

### 第3回 建設業審議会 議事録

日 時：平成20年3月26日（水）

14：00～16：00

場 所：福島県庁本庁舎2階

「第1特別委員会室」

#### 1 出席者

（学識経験を有する者）

No.	所 属	役職名等	氏 名	備 考
1	福島工業高等専門学校	准教授	芥川 一則	会長代理
2	福島県産業振興センター	相談員	景山 耕造	
3	福島学院大学	講師	小松 由美	
4	福島県司法書士会	理事	齋藤 玲子	
5	福島大学	理事・副学長	中井 勝己	会長
6	中小企業診断協会福島県支部	支部長	藤田 一巳	
7	福島大学	准教授	藤本 典嗣	

（建設工事の需要者）

No.	所 属	役職名等	氏 名	備 考
1	福島県婦人団体連合会	会長	齋藤 幸子	
2	三島町	町長	齋藤 茂樹	
3	J A福島女性部協議会	会長	中井 秀子	（欠席）
4	福島商工会議所	専務理事	山田 義夫	

（建設業者）

No.	所 属	役職名等	氏 名	備 考
1	福島県総合設備協会	会長	大槻 賢彌	（欠席）
2	福島県建設産業団体連合会	会長	三瓶 英才	
3	福浜大一建設（株）三春支社	支社長	白岩 良子	
4	福島県建設業協会青年部	会長理事	渡部 寛規	

#### 2 議事録

安田主任

皆さんお揃いですので、只今から第3回建設産業審議会を開催します。  
委員の出欠について御報告いたします。  
本日は、委員15名の内13名の皆様に出席いただいております。  
定足数に達しておりますので、本審議会は有効で成立しております。  
なお、本日初めての出席でございます山田委員をご紹介します。  
福島商工会議所専務理事の山田義夫様でございます。

山田委員  
安田主任

お世話になります。

どうぞよろしくお願いいたします。

それでは、議事に移ります。

福島県建設業審議会条例第6条第2項の規定により、会議の議長は会長が務めることとなっております。

中井会長、よろしくお願いいたします。

中井会長

皆さん、こにちは。

3月下旬の忙しい時期に御出席いただきまして、本当にありがとうございます。

今回は、第3回の開催ということでありまして、今日のテーマは「建設企業の経営強化」ということでもあります。

委員の皆さんの活発な御意見、御発言を期待しておりますのでよろしくお願いいたします。

はじめに、本日の議事録署名人を選出いたします。

特に選出方法についてご提案がなければ議長の選出により選出することとしてよろしいでしょうか。

(各委員から)

(「異議なし」の発言有り)

異議がないと認め、そのようにいたします。

それでは、齋藤茂樹委員と三瓶委員にお願いいたします。

今回は、「建設産業の経営強化」という論点について審議を進めていきますが、その前に、前回の会議で次回の会議までに調べて欲しいという案件がございましたので、前回の審議の補足資料ということで暦年ベースの「建築物着工数の推移」、「都道府県別面積当り公共事業費」に関する資料、それから「県内の除雪委託の状況」について事務局より説明をお願いします。

石橋主幹

(資料について説明)

中井会長

ありがとうございました。

只今、説明いただきました内容について御意見、御質問等はございませんか。

藤本委員はいかがですか。

藤本委員

前回、私が指摘しましたとおり、(公共事業費が)東北6県では人口当たりで見れば中位かもしれませんが、面積当りで見れば多いほうではなく、むしろ少ない方だと思います。

中井会長

それから、除雪の委託関係ですが、齋藤(茂)委員これでよろしいでしょうか。

齋藤(茂)委員

結構です。

中井会長

他に質問はございませんか。

無いようですので、今日のテーマである「建設企業の経営強化」の問題について事務局より説明をお願いします。

渡邊主任

(資料について説明)

中井会長

ありがとうございました。

引き続き、景山委員に準備していただいた資料について影山委員から説明をしていただき、その後に審議に入りたいと思います。

景山委員

(資料について説明)

事務局が提出された資料をととても良い資料だと思って見ていました。

建設業者をAランクとBランクに分けた場合、Aランクの業者さんよりBランクの業者さんの方が「収益性」と「健全性」は上で、逆に「流動性」と「安定性」はAランクの業者さんの方が上となります。

Aランクはやはり売上高が多いです。

では、何故売上高が多いのか考えましたら、それは市場における競争力が高いということになります。

では、何故市場における競争力が高いのか、私は「競争力の高さ」イコール「社員の能力の高さ」だと思っています。

では、何故社員の能力が高いのか、それは社員を育て上げる制度がちゃんとあるからだろうと思います。何故Aランクの業者にはこのような制度があるのかと考えた時にたどりついたのが、いわゆる間接人員です。

いろいろな知識を持った間接人員を多く抱えていることが、「流動性」や「安定性」が良いという事につながってきています。つまり、財務管理等が適切に行われているということになってくるわけです。

では、何故Aランクの建設業者の「収益性」と「健全性」が悪いのかというと、間接人員が多ければ当然収益率は下がるということです。

今はAランクの業者が生き残り難いという方向に向いています。これは、受注額が下がったり、単価が下がったり、落札額が下がったりすることは利益率が下がることになるためです。

利益率が下がった時に生き残れるのは小さな業者さんです。大きい業者さんは無理です。

次回県側への要請でこの点で考えていることもあります。

藤田委員が中小企業診断協会で建設業界についてまとめたものがありましたが、非常に参考になりました。県さんにこういうことを直して欲しいというものが見えてきました。そのことは次回話しをさせていただきたいと思います。

中井会長

これから審議に入ります。

まずは事務局で用意していただきました資料と景山委員が準備した資料について御質問、御意見等あればお出しいただきたいと思います。

齋藤(茂)委員

何故Aランクのデータしかないのか。

自分が居る地域はAランクが何社あるのか無いのかわからないが、BとかCとかDとかが地域の産業とか除雪などに貢献している。こういうところが今瀕死の状態にある。

この資料では、そんなところはもうありませんよということになっているのかという思いがある。

今、聞いた説明の中で、むしろ小さい方が経営的には良いのではないかという話があり安心しましたけども。

自分の地域では、Aランクの下でコンクリートを作っていたが会社が3月いっばいでやめます。

只見川筋では会津坂下町にコンクリート会社がひとつ残るだけであとは全てなくなります。

こういう状況が今も起きているということです。

地域の貢献の問題とかそういう話が評価されていくべきだと思います。

現実的には大きいところよりも小さいところが頑張っているというところをデータで出していきたい。

中井会長

県の入札参加資格Aクラス135社の資料の扱いとBとCクラス等について資料を出さなかったことについて説明してください。

渡邊主任

BとCクラスを合わせると3,000社から4,000社となり量的にできなかったということです。

その中の代表するということで公共事業の中で一番受注量が多い一般土木の代表のAランクで区切りました。時間と人員をかければ全てのデータを出すことはできると思います。

この表は傾向を見るためものだということでご理解をいただきたいと思います。

藤田委員

この資料は先程ホームページで公開されているとおっしゃっていましたが、貴重な県のデータを全部見れるんですか。

その辺から参考にすればこのデータは全部解析できるということですか。

先程聞き漏らしたのでホームページであげている名称を教えてください。

渡邊主任

「C I I C」という略称の財団法人情報管理センターで経審を受けている全国の建設業者の経審結果について直近のものをインターネットで公開しています。許可番号から検索をすることと、照合から検索をすることができますのでほとんどのものは見つかるということになっています。その中で経審の結果の評価の点数と通知書そのものを見ることができるとのことになっています。

藤田委員

建設業振興基金のホームページから入ると大体どこでも入っていけるかなと思っていますが、その辺は間違いありません。

三瓶委員

今、経審のことで説明されましたが、受けている方からすれば全くそのとおりで片方を良くしようとすれば片方が悪くなるということになっている。

建設産業が強くなっていくためにはどうすれば良いかということですが、利益を如何にして生み出すかということが大きな問題で、利益を増やすためには、ひとつには売上高を増やす、もうひとつは販売経費と一般管理費を減らす、また、工事原価を減らすということになっていくんだろうと思います。工事原価を下げるにはどうするか、それは生産性を上げるということになります。

建設会社はこれまであまり生産性向上に熱心だったとは言えない面が非常に多いと思います。

そのひとつに生産性を上げると発注者毎の積算の歩係が下がり、結果的に発注の単価が下がるということがあります。もうひとつは、施工体制が重層構造の体制に

なって物づくりをしていることが生産性を上げられない大きな問題だと思います。これを見直していくと生産性は上がっていくと思います。

次に、契約工期の短縮ということです。

生産性を上げて工期を短縮した人に高いインセンティブを与えるような工夫をすると、結果的に生産性が上がるにつなげていくと思います。

中井会長

ありがとうございました。

要するに、収入を増やして、支出を抑えていく仕組みをどのようにして考えていけば良いか、支出を抑えるところに生産を上げるためのいろいろな工夫が必要ということだと思います。

三瓶委員

そういうことに尽きるのかなと思います。

建設業が強くなって行くためにはそのようなものが必要だと思います。

中井会長

今のは、建設業の立場からの発言ですが、これに対して何か意見があればお出しいただきたいと思います。

芥川委員

三瓶委員が話している重層構造とは何を言っているのか教えていただきたい。

三瓶委員

重層構造とは、今、多いところでは元請から10次位の下請けまで入っているところがあります。一人親方のところに下請けを最終的にやるということになると、労災保険に入らなくても済むとかに繋がってくる。働いてコストを下げるのではなくて、仕組みの中でコストを下げるという旨いといえは旨い、ひどいといえはひどいという状況があります。重層構造にしていくことで元請が生産性を高めていくということが生まれています。

芥川委員

工事を受注した場合に、工事はどんどん専門化が進んでいますが、専門的なことをやっている小さな業者さん、また、単純作業だけをやっている業者さんへ下請けを出していくと、元請さん自体の収益率が上がってくる、しかも小さな業者さんにやってもらった方が値段も安いので、頼んでしまうという傾向があるのか。

三瓶委員

スーパーゼネコンは、現場で仕事をしている人を持たないで仕事をしているのが実情で、生産性を上げる工夫をすることがない。

例えば、100のお金があって、70というお金でやり繰りをしていけばいいということであればそういうことでいいわけで、大きな意味での建設業の重層構造がそういう仕組みになっているだろうということです。

中井会長

つまり、100の内30は大手ゼネコンさんの取り分で、単純に言えば70で受注したということこともできるのですか。

三瓶委員

そういう仕組みが強いということです。

全てがそうだということではありません。

大きなマンション建設に1日300人の人が働いているとすれば、その殆どは元請の会社の人間ではないという事です。そういう意味で生産性があがらないのではないか。

中井会長

三瓶委員が冒頭でお話をされた、業界として生産性を向上させるということと大手ゼネコンの仕組みで、元締めとして生産性を上げなくても、取分があれば残りの部分をやってもらう業者の手配ができれば良いということですね。

三瓶委員

地元の中小建設業者を雇用しているということがある。

中井会長

元請から下の地場の業者さんまで、全体として生産性を上げるような仕組みのない構造の中で、ひとつの階層のところ、自前で生産性を向上できるような余地というのは構造としてはありうるのですか。

それとも、そういう構造の中では1企業が生産性を向上させようと思っても元請から降りてくる中で1社だけでは難しいのでしょうか。

三瓶委員

難しいです。

ですから、技術者が育たなくなっている。これが今の大きな現状だと思います。

芥川委員

建設業は確かに技術革新がなくて、100年前に開発されたコンクリートを使っており、コンピュータみたいに飛躍的に技術が進んでいくことはありませんが、今の話を聞いていて思ったことは、物を作る現場で今何が求められているかということ、多機能工というものが求められていて、つまりひとつの仕事だけではなくいろいろな作業ができるという方が物づくりの場では求められている。

一人が周囲からの注文を受けて生産をしている産業を建設業も学ぶということと、一人でやっている方も何が必要かということ、失礼な言い方をすると勉強というか技術革新が必要ということです。

三瓶委員にお聞きしたいのですが、建設業でひとつ技術確認が進んだのは何かというと機械の存在だと思います。昔はバックホーが大きいものしかなかったが今ではかなり小さいものもあります。

一番上っているものは何かということと人件費なんです。

人件費を削減するには人を減らすしかなくて、そのために機械を使う。機械を使える人間でなければ働いていけない。建設業の中でも能力の高い人を集めている。単純に資格ということだけでは表せない能力の高い従業員を抑えている会社というのは工期も短縮できますし段取りもできるから早くなるわけです。そういうことに着目しながら会社内でもここでこういうものをやっているというものを見学するような会社内の社内教育というものをやっていかなければいけないんじゃないかと思えます。

三瓶委員

私が答える立場ではありませんが、今おっしゃったとおり多能工がいなければだめです。現場で仕事をしていく上でですね。

例えば、発注者から何かあったらすぐそれなりの対応ができるとか、この時間は重機の運転をするとか、この時間は測量機械を覗けるとかそういう人間で現場を作っていないと生産性が上がっていかないというのが現状です。

多能工がいなければ現場は回っていきません。

中井会長

現場では、大中小の企業がそういう人達を配置出来ていると理解して良いのでしょうか。それとも企業によって違うのでしょうか。

三瓶委員

殆どの現場では、そういう人達がいなければできないような状況になっています。

景山委員

現在の施工の仕方としては現場代理人さんがいます。

その他に機械を操作するオペレーターもいます。

そのオペレーターが多能工として利用できるのに越したことはないと思いますが、私は現場代理人が一番大事だと思っています。

現場代理人が如何に工程表とか執行予算書を作っていくかということが生産性を上げるひとつだと思います。

執行予算書をチェックしないでやっている会社が結構ありますが、施工管理体制をきちんとやることによって少しは生産性が上がってくるのかなと思っています。

建設業界の方はあまりチームで仕事をしないで個人でやることが多く、現場代理人の方というのは、現場を任せると自分の経験でしかやらない。また、それに対して何か言う人もいない。こういうことを変えていかなければならない。チームで仕事をするという方向性が必要だと思います。

中井会長

ありがとうございました。

他の委員の方で意見のある方はいますか。

山田委員

三瓶委員の話で気にかかったことがあります。利益を上げるためには生産性を上げる。生産性を上げると発注者の歩係が下がって単価が下がるという話がありましたけれども、これはなかなか問題です。いろいろなコストを下げるために自分達でできる部分と規制などでどうしようもない部分があります。

例えば、道路を整備する場合の工事時間は警察の指導で9時から16時までとなっており6時間労働ということで工事をやるのにはロスが出るわけです。

生産性を上げるには、行政の規制緩和ができるかどうかとも検討しなければならない部分もあります。

また、努力した結果、発注側の発注単価が下がってしまうということでは困ってしまいます。

県当局にその辺のことについて伺いたい。

芥川委員

今の話に対してですけども、たぶん三瓶委員はこんなことを言っているんだと思います。

ある会社が新しい技術を見つけました。

最初の間は一般的な技術より画期的な技術なのでその差額の部分が利益になりますが、その技術がそのうちに一般的な技術になり、一般的化されれば普通の技術として歩係に反映されるため単価が下がることになる。普通の市場原理と同じわけです。そのことを三瓶委員はおっしゃっていたと思います。

三瓶委員

土を機械で掘ると、掘った後で手できれいに整備するといことが単価の中に加わってあるわけです。例えば、機械で掘るのは100円です。手できれいに掘るのは50円です。それで150円ですというものができているわけです。そこで如何に工夫をして150円のところを100円で終わるかということをしていけば50円分は浮くことになるわけです。上手にやるところが機械でもできるということになれば、単価の中で手で掘る分の50円がなくなり100円だけとなるわけです。こういうことが単価の中にたくさん出てきている。

工夫をしているところが、最初は旨みだったんですが、工夫したことが旨みではなく首を絞めていくことになっていく。そうならないと非常に良いということです。

渡部委員

先程、景山委員の話聞きまして、自社だけでは今の環境を打開していくことはできないんだということがすごいインパクトがありました。

現在、我々の業界ではあっちこちで非常に残念な結果が生じています。

建設業界だけでなく、県全体の経済を考えた場合、行政の支援が必要だと思います。

私は過去の制度が悪かったとは思っていません。

今回の資料にはAランク135社が上げられています、この中にはたぶん年商2億円から100億以上の会社のデータがあるのだと思います。これは以前はS、A、B、Cのランクであり、我々の会社クラスだとなるべくSにならないようにしていました。

経営の中で計画的に経審の点数を決めていたということがあります。今回AクラスもBクラスの範囲も広がったことなどによりCランク等も含めて以前より会社の経営計画を立てることが難しくなっています。

地元のBランク、Cランクの方々がいつ受注できるかわからないという環境もありますし、50社ということ言えば、例えばシャープだとかパナソニックだとかは製造コストをシュミレーションして自社製品がどのくらいの販売価格で市場に出ていけば勝負になるんだということを想定できると思いますけども、自分達は全くわからない中でわからない方々と競争しているのが現状です。

私は今日入札がありました、私の記憶のない会社さんが結構名簿の中にあり、地区外の会社がここに来て本当にできるのかなという思いがありました。

建設業界の市場での計画が困難であるということと公共事業依存型であるということと他に解決策を捜しながら今まで片輪走行でやってきましたが、なかなかやっていけないので新しい産業に参入しています。

これまでは比較的民間市場が良かったのですが、だんだんと悪い話も聞こえてきています。

一番言いたいことは、過去に良かったことを組み入れていただきたいということです。

中井会長

今の渡部委員の発言について景山委員から少しコメントを頂けるとありがたいのですが。

景山委員

何故、計画を立てなければならないか、計画というのは下から作っていかねばなりません。つまりいくらの利益を上げなければ、借入金の返済はできないということから計画というのはできていくんです。

生きるためには、絶対上げなくてはならない売上高があります。年間目標が良いです。毎月を落とし込んだ時に必ずしもイコールになりませんが、利益を取れない月については、どこかで挽回するというのが民間の考え方では大切です。

渡部委員

私は、建設業以外に生産業と販売業もやっていますから、販売経費、一般管理費、銀行の利息と合わせた中で最低限欲しい売上げと利益率というものの計画は立てています、建設業に関してもそのように計画していました。私の会社の規模では、今から4年前は1億5～6千万円の売上げがありました、今は8千万円に落ちています。抑えるところを抑えて目標額を設定していますが、これが達成できなければ環境ビジネスの方で売り上げを拡大しようという取組みをしていますけれども、先が見えないため、今後のシュミレーションができない状況にあります。

中井会長

渡部委員の会社はそのような経営をしているということですが、県内の一般の業

者では今やりとりをされている経営計画書の作成をしていきたいと思いますという状態にはまだならないのでしょうか。先程の中々相手が見えないというからみの中でどうでしょうか。

渡部委員

相手が見えない中で、相手をシュミレーションして自助努力していくしかありません。

齋藤(茂)委員

会津と中通りと浜通り、会津の中でも山の方とかそういうものを含めて審議していく必要があります。

今の話のように経営計画を立ててやるというのはもっともな話であると思いますが、自分が居る地域は公共工事オンリーできている。公共工事が少なくなっていくてしまうとどうしたら経営計画を立てられるかというのが自分には見えない。自分は土木経験者でないからわからないがそういうところがある。

もうひとつは、一般競争入札になってから顔も見えない、地域もわからないという人達が価格競争の中で落札して入ってきており、実際に地域の中でやるといった時に本当に地域の人達の協力とかを得ることができるのか、金と機械を出せば良いというだけの話でない仕事が多いということを含めて建設業の審議を続けていってもらいたい。

現に地元のコンクリート会社が潰れた後に、県のアスファルト工事が入ってきた。

本当は地元の企業がやっていたが、それがやれなくなり喜多方の業者が舗装に来ることになった。泣いても泣ききれない現状がある。

仕事はあるけれども地域との関係とかで建設業については疑問がある。

中山間地域のある社長は、災害対応、除雪対応等がいつ出てくるかわからないものがあり、体力は落ちているが残っている会社で何とか連携ができる体制作りをしなければいけないと話している。

終いには只見川の周辺に東京の業者がきて仕事するとかにならないような体制作りを業界はまじめに考えていかなければならないと思う。そういう人達が平日頃細々々々でも経営が成り立つような話しをここでしていただきたい。

中井会長

公共事業に依存したところでは経営計画自体を作ることが困難とかの意見が出ていますが、この点についてもう少しコメントいただきたいと思います。

景山委員

私も会津へ行っていますので、会津の方が御苦労されていることも良くわかります。

業界全体というよりも、企業が自分の力でやれるところまではやるというのが基本かなと思います。

やめられた業者さんの原因が何かというとそれは一般競争入札なんです。それをここで何回話しをしてもそれは変わらないですね。

今日は経営強化ということですが、中小企業診断協会で作成した調査結果を見ると発注額5,000万円で落札率94%の場合、粗利益が12%取れるということになっていますが、いろいろ考えますと全く割に合わない数字になっています。

齋藤(茂)委員がおっしゃるように大変厳しい状況であることはわかりますが、私は企業というものは自分が好きでやっている訳ですから責任を持たなければならないと思っています。どこまでやれるかわからないけど将来3年後か4年後にはど

ういう会社にするんだということを考えてやらなければならないと思います。

できるかどうかは難しい話ですが、ビジネスは挑戦だと思います、やはり目標がなければだめだと思います。

自分の企業の経営強化ということを長いことやってきましたのでそのことについて話しをさせていただきます。

建設業というものは人々の生活には絶対欠かせない基幹業種であると考えています。しかし、業界環境は今極端に悪化しております。私は、この仕事を通じて、地域生活を災害から守り、地域の生活の利便性と快適性を向上させ時代に即した生活の場を提供していきたいという思いをずっと持ち続けております。

私が関わっている建設業は、先程から話が出ていますように自ら事業を作り出せない完全な受注産業でございます。

その結果、圧倒的な事業量を公共事業に依存しております。

待っていればいつかは仕事が回ってくるというような誤った安易な考え方をはびこらせて、結果として、驚くほど多数の業者を参入させてしまったんじゃないかと思っています。

その安易な考えが、健全な競争で利益を競いより良い企業環境を整えていくという企業本来のあり方とは程遠い業界を作ってしまったのではないかと思っています。現状は馴れ合い、もたれ合い、売上げ至上の観念から抜け出せない旧態依然とした体質を温存した企業が大半を占めておるような気がしています。

そのような中から私の経営強化策ですが、第1点として売上げ至上主義から利益重視主義へと変化させていっています。大きな売上げを計上していても実態は赤字という会社が少なくありません。

達成すべきは売上高ではなく、利益額です。

利益不足額を休日返上とか徹夜残業で補うことが美德だとは思っておりません。

原価管理、経費管理、下請管理などに過去に拘らず柔軟で新しい発想で望むようにしています。

それから、もうひとつ徹底的に原因を追究することをしていきます。

何故なんだろう、何故、何故、何故ということをして3回遡れば本質に行くというように私は思っております。旧態依然の体質は、それを怠るところがございます。

利益確保のためあらゆることをまな板に乗せ、本当にやらなければならないことを探り当て実施する。その結果、今やらなければならないことが従来のやり方と違うことになっても、ためらうことなく取り組んでいきたいと思っています。

それから、人材育成です。どんなに条件が良い受注も管理システムも経理面も絵に描いた餅に終わらせず利益に結びつけるには、社員たちの固定観念、不満を排除し目の前の現実だけでなく、将来の夢や希望に全力で取り組んでいく社員を育成していきたいなと思っています。

経営者が共に変わる覚悟があれば社員は決して尻込みをしない、むしろそれを望んでいると思います。

人材育成は経営強化の決め手であると思いながらこの大変な環境の中を社員達と一緒に生き抜こうと頑張っているつもりです。

行政側にいろんなことを話す機会は次回ございますので私の考えている経営強化は以上でございます。

中井会長

今までの話を伺いますと、個々の企業ではいろいろと努力されてはいるんですけども、県内の建設業界にはいろいろな規模の業者さんがいると思いますが、業界全体として旧態依然とか受け入れの近代化、合理化みたいなものは全体的に見ると遅れているという認識でよろしいのでしょうか。公共事業の仕組みの問題が一方ではありますが、これを切り離して建設業全体をひとつの塊として見た場合に自助努力しなければならない部分はあるという共通の理解を持って良いのか、今日は業界の経営基盤をどうするかということですので、そのあたりはどうでしょうか。

三瓶委員

全体の考え方は別として、多くの方が、早く5年前のようにならないかとは感じています。

ただ、この公共事業氷河期をどのような形で生き抜いて行こうと考えている方も少数はいると思います

中井会長

公共事業が昔のような形で復活すれば、なんとかなるんじゃないかというような意識が強いという理解でよろしいでしょうか。

三瓶委員

受注は天から降ってくるんだと思っているということと総元請志向ということがあります。

商売するところが地域限定であるとか、粗利益至上主義から抜け出て理想理念を持って原理原則の経営をするんだということは全体的には中々困難であると思います。

中井会長

まだ、発言されていない方から発言をいただければと思います。

小松委員

建設業の重層構造という話がありましたが、言葉はきついです、これは中間搾取の状態になっているわけです。一番下の一人親方まで切り離していかないと成り立たないような構造の中で生産性を上げることの限界があるのではないかと思います。

そうすると、今携わっている方々が公共工事が減ると共に少しずつ縮小をかけなければならないのは一目瞭然ではないかと思います。会社共々だめになってしまうのか、個人を転職という形で逃してあげて生き残れる人材は他へ流してあげるのか会社として他業種へ幅を広げていくのか、いろんな形で縮小をかけていかなければいけないんだろうなと感じました。

現場で仕事をされている方々はスペシャリストなわけですが、何故この方々の人材派遣がないのかと思いました。労働派遣法の中で建設業の現場作業に関わる方々は除外されているんですね。建設業全体を守るために、結局はそこを除外してきたんだろうなという感じがしています。これは法律が改正されないことにはどうにもなりません、建設業に関わってきた方々が純粋な気持ちで社会貢献しているんだという方々を残していくんだとすれば、日本の社会全体を変えるんだという意味で建設業に携わるような特化した人材派遣会社みたいなものがあったらいいのかなということが頭をかすめました。

次に、教育ということですが、転職にあたって従業員の方々のモチベーションを上げるということは可能かもしれませんが、現状で他産業へ移る場合のスキルアッ

プまで含めた社内の教育、人材育成というものが必要だと思います。

非常に失礼かもしれませんが、聞いた話ですと、現場で働く方々の学歴が全体的に少し低めで高校中退とか中卒とかで携わる方々も多いということですが、そうすると他産業に移るときに、サービス業中心ということになっていきますけども、全体的に高学歴になってきている中でスキルも含めて他に通用するような教育のあり方が必要だと思います。

私は事務系のビジネス教育が専門ですので、そちらについて話をしますと、事務職も今二極化してしまっていて単純労働とそうでないクリエイティブなものに分かれています。クリエイティブな仕事は今は4大卒の方々に流れているというのが現状で、短大卒は単純労働の方に分けられていて先が見えてくるような仕事だったりしています。

今、企業では人件費削減の為、派遣社員、契約社員というように持っていきます。

いろんな産業で、いわゆる非正規雇用といわれる方々を雇用し、3人に1人がこのような状況にあります。

教育を考えた時にモチベーションだけに留まらずスキルを上げること、例えばパソコンの能力等今すぐに建設業界の方々は使わないと思いますが、やりたいという方がいるかも知れない。今の仕事に直接関係ないかも知れませんがそういうものも社員教育としてフォローするということがあっても良いかもしれません。

県から提示していただいた資料で年齢別の建設従事者の割合というものがありませんでしたが、このまま公共工事を待つだけという状態であれば若い世代ほど建設業に魅力を感じないかもしれません。そうすると業界全体で高齢化していくという状態となりますのでこのあたりを業界で考えていかなければなりません。

除雪の話もありましたが、建設業界で担えない分野もあるとすれば建設業界以外のところに除雪を依頼するということが可能だと思います。

秋田県の横手市では地元のバス会社が除雪を担っています。除雪の場合ですと夜間の仕事が多くなるとか重機を抱えるとかいうこともありますが、建設業で担えないということであれば他業種に流していくことも有りかなと思いました。

齋藤(玲)委員

前回の会議で現場の状況というものをお聞かせいただいて気持ちを新たにしたいわけですが、その時感じましたのは、これは建設業だけの問題ではないんだと日本経済全体の問題なんだと、だから建設業界だけが生き残る特別な道というものはないんだと、これから地域性を生かして林業ですとか環境保護産業、あるいは観光業などに転換を図る道を模索するとかの将来展望をお聞かせいただきましたし、建設産業の方からはこれからは今までのようなやり方でやっていくことはできないと、それは全員が生き残ることはできないんだという話がありました。

ハードルを作ってそのハードルを飛び越えられない者は自然淘汰されていくということはどの産業でも同じだと厳しい認識をお聞かせいただきました。

現場にいる第一線の方々がある程度方向を自らお示しになったと思います。

過当競争の問題というものがあると思います。

知り合いの建設業者の方に聞いたところ、赤字でも事業を取らなくてはならない

んだ。ペダルを踏み続けていないと倒れてしまうのでとにかく受注がしたいんだという話がありました。

これで本当に建設業が幸せになれるのか、それぞれの委員が業界の代表とかのバックボーンを持って出席していらっしゃると思いますが、だからといって業界の陳情や請願に来ているわけではないわけです。

委員が共通に持たなければならないのは、県民としての視点だと思います。

これから益々少子高齢化で財源は上がらなくなる一方ですし、そのことを考えることが大事だと思います。

話しが戻りますが、ハードルを設けるとなるとそのルールの決め方は慎重に行なわれなければならないと思います。

インフラもある程度飽和状態になっている。臨界点になっているからこそこの問題が生じているのであれば、別な方向に資金なり、設備なり人材を振り向けるという方向と、それから建設業はどうしても必要な産業で失くすことはできないものですから、生き残りを図らせるべき県民としての義務あるいは行政としての義務はあるんだろうと思います。

提案ですが、ある程度2つに分かれたものを一緒に論ずるのではなくてこれからは分けて論ずるのが良いのではないかと思います。

齋藤(幸)委員

前回の審議会の時に齋藤(茂)委員から林業の方はだいぶ仕事があるんだけども建設業者にはその技術者がいないからすんなり移行できないんだという話がありました。

建設業従事者の年齢構成を見まして、50才台とか世帯主の方達が会社が倒産したらさぞかし生活が厳しいんだろうなというのを思いました。

私は、農業開発機構センターの唯一の女性委員になっていますので、その立場から林業についてセンターが運営している職業訓練校に確認しましたら、学校には従来どおりのマニュアルしかないということでしたので、林業についても考えていただきたいという話を伝えました。

国会の各委員会は委員長だけが決められていて議員は自由に各委員会に出席できるということです。議員の方にこういうことを声を大にして伝えていけば通じるんだと思います。

こういうものには特効薬というのはありません。話を聞いていて本当に厳しいんだろうなと思います。自助努力にも限界があると思いますので政策的にサポートすることが必要であり、声を大にして議会に届くような動きが必要だと思います。

藤田委員

景山委員とかなりオーバーラップするところがありまして、第2回の時にコスト調査ということで建設業協会の三瓶委員のところに実態を報告しました。

あれは平成18年度の結果ですけどそれでも厳しい結果になっているとういことです。

経営努力と申しますか、業界としてどうあるべきかという姿も報告書の中では述べていますが、景山委員に代弁していただいていますので、そのことについて今日は話しをしなくてもよろしいと思っています。

藤本委員

個別企業の経営強化というのは、それぞれの企業の考え方がありますので、それに関してとやかく言うのはおかしいと思いますが、今、建設業が非常に困っている状況の原因のひとつは公共投資の削減、二つ目は入札制度の改革で一般競争入札になったことです。果たして一般競争入札が良かったのかといいますと、私は悪かったと思っています。

これは、アメリカの制度の導入です。

アメリカでは法制度がしっかりとしています。それは訴訟を起こせる制度が整っているということです。

日本ではアメリカのような制度が未だ整っていません。

制度が整っていない中で一般競争入札が導入されている。

このため、日本の建設業者の多くが一般競争入札に関する情報収集方法がわからない状況となっているのです。

談合が良いとはいいませんけれども、行政と企業とのビジネス情報としての情報交換というのが必要なのではないかと考えています。

先日、長野県庁にいった時に、田中知事の時に県職員と業者がすれ違った際に2、3分話しをただけでメールで密告され県職員は降格させられるということがあったということです。この結果、長野県が活性化したかという何とも活性化していません。

日本にいきなりアメリカ型の一般競争入札を持ち込んでも条件が未だ整っていません。

行政と企業が研究会ということでもっと情報交換をしたほうが良いと思っています。

山田委員

建設業審議会が県当局によって立ち上がっているのは大変評価しています。

自由経済でありますから、商業であれ何であれ大変なところは大変な訳です。

何故、建設業に対して問題意識を持ち、今後建設業をどうするんだというのは、それだけ建設業は地域経済への影響が大きいんだということなんだと思います。

各立場からの意見を県当局が聞いて、如何にそれを行政に反映させるのかということがこの審議会の狙いにあると思います。

それぞれがそれぞれの立場で意見を言うことは良いことだと思います。

結論から言うと、間違いなくパイは小さくなっています。

公共工事が減ってきている。それから、マイナスシーリングがかかる。三瓶委員は言いませんが、建設業界も業界としての努力は相当しているわけです。

業界は業界でやっているということを十分認識して、行政に対して、我々はどういうことを希望したいのかということをごとういう場で申し上げながら、これは県に対してということだけでなく市町村も国もあるわけですから、そういう声を十分に汲み取っていただくのが、ある意味でこの審議会の役割ではないかという気がしています。

業界内部のことを話しするのも良いと思いますが、県の幹部の人達もいらっしゃる訳ですから意見交換しながら、行政と我々団体も含めて良い方向を目指せば審議会の役目を果たすことができるのだと思います。

中井会長	<p>一番最後に、行政の果たすべき役割という大きなテーマが残っていますので、是非、そのテーマの時に意見を出していただければ良いかと思えます。</p> <p>グリーンの雑誌（「東北地方における建設業者の新分野進出事例集」）について事務局で説明してください。</p>
渡邊主任	<p>（概要説明）</p>
渡部委員	<p>除雪について、県が民間から除雪機械を借り上げて除雪する場合の経費のシュミレーションを次回提示していただきたい。</p>
道路管理課 我孫子主幹	<p>確認いたしますが、次回提示するものは県が民間から除雪機械を借り上げて民間に除雪を委託している場合と県が直営で除雪している場合の二つのシュミレーションでよろしいですか。</p>
渡部委員	<p>それで結構です。</p>
道路管理課 我孫子主幹	<p>全てとなりますと難しいので主なところの抽出ということでも構わないでしょうか。</p>
渡部委員	<p>結構です。</p>
中井会長	<p>それでは、以上を持ちまして第3回審議会を終了いたします。</p>