（第３種郵便物認可）　新聞定価 1ヵ月 8,500円（税別） 6ヵ月51,000円（税別）

2018年（平成30年）6月20日（水曜日）　（10）

■ 日刊建設工業新聞社 ■

支社
大阪 TEL 06(6942)2601 Email osaka@decn.co.jp
名古屋 TEL 052(961)2631 Email nagoya@decn.co.jp
横浜 TEL 045(201)3821 Email yokohama@decn.co.jp
関東 TEL 03(3433)7161 Email kanto@decn.co.jp
東北 TEL 022(222)4222 Email tohoku@decn.co.jp
九州 TEL 092(741)4605 Email kyusyu@decn.co.jp

総局
北海道 TEL 011(261)7653 Email hokkaido@decn.co.jp
千葉 TEL 03(3433)7161 Email chiba@decn.co.jp
北陸 TEL 025(229)5411 Email hokuriku@decn.co.jp
中国 TEL 082(221)7236 Email hiroshima@decn.co.jp
四国 TEL 087(837)5072 Email shikoku@decn.co.jp

オンラインサービス
記事検索・紙面PDF
ご購読者は無料で会員登録できます。
https://www.decn.co.jp/onlineservice

日刊 建設工業新聞

SANKEN ENVIRONMENTAL ENGINEERING
空気と水の環境創造企業
三建設備工業
〒104-0033 東京都中央区新川 1-17-21 茅場町ファーストビル TEL03(6280)2561
http://skk.jp/

建設のススメ

研究室訪問

法政大学デザイン工学部建築学科 川久保研究室

日本のプレゼンス向上へ

SDGsの成功事例を世界に発信したい

「SDGs（持続可能な開発目標）を生かした建築・都市づくり」の研究で先頭を走る法政大学デザイン工学部建築学科の川久保研究室。SDGsは、15年9月の国連総会で採択された「持続可能な開発のための2030アジェンダ」で示された貧困撲滅、経済成長、気候変動抑制、再生可能エネルギー利用の拡大など17項目の分野別目標。日本政府もその達成へ本腰を入れ始めた。川久保俊准教授は「SDGs達成への取り組みの成功が世界における日本のプレゼンス向上につながる」と力説する。

国連採択を受け、日本政府は16年5月、首相を本部長とする「持続可能な開発目標（SDGs）推進本部」を設置。同年12月に「持続可能な開発目標（SDGs）実施指針」を決定した。指針の中で強調されたのが、「SDGsの達成に向けた自治体の積極的な取り組みの推進」と「科学者コミュニティーによる協力、支援の必要性」だ。

川久保准教授は、建築環境・省エネルギー機構（IBEC、村上周三理事長）が政府の動きに合わせて立ち上げた自治体SDGs検討小委員会（現自治体ガイドライン検討委員会）に、幹事として参加。同委員会は、自治体レベルでSDGs達成に取り組むための具体的な方法論について検討し、17年3月、「私たちのまちにとってのSDGs（持続可能な開発目標）―導入のためのガイドライン―」を作成した。

「各自治体が地域固有の施策を打ち出すことで、ローカルアイデンティティーの強化や地域の活性化を実現し、さらには国全体のSDGsの達成に貢献できる。研究室では『SDGs取組度を測る評価手法の開発』と『SDGsの地域実装方法の検討』の二つを軸に研究を進めている。研究対象は国内の自治体だが、その方法論は各国の地域政府にも通用するはずで、日本の成功事例を広く世界に発信できれば、持続可能な社会づくりの面で国際貢献できる」

方法論の確立に向け、モデル自治体との協働によるSDGs実装の試行、自治体や企業のSDGsに対する認知度調査、自治体のSDGs達成度の見える化手法の開発、先駆的事例の発信・普及手段などを研究する。本研究は昨年、独立行政法人環境再生保全機構が公募した「環境研究総合推進費」に採択され、19年度末までに成果を取りまとめる。

今年3月、IBECはガイドラインの第2版と、SDGsで示されている指標を国内事情に即してローカライズした進捗（しんちょく）管理のための指標を公表。ローカライズする作業には、川久保研究室の学生も一役買った。

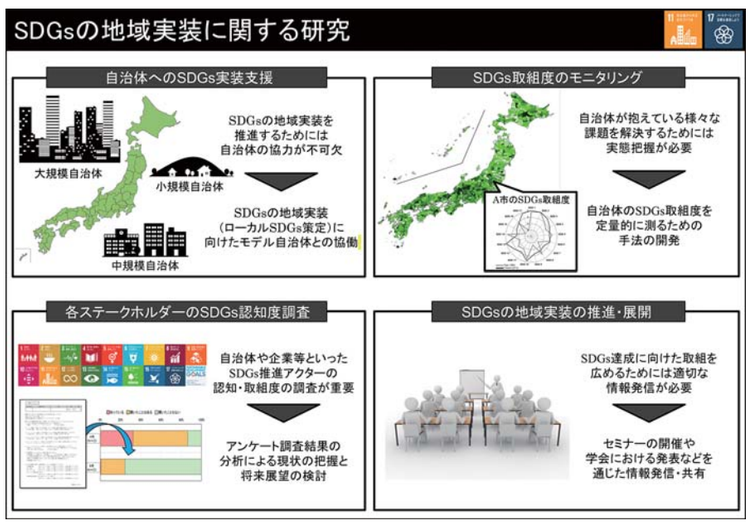
川久保准教授は「指標を活用して、各自治体のSDGsの取り組み度を分析し、具体的な内容を地図上で確認できるツールを研究室のホームページ上で提供したい。先進的な自治体の取り組み内容を知り、参考としてもらうことで、SDGs達成に向けた活動が全国的に展開され、地方創生にもつながる。10年、20年とデータを積み重ねていけば、SDGs達成に向けた活動の長期推移を把握できる科学的エビデンスも提供できる」と研究の目的を説明。

その上で「法政大学の研究環境はとても恵まれていて、即時的成果を出すことに縛られず、中長期視点でじっくりと研究に取り組める。研究に対する学生の姿勢も真摯（しんし）で、世の中に有用なソリューションを提案したいという気持ちが伝わってくる。持続可能な世界の実現の一翼を担う人材を輩出することが目標であり、そのようなOB・OGと将来何かしらのプロジェクトなどで一緒に働くことが私の夢」と教育者としての熱い思いを語る。

川久保 俊准教授

（かわくぼ・しゅん）博士（工学）。2008年慶大理工学部システムデザイン工学科卒。13年慶大理工学研究科博士課程修了、法大デザイン工学部建築学科助教。16年専任講師、17年准教授。長崎県出身、32歳。

川久保研究室ＨＰ
https://kawakubo-lab.ws.hosei.ac.jp/



研究の一例㊤と研究成果発表の様子

こちら人事部

海外志望者向けセミナー企画

東亜建設工業

「トレーニー制度」では海外に赴任し、現地スタッフと共に働きながら仕事を覚えていく

東亜建設工業は1908年に、浅野財閥の総帥・浅野総一郎が鶴見川の河口に広がる海面約495万平方㍍の埋め立て事業計画を神奈川県庁に提出したことが第一歩とされる。以来、港湾工事に強みを持ち、建築、海外事業でも一段と存在感を高めている。

人材採用に当たっては、▽チャレンジする自立人間▽社外に通用するプロ▽コミュニケーションが取れる協働の推進者―の三つの観点を重視する。採用を担当する管理本部人事部人事課の服部剛至氏は「面接では学生時代にどんなことをやってきたのか、なぜそれをやろうとしたのか、目的意識や課題を解決してきたプロセスに焦点を当てて聞くようにしている」と話す。

学生にとって有利な売り手市場が続く中、応募人数を確保するため、採用側にも工夫が求められる。インターンシップ（就業体験）など、学生との「生の接点」を増やすようにしている。

インターンシップは、従来の2週間で実施するものに加え、17年度から1日で実施するものも導入。学生が職人や社員にインタビューする時間を設けるなど、建設業の一端に触れる独自の方法も取り入れている。

上司と部下 対話の仕組みも

「土木や建築、機械などを勉強してきても、実際に現場で行われていることは知らない人がほとんど。ゼネコンの仕事を知る機会にしてほしい」（服部氏）という。

同社の海外売上高比率は2割、進出国は50カ国に上る。17年度から海外勤務を志して同社への入社を希望する学生向けのセミナーを始めた。海外で勤務した経験のある社員らが講師を務め、海外での仕事や生活の細部を直接伝える。課題を設けてのグループワークにも取り組む。海外に特化したセミナーはゼネコンでは珍しく、参加した学生からの評判も上々だ。

服部氏も海外勤務経験者。「海外要員の早期育成が必要。海外では若くしてマネジメントを学べる」として、海外勤務を経験する「トレーニー制度」の拡充を提案した。赴任期間を従来の半年から3カ月に短縮し、対象を入社4年次以降から3年次以降に広げた。人数も年間10人に増やした。

風通しのよい社風が売りの同社だが、さらなる改善へ4月から「TOAダイアログ」と呼ぶ制度を導入した。年4回上司と部下が業務面接ではなく、対話を行う。「何を考えているか、どんなことに興味があるのかなどを共有し、共に成長できる環境をつくるのが狙い。ゼネコンでは新しい試みではないか」（服部氏）。

入社7年目の服部氏は、この制度の導入にも関わった。上司から「会社を担っていくのは若い人材だ。加わってほしい」と直接言われたという。人事制度という根幹の部分に若手から中堅が携われることも、同社の魅力の一つといえる。

年々、学生の就職活動期間が短期化している。服部氏は「将来を考えたり、自分と向き合ったりする時間が減っている。そうなると外面などで会社を選びがちだが、会社の善しあしは中身だ」とし、学生たちには、中身をしっかり見定めて就職活動に取り組んでほしいとアドバイスを送る。

《新卒採用概要》
■新卒採用者数＝男性41人、女性6人（17年度実績）
■平均勤続年数＝男性20・5年、女性17・0年（18年3月末時点）
■平均年齢＝45・7歳（18年3月末時点）

資格ここがポイント！

賃貸不動産経営管理士 講習受講で4問免除

賃貸管理のエキスパート「賃貸不動産経営管理士」の資格が今、注目されています。2011年12月に賃貸住宅管理業登録制度が創設され、1回目の試験となった13年度賃貸不動産経営管理士試験では3946人が受験しました。昨年度の受験者数が1万6624人と大幅に増加した背景には、同登録制度が改正され、18年7月以降、登録した管理業者は事務所ごとに1人以上の「賃貸不動産経営管理士」（または管理事務に関し6年以上の実務経験を有する者）の設置が義務付けられたことが大きく影響しています。

受験者は年々増加している一方で、合格率は13年の85.8%から下降を続け、17年度は48.3%となりました。「賃貸不動産経営管理士」の重要性が高まり、今後も受験者の増加が見込まれるとともに、受験生のレベル向上に伴う合格率の下降傾向も継続するものと考えられます。

賃貸不動産経営管理士試験の出題範囲は幅広く、合格のためには相当の知識量が必要とされます。また、現在の試験制度が始まってから、まだ5回しか試験が実施されていないため、今後の試験傾向が変化する可能性もあります。年に1度の試験で少しでも合格の可能性を上げるには、40問の試験で4問が免除になる、「賃貸不動産経営管理士講習」を受講するのも有効です。18年度の賃貸不動産経営管理士の受験申し込みは8月から、試験は11月18日に実施されます。（総合資格）

草柳教授の建設契約講座

草柳 俊二

追加費用への落札率適用問題

現在、第24条「請負代金額の変更方法等」に基づく追加費用精算において受注者にとって大きな問題が発生しています。それは算出された追加費用に「落札率」を乗じるという問題で、受注者の収支を悪化させる一因になっています。大半の発注者がこの方法を用いていますが、結論を先に述べると、追加費用に「落札率」を乗じることに契約的根拠はありません。従って、受注者はこれを拒否することができます。以下、その論拠を述べていきます。

■官積算での算出が前提

「落札率」は「契約金額」を「予定価格」で除したものです。「契約金額」は契約書に記されますので、契約的拘束力を持ちます。一方、「予定価格」は、契約図書（契約書、公共工事標準請負契約約款、設計図書）のどこにも記されていません。従って、「予定価格」は契約論の対象外となります。

「予定価格」は会計法や予算決算及び会計令に記されていますが、これらの法令は国家機関を羈束（きそく）するものであり、契約の私法上の効果には影響を及ぼさないという裁判判例がすでに出されています（碓井光明著『公共契約法精義』篠山社出版）。

さて、「落札率」ですが、これも契約図書のどこにも記されていません。多くの発注者が追加費用の算出に「落札率」を乗じることは工事積算基準で定められていると述べています。しかし工事積算基準は発注者側の基準図書であり、契約図書には含まれませんので、この主張も契約論外となります。

「落札率」も、その算出根拠となっている「予定価格」も契約論の対象外であることは明白であるのに、なぜ発注者は落札率を適用しようとするのでしょう。次の**図**は追加費用に「落札率」を適用する論理を整理したもので、発注者は以下の論理でその正当性を主張しているものと考えられます。

①「契約価格」は当該受注者が競争入札で示した工事遂行可能な「限界価格」である。

②「予定価格」は発注者の積算基準に基づき算出した「標準価格」である。

③「契約価格」を「予定価格」で除したものが「落札率」。

④追加費用を「官積算」、つまり、発注者の積算基準に基づき算出した場合、それは「標準価格」であり、受注者が限界価格で工事をすることを約束したのだから、標準価格で受注者に支払うわけにはいかない。

⑤この金額に落札率を乗じて受注者が示した限界価格のレベルに戻し支払うべきである。

この論理は一見、説得力を持つように思われますが、契約論理に則したものではありません。

■契約論理に適合しない

第1に、この論理は追加費用を官積算で算出することを前提にしています。契約約款第24条では追加費用は変更時の価格か、工事内訳書記載の単価に基づいて算出するとしており、「官積算」の適用については何も記していません。本来、請求金額は請求する側が算出するものであり、その際に支払いする側が自身の積算値に従うことを強要するものではありません。**前図**からすれば、追加費用を「官積算」ではなく、受注者が実質的に必要な費用（実費）を算出し請求した場合、落札率適用の論理は不要となることが明らかになります。

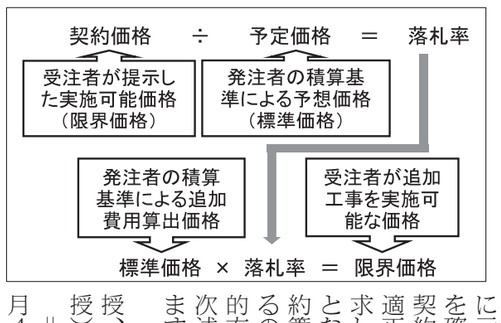
第2に、総価一式請負契約とは本来、発注者が示した工事範囲を、約束した金額と期間内に完成されるというものであり、受注者にはその要求に応じる方法論が定まっているという前提で結ばれています。

このように、総価一式請負契約は当初契約になかった工事を同じ条件で遂行することを約束する契約ではありません。もちろん、受注者には目的物の完成に必要な追加工事を遂行する義務はありますが、この場合は、追加工事請求時の実態に則した条件と金額で発注者の要求に応えることを前提にしているのです。これが第24条に記されたことなのです。

これまで分析したように追加費用に「落札率」を乗じるという方法は契約論理に適合するものではありません。

留意すべきは、この問題は、発注者側の方針変更だけでは解決しないということです。抜本的解決策には受注者側の意識改革が必須となります。発注者に算出してもらった追加費用額を基に協議を行うという従来のやり方を改め、受注者が実態を明確に示す状況証拠や記録を確保し、これを基に契約条項に則り自身で適正な費用を算出し請求して行くことが必要となります。これが契約管理ということになるのですが、その具体的方法論に関しては順次述べていくことにします。

（高知工科大名誉教授、東京都市大客員教授）

＝次回掲載予定は7月4日

追加費用への落札率適用の論理図