

## その七

ふたたび、身の上話につきあっていただ  
きます。

「磯部組さんでワランデレスポンスの  
モデル工事をやってくれませんか？」

旧知の県職員からそんな電話があったの  
は、2006年の12月のことでした。

「ワランデレスポンス？」  
「何ですかそれ？」  
「そう問い返す私に、受話器の向こうか  
ら聞こえてきたのは、意外にもこんな答えで  
した。

「業者には24時間以内に返事をするんで  
す」  
「そのことによつて業者に利益をあげて  
もらうんです」

「業者の利益を役所が考えてくれる？」  
「その時私が、苦笑しながら首をひねったの  
も、あなたがち私の屈折した性格からばかりで  
はなかつた筈です。」

平成9年をピークにして下がり続ける高知  
県の公共建設事業、という事実を背景にし

て、その当時、私たち建設業者が繰り返し聞かされてきたのは、「業者の数を半分に整理する」といった半ば恫喝めいた言葉でした。産業を保護育成する立場の行政から、「お前たちの半分は潰すぞ」と言われる業界など他に存在するでしょうか。そんなふうな言葉を聴くたびに、私は怒りを覚えるのでした。個々の設計においても、まず優先されるのは「金をケチる」ことであって、施工業者が儲かるか損するか、そんなことは二の次ならまだいいほうで、「しまったこっちゃない」というような態度の監督職員もいました。「そんなことはないやろう」そう私が思ったのも無理はないのです。しかし、「高知県で4件しかないんですよ」。そんな言葉にコロッとせられた私は、その場で引き受けてしまいます。