

**建設産業の重層下請構造に関する  
調査・研究報告書**

**2008年9月**

**全国建設労働組合総連合**  
特定非営利活動法人**建設政策研究所**

# 目 次

はじめに	1
第1章 調査の方法と調査結果の概要	2
1. 調査の目的・方法の概要	2
2. 調査結果の全体的概要(1) 垂直的下請構造について	3
3. 調査結果の全体的概要(2) 分業体制・一人親方に注目して	8
4. 『専門工事業の下請重層構造に関する報告書(国土交通省委託)』 (建設経済研究所)、『建設業許可業者数調査の結果について』(国土交通省) との比較	15
5. アンケート調査の集計結果の概要	18
6. 聞き取り調査の結果の概要	23
小括	27
第2章 現場従事者の組織形態別にみた重層下請業者の事業の特徴と経営動向	29
はじめに	29
1. 野丁場における現場従事者の雇用・下請活用の形態からみた建設業者の類型	29
2. 4類型からみた建設業者の属性と形態	31
3. 4類型からみた建設業者の請負階層と契約形態	33
4. 4類型からみた建設業者の経営動向	38
小括	41
第3章 類型別下請業者の労働者への待遇状況、および類型ごとの特徴のまとめ	42
1. 類型別下請業者の労働者に対する使用関係および労働者への待遇状況	42
2. 下請業者の類型ごとの特徴のまとめ	49
第4章 重層下請構造における工事直接従事者の就労実態 一人親方問題 - 53 韓国における重層下請解消の取組みを参考に	53
はじめに	53
1. 工事直接従事者の類型からみた実態	53
2. 韓国建設産業基本法改正にみる重層下請構造改善方策	57
おわりに	61
補論 建設経済研究所『専門工事業の下請重層構造に関する調査報告(国土交通 省委託)』(2006年12月)の検討	63
はじめに：本「報告書」の性格	63
1. 「報告書」における調査の目的	64
2. 調査の方法上の問題点	65
3. 建設産業の市場規制法規と「報告書」の分析視点	69
4. 重層構造に関する諸問題 主として法的問題点	73

## はじめに

本報告書は、2007年10月から2008年9月にかけて、建設産業の重層下請構造に関する共同研究会（全国建設労働組合総連合・特定非営利活動法人建設政策研究所）が行なった建設産業の重層下請構造に関する調査研究をまとめたものである。

本調査研究の契機は、財団法人建設経済研究所が国土交通省からの委託を受けてまとめた『専門工事業者の重層下請構造に関する調査報告書』（2006年12月）にある。そこでは、重層構造の（相対的に）上位階層に位置する専門工事業者へのアンケートおよび聞き取り調査に基づき、重層的な下請構造の問題点を指摘しながら、他方で、「合理性」「効率性」「ニーズに適した施工体制」など一定の評価を下していた。

しかし、（相対的に）下位階層にある現場施工を直接担っている業者の立場にたてば、昨今の建設投資の削減や低価格競争とあいまって、重層構造への肯定的評価は的を射ているのか。「合理性」「効率性」といった評価付けは、建設産業の健全な発展および技能労働者や施工業者の状況改善を阻害してしまうのではないか。そのような問題意識から出発し、本調査研究は始まったのである。そこで、本調査研究では、施工を直接担っている業者を対象にしてアンケートおよび聞き取り調査を行い、重層下請構造の実態把握および問題点を明確にし、構造改革にむけた課題を提起することを目的とした。

本報告書の各章の概要は次の通りである。まず、第1章では、業者に行ったアンケートおよび聞き取り調査の結果に基づいて、重層下請構造の実態を「垂直的下請構造」と「分業体制・一人親方」の観点から分析し、さらに調査全体の結果の概要を報告している。続く第2章と第3章では、業者を現場従事者の組織形態別に類型化し、業者の属性や請負階層、契約形態、経営動向、労働者に対する使用関係および労働者への待遇状況についてまとめた。その上で、下請業者の類型ごとの特徴と問題点を指摘している。なお、本調査で得られた回答は全丁場の事業所に及んだが、今回は野丁場で施工を直接担っている業者（一人以上従業員を雇用する事業主）のデータに基づいている。最後の第4章では、以上の調査結果および報告を受けて、韓国における重層下請構造の解消の取り組みを参考にしながら、建設生産構造の改革と建設産業の健全な発展に向けた方策を提起した。さらに、補論として、本調査研究の契機となった、国土交通省が委託して財団法人建設経済研究所がまとめた『専門工事業者の重層下請構造に関する調査報告書』（2006年12月）について、調査目的や方法、分析の視点が抱えている根本的な問題点を指摘した論稿を掲載した。

本報告書では、建設産業や建設業者、建設労働者の健全な発展・育成を阻害する重層下請構造の問題点を明確にすることに努めたが、アンケートや聞き取りの内容や件数に限りがあり、踏み込み不足の点多々あるかと思う。しかし、重層下請構造の問題点を紐解く契機として、建設産業の魅力ある発展のために広く活用されることを切に願い、少しでもお役にたてれば幸いである。

## 第1章 調査の方法と調査結果の概要

### 1. 調査の目的・方法の概要

#### (1) 目的

本調査『重層下請構造調査』は、建設業に従事する事業者（一人以上従業員を雇用する事業者）の立場からみた重層的な下請構造の実態と問題点の把握を試み、下請業者が抱えるさまざまな問題の解決に役立てることを目的とするものである。

さらに、本調査では『専門工事業者の重層下請構造に関する調査報告書（国土交通省委託）』（建設経済研究所）（本章では以下「建設経済研究所調査」と略記する）を批判的に捉え、下請構造のなかでの経営状況およびそこで働く人々の労働実態を照射することによって、重層下請構造を建設産業の有する「分業」体制として肯定的に評価するのではなく、そこに内在する問題を顕在化させることを目的とするものである。

#### (2) アンケート調査

##### 1) アンケート調査の対象と方法

全建総連傘下の900社を対象とし、53県連へ500票を郵送にて配布。さらに全建総連賃金対策部を通じ200票を配布した。また要望のあった組合に対し200票配布し、それぞれファクシミリにて回答を得た。

なお、本調査対象事業者は全建総連組合員を対象としたものであり、すべての建設事業者を対象としたものでないという点に留意を要する。

##### 2) 調査期間

2007年12月1日～2008年1月15日

##### 3) 回収結果

調査表を配布した900業者のうち239社から回答があり、回収率は26.6%。そのうち調査対象とする野丁場事業主は139社であり、本調査ではその139社の回答に基づいて集計、分析を行った。

#### (3) 聞き取り調査

##### 1) 聞き取り調査の対象

アンケート調査では把握できない事項について、アンケート調査後、聞き取り調査を実施した。聞き取り対象業者は、調査協力組合を通じ17社の候補を受け、16社から実施した。

##### 2) 調査期間

2008年2月1日～2008年6月20日

### 3) 聞き取り状況

聞き取りは、神奈川県建設の協力を得て計 16 社からの聞き取りを実施した。

聞き取りの実施は、事前に質問票（質問事項：事業者内容、仕事内容、事業経営状況、従業員の状況、上位注業者との関係、再下請業者との関係、その他）を配布し回答を得たうえで、回答内容の事実確認、経緯、より詳細な内容等について補足・追加的に聞き取りを行った。

## 2. 調査結果の全体的概要（1） 垂直的下請構造について

主にアンケート調査の集計結果に基づき、重層的下請構造における＜上位発注業者回答業者 再下請業者＞の関係性、つまり垂直的下請制度について上位・下位業者との関係に着目しながら、調査結果の全体的概要をみていく。

### （1）請負階層

表 1-1

請負階層別、業者数・構成比

単位：業者・%

	業者数	構成比 (%)
元請	46	33.1
一次	46	33.1
二次	25	18.0
三次以下	10	7.2
無回答	12	8.6
総計	139	100.0

対象事業者の受注件数で最も多い受注件数の階層（最多階層）別に請負階層をみると、「元請」「一次」がともに 33.1%と高く、次いで「二次」が 18.0%と高い。「元請」と「一次」の総和は 66.2%あり、本調査の対象事業者は下請構造の上位事業者が半数以上含まれ、「三次以下」が少ない構成となっている。

### （2）上位発注業者（直接の取引先）との関係

#### 1) 主要取引の上位発注業者

全ての階層において主要な上位業者数は「1～5社」が最も多い。階層別でみると、「元請」「一次」では「1～5社」で高い割合を示す一方、6社以上にも分散していることがわかるが、「二次」「三次以下」と階層が下位になるにしたがい、上位発注者数は減少し、「1～5社」の割合が高まっている。

表 1-2 請負階層別、上位発注業者数別、業者数・構成比

単位：業者・%

	業者数								構成比 (%)							
	0社	1社	6社	11社	16社	21社以上	無回答	総計	0社	1社	6社	11社	16社	21社以上	無回答	総計
元請	2	24	10	2	3	0	5	46	4.3	52.2	21.7	4.3	6.5	0.0	10.9	100.0
一次	0	34	5	2	1	1	3	46	0.0	73.9	10.9	4.3	2.2	2.2	6.5	100.0
二次	0	19	4	1	0	0	1	25	0.0	76.0	16.0	4.0	0.0	0.0	4.0	100.0
三次以下	0	8	0	0	0	1	1	10	0.0	80.0	0.0	0.0	0.0	10.0	10.0	100.0
無回答	0	8	2	1	0	0	1	12	0.0	66.7	16.7	8.3	0.0	0.0	8.3	100.0
総計	2	93	21	6	4	2	11	139	1.4	66.9	15.1	4.3	2.9	1.4	7.9	100.0

## 2) 契約の内容

全体で見ると、「材工共請負契約」が61.2%と最も高い。階層別にみると「元請」「一次」の上位階層で「材工共請負契約」が高い割合を示すが、「二次」以下では「手間のみ請負契約」の割合が高くなる。

表 1-3 請負階層別、上位発注業者との契約内容別、業者数・構成比

単位：業者・%

	業者数					構成比 (%)									
	請負契約のみ	手間のみ	請負契約	材工共	その他	不明	無回答	総計	請負契約のみ	手間のみ	請負契約	材工共	その他	不明	無回答
元請	4		36	0	6		46	8.7	78.3	0.0	13.0				100.0
一次	15		30	0	1		46	32.6	65.2	0.0	2.2				100.0
二次	16		9	0	0		25	64.0	36.0	0.0	0.0				100.0
三次以下	5		4	1	0		10	50.0	40.0	10.0	0.0				100.0
無回答	4		6	2	0		12	33.3	50.0	16.7	0.0				100.0
総計	44		85	3	7		139	31.7	61.2	2.2	5.0				100.0

## 3) 専属度

「主要取引の上位発注業者」との契約金額が年間売上高全体(調査前年度)に占める割合の大きさを専属度とすると、全体では「70~90%未満」「90%以上」でそれぞれ20%程度あり、「10%未満」「10~30%未満」は5%と少ない。階層別にみても、「元請」の専属度は低くかつ専属度が分散していることが分かる。一方それ以外の階層をみると、「元請」ほどの分散はなく「50%~70%未満」以上の割合が高くなっている。

表 1-4 請負階層別、上位業者への専属度別、業者数・構成比

単位：業者・%

	業者数							構成比 (%)								
	10%未満	10%～30%未満	30%～50%未満	50%～70%未満	70%～90%未満	90%以上	無回答	総計	10%未満	10%～30%未満	30%～50%未満	50%～70%未満	70%～90%未満	90%以上	無回答	総計
元請	5	7	6	9	8	4	7	46	10.9	15.2	13.0	19.6	17.4	8.7	15.2	100.0
一次	0	0	4	10	10	17	5	46	0.0	0.0	8.7	21.7	21.7	37.0	10.9	100.0
二次	2	0	1	3	8	10	1	25	8.0	0.0	4.0	12.0	32.0	40.0	4.0	100.0
三次以下	0	0	0	2	1	2	5	10	0.0	0.0	0.0	20.0	10.0	20.0	50.0	100.0
無回答	0	0	2	1	4	4	1	12	0.0	0.0	16.7	8.3	33.3	33.3	8.3	100.0
総計	7	7	13	25	31	37	19	139	5.0	5.0	9.4	18.0	22.3	26.6	13.7	100.0

#### 4) つながりの推移

上位業者とのつながりは、全ての階層で「変わらない」という回答が高く、特に「一次」では7割にも及んでいる。次いで高い割合をみると、「元請」では「弱まっている」という回答が続くが、「一次」「二次」では「強まっている」という回答が高く、「二次」では「強まっている」「変わらない」の差は僅かである。

表 1-5 請負階層別、上位発注業者とのつながり別、業者数・構成比

単位：業者・%

	業者数						構成比 (%)					
	強まっている	変わらない	弱まっている	その他	無回答	総計	強まっている	変わらない	弱まっている	その他	無回答	総計
元請	4	22	14	1	5	46	8.7	47.8	30.4	2.2	10.9	100.0
一次	7	33	2	1	3	46	15.2	71.7	4.3	2.2	6.5	100.0
二次	10	11	3	0	1	25	40.0	44.0	12.0	0.0	4.0	100.0
三次以下	1	6	2	0	1	10	10.0	60.0	20.0	0.0	10.0	100.0
無回答	2	7	2	0	1	12	16.7	58.3	16.7	0.0	8.3	100.0
総計	24	79	23	2	11	139	17.3	56.8	16.5	1.4	7.9	100.0

ここまでの検討から、上位階層は専属度をあまり高めることなく複数の上位発注業者と取引を行い、下位階層は少ない上位発注業者との間で専属度を高めることによって取引を行っている状況が予見される。また上位発注業者との関係のなかで、下位階層は「手間のみ請負契約」によって業務コストを削減させ、上位業者との専属性、つながりを強化しながらの経営を強いられている状況が示唆される。

(3) 再下請業者との関係

1) 再下請業者数

全体では「1～5社」の割合が半数近くあるが、階層別にみると、「元請」「一次」では、11社以上の業者にも再下請を発注している。それに対し「二次」「三次以下」では、ほとんど5社以内である。また各階層で再下請が「0社」という事業者も一定程度あり、それは下位階層ほど高い。

表 1-6 請負階層別、再下請業者数別、業者数・構成比

単位：業者・%

	業者数							構成比(%)						
	0社	1～5社	6～10社	11～20社	21社以上	無回答	総計	0社	1～5社	6～10社	11～20社	21社以上	無回答	総計
元請	6	17	10	9	2	2	46	13.0	37.0	21.7	19.6	4.3	4.3	100.0
一次	5	24	9	3	2	3	46	10.9	52.2	19.6	6.5	4.3	6.5	100.0
二次	7	17	0	0	0	1	25	28.0	68.0	0.0	0.0	0.0	4.0	100.0
三次以下	3	6	1	0	0	0	10	30.0	60.0	10.0	0.0	0.0	0.0	100.0
無回答	6	2	2	0	1	1	12	50.0	16.7	16.7	0.0	8.3	8.3	100.0
総計	27	66	22	12	5	7	139	19.4	47.5	15.8	8.6	3.6	5.0	100.0

2) 再下請の割合

全体でみると「1割未満」「1～3割未満」「3～5割未満」がそれぞれ2割前後あり、「1～3割未満」が最も高く23.9%ある。

「元請」「一次」「二次」の各階層では、5割以上でも高い割合を示すが、「三次以下」ではすべて5割以下にあり、それ以上の再下請はない。「元請」「一次」「二次」では「9割以上」の高い割合を示す事業者もある。

表 1-7 請負階層別、再下請の割合別、業者数・構成比

単位：業者・%

	業者数								構成比(%)							
	1割未満	1～3割未満	3～5割未満	5～7割未満	7～9割未満	9割以上	無回答	総計	1割未満	1～3割未満	3～5割未満	5～7割未満	7～9割未満	9割以上	無回答	総計
元請	6	11	12	8	2	3	4	46	13.0	23.9	26.1	17.4	4.3	6.5	8.7	100.0
一次	9	12	10	4	2	4	5	46	19.6	26.1	21.7	8.7	4.3	8.7	10.9	100.0
二次	9	7	2	1	3	1	2	25	36.0	28.0	8.0	4.0	12.0	4.0	8.0	100.0
三次以下	2	3	3	0	0	0	2	10	20.0	30.0	30.0	0.0	0.0	0.0	20.0	100.0
無回答	4	2	0	2	2	0	2	12	33.3	16.7	0.0	16.7	16.7	0.0	16.7	100.0
総計	30	35	27	15	9	8	15	139	21.6	25.2	19.4	10.8	6.5	5.8	10.8	100.0

### 3) 契約の内容

契約の内容は、上位発注業者との契約の内容と同様、「材工共請負契約」が全体で43.9%と高い割合を示すが、「手間のみ請負契約」との差は、上位発注業者の場合よりも小さく、再下請での「手間のみ請負契約」が多いことがわかる。

階層別では、上位発注業者の場合同様、「元請のみ」「元請中心」「一次」と上位ほど「材工共請負契約」の割合は高いが、全体の傾向と同じく「手間のみ請負契約」との差は上位発注業者の場合ほどではない。「二次」「三次以下」では、上位発注業者の場合以上に両請負契約の差は広がり、特に「二次」での「手間のみ請負契約」は高い割合を示している。

表 1-8 請負階層別、再下請業者との契約内容別、業者数・構成比

単位：業者・%

	業者数					構成比(%)					
	請負契約のみ	材工共請負契約	その他	不明	無回答	総計	請負契約のみ	材工共請負契約	その他	不明	無回答
元請	10	28	2	6	46	21.7	60.9	4.3	13.0	100.0	
一次	20	21	2	3	46	43.5	45.7	4.3	6.5	100.0	
二次	17	4	2	2	25	68.0	16.0	8.0	8.0	100.0	
三次以下	5	3	2	0	10	50.0	30.0	20.0	0.0	100.0	
無回答	4	5	2	1	12	33.3	41.7	16.7	8.3	100.0	
総計	56	61	10	12	139	40.3	43.9	7.2	8.6	100.0	

### 4) 再下請との関係

表 1-9 請負階層別、再下請との関係別、業者数・構成比

単位：業者・%

	業者数					構成比(%)					
	常に使用	専属の下請を合見積	専属または合見積	常に合見積	無回答	総計	常に使用	専属の下請を合見積	専属または合見積	常に合見積	無回答
元請	22	20	2	2	46	47.8	43.5	4.3	4.3	100.0	
一次	27	11	2	6	46	58.7	23.9	4.3	13.0	100.0	
二次	17	3	2	3	25	68.0	12.0	8.0	12.0	100.0	
三次以下	1	6	0	3	10	10.0	60.0	0.0	30.0	100.0	
無回答	7	2	0	3	12	58.3	16.7	0.0	25.0	100.0	
総計	74	42	6	17	139	53.2	30.2	4.3	12.2	100.0	

全体的には「専属の下請を常に使用」が半数以上あり、「常に合見積(常に、複数の下請業者から合見積もりを取り、業者を選択する。)」が僅か4.3%であることから、再下請業者の固定的な使用が示唆されるが、「元請」(43.5%)

と「三次以下」(60.0%)では「専属または合見積(専属の下請けを使うこともあれば、複数の下請業者から合見積もりを取り、選択することもある)」が高い。

以上、請負階層別に各項目を集計した結果に基づきながら、回答業者の上位・下位業者との関係に着目することによって、重層的下請構造の垂直的な下請構造にみてきたが、次節では、重層下請構造に同時に内在する分業型の下請構造についてみていく。

### 3. 調査結果の全体的概要(2) 分業体制・一人親方に注目して

ここでは「2. 調査結果の全体的概要(1)」の検討を踏まえ、重層的下請構造は垂直的な下請構造とともに再下請業者および一人親方の活用による分業体制を内在したものであることについてアンケート調査および聞き取り調査を用いてみていく。

#### (1) 請負階層別の再下請理由(複数回答)

全体では、「自社のみでは施工(対応)できない工事内容が含まれていたため」(23.5%)、「工期が短く自社のみでは労務などが不足するため」(20.4%)が高く、自社のみでの請負可能な限度を越えた受注によって再下請への外注が生じていることがわかる。

表 1-10 請負階層別、再下請の理由別、業者数・構成比

単位：業者・%

		有して いない ため	自社の みでは 施工 (対応) できな い工 事内 容が 含ま れ た た め	規 模 が 大 き く 自 社 の み で は 労 務 な ど が 不 足 す る た め	工 期 が 短 く 自 社 の み で は 労 務 な ど が 不 足 す る た め	採 算 が 取 れ る た め 、 外 注 し た ほ う が	上 位 業 者 か ら 要 望 が あ っ た た め	下 位 業 者 か ら 要 望 が あ っ た た め	出 来 る 限 り 身 軽 な 経 営 を す る た め	そ の 他	無 回 答	総 計
業者数	元請	15	25	8	11	6	0	1	8	1	4	79
	一次	6	12	17	20	5	1	2	3	3	4	73
	二次	1	7	9	12	3	1	2	4	2	1	42
	三次以下	0	6	2	2	2	0	0	1	0	3	16
	無回答	2	3	2	1	1	0	0	3	1	3	16
	総計	24	53	38	46	17	2	5	19	7	15	226
構成比(%)	元請	19.0	31.6	10.1	13.9	7.6	0.0	1.3	10.1	1.3	5.1	100.0
	一次	8.2	16.4	23.3	27.4	6.8	1.4	2.7	4.1	4.1	5.5	100.0
	二次	2.4	16.7	21.4	28.6	7.1	2.4	4.8	9.5	4.8	2.4	100.0
	三次以下	0.0	37.5	12.5	12.5	12.5	0.0	0.0	6.3	0.0	18.8	100.0
	無回答	12.5	18.8	12.5	6.3	6.3	0.0	0.0	18.8	6.3	18.8	100.0
	総計	10.6	23.5	16.8	20.4	7.5	0.9	2.2	8.4	3.1	6.6	100.0

「上位業者から要望があったため」「下位業者から要望があったため」といった外在的な理由による回答は、それぞれ 0.9%、2.2%と低い。また売上高、コストを勘案した「外注したほうが、採算が取れるため」「出来る限り身軽な経営をするため」といった回答は 7.5%、8.4%とそれほど高くはない。

次に請負階層別に再下請理由をみると、「元請」「三次以下」で「自社のみでは

施工（対応）できない工事内容が含まれていたため」が突出して高い割合を示し、それぞれ 31.5%、37.5%に及ぶ。「一次」「二次」ではともに「工期が短く自社のみでは労務などが不足するため」が高く 27.4%、28.6%。次いで高い割合は「規模が大きく自社のみでは労務などが不足するため」で 23.3%、21.4%である。請負階層別の再下請理由は全体的な傾向とは異なり、「元請」「三次以下」では工事内容を、「一次」「二次」では労務不足を理由として再下請を出していることがわかる。

次に、再下請の理由、つまり受注に対する事業者の対応について請負階層別にみてる。

## （２）請負階層別の業種数

まず「元請」「三次以下」で割合が高かった再下請理由について業種との関連で検討する。最も高い割合を示した再下請理由は、「自社のみでは施工（対応）できない工事内容が含まれていたため」という回答であった。その点について、建設業許可業種および実際に施工した業種についてそれぞれみてる。

表 1-11 請負階層別、建設業許可業種数別、業者数・構成比

単位：業者・%

	業者数						構成比（%）					
	1 } 3	4 } 6	7 } 9	10 以上	無 回 答	総 計	1 } 3	4 } 6	7 } 9	10 以上	無 回 答	総 計
元請	26	11	4	2	0	43	60.5	25.6	9.3	4.7	0.0	100.0
一次	31	6	1	0	0	38	81.6	15.8	2.6	0.0	0.0	100.0
二次	18	0	0	0	0	18	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0
三次以下	9	0	0	0	0	9	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0
無回答	3	0	1	1	1	6	50.0	0.0	16.7	16.7	16.7	100.0
総計	87	17	6	3	1	114	76.3	14.9	5.3	2.6	0.9	100.0

注：非該当を除く。

表 1-12 請負階層別、実際に施工した業種数別、業者数・構成比

単位：業者・%

	業者数						構成比（%）					
	1 } 3	4 } 6	7 } 9	10 以上	無 回 答	総 計	1 } 3	4 } 6	7 } 9	10 以上	無 回 答	総 計
元請	30	7	2	4	3	46	65.2	15.2	4.3	8.7	6.5	100.0
一次	35	7	0	2	2	46	76.1	15.2	0.0	4.3	4.3	100.0
二次	21	1	1	0	2	25	84.0	4.0	4.0	0.0	8.0	100.0
三次以下	10	0	0	0	0	10	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0
無回答	9	2	0	0	1	12	75.0	16.7	0.0	0.0	8.3	100.0
総計	105	17	3	6	8	139	75.5	12.2	2.2	4.3	5.8	100.0

「元請」は「1～3」から「10以上」の多岐にわたって許可免許を取得し、また実際に施工する業種も「1～3」から「10以上」にわたっており、自社のみで負える以上の多様な工事内容の受注を受け、複数の業者へ外注している状況、つまり業種に基づく分業的な請負構造がみられる。

他方「三次以下」は許可業種、実際の施工業種ともに「1～3」種におさまっており、「三次以下」の業者はある程度限定された少数の業種を自社で請負える限界まで受注している様子が窺える。

### (3) 請負階層別の従事者数

次に再下請の理由について労務不足を挙げた「一次」「二次」について請負階層別の現場従事者数から検討する。現場従事者数の割合は全体では「1～5人」が最も高く、階層別では「三次以下」を除き全て「1～5人」の割合が最も高い。

「一次」「二次」についてみると、他の請負階層が「10人」以下であるにも拘らず「11～15人」「16人以上」の従事者のいる事業者が相当程度ある。最下請理由に労務不足を挙げながらも「一次」「二次」の現場従事者は決して少なくなく、他階層に比べ多くの現場従事者を抱えているにも拘わらず労務不足を招いている。

また表1-6にあるように「二次」の再下請業者数は「1～5社」以内におさまるのに対し、「一次」では「1～5社」～「21社以上」まで多くの再下請業者へ外注している。労務をめぐる分業型の重層構造として捉えることができるだろう。

表 1-13 請負階層別、現場従事者数別、業者数・構成比

単位：業者・%

	業者数							構成比(%)						
	0人	1～5人	6～10人	11～15人	16人以上	無回答	総計	0人	1～5人	6～10人	11～15人	16人以上	無回答	総計
元請	5	23	11	0	0	6	45	11.1	51.1	24.4	0.0	0.0	13.3	100.0
一次	5	18	9	3	5	3	43	11.6	41.9	20.9	7.0	11.6	7.0	100.0
二次	3	11	7	0	2	1	24	12.5	45.8	29.2	0.0	8.3	4.2	100.0
三次以下	4	2	4	0	0	0	10	40.0	20.0	40.0	0.0	0.0	0.0	100.0
無回答	1	6	2	1	1	1	12	8.3	50.0	16.7	8.3	8.3	8.3	100.0
総計	18	60	33	4	8	11	134	13.4	44.8	24.6	3.0	6.0	8.2	100.0

注：非該当を除く。

### (4) 再下請の請負業者

再度、表1-6の請負階層別の再下請業者数および表1-14の請負階層別の一人親方数をみると、表1-6にあるように最下請業者数の割合はそれほど高くなく「1～5社」が全体、階層別とも最も高い。一方、一人親方数についてみると、「1～5人」が全体、階層別とも最も高く半数以上である。

また最下請業者と同様、一人親方も下位の階層ほど少なく、「三次以下」では6人以

上の一人親方に外注している業者はなく、また一人親方「0人」の業者も一定程度あり、三次以下では4割の業者が「0人」である。以上から再下請業者数および一人親方数の請負階層別の構成は類似していることがわかる。

だが、注視すべきは「元請」「一次」の上位階層における一人親方への外注事業者数の多さである。このことは、一人親方を重層下請構造の下位に位置付けるだけの理解では、一人親方を十分に捉えることは困難であることを示すものである。つまり一人親方化が生じる事業者の請負階層（供給業者）と、一人親方へ再下請する事業者の請負階層（需要業者）は異なっているのではないかということである。一人親方の把握は、一人親方の供給業者と需要業者を別々に論じ、理解する必要があると考えられる。

本調査では十分に論じることができないが、一人親方を再下請先として需要する業者の把握を試みている。しかしながら一人親方化が生じる事業者の請負階層を把握することは調査設計上難しい。本調査を通じて新たに顕在化した問題として、今後解明すべき課題とする。

表 1-14 請負階層別、一人親方数別、業者数・構成比

単位：業者・%

	業者数							構成比 (%)						
	0人	1人	6人	11人	16人以上	無回答	総計	0人	1人	6人	11人	16人以上	無回答	%
元請	5	29	4	1	2	5	46	10.9	63.0	8.7	2.2	4.3	10.9	100.0
一次	10	24	6	3	0	3	46	21.7	52.2	13.0	6.5	0.0	6.5	100.0
二次	1	14	6	1	0	3	25	4.0	56.0	24.0	4.0	0.0	12.0	100.0
三次以下	4	6	0	0	0	0	10	40.0	60.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0
無回答	1	6	2	0	0	3	12	8.3	50.0	16.7	0.0	0.0	25.0	100.0
総計	21	79	18	5	2	14	139	15.1	56.8	12.9	3.6	1.4	10.1	100.0

#### (5) 一人親方

以上、主にアンケート調査結果から請負階層別に受注への対応（＝再下請）をみてきたが、以下では聞き取り調査のデータを用いて一人親方を取り上げ、分業型の下請構造の実態をみていく。

一人親方はその不安定な就労状況から垂直的下請構造の末端に位置付けられる形態と考えられる一方、表1-14にあるように上位階層の「元請」「一次」から相当程度一人親方へ外注が行われている。「今は、僕らがいて、うちの職人と一緒にうごくのが一人親方の形態なんです」(No.16：一次)とあるように、上位階層業者の労働者とともに労務を分担し、分業型の下請構造に不可欠の労働力として需要されている。建設労働者の請負労働者化、一人親方化と、個別化した一人親方への分業化・依存という事態が進展していることが予見されるのである。

(なお、聞き取り箇所は「……」で示し、聞き取り対象者は聞き取り箇所の最後に(No. : 請負階層)で表示した。各ケースナンバーの詳細な紹介は後述する。)

## 1) 一人親方化の経緯と把握の困難

一人親方は 1990 年代半ば以降、ある業種の業態に応じた働き方として徐々に進展した。しかしその人数、実態を把握するのは非常に困難である。

「(一人親方は) 多いです。建築関係では 7 割近くそうなんじゃないですか。空調、鉄筋、型枠含めますとね、7 割近くが一人親方ですよ。増えてるんです。...昭和 49 年あたりは、一人親方という言葉は聞かなかった。ほとんどが会社の従業員という形で働いていましたから。目につくようになったのが、16 年くらい前からです。業種がね、保温屋さんが。この会社でも下請できるし、あの会社でも下請できるっていうのが、発端なんです。この方たちは、それこそ何もいらなくて鉄があればどこでも動ける。で、一人でも十分できちゃう。保温屋さんが一番早かった。で、一人親方の事務組合使って、一人親方の証明書をもってきましたから。あれが 16 年くらいですよ。目につきたのが。(職種をまたぐというのは?) 来てます。だから連中も遊びたくない、手取りの金がほしいということですから。自分たちで、あっちの下請け、こっちの下請けとこう、動いているわけです。」(No.16: 一次)

一人親方の現状把握が困難な要因の一つとして、一人親方の違法性と管理能力の問題が指摘される。

「あのね、この間も僕、安全パトロールのときに、『どうやって確認取っているんだ』って聞いたらね、朝礼の時に『今日は一人親方来てないね』って所長が声掛けるそうですよ。『来てません』って皆さんが返事するわけ。それで一応確認だって言うの。そういう意識なの。で、僕は、『それじゃ駄目だよ』と。安全書類.....誓約書だすときに、一人親方かどうかサインをちゃんとさせて、書類で残してくださいよ、っていうのが僕の意見なんです。出来れば、厚生年金の年金番号と健康保険の保険番号を書く欄を一つもうけておくと、そこで一つ、一人親方かどうか分かるじゃないですか。一人親方が厚生年金なり社会保険に入っている訳ないですから。何かで分かる形をとって、何かあった時には、こちらがつつつかれないような。事業者責任問われちゃいますので、駄目だよと。だから、まだまだ建築は、相当、違法派遣で来てますよ。だから『一人親方はいません』ということを毎朝やっていますからって言うても、それはねえ。」(No.16: 一次)

## 2) 一人親方増加の要因

次に一人親方増加の要因の一つとして、事業者の社会保険料負担の回避が要因として指摘される。

「昔と違うのは、圧倒的に一人親方が多くなってきたこと。今はどこも社員を置かないから。昔は、みな 10~20 人の社員を抱えていたけど、今はどこも家族だけ。それが流れ。働いている人からの要求もあるけど。社員化しないことは、やはり、会社が雇用保険などの負担で苦しんで、経費削減のために下請化したってことがある。(この下請化が) 社会保険制度崩壊の原因だと思う。」(No.4: 元請)

その一方、労働者の意識を要因として指摘する事業者もいる。

「(一人親方扱いの30人は雇用保険入っていないとのことですが、健康保険や年金は?)一応本人任せで。一応会社のほうで、推進はしています。年金は入りなさい。保険は入りなさい、など。入ったり入らなかったりは本人次第です。(一人親方は一人親方特別労災?)そうですね。現実には全員は入っていないんですけど、従来から入ってほしいと。それ以上に一人親方の30人は正社員になれって薦めているんですが、本人たちが嫌だっているんですよ。(可処分所得が減りますからね。)そうなんですよ。目先のお金なんですよ。確定申告の時期になると、申告して税金払うんだよ、っていうと、俺は税金払いたくないからって辞めてっちゃうんですよ。先月5人くらい辞めましたから。去年いた人もいないんです。(みなさん辞めてどこに?)よそで同じことやっています。だから、逆によその会社ではどういうようにしているのかなってことですよね。たぶん何もやってないと思うんですよ。うちの場合、せっかく働いてもらっても、税金払うのが嫌だっている理由で辞めてっちゃうんですよ。まあ、社員になれば年金も引かれるから年金も払いたくないっていう理由で。(ピーク時の60人から減っているというのは、こういう理由も原因ですか?)そうです。やっぱり職人さんっていうのは、どうしてもそういうのに馴染めないんですよ。」(No.5:一次)

「簡単に言えば、うちの会社の仕事をしたいと、でも一人じゃできないから何人かうちの人間とグループでやりましょうという時に。もうある程度の年齢に達していると社会保険も入りたくないよと。厚生年金も今から入っても貰えないよと。そういう人でも使わなきゃならない、使ってくれと。じゃあ今どうやったら使えるかって言ったら、もうこの一人親方しか使えないんだよね。その代わりに自分たちで税金も申告してくれよ、こうしてくれよと。」(No.8:二次)

「(増える)理由は、手間賃を下げないかわりに社会保険料を払わない。働く側は、手間賃が減らないからいいよと、そこでまず働きたいために言うじゃないですか。万が一事故起こした場合に駄目なんだというのが分かってない。私が見ている範囲では、雇っている会社の従業員だったんだけど、先ほどから言ってる社会保険料が月に6万7万かかる、会社も半分負担しているよとなると、一人親方になればお前の分だけそのまま乗せてあげるよと。手間賃下がらないじゃないですか。本来なら本人が健康保険から国民年金からすべて掛けなきゃいけないんだけど、貰う分が下がってなければ、そちらの方が全然下がらなかったからいいって思っているんですよ。ところが皆保険だから、払わなきゃならない。そこを気付くことなしに、ズーっと来ちゃっているわけ。(職人さんが独立されて一人親方になると?)ありますね。新規に来た人では、社会保険払ってない人がほとんどですよ。国民健康保険にも入ってないんですよ。だから次に入るときが大変なの。で、今一人親方だめだよ、だけじゃだめなんで。一人親方の事務組合をもう少しね、入りやすい事務組合を作らないと、一人親方増える一方ですよ。金はあるけれども手続きが嫌だっているのが逆にまたいますからね。事故起こさない、病氣しないと思っていますから。昔の職人さんでしょうね。考えが。おれ絶対怪我しないよと言うから。どっかで大きな声出してやらないと。雇用保険もこれだけ変わっちゃうと歯止めが利かないのかなと思いますよ。」(No.16:一次)

表 1-15

請負階層別、建退共加入状況別、業者数・構成比

単位：業者・%

	業者数				構成比 (%)			
	加入	未加入	無回答	総計	加入	未加入	無回答	総計
元請	26	17	3	46	56.5	37.0	6.5	100.0
一次	27	18	1	46	58.7	39.1	2.2	100.0
二次	8	17	0	25	32.0	68.0	0.0	100.0
三次以下	3	7	0	10	30.0	70.0	0.0	100.0
無回答	5	7	0	12	41.7	58.3	0.0	100.0
総計	69	66	4	139	49.6	47.5	2.9	100.0

だが、同時に指摘しておかなければならないのは、「目先のお金」に固執せざるを得ない生活状況に一人親方が置かれていることである。さらに高齢化とともにそれは増すこととなるであろう。請負階層別の建退共加入状況をみると、全体では約半数が加入しておらず、さらに下位階層ほど加入していない。下位階層の事業者には雇用され、退職後の保障制度が手厚くなければ、加齢とともに「目先のお金」に固執し、一人親方を選んでしま

うことは容易に想像できる。

### 3) 一人親方化の二重性

「2) 一人親方増加の要因」で検討したように、一人親方化の要因には事業者のコスト削減、労働者の意識が相互に関連しながら生じている状況が窺われた。

おそらく一人親方化した労働者の多くは、建設労働者として従事していた労働者であり、技能、技術がある程度蓄積された労働者であると考えられる。ここではこの一人親方を「雇用者の一人親方化」として捉える。

だが、その一方で異なる経路での一人親方化の進展が指摘される。

「(御社のホームページを見ると、中途採用の欄があったんですが、ここに入ってくるのが、一人親方なんですか？一人親方で一番若いのは何歳くらいですか？) 18 ですね。逆に 18 歳以下は採用しませんね。高さ 2 メートル以上登れないとか、いろいろ制限があったりするの。未経験ですね。日給月給です。(そうすると賃金というよりは外注費ということに？) そうです。」(No.5：一次)

一人親方としての新規採用である。新規学卒者、未経験で技能、技術の蓄積が全くないと思われる若者が、一人親方として活用されるのである。それは建設労働者の請負労働者化としてではなく、「働き方の一形態としての一人親方化」の進展を意味するものである。そしてそれは、未経験の一人親方に細切れされた労務を請負わせ、さらにそれをまとめる業者の進展を促している。

「現場的には、3 次、4 次が多いですね。一人親方っていうのは、僕ら(一次業者)がいて、その下が。基準監督署はそういう形態では一人親方としては認めないって言うんですね。上の会社の指示命令で動いているんです。(そうすると、一人親方だけを抱えるブローカー的なものも?) よくチラシで送ってきますよ。派遣業的な。(そのあたりに一人親方も多い

と?)ええ、だから極端に今度増えたのが、雑工屋さんの会社が増えましたよね。もう電話と机があればできますから。それを、指揮しているというか、まとめているのは、やはりサブコンさん…。サブコンです。サブコンさんも、そういう雑工さんが来ると、サブコンさんの職人さんにも楽なんですよ。いろんな片づけだとか、いろんな動きのときに、所長自ら動かなくても、雑工さんに頼めば仕事片付けてくれますから。不思議なんですよ。(ゼネコンには)力がないんですね。だから、おいしい職種なんですよ、サブコンさんっていうのは。(サブコンがないと)まとまらないんです。」(No.16：一次)

このように重層下請構造は、再下請業者、さらには一人親方の活用によって業種、労務を下請する分業型の重層下請構造でもあることが明らかにされた。そして「雇用の一人親方化」、「働き方の一形態としての一人親方化」によって生じた一人親方は、不安定的かつ社会保障等の生活基盤が脆弱な状態にあり、それゆえ重層下請構造の末端に位置付けられる。そして一人親方に対する需要は、決して少なくない。

建設業における重層下請構造を垂直型としてだけでなく分業型として捉え、そこで需要される一人親方を照射することによって、重層的下請構造が孕む問題が顕在化された。それは重層的下請構造を肯定的に評価するものでは決してない。

#### 4 『専門工事業の重層下請構造に関する報告書(国土交通省委託)』(建設経済研究所) 『建設業許可業者数調査の結果について』(国土交通省)との比較

ここでは『専門工事業の重層下請構造に関する報告書(国土交通省委託)』(建設経済研究所)および資本金規模の確認ができる『建設業許可業者数調査の結果について建設業許可業者の現況(平成20年3月末現在)』(国土交通省)を用いて、本調査の集計結果の傾向について確認する。

##### (1) 請負階層

表 1-16 建設経済研究所調査  
請負階層別、業者数・構成比

単位：業者・%

	業者数	構成比 (%)
元請	17	8.0
一次	128	60.1
二次	50	23.5
三次以下	12	5.6
無回答	6	2.8
総計	213	100.0

本調査と建設経済研究所調査の対象事業者の請負階層をみると、本調査では「元請」の割合が建設経済研究所調査よりも高く、逆に「一次」の割合が低い。だが「元請」と「一次」の総和でみると、本調査は66.2%、建設経済研究所調査は68.1%と大差はない。「二次」以降については、本調査のほうが「二次」の割合は低い、「三次以下」の割合は逆に高い。全体的には本調査、建設経済研究所調査ともに、「元請」「一次」の上位階層の割合が高く、下位階層は低い構成となっている。

##### (2) 資本金

本調査では個人事業者の割合が高く、法人では資本金5000万円以上の事業者が含まれていない。建設経済研究所調査では個人事業者の割合は非常に低く僅か2.8%、6社

表 1-17 本調査及び建設経済研究所調査における  
資本金階層別、業者数・構成比

単位：業者・%

	本調査		建設経済研究所調査	
	業者数	構成比 (%)	業者数	構成比 (%)
個人	48	34.5	6	2.8
1000万円未満	43	30.9	69	32.4
1000～5000万円未満	43	30.9	78	36.6
5000～1億円未満	0	0.0	14	6.6
1億円～3億円未満	0	0.0	5	2.3
3億円以上	0	0.0	40	18.8
無回答	5	3.6	1	0.5
総計	139	100.0	213	100.0

のみである。法人は資本金 5000 万円以下の割合は 69% で本調査の 61.8% よりやや高いが、着目すべきは資本金 5000 万円以上の割合の高さで、それは同調査全体の 27.7% を占めている。

『建設業許可業者数調査の結果について』（国土交通省）によると、平成 20 年 3 月末現在の資本金階層別の建設業許可業者割合は、個人は 20.9%、法人は資本金 5000 万円以下が 75.7%、資本金 5000 万円以

表 1-18 資本金階層別、建設業許可業者数・構成比

単位：業者・%

	業者数	構成比 (%)
個人	106,064	20.9
1000万円未満	187,860	37.0
1000～5000万円未満	196,261	38.7
5000～1億円未満	11,192	2.2
1億円～3億円未満	2,964	0.6
3億円～	3,182	0.6
総計	507,523	100.0

上は 3.4% である（表 1-18）。

本調査における個人は 34.5% と高い割合にあり、また 5000 万円以上の資本金は 0 社であるが、それらを勘案し全体の構成を比較すると、本調査の構成は『建設業許可業者数調査の結果について』（国土交通省）による資本金階層別許可業者数の構成と大差ないことがわかる。

### (3) 売上高

表 1-19 本調査及び建設経済研究所調査における売上高別、業者数・構成比

単位：業者・%

	本調査		建設経済研究所調査	
	業者数	構成比 (%)	業者数	構成比 (%)
1億円未満	79	56.8	27	12.7
1～5億円未満	48	34.5	64	30.0
5～10億円未満	8	5.8	29	13.6
10～20億円未満	0	0.0	21	9.9
20～50億円未満	0	0.0	22	10.3
50億円以上	0	0.0	48	22.5
無回答	4	2.9	2	0.9
総計	139	100.0	213	100.0

売上高について建設経済研究所調査の年間完成工事高と比較すると、本調査はほとんどが 5 億円以下にあり、1 億円以下が 56.8% と半数以上を占める。それに対し建設経済研究所調査では 1 億円以下は 12.7% にすぎず、また 50 億円以上が 22.5% にも及び年間完成工事高の規模は非常に大きい。

以上から、本調査と建設経済研究所調査の対象事業者の請負階層は比較的類似的な構成比を示しながらも、建設経済研究所調査に比べ本調査の対象事業者の資本金規模、売上高規模は小さく、両調査の対象とする事業者は質的に大きく異なることが分かる。

しかしながら『建設業許可業者数調査の結果について』（国土交通省）との比較から資本金階層別の建設業許可業者数をみた場合、本調査の構成に大きな偏りはなく、本調査は建設業者の現況をある程度代表するものであると理解することができる。

#### (4) 従事者数

建設経済研究所調査では、各事業者での従事者について、「技術者」数、「技能者」数として回答を得ているが、その働く実態についての詳細な分析は行われていないため、本調査との比較は難しい。

なお、従事者の働く実態については、第2章、第3章で事業者の組織形態別の従事者の待遇状況として詳述する。

#### (5) 参考データ：業種について

表 1-20 本調査及び建設経済研究所調査における業種別、回答数・業者数・構成比

単位：業者・%

	本調査 (回答数)		建設経済研究所 調査(業者数)	
	業者数	構成比 (%)	業者数	構成比 (%)
土木	57	15.4	26	12.2
建築	40	10.8	3	1.4
躯体	79	21.4	73	34.3
仕上	125	33.9	47	22.1
設備	68	18.4	62	29.1
その他	0	0.0	2	0.9
総計	369	100.0	213	100.0

本調査では、業種について「建設業許可業種」、「実際に施工した主要業種」の2つの回答を得たが、複数回答であるため業種を特定することができない。そのためここでは参考までに「実際に施工した主要業種」の全回答(369回答)を「土木」「建築」「躯体」「仕上」「設備」の5業種に再分類することによって業種の傾向をつかみ、建設経済研究所調査の結果と比較する。

両調査において上位3業種は「躯体」「仕上」「設備」が占め、本調査では「仕上」が最も高く、次いで「躯体」「設備」が続く。それに対して建設経済研究所

調査は「躯体」「設備」「仕上」の順に高い。また「建築」に関わる業者は本調査の方が多く、建設経済研究所調査では僅か3社に過ぎない。

なお、業種は以下の基準で再分類した。

- ・「土木」：土木、舗装、しゅんせつ、造園、さく井
- ・「建築」：建築
- ・「躯体」：大工、とび・土工、鋼構造物、鉄筋
- ・「仕上」：左官、石、屋根、タイル・れんが・ブロック、板金、ガラス、塗装、防水、内装仕上げ、建具
- ・「設備」：電気、管、機械器具設置、熱絶縁、電気通信、水道施設、消防施設、清掃施設

## 5 . アンケート調査の集計結果の概要

### ( 1 ) 集計結果

#### 1 ) 事業者の概要

表 1-21 所在地別、業者数・構成比

単位：業者・%

	業者数	構成比 (%)		業者数	構成比 (%)
岩手	3	2.2	滋賀	1	0.7
山形	1	0.7	京都	5	3.6
福島	3	2.2	大阪	5	3.6
茨城	8	5.8	兵庫	2	1.4
栃木	3	2.2	岡山	1	0.7
群馬	2	1.4	徳島	8	5.8
埼玉	18	12.9	香川	1	0.7
千葉	16	11.5	福岡	1	0.7
東京	26	18.7	佐賀	1	0.7
神奈川	11	7.9	長崎	4	2.9
富山	1	0.7	熊本	6	4.3
長野	4	2.9	宮崎	4	2.9
岐阜	1	0.7	不明	1	0.7
三重	2	1.4	総計	139	100.0

表 1-22

設立年代別、業者数・構成比

単位：業者・%

	業者数	構成比 (%)
～1945年	1	0.7
～1949年	1	0.7
1950年代	5	3.6
1960年代	11	7.9
1970年代	25	18.0
1980年代	43	30.9
1990年代	36	25.9
2000年代	11	7.9
無回答	6	4.3
総計	139	100.0

表 1-23 資本金階層別、  
業者数(法人)・構成比

単位：業者・%

	業者数	構成比 (%)
300万円未満	2	2.3
300万円	33	37.9
～500万円未満	1	1.1
500万円	5	5.7
～1000万円未満	2	2.3
1000万円	24	27.6
～2000万円以上	5	5.7
2000万円	9	10.3
2001万円以上	5	5.7
無回答	1	1.1
総計	87	100.0

事業者の所在地は、東京都(26件)、埼玉県(18件)、千葉県(16件)、神奈川県(11件)の四都県で51%を占め、首都圏周辺の事業者の割合が高い調査結果となった。

設立年代をみると、1970年代から1990年代の設立が約7割を占め、1980年代の設立が30.9%と最も多い。2000年代に入ると設立数は大幅に減り、7.9%まで落ち込んでいる。

会社形態は、個人が34.5%(48件)、法人が62.6%(87件)を占め、法人が約6割強に及ぶ。法人の資本金をみると、300万円が37.9%と最も高く、次いで1000万円(27.6%)、2000万円(10.3%)の順に高い。法人全体では1000万円以下が76.8%を占めている。

調査前年度(2006年度)の年間売上高をみると、個人は1000～4999万円が70.8%と最も高いが、法人では5000～1億4999万円が全体の約4割、2億円以上が全体の約3割を占め、年間売上高が決して少なくない法人事業者もみられる。

表 1-24 年間売上高階層別、業者数・構成比

単位：業者・%

	個人		法人	
	業者数	構成比 (%)	業者数	構成比 (%)
1000万円未満	3	6.3	2	2.3
～5000万円未満	34	70.8	12	13.8
～1億円未満	6	12.5	19	21.8
～2億円未満	3	6.3	27	31.0
2億円以上	1	2.1	25	28.7
無回答	1	2.1	2	2.3
総計	48	100.0	87	100.0

表 1-25

建設業許可業種数・施工主要業種数別、業者数・構成比

単位：業者・%

	建設業 許可業種		施工 主要業種	
	業者数	構成比 (%)	業者数	構成比 (%)
1業種	55	39.6	63	45.3
2業種	23	16.5	22	15.8
3業種	9	6.5	20	14.4
4業種	9	6.5	7	5.0
5業種	3	2.2	7	5.0
6業種以上	14	10.1	12	8.6
無回答	1	0.7	8	5.8
非該当	25	18.0	-	-
総計	139	100.0	139	100.0

建設業許可業種数は、1業種が40.3%、2業種が16.5%と1～2業種で6割弱を占めるが、実際に施工した主要業種数をみると、1～2業種について3業種が14.4%と高く、許可業種以外の施工に携わる事業者が多いことが分かる。

また、許可業種以外の業種を施工している事業者は、無回答を除いた130社のうち63社(48.5%)にも及ぶ。建設工事は、建築一式工事で工事一件の請負代金の額が1500万円未満の工事、または延べ面積が150平方メートル未満の木造住宅工事の場合と、建築一式工事以外の工事で工事一件の請負代金の額が500万円未満の工事の場合、許可を必要としない。半数近くの事業者が建設業許可を必要としない小規模工事を請け負っており、労務の細分化が示唆される。

## 2) 従事者の状況の概要

表 1-26 家族従事者数別、業者数・構成比

単位：業者・%

	業者数	構成比 (%)
0人	31	22.3
1人	55	39.6
2人	25	18.0
3人	16	11.5
4人以上	10	7.2
無回答	2	1.4
総計	139	100.0

家族従事者は、「0人」が22.3%あるが、約7割弱の事業者で雇用されており、そのうち9割近くの事業者で1～3人が働いている。

次に事業者に雇用されている従事者について、図1-1にあるように社会保険の事業者負担の関連から従事者数別の事業者数をみてる。

図1-1 社会保険料の事業者負担の関わりからみた従事者の状況

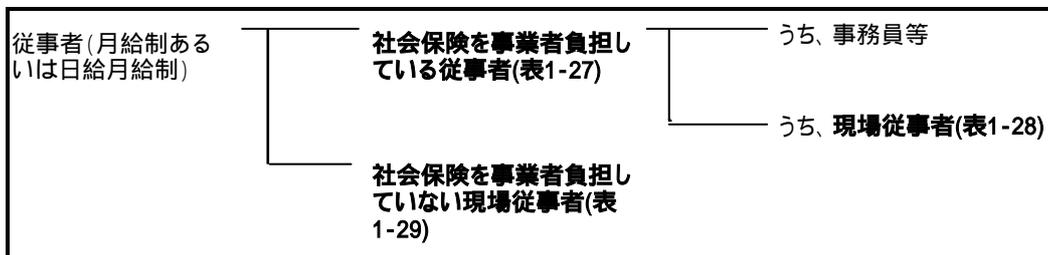


表1-27 社会保険を事業者負担している  
従事者数別、業者数・構成比

単位：業者・%

	業者数	構成比 (%)
事業者負担している従事者はいない	49	35.3
事業者負担している従事者がいる	78	56.1
従事者数	1人	9.4
	2人	10.1
	3人	5.8
	4人	8.6
	5人	6.5
	6人以上	15.8
無回答	12	8.6
総計	139	100.0

社会保険料の事業者負担をしている従事者のいる事業者は約6割あり、その場合、その従事者規模は小さく、5人までの規模で約4割である。だが「40人」、「80人」、「90人」という従事者規模の大きい事業者もそれぞれ一件ずつあった。

表1-28 社会保険を事業者負担している  
現場従事者数別、業者数・構成比

単位：業者・%

	業者数	構成比 (%)
事業者負担している現場従事者はいない	57	41.0
事業者負担している現場従事者がいる	67	48.2
現場従事者数	1人	10.8
	2人	10.1
	3人	7.2
	4人	5.8
	5人	4.3
	6人以上	10.1
無回答	15	10.8
総計	139	100.0

表1-28の事業者のうち、社会保険料の事業主負担をしている現場従事者のいる事業者は約5割で、「事業者負担している従事者がいる」事業所数よりも少ない。従事者規模は「事業者負担している従事者がいる」場合同様、5人までの規模で4割弱と小さいが、「40人」(2件)、「87人」(1件)という従事者規模の事業者もある。

社会保険料の事業者負担をしていない現場従事者のいる事業者は、約6割に及ぶ。

その場合、その従業者規模は小さく、また10人以上いる事業者は少ない。

表 1-29 社会保険を事業者負担していない  
現場従事者数別、業者数・構成比

単位：業者・%

		業者数	構成比 (%)
事業者負担していない現場従業者はいない		49	35.3
事業者負担していない現場従事者がいる		76	54.7
現場 従 事 者 数	1人	16	11.5
	2人	10	7.2
	3人	15	10.8
	4人	5	3.6
	5人	7	5.0
	6人以上	23	16.5
無回答		14	10.1
総計		139	100.0

表 1-30 一人親方(請負契約)数別、  
業者数・構成比

単位：業者・%

	業者数	構成比 (%)
0人	21	15.1
1人	11	7.9
2人	25	18.0
3人	20	14.4
4人	6	4.3
5人	17	12.2
6~9人	10	7.2
10人	8	5.8
11人以上	7	5.0
無回答	14	10.1
総計	139	100.0

表 1-31 建設業退職金共済制度加入状況  
別、業者数・構成比

単位：業者・%

	業者数	構成比 (%)
加入している	69	49.6
加入していない	66	47.5
無回答	4	2.9
総計	139	100.0

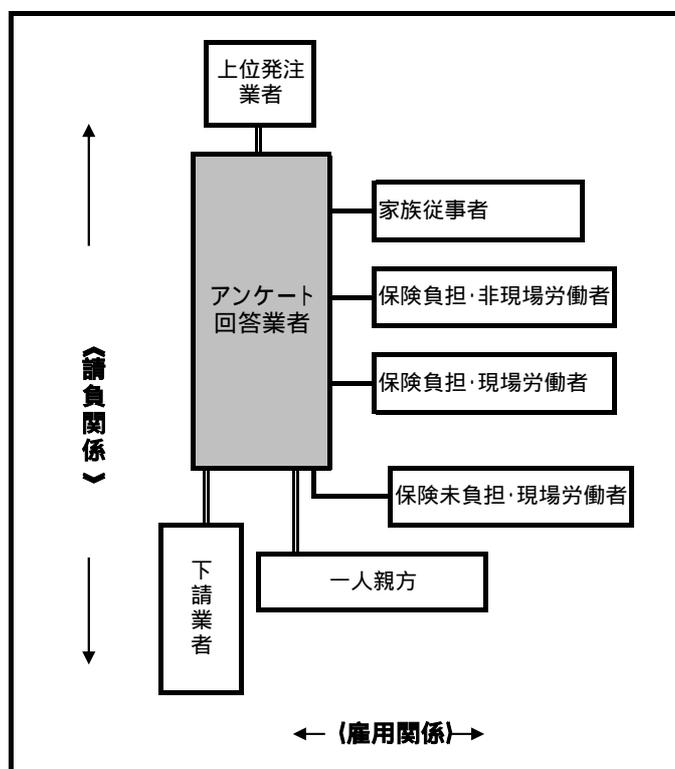
必要な時に労務を外注できる一人親方(請負契約)についてみると、約8割以上の事業者で一人親方が従事している。一人親方に外注する事業者は「2人」という事業者が25件(18.0%)、「3人」が20件(14.4%)、「5人」が17件(12.2%)の順で高いが、なかには「10人」(8件、5.8%)、「15人」(3件、2.2%)という事業者もあり、一人親方への恒常的な下請化が示唆される。

建設業退職金共済制度の加入状況は、「加入している」という回答が69件(49.6%)あるが、66件(47.5%)が「加入していない」と回答しており、退職後の生活を安定させるための制度として十分に活用されていない。

以上のように、多様な従事者との契約関係(雇用関係、請負関係)に着目すれば、下記のようなモデルを図示することができるだろう。上下のタテの関係は請負関係を示し(複線で表記)、左右のヨコの関係は雇用関係(実線で表記)を示す。このモデルは多様な契約形態をモデル化したものであり、言うまでもなく家族従事者のいないケースや一人親方のいないケース、社会保険料が事業者負担の現場労働者がいないケ

ース等があり、雇用・請負契約の形態は各事業者によって大きく異なる。  
 なお、「保険負担」「保険未負担」は社会保険料の事業者負担の有無を示す。

図 1-2 雇用・請負関係モデル



### 3) 経営上の悩み(複数回答)

「仕事の変動が大きい」(19.9%)、「十分な仕事量が確保できない」(18.0%)、「上位業者からの受注単価の切り下げ」(15.3%)と、仕事確保、単価についての悩みの回答が高い。しかし続いて高いのは「労働者に対して十分な待遇が出来ない」(10.7%)、「労働者の確保が困難」(10.3%)、「後継者が育成できない」(9.6%)といった人材に関する悩みであり、仕事確保と労働力確保の間で困難を抱える事業者が想起される。

表 1-32 経営上の悩み(複数回答)別、業者数・構成比

単位：業者・%

	業者数	構成比 (%)
十分な仕事量が確保できない	47	18.0
仕事量の変動が大きい	52	19.9
上位業者からの受注単価の切り下げ	40	15.3
上位業者から押し付けられる経費負担の増大	14	5.4
工期の短縮や技術変化への対応が困難	13	5.0
上位業者による支払い遅延や不払いによる資金繰りの悪化	11	4.2
労働者の確保が困難	27	10.3
労働者に対して十分な待遇が出来ない	28	10.7
後継者が育成できない	25	9.6
その他	4	1.5
総数	261	100.0

4) データの加工と留意点 (質問番号は、「資料編」掲載の調査票の質問番号に相当。)

質問 6 と 7 の整合性

質問 6 (建設業許可の取得の有無について) の「 (いずれもなし)」回答者が質問 7 に回答している場合、すべて「非該当」として除外し処理した。

質問 9 と 10 の整合性

質問 9 (建設業以外の兼業の有無) の「 (兼業している)」回答者の質問 10 の回答がない場合、すべて「無回答」として処理した。

受注件数と契約金額別受注件数、請負階層別受注件数について (質問 12 と 13、14 の整合性)

受注件数 契約金額別受注件数 請負階層別受注件数の回答を得ている場合、受注件数、契約金額別受注件数、請負階層別受注件数のなかの最大受注件数を回答数として適用し、受注件数、契約金額別受注件数、請負階層別受注件数のそれぞれの不足数は受注件数については加算し、契約金額別・請負階層別受注件数のそれぞれについては「不明」として処理した。

最多階層について (質問 14)

「不明」を除く請負階層別の受注件数で最も多い受注件数の多い階層を、最多階層とし、受注件数が同数の場合は上位階層を最多階層とした。

5 年前との比較について (質問 17、18、23、31～36)

5 年前の時点で設立前の事業者が 10 件あり、各質問に関連する分析には除外して分析した。ただし、質問 31～36 の現在状況に対する回答は有効として処理した。

質問 37 と 38 の整合性

質問 37 (一人親方の人数) の回答が「0 人」で質問 38 (職長資格を有する一人親方の人数) の回答が 1 人以上ある場合、質問 38 の回答人数を有効とし、その人数を質問 37 の回答にも適用し修正を加えた。

なお、本報告書で用いた集計結果は、各項目のサンプル数が少なく、分析には若干留意を要する。

## 6 . 聞き取り調査の結果の概要

### ( 1 ) 事業者の概要

- ・業種、会社形態、資本金、最多請負階層等は下表のとおり。
- ・なお、以下の各表での括弧内データは、聞き取り調査の事前アンケートが未提出のため、回答は聞き取り調査で得たものであることを示す( No.10、No.14 が該当 )。
- ・「最多請負階層」は請負階層別の受注件数で最も多い受注件数の多い階層を、最多階層とし、受注件数が同数の場合は上位階層を最多階層とした。
- ・業種の再分類は、「 4 ( 5 ) 参考データ：業種について」と同様の基準で行った。
- ・表中の「No」はケースナンバーを示す。表はケースナンバー順ではなく、「再分類業種別」、「最多請負階層別」に上位階層から順に列記した。なお、各表右列には「最多請負階層」および「再分類業種」を列記した。

表 1-33 事業者の概要

	再分類業種	業種	設立年	会社形態	許可取得	資本金	仕事内容	最多請負階層
4	設備	管	2002	法人	知事	300万円	公共建築 民間住宅建築(マンション等の集合住宅)	元請
2	設備	管	1964	法人	知事	500万円	民間住宅建築(戸建住宅)	一次
6	設備	管	1988	法人	知事	1000万円	民間建築(住宅以外の商業施設等)	一次
12	設備	電気	1985	法人	知事	300万円	公共建築 民間住宅建築(マンション等の集合住宅)	一次
16	設備	管	1974	法人	知事	1200万円	無回答	一次
8	設備	管	1979	法人	知事	1000万円	民間建築(住宅以外の商業施設等) 民間住宅建築(マンション等の集合住宅)	二次
11	設備	熱絶縁	1981	法人	知事	1000万円	公共建築 民間住宅建築(マンション等の集合住宅)	二次
3	躯体	鉄筋	2005	法人	知事	300万円	公共建築 民間建築(住宅以外の商業施設等)	一次
5	躯体	とび 土工	1977	法人	知事	4000万円	民間建築(住宅以外の商業施設等)	一次
9	躯体	大工	1992	法人	知事	300万円	民間住宅建築(戸建住宅)	一次
10	躯体	(仮設)	(1979)	(法人)	(知事)	(1000万円)	(公共・民間建築改修)	(一次)
15	躯体	型枠 解体	1980	法人	知事	500万円	公共土木 公共建築 民間土木 民間建築(住宅以外の商業施設) 民間住宅建築(マンション等の集合住宅)	一次
1	躯体	型枠 土工	1988	法人	なし	300万円	民間土木	二次
14	土木	(土木)	無回答	(法人)	(知事)	無回答	(公共土木・民間土木)	(元請)
13	土木	土木	1998	法人	知事	1300万円	民間土木	一次
7	仕上	防水	無回答	個人	なし	非該当	無回答	二次

表 1-34  
最多階層別、業種別、業者数

単位：業者

最多階層	業種	
	業者数	業者数
元請	2	土木 2
一次	10	設備 7
二次	4	躯体 6
三次以下	0	仕上 1
総数	16	総数 16

最多階層は「一次」が最も多く、8社で半数を占めている。

業種について「土木」「設備」「躯体」「仕上」の4業種で再分類してみると、「設備」(7社)、「躯体」(6社)の2業種が多い。

資本金はあまり多くなく、11社が1000万円までにおさまっている。

(2) 近年の経営状況

経営状況は下表のとおり。

表 1-35 経営状況

	年間 受注 件数	年間 売上高	備考	売上高 推移	利益率 推移	最多 請負 階層	再分類 業種
4	21	1億8000万円	ただし9月決算のため 公共工事の分は除く。	増加	減少	元請	設備
2	300	7000万円		減少	減少	一次	設備
6	40	不明	アンケート：300万円 聞き取り：1000万円以 下	減少	変化なし	一次	設備
12	無回答	6000万円		増加	変化なし	一次	設備
16	40	1億9000万円		変化なし	減少	一次	設備
8	150	6億6200万円		変化なし	増加	二次	設備
11	500	7億4000万円		増加	変化なし	二次	設備
3	524	2億4000万円	2006年度	増加	変化なし	一次	躯体
5	110	19億円		増加	減少	一次	躯体
9	9	2300万円		減少	減少	一次	躯体
10	無回答	(3億5000万円)		(増加)	無回答	(一次)	躯体
15	40~ 50	8億円		増加	変化なし 減少	一次	躯体
1	15	6000万円		減少	減少	二次	躯体
14	(70)	無回答		(増加)	(減少)	(元請)	土木
13	2400	7億1000万円		増加	増加	一次	土木
7	10	不明	アンケート：3500百万 円	増加	変化なし	二次	仕上

業種の性格、受注単価等の評価には留意を要するが、年間受注件数2400件、年間売上高7億1000万円、売上高・利益率推移ともに増加という業者(No.13)がある一方、年間受注件数15件、年間売上高6000万円、売上高・利益率推移がともに減少という業者(No.1)もある。また下位業者であっても経営状態が良好であると考えられる業者もある(No.8：「設備(管工事)」、「二次」、年間受注件数は150件、年間売上高は6億6200万円に及び、利益率推移は増加)。経営状況については第2章で検討する。

( 3 ) 従事者の状況

表 1-36 従事者の状況

	従事者の状況		最多 請負 階層	再分類 業種
	雇用保険 負担有 従事者 (人)	雇用保険 負担無 従事者 (人)		
4	1	0	元請	設備
2	0	4	一次	設備
6	1	0	一次	設備
12	6	0	一次	設備
16	14	0	一次	設備
8	60	16	二次	設備
11	7	0	二次	設備
3	2	11	一次	躯体
5	20	30	一次	躯体
9	1	0	一次	躯体
10	無回答	無回答	(一次)	躯体
15	5	40	一次	躯体
1	0	6	二次	躯体
14	(監督+ 現業3名+ 事務員)	無回答	(元請)	土木
13	41	0	一次	土木
7	無回答	無回答	二次	仕上

回答数の多い「設備」と「躯体」の従事者の状況をみると、「設備」では1ケースを除いて「雇用保険負担有」の従事者が「雇用保険負担無」の従事者よりも多い。それに対し「躯体」では、1ケースを除いて「雇用保険負担無」の従事者の方が多く、これは最多請負階層に関わりなく、その傾向を読み取ることができる。

アンケート調査では、調査票の限界から業種との関連で分析・検討を行うことはできないが、業種による従事者の性質の差異についてのさらなる検討の必要性を示唆するものである。

( 4 ) 請負関係

- ・上位発注業者、再下請業者との関係は下表のとおり。
- ・上位発注業者との関係を専属度変化からみると、7社が「強まっている」と回答し、「弱まっている」という回答は1社のみである。また専属度が10割の業者が3社ある。
- ・再下請業者との関係では、13社が再下請業者または一人親方へ外注している。なかでもNo.6は10割、No.4は9.5割と高い再下請比率である(両ケースの従事者はともに「雇用保険負担有」の従事者が1名のみ)。

表 1-37 請負関係

	上位発注業者との関係			再下請業者との関係			その他		最多請負階層	再分類業種
	主要上位発注業者数(社)	専属度(対売上)(割)	専属度変化	再下請比率(割)	再下請業者数(社)	一人親方数(人)	建退共	労災保険		
4	4	9.5	強まっている	9.5	4	6	加入	元請・自社・特別	元請	設備
2	5	7	無回答	1	2	1	加入	特別加入	一次	設備
6	1	3	弱まっている	10	1	1	加入	自社	一次	設備
12	2	10	強まっている	無回答	無回答	5	加入	上位・自社	一次	設備
16	4	9	無回答	0	0	0	未	自社	一次	設備
8	10	8	無回答	5	10	30	未	元請・自社	二次	設備
11	5	4	強まっている	5	50	20	未	元請・自社・特別	二次	設備
3	4	不明	強まっている	5	7	3	加入	無回答	一次	躯体
5	4	10	無回答	6	15	無回答	加入	元請	一次	躯体
9	1	10	無回答	5	1	1	未	特別	一次	躯体
10	(専属なし)	無回答	無回答	無回答	無回答	無回答	無回答	(元請、自社、本人の健康保険)	(一次)	躯体
15	5~6	7	強まっている	1~1.5	3~4	0	未	元請・上位・自社・特別	一次	躯体
1	2	8	強まっている	1	2	3	加入	上位発注業者	二次	躯体
14	(5)	(7~8)	無回答	(3)	(3)	(5~6)	(加入)	(自社)	(元請)	土木
13	10	8	(変らない)	1~2	10	1	加入	自社	一次	土木
7	3	5	強まっている	8	無回答	5	加入	上位・特別	二次	仕上

### 小括

調査結果の全体的な概要の概観を通じ、上位階層は低い専属度で複数の上位発注業者と取引を行い、下位階層は少ない上位発注業者との間で高い専属度を維持し取引を行っている状況が予見された。また、上位発注業者との関係のなかで、下位階層は「手間のみ請負契約」によって業務コストを削減させ、上位業者との専属性、つながりを強化しながらの経営を強いられている状況が示唆された。再下請については、上位階層は下位階層に比べ多くの再下請業者に外注し、再下請の割合も高いことが明らかになった。こうした請負階層における上位・下位関係は重層下請構造に内在する垂直的な下請構造として理解される。

また再下請理由についてみると、「元請」「三次以下」では工事内容を理由にあげ、「一次」「二次」では労務不足を理由にあげている。請負階層別により詳細にみていくと、それが業種および労務の分業的な構造であること、そして分業的な構造は、再下請業者および一人親方の活用によって維持されていることが明らかにされた。

しかし分業を担う一人親方は「雇用者の一人親方化」、「働き方の一形態としての一人親方化」という二重の過程を辿り、不安定的かつ社会保障等の生活基盤が脆弱な状態にある。さらに建設業許可業種以外の業種を施工する事業者が対象事業者の半数近くも占めることから、労務の細分化の進展が予見される。

重層下請構造は垂直的かつ分業的な構造を有する合理的・効率的な建設業の生産システムとして理解される。しかしながら重層下請構造は、下請構造の末端に位置付けられ、「分業」の担い手として需要される一人親方、小零細業者を、建設産業の過当競争による従事者の淘汰・孤立化によって生み出し、調達・活用することによってこそ維持されるシステムでもある。重層下請構造の問題とは、こうした従事者の「劣化」によってこそ成立し維持されていることにある。

## 第2章 現場従事者の組織形態別にみた重層下請業者の事業の特徴と経営動向

### はじめに

建設野丁場における重層下請構造は、建設投資の縮小、低価格発注と低価格受注競争が激化した2000年代初頭から大きく変化している。建設業者は、低価格の受注工事であっても利益をあげるために、工事原価を最小限に抑えるよう努力している。そのため、元請・下請のそれぞれの建設業者は、現場施工に要する労務コストの削減を目的として、現場従事者の外部化を図ろうとしている。

今日の低価格競争は、重層下請構造の元請から最末端に位置する建設業者まで、幅広い層での現場従事者の外部化とともに進展している。その結果、工事を直接的に担っている建設業者は、いっそうの小零細化、一人親方化しているものとみられる。

本調査では、建設業における重層下請構造の末端に位置する小零細業者を中心にアンケート調査および聞き取り調査を行った。本章では調査対象となった建設業者が現場従事者を直接的に雇用しているのか、あるいは現場従事者を雇用せずに再下請先の業者や一人親方を活用しているのかといった観点から類型を試みた。

以下では、まず、現場従事者の雇用形態や下請の活用の形態にもとづいた建設業者の類型を示したい。次に、この類型にもとづいた建設業者の事業の特徴を整理する。さらに、類型ごとの経営動向を比較したうえで、最後に、若干、建設業者の維持・発展に向けての可能性を述べたい。

### 1. 野丁場における現場従事者の雇用・下請活用の形態からみた建設業者の類型

#### (1) 現場従事者の雇用・下請活用形態別の建設業者の類型

野丁場を現場とする建設業者には、現場従事者を自社の従業員として社会保険や労働保険を負担して直接雇用する業者から、自社では現場従事者を雇用せずに、現場作業をもっぱら再下請業者や一人親方に請負わせている業者もみられる。前者は、建設業者と現場従事者の間で直接的な雇用関係が結ばれているが、後者の間には雇用関係はない。しかし、この中間的な領域として、社会保険等の負担を建設業者が負わないながらも、ほぼ専属的かつ一定程度継続的に現場従事者を抱え込んでいる例もみられる。

このように、野丁場に関わる建設業者と現場従事者の関係は、多岐にわたり曖昧な部分も少なくない。こうした現状を踏まえつつ建設業者の現場従事者の雇用や下請の活用形態を類型化したのが下記のA～Dである。

- A 自社において現場従事者を雇用することなく、現場管理機能のみを有し、受注した工事は再下請業者・一人親方に請負わせる業者。
- B 社会保険や労働保険を負担しない現場従事者を抱えている業者。受注した工事は、こうした雇用関係のない現場従事者を中心に施工するが、再下請業者や一人親方をも活用している。

- 社会保険や労働保険を負担する直接的な雇用者と、それらを負担しない雇用関係のない従事者を抱えている業者。受注した工事は、これらの両形態の従事者を中心に施工するが、再下請業者や一人親方をも活用している。
- ◇ 社会保険や労働保険を負担する直接雇用の労働者のみを現場従事者として抱え、受注した工事は直接雇用の労働者を中心に施工し、一人親方や再下請をも活用する業者。

(2) 4 類型ごとの建設業者数と構成割合

表 2 - 1  
4 類型別、業者数・構成比

単位：業者・%

	業者数	構成比 (%)
	18	14.6
	38	30.9
	36	29.3
	31	25.2
合計	123	100.0

注：不明の 16 社は除外した。

本調査の一環として行ったアンケート調査にもとづいて、回答業者を A ~ D の類型に分類すると表 2 - 1 のようになる。A のように自社において現場従事者を抱えない、つまり現場の施工機能を自ら有しない業者（以下、「現場従事者を抱えない業者」という）が 123 社中 18 社、約 15% 存在する。さらにのように自社で現場従事者を抱えていても社会保険や労働保険の事業主負担を負わない者のみを抱えている業者（以下、「現場従事者を直接雇用しない業者」という）は 38 社であり、約 31% を占めている。

いる。

一方、 のように自社において現場従事者の社会保険・労働保険の事業主負担をきちんと行い、直接雇用労働者として抱えている業者（以下、「現場従事者を直接雇用している業者」という）は 123 社中 31 社あり、約 25% となっている。また、C にみられるような直接雇用労働者と雇用関係のない現場従事者の双方を抱えている業者（以下、「直接雇用と直接雇用しない両方の現場従事者を抱えている業者」という）も 36 社、約 29% 存在している。

アンケート調査の結果、A や B のように現場従事者を直接雇用していない建設業者が、全体の 45.5% におよんでいることが明らかになった。反対に、C や D にみられるように、現場従事者を直接雇用している業者は、全体で 54.5% となっている。

聞き取り調査を行った、給排水衛生空調設備工事業者（家族従業員 3 名、再下請先 4 社、一人親方 6 名）によると、同社をはじめ同業者のあいだでは雇用保険などの負担が苦しくなり、経費削減のために家族従業員以外は社員とせず下請化するケースが増えていると指摘している。このように、社会保険等の負担に耐えられずに A 類型になる例が増えていると考えられる。

ただし、同様の指摘は、直接雇用を行っている D 類型の業者からもあがっている。14 名の労働者を雇用（社会保険などを事業主が負担している）している冷暖房空調工事業者は、健康保険や厚生年金、退職金共済など各種の社会保険料を負担している。他社が外注や一人親方を利用するなかで、直接的な雇用を維持していくことは厳しいと述べている。特に、仕事に空きができた時にも、従業員を食べさせていくことは容易なことではなく、そのため受注の確保に追われているという。こうした状況にもかかわらず、同社が雇用を維持している理由としては、事業主が社員のモチベーション

を高めて仕事に取り組みば利益をあげることができると考えていることや、外注や一人親方任せにすることは問題があるという意識を持っているからである。

いずれにせよ、現場従事者を雇用していくことが経営を維持していくうえで大きな負担になっていることがうかがえる。とりわけ、受注量の減少や低単価発注が増加するなかで、現場の施工を直接に担ってきた重層下請構造の下位に位置づけられていた建設業者の間でも現場従事者を外部化する圧力が強まっているものとみられる。

## 2.4 類型からみた建設業者の属性と形態

### (1) 4 類型からみた主要業種

ここでは4つの類型を比較しながら、それぞれの類型の建設業者の属性や経営上の特徴を示していくことにしたい。

表2-2 4 類型別、業種別、業者数・構成比

単位：上段＝業者、下段＝%

	土木 建築	建築	土木	躯体	内外装	外構	設備	合計
	2	6	7	0	1	1	0	17
	11.8	35.3	41.2	0	5.9	5.9	0	100
	7	3	4	3	10	2	5	34
	20.6	8.8	11.8	8.8	29.4	5.9	14.7	100
	4	5	0	3	8	7	9	36
	11.1	13.9	0	8.3	22.2	19.4	25	100
	5	6	0	1	10	0	8	30
	16.7	20	0	3.3	33.3	0	26.7	100
合計	18	20	11	7	29	10	22	117
	15.4	17.1	9.4	6	24.8	8.5	18.8	100

注：不明は除く。

まず、4つの類型の業者が、それぞれどのような建設業種に属しているのかを明らかにしたのが表2-2である。はじめに、現場従事者を抱えていないAをみると、「土木」が最も多く41.2%を占めている。次に多いのは「建築」で35.3%となっている。また、「土木・建築」にまたがっているものも11.8%になっている。Aのように現場従事者を抱えずに再下請や一人親方に

外注する形態は、「土木」工事の分野で特に多いことがわかる。こうした分野では、自ら現場従事者を抱えずに、人材供給のような形で事業を成り立たせている業者が少なくないと予想される。

次にBを取り上げると、「内外装」29.4%が最も多く、「土木・建築」(20.6%)、「設備」(14.7%)となっている。Bは、「土木・建築」といった複数の業種にまたがった事業を手掛ける割合が他の類型と比較すると高くなっている。その背景としては、Bも社会保険等の負担をする雇用者を抱えない分、幅広く各業種の現場従事者を集めることで、土木や建築など多様な受注をこなしているものと考えられる。

続いてCの特徴は、「設備」(25.0%)や「内外装」(22.2%)の割合が高いこと。また、「土木・建築」(11.1%)といった複合的な業種の構成割合が低いことや「土木」の回答がゼロであることがあげられる。こうした特徴は、Dの業種構成にも類似性がみられる。自社で現場従事者を雇用しているCやD類型は、「設備」や「内外装」といった専門業種の分野が比較的多い傾向がある。

ただし、これらの分析はアンケート調査結果をクロス集計したものに依拠している

が、それぞれの項目のサンプル数が少ないので、若干留意を要する。以下の分析についても同様の限界がある点に留意されたい。

## (2) 4 類型からみた会社形態

表 2 - 3 4 類型別、企業形態別、業者数・構成比

上段 = 業者、下段 = %

	個人	法人	無回答	合計
	9	9	0	18
	50.0	50.0	0.0	100.0
	15	21	2	38
	39.5	55.3	5.3	100.0
	7	28	1	36
	19.4	77.8	2.8	100.0
	5	25	1	31
	16.1	80.6	3.2	100.0
合計	36	83	4	123
	29.3	67.5	3.3	100.0

注：不明は除く。

アンケート調査では、企業の形態として「個人」企業が「法人」企業かをたずねている。表 2 - 3 は、回答業者全体の企業形態の数と割合を表している。それによると「法人」が 67.5%、「個人」が 29.3%となっており、全体としては「法人」が中心であることがわかる。

次に、「法人」と「個人」をそれぞれ 4 つの類型にあてはめると、まず、自社で現場従事者を抱えない A では、「個人」と「法人」が同数となっている。4 類型のなかでは、「個人」の割合がもっとも大きい。反対に、「個人」の割合が小さいのは、自社で現場従事者を直接雇用している D 類型（16.1%）や、直接雇用と直接雇用しない現場従事者両方を抱える C 類型（19.4%）で

ある。また、直接雇用しない現場従事者を中心とした B 類型の業者は、「個人」の割合が 39.5%と A に次いで高い割合となっている。

直接雇用する現場従事者を抱える C や D 類型の企業は、法人化した企業の割合が多いのに対して、直接雇用現場従事者を抱えない A や B 類型の企業は「個人」事業にとどまっている割合が高いことがわかる。

## (3) 4 類型からみた資本金規模

表 2 - 4 4 類型別、資本金規模別（法人）業者数・構成比

上段 = 業者数、下段 = %

	1,000 万円未満	1,000 万円以上	無回答	合計
	3	6	0	9
	33.3	66.7	0.0	100.0
	16	5	0	21
	76.2	23.8	0.0	100.0
	9	19	0	28
	32.1	67.9	0.0	100.0
	14	11	0	25
	56.0	44.0	0.0	100.0
合計	42	41	0	83
	50.6	49.4	0.0	100.0

注：不明は除く。

次は、個人企業を除き法人企業のみを取り出して、資本金規模の分布状況をみていくことにしたい（表 2 - 4）。法人企業全体では、資本金「1,000 万円未満」と「1,000 万円以上」がほぼ同数となっている。

さらに、4 つの類型ごとに資本金規模の分布をとらえると、A 類型は「1,000 万円以上」の割合が 66.7%と高いが、この類型の企業は個人企業の割合が高かったことから対象となっている法人企業数が少ないので分析の対象外としたい。改めて、資本金規模による企業類型を整理すると、C 類型が「1,000 万円以上」の割合が 67.9%と

資本金規模が大きな企業の割合が高いことがわかる。次に、資本金規模が大きいのはDタイプで、資本金「1,000万円以上」が44.0%を占めている。Bタイプの企業は、資本金「1,000万円未満」が76.2%と比較的規模の小さい企業が多くなっている。

先に指摘した企業形態と資本金規模をあわせると、直接雇用の現場従事者を抱えるCやDタイプの企業は「法人」の割合が高く、資本金規模も大きい傾向がある。反対に、直接雇用現場従事者を抱えないAやBタイプは、「個人」企業にとどまっている企業が多く、さらにBを取り上げれば資本金規模も小規模であることがわかる。雇用労働者を抱えるには、法人形態を整えて、資本規模も一定程度にならないと経営を維持することが難しいものと考えられる。一方、資本規模が小さく個人事業として経営を維持していくには、社会保険の負担などが生じる直接雇用労働者を抱えることなく、一人親方や再下請を活用していくことが必要となっていることがうかがえる。

### 3.4 4タイプからみた建設業者の請負階層と契約形態

#### (1) 4タイプからみた請負階層

表2-5

4タイプ別、請負階層別、業者数・構成比

上段 = 業者数、下段 = %

	元請のみ or 元請中心	一次	二次	三次 以下	合計
	4	5	4	4	17
	23.5	29.4	23.5	23.5	100.0
	4	14	9	4	31
	12.9	45.2	29.0	12.9	100.0
	15	12	6	1	34
	44.1	35.3	17.6	2.9	100.0
	12	10	6	2	30
	40.0	33.3	20.0	6.7	100.0
合計	35	41	25	11	112
	31.3	36.6	22.3	9.8	100.0

注：不明は除く。

とは、「三次以下」の割合が高いことである。そもそもAは自社で現場従事者を抱えずに、再下請や一人親方を活用するタイプである。この点を考慮すると四次以上に及ぶ重層性をなしている場合もあることが裏付けられる。

Bは、「一次下請」が中心で「元請のみ or 元請中心」や「三次以下」の割合は低くなっている。AとBは、次に取り上げるCやDと比べると「元請のみ or 元請中心」の割合が低く、「三次以下」の割合が高い傾向がある。

CとDは、請負階層の構成が類似している。自社で直接雇用現場従事者を抱えているCやDは、元請けとして受注する割合も高いが、AやBのように直接雇用現場従事者を抱えない業者は、企業規模や発注者からの信頼などから元請とはなりにくいものといえよう。

さて、建設業における重層下請構造の変化についてはさらに検討を要するが、聞き取り調査を行った管工事業者から次のような指摘があった。管工事業者によると、現

この節では、アンケート対象業者が重層下請構造のなかで、どのような階層に位置づけられているかを明らかにしていきたい。

はじめに、表2-5から全体の請負階層を眺めると、「元請のみ or 元請中心」が31.3%となっている。また、「一次」が36.6%、以下「二次」(22.3%)、「三次以下」(9.8%)と続いている。さらに、4タイプごとの下請階層について言及したい。

Aは、「元請のみ or 元請中心」から「三次以下」まで、ほぼ均等に分布している。ただし、他のタイプと比較して特徴的なこと

在、元請のゼネコンはサブコンを通さないで、調査対象となったような専門工事業者と直接取引をする動きがあると述べている。その理由としては、サブコンが直接に職人を抱えなくなったことや、発注金額が低くサブコンが請けなくなったために専門工事業者と取引をするようになったことをあげている。つまり、サブコンから現場従事者がいなくなるとともに、実際に工事を担うのはさらに下位の下請階層となっている。その背景には、工事単価の低下が影響し、サブコンなどで現場従事者を抱えることが困難になっていることがあげられる。

(2) 4 類型からみた主要な上位発注業者数と関係性の変化

ここでは、主要な上位発注業者（アンケート調査対象企業にとっての主要な受注先）の数についてみていくことにしたい。表 2 - 6 が示すように、全体では 72.6%の業者が 5 業者以下と限られた取引関係のなかに置かれていることがわかる。特に、A や B のように自社で直接雇用現場従事者を抱えない業者ほど受注先は限られる傾向がある。このように、自社で直接雇用現場従事者を抱えないことは、景気変動などに対応しやすいと考えられるが、反対に受注先を拡大することにも制約をもたらしているものとみられる。

表 2 - 6  
4 類型別、主要上位発注業者数別、業者数・構成比

上段 = 業者、下段 = %

	5 業者以下	6 業者以上	合計
	15	1	16
	93.7	6.3	100.0
	29	7	36
	80.6	19.4	100.0
	25	9	34
	73.5	26.5	100.0
	16	15	31
	51.6	48.4	100.0
合計	85	32	117
	72.6	27.4	100.0

注：不明は除く。

表 2 - 7  
4 類型別、主要取引先との関係の変化別、業者数・構成比

上段 = 業者、下段 = %

	強まっている	変わらない	弱まっている	その他	合計
	3	6	6	1	16
	18.8	37.5	37.5	6.3	100.0
	8	23	5	0	36
	22.2	63.9	13.9	0.0	100.0
	6	22	6	1	35
	17.1	62.9	17.1	2.9	100.0
	5	22	3	0	30
	16.7	73.3	10.0	0.0	100.0
合計	22	73	20	2	117
	18.8	62.4	17.1	1.7	100.0

注：不明は除く。

現場従事者を直接雇用している C や D は、「6 業者以上」の割合が比較的大きくなっている。D 類型は、「5 業者以下」と「6 業者以上」の割合がほぼ均衡している。A B C D になるに従って主要受注先が増えていることがわかる。

さらに、5 年前と比べた上位発注者との関係をみたものが表 2 - 7 である。この間、関係が「強まっている」と回答している割合は、4 類型とも 20% 程度で共通している。一方、「弱まっている」と回答している割合には、多少の違いがみられる。A は、「弱まっている」と回答した割合が 37.5% と高くなっている。「弱まっている」の回答が最

も低かったのは、Dで10.0%にとどまっている。

主要上位発注業者の数とあわせて考えると、Aは上位業者数が少なく、その関係も弱まっていることがうかがえる。この類型は、受注関係のうえからみれば、不安定な状況に置かれているものとみられる。ただし、上位発注業者との関係は、下請業者が一方的に選別されているだけではなく、下請業者の側からのリスク回避の行動として受注先を選別し分散させる動きも確認できる。

例えば、聞き取り調査を行った管工事業者によると、以前は仕事が発注されれば何でも請けていたが、現在は倒産しそうにない10社程度のサブコンと取引するようになっていると述べていた。この10社に売上の8割を依存するようにしているようである。つまり、受注先をやみくもに拡大するのではなく、手堅い取引先と結びつこうとしている。もちろん、この管工事業者のように上位発注業者を選別するほど受注を確保できない業者も多いものと思われる。

### (3) 4類型からみた請負契約の形態

建設業における請負契約の形態は、大きく分けると「手間請」の場合と「材工共請負」がある。アンケート調査対象業者が上位の発注業者と交わしている請負契約の形態を示しているのが表2-8である。これをみると、A、C、D類型では「材工共請負契約」が70%以上を占めている。それに対して、B類型は、「手間請契約」の割合が高くなっている。

表2-8

4類型別、上位発注業者との契約形態別、業者数・構成比

上段 = 業者、下段 = %

	手間 請負 契約	材工共 請負 契約	その他	合計
	4	14	0	18
	22.2	77.8	0.0	100.0
	19	14	3	36
	52.8	38.9	8.3	100.0
	10	25	0	35
	28.6	71.4	0.0	100.0
	6	23	0	29
	20.7	79.3	0.0	100.0
合計	39	76	3	118
	33.1	64.4	2.5	100.0

注：不明は除く。

表2-9

4類型別、再下請業者との契約形態別、業者数・構成比

上段 = 業者、下段 = %

	手間 請負 契約	材工共 請負 契約	その他	合計
	6	10	1	17
	35.3	58.8	5.9	100.0
	14	12	6	32
	43.8	37.5	18.8	100.0
	18	15	2	35
	51.4	42.9	5.7	100.0
	14	14	1	29
	48.3	48.3	3.4	100.0
合計	52	51	10	113
	46.0	45.1	8.8	100.0

注：不明は除く。

次に、表2-9はアンケート調査対象業者がさらに下請の業者と交わしている契約形態を表している。上記の表2-8とあわせて契約関係を整理すると、Aは材工共で請け

て、材工共で下請けに外注する傾向が強いことがわかる。現場従事者を抱えないAタイプの業者は、一部分の工事管理だけを自社で行い、さらに下請に仕事を発注している。この調査だけでは十分に判断できないが、Aタイプの業者は斡旋業的な役割をしているものと思われる。

Bは、「材工共請負」で受注する割合が少なく、当然、下請に対しても「材工共請負」とする割合は低い。CやDは、「手間請負」で外注する割合がAやBと比べて幾分高くなっている。CやDは、材工共で請けて、手間のみで発注するといった契約の流れになっている。しかし、「材工共請負」で再下請けに出している割合も4割以上におよんでいる。つまり、材工共で請けて、材工共で外注する契約の流れもある。

#### (4) 4類型からみた再下請割合

表2-10

4類型別、売上に占める外注費比率別、業者数・構成比

上段 = 業者、下段 = %

	3割未満	3割以上5割未満	5割以上8割未満	8割以上	合計
	10	2	1	4	18
	55.6	11.1	5.6	22.2	100.0
	19	6	5	2	32
	59.4	18.8	15.6	6.3	100.0
	15	9	8	3	35
	42.9	25.7	22.9	8.6	100.0
	14	7	4	3	28
	50.0	25.0	14.3	10.7	100.0
合計	58	24	18	12	113
	51.3	21.2	15.9	10.6	100.0

注：不明は除く。

とが特徴となっている。自社で現場従事者を雇用しないために外注への依存が強いことを裏付けているといえよう。また、外注の契約形態も「材工共請負契約」で下請業者などに投げていることも外注比率の高さに影響をしていると考えられる。ただし、Aタイプのすべての企業が外注への依存が高いわけではないことも指摘しておきたい。

Bタイプは、「3割未満」の割合が他の類型と比較して最も高い割合を示している。Bも現場従事者を直接雇用しないものの、「8割以上」といった外注に強く依存する企業の割合は6.3%と低い割合にとどまっている。これは、Aと比べてBは、自社に現場従事者を抱えており、現場従事者が不足する場合に、自社が「材工共請負契約」で受注した契約を下請に対して手間のみを外注するケースが多いといえよう。

CやDは、自社で現場従事者を雇用しており一定の仕事は自社内で行うことや、上記のような受発注の契約形態により、AやBに比べれば外注に依存する企業の割合が低くなっていると思われる。

これまで、調査対象業者の請負形態について触れてきたが、次に調査対象業者が再下請業者（一人親方を含む）にどの程度依存しているのかを検討したい。表2-10は、アンケート調査対象業者の売上げに対する再下請業者（一人親方を含む）への外注費の比率を示している。全体としては、「3割未満」が最も高い割合を示している。「8割以上」といったように極端に外注の比率が高い業者は10%程度にとどまっている。

これまで同様に、類型ごとに特徴をあげると、Aは「3割未満」の割合がやや高い。また、「8割以上」の割合が22.2%と他の類型より高いこ

(5) 4 類型からみた再下請・一人親方との関係

最後に、アンケート調査対象業者が「再下請」と「一人親方」をどのように使い分けているのか、あるいは使い分けていないのかをみていきたい。全体では、「再下請」と「一人親方」の双方を使っている業者が 70%以上に及んでいる。「再下請」のみ、あるいは「一人親方」のみといったように、一方だけを使用しているのは、それぞれ 10%程度にとどまっている。

表 2 - 11 4 類型別、再下請・一人親方の有無別、業者数・構成比

上段 = 業者、下段 = %

	再下請 一人親方 共になし	再下請 一人親方 共にあり	再下請あり 一人親方なし	再下請なし 一人親方あり	合計
	0	9	4	3	16
	0.0	56.3	25.0	18.8	100.0
	6	22	1	5	34
	17.6	64.7	2.9	14.7	100.0
	1	27	3	1	32
	3.1	84.4	9.4	3.1	100.0
	0	22	4	4	30
	0.0	73.3	13.3	13.3	100.0
合計	7	80	12	13	112
	6.3	71.4	10.7	11.6	100.0

注：不明は除く。

このなかで特徴的な点は、A では「再下請・一人親方共にあり」の割合が最も高いものの、他の類型と比べると「再下請あり・一人親方なし」が 25.0%と高くなっていることである。先にふれたように、このタイプの業者は「材工共請負契約」で外注をするために一人親方よりも再下請業者へ発注される傾向が強いと考えられる。

次に B は、「再下請・一人親方共になし」の割合が 17.6%に及んでいる点が注目される。これらの業者は、直接雇用しない現場従事者を活用している例だと考えられる。また、「再下請なし・一人親方あり」といった回答をしている業者も、雇用関係がないながらも自社で抱えている従事者と、一人親方を混然と使用しているものと予想される。聞き取り調査をした業者（電気工事業者）からも、再下請と一人親方の区別はあまり正確ではないといった意見が聞かれた。例えば、「契約は特にしておらず応援に来てもらっている」あるいは「会社形態で人を抱えている」といった曖昧な表現からもこうした混然とした状況をうかがうことができる。

C や D は、「再下請・一人親方共にあり」の回答割合がそれぞれ 84.4%、73.3%と高い割合となっている。これらのタイプの業者は、現場従事者を直接雇用しているものの、再下請業者、一人親方の双方を使用して工事を施工していることがわかる。

ちなみに、5 年前と比較して再下請（一人親方を含む）への外注を「増やした」か「減らしたか」と質問したところ、33.3%（117 業者のうち 39 業者）の業者が「減少した」と回答した。「増加した」は 20.5%、「変わらない」が 46.2%となっている。これは自社施工に切り替えたということではなく、再下請に出すほど仕事が多くないということであろう。

#### 4. 4 類型からみた建設業者の経営動向

##### (1) 4 類型からみた売上高

企業形態や資本金規模などの属性から、4 類型した企業の特徴を踏まえたうえで、それぞれの類型の企業の経営動向を分析していくことにしたい。

4 類型にしたがって売上高の階層別に業者数と割合を示したのが表 2 - 12 である。この表でまず目につく点は、自社で現場従事者を抱えない 類型の業者は、売上高が低い層の割合が大きくなっていることである。売上高の平均が 6,929 万円と 4 類型のなかで、最も低い数値となっている。従事者を抱えない分、売上高も伸びていないことがわかる。

表 2 - 12 4 類型別、売上高別、業者数・構成比

上段 = 業者、下段 = %

	1 千万円 未満	1 千万～ 3 千万円 未満	3 千万～ 5 千万円 未満	5 千万～ 1 億円 未満	1 億～ 3 億円 未満	3 億円 以上	無回答	合計
	1	5	5	3	3	0	1	18
	5.6	27.8	27.8	16.7	16.7	0.0	5.6	100.0
	1	7	10	8	10	2	0	38
	2.6	18.4	26.3	21.1	26.3	5.3	0.0	100.0
	1	4	4	5	13	9	0	36
	2.8	11.1	11.1	13.9	36.1	25.0	0.0	100.0
	1	7	1	6	10	5	1	31
	3.2	22.6	3.2	19.4	32.3	16.1	3.2	100.0
合計	4	23	20	22	36	16	2	123
	3.3	18.7	16.3	17.9	29.3	13.0	1.6	100.0

注：不明は除く。

また、比較的、売上高が高い層が多いのは、 類型の業者である。「1 億～3 億円未満」(36.1%) が中心であるが、「3 億円以上」も 25.0% に及んでいる。この類型の平均売上高は 3 億 895 万円と最も高い値となっている。この類型は、直接雇用と直接雇用しない現場従事者の両方を抱えていることから、事業規模が大きいこと、また、不動産業などの「兼業」をする業者も比較的多い傾向がある。

直接雇用しない現場従事者を中心に工事を施工する B 類型は、売上高が「3 千万～5 千万円未満」と「1 億～3 億円未満」の周辺に集まっている。平均売上高は、9,733 万円と、 類型に次いで低い値を示している。

最後に、自社の直接雇用現場従事者を中心として施工を行う D 類型は、平均売上高が 1 億 6,771 万円と、 類型の次に高い値となっている。「1 億円～3 億円未満」の層が最も多く 32.3% を占めるものの、「1 千万～3 千万円未満」の層も 22.6% におよんでおり、売上が低迷する層と二極化の傾向もみとれる。

##### (2) 4 類型からみた受注件数

次に、表 2 - 13 から 4 類型ごとに、この 1 年間における受注件数の分布をみていきたい。まず、 類型は「10 件未満」と「10～30 件未満」の割合が高くなっている。つ

まり、かなり限定された受注先に頼っている姿が浮かび上がってくる。なお、A 類型の平均受注件数は 47 件となっている。

表 2 - 13 4 類型別、受注件数別、業者数・構成比

上段 = 業者、下段 = %

	10 件未満	10 ~ 30 件未満	30 ~ 50 件未満	50 ~ 100 件未満	100 件以上	無回答	合計
	6	6	3	1	2	0	18
	33.3	33.3	16.7	5.6	11.1	0.0	100.0
	12	6	7	3	6	4	38
	31.6	15.8	18.4	7.9	15.8	10.5	100.0
	6	10	2	9	8	1	36
	16.7	27.8	5.6	25.0	22.2	2.8	100.0
	4	5	8	6	8	0	31
	12.9	16.1	25.8	19.4	25.8	0.0	100.0
合計	28	27	20	19	24	5	123
	22.8	22.0	16.3	15.4	19.5	4.1	100.0

注：不明は除く。

B 類型の建設業者は、A 類型に次いで受注件数が少ない業者の割合が高い。「10 件未満」が 31.6% を占めている。平均受注件数も 73 件と少なめに押さえられている。

C 類型の建設業者は、「10 ~ 30 件未満」が 27.8% と最も多くなっている。また、「50 ~ 100 件未満」(25.0%) と「100 件以上」(22.2%) と比較的多数の受注件数を擁している業者も少なくない。この類型の平均受注件数は、179 件と多くの受注先を抱えている。

D 類型をみると、「30 ~ 50 件未満」と「100 件以上」の層がそれぞれ 25.8% と高い割合を占めている。先に売上高の分析のなかで指摘したように、受注件数においても二極化の傾向が現れている。

以上のように、受注件数から 4 類型を比較すると、直接雇用の現場従事者を抱えている C や D 類型では受注件数が多いことがわかる。直接雇用の従事者を抱えていくためには、一定数の受注先を確保する必要があると考えられる。反対に、雇用者を抱えない建設業者は、受注先を増やすことができない、あるいは、受注先が確保できない結果として直接的に労働者を雇用できないことにつながっているといえよう。

### (3) 5 年前と比較した売上高の増減

ここでは、4 類型ごとに 5 年前と売上の増減を比較した(表 2 - 14)。はじめに、類型を取り上げると、「減少」が 66.7% と半数を超え、「増加」と回答している割合は 22.2% となっている。4 つの類型のなかでは、最も売上「減少」の割合が高く、「増加」の割合が低くなっている。

B 類型の建設業者は、「減少」と「増加」がほぼ均衡している。「減少」は 42.1% と最も大きな割合を占めるものの、「増加」も 39.5% となっている。

C 類型は、「減少」が 50.0% と半数を占めている。「増加」は 33.3%、「変化なし」が 11.1% と、この類型の建設業者も比較的、売上が低迷していたといえる。

表 2 - 14 4 類型別、売上の増減別、業者数・構成比

上段 = 業者、下段 = %

	増加	減少	変化なし	無回答	合計
	4	12	2	0	18
	22.2	66.7	11.1	0.0	100.0
	15	16	5	2	38
	39.5	42.1	13.2	5.3	100.0
	12	18	4	2	36
	33.3	50.0	11.1	5.6	100.0
	14	12	5	0	31
	45.2	38.7	16.1	0.0	100.0
合計	45	58	16	4	123
	36.6	47.2	13.0	3.3	100.0

注：不明は除く。

( 4 ) 5 年前と比較した利益率の増減

表 2 - 15 4 類型別、利益率の増減別、業者数・構成比

上段 = 業者、下段 = %

	増加	減少	変化なし	無回答	合計
	2	12	3	1	18
	11.1	66.7	16.7	5.6	100.0
	10	20	5	3	38
	26.3	52.6	13.2	7.9	100.0
	8	18	9	1	36
	22.2	50.0	25.0	2.8	100.0
	7	17	7	0	31
	22.6	54.8	22.6	0.0	100.0
合計	27	67	24	5	123
	22.0	54.5	19.5	4.1	100.0

注：不明は除く。

22.6%となっている。D 類型だけではないが、全体として売上高は増加するものの、利益率は後退した業者が多かったと予想される。従事者を抱えずに再下請や一人親方に頼る建設業者よりは、利益率を増加させているが、利益が出にくい状況になっていることが示された。

5 年前と比較して売上「増加」の割合が高くなっているのが D 類型である。「増加」(45.2%) の回答割合が「減少」(38.7%) を上回る結果となった。売上を伸ばした結果、直接雇用者を中心に事業を展開できたのか、あるいは、ある程度、経営基盤が安定しているがゆえに労働者を抱え、売上も伸ばすことができたのか定かではない。いずれにせよ、労働者を自社で雇用している類型の建設業者が売上を伸ばしていることは注目すべきことである。

続いて、4 つの類型ごとに利益率の増減をみていきたい。表 2 - 15 は、4 類型ごとに 5 年前と比較した利益率の増減業者数と割合を明らかにしている。4 類型のなかでは、A 類型が最も「減少」と回答した割合が高く 66.7% におよんでいる。「増加」は 11.1% にとどまっている。A 類型は、売上、利益率ともに苦戦を強いられていることがわかる。

残りの B から D 類型の建設業者は、「増加」が 50% 台、「減少」が 20% 台と同じような増減割合を示している。D 類型は、売上高では「増加」が 45.2% を占めていたが、利益率の「増減」をみると「増加」割合が

(5) 4 類型からみた資金繰り状況

表 2 - 16 4 類型別、資金繰りの状況別、業者数・構成比

上段 = 業者、下段 = %

	厳しい	順当	余裕がある	無回答	合計
	12	6	0	0	18
	66.7	33.3	0.0	0.0	100.0
	26	11	1	0	38
	68.4	28.9	2.6	0.0	100.0
	19	14	2	1	36
	52.8	38.9	5.6	2.8	100.0
	18	13	0	0	31
	58.1	41.9	0.0	0.0	100.0
合計	75	44	3	1	123
	61.0	35.8	2.4	0.8	100.0

注：不明は除く。

最後に、表 2 - 16 から資金繰りの状況を検討していきたい。4 つの類型ごとに資金繰りの状況を眺めると、どれも「厳しい」が高い割合となっている。このうち、A と B 類型では、「厳しい」の割合が 60% をこえており、特に資金繰り問題が深刻なものとなっている。一方、C と D 類型も「厳しい」の回答割合が 50% を超えるものの、前者と比較すれば低くなっている。

A 類型は、売上や利益率の増減に加え、資金繰りの面でも経営状況が苦しくなっていることがわかる。直接的に従事者を雇用している C や D 類型は、資金繰りについても他の類型よりもやや安定した傾向となっている。

小括

これまで 4 つの類型にしたがって、企業の属性と経営動向を分析してきた。まず、雇用労働者を抱えない A や B 類型は、個人経営の割合が高いことや、資本金規模も比較的小さいといった傾向がみられた。また、経営動向を取り上げると、売上高や受注件数も少なくなっている。全体として、経営基盤が脆弱であることがわかる。特に、

A 類型は 5 年前と比較した売上が減少した企業の割合も高くなっており、資金繰りも逼迫しており、厳しい経営環境に置かれていることがわかる。直接雇用の現場従事者を抱えない身軽な経営の形態であるが、売上や受注件数が限られており、経営基盤も安定していないことがうかがえる。

直接雇用の現場従事者を抱えている C や D 類型は、法人企業の割合が高く、経営規模も比較的大きい。売上や受注件数も A や B に比べれば多い。安定的に受注を確保していくには、一人親方や再下請に依存するだけではなく、ある程度、自社で現場従事者を直接雇用することが必要であると考えられる。さらに、注目すべき点は、C や D 類型は売上や利益率の増減の割合をみると、直接的な雇用者を抱えない B と同水準であることである。こうした点では、C や D は雇用者を抱えながらも好業績を残しているといえる。ただし、D では、売上や受注件数が二極化する傾向もみられ、一部では経営の停滞を余儀なくされていることも確かである。

### 第3章 類型別下請業者の労働者への待遇状況、および類型ごとの特徴のまとめ

前章ではアンケートにおける有効回答者を現場従事者の組織形態から4つの類型に分類し、その経営動向と今日の問題点を浮き彫りにすることを試みた。今日の野丁場における基本的下請構造はゼネコン・サブコン・専門工事業者と連なるが、この場合、ゼネコンは工事全体の管理、サブコンは工事の施工管理、専門工事業者は直接施工という体系のもとでそれぞれ任務を分担し行われている。この体系は一見合理的な分業体制のように見えるが、その内実は、現場従事者を抱え工事施工に責任を持って携わる組織を下へ下へと転嫁し、自らは身軽な管理的立場で工事全体または一部の主導権を握り、利益を主導的に取得する立場から作られた体制である。

本章では、～の類型別に下請業者による労働者の使用関係及び労働条件等の関係にどのような特徴と違いがあるかを分析するとともに、前章の分析と合わせ、類型ごとの特徴と問題点をまとめてみることにする。

#### 1. 類型別下請業者の労働者に対する使用関係および労働者への待遇状況

##### (1) 下請業者類型における家族従事者、内勤従事者、現場従事者との関係

表3-1

4 類型別、家族従事者数別、業者数

単位：業者・%

	0人	構成比 (%)	1人	2人	3人	4人 以上	合計
	5	27.8	8	2	1	2	18
	11	28.9	16	7	3	1	38
	5	14.3	12	5	8	5	35
	4	12.9	13	8	4	2	31

まず、表3-1にある類型ごとに家族従事者が携わっている状況であるが、携わっている比率の高いのは、比較的少ないのがである。では31社中27社、87%の業者が家族従事者を抱えている。も35社中30社、86%の業者が家族従事者を抱えている。またそのうち3人以上家族従事者がいるのが13社もある。

に家族従事者が多いのは現場従事者を直接雇用していることと関係していると考えられる。社会保険、労働保険の管理、賃金計算、その他福利厚生についての業務が必要とされるからである。また労働者の教育、OJTなどを含めた工事施工監理に兄弟や、息子などが携わっているものと考えられる。

一方、社会保険の事業主負担をしている直接雇用の内勤従事者と現場従事者との関係を見ても(表3-2)と、では18社中10社で内勤及び現場において直接雇用従事者がゼロであるが、残りの8社では内勤にのみ直接雇用従事者を抱えている。しかし、そこにおいても1人だけという業者が4社、2人が1社、3人が1社、4人が2社というように、ごく少数で事務や施工管理等を行っているものとみられる。またにおいても、基本的に直接雇用現場従事者を抱えない業者であるため、内勤においても直接雇用従事者を抱えているのはごく少数で、38社中わずか3社に過ぎない。その3社も内勤直接雇用者が1人という業者が1社、2人という業者が2社という状況である。

これに対して現場従事者を直接雇用しているの業者は全業者が内勤従事者も直

接雇用している。 は 36 社中 36 社が、 は 31 社中 31 社が内勤従事者を直接雇用している。 の 36 社が直接雇用している労働者合計 373 人中、現場従事者 264 人、内勤従事者 109 人と約 29%が内勤従事者である。また では 31 社が直接雇用している労働者 203 人中、現場従事者 125 人、内勤従事者 75 人と約 37%が内勤従事者である。

表 3-2 4 類型別、内勤従事者（社会保険事業主負担あり）有りの業者数

単位：業者

	A			B			C			D		
	従事者有りの業者数（総数）	うち現場従事者有りの業者数	内勤従事者有りの業者数	従事者有りの業者数	うち現場従事者有りの業者数	内勤従事者有りの業者数	従事者有りの業者数	うち現場従事者有りの業者数	内勤従事者有りの業者数	従事者有りの業者数	うち現場従事者有りの業者数	内勤従事者有りの業者数
			-			-			-			-
1人	4	0	4	1	0	1	7	13	-6	1	2	-1
2人	1	0	1	2	0	2	5	5	0	6	9	-3
3人	1	0	1	0	0	0	3	4	-1	4	6	-2
4人	2	0	2	0	0	0	4	2	2	6	6	0
5人	0	0	0	0	0	0	5	4	1	4	2	2
6人	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	-1
7人	0	0	0	0	0	0	2	4	-2	2	1	1
8人	0	0	0	0	0	0	1	0	1	2	1	1
9人	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1
10人	0	0	0	0	0	0	4	0	4	0	2	-2
11人	0	0	0	0	0	0	1	0	1	0	0	0
12人	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0
13人	0	0	0	0	0	0	0	1	-1	0	0	0
14人	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0	2
15人以上	0	0	0	0	0	0	4	3	1	2	0	2
合計	8	0	8	3	0	3	36	36	0	31	31	0
内勤従事者数	17	0	17	5	0	5	373	264	109	203	125	78

このように、 や のように現場従事者に社会保険の事業主負担をし、直接雇用している業者は内勤の営業や現場管理に携わる労働者もきちんと直接雇用している。そして、営業面においても多数の上位業者と取引し、現場管理面においても直接施工できる体制を持っているということが出来る。しかし、今日の低価格発注、低価格受注競争下においては第2章で述べたように や の業者においても安定した収益を上げることが困難になっていることも事実である。聞き取りの中でも「男性、女性社員合わせて41名。この中で営業が7人、事務が4人、残り30人は職人さんです。職人さんにも雇用保険をかけているとやっぱり会社は大きくなりませんよね。でも:ちゃんと、コンプライアンスは守りながら、従業員の事はしっかり考えてやらないと。」(No.13 白線工)というような声が上げられている。

(2) 下請業者類型別現場従事者の5年前と現在の雇用状況の変化

現場従事者を雇用する業者数が5年前と比較し、どのように変化しているかを下請業者類型別に見てみることにする。まず、現場従事者の直接雇用状況の変化を見る(表3-3)と、5年前と比較し従事者を増加させているのは 類型のみで249人から264人に増加させている。 と は5年前には直接雇用現場従事者を抱えている業者がわずかながら存在していたが、今日ではゼロになっている。また、 については、直接雇用現場従事者が5年前の132人から125人にわずかながら減少させている。

このように、今日の厳しい価格競争の中で現場従事者を直接雇用することが下請業者にとっていかに大変なことを示している。その中で に属する業者が5年前より直接雇用現場従事者を増加させていることは、厳しい中でも労務コストをきちんと負担し直接施工可能な健全な業者としての方向性を発展させていることを示している。

表3-3 5年前と現在の直接雇用現場従事者数別、4類型別、業者数

単位：業者・人

	現在		5年前		現在		5年前	
	現在	5年前	現在	5年前	現在	5年前	現在	5年前
0人	18	17	38	35	0	2	0	1
1人	0	0	0	0	13	7	2	5
2人	0	0	0	0	5	4	9	6
3人	0	1	0	2	4	4	6	5
4人	0	0	0	0	2	2	6	3
5人	0	0	0	0	4	6	2	3
6人	0	0	0	1	0	2	1	3
7人	0	0	0	0	4	1	1	1
8人	0	0	0	0	0	0	1	1
9人	0	0	0	0	0	0	0	0
10人	0	0	0	0	0	2	2	2
11~19人	0	0	0	0	1	1	1	0
20~29人	0	0	0	0	0	2	0	1
30~39人	0	0	0	0	0	0	0	0
40~49人	0	0	0	0	2	1	0	0
50人以上	0	0	0	0	1	1	0	0
合計	18	18	38	38	36	35	31	31
総人数	0	3	0	12	264	249	125	132

表3-4 5年前と現在の直接雇用していない現場従事者数別、4類型別、業者数

単位：業者・人

	現在		5年前		現在		5年前	
	現在	5年前	現在	5年前	現在	5年前	現在	5年前
0人	18	18	0	7	0	4	31	30
1人	0	0	5	2	11	6	0	0
2人	0	0	4	4	5	5	0	1
3人	0	0	6	5	8	5	0	0
4人	0	0	3	1	2	3	0	0
5人	0	0	2	3	5	6	0	0
6人	0	0	5	2	0	0	0	0
7人	0	0	0	3	0	0	0	0
8人	0	0	2	2	0	0	0	0
9人	0	0	2	0	0	0	0	0
10人	0	0	3	1	2	2	0	0
11~19人	0	0	4	3	0	1	0	0
20~29人	0	0	0	1	1	0	0	0
30~39人	0	0	0	1	1	3	0	0
40~49人	0	0	0	0	1	0	0	0
50人以上	0	0	2	2	0	0	0	0
合計	18	18	38	37	36	35	31	31
総人数	0	0	336	340	195	205	0	2

注：5年前不明と答えた業者は除外した。

次に、現場従事者を直接雇用していない業者の状況の変化をみる(表3-4)と、 は5年前からすでに現場従事者を抱えている業者は存在しなかった。その点では労働者を抱えないで受注した工事は基本的に再下請に投げるという身軽な経営にいったん踏み込むと、直接施工可能な経営形態に切り替えることは困難であることを示しているのではないだろうか。また、 の業者も5年前には1社だけが2人の直接雇用ではない現場従事者を抱えていたとあるが、ほとんど5年前と現在との労務管理スタイルを

えていない。あくまでも現場従事者を抱える場合は、きちんとした直接雇用を行うのだという姿勢が貫かれているようだ。とも業者それぞれは直接雇用ではない従事者を増加させたり、減少させたりしているが、トータルで見ると双方とも若干の減少で推移している。これは5年前からみて少しずつ仕事量が減少していきいていることの反映であろう。

(3) 直接雇用現場従事者と直接雇用しない現場従事者をともに抱えている 類型業者の状況

表 3-5 類型業者の現場従事者数別、直接雇用している・していない別、業者数

単位：業者・人

	直接雇用している 現場従事者 有りの業者数	直接雇用していない 現場従事者 有りの業者数
1人	13	11
2人	5	5
3人	4	8
4人	2	2
5人	4	5
7人	4	0
10人	0	2
13人	1	0
27人	0	1
30人	0	1
40人	2	1
87人	1	0
合計	36	36
総人数	271	195

類型は直接雇用現場従事者と直接雇用しない現場従事者の両方を抱える業者の類型であるが、個々の業者ごとに両方の現場従事者数の組み合わせは異なるが、表 3-5 のとおり全体を集計してみると、36 社合計では直接雇用現場従事者 271 人に対し、直接雇用しない現場従事者 195 人となり、直接雇用現場従事者の方が 76 人上回っている。この面では の労務管理スタイルは直接雇用現場従事者を主体にその周りに直接雇用しない現場従事者を配置し、直接施工体制を充実させているものと見られる。

(4) 下請業者類型別現場従事者への支払い賃金（日給）の状況

表 3-6 現場従事者への支払い賃金別、4 類型別、業者数

単位：業者・百円

	1	2	3	4
1万円未満	0	2	0	2
1～1.1万円台	1	4	2	0
1.2万円台	0	2	2	3
1.3万円台	2	4	2	3
1.4万円台	1	3	3	0
1.5万円台	1	9	4	4
1.6万円台	2	4	6	1
1.7万円台	2	2	1	1
1.8万円台	1	2	4	4
1.9万円台	0	1	1	0
2.0万円台	0	0	1	2
2.1万円以上	0	1	3	1
合計	10	34	29	21
1社平均賃金(百円)	150	144	159	170

注：不明 16 社、無回答 29 社を除外。

表 3-6 は下請業者類型別に現場従事者への支払い賃金の状況をみたものであるが、 は現場従事者を抱えていない業者の類型であるにもかかわらず、支払い賃金が発生している業者が 18 社中 10 社も存在する。 の業者は現場従事者を抱えていないにもかかわらずなぜ支払い賃金が発生しているのか。このような事例を聞き取り調査から見ると、以前雇用していた現場従事者を独立させ、必要な時に日給契約で日雇いとして仕事に従事させるケース（聞き取り No.4、No.6）などがある。また、会計処理上、給与だと仕入れ税額控除の対象にな

らないので外注という形態をとっているケースもある。(No.1)

は現場従事者を抱えているが、社会保険・労働保険も掛けていないため、事実上日雇いと同様の使用方法となっている。支払い賃金の状況を見ると、1社あたりの平均賃金では が 15,000 円、 が 14,400 円と相対的に低い水準にある。これに対しては現場従事者を直接雇用している業者であるが、賃金水準も平均 17,000 円と相対的に高い。 の業者は社会保険などの労務コストを負担しながら、賃金水準の引き上げにも努力していることがうかがわれる。また、 の業者は直接雇用と同時に直接雇用しない現場従事者両方を抱えているが、賃金水準は 15,900 円と より高いが、 に比較すると大幅に低くなっている。これは業者の中で直接雇用とそうでない形態双方を抱えているため、平均すると低くなってしまっているものと見られる。

#### (5) 下請業者類型別建退共加入状況

表 3-7  
建退共加入・未加入別、  
4 類型別、業者数

単位：業者

加入	6	19	19	15	
未加入	10	19	17	16	
合計	16	38	36	31	

建設業退職金共済制度は労働者が直接加入する制度ではなく、労働者を雇用する業者が共済組合に加入することによって、また業者が証紙を購入し手帳に貼付することによって成立する制度である。そのため業者が共済組合に加入することが前提となるが、業者の過半数が加入しているのは の業者のみである。 は加入率が 38% と極端に低い、そもそも現場従事者を抱えていないため、内勤従事者のみの加入となり業者の建退共に対する認識が薄いものと見られる。 は加入率が 5 割

前後で現場従事者を直接雇用している業者も必ずしも加入率が高くない。これは制度が重層下請構造を前提に作られていないため、証紙購入費を元請負担とするか、雇用主負担とするか不明確であることが影響している面がある。本来は請負契約の中で明確にさせることとし、雇用主が負担するのであれば、その費用を上位との請負契約の中に明確に含ませる必要がある。

#### (6) 下請業者類型別労災時の保険の種類状況

表 3-8 労災時の保険の種類別、4 類型別、  
業者数

単位：業者

					合計
元請の労災保険	4	19	16	13	52
上位発注業者の労災保険	1	4	1	0	6
自社の労災保険	8	17	20	14	59
特別加入労災保険	6	7	8	2	23
自社で現金払い	1	1	0	0	2
本人の健康保険	2	1	2	1	6
その他	0	1	0	0	1
合計	22	50	47	30	149

注：複数回答を 1 つずつカウント。不明 16、無回答 11 は除外。

現場従事者が労災事故に遭遇した場合、当該業者はどのような保険を使用し対応するのだろうか。労働保険の保険料の徴収等に関する法律の第 8 条 には「労働省令で定める事業が数次の請負によって行われる場合には、この法律の規定の適用については、その事業を一つの事業とみなし、元請負人のみを当該事業の事業主とする」と規定され、当該業者が下請業者である場合は、元請の労災保険で

費用処理を行う必要がある。ところが表 3-8 にあるように、元請の労災保険を使用すると答えた業者は 52 社で、自社の労災保険を使用すると答えた業者が 59 社となっている。さらに特別加入労災保険を使用すると答えた業者が 23 社もいる。特別加入労災保険は労働者災害補償保険法第 27 条において「少人数を使用する事業主およびそこで働く労働者や労働者を使用しないで行うことを常態とする一人事業主が加入できる」ことをうたっている。

しかし、この規定は元請・下請という請負構造のもとでは当てはまらない規定であり、請負事業として行われている現場では、当然元請の労災保険を使用することが義務付けられている。そのため、「自社の労災保険」「特別加入労災保険」はもとより、「自社で現金払い」「本人の健康保険」などは元請の労災保険を使用できないために行われている処置といえる。

これは、元請の労災保険を使用することで、労災事故を元請として認めること、また労災保険のメリット還付金が少なくなることを回避するために行われる、元請の労災隠しの一環といえる。

聞き取り調査においても、元請・下請関係における事業主の本音が出されている。

「ゼネコンは相変わらず労災隠しをやっていますよ。指を切ったとかという事故はしょっちゅうあります。向こうの立場もあるからやっぱり理解してやらないと。全部表に出しちゃったら仕事ができなくなる。」(No.6 管工事)

「現場の事故は本来元請けの労災を使うが、嫌がられるのでなかなか難しい。怪我の具合が良ければ、保険証で対応してもらおう。怪我の具合が悪いときでもうちでやったことにする。」(No.10 足場組立工)

更にこれを下請業者類型別に、「元請の労災」使用割合をみると、では 18%、では 38%、では 34%、では 43%となっている。どの類型も 50%に満たない状況となっており、重層下請構造のもとで、元請・下請関係がいかに片務的になっており、元請の有利な契約関係のもとで下請業者に法令違反の押し付けをしているかを示している。

そのような中で のように現場従事者を直接雇用している業者は相対的に元請労災を使わせるよう努力しているが、のように現場従事者を自ら抱えないような業者では、この面でも元請業者に対し弱い立場となっていることがうかがわれる。

#### (7) 労働者の確保・育成について経営上の悩み

経営上の主な悩みを聞いてみると、上位発注者からの仕事確保や受注単価切り下げなどの上位業者との営業上の悩み、および労働者の確保困難や後継者がいないなどの労働者確保上の悩みの二種類に分類される。「十分な仕事が確保できない」「仕事量の変動が大きい」「上位業者からの受注単価の切り下げ」「上位業者から押し付けられる経費負担の増大」「上位業者による支払い遅延や不払いによる資金繰りの悪化」を悩みとして答えた合計が 153 に対し、「労働者に対して十分な待遇ができない」「労働者の確保が困難」「後継者が育成できない」「工期の短縮や技術変化への対応が困難」を悩みとして答えたものが 78 となっている。しかし、この二種類の悩みは相互に関連し合

っている。重層下請構造のもとで上位業者からの発注単価の切り下げや経費負担の押し付けなどが、結果的に労働者への待遇や育成に影響し、ものづくりの根底を脅かすに至っている。

表 3-9 経営上の主な悩み別、業者数

単位：業者

					合計
十分な仕事量が確保できない	8	12	12	9	41
仕事量の変動が大きい	11	13	15	11	50
上位業者からの受注単価の切り下げ	4	13	12	8	37
労働者に対して十分な待遇ができない	2	7	7	6	22
労働者の確保が困難	2	5	9	5	21
後継者が育成できない	2	6	6	9	23
上位業者から押し付けられる経費負担の増	1	6	3	4	14
工期の短縮や技術変化への対応が困難	1	3	4	4	12
上位業者による支払い遅延や不払いによる資金繰りの悪化	4	4	1	2	11
その他	1	3	0	0	4
合計	36	72	69	58	235

注：複数回答を1つずつカウント。不明 16、無回答 5 は除外。

これを類型別にみると、労働者をまったく抱えていないというの業者は上位発注業者との関係の悩みが 28 に対し、労働者の待遇等の悩みは 7 と、労働者に関する悩みの割合は 20% に過ぎない。ところが労働者を直接雇用しているでは上位発注業者との関係の悩みが 34 なのに対し、労働者の待遇等の悩みが 24 と 41% を占めている。この点では、労働者を直接雇用している業者ほど、労働者への処遇をきちんとしていたいという面からの悩みが大きいといえる。

聞き取り調査においても、事業主の苦悩が述べられている。

「魅力ある産業といったところで、やはり賃金を上げるしかない。でも業界単価があるから、自分のところだけではなかなか難しい。どうやって乗り越えていくか、やはり、どうやってきちんとした賃金を支払っていく経営基盤を作るかということになる。」(No.4 管工事業者)

「若手は非常に少ない、管工事業界全体でも少ない。高齢化が目立っている。我々にも責任があるだろうな、使い方と給料の問題も影響していると思う。まず汚いし時間遅いし。江戸川のハローワークに毎年求人を出しているけど、そこにはいろんな商店や工場の業者が来ている。若い人はわれわれ工事屋には誰も振り向かない。やっぱり給料問題だろうな、そのためにはゼネコンがもうちょっと出してもらわないと」(No.8 管工事)

「今後の展望はまっくら。魅力ない。今やめたいけど、従業員もいるし、従業員の家族も数えると従業員の数の 3 倍から 4 倍を養っていることになる。そうすると、自分は小銭をためたからもういいやってやめちゃうわけにはいかない。」(No.14 土木工事)

## 2. 下請業者の類型ごとの特徴のまとめ

前章における、類型ごとの経営動向と本章における労働者の使用関係や待遇などを合わせ、以下に ~ の類型ごとの特徴をまとめてみる。

・(自社において現場従事者を抱えることなく、現場管理機能のみを有し、受注した工事は再下請や一人親方に請負させる下請業者)

- 1) 工事受注業種では土木・建築という総合型・多能工型業種が多い。
- 2) 業者規模では個人業者が多い。法人でも資本金1千万円未満の零細業者が多い。
- 3) 下請層次では二次下請以下の下位層次に属している業者が多い。
- 4) 上位業者からは材工共で請負い、材工共で再下請に出している業者が多い。
- 5) 主要上位取引業者が少ない。
- 6) 再下請に依存する割合が高い。
- 7) この5年間で再下請業者が大きく減少した。
- 8) 再下請に出す理由では「自社に工事部門を有していないため」「できる限り身軽な経営をするため」「外注した方が採算が取れるため」が相対的に多い。
- 9) 内勤従事者が相対的に少ない。家族従事者も少ない。
- 10) 日雇として使っている従事者の賃金は相対的に低い水準。
- 11) 建退共加入率が極端に低い。
- 12) 労災事故時の元請労災使用率が相対的に低い。
- 13) 経営上の悩みでは上位業者との関係が多いが、労働者の処遇に関する悩みは少ない。

・(自社において、社会保険や労働保険の事業主負担を行わない現場従事者を抱え、受注した工事は現場従事者を中心に施工し、一人親方や再下請をも活用する業者)

- 1) 工事受注業種では土木、建築など総合型・多能工型が比較的多い。
- 2) 業者規模では個人業者が42%を占め、残りの法人も資本金1千万円未満が76%を占める。
- 3) 下請層次では一次、二次の占める比率が高い。
- 4) 上位業者からは手間のみで請負、再下請に出す場合も手間のみが多い。
- 5) 年間売上高の中で主要上位業者の占める割合が多く専属性が高い。
- 6) この5年間で主要上位業者との取引関係が強まっている。
- 7) 年間売上高に対する再下請の割合は低い。重層の末端で直接施工が多い。
- 8) 再下請に出す理由として「自社のみでは施工できない工事内容が含まれているため」「工期が短く自社のみでは労務などが不足するため」「規模が大きく自社のみでは労務などが不足するため」が多い。
- 9) 家族従事者が携わっている業者が少ない。直接雇用している内勤従事者を抱えている業者は少数。
- 10) 5年前には直接雇用現場従事者を抱えている業者がわずかながら存在していたが今はゼロ。

- 11) 5年前に比べ直接雇用しない現場従事者も若干減少している。
- 12) 1社あたりの平均支払い賃金は14,400円と4類型で最も低い。
- 13) 建退共加入率は5割程度。
- 14) 労災事故時の元請労災使用率は38%と低い。

・(自社において、社会保険や労働保険の事業主負担をする直接雇用現場従事者と事業主負担しない現場従事者の両方を抱え、受注した工事は両方の従事者を中心に行い、一人親方や再下請をも活用する業者)

- 1) 工事受注業種では躯体、内外装、外構、設備など専門業種が多い。
- 2) 業者規模では個人業者が少なく、1千万円以上の法人が若干多い。
- 3) 下請層次では一次下請以上の上位層次が多い。
- 4) 上位業者からは材工共で請負、手間のみで再下請に出す業者が多い。
- 5) 多くの上位業者と取引し、専属率は低い。
- 6) 売上高に対する再下請比率が高い。
- 7) 再下請業者を相対的に多く抱え、専属の下請を使用することが多い。
- 8) 再下請に出す理由として「自社のみでは施工できない工事内容が含まれているため」「工期が短く自社のみでは労務などが不足するため」「規模が大きく自社のみでは労務などが不足するため」が多い。
- 9) 家族従事者を抱えている業者が多い。内勤従事者を直接雇用している。
- 10) 5年前に比較し、直接雇用現場従事者を増加させている。
- 11) 直接雇用現場従事者が直接雇用しない現場従事者を上回り、直接雇用従事者を主体にその周りにそうではない現場従事者を配置し、直接施工を充実させている。
- 12) 賃金水準は相対的に高いが、直接雇用しない現場従事者を合わせ平均すると15,900円程度である。
- 13) 建退共加入率は5割程度。
- 14) 労災事故時の元請労災使用率は34%で低い。

・(自社において、社会保険や労働保険の事業主負担を行う直接雇用現場従事者のみを抱え、受注した工事は直接雇用現場従事者を中心に行い、一人親方や再下請をも活用する業者)

- 1) 工事受注業種では躯体、内外装、外構、設備など専門業種が多い。
- 2) 法人業者が83%を占め、そのうち資本金1千万円以上が44%を占めている。
- 3) 下請層次では73%が一次下請以上と上位層次が多い。
- 4) 上位業者からは材工共で請負う場合が圧倒的に多いが、再下請に出す場合は材工共と手間のみに分かれている。
- 5) 主要上位取引業者を多く抱え、専属性は低い。
- 6) 売上高に占める再下請割合は高い。
- 7) 再下請に出す理由として「自社のみでは施工できない工事内容が含まれているため」「工期が短く自社のみでは労務などが不足するため」が多い。

- 8) 87%の業者が家族従事者を抱えている。
- 9) 内勤従事者も直接雇用している。
- 10) 5年前と比較し直接雇用現場従事者はわずかに減少している。
- 11) 直接雇用現場従事者を中心とした経営スタイルは5年前とほとんど変わらない。
- 12) 賃金水準は17000円と4類型の中で最も高い。
- 13) 建退共加入率は5割程度。
- 14) 労災事故時の元請労災使用率は43%と4類型の中では最も高い。
- 15) 経営上の悩みとして労働者の待遇等の悩みが相対的に高い。

以上のような特徴を持つ下請業者の4つの類型を、個々に分析すると、      のような自社に現場従事者を抱えていない業者は、結果的に重層化を推し進める原動力になる。この類型の業者は施工を自社で行うことを前提としないで工事を受注する。自らは材料購入や施工管理はしても工事そのものを施工する能力を持っていないため、施工可能な業者または労働力をその都度外部から調達する必要がある。その場合、請負契約で個々の労働者と契約するケースやグループ請負で労働者を調達し、請負契約で賃金を支払うケース、業者仲間による労働者の貸し借りなど、さまざまな労働者に対する違法・無権利な処遇と重なって労働者を外部調達している。      の業者が再下請に出す理由として、「自社に工事部門を有していないため」というのは当然であるが、そのほかに「できるだけ身軽な経営をするため」「外注した方が採算が取れるため」を挙げている。このように      の業者にとって重層下請制度は経営上のビジネスモデルとして前向きに受け止められている。しかし、      の業者はこのようなビジネスモデルの故に、上位発注業者からの品質上の信頼性は高くなく、低価格発注の受け皿となり、さらに低価格で再下請に出すという悪弊に繋がっている。

      の類型は本調査では123社中18社と全体の14.6%であり、全体では少数の業者であるが、日本の建設業界全体では大手ゼネコンを含め元請業者のほとんどは自ら施工機能を持っていない。更に近年、サブコンと呼ばれる専門工事業者も直接施工機能を持たなくなってきた。この点では      のビジネスモデルは建設業界の主流で、身軽な採算重視の経営のための直接施工機能の放棄は、下位下請業者にまでおよび、重層下請構造を深化させるとともに、現場従事者を直接雇用する業者が次第に少なくなるという問題をもたらしている。

のように自社で社会保険や労働保険の事業主負担をしない現場従事者を抱えている業者は、本調査においては最も多い業者の類型である。この類型の業者には労働者への適正な処遇を行いたくても上位業者からの低価格発注や仕事量の変動が激しいため、現場従事者を常時直接雇用する経営上の余裕がない小零細業者が多い。そして重層下請の末端で工事を直接施工している。受注価格は中間マージンを跳ねられた低価格のため、労働者にも平均支払い賃金が14,400円と低い水準となっている。

これに対して、      は自社において社会保険や労働保険の事業主負担を行う直接雇用現場従事者と事業主負担を行わない現場従事者の両方を抱えている業者であり、      は自社において社会保険や労働保険の事業主負担を行う直接雇用現場従事者のみを抱えている業者である。この二つの類型業者は専門業種を明確にし、その施工に必要な専

門技能労働者を抱えることにより、施工上の品質確保に応えようとする専門工事業者である。これら業者は労働者に対する支払い賃金も相対的に高く、労務コスト負担も高い中で、できる限り安値受注を排除しようと努力している。しかし、これら業者も根本的に労働者の待遇を改善することはできず、若年労働力の不足、高齢化のもとで、後継者問題など直接施工機能を維持する上で経営上の岐路に立たされている。

## 第4章 重層下請構造における工事直接従事者の就労実態 一人親方問題 韓国における重層下請解消の取組みを参考に

### はじめに

本章では、建設生産システムにおいて工事に直接携わる従事者の実態について考察する。

いうまでもなくこの直接施工機能（専門的技能を發揮して工事施工を担当する機能として）を担うのが専門工事業者であり、これに対して総合的管理監督機能（発注者から直接建設工事を請負って企画力、技術力等総合力を發揮してその管理監督を行う機能）を担うのが総合工事業である。各々の役割を相互に担い、連携しあうというのが建設生産の組織体系の基本とされている（生産システム合理化指針）。

この直接施工機能がなぜ再下請にまわされ、重層化していくのか。今回の調査で明らかにされたその理由の大きなものが労務調達に関わるものであった。すなわち、自社単独では施工能力が充分でない、不足している、欠如しているなど、直接施工機能そのものが縮約を余儀なくされるというものだ。直接施工機能が専門的技能を有する人材の労働に負うところが大きいにもかかわらず、労務調達の単位は小さくなり、外部化されるという構図だ。当然のことながら技能人材に関わる確保、処遇、育成のためのコストは削減の一途にある。

本章では、重層下請構造における最下層あるいは末端の工事直接従事層が自己雇用者（一人親方）化している実態について考察する。

### 1. 工事直接従事者の類型からみた実態

#### （1）外部化される工事直接従事者

前章での分析をふまえ、専門工事業の機能から改めて四つの類型について整理してみよう。先の類型化は調査対象事業所において必要な人材をどのように確保（雇用など）しているかによるものであったが、ここでは、確保されている人材の次の役割区分から捉えている（図4-1）。

1) 経營業務管理者、2) 工事に関わる専任技術者（主任技術者、監理技術者など）、3) 専門的技能をもつ人材。

1)と2)は、建設業法で求めている業許可のための要件で、1)では5年以上の経験年数、2)では所属する建設業者と直接的かつ恒常的な雇用関係<sup>\*1)</sup>が必要とされている。しかしながら、3)については「生産システム合理化指針」(1990)で建設労働者の雇用・労働条件の改善のため、安定した雇用関係の確立や建設労働者の収入の安定等を図るというもので前の2つに比べれば要件としての具体性を欠く。ちなみに、建設業法が求める業許可の要件は、先の1)、2)のほかに、誠実性、財産的基礎、決格要件をあげている。

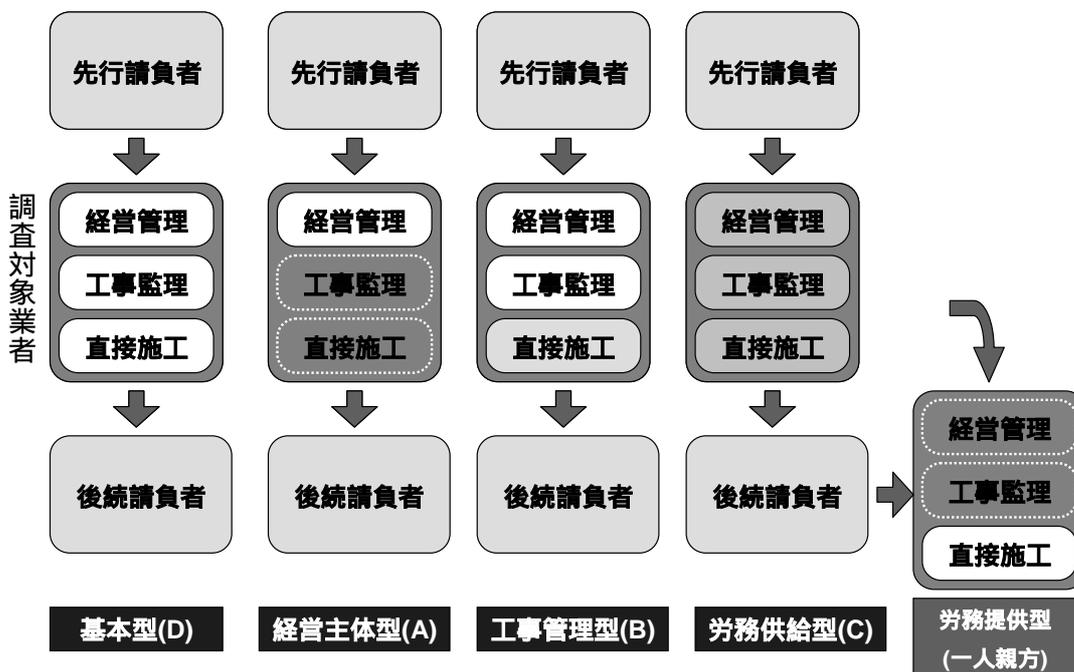
前章での専門工事業の四類型に重ね、上記の役割別の人材確保の濃淡によって基本型、経営管理型、技術管理型、労務調達型、とした。この中には、ペーパー

カンパニーや斡旋紹介的な存在も含まれる。

前章でも指摘されたように、～では技能人材の確保は、工事の受注内容に応じて、外部から調達している。

外部から調達しなければならない理由として、1)自らでは対応できない工事内容、2)工事時期の集中、3)工事規模が大きいのを挙げており、受注内容に適宜対応できる体制を敷いている。その背景には、仕事量の変動が大きい、十分な仕事量が確保できない、一方的な単価切下げ、技能人材が確保できない、十分な処遇ができない、などが挙がる。

図 4-1 重層下における工事直接従事(業)者の類型



## (2) 工事直接従事者雇用のあいまい性

前章では、技能人材の外部依存の体制を「直接的な雇用労働者を抱えない身軽な経営の形態」と表現している。この「直接的な雇用労働者」、「抱えない」あるいは「抱える」には、明確な定義がない。今回のヒヤリングにおいても、それがきわめてあいまいな概念であることが改めて認識させられた。常用(庸)、直用、準直用、抱えている職人、手間請け、などの用語とともにその用いられかたにもあいまい性が反映されている。

その重層下の末端に、労務調達の最小単位である「一人親方」が位置づけられている。

これに関する定義として、次<sup>\*2)</sup>のようなものが見られる。

「職人は、見習工、職人、一人親方、親方の四つの職階から成り立っています。

(中略)一人親方は一人前の職人となって親方から独立し、時には職人として雇われたり、時には施主から注文を受けて請負契約をする、必要な時だけ職人を雇う独立自

営業者です。（中略）一人親方になるまでには早くても7～8年、普通10年はかかるといわれています。収入は職階が上がるにつれて、当然多くなります。

（中略）有給休暇や退職金制度などは大企業より劣りますが、一人前の職人になれば収入は能力次第であり、仕事は自分の責任でやれる範囲が広く、自由です。また、独立して事業主となる可能性も多く、定年制がないのも魅力で、健康でさえあれば70才をすぎてもゆうゆうと仕事を楽しみながら働いている職人も少なくありません。

（中略）職人の賃金は日給月給が基本で、働いた日数に日給をかけて、月に1回まとめて支払われるものですが、正確には常備賃金と手間賃にわけられます。

常備賃金は一日いくらという日給であり、首都圏では現在(平成6年)2万円前後ですが、地域によって差があり、最も低い地域は、首都圏の賃金の6～7割程度です。

手間賃は出来高(仕事量)による賃金で、普通、坪(3.3m<sup>2</sup>)当りいくらという決め方をします。能率よくやれば一日当りの賃金は高くなり、能率が悪ければ一日当りの賃金は低くなる、個人の能力の差があらわれる賃金形態です。手間賃は親方から独立した一人親方に多い賃金形態で、月に80万、100万の収入を上げる人もいます。労働時間や休日も本人まかせで自由ですが、収入を上げるため労働時間が長くなったりする問題があります」。

以上は、業界での通念とされてきた経緯もあり、労働者側でも容認してきたことは否定できない。

これが「建設技能労働者の成功モデル(一般技能者 職長 親方)」とされた時代もあった。ゼネコンが進めた「下請け企業の育成・責任施工による分業体制の確立」とも噛み合っており、現在の建設生産体制(細分化・専門化した建設技能職種による分業体制・重層下請構造)ができあがったとする指摘<sup>\*3)</sup>がある。建設投資が縮小する中でこれが低賃金化を生む構造的原因となり、「あまりの年収の低さ」によって建設技能労働者の需給調整メカニズムが機能不全を起し、若年者の入職の減少、離職により、慢性的な建設技能労働者不足に陥る恐れがある、としている。

少なくとも手間賃を「賃金」とみなす以上は、請負契約ではなく、雇用契約であることを明確にするしくみが必要だろう。雇用契約書、労働者名簿、賃金台帳などの整備、裏づけとなる社会保険などの適用との連携も図られる必要がある。

### (3) 小規模工事業の退場と背景

建設業許可業者数(2008年3月末現在)<sup>\*4)</sup>は507,528 業者で、このうちの57.9%を占めるのが、「個人」及び「資本金の額が1,000 万円未満の法人」で、全体の99.4%が中小企業者(資本金3億円以下の法人又は個人)に該当する。

最も多かった2000年3月末時点と比較した事業者数の減少は93,452 業者(15.5%)、そのうち「個人」は52,163 業者(33.0%)の減、「資本金の額が1,000 万円以上2,000 万円未満の法人」は34,486 業者(20.8%)の減となっており、この二階層の業者数減少が顕著だ。また、建設業許可が失効した事業者数は、2000年より急増し、年間4万前後(更新手続きの有効期間が3年から5年へ変更になったことともなう減少は除く)の業者が許可業者ではなくなっている。2007年度は37,171 業者、内訳では廃業が12,541 業者、許可の更新手続きを行わないことにより許可が失効した事業者が24,630

業者だった。

これらの業者がすべて市場から退場したとは考えにくい。今回の調査でも、受注額、単価が以前より減少したとする回答割合が多くを占めていることから、より小規模、零細化したとみることもできる。一方では業許可の要件が厳しくなっていることもあって、業許可を必要としない小規模工事中心の業態として活動を継続する例も少なからず存在するものと考えられる。

ちなみに、「軽微な建設工事」のみを請け負って営業する場合は、必ずしも建設業の許可を受けなくてもよい。軽微な建設工事とは、次の2つのケースをいう。

- 1) 建築一式工事については、工事1件の請負代金の額が1,500万円未満の工事、又は延べ面積が150m<sup>2</sup>未満の木造住宅工事。
- 2) 建築一式工事以外の建設工事については、工事1件の請負代金の額が500万円未満の工事。

再下請けに出す額を500万円以下に押さえ、労務中心の仕事として外注する先は許可業者である必要はない。そのことで、副資材代、交通費、駐車場代、工具代、クレーン代、産廃処理費、そして福利厚生費用、さらには労災保険費用にいたる諸々の経費一切を含めて外注費として処理できる。その価格の決め方も指値、さらに清算時の赤伝票処理などの方式が下層にいたるまで常態化している。

恐らく、小規模工事業者退場の背景には、細かく分割され、さらに深く潜った工事直接従事者が増加し、低価格受注（低賃金労働）が進んでいるものと考えられる。

#### (4) 法制度から疎隔される一人親方

本調査の契機となった報告書<sup>\*5)</sup>に掲載されているアンケート自由記述、ヒヤリング調査の内容は実態に近いものであり、はからずも今回の本調査報告ではそれを再確認することになった。しかしながらこうした実態に迫りながら、重層構造の不合理な部分の是正、重層構造に伴う弊害の解消をはかるとしながらも、報告書にはその是正策、解消策は示されず、業法や生産システム合理化指針を抜粋、要約して再掲するにとどまっている。

例えば、生産システム合理化指針 第6・建設労働者の雇用条件等の改善 (9)「任意の労災補償制度に加入する等労働者災害補償に遺漏のないよう努めること」を抜粋し、掲載したねらいはどこにあるのか、首を傾げざるを得ない。

報告された実態例、一人親方労災への加入を強制する現場、ゼネコンに対する示唆だとすれば、「現場労災は元請責任の原則」には添わないし、建設労働者を法制度からの疎隔を加担することになる。こうした任意の補償制度で繕わねばならない問題の所在はどこにあるのか、それを追及しようとする姿勢がうかがえない。これらを根源から是正するには省庁を超えた連携、労使間の協議による改善への取組みが必要であろう。もはや事態は状況を捉えるだけのとおり一遍の調査報告を求めているのではない。改善への取組みが急務であることを訴えるべきなのだ。

技能人材の確保、育成にしてもそうだ。単価の切下げ、重層化、細分化に伴って、専門的スキルを發揮して工事施工を担う人材の確保、育成のための費用を認めてもらえ

ないという声を捉え、報告しているにもかかわらず何らの提言も見られない。

この種の調査は、実態をよりの確につかむことも必要だが、それらを生み出している要因究明が重要であり、それらがあってこそ的確な対策、提言につながる。その模範事例が次の韓国での取組みであろう。

## 2．韓国建設産業基本法改正にみる重層下請構造改善方策

### (1) 韓国建設産業基本法の位置づけ

わが国が直面している同様の課題、とりわけ重層下請け、一人親方の存在、技能工の確保と育成などへの取組みが、産業レベルで進められている。

改革に取り組もうという関係者たちの意識、意志に裏づけられたエネルギーと結束、連携などがあって、建設産業基本法改正となった。

韓国の「建設産業基本法」は、わが国の「建設業法」にあたるが、文言どおりの違いがある。その一つが「産業」と「業」との違いだ。双方の目的(第1条)を読み比べてみるとその違いが読取れる。日本が国内の建設業の活動を対象としているのに対し、韓国では海外建設業、建設用役業(エンジニアリング、建築設計・管理業、監理専門業)など範囲が広く、これらを含めて産業としている。いま一つは「基本法」という位置づけで、産業としての基本理念(第3条)が次のように示されている。

「この法は、建設産業を設計、監理、施工、事業管理、維持管理等各分野にわたり、国際競争力を備えるよう、均衡ある発展をさせていくことにより、国民経済と国民の生活に寄与することを基本理念とする」と。

法律における「基本法」、「基準法」の性格は、少なくとも関連法令の基軸となる理念が示されたものと理解する。韓国の全国建設労働組合は運動方針として「自分たちの戦いは勤労基準法、建設産業基本法そのものを当たり前適用せよ」を掲げている。

その「建設産業基本法」が昨年5月に改正され、本年1月1日から施行となった。韓国・建設交通部<sup>\*6)</sup>がweb上で公報した改正の主旨によれば、建設業者が自主的に事業範囲を選択できるように兼業制限を廃止し、下請業者などの工事参加者の保護を強化したことだ。

その主要な部分を以下に列挙すれば

- ・一人親方などが施工参加者となる制度の廃止
- ・工事下請負の管理と保護強化
- ・建設専門人材の育成と経歴管理の施策推進

このうちの「施工参加者」は同法第2条(定義)13で定義されていた下記の内容が削除され、法律としてその存在を認めないことになった。

削除されたのは「施工参加者とは、専門建設業の管理責任下に、成果給、請負、委託その他名称の如何にかかわらず、専門建設業者と約定して、工事の施工に参加するものであって、建設交通部で定めるものをいう」。

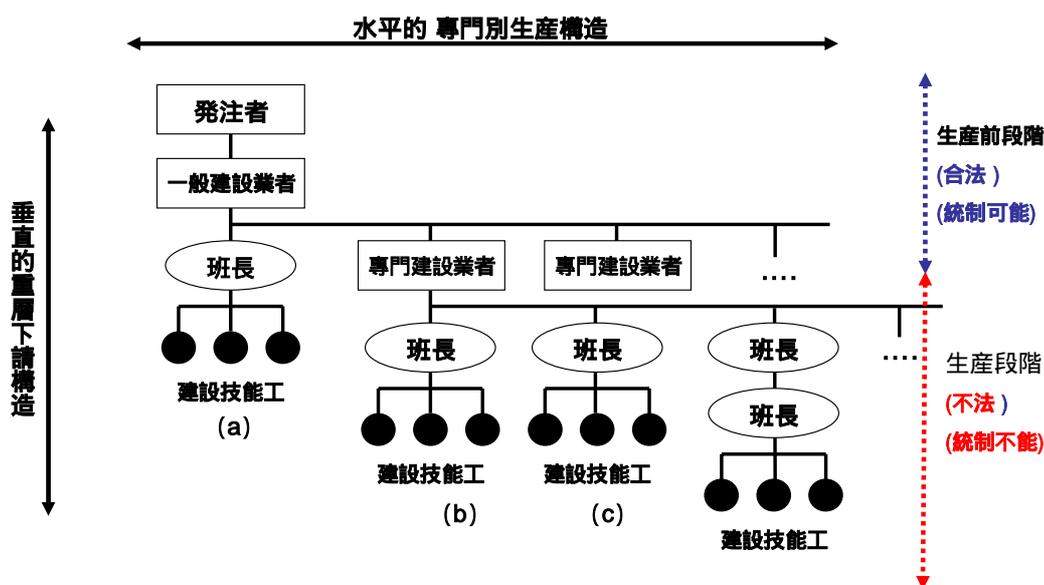
この制度が、重層下請けの手段となり、過当競争、低価格受注、手抜き工事、労働条件の悪化、責任の所在や雇用関係を不明確にしてきたとして 削除 = 廃止 されたのだ。

## オヤジ、一人親方の立場の明確化

施工参加者制度の廃止は、建設労働者を直接雇用するのは専門建設業者（1次下請）だということを意味する(図4-2)。つまり、賃金を支払う責任は雇用する専門建設業者であり、四大保険（健康保険、国民年金保険、雇用保険、労働災害保険）の加入主体は専門建設業にあるとした。したがって、これまで施工参加者となっていたオヤジ、親方、班長などは、業者登録をして専門建設業者となるか、勤労契約書を交わす労働者となるか、どちらかの立場をとることを迫るものであった。

だからといって業者登録が簡単に行えるわけではない。登録の基準、要件を満たし、一定数以上の資格をもつ技能工の確保(直接雇用)が義務づけられる。この確保については特定の業者が社員として継続雇用することではない。工事ごと、現場ごとの有期の雇用であり、就労の断続もあり得るというものだ。

図4-2 韓国 建設産業の生産と雇用構造(シム・キョボム)



## 直接雇用の概念

この直接雇用の概念だが、わが国の常識を超える別次元のシステムの構築なしでは通用しない。

直接の雇用とは、「勤労契約書」を交わし、「賃金の授受」を当事者間で直接行う関係をいう。これに付随して、四大保険、退職金共済、所得税徴収などの事務処理と納付、有給休日(日曜手当・月次休暇)の管理と支給、資格などの能力評価と賃金への反映、一日8時間労働制、出退勤管理、労働者の就労先斡旋、失業時の給付金支給、などの業務が発生する。これらを原則日雇いの建設労働者を対象に適用し、業務処理するこ

とは一事業所レベルでは不可能であり、企業を超えた産業レベルでの処理機構が不可欠となる。

直接雇用の徹底、就労先の変転がはげしい建設労働者の就労履歴管理の円滑化、事務処理の迅速と正確、その軽減のためにはIT化とICカードの導入、普及の取組みは必然の選択だったというべきだろう。

労働者、事業所、行政にとってのメリットを示し、インセンティブで誘導するという取組みは、関係者間の協議、連携という点でも参考になる。

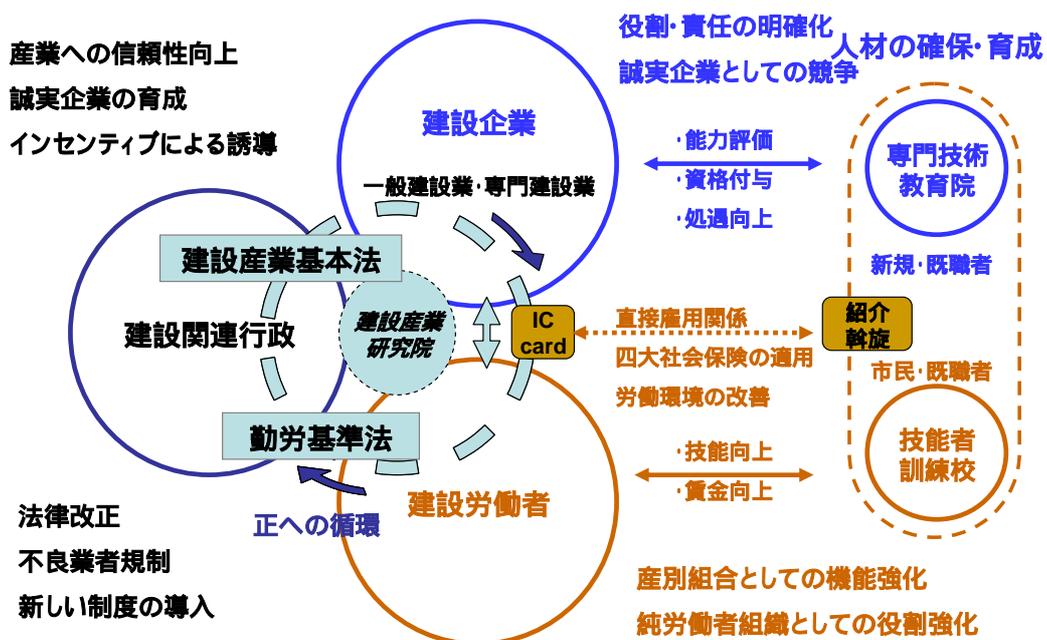
## まとめ

建設産業の構造改善にむけた韓国モデルを図4-3<sup>\*7)</sup>に示した。産業レベルの大きな枠組みのなかで、基本理念をかかげ、それぞれが役割を認識し、協力しあうという関係をどう構築するか。負の連鎖を断ち切るには、逆の正の連鎖を働かせるしかない。

市場からの不良業者の退場は、規制を強めるだけでは難しく、誠実業者を育て、増やすなかで淘汰されるという施策を韓国モデルは取り入れ、定着させようとしている。良質の建設生産物を供給できるのは、誠実な業者と優れた技能者で構成される産業であり、そのことが国民の信頼を得るという姿勢だ。

基本法改正の提言根拠となったのがシム博士<sup>\*8)</sup>の論文「建設現場の重層下請構造の改善方策」、シム博士が所属する韓国建設産業研究院、その母体組織である専門建設共済組合、そしてその傘下の人材育成機関・技術教育院の機構と機能は、韓国モデルのシステム構築に大きな役割を果たした。

図4-3 韓国建設産業の構造変革へ向けた取組みの枠組み



## 注

\*1) 適正な施工体制確保のための主任技術者等の運用について（通知・2004年11月）では、健康保険被保険者証等（別表）に記載された所属建設業者名及び交付日より確認するとしている。

（別表）雇用関係を確認するための書類

書類	根拠	所有者	作成者	備考
健康保険被保険者証	健康保険法	従業員本人	社会保険庁 健康保険組合	法人又は従業員5人以上の事業所
源泉徴収票	所得税法	従業員本人	建設業者	
健康保険・厚生年金保険被保険者標準報酬決定通知書	健康保険法	建設業者	社会保険庁 健康保険組合	
住民税特別徴収税額の通知書・変更通知書	地方税法	建設業者	市区町村	
国家資格者等及び監理技術者一覧表	建設業法	国土交通省 都道府県	建設業者	建設業許可申請
技術職員名簿	建設業法	国土交通省 都道府県	建設業者	経営事項審査申請
雇用保険被保険者証	雇用保険法	建設業者	公共職業安定所	

\*2) 全国建設労働組合総連合・<http://www.zenkensoren.org/news/08kunren/kunren.html>

職業訓練校の紹介・パンフレット「[家づくり職人の世界](#)」

\*3) 建設経済レポート No.50「成長のための社会資本整備と変化への対応が求められる建設産業-3.2 建設技能労働者の賃金構造について」(財)建設経済研究所(2008年4月)

\*4) 建設業許可業者の現況(2008年5月)国土交通省 総合政策局 建設業課

\*5) 国土交通省総合政策局建設振興課委託「専門工事業者の重層下請構造に関する調査報告書」(財)建設経済研究所受託(2006年12月)

\*6) 日本の国土交通省にあたる。部は省を意味する。今年2月の政権交代にともない政府組織の再編となった。建設交通部「国土海洋部」、教育部「教育科学部」、労働部は従来通り。

\*7) 詳細は「建設政策・韓国建設産業構造改善特集」121号(2008.9)

\*8) シム・キュボム:現在・韓国建設産業研究院研究委員、前・韓国労働研究院責任研究院、経済学博士、労働部・雇用保険電子カード推進支援団諮問委員、建設交通部・建設技能労働力育成タスクフォースチーム専門委員など政府委員会委員多数。著書・研究論文に「建設現場の重層下請構造の改善方策(2006)」、「建設技能人材の確保および育成方策(2008)」など多数。

## おわりに

建設産業は今日、構造改革路線により公共事業の縮小、市場競争万能型競争政策のもとで、低価格発注、低価格受注競争が激しく行われ、その結果建設物づくりの現場に集中的にしわ寄せが生じ、建設生産構造に致命的障害が生じているといわれている。建設工事の担い手の不足、熟練技能の喪失、後継者となる若年技能者の不足とともに技能労働者を雇用する業者の経営体力が低下し、技能労働者を直接雇用することが経営の破綻に導くという状況が生じている。

このような中で、重層下請構造は建設生産を根本で支える現場従事者の雇用を回避する形態で限りなく深化している。

本調査・研究はこれまで国土交通省や業界団体が調査できなかった今日の重層下請構造の最先端における実態を把握し、分析することを試みた。

全建総連という労働組合に加入している、野丁場に属する事業主を対象に行った調査結果は、仕事の減少、受注価格の低下など経営の限りない困難の中で、なんとかして有能な技能労働者を雇用し続け、信頼される良質な建造物を構築したいと歯を食いしばって努力している業者、上位発注者からの安値発注を請け、そのしわ寄せを技能労働者に被せつつも、自社施工体制を維持しようと頑張っている業者、すでに現場労働者を自社で抱え込むことを断念し、再下請や外部労働力に依存し身軽な経営を通じ生き残ろうと模索する業者などが存在することが明らかになった。そしていずれのタイプの業者も再下請や一人親方など外部労働力を活用しつつ何とか現場施工体制を確立していることも明らかになった。本調査対象業者の7割が個人業者または資本金1千万円未満の小零細業者であるにもかかわらず、更に再下請や一人親方に一部を請負わず重層化が進行しているのである。最先端の小零細業者においても雇用しきれない技能労働者はどこにも雇用されることなく漂流し、日雇い労働者として、日々請負労働者として現場労働に従事している。

本調査・研究で明確になったことは、このような建設生産をめぐる厳しい環境の下で、技能労働者を直接雇用し、賃金も相対的に高くし、良質な建造物を造るために技能育成に励んでいる業者が存在することである。そして良質な施工が上位発注業者の信頼を確保し、低価格受注競争に組みしないで経営を維持しようと努力していることである。

建設産業の魅力ある未来を確立するためには、これまでの建設産業の弱肉強食の競争政策ではなく、工事施工における直接施工可能な業者の育成、有能な技能労働者の育成・確保に重点を置いた建設産業政策の根本的転換が求められる。

基本的に直接施工可能な技能労働者を直接雇用している業者に、公共工事の優先発注、労務コスト負担への助成策など、様々なインセンティブを与えることにより、直接施工機能を有する業者が伸びる環境を行政主体に確立させる必要がある。

そのことが結果的に重層下請構造を解消することに繋がる。

本調査・研究は今日の野丁場における重層下請の最先端における実態を把握するとともに、建設産業の持続的発展に向けた建設産業政策の根本的転換の方向を明らかにした。国土交通省をはじめとする行政関係者、大手ゼネコン団体をはじめとする業界

関係者、そして建設労働組合の多くの方々が本調査報告書をお読みいただき、建設産業の魅力ある発展のために生かしていただくことを切に願うものである。

## 補論 建設経済研究所『専門工事業の重層下請構造に関する調査報告書(国土交通省委託)』(2006年12月)の検討

永山 利和

### はじめに：本「報告書」の性格

(財)建設経済研究所の『専門工事業の重層下請構造に関する調査報告書』(2006年12月刊。以下単に「報告書」という)は、国土交通省の政策課題を担って行われた下請重層構造に関する報告書である。受託した建設経済研究所は、その業務能力を超えて国土交通省所管の建設産業の生産システムと重層下請制の政策的『方策』を提起している。建設経済研究所は、この調査を委託者国土交通省政策意思を“代行”している。建設産業政策を提起する機関でない研究機関が、調査と政策提起の報告書を策定したのである。

「報告書」は上記のような特殊な条件下で作成された。そこで、生産システムに対する種々の評価や政策がどこまでが委託者の要請でどこまでが受託者の見解かを判断できない。換言すれば、「報告書」が国土交通省の建設産業政策を反映していると捉えれば、受託者の見解と異なる可能性がある。翻って建設経済研究所の見解といえ、委託者の意思を無視する結果になる。「報告書」はこの点には何も触れていない。

「報告書」は、以上のような体制の下、委託・受託関係に位置する「報告書」である。とはいえ、基本的に調査報告作成の意図は、国土交通省の建設産業政策に関する諸課題、諸問題の核心とそれらへの国土交通省への代弁的見解を内包しているといえるであろう。

この「報告書」が捉えている事実関係のなかには、政府が真に建設業政策を自らの意思として実行しようとするれば、本来ならば中央建設業審議会等、公式機関に諮るなどして、国土交通省が取るべき問題意識、政策課題が明示されなければならない。しかしこの「報告書」にはこうした政策策定の手順を踏んではいない。「報告書」作成のこの過程には、政策方向を定める手段、手順が錯綜し、混乱し、漂流している状況を表現しているといえかもしれない。それゆえに、「報告書」の批判的検討に意義があるといえるかもしれない。

「報告書」作成後、国土交通省は、『建設政策2007』(2007年6月刊。以下単に『建設政策』という)を公表した。この政策文書も、建設産業政策に一定の政策方針を示している。『建設政策2007』が、苦境にあえぐ建設産業再生策を示し、国や地方自治体の建設産業振興にどの程度有効な政策を提示したか、また、国と地方の行政組織と財政的裏づけを用意し、政策が執行されるのか、これら政策を構成する具体的中身はまだ“精神的”規定に止まっていると言わなければならない。つまり、これらの『報告書』や『建設政策』をいくら吟味し、反論を加えたりしても、われわれの批判的作業を国土交通省が受け止め、建設業再生に新しい、真の希望を見出す政策的契機を見出すとすることが、確率が低い状況に止まるといわなければならないであろう。ということは、建設産業政策における明治政府以来の“専制的”体制は、牢固として変わらないように見えるからである。

しかし、「報告書」と『建設政策』とを比べると、そこには報告書が警告した多くの問題が、揺ぎを持ったまま引き継がれている。指摘されている重層構造問題は、一方で重層構造を圧縮することが「品質・安全・生産性の観点から適切と考えている」のに対して、重層構造の合理性、効率性、「ニーズに適した施工体制」など重層下請構造というシステムを評価している。この種の揺らぎがある限り、重層下請制への政策的前進は難しいと思われる。

## 1. 「報告書」における調査の目的

「報告書」によると調査目的は以下のように設定されている。すまわち、「供給過剰構造が顕著となっている---状況下で、建設市場では不良・不適格業者、ダンピング受注等が横行し、公共事業の品質低下、下請け業者へのしわ寄せ、労働条件の悪化とそれに伴う人材確保の困難化、安全対策等の不徹底が現実となっている。こうした問題は、下請けの重層化が一層進む中、建設業者の経営体力の低下と相まって、より深刻の度を増している。---この状況に対応するためには、入札・契約制度の改革、元請け下請け関係の適正化に関する指導等と併せて、工事の品質の確保・向上、施工や安全に関する責任の確保、優良業者や人材の育成等の観点から、現在の生産システムをより適切なものとするための取り組みが不可欠である。このため、重層的な下請構造を基本とする現在の建設生産システムの実態を調査し、その問題点や課題を把握することによって、重層下請の適正化を図るための方策を検討する」としている。現在、建設業生産システムのなかでダンピング、品質低下、労働条件悪化等の現象があり、このことは誰も疑わない。問題はそれら建設産業に過当競争、ダンピング、それが生み出す中小建設業経営へのしわ寄せ、賃金労働条件悪化等の不適切な事象があり、それらの事象が下請重層構造と絡んでいる、それが問題の中心であるというのが「報告書」の課題設定である。だが、基本課題の相互関連は明示されていない。

ここに示されている研究所の建設産業に関する現状認識は、概略以下のようなものである。すなわち、進行する建設不況の下で「ダンピングの横行 公共事業品質低下 下請け業者へのしわ寄せ 労働条件の悪化 人材確保難 安全対策の不徹底」という悪循環構造があり、これら生産システムは不適切であり、なかでも不適切さの基本は「重層的な下請構造」にある、という。それゆえに重層下請の適正化とその方策に向けた調査を実施するという。

問題の基本は、上記のように一連の経緯で因果関係が連なっているのだろうか。事態はこの因果関係以上に複雑である。因果関係論で言えば検証を要する諸関係が数多く潜在し、錯綜している。例えばダンピング受注が元請発注価格 = 下請受注価格という関係があれば、下請重層構造関係を介して段階的に下請重層構造における下層層次にある経営に段階的に価格と費用とが交互作用的に削減され、逓減効果のように下層、下層へと押し付けられる。そのことから下請重層構造は、一方で労働条件悪化の仕組みとして機能する。同時に他方で生産過程を通じて生産物の品質規定の仕組みが変容され、低い費用ならば当然品質は低下する。生産過程では、末端の“事業者”においても“材工共”形態の請負契約 = 施工方式が増え、重層下請構造における段階的關係(後

に論議される片務性もその一つ)の下で、工事請負契約における価格・費用の相互規定の関係、すなわち発注価格が基本的に下請受注価格を決定する仕組みとなり、ここでは下請層次の各契約段階を経て下請段階を下がるたびに下請単価の下での費用、すなわち工事に投入される労務・材料(すなわち材工)投入費用が細る仕組みになる。層次の下層企業に下ろされる段階が増え、重層化が重なるにつれて発注工事価格に対応する材料・労務への投入費用は下請企業への発注価格の低下に見合う費用に縮減される。

それは同時にそれに対応した工事物の品質・性能に対応する。そういう生産物の品質・性能などの結果に現われる。その価格・費用決定の重層的連鎖構造が現在の建設生産市場の基礎的条件である下請重層構造システムといわれるものである。

どんな安い費用で受注しても施工工事が良心的に施工され、その結果が良質の生産物を生むというような魔術はあるはずがない。今日の建設生産条件(下請重層構造)では、当然の帰結として建設物の品質が低下する。建設生産物の品質低下にはこの下請重層構造が関わる。だがそうだからといって結果の全てが下請重層構造に帰着するわけではない。煎じつめていえば建設生産の実態的生産の担い手は最終施工者に帰するが、こうした重層化は発注者ではなく、一方的に下請・再下請企業を経営し、そこに働く労働者など下請重層構造を構成する事業契約者にのみその責任を帰することになるのだろうか。下請企業がなければ下請構造など存在できないのかといえれば、それは建設生産システム、建設産業市場を構成する種々の要素に対する公正で客観的な判断とはいえないであろう。

労務費が低いのは下請重層構造の下での事業契約が適正な建設受・発注契約価格、すなわち建設生産市場に参入した労働者が雇用契約を締結し、労働し、建設産業で活動した結果には違いないが、下請重層構造という建設産業市場における制度的な形成要因が、低労働条件問題を容認して働く労働者の存在があることのみで帰するわけにはいかない。建設生産物の完成を請負う契約を元請企業自体が実行できないし、実施しようとしなくて、発注者・元請関係が最初から建設工事能力なしに、管理業務に偏った経営資源しか装備せず、もっぱら工事の実施が専門工事業とそのもとに組織された下請重層構造を形成させたところに淵源がある。問題は、元・下請契約に始まり、下請重層構造の末端にいたる下請重層的契約関係で作業が遂行されるという建設業の市場構造をどのように認識し、改革方策を推し出すか、そこである。少なくとも二次、三次下請事業者や労働者が仕事、雇用を求めるという社会的関係にだけあるのではない。下請重層構造問題は、この関係を長期に放置し、“制度化”・“慣行化”させたのは、下請企業や労働者ではなく建設生産の基出発点を元請企業に委ね、その先は介入しない建設行政から生み出された強者の論理と、それに裏打ちされた行動が生んだ結果形成された構造に要因を有するからに他ならない。

## 2. 調査の方法上の問題点

上に述べた曖昧な課題設定をもつ「報告書」は、建設産業の不適切な下請重層構造であることを指摘しつつも、その形成や機能上の問題について理論的枠組を提起せず、問題ありとするだけの曖昧な課題設定の下で実態調査がおこなわれた。しかし調査自

体は丁寧な調査項目が設定され、実施されている。

しかし全ての調査という調査は、一定の限定された問題解明に限定して実施されるものである。だから課題の限定によって必ずある種の限界が生じ、また調査のリスクも背負う。しかし調査活動にこの種の制約やリスクは避けられないといってよい。

だが、この限界を踏まえたうえで「報告書」の下請重層構造の調査方法には様々な問題を指摘できる。とくに下請重層構造の構造と機能およびその評価が基本テーマである。だから、この調査では下請重層構造が現実に“制度化”され、建設業に“確固”とした建設生産システムの基本的生産力として“定着”している現実がある。それだけでなく大企業から中小企業に至るまで、建設産業を担う一連の産業組織として実際に多様な機能を有する。そのため問題解明に必要な調査上の基本的論点を指摘しなければならない。

まず、調査は専門工事業者を通じて 354 業者を対象としている。その際、調査目的に照らして建設経済研究所調査は、調査対象を公共事業実施工事のうち「指定工事」の下請工事実施工現場を調査している。しかし、これでよいであろうか。

というのは下請重層構造問題の出発点は、発注者である国土交通省と元請企業間の取引自体は不問に付し、一次下請企業である専門工事業者から始まる。この調査では下請企業はもとより、国土交通省は元請企業をも十分調査できる関係にある。もとより発注者と元請企業間の元・下関係が、そのまま末端まで工事実施体制全体を見通し、コントロールできるわけではない。しかし建設生産は基本的に元・下関係が起点となる事業実施体系をもち、その中で重層下請構造の大枠が元・下関係という枠内に規定されてくるといってよい。この元・下関係の大枠が規定されるという点を踏まえると、調査では発注者と下請企業との関係においても下請重層構造機能の研究には、工事の出発点からの関係解明が欠かせないといえよう。しかし、調査ではそれが意識されない。特に工事種類、入札・落札形態、落札率等に何らの調査課題が設定されていない。つまり、元・下関係の起点となる関係のなかには問題解明の手がかりを残していない。

第二に、元請の一次下請企業である専門工事業者と元請企業との事業契約関係が明示されていない。とくに専属的關係にある企業がアドホックに発注した企業かどうか。またその発注・受注を決定した要因は何かなどが不明である。今日の企業間関係は、受注価格低下、過当競争、品質確保等の多様な工事遂行過程での課題に応えなければならないという要請から、専門工事業者間での競争を促進してきた。その結果、恒常的企業間請負契約関係を嫌う。したがって元・下関係は、自動車産業の部品生産におけるサプライヤー・システムと同じく流動化され、受注条件のみならず施工体制にも柔軟な体制を確立しやすいと考えられるアドホックな契約関係を推進している。これら生産システムの推進体制自体の変化を促す諸条件の把握が欠かせない論点である。その際、とくに元請企業が推進する専門工事業者との契約関係を、同一専門工事業者間の競争関係の中で捉えなければならないことになる。こうした元・下企業間関係および下請企業間の現代的建設産業市場機構を通じた競争関係、さらに企業間支配形態および競争形態等が把握される必要がある。しかしこの点での課題は意識されていない。

第三に、調査目的のなかには下請重層構造において「下請の重層化が一層進む」と

いう事実認識が示されている。この事態が何を意味しているのだろうか。それは現代日本の建設産業の「疲弊」や“不適切な生産システム”の根幹を表現していると思われる。この点での問題意識は、建設政策研究所にも共通している。下請重層制における重層構造の深化自体を把握することの重要性とともに、それをどのような問題として認識するか、それが政策方策の基本的政策課題となろう。しかし、本「報告書」では、下請重層制の進行自体を把握する調査ではなく、下請重層制なかで専門工事業者が活用されている構造とその構造からさらに再下請化されていく、こうした下請企業が引き起こしている行動を生産システム全体の中で調査しようとする。現実の下請制が活動する中の設問だから、現実に対応する企業行動は下請重層構造下の有用な側面を利用、活用し、当然ある種の順応がおきているのである。そのため設問への企業の回答は下請重層構造自体の社会経済的、政策的評価に意義あると評価してしまうことは適切なものかどうか、それを吟味しなければならないだろう。

第四に、「重層化が一層進む」のは、一次、二次という建設産業における企業の事業形態が企業レベルでどのように進化しているのか、という問題である。最近に一層進化している重層性は、三次、四次、五次という形での下請け化というよりも三次や四次企業レベルの企業における雇用関係の溶解、ないしは雇用関係寄りの業務請負への液状化と言うべき事象が特徴であろう。すなわち、労働関係の解体という意味で業務契約ないしは業務請負契約への転換が進行しているのではないだろうか。これを請負契約における重層性進化と見るか、雇用・労働契約の変質ないしは劣化現象と見るか、検討を要する課題であろう。「報告書」作成における調査仮説の中には、適正化、弾力化への志向は見えるが、その根底で進行している雇用溶解現象の意味を解明する動機は見当たらない。元請企業の受注工事の施工システム、すなわち元請企業の建設生産システムにとっての事業行為における起点からの視点で生産システムをとらえている。そのため建設生産力を根底で支える事業形態の根本的な変容、雇用・労働関係の溶解現象の重要性を感知できないと感じられる。その結果、三次下請以下の調査企業が72社で、これに対する四次下請企業が12社に過ぎない。今日の変化を押える理論的枠組はもっと下層企業、工事形態を視野に入れなければならない。ここには下請重層構造における重層化の進化が持つ市場機構の歪みが現われている。これらを把握して対策をとる意識を欠いている。

以上のように「報告書」は下請重層制把握をとらえる理論構成を明示せずに、問題の存在という漠然たる発注者である国土交通省の業務委託先である元請企業からみた生産システムをとらえようとしているように見える。もともとシステム = system とは、sūs(共に)と steral(立つ)という語の合成を意味し、「部分を集めてできる全体」の意である。語原通りに解釈すれば、システムとはそのシステム(全体)に組み込まれた部分(主体)が誰または何であると規定するか。それによって建設生産システムの内実が規定される。

概念的に規定されていない「生産システム」という意味を捉える場合、この調査は全体ないしは部分(主体)とは何かを示さなければならない。本来ならば建設生産システムとそれを構成する諸要素を明示すべきである。この報告では、先験的に(初めから普遍妥当性を持つと考えられる)生産システム一般があることを前提している。実はこれ

は検討を要する課題である。初めから自動的に明確な処理方法があるわけではない。扱われている建設生産システムは次の諸点で明示されなければならない。すなわち、建設産業全般を建設産業行政施策から建設産業の発展・振興を図る観点、発注者である最大の財政歳出費目である公共事業費の効率化に向け、廉価かつ良質な公共物獲得(調達)の障害を減らす観点、発注者の意思の実現を担う契約者である元請企業が事業遂行責任をもつ元請契約者としての生産システム、すなわち元請事業者から見た下請重層生産システムという観点、等がある。「報告書」作成者がこれらのどこに立つかは曖昧である。当然曖昧さから生まれる限界もある。それは下請生産システムの“機能”が、建設生産物の用途や目的という意味と違い、下請重層構造の“機能”には個人あるいは行政や企業といった市場参加者としての主体の関係概念の整理が必要である。「報告書」は発注者やゼネコン視座から問題提起する偏りがある。ただし報告書にはこの“立場意識”の欠如に気付いていない。

仮に調査対象となっている下請事業者である専門工事を考えてみよう。事業者にとっては、当然工種が異なれば、工種ごとに工事遂行に要する機械・設備、工事監理ノウハウ、現場技術・技能者の雇用集積度合い等、それぞれに異なった要件を満たさなければならない。下請事業者は元請企業の求める工事内容に応えるには発注工事内容を処理するに必要な多様な経営資源を装備し、経営効率を維持する方法等の選択可能性を多様に有するように整備しなければならない。問題は、この経営方法、施工方法を元請企業が指示するのか、請負った下請事業者が決定し、施工・管理・点検・引き渡すのかという業務遂行の形態、すなわち「請負」契約の範疇としての基本的要素が埋め込まれているという事実である。これが経営管理要素に着目した事業活動における企業の独立性ないしは企業の従属性(下請性)を判断する基準、すなわち下請事業者(企業)の独立・非独立判定のメルクマール(特徴、目印)となる。この種の業務契約には法的要素から見れば一方的な片務性が証明する契約約款が記入されるという事実などのケースなどは稀であり、形式的な契約書などでの判定では見出せない基準を見出さなければ、科学的検証はできない。

元・下企業間における片務性を見出そうとすれば、施工過程における工事種類ごと契約関係(業務請負契約)だけでなく、この請負契約の実行過程における発注・受注企業関係の指示・指揮・命令・施工・検査という一連の工程に片務性を見出さなければならない。このような事実確認といってもどのような事実を掴み取るかはどうしても調査姿勢が問われることになる。こうした課題を持っているかどうかの問題となる。

同時にそれらに関わって、下請重層構造に組み込まれた事業者ないしはそれに埋もれている“事業者間”関係を装った契約書などが無い、事実上の業務契約関係が問題となる。すなわち、下請重層構造の下層層次の“契約”関係において契約当事者の地位が、事業者であるか労働者であるかが問題となる。この「報告書」では契約上では事業者か労働者かを区分できない曖昧さが残る業務遂行関係が注意されていない。経済、経営管理ないしは法令的視点から事業者と労働者との性格区分を明確にする必要がある。建設業法における事業者規定が現実の建設施工実態を建設業法執行上の法解釈を曖昧にしてきた。このことから、「重層化の進化」問題に答える政策には、労働関係を実質上業務請負契約に変形させた“契約労働”、一種の“偽装された請負”契約

の急速かつ広範な拡大現象を理論的仮説をもって検討し、実態を調査、それらの結果から政策課題を詰める必要がある。

### 3 . 建設産業の市場規制法規と「報告書」の分析視点

#### ( 1 ) 調査結果の要点

「報告書」に集約された主要な専門工事業者に関する調査結果の要点は以下のように要約されている。

すなわち、特定業者への専属度は高まっている。建設業法第 19 条第 1 項の契約締結方式では下請が一次下請、再下請という層次の下に行くほど全項目記載率が低く、とくに「赤伝票」問題処理に関わる廃材処理事項などの記載率が低い。請負単価は受注競争の激化、ダンピング受注などの要因で低下を続け、『「社員」、「技術者」、「技能者」、「直用」、「準直用」、「班長」』などと呼ばれても、雇用身分の曖昧で、「定義は不明確である。」「準直用」の従業員なので賃金は直接支払ってはいないが仕事上は雇用者と同様に管理している”、“直用」のうち 2~3 割は「一人親方」であり外注扱いとしている”と指摘している。下請・再下請への発注理由は、上位発注者では、「直営工事部門を持たない」(52.6%)、「施工対応ができない工事内容」(40.8%)、「採算が取れる」(23.0%)、「規模が大きく、工期が短く、---労務などが不足したため」(21.6%)など上位発注企業の施工能力不足、工事需要に経営資源の蓄積が追いつかないことが基本である。また専門工事業者が再下請した理由では、「規模が大きく、工期が短く---労務などが不足」(43.4%)、「直営部門を持たない」(32.9%)、「施工ができない工事内容」(30.9%)、「採算が取れる」(14.5%)である。下請・再下請には多様な理由があるが、コスト要因以外の企業保有の生産力が受注力に構造的落差があり、生産能力不足が主たる要因になっている。建設業における経営資源の蓄積が受注を全うする条件を備えにくい条件がほとんどの企業にあり、これらが下請生産方式を拡大する要因となっていることを示している。

#### ( 2 ) 重層構造に関する事実

重層下請制における基本問題は、諸法規に照らし、工事契約、下請契約において遵法性、合法性が保たれているかどうか基本である。

なかでも建設業法における一括下請に該当すると思われるケースが 20%程度あるとされ、ペーパーカンパニーの介在、「仕事と金の流れが異なる」ケースや「専門以外の業務と抱き合わせで受注した業者がマージンをとって下位業者に発注する」、「小規模の下位下請業者が、規模の大きい仕事をするために規模の大きい会社に上位下請業者になってもらう」など単純な重層ではない“割り込み”、“上請”など、“工夫”された形態をとっている。

重層下請構造におけるもう一つの基本問題は、元・下関係における「片務性」問題である。最近、発注に際して元請企業あるいは一次下請企業から二次下請企業への発注は、単価リストなどを使用するなどの見積条件が不明確で、工事内容が不明確な

どのケースが多い。さらに、見積協議の不徹底、書面契約の不徹底、着工前契約の不徹底、管理調整業務費用、法廷福利費、消費税等の諸経費を経費と認めないケース、不当に低い請負代金(いわゆる指値発注)の常態化、事前説明のない「赤伝処理」は産廃処理費、クレーン代、図面コピー代、駐車場代、ごみ処理・片付け・安全関係・清掃・養生・ホールインアンカー費用等や協力費までの押し付け、追加・変更工事代金未払、前受け金の未支払い、受取手形の長期化など、不公正取引の事例であふれている。元請、一次下請などに対する『建設業における生産システム合理化指針』等に示された行政指導が守られないケースや一方的に経費無視、指値方式が多発し、建設産業市場における公正取引が崩壊状態にあるとあってよい状況が調べ上げられている。

これらの事実確認のうえに、「重層下請構造の課題」が纏め上げられている。主な点は、メリットとしては「受注が安定する」、「特定の技術に専念できる」、「取引上のリスクが少ない」、「営業努力が余り要らない」等が多くの回答割合を示している。また、デメリットでは、「上位発注者に従わざるを得ない」、「従業員に十分な処遇ができない」などが挙げられ、メリットもあるがデメリットもあるということである。上位発注者との役割分担では、「連絡調整が悪く、手まち・手戻りが発生」、「施工不良等は全て下請の責任となる」、「現場は全て下請任せ」となっているが、「特に問題なし」が45%あり、問題ありと問題なしとが相半ばしている、と指摘している。しかしヒアリングでは「元請職員の段取りミス」、「工程調整ミスで作業中止になっても追加費用が認められない」などが発生し、「リストラ等により元請業者の職員が減少し現場への関与が少なく」、「責任感の不足した派遣社員の増加」、「職員の技術力が低下」し「施工不良や段取りミス、手戻りが多い」が「その責任を下請業者に押し付けてくる」などが指摘され、建設産業における現場での基礎的生産力の衰微が描き出されている。

では下請重層構造自体を事業者はどのように評価しているのだろうか。下請層次構造を「品質・安全・生産性の観点から2次までが適切」というのが50%強であり、「品質・安全・生産性の観点から3次までが適切」というのは34%強であった。この結果から下請層次は現在よりも減らすこと、現行層次は不適切、すなわち層次が多いと考えられている。

また下請重層構造が合理か非合理かについては、「合理的」な理由としては「労務等を調整し易い」が71%強と最も多く、「専門化が進み作業効率が上がる」42%弱、「専門化が進み品質が安定する」32%強、「ニーズに適した施工体制を組める」30%弱などと評価されている。ここで最も多くが「合理的」としている場合、その「調整」という意味には基本的に労務費用節減効果が含まれているが、それを再下請層から見れば低労務費用、すなわち低労働条件を「合理的」としている。これは問題を一面的に評価している結果となっていないだろうか。また、逆に「不合理的」と考えている理由は、「連絡調整手間の増大」(48%)、「設計・施工情報の伝達不全」(39%)、「不良不適格業者の介在」(36.2%)、「諸経費の増加」(31.9%)、「技能労働者の労働条件の悪化」(31.0%)などである。合理と非合理との関係はまさに“因果は巡る”というべきであろう。経費節減が同一市場内で巡り、生産性向上、技術変化、工程の改良、材料革新等によらない経費のたらいまわしが、規模の小さな企業に文字通りしわ寄せされる結果、生産性低下を招きかねない悪循環に陥っているのが現状である。だが、「報告書」にはこの

視点が欠けている。

さらに合法性、遵法性の基本である社会保険、労働保険について最も重要な指摘が聞き取り調査の中でなされている。すなわち、「公表されている単価は、経費だけでなく、法定福利費を(明示した)表示にすべきだ」、「労災保険に特別加入していない場合、一人親方を現場に入れない元請業者がある。保険の加入には元請業者の姿勢が大きく影響」などが指摘されている。

このように、建設業法、独占禁止法、労働・社会保険諸法、さらに「建設産業における生産システム合理化指針」等に照らせば、数々の違法かつ不適切な状態が把握されている。この「報告書」の事実把握には注目しなければならない。

### (3) 今後の具体的取組みの課題

重層下請構造に伴う今後に向けた政策的課題として「報告書」はいくつかの基本的な事項を提起している。

その一つは、建設業法等で規定されている元下関係における法令順守問題である。それは、まず建設業法に規定された一括下請の禁止、とくに大手ゼネコンの関係会社(商社)が一次下請に入ることによって下請層が増加し、不必要な階層、責任の所在の曖昧さ、システム自体の不合理、つまり合理性なき重層構造の深化が進行している。この事態の規制には、「法令に基づく厳正な対応」これが第一である。

第二には元・下関係における片務性を是正するとして、これまた法令順守に尽きるとある。だが、「明確な見積条件」、「経費の考慮」、「見積協議」、「着工前契約」等の法令遵守、さらに「指値発注」の常態化に対し、緊急の取組みが必要だとしている。同時に「『指値発注』は民・民取引の問題で、行政がどこまで関与できるのか」、「不当に低い請負代金の判断が難しい」などという“ランダム・ウォーク”(普通は“酔っ払い歩き”)の意味であるが、ここでは政策判断がフラツイテイルさまを挟った表現)的見解が見られる。これは、研究所の見解であるよりも、国土交通省の見解であろう。建設業法第19条3項に対する公務員の是正行為を出発点にすればよいはずだが、黙認すれば不作為に当たることを明示しなければならないであろう。この不法の放置・黙認姿勢が、基本的には大手事業者を擁護するということと一体となること、これがポイントである。

第三に片務性の処理については、「赤伝票」、「追加・変更工事代金未払い」、「前払金未払い」、「手形サイトの長期化」等、個別的事象に対して法令順守が訴えられている。

「追加・変更工事代金未払い問題」、「工事手戻りの費用負担」が元請企業の方針や現場所長の裁量によっている事態などが常態化していることに対して、専門工事業者団体を通じて改善を“働きかける”などという緩い勧告にとどまっている。この態度がどこから来るのかは「報告書」からは判明しないが、国土交通省への適切な勧告というべきであろうか。

また、社会保険、労働保険への加盟促進にも基本的には啓蒙活動にとどまる。この具体的取組への改善姿勢は、元請業者社員の削減、現場を知らない若手技術員の配置が工事の手戻りやその責任回避、費用負担を下請業者への押し付けることにも、「施工体制の確認強化」、「現場技術者の施工能力(技術力)を評価する方法の検討」などという

手緩い対応しか求めていない。

この重層構造改善にはまた、民・民関係論、民間市場の不公正を適正化する行政手法の行使をゼネコン等の元請企業擁護に徹してきたために、この慣行から脱出できずにいるといえよう。元・下関係の片務性の実態という事実をこれほど明確に把握し、かつ外注比率が向上すると実質労働生産性が低下すると、重要な事実を指摘しながら、工事発注機関が下請層次制限を設けさせるとか、適正な施工体制の確保等の方策しか指摘していない。そのうえ、「一方で、受注者側である元請業者にとって元請下請関係は自らの問題」などという他人事のような評価に陥っている。

「報告書」は、最後に「建設産業における生産システム合理化指針」が示す通り、建設生産活動は、総合的管理監督機能、直接施工機能という二つの機能がそれぞれ交互に組み合わされる“分業型のネットワーク”方式だが、分業関係の中でそれぞれの役割を果たし、適正な利益を得ることができる健全な建設生産システムの構築が必要だと結論付けている。

ここに示されている方向付けは、行政責任には触れていないことに大きな特徴が見出される。それは、日本の産業政策の中でも建設産業政策が、建設業とともに公共事業発注者の立場から建設元請企業の要請・擁護という一体性があり、結局それを客観化できないことを表現している。このことはその裏返しで、重層構造の具体的事象には民・民関係の中で生じている事例だから、民・民関係の改善等は業者間関係かまたは業界団体に委ね、処理しようとしている姿勢が明瞭である。

この姿勢が今日の下請重層構造問題を深刻化し、生産システムの危機を招き寄せたのではないかと思われる。これでは解決には至らないといわなければならない。

#### (補) 建設政策研究所調査への若干のヒント

建設産業は、社会的分業に基づく協業体制で活動している点では製造業に類似しており、また下請重層構造をとっている点でも共通性が見出せよう。だが、単純なネットワークにとどまらず、生産物が長期の使用に耐え、人間個人、生産活動、社会活動を長期間にわたり、固定的に規制する生産物という点では、製造業の固定設備の中でも長期の設備投資分野を形成し、また個人には住宅のような人間生活の生活環境に供給を担っている点で、生産システムにおいても製造業とは大きな違いを持ち、その生産物も輸送、マーケティング戦略でも異なり、また近年のように投機の対象になってきている要素をはらむ生産物特性を有している。

このため、企業経営の機能、活動上の特質が形成されて、これが重層下請の前提となる社会的分業システムにまとめ上げられている。重層構造における基本的担い手は、企業経営組織と組織の課題遂行能力を有する種々の技能・技術力を有する労働者を基本的経営資源としているのである。一般の製造業では、生産手段としての機械・設備、それら进行操作するノウハウ、それらの担い手である労働者の集積が企業の経営力、競争における地位を決定し、下請重層構造といってもその企業経営力には下請生産システムから脱却し、独自の市場の形成や新規市場の形成がみられる。しかし建設業では、独自の企業経営資源の構築や技術力の形成よりも基本的に発注者の動向に左右され、独自の経営資源蓄積が容易ではない。

下請関係の形成や重層性が一層深まるのは建設産業経営の経営力、設計・監理力、施工力という生産手段だけでなく、経営的、施工的ノウハウが企業の経営力、すなわち重層構造における位置を決定づけることになる。したがって下請企業の管理運営を基本にしながら、重層構造における中小建設業経営の階層性とそのなかでの経営の片務性、従属性問題の発生には、この建設業における経営力格差を生む要因の整理が欠かせない。

そこで基本的に、下請重層構造のどの階層に企業が位置するのかは、重層下請における企業の有する経営資源の構造が決定的な位置決め要因になるといえよう。こうした点で、三次、四次下請階層では、事業内容が経営範疇を形成せず、労働者と事業者との区分が難しいかしばしば相互に乗り入れるような関係の中に活動している。これらを機械的に区分することは難しいが、現場に技能、技術が集積されているということは、最末端には、労働者そのものが、直接的生産の担い手になっていることを示している。下請重層構造研究は今、この階層を抜きに考えられない状況にある。したがって、「報告書」が調査していないこの分野こそ、下請重層構造の現代の特徴が露出している“切羽”（かつて炭鉱などで使われた現場の意味）なのである。この変化を抜きにしては、下請重層構造調査の意味は適切な調査・研究はできず、この事実調査なしに重層構造の改善を論じることは著しく偏りを生む可能性がある。この問題意識から、下請重層構造の研究は下請重層構造の末端に届く階層を補足することに調査の焦点を絞る必要がある。

#### 4．重層構造に関する諸問題 主として法的問題点

下請重層構造の改革は何よりも今日の現場状況が、建設経済研究所調査にいみじくも証明されているように、不法、無法状況が広がっているところに大きな特徴がある。この事態の改善には、報告書も指摘しているように、現行諸法の遵法、遵守を徹底することが重要であろう。

とはいえ、実際に現行法の遵法化を進める声を上げるだけで実現するわけではない。むしろ、現実の法的運用を行っていると同時に発注者である行政が、いくつか法運用に市場の歪みを生み出す解釈をおこなってきたこと、とりわけ、下請領域には長期にわたり、民・民契約に介入するなという、建設産業市場の遵法性を緩める運用姿勢があったことに大きな要因があるといわなければならない。

##### (1) 下請重層構造是正にかかわる建設業法運用の基本論点

建設業法における一括下請禁止条項である同法第 22 条が一応規定されてはいるものの、現実の法運用は、「禁止」の規定内容によって運用されてきたとあってよい。その運用基準は法的に限定されているわけではなく、いわゆる行政指導によりかかってきたとあってよい。

すなわち、一括下請とは「元請人が下請工事の施工に実質的に関与していると認められない」場合である、という。だが、それは約款、省令ではなく局長通達による指導基準によって指導内容に建設業法運用基準が規定されている。すなわち「実質的関

与」とは、「元請負人が自ら総合的に企画、調整および指導(施工計画の総合的な企画、工事全体の的確な施工を確保するための工程管理及び安全管理、工事目的物、工事仮設物、工事に用資材等の品質管理、下請負人間の施工の調整、下請負人に対する技術指導、監督等)を行うこと」をいう、とされている。

ここで業務請負という場合の「請負」とは、民法第 632 条の規定が適応されることが本筋であろう。民法第 632 条では、「請負は当事者の一方がある仕事を完成することを約し相手方がその仕事をその仕事の結果に対し之に報酬を与うることを約するによりてその効力を生ず」(仮名遣いを改めている)ことを言う。この文脈で見ると、実質的関与とは下請負人の「仕事を完成」に直接関与することになる。請負人が実施する作業に元請人の関与を前提して「一括下請の禁止」を規定している。これは請負人の作業を元請人が指導・監督すること、すなわち、派遣業等にいう“偽装化された請負”(基本的に仕事の完成を請け負わないで基本的に労務請負を装う契約)を奨励する規定になる。労務請負を承認する法規定になる。

ここから建設業下請重層構造における層次の低い分野で、作業が細分化された業務請負によって労働契約に代替されるとというのが現状である、と考えられる。本来禁止条項を建設業法の解釈運用で、労務請負の違法性を無視できる法的解釈が黙認され、現実の違法に合法的な(あるいはそれを許容する)根拠を与えてしまっている。

建設業法における一括下請禁止に関わる規定は、労働法的に言えば禁止されるべき偽装請負を容認している解釈を含んでいる。ここには、建設業法と労働者派遣法との間に分裂状況が生じ、ここに今日的な基本的な問題があることであろう。ただし、建設業は、実態として元請企業自身が自前の生産能力では工事の完工ができる状況にはない。元請企業は、受注工事の多くを専門工事業に依存するし、ますます依存するようになっていく。この下請重層構造に依存する元・下関係では、下請企業群の生産能力が元請企業の生産能力、経営力と化す仕組みになっている。それは経営力の市場支配力と経営力としての企業経営資源蓄積構造との間に存在するギャップがあり、それが重層下請構造の中では一種の逆転現象となり、しかも逆転した経営力格差の存在が下請重層構造の基礎となっていることである。元請企業が下請・外注への発注を行う場合、建設工事が受注生産であるうえに、全ての工事需要に応じた生産力を確保すれば、より多くの費用、リスクを負う。そのために必要な生産力を常時確保できない。ここでの元請け企業の最終的経営力は金融機能を大手金融機関から得ている資金供給力に裏打ちされていることだけであろう。

建設業法が制定された当時の建設業と現在の建設業では、その生産システムが大きく変化している。その変化が、法規定を十分機能させない一つの要因であろう。公共事業でも発注者が一定の生産力、技術力を保持していた建設業法制定当時と今日の建設業法および建設行政が指導対象とする建設業にも大きな変化がある。それとともに、金融機関の資金供給構造を変えれば、かなり大きな生産システム再編の展望が開けると考えられる。

ところで、労働内容は同じでも、「報告書」が指摘するように雇用身分に関する法的状況は、法規定の上からは全く“不適格”状態になっていると指摘している。雇用契約が業務契約形態に変わりつつあるが、労働のほうは請負契約としているのと矛盾し

た管理された労働であり、工事発注者が指揮・命令を行っている。とくに雇用と労働とが分離している現行法規のもとで、それを法的に承認する建設業法体系は、雇用や労働の曖昧さを促進する余地を広範囲に与えてしまっている。この股裂き状態を建設産業行政がどのように正常化するのか、その意思を明示し、これら法規定を変える方向を提示しなければならないであろう。

この改善には、何よりも建設産業の基本的生産力である労働者の地位を明示的に適正化するとともに、建設事業者の法規定を再定義し、公正取引を可能にする事業および労働を区分けする諸規定を設定し直さなければならないであろう。これが基本的前提であろう。

## (2) 建設産業市場における基本問題への政策対応

建設業の今日の分業体制は、重層構造を残しながら、生産現場の末端では雇用・労働関係が曖昧となり、その曖昧さを基礎に工事業務が細分化され、実質的労働が個人請負制をひろげている。この末端現場では上下関係が生まれる余地がないほど再々下請工事価格と工事費用との差はなくなり、その意味では一種奇妙な水平化が進んでいるといってもよい。この水平化は重層下請制の改善としての水平化ではなく、末端現場工事における労働形態の事業契約形態への変形とみなすことができよう。

こうした工事遂行体制の細分化は、工事遂行の短期的でアドホック(その場しのぎ)な工事能力補填の有効な方策であり、かつ同時に費用節減を可能にするより小さな事業者、ないしは形式的請負業務形態を取る実質的労働者が最底辺の業務を担っている。その限りで、工事受注量の変動、それは工事遂行能力以上の受注に対応でき、また逆に受注量が少ない時には半ば自動的に雇用調整が可能となる。しかしこうした一見柔軟に見える生産システムを下層層次の事業者や労働者から見ると、極めて事業が不安定であり、慢性的受注競争状況が生まれる。長期的に見れば、この生産システムはその現場力を衰退させ、将来の現場を担う実質的労働者を建設業から遠ざける効果をもつ労働の劣化である。それは一般的なものづくりの危機ではなく、生産システムに内在する建設生産力衰退の構造である。

現在の建設生産システムは、衰退要因をはらんだ状態が拡大しているが、発注者と元請企業の関係に限定して言えば、完成事業の形式的責任のみが元請企業に集約される。それは、現場の末端まで契約通りに工事仕様が実現していることを前提している。この形式を実現させる実態があるかといえ、一種暗黙的契約に依存する体制といってよい。しかし、現場責任者等の意見を集約すると、「報告書」からも知られるように現場工事責任者の管理能力はどの工種でも萎縮しているといわなければならない。

現場管理能力の萎縮、衰退は、現場工事責任者に工事品質確保が低工事価格のまま押し付けられる。その体制では粗漏工事、手抜き工事等の基礎に転化する可能性が高まることが予想できる。適切な管理体制、工事品質、事業者・労働者の適正な所得の関係構築の課題がますます大きくなっている。分業体制の細分化とコスト低下システムのもたらす今日的生産システムは、誰も満足できない、魅力のない生産システムになっている。

## 共同調査研究会メンバー

全国建設労働組合総連合      高橋義次 賃金対策部長  
石田勝彦 賃金対策部担当書記

### 特定非営利活動法人 建設政策研究所

責任者	永山利和	建設政策研究所理事長 日本大学教授
助言者	藤澤好一	建設政策研究所副理事長 芝浦工業大学名誉教授
事務局長	辻村定次	建設政策研究所副理事長・研究員
事務局	恵羅さとみ	建設政策研究所研究員 一橋大学大学院社会学研究科博士課程
	山根清宏	建設政策研究所研究員 東京都立大学大学院社会科学研究科博士課程
調査研究員	山本篤民	建設政策研究所理事・研究員 日本大学専任講師
調査研究員	神長唯	明治大学 法と社会科学研究所客員研究員
調査研究員	越智今日子	建設政策研究所理事・研究員
調査研究員	市村昌利	建設政策研究所研究員 駒澤大学大学院経済学研究科博士課程
調査研究員	村松加代子	建設政策研究所専務理事

### 執筆担当

村松加代子	はじめに
山根清宏	第1章
辻村定次	第2章・第3章、おわりに
山本篤民	第2章
藤澤好一	第4章
永山利和	補論