

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。

産業基盤として揺らぐ業界

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

りながら各社とも疑心暗鬼になっている」(高炉メーカー)。

送ら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ある。最大手のJFEエンジニアリングの市場撤退発表後も、工場閉鎖や関連工場の売却など大手ファブの不振が続いている。

「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。

「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)と口調に苦澁をこめる。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

これまでのような技術の差別化がなくなつた。つまり、元請け側としては業者選定の選択肢が広がったわけで、

適正な対価は相互利益の保証

また、ある構造設計者も「鉄骨の製作技術、品質確保は能力のあるファブでは

消失しているように感じる。今後はこれらのソフト面の充実を図ることが急務」と社内の上気の高揚、連携を強調する意見も。

接材料、溶接機、切断、孔明けをはじめとする工作機械などにおいても然り」と

機械化が技術面で寄与した役割は大きいとしながらも「ソフト面では極めて貧相。

図面を精読せず、加工時間の要する設計をゼネコンから安く請け負い、採算の取れない業種となつている。

活路は残されているが、これほど厳しい製作単価の状況が続けば能力あるファブの撤退も考えられ、製作パワージャリ貧になることが懸念される。また、給与の低下に伴い、工場内の各部署がセクシヨナリズムに陥り、自分の責任範囲を越えた事柄には無頓着となり、全体で稼ごうという気概が

これが低価格化の一因となつた。新設備を導入したファブは投資の回収と稼働率を維持させるために低価格

受注に走るという構図が生まれ、拍車がかかる大きな要因ともなつている」

「同」と業界全体が合理化でもなく正当な報酬であり、本来、相互に利益を保証する性格を持つ。そして鉄骨ファブリーケーター各社は、

「危機的状況」の共通認識を

「産業として生き残るには技術力と対応力を備えた人材の育成がポイントになる。100年近く肅々と発展してきた鉄骨業は大きな節目、過渡期を迎えている。

これまでにない新たな仕組みをつくる時期に入つてい

る。本当の取引をファブはもちろん、施主、ゼネコン、メーカー、商社など業界全体で真剣に考える時にある」(Hグレード経営者)

や「赤字受注の継続は結果的に不健全を生む。将来そこから何も産まれない。今まさに危機的状況にあることをそれぞれの立場の人が、共通認識として持つべき」(高炉メーカー担当者)と

提言する。

を推進してきたなかの本質的な問題、とくに設備投資がもたらした「明暗」を指摘する。

生産工場を保有することから、いわゆる装置産業としての宿命をもつ。当然のことながらそこに有資格者が

構造設計者は「確認申請における唯一の目標値であるI・Oをクリアするため

にディテールを無視した応力図通りの設計を行い、板厚を目まぐるしく変化させることが多い。本来、建築物の安全性には松竹梅のレベルがある。建築基準法は梅のレベル、すなわち大地震時にも建物は傾き亀裂は入り、仕上げに損傷は生じ

るが、人命は損ねないというレベルを狙っている。しかし、社会は建物のほとんどが損傷を生じないと思ひ込んでいる人が大半だ。つまり自分の建物を構造的にハイレベルな形で保持したいなら建築基準法に依存するのではなく、竹や松のレ

ベルを狙うことが必要である」という。その品質を確保するには当然ながらコストが必要となるが、「建物の場合は安くても良いものを早くという考えが横行している。これにより際限のないコストダウン競争が生じる。ただ、これは設計者や施工者にも責任がある。品質の高いものを作りますからコストは高く頂きます」と

言いながらそれを保証する術を持ち合わせていない。異常事態にそれをクリアするシステムがあれば顧客にも「松竹梅理論」に賛同すると考える。それには損害保険機構に委ねるしかない。現にヨーロッパでは防水と構造の保険が存在する。役所は通り一遍の審査のみで、真の構造レベルのチェック

は保険金とリンクさせるかたちで損保会社とのアジャスター(構造の専門家)が行い、図面のレベルにより保険料の査定が行われている。これにより必要以上の過剰設計、無駄なスペックの強化も排除される。鉄骨業界だけでなく建設業界全体が、グレードに応じた価格決めをするルールを確立することが重要と考える」と

と鉄骨製品の品質の松竹梅理論とそれを保証する損害保険機構の適用を提言する。今まさに、造り込む品質や技術と成果が正当に評価される健全な業界の早期実現を目指して、そのための適正な対価を業界のみならず、広く社会にアピールしていく必要性が強く求められている。