

品質、技術と成果の正当な評価を

適正な対価で健全な業界目指して

業界関係者の意見をまとめて

品質、評価以前にトン単価交渉

わが国の建築鉄骨の需要はバブル期の1990年度に約1200万トまで実績を伸ばし、以降3年連続で1000万ト台が続いた。

バブル崩壊後の約10年間は、阪神大震災による復興需要で再び1000万ト台を記録した年度もあったものの、基本的には700〜800万ト台で推移した。ところが、05年11月に構造計算書偽装事件が発覚、改正建築基準法の施行で確認申請の停滞が生じ、さらに08年9月にはリーマン・ショックで世界的な経済低迷が起き、直近の3年間の鉄骨需要は400万ト前後という記録的な落ち込みをみせている。

急落の要因に都市整備化率や少子化、労働人口、消費低下などをあげる関係者も多いが、やはり世界的な経済動向、とくに超円高によ

る輸出産業への打撃、製造業の海外拠点進出による国内空洞化など経済情勢による影響は大きい。「複合的な外部要因などが想定されるものの、国内の景気を基軸に考えるべき。また近年は海外の経済、金融が与える影響の度合いは大きく、無視はできない」(高炉メーカー建材担当者)という。

現在の鉄骨需要は、国土交通省の着工統計の換算で今年度上期(4〜9月)の集計結果は、237万トと前年同期(224万ト)比で約6%増加、緩やかな国内景気の回復をそのまま反映した数値となっている。

その需要量や手持ち量をさらに調査すると地域やグレード間の格差が顕著にみられる。超高層ビル向けなどのビルトBOXなどを得意分野とするSグレードの物

件が枯渇、その一方で流通倉庫や店舗などの大型物件の着工が相次ぎ、対応するHグレードにおいて仕事量の満杯状態が続いている。

製作協力するM以下のファブは着工統計に加算されない耐震補強や落橋防護工事などの仕事も抱え、極めて多忙となっている。全国的にJR大阪や中之島周辺の大型工事が一段落した関西、そして九州地区の需要の落ち込みが目立つ。

流動的な需要展開にあるが、肝心の受注単価の上伸は全体的に鈍く、上位グレードほどそれが顕著になっている。Sグレードに至っては極めて深刻だ。「鉄骨でメシを食べられる状況にはない。それだけ採算に乗っていない物件が多い。先送りされていた超高層ビル計画、被災地の復興需要などが来年から具体化に向かう。冷静にみればトン1万

円でも上げられる状況になりながら各社とも疑心暗鬼になっている」(高炉メーカー)

ゼネコンも営業、調達、現場など部署間で、それぞれの立場で姿勢が異なる動きをみせることが多くなつた。営業は当然のことながら、件数と売上確保に奔走、これが安価受注の場合、調達は下請けへの指値攻勢を強め、現場は管(監)理者配置を最小限にとどめる。海外調達も視野にでき得る限り、安価な下請け業者や資材を手配、これにより現場では図面決定までの時間が必要以上にかかり、人手不足も手伝い、いざ工事が開始された時には工程がな

いという案件も散見されるようになってきている。そこに品質に対する対価の議論が十分になされていない現実

を懸念する関係者は多い。「ゼネコンの技術力低下による鉄骨製作時間の無さ、見切り発車による手戻りなどが積み重なり、悪循環のスパイラルに陥っている。不必要な時間にかかる経費はもとより、要求性能に応じた製品に対しても正当な対価が支払われず、これでもともな経営ができるわけがない」(Hグレード経営者)と口調に苦渋をこめる。

過去にも幾度となくこうした浮き沈みを経験した業界ではあるが、これまでと異なる雰囲気も色濃く漂っている。

産業基盤として揺らぐ業界

「ゼネコンの技術力低下による鉄骨製作時間の無さ、見切り発車による手戻りなどが積み重なり、悪循環のスパイラルに陥っている。不必要な時間にかかる経費はもとより、要求性能に

応じた製品に対しても正当な対価が支払われず、これでもともな経営ができるわけがない」(Hグレード経営者)と口調に苦渋をこめる。

過去にも幾度となくこうした浮き沈みを経験した業界ではあるが、これまでと異なる雰囲気も色濃く漂っている。

それは、「かつてのよう

な700〜800万ト台の需要水準に戻らない。職業

としての将来に希望が持てない」(同)という精神的な喪失感である。設備の拡充技能者や後継者の育成、技術力の向上と継承、業種としての誇りとやり甲斐を含めた産業基盤が揺らいでいることを意味する。

最大の問題にしてかつ早期に克服すべき障壁は、製造業主体の業種として適正品質を確保するという社会的使命を担いつつも、経営原則である適正単価の両立を実現することができない、

の一点に絞られる。

「各社の加工技術のレベルアップが図られ、とくに溶接ロボットの普及などが溶接品質の向上に大きく寄与したのは確かだ。ただ、その一方で各社が均一の品質を担保できるようになり、

つてのような元下関係の貸し借りは存在しない。低価格受注のしわ寄せを受けて、要求品質通りの製品を作る、あるいは付加価値の評価という行為以前に、トン単価交渉となつている」(同)とコスト最優先の現実を強調する。

「ゼネコンの下請けに甘んじる業界体質にも問題がある。余裕がなくなり、か

つてのような元下関係の貸し借りは存在しない。低価格受注のしわ寄せを受けて、要求品質通りの製品を作る、あるいは付加価値の評価という行為以前に、トン単価交渉となつている」(同)とコスト最優先の現実を強調する。

