

佐賀大学・佐賀県建設業協会連携事業
「建設夢広場」

経営未来塾 報告書

平成 20 年 5 月

佐賀大学・佐賀県建設業協会
協力/NPO 法人クリエイト九州

佐賀大学産学連携推進事業「建設夢広場」

はしがき

現在、建設業は大変厳しい状況に追い込まれています。

「将来に希望が持てない」「展望を描くことができない」等、暗い話ばかりが耳に入ってきます。年間の経営計画を立てることすらできず、従業員の給料を確保するために赤字覚悟で入札しなければならないそんな建設業者が後を絶たない状況です。

本来、建設業というのは、社会インフラの整備・維持等という重要な役割を担っている仕事、夢や誇りをもってできる仕事だと確信はしていますが、社会の厳しい評価を受け、たじろぐ場面が無いとは言えません。

都市工学科で育成している技術者の卵たちは主として建設業を目指しています。また、できれば地元の企業で活躍したいと考えている学生も少なくありません。現在、建設業が置かれている状況は、大学としても憂慮すべき事態であると認識しています。何とかしなければという我々の思いと建設業界の意向が一致し、NPO 法人クリエイト九州の協力を得て産学連携推進事業「建設夢広場」を創設することといたしました。夢や希望、誇りを持ち続けることができるような建設業界にする。そんな土木・建築に携わる人々の出会いと交流の場、そういう気持ちを持ってもらうための場が「建設夢広場」です。

佐賀大学は、大学が果たす役割の中心に「地域貢献」を掲げています。先般も農業講座「MOT 農業版」短期集中講座を佐賀大学産官学連携推進機構において開設され、大きな成果を上げたと聞いています。「建設夢広場」も地域に貢献する大学の役割の一環として、また、地域に卒業生を送り出す者の使命として開設いたしました。

「経営未来塾」で事務局を務めていただいた NPO 法人クリエイト九州は、北部九州全体の発展に寄与する事業を行うことを目的に設立された NPO 法人です。今回は、国交省時代に技官として国土開発に携わり、佐賀県土木部長や副知事として県内のインフラ整備に尽力した理事長の川上義幸氏にコーディネーター役を務めて戴きました。

三者が連携・協力し、真面目に努力し、真面目に仕事をこなしている建設業者（例えば、技術力を磨き、設計・工事から完成後の維持・管理までトータルで提案できる建設業者）がきちんと評価されるような仕組み作り等ができればと思っております。自分たちの立場を述べるだけの場ではなく、我々の置かれている状況を的確に把握した上で、本音で語り合える場を目指しました。

今回開催した「経営未来塾」（全 4 回）は、経営者を対象とした講座で、「建設夢広場」事業の第一弾です。平成 20 年度には、学生を対象とした「鳳雛未来塾」、技術者を対象とした「匠未来塾」を開設する予定にしています。

今回の報告書が、建設業の現状を正確に理解して戴くための一助となることを切に願っています。

佐賀大学理工学部都市工学科
教授 荒牧 軍治

経営未来塾開催要項

1.場 所

佐賀大学産学官連携推進機構 3F 研修室

2.参加者

佐賀県内の建設業 22 社の経営者

3.日 程（全 4 回）

- 1 回目、1 月 26 日（土）10 時から 13 時
- 2 回目、2 月 16 日（土）14 時から 17 時
- 3 回目、3 月 8 日（土）14 時から 17 時
- 4 回目、3 月 29 日（土）14 時から 17 時

4.講 師

コーディネーター 川上 義幸^{よしゆき}（NPO 法人クリエイト九州理事長）

コメンテーター 荒牧 軍治^{ぐんじ}（佐賀大学理工学部都市工学科教授）



（左・川上義幸理事長、右・荒牧軍治教授）



（初日の記者会見で記者の質問に答える川上理事長）

5.内 容

1 回目

建設業の現状や社会的役割、入札制度等についてディスカッション

2 回目

テーマ「建設業の果たしている社会的役割」

- ・講演 荒牧 軍治
- ・現場の声（事例報告）
- ・ディスカッション

3 回目、4 回目

テーマ「建設業から見た入札・契約制度の改善点や問題点等」

- ・講演 川上 義幸
- ・現場の声（事例報告）
- ・ディスカッション



（3月29日、とりまとめの意見交換の様子）

目 次

1. はじめに

P1

2. 建設業を取り巻く環境

P2

- (1) 建設投資の急激な減少と建設業の実態
- (2) 談合廃絶への社会的要請と過当競争、低入札の実態
- (3) 建設業の収益性の低下
- (4) 建設業の労働環境の低下
- (5) 金融機関からみた建設業
- (6) 低入札による品質の確保に対する懸念
- (7) 公共事業に対する国民的評価の低下
- (8) 佐賀県内の公共投資のこれまでの推移と今後 5 年間の見通し

3. 経営未来塾塾生からの意見をもとに行った課題の抽出

P14

- (1) 健全な受注
 - ① 設計額の適正化
 - ② 最低制限価格の今日的な意味と改善
 - ③ 総合評価方式の改善と定着
 - ④ 発注者間のアンバランスの是正

(2) 建設業者数の適正化

①佐賀県内の社会資本整備の今後の見通し（ビジョン）の提示

②事業量に応じた等級別業者数の絞込み

(3) 建設業の体質改善

①望まれる建設業の姿と建設業の体質改善

②若者の育成

(4) 建設業の適正な評価、公共事業のイメージアップ

4. 今後の取り組み方針

P17

(1) 主要工事に対するローカル発注の環境整備

(2) 採算ラインを考慮した最低制限価格の評価

(3) 設計・積算の根拠となる人件費等の適正化

(4) 建設業の社会的評価の PR

(5) 県内の社会資本整備のビジョンの提示要請

(6) 技術交流・意見交換の場の整備

5. 終わりに

P18

参考資料

P19

「経営未来塾」塾生の声
「建設通信新聞」掲載記事

1 はじめに

今、多くの建設業者は、これまで経験したことのない厳しい経営環境に見舞われており、このままの状況が推移すると、倒産、廃業が増加することが懸念される。

佐賀県においてはまだまだ必要な社会資本整備があり、かつ維持更新件数が今後急激に増大することが予想される中で、その実施主体である県内建設業が危機的な状況にあることに対して、建設業界はもとより多くの関係者が関心を寄せ、叡智を集めて建設業界がより健全な方向に向かう努力をしなければならない。

わが国は、「社会資本整備を欧米の水準に到達させる」を合言葉に、わが国 GDP の 6%前後といった世界的に見ても高い水準で公共投資を行ってきた。そのことが、わが国が戦後の荒廃から復興、高度経済成長、世界第二位の経済大国へと発展していく上で礎となってきたことはいうまでもない。

佐賀県においても、長期間にわたる地道な公共事業の推進は、度重なる災害を契機とした災害復旧、都市における下水道整備等の基盤整備、都市間を結ぶ幹線道路、農村基盤整備などを通して、都市の生活利便性の向上や産業の育成など佐賀県の発展に大きく寄与してきた。

国民は社会資本整備によりさまざまなプラスの効果を享受しており、その必要性は概ね理解されているが、公共事業を実施する過程で「汚職」「談合」などの看過できない事象が起きるたびに国民の厳しい評価を受け続けてきた。長期化する公共事業の中には、その必要性の有無や環境問題などとの関係から「無駄な公共事業」として批判を受け、見直しを迫られる事業があったことも事実であり、そのことが公共事業全般に対する厳しい評価につながっているとも言える。

公共事業は、受益地域に社会資本整備の「ストック効果」を早期に発現させ、社会経済活動にいかに関与させるかを念頭において、優先順位の高いものから計画的に実施されるべきものである。しかしこれまで、その時その時の経済政策を優先し、経済波及の「フロー効果」を期待しては補正予算を組み、事業量を増加させてきた経緯がある。当然、その年は事業量が大幅に増加することとなる。中には優先順位が低い社会資本整備が実施されてきたことも事実である。このことは、国民の社会資本整備に対する評価を下げることにともつながり、国民の理解の下に社会資本整備を計画的に進める上では必ずしも望ましいことではなかった。

最近では、地方自治体の財政難から公共事業予算が縮小され、特に佐賀県においては 10 年前の半分以下になっている。建設業界の立場からすると、このような公共事業予算の大幅な減少局面を、それもここ 10 年の短期間の間に経験することから、対応できずにただ苦慮しているだけの状態が続いているのが今の実態ではないだろうか。

その間、入札契約制度も大きく変化した。各地で談合問題が顕在化したのを契機に、ほとんどの事業で指名競争入札から一般競争入札へ移行し、競争の自由化が進んだ。事業量が減少する中で、多くの業者が自由に参加できる一般競争入札制度が短期間に導入されたため、建設業者は、利益を挙げ得ないまでも、少しでも損益を少なくしようとの思惑から過当競争が激化し、低入札が恒常的に行われるようになった。一業者当たりの仕事量が減少している上に低入札となり、建設業者の収益率は急激に低下していった。

今まさに、建設業は危機的な状況にあるといえる。

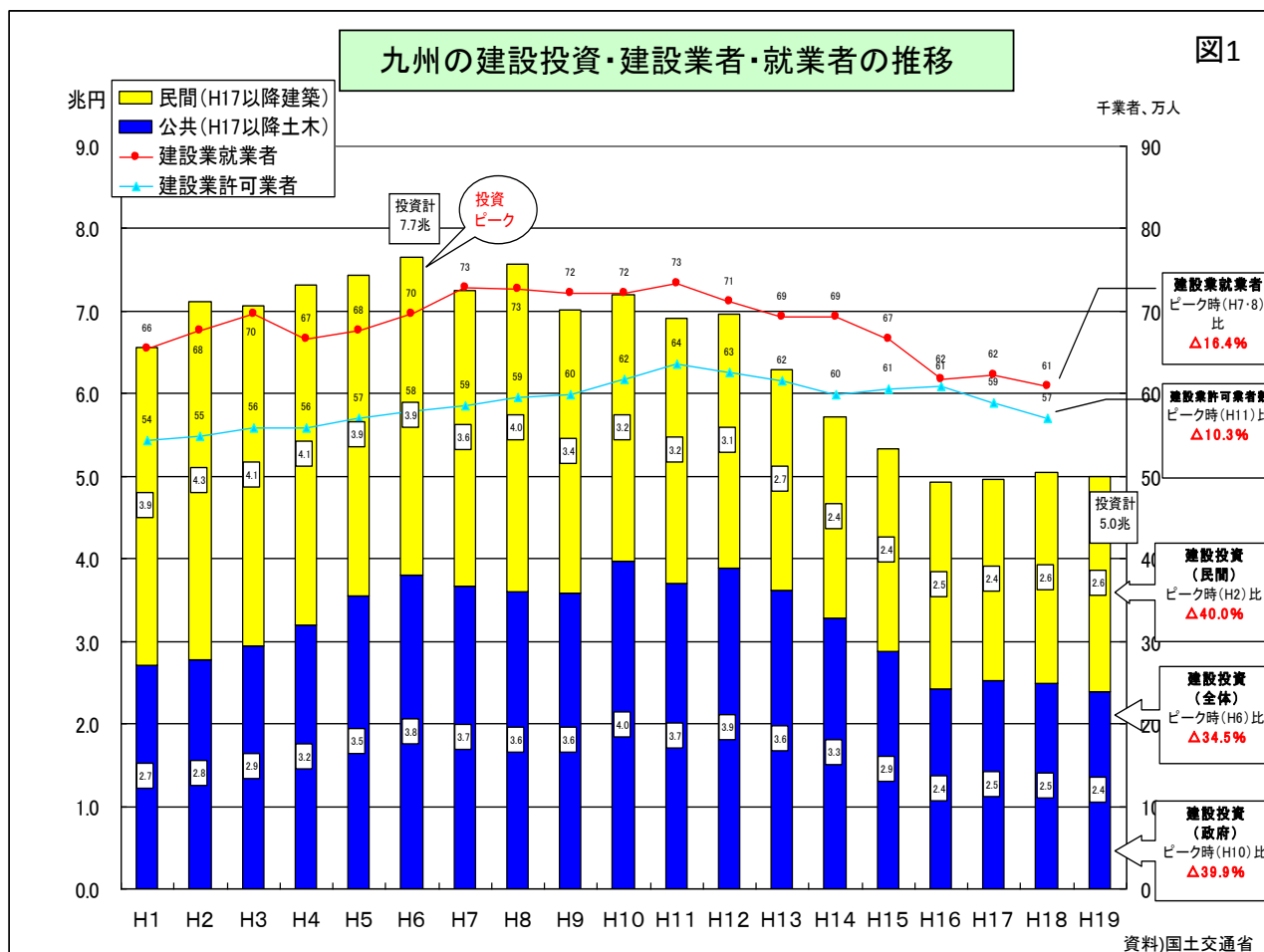
佐賀県建設業協会と佐賀大学は、産学連携事業として「建設夢広場事業」を立ち上げ、最初の事業として平成 19 年度に、経営者 22 名の参加を得て「経営未来塾」を開講し、建設業のおかれている課題の抽出と分析を行った。これらの成果を受けて、平成 20 年度以降は諸課題についても具体的な検討を行う予定である。

2 建設業を取り巻く環境

(1) 建設投資の急激な減少と建設業の実態

九州の建設投資・建設業者数・就業者の推移を図1に示す。建設投資のピークは平成6年で、ここ数年はピーク時の65%程度になっている。一方、建設業者数はピーク時の84%程度で公共工事の受注競争が激化している。

佐賀県は、建設業者数の推移は同様であるが、建設投資はピーク時の半分以上となっており受注競争は全国的に見ても激戦区となっている。



(2) 談合廃絶への社会的要請と過当競争、低入札の実態

平成11年度の経営審査の大幅な変更以降に実施された建設業者の等級の入れ替えや、入札契約制度が指名競争入札から一般競争入札へと移行したことにより競争の自由化が急激に進んだ。加えて、佐賀県では、平成12年10月に県職員が収賄および競争入札妨害容疑で逮捕されたこと、さらには三県知事(福島・和歌山・宮崎)の談合容疑事件が発生したことを受け、入札契約制度が大きく変化した。予定価格の事前公表、変動制最低制限価格制度の施行、談合業者の指名停止期間の拡大などである。このように、談合できない制度設計が確立され、また事業量の大幅な減少の一方で建設業者数が変わらないことからの過当競争が激化し、応札は最低制限価格付近で行われることが恒常化することとなった。

表1に、平成16年度と19年度の各発注機関の平均落札率を示しているが、佐賀県、宮崎県、北九州市において低入札が進んでいることがわかる。

低入札が実体化するには、入札契約制度の制度設計によるところも大きい、収益性を度外視しても低入札に向かわせる経営者の判断によるところも大きい。

各発注機関の平均落札率

表1

機 関 名	平均落札率	
	平成16年度	平成19年度上半期
九州地方整備局 (河川・道路・営繕・港湾空港関係)	95.0%	88.6%(▲6.4%)
沖縄総合事務局	93.4%	86.7%(▲6.7%)
福岡県	94.5%	90.6%(▲3.9%)
佐賀県 (県発注の全ての工事)	95.7%	86.4%(▲9.3%)
長崎県	91.0%	88.3%(▲2.7%)
熊本県	96.5%	92.8%(▲3.7%)
大分県	96.0%	90.7%(▲5.3%)
宮崎県	97.4%	80.8%(▲16.6%)
鹿児島県	95.9%	94.6%(▲1.3%)
沖縄県	97.1%	89.9%(▲7.2%)
北九州市	92.7%	81.2%(▲11.5%)
福岡市	96.3%	91.1%(▲5.2%)

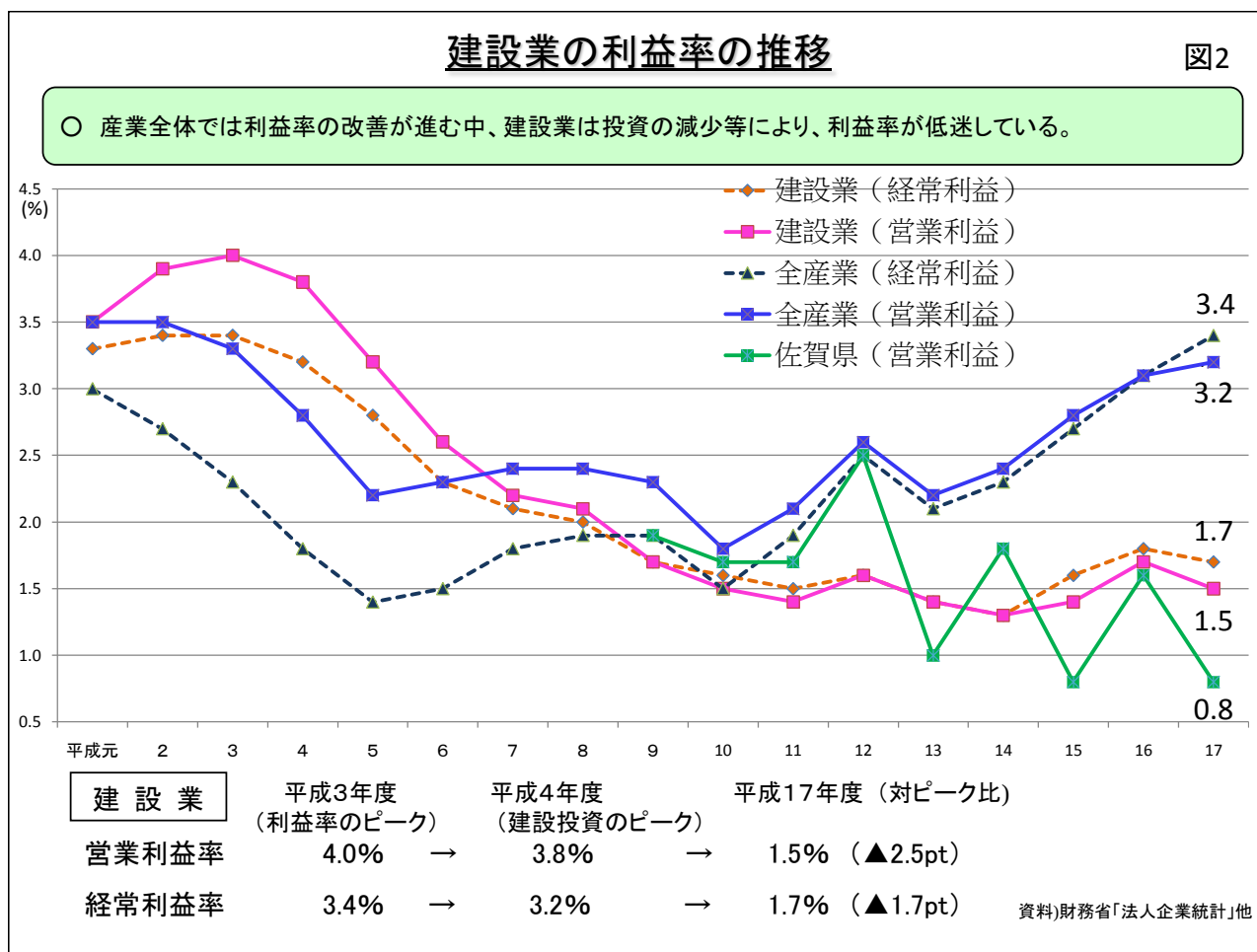
括弧は対H16年度比

算出条件 ①県・政令市の土木関係(港湾・空港を含む。農林水産を除く)
②随契を除く全ての工事の契約ベース(年度毎)の平均
(平均は単純平均＝各工事毎の落札率総和/工事総件数)

資料)国土交通省

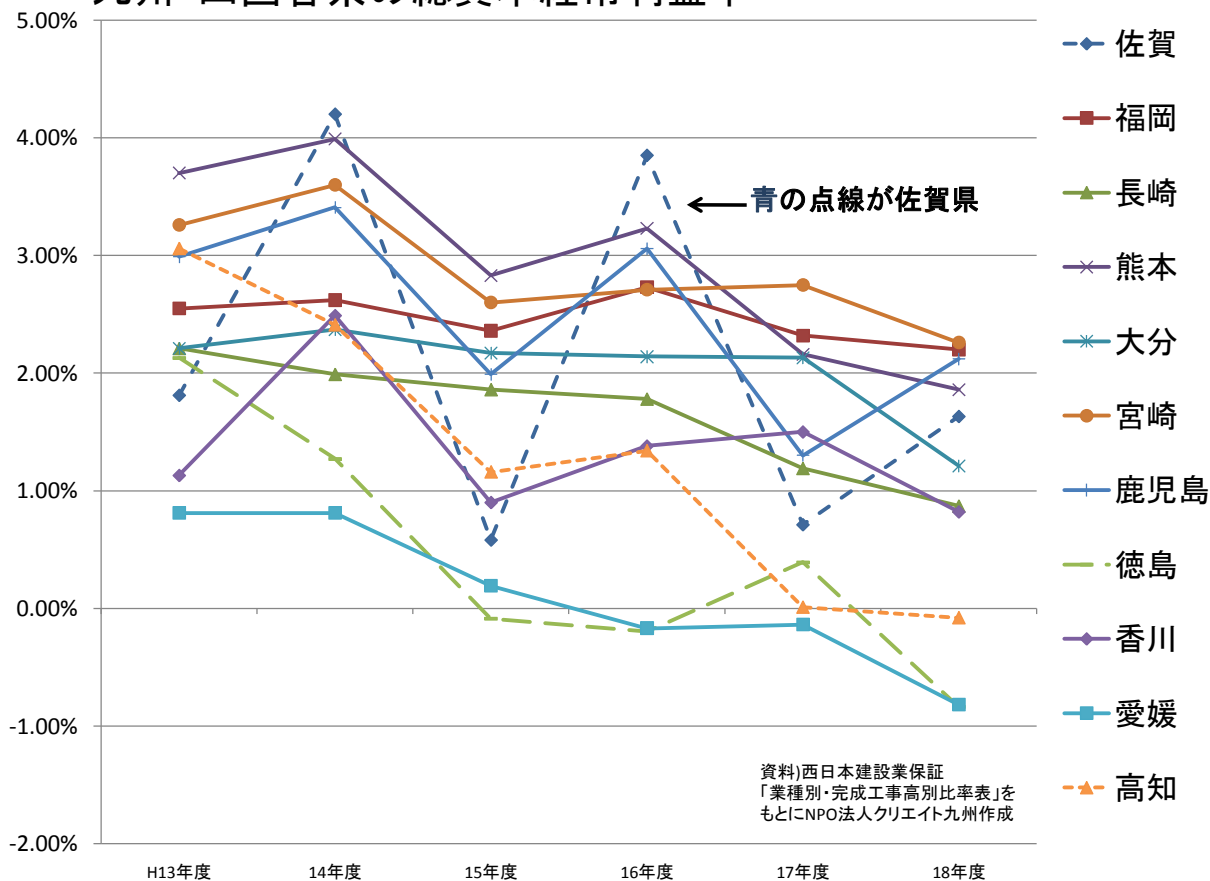
(3)建設業の収益性の低下

図2に建設業の利益率の推移を示す。全産業と比較したものであるが、平成10年度付近を境としてそれまで全産業より高かった建設業の収益率が急激に低下し、全産業のほうが高くなる。図3に九州各県や四国各県の総資本経常利益率を示しているが、年々低下しており、四国の愛媛、徳島、高知はマイナスを記録している。佐賀県においても、全体としてはまだマイナスとなっていないが、図4の完成工事高別を見ると工事高が1億円未満ではマイナスが見られる。そして、佐賀県は隔年ごとに利益率の変動が大きい特徴があるが、これは経営審査対応で経営審査の評価年を意識した決算を各社工夫している様子が伺える。



九州・四国各県の総資本経常利益率

図3



完成工事高別、総資本経常利益率

図4

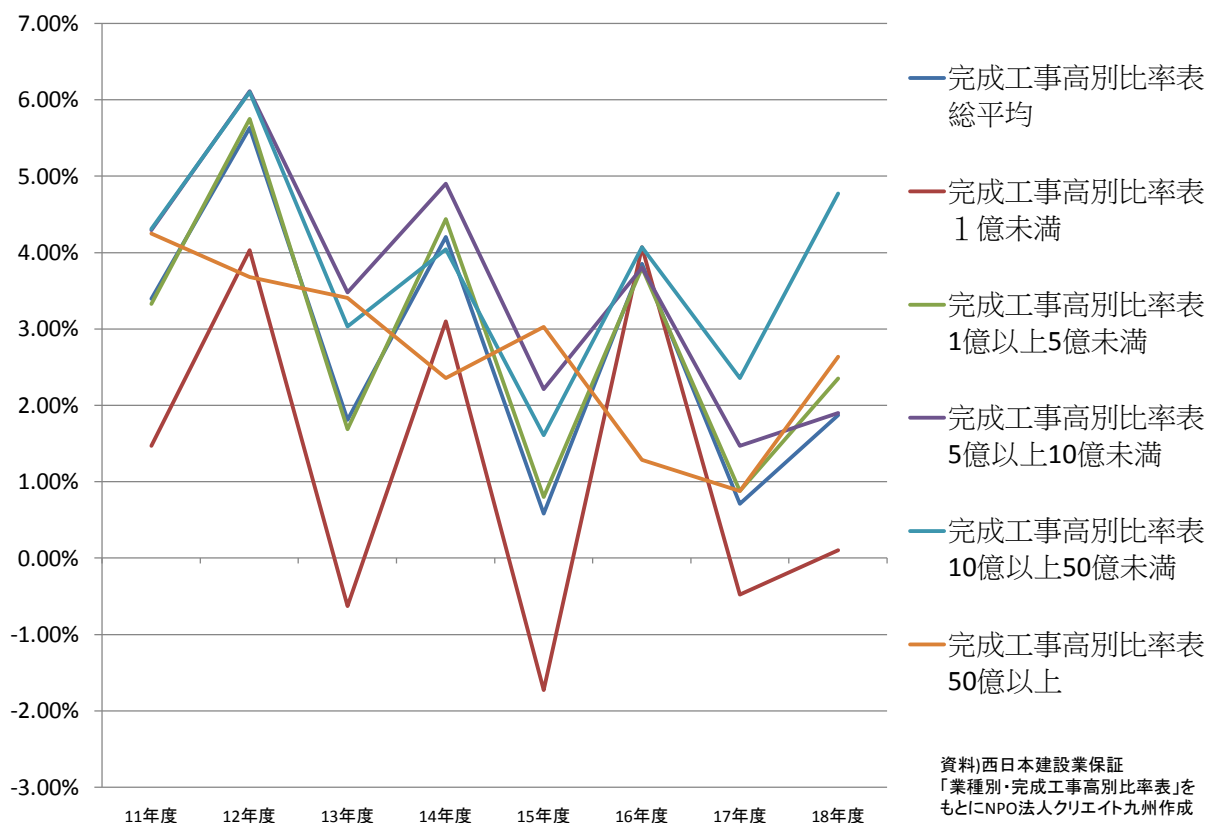
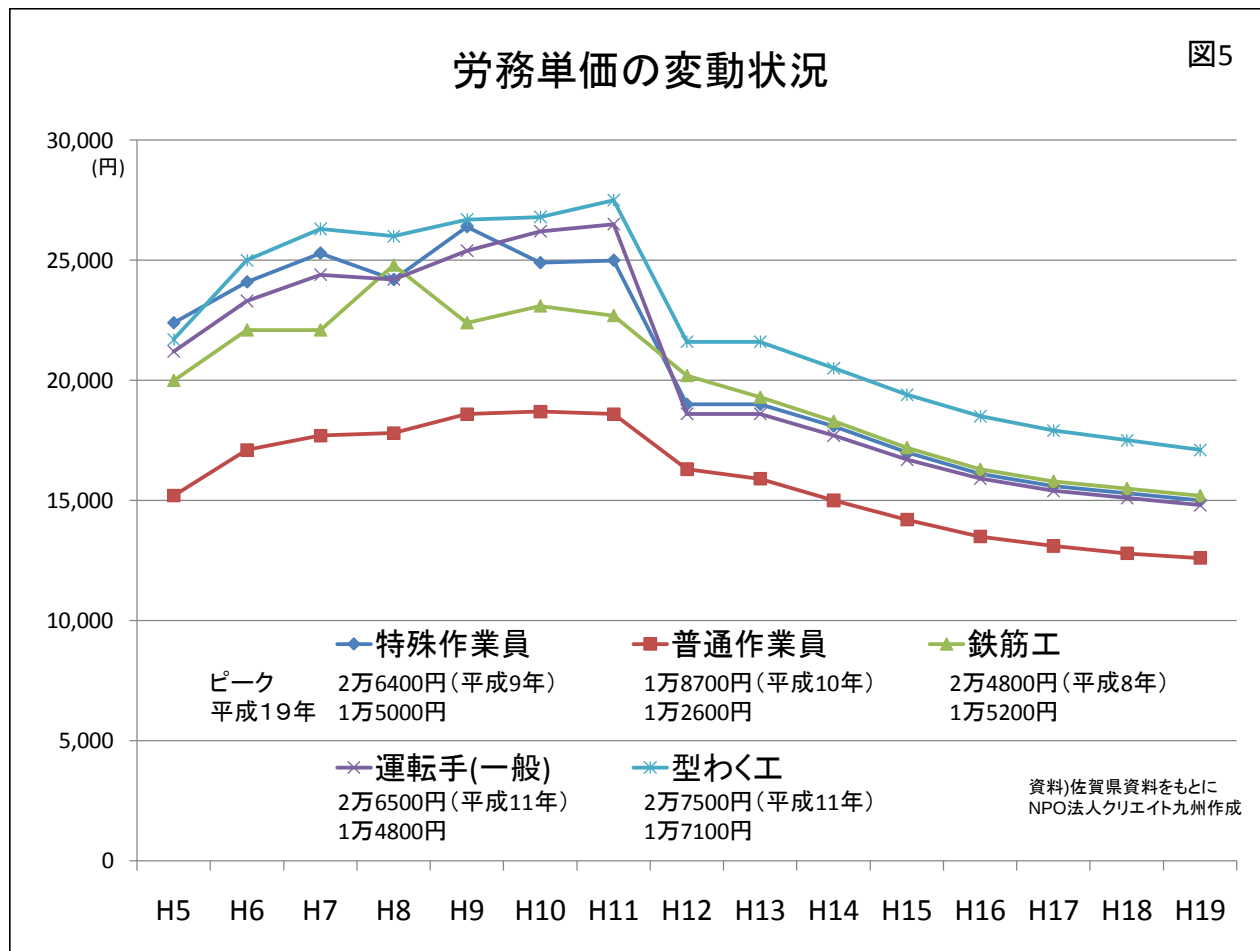


図5に労務単価の変動状況を示す。平成11年度を境として各種労務単価が減少し、建設業の利益率(図2)の影響を受けていることがわかる。労務単価は、経済のいろいろな要因で変動するが、低入札が横行し結果的に人件費を必要労務単価以上にカットしている実態が、労務単価調査に反映しているようである。その結果、設計価格が過小評価され、それを低入札するという収益性低下の負のスパイラルが起こっていると考えられる。

その結果、建設業の倒産件数が高水準で推移し、特に地方部において高い割合となっている。

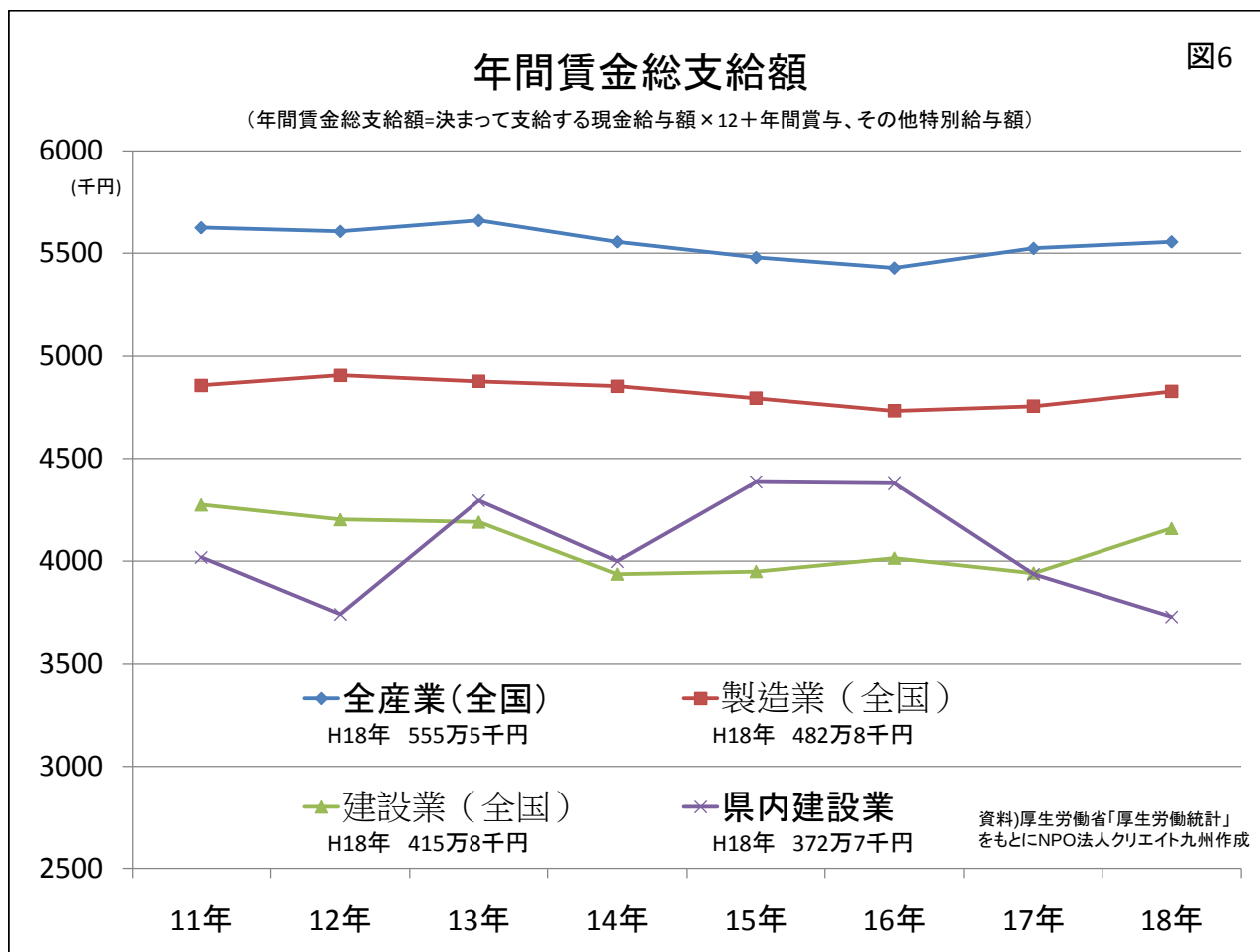


(4)建設業の労働環境の低下

建設業の経営が厳しい中で、建設業の労働環境の低下が懸念される。

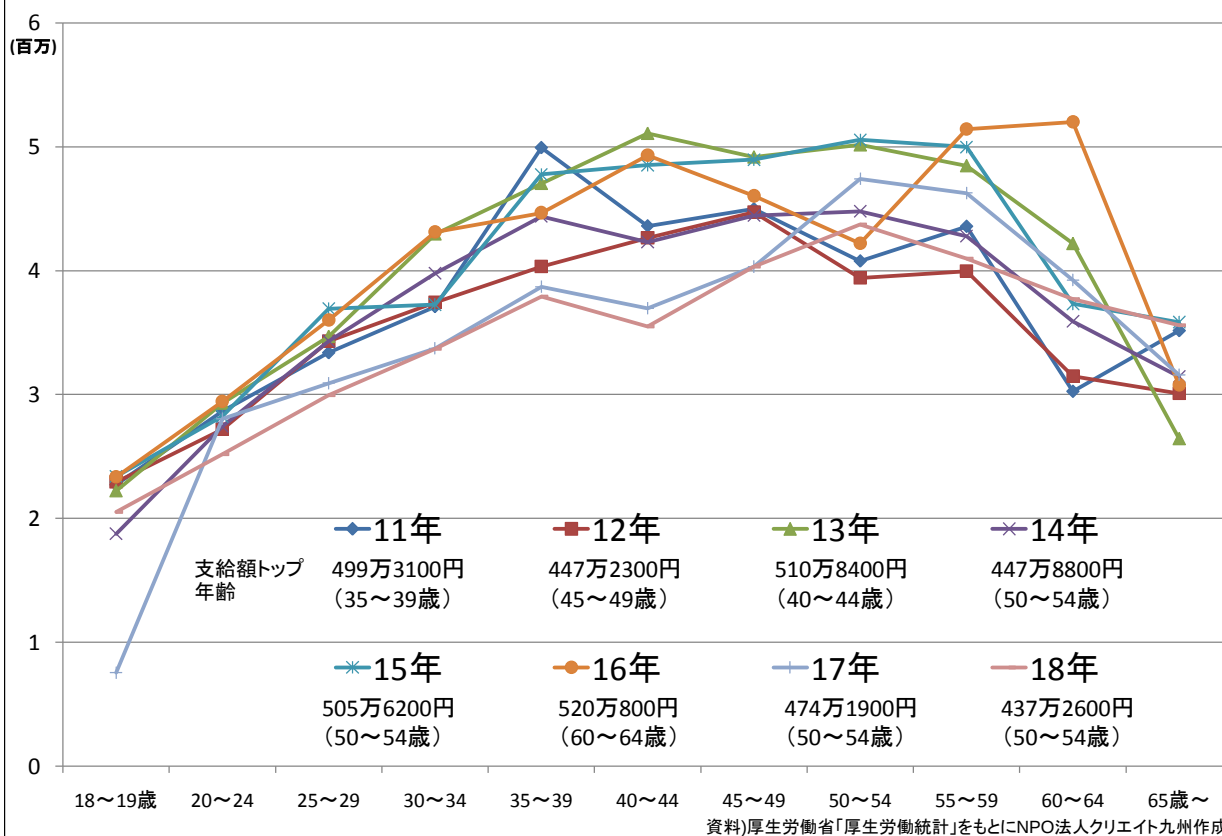
図6に年間賃金総支給額を示しているが、全産業の中で低い水準にあることがわかる。特に、働き盛りである30、40歳代の賃金の低下が気になるところである(図7)。

図8に入職率、離職率を、図9に建設業就業者の年齢階層別構成比の推移を示す。入職率より離職率が多くなっていることや高齢者の比率が高くなっている建設業の厳しい状況がうかがえる。



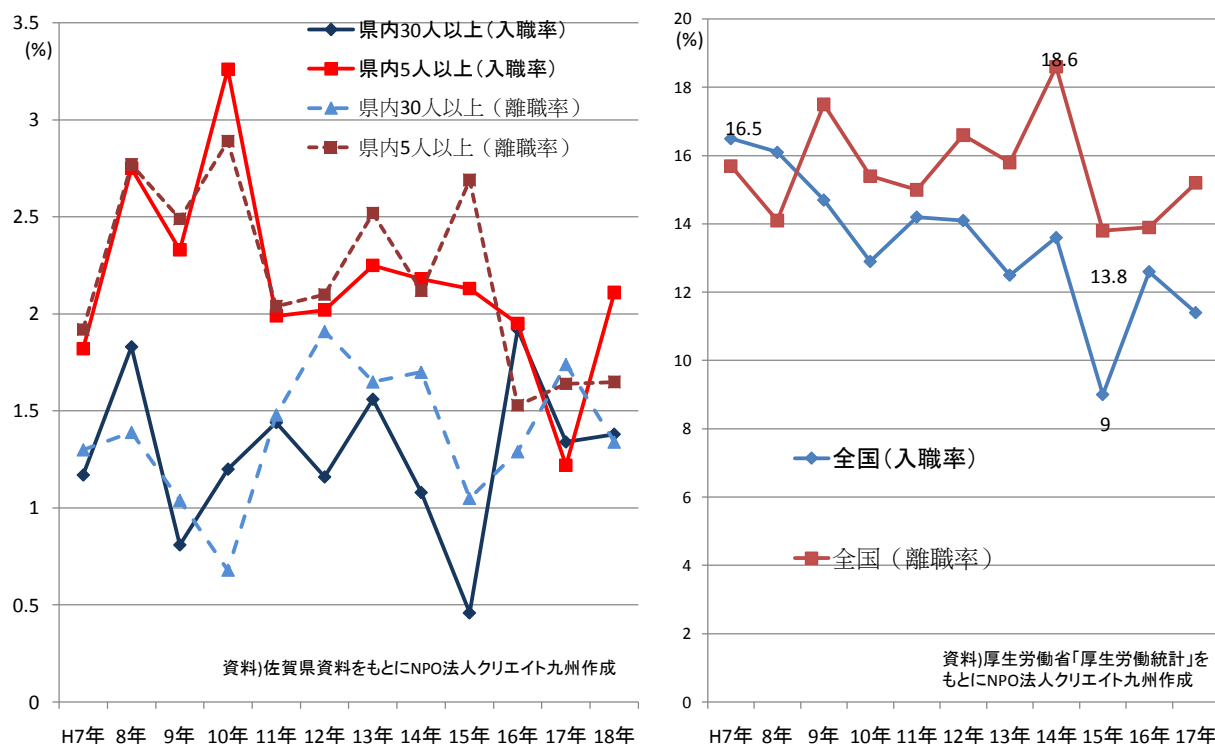
年間賃金総支給額、年齢別（佐賀県内企業規模10人～99人）

図7



入職率、離職率（入・離職率=1～12月の入・離職者数÷1月1日現在の常用労働者数×100）

図8

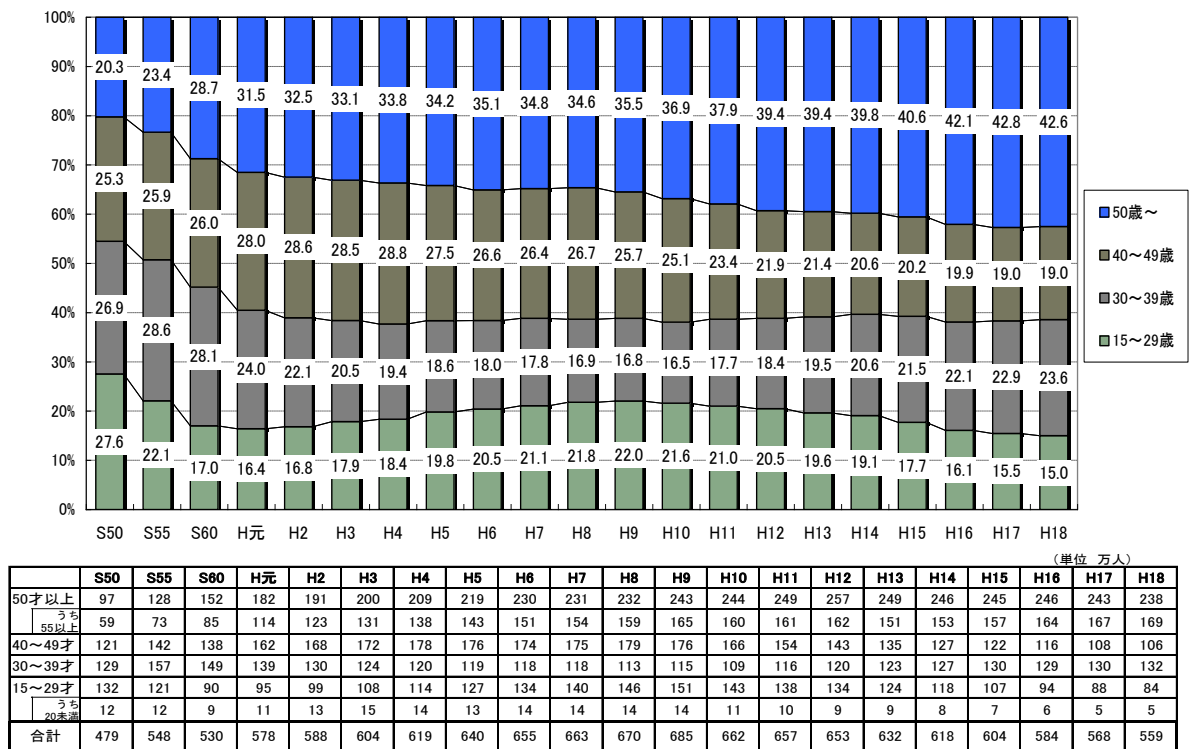


入職率のピーク、平成16年1.92%（事業規模県内30人以上）、平成10年3.26%（事業規模県内5人以上）
離職率のピーク、平成12年1.91%（事業規模県内30人以上）、平成10年2.89%（事業規模県内5人以上）

建設業就業者の年齢階層別構成比の推移

図9

○ 50歳以上の就業者の占める割合は依然大きく、29歳以下の就業者の占める割合は小さくなっている。



(5)金融機関からみた建設業

県内の金融機関の融資担当者にヒアリングしたところ、県内の建設業者、特に土木一本の業者に対して非常に厳しい見方をしている。

主な理由として、「県内の建設業者は土木型がほとんどで、公共事業が落ち込むと非常に厳しい業界」「受注しても本業的な儲け、利益につながらない今の入札はあまりにも異常」の二つがある。低入札により利益が出ていないため、「業として成り立っていない、見るができない」という厳しい声も聞かれた。

融資をする時は工事の受注がある時のみで、融資をするにしても、工事を中断した時に、「資金的に大丈夫か」、「施工トラブルで資金が入ってこなくなった時に大丈夫か」というようにプロジェクトファイナンスの視点で金融機関は厳しく査定している。「キャッシュを生み出しているか」「返済能力は」「決算の内容は」「受注状況は」と厳しく見ざるをえないのである。金融機関としては、融資はしたいが、儲けがでない今のような状態では融資したくてもできないというのが現状である。

融資担当者の「弱者切り捨てが資本主義だけれども、地元ということを考えるとそれでいいのかと思う。」という言葉が、今の建設業者の気持ちを表しているのではないだろうか。

(6)低入札による品質の確保に対する懸念

低入札により安く社会資本整備がなされることは国民にとっては歓迎されることになるが、その一方で低入札による品質の確保に対する懸念が心配されている。

低入札工事は、標準工事に比べ品質の善し悪しを示す指標である平均工事成績評定点が低くなる傾向があるし、落札率が低くなるほど工事成績評定点65点未満の工事の割合が増大し70点以上の工事の割合が減少する（図10）。また、図11に示すように、低入札であるほど、工事成績評定点が平均点以下であったり、下請け企業が赤字となっているケースが多くなっている。

低入札工事と工事成績評定点の関係

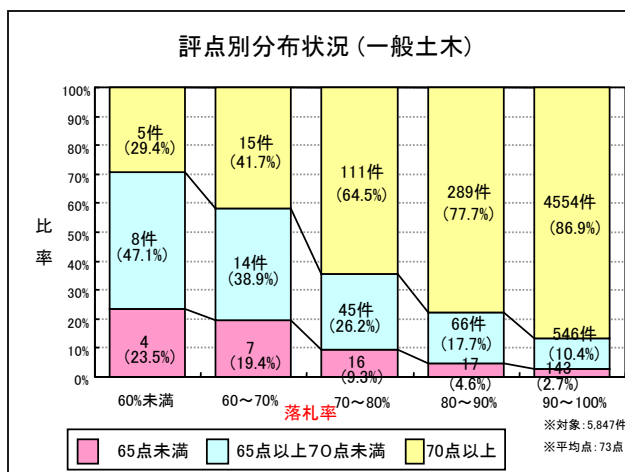
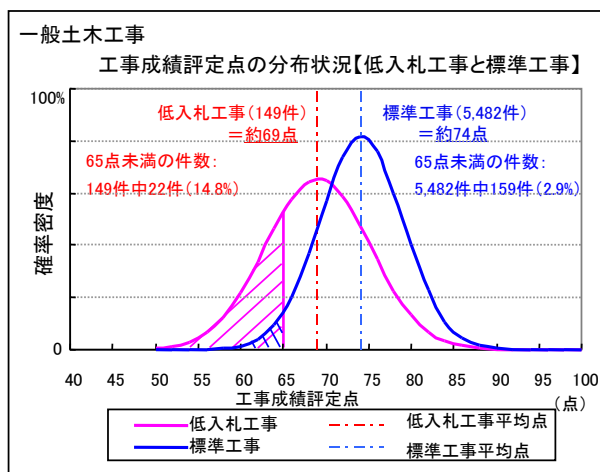
図10

- ・低入札工事は、標準工事に比べ、平均工事成績評定点が低くなる傾向にある【左図】。
- ・また、落札率が低くなるほど工事成績評定点65点未満の工事の割合が増大し、70点以上の工事の割合が減少する【右図】。

※落札率が異なると、工事成績評定点には統計的に有意な差が生じることを確認

◇工事成績評定点の分布状況〔標準工事と低入札工事比較〕

◇落札率別の工事成績評定点の件数割合

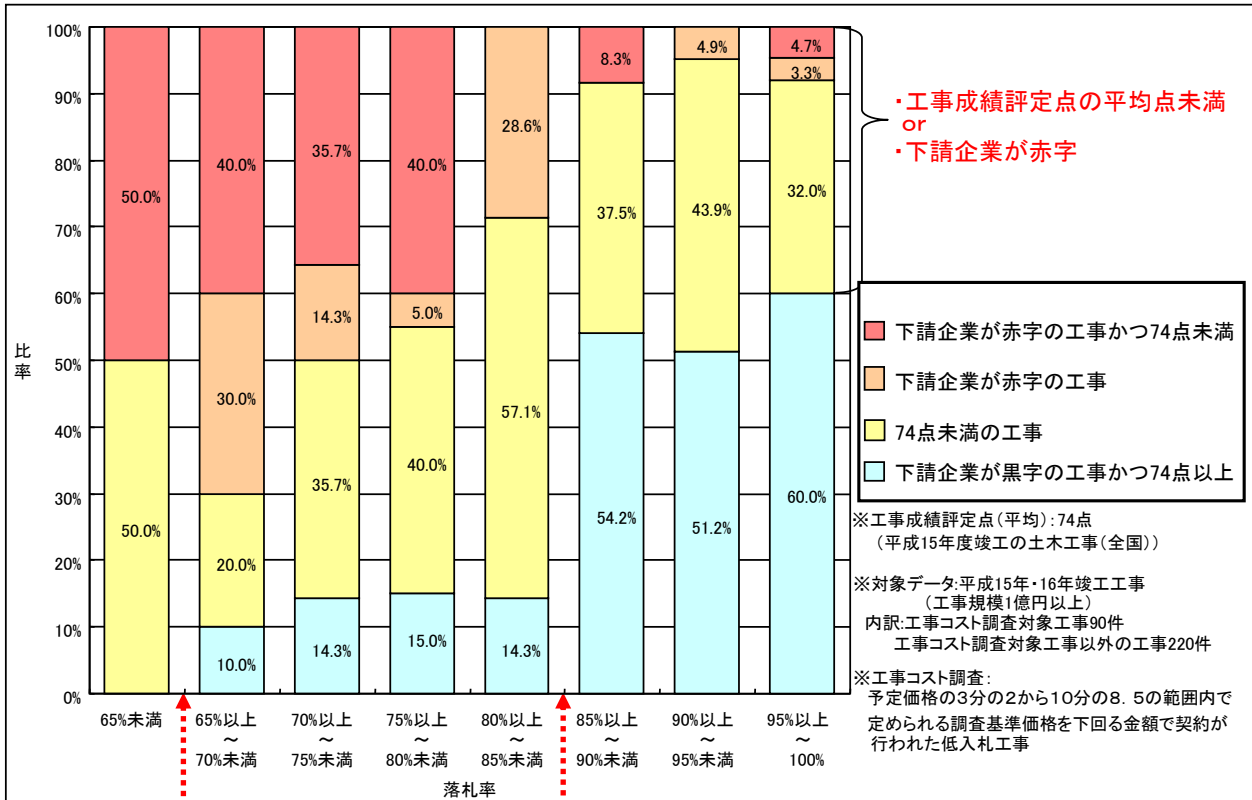


平成15年度に完成した国土交通省直轄土木工事（港湾・空港工事を除く）のうち一般土木対象

資料)国土交通省

工事コスト調査の分析結果

図11



概ね65%未満では、下請企業が黒字の工事かつ平均点以上の工事は無い。

概ね85%未満では、下請企業が黒字の工事かつ平均点以上の工事が大幅に減り、下請企業の赤字が急増する。

資料)国土交通省

(7)公共事業に対する国民的評価の低下

国土交通省で、国民が公共事業にどのようなイメージを持っているか調査されている。

図12に示すように、公共事業の必要性を唱える国民が多い一方で、公共事業に対する印象が非常に悪いという結果が出ている。

図12

国民は公共事業にどのようなイメージを持っているか？

○公共事業の必要性を唱える国民が多い一方、公共事業に対する印象が非常に悪い

●公共事業に対する関心度

非常に興味を持っている
やや興味を持っている

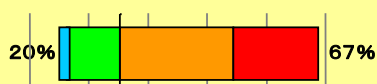
あまり興味を持っていない
全く興味を持っていない



●公共事業に対する印象

良い印象を持っている
やや良い印象を持っている

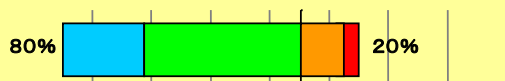
悪い印象を持っている
やや悪い印象を持っている



●公共事業の必要性

必要だと思う
どちらかと言えば必要だと思う

不要だと思う
どちらかと言えば不要だと思う

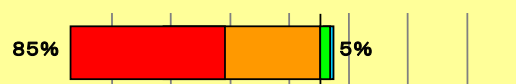


●公共事業に関する具体的イメージ

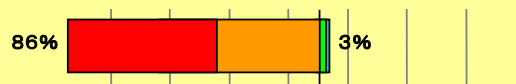
そう思う
ややそう思う

あまりそう思わない
そう思わない

①税金を無駄に使っている



②談合などの不正がある



※調査の概要

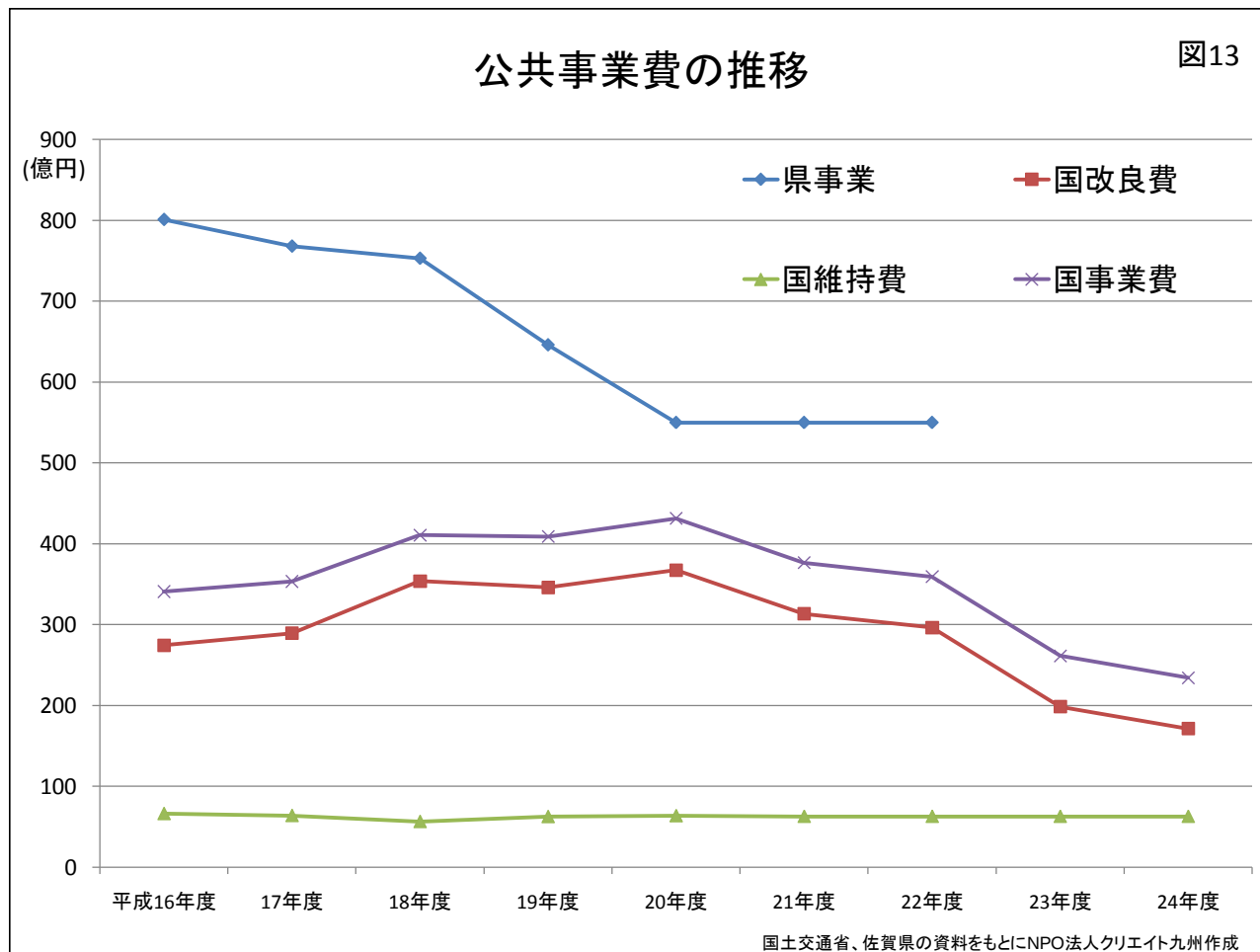
- ・インターネット調査による(民間調査会社に委託)
- ・平成17年4月末に調査を実施
- ・N=3000人
(全国・国勢調査の人口構成を基に制度設計)

資料)国土交通省

(8)佐賀県内の公共投資のこれまでの推移と今後 5 年間の見通し

佐賀県内の公共事業の見通しを、国と県への聞き取りを基に作成したのが図 13 である。

佐賀県は、行財政緊急プログラムⅡにより公共事業予算の低下がやむ得ない状況となっており、国も佐賀導水事業や嘉瀬川ダム事業が完了することもあるとあって減少傾向で推移していくことが想定される。



3 経営未来塾塾生からの意見をもとに行った課題の抽出

(1)健全な受注

《問題認識》

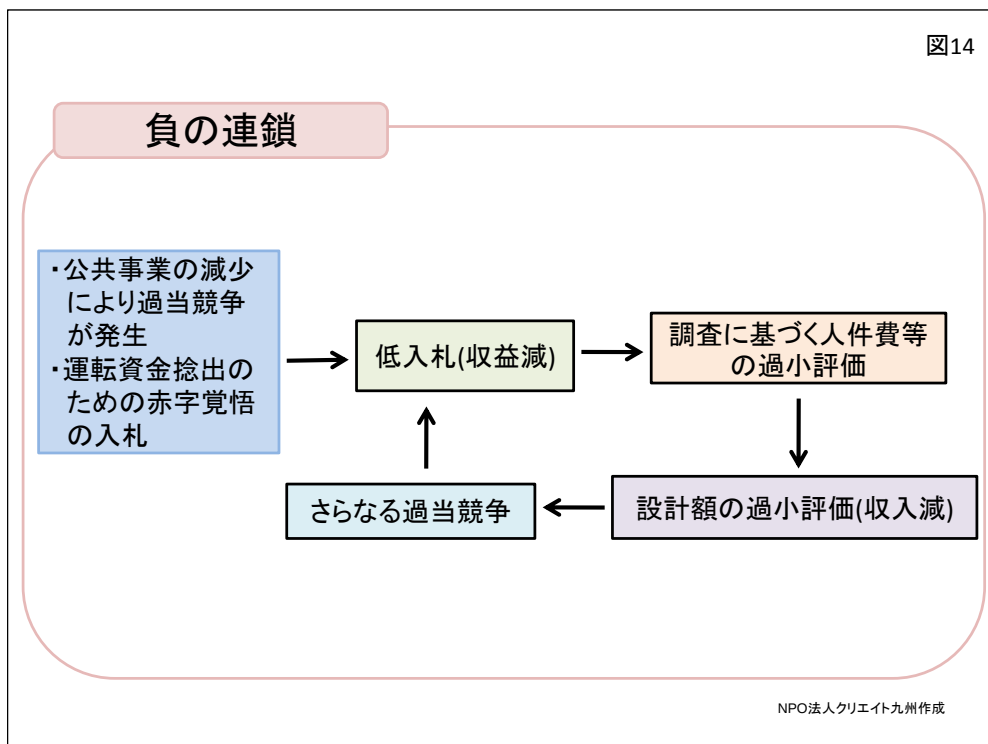
経常利益率の推移を見ると、全体では赤字評価にはなっていないものの非常に経営が厳しい状況がうかがえる。平成11年度の経審の大幅な変更以降に実施された建設業者の等級の入れ替えや、入札契約制度が指名競争入札から一般競争入札へと移行したことなどにより競争の自由化が進んだ。また、事業量の大幅な減少の一方で建設業者数が変わらないことから過当競争が激化し、応札は最低制限価格付近で行われることが恒常化している。受注工事量が減るだけでなく1工事当たりの収益率も減っている。

採算ラインを割るようになったのは過当競争が原因で建設業者間の問題ではあるが、過当競争といった状況を建設業者間で改善することができない中で、発注者側の入札契約制度等の制度設計の方でもう少し工夫の余地がないだろうか。1工事当たりの収益が低下している原因に、低入札の実績に基づいて評価されている人件費等が実態以上に低く見積もられ、その結果設計額(予定価格)が過小評価になっているとの指摘には対応が必要である。

①設計額の適正化

土木工事の設計積算は、過去の施工実績、毎年行われる市場調査を受けて設定される人件費、材料費等に基づいて行われている。

ここ数年、収益性を度外視した形で応札されるケースが増えていることから、市場調査の対象となる人件費等が結果的に過小評価された数字となっているのではないかという指摘がある。図5の労務単価の変動状況からその傾向が読み取れ、仮にそうであれば、設計価格が低く見積もられたことになり受注者にとって収益性を下げる方向になる。過当競争⇒低入札(収益減)⇒調査に基づく人件費等の過小評価⇒設計額の過小評価(収入減)⇒過当競争⇒低入札(収益減)といった流れの中で建設業者の収益性の悪化が負の連鎖で進んでいる。市場調査を入札実態踏まえて再評価し、設計額の適正化が求められる。



②最低制限価格の今日的な意味と改善

最低制限価格は、工事の品質確保や下請けへの過度の圧迫を回避するため、地方自治法に最低制限価格の設定をすることができる規定がなされている。具体的には、それぞれの地方自治体において財務規則に規定されている。規定当時と時代背景が大きく変わっており、特に指名競争入札から一般競争入札へ移行し、最低制限価格の持つ意味、役割が大きくなってきている。当時、品質確保等を目的とした最低制限価格は、その設定にあたり建設業者の採算ラインを考慮する必要はなかった。

しかし、一般競争入札時代となり、最低制限価格付近で落札することが恒常化する中で、これまでのように発注者側の立場だけでなく、受注者側の立場も考慮して設定することが必要である。

③総合評価方式の改善と定着

平成 11 年度の経営審査の大幅な変更後、工事实績が少なく技術的な評価が低い、俗に言うペーパーカンパニーが一定の評価を受けるようになった。その結果、建設業者の等級の入れ替えが進み、各等級において実際の入札への新規参加者が増えているといわれる。

今後も事業量が減っていく中で、建設業界の淘汰は進むことが避けられない。発注者として、限られた予算で良質な社会資本整備を行うことが行政目標となることから、入札契約制度において、技術力があり地域に信頼が厚い建設業者が評価され受注実績が確保されるよう、現在実行されている総合評価方式を基本に、工夫を重ねて制度の改善を行い、定着が図られるようにする必要がある。

④発注者間のアンバランスの是正

佐賀県では、建設業の厳しい実態を受けて、近々入札契約制度の改善がなされるようである。

仮に、佐賀県発注の工事で低入札問題が改善されたとしても、国、市町の発注工事で低入札が継続されれば、効果が半減される。市町の入札実施体制に問題があるとは聞かすが、統一した発注形態になるよう、国、県、市町の入札契約制度における連携を期待したい。

(2)建設業者数の適正化

《問題認識》

地方財政が厳しい中、公共事業予算の落ち込みが顕著となっている。特に、佐賀県は、平成 7 年度をピークとして減少し続け、平成 19 年度はピーク時の約半分となっている。さらに、行財政緊急プロジェクトⅡにより今後 3 年間の事業量も縮小が決まっている。

このように財政が厳しい中では事業量が減少することはやむを得ない面もあるが、建設業者にとっては、存続、転業、廃業等、各社の今後の方向付けを行うための必要な情報提示が求められる。

①佐賀県内の社会資本整備の今後の見通し(ビジョン)の提示

今後の仕事があるかどうか、建設業者にとって死活問題である。

今後の佐賀県内の社会資本整備の見通しについて示されれば、どの地域にどのクラスの工事がいつごろ発注されるか見通しとして知ることができ、建設業者にとっては経営の方針が立てやすくなる。少なくとも、有明海沿岸道路等の県民の期待が高い事業については、県民も知りたいであろうから将来的な見通し(ビジョン)について示すことが求められる。

②事業量に応じた等級別業者数の絞込み

事業量が増加しない状況が続くことは間違いない。発注側が適正と思われる業者数の等級別に絞り込みを段階的に進めることで建設業者へのメッセージとなり、建設業を継続するかどうか判断する材料の一つとなるであろう。

(3)建設業の体質改善

《問題認識》

等級、地域によって差はあるものの、公共事業の受注量が大幅に減少すれば建設業界の淘汰が確実に進む。建設業者自身の問題として、建設業界自らが生き残りをかけて経営環境の改善取り組まなければならない。

①望まれる建設業の姿と建設業の体質改善

建設業協会は、技術力の確保、経営感覚の醸成など、建設業者が生き残りを賭けて取り組む努力に対して今まで以上に支援を行うべきである。佐賀大学産学連携事業「建設夢広場」や金融機関、建設業保証会社との研修会など、今後の取り組みに期待したい。

また、建設業はオーナー会社が多く、いろいろな利害が絡んでなかなか難しいと思われるが、「今後の建設業の体制は如何にあるべきか。総合コンストラクチャーか元請・下請けに分かれるか。」といった建設業界の基本的な方向を議論し、合併、総合化、分業化の流れを促進することも必要ではないだろうか。

②若者の育成

最近 20～30 代で、技術、資格を取得して離職する傾向があり、建設業界では困惑している。公共事業が大幅に減少し、国民の建設業に対する厳しい評価がある中で、やりがいの喪失、将来性への不安があるものと思慮される。加えて、建設業の収益性が低下し他の分野に比べて給与水準が低くなったこともその流れを加速させている。このような傾向は、将来この分野に職を求める学生にも今後悪い影響を与えることが懸念される。佐賀大学を卒業して地元企業に就職を希望する者も相当数いるが、県内建設業が低価格競争を強制されて適切な給与の支払いが困難となることが予想される現状では地元に残って地域の社会資本整備事業に参加する意欲を持った技術者の卵達もその機会を失うことになる。

「建設夢広場」事業において、若い技術者に夢を与える社会資本整備のビジョンの作成や働き甲斐のある建設業の職場環境の改善などの取り組みが期待される。

(4)建設業の適正な評価、公共事業のイメージアップ

《問題認識》

戦後「直営」から「請負」へと施行体制が変わる中で、わが国の社会資本整備は、建設業者と発注者の共同作業として進められ、わが国の発展の礎を築いてきたことは言うまでもない。

最近の談合等の不祥事だけがクローズアップされ、国民には建設業の悪い印象だけが強調されたまま今日に至っている。

建設業者が、災害時の初動体制で県民の安全の確保にどれだけ貢献しているか知る人は少ない。積雪時の道路の維持、地域活動の支援等、地域の生活上欠くことができないことを行い、陰で地域を支えていることも意外と知られていない。

このようなことを、もっと県民にわかりやすく情報開示することが、建設業の今後の在り様を議論する上で実は一番重要なことかもしれない。

4 今後の取り組み方針

(1) 主要工事に対するローカル発注の環境整備

- ・有明海沿岸道路を意識した「軟弱地盤対策技術」の取得。
例えば、建設業協会、佐賀大学、佐賀県土木建築協会等の連携事業を実施。
- ・新幹線工事の技術実績の確保 等

(2) 採算ラインを考慮した最低制限価格の評価

- ・行政への実態調査の要望
- ・建設業協会による実態調査 等

(3) 設計積算の根拠となる人件費等の適正化

- ・行政への実態調査の要望 等

(4) 建設業の社会的評価の PR

- ・冊子等の作成
- ・シンポジウムの開催 等

(5) 県内の社会資本整備のビジョンの提示要請

- ・県への作成要望

(6) 技術交流・意見交換の場の整備

- ・佐賀大学の産学官連携推進機構を利用した技術交流会・意見交換会の設置
- ・佐賀大学を橋渡し役とする「産学官連携会議」設置

5 終わりに

入札契約制度は、これからも今まで以上に透明性、公平性が求められる。昔の指名競争入札に戻ることは絶対にありえない。

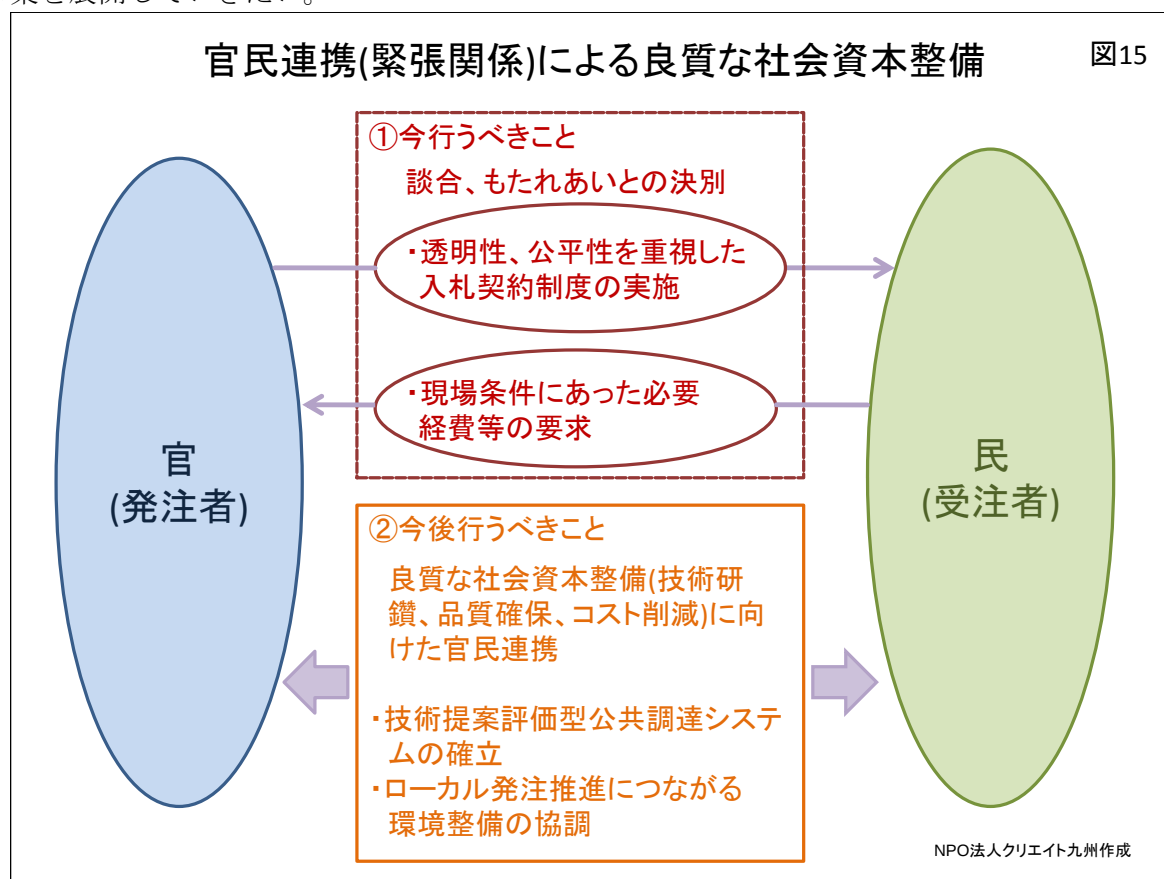
今後も、一般競争入札による生き残りをかけた厳しい競争が繰り返されるであろうが、発注者側には建設業者が最低限の収益を確保することができるよう最低制限価格等について実態を踏まえた検討をぜひお願いしたい。今回の「経営未来塾」で指摘があった発注者側の原因で事業費が増加したものは変更で評価し、また落札不調で問題となっている維持工事の設計額の適正化について、発注者側で当然のこととして実行すべきである。

建設業界では今後淘汰が進むであろう。その際には、技術力があり地域への貢献度が高い業者が最終的に残ることができる入札契約制度(総合評価方式)を確立することが、建設業者にとってだけでなく、行政、いや国民にとっても重要である。この技術力の中には、建設業者からの積極的な提案も評価されるべきで、提案を受け入れる体制の整備も発注者側に求められる。そして、現場で技術論がしっかり展開されるためにも、発注者側における若手技術者等の現場技術の研鑽も求められるであろう。

官民が緊張関係をもった共同作業で良質な社会資本整備を行うことが、今後求められる方向である。

建設業者側にも求めたい。今後事業量が減少する中でローカル発注への期待が高まる。それに対応できるよう事前に技術力の確保を強く望みたい。また、これからはこれまでのような内需拡大型の公共事業はありえないし、他産業と同様に経営体質を改善する努力が求められる。

経営未来塾では、引き続きこれまで勉強して得られた問題認識をよりよい方向を目指して具体的な事業を展開していきたい。



《参考資料》「経営未来塾」塾生の声

4回にわたり開催した経営未来塾の中で、講師陣と参加した経営者とのディスカッションで出てきた意見等を取りまとめたものである。建設業者の生の声として参考になるのではないだろうか。

落札率・入札制度・経営審査・予定価格

「安くても仕事を取るのはなぜか。一番大きいのは、工事を持っていないと銀行が融資してくれないから。それに仕事をしていかないと、社員の給料も払えない。食べていけない。」

...

「昔の貯えがあるところはそれを使って会社を回している。昔の貯えを食いつぶして何とかつないでいる。表向き倒産はでていないだけで、みんな疲弊している。」

...

「最初の1~2年はまず役員の給料を下げて、そして社員の給料も少しずつ減らし、ボーナスもなくして、いらぬ機械もなくしてリースにしたりしたがもう限界。削るところがなくなってきた。」

...

「今、いろんな産業があるが、建設業で働いている人の月給は、他の産業と比べてどうなのかというと、おそらくかなり低いと思う。だから若い人たちが転職する。給料が安いので、若い人たちは1時間もかけて現場に行くのは嫌と辞めていく。」

...

「落札率だけを見て、高い・安いだけを議論されてしまうことが問題。例えばラーメン屋さんにしても原価はこのぐらいかなあと予想できるが、味や店の雰囲気なども考慮して700円ぐらい払っている。」

公共事業に対しての適正な価格というのは技術屋が一生懸命明治時代から積み上げてきたものが、今、価格としてある。行政はこれだけのものを造るのにこれだけの価格は絶対かかります。国民の安全と安心を守るために適正な価格です。と言ってほしい。適正価格をはっきりする必要がある。」

...

「佐賀市の工事は応札しないものもある。すると市役所から直接電話がかかってくる。応札しませんかと。赤字でもするけれども、条件が悪いところは誰も手を出さない。」

やれているかといったら、損益分岐点の中で、経費が出るか出ないかギリギリの状態。まったく仕事をしないと給料も補えない。0よりもいくらか入った方がいい。

例えば毎月必要経費が500万出ていくのが、赤字でも入札するとその月は250万の支出ですむ。まったく仕事をしなくても給料は払わないといけない。銀行は、受注できないと融資しない。50%であろうが、60%であろうが、契約書を持っていかないと銀行は融資しない。仕事を取らないと会社は潰れる。だから無理してでも入札するところがある。」

...

「バブル時代は儲かっていたじゃないかという話がありますけれど、それはちょっと考え方が違う。バブル時代、建設業は、3Kとか5Kとか言われて働き手がいなかった。95%とか97%という入札も、今の入札から見ると相当儲かっているようにみられるが、鉄筋工や型枠工さんなんて足りなくて高くお金を取らなければならなかった。バブル時代は他の産業も良かったから、若い人たちは、建設業は、キツイ・キタナイ・キケンというのが嫌で違う仕事にいったから、人を探すのが大変だった。それで高いお金を払っていたから、95%とか97%で取っていても、今の70%

と比べて約 20%儲かっていたわけではない。その分高く払っていた。今、これだけ落札率が下がると元請けも生きていかななくてはならないので、賃金を低くせざるをえない。賃金が低くなり、若い人たちが段々減ってきている。これが続いていくとする人がいなくなってきた、業者が残ったとしても、本当に働いてやってくれる人が少なくなるという心配がある。

だから、5 年先、10 年先、本当に働く人がいなくなった時が心配。最低価格を今、上げて、建設業が儲かろうということではなく、そういう人材を確保するために建設業にお金を出して、建設業でも生活できますよ、他の産業と比べても悪くないですよというようなことをしないとけない。将来、本当に若い人がいなくなるという心配がある。だから最低制限価格を上げてほしいと言っている。」

...

「仕事がない時に、従業員に給料を払わなくてもいいなら無理して誰も取らない。でも、そういうわけにはいかない。労務費の単価は毎年 3%~5%下がっている。最低制限価格は、その中でできるかどうかという最低のラインだと思う。労務費単価が下がっていることは、給料を下げろと言うことなのかと思うこともある。給料を下げろということでないのであれば、労務費単価を上げるためにも最低制限価格は上げるのが筋ではないかと思う。」

...

「赤字なら受注しなければいいと言われるが、説明をするとなるほどねとなる。我々の考えとズレが出てきているので、その説明を発注者側にしないと、「何で赤字で受注するの?」という言葉になる。発注者が考える外向けに合わせようとする姿勢をクリアーしないとこの問題は解決しないと思う。赤字なら受注しないという前提にたって制度を作るからそうなる。」

...

「公共工事を何で無理して取るかと言うと、要するに機械を持っているところは可動させたい。人がいるところは遊ばせていても給料は支払わなければならないから仕事を取らないといけな。遊ばせておくよりはましと。

次の夢はない。将来のことは考えられない。」

地域貢献の事例

「協会で道路の空き缶拾いなどをやっている。環境美化は、国交省の清掃車が走ったり、まちづくりのいろいろな団体が月 1 回ぐらい清掃しているので、山間部ほどあまり切実ではない。

一番の地域貢献は、税金で行われる社会資本整備をやっているの、高校のクラブ活動の寄付金や社会福祉協議会の寄付金要請などを率先して受けること。そういった地域貢献をしてきた。ただ、受注量が少なくなるにつれて、去年 10 万円寄付したのを 5 万円にしたりとなってきた。協会に入っていない建設業者より、金銭的な支援をやっていると思う。

寄付を今までやってきたこともあるし、寄付をお願いしますという方々も補助金が減って大変なので、お願いしますと言われると寄付せざるをえない。

寄付といったら真っ先にいらっしゃるのが建設業。だいたいどこもそう。PTA や青年団、商工会議所、消防団の役員がらみの話になると建設業に回ってくる。建設業を経営していると地域に密着してしまう。学生に寄付をお願いしますといわれると断れない。世間から建設業は潤っていると思われる。

ただ、厳しくても納税者のお金で成り立っている事業なので、困っていることがあればできるだけ出さなければいけないと思って出している。

...

共生の広場づくりとして、市民の建設業に対するイメージが良くないので、地元根付いた部分と地元の方に喜んでもらおうと、3 年前から佐賀市内一ヵ所ずつ幼稚園を回って芝生を張っている。その作業の中で、すぐに芝生を張るのではなく、土壌改良剤をまいたり、どこまで芝生を

張るのか検討したりしている。実際に芝生を張る時は、園児や父兄さんたちにも参加してもらい一緒になって芝生を張っている。イメージアップにつながるかは不明だが、継続的に続けるようにしている。

ある程度作業をする中で、材料費もかかる。ボランティアに対してある程度の金額がかかっても通常は営業活動の一環としてなんらかの形で報われると思うが、今の流れの公募型の一般競争入札では営業活動はほぼできない形になっているので、こういった活動がこういった形で実を結ぶのが今後の課題になってくると思う。

何をやろうかと会員で協議したら、地球温暖化防止の話が最初から出た。こういったところに芝生を張ろう、どこが適切かと協議した結果、幼稚園になった。自分たちだけで全部やってしまうと意味がないので、園児や父兄も一緒になって張ってもらい緑の大切さを教える機会になればと思って芝生を張っている。

災害時の対応は地域に貢献できる建設業のやることだと思う。」

...

「護岸工事はほとんどコンクリートばかりなので、建設業者でヤマメの放流をやることにした。そのころ、中学生が体験学習したいからということで、毎年、中学生に放流していただいて、県の方に川のこと、漁師さんに魚のことを話してもらっている。わずかなお金ですが、子どもたちに放流してもらって、川のことを勉強してもらっている。

なかなか、川にふれることもないので、子どもたちに魚の住める川にしてほしい、川のことを学んでほしいとやっている。」

...

「鳥栖工業土木科の生徒に、土木の仕事について欲しいという意味あいもこめて、県土木事務所と協会と鳥栖工業土木科と共同で測量競技会を始めた。山間部の縦断測量で測量誤差を競っている。

今は広がって、土木事務所と周辺市町の建設担当者、協会員とそれ以外の建設業者、鳥栖工業の生徒が参加している。」

...

「協会員の若手会があり、13 年ほどやっているが、最初はカーブミラーや河川の清掃をやっていた。ここ数年は地球温暖化防止もかねて植樹にした。みどりの基金から資金をいただき、道路沿いに植樹をしたり、去年は公園に桜の木を 25 本植えた。

鳥栖のように、伊万里も測量大会をやっている。鳥栖の事業を参考にやろうとなった。13 回やっている。唐津工業や伊万里農林、伊万里土木事務所と連携してやっている。」

...

「4 年前から献血をやっている。業者はもちろん、材料屋さんも含めて 100 リットルぐらいになる。去年、表彰されました。」

県への要望

「用地交渉が片付いていないのに、工事が発注される場合がある。工期が 5 カ月で終わらなければいけないのを 1 年以上やっているといつまで工事やっているんだと苦情がくる。

用地交渉が済んでいないと、工事が進まずそのまま通行止めにしておかねばならない場合もある。そういうのは早く的確に事前に工事を発注する前に終わっていて欲しい。

発注してからそういう作業をやっている発注者が多い。だから業者は困る。事前に工事を発注する前に終わらせていて欲しい。工期が延びると人件費や重機代などの経費も延びた分余計にかかる。だから利益も出ない。これが経営上一番苦しい。

もう一つはどうしても工事の施工上、車を通しながらになる。段差をつけないと言ってもちょっとはできる。ちょっとした段差で車の底を擦った、修理に 30 万かかるという苦情が発注者に

くる。そうすると必ず業者が対応しなければいけない。工事中だから徐行してくださいと表示していても飛ばして段差で底を擦ったという苦情が多い。」

...

「一番困るのは、役所の仕事を 75%とか 80%で取っていると、民間から見積価格の 75%でできますよねと言われる。民間の工事にまで影響している。特に建築なんて、家を建てるのにギリギリ、我々建設業はボランティアじゃないですよいつも言っている。」

やりがい

「うちの会社にも若い人が何人かいますが、夢のあるような話には全然ならない。

誰でもがんばって努力して給料を良くしたいと思う。しかし、経営者の立場からすると給料を高めることは今のままではできない。夜遅くまで頑張っている人を評価することもできない。

重機など古いと思ってもなかなか買い替えることもできない。結局いい仕事にもつながらないと思う。若い人も設備が古いところに入りたくないだろうし、給料も良くなければ仕事もしなくなる。」

...

「業者数を減らすのはいいが、建設業をどういう形で残しますというビジョンがないといけない。若い人たちが最近も辞めていった。今頑張っても一生食べていける保証がないじゃないですかと言って去って行った。資格を持ったこれからといった若い人が異業種に移っていった。

公共事業のビジョンなど、経営者のよりどころになるような方向性のものがないと、今のよう猫の目のような変わり方だと何を持って会社の柱としてやっていけばいいかわからない。

目先食べていかないといけない。等級も確保しないといけない。売上もなんとかしないとけないというのもそうですけど。中途半端な状態だからこそ、育成という問題も解決できないし、将来性も見出せない。そこから変えてもらえないかなあと思う。」

...

「建設業界の現場で働く人たちの給料では一家を養えない。子供たちを養っている真ん中の世代がいけない。年寄りがいなくなればまた年寄りが入ってくる。普通作業員の日当は 1 万 1800 円。この中には会社負担も含んでいる。年間 280 日働いても 300 万ぐらい。

若い人も入ってくるが、年収 200~300 万だと所帯を持って子どもができるとそれでは食っていけない。別の業種に行ってしまう。」

災害・維持管理

「災害もそうだが、あんまり事務的になってくると、もう悪い仕事はやめよう。始めから設計書を見ただけでこれは損するというものもある。今までは、他にお世話になっているからやっていた。それが今からは、損するからやめようとなる。

道路維持とかは 1 年間道路維持に張り付いて、社員は日曜も専用の携帯電話を持たされて、家族とも遊びにいけない。そこまでしてしなくていいだろうとなる。頼まれてどうにかしてくれと言われたら、受けるしかない。」

...

「3 年間道路維持をやったが、参加資格の申請を出さなかった。正直いって、夜でも休みでも、となれば酷なことになる。会社の上の立場となれば。無理してやったが休み削ってまで、その分は会社がいくら出さなければとなる。

除雪作業を 31 日、正月、2 日やった。土木事務所は 3~4 人の体制でずっと 24 時間代わっていくからいいが、こっちは少人数。でも、土木事務所の人が変わる度に状況説明をしないとけない。こっちは現場に行く人間もいない。正月ぐらい従業員を休ませたい。それだけの報酬を昔

は出せたが、今は給料を思うように出せていない。従業員から不満が出てくるのを恐れている。やらなければいけないという気持ちは100%あるが、従業員に苦労に見合うだけの報酬が出せない。」

...

「実際問題、道路維持では、契約上は24時間待機になっていない。しかし、夜中でも電話があれば対応はしているが。待機している費用は出ない。ただ、電話があつて出た分はいくらか出る。24時間人間が張り付いている分は出ない。発注者はお宅の会社が受けているだろうという感じである。でも、うちは24時間で受けていないといいたい。」

...

「現実として、例えば情報収集をしたいということで、協会に要請がくる。警報が出たときには土木事務所は経費が出るが、業者は待機していても経費は出ない。で、すぐに回れと言われても、その費用はどこからも出てこない。半日待機していると半日分の日当を出さないといけない。何もなくても帰っていいよとなっても日当は出さなくてはならない。そういう現実がある。でも契約していると土木事務所からお前たち何で出ないのだといわれる。その辺のジレンマがあるからみんな引いてしまう。継続的な補修はできるが、緊急時の補修は計算が合わない。だからどの業者も敬遠する。以前はその苦労も考慮してくれた。」

...

「現実には、協定とか関係なく、雨季の最中は河川を見回って壊れているところはないかとか、地震の後は道路や橋梁を見て回ったりしている。どこでも昔から地区ごとにやっていた。地元は役割分担もできていた。見に行く場所も決まっていた。地元というのがあってずっと動いていた。もし路肩とか崩れていたら、我々はバリケードも一緒に積んでいるのですぐに対応する。私の河川とか。いつも見ている河川。そういう気持ちでやっていた。」

...

「どこでも一緒だと思うが、地元において、地元の人たちの生活を守るために災害時でもすぐに出動してやっている。それが逆に、建設業者が災害の時に出るのは、後の仕事が欲しいからやっているのだろうといわれる。契約をしてないのになんですのかというような話だと思う。地元で生活道路がふさがっているのに、地元の業者が知らないふりはできない。そういう地域のつながりがあるから……。地元のためと思って災害対応をすると、契約もしてないのに何でやるんだと周りから突つかれる。」

...

「防災はどこも一緒、ボランティアに近いような話。例えば道路巡視。道路に動物が死んでいたら電話1本で回収に行ってくれと言われる。実際やりたくないが、地元の業者だからやっている。」

...

「災害では、鳥栖は過去に、筑後川による大きな災害はありましたが、今は筑後川が氾濫するという想定はあまりないと思う。問題は、以前は、協会・会員各社に機械とか作業員とかのストックがあった。資金にしても緊急に対応するには精算が後になるのでお金のストック、そういう災害出動に必要なストックがあった。ところが、ここ数年、経営審査に有利になるように資産を処分しよう、機械は借りていいじゃないか、自前で持つのをやめよう。あるいは作業員もアウトソーシングしよう、自社で作業員を持つのは仕事がない時も抱えておかなくてはならないからやめよう。厳しくなってきたので、人を少し減らそうかと。縮み縮みで経営している。」

そんな中、今、筑後川が28水のような大きな災害までいかなくても、支流や県河川の氾濫が起きた時に建設業者に対応できる能力が実際あるのか。やろうという心構えがあっても対応できるのかと疑問に思う。実際、建設会社の運搬車等が何台集まるか、直轄の作業員が何人招集できるのか、そういうのを考えると、そういう意味での地域貢献に役に立つのか疑問に思う。それだけのストックがなくなっている。」

建設通信新聞

2008年（平成20年）5月9日（金曜日）

第16096号

(1)

「はつきり言って、今の競争環境はバクチになって座を重ねた『建設夢広場』の報告書を提出した。

状況打開への 良きモデルに

佐賀県建設業協会の川副正康専務理事は「卒業生を送り出す佐賀大と人材育成を課題とするわれわれが、建設業の魅力とは何かという接点で一致できた。われわれが正当なことを言っても泣き言にしか受け止めてくれない。状況打開の、いいモデルケースになれば」と意義を語る。

こう語るのは、佐賀市内でNPO（非営利組織）クリエイト九州を立ち上げた川上義幸理事長だ。こ

地方建設業の 進化論

変化へ生き残る挑戦 9

来（こ）のことは考えられない」「一番困るのは、役所の仕事を75%とか80%で取っていると、民間から見積価格の75%で済ますよね、と川上氏は語る。

「業者数を減らすのはいが、建設業を注ぎ止めるべき競争の下をどう残します」というビジョンがないといけない。確かに「泣き言」だが、泣くしかない余裕のない現実が伝わる。

「最低制限価格に張り付き、くじ引きとなり、次の工事の設計価格も引き下がる。そのマイナスの循環に陥っている状況にある。だから、まず最低制限価格の引き上げを求めた。この制度は今も性格が著しく違っており、川上氏のような存在がある」と。

佐賀大と連携「建設夢広場」

1月、佐賀県建設業協会（岸本剛会長）、佐賀大学と連携して経営未来塾「建設夢広場」をコーディネートした。この5月1日、岸本会長、荒巻軍治佐賀大理工学部教授と3人で県庁に

利益出るスタートラインに戻そう

る佐賀県は、全国的にもまれな存在であり、閉塞状況打開の可能性秘めていると言え。実は川上氏は元土木部長であり副知事で、政治的影響力も持つ。タッグを組む地元佐賀大学の荒巻教授の存在も大きい。産学共同の歩みを始めた佐賀県から何か始まりそうなる感じがする。

続いて鳳雛塾、 匠塾も動く

「県内企業は、九州の他県と比べて比較的安定していたが、ここに来て急速に厳しい局面にあり、特に小規模グループは赤字受注から苦しい」と景況を分析する。下里隆一西日本建設業保証佐賀支店長。一挙政。経営事項審査改正より体力勝負となって小規模の取材班「佐藤俊之、千葉階層から地盤変動が始まっているのだ。その中で「建設夢広場」の経営者未来塾 柳田開、池村祥信、前田哲が動き、続けて学生を塾生（治）

経営未来塾
報告書

平成 20 年 5 月発行

編集・発行

NPO 法人クリエイト九州
佐賀市神野東 1-1-1 404
0952-20-0180

※本書の一部または全部の無断複写・複製・転記載等を禁じます。