令和７年４月

一般社団法人　住宅生産団体連合会

令和６年度「住宅業界の元請と下請間の適正取引における自主行動計画」フォローアップ結果

（一社）住宅生産団体連合会では、2022年12月に「住宅業界の元請と下請間の適正取引における自主行動計画」初版を策定し、2024年6月の建設業法等の改正を受けて一部改訂、2024年6月に第3版をホームページにて公開した。
今回、初めてのフォローアップ調査を実施し、大手住宅メーカーから中小工務店まで様々な規模の企業46社から回答を得た。

【概要】

今回回答を得た46社のうち、6割近くが従業員100名以上の大手企業であり、また大部分が元請け、または元請けと下請けの両方を行う企業であり、下請け専業の企業は2.2％と少なかった。
適正な工期を設定していると回答した企業は6割以上で、また下請けと年１回以上の協議を行い、下請けの適正な利益を考慮していると回答した元請け企業は65.2％、下請けと協議のうえ下請けへの発注価格に対し、原材料費、エネルギーコストの適切なコスト増加分を一部または全額転嫁していると回答した元請け企業は、78.3％であった。

過去1年間、合理的な根拠を提示せずに一方的な値下げを要請したこと、されたことはないと答えた元請け、下請け企業はともに9割以上であった。そうしたことから、元請け企業による優位的立場を利用した一方的な下請けいじめ的な事象は、少ないことが伺えた。しかしながら一部ではあるが、工期や請負代金の決定において、下請けとの十分な協議が行われていない現状も確認された。

見積り書作成においては、安全衛生経費や法定福利費を外出しで明記していると答えた企業は37％と低く、書面で明細見積りを作成していない企業が10.9％存在することも判明した。
パートナーシップ構築宣言を行う予定がない、若しくは宣言自体を知らない企業が54.3％と半数以上の企業が回答した。

【まとめ】

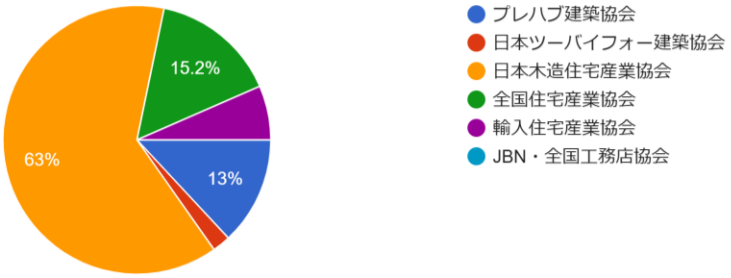
住宅業界では、業界の特色である狭い地域での顔の見える企業同士の元下間での取引において、取引の継続性を確保するためにも互いに良好な関係が構築されていると見られ、元請け企業による優位的立場を利用した一方的な下請けいじめ的な事象は少ないことが伺えた。
しかしながら一部ではあるが、厳しい工期での依頼や請負代金の決定において、下請けとの十分な協議が行われていない現状も確認され、また契約締結後の価格転嫁は認めていない発注者もあり、更なる啓発・改善が必要である。
なお、中大規模企業を中心に、請負契約や明細見積に関し、書面交付がなされていない企業が見られ、今後進められる見積りにおける福利厚生費、安全衛生経費、労務費の明示に関する対応への必要性から、元請企業や団体を通じた書面明細見積書作成・交付の周知が必要と考える。

【調査内容および結果】

1-1.御社の基礎情報をお尋ねします。該当するものに✓をお願いします。

①所属団体（主なもの1つ選択）

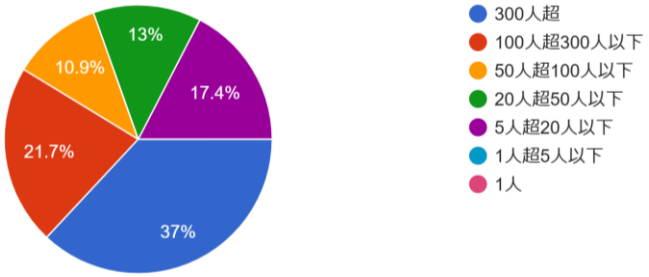
木造在来工法を採用する企業の多い日本木造住宅産業協会会員からの回答が63%を占め、次いで中堅企業を中心にマンション、戸建て住宅の供給、不動産流通業を行う会員が多い全国住宅産業協会が15.2%、大手プレハブ住宅企業が中心のプレハブ建築協会が13%であった。



1-2.御社の基礎情報をお尋ねします。該当するものに✓をお願いします。

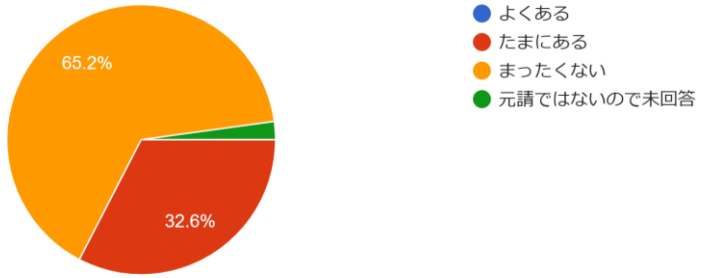
②従業員数

回答した企業の規模としては、従業員300人超の大中規模の企業が37%と最も多く、ついで100～300人の中堅企業が21.7%、そして5～20人の小規模企業が17.4%で、5人以下の零細企業または一人親方からの回答は無かった。



2.施主からの受注獲得のため利益を度外視した受注を行うことがあるか。

住宅の施主は個人が大部分であり、営業の現場では他社との受注競争が激しいが、利益を度外視した受注は全くないという企業が65.2%と最も多く、無理なく適正な受注活動を行っている企業が多い結果となった。しかしながら、たまにそうした受注を行っている企業も32.6%存在することも判明した。低利益受注が下請け発注におけるダンピングに繋がらないようにすることが重要である。

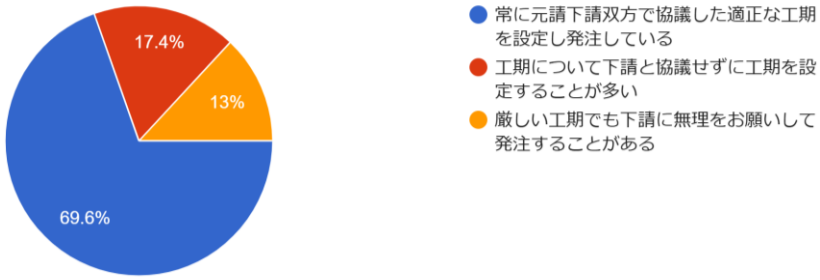


３.施主との請負契約の際、下請の施工力や資材調達の状況等を考慮した適正な工期を設定しているか。

個人である施主との請負契約にあたり、元請け企業は着工日及び引渡し日を決めるが、その際下請け工務店の施工力や資材調達の状況を考慮した無理のない工期としている元請け企業は63％であった。また、工期の打合せを下請け工務店と行わずに施主と請負契約を締結している元請け企業は17.4％であった。これは、施主との契約時には工務店の選定が済んでいない場合、また選定可能な工務店を潤沢に有する元請け企業やそもそも無理な工期の物件は受注しないこととしている元請け企業がこれに当たると思われる。一方で、施主要望を最優先とする企業も17.4％あり、施主の要望を叶えることを第一と考える元請け企業もあることが分かる。施主のためとはいえ、無理な工期を下請け企業に押付けることはあってはならない。

４.下請への発注の際、元請下請双方で協議した適正な工期を設定しているか。

常に注文者と受注者間で協議して適正な工期を設定している注文者は69.6％であった。下請け企業と協議せずに工期を設定している企業は17.4％あるが、これには元来無理な工期の設定はしない企業も含まれていると思われる。一方で、やむを得ず厳しい工期でも下請け企業に発注する企業は13％あった。こうしたことが恒常化すると技能者への負担が増し、また品質確保に対する懸念が発生することから、極力無理な工期を避けて発注し、日頃から双方で協議して適正な工期を設定することが重要である。

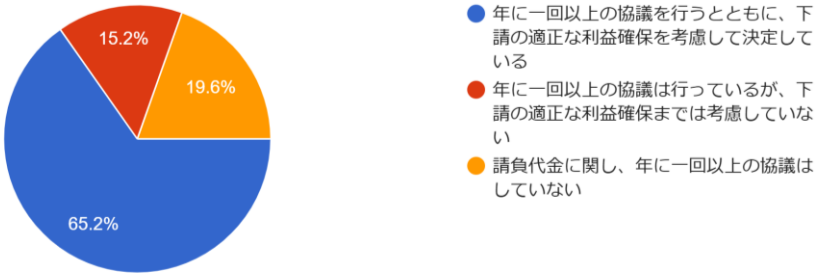


５.下請と請負契約を締結する場合は、以下のどの形態を取ることが多いか。

下請け企業と請負契約を締結する際の形態は、基本契約書+注文書、請書が最も多く73.9％であり、次いで注文書+契約約款、請書+契約約款が13％、工事の都度請負契約書を締結する形態は6.5％、また書面での契約は無いことが多いと回答した企業が6.5％であった。書面で契約書を取り交わすことは建設業法だけでなくフリーランス法などでも規程されているところであり、業界をあげた周知が必要である。

６.元請と下請が締結する請負契約における請負代金の決定に当たっては、 双方十分に協議し、技能者の処遇改善等も踏まえた下請の適正な利益確保を考慮して実施しているか。

年１回以上の協議を行うとともに、下請の適正な利益確保を考慮して請負代金を決定している企業は65.2%であり、年1回以上の協議を行っていない企業が19.6%あった。元下間の協議の実施について更に啓発する必要がある。

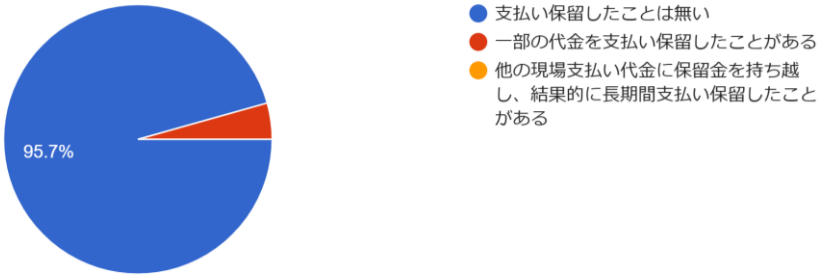


７.契約期間中に、原材料費やエネルギーコストの急激な高騰があった場合、下請と協議のうえ下請への発注価格に対し適切なコスト増加分の転嫁をしているか。

原材料費およびエネルギーコスト増加分の全額または一部を転嫁している企業が78.3%であったが、一方で契約締結後のコスト増加分なので転嫁していないと回答した企業が10.9%あった。契約締結後であっても転嫁するべきであるということが知られていない可能性があり、それを明確化する必要がある。

８.請負代金の支払いについて、長期間（注文者から支払いを受けた日から1ヶ月以内、または下請の引渡し申し出日から50日以内のどちらか早い方）支払い保留したことはあるか。

請負代金の支払いについて、長期間支払い保留したことはないと回答した企業は95.7%であり、一部の代金を支払い保留したことがあると回答した企業は4.3%であった。また、他の現場支払い代金に保留金を持ち越したことがあると回答した企業はなかった。

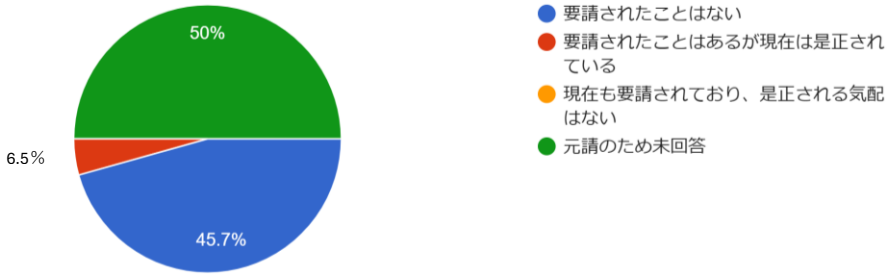


９.過去1年間、発注者として下請が提示した見積りに対し合理的な根拠を提示せずに一方的な値下げを要請したことがあるか。

発注者として過去１年間、提示された見積りに対して一方的な値下げを要請したことはないと回答した企業は93.5％であり、残りのそうでない企業も全て現在は是正済みであった。

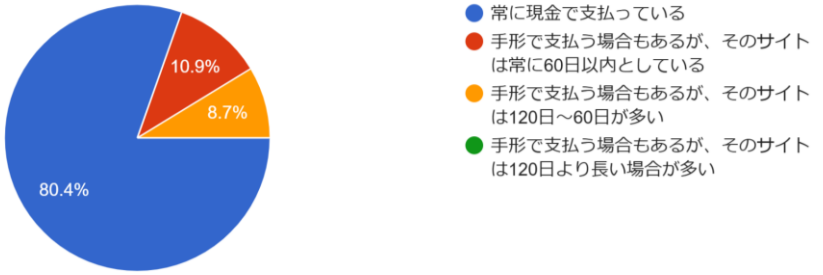
10.過去1年間、下請が提示した見積りに対し、元請から合理的な根拠が提示されずに一方的な値下げを要請されたことがあるか。

過去1年間、元請企業から一方的な値下げを養成されたことがあると回答した企業は、下請企業の中では13％（6.5％×2）あったが、全て現在は是正されているという回答であった。



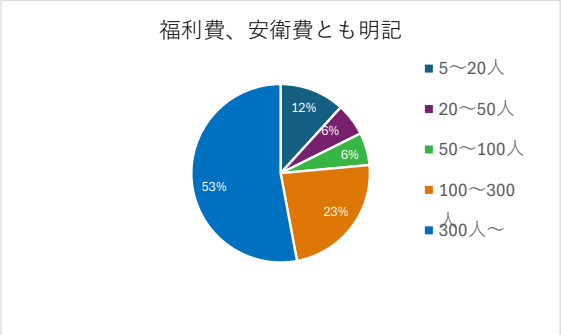
11.下請費用の支払い手段は現金か。

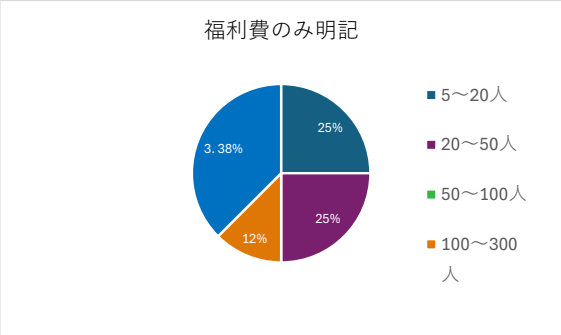
下請企業に対し常に現金で支払っている企業は80.4％、手形で支払う場合もあるが、サイトは常に60日以内が10.9％、サイトが120日～60日が8.7％、120日より長いと回答した企業はなかった。

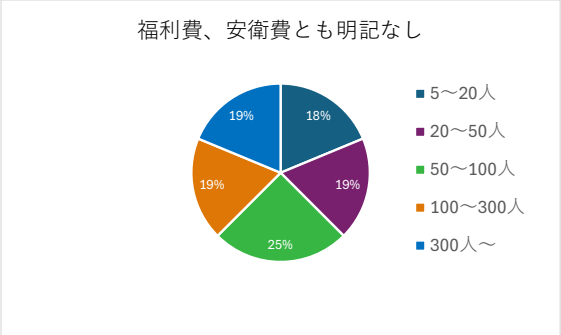


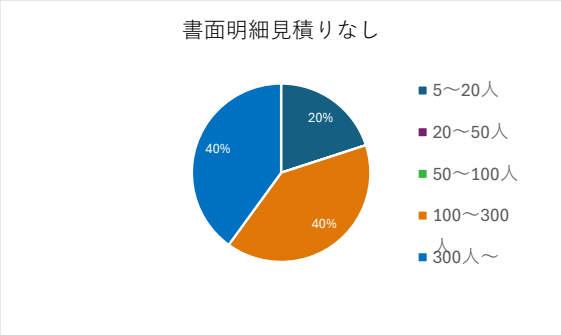
12.明細見積り作成時、法定福利費や安全衛生経費を外出しで明記しているか。

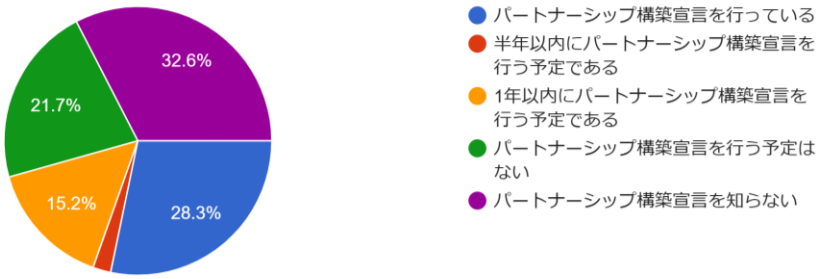
明細見積書に法定福利費と安全衛生経費の両方とも明記している企業は37%、両方とも明記していない企業は34.8%であった。一方で書面で明細見積書を作成しないことが多いと回答した企業が10.9%あった。企業規模では両方とも明記しているのは中大規模が多いが、同時に書面明細見積りを作成していない企業でも中大規模の割合が多い結果となった。









13.パートナーシップ構築宣言を行っているか。

パートナーシップ構築宣言を行っている企業が28.3%、1年以内に宣言を行う企業は15.2%であったが、一方でパートナーシップ構築宣言を行う予定がない、若しくは宣言自体を知らない企業が54.3%と半数以上の企業が回答した。予定がない、知らないと回答した企業は必ずしも規模の小さな企業だけでなく、全ての規模の企業からほぼ同数の回答があった。