

社会資本の新たな 建設生産システムに向けて

社団法人建設コンサルタンツ協会業務システム委員会

まつむら ともゆき
委員長 松村 友行

1. はじめに

平成20年3月27日付けの日刊建設工業新聞の見出しに「公共事業削減でも人員増強」—年齢構成バランス 新卒採用でゆがみ解消—とあります。曰く、「コンサル(タントを省略してわが業界を「コンサル業界」と表される)業界では、各社とも新卒採用を抑えてきたため若年層が薄く、職員の年齢構成バランスを欠くという共通の悩み、団塊世代の退職が始まり、技術や企業文化を継承する若年層の確保が急務のため、新卒を採用、一方で中途採用を積極的に行う動きも顕著で、国を中心とするプロポ(プロポーザルも「プロポ」と省略される)発注の増加対応の条件を備えた有資格者が不可欠。10年前に比べ土木系大学生の建設コンサル(タント)への就職が約6割減少しているという調査結果もある、云々」と記載されています。

ここでは、多くの建設コンサルタント会社が例年どおりあるいは例年に増して新卒の採用を行い、その結果この業界を一生の仕事として選んでくれた若者に対しても、「公共事業削減でもコンサルタント会社に就職した(してくれた)」人の付託・期待に応え、この業界の将来にわたる必要性・地位の確保・向上のために、「次の時代の社会資本整備の担い手としての建設コンサルタント」として、現状の入札契約制度の課題を概括するとともに、「新しい建設生産システムおよびそ

れにふさわしい調達方式採用の推進者としての役割」に焦点をあて、日頃感じている思いをお伝えしようと思います。

なお、本文は社団法人建設コンサルタンツ協会(以下「建コン協」という)業務システム委員会委員長として筆者が執筆してはいますが、記載の内容については、今までの建コン協の資料を基に、委員長個人の思いを加筆しており、文中協会(委員会)の資料を引用している箇所もありますが、記載内容は協会の見解とは異なることもあり得ることをあらかじめご了解をお願いしておきたいと思います。

2. 技術力に基づく選定

(1) プロポーザルによる発注の現状

設計・コンサルタント業務におけるプロポーザル(技術提案書)は昭和54年1月に正式に国の調達方式として認められてはいましたが、平成17年4月1日に新たに「公共工事の品質確保の促進に関する法律」(以下「品確法」という)が施行され技術力を重視する姿勢の確立からすでに3年が経ちました。この法律は「価格のみの競争」から「価格と品質で総合的に優れた調達」への転換を図る画期的なもので、主な構成要素として、①価格と品質の総合評価、②入札・契約の適正化、③民間事業者の能力活用、④対等な立場と公正な契約の締結、誠実な実行、⑤調査・設計の品質確保の

5項目から成り立っています。この法律の主旨に沿い、主として国土交通省を中心に急速に建設コンサルタント業務に対するプロポーザル案件が増大してきています。これらの状況を表に示します。これによると平成18年度の総発注額は2,700億円であり、平成14年度と比べおよそ5%増大しています。そのうちプロポーザルによる発注割合について平成14年度は全発注額のおよそ16%（プロポのプロポ+競争入札に占める割合は28%）であったものが平成18年度では34%（同56%）と倍増しています。今後は「品確法」の主旨に則り、地方公共団体を含むすべての発注者からの建設コンサルタント業務は「技術力による選定」となるよう、引き続き働きかけて参りたいと考えています。

(2) 各社の受注概況

建コン協がとりまとめた「平成19年度プロポーザル方式アンケート調査報告書」によりますと、平成18年度の実績として、建コン協加盟会員456社のうち、およそ1/3にあたる158社が国土交通省、農林水産省、公団・事業団、財団・社団、地方公共団体等のいずれかの発注者のプロポーザルで特定されていると回答しています。一方で残りのおよそ2/3の会員各社はアンケートへの未回答会社も含め、その大半はこれらすべての発注者からのプロポーザルに対し特定されていないものと推察されます。

また、同調査によりますと平成18年度のプロポーザル方式に基づく会員各社の受注総件数（国、財団、地方公共団体等の合計）は、前年比144%のおよそ4,800件（平成17年度：約3,300件）となっており、過去の増加推移（約120%以下）と比較しても平成18年度の増加割合（件数）が際立っており、品確法の適用後丸2カ年分が経過し、技術力による選定の本格化が急速に始動しているこ

とが実感されます。

ここで、プロポーザル受注会社の構成比率を見てみますと、各年総受注件数のおよそ50%を上位10社が受注し、同90%までを上位50社が受注している状況にあり、今後は会員各社のプロポーザルによる受注増が課題と思われます。

(3) 技術力に基づく選定に向けて

プロポーザル方式は企業の大小やその所在地に関係なく、その企業にふさわしい技術力、すなわち当該分野の資格保有者・業務経験、情報収集力等の対応能力などを保有していれば、参加し特定されうる方式です。協会会員各社が、各々プロポーザルで特定されるよう、技術の研鑽にさらに一層励まれるのが基本と考えますが、今後は会員各社がどのようにすればプロポーザルの受注を達成し得るのか、さらに地域コンサルタントを含め協会内で議論を重ねる必要があると考えています。

設計・コンサルタント業務は従来の調査・計画・設計・施工管理という分野からすでに企画・構想から維持管理を含むすべての段階のマネジメントを包括する方向で進化・発展を続けていると考えます。それらの課題に対する創造的なトータルソリューション提案が「誰がやっても同じ」、すなわち「効用が一定である」はずがないと考えます。仕様規定の設計から性能規定の設計へ、詳細・実施設計の段階でも細部に技術者の創意・工夫を生かす余地は必ずあると思われます。この意味でも、今後とも技術力による競争を基本に、「トータル・コストが安く、かつ良質な社会資本のタイムリーな調達」を目指し、建コン協加盟のすべての会社がWin-Winの関係となれるよう、次項の海外における事例も参考に、例えば設計共同体による受注（平成18年度アンケート調査による会員各社の受注実績18件：国交省9件、都道府県6件他）、

表 契約形態別発注実績（国土交通省関連：土木コンサルタントのみ）（単位：億円）

	1	2	3	4 = 1 + 2 + 3	5 = 1 + 2	6 = 2 / 4	7 = 2 / 5
	競争入札	プロポーザル	随意契約	合計	競争 + プロポ	プロポ割合 A	プロポ割合 B
平成14年度	1,071	410	1,112	2,593	1,481	15.8%	27.7%
平成15年度	809	484	1,188	2,481	1,293	19.5%	37.4%
平成16年度	737	463	1,267	2,467	1,200	18.8%	38.6%
平成17年度	710	535	1,230	2,475	1,245	21.6%	43.0%
平成18年度	715	921	1,097	2,733	1,636	33.7%	56.3%

（出典）国土交通省直轄工事等契約関係資料：港湾空港関係等を除く

国と地方の業務対応，構想力・応用力・知識の必要度合いに応じた発注方式の採用（総合評価型プロポーザル，技術者評価型プロポーザルの適用，一部への価格競争入札適用）等，柔軟な運用を進めるべきと考えます。

3. 海外における入札契約制度の現状

海外における入札契約制度の現状について，平成17年5月建コン協および社団法人日本コンサルティング・エンジニア協会による「海外におけるコンサルタントの選定に関わる調査業務 報告書」より以下に「ドイツ，フランス，イギリス，米国」の現状を抜粋します。

(1) ドイツの現状

1) コンサルタントの選定方法

- ① 契約金額20万ユーロ（約2,200万円：当時）以上の案件はEU加盟国全体に公示，以下はドイツ国内のみ公示。
- ② 5万（約550万円）以上20万ユーロ未満の案件はドイツ国内の一般公募により選定する。
- ③ 5万ユーロ未満の案件は，発注者がその地域企業を指名競争プロポーザルで決められる。
- ④ 以前，小規模案件は発注者が好みの会社を指名で決めていた。近年は原則的にすべての案件はプロポーザル競争によりコンサルタントが決められている。

2) プロポーザルの評価方法

- ① 大型案件では，プロポーザル評価委員会ができる場合がある。この場合，評価委員の約80%は発注者サイドの委員，残りの約20%は外部専門家が専任される。
- ② 案件によっては（特に複雑な調査案件），発注者との面談評価がある。面談はプロジェクトマネージャーのみならず，主要従事スタッフ全員に対しても行われる。
- ③ プロポーザルの提出意向確認は通常5社程度である。
- ④ PQ（Pre-Qualification：事前資格審査）を通過した会社は技術プロポーザルと見積りを同時に提出する。まず技術プロポーザル評価を行

い，評価点を出す。次いで見積り価格で技術点を割り（技術評価点÷見積り価格），その比率を最終評価点として選定・順位付けする（The most effective tender）。

3) 情報公開

- ① PQおよびプロポーザル選定に関する情報は，参加会社にのみ情報公開されるが，原則的に一般公開はされない。

4) 中小コンサルタントの活用

- ① ドイツコンサルタンツ協会加盟会社のほとんどは，中小の会社で平均スタッフ10～15人程度である。
- ② 発注者はその地方特性の理解や近隣に事務所があることを望んでおり，地方の中小コンサルタントの受注率が高い。
- ③ コンサルタント業務の関連法の選定評価説明の中に「コンサルタントが現場の地域にいることは，比較的小規模の案件や工事管理業務においては，特記すべき評価基準と成り得る。その場所特有の事情に関する知識と，現場までの距離の近さによって，時間と経費を節約できるからである」と記述されている。
- ④ 同時に，「その地域外の応募社（コンサルタント）を不利に扱うことは許されない」とし，公平性も強調している。
- ⑤ 大型案件に対して，中小規模コンサルタント会社は単独での対応が難しい場合もあるが，JVや大会社の下請として参画し，その会社の得意分野を生かして，チームとして対応している。

(2) フランスの現状

1) コンサルタントの選定方法

- ① 2001年の改定で経済的に最も有利な提案（Value for Money）を採用するという基本思想のもと，最低価格のみを重視する価格競争入札を廃止している。
- ② 9万ユーロ（約1,000万円）を基準にこれ以上，未満の二つの区分により適用可能な選定方法を規定するにとどめている。
- ③ 9万ユーロ未満の調達には「事前手続きなしで締結される契約」として法典の規定する各選定方式から発注者が任意に選択できるため，一般的に「簡易な調達手続き」が採用される傾向に

ある。

- ④ 選定方式は6種類（プロポーザル方式，交渉契約方式，競争的対話方式，コンクール方式，設計・施工一括契約方式，特定契約における選定方式）ある。

⑤ 6種類の方式

【プロポーザル方式】（役務明確，標準的）

- ・公開型：公募→全応募者に対し参加資格，プロボ審査→1社
- ・制限型：公募→PQ→5社選定→プロボ審査→1社決定
- ・契約価格・調達業務内容に係る変更等の交渉は一切なし。

【交渉契約方式】（災害，補足業務）

- ・PQ→3社以上→プロボ受付→全社と技術面／価格面／契約条件について1対1で交渉を行う→審査委員会等が合格提案を選定する。

【競争的対話方式】（事前に仕様の決定が困難）

- ・仕様未確定→PQ→3社以上→プロボ受付→全社と技術面／価格面／契約条件について1対1で交渉を行う→業務仕様書の内容具体化・確定→改めて最終プロボの提案要請→審査委員会等が選定 対話・提案費用の80%までを負担してもらえ。

【コンクール方式】（建築が主体，土木でも実施）

- ・PQ→5社選定→第1封筒技術提案書，第2封筒価格提案書，価格の第2封筒も同時に開封するが，価格は重要視しない。提案作成にかかる費用を80%限度に参加奨励金として負担。

【設計・施工一括選定方式】（施工者の専門性要）

- ・特殊工法，技術など特定の専門的な役務・サービスと工事の二つの調達を同時に行うことを目的とする。多くの場合，建設会社とコンサルタント会社との間で共同企業体が結成され，設計者+施工者からなる複数グループによる競争。手順はコンクール方式に準ずる，調達予定額の80%を上限に，応募者に対して参加奨励金を支給する。

【特定契約における選定方式】

- ・同時調査契約のための選定（業務仕様を事前に明確にできない場合，同時に3社以上と調査契約を締結し，事業に最適な調査結果の会社と以

後の役務・サービス，工事委託）と，設計・監理業務契約のための選定がある。

2) プロポーザルの評価方法

- ① 9項目により評価される...1.ランニングコスト，2.技術的優位性，3.斬新性，革新性，4.環境社会配慮における優位性，5.履行期間，6.美観・機能性，7.維持管理と技術支援体制，8.引渡日または供与開始日，9.業務，役務の価格
- ② 価格のみをその評価基準とすることも許されている。
- ③ 技術要素と価格要素の評価ウエイトについても明確な基準は定められていない。
- ④ プロポーザル審査・評価の経過，内容および評価結果（技術，価格），非選定理由等は非公表，プロポーザル提案者から文章による照会があった場合のみ回答される。

3) 中小コンサルタントの活用

- ① 共同企業体の結成が認められている。
- ② 約97%は50人以下の中小規模企業，従って，大型プロジェクトへは共同企業体を結成して対応するのは必然のこと。従業員250名以上は約0.5%，5名程度の中小コンサルタント企業の活躍も顕著である。
- ③ 官側エンジニア直営の公共調達による民間コンサルティング企業の経営圧迫が従来から問題視されている。
- ④ 地方部では，地域に密着した活動を展開しているコンサルタントの優位性が顕著である。

(3) イギリスの現状

1) コンサルタントの選定方法

- ① 道路庁ではPQの一環として，各企業に統一フォームで自己採点させ提出させるCAT（Capability Assessment Toolkit）方式を採用し，資格者をランク付けし，ショートリストを作成している。
- ② 一般競争方式，指名方式，交渉方式の3方式，財務省は指名・競争交渉方式を推奨。

③ 3種類の方式

【指名方式】

- ・ロングリスト（1次指名企業名簿）→ショートリスト（2次指名企業名簿3～6社：企業CSR，財務状況，技術力で選定）→落札・契約

2 封筒方式（技術提案封筒開封合格したもののみ価格提案封筒を開封）が推奨されており、品質評価、価格評価後、品質と価格のバランスにより全体評価、通常は品質に70%、価格に30%が配分される。

【交渉方式】

- ・事前公告付交渉方式（3社以上を選定し、企業力、技術提案、価格等の交渉を経て、1位企業と契約）と事前公告なし交渉方式がある。

【総括契約方式】

- ・上記以外の方式として採用。4年間4～8社とあらかじめ一定の業務範囲内で、複数の企業と包括的な契約を結び、個々の業務をいずれかの企業に当てはめる。

【新入札方式】

- ・プロジェクトの目標価格の提示→どのような品質の業務執行ができるのかの提案、競争させる（導入検討中）。

2) 予算と報酬

- ① 見積価格は通常、人件費を時間料金ベースで算出し、それにオーバーヘッドコストと利益（通常2.5%）を見込んで積算する。現在は予算の提示はされない。

3) 中小コンサルタントの活用

- ① 小さなプロジェクトでは、できる限り中小の企業をリストアップして機会均等に配慮されている。

4) 問題・課題、その他の動き

- ① 発注者の一部でコンサルティング業務のコストを競争させて下げようという動きがあり、企業が応札額を切り下げていく「逆オークション方式」を導入している。
- ② ECI（Early Contract Involvement）なる新しい方式を試行しながら導入中、DBとは異なり、プロジェクトに応札する建設会社とコンサルタントをそれぞれ評価し、できるだけ早い時期からコンサルタントと建設会社をプロジェクトの契約に取り込み、効率化を図る。

(4) 米国の現状

1) コンサルタントの選定方法

- ① 現在5州を除く全米45州の州政府でQBSが採用されている。

QBS：Qualification Based Selection 能力・資格に基づいた選定

- ② 一方で、郡や市町村レベルではQBS、価格入札、特命随意契約が採用されている。
- ③ 選定基準...専門的資格、経験・技術能力、手持ち業務量、過去の実績、地域精通度、最近の評価実績、小規模企業・小規模民族活用度合い
- ④ 技術プロポーザルの提出...JV分担、組織、技術者経歴、類似業務経験、追加情報
- ⑤ 会社の能力と経験の提出...各分野別技術者数、過去の業務実績、年間収入等
- ⑥ すべての会社（予備選定終了後）に対して「インタビュー」を実施する。
- ⑦ 最低限3社の「最高評価会社」を順位をつけてリストアップする。
- ⑧ 他の応募者の評価内容、例えば各社の個別のポイント比較などは開示されない。
- ⑨ 以上の選定の過程では価格は全く考慮されない。
- ⑩ 契約交渉...選定された第1位の会社と業務明細書 SOW（Statement of Work, Scope of Work）に基づき価格交渉をする。コンサルタントの平均上乗せ経費率は150%程度である。また、利益率は7～16%が目安となっている。第1位の会社との合意が成り立たない場合は、第2位の会社と同様な手続きに入るが、実態はほとんどの場合、第1位の会社と成約に至り、交渉打ち切りとなるケースは稀である。
- ⑪ 業務完了後の評価は、契約額25,000ドル超のものについて5段階評価で必ず実施する。最低および下から2番目の評価を取ると次の応募で選定される可能性は非常に低くなる。
- ⑫ 報酬額がコンサルタントの選定後の交渉により決まるものであり、発注者側の見積りと突合せながら、合意に至る。従って、公示の段階で予算などは提示されない。ただし、連邦政府機関の場合、価格は予定建設総コストの6%以内と定められている。また、基礎調査、地形測量などがこの規制の範囲外と規定されており、結果として10%程度になることもある。さらに、建設期間中のCMサービスなども別枠として3～6%加えることができる。

- ⑬ 州政府レベルでもコンサルタントの報酬は、総建設予算の一定割合（5～15%程度）を目安としているところが多いが、報酬の予算を公示することは通常はない。

2) 技術者資格および登録企業

- ① PE (Professional Engineer) 制度が基本、PE は各種テストの合格および4年間の実務経験等で取得できる。PE の資格を持つ者のみが公共事業に携われる。
- ② 従って、コンサルタント会社は公共事業を受注するためには、PE の資格を持つ技術者を雇用している必要がある。

3) 中小コンサルタントの活用

- ① QBS の推進に当たって小規模のコンサルタントから、大規模会社への業務集中を懸念する声が上がっているが、種々の対応をしている。
- ② 米国政府の基本方針として「その調達の部分部分を小規模会社（年商400万ドル以下）に受注させること、および小規模会社を下請として業務に参加させるよう推奨すること」としている。
- ③ 小規模会社専用割り当て業務...「適切な業務を小規模会社専用として公示する」、また250万ドル以上10万ドル以下の案件は原則として小規模会社専用としなければならない、さらに、このうち5万ドル未満の業務は、新興小規模会社（年商200万ドル以下等）専用とするよう定められている。
- ④ 政府機関に対して小規模会社の参画率を40%以上とする目標が与えられており、促進のための専任部署の設置が義務付けられている。
- ⑤ 小規模会社下請プログラム...50万ドルを超える契約について、選定されたコンサルタントは詳細な下請契約の計画書を提出しなければならない。
- ⑥ これら小規模会社の選定はやはり QBS で行われている。
- ⑦ 大規模コンサルタントにとってもいかに良いチームを構築するかが選定の重要なポイントであり、優秀な小規模コンサルタントと良い関係を築くことを重視している。
- ⑧ 同時に、小規模会社にとってもチームメート

として期待される独自の技術力を磨くこと、良い業務評価を残すことが重要になっている。

4) その他の事項

- ① 包括契約...連邦政府機関業務では全体の70～80%が包括形式の契約となっている。期間は3～5年、契約枠総額は通常のコンサルタント契約では数百万ドルのものが多く、DB などでは数千万ドルになることもある。
- ② 包括契約の条件は、個別発注ではコスト高、時間がかかる、一連の業務の技術的継続性、一連の業務をコンサルタント1社に集中した方が、コストの著しい削減につながるなど等である。
- ③ これらは小さい業務すべてに QBS を実施することの発注者、コンサルタント双方に与える時間的・経済的コストを考慮した自然な流れと思われる。
- ④ テキサス州などではコンサルタント選定基準に「コスト」を加える法律を新たに制定、発注者側で予算、政治思惑等により「価格」の要素を何とか持ち込もうとする発注者もあり、QBS 逆行中。

4. 社会資本の新たな建設生産システムに向けて

(1) 社会資本の建設生産システムとは

『社会資本の建設生産システム』とは、『建設生産物をエンドユーザーである国民に提供するプロセス全体のことを指します。すなわち、信頼性の高い良質な社会資本を形成していくための企画、調査、計画、施工、維持管理などの事業の流れと、またこれを執行していく発注者、設計者、施工者のそれぞれのあり方、また相互の関係性などを全て包括する。』とされています〔社団法人建設コンサルタンツ協会「平成19年度建設コンサルタント白書—現況と課題—」(平成19年5月)より〕。

現行のシステムは、国の直轄直営体制のもとで発展した国の事業実施能力のうち、施工を民間施工会社に委ねることによって、高度経済成長に必要な社会資本を大量に生産することを可能にしたシステムといえますが、それは、民間への技術移

転施策や高等教育機関における土木工学科の拡充、契約約款や共通仕様書、技術基準、積算基準、施工監理要領や検査規準の整備、発注者における検査官等の組織整備、そして工事の規模・難易度に対応する業者指名による品質確保と複数社競争による経済性を確保する指名競争入札を常態とすることなどによって構築されたものといえます。今日いろいろ問題が発生していますが、半世紀近いわが国の発展を支えてきたシステムであったことも間違いありません。私ども建設コンサルタントを育成してきたシステムとも考えます。

(2) 現行システムの問題点

しかしながら、社会資本整備をめぐる、個々の地域や産業にとって不可欠でありその期待も大きいものがあるものの、今日、下記に大別されるさまざまな問題が発生しています。

- ① 社会資本投資のあり方に起因する問題...景気浮揚策を重視した公共事業のあり方
- ② 公共事業にかかる技術行政に起因する問題...技術面では、規格大量生産を前提とした予算採択規準や技術基準
- ③ 業界（施工会社・メーカー・コンサルタント・調査会社・システム会社）の経営体質に起因する問題...天下り、官製談合、低価格入札の横行、下請・孫請への低価格強要など

(3) 新しい『社会資本の建設生産システム』の方向性

上記のようなさまざまな問題に対しては、国土交通省を中心にさまざまな改善措置が施されていますが、他方で以下のような事情が進行していると見ています。

- ① 今後は人口減少と高齢化社会の到来が確実に見込まれており、財政上の制約もあって、建設市場は量的に縮小するものと判断せざるを得ないと考えます。大量生産の必要性も小さくなると思われます。
- ② 今後は規格品大量生産よりは、地域事情や整備目的に適合した規模や性能の複合的な社会資本整備が優先するものと判断されます。規格品生産の必要性は小さくなり、「仕様設計から性能設計へ」もその動向の中で位置付けられると思います。

- ③ さらに、社会資本の整備・管理運営市場における民間資本の比重が高まるものと思われます。海外ファンドを含む民間資本による既設社会資本（有料道路等）の買収事例も散見され、また PFI 事業による整備・運営や指定管理者制度に基づく民間事業者による運用・経営も制度化されています。調達資金の大部分がメガバンクによるシンジケートローンの場合では、その幹事銀行による投資妥当性審査や技術審査が許認可庁による審査より実質的に優先する事態が一般化することも想定されます。

- ④ 発注者サイドでは、公務員の定員削減に伴って技術職員が減少する可能性があると思います。その上、技術職員といえどもさまざまな行政事務・管理事務の増大に対応されているものと思われ、加えて直営設計業務も少なくなりつつあり、このため、官庁インハウスエンジニアの今後の技術力が懸念されます。

- ⑤ 受注者サイドでは、建設市場の縮小見込みや他分野産業との待遇差などからすでに優秀な土木系技術者が他産業に向かっており、また企業および技術者評価にあたり技術力を重視する傾向がますます強まるものと想定されるので、施工会社ならびに建設コンサルタント等の淘汰がいずれダイナミックに始まることもあり得ると考えます。

このような事情を勘案すると、DM（デザイン・マネジメント）、CM（コンストラクション・マネジメント）、PM（プロジェクト・マネジメント）、DB（デザイン・ビルド）、PFI（プライベート・ファイナンス・イニシアティブ）などの新しい調達方式が増大するものと予想しています。しかしながら、従来までの建設生産システムを支えてきた、例えば仕様設計前提の技術基準から性能設計のそれへの転換もいまだ始まったばかりであり、積算基準も受注者が受容することになるリスクの取り扱えるものにはなっていません。その他新しい調達方式を支える行政サイドのさまざまな基準類や法制の見直しが必要になると思われます。無論、何よりも私たち建設コンサルタントが果たすべき役割に対応するための経験が少ないという現実もあります。このため、社会資本の

建設生産に与える発注者・設計者・施工者の役割分担の変革の方向性が広く議論され、それぞれがその役割にふさわしい能力を自らに課すとともに、それにふさわしい責任と権利を担保する法制が整備されることが重要と考えています。

(4) 建設コンサルタントの新しい役割

建設コンサルタントは、以下の状況から今後構築されるべき建設生産システムにおけるプレーヤーとして、必要であるだけでなく、十分果たせるだけの能力を発揮できると考えます。

- ① 発注者の行う調査・設計業務のほとんどを建設コンサルタントが受注してきたこと。
- ② 今日、技術力で選定されるプロポーザル方式の調査業務では、150社以上（平成18年度実績）が実績を有していると想定されること。
- ③ 社会資本管理者の納税者に対する責任という立場から、公正性、中立性を担保する体制を構築することが不可欠であるが、建設コンサルタントがその役割を十分果たしうる立場にあること。
- ④ わが国以上に成熟社会を達成している欧米各国が、わが国が構築すべき、発注者・設計者・施工者を基本プレーヤーとしたシステムを前提として、民間の技術力・資本力や地方分権に対応する地域事情をも考慮したさまざまな調達方式をすでに運用しているが、わが国も、そのような国際標準を加味した日本方式の確立を急ぐべきと考えられること。
- ⑤ 無論、上記の他にその他純粋に発注者に対する支援業務が存在すると思います。今後、技術サービスが求められると見込まれる民間事業者には、一般的には土木関係インハウスエンジニアは存在しないので、発注者としてのリスクを最小にするためのアドバイザー業務が必要であり、公共事業体が発注者であっても基本的には同じと考えます。これらも今後の市場形成の一つとして考えられます。

以上、建設コンサルタント業界として、今後構築されることになる社会資本建設生産システムの中で、国民の求める適正な社会資本整備に一定の責任を果たす「プレーヤーとして認めてもらう」期待もし、また努力もしたいと思います。他方、

併せて、前述したように、法整備等の環境整備が必要であり、建設コンサルタントをプレーヤーの一翼と位置付けるための「建設コンサルタント業法」の制定（すでに建コン協では「コンサルタント業務を規制する法律に関する検討」平成15年11月で「業法」「職業法」について検討をしています）ならびに関連する「建設業法」「会計法」「会計検査院法」「技術士法」の改正、現行システムで運用されてきた「契約約款」「共通仕様書」「積算基準」「現場監理要領」「検査検収規準」などの契約関連文書の見直しなどの課題について、社会資本整備関係者とりわけ国土交通省ご当局に検討を要請したいと考えています。

国民の生命や財産に少なからず影響を与える立場で関与している私ども建設コンサルタントとしても、その責務・役割を社会に見えるかたちで位置付け、誇りを持って責任と権限を果たし、広く国民に受け入れられる職業になりたいものと存じます。

5. おわりに

平成12年3月、「設計・コンサルタント業務等入札契約問題検討委員会」（通称 中村委員会）において、今後のコンサルタントの選定は「業務内容に応じた入札契約方式」とすることとし、その後の「品確法」により、「価格と品質で総合的に優れた調達」という概念となっています。

平成20年4月8日現在の社団法人建設コンサルタント協会の正会員数は452社、このすべての会員企業が、今後とも Win-Win の関係で事業を継続し得る入札契約制度を今後構築していく必要があると考えます。そのための、大手総合コンサルタントと地域の中小コンサルタント各々が果たすべき役割について、本小論も含め今後ともますます議論を深めていかなければならないと感じています。今後、建設コンサルタント市場がどのように変化しようとも、われわれがお客様から信頼され支持を受ける基本は引き続き「技術（品質）力にある」との原点に立ち、国民の幸せの追求に向け、総力で日夜研鑽を継続して参りたいと存じます。