

「ことの重大さ」理解を

二〇二二年十二月の臨時国会。岸田文雄首相は所信表明演説で、岸田政権の看板政策「成長と分配の好循環による新しい資本主義実現」

として、「建設業では、官と民が協働して、公共調達単価の引き上げや下請への適正発注の徹底により、直近六年間で年平均二・七%と、全産業平均を大幅に上回る賃上げを実現」としたうえで、「こうした官民協働の取組みを他業種に広げると、建設業界と国土交通省の連携した取組みを評価した。

岸田政権は賃上げ実現へ、公共調達手法も活用する。具体的には昨年十一月末の「新しい資本主義実現会議」で、民間企業の賃上げ支援強化として、「政府調達において、賃

上げを行う企業に対して、加点を行うなど調達手法を見直す」ことにも言及。

この一連の流れが昨年十二月末、内閣官房、消費者庁、厚生労働省、経済産業省、国土交通省、公正取引委員会の連名による『パートナーシップによる価値創造のための転嫁円滑化施策パッケージ』として結実した。

年明けの一月五日、経団連も会員企業に対し価格転嫁円滑化施策パッケージへの協力要請文書を送付。価格転嫁施策パッケージを打ち出したのは、原油価格がおよそ七年ぶりの水準まで値上がりし、最近の円安進展でエネルギーコストや原材料価格上昇の懸念が背景にある。そ

のため政府は、中小企業などの賃上げ原資を確保するため、取引事業者全体のパートナーシップで、労務費・原材料費・エネルギーコスト上昇分を適切に転嫁できることが重要として、価格転嫁施策を打ち出した。

トリクルダウンの条件は

岸田首相から官民協働による賃上げ実践業界として名前をあげてもらった建設業界だが、今後も好循環が続く保証はない。建設業界がいま最も強い関心を寄せているのが、今後の賃上げ起点になると期待される「令和三年度公共事業労務費調査の結果と来年度設計労務単価」の行方だ。

二〇二〇年十月の労務費調査では全体の地域・職種の四二%が前年度比でマイナスとなったが、新型コロナウイルス感染症の影響による先行き不透明感で一時的な賃金抑制が発生したと判断し、下落単価を前年度同額に据え置いた。この特別対応を二年連続続けることが難しいとなれば、二〇二一年十月調査で、労務賃金が上昇していなければならぬ。

だからこそ、国土交通省と日本建設業連合会、全国建設業協会、全国中小建設業協会、建設産業専門団体連合会の建設業四団体は二〇二一年三月に開いた意見交換会で、技能者の賃上げを進めることで年間概ね二%以上の上昇を目指すこと

を決めた。その結果が、今年三月までに出る。

労務単価が、好循環もしくは負のスパイラルの起点になるのは、地域と職種の建設相場を決めるからだ。過去リーマンショック後、民間建築市場が低迷、そのあおりを受けた専門工事業と技能者の多くが業界を去っていった。

建設相場を決める労務単価は、元請・下請問わず建設企業の経営と担い手の確保・育成にも影響を与える意味で、存在感は高い。好循環の起点として生産性向上や処遇改善へ大手元請を頂点とした産業構造とトリクルダウン効果は、ピラミッド型に置いたシャンパンガラス最上部からシャンパンを注ぐ「シャンパンタワー」にも例えられる。産業構造を支える中小企業や下請、技能者までまんべんなく良い効果が波及し、好循環のサイクルが拡大・回り続ける構図だ。

浮沈は自らの行動にかかっている

ただ価格転嫁は容易ではない。参考となるのが、公共工事設計労務単価が建設投資減少に伴う労働需給緩和によって下落の一途をたどり底となった二〇二二年度から、必要な法定福利費相当額を反映させる単価算出方法の大幅変更に踏み切り、その後の連続上昇のきっかけをつくった一三年度当時の時代背景だ。

民主党政権から自公連立政権へ政権交代し成長戦略アベノミクスが打ち出された。大規模事業として、リニア中央新幹線と東京オリピック・パラリンピック招致に向けたインフラ整備が、防災・減災をキーワードにした安定感のある公共事業に加わり、資材・労務費などの建設コスト上昇を価格転嫁できず局面が迫っていた。

実際、当時の民間デベロッパー団体トップは建築費の上昇を認めながらも、二割の建築上昇分のうち一割もエンドユーザー（マンション購入者）に価格転嫁することはできないと、民間発注者の厳しさを強調した。ただ一方で、「ゼネコンは事業

パートナー。互いに自助努力と（問題を）甘受しながら国土・都市づくりを進める」と日建連トップとの会合成果を強調した。

成長とデフレ脱却への期待が高まるなかこの時は、それまでの五%から八%に引き上げられる消費税増税も二〇一四年四月から予定されていた。まさに各産業界にとって絶好の価格転嫁支援でもあった。

ただ今回の価格転嫁の動きのなかで一〇年前の消費税と同じような強い追い風があるかどうかだ。例えば、四月以降から政府調達の総合評価落札方式で、賃上げ企業に加算点・技術点で五%以上加点するという。企業規模によってはこの加点が競争の出発点になる可能性はあるかもしれない。

しかし総合評価加点が中小企業までトリクルダウン効果で広がるかは疑問だ。まず元請と下請という立場の違いで、加点対象にない下請企業が賃上げするメリットはない。また、元請であっても中小企業に賃上げによる総合評価加点が広がるか

どうかは怪しい。公共工事を主戦場にする元請中小企業の大半は、地方自治体が顧客だからだ。

一方で、中小企業の存在感は確実に高まっている。ICT導入は、建設業界の潮流でもある生産性向上だけでなく日本が世界へ向け約束した温室効果ガス削減のなか、現場施工で脱炭素の重要な役割を担う。安倍首相（当時）が表明した二〇二五年度の現場の生産性二割向上の役割も中小企業が担う。

そもそも、シャンパンタワーになぞらえた、大手企業のような取組みがしたり落ちるように産業全体にその効果が行き渡る、トリクルダウンの前提は、波及がまんべんなく広がることだ。仮に障害があつて一部分に流れ落ちなければ、シャンパンタワーはバランスを崩したタワーそのものが崩れてしまう。

政府が力を入れる価格転嫁は、建設業界にとって重要な位置付けであると同時に、今後の循環サイクルを決める役割でもあることを再認識する必要がある。