

一足早い、二〇二四年を振り返り二〇二五年を展望してみたい。一年前の二〇二三年十一月、当時の岸田政権が閣議決定した経済対策の名称は、「デフレ完全脱却のための総合経済対策」。当時、政府はデフレ脱却の重要局面と判断していた。

この時の環境は、利上げ効果の顕在化による米国経済の減速、不動産市場の低迷を背景にした中国経済の減速、更にはロシアのウクライナ侵攻に伴う貿易制限の影響など様々なリスク要因が指摘されており、二〇二四年の世界経済は成長ペース鈍化の見方も広がっていた。

デフレ完全脱却を標榜した経済対策閣議決定から一カ月後の二〇二三年十二月、政府は経済財政運営

と経済の姿についての公式見解である、二〇二四年度経済見通しで国内総生産（GDP）成長率を名目で三・〇％、物価変動を除いた実質で一・三％とすることを閣議了解した。背景には国内の消費や投資の堅調な推移が見込まれていたことがある。名目GDPは物価上昇が反映されて六一五兆三、〇〇〇億円と過去最高を見込んだ。

そもそも「デフレ」（デフレーション）とは、モノやサービスの値段（物価）が下がる現象。反対に商品の値段が上昇傾向にあることを「インフレ」（インフレーション）と言い、更にデフレ下でも物価が上昇する状態が「スタグフレーション」と呼ばれている。

二〇二三年十二月に開いた経済財政諮問会議に提出された「物価上昇率及び所得増加率（試算）」を見ると、二〇二三年度は物価上昇率三・〇％に対し、所得増加率は二・四％。二〇二四年度は物価上昇率二・五％に対し所得増加率は三・八％。政府は今年度、成長の継続や労働需給の引き締まりを背景に、二〇二三年度を上回る賃金上昇率を見込んだ。

トリクルダウン効果

こうした状況のなか建設業界の二〇二四年はどうだったのか。そもそも、大規模な金融緩和を大きな柱の一つに据えた、安倍晋三元

首相の経済政策「アベノミクス」には、▽金融緩和による円安誘導▽輸出関連大企業の収益改善▽賃金上昇▽消費拡大——という、成長の好循環が大企業や富裕層からしたり落ちるよう、幅広い階層に好影響を与える「トリクルダウン効果」が期待されていた。しかし国民全体に富がしたり落ちて消費が拡大し経済が成長するトリクルダウンは起きなかったとされた。

そのなか、二〇一三年度から「公共工事設計労務単価」が全職種平均値で一二年連続上昇。具体的には一二年間で一万五二八円、率にして七五・三％増加した。「公共工事設計労務単価上昇割合ほど施工単価は上昇していない」という指摘はあ

りながら一方で、企業業績は中小・零細企業にいたるまで確実に経営環境は改善しつつある。

企業の経営環境改善は、賃上げにも好影響を与えている。経団連が八月に公表した、「二〇二四年春季労使交渉・中小企業業種別妥結結果（加重平均）」によれば、二〇二四年の非製造業平均アップ率三・八％に対し、「土木・建設」は四・六一％と高水準を維持した。

ただ賃上げに踏み切った企業経営者すべてが環境改善を実感しているとは限らない。「自社の経営環境が大きく改善していなくても、社員の引き留めや新卒採用で賃金水準を否応なく上げざるを得ない」との本音も出ているからだ。

中小・零細規模の建設企業経営者の経営環境改善への意識が高まっていることを示す手がかりがある。日本政策金融公庫（日本公庫）が公表した『信用保証利用企業動向調査（九月調査）』だ。調査対象は、全国各地にある信用保証協会の信用保証を利用する一万六、〇〇〇社、うち建設業は四、〇五五社。

回答企業の八割が従業員二〇人以下で、中小・零細規模企業の景況感がダイレクトに反映されるのが特徴。中小元請けだけでなく専門工事業も対象とみられる。

具体的には、「売り上げ予測十月―十二月期季節調整値（増加から減少を引いた値）」が非製造業一〇業種中、建設業は三番目に高い九・二で、確実に売り上げ増の手応えは強まっている。環境好転の手がかりは、「売り上げ」だけではない。九月特別調査として行った「コロナ禍前と比較した業況（営業利益）」で、建設業は「やや上回る」「上回る」との回答が二九・五％と約三割を占めた。中小・零細規模の建設企業でも本業の儲けの営業利益が改善しつつあることを示した格好だ。

今年の常識、今後非常識

今春の春闘結果を踏まえ、当時の岸田文雄首相は「大企業を中心に力強い動きが見られる」としたうえで、「最重要課題は適切な価格転嫁を通じて、この力強い賃上げの流

れを中小・零細企業に広く波及させる」と力を込めた。賃上げ・価格転嫁を柱とした好循環の流れは、少しずつとはいえ景況感調査などを手がかりにすれば、中小・零細企業にも広がり始めたと言えるかもしれない。

ただ建設業界が、「持続可能な建設業」実現を勝ち取るために、担い手確保などについて前向きな覚悟で臨んでいる、適正な労務費の確保・行き渡りのための処遇改善の取組みが今後本格化した時、長らく建設業界の商慣行だった「材工一式」契約が「材工分離」契約に変わる。これまでの常識が今後、非常識になりかねない。

これまでの常識を変えざるを得ないケースは他にもある。例えば公共工事の場合、発注者による官積算と応札・落札する企業自らの積算との関係だ。落札したい企業は官積算と自分（企業）たちの積算を比較し、自社積算が官積算より高ければどこかの項目を削って落札できるように合わせることで頻繁に行われてきたと言われている。ある中小

企業経営者は、官積算に合わせるために削られてきたのが、現場の技能者に支払う「労務単価」や、会社運営のための経費項目である「一般管理費」だと話す。

仮に官積算の内容に課題があると企業が判断しても、現場実態に即した単価と歩掛かり見直しをリアルタイムに行うのは不可能。だから応札企業はどこかを削って、官積算に合わせざるを得ない。これが設計労務単価上昇に比べ実際の労務単価が同じ割合で上昇しなかったり、賃上げに対し悲観的だった理由だ。しかし今後、建設業法改正などによって、労務費は国が相場をつくる。労務費支払い額が先行して決まることは裏返せば、落札のために官積算に合わせた自社積算項目の削減選択肢が一つ消えることを意味する。

環境好転は喜ばしい。ただ二〇二五年以降、好むと好まざるとにかかわらず、これまで常識だったものが通用しなくなる時代を迎えることへの備えが建設業界全体で必要だと痛感する。