

青雲



10号 2008.3

発行人／(社)島根県建設業協会出雲支部青年部会

「青雲」

題 字

前島根県知事 澄田信義氏



“風に向かって”

～ confront the head wind ～

その昔、順風満帆なFollowの風にあおられ、この建設業界は現在の基盤や社会システム構造を確立させた。しかし今、何も考えず、ただ快晴の天空が我々を抱いてくれる時代は終り、新時代への転換期を迎えている。この雄大な風車は、いかなる風をも受けとめ大きく回り続けようとしている。また、その風を自らの力として蓄えようとしている。

我々青年部の若い力は、これからの建設業を取り巻く様々なAgainstの風に対して、この風車の如く立ち向かっていく“志”が必要ではないでしょうか。

青年部メンバーにこの志あれ!!

(社)島根県建設業協会出雲支部青年部会 広報委員会



CONTENTS

目次

巻頭言/「是非に及ばず・・・!」	1
(社)島根県建設業協会出雲支部青年部会長 久文 秀典	
平成19年度卒業生より一言	
.....山陰建設工業(株) 磯田真左一	3
.....(有)金築組 金築 章	4
.....(有)神門組 手銭 弘明	5
.....(有)南場工務店 南場 操	6
.....グリーン建設(株) 日下 雅彦	7
平成19年度新入会員紹介	
.....(株)別所組 井上 英昭	8
.....岩成工業(株) 寺本 英俊	8
平成19年度事業参加リポート	
(社)島根県建設業協会出雲支部青年部会創立10周年記念	
●出雲支部青年部会創立10周年記念式典・祝賀会	9
●出雲支部青年部会創立10周年記念事業 水谷 修氏講演会	
「未来ある子供たちへ」	
～いま、私たちができること、しなければならないこと～を終えて	
(社)島根県建設業協会出雲支部青年部会副部会長 日下 雅彦	11
●視察研修旅行(鹿児島知覧)	
.....昭和開発工業(株) 荒木 克之	13
●第10回『国道まるごとクリーンアップ作戦』に参加して	
.....(有)山根建設 山根 強	15
僕はカブトムシ	16
.....(有)西尾組 西尾 仁	16
強い心と強い体を	17
.....山本工業(株) 花田 昌彦	17
編集後記〈広報委員長/山口 弥〉	18



「是非に及ばず…！」

(社) 島根県建設業協会出雲支部青年部会
部会長 久文 秀典

昔々その昔、あの織田信長は本能寺の変において、明智光秀の軍に取り囲まれ、這い出る隙間もないことを自覚した時、こう言い放ったといわれています。

おそらく、信長としては「いまさら是非を論じる状況ではない」、つまりは「この期に及んで、どうだこうだ言っても仕方がない。とにかく、やるっきゃね～だろ～！」くらいの意味でこう言ったのでしょうが、400年の時空を超えた現在の建設業者たちも、今まさに「この言葉を吐くべき局面」に臨んでいるものと私は考えます。

現在の状況を容赦なく総括すると、「仕事は激減、収益は悪化。しかし、市場から去るものは少なく、不毛の競争はこれから際限なく激化していく。」といったところでありましょう。

誰がみても、この状況における一番の問題点は「買ってくれるお客さんに対して、売るお店があまりにも多すぎる。」という現実であり、現状の業者数を一瞬にして3分の1にでも減らせれば、今日論議されるすべての問題はおそらく1年を経てひとつ残らず解決されるものと考えられます。(注：数字は、あくまで仮定です。)

しかしながら、業界から消え去るべき3分の2の枠組みに自ら志願する経営者もいなければ、それによって生じる失業者を受け入れる『受け皿』というものも、現状の島根の産業のなかには見当たらないというのが偽らざるところであり、県当局も新規事業参入や企業合併に資する様々な施策を打ち出され、いわゆるソフトランディング(軟着陸)の道筋をつけようと懸命にアピールされていますが、それに呼応してすぐにも行動を起こそうとする経営者はごく少数に限られ、ほとんどの方々は「状況に合わせて泳ぎ切り、あとは何とか落ち着くべきところに辿り着こう」という姿勢を取られているようです。

しかし…誰が考えてもそんな芸当はいつまでも続けられるものでもなく、業者過剰のこの市場にあっては、望む望まずにかかわらず、損とリスクを承知でダンピングの渦中に飛び込むか、あるいはこの世界からリタイアするしか道は残されていないのです。

進むか退くか？ あなたならどちらの道を選択されますか？ 実は…私には…もう一つだけ道が残されているように思えるのです。その道とは…まずは業界ぐるみで話し合い、今後われわれが数十年暮らしていける「公共工事のあり方や入札制度」を模索し、その実現を社会に働きかけるということです。

われわれは公共工事において、まさに当事者の一方としての役割を果たしてきました。しかしながら、われわれ自身が「公共工事のあり方や入札制度」について積極的に意見を述べることなど、いまだかつてありませんでした。

しかし…ことここに及び、自らの生存権と名誉を守らなければならない今、われわれは当事者の一方として「かくなる制度や仕組みのもとで腕を振りたい」と大きく声をあげてもいいのではないかと思います。

もちろん、そのためには、建設業協会等の業界団体の内部においても、今後何十年先に向かうためのビジョンや方策を語り合い、構成員の意識を一本のベクトルに束ねていかねばなりません。

…えてして規模の大きな業者と小さな業者の集合体ではよくあることなのですが、その望むべき方向が実は全く逆で、組織としてのまとまりがなく、いざとなったら身内同士であっても際限のない競争を繰り広げ、それが周りに飛び火し、現在では収拾のつかない大混乱に陥っているケースも多々あるものです。(現に、県内の複数の協会ではもうそんな状況です。)これでは結局のところ、何のための組織なのか分かりません。

いまこそわれわれは胸襟を開いて語り合い、いかなる方策をとればいいのかを考えなければならない、そんな時期に差し掛かっていると私は痛感します。

それではどうすればそのビジョンを持つことができるのでしょうか？

さまざまな視点がそこにはあると思いますが、今回は「落札に至る経緯が、社会的に妥当だと認められれば、すなわちそのあり方・仕組みは長く定着する可能性がある」とする演繹手法によってそれをひも解いて行くならば…。

(以下、私論：「雇用安定」から思考する新公共工事のあり方)

長い年月と膨大な実績によって策定された公共工事積算基準と毎年の労務費調査や資材費調査に基づき積算される公共工事は、どんなに高くても予定価格の100%を超えて落札させることなどはまずありえません。それからいっても、実際には「業者が儲け過ぎているから」といった議論はナンセンスであり、さらに材料調達、工程(手順)、品質管理、等々においてもさまざまな制約がある以上、勝手に発想の転換や技術革新でコストダウンなど出来ない(許されない)という実態を知れば、一部の人が示す数字が、いかに業者にとって苛酷なものであるかは分かっていたるものと思います。

しかしながら、明らかに採算割れと思われる額で落札しても、その業者は「損を下請け業者に負わせる」ことで、危機を回避するといった場合もあり、こうしたことが工事原価を不透明なものとし、業者に対しての不信感を募らせる結果を招いているのです。

「上の者は、下の者の犠牲を糧として生き残る…」いつまでもこんなことを続けていけば、我々の業界はやがては崩壊してしまいます。

それでは、どうすれば我々は採算に合った節度ある競争入札と身内からも社会からも納得してもらえる入札制度を持つことができるようになるのでしょうか？

私は今回、発注者や業界、元請け会社が以下のような手順を踏み、それぞれの役割を正しく認識し、行動すれば「雇用の安定」という社会的な大義からそれが現出されるのではないかと考えました。

1. 業界としてすべきこと

- ① 5年後の発注量を推定し、それに見合う業界の姿(元請け・下請けの数)を想定する。
- ② それを業界で話し合い元請けに留まる者(合併もあり)と下請けに徹する者、リタイアする者に分ける。
- ③ 職員・職人の賃金は、単一の企業ではなく業界、全体で技術レベルに応じた賃金階層を設定し、それを厳格に維持する。(業界共通単価)

2. 元請け会社としてすべきこと

- ① 応札の根拠は、実施工程に基づく必要経費の積み上げとする。
- ② 直接雇用者については業界の共通単価を支払う。
- ③ 外注契約においては、実施工程表を提示し、延人工数×共通単価+必要経費を両社確認して締結する。
- ④ 元請け会社は下請け会社の責任によらない事態による工事原価の増加についてはこれを負担する。

3. 発注者としてすべきこと

- ① 応札者からのプレゼンを受け付け、工程及び価格等で総合的に優れた者を落札者とする。
- ② 受注者の責任によらない不測の事態による工事原価の増加についてはこれを負担する。
- ③ 発注者はワンダイレスポンスを心掛け、工事の進捗に自らも努力する。
- ④ 実状にそった変更契約を行う。
- ⑤ 受注者の工事ごとの収支並びに現場運営状況を厳格に調査し、受注者の管理能力を評価する。(ダンピングによる赤字決算、下請けいじめに対しては罰則規定を設ける。)

いかがでしょうか？ あまりにも荒唐無稽の暴論と笑われたでしょうか？ しかしながら、私は、真面目もまじめ、大まじめで、今回この自論を展開させていただきました。もちろん、私の考えを全面的に否定していただいてもけっこうですが、業界として何らかの方策を出さないことには、このままでは行きつく先は『ダンピングの無間地獄』です。

…これではいけません。…来年度の発注が本格化するまでに行動を起こすことが肝要と考えます。

いささか、くどく、とりとめのない話となりましたが、現在、われわれの業界が直面しているのは、まさに業界の存亡を掛けた危機、こんな危機にこそ青年部諸君には『大きなテーマ』に真向から向き合い、一致団結し、思いきった行動を起こしてくれることを期待してやみません。

青年部よ、試練に屈するな！ 青年部よ、時代を変えよ！

末筆になりましたが、10年にわたる長きにわたり、青年部を通じてたくさんの方々にご指導ご交誼を賜りましたことを衷心より御礼申し上げる次第です。ありがとうございました。