

# 第4回福島県建設業審議会

景山耕造

## 1. 魅力ある建設産業の創出

### (1) 魅力ある産業とは

魅力ある産業とは、市場規模の拡大が見込める成長産業である。  
建設産業の動向より判断すれば、当産業は市場規模が縮小しており、衰退産業といわざるを得ない。

では、こうした潮流に逆らって、魅力ある産業となることができるだろうか。  
産業全体として捉えれば、否である。では、企業レベルではどうであろうか。  
衰退産業といっても、本邦の建設業界が全滅することはない。  
ここに、魅力ある建設業者として勝ち残る可能性が存在するのではないだろうか。

産業全体を魅力あるものにするという視点ではなく、個別の企業の課題として、  
魅力ある建設企業の創出について述べる。

### (2) 事業領域の再定義

企業が成長・発展していくためには新市場の開拓が欠かせない。  
そして、新市場の開拓には、新機能・新技術の新たな獲得が必須となる。  
そのためには、まず、自社が活動する事業領域と必要能力を特定する必要がある。  
川上又は川下へ領域を拡大する又は縮小する。既往技術を新市場で活用する。  
といったことが考えられる。 (必要能力)

|        |   |        |              |
|--------|---|--------|--------------|
| ①公共事業  | ⇒ | 民間事業   | 企画・提案力、営業力   |
| ②土木事業  | ⇒ | 建築事業   | 建築全般に関するノウハウ |
| ③施工専門  | ⇒ | 総合建設業  | 積算、原価・施工管理能力 |
| ④総合建設業 | ⇒ | 建設コンサル | 測量・設計能力      |
| ⑤総合建設業 | ⇒ | 施工専門   | 特化した技術力      |

ひとつの考え方として、新たに必要となる能力を自社独力で取得するのではなく、  
連携あるいは共同で保有するといった選択肢も考えられる。

### (3) 創出するには

#### ①個別企業の変革

公共事業依存型建設業が独力で自社を変革しようとしても大変な困難を伴う。  
行政側の支援・指導と企業の自助努力の双方が必要である。

#### ②機関の設置

県と業界が外部知識者を交え、定期的に明確な目的をもって話し合う  
場が必要である。(リーディング企業の育成等)

行政と業界は敵対関係にあるものではなく、むしろ協力し合うことで県民サービスの  
向上が図れるものと思料する。

## 2. 行政の果たすべき役割

一口に行政の役割といっても、その範囲は非常に広い。当審議会の目的を建設業支援と位置づけ、そういった視点での役割に限定して述べる。

### (1) 産業を育成する役割

行政は発注者であると共に、建設産業を育成する役割も担っている。

正しい経営を実践する建設業者を残すために、以下の改善・支援を期待する。

#### ①工事発注業務の改善

- ・企業経営を悪化させている要因の1つに、発注金額の小口化が上げられる。発注額の減少割合と発注件数のそれには、明らかに整合性がない。小口化が測量コンサル、設計コンサルにとっては恩恵となっても、施工業者にとっては不利益となる。利益の確保できる額とすべく検討を願いたい。
- ・もう一点、企業経営の大きな悪化要因として、単価の著しい低下が挙げられる。労務単価等、単価が実勢価格と乖離しているとの声が非常に多い。単価が施工事例の最低価格を採用して決定されているとしたら、単価決定方法を変更すべきである。単価は通常、一般的に採用される金額であるべきである。
- ・落札業者の経営破綻により下請業者が代金を受領できず、窮地に追い込まれるケースがあった。下請業者へ、代金を直接支払うシステム、契約方式を検討願いたい。

#### ②窓口対応の改善

- ・監督する立場にある職員の知識が不足しているために、適切な対応がとれず施工業者の時間を浪費してしまうという話が散見される。原因は、測量・設計・施工に関する知識不足と現場状況を把握する能力不足と思われる。計画的な育成が必要である。施工業者は、受注額の減少・工事単価の低下により経営を圧迫され、工期短縮での利益確保しか選択肢はない。死活問題である。ワンディレスポンスは行政自らが言い出したことと聞いているが、実行が伴っていない。(体制づくりを検討願いたい)
- ・民間の感覚では、測量・設計の内製化が正しい方向と思料する。発注者が、測量・設計の機能を有していない状況で正しい指導・監督ができるとは思えない。実際に業者間の安全パトロールで、工事設計そのものが現場の事情を反映しておらず、極めて危険な施工方法を採用していることが判明したケースも耳にしている。(現場対応能力の向上への取組を期待する。)

#### ②竣工検査体制の改善

- ・検査の点数がチェック項目数によるもので、単一工種の場合、極端に低く設定されているとのことであり、改善が必要である。
- ・完成後の検査の時期については、農林部門は直ちに実施する方向であるが、土木部門については、もっと積極的に取組む姿勢を期待したい。

## (2) 監督・指導する役割

### ①財務計数の信憑性の確認

- ・建設業者の経営破たんが頻発しているが、経審結果により経営内容を確認しようとしても、粉飾した計数で評価されており実態把握ができない。  
粉飾されたデータを基にしたの評価を止めなければならない。  
抜き打ちでの検査体制を検討願いたい。(県民の血税を充当するのであるから)

### ②個別企業の実態把握と経営指導

- ・建設企業の実態を把握し、健全な企業を育成するために、外部経営指導機関等と連携し、経営指導を実施する体制の構築をお願いしたい。

### ③モデル企業の設定

- ・建設企業がどのような企業になれば魅力的な企業となれるのか、そのモデル像を設定してもらいたい。(1-(3)-②に関連)  
現在、建設業者は、何をどうしたら生き残れるのか分からないでいる。  
そのモデル像を明示することは、建設業者にとって、目標となる。

### ④現場監督体制の強化

- ・建設業者の経営悪化、競争入札の導入により、品質に問題のある施工が行われているとの声を耳にする。建設事業は完成すれば多くの部分が見えなくなる。  
施工時に抜き打ちで立ち寄ることが最善の対策である。  
ただし、現場を見て、判断できるだけの能力を有した職員の育成が前提となる。  
更に、品質低下が、単価の低下に起因するものなのか、それ以外の要因に因るものなのか、把握する必要がある。  
検討願いたい。

## (3) 結論

個々の建設業者の実態を把握し、育成・指導する専門部署の新設と現場対応能力向上の計画立案をお願いしたい。

各企業の自助努力による新分野進出等、経営改善を支援することも重要であるが、中核である建設事業そのものに対する支援・育成体制の構築が重要と思料する。

入札を巡る事件を契機に、県と建設業の関係が対立の構図となっているような印象があるが、こうした関係は修正すべきである。

第三者を介して双方が同じテーブルにつき、情報を共有し合い・協力できる機関の設置が、まず取り組むべき第1歩と考える。

(了)