

第1部 基調講演

建設産業の再生と発展に向けて

～産業としての戦略を考える～

京都大学大学院工学研究科 准教授 古阪 秀三

2012年9月28日、この日は建築コスト管理システム研究所（以下、コスト研）設立20周年、まさにその日であった。そして、筆者の拙い講演を聞いてくださった方々は約250人、会場は満員であった。設計・ゼネコン・専門工事業者等の実務者が約2分の1、行政・発注者が4分の1、一般・報道関係者4分の1、大学の教育・研究者、学生は若干名という構成であった。できるだけ実態に即した話をと意識しながら80分ほどの講演をさせていただいた。

筆者がこの講演で伝えたかったことは、「産業としての戦略を考えなければならないこと」であり、大雑把に次のような内容である。まず、コスト研の20年とはどんな時期であったのか、そして、現在、日本の建設産業がどのような状況にあり、どんな問題を抱えているのかを、一昨年末に設置された「建設産業戦略会議」の活動を通して振り返り、それらを受けて建設産業が「産業とし

ての戦略を考える」ことの必要性や可能性について考え、最後にこういう時代だからこそコスト研に期待することが何か、である。

1 コスト研の20年

スライド2のグラフは、昭和51年から平成24年までの建設投資の変動です。最盛期が平成4年～平成5年、それから急激に落ち込んできています。建設産業全体としては非常に元気がよかったころから、かなり落ち込んでいる時期にあったと考えられます。

コスト研は、その一番賑やかな最盛期に設立されました。それから20周年で約半分の建設投資になっています。10年目はその真ん中にありますが、最初の10年は日本全体がそうですけれども、コスト問題や労働者問題が余り問題視されていなく、コスト研の果たした役割も正に「コスト管理システムの構築」にあったわけです。しかし、その後の10年でさらに急激に建設投資が落ち込んだにもかかわらず建設業者数がそれほど減少していない、ということは、いかに多くの建設業者が生き残りに苦慮しているかということになります。建設投資に見合った建設市場という点で、この建設業者数の過剰は現在でも大きな問題となっています。必然、建設業者間の受注競争の激化、過当競争のおそれが強くなっており、コスト研としての果たすべき役割は設立10年の間とその後の10年で

内容

1. はじめに
2. コスト研の20年
3. 建設産業戦略会議の提言
4. 産業としての戦略を考える
 - 1)なぜ、戦略が必要となっているか
 - 2)建設産業における環境／市場の変化
 - 3)建築プロジェクトの発注・契約方式の多様化
 - 4)技能労働者の処遇改善(特に保険未加入問題)への対応
5. おわりに(コスト研への期待)

(スライド1)

は大きく異なってくるわけです。

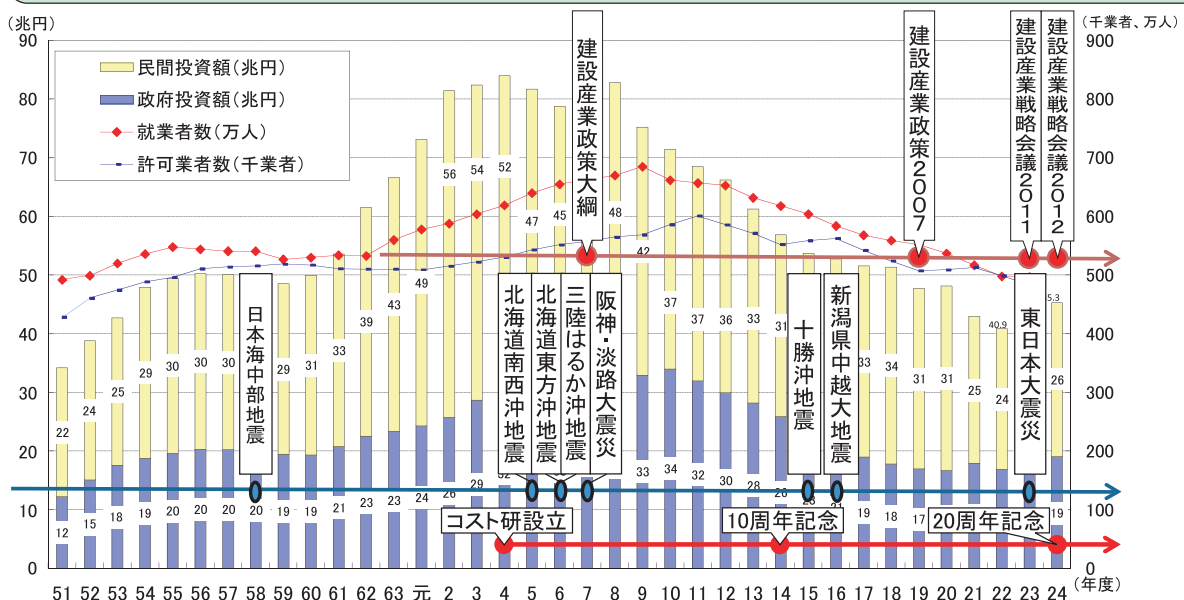
その間の日本での主な巨大地震をスライド2の上にプロットしますと、1995年の阪神・淡路大震災が一番記憶にあるかもしれませんが、そのころに集中して、いくつかの地震が発生しています。その後もかなり頻繁に大規模な地震が起こっています。投資が随分急激な勢いで落ち込んでおり、一方で災害が頻発しているということは、本来の建設投資は見かけ以上に落ち込んでいるということになります。その中で、例えば、震災復興のための突発的な値上がりとか、あるいは、昔は仕事が多くなれば労働者不足で賃金が上がったわけですが、今は必ずしもそうはならない。そうすると、そのメカニズムは一体どういうことなのかについては、コスト研だけの使命ではないけれども、日本の建設産業全体の問題として解明しな

ればならないことです。

また、このあと話題にします「建設産業戦略会議」関連の動きですが、これは1995年の「建設産業政策大綱」に端を発します。この大綱では、いろんな力のあるゼネコン、専門工事業者あるいは設計界が成長していくためには建設産業政策はどうあるべきかが書き込まれました。それはちょうど建設投資が一番高かった時代です。その投資が急激に落ちたものですから、大綱で推奨された企業が結構倒産に追い込まれたりしています。推奨企業は慎重に選ばれたはずですがそれでも、倒産してしまっただけでなく、さらに建設市場は悪化の一途をたどり、本来伸びるはずの企業が伸びない、何が問題なのかということで、「建設産業政策2007」が出されました。さらに、その見直しも含めて、建設産業の再生と発展を目指して2010年末に建設産業

2. コスト研の20年 建設投資、許可業者数及び就業者数の推移

- 建設投資額(平成23年度見込み)は約42兆円で、ピーク時(4年度)から約50%減。
- 建設業者数(23年度末)は約48万業者で、建設投資ピーク時(4年度末)から約9%減。
- 建設業就業者数(23年推計)は497万人で、建設投資ピーク時(4年平均)から約20%減。



出所: 国土交通省「建設投資見通し」・「建設業許可業者数調査」、総務省「労働力調査」
 注1 投資額については平成21年度まで実績、22年度・23年度は見込み、24年度は見通し
 注2 許可業者数は各年度末(翌年3月末)の値
 注3 就業者数は年平均。平成23年については被災3県(岩手県・宮城県・福島県)を除く44都道府県の合計値に被災3県の推計値を加えた値。

(スライド2)

戦略会議が立ち上がり、その議論の最中に東日本大震災が起こったわけですが、震災の影響をより忠実に分析しながら、建設産業政策をどうするかを議論し、最終的には2012年7月に提言として、「建設産業の再生と発展のための方策2012」が出されました。

このような建設投資の流れ、建設産業の変化、災害発生のもと、幾度かの建設産業政策が国から出される中に、コスト研の20年がありました。

実は、コスト研10周年の時も記念講演をやらせていただきました。その時の演題は「建設産業は、今、何をなすべきか」。内容は、建築生産システムの当時に概観して、取り巻く環境の変貌、どんな現象があるのか、何が問題なのか、具体的に何をすべきなのかについて話をしました。10年前は景気が急激に落ち込んできたころですから、


日本の建築生産システムは「よきにはからえ」という時代から「ご無理ごもっとも」と、もみ手で御用聞きみたいな卑屈な姿勢で仕事をとっている状況がかなり見られたわけです。しかし、時代はだんだんと「おことばですが」というように、きちんと物を申さないといけない時代を迎えつつあるという話をしたんですけども、残念ながら、そのような時代に移行せず、今はもっとひどい状態になっているように私には見えます。

そのときの講演の最後に5つの行動原理を申し上げました。①様々な発注者に意見ができること、②技能労働者の賃金を守ること、③自らの行動を明快に説明できること、④ものづくりの技術、技能を大切にすること、⑤自信と信念を持って行動すること、これは今も当てはまることですが、なかなか日本の社会では難しい・・・？。

10年前には透明性、情報公開、アカウントビリティ、明確化、明示化が随分と叫ばれたんですが、どのように変わったのでしょうか。コスト研の主力商品である「コスト情報」はどのように進化したのでしょうか。

1. はじめに
→日本の建築生産システム概観

- ✧ 古来「よきにはからえ」のシステムであった
- ✧ 現状は「ご無理ごもっとも」のシステム
- ✧ 時代は「おことばですが」に向かっている
- ✧ この変化はわずか25年～30年の間に




(スライド3)

2 建設産業戦略会議の提言

建設産業戦略会議の提言は「建設産業の再生と発展のための方策2012～「方策2011」を実現し、東日本大震災を乗り越えて未来を拓く～」としてまとめられ、2012年7月10日に出されました（参考資料1）。その要点はスライド5のとおりで、簡単にまとめますと、建設産業政策2007を踏まえて、内患外憂の建設産業をどうするかという問題を解く、地域維持のための戦略をどうするか、弱い海外競争力をどうするか、重層下請構造の簡素化、特に労働3保険問題、発注方式の多様化とリフォーム市場の整備、これらの問題をどうするか。そして、何よりもまず東日本大震災からの一日も早い復興、こういうようなものを解こうとしたわけです。全部が解ける、対策が講じられるという状況にはありませんけれども、かなり踏み込

6. おわりに
激変の時代にも必要な行動原理

- ✧ 様々な発注者に意見ができること
- ✧ 職人の賃金を守ることができること
- ✧ 自らの行動が明快に説明できること
- ✧ そして、ものづくりの技術・技能を大切にすること
- ✧ 自信と信念を持って行動すること



(スライド4)

んだことが行われています。特にその中で重要なことは、定量的に目標なり、現状分析をしないとイケないということ、それから、具体的にやらないとイケないということ、この2つを建設産業戦略会議の中でも苦心してやりました。

建設産業戦略会議の要点というのは、そういう意味でいいますと、ものづくりとそれを支える役割の大切さを再認識しないとイケないということです。それから、競争すべきところ、競争してはならないところの明確化ということです。今までこれを余りしなくて、曖昧になっている。つまり、一式請負のもとで、どこに何をどう使おうと自由だということになっているわけで、総額いくらだけが競争。総合評価落札方式になると、技術、内容が勘案されますけれども、基本的に価格という点では総額での競争に過ぎません。しかし、本当は手をつけてはイケない、例えば福利厚生費の問題等があります。工事原価の本当に元請と下請が頑張っればいい部分だけが競争かもしれませぬ。あるいは、コンティンジェンシーとか、現場のいろんな失敗とか、発注者・設計者の設計変更への対応であるとか、そういうところをいかに合理的にやるかということによって競争するとか。要は、競争すべきところとそうではないところを一式請負においてもはっきりとしないといけなと思っています。

それから、もうひとつ大事なこと、それは過去の因習からの脱却。過去にはよい思いがありま

す。私も現場にいた時に、「あ」といえば「うん」というようなよい関係で仕事ができたとこのがあります。しかし、それは日本だけの、あるいは豊かで膨大な投資があった時にこそ許されたことであって、半減した状況の中で、ましてや海外にいろんな取引の関係で出かけなければイケないときに、そういうことは一切あり得ませぬ。ですから、いかにこれを早く忘れるかということ。あるいはそのような関係を手法化するかです。

テレビの放映にもありましたが、特殊な技術を保有する会社がその技術をブラックボックス化して守ればいだろうというような、これは日本流ではよかつたんですが、しかし、技術者は中途や定年で退職するわけで、その後は全部自由になってしまいます。そうすると、ブラックボックスではなくて、全部オープンになってしまうわけです。今や、日本人の皆さんが卒業しても退職してもずっと秘密は守ってくれる体制ではないということです。その部分を勘違いする（戦略を間違える）と、やはり日本の中だけのことで失敗をするおそれがあります。このことは建設業だけでなく、多くの企業が気づいてはいるんですが、なかなか過去からの脱却の方に軸足を切れないところがあります。

建設産業戦略会議の提言に何が書いてあるかをもっと簡単に分かり易くいうと、スライド7は最近オープンになったスカイツリーです。これはある設計事務所とゼネコンがものすごい技術を使っ

建設産業戦略会議

- ・ 建設産業政策2007を踏まえる
- ・ 内患外憂の建設産業をどうするか
- ・ 地域維持のための戦略
- ・ 弱い海外競争力をどうするか戦略
- ・ 重層下請構造の簡素化戦略
- ・ 発注方式の多様化とリフォーム市場の整備
- ・ 東日本大震災

定量的に
具体的に

(スライド5)

建設産業戦略会議の要点

- ・ ものづくりとそれを支える役割の大切さの認識
- ・ 競争すべきところ、競争してはならないところの明確化
- ・ 過去の因習からの脱却
- ・ 企業が、団体が、行政が戦略を持つべき
- ・ 重要な個別課題
 - ①技能労働者／労働三保険未加入問題への対応
 - ②東日本大震災への対応とその経験を次の計画に
 - ③CM方式を含む発注方式の多様化と公正な取引

(スライド6)



(スライド7)

てやりました。しかも、施工中に東日本大震災がありました。しかも、施工中に東日本大震災がありました。これは世界に強烈なインパクトを与えました。

さて、この技術をどこに売りますか。国にその戦略があるかということなさそうです。あるいは当該の会社にあるか。ひょっとしたら一生懸命頑張っておられるかもしれませんが、外から窺う範囲ではどこかに売るという話は聞こえてこない。これだけ巨大な技術を使って優秀であるにもかかわらず、どうすればいいんでしょうね、というのがひとつ。

それから、もうひとつはスライド7の本四架橋。これも非常に巨大な技術、優秀な技能を使ってやりました。しかし、残念ながらメンテナンスがほぼできない状況になりつつあります。何か。こういう高所で作業できる優秀なとびさんがいなくなりつつあるんです。そうすると、いよいよ外国からとびを入れるということになる。このように優秀な技能労働者の維持が日本では、既にかなり難しくなっている。

このような巨大な新しい技術、昔あった技術、新しいものと古いもののメンテ、この両極の間で様々な問題を抱えているというのが、今の日本の建設産業になるわけです。そういう問題をすべて解くようにはなっていませんけれども、国も、我々関係した人間もかなり性根を入れて議論した結果ですので、是非一度精読していただけたらと

思います。

3 産業としての戦略を考える

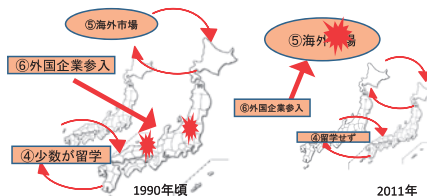
産業としての戦略を考える前に、まず、今までなぜ戦略が必要とならなかったかについて考えてみます。1990年頃というのは、スライド9に4つの日本地図がありますが、その一番左の地図が本来の日本のサイズだとしますと、その右図のように非常に大きくなっていったわけです。それに対して、2011年は、去年の統計でいいますと、最右端の図のように縮小しているわけです。もともとのサイズは一緒ですけれども、建設市場の現実はこのように姿になっているわけです。では、このとき何をやってきたかということ、例えば、留学生。日本人学生が外国に出て行ったかということ、少数ですけれども、積極的に出ていった学生がいます。

4. 産業としての戦略を考える

- 1)なぜ戦略が必要となっているか
- 2)建設産業における環境／市場の変化
- 3)建築プロジェクトの発注・契約方式の多様化
- 4)技能労働者の処遇改善(特に、保険未加入問題)への対応

(スライド8)

では、いままで産業としての戦略がなぜ必要とならなかったか



建設市場規模	世界市場の1/4	世界市場の1/8?
①経済・市場動向	拡大傾向	急減状態
②労働市場	売り手市場	買い手市場
③国内外留学生	海外へ、そして帰国	海外に行かず、海外から
④建設産業参入	他業は国内、海外は?	海外も休業、しかも?
⑤外国企業参入	参入、国内での対決	参入なし、海外での対決
⑥市場縮小への影響	海外派遣、国内影響なし	海外の負債を国内で解消
⑦産業としての戦略	戦略なくとも回転	戦略なく急降

(スライド9)

それから、海外に留学して帰ってくるというのが一般的でした。それに対して、外国の留学生はどんどん日本に来ています。それから、当時、日本の建設業者は海外市場に出ていきましたが、ご存じのとおり、スーパーゼネコンでせいぜい1%とか2%、多いところは10%で失敗したりという状況でした。多くの場合、どちらかという、日本の巨大なマーケットの中で少し海外で勉強しようかというぐらいの話なんです。一方で外国企業はそういう状況の中で、盛んに日本の市場を狙ってきました。これは日米建設摩擦もそうですし、建設産業政策大綱もその頃に出た話です。ですから、その中には、いかに海外との交流をやるかということも書き込まれています。こういう時代であったわけです。

それに対して2011年、日本の学生は殆ど留学しません。皆さんもニュース等でご存じのように、留学資金を支給するとしても留学しないという学生が殆どです。海外から来る留学生は、1990年当時よりもさらに増えています。そういう違いがあるわけです。一方で、海外市場に依然として日本企業は行くんですが、昔の失敗よりも今の失敗の方がはるかに巨額で、これだったら、むしろ行かない方がましだというぐらいにひどい失敗をして帰ってくるのが結構多いんです。そういう状況にあるわけです。外国企業は日本のマーケットなんか面白くないから、他の国に行きます。ですから、日本の企業が海外に出かけて行っても、より厳しい競争状況にあるわけです。

ここで、若干の日韓比較			
◆日本の統計諸量			
	1992年	2010年	日韓比較において、韓国は、市場に比べ人口が多く、海外進出が必須であった。そのため、多くの留学生・海外在住者を生み、海外市場での活動に積極的。
建設投資	84.0兆円	41.1兆円	
海外工事受注額	8500億円	9100億円	
人口	125百万人	128百万人	
◆韓国の統計諸量			
	1992年	2010年	
建設投資	5.7兆円	10.7兆円	
海外工事受注額	2200億円	57300億円	
人口	44.5百万人	48.5百万人	
(2012年6月25日現在 1ドル=80円 / 1ウォン=0.07円)			
韓国の資料出所: 建設投資、海外工事受注額は韓国の国土海洋部			
人口は韓国の統計庁			

(スライド10)

ここで若干、日韓比較をしてみます。日本の統計諸量、韓国の統計諸量のデータはスライド10のとおりなんですけれども、1992年、バブル最盛期の頃の建設投資84兆円の日本、韓国はそのとき約6兆円。つまり、韓国は日本の14分の1です。それに対して、海外工事受注額は、日本がこの時点で約1兆円、韓国は2,200億円。それから、人口は日本の大体3分の1。つまり、3分の1の人口の中で、建設業のマーケットは14分の1ぐらいしかなかったわけです。ということは、その中で御飯を食べようと思えば、当然人減らしをしないといけなし、企業減らしをしないといけなしということで、韓国は盛んに海外に出て行っているわけです。

それが、2010年の統計でどうなっているかといいますと、日本は建設投資が半減して41兆円、韓国は1992年からいうと倍増。ですから、日本と韓国の間隔が十数倍あったのが、わずか4倍になっている。海外のマーケットでの受注額は、韓国は5兆7,000億円、日本は9,100億円と20年前と殆ど変わらない。韓国は20倍です。人口はそんなに変わらない。ということは、今から約10年、あるいはもう少し前からですけれども、韓国のマーケットは小さいにもかかわらず人口が多いということで、海外にどうしても行かざるを得ないということで行ったわけです。

ですから、国際会議を韓国でやると、殆ど韓国の人だと思ふんですが、米国の先生であり、米国人の留学生を連れて韓国に来ているとか、いろいろな国から集まるわけです。ところが、日本で国際会議をやると、全部日本の先生。それから、海外で日本の大学の先生・学生の発表だと思ったら、留学生が発表しているだけで、その先生は来ないというようなことが結構あるわけです。そういう状況というのは、日本がいかに1990年代から現在に至るまで海外に出て行こうとしなかったか。一方、韓国はやむを得ずですけれども出て行ったからこそ、今があるわけです。海外進出が急に始まったわけではなく、長い間の苦勞の末に

海外戦略が進んでいるわけです。ですから、日本は結構中国を気にしていますけれども、それは市場としてであって、戦略として日本が気にすべきは、戦略先進国と見なし得る韓国ではないかと思えます。

建設産業において様々な戦略を考える場合の前提とすべきことは、先程少し申しましたが、建設市場の性格というのは日本と海外で全く異なることを発注者が知るべきということです。例えば、中国市場の話をして、日本の発注者は中国で工場を建設する場合、多くは日系ゼネコンに頼みます。その意図は建築をつくる体制・しくみは日本と同等のものを使おうとしてのことだと思えますが、お金は中国並みとなります。つまり、中国で工事を発注するとき、お金は中国並みで日本的なサービスをしろということになります。殆どの場合、これは無理に決まっているんです、取引関係は全部違うわけですから。

ところが日系ゼネコンは苦勞して日本の発注者のためにと頑張るだけけれども、必ずしも出来るよい工場ができるとは限りません。むしろ中国のローカルがやったほうがまともな現場もなくはありません。それはお金がなせる業です。全部日本並みでやってくれということは所詮できないわけです。そんなことを自覚しないといけないと思えます。

それから、技能労働者の技能の高さは日本の品質確保の原点。ですから、そこにお金が回らなく

なり、優秀な技能労働者がいなくなると、技能に頼らず、制度、契約で品質確保をしないとイケないんですが、日本はそこには全く無配慮だったんです。すべて人的関係、元請下請関係、あるいはグループ、系列、協力会、そういうしくみの中で維持されてきたわけです。ところが、だんだんとお金の問題が優先され、技能が疎かにされるようになると、たちまちおかしくなります。それぐらい技能労働の世界は危ないんです。

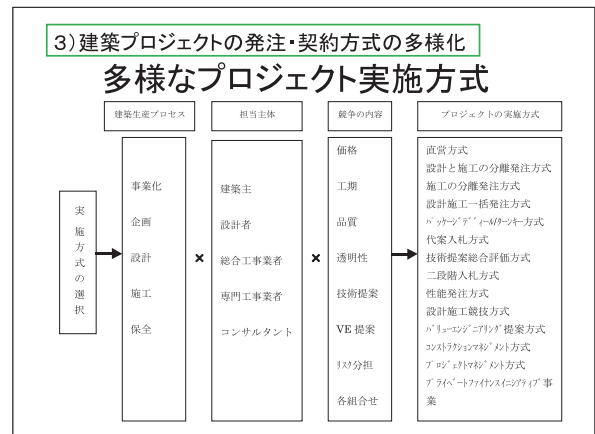
実際に、技能労働者の人達の意欲というものはものすごく落ちています。処遇が余りにも悪過ぎるからです。これは聞いた話ですけども、ある工事で元請が安値受注したあおりを食って、鉄筋工事の下請負金額が低く抑えられ、その鉄筋工が日当9,000円で毎日我慢して仕事をやっている実態があります。ところが、工期もきつく間に合わないから応援の手を頼んだ。応援の手は一人前ではなくて半人前に近いんだけど、日当1万3,000円を払わざるを得ない。こういうことが実態としてあるんです。こんなバカバカしい実態を発注者やゼネコンの人達は認識して早く手を打たないと本当に危ない工事しかできないと思えます。

次の話題は、建築プロジェクトの発注・契約方式の多様化です。日本の中でも既にスライド12にあるように、これだけの実施方式が利用できます。十分に多様です。問題は、この中のどれを利用するにしても、日本の建設関連団体が大筋です

建設産業において様々な戦略を考える場合の前提とすべきこと

- 建設市場の性格は日本と海外でまったく異なることを発注者を含む全関係者が自覚すること
- 職能人・技術者・技能者の処遇／位置づけは品質確保の原点であり、国際標準に揃えること
- あいまい・黙約・相互依存など日本のシステムの良さ／悪さは顕在化させ、わかりやすくすること・決別／活用を明確にしておくこと

(スライド11)



(スライド12)

解事項としている契約約款となるとごくわずかし
かありません。

公共工事の設計ならびに工事の契約約款は中建
審で出されており、また民間の工事では「民間
連合協定の工事請負契約約款」、民間の設計では
「四会連合協定の建築設計・監理等業務委託契約
約款」があります。これらはすべて、工事の一式
請負契約か、設計の一括業務委託契約であり、そ
れ以外のものはありません。設計施工一括の契約
約款はBCS（現在の日建連）が出していますけれ
ども、設計関連団体では認知しておりません。

また、日本CM協会がCM業務委託契約約款を
出していますが、それぞれ傘下の企業が使ってい
るに過ぎません。これだけ多様な実施方式が利用
されながら、標準的な約款がなく、すべて個別プ
ロジェクト毎にアレンジしているという、本当に
それでいいのか。多様な実施方式、多様な職能の
誕生等の流れの中で、それらを自由に選択でき
るしくみが求められているのではないのでしょうか。

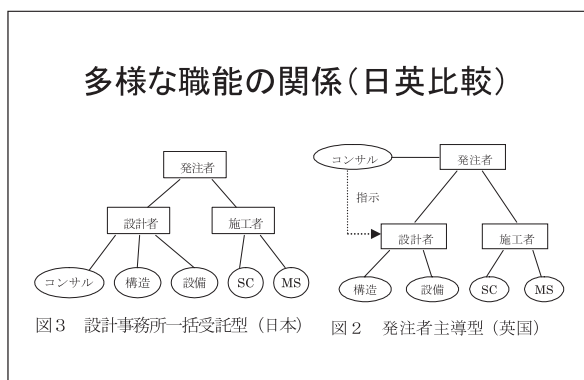
そういう意味で、新しい職能が建築プロジェク
トに参加するひとつの例を挙げます。スライド13
を見て下さい。エコビルディングをつくりたいと
いう発注者がいます。今の日本だと、左図のよ
うに、発注者はある設計事務所にエコ・省エネを考
えた設計をしてもらいたいと頼みます。そうす
ると、この設計事務所は分かりましたといって、エ
コ・省エネがわかるコンサルタントを雇うか、あ
るいは自社の技術者を使ってやります。そうす
ると、そのコンサルは契約関係でいうと、この設計

事務所から指示される立場になるわけです。これ
が日本的な設計事務所一括受託型です。基本的に
発注者はこの方法しか知る由もありません。一
方、スライド13の右図には発注者主導型の組織図
が書いてあります。発注者はコンサルにエコ・省
エネ設計をやってもらいたいと頼みます。そうす
ると、彼は自分の経験からエコ・省エネ設計に関
して設計事務所に指示をする立場になります。つ
まり、左図と右図の違いは、どちらが指示をし、
どちらが指示をされるかです。エコ・省エネを本
当にやりたい時に、発注者はどちらに頼むのが有
利か。これはどちらかで決着がつくというわけ
ではありません。

プロジェクトによって当然違うわけですが、日
本の場合は、殆どその選択肢はない。発注者
にそういうことを考えるほどの能力があれば、
右図のようにやろうではないかという場合があり
ますが、それはパワーユーザーに限られており、
一般的には、まず設計事務所一括受託型になり
ます。勿論、右図の場合にプロジェクト全体をマ
ネジメントするPMrが雇用されることが一般的
であることはいまでもありません。

これはほんの一例ですが、もっと多様な
職能が育ってきている時に、本当に日本の現状
でいいのかということです。スライド13は日本と英
国のプロジェクト組織の違いを示していますが、
このようなことが随所に出てきます。日本的なる
ものをどうしましょうか。

結論的に申しますと、今後は、多様なプロジェ
クト実施方式に対応した契約約款とかマネジメン
トのやり方を用意する組織、また、マネジメン
トで海外に進出する事務所、ゼネコンを育て且つそ
れらを支援する組織を用意しなければならないと
思われます。この点では個々独立に競争すること
も必要ですが、まずは協調・連携して十分な準備
体操をしなければならないだろうと思われます。
つまり、今の日本に必要なことは、知恵集団が集
結し、戦略を練ること。国交省がCM方式を含む
発注方式の多様化の推進を図ろうと躍起になって



(スライド13)

いますが、専門家ではないんです。テーブルを用意して、部屋を用意して、お茶ぐらい出してくれますが、考えるのは国交省ではなくて、あくまでも皆さん業界の団体の人達だし、少しは分かっている我々ある種の専門家が議論してつづらないといけない。そういう意味では、やはり日建連や全建の役割とか、建専連の役割が非常に大きなものになると思います。勿論、設計事務所関連団体の参加が望ましいことはいうまでもありませんが。

発注・契約方式に関わることでまとめたことを申しますと、スライド14にありますように、大事なことは発注・契約方式に関わる戦略です。プロジェクト関係者の現在の対応というのは、日本の発注者は、国内は日本企業の多用、海外も日本企業の多用という志向があります。しかし、今後日本の発注者が検討すべきことは、国内は日本企業の多用でいいんですが、海外では、QDC—品質、コスト、工期のいずれを重視するかによって発注先を変えることを考えないといけない。つまり、日本の企業にいつまでも依存していると、日本のシステムの中では大いに頑張ってくれますけれども、海外ではひょっとしたら子供みたいなものかもしれません。その社会にうまく順応できない企業がたくさんありますので。

また、日本のゼネコンは、国内請負は良き日本のシステムが利用できますから、それを大いに活用して、設計・施工も含めてうまくできるでしょう。それは今後も継続してやるべきですが、海外とりわけ開発途上国の場合、現在は日系企業相手

の請負をやっていますが、やはり請負というのは無理です。品質的な意味でいうと、明らかに開発途上国の企業の品質レベルが低い部分が多く、そこ価格面で対抗しないとイケませんから。さらに、日本の発注者は当該国においても日系企業にはことさら日本国内並みの精度・品質を要求します。そのこと自体はいいんですが、日本は地震国のため極めて精度・品質がよく、当該国では過剰品質の可能性が高くなります。これでは価格競争で対抗できません。

例えば、ベトナムで私の研究室の留学生であった方が設計・施工の会社をやっています。その会社が日本の発注者から工事を受注しました。彼は地震がない国で平家の工事だったら、どの程度の精度で品質上問題がないかよくわかっています。それは日本のゼネコンがやる工事の方法とは全然違うわけです。そういうところと請負で勝負すると、まず勝てません。勝ったとしても、それは誰かが泣く勝ち方しかできないと思います。

以上のことを踏まえると、海外では、これだけ巨大な技術を持っている日本は、マネジメント、あるいは技術力を売ったコンサルにならざるを得ない。むしろ、それをお隣の中国からも期待されていますし、韓国も技術的に結構伸びてきましたけれども、まだ日本の様々な技術を買いに来ています。日本の企業は割とヘジテイトしているらしいんですが、私のところにいろんな紹介をしてくれと。ですから、日本は何を売ることかということをもう少し考えないといけないのではないかと思います。

□発注・契約方式に関わる戦略で、例えば、

プロジェクト関係者の現在の対応	検討すべき戦略私案
<ul style="list-style-type: none"> 日本の発注者 <ul style="list-style-type: none"> 国内:日本企業の多用 海外:日本企業の多用 日本の設計者 <ul style="list-style-type: none"> 国内:設計・監理全般 海外:企画・基本計画どまり 日本のゼネコン(大規模) <ul style="list-style-type: none"> 国内:工事請負(設計施工) 海外:日系企業相手の請負 	<ul style="list-style-type: none"> 日本の発注者 <ul style="list-style-type: none"> 国内:日本企業の多用 海外:QDCいずれを重視するかによって発注先を変える 日本の設計者 <ul style="list-style-type: none"> 国内:より完成度の高い設計・監理を 海外:企画・基本計画どまり 日本のゼネコン(大規模) <ul style="list-style-type: none"> 国内:工事請負(設計施工) 海外:マネジメント業務に移行

(スライド14)

4 コスト研への期待

最後にコスト研への期待を簡単にお話して、この後のパネルディスカッションに繋がりたいと思います。

まずは、労働単価の実勢を年間、スポットで正確に押さえることというのは、コスト研ができたときからずっとお願いしているんですが、処遇を

4) 技能労働者の処遇改善(特に保険未加入問題)への対応

技能労働者処遇の実態

- 最低賃金の定めはなく、どこまでも下げ止まらない
 - 実態1: 一人前の職人の日当が12000円をきった。
12,000×220日=2,640,000円 ← 年収
(1,200,000+100,000×12=2,400,000) ← 学生の年間の授業料等
 - 実態2: ある工事では請けでやっている一人前の職人の日当が9000円、応援?を頼んだ半人前が12000円
 - 実態3: 労働三保険(労働、健康、厚生年金)未加入者は一次下請となる専門工事業者において優に過半を超える。
 - 実態4: それでも改善に向けての動きが鈍い建設業界
 - 実態5: 職人は性のごとく一生懸命に仕事をしてしまう!

(スライド15)

技能労働者の処遇改善に向けて

- 発注者を含むプロジェクト関係者がまずは実態認識を
 - 品質確保における技能労働者の技能、モラル、モラルの重要性認識
 - 登録基幹技能者制度の活用実態
 - 労働三保険未加入問題と、その直接/間接の費用負担のしきみの明示
- 建設労働に係る様々な法制度に対する無知、無意識、故意による違反行為を激減させる工夫が必要
 - 粉々らしい用語、制度等の整理
 - ・「日給月給・小回り・手間詰」, 「一括丸投げ・実質的関与・偽装請負」等
 - 「周知徹底」用語の乱用ではなく、具体的に実効性のある対策を行政、業界団体、個別企業が講ずる必要
 - 制度的に無理のあるものは、勇気をもって改正すること
例: 「建設雇用改善法」による「一定の要件を備えた組織での技能労働者の貸し借りを許す制度」など
- 既存の制度を踏まえた技能労働者の将来像を具体的に描くこと

(スライド16)

守るとか、適正な競争をするための原点として、これは絶対に要するという事です。是非ともやっていただきたい。

それから2つ目は、先程も少しいいましたが、公共工事での法定福利費の負担の源を見えるようにすること。その負担の源を見えるようにすることを促進して、さらに民間への波及促進に特段の配慮をコスト研としてやってもらいたい。公共工事に甘んずることなく、やはり日本のコストに関するオピニオンリーダーであってほしいと思います。

さらに、これも先程一部いいましたが、工事費において、競争すべきところ、競争してはならないところの明確化が是非とも必要です。今はすべて一式でくっついてしまって、結果としてはいろんなところで不整合が起こっているんです。そういう意味で、非常に重要なことだと思います。

また、世界への情報発信、世界からの情報収集。これは、例えばシンガポールでは驚くほど情

報を公開していて、我々も様々な情報がとれます。これは時間があれば後のシンポジウムでできたらやりますけれども、ものすごく進んでいます。日本が遅れていて、特に英語での公開がまだ殆どできていないということです。

以上のような結果として、コストに関わる戦略、戦術の研究スタッフの充実による、使われるコスト情報、頼られるコスト研、こういうものの地位を、建設物価調査会とか経済調査会もありますけれども、場合によっては、それと連携、あるいは全部統合するぐらいの組織力を持たないと、いずれ日本は世界と対抗できなくなるだろうと思います。そういうことを期待しながら、終わりたいと思います。

どうもありがとうございました。

5. おわりに(コスト研への期待)

- 労働単価の実勢を年間/スポットで正確に押さえること→処遇を守る、適正な競争をするための原点
- 公共工事での法定福利費の負担の源の「見える化」促進、さらに、民間への波及促進に特段の配慮を!
- 工事費において、競争すべきところ、競争してはならないところの明確化
- 世界への情報発信/世界からの情報収集の活発化
- コストに関わる戦略/戦術の研究スタッフの充実による「使われるコスト情報」、「頼られるコスト研」としての地位を確固たるものに!

(スライド17)

注: スライドとは講演時にスクリーンに射影したPPTデータのことである。また、講演時には実例、実名、固有名詞等を挙げているが、紙面では字数等の制限から削除している。(参考資料)

1) http://www.mlit.go.jp/report/press/totikensangyo13_hh_000168.html