

# 公共市場拡大とその課題について



市森 友明  
代表取締役社長  
(技術士 建設部門・総合技術監理部門)  
ichimori@shinnihon-est.co.jp

keywords: 公共事業、建設コンサルタント、法律、道義、低価格入札

## 1. 公共投資の増額が実現

政権交代により、ようやく公共投資が増額された(図-1)。建設経済研究所によると、24年度は23年度比10.2%増の政府系建設投資があり、25年度はさらに9.8%増と予測されている。もちろんこれは金融緩和と財政出動という、デフレ不況下における正当な経済対策を政権交代後の自民党が実施しているからであり、これを以前から提唱していた方が、現在国土強靱化担当内閣官房参与である京都大学藤井聡教授である。このように、以前は構造改革推進派の方々からはタブーとされていた公共投資による経済成長というケインズ政策がここに堂々と復活したのであり、その効果が経済指標に表れてくるにはもう少し時間を要するものの、公共投資額の増加は間違いなく、少なくともその増加投資額分のGDPを押し上げるであろうし、乗数効果によりさらに多くの増加が見込まれるであろう。そのような経済効果が出てきた場合、「ケインズは死んだ」と言っていた著名経済学者の方々はあるどのようなコメントを残すのであろうか、少々悪趣味的ではあるが個人的に興味があるところである。



図-1 政府系建設投資額の推移  
(建設経済研究所2013年4月データより加工)

## 2. 高度成長期以来の伸び率に



図-2 政府系建設投資額の増加額と伸び率  
(建設経済研究所2013年4月データより加工)

政府系建設投資の伸びについて整理したグラフを図-2に示す。グラフに示されているように、平成24年度、25年度の政府系建設投資の増加額予測は1.7兆円前後と過去の積極財政時の3~4兆円前後と比べると小さいものの、前年対比伸び率予測はオイルショック後の内需拡大を目指して積極的な財政政策がとられた昭和52、53年度や、バブル崩壊後の内需拡大政策がとられた平成3、4年度に次ぐ規模となっている。このように明確に公共投資が増加することは、平成4年以降実に20年ぶりとなり、特にバブル崩壊後に建設関係業界へ就職した40代以下の世代にとっては、初めて経験する実感できるマーケット拡大といえる。

一方でこの20年間ひたすら減り続ける公共事業の中で、市場の縮小に耐え忍ぶように建設関連企業は供給力をダウンサイジングし続けており、20年ぶりの急激な市場の増加に種々の対応を迫られていることは、グラフデータからも間違いなさそうである。

## 3. 市場拡大への課題

このような状況において我々コンサルタント業界は次のような課題を乗り越えなければならない。

### (1) 生産力と技術力はすぐには回復しない

建設コンサルタント業界における20年間もの低迷期は、その生産力を徐々にそぎ落とすに十分な破壊力があり、この20年間に多くの技術者が転職そして退職の道を選んでいる。業績不振による新卒採用抑制や、学生の土木離れ、公務員人気などがあり、若年層技術者の不足は各社共通の課題となっている。また東日本大震災復興事業が本格化し、コンサルタント各社も復興事業にかなり人手を取られている。CMRとして自治体を丸ごと抱えているコンサルタントもあり、その協力企業として入っている中堅コンサルタントもある。このような状況でのインフラ総点検を始めとした全国的な業務量の急激な増加は、そのような企業にとっては対応をより複雑化させている。

また建設コンサルタントという業種は知的サービス産業であり、その知的サービスの供給量は知的技術者の数に比例する。建設業であれば、下請け組織構造による支援や、建設従事者に外国人労働者を活用することで、元請各社はその生産力を調整することが可能となるが、建設コンサルタントは下請け階層も建設業程に発展していないことから、その生産力は人員数と一人あたりの生産性に比例することとなる。設計業務は様々な知識と経験が必要であり、新入りが管理技術者として自立できるまでには平均7~10年程度は必要である。つまり人員増強からその効果が発揮されるまで、他の業種以上に長期間を要するという特性が、急激な市場増加への対応をより困難としている。また一人あたりの生産性の向上における能力向上は人類そのものの進化を願うようなものであり、つまるところ長時間労働に頼らざるを得ない一面がある。

### (2) 「法律」を絶対視し「道義」を軽視する企業群の価格破壊がデフレを加速させる

政府の積極財政はデフレ脱却を目指したものであり、それにより業界の利益が向上し、社員の賃金が伸び、税収や個人消費が増えるものでなければならない。コンサルタント業界では長らくコンプライアンス経営なるものによるダンピングが続いており、この20年間で同一業務の落札価格は30%以上下落していると考えられる。このような状況が積極財政による発注量増加以降も継続すれば、政権交代後

の政府が、いや国民が最も期待しているであろう経済効果は間違いなく小さいものになる。国では総合評価落札方式の採用により一定程度価格下落に歯止めがかかっているものの、県や市町村業務においては未だに低価格入札が見られる。特に公共性の高い地方大企業の子会社など、大資本系の企業の親会社からの収益をバックグラウンドにした低価格落札問題が顕在化している。地域経済からの公共的定額安定収入を盾にした子会社が、その公共的料金を支払っている側の地域企業市場に対しダンピングする様は、まさに法律違反でなければ何をしても良い、「道義」的には問題あるが、「法律」的には問題ないものは問題ない、といったまるでウォール街さながらのサブプライムローン商品的な金融新自由主義的行動の典型例である。このような行動が政府の積極財政の効果を抑え、地域経済に悪影響を与え続け、結局は自分の首を絞めることを、「道義的問題企業群」は早く気づかなければならない。

## 4. 健全な業界の発展を夢見て

高度成長期に毎年仕事が増え、世の中が豊かになり、そして売上が増え、従業員への待遇が毎年良くなっていく時代を経験した世代に対し、一度も経済成長を実感することなく今日に至った我々の世代が初めて経験する市場の成長であるが、時代の違いが少々課題も多いようである。一方で26年度以降政府系建設投資がどのようになるかは定かではないが、先日発表された政府の中期財政計画を見ると、公共事業費は抑制の方向にあるともとれる内容であった。やはり右肩上がりに市場が増え続けた時代とは同じではないようである。

一方で我々NIXは市場縮小のこの10年間で、従来型のコンサルタント事業に加え、いち早くインフラの長寿化分野に取り組み、事業を拡大することに成功した。またその流れから、今回のインフラ総点検の予算増加には比較的スムーズに対応できている。これからは中期経営計画を実現するべく、本稿にもある再生可能エネルギー事業の事業者としての自立を目指している。「公共投資に創造力」の社是に恥じることない企業に成長できるチャンスをいただいたと謙虚に受け止め日々精進のみであるが、業界全体の調和と発展ないかぎり、地域経済の発展はないと思うのは少々古臭く保守的であろうか・・・。