

土木建設業界のすすむみちはいろいろ考えられるが、私はこれを三つにしばって見たい。すなわち、技術対策、労務対策、市場対策である。

《技術対策》 オリンピック工事(関連工事を含む)を最終時点とし、それまでの過去10年間の土木工事の発注量と、これにともなう土木施工技術の進歩の跡ほど顕著なものは恐ろしくなかったといつてよい。全くわが国の史上空前のものとおもうべきであろう。

昭和25~26年当時、土木工事の機械化が盛んに提唱されていたが、全く看板倒れで足が地に付かない感があった。機械化施工の最大の要件である大型工事が少なかったから、機械を導入しても工事採算から見ると建設機械、ことに大型機械の償却も十分行なえないという状況にあったのである。

この点は電源開発工事、東海道新幹線工事、名神高速道路工事といういずれも大型土木工事が相続してしかもここ10年間に発注されたことによって完全に実用化され、施工技術も飛躍的に機械化近代化されたことは疑いない。

機械化施工の特質は、なんといつても工期の短縮であろう。このために、工事の規模が飛躍的に大きくなっても、工期は従前に比しむしろ相対的に短縮されると見てよい。そのことは、土木事業に対する公共投資の投資効率をいじしく高める結果となった。

機械化施工と併行して新施工技術の開拓もまた目覚ましいものがあつた。長大橋梁の架橋技術、アーチダム、ロックフィルダム、潜函工法、シールド工法等きわめて多彩な新技術が、技術革新の波に乗って導入せられ、わが国土木施工の水準を向上させたことは高く評価されてよい。

今後土木工事のすうせいは工事規模がますます大型化するものと見られるので、機械化施工の水準を一段と向上させ、また施工法の分野をさらに広げ、つづいて工期の短縮ならびに工費の低下をはかる努力を続ける必要がある。

《労務対策》 労働事情あるいは労務管理の問題が他の産業界において非常に重要視されると同様、あるいはそれ以上に建設業界においても真剣に取り組む必要があることは論をまたない。

土木工事の現場の作業型態から見られるとおり、他の企業すなわち工場生産の場合とくらべ、建設業の労務管理なり労働条件なりは特異のものであるとして、他の産業部門とは一視することをさげ、あるいはこれを軽視する人もあるが、今や事情は全く変わりつつあるように思われる。

いずれの土木工事の現場においても、直傭の作業員とその他の作業員、あるいは元請のものと同下請のものとの混在していると同時に、職種も異なった作業員あるいは技能員がおのおのの持場を持って立働いている状況であるが、このような事情は長い沿革の下に生み出されしかもこの方面の経験者によって今日まで進められている以上一朝一夕に改められるものでないが、同時に工事の機械化、新工法の導入等の状況に応じて、新しい労務管理の体制に逐次切り替えられるべきものである。

一例を雇傭関係にとつて見ても、他の定置産業と違って、一部直傭従業員のほかに一工事ごとに雇傭関係が断続されるのが一般である。いわゆる農村の出稼ぎ労働者を雇傭しているとい

* 土木建設業協会、海外建設協会専務理事

う不安定な雇傭関係の上に要員を確保しているわけで、今後農村等の労働事情が変化しひっ迫するにつれて、土木建設業への求職は低下すると見なければなるまい。土木建設業の労働条件を他の産業部門なみに急速に改め、新時代の青年層に魅力ある職域たらしめる努力と工夫が必要になっている。

先般建設労働者の退職金共済制度が実施されたが、これらも他の産業部門に比して不利な問題点を改善した意味で注目される。このようなことはその他の労働条件についてもいい得ることではないかと思う。

《市場対策》 市場対策といつてもきわめてばくぜんとしてゐるが、まず考えるべきことは国内市場での過当競争をどうするか、海外進出をいかに努力するか点であると思う。前段の問題については、総体として建設業者ことに中小規模の業者数が余りにも多いこと、大企業たる土木建設業の受注意欲がさかんになるにともなつて、中小建設業者への圧力がかかってくる問題、これに関連する指名競争方式の検討等多くの問題が提起されている。

業者数の問題については、端的にいって政府の指針としてまず業者登録の制限を打ち出すべき時期にきていると信ずる。それと元請業者と下請業者、総合請負業種と専門業種との種別を明確にすること、これと併行して業界内の再編成を指導することが必要ではあるまいか。

いずれにしても、土木工事の規模は大型化し、土木工事量の国内発注量に対する比率も高まってくることは必然の傾向にあるにかかわらず、中小企業者の数が多いという現象は不自然な競争関係をひき起こす結果を招くことは当然で、この矛盾した状況を改めてゆくのでなければ、抜本的な解決にならないように思われる。

つぎに海外進出の問題であるが、最近特にこの問題に対する関心は高まってきた。国際的に見ると、工事量の総受注高においてわが国の業者は十指の中に入るものが5社程度マークされるというのであるが、これを海外の受注量について見ると誠に微々たるものに止まり、わずかに総受注量の2~3%程度の海外工事量を確保しているにすぎない。世界的な外国業者の海外工事量の占める割合が20%に達している事情に比して、誠に大きなへだたりがある。換言すれば、狭い国内市場の中で受注量の高さを誇つそいるかっこうであるが、他産業たとえば受注産業の造船業の例等よりするも、はるかに改善を必要とする。

建設業の海外進出の場合、その持つ意義は単に建設業者自体の問題ばかりでなく、他の国産耐久資材の市場開拓の役割りを持っている。すなわち、ダムは発電機類の輸出につながり、鉄道は車両等の輸出を誘出する等、輸出振興の国策に貢献する。さらに、最近の低開発国の開発援助に大きく寄与する国策的意義を常に帯びている場合がきわめて多い。

幸いにしてここ数年建設業界ことに土木部門の海外進出意欲は非常に活発化してきている。賠償工事それに続く商業ベースによる工事も件数、工事量とも除々に伸びてきている。この際、国家としてもこの進出意欲をさらに刺激するためにも、また低開発国ことに東南アジア地域の開発にわが国として大きく協力する意味においても、思い切った進出を容易ならしめる奨励策を構う必要がある。現在海外進出の際建設業者の受くる処偶は、他の輸出産業に比していちじるしく不利かつ手遅れの状況に置かれている。早急にこの方面の改善が望まれる次第である。