

公共事業費削減と向き合う処方箋

市森 友明

代表取締役社長 (技術士 建設部門・総合技術監理部門)

E-mail: ichimori@shinnihon-cst.co.jp



Key Words : 公共事業、建設コンサルタント、マーケット、新たな市場、技術者

1. 公共事業費 18.3%削減を乗り越えて

政府による「コンクリートから人へ」の政策転換により、22年度公共事業費予算は一般会計ベースで18.3%削減された。我々土木業界は約1年前、22年度を迎えるにおいて、未だかつて経験したことの無いマーケットの縮小に対峙する必要があった。

弊社も22年度において、この理不尽な公共マーケット大幅縮小年度を乗り越えるべく、様々な対応を余儀なくされた。不思議なことに人類は危機になればそれなりに生存本能がより高度に機能するらしく、弊社においても従来の発注者様に加え、新たな発注者様からの受注が拡大し、なんとか経営目標値を達成することができた。受注させていただいた発注者様と頑張ってくれた社員には、あらためて感謝申し上げたい。

一方で、弊社の従来の発注者様の対前年比受注額は日本政府のすばらしい18.3%政策の狙い通り、15%減少した。あらためて国家に敬意を表したい。我々のような国内公共事業をマーケットにしている企業にとっては、国家予算の影響は避けられないのである。同業他社の皆様は如何であろうか。このかつて経験したことの無い22年度を皆無事に乗り切ったのであろうか。

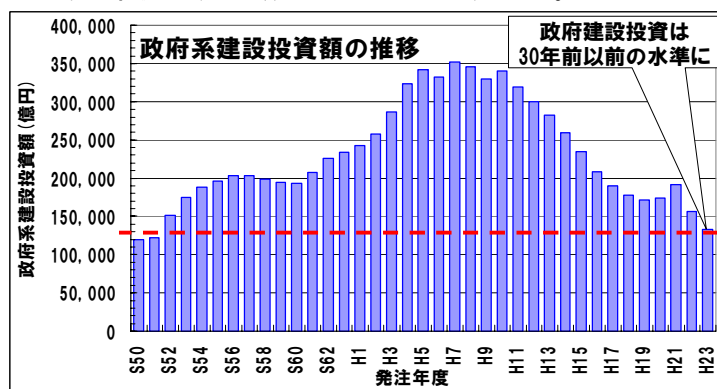
2. 公共事業費はいつ下げ止まるのか

そんな厳しい22年度をからくも生き延びた建設業界であるが、政府の仕打ちは更に容赦無かった。「22年度あれだけ下げたのだからもう大丈夫だろう」と、誰もが種の期待を持って迎えた23年度、やはり公共事業費は一般会計ベースで5%の削減であった。削減割合はこの2年間で実に $0.183 + 0.05 - 0.183 \times 0.05 = 22.4\%$ となり、21年度から比べると僅か2年で予算が3/4近くに減少することになる。世の中様々な業種が存在するが、マーケット規模が僅か2年で20%以上減少す

る業種は極めて少ないであろう。我々の業界はそんな他業種が経験することができない、貴重な体験をさせていただいているのである。まったく天に感謝である。

ただし、東日本大震災の影響により、23年度の公共事業費は増加する見込である(10~15%程度)。ただし、被災地以外の公共事業費は5%保留状態である。考えたくは無いが、この5%が本当に保留されるとしたら、被災地以外の公共事業費は更に削減される。対21年度比では $0.224 + 0.05 - 0.224 \times 0.05 = 26.3\%$ 削減となり、ついに3/4以下となる…(補正予算や特別会計を除く)。非常に恐ろしい現実的な数字である。

さて、地域経済、そして地域のインフラ整備がこのような状況で本当に成り立つのであろうか…。



政府系建設投資額の推移 ※震災による補正は見込まず (建設経済研究所 2011年1月データより)

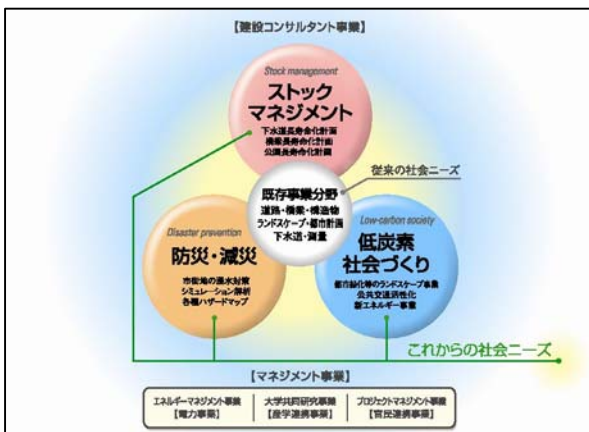
3. 将来への希望は

さて、このように建設コンサルタント業界は、まるで出口の見えないトンネルをさまよっているかのようである。しかしながら、混沌とした時代だからこそ、前を向かなければならない。どのように前を向くか…。

まずはマーケット予測である。どんな業種のマーケットでも、拡大と縮小がある。株価と同様である。上昇しているときは、更に上昇する可能性よりも下落するリスクの方が大きく、逆に下落しているときは更に

下落するリスクよりも上昇する可能性が大きい。プロの投資家はこのあたりの見極めが上手いそうである。株価を公共事業費に見立てると、ピークの1/3、そして僅か2年で実質3/4になるまで減少しているマーケットは、さすがにこれ以上下がらない可能性が高いと予測することである。さすがにこれからは横這い、または少しづつ上昇するであろうと。逆に高齢化社会にともないマーケットが順調に拡大している医療分野では、もしかすると突然縮小するリスクが年々高まっていると言える。私は実際このような話を就職説明会で建設業を目指す学生諸君に向かって話している。皆さんの将来は明るい。見方を変えると、これからの建設コンサルタント業もまんざら悪いものでも無いのである。

2つ目は、新しい公共マーケットへの挑戦が可能になっていることである。新たな社会資本整備は減少している一方で、それら社会資本を維持管理または更新・補修する必要性は年々高まっている。ここに予算を投じないと、かつてアメリカが経験した「荒廃するアメリカ」(P・チョート&S・ウォルター)に書かれている状況が日本においても現実のものとなるのは明らかである。我々建設コンサルタントはこのストックマネジメントの分野への挑戦における絶好の機会を迎えている。補修・補強等の設計は少々地味な仕事である。またその効果も極めて見えにくい。一方では、目立たない故に世間の批判にもさらされにくい上に、予算に対する理解も得やすい分野である。



参考：NiXが取り組む新たな公共ニーズ

また、官民が協力して公共サービスを行うPPPの分野への挑戦も可能になっている。公共投資に大幅な増加が望めない状況において、これからの社会資本整備を効率的に進めるためには、公共と民間がリソースを出し合うことが必要とされている。建設コンサルタントにとっても、公共プロジェクトの一部分に過ぎなかつ

た計画・設計分野のマーケットだけではなく、公共を運営するいわば公共経営的な立場でのマーケットが生まれようとしている。非常にハードルが高い分野であるが、この分野で仕事をするには、建設コンサルタントの付加価値を飛躍的に高め、ある種の社会的立場を確立できることになると考えられるのである。

4. 最後の砦は技術者としてのプライド

以上、将来への希望を述べてきたが、されど建設コンサルタントも所詮民間企業、売上が上がらない企業はどんなに優秀な技術力を持っていても市場から退場しなければならない。学生時代、一所懸命土木工学を学んで、さあ世の中へ出て、技術で社会に貢献するぞ、と意気込んでも、現実には商取引の世界である。右手に聖書(技術書)、左手に算盤(決算書)である。

とは言え、やはり我々の原点は技術者であること。お金ではなく、土木技術に携わることの喜びを得るからこそ、この世界に飛び込んだのである。我々は間違いなく技術オタク。構造力学、土質力学、水理学を学び理解するにつれ、何か面白さを感じた大学時代。社会に出て、土木構造物の設計において読みあさった基準書。擁壁に作用する土圧をプログラムで計算するも、何故か手計算でプロセスを手練り、見事合っていることに喜びを感じる。何気なく思っていた鉄筋コンクリートだが、計算するにつれ、なんと合理的な部材だと発明者に感銘を覚えるとともに、メカニズムを理解し自らの手で断面を決定できる喜び。通常の計算では対応できない構造モデルに際し、工学的観点そして経験から計算できるモデルへの変換、そしてそのモデルの妥当性の検証。誰もができるだけ簡単ではない仕事、人々が味わえない達成感、そして自分たちが得た技術に対するプライド。これらの思いが我々建設コンサルタント技術者の最後の砦であろう。

そうなんだ、自分自身のおかれた立場をあらためて考え直すと……

- ・これからは減らないマーケット
- ・新たな市場(挑戦)が生まれている
- ・技術者としての喜びとプライドは健在

おっと、こう書いてみると、やはり本当は素敵な職業だ。建設コンサルタント業ってやつは……