

工事単価4割減

安値受注で苦しむ「下請け」の現実

大規模都市開発が続くが、ゼネコンのダンピング競争のしわ寄せは下請け業者に行き着く。

おだ くみこ
小田 公美子
(ライター)

「ピーク時は、最低でも1坪(約3.3平方メートル)当たり100万円の工事単価が当たり前だったが、今は60万円まで下がっている」。あるシンクタンクのアナリストは指摘する。

丸の内、汐留、六本木と、東京都心部で大規模都市開発事業が次々とオープンしているが、その華やかさとは裏腹に、ゼネコン間の競争の過酷な現実がある。

業界のダンピング合戦は、品川エリアで大林組と竹中工務店が争った「竹林戦争」が発端となった。汐留、六本木と工事単価は続落し、品川で坪当たり70万円程度だった単価は、東京駅北口の旧国鉄本社跡地などを再開発する「丸の内1丁目1街区」で60万円を下回った。

「エリア全体の単価が落ちると、あそこは坪70万円やった、などと噂になる。そうすると、なんで大手が70万円なのに、お前ら中小ゼネコンが80万、90万でやっているんだ、となる。下請けはもっと大変だ」(業界アナリスト)

ゼネコンが安値を争うのは、不況下で採算よりシェアを重視したためだ。その結果、工程管理を短縮することでコスト削減につなげることになる。工事単価の下落と工期短縮のしわ寄せは、中堅ゼネコンや下請け業者(サブコン)に回ってくる。

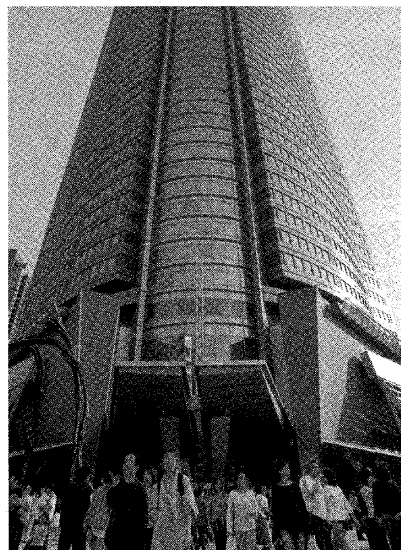
より下落が目立つのが、マンションや大型ショッピングセンターなどの工事単価だ。首都圏にある中堅ゼネコンの営業マンは「首都圏の8~10階建て程度のマンションなら坪40万円台から、大型ショッピングセンターなら工事坪単価十数万~二十数

万円台で決めてしまう。もちろん、採算は合わないが、営業マンは契約を決めてなんぼ、ハンを押してもらうまでが勝負だから」と話す。

職人の年収は200万円台に

採算度外視で設定された単価は、実際の作業に携わる建設労働者にまで当然影響を及ぼす。

「例えば、1億円の中堅物件なら、



ゼネコン安値競争の舞台(東京・六本木ヒルズ)

元請け会社は人件費などの諸経費を差し引いて5000万円ですばコンに仕事を回す。そんな少額で収めるには、やはり人件費を圧縮せざるを得ない」(千葉県の業者)のが実情だ。

施工業者、材料メーカー、建設コンサルタント、学識者、マンション管理組合などの一般消費者からなるNPO法人・匠リニューアル技術支援協会の玉田雄次常務理事は話す。

「5年前に調べた時で、工事現場の職人の平均年収は、北海道から沖縄

まで平均して380万円、日給で1万8000円だった。しかし今は、日給は1万2000円にしかならないと聞く。年収にすれば200万円半ばだ」

建設現場の求人情報はアルバイト誌などに載っており、間口は広い。しかし、職人として一定の経験を積んだころになると、転職者が目立ち始めているという。玉田常務理事は続ける。

「親方で年収500万~600万円ある人はいた。しかし、工事代金が絞られた結果、親方は自分の取り分を削って部下に支払うこともある。これが原因で廃業に追い込まれる人も多い」

同協会のメンバーは、ゼネコンの下請けの仕事を取ることが多かったが、最近では、リニューアル工事などに力を入れることで、自ら仕事を見つけ、収益を確保しているという。

別のメンバーは「かつてはゼネコンの現場監督の知識と職人の技術力が融合し、形になっていた。それが、ゼネコンのリストラによる現場監督削減などで成り立たなくなった。ゼネコン側と職人とのコミュニケーションの減少は、同時に技術伝承の場も減らしてしまった」と嘆く。「大手ゼネコンは、安値競争をしないしてほしい。本来、施行主はいいものを作ってもらうためなら金は惜しまないはずだ。ゼネコンが適正価格で契約する図式に戻れば、一緒にやっていけるが」(玉田常務理事)

最近ようやくゼネコン各社は、受注量よりも採算を重視する動きを見せ始めている。ゼネコン、サブコンがともに再び共存できる日が来るのは、近いのだろうか。