未来構想PF
プラットフォーム通信
第７号
平成26年6月15日発行
（社）未来のまち・交通・鉄道を構想するプラットフォーム

国際競争力からみえるもの

田中滋夫

現場から考えるをモットーに都市空間を形づくる仕事を続けてきた。国内が中心だったが、声がかかれば海外にも行った。両方を手がけることで見えてきたこともある。今回は、その中で気がかりとなっていたこと・建設業界での国際競争力について考えてみたい。

建設業界といっても、私が知っているのはコンサルタント業界であるが、そこについて言えば、全くといって良いほど国際競争力に欠けている。海外での実績があがっている様に見えるが、その殆どがODAがらみである。自らの企画力、構想力で大きな仕事につなげた例はあまり聞かない。あるいは、ある国や地域について持続的に成果をあげている例も知らない。コンサルの世界だけなら大した話ではないが、プランニングでの企画構想力は建設業では最上流に位置する。ここを押さえるのとそうでないのとでは、先の展開、特に質の良い仕事 - 割りの良い大きな仕事 - を獲得するうえで大きな違いが生まれてくる。先進工業国のコンサルタント業界の海外受注比率は概ね50％を上回っていると聞く。ここの所の差が建設業界全体における競争力に大きな違いを生んでいるように思えてならない。

原因を英語等の語学力に求める人も多いが、より大きなものがそこにあると思われる。

いわゆる「ガラケー」がここで想い起こされる。私もまだ使用しているが、そろそろスマホに切り替えようかと考えている。日本のガラケーは、高い技術力を背景に厳しく欲張りなユーザーの声に応えて、通話とデータ通信の一体化をいち早く実現したものである。ｉモードという独自のソフトと極小機械に多機能をつぎ込むハードを組み合わせた独自の開発であり、現在の携帯端末のベースを創り上げたといっても過言ではない。しかし国内での充分な需要量という内向きのマーケットに特化し、かつ元国営企業NTTに支えられた発注者依存のシステム開発であったが故に、その役割を終えようとしている。ガラケー＝ガラパゴス化した携帯電話システムといみじくも呼び名がつけられたのは真をついている。

日本の建設技術について言えば、厳しい地形条件と多様で高い水準を求める地域ニーズに対応して、高い技術力でこれに応えうる体制を作り上げてきた。またその性能を保つ品質の維持についても高い水準を保っている。海外においても、地形と現地技術を読み取り適確な設計と施工を進め、造られたものの品質を維持する力について、疑問を抱く者は少ない。

しかし他方で、それは国内での縦割りに分化した事業システムで鍛えられている技術である。ODAにみられるように個別化された事業をこなす力は問題ないが、地域を統合するような提案力＝地域ニーズを創造的に組み立てる企画・構想力となると途端に弱くなる。その原因は、高い技術力を横につなぐ力＝連携・コラボレート能力の欠如であり、さらには魅力的で迫力ある地域空間像に高めて提案する力＝空間形成能力の不足である。

国内での建設業界はまず建築と土木に分かれている。これは日本独自に発達したシステムである。このため土木では空間像にまとめ上げるプレゼンテーション能力を求められることは少なく、それが仕事を創るうえでの競争条件となることはまずない。大きく地域像にまとめ上げ、そこの関係から仕事を創り出していく訓練が日常的になされていないため、スケー

ル感のある空間提案力がコンサルタント内部に欠如していることが多い。

次いで、鉄道、河川、道路、上下水道、緑地、そしてランドスケープと分野が細かく分かれ、受発注も細かく分野ごとになされる。その結果、分野をまたぐコラボレート、連携する力が著しく乏しいことになる。これには、受注者と発注者、元請けと下請けが言葉遣いの関係もあって上下関係となりやすいことも手伝っている。高い技術を統合して地域経済へのアクセスあるいは外交を含む政治交渉へとつなげていくソフト形成力が育ちにくくなっていると言わざるをえない。

国際競争力が育ちにくい事情を見ていくと、国内での課題が良く見えてくる。大きなマーケットにおいては、閉ざされたマーケットでの弱みがそのまま裏返しにさらけ出されるのである。国内という狭いマーケットへの適応が過度に進むと、より大きな競争に負けてしまう。それが結局は、閉ざされたマーケットでも真のニーズに応えきれない結果を生み出してしまう。ガラパゴス化とはこの様なことを言うのであろう。土木を中心とする建設業界が抱えているひとつの課題ではないか。

（株）都市デザイン代表
（未来構想ＰＦ　理事）

ＷＳ（ワークショップ）研修

■これまでに実施したＷＳ研修の概況と今年度の予定

平成 21 年 3 月にスタートしたＷＳ研修が昨年度で 10 シリーズとなりました。プロジェクトの構想から実現までのフローを理解し、自ら考えることを目的に実施しています。

◇実施したテーマ（課題）

・駅の将来計画　5 駅　（池袋、大崎、上野、八王子、四ツ谷）
・ネットワーク　2 テーマ　（空港アクセス、首都圏鉄道 20 年ビジョン）
・調査計画段階の施工計画　3 駅（浜松町、我孫子、橋本）

◇参加者

・述べ 103 名（複数回参加した人もあり　実質 83 名）
・参加者の内訳　土木系 46 名　建築系 33 名　その他 4 名（運政研）

◇参加者の声

参加者から終了後に感想を報告してもらっていますが、自分で考えまとめ発表するという実践的研修に高い評価を頂いています。もう一つ、圧倒的な支持をうけているのが研修終了後のオブザーバーも参加する懇親会です。安い居酒屋で会費制、遅い時間からのスタートですがかなり盛り上がり、系統や所属先の違うメンバーの交流が有意義とか。

◆今年度の予定（下記テーマでの実施を予定）

・首都圏鉄道 30 年ビジョン（昨年度実施した 20 年ビジョンの成果を発展させるパート 2）
・調査計画段階の施工計画　（対象の駅等は未定）

ＶＯＩＣＥ（会員の声）

私の人生訓

平成２６年度末の開業を目指す北陸新幹線（長野～金沢間）で、鉄道・運輸機構による走行試験、雪試験が昨年１２月から長野～黒部宇奈月温泉間で開始されている。また、２月には先に公開された JR 東日本と JR 西日本が共同開発して完成した新型車両「E7 系」による報道・一般向けの試乗会も実施された。これらの動きから沿線の自治体・住民・産業界では北陸新幹線開業の期待が一段の盛り上がりを見せている。

私は、この北陸新幹線工事に平成１３年末から約 5 年半従事、当時の担当は富山県朝日町～黒部市間（22.9k、全 16 工区）であった。

着任早々、新規発注区間の地元説明会での質疑応答で、地元の小父さん小母さん達の言葉を、富山で生まれ育ったこの私が５～６割程度しか聞き取れない。故郷に錦を飾るつもりの意気込みが、一転して情けない状況で私の富山での生活がスタートした。

それまで東京で経験した都市土木とは違い富山では、山岳トンネル、高架橋、橋梁工事等に加え地元との協議まで、今までに経験したことの無い多種に亘る業務に携わらせていただいた。その中から今回、特に私の記憶に残る協議の話をさせていただく。

本事例では機構職員の対応と日頃のゼネコンへの不満等から全協議を拒否通告された。

この地権者は自社山の切り出し土砂の販売や砕石業を行っている。新幹線ルートはこの地権者の山と石置場の下をトンネルで通過する計画であった。前出の職員の対応の悪さとは以前、トンネル上の土砂の切り出しが何メーターまで可能なのかを機構事務所に行き確認したが答えてもらえず事業に支障が生じたと言うものである。さらに砕石置場では出入口部分でトンネル天端の土被が２m程度しかなく買収となるが、地権者は出入口部分を売ると事業に支障すると主張し一切の用地協議を拒否した。工事の終盤には強制収用の検討もされていた。

工事に当たっては専属に 3 名の担当者を指名し、不信感を取り除くべく誠意をもって粘り強く説明をさせ、施工に際しては地権者事業に支障させない、過度な要求は断固拒否する。を基本に施工協議を積み重ね、どうにか工事を用地協議とは切り離し確認書で進めることで了解を取りつけることが出来た。

用地買収に関しては用地課が対応していたが埒が明かないため最後は工事課で対応した。鉄道技術者の最後の説得切り札として地権者に新幹線開通後の近接協議の難しさを例に話をしました。「もし、貴社の土地にしておいたとしても、新幹線開業後に交差部分で工事をするにあたっては非常に大変な協議が発生し、時間と労力を使う。等々」と説明したところ「そうだ！以前、私の土地で線路の脇で工事を施工したとき大変難儀した」と納得し、すぐ買収に応じてくれた。協議の開始から約 5 年、最後には地権者から、もし今後何か問題が発生しても貴方達のせいにはしないと言っていただいた。

人に接するとき誠意があれば、それは自然とその人の言葉・動作に現れる。努力を続けれ

ば、どんな難しいことでも必ず達成できる。何年にも亘る努力が実を結んだ一瞬であった。

若かりし頃、先輩から「人の仕事は取ってでもやれ、若い時の辛労は買ってもせよ」とよく言われた。私もこの年になり同じ言葉を若者たちに伝えたい。「人の仕事は取ってでもやれ」

何事も経験！！失敗しても良い、とにかく多くのことを経験して頂いて Civil engineer のスペシャリストとして活躍されることを願っている。

最後になったが汽笛一斉、東京を出る金沢行の一番列車を見送る日が本当に待ちどうしい今日この頃である。

（平成 26 年 3 月原稿受　松島修　元第一建設工業）

＊以下の写真は本文とは関係ありません

長野駅での試験電車発信式

（提供者：JR 東日本長野支社　廣瀬真一）

高架橋を走行する試験電車

（提供者：佐藤工業北陸支店　上野悟）

呉羽山から立山連邦を望む

（提供者：佐藤工業北陸支店　上野悟）

NEWS

■計画・交通研究会 会報2014-5　が発行されました。

◇Opinion

「変わるもの」と「変わらぬもの」　　大成建設　木村洋行

◇News Letters

・春の見学会　東京オリンピック会場予定地の確認とインフラ対比（1964→ 2020）による地検の発掘

・第5回通常総会、講演会および懇親会のご報告

◇Projects

・羽田空港国際線エプロンＰＦＩ事業

◇Members（会員紹介）

末松孝司さん（株）ベクトル総研代表取締役　　紹介者は東急電鉄太田雅文さん

◇Backyard（事務局通信）

・入会法人のお知らせ

・平成26年度第2回イブニングセミナーのお知らせ

期　日　平成26年7月25日（金）

テーマ　気候変動交渉の現状と、そのインパクト

話題提供者　　電力中央研究所　主任研究員　　上野貴弘様

東京大学公共政策大学院　特任教授　本部和彦様

・平成26年度第3回イブニングセミナー、秋の見学会のお知らせ

トランジット・メトロポリス東京の再構築（仮題）で9月開催を予定

＊詳細は計画・交通研究会事務局にお尋ね下さい。 jimukyoku @keikaku-kotsu.org

今月の国際比較データ

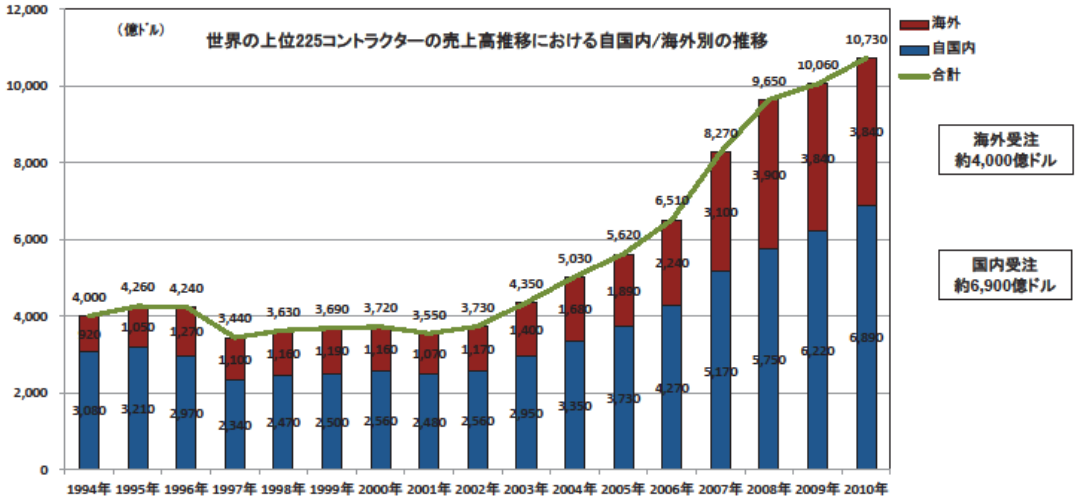
国際比較データを募集しています。
出典を明記し、メールで下記まで送信して下さい。
kokusai-data-ws@miraikoso.or.jp

出典：ＥＮＲ「Top255 International Contractors 2011」
資料提供者：西條信行 JR 東日本

① 世界のインフラ需要（売上高ベース）

世界のインフラ需要（売上高ベース）

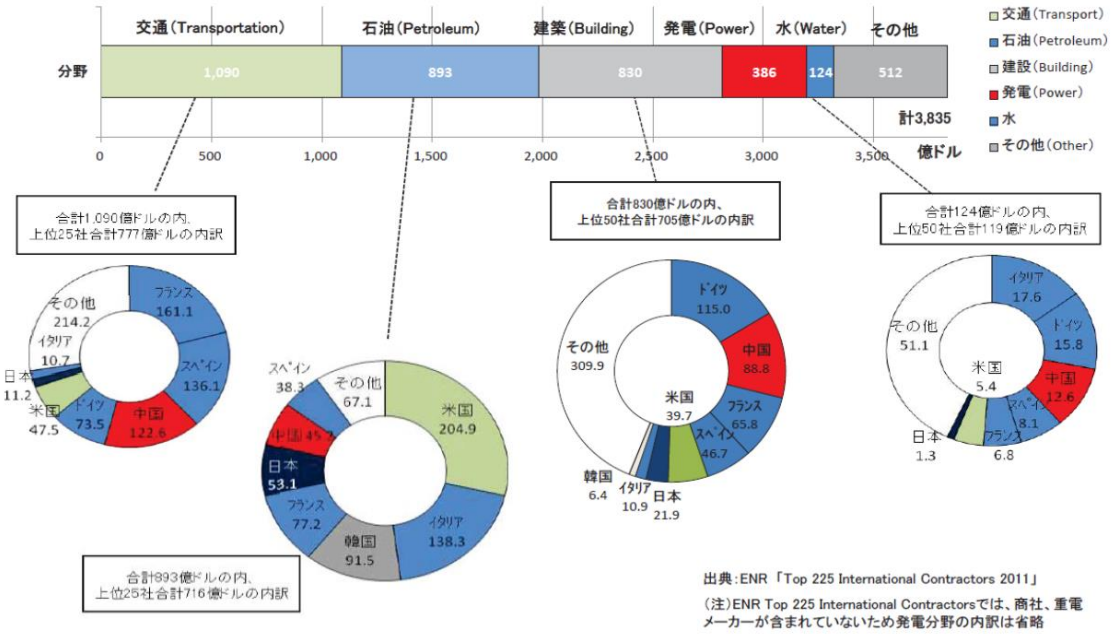
○90年代半ばから2003年まで4,000億ドル前後で推移。2003年以降、毎年平均約900億ドルずつ増加し、2009年以降は1兆ドル超。
○そのうち、海外受注分は約4,000億ドル。



② 海外インフラ受注の状況（分野別）

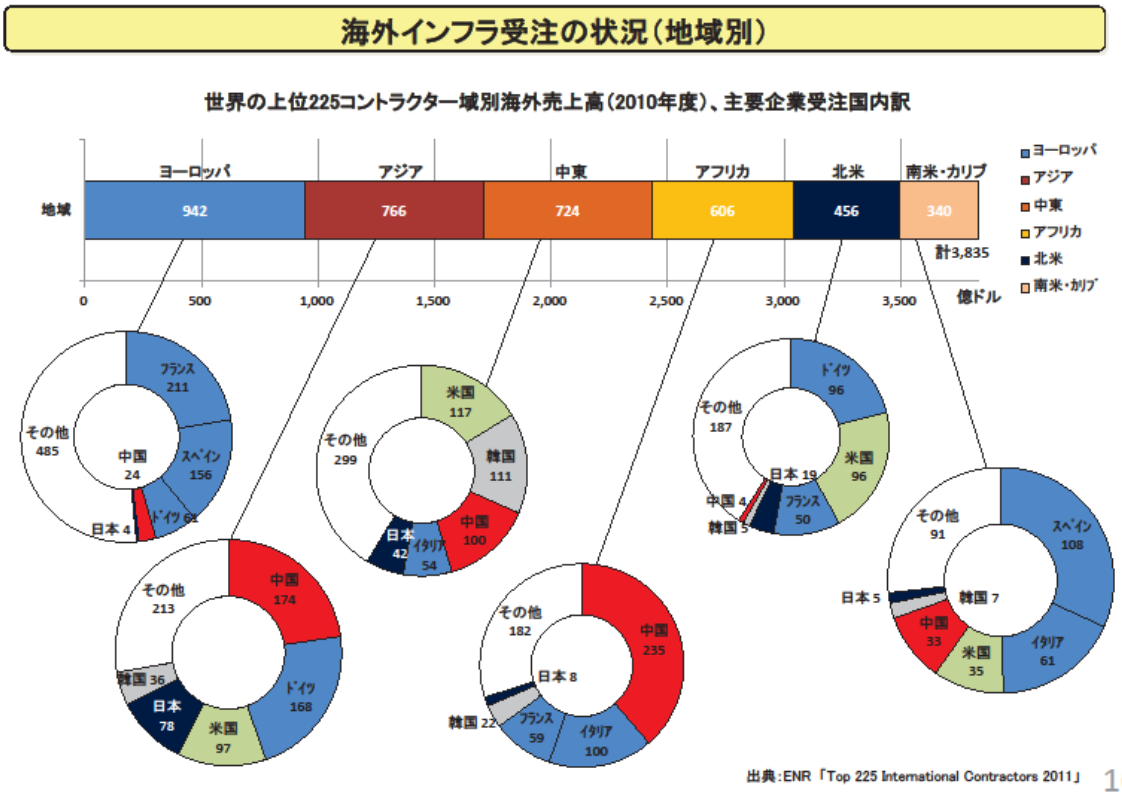
海外インフラ受注の状況（分野別）

世界の上位225コントラクター分野別海外売上高（2010年度）、主要受注企業国内訳



15

③ 海外インフラ受注の状況（地域別）



事務局通信

■総会及び理事会報告

平成26年5月22日、法人会員5社及び社員の他理事が出席し総会が開催され、平成25年度事業及び収支報告、平成26年度の計画、役員等の任命他が承認されました。

１．平成26年度の主な事業計画

・国際比較データＷＳはデータ収集と公開を継続実施

・上野駅周辺整備構想ＷＳは昨年度成果を活かしながら課題やメンバーを検討し継続実施

・ＷＳ研修は、首都圏鉄道30年ビジョン２と調査計画段階での施工計画を実施

・新たに「企画タスクフォース」を立ち上げ事業の充実と拡大

・講習会やセミナーの実施、ホームページやフェイスブックの活用方法を検討し試行

２．平成26年4月現在の会員状況は以下の通りだが、活動状況をＰＲし会員増に努める

・法人会員　５社

東日本旅客鉄道（株）、鉄建建設（株）、ジェイアール東日本コンサルタンツ（株）、（株）ジェイアール東日本建築設計事務所、一般社団法人計画・交通研究会

・賛助会員　117名

３．理事・監事

総会及び理事会を経て、新体制が以下のとおりとなりました。

代表理事、会長	山本卓朗	
理事、副会長	矢島　隆	（財）計量計画研究所
理事	只腰憲久	首都高速道路（株）
理事	田中滋夫	（株）都市デザイン
理事	溝畑靖雄	ジェイアール東日本コンサルタンツ（株）
理事	森地　茂	政策研究大学院大学
新任　理事	斉藤　親	東日本旅客鉄道（株）
新任　理事	金澤　博	大成建設（株）
理事、事務局長	土井博己	ジェイアール東日本コンサルタンツ（株）
新任　監事	菊田　旭	鉄建建設（株）

～ ● 今月の写真コーナー ● ～

エーデルワイスの近縁、「早池峰薄雪草」
早池峰山で　6月

高山植物の女王「コマクサ」
岩手山　焼走りで　7月

幻の花「トガクシショウマ」(絶滅危惧種)
燧ケ岳　裏燧で　6月

「イワギキョウ」白馬岳から日本海へ
栂海新道で　8月

（日本シビックコンサルタント　元木義隆）

プラットフォーム通信では、メンバーの皆様の投稿をお待ちしています。
連絡先：未来構想 PF 事務局　土井　　携帯:090-9150-8613　メール：info@miraikoso.or.jp
〒100-6005　東京都千代田区霞が関 3-2-5 霞が関ビル 5F-28