

積算部物語

— Cost Management Story —

第二部 戦略部門への道

第 11 回

加納恒也

(公社) 日本建築積算協会
副会長・専務理事



今までのあらすじ

昭和59(1984)年に積算課長へと昇進した天野は、DCR(デザイン・コスト・レビュー)を通じて組織的なコストマネジメントを確立するため、営業の前線で発注者や設計者との交流を深め、パートナーシップ(共存共栄)を模索していく。

SCENE10

Let's Try Something New

東京支店では、全現場と技術系部署を中心に、何か一つは新しいことにチャレンジしようと、Let's Try Something New を合言葉に意識改革活動に取り組んでいた。ウエダ工業が躍進する原動力となったVE(バリューエンジニアリング)活動にもマンネリ化の兆しが見られ、組織の拡大とともに、いわゆる大企業病と言えるような内向き志向も指摘されるようになった。これに危機感を抱いた支店トップが主導して活動が進められたのだ。

意識改革の成果は顕著に表れてきた。タワークレーンの効率的な稼働を実現するカーテンウォールの揚重装置、郊外型マンションの敷地を活用したサイト(現場製造)PCと建方システム、設備配管先組ユニット揚重工法、狭小敷地における逆打工法採用など、建築現場において様々な挑戦の成果が生まれていった。内勤部門においても、DCRの進化拡大、あるいは提案型営業の推進などチャレンジングな風土に変わりつつあった。全店の4割を稼ぐ東京支店のこのような動きは、本社にも徐々に影響していく。

【RPC工法】

東京支店は、千葉県にPC工場を保有している。1970年代に公営・公団住宅でPC工法が大量に採

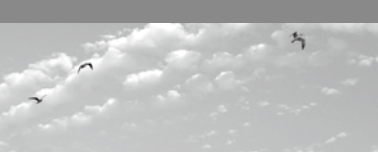
用された時期に建設されたのだった。自社の工場を保有することは、設計や施工面でのメリットがある反面、建物や装置などの固定費に見合った受注が必要になる。つまり、東京支店としては、損益分岐点からみた一定量のPC部材を工事で使う必要がある。しかし現実には、PC工法がほぼ集合住宅に限られており、民間のマンションでは在来工法を選択するケースが多いため、PC工場は赤字経営が続き、結果としてPC部材の単価も割高になるという悪循環に陥っていた。

一方、建設業に従事する作業員が将来的に減少するという予測から、省人化あるいは自動化を推進する必要性は企業トップの共通認識でもあった。このような事情が相まって、PC工法あるいはPC部材の活用は、ウエダ工業が目指す技術開発の主要テーマとなっていた。

従来の住宅向け中層・低層壁式PC工法や高層住宅用のHPC工法は、特定の用途や構造形式にフォーカスし最適解を追求したものであったが、在来型RCラーメン構造のPC化により、用途やプランを多様化する試みが進められた。「RPC工法」と名付けられた新しい構造形式が技術研究所で開発されたのだ。

当時の研究開発においては、技術研究所が単独で研究を進めることが一般的で、初期から設計部門や施工部門と連携するといった発想は生まれていなかった。つまり、技術研究所の研究者が、自分の知識・経験から最適と考えた技術を開発し、出来上がった技術を設計や施工の現業に提供する、その後は現業部門が実用化してゆくといった過程を辿っていた。前回のエピソードでも触れた鉄板内張サイロにしても、技術研究所で開発された技術方式をもとに設計し、積算し、施工するためには多大な労力を要したものだ。いわば、アイデア段階の技術を提供することが、当時の技術研究所の立ち位置でもあった。

技術研究所の研究成果として、柱・梁・床を全



てPC化した純ラーメン構造のRPC工法が報告され、本社建築本部から東京支店にコスト算定の依頼がきた。物流施設のモデル設計図をもとに、在来工法（現場打ちRC構造）とのコスト比較を行うことになった。PC工法と一括りでいうが、WPC工法（壁式RC系）、HPC工法（SRC系）とRPC工法（純RCラーメン系）では、部材の揚重条件や部材間ジョイント方式など施工面での検討課題も異なり、新たに建方工程や労務工数の検討など詳細な積み上げによりコストを算定する必要があった。



積算をスタートして3週間後、本社会議室でコストの報告会が開催された。本社側からは、建築本部長はじめ建築統括部と技術開発部のメンバー、そして技術研究所長はじめ開発担当者、東京支店からは工事担当副支店長・設計部長と積算部長そして天野である。報告書として種目別・工種別のPC・在来比較表を用意した。

技術研究所によるRPC工法の概要説明に続き、天野による比較表にもとづいたコストの報告が進められた。

「全体的に単価が高すぎるんじゃないか。今までのPC工法と比べても在来工法との差が大きすぎる。」

総括説明が終わる間も無く、大きな声が響いた。取締役技術研究所長の本村だ。PC工法の開発に熱心で、天野も日常の交流があるのだが、研究成果を否定されたように感じたのかもしれない。

「本村くん、そういきり立つな。これには理由があるのだろう。まずは、天野くんの説明を聞こうじゃないか。」

建築本部長の宮本が取りなすように発言する。

「先程の報告でも触れましたが、PCと在来のコスト差が大きい部分を説明します。もっとも大きな差を生じた項目は、柱と大梁および大梁と小梁のジョイントです。現在のジョイント方式は、PC各部材にガセットプレートを埋め込み、ハイテンション・ボルトで接合します。ちょうど鉄骨の接合方式に近い形ですが、在来RC構造の場合は鉄筋が定着するだけです。この部分の差異は大きいものがあります。また、フルPCは質量も大きく、運搬費や揚重用重機のウエイトも高くなります。」

そこで、いくつかの提案があります。

PCと在来のバランスを考え、適正な組み合わせを考えたらいかがでしょうか。例えば、柱を在来にした場合、先組鉄筋とシステム型枠を組み合わせたらば、トータル的にはPCに匹敵する省力化と工期短縮を実現できると思います。また、スラブは、型枠兼用の薄型PC板として現場打ちの中空スラブ方式とすれば、小梁をなくすか減少させることが可能と思われる。集合住宅であれば、遮音性能も向上します。

柱と大梁のジョイントも、柱が在来であれば鉄筋定着が無理なくできます。たとえPCであっても、上向定着などで、解決できそうにも思えます。中空無梁板構造であれば、大梁と小梁のジョイントはほとんどなくなりますし、あったとしても鉄筋定着方式が考えられると思います。

できましたら、継続して検討を進める体制を作っていただけないでしょうか。」

「本村所長、技研と東京支店でワーキンググループを作って、2か月程検討しませんか。現在、ショッピングセンターの増築工事を設計していますが、RPC工法の採用も考えてみましょう。現状のコスト差では断念せざるを得ませんが、2か月間の検討で解決策が見つかれば前に進むと考えています。また、計画中の再開発プロジェクトでは超高層マンションもありますから、東京支店としては実用化を期待しているのです。先程の天野くんからの提案も、東京支店として検討した結果です。」

「広田副支店長、ありがとうございます。天野課長には失礼な発言をして申し訳ありませんでした。」

積算部にはいつも色々ご協力頂いているのに、思わぬコスト差で我を忘れましたよ。ぜひ、継続して検討してください。必要なメンバーを出します。」

「それでは、2か月後に検討結果を聞くことにしよう。」

宮本本部長が締めてお開きとなった。

RPC工法は、その後様々な改良を繰り返し、ウエダ工業の得意技術の一つとして、超高層マンション・物流施設そして商業施設などに適用されていく。

【大規模事業コンペ】

ウエダ工業は、中国地方の中心都市である平島県で創業し、中国・九州地域を中心に事業を展開した。やがて、関東大震災後の東京に拠点を移し、新興勢力として全国に営業を拡大していった。1960年代には、戦後の高度成長を背景に、準大手と呼ばれるグループの上位に位置する規模になる。天野が入社する頃には、学生が経営に参画する「学生重役制度」で話題を呼び、建設大学などの社員教育システムを充実させるなどユニークな経営で注目されていた。

しかし、地方から進出して歴史の浅い新興企業の弱点として、優良な固定顧客が少なく、過去の実績がものを言う公共工事においても優良案件の受注機会が限られていた。建築物の用途も、商業施設・住宅・物流・工場が多くを占め、建物グレードにも収益性にも課題があった。売上高では業界6位の位置につけたものの、現在の状況では先行きの発展が見通せない、建設業の宿命ともいえる受注産業の制約を超える手立てはないか。ウエダ工業のトップは、受注を超越する「造注」という路線を選択する。優良な発注者に替えて、自社でプロジェクトを立ち上げる。事業の企画提案を行い、また、土地を仕入れて事業そのものを創造する、地権者をまとめ再開発を推進するなど、開発事業部門を中心に積極的な事業展開を図っていった。

昭和61(1986)年、ウエダ工業でも最大規模の大規模事業提案への参加が決まった。東京近接の崎珠県中中市に地域振興施設群を建設する計画である。提案内容は、多目的ホール棟・超高層オフィスビル棟・

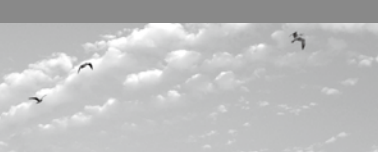
マンション棟・ホテル棟で構成された延16万㎡のプロジェクトである。ウエダ工業は施工を担当し、事業主体は帝国生命、設計は太陽設計でコンソーシアムを編成した。競争相手は2グループ、事業主体はいずれもディベロッパー大手で施工は大手4社連合と1社単独との組み合わせである。

提案書の作成をめぐるのは、自虐的ともいえる笑い話が聞こえてきた。応募グループの企業紹介にあたり、帝国生命は日本でトップの生命保険会社であるとともに、保有建物規模でも日本一であり、太陽設計は日本でダントツの設計事務所である。さてウエダ工業はというところで答えに詰まったが、中中市における施工高トップという案で乗り切ったとか乗り切れなかったとか。

ウエダ工業の設計陣も加わり、提案用の基本計画が進められていった。超高層オフィスビルの施工経験が少ないことから、積算部と工事部門そして協力会社で編成されたプロジェクトチームにより、設計と並行して施工計画を検討していく。軟弱地盤で水位が高いエリアであることから、杭及び地下工事の計画も重要となる。プロジェクトの規模と積算にかける時間も制約されていることから、概算法も建物用途に応じて数種類を使い分けることにした。

施設の権利関係は複雑だ。民間事業者の帝国生命、公共の崎珠県と中中市、そして地権者が複数いる。単独エリアと共用エリアがあるが、共用も2者・3者・4者と区分され、それぞれの区分図に基づき床面積





の一覧が作成される。当然コストについても区分図に従い按分して一覧表にしなければならない。事業計画提案書の提出期限が迫ってくると、面積や共用区分の変更が何度も生じ、コスト一覧表もその都度修正することになる。膨大な一覧表を修正するという苦行を経て、ようやく完成版を提案書に織り込めたのは徹夜二日目の朝方だった。

「おめでとうございます。皆さんの努力でメモリアルな事業がスタートします。我が社にとっても新しい挑戦になります。帝国生命様、太陽設計様ともどもプロジェクトを成功させましょう。」

植田社長がはち切れそうな笑顔でスピーチを終えた。

大方の下馬評をひっくり返して、帝国生命グループが勝利を飾った。社内に嬉しい驚きが広がる中、帝国生命と太陽設計の担当者も参加して盛大に慰労会が開催されたのだ。

福井部長をはじめ積算部のメンバーも多く参加したのだが、現業としては基本設計・実施設計から工事がスタートするこれからが本番である。事業計画、かなり厳しい工事費での提案となったが、適正な利益を確保するためには、効果的なコストマネジメントを進める必要がある。

“太陽設計とのパートナーシップも一層緊密にしていかなければならないな。特に構造設計は早めにアプローチする必要があるが、ウチの構造設計の力を借りて提案しよう”

天野は、ワイングラスを手に会場を見渡しながら色々考えを巡らせる。

“ああそうだ、内訳書も印刷し直さないといけなやか”

今回のプロジェクトは、工事金額が従来になく百億円単位となったため、内訳書に金額を記入すると欄をはみ出してしまったといった笑い話も生まれたのだ。

“これからは三桁(百億円)の工事にもトライしていくのだから、内訳書(当時は印刷物に手書きで記入)金額欄の桁数を増やさなければ”

後年から見れば、この時期がウエダ工業の全盛期

だったのかもしれない。造注路線で受注を拡大し、地熱発電や教育事業などの新しい分野へも進出していったウエダ工業だが、やがて肥大化した負債に押しつぶされるように銀行の管理下に置かれる道を辿る。まあ、この時代の天野たちは、そのような運命を知るよしもなく、輝く未来を夢見て様々なトライを重ねてゆく。

SCENE11

談合の世界

この物語が書かれている2020年には、建設談合は刑事告訴の対象として弾劾されるべき悪だと一般的に認識されている。ここ十数年は、建築(新築・増築)工事に限れば、談合があったという例を筆者は耳にしていない。しかし、リニア中央新幹線の土木工事をめぐる談合事件、道路業界の談合あるいはマンション大規模修繕工事を巡る悪質コンサル主導の談合などが忘れた頃に繰り返され、自然災害復興で回復しつつある建設業のイメージを再び毀損する要因ともなっている。

【談合講習会】

さて、天野が積算課長として仕事に熱中していた1980年代において、談合は過当競争を防止し品質を守るための合理的な仕組みであるとの認識が建設業界で根強く支持されており、社会の見る目も法的な規制もかなり緩いものがあつた。いわゆる官製談合と呼ばれる仕組みも多く見られ、このような状況の中でいかに受注を確保していくかが、営業の腕の振るいどころともなっていた。

「天野さん、今度談合についての講習会を開きますから、管理職の方は参加していただけますか。」

業務担当の福島課長から連絡があつた。談合の仕組みを学んで、積算部にも一層協力してほしいとのことだ。業務担当とは談合の専門職で、一般的には一定の営業経験のある若手を抜擢し育成していく。課長・部長・副支店長と上り詰めながら、業界での

発言力を増していくのだ。

講習会当日は、一般の営業マンに交じって、積算部・設備部・調達部・設計部・工事部の管理職が参加していた。

談合とは、入札にあたり事前に落札者や落札金額を調整・決定する仕組みである。通常は、一定の条件を満たした企業がチャンピオンとなるが、それを仕切るのが業界の談合組織である。各社(例えば大手・準大手レベル)の業務担当で構成されたメンバーが、受注を希望する企業について、落札者としての要件を審査して1社を選定することになる。つまり、入札前に、発注者ではなく建設業界が落札者を選定するわけである。

戦前のある時期までは、チャンピオンは談合金を他社に支払って受注の権利を取得したらしい。話がこじれた場合に備えて、拳銃を懐に出かけたといった任侠映画まがいの話も伝わる。その後、金銭のやり取りではなく受注権利の貸し借りがメインとなる。また、特定の裁定者(仕切り屋)から業界組織へと決定システムも変化していったようだ。

業務担当者は極力手帳を持たない。重要なことは頭に入れて証拠を残さない。行先表には記入しない。当日の予定は1枚のメモに書き、夜になると千切って捨てる。リスクを伴う資料などは、常に身につけて、机の中には置かない。万が一捜索が入っても、机の中身は持っていかれるが、身につけていれば強制的に取られることはないからだ。

落札者(チャンピオン)としての要件を知ることが、今回の講習会のメインテーマとなる。

「皆さん、談合でチャンピオンとなる要件は、大きく3つあります。天、地、人です。大河ドラマとはちょっと違いますが。」

業務部長の杉沼がしわがれ声で説明をはじめた。業界で切った張ったを繰り返してきただけの迫力がある。

「まず、一番強力な要件は、『天』の声です。つまり、決定的な力を持った実力者が“ウエダ工業に仕事を出せ”といったら、決定となります。しかし、これはなかなか難しい、いろいろなリスクがあることは

皆さんも想像がつくと思います。」

業界用語で“サンズイ”と呼ばれる汚職に通ずるリスクは致命傷ともなる。また、多額な費用の発生も考えられる。

「さて、現実的な要件としては、『地』つまり土地と建物に関連したものです。自社の土地を売却あるいは賃貸する、材料置き場や駐車場に貸借していた、やや弱いが隣の土地を貸借していた、前面道路の工事をした、隣地の建物を施工したなど、様々な状況が使えるのです。土地の斡旋も大きいアドバンテージです。もちろん、競合相手がある場合は、要件の強弱での勝負となりますがね。」

「もうひとつの建物の関連についてですが、過去に施工した建物の改築や増築あるいは改修などは強力なポイントになります。建物を賃借していたような場合も該当要件となります。」

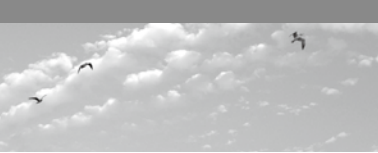
杉沼が参加者の顔を見回しながら一息つく。

「さて、皆さん方に最も関係あるのが『人』です。つまり、関係者がいかに汗をかいたかが問われるところです。例えば、設計を手伝った、積算を手伝った、許認可などを手伝ったなど、物件への関与の度合いにより評価されるわけです。この辺りは、設計部や積算部の出番となるわけです。」

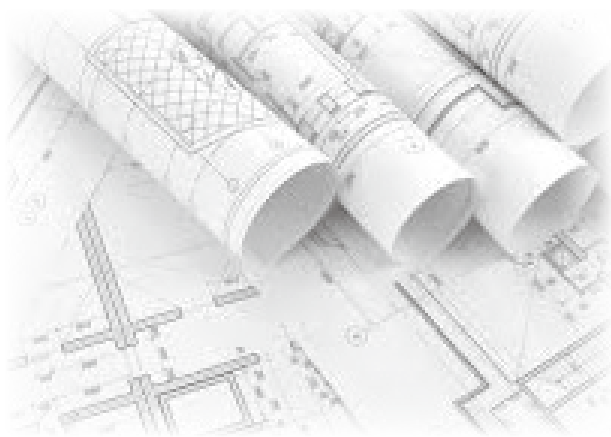
もちろん、簡単に設計や積算を手伝わしてもらえるものでもありません。確かに設計や積算の費用が節約できますからおいしい話ですが、設計事務所の考えは、チャンピオンになる可能性が高いゼネコンに依頼したい、つまり自分が主体的にチャンピオンをつくる立場には立ちたくないというものです。したがって、チャンピオン争いで有利である要件をある程度示す必要があります。もちろん、複数の会社で僅差の勝負をすることも多く、設計の手伝いが決め手となる場合も多いわけですから、人間関係も含めての交渉となります。今までの付き合いにおける設計や積算の対応力なども決め手の一つになるかもしれません。」

設計や積算の手伝いは、負担も大きくモチベーションの上がらない業務だと考えていた者も多かったのだが、こう聞かされると意識も変わってくる。

「設計図は、端っこに当社独自のマークを記載します。よく見ないと判別できない秘密のサインです



ね。完成品の図面コピーを1冊にとじ込んで、郵便局で日付印をもらうのです。同じようなものが出てきた場合、当然、日付の古い方の勝ちとなります。これに積算書類をつければ完璧です。チャンピオンへの道も近づいてきましたよ。」



【エピソード1】

設計の手伝いから積算にいたるような完璧な仕掛けは、実はそれほど多くない。実際には、チャンピオン候補が不在の場合などどこも設計の手伝いができず、各社材料づくりに四苦八苦する。ある日突然営業から、狙い物件のNETを至急つくってほしいなどと、頭を下げられる。急に言われても100%無理なのだが、なんとかチャンピオンになりたいという熱意に打たれて頭を巡らす。別の類似物件のNETの中身に、急ぎつくった種目と科目を乗せて、表紙を付ける。一応正規のNETらしくなった。後日、うまくいきましたと嬉しそうに報告があった。これを数回繰り返すと、流石に不審に思われたか、中身をじっくり見られて見破られてしまったようだ。

【エピソード2】

図面を入手しようと積算事務所をお願いすることもあった。断られたり、協力してもらったり、気を付けないと相手に迷惑がかかることでもあり、状況を見極めての行動となる。はるばる九州まで出張したこともあった。

悪知恵の働く営業マンがいて、調達部と積算部に、メーカーや専門工事会社から該当物件の図面(設計事務所からの見積依頼用)をかき集めてもらう。設

計部において、表紙や仕様書などを付け加えて、一応設計図の体裁が整う。会社の独自マークを記入することも忘れない。

【エピソード3】

あの手この手で談合の要件を整えることが、官庁営業の重要な仕事であったが、もう一つ重要な業務があった。予算情報の入手である。この二つが揃えば、チャンピオンに近づくのだ。

ある物件を見積った時のこと、営業マンから電話が入った。

「天野課長、金抜きの参考内訳書はお持ちですか。」

「近くに置いてあるが、どうしたの。」

「物差しで内訳書の厚みを図ってくださいませんか。」

「ええ、なんだね?待ってください。ああ、5センチ4ミリですよ。」

「ありがとうございます。」

「?????」

後で聞いたところによると、

「5.4センチで予定価格は5億4千万円でした。予算に合わせて内訳書の厚みを調整しているようです。」

どおりで空白行がやけに多かった。馬鹿な仕掛けを考えたものと笑いが起こってくる。

【エピソード4】

チャンピオンになったからといって安心してはいけない。肝心の入札で開札されるまでは確定しない。若手の営業マンが入札金額を間違えて、チャンピオンを差し置いて落札したこともあった。入札は1回で落札することもあるが、予定金額をオーバーして2回目以降になることもあった。チャンピオンは、複数回の入札用に、各社の金額を配るのだ。なれない入札で、うっかり指定された金額を間違えた結果、思わぬ落札となった。しかし、そのままでは済まない。今後、いくつかの工事に分けて返していくようになる。『裏JV』は、発注者に無断で、ゼネコンがJVを組む方式だ。談合の延長のような仕組みで、陰で利益を分け合う。今回のアクシデントでは、この方式を使ってチャンピオンが得られるはずだった受注金額と利益を分割して返済していくのだった。

談合はゼネコンにとって都合の良い場合だけではない。バブルの頃は建設価格の高騰にも関わらず、公共単価で積算された予定価格では、大幅な赤字も免れなかった。しかし、チャンピオンになった、あるいはチャンピオンにならざるを得なかった会社は、泣く泣く赤字の予定価格以下で入札する。発注者にとって、もっともメリットのあった時期であったのだろうか。

【エピソード5】

談合の余波は思わぬ波紋を広げる。

ある日、営業課長の浅沼がやってきた。

「天野さん、警視庁に同行していただきたいのですが。」

「え？何の件なの？」

「実は、この間の警察署の件なんですけど、現場で提出した鉄筋工事の施工計画書に記載された鉄筋数量が、予算書の数量と同じだとの指摘があり、その原因を究明すると呼ばれています。つまり、予算書の情報が流れたのではないかとの疑惑です。」

「あの件は、確か設計事務所から金抜きの内訳明細を買ってきたと言っていたね。」

「実際に積算を手伝うことはありませんでしたが、積算費用を負担して、金抜きの内訳明細書と数量計算書をいただいてきました。」

突然、営業が内訳明細書を入手したとやってきた。間もなく現場説明の通知が届くという。受注を予定しているので積算をお願いしたいと性急な話だった。受注の確度が低いとみられていたが、土壇場で逆転したようだった。

「しかし、俺が出て行っても説明できないよ。浅沼君がいつもの調子で説明したほうが、うまく収まると思うがね。」

「そこをなんとか。積算課長が矢面に立っていたかかないと収まらないんです。相手のメンツもあります。」

人身御供のようなものである。とうとう警視庁の取調室に連れていかれた。

「いやあ、わざわざお越しいただき恐縮です。早めにすませてしまいたいです。」

施設担当の係長の言葉に、ほっとしたのもつかの

間で、

「さて、御社の施工計画書に記載された鉄筋数量と、こちらの予算書の数量が、小数点2位まですべてぴったり同じとは、どういうことでしょうか。」

「当社では、建築数量積算基準にもとづいて積算しています。公共工事と同じ基準ですので、同様の結果になったのではないのでしょうか。それしか考えられません。」

「そんなに都合よくすべて同じなんてあると思うのか。すべて偶然の一致と言うのかね。」

「偶然の一致という言葉が妥当かどうかわかりませんが、結果としてそのようになったと考えられます。」

「こちらの予算書がベースになっているのじゃないかね。そうとしか考えられないだろう。」

「予算書をベースにできるわけではありません。それについては、浅沼に聞いてもらえばわかります。」

他人事みたいな顔をして、横で済ましている浅沼を睨みながらの発言だ。

「早めに決着しようと思っていたが、これではちが明かないな。一晩泊っていくか。」

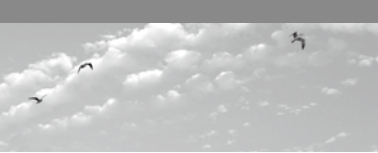
「冗談じゃありません。これ以上説明のしようがありません。」

なんでこんな目にと、泣きたくなる。

「そうか偶然か。まあ、仕方ないな。今後は、提出資料の扱いには十分注意することだな。これで終了としよう。お疲れさん。」

散々脅かされ、あっけなく終了となった。浅沼は、今度ビール券持ってきますね、などと呑気な挨拶を





して引き上げた。

「まったく冗談じゃないよ。何でこんな目にあわなきゃならないんだ。」

「天野さん、申し訳ありませんでした。これで相手のメンツもたったし、有難うございました。ちょっと寄り道していきましょうよ。」

結局、一杯飲まされてごまかされてしまった。

【エピソード6】

民間工事においても、発注者の知らないところで話は進んでいく。設計事務所が関与していることは比較的少ない。従って、重要な要件は『地』である。ゼネコンのオフィス所在地から近い立地の場合は談合の対象となりやすい。談合が成立しなくても、近隣に他社の旗を立てさせないといった縄張り意識も強い。

民間工事の場合、見積内訳明細書を提出するため、チャンピオン以外の会社も内訳明細を作成しなければならない。見積提出の数日前に、『スタンダード』と呼ばれる内訳明細書がチャンピオンから届けられる。これを参考に、名称を多少変え、記載順序を入れ替えたり、数量や単価・金額を変化させて、オリジナルと異なった印象を与える内訳明細を作成するのである。当然、総金額や経費率がチャンピオンから指示される。このような付き合い作文専門の担当者を配置している。

質疑についても同様で、チャンピオンから届けられた質疑の表現を変化させ、自社のものとして提出する。

質疑についてのトラブルも発生する。ある日、営業の持田が駆け込んできた。

「天野課長、とんでもない目に会いました。赤羽ビルの件で吉田設計事務所に行ったんですが、いきなり若狭建設の質疑を見せられました。」

“この質疑内容を適当に変えて提出してください”

このようなコメントをつけて、持田が若狭建設に

FAX送信したのだったが、何を勘違いしたか、若狭建設はこのコメント付きのまま質疑内容も変えないうで設計事務所に送ってしまったのだった。動かぬ証拠を設計事務所から突きつけられたウエダ工業は、発注者に報告されることを免れた見返りとして、設計変更交渉もできずに赤字で受注せざるを得ないこととなった。

【談合の衰退】

この物語から少し時代が下る1990年代、元副総理へのヤミ献金事件により押収された資料を発端に、建設を巡る汚職が次々と摘発されていった。地方公共団体の首長から国会議員まで逮捕者が続出し、埼玉土曜会の談合揉消し汚職摘発で、政・官・業癒着への批判はピークに達した。その後、独占禁止法の罰則強化、指名競争入札から一般競争入札への移行、総合評価方式の活用など制度の変更を経て、2000年台に入ると建設業界団体による談合決別宣言、ゼネコンの業務担当部署の廃止、談合決別誓約書の提出などの動きを経ながら、談合事件は徐々に減少していった。

バブル崩壊後、そしてリーマンショック後のダンピング横行、東日本大震災後の建設物価高騰による不調続出などは、ポスト談合への移行と自由競争時代の到来を体現する現象といえるのかもしれない。

何はともあれ、1980年代の積算部においては、受注拡大のため談合への貢献を業務目標の一つとしていたし、天野は図面集めに汗をかいているのだった。

次号に続く

この物語はフィクションであり、登場する機関・企業・団体・個人は実在のものではありません。

PCM (Project Cost Management) シリーズ3部作は、積算協会ホームページに掲載されています。