科学研究費補助金研究成果報告書), 平成 14 年 3 月
10. 椎名恒, 野中郁江『建設一問われる脱公共事業産業化への課題 (日本のビッグ・インダストリー 8)』大月書店, 2001 年
11. 全国建設労働組合総連合・建設政策研究所『建設産業の重層下請構造に関する調査・研究報告書』全国建設労働組合総連合・建設政策研究所, 2008 年 9 月
12. 全国労働組合総連合 (略称, 全労連)『月刊全労連 (特集 なくせ, 官製ワーキングプア—公契約運動の前進を)』No.147, 全労連, 2009 年 4 月号
13. 永山利和・自治体問題研究所編『公契約条例 (法) がひらく公共事業としごとの可能性』自治体研究社, 2006 年
14. 東久留米市民自治研究センター『入札改革でまちおこし—地域が活気づく制度づくりを』東久留米市民自治研究センター, 2009 年 2 月
15. 北海道「北海道交通ネットワーク総合ビジョン」平成 20 年 12 月
16. 武藤博己
- (ア)『入札改革—談合社会を変える』岩波書店, 2003 年
- (イ)『自治体の入札改革—政策入札 価格基準から社会的価値基準へ』イマジン出版, 2006 年
17. 労働大学調査研究所『月刊 労働組合 (特集 公契約運動を進めよう)』529 号, 労働大学出版センター, 2009 年 2 月号

資料1 自由回答一覧表

回答内容は以下の五つである（調査票の自由記述部分と対応）。

- ①経営の困難の内容等
- ②資材の仕入れ単価等
- ③コスト削減策等
- ④低価格入札の弊害等
- ⑤自由記述

【002】②鋼材をはじめ各種資材が10～20%程度アップ。

【003】①道内で公共事業が無くなったなら何がある？

【004】②下がったものはなく、全ての資材が10～30%上昇している。

【005】②大幅な変化なし。④「低価格入札」により業務実施の経費は充当出来るが、一般管理費や株主に支払う配当や役員手当等に充当する経費が不足する。税金等もほとんど無しに近い。適正な企業経営は困難になっている。

【006】⑤稚内方面、網走・北見・紋別の高規格道路の促進を重点的に進めてください。本来なら国鉄廃止と並行して進めるべきでした。

【007】①営業力の低下。競争の激化。コスト上昇。②130。鋼材、消耗財、全般の上昇。③賃金切り下げによる社員の不満。

【008】①工事量の減少、作業員の高齢化。②鋼材類は40%アップ、木材30%アップ。④最低価格で落札して下請けに安い単価で施工させる。よって下請けは苦しい状態になる。

【010】⑤建設業の労務単価は年に一度の調査で決定しますが、そのことが不満。理由の一は、労務単価調査に費やす時間があったくない。その二は、各地方公務員の1日単価を反映して欲しい。なぜ労務者と公務員の単価が大幅に（2、3倍）違うように設定積算されるのか意味不明（公共工事は税金での発注）。

【011】①外注労務費の上昇。②5%増。副資材の価格の上昇。

【012】①注文住宅100%ですが、ローコスト住宅との

価格面における差別化をどのようにアピールするかなど営業面です。②20%。板金、基礎、合板、Gw、スタイロフォームなど全てが。大工手間が上がってないです。

【013】①工事の減少が大きく、下請けの仕事がない。自助努力する体力がない。銀行が支払条件変更等の資金繰りに関する陳情を受け付けない。②鉄鋼製品15円/本→22円/本（146%）、環境緑化製品325円/m²→360円/m²（111%）。③資材削減のコストは限界、人件費も限界。コストを削減する場所は役員の報酬も同じ。とにかくカバーできる売上（仕事）がないから限界、④下請けの業者に対しての締め付けが厳しい。価格を低くとったので安くしてくれ、の要望ばかり。これではやっていけない。⑤北海道の建設産業人口割合は46%ぐらいあるはずで（ママ）、10年前に比べて、公共予算が半分になっているのに、業者の数はそんなに減少していない。よってパイの奪い合いで下請け業者が影響を一番受け、倒産していく。公共予算の減少の流れと、建設産業のソフトランディング（他事業への進出、事業転換など）のスピードが合っていないと感じる。公共事業の減少について、段階的にこうなるという提言のもとに建設業の淘汰を図るのであれば金融の支援が絶対である。工事の減少と金融支援をマッチさせたソフトランディングをつくってもらいたい。

【014】②120。鉄筋、原油関連。

【015】⑤中小企業は赤字経営であれば、ボーナスがゼロであるのは当たり前。役所は財政破綻しているのにボーナスは2ヶ月ももらうことが出来るのは全く理解できないし、不当である。自分の取るものはさっさと先取りする。公共予算は削減する図式などは許せない。

【017】①官民とともに工事件数が減少。最低基準が設定されていない。工事はほとんど原価で落札されることが多い。

【018】④鋼橋業界は談合問題後、2005年は指名停止、2006年は低入札の多発と危機的状況にありました。廃業したメーカーもあり、合併を含めて業界の再編成が行われています。現在は最低制限価格の及び調査基準価格の見直しが行われ（平成20年4、5月）落ち

着いた状況にあります。⑤公共工事の減少→落札率の低下→最低制限価格での落札の流れは、競争原理があれば当然のなりゆきと考えます。工事に特殊性がない一般土木の90%を超える落札率は談合がなければ不自然です。現在、開発局の談合問題がクローズアップされていますが、土現発注工事にも同様の問題があると思われます。開発局の技術レベルが土現より劣るといわれます。開発局の技術レベルが土現より劣るといいう指摘もありましたが、実務レベルでは経験と管理基準レベルから考えても明らかに開発局が上です。公共工事減少の環境で、ある程度の業界の縮小は仕方ありません。但し、技術レベルを正しく評価することが今までとこれからを考えたときに残りうる姿に必要なであると思います。とりとめがなく、すみません。(グラフ付き—調査者)。

【019】②120%。銅、ステン、鋼等の配管材料。設備機器、機具類全般。③役員のリストラ及び給与の大幅カット。

【020】①安易な一般競争入札ばかりが増えて受注予定が立てられない。②120%。鋼材、原油価格の高騰はすべての仕入れ価格に影響する。③共存共栄は得られない。

【024】②115。鋼管、塩ビ類。

【025】①規制緩和で小規模の業者が増えて、激しい競争による利益の減少。一円の資本金で会社設立が出来るのはどうかと思う。②120。機種関係など。③役員の給料のカット60%以上。従業員への賞与をゼロにした。⑤あまりにテレビやマスコミが不景気をあおりすぎる。もっと冷静に報じて欲しい。

【026】①経済不安定による顧客減少見込み。④入札関係者の抜本的入替(利害関係者以外の人)が必要。⑤公共事業の計画については、国・道・市ともに遊休地の活用及び本当に必要な工事なのかを重点項目に置き、予算を最小限に抑えながらの発注が必要と思います。また、入札については、当初より業者が決まっているならば、一社のみ指名制にしてムダな入札の廃止をして欲しい(入札書類を作成しても意味がない)。

【027】①元請受注において低価格入札が続き、会社経費が捻出できず、このままでは遅かれ早かれ資金力のないものから倒産する。③1件の工事からより多くの利益を出すよう現場管理の見直しをする。④入札の方式によっては低価格者が排除されるものがある。低価

格で落札すると、発注者の落札者への管理が異常に厳しくなっている。もともと利益が少ないところへさらに出費が増える。

【028】②120。塗料、副資材。③公共工事も、下請工事をするにも必要な資格や提出しなければならない書類等が多くて、少人数の会社では、負担が多すぎる。

④橋梁工事などに必要な資格を持った人を雇い入れていても、競争が激しく、受注できる工事が少ないため、合わない。

【034】①公共工事減少による受注減。②120。銅、鋼、鉄、プラスチック、ビニール等の値上げ。

【037】①銀行の貸し渋り。②105。水回り商品。鉄類。

【038】④指名入札に参加出来ない。挨拶回りはよくいくが、入札参加に入らない。

【039】①受注額の低下にともないコストダウンが以前より困難。今後の北海道の景気不安により、先行の不安が心配である。②130。ケーブル等の価格。③毎月の物件管理の徹底。

【040】①特命工事等の指名数が減少した。親会社のコストダウン化。

【042】④全ての公共事業(官庁)についてはわかりませんが、現在は、低価格の競争で天の声も、談合もほとんどないのでは？

【045】②影響は無視できないが、コストダウン努力にて吸収。④官公庁としての処理能力には限界があるので(金額の大小の判断しかできない)、公平性より質を重視し、随意契約を増やすべきでは？世の中のためにも。⑤現状の公共事業の仕様も価格決定も発注、指名ともに公平性と責任回避が最優先事項になってしまっている。本来必要な仕様、それを実現できる企業を官公庁が自由に随意で発注することも認めるべき。あまりにも公平性と透明性を重視し過ぎるのは、逆に社会のためにならないと思います。

【046】①仕事の全体量が減っていること。新規参入業者は公共工事を受注するのが難しい(実績を上げられないため)。③一人一人の社員にかかる負担増。④資金力のない会社は降りるしかない。⑤工事の施工力など、細かい評価をすべきと思う。

【047】②原油の値上がりで120%。③交際費を減らし

た。残業を減らした。

【049】④入札参加資格の拡充により、施工技術や施工能力がなくても落札が可能となった。

【050】②電気工事業なので照明器具、配線器具は20%以上。電線・ケーブルは、昨年夏で、細物は3倍以上。太物は2倍程度。

【051】①若年技術者が欲しい。

【052】①工事単価が年々下がっている。下請工事が多く利益の確保が困難。

【053】②120～130。電線の値上がり。

【055】①工事量の減少（全体的に）。下請工事価格の安さ（仕入れ価格の上昇に合わない）。これ以上のコストダウンが難しい。③資材を安価なものにしたいが図面作成上で明記されているので、安い材料を使えない。

【056】①提出書類に安全管理や品質向上が反映され、IT化でさらに事務作業が多くなりました。小企業では専門スタッフをそろえているわけではないため現場作業と打ち合わせ、事務処理、手続申請等で日々の休憩時間、休日の返上がここ何年間も続いている状態です。②132。1年前まではそれほど変化はありませんでした。2008年初めから北京オリンピックまでの期間の変化です。③経費に対する顧客の認識が不足している気がします。また専門技術員は専門知識の習得や経験に対して多大な投資と時間を費やしていますが、そのアドバイスや説明は人としての好意の範疇に捉えられているようです。作業単価、経費に対する意識の広告が必要と感じます。⑤企業を取り巻く様々な規制や役割が統一されない特異な形で存在し、企業としての社会性や希望さえ損なっている様子です。個人個人の納税や社会保障環境の整備を、企業を介して統率することから解放して欲しいと思います。個人の納税意識の変化は公共事業に対する見方にも必ず変化をもたらすでしょう。納税率の低下が心配されていますが、資源のないわが国には人間力の向上が求められていると思います。

【057】①受注が減少し、資材が上がり、赤字になった。

【061】②鉄筋、鉄骨の鋼材の大幅アップ。

【064】①低価格の落札により一般管理費を適切に捻出

することが困難になり、受注減による対応は出来ても、工事そのものからの利益の捻出が出来ない現状では、建設産業自体が自立出来ない。③外注費、材料費の削減は限度に達し、工事経費、技術職員の給与切り下げ、一般管理員の削減、役員給与の半減を行っている。④落札率90%以上は談合、85%以下は重点的監督業務工事となり、段階確認回数等も倍増になります。当然、現場管理にかかる経費も増します。工事原価がアップします。発注者は管理、監督業務費用を落札差額から支出します……85%以下はダンピングなのでしょう。そうであれば最低入札価格を引き上げるべきでしょう。調査基準価格を重点監督とすべきである。⑤現行の調査基準設定、直行費の95%、共通仮設費90%、現場管理費60%、これらは工事期間、工費により可能ですが、一般管理費30%、これは現状の建設業者においては、ダンピングです。上記の設定で全工事が落札された場合、北海道の建設業者はいなくなるでしょう。最低でも60～70%にすべきでしょう。工事量の減少により淘汰されることは時勢でしょうが、競争により産業の衰退となることは残念です。

【067】⑤建設機械を持っているが、公共事業では、排ガス、低騒音の問題があり、長く使用できないのも悩みの一つ。長く使用できないのであれば、手放すしかなく、リースをするとまたコスト高になる。民間工事では使用できるが、そこまで厳密に排ガス、低騒音を護らなければならないのだろうか。地球規模の問題より死活問題だと思う。

【068】①公共工事の激減で経営難は避けられない状況にある。②金属等の値上がり。13%位。③公共工事では資材を安価なものにしか切り替えられない。④低価格入札で落札した業者は次の工事も、次の工事も、低価格で1年で何回も落札している。⑤業種転換といっても、このように不況であれば、望みはないのと同然である。中小企業にも工事がもってくるようにはかって欲しい。

【075】④住民の意向・要求が一部の人の意見で、偏っている傾向（住民の意見≠正しいこと）。⑤公共事業は雇用の確保につながる。

【076】①大手ゼネコンが改修工事に参入してきたためダンピング等で受注競争が激しくなった。

【077】①予算縮減による工事量の減少とそれにとりま

う低価格入札での競争の激化。入札制度改革による過度の規制緩和（入札者の参加要件）。落札予定価格の事前公表により原価算出もせずに容易に最低価格の算出が可能等、より一層、競争の激化を招いている。また資材等の逆鞘など経営を圧迫させている。官庁発注工事に頼らざるを得ないのが現状である。最低入札価格の底上げ（予定価格の85%以上）と事前公表価格の廃止を望む。②どの製品ということではなく、積算価格と市場価格とに乖離がありすぎる。③建設機械の自己保有からリース・レンタルへ。賃金ダウンによる労働意識の低下。建設機械、車両等の延命費用の増加。④落札予定価格が事前公表されているため最低価格が容易に割り出せる。よって事前公表の廃止と最低制限価格の底上げを望む。このままでは経営が成り立たない。今までの預金で資金繰りをしているような状況である。

【078】①公共事業の受注減。社員の高齢化。③賃金の切り下げのため若年を募集しても集まらない。④利益が無くなり、内部留保を取り崩し、経営しているが、企業経営上無理。企業が淘汰されていき、失業者が増加するのは。

【079】②120。燃料、鉄筋、型枠材（コンパネ等）。

【080】①受注量の激減。利益の減少。新規分野に進出しているが、思ったよりも、軌道に乗るのが遅れている。②肥料が200～300。③会社規模を全体的に縮小した結果、売上高が下がり、資金のまわりが悪化した。④得意分野などにかかわりなく、無理矢理低価格で落札しようとする業者がいることに困惑している。安かろう悪かろうが横行しているので、次の世代に様々のひずみが発生すると思われる。⑤これまでの環境破壊、食糧問題など考慮すると、急いでやらなければならない公共事業があるはず。また近隣諸国や世界の動きを見通した公共事業もあるはず。当社は緑化工事、土壌改良工事を主としておりますが、官の技術レベルが低いので、あるいは旧態の設計に固執した発注がされるので、かなりムダな税金が使われていることが多い。当アンケートの設問は公共工事はすべて官の計画に依るものになっていますが、民間企業の叡智を反映させる方向をさぐっていただきたい。日本の公共事業は官も民も柔軟性を失っています。

【081】②木材、建材など価格上昇。

【082】①官公庁の積算単価の異常な低価格によるしわ寄せにともない落札金額の低下。また、中でも業者間の競争による競争原理の増大がある。

【085】①あまりの受注減に対応できない。③上記のコスト削減策で事業の目処がたたない。④落札価格の低価格で受注業者がどのような施工及び運営をしているのか疑問である。

【087】①受注量の減少。②110%。石油関連商品。運搬費の上昇。③ムダな交通運搬の見直し、仕入れ調整。④発注総量が減少しているためか、採算割れと思われるほどの低落札が多い。そのため品質管理が思うようにならないのでは。⑤公共工事の発注量の安定が望まれるが、一般消費の拡大が先決だと思う。

【091】④予定価格が実際の実行価格に近い金額で設定されている入札もある。札幌に会社がある会社にも有利になっている。室蘭管内では、札幌（石狩）、小樽に参加できないが札幌は室蘭に有利に参加できる。⑤昨年より、工事がまとまって発注されるようになり、A、Bクラスのゼネコンを通して、工事が発注されるパターンが多くなりましたが、地方のゼネコンも業績が良いわけではなく、支払いが手形（サイトの長い）になる場合が多い。入札本数が少なくなると、事務手続きが少なくなるとはいえ（経費も少なくなりますが）、専門工事業に直接発注になることも少なくなりました。入札で落札すればそれなりの利益が得られますが、下請では幅も少なく、回転もいつまでもできるわけではないので、今後、中小零細企業の倒産が一気に増えると思われます。借入をして耐えるしかないですが、銀行もそんなに簡単ではありません。

【092】②130。鋼材の値上げ、高値安定。⑤公共事業は増えない。身の丈にあった組織に変える努力が必要。

【093】⑤当社は10年以上前から、公共事業から民間事業にシフトしていたので、公共事業の削減は問題ない。今は民間工事の直接受注に力を入れていて、提案型の営業を進めている。

【094】②仕事は少ない、単価は低い。これだけ燃料が下がっているのにいろいろ便乗している。③下請で仕事をもらった場合は逆算して経費の削減。残業はしない。現場には余計な機械、トラックを持ち込まない。⑤これだけ経済も冷え込み、公共事業も少なくなることは、覚悟はしていました。私どもの会社も色々な困

体に所属しておりますが、全然意味がない。会費ばかり。こういう時代になるとどうしても土木系の会社が優遇されます。札幌等の、指定管理者制度も、もっと小さな会社を取り込むシステムにして欲しい。いずれにしても、国政が変わらないと、地方も同じ形になる。1つの仕事に対して、誰もが認める単価であれば、ある程度分配方式で仕事を渡すとか。

【097】①受注目標に対する達成率の低下。コストダウンが難しい。②108。金物類及びケーブル。③材料仕入れ価格の値引き。手戻り作業の改善。

【103】⑤北海道新幹線のルートは、北海道経済に与える影響はかなり低くなると思う。

【105】②管材料150%、機器類140%。③外注労務を社内工に切り替え、効率化を図り、削減できた（施工量を増やすことに成功した＝意識改革により可能です）。

【106】①仕事が不確定なので、いつ仕事が出るか予測不能。そのため従業員の人件費が重い状態が続く。計画が立てられない経営が一番つらい。②砂利、生コンは下がっている。③従業員を減らすと仕事はあったときに人が足りない。技術者が少ないと思いつ通りに仕事をとれない。

【107】②石油などの油が高く、重機やトラックの単価が上がりが負担増になっている。③作業人数を削減し、少ない人数で作業を行っている。⑤橋や道路など地域性にあった設計・施工を行い、公費の無駄遣いにならないように工事を発注していただきたい！

【108】④予定価格が表示されているので、最低制限価格ラインで落札され、利益が出ない。予定価格をなくして欲しい。

【110】②110。品物（原材料）により価格が上昇したものもあるが、仕入れ価格が下降したものもある。

【111】②110～130。製品によりバラつきがある。機械部品は品不足（単価150以上）。③社員の士気低下。④低価格入札が横行し、採算より受注をとる業者が多い。

【115】①建設市場の減少。④利益無しで受注する事例が多く見られるが危険な事態だ。

【117】②資材の仕入れ等ではないが、講習会、書類作

成等の経費の増大が経営を圧迫してくる。

【118】⑤公共事業による入札においては実績（施工）があるが、中小企業は、初めは全くの実績があるはずがない！（とくに北海道、開発局等）。受注させて点数（成績）評価をすることが必要と思う。

【119】④過去の実績から判断しても、施工能力のない企業が失格ギリギリの価格で受注をしている乱暴なケースが多くなってきた。⑤施工能力のない業者が簡単に入札に参加できる公募や一般競争入札は乱暴なケースが多発するので、従前の指名競争入札も併せて採用すべき。予定価格が公表されると積算能力のない企業が低入札で応札し受注するケースもある。工事の内容やランク等で公表を変えてはどうか。

【121】⑤内需拡大を目指すのであれば土建業に対するばらまき政策を改め、農業、福祉関係に予算を多くし、雇用も拡大できるようにスクラムを構築すべき。物づくりはもともと生活の中から生まれたもの。原点に戻り、多種多様な産業振興策を考えるべき。

【122】②150。上下水道の使用材と公共工事に使用する配管資材の値上がり。

【124】①工事受注の減少により仕事の効率が悪く、せっかくよい仕事をして、ポケットができて食い込んでしまう。また技術者を雇用しているため、コストダウンが難しい。年々人件費の比率が高くなる。③若い人の定着率が悪くなる。④市営又は道営住宅工事は協同組合事業としているため、公平に割り当てられている。⑤自社の企業努力だけでは今回の経済危機は乗り切れないものがあると思うが、景気の良いときは誰もが自分の力で過信しがちである。が、景気が低迷した今こそ真の力が試されるときと受け止め、知恵を出し合い、生き残る道を模索しながら頑張りたいものである。バブル時代に増えすぎた企業がいま淘汰されようとしている。

【125】⑤当社は昔から下請専門なので競争は当たり前だが、今まで談合や話し合いで受注してきた業者は消えて当然な気がします。しかし総合評価方式など、過去に実績がない我々では、手も足も出ず、これからも参加すらできない感じです。今は色々な札幌市内の社長さんと話す機会がありますが、ほぼ全員「あの現場の点数はいくつだった」という話ばかりですね。

[130] ①冬期間、仕事量の減少、不安定な状況。仕事が一時的に集中し、重複して、現場があると職人不足、外注費コストアップにより採算割れが発生する。低価格での受注競争で体力が無く、これ以上この状態が続けば経営困難になる。②120%。塗装、とくに溶剤系塗料の単価上昇。養生材（テープ、ポリフィルム等）で上昇率が大きい。一度上がると価格は下がらない。

[131] ②鋼材、生コンクリートの値上がり。廃棄処分費用高騰。

[134] ⑤天下り受注が非常に多い。

[135] ②130。溶剤系はとくに上がった。シンナー等は50～70%上がった。原価割れ金額でないで落札出来ない状態が続いている。

[136] ②140。中国を中心とした材料不足によるあおりを受けたものと思う。③支払い条件を10日間短縮し（締め翌月20日振り込み）、仕入れ金額の圧縮（単価切り下げ）を図った。⑤通年雇用を行うに当たり、冬期間ほとんど工事が無い状況が3、4ヶ月間続きます。社員のことを考えると季節雇用は行いたくないと考えながら経営してまいりましたが、限界に近づきつつあるとも思いはじめております。冬期間の公共事業を雇用対策の一環として実施して欲しいと考えます。

[137] ①公共工事の減少分を補うだけの民間工事に移行する事が困難な状況にある。③人件費を中心に販管費も削減を進めてきたが、その削減も限界に来ている。⑤何らかの研究機関を通じて落札価格の適正化を強く望む。低価格入札が横行することで利益確保が非常に難しくなっている。

[142] ①小泉政権下で公共事業の削減が毎年3%となりました。頭で3%削減しても、国会議員はじめ役人は減らないのです。3%減少しないのだから、公共事業だけが10%以上の減となるのです。それが3、4年続いています。開発予算が1兆円から5000億円台に落ちたのも当たり前の話です。受注の減少に歯止めがかからない。④受注調整が行われないと利益どころか一般管理費さえとれない。低価格競争が競争入札ではないと思う。

[144] ②鉄骨、鉄筋は140、コンクリートは110。木材は105。その他120。下がっているのは碎石くらい

のもの。③変動費の削減はほぼ限界に近い水準と思うので、固定費を大きく削っている。弊害としては（1）人材育成の余裕がない、（2）地域経済の下降に貢献している、（3）新卒採用凍結継続による平均年齢の上昇があげられる。④体力のある大手が採算度外視で低価格受注すると、（1）下請が弱る（大手も我々も共通の下請が多い）、（2）体力のない業者が受注できなくなり苦境を迎える（国の施策だから仕方がないのでしょうか……）。

[145] ①経営難の会社が採算度外視の安い合い見積もりを出してくるため、合わせざるを得ない。③土木部門の取り止め。④現在低入札で実施している工事にて、品質の低下が発注者から聞こえる。

[146] ①低価格の受注先が増加し、1人～2人で仕事をしている下請が多くなった、また、その場しのぎの受注が増加してきた。利益が無くても資金を回すための仕事が多くみられる。②120～150%。全体的に金属に対する物が全て上がっている。管工事のため樹脂管に移行するが、工事の減少に伴い全体的に上がっている。③コスト削減より、少ない工事費の中から利益を出すことを考え、働く側がどういう状態であれば効率よく出来るかを考えた手法で行った。そのため工事受注額は下げ、賃金は上げ、一定の時間の中で1.5倍位の施工をするよう社員全員が心がけた。④低価格入札ではなく、今までが余分な経費をかけ過ぎているのと、その工事になれたところが本当の（経費をかけなくても完全なものに仕上げる）工事を出来なくなっていると思う。また積算する側も仕事を知らな過ぎで、お金のかかるところとそうでないところがわかっていない。ダンピングでもその会社が利益を出せるのであれば良いと思う。⑤公共事業により大きくなった会社が多く、そのまま経営してきたから、今慌てている。民間工事だと公共工事の20～30%減の受注でさらに利益を30%出さないと伸びていかない。工事の後のメンテナンスももちろんあり、公共事業の書類等の経費を考えると、人件費も含むムダが多い。どのような資材でどのような工事をしたかの書類は分かるが、それは確認事項で、物をつくったか、また以後どのようにメンテナンスしていくかのほうが良いと思う。公共事業は信頼出来る機関に出し、そこから割り当てで良いと思う。公共事業の予算は一部の天下りとムダな税金がいまだに入っている。

【148】①発注者の投資等が減少しており、仕事量が大幅に減。②鋼材が150と高くなっている。④年により単価が設定されている。土木関係は規模の大きい方の単価が適用されている（電気関係の工事では規模が小さいため当初から赤字である）。

【150】①低価格入札⇔ダンピング ⇒後生に残すべき施設に品質の低下は必ずあるはず。②鋼管類の値上がり。③支払い条件を変えることで値引きを要望している。従来の一部（又は全部）手形支払いを現金支払いにする。④品質の低下。⑤<地産地消>は建設業界でも必要。官民間問わず、地元企業を優先すべき。特に企業体代表者は地元企業であるべき。昨今の技術力は道外大手と比べても遜色はない。安ければよいというものではない。公共事業の予定価格は公表すべきではない。必ず各社積算した上で応札すべき風土をつくることで、品質は保持できる。低入札価格は失格にすべき。

【151】②105。骨材、鉄筋、二次製品等、全ての資材が値上がりしている。

【154】①マーケットの崩壊に尽きる。③技術研修など必要な経費が出てこない。④原価計算もできない企業も多く、当然適正な競争にはならず、下限を予測入札する状態である。⑤ダンピングに言及しているが、誰が何を根拠にダンピングと判断するのか、各企業で人件費単価も経費率も違うはずである。最低制限価格とはいかなる意味をもつのか、疑問である。競争（特に価格）のみで受注が決まる世の中を誰が望んでいるのだろうか。たぶん誰も望んでいないはずである。適正な競争がなされた例は古今東西あったためしがない。入札システム自体が制度疲労している。

【155】③もともと経費が多くないので削減が大変で、しばらくはこのままで。悪化が進めば賃金の切り下げです。④低価格入札するとなぜか余分な書類が増える。指定の仕事をして、安く（利益減）しているのに、簡易的になっていいのでは？ ⑤役所はもっと書類の簡素化を図るべきである。

【156】①国の政策等において建設業を苦しめることしか実施していない。不況による受注減があり、先行きが見えない。③どの現場も下請価格を切り詰め、限界に来ている。

【158】①発注者側の知識、経験不足により工事、作業内容が理解できないため、適正な単価にならないケー

スが多い。②135。鋼材価格等は官庁単価により2割程度高くなっている。⑤某企業の発注工事は公共工事以上に天下り談合問題等の全てが凝縮された要素が含まれています。公共工事は某企業に委託せず、それぞれの官庁の管理のもとで工事を発注すべきではないかと思えます。

【160】②200。船舶の燃料の高騰（A重油単価が倍以上になった）。工事用資材、特にワイヤー等が3割～5割あがった。③賃金やボーナスのカットをした。

【161】②金属系130%、木材・合板110%程度。

【164】②150。アスファルト合材。

【166】②水道本管資材（管類）は大手メーカーに限られた市場の中、価格は微増。元々管材は定価の90%前後が仕入額、商社入りでも85%程、もともと高い。③受注能力の低下→従業員数の削減、車両の削減にともない、一般管理費の削減をはかっているが、いざというときの受注能力の低下は否めない。作業意欲の低下、将来性の負担等から新しい若い人材が集まらない。入札以外のマーケット開発への人材・資金不足に陥ってきている。⑤公共工事は維持管理の伴う業種であるから、細く広く、が大切に思う。分離・分割発注を計画的に進め、冬季に入ってからの舗装の伴った工事は良い成果品は望めない。舗装は専門業者がいるので分割し春の仕事とするべきである。北海道仕様の作業体制が自治体ではとれないものか。冬の掘削工事は極力中止し、冬の間は新年度分の設計をしておく、年度が変わって仕事が発注される、そんな仕組みにならないものか。北海道の春は天気も良く日も長い。仕事日和である（現状は4月に入り、人事異動があり、それから設計である。発注は5、6月にずれ込む。8月には盆休みで設計も止まり、9月に夏枯れが毎年発生）。

【167】②路盤工碎石が140、生コンが150。発注者の積算単価と市場単価の逆鞘が現在13～15%。③役員報酬50%カット。従業員の削減。季節雇用者の宿舍の廃止。建設機械はレンタルとした。工事の施工は外注が主流となり従って施工管理が一段と重要となった。④談合はないとしかいえません。発注者が設定する最低制限価格は、札幌市では80～85%に設定しているが、90%前後であれば企業の存続も可能であると思う。⑤札幌市の土木工事の入札は一般競争入札の事後審査方式でありその工事の工種の経験と元請の実績があれ

ば応札できるとしている。また総合評価落札方式はその工種の経験と実績に加えて技術評価の配点が多ければ有利とされている。それと成績重視型方式があり、これは工事成績評価点が過去の平均点77点以上のものが応札できるとしている。いずれの方式も20社以上の参加者による最低制限価格を目指しての競争入札である。最低制限価格が現在80~84.5%の落札率としているが、この低価格が続けば淘汰されるであろう。せめて落札率が90%前後になれば生き残れるのだが。

【170】①一般競争入札になり工事受注が困難になり、資金繰りが困難です。また、入札の最低金額でただやるだけで売上原価なしです。その最低で落札した残りのお金はどこに?と思います。④とても不満です。当社では積算を頑張っていますが、どうしても1番にはなれません。なぜでしょうか? 同じ業者が何本もとれるのは?と疑問です。⑤従業員を確保している業者に受注すべきなのに現場代理人だけしかいない業者に工事発注をするのはどうか?と思う。ちゃんと会社の中身をもっと把握すべき点である。新幹線が来ても、公共事業は内地の業者で北海道の業者には意味がない。もっと考えて欲しいです。

【172】①先行き不安状態。②仕入材料、コンクリート製品、アスファルト合材その他は30~35%の上昇と思われる。③従業員及び賃金水準の切り下げについては相当困難をしている現状です。⑤特に地元中小企業を対象とした公共事業を最大限に考慮すべきと思います。

【173】⑤現在の入札制度は中小企業保護が欠けていると思います。イギリスがよいみたいですね。

【174】①低価格競争、工事の減少により受注が安定しない。④工事確保のための行為で、受注するのは仕方がない。だが、そのために一般管理費が確保できず、赤字経営を強いられる。

【176】①ダンピング受注が多すぎる。技術のない、人材の少ない(技術者の少ない)会社ほど、ブローカー的な会社ほど、ダンピング受注が多く、技術者ではない労働者等の工事がみられる。そういう会社との競争が多く受注が大変難しい。②40%ぐらい資材が値上がり、変動(上昇)が大きすぎ。見積もり後2ヶ月ぐらいで再見積もりの状況。③会社出勤をなるべく少なく、直接現場出勤をさせ交通費等の出費をおさえてい

る。資材の在庫をなくした。④一人親方や2人位の経費のかからない会社等でも、Bクラスやブローカー的Aクラスに低価格受注が多く、技術者等の人数の多い会社ほど受注がない。会社の内容などをよく調べてランク決定をして欲しい。

【177】②20~30%高。鉄筋材の高騰。現在、スクラップがゼロ円なのに鉄材が下がらない。

【179】①競争激化で価格激減、資材等の上昇を転嫁できない。②140%。メーカー等及び代理店の値上げ。

【180】②現在は180位。金属類(銅)の値上げによる資材(電線)の仕入れ上昇。

【181】①他業者の見積もりが安いために、それにあわすようにしなければ受注できなくなってきた。②鉄筋などは130。コンクリート製品120。物置、フェンスなど120。③商事会社を通して仕入れしていたがメーカー直仕入れにした。初めての仕入れのため初めは現金で前払いしました。④見積もりをちゃんとできない業者が指名に入り、とんでもない金額で落札してしまう。⑤ある区の土木事業所に営業に行ったら、実績がないと簡単に言われました。最初は誰も実績が無いのにあきました。役所の仕事をして書類などが多すぎる。もっと中小企業にも仕事が回るようにして欲しい。決算書を、毎年ではなく3~5年位にして欲しいですね(建設業の場合、冬期は仕事がなく変動がありすぎるため)。指名願いの書類をそろえるにも証明書をとるのにお金がかかりすぎる(経営審査など決算書も会計事務所と書類が違う)。

【183】①給料の減額や人員整理が思い通りできない。②115%。石油の値上がりによる。材料(塗料)の値上がり。③人件費及び材料費で60%。この部分にメスを入れることが収益率をあげる近道。

【184】④適正価格で落札するようにすべき。低価格は社会崩壊の原因である。

【186】①受注物件の減少により、ゼネコンが競争し低価格受注のため、利益低下にともない、会社経費がまったく出なくなった。③コスト削減については10年以上前から取り組んでおり、限界にきています。⑤最低制限価格制度は全ての物件に適応させ、地元業者を最優先させて欲しい。あまりにも地方からの業者が多すぎます。

【188】①公共事業の減少、受注の困難。

【189】①受注競争激化による利益率の低下及び人件費を主体とした固定費の削減ができず収益性が悪化。②170。鋼材，セメント類が高騰。③平成19年に希望退職者を募り，従業員削減を実行した。広告宣伝費の見直し，出張費の単価引き下げ等，生産性に比較的影響の少ない経費の削減を実施中。

【193】①仕事の激減のため設備投資が出来ずにいる。リストラも考えている。②電線150。SUS（ステン）類，150。価格安定しないと上ったり下がったり激しい。④現場説明から入札までの日数が短く，積算額を出す時間がなく，入札参加だけになる。談合は無くならないように思う。

【194】①労務単価がだんだん下がってきた。③見積もり時，資材業者3社位から見積もりをとり，一番安い業者から買うようにしている。

【198】①競争入札という制度について，価格（金額）が一番安い点ばかりで落札業者を決定しています。過去の工事の評価点や実績などは考慮されずにいる現状のため，最低金額にて受注する。そのため，当然のことながら利益は出来ませんので，いかに赤字にならないように納めるのが実態。経営困難の大きな原因となっています。②125～130。原油のナフサの価格高騰による原価の値上げ。中国価格の高騰による国内価格の上昇による。⑤入札制度について。入札金額が最低金額の業者が落札業者に決定する件について，過去2，3年の納税額がいくらあるのかも付加として落札業者を決定すべきものと考えます。近年の地方自治体における納税額の減少はどのように対処されていくのか，当然のことながら知りませんが，中小企業の育成の観点からも，市や道への納税促進にはどうあるべきかの点も考慮が必要では。適正な利益なくして健全経営は不可能なことです。経営困難にある業者ほど採算面を度外視して受注による前途金目当てに受注している現状にメスを入れて改革して欲しいものです。オンブズマンの存在が経営困難な業者を次から次へと生み出している。過去の納税額の推移をしっかりと把握して検討して欲しいと切に願います。

【199】①おもに公共事業の減少と低価格での受注競争により，利益の確保が困難となった。これにともなって固定費増となった。③現場班を分社し経費の削減を

図った。

【201】①稼働時期4～12月と限定されているので，公共事業の減少は厳しい。③通年雇用を続けることがだんだん無理になってきている。

【204】①仕事受注額は減少しているが，それよりも利益が悪いので困る。会社経費その他が出なく赤字になる。

【207】⑤公共投資は国の中央に集まったお金を効率的に地方にまわす優秀なシステムと考えている。将来的に日本国民が東京に集まれば良いということが国の方針であれば，今の流れで良いと思うが，日本の国土全体に国民が住み豊かな文化を形成するのが正しいならば，公共投資の役割を今一度勉強し直すべきと考える。

【210】③ISO統合マネジメントシステムの採用により，リスクダウンとコスト削減につながってきている（より一層，職員の原価意識が高まった）。⑤中小の建設業界は地域の基幹産業であり，産業の1割を担っている。また市町村の下水道がまだ手のつけていないところもある。生活密着型の公共工事は地元建設業がやるべきであり，まだまだやるべきことはつきない。入札制度について自信をもって指名競争入札をすべきである（但し，大型工事は別にして）。マスコミを含め，予定価格がどのように構成されているか，深い理解を願いたい。特に，落札率だけをとりあげるのは問題である。

【213】①全て当てはまり，先行きが暗い状況です。いつまでも続くとは思わないようにして前向きに行きたいです。②120。全てが値上がりしています。③自分たちが考えていることは周りも同じです。いかに対処していくかが問題です。乗り越えていきます。④分かっているけどどうしようもない。みなが一つの気持ちになって欲しい。⑤すみやすい健全な社会になって欲しい。

【215】①低価格競争での利益確保が困難。②110。塩ビ管類等，石油二次製品，コンクリート二次製品。アスファルト合材130%。③役員を含むリストラ策。経費削減。意識改革。④自由競争のため低価格入札が90%以上になっている。受注しても会社が成り立つ利益が確保されない。自己資金がある会社しか生き残れない。

【216】①次世代の技術者育成が出来ない。④成果品の良し悪しには時間がかかる。金銭競争のみを迫ると将来的に、食の安全と同じことがおきくと思う。⑤公共事業の入札について。入札は一般競争入札を基本とし、地域で出来る公共事業は地域限定とする。予定価格は事前公表すべきではなく、最低制限価格は開札直前に無作為に決定すべきである。

【217】②労賃の下げにより総工事金額は下がっている。資材は10~20%上昇。③下請に単価協力をしてもらっても利益が出ないような低価格受注、ギリギリ商売で経営意識がなくなり、..

【218】②137。特に原油の高騰によるアスファルト単価の影響。④予定価格事前公表しているため、底の価格帯で競争している。早急に事前公表をやめることで本当の技術競争になるとともにある程度の整理(淘汰)がなされると思います。

【219】②木材が2.5~3割高。

【220】①お金を借りても、仕事の見通しがたたないため返済できるかどうかが不安です。②30%。ガソリンの値上がりで、使っているもの(スタイロフォーム、ボード全部)全てが値上がり。今は原油も下がったのですが、高値で安定している。⑤2年に1度、指名願いを出していますが、入札・落札までは届くことはないので不順を感じています。私どもは畳工事をしていきますが、順番に仕事をまわしてくれればと思います。

【221】②110。銅製型枠等の値上げ。支払条件が厳しい。③モチベーションの低下。⑤中小工事の一般競争入札により、ブローカー業者、?業者(ヤクザ?)など不良、不適業者が多くなってきよう。雇用条件が悪化しており、雇用実態がもっとひろく知れ渡れば、より一層の公共事業批判が起きるのではと思う。先行きは非常に暗い。

【222】①公共事業の減少、民間設備投資の減少。ゼネコンの原価ストレスの発注。②180。19年、20年一気に価格アップ。メーカーは原油高騰と設備投資を理由にした。

【224】①一般競争に最低制限価格が反映されていない場合が多すぎる。④制限価格内での一般競争(自由競争)を徹底するべきではないでしょうか。

【226】②木材や金属製品が20~30%の値上がりをし

ている。

【227】⑤開研や土現は大手ゼネコン基準の書類や精度を要求しているが、零細企業には限界がある。机の上でパソコンで遊んでいる大学出の職員(公務員)には分からないと思うが、末端に配慮した施工方法を考えないとやらなくなりますよ。あなたたちもこんなことをやる暇とお金があったら別なことに金を使いなさい。世の中、そんなに甘くないから。こんなアンケートを書いている間にも日本全国でつぶれていく企業がたくさんあります。

【230】①発注が年度後半に集中することに加え、総量の減少から競争が激しく、通年の平準化した業務量を確保することが困難となるとともに利益率が著しく低下している。また団塊の世代との断層を緩和するために新規採用を抑制できない。②素銅の高騰の影響を受け、電線類、ケーブル類については130~150程度の値上がりとなっている。③高齢者(定年退職者)の再雇用(嘱託社員)による賃金水準の引き下げを実施してきたが、社員のモチベーション低下による労働生産性の低下が避けられない。④結果的に下請に対する発注を低価格に抑えることにつながっている。⑤一般競争入札の採用により総ての業者に公平な受注機会を提供することは理想と思われるが、反面、無秩序な過当競争を助長するとともに結果的に成果物の品質の低下も懸念されるため、発注者による必要最小限の統制余地は残すべきである。

【231】①今期は特別大きな受注ができたため、売上高が上がったが、利益が思ったように出ない。また今後は売上が元に戻る、というより大幅に減りそうで、受注見込みが立てられない。②120。石油製品の高騰がひびいた。

【233】③機械リース料の徹底した削減。④最低制限価格付近でないと落札できない。

【236】②鉄鋼関連が特に上昇。

【237】②管工事の資材は25%程度上昇している。機器類は20~30%上昇している。③資材、機器類等の仕入れ価格については限界となっている。官庁発注工事については、設計変更等に時間を要し、工期の延長等も発生し、人的な繰回しが計画通りに行かず、経費節約とならない場合がある。④予定価格の公表がある場合には掛率だけで参加し、落札後に積算している業

者もある。民間並みの価格で入札すると低入札となり受注できても規制が多くなっている。⑤元請のゼネコンが民事再生法による再建を目指すことは容認できるが、中小の下請会社に民事再生決定時の下請代金を支払わず、売掛金は回収するというのは、国内の中小企業の構成比から考えても不合理ではないかと感ずる。公共工事は役所の技術職が少なくなっており、現場の進歩にあわせた指示、変更等も遅れがちであり、業者にとってはコストアップにつながる。

[239] ①公共工事の激減と低価格での受注競争により収益の極端な減少。経営の効率化への努力ももはや限界。③工事量の減少には一般管理費の削減や雇用調整で対応しているが限度がある。賃金水準は何とか維持しつつも手当て等の削減は避けられず、これによる社員の士気の低下が懸念される。⑤予定価格事前公表の廃止。予定価格から容易に推察できる最低制限価格付近での抽選による落札が相次ぎ、適正価格での受注は過去のものとなりつつある。予定価格の事前公表は直ちに廃止し、各企業の身の丈にあった適正価格での競争が行えるようにすべきである。公共事業への適正な予算づけ。「無駄な公共事業は止める」は当然だが、いつしか「公共事業は無駄」と論理が逆転し、公共事業費は数年前比で50%以下。この影響か、本来着実に施工されるべき公共施設の維持管理にまで及んでおり、これが続けば国民の安全安心が根底から揺らぐことを危惧する。

[240] ①売上はある程度確保できるが粗利がとれない（低価格競争等）。また回収が遅く、資金繰りが困難である。③過去5年間ではほとんど変わっていないが、それ以前（10数年前）に従業員の削減及び下請の利用を壊した。⑤予定価格を公表せずに受注業者に積算させたほうが良いと思います。また最低価格の設定は物件ごとに上下させたほうが談合防止につながるのではないかと思います。またダンピングも防ぐことができると思います。

[243] ①役所の入札も競争入札、入札した業者も下請業者に競争させ、一番安い業者にさらに値引きさせられる。そして支払い納入金額の80%。末端支払い手形70%期日120日、小切手30%。中小企業は今後ますます倒産すると思う。②鉄、アルミステンレス130~135%。役所及びゼネコンの単価は上がらず（競争になる）、③仕入先を増やし競争させる。力の無い中

小企業は高いものを仕入れることになり倒産になる。

[244] ②鋼材高騰により当社では管材、ダクト材、機器類全般。⑤世論が、建設業を認めない情勢になるような情報が開示され、何故そうなったかの根本原因が曖昧になっていると思われる。この状態ではますます建設業は敬遠され技術者及び技能者となる人材が育たない状況になると危惧される。中小零細企業は経営者自ら技術者、技能者として働かないと存続できない。

[245] ②200。原油高騰による原材料費高のため、製品単価の上昇で、価格本体が値上がりし、値下がりかほとんどない状態が続いている。③本社、現場事業所経費の削減等。④特に地元（札幌地区）の発注機関での低価格入札が横行しているため、競走上、他地区の業者との経営上の格差が問題となり、不利な状況に置かれている。

[246] ③入札に応募したくても技術者の数が少なくて応募できない。④低価格落札でも現場サイドではそれなりの利益を計上しなくてはならず、どうしても施工に無理が生じる。⑤入札参加資格に種々の枠をはめているが、ほとんどが天下り役人の温床のためだと思います。このために会社はどんどん経費を使わざるを得なくなり、是非ともスリムな行政にしてほしいと思います。また、こと造園に関して申し上げるなら、役人の知識が不足しており、もっと勉強して欲しいものです。

[248] ①平成8年当時は従業員15名、売上1億2千万程度あり、その後、今日の現状です（売上2800万円—調査者）。金融機関の貸し渋りなんて言葉でなく、貸さない、相手にしないのが現状です。日本人から集めた金を日本企業に貸さないで、外国に貸し出し、焦げ付く責任は誰もとらない。悔しい限りです。政府も、金融機関を通して貸し付けるので、その金融機関が動かない現状を政府の職員が企業に直接聞き取り調査すべきです。政府貸付窓口を変えたらいいと思います。②物によって違いますが、50~300%まであります。工賃は平成8年以降下がっております。③事務所暖房を石油ストーブから薪ストーブへ、車両の削減（長く乗る、修繕はぎりぎりまで我慢する、タイヤ交換も危ないが！仕方ない）、蛍光灯を片方取り外す、その他考えつくことをやっています。給料の高い社員は退社してもらい、経営者の大幅カット、せっかく育てた技術者の首切り、会社全体の覇気がなくなりました。

⑤談合の善悪は時によると思うが、公共事業にまわりつく、事業協会、組合、協会等が談合の元締めであり、ここにメスを入れる。彼らは嘘をつくの多くの業者から聞き取りをする。役所の職員も彼らに任せるから問題が発生する。天下りはひもつき、同じ業者の落札。役所は、技術、職人の数、資本金、経験、機械、道具その他うんぬん言いますが、仕事があれば全部そろえます、先に仕事をください。

【249】①一般競争が札幌ではじまり業者間のダンピングが激しくなり、最低価格で受注し、利益率が下がった。また工事書類も金額にかかわらず複雑となり、時間と手間が非常にかかる。②塩ビ管などは10~15%上がり、燃料なども20%増。大型重機の稼働する現場では大きな負担となる。③賃金や手当てをあまりカットすると良い人材が集まらず、初心者のようなものが増え、現場の技術力や安全管理などに弊害が出る。また低価格の施工では利益が出ず、施工するものはきちんとやらなければならないので、苦勞して利益なしです。⑤建設業は、何も無いところに道路や生活に必要なライフラインをつくり、またそこに住む人達に住宅や公共施設を建て、まちづくりにとりだけの努力と汗を流したことでしょ。中には、これらの工事によって命を落としたものもたくさんいます。それがあつ程度、整つたからとつて見捨てられてよいものなのでしょう。それらのことを市民に理解していただき、業者、市民一体となつたまちづくりをしていけば、まだまだ皆様が幸せに暮らせる町ができると思います。

【250】①少数の物件に多数の業者が参入してくる。②140。鋼材や消耗品(酸素・炭酸・プロパンガス・溶接材)。③機械の使用年数を延長すると修理代と不具合が多発する。

【251】①募集しても人が来ない。週40時間を達成することも困難な状況にある。

【253】①低価格での受注競争の厳しさ。

【254】①資金繰りが困難になる。③人件費の削減、借入金をなくする。⑤一般競争入札だけが最良の入札だとは思えない。低い価格だけでは経営ができない。利益がとれて会社が成り立つものであり、役所の見積りに近いところに落札させることが必要である。力のある会社が低い入札で仕事を取り、中小企業は体力がないので、大手に勝てない。

【256】④前払い金目当ての受注の増大。

【259】①公共工事の低落受注により元請、下請での利益確保が難しくなつてきた。②98%。仕入れ価格は上昇傾向にあるが、受注単価が下がつてゐるため、価格交渉をして仕入れ価格を抑えるようにしている。③賃金を下げたことにより労働意欲が低下してきてきた。④最低制限価格が予定価格の85%以下では受注しても利益が出ない。元請でも利益が出なくなつてきているため下請には厳しい金額になる傾向になつてゐる。⑤最低制限価格を85%以上に引き上げる。公共事業の発注を季節に関係なく平準化する。これにより雇用の確保・受注が安定し、計画経営ができる。

【260】③作業効率のアップ、社員の意識改革による原価の圧縮。

【261】①業者数の割に公民ともに建築申請数の低下。②120~130。各メーカーが6ヵ月ごとに10%~15%位の値上げを通過してくる。③職員、下請業者の個々の自主的コスト削減の意識。賃金の切り下げによる就業気力の低下。④業界の幹部が都合よく仕切つてゐる。

【262】④低価格入札でなければ落札できない。季節作業員の雇用保険受給資格をつけるためにも低価格競争で受注せざるを得ない面が出てくる。⑤民間が賃金カットをこれだけやつてゐる中、公務員の給料も大幅に見直すべきであり、人員の削減もすべきで。腹立たしい限りだ。

【267】①建設業者の減少と入札の競争で年間受注量が見通せない。個人顧客は多いが、技術者等従業員は一人何役もこなせる人でなければ雇用は難しい。経費削減を徹底しなければ生き残り出来ないのが実情です。②物にもよりますが3.5倍。③若い人を育ててゆけない。正社員を減らし、下請けに頼んでも利幅がない。④低価格で入札しても、最終的には自滅するしかないと思う。金額が合わない工事は辞退する会社が増えてゐる。⑤裁判員制度は専門家に任せて住民がより多く、市議会、道議会に参加して意見を取り上げるべきと思う。また議員、大臣に至つては社会で20年以上苦勞を味つた人がなるべきと思う。底辺の苦勞の経験しない者に国の長は任せられない。無駄遣い、天下りはなくなつてゐると思う。まず土台が築かれていないところへ要望しても、皆無に等しい。

【268】①全体に工事量の減少、資材仕入れの高騰、工

事価格のダウン、ギャップが大きい。②シンナー類は18ℓ缶1400円前後の資材が現在は2700円で実に52%のアップとなり一般的な資材も15%のアップとなっています。③厳しい状況を理解しトラブルはなし。

【269】⑤役所の機構が複雑です。お役所仕事で人員が多すぎる。土木工事でも書類作成の要求が多すぎ、必要のないものが多い。書類提出したその後の活用が全くされておらず、書庫で眠っているものが大部分である。書類作成の簡素化を強く望みます。発注量が減少するため結局書類作成の要求度が高くなっている。人員が多いので書類チェックの方向に力が入っている。

【270】⑤非常に複雑な問題もからむが企業は継続させることが必要である、継続するためには適正価格の確立が必要。この答えを得ることが発注者、受注者は立場の違いを乗り越えて大いに勉強すべきである。予算に最も近い入札額をもって決すべし。

【272】⑤予定価格の積算が低過ぎる。地域に貢献している地元業者以外の応札が増えているが、地域枠内業者を決めて入札の参加業者を決めて欲しい。

【277】②銅管類をはじめとし、塩ビ類を含め平均で30%増。③主要資材を金属類から樹脂へ変換。より安価な物への移行。従業員の季節雇用へ。冬期工事の模索。④利益率が下がり経営を圧迫している。

【280】①情勢の変化があまりに速過ぎて追いついていけない。②120。短期間に価格変動があり、見積書も期限をつけなければならなくなった。便乗値上げかどうかは判断できないが、あるかもしれない。③資格を持った社員を雇用していないと入札に参加できないため経費負担が大きい（季節雇用にできない）。コスト削減にも限度がある。⑤公共事業の資材単価は変動した単価を考慮して欲しい。入札方式、提出書類をもっと簡素化して欲しい。

【283】①自分で乗り越えていくものです。ぶら下がり、〇〇頼みなどはもってのほかです。②130。バルブ（金属製品）。③従業員報酬の減額で全社に危機感→危機の共有により売上、利益率がアップした。④公共事業がイヤで不満があるなら違う仕事を見つければよい。質問の趣旨は理解できるが、公共事業の本質に迫るのではなく意味が無い。⑤公共事業のあり方ではなく、公共事業に依存している企業自体の問題を論ずるのが必要です。従前まで、ただただぶらさがって

いるだけで経営者も従業員も高給をとっていたのではないか。公共事業がどうのこうののではなく、各企業が自立すること、公共事業も1つの産業分野と考えて行くことが必要。

【285】①仕事量減少で価格競争が激化。赤字覚悟で受注する業者が増え、妥協で入札。また下請する業者が増えたことで仕事量が減少。運営費が少なくなった。②120。当社は石油価格、鉄の上昇での塩化ビニール管、銅管類が多く、受注したときと価格の差が大きく厳しさが増した。③賃金はもとより管理費の削減はしています。公共工事での北海道で出す人件費が毎年下がり、福利厚生費（社会保険、建退共、上乘せ保険）が毎年同じで下げるしかない状況。役所で考えるのは、自分たちとは関係のないことなので下げる根拠がわからない。

【286】①合理化の設備についての資金不足で思うようにならない。

【287】①仕事の先行きの不安。③従業員数の削減、一般管理費の削減の限界。④低価格競争入札には限界があり、受注の気持ちがない。⑤工事を分割してでも随意契約できるようにして中小零細事業者の仕事に割り付ける必要があると思う。

【288】③現場及び資材等に対する管理強化。④自由競争によるダンピング。

【289】②オイル高にあわせて資材コストが上がった。

【291】③コスト削減のため、従業員を最低の人数におさえる、そのため有資格者数の減少となり、工事受注に影響がでてきている。④現在は改善されたが、一時、公共事業において最低予定金額を公表したため、入札者全員が同額札（最低予定価格）となり、抽選で落札者が決定されるということが続いた。これにより現在もいかに最低予定価格を予想するかで見積もりの意味合いがなくなっている。⑤新幹線は日本縦断（稚内―鹿児島）が基本となると思うので、北海道新幹線は早急に必要。高規格道路も同上と考えると、まだまだ整備が必要。高規格道路の整備が遅れているところは国道の整備が必要とされる。公共事業の発注において予算が先でその予算に設計をあわせるようなことがよくある（特に中小工事で年度末の予算合わせのためか無理な設計がある）。また、現場現況に不合理な設計が多い。現場は机上ではなく、三次元で動いている。建

設業の設計労務単価が毎年減少しているのはいかなるものか。例えば日給11000円の作業員が1年間休み無く労働して年収365万円。これでいいのか。下請、孫請の業者には一般経費がまわってこない。

【293】①仕事の少なさ。利益幅の減少（元請及び役所工事の単価の減）。④低価格入札で元請、下請の利益が出ない現状では、税金も払えない企業が多く、役所も悪循環ではないか。

【297】③材料費のウェイトが大きい。競争して仕事の受注。④公共工事ではまったく儲からない。また予定価格が安い。

【299】④工事品質や内容が維持できていないほどの低価格になっている。採算割れでも実績のために受注している業者が多数いる。⑤価格優先の公共事業はおかしい。工事品質をないがしろにして、本当の住民サービスとは何かを忘れてる。経審や能力を数値化したものに頼り、発注者が責任逃れをしている。必要なのは、安い価格で工事を発注することよりも、見えないところについても責任をもった仕事をしている業者を見極める目をもち、保護をすることで、本物を育てる公共事業であるべきだと思う。

【300】①建設業界においては技術に見合った価格設定と業務内容を考慮した納期設定がされづらい。発注金額が低レベルで推移しているにもかかわらず、求められるものが高レベル化し、しかも短い期間を設定される。②130程度。Kg当り90円台の重量鉄骨類が150円台。同じく、500円台のステンレス鋼板類が800円台に。③下請けや外注費を削減し、受注から引渡しまで極力自社内で完結できるよう心がけているため、打ち合わせやクレーム処理等を含めた引渡しに時間が必要になった。

【302】①市場の仕事量の減少により、ダンピングで仕事を確保しようとする業者が多くなり、当社も赤字覚悟でも見積もりをしないと仕事の確保が困難になってきている。②120。石油製品の値上がりで原材料の価格アップにつながっている。③コスト削減にと思って下請の利用を増やしたが、それが質の低下へのつながり、結局、当社本人の人員を使用して手直しすることとなり、かえってコスト増になってしまった。⑤公共工事を発注する自治体は、予算が無いという割には職員への給与財源だけはしっかり確保している。〇〇

手当てなど我々には理解しがたい手当金、賞与等も我々の所得水準をかなり上回っている。公共事業への財源、社会福祉等への財源など、役人の無駄な経費を削減してくれれば、これらの財源には少なからず回すことができると思う。今この世界、不況の中、自治体はもっと自分達の中の無駄を取り除くよう心がけて欲しい。

【304】①公共工事の減少。②140。鋼材。③役員報酬の大幅カット、一般職員以下。⑤景気対策で公共事業は必要であり、即効性がある。

【305】①産業廃棄物の費用が元請からもらうことが困難であり、全体的に経費の負担になることが多い。②130。5年前からいうと、毎年何回かにわけて上昇するためにお客様及び元請の方に話をしても聞き入れてくれない。③今までであれば多少利益が少なくても頑張ってきたが利益率の悪い作業は作業員を減少させて仕事を少なくして利益率を挙げた。④低価格入札は地域業者の力の低下になり、発展にはつながらない。少なくとも最低価格はきめるべきだ。

【306】①品質と低価格とのコストバランスによる利益率の低下。

【308】②180%。アスファルト合材の上昇。⑤無駄な公共事業は行わない。

【309】②120。鉄骨、GW、石油製品（スタイロフォーム等）。④適正価格での入札が行われていない。

【311】①ハウスメーカーの、地方への進出。

【314】①先が見えない。④下請作業が大半を占めるので受注金額が大幅に下がった。⑤受注ランクの下部（B、C級）への発注を多くして欲しい。

【316】①受注金額の下げ方がきつすぎる。

【318】②170。アスファルト合材の単価。

【319】①競争による価格の下落、また、仕入値の高騰で利益率が下がるため、設備投資が出来ない。②鉄、アルミ製品の高騰。生コンクリートほか資材の高騰による利益の圧縮。③季節雇用から通年にして逆に従業員の定着を図っている（通年雇用奨励金を利用している）。④最低価格で入札する業者がいて、その業者が入る入札は最低価格にしているような実態です。

【320】②コンクリート製品、鉄鋼が上昇したが、去年後半から、落ち着いてきた。しかし、コンクリート製品の再値上げの動きあり。便乗か？

【321】②120。油の値上がりによってアスファルト合材、運搬費が上がり、しかし、発注者の歩掛りは実際とあっていない（低い）。③資材の買入先を増やし、少ない材料でも見積もりをとっている。機械の修理費は事前に見積もりをとる。賃金を公共労務単価の値下がり金額の50%値下げをしてきた。週40時間で1日の労働時間を8:00～16:40と短縮し、基本時間とした。④80%以下の落札金額でなければ、談合したのではないかという内容の新聞記事が載っている。低価格（調査価格）で入札した場合には落札者の決定は後日とし、調査が行われますが、調査期間が長く、応札したほかの業者は長く待たされるので、現場代人の少ない会社は次の入札に行けない。

【322】④自治体発注工事において「最低価格でのくじ引き」落札が多発し、利益を度外視した「低価格入札」でなければ落札が困難となっている。⑤近年の厳しい経済社会における公共事業等の減少にともない各自治体、業界とも人員削減の記事が報道されている。このような時代の中で今後は公共事業発注の各自治体では、事前調査、基本設計及び諸条件の明示を公告するだけで、実施設計と積算見積（請負額）の作成作業を業界（民間……JVでも可）にあわせて発注する。そうすることで、各自治体での人員削減（技術職員等）にも対応でき、業界での技術力の向上と適正価格での受注機会が生まれることと思われます。

【325】①官庁の入札規制が厳しい。②資材が1割ほど上昇した。鉄骨、鉄筋の上昇が大きい。③従業員の削減を考えていたところ、2人本人から都合により退職するとのことで許可する。④仕事が欲しく価格より25%落として入札するが27%で落札する業者がいる。

【327】④札幌市の場合、中小地元企業が疲弊して、除雪を行う業者が不足し、今後の大きな問題になると思う。⑤一般競争・電子入札は地元零細企業には必要なし。指名競争入札に切り返すべきです。

【329】②200～400。銅管1本500円のものがあるが現在1本2000円になっている。③役員報酬の50%カット。下請にまわしていたものを自社で。

【333】①受注数及び受注金額が激減している。②200。

2001年が底値で建築資材（鉄等）は3倍強に単価があがっている（原油高による）。③大幅コスト削減策は現状では人件費削減以外には見当たらない。④新規業者が参入できない仕組みが横行。

【337】②平均で125%程度。中には150%以上になったものもある。③当社は総合建設会社ではなく、いわゆる専門工事業であり、下請の比率が高い。コスト削減のためには材料費か労務費の削減しかなく、材料費が高騰している以上、労務単価を削減するしか方法が無い。営業的には、他社と差別化ができる、比較的利益率が高い土木系の仕事に営業努力している。④価格公表→積算する能力や技術が無い会社でも入札が容易になる。最低価格がない→半額以下で応札する業者もいる。予定価格を公表しないで最低価格を決定する方法がフェアであると考えられる。

【339】①物件数の減少、受注単価の下落。②受注を出すために薄利多売の傾向にあり、技術職1人当りの現場数を増やさなければならず、現場の隅々にまで気配りが出来ていない。④適正価格というものがないがしろにされている。⑤過去の実績を重要視するのはわかるが、実績がなくても十分対応できる業者はいる。また、いつ受注できるかわからないので、技術者を雇用することは中小企業にとってつらい。雇用重視の観点から、もっと発注の仕方を変えて欲しい。派遣社員にも優秀な技術者は多数います。

【344】②ガソリン高にともない20%アップしていますが、下がってきてても、価格は下がりません。

【345】②105。原材料の上昇により商品仕入れ価格も上昇。③従業員の賃金をカットすることは働く意欲の低下につながる。一般管理費の削減にも限界がある。仕入れ価格の見直しも限界がある。④低価格になればなるほど中小企業（地元の業者）は倒産に追い込まれる。その結果、職を失うひと数多くなり、日本のこれからをしょって立つ若者の労働意欲も失われ、ワーキングプアなる者が増加すると思われる。⑤公共工事の入札に参加するために経審なるものがある。それをもとに入札の参加資格を申請し、企業のランク付けを行う必要があるのか疑問である。2年に1度ある資格申請を、何年も申請を出しても1度も入札の参加すらない自治体が多数ある。地元企業への発注はよいとは思いますが、この制度が必要なのかも疑問である。

【348】⑤現在も談合は続きランク上位の業者が組合に集まり、落札して、他のランク業者にも強要しようとしている。一番の問題は公共工事が少なすぎることに。

【350】①仕事量の減少により、従業員等の固定費が出てこない現状！従業員を減らせば良いのですが、それぞれ生活がかかっていますので……②鋼材、木材及び仮設資材、110%。④最近じゃ安けりゃ良いという状態です。品質を確保するのが厳しいです。会社の経費が出て来ない。借入れ（銀行等）がなければやめたいくらい。手形60～70%、サイト120日が多く大変です。

【351】①工事の絶対量の減少。新たな事業展開における投資。②年度途中で値上がりしても発注側で対応されている。③もともと少数のため削減も限界にきている。

【353】③特に人件費削減をすることで従業員が萎縮しているのではないかと。④実際に低入札で利益が残らないどころかマイナスになっているものも多い。⑤北海道の特殊な事情（冬期におけるコスト増など）がなかなか反映されていない。

【356】①廃業や死亡等によるお客様の減少。低価格競争により、まともな施工が出来る価格が得づらくなったこと。②塗料等はエコ仕様になったりオイル高騰等により140%位。副資材（テープ、ポリフィルム等）は120%位。③工事価格を下げたので利益がなくなった。会社の自己資本額が減った。同時に役員、従業員の所得が減ったのでみな生活が極めて苦しい。④低価格なので仕事の質が下がっている。従業員の賃金が下がった。経営側もしかり。⑤当方、塗装工事主体なのですが、検査では書類にウェットがかかりすぎているように思われてなりません。出来上がったものを評価し、書類をもっと簡易にできないものではないでしょうか。安全衛生教育は良いのですが、5階建以上の建物でも、エレベーターは使用させず、トイレ設備も建物外にあるのがほとんどです。現場では年配者も多く、水物をひかえ、排泄を我慢しての作業が強いられる感を禁じえません。悪くするならば、健康に悪く人間扱いしていないのかと思います。また、安全についてですが、仮設足場はどうみても机上のプランに思えてなりません。それがついているゆえ、作業がしにくく、または出来ず、のぞきこまなければ作業が出来ない、ひっかかって危ないなどを実感します。決まりを作る

人達は現場の作業経験をしていただきたいと思います。そうすれば、何が必要か、また不要かが少しは分かるはずですが。まだまだいろいろとありますが、安全も衛生も予算がきつくと難しく、しわ寄せは末端の労働者にかかってきます。バブル崩壊前はこんな悪条件ではなかったです。

【357】②105。メーカーほか仕入先も価格に協力してくれていますが、標準品以外は、仕入れが若干アップしました。③同品質の製品は従前の仕入先にこだわらず、安価なものを納入している。④特に委託業務では専門業者以外の参加が多くなっている。そのため実績を求め低価格での落札があるので、指名基準を細分化し、専門業者に指名すべきだと思います。

【358】②あまり変わらないが溶剤類が30%程度高騰している。

【364】①民間下請においても大手サブコンとの競争、公共工事の競争激化、公共・民間とも工事の減少の上、先がまったく見えません。地域優先を考えて欲しい。また開発局のようにほとんどAクラスしか受注できないシステムがあり、道内業者の一部分しか参加出来ない体質になっているので、他の官庁と同じしぼりにして欲しい。②一時は原油の問題で上がりましたが、現在はそれほど気になる価格とは思いません。③資材の削減は施工方法の検討により機器の変更及び資材の変更。管理費は交際費、ガソリン、電話料金、紙の使用等について。④談合ということは無くなって来ましたが、低価格が多いため、利益の確保が厳しい状況。弊害と言われても、仕方の無いことで、体力の無い業者は淘汰されるのでしょうか。私は欧米の考え方を取り入れることはあまり賛成ではない。大和民族の心が大切と思う。公共工事でも助け合う精神が必要です。我々は日本人だ。アメリカ人ではない。⑤大手建設業者及び大手サブコンが低価格で受注することが多くなり、地元業者が受注出来ない状態です。札幌は政令指定都市ということもあって難しいですが、地元優先を期待したい。会社規模によるクラスの分け方、市町村は仕方がないと思うが、国の機関は統一すべきである。また発注金額もクラス別に統一すべきである。官僚の既得権をくずさないと解決できない。

【365】⑤停滞気味のときこそ、公共事業の拡大をすべき。日本の悪さは、個人等が消費拡大、景気が良いときは公共工事を抑制することを知らなすぎる。もう少

し、役人の質の向上をはかるべきであると考え。

【368】⑤建設業を営む業者すべてが現場作業員の雇用をすべき。大・中・小にかかわらず。書類の簡素化をして欲しい。役所監督員の現場出向を多くして欲しい。

【369】② 130。石油高値の影響で燃料費、車両費の負担が大きくなった。⑤下請の場合、いまだに月の契約は25日計算で週休2日の原則にあっていない。例えば月に28日稼動しても月契約の金額は変わらないので、実質、赤字の計算となる。自治体は低価格で応札されればよいかもしれないが、入札に参加できない中小企業の実態をもっと把握すべき。

【370】①公共工事の下請がしづらくなってきて、仕事量が減少し、また民間の仕事量も減少しているため、毎月安定した仕事量がない。そのため収入不安定で、毎月の支払いが困難であるのが現状です。②石標（境界標）1本1500円→1700円。プラ杭1本320円→350円。

【373】①人材の育成について。

【374】③行き過ぎた入札制度により安価なものに頼らざるを得ません。安価な資材、労務賃金もカットしないと受注につながりませんので、品質の低下になっています（特にメンテナンス的な工事）。

【376】② 130%。特に電線等（銅製品）。

【377】①建設投資の減少、競争の激化、低価格受注など経営を圧迫する要素が増加の一方、規制強化が続く制度改革、法制化により一定規模の人員（技術者）を確保しなければならないなど、利益を確保することが困難な状況。③賃金水準の低下、雇用条件の悪化等による従業員の士気低下。④総合評価の一般競争入札において、施工計画で満点を取っても、総合点数で受注できない企業点の配分がおかしい。結果的に「低価格入札」につながっている。⑤弱者の企業にも工事受注チャンスがあるような総合評価の配転を考慮することでダンピング入札がなくなる。

【378】②鉄筋は250。鉄骨は170。平成16年春から20年の春～夏にかけて急激に高騰した。③工期短縮の徹底。数社から見積もり、価格競争を行う。VE・CD提案。元請、下請ともに一般管理費は残らず厳しい経営が続いている。⑤調査基準価格線上（落札率82、83%）の攻防となっており、利益が望めず、経営

状態を悪化させている。この状態が続けば企業の破産・倒産が増大する。工事については労災事故の増加・品質の低下が懸念される。

【380】② 60。設計単価は上がらずむしろ下がっている状態です。企業努力により下げざるを得ないです。④公共工事でも下請工事でもそうですが、出来もしない低価格で仕事を取り、最後には出来なくて投げ出す業者があり、何度も、その後でやってもらえないかと元請に泣きつかれたことがある。⑤公共工事を以前は元請としてやっていたが、工事を受注するにあたり技術員の給与の確保をしなければならず、1年間雇えるだけの工事を受注することはできず、公共事業から手を引きました。また、税金の延滞等があると受注できないなど、現在の社会状況を見ても、中小が公共工事を受けようにも、いろいろな壁があり、あきらめなければならぬのが現状で、後退していると考えます。当社は公共工事に頼ってはいけなくて7年前からパークゴルフ場を経営しておりますが、官がパークゴルフ場の建設をどんどん行っているため、入料の安いパークゴルフ場に邪魔されている現状です。管理でパークゴルフ場の指定管理者に応募しましたが、天下り団体に毎年決定されてしまいます。

【381】①道北上川管内の旭川は特に経済基盤の弱体の中、昭和の時代から平成の時代へとうつり、平成12年頃から地場産業の経済に陰りが見え隠れするようになり、旭川産業の一つ家具業界の倒産をはじめ建設業の倒産と、一次産業の崩れかけてきた頃から、底をつかぬ不況に陥り、歯止めがきかない経済情勢であり、市の財政にも健全性が見られず、旭川行政如何によっては旭川市に明日がないようなことから、仕事の先行き不安材料となっております。②当社が取扱う主として管、継手、陶器、弁類、給水ポンプ、暖房用循環ポンプ、高圧蒸気ボイラー、温水ボイラー等で平成15年頃から上記が徐々に値上がりの兆しが見え始め、平成19年をピークに全ての資材が120～130に値上がり。原油高騰の影響は大きく生き残り策に困窮致しております。③時勢に対応したコスト削減計画に基づき積極的に行っています。先ず社員に徹底した現代の厳しい経済情勢を認識させることによって自ら削減を工夫するものです。コスト削減の一つとして電気料金、電灯契約22KVA～15KVAに変更、動力契約24KVA～14KVAに変更することによって年間15万を削減でき、コスト削減項目全ての削減額を入れますと年間

350万。よってコスト削減は収益アップに直結します。
 ④時代の背景とはいえ、ますます悪くなるモラル。行政も団体機関もともに変わらぬ体質と構図あり。天の声はないとしても、行政を取り巻くやらせの不自然な点が見受けられ、業者の中には談合問題で逮捕された業者が談合問題を逆手に低価格にてやりたい放題で弊害を生じています。発注者の設計金額779万に対して某業者662万、当社の工事原価685万、到底、原価を割る赤字づくり受注を避けなければならないところに問題が生じています。⑤不況の中、業界をとりまく工事量の減少にともない、過当競争が起き、業界各社の経営が一段と厳しさを増し、底つかぬ経済に一抹の不安を感じながら耐え忍んでいる最中、追い討ちをかけるようなグローバル的な不況によって金融不安と株式市場の変動に、不況風が一層加速。そうした中、市の行政に根幹とするものがないと同時に刷新的な考え方ができない官と民、我関せず、事なかれ主義者が多く、運営機能がなされていないのが現状であり、建前を論じるだけで本音で改善を求める気骨のある人物がいないところに行政に閉塞感を与えているのが現状であり、早期に入札制度の改善を求めていきたいと考えています。市の財政難といえども税収代わりに入札であってはならないし、企業あつての税収であることを知るべきであると思います。

【382】④低価格入札により、受注しても、利益が上がりず。最低制限価格を85%以上に設定すると良い。

【383】④最低価格の基準を設けることはない（知らせることはない）と思う。

【384】①年々公共事業発注の減少。民間工事も低価格が優先される時代。まじめに業務を行っていても、仕事量の増大と請負額の減少と逆行している時代、この先もこの状態が進むと思われるが、この先どうしていくかが一番の問題。④業務量の増加にともなう対価が必要な時代なのに全体の発注量の減少により、以前以上に低価格競争となっている。⑤仕事量、責任の重さ＝対価の厳守が今の私の所属する業界では反比例している。今のままでは将来に不安を感じ、このままでは若い世代の人々に希望の無い職業と思われる。また大企業や公務員、特に公務員は年々仕事量の減少（請負者へ負担させること）が目立ち、労働条件の民間との格差が広がるばかりである。是非、公務員は民間の業務を経験して欲しい（形式だけでなく）。その経験

をいかし業務を行って欲しい。

【385】②150。下請工事が多く、主資材は元請が発注しているが、補助資材は大幅増加となっている。③経営状態が良い方向に向いていたので、特別なことはしなかった。今年度からは一般管理費の削減を図っていききたい。⑤入札事項にその工事の経歴、金額等の条件が提示されている。実績を作るために最初の見積もりを下げた受注をする企業もあると思う。オープンに出来ないか。

【388】①今後、仕事の先行き不安であるために休業となると思う。

【389】②鋼材、特に鉄筋については60円/kgから現在100円/kgで50%以上の上昇。生コン、砂利については、一部地域を除き10%程度の上昇です。

【396】②150～170。原油材料との関係が深い製品のため、屋根材、副資材等、鉄製品及び表面仕上げ塗装、防水紙（アスファルト系）。③役員報酬のカット。受注後に資材等を発注し、資材等の在庫をもたない。調達業者を2社から3社に増やし見積書より検討している。

【397】②特に鉄の二次製品が上がっている。③車を軽自動車にしている。

【398】④参加地域が広くなりすぎため、地域性がなくなってきた。

【400】①仕事の受注量の減少（公共事業の減少）。③建設機械の修理費等の増加。④談合がいまだにある様子。

【402】③全役職員のコストダウン意識の徹底にもとづく削減。組織・業務の見直しにもとづく削減。各部門予算の一律削減。

【403】②135。各メーカーが競争しないので、在庫が少なく、納期を考え先に注文すると金利がつく。③策も何も、安いものを選択するしかない。④甘い汁を吸っている天下り系に対して仕方がなく行っていると思う。

【404】⑤自治体への要望。設計など監理は自治体がすべきである（技術の向上のため）。

【405】①従業員の免許または健康診断等、仕事と仕事

の合間にすることが多く、週休の休み時間等、仕事の減少にともない、低価格競争があり、仕事の先行きの不安がある。②150。鋼材の上昇（鋼板1万円/t→1万5千円/t）。

【406】①価格競争の激化による収益の悪化が続いている。②昨年は鋼材や軽油など150%にまでなったが、ここへきて落ち着いている。③一般管理費の削減は限界に来ており、あとは受注減をいかに食い止めるかです。④予定価格の公表をまず中止して、最低制限価格をわかりにくくする。さらに最低制限価格を下回った業者は失格とする。⑤大企業は現場代理人しか雇用していないが、中小企業は作業員も雇用しており、中小企業優遇が雇用面、消費面においても大きな効果を生じる。道・市町村単位では中小企業に優遇処置をするべきと考えます。

【408】①昨年は特に黒字決算は出来なかった状態で、金融機関は数字だけで貸し渋り。国がいろいろな対策をしても、青森などの地銀はひどい扱いです。経済を考えるならば金融庁も考え方を変えなければ良くなりません！②2割増で、工事単価は下がっている。③冬の賞与を一度出すことができなかった。5年前、2名の従業員は辞めていきましたが、コストのために従業員を削減しようとは考えていません。コスト削減策は会社の力が落ちていくように思います。零細企業は仕入れ価格も従業員の福利厚生も下げることが出来ません。④資金繰りのため、見積もしないうで最低価格に入札する状況が出てきている。最低価格を明記していない国の入札、道の入札に関しては、本当に工事が出るのかと考えさせられる金額で落札している。価格調査は行われているが、全て決裁されているのか、疑問を感じる。⑤地元の業者が出来る公共事業を発注すべき。都会ではあるまいし、身の丈にあった工事を考えていかなければ、大手業者に仕事が流れていくだけです。大きなものはいらぬ。必要なもの、地域の人達が納得し、潤うものでなければと思います。私達も税金を納めている市民なのです。

【409】①社員教育のゆとりがない（とれない）。人口減でお客様が少なくなる。③会社永続のために常に社員が犠牲になる。④品質の低下になる⇨労務社の賃金を下げる。私たちが入札に参加しなくなり、昔みたいになっていく（特定の人達らで談合する）。

【411】①当社は防水の専門工事業者である。基本的に

は得意先（多くはGC）との信頼関係で受注に結び付けているが、現状での問題点は（1）得意先よりの指値にて契約することが多い。大部分が不採算。（2）得意先の受注量が大幅減。従って当社も受注減。（3）官公庁の入札制度が変わり、多くの工事物件の収益性が悪化している（低価格入札による）。②120%位。防水工事の原材料は大部分がアスファルト系である。原油の高騰とともに材料仕入れ価格がアップ。直近の原油価格下落がプラスとなるか？④最近、官公庁の電子入札が多くなり、入札金額（予算）の事前公表を受けて、ex 85%の最低制限価格に参加メンバーの多くがあわせて入札する。それからくじ引きにより本命が決定されるが落札の可能性が低くなることと、最低制限価格ゆえに工事受注しても収益は期待できない。

【413】⑤冬期間の雇用の確保のための工事や事業の開発を検討して、通年で事業ができる環境を再度整備する必要がありますと思います。

【414】②電線管1.68倍。電線1.27倍。CVケーブル1.9倍。VVFケーブル（住宅はこれがメイン）2倍。照明器具（定価ベースで）1.4倍。④特殊な場合を除き、地域内業者で競争させるべき。地域内業者のみで応募できる条件をつけるべき。国交省は全国大手、大型物件を考えた上で、20社以上が応募できる条件を考えるが、どうしてそのことを地方は追随しなければいけないのか疑問。合理性が無い。⑤道外大手は別として、地域建設業は疲弊することは、自治体税収を減らす、雇用の確保を減少させることはもちろんであるが、そのことより以上に従来から担ってきた地域社会への貢献も出来なくなることから、その崩壊が始まることを危惧する。自治体職員や首長はそのことを全然理解していない。北海道は明治以来、公共事業が道民生産に占める割合が大きく、二次産業である生産工場といったものが少な過ぎる。工場があれば、そのことによって経営計画が立つ。地方の入札に一般競争入札はあわない。経審点数でランク付けされても、各社の業態が異なるため、入札に参加できるとは限らず、下位ランクにいたほうが経営の安定化につながる場合も多くある。指名入札を復活させるべきだ！入札に20社以上が応札できる条件をつけることがおかしい。国交省は全国ベースを考えているが地域は地域のルールで十分。

【417】①仕事の減少。資金繰りの不安。③賃金の切り

下げによりよい人材が不足。④低価格すぎる場合もある。

【418】①低価格での受注で適正な利益が出ない。②20～30%アップしている。④低価格は企業の適正利益がなくなり、安全、品質がおとる。また、企業の継続はできないので、あるところで失格になるようにすべきではないかと思えます。

【421】②設計コンサルは人件費、受注絶対量が必要であるが、下請に流してピンはねする会社が多い。③測量、設計、コンサル等のサービス業は人員を削減すると能力が落ちる。④測量、設計、コンサル等サービス業に低価格はない。通年雇用形態では、受注絶対量を確保するため人件費（給料）のみの落札も可能である。

【422】①工事受注の全額支払い方法で、手形の額が多くなってきている。⑤国からの公共事業を拡大すべきだと思う。今の国を動かしているのは、官僚。国全体を考えて計画を立て実行しているのではないのでしょうか。国会議員が運営しているかのようには錯覚をしているのではないのでしょうか。現在行おうとしている地方に任せるとは、規模が小さくなっていきます。何でもスリムにすればするほど我田引水が激しくなり、癒着が多くなると思われます。会社組織とはそんなものではないのでしょうか。現在の不景気の始まりは週休2日制から始まったと思います。共産主義のように国民全体が公務員ならば良いのですが、請負制度があり、企業にランクが付いている状況ですから、制度自体を考えるべきだと思う。全体的な工事件数を多くすることが必要で無駄の多いほうが、ゆとりが出ると思う。

【423】①地域経済の減退がここ数年来続き、仕事の先行きが不安なのと資材上昇で利益が減少。経営が厳しくて大変。④役所の見積価格が安くなってきている。市場価格が反映されていない。提出書類が多くなって、現場の管理費が増える傾向にある。道庁はもっと参加申請を簡素化して中小業者が参加しやすくするべきだ。役所はなんでも書類ばかり、誰のための役所なのだ？国がほろびても役人は生まれるか？道は債務団体に転落してもやむなし！

【424】①建設業の先が見えない。③賃金の切り下げは労働力の質の低下になる可能性がある。資材を安価なものにかえれば品質の低下になる。⑤ペーパー会社が公共工事を受注するのはおかしい。技術職員を抱え、

直営作業員を抱えて雇用の安定に真剣に取り組んでいる会社に優遇的に発注すべきだ。

【425】②180。石油類の高騰により材料も物価高になっているので経費が増えている。

【426】②鉄・銅等の価格が150%ぐらいにまで上昇している。

【430】①施工管理技術者の不足。育てても継続雇用が難しい。高い給料（管理者と従業員の感覚の相違がある）を支払えない。②130。電線・ケーブル、ビニール製品の高騰。④適正価格（実行価格）でないため、不法業者、未登録業者を低価格で使用したり、現場技術者と3ヶ月前に雇用契約をし、終了後に契約解除するなど、現場労働者を雇わずに施工するようになっていく。⑤今回の下水道施設の談合はプラント設備、ソフト管理面ではやむを得ないことで、それを防ぐにはソフト面の発注は随意契約でその管理業者に発注し、分離発注可能な、盤、工事の施工は別発注で行えば良い。メーカーと業者の調整は難しい面もあるけれども、施工管理能力さえあれば可能だと思う。

【433】①数年前までは弊社も公共35%、民間65%位の比率でしたが、近年はほとんど受注できず、民間主体に頑張っています。しかし価格競争が激しく、毎年目標受注に達しないため、経費をギリギリまで切り詰めているが、毎年若干の赤字が発生し、今まで50年近く溜めてきた社内留保を取り崩しているが、いつまで持ちこたえられるかという状況です。②平均的には10～15%位の上昇ですが、鉄筋、鉄骨ほか金属類意（銅、アルミなど）の価格は2.5～3倍にもなった。③メーカー品の価格減がサービスの低下につながっている（特にメンテナンス価格の上昇）。人件費の切り下げは労働意欲の低下につながる。④低価格競争入札のため建設業全体が成り立たなくなっている。技能工の後継者が育たない。技能工や建設技術者が自分の子どもを建設業従事者にはしたくないと考えている。⑤建設業従事者として考えればかつてのようにはたくさんの公共事業があれば良いと思うが、一市民（一国民）として考えれば、現在の財政状況をみるとそうも言えない。しかしながら建築技術者や技能工はこれからも必要であり、“自分の子どもには同じ仕事をさせたくない”と言わせるような状況だけは何とか回避したいと思っている。

【434】①工事量不足のところは大手建設業者が市場進出し、下請価格が下がっている。大手建設業の市場荒らしと思っている。

【436】①金融機関の貸し渋り。元請業者の見積りの厳しさ。作業員の高齢化（若い人の雇用は受注の不安定で不可能）。④旭川においては入札参加の金額の総計の平均の80%以下を低価格と設定しているのはおかしいと思う。適正最低価格を決め、ある程度の技術力を加える必要があると感じる。⑤相変わらず特A、Aクラスでは天の声、談合が行われているような感じがする（落札価格が92～96%）。丸投げ業者の廃止。ある程度の技術力をかながみ自治体も受注者の交通整理が必要かと思う。大規模工事より生活に必要な地域環境整備工事が多くあるので、重点的に地域環境に重きを置き、均等に行き渡るようにして発注して欲しいと願います。

【438】④低価格常習業者は頭に入っているのです、その業者が同じ場合には価格競争はやらないことを旨としている。

【442】③雇用についてはリストラせずに、給料の見直し等で対応してきた。コピー代・通信費等の細かい部分にも手を入れてきたが、まだやれることがあると思っている。現場スタッフ自らがコスト削減についての工夫や考える能力を養うこととチームワークの維持には十分注意している。

【451】①支払サイトの長期化。

【452】①低価格受注のせいか、利益が確保できない。③従業員給与ダウン→やる気がうすれる。一般管理費の削減→広告宣伝費減少による営業戦略の弱体化。④極端な低価格による複数同日受注が目立つ。⑤発注工事をある程度の金額にまとめ、複数社により受注し（JV可能）、名古屋空港で採用されたトヨタ方式による原価管理を行う。地域に根付く、コンサル、業者、商社による協力体制でよりコストをおさえ、必要利益は確実に出していく。事業組合方式による受注も要検討。

【453】②30%ぐらいの金物、木材関係の上がり。

【454】①受注競争の激化により受注計画が明確にできない。よって、経営資源の投入計画も立案しづらくなり、直営作業班等を別会社に移動せざるを得なくなっ

た。②105～107.5。生コン1000円アップ。③賃金のカットにより従業員のモチベーションが若干下がった。④資金繰り（前払い金目当て）のための低価格入札（落札）。結局倒産に至るケースが多々ある。

【455】①公共工事、民間工事ともに全体の工事量が減少している。それに加えて、1件当たりの受注額も下がり、結果として利益も少なくなる。同事業を継続する場合、規模を縮小して工事量に見合う体制をとる必要があるが、現資産の維持のため経費を大幅に削減しづらい。また新規事業の開拓は投資コストや将来性を見極める必要があるため、判断が難しい。②120～150。選定する会社の少ない資材（独占的に扱われるもの）については上昇率が高いように感じる。高くても買わざるを得ない。③1件1件の受注について、資材・外注・労務などを細かく管理し、原価を少しでも抑えるよう社員に対しての意識づけを行っている。結果として、資材の発注方法等が変わり、原価低減の工夫があらわれているが、受注額も下がっているため、原価率も思うように下がらない。組織としての徹底不十分も課題であり、2、3%の削減が非常に難しく苦労している。④大手の事業者は地元の事業者と比べ、資材の購入などが大幅に安いいため、地元では競争できない程安く受注する場合もある。金額的に赤字すれすれでも実績が欲しいために受注するなどということは大手では可能かもしれないが、地元では自分のクビをしめるだけである。⑤何事もお金がまわらないと社会経済が発展しないと思う。発注（自治体）→受注（事業者）→給料（従業員）→消費（物・サービス・税金）、このサイクルが1つでも狂ったら全体に影響するので上手く回して欲しい・いききたい。

【456】②150。鉄鋼材 H 16.1 85000/t → H 21.1 125000～130000/t。

【457】②原油単価の上昇に伴い主資材のアスファルト合材の価格上昇。③役員給与のカット、現場での人員削減（監督代理人等がその分を補う）。⑤金額や工事の難易度にもよるが、地元の工事は地元のことを熟知している地場の業者に発注できるようにして欲しい。

【461】③民間業者がいくらコスト削減をしても経済に影響はありません。国、地方がコスト削減すればおのずと国民、業者にも浸透します。④低価格＝手抜きではない。いたずらに業者を増やした行政と元が減った現実の行動である。⑤競争原理を追求すると、大企業

とその下請しか残らない。競合制を持たせることが大事です。ランクにわけ、地域性を持たせ、実績を考慮し、価格は最後です。発注者は税金で工事を発注します。予算を使い切るのではなく、必要な工事をどこにどれだけ必要なのか、もっと時間をかけて出すべきです。公共工事なのですから。

【463】 ⑤年間を通して仕事ができるようにするべきだ(とくに北海道の場合には)。

【466】 ② 120～130。石油関連製品の価格高騰。

【467】 ② 上下水道機材の販売が多く、5年前の単価。鋳鉄管等の仕入れ価格23%アップ。

【469】 ⑤ 入札において決まった建設業者に仕事が落ちるのではなく、各工務店の力にあった仕事を平等に与えることが必要になると思います。

【472】 ① 入札業者の増加と低価格落札。販売・利益の確保・拡大のための営業展開の拡大。④ 大手業者の低価格入札が行っている。⑤ 地元受注の強化。

【473】 ① 元請が低入で仕事をとるので、下請けでは、労賃は払えるが、会社経費が出てこない。④ 役所の最低価格の決め方がおかしいのでは？

【477】 ① 色々な要因が何重にもなっており、今のところ、ただただ日々不安にかられて、明日は我が身と、倒産の危機におびえている毎日です。⑤ 苫小牧市の指名業者となっておりますが、近年、4、5年指名がありません。

【479】 ⑤ 自治体への要望。問5のア(最低制限価格制の維持—調査者)について、土木・建築工事の低価格落札は、完成物がどうしても粗悪になると考えます。その完成物の耐用年数が短くなり、結果として、維持管理費の増大、機能低下を招くことになる。従って適正な予定価格を下回る入札価格は無効にすべき。

【481】 ① 仕事が増減して、継続出来なくて、途切れる。その場の受注時の作業員の確保が難しい。市役所の工事の受注が昨年はゼロだったのも他業者が制限価格以下の、入札額の半値ぐらいで受注するため。② 断熱材のスタイロフォームが5年前は1枚当たり1100(函館)、現在は1320と20%アップ。③ 以前は建材業者の在庫セール等を積極的に割安で仕入れましたが、仕事の量が減ったので、現在は控えています。なるべく

在庫をしないように切り替えています。④ その場しのぎの利益度外視。赤字であろうと暴走的な受注が多い傾向。以前は話し合いで業者同士がお互いに意識していましたが、良い傾向なのですが、談合もなく、改善されたためか、一匹狼の業者が多くなっています。⑤ 函館市内の業者ですが、住宅管理公社の特定業者の申し込みを毎回申請して、約25年になりますが、裏工作があると思えず、何10年間も同じ業者だけが固定され忙しいように町の中を走り回っています。私は所属が非加入だからでしょうか。。。

【483】 ① 元請、下請けとも年間の受注高の予想が立てられなくなり、人員配置等に苦労します。② 管材料の値段の不安定。③ 従業員給与アップの停止、ボーナス等のカット、資材及び下請けの価格はそれほど以前と変わっていない。むしろ安くなっているものもある。④ もう談合のような組織も仕組みも存在はしません。⑤ もはや談合と言われた時代は過去のものになり、いまは最低制限価格の競争となっており、運が良ければ受注する事が出来ます。従って各社の受注額は、増えたところもあれば、ゼロの会社もあるという状況です。制限付一般競争を増やし、その制限もより細部に分けていくことがより広く受注機会を得ることができると考えます。大型工事は最低価格がないものもありますが、私どものような小さな会社はともできる価格ではなく、入札に対する意欲は全くなくなっております。

【484】 ② 鋼材が主体(80%アップ)。

【485】 ① 全体的な工事物件の減少と低価格での落札が多いため、受注しても利益確保が困難な状況。発注側の予定価格決定時において積算もれが多い。予定価格が適切が疑問である。② 電材品は多種にわたるため一概にはこたえられないが、100～250%位の上昇。⑤ 過去の実績等を考慮しているのではないか？新しいものをとりいれづらい役所体質が感じられる。当社においては多様な提案事項があるがなかなか受け入れてもらえない。役に立つ分野に予算をかけ、ムダを無くして欲しい。

【486】 ① ゼネコン等の低価格受注により下請け価格低下と競争激化。② 鉄材(スチール、ステンレス含む)を含む、加工費ともで50%ぐらい値上がりしている。③ 社内における人件費を含め、管理費については、コスト削減してきたが限界に達した。受注競争の激化により、売価が低下、また得意先の価格にあわせてし

まうため。④専門業者以外の業者が入札するため低価格競争になる。

【487】①仕事の受注に関して様々な人が関係して手数料や偽情報などの被害が多くなってきている。②燃料などは150。その他素材は横ばいです。③リース、レンタルをやめた。動産の所有を進めた結果、借入金が増えたため金融面では取引銀行が増えた。売上、利益を落とすことが出来なくなったので、受注単価を上げるための努力、人材確保は大変だ。人件費は上昇している。

【488】①ワークシェアリングでは対応しきれず、「解雇」をどのように断行するか。頭を悩めている。④当然の成り行き。仕事量が減り、受注調整や談合等がなくなれば、低価格入札は当たり前。⑤無理に必要度の小さい公共工事を発注しても中長期的にあまり意味がない。国民のためにもならない。農業進出等を真剣に考え、半ば強制的に近い形でも北海道経済のためにも実行されるべき。行政はあまいし他人事である。

【492】②130。原材料の単価が全て上がった。その上、石油価格の上昇。③ムダを無くし、作業の効率化や経費削減。

【493】②120%。メーカー等による値上げ等。

【495】①管内の景況が低迷して、得意先が倒産。工事受注が減少、負債のダブルパンチでした。また石油製品の上昇もあり、収益が減少した。②10~20%上昇した。電線・ケーブル・照明器具等、電気資材全般に上昇した。③上記コスト削減策は5年前から採用してきました。コスト削減策も限界です。⑤行政には景気対策、中小企業対策を望みます。

【496】⑤中小企業に低単価での発注があまりにも多いので、公共事業外でも分離発注すべき。建築よりの発注ではやっていけない。

【498】①市場は縮小しているが、競合相手は増えていて受注確保が厳しくなっている。②110~150。全般的に上昇している。特にアルミや鋼材など2倍近く上昇しているものもある。

【500】①公共工事等の作業員・技術員等の単価が年々安く設定されている。

【501】④元請で落札した工事は適正価格で受注したと

思っている。したがって、利益も確保できた。しかし公共工事の下請の場合は、元請の受注額が低値で安定（推移調査者）しているため、下請にその負担がダイレクトに波及している。

【502】④現在、談合は存在しません。低価格入札は発注者が定める最低価格周辺（約80%程度）でしか落札できないのが現状です。⑤将来ビジョンなき工事量の削減は、業者にビジョンを描くことすらできないのが現状です。地域に必要な業者数を提示するなど情報を出して、業者側で考えることができるようにして企業経営に行き詰る前に対応して欲しいと思います。公共工事をしている会社が倒産する（経営努力をしていることが前提ですが）ようなことが起こらないことを希望します。

【503】②建築資材。

【504】②アルミ115%、ガラス120%。

【511】①受注の減少により受注競争が激しくなった。②30~40高くなった。

【512】②130。銅、ステンレス、部品類、各種ガスの価格上昇。

【515】⑤市場原理政策により弱肉強食の業界になってしまった。不採算企業を延命させても不良債権が膨らむだけであり、退出させるためのセーフティネットが必要である。税金で行う公共事業であるならば、納税業者を優遇すべきである。供給過剰の是正をするならば、残さなければならない企業とそうでない企業をしっかりと判別すべきである。現在の入札制度では、全ての企業が体力を消耗するだけである。

【518】②130%。資材のすべて。③元請の単価ダンピング。資材のアップ。④仕方なく入札している。⑤地元の工事は地元業者に施工させて欲しい。

【519】①工事価格の競争、ダンピング受注。③季節雇用者の日数減（失業保険対象外になった）。④ほとんどの業者が最低価格で入札するためじ引きで決まる。業者が見積もりしないで入札している。④最低制限価格の公表はしないほうが正規な見積もりをして入札するのでこれからもそのようにしたほうが良いと思う（最低制限価格を設定の上）。

【520】①公共工事の一般競争入札の本格化で受注の見

込みがまったく立たない。受注価格が下がっている中、受注のためには資格をもった技術者を常に用意していなければならない、厳しい経営をさらに圧迫する。④低価格が悪いとは言わないが、建設業者のみに無理を強いる入札が続く今、どこも余裕がない。手抜き横行、災害時の対応の悪化など、最終的に市民の生活に悪いことになるのでは？ ⑤地元建設会社のほとんどが疲弊し、明日も見えない。自由競争である以上、談合の時代ではないが、「うまみ」のある工事のみ力のある会社が持って行き、厳しい仕事は中小になるのでは？ 地方には金が落ちず、中央に金が集まるのでは？ 地方のインフラ、住生活の安定を担っているのは我々である。その地方中小建設業者が無くなってよいのか？ 大手スーパーの入った商店街はシャッター商店街になる。そしてその大手スーパーが撤去した後は何も残らない建設業界でも同じことが起こるのではと心配である。

【521】②建材・材料20～30%上昇。⑤以前は入札に、社会保険、厚生年金加入には何も必要性がなく、21年度から国保、国民年金の会社は入札に参加できなくなり、大手の会社優先で、中小の建設業企業は、より一層長い冬に入るみたいです。従業員の給料も下げ、会社経営も限界に近い。

【523】②10%強上昇。④低価格で落札しても利益が出るはずがないのにもかかわらず、自転車操業的に繰り返してはいつか破綻するのは明らか。

【524】①多品種製作が多く、コストダウンが難しい。設計（製図作成含む）して製作工事をするが、価格に反映しづらい。②鋼板80円/kg → 115円/kg。45～50%アップ。

【526】②溶剤型塗料50%アップ。水性系塗料15%アップ。

【527】①公共事業の減少にともない大手・中堅事業者の民間工事への参入。それによって民間工事の原価割れ工事の発注や価格破壊で市場の混乱。②130。石油価格の上昇による材料の高騰。石油価格が下がっても敏感には反応しない。③コストカットでも限界があり、賃金を下げるわけにはいかず、低価格について仕事を選ばざるを得ない。④工事総額実績確保による低価格受注で市場混乱を招いている。⑤建設業界以前に、公共工事をめぐる、国会から地方、市町村の議員のかか

わりをなくせば、もっと低価格で良質の工事が生まれる。

【528】②15%ぐらい高くなった。

【529】①建築一式工事を受注するようになってまだ年数も浅く、資格者も経験年数の少ない人材も多く、いろいろな面で課題が多い。②110。工事資材、防水材料、塗装材料他。③役員手当等の削減。⑤正当な入札制度のもとで、企業として生き残りをかけて、真剣に取り組むことが大事。地元優先をとえらるならば地元とは北海道であり、市町村の枠にとらわれることなく、独自の技術、知識、実績をいかして全道で活動できるノウハウを取得して事業に取り組む必要があると思います。

【531】①砂利採取・販売が主な業務であるが、近年、販売量・販売単価が下落し、利益があがらない。また運輸（ダンプトラック）のほうも、燃料高騰と仕事量の減少で上記と同じである。車両整備業も行っているが、競争が激しく、単価の下落となり、同じように利益が薄い。②全体的に105～110位と思われる。③ア～オまでを4、5年かけて行ってきたが、これ以上の削減は出来ず、また社員の士気高揚をどう行うか。④無理な落札を行う業者が多すぎる。そのために全ての資材単価も下げられる。⑤作業員の雇用に関してある程度人員を確保したのならその分の作業量も確保して欲しい。無理な落札金額（一般入札）で無理した仕事量の確保は会社倒産につながる。

【532】②130。現場までの燃料及びすべての建設資材。④指名願いは数年提出しているが、どのようにしたら指名されるのかも、方法、営業(?)の仕方が分からないので、最近手数料をかけて指名願いを出しているのがムダのように思っています。

【533】いま現在の経営難に加え、融資を受けた返済金が出来ず、また前年度の未払いがそのまま。納めたくても出来ない現状。消費税も社会保険事務所へも、未納続きです。労賃と経費（事務費、光熱費）も不足しています。③電気、灯油代のきりつめ。コピー用紙は裏紙を使用。④受注調整をしてもっと利益のあがる業界にしてもらわないと。経営できなくなっている。低価格競争で会社の維持困難となっている。

【534】①取引先の倒産で減少。②従業員の給料削減。

【537】①平成16～17年にかけて一気に公共工事が減ったため、売上が極端に減りました。1億2千万→7千万に。そうすると売上減少＝営業利益も赤字＝資金繰りが難しい状態が続いている。④当社のランクより上の事業所で行われている予定価格を100とすると、75～80%の間での落札が目につく。⑤公共事業が減ったので新規事業の参入を要望しているが、そんな簡単なものではない。昔に戻って、失業保険を90日に戻し（季節雇用）、公共工事をどんどん発注してください。そうでなければ北海道民の3割がホームレスになります。

【539】②主資材108, 副資材112。③我々の業界は機械化などの合理化が難しい。人件費のウェイトが大きい。賃金を下げると能率が下がり、工事が雑になる。日本人は働かなくなっている。人間の自由化により、外国のバイタリティのある労働者のほうが効率がよくなると思っている。いま話題になっている派遣労働者などは使い物にならない。

【540】④受注目的のみの落札ゆえ、工事内容に多々問題があり（粗悪品の使用など）。

【542】②管材150, 機械類110。

【543】①受注に至るまでの不透明感。全体工事量（物件）の減少。②110。燃料費の高騰、コンクリート二次製品、金物、生コン単価上昇。③次回の購入時、下取り価格の減少、修理費の増加。④仮に受注できても営業経費が出てこない。最低金額で受注するというゲーム感覚の業者が増してきたような気がする（品質を考えていないと思われる）。

【545】①受注量の激減。予定工事の凍結。②120。客先が古い単価で査定する。③優秀な人材が欲しいけれども受注減で雇えない。④談合はしないけれども、ダンピング業者には勝てない。⑤談合はなくて欲しい。一般競争を多くして欲しい。

【546】⑤仕事をしたいが仕事がない。従業員に支払う賃金が足りない。北海道のこの冬季間の仕事の発注を考えて欲しい。失業保険も40日に減額され、この不景気に何を考えているのか。安価な受注が多くなり、経営は大変です。自分のことより、職員が生活できる仕事量をなんとかしなくては人がみなくなってしまう。この北海道に若い人はいなくなります。同年雇用が出来るだけの仕事量が欲しいです。

【547】①仕事が少ない。③経理の仕事を自分でやる。自分でやれば安い。

【548】①受注額の減少と落札金の減少のため利益なし。

【550】①国、道の政策、方針が見えてこないために設備投資（物・人）を必要以上におさえないといけないことが、先々になって及ぼす影響が非常に不安である。②110。特に石油製品の価格上昇と納期の長期化。③社会的信用による取引が減少し、価格本価になりつつあることと、それによる、人と人の信頼関係の失墜に至るようなケースも出てきていることです。④企業が利益を生むことにより税収も増え、予算の額も増え、公共事業費その他費用も見込めるはずですが、仕事の質と効率を悪くして利益も出せずに税も納めないという悪循環を招いている。

【552】②120。単に仕入れ価格があがっている。⑤電子入札は限られた会社のみ。全会社がインターネットを利用しているとは限らないのに、入札に参加するために余計な費用をかけなければならない。落札するにも入数が不足（検査院、代理人等）。

【553】①仕事の減少と価格競争、加えて公共工事の減少と入札価格の低さ。②130。昨年とはくに銅鉄管等の価格の上昇が響いた。③仕事の減少分。従業員の削減等でフォローした。④指名入札が減り、公募が弱くなり、参加業者が弱くなり、落札価格が安くなりすぎている。

【555】①受注競争の激化から経営維持することが難しく、企業全体の縮小を考えざるを得ない。②今年度は燃料の高さがめだだったが、今は落ち着いている。全般的に資材も高止まり状態。④低価格にての落札により会社存続が危ぶまれる。⑤官民一体となって業界、公共事業を盛り上げるべきである。

【556】①国内大手メーカー製品（規格品）及び外国製品コスト安の乱売により、受注量の激変、減少。②石油を原料とするもの・資料・接着剤120, 外国よりベニヤ115, 内芯用ロールコア115。④一括丸投げの禁止。許可業者であっても実体のナイ工場及び職人（技能工）はやめるべきである。ピンはね商売で、あてがい単価の設定である。

【557】②120。動力費と法定福利費の増加。

【558】②ステンレス、銅管等は2倍以上。

【559】①赤字覚悟でない受注が困難。官庁の要求事項が多い。特に書類。②金属類200%、機械類120%、コンクリート150%、その他120~130%。③従業員の給与カットは難しい。④競争激化にともないダンピング受注が横行。持続可能な受注価格となっていない。⑤北海道において建設業は間違いなく基幹産業となっている。このまま公共投資を減らしていくと地域が崩壊していく。急激な変化に対応できず後手にまわっている。

【562】①全員通年雇用であり、仕事がつぶかず、厚生年金を納めるにも苦慮し、1月から3月まで、今年も国民年金に切り替えする。また、1月から3月までは労働時間を短縮、残業は一切控え、土日は完全休日としてなんとか生き抜くことに努力をしています。④低価格落札で一時的仕事を続けても最後に残るのは資金繰りの苦しさのみである。

【563】①受注環境の悪化。

【565】②管材40%上昇。機械類5%。③複数社の価格比較の強化。

【566】①営業力の拡充、新規事業の参入等を考えても、先行きが見えませんし、設備投資の余力もないのが一番の悩みです。②115。コンクリート製品、鋼管、鋼管。④下請け業者に価格調整がきます。赤字でも受注できれば良いのですが、ことわると別の業者に発注します。得意先の減少と倒産にもつながります。⑤受注しても適正な利益が確保できません。公共事業のあるべき姿、役割等をもっと考え、最低制限価格の底上げが必要です。特に受注実績の少ない業者は初めから赤字の物件のような気がします。赤字でも受注しないと次がないのです。

【568】①総受注量の減少。下請受注工事の利益の減少(元請ゼネコンが低価格で受注し、ゼネコンの経費を差し引くと、下請金額が低下し、工事を受注してもマイナス利益になる工事が多いため)。③一般管理費の削減を図っているが(管理部門の人員を減らす、賃金を下げるなど)受注高が低下しているため、さほど下がらない。④落札価格は発注者の最低価格設定値に最も近い価格でなければ受注できないのが現状となっている(最低価格を切ると失格)。発注者は設計価格を公表し、最低価格は公表しているが、業者が見積もりを行う際、施行できる価格を提示し、入札に参加する

ことができるよう、設計価格は公示せず、最低価格を設定(公示しない)方式が、より専門業者の適正入札価格に近い入札制度となると思います。

【571】②200。鉄筋加工材、H鋼加工材等。③固定費は限界、商品(加工品)に付加価値をつけるように努力しております。④役所の積算通りに見積もれば価格は同じになります。低価格入札で、機械等の損料を切ったり、下請を切る(工事代金)、品質が落ちるなど弊害が出ています。⑤天下りの禁止(開発局、北海道、札幌市)。無駄を除いて良質な社会資本の整備を行う。

【572】⑤入札における最低制限価格は維持すべきではあるが、ローアリミット(最低制限価格)の底上げが必要。予定価格が100%の場合として現在80%ぐらいを90%にすることなど(地方公共団体)。国はローアリミットがないので、ローアの設定を設けることなど。但し、この場合、予定価格の公表(事前)はしないこと!

【573】①大型工事の一括発注の増加、下請としての大手建設事業者の進出、大手建設事業者による低価格受注の増加。②銅価格の上昇により(変動あり)、電線等は3倍前後になっている。④発注者の要求する管理体制が取れない(無駄な要求と思われるものもある)。現場でのトラブルが発生しやすい(例えば、手直しに対する見解等)。⑤工事施工体制の管理(特に書類作成等)をもっと工夫する(不要と思われる書類が多すぎる)余地があると思われる。そのことによってコスト削減が可能と思われる。地域に一定量の業者は必要だと思う(緊急、災害時の備えも兼ねて)。受注調整とはべつに維持出来る方法が欲しい(公共事業に関しても)。

【575】②昨年、銅等の価格上昇がピークとなり、現況は5年前とほぼ同等ではないか。⑤上記について、当社は民間工事がほぼ100%。最近、公共の受注が2物件ありました。公共事業の低下は当社の経営には全く影響はございません。過去2回の受注で感じたことは、民間ベースと比較して、事務的作業は大変多く、あまりにもお役所的に企業が洗脳され、民間においては適応されないう体質となり、現況の受注減(特に民間においての受注)で経営難に陥っているのではないかと。上記について解答は致しませんが、全て官公庁と業者との癒着、談合で成り立つ公共事業は抜本的に、川上か

ら川下まで改革が必要！ 今まで長年多くの無駄遣いをした責任の追及から！ 企業評価など、とにかく全ての上で改革は基本から。

【576】①良いスタッフ集め。③コスト減につながるロスの削減。⑤談合はダメ。無駄な公共事業はまったく不要。癒着はまず政治家・公務員からやめること。人の上に立つものはちゃんとすること。当たり前のことをしっかりすれば大半はよくなる。

【577】② 120%。塗料、シンナー、資材（原材料）の高騰。

【578】⑤公共事業は一般競争入札（電子入札）が主流になっている。しかしあまりにも実績重視という観点から門前払いという事実が多数あり、中小零細企業、新規参加事業者には厳しいと思います。中小零細企業・新規参加事業者にもっと門戸をひろげるような入札の方法を考えるべきではないでしょうか。

【579】①受注できるかどうかは運頼み、低価格で落札しても利益は低い。② 110。生コン、鉄筋等実際の価格が設計価格より低い。⑤好んでダンピングをして企業の体力を減らそうとする会社はない。受注しなければ、常に発生する一般管理費等のお金をまわすためにも最低制限価格付近で入札金額を設定せざるを得ない。要望として、最低制限価格の引き上げと入札時企業の施行能力をはかるために設けられた項目で工事点数での格差はわかるが、はっきりとした受賞理由がない優良表彰と技術者表彰点を含め最大5.5点のアドバンテージを持つ会社という入札は、工事価格1億円で5.5%（550万円に相当）、表彰会社から下げなければ受注できない。ダンピング防止、業者間の差別を撤廃して欲しい。

【580】①粗利益の減少。② 115%。合板及び鉄、石油資材の高騰。

【581】②昨年は鋼材、銅の値上げに対するコストが10～20%。昨年暮れより、これから、各機器メーカーの値上げがモロにコスト10～20%アップ。③資金先行しても、消耗品（補助材料）を大量に購入することによる価格のダウン（資金が多く必要になる）。工程を細部に調整して残業を少なくした。⑤指名業者の選定をもっと厳しくするべきだ。技術力を評価。まわりの「素人」の意見を100%聞かないで欲しい。役所の人間の資質を上げて欲しい。

【582】①近年労務単価（道及び民間）が下がり、労務費の利鞘が少なく、資材の値引きも少ないため、利益が減少している！ ② 110%ぐらい。油脂類が55%アップし、骨材は横ばい。二次製品が各社ですべてを製造しなくなり、窓口商社が各社から製品を集めて売るため高くなった。④低いまたは高い価格でも良いが、1件を受注した場合は2ヶ月間か3ヶ月間入札に参加できないような入札制度にして欲しい。なぜかという前記のことを規制すると対象業者が減ることになり、参加できる回数が増えるから！

【583】② 120。原材料価格の高止まり。④運転資金を得るために低価格受注に走る企業がある。受注し、前受け金を受け取った途端に企業が破産することが何度か発生した。

【584】④最低制限価格を設定されていることにより、これを下回らない金額で入札され、同額の入札が多くなり、くじ引きが多く行われている。最低制限価格はやめ、別な方法を考えるべき。⑤役所の設計価格が統一（積算方法、単価）されたために、小規模な工事において設計価格が実状に合わない。市場価格等は地方に合わない。設計等の委託により現場の状況が積算に反映されていない。公共事業は特に書類が多い。

【585】①新築工事の受注減。② 120。木材・合板等。

【586】①受注先の倒産等があり、工事金未集金が発生のため資金繰りが困難です。②舗装材料のアスファルト合材プラント渡し価格が5年前に比べて5割高が現状です。③管理基準下限値ギリギリを目標とし現場施行を行い、ロスの低減を図り、他にも、資材の繰り返し使用に努めるが、発注者の意向で規定寸法以上の仕上がりを要求される場合が多い。

【588】② 150。鑄鉄管・青銅鑄物（バルブ、管継手）。④入札価格はそれぞれが適正に算定し、十分発注者の要望に対応できるものとするが、仕事を受注したいがためのダンピング傾向が見受けられる。報道も、低価格入札が当たり前というような見方が多く、元請、下請業者に無言の圧力となっているような気がしてならない。

【590】④一般的に官公庁の設計価格の80%前後で落札している。

【591】①建設業法第19条の3の「不当に低い請負代

金の禁止」を守っていない。注文者が自己の取引上の地位を不当に利用して原価に満たない金額を請負代金の支払いについても手形の場合が多い。また支払い期日も150日のものもある。

【593】①公共事業の減少。②鋼材高騰。その他資材が全般的に高値で推移。③従業員の賃金カット。④公共工事量の減少に伴い低価格で落札。会社の経費確保が困難。

【595】②130。生コン、鉄筋。

【598】⑤公共事業業者の格付けも、ますます一段と格上化志向になっており（官庁のスリム化の影響もあり）、大手業者の占有率が拡大し、地域業者の淘汰に発展する恐れあり。これからの公共事業工事においては、単なる一括請負発注方式ではなく、施行管理業務請負（アメリカでいえばコンストラクションマネジメント）を取り入れて行くべきだろう。その事により、ある程度、専門業者の生き残りに資すると思われる。

【599】①入札の競争が強まったことにより落札率の低下にともない一般管理費の削減が限界に来ている。④低価格入札（落札率が85%以下）が続けば、業者は経営が難しくなると思われる。最低基準価格の引き上げを望む。⑤近年、総合評価価格落札方式で価格と施行方法等の提案を加味した落札方式が多くなっているが、施行計画の評価点数が不透明で、また評価点数のウェイトが大きくなり、公正に欠けている。価格のみの方式を望む。

【600】④一般競争入札が多くなったため工事の難度に関係なく低価格で落札し、現場が苦勞し、利益の無い工事が多くなり、困っている業者が多く見られる。⑤電子入札が多くなるため、入札機会は増えるが、低落札が今以上多くなると思われる。最低価格を上げないと受注しても薄利のため苦勞する業者が多い。少額工事も入札となるため、竣工書類は大小に関係なく同一のため入札参加がなく不調になり、急ぐ工事が固まる状態になる。社員教育等にかかるお金が少なくなり、満足な品質、安全が確保出来なくなる。

【601】①塗装の国家資格を持っていない人も仕事をしているので、競争も激しくなる。何のための資格かわからなくなる。職人に保険等をかけないで仕事をされると、結局安くできるため、まともにやっている会社より、お客さんにとっては良いと選ばれてしまう。②

120位。材料により異なるが、平均して2割程度は上がっている。材料費は上がってもお客さんへの請求を増やすことはできない。③材料は安いものに代えることはできない。質を悪くすると、塗っても長く持たせることはできない。④会社の実績をあげたいために利益を考えずに安くしている。⑤苦小牧は、土木工事、管工事に集中している。建築関係の発注があっても、分離発注ではないため、中小企業に仕事はまわってこない。地元の工事は公共工事でも民間工事でも地元の企業に仕事を回して欲しい。

【602】⑤公共工事の発注者（北海道、自治体）が現在財政難であることは理解できる。しかし行政（議会）の中期的展望のなさ、場当たり的な対応（金がない、公共工事削減）では行政に対する信頼が（公共工事に限らず）おけない。国の発注工事（旭川市・地元建築する工事）に地元業者が参加不可能な条件が提示されている→地元業者が参入できる条件を考慮すべきではないのか。

【604】①技能工の高齢化や先行き不透明の中での経営（営業）目標。③下請けの選抜と諸経費の見直し。④ダンピングの受注傾向にあり、適正な業者の排除になっている。

【605】①市場経済の低迷により大手ゼネコンが低価格見積物件に参入し、強制的な低価格受注に追い込まれ原価割れを余儀なくされ、受注自体に至る。公共事業において公開入札は低価格落札を競い落札業者を苦しめるだけ。これは小規模企業に言えることです。仕入れ先の資材価格の値上がりにより、加工製品化された仕入れ価格の高騰による粗利減少と薄利販売。

【606】②110%。電線ケーブル全体。プラスチックカバーボックス等全般。

【607】①工事総量の減少でパイの奪い合い。業界の垣根が不動産化し、産業構造に変化。市場の動向が読めない。②10~20。鉄骨、鋼材。④予算案から執行まで、価格帯が不明朗。予定価格水準（算定）に疑いあり。落札価格が一定水準にシフトされている。⑤業界の業者数が多い。3分の1にしなればといわれ続けているのに、法違反しても指名停止、及び会社更生法（民事再生法）業者が生き延びている。業法及び役所が放置したままではダメ。業界のペナルティ退場命令を法制化すべき。

【608】⑤経審の点数だけで格付けは辞めるべき。クラス別の談合は残っている。函館A, B, Cクラスの落札率は94%台、一目瞭然。真面目にやっても経営が悪いとすぐに下のクラスに落とし、この業界から退場せよと国が言っているの、後1, 2年で辞めるつもり!!

【609】⑤役人は保身のためだけにとらわれ、公共事業の実質的役割を果たしていない。

【611】②125。ガソリンの値上げ。後施行アンカーの材料の値上がり。④一般競争入札になって業者数が増えすぎて、低価格で競争するようになった。役所の最低価格も、低価格に設定されるようになった。⑤北海道は製造業が少なく、建設業が多い。公共事業を多く発注してもらわないと、北海道の住民の暮らしは楽にならない。このままでは北海道はダメになってしまう。世の中、製造業と建設業が良くないと景気は良くならない。

【617】①低価格での受注が多くなった。②110~120。アスファルト混合物で135%ぐらい。③受注金額の減少により技術系職員の固定をなくし、流動化した。④低価格入札で受注した工事を下請けする場合、落札率以下の金額になり苦しい。

【620】②130~140。水道管等、鉄・銅管類及び継手資材が40%程アップ。③過去5~10年の間にコスト削減がなされ、削るところがもう無いのが現状です。受注量と従業員数も適正ですから、公共工事、民間工事ともに低価格化がネックになっている。企業を存続することができる市場価格に戻す必要がある。④低価格で落札した業者よりも下請業者に価格のしわ寄せがくのが現状。

【621】②労務単価の下落、競争の激化。③人材の不足、従業員の長期就労が困難となった。④結局、低価格が下請けの受注金額に波及してしまう。

【622】②130。工事資材の値上がり。

【623】①仕事量の減少により、公共工事、民間工事ともに低価格だけの競争になっており、利益が生み出せないような状況になっている。②130。鋼管、銅管など管材。空調機器類。④地域住民のため良い施設をつくるという意欲がなくなってきた。苦しい労働の割には利益もあがらず、仕事に対する喜びもなくなり、

業界全体が自分の会社だけが生き残れば良いという自暴自棄になっている。

【625】②200。SS, SUSともにここ数年の上昇幅が異常に大きい。価格は依然として不安定な状況。

【627】①私で2代目の社長ですが、3代目がない。社員でも経営参加意欲がない。民間の設備投資が激減。公共工事の減少により深刻である。財務体質の悪い会社が生き残りをするために低価格競争になり、公共工事のほうでも低価格入札となり、先が見えない。②物によって異なるが、135~140ぐらいではないか。いろいろな理由があって価格が上昇する場面があるが、その理由が（原油、為替、原材料価格など）逆に下がる状況のときは、価格が下がらない。そのことの繰り返しで上昇する。③今まであらゆるコスト削減をしているのでもう見直しできることはない。あとは仕事にあわせて人材削減のみ!! ④一番の原因は経審制度、経営内容をごまかして点数を上げる業者がほとんどである。これを直すことが急がれる。財務内容を税務申告と同じにすべき。使い分けて申請している、このようなことが横行するので、仕事量が減っても業者数にそれに連動して減らない。

【628】②20%アップ。電線類、照明器具。③夏冬の賞与、燃料手当全てカットした。結果、社員の意欲が落ちてきた。⑤発注者側の価格の設定の低さ、建設物価の価格はあまりにも安すぎる。物価調査会等に依頼する価格も安すぎる。小規模の土木工事を電気等に一括発注するが、単価が安すぎて、実際の設計価格も40~50%もアップする。設計落ちの工事もかなりあるが、請負金額を変えてくれないので、業者が泣き寝入りしている。設計より減ったものは減らしてもらって、増えたものは増額して欲しい。

【629】①経営はあくまでも社長に全責任があり、誰にも責任転嫁できないと思う。ただ、一生懸命に取り組んでいる企業には、地元行政、住民・市民は応援する温かい心が必要です。良い会社は、良い商品と良い事業を持って、購入するのは別である。お客様のニーズを求め、市場にあう商品事業をつくり続けることが大切である。③人は大切にする限界を感じる。生活できる最低限になりつつある。固定費を下げ、利益率が下がり、会社を小さくするしか方法がない。まずは生き続けることが大切である。④市民、国民が出した税金を公共の大切な建物をつくり維持することは大

切なことで評価(認識)すべきで、建設関連にも家族があり、生活があり、お金が健全に回ることが大切と思う。⑤戦後の行政と国の政策が長期ビジョンを広く民間に耳を傾けて作るべき。現在の政策に対する責任を取る者が誰一人いない。つくる方では、全てに問題解決になっていない。企業経営者は自己責任をもって、家族と財産を担保にして社会に対して貢献している。税金を預かる者は責任がまるでない。

【631】①くじ引きによる入札者の決定が多くなり、受注の予定がたたない！競争が激化し、職員の給料も出ない！②車両用燃料(ガソリン他、特に軽油)30%位アップ。鉄筋他鋼材40%位アップ。コンクリート20%前後アップ。落札額の低下により労務費を下げたいけれども下げられない！③コスト削減として、役職員の給料の削減。重機関係はレンタルにした(60日以下しか使用していない機械類のカット)。弊害として、1工事当たりの金額が小さくなってきたため、従業員数を逆に増やさなければ目標の受注額及び利益を確保出来ない！④低価格入札について、まず受注するためには、最低制限価格(失格覚悟)でなければ受注できない。更に、最低制限価格の業者が何社もいるとくじ引き。ここでくじに当たってやっと受注！総合評価方式では最低制限価格を割り込み、調査価格まで行かなければ受注できない。⑤入札参加条件を施工実績、企業の経営状況をもっと厳しくしなければただ無益の競争を激化させるのみである！

【634】②120%。主材料が石油製品のため。④当社は、下請け工事が多く、低価格入札をする元請が、予算が無いので協力の件数が多くなってきた。

【638】①低価格での受注競争の激化により健全な会社経営が難しい。③賞与等の減額により従業員の自己退職等がある。④国関係はほとんどです。原価割れが良い又は責任を持った仕事ができるかどうか。⑤分割発注をより促進して欲しい。最低制限価格制は維持し、特に国関係で取り入れている低入札調査基準価格制は廃止して欲しい。国関係は発注工事で(特殊工事を除き)地元企業も参加出来るよう条件を緩和して欲しい(ex 経審の点数を下げるなど)。

【639】①低価格入札にての落札金額=労務費や経費としての単価設定をするのがおかしい。受注調整が難しく、仕事の無いときは赤字工事でも受注し、年間トータルで調整を考え、努力しているが、困難な状況にあ

る。②燃料や管材類が30%アップ。④仕事を確保するために低価格入札をしている。会社は赤字でも、社員が少しでも安定した生活ができればと考えているが困難な状態。最低価格の設定を高く。労務単価設定の方法を見直す。

【640】②130。塩化ビニル管 VU 800 → 1150。④積算歩掛及び単価が実勢とかけ離れて過小な予定価格が多く、なおかつ落札率が低下傾向にあり、利益が薄くなっており、技術者・技能者の確保が困難になってくる。⑤入札制度に関しては、不良業者の排除、機会均等を考えると、発注者側の意志をもっと反映できる指名入札、随意契約を復活し、モラルの向上を別途考えたほうが良いと思います。今のままでは善良な業者は波にのみこまれ埋没してしまいます。また経審は本当に必要なか疑問です。規制緩和と経審で建設業は間違った方向に向かってしまったように思います。ご一考願います。

【641】①不当な低価格によって仕事を奪われることが多くなった。特に公共工事。工事の件数、特に公共の仕事は激減。旭川は特に仕事がなく、全道遠隔地へ走らなければ仕事がない(あってもごくわずか)。専門的な知識のない会社がどんどん仕事を奪っていく。1ヶ月、2ヶ月先の仕事がなく、予測が立たないため、資金繰りが立たない。給料がない。②110くらい。特に銅の値上がりによるケーブル価格の上昇。あらゆるものも値上がり傾向にある(放送設備機器等)。③賃金を下げると社員の士気が下がる。残業が増えたので健康も心配。④電気通信工事の場合、専門的な知識のない会社による不当な低価格の受注は不当な丸投げ、不当な安工事が行われてトラブルが続出している(施工ミス等。設備のシステムが機能しない)。

【643】①公共工事、民間工事の減少の底が皆目見えないこと。③削減策をはるかに上回る受注額と利益の減少。④目先の資金繰りをつけるための低価格入札が横行すれば共倒れとなる。⑤北海道の公共事業規模を定め(国、道として)、どれだけ減らせば、底となるかを示さなければ、単なるつぶれる順番待ちの状況であり、現状はまさにその状況である。

【644】①公共事業減により、資金繰りが厳しく、大変苦しい。原油高騰により厳しさが増している。③一般管理費はこれ以上無理。すべてにおいて行っているが、建設業において直営体制をしているので、従業員の削

減もこれ以上無理である。⑤一般土木で、直営体制で、機械、人を持っている企業を生き残れるようにして欲しい。直営体制、プラント持ちの業者は、生き残れるようにして欲しい。機械、人を持っている企業が最初に倒産するようなことだけは避けて欲しい（実際そういう傾向が出ている）。

【646】③人件費や消耗品等の削減。

【648】①公共事業の減少で下請け工事の仕事の受注の困難。②管材は5年前と比べ3倍になっている。

【649】④予定価格に対する最低制限価格が低い。また、最低制限がない場合など、予定価格の20～30%での落札等が増えている。仕事が無いよりましという思いで受注しており、赤字になるケースも非常に多い。品質管理上においても問題があり、低価格入札は非常に弊害をもたらしている。⑤官公署の発注における積算において、歩掛りの見直しなどを行っておらず、適正な価格での受注ができないケースが見受けられる。もっと実態調査を行い適正な価格での発注を望む。

【650】②鉄管類は65%程度の価格上昇。

【651】②120。鋼材（鉄、鉄筋）、建材など材料全て。⑤当社はBクラスであるが、Cクラス時でも団体が結成されて順番待ち状態。3～5年に一本当たる計算だが、公共工事はあてにしていない。団体には談合破りもしないから団体の集まりにも参加しないとやっている。まだ一回も公共工事は受注したことはない。指名願いをだして10年が経過。

【652】②140。材料の全てが値上がりした。

【653】①発注者（役所）が望んでいないことでもメーカー等がISOをたてに要望が多い。②150程高くなっている。③古い機械をつかうたびに常に精神的に負担を強いられる。修繕費がかさむ。④低価格で受注した業者が発注する場合に、協力会社にそれ以上の低価格を持ってくる。

【656】②120。燃料、部品代。

【658】①一般競争入札の拡大で安値発注による粗悪な工事が増える（業者に対する不信感）。入札への参加条件が強化されてきている（予算が多すぎる）。②鋼材類は250～300。その他建材は200～250。④資金繰りのための受注。将来の品質保証に問題が出てくる。

⑤ダンピング受注した工事をモデルにした内容の設計（若い設計者）。現状を無視した工期の設定（入札後、着手できない場合がある）。

【659】①技術者が育たない。

【663】①全体的に元請をはじめとする低価格受注と、下請自体の生き残りのための競争による単価の低落傾向がプラスされ、工事の技術力による改善等では補いきれない程度となり、目標利益の確保が非常に困難な状況となっている。②燃料費（ガソリン、軽油）が該当。平成18年夏頃は5年前の約50～70%増し→燃料費増（400～500万増）。③削減等は給与・賞与の削減及びカット＋一般管理費の削減、新規設備投資の中止（機械、車両等）。弊害等は、社員の日常努力が報われない現状となっている。機械修理費等の増加（悪循環のスパイラル）。④下請けの立場として、元請自体が一定利益確保のためにどうしても下請けへの工事費の圧縮が避けられない状況となっており、利益率のダウンが必至となっている。⑤公共事業費の総額削減はやむを得ないが、住民の安全、福祉及び環境改善に関する工事は地方自治体含め、スピードアップして発注・実施する必要がある。建設投資が最盛期の60%になっているにもかかわらず、建設業者の数がいまだ85%程度あることの現状を考えると、しっかりとした技術力を有する会社が生き残れるような施策を主として講ずるべきである。

【664】①季節、天候に左右されやすい業種のため冬期間をどのように維持していくかが毎年の課題。夏場に蓄えようにも受注減ではどうしようもなく、まして異業種転換するだけの体力もない。②130。原油高による塗料の値上げ。④少ないパイを奪い合う現状で安ければ良いとしか落札基準を設定していない工事が多すぎる。発注者が一度しっかり積算し、適正価格の見直しをすべき。

【665】②140%。碎石、資材、アスファルト。

【666】①工事量のダウンとともに元請の価格の引き下げ。②150。原油、鉄鋼類の上昇。③信用取引ができなくなる。特に地方は都会と違い、人との信用が重視され、地場での取引が主となるため、助け合いが生活とともに仕事にもつながってくるため。④下請け、資材等に低価格の受注になっている。元請も大変だろうが、これ以上のコスト削減は限界である。⑤様々な期

待、要望はあるが……

[667] ①地方の業者は技術者の不足による指名減による受注量の減少。③労務単価が年々下がっているのでも給料も上げられない。不当なダンピング。⑤OB（特にキャリア組のOB）を入れて受注を増している企業が多い。談合とか癒着問題より悪い。

[668] ①公共工事が主なので、入札制度の改革など、我々中小業者には不利な制度になりつつある。特に国の発注で評価制度の配転に不透明な点があるように見受けられる。また評価対象の表彰にはOBが在社しているところが優先されているように思われる。

[669] ②資材によって違いはあるが120~250程度アップ。

[671] ①不況下における元請、下請の売上減少打開策が見つけれず、個人向け開拓も個人消費の低下により難しく、状況は極めて悪化傾向にあると考えます。②120%。石油価格の大幅な上昇にともない塗料の値段が上昇するが、施工価格には反映されていない。③色々な面でコスト削減の努力をしてきたが、それでも今の状況下では不安要素が多く、先行不安を感じている。

[673] ② $17640/12600=140$ （鋼版の価格の例）。

[674] ①冬期間の仕事が少なく、また、雪がとけてもなかなか公共事業がないので、季節雇用者を抱えるのは大変である。②鋼材はここ2、3年で5回ほど値上がりをしている（現在は150ぐらい）。

[676] ①偏っている発注と、銀行。③自社施工を切り離し、外注部に切り替え。④3年ローテーションで公共事業は3年に1度。あとの2年は民間で頑張る、また3年後に参加する。⑤業種の進化も進んでいない。もっとこまかく分ける。役所や公務員の建物はやめ、もっと地域の住民の公共物件を増やして欲しい。建設業界も約500万人の働き手がいたが、銀行等の貸し剥がし、貸し渋りで200万人が倒産やリストラされている。自動車産業の500万人より地元の経済に頑張ってきたのに地方を壊し、都市・大企業に集中されることが不安でおかしい。

[678] ②108。セメント・石油製品の高騰。④低入は下請けいじめに直結！

[680] ①大恐慌の中で会社とみんなの家庭を護ることが最優先の課題であり、忍耐と我慢の時代である。先行きに夢無く希望の持てない不安定な時代に、小さくなって生きるより仕方の無い時代だと思います。②材料の上った分だけ人件費が食われます。鋼材で2倍近いです。⑤道路、公園の管理、各市町村を訪れても美しい町並みです。但し、札幌をみると、180万都市として特に地下鉄の整備に力を入れていない。予算の関係もあると思いますが、冬の厳しい北国において地下鉄の交通網は市民の願いだと思います。またJRとの連携をもっと大切にしてください。市民のためですから。お願いします。

[681] ②110。金属類資材の上昇。⑤天下りの断絶。天下りの行き先を転々としている実態を即刻やめさせるべきだ。高齢の天下り者より若年層の積極的な採り入れを行わなければ、失業者は減らない。

[686] ④落札価格が高いと談合と思われ、低価格だと役所はダンピングと言われ、何パーセントの落札率がよいかわからないです。

[689] ①公共工事の政策による減少。ソフトランディングの困難さ。金融機関の業績悪化による貸し剥がし。特に（三行の銀行名一調査者）。国の指導による労働条件の急速な変化。反面、経営者に対する厳しさ。連帯保証、担保の強要、役人の実態調査不足。②石油は乱降下あり。鉄骨は上昇一時2倍、今はやや下降。③重機を売却しリースに変えた。直営を無くし下請制にした。一般管理費、人員・車両・燃料・再使用・個人負担等。全ての経営の見直しと削減。④一般競争入札等でだれでも入札参加ができ、安ければ落札し、良いという、マスコミ、世評に第三者（国民）は動かされ、公共事業の本質や、企業の利潤による人育て・納税・地域貢献といった本来のあるべき姿から大きく逸脱してきている。短絡的な行為が人の生き方・企業のあり方を根本から変えて来ている。これでよいのであろうか。大きな疑問である。⑤公共事業の本質は、それ自体で営業利益を確保しづらいうんフラ、社会基盤整備・将来投資であり、その技術は技術者の育成、より良い、より安い技術開発等である。それにかかわる労働者は、失業者・低学歴者・更生者等を含まなければならない。そういう人々が仕事を通じて地域に定着し、災害の少ない、生活に便利な安心、安全な国民の生活を構成するのが大きな目的の一つである。だから、私

達の会社へ農家の人々も漁師の人々も一家の生活のため、作業員として働きに来るのである。すそ野の広いどんな職業の人でも健康であれば、働かないで失業保険を簡単に払うより、公共事業で働いて汗をかいて収入を得ること、それが人間として、子どもを育てる上でも、子どもに見せる姿も大切である。資源の少ない国、冬の厳しい北海道ではとくにグムはいらないが、公共事業は必要不可欠である。

【692】② 105～125。公共事業の減少にともない、資材の高騰が続いている。

【695】①民間、公共ともに仕事量が減少傾向にあると思われる。受注難が経営を困難にしている。② 120。コンピューター、周辺機器の保守及び関係ソフトの更新などに対応するための仕入れコストが重い。⑤競争原理による市場価格では雇用の喪失が伴い、人材の確保ができない。一般競争や総合評価方式では新規参入を阻み、業界の活性化が望めないで、中小零細規模事業者に対し、別枠で受注機会を設けるべきだと思う。

【696】①仕事のパイがないのに通年雇用などできるわけがない。国・道・市の資金あっせんといっても借金には変わらない。③「いいひと」では会社は成立しない。④低単価（北海道は特に）でのダンピングは、100%赤字仕事である。1度やると会社のイメージダウンもあるが、銀行にさらなる資金の上積みができる。⑤ABCのクラス分けのルールがダンピングの流れをさらに強くする。「実績」というものを考えて欲しい。たとえAクラスでも仕事をやるのはCクラス。そこを発注者は分かっていない。

【697】②カラー鉄板1kg当たり160円が270円に価格が上昇した。

【698】①低価格で受注しているが、発注官庁の品質、安全管理の基準が厳しくなっている。しかるに経営が成り立たなくなる。発注官庁が求める基準を満足させ、業者も一定の管理費を確保するとすれば、予定価格に近い金額で落札する以外ない。いまでは不可能なことだ。③職員給与を減らすことによってやりがいをなくしている。④予定価格とは毎年の労務、資材、機材費等の裏付けをとって積算された現実性の価格である。それを15～20%下げて落札している。業者はいかほどうけているのかと思っているのは間違い。業者は同業者が倒れるまで我慢している。手抜工事？

出来るわけがない。発注官庁は甘くはない。案件によっては工事代金を持ち出しもする。⑤確かに業者数が多い。適正な業者数であればまだ将来があるかも！今は多種多様な条件をつけて業者つぶしを行っているので、生き残れるかが問題である。

【699】⑤第一に、建設産業自体をステップアップさせるような施策として、建設産業を取り巻く環境の変化に対して、個別企業の自助努力による対策と同時に、個別企業の問題のみならず、建設産業自体をステップアップさせるような施策や体制、支援方法なども構築していく必要がある。第二に、会計法の抜本的な改正。桐蔭横浜大学の教授がいうように「最低制限自動落札方式」「予定価格の上限拘束」という会計法による入札契約制度の基本原則が、公共事業調達の実態に合っていないことにある。現実の工事発注になじまない制度を継続していることが問題である。経済実態に合った法制度に抜本的改正をするべきである。第三に、社会資本整備の重要性。単なる公共事業費の拡大という、建設企業自身の要望だけでなく、本来的な意味での社会資本整備の重要性を再認識し、計画性をもった哲学や方向性を打ち出す必要がある。既得権益や利害のみに終始した議論はもはや通用しない。新たな議論の方向性を構築する必要がある。

【701】⑤19年度指名願いを出して、1度だけ指名を受け落札しました。19年に1度だけということは役所が特定の業者にのみ指名している証拠だと思います。平等に指名を受けられる方向を考えていただきたいと思います。

【702】② 120～130。接着剤、合板。

【704】②ガソリン価格上昇で関係資材の不安定な状態に先々の見通しが難しい。

【705】②木材、板金の価格が中国経済の影響を受け値上がり傾向にあった。

【707】③ボーナスの支給が出来ない。④発注官庁の中で予定価格を事前公表するところがある。この場合、仕事がほしいためどうしても下限値の読み合いだけの争いとなり、結果、0.01%の読み違いが命運をわけている（本来の積算能力が反映されない）。低価格入札で重点監督と称して、様々な制約を業者に課しているが、基準価格以下の低入札業者は失格させればよい。業者もその方が無理な工事をしなくてすむ。⑤入札制

度について、短期間での見積りのため、見積り落としや違算のため、異常に安く積算される場合がある。このまま入札に参加し、落札した場合、業者にとっても損工事を覚悟しなければならなくなる。また発注者にとっても低入札価格での落札となり、重点監督等の対象となり、その事務的経費は大変なものと思われる。従って、低入札となった場合には、失格とし、基準価格以上での最低入札者を落札者とすべきと考える。

【708】①ゼネコンよりの発注額は見積りの60~80%に強いられ、赤字の現場が出ている。②溶剤形の物130、水溶性120。③一般技能者の賃金をカット出来ず、役員の賃金をカットする。④発注側の最低基準価格の設定をし、その金額より下がった業者は失格にすること。⑤公共事業で各専門職種の下請けに対する請負金額を発注官庁で調査し適正な金額かを精査する必要があると思う。

【709】②120%。石油価格高による。電線資材等の仕入れ高。

【710】②100~120。石油製品。鋼材以外はとくに変化なし。④下請け金額(工事費)が圧縮される。経費分がほとんど無い状態。⑤依然として、不必要な箱物(例、(地名一調査者)のスケートリンクなど)を造っている。借金だけ残ります。その分でインフラ整備等、平等に皆が恩恵を受けるような税金の使い方を自治体には考えて欲しい。

【711】②120。設備用配管材(パイプ、継手)。③設備は、値段は落とせても品質は落とせない。一般に言われているVEは単なるコストダウンに過ぎない。安くてよいものはない。④道、札幌市は予定価格を公表している。従って、受注しようと思えば、最低制限価格を想定して、その値段で入札しなければ受注できない。実際に採算が合うとか合わないとかではなく、発注がなければはじまらない。⑤住民が必要としている工事量に比べて、業者の数はまだ多い。但し、建設労働者・現場監督は定年退職者の補充がうまくいっていないので減少するだろう。現在、建設業(土木はよくわからないが、建築とくに管)はボロもうけできる業種ではない。地域のインフラの維持のために必要不可欠な職業であり、中小業者が生き残るため、工事の契約制度(入札制度は二次的な問題)を根本的に見直す必要がある。問5の設問は部分的には賛同できる項目は多いが、「企業」をどう考えるかで○をつけられな

い項目が多い。中小企業では経営者と働くものとは対立するものではない。

【712】②2割仕入れ単価がアップになり、経営が厳しくなる。

【713】①下請工事について民間元請(発注者)からの無理な値引きの依頼強要)。

【715】①設計内容の問題点の検討が不十分のまま価格で業者を決定している。不適切な設計が、完成後に発注者(官も民も)からの瑕疵となりトラブルになることが多い。そのことが経営に響くことになること。②鋼材価格2.5倍になったこと。③設計内容の検討を綿密に行い、工法、手順など合理化を検討することにより、コスト削減を行った。④設計上の要因、季節的な要因、施工の難易度により一概には言えない。⑤設計内容の検討が不十分のまま(ムダな設計が多い)、予算計上して、本当に低価格なのかどうか疑問があることが多い。

【717】⑤地元の中小企業(建設業)の受注できる工事を増やして欲しい。4月もしくは雪解けから、工事ができるような発注をして欲しい。

【719】②鉄筋165、鋼材150。④全国規模の大手ゼネコンが地方の比較的小規模工事に参入してくると地元業者としては太刀打ちできない。⑤ダンピングは絶対に防止すべきで、会社の経費がある程度残る適正価格で受注できるようなシステムが必要である。

【720】④利益の低下、従業員給料のカット、地域災害の不参加(経費がかかるため)。⑤自治体職員の積算力の向上(業者に頼ることが多い)。

【723】①設計委託料が安くなった。業務の内容が増大した。業務をまとめて発注するため工程の管理が大変である。②設計事務所なので資材の仕入れはありませんが、設計単価に対する割引率はかなり低いです。④落札結果を知ると、どうしてこのような金額で設計が出来るのかと考えさせられる。給料も払えないような入札金額もありました。発注者がきちんと考えるべきです。

【724】①一般ユーザー、得意先の資金面の悪化で銀行融資が難しくなっている。結果、受注が難しくなっている。③現場作業手順の見直し。

【725】⑤中小零細規模の業者は今の入札方法だと大変だと思う。人材をよくするにはやはり入札でも最低価格方式をとり、赤字にならないような単価で取り決めできるようにしたら良いと思う。

【726】①工事量の減少及び大手業者の地方都市への進出等により、地元業者の受注の減少。②昨年の仕入れ単価は5年前より約2倍前後に値上がりしました。④低価格入札により下請の受発注が下がり、下請の会社の維持等が難しくなっている。社員等の給料アップも難しい。

【727】①継続して仕事が来ない。民間の不動産の動きがない。入金が思ったより遅い。③車の取り換え期間を長くした。自家用車をあまり使用せず、ディーゼル車の使用を多くしている。④最低制限価格を設けなければ40%を切る価格に近づいている。⑤道庁の場合にはまず地元の業者を多く採用し、地元にお金がおちるようにすべきである。もっと地域限定型の発注を望みます。

【728】①仕事量の減少。②20~30%アップ。鉄、ステンレス、銅管、塩ビなどの値上がり。⑤下請業者への支払いは前途金のある場合、すべて現金支払いとすべきである。

【729】①工事受注の不安定、資金繰りの困難、経営の不安定感。公共工事受注後の書類の多いこと。低価格で競合が厳しい。③下請けコスト切り下げは仕事の質に影響する。結果的には世間相場価格とあまり変化はない。④工事適正原価よりも低価格落札者が目立つ。発注者の最低価格があまりにも低すぎる。入札参加が少ない。電子入札が不得手。

【730】①元請受注が困難（低価格入札で約20社位のくじ引き落札）。受注しても経営が厳しく、しかし受注が出来ないともっと厳しい状況である。

【731】①見積り依頼されるも数社の競争相手のケースが急増。某銀行の工事は大手ゼネコンに丸投げしており、地元中小業者には全く発注されなくなった。固定、一般経費をまかなうだけの受注が見込めない。②機器類120~130%。資材120%。③賃金は下げることはしないが、賞与をやむなく下げた。車両については更新時期を延長した。

【733】①公共工事の削減とともに受注競争のため。専

門業者（塗装工事業）への公共事業の減少。②原油価格に代表されますように、一向におさまる兆しがなく、むしろ一部の原材料は旺盛なアジア需要の影響を受け、製品自体の入手が困難なものも散見されるなど、供給制限の様相を呈しているため。④当市では、当初、一般競争入札により、予定価格及び最低制限価格が、事前公表で低価格競争が恒常化した。よって年度途中で最低制限価格は事後公表となったが、低価格入札（建設業者ランクDクラス）が恒常化している。入札制度の手直しによる対応は限界にきている。

【734】①公共事業の減少（急激だ）。低価格競争。資金繰りの困難。後継者難。③公共事業費の急激な減少は失業につながる。国は失業者を増やす政策をとっている。国は北海道を見捨てている。④低価格入札は指名入札から一般入札が多くなったためだ。一般入札は地方には課題が多すぎる。現在の状況では、地方の業者は廃業へ向かっている。⑤「費用対効果」を前提にして公共事業を考えることは、都会中央集権的な対応であり、地方は崩壊の一途である。採算なきことに重点を置き、地方経済を考えるのが公共事業と考えている。人口と経済的効果の考え方は、効果の判定が明確でない。環境と資源は、人口に比例しない（以上、ママ）。競争社会では多くの中小企業経営は滅亡する。公共事業の総額削減はおかしい。入札制度で、全て談合、官指導形が果たして悪なのか？

【739】①国、道、市の入札制度に問題あり。⑤経審につき、少々改善していただきたい。財務内容につき抜本的に改善していただきたい。

【741】①受注の減少。②資材の高騰。③不要なもの、業務に関係のないようなものを削減。④過当競争になる。⑤公共工事が削減されているので、当然、事業者数も減らさざるを得ない。

【742】①入札制度の見直し。入札最低価格設定の見直し。

【746】②仕切弁170%、銅管165%、塩ビ管145%、ステンレス鋼管170%、銅管170%。③配管技能工を外注から直営工に移行。配管のプレカット加工法の導入。

【748】②配管材料は5年前に比べ6割ほど上昇している。③材料の仕入れに関しては数量を増やし、比較的規模の大きく、価格の安い仕入れ業者に発注している。

下請に対して材料を支給すると、下請への利益率を圧迫してしまう。④低価格入札を行うと、下請への支払いが圧迫されてしまう。

【751】①もともと民間中小企業からの受注が主なので、特に公共機関からの発注減による影響はないが、中小企業の経営難が直接、売上や受注に影響します。②通信ケーブル類やルーター等、機具類は125位です。③賞与の支給額を5年前の30%以下に減額しています。社内にエコ推進委員会を立ち上げ、省エネや再利用の意識を高め、着実に効果はあがってきています。

【753】①若いひとが建設技能者になりたがらないので、10年以内に技能工が不足します。若いひとが入りたがる夢のある業種にするのが難しい。建設業の職人になるより、フリーターのほうがまし。②原材料は上がっているが仕事が無いので上がらない。③職人の通年雇用化・正社員化を進めているが、それに対する支援が少ない。④銀行融資を受けるためや前途金目当てで絶対にできない価格でおとしたり、落札してから下請に割り振りするなどてたれな受注をしている業者が横行している。これなら昔のように談合したほうがよほどみんなの為になる。末端の技能者はひどいことになっている。⑤現在のままでは技能者がいなくなってしまう。職業訓練、通年雇用、職人の正社員化等を公共事業でやらなければひどいことになってしまう。あなたの家を中国人が建ててもよいのですか?とにかく随意契約で中小零細業者に発注すべき。入札は地域の経済を悪化させるだけ。

【754】①先行した体制づくりが今成果をあげており、目下は困らないが、先行きは、常に得意分野の変革や体制の見直しを要するのかなど経営に緊張が求められていると感じている。②機材は5割増しほどと感じている。資材をあまり使用しない業種にシフトしているので、影響が大きいのは、社会意識の変化や環境配慮に対応した経費増が大きい。③外注費を切り詰め、直接施工が増大する工事の選択に努める。事業増は建設機械の稼働率を上げて対処。リサイクルの増強をはかり廃棄処分縮減。④低価格は悪いとは必ずしも言えない。よい施工が多いのではない、粗悪工事と決めつけられない。予定価格の設定にも課題がある。設計の不十分さをなあなあでおしつける発注者の意識の変更。設計見積もり違いは強弁でごまかさないと確実に設計変更する。対等の意識をもつ。⑤大手に施工させれば

管理監督が楽で安定した成果が得られるとの意識が強いのをあらためるのが基本ではないか。総額削減で厳しい時代だからこそ、地元、中小の育成にと考えて、発注者自ら大汗をかく、そんなことが大事ではないか。例えば、経済力や技術力の不足なところは、どんどん仲人をして、マッチングを進めて支えてやるなどのことをすれば、分離・分割をしてもいいし、多少背伸びをしてもやれるのではないか。それがやがて地域の力になるはず。その気概づくりをする。そうでなければ自治体に技術屋はいらぬ。先端技術をもてるわけがないのだから、事務屋で間に合う。

【755】①受注減と低価格競争。

【759】⑤道・市では入札時最低制限価格を設定して、失格もあるが、国等では、低入札調査となる。調査をして契約しなかったという例を知らないで、明らかに施工不可能な額で契約するのは、国による建設業者数削減への誘導なのでしょうか。

【760】①中小の建設業者に対する仕事を増やすべき。特に建築工事は関連業者が多いので、小規模工事を拡大すべきと切実に考えている。

【761】①当社は管工事を営んでいるが、公共工事の受注が減少したことで、収支計画のバランスをとることが困難となった。②冷熱製品の販売をあわせておこなっているが、それと部材を含めて仕入れ価格は上昇している(製品110,部材120程度)。④管工事業業は低価格の入札が激化しており、まともな粗利益どころか赤字覚悟の入札をする同業者が多数存在する(談合はない)。

【763】①低価格での受注が多いために固定費の中での販売費及び一般管理費が賄うことが十分できない状態になっている。今の状態が続くと、会社の存続が大変厳しくなる。

【764】①ダンピングが横行している。企業として、直接原価以外のもの(福利厚生、保険等)にコストをかけられない状態に追い込まれつつある。②110。電線類(原油価格と銅ベースの上昇、中国の需要増)。③現場業務の管理と作業を区分し、作業のほうは労務請負専門の下請業者に外注している。④低価格が基準価格となり、全体的に単価の低下につながる。

【765】①今まで公共工事、民間の下請を主体に社内の

体制をつくってきたが、これからは、少額ではあるが、元請受注に切り替えるしかないのか？ タイミングが難しい時期にある。② 120 程度。原油が高騰した時期、塩ビ製品が上がり、昨年は金属製品の値上がりが発見的にあったために見積もりに苦慮している。④ 低落札が原因か分からないが、予定価格が年々下がっており、特に少額工事（250 万以下、見積合わせ等）では採算が合わない。実際に見積合わせで連続 2 回不調だったケースもある。

【766】①現在の経済状況における企業の設備投資の激激な見直し、中止による工事量の減少。

【771】①夏以降忙しくなるので一年を通して均等な仕事の割合になって欲しい。②銅管ほか鉄ものが倍近く高くなった。③各自の会社用の携帯の通話、保険、借入の見直し。④談合はないけれども低価格競争がある。これからどうなる？

【772】⑤談合なき「ガチンコ」の入札を落とした業者（特に 1000 万以下の工事）は、赤字ギリギリで工事を行っています。このようなことではどんどん疲弊していくばかりだと思うのですが。お金がまわってこそ経済は成り立つと思います。

【774】④低価格で落札したことがあり、いろいろな調査を受け、たくさんの資料の提出をし、工事の契約をしたことがある。健全な経営をしていると認められたと自信を持つ事ができた。利益はもちろん少ない。でも民間に比べれば危険はない。安心して仕事ができる。工事実績をつくり経験を積んでいかないと次の工事の受注につながらない。大企業や老舗企業に対抗するためには仕方がない。

【776】①年間工事高がある程度決まった以上は必要だが、工事が一時に集中するので難しい。労務はいくら頑張っても 10 人が 11 人分になる位。繁忙期に 2 倍も 3 倍もあっても意味がない。というより外部から人員を調達するためマイナスの働きになる。4 月～12 月までバランスよく実働すると多少単価が低くても会社は何とか運営していけます。② 120。木材は下がったが金属が高いまま。④下請工事単価についても低価格に応じた配分にされる場面が多い。⑤労務単価調査はいったいどうやって出ているのか。現実にあのような金額をもらっている労働者はいない。型枠工事で 11500 円位が普通。あの調査は何？ 公共投資はあとあ

と何らかの生産性のあるものに使うべき。維持費ばかりの不要道路はもう必要なし。高速道路網は北海道のようなどころほど必要。利用率が高いところのみの整備なら民間でできる。国がやるべきは動脈を全国の主要地区へ張ること。国民の生命、財産、権利を守ること。労働問題（子育て支援、雇用期間問題）。（以下、いっぱいありすぎて書ききれないので別紙にて。）

（1）現状、もともと季節による繁閑の差が大きいので季節雇用が多い。しかし最近では工事量の見通しが立たないために 3、4 ヶ月で契約する会社も多い。仕事があれば更新するが無いところも多く、失業保険の権利がつかない建設労働者が増えている。派遣がクローズアップされているが、季節雇用も同じこと。問題は、派遣や季節雇用が悪いのではなく、セーフティネットが脆弱なこと。現状は、本当に困っても支援が受けられないことになっている。中小企業が経営をしていくためには年間の売上高が必要。しかし今のように工事が減少し、夏期に集中しては経営が難しい。金額ベースでみれば今年度発注何百億円となるのだが、労働集約企業に関しては、いくら仕事があってもこなせる量はほぼ決まっており、外部から調達すると経費倒れになる。そしてその前後は閑で仕事が続かない。これでは年間売上は激減してしまう。しかし会社経費はいくらコストカットしても一定金額はかかってしまい、いきおい経営不振となる。会社は多少厳しい単価でも平均してこなせば年間工事高は上がるしコストも下がり、経営もしていけるもの。（2）行政も 3 月末決算という問題。4 月に予算が動き出して発注し、準備で 5 月スタート、労務工事関係は 6 月頃という流れが多い。この時期は民間工事も発注される時期なので、いきおい 7～10 月に集中する。その後、閑になり冬に突入、しかし当該年度の前年度の最終調整で、年が明けてから 3 月末に向けて土木を中心に突貫工事など大変忙しくなる。しかし冬工事は、最悪の条件下、最悪の環境の中で、最悪の苦勞をして、最悪の製品を作るために、最高の金額をかける、ということになっている。ましてや暖房に膨大な燃料を消費し、CO2 を排出しまくっているため、環境面からも大きなマイナスになっている。この燃料を煙にしている金額がもっと効果的に使われたらどんなにいいか。雇用対策とはいえ効率を考え、無駄な投資にならないようすべき。燃料が売れて喜ぶのは大手商社と産油国。地域経済にあまりメリットはない。うまくやればコンクリートも安くなるので、想像だが、1.2 倍くらいの整備事業が出来るの

ではと思う。対策としては期末を12月末に持って行く。あるいはそれと同等の仕組みをつくる。1月発注、2月準備、着工、3、4月現場工事開始、民間が閑なうちに少しでも進めるとすべての業種でメリットを考え単価的に安くすむ。また、余計なCO₂を排出しなくなり、コンクリートも高い冬季用でなくてすむ。最盛期はその分、流れが良くなり、11月、12月末に向け今年度工事はほぼ完了、冬期不施工期間を1、2月とすれば最悪の時期の工事を減じ、労働災害のリスクを少なくできる。また、材料費をコストダウン、労働者も平均して働けるし、万一の場合は雇用保険の適用になる。また、日本は環境面で世界から注目されており、CO₂、化石燃料削減という大きなメリットも生まれる。ついでを言えば、1～3月は土木工事が突貫で忙しいのに降雪により除雪作業も重なってくる。そのため作業環境はさらに過酷になっている。これが閑な時期になれば通年での雇用にも大きく寄与できる。

【777】①受注の減少とともに受注競争が激しく、利益率が減少するので、資金繰りに困る。②お客様の予算

金額が決まっているので、受注するとなるとどうしても利益が少なくなる。③社有車の台数を減らすことで経費の削減をした。また資材センターの売却。④Cランクなので受注総額も少ない。その中で、仕事内容の工種も、大きい工事と同じ（提出書類が多い、工期が長いのに管理費が出ない、積算数量が少ないのに単価が同じ）ため、金額が合わない。

【778】①公共事業が主のため、国・道・市町村の発注減で事業量の減少による資金不足が生じている。③作業の短縮化を図る。④各社、事業量減のため低価格入札でも受注する会社が増えている。先が見えない。⑤北海道のインフラ整備に関して、開発局の存続はかかせない問題である。道内のインフラ、高規格道路等、推進していかなければ地方はさびれる。

【780】①公共事業が減少し、また開発局の廃止が大きく影響を受ける業種にあり、今後の予定が立たない。
②資材の高騰、燃料（ガソリン等）の高騰、単価125。

資料2 2008年度 建設事業者調査結果 一覧表

		単位:事業者, %															
		全体		資本金規模													
				5百万円未満		～1千万円未満		～3千万円未満		～5千万円未満		～1億円未満		1億円以上			
		776	100.0	60	100.0	112	100.0	418	100.0	111	100.0	50	100.0	22	100.0		
事業年数	10年未満	22	2.8	9	15.0	4	3.6	9	2.2								
	～20年未満	72	9.3	12	20.0	16	14.3	33	7.9	8	7.2	2	4.0	1	4.5		
	～30年未満	166	21.4	18	30.0	24	21.4	103	24.6	16	14.4	5	10.0				
	～40年未満	205	26.4	14	23.3	44	39.3	112	26.8	24	21.6	6	12.0	5	22.7		
	～50年未満	175	22.6	5	8.3	15	13.4	102	24.4	34	30.6	14	28.0	4	18.2		
	～60年未満	82	10.6	1	1.7	3	2.7	42	10.0	16	14.4	13	26.0	7	31.8		
	60年以上	54	7.0	1	1.7	6	5.4	17	4.1	13	11.7	10	20.0	5	22.7		
本社所在地	札幌	311	39.9	11	18.3	44	38.9	160	38.1	54	48.6	29	58.0	13	59.1		
	旭川	104	13.4	6	10.0	16	14.2	63	15.0	9	8.1	8	16.0	2	9.1		
	函館	130	16.7	24	40.0	17	15.0	60	14.3	22	19.8	5	10.0	1	4.5		
	帯広	80	10.3	5	8.3	13	11.5	46	11.0	10	9.0	5	10.0	1	4.5		
	苫小牧	81	10.4	7	11.7	11	9.7	53	12.6	9	8.1						
	釧路	56	7.2	5	8.3	11	9.7	32	7.6	5	4.5	1	2.0	1	4.5		
	その他	17	2.2	2	3.3	1	0.9	6	1.4	2	1.8	2	4.0	4	18.2		
経営組織	個人経営	25	3.3	8	13.6	3	2.7	5	1.2	4	3.7	1	2.0	2	9.5		
	法人経営	736	96.7	51	86.4	108	97.3	405	98.8	104	96.3	48	98.0	19	90.5		
資本金規模	5百万円未満	60	7.7														
	～1千万円未満	113	14.6														
	～3千万円未満	420	54.1														
	～5千万円未満	111	14.3														
	～1億円未満	50	6.4														
	1億円以上	22	2.8														
所属団体(複数回答可)	(ア)地元建設業協会	220	28.7	7	12.3	15	13.5	108	26.0	51	47.2	29	58.0	9	40.9		
	(イ)専門工事業協会	267	34.8	12	21.1	46	41.4	157	37.7	35	32.4	12	24.0	5	22.7		
	(ウ)中小建設業協会	60	7.8	2	3.5	5	4.5	31	7.5	12	11.1	10	20.0				
	(エ)中小企業家同友会	111	14.5	4	7.0	8	7.2	64	15.4	21	19.4	9	18.0	4	18.2		
	(オ)地域商工会	267	34.8	21	36.8	42	37.8	146	35.1	34	31.5	14	28.0	7	31.8		
	(カ)民主商工会	7	0.9	1	1.8	2	1.8	4	1.0								
	(キ)全建総連	8	1.0	2	3.5			4	1.0	2	1.9						
	(ク)その他	127	16.6	15	26.3	14	12.6	76	18.3	11	10.2	7	14.0	4	18.2		
	(ケ)どこにも非加入	84	11.0	12	21.1	20	18.0	38	9.1	8	7.4	3	6.0	3	13.6		
	主に受注する工事業種(複数回答可)	(ア)一般土木建築一式(総合)	105	13.5	5	8.3	7	6.2	54	12.9	18	16.2	16	32.0	5	22.7	
		(イ)建築一式(総合)	189	24.3	20	33.3	23	20.4	98	23.4	26	23.4	15	30.0	5	22.7	
(ウ)土木一式(総合)		253	32.5	8	13.3	26	23.0	140	33.4	51	45.9	21	42.0	6	27.3		
(エ)大工		71	9.1	9	15.0	11	9.7	43	10.3	5	4.5	1	2.0	1	4.5		
(オ)左官		2	0.3					1	0.2					1	4.5		
(カ)電気		118	15.2	5	8.3	18	15.9	69	16.5	12	10.8	9	18.0	5	22.7		
(キ)とび・土工・コンクリート		248	31.9	9	15.0	27	23.9	150	35.8	40	36.0	15	30.0	6	27.3		
(ク)管		166	21.3	13	21.7	26	23.0	78	18.6	31	27.9	12	24.0	6	27.3		
(ケ)タイル・煉瓦・ブロック		13	1.7	1	1.7			9	2.1	2	1.8	1	2.0				
(コ)鉄筋		3	0.4					1	0.2	1	0.9			1	4.5		
(サ)板金		11	1.4			2	1.8	8	1.9			1	2.0				
(シ)塗装		83	10.7	5	8.3	18	15.9	48	11.5	5	4.5	4	8.0	3	13.6		
(ス)内装仕上		63	8.1	5	8.3	7	6.2	42	10.0	3	2.7	3	6.0	3	13.6		
(セ)舗装		96	12.3	4	6.7	6	5.3	51	12.2	23	20.7	8	16.0	3	13.6		
(ソ)造園		70	9.0	2	3.3	7	6.2	32	7.6	17	15.3	7	14.0	4	18.2		
(タ)測量		26	3.3	5	8.3	2	1.8	16	3.8	2	1.8	1	2.0				
(チ)設計		39	5.0	6	10.0	3	2.7	22	5.3	5	4.5	2	4.0	1	4.5		
(ツ)コンサルタント		17	2.2	2	3.3	1	0.9	11	2.6	3	2.7						
(テ)建設資材製造		11	1.4			2	1.8	6	1.4	2	1.8	1	2.0				
(ト)建設資材流通		14	1.8					7	1.7	4	3.6	3	6.0				
(ナ)その他		124	15.9	3	5.0	15	13.3	71	16.9	22	19.8	9	18.0	4	18.2		

単位: 事業者, %

	全体		資本金規模											
	5百万円未満	～1千万円未満	～1千万円未満	～3千万円未満	～3千万円未満	～5千万円未満	～5千万円未満	～1億円未満	～1億円未満	1億円以上	1億円以上			
	709	100.0	51	100.0	105	100.0	378	100.0	102	100.0	49	100.0	22	100.0
うち、最大受注業種	(ア)一般土木建築一式(総合)	43 6.1	2 3.9	5 4.8	19 5.0	4 3.9	9 18.4	4 18.2						
	(イ)建築一式(総合)	104 14.7	12 23.5	11 10.5	57 15.1	12 11.8	7 14.3	3 13.6						
	(ウ)土木一式(総合)	105 14.8	1 2.0	6 5.7	58 15.3	31 30.4	9 18.4							
	(エ)大工	6 0.8	2 3.9	1 1.0	3 0.8									
	(カ)電気	93 13.1	5 9.8	14 13.3	56 14.8	11 10.8	5 10.2	2 9.1						
	(キ)とび・土工・コンクリート	40 5.6	2 3.9	10 9.5	24 6.3	3 2.9	1 2.0							
	(ク)管	91 12.8	9 17.6	17 16.2	39 10.3	18 17.6	4 8.2	4 18.2						
	(コ)鉄筋	1 0.1						1 4.5						
	(サ)板金	6 0.8		2 1.9	4 1.1									
	(シ)塗装	46 6.5	3 5.9	16 15.2	26 6.9			1 2.0						
	(ス)内装仕上	13 1.8	1 2.0	2 1.9	6 1.6	2 2.0	1 2.0	1 4.5						
	(セ)舗装	13 1.8		1 1.0	7 1.9	2 2.0	1 2.0	2 9.1						
	(ソ)造園	21 3.0	2 3.9	3 2.9	9 2.4	5 4.9	1 2.0	1 4.5						
	(タ)測量	12 1.7	4 7.8	1 1.0	6 1.6			1 2.0						
	(チ)設計	12 1.7	3 5.9	2 1.9	5 1.3	2 2.0								
	(ツ)コンサルティング	4 0.6	1 2.0		2 0.5	1 1.0								
	(テ)建設資材製造	4 0.6		2 1.9	2 0.5									
	(ト)建設資材流通	2 0.3				1 1.0	1 2.0							
	(ナ)その他	81 11.4	2 3.9	11 10.5	49 13.0	9 8.8	7 14.3	3 13.6						
	(ニ)複数業種選択	12 1.7	2 3.9	1 1.0	6 1.6	1 1.0	1 2.0	1 4.5						
従業員総数(現在)	774	100.0	58	100.0	112	100.0	419	100.0	111	100.0	50	100.0	21	100.0
	5人未満	97 12.5	27 46.6	26 23.2	36 8.6	3 2.7	1 2.0	2 9.5						
	～10人未満	209 27.0	23 39.7	45 40.2	119 28.4	20 18.0	2 4.0							
	～15人未満	150 19.4	5 8.6	18 16.1	104 24.8	22 19.8							1 4.8	
	～20人未満	82 10.6	2 3.4	4 3.6	57 13.6	14 12.6	4 8.0							
	～30人未満	103 13.3		12 10.7	57 13.6	23 20.7	11 22.0							
	～50人未満	78 10.1		7 6.3	36 8.6	18 16.2	14 28.0	3 14.3						
	～100人未満	36 4.7	1 1.7		10 2.4	10 9.0	11 22.0	4 19.0						
	100人以上	19 2.5				1 0.9	7 14.0	11 52.4						
通年雇用者数(現在)	760	100.0	56	100.0	109	100.0	412	100.0	111	100.0	50	100.0	19	100.0
	3人未満	93 12.2	24 42.9	28 25.7	37 9.0	2 1.8	1 2.0							
	～5人未満	89 11.7	16 28.6	17 15.6	47 11.4	5 4.5	1 2.0	2 10.5						
	～10人未満	223 29.3	12 21.4	45 41.3	138 33.5	26 23.4	2 4.0							
	～15人未満	125 16.4	4 7.1	9 8.3	88 21.4	20 18.0	2 4.0	1 5.3						
	～20人未満	53 7.0		4 3.7	35 8.5	10 9.0	4 8.0							
	～30人未満	80 10.5		3 2.8	40 9.7	27 24.3	10 20.0							
	～50人未満	52 6.8		3 2.8	19 4.6	15 13.5	13 26.0	2 10.5						
	50人以上	45 5.9			8 1.9	6 5.4	17 34.0	14 73.7						
季節雇用者数(現在)	760	100.0	56	100.0	109	100.0	412	100.0	111	100.0	50	100.0	19	100.0
	0人	416 54.7	28 50.0	48 44.0	224 54.4	63 56.8	33 66.0	19 100.0						
	～3人未満	92 12.1	8 14.3	25 22.9	40 9.7	15 13.5	3 6.0							
	～5人未満	64 8.4	12 21.4	8 7.3	35 8.5	7 6.3	1 2.0							
	～10人未満	94 12.4	4 7.1	14 12.8	59 14.3	11 9.9	6 12.0							
	～20人未満	67 8.8	3 5.4	8 7.3	43 10.4	9 8.1	4 8.0							
	20人以上	27 3.6	1 1.8	6 5.5	11 2.7	6 5.4	3 6.0							
従業員総数(5年前)	763	100.0	55	100.0	109	100.0	415	100.0	111	100.0	50	100.0	21	100.0
	5人未満	55 7.2	15 27.3	15 13.8	20 4.8	3 2.7								
	～10人未満	195 25.6	30 54.5	47 43.1	99 23.9	15 13.5	2 4.0	1 4.8						
	～15人未満	130 17.0	4 7.3	14 12.8	94 22.7	18 16.2								
	～20人未満	108 14.2	5 9.1	12 11.0	75 18.1	12 10.8	4 8.0							
	～30人未満	113 14.8		14 12.8	65 15.7	28 25.2	5 10.0	1 4.8						
	～50人未満	93 12.2	1 1.8	5 4.6	46 11.1	18 16.2	20 40.0	3 14.3						
	～100人未満	43 5.6		2 1.8	15 3.6	15 13.5	9 18.0	2 9.5						
	100人以上	26 3.4			1 0.2	2 1.8	10 20.0	13 61.9						
通年雇用者数(5年前)	747	100.0	53	100.0	106	100.0	407	100.0	111	100.0	50	100.0	18	100.0
	3人未満	65 8.7	17 32.1	19 17.9	25 6.1	2 1.8								
	～5人未満	84 11.2	18 34.0	19 17.9	39 9.6	6 5.4	1 2.0	1 5.6						
	～10人未満	230 30.8	15 28.3	47 44.3	140 34.4	24 21.6	3 6.0	1 5.6						
	～15人未満	111 14.9	3 5.7	9 8.5	82 20.1	17 15.3								
	～20人未満	62 8.3		5 4.7	43 10.6	8 7.2	6 12.0							
	～30人未満	86 11.5		6 5.7	47 11.5	27 24.3	6 12.0							
	～50人未満	60 8.0		1 0.9	22 5.4	20 18.0	15 30.0	2 11.1						
	50人以上	49 6.6			9 2.2	7 6.3	19 38.0	14 77.8						
季節雇用者数(5年前)	747	100.0	53	100.0	106	100.0	407	100.0	111	100.0	50	100.0	18	100.0
	0人	396 53.0	24 45.3	44 41.5	213 52.3	67 60.4	29 58.0	18 100.0						
	～3人未満	57 7.6	8 15.1	15 14.2	26 6.4	5 4.5	3 6.0							
	～5人未満	56 7.5	9 17.0	15 14.2	23 5.7	5 4.5	3 6.0							
	～10人未満	102 13.7	6 11.3	14 13.2	64 15.7	10 9.0	8 16.0							
	～20人未満	89 11.9	5 9.4	12 11.3	55 13.5	15 13.5	2 4.0							
	20人以上	47 6.3	1 1.9	6 5.7	26 6.4	9 8.1	5 10.0							

		全体		資本金規模										単位: 事業者, %	
				5百万円未満		~1千万円未 満		~3千万円未 満		~5千万円未 満		~1億円未満		1億円以上	
		760	100.0	54	100.0	109	100.0	413	100.0	111	100.0	50	100.0	21	100.0
従業員総数対	60未満	82	10.8	9	16.7	14	12.8	44	10.7	10	9.0	4	8.0	1	4.8
5年前比(5年	~70未満	60	7.9	5	9.3	9	8.3	35	8.5	6	5.4	4	8.0	1	4.8
前=100)	~80未満	112	14.7	8	14.8	15	13.8	61	14.8	21	18.9	4	8.0	3	14.3
	~90未満	159	20.9	8	14.8	23	21.1	84	20.3	31	27.9	8	16.0	4	19.0
	~100未満	77	10.1	2	3.7	5	4.6	42	10.2	9	8.1	12	24.0	7	33.3
	100(増減なし)	132	17.4	13	24.1	27	24.8	72	17.4	13	11.7	6	12.0		
	100超	138	18.2	9	16.7	16	14.7	75	18.2	21	18.9	12	24.0	5	23.8
	平均値		90		92		90		90		89		92		92
	標準偏差		36		53		41		35		31		28		19
		748	100.0	58	100.0	105	100.0	401	100.0	110	100.0	49	100.0	21	100.0
昨年の総受注	0.5億円未満	77	10.3	23	39.7	19	18.1	29	7.2	3	2.7	1	2.0		
額	~1億円未満	114	15.2	20	34.5	29	27.6	60	15.0	4	3.6	1	2.0		
	~2億円未満	178	23.8	13	22.4	32	30.5	108	26.9	19	17.3	4	8.2	1	4.8
	~3億円未満	104	13.9	1	1.7	15	14.3	74	18.5	11	10.0	2	4.1	1	4.8
	~5億円未満	95	12.7	1	1.7	5	4.8	68	17.0	18	16.4	3	6.1		
	~10億円未満	90	12.0			4	3.8	40	10.0	32	29.1	9	18.4	5	23.8
	~20億円未満	54	7.2			1	1.0	18	4.5	20	18.2	13	26.5	1	4.8
	~50億円未満	24	3.2					4	1.0	3	2.7	12	24.5	5	23.8
	50億円以上	12	1.6									4	8.2	8	38.1
		755	100.0	57	100.0	106	100.0	409	100.0	109	100.0	49	100.0	21	100.0
受注額の動向	増加	130	17.2	7	12.3	20	18.9	64	15.6	20	18.3	11	22.4	7	33.3
(前年比)	横ばい	189	25.0	14	24.6	24	22.6	110	26.9	22	20.2	11	22.4	7	33.3
	1割以内の減	184	24.4	12	21.1	25	23.6	94	23.0	32	29.4	15	30.6	5	23.8
	3割以内の減	191	25.3	17	29.8	30	28.3	107	26.2	26	23.9	8	16.3	2	9.5
	5割以内の減	37	4.9	4	7.0	3	2.8	20	4.9	7	6.4	3	6.1		
	5割超の減	24	3.2	3	5.3	4	3.8	14	3.4	2	1.8	1	2.0		
(再掲)	3割超の減少		8.1		12.3		6.6		8.3		8.3		8.2		
		737	100.0	51	100.0	106	100.0	402	100.0	107	100.0	46	100.0	21	100.0
受注額の動向	増加	102	13.8	10	19.6	14	13.2	54	13.4	13	12.1	5	10.9	6	28.6
(5年前比)	横ばい	92	12.5	5	9.8	11	10.4	54	13.4	14	13.1	4	8.7	4	19.0
	1割以内の減	86	11.7	5	9.8	12	11.3	44	10.9	15	14.0	7	15.2	2	9.5
	3割以内の減	276	37.4	19	37.3	46	43.4	141	35.1	38	35.5	22	47.8	7	33.3
	5割以内の減	109	14.8	6	11.8	12	11.3	66	16.4	18	16.8	6	13.0	1	4.8
	5割超の減	72	9.8	6	11.8	11	10.4	43	10.7	9	8.4	2	4.3	1	4.8
(再掲)	3割超の減少		24.6		23.5		21.7		27.1		25.2		17.4		9.5

単位:事業者, %

	全体		資本金規模											
	5百万円未満	～1千万円未満	5百万円未満	～1千万円未満	～3千万円未満	～5千万円未満	～1億円未満	1億円以上	5百万円未満	～1千万円未満	～3千万円未満	～5千万円未満	～1億円未満	1億円以上
	755	100.0	59	100.0	108	100.0	407	100.0	107	100.0	50	100.0	21	100.0
受注総額に占める、民間元請工事の割合	185	24.5	9	15.3	24	22.2	98	24.1	37	34.6	14	28.0	3	14.3
～20%未満	234	31.0	16	27.1	27	25.0	135	33.2	38	35.5	11	22.0	7	33.3
～40%未満	128	17.0	14	23.7	21	19.4	73	17.9	9	8.4	9	18.0	1	4.8
～60%未満	64	8.5	6	10.2	10	9.3	26	6.4	8	7.5	8	16.0	4	19.0
～80%未満	57	7.5	5	8.5	9	8.3	34	8.4	6	5.6	2	4.0	1	4.8
～100%未満	66	8.7	5	8.5	13	12.0	30	7.4	7	6.5	6	12.0	5	23.8
100%	21	2.8	4	6.8	4	3.7	11	2.7	2	1.9				
同、民間下請工事の割合	236	31.3	20	33.9	36	33.3	123	30.2	34	31.8	17	34.0	6	28.6
～20%未満	172	22.8	10	16.9	13	12.0	92	26.6	28	26.2	20	40.0	8	38.1
～40%未満	115	15.2	6	10.2	21	19.4	66	16.2	12	11.2	8	16.0	2	9.5
～60%未満	78	10.3	8	13.6	5	4.6	45	11.1	14	13.1	2	4.0	2	9.5
～80%未満	85	11.3	8	13.6	16	14.8	46	11.3	9	8.4	3	6.0	3	14.3
～100%未満	49	6.5	6	10.2	12	11.1	24	5.9	7	6.5				
100%	20	2.6	1	1.7	5	4.6	11	2.7	3	2.8				
同、公共元請工事の割合	183	24.2	25	42.4	41	38.0	90	22.1	18	16.8	4	8.0	4	19.0
～20%未満	259	34.3	17	28.8	34	31.5	157	38.6	31	29.0	14	28.0	5	23.8
～40%未満	120	15.9	8	13.6	20	18.5	56	13.8	20	18.7	11	22.0	4	19.0
～60%未満	78	10.3	4	6.8	5	4.6	46	11.3	12	11.2	6	12.0	5	23.8
～80%未満	66	8.7	2	3.4	4	3.7	40	9.8	12	11.2	7	14.0	1	4.8
～100%未満	38	5.0	1	1.7	3	2.8	17	4.2	9	8.4	6	12.0	2	9.5
100%	11	1.5	2	3.4	1	0.9	1	0.2	5	4.7	2	4.0		
同、公共下請工事の割合	332	44.0	31	52.5	56	51.9	169	41.5	42	39.3	20	40.0	13	61.9
～20%未満	189	25.0	10	16.9	22	20.4	93	22.9	35	32.7	21	42.0	6	28.6
～40%未満	110	14.6	8	13.6	13	12.0	66	16.2	14	13.1	8	16.0	1	4.8
～60%未満	39	5.2	3	5.1	4	3.7	26	6.4	5	4.7			1	4.8
～80%未満	45	6.0	4	6.8	8	7.4	28	6.9	4	3.7	1	2.0		
～100%未満	35	4.6	2	3.4	4	3.7	23	5.7	6	5.6				
100%	5	0.7	1	1.7	1	0.9	2	0.5	1	0.9				
同、工事以外・その他の割合	506	67.0	44	74.6	75	69.4	272	66.8	70	65.4	30	60.0	14	66.7
～20%未満	160	21.2	11	18.6	24	22.2	88	21.6	21	19.6	10	20.0	4	19.0
～40%未満	44	5.8	3	5.1	5	4.6	22	5.4	10	9.3	3	6.0	1	4.8
～60%未満	14	1.9					10	2.5	3	2.8	1	2.0		
～80%未満	13	1.7	1	1.7	1	0.9	7	1.7	3	2.8	3	6.0	1	4.8
～100%未満	15	2.0			1	0.9	7	1.7	3	2.8	3	6.0	1	4.8
100%	3	0.4			2	1.9	1	0.2						
(再掲)公共工事(元請+下請)の割合	98	13.0	15	25.4	21	19.4	47	11.5	9	8.4	1	2.0	4	19.0
～20%未満	177	23.4	12	20.3	31	28.7	94	23.1	24	22.4	13	26.0	3	14.3
～40%未満	129	17.1	11	18.6	21	19.4	67	16.5	15	14.0	9	18.0	4	19.0
～60%未満	105	13.9	7	11.9	9	8.3	59	14.5	14	13.1	10	20.0	6	28.6
～80%未満	87	11.5	2	3.4	13	12.0	52	12.8	13	12.1	6	12.0	1	4.8
～100%未満	120	15.9	8	13.6	7	6.5	74	18.2	21	19.6	7	14.0	3	14.3
100%	39	5.2	4	6.8	6	5.6	14	3.4	11	10.3	4	8.0		
(再掲)元請工事(民間+公共)の割合	69	9.1	5	8.5	16	14.8	37	9.1	9	8.4	2	4.0		
～20%未満	124	16.4	9	15.3	16	14.8	75	18.4	17	15.9	4	8.0	3	14.3
～40%未満	138	18.3	12	20.3	20	18.5	82	20.1	12	11.2	8	16.0	3	14.3
～60%未満	96	12.7	9	15.3	11	10.2	49	12.0	21	19.6	3	6.0	2	9.5
～80%未満	102	13.5	7	11.9	15	13.9	58	14.3	14	13.1	7	14.0	1	4.8
～100%未満	133	17.6	9	15.3	15	13.9	58	14.3	22	20.6	18	36.0	10	47.6
100%	93	12.3	8	13.6	15	13.9	48	11.8	12	11.2	8	16.0	2	9.5
(再掲)平均値														
受注総額に占める、民間元請工事の割合	26.4		33.9		31.5		25.1		19.2		27.5		36.4	
同、民間下請工事の割合	26.4		30.2		32.0		26.8		25.0		12.6		19.0	
同、公共元請工事の割合	23.2		16.1		15.2		21.8		32.2		38.0		29.9	
同、公共下請工事の割合	16.9		16.2		15.3		19.3		16.3		8.9		4.6	
同、工事以外・その他の割合	7.1		3.6		6.0		7.0		7.3		13.1		10.4	
公共工事(元請+下請)の割合	40.0		32.2		30.5		41.1		48.5		46.9		34.5	
元請工事(民間+公共)の割合	49.6		50.0		46.7		47.0		51.4		65.5		66.3	
上記四種のうち、最大のもの	755	100.0	59	100.0	108	100.0	407	100.0	107	100.0	50	100.0	21	100.0
民間工事の元請	181	24.0	16	27.1	32	29.6	94	23.1	19	17.8	12	24.0	7	33.3
民間工事の下請	205	27.2	17	28.8	36	33.3	115	28.3	26	24.3	6	12.0	4	19.0
公共工事の元請	167	22.1	9	15.3	12	11.1	84	20.6	35	32.7	21	42.0	6	28.6
公共工事の下請	112	14.8	9	15.3	17	15.7	70	17.2	15	14.0	1	2.0		
工事以外・その他	45	6.0	1	1.7	4	3.7	24	5.9	5	4.7	8	16.0	3	14.3
複数種	45	6.0	7	11.9	7	6.5	20	4.9	7	6.5	2	4.0	1	4.8

		単位: 事業者, %																
		全体		資本金規模														
				5百万円未満		～1千万円未満		～3千万円未満		～5千万円未満		～1億円未満		1億円以上				
		764	100.0	59	100.0	108	100.0	412	100.0	110	100.0	50	100.0	21	100.0			
事業経営上の 主な悩みや問 題点など	(ア)元請受注の減少、困難	492	64.4	38	64.4	65	60.2	256	62.1	80	72.7	37	74.0	13	61.9			
	(イ)下請け工事受注の減少、困難	308	40.3	21	35.6	43	39.8	183	44.4	43	39.1	13	26.0	5	23.8			
	(ウ)仕事の先行きの不安	458	59.9	37	62.7	73	67.6	243	59.0	65	59.1	27	54.0	12	57.1			
	(エ)受注量の季節的波動や不安定性	287	37.6	25	42.4	46	42.6	163	39.6	32	29.1	16	32.0	4	19.0			
	(オ)低価格での受注競争の激化	610	79.8	47	79.7	79	73.1	329	79.9	91	82.7	44	88.0	16	76.2			
	(カ)受注調整の難しさ	156	20.4	11	18.6	24	22.2	81	19.7	23	20.9	13	26.0	2	9.5			
	(キ)品質や工期管理の厳しさ	101	13.2	9	15.3	17	15.7	49	11.9	16	14.5	6	12.0	2	9.5			
	(ク)得意先の減少	201	26.3	25	42.4	34	31.5	105	25.5	22	20.0	7	14.0	6	28.6			
	(ケ)大手建設事業者の市場進出	114	14.9	8	13.6	14	13.0	59	14.3	15	13.6	14	28.0	3	14.3			
	(コ)後継者難	97	12.7	8	13.6	15	13.9	56	13.6	12	10.9	4	8.0	2	9.5			
	(サ)資金繰りの困難	178	23.3	20	33.9	31	28.7	100	24.3	23	20.9	3	6.0	1	4.8			
	(シ)金融機関の貸し渋り	94	12.3	9	15.3	11	10.2	56	13.6	12	10.9	6	12.0					
	(ス)コストダウンの困難	219	28.7	13	22.0	22	20.4	127	30.8	30	27.3	19	38.0	7	33.3			
	(セ)資材仕入れ価格の上昇	291	38.1	24	40.7	42	38.9	157	38.1	39	35.5	17	34.0	9	42.9			
(ソ)価格の設定について発注者側の力が強まった	224	29.3	19	32.2	31	28.7	131	31.8	25	22.7	13	26.0	3	14.3				
(タ)見積もり合わせや入札制など競争が強まった	340	44.5	24	40.7	46	42.6	185	44.9	54	49.1	23	46.0	6	28.6				
(チ)その他	4	0.5					4	1.0										
		759	100.0	57	100.0	108	100.0	410	100.0	109	100.0	50	100.0	21	100.0			
過去(5年間) に採用したコ スト削減策(複 数回答可)	(ア)通年雇用から季節雇用への転換	70	9.2	7	12.3	16	14.8	39	9.5	6	5.5	2	4.0					
	(イ)従業員数の削減	390	51.4	26	45.6	56	51.9	202	49.3	69	63.3	25	50.0	9	42.9			
	(ウ)賃金水準の切り下げや手当ての削減	370	48.7	24	42.1	51	47.2	209	51.0	54	49.5	26	52.0	5	23.8			
	(エ)建設機械の使用年数の延長	226	29.8	21	36.8	30	27.8	124	30.2	36	33.0	13	26.0					
	(オ)一般管理費の削減	540	71.1	32	56.1	72	66.7	298	72.7	82	75.2	39	78.0	15	71.4			
	(カ)下請の利用を増やした	136	17.9	7	12.3	20	18.5	81	19.8	19	17.4	5	10.0	4	19.0			
	(キ)下請価格を切り下げた	167	22.0	9	15.8	24	22.2	89	21.7	20	18.3	15	30.0	8	38.1			
	(ク)資材を安価なものに切り替えた	178	23.5	18	31.6	27	25.0	87	21.2	26	23.9	13	26.0	7	33.3			
	(ケ)仕入れ経路を短縮した	82	10.8	5	8.8	9	8.3	48	11.7	15	13.8	3	6.0	2	9.5			
	(コ)共同仕入れを増やした・始めた	14	1.8			2	1.9	9	2.2	2	1.8			1	4.8			
	(サ)その他	20	2.6	2	3.5			13	3.2			5	10.0					
			571	100.0	34	100.0	67	100.0	316	100.0	89	100.0	46	100.0	17	100.0		
	公共工事関連 で非常に不満 を感じているこ と(複数回答可)	(ア)指名回数	110	19.3	10	29.4	16	23.9	64	20.3	10	11.2	6	13.0	3	17.6		
		(イ)落札回数	163	28.5	4	11.8	17.0	25.4	90	28.5	32	36.0	11	23.9	9	52.9		
(ウ)落札総額		218	38.2	10	29.4	23.0	34.3	118	37.3	41	46.1	16	34.8	9	52.9			
(エ)ランク付け		134	23.5	14	41.2	20	29.9	71	22.5	15	16.9	11	23.9	3	17.6			
(オ)指名選定基準・方法		211	37.0	15	44.1	26	38.8	118	37.3	27	30.3	17	37.0	7	41.2			
(カ)予定価格水準	266	46.6	21	61.8	28	41.8	149	47.2	41	46.1	20	43.5	6	35.3				
		756	100.0	59	100.0	107	100.0	407	100.0	110	100.0	49	100.0	20	100.0			
昨年における 公共工事の下 請け仕事の経 験	ある	482	63.8	34	57.6	58	54.2	271	66.6	72	65.5	34	69.4	10	50.0			
	ない	274	36.2	25	42.4	49	45.8	136	33.4	38	34.5	15	30.6	10	50.0			
		482	100.0	34	100.0	58	100.0	271	100.0	72	100.0	34	100.0	10	100.0			
下請仕事で非 常に不満を感 じていること (下請経験業 者のみ。複数 回答可)	(ア)受注件数	97	20.1	6	17.6	14	24.1	49	18.1	15	20.8	11	32.4	1	10.0			
	(イ)受注総額	206	42.7	15	44.1	29	50.0	112	41.3	34	47.2	10	29.4	5	50.0			
	(ウ)労務費単価水準	210	43.6	16	47.1	27	46.6	133	49.1	23	31.9	8	23.5	2	20.0			
	(エ)下請工事費の決定方法	186	38.6	11	32.4	28	48.3	109	40.2	28	38.9	6	17.6	4	40.0			
	(オ)協会会費の強制徴収	45	9.3	4	11.8	6	10.3	23	8.5	8	11.1	4	11.8					
	(カ)一括丸投業者の横行	80	16.6	5	14.7	13	22.4	49	18.1	6	8.3	6	17.6	1	10.0			
		766	100.0	58	100.0	110	100.0	413	100.0	110	100.0	50	100.0	21	100.0			
地元公共事業 でみられる傾 向(複数回答 可)	(ア)事業内容が住民の意向・要求を踏まえずに決定されている	162	21.1	10	17.2	23	20.9	86	20.8	31	28.2	9	18.0	2	9.5			
	(イ)天の声で指名や落札業者が決まる傾向にある	122	15.9	11	19.0	24	21.8	66	16.0	14	12.7	5	10.0	2	9.5			
	(ウ)天下りを受け入れている企業が有利に受注している	274	35.8	27	46.6	37	33.6	163	39.5	28	25.5	15	30.0	3	14.3			
	(エ)受注調整は依然として行われている	159	20.8	16	27.6	24	21.8	89	21.5	21	19.1	6	12.0	3	14.3			
	(オ)大手の事業者が中小の工事を受注する傾向にある	348	45.4	22	37.9	48	43.6	190	46.0	45	40.9	32	64.0	7	33.3			
	(カ)仕方がなく談合する入札業者が増加している	58	7.6	3	5.2	13	11.8	33	8.0	5	4.5	2	4.0	2	9.5			
	(キ)談合破りなど低価格競争が目立つ	236	30.8	14	24.1	32	29.1	136	32.9	34	30.9	14	28.0	5	23.8			

		単位: 事業者, %													
		全体		資本金規模											
				5百万円未満		～1千万円未満		～3千万円未満		～5千万円未満		～1億円未満		1億円以上	
		767	100.0	60	100.0	111	100.0	412	100.0	109	100.0	49	100.0	22	100.0
公共事業のあり方・意向について(複数回答可)	(ア)最低制限価格制は維持すべきであり方・意向に	537	70.0	38	63.3	74	66.7	305	74.0	81	74.3	28	57.1	9	40.9
	(イ)ダンピング規制を強化すべきである	369	48.1	18	30.0	56	50.5	203	49.3	60	55.0	21	42.9	9	40.9
	(ウ)ダンピング規制のため、資金の最低価格の設定や労働協約の締結が不可欠である	199	25.9	12	20.0	34	30.6	114	27.7	29	26.6	7	14.3	3	13.6
	(エ)談合と癒着問題は切り離さないの でやめるべきである	188	24.5	13	21.7	29	26.1	100	24.3	23	21.1	11	22.4	11	50.0
	(オ)中小事業者による癒着なき談合も やめるべきである	118	15.4	8	13.3	25	22.5	61	14.8	13	11.9	5	10.2	6	27.3
	(カ)中小事業者による受注調整は経営 維持に必要であって一概に否定できない	366	47.7	20	33.3	51	45.9	214	51.9	56	51.4	17	34.7	6	27.3
	(キ)公共事業の入札・発注はガラス張り にすべきである	264	34.4	23	38.3	49	44.1	133	32.3	29	26.6	17	34.7	11	50.0
	(ク)現行の入札・契約方式(一般競争、 総合評価)は、中小業者には役立っていない	397	51.8	34	56.7	57	51.4	222	53.9	53	48.6	22	44.9	7	31.8
	(ケ)地元の雇用創出や地域経済効果など 多様な入札方式を採用すべきである	387	50.5	28	46.7	59	53.2	210	51.0	52	47.7	25	51.0	10	45.5
	(コ)赤字受注を防ぐため、公共事業の 労務費単価以下で積算した下請発注を 禁止すべき	343	44.7	31	51.7	57	51.4	197	47.8	33	30.3	15	30.6	8	36.4
	(ク)現場労働者の退職金共済積立、職 業訓練費などを含めた受注価格の決定 をすべき	233	30.4	22	36.7	43	38.7	119	28.9	31	28.4	14	28.6	3	13.6
	(シ)労災隠しなど元請けの責任回避を 強く規制し、下請けや労働者の保護を徹 底すべき	180	23.5	15	25.0	23	20.7	104	25.2	22	20.2	11	22.4	3	13.6
	(ス)発注者は、有給休暇、退職金など 労務関係経費を別枠支給し未端まで保 障すべき	213	27.8	16	26.7	39	35.1	116	28.2	26	23.9	12	24.5	4	18.2
	(セ)最近の公共事業は中小事業者の 振興や雇用の拡大には役立っていない	379	49.4	28	46.7	54	48.6	227	55.1	47	43.1	16	32.7	7	31.8
	(ソ)北海道新幹線の札幌延伸は北海道 経済によい影響を与えると期待している	218	28.4	13	21.7	35	31.5	107	26.0	35	32.1	17	34.7	11	50.0
	(タ)北海道新幹線の札幌延伸にお金を 使うより中小の建設業者に対する仕事 を増やすべき	321	41.9	27	45.0	47	42.3	185	44.9	39	35.8	14	28.6	7	31.8
	(チ)北海道はまだ高規格道路の整備が 遅れているので、整備を進めるべき	227	29.6	11	18.3	34	30.6	120	29.1	38	34.9	13	26.5	9	40.9
	(ツ)北海道は高規格道路の整備はおお むね達成されたので、地方に必要なイン フラ整備に予算をむけるべき	218	28.4	20	33.3	33	29.7	122	29.6	31	28.4	6	12.2	5	22.7
	(テ)これからの社会構造の変化を考え ると、従来型の大型開発事業から、地域 に必要な生活・教育・福祉に関連した事 業にシフトするべき	344	44.9	29	48.3	38	34.2	202	49.0	47	43.1	21	42.9	6	27.3
	(ト)分離・分割発注を増加させ、中小零 細規模の工事を大幅に拡大すべき	455	59.3	40	66.7	76	68.5	261	63.3	57	52.3	15	30.6	3	13.6
	(ナ)随意契約の対象となる住民に身近 な小規模工事を意識的に拡大すべき	231	30.1	23	38.3	48	43.2	115	27.9	32	29.4	9	18.4	3	13.6
	(ニ)公共事業の総額削減はやむを得ない が、業種転換等の支援を行うべき	145	18.9	16	26.7	23	20.7	73	17.7	20	18.3	10	20.4	3	13.6

		単位: 事業者, %														
		本社所在地														
		札幌		旭川		函館		帯広		苫小牧		釧路		その他		
		309	100.0	104	100.0	129	100.0	80	100.0	81	100.0	56	100.0	17	100.0	
事業年数	10年未満	11	3.6	1	1.0	6	4.7	1	1.3	1	1.2	1	1.8	1	5.9	
	～20年未満	24	7.8	15	14.4	14	10.9	9	11.3	6	7.4	3	5.4	1	5.9	
	～30年未満	71	23.0	13	12.5	37	28.7	8	10.0	22	27.2	11	19.6	4	23.5	
	～40年未満	78	25.2	26	25.0	35	27.1	22	27.5	26	32.1	16	28.6	2	11.8	
	～50年未満	75	24.3	26	25.0	20	15.5	23	28.8	17	21.0	12	21.4	2	11.8	
	～60年未満	36	11.7	9	8.7	10	7.8	12	15.0	5	6.2	5	8.9	5	29.4	
	60年以上	14	4.5	14	13.5	7	5.4	5	6.3	4	4.9	8	14.3	2	11.8	
		303	100.0	101	100.0	127	100.0	77	100.0	81	100.0	55	100.0	17	100.0	
経営組織	個人経営	8	2.6	1	1.0	8	6.3	2	2.6	3	3.7	1	1.8	2	11.8	
	法人経営	295	97.4	100	99.0	119	93.7	75	97.4	78	96.3	54	98.2	15	88.2	
		311	100.0	104	100.0	129	100.0	80	100.0	80	100.0	55	100.0	17	100.0	
資本金規模	5百万円未満	11	3.5	6	5.8	24	18.6	5	6.3	7	8.8	5	9.1	2	11.8	
	～1千万円未満	44	14.1	16	15.4	17	13.2	13	16.3	11	13.8	11	20.0	1	5.9	
	～3千万円未満	160	51.4	63	60.6	60	46.5	46	57.5	53	66.3	32	58.2	6	35.3	
	～5千万円未満	54	17.4	9	8.7	22	17.1	10	12.5	9	11.3	5	9.1	2	11.8	
	～1億円未満	29	9.3	8	7.7	5	3.9	5	6.3			1	1.8	2	11.8	
	1億円以上	13	4.2	2	1.9	1	0.8	1	1.3			1	1.8	4	23.5	
		305	100.0	100	100.0	130	100.0	80	100.0	80	100.0	55	100.0	17	100.0	
所属団体(複数回答可)	(ア)地元建設業協会	69	22.6	29	29.0	36	27.7	27	33.8	30	37.5	21	38.2	8	47.1	
	(イ)専門工事業協会	114	37.4	41	41.0	39	30.0	28	35.0	25	31.3	19	34.5	1	5.9	
	(ウ)中小建設業協会	43	14.1	6	6.0	4	3.1	5	6.3			1	1.8	1	5.9	
	(エ)中小企業家同友会	35	11.5	16	16.0	18	13.8	20	25.0	11	13.8	10	18.2	1	5.9	
	(オ)地域商工会	84	27.5	34	34.0	54	41.5	33	41.3	26	32.5	27	49.1	9	52.9	
	(カ)民主商工会	2	0.7	2	2.0	2	1.5			1	1.3					
	(キ)全建総連	2	0.7	1	1.0	2	1.5	1	1.3					2	11.8	
	(ク)その他	49	16.1	20	20.0	25	19.2	8	10.0	19	23.8	5	9.1	1	5.9	
	(ケ)どこにも非加入	42	13.8	4	4.0	19	14.6	7	8.8	8	10.0	1	1.8	3	17.6	
			310	100.0	104	100.0	130	100.0	80	100.0	81	100.0	56	100.0	17	100.0
	主に受注する工事業種(複数回答可)	(ア)一般土木建築一式(総合)	39	12.6	16	15.4	13	10.0	12	15.0	13	16.0	9	16.1	3	17.6
(イ)建築一式(総合)		70	22.6	26	25.0	39	30.0	22	27.5	13	16.0	16	28.6	3	17.6	
(ウ)土木一式(総合)		99	31.9	45	43.3	36	27.7	26	32.5	22	27.2	16	28.6	9	52.9	
(エ)大工		14	4.5	13	12.5	13	10.0	15	18.8	6	7.4	8	14.3	2	11.8	
(オ)左官		1	0.3									1	1.8			
(カ)電気		52	16.8	13	12.5	20	15.4	9	11.3	14	17.3	8	14.3	2	11.8	
(キ)とび・土工・コンクリート		103	33.2	41	39.4	31	23.8	29	36.3	25	30.9	15	26.8	4	23.5	
(ク)管		79	25.5	20	19.2	33	25.4	16	20.0	6	7.4	8	14.3	4	23.5	
(ケ)タイル・煉瓦・ブロック		3	1.0	2	1.9	3	2.3	2	2.5	2	2.5			1	5.9	
(コ)鉄筋		2	0.6			1	0.8									
(サ)板金		5	1.6	1	1.0					3	3.7	1	1.8	1	5.9	
(シ)塗装		40	12.9	12	11.5	4	3.1	8	10.0	11	13.6	8	14.3			
(ス)内装仕上		29	9.4	8	7.7	6	4.6	9	11.3	2	2.5	7	12.5	2	11.8	
(セ)舗装		48	15.5	18	17.3	8	6.2	6	7.5	7	8.6	4	7.1	5	29.4	
(ソ)造園		31	10.0	13	12.5	5	3.8	3	3.8	10	12.3	5	8.9	3	17.6	
(タ)測量		1	0.3	1	1.0	10	7.7			7	8.6	6	10.7	1	5.9	
(チ)設計		6	1.9	5	4.8	11	8.5	2	2.5	7	8.6	7	12.5	1	5.9	
(ツ)コンサルタント		3	1.0	1	1.0	5	3.8			3	3.7	5	8.9			
(テ)建設資材製造		3	1.0	3	2.9	2	1.5			1	1.2	1	1.8	1	5.9	
(ト)建設資材流通		8	2.6	4	3.8			1	1.3	1	1.2					
(ナ)その他		55	17.7	20	19.2	13	10.0	16	20.0	9	11.1	11	19.6			

単位:事業者, %

	本社所在地													
	札幌		旭川		函館		帯広		苫小牧		釧路		その他	
うち、最大受注業種	285	100.0	91	100.0	114	100.0	77	100.0	74	100.0	52	100.0	16	100.0
(ア)一般土木建築一式(総合)	15	5.3	8	8.8	3	2.6	7	9.1	4	5.4	4	7.7	2	12.5
(イ)建築一式(総合)	36	12.6	14	15.4	25	21.9	13	16.9	8	10.8	5	9.6	3	18.8
(ウ)土木一式(総合)	35	12.3	14	15.4	17	14.9	16	20.8	13	17.6	5	9.6	5	31.3
(エ)大工	1	0.4	1	1.1			3	3.9	1	1.4				
(カ)電気	38	13.3	12	13.2	17	14.9	8	10.4	12	16.2	5	9.6	1	6.3
(キ)とび・土工・コンクリート	19	6.7	8	8.8	3	2.6	2	2.6	4	5.4	3	5.8	1	6.3
(ク)管	47	16.5	11	12.1	19	16.7	7	9.1	3	4.1	3	5.8	1	6.3
(コ)鉄筋	1	0.4												
(サ)板金	3	1.1							2	2.7	1	1.9		
(シ)塗装	19	6.7	7	7.7	3	2.6	4	5.2	10	13.5	3	5.8		
(ス)内装仕上	6	2.1			2	1.8	3	3.9			2	3.8		
(セ)舗装	6	2.1	1	1.1	1	0.9	1	1.3	1	1.4	1	1.9	2	12.5
(ソ)造園	10	3.5	2	2.2	3	2.6	3	3.9	3	4.1	3	5.8		
(タ)測量					5	4.4			4	5.4	2	3.8	1	6.3
(チ)設計	1	0.4			5	4.4			3	4.1	3	5.8		
(ツ)コンサルタント	1	0.4			2	1.8			1	1.4				
(テ)建設資材製造			1	1.1	2	1.8					1	1.9		
(ト)建設資材流通	2	0.7												
(ナ)その他	39	13.7	9	9.9	7	6.1	13	16.9	4	5.4	9	17.3		
(ニ)複数業種選択	6	2.1	3	3.3					1	1.4	2	3.8		
従業員総数(現在)	310	100.0	104	100.0	130	100.0	80	100.0	80	100.0	55	100.0	15	100.0
5人未満	27	8.7	5	4.8	41	31.5	6	7.5	6	7.5	10	18.2	2	13.3
～10人未満	81	26.1	27	26.0	31	23.8	25	31.3	24	30.0	19	34.5	2	13.3
～15人未満	59	19.0	20	19.2	22	16.9	21	26.3	19	23.8	8	14.5	1	6.7
～20人未満	32	10.3	12	11.5	12	9.2	7	8.8	12	15.0	6	10.9	1	6.7
～30人未満	47	15.2	19	18.3	13	10.0	8	10.0	12	15.0	1	1.8	3	20.0
～50人未満	39	12.6	10	9.6	6	4.6	8	10.0	4	5.0	7	12.7	4	26.7
～100人未満	12	3.9	8	7.7	5	3.8	3	3.8	3	3.8	4	7.3	1	6.7
100人以上	13	4.2	3	2.9			2	2.5					1	6.7
通年雇用者数(現在)	305	100.0	101	100.0	128	100.0	78	100.0	79	100.0	54	100.0	15	100.0
3人未満	24	7.9	10	9.9	29	22.7	11	14.1	8	10.1	9	16.7	2	13.3
～5人未満	28	9.2	9	8.9	21	16.4	9	11.5	14	17.7	6	11.1	2	13.3
～10人未満	88	28.9	31	30.7	36	28.1	24	30.8	23	29.1	19	35.2	2	13.3
～15人未満	50	16.4	18	17.8	16	12.5	16	20.5	18	22.8	6	11.1	1	6.7
～20人未満	28	9.2	7	6.9	7	5.5	3	3.8	3	3.8	3	5.6	2	13.3
～30人未満	39	12.8	12	11.9	9	7.0	7	9.0	8	10.1	3	5.6	2	13.3
～50人未満	27	8.9	6	5.9	6	4.7	5	6.4	2	2.5	4	7.4	2	13.3
50人以上	21	6.9	8	7.9	4	3.1	3	3.8	3	3.8	4	7.4	2	13.3
季節雇用者数(現在)	305	100.0	101	100.0	128	100.0	78	100.0	79	100.0	54	100.0	15	100.0
0人	183	60.0	46	45.5	78	60.9	35	44.9	35	44.3	31	57.4	8	53.3
～3人未満	31	10.2	11	10.9	19	14.8	12	15.4	10	12.7	9	16.7		
～5人未満	24	7.9	9	8.9	9	7.0	10	12.8	8	10.1	3	5.6	1	6.7
～10人未満	34	11.1	15	14.9	13	10.2	8	10.3	15	19.0	7	13.0	2	13.3
～20人未満	20	6.6	15	14.9	7	5.5	10	12.8	10	12.7	3	5.6	2	13.3
20人以上	13	4.3	5	5.0	2	1.6	3	3.8	1	1.3	1	1.9	2	13.3
従業員総数(5年前)	307	100.0	103	100.0	127	100.0	78	100.0	78	100.0	55	100.0	15	100.0
5人未満	14	4.6	2	1.9	24	18.9	4	5.1	5	6.4	6	10.9		
～10人未満	74	24.1	23	22.3	38	29.9	22	28.2	19	24.4	18	32.7	1	6.7
～15人未満	59	19.2	15	14.6	15	11.8	18	23.1	14	17.9	9	16.4		
～20人未満	44	14.3	16	15.5	17	13.4	12	15.4	10	12.8	5	9.1	4	26.7
～30人未満	41	13.4	19	18.4	20	15.7	5	6.4	20	25.6	5	9.1	3	20.0
～50人未満	42	13.7	15	14.6	8	6.3	11	14.1	7	9.0	6	10.9	4	26.7
～100人未満	19	6.2	7	6.8	4	3.1	4	5.1	3	3.8	4	7.3	2	13.3
100人以上	14	4.6	6	5.8	1	0.8	2	2.6			2	3.6	1	6.7
通年雇用者数(5年前)	301	100.0	100	100.0	124	100.0	76	100.0	77	100.0	54	100.0	15	100.0
3人未満	13	4.3	4	4.0	27	21.8	7	9.2	5	6.5	7	13.0	2	13.3
～5人未満	31	10.3	8	8.0	20	16.1	9	11.8	11	14.3	5	9.3		
～10人未満	95	31.6	28	28.0	30	24.2	26	34.2	31	40.3	17	31.5	3	20.0
～15人未満	45	15.0	21	21.0	13	10.5	13	17.1	10	13.0	9	16.7		
～20人未満	23	7.6	12	12.0	13	10.5	7	9.2	4	5.2	1	1.9	2	13.3
～30人未満	41	13.6	11	11.0	11	8.9	3	3.9	9	11.7	7	13.0	4	26.7
～50人未満	31	10.3	6	6.0	6	4.8	7	9.2	5	6.5	3	5.6	2	13.3
50人以上	22	7.3	10	10.0	4	3.2	4	5.3	2	2.6	5	9.3	2	13.3
季節雇用者数(5年前)	301	100.0	100	100.0	124	100.0	76	100.0	77	100.0	54	100.0	15	100.0
0人	177	58.8	47	47.0	69	55.6	35	46.1	30	39.0	29	53.7	9	60.0
～3人未満	16	5.3	9	9.0	9	7.3	4	5.3	10	13.0	9	16.7		
～5人未満	18	6.0	6	6.0	16	12.9	11	14.5	3	3.9	2	3.7		
～10人未満	45	15.0	13	13.0	13	10.5	11	14.5	12	15.6	6	11.1	2	13.3
～20人未満	27	9.0	17	17.0	13	10.5	10	13.2	15	19.5	5	9.3	2	13.3
20人以上	18	6.0	8	8.0	4	3.2	5	6.6	7	9.1	3	5.6	2	13.3

		本社所在地														単位:事業者, %	
		札幌		旭川		函館		帯広		苫小牧		釧路		その他			
		306	100.0	103	100.0	126	100.0	78	100.0	78	100.0	54	100.0	15	100.0		
従業員総数対	60未満	28	9.2	11	10.7	14	11.1	6	7.7	13	16.7	8	14.8	2	13.3		
5年前比(5年	~70未満	21	6.9	8	7.8	14	11.1	7	9.0	5	6.4	3	5.6	2	13.3		
前=100)	~80未満	38	12.4	18	17.5	20	15.9	14	17.9	11	14.1	7	13.0	4	26.7		
	~90未満	66	21.6	26	25.2	19	15.1	15	19.2	15	19.2	16	29.6	2	13.3		
	~100未満	40	13.1	5	4.9	10	7.9	10	12.8	7	9.0	3	5.6	2	13.3		
	100(増減なし)	50	16.3	14	13.6	29	23.0	13	16.7	15	19.2	11	20.4				
	100超	63	20.6	21	20.4	20	15.9	13	16.7	12	15.4	6	11.1	3	20.0		
	平均値		95		87		88		89		86		83		80		
	標準偏差		47		23		27		23		29		21		29		
		302	100.0	97	100.0	124	100.0	78	100.0	74	100.0	55	100.0	17	100.0		
昨年の総受注	0.5億円未満	16	5.3	6	6.2	27	21.8	5	6.4	10	13.5	11	20.0	2	11.8		
額	~1億円未満	35	11.6	13	13.4	28	22.6	15	19.2	10	13.5	12	21.8	1	5.9		
	~2億円未満	70	23.2	27	27.8	23	18.5	18	23.1	27	36.5	10	18.2	3	17.6		
	~3億円未満	45	14.9	18	18.6	12	9.7	12	15.4	9	12.2	6	10.9	2	11.8		
	~5億円未満	50	16.6	10	10.3	14	11.3	8	10.3	7	9.5	3	5.5	3	17.6		
	~10億円未満	44	14.6	8	8.2	12	9.7	10	12.8	6	8.1	9	16.4	1	5.9		
	~20億円未満	24	7.9	11	11.3	6	4.8	5	6.4	4	5.4	2	3.6	1	5.9		
	~50億円未満	11	3.6	1	1.0	2	1.6	3	3.8	1	1.4	2	3.6	4	23.5		
	50億円以上	7	2.3	3	3.1			2	2.6								
		300	100.0	100	100.0	127	100.0	79	100.0	76	100.0	55	100.0	17	100.0		
受注額の動向	増加	58	19.3	17	17.0	21	16.5	11	13.9	11	14.5	9	16.4	2	11.8		
(前年比)	横ばい	62	20.7	30	30.0	30	23.6	20	25.3	23	30.3	18	32.7	6	35.3		
	1割以内の減	84	28.0	26	26.0	21	16.5	23	29.1	15	19.7	12	21.8	3	17.6		
	3割以内の減	73	24.3	18	18.0	42	33.1	19	24.1	22	28.9	12	21.8	5	29.4		
	5割以内の減	19	6.3	5	5.0	4	3.1	3	3.8	3	3.9	2	3.6	1	5.9		
	5割超の減	4	1.3	4	4.0	9	7.1	3	3.8	2	2.6	2	3.6				
(再掲)	3割超の減少		7.7		9.0		10.2		7.6		6.6		7.3		5.9		
		293	100.0	95	100.0	123	100.0	78	100.0	76	100.0	55	100.0	16	100.0		
受注額の動向	増加	46	15.7	10	10.5	18	14.6	9	11.5	9	11.8	8	14.5	2	12.5		
(5年前比)	横ばい	38	13.0	7	7.4	14	11.4	11	14.1	13	17.1	5	9.1	4	25.0		
	1割以内の減	39	13.3	12	12.6	12	9.8	10	12.8	6	7.9	6	10.9	1	6.3		
	3割以内の減	104	35.5	40	42.1	45	36.6	30	38.5	29	38.2	21	38.2	6	37.5		
	5割以内の減	41	14.0	15	15.8	22	17.9	10	12.8	14	18.4	5	9.1	2	12.5		
	5割超の減	25	8.5	11	11.6	12	9.8	8	10.3	5	6.6	10	18.2	1	6.3		
(再掲)	3割超の減少		22.5		27.4		27.6		23.1		25.0		27.3		18.8		

		本社所在地														
		札幌		旭川		函館		帯広		苫小牧		釧路		その他		
		305	100.0	102	100.0	127	100.0	80	100.0	77	100.0	55	100.0	17	100.0	
事業経営上の 主な悩みや問 題点など	(ア)元請受注の減少、困難	189	62.0	65	63.7	87	68.5	47	58.8	54	70.1	36	65.5	13	76.5	
	(イ)下請け工事受注の減少、困難	113	37.0	43	42.2	58	45.7	30	37.5	33	42.9	21	38.2	10	58.8	
	(ウ)仕事の先行きの不安	168	55.1	69	67.6	73	57.5	45	56.3	53	68.8	38	69.1	11	64.7	
	(エ)受注量の季節的波動や不安定性	120	39.3	36	35.3	39	30.7	31	38.8	30	39.0	26	47.3	5	29.4	
	(オ)低価格での受注競争の激化	251	82.3	87	85.3	94	74.0	64	80.0	59	76.6	42	76.4	12	70.6	
	(カ)受注調整の難しさ	64	21.0	20	19.6	28	22.0	15	18.8	18	23.4	8	14.5	2	11.8	
	(キ)品質や工期管理の厳しさ	40	13.1	12	11.8	18	14.2	9	11.3	14	18.2	7	12.7	1	5.9	
	(ク)得意先の減少	77	25.2	22	21.6	44	34.6	18	22.5	16	20.8	18	32.7	6	35.3	
	(ケ)大手建設事業者の市場進出	41	13.4	20	19.6	27	21.3	15	18.8	5	6.5	4	7.3	1	5.9	
	(コ)後継者難	42	13.8	15	14.7	13	10.2	7	8.8	9	11.7	10	18.2	1	5.9	
	(サ)資金繰りの困難	69	22.6	22	21.6	31	24.4	14	17.5	24	31.2	14	25.5	4	23.5	
	(シ)金融機関の貸し渋り	35	11.5	16	15.7	14	11.0	10	12.5	8	10.4	9	16.4	2	11.8	
	(ス)コストダウンの困難	100	32.8	29	28.4	27	21.3	17	21.3	18	23.4	21	38.2	7	41.2	
	(セ)資材仕入れ価格の上昇	119	39.0	45	44.1	48	37.8	30	37.5	24	31.2	17	30.9	8	47.1	
(ソ)価格の設定について発注者側の力が強まった	92	30.2	32	31.4	33	26.0	22	27.5	21	27.3	17	30.9	6	35.3		
(タ)見積もり合わせや入札制など競争が強まった	146	47.9	45	44.1	60	47.2	31	38.8	29	37.7	21	38.2	7	41.2		
(チ)その他	1	0.3	2	2.0			1	1.3								
		305	100.0	101	100.0	126	100.0	80	100.0	76	100.0	54	100.0	16	100.0	
過去(5年間) に採用したコ スト削減策(複 数回答可)	(ア)通年雇用から季節雇用への転換	23	7.5	7	6.9	16	12.7	10	12.5	5	6.6	8	14.8	1	6.3	
	(イ)従業員数の削減	149	48.9	55	54.5	62	49.2	39	48.8	44	57.9	31	57.4	9	56.3	
	(ウ)賃金水準の切り下げや手当ての削減	138	45.2	65	64.4	55	43.7	44	55.0	32	42.1	28	51.9	8	50.0	
	(エ)建設機械の使用年数の延長	95	31.1	28	27.7	36	28.6	18	22.5	28	36.8	17	31.5	4	25.0	
	(オ)一般管理費の削減	215	70.5	81	80.2	80	63.5	55	68.8	56	73.7	41	75.9	11	68.8	
	(カ)下請の利用を増やした	64	21.0	16	15.8	21	16.7	8	10.0	19	25.0	8	14.8			
	(キ)下請価格を切り下げた	68	22.3	23	22.8	27	21.4	16	20.0	15	19.7	17	31.5			
	(ク)資材を安価なものに切り替えた	71	23.3	15	14.9	31	24.6	23	28.8	21	27.6	15	27.8	2	12.5	
	(ケ)仕入れ経路を短縮した	40	13.1	4	4.0	10	7.9	9	11.3	10	13.2	8	14.8	1	6.3	
	(コ)共同仕入れを増やした・始めた	8	2.6			2	1.6	1	1.3	2	2.6			1	6.3	
	(サ)その他	11	3.6	4	4.0	3	2.4					2	3.7			
			226	100.0	81	100.0	92	100.0	57	100.0	60	100.0	43	100.0	11	100.0
	公共工事関連 で非常に不満 を感じている (元請経験 業者のみ、複 数回答可)	(ア)指名回数	41	18.1	14	17.3	24	26.1	9	15.8	12	20.0	7	16.3	3	27.3
		(イ)落札回数	82	36.3	18	22.2	23	25.0	12	21.1	13	21.7	11	25.6	4	36.4
(ウ)落札総額		91	40.3	30	37.0	27	29.3	22	38.6	23	38.3	19	44.2	5	45.5	
(エ)ランク付け		38	16.8	18	22.2	30	32.6	21	36.8	17	28.3	7	16.3	3	27.3	
(オ)指名選定基準・方法		79	35.0	36	44.4	34	37.0	26	45.6	17	28.3	14	32.6	5	45.5	
(カ)予定価格水準		115	50.9	41	50.6	40	43.5	23	40.4	24	40.0	20	46.5	3	27.3	
		301	100.0	100	100.0	126	100.0	79	100.0	77	100.0	55	100.0	17	100.0	
昨年における 公共工事の下 請け仕事の経 験	ある	196	65.1	66	66.0	72	57.1	50	63.3	46	59.7	40	72.7	11	64.7	
	ない	105	34.9	34	34.0	54	42.9	29	36.7	31	40.3	15	27.3	6	35.3	
		196	100.0	66	100.0	72	100.0	50	100.0	46	100.0	40	100.0	11	100.0	
下請仕事で非 常に不満を感 じていること (下請経験業 者のみ、複数 回答可)	(ア)受注件数	40	20.4	9	13.6	19	26.4	9	18.0	9	19.6	8	20.0	2	18.2	
	(イ)受注総額	86	43.9	27	40.9	30	41.7	21	42.0	24	52.2	13	32.5	5	45.5	
	(ウ)労務費単価水準	93	47.4	22	33.3	35	48.6	17	34.0	25	54.3	13	32.5	5	45.5	
	(エ)下請工事費の決定方法	70	35.7	24	36.4	29	40.3	21	42.0	21	45.7	16	40.0	5	45.5	
	(オ)協力会費の強制徴収	17	8.7	9	13.6	9	12.5	4	8.0	5	10.9	1	2.5			
	(カ)一括払業者の横行	41	20.9	10	15.2	13	18.1	6	12.0	4	8.7	5	12.5	1	9.1	
		308	100.0	101	100.0	126	100.0	79	100.0	80	100.0	55	100.0	16	100.0	
地元公共事業 でみられる傾 向(複数回答 可)	(ア)事業内容が住民の意向・要求を踏まえずに決定されている	67	21.8	20	19.8	30	23.8	16	20.3	15	18.8	12	21.8	2	12.5	
	(イ)天の声で指名や落札業者が決まる傾向にある	33	10.7	19	18.8	21	16.7	14	17.7	15	18.8	18	32.7	2	12.5	
	(ウ)天下りを受け入れている企業が有利に受注している	107	34.7	41	40.6	50	39.7	31	39.2	23	28.8	18	32.7	3	18.8	
	(エ)受注調整は依然として行われてい	50	16.2	31	30.7	30	23.8	18	22.8	16	20.0	12	21.8	2	12.5	
	(オ)大手の事業者が中小の工事でも受注する傾向にある	140	45.5	51	50.5	61	48.4	36	45.6	29	36.3	26	47.3	4	25.0	
	(カ)仕方なく談合する入札業者が増加している	16	5.2	10	9.9	13	10.3	5	6.3	7	8.8	5	9.1	2	12.5	
	(キ)談合破りなど低価格競争が目立つ	92	29.9	36	35.6	41	32.5	29	36.7	18	22.5	15	27.3	4	25.0	

		単位:事業者, %													
		本社所在地													
		札幌		旭川		函館		帯広		苫小牧		釧路		その他	
		303	100.0	104	100.0	126	100.0	79	100.0	81	100.0	56	100.0	17	100.0
公共事業のあり方・意向について(複数回答可)	(ア)最低制限価格制は維持すべきでありダンピング規制を強化すべきである	196	64.7	77	74.0	98	77.8	53	67.1	65	80.2	39	69.6	8	47.1
	(イ)ダンピング規制のため、資金の最低価格の設定や労働協約の締結が不可欠である	155	51.2	59	56.7	54	42.9	35	44.3	37	45.7	26	46.4	2	11.8
	(ウ)ダンピング規制のため、資金の最低価格の設定や労働協約の締結が不可欠である	70	23.1	25	24.0	42	33.3	23	29.1	22	27.2	11	19.6	6	35.3
	(エ)談合と癒着問題は切り離さないのやめるべきである	84	27.7	25	24.0	27	21.4	16	20.3	17	21.0	11	19.6	7	41.2
	(オ)中小事業者による癒着なき談合もやめるべきである	58	19.1	11	10.6	17	13.5	8	10.1	16	19.8	7	12.5	1	5.9
	(カ)中小事業者による受注調整は経営維持に必要であって一概に否定できない	146	48.2	48	46.2	71	56.3	36	45.6	32	39.5	27	48.2	5	29.4
	(キ)公共事業の入札・発注はガラス張りにするべきである	110	36.3	29	27.9	43	34.1	25	31.6	28	34.6	23	41.1	6	35.3
	(ク)現行の入札・契約方式(一般競争、総合評価)は、中小業者には役立っていない	158	52.1	57	54.8	65	51.6	42	53.2	38	46.9	26	46.4	10	58.8
	(ケ)地元の雇用創出や地域経済効果など多様な入札方式を採用すべきである	145	47.9	57	54.8	73	57.9	35	44.3	41	50.6	28	50.0	7	41.2
	(コ)赤字受注を防ぐため、公共事業の労務費単価以下で積算した下請発注を禁止すべき	127	41.9	47	45.2	57	45.2	35	44.3	39	48.1	30	53.6	7	41.2
	(サ)現場労働者の退職金共済積立、職業訓練費などを含めた受注価格の決定をすべき	94	31.0	28	26.9	42	33.3	22	27.8	27	33.3	17	30.4	3	17.6
	(シ)労災隠しなど元請けの責任回避を強く規制し、下請けや労働者の保護を徹底すべき	64	21.1	21	20.2	39	31.0	14	17.7	24	29.6	14	25.0	3	17.6
	(ス)発注者は、有給休暇、退職金など労務関係経費を別枠支給し末端まで保障すべき	90	29.7	26	25.0	29	23.0	21	26.6	26	32.1	14	25.0	7	41.2
	(セ)最近の公共事業は中小事業者の振興や雇用の拡大には役立っていない	150	49.5	57	54.8	63	50.0	40	50.6	38	46.9	26	46.4	5	29.4
	(ソ)北海道新幹線の札幌延伸は北海道経済によい影響を与えると期待している	107	35.3	17	16.3	34	27.0	16	20.3	24	29.6	16	28.6	4	23.5
	(タ)北海道新幹線の札幌延伸にお金を使うより中小の建設業者に対する仕事を増やすべき	124	40.9	48	46.2	47	37.3	35	44.3	41	50.6	20	35.7	6	35.3
	(チ)北海道はまだ高規格道路の整備が遅れているので、整備を進めるべき	75	24.8	23	22.1	45	35.7	25	31.6	24	29.6	28	50.0	7	41.2
	(ツ)北海道は高規格道路の整備はおおむね達成されたので、地方に必要なインフラ整備に予算をむけるべき	81	26.7	34	32.7	32	25.4	24	30.4	32	39.5	11	19.6	3	17.6
	(テ)これからの社会構造の変化を考えると、従来型の大型開発事業から、地域に必要な生活・教育・福祉に関連した事業にシフトするべき	130	42.9	52	50.0	60	47.6	37	46.8	34	42.0	23	41.1	7	41.2
	(ト)分離・分割発注を増加させ、中小零細規模の工事を大幅に拡大すべき	179	59.1	62	59.6	86	68.3	45	57.0	45	55.6	33	58.9	5	29.4
	(ナ)随意契約の対象となる住民に身近な小規模工事を意識的に拡大すべき	81	26.7	30	28.8	48	38.1	29	36.7	20	24.7	19	33.9	4	23.5
	(ニ)公共事業の総額削減はやむを得ないが、業種転換等の支援を行うべき	56	18.5	14	13.5	27	21.4	16	20.3	19	23.5	9	16.1	4	23.5

資料3 調査票

回答方法：選択回答については、当てはまる番号（丸数字）1つだけに○をつけて下さい。但し、複数回答可の設問については、当てはまる全てに○をつけて下さい。□内には数字等を記入して下さい。

■はじめに、貴社の企業属性についてお聞きします。

問1 事業年数は何年ですか □ 年位
 問2 本社所在地は ①札幌 ②旭川 ③函館 ④帯広 ⑤苫小牧 ⑥釧路 ⑦その他

問3 経営の組織は次のどちらですか ①個人経営 ②法人経営
 問4 資本金規模は
 ①5百万円未満 ②5百～1千万円未満 ③1千～3千万円未満 ④3千～5千万円未満
 ⑤5千～1億円未満 ⑥1億～5億円未満 ⑦5億～10億円未満 ⑧10億円以上

問5 所属団体は（複数回答可）
 ア. 地元建設業協会 イ. 専門工事業協会 ウ. 中小建設業協会 エ. 中小企業家同友会
 オ. 地域商工会 カ. 民主商工会 キ. 全経総連 ク. その他 ケ. どこにも非加入

問6 貴社が主に受注する工事発注の業種は（複数回答可）
 ア. 一般土木建築一式（総合） イ. 建築一式（総合） ウ. 土木一式（総合） エ. 大工
 オ. 左官 カ. 電気 キ. とび・土工・コンクリート ク. 管
 ケ. タイル・煉瓦・ブロック コ. 鉄筋 サ. 板金 シ. 塗装 ス. 内装仕上
 セ. 舗装 ソ. 造園 タ. 測量 チ. 設計 ツ. コンサルタント テ. 建設資材製造
 ト. 建設資材流通 ナ. その他 _____
 その他、もっとも多い受注業種は _____

問7 従業員の人数についてお聞きします。
 1) 現在の従業員総数と5年前の従業員総数を答えください。またそのうち、通年雇用者数と季節雇用者数それぞれについても答えください。

	従業員総数		季節雇用者数	
	現在	5年前	現在	5年前
A. 現在は	人	人	人	人
B. 5年前は	人	人	人	人

2) 現在と5年前の、業務別従業員数の内訳をお答えください。

	役員・事務・営業職員		技術職員		技能工（技能工を除く）		現場作業員	
	現在	5年前	現在	5年前	現在	5年前	現在	5年前
A. 現在は	人	人	人	人	人	人	人	人
B. 5年前は	人	人	人	人	人	人	人	人

■貴社の事業内容やコスト削減策について、お聞きします。

問1 昨年の総受注額は _____ 億 _____ 万円位

問2 受注額の動向についてお聞きします
 1) 前年比で ①増加 ②横ばい ③1割以上の減 ④5割以上の減 ⑤5割以上の減 ⑥5割以上の減
 2) 5年前と比べると ①増加 ②横ばい ③1割以上の減 ④3割以上の減 ⑤5割以上の減 ⑥5割以上の減

問3 貴社の過去1年間に受注した仕事の受注額について、合計で100%になるようにご回答ください。

民間工事の元請	民間工事の下請	公共工事の元請	公共工事の下請	工事以外・その他	合計
%	%	%	%	%	100%

問4 事業経営上抱えている主な悩みや問題点などについて、当てはまる全てに○をつけてください。

- ア. 元請受注の減少、困難
- イ. 下請け工事受注の減少、困難
- ウ. 仕事の先行きの不安
- エ. 受注量の季節的変動や不安定性
- オ. 低価格での受注競争の激化
- カ. 受注調整の難しさ
- キ. 品質や工期管理の厳しさ
- ク. 得意先の減少
- ケ. 大手建設事業者の市場進出
- コ. 後継者難
- サ. 資金繰りの困難
- シ. 金融機関の貸し渋り
- ス. コストダウンの困難
- セ. 資材仕入れ価格の上昇
- ソ. 価格の設定について発注者側の力が強まった
- タ. 見積もり合わせや入札制など競争が強まった
- チ. その他 ()

経営の困難等について具体的に書きください

問5 資材の仕入れ価格の上昇についてお聞きします。主たる資材の仕入れ単価は、5年前と比べてどのくらい変化しましたか。またその内容を具体的に書きください。
 5年前の単価を100とすると _____
 具体的に _____

問6 過去5年間に採用したコスト削減策について、当てはまる全てに○をつけてください。

- ア. 通年雇用から季節雇用への転換
- イ. 従業員数の削減
- ウ. 賃金水準の切り下げや手当てのカット
- エ. 建設機械の使用年数の延長
- オ. 一般管理費の削減
- カ. 下請の利用を増やした
- キ. 下請価格を切り下げた
- ク. 資材を安価なものに切り替えた
- コ. 共同仕入れを増やした・始めた
- カ. その他 ()

コスト削減策の内容やその影響等について具体的に書きください

■公共事業関連についてお聞きします

問1 昨年1年間での入札参加回数と落札回数は、

入札参加回数は 回、落札回数は 回

問2 次の6項目について、非常に不満を感じている全てに○をつけてください。

- ア. 指名回数
- イ. 落札回数
- ウ. 落札総額
- エ. ランク付け
- オ. 指名選定基準・方法
- カ. 予定価格水準

問3 昨年1年間で、公共工事の下請け仕事をしたことはありますか。

- ①ある
- ②ない

「ある」場合には、公共工事の下請け仕事に関する以下の6項目について、非常に不満を感じている全てに○をつけてください。

- ア. 受注件数
- イ. 受注総額
- ウ. 労務費単価水準
- エ. 下請工事費の決定方法
- オ. 協力会費の強制徴収
- カ. 一括丸投業者の横行

問4 地元の公共事業について次のような傾向は認められますか。当てはまる全てに○をつけてください。

- ア. 事業内容が住民の意向・要求を踏まえずに決定されている
- イ. 市の声で指名や落札業者が決まる傾向にある
- ウ. 天の下りを受け入れている企業が有利に受注している
- エ. 受注調整は公然として行われている
- オ. 大手の事業者が中小の工事も受注する傾向にある
- カ. 仕方なく談合する入札業者が増加している
- キ. 談合強りなど低価格競争が目立つ

「低価格入札」についてその実態や弊害を具体的に書きください

問5 公共事業のあり方・意向について、当てはまる全てに○をつけてください。

- ア. 最低制限価格制は維持すべきである
- イ. ダンピング規制を強化すべきである
- ウ. ダンピング規制の取扱いの最低価格の設定や労働協約の締結が不可欠である
- エ. 談合と癒着問題は切り離せないものでやめるべきである
- オ. 中小事業者による癒着なき機会もやめるべきである
- カ. 中小事業者による受注調整は経営維持が必要であって一概に否定できない
- キ. 公共事業の入札・発注はガラス張りにするべきである
- ク. 現行の入札・契約方式（一般競争、総合評価）は、中小業者には役立っていない
- ケ. 地元の雇用創出や地域経済効果など多様な入札方式を採用すべきである
- コ. 赤字受注を防ぐため、公共事業の労務費単価以下で競争した下請発注を禁止すべき
- サ. 現場労働者の退職金共済積立、職業訓練費などを含めた受注価格の決定をすべき
- シ. 労災隠しなど元請けの責任回避を強く規制し、下請けや労働者の保護を徹底すべき
- ス. 発注者は、有給休暇、退職金など労務関係経費を別枠支給し未済まで保障すべき
- セ. 最近の公共事業は中小事業者の振興や雇用の拡大には役立っていない
- ソ. 北海道新幹線の札幌延伸は北海道経済に良い影響を与えると期待している
- タ. 北海道新幹線の札幌延伸にお金を使うより中小の建設業者に対する仕事を増やすべき
- チ. 北海道はまた高規格道路の整備が遅れているので、整備を進めるべき
- ツ. 北海道は高規格道路の整備はおおむね達成されたので、地方に必要なインフラ整備に予算をむけるべき
- テ. これからの社会構造の変化を考えると、従来型の大型開発事業から、地域で必要な生活・教育・福祉に関連した事業にシフトするべき
- ト. 分離・分割発注を増加させ、中小零細規模の工事を大幅に拡大すべき
- ナ. 随意契約の對象となる住民に身近な小規模工事を意識的に拡大すべき
- ニ. 公共事業の総額削減はやむを得ないが、業種転換等の支援を行うべき

建設業界や公共事業をめぐる問題の実態、あるいはこれからのあり方などのご意見、自治体への要望などご自由にお書きください。