

建設コンサルタントが進むべき道とは ～解決策を提供する総合プロデュース業へ～



炭田英俊
日本工営株式会社
河川・水工部 部長

ある大学の就職担当の先生にお話しを伺う機会があった。土木業界の人気は低調、とりわけ建設コンサルタントの人気はひどいらしい。さて、どうしたものか。

震災復興の高度成長期で得た「豊かさ」を分かち合ってきた時代から、本格的な少子高齢化に突入し社会構造が大きく変化した。医療、介護、年金などの問題が山積し、さらに消費税アップで国民は負担を覚悟しなければならず、一人一人がその痛みを分かち合う時代となりつつある。その上、今日まで豊かさの象徴であった公共インフラは更新時期を迎え、更なる負担としてのしかかる。このような社会背景では公共事業を従来のやり方で推進するのは短期的な評価に偏る傾向がある国民の理解を得ることが難しく、「何を、何故行い、どの様に使うのか」といった視点での説明責任は今後益々重要となってくる。このような課題に建設コンサルタントが土木技術者として活躍し、魅力ある職業となるために進む道は如何なる道か、現場の第一線から考えてみたい。

建設コンサルタントの歴史をひも解くと、欧米では歴史が古く、18世紀末のイギリス産業革命あたりから始まる。日本では昭和30年代に入って社会資本整備の急速な拡大とともに、民間技術力活用の機運が高まり、インハウスエンジニアの直営方式からアウトソーシングが主流となった。現在では、調査、計画、設計のほとんどを受託している状況である。しかし、上述のような歴史的背景もあってか欧米のコンサルタントが企業としてというよりも個人の技術者として社会的地位を得ているのに対し、日本の建設コンサルタントの役割や地位はいまだ高いとは言えず、若年技術者の建設コンサルタント離れの要因の一つと考えられる。終戦という発足時の社会的状況と経済の成長速度から企業主体の発展が優先され、事業者側における評価も企業を対象とするものであったため、それは必然だったかもしれない。一方で、企業組織という中で主に技術力を発揮してきたことは、技術者としてのプロ意識を外部にアピールする機会が少なかったのかもしれない。最近では事業者側も個人評価を重要視する傾向にあり、この期待に添えるよう技術者個人として高い意識を持ち続けなければならない。

建設コンサルタントが土木技術者個人として取り組むべき課題は何なのか。一点目は、事業全体を総合プロデュースできるマネジメント力を身につけることである。現代の土木事業は複雑化し、技術の進歩も著しいことから、一人の技術者が全分野の技術的課題に対応することは困難であり、専門性を持った複数の技術者による協働が一般的となっている。また、民間企業である建設コン

サルタントは技術力の強化により組織を拡大してきた一方で、技術者個人としての総合力が逆に低下しているとの指摘がある。建設コンサルタントが事業領域を拡大し、より責任のある立場で活躍していくためには、1つの分野における専門性が極めて高いスペシャリストとなるだけでなく、より大きなビジョンから判断を下す必要があり、それと同時に、その判断に関する情報に精通することが必要である。つまり、事業管理能力が大きく問われるのである。さらに、インフラをただ造っただけではなく、造ったインフラを「長きにわたりどう活用していくか」まで考えることが建設コンサルタントの仕事といえる。

二点目は「現場で生きる技術」を磨くことである。各研究機関で行われている基礎研究や最先端研究は直接現場に適用しづらく、また解析技術やシミュレーション技術に主眼が置かれることが多い。建設コンサルタントは研究機関で構築された理論（技術）を現場で検証、発展しつつ、効率的な社会資本整備に貢献できるよう、土木技術の向上に務めるべきである。

次に、制度面の課題について考えてみたい。一点目は建設コンサルタント業の法制化である。建築士等とは異なり、建設コンサルタントとその業務についての法的規定は何もなく、「業法」として確立しているものではない。業務独占資格を付与することは、事業者と建設コンサルタントにおける役割と責任、権限を明確に規定することであり、社会的認知度も向上する。

二点目に「知識を提供することよりも、考え、問題を解決することにより報酬を頂く産業」にしていかなければならない。建設コンサルタントは「知っていることを売る」のではなく、「解決策を提供する」ことこそが、この産業の価値ともいえる。例えば、非常に高度な技術を要する業務は必ずしも答えが導き出せるとは限らないが、最適解を目指して考え抜くことが重要である。本来、仕様の定まらない業務こそが、チャレンジすべき事業領域といえる。社会構造が変化した今、建設コンサルタントはこれまで気づけなかった新たな視点で事業を眺め、事業を新しいものとして捉え直す姿勢が必要であり、これには、契約方法や報酬の考え方についても欧米の先進事例を踏まえて日本になじむものを検討する必要がある。

建設コンサルタントという産業は、インハウスエンジニアからの単なるアウトソースではなく、付加価値を生み出さなければ、存在価値は向上しない。答えの無い課題に向き合いながら限られた時間の中で付加価値を見出すことは非常に困難な作業といえるが、挑戦し続けるべき目標である。社会資本整備における調査、計画、設計のほとんどをアウトソース化した今、人材不足に伴うこの産業の低迷は社会資本整備の独立性を脅かすことになり、それ故、この業界に飛び込んでくる志の高い者や若い技術者を決して失望させてはならない。建設コンサルタント業を魅力ある産業とするために、「どう建設するか」から「何を、何故行い、どのように使うのか」という視点から高い技術を提示し続け、先人から受け継いだ土木技術を発展させていくことこそ、建設コンサルタントの進むべき道ではなからうか。