



あつもの 糞に懲りて膾を吹かない

一〇〇八年九月、米国金融機関のリーマン・ブラザーズが破たん、連鎖的に発生した世界規模の金融危機、いわゆる「リーマンショック」から一〇年が経過した。当時の建設産業界は、小泉政権発足後に鮮明になった『公共工事悪玉論』を背景にして、「公共工事予算を削減してその分を社会保障費に回す」ことで、公共工事市場は毎年度の減少が継続。東京都のくじ引き入札は二〇〇一年度六件に対し二〇〇二年度は二一六件と急増、公共事業は予算削減の歯止めがきかないなかで、中小企業を中心に競争激化と高落札率批判にさらされていた。そのなか、二〇〇六年一月からリーニエンシ（課徴金減免制度）導入などを柱にした改正独占禁止法が施行、同年四月には日本土木工業協会（現日本建設業連合会）が「旧来のしきたりからの訣別」「脱談合宣言」を行う。

建設産業界にとって大激震だった脱談合の取組みは、大規模公共工事での熾烈な低価格競争を背景となった。実際、積算見直しや設計労務単価にも影響を与えた、社会保険加入促進活動と法定福利費を別枠計上した見積内訳書提出の浸透は、一方の当事者で、実行の難しさをよく理解している専門工事業界が、内部の異論を抑え込みながら旗振り役になった。それまで雇用関係が曖昧だった、親方（職長）を長とする複数班を自社の供給力とする一方、職人の貸し借りも行う、従来の商慣習が壊れることになることも承知で、社会保険加入促進に取り組んだのは、リーマンショック後に起きた悲しい出来事はもう二度と起こさないという決意があったからだ。大手元請団体の脱談合の取組みに続いて、専門工事業界も、後には引けない背水の陣に自ら追い込んだ。

リーマンショックによって、建設産業界は減少の一途をたどる公共工事市場に加え、それまで建設市場規模維持の希望の光だった民間市場も突如、市場が縮小し始め同時に資金繰りも悪化する、先の見えない状況に直面。元請と下請の経営者は、資金繰りのため利益よりも受注を優先した。その結果、元請の受注単価は下落、当然のことながら下請単価も下がった。最終的には、単価の急激な下落と日給月給の収入の不安定さに嫌気をさした、親方や職人は自ら辞め

激化を招く。事態を重く見た国土交通省は、資金繰りや技術者といった視点でダンピング（過度な安値受注）対策を打ち出したほか、最終的には失格基準に相当する特別重点調査導入にも踏み切った。

公共工事市場で先行きの不透明さが拡大するなか、建設市場規模そのものを維持・支え続けたのが、民間工事だった。しかし二〇〇七年の米・サブプライムローン危機をきっかけにした世界同時株安、一年後のリーマンショックによって、日本企業の設備投資意欲は一気に止まった。その結果、日本は円高を筆頭にした「デフレ不況」のなか、大幅な景気後退へとつながった。当然、公共工事市場低迷を民間工事市場で支える構図だった建設産業界も、この影響を直接受けた。

民間発注者の建設投資案件が急減することによって、民間建設市場規模が急激に縮小したほか、施工途中案件は「凍結」扱いが続出した。「中止」なたほか、経営者も経営を維持するため職人のリストラやそれまで支払ってきた社会保険料の支払いを止めるケースも続出した。

ダンピングは「収益の源泉放棄」

世界同時株安、長引くデフレ不況、円高を筆頭にした産業界の六重苦などから、建設産業界も、社会保険加入などの担い手確保・育成、政府がけん引する働き方改革に連動した生産性向上など様々な取組みも合わせ、環境は好転、好循環の流れが大企業から中小元請や専門工事業者まで波及する、「トリクルダウン（したたり落ちる効果）」が鮮明になっていく。その一つが、大企業、中堅企業、中小企業いずれの企業規模別でも、売上げに対する本業の儲けの割合を示す、売上高営業利益率が急速に改善していることがある。まさに過去「利益なき繁忙」と嘆いた構図から完全に脱却したと言える。

しかし建設産業界にとって、「市場縮小」↓「価格ダンピング」↓「工期ダンピング」↓「収益悪化」という過去の悪夢再来の不安が完全に消えたわけではない。政府、国土交通省が、建設産業界での生産性向上支援を強く打ち出し、働き方改革の取組みに連動した『建設工事における適正な工期設定等のためのガイドライン』

ら現場を引き上げ、別の現場に振り分けることも可能だが、「凍結」の場合、解除に備える必要があるからだ。更にリーマンショックの本質は金融危機のため、市中に回る資金量も減少する。資金調達の担保が受注工事そのもののケースがほとんどの中小建設業は、担保不足と資金量の減少などから、資金繰りが急速に悪化した。

ルビコン川を渡った建設産業

建設産業界にとってリーマンショック以前から、特に公共工事市場で様々な問題が大きく膨らんでいたことは、国土交通省が二〇〇七年六月にまとめた政策の考え方『建設産業政策2007』からも明らかだった。『建設産業政策2007』で強調された、建設投資の急激な減少のなかでの「過剰供給構造、再編・淘汰は不可避」「将来の担い手不足への懸念」は、それまで公式的には、元請に逆らわず口をつぐんできた専門工事業者（下請）が、国土交通省に対し大きな

を策定、「工期ダンピング」防止の意思表示を強くしているのが、なよりの証拠だ。今後、▽適正工期の定義▽不当に低い工期による請負契約禁止に違反した場合の注文者への警告制度▽主任技術者配置要件合理化へ新制度創設――を盛り込んだ建設業法改正の検討も進む。

工期ダンピングが最も大きな問題だと指摘される理由の一つは、建設生産システムで工期短縮を可能にする様々な技術・ノウハウは施工企業にとって、受注競争に勝ち収益の源泉でもあるなかで、工期ダンピングによって企業はこの収益の源泉そのものを放棄することになるからだ。また下請への悪影響も大きい。

要は、近年の需要増に対し供給力が一〇〇％応じられない需給ギャップと政策支援で、上昇している土木・建築の施工単価が今後も維持できるかどうかだ。働き方改革と担い手確保を目的に今後もコストアップを専門工事業界が求めるのは確実。一方、発注者すべてが建設業界の内情をくみ取った判断をするとは到底思えない。つまりカギは元請だ。ただ個社の判断が業界全体にとって良い判断かは分からない。

元請各社の対応が、今後の建設産業界の行方を握っていることを理解し大局観を持って判断してほしい。