

進行する「二極化」

寓話の「ゆでガエル」とは、最初から熱湯だったらかエルも熱さですぐに気が付き逃げられるが、つかったお湯が最初気持ち良かったため徐々に温められても、自分が熱湯のなかにいることに気付くのが遅れ、ゆであがつてしまうという話。ゆっくり進行する危機や変化への対応の重要性を伝える教訓だ。

いま建設業界で進行している変化といえば、二〇二四年六月に成立・公布された「第三次・担い手3法（公共工事品質確保促進法、建設業法、入札契約適正化法）」の段階的施行がある。

改正3法のうち建設業法と入契法の閣法二法は三段階施行で、初弾として昨年九月一日に大臣の調査

権限付与（建設Gメン）、第二段階として十二月十三日付けで価格転嫁協議の円滑化ルールや現場技術者専任義務緩和などが施行された。

そして第三段階、総仕上げである一年六カ月以内の施行として今年十二月施行が予定されるのが、▽著しく低い労務費等の禁止▽受注者による原価割れ契約の禁止▽工期ダンピング対策の強化——などを柱に国が労務費（賃金）相場を決めて技能労働者に行き渡らせるための、労務費の基準（標準労務費）導入だ。

実は都道府県を含むすべての地方自治体が、第三次・担い手3法の今年十二月完全施行の行方に固唾を呑んで見守っているのには理由が

ある。

その筆頭は入契法第十二条の改正規定だ。入契法は公共工事を発注する発注者が守るべき法律で、入札や契約について規定したもの。具体的に、十二条で「建設業者は、公共工事の入札に係る申し込みの際に、入札金額の内訳を記載した書類を提出しなければならない」との規定について今年十二月からは、「内訳」の下に「（材料費、労務費及び当該公共工事に従事する労働者による適正な施工を確保するために不可欠な経費として国土交通省令で定めるものその他当該公共工事の施工のために必要な経費の内訳をいう。）」文言が加わる。

自治体 頼みの綱は「指針」

その結果、地方自治体など公共発注者は、労務費が明示された内訳書の提出を入札者に求めるとともに、その妥当性についても確認することが必要になった。また現行のダンピング（過度な安値受注）対策強化を目的として新たに、落札候補者に対して「労務費ダンピング調査（仮称）」の導入・実施も予定されている。そのため標準労務費作成を議論するワーキンググループの会合で自治体出身委員は、国交省が作成する新たな業務の手助けとなる「公共発注者向けガイドライン（指針）」の早期提示を求め続けてきた。

入札金額内訳書を巡る新たな対応で影響を受けるのは入札に参加する企業も同じだ。内訳書を注文者に提出するのに当たり、応札企業が再下請先からあらかじめ見積もりを取らずに注文者に見積もりを提出、その後再下請先から想定よりも多額の労務費が請求された場合、受注者が負担して支払うことを原則とした。請負の基本原則から当然と言えば当然だが、下請けに泣いて（安い単価で契約）もらい労務費を削る手法はもう使えない。その結果、企業のコスト管理はこれまで以上に厳しく行うことが求められる。

建設業の商慣習を一八〇度転換させると言われる、「標準労務費」導入には好循環への「期待感」と、悪影響に対する「警戒感」がある。いま好循環の流れは明らかだ。例えば、公共事業関係費は当初予算＋国土強靱化費など補正を加えた合計額は二〇一九（令和元）年から八兆円台を維持する高水準が続く。二〇二五年度名目建設投資も、前年度比三・二％増の七五兆五、七〇〇億円の見通しとなった。七五兆

円台は一九九七年度以来二八年ぶり。更に公共工事設計労務単価も二〇一三年から一三年連続の上昇が続く。好循環は担い手確保にも波及する。今年八月、厚生労働省が公表した「二〇二四年雇用動向調査」で入職者と離職者の割合である「入職超過率」は一・七と一六業種中二番目に高い数値となった。前年はマインス〇・一とわずかに離職率が上回っており、建設業の担い手確保は着実に進んでいることを示している。

望まぬ元請けの「専門化」

しかし一方で、中堅・中小・零細企業を中心に「警戒感」も静かに、確実に広がっている。その一つが発注件数の減少だ。

二〇二四年十二月に国交省が公表した、八地方整備局（港湾空港関係除く）の一般競争入札発注件数（二〇二三年度実績）は五、八一七件。二〇一九年度の七、四九四件から件数にして一、六七七件減。毎年四〇〇件ずつ減少した計算。発注

件数の減少は地方自治体でも同様だ。直轄契約資料と比較するため二〇二三年度の都道府県＋市区町村＋地方公社（前払保証三社合算）で見ると発注件数は二万二、八〇四件。二〇一九年度の二万六五三件から二万八八四九件減で、年間七、〇〇〇件ずつ減少したことになる。

材料費の高騰、労務費や適正な施工確保と安全に配慮する不可欠な経費を計上、またはスライド条項適用や設計変更協議によって、工事契約金額は確実に上昇した。受注企業にとってコスト転嫁が進む受注は経営の維持と成長につながった。

しかし、公共工事の発注件数減少の傾向は、経営環境を厳しくしている。更にいま、公共工事の特徴である受注実績が次の応札につながる「実績評価」が、思わぬ問題の可能性を引き起こしているという。

「望まぬ専門化」と「望んでも実績が無くなる」という、公共工事を主戦場とする中堅・中小元請けのなかで起きつつある二極化問題だ。「望まぬ専門化」とは、継続的な受注のために得意分野に磨きをかけ

ればかけるほど、得意分野の実績だけが積み上がり、複数の分野を手がける総合建設業（ゼネコン）を維持できなくなり、住宅といった特定分野だけに強みがある企業になってしまいうことを指す。

一方、失注が続く間に公共工事の応札資格を失ってしまうのが「実績が無くなる元請け」だ。発注工事の件数減少や、特定分野でノウハウとコスト競争力に勝る「専門化元請け」の存在が、新たな受注を目指す企業を阻み、最終的には受注実績を失い応札もできなくなるという「悪夢」につながる。

ただ名目上の数字からは、建設業界の景気動向に悲壮感を感じられない。しかし二八年ぶりの高水準となった二〇二五年度建設投資見通しも、物価変動を除いた実質見通し（二〇一五年度基準）は五七兆二、八七五億円と市場規模の成長は名目見通しよりかなり低い。水面下で深く静かに進行する警戒感が「ゆでガエル」として現実化しないことを望む。