

# 建設業の中小企業(2)

白柳夏男

はしがき

1. 請負人の成立
2. 近代化の停滞 —(以上, 第10巻第3号)
3. 日本資本主義の犠牲者—(以下, 本号)
4. 建設資本への脱皮
5. 中小建設業の存立基盤

## 3. 日本資本主義の犠牲者

### 業界の3問題

大正8年(1919)11月4日, 日本土木建築請負業者聯合会が誕生した。片々たるなわばりにこだわって, 地方的な小団体に分かれていた業界に, 全国的な組織ができたことは, それだけでも大きな意義を持っている。しかもこの聯合会創設の直接的動機は, 業界多年の宿願である3問題を解決し, 従属産業の地位から脱け出すための運動を開始することであった。3問題の内容はつぎのとおりである。

『片務契約, 入札及び契約に関する保証金制度の改善』

請負業者の資格制限, 保証金制度及び片務契約の偏頗欠陥を指すもので, 請負業者資格制限の取扱は各省に於て之を異にし其の統一を欠き, 又企業者が自ら選択指名したるものに対し保証金を徴する如き, 或は請負業者を無視したる片務契約の如きは旧慣に囚はれ時世に適合せざる不合理のものである。今にして之を革むるなくば業界の発展期し難きを以て速に適切な改善を図らしめんとするものである。

### 『営業税の改善』

当時全国に悪税として定評ありし営業税の一般税則を改善するが至当であるが、若し財政上遽に改廃するを得ずとせば、其の課税標準の改正をなすは喫緊を要するものであり、殊に第十二条中の請負業者に課する税率は最も高率不権衡なるを以て負担の均衡を図るべしとなすものである。

### 『議員被選挙権の獲得』

土木建築請負業者に対し、議員被選挙権の制限を設けたる衆議院議員選挙法、府県制、郡制、市町村制中の当該条項の削除を期し、苟も帝国臣民の本来享有する公権は漫りに之が拘束を許さない。吾々請負業者は労資の間に介在する社会政策上の枢要機関をなすものである。然るに反って請負業者に対し帝国臣民の公権たる議員被選挙権を制限するが如きは吾人の権利を蹂躪し治世の要道に反する甚だしきもので、速に該制限の撤廃を迫るものであった<sup>(1)</sup>」。

簡単にまとめていうと、不当な取引条件の法律による強制、税法上の不公平、衆議院議員被選挙権の剝奪の三つとなる。これこそ明治政府が、資本主義的再生産過程の基盤である社会資本の、廉価、かつ急激な形成を強行するため利用してきた、3本の梃であった。それは、直接的には政府と請負人の関係に関するものであるが、民間企業と請負人の関係も、これをいわば模範として律せられることになった<sup>(2)</sup>。そのため工場等の産業施設もまた著しく廉価に建設され得たばかりでなく、製造業に原料とエネルギーを提供する鉱山では、土木の末端組織であるタコ部屋が、そのまま直接坑道掘進等の生産過程に組み込まれていたのである。

第1次世界大戦は、必ずしも建設業に有利には作用しなかった。それどころか請負契約締結以後の資材や賃金の値上がりによって、かえって出血を余儀なくされたものが少なくなかったといわれている。世間の好景気とは裏腹のこの景況が、資本の蓄積というよりはむしろその阻害が、大正デモクラシーの高まりの中で、かえって業者の覚醒と団結を促したかも知れない。上の引用文の中

で、自らを「労資の間に介在する社会政策上の枢要機関」と規定しているところは、彼等の存在と意識における過渡的性格を極めてよく反映している。

しかし、それは一般的な状況であって、この時期に大企業と中小企業の諸格差が一層明確となり、資本の蓄積を進めた前者が、近代的資本へ脱皮する努力を開始するとともに、業界のリーダーシップを握るようになった事実を見逃すわけにはいかない。機械化の推進が、ようやくこの頃から意識的に取り上げられるようになったのも、極めて特徴的なことであると思われる。

### 入札制度等の不合理

不当な取引条件の第1は、入札制度に関するものである。

維新以後、当分の間政府は建設工事を直営とした。新しい材料や工法が民間に普及するまでは、政府自ら外人技師を雇って工事に当たるほかないというのが主たる理由であったろう。主要な鉱山や工場が官営とされたのに事情はよく似ている。直営といっても、むろん「切り投げ」、「小間割り」と称する部分請負は含まれていたに違いないが、これは随意契約で、競争入札はほとんどなかったものようである。

しかし、明治22年(1889)会計法が制定されてから、競争入札により最低額の者に落札して請負わせるのを原則とするようになった。最低額への落札は市場経済である以上当然の措置で、随意契約や指名入札につきまとう懼れのある、業者と役人の癒着を断ち切るためにも必要なことと思われるかも知れない。しかし、一般の商品と建設工事とは、市場の構造が著しく異なる点が注目されねばならないだろう。請負で「一品生産」され、しかも生産物が土地に固定されて市場を流動することのできない建設工事にあっては、同一商品を大量生産する製造業の、多数生産者間におけるのと同じような形の市場価格は形成され得ない。とり分け公共工事の場合、発注者が独占の状態にあるのに対して、請負人の側には多数者の激烈な競争がある。それでも、その結果である最低落札価格が、もし最大の労働生産性を反映したものであるのなら、業者の淘

汰によって請負人の側にもやがて寡占ないし独占的状态が出現し、発注者の勢力と均衡するようになるであろう。しかし独自の下請機構を動員して工事を行なうことの多いこの業界では、入札価格の高低と入札者自身の労働生産性の大小とは直接の相関関係を持たない。むりな価格の入札でも、とにかく工事を獲得してしまえば、今度はその元請業者が多数の競争状態にある下請業者に対して、一種の独占者としてふるまうことができる。犠牲は下部へ下部へと転嫁され、ついに最末端のタコにおよぶ。

むろん最低価格を野放しにしておけば、工事を途中で放棄するとか、手抜きをするなど、発注者にも捨てておけない弊害が発生する。だから一定の「歯どめ」らしきものは設けられていた。工事金額の大小に応じた入札資格の制限と、落札最低金額のチェックがそれである。しかしそのどちらにも重大な欠陥があった。入札資格は会計規則にもつき大蔵省令で定められていたが、それについて、つぎのように語られている。

「例へば株式会社ならば百万円の払込ありたるものが五十万円以上の見積りをする事が出来ないのであります。是れは有限責任の結果止むなきことではありませうが聊か安全の度を過ぎる様にも思ひますが、若し株式会社が既に他に一千万円の工事契約して居りましたら如何でせう、別に其の制裁はない様であります。吾が同業に株式会社の起らぬことは是等に起因することが多いかと思ひますが(中略)。個人なり乃至無限責任社員を有する会社ならば二ケ年以上営業を継続し二百円以上の国税を納付すれば無限の金高を請負ふことが出来るのであります。二百円以上の納税と申せば中産以上のものは大概其の資格があります。営業継続二ケ年と申しましても営業税を納めて居れば宜いので事実從事したる工事の分量乃至其の成績は別に規定しては<sup>(4)</sup>ないのあります」。

文中明らかなように、入札資格の法規制が、業者の株式会社化を阻止する機能をはたしていたことは、大いに注目されてしかるべきであろう。そこまで意図されたものかどうかは分からないが、客観的には資本の集積・集中を妨げ、

前期的資本から近代的資本への脱皮を遅らせ、請負人として役人の顎使に甘んぜざるを得ない地位に長く繋ぎ止める効果を持っていたのである。

一方、最低落札価格のチェックについては、当時の会計法、会計規則に規定がなく、各省まちまちに行なっていたものと思われる。昭和2年6月、東京土木建築業組合が東京市長あてに提出した「市政改善ニ関スル意見書」に、つぎの文言がみられるが、政府の工事も概ねこれに近い状態であったろう。

「要スルニ落札最低制限額ハ実費予定額（発注者が入札に先立って算出した実費予定額——引用者）ニ多少ナリトモ請負人ノ利益見込額ヲ加算シタル金額ナルコトヲ以テ理想トシ少クトモ実費予定額ヲ以テ限度タラシムルコト寔ニ合理的ナランカト思料致候然ルニ東京市現在ノ落札最低制限額ハ予定価格ノ三分ノ二ニシテ此金額カ実費予定額ナリトセハ請負人利益見込額ハ予定価格ノ三分ノ一ナリトノ結論トナリ一見請負業者ニ対シ甚タ有利ナルカ如キモ市技術者ノ立案セラレタル予定価格ニ於テ斯カル高率ノ請負人利益見込額ヲ計上シアルヘキ道理ナク其率ハ極メテ低率ナルコト敢テ多言ヲ要セサル儀ト奉存候従ツテ現在ノ落札最低制限額ハ実費予定額ヨリ更ニ高率ノ低額ヲ要求シタルノ不合理アルヲ免レサルヘクシテ何等其間技術的理據アルヲ発見セス此点篤ト御賢慮賜ハリ速ニ御改正アランコト切望ニ不堪候<sup>(5)</sup>」。

発注者予定価格の3分の2という極端に低い最低制限額は、工事が欲しければ原価計算で出てくる価格をそこまで切り下げろという、出血強要の意思表示の役割りを果たしたことになるであろう。これは「歯どめ」ではなく、むしろ「死の錘」である。

こうして出血を強要しておきながら、契約履行について高額の保証金（入札保証金と契約保証金）を取る。しかもこれらの保証金のほかに、中途、出来形に応じて何回か工事代金の支払いが行なわれる際、その一部（昭和初頭の東京市では10分の1、東京府では10分の2）が同じく履行保証のために留保された。会計規則の中間支払いは10分の9をこえることができないという規定に準

抛したものであるが、これは保証金の二重取りであり、一般金融機関からほとんど相手にされなかった当時の請負人には、耐えられないほどの負担であった。しかも後の形の留保金は、工事が進捗して不履行の危険が少なくなればなるほど増大するという大きな矛盾をはらんでいる。その上保証金代用の国債等の評価は、明治41年11月勅令第287号によって額面金額によることになっているにも拘わらず、前記「意見書」によると、東京市では時価に換算するという違法をあえて行なっていた。そうして、これらの保証金は、無謀な入札の結果工事を放棄せざるを得なくなった場合は自業自得であるとしても、たまたま見積り違いや災害等で工事の進捗に支障を来たした時にも容赦なく没収され、以後「出入禁止」の処分<sup>(6)</sup>を受けたのである。

工事代金の支払いにも問題があった。「意見書」によると、東京市の場合、工事既済部分に対する中間支払いは請負人の請求により1週間以内に行なうことになっているのに、実際は約1ヵ月を要するのが普通であり、また竣工後の残金支払いも1週間以内という規定をよそに、検査を遅らせた上、その後2ヵ月ないし3ヵ月たたないと支払われず、もし設計変更でもあれば半年以上遅れることも稀でなかった。支払いが遅れば、その間の金利相当分だけ請負人は値引きを強要されたのと同じことになる。そこで特別の便宜をはかってもらうためには、役人に対し必要以上に平身低頭し、かつ、鼻薬をきかせることにならざるを得ない。なかにはそれを期待して、故意に支払いを遅らせる向きがなかったとはいえない。

入札制度の改善に対する請負人の要求を一部受け入れて、政府は大正10年に会計法を、同11年に会計規則を改正し、競争入札でなく指名入札または随意契約によることのできる範囲を拡大し、また保証金の免除を随意契約だけでなく指名入札にもおよぼすこととし、さらに入札資格の規定を若干改善する等の措置をとった。しかし、東京市あての前記「意見書」がその数年後に出されているところをみると、実際にはなかなか滲透しなかったようである。まして競争入札にからむ種々の不合理については、国の法規もほとんど手を加えられると

ころがなかった。

### 談合および談合金

談合(だんごう)とは、話し合ったり相談したりすることで、それ自体としては少しも悪いことではない。しかし、建設工事の入札に関する談合行為は、「請負入札に際し、入札者が事前に相互間で入札価格などを協定すること」(岩波・広辞苑)で、そうなる入札の趣旨からみて適法かどうかという問題が発生する。

談合が徳川時代から盛んに行なわれていたことについては、すでに述べた。維新以後になってもこの点なんら変わりがなかった、というよりは、会計法の制定で官庁の工事が原則として競争入札にかけられるようになってからは、「既に立派な制度としての発達を成して居る」<sup>(7)</sup>とまでいわれるようになった。利益の分配は、「例へば廻り持ち、抽籤等の例外的事実もないではない」<sup>(8)</sup>が、通常は金銭で、これを談合金という。ただの語呂あわせか、花より団子という洒落か、いつの頃からか俗に談合を団子、談合金を団子金と書くようになり、また入札場を徘徊して、談合のあっせんをしたり強要したりする者を、団子取りとか金筋と呼ぶようになった。

それはさておき、談合については、はじめ刑法に何の規定もなく、専ら行政取締り上の問題とされてきた。そのため判例も学説も有罪と無罪に大きく分かれていたが、談合そのものが二面的な性格をそなえていることが、その大きな背景になっていたと思われる。すなわち談合は、一面においては競争入札によって不当に業者が強いられる犠牲を免れるとともに、建設業に固有の弱点を補うという、いわば自衛的な性格を持っている。この後の点をもっと詳しくいうと、建設業では一つの工事を獲得できるかどうか、直接業者の浮沈を左右することが少なくないが、「仕事を受けた落札人は、仕事を得た代りに、落札に依って得べき利益の中より一定金額を提供し、仕事を得なかった入札者は、仕事を得ない代りに一定金額の分配を受ける、即ち分配を受ける方から云へば、

工事は自分の手に入らない代りに一定利益の分配を受け、工事を為さずして利益を受ける代りには、自分が工事を受けた場合には又その利益を分配する。斯様にして、独り多く儲ける事の出来ない代りに、独り多大の損害を蒙むる虞れもない<sup>(9)</sup>。つまり一種の保険作用を持つことになる。それに加えて、請負工事の調査設計費に対する補償作用も見逃せない。入札に先立つ調査設計費は、落札者以外の者は全く損失となるが、これも救われることになる。こうして「請負業者が、形の上には強さうな顔を見せながら、互に有する弱点を認めつゝ、其處に相扶けて進まんとする互助思想の自然的発達<sup>(10)</sup>が最低価主義といふ入札制度の圧迫に反抗しつゝ育て上げられたのである」という評価が生まれる。しかし、談合が暴力によって強要されたり、不当に入札価格を釣り上げる手段とされるならば明らかに不正であるし、さらにいわゆる男の意地や広告・宣伝価値をねらった工事欲しさのあまり、談合金が過大となることは、社会的にみて好ましくない。この二つの側面をどう評価するかが問題であるが、昭和16年(1941)、刑法第96条ノ三として、つぎのとおり追加された。

「偽計若クハ威力ヲ用ヒ公ノ競売又ハ入札ノ公正ヲ害スヘキ行為ヲ為シタル者ハ二年以下の懲役又ハ五千元以下の罰金ニ処ス ② 公正ナル価格ヲ害シ又ハ不正ノ利益ヲ得ル目的ヲ以テ談合シタル者亦同シ」。

つまり罰せられるのは不正不当な談合だけということがはっきりしたわけだが<sup>(12)</sup>、われわれにとって興味があるのはこういう法律の変化をもたらした経済的基礎である。いかに停滞的な業界とはいえ、全く進歩発展がなかったわけではなく、それに<sup>レ</sup>応じて談合および談合金の性質も、念達金や奉願帳とほとんど変わらない、<sup>レ</sup>て<sup>レ</sup>銭的な性格の強いものから、次第に中小業者の自衛互助的なものへ、さらに進んで大企業のカルテル的な色彩を帯びたものへ移行してきた。

これについて、今日大をなした業者の多くが、当初業界団体を「談合を事とする組合<sup>(13)</sup>」とみ、加入を拒否してきたことが想起されよう。<sup>レ</sup>て<sup>レ</sup>銭的談合金はもちろん、中小業者の互助的談合金も、他に抜きん出て資本蓄積を図ろうとする業者には、かえって邪魔であった。彼等が加入に踏み切ったのは、一定の蓄

積が進み、大企業としての地歩が固まってからで、東京では大正5年(1916)末、従来の組合が同業組合準則にもとづく東京土木建築業組合に改組された後である。そのときの主な新加入者に、大倉組、大林組東京支店、鹿島組、鉄道工業、有馬組、清水組等「業界巨頭」の名のあるのをみれば、以前の組合がほとんど大企業抜きのそれであったことは明らかであろう。談合の性格とともに、組合の性格も顔役の集まりから中小業者の団体へ、さらに大企業の主導するそれへと変わった。

以上は、独占段階への移行という、国の経済全体の流れに沿ったものであるが、工事発注者としての国や地方公共団体にとっても、経済力がここまで発展すると、もはや極度の出血受注を強制することによって産業基盤を安上がりになり造り出す必要が薄れる。それが会計法、会計規則の手直しや刑法の改正をもたらした、といえるであろう。

### 片務契約

建設業の従属産業としての性格は、とり分け官庁工事の請負契約約款に集中的にあらわれていた。大正8年(1919)3月、鉄道請負業協会の開催した懇話会の席上、菅原恒覚理事長はこれについて、「現今の契約書なるものは井上局長時代の温情主義より割出したるものでもなく、又今日の権利義務より立案したるものでもなく、申さば温情主義時代の半面たる威嚇主義を立憲時代の文字を以て粉飾したるものと評するの外はないのであります<sup>(15)</sup>」といった。こういう性格の契約を、業界は片務契約と呼んでその改正を要請したのであるが、大正5年に同協会が鉄道院総裁に出した改正案によって、主な問題点を拾ってみよう<sup>(16)</sup>。

1. 工事受渡前に生じた損害で甲(発注者)の責に帰せられないものはすべて乙(請負人)の負担とすることになっているが、不可抗力に起因する損害は除くべきである。
2. 些少の工事変更は、「甲ノ指揮ニ従ヒ乙ノ負担ニ於テ之ヲ施行スベシ」

- とあるのを、「甲乙協議ノ上之ヲ施行シ請負金額ヲ増減セザルベシ」と改める。
3. 甲が工事施行上の必要により「随時臨機ノ処置ヲ命ジタルトキハ、乙ノ費用ヲ以テ施行スベシ」となっているのを、「随時臨機ノ処置ヲ命ズルコトヲ得、此場合ニ於テ特別ノ費用ヲ要スルトキハ甲之ヲ支払フベシ」と改める。
  4. 築堤工事の場合、地盤不良で陥落が起こっても、甲は陥落区間の10分の3は補充に要する土坪の代価を支払わないとあるのを10分の1に改め、また支払う際の単価を「甲ノ相当ト認ムル所」でなく、「甲乙協定ノ上設定スル単価」に変える。
  5. 甲が工事の設計を変更したり一時中止したりしたため請負金額を増減する必要が生じた際は、落札金額内訳書の単価によるが、それにより難いときは「甲ニ於テ相当ト認ムル所ニ依リ」とあるのを、「甲乙協定ノ上」とし、また変更等により「乙ニ重大ノ損失ヲ及ボスト認ムルトキニ限り甲ニ於テ相当ト認メタル賠償ヲ為シ又ハ代価ヲ支払フコトアルベシ」とあるのを、「乙ニ損害ヲ来シタルトキハ甲ハ相当ノ補償ヲ為スベシ」と変える。
  6. 甲は工事の都合で既成工作物の受渡しを要求し、受渡し前に既成工作物に他の設備工事をしたり使用したりできることになっているが、そのため乙が損害を蒙ったときは甲が補償するという但し書きを追加する。
  7. 甲の都合で工事の全部または一部につき契約を解除したときは、既成部分と現場に運送して検査に合格した材料は甲が支払うが、甲は乙に対しその他の損害賠償には応じないとあるのを、解約する未成工事請負代金の10分の1を損害賠償として支払うこととする。
  8. 「甲ノ支給材料及用地ニシテ相当ノ時期ニ引渡ヨナサザル為工事ノ進行ヲ阻害セルトキハ甲ハ竣功期日ヲ延期スル外相当補償ヨナスベキモノトス」の一条を加える。
  9. 乙が甲から借用した機械、器具で毀損または滅失したものがある場合

は、乙が代品を返還するか代価を弁償することになっているが、その後へ「但シ不可抗力ニ起因スルモノハ此限ニアラズ」とつけ加える。

10. 乙が保管の責に任ずる支給材料が毀損、滅失した場合にも代品納付、代価弁償が定められているが、これにも、不可抗力に起因するものは除外するという但し書きをつけ加える。

以上によっても、当時の請負契約約款がいかにより一方的なものであったか明白である。「片務契約」については、川島武宜、渡辺洋三両氏の、専門の立場からする周到・詳細な研究がある<sup>(17)</sup>ので、これ以上は贅言であろう。ただ一つ、両氏が『「片務契約」性は、決して、土建事業に特有の現象ではあるまい。他の多くの、政府との売買契約も、多かれ少なかれ同様の性質を従来もってきたのではないだろうか。他のすべての封建的な諸関係と同様に、これもまた土建事業において特に明瞭に現われた<sup>(18)</sup>だけのことなのではないだろうか』とされる点には、私なりの疑問を感じざるを得ない。「土建業において特に明瞭に現われただけ」といっても、ではなぜそうなったのかが明らかでない。それに、他の重要産業については莫大な補助金が惜し気もなく注ぎこまれていた。菅原恒覧はその点についてこうしている。「造船業の大をなせる所以は何ぞや。当局その人を得堅忍不拔にして経営宜しきを得たるは勿論なるべしと雖、国家の航路補助費として毎年一千万円を支出して水運業を奨励し、更に造船奨励金として、明治三十年以来既に二千万円以上を支出せり。その他軍艦の特約注文等造船業の発達に与りて力あるは認めざるべからず。吾人固より以て国家の奨励保護を望むべきに<sup>(19)</sup>あらず……」。片務契約がすべての産業に共通であったにしても、後で補助金をもらえる産業と、そうでない産業とでは、その実質的な意味がまるで異なる。その上、契約約款だけを取り出して評価するのではなく、すでに述べたような入札制度、保証金、工事代金の支払い、これから述べる税その他の取り扱いと総合して比較するならば、片務性が土建業で「特に明瞭に現われただけ」という、単なる程度の差に帰せられないものがあるのではなからうか。

鉄道請負業協会は、大正5年に鉄道院総裁あてに提出した前記の請負契約改正案に一向反響がなかったので、大正10年再び改正案を提出し、大正12年に至ってなお不十分ながら鉄道省の改正契約書が公表された。しかし鉄道省の改正はいわば先駆的な試みであって、請負契約の片務性は正は、第2次大戦後までほとんどそのまま残されたのである。

### 営業税その他の問題

業界3問題の一つに営業税があった。営業税は、はじめ地方税であったものを、日清戦争後の財政膨脹に対応するため、明治29年(1896)制定の営業税法により国税としたもので、当時は明治43年改正法が行なわれていた。この法律では、適用を受ける営業を25に分ち、それぞれに課税標準と税率を定めており、請負業の場合、請負金額の1000分の5、従業者1人ごとに2円とされていた。資本金額、建物賃貸価格、従業者等が課税標準とされていた製造業に比べ、請負金額が増加すればするほど税金が多くなる上に、前述のような事情で請負金額がいくら多くても利益はそれに比例せず、逆に欠損となる場合も稀でない業界には、たしかに不権衡というべきであろう。従業者1人当たりは製造業も2円であるが、これも人力への依存度が高く、しかも多数を使用する業界に、相対的には不利であったに違いない。

営業税法は大正15年に廃止されて営業収益税法が制定され、法人、個人の別に定められた一定の税率で、営業の純益について賦課されることになったから、この問題は一応解決した。しかし税法上の不権衡は、決してこれだけにとどまるものではなかったようである。

東京土木建築業組合は、大正14年(1925)に印紙税法改正の運動を行なっている。「本件の要旨は、工事請負契約貼用印紙税法の改正を要求するもので、一般証書は原則として記載金額の壹万分の五の割合を以て印紙税を納むることは、印紙税法第二条の明示する処であるが、大正十二年法律第十二号を以て一部を改正し物品の売買証書に就ては、除外例を設け記載金高の如何に拘らず拾

円以上は等しく一通参銭の印紙税に改正せられた。然るに之と何等撰ぶ所なき工事請負契約証書に対しては原則を適用し、記載金高の壹万分の五の印紙税を納むるのみならず、旧印紙税の限度は五十円なりしを改正法に於ては百円に増額し、当業者の苦痛は一方でない。斯くの如き不條理なる條文を改正し、印紙税法第四條中に『工事請負に関する証書一通毎に参銭』なる除外例の一項を追加されたいと言ふのである<sup>(20)</sup>』と説明されている。

「一般の課税法は公平なりとは断言出来まいと思ひますが、殊に吾が請負業に対する課税は偏重にして二重にも三重にも課税せられて居る有様でありまして、又其の課税方法に付きましても統一を欠き、税務署を異にし納付人を異にするに依りて課税法が異なる場合があるのであります<sup>(21)</sup>」ともいわれている。いまその実態を詳細に解明するいとまはないが、これが業界の単なる被害者意識でなかったとすれば、下世話にいう「やらずぶったくり」そのものであろう。

日本資本主義再生産機構における、土木建築請負業の以上のような位置づけを象徴するのが、昭和3年2月、第1回普通選挙実施（この時業界から9名当選）に至るまでの、官庁工事に従事する業者からの衆議院議員被選挙権剝奪であった。

### 大恐慌下の新問題

業界が3問題の解決によって、一本立ちの産業資本に脱皮する努力をはじめたのは、第1次大戦後の反動不況から世界大恐慌に連なる経済的政治的な激動の時代で、これが直接、間接の原因となって新たな波瀾が巻き起こされることになった。労働者災害扶助法案の国会提出と地方公共団体の工事直営問題がこれである。

昭和2年(1927)、政府が労働者災害扶助法の制定を目ざし、法案要綱を業界に提示したのをきっかけに、これに対する猛烈な反対運動の火の手が燃え上がった。もとより災害扶助は「帝国現時ノ状勢ニ鑑ミ世運ニ順應セル施設ニシテ<sup>(22)</sup>早晚実現ノ機運ニ向ヒツ、アル処」で、労働者の死傷に対して補償を受けられ

るのは工場と鉱山だけという状態を改善しなければならない点について、正面から反対できる理由は何もない。また、「扶助金支出ノ如キハ敢テ重大視スルニ足ラズ<sup>(23)</sup>」というのも本音に近いというべきであろう。では何が反対なのかというと、実態に対する調査研究が極めて不十分な段階で、恐慌による体制の動揺にあわてた政府が、突如一方的に強行する姿勢をしめたことへの反発と、それ故にまた法案要綱が業界の実態に適合していないということであった。後者について具体的にいえば、要綱では扶助責任者を元請としているが、実際に労働者を募集し使役するのは下請であり、また下請と労働者の関係も、工場のようなはっきりした雇傭関係でない場合が多く、扶助額決定等にむずかしい点があること、さらにイデオロギーの面からすると、「請負人ト労働者トハ従来所謂親分子分ノ関係ヲ存シ其ノ間洵ニ情誼ノ念厚ク斯界ニ於ケル一美風ニシテ之カ助長ヲ図リ一層親愛ノ情ヲ深厚ナラシメンコトヲ希望ス然ルニ本法ノ内容如何ニ依リテハ現時ノ思想傾向ニ鑑ミ従来ノ眞摯ナル情誼心ハ忽チニシテ夢消シ兩者ノ間全ク権義ノ觀念ニ支配セラル、ニ至リ延イテハ粉争ノ因ヲ醸スコトナキヲ保セサルヲ以テ適切ナル成案ヲ得ンニハ最モ慎重ヲ要スベシ<sup>(24)</sup>」というにあった。要するに、最も恐れられたのは、業界独自の下請制度がこれによって破壊されることであり、とくに扶助責任者を元請としたことには、労働者を元請の直傭とする方向へ誘導しようとする気配が感ぜられたのではなからうか。曲折の後、業界は国営保険を主張し、これが受け入れられて、昭和6年(1931)、労働者災害扶助法と労働者災害扶助責任保険法が成立し、一応の落着をみた。すんでしまえば何でもなしのことのようにだが、当時の業界を揺り動かした一大問題であった。

もう一つは政府が昭和4年(1929)、土木建築事業費から1200万円を捻出し、地方公共団体が失業救済のため直営で行なう工事を補助することとした問題である。これはたしかに「熟練職工人夫」を失業させ、「浮浪性素人人夫<sup>(25)</sup>」を救済するという矛盾を孕んでいた。大恐慌の苦悩が業界へしわ寄せされた形で、「業者の専属職工人夫にして且に職を失ひ夕に飢に泣くもの日々其の数を倍加

する有様にて、その窮状を訴へらるゝも、業者既に職なく主従相擁して施すに術なき悲劇が随所に演ぜられた<sup>(26)</sup>。業界は当初直営工事反対運動を行っていたが、事態はますます深刻の度を加え、到底直営工事を全廃しても恐慌に対処することは不可能であることに気が付き、政府が積極的に土木建築工事を実施するよう猛運動を展開するようになった。東京土木建築業組合が内閣あてに提出した請願書には、波及効果にもふれてこういつている。「土木建築工事ハ広く各方面ニ関係ヲ存スルヲ以テ各種工事ノ実現ハ単ニ業界ノ救済ニ止マラス『セメント』、木材、金物、其ノ他関係業者ヲ潤シ其ノ影響スル所モ甚大ニシテ此等業者ノ窮状ヲ緩和シ得ル事ト思惟致候<sup>(27)</sup>」。昭和5年6月25日には、日本土木建築請負業者联合会主催の「失業防止聯合大会」が約4000人を集めて日比谷公会堂に開催され、「經天、腹掛どんぶり或は巻ゲートルの人々も夥しく交りて、蒸さるゝ如き温気の中」、失業防止に関する決議を行ない首相その他へ陳情に向かった。

こうして、失業対策のための公共工事が本格的に展開されることになるが、その一部が請負に付される場合には、労働者数の半数以上を職業紹介所に登録した人夫とすることが条件とされた。このため経験をつんだ労働者のみの場合より2、3割多くの労働者が必要となるが、それで請負代金が増加されるわけではなく、もし所定数の登録人夫を使用しない場合は、不足人員に該当する賃金が請負代金から差し引かれた。

失業救済の実効を確保し、請負人の懐をこやすだけに終らないためには、厳格な措置が必要だという理屈はそのとおりであろう。だが、直営によって工事を奪われ、たまたま請負にまわされても、素人の使用を義務づけられた業者(請負人と本来の土木建築労働者)に、犠牲が強いられたという事実も否定できない。すでに徳川時代から公共工事は景気政策、失業対策のために利用され、それ故に請負人の営業は制約されねばならなかったのであるが、世界大恐慌のもとで、ようやく一人前の産業として自立しようとしていた業界に、いまたまたこの同じ歴史が繰り返された。そうして、第2次大戦後30年余りを経過

した今日に至るまで、この問題はことあるごとに論議の対象とされているのである。

### 中小企業問題の発生

大恐慌による建設工事の激減、地方公共団体の行なう失業対策事業の直営移行によって、最も重大な打撃を受けたのは、いうまでもなく中小業者であった。東京土木建築業組合は、昭和4年12月の緊急常議員会でつぎのごとく決議した。

「(一) 最近の我業界の実情を具し、府市に対して直営の廃止及び失業の救済防止方を再願すること。内務省に対しても同様の請願書を提出し、其の実情を訴へ失業の救済及び防止を要望すること。府会議員及び市会議員を歴訪陳情し、請願の採用せらるゝ様盡力方を依頼し目的の達成を期すること。

(二) 業界の現状に鑑み此際小工事の入札には府下の一流請負業者は遠慮すること、尚本項に付ては府及び市に対し工事の大小に依り入札指名者の斟酌方を請願すること」。

ここでの問題は決議の第2項の方で、それについての東京府知事あて請願書を見ることにしよう。

「従来御庁ニ於テハ工費五、六万円以下ノ中工事若クハ壹万円内外ノ小工事ニ就テモ府下一流ノ請負業者ヲ指名シ入札ニ附セラル、事例乏シカラス之ニ反シ中流以下ノ業者ハ大工事ノ指名入札ニ加ハルコト能ハス自然事業配分上ニ於テ均衡ヲ失シ中流以下ノ業者ヲシテ益経営困難ニ陥ラシムルノ結果ト相成ルヘク候ニ付目下財界不況事業緊縮及ヒ業界不振ノ事情ヲモ御高察ノ上此際工費寡額ノ小工事ノ入札ニ付テハ中流以下ノ業者ニ御指名ヲ仰キ其ノ失業ヲ緩和調節スルト同時ニ事業配分ノ公平ヲ期シ度候間入札者御指名ノ際ハ前叙ノ事情御斟酌ノ上御選定被下度切望仕候」。

大企業は小工事には手を出さないように自主規制を行なうから、発注者も入

札者を指名する場合にその点を考慮して欲しいというのである。こういう注目すべき発想が出てきたのは、直接的には、昭和2年上半期を100とすると同5年上半期の請負高指数が52まで低下し、中小企業がほとんど失業状態に陥り、「業界ノ空気ハ漸次陰悪ノ兆アリ<sup>(30)</sup>」とされた状況のもとで、いわゆる仁俠の美風が発揮されたといえるかも知れない。しかし、そのもっと奥には、工事の規模や種類等が千差万別であって、製造業とはもともと市場の構造に差があるということ、大企業と中小企業の格差が拡大し、前者に自主規制を行なうだけの経済的な余裕が生じたことなどが指摘されねばならないであろう。

東京土木建築業組合は、昭和6年6月および8月、さらに7年5月にも東京府ならびに市に対して同様の請願を繰り返したが、7年10月には日本土木建築請負業者聯合会がこれを受けて、大蔵省、鉄道省、文部省、通信省、近衛および第一師団に陳情した。

しかし間もなく戦時下の建築制限、資材の配給統制、それに何よりも失業問題で大騒ぎしていた労働力が、一転して不足状態に陥ったため、中小企業には新たな重圧が課せられることになった。中小企業といっても、元請として発注者から直接工事を請負う者と、下請として専門の工事に従事する者との別があるが、まず前者についてみれば、資材や労働力は軍建協力会、海軍施設協力会の会員である大企業に集中し、しかも昭和17年(1942)には企業許可令が施行され、許可基準に充たない中小企業の整理が強行されることになった。後者、すなわち下請中小企業の地位も、これに劣らず大きく動揺した。土木工業協会は昭和17年に「配下下請制度と直営小頭制度との利害得失」について会員の意見を徴したが、「直営職長制度が失敗に終りたる実例一件の外は概して配下下請制度の時勢に適せざるを認め、直営職長制度に期待を掛け、漸次之に移すの傾向あるが如くである<sup>(31)</sup>」という結果を得た。その典型的な一例として、清水組の意見を引用する。

「現下の下請人即ち親方なるものは世紀の遺物、過渡的存在である、往時の土木請負には多分に投機的色彩があったが、今では設計も予算編成も

極度に合理化してゐるから下請も古い姿のまゝであつてはならん。

現下の下請は儲けは遠慮なく取込むが、欠損の時は其の全部に対して責任を持たぬ故眞の請負とは言ひ難く、唯労働者の統轄即ち人夫募集、之が維持並に運用といふ特技がある為に其の命脈を保つてゐるとも考えられる。

更に下請そのものは工事よりも金の工面や外交的の仕事が忙がしく實際施工に当るものは小頭で、従て元請と労働者との間に指揮命令の徹底せざる憾がある。

結論としては現在の小頭級を元請が使ふこととし、下請といふ風に考へず適宜常備なり小廻りなり切投げなりでやるようにすべきである。而してその小頭を一定の給料で使ひ工事利益に対し一定の率にて賞与を給し奨励するも一策である。

尚現在の小頭級の人物には大段取の出来るものは少ないが、是等の欠点<sup>(32)</sup>は今後の方針如何により幾らでも是正出来ると思ふ。

世紀の遺物といわせるほどに元請の意識が急変し、下請中小企業の地位は揺り動かされたが、それはあくまで戦時経済という特殊な事情のためで、終戦とともに下請制度は不死鳥の如くよみがえり、中間搾取としてこれを廃止しようとしたアメリカ占領軍との間に激しいやりとりを展開することになった。

注(1) 東京土木建築業組合『東京土木建築業組合沿革史』、昭和12年4月、51ページ。

(2) 「官庁の契約書案が民間企業者の軌範となり多く世に踏襲せられ、中には工事の中止或は休止に対し賠償の責なきを濫用して、資本の準備整はざるに工事の契約をなすものあり、或は材料の地方に乏しきを知りて殊更に予定書に少額の数量を載せて単価の低減を要求し、契約成立するや設計変更の下に数倍乃至十倍の数量を増加し、同単価を以て納付を強ゆるが如き随分不徳義なる手段を講ずるものありしと云ふことを耳にせしことあり……」(社団法人土木工業協会『土木工業協会沿革史』、昭和27年10月、18ページ)。

(3) 大正4年9月、鉄道請負業協会創立総会で、理事長菅原恒寛はつぎのように述べた。「我国は欧米に比し労働賃銀低廉なりし為、機械器具の応用は甚だ幼稚のもの

であります、今日の趨勢上是れは無論永続するものでないのみならず永続してはならないのでありますから、多少の犠牲は払っても其の応用を努めなければならぬのであります」(同書、15ページ)。

- (4) 同書、16ページ。
- (5) 前掲『東京土木建築業組合沿革史』、92ページ。
- (6) 同書、91ページ
- (7) 牧野良三『所謂談合に関する研究資料』、昭和12年2月、26ページ。
- (8) 同書、28ページ。
- (9) 同書、30ページ。
- (10) 同書、34ページ。
- (11) 「業者は只管己に落札せんことを欲するの余り、遂に所謂談合金の競争を為すに至り、為めに業界は、競争入札の弊と共に、談合金競争の弊の、漸く重大なるあるに至った。これ朝鮮に於て特に顕著なる事実であったのである」(同書、37ページ)。
- (12) もっとも、大正11年の会計規則改正で、従来は競争に際し「漫りに」価格競上げまたは競下げのため連合することを禁じていたのを「不当に」と改めている。
- (13) 白田喜八郎『大林芳五郎伝』、大林芳五郎伝編纂会、昭和15年6月、196ページ。
- (14) 前掲『東京土木建築業組合沿革史』、47ページ。
- (15) 前掲『土木工業協会沿革史』、38ページ。
- (16) 同書、24～34ページ。
- (17) 川島武宜・渡辺洋三『土建請負契約論』、日本評論社、昭和25年10月。
- (18) 同書、はしがき。
- (19) 前掲『土木工業協会沿革史』、5ページ。
- (20) 前掲『東京土木建築業組合沿革史』、78ページ。
- (21) 前掲『土木工業協会沿革史』、20ページ。
- (22) 前掲『東京土木建築業組合沿革史』、118ページ。
- (23) 同書、119ページ。
- (24) 同書、122ページ。
- (25) 同書、178ページ。
- (26) 同書、193ページ。
- (27) 同書、201ページ。
- (28) 同書、184ページ。
- (29) 同書、187ページ。
- (30) 同書、241ページ。
- (31) 前掲『土木工業協会沿革史』、414ページ。
- (32) 同書、414ページ。

#### 4. 建設資本への脱皮

第2次大戦後、日本経済の先進的部門では、財閥解体、集中排除が進められたが、建設業では請負人から建設資本への脱皮が、結局のところ資本蓄積の促進がはかれることになった。国の内外からの民主化に関する強い要請にこたえて、古い親分子分の関係や強制労働を清算しながら、他方で膨大な復興需要や進駐軍工事に対応するには、それ以外の道はあり得なかったからである。そういう政策と、大きく波動しながらも長期的には急増した工事量とが、今日の建設業を築き上げた。以下紙幅の都合で要点だけを摘記する。

昭和21年8月、札幌市外真駒内の進駐軍土木工事現場で、相も変わらぬタコ部屋の現存することが発覚し、これを重視した道軍政部の要望により一斉取調べを行なった結果、強制労働の事実がつきつきと明るみにでた。こういう事態を踏まえて、22年8月職業安定法が施行され、労働者供給事業が原則として禁止された。GHQの取締りは峻烈をきわめ、一時は下請制度そのものまで全面的に禁止される情勢となって業界を大恐慌におとし入れたが、これを契機として、労働者を売買するのではなく、労働力を売買するという資本の論理が確立された。

昭和23年7月、建設省が設置されたが、それまでは中央官庁に建設業を所管する専門の部課さえなく、商工省の技師1人で取りしきっていた。一つの省が設置されたということはまさに革命的な変化で、従来の土木建築請負業とそれに従事する請負人は、建設業および建設業者という新しい呼び名のもとに、この時はじめて一人前の産業・企業家として国家から認知されたのである。

昭和24年5月、建設業法が制定され、登録制がとられることになった。暴力を背景とするなわばりが消滅した後は、業者の過剰、過当競争が最大の悩みであり、「昨日のアイスキャンデー屋が今日は建設業者になる」という状態を変えない限り、他の一切の施策も無効となる恐れが強かった。登録制は新規参入

阻止には効果が少ないが、一挙に許可制とすることは、営業自由の原則に反するとか、大企業の利益に奉仕するだけだというような批判があって見送られ、46年4月の法改正ではじめて許可制に移行した。

昭和25年2月、建設業法にもとづいて設置された中央建設業審議会は、建設工事標準請負契約約款を決定し、各方面にその採用を勧告した。いわゆる「片務契約」は、日本資本主義の犠牲者としての建設業の位置づけを象徴するもので、これが「双務」的なものに改められたことの意義は絶大である。ただし中央官庁はともかく、地方公共団体には相当な抵抗があり、さらに民間にまで普及させるにはかなりの年月と努力が必要であった(民間建設工事標準請負契約約款は、26年2月に決定)。

中央建設業審議会は、標準請負契約約款と同時に入札制度合理化対策を決めて建設大臣に答申した。その骨子は業者の資格審査を行なって数個の等級に区分し、それぞれの等級区分に応じた規模の工事入札に参加を認めるということであった。下請動員能力さえあれば、誰でも、どんな工事でも請負うことができるというのが、いわゆる入札ダンピングの根因で、それをチェックするにはこういう方法しか考えられないであろう。資格審査がはたして公正に行ない得るかどうか、その結果としての等級区分が工事能力を正確に反映するかどうか、中小企業が大工事に進出するのを阻止する一方、大企業が小工事を獲得するのは野放しのままだなどの反対論もあって紛糾したが、中企業は小企業に、小企業は零細企業に絶えず脅やかされているのが実情で、官庁工事にこういう形で一種のなわばりが設定されることは、それぞれの利益となる側面もあって、結局この線におちついた。その後は、大企業の小工事進出自粛申し合わせ、昭和41年6月制定の「官公需についての中小企業者の受注の確保に関する法律」による、工事一定割合の中小企業向け配分、さらに最近では地方公共団体の大企業と中小企業を組み合わせたジョイント・ベンチャー方式の採用などにより、等級区分が大企業の利益を図るものとする批判は薄らぎ、逆に中小企業への優先発注でシェア減少に苦しむ大企業から、政策変更を求める声さえ出

はじめている（昭和51年7月22日付、日本経済新聞）。

昭和27年6月、公共工事前払保証事業法が制定された。それとともに前払金の支払いを原則として認めないことにしていた予算決算及び会計令も改正され、保証会社の保証があれば前払金が支払われることになった。民間工事については、すでに以前から前払いが行なわれていたが、これによって官公庁工事に従事する業者にも金融の途が開かれたことの意義は大きい。

昭和36年10月、会計法が一部改正されて、予定価格の制限の範囲内で最低価格の入札者に落札することとし、さらにその者が不相当と認められる場合は、予定価格の制限の範囲内の他の入札者のうち最低価格の入札者に落札できることとした。これで予定価格の半額というような極端な価格でも、とにかく安く札を入れたものが勝つという、長年にわたって建設業者に課されてきた「死の錘」がはずされることになった。なお、業界が多年撤廃を望んできた入札保証金と契約保証金は、いぜんとして会計法に残されている。しかし予算決算及び会計令で、一定の条件をみたまつ場合は免除されることになった（昭和37年8月）から、実質的な負担はほとんど解消したといえるだろう。

さらに、昭和46年4月の建設業法改正により、建設工事の発注者が自己の取引上の地位を不当に利用して、通常必要と認められる原価に満たない金額で請負わせることなどを禁止した。官公庁工事だけでなく、これで民間工事についても発注者による搾取に一応のピリオドが打たれることになった。

改正建設業法には、元請負人の義務として工程の細目、作業方法等について下請負人の意見をきかねばならないこと、下請代金の支払、検査および引渡し等について一定の基準を守るべきことが追加された。すでに昭和25年9月、中央建設業審議会は建設工事標準下請契約約款を決めていたが、これには何の強制力もない。上記の事項が法律に明記されたことの意義は大きいというべきであろう。

こういう経過で、請負人から建設資本への脱皮が進んできた。大企業が近代的資本として、他産業の資本とほぼ同等の地位に近づいたことを象徴するの

が、昭和31年9月の大成建設株式公開と、それに続く主要企業の公開ブームである。しかしそのことは同時に、すでに戦前にきざしていた資本主義的な中小企業問題が、拡大・深化したことを意味している。昭和39年4月、従来の業界団体に不満を抱く業者が、新たに全国中小建設業協会を設立したのがそのあらわれといえるであろう。

したがって国および地方公共団体の政策は、一方では建設資本の蓄積を促進しながら、他方では資本集中にブレーキをかけて中小企業の維持存立をはかるという、二面的な性格のものとならざるを得なかったのである。

## 5. 中小建設業の存立基盤

### 建設業における集中

資本主義の発展につれて経済力の集中が進むという法則については、建設業も例外ではあり得ない。

専業企業の完成工事高のうち、資本金1億円以上の大企業がしめる割合は、建設工事施工統計調査への回答企業についてみる限り昭和42年41.8%、45年43.4%、48年44.3%と増勢を続けてきた。49年は42.9%に逆転したが、これは不況による民間設備投資の手控えによるもので、一時的な現象と考えられる。48年について、集中の状況をもっと詳細にみると第1表のとおりで、企業数の僅か0.1%にすぎない資本金10億円以上の企業に工事高の32.1%が集中している。業種別では、総合工事業と設備工事業の集中度が高く、職別工事業は対照的に集中が遅れており、大企業のシェアは5.1%にすぎない。なお資本金5000万円未満の層に、どの業種でも小さな山がみられるが、その理由はあとで市場構造について述べる際に扱うことにする。

いずれにしても、44.3%という大企業への工事集中は、同じ年の製造業出荷額のうち、従業者300人以上の大企業のシェアが、47.8%であるのに匹敵する高さであるように見受けられる。表面的にはたしかにその通りだが、ここで

第1表 専業企業数・完成工事高の経営組織別，資本金階層別割合(昭和48年)

(%)

区 分	合 計		総合工事業		職別工事業		設備工事業	
	企業数	工事高	企業数	工事高	企業数	工事高	企業数	工事高
合 計	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
個 人 専 業	54.7	10.0	56.5	10.1	60.7	21.5	30.0	3.8
会 社 専 業	45.3	90.0	43.5	89.9	39.3	78.5	70.0	96.2
100万円未満	4.0	1.2	3.0	0.9	6.1	4.9	7.8	1.6
200 " "	10.4	3.9	8.9	3.2	12.8	12.5	17.8	4.3
500 " "	13.7	7.6	12.9	6.5	12.3	19.0	22.4	8.4
1000 " "	8.6	8.7	9.3	8.5	4.3	12.9	10.7	8.7
5000 " "	7.7	21.0	8.5	21.0	3.5	21.4	9.8	21.0
1億円 "	0.4	3.1	0.4	2.8	0.2	2.7	0.6	4.9
10 " "	0.4	12.2	0.4	11.4	0.2	5.0	0.9	21.8
10 " 以上	0.1	32.1	0.1	35.6	0.0	0.1	0.2	25.6

(注) 建設省計画局『昭和48年建設工事施工統計調査報告』より算出。

総合工事業＝主として土木施設，建築物を完成することを発注者に対して直接請負う機会が多い事業所または自己建設で行なう事業所。

職別工事業＝主として下請として工事現場において建築物または土木施設などの工事目的物の一部を構成するための建設工事を行なう事業所。

設備工事業＝主として電気工作物，電気通信信号施設，空気調和設備，給排水・衛生設備，昇降設備，その他機械装置などの設備を完成することを発注者に対し直接請負う機会が多い事業所または自己建設を行なう事業所ならびに下請としてこれらの設備の一部を構成するための設備工事を行なう事業所。

つぎの事情を考慮に入れねばならないだろう。第1に，大企業ほど下請中小企業の工事高が重複して計上される程度が大きいと考えられるが，もしそうだとすれば，それだけ集中が高くあらわされている筈である。製造業との比較でも，下請依存度ははるかに大きい建設業については，この分を割引く必要があるだろう。

第2に，建設業も製造業も，その内部に多数の中分類，小分類，細分類業種を擁する大分類業種であるという点は同じだが，建設業の場合，これら多数の業種が建設物の生産過程に関する社会的分業を意味することが少なくないのに対し，製造業の業種分類はそれぞれ独立の商品を生産する，商品別の社会的分

業をあらわすことが多い。同じ大分類といってもこのような性格の差があるのだから、それを並べて比較することが適当かどうか大いに疑問とせざるを得ない。

製造業の場合は、中分類まで下がっても、その中に含まれる小分類、細分類業種が生産過程の社会的分業関係にあることは少ない。しかし何もかもひっくりめた大分類よりは、生産の技術的条件などの近似性が高まるといえるであろう。こういう点からすると、建設業の集中度は製造業中分類のそれと比較した方がよさそうに考えられる。試みに出荷額にしろの大企業の割合を中分類別にみると、食料品27.4%、繊維30.0%、衣服・その他繊維製品8.5%、パルプ・紙・紙加工品38.0%、化学60.6%、石油・石炭製品83.7%、窯業・土石製品28.0%、鉄鋼70.6%、非鉄金属製品64.4%、金属製品19.4%、一般機械器具48.9%、電気機械器具69.4%、輸送機械82.0%、精密機械器具50.5%（昭和47年について通産省が計算した中小企業シェアを大企業のそれに直したもので、資料は日本経済新聞、昭和50年7月25日号）などで、建設業の集中度はこれらのうち中位の状態にあるといえるであろう。

それはともかく、工事高はたしかに大企業へ集中しているが、それが直ちに中小企業の没落と消滅に結びつかず、膨大な数が存立しているばかりか、急激に増加しつつあるという事実注目しなければならない。建設業法による登録・許可業者数は、昭和25年に3万3139にすぎなかったが、逐年増加して50年には35万817に達している。47年まではとくに個人企業の急増が目立ち、企業総数の6割強をしめるに至った。その後この割合は低下傾向にあるとはいえ、資本金1億円未満の会社を合わせた中小企業は全体の99.3%に上る。しかもこのほかに登録・許可を受ける必要のない、1件50万円未満の工事だけを請負う零細企業がある。小規模な民間工事の下請にはそういう業者もかなり多数存在する筈で、昭和47年の事業所統計調査による事業所数と同年の登録・許可業者数との間に10万8229という大きな開きがあるのも、こういう事情に負うところが大きいであろう。

第2表 経営組織別、資本金階層別企業数推移

区 分	昭和42年		47年		50年	
	企業数	%	企業数	%	企業数	%
合 計	124,095	100.0	301,291	100.0	350,817	100.0
個 人	64,529	52.0	183,673	61.0	198,572	56.6
会 社	59,566	48.0	117,618	39.0	152,245	43.4
500万円未満	46,848	37.8	86,382	28.6	105,184	29.9
5000 " "	11,050	8.9	28,378	9.4	43,505	12.4
1億円 "	644	0.5	1,020	0.3	1,257	0.4
1 " 以上	1,024	0.8	1,838	0.7	2,299	0.7

(注) 『建設白書』。42年は8月15日、47年は12月末、50年は8月末。

登録・許可業者数の急増は、新企業の発生だけでなく未登録業者の登録によっても影響を受けている。ことに建設業法の改正によって許可制に切り換えられることになったため、46年後半にかけ込み登録が行なわれたことの影響が大きい。そこでこういう影響のない事業所統計によって、昭和38年に対する47年の増減率を産業大分類別に比較すると、鉱業 - 18.5 (うち中小 - 17.4), 建設業70.5 (70.6), 製造業28.1 (19.9), 卸・小売業28.3 (28.1), 金融・保険業12.9 (12.7), 不動産業92.0 (92.0), 運輸・通信業24.9 (25.0), 電気・ガス・水道業 - 22.0 (-22.5), サービス業25.7 (25.0) で、建設業の事業所増加率は不動産業につぐ高さをしめしている。なお同調査から47年について、中小事業所の割合を算出した結果は99.8%で、さきに登録・許可業者について資本金額からみたところよりもさらに高率であり、他の産業でこれと同等以上の地位にあるのはサービス業と不動産業のみである。

集中の一方で膨大な数の中小企業が存立しているということは、アメリカでも同じである。1972年のセンサスによると工事高 (total receipts) 100万ドル以上の事業所は事業所総数92万806の2.9%、2万6896であるが、これに総工事高の60%が集中しており、他方、工事高2万5000ドル未満の事業所は工事高の2.3%しか行<sup>(1)</sup>なっていないのに、事業所数は49万9479、54.2%に上る。1967

年と1972年の比較で事業所総数は15.8%増加した。この増加率は2万5000ドル未満の最小規模層では3.6%にすぎず、100万ドル以上の最大規模層では66.7%となっているが、規模をあらゆる工事高をデフレートすれば増加率の差はもっと縮小するであろう。いずれにしても、最小規模層でさえなお絶対数の上では増加しつつあること、雇傭者を有する事業所の年間平均雇傭者数が1967年のセンサスでは9人から10人程度にすぎず、また大企業のなかにも国全体の工事高の1%をこえるものは1社もないことが注目される。

イギリスでも、従業者数24人以下の小企業が企業総数の90%をしめるのに工事高では23%で、多数の企業が小規模で上位企業へ工事高が集中している点は同じである。日本やアメリカに比べて著しく異なるのは、全体の企業数が少ない上に、かなり顕著な減少傾向をしめしていることで、小企業数も総数とほぼ歩調を合わせて1959年の約8万3000から、1969年の約7万に減少した。もっとも、このセンサスの数字には、約10万と推定される自家営業者が含まれていない<sup>(3)</sup>。これを加えれば、小企業の数はずっと多くなる筈である。

以上のように他産業と比べても、また外国の例に照らしてみても、建設業では中小企業の数が多いということは明らかである。なぜそうなのかという根拠を、つぎに検討することにしよう。

### 「一品生産」

建設物の生産には、つぎの3通りの形態がある。

- (1) 国、地方公共団体または建設物の使用者が、自ら労働者を雇傭して直接建設する場合。
- (2) 建設業者が発注者との間の請負契約によって建設する場合。
- (3) 建設業者が売買、賃貸の目的で自ら建設する場合。

以上のうち(1)はここでの考察から除外する。(3)は最近発展しつつある形態で、大いに注目されるころではあるが、最後に取り上げることにし、いぜんとして建設物生産の主流となっている(2)に視野を限定することにしよう。

この種の建設物も、直接的にであれ間接的にであれ、人間の欲望充足に役立つ外的対象であること、また、空気や水のように自然によって与えられたものではなく、人間の労働によって作り出されたものであることにおいては、製造業の生産物と全く同じである。しかし、整地工事、埋立工事、しゅんせつ工事などのように土地に対する加工であって、建設物が土地とは別の存在として姿を現わさない場合はもちろん、発電所ダムや高層ビルの建設工事でも、土地に対する加工が必ず含まれているし、生産物が土地に固定され、あるいは土地がその不可欠の構成要素となっている、というところに大きな違いがある。このことが、建設業の生産過程と流通過程全般に製造業とは異なる性格を与え、したがってまた、独特の中小企業存立基盤を形成する根源となっているのであるが、さし当たりまず、建設物の「一品生産」と呼ばれる現象に目を向けよう。

年間何百万件の工事があるとしても、建設物には「一つとして同じものがない」<sup>(4)</sup>最大の原因は、やはり土地にあるといわねばならないであろう。土地には土壌の硬軟、埋蔵物等の有無、凹凸や傾斜の程度など性状にいろいろな差がある。だから、たとえ外見上は全く同一の住宅を建てるとしても、基礎工事は異なる場合が少なくない。また土地は私的に所有されており、発注者が所有（賃借）する土地の面積と形状は千差万別である。建設物は当然それに合わせて生産されねばならない。

建設物は土地に固定されて動かすことができないから、周囲の環境に応じて生産することが必要である。とくに住宅の場合に重要な眺望、通風、日照の状況は地形や既存の建設物に左右される。気温や湿度の高低も計算に入れねばならない。積雪地帯や台風の通路に当たる地域ではそれに対応した構造が、また、高速道路、鉄道の沿線では防音装置が必要となる。一つの建設物は他の建設物に対する環境を形成する。したがって他から受ける影響だけでなく、他におよぼす影響も考慮されねばならない。多数の建設物全体の調和とか美観ということも問題であろう。そのほか、防災上の見地からする法規制などもあって、同じ面積の土地だからといって、同じ規模、構造の建設物を作るわけには

いかない。

建設物は土地所有者または借地権者の注文によって生産される。したがって発注者の心理的、社会的、経済的な個性がフルに盛りこまれる可能性が大きい。とくに日本の建築では、在来の木材を主体とする和風に加えて洋風、和洋折衷があり、和風の場合とはり分け材料の種類、品質、規格や労働者の熟練度に無限に近い差がある。これらの組み合わせによって生産される建設物の個性は、種類、規模、構造、仕様というような言葉では到底表現しきれない。

建設物の「一品生産」性は、それだけでも中小企業の重要な存立基盤を形成している。規格化、標準化された商品の大量生産と違って、大企業が小規模の、地域的にも分散している雑多な工事を手がけてみても、小企業より生産性が高く、したがって廉価に生産できるという保障はどこにもない。これが個人住宅や商店などのいわゆる町場の工事を、公共事業や産業施設の建設を行なう野丁場の工事から大きく区分し、膨大な数の手工業者的、または小「商品」生産者の企業や、中小資本の活動分野としてきた大きな理由である。

土地に固定されるということと直接の関係はないが、建設物は相対的に高価で耐久性が大きい。もちろんこれは建設物だけの特色でなく、製造業の生産物のなかでも、たとえば船舶や航空機などは同じであるが、これら高価な耐久財に共通しているのは、使用、消費の過程で維持・修繕、改造等を行なう必要が

第3表 完成工事金額の種類別、企業規模別割合(イギリス)

(%)

区 分	住宅新築		非住宅新規工事		修繕・維持		合 計
中 小 企 業	27.4	38.1	8.8	18.5	48.4	43.4	22.7 100
大 企 業	72.6	29.7	91.2	56.6	51.6	13.6	77.3 100
合 計	100	31.6	100	48.0	100	20.4	100 100

(注) Patricia M. Hillebrandt, *Small Firms in the Construction Industry*, 1971, p. 9. 中小企業は雇傭者数24人以下の企業。

あるということである。これらの工事にも比較的大規模なものと同規模なものがあり、後者は中小、零細業者の絶好の活動分野である。少し器用な人なら日曜大工ですませるような、霧よけのペンキ塗りかえとか、濡縁のつけ替えを、鹿島建設や竹中工務店へ持ち込む人はまずいないし、持ち込んでもたぶん受け付けて貰えないだろう。日本については資料が見当たらないので、イギリスの統計を掲げておく。中小企業は住宅新築と修繕・維持に、大企業は住宅以外に重点があるという基本的傾向は同じであろうと思われる。

### 生産過程の特色

上に述べたような建設物の性格に基づいて、その生産過程につきのような特色がみられる。

第1に、建設物は土地に固定されるから、使用、消費される現場で生産されねばならない。ここでは製造業のように、一定の生産場所で大量生産された生産物が、全国、全世界の市場へ向けて送り出されるのではなく、生産手段と労働力が新しい現場を追ってつぎつぎと移動する。このことから、また生産過程の他の特色が派生してくるのであるが、それは後まわしにして、移動の必要がもたらす営業地域の限定を取り上げることしよう。かつてはこれが、なわばりの重要な根拠となった。暴力支配が影をひそめ、交通・通信の発達した今日、営業地域の限定は大いに緩和されたとはいえ、決して消滅したわけではない。

建設業法により、2以上の都道府県に営業所を有する業者は建設大臣の、1都道府県のみ営業所を有する業者は営業所の所在地を管轄する都道府県知事の登録・許可を受けねばならないことになっている。昭和49年の建設工事施工統計調査の結果では、企業数で前者2.4%、後者97.6%、工事高では前者51.9%、後者48.1%である。企業の圧倒的多数は比較的狭い地域内で営業を行っており、工事高でも半ば近くに達している。企業数の3%にみえない大臣許可企業が、工事高の半ば以上をしめているのは、たしかにそれなりに集中をあらわ

しているが、これら企業のすべてが全国的に営業しているわけではないし、そもそも日本の国土面積が狭小であることも考慮さるべきであろう。1967年のアメリカでは、各企業の所在する州内の工事高が、総工事高の約88%に上っている<sup>(7)</sup>。またイギリスについては、大規模な請負契約は別として、およそ50マイルの範囲を超えて活動するのは建設業者にとって不経済で、小規模の新規工事に従事している多くの業者は、彼等の正常な営業地域の範囲を、10または20マイル程度とみなし、町の小規模な修繕・維持工事を請負う業者は、1または2マイルの範囲内で仕事の大部分をさがすといわれている<sup>(8)</sup>。

もちろん、生産手段や労働力は輸送したり現場で調達することも可能だし、地元の業者を下請に利用すればなおさら便宜であろう。したがって営業地域が限定されるといっても、遠隔地の工事には手が出せないということではない。すでに明治時代から朝鮮への、ついで満州方面への進出がはじまり、最近はもっと遠方まで手を広げている。しかし、それと日本製のカメラやトランジスタ・ラジオが、全世界のすみずみまで行き渡っているのとは、およそ比較にならない。営業地域の限定は、中小建設業者の存立を支えてきた重要な基盤の一つである。このことと関連して、最近、地方公共団体が地元業者に優先発注する傾向が強くなっているのが注目される。上から付与された、新しいタイプのなわばりといえよう。

第2に、製造業において大企業が中小企業を圧倒し、資本集中が進行する最大の原因は生産性の格差であり、生産性の格差は機械設備の適用範囲とその性能に依存するところが大きい。ところが建設業では、一つ一つ規模・構造の異なる生産物を、つきつぎに移動する現場で生産しなければならないため、機械化に一定の制約が課されざるを得ない。ごく小規模の工事では、そもそも機械を使用する余地さえ存在しない。ある程度の規模をこえた工事になってはじめて機械の使用が問題となるが、その場合に使用できるのは概ね工程ごとに特化し、独立した機械であって、各種の機械が相互に結合した機械体系、自動工場の形をとることは到底不可能である。

一つの工事についてみると、ある工程に必要な機械は、その工程が施工される前後の期間は遊休状態におかれる。複数の現場に使用できれば稼働率はもっと高まるが、どの工事にもそれを必要とする工程が含まれているわけではないし、たとえ共通の工程が含まれていても、施工の時期がちょうど具合よく順次にずれていなければ、前の現場の施工がすむまで、つぎの現場は「手待ち」しなければならない。それが理想的に組み合わせられるような偶然の場合でさえも、移動に必要な時間は稼働できないし移動の費用もかかる。さらに建設工事は屋外作業が主であるから、天候のいかんによっては各種の機械が一斉に遊休することになるであろう。こういう事情があるために、機械化に由来する生産性格差、したがってまた資本集中のインパクトは製造業に比べれば小さい。

以上のような技術的・経済的制約に加えて、日本では歴史的・社会的なそれが強く作用してきた。低賃金、劣悪労働条件に甘んぜざるを得ない多数の失業、半失業人口の存在が、機械化の推進を抑制したのである。第1次大戦ごろになって、機械化の必要がようやく業者の意識に上るが、本格的に取り組みられるようになったのは第2次大戦の後である。「土木の機械化は終戦以来進駐軍の使用した驚異的土木機械能力に刺戟を受け、業者は機械化に覚醒し此の方面に力を注ぐようになった<sup>(9)</sup>」。タコ部屋に代表される非近代的な労使関係の廃絶、はじめは失敗続きであったとはいえ、兵器生産からの転換工場による供給体制の漸次的な整備、官公庁工事入札資格の格付けに機械保有数を考慮するという側面からの行政的プッシュ、国や地方公共団体、業界団体の貸付けと購入あっせん、その後の労働力不足と賃金上昇、市場の著しい拡大などが機械化推進の背景であった。しかし、それで上述の技術的・経済的制約が全く解消したわけではない。

さらに、製造業では機械設備を中心として、一事業をその標準的諸条件のもとで営むために必要な個別資本の最小量が、次第に大きくなるという一般的傾向が認められるが、移動可能で自走力をそなえたものも少なくない建設機械の場合は、リース制度が発達しているため、こういう作用も相対的に小さいとい

うことが注目されねばならないであろう。

生産過程にみられる第3の特色は、協業と分業の効果に関連している。一般的に言えば、協業と分業が生産性の向上に大きな効果を発揮するということは、建設業も製造業と全く同じである。しかし建設物の規模・構造はいろいろであって、ごく単純な小規模の工事では、生産過程にこれを取り入れる余地がないということが、まず指摘すべきであろう。工事がある規模をこえると、協業と分業は有効であるばかりか、施工にとって絶対的に必要な条件となる。だから、製造業がマニュファクチュア時代に入るはるか以前の古代から、建設物の生産は膨大な数の奴隷や農民や手工業者の協業と分業によって遂行されてきた。エジプトのピラミッドも中国の万里の長城も、どうしてそれなしで完成できたであろうか。こういう点からすると、大工事を請負う企業、一定期間内の工事金額が大きい企業の従業者数からみた規模は、それに応じて大きくしなければならず、大きくなるにつれて生産性を高めることができるということになるであろう。

しかし、これにはつぎのような障害がある。もともと国全体の建設需要が景気に敏感で、季節変動も大きいのに加えて、個々の企業の工事額は、請負契約に成功するかどうかという偶然によっても大きく左右される。その上、建設労働者といっても職種や熟練度は様々で、これをすべて常用にすると、ちょうど機械について述べたのと同じ遊休期間が発生してしまう。一方における協業と分業の高度な必要性と、他方これを企業内部に取り入れた場合に発生する経済的なマイナスの矛盾が、入職者数についていえば41% (昭和48年) に上るほどの臨時・日雇労働者への高い依存度と、広汎な下請制度の発達をもたらした。

第4表は規模別と業種別に、元請工事高と下請工事高の割合を計算したもので、規模の大きい企業ほど元請工事の割合が高く、規模の小さい企業ほど下請工事の割合が高くなること、業種別では総合工事業、とくに一般土木建築工事業で元請工事の割合が高く、職別工事業では逆に下請工事の割合が高いという特徴が明白である。ただし、表の元請完成工事高の中には下請に施工させた分

第4表 完成工事高の元請・下請別割合(昭和48年)  
(%)

区 分	元請完成 工事高	下請完成 工事高
合 計	79.9	20.1
個 人 専 業	75.0	25.0
会 社 専 業	80.4	19.6
100万円未満	58.4	41.6
200 " "	59.6	40.4
500 " "	61.2	38.8
1000 " "	69.9	30.1
5000 " "	76.1	23.9
1 億円 "	79.7	20.3
10 " "	84.1	15.9
10 " 以上	93.1	6.9
総合工事業	86.3	13.7
一般土木建築工事業	96.0	4.0
土木舗装・しゅんせつ工事業	72.0	28.0
建築・木造建築工事業	87.5	12.5
職別工事業	37.0	63.0
設備工事業	59.6	40.4

(注) 建設省計画局『昭和48年建設工事施工統計調査報告』より算出。

も含まれているから、この割合が元請業者の下請依存度をあらわすものでないことに注意する必要がある。

建設省の「建設業の経営分析」によって、完成工事原価にしめる外注費の割合をみると、資本金200万円未満の最小規模層で40%、規模が大きくなるにつれて高くなり、10億円以上の最大規模層では56%、全規模の平均は51%となる。この外注費の大部分が下請代金として支払われたものとするならば、建設業の下請依存度は製造業平均の17%<sup>(10)</sup>より

りはるかに大きく、機械工業など特定業種のそれに匹敵する。

ちなみに、アメリカの建設業平均下請依存度は44%<sup>(11)</sup>(総合工事業63%、職別工事業15%)であるというから、日本の状態に近い。しかしイギリス建設業の下請依存度は低く、大企業で23%、中小企業(24人以下)で11%<sup>(12)</sup>と推定されている。用語の定義や計算方法も明らかでないし、もともとこういう数字は蓋然的なものでしかない。しかし建設業では下請制度が広汎に発達していること、そのさい、総合工事業者が職別工事業者や設備工事業者を、大企業が中小企業を下請とする場合が多いということは、共通しているように思われる。歴史的、社会的事情は異なっても、技術的条件は同じだからである。

なお、下請とは性格の違う業者間の社会的関連として、「一人親方」と呼ばれ

る零細規模の小営業者の間に、手に余る仕事を請負った場合の助け合い、繁閑に対応するための仕事の融通があることをつけ加えておこう。<sup>(13)</sup>

要するに、従業者からみた企業規模の大小は、製造業ほど強く生産性の格差に影響しないといえるであろう。

### 価値と価格

建設物の価値・価格は厄介な問題を含んでいる。

まずはじめに、請負で生産され、完成の後発注者に引き渡される建設物を、製造業の生産物と全く同じ商品と考えてよいかどうか、という点からはじめなければならない。

最も単純な建設物の例として、何の資材も使用せず、労働力と労働手段だけで行なわれる整地工事を思い浮かべてみよう。この場合の生産物は平坦になった土地そのものであって、それ以外には何一つ存在しない。その土地は工事の前も後も発注者の所有に属しているのだから、建設業者はそれを商品として発注者に売ることはできない。彼が受け取るのは工事のために支出し、他人の土地に対象化された労働（労働手段の磨損分に相当する労働と、生きた労働の合計）の代価である。多量の資材が使用されて、土木施設や建築物が構築される場合には、土地とは別の生産物が明瞭に姿をあらわす。しかしそれらの資材がすべて発注者から支給されたのであれば、建設物はやはり建設業者の商品ではない。彼の受け取る代金の性質は、前の場合と少しも変わらない。発注者から材料支給も前金の支払いもなく、建設業者が資材を提供して大きな建設物を生産すればするほど、完成した建設物は商品に接近する。とはいえ、他人の土地がその不可欠の構成要素となっているという点で、つまり建設業者の完全な所有物でないという点で、<sup>(14)</sup>なお本来の商品との差が残されている。彼に支払われる代金の内容は、使用した資材の価値を含んでおり、交換の形態も請負から売買に近づくが、同じにはならない。

このように、建設物の性格は商品に遠いことも近いこともあるが、どちらに

しても発注者は建設物に対象化された労働，すなわち価値に対して支払う。輸送労働やサービス労働のように，労働対象に目に見える形態的な変化が起こらない場合でさえそうなのだから，この点は全く問題ではない。一考を要するのはその価値の内容である。

多数の企業が，同じ商品の大量生産を行なっている製造業の場合は，生産条件の差によって企業ごとの個別的価値はいろいろであっても，市場価値は一つであり，したがって個別的価値がこれを上廻る企業は，その一部を実現できない代わりに，逆の状態にある企業は，超過利潤を手に入れることができる。価格はそのときどきの需給関係で，市場価値以上となることも以下となることもあるが，長期的平均的にみれば市場価値の水準に一致する，という構図を一応は画くことができるであろう。ところが，もともと「一品生産」で，一つとして同じものはないといわれる建設物に，はたして市場価値の成立する余地があるであろうか。しかもこの「一品生産」は，多数の企業間についていえるだけでなく，一つの企業をとってみてもそうなのである。かりにある企業が規模・構造等の全く同じ住宅を何軒か請負うことがあったとしても，さらにまた，材料や労働力の質や価格に何の変化も起こらなかったと仮定しても，現場が違えば輸送や通信の時間と費用が変わり，時期が異なれば天候の差によって工期に長短の差が生じ，コストに影響を受けざるを得ない。同じ場所，同じ時期に，同じ家を何軒も建てるということは，建売りにはあり得ても，請負にはほとんどあり得ない。とすると，製造業のような個別的価値さえここではかなりあいまいで，いうならば「一品価値」しかないということにならないであろうか。

そうはいても，資材や道具・機械には他の産業と同様市場価値，市場価格がある。賃金も一家の生活を支えるのに足りる水準という基本は，変わるところがない。そこでこれらをもとにした工事種類別の単価——たとえば1立方メートルの土を一定の距離運搬するというような——には，市場価値も市場価格も存在するといえそうに思える。しかし土壌の硬軟，傾斜の程度などの条件は工事「一品」ごとに異なる。単価は大体の標準をしめすだけで，実状に合わせ

て修正しなければならないのが普通であろう。さらに1立方メートルだけ運ぶ場合と、1000立方メートル運ぶ場合の1立方メートル当たりの所要労働量は当然異なる筈だし、運ぶ距離の長短についても同じことがいえる。単純な工事ならともかく、複雑な工事ではそういう部分工事が様々に組み合わされるのだから、工事全体としてはどうしても「一品価値」しかないということになるであろう。

そういうと、複雑な工事についても、木造住宅坪当たりいくらというような計算があるではないか、という疑問が提起されるかも知れない。しかしあれは、工事別の単価よりもっと漠然とした目安にすぎない。住宅金融公庫の標準建築費が、実際の建築費の何分の1かにすぎないことは、多くの人が経験上よく知っている。標準といっても、貸付金の大きさを決めるためのそれで、実際の建築費の標準をしめすものではない。その他の標準も実際の建築費に近いか遠いかという程度の差があるだけで、「一品価値」との差は残される。だから標準という言葉を使い、市場価値とも市場価格ともいわない。たしかに、ある標準をしめしてこれで建てろといえ、請負に応ずる業者はいるが、その場合には価値によって価格が決まるのではなく、価格が先に決められ、あとでその価格で採算がとれるように価値に手心が加えられる。すなわち、徳川の昔からある「手抜き」である。それにもし建設物にも市場価値、市場価格があるのなら、どうして入札などという制度が必要になるであろうか。

建設物には、製造業の生産物にみられるような市場価値が成立しないとすると、それと生産性の高い企業の個別的価値との差額である超過利潤も成立しない——「一品価値」どおりに請負うとして——ということになる。これが建設業の技術進歩を遅らせ、資本の蓄積と集中を妨げてきた経済的原因といえるのではないであろうか。

「一品価値」を、貨幣で表現しようとするのが見積りである。すでに大量生産されている商品の原価を計算するのと違って、これから「一品生産」をはじめ建設物の見積りには、種々様々の不確定要因に関する予測が盛り込まれな

ればならない。その予測がすべての的中するのは余程の偶然で、推定原価と工事終了後の実際原価には大なり小なり差があるのが普通である。小規模で単純、短期間の工事なら差は小さく、大規模複雑で長期間を要する工事ほど、差は大きくなる可能性が強いといえるであろう。建設物の価値をあらわすのは実際原価の方であるから、発注者が建設業者の見積りをそのまま認めても、価値と価格の間には開きが生ずる。

以上は随意契約を念頭においているのだが、入札となるとまた事情が変わってくる。入札価格に高低が生ずる原因は、(1) 生産性の格差、(2) 不確定要因に対する予測の差、または純然たる計算のミス、(3) 意識的な原価の無視に大別できるだろう。最低価格に落札するのを原則とする場合、価格差がもし(1)だけによって生じたのであれば、工事は入札参加企業のうち最高の生産性を有する企業に集中することになる。しかし他の原因が作用しないということは、実際には起こり得ない。(2)のうち計算のミスはチェックできるが、不確定要因に関する予測の差は工事が終わってからでないと、誰が正しいか決めることは困難である。(3)の原価の無視にはいろいろな動機がある。手抜きでごまかそうというような詐欺的なものもあれば、広告効果をねらう——これはスーパーマーケットの目玉商品に似ている——という、一応経営上の根拠のあるものもある。これらが複雑にミックスして出てくる最低価格は、価値とますます大きく離れる可能性を含んでおり、その程度は、指名入札よりも競争入札に著しいといえよう。こういう点からすると、享保の初め頃まで徳川幕府が、安札と高札を除いて中札に落札していたという事実は、経済的にみても甚だ興味が深い。その後はたぶん財政窮乏に促されてであろうが、最低価格に落札するようになり、明治政府がそれを受けついで。官庁工事については、最近になってやっと予定価格の制限内の最低価格に落札することになったが、もしその予定価格が妥当な原価をしめすのであれば、価値と価格の差はそれだけ縮小したといえるであろう。

しかしそれでもなお、建設物の価値と価格の関係には、同一物の大量生産に

はみられない不透明なものが残されている。本当に安いのか高いのか、とくに個人の発注者には判断ができない。商品の低廉化が競争戦の最重要な手段であることを想起するならば、価値と価格の関係がこのように不透明であることも、中小企業の一存立基盤であるといえるであろう。

### 市場構造

昭和49年の建設投資推計額は29兆3000億円で、工事種類別の割合は建築63%、土木37%となっている。また発注者別では政府35%、民間65%で、工事種類とかみ合わせてみると建築工事では民間が85%に上り、土木工事では政府が69%をしめている。政府の需要がこのように大きいことは建設業の著しい特色で、その発注方針いかんは中小企業の存立に直接大きな影響を及ぼす。政府発注の一定割合が法律に基づいて中小企業向けに確保されていること、地方公共団体の間に地元中小企業へ優先発注する傾向が強まっていることは、すでに述べたとおりである。

建設物の供給は、建設業者の施工と国、地方公共団体等の直営に分かれる。建設省の建設工事施工統計調査によって、昭和48年の完成工事高を例にとると、前者が99.8%であるから、後者はここでの考察から除外してよいであろう。なお建設業者のうち、登録・許可の対象外となっている零細企業も、資料

第5表 建設投資推計額の部門別割合

区 分	昭和35年			
	昭和35年	40年	45年	49年
合 計	100.0	100.0	100.0	100.0
建 築	61.5	62.6	66.4	62.7
住 宅	28.2	34.2	35.7	35.5
非住宅	33.3	28.4	30.7	27.2
土 木	38.5	37.4	33.6	37.3
公共事業	19.2	19.6	17.1	17.2
公共事業以外	19.3	17.8	16.5	20.1

(注) 『建設白書資料編』より算出。

第6表 建設投資推計額の政府・民間別割合

(%)

区 分	昭和35年	40年	45年	49年
合 計	100.0	100.0	100.0	100.0
政 府	34.5	38.4	33.5	35.2
民 間	65.5	61.6	66.5	64.8
建 築	100.0	100.0	100.0	100.0
政 府	12.9	14.4	12.8	15.0
民 間	87.1	85.6	87.2	85.0
土 木	100.0	100.0	100.0	100.0
政 府	68.9	78.4	74.6	69.2
民 間	31.1	21.6	25.4	30.8

(注) 前表に同じ。

が全く欠如しているため、残念ながら取り上げることはできない。

登録・許可業者は、大別すると専業と兼業に分かれる。48年の完成工事高は前者が72.0%，後者28.0%である。兼業者は他の営業を主とする一方建設業にも従事するのであるから、以下の企業規模別考察は専業者に限定するが、兼業者の種類と完成工事高のシェアは、プレハブ建築業1.8%，鉄構物製造業2.8%，機械器具製造業6.6%，建設資材製造業4.4%，土石採取輸送業0.6%，商業3.8%，設計・コンサルタント・測量業0.4%，建設機材仮設器材等0.3%，不動産業0.6%，農林漁業0.1%，その他6.6%，この合計は前記のとおり28.0%である。

建設業専業者の元請完成工事高の、民間・官公庁別、および工事種類別割合は第7表のとおりである。この表からまず明らかになるのは、個人企業と小規模な会社では民間の建築工事、いわゆる町場の工事への依存度が高いこと、規模が大きくなるにつれて官公庁工事、種類別では土木工事の割合が高まり、1億円未満の規模までこの傾向が続くこと、それ以上になると再び民間建築工事への依存度が高まることである。この大規模企業の建築工事の内容には住宅建築も含まれているが、その発注者はほとんど民間企業と官公庁で、個人主体の

第7表 元請完成工事高の民・官別, 工事種類別割合(昭和48年)

(%)

区 分	民・官別		工 事 種 類 別		
	民 間	官公庁	土 木	建 築	機 械
合 計	62.4	37.6	37.5	59.3	3.2
個 人 専 業	75.4	24.6	29.2	70.2	0.6
会 社 専 業	61.1	38.9	38.4	58.1	3.5
100万円未満	83.4	16.6	19.7	77.5	2.8
200 " "	79.9	20.1	25.6	72.2	2.3
500 " "	71.8	28.2	31.8	66.1	2.1
1000 " "	57.1	42.9	41.7	56.2	2.1
5000 " "	52.8	47.2	42.2	54.6	3.2
1億円 "	52.3	47.7	41.1	52.6	6.3
10 " "	55.1	44.9	38.4	54.7	6.9
10 " 以上	65.5	34.5	37.9	59.2	2.9

(注) 建設省計画局『昭和48年建設工事施工統計調査報告』より算出。

第8表 元請官公庁工事高の経営組織別, 資本金階層別割合(昭和48年)

(%)

区 分	合 計	土 木	建 築	機 械	民間(うち土木)
合 計	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0(100.0)
個 人 専 業	6.2	7.3	4.0	1.5	11.4(7.5)
会 社 専 業	93.8	92.7	96.0	98.5	88.6(92.5)
100万円未満	0.4	0.3	0.5	0.9	1.2(0.7)
200 " "	1.6	1.6	1.6	1.4	3.7(2.9)
500 " "	4.4	4.7	3.7	2.6	6.7(5.4)
1000 " "	8.6	9.4	7.2	4.3	6.9(6.4)
5000 " "	25.0	25.0	25.5	23.9	16.9(17.0)
1億円 "	3.9	3.7	4.5	1.4	2.6(2.7)
10 " "	15.4	14.1	17.5	29.8	11.3(11.0)
10 " 以上	34.4	33.9	35.6	34.1	39.2(46.3)

(注) 上表に同じ。

小規模層とは異質のものとなっている。建設業の市場は、大まかにこの三つに分かれているのであって、小規模層の民間建築と、中規模層の官公庁土木工事という二重の中小企業存立基盤を見出すことができる。

この官公庁工事の全体が、規模別にどう配分されているかをみたのが第8表である。民間工事の配分と対比してみると、大企業への発注を抑えて、中小企業への配分を増加しようとする政策的意図が、かなり明白に浮かび上がってくる。

なお、資本金1000万円以上5000万円未満の層に工事配分の一つの山があるのが目につく。この層の企業数は9290で、一つ上の5000万円以上層になると461企業に激減すること、資本金の割りに工事能力の大きい企業が、ここに集中していることによるものと思われる。ではどうしてそうなったかという点、官公庁工事の配分その他金融・税制について、政策上の配慮を受けることのできる中小企業の範囲が、昭和48年に中小企業基本法の改正が行なわれるまでは、建設業の場合資本金5000万円以下であったことが重要な原因であろう。市場構造に本来そなわっている中小企業存立基盤が、このように国の政策によって補強されているのである。

市場の変動が著しいことも、注目さるべきもう一つの特色である。建設物は耐久性が大きく、一般に高額であるから、景気が悪化すれば発注の手控えられることが多い。しかも在庫や輸出の増減によって需要の変動を緩和することができず、建設活動が直接その影響をこうむらざるを得ない。これに加えて、工事の種類によって差はあるが、一般に春秋2回に工事量が増加し、夏と冬に減少するという季節変動がある。屋外作業であるため、自然条件の影響を免れ得ないからである。もっとも、景気変動による民間工事の増減に対して、官公庁工事は政策的に逆の増減をしめす傾向が強まった。官公庁工事に従事する業者はそれだけ景気変動の負担を軽減されるが、それ以外の業者に対しては、この効果は間接的にしか波及しない。景気変動や季節変動が大きいことは、それだけ規模の利益を減殺し、中小規模であることをかえって有利にする条件となる。

第9表 建設投資の対前年増(減)率

(%)

区分	昭和46年	47年	48年	49年	50年見込
政府	26.4	22.6	13.8	19.0	13.4
民間	7.7	32.3	44.4	-5.1	5.4

(注) 『建設白書資料編』より算出。

### プレハブと建売り

封建社会の産業の中では、農業が主役をつとめていた。製造業が台頭し、農業を押しつけて諸産業中の王座につくことが、資本主義社会到来の最も見やすいメルクマールである。

ではなぜ資本主義経済は、製造業を軸にして発展したのであろうか。少なくとも「もの」を生産する諸産業の中では、生産過程が土地や自然条件の制約を受けること最も少なく、労働対象に物理的、化学的等の技術を縦横に駆使して加工することができる上に、生産物の輸送や保管が一般に容易で、交換も売買という単純な形態をとり得るといふ、流通過程の上からみた利点もあるからである。一言でいえば、価値増殖を目的とする資本にとって、この産業が最も理想的な条件をそなえていたということであろう。

したがって、製造業に一步でも近づくとというのが、他の産業の見はてぬ夢である。漁業は海底牧場等の形で、せめて農業に接近することを望み、その当の農業は「工業化」を目ざしている。建設業も、もちろん例外ではない。

建設業の「工業化」は、土地の制約をどこまで離れることができるかということにかかっている。単なる機械化ではなく、一定の生産場所における大量生産という意味での「工業化」は、土地の加工を主とする土木工事にはもともと不可能だし、規模や機能が様々に異なる産業用施設の建築にも不向きである。残されるのは庶民住宅で、プレハブ化はこの部面で進展しつつある。

昔は建築資材の少なからぬ部分が現場で生産された。大工はあじろを編み、

そくいをつくって板をはり合わせ、鉤の台など、道具の一部も自分でこしらえた。昔といってもそんなに遠いことではなく私の子供の頃、4、50年ほど前まではそうだったのである。今日では資材の生産がすっかり工業化されて、こういう姿を現場でみかけることはほとんどなくなった。一つ一つの資材生産が工業化された後では、いくつかの資材を組み合わせ、規格化された部品またはユニットを工場生産することになるのが当然の順序であろう。こうしてプレハブ化がはじまった。しかし、これは部品またはユニット生産の工業化であって建設業の工業化ではない。それは資材生産が工業化されても建設業は工業化されなかったのと同じである。

プレハブ化によって製造業の領域が拡大し、建設業のそれは縮小する。ただ縮小するだけでなく、現場での単純な組み立てに労働の内容も変わる。その限り建設業はプレハブメーカーの陰にかくれて、ほとんどその付属物のような目立たない存在となる。とはいえ、広い地域に分散する買手の土地で行なわれねばならない組み立て工事を、プレハブメーカーがすべて自分の手で行なうことは採算上得策ではない。結局は近くの中小建設業者に委託することにならざるを得ないだろう。実際にも指定工務店という形でそういう形がとられている。土地から上の建物はプレハブ化できても、土地までプレハブ化して完成品の形で売ることができないからである。

それでも、現在約10%といわれるプレハブ住宅のシェアが急速に拡大するのであれば、町場の中小建設業者にとって、ことは重大である。だが彼等にとって幸なことに、その可能性は少ないと思われる。「一品生産」を余儀なくしてきた、技術的、経済的、社会的、心理的等の複雑な諸要因が、そう簡単に解消するとは考えられないし、景気や季節に伴う大幅な需要変動も、供給者の側の巨大な設備投資を妨げ、大量生産による価格引き下げが制約されるからである。とはいえ、プレハブ住宅の価値・価格が、請負のそれに比べてはるかに透明であることは、市場拡大の上で大きな利点となる。ツーバイフォー（わく組み壁）工法は、プレハブの仲間には入れられないようだが、それについてさ

<sup>(15)</sup> え某メーカーの広告に、「価値と価格の一致した住まい」というキャッチ・フレーズが登場してくるのは、その意味で甚だ興味が深い。

プレハブ化と並んで注目されるものに、大資本による建売り住宅の建設がある。民間の建売りには、不動産業者があらかじめ取得した土地に、建設業者に発注して建てた住宅を売る場合と、建設業者が不動産業者を兼ね、自分の土地に建設して売り出す場合の2種がある。プレハブ化と結びつけられない限り、どちらも「工業化」ではないが、同じ場所ではほぼ同じ規模・構造の住宅を多数建設するという規模の利益を手に入れることができるし、土地ぐるみで売るのだから「商品化」という点では一層徹底している。

建設業者が不動産業者を兼ねる場合はもちろん、不動産業者から建売り住宅の建設を請負うのも主として大企業であろう。したがって中小企業が元請の地位に立つチャンスはそれだけ減少するが、どちらも下請中小企業を排除するわけではない。その上、この建売り住宅も、決して住宅建設の主流となることはできないように考えられる。なるほど、個人的には適当な土地の入手が困難である等の理由から、しばらくは新規着工件数の上で、相当な比重をしめるかも知れない。しかし、何十年か後に建築物の寿命がきたとき、残されるのは細分化された土地である。そこでの再建は、再び町場の中小企業に廻されるであろう。

建売り業者は新しい土地を求めてますます遠方へ進出するが、その生産物が都市勤労者に対する「商品」として通用するには自ら距離の限界があるし、開発に対する法規制もある。土地を含めて売ることにより、請負は完全に離脱することができたが、彼の売るものは土地つきである限り、「商品」ではあり得ても商品ではない。したがってその生産過程と流通過程は、製造業には存在しない土地の制約を受けている。そこに建設業独自の、中小企業存立基盤が残されることになるであろう。

注(1) *Statistical Abstract of the United States, 1975.*

- (2) Daniel Quinn Mills, *Industrial Relations and Manpower in Construction*, 1972, p. 8.
- (3) Patricia M. Hillebrandt, *Small Firms in the Construction Industry*, 1971, p. 12.
- (4) 内山 諫『建設業』, 有斐閣, 昭和37年4月, 9ページ。
- (5) 大企業が地方の小工事にまで手を拡げるのは, 支店事業部制によりノルマに追われた支店が, 「経営全体の意図する 目的と異なった小口工事の受注, 非採算工事の受注, 自己の体質とあわない施工を余儀なくされる」からであるという。建設工業経営研究会『建設業の管理組織』(建設業経営選書2), 鹿島研究所出版会, 昭和43年5月, 36ページ。
- (6) 製造業も業種によって生産・流通過程にいろいろな違いがあり, それが大企業業種と中小企業業種に分かれる基本的な原因となっている。経済学は製造業, とくに大量生産に適した大企業業種を中心として展開してきたのであって, ここで製造業という場合もそういう業種を念頭においている。
- (7) Mills, *op. cit.*, p. 8.
- (8) Hillebrandt, *op. cit.*, p. 8.
- (9) 日本建設工業統制組合『日本建設工業統制組合沿革史』, 昭和23年12月, 116ページ。
- (10) 『中小企業白書』(昭和48年版), 89ページ。
- (11) 1967年センサスの数字。Mills, *op. cit.*, p. 8.
- (12) 1963年の数字。Hillebrandt, *op. cit.*, p. 49.
- (13) 東京都建築局建設業課『職別建設業における小営業調査』, 昭和27年6月, 各所。
- (14) 発注者が設計に費やした労働, 施工過程での管理, 監督に支出した労働も建設物の価値の一部であるが, この部分も建設業者の所有には属していない。
- (15) 『日本経済新聞』, 昭和51年7月8日号。