

## 第4回 建設業審議会 議事録

日 時：平成20年6月4日（水）

13：30～16：00

場 所：福島県庁本庁舎5階 「正庁」

### 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	（欠席）
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	
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	（欠席）

### 2 議事録

安田主任

ただいまから、第4回建設業審議会を開催します。  
 まず、本日の委員の出欠についてご報告いたします。  
 本日は、委員15名の内、12名の皆様にご出席頂いており、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、本日の会議は、省エネルギーによる地球温暖化防止の観点から軽装での開催とさせて頂きましたので、御了承いただきたいと思います。  
 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。

中井会長よろしく願いいたします。

中井会長

それでは皆さんこんにちは。

今回で第4回目の審議会になります。

お手元の資料にもございますとおり、この審議会に課せられたテーマの一番の核心部分である「魅力ある建設産業の創出」と「行政の果たすべき役割」について審議頂きます。ぜひ活発で建設的なご意見をお寄せ頂くことをお願いいたしまして、会長の挨拶とさせていただきます。

本日はよろしく願いいたします。

それでは、早速議事をすすめます。

まず、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、議長の指名により選出することとしてよろしいでしょうか。

(異議なし)

ありがとうございます。

今回は、藤田委員と白岩委員をお願いいたします。

今回は、「魅力ある建設産業の創出」と「行政の果たすべき役割」について審議を進めていくわけですが、その前に配布されている資料について確認したいと思えます。

今回配布されている資料について、事務局から何か補足説明があればお願いいたします。

相原主任

(資料について説明)

中井会長

ありがとうございました。

つづいて、今回のテーマの関係で、藤田委員が支部長をされています社団法人中小企業診断協会福島県支部から「福島県における建設業の現状と未来を築く建設業」というタイトルの報告書をいただいておりますが、この報告書の内容には本審議会の審議内容と関わりのあるものが多くあると思えます。

この報告書の中で、まとめとして整理されています第4章の「建設業の生き残り戦略」と第5章の「地域との共生及び循環型社会の観点から見た建設業への提言」について、概要を藤田委員よりご説明いただければと思えます。

藤田委員

(資料について説明)

中井会長

ありがとうございました。

それでは、早速、議論に入りたいと思います。

まず、本日ご用意いただきました資料の一番最後に景山委員から事前に提出いただきました資料がございますが、それぞれの論点のところでは景山委員から少しお考えをお話しいただければと思います。

審議の方ですが、大きく分けまして2つのテーマがございますので、時間が4時までということで、それぞれ1時間ずつ程度の時間配分で議事を進めていきたいと考えております。

それでは、「魅力ある建設産業の創出」についてということで、冒頭景山委員からご発言をいただいて、その後、他の委員の皆様方からご意見をいただければと思います。

それでは景山委員、よろしく願いいたします。

景山委員

それでは私からお話しさせていただきます。

今回は大きく2つのテーマに分かれているわけですが、まず「魅力ある建設産業の創出」を3つに分けて考えてみました。

まず、魅力ある産業とは何なのか。2番目は、魅力ある産業とするために、個々の企業が、自分の会社の事業力をどのように考えるか。3番目が、これは私の結論ですが、産業自体はなかなか魅力あるものとするのは難しいけれども、個人企業では取り組めるのではないかと、そうした意欲を創出するにはどのようにすればよいかということに記載しております。

1番目の「魅力ある産業とは」ですが、結論から言いますと建設業界は衰退産業でして、決して市場規模が拡大するわけではないので、私から言わせれば、魅力ある産業とは言えないと思います。

つまり新分野進出とか、そういった形でしか生き残れないわけですから、メインである建設業の部分では、明らかに衰退産業といわざるを得ないと感じました。

そのようなわけで、産業全体を魅力あるものにするのは無理です。であれば、個人企業が生き残りをかけて魅力ある企業になることが、最終的に目標となるのではないかとということで、2番目にそのようなことを書きました。

その2番目ですが、現在の自社の事業領域をそのまま継続するのではなくて、川上、川下、場合によっては施工サービスに特化する場合もあると思いますが、そういったいろんな形で、自分たちが得意な分野で勝負していくといったことが必要かと思えます。それから、先日、福島大学の奥本先生の著作を読ませていただきましたが、これからは連携といえますか、自分の企業単独で取り組むのではなく、協力できるものは協力していくということが必要ではないかと思っております。

3番目ですが、前回もお話ししましたとおり、公共事業の依存率の高い企業は行政側の施策に対応していかなければならないということで、単独ではなかなか変革は難しいです。これを特にお願いしたいのですが、例の事件が起きて以来、あまり接触をしたがっていないと感じているのですが、産業育成という点から考えますと、もっともっと県と業界が話し合いの場をもつべきかと考えています。決してそれは

悪いことではありませんので、機関の設置ということで資料には書いておきましたが、協力し合って、将来どういった会社が建設業の生き残りとしてふさわしいのかというところを話し合っていたらと思います。

以上です。

中井会長

ありがとうございました。

お二人の委員から専門の立場から「魅力ある建設産業の創出」のご意見をいただきましたので、他の委員の方から今のお二人のご発言に関して、また別の視点からでも構いませんので、ご発言をいただきたいと思います。

白岩委員

今日は「魅力ある建設産業の創出」ということで、私は長いことこの建設業に関わっておりまして、考えていることをお話しさせていただきますが、建設業というのはものすごくスケールが大きいし、奥深いものづくりというものが根底にありますので、建設産業自体は非常に奥深いものと考えております。人の生活の基盤を作り上げたり、守ったり、維持したりということも含めて、限りない魅力を秘めているのが建設産業ではないかと思っております。

なのになぜ、この建設産業は、こんなにも悪化して将来が危ぶまれるような産業になってしまったんだろうと考えるのですが、他産業では時代の変化を敏感に受け止めて、その変化に素早く反応して、的確に時代というものを取り込んで、先取りしていったのではないかと思っております。

そう見ますと建設産業というのは、情報化社会に乗り遅れてしまったのではないかと私は感じております。

情報化社会というのは、体に厳しい現場労働を経営して、頭脳と情報で社会に貢献しようという風潮がどうしてもあるような気がいたします。そうした観点から見ると、確かに建設産業というのは、今の時代、風潮とは対極にある業界なのかなと思っております。

ですから、今の若い人たちに、建設の仕事は魅力がありますかと問いかけをしたら、なんと答えられるのだろうか、はなはだ疑問に思うところでございます。

厳しい現場労働若しくは頭脳等情報を駆使した想像力を必要とするところがたくさんあります。なし終えたときの充実感や達成感というのはたとえようもないものがあります。この満足感や達成感というものが、現代の若者にとって必要なものではないかということ、建設産業は訴えることなく来てしまったなと思っております。こういう魅力があるんだよというものを少しも訴えないでってしまったのが建設産業ではないか。

さらに非常にダーティな印象も魅力を損なっている一つなのかなと思っております。最近の道路財源の話だけでなく、度重なる談合・贈賄とか、建設業界のダーティな印象を付けられてきたことも、若い人たちを業界から遠ざけている現象の一つではないかと思っております。一部が全てのごとく伝わってしまう情報化の非常に恐ろしいところだと痛感しています。

我々がやっている建設業の実態を知ってもらって、私たちの仕事がどれだけ多く

の人たちの生活に役立ったり、多くの人たちが待ち望んでいる、期待しているものかということを知ってもらうためには、情報を発信することに遅れを取ってしまったのではないかと感じております。そういうところが魅力のない産業だなと言われてしまったのではないかと感じております。

若い人たちの動向には、教育も大きく関わっているのではないかなと思います。土木建設の科がある高校の志望者が少ないからといって、減少してしまうといったことがあるのですが、それを快く思っていない一人です。行政を担当される皆様には、建設業の役割分担をきちんと位置づけて、福島の県土は自分たちの力で守っていく、造っていくんだという決意のようなものを教育の現場に反映させて頂いて、若い人たちの意欲を喚起して欲しいと願っております。

県土づくりの上で必要なものは、たとえ需要が少なくとも正しく位置づけて守っていくという姿勢を貫いて頂ければ、建設産業も魅力ある産業になっていくのではないかと考えております。

これは私自身関わった中で感じていることです。

中井会長

ありがとうございました。

「魅力ある」という部分で、その見方、評価というものもあると思いますが、今の白岩委員のご意見ですと、特に若い人たちを考えた場合の魅力づくりといったご意見、ご指摘かと思いますが、ここで言われる「魅力」が若い人たちだけなのか、産業全体としての、いわば経営としての安定性、利益が出て経営基盤もしっかりして、それなりの収入、所得もちゃんと得られるという意味でも「魅力」もあると思いますので、「魅力がある」という場合も、見方といいますか、少し幅をもった形で議論して頂けるとよろしいのかなという気がいたします。

それでは、他の委員の方で「魅力ある建設産業の創出」に関連してご発言があればお願いいたします。

三瓶委員

「魅力ある建設産業の創出」ということですが、建設業をしている人にとって魅力があるのか、それを使う人にとって魅力があるのかということが、非常に大切だろうと私は思っております。

明治時代に興した会社で今現在も続いている会社が2万5千社あります。明治以前からの会社ですとその1割で2千5百社くらい。その中で、一番続いているだろうという会社が、神社仏閣を造っていて1400年くらい続いている、金剛組だろうと思います。

その金剛組は、四天王寺を造るために百済から大工さんを入れていた際、その一人に金剛重光という人がいて、その人がずっと同族経営をずっと続けてきた訳ですが、2006年に同族経営ができなくなった。そのときで40億円くらいの負債がありまして、同じ建設会社の傘下にはいるわけですが、そういう日本人にとって1400年も続いているような会社が、魅力がないはずがないと私は思います。

その会社がどうしてそうなったのかというと、世の中の価値観が非常に変わってきて、会社は誰のものかといった記事が新聞や雑誌に載ってますが、会社は株主の

ものだから利益を出さないとダメだといったことが、あたかも当たっているように思われておりますが、本当にそうなんだろうか。やはり文化の違いがあって、ヴァイキングのような略奪をする文化を持っている文化圏の方と、ある意味では単一民族の中で農耕文化をしている者とは、根本的にももの見方が違っているのだろうと思います。

そういった200年そこらの文化がグローバルな文化だと思われがちなところに大きな間違いがあるのではないかと思います。

ですから本当は、住民の魂や心のよりどころを造ってきた文化こそ守らなければならない文化ではないかと私は思っているのですが、だからどうすればいいかといわれればわからないのですが、たぶんそういう評価をなくしたところに建設産業が時代にあわないと言われる部分が多いのではないかと感じてはおります。

中井会長

ありがとうございました

今のお二人のご発言に関連してでも結構ですし、また、別の視点からでもよろしいですが、ご意見があればお願いします。

芥川委員

皆様のご意見をお伺いして思ったことがあるのですが、「魅力ある」ということの切り口として2つの面あると思います。

1つは、精神面、もう1つは物質面ということです。

精神面の方は何かといいますと、ご意見の中にもございましたが、やりがい、あるいは宮大工さんの例でいえば、時代というステータスというものがある、その産業に対して携わっている方が充実感を得られるような精神面と考えることができると思います。

もう一つの物質面というのは、やはり食べていかなければならないわけですから、給料、その給料の安定性です。後は、職場環境、これは精神面の方にもオーバーラップすると思いますが。

そのように視点を分けていきますと、実際に「魅力ある産業」ということで先ほど景山委員がおっしゃいましたが、衰退産業ということで、実質的には産業の寿命というものがありますから、そちらの影響から物質面の方では難しいと思うのですが、精神面の方は、これは是非業界の方々にがんばっていただかなければならないのではないかと思います。イメージの変革ですね。

具体的な例で申しますと、昔ガソリンスタンドといいますのは、おじさんの働く場所ということで、汚いつなぎを着た方が給油をされていましたが、そのイメージチェンジに成功して若い女性も働く職場になりました。それは業界自体の努力があったからです。そちらの努力に関して、白岩委員が自分たちにも責任があるとおっしゃったように、その点を変えていかなければいけない。やりがい、あるいはステータスということを強調していく必要があると思います。

それともう一つ対極にある物質面ですが、それをどうするかというのは、景山委員がおっしゃった点だと思いますが、その2点から問題を見極めていく必要があるのではないかと思います。

中井会長

ありがとうございます。  
他の委員で何かございますでしょうか。

小松委員

白岩委員、三瓶委員のお話をお伺いいたしまして、建設業に長く携わってこれた仕事に対する誇りですとか、日本人が大事にしてきた部分というのをすごく感じました。

しかし、時代とともに価値観も変わり、失われてきた産業分野というものがあるわけです。例えば造船、鉄鋼といった第2次産業分野は、極限まで来てしまったようで、すっかり衰退といった形になってしまったわけですが、今、実は建設業界だけではなくて、他の業界でも危機感を持ちながら皆さん仕事をなさっているわけですが、魅力ある仕事・産業と考えたときに、少なくとも公共工事だけを考えてとき、受け身でいる、そこだけを請け負っているというのが魅力なのかといえば、働こうとする人たちにとっては違うのではないかと思います。

景山委員の資料の中で、事業領域の再定義ということで、細かく分類されていますが、これまで各社でなさってきたこと、自社の業務の中の棚卸にあたる部分ではないかなという感じがします。例えば情報化の波に取り残されたという話もありましたけれども、ここから新しいものを取り込んでいくことによって、新たなものを作り上げる、これは箱物を作るということではなくて、情報を取り込んだ形でそこから新しいものを生み出すといった方向に持っていけないものかということ、ちらっと頭をかすめた次第です。

いろんな業界の中で、若い世代の方々が今仕事に就こうと思ったときに終身雇用というのはほとんど考えておりません。世代にもよりますが、自分が育ってきた教育環境というものも非常に影響していて、例えば、超氷河期世代であった20代後半から30代前半の方々は、終身雇用というのはほとんど考えていない世代といわれています。ここ数年は、逆に終身雇用をすごく意識していて、一つの会社で長く働きたい、安定というものに非常にこだわると言われています。

若者達の方も受け身で、今年入社した新入社員はカーリング型といわれていて、お膳立てをすべてしてもらわないと仕事を作り出せない世代といわれていたりもします。今、お話のあった精神面と物質面を考えたときに、どの業界も不安定な状態ですが、一度きりの人生の中でどれだけ耐えられるかということ考えたときに、仕事をやっていてやりがいや生き甲斐を感じるものにチャレンジしたいと、好きなことを仕事にできればやっぱり一番ありがたいわけですが、同じ苦勞をするのであればやりたいことをやるという若者が多くなってきているのは事実で、それが長期の雇用に結びついていないというのが現状なのかなと思います。

魅力という意味での精神的なものを特にどうやって作りだしていくかを考えたいわけですが、一方で公共事業が減る中での安定性を考えたときには、情報化をどう取り込んでいって、今までの建設業の企業経営のあり方をどういうふうに変えていけるかといったところを考えていかなければならない。これは業界全体でもでしょうが、個々の企業で景山委員が提示された企業の専門性というところ

を棚卸していくことが先決なのかなという感じがしております。

中井会長

今日の資料で景山委員からご報告していただいた点に関連して、今、小松委員からご発言があったわけですが、「魅力ある建設産業」という場合、テーマの設定としては、今ある建設産業にどう魅力をつけるかといったことと、もう一つは、魅力ある建設業といいながら、先ほどご紹介頂いたように、従来の建設産業が担っていなかった事業に、どう新規で参入していくかという2つの面があるのかなという気がいたします。既存の建設業にどう魅力を付けて若者を呼び込むかはそれとして重要なテーマですが、おそらくこの審議会の目的からすれば、そちらはそちらとして意識しつつも、どちらかとすれば公共事業全体が縮小してくる中でどういう業種転換なり、新しい新分野に進出していくのかといったあたりを、もう少しここで議論する必要があるのかなと思いますので、景山委員の資料のような建設業がそれぞれの必要な能力を身につけていけば、業界の転換なり新規事業の分野に参入できるといった提言かと思っておりますので、この点に関連してどなたかご発言なり、景山委員から補足的な発言をいただければと思います。

ご報告を聞いていて、新しい分野といってもそこで業をなしている業者もいるわけですから、そこにどうやって食い込んでいくかは容易なことではないような気がします。技術力はあるにしても、未開拓の分野であれば新規参入もあり得るのですが、おそらくそれぞれ既に業をなしている人たちがいて、限られた市場があって競争があるとなると、はたしてどれくらいの可能性なり展開があるかということも補足して頂ければと思うのですが、その点、景山委員いかがでしょうか。

景山委員

資料は①から⑤ということで出させて頂きましたが、実はこんなことは業界の方々には十分検討済みでありまして、元々深く考えておられると思いますので、私が提示しておりますのは表面的に過ぎないと思います。

私が言いたかったのは、業界全体では無理なので、企業単位で考えた方がいいのではないですかということなのです。

私も実際経営者の方々とお話ししておりまして、今、建設業界で一番問題なのは、経営者の方がわかっているけど動けないということなのです。経営判断というのはこうすればいいとわかっていながらも、経験がなくリスクがあるわけですから、踏み出せない。これが一番の問題だと思います。ですから、その辺を踏まえながら、行政やいろんな人の意見を借りて、やる気のある企業は皆で応援する、そういう支援体制を作っていかなければならないと考えて、例示させて頂きました。

三瓶委員

これは建設業界ではなくて、私の考え方ですが、この土木の氷河期を生き延びるのに、福島県では地方振興局がありますが、その管内に多くても10社も生きていけないのではと思っております。その10社がどうやって生きていくかということになれば、先ほどのLLP（有限責任事業組合）や合併といった形を作りながら、今の経審の点数で行くと1,200点くらいを取れる会社を作っていかないといけません。これだけ公共事業が減った中で、公共事業で仕事をしていこうということに

なれば、そのくらいの所に目標を置いて生き延びるということが大切だと思います。

そういう意味で、私の考えでは、行政に指導して頂いた方が、生き方としては、目標を持って生きられるのではないかなと思います。

逆に、公共事業から溢れたところは、ものづくりを止めて、例えば家を建てればこうなりますよとか、事業についてはこうなりますよといった建設サービス業のような形で、施工のいろんなことについて、お客さんの生涯の利益について、大きな意味でのサービスをしていく建設業ができていいのではないかと、私は思います。

そしてそこには確実にハードをする部分ができるわけですから、逆に、ものをつくるということだけに特化した施工をするサービス業のようなものができて、ものづくりのことだけで一生懸命努力するようなところと、資材をどう調達するかといった関連する業界のところと、分かれていかないといけない。

今のような形で全てが元請志向では、パイは半分以下になってきており物理的に無理なわけですから、そのようにシフトしていく方向になれば、向きは変えていけないのではないかなと私は思っております。

藤本委員

話は戻るのですが、若者にとっていかに魅力あるものにするか、つまり精神面の話ですが、私も今思ったのは、建設業界というのは、情報発信能力は確かに弱い。顧客が、公共事業ということで、国・県・市町村になりますから、どうしてもそういったところとの接触になってしまう。しかし、利用者は一方で我々一般の方であって、その一般の方への情報発信能力は確かに弱いと思います。

先ほどガソリンスタンドの事例がありましたが、あるいは酔っぱらいがいるというイメージがあるJRAの競馬場や競輪場。こういったところは中央発信で、中央で全国の競馬場・競輪場の意見を吸い上げて、若者をターゲットにして魅力を高めるといったマーケティング戦略をしている。こういった全国レベルの啓蒙活動といえますか、広報活動を業界側からするという必要と考えております。

それから、2点目は次の行政の役割にも関わってくるのですが、新規参入あるいは兼業を行えば、入ってこられる側から見れば、必ずそれによってマーケットが浸食されるというところがありますので、そういうところと競合するのか、あるいは何らかの調整が必要なのか、そういった視点が必要になってくると思います。これは業界同士ではできませんので、次の行政の役割というところでそのあたりの調整を期待することになるかと思えます。

規模は違いますが、構造不況業種の兼業で思い出したのが、80年代の鉄鋼・造船です。新日鉄が何に参入したかということ、スペースワールドという東京ディズニーランドの九州版といったアトラクションでした。日本で全くなかったマーケットをアメリカから持ってきたわけですが、これは新日鉄が単独で北九州に建てられたかということもちろんそうではなくて、行政です。当時の通産省や北九州市が積極的に関わって調整してくれたわけです。

建設業が新規に兼業する場合、あるいは新分野に進出する場合に行政が調整に入るの、私は悪いこととは思いません。80年代は当たり前のことのように行われてきました。それが今は入札制度改革とかいろいろあって、行政と業界と連絡を取

るのが非常に難しくなってきた。それは景山委員がおっしゃるようにもっと情報交換をすればいいと思います。

山田委員

「魅力ある」ということにとらわれず考え方を述べたいと思うのですが、具体的に市内の建設業の方に話を聞きますと、やはり仕事は厳しい。一番切り盛りするのは、技術者が少なくなって、技術が承継できないということだそうです。

その辺の元を考えていくと、国なり県の支援を受けて職業訓練学校があるわけですが、これは福島にもありますけれども、そこには、例えば建築、左官、塗装、板金といった科目があって、そこに若い方が、内弟子生活をしながら、学校に通って技術を磨きます。そういう方々が将来的に建設産業全般の技術を支えていくわけですが、その仕組みが崩壊しつつあるわけです。なり手がなくなってきた。これは大変ゆゆしきことです。デスクワークの仕事ではありませんので、技術というのは、ある一定の期間の積み重ねが必要で、まさに職人の技ということでしょうから、かなりの高度なレベルまで上げるわけですがけれども、そういういわゆる匠の技、技術をどのように伝えていくのかというのは、行政にとっても、大変大きな仕事なんです。

もちろん、これは業界もそうです。そうしますと、例えば、大工さんが内弟子で雇った若い方を学校に行かせようと思っても、なかなか人が足りなかったりする。その背景には、生活が厳しいということがある。親方自身も仕事がなく抱えることができない。生活することもままならないといった状況です。

もう一つは、そういう技術を持った方々が、格差ではないのですが、他の地域、企業に引き抜かれるということがありまして、いざ仕事を請け負ってやろうとしても振り返ってみれば、やる職人がいない。これも実は大きな問題です。

従って、いかに技術を後世に伝えていけるのか、これは業界のとしての責任でもあるし、後で出てくる行政にとっても、大変大きな責任だと感じます。

もう1点は、先ほど魅力ある建設業の事例があるかどうかというお話がありましたので、札幌市の事例に注目していますが、住民の困り事を建設会社が全部受けるというコミュニティ型建設業創出事業というもので、これは三瓶委員もご存じかと思いますが、2006年からやっています。いろんな困り事が地域にはあるわけですが、例えばリフォームもそうですし、雪下ろしもそうですし、あるいは、安全、安心といった警備関係といった、ありとあらゆるものを何でも受ける。当然1社ではできませんので、スクラムを組んで、数社あるいは数十社でコミュニティ型の集団を作っています。そこに札幌市が運営補助を出しております。これは、業界がいろいろ仕事を新たに創出していく上での参考になるのではと思っております、以前から注目しています。札幌市からも、時折、情報をいただいております、結構クセはあるようですが、何もやらないでじり貧になるよりは少しでも地域の中に入っていき、そういう姿勢を示していくことが業界にとっての生き残りになっていくということで、かなり積極的に取り込んでおり、行政も側面からバックアップしているという事例があるものですから、何かの機会に情報を共有して頂ければと思います。

中井会長

ありがとうございました。

「魅力ある建設産業の創出」ということで、まだご発言いただいていない委員の方から何かあればお願いいたします。

齋藤(幸)委員

私は、一専業主婦からの意見ですが、この資料を見たときに、新分野進出のページを見まして、いろいろやっぺらっぺらなんだなということが改めてわかったのですが、ただこれに該当するのは中小企業といっても大きい方の企業でして、地域の小さい業者の方はこれに関われないのではないかなと思いました。

また、昔から建設業というのは、1+1は2にならない不思議な業界なのだという感覚を持っておりました。私が昨年家をリフォームして感じましたのは、先ほどもお話ありましたが、地域の小さい建設業者の技術者の方が60歳ぐらいになったり、私は親子で3代から5代目位の方をお願いしたのですが、そういう技術者がだんだん少なくなってくるなと思うことと、大変心のこもった技術をしていただいて、生きたお金を使ったなと感じたわけです。

今、団塊の世代の方がリタイヤして、家もリフォームしているのではないかなと思うのですが、この資料によりますと大きな業者のデータだけ出ていて、そういう小さい地域に密着した事例はどうなのかなと思ひながら資料を拝見させて頂きました。

先ほど説明の中に地産地消という言葉が出てまいりました。これは農業、福祉、環境といった分野があるわけですが、私どもにそういう情報をいただければ、私どもの団体は生活主体者ですから、皆さんにこういうことがありますよと、それぞれの地域でサポートできるのではないかなと思います。先ほど情報発信が遅れているといった話がありましたが、大きいことではなくて地域の情報もどんどん発信していただきたいなと思いました。

小さい建設会社の方は、大きな建設会社の下請に入っております。大きな建設会社の下請に入るといろんな技術は学べていいのだとはいいますが、その分だけ利益は少なくなるのではないかなと思ひしております。大きな業者の中に入って仕事をしながら自分が独自に受けた仕事もしているという大変誠意のある地元の建設業の人を守って欲しいなと思います。

私は、川俣町なものですから、川俣町の織物が成り立たない状態になっておりますので、建設業界はそういうことはないと思ひのですが、いい知恵を出さなければならぬなど、自分で体験して、大工さんを大事にしたいと思ひます

大槻委員

私は電設業をやっている者なのですが、今いろいろとお話をお伺ひいたしまして、私個人の意見でいえば、決して魅力のある産業ではないということはないと思ひています。

今から後3～5年たちますと、我々と同じ団塊の世代がいなくなります。現役から出る。そうしますと、最低でも25%の人間は技術者から、はずれてきます。そうしますと、今でも平成7年度のピークから見れば、25%の人数はダウンしてき

ていると思うのですが、それが、後3～5年でまた25%ぐらいダウンします。ピークからいけば約50%の人間がいなくなります。ということは十分に食べていけないのではないかと思うわけです。

我々、ただ黙ってみているわけではないですから、これからどうしたら生きていけるか、皆考えています。どうするかというと全員が同じように食べていくのはちょっと無理であろうと。では、仕事の棲み分けがいいではないか。頭になる人とその人と一緒になって協力する会社と、そのような棲み分けをやっていけば、それほど魅力のない産業になるわけではないと思っております。

今、私の方でも会社は大変なのですが、毎年毎年、若手社員を入れて、徹底的に教育します。一人前になるのに、やはり高校を出てから、7～10年かかります。その間に、国家資格の1級を取って1人前になってくるのですが、若者にとっての魅力というのは、お金だと思います。そうしますと、資格を取って転職してしまうのです。我々とすれば、せっかく10年かけて1人前に仕上げた人間が、そのままずっと逃げてしまう。それはわかっているのですが、やらないとこちらの技術が上がらないので、仕方なくやっておりますけれども、そういうものに対して、行政の支援があれば、我々ももう少し新人を採って、もう少しやれるのではないかなと思っております。

齋藤(玲)委員

私は、これから建設業を続けていく企業と、そこからはずれて新規産業に行こうと考える企業と、両極になるのではないかと思います。

そういたしますと、建設業をこれからも続けていこうというところは、もう片方の方は聞いても仕方がないからというわけではありませんが、それほどには自分の身になることではないし、その逆もまたそうだと思います。

今、新規産業の創出ということで、いろんなご提案があると思います。まさにこれから別な産業に乗り出すというのは仕方がないということは、先の委員会でもお話が出たところですから、いろんなバリエーションといいますか、あるいは、これから新しく始めようとする事業などのヒントは、たくさん欲しいのだらうと思います。そうしますと、委員会も答申まで時間もないわけですから、例えば、先ほどの青森の事例ですとか、秋田の臭いのしない清潔な豚の飼育ですとか、大いに皆でヒントを出し合おうと。

建設業を続けていこうとするところですが、時代の変化に伴いまして、形を変えたりしなければならぬことはあると思いますが、建設業がこれからなくなることにはあり得ないわけです。

こういう状況ですから、行政や県民がお手伝いしなければならないことにはなると思います。しかし、それには分けて討論した方がいいのではないかと思うわけです。

もう1点ですが、若い人がなかなか来てくれないということなのですが、若い人でなければいけないのでしょうか。といいますのは、私も団塊の世代ですが、定年になっても、働きたい人はいっぱいいると思います。今はITの時代ですから、今までの10年15年といいますのは、私たちやある程度以上の高齢者にとっては、

ITというのは非常に使いづらいものでした。けれどもコンピュータの方がどんどん人間の方に近づいてきてくれまして、人間にわかりやすいコンピュータになっております。そうしますと、もう頭からITは苦手だと決めつけている高齢者が、今度はこうなったんだとある程度教えてあげれば、取り組みやすくなってきております。

後はロボットが発達していますから、必ずしも汚い、危険だといった作業、あるいは体力を要するような作業に必ずしも若い体力がないとやれないということはないと思います。

今は総合的に議論されていると思います。精神論とか「魅力ある産業」の議論がムダだというつもりはありませんが、時間がありませんので、そこに時間を配分しますと肝心なところが出てこないうちに終わってしまうのかなという気がいたしました。

中井会長

ありがとうございます。

それでは、時間の方が大分押しておりますので、後半のテーマであります「行政の果たすべき役割」ということで、既に大部分の委員の方からご発言もいただいております。ただ、この論点も行政にああしてくれこうしてくれということではなく、業界自身がどういう方向、あるいはどういう努力をするのかということとリンクさせての「行政の果たすべき役割」という形で議論しないといけないと思います。

こちらでできないことは全部行政にやって欲しいということになりますと、あまりいい話にはならないと思いますので、少しフィードバックして、新しい建設業を創出するために行政の果たすべき役割はという視点を持ちながら、議論して頂けるとありがたいのかなと思っております。

それではこの件につきまして、景山委員から先ほどの資料の続きのご発言をいただきまして、皆様のご意見をいただきたいと思います。

景山委員

説明させていただきます。

ですが、私の視点が、流れ的に個々の企業の生き残りをかけるためにどういった行政側の支援があるかという狭い視点で資料を作っておりますので、そういった点は、皆様、補って頂きたいと思っております。

行政の果たすべき役割の中で、2つに分けて考えてみました。

一つは、建設産業を育成する。育成という言葉が適切かどうか分かりませんが、とにかく支援するという視点です。

もう一つは、監督指導するという意味です。

非常に狭い視点ですが、この2つの視点を見ていきたいと思っております。

資料にはいろいろと要望を記載していますが、これは建設業者の方からお聞きした事例が元になっています。決して県が悪いといった話ではなくて、やはりこういった悩みを業者が抱えておられるということです。私が審議会の委員に選ばれたときに、現場の建設業者の声をなるべく皆さんに知ってもらおうということで参加させていただいております。そういったことで資料を準備させて頂いております。

まず、産業を育成する役割なのですが、県は発注者であるとともに、育成する役割も持っているわけですから、その点を3つに分けてお願いしております。

一つは、工事発注業務の改善ということで、実はここだけ詳しくお話しさせていただきます。

平成19年度の決算が平成20年にあるわけですが、私の予想ですが、私が知っている業者は、皆赤字だと思います。そのくらい厳しい。そういうことが、業者や私たちは話し合っているのだからわかっているのですが、一般の方々や県の方々が把握されているのかは、ちょっと疑問だと思っております。

そういったことがありまして、企業経営が悪化している。その一つの要因が、発注金額の小口化です。資料をみるとわかるのですが、件数の減り方はそんなでもないのに、金額はものすごく減っています。そういうことを見ますと、これは明らかに小口化している。

そうしますと、中小企業診断士協会の資料を見るとよくわかるのですが、500万円以下はほとんど儲からないといってもいいくらいです。平均値でいいますと、儲かるのは2,400万円くらいです。こういったデータもでていきますので、考えて頂きたい。件数が減らなくて喜ぶのは、業界ではなくコンサルです。建設業界にはメリットはないと思います。コンサルがどうのこうのという意味ではないのですが、少しこの辺は考えて頂きたいと思います。

もう一点は、単価の問題ですが、私も細かい単価の決定方法はわかりません。聞いておきますと、一番低い価格をあちこちから拾ってきてやっているのではないかとこの感じがするのですが、普通単価といえは一番低い価格ではなくて、通常このくらいというのが一般の取り決めで採用されるものだと思います。あらゆる単価の中で一番低い価格を集めて、それで金額を決定するとなると、とてもそれでは業者はやっていけないと思います。各業者によって、技術力は異なっており、皆最高の技術を持っているわけではありませんから、さらにそこから入札して、9割とか8割になるわけですから。私の考えは間違っているかもしれませんが、最も低い価格を単価にするというのは、それが事実であれば少し議論をさせて頂きたいと思います。

もう一点は前にもお話ししたしましたが、経営破綻が頻繁に起きています。それで被害を被る下請業者がいらっしゃいますので、この救済を考えて頂きたいということです。

次の2番ですが、大変失礼なのですが、窓口が知識的にも能力的にも少し足りないのではないかと考えている業者が多いです。そのために、非常に対処が遅いということがあります。ご存じのように、経営が悪化していますから、では何で利益を上げるかといえは、工期を早くするしかありません。それが、対応が遅いということで遅くなってしまうと、全く儲かる余地がなくなってしまうので、そこは考えて頂きたいと思います。

それから竣工検査のことですが、お話を伺っていますと、農林水産部は比較的スムーズにやっていただいているのですが、土木部の方は、遅いということではないのですが、もう少し農林水産部のように対応を早めて頂けないだろうかという声が非常に多く聞こえてまいります。その辺も少しお願いしたいと思っております。

次の監督指導の役割ということですが、これは4点にまとめました。

私も経審のデータを見ておりますが、正直あてになりません。あれで大事な県民や国のお金を決めるというのはどうなんだろうと思う部分もあります。少しおかしな業者もおりますので、行政としてなんとか対応をお願いしたいと思います。

2番目と3番目が一番お願いしたいところなのですが、結局、行政側が将来発注方式やいろいろなものをどのように持っていくんだ、土木・建築行政をどのように持っていくんだというある程度の方針があると思うのですが、それがないと私どもでは、こういうふうになったらよいでしょうと言えない部分があります。ですから、将来の方針と絡めて、モデル像を生々の形で提示頂きたいと思います。

最後の結論ですが、建設業者を良くしていくためには、窓口等の対応と指導育成する部門を作って頂けないかどうかということです。

それからもう1点は、先ほどもお話しいたしましたが、やはり対立構造ではなくて、業界と膝つき合わせて話をできるような機関を設けて頂きたい。その中に第三者を入れて、このような公開の形でお話をすれば、決しておかしな方向に行くはずがないと思います。ですから是非この辺をご検討頂きたいと思います。

私の資料は、非常に狭い範囲で書かれておりますので、その辺を踏まえて論議頂きたいと思います。

中井会長

ありがとうございます。

景山委員から、行政に対する業務の改善を含めた窓口業務の貴重なご意見をいただいたわけですが、ここで今回で、一応、個別論点の議論は最後ということになります。次回は、この審議会の中間取りまとめをするための作業というものが待っておりますので、前半部分のお話とも関連するのですが、もう少し大きな視点に立って、地域の活性化に繋がるような視点での行政への期待というものを議論して頂ければいいのかなと思っております。

例えば、最近、宮城県でのトヨタ自動車の工場を建設するという話が出ていたり、あるいは、福島県でも、田村市あたりにデンソーという自動車部品の手メーカーが来るという形で、従来、海外に生産拠点を置いていた製造業が国内回帰をしていて、それが東北地域などでもターゲットになってきておりますので、ダイレクトに建設業に関連するわけではないのですが、いわば大手の企業を福島県に呼び込むようなこととの関連で、建設業がなんらかのチャレンジができないかというようなこと、夢があると言ったら変な話ですが、もう少し大きな話を出して頂けたらありがたいのかなと思っております。

後は、前半の「魅力ある建設産業」の中で、複数の委員の方から、実は建設業間の連携や合併、あるいは建設業と他の企業との連携であるとか、今風の言葉で言えばコラボレーションというような展開の可能性があるのかどうか、その部分について行政が何らかの仲介役的な役回りをしてもらえないかといった発言があったかと思うのですが、もう少し幅広い視点で行政の役割について期待するもの、あるいは要請的なものを出して頂ければ。もちろん、実務的なところでの改善すべき点も、それはそれで重要な点ではあるのですが、建設業が進出していく場合の行政のサポ

ートといったあたりで、もう少し広い視点で議論を展開して頂ければと思っております。

三瓶委員

先ほどの議論の中で、建設業は情報発信がうまくないというお話がありましたが、少し補足しておきます。山田委員から札幌のお話がありました。全くそのとおりでありまして、私どもも、今、5年ほどになりますが、蓬莱団地で困り事相談というものを、老人の方々の家の直しとか、庭の芝刈りとかを、事務所をおいて、ずっとやっております。

それからもう一つ、齋藤委員からあまり小さな工事はいかないのではないかとというお話がありましたが、実は私どもでは、福島県から県営住宅の指定管理者の仕事をさせていただいております。今年からは県北が入りまして、県北、県中、会津、いわきと4方部やっておりますが、大雑把に言うと4万箇所の住宅の管理をさせていただいております。

これだけありますと、畳の補修ですとか、障子を直すとか、トイレが詰まったとか、水回りがうまくないといった、いろいろな問題や苦情が、毎日、入ってきます。そういう仕事は、全部、そこのなかでやるよと上手にやられているということで、4万戸もありますからなかなか大変な仕事をやっております。

私は、競争入札が嫌とか嫌でないといった話ではなくて、公共工事に競争入札はなじまないのではないかとと思っている一人です。事業そのものは、くぎ1本から、人1人、材料費いくら、施工の方法、すべて発注者が立案して、金額を算定して、非常によいものを作るということで、ものを起こすわけです。しかし、世の中が急ぎすぎているのかどうかは別にして、施工の箇所も多くなり、発注業務をしている方達が、自分たちの発注業務の中のいろんな部分を外注したりすることになって、それはそれで結構なのですが、主は自分たちで、従は外注であるはずだろうと思っております。ですから、それほど重要にいっぱい能力を集めてものを作ろうと発注になったものが、はたして安ければ安いほどよいというような競争入札になじむのだろうか、私はそういう素朴な疑問を持っていて、発注機関は買い手ではなく、作り手になっていなければならないのではないかと思います。

もう一つ、発注のところで、発注する方と我々のように受注をするところの間の不明確な部分が大きな意味でクローズアップされているけれども、はたして本当だろうか。私はそれよりも、もっともっと皆、納税者が重きを置いているところは、立案をしてから設計業務をするまでの間に、住民の意見を採り入れる工夫があまりにも少ないのではないかと思います。一生懸命やっていて、いらぬ公共事業なんて言われることがだいたいおかしいのではないかと思います。それは、どこかで住民の方々と交流を作っていく段階のところの話しがやはり急須になっている。ある意味では、市町村長さんといった方々からの要望はいろいろなことがあるのでしょいうが、本当に生活をしている方々と、もう少しものづくりをする前のコミュニケーションがあれば、もっといい意味で、皆が味方になって、ものづくりができていくのではないかと私は思います。

中井会長

ありがとうございます

入札の問題は、ここでは本論とはずれますので、三瓶委員のご意見として承りたいと思います。

本論に戻させていただきますと、行政の果たすべき役割で、少し幅広いご意見をいただければと思います。

藤本委員

先ほど、会長からお話ありました田村市のデンソーのような工場誘致のお話もありますが、建設業はお金がなければ動けませんから、財政的な支援というものがまず第一に必要なだと思います。

では、ないところからどうやって生み出すのか、いろんな方法が考えられますが、例えば、福島県では、県職員を何%削減するというニュースが昨年度ありましたけれども、それで何なのというのが、県民の感想だと思います。しかし、宮城県では、削減した県職員の給与を新規事業や補助金に回すといった形をとりまして、これだと宮城県の間人にとっては、わかりやすい。そういう税金の使い方であれば、問題ないように思います。ですから、福島県でも、どこに当てているのかは知りませんが、ただ給与を削減してというのではなく、別のそういうやり方があるのではないかと。

あるいは、これまで落札率だけでものを判断するのは危険であるといった意見が出ましたけれども、それはともかくといたしまして、落札率が非常に下がっているのは事実でして、下限を設けて、例えば80%、85%と、何%がいいかはスキルの議論があって、下がりすぎてもいけません、そこより下がった部分は落札した業者に新分野進出の補助として認めるとか、運転資金には認めないが設備投資であれば認めるといった、これは私のアイディアではなくある入札制度等監視委員会の先生と話をしていた出てきたのですが、いろんなやり方があると思います。

確かに公共投資は減ってきていますが、財政的にないということではなくどこからか捻出することは可能ですので、そういった財政的な支援が必要かだと思います。

2点目が前にも私が申しましたとおり、第3者を交えた情報交換の場、これは景山委員もおっしゃっていましたが、これは必ず必要だと思います。

以上、2点です。

白岩委員

今、国自体が私たち国民に夢を与えるような政策を全然やっておきませんので、せめて福島県は、県民の皆さんに夢のあるような何かを訴えて頂きたいなと思っております。

今、県民の皆さんに県土づくりはこういうふうにするんだよといった計画、たぶん計画は出ているのだと思うのですが、なかなか県民の皆さんに見えて来ていないような気がいたします。

もう一つお願いしたいことは、大きな視点かどうかは疑問ですが、先ほど景山委員から竣工検査の体制の話が出まして、秋元部長が「ともにつくる」ということを言われておりますが、共に造るのであれば完成品も共に造ったものでなければならぬのではないかと思います。完成品というのは県土にあたるわけですが、どうし

ても業者の方にリスクがかかってきて、発注者側に、共に造ったという意識が欠如しているのではと感じることがございます。

いいものをつくるのには、やはり発注者側と受注者側が一緒の土俵に立って、今は甲乙ではないよとよくいわれますが、本当にそうになっているのかというところで、まだまだそうなってはいないのではないかと思います。特に、若い技術者達の現場を熟知していないというところがございますので、現場を熟知させるために、やはり技術者の教育ももっと発注者側や行政側でして欲しいと思っております。

それからもう一つですが、今、私は建設業協会の一員であります。事業協同組合も建設業で作っております。その事業協同組合で、4社以上一緒になって、新しい事業を作って、入札参加できないかというようなことを模索しているところでございます。それがある程度軌道に乗ったときに、行政側にいろいろお願いすることがございますので、そのときに入札に関われるか関われないかということで、特段の御配慮をたぶんいただくようになると思いますので、まだはっきりしておりませんので、この辺で話は終わらせて頂きますが、そういったことを、今後、考えているところでございます。

芥川委員

お話を聞きしていると、先ほど私が言いました精神面と物質面のところの精神面で、もう一つ大きく分けると、ミクロとマクロのマクロの方の個別の方の精神面の話に移ってきているような気がします。景山委員が最初におっしゃっていますように、実際に個別的問題と言うことなのですが、先ほど齋藤玲子委員がおっしゃったように、もう少し大きな視点から議論していく必要があるのではないかなと思うのです。

「行政の果たすべき役割」といった場合に、行政がお金を出してくれというのは一番簡単な話なのですが、そうではなくて、例えば、こういう発想が必要ではないかと思います。多くの建設会社の方は、民間の仕事もされていると思います。公共もされていると思います。民間の事業をされているときに、うちは公共事業をやっているから信頼性は高いですよということは建設業ではほとんどありません。つまり、公共事業をやっていることが、自分の会社のステータスになるということが一切ありません。

例えば、どういう事があるかといいますと、結局、公共事業が儲からなくても、他で儲ければいいという形の例で言いますと、ノーベル賞というのがありまして、その晩餐会でそこで使うナイフとフォークというのは、新潟県燕市の業者が作っているのだそうです。高く買ってくれるのかというところではなくて、そこで使ってもらっていることで、自分の商品は品質が高いということで、他で高く買ってもらえるわけです。

建設業者で抜けている視点は、その工事からだけ儲けるのではなくて、その周辺から儲けるといった発想が必要だと思います。これはある雑誌に載っていたのですが、東京都が1年間の清掃を入札するわけです。通常積算すると、5,000万円くらいかかるわけです。落札者はどれくらいかというと100万円です。何故かと言いますと、東京都の場合ですけれども、私どもは東京都の清掃をしておりますと言

いますと、民間の方は信用してやってくれる。そこはPR費用として割り切って低く取ってしまい、他から儲けるという考え方です。

そうしますと、行政の果たすべき役割ですが、先ほど景山委員が辛辣と言ってしまうと失礼なのですが、経審の数値があまりにも信用できないのではないかといったお話がありました。例えば、自分が頼んでいる建設業者に家を建てるお願いをしました。しかし倒産してしまいましたということもあり得ると思います。ところが、うちは公共事業をやっていますからそんなことはありませんという信頼性を売り物にするような形があってもいいのではないかと思います。

そういった見方ということで、行政が果たすべき役割として私がお願いしたいのは、検査をするなり公共事業をやっているということで、あそこの業者はいい業者なんだというバロメーターになれば、県でもやっても問題はないのではないかと思います。

お金を出すのではなくて、県の仕事をしているということが信用を高めるといった形で利用していくようなことも私は必要だと思います。

ミクロの話も確かに重要だと思いますが、そうではなくてもう少しマクロで、業界全体が良くなるためには、県にどういう協力をして欲しいのか。お金ではなくて、先ほどのように、自分の所は年間いくらやっていますということ、業者は民間の方々になかなか言いません。それを誇りを持って言える形にしなければ、魅力ある建設業というのではないのではないかと私は思うのですが、できれば、三瓶委員と白岩委員のご意見をお聞きしたいと思います。

三瓶委員

今、お話ありましたが、今はこういう状況ですので、民間の仕事をいかにして受注するかということも非常に我々の大きなウェイトであります。その中で、誠に申し訳ないですが、民間の方のほうが、ある意味での会社の評価については、非常にシビアですので、お仕事を取引させて頂く方で、経審の結果を見ないといった方は、ほとんどおりません。ややもすると、民間の方が厳しいチェックをしていますし、お金の部分のチェックということになりますと、非常に厳しいチェックをしております。

ですから、今、芥川委員がおっしゃったように、ある意味での、私の所はそういう仕事もさせて頂いておりますよといったことを、自分なりの評価に繋がっていることは事実です。

白岩委員

先ほど、行政と業者の関わりということでお話しさせて頂きましたが、一つの物件を造るときに発注者と業者が、本当に一つになってものを考えて、いいものを造ろうとしているのかということをお話ししたのですが、それは精神面ではないのです。そうではなくて、一つの工法について、こっちの工法がいいのか、あっちの工法がいいのかということについての話し合いが、まずそんなに真剣にされていないのです。

例えば、Aという工法が出された、でもBという工法もいいのではないかとありますが、残念ながら若い技術者、監督員の技術力がそこまで高まっておりません

ので、そういうことができかねるということをお話いたしました。技術的なもので一緒にになりましょう、共に造りましょうということをやりたいという意味でお話をしたのであって、精神面で一緒に造りましょうという意味合いで申し上げたわけではありません。

公共事業がありませんので、どうやって魅力ある建設産業を創出するのかというテーマをいただいたときには、当初から昨日まで頭を痛めて考えてきたところですが、こういう中で精神的な部分はかなり必要にはなっております。実際、仕事がないということで、技術者が会社の中をうろうろしているわけです。そのときに、仕事がないということはこちら側も非常に苦しいですが、社員もやっぱり苦しいんです。そのときに精神的なものを与えておかないと、みんなで総崩れになってしまうという部分があって、今は本当に仕事がない中で、毎日、今日は河川清掃に行こうとかといいながら、日々そういうことをやっているのだから、精神的な面だけで、先ほど申し上げたわけではないのです。

芥川委員

その件で申し上げたわけではなくて、公共事業をやったことによって、民間の受注に関して、PRするなり影響力はありますかということをお聞きしたい。公共事業をやることで、その会社の信頼性が高いというバロメーターになりますかということをお聞きしたかったわけです。

白岩委員

確かに、それはあります。  
一つのバロメーターにはなると思います。

芥川委員

もしバロメーターになるのであれば、それを民間の事業を受注する場合に、私どもは公共事業を受注しておりますということをお聞きしたい。PRに使うようなことをされている事例はありますかということをお聞きしたかった。

白岩委員

だいたい地元といいますか、地域で、うちはどういう仕事をしているか、県の仕事をしているか、国の仕事をしているかということをお聞きしたい。民間の発注の方がわかって下さっている場合がほとんどです。ですから、PRはいたします。

齋藤(玲)委員

芥川委員が東京の事例を出されたのが象徴的だったのだと思うのです。  
それは、東京都のことだと思いますが。つまり、何千万円というものを数百万円で落札したとしても、そのステータスを利用して、PR効果で他の民間の仕事が取れるということなのですが、福島の場合は、百万円で取ったとして、他に仕事があればいいですが、仕事がないから困っているのではないのでしょうか。  
その辺はどうなのでしょう。

芥川委員

それは例としてあげたわけで、つまり公共事業をやっているということで、会社の信頼度を高めるということが福島県ではありますかということをお聞きしたくて、例としてあげただけで、東京都の場合ですと、それくらい利用できるわけです。

ここに、私が計算したのものがあるのですが、その年の民間・公共の発注量に対して、「魅力ある」ということですので、平均的な給与で割り返してみました。そうしますとどれくらいの従業員数、つまり雇用が確保できるかという計算です。やってみますと平成13年くらいは、実際にいる従業員の数よりも多く雇用できるという数字になるわけです。その頃の当時は、すごく工事が多くて皆さん良かった。

ところが、今数字を出しますと語弊があるので差し控えますが、実際、今ですと、働いている従業員の方と割り返した理論上の数ですと1万人くらい足りません。

もう一つ計算してみましたのが、平均的な従業員数を出してみますと、福島県は8人くらいです。これはマクロの計算です。そうしますと実際食べていける事業所数というのは、実際の数字よりもっと少ないわけです。そのところは、この審議会では目を背ける訳にはいかないと思うのです。現実的に、どれくらい食べていけるのか。

そうしますと、景山委員がおっしゃっているように、残りたいと言っている企業と撤退したいという企業の方を決めるのは、その事業主だと思います。その現実は見たいのです。現実を見て頂いて、では私は残るといった場合には、景山委員がご指摘されるような経営方針、あるいは私が言いましたように、ではどういうふうに残っていくのかという形を、ここでは提案していくしかないと思うのです。

先ほど会長がおっしゃいましたように、行政の役割としては、こういう方法をやらなければいけませんよといった、方法だけを述べるのではなくて、やはりある程度現実味を持たせるためには、数値でこのくらいの企業の方々が、異業種に行かなければならない。では、異業種を考えた場合に、これだけの方々が異業種に行くためにはどういう業種を考えなければならぬか、そういった人たちに県はどのような方策があるかを提示するといった形まで持っていけないと、本当の机上の空論でこの審議会は終わってしまうと思うのです。

ですから、実際にやっていたらしゃる事業主の方々自身、三瓶委員や白岩委員がその現実を見て頂きたいというのが、一つあります。先ほどの齋藤委員の方から言いますと、東京都の例ではなくて、我々は公共事業で食べていきますというところから異業種に出て行くためには意識の改革が必要で、そのように活用して儲けるような発想が必要ではないですかという意味で申し上げたわけです。

長くなってすみません。

白岩委員

建設会社の各企業は、それぞれ自分のところは生き残る、自分のところは異業種に行く、自分のところは撤退するというふうに、かなり大半の方は決めながら、今歩んでいるのではないかなと思うのですが、中には決めかねている業者さんもいるでしょうが、それぞれトップの決断によって、絶対に生き残る、ではどうやったら生き残るかということは、厳しいところでどうやったら生き残れるのだろうと、それぞれ数字で表しながらやっています。

芥川委員

実際、私は白岩委員のような方は希だと思うのですか、景山委員いかがでしょうか。

中井会長

景山委員、話を振られて困っているかもしれませんが、いかがでしょうか。

景山委員

いろんな方とお会いいたしまして、確かに、考えている方はほとんどです。しかし、実際問題としては、決定して動いているという人は、少ないと思います。といいますのは、先ほど申しましたとおり、難しいというのが問題なわけで、やはりそうしなければいけないとわかっていながらも動けない、どうしたら動けるかというのがわからないのではないかと思います。

後、ちょっと話が違うのですが、お話を伺って、民間と公共の話で少しお話ししておかなければならないのは、実は、公共といいますが土木が主なんです。民間を考えると、こちらは正直あまり市場がありません。そこが問題の一つなんだろうだと思います。私も資料で民間の方へと書きましたけれども、土木で民間というのは非常に難しいと思います。

中井会長

先ほどの話をつなげますと、景山委員の今のお話で、事業者の方で、迷っている、考えてはいるけれども、なかなか1歩が踏み出せないという発言を2度お聞きしたのですが、そのあたり、もし行政の側でサポートといったことは具体的にありうるのでしょうか。つまり、アドバイスなりコンサルティングといった事を行政の側でサポートするといったことはどうなのでしょう。

景山委員

実際には、建設業振興基金で建設業界に中小企業診断士の方を派遣していますよね。

三瓶委員

ワンストップサービスでやっているものですね。

景山委員

あれで、2回までは相談を無料でやっております、そういった制度をうまく活用されている企業さんもございます。ただ、そういったところは、これで行くんだということが、ある程度決まっております、そこまで踏み込めない企業が結構あると思います。

手前味噌になりますが、私は産業振興センターというところにおりまして、経営相談を申し込みいただきますと無料でおじゃまして、経営課題を把握させて頂きまして、場合によっては、専門家の派遣というのをやっておりますが、そういったご相談をいただければ、私も一緒になって、ある程度、お手伝いはできると思うんです。

ですから、決定してその気になっている方は、そういう制度があることをご存じですから、ご利用なさっておりますが、まだそこまで踏み切れないという方は、どうしたらいいか、私もちょっとわからないです。

大槻委員

私も事業者の一人として、白岩委員と考え方は同じなんです。

今ほど厳しい時代が来ているのに、どうしたらいいかなどと考えるのがおかしい

のであって、ほとんどの企業はこうすると完全に決めていると思います。また、決められないような企業は、先ほども言いましたが、頭をとるのではなくて、誰かの下に入って協力していくという方向になると思います。

ほとんど決まっていると思います。

山田委員

そのとおりだと思います。

我々商工会議所にも、そのような経営相談窓口があって、日常的に指導をしております。行政の役割の話で申しますけれども、先ほども言いましたが、例えば、福島県として、人材の確保をどうするというのは、行政として大きいと思います。

少なくとも、トヨタ系のセントラル自動車にしても、デンソーにしても、これだけ東北に産業集積をもってくるというのは、大きな動きなんです。

東北には主要な会議所が6つありますが、そこで話題になるのは人材の確保なんです。そういう高度な企業の移転に対して、地元はどういう対応であるべきか。それはやはり行政なんです。そういう行政の考え方を主にしながら、それぞれの民間の業種毎にどういう取組をすべきか。

ですから、建設業は、先ほど言いましたように、例えば左官でも板金でも何でもいいですけども、そここのところは疲弊してしまって、技術の伝承が守れないとなってきた現実の中で、下手をすればなくなってしまうわけですから、どうしますかとなれば、業界ではどうしようもないということがあるわけです。

そういうときに、福島県なら福島県、市町村なら市町村として、地元根ざしてきたそういう伝統産業的なものをどうしますかというのは、行政の大きな責任だと私は思います。そこにどういう手当ができるのか、どういう仕組みが作れるのか、少なくとも福島県は人材育成県といわれるくらい、そういう大きな枠組みの中で、まず夢を持とうということは必要だと感じています。

もう一つは、最近非常にいい動きだと思っているのは、これも県の大変大きな支援があったそうですけれども、民間人による耐震化・リフォーム等推進協議会が去年立ち上がりまして、これはびっくりしましたが、民間人が集まってくるのは当たり前なのですが、この協議会に全ての市町村が入っているんです。これは、なかなかありません。ですから今の耐震化・リフォームというの、非常に時代的な現象ですから、こういうものも結果的には仕事の方に反映することもできますので、そういうものを行政は積極的に支援をしていくという体制が求められていると思います。

個々の企業のごときは、これはもう行政はどうしようもありません。個々の企業は個々の企業が考えることです。

中井会長

ありがとうございます。

ぼちぼち予定の時間が迫っておりますが、2つ目のテーマである「行政の果たすべき役割」について、まだご発言されていない委員の方で何かあればお願いします。

藤田委員

先ほどの振興基金の件で、私が直に何社か回っております。内容を明らかにする

わけにはいきませんが、県のデータには、いくつか新分野進出の案件として入っているといます。つい最近も行ってまいりました。やはり、何年後かには少しずつ転換していくといった形で、やるからには決めています。

それから、最近会議所のほうで相談窓口があるという話がありましたが、5月30日に地域力連携拠点事業がスタートしております。これは福島県では7箇所を指定されまして、さらにまた窓口が広がったわけです。国の目指す所は、委託された各機関について、競争原理を働かせて、その機関が前向きに取り組んでいけるといった方向性を打ち出すという場ですが、これに商工会連合会、福島県中小企業団体中央会、産業振興センターや、そのほか金融機関が一つ、いわき信用組合ですが、これは信用組合としても企業支援ということで、やらなければならないだろうということで、手を挙げております。

そのバックボーンには、いろんな機関との連携があります。お互いにオーバーラップしておりますけれども、これは一つの連携事業だなと思っております。

それから、もう一つですが、資料を頂戴しておりますが、県庁としては、情報交換とか、横の連携というのは取られているのでしょうか。そうすればこういったものももっと生きてくるのではないかと思うのですが、いかがでしょうか。

中井会長

県庁内部での横の連携が取られているかといったご質問ですね。  
話はそれますが、もし回答して頂けるのであれば、いかがでしょうか。

石橋主幹

本日の審議会も、他部局の職員も出席しております。

中井会長

他の部局の職員も同席しているということですね。  
他にご意見ございますか。

三瓶委員

まったく違う事になるかもしれませんが、県は平成20年度、総合評価方式を試行することになったわけですが、その中で、企業の地域への社会に対する貢献度という分野がありまして、そこに障がい者雇用という項目があります。たぶん、地元の建設業ですと、障がい者の方が1人か2人いればクリアできるのですが、そういうふうなことで障がい者を雇用しても、障がい者は、仕事ができないんです。障がい者は、障がい者同士でないと、仕事ができないんです。各企業が障がい者を雇用して下さいといっても、その人が企業の中で仕事できていかないんです。

ですから、誠にお願いしたいことがあるのですが、障がい者福祉サービス事業とか、何かそういう事業を使って、県なり公共の仕事の何かの部分を見せて頂いたり、例えば、仕事の中ではなく、外側のお掃除をさせてもらったり、草むしりを手伝ったり、そういうことをして、普通の仕事で障がい者も手伝えるようにして頂けると、障がい者にとっては、非常にありがたいことになるものですから、一つお願いをしておきたいなと思います。

中井会長

他にいかがでしょうか。よろしいでしょうか。

いろいろな御意見がありまして、十分にうまくまとめきれないのですが、皆様のやり取りを聞いて、私の方で皆様のご意見をまとめさせていただきたいと思います。

まず前半の「魅力ある建設産業の創出」についてですが、議論の中でも交通整理させて頂きましたが、既存の建設産業をどう魅力あるものとして再構築するかといった点が1つ大きなポイントになるのかなと思います。

その場合に、情報発信を含めた、イメージを含めた発信をしていくことが重要ということで、若年労働者をどうやって確保して、技術の伝承を含めて持続していくのかといった点が、議論として大きかったのではないかと思います。

次に、「魅力ある建設産業の創出」といった場合に、異業種、他業種への進出についてですが、この点についても、議論の中では余りふれられませんでした。すでに他県を含めた先進的な取組の事例については、頂いた資料、あるいはこれまでの審議会の中で確認された点でもあるかと思いますが、具体的に他業種に進出していく場合、あるいは事業展開していく場合については、これまでの先進的な取組を含めて、この委員会でも確認していく必要があるのかなと思います。

ただ、それにあたって、もう少し業界内での連携や協働といった視点を意識して、個々の事業者での展開もありますが、事業者間での新規事業への創出の動きを作っていくことも今後ひとつ重要な点としてご意見があったのではないかと思います。

次に、後段の部分の「行政が果たすべき役割」についてですが、個々具体的なところでは、窓口業務の改善が求められているわけですが、同時に建設業界と行政側での、いわば日常的な情報交換の場、これは受注する側云々ということではなくて、建設事業、公共事業に関わる部分での技術的な面を含めた行政との情報交換の場を設けることが、建設業界の発展といいますか、業界にとっても重要だという点が確認されたのかなという気がいたします。

後は、個別にいくつかご指摘頂いておりますが、全体として、業界の委員の方からは、福島県内の建設業者は、すでに進むべき方向性については、ある程度、態度を決めてきているといったご発言が複数の方からございましたので、そういう意味では一方で市場そのものが縮小する中で、では具体的にどういう業種への展開があり得るのかどうかということも想定した上で、行政側も今後の果たすべき役割というものを確認していく必要があるのではないかと思います。

私の方から議事運営のところでも少しお話いたしました、いわゆる企業誘致との関係で、企業誘致に答えられる技術力も含めた人材の確保というものを、これは建設業界だけでないのですが、県内の事業者が今後育成していくということが、ひいては建設業の生き残りや新産業の創出に繋がる意味合いがあるのではないかと。これは委員の方からも同様のご発言をいただきましたので、その点も一つ重要な点として確認できるのではないかと思います。

今の整理がすべてではありませんので、少しまた、今日のやり取りをきちんと確認させて頂いた上で、次回の会議で予定しております中間とりまとめの文書の中に反映をさせて頂きたいと思っております。

以上が今日の議題ですが、その他ということで、委員の皆様から何かございますでしょうか。

(特になし)

中井会長

次回の審議会は、第5回目となりまして、今日の会議でも何度かお話しいたしましたが、これまでの審議会の議論の中間取りまとめになります。本日までの議事の内容につきまして再度取りまとめ精査させて頂きまして、最終答申に向けた議論を次回予定させて頂きます。次回も皆様方の活発なご発言をよろしくお願いいたします。

以上を持ちまして、第4回審議会を終了いたします。

ありがとうございました。