

ホットインタビュー HOT INTERVIEW

社会に理解される建設業へ

北海学園大学准教授

川村 雅則氏

十分な職に就けず、低賃金で働かざるを得ない「ワーキングプア」と呼ばれる人たちが、道内でも増えている。季節労働者を多く抱える建設業においても同様で、企業が適正な利益を上げ、雇用に踏み切る環境を築くことが課題とされる。現在の低価格競争を「仁義なき戦い」と形容し、企業がこの戦いから脱する手だてを講じるのが、建設業の再生につながる。この問題を考える必要が、元請けとの契約内容の片務性、いわゆる下請け泣かせの現状に

下請けの会社に、今の状態で「労働者の賃金を保証しろ」と言っても無理がある。労働者の生活保障は下請けの保障とイコールで、常にセットで考える必要がある。下請けにも利益が及ぶ仕組みづくりが急がれる。日本の労働組合は企業内労働組合で、産業全般に横断的に規制力を発揮できない。労働条件や賃金体系が各企業で異なり、他社との競争手段になり得ていない。このため、この一定の歯止めをかけることも、労働者の生活保障と下請け保護のためには有効だと思ふ。

北海道開発の歴史と運動してきた大型公共事業が、必ずしも経済や雇用に良い効果を与えられなかった。国の財政状態を考えると、公共投資の総額削減は避けられない。ただ、やみくもな削減はよくない。「選択と集中」が叫ばれているが、公共投資の存在を見直すことにより雇用拡大が図られる。

川村 雅則氏(かわむら・まさのり)1974年5月3日生まれ、35歳。後志管内岩内町の出身。北大大学院博士課程(教育学)を修了。労働経済論が専門で、建設政策研究所北海道センター理事長を務め、各種フォーラムなどを開催している。

るが、内実は大型事業が多い。調査では、100万円当たりの雇用創出効果は、小規模事業の方が高いことが分かっている。地域の企業が受注でき、雇用創出する若い労働者の育成につながる維持補修などに対する投資の手当は不十分と言えよう。

「価格」辺りでない入札契約制度にするにはどうすべきか。 数合や受注調整の排除は必要だが、そのために「仁義なき戦い」にならないといけない。労働者の生活を守るには、元請けが公正な競争で利益を生み出せる仕組みにする必要がある。

発注者はいかに事業者を育成したいか、そういう事業者に施工してもらいたい。明確にすべきだ。設計労働単価の順守や地元から調達した資材の使用を打ち出した函館方式と呼ばれる入札があるが、これは、従来であれば発注者が発注後に関与しなかった部分に理念を持って介入した好例だ。

「落札率が高いと談合」となる風潮がある。 単独に落札率だけで談合とするのは問題だ。発注者が積算した予定価格が採算ラインすれすれの可能性もあり、100%で受注しても利益を出さないこともある。適正な落札率とは難しいが、オンブスマンの例にも総合評価が必要ではないか。

季節労働者の生活と下請け保護を

建設業界はどうすべきか。 経営環境が厳しく、産業が危機に陥っているのであれば、あきらめず建設業のシンを団体などが社会に対して発信すべきだ。 公共事業と建設業には本力がないというイメージが付いている。これは、政治との癒着によりもたらされたものだが、別段、政治に対するロビイ活動のようなものはあってもよい。問題は、置かれた現状が社会に理解されていないことだ。

建設業とは雇用を守り、地域経済を支えているという事実を、社会に理解させる努力が大事だ。 この努力をしないと、仮に補正で息を吹き返しても、業界の外からは「建設業は無駄なお金をまた使った」と否定的に見られる。極限まで現状を外部に開き、社会に受け入れられる産業になることが、持続可能な建設業への道を開いていくことになる。

建設業とは雇用を守り、地域経済を支えているという事実を、社会に理解させる努力が大事だ。 この努力をしないと、仮に補正で息を吹き返しても、業界の外からは「建設業は無駄なお金をまた使った」と否定的に見られる。極限まで現状を外部に開き、社会に受け入れられる産業になることが、持続可能な建設業への道を開いていくことになる。