

1. ま え が き

わが国の建設コンサルタントは、昭和30年代の初めに本格的に発足して以来、国の経済と歩調を合わせて発展してきたが、なお企業あるいは職業としての基礎造りに努力を傾けている段階にある。

その発展は、ここ数年特にめざましく、今後の成長産業の一つとも目されている。本学会においても会員の6.9%・約1400名(昭和42年12月)がこの業界に籍を置いている。

しかし、発足以来の種々の難問、特に報酬の適正化についてはまだしの感が強い。一部には過当競争の弊害も現われ、基礎造りの苦しみはまだまだ続くものと見られる。

2. 現 況*

建設コンサルタントのほとんどは、39年4月施行された「建設コンサルタント登録規程」による登録を行っている。その数は製造業、建設業などを兼ねていない専門コンサルタントで326社(43年2月)に達している。これは、40年2月の167社に比べ約2倍となっており、その急激な伸びがわかる。図-1にその状況を示す。

これを企業の規模別に分類したのが表-1であるが、資本金500万円以下のものが53.7%を占め、小規模企業が圧倒的に多い。これは、コンサルタントが本質的には個人的な職業であるということにもよってくるのであるが、乱立による過当競争、信用の低下をもたらす危険を内蔵していることになる。もっとも資本金500万円以下のものは40年2月には58.0%、41年2月には61.3%であった点を考えると、やや大型化の方向へ向って

*ここに述べた数字は、特に断らない限り建設省計画局の資料をもとにしたものである。

図-1 建設コンサルタントの数

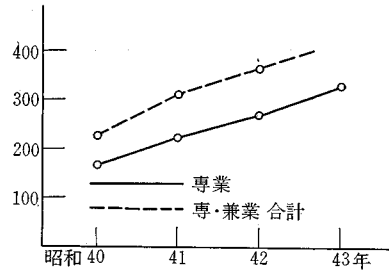


表-1 専門コンサルタント数

年	40年2月		41年2月		42年2月		43年2月	
	企業数	構成比(%)	企業数	構成比(%)	企業数	構成比(%)	企業数	構成比(%)
資本金(百万円)								
～0.99	36	21.5	48	21.8	33	12.2	41	12.6
1～1.99	23	13.8	37	16.8	37	13.7	52	15.9
2.00～4.99	38	22.7	50	22.7	72	26.7	82	25.2
5.00～9.99	29	17.4	36	16.4	55	20.4	63	19.3
10.00～19.99	16	9.6	19	8.7	28	10.4	40	12.3
20.00～49.99	12	7.2	17	7.7	29	10.7	32	9.8
50.00～99.99	6	3.6	6	2.7	10	3.7	10	3.1
100.00～	7	4.2	7	3.2	6	2.2	6	1.8
計	167	100	220	100	270	100	326	100

図-2 関係機関の発注実績

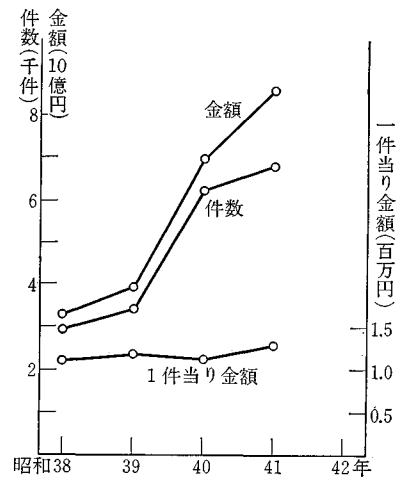


表-2 建設省および関係機関の発注実績

発注機関	件 数				金 額 (百万円)			
	38年	39年	40年	41年	38年	39年	40年	41年
建設省	1261	1654	2200	2648	1489	1850	2655	3482
関係公団	508	564	1216	948	1028	1303	2506	2183
都道府県	1022	1065	2341	2745	564	683	1224	2199
六大都市	166	142	495	442	203	131	570	745
計	2957	3425	6252	6783	3284	3967	6955	8609
指数(38年=100)	100	116	211	229	100	121	212	262
1件当り金額					1.11	1.16	1.11	1.27

注：① 建築工事に関するものおよび測量のみのものは除く
② 建設省に北海道開発庁を含む

るとも見られる。

つぎに、関係各機関からコンサルタントへの発注状況を見ると表-2、図-2 のようになっている。これには民間からの発注は含まれていないが、建設コンサルタントはその対象のほとんどが公共事業であるため、民間からの受注は割合に少ないと推定され、建築事務所などの場合と対照的である。

図-2 に見られるように発注高は著しく伸びており、今後もこの伸びは続くものと予想される。また、1社当りの受注高も大きく伸びていると思われる。正確な資料は無いが、39年から41年の3年間に関係機関の発注高が2.2倍になったのに対し、建設コンサルタントの数は約1.6倍となっていて、各社の受注額も大幅に伸びていることが推定される。しかし、1件当りの金額で見ると110万円から130万円になったに過ぎない。

これを各社の営業状態から見ると表-3 のようになっている。この資料は、中心的な専門コンサルタントが加入している建設コンサルタント協会の推定したものであるが、営業収入は1社当り約2億円、1人当りにして150万円にしかならず、その生産性の低さが伺える。

業務の種類は、設計、調査、監理、その他に分けて表-4 に示した。これによると、41年において調査業務が著しく伸びたのに対し、監理業務は金額で前年をやや上まわる程度であり、設計業務では伸びが見られない。

契約方法でいうと、41年において件数の68.5%が随意契約であったが、これを40年と比べると11%の減であった。

コンサルタントの選定方法は、42年10月の調査によ

表-3 営業概要 (41年)

企業数	年間営業収入 (百万円)	資本金 (百万円)	資回率	技術者数	技術者1人当り 営業収入 (百万円)
57	11637	2944	3.95	7484	1.555

注：建設コンサルタント会報 No. 40 による。

表-4 関係機関の業務種別発注実績

業務の種類	件数				金額 (百万円)			
	38年	39年	40年	41年	38年	39年	40年	41年
工事の設計	1512	1375	2891	2910	1885	2043	4179	4783
工事に関する 調査	1310	1769	2810	3558	1258	1658	2326	3285
工事の監理	8	12	105	29	14	21	74	81
その他	127	269	446	286	127	245	376	460
計	2957	3425	6252	6783	3284	3967	6955	8609

表-5 発注方式 (41年)

種類	件数	金額 (百万円)
随意契約	4627	6013
入札	2156	2596
計	6783	8609
随契約の割合	0.682	0.699

ると関係機関66のうち80%の機関が、「建設コンサルタント登録規程」により登録されたものの中から選定し、さらにその半数の28機関は専門コンサルタントに限って発注している。

つぎに、建設コンサルタントに属する技術者について述べる。その総数は不明であるが、43年7月現在・建設コンサルタント協会に加入している68社に属する技術者の数は9898名、うち技術士は762名であった(協会調)。現在の制度では技術士でなくともコンサルタント活動を行なえるが、年々その重要性が高まっているので、上記の数も増加して行くものと予想される。技術士については、科学技術庁によって毎年国家試験が行なわれているが、建設、水道、衛生工学3部門の合格者数は43年に260名、これまでの合計4118名である。このうち科学技術庁に登録しているものは、半数強の2181名である(科学技術庁調・43.3)。このことは、技術士の資格は持っているが、さし当りコンサルタント業につかず、将来これにつこうという技術者がかなりいること、業界への技術導入がこの方面からも行なわれ得ることを示している。もちろん業界自体で育成した技術者で技術士となったものも多いと思われるが、その数は不明である。

建設コンサルタント登録規程によって登録するには、15の部門について管理技術者を定めて申請することになっている。管理技術者の登録状況を表-6に示すが、内訳では土質および基礎、鋼構造およびコンクリート、道路、鉄道、水道部門に登録が多い。

表-6 管理技術者の登録状況 (専業業合計)

区分	40年2月	41年2月	42年2月	43年2月
技術士	317	396	480	596
認定技術者	346	425	453	490
計	663	821	933	1086

3. 技 術

建設コンサルタント独自の技術水準については、現在のところまだまだ高いものがあるとはいえない。通常の業務に現われる各種の技術のほとんどは、国、大学などの研究機関において行なわれた研究の成果を利用しているようである。これは、学術講演会、論文集などにコンサルタントから発表される論文が非常に少ないことから伺える。もっとも、これについてはコンサルタントに著作権が認められていないため、外部に発表し難いという事情もあるようである。いずれにしても、コンサルタントが独自の技術を開発するための努力を払わない限り、その技術は常に低いところに止まらざるをえないだろう。

一方、施工技術については、一般にコンサルタントが施工にタッチすることが少ないため、最新の技術をその業務に反映させることがなかなかむずかしい。その意味で、道路公団などが行なっている。施工監理をコンサルタントに委託する方式は非常に有意義である。

さらにコンサルタントは、これまで主として設計の分野で活動してきたが、最近、計画面へも進出を始めているようで、土木計画学の技術も取り入れる必要が生じている。

数年前までは設計技術といえれば計算の技術を指すものと考えられていたが、ここ数年の電算機のめざましい発達、複雑な計算をも簡単に片付けてしまうようになった。最近では技術の内容が大きく変わり、いかに計算式を組立てるか、また計算結果をいかに判断するかという方に比重がかかってきている。計算結果を具体化する設計図の作成についても、電算機を利用することが考えられている。もちろんその結果として、コンサルタントが電算機を導入したり、技術者が電算プログラムを作成することもごく当り前のことになっている。

4. 海外活動

コンサルタントの海外活動には、単にコンサルティング業務による外貨の獲得という直接の利益ばかりでなく、これに続く建設業の進出、資材や機械類の輸出の促進という効果がある。さらに、技術の提供が国際協力に果たす役割も大きなものがある。表-7 にわが国の建設コンサルタントの活動状況を記したが、件数、金額も少なく、しかもこのような活動を行なっているのはほんの数社に過ぎず、欧米のコンサルタントに比べ全く立ち遅れているといわざるをえない。

今後の活動を拡大するためには、情報の収集や金融の面で国の強力な援助が必要である。たとえば、西ドイツが行なっている補助金制度は企業の海外活動の危険を国が負担するものであるが、このような制度がわが国コンサルタントの海外進出のためには必要不可欠である。

表-7 海外活動の状況

(42年6月末・単位：百万円)

区 分	38年	39年	40年	41年	42年	29年以降 累計
商業ベース	件数 7 契約高 100	件数 6 契約高 146	件数 4 契約高 926	件数 12 契約高 1289	件数 4 契約高 709	57 4071
賠償・経済協力ベース	件数 16 契約高 4617	件数 14 契約高 2929	件数 4 契約高 1359	件数 3 契約高 394	件数 1 契約高 813	62 11332
計	件数 23 契約高 4717	件数 20 契約高 3075	件数 8 契約高 2285	件数 15 契約高 1683	件数 5 契約高 1522	115 15403

5. 問題点

建設コンサルタントの抱えている問題は非常に多数あり、いずれも容易には解決しそうでないものばかりであるが、基本的には報酬基準の適正化とコンサルタントの「業」としての確立であろう。

すでに述べたように、受注量は年々増加しているが、1件当りの金額が130万円程度に過ぎないこと、技術者1人当りの営業収入が150万円程度にしかならないことなどは、コンサルタントの苦境を雄弁に物語っている。コンサルタントの場合、他産業の原料費に当るものが人件費となっているから、単純に1人当り売上げを比較することはできないが、付加価値の生産性においてかなり低いものと推定される。人間のみが行なえるというコンサルタントの特質が、その収入の増大をもたらさずに、かえってマイナス要因として働いているのが現状である。

これを打開する方策として報酬基準引上げの努力がなされているわけであるが、発注者側からは「現在のように低い技術水準では報酬を引上げることなどとうていできない」という反論がなされている。しかし、コンサルタントがやっとその第一歩を踏出したばかりであることを考えるとき、それが技術的にも経済的にも健全な成長をするようにはかることが望ましく、結果的にはそれが発注者の利益にもつながるものとも考えられる。もちろん、コンサルタント自らも技術向上、経営安定のための努力を行なうとともに、発注者の誠実な代理人、受託者として行動しなければならない。

現在のところ、コンサルタント業は前記の登録の有無にかかわらず営むことができ、さらに登録者の中には製造業、建設業を兼ねているものや、表向きは兼業ではないが、資本、役員が親会社から出ているいわゆるひも付きコンサルタントも含まれている。発注者の代理人として行動しつつ、同時に、発注者と対立する点のある業者の利益を擁護するというのは自己撞着であり、これはコンサルタントの本来あるべき姿に反しているといえよう。

これの解決策として、数年来、業の規制と保護を目的として建設コンサルタント業法の制定がはかられている。この内容は、①一定の技術上の能力を持つものがコンサルタントとして登録できる、②兼業、ひも付きコンサルタントは登録できない、③登録しないものは建設コンサルタント業を営めない、④契約方法は請負でなく委託とする、⑤著作権はコンサルタントが持つ、などである。この制定により、コンサルタントの法的な基盤が確立するであろう。