



自分の身は自分で守る

通 常国会が閉幕し、官公需法に基づく国等の中小企業・小規模事業者に今年度発注する契約目標を定めた基本方針の閣議決定、各省庁の来年度予算要求提出と毎年恒例のスケジューリングも波乱なく進んでいる。ただ、突然浮上した解散総選挙も含め、ここで気になるのは地方建設業界からあがっている「地元企業が受注する地方の公共工事市場は復興などを除けば伸びていない」という不安の声だ。

実際、請負額ベースでの程度の公共工事量があるのかを推し測る前払保証会社の保証統計（七月累計）をみると、東北、近畿、中国、四国の四地区は前年同期比で減少しているものの、他地区は軒並み前年同期比増だ。年度の請負額にしても二〇一六年度は一四兆五、三九四億円と一四兆円台を維持している。ちなみに二〇一二年度の請負額は一二兆三、八一九億円、翌年度の二〇一三年度は一四兆五、七一一億円と約二兆円増が続いていることになる。二〇一四年

度も一四兆五、二二二億円、二〇一五年度は一三兆九、六七七億円となっている。

にもかかわらず、地方の中小・小規模建設企業経営者の肌感覚による経営環境はなぜ悪いのか。

ある地域の建設企業は「仕事量の少なさから競争が激化しダンピング（過度な安値受注）が増えている」と説明。ほかの地域の建設企業は「国の直轄工事は設計変更など契約変更につきちんと応じてくれるが、技術者配置要件などで自治体の工事よりも多くの技術者の確保が必要。一方、自治体の工事は設計変更には応じないが、国より柔軟に技術者配置の対応が可能で、単純に言えば自治体の工事は国の工事と比較して二倍の件数をこなせる」と国、自治体それぞれの工事受注のメリット、デメリットを説明する。もっと極端なケースもある。都市部で建設業団体の幹部を務めるある中小建設企業経営者は、国土交通省発注案件を目指して一年半にわたり応札し続けたが、受注がゼロだったため、社内

の幹部社員の進言を入れ、国の直轄案件からの撤退を決めた。

今年度の官公需法の目標額は大きく目減り

国にとって、地元企業の育成や振興のため、中小・小規模事業者の受注確保を目的とした中小企業政策は「官公需についての中小企業者の受注の確保に関する法律（官公需法）」が唯一のよりどころだ。この官公需法を有効なものにするのが、中小・小規模事業者に対して国等の各発注者が「物件」「工事」「役務」のそれぞれについてどの程度の官公需予算を確保し、そのなかでどの程度の割合を中小・小規模事業者の契約とするかの基本方針、いわゆる国等の契約の基本方針。毎年度の閣議決定事項でもある。閣議決定された今年度契約方針、目標率だけでは分からないが、建設業界に直接的に影響する官公需予算総額、契約目標額のいずれをとっても心許ない数字になっている。

ポスト五輪——嵐の前の静けさ

二〇二〇年の東京五輪以降の建設市場の先行きについては「民需の引き合いも多く、以前のように市場が急激に冷え込むことはない」とする一方で、「民需は撤退も早い。公共事業予算も持続的に維持することは難しい」という二つの見方がある。将来をはっきりと見通すことは誰もできないから、異なる見方があるのは当然だ。ただし、ポスト五輪に確実に実施されることながらある。産業全体に影響を与えるものとして、①二〇一九年十月からの「消費増税」（八%から一〇%へ）、二〇二三年十月からのインボイス制度導入の「消費税改正」②今後三年以内に施行される「民法改正」③二〇二一年四月以後に開始する事業年度から強制適用される「収益認識に関する会計基準」——が主だったものである。

更に、今後予定されている労働基準法改正を経て、二〇一九年四月に施行、二〇二四年四月に建設業への適用というスケジュールが目前に迫る「罰則付きの時間外労働の上限規制」もポスト五輪に予定されている。

消費増税については経過措置がどうなるかという問題があるため、駆け込み需要とその後の需要減の予測はつかないし、インボイス導入によって一人親方などの免税事業者に影響があるの

今年度の中小・小規模事業者向け契約目標率は「工事」は国等計、国交省のいずれも前年度実績を上回る数値が設定されている。しかし「工事」の目標を金額ベースで見ると、官公需予算総額の国等計のうち「工事」部分だけで三、七〇三億円の減、このうち国交省分「工事」だけで二、二四七億円の減少となっている。予算総額そのものが大きく減少しているから当然、「工事」の官公需予算総額に占める中小・小規模事業者向け契約目標額も国等計で一、六三七億円、このうち国交省分「工事」だけで一、三一五億円それぞれ減少している。

つまり、前払保証会社統計で公共工事市場のうち国等分が金額的に全体を下支えする役割を担っている、国交省分をとっても中小・小規模事業者向け工事は目標額そのものが前年度実績額と比較して二ケタ減の数値にとどまることになる。その意味で、地方の中小建設企業経営者が抱く受注環境や自らが応札できる公共工事市場の現状と先行きについての不安感は間違っていないかもしれない。

とはいえ、中小建設企業だけが市場縮小、競争激化の到来におびえなくてはならないのか。あるいは、中小建設企業は収益改善の遅れなどの影響により、生産性向上や働き方改革などの業界全体が取り組まなければならない課題に対応するのが難しいのか。そう考えるのは早計だ。

か、建設業界にとっても関心が集まることろだ。二〇二〇年ぶりの大改正となった民法も建設業界に影響を与えそうだ。例えば、請負人に瑕疵担保責任が生じた場合、そのことを理由に注文者は請負人の過失などを立証したうえでその契約との不適合割合に応じて減額請求や損害賠償請求、契約解除ができるほか、これまで瑕疵があっても建物その他土地工作物は契約解除ができなかったが、今後は解除が可能となり、請負人にとってのリスクは高くなる。

従来の工事進行基準を代表とした会計基準から大きく変わる新たな収益認識に関する会計基準が二〇一八年三月に最終基準として公表された。これにより、現在、建設業にはIFRS（国際会計基準）任意適用企業が一社も存在しない状態から、二〇二二年四月からは一八三の建設企業（八月末時点）が強制的にIFRSの考え方に基づいた新たな収益認識に関する会計基準の導入に踏み切らざるを得ない。

このような経営に大きな影響を与えかねない環境のなかでの「働き方改革」、すなわち「罰則付きの時間外労働の上限規制」である。イノベーションによる相当の生産性向上、建設生産システムの劇的な変化、グローバル化へのソフトランディングなど、いくつかの条件が重ならないうと、ポスト五輪に起きる嵐に立ち向かえない、と言ったら言い過ぎか。