

コンサルタント業の発展とその条件

森

茂*

わが国でコンサルタント業が活発になったのは戦後のことで、とくにこれを刺激したのは昭和 32 年 5 月に制定された技術士法である。これより前、昭和 26 年に設立された社団法人日本技術士会は、ちょうど本年創立 20 周年を迎えるわけであるが、その初期のコンサルタント界の様子については、すでに河野康雄氏が学会誌（昭和 36 年 7 月）に「コンサルタント 10 年の歩み」として述べられている。また同誌昭和 40 年 3 月号には今日の焦点としてコンサルタント業を取り上げ、発注者側・受注者側および建設省側の所論を対決的に掲載してある。ともに建設コンサルタントに関する有益な意見であり、また、これから述べようとするコンサルタントの問題点にも多くの示唆を与えるものである。ここには、それらを含めて今日考えられるコンサルタントのかかえている諸問題を述べ、わが国コンサルタント制度の将来の発展に関心を持っている方々の参考に供したいと思う。

1. 技術士法と建設コンサルタント登録規程

技術士法の第 2 条に技術士の内容として「科学技術に関する高等の専門的応用能力を必要とする事項について計画、研究、設計、分析、試験、評価又はこれらに関する指導の業務を行う者」と定めているが、このような専門家でなければ安心して任せられないような職業分野があるはずにもかかわらず、国家試験による資格を得て技術士となっても、その第 39 条に「技術士でない者は、技術士又はこれに類似する名称を使用してはならない」とあるだけで、わが国の技術士法では技術士でなければできない業務を特定していない。これが、技術士法は名称独占の法律であって、業務独占のそれではないといわれるゆえんである。

しかるに弁護士法や弁理士法では名称独占はもちろんのこと、弁護士や弁理士でない者は業とすることができない事項を定めて職業上の特権を与えている。たとえば弁護士法第 72 条は「弁護士でない者は、報酬を得る目的で訴訟事件、非訟事件及び審査請求、異議申立て、再審査請求等行政庁に対する不服申立事件その他一般の法律事件に関して鑑定、代理、仲裁若しくは和解その他の

* 正会員 技術士（建設）自営

法律事務を取り扱い、又はこれらの周旋をすることを業とすることができない」と定めているが、これは明確に職業の独占をうたったものである。また建築士法では、一級建築士と二級建築士を定めて、名称独占とともに、それぞれその資格を有する技術者でなければできない設計または工事監理を明確に規定している。

一方、欧米においてはコンサルタントの制度は非常に古く、医師、弁護士の場合と同様にコンサルティング・エンジニアは技術に関する独立した専門職業として認められ、その地位も社会から高く評価されている。アメリカ合衆国では、各州で職業技術者という資格に対する試験制度が実施され、それに合格した者にライセンスが与えられ、登録される。このライセンスを持たないと職業技術者としての仕事につけない。コンサルティング・エンジニアの資格の最低要件は、このライセンスを持っていることである。また各州は、計画、設計、監督などに職業技術者を必要とする仕事などについて規定を設けている。この制度は、1907 年にワイオミング州で初めて行なわれたもので、すでに 60 年以上の歴史があり、その歴史のえうにこの制度が社会に定着していることは、わが国の比ではない。

最近わが国の技術士法に相当する台湾の技師法が日本技術士会から報ぜられているが、それによると同法は昭和 22 年に施行され、同 29 年に修正されたものであるが、同法にも資格を有しないで業務を行なった者には業務停止命令を出すほか 5 000 円以下の罰金を課すことができるという、職業独占の規定が設けられている。

これに対し、イギリスおよびフランスではコンサルタントについて法律上の規制はなく、また職業独占は認められていないが、コンサルタントは長年の経歴と誠実がもとになって、信用が厚く、権威を認められているので事実上職業独占の形となっている。わが国では長年の努力によって技術士法が制定され、コンサルタントの技術水準のめやすができたのであるから、これをさらに押し進めて職業の独占をもってゆくのが当然の姿であろう。それが、コンサルタント業界の安定的発展を促進する基盤となるものである。

この点にかんがみて建設省は昭和 39 年 4 月に建設コンサルタント登録規程を施行したが、これはわが国技術

士法の叙上の不備を補うものとして歓迎され、したがって、その登録者数は年々増加の一途をたどっている。この登録規程はコンサルタント業を行なううえに法的には必要なものではないが、一定の技術的能力を有するもののみについて登録を受け付けるという規定が、やがて建設コンサルタント業法の制定につながるものとして期待されている。

技術士は以上のごとく名称独占はあるが職業独占のない法定の職業であるが、その数は昭和 33 年度 445 人から昭和 44 年度 6 844 人と年々著増している。そのうち、建設、水道および衛生工学の 3 部門の合計は昭和 33 年度 180 人から昭和 44 年度 2 665 人と増加している。技術士のおおむね 40% が建設関係者であることからみて、建設コンサルタント登録規程の制定が、いかに有意義であるかが認識されるとともに、コンサルタント業務に従事する者には、技術士制度が欠くべからざる資格として認識が深まっているものと思われる。

2. コンサルタント業務の内容

土木学会編「土木年鑑 1971」によれば、建設コンサルタントへの建設省、日本道路公団、首都高速道路公団、阪神高速道路公団、水資源開発公団、日本住宅公団、都道府県および 6 大都市の発注実績は、昭和 38 年度の約 33 億円に対して昭和 43 年度は 4.1 倍の約 136 億円に達し、またその発注件数は 12 766 件で、1 件あたり発注金額は平均約 106 万円となっている。これに対し、海外における実績は契約金額で昭和 40 年の 8 件約 23 億円から増加がみられなかったが、昭和 44 年に至り 71 件・約 46 億円と著しく増大した。1 件あたりの金額は国内のそれとは比べものにならないが、これは仕事の内容が全く違うからであり、国内がピースワークの設計がなかば以上を占めるに対して、海外はオーバオールワークが多いためである。すなわち、海外においてはプロジェクトの予備調査、フィジビリティの調査から予備設計、実施設計、実施に必要な財政資金計画、工事発注法または資材調達に必要ないっさいの仕様書作成、さらには工事監理または指導が一貫して要求される。

こうなると 1 件あたりの金額も大きく作業期間も長くなり腰を据えて計画的に作業ができるので、コンサルタントの経営基盤の安定に役立つとともに立派な成果も期待できるのである。

国内においても、発注者が既定の路線をしいて、それに乗せてコンサルタントに設計させるのではなく、なるべくコンサルタントにその路線の設計から発注してもらいたいものである。単純な構造物や敷地造成の設計だけであけては、職業技術者であってもコンサルタントで

はない。これは、一面からみれば単に発注者の手足になっている技術労働者に過ぎない。また発注内容が調査、計画、設計から施工監理までの一貫体制を確立することは若い設計者に現場の経験をさせさせるためにも役立ち、コンサルタント業務の望ましい将来像である。

3. 契約方式と報酬

発注者がその依頼する仕事に応じて最も適切な能力と経験を有するコンサルタントを探し求めることができる場合は、それ相応の随意契約が成立するはずであり、ちょうど、われわれが弁護士や医者を選択する場合と同様である。しかし、現実ではコンサルタントが発注者を追い回し、その売込みをはかり、ついには報酬の安値競争にまで落ち込むことがある。前掲「土木年鑑」によっても、「昭和 43 年度における建設コンサルティング業務の契約方式は随意契約によるものが 64% で、残りは入札による契約となっており、随意契約は減少の方向にある」とある。

一般に、コンサルタントは資本主義社会特有の自由競争裡に立たされている。しかし、この競争はいかに激しくとも道義的なものでなければならない。日本技術士会の制定した技術士業務倫理要綱にも「技術士は、報酬の不当な引下げなどによって同業者と業務の引受けを争ってはならない」としている。不当に安い報酬では発注者が満足するような十分な技術サービスができないことは明らかで、受注者のコンサルタントにしても、その評判をおとす以外のなものでもない。発注者もそのような安い報酬で高い不経済な設計や企画を買うことのないよう注意しなければならない。コンサルタントの選定は、依頼する業務の内容に応じて、一定の能力、経験、人員、信用などを具備した数者を候補として逐次交渉のうえ、それを決定するのが本筋である。入札によって報酬の金額のみでコンサルタントの選定が行なわれるのは、コンサルタント業務の本質を理解しないもので、結局は発注者に不利益を招くことになる。

この契約の本筋を生かすためには、大小多数のコンサルタントに対して適当な方法で専門別に適切な分類を行なうことが必要である。この問題は、発注者側よりもコンサルタント業界のほうが、お互いの事情に明るいはずであるから、業界かみずらの手で自主的な解決をはからなければならない。

さてコンサルタント業務の契約で特異な点は、かし担保」および「損害賠償」の条項に触れていないことである。設計のミスで依頼者に損害を与えた場合は、民事上の補償義務が生ずるのは当然であり、また作業の成果にミスがあればこれを訂正するのもあたりまえのことであ

る。しかし、各国の契約書類の様式を見てもこの条項は見あたらないが、スウェーデン技術士会の一般規定の中に技術士の賠償額は賠償対象となる仕事から得る技術士の報酬額を考慮に入れて決定し、それは報酬額を越えてはならないと規定されている。コンサルタント業務の性格を考えながら、かし担保の期間や損害賠償の範囲の基準を定めることは、報酬の問題とともに十分研究を要する事柄である。45年、土木学会内に建設コンサルタント委員会が設置され、建設コンサルタントに関する、国内および海外の諸問題について検討することとなったが、同委員会はコンサルタントおよび発注官公庁の両者から選ばれた委員で構成されているので、叙上の問題を研究する適切な場であり、十分に議論をつくして成果を出してもらいたいものである。

コンサルタントの報酬については、昭和34年1月の建設省事務次官通達によって、直接人件費を基礎としてそれに対する比率によって諸経費および技術経費を算定し、この三者を積算する方式が打ち出され、官公庁の仕事には確立した方式となっている。そして、直接人件費を積算するための技術者の基準日額も定められているがコンサルタントの希望する金額または日本技術士会の報酬基準とは、どうしても距離ができるのは困ったことである。諸経費および技術経費を含めて発注両者がお互いの意見を平直に出し合って、コンサルタントの健全な発展を期待できる報酬基準を見いだしたいものであるがこれに関しても、前記土木学会の委員会の活動を切に願うものである。

ただ、ここで強調したいことは、コンサルタントはあくまで発注者の利益のために専門的技術を駆使して働く者であって、通常の商取引の相手方とは異なる倫理観を保持しているのである。発注者というとは何か対立する感じがあるが、外国ではクライアント（依頼者）という言葉を使っている。クライアントは自分の信頼できないコンサルタントに仕事を依頼すべきでなく、この信頼によって結ばれた両者の関係が、コンサルタントに満足な技術サービスを発揮されるのである。契約方式と報酬の厄介な課題も、この相互関係のうえに立ってこそ解決されるものであろう。

ここに、クライアントの倫理を、アメリカの著名なコンサルタント、スタンレー氏の著書（岩田誠一訳）「コンサルティング・エンジニア」から借りて記すことも、両者の相互関係を改めて認識するのに役立つと思う。彼はクライアントの倫理について次の7項目をあげている。

① クライアントは、一般に認められたやり方にしたがって、業績に基づいて技術者を選ぶものとする。

② クライアントは、コンサルタントのサービスに対して適当にして合理的な報酬を支払うものとする。

③ クライアントは、コンサルタントを専門的顧問と見なし、そのような関係にふさわしい尊敬と信頼を寄せる。

④ クライアントは、事態がコンサルタントの勧告外に逸脱した場合、それによって引き起こされる結果に責任を負うものとする。

⑤ クライアントは、コンサルタントの必要とする情報や資料などをすみやかに提供し、またコンサルタントによって提出された情報や勧告を迅速に検討し、それに承認を与えるものとする。

⑥ クライアントは、技術的企画におけるコンサルタントの役割に信頼を与えるものとする。

⑦ クライアントは、建設工事に際して請負業者および材料供給業者との交渉においてコンサルタントの立場を尊重し、彼を無視して請負業者と直接に交渉したりしない。

4. コンサルタントの体質

昭和45年2月末現在、建設コンサルタント登録規程により建設省に登録されたコンサルタントのうち事業コンサルタント（測量業、建築設計監理者、および管工事業を兼ねているものを含む）は403社で、その53%が資本金500万円未満の企業であって、建設コンサルタントは、資本金には比較的小規模のものが多くことがわかる。なお、資本金1億円以上の企業は13社となっている。

コンサルタントの内容は資本金の大小によってうんぬんすべきものではないが、巨大資本を有する建設工事請負業者は、優秀な人材と完備した研究機関を擁して設計施工の一貫性こそ近代産業界のすう勢であると迫りつつある。

基本的に考えて請負業者に雇われている者はその会社に利益をもたらすように忠誠を誓うものであるから、その人々はコンサルタントの本質である、公平で客観的な助言を与える立場にないのである。したがって、日本技術士会の技術士業務倫理要綱にも、原則として、「技術士は自己の技術士業務に関連ある他の事業（技術士業務を主たる事業とするものを除く）の経営にあたり、または雇われてはならない」と規定されている。しかしながら、民間の計画ではこの種の設計施工一貫方式が近年増大する傾向にあり、それはすなわちコンサルタント業務の発展を阻害することになり、クライアントにしても施工請負業者に公正な競争によって適正な工事をさせることができず、直接損失を招くことになる。

このような情勢をも考慮して、コンサルタントはますますその専門技術に徹するとともに、その専門分野につ

いては世界的なレベルに達しなければならない。常に発注者側の技術者よりも進歩した技術を持って、その依頼に答えることが必要である。そのためには、調査研究にあてる時間的、資金的余裕がなければならない。現状のごとき、想像以上に身体を酷使し、経済的・時間的・精神的余裕がない状態から早く浮上しなければならない。

つぎに社団法人建設コンサルタント協会の調べによると、昭和46年1月1日現在同協会に80社が加盟しており、その従業員総数は10,507名、うち技術者8,727名、事務員1,780名で、技術者中技術士は904名である。また、営業収入金額は昭和44年で約244億円で、上記技術者1人あたり約279万円、技術士1人あたり約2,700万円となる。前述のごとく建設関係技術士は昭和44年度末2,665人で、これに単純に2,700万円をかければ720億円となるが、建設コンサルタント協会の会員は大手で営業収入金額が一般に比しやや大きいことを考慮に入れて、大ざっぱに考えて建設コンサルタント業務売上高は昭和44年総数で、400億円程度とみてよいのではなかろうか。昭和44年度の建設投資の実績は12兆3,407億円で、そのうち土木は約1/3の4兆1,450億円である。これらの数字をもとにすれば、建設コンサルタント業務は土木投資の1%前後ということになり、量質ともいっそうの業務の拡大をはからねばならない。

5. 海外進出

わが国の国際貿易の伸長のためには、その先兵としてコンサルタントの海外進出が必要である。海外のコンサルタント業務は、先に述べたように、オーパオールワークが多く、また先進国のコンサルタントと競争することとなるので、強力な陣容を必要とするとともに、進出にあたっては、幾多のリスクを伴い、また相当の資金を要する。

しかしながら、すでにわが国は昭和50年までにGNPの1%を経済援助に振り向けることを内外に宣明しているが、これを目標どおり達成する場合、同年の援助額は約40億ドル(1兆4,400億円)になるものとされている。昭和44年の実績が対GNP比率0.76%の12

億6,300万ドルにとどまっていることからみて、今後相当な努力を払わなくてはならない。さらに、昨年9月のDAC(経済協力開発機構 OECDの開発援助委員会)東京会議で決められた方針にしたがって、わが国も他の先進各国同様、来年からひもつき援助を原則的に全廃しなければならない。

そこで、発展途上国の開発計画に対して適切に協力しうる体制を整備するとともに、経営および技術の分野における各種技術協力を画期的に拡充するため海外コンサルタントの育成強化が緊急な課題となっている。これを受けて先般、財団法人国際開発センターが設立され、さしあたって昭和46年度に取り上げる事業として、総合的なコンサルタント能力を有する人材の養成、現地企業の経営などに直接協力する派遣専門家の研修、発展途上国の開発調査および、総合開発計画の作成などを予定している。

以上のようなわが国の心がまえは、かならずや建設コンサルタントの海外活動にも大きなドライブをかけるものと想像されるが、コンサルタント業務が発展途上国との貿易を開発する誘因であり、またわが国の援助額が昭和50年40億ドルに向かって逐年増大することを合わせ考えれば、コンサルタントの活躍が今日ほど期待されることはない。さいわい、わが国は東南アジアにおいて民族的・地理的条件に恵まれているので、この際わが国の有力な建設コンサルタントは国内の無益な競争に明けくれず、海外に向かって飛躍的な発展を遂げることを希望し、また、そのための諸情報の収集と研究、国際的人材の養成、技術力の訓練などを一段と心がけ、進出に際しては、政府・民間をあげての応援を願ってやまない。

参考文献

- 1) 土木学会誌, 昭和36年7月号
- 2) 土木学会誌, 昭和40年3月号
- 3) 土木学会誌, 昭和45年8月号
- 4) (社)国際技術協力協会編: 西欧コンサルタントの組織と活動, 1965年9月
- 5) 土木学会編: 土木年鑑 1971, 昭和46年1月
- 6) C. M. スタンレー・岩田誠一訳: コンサルティング・エンジニア, 1965年2月
- 7) 田中 宏: コンサルティング・エンジニア

(1971.3.15・受付)

《ハガネの地層》をつくる

ワボタスパイラル鋼管杭



本社
(631)1121
東京支社
久保田鉄工 (279)2111