

鋼材等の建設資材の高騰に伴う実態調査【結果概要】

1. 調査内容

調査対象企業	本会所属47都道府県建設業協会の会員企業
調査対象工事	調査期間に施工中の国土交通省発注工事
調査期間	平成20年4月4日～15日
質問項目	別紙調査票のとおり

2. 調査結果

■回答数

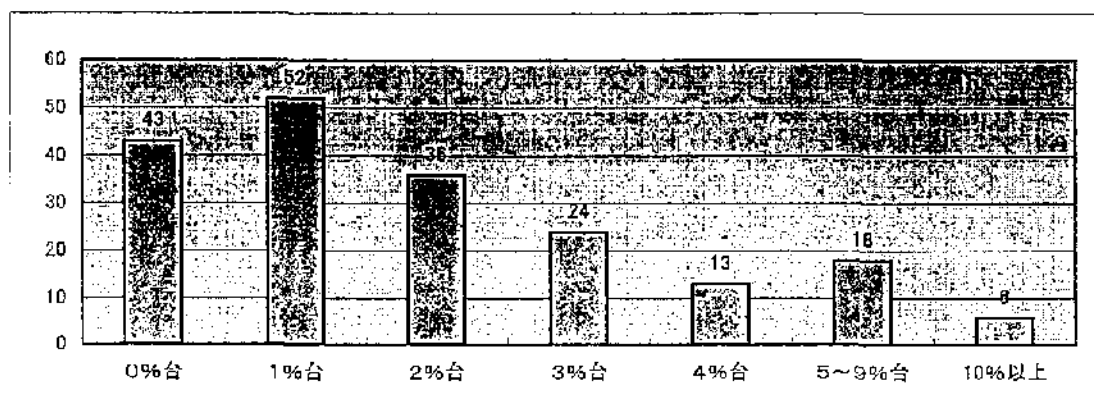
協会数 36 企業数 132 工事数 192

■集計

(1)請負金額 36 ～ 27,594 百万円

(2)増加総額(自社見積額との差額) 1 ～ 620 百万円

(3)増加率 (2)／(1) 2.1 %(平均) 0.004 ～ 16.7 %



(4) 自社見積額に対する調達額(見込含む。)の増加率

鉄筋	29.4 %(平均)	3.2	～	70.5 %
鋼材	20.0 %(平均)	1.5	～	84.1 %
生コン	10.4 %(平均)	2.5	～	39.2 %
その他	21.3 %(平均)	3.7	～	67.4 %
(SC・PHC杭、アスファルト合材、ヒューム管、軽油等)				

(5) 発注者に対する申入れ状況(どれか一つ回答)

有り	22	予定	28	無し	142
(11.5%		14.6%		74.0%	)

▼発注者の対応

- ・1年未満の工期では無理と回答された。
- ・1年経過しないと無理と回答された。
- ・すでに資材を発注している業者もあり、横並びを考え、単価変更は無理との回答。
- ・3月に契約したばかりなので変更には応じられないとの回答。
- ・道路関連税制不成立を理由に契約変更できない旨回答があった。
- ・工事事務所では判断できないとの回答。

(6) 需給状況(複数回答可)

資材の入手難(品不足)	69
納期の延期	43
資材業者からの値上げ要求	160

▼主なコメント

- ・納入時期に改めて単価設定される。
- ・見積りの有効期限が1週間しかない。
 - ・2ヶ月以上先の注文は受け付けてくれない。
 - ・納期までに2～4ヶ月かかる。
- ・鋼材の急激な高騰を理由に見積り拒否があった。
 - ・1月下旬から4月上旬にかけて、ほぼ毎週のように値上げ要請がある。
 - ・資材業者によれば、8月ごろまで値上がりが続くという予測。
 - ・現在の調達見込み額であり、発注がズレれば、さらに価格は上昇する。

(7) 主な意見・要望等

- ・単品スライドについて明確な基準を定めてほしい。
 - ・現在のような異常な高騰下において、昔からの古い考え方で請負を捉えると、乙が不利。
 - ・市場価格に設計価格が追いついていない。
 - ・鋼材の高騰は世界的な動向であり、一企業がそのコスト増を吸収することは不可能。
- ・もはや自助努力の域を超えている。
 - ・市場価格を迅速に反映するため、調査方法を見直すべき。
 - ・早く注文したいので、工事が中断しないよう承認を早くしてほしい。
- ・概算設計で明細が未確定のため、資材発注できない。さらに値上がりすれば差額が拡大する。
 - ・個別の変更協議要請には限界がある。協会あげての働きかけが必要。
 - ・現在のガソリン価格で設計した場合、5月以降の調達では再び値上がりするのでは。

(参考) 契約年別 請負金額分布

契約年 請負金額	2004	2005	2006	2007	2008	計
1億未満	0	0	0	2	15	17
1億以上 ～5億未満	0	0	1	31	102	134
5億以上 ～10億未満	1	0	1	4	8	14
10億以上 ～50億未満	0	0	5	5	8	18
50億以上 ～100億未満	0	1	2	2	1	6
100億以上	0	0	0	1	2	3
計	1	1	9	45	136	192

建設通信新聞 シリーズ「鋼材インフレ」より
2008/3/25-27 「請負(うけまけ)の苦悩①②③」
2008/4/14-16 「発注者の苦悩と課題④⑤⑥」

① 請負 このままでは崩壊

- ・今年1月から急激に高騰。
- ・高炉品では、メーカーとサプライヤーの鉄鉱石価格値上げ合意、電炉製品では、スクラップの価格高騰が要因といわれている。
- ・売上高総利益率が数%程度の建設業界にとって、資材値上がりによる全体工事費の2ポイント上昇は、そのまま死活問題。
- ・建築確認の厳格化により原価低減のための設計変更やVE提案がしづらくなった。

② 4年前とは状況が違う

- ・単品スライド条項は、1980年の第2次オイルショック時に、生コンやアスファルトを対象に一度だけ発動されたが、発動基準が明確でなかったためその後は発動されることがない。
- ・競争激化で受注額自体が安値になっていること、建築工事費に占める設備コストが上昇など、4年前とは、異なる環境にある。

③ 変動リスクだれが負担する

- ・建設業は、物件ごとに規格・サイズ・納期が異なり、他の製造業と違い、少品種・大量発注によるコストダウンができない。
- ・高止まりしてくれるなら問題ない。問題は端境期にある。
- ・素材価格が上がり続ける状況下で、受注・契約・着工・現場納入という時間差の価格変動リスクを、ゼネコンだけが一括負担せざるを得ない請負システムが問題。
- ・インフレに弱い建設産業。かといってデフレに強いわけでもない。「ウケマケ」なのだ。

④ 「ダムの水が危険水域」の状態

- ・実需を置き去りにして、価格だけがどんどん上がる異常事態。
- ・鋼矢板の価格は4-5年前の2倍以上。
- ・公共工事標準請負契約約款第25条5項で「単品スライド」が規定されているが、1980年以降適用されたケースがなく、どのように運用するのか煮詰めるべき事項が少なくない。

⑤ “ゼロ回答”の民間発注者

- ・改正建築基準法施行による許認可の遅延・長期化もあり、早期手配が困難。
- ・単品スライドに応じなければ、行政が罰則を与えるぐらいのことでなければ、民間発注者が受けてくれることにはならない。
- ・国が単品スライドの適用基準を作れば、民間発注者にお願いする際の主張材料にはなる。

⑥ リスク分担の明確化を

- ・単品スライド条項は「請負代金が不適當となったとき」としか書かれておらず、「不適當」の具体的な基準がない。
- ・群馬、徳島、熊本県で鋼材積算価格の緊急改定に踏み切ったが、単品スライドを適用する自治体はない。
- ・単品スライドに踏み切れない理由は、各単価を契約しているわけではなく、総価での契約だ。
- ・資材の変動リスクは、「請負者が背負うもの」「請負契約では、工事目的物の完成は、発注者の指図がないかぎり請負者の責任」
- ・すべての工事が鋼材高騰が原因で不調になれば、発注者も対応をとらざるを得ない。
- ・国が単品スライドの適用の運用基準を示せば、検討したいという自治体もある。
- ・単品スライドの運用基準は先決の緊急課題である。