

## 平成22年度第1回秋田県建設業審議会の概要について

### 1 日時及び場所

平成22年7月28日(水) 10時30分～12時

ルポールみずほ 3階 ねむの間

### 2 出席者

委員：田中委員、加賀谷委員、前中委員、小田嶋委員、菅原委員（JA）、天野委員、柴田委員、七山委員、阿部委員、石塚委員

(委員15名中10名が出席)

県側：加藤建設交通部長、山下建設交通部県土整備技監、高堂建設交通部次長、塚田建設管理課長、原建設管理課技術管理室長、他

### 3 議事の概要

#### (1) 議事録署名委員の指名

田中会長により、議事録署名委員として加賀谷委員及び前中委員が指名された。

#### (2) 報告事項

① 持続可能な建設産業のあり方について、事務局から報告がなされた。

(質疑応答・意見等の概要)

委員： 県の経常JVの運用としては、単体と経常JVどちらでも入札に参加できるのか、それとも選択制になっているか。

事務局： 同一工事において単体と経常JVとの混合指名はしていない。

委員： 国交省では経常JVは、合併につながる前段の形態として意義があるものとして運用しており、入札参加資格の段階でどちらか一方を選択してもらっている。

事務局： 経常JVについての国と地方での取扱いには若干差があり、県では、B級2者でA級相当の工事に入札参加できる制度で、有効期間は2年間である。

秋田県がこの制度を導入した理由としては、B、C級により多くの入札参加機会を付与しようとするものであったが、経常JVへの発注が多くないのは、公共投資が大幅に減ってきているためであると思われる。

国直轄のB級は、県ではA級となる。建設業においてダイナミックな企業連携を進めるためには、上位等級であるA級の合併が進展していく必要がある。

委員： 格付等級の上位企業を対象とする工事を多く発注することにより、建設業の産業構造が変わることもあると思う。

合併という形で再編を進めるには、元請け・下請けの重層構造をこれからも建設産業として続けるのか、合併後に会社の収益が確保できるかなど、企業の経営者側の判断も大事となってくる。

委員： 合併という形で再編を進めていく中で、JVのあり方を考えていくということなのか。

事務局： 建設業は本県の基幹産業のひとつであり、ソフトランディングを図る施策も行ってきたが再編が進まない状況にある。今や公共投資が極端に減ってきて、建設業の再編は待たなしの状況にきている。建設業版M&Aを施策として導入しないと再編は進まないという知事の発言を踏まえた上で、本日審議会に諮っているところである。

委員： 合併を進めることは、企業に対する相当な優遇措置と規制がなければ難しいのではないか。

事務局： A級とA級が合併した場合の優遇措置の一例として、受注機会を増やすということを考えている。現在は、請負対応額によって参加できるエリアが決まっているが、A級とA級が合併した場合、例えば現在は県南ブロックだけに入札参加が可能となっているものを、県北ブロック・中央ブロックにも参加できるように入札参加機会を増やすということも考えられる。

また、同じA級の中でも企業によって技術的にも経営規模においてもバラツキがある。このA級の中で、例えば経営事項審査の総合評定値によりクラス分けをして、合併により高い評定値を得る企業が増えてきた場合に、そのクラスの企業を対象とした工事を発注する方法も考えられる。

合併のインセンティブとして、発注機会の拡大と発注案件のクラス分けが、当面県が考え得る施策と考えている。

委員： 建設業界ではこの議論は進んでいるのか。

事務局： 常に議論はしているが、なかなか収斂していかない。建設業の業種毎によっても考え方は違うし、需給のバランスがとれている業種もある。県は今のところ一般土木を対象に考えている。

委員： 国も建設産業政策大綱により合併を進めているが、進展しないのが現状である。合併することにより足し算以上の効果があればいいが、以下にしか

らないのが現状である。合併を進めていくためには、経営者が長期的展望の中で、どう企業の経営戦略をたてていくかに立脚していかないといけないのではないか。

また、中央のゼネコンが地方の業者を吸収するという動きもないわけではないが、そうなると、地元の日常の安全安心を担う人がいなくなってしまうて大丈夫か、ということも考えなくてはいけない。

いずれにしても、この議論は難しく、時間のかかることではないかと思う。

委員： 日本では愛社精神も強いし、合併はそう簡単には進まないと思う。

むしろ、建設業が農業などの他産業との連携を図っていくよう支援していくことが大切だと思う。

建設業は、自然災害があったとき、住民の安心安全を担う大事な産業である。

委員： 平成17年度の合併が14件と多い理由と、平成16年度の経常JVの発注件数が多い理由は。

事務局： 経済対策の名残と考えられる。

現在は、公共投資の予算が少なく、経常JVを適用する案件がほとんどないという状況である。

委員： 予算に限りがあるためか、建設業の再編につながる具体的なものがみえてこない。具体的なものが見えるビジョンをうちたててほしい。

高校生の就職がないという状況で、新卒の高校生が建設業に就職したいと言ったときに、建設業の求人票がない。若い人を育てるという面も考えてビジョンを作ってほしい。

事務局： 今あるものをどうやって長持ちさせるかという観点で、どのくらいでコンクリートの強度が劣化していくのか、それをハイテクでどうやって診断するのかを若い人を中心に、県の関連機関で研修を行っている。

建設業と関連産業の話だが、例えば、小水力発電について、農業水路や河川を使いながら小規模発電をして、農業系のエネルギー源として、エコエネルギーを作る試みをサンプル的に行おうと考えている。業際領域での活動の取り組みを増やし、領域拡大していくことを試行錯誤しながらやっているが、皆さんの意見を頂戴して、次回には具体的なメニューを示したいと考えている。

委員： 新分野進出の支援については、マーケット戦略まで行政で後押しする必要があると考えるので、その部分も検討に入れていただきたい。

委員： 資料によると建設業許可業者数が減少してきているが、これは全て廃業な

のか。新規参入はないのか。

事務局： 廃業もあるが、それだけではなく新規参入もある。

委員： 公共投資を中心に営業している企業が多く廃業しているのか。

事務局： 公共投資を中心に営業している企業数は、公共投資が大幅に減少しているなかで、あまり減少していない。

## ② 入札・契約制度の適正化について、事務局から報告がなされた。

(質疑応答・意見等の概要)

委員： 予定価格の事前公表は時代の要請に沿った提案である。国の中央建設業審議会では、事前公表は、県が指摘しているとおり、デメリットとして積算能力のない企業の参入が相次ぎ、品質の確保がなされていないことから中止という結論に達した。

適正化法も当初は事前公表を案としていたが、事後公表に転換した経緯があるので、事後公表の導入は妥当だと思う。

ただ、事前公表を導入した経緯は、入札価格を類推しようとする不正な動きを防止するとともに、いわば発注者側の職員の身を守るとの目的があったと思う。

事後公表の導入にあたっては、事前公表導入時の経緯も考慮し、不正な動きに対する職員のコンプライアンスの仕組みの確立、業者の適切な見積を可能とする発注時の十分な条件明示を行う必要がある。

事務局： コンプライアンスの確立は大前提であり、今回の試行案では、さらに進め、企業の入札が終わるまで予定価格を作成しないこととする。つまり、企業の入札が終わるまでは、予定価格を誰も知り得ない仕組みにするものである。

今回のモデル的試行は、一般的に汎用性が高い一般土木で行うものであり、また、上位等級であるA級を対象とする工事である8,000万円以上から始めて、これまで事前公表を通じて培われてきた積算能力がどのように反映されるか検証したいと考えている。

委員： 事前公表している現状では、本来は技術で競うべきであるのに、価格競争に終始してしまっているのが、事後公表には賛成である。試行ということであれば、ある程度期間を決めて実施し検証してほしい。

委員： 事前公表により積算能力のない企業の参入が問題であるとの分析だが、このことにより、工事成果物の品質低下が認められたのか。例えば、評定点はどうなっているのか。

事務局： 評価点に関しては事前でも事後でも変わりはない。

委員： 価格のことに重点が置かれているが、施工時の技術力を的確に評価していくという視点がこの中に含まれていることを明確に説明すべきではないか。

事務局： 会計法と地方自治法のことと言及したため、価格のことが強調されていたかもしれない。本質的に公共工事の競争入札は価格競争が前提になっているが、品質確保ということで、平成15、6年頃から価格だけではなく、技術も併せて総合的に評価するという動きにつながった。

こうした経緯のなかで始まったのが見積書の提出である。つまり、例えば企業がどういった強度、どういう材料を使って施工を行うのかを、入札の段階で示してもらっているものである。ここ7、8年行ってきたが、事前に予定価格を公表していることから、価格競争を助長してしまった面もある。

その結果、見積書についても、例えば県が示したもののコピー的なもので、企業が施工するものに結びつかないようなものが提出されるようになるなどの弊害が顕在化してきた。

そうしたことから、今後は、この材料を使って、このように施工することから入札額はこの金額になりますと示してもらおう。本来的な独自の見積は、このように契約に結びつくものであり、今回のモデル的試行では、技術と価格で評価していくというのが趣旨である。