論　説　コンサルタンツの課題

河　野　康　雄

「コンサルタンツの育成強化」ということがよくいわれるが，コンサルタンツの現状においてもっとも望まれることは，コンサルタンツについて一般社会がもっと理解することである。コンサルタンツの社会的必要性，いいかえれば，コンサルタンツが日本の産業経済の発展にきわめて重要な役割をもつものであることは，認識されてきたが，しかし具体的な問題としてコンサルタンツの立場，役割，責任，報酬等についての理解は，コンサルタンツ自身もふくめて社会一般はまだ十分ではない。まず理解を深めることが「コンサルタンツの育成強化」への出発点でなければならぬ。コンサルタンツの本質的なものに対する社会の理解が徹底すれば，おのずと適切な育成強化の方策も講ぜられてくる訳である。

たとえば，コンサルタンツに対する金融機関の分類がサービス業であるからといって，旅館，フロ屋，床屋等と同列に扱われている。輸銀の融資においても，一般の輸出商社とくらべ，コンサルタンツによる技術提供には，特別な考慮がなされてしかるべきであろう。税制面にても，まったくの勤労収入のみのコンサルタンツ法人に対する課税は，一般法人の課税と，差異を認めるべきである。コンサルタンツの雇傭にあたっては，医師や弁護士と同じように，金銭のみによる入札制度を行なわない，という原則が確立されなければならぬ。このような一連の不具合な事象は，すべてコンサルタンツに対する一般社会の理解の欠如からくる問題である。このような根本的な理解のないままに，コンサルタンツの育成強化策を求めんとすることは至難なことである。

このために，コンサルタンツ自体においては，「日本技術士会」，「建設コンサルタンツ協会」，「コンサルタンツ懇談会」等にてコンサルタンツの健全なる普及発達のために，広く論議され努力が続けられているから，いずれ日本のコンサルタンツが制度的にも社会慣行的にも確立されてくるであろう。また政府においては「中央建設業審議会」に「建設コンサルタンツの育成対策」を諮問し同審議会に専門委員会が設けれられて課題に対する答申がいそぎ検討されているから，改善にむかって前進することが期待される。しかし，社会的にコンサルタンツなる業種を理解させて，一日も早く国際的水準にまで向上させることは，コンサルタンツ自体にとっての当面の大きな課題であることに変わりはない。

つぎに日本のコンサルタンツの重要な課題は，海外への技術輸出である。コンサルタンツの海外活動は，単に技術の輸出にとどまらず，日本の貿易経済に直接間接の結びつきがあるところに，大きな国家的の意義がある。最近の国際的傾向は，もはや技術協力だけの場面はすくなく経済協力までのフルコースの協力が要請されている。このように，コンサルタンツの海外活動にはたえず貿易効果が期待されている点に大きな課題がある。筆者がここ数年の間に経験した国際事情から，この課題に対する示唆を提供したい。

コンサルタンツの海外市場は，現実に国際間の外交経済政策に左右されるから，つねに国際情勢を理解しておらねばならぬ。長い歴史と多数の移民を送っているブラジルは，観念的には日本のコンサルタンツにとりよき市場であるはずであるが，両国間の貿易のアンバランスとブラジルの政治および経済の不安定から，日本としては積極的な経済協力政策をとりがたい情勢にあるため，私どものコンサルタンツ業務は依然として伸び悩んでいる。同じ南米でもペルー，コロンビアはこれに反して，日本の技術経済協力は前向きである。東南アジア地域は，日本の外交上の立場からも積極的に市場開拓を推進すべき地域であり，かつ賠償条約を基盤とする市場性は最も高いものといえる。中近東およびアフリカ地域はまた東南アジアと全然国際事情が違う。この地域は日本のコンサルタンツにとってはまったく未開の市場であると同時に，相手国にとっても日本の技術については無知に近い。彼らの知る近代技術はすべて欧米のものであり，また社会，経済，文化，教育，等には西洋の長い伝統が浸透している。しかし戦後の民族独立思想はこれらの羈絆より脱することを政策の基本とする情勢にある。新しく独立した国はいまだに微妙複雑な国際政治の関係があるから，安定した市場とはいえないが，今後の日本のコンサルタンツにとっての可能市場であることには間違いない。一般条件として，日本の外交政策が国連政治を基調としているかぎり，コンサルタンツの海外活動も，国連の開発計画政策に付接することが賢明である。

上記のごとく，コンサルタンツに課せられている当面の問題は，国内におけるコンサルタンツ制度の普及確立と海外における市場の開拓であるが，これらの解決を政府や他人の力にゆだねるべきではない。もちろん助言と協力を受けることにより一層の促進を期待するが，本質的にはコンサルタンツの内面に蓄積される自らの力と判断によって解決すべき問題である。このために多少の時日を要しても，コンサルタンツが強くかつ広く，国際的に成長するためには，自ら築く歴史がやはり必要である。

(1963.7.10・記)

(筆者：パシフィックコンサルタンツ
KK常務取締役技師長)