

特集 “STARTING OVER” ~新たなる旅立ちへ~



専門工事業者が生き残るために 今すべきことは何か

(社) 大阪府建団連・北浦年一会長に聞く

広報委員会 委員長 竹林正浩 (竹林塗装工業㈱代表取締役社長)
副委員長 石渡年樹 (㈱石渡康三郎塗装店代表取締役社長)

—建設産業戦略会議は平成23年6月に『建設産業の再生と発展のための方策2011』をまとめました。その中には、「保険未加入企業の排除」「重層下請構造の是正」など、我々の仕事に直接関係する課題が掲げられています。こうした動きを踏まえ、今我々がすべきこと、心構えなどをお聞かせください。

保険加入と法令順守が根本

数ある建設業界の問題の中で、一番根本にあるのは職人の待遇である。職人は、生活ができない、食べていけないところまで来ている。職人が労働3保険に入らないとこの業界は決して良くならない。今のうちに、賃金は安いし、老後や病気した時の保障もない現状では、若い人を募集しても来るわけがない。建設業は3Kだから若い人が来ないのではない。賃金が安く、保障もないから来ないのだ。

まずは職人に保険に入ってもらおうということから始めないといけない。そのため、発注者、ゼネコンさんには法令順守を徹底してほしい。守らないところにはペナルティが課せられることになる。この点については、国に強く働きかけている。

国の方でも、いざ実行までに時間がかかるようだが、「保険未加入企業を排除する」とまで書いた以上、突き進むべきである。適用除外をつくったりせず、行政から強く



北浦年一会長

指導してもらうことを期待している。このままで1年も放置されれば、直用化を進めたところはおかない。

専門工事業界の側でも、保険加入については、経営環境が厳しくても反対する人がいなくなってきた。それは当然で、反対する方がおかしい。自分の息子が働けないような会社に他人が来るわけがない。

この点さえ解決すれば、重層下請けの問題は自然に解決すると思う。職人が保険に入り、各社が法令順守を徹底すれば、重層下請けは必ずなくなる。二次までで止まるはずである。

トップの意識変革を

すでに公共工事は10%ぐらい落札価格が上がっている。総合評価方式など発注者側のダンピング対策が功を奏して、平均落札



竹林正浩委員長

価格が予定価格の75%ぐらいから85%ぐらいまで上がってきている。ところが、下請けの代金は逆に下がっている。そこが問題だ。大手は減収でも増益で、ダンピング対策を求めてきた我々には全く還元されていない。

ゼネコンさんも皆、個人的には分かっているけど組織になると分かっていない。そのあたりを下請けが怖がらずにきちんと言わないといけない。私がゼネコンさんをお願いしているのは、競争はいいが、汚い手段と「天秤」はやめてほしいということである。本来の「競争」なら進歩があるが、工事費を値切るだけが目的の個別交渉は「競争」ではなく、「天秤」である。同じルールでやってもらわないと競争にならない。我々は力がないので、大手から模範を示してほしい。ゼネコンもトップの意識を変えないといけない。現場の人間は理解しているが、それがトップに伝わらない。

職人不足はますます深刻に

大手は売り上げがほとんど減っていないが、下請けは半分以下になっている。それでも職人が足りない。下請けは職人を持っていないから手離してしまっている。いったん職人を手放すと、二度と帰ってこない。職

人はハウスメーカーなどの町場の仕事へ流れている。大工でも町場の方が条件がいい。

結局、もうからないところには誰も来ない。人が来ないようにしたのは、ゼネコンだけでなく下請けの責任でもある。雇用もされていない一人親方の職人は束縛できない。特に左官屋さんは一人親方が多い。

一人親方は、経営者だから労働者ではなく、失業者にもカウントされない。一人親方が失業すると、「非労働力人口」ということで、労働力調査の失業者数にも数えられないが、建設業ではこうした潜在的な失業者がすごく多いはずだ。保険も自分持ちなので、入ってなければ死亡しても保険金もない。一人親方が亡くなっても労災の数にも入らない。人権にかかわる問題だ。こういう制度を容認している国もおかしいが、それに乗った親方もおかしい。

保険に入っていない一人親方の問題は、国ももっと重視するべきだ。やがて年を取って働けなくなり、生活保護を受けるようになると国の負担も増える。このような業界にしたのは、ゼネコンと下請けの責任である。

一職人の側でも、「社員になると税金や保険を天引きされて手取りが少なくなるから嫌だ」という人がいます。



石渡年樹副委員長

それは社長がちゃんと勉強して説得しないといけない。「入らないなら、こちらも払わなくていいから結構だ」などと応じてはいけない。それでは脱法行為に加担することになる。口頭だけでなく、雇用契約書にもきちんと書き、説明してあげるのが社長の責任である。

一積算単価は、労務費調査が基準になっているが、労働者の年収から算定するべきではないでしょうか。

労務費調査は、昔から何十年間も同じような方法で算定しているが、それでは異常な数字になる。ダンピングで安くなったものを基準にしているからだ。ゼネコンさんが優秀な職長には600万円、いや500万円でも出すというなら、それを基準にするべきである。

規制緩和すると、弱者が強者に叩かれるだけになりかねない。規制によって弱者を守ることも大切だ。

生き残るための知恵を

繰り返しになるが、仕事が半分になっても職人が足りない状態である。それだけ職人が減っている。TPPの成り行きでは外国から職人が入ってくる可能性がある。もし外国から職人が入ってきた場合、3割ぐ

らいは息のかかった職人を持っていないと仕事はできなくなる。技術は日本の職人の方が優れているから、負けることはない。そのためには、これからの若い経営者は感覚を変えていかないといけない。

また、専門工事業界の側も、足の引っ張り合いをするのではなく、もっと団結しないといけない。個々の会社の力は弱くても、結束すると力になる。組合で共同受注するという方法もある。ゼネコンはすぐJVを組むのに、専門業はしない。生き残るための勉強をして、知恵を出さないといけない。

一震災の影響と今後の見通しはいかがでしょう。

土木関係はこれから忙しくなるが、建築はまだまだ先になりそうである。ただ、それでもすでに職人がいない。調査はされていないが、他の業種に転職したケースと高齢化でダブルパンチを受けているのが原因だと思う。それに気づかず、「なんとかなるだろう」と思っていたら大間違いだ。

「保険に入る」「トップの意識を変える」というのは、今すぐにでもできる。その他のことは時間がかかり、一挙にはできない。

最近の経営者は、つい安直な方に向かいがちだが、高い値段がとれる難しい仕事をする努力も大事である。皆が逃げる難しい仕事ほど、うまくできれば身入りは良い。人間関係でも同じで、苦手な相手との交渉にこそ実りがある。安易な道ではなく、あえて困難な道を選ぶのは大変な努力が必要だが、これからの時代は努力をしないとどんどん取り残されることになると思う。

一本日はどうもありがとうございました。

