



唐口徹
Toru Karakuchi

足腰強化の 前に為すべき こと

七月十日、国土交通省建設産業戦略会議が、「建設産業の再生と発展のための方策2012」をまとめ、発表した。昨年「2011」を発表したばかりだが、「方策2011を実現し、東日本大震災を乗り越えて未来を拓く」と副題にあるように、東日本大震災がもたらした課題を織り込み、建設産業の将来を考察したものだ。続・2011でも言うべき方策だが、それを読み込むと、かなり根底的な問題意識に貫かれていることが分かる。三章構成の四六頁で、資料が九八頁に及ぶ大著だから、読む前に、こんな議論やデータ分析はもう沢山だと言いたくなく

構造の是正③多様な事業領域や多様な契約形態への展開——と三点を挙げているが、実は、多すぎる特定建設業と競争力を喪失した過当競争の解消、この一点こそを優先すべきなのである。だから、いろいろ有意義な提案をしているが、中には理念的に走り過ぎて、現場を混乱させかねない施策も出てくる。例えば、マスコミが着目している「専門工事業者等の新たな評価の仕組みの導入」がそれだ。現在の入札契約制度では、元請企業の施工能力は重視されているが、技能労働者の就労環境や下請契約の契約関係まで含めた受注者の適性について十分な評価がなされていないという判断から、技能労働者の雇用状況や施工実績、若年者の継続的な雇用や育成の状況、保険加入等の法令遵守を評価し、それを元請選定に活用しようという方策である。しかし、元請けは広範囲で重い下請責任を背負い、その観点から下請契約を結んでいる。そこで責任を果たし、コストと施工能力を天秤にかけながら下請けの選定をしているのに、公共工事に応札するために、雇用や育成まで評価されるなら、二重責任を課せられることになる。そのような評価をだれができ、どのように表示

りそうだが、我慢しても読む価値は十分ある。教えられたことはいくつかあるが、その一つは、建設投資の半減という市場変化が建設業者数にあまり影響を与えず、むしろ就業者とりわけ新卒入職者の減少につながっているということだ。企業は生き残っているが、リストラや採用抑制で乗り切っているという事情が明らかになっている。これまで供給過剰構造の是正が課題とされてきたが、需給関係を建設投資と労働力との関係として見ると、その意味での供給過多は解消傾向にあるとも言える。

やせ細った特定建設業が 価格競争に突進している

問題なのは、供給力を組織化している企業単位が減少せず、入札や見積りもりの営業最前線、激しい価格競争を繰り広げている状況が変わらないことである。「業者が多すぎる」とは、業界の一致した認識であるが、まさにその問題点が浮き彫りになったのである。社員や協力会社を十分に食わすことができない状況で、やせ細った企業が価格競争に突進しているのである。さらに技術者・技能者が減っているのに、営業職が増加し、下請けに四五〇〇万円以上を外

するのであろうか。下請けを実態的に評価できるのは、それを直接使う元請け以外あり得ない。それなのに、第三者の評価を何者ががして、それを元請選定のファクターにするということが可能なのか。その評価の責任あるいは信用性をどう果たすつもりか、疑問はつきない。

設計施工を担う、まったく新しい CMRの可能性

ところで私が方策2012の中で、最も関心を持った施策は、設計・施工一括方式の試行である。優先的に取り組むべき課題の③である「多様な事業領域・契約形態への展開」として、日本型CMの確立を目指すべきだととして、都市再生機構が被災地復興まちづくり事業の中で、宮城県女川町において試行するモデル事業を取り上げている。この事業が目目されるのは、いままでのCM概念とまったく異なるCMRが位置づけられ、調査・設計から施工まで全てをマネジメントし、それをコスト&フィーで契約するからだ。単なる設計・施工一括ではなく、ゼネコンが担うCMRは、調査計画から、詳細設計、地盤調査、施工手順、施工、管理まで担当することになる。設計・施工として自らが担っ

注する特定建設業が増加していることをデータで立証したのも、方策2012による新たな発見であろう。建設投資ピークの一九九二年に比べて特定建設業が一四・二%も増えているのは、驚いた。国のCランク規模の業者は、工事規模の細分化と市町村の地元優先を受けて、元気がいいとは以前から聞いていたが、建設投資が半減しているのに、特定建設業だけが増大しているのは異常な事態と言わざるを得ない。ここでの過当競争が今後激化することで、建設業界はさらに衰退する可能性がある。現場が衰弱しているのに、競争ラインだけが肥大する倒錯した構図が浮き彫りになっているのである。

今回の方策2012では、「元請業者数が多い」という核心へ直接切り込むべきであったが、そうはせずに足腰の強い建設産業の構築という表現で、専門工事業者や就労・労働問題を重視しすぎたことは残念である。確かにそれらの問題は重要だが、足腰を強くするためにも、頭や心臓の上部構造を強くしなければならぬのである。元請けの衰弱をそのままにして、足腰を強くする方策があるとは思われない。2012では、優先的に取り組むべき課題として①現場の施工力の再生②下請契約の片務性と重層下請

てもいいし、施工は地場業者や専門工事業に外注し、設計・調査はコンサルタントに外注してもいい。

そして、これが重要なのは、設計・施工一括のCM方式が東日本大震災の復興事業だけでなく「全国で一般的に用いることができるように標準化していく必要がある」とし、さらに「CMへのインセンティブが低下する要因等が指摘されていることから、経営事項審査における完成工事高等の計上」も検討するという。

これまでのCMは、ダムで試行されたように、工事監理の代行をCMRと称してゼネコンに委託するものであった。CMRは、工事受注のチャンスを失い、しかも優秀な技術者を多数動員しなければならず、また施工ノウハウを開示しなければならなかった。復興支援PPPという新たな手法も、PPPに参画した工区の施工を断念するというリスクを背負っての発注者代行にすぎなかった。そうしたリスクを乗り越える可能性が、今回の方策2012で提示されたように思う。女川町や東松島市でのモデル事業は、明日の建設業の可能性を秘めているわけで、大いに注目していきたい。

