

建設業界はいま重大な危機に直面している。

その内容については新聞等の報道に見られるとおりでいまさら説明するまでもないが、大げさにいえば、わが国の歴史上かつてないほどのものであり、業界に多数の会員を持つわが土木学会としても等閑視するわけにはゆかない。

当事者はいま全力をあげて危機回避のため有効な対策を求めて努力を続けているが、建設業のなかでも、とくに土木においては受注産業の宿命として、解決の手段の多くは発注者側の手中にあり、その理解ある処置に期待する以外には、ほとんど打つべき手を持たないのが実情である。

土木では、工事の大部分は公共工事であり、民間工事は約2割を占める程度なので、業界が主として働きかける先は結局公共工事の発注者、すなわちお役所に集中する。業界の困っている実情を説明し、建設業が存続するために必要な措置をとって欲しいと要望するわけだが。

このようなことがあってみてつくづく感じたことは、平素の付き合いが、いかに大切であるかということである。発注者と受注者の間にはかなりの厚い壁があり、双方の間の理解が十分ではなく、それが余計な憶測や疑問を生み意志の疎通を妨げていることは否定できない。とかく、癒着を罪悪視する世相ではあるが、それを恐れるあまり、断絶に走ったのでは建設事業の円滑な進行は不可能になる。

発注者と受注者は一つの事業をいわば前半と後半とに分けて分担するパートナーのようなもので、相対立すべきものではな

く、同じ事業を行う同志でなければならない、といってくる人もいるが、そのような人は、まだまだ少ない。

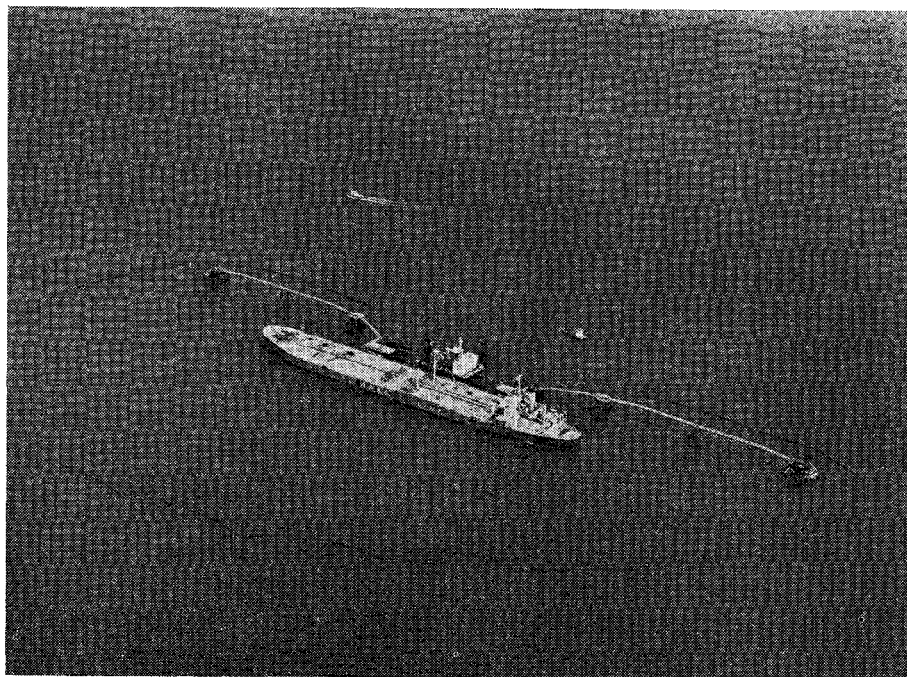
人間の身体の仕組みは実によくできている。とくに頭の中の記憶装置などは、自分にとって必要なことを選択してウェイトを付けて記憶させるという手際のよさを持っている。

この選択の作用があるため、同じ事象を観察しても、その人によって、おのおの受取り方が違うことになる。

発注者と受注者は、ほとんど同じ位置から同じ現象を見てはいるが、その立場の違いによる受取り方の違いは避けられない。

これを相手方の無理解から起ることとして、けしからんと責めるようでは救いはない。これを人間の本性に発するやむを得ないものであることを認め、その上に立って、これを補うため、さらにいっそう相互の理解を深めるための努力をすることで道が開かれる。

施策や措置など当面の問題も大切であるが、将来にわたっての公共事業の遂行を考えると、相互理解によるよりよい信頼関係をつくり上げることが双方にとって最も大切なことではないか。



稼働中の出光興産北海道製油所原油受入設備（苫小牧シーバース）

* 正会員（社）土木工業協会常務理事