

『ものを言う建専連』をめざして7つの提言

京都大学大学院工学研究科建築学専攻

古阪秀三

日本の建設産業は、世界のレベルからいって技能、技術とも極めて優秀であり、意識も高かった。それが崩れ去りつつある。なぜか。過度の専門分化・分業、相互の意志疎通の希薄化とそれに伴う信頼関係の崩壊、そして必要以上の競争の激化。建築主、設計者、ゼネコン、専門工事業者、職人、すべての間でそのような現象がみられる。簡単にいえば、関係者それぞれの誇り、倫理観が消え去ろうとしている。かつては「不言実行」を美德としていい仕事をしてきた人たちが徐々に「不言不実行」の集団になりつつある。いまこそ、「ものづくり」の原点に立ち返り、プロジェクトの関係者がよく話し合い、相互に知恵を出し、仕事に誇りを持つ集団を再構築しなければならない。そんな中で、『ものを言う建専連』をめざして専門工事業者がやるべきこと、7つを提言したい。

1つは、専門工事業者は業種とゼネコン傘下の協力会の壁を超え、団結することである。かつては、ゼネコンの顔色をうかがいながら「じつとがまんの子」であった。その結果、我慢しただけのことがあったかどうかを考えればどうすべきかは明らかである。

2つは、新しい形態での受注を考えることである。専門工事業者が水平的JVを組んで躯体一式等で受注する、ゼネコンと垂直的JVを組んで難工事／新規開発工事を受注する、協力会を脱し独立的に受注する、など様々な形態を考えることができる。さらに、日本でもようやく成熟してきた維持保全、リフォーム市場への乗り出し方にはさらに多様な形態が考えられる。

3つは、新しい発注者を捜すことである。従来、ゼネコンだけを発注者ととらえていたが、専門工事業者にとって発注者となりうるのは、建築主、設計者、CM企業など広範に存在する。それらを見つける努力が求められる。しかも、これらの発注者からの受注の多くは下請としてではなく、元請となることを意味している。

4つは、プロジェクトごとにもっと知恵をしぼることである。工期、品質、コスト、安全、生産性等に関して、ゼネコンと、あるいは専門工事業者間でもっと話し合いをすること、さらには建築主や設計者とも極力話し合いの場を設ける努力をすることである。この種の話し合いの場が消失していることが日本の建設生産システムを疲弊させている大きな要因である。これは専門工事業者の問題というよりもプロジェクトの関係者全体の問題である。これらの話し合いの場をうまくマネージすることができれば、当該プロジェクトにおいて、主導権を握ることができるし、新しいビジネスチャンスが芽生えることもあり得るし、専門工事業者から提供するCMサービスにつながる可能性もある。

5つは、職人を守り、育てることである。とりわけ、現在急激に進んでいる直用工の放出とさらなる重層化の功罪は専門工事業者として冷静に評価しなければならない。もちろん、職人を育てるための費用の負担をどうするかは、建設生産システム構成者全体での議論を要することである。

6つは、5年、10年先の業界の姿と各社の位置を常に意識しておくことである。発注者・設計者・元請・下請の関係、発注方式、プロジェクト環境、協力会、専門工事業者の守備範囲、許可業種の数、これらがどうなるのか、どうなってもらいたいのか。

7つは、発注方式の一つであり、専門工事業者にとっても強い関心があるCM方式および分離発注方式の普及に向けた課題を専門工事業者の立場から検討することである。