

建設経済の最新情報ファイル

RICE monthly

RESEARCH INSTITUTE OF
CONSTRUCTION AND ECONOMY

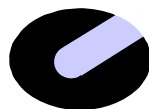
研究所だより

No. 217

2007 3

CONTENTS

視点・論点	1
－ 温暖化対策に真剣な取組みを －		
I. 民間工事における発注方式に関する実態調査	2
II. 建設経済研究所主催 2006 年度講演会レポート	17
III. 建設関連産業の動向 －建設コンサルタント－	24



RICE

財団
法人

建設経済研究所

〒105-0003 東京都港区西新橋3-25-33 N P御成門ビル8F

TEL : (03)3433-5011 FAX : (03)3433-5239
URL : <http://www.rice.or.jp>

温暖化対策に真剣な取組みを

専務理事 森 悠

暖冬である。体感的には、東京では、厳冬・暖冬といった平年と比較しての表現では済まされないような、何か不気味さを感じるほどの暖かさである。東京では、このまま初雪も見ないで春を迎えるのだろうか。

3月7日に気象庁が発表した桜の開花予想でも、発表した56カ所のうち42カ所で平年より3日以上早い開花が見込まれ、静岡等3都市では1953年の統計開始以来最も早く、東京都心等4都市で、2番目の早さになるとのことである。

今年の暖冬がCO₂等の温室効果ガスによる地球温暖化とどの程度の関連性を有するのか、科学的に測定することは困難だろうが、温暖化対策の必要性を身近に感じさせたことは間違いない。

関心を持って、ネットで検索をしてみると、独立行政法人環境再生保全機構のウェブサイト

(<http://www.erca.go.jp/ondanka/>)では、体系的かつ初心者向けに整理してあって、地球温暖化により予測される影響として、農業・食糧供給への影響、水資源への影響、海洋・沿岸域への影響、自然生態系への影響、社会生活への影響、産業への影響、健康への影響の7つの分野にわたって、解説されている。

私自身が見聞した範囲でも、こしひかりの産地が北上しているとか、かつての酒米の産地で適米が採れなくなったとか、昨夏訪れたスイスでも氷河の後退が想像以上のものであったとか、既に温暖化の影響とみられる現象が散見される。

地球温暖化の影響が深刻化するのはいずれのことだと漠然と思っている人が多いと思われるが、実際にはもう足下で起こりつつあるのであり、そのことをまず認識す

る必要がある。

温暖化対策の枠組みは、1997年に開催された地球温暖化防止京都会議におけるいわゆる京都議定書である。

同議定書は、2008年から2012年までの期間中に、先進国全体の温室効果ガスの排出量を1990年に比べて少なくとも5%削減することを目的として、各締約国が、国ごとに割り当てられた排出量を削減することを求めている。同議定書は、2004年にロシア連邦が批准したことにより、2005年2月に発効したが、最大の排出国であるアメリカが受け入れを拒否しているほか、排出量が急増している中国やインドが抑制義務を負っていない等の問題がある。

わが国の現状はどうかというと、環境省の発表によれば、2004年度の温室効果ガスの総排出量は、13億5千万トン余で、1990年の総排出量と比べ、8.0%上回っており、全体の約9割を占めるエネルギー起源のCO₂は12.9%増加しているとのことである。6%削減という目標達成は絶望的といわれる所以であるが、EU諸国は各般の努力を行っているようであり、LRT（スーパー路面電車）の敷設工事なども目にする事ができる。

地球規模の気候変動に対して、わが国の努力でなしうることは微少であり、“焼け石に水”状態の感は免れないが、かといって努力を怠ってもよいということにはならない。政府、民間一体となった真剣な取組みを内外に示してこそ、美しい国づくりの評価と成果が得られるのではないだろうか。

I. 民間工事における発注方式に関する実態調査

本調査は、民間企業の発注方式の実態と今後の方向性を把握するために、大手民間発注者を対象に実施したアンケート調査である。前号に引き続き、その調査結果を紹介する。

1. 実施したアンケート調査の概要

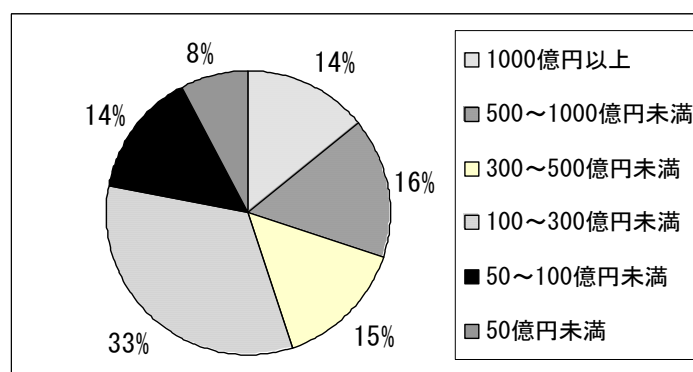
- ① 調査名称：「民間工事における発注方式に関する実態調査」
- ② 調査対象：623社（「会社四季報06年4集（秋）」より建設業を除く設備投資実績150億円以上の企業を選定）
- ③ 回答企業：131社（回収率21.0%）
- ④ 回答企業の業種：

①製造業	75社	②電力・ガス・エネルギー	8社	③通信	2社
④運輸・倉庫・不動産	21社	⑤卸売・小売業	17社	⑥サービス	4社

無記名での回答につき不明 4社

- ⑤ 調査時期：06年11月15日～06年11月30日（回収期限）
- ⑥ 調査方法：郵送によるアンケート調査

回答企業の資本金²



¹ 06年6月までの直近決算における工事ベース（年間の工事实施額）での自社の有形及び無形固定資産に対する投資の合計額であり、リース契約分は含まない。連結決算による数値を含む。

² 回答企業のうち、無記名のため資本金が不明である4社を除いた127社を対象として作成した。資本金の額は、06年6月までの直近決算における数値であり、連結決算による数値を含む。

2. アンケートの項目

I. 建設工事発注金額について			
問1	-1	-1	2005年度の建設工事の発注総額
		-2	2005年度の1億円以上の建設工事の発注総額
		-3	2005年度の1億円以上の建設工事の発注件数
		-2	建設工事発注総額についての今後の予想
		-3	新設工事発注金額についての今後の予想
		-4	維持、補修、改修工事の発注金額についての今後の予想
II. 建設工事担当部門について			
問2	-1		建設工事の専門部署の設置の有無
	-2	-1	専門部署の職員数/技術者数
		-2	専門部署における建設会社出身の技術者の採用
		-3	今後の専門部署のあり方について
		-3	建設会社との折衝における第3者のサポートの必要性
III. 建設工事の発注方法について			
問3	-1		発注方式の発注件数全体に占める大よその割合
	-2		発注方式の見直しや変更について
	-3		今後どのような発注方式を最も増やすべきか
	-4		サブコンからの直接見積徴収の有無
	-5		概算工事費や希望（目標）価格での契約の有無
	-6		VEや技術提案、海外調達品等を採用する場合の責任条項
	-7		海外からの資機材調達の効果
	-8		CM方式の検討や採用
IV. 建設工事における設計者と施工者の関係について			
問4	-1		3者協議の有無
	-2		工事監理の担当者について
	-3		工事監理者と施工者の役割分担について
	-4		工事監理者の常駐の有無
	-5		瑕疵についての設計者と施工者の責任分担に関する取り決めの有無
V. 設計施工一括発注方式について			
問5	-1		選定方式と大よその採用割合
	-2		特命の場合に何を重視するか
	-3		特命の場合での設計への関与
	-4		特命の場合での工事金額の決定方法
	-5		何社程度に参加を依頼するか
	-6		最終選定に際して重視するもの
	-7		競争入札の場合での施工会社の決定方法
	-8		施主の立場での業務支援機関

VI. 施工一括発注方式について		
問6	-1	選定方式と大よその採用割合
	-2	コストオン方式の採用
	-3	特命の場合に何を重視するか
	-4	何社程度に参加を依頼するか
	-5	提案方式における最終選定に際して重視するもの
	-6	見積合せにおける最終選定に際して重視するもの
	-7	競争入札の場合での施工会社の決定方法
	-8	施主の立場での業務支援機関
VII. 施工分離発注方式について		
問7	-1	分離発注方式の形態
	-2	分離する工種の数
	-3	分離発注方式の場合のコスト効果
	-4	選定方式と大よその採用割合
	-5	特命の場合に何を重視するか
	-6	何社程度に参加を依頼するか
	-7	提案方式における最終選定に際して重視するもの
	-8	見積合せにおける最終選定に際して重視するもの
	-9	競争入札の場合での施工会社の決定方法
	-10	施主の立場での業務支援機関
	-11	施工会社に対するマネジメントは誰が行うか
VIII. CM発注方式について		
問8	-1	採用したCMの形態
	-2	CMRの主体業種
	-3	CMRの選定方式
	-4	工事発注方式の形態
	-5	CMRに委託したマネジメント業務
	-6	CMRへの報酬の算出方法
	-7	今までに発注したCM方式の数
	-8	CM方式で発注した最大規模の工事費用
	-9	成果として上がったもの
	-10	CM方式の今後の採用予定

注) 問1～問4の調査結果は前号で紹介した。問5、6は本号で、問7、8は次号で紹介する。

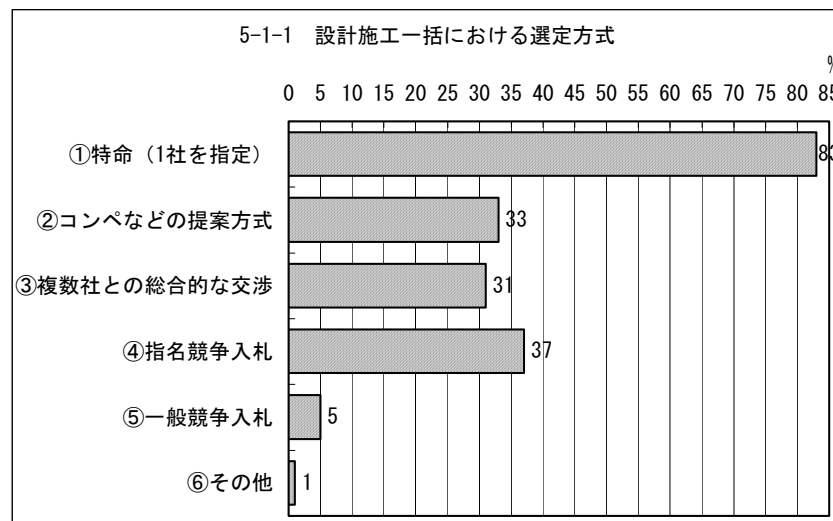
3. 調査結果

(1) V. 設計施工一括発注方式について

問 5-1-1 設計施工会社の選定方式について、採用している方式はどれですか。また、どのような理由からその選定方式を用いますか。

「設計施工会社の選定方式」の採用割合については、「特命（1社を指定）」が **83%**（84社中70社）と8割を超えており、次いで、「指名競争（コスト）入札」が **37%**（31社）、「プロポーザルやコンペなどの提案方式」が **33%**（28社）、「複数社との総合的な交渉」が **31%**（26社）の順であった。「一般競争（コスト）入札」を採用する企業は **5%**（4社）と少ない。

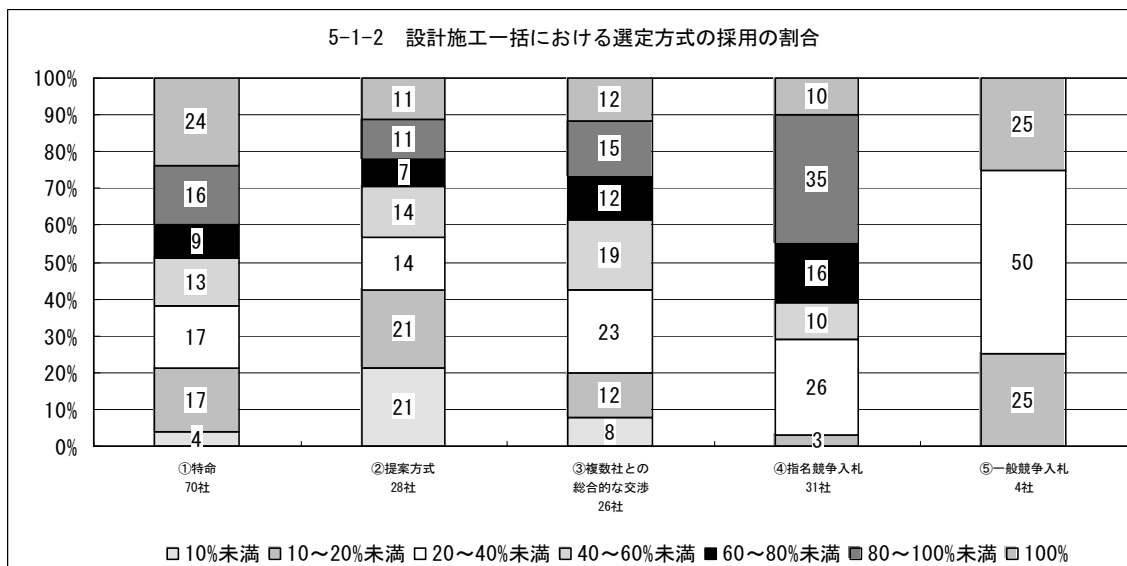
選定方式別に、採用した理由をみると、「特命」にする場合は、取引の継続性、特殊技術、関連会社への発注などであった。「指名競争入札」では、コスト削減の要素を目的にする場合が多く、「プロポーザルやコンペなどの提案方式」の場合は、技術力・提案力への期待など、「複数社との総合的な交渉」では、コストの削減などが主な理由であった。



注）パーセンテージは全有効回答数に対する割合（複数回答可）

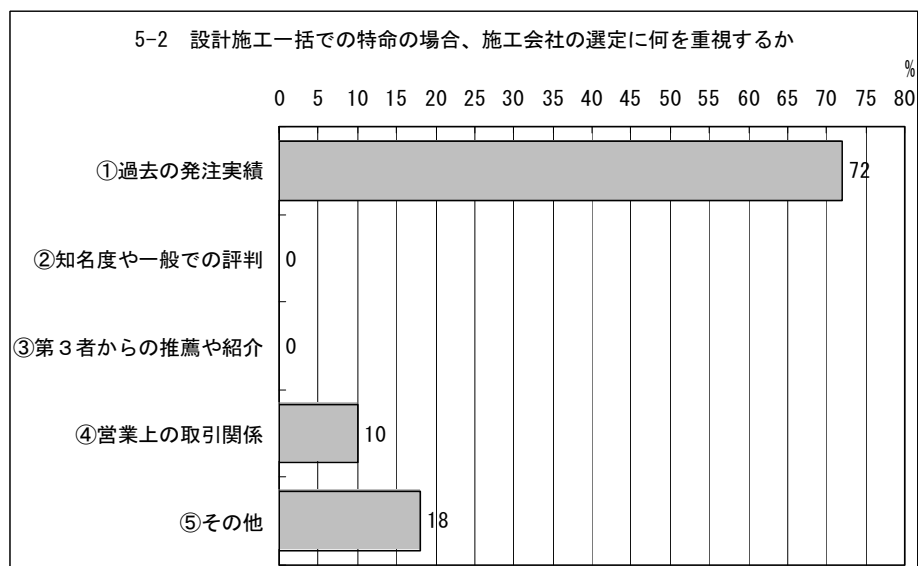
問 5-1-2 設計施工会社の選定方式について、採用している選定方式の大よその採用割合はどの程度ですか。その採用の割合の合計が100%になるように記入して下さい。

「特命」と「指名競争入札」については、採用割合が **80%**以上であると答えた企業が約 **4**割を占めた。他の選定方式と比較して恒常的に採用されていると言える。



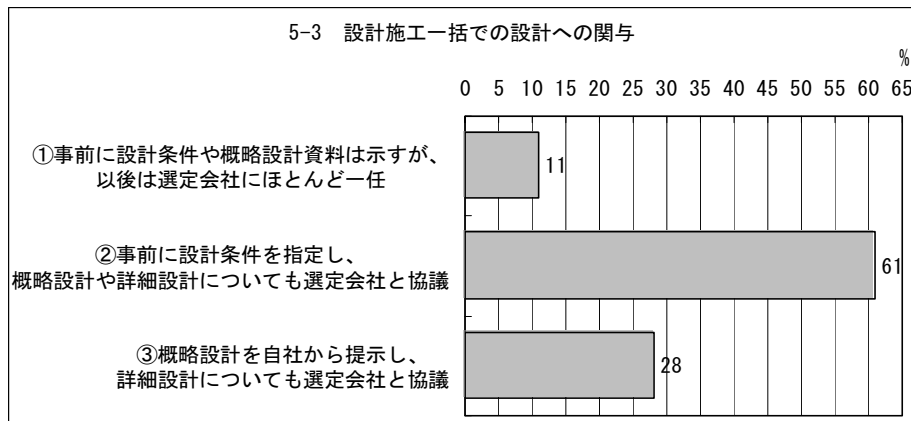
問 5-2 設計施工一括方式において、特命によって選定する場合、何を重視しますか。

特命によって選定する場合、重視するものとしては、「過去の発注実績」が **72%**（83 社中 **60** 社）と最も多く、次いで「その他」が **18%**（15 社）、「営業上の取引関係」が **10%**（8 社）であった。「その他」としては、技術力（7 社）が多かった。



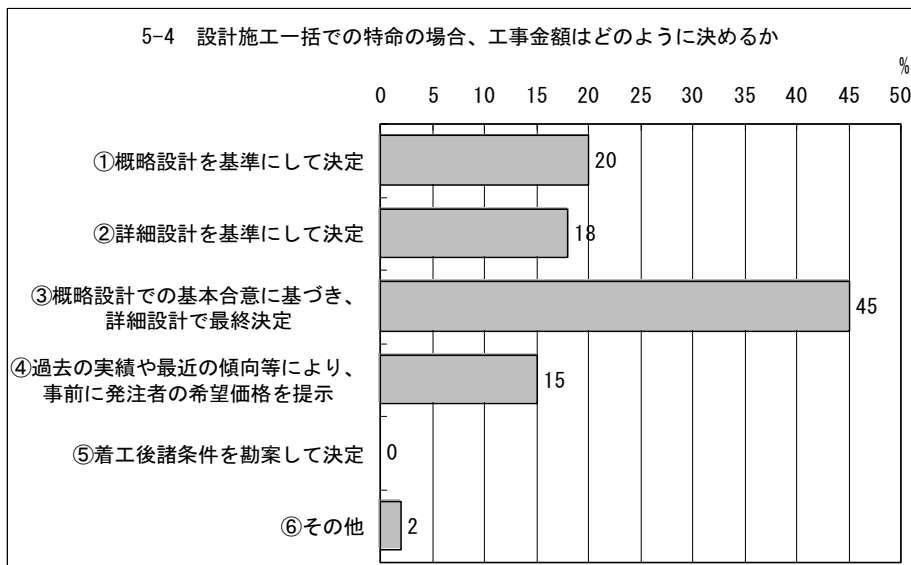
問 5-3 設計施工一括方式において、特命によって選定する場合、設計に関してどのように関与しますか。

設計への関与については、「事前に設計条件を指定し、概略設計や詳細設計についても選定会社と協議」が **61%**（82 社中 50 社）と最も多く、次いで「概略設計を提示し、詳細設計についても選定会社と協議」が **28%**（23 社）であった。「事前に設計条件や概略設計資料は示すが、以後は選定会社にほとんど一任」は **11%**（9 社）と少なかった。



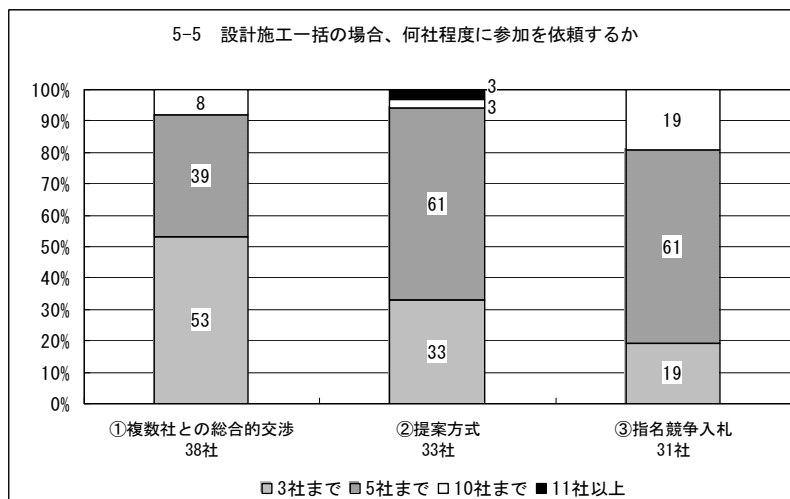
問 5-4 設計施工一括方式において、特命によって選定する場合、工事金額はどのように決定しますか。

特命によって選定する場合、「概略設計での基本合意に基づき、詳細設計で最終決定」が **45%**（82 社中 37 社）、「詳細設計を基準にして決定」が **18%**（15 社）あり、詳細設計に基づいて決定する企業が 6 割を超えた。



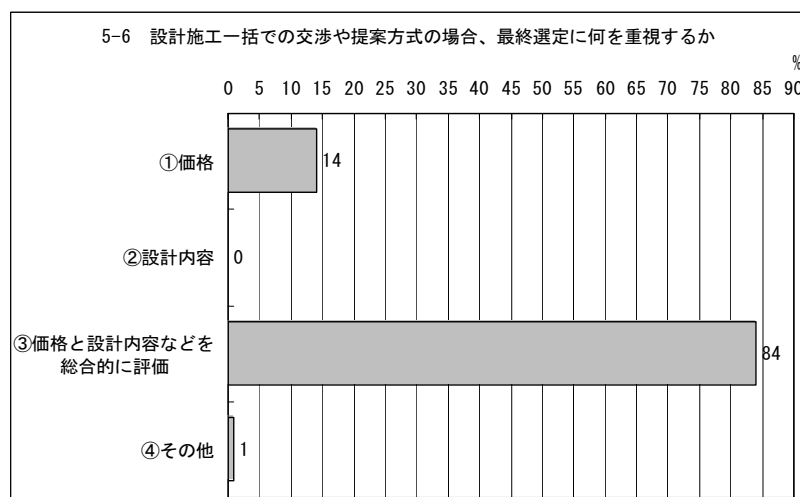
問 5-5 設計施工一括方式において、複数社との交渉や提案方式（プロポーザル方式やコンペ方式など）、指名競争入札によって選定する場合、通常何社程度に参加依頼しますか。

参加を依頼する建設会社の数としては、「5社まで」（「3社まで」を含む）とする企業が、「複数社との総合的交渉」で92%、「提案方式」で94%、「指名競争入札」で80%と多数を占めた。



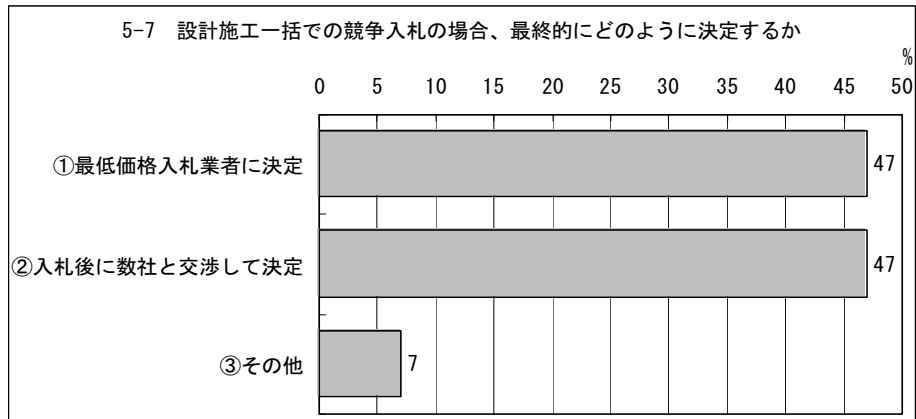
問 5-6 設計施工一括方式において、複数社との交渉や提案方式（プロポーザル方式やコンペ方式など）によって選定する場合、施工会社の最終選定に際して何を重視しますか。

設計施工会社の最終選定に際して、重視するものとしては、交渉や提案の場合は、「価格と設計や提案内容などを総合的に評価」が84%（69社中58社）を占めた。「価格」だけを重視するというのは14%（10社）と少なく、「設計内容」だけを重視するという企業はいなかった。



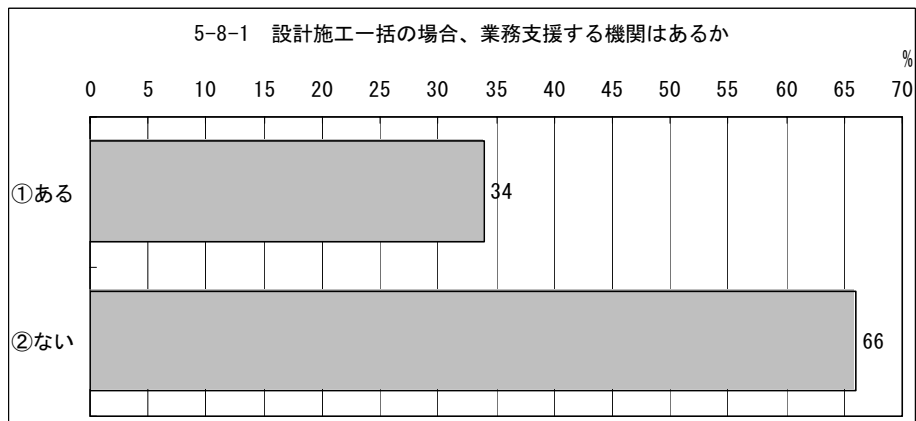
問 5-7 設計施工一括方式において、競争入札によって選定する場合、最終的に施工会社はどのように決定しますか。

設計施工一括方式において、指名あるいは一般での「競争入札」によって選定する場合、「最低価格入札業者に決定」と「入札後に数社と交渉して決定」が同数の **47%**（60 社中 28 社）であった。



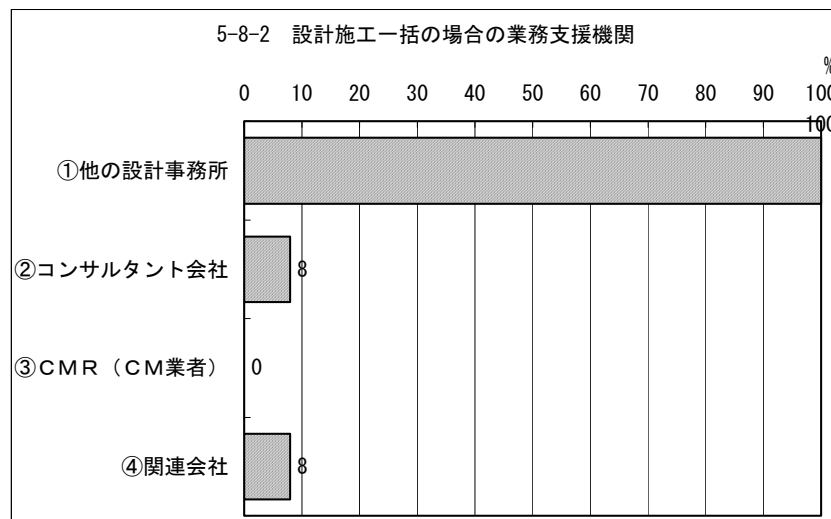
問 5-8-1 設計施工一括方式において、施主の立場で業務支援する機関がありますか。

業務支援する機関が「ない」が **66%**（77 社中 51 社）と多く、「ある」は **34%**（26 社）であった。



問 5-8-2 設計施工一括方式において、施主の立場で業務支援する機関は何ですか。

業務支援する機関としては、「他の設計事務所」が **100%** (26 社中 26 社)、「コンサルタント会社」、「関連会社」がいずれも **8%** (2 社) であった。



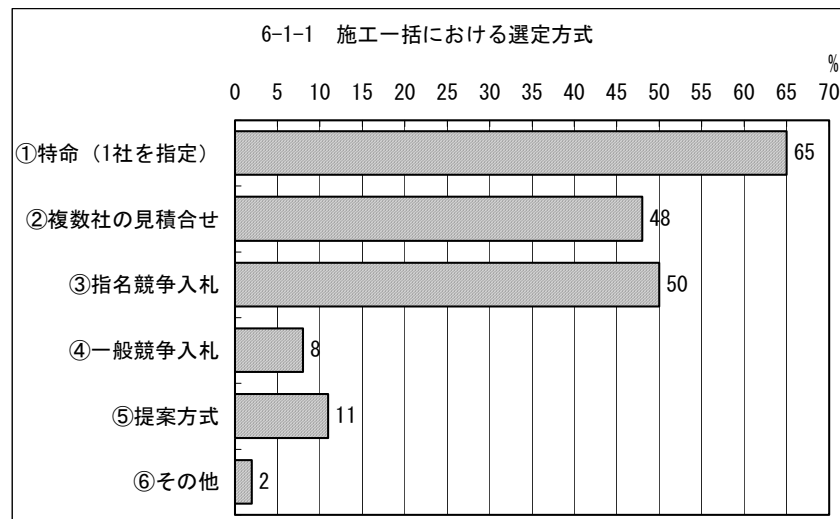
注) パーセンテージは全有効回答数に対する割合 (複数回答可)

(2) VI. 施工一括発注方式について

問 6-1-1 施工一括発注方式において、採用している方式はどれですか。また、どのような理由からその選定方式を用いますか。

施工一括における選定方式の採用割合については、「特命（1社を指定）」が**65%**（62社中**40**社）と多く、次いで「指名競争（コスト）入札」が**50%**（31社）、「複数社の見積合せ」が**48%**（30社）の順になっている。

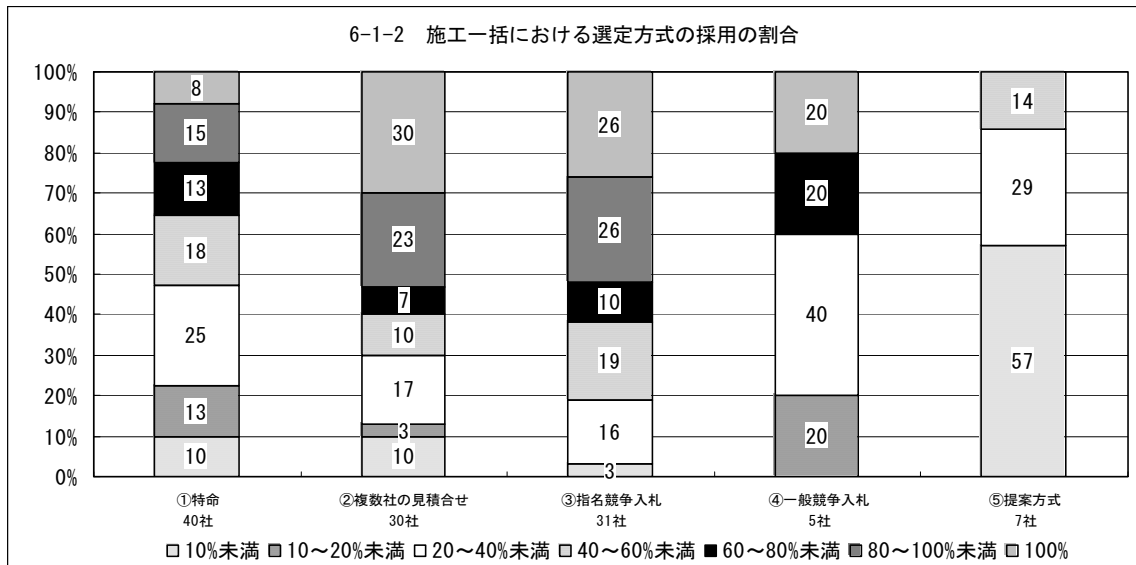
選定方式別に、採用した理由をみると、「特命」にする場合は、取引の継続性、特殊技術などであった。「指名競争入札」や「複数社の見積合せ」の場合は、コスト削減が主な理由であった。



注）パーセンテージは全有効回答数に対する割合（複数回答可）

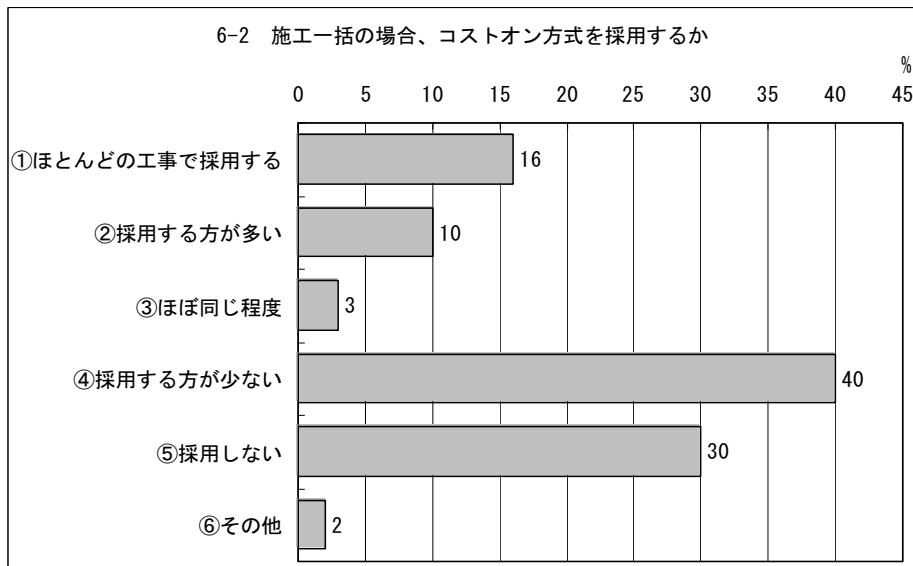
問 6-1-2 施工一括発注方式において、採用している選定方式の大よその採用割合はどの程度ですか。その採用の割合の合計が 100%になるように記入して下さい。

「複数社の見積合せ」と「指名競争入札」については、採用割合が**80%**以上であると答えた企業が過半数を占めた。他の選定方式と比較して恒常的に採用されていると言える。



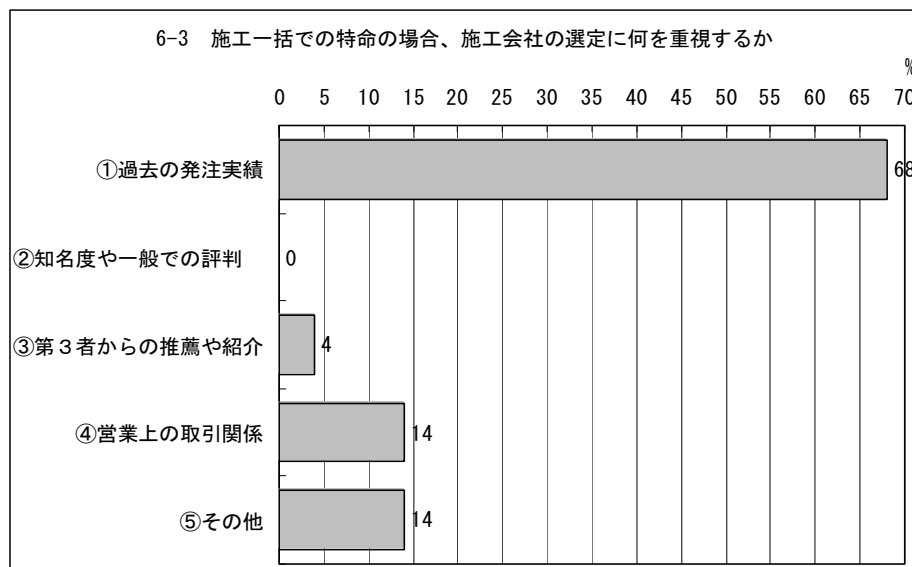
問 6-2 施工一括で発注する場合、コストオン方式を採用しますか。

「採用する方が少ない」が 40% (63 社中 25 社) と最も多く、次いで「採用しない」が 30% (19 社) となっている。



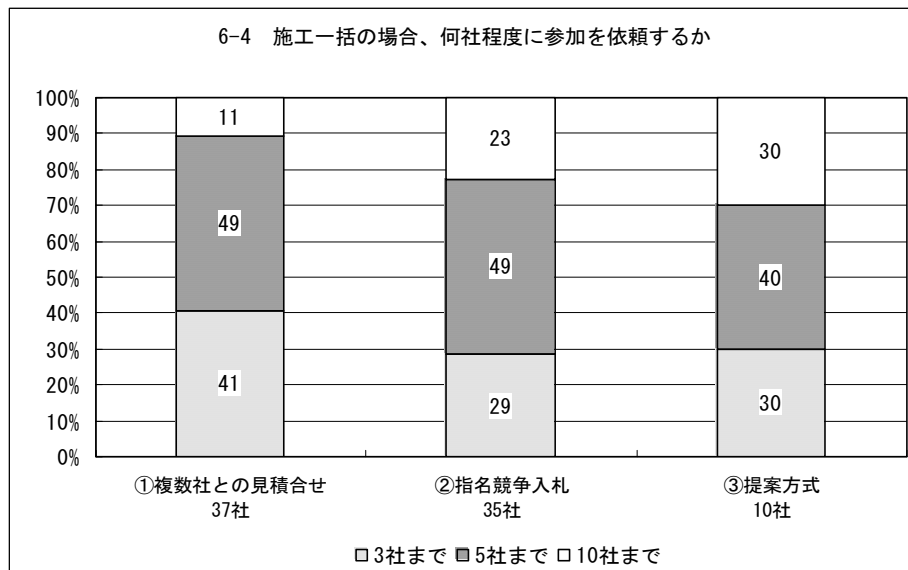
問 6-3 施工一括発注方式において、特命により選定する場合、業者の選定に際して何を重視しますか。

重視するものとしては、「過去の発注実績」が**68%**（56社中38社）と約7割を占め、次いで「営業上の取引関係」、「その他」がいずれも**14%**（8社）であった。「その他」については4社が技術力をあげた。



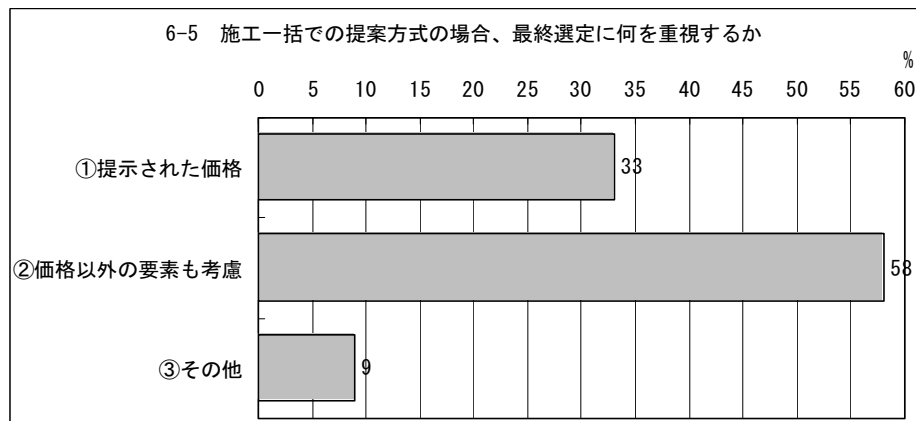
問 6-4 施工一括方式において、複数社の見積合せや指名競争入札、提案方式（技術プロポーザルや VE など）によって選定する場合、通常何社程度に参加を依頼しますか。

参加を依頼する建設会社の数としては、「5社まで」（「3社まで」を含む）とするところが、「複数社との見積合せ」で**89%**、「指名競争入札」で**77%**、「提案方式」で**70%**と多数を占めた。



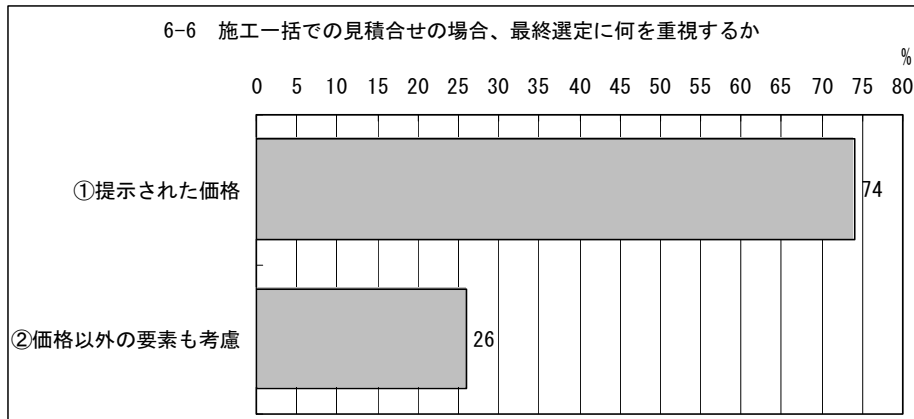
問 6-5 施工一括方式において、複数社による提案方式（技術プロポーザルや VE など）によって選定する場合、施工会社の最終選定には何を重視しますか。

提案方式（技術プロポーザルや VE など）の場合、重視するものとしては、「価格以外の提案要素も考慮」が **58%**（43 社中 25 社）と過半数を占め、「提示された価格」は **33%**（14 社）であった。



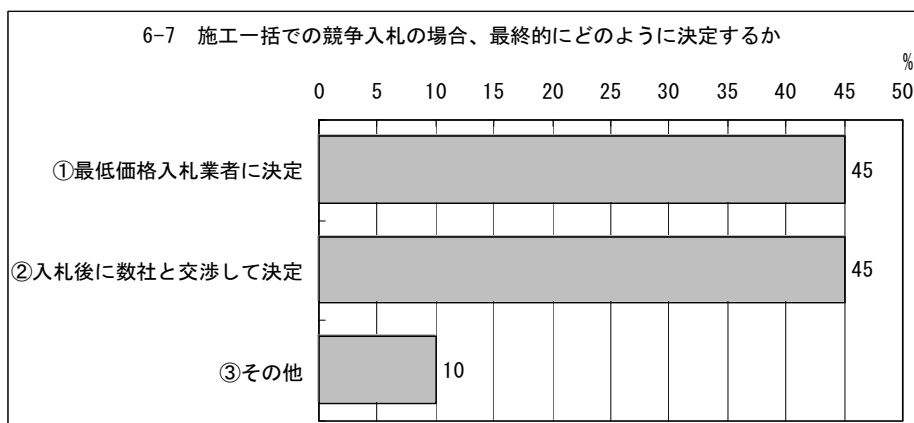
問 6-6 施工一括方式において、複数社の見積合せによって選定する場合、施工会社の最終選定には何を重視しますか。

見積合せの場合、重視するものとしては、「提示された価格」が **74%**（53 社中 39 社）と多く、「価格以外の提案要素も考慮」は **26%**（14 社）であった。「価格以外の要素」としては、品質、実績などであった。



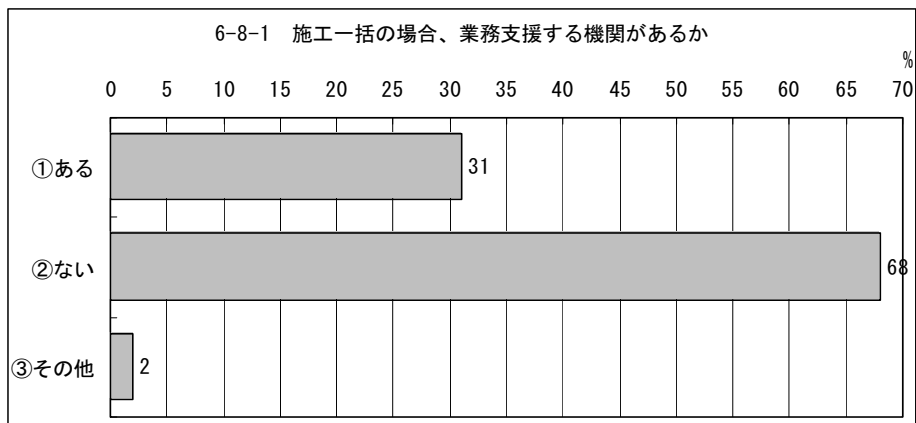
問 6-7 施工一括方式において、競争入札をする場合、最終的に施工会社はどのように決定しますか。

施工一括方式において、指名あるいは一般での「競争入札」によって選定する場合、「最低価格入札業者に決定」、「入札後に数社と交渉して決定」がいずれも **45%**（49 社中 22 社）であった。



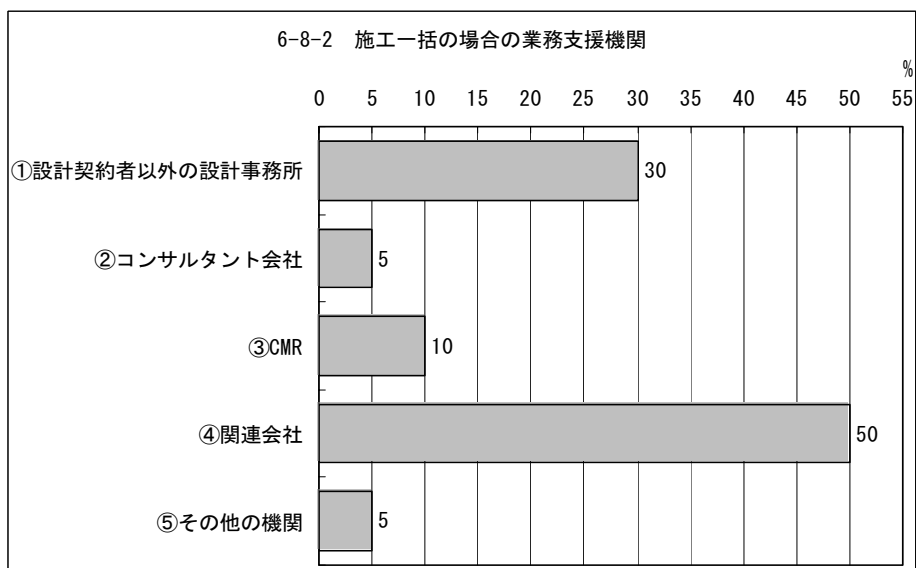
問 6-8-1 施工一括方式において、施主の立場で、業務支援する機関がありますか。

業務支援する機関が「ない」が **68%** (65 社中 44 社) と多く、「ある」は **31%** (20 社) であった。



問 6-8-2 設計施工一括方式において、施主の立場で業務支援する機関は何ですか。

業務支援する機関としては、「関連会社」が **50%** (20 社中 10 社)、次いで「他の設計事務所」が **30%** (6 社) であった。



以下、次号に続く。

(担当：研究員 大下 嘉之)

Ⅱ. 建設経済研究所主催2006年度講演会レポート

大阪市立大学大学院創造都市研究科教授 小長谷一之氏、一橋大学大学院商学研究科教授 谷本寛治氏 に講師をお願いして「(財)建設経済研究所 2006年度講演会」を開催いたしましたところ、多数の方にご来場いただきました。あらためて感謝申し上げますとともに、以下講演会の概要をご報告いたします。

【講演会要領】

1. 開催日時 平成 19 年 2 月 8 日 (木) 13 時 30 分～16 時 30 分
2. 会場 灘尾ホール (新霞が関ビル)
3. 講師・テーマ
第 1 部 小長谷一之氏 (大阪市立大学大学院創造都市研究科教授)
「都市経済再生のまちづくり」
第 2 部 谷本寛治氏 (一橋大学大学院商学研究科教授)
「建設産業における CSR」

【講演の概要】

※以下は、当研究所の責任で作成した概要であり、講師のチェックを得たものではありません。

第 1 部 小長谷一之氏 (大阪市立大学大学院創造都市研究科教授)

①都市経済の歴史と 21 世紀の都市像

- ・都市をつくる理由で一番重要なのは集積の経済。取引先とのコストとの関係で企業は集まっていたほうがいいということになり、これが基本的に都心を形成する。
- ・都市は古代には 1 次産業から富を集めて管理をする人達が住んでいる政治都市。中世になって都市産業が重要になってきた。最初は商業であり、近代に入って製造業が付加されてきた。流通は自分ではそれほど付加価値を生まないのであり、都市の中で自律的に価値が生産されるシステムは近代の工業ということになる。
- ・産業は、都市や地域の経済から見ると、稼ぎ頭産業と増幅産業という 2 種類に分けられる。稼ぎ頭産業はこれまで製造業が典型であり、その都市あるいは地域に限定されることなくほかに商いをして所得を取ってくる。対して、増幅産業は域内の需要に立脚する産業で、例えばパン屋である。域内産業はこれで終わりではなく、パン屋自身が食べるパンを作るパン屋、さらにそのパン屋が食べるパンを作るパン屋も要ということで、増幅する効果がある。

- ・基盤産業、特に工場はもともと太平洋のベルト地帯にあったが、**80**年代にハイテク系工業が出現すると、最も理想的な輸送手段が航空機であるために、工場が大都市の中心部から、だんだん要らなくなってきた。さらに**90**年代になると、グローバル化が進んで途上国への海外移転が進んだ。



【講演中の小長谷氏】

- ・産業空洞化への対応が課題となる中、**21**世紀の基盤産業の候補は、1つにはプラズマ工場のようにより高度化した製造業による研究所都市戦略、2つ目に中枢管理機能、金融機能による世界都市戦略、3つ目に情報産業、コンテンツ産業、バイオ、ロボット、ナノ等の新産業、4つ目に集客産業。集客産業については、まちづくりが成功し、他の地方から来るようになれば基盤性があるが、他との競争になることに注意を要する。
- ・世界都市戦略に関しては、銀行マンは確かに収入が高いが、すべての先進国の若者がそれに従事するだけの需要はない（ピラミッド問題）。都市の最後に残された機能は、集積の利益で集まってきた人、モノ、情報から新しい産業と文化を生み出す創造機能であり、これを高めるような創造都市戦略をとれば、小さな都市でも繁栄する。例えば丸の内、品川、お台場、ウォーターフロントといったところは、どちらかといえば世界都市的な戦略であり、それに対して、渋谷、秋葉原等はどちらかといえば創造都市的な戦略。

②都市ライフサイクルからみた**21**世紀の都市問題

- ・洋の東西を問わず通勤時間は大体**1**時間数**10**分が限界であり、それに交通手段の通勤スピードを掛けたのが都市の限界範囲。このため、通勤手段が新しく拡大すると都市は拡大する（交通原理）。都心は江戸時代にでき、その周りのインナーシティは産業革命ぐらいの時までにできた。その周りに初期の郊外開発による内郊外があり、外郊外はさらにその外側。まちの一番外側を作っていくのは、親元を離れて結婚して子どもができるということで世帯規模が急激に拡大する**20**代から**30**代の人達であり、その時に住宅も新築する。日本では、ワンサイクル大体**40**年ぐらいで更新の時期に入るので、都市の内側から老朽化の波が押し寄せてくることになる。
- ・都心はオフィスや商業、デパートという業務機能に特化したので、ライフサイクルは消滅。その周りの住宅地（インナーシティ）では一部老朽化をするという問題が**20**世紀の後半に起こってきた。その次に老朽化するのが内郊外、さらに外側は当分大丈夫ということで、内側からサイクルが回っていく。東京は最もこの問題が弱い、多くの地方都

市では、最も老朽化したところが人口の減少・高齢化、住宅の老朽化、それから産業の空洞化というような要因のトリプルパンチを受けて衰退した。21世紀にはその外側の内郊外が問題になるであろう。

- ・外郊外は老朽化の波は当分来ないと思われるが、21世紀には、全く新しいファクターとして人口減少社会に突入する。都市の範囲は地代曲線が農業地代と一致した所で終わるが、人口減少社会に突入すると地代曲線は周辺から下がる可能性が高く（コンパクト都市）、ピカピカの新しい住宅があるのに、なかなか人が入らなくなる。スラム化を防ぐために、敷地を拡大させたり、空いた所をみんながお金を出し合って共有地の緑地にしていく（三田市のアルカディア 21）といった工夫が必要になる。

③都市再生と新産業振興

- ・現在は、政策的にも集積の利益が高まる方向へ向かっており、こうして集積の利益が非常に強まると集積の中でも最も強力で有力なもの（東京の都心部）でさらに集積の利益が高まり、逆に地方は集積の利益が失われていくことになる。「まちづくり三法」の根拠は一言でいうと集積の利益である。集積の利益が失われるのは、みんなにとって非常に損失で、そもそも都市を作っている意味がなくなってくるわけであるから、それを守っていくために中心市街地を活性化させるということである。地方は全く芽がないというのではなくて地域中心（地域の中心都市）は、やはり残していくべきではないか。
- ・既述のとおり世界都市戦略には、すべての先進国の若者がそれに従事するだけの需要はないという問題がある。このため、ある程度労働集約的な、あらゆる若者が参加できて楽しめる産業を興していくことが重要である。
- ・アメリカは実は相当考えて手を打ってきた。全米のほとんどの主要都市がシリコンバレー化しており、若者の産業の地域ができていく。それが全部元スラム地域であり、それがよみがえるのだから一石二鳥を兼ねている。ニューヨークのシリコンバレーは、今度共和党の大統領候補になったジュリアーニがニューヨーク市長だった時の一番の手柄。グリニッジヴィレッジは、もともとは倉庫のまち、都市内産業のまちで、相当さびれた。しかし、メリットもあり、地代がちょっと安いので、都市政策的に芸術家を入れていった。そのあと90年代にIT産業が起り、最初は理工系の世界だったが、次第に文科系、経済系や特に芸術系のデザインといったものの世界になり、そこで、ここにいた多くのアーティストがみんなITに協力をして欧米のマルチメディア産業が成立した。
- ・面的に非常に大きくまちが衰退してしまうと、単なる再開発では失敗するが、それにこういう若者の流れ（ジェントリフィケーション）が入ると成功する。

④まちづくりの経営学

- ・「からほり倶楽部」は、大阪で唯一戦災に遭わなかったために町屋が残っている地区の再生に成功した事例。そのやり方は非常に独特で、路地にアーティストの作品を置いた。

こういう歴史的な街並みを再生する時に一番問題なのは、もともとの住民もオーナーもその価値を認めていないこと。このようにアーティストが路地に作品を置いて人がたくさん見に来ると、「うちの街並みも、そんなに捨てたものじゃないな」というふうに意識改革が起こる。

- こういうアーティストの専門家集団のネットワークを作るということも非常に重要。大家の作品を置くとギャラが大変だが、売り出し中の若いアーティストは、お金を払ってでも自分の作品を見て欲しいので、コストレスである。しかも、見て欲しいので彼らが口コミで親兄弟、友達に宣伝し、ほとんど広報費用がかからない。
- 滋賀県長浜市の黒壁の成功のかぎは、2つある。1つ目として、大抵の3セクは行政主導で作られるが、長浜ではお金がなかったので、地元の若大将が相当アイデアを出した。もう1つ、私は「古い皮袋に新しい酒」と呼んでいるが、古い歴史的な街並み、あるいは資源を再生してのコンバージョンである。長浜の場合は古い、もともとは銀行、さらにその前は教会だった建物を使った。古いものの中に古いものを入れたのでは当たり前だが、古いものを使って中にギャラリーなど斬新なものを入れていった。実はこれも「けがの功名」で、商店街から「同じものを置いてくれるな」という苦情が出たので、必死に新しいものを考え、地元にはないガラスというものを出してきて、やるのだったら徹底的にやったほうがいいだろうということでヨーロッパに買い付けに行ったのが非常に話題を呼んだ。今では、年間 **200** 万人、熟年のカップルや若い女性に来る、まちづくりの成功例になった。
- 大企業は非常に開発費用をかけてライバルの他社よりも素晴らしいもの、差別化できるものを作り出す。それに対して、ぼちぼちのお金しか出せないけれど、ぼちぼちのものを売っていくというのは、「類似品」の戦略で全く話にならない。「ポーターのビジネス成功法則」によるビジネスの再興のかぎは、コストを抑えて差別化を図ることであるが、これをまちづくりに当てはめると、建物のストラクチャーを残すかどうかのポイントになる。町屋等のコンバージョンがまちづくりの成功例によく出てくるわけである。
- 成功している例には4つぐらいの原則があるのではないかと考える。1つ目は古いものを生かしつつ新しいものを出していくこと。2つ目は、第3の主人公に目を向けること。まちづくりをする主体が第1の主人公、支援側の行政や **NPO** が第2の主人公であるが、まちに来訪してくれる観光客（顧客）に目が向いていない場合が多い。ブランド化が必要であり、そのためには専門家の意見が重要である。3つ目は説明の時間がないが、「ソーシャル・キャピタル」により地元信頼のネットワークが存在すること。4つ目は、セミプロを使いこなすこと。先ほど述べたアーティスト等の専門家をうまく使うと、彼らも売り出したいという気持ちがあるので、意外にコストレスにやれる。あるいは学生ボランティアを生かすこと。「京都のあかりのプロジェクト」では、ほとんどが芸大の学生がアートをテーマにしてボランティアで働いたが、これによる経済効果を試算すると、**1000** 万円にも上る。

第2部 谷本寛治氏（一橋大学大学院商学研究科教授）

①最近のCSRの動向と現状

- ・バブルの崩壊後、経済構造が徐々に変化しているなか、改めて「会社は誰のものか」という議論が起きている。企業の不祥事が絶えず、不祥事を起こした企業に対する市場・社会の評価も厳しくなってきている。
- ・企業は、財務情報を有価証券報告書として発表するだけでなく、環境・社会・ガバナンスなどの非財務情報をタイムリーに公表していくことが求められている。CSR報告書を作成することによって、企業内部でも自社の課題が浮き彫りにされ、課題を自社の経営に活かしていくという、循環が生まれることになる。
- ・ISO26000<CSRのガイダンス化>が進行しているが、明確な方向性を持ったガイドラインではなく、メニュー出しのようなものと考えてほしい。
- ・市民の建設業に対するイメージは、説明責任・情報開示が不十分で、コンプライアンスが徹底されていないという意見が多く、「談合はなくなる」という意見が9割近くあった。先端技術を有し、インフラ整備という大きな役割を担っているにもかかわらず、市民が建設業に抱いているダーティなイメージとの乖離はあまりにも大きい。
- ・法律が改正されても、業界の付き合い方や取引の方法、慣行はすぐには変わるものではなく、これを「制度の慣性」という。大手建設会社は脱談合宣言をしたが、各地域において、これまでのモノの決め方が即座に変更されることは難しいだろうが、談合は克服しなければならない大きな課題である。
- ・建設業情報管理センター・建設経済研究所が運営する委員会において、建設業のCSRの認知度に関するアンケートを実施したところ、「CSRを知っている」という回答が大半を占め、CSRが建設業界にかなり浸透していると感じた。一方、CSRの中身では「品質のいい施工」という回答が圧倒的に多く、さらに「CSRに既に取り組んでいる」という回答が過半数を占めた。この回答を見るかぎり、建設業界においては改めてCSRを論じる必要はないように見えるが、実際はそうではない。CSRの視点から言えば、「良いものをつくる過程においてきちんと管理されているべき仕組み」が問われているということである。



【講演中の谷本氏】

②CSR とは何か、企業価値とは何か

- ・ ISO が CSR の基準を作るときに、世界中の CSR の定義を調べたところ、定義は何百にも及んだように、取引慣行・商売の方法・地域社会との関係は国によって異なり、CSR における課題も時代によって異なってくる。それぞれの現状を踏まえつつ、「CSR の一番本質的なものは何か」ということを追求していくことが基本的な視座になる。
- ・ 優れた製品づくり、雇用の創出は社会への貢献であり、日本の企業もそれに真面目に取り組んできた。しかし、今日 CSR で議論されていることと、日本の企業が考えていることの間には、かなりのズレがある。企業は、グローバル経済化の中で何が求められ、日本経済の構造がどのように変わろうとしているのかを考慮しながら、時代が求める企業の役割をしっかりと受け止め、社会から支持され、信頼される会社ではなければ存続できないという、当たり前のことをもう一度考えてみる必要がある。
- ・ 私は、CSR を「経営活動のプロセスそのものに社会的公正性、倫理性、環境、人権への配慮などを組み込んでいく」とものと定義するが、CSR は、経営活動のプロセスがベースにあり、その上で、より広く企業に期待されるものとして、社会貢献活動がある。
- ・ SRI だけでなく、通常の投融資を決定するプロセスにおいても、企業が、環境リスクや労働上の係争を抱えていないかを調査し、企業のリスク要因を基にして、融資判断や投資判断を行うということが広まっている。CSR は、市場メカニズムの中における企業評価の一つの大きな基準となり、企業価値を測る際の重要な指標となりつつある。
- ・ もう一つの大きな流れとして CSR 調達があり、生産委託や部品調達の際に、品質・価格・納期だけでなく、労働人権問題やコンプライアンスといった、CSR 項目が組み込まれるかどうかの評価である。
- ・ 企業価値は、市場・社会から信頼を得て、将来、どれくらいの利益を生み出せるかということであり、そのためには、財務的な部分だけではなく、非財務の分野を含めたトータルな評価が必要になる。非財務の分野として、コンプライアンス・環境パフォーマンス・人的資本・コーポレートガバナンス・ステークホルダーという項目があり、企業が目標を定める際、数値目標を出しにくい項目もあるが、数値化できなくても、「こういうことを来年に向けて進めていきたい」とか「中期経営計画の中で業務評価する際にこのような質的な項目も入れる」といった目標でもよい。

③今後の課題と展望

- ・ 経済同友会のアンケート調査を見ると、「不祥事の主な原因は経営者にある」という回答が多く、経営トップの強いコミットメントが欠かせなくなっている。コンプライアンス研修を実施し、CSR 室を設置し、CSR 報告書を公表していても、コンプライアンス問題によって営業停止を受けた会社がある。すなわち、コンプライアンスの体制を整えただけでは「CSR に取り組んでいる」とは言えず、企業に CSR を定着させるための実効策が重要になる。

- ・建設業では、施工現場に自社社員のみならず、様々な関係者がいる。経営トップが、強い理念とイニシアチブを持っていても、現場の個々人には十分に伝わらない可能性もある。下請け業者への **CSR** の徹底は、最終的な責任は、親会社にあることを認識しなければならない。また、**CSR** の定着化のためには、企業は社内外のコミュニケーションをいかに再構築していくかが重要である。
- ・また、**CSR** を考える際には、企業のサプライチェーン全体を捉える必要があり、特に建設業は一社だけで成り立っているわけではなく、関連会社・グループ会社・元請・下請・**JV** など、様々な連携によって成り立っている。連携のための共通テーマとして、**CSR** を捉えていく必要がある。
- ・政府は **CSR** のベストプラクティスを公表する。業界団体は倫理規定を作成するだけでなく、具体的なガイドラインを作成することはよいことであり、ガイドラインはそれぞれの実態を踏まえ、業界ごとにあってもよい。
- ・企業の不祥事が続いたから **CSR** に取り組むというのではなく、**CSR** は、持続可能な経済社会のあり方や持続可能な経済成長を考えていく上での、一つの大きな切り口として捉えるべきである。企業が、トータルな企業経営のあり方をもう一度見直し、次の世代に向かって新たな企業価値をどう生み出していくのか、あるいは、どのような企業経営を行うべきかを考えていく際にこそ、**CSR** が必要になってくる。

(担当：常務理事 松浦隆康、研究理事 唐木芳博)

Ⅲ. 建設関連産業の動向 —建設コンサルタント—

「建設関連産業の動向」として前号までは資材等について分析を行ってきましたが、本号からは建設産業内の各業界の構造分析を行います。まず本稿では「建設コンサルタント」について取り上げたいと思います。

1. 建設コンサルタントの公的定義及び職業的分類

[法律による定義]

建設コンサルタントについて公的に定義されたものとしては、「公共工事の前払金保証事業に関する法律」があり、その第 19 条第三号で「土木建築に関する工事の請負を業とする者又は土木建築に関する工事の設計若しくは監理若しくは土木建築に関する工事に関する調査、企画、立案若しくは助言を行うことの請負若しくは受託を業とする者（以下「建設コンサルタント」という。）…」と書かれている。一般的に、建設コンサルタントとは、これに規定されているいわゆる広義の建設コンサルタントのうち、後述する「建設コンサルタント登録規程」に基づく登録の対象となっている者、すなわち、主に土木部門を中心として、それらの工事に関する調査、企画、立案、助言、又は、工事の設計、監理の営業を行う者を指すことが多い。また、建設コンサルタント、測量業及び地質調査業を建設関連業と称している。

[産業分類]

建設コンサルタントは、総務省の日本標準産業分類によると、サービス業に分類され、さらに法律事務所や会計事務所と同じ専門サービス業のうちの土木建築サービス業に細分類される。

[職業分類]

建設コンサルタントは、総務省の日本標準職業分類によると、科学研究者、弁護士、医者、芸術家などと同じ専門的・技術的職業従事者に分類され、さらにその他の技術者の中の土木技術者に細分類される。

2. 我が国の建設コンサルタントの歴史

昭和 30 年代までは、社会資本の整備に関する調査、計画、設計及び工事監理は官公庁自らの手で行われていたが、公共事業の急速な拡大を背景として、昭和 38 年 9 月には中央建設業審議会から「建設コンサルタントの育成対策について」として、建設コンサルタントの活用をはかること、および発注者の便宜のため一定の技術的能力を有する者に限って登録を実施すべきこと、との答申が出され、これを受けて個々の建設コンサルタントの業務

内容等を公示し、これらの建設コンサルタントを利用する発注者の保護と利便をはかるとともに、併せて建設コンサルタントの健全な発展に資するため、昭和 39 年 4 月「建設コンサルタント登録規程」が告示された。

(登録の要件)

a) 登録を受けようとする登録部門ごとに当該部門にかかる業務の技術上の管理をつかさどる専任の者(以下「技術管理者」という。)を置く者であること。

技術管理者は、原則として各登録部門に対応した選択科目で技術士法による第二次試験に合格して同法による登録を受けている技術士であること。なお、技術管理者は常勤し、その業務に専任する必要がある。

b) 財産的基礎又は金銭的信用を有する者であること。

一 法人の場合は、資本金が 500 万円以上であり、かつ、自己資本が 1,000 万円以上である者

二 個人の場合は、自己資本が 1,000 万円以上である者

3. 建設コンサルタントの役割と責任¹

建設コンサルタントは、それぞれの国の発注機関に在職する技術者の質と数、国情、歴史、文化等で差があるものの、ヨーロッパにおいては百数十年前から活躍を続けており、建設生産システムにおける知的生産部門を担当し重要な位置づけになっている。

特に社会資本整備は、国民共有の財産を造るものだけに、建設コンサルタントは初期投資（工事費等）及び維持管理費が少なく、供用性・利便性、安全性・耐久性、景観・デザインに優れ、かつ自然環境に配慮した設計ノウハウを集結した成果を発注者に提供することが必要とされる。

現在の建設コンサルタントは、近年の厳しい経済社会環境の影響を受けて建設コンサルタント業務全体としては量的には大きな伸びは見込めない環境にあるが、一方で例えば公共事業に対する厳しい批判の中で、その企画立案から工事発注に至るまで行政側には従来にない発想や対応が必要となっていることから、そうした要請に応えるパートナーや知恵袋として、建設コンサルタントには質の面で新しい活躍の場が広がっているといえる。具体的には、環境アセスメント、費用対効果分析、パブリックインボルブメントのほか、都市環境の改善、環境対策、高齢化社会への対応、情報化などの分野がある。また、海外建設市場でも、潜在的成長力が高いとみられる地域においては大型プロジェクトが見込まれ、技術力や提案力を有する企業にとっては重要な分野である。

さらに、PFI による社会資本整備並びに PM、CM などの施工監理等の業務、維持・更新サービス業務などの業務も重要な部分である。

¹ 社団法人 建設コンサルタンツ協会ホームページによる。

また、発注者を取り巻く環境が激変していることから、従来の業務に比してプロジェクトのコスト縮減、アカウントビリティや透明性等が求められている。

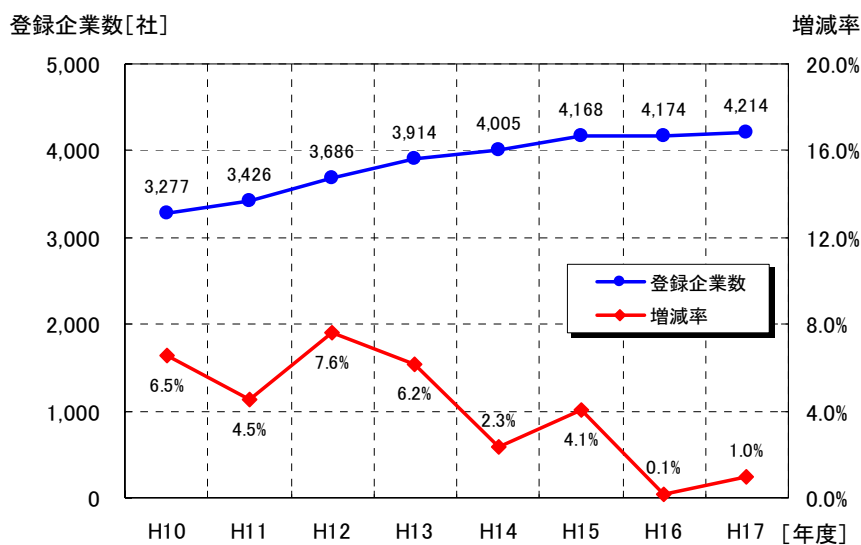
4. 建設コンサルタントの登録状況

建設コンサルタント業を営業していく場合には、通常、国土交通省に対して登録を行う。これは、その業務内容を公示、公証し、建設コンサルタントを利用する発注者の便宜に供するとともに、建設コンサルタントの適正な運営と健全な発達を図るものである。しかし、法的根拠に基づく制度ではなく、行政指導の一つであるため、登録の有無にかかわらず営業を行うことは可能である。

(1) 登録企業数の推移

登録規程が制定された昭和 39 年度の登録企業は 226 社であったが、その後は近年の建設市場の縮小傾向とは裏腹にほぼ一貫して増加を続け、平成 18 年 3 月末時点では 4,214 業者となっている。前年同月末 (4,174 業者) と比べて 40 業者の増加 (1.0%増) となっており、平成 10 年度と比べると約 29%増加している。その増減率は平成 3 年 3 月以降 15 年連続で増加となっているものの、増加率は縮小傾向にある。

図表 1 登録企業数の推移



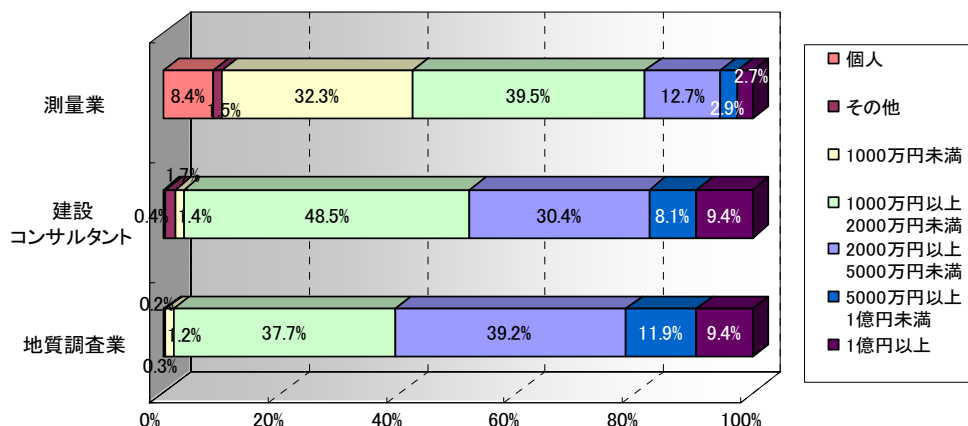
出所：国土交通省「建設関連業の登録状況について」

(2) 資本金階層別登録業者数

建設コンサルタントを資本金階層別に見ると、1,000 万円以上 2,000 万円未満が 48.5%と最も多く、また 5,000 万円未満 (その他を除く) が全体の 80.8%を占めており、中小規模の企業が非常に多い。他の建設関連業と比較すると、地質調査業の資本金構成は建設コン

サルタントと類似している。測量業は最も小規模で、5,000万円未満が9割以上を占める。

図表2 建設関連企業の資本金構成（平成18年3月末時点）



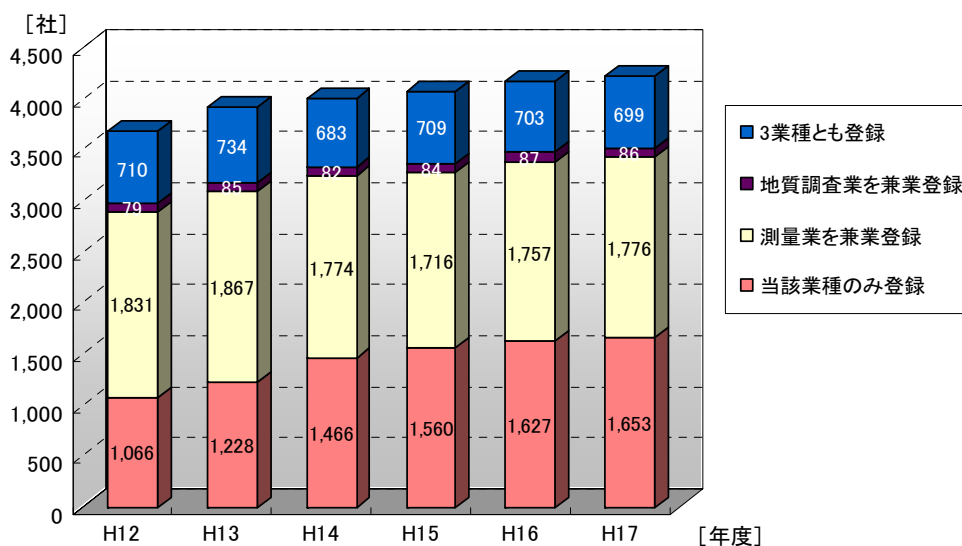
出所：国土交通省「建設関連業の登録状況について」

注：「その他」は社団法人、財団法人及び協同組合等である。

(3) 登録3業種における兼業の状況

建設関連業（登録3業種）における平成17年度の登録兼業数は、建設コンサルタント²では、当該業種のみが1,653業者（39.2%）、2業種が1,862業者（44.2%）、3業種ともが669業者（16.6%）となっている。2業種を登録している業者のうち、測量業³の兼業登録が1,776（42.2%）、地質調査業⁴の兼業登録が86業者（2.0%）となっている。

図表3 建設関連業の兼業登録の状況



出所：国土交通省「建設関連業の登録状況について」

² 建設コンサルタント登録規程に基づき、昭和39年4月から登録を実施。

³ 測量法に基づき、昭和36年11月から業者登録を実施。

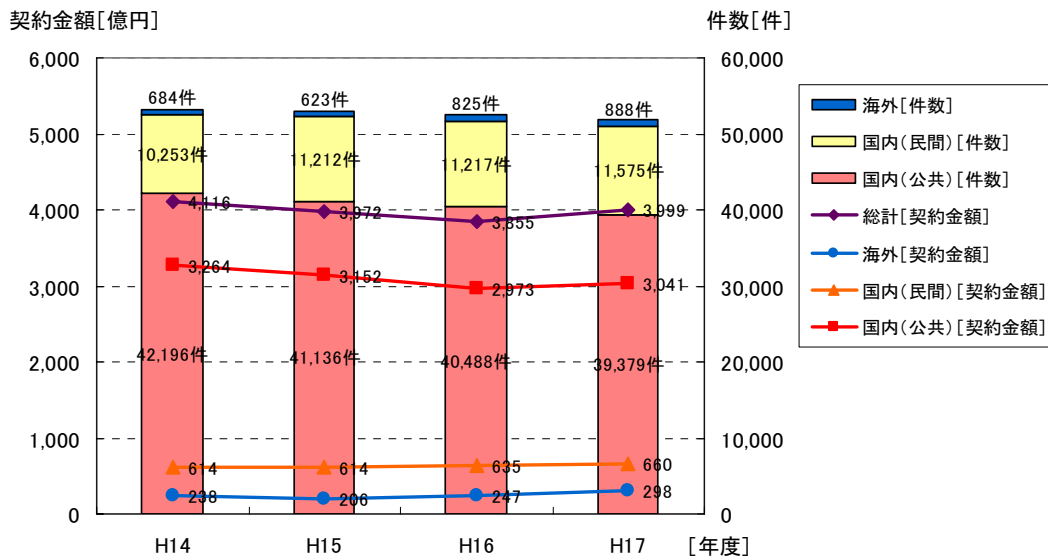
⁴ 地質調査業者登録規程に基づき、昭和52年10月から登録を実施。

5. 受注動向

建設コンサルタント業の契約金額について、総計（国内公共、国内民間、海外の合計）は平成7年度の5,236億円をピークに、以後減少基調にあり平成16年度は過去最低の3,855億円（平成7年度比26.4%減）となった。しかし、平成17年度には微増し、3,999億円（前年度比3.7%増、平成7年度比23.6%減）となった。また、建設コンサルタント収入の大部分を占める公共発注の契約金額は、平成8年度の4,195億円をピークに減少し、最近の国や地方の公共事業費の削減の影響により、平成16年度は過去最低の2,973億円（平成8年度比29.1%減）となった。しかし、平成17年度は昨年度より若干増加し、3,041億円（昨年度比2.3%増、平成8年度比27.5%減）となった。

一方、契約件数については、民間発注及び海外は増加傾向にあるのに対し、総計・公共発注双方においては平成17年度の契約総件数51,842件、公共39,379件となり、過去最低となった。

図表4 建設コンサルタントの契約金額及び件数の推移（50社）



出所：国土交通省「建設関連業等動態調査」

6. 経営分析

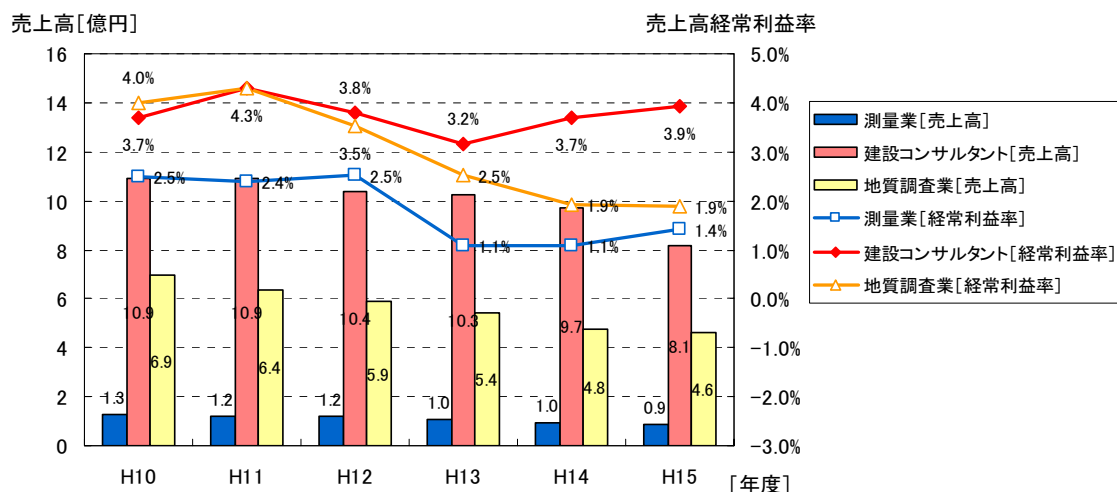
建設コンサルタントの、平成15年度における専業者である全法人企業852社を対象とした調査⁵によると、1社平均では、総資本が7億6,370万円（対前年比9.7%減）、総売上高が約8億1,490万円（同16.2%減）、経常利益が約3,190万円（同11.4%減）、当期利益は約1,470万円（同115.6%増）となった。このため、収益性に関しては、総売上高経常利益率が3.9%（同0.2ポイント増）、総資本経常利益率が4.2%（同0.1ポイント減）となった。

売上高は、平成9年度の約11億3,610万円をピークとして6年連続の減少が続き、平成

⁵ 国土交通省「建設関連業の経営分析」を参照。

15年度は平成9年度比約27%減となるなど、建設コンサルタントにとって厳しい状況が続いている。

図表5 売上高及び売上高経常利益率の推移（1社平均）



出所：国土交通省「建設関連業の経営分析」

注：調査対象は、建設コンサルタント；専業者である全法人企業 852 社、地質調査業；専業者である全法人企業 283 社、測量業；専業者である法人企業から無作為抽出した 366 社（平成 15 年度は 3,320 社）。

7. 建設コンサルタントとして必要な技術資格

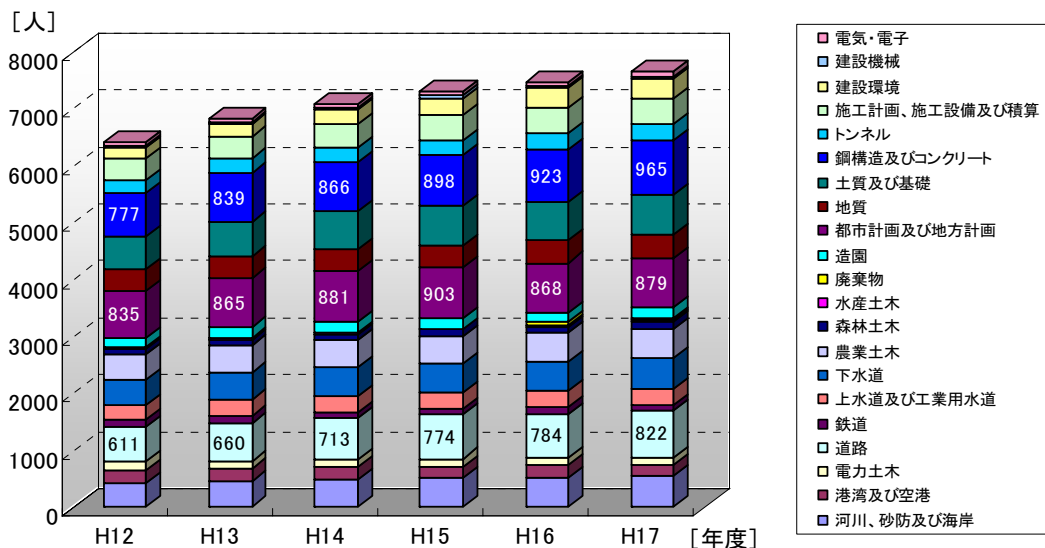
建設コンサルタントとして取得しておくのが望ましい資格としては「技術士」（及び技術士補）、「RCCM」（シビル・コンサルティング・マネージャ：Registered Civil Engineering Consulting Manager）が挙げられる。

- (1) 「技術士」は「技術士法」（昭和 32 年制定，昭和 58 年全面改正，平成 12 年 4 月一部改正）に基づく国家資格であり、「科学技術に関する高等の専門的応用能力を必要とする事項についての計画、研究、設計、分析、試験、評価またはこれらに関する指導の業務を行う者」とされている。
- (2) 「RCCM」は、登録規定に定める技術管理者または技術士の指導のもとで建設コンサルタント業務を直接管理する、または照査の責任者となる技術者の資格認定を行うことにより、建設コンサルタント業務の円滑で的確な実施、さらに技術の向上を図ることを目的として創設された民間資格である。平成 3 年度より（社）建設コンサルタント協会が行っている。

建設コンサルタントにおける技術士の数は、平成 17 年度末時点においては全体で 7,676 人である。そのうち最も多くの割合を占める登録部門は「鋼構造及びコンクリート」部門

で約 12.6%である。次いで「都市計画及び地方計画」部門が約 11.5%、「道路」部門が約 10.7%を占めている。国家資格である技術士は、業務の高度化や高品質な成果品の提供等の要求から全体的に増加傾向にある。今後の企業活動においては、社会状況の変化に対応した技術への取組み等が必要になるとともに、新たな技術者像を創造していくことが重要である。

図表 6 建設コンサルタントにおける技術士数の推移



出所：国土交通省「建設関連業の登録状況について」

8. 契約方式

建設コンサルタント業務は、その成果が、担当する技術者の技術力及び素養に深く関わることから、建設コンサルタントの選定は欧米諸国や世界の金融機関では **QBS (Qualifications-Based Selection System)** が基本であり、随意契約も多く採用されている。

我が国では「設計・コンサルタント業務等入札契約問題検討委員会中間とりまとめ」（平成 12 年 4 月 17 日公表）において下記を基本に入札契約方式を選定することとされた。

- ・ 知識・応用力いずれも特に求められるもの
→ 総合評価型プロポーザル方式
- ・ 知識または応用力が特に求められるもの
→ 技術者評価型プロポーザル方式
- ・ その他 → 価格競争入札方式
- ・ 特に高度な業務 → コンペ方式

平成 14 年度におけるプロポーザル方式での発注

図表 7 業務内容に応じた入札契約方式の選定分類

必要とされる知識	技術者評価型 プロポーザル	総合評価型 プロポーザル
	競争入札	技術者評価型 プロポーザル
	必要とされる構想力・応用力	

出所：国土交通省ホームページ

状況は、直轄工事⁶で **1,666** 件（全発注件数の **15.4%**）、都道府県・政令指定都市⁷では **46** 件となった。なお、土木を対象とする建設コンサルタントとよく似た職業である建築コンサルタント⁸（建築士事務所、あるいは建築設計事務所とも言う）の実績は直轄工事で **79** 件（全発注件数の **9.1%**）、都道府県・地方公共団体で **206** 件であった。

（担当：研究員 山本 和範）

⁶ 国土交通省「直轄工事契約関係資料（平成 15 年度版）」による。

⁷ 当研究所「都道府県・地方公共団体における調査・測量・設計等 委託業務に関するアンケート結果」による。

⁸ 「社会資本整備を担う建設コンサルタント」（編集／ATI-21 推進研究会）による。

編集後記

小職が当研究所に赴任して 2 年強。月並みですが、光陰矢の如しでした。このように月日を振り返る度に思うことは、時間には、日の出から日の入りまでを 12 時間とする「絶対的な基準」が存在する、すなわち 2 年は「2 年」であるにもかかわらず、時間は個人の体感として長短が語られるということです。その「絶対的な基準」であるはずの 12 時間も、地球の自転・公転の関係で「正確に 12 時間」というわけではありません。余談ですが、いわゆる「直線」も地球という曲面上で描かれたものである以上、「まっ直ぐな線」ではありません。そう考えだすと、「絶対的な基準」ひいては「常識」というものが得体の知れないものとなってきます。

松村明編「大辞林」によると、「常識」とは、「ある社会で、人々の間に広く承認され、当然もっているはずの知識や判断力」とあります。これに対する小職の解釈は、「常識」とは、「ある社会で、人々の間に広く承認され」る背景として、その組織の中で生きるために、組織内の個人個人の共通の拠り所として産み出されるもの、といったところです。

では、いわゆる「常識のない人」と呼ばれる人の所以について考えてみたいと思います。小職の解釈によれば、その組織内の共通の拠り所である「常識」は、必然的に組織内の他人の心を推し量ることで理解されることとなります。ということは、「常識のない人」とは、他人の心や場の雰囲気や推し量ることが慢性的にできない、極めて主観的で盲目的な人ということになります。

確かに、ビートルズは不良の音楽である、土地の値段は未来永劫上がり続ける、といったことが「常識」であった時代があったように、「常識」は時代により移ろう不確定極まりないものです。また、人間は、自身の価値観に合致しないものに対しては、それが「常識」であれ何であれ排他的な生き物です。しかし、特に組織の中で自身以外の人間と連帯して活動する組織人においては、組織は現在の「常識」に基づいて活動するのであり、自身の価値観の正当性を主張するならば、組織における「常識」の心を推し量る、すなわち「常識」の背景・本質を理解した上でなすべきでしょう。その上で自身の価値観を組織に理解させる術がないのであれば、その「常識」に従わないことが組織から弾かれることを意味することを自覚するべきなのかも知れません。この思考過程を経ずして、頭ごなしに自身の価値観に合致しない「常識」を否定する、もしくは無自覚に「常識」と乖離した言動が慢性化している人は、僭越ながら自身の価値観・意見・個性云々以前に組織人たり得ないと思うのですが、いかがでしょうか。

自戒の念をこめて、また少なくとも今後「常識のない人」とは呼ばれずに生きていきたいと願う昨今です。

(担当：研究員 森本 知三)