



唐口徹
Toru Karakuchi

利益は 買い手から 得るもの

建

設業は買い手からではなく、売り手から利益を得る不思議な産業だと思った」。先日、旧建設省OBの方から、このような話を聞く機会があり、なるほどと思った。その方は、若き頃、建設産業行政を担当し、建設業界の構造改善を検討していた時、その特異性に気付いたと言っているのである。

確かに、買い手は、その商品が欲しいから買うのであって、売り手は当然、その「欲しい」という取引関係の動機ゆえに、その売値に利益を当て込むことができ、同時に材料の仕入れや働く労働者の賃金などの経費を健全にまかなうことができるのである。商品を求める買い手が

からだ。

だが建設業界は流れに流されるまま過当競争を繰り返して、ひたすら売り手から利益を補填して生き延びようとしてきた。買い手に対してはくじ引きで受注し、売り手に当たる資機材のメーカーを叩き、専門工事業に指値を押しつけた。さらに問題なのは、建設業界が買い手から利益を得るといふ資本主義の理を、税金で成り立つ公共工事だけでなく民間工事でも失い、安値受注を繰り返してきたことである。おかげで、建設業界は利益率をどん底まで悪化させているが、皮肉にも消費税増税前の駆け込み需要も手伝い、不動産大手は史上最高益決算に沸いている。こうして考えると、買い手でなく売り手から利益を得るのは建設業だけでなく、不動産開発を手がけるデベロッパーも同様かも知れない。ただし、デベロッパーは、売り手たるゼネコンの安値に走る体質をいいことに、その足下を見て、最高益をあげているわけで、少しだけ賢いと言えるかも知れない。

さて、建設省OBの方の指摘に触発されて、あれこれ考えてきたのも、建設業界が、売り手から利益を吸収するのを止めて、建設物という商品の買い手である発注者にきちんと利益を要

存在するからこそ、自らの生産関係と利益の確保は成り立ち、その市場性を前提に資本主義の生産システムが持続的に拡大再生産していくことが可能になる。このように売り手・買い手の関係から利益のあり方を考えると、そのことが、建設業界が長年言い続けている「片務性」ということにつながることに気付いた。片務性という観点からは、恒常的に仕事を発注する公共発注者との力関係しか見えないが、買い手・売り手の関係で考えると、建設産業全体の中の歪みが浮き彫りになってくる。

建設産業も買い手から利益を得るべきだという当たり前の論理が、公共事業において堂々と書えないのは、その買い手の財布が税金で成り立っているからだ。だから「片務性の打破」という表現で、契約論の観点から設計変更や積算の矛盾の改善を求めてきたのである。税金から利益を得ることが社会的にタブー視されてきたし、建設業界もそのことに正面から向き合わず、回避してきたきらいがある。

市場原理導入なら買手の利益負担を 明示すべきだった

しかし、建設産業の市場環境を市場原理主義求できるかどうかの岐路にあるからである。労賃の引き上げというテーマをいかに実践してみせるか、なのだ。少なくとも、国土交通省は、設計労務単価を一五%引き上げた施策で、買い手が売り手の利益を引き受けるという姿勢を見せた。その施策により、「失われた一〇年間」で倒錯した買い手・売り手の関係を改善しようとしたからに他ならない。

そして今、国土交通省も地方自治体も設計労務単価の引き上げに取り組み、ゼネコン団体も専門工事業団体も今年秋の労務費調査できちんと施策の結果が出るように、労賃の引き上げや社会保険の加入促進に向けて活動を強化している。そのことに水を差すつもりはないが、そうした動きが活性化すればするほど、もう一方の建設業の生産システムの構造的矛盾が浮き彫りになりつつあるのも、現実なのである。

労賃引き下げの手順を逆にしても 引き上げにはならない

その構造的矛盾とは、労賃の引き下げは上から下へと可能だが、逆の引き上げは簡単にいかないからだ。それは元請・下請・孫請の契約が労賃を特定したものでなく、土木なら諸経費の

にさらすというのならば、その時、同時に買い手から利益を得るといふ、市場の「理」を明確にすべきであったのである。

あの、小泉政権時代に公共事業が削減され、市場原理主義が前面に押し出されてきた時、建設業界は市場原理をそのまま甘受して、買い手から利益を得るといふ、もう一つの資本主義の「理」を忘れたのだ。買い手に利益を見いだせない関係のまま、激しい価格競争を演じることは、ひとたまりもなくその生産システムを自滅させてしまう。売り手たる下請から利益を吸収しやすければ、その生産システムの核心を痛めつけるしか方法がなくなるからである。そのことが建設業界において職人不足、社会保険の未加入、現場労働者の低賃金の一因になってきたのは言うまでもない。

建設投資が減少し始め、そのピーク時から二〇年が過ぎたことを「失われた二〇年」とよく言うが、本当に失われたのは、市場原理主義の津波が到来した時からの一〇年であろう。建設投資がいくら減少しても、利益は買い手から得るといふ原則を盾にしていたら、売上高が減ったとしても、建設産業は健全であり得た。きちんと利益を確保し、生産力も維持できていた

積み上げ、建築なら平米単価の請負で行われているからだ。つまり、労賃の低下は上から下への価格競争の「結果」として生じたが、だからといって予定価格での労務単価の積み増しがそのまま労賃の上昇につながるような契約形態になっていないのである。結果を正すには、その逆をすればいいというわけにはいかない。鼠取りで鼠は捕れるが、逃がそうとして入口に鼠を押し込んでもうまくいかないからだ。

地方自治体の中には、社会保険の未加入企業を入札から排除するという措置を取り入れたところもあるが、この措置も実は無効で社会保険の加入促進にはならない。応札する建設業の社員はほとんど社会保険に加入しているのだから、問題は、この企業が外注する下請企業から職種に応じてさらに外注される「施工班」が、社会保険面ではほとんどアウトロー状態にあるのだ。しかも契約当事者の双方が社会保険加入を望まないのである。そのような契約関係が不規則な現場運営を支えてきたのだ。社会保険加入を促進するにも賃金を上げるにも、雇用が社員関係にならなければ無理かも知れない。そのような難しさに建設業界は直面していることを、誰も指摘していない。

