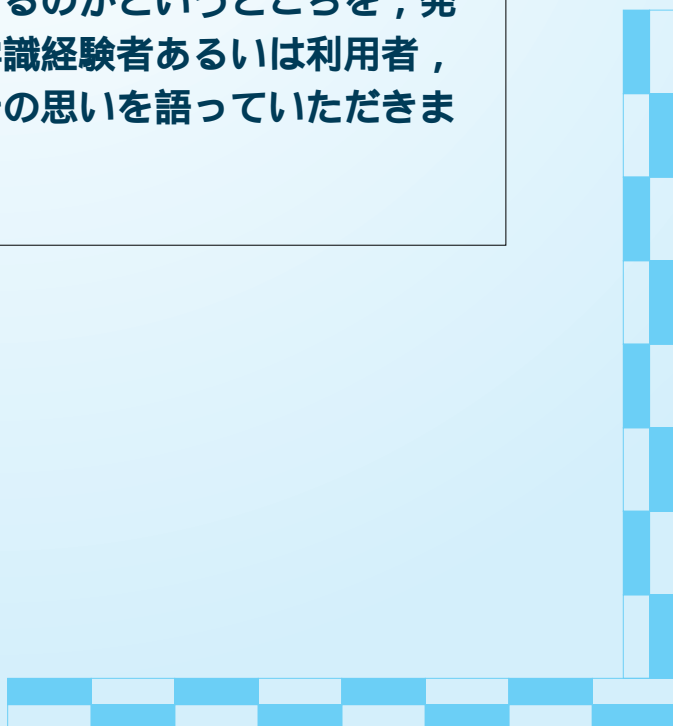




入札・契約

国土交通省の直轄工事で、低入札工事が大規模工事を中心に急増しています。国土交通省が低入札工事を対象に調査した結果では、下請へのしわ寄せや工事の品質低下がデータとして統計的に裏付けられています。こうした低価格受注が継続すれば、最終的には建設業界全体が体力低下により疲弊し、結果として公共工事の品質低下につながる可能性があります。

このような状況を考えて、今回の特集では、建設産業の将来、公共工事の品質確保や施工の安全面といった観点からこの問題をとらえ、今後どのようにすれば納税者あるいは産業の人たちにとってよい将来が見えてくるのかというところを、発注者、受注者および学識経験者あるいは利用者、それぞれの立場からその思いを語っていただきました。



座 談 会

増加する低入札工事について



メンバー

おざわ 小澤	かずまさ 一雅	東京大学大学院工学系研究科 教授
よねだ 米田	まさこ 雅子	東京工業大学統合研究院 特任教授
きぬかわ 絹川	おさむ 治	社団法人全国建設業協会 副会長
まえかわ 前川	ひでかず 秀和	国土交通省大臣官房 技術調査課長

○小澤 本日はお集まりいただきましてありがとうございます。今回のテーマは、公共工事のあちらこちらで見られているダンピング受注とか低入札工事と言われる、いわゆる原価を無視した過度な安値で入札をする問題についてです。こうした現象について、われわれはどのようにとらえ、行動していけばよいか、ということを中心にお話しさせていただきたいと思います。建設産業の将来、公共工事の品質確保といった観点から、納税者、建設産業の人たち双方にとっての明るい将来、そのヒントが見つけられれば、と考えております。

事前に、低入札工事のもたらす功罪、品質確保や施工の安全面、また納税者や一般の人にどのように映っているかなど、いくつかキーワードを挙げさせていただいております。国土交通省はじめ、発注者の方も実験計画など、この問題に対していろいろ対策を打ち出されているということで

す。まず、前川課長からお話をうかがい、絹川さん、米田先生に続いていただきたいと思います。

○前川 では、低入札工事の功罪、それに対する国土交通省としての認識についてお話をさせていただきます。

皆さんよくご存知のとおり、国土交通省には発注者の立場と、建設業界の健全な育成という業行政の立場があります。その両方の立場を踏まえて申し上げますと、企業は基本的に赤字のままでは存続できないわけで、どうしても赤字の回避、ある工事で赤字が出ても別の工事で穴埋めしようとします。すると、必ずどこかにしわ寄せが生じます。そのしわ寄せがどこに出るかと言いますと、一つは下請に対するいじめであり、もう一つは工事の品質の低下だというふうに思っています。

これについては、国土交通省が調査した低入札

工事のデータでも統計的に裏付けられております。ほとんどの場合、下請に赤字が生じています。また、工事成績を見ても、低入札工事ではない標準工事と比べると、工事成績評価が平均点で5点くらい低いということもあります。そういう意味では、下請に対するしわ寄せや品質の低下というのはかなり蓋然性が高い事実だと思います。ただ、低入札工事のすべてが悪いかと言ったら、そうじゃないケースも多少はあり、その辺が一律失格というような単純な割り切り方ができない、というのがこの問題の難しいところです。

安全面がおろそかになるということもありますし、低入札が続けば業界全体の疲弊、例えば技術開発に投資もできなくなります。また、多角的な経営や、他分野に進出する余力もなくなってくるということもあります。ですから、業界全体の体力の低下、そうなれば当然、賃金水準が下がって業界として魅力を失い、いい人材が集まらないという方向に進んでいくだろうと思います。要するに公共工事全体の品質の低下、さらには最終的な利用者である国民にとってもよくないことと思っております。

こうした状況に対し、本年4月14日の官房長通達で、いわゆるダンピング受注に対する品質確保

や、下請業者へのしわ寄せの排除ということで、急増するダンピング受注への懸念については、国土交通省としては明確な認識も打ち出させていただいております。

○小澤 ありがとうございます。そういう状況の中で、業界、現場のお立場からいかがでしょうか。

○絹川 今の前川課長のお話から、いろいろと発注者として受けとめておられる現状について、的確にお話しいただいたと思います。この低入札工事が増加している現象というのは、現在の制度や産業の構造、われわれの業界が取り囲まれている環境から考えて、今のままであれば止まらないと思います。しかし、これを止めないといけません。どうしたら止められるかという問題が重大だと思います。

それには、業界の方も意識を改める必要があるかもしれません。ただ、今の受注産業という立場、それと制度から考えて、価格優先ということになると、どうしても低価格にならざるを得ません。仕事を確保するためには低価格になります。今、大手ゼネコンにまで低価格が増加している、そういう状態になりました。中堅、中小クラスになると技術の問題というよりも、とにかく仕事を取らなくてはという意識が先行し、どうしても低価格になります。各地域である程度業績を上げている地元大手クラスのほとんど、全社がリストラをしています。企業規模を縮小して対応しようとしています。それでも経営が非常に困難であるという状態。どうしたら経営が健全にできるか、賃金がまともに払えるか……。京都の建設業協会にかぎれば、賃金カットをし、賞与を支給している会社はほとんどないと言っても過言ではありません。作業従事者にいたっては、年収200万円台が非常に多くなっています。その状態を、発注者も業者の方も考えなければならないし、このままいったら倒産するのは分かっていると言うのです。それでも、生活のためには仕事をやらなければなりません。

もう一つには一般競争の問題があります。一般



前川氏

競争は、確かに形としては結構ですが、実際は、一般競争と称して、その資格のない人まで有資格として入れてしまっただけで競争性を高めました。私は単に競争性を高めるというのは根拠がないと思います。競争というのは「数」で競争するものではないと思います。

本年の京都大学土木の同窓会の総会で、鹿島の梅田会長が記念講演をされました。ちょうど、「旧来のしきたりからの決別」をした後、いろいろな低価格の入札が起きて混乱が起きたときでした。その言葉を拝借して恐縮ですが、「入札制度をどういうふうに競争性を高めながら、市場原理を守りながら、どうしたらいいのだろうか」というのは分からないけれども、一般的に考えて“ノット・フォア・バット・スリー”という話をされました。ノット・フォアというのは、4社以上いれば真剣で適正な競争にならず、ダンピングが起きる。しかし、3社なければ競争性は高まらない。4社以上の競争というのはダンピング、価格競争だけに走り、価格と技術と両方を併せた正当な正確な競争にはならない。ノット・フォア・バット・スリーという世界で初めて市場の原理がはたらいた競争性の高い、本当の意味での競争が行われるのではないだろうか、というのが私の考え方だとおっしゃいました。

私は、一般競争というのは、最終的にはこのようなところに行き着くべきだと思います。数だけではないと思います。現在の制度の中で、生きる望みとしているのは「総合評価方式」です。独占禁止法についてもいろいろと問題があると思っています。公正取引委員会は不当廉売については、今のところなかなか乗り込んでこないように思いますし、独禁法の実際の取り扱いについても、私は不公平だとは思っています。かといってわれわれが受注調整というものを組織的にやることは、国民的に見てもできません。建設業の将来を考えても、そういうことはなくなると産業としてはいけないというふうには思うものの、ではどうしたらよいかといったら、発注者も受注者も相当の覚悟をして、ある規律をつくり、最低制限価格の

ようにある限度で低入札を排除しなければいけない。私は今のところ、そんなことを考えています。

○小澤 ありがとうございます。

○米田 これまでのご意見をうかがっていて、とても難しい問題だと思います。でも少し見方を変えて、一般の人はどう見ているか……。私も建設業のことはいろいろ勉強をし、地方を回っていますので実態はよく分かっていますが、結局、こういうことをきちんと合理的に世間の方々に説明して理解していただかないかぎり、国土交通省としても踏み込んだ施策を打ちにくいわけですね。

そこで、一般に、世間の人考えることは、建設業界は競争が足りなかった、だから競争して価格を下げるべきだということです。そこで世間の方にご理解いただきたいのは、通常は技術革新競争をして価格を下げます。ですけど、建設業というのは、労務集約性が高く、その中で技術というのがあるわけで、もちろん技術競争をすれば価格は下がるとは思いますが、その前に極端に価格だけが下がってしまうと、技術よりも、そこにある労働者にしわ寄せがいくということ。そこをもう少し説明していかないといけないと思っています。望ましい姿というのは、健全な競争をして価格が



小澤氏

下がって、みんな合理的な努力の中で技術者は報われ、技術革新によってより安くつくることができる、そうなればベストです。

ところが、今、建設業界で起こっていることは、技術競争だけではありえないくらい価格が一気に下がっています。そして労務集約性の高さからそれが全部下請へのしわ寄せになっています。表には出ていませんが、手抜きをしたり、材料をもっと安くしたりするようなことで切り抜けるしかない、そういう状態に追い込まれています。技術革新による価格低下が起こっていない、と思います。

○前川 こうした低入札工事が増加している現状に対して、国土交通省としていくつか対策を打ち出しています。たくさんの項目があります。主なものを、工事の入口の入札・契約のところ、途中のプロセス、出口の検査のところ、というふうに分けてお話しします。

入口のところでは低入札工事を対象にして重点調査というものをきちんとやっております。これは、どうしてそんなに安くできるのか、下請との契約はどうなっているのか、下請が本当にこれでできると言っているのかどうかなども含めて、な



絹川氏

ぜ安い価格でできるのかということをきちんとヒアリングして、説明できなければ当然失格にするということです。そして、その結果をホームページで公表させていただこうと思っています。

二つ目は、途中のプロセスのところ。まず、先ほど申しましたように低入札工事では品質が低下する蓋然性が高いということで、発注者の監督、これは重点監督ということで強化しようということを行っております。それから、受注者側も、例えば監理技術者を1名増やしていただくことで現場の体制を強化していただく、ということがあります。さらに下請業者も含めて立入調査をして、元請と下請の契約状況や、支払い状況などをチェックし、下請への不適切なしわ寄せといった問題が起きていないかどうかを調べさせていただき、問題があれば建設業法に基づく措置や指名停止ということで、監視をしていこうと思っています。

出口のところの話では、当然検査をきっちりさせていいただくと同時に、工事が終わった後、実際に工事に要したコストの調査を行います。当初の価格で本当にできたのか、それとも大きな赤字を出しているのかといったこと。当然この場合も下請のところも含めてヒアリング等を行い、その結果についてもホームページ等で公表したいと思っています。

以上のような、さまざまな段階で品質の低下や下請へのしわ寄せが起きないようにいろいろな対策を打ち出させていただきました。これは全国共通の対策で、ほかにも整備局ごとにいろいろ工夫をして上乘せの対策をプラスアルファで打ち出しているところでもあります。国土交通省全体としては実験計画と位置付けて、いろいろ取り組んで、効果があるかどうか、注視をしていきたいと思っています。

○絹川 今、国の対策として取り組んでいただいているのは、発注者として品質が落ちないように、いいものができるように、あるいは産業として従事者の賃金が確保できるように、下請まで立入調査するということです。しかし、それは低価

格で契約した後の話なんですね。それをいくらやっていっても、結果、どうするのですか？ ということになってきます。今はそういう時点ではなく、低価格がどんどん増えていくこの状態を、何としても止める、そういうときではないかと思えます。

私が望んでいるのは、低入札工事が増加している状態ですから、発注者も割り切ってもらって、低価格は一切契約しないということまで踏み切ってもらいたいということです。せっかく構築してきた品確法の実施方法としての総合評価方式等も機能しない。今、予定価格の50, 60%でも契約がどんどん行われ、極端な場合は40%台でも行われています。平均して70%くらいですが、その金額で工事ができるわけがないですし、できていれば今までの予定価格は一体何だったのかということになります。実際、過去において建設業者が非常な黒字を出していたということではなく、やはりそれだけの費用がかかっていると思います。

私自身、今思いますのは、低価格では契約をしない、調査基準価格以下は、理由を問わず契約しない。それから、調査基準価格自体も、今は工事原価になっていない。私は工事原価であるべきだと思います。基準価格に引っかけからなかったら何とか黒字が出るのかというと、やはりそうではない。どこかにしわ寄せしないと採算が合わないということになり、基準価格の引き上げと基準価格以下は契約しない。これは、先ほどおっしゃられましたように必ずしも品質が落ちるとか、赤字であるとか、そういうことではないかもしれませんが。中には黒字であったり、品質がよかったりする工事もあると思います。ただし、傾向としては大体、低品質、不採算工事が多い。ですから、現在の状態では踏み切らないといけないのではないかと。そうしたら総合評価方式も有効に活用されて、適切な価格で優良な業者が受注できる環境が整う、というふうに考えています。

○**絹川** もう一つ、予定価格についてですが、現在、地方へ行きますと、予定価格がどんどん歩

りされています。極端な例は、京都もそうですが、設計価格がありますね、設計での見積価格、それに掛けることの、前年度なら前年度、あるいは前半年度なら半年度の落札率を掛けて予定価格にします。そうすると、落札率が70%なら予定価格が70%になってしまうわけです。ですから、今度は、新しい予定価格の100%で受注できても赤字になります。ところが、予定価格100%だったら談合があると言われるので95%以下にしろという指導がくるわけです。受注したら赤字になる、そういうところまできています。

○**米田** 私は、ある県で、新分野進出とか経営革新で頑張る企業の審査委員長をやっています。その審査で、いい点がとれたらその分経審の加点になりました。そのときにいろいろな企業の人から話を聞くと、低入札の仕事になると行政の方が頻繁に見回りに来るので、低入札の仕事は手を抜かない。そこだけはきちんとやって、ほかでそれなりに手を抜いて何とか帳尻を合わせているので、低入札工事で品質の悪いものが表に出るわけがありませんよ、とおっしゃいました。そこは、血の出る思いをして何とかクリアして、ほかで採算を取っていますと言われたら、やはり、減らされた分はどこかにしわ寄せがいつていると思うのが自



米田氏

然ですよ。それを低入札工事の分だけ見て、ここは品質が確保されているとなり、首長さんが私は素晴らしいという宣伝をされる。実は、どこかにしわ寄せされていることを言わないといけないですよ。

それから、労働者の方の集会に呼ばれたときに多くの方が、最低賃金以下で仕事をしていることにすごくショックを受けました。見かけ上は最低賃金ですが、所定の時間で終わらない日も多く、サービス残業みたいな形が常態化していて、それ（日当）を時間で割ったら最低賃金以下になっています。そういうことがまかり通っていますが、それは法律違反ですよ。そういう中でできている低入札工事です。メディアはそれを取材しないし、首長さんは口にしない。実態は悲惨ですよ。そのことをどうやったら一般の方に建設業の特質とともに分かっていただけるのだろうかと思います。

あと、ペーパーカンパニーの話もあります。ペーパーカンパニーが低価格で落札して、指し値で丸投げをして、丸投げされたところは泣きながら仕事をこなす、ということだってあるわけです。

一般の方にしても、一所懸命払った税金で、安かろう、悪かろうというものをつくられて、長持ちしないですぐつくり直さなければいけない。それで何か起こったら、それは発注者の責任になるわけですよ。そういうことはどうやらきちんと説明できるのだろうかと思つづく思います。

○**絹川** 残念ながらそれは説明できないし、理解してもらえないですよ。分かっている人は、それじゃ建設業をやめればいいじゃないの、と言う。ところが地域に住んで建設業をやっている人は、やめるにやめられません。ほかの仕事はできない。だから賃金が半分になっても仕方ないと言って続けているわけです。それが非常に多いです。

○**米田** 今年になってからの一大特徴は、大手ゼネコンによる低入札の増加ですよ。こうした状況は、下請の受注価格、ひいては労働者の賃金も下落しかねないという意味で、これは大きい問題

ですよ。

○**絹川** 例えば大手ゼネコンが低価格で入札したというのは、これまで起きていた低価格入札と性格が全然違います。原因は独禁法の改正にあったかもしれません。それから、新会社法の問題もあるでしょうし、いろいろあります。ところが実際には、大手がやった場合には品質が落ちるとか、あるいは技術がない会社がダンピングしているということではないわけですから、その価格でできると言えるわけです。あるいは戦略的な一面もあります。だから、需給関係がアンバランスな業界の構造改善を進めるために荒療治してやろうという方針かと思ったら、そうでもないのです。そういう意図があってダンピング、受注競争をやったのではない。では、何でやったのか、今は分からないわけです。あのときは従来のしきたりからの決別、自由に競争しよう、各社の自由に任せる。今、また新しい通知（土工協、日建連等が会員企業に出した通知）が出ているのは、先ほど前川課長がおっしゃったことと同じように、こういうことが起こる懸念がある。だから自主的に考え、適正な価格で入札するように行動を慎んでくれという通知が大手各社に出ています。

では、一体何を意図して低価格でやっておられるのですか、本当に自分のところでその価格でできるのですかと言うと、答えは「ノー」なんですよ。できないけれども、受注量を増やしたい、仕事を確保するためです。中小の建設業者がやっていたことと大して変わりません。

○**米田** 私、もともと建築生産論からこの建設業に入っているのですが、汐留地区の再開発事業を巡る受注戦争を思い出します。バブル崩壊後に大手ゼネコン2社が汐留の受注を巡って激しい競争をしました。これによって、一気に東京の工事単価が下落しました。職人の給料とかファブリケーターの価格とか、ほとんどすべての工事単価が下落しました。

○**前川** 今は落ち着いているのでしょうか。それとも、下がるところまで下がったから、もうこれ以上下がらないということですか。

○**米田** 落ち着いていません。ずっと低価格のままです。だから耐震偽装事件のようなことが起きるんでしょう。ずっとコスト下げの圧力は消えなかったのです。工事単価がもちなおしたのは中国の需要増の影響で鋼材関連の価格が上がり、それに引きずられて工事単価を戻したところもあると思います。今、原油が上がっていますよね。

○**絹川** 汐留のときには、大手各社は決算できないだろうと言っていましたが、全部好決算で終わりました。それはなぜかということですよ。労務単価も下がり、材料も国内ではなく海外で調達してコストダウンを図っていますから、それは相当の努力はしておられる。だけど、現実に工事単価は下がって、確かに労務単価も下がっています。先ほどおっしゃいましたように、生産性を上げて、あるいは工法や使用材料を変えるなどしてコストを下げるという努力は業界として真正面から取り組んでやらないといけないと思う。しかし、どこかの犠牲の上に成り立つコストダウンというのは、私はだめだと思います。産業が疲弊します。

○**小澤** 最初に前川課長が、下請の調査をして、結果を公表するとおっしゃいました。先ほど米田先生が言われたような最低賃金以下のような状況が分かれば、処分などもお考えでしょうか？

○**前川** それは当然ですね。法令に違反していることが分かれば業法上の処分の対象になります。そこまでいなくても、入口のときに行った重点調査の内容と大きく異なるのであれば、不誠実な行為ととらえて工事成績に反映させることも考えています。でも、自ら法令違反していますよとは出してこないですよ。

○**米田** 表面的には、時間は最低賃金におさめているんですから。

○**小澤** そうすると、調査をしても……。

○**絹川** 調査してもあまり意味がないと思います。

○**前川** ですから、調査結果は公表することになっています。そうすると、下請の方が、自分たちの賃金から見て、そんなはずはないなど、いろいろなことが言えるようになると思います。

○**絹川** それはあるかもしれませんね。ただ、これは建設業の会計法ではやってはいけないのですが、原価のつけ回しというのがあります。これは現実の問題として行われているのです。A社が同じ下請を使うのにB・C・D工事を抱き合わせしてやらせて、それで調整してしまえば、どの工事でも赤字にならない、ダンピングしたもので。

○**小澤** 価格調整をしても、なかなか……。

○**絹川** おそらく出てこないと思います。ただ、現実に痛めつけられた下請で、不当だということで労働局に申し出ている例はありますよね。

○**小澤** 絹川さんが、発注者の側で、これ以下であればもう契約をしないという、毅然とした態度を望むとおっしゃっていますけれど、いわゆる自治体がやられている最低基準価格をセットしたやり方を国交省も考えたらどうか、というご意見だと思います。

○**前川** 会計法の問題もちろんありますけど、それ以上に、国民に対して説明ができるかどうか。中には低入札工事でも品質の良いものがあり、それまで失格にしていいいのかということですよ。

○**絹川** 低入札工事は100%品質が悪いということはないですよ。しかし、やはり低入札工事は、品質に問題があるという傾向が強いです。例えば、見えないが品質が落ちている、労働賃金を下げている、安全に対しては事故が多いなどが出ています。それをいけないというのは、私はいいいと思います。もう一つは、今、国交省さんも、下請、元下、あるいは1次、2次の関係を、契約の



台帳も調査して、現実には不可能な不当な低価格で、押しつけの契約をしていないかということを立て調査すると言っておられるのですが、できるかできないかは、やってみた結果しかありません。採算が合っているかどうかは。同じことは、元請が元の発注者から受けたときも同様です。その結果、もし赤字を出したら、原価にも満たない工事で発注して、それでいいのですか、ということにもなるわけです。だから、私は原価割れの可能性のあるものは、その辺は踏み切ってもらってもよいのではないかなと。

○前川 その辺が難しいところで、確かに下請に原価割れや、そういう可能性もありますが、その逆の可能性もありますと言われたときに、そこは否定できないですよ。私は下請もいじめません、品質もきちんとやります、黒字できちんとやり遂げますとおっしゃったときに、あなたは可能性ゼロの話をしていますよ、とはなかなか言えません。多分そこで失格にしたなら、裁判を起こして、私の主張に対して役所がそれで失格にするのはおかしいと言われたら、多分裁判は負けると思います。

○絹川 ただ、普通に大多数の業者ができないことを、その事業の遂行を阻害するような低価格で入札すること自体違反になっているわけですよ。その会社が、できるかできないかは別にして。だから、平均的な大多数の業者ができない価格と認めた場合には低価格であると決定してもかまわないと思います。これは、独禁法がそうなっているわけです。法律の上でも認められているのですから、その会社がたまたまできた、あるいはできると言っても、一般的に考えたら、あなたのところは安すぎますよ、ということで拒否してもいいと思います。そこまで腹をくくれるかどうか、はっきりと説明できるかどうかということになる。

○小澤 今、低入札になった場合に、その金額でできるかどうかの調査というのは、どういうふうにするのですか。

○前川 工事費内訳書を全部もらって、明らかに

官積算や市場価格に比べて安いものがあると、その理由を全部確認します。すると、自社製品を使うから安くて済むとか、機械も自分で所有していますとか、近くの現場にあるので損料も見なくていいですよとか、いろいろなことをおっしゃいますから、それらを書面で出していただきます。写真の提出を求める場合もあります。もちろん下請についても、仮契約をしていたら、その写しを出していただいています。ところが、多くの場合、役所との契約が終わっていないので下請は決まっていますなどと主張されます。その辺は、下請からのきちんとした仮契約が出て来なければ安価の根拠がないということに等しいので、そこは信用しませんよ、という扱いでもよいかということで運用をしている整備局もあります。

○米田 下請からの仮契約書などの根拠が出されて、それでも、この価格でできるのはおかしいというのを行政が言うのは難しいですね。

○前川 仮契約書を出してきたら下請に聞くしかないですね。本当にこの契約の見積りを出していますか、本当にこれでできますかと。できますとの返事に、役所がそれ以上口を出せません。

○絹川 今は、採算は合いませんけど会社の金を投入してやります、私の会社が責任をもってやりますと言えば契約できます。原価が割れているから契約ができないという状態ではないわけです。例えば営業政策上、この地域で仕事を取りたいとか、あるいはこの工種の実績をつけるために、赤字覚悟でやりますと言ったら、それで契約は成立なんです。

○前川 そうですね。原価をきちんと出して、最後に値引き何円と。その理由は何ですかと聞いたら、おっしゃるように、ここで実績をつくらないと同種工事の実績が会社としても技術者としてもなくなってしまうので、経営戦略上、赤字受注をやりますと言われると契約しない理由はないですね。赤字受注の事実をオープンにすることで、取引先金融機関や株主からの抑止力が期待できるかもしれません。

○**米田** 絹川さんは、最低制限価格の水準はどの程度が妥当だとお考えですか。例えば80%以下の契約は不可とか。

○**絹川** 私は、今、国土交通省が標準的に原価を積算されている原価計算の方法からいきますと、直接工事、間接工事を足して工事原価というのがあって、その上に一般管理費があります。一般管理費がないとその会社は経営できませんが、一般管理費は全部なくなってもいいと思います。ですから、工事原価、現場で使うお金だけは、それを割れば原価割れだということで、そこまで。

工種によって違いますが、85%より少し上、90%近くなるものもあります。だけど、過去に建設業が、こういう問題が起きるまでずっとやってきて、毎年粗利益ということで計上していたのは10%が平均で、12%出している会社はいい会社です。15%出しているのはほとんどありません。そういうことから考えると、その辺は妥当なところだと思います。粗利益というのは計算してきちっと出ていましたから。

○**米田** 公正取引委員会が出しておられる不当廉売の考え方も、工事原価を下回れば原価割れという見方ですから、一致していますよね。

○**絹川** 同じです。

○**米田** 逆にいうと、前川課長、いかがですか。公正取引委員会の低価格入札の対応というのを国土交通省も見習って、原価割れはノーというふうに、公正取引委員会の不当廉売を根拠に対策を打ち出せませんか。

○**前川** 公正取引委員会が不当廉売を建設業に適用したのは、これまで長野県の1社に対する警告だけです。それも、単に原価割れというだけではなく、原価割れで継続的・反復的にやってほかの会社の公正な競争を妨げるというようなことがあったということが理由とされています。原価割れ工事をしたからといって直ちに不当廉売ということにはなってはいないのです。

○**絹川** なっていないのですが、公正取引委員会の見解としては、やはり工事原価を割るものは不

当廉売であるという判断はしますよと。ただ、不当廉売であるからといって、独禁法違反になると摘発するには、発注者から通告があって、調査の意向があって調べないとできないし、連続して低価格入札をしている、ほかの業者の入札金額と比較して低いなど、いろいろな環境が整わないと法違反で摘発はしません。ただし考え方は工事原価ですということ。これは明確に言っています。

○**米田** 繰り返すから摘発になるのは当然だと思いますが、一つの不当廉売というデフィニション、定義は、公正取引委員会でできているわけですから、不当廉売を防止する対策を国土交通省がとりますと言えば、少しは国民に説明できるのではないかと期待しますが。

○**絹川** そこでいろいろな問題が出てきます。予定価格、積算価格の根拠、正当性など、どこまでが正しいのかというと、すべてが標準的なものであるということになってしまいますから、個々の工事については必ずしも正確ではないという争いが出たときに、どう説明するか。

○**小澤** だから、多分一律に何%ではなくて、工事によって違うでしょうし、工事原価の意味から考えると、請け負う会社の状況によって工事原価は変わってくるということになりますね。

○**絹川** そうですね。だけど、請け負う会社単独の理由を聞いたら際限なくなります。

○**前川** 絹川さんのおっしゃるとおりでして、役所の予定価格はあくまで標準的なもので、工事原価は個々の現場の状況や業者の能力によっても変わるわけです。低入札で入れる方は、自分の入れ



たものが工事原価だと主張されます。あなたの工事原価は適正じゃないでしょうというのはなかなか証明できないということです。

○小澤 海外でもこういう問題は同じようにあって、いろいろな対策をそれぞれ考えていたと思います。日本は、市場の環境がこの何年かで非常に大きく変わりました。だから、競争のルールを変えていかないと、おかしな結果になる。競争のルールとしては、今まではお金だけで競争する、それも総価で競争してきて、ここ1～2年に新しく導入されたのは総合評価方式です。お金だけでなく、それ以外の品質にかかわるような提案や技術的な能力を評価して、それを足したり割ったりして、総合的に評価して選ぶということに少しずつ変化しています。そうは言っても、工事の場合にはやはりお金のウエートが大きくて、結局低価格で決まってしまう。市場はそれより厳しいので、市場が変わったのに競争のルールの方が追いついていないということかなと思います。

例えばアメリカでは、こういう問題が発生して、特に下請（専門工事業等）へのしわ寄せの問題を考えると、下請の方から、直接自分たちと契約してくれと。それで、いわゆる全体のマネジメントをする人がCMとしてそこへ入って、下請と発注者が直接契約するCM方式を導入したり、ユニオンのようなところが最低賃金を守る努力をする。あるいは入札のときに、下請の仮契約書に相当する、いくらでやりますという証明をつけた上で入札しないと受け付けられないなど、競争のルールに関するところではいろいろな手が打たれていると思います。日本は結局、今まで総価で、お金だけでやっていたけれど、その中でうまくやる仕組みができていたので、そういう問題がなかった。ここにきて市場が変わり、それに合わせてルールを変えていく時が来たということではないでしょうか。

○米田 市場と供給がある程度適正な関係にないかぎり、いつまでたってもダンピングというのは止まらないですか。

○絹川 一つはそうです。需要が減って供給側が増えるというのは、確かに競争が激化したと言えます。だけど、従来の受注システムあるいは発注システムに今戻れるかと言ったら、戻れません。例えば、需要が増えたからみんな仲よく配りましょう、とはいきません。そういう状況の中で、ではどうしたらよいのか。やはりシステムを変えないといけない。そこには、小澤先生がおっしゃったアメリカのように、サブコンの力が強くてゼネコンはサブコンの力を借りないと入札もできないというふうな状態にする。そのためには、元請は元請以外、下請は下請以外の仕事をしたらいけない、というふうに分けなければいけません。日本はそれができていない。一つの業者が40%元請して60%下請しているとか、あるいは逆に70%元請して30%下請しているなど、両方かけています。そして、下請の人には下請部分を大きくして元請になりたいという志向があります。なぜかという、元請が優位的な立場にあって楽をしているように映っているからです。

仕事の内容というのはそれぞれ違います。そこをきっちり分けていないところに一つ大きな問題が潜んでいます。だから、サブコンの見積りがなかったらゼネコンは入札できない、しかもそのゼネコンのマージンは5%とか3%とか、サブコンの集まってきたのにプラスするのほんのわずかな、CMに近いような形ですよ。向こうはそれでやっているわけです。言ったら悪いけれど、ボンドとか何とかがあって、それでもちゃんと競争はできているので、落札率が非常に高い。それは別にしても、やはりサブコンの力が非常に強いから価格崩れは起きないわけです。

日本の場合にはそうじゃないですよ。労働賃金をどんどん下げていったらいくらでも下がっていく。先生がおっしゃったように、システムが変わりつつあるのだから、何らかの形で方式を変えないとおさまりがつかない、というのはそのとおりだと思います。だけど、日本の建設産業の構造は急激には変わりません。差し当たり、われわれ建設業からいえば、身を削り、血を出して耐えてや

っているところにもう一つ、もうくたばれと言ったたかれ、飯も水も絶たれようとしている状態に追い込まれています。だから、最低制限価格のようなものをつくって、一定以下からは発注しない、公の工事については原価割れの工事は一切発注しませんよ、そのかわり、品質も高め、きちっとしたいい仕事で国民に返してください、というような姿勢に戻ってもらわないと業者側はどうしようもありません。

○**米田** 私もよく、建設業のこれからというテーマの講演をしています。将来あるべき姿というのはだれでも言えます。しかし、今何をすれば止められるかということでは、絹川さんがおっしゃったような思い切ったことをやらないと止まらないですね。技術と品質と価格の妥当性を明示した市場競争に変えるべきです。企業として生き残ること、若い人材の育成などを考えると、もう待ったなし。抜本的な歯止めを打つときですね。

○**絹川** 最低制限価格を設定して、価格もある程度の範囲におさめ、その中で総合評価して取ったとしても、工事成績が悪かったら入札は御遠慮くださいよ、1年間辛抱しなさいよ、などということがあってもよいと思いますよ。

○**米田** 中小の建設会社は、総合評価方式は自分たちを救ってくれないと言いますね。私が思うに、やはりストックの時代が来ています。新設中心から維持管理の時代になったら、その地域に根づいた方々が日ごろからさまざまな社会基盤に目を配りながら維持補修をし、災害時にはすぐかけつけるような地域性というのが大切です。大きなトンネルは大手ゼネコンが効率良く、技術革新しながらいいものを安くつくってきたと思います。ですけど、河川や大地に接続しているものを守るときには、水の流れ、土の崩れ方などその風土をよく知っている人に限ります。それはそこに根づいた方でないと守れないという、日本の脆弱な国土の特質というのがあるわけですよ。その評価が今の総合評価方式だと乗りにくいですね。

○**絹川** やはり、すみ分けを考えてもいいと思い

ますね。そうすれば、もう少し楽にできると思いますね。建設業法をもう少し分けるとか.....。

○**米田** 日々の維持管理で、地元企業があるということの価値はすごく大きいですよ。それをどう拾い上げていただくかが課題で、今の技術評価というのはやはり大手志向。大手の技術力を評価するのは割と楽な指標ですが、地元でがんばっている、縁の下の方の力持ち的な方の日々の努力をできるだけ拾い上げてほしいと思いますね。

○**絹川** 地元企業の存在価値というか。

○**小澤** そこに大手が入ってくるのですか。

○**米田** だから、そこをきちんと救い上げないと、地道な努力をしているところが報われません。そこでペーパーカンパニーや、不良不適格なところも一緒に存在しているわけですよ。

○**小澤** それとの違いですか。

○**米田** そうです。今、過当競争になっている状況の中で、日ごろから真面目にやっているところを認める指標を発注者にもっていただかないと、いい企業が生き残れないでしょうね。

○**絹川** そこは難しいですね。真面目にやっているところが必ずしも常に経営努力をしているかといったら、そうでもなくて、つけ込まれるすき間があるわけです。だから、不良不適格業者が新しく入ってきて従来のルールに違反する、少し無謀なことをやって、どんどん割り込んでいくということになります。そこに弱いところがあるんです。おっしゃるように、本当に地元密着しているところは、採算性だけを考えずに地域に対する貢献を考えて生きています。そのせいか、財政基盤がしっかりしていないですね。そこを狙われてしまうでしょうね。

○**米田** もう一つ、厳しいことをいうと、中小建設業の方はもっと経営改善すべきです。実行予算管理ができていない、その能力が不足していると思います。絹川さんがおっしゃったことは私も実感としてよく分かります。もちろん地元で地域貢献をしながら、社会基盤を見ながら、日ごろから防災パトロールなどをやりながら守る企業も、さらに一段の経営努力が必要。プロの経営者として。



○**絹川** その上で、建設という技術売り物にする産業ですから、技術をもたないといけません。例えば、積算もできない、設計書が出ても見積りもできない、予定価格いっぱいでもらって、その中で何とかやりくりしてやるだけという業者が地域にはたくさんあります。やはり専門の技術者が何人かいないと建設業とはいえませんが、そうでなければ地域で労働力を供給しているだけ。つまり、ここでもすみ分けを考えないといけません。

○**米田** きょうは絹川さんから何回か、「すみ分け」という言葉が出ていますが……。

○**絹川** それは絶対に必要ですね。

○**米田** 建設業界は一時期まではすみ分けていましたよね。それが今は。

○**絹川** これは一般競争ですよ。

○**前川** そこはちょっと誤解があると思いますね。本年は、国土交通省は、2億円以上は全部一般競争ですけれども、その2億円の一般競争に大手が入れるわけではありません。2～7億円の間はランクをCとかBとか指定して、一般競争です。昔でいう制限付き一般競争です。ですから、Aは外した一般競争をやっています。そういう意味ではすみ分けの考え方は従来と基本的に何も変えていません。それから、該当工事の近くに本社が存在するとか支店を設置していることといった地域要件もそのまま残しています。

○**絹川** それは変わっていませんけど、一般競争という名で、国土交通省以外も、地域の自治体の発注者も、全部そういう方向に流れました。今までは、地域の自治体についてはその地域にいる人

を中心に考えていました。地域貢献度と言いますか、制限をつけていたわけですね。そういうものもどんどん外されて、地域では、今、超大手さんが入れるのは、その技術力が必要な仕事や、工事規模の大きいものです。極端なところはWTO物件だけとかになっています。それに対して、国土交通省の発注基準というのは全然違います。もちろん国交省は、仕事が難しい、難易度が高い仕事もあるから当然かもしれません。だから、発注基準というものの自体が今非常に疑問になっています。発注基準とそれに対応する業者のランクもいろいろ考える必要があります。不適格なランクをもらっている人も少なくありません。でも、それは大きな目で見たら大体うまくいっているはずですよ。問題点はたくさんありますが、一番の問題は低入札がまだまだ増えるだろうということです。

○**前川** 低入札の場合には、いろいろ検査をし、プロセスの管理をきちんと行って品質が低下しないようにする。ただし、監督がよく指導したから結果いいものができたという場合は出来映えだけを評価するのではなくて、監督の手を煩わせたということは、検査結果の成績としてはマイナスの評価になります。出来上がったものだけでなく、プロセスも含めて成績をつけて次の工事に反映させる、ということが本筋だと考えています。

○**絹川** そのとおりになっているんですけどね。

○**前川** ただ、これまでのお話は、それまで待たなければならないということですよ。次の工事に反映させる循環が形成されるのには2～3年かかる、それまで今の状況が続いたらもちこたえられないから、今何とかしてくれということですよ。

○**絹川** いや、それをやってもらっても、その業者がその次に低価格で入札しないかということではありません。やはり受注するためには安くないとどうしようもないわけです。

○**前川** それは、緊急避難的に、ここから下は低入札で全部失格ですよとするには、世間の理解が必要です。建設業界では大変だと言っています

が、新聞を見ても建設業者が倒れても記事にもならず、社会問題化していませんよね。

○**米田** おっしゃるとおりですね。地方を回っていると、過疎が進み、悲惨な状況になっています。公共事業がなくなって地方経済は崩壊するんじゃないかと思う地域は数多いです。でも、そうした記事をマスコミが扱わないですよ。

○**絹川** いや、出てきていますよ。それに、各人が自分の持っているものがだんだん減っていることを実感していると思います。われわれが見ていて、同じ協会員で、今までのストックがどんどんなくなっていったら、もう倒産も近いなという予備軍がいっぱい出てきた、これは事実です。だから、ほうっておいたら急激に建設業者の倒産が続出する可能性はあるでしょうね。

○**米田** 急激に建設業者の倒産が続出しても、そんなに大きく一般紙は扱わないでしょうね。

○**絹川** それは扱わないと思いますよ。投資額全体が減少しているのだから、業者が半分つぶれても当然だということになると、何十万社つぶれても問題はない……、そんなのはどの産業でも過去にあったことという受けとめ方ですよ。

○**米田** 絹川さんがおっしゃるように、原価割れは「ノー」というのを緊急でやらないと。要するに低価格で契約しなければいいんですよ。

○**絹川** それ以外に手が無い、というところまで追い詰められている気がしますね。

○**米田** 私もそう思います。今、地方では市場が半分になっています。半分に減って価格までそうなると大変なことになりますよね。

○**絹川** 現実には、ダンピングを止めるのに昔のように受注調整させてくれという声が非常に強くなっています。

○**米田** 公取が出しているこの不当廉売の定義を声高に叫び、不当廉売は契約しないという緊急の対策を前川課長に英断を下していただく……。

○**前川** 国土交通省としても各整備局で実施中の実験計画の中間評価を行って、入口での対策としてさらに何ができるのか検討したいと思います。一方で、受注者の方には正確な見積りを正直に出

していただいて、原価割れしている場合には工事原価はこれで、赤字分はこれだと申告してもらう、無理な低入札をしないように。やはり業界の節度のある札入れというのは必要だと思います。発注者だけでできるわけがないんですよ。

○**米田** 両方です。あとは市民の理解ですよ。

○**絹川** 業者は、受注産業であるかぎり仕方ないですね。競争に勝たなければいけませんから。どんどん低入札へと向かいます。

○**米田** 私が早急な対策として希望を持っているのは、入札ボンドの本格導入と保証会社の使途監査の充実です。入札ボンドは、入札時に会社の経営状況を審査する制度です。現段階で導入が検討されているのは、割に緩やかな制度のようですが、入札ボンドの制度の組み立て次第では、不適格な業者が排除できるのではないかと思います。ただ、やり方が厳しすぎると金融機関による企業選別という嵐が吹き荒れますので、諸刃の剣でもあります。保証会社の使途監査については、あまり知られていませんが、きちんと機能すればかなり低入札防止に役立つのではないかと思います。保証会社は事前に請負者から前払金の使途内訳明細書などを受け取りますが、そのとおりに支払われているかどうかの使途を確認するのが使途監査です。特に低入札の場合や経営状況が悪い会社には、保証会社は前払い金を一度に渡さず、使途監査を実施しながら、支払っています。例えば、下請業者への支払いに使われるべきお金が、資金繰りに流用している場合には、途中で支払いがストップすることもあるそうです。保証会社によるリスク管理の強化は低入札の防波堤になるのではないのでしょうか。

○**前川** 入札ボンドの導入につきましては、国土交通省としては10月下旬から東北地方と近畿地方で一部試行的に検討しています。この入札ボンドが制度として定着して実効を上げるためには、発注者、受注者、金融機関がダンピングを防止するという共通の目標をもって入札ボンドの制度を育てていけるのかどうかにかかっていると思います。いずれにしても、即効性よりは長期的な仕組みと

考えた方がよいと思います。

○前川 小澤先生がおっしゃった、元請と下請の力関係が偏り過ぎている、元請が強すぎる、そのためのオープンブック方式であるとか、それから、総合評価方式もちっと不幸だったのは、総合評価方式に地方も含めた発注者が習熟する前にどんどん一般競争が拡大して、ダンピングが先に進んでしまったので総合評価方式が追いついていない、ということなどはそのとおりだと思います。早く追いつくようにするのは最低限必要です。

○絹川 今の段階だったら、追いついても、それで逆転現象はなかなか起きない。というのは、例えばマキシмум30点加算とした場合に、A社とB社の差というのは、ゼロか30かというわけではありません。大体その中で差がついているのはわずかです。ですから、どうしても逆転しない。これは非常に難しいですね。だから、50点くらいにしないとかだめだという話も出ています。

○米田 海外の事情に詳しい小澤先生から、何かご提案はありませんか。

○小澤 先ほどはアメリカの話をしてしましたが、イギリスは、最初に手を挙げてもらって、まず発注者がロングリストから、ここに頼むのがいいと思われるところを選んでショートリストをつくり、そこで競争してもらう。先ほど3社、4社という話がありましたけれども、場合によって何社くらいが適当かというのはいろいろありますけれども。

○絹川 もっと少ない場合もありますね。随契に近いような場合もありますね。

○小澤 デザインビルドのように高度なものが要求される場合には、より絞って競争していただくというようにやっていますね。

○米田 そのときに、日本でよく言われる、なぜこの人を選んだかという恣意的なことは言われませんか。

○小澤 恣意ではなくて主観で、その理由を発注者が説明できれば問題ありません。

○米田 本当はそうあるべきですよ。発注のプ

ロというのは技術屋です。日本も、発注者が技術のプロとしての主観を入れれば、しっかりした選択ができますよね。

○絹川 それに近いようなものが、発注者が指名した指名競争制度ですよ。ところが、指名ではなくて、ある基準を満たせばだれでも参入してよいという一般競争を多用しようということになっていますから。ヨーロッパの場合は、ほとんどネゴに近い、特定の業者と発注者との話ですね。公取もそれが一番いいという。だけど、今の発注者はなかなかそういう雰囲気じゃないですよ。

○小澤 例えば、高度な技術力を求める場合には、2エンベロープで、先に技術的な評価をしておいて優劣を決め、一番優れたところから価格のネゴをしていく。その値段が、発注者が払ってもいいと思える値段だったら、そこから契約していくというやり方をするケースもあります。

○絹川 ネゴはネゴでも業者同士のネゴではなく、発注者と業者とのネゴだから、それは独禁法違反にならないそうです。

○小澤 なぜそこが本当によいのか、なぜその値段が妥当なのかということを納税者に対して説明できることが大事になってくるのです。

○米田 ものをつくる立場からすればそちらの姿の方がよほど健全ですよ。

○小澤 それがプロとしての発注者ですね。

○米田 経験と実務を積んで長年検査を積み上げたプロとしての発注者ですものね。

○小澤 金額一つで決めてしまうとかどのようなやり方をしてもリスクがあるんですよ。

○米田 でも、日本でそれをやったときに、なぜここを選んだのかという一般の方の質問に、プロの発注者がきちんと合理的に説明できるかというところが難しいから、行政はそれをあまりやりたくない、やりにくいんですよ。

○小澤 金額が一番安いところというのが一番説明が簡単なんです。契約の相手をだれにするかという問題（入札）と契約金額をいくらにするかは、互いに関係はありますが分けて考えることが可能です。それぞれがきちんと説明できることが

重要だと思います。

○前川 行政の体質も昔と随分変わってきています。今は何でもホームページに公表していますから、公表することに対する抵抗はほとんどないですよ。もちろん事後公表ですけどね。

○米田 本来であれば発注者がプロ中のプロになって、それで国民の信頼を得ればそれですむことですよね。

○前川 もちろんプロだと思っていますが……。

○小澤 信頼されない。

○前川 ええ、残念ですが必ずしも信頼されていない。公共事業を担当しているというだけで悪いことをしていると風潮があります。役所の人間も概して口下手だったり文章下手だったりするものですから、うまく伝えられないということもあって国民の不信感を払しょくするまでにはいたっていません。その辺の能力も必要になってくると思います。

○絹川 そういったプロの発注者の方々に、願わくば総合評価が真に有効に活用できるような環境といえますか、いわゆる低価格は足切りしてもらうような方策をつくっていただければ何とかなるのではないかと思います。それで業界の方も構造改善を進めて。先ほどお話がありましたが、元請も下請も兼業する、あるいは専業同士になった方がいいのか、どういうシステムが一番いいのか分かりません。今すぐに解決できる問題ではないと思います。

それから、新しくこの産業に就職する人が希望をもって入れるような状態にしてやらないといけません。私は、やはり元請と下請とは明らかに分離した方がいいし、地方業者と全国業者とも分離した方がいいと思っています。そうは簡単にできないと思いますが……。

○前川 発注者ごとに変えればいいですかね。私の会社は直轄の国の工事は下請でいきます、県の工事は元請で受けさせてもらいますとか。

○絹川 それもありますが、下請と元請の体質とは全然違います。やはり上にいる者が主導権を持たなかったらいい工事はできません。アメリカの



ようにユニオンが強かったり、サブコンが強かったりというのでもいいか悪いか分かりません。ただ、強弱は別にして、サブコンを完全にコントロールできるゼネコンがいて、サブコンはサブコンとして生きられるというような環境をつくってやるのが一番いいと思いますね。

○絹川 今年10月に、将来、建設業はどうあるべきかという問題をテーマにした、京都・奈良・大津の3商工会議所の建設関連部会の合同懇談会を行います。国土交通省の建設業課、および京都大学の古坂先生をお招きし、各県から1人ずつ代表が出てパネルディスカッションを行います。そのパネリストの方々に、何かよい考え方があるかと聞いてみても、どうしようもないという答えになりそうです。だけど、われわれ建設業者は、従業員にはたとえ低賃金になっても飯を食わせなければいけない、会社を倒産しないようにしなければいけない……、そうならば、安く発注したら品質が落ちるのは当然だと思いますよ。どこかで何らかのものを省略しないといけません。それでもやっていけるか、希望や自信はまったくないといった感じで、建設産業がよい方向に改善されることは期待しにくい状況です。

○米田 私は、建設業が建設の仕事だけに固執して、それだけが自分のテリトリーだということを外してもっと広げていけばよいと思います。いろいろなところにいろいろな仕事がありますから、それで十分地域を支える企業として生き残ることは可能だと思います。そういう信念を持って地方講

演活動を続けておりますが、絹川さんが、また前川課長もおっしゃったように、そのためには本業をしっかりとさせて、企業体力に余裕が必要です。そういうことができない中で起きている低入札ですから、何とか止めないといけないと私も思っています。そうでないと、地域全体が崩壊してしまいます。過疎が進むところでは、企業らしい企業は建設業ぐらいしかないんです。現金収入の柱は建設業。建設業の就労人口は、今は少し減りましたが約600万人。農林水産業は約300万人ですから、倍の人数を今日本国で養っていることになります。つまり過疎が進む地域の地場産業は建設業なんですよ。それが一気に縮小して、ほかに勤め口もない、何もなしの中で、ただみんなて辛抱しましょう、そこに低入札ですと言ったら、次に出る余裕もなくなってしまいます。だから何としても止めなければいけない。そのためにはやはり国の政策として低入札の足切りが必要だと思います。

○**絹川** 今、日本が向かっている経済政策は市場経済の競争社会ですよ。そこに大きな問題があると思います。大産業、大企業、都市型の企業にはそれもいいでしょうけれど、地域では市場経済だけでは割り切れない採算性だけの問題ではないというものも多いと思います。建設業についても、生産性を上げ、競争性を高めて、きちっとやっていったらよいところと、そうではない、やはり基盤整備に必要な予算というものもあると思うんです。その辺も、業者自身もそういう性格の業者というのはあるんだろうし、産業的にも……。

○**米田** やはり自助努力というのをもっとすべきだとは思いますが。

○**小澤** 資本主義の世界にも、やはり最低限のルールというものはあるわけですね。競争すれば何でもいい、とことん競争します、法律を犯さない範囲で競争をします、という社会が、資本主義がもとも考えていた社会だと思います。海外のグローバル経済あるいは競争社会というのが、何でも競争すればいいという社会だと勘違いしているのであれば、それは大きな間違いです。競争するに

も最低限の守らなければいけない部分があるはずですよ。

今、建設業界で起こっている問題が、ひょっとしたらそちらの方向へといってしまうのではないのでしょうか。ですから、今やっている人たちは、そういう社会、環境で、仕事を取るということを経験していませんから、どういうふうに競争すればよいかというところが分からない状況で、皆さんそういう行動に出ているわけですね。あそこもやっているからわが社もいいんだと、過熱してしまっている。土工協なり日建連がメッセージを出していますが、各企業が守る、慎むべき行動、業界に身をおく各人が守らなければいけない節度などを、もう少し具体的に明確にしないと、単なるスローガンで終わってしまいそうな気がします。

○**絹川** まったく同感です。もともと企業というのは、社会に貢献すると同時に、自分に利益がなければならぬ。自分だけに利があってもいけないですよ。先が立たずに自分の利だけでは成り立たない、片商いというのはいけません。だから建設業にもその思想が欠かせないですね。

○**小澤** 社会の中の建設業ですものね。

○**絹川** そうです。そこで、建設業は今受注のエゴでやっていますが、自分だけが利を得るためにやっているのではなくて、現状は、生き延びるためにはどうするかという、非常に厳しい状態で行っていると思っています。人を倒してでも自分に利益があるようなやり方だったら大いに反省しなければいけません、とにかく自分が生きるためには、悪いと思いつつも低入札をやらざるを得ない。

○**小澤** でも、それを続けていくと自分もだめになって、周りも同じようにだめになるというのが見えていませんか。

○**絹川** 見えています。ですから、総合評価方式がもっと有効になって、技術、優れた提案をすれば、あるいは過去に評価の高い仕事をしていれば、価格だけではなく、それらも加算されて受注できるというチャンスがあるのならいいのです。

ところが、今、そうしたことはほとんどなく、やはり価格で決まります。ですから、価格が安ければ自分のところが取れるということで、低入札に向かうわけです。

それを止めるには、やはり、低入札価格を排除すること、というのが私の結論です。ただ、私はもう少し産業が縮小してよいと思っています。そのときに、悪いところが倒れて優良なところが残ってほしいと思っています。

○**米田** 市場は減少しても、建設業は国土や社会基盤を守る重要な基幹産業であることに変わりはありません。建設業は、今大きな転機を迎えています。建設業に携わる一人一人の方が、従来の仕事のやり方やシステムを見直し、自らを変えていかなければならないと思います。建設経営者はもっとプロの経営者になってほしいと思います。発注者もプロの発注者となり自信を持ってよい業者を選定して欲しい。建設業を根本から立て直す力は、低入札の苦境をくぐり抜けた発注者と経営者から生まれると信じております。

○**小澤** 実際どうすればよいのかというのはなかなか難しいですね。

○**絹川** 難しいです。でも、切実であるということだけは知っていただきたいと思います。業界としたら、本当にお先真っ暗。「後を継ごう」という若い後継者がだんだんいなくなりました。

○**米田** 今、建設業の青年会などと新分野進出、多角化に向けていろいろと頑張っていて、みんなで一所懸命走っていますけど、それもやはり企業としての健全な活動があつてのことです。健全な活動がないところでは、頑張れとは言えませんよね。

○**絹川** 頑張っている若い人たちも火の車。どうしたらよいのか迷っていますよ。

○**米田** 本当にそのとおりですね。

○**小澤** 頑張る技術者個人が報われる世界を実現させるためにも、関係者の知恵を結集して、公共工事の基本システムを再構築すべき重要なときを迎えているのだと思います。

本日は、どうもありがとうございました。

（座談会開催日：平成18年8月10日）

