



建設業の先が見えない

七 月十日投開票の第二十四回参議院選挙の比例代表選で、職域代表として建設業界が支持した足立敏之氏が上位当選を果たした。獲得票数は二九万三、〇〇〇票余り。前回参院選挙における職域代表の獲得票数と比較して四割増し。前々回と比較すると倍増と大きく積み増した。

今回の獲得票数を都道府県別で見ると、前回選挙と比較して獲得票数を減らしたのは七県にとどまり、全国各地でまんべんなく票の上積みを実現したのが特徴の一つだ。

また、都道府県別の獲得票数の目安である一万票を北海道、東京、新潟、岐阜、熊本、五都道県が突破した。前回選挙での一万票突破は新潟県のみ、前々回はゼロだったから、大幅に増加したことになる。

政治と政策の判断基準の一つは数の力だ。これはきれいごとでは済まされない。

足立氏の獲得票数は、自民党比例代表候補者

ている。

総務省が七月に発表した日本の人口（住民基本台帳に基づく今年一月一日時点の人口動態調査）は、二七万人減と七年連続の減少となった。しかし、東京や神奈川、埼玉、千葉など首都圏の人口は増加し、人口の一極集中が続いていることが明らかになった。

地域に住む人が減少することは、地域経済の減退と新設インフラ需要の減少につながる。地域経済と地域活性化は、その地域に住む「定住人口」と地域を訪れる「交流人口」がかみあい、相乗効果を生んで促される。

各自自治体が定住人口と交流人口を増やそうと、地域の特色を生かした地域プロモーションに力を入れ始めたり、「コンパクトシティ+ネットワーク」や「スマートシティ」など、新たな概念を導入して新たなまちづくりに取り組んでいるのも、このためだ。

しかし、地方の中小建設業が新たなまちづくり事業に地元企業として関与できるケースはあまりない。基幹インフラの見直しを含めて、まちづくりという大がかりなプロジェクトに構想段階から参画するノウハウは、地方の中小建設業にそうそう期待できるものではない。結果的に、自治体がこうした目玉事業に注力すればするほど、中小建設業が受注できる案件数は減少していくことになる。

二五人が個人名投票として集めた五〇〇万票弱のうち、約六％に相当する。

だから今後、政権与党は比例代表選の個人名投票数の六％を占めていることを重く受け止め、足立氏が公約に掲げた「建設産業再生」を今後の政策の柱の一つに据え具体的に取り組んでいくことを願う。

実際、すでに獲得票数を大幅に上乗せし、上位当選を果たした足立氏に対する強い期待感が地方の建設業界に広がっている。

「われわれも選挙で頑張った。地方の建設業界がいま苦しい局面に立たされていることをよく理解して、補正予算、来年度当初予算の編成では、地方の業界へ目配りした公共事業予算を確保してほしい」との声が各地で相次ぐ。

いま首都圏、地方を問わず建設業許可業者の九九％以上を占める中小建設業は、いくつもの岐路に立たされている。岐路の一つが「事業承継」だ。

もう一つ、中小建設業にとって、事業承継問題や応札可能な工事の減少についての懸念と並んで、頭を悩ますトレンドがある。今後確実視されている労働力減少に対応するための「生産性向上」だ。

個別工事でこれまでも指摘されていた提出書類の簡素化、新たな技術やシステムの導入による現場技術者の業務量削減、技能労働者の一日当たり作業量拡大などには、大手、中小、元請、下請いずれも異論はない。

地方の中小建設業の抱く不安とは、安倍政権が掲げる「第四次産業革命の実現」が進むなか、中小建設業自らの役割が低下する可能性を含めた不透明さなのである。

新産業の参入で建設事業はどう変わる

安倍政権が打ち出した「名目GDP六〇〇兆円に向けた成長戦略（日本再興戦略二〇一六）」実現には、三つの課題がある。一点目は潜在需要を掘り起こすための新たな有望成長市場の創出・拡大、二点目は人口減少社会における人手不足克服のための生産性の抜本的向上、三点目が新たな産業構造への転換を支える人材の強化だ。

そのなかで新たな有望成長市場の創出・拡大には、IoT（モノのインターネット）、ビッグデータ、AI（人工知能）・ロボットなどを使っ

高度成長期を支え、国の力を示すGDP（国内総生産）額でも世界トップ3になるまでになったのは、戦後一貫した集中的な社会基盤整備（社会インフラ）と、ものづくりの技術力と豊富で良質な労働力があつたからこそだ。

中小建設業は深刻な局面

経済成長を支える社会インフラの需要増に因應するため、中小建設業の起業が相次ぎ、建設業界全体の供給力を増強していったのも自然の成り行きだった。そのなかで、経済成長を支えた団塊の世代の子ども、いわゆる団塊ジュニアが「家業を継がない」「継ぐための経験をしていない」ことが「事業承継問題」になっている。

「事業承継問題」を複雑にしているのは、多くの中小建設業の経営者が今後の建設市場の先行きに強い不安を抱えていることである。新設需要見通しは不透明で、労働力減少で担い手確保もおぼつかないことが、先行き不安を増幅させ

て産業革新を進め、最終的には新興国をはじめグローバル市場における主導権を握るねらいがある。

この考え方を建設業界に置き換えれば、国土交通省が進めるICT技術の導入・拡大、部材の規格化やプレキャスト化・平準化、週休二日制モデル工事の試行などの動きとみることもできる。公有不動産（PRE）の活用や空港・道路などで導入が始まったコンセッションなどもこうした流れの一環だ。

建設業以外の産業が技術革新を行ったうえで新たなサービスを身につけ、建設業界、建設プロジェクトに参入してきた場合、新たなサービスのコストを上乗せすれば建設業界に問題は起きない。

しかし、そもそも安倍政権の成長戦略の考え方によると、新たな産業が新たな収益を稼ぐためには、労務提供型の性格づけを相対的に弱めざるを得ないことが前提になる。

だとすると、建設業界における技能労働者の役割は単なる労務提供でなく、新たな付加価値の形成であることを明確にしなければ、労務単価のアップは望めない。

避けて通れない「生産性向上」を進めようとするとき、地方の中小建設業はどういう立場でどういう役割が担えるのか。真剣にそのことを考えるときがきている。