

三方良しの公共事業推進カンファレンス 2017 沖縄

北から南まで、
全体最適の三方良し目指して



住民良し



企業良し



行政良し



実施報告書

開催 2017年6月9日(金) 沖縄県男女共同企画センター

主催 三方良しの公共事業推進研究会

(一社) 地域建設業新未来研究会

共催 特定非営利活動法人グリーンアース

後援 内閣府沖縄総合事務局

(一社) 沖縄県建設業協会



三方良しの公共事業推進研究会

目 次

- 基調講演 「信頼をつくる「三方よし」のモノづくり」
有限会社礪部組 技術部長 宮内 保人氏
- 事例発表1 「北の大地から i-Construction と三方よし」
株式会社砂子組 企画営業部部長 真坂 紀至氏
- 事例発表2 「沖縄で取り組む我した島の三方良しの公共事業」
金秀建設株式会社 工事部部長 外間 博之氏
- 事例発表3 「方言看板で地域を明るくする現場」
株式会社丸政工務店 常務取締役 上原 健市氏
- 事例発表4 「新潟県の三方良しの公共事業改革」
新潟県土木部河川管理課 防災係主任 小間屋 祥氏
- パネルディスカッション 「三方良しの公共事業改革と沖縄観光振興」
[パネリスト]
内閣府沖縄総合事務局 開発建設部 技術企画官 喜舎場 正秀氏
北中城村役場 総合調整監兼企画振興課長 石渡 一義氏
株式会社沖縄建設新聞 代表取締役 喜久里 睦氏
株式会社砂子組 常務取締役 近藤 里史氏
[コーディネーター]
ゴールドドラットコンサルティング日本代表 岸良 祐司氏

基調講演

「信頼をつくる「三方よし」のモノづくり」

有限会社礒部組 技術部長 宮内 保人氏



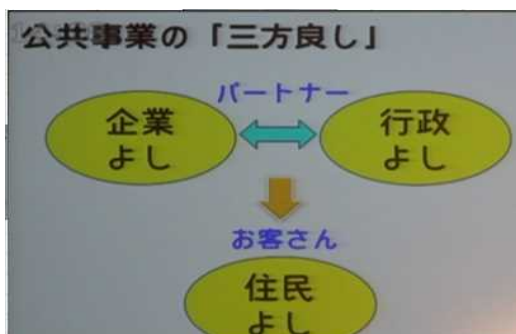
こんにちは、宮内です。2年前、北川村で大きな災害がありました。応急復旧をうちの会社が受け持ちまして、当然、休み無しなのですが、44日で仮橋と応急道路を仕上げました。その時の話なのですが、ある大手新聞の地方支局の記者が、「宮内さん、あの信頼感はどこから来るんだろう」と言うのです。何かと聞くと、工事に入る前の地元説明会のときに、『礒部組さんがやります』

と役所の方が言われたときに、地域の方たちが、『ああ、礒部組がやってくれるんだったら大丈夫だろう』と口々に言う。「あの信頼感って、どこから来ているのだろう」と。あなたのところのあの「圧倒的な信頼感と三方よし」そのことについて取材をさせてくれというふうに来てきたのです。

信頼とは

こんなことを言われたことがあります。15年ぐらい前だったと思います。圃場整備をやって、仕上がった後で若干のクレームがあって、手直しに行ったときに、そこの田んぼの持ち主に言われたんです、この言葉。「あんた百姓の身になって作ってないやろ」って。そのとき思いました、そんなことをいちいち考えていたら仕事ができるかと。もちろん口には出しませんが。本当の話、そんな人間が、どんなふうにして変わったか。三方よしの公共事業を実践していく中で、地域を向いた仕事をしなければならないというふうにしたのが11年前でした。そこで出されたのは「三方よしの公共事業改革宣言」です。より良いものをより早く提供することを目指して、一致協力して全力を挙げて公共事業に取り組む。これによって住民、発注者、施工者の三方に利益をもたらす、ひいては財政の健全化にも貢献する。これが三方よしの公共事業だよというふうな宣言が出されました。

我が社のトイレにも張っているのですが、思ってきてやってきた言葉がこれです。岸良さんの『三方よしの公共事業改革』の本に書かれてありますが、「工事目標をしっかりとすり合わせして、住民の安心安全のために、みんなの知恵を使って工程表を作り、責任

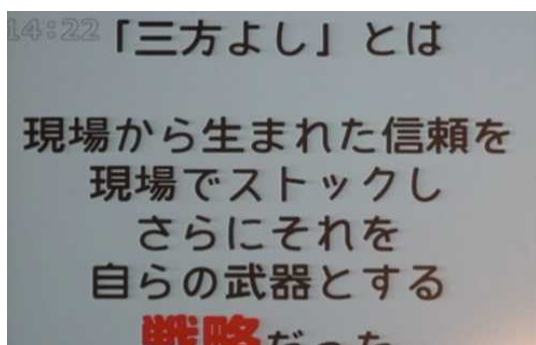


感を共有し、発注者と施工業者はチームワークで、早めに手を打つ先手管理で、お互いに助け合いながら、良いものをより早く作る」、これが三方よしの公共事業なんだというふうな考えでやってきました。さらに、もっとこれを端的に言った言葉が「私たちのお客さんは住民です」。岸良さんのこの言葉も非常に、当時としては画期的だったと思います。「住民の安心安全のため

に」と、ここに「住民」と出てくる。非常に画期的なものでした。私はもうちょっと簡単にということで「私たちのお客さんは住民です」というモットーでいこうというふうにやってきました。これを図化すると、こういうことになります。企業と行政がパートナーである、エンドユーザーである住民のために仕事をしましょう。これは三方良しの公共事業です。さて、今日は「信頼をつくる『三方良し』のものづくり」というテーマにしましたけれども、私はこういうふうに思って仕事をしています。信頼は現場から生まれる。信頼は現場から生まれて、現場でストックされていく。信頼と一口に言いますが、信頼って何だろう。これを北海道大学の山岸俊男さんは、信頼というのは、相手の能力に対する信頼と相手の意図に対する期待としての信頼があるのだと。三方良しという言葉は、皆さんご存じのように近江商人の三方良しから来ています。お客さんに喜んでもらう。買い手に喜んでもらう。あるいは世間に喜んでもらう。喜んでもらうという考えがベースにあるのではないかと私は思います。公共事業の三方良しにそれを当てはめると、例えば我々は、行政と相対したときに喜んでもらう。行政と我々がパートナーとして住民に喜んでもらうというふうな仕事の仕方なのではないかなと。

私はここ何年かは、こういう考え方のもとに仕事をしています。喜んでもらうということは、どんなことか。私の家では、子どもが小さいときから私がカレーライスを作るのです。カレーライス担当は私に決まっています。子どもは3人いますが、もう手元から離れて、いま、女房と2人だけです。そうなっても、ずっとカレーを作っていたんです。私はジャガイモを入れないんです。なぜかという、ジャガイモを入れたカレーが好きじゃないんです。これはジャガイモが入っていますけど、我が家のカレーです。今はジャガイモを入れるんです。なぜかという、ある日、「ジャガイモがゴロゴロ入ったカレーが食べたいわ」と奥さんが言うんですよ。「いや、俺、ジャガイモ入ったやつ嫌いやき」と言うと、「ああ」ってため息をついて「だから、あなたはダメなのよ。私はジャガイモが入ったカレーが好きな。知らなかったでしょ」「知らなかった。けど、俺はおまえに美味しいカレーを食べさそうと思って、いままで作ってきた」「だからダメなのよ。それはあなたが思うおいしいであって、私が喜ぶおいしいではないでしょ」と言われた。それ以来ジャガイモを入れるようになりました。喜んでもらうというのは、そういうことなのではと私は思います。自分のことだけ中心に考えがちですが、喜んでもらうと言うのは、「相手の立場になって考える」「住民の立場になって考える」あるいは役所との話だったら、発注者はどういう考えでそれを要求するか、ということを考える。逆にいうと、発注者も施工業者の立場になって考える。これで喜んでもらう、相手に喜んでもらうという仕事の仕方ですね。

ただ、そんなことを言っても、きれいごとで飯が食えるかという話はいつも付きまとう



わけです。これは私の勝手な解釈ですよ、私は、三方良しというのは「現場から生まれた信頼を現場でストックして、それを自分たちの武器として積み重ねていく」という近江商人の戦略だったというふうに思うわけです。

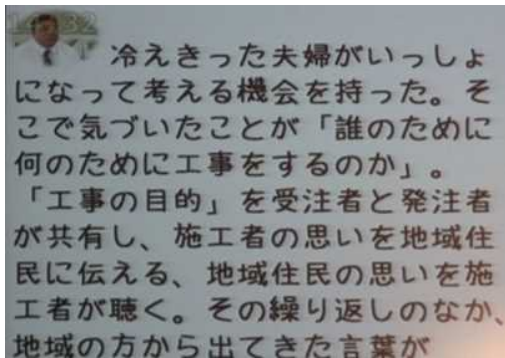
いろいろ理念の話をするときに、戦略とかいう生臭い話をしてしまいますけれども、私もこういうふうなことを人に話しながら、うちの会社

では番頭です。お金の汚いということはないですけれども、お金のことを常に考えて仕事をしています。つまりビジネス、商売というのは、いつの世の中でも生ぐさいものだと思うのです。近江商人がいかにきれいごとを言ったとしても、自分たちの利益がなければ会社は存続していけない。その中で、この三方良しの考え方がなぜ優れているかという、自利です。自分の利益というふうに考えてください。もともと自利というのは仏教用語で、自分を救済することとかいう話ですけれども、ここでは単純に自利が自分の利益で、利他が他人の利益です。自分のためにやるのが他人を喜ばせることとなる、それがまた自分に返ってくる、自分の利益となるというふうなものだと思うんです、三方良しというのは。

ただ、そこで大事なのは、それに対して、それをのんびんだらりとやった結果として出てくるものではなくて、それに対して自覚的にそれをやるかどうかというのは大事なことなのじゃないかなというふうに思います。

受発注者＝夫婦論

ここで、受発注者イコール夫婦論の確認しておきたい前提、夫婦は一つ。夫婦は一つという、こんなふうなことを思い浮かべる方はどれぐらいいらっしゃるでしょうか。私は思い浮かべません。夫婦は一つということは、必ずしもこういうことではないです。どういうことかという、夫婦は仲良く一緒に一つで、一体となって暮らしていきましようということではないのです。夫婦は一つということは、夫と妻がお互いをパートナーとして認めて協力しながら生きていかなければならない運命共同体だと、良くも悪くもというふうなこと、これが、私がいう夫婦は一つということの意味です。



冷えきった夫婦がいっしょになって考える機会を持った。そこで気づいたことが「誰のために何のために工事をするのか」。「工事の目的」を受注者と発注者が共有し、施工者の思いを地域住民に伝える、地域住民の思いを施工者が聴く。その繰り返しのなか、地域の方から出てきた言葉が

小野さんは、新潟の三方良しの成果として、こういうことを挙げています。冷え切った夫婦が一緒になって考える機会を得た。それが誰のために、何のために工事をするのか。工事の目的、その一つひとつの工事の目的を受注者と発注者は共有して、施工者の思いを地域住民に伝えて、地域住民の思いを施工者は聞く。その繰り返しの中から地域からもらった言葉は「ありがとう」だと。つ

まり第3の、3の優位性に気付いて、3の存在が必須であることを認め、3に喜んでもらおうと仕事をして、アプローチをした結果、3からのフィードバックを受ける、「ありがとう」と。甲乙です、我々のことを甲乙で、いまは受注者と発注者と呼ばなければならないという話がありますけれども、なぜかという、甲だったら甲のほうが偉くて乙は弱いようじゃないかと。受注者と発注者にしても、ことは一緒ですよ。どちらかが偉くて、どちらかがというのは、どちらが大きくて、どちらが小さいというのはいろいろな関係において大小、強弱というのは必ずあります。私は甲乙同等とか、片務性の解消とかいう話をしますけれども、例えば現状がこうだとして、こういうふうになったとしても、そもそも甲対乙、受注者対発注者という二項対立の発想とか仕組みに限界があると思っています。

3の話をするのに、ある例を見てください。私の住んでいる北川村でやった台風災害か

らの応急工事の例です。北川村は全国有数のユズの産地です。その北川村を、北川村とい
うか高知県東部を 2011 年 7 月、台風 6 号が襲います。このときの降り始めからの総雨量が
1,200 ミリを越す猛烈な雨でした。3 ヶ所ほどで深層崩壊が起こり、それによる土石流とか、
付近を流れている奈半利川の洪水で、地域の幹線道路である国道 493 号が何カ所かで寸断
されました。代表的なところはこの二つですが、下流の方の小島地区、次に 2 キロ離れた
上流側、ここは土石流で道路が 300 メートルほど吹っ飛びました。

一人のためにつくる

地元の高知新聞の記事には、「9 月の台風までに完了できるか心配」とか、「作業員の努
力もあり工期を短縮できた」という記事が載ったんです。「作業員の努力もあり」というこ
の言葉に感激した私は、自分のブログに、すごく感激しましたということを書いた。そし
たら、こんなコメントが返ってきました。

ユウコさんという女性の方で、北川村の人なのでしょう。もちろん私はどういう方かも
知りません。この私と発注者の土木事務所長さんとの話も、それはそれで私にとっては結
構貴重な体験だったんですけれども、これを物語として成り立たせているのはユウコさん
という 3 の存在です。住民の安心安全のために、発注者と施工業者がチームワークで良い
ものをより早く作っていこうということを目指して、住民に喜んでもらえたということだ
と思うのです。まさしく、それは三方良しの公共事業、企業良し、行政良し、企業と行政
がパートナーとして、お客さんである住民のために仕事をしましょうということだったと
思います。

ここで、住民、行政、企業、私は今日ずっと、そういう言葉ばかり使ってきました。身
体性を伴った言葉でないと人は動かないと冒頭に言ったのですけれど、住民という人はい
ません。行政という人もいません。企業という人もおりませんよね。何を言いたいかに
うと、鳥というと、もう何千種類という鳥がいるんです。鳥という鳥はいないですよ、
カラスという鳥であったり、ウグイスという鳥であったり、鳥は一つひとつ。住民のため
に、住民のためにと、お客さんは住民ですとさんざん言っておきながら、いや、そうじゃ

ひとりのために
つくる
そんなスタイルも
アリじゃないか

まずは個人に
「喜んでもらう」
というマインドを持つ
それが身体性を伴った
「三方よし」のスタート

ないんです。このおばちゃんにニシオさんというんですけど、「ニシオさん」と言って、初めて「人」なんです
よね。このおばちゃんにハマウズさんというんです
が、「ハマウズさん」と言って、初めて「人」。これ、
うちの現場代理人で、「田中」という「人」なのです。

最近思うのです。つまり、隣の家の山本さん、監督
職員の中野さん、そういうふうな発想、そういうふう
な仕事の仕方。そして、見たことのないユウコさんで
すね。まずは個人、喜んでもらう、喜んでもらうと私
はさんざん言いましたけれども、住民に喜んでもらう
と言ったってピンとこない。まずは個人に喜んでもら
うという心持ちで仕事をする。それが私がいうところ
の三方良しのスタートです。それを突き詰めていくと、

1人のために造る、そんなスタイルもありじゃないかなというふうなことを最近考えています。

とはいえ、また、ここに帰りますけれども、きれいごとで飯は食べません。企業の目的は金儲けです。利益を上げ続けなかったら存在することすらできません。当然のことです。けれども、私たちの仕事の利益というのはスーパー、小売業で、お金と品物をやり取りして利益が生まれます。非常に分かりやすいです。けれども、私たちの仕事の利益は直接的な金品の交換ではないですよ。何かというと、私たちの公共建設工事の利益は、社会資本、インフラを造るという行為を迂回して達成されるものなのです。私たちが技術という贈り物をしたことに対する報酬として、私たちは利益をもらう。そのときに、インフラ、社会資本を造るという我々の仕事は、さっきから自利とか利他とか言っていますけれども、そもそも我々が仕事をする事自体が自らの利益を得る、自らの利益を得るという行為がそもそも世のため、人のためです。そういう仕事を私たちはしている。ここでも、そのことに対して自覚的であるかどうかというのは重要だと私は思います。

その中で、だからといって、自分たちの仕事はこういうふうな仕事だから自分たちが黙々と仕事をすれば、それで人のためになるから、それで良いではなくて、まずは顔が見える人に喜んでもらう。そして、たくさんの人に喜んでもらうというふうな仕事の仕方をしていきたいと思っています。



それを端的に表した言葉は、冒頭の言葉に戻りますけれども、「私たちのお客さんは住民です」と私はことあるごとに言うのですが、ここで気をつけなければいけない大事なことが一つあります。「お客さんは住民です」といっても、お客様は神様ではない。カレーライスの話をしました。ジャガイモが好きだからジャガイモを入れるというのは、私と奥さんの関係だった

らそれで良いのですけれども、だから、住民が喜ぶことだったら、それはそれで全部そういうふうにするかということ、我々の仕事はそうではない。ときには反対にあいながらも、「これは必要なものであります」「これはこういうふうにしたほうが良いですよ」というふうに、ちゃんと主張しながら仕事をしなければいけないというふうに言いながらも、むちゃくちゃ妥協はしながら仕事をしていっているわけで、お客様は神様ではない。ということです。

答えは現場にある

最後になりますけれども、企業と行政がパートナーとして、住民のために、住民の信頼を得るためにはというふうな話を今日してきましたけれども、こういうことです。このパートナーとしてという受注者と発注者の信頼が、そもそも築けているかという問題もあります。その全てにおいて信頼を築くためにはどうしたらいいのか、どういうことを行っていけば良いのかと考えながら仕事をしていくことは大事だと思います。人に信頼されるか、されないかということを一いち考えないでいい時代は確かにありました。でも、いまはそういう時代ではない。既にもうだいぶ前からそういう時代ではないと思います。ど

ういうふうなことをすれば信頼されることにつながるのか。信頼されるものづくりとはどういうことなのかということ、一人ひとりの人間が、一つひとつの現場で考えて仕事をしていくことが大事ではないかと思っています。

もろもろいろいろなことがありますけれども、先ほど言ったような、最終的に、我々の体は現場にあります。世間との接点も現場にあります。儲けも現場から生まれます。損も現場から生まれる。問題も現場から生まれて、良いことも悪いことも現場から生まれます。ということは、答えも現場にあるというふうに私は思います、ということを経験の言葉として、以上で私の話を終わらせていただきます。どうもありがとうございました。

事例発表 1

「北の大地から i-Construction と三方良し」

株式会社砂子組 企画営業部部長 真坂 紀至氏

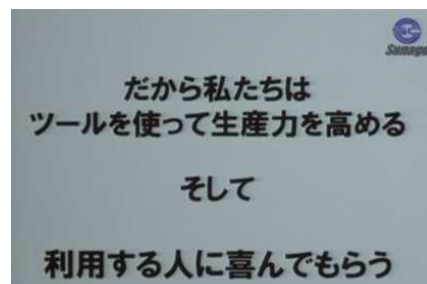


砂子組の真坂と申します。よろしくお願いします。

我々の仕事とは、どういうものかということ、先ほど宮内さんの話の中にもあったのですが、ものづくりをきちんとしながら、楽しみながら良いものを早く・安く・安全に作って、ちゃんと儲けるということをしていくのが我々の仕事かなと思います。会社があって、エンドユーザー（お客様）がいて、発注者、それから協力会社の方も入ってくると思うので、その人たちそれぞれが考えている価値を、仕事を通じ見出しながらやっていくというのが三方良しというか、四方良しになるのではないかなと思っています。

昨年、砂子組ではどういう取り組みをしているか、簡単に、いくつかだけお話しさせていただきます。昨年、「i-Construction」がスタートして、全国第1号と認定していただいております。その他に、メーカーさんが作った新しい機械を導入して試したり、土木だけではなく当社の場合は建築工事もやっておりますので、建築のところの効率化を目指したような活動をしたり、このようなことをいろいろと ICT のツールを使ってやっています。この取り組みは、i-Con とかは、特にそうだと思うのですが、よく「何を使ってやっているの？」みたいなことを聞かれるのが多いのですが、そうではなくて、「何のために、どういう目的のためにやるのが重要であり、ツールの話では無いというのをしっかりと社内ではやる必要があるね」という話を、よくしています。

弊社では ICT のツールを使い、鉄筋を 3D 化して、干渉チェックを行い、打ち合わせしたり使っています。それから、3D モデルを作ったり、SketchUp を使って、こんなに難しいものは必要が無いので、簡単なものと



というのは SketchUp を使いながら属性情報を入れて、属性というのは結構隠れるのですけれども、わざと表に出して使ったりということをします。こういったツールを使って、生産性を高めるということを目指しながら、やっています。

活用すると、発注者との打ち合わせですとか、地域の方々との打ち合わせによって、意思決定が格段に速くなるのです。いままで見づらい図面を見ながら見ているということがあったのですが、それが 3D 化したものを表示することによって、意思決定が早くなる。それから、いろいろなツールを使っていきますので、日当り施工量自体もしっかりと伸びていくのです。ですから、課題が結構あって、この課題というのは、ほとんどの方が想像している課題と同じようなところになると思いますが、ツールを使いこなす人がいないという話があったり、「そんなことをやったって」という既成概念があったり、「そんな暇は無いぞ」みたいな話があったり、いろいろ出てくるとは思いますけれども、ツールを使いこなす人がいないというのが、結構あるかと思っています。あと、ここには敢えて書かなかったのですが、お金の問題が非常に大きいかなと思っています。

それぞれの受注した現場は、ここの部署にいる人間に、打ち合わせをある程度任せる。ここの人間が準備段階から打ち合わせ、それから導入・運用の部分も一緒に現場の人とやっていくというような流れに変えました。ICT ツールは、人がいなかったりとか、非常にお金がかかったり時間が無かったりという問題点はあるのですが、やるためには先ほどのように組織を変えるというのも一つでしょうけれども、一番下に書いてある無駄をちゃんと省いて、自分がこういう新しいことをやる時間を、どうやったら作れるのかというのを社内で真剣に議論する必要があるのではないかと思います。

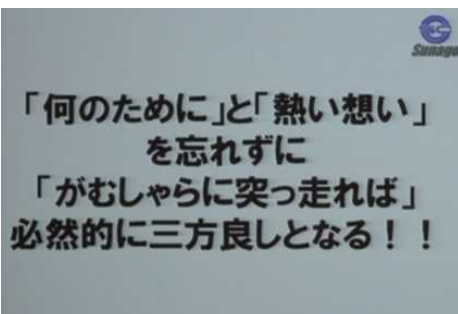
そういったことをやれると、3D データを作る時間というのが増えてきます。そうするとシミュレーションしやすくなってきます。シミュレーションができると、どうなるかという、綿密に現場の施工計画を考えやすくなり、次の情報化施工や ICT 土工とか、そういったところでデータを活用できるようになります。いろいろな要素が、そこでミックスされて生まれてくると、作業効率の向上というところにつながってくると思います。

綿密な施工計画をやると、どうなるかという、目的がしっかりと何のためにやるのかというのが議論できていないと、なかなかチャレンジできないのですが、この辺が議論しやすくなります。ワンデーとかもそうですけれど、ODSC の部分が、ここになってくるかなと。工程もがっちり発注者の方と議論しながら、お互いにパートナーとして、どういうふうに現場を進めていくのかという議論をしやすくなってくると、熱く攻める工程ということができるようになるのかなと思います。攻めの工程管理ができていくと品質も良くなって、全体の事業のリードタイム自体が短縮されて、早く終わるようになってきますし、作業効率がちゃんと上がっていると、もちろん会社として利益が出たり、技術屋さんにも余裕ができてくるとは思います。効率が上がってくると、いろいろなアイデアを出しやすくなっていくので、アレンジとかアイデアというのがやりやすくなる。こういったところにつながってくると、先ほどのこっちとミックスする技術屋さん自体が成長してきて、自分の成長が実感できて良いものを作って褒められていくと、やる気というのはどんどん増えてくるのではないかと思います。会社としての現場の利益が増えて、会社として給料もちゃんとガッポリ出してくれるようになってきますし、技術屋さんにも余裕が生まれてくると、

休みが増えたり、残業が減ったり、自分の成長のために時間を使うということもできるようになってくる。そういったようなことが連鎖してくると、どうなるかという、「建設業って、何か給料ももらえて、すごいね」みたいなところに行くのかなと。そうすると、世の中の方の見方というのが、「建設業は馬鹿な人」とか、「ヤンキーだ」とか、そういうあまり良いイメージとかいうのが無かったと思うのですが、「すごく給料もたくさん稼いで、休みもあって、いろんなことをやって、やる気に満ちた人たちが集まっている集団だ」みたいになってくると、世の中の見方が変わってくるのかなと思います。そうなると、「建設業って格好良いね」みたいなことになって、働く人がどんどん増えてくる。そうすると地域の安心とかを守りやすくなってくる。勝手にこんなようなことをイメージすると、すごいなと、これこそまさに三方良しにつながってくるのかなと。

先ほど言った、無駄を省くというのは非常に重要で、作業効率を上げながら無駄を省くというやり方と、人を増やすというやり方と、社内のリソースをうまく活用しながらやっていくという、いろいろな方法があると思うのです。これは建設会社側だけがやっても、ダメだと思うのです。発注者の方も、やはり、どうやったら無駄を無くせるのかというのを一緒に受注段階から考えて議論できれば、もっといろいろなことにつながっていきます。1年、2年、こういった取り組みをやってきて感じるのは、うちも新しいツールとかをすぐに導入してという話になりがちだったのですが、今年の春に、もう一度、社内にある資機材関係を見直してみようじゃないか、古いものでもアレンジしたら使えるのではないか。だから、こういったものを、すぐにいろいろなものに飛びつかないで、すでにあるツールを使いこなして、どう効率化していくかということを考えようではないか。

それから、そういったものと新しいものというのを、しっかりとミックスしながら考えていく。なるべくお金をかけずにやっていくというようなやり方を見つけて行く。あとは、社内の中で見つめ直して、周りに惑わされずにやっていくということが、すごく重要ではないかと思っています。



いろいろなテクニックを身につけたり、いろいろなツールを使ったりとかしながらでも、絶対に忘れてはいけないなというのは、先ほど宮内さんのお話の中にも出てきましたけれども、「何のために」というのは絶対に必要かなというのと、先ほど言った「熱い思い」を忘れないで、何かいろいろ突っ込もうとすると、いろいろできないことも考えたりとなるとありますが、そういうのをしっかりと仲間がカバー

しながら、がむしゃらに突っ走って行けば、必然的に、もしかしたら三方良しになるのではないかと思っています。

事例発表 2

「沖縄で取り組む我した島の三方良しの公共事業」

金秀建設株式会社 工事部部长 外間 博之氏



皆さん、こんにちは。掴みということで、沖縄口で挨拶させていただきます。

「ハイサイグスーヨー、チュウウガナビラ、ワイヤ、オオシロ・ヤスカツヤイビーン、チュウヤイッペイ、チムフトウフトウ、シーソーイビーシガ、ナイルカジリ発表スクトゥ、グスーヨーユタシクウニゲーサビラ」。この挨拶は、発表のテーマ、「沖縄で取り組む我した島の三方良しの公共事業」について、当現場で取り組んでいる三方良しの事例を、住民良し、行政良し、企業良しの順に発表していきたいと思っておりますので、よろしく申し上げます。という意味です。

それでは、当現場で取り組んだ三方良しの取り組み状況。まずは、住民良しから説明したいと思います。ウチナーグチでということで、ウチナー方言での工事協力願いということで、比較的、高齢者が多い地区になっております。浦添市の前田地区というところなのですが、若い住民の方には標準語で、年配の方には、できるだけ方言を用いて分かりやすく説明することで、工事に対する理解度が深まったと思っております。

続きまして、定例の現場周辺清掃ということで挙げております。毎月第2・第4の土曜日の1時間、現場周辺の清掃活動を行っております。これが現場周辺ということで、前田自治会周辺の草刈り活動です。自治会長より、草刈りの回数が減ったと喜びの言葉をいただきました。先ほども言ったように、前田自治区というのは高齢者が多いことで、定期的に住民による草刈り活動はあったのですが、どうしても回数が不定期でということになっていたもので、その協力の一端を担えるかなと思って、現場のほうでも取り組んだ次第です。

こちらも同じく、前田自治会周辺の側溝清掃です。これは沖縄特有のスコールの防災対策を兼ねています。これが洗車のお手伝いと題は打っていますが、現場のほうで月1回、工事車両、ダンプ、ユニック等の点検日を設けています。その際、点検する車両が無いときには、近隣住民の方の車の洗車のお手伝いもしておりました。これが近隣住民に向けた工事看板の設置ということで、作業員休憩所に AED の設置を行っております。この看板は、現場にありますよということで、ここに表記してあります。緊急時に、誰でも使用してくださいという形で、第三者に分かるような設置の仕方をしております。また、緊急時に、この AED が活用できるように、現場関係者、私も含めて浦添市消防署さんの講習を

受けて、資格者証の取得を関係者職員が全員取っております。

地域行事のお手伝いということで、今年の2月4日に開催した浦添市さんの「てだこウオーク」の応援看板を自主的に設置しました。これも同じく地域行事のお手伝いということで、「てだこウオーク」の歩道規制用のカラーコーンの設置です。「てだこウオーク」に備えて、歩道のほうに、このような違反駐車があるので、当日、子どもたちが歩きやすいスペースを確保するために現場のほうで前もって規制をしておきました。

近隣店舗に合わせた工事看板の設置ということで、現場周辺の沿道に沖縄そばのお店ですが、結構、玉家（たまや）さん有名なのですが、この玉家さんのほうに客足が減ったというお話がありましたので、現場のほうでイラスト入りと玉家さんの名前入りの看板を上り線・下り線にセットさせていただきました。毎月1回、沖縄そばの日ということで、工事関係者みんなでそばを食べる日を作ったのですけれど、そのことで結構、店主の方とも仲良くなりまして、工事のほうの進捗もうまくなりました。

浦添警察署とタイアップした交通安全掲示物の設置ということで、沖縄県は、未だに、まだまだ飲酒運転のワースト1でありまして残念なことです。今回、浦添市さんとタイアップさせていただいたことで、「飲酒運転根絶の表記をしてくれませんか」という依頼がありました。真ん中のやつが沖縄のサングァーというもので、魔除けという意味があります。この上のハート三つが、家族の思いと、しない・させない・許さないという意味合いを込めているそうです。赤色にしたのは、根絶に対する熱意ということで、警察署の方から伺っています。このように、一般の方も見てもらえるような形をしていることで、シンプルで分かりやすい掲示板にすることで、近隣住民の興味をもってもらえたと思います。このようにお話しする機会もだいぶ増えましたので、工事に対する理解も増えたと思います。

現場周辺で、毎日、声を交わしている小学生です。工事に対する興味をもってもらって、「いま何を作っているの？」みたいな感じで話しかけてきてくれたので、我々のほうも、こういった形で記念撮影しようかと。また、ここのヤギは、現場のほうの駐車場として借りている地主さんが飼っているヤギさんで、よく餌をあげにくる子どもたちがいます。ヒージャー汁というのは、ヤギ汁のことです。

続いて、この工事に入る前に、当該工区内で別途発注工事期間のほうがありましたので、この現場の調整の説明となります。毎週1回、月曜日に、各工事の発注者および施工業者が合同会議を行いました。当該工事区間で実際にあった件数ですが、浦添市発注工事が5件、都市モノレール発注工事が4件、浦添警察署の工事が1件、民間工事が1件、合計11件の工事が、我々の工事と別と同じ工区内で動いていましたので、これをも調整するために、毎日工程表を引き直しました。というのも、「いちゃりばちよーでー」の精神でということなのですが、いちゃりばちよーでーというのは、「行き交いあえば兄弟」という沖縄の方言の意味があります。一度、接点を持ったら、兄弟のように仲良くしましょーうという意味合いで、お互いに発注者も施工業者も一体となって工事を早めに進捗をしましょーうという気持ちで、この会議を行っておりました。



最後に、企業良しです。まず、女性の活用応援ということで、まだまだ土木業界は女性が活躍しても、なかなかトイレとか、そういったものが完備されていないところがありましたので、女性作業員が安心して現場に従事してもらえるように、女性用のトイレを別枠で洋式のタイプを設けております。また、こちらは現場事務員になりますが、現場事務員を置くことで、発注者からの好印象で、また、彼女には

写真管理と連絡調整の補助的なものを作ってもらい、その他にもイメージアップとか現場の雰囲気づくりのほうにも一役かってもらいました。

沖縄といったら熱中症なのですが、熱中症対策の空調服の推奨です。会社のほうでも熱中症に対する懸念もありまして、当社社員に関しては100%支給済みになっています。この空調服を着ることで夏場の作業も快適になって、熱中症に対する不安も減りました。先ほど警察の飲酒運転のほうでも話しましたサングラーのシールの配布です。「サングラー」とは、沖縄の魔除け・お守りということで、無事故・無災害の願いを込めて、現場のほうで制作したシールを、全員、ヘルメットに付けております。

担い手の育成ということで、今年入社した新入社員になるのですが、私どもの会社もまだまだ若年者の建設業の入社が伴っていないので、まず、昔だったら「盗んで覚えろ」ということだったので、一つひとつの作業を一緒になって考えて指導していくことで、お互いにコミュニケーションを取っていくことで少しでも建設現場のほうに理解とか慣れてもらうということを考えながら、一緒に現在、仕事をしています。いま現在は、安全管理と写真管理の補助業務を担当しております。

これが先ほど言った90点の表彰です。県知事表彰をいただきました。優良建設業と優良技術者証です。たまたまなのですが、その他2現場も、この年に県知事賞を受賞して、一つ、去年の話題になりましたけれど、今年も連続表彰を狙っていきたいと思っております。

最後になります。三方良しの公共事業に取り組んでということで、今回、発表した現場は三方良しに取り組んで2件目の現場となります。住民目線で現場を進め、日々、コミュニケーションを取ることで、工事に対する理解につながったと思います。苦情・クレームが無いことで、発注者と良好な関係を築き、現場職員にも良いものを作ろうという一体感が生まれました。このカンファレンスを機会に、多くの建設業の皆さまが三方良しを取り入れ、実践していくことで、沖縄県の建設業のイメージも、もっと良くなると思います。この業界の発展につながるよう、共に頑張っていきたいと思います。

ご清聴、どうもありがとうございました。「いっぺーにふえーでーびたん」(※大変ありがとうございました)。

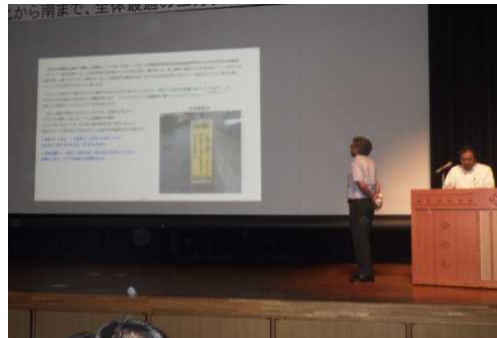
事例発表 3

「方言看板で地域を明るくする現場」

株式会社丸政工務店 常務取締役 上原 健市氏

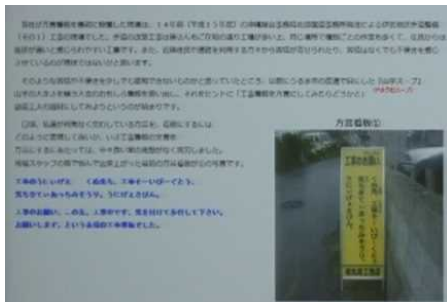
こんにちは。丸政工務店の上原と申します。このような発表は初めてでして、お聞き苦しい点もあるかとは思いますが、よろしく願います。

我が社が方言看板を最初に設置した現場は、14年前、平成15年度の沖縄総合事務局北部国土事務所発注による、伊芸地区歩道整備その1工事の現場でした。歩道の改築工事は、皆さんも



ご存じの通り、工種が多い上、同じ場所で種別ごとの作業も多くて、住民からは進捗が遅いと感じられやすい工事です。また、近隣住民や道路を利用する方々から苦情が寄せられたり、苦情は無くても不便さを感じさせているのが現状ではないかと思えます。

このような苦情や不便さを、少しでも緩和できないものかと思っていたところ、以前にうるま市の農道で目にした看板、山芋の大きさを競う大会のおもしろ看板を思い出し、それをヒントに工事看板を方言にしてみたらどうかと思い、創意工夫の題材にしてみようというのが始まりです。日頃、私たちが何気なく交わしている方言を看板にするには、どのように表現して良いか、いざ工事看板の文言を方言にするにあたっては、なかなか良い案



の発想が無く、苦勞しました。現場スタッフのみなどで悩んで出来上がった最初の方言看板が「工事のうにいげえ くぬさち、工事そーいびーくとう きいちきていあっちみそうり。うにいげえさびん。(工事のお願い。この先、工事中です。気を付けて歩行してください。お願いします)」という表現の工事看板でした。

方言看板を設置したものの、その後は正直、あまり気には留めていませんでしたが、ある日、新聞記者の目に留まり、平成15年2月に新聞に掲載されることになりました。新聞に掲載されて数日後の夕方、現場の担当者から連絡があり、「方言看板が新聞に載ったせいで、現場が大渋滞ですよ」との報告でした。急いで現場に駆け付けると、それほどの渋滞ではありませんでしたが、決してスムーズな走行状態ではありませんでした。現場には6基の方言看板を設置していましたが、設置場所が近隣住民に喚起を促すための看板であり、すべて町道側に設置したため、国道側からは方言を見ることができないことで、運転手が看板を確認したために徐行したことが原因でした。そこで、速やかに工事現場の始点・終点側にも2基増設して処理したことを、いまでも覚えております。

そのような反響があったことで、方言看板にハマった要因の一つであり、その後の方言

にこだわる看板づくりの始まりでもあります。その後の工事現場で考案した、第2弾の方言看板が「きいちきてい よんなあ〜 あっちみそれー やんばるみち（気をつけて ゆっくり 走って下さい 山原路）」という表現の工事看板でした。方言を記したそばに、読み仮名もつけて、子どもたちにも分かりやすい看板にしました。

沖縄県は観光需要の活発さを背景に、観光関連産業は好調さを拡大しつつ、いまでは沖縄を訪れる観光客は1千万人にも迫っています。私も県民の一人として、沖縄を訪れる方々と機会があるごとに、ふれあいの心、一つひとつ大切にしていきたいと思います。また、タクシーや観光バスのガイドで、沖縄の方言の紹介に役立てるものになればと思う次第です。方言看板の反響は、意外と大きく、テレビの取材を受けたり、高校の英語の教材にも採用されたりしています。また、方言看板に興味を持った女子大生からの卒業論文の取材を申し込まれたこともありました。最近では、上り旗でのアピールや、工事現場地域の文化の紹介などを行っています。また、平成25年度ヨウケ地区地盤改良その1工事では、名護市の許可を受けてキャラクターであるガジュマル願多（がんだ）くんを方言注意喚起と合わせて上り旗を制作・設置しました。このように、我が社は方言看板にこだわり続けて15年になります。いろいろな出来事がありましたが、方言が起因とする事故報告は、一度もありません。これからも方言看板や、方言上り旗を設置することで、現場の安全第一と、現場付近利用者の安全に気を配り、皆さまのご意見、ご指導を受けながら、創意工夫していきたいと思います。

また、担い手が少なくなっている我々建設業界の負のイメージ、きつい、汚い、危険を脱していけるように、日々の努力とチームワークを大切にしていきたいと思います。

最後に、我が社がモットーとしている、「地域を元気にする企業」として現場の作業に従事し、邁進してまいりたいと思います。最後まで、ご清聴、どうもありがとうございました。



事例発表 4

「新潟県の三方良しの公共事業革命」

新潟県土木部河川管理課 防災係主任 小間屋 祥氏



皆さん、こんにちは。新潟県土木部の瀬戸です。残念ながら今回もビデオでの登場となりました。新潟県の取り組みについて、ビデオで紹介いたします。さて、私がなぜこんな格好をしているかなのですが、新潟県で有名なのは、美味しいお米、美味しいお酒、そして着物も実は有名なのです。これは十日町の着物です。ということで、このような格好で登場しました。

新潟県の小間屋です。よろしくお願ひします。それでは、私のほうから佐渡で検討していました「受発注者の信頼関係情勢」と題しまして、新潟県全体ではございませんが、佐渡島で行っている取り組みの紹介をしたいと思います。

まず、佐渡に赴任した新潟県の土木職員の人、発注者ですが、佐渡に赴任して思うことというのがあります。本土の業者さんと仕事の仕方が何か違う。何故だろうか？あと、「佐渡ルール」というものがあり、離島特有の地形条件や、資材等の調達に時間を要したり、そのような状況がございます。それと、もちろん島内の佐渡島の業者も、「もっとこうしてくれたら良いのに」だとか、「もっと早く対応してほしい。返事が早くほしい」とか、思っていることもあるのですが、やはり思っていると言いつらいと感じられているようです。ここに違和感の正体があり、本土に比べてお役所に対するイメージというものが残っており、受注者と発注者の距離感が遠いなと思ひました。そこで、気持ち良く仕事を進めたい、良いものを作りたいという思ひは、お互い共通で持っていますから、互いの不満や改善点というものを本音で話し合い、信頼関係を築くことによって工事とか成果物の品質向上につながるのではないか、また、適正な利益を確保するというにつながるのではないかと考えまして、担当者レベル（発注者側で言うとは監督員、受注者さん側で言うとは現場代理人）での課題の解決というものを考え、実効性のあるルールというものを作ろうと取り組みが始まりました。

まず一つ目、相互理解不足なのですが、受発注者間それぞれ相手に対してどのようなことを感じているかということヒアリングしました。その結果、結構キツイ意見も出ましたが、受注者側は、「監督員は現場の認識が甘いのではないか」という意見がありました。「判断力が無い」とかも言われました。発注者側は、「公共工事のルール（そのルールの背景や意味合い）というものを、知っているとならに良くなるのではないか」という意見があり

ました。お互いがお互いのことを、そもそも知っているのか？ 相手のことを理解しているのか？というところが問題ではないかと考えました。特に県の場合は、佐渡地域の職員は、若手の職員が多いという状況も背景にはあるのではないかと思います。

原因は、まず、「相手の仕事を知る機会が無い」「忙しそうにしていて相談ができない」実際、20代の監督員が現場に行くと、お父さんほど年の差がある現場代理人さんがいます。そうすると、やっぱり話しづらい、相談しづらいというのがあります。あと、お互いの不満は言える機会が無いということで、相手を知る、相手と話すということが重要ではないかと考えました。二つの課題を解決する手法として、受発注者間で合同の勉強会をやってみようという話になりました。勉強会のポイントとしては、受発注者それぞれの代表者が、自分たちの業務、お互いの工事に関わるものだけではなくて、普段どんな仕事をしていて、どういうことを考えてやっているのか。そういったものをお互いに知り合う。さらに、そういったお互いのバックグラウンドを知った上で意見交換を行うことで、コミュニケーションを活性化させようということになりました。

次に、二つ目の課題ですが、地元周知不足ということで、地元には挨拶なく急に現場が始まってしまったり、地元から「工事の説明まで聞いていないよ」というクレームがあり工事が中止したり、計画変更が発生したりということが何度かありました。これは、なぜ起きるのか、やはり地元周知の役割が受発注者間で明確になっていないということです。発注者は「業者が説明してくれるはず」とか、受注者は「県がすでに説明しているはず」という思い込みがあり、地元が置き去りになり「工事？聞いていないよ」ということになっていました。まず、検討委員会のほうでルールの素案を作り、受発注者合同で検討を行いました。受発注者合同で検討というのは、ワークショップ形式で受発注者で6人ぐらい、1パーティを作り、そこでいろいろな案を出して、最後に班ごとに「自分たちの班は、こんなアイデアを考えました」というのを発表していただきました。その六つのアイデアの中から良いところ取りをしまして、役割を明確にするルールを作りました。これまでは、受発注者間それぞれの監督員や現場代理人により、いろいろなやり方でバラつきがありましたが、これからは受発注者ともに役割が明確化されましたので、誰がやっても最低限必要な情報を地元を下すことができることとなります。

最後に、レスポンス不足ですが、これについては「協議の回答が遅い」とか、「工程管理が甘い」という話がありますので、それによってレスポンスが遅くなる。特にワンデーレスポンスという言葉は、あるのは知っていて、大事なものはみんな分かっていますが、でも、できない時というのがあります。何故できないのだろうと考えました。大きく原因は二つ。個人個人で対応していると結局できないのです。要は、個々の対応には限度がある。よって、個人で対応するのではなく、強制的にレスポンスする環境というものを作り、さらに、それができる人材を育て、相談しやすい組織としての対応というものが必要なのではないかと考えました。レスポンスの早い組織づくりのために、具体的に二つのことをやりました。まずは、スケジュールの共有化と、監督員2人態勢。一つ目のスケジュール共有というのは、監督員と現場代理人さんのほかに、監督員の上司である課長代理の3人が、それぞれのスケジュールを、みんなで知るようにしました。そのスケジュールというのは、一

つの工事現場のスケジュールではなく、監督員であれば、自分が「いつ出張」だとか、「会議があります」とか、「職場を空ける日」とか、可能な範囲で個人のスケジュールも入れて、監督員が常日頃どこにいるだとか、いつ何があるというのを現場の人が知るようなシステムにしました。これは現場代理人さんからは絶賛の声をいただきました。監督員の予定を知っていると、現場の方もどのタイミングで立ち合いをお願いするなど、好評をいただきました。最後に監督員2人態勢を試しにやってみました。これは、27年度は人を使った現場しかやらなかったのですが、28年度は多くの現場で実施しております。27年度の成果としては、すべての問題に共通しているのは、コミュニケーション不足ということで、三つ課題は挙げましたが、すべてコミュニケーションの不足というものが原因だったのではないかと思います。受発注者間お互いが、まず本音で話し合っただけで信頼関係を築くということが出来たのが、最大の成果ではないかと思います。こういう土台を作ることによって、次の年につながったと考えております。また、この信頼関係を築くにあたっては、受注者さん側からどうしてもそういった本音とか言いづらいというのがありますので、ここは発注者側、県のほうが一歩まずは踏み出して「こうしたいんだけど」という相談をして、取り組み始めるというのが非常に大事なかなと思っています。

次に、意見交換会の開催ということで、27年度、相互理解不足の解消ということで、発注者と測量業者さんと施工業者で勉強会をしました。28年度は、さらに設計業者さんも含めまして4社で意見交換会を開催しました。その中で、ただ意見交換をするだけではなく、新たな議題も生まれました。「こういったのも、もっとこうしていきたいよね」という話が出てきて、具体的には図面と現場の不整合ということで、細かいところで図面と現場が合わない」ということがあると、それによって工事がスムーズに進まないことが見受けられる。逆に設計する側も、「設計するときに、必要な図面が無い」ということがある。という話がありました。何故そんなことが起きるのか。実は、新潟県では、いままで発注者と設計業者さんと施工業者さんの3者で、工事施工調整会議という制度があります。この3者で、工事を着手する前に、設計思想を設計業者さんから施工業者さんのほうに伝える会議の場を設けるという制度が、もともとあったのですが、今回は、そのさらに前段、設計をまずするときに、そこに測量業者さんを交えて、3者で一緒に現場を身に行こうということにしました。このメリットとしては、設計の段階から同じ目線で、3者で現場を確認することによって、共通認識をもって設計に進められるとことと、そうすることで測量範囲の確認ができ、後で「追加でここを測って」ということが無くなるのです。

さらに、その合同現場踏査を実施するタイミングですが、当たり前ですが詳細な測量や設計業務を始める前で、且つ、それぞれの立場の人が現場を1度見て、ある程度のことを把握している状態のタイミングで合同現場踏査というものを行えば良いのではないかと考えました。そうすることによって、必要な断面が、必要なタイミングで揃い、図面の不整合の解消につながり、設計業務の手戻りが軽減されます。さらに、もちろん追加測量という箇所も無くなりますので、測量業者さんの出戻りも減ります。これが行われることによって、最終的には、現場で作業をするときに、図面と現場がぴったり合っている。施工する業者さんにとってもメリットがあると考えております。

最後にまとめとしてなのですが、佐渡でやっているものは、まずは発注者と、それぞれの立場の受注者さん側と、お互いのことをまず理解し、協力を心掛けることで、より良い工事の現場を作りたい。また、成果品も精度の高いものを進めることで、最終的に地元、地域の人たちにとって利益になる。こういった取り組みのほうをさせていただきました。ご清聴、ありがとうございました。

パネルディスカッション

「三方良しの公共事業改改革と沖縄観光振興」

[パネリスト]

内閣府沖縄総合事務局 開発建設部 技術企画官 喜舎場 正秀氏
北中城村役場 総合調整監兼企画振興課長 石渡 一義氏
株式会社沖縄建設新聞 代表取締役 喜久里 睦氏
株式会社砂子組 常務取締役 近藤 里史氏

[コーディネーター]

ゴールドラットコンサルティング ディレクター 岸良 裕司氏



○岸良 皆さん、こんにちは。今回のテーマは「三方良しの公共事業改革と沖縄観光振興」ということで、沖縄の大きな産業である観光産業と公共事業について、パネリストの方々と議論させていただければと思います。よろしくお願いいたします。

「徹底的にヤル！」ことのマネジメント

○岸良 先ほど「徹底的にヤル！」という創意工夫の事例を見て、創意工夫そのものにはそんなにお金がかかっていない気がしました。気は遣っているけど、金は使っていない。または知恵は使っているけれど、金は使わない、みたいな感じで、たぶん皆さんが思うほどお金を使っていないような気がするんです。僕はもともと京セラで、サプライヤーでトヨタに鍛えられた人間です。そのときに、「岸良君、お金は使うと無くなってしまうけど、知恵は使うと溜まるよ」と言われたんです。だから「知恵は使えば使うほど組織に溜まる」ということで、その徹底感が違うということだと思うのですが、喜舎場さん、徹底するということのメリットと、もう一つは、なぜみんな徹底しないのか、その辺のご意見をいただけますか。

○喜舎場 すごく難しいところですけど、やはりモノを造ることに對していろいろな判断があって、いろいろなやり方があるって、そうするときに中途半端だと、やはり中途半端に終わるのかなと思っております。やるんだったら徹底的にやって、中には失敗もありますけど、それは、悔いは残らないんじゃないかという気がします。

○岸良 ということは、中途半端だったら学びがないと。

○喜舎場 そういうことだと思います、私としては。

○岸良 ということは、本当に真正面から徹底してやり抜くことによって学びも得られるし、やっていることが、たぶん楽しいんだと思います。感銘を受けたのは、楽しそうなところかなと思ったのです。どうですか、マスメディアの立場として、喜久里さん何か言いたいことがあるのではないですか。

○喜久里 ちょっと話がそれるかも分かりませんが、この業界はよく3Kというような話があったりして、非常にマイナスイメージがあったりするんですけど、一方で僕は「感動産業」だと思っています。まさに地域住民の皆さんのサービスでやっているのです。それで「感動」、「ありがとう」をもらうという一つの目的がございましたよね。まずは、地域の皆さんにどう感動してもらえるか。すごく遣り甲斐がある仕事だと僕は思っているし、小さな子どもたちとお話をするときに、いつも「これだけ感動できる仕事はないんだよ」とも言っているんですよ。

○岸良 明日の新聞では、「建設業は感動産業」と言い切る訳ですね。かっこいいですね。

○喜久里 かっこいい産業なんです。そう思っています。

○岸良 本当に感動産業だというのは、仕事自身で、たぶん造ったモノに感動し、人にありがとうと言われて感動し、そして、人にそれが何故できたのかと言って周りが涙してくれるというのは、なかなかないと思います。

○石渡 今日聞いた中で、良いなと思ったのは「方言の看板」です。背景を話すと、実は、うちの村は職員 130 人ぐらいで、当然、技術職は5人ぐらいしかいません。うちの村は中学校1校しかなくて、それがちょうど30年目の建て替えをしています。ある意味、村にとっては一大事業で、その監督も兼ねているんですけど、現場にお願いしたのは、中学生たちが見えるようにメッシュにしてください。ということで塀をメッシュにして工事現場が見えるようにしてもらっています。業者さんには、10年ぐらい経ったら皆さんの会社に働く人が出るかもしれないよ。それと、完成予想図を張ってもらうのと、月々の進捗の写真を張ってもらうことをしました。

○岸良 そうすると、まさに方言が入るので、観光する人でも「何これ？」と言って、ちょっと感動するかもしれませんね。「感動看板」ですね。もう一つ、いま建設業の話題になっている ICT で、実際に砂子さんは先駆者だと言われています。私は今回の真坂さんのプレゼンは、ちょっと違うなと思ったのは、ICT のプレゼンかと思ったら、ICT は1ページだけで、あとは「どう使いこなすのか」、「何のためにやるのか」、それを元として「世の中をどう変えたいのか」ということをメインに語っていました。だから、「何のために」というのはすごく大きいのかなと思っています。我々が活用すべきヒントが隠されているような気がするんですけども、喜舎場さん、どうでしょう。

i-Construction の目的とは何か

○喜舎場 i-Construction については、建設業の担い手の不足、併せて生産性を向上していきこうという大きな国土交通省の目標がございまして、いまの ICT 土工を含めましてプレキャスト化とか、あるいは休日、週休2日制の拡大、あるいは適正工期の設定、施工時期の平準化、こういった大きな柱で沖縄総合事務局も今後しっかり実施していきたいなと思っています。まだ試行段階ですので、いろいろ発注しながら課題等も出てくるかとは思いますが、そこはしっかり業者さんとも協力しながら、若手の育成、あるいは担い手をいかに確保するかというのが、いまの建設業の大きな課題なのかなと思っています。昔の建設業の3Kというと、きつい、汚い、危険というところをよく言われていますけれど、国土交通省では新たな3Kということで給料、休暇、希望、この三つを今後の建設業のイメージとしてやっていき、生産性の向上を目指していく。

○岸良 新3K、給料と休暇と希望。近藤さんのところは、ICT をすごく使いこなされていますが、それを使う心構えのほうが大事だと、僕は感じたのですが、どういうふうに心構えを持って新しい技術を使いこなせば良いのでしょうか。

○近藤 過去に CALS とかありましたよね。CALS のときに、建設業界は、そんな方向へ向かうのだなと思って、いろいろな努力はしたけれど、結局ものにならなくて、無駄な投資もあつたらうし、建設業界は変われなかった。i-Construction みたいなことが、建設業界の変わる最後のチャンスだと思うん

ですよね。なので、ここで乗らないという選択肢は、我々は持っていない。とにかく、そこに向かっていこうじゃないか。そこで大事なのが、効果のある部分でだけ使えば良いだけの話で、「こんな技術がありますよ」というのは一切受け入れない。我々は現場の所長に「土日全部休めるようにするためには何があったらいいの」「3人の配置を2人にするにはどんな技術があったらいいの」と聞くわけですよ。そうしたら、その所長はとんでもない夢みたいな話もしますけれど、「こんなのがあったらね」ということを言ってくれます。「じゃあ、こんなのないの？」というのをメーカーさんとか、ベンダーさんとか、いろいろなところに投げかけをして、無駄な費用だとか時間だとかを使わないで、やっていけるポイントでないかなと思って取り組んでいます。

○岸良 いま、すごく重要なメッセージがあって、例えば技術がどんどん先行して、技術が技術のために使われる、CALCがCALCのために、CALCをやらなくちゃいけないんだ。だけど、「それは何のため？」と言ったら返事がない。やはり「何のため」というのが、先ほどお話しした新3Kのためだということであるならば、かなり筋が良いと。その目的をぶれないように活用することが、極めて重要なんじゃないかなと思うんですけども、それぞれに事例について議論していくと、結果として、皆さん住民に喜んでいただいている。そして、究極には三方良しと言って、それは経済活性化効果もあるということで、経済の面からもすごく強い。

「沖縄に行く」と言ったら「うらやましい」と言われるぐらい、沖縄はうらやましい場所。やはり観光というのは極めて誰もが夢見るような場所であるということ。この観光資源等をうまく活用していくためと、先ほど石渡さんに伺ったのですが、もうすぐ観光客1,000万人、2020年に滑走路を2本。そうすると上限が消えて、またさらに人数が増える。そういう中での建設業の役割というか、そういったものについてお話いただければと思います。

観光振興に資するインフラとは

○石渡 私がここの席に選ばれたのは、土木技術者でありながら、半年間だけですけれど観光協会の事務局長を急にやっていたというのもあるんじゃないかなと。そのときに、県の観光の会議なんかに出て、いろいろ分かってきたのは、実は2020年はものすごく変化の年で、本土では東京オリンピックがあり、その1年前にはラグビーワールドカップがあって、これはものすごいお金持ちの人たちが来て、日本中をぐるぐる回るという話もされています。でも、沖縄に目を向けると、岸良さんが言ったみたいに、那覇空港の第2滑走路ができるので、来れなかった人達が一気に来るということです。それと、世界遺産が沖縄の城郡にあります。これがちょうど20周年を迎えるのがその年(2020年)なのです。だから、沖縄県としては、その前年から、いろいろイベントを打っていくということです。その頃にモノレールも開業するというので、いろいろなことが2020年は重なる年になってきます。いま、それに向けてインバウンドといって外国の観光客の人をどうしようかという、一つだけ挙げると、いま一生懸命、外国の人向けの道案内の看板なんかを作っ

いるところですよ。実は土木コンサルタントさんの中で少しずつ観光業に手を出してきているところがあって、実は結構いけるのです。その看板をどこに置くかとか、あと、観光客のアンケートをして取りまとめるなんて、たぶん、いままでやっていた仕事とそんなに変わらない。それと、土建業の方も、あちこちにこれから観光看板が立ってきますし、観光客が増えれば、みんなお店も増築するということになりますから、非常に観光を兼ねて、この土建業界に、また別の需要がこれから生じてくるというふうに思っています。

○岸良 ということはビジネスのオポチュニティもあるということですよ。

○石渡 大きいチャンスがあると思います。

○岸良 インフラの影響力が大きいということでした。先ほど議論したときに、インフラそのものが観光拠点になるという話がありましたが、喜舎場さん、何かありますよね。

○喜舎場 我々は3～4年前から、いまもありますけれどダムカードというのがありますよね。ダムの写真付きで、特徴を書いたりしたのがあって、それを見倣って、我々も開発建設部でインフラカードを作りました。各道の駅にしたり、あるいはいま言った完成した橋梁のカードを作ったり、建設中の現場のカードを作って、全部で直轄の分だけで一応 23種類のいろいろなカードを作っております。それは各道の駅といったところに来客された方々が希望すればもらえるというシステムを作っていますので、そういった意味でもインフラというのは注目を浴びる観光スポットになり得るのだなと思っております。

特に伊良部大橋は、あれは無料の海上の高架橋では日本一長い橋ですから、そういったところもあって、かつ沖縄は海がきれいということもあって観光客が増えている要因だと思っております。増えれば金も落ちる、地元も潤うという、本当に良いことづくめのインフラなのかなと思っております。

○岸良 喜久里さん、これだけの創意工夫できる方々がおられるわけですよ、今日の事例を見てもそうだと思うんです、いま建設業は、これから 2020 年に向けて、またさらにその先に向けてやれることはまだまだあるような気がするんですけども、何かご意見をいただけませんか。

○喜久里 今日の事例もたくさん、いろいろな示唆があったのかなと思います。先ほどの丸政さんの方言看板も、私は建設現場が発信する観光振興ではないかというお話をさせていただきましてけれども、沖縄は、社会資本整備はまだま

だこれから出てくると思います。と申しますのも、復帰後、主に 30 年は県民の生活を支えるための利便性を高めるための振興開発ということだったと思いますが、これからは、まさに観光振興に資するインフラはどうあるべきか、という視点が一つ太い柱として出てくるかと思っています。そうなってくると、現場自体も一つの観光振興のツールになり得るのではないかと感じたりします。さらには、「この工事、いまこんな工事をやっているんだよ、

あるいは「次の工事はこんなことやるんだよ」と。例えば1ヵ月ごとに、常に更新されていくと非常に興味を持って見る人がいて、さらには、それに足を止めて見る観光客もいたりするということになる、ある意味、現場も一つの観光振興のモデルになり得るのかなと、ちょっと思ったりします。

○岸良 非常に重要な示唆ですよ、現場も重要な観光振興の場であるということですけども、先ほどのユニークな沖縄ならではの看板と、先ほど、実は奈良の中村建設さんが面白いことをおっしゃっていたのですけれども、囲いの中で、隠すんじゃなくて徹底的に見せようということで、見せたら、実は子どもがずっとこれを見ているのですって。建設業って面白いんですよね。だから、見ていて、親が後ろでまた見ているのですって。現場を徹底的に見せる化してしまうことが一つの地域のエンターテイメントにもなっているということなんじゃないかなと思うんですね。これから、本当に大事な時期、ICTを使い、そして知恵を使い、そして住民のためにということだと思います。これから、この大事な1年、2年という2020年までは本当に大変な時期だと思うんですが、ここですべきことをお一人ずつ、何に注力するべきなのだろうかという考察をいただければと思うのですけれど、まずは喜久里さんからいきましょか。

ICT と知恵を使う公共事業と観光振興

○喜久里 私も常日頃から受発注者間のコミュニケーションは非常に重要だと思っておりまして、先ほど受発注者は夫婦であるというようなお話がありましたけど、夫婦というよりは運命共同体としての夫婦が近いのかなと思いましたが、そのサービスを提供する相手はどなたかといったときに、やはり住民であって、その住民も一人ひとり名前があって、顔があってという、その人たちの顔を浮かべて受発注者間でそれぞれコミュニケーションを図ってやっていくというのが、公共事業においては大変重要であると、もう月並みなんですけれど、それをもっと意識を改め直す場になったかなと思います。

○岸良 今日の現場はみんなそうでしたね。本当にそうですよね。近藤さん、何か言いたいことがあるんじゃないですか。

○近藤 昨年、北海道に災害が、大雨が降って、止まっている国道もあつたりして、ゴールデンウィークも渋滞になったりしてるんです。せっかく北海道に観光に来てくれて、そういう渋滞に挟まってしまうと、せっかく行ったのに、つまらない思い出がってということで、楽しい観光の気分が台無しになっちゃったりするところも、ちょっと垣間見えるので、そこをいきなり我々が改善できるかっていうと、なかなかできない部分があるんですけど、我々地場の建設業でできることがあって、それは工事をやるときに、規制の張り方とか、工期短縮で日数とか、そういう社会的損失の軽減の努力はできるんです。だから、今後、そういうことをもう少し工夫をしながら取り組んでいくと、公共事業と観光というところに我々もすぐ寄与できる部分があるのではないかということ、今日は思

いました。

○岸良 工期短縮が社会のお金を生む。宮内さんの事例がまさにそうで、さらに感動も生んでいたということでしたね。では、石渡さん、お願いします。

○石渡 私は儲かりそうな話をします。観光は、いままで見る観光だったのが、いま、体験観光に変わってきているのです。ということは、観光と何かがコラボするということです。有力なのが、一つはスポーツです、オリンピック手前で。だから、スポーツ施設の改修が出ると思います。それと健康と観光、医療です。例えば中国の糖尿病患者は世界一で、平成 26 年で 9,600 万人、この人たちが日本の高度医療を受けたがっているので、うちのゴルフ場にある病院も少し大きくするような計画をしております。

それと、いままで文化財というのは文化庁が保存一辺倒だったのが、文化財を活用する方向に変わってきているので、それに伴う仕事も出てくるのかと。それと、観光は安心安全じゃないと成り立たないので、これからホテルの耐震化工事がいろいろ始まってくると思います。それと、マイナスができて絶対的に沖縄にホテルの数が足りない状態です。それも裕福な人が来るのは、僕らが泊まるようなシングルとか、ああいう部屋ではなくて、ものすごく大きい部屋を金に糸目もつけずに出すということで、そういうものがこれからいろいろ出てくるのではないかと思っています。

○岸良 今日、皆さんのお話を伺っていて、結局は受発注者間がパートナーシップというか夫婦のような関係で、サービスを住民に対して提供し、住民の方も協力を得られ、工期短縮も得られ、それが社会のお金が動く。さらに、いまの観光という資源がうまく活用できるようになると、より儲かるようになる。

一つ、非常に僕自身は学んだのは、モノづくりの最中に感動がある。「感動産業」であるというのは、かなり素晴らしい言葉だなと思いました。モノが作り終わり、供用が始まってから住民の方々とか、観光の方々が感動する。感動に二乗を付けて、感動スクエアみたいな感じで、感動に二乗を掛けるような産業に、もしかしたら「モノづくり現場で感動」そして、「できたもので感動」する。それが観光資源を呼ぶような、そういうモノづくりができることが、もしかしたら三方良しの次のフェーズに繋がっていくのではないかという感じがしました。本当に素晴らしいさまざまな考察をいただきました。