

〈建設コンサルタントなど建設関連業に将来は「ない」が3分の2、「ある」は3分の1〉(本紙3月12日付) コンサルタント、地質調査、測量設計など建設関連産業の労働組合が行った組合員の意識調査結果である。

一方、同じ建設関連産業団体に国土交通省が行ったヒアリングの結果はこうである。

〈低価格入札による経営悪化で給料が減っているため、若年層が退職して勤務時間が少なく給料が比較的高い、雇用が安定している地方自治体に再就職してい

る〉(本紙3月18日付)

そして、労働組合も産業団体も発注者に対して、異口同音に

「低価格入札への対応強化」

「技術力重視の選定」を要望しているのだ。この2つの新聞記事を読んだだけで、建設関連業界が価格競争に疲弊し、社員た

ちは将来不安を抱え、転職の機会をうかがっている実態が見えてくる。

ところが、この状況を7年前に正確に予知していた団体がある。その団体は、建設関連産業で中心的役割を果たしている建設コンサルタント協会(建コン協)である。

公共事業の減少による価格競争の激化と技術開発意欲の低下を懸念した建コン協は、市場環境変化に対応できるコンサルタントへの脱皮を促す21世紀ビジョン『改革宣言』を策定した。2003年5月のことである。その『改革宣言』はこう指摘している。

〈ダンピング受注は、頭脳を使う知的産業に極めて深刻な打撃を与えるものであ

り、また最も避けなければならぬものである。ダンピング受注は、成果品の品質を低下させることはもと

より、技術開発投資を不可能とし、給与カット等技術者の処遇を低下させ、唯一の資源と言える優秀な人材を集められなくなる等、技術力が低下し産業全体が疲弊し、やがて衰退へと向かっていくことにつながる〉

現在の建設コンサルタントの苦悩、混乱を寸分違わぬ正確さで表現している。そして、そうした事態を招かないようにするために、『改革宣言』はこう提言している。

〈わが国においても技術的な判断を要求される「総合評価型・技術者評価型プロ

ポーザル」等のプロポーザル方式が増大している。公正性・透明性の確保ならびに国際的に通用する市場の形成といった観点から、今後の建設コンサルタント市場はプロポーザル方式に代表されるように技術競争市場として形成されなければならぬ〉

この提言に呼応するかのよう

に、発注者はプロポーザル方式を増やした。その結果が冒頭に引用した本紙の記事なのだ。なぜ喜劇のような悲劇を生んだのか。結論から言えば日本の公共事業の執行生産形態において、建設コンサルタントは独立した〈頭脳を使う知的産業〉と位置付けられていないからである。(連)

建設 論評

22.4.2
通信

「将来性なし」2/3

企業から、
出資からマ、