

## 連合会20周年特別企画 1

# 連合会と技士会のこれから

社団法人 全国土木施工管理技士会連合会  
(文責 専務理事 猪熊 明)

### 1. はじめに

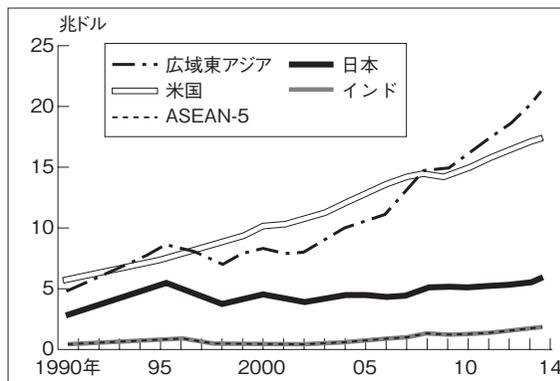
当連合会は平成4年2月27日に当時の建設大臣から許可されて社団法人になりました。今年は20周年にあたる節目の年になります。連合会では記念誌や記念式典等の行事を行うこととしていますが、その一環でマンスリーの本号から7月号までに20周年特別企画をお送りしたいと考えております。その第1弾として、1月号ということもあり連合会と技士会の将来を展望してみたいと思います。予定では3・5月号で連合会と技士会の「これまで」、7月号で式典の模様をご報告したいと考えています。

今回は、初めに日本の現状と近未来を見て、次にそれも踏まえた技士会の今後を考えて見たいと思います。

### 2. 日本のこれから

#### 2.1. 未来の予測

日本の経済力GDP（国内総生産）の変化を示す図1のような図を見られた方も多いと思います。90年代後半から日本は伸びておらず、成長している世界に後れを取っていてそれが今後も続きそうだというのが、IMF（国際通貨基金）などの見立てです。この結果世界における日本のシェアは年々低下しています。将来日本は「Japan as No.1」と言われた1980～90年頃のような世界シェアを回復できるでしょうか。ま



出所 (日本経済新聞)

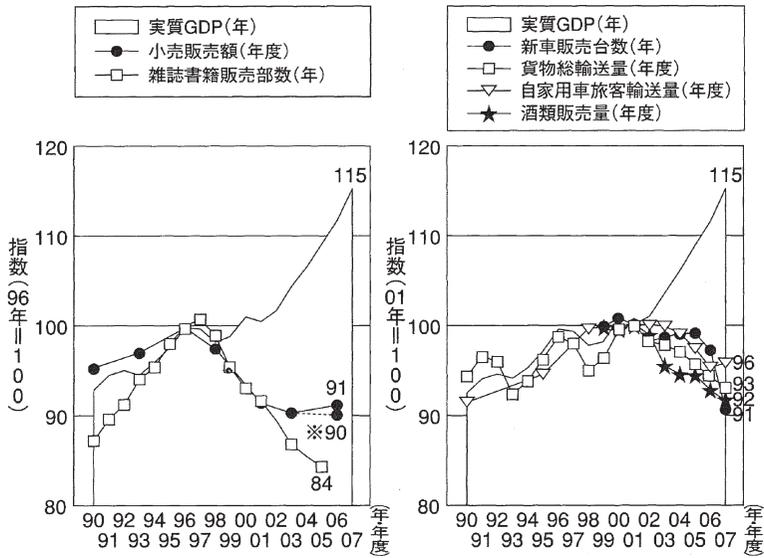
- 1 IMF, World Economic Outlook Databaseより作成 (09年以降は推計)
- 2 広域東アジアとは、日本、中国、韓国、香港、台湾、ASEAN10、オーストラリア、ニュージーランド、インド合計18カ国・地域を指す

図1 主要国・地域の国内総生産 (GDP)

た日本の地方はかつてのような賑わいを取り戻せるのでしょうか。

問題はこの低迷の原因がどこにあるかです。巷には諸説あり議論が続いています。例えば全会一致を重視するなどの日本のシステムが悪いとか、政治の意思決定が遅いとか、デフレ自体が悪いなどです。これらの内どれを主たる原因と考えるかで、その後の対策の力点が変わってくるのです。この問題を解くのに統計などの事実関係から解明していこうという本<sup>(注1)</sup>が最近でましたので、その統計を追って行きたいと思っています。

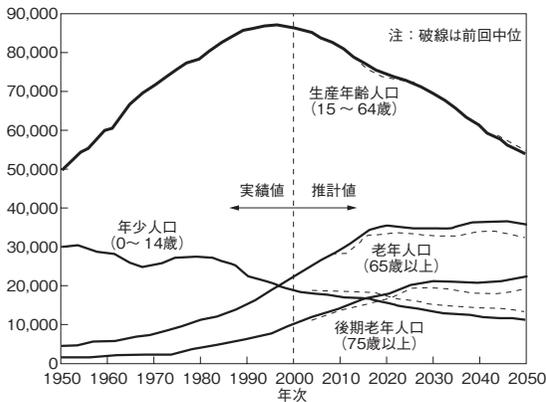
(注1) デフレの正体、藻谷 浩介、角川oneテーマ21、2010年6月10日



[資料]本文中に記載の各資料をもとに筆者が構成  
 [注]小売販売額の※90は、該当年度から燃料小売業を除いた場合の水準

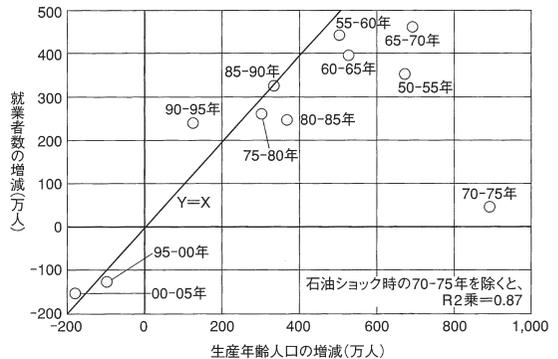
出所：デフレの正体<sup>(注1)</sup> 57P

図2 落ち始めた国内販売



出所：国立社会保障人口問題研究所 ホームページ

図3 生産年齢人口の変化



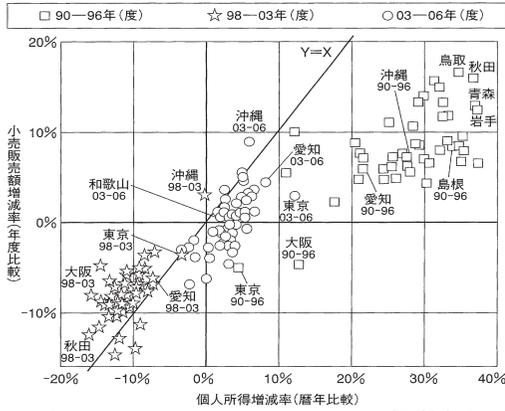
[資料]総務省「国勢調査」

出所：デフレの正体<sup>(注1)</sup> 133P

図4 生産年齢人口と就業者数の増加又は減少の推移

図1はGDPすなわち生産量（供給量）で示されていますが、統計を取った時点ではこれは需要量に概ね等しいので需要が伸びなかったと捉えることもできます。お客さんが来なくて店長が困るか（需要が少ない）、棚に品物がなくて客が困るか（供給が少ない）は、最終的には生産を多くするか少なくすることにより解消されるということです。

需要について見ていくと、国内の建設に対する需要は土木建築をあわせて1992年の約84兆円のピーク以降は低下してきました。一方他の商品も建設ほどではありませんが、2000年前後から需要が落ち売れ行き不振になっています（図2）。この大きい原因は統計的には、高齢化すなわち生産年齢人口（15～64歳の人口）が減ることに伴い（図3）、就業者数が減り（図4）、働



出所：デフレの正体（注1） 87P

図5 小売販売額と個人所得

く人が減れば個人所得（国民各個人の所得の合計）が減り、売り上げ（小売販売額）が減る（図5）という構図であることがわかります。

図3から考えると今後は日本全体としての需要は低下する見通しで、過去にあったような世界シェアを回復するのは困難だというのが自然体での予測ではなかろうかと思えます。何とか挽回したいものですが、就業者が減ることの意味は、生産者が減ると言うよりむしろ消費者（＝購買者）が減ることの影響が大きいようです。

## 2.2. 未来への対応

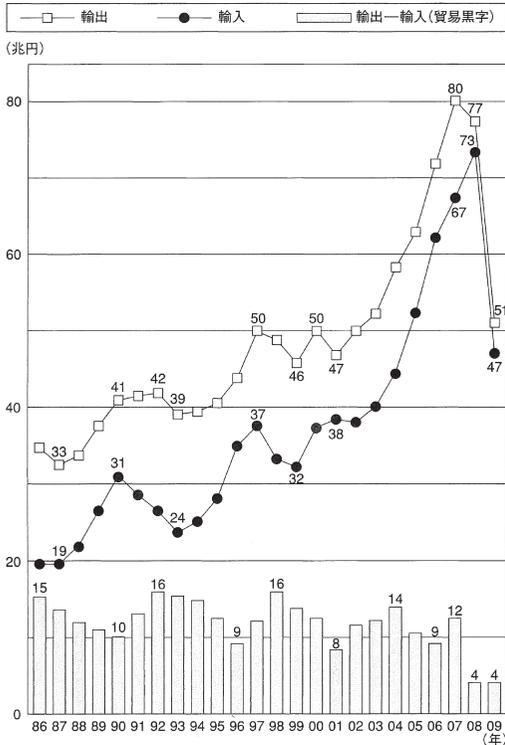
GDPの将来の需要不足は、お客さんが来なくて会社が困るということです。どちらかと言えば社長さんの心配です。が、一技術者も多く会社が現在でも厳しい状況であるのに、今後も「（需要がさらに減る可能性がある）嵐に備えよ」という状況に置かれる可能性が高いことは知っておいた方が良いでしょう。日本全体が収縮しても政府が景気浮揚を図るために土木需要は増えると言う意見があり、そうした可能性はあります。しかしそうならない可能性もあり、そのリスクに備えておいて損はないと思えます。

これはどちらかと言えば社長さんの心配ですが、県技士会の会長さんは社長さんであることも多いので釈迦に説法であることは承知の上で、あえて経営面すなわち収入と支出の対応も述べさせていただきたいと思えます。

収入を増やす観点からは、建設業の外に副収入を求めるか否かという判断があります。他分野への参入は農業、介護とかいろいろありますが、以前香川県のある社長さんの話で、「地域の何でも屋をやったところ、閑散期の財務対策にもなりますし地域に喜ばれ若い人が生き生き仕事をするようになった」というのがありました。初期投資の少ないものから少しずつであれば他分野での副収入は努力するに値すると思われれます。

支出を抑える観点では、会社だけでできることと発注者と一緒でなければできないことがあります。前者は各会社で工夫していただくとして、後者は技士会でも発注者との意見交換会などを活性化することで改善していきたいと考えています。

GDPのもう一方の側面である供給に関しては、お客さんの欲しがるものを他社より良い条件で提供できるかという問題でこれは技術者の問題であると思えます。この面で日本全体の競争力を見るために貿易収支を調べると、1986年以降概ね10-15兆円の黒字です（図6）。絶対量で減ってはいませんが、貿易量に対する黒字の割合が落ちたことは、相対的には供給力の質の劣化が見られるということかと思えます。技術者としては供給力の質を上げるために、これまで以上に技術力の向上が求められるのではないかと思います。



出所：デフレの正体<sup>(注1)</sup> 29P

図6 日本の貿易収支の年次推移

### 3. 連合会と技士会のこれから

技士会・連合会の現在の活動の2本柱である「技術力の向上」と「現場改善」を将来に亘っても推進していくのが時代の要請に合っていると考えています(図7)。以下この二つの活動の今後、少し中長期的なことや公益法人改革で来年度から移行予定の一般社団法人について、具体的に述べます。

#### 3.1. 技術力向上の活動

「現場で求められる技術者像」とは一般的には、「発注者・関係者との調整がうまくできて、利益を上げながら無事故で所定の品質の工事目的物を工期限内に完成させる」といったことでしょうか。こうした優秀な技術者を多く育てるための最重点活動はなんと言っても継続学習制



図7 技士会連合会の活動の2本柱

度(以下CPDS、Continuing Professional Development Systemの略)です。CPDSは技術力の向上のために加入者が講習会などで学習をした場合に、学習の記録を連合会に登録し、必要な時連合会が学習履歴証明書を発行するシステムです。申請のチェックなどを厳密にして信頼性を高めたことなどから総合評価などでも用いられています。今後もこうした信頼性を維持するために厳密な運用を行うこととしています。

CPDSは時折、加入者がユニット(学習量の単位)を増やすだけのために講習会を受けるなど形骸化していると批判されることがあります。当会としてはそうではなく、CPDSで10ユニット取得した場合には、10ユニット分技術力が向上するというシステムを目指したいと思います。このためにはCPDS版「学問に王道なし」の方針で、安易に何か楽をしてユニットだけを獲得するのではなく、技術力をつけるのが先でそのあとからユニットが付いてくると言うシステムであるべきと考えています。このための施策の一つとして、WebCPDSの講習会版である「どぼく検定」を2012年から試行する予定です。また監理技術者講習の義務化がなくなる場合には、CPDSはその受け

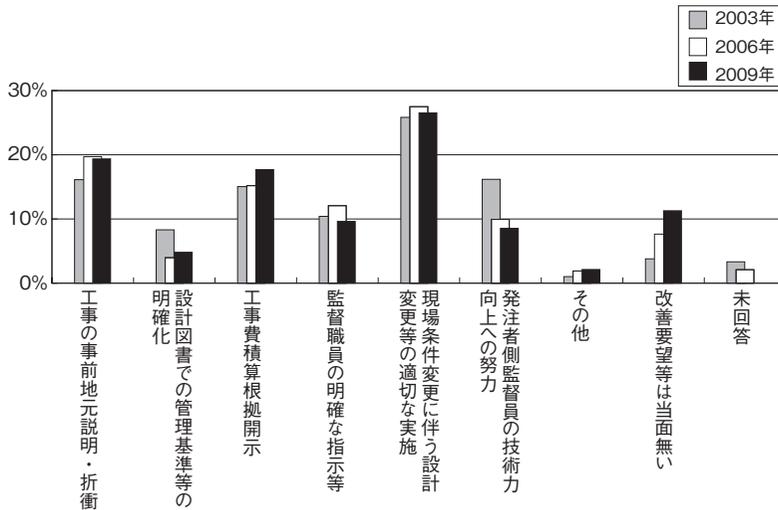


図8 発注者側の不備、改善に関する現場技術者からの指摘・要望

皿としても重要だと思われます。

一方加入者の操作負担を軽くすることも重要な課題です。このために、送金をまとめてできる「一括送金システム」の導入・無料化や「社員ID」で全社員の申請を会社の担当者がまとめてできるようにしました。

### 3.2. 現場改善の活動

当会は現場技術者に対し各種アンケートを行っています。中でも3年に一度行う定期調査は約2000名の回答があるアンケートで、この調査で毎回改善要望が多いのが設計変更に関してです（図8）。こうしたアンケートから現場技術者の声を吸い上げて現場の改善に取り組んでいます。現場改善の多くは、発注者と一緒でなければできないと思われます。このため今後技士会と発注者との意見交換会を活性化することなどで改善していきたいと考えています。

現状は、発注者の方も人手不足などの課題も抱えていて、改善の効果が眼に見えてこない状況にあるのだらうと思います。ただここであきらめれば改善は進まないの、実際の状況をできるだけ把握いろいろな工夫して解決策を探して行きたいと思

ます。今後、県単位での意見交換会の推進や交換会での議論をより継続的に改善に結びつけることも重要と考えています。

受注者側だけでできる改善策としては、現場の工夫の普及を図る「土木マーケット」を試行する予定です。通常現場の技術者が問題を解決するための創意工夫を行っても、工夫の結果生まれた器具はその現場では使われますが、一般に普及することはまれです。このため当会ではインターネットを活用してこうした器具やシステムを販売する場を提供したいと思い、そのためのシステム「土木マーケット」を作成しました。2012年度から当会ホームページ上で試行する予定です。

### 3.3. その他

#### 3.3.1 中長期的な活動と海外の知見

中長期的にも時代の要請に対応した施策を打ち出したいと考えています。そのためには日本だけでなく世界の土木技術者制度、入札契約制度などの動向も知っておく必要があります。もちろんこれは世界のやり方をそのまま日本に導入する意味ではありません。当会でこれまで調べただけでも、米、英、独、仏、豪などの制度等で共

通部分も多いながらそれぞれ違ったやり方  
をしている所も多くあると思われました。  
これらを比較して良いところを提言してい  
きたいと思います。例えばオーストラリア  
では発注者と受注者が協力して事業を実施  
するAlliance（同盟）契約と言う制度があ  
り、すでに多数試行されています。

施工技術でも日本のトヨタ方式に似た  
Lean Managementと呼ばれるコスト低減  
手法が研究されています。日本は技術力は  
高く技術者は優秀であると思いますが、そ  
れに安住して世界に目を向けないでいれ  
ばカメに追い越されたウサギのようにな  
りかねません。

### 3.3.2 一般社団法人への移行

公益法人改革で従来の社団法人は、公益  
活動が主体で拘束条件が多い公益社団法  
人になるか拘束条件の少ない一般社団法  
人になるか、選択しなければなりません。  
当会は平成22年度の総会で、「できるだけ  
公益法人基準を守るような運営をする一  
般社団

法人を目指す」と決議されました。こ  
れは拘束条件の少ない自由な活動をする  
が、一方でCPDSのような公益性の高い  
活動もしているためです。

技士会会員のための活動は「共益」と  
言われ、例えば講習会の料金設定では  
非会員と差別するのが行動原則ですが、  
「公益」は安価な一律料金と言うのが  
行動原則になります。当会では今後こ  
の公益と共益のバランスをうまくと  
って活動を続けたいと思います。

## 4. 「これから」の終わりに

年の初めから辛口の話で申し訳あり  
ませんでした。気を引き締めて日常の  
仕事を進めれば明るさも出てくるもの  
と思います。また連合会も技士会も技  
士も現在ある位置に感謝することも  
明るさを増す手立てだと思います。来  
月号からはその現在を築いてくれた  
先達の「これまで」を見て行きたい  
と思います。