

Ⅴ-162

建設業界の特性分析と改善戦略に関する基礎的研究

東京大学 学生員 杉山繁之

東京大学 正員 渡邊法美

1. はじめに

建設業界における汚職・談合などの体質的問題の歴史は古い。これまで数多くの対策がなされてきたが、依然として根本解決に至っていないとはいいがたい。解決の難しさから、体質の問題の根は広い範囲に及んでいると考えられる。本研究は、建設業界の特性分析を行い、業界全体を貫く問題の根の探求・解決を試みるとともに、建設業界の改善戦略について考察した。

2. 建設業界の特性分析

問題の根を探求するために建設業界全体の特性分析を行った。まず、筆者の選んだ5冊の文献の中から建設業界の特性と考えられる500あまりの文章を文章データとして抽出した。次に、川喜多二郎氏のKJ法を参考にして、これらの文章データを小特性・中特性・大特性の3つの段階において、それぞれ整理・分類することを試みた。特性分析の結果、最終的に得られた7つの大特性を図1に示す。

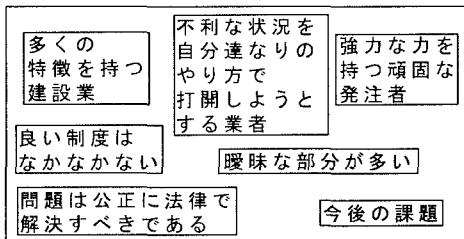


図1 建設業界の特性概略図

3. 建設業界改善案の導出

建設業界の様々な問題は各特性によって表されていると考えられる。そこで、特性図より問題の根を探索する第1歩として特性図の最小単位のグループである小特性に対し、筆者の視点から各々の改善案を考えた。それらを整理し、まとめた結果は、筆者の描くより良い建設業界像として位置づけられる。

4. 問題発見の障害

建設業界改善の難しさは、その問題の根の深さに加えて、真の問題の発見が困難である場合が多いことにも起因する。以下に、改善案導出の過程で、問題発見の障害と考えられた要因を示す。

①表と裏のある発言が多い

自分の立場に都合良く述べられている発言が多く見

られる。そのため、何が問題なのかわかりにくくなっている。

②制度の目的と運用の実態とが異なることが多い

制度などを恣意的に解釈して、本来の目的とかけ離れて運用されている場合が多い。これでは制度そのものが悪いのか、その運用の仕方が悪いのかわかりにくい。

以上2点は、建設業界にかかわる人々の努力で大いに改善可能であると考ええる。

5. 問題の根

各々の小特性について考えてみると、簡単には改善案が考えられないものが存在した。改善が困難となっている原因を考察・整理すると、これらの問題を解決するためには、

「方針を立てる必要があるが、現状ではそれが曖昧である」

ことが明らかになった。これらの問題は誰にとっても最適である解答が得にくく、どのように決めても利点と欠点が生じてしまう。これまで、明確な方針を打ち出してこなかった理由としては、こうした欠点を指摘されることを恐れていたためであった。しかし、建設業界の問題の改善・解決の方向性を決定するためには、方針を明確化することが必要不可欠である。欠点ばかりを指摘するのではなく、その方針の範囲内で最善を尽くす姿勢が建設業界に必要であると考ええる。

6. 改善戦略の考察

第3節で描いたより良い建設業界を実現していくためには、問題発見の障害となっている要因を取り除き、問題の根を探索・解決する等の一連の改善戦略が必要であると考えた。図2にその思考過程を示す。

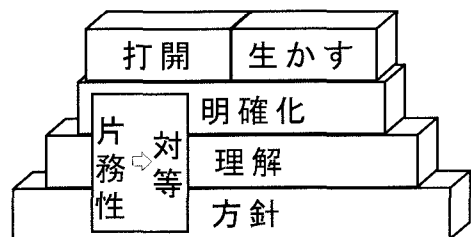


図2 改善戦略の思考過程

①方針を打ち出す

明確化すべき方針を整理すると以下のようになる。

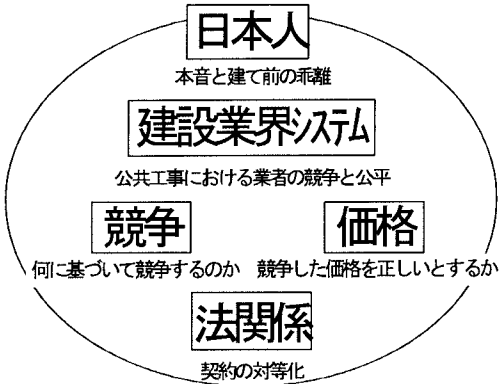


図3 明確に打ち出すべき方針

日本人が望む社会、それを実現するための建設業界システム、そのために必要な法、競争、価格などについてまず、明確な方針を打ち出すことが必要である。建設業界には企業の市場経済での競争と公共工事における公平性とが一致しないという問題があるが、それを解決するためには方針を明確化することが必要である。

②理解する

建設業界では、他の人々の状況について、あるいは制度、法などについて理解不足のところがある。それらの是非を問う前に、より深く理解することが必要である。

③明確にする

理解を深めるために、不明瞭な部分を明確にする必要がある。こうした不明瞭な部分からさまざまな問題が発生しているとも言える。建設業界では発注者・業者・納税者が不明瞭なところがあり、それを明確化する必要がある。

④対等になる

建設業界では古くから「契約における立場の不平等」という問題がある。改善戦略の思考過程においてこの問題は考慮する必要がある。

⑤打開する

改善の方向性が明らかになっても、それを阻害する状況が存在する場合には、それを打開する策を考える。

⑥生かす

建設業界にはまだまだ伸ばすことができる長所が存在するので、それを生かす方法を考える。以上のような思考過程を経ることによって、改善の方向性が明確になると考えられる。

7. ケーススタディ

問題の一つとして談合問題に着目し、その改善戦略を検討した。前述の思考過程を適用し、日本人・建設業界システム・法関係・競争・価格の5項目について筆者なりの明確な方針を打ち出し、導出した。結果を図4に示す。

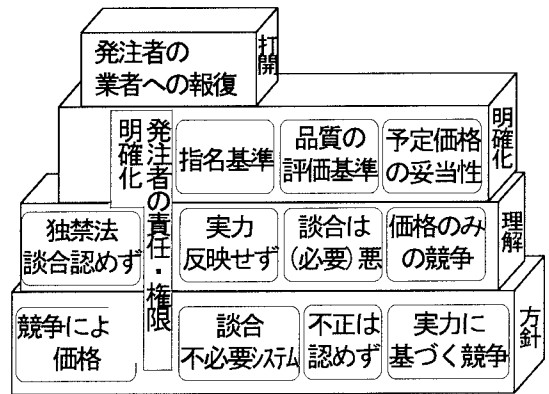


図4 談合問題改善戦略の思考過程

結果、談合問題解決のためには、

- ①発注者に対する公正な監査
 - ②競争における条件の整備と結果の重視
(予定価格の再考)
- の2つが必要であると考えた。

8. おわりに

本研究では、改善戦略の思考過程を示すにとどまった。今後は、様々な問題を解決するために、改善戦略を適用し、各問題の具体的解決策を考察したい。

9. 謝辞

本研究を行うにあたり、有益な御意見と御示唆を賜りました國島正彦教授に厚く御礼申し上げます。

(参考文献)

- 1)川喜多二郎 著「発想法」中公新書 1967
- 2)松田君俊 著「入札制度を考える」都市文化社 1985
- 3)武田春人 著「談合の経済学」集英社 1994
- 4)長門昇 著「建設業界」日本実業出版社 1994
- 5)「この人にきく」(社)日本土木工業協会 1982