

北海道における建設業の将来像に関する検討委員会（第1回） 議事概要

- 日時 : 平成21年3月30日(月) 13:30~15:30
- 場所 : 中央合同庁舎2号館 13階 国土交通省北海道局会議室
- 出席委員: 小林好宏、高野伸栄、谷本寛治、浜田剛一、平野陽子、堀田昌英、盛永孝之(敬称略)

- 委員の紹介、設立趣旨について説明し、設置要綱を決定
- 座長に小林委員を選出
- 資料3、資料4、資料5及び参考資料1について、事務局から説明

※【資料5】検討にあたっての論点(案)

- 基本的事項
 - ・北海道における建設業に求められている役割
- そのための取組
 - ・企業の力を高める取組
 - ・地域と密着した活動の展開
 - ・建設業者の努力に対する周囲の取組

【議事概要】

北海道では、比較的新規参入のしやすい建設業や運輸業といった業種の比重が高いという特色があり、これが北海道経済の脆弱性を表している。このような状況を打破するためにも、本委員会では前向きな明るい展望を描いていきたいと考えている。

建設業界の社会的役割について勉強してきたが、3つの観点からお話したい。

1つは、行政の観点からであり、この場の議論ではないかもしれないが、北海道局自体の存在意義があるかどうかということ。

2つめは、産業の観点からであり、業態変換に向けた「ソフトランディング」がキーワードである。他分野への進出は、そう簡単ではない。従って人材育成や新たな市場の開拓に対しては様々なサポートが必要である。その意味で技術と地域のニーズを結びつけることが大切であり、たとえば環境や自然エネルギー関連分野等への進出も挙げられる。

今後の可能性として「ソーシャルビジネス」という発想もあり、社会的な課題をビジネスとして取り組む動きであり、その際、建設業の能力を活かしていくことが必要。そのためには、NPOや他業界との連携が必要であり、関係業界との意見交換の場づくりが重要であり、そのための支援が必要。

3つめは、企業の観点からであり、建設業のCSRとは何かということ。CSR＝法令遵守や社会貢献と狭く理解するのは正しくない。建設業のCSRについて建設経済研究所において2007・8年度に研究会を行い、評価項目をまとめ、データベース化する方向を示した。会社の規模別に整理しており、参考にして欲しい。

身近なところでいうと、特に昨年の秋以降、北海道の建設業の営業利益が低下しており、今後の倒産件数の増加が懸念される。もともと、建設業は、経審のことを配慮して、利益は必死に確保しようとするものだが、それでも利益が出ない。

地域の商工会議所の会頭を務める例が多く、地域において多彩な人脈を有する。その人脈を活かした新分野への進出事例も見られる。

建設業には、商品売り込む意欲が欠けている。建設業は注文生産であり、見込み生産ができないし、積算に当たっては利益率も織り込み済みだから、一般の商品を売る時のような利潤の部分を削ってでも販売数量を増やすか否かといった困難な判断に迫られることもない。どうすれば相手のニーズに合うかなど売り方を習得することが必要。

農業や林業への参入例があるが、北海道の建設業は賃金が高いこともあり、新分野での建設業と同等の賃金の維持が困難。また新たな機材の購入により、利益率が更に低下する例も見られ、利益が出せるような支援が必要。

売り方が弱いという意見については、建設業自体が受注生産である産業特性の影響と考えてよいか。建設業といってもマンション建設等の場合は見込み生産であり、公共部門での受注生産とは随分事情が違うのではないか。

一般の商品では、顧客が受け入れる値段がすべてであり、利益算出はかなりシビアである。商品売るためには、誰に何を売るかの戦略や商品の付加価値が必要。

事務局の論点については、概ね良いと思う。将来像というといふ遠い将来の話であるが、建設業の取組については、ここ数年の取組が試金石となるのではないか。

低価格入札については、品質・安全面を考慮した場合、適正な競争を逆に阻害しているのではないか。調査基準価格が75%から82%に引き上げられたが、依然として利益確保が厳しい状況にあり、入札制度の改革が必要。

地域の安全・安心の確保は重要な視点であり、地域との密着性に対する評価の見直しも必要。

落札者決定までに時間がかかること、開発建設部により審査の運用がまちまちであることが課題。

労務単価については年々下落しており、低価格の受注実績ベースであり、ダンピングの結果、悪循環に陥っている面がある。緊急経済対策においても雇用問題は喫緊の課題であ

り、正規・非正規雇用問題も含めて措置が必要である。

公共事業、業界の体質への批判が目立つが、実態を踏まえた冷静な議論が必要

発注者側においても、予定価格の考え方や公共事業の必要性について、更に説明責任を果たすことが必要。検討委員会においてそのスタンスの確立がなされることを期待。

建設業の特性として、本業のみならず除雪や災害対応など面からも、その場所になければならないとう、地域的な網羅性、地域制約が大きく、地域に応じた業種や建設資材が求められる。

市町村発注では、既に維持管理費が見込まれておらず、地域的な網羅性が崩れつつある。これまでは、企業の内部留保により人材や資機材を確保してきたが、現状は確保が困難になりつつあり、現地において臨機の対応ができなくなっていることが問題。

既存の社会基盤の機能の維持に必要な経費など目に見えない費用はかけない状況なりつつあるが、その場所で実施する人がいなくなれば大問題。特に除雪作業については、降雪時の作業であるが、待機している費用についても見積もらないと業者はもたない。

臨機に応じた業務や公共事業として必要な業務として、ヨーロッパ等で見られる組合等を形成しての「エリアマネージメント」の観点から、新たな事業を考えていくことが必要。

ご指摘の新たな事業については、先ほどのソーシャルビジネスと共通項があるのではないか。

北海道の現地を視察し、背景にある課題として難しいものであると実感しているが、道外からの委員として、少し突拍子のないことを言わせて頂く。

現状としては、如何に仕事を確保するかという、いわばイスとりゲームの状況であり、この状況をどのように変えていけるかということだと考える。今後、公共投資が増加する現実性は乏しい中で、民間資金の活用や証券化など、民間金融機関との連携や外資参入の可能性も含めて事業の原資について考えていくべきあり、インフラ基金のような新たな資金調達手法の検討はできないか。

北海道には、想像以上の寒冷地技術が存在しており、低温対策や雪への対応の他、軟弱地盤対策など道内のみならず全国に広がったものも数多くある。今後、新たな技術開発のインセンティブの向上に向けた施策を考えられないか。

新たな公共事業の資金調達手法のノウハウについてと思うが、戦後間もない時期は、財政投融资を活用した。先駆的な実験ができれば魅力的。

先ほどの行政レベルの話について、北海道局、北海道開発局の存在意義については、議論が分かれる。北海道開発は明治以降 140 年にも渡り行われてきたが、もし時間とともにその必要性が薄れるのであれば、開発の役割はとっくに終わっていることになる。しかし

それぞれの時代の国の課題解決に向けた役割を担ってきているということではないか。行政の話については、建設業に対してどのように関わろうのか、視点を絞った議論としたい。

建設業の現状は、厳しいの一言に尽き、関連産業や協力業者の倒産を含めると影響はかなり大きい。最近の実情として、受注量は増加しても低価格による受注となっているため、決算時には赤字になっていることが多い。

入札率が 90%台は談合であり、また安いほど良いとの論調があるが、一般の商品とは異なり、建設業は現地における受注生産であるという特性について道民の方々に理解を頂くことが必要。

建設業協会では、CSRの考え方を自覚した上で、道民へのPRの必要性について議論を行ったところ。発注者側においても、建設業の特性を理解頂けるよう、批判に対しては毅然とした態度で説明を行って頂きたい。

農業への参入事例は多数あるが、成功例は非常に少ない。農業土木などの建設業のもつノウハウを活かしながら、流通面や農家との連携が必要。

北海道はインフラ整備が未だ低い状況にあり、特に高速道路については、流通業者や医療関係者からのニーズは非常に高い。

北海道局や開発局の必要性については、先日の新聞記事に道内首長へのアンケート結果が掲載されており、開発局の統廃合については、道内首長の約8割が反対である。

今回の議論は、建設業の仕事が減少する中でどのような取組が出来るのか、また地域との関わりについてどのように考えるかであり、広い視点・視野が必要である。

入札手続きに改善の余地があることは間違いないが、そのことだけを議論するのではない。パイが小さくなる中で、建設業者がどう生きていくのかということが根本問題であり、そのためには、新たな事業展開の芽を育てるため、地域のニーズをくみ上げることや、マーケティングのやり方等について、関係者が連携して取り組むなどの対策が必要。

建設業者は、民間企業の中で特殊な経営をやってきたことを忘れてはならない。

正直なところ、検討委員会の開催が3回で事足りるのかと思う。

中小企業においては、エンジニアリングの発想に乏しいのが現状であり、それをどう補強するかが議論の1つである。大手のゼネコンは当然エンジニアリング部門を持ち、特にバブル期の開発では力を発揮した。しかし、北海道の中小では、エンジニアリングの発想が全く抜け落ちている。

建設業者には、大きな仕事をとって一気に儲けるという発想がある。今後の建設業界には、地道に利益を少しずつ積み上げていくという視点が必要。

本日の御意見を踏まえて、事務局において論点を再整理頂き、次回は具体的な取組について整理を行い議論したい。各委員においても、事務局から相談があれば、協力して頂きたい。

今回の検討委員会において、とりまとめた結果、どうしていくのか。

(事務局)

委員会では、施策パッケージのとりまとめを夏までに行って頂きたい。検討委員会後は、とりまとめた各項目について、具体に進めていくことになると考えている。検討委員会においては、どのような取組を行うべきか、について御議論頂ければと考えている。