



唐口徹  
Toru Karakuchi

# 競争ルールを変えよう

今の建設業界の展望ということになる。

昨年、幾人かの建設業界の経営トップから新年の見通しを聞く機会があった。驚いたのは、異口同音に、新年の舵取りについて厳しく、慎重に見ていることだった。欧州の経済危機の波及、国内経済の不透明さ、日本全体の建設需要の不安定、労働力や資機材のコストアップなどの問題を指摘しながら、厳しいと言っているので、確かに、日銀が十二月に発表した「短観」では、急減速する海外経済と比較的堅調な内需の綱引きになっていると指摘し、政府の月例報告でも、企業の景況感が先行き慎重になっていると指摘

失った「建設業界」という価値観を回復せよということだ。もはや談合と訣別宣言し、それをやり抜いた建設業界だからこそ、もっと堂々とし、共有している問題への結束を強めて、経営環境の改善活動を思う存分展開すべきだということだ。

政府・民主党が今年度内に、北海道、北陸、九州の新幹線の三区間の着工を決め、ミッシングリンクの象徴であった外環練馬〜世田谷区間も来年度着工の方針が打ち出されている。こうしたインフラ整備の機運の高まりは、リニア中央新幹線の早期着工にも顕著であり、しっかりと国土づくりを急げという3・11以来の社会的要請なのだ。こうした社会の動きの中で、建設業界はもっと発言をすべきだが、モノ言えば叩かれてきた苦い経験からか、目立つことを回避しているように見えて仕方がない。

ではどうするか。ここからは、私の思いつきであり、初夢である。とにかく、体力勝負の競争環境を改善することにしか、建設業の明日はなく、新年はこの一歩を踏み出すべきである。それが、健全な体力を持った建設業界が健全に高品質のインフラを整備する道である。そして、なすべきなのはインフラ整備の競争ルールを変えられることに尽きる。

している。

こうした見方が建設業の経営者にも色濃く反映されているといえる。だが、建設需要の波は、景況一般から数周遅れで到達するわけだから、その慎重さに縛られることなく、もう少し、樂觀的に積極的にそして独自に考えてもいいのではないかと思う。縮み思考ではなく、気持ちだけでも明るく、展望を切り開く気概を持ってほしいと思うのである。

中には、厳しい価格競争に備えて、コストパフォーマンスを一段と見直し、さらに価格競争のアクセルを踏み込もうという経営者もいた。こんなに過酷な価格競争状態にあり、利益率を減速させているのに、あえて価格競争に挑もうということに改めて驚いたのである。そんなに競争激化になって仕事を受注しても、その先に建設企業の発展や明日があるようにはとても思えない。市場原理主義にあおられた価格競争の激化と恒常化は、使いすぎた筋肉が増強とは逆の衰弱や疲労骨折をもたらすように、建設企業と協力会社の屋台骨を弱体化しているとは思えない。

だが、それでも厳しく先行きを見通すことは、企業経営の責任の重さであり、瀬戸際にあることの自己証明なのかも知れない。

## 初期段階から全体コストの提案組み入れるシステムを

今こそ社会的要請に対応し、それらのプロジェクトを実現する技術開発を提示し、さらにはもっと合理的に可能なコストダウンの方法を進んでプロポーザルすべきではないかと思う。こうした大局的な初期段階から業界全体として、コストダウンや合理的生産システムの方策を提示していれば、入札段階で応札者に無理矢理低価格やくじ引きを強いるという不合理な圧力は起こらないのではないかと思うからだ。個別企業間の競争を求めにしても三割、四割ではなく、三割、四割というごく僅差での、妥当な競争環境になるであろう。

だから、もっとプロジェクト当初の企画設計レベルで、技術やコストについて建設業全体のノウハウを提供できるシステムを創出すべきであり、それを発・受注者間で確認評価し、その前提の上に入札競争が設定されるシステムは考えられないか。その前提に立つと予定価格と失格価格の競争域を5%以内としても、その競争性は十分な納得を得るのではなからうか。特に、法外な価格競争が幅をきかせ、応札するゼネコン各社が泣かされている某発注機関の入札では、

個別の経営判断を厳しく律せざるを得ないのなら、これからは建設業全体でももう少し経営環境を変える努力をしなければならぬのではないだろうか。そのためには、「建設業界」という共同の価値観を共有し、全体で解決できる活動を強化することにつぎ。

昨年の3・11の東日本大震災は、一人では何もできず、絆を結集させることの価値を教えてくれた。急がれた復旧工事でも、発注者が市場原理主義に拘泥していたら、それを担う建設業界は混乱し、ここまで整然に対応できなかったと思う。今、社会的に求められていることは、いかに早く効率的にきちんと発注者のニーズに応えるかであろう。そのために建設業界が結束力を強め体力を保持することが何よりも重要なことであり、それが社会の要求に応えることなのである。建設業界の結束を回復する、最後のチャンスが新年の課題のように思う。建設業界はその自信を持って、コンプライアンスの大道を歩んでほしい。

## 建設業界という共有の価値観を回復しよう

もつとはつきり言うのと、うがった見方の談合批判に怯えるのではなく、この間の過当競争で

このような何らかの制度的アクションを起こさない限り、建設業界の衰弱を無視した工事発注が続くだけである。

こうした競争環境の改革については、超党派国会議員による公共調達適正化研究会（脇雅史委員長）の活動があるが、そこでの議論は、会計法・予決令からの改革意識が強く、予定価格の上限拘束性を外すという案に傾いている。

しかし、上限をなくすることは、下限もなくなることであり、下限に集中する競争環境は逆に激しくなるように思える。予定価格に集中する競争状況ならともかく、今は予定価格無視の低入札やくじ引きの時代なのである。もつとも、上限拘束をなくすことが予定価格の事前公表の廃止につながるならば、一定の効果は期待できるが、そのためには、官民双方の「安ければ落札させる」「安ければ落札できる」という意識を払拭しなければならない。

と、ここまで来て私の初夢は紙幅が尽きて終わる。建設業界の皆さん、新年こそ、前途を悲観的に見ず、社会と地域を支えているという自信を持って、きちんとした利益を上げ、社員と労働者の生活を守り、明日を切り開いていきましよう。雨ニモ負ケズ、風ニモ負ケズ…。

