

## 建設関連業検討会 議事概要

## 建設関連業検討会（第1回）議事概要

日 時：平成20年12月15日（月）10：00～12：00

場 所：中央合同庁舎3号館 10階 共用会議室B

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

委員の紹介、設立趣旨及び今後の検討スケジュール（予定）について説明

資料1、資料2及び資料3について、事務局から説明

資料4について、委員から説明

## （議事内容）

- ・ 建設関連業（測量業、建設コンサルタント及び地質調査業）相互の垣根は、ますます低くなってきている。
- ・ 建設関連業務の発注金額の推移は、直轄と地方公共団体で事情が大きく異なる。直轄はそれほど減少していないが、地方公共団体は大きく減少しており、地方への影響が大きい。地方での実態を十分に踏まえた議論が重要である。
- ・ 建設関連業の財務分析は、大手企業に引っ張られているので、中小零細企業の分析も必要である。その結果に基づいて、中小零細企業の事業領域の明確化と施策を検討する必要がある。
- ・ 建設関連業は、「情報」や「データ」を得て付加価値を作る産業である。業界の全体像を正確に把握するためにも、基礎となるデータをしっかりと整備して一元的に管理し、最低限は公表する必要がある。
- ・ 業界全体のマクロ的なデータだけではなく、ミクロ的なデータを含めて把握することが重要である。場合によっては、企業への個別訪問等を行い、経営実態を把握することも一つの手法である。
- ・ 建設関連業者の中には、他省庁で実施されている業界向けの施策（特に中小企業対策）を活用している業者もあるので、検討会の場で事例を紹介することも議論を深めるのに役立つ。
- ・ 建設関連業者が公共事業にどのように携わっているかについて、共通認識を醸成するために、一度全体を整理することが必要である。
- ・ 技術士とRCCMは高度な技術力・管理能力が必要な業務の担い手だが、基本的な実務を担っている技術者にインセンティブを与えるものがなく、バランスを欠いている。
- ・ 建設関連業の三業種間で「マインド」に差があるのが現状である。プロという意識、まちのかかりつけ医師という意識といった「マインド」面からアプローチすることも必要である。

- ・ 測量設計業界において、測量業務は40%、設計業務は60%となっている。現在、業界の二極分化が進んでおり、魅力ある地域づくりのための測量設計業を指向する一方、地理空間情報の活用が出てきたが、これが業界全体の糧となることにはならない。今後の大きなテーマは、「事業づくり」と「測量業務に対する対価のあり方」である。前者は海外への進出であり、協会においても中小企業が集まって海外展開する方法を模索しているところである。後者については、測量業務の対価について単純な労賃のみの積み上げでは無く、技術に対する付加価値やノウハウという側面からも評価する必要がある。
- ・ 『建設コンサルタント21世紀ビジョン 改革宣言』を策定したが、5年を経て、切実感が一層増している。
- ・ 地質調査の業界は、これまであまりにも社会にアピールしてこなかったが、今後は自らがコンプライアンスや品質の向上について情報発信していきたい。地質調査業は、いわゆるボーリングのみならず企画、解析、とりまとめを行うコンサルタントの役割も果たしており、他の業界との垣根が低くなっている。今後の社会資本整備に当たって地質のリスクの大きいところを避けていく必要があるが、ボーリングコアを採取する技術者が高齢化し、疲弊している。
- ・ 建設関連業界における若い優秀な人材の確保、技術者の評価のあり方及び建設関連業登録制度の新しい形での活用についても、考慮する必要がある。
- ・ 「国内市場が縮小するので海外市場へ」という説明では、若い学生は乗ってこない。ODA事業に「日本の文化や誇りを持って行こう」という説明をすれば、学生は目を輝かす。
- ・ 中小企業の生存領域の確保、企業に経営革新を促す施策、実務技術者のための資格制度づくりが重要である。
- ・ 業法の制定は難しいが、業法があったらどうなるかという視点が必要である。
- ・ 災害復旧時に十分な測量ができない事態が生じている。これは、基礎となる図面が適正に保管されていないことや地方公共団体における技術者の減少等が大きな要因である。業界のあり方を議論する際には、こうした「セキュリティ」という観点も考慮する必要がある。
- ・ 人材不足は、多くの産業において共通して発生していることから、人材の確保については、一般論で言えるものと建設関連業界のみに該当する特殊なものに分けて検討する必要がある。
- ・ 業界のあり方を取り纏める際には、個々の事業者から期待され、夢を持ってもらえるような内容とする必要がある。

## 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きれない。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なく、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。

## 建設関連業検討会（第3回）議事概要

日 時：平成21年6月22日（月）16：00～18：00

場 所：砂防会館別館B 3階 穂高

出席者：小澤一雅、渡邊法美、吉村孝司、田中弘、矢島壮一、堤盛人、内田要、下保修、前川秀和、長田信、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  
（敬称略）

資料1、資料2、参考資料1について、事務局から説明  
補足資料について、全地連、全測連、建コン協の各委員から説明

（議事内容）

### 今後の建設関連業の市場について

- ・ 国内の社会資本整備の類型を「必需型 戦略的投資型 維持管理型 高質化、新事業型」という推移の中で位置づけた資料があると分かりやすい。周辺の隣国がどのフェーズにあるかを整理したうえで、そこに合ったノウハウを提供するにあたり、国が橋渡しを行っていただきたい。
- ・ 発注者側としても、今後の事業のボリュームや内容が提示できていない。発注者側として将来のニーズを提示できないと、各企業が将来の人材確保・育成や経営計画も立てられない。工事の場合、現在のストックの耐用年数から幾つかの仮説の下で将来をある程度シミュレーションすることができるが、建設関連業の場合さらに多くの仮説を立てる必要がある。難しいことではあるが誰かがやらなければならない。
- ・ 国内のマーケットが縮小していく中で、海外に目を向けることは重要である。海外のマーケットを予測することは難しいが、工事の場合はおよそ500兆円と言われている。日本のシェアは小さいので、技術力をさらに高めて海外進出も必要ではないか。ただし、経営側の厳しさがあると思うので国としてのバックアップが必要ではないか。
- ・ 国内マーケットでは、生活を良くするために公共事業を行ってきたが、1960年代から行われてきた公共事業の波がピークを過ぎた今、国民に対する投資という議論がないまま公共事業が批判されており、10年先のビジョンがないのが現状である。外部から、広い視野で意見をいただいて今後のニーズを考えていきたい。
- ・ 建設コンサルタントの市場は成熟したかもしれないが、産業としては成熟していない。サービス業としての産業特性が出てこないだろうか。建設コンサルタントは、コンサルタントと呼ぶ以上、クライアントを超える必要があるが、現状では、知識・経験などまだ発注者側の方が上である。現状を乗り越えない限り、業として成熟しないのではないかと。夢だけでなく、市場の立脚点を見つける必要がある。

### 海外展開に対する支援策について

- ・ 我が国の建設関連業には、ノウハウ・スキルは十分にあるので、国づくり・人づくりを通じた外交戦略として、21世紀の我が国らしいODA、国土交通省色のあるODAなど大きなストーリーを考えていく必要があるのではないかと。
- ・ 海外進出は、限られた大手企業だけである。中小企業の場合は、海外の協会等と技術交流を図る環境を整備しているところであるが、国土交通省としてもバックアップをお願いしたい。
- ・ 海外進出に体系立った方針はない。海外企業と組んでノウハウを得る従来型のやり方、現地で合弁会社を設立するやり方などがある。ただし、海外進出には時間がかかるので、ノウハウを蓄積しながら、国(国土交通省)の支援の下、行っていきたい。国内技術者・海外技術者との間での業務実績のポータビリティも重要である。人材育成のローテーションのためにも検討して欲しい。
- ・ 海外進出は、国の施策として打ち出す際に、人材育成という面で貢献できれば筋がいいのではないかと。海外では、企業と大学(産学官)が連携して行うのが典型的である。まず、どのような人材を育成したいのかを明確にすることが必要ではないかと。
- ・ 海外に関する情報収集を個別企業が行うと膨大なコストが必要となるため、経済産業省やJETROのように国が情報収集やマッチングを行ってほしい。
- ・ 国際競争力を高める戦術の一つのメニューとして、戦後、我が国がこれだけのスピードでここまでの国づくり・人づくりを行ってきたという実績をテーマとして、外交戦略上非常にインパクトがある国際会議を日本でもっと開催すべきである。

### 経営力の強化と人材の確保・育成について

- ・ 経営の強化、人材の育成の前に人材を確保しなければならない。継続的に人材確保できるかは、建設関連業という業界が魅力的な業界であるかどうかによって決まる。また、各社共通的に人材確保の課題があるように思われ、魅力のある業界として認知されていないのではないかと。
- ・ 人材の問題については、各企業なり団体が主体的に行うべきである。各業界で、キャリアアッププログラムを作成していったらどうか。
- ・ 業界に魅力があるかどうかは、最終的には、この業界で食べていけるかどうかということでもある。現状及び将来の国内市場の規模をどう定義できるか。市場構造分析では、5つの要素(新規参入の脅威、競合の脅威、供給者の脅威、購買者の脅威、代替品の脅威)が定義付けられているが、建設関連業ではかなり課題が多い。いきなり市場構造が変化するのではなく、少しずつシフトするための施策が経営力の強化にとって必要なのではないかと。
- ・ 業として経営力強化を図るためには、業そのものの基盤を安定化させる必要がある。
- ・ 近年では瑕疵担保責任に備えて保険に入っているところも増えてきているが、十分に機能する保険制度を整えることも重要である。

### 施策の論点と方向性について

- ・ 官が自ら行う施策と民が主体的に取り組む施策に分け、さらに民が行うものについては、産業団体が行うのか個々の企業が行うのかに分けてそれぞれ整理する必要がある。
- ・ 施策の論点については、各社が対応するものと、国として制度設計が必要なものに分けられる。国が制度設計を行うものとしては、技術革新、人材確保、異分野との交流、海外進出などが挙げられる。若年技術者の確保・育成は、業界のイメージアップが不可欠である。土木学会や協会等が国土交通省と一緒に、国づくりの素晴らしさを PR し、市民に対する活動をもっと積極的に行っていくべきである。
- ・ 大きく考えて、業務成果の品質の確保は業界全体の問題、経営力の強化は各社の問題である。経営力の強化については、その企業が大手か中小か、中央か地方かといった点からの分析も重要である。

### その他

- ・ 地方自治体における入札契約制度の実態把握はぜひ行ってほしい。その際、単に実態を把握するという過程だけでなく、マネジメントを行った結果どのようになったのかという評価も行ってほしい。
- ・ 経営力強化・人材育成に関連して、協会の地方支部に対して、国土交通省で現在主に建設業向けに行われている 10 の施策についてアンケートを実施した。各企業が「大変興味がある」または「興味がある」との回答が全体の 50%以上だったのは、緊急保証制度、セーフティネット貸付制度、技能者確保・育成モデル事業であった。これらについては、課題意識、ニーズが高いことが推測される。