

全建総連ブックレット 25

建設産業界の動向

(株)日刊建設通信新聞社 代表取締役社長

西山英勝

建設産業界の動向

『日刊建設通信』代表取締役社長

西山英勝

ダンピング問題を分析する

ダンピングの元凶は国交省にある

いま蔓延している公共工事のダンピング問題の根本的原因は何か、ということでありま
す。私は、それは国交省だと考えております。ダンピングというのは、当然建設産業界は
かりでなく、需給バランスが崩れることでおきるものでありますが、今日発生している建
設産業界でのダンピング問題は、むしろ国の政策にあったと思っています。その意味で私は、
元凶は旧建設省・国交省にあると考えています。

と申しますのは、長い間、地方自治体のダンピング防止策は、地方自治法の定めるところ
により最低制限価格制度によって運用されてきました。一方、国関係は会計法によって
最低制限価格制度は認められておらず、低入札価格調査制度が採用されております。

最低制限価格制度というのは、予定価格が決まっていれば、その八五パーセントなら八

五パーセントを下回った入札価格については自動的に失格になるシステムのことであり、国関係の低入札価格調査制度は、文字通り低入札価格を「調査」することで、工事が可能であるかどうかを判断し、失格とするか有効とするかを定める制度です。

この両制度は長く並存してきたわけですが、いわゆる談合防止の問題があつて、国は各自治体にも最低制限価格制度ではなく、国と同様に低入札価格調査制度を導入するよう指導を行っているのです。このため、自治体によっては最低制限価格制度を維持しているところもありますが、低入札価格調査制度に移行した自治体も、かなりの数にのぼっております。

別表は、昨年七月の国交省、総務省調査「発注者別低入札価格調査対象件数および排除件数」です。

平成二二年度の低入札調査制度で対象になった件数は、国交省の場合は二八二件、都道府県が四〇五件、政令指定都市が一三四件、市町村が一〇九件でした。それが一三年度になるといずれも増えて、国交省が三五六件、都道府県が一三三件、政令指定都市が二三六件、市町村が二五四八件でした。問題は、増えたということもそうなのですが、い

(別表)

【発注者別・低入札価格調査対象件数および排除件数】

	調査件数		排除件数		排除率	
	12年度	13年度	12年度	13年度	12年度	13年度
国交省	282	356	0	6	0.0	1.7
都道府県	405	1123	30	58	7.4	5.2
政令指定都市	134	236	5	3	3.7	1.3
市町村	1109	2548	91	173	8.2	6.0

ばんの問題は、低入札価格を調査した結果、排除された件数、即ち失格になった件数です。低入札調査制度に基づいて調査した結果、その企業と契約しなかった。その入札価格ではとても低すぎて工事ができないと判断して、排除した件数です。その件数は、国交省の平成一二年度的場合ゼロ件でした。すべて契約されたというのです。都道府県は三〇件排除された。政令指定都市は五件契約をしなかった。市町村は九一件排除された。つまり国交省で行った入札で、低入札価格調査制度でひっかかった件数のうち排除した物件は一つもなかった、というのです。

では平成一三年度ではどうなったのか。国交省は三五六件の調査のうちたった六件を排除したといえます。都道府県では一一三件について五八件、政令指定都市では二三六件に対して三件、市町村では二五四八件と、たいへん多くなったのですが、排除件数も増えて一七三件ということになっています。その比率を出すと、国交省は一・七パーセント、都道府県は五・二パーセント、政令指定都市は一・三パーセント、市町村が六・〇パーセント程度となるのであります。

国交省技術者の出した最低価格は信用できない？

これが何を意味しているのか、よくお考えねがいたいのです。みなさんご承知のとおり、予定価格というのは発注者側の技術者が、一生懸命実勢価格とか取引事例を調べて積算し、つくられるものです。こうして、標準的工法で行えば完工できるであろう価格を作成します。いうまでもなく、国交省さんにも技術者はおられます。国交省さんはつねつね、「市町村の技術屋はだらしない」とのたまわってきたわけです。そして「われわれの技術は優れている」と自慢してきたのであります。その優れている技術屋さんが、実例などを積み重ねて積算して、やっと予定価格をつくる。ところが、その予定価格と低入札価格調査対象心札価格との乖離を見ると、平成二二年度は平均して七数パーセント程度でしたが、一三年度では六数何パーセントと拡大しているのです。しかも国交省の物件では、予定価格の四十何パーセントといった極端に低い入札価格のところとも契約を結んでいるのです。そんな馬鹿なことが許されるのか、ということでもあります。いったい国交省の技術屋は何のために積算しているのか、ということなのです。

市町村は、当然技術水準が低いと見られますが、そこでも同じ基準に基づいて積算して

いるわけです。そして「とてもこの価格では工事はできない」と判断して、六パーセントもの入札について排除している。それに対して国交省工事では、たった二パーセントそこそこしか排除していない。だから私は、この問題では国交省がいかんといっているのです。国が責任をもつて全国を調査し、労務費もみなさんを対象に調査して、全部積み重ねた予定価格ではないか。それが何故四十パーセント、即ち六割近くも低い価格で工事ができるのか。なぜ契約をするのか。

国交省が、このような姿勢をとれば、自治体が真似ざるを得ない。だから、もともと最低制限価格制度で運用してきたダンピング対策を、国並に低入札価格調査制度に移行させ、しかも排除基準を曖昧にしたままでは、ダンピングは起こるべくして起こるということですよ。

予定価格の無視は発注者能力の喪失

もちろん、低入札価格で応札するのは建設業者です。その方々は、落とした金額について「私はこれこれの理由でできません」と言います。その理由は、「すでに減価償却した機

械を使っているから」「隣に自分の現場があるから」などいろんなことを言います。しかし基本的に半額でできるはずがない。それでも「できるといつている」から契約した。ようするに、発注者責任はこの段階ですでに放棄されたということであります。

これを助長してきたのが、一般マスコミの態度です。「良いものを安く」であれば許せますが、「安いものが良い」といわんばかりの論調は、公共工事担当者を脅かし、本来有るべき発注者責任さえ放棄させているのです。公共工事に限りませんが、請負契約は、一般の物品売買と違って、これから物をつくる、完成させるという作業が必要なのです。そこに「安いものが良い」という乱暴な考え方を受け入れるとなれば、請負契約そのものが成り立たないのです。

「安いものが良い」なら、もう技術などは関係ないのです。当然公共工事発注機関の技術者もいらぬ、大学卒も高校卒も必要ない、小学校卒でよいのです。「数字（価格）だけなら」、小学生だって、どこが高いのか低いのかは判断がつきます。これがいまの公共工事を悪くしている元凶なのです。

ダンピングは建設業の宿命か

ところで、ダンピングというのは、いまにはじまったことではありません。建設業が冬の時代」と言われたバブル直前にも行われてまいりました。とにかく受注産業ですから、受注することがすべてのスタートになります。その結果、設備会社を泣かせ、専門工事業者を泣かせ、労働者を泣かせるかもしれない。これは、いわゆるゼネコンだけの問題ではありません。建設産業は受注産業ですが、同時に工事施工過程では、発注者にもなるわけですから、専門工事業界内でも起こりえることです。しかし、とにかく工事がなければ仕事にならない。これが建設業の体質です。だからダンピング問題はいつだっておきていたのです。

しかし最近のダンピングは、以前と違う。経済には山谷があつて、谷間のときはダンピングで大変だ大変だといつても、だいたい二〜三年たつと山がきて、自然に消滅してしまう。それを繰り返してきたのがこの業界でした。ところがいまのダンピングは、従来の景気循環期間を過ぎて、ずっと続いておりますから、いきつくところまで来てしまつています。

計画づくりの転換が技術者の自信喪失を生む

繰り返しになりますが、ダンピング問題の最大のポイントは、もちろん受注側にも責任はありますが、発注側の技術者としての責任の放棄にあると考えています。その放棄の原因の裏を考えると、いわゆる公共事業バッシングが背景にあるのではないかと考えるのであります。そのためにすべてに自信をなくしてしまつた。

そこで、いまの公共工事の発注というのは、まだ過去の残骸をひきずっておりますが、とくに河川関係などは、住民のみなさんの意見を聞くことから計画をたてていくことになつていきます。これも一つの方法だと思ひます。結果的にはいい方法だと思ひます。近隣の方々、住民の方々の意見を聞いて計画をたてる。すると住民の意見が反映されているので、従来のような反対運動はおきません。計画の前段階に時間をかけて、事業実施の段階では実行するのみという意味では、いい方法だと思ひます。

ところが、この方法が浸透していくと、役所に計画をたてる能力がなくなつていくのです。すべてに自信がなくなつたのです。それと、当然財政は悪化してまいります。これはすべて役人が悪いわけではなくて、ある意味ではわれわれ国民が、何でも官にやらせすぎ

たことにも原因があるのでは、と思います。

その一つに「一・五セクター」問題があります。みなさんよく第三セクターという言葉を目にしたいと思います。しかし日本の第三セクターというのは、基本的に誤りです。第一セクターは、言うまでもなく官のことです。行政であります。第二セクターというのは企業を指します。第三セクターとは、そのどちらでもない、NPOなどのような存在のことです。ところが日本では、第三セクターというのを、官と民の混合体と位置づけている。だから私は一・五セクターというのです。行政と企業の間形態だからです。第三セクターは世界では、市民社会とか民間活動をいいます。ところが、言葉は兎も角として、本来の第三セクター的活動が日本では未成熟であった。これもわれわれが何でも官に頼りすぎたことの象徴かと考えております。

そろそろ自立しなければいけない時代になったのではないか。建設産業も同様だと思います。

今後は昔ながらの地域経済システムに

では、建設産業はどういう特徴があるのかというと、受注産業、一品屋外生産が基本と なっています。これをいま流に言えば、アウトソーシング産業です。ようするに、施主側 が自分のところでやらない部分を外注に出し、建設産業が請ける。

そしていま進んでいるのが、民間大企業中心に、資産も人も持たないで経営をやるように なってきたことです。

人のなかでも一番減らされているのが技術屋さんです。技術屋といっても、たとえば自動車メーカーから車の技術屋をなくすわけではない。ようするに営繕部隊とか、工場をつくるときの設計の部隊が切り出されているのです。本来、こういう技術屋は抱えなくても済んだものです。そんなことは、建設業者とか設計事務所にやらせればよかったです。ところが日本の経済は、すべて売上高至上主義で、「大きいことはいいことだ」でやってきましたから、みんな抱えてきた。

しかし、時代は変わり、身軽な経営が尊重される時代になりました。

「大きいことは強いこと」という神話が信じられてきました。しかし生物学では大きい

から生き残れるのではなく、環境に順応した種が生存できるというのが真実なのです。企業も、組織も、すべて時代とともにうまく生き延びてきた、ある意味で時代を先取りしたものが、次々に素晴らしい組織に成長してきたのです。

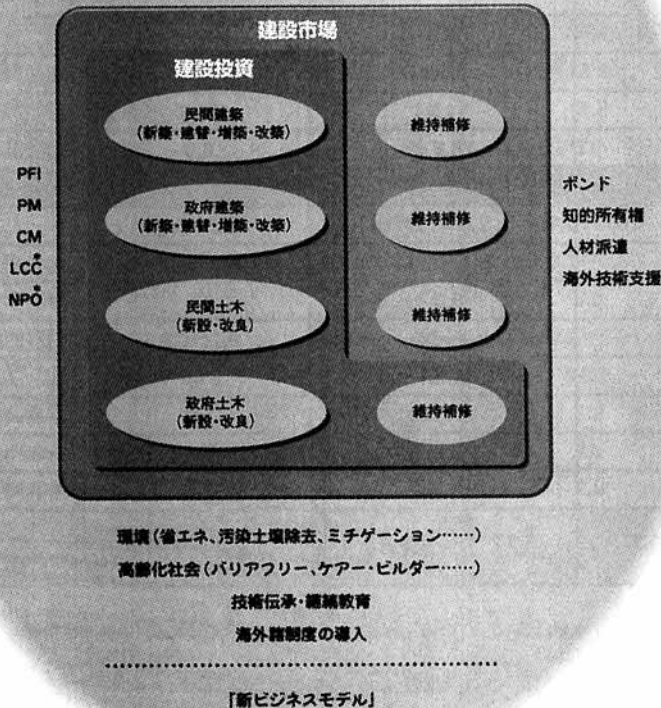
政府建設投資より多い民間投資

日本がかつて世界の工場であった時代と同様に、いまや中国や東南アジアが世界の工場になっている。このことを否定しても意味はないのです。それこそまさに世界的分業の結果だからです。そのことについて泣きを入れても、何の足しにもなりません。ここに『建設産業経営データ集』からとった図を載せておきました。「建設タマゴ21」と名付けています。二一世紀に建設労働者がたずさわる業務上の市場を図式化したものであります。よつするに建設産業で働くみなさんの二一世紀のマーケット、とくに働く場がどうなっていくのかということが書かれています。

「大変だ、大変だ」というのも分かります。しかし、建設投資の部分だけ目を奪われすぎるのではないか。確かに建設投資はピーク時に八二兆円でした。今年度は五七兆円程度

けんせつタマゴ21

清掃・メンテナンス
 マンション管理(士)制度
 耐震診断・コンクリート診断
 新築・中古住宅性能評価
 建築確認業務・中間検査・竣工検査
 不動産の証券化・ファシリティ・アセットマネジメント



注:「けんせつタマゴ21」は、各種資料を参考に日刊建設通信新聞社が21世紀の建設人が携わる業務領域を円式化したもの。
 *P129参照

(単位:兆円)

	ケース2		(参考)ケース3
2011～2020年度 GDP成長率 2.5%	2001～2010年度 GDP成長率 2.0%	2011～2020年度 GDP成長率 1.5%	2001～2010年度 GDP成長率 1.0%
2020年度	2010年度	2020年度	2010年度
57.7～62.8	58.0～63.1	52.1～57.2	53.6～58.7
22.7～27.8	22.7～27.8	22.7～27.8	22.7～27.8
35.0	35.3	29.4	30.9
12.9	16.9	12.6	16.5
14.7	11.5	10.2	8.6
7.4	6.9	6.6	5.8
28.9～29.6	25.2～25.5	28.2～29.0	24.5～24.9
7.2～7.9	7.0～7.3	7.2～7.9	7.0～7.3
6.2～6.7	6.1～6.3	6.2～6.7	6.1～6.3
0.3	0.3	0.3	0.3
0.7～0.9	0.7～0.8	0.7～0.9	0.7～0.8
21.7	18.2	21.0	17.5
7.9	7.3	7.9	7.3
10.0	8.1	9.7	7.9
3.8	2.8	3.4	2.3
80.4～85.7	77.1～82.4	74.2～79.4	72.0～77.3

の予測においても、「建設投資」には「政府土木部門の維持補修」が含まれる。一方、「維持補修」にも「政府土木部門の維持補修」が含まれる。

5. 予測値に幅があるのは、2001年～2010年度の「政府」伸び率を①0%と②マイナス2%の2つのケースで推計しているため。

*「建設市場」とは「建設投資」＋「維持補修」－「政府土木部門の維持補修」です。

四捨五入により千億円単位までの値を示しているため、各項目の合計は必ずしも一致しない。

建設市場の中長期予測

■2010年及び2020年の見通し

	2000年度	ケース1	
		2001～2010年度 GDP成長率 2.0%	
		2010年度	
建設投資	71.6		
※政府投資当初ベース(補正等による追加分を除く) [注2]	67.2	58.0～63.1	
政府	31.7		
※当初ベース(補正等による追加分を除く) [注2]	27.3	22.7～27.8	
民間	39.9	35.3	
民間住宅	20.8	16.9	
民間非住宅(建築)	9.9	11.5	
民間非住宅(土木)	9.3	6.9	
維持補修	21.1	25.2～25.5	
政府	6.0	7.0～7.3	
政府土木	5.0	6.1～6.3	
政府住宅	0.2	0.3	
政府非住宅	0.7	0.7～0.8	
民間	15.1	18.2	
民間住宅	6.1	7.3	
民間非住宅(建築)	6.1	8.1	
民間非住宅(土木)	2.9	2.8	
建設市場*	87.7	77.1～82.4	

注:1. 数値は全て95年度価格の実質値である。

2. 2000年度の建設投資は国土交通省「平成13年度建設投資見通し(2001年4月)」による。ここでは、政府建設投資は補正等による追加を含んだものとなっているが、今回の予測では当初ベース(補正等による追加分を除いたもの)での推計を行っている。このため、参考として、予測に当たって推計した当初ベースの政府建設投資に基づく数字を示している。

3. 維持補修については、2000年度の実績についても、今回の(財)建設経済研究所の推計による。

4. いわゆる「建設投資」の概念では、従来から、「政府建設投資」に「土木部門の維持補修」が含まれており、今回

です。来年度はこれが五四兆になると予想されています。ただしこれは、民間の建築や政府建築については、新築と建て替え、増築改築をふくみ、民間土木は新設、改良、政府土木だけは維持、補修が入っています。これを建設投資といっています。しかし、実際私どもがたずさわる建設市場には、民家の建築、土木の維持補修も、官公庁建築の維持補修も入るわけです。

この建設産業が担う全マーケットがどのくらいかという点、これも推計ですが、たとえば二〇〇〇年度は八七・七兆円、それが成長率一パーセント、公共事業費伸び率がゼロの場合で二〇一〇年度に七七・三兆円、公共事業費の伸び率がマイナス二パーセントの場合でも七二兆程度になる。要するに、建設投資とくらべて総建設市場はそう落ちるわけではない、ということになります。

維持・補修が今後激増する

もう一つ、維持、補修の推計をどのようにして出しているのか、という問題があります。たとえば、マンションが建て始められてから四〇年ほどたちますが、三〇年前にできたマ

ンションが今後一〇年間に建て替え時期がくる。あるいは住宅公団や公営住宅、公立学校、保育園など、何年前に建てたものがどの程度あるのか。その建て替え期を、たとえば三〇年で計算する、四〇年で計算する。すると今後どのように維持補修マーケットが出てくるのか。これを推計した数値が総建設市場推計です。もちろん民間のものも入ります。

しかし、現実におきている維持、補修は、すでにみなさんおやりになっておられる方もいるかと思いますが、高齢化社会になれば、バリアフリーなど、従来推計がもれていた、小さいが膨大な維持、補修市場が生まれているのです。

だから、みなさんのなかにも資格をとられた方もいらっしゃると思いますが、ケアマネージャーとか、福祉住環境コーディネーターなど、介護に関連するたくさんの方が、その資格取得者が増大しているのです。

介護士資格を取って情報収集に役立てる

地方の建設業者さんのなかには、職員にこの種の資格を取らせる企業が増大しています。その目的は、地方の場合、公共工事の減少が激しいから、そのために職員の働く場を見つ

けようという動機もあるかもしれませんが、しかしもっと大きな動機は、われわれ業界人は、大工さんなどは別ですが、不特定多数の家を訪問することはほとんどありません。個別の家に営業することは少ないわけです。ところが介護士さんたちは、まさに個別の家を訪問しているということです。だから介護士の資格を取らせて各家庭を訪問させようということです。

したがってこの資格は、別に介護士でなくてもよい。いまや高齢化社会ですから、家政婦でもいいのです。そういう方々が家庭の内部の情報を得る。また話をするなかで、便所が使いにくいとか、段差が怖いとかいう話を持ち込む。それを新たな建設市場として育てようというのです。つまり、情報を集める手段として介護士の資格を使おうということなのです。

実は、この種の潜在化している建設市場は、先ほどの推計にも入っていないのです。

巨額の社会資本蓄積を市場と見るか

また、もっと大きいマーケットがあります。国交省は昨年、直轄の鋼構造橋梁の診断を

やりました。これには公団、公社の含まれます。六〇〇〇橋だそうです。調査はインハウスエンジニア、つまり役所内部の技術者が行ったものですが、直轄の鋼製橋梁だけその程度あるのですから、全国でこの種の診断をやるとなると、その何十倍、何百倍の対象が出てくると思われます。鉄の橋だけでなくコンクリートの橋、木の橋も加わります。トンネルも調査の必要があるはずですよ。それはたいへんな数の診断調査業務となるわけです。だからインハウスエンジニアだけではできません。民間の技術屋さんに来ると思われるんですよ。診断の結果が全て改修工事につながるということでは有りませんが、このような業務は今後ますます増えていくと思われます。

いずれにしても、いまやわが国の社会資本蓄積は約六〇〇兆円といわれています。この六〇〇兆をどう見るのか。六〇〇兆というのは、すでにつくられたストックであります。逆にいえば、そのままにしておけば壊れる以外にない、あるいはなくなってしまうものです。このストックを新しいマーケットと見るかどうか。

さらに、四四〇〇万戸におよぶ、すでに建っている住宅を有望なマーケットと見るかどうか。ここに日本の建設業の将来像を描く場合、根本的な違いが出てくるということですよ。

もう世帯数より多くなったから需要は無くなると見るのか。膨大なマーケットと見るのか。見方一つで、変わるのです。

既存の住宅も立派なマーケット

一昨年住宅性能保証制度が発足しました。これは直接工事をとまいませんが、みなさんのお仲間もやっているかもしれないですが、性能を保証するための診断、これは建築関連の技術者・技能者が居なければできない仕事です。実際にこの住宅はどんな性能を持っているのか評価するということは、これは広い意味では建設産業に従事しているみなさんの仕事です。これも直接には工事に結びつくかどうか分かりませんが、性能評価制度を受けなければ住宅が流通していかないとすれば、将来は工事になる可能性も大いにあります。また、そういう事情から、この制度を受ける住宅も今後増えていくと思われれます。

この産業の将来は明るい

「建設タマゴ2021」というのは、じつは従来の狭い建設投資の枠ばかりでなく、リニュー-

アルとかリフォーム、しかもそれが潜在化しているものも見よう。まわりにはもっとたくさんマーケットがある、ということを書いたかったです。

また、計画とか発注の仕方を変えることによって、技術者が必要になってくる。たとえばボンド制度です。これとても金融機関だけでできるものではない。建設産業を熟知している技術者あるいは経営者が入らなければ、ボンド制度は的確に機能しないのです。

ようするに「たいへんだ、たいへんだ」と言っているが、そうではない。長い目で見ればこの産業は、広がりがある産業なのです。現にいま外部から、様々な企業がどんどん参入してきているのです。彼らにとつては、この「広がりのある市場」は、金儲けのできる魅力的なマーケットとして写るのです。

このように、外から見るとこの産業は巨大産業なのです。魅力ある産業なのです。中にいる人、正確には全体を見ない人、従来の狭い建設市場内にとどまっている人こそ、たいへんだ、たいへんだ」と言っているように思えるのです。

再びダンピング問題について

ダンピングは各官庁そろって困惑

話を再びダンピングに話を戻します。お配りした新聞には、ダンピング防止の連絡会を公取委と国交省でつくり、その初会合が開かれた、と書かれています。

建設業界にとって公取委は基本的には難敵です。公共工事を巡る談合疑惑が常に問題になるからです。建設業界と公取委は、いわゆる静岡事件で始めて本格的に争いました。もう二十何年前の話ですが、当時の公取委担当者は事件終結後、「建設業界の実情は十分理解した。いかに虐げられているかもわかった。しかし独禁法は独禁法」といいました。その事件で何が問題となったのかというと、会計法なのです。

会計法の定めで、予定価格には上限拘束性があるのです。つまり、予定価格以下でなければ公共工事は契約できないということです。しかし、独禁法でいう「適正な価格」とは、競争の結果出た価格をいうのです。予定価格が適正か否かは、一切関係ないのです。だから予定価格より高くても、競争の結果の価格ならば独禁法に違反しないのです。だから、建設業界側が「価格を吊り上げているわけではない」と、一生懸命述べたのですが、「そ

それは法律が違う。それならば会計法を直すよう運動をしなければ」というのが、公取委の見解でした。

多くの先進各国は、公共工事の入札に際して目安価格は設定しますが、それは上限拘束価格ではありません。各国でも予算を編成し、執行するためには、目安価格をつくります。しかし、実際の契約においては「競争の結果の価格」で決定します。目安（予定）価格より高くても、低くても関係ないのです。

一つの例を出します。某国が日本大使館の建設工事を国際入札で発注しました。競争の結果、日本の建設会社が落札しました。しかし、当該国からの建設業者からクレームがつかれました。この工事にも目安価格が出ていたのですが、日本企業は、それよりも七掛けか八掛けで応札したと記憶していますが、「それはダンピングだ」というのが発注某国業者からのクレームだったのです。目安価格よりそんなに離れるのはダンピングだ。こういう発想だったのです。

海外では各業者との契約がダンピングを防ぐ

じつは、こういう思想をささえる大前提があるのです。彼らが応札価格を決めるのは、たとえばみなさんから、鉄筋工事ならどのくらいでできる、大工工事ならどのくらい、そのように、先に見積を取っていくのです。これを足し算して、自分のところの経費と利益を上乗せして応札するのです。これ自身は、我が国の場合も行われています。しかし、決定的に違うのは、契約した後です。協力業者さんから提示された価格を切ることはできません。だから自分が出せる範囲は、せいぜい自らの仕事範囲（外注しない分野）、大体二割から三割程度なのです。だから、仮にダンピングしたとしてもその範囲しか出来ないのが一般的なのです。

何故、一般的かというと、中には専門工事業者から「三〇〇〇万の見積」を提出してもらい、契約後に「二九〇〇万でやれ」という業者も居るからです。専門業者は、これは請けないこともできますが、これを請けるとします。しかし、次の見積もりに際しては専門工事業者は、二〇〇〇万で出来る」ところを、提出見積額を変更した元請に対しては、三〇〇〇万で見積もり提出する」のです。すると元請は絶対に仕事を取れません。ようする

にこれは信用なのです。ゼネコンとサブコンとの信用の違いなのです。一度決めた価格を下げる。「あの野郎下げたから決して取らせない」と、ほかの専門工事業者もぜんぶ高い見積もりを出します。だから取れないのです。ここが基本的に違うのです。

「利益を上げることこそが企業責任」という文化があるのです。利益をもたらさない企業（取引相手）には協力しないのです。これこそが市場原理なのです。

しかし、我が国は違います。独禁法は戦後導入された法律ですが、上限拘束性を定めた会計法は、明治の初期に制定された法律なのです。そのまま一〇〇余年、改正せずに引きずっているというのは、いかに日本の国会と政治家がだらしないかを物語っていると思います。一〇〇余年前と同じ契約方式をもっているというのは、世界的にみても異常ですが、それが現実なのです。

履行保証割合の引き上げが効果あがるか

無用なダンピングを防ぐためには、会計法を含めて競争性を発揮させるための諸制度の変更、さらに「売上重視から利益重視」の企業文化を構築することが大前提ですが、現に

発生しているダンピングをやめさせるために、出来ることは有ります。

ダンピング防止策として、業界団体が独自の提案を行ったり、公共工事発注者が独自の制限を加えたりしています。また、前払い保証会社が制限を加えたりしています。

これら様々な対策を加味して、国交省は2月に「緊急ダンピング受注対策」をまとめ、各地方整備局に通知しました。

その内容は、まず体制面として「ダンピング受注地方協議会の設置」「低入札価格調査等に係わる情報の公表」「低入札価格調査制度調査対象工事の契約審査委員による審査」の整備。また、適正な施工を確保するため「受注者側技術者の増員」「施工体制や技術者の専任制等に関する点検の実施」「下請業者への適正な支払い確認等の実施」「工事コスト調査の実施」の徹底を図る。そして「低入札価格調査制度対象工事の履行保証割合を1割から3割に引き上げる」「経営審査事項の虚偽申請で特に悪質な場合、資格認定の取り消し」「地方公共団体発注工事での補助金を活用した監督・検査の充実の再徹底」です。

ダンピングは消滅するか

国交省のダンピング受注対策の効果ですが、一定程度の効果はあると思います。また、国交省と公取委との協議もアナウンス効果が期待できます。

また、これからは会計士の指導・検査なども厳しくなっていくでしょう。二〇二二―三年の傾向ですが、たとえば赤字工事を受注すると、これは株主代表訴訟の対象とされると、かならず負けるといわれています。不良施主の仕事を取って、その施主が倒産すると、これも株主代表訴訟の対象となって負けるといわれます。そういう指導を、会計士がやり出しました。会計士自身の業務責任がたいへん厳しく問われる時代となったので、会計対象企業に対する指導も徹底的にやるようになってきているのです。

このような外部要因に加えて、建設業者自身の経営も、低採算を通り越し、赤字決算が現実のものとなってきましたので、「とてもやっていられない」状況から、ダンピングは若干ではありますが、少なくなると考えられます。

しかし、建設投資が急減するという不安は、「自分だけは生き残る」という他に対する不快感を助長させ、「とにかく仕事とを確保する」ことに走らせ、ダンピングを誘発すると

いう環境は、残念ながらまだまだ続くと思います。

ダンピングは、様々な分野に悪影響を及ぼします。それを解消するためには、それぞれの分野、段階で「ブツブツ」を具体的アクションに変えていく必要があります。中でも、一番確実に悪影響を受ける労働者がアクションをすることだと思っています。何も言わなければ何もできない。これが民主主義の原点ですし、それが自己責任だと思っています。

これは、二〇〇三年三月三日、建設労連第五回学習会で行われた講演の要録であり、講師の許可を得て、全建総連・企画調査室がまとめたものです。



(株)日刊建設通信新聞社 代表取締役社長 西山 英勝

昭和19年 東京都に生まれる

昭和43年 (株)日刊建設通信新聞社に入社

本社編集課長、九州支局長、本社編集局長

企画営業総局長

平成11年 代表取締役社長、現在に至る