

## 第二回建設関連業検討会の議事概要について

平成21年3月10日(火)に開催した第二回建設関連業検討会の議事概要を以下のとおり発表いたします。なお、会議資料については、建設関連業HP(URL：[http://www.mlit.go.jp/sogoseisaku/1\\_6\\_bt\\_000057.html](http://www.mlit.go.jp/sogoseisaku/1_6_bt_000057.html))に掲載しております。

### 建設関連業検討会(第2回)議事概要

日時：平成21年3月10日(火)14:00～16:00

場所：砂防会館別館B 3階 穂高

出席者：小澤一雅、田中弘、堤盛人、矢島壮一、渡邊法美、吉村孝司、関克己、内田要、下保修、前川秀和、三上圭一、林俊行、名波義昭(代理：大庭孝之)、谷脇暁(代理：小林靖)、石崎仁志、友永則雄、成田賢、横田耕治(代理：宮崎清博)  
(敬称略)

資料1、資料2、資料3及び資料4について、事務局から説明

#### (議事内容)

- ・ 建設関連業登録制度については、現況報告(財務報告)制度の適切な運用、技術管理者の常勤性及び専任性の再検討、プロポーザル方式や総合評価落札方式の普及に伴い、直轄業務においては制度の意義が低下している中で制度を残す場合の意義、この三点に留意しつつ今後の議論を進める必要がある。
- ・ 外部技術者の活用については、業界における取組みだけでは成果は期待できない。行政において、一定のルールを設ける必要がある。
- ・ 瑕疵担保責任については、建設コンサルタント業務においては理論上は青天井である。ただし、現行の保険制度の運用等について業界にヒアリングし、この検討会において議論することも必要である。
- ・ 建設関連業者は、発注者と緊密にコミュニケーションを取りながら仕事を行う。測量業務や地質調査業務のような土着の業務があることは事実であり、一律に規模だけを追求する訳にはいかない。
- ・ 建設関連業は三業種それぞれがコアドメイン(核となる事業領域)を有しており、そこへの参入は難しいが、健全な経営が困難になっている中では多角化せざるを得ず、周辺ドメインについては三つの業種が一つの土俵で競争しているというのが現状である。
- ・ 本日の「建設関連業の役割」については、あくまでも「現状の役割」という位置付けとした方がよい。本来は、理想とする役割と現状との差に課題があるものである。将来の役割については、夢のある形でまとめて欲しい。
- ・ 一般的には1つの業界の中で企業がどのように競争するかが論じられることが多いが、

建設関連業は3業界相互の競争がなされていることから、各業ごとの戦略よりも建設関連業全体の戦略を考えるというアプローチも必要である。

- ・ 「測量設計業」という業はあり得ない。測量と土木設計を分けて考えるべきである。
- ・ 測量業者、建設コンサルタント及び地質調査業者は、基本的には各業界におけるコンサルタントを目指す方向であると思う。ただし、基本技術をおろそかにしたままコンサルタントを目指すことには賛同できない。土木設計とコンサルティングを分けて整理することも必要である。
- ・ 一口に「機械ボーリング」と言っても、特殊な技術を要するボーリングもあり、一律に定型的な業務とは言い切れない。技術者集団という立場からは、発注者に技術を多面的に見て欲しい。
- ・ 今後の建設関連業に関する施策を検討する際には、競争上の戦略変数（競争要因）が何なのか、競争上の戦略変数を如何に評価するか、この二点が重要である。
- ・ 「建設関連事業のポジショニング分析」は、業界の全体像を把握し、議論する出発点として有用である。ただし、今後の検討会において適宜ブラッシュアップして頂きたい。
- ・ 建設関連業界は、淘汰は不可避な業界である。問題は、淘汰の中身（過程）である。「建設関連業の直面する諸課題」の中に、淘汰の過程に関する事項を加えた方がよい。
- ・ 「建設関連事業のポジショニング分析」は、次回以降検討する具体的施策の対象者、目標とするポジションに到達するための施策の内容の二点を明確にすることを趣旨として提示している。
- ・ 今後の公共事業については、維持管理と更新の分野が中心となる。そのため、「建設関連事業の全体像」については、「維持管理・更新」まで含めたものとする方が望ましい。
- ・ 建設コンサルタントは、技術分野と営業範囲において各社が特性を持っている。建設関連業の施策を取り纏めるに際しては、平均的なイメージのみではなく、こうした点も考慮する必要がある。
- ・ 地質調査業は、他の業種と異なり地質に詳しい技術者が発注者側にいない。そのうえ、発注者との接触が厳しくなったことに伴い、目的と地質条件を考慮した調査計画の提案が不可能となった。結果として、画一的仕様の発注となるため、特殊専門分野の技術者が育たなくなってきた。
- ・ 測量業務の技術力が、発注者に適正に評価されていない側面がある。CPDや有資格者の経歴を積極的に評価して頂きたい。
- ・ 「建設関連業に関する施策の論点」における基本技術を担う技術者の確保・育成に関する施策の方向性は、評価できる。次回以降は、この方向で検討頂きたい。
- ・ 建設関連業者が開発した技術が普及しない理由は、業者の営業ノウハウの不足が主な原因では無く、発注者が新技術の導入を敬遠するためである。技術開発を促進するのであれば、発注者が新技術を積極的に活用すべきである。
- ・ 公共事業の増加が見込めない状況だからこそ、「建設関連業者はリスクテイク（リスクを取る行動）をすべきである。」ということをメッセージとして発出すべきである。建設関連業者にとって、新分野への進出は確かにリスクを伴うが、異業種及び同業他社との連携についてはむしろリスク軽減にも繋がる。

- ・ 建設関連業者が業界内での自社のポジションを把握する仕組みの構築と業務成果に対する対価（精度としての価値）については、施策として検討する必要がある。
- ・ 建設関連業務の成果は、当該成果の効用が施工以降に発揮されることが通常であるので、評価が非常に難しい。
- ・ 業界側から、技術者の評価方法を提案することも一案である。
- ・ 公共事業が減少している中では、既存の枠組みでは夢が見出せるかは疑問である。今後の施策の検討は、「公共事業の分配」か、あるいは「脱公共事業」なのかを明確にしたうえで行う必要がある。
- ・ 測量士の安定的な確保のためには、測量士の適正な評価（アイデンティティ）を明確にすることが重要である。ちなみに公認会計士は高く評価されているが、彼らのアイデンティティは「官ではなくて民、公であって私ではない。」である。
- ・ 社会資本の絶対量が多い現状を踏まえると、社会資本の維持に対する相応の投資は将来的に必要である。悪化する財政状況下で他経費との関係から、公共事業費が削減されてきただけである。
- ・ 測量業務及び建設コンサルタント業務は、大半が公共発注である。一方、技術者が少なくなっている地方公共団体においては、企業や技術者を適正に評価できない可能性がある。素人でも適格な業者を選定できる仕組みづくりが必要である。
- ・ 地質調査業については、民間発注が約4割程度を占めており、今後の民間市場の動向を踏まえて議論する必要がある。また、公共発注が多いことも事実であるので、業界側から技術者や企業の評価方法を提案頂きたい。