

技術力重視時代の技術者コラボレーションとIT

「公共工事の品質確保の促進に向けた法律」が平成17年度4月に施行された。この法律では、価格と品質で総合的に優れた調達の基本理念とされる。そしてその理念を達成するために入札方式改革が行われている。具体的には、「指名競争入札」の事実上の廃止、そして「総合評価落札方式」への移行だ。

総合評価方式では、競争参加者に対して技術提案を求め、それを適切に審査・評価することになっている。筆者は工事会社に所属していないので、移行状況について直接的に知る立場にはない。しかし、本年度に入ってかなり総合評価方式が地方自治体においても進んできているように感じられる出来事があった。というのも、地方の地場建設会社から「入札に参加するための技術提案」に関してアドバイスを求められるケースが急に増えてきたからだ。以前は受注後に施工上の問題を洗い出すという依頼や、工事中に発生した地盤問題のトラブルの解決依頼はあったが、入札前の技術提案のためというのは今年度になってからだ。入札方式が総合評価方式に大きく変化しはじめていることをうかがわせる。

技術者にはそれぞれ土台となる専門分野があり（筆者の場合であれば地質学の知識ということになる）それを応用して様々な仕事を手がける。建設コンサルタントは、物づくりではなく技術提案書のような技術文書を作成することを

日々やっている。それに対して施工会社は、文章やプレゼンではなく「物」そのものを作っている。

総合評価方式の入札においては、現場の様々な経験をしており潜在的な適応力・技術力を多く身につけている施工会社の技術者が、わかりやすい技術提案書にとりまとめる必要がある。そのためには潜在技術的なものを顕在化させ、本人がしっかりと意識するために、コンサルタントのアドバイスを触媒代わりに使うととても効率的だ。施工会社に技術的な能力があるにもかかわらず、それを明確に表現することが出来ず、技術提案書がうまく作成できないという理由だけで受注が不利になるのはとてももったいないのだ。（ただし、工事を設計に関わったコンサルタントがアドバイザーになることはルール上も職業倫理上もできない）

企業に多様な技術者を抱えて施工も技術提案書も何にでも対応できるようにするというのも一つの解決策だが、地場建設業者にとってそれは経営上賢明な策とは言えない。コストがかかりすぎるからだ。今時そのような企業形態では競争に勝ち残れない。また建設会社はものを作ることが主目的であるのだから、同時にコンサル技術者のようにする必要はない。（これは、コンサル技術者が業務遂行の一つの手段に過ぎないパソコンに精通しようとするれば本来の技術業務に使う時間と労力が削られる

ため、得策ではないのと同様だ。）

以前このコラムに、韓国のターンキー方式の調達で、案件毎にゼネコンがコンサル等の技術者を一本釣りで集めてプロジェクトチームを組み技術提案を行うということを紹介した。「技術力重視」ということになれば単独の会社で全ての分野に対応するというのは非効率であり、外部技術者とコラボレーションするのが賢明なのだから自然とそういう仕組みになるのだろう。

その際に注意しなければならないのは、外部からの智恵を導入するといっても、その分野のことを全く知らないで依存してしまうとうまくいかないということだ。たとえば、経営者が顧問税理士や顧問弁護士を雇うとき、全くその分野に知識も興味もなければ、解決すべき問題を提示することも出来ない。ITのことに全くの素人がIT顧問を雇っても意味がないし、これでは外部専門家は生きないのである。プロジェクトリーダーは専門家ではなくても、専門家に問題の所在を的確に提示し、専門家の言うことを理解できるだけの知識と経験は最低限必要だ。言葉で書くと硬いが、実際に長年現場で仕事をしている人であればその条件を満たさないということはないだろう。

地場建設会社と専門コンサル技術者とのコラボレーションは、以前

は近隣にいる技術者を人づてに聞いてたどり着くということだったが、いまはIT時代である。ネットを利用して情報交換や議論をほとんどリアルタイムで行うことができわめて容易となっている。筆者にホームページからコンサルティングを依頼される地場建設会社も、北は北海道から南は九州・四国と地域性はなにもない。ネットから依頼が来て、電子メールで資料が送られてくるというやり方が主流だ。その会社の能力に関する情報を提供してもらい、その会社の技術力を最大限引き出して魅力的な提案をするための助言をすることになるが、あくまでも施工するのはその会社なので、出来ないことをさも出来るかのようにするわけではない。

今後こういう技術提案書が必要な入札が増えてくると想定し、個別物件単位ではなく年間技術顧問契約とされる場合もある。ほとんどの入札が指名競争方式だった時代には望んでも実現しなかった業態だが、建設会社もコンサル会社も「それぞれの技術力」が商品なのだから本来当たり前の姿になってきたと言えるのではなからうか。



RICOH 建設 CALS 支援センターの「公共工物品確法（総合評価落札方式）<http://www.rcals.com/hinkakuho/>」いは、これからの時代が総合評価方式に移行し、そこでどのようなそこでどのような準備をすべきかということが書かれている。

有限会社太田ジオリサーチの技術顧問契約

<http://www.ohta-geo.com/products/komon.htm>