

# 北海道における「地域シンポジウム」開催報告

## 建設産業市民化の新展開

～地域づくり・まちづくりの展開方向と公共事業プレーヤーの新たな役割分担～

平成22年7月16日、北海道における地域シンポジウムを、北海道大学クラーク会館（札幌市）にて開催いたしました。

時代は、個別インフラ整備主体からそれらの蓄積を基礎とし、地域やまちの個性を生かした協働型地域づくり、まちづくりへと方向転換することを求められています。これを実現するには、行政、建設業者、コンサルタント、市民・住民の各プレーヤーの役割はこれまでとは大きく異なったものが求められ、地域と密着な関係を持つ様々な主体との協働によってなされ、この中で建設業の果たすべき役割は大きいものと考えられます。本シンポジウムでは北海道内で建設業者が中心となって実践されている事例を通して、今後の建設業の果たすべき役割について議論を行い、これからの建設業が活躍する新たなフィールドについて考える場として開催しました。

当日は、建設業界、コンサルタント、行政、法人、一般参加者と多岐に渡り、総勢役310名の方々が参加しております。

### 1. 開会の挨拶

・(社)土木学会建設マネジメント委員会

委員長 小澤 一雅



土木学会建設マネジメント委員会主催の北海道で

の行事は、7年前に建設マネジメント問題に関する研究発表討論会を開催いたしました。その時、「建設産業の市民化」という非常に大きな宣言をされました。建設産業は真の顧客である市民の身近な存在として感性を磨きながら、自発的なポリシーを持って生産性の向上に努力し発展していくことが大切である。特に地域で活動する建設産業はこれまで蓄積してきた地域情報、技術力、機動力、ネットワークを活かし、市民団体との連携を図りながらプロフェッショナルとして行政と共に地域の生活や産業をささえていく責務がある。今後の各地域における建設産業の進むべき方向について非常に大きな提言をされたと思っております。今回“建設産業の市民化”というテーマでシンポジウムを開催させていただくにあたり、3つの具体的な事例活動のご紹介をさせていただきます。これはまさに当時の宣言に基づき、この地で具体的に活動されている状況を皆様に聞いていただき、この事例から更に活動を発展させ、新しい活動を踏みだしていくためのシンポジウムとして有効に活かされればと思い企画いたしました。

・ 国土交通省北海道開発局

局長 関 克己



今年は、節目の年になっております。例えば、北海道開発法が施行されて60年、あるいは石狩川の治水が始まって100年、有珠山噴火から10年といった節

目にあたり、次の時代に向けて、少子高齢化、あるいは高齢化、予算的に極めて厳しい状況にあるという中でどのように進めていくのかという転換期でもあると思っております。柔軟に調和するという深い意味の提言をいただいたと思っております。私どもは、積雪寒冷地、それから一次産業に重要な役割を果たしているということから、北海道開発という観点で総合的に、農業から道路、河川、港湾までまさに総合的に整備を行っておりますが、中でも進めている社会基盤整備、一次産業とのつながりは非常に距離感が近いと感じております。厳しい状況化ではありますが、今後に向けて、今日のシンポジウムが、地域や町の個性を活かした協働型まちづくり、新たな方向を探る大きなきっかけとしていただけたらと思います。このシンポジウムが新たな協働の場、協働を進める礎となることを期待しております。

## 2. 活動報告

(社)土木学会建設マネジメント委員会

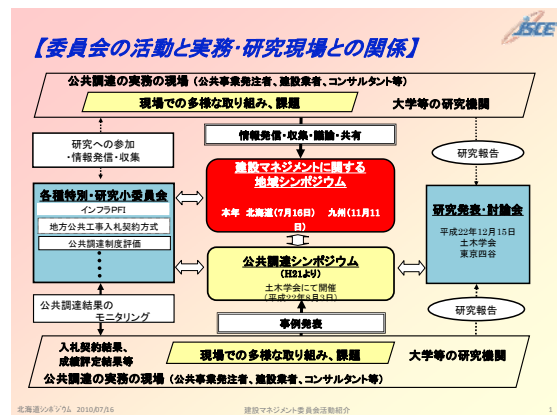
運営小委員長 森 望



建設マネジメント委員会の組織は、設立が昭和 59 年と 26 年前に設立されております。主催する主な行事について紹介します。

- ・地域シンポジウム：地域の問題に対して、地域での情報交換、意見交換をして実現化に向かうことを目的に始めました。今回の北海道での開催で 2 回目です。昨年度から始めております。
- ・研究発表会：毎年開催している行事です。

- ・研究成果発表会：建設マネジメント委員会で研究成果を発表する場であります。(来年 2 月開催予定)



- ・公共調達シンポジウム：公共調達については、より効果的な方向で多様な取り組みが始まっております。目的は、情報交換を行い、共有課題を挙げ、マネジメントセンター的な役割を果たしていく取組みです。今年のテーマは、調達方式、維持管理です。

活動報告につきましてもホームページをご覧くださいと思います。

## 3. 事例報告

### 1) 留萌観光元気プロジェクト

プロジェクトコーディネーター

高宮 則夫



留萌には、約 3 km に渡る素晴らしい海岸があり、その中央に 1 km の幅で「ゴールデンビーチるもい」があります。ここで留萌が元気の出る事業を出来ないかという取り組み例で、国土交通省の助成事業で実施しております。建設業が他の産業と連携することで「地域

と建設業が元気の出る事業」のテーマに応募して、昨年選定されたものです。

その際、事業に三つの柱があります。

- ①海岸観光の情報センター設置
- ②海岸でのレジャーやスポーツの調査、開発
- ③現在ある藻場の観光活用及び磯辺の再生

また、協議会を作る条件があり、建設業を主体に留萌の観光協会、漁組、マリンスポーツ事業協会、北海道サーフィン連合、さらに行政としては留萌振興局、留萌市役所、オブザーバーに、国の機関の方々が関わっております。これだけの方々の構成による協議会です。運営するのに苦心しました。

留萌を訪れる観光客の殆どは「海」に関する観光施設に集中しており、ゴールデンビーチは多い時で約9万人の人が来ております。我々は、この海岸に夏場だけでもいいから、もっと人を呼べないかということでスタートしました。3本の柱ですが、①今年6月24日に留萌海岸に「観光情報センター」を設置し、WEBカメラを設置し、ホームページ・携帯からでも見られるようにしました。そのことで、海水浴客、サファーマーが波、天気の情報を得てから判断出来るようにしました。

②マリンレジャーやスポーツの開発と振興につきましては、既にビーチバレーボール大会とか、海岸管理としてトイレ、シャワーも設置されております。多くの方々を呼ぶために、オートキャンプ場、貸しテント村（5基）を開設しました。何も持たずに手軽に海岸に来てキャンプができることを試行的に行っています。また、元気バレーコートとして一面を設置して、海水浴に来る方々が、気軽にスポーツを楽しめる環境にしました。

③海上プレージャランドですが、普段は海岸の掘削作業などに使用する台船を利用して、風船アート、留萌の高校生が作る食物販売、水上バイクなどのイベントに活用出来ることを考えています。

さらに、ゴールデンビーチ活性化という点で、人口

リーフが約1km水深70cm幅20mで藻場化しているものを栽培漁あるいは生物を見る場所には作ることができないか検討しております。また、今のビーチにオワリ石を約70個置き、磯辺になるかという実験を行っております。

これまで、留萌の建設業は公共事業を中心とした受身の産業でしたが、本事業を通じ、建設業が抱える人材や機材を活用して、他の産業・異業種と連携して新分野に進出するものであり、自ら仕事を創るといったこれまでの建設業の体質改善が図られることになるのではないかと思います。

地域への波及効果については、今までにない海岸観光の資源が開発されることと観光客の大きな誘致効果になること、今回のような海岸観光に特化した情報センターによって周辺市町村からの誘致客が増えるのではないかと、建設業が観光分野に進出することで、留萌市の新たな観光戦略の作成が可能になるのではないかと思います。

最終的には建設業が元気になり、留萌が元気になることで若者が定着し、町の活性化つながることを期待しております。

## 2) 稚内ワッコープロジェクト

㈱富田組代表取締役社長

富田 伸司



私の住んでいる稚内は、サハリンと一番近いところで43kmと目と鼻の先にあります。

サハリンプロジェクトへの参入につきましては、稚内建設協会とロシアの建設会社で合弁企業を作るところから始まっております。稚内の建設関連の人間がサハリンに行きだしたのは約 20 年位前 1990 年頃です。当時、ソ連ではペレトロイカ真っ直中で、物見たさ、観光気分で行っていましたが、稚内市を初め、水産関係者はもっと古くから活発に交流をしております。1994 年から稚内商工会議所がロシア人の研修生受入れ事業を始め、毎年 5~6 名のロシア人を受入れ、約二ヶ月間、流通関係のスーパー、水産加工、機械整備、建設業が研修生の受け入れ先になっております。現在研修生の経験者は、70 名以上が稚内で研修を受け、サハリンに戻って活躍しています。

1999 年頃「サハリン 2」というプロジェクトの液化プラントの工事が始まるという情報が我々の耳に入り、そのプロジェクトに携わることができないかと考えました。

しかし、相手がロシアということで稚内から単独でいっても無理だろうと思い、地元の企業と手を組むという結論に達し、合弁企業の相手先を探しました。

いろんなサハリンの建設会社を回りましたが、最終的にはサハリンのコルサコフ市が全面的にバックアップしていただき、コルサコフ市にあります「SU-408」というサハリンの建設会社と合弁を組むことになりました。

ここで、「ワッコール」という名前の合弁企業が誕生したわけで、2001 年 8 月にサハリン州コルサコフ市に設立し、資本金は 20 万ルーブル(日本円で 80 万円)と非常に小さな資本金で出発しております。

内訳は稚内建設協会が 40%、合弁相手の「SU-408」が 40%、残りの 20%はコルサコフ市が出資する予定で、最後になって法律上の問題で、公社的な立場のコルサコフ市財産管理委員会になりました。

ここでロシア側の出資が過半数 50%を超えているので、この企業はロシア企業ということになります。

石油プロジェクトに関し、ロシアンコンテンツとか

ローカルコンテンツという縛りがあり、自分の国の石油とかガスを取らせる代わりに建設に使う資材だとか、労務は極力ロシアのものを使うという条件が、石油やガスの開発プロジェクトには付いております。

私共が参入を目指したサハリンプロジェクトですが、「サハリン 1」と「サハリン 2」の二つがあり、石油とガスを採掘しております。我々が係わった「サハリン 2」ですが、石油ガスを 800 kmパイプラインで南まで持って来て、ここに液化プラント、石油ターミナルを作ってタンカーで出すという仕組みになっております。

2003 年に発注されて受注したのは千代田化工建設グループが約 3000 億円で受注しております。結局、この工事に我々が参入出来たのは、プラント工事が発注されて、一次下請けで鹿島建設が入る可能性があるとのことで、サハリンで工事経験がないので、協力業者を探している中で日本と合弁した会社があるらしいということを知り、私共に声をかけていただきました。

鹿島建設とワッコールの間で協定書を締結いたしました。工事への参入が決まりました。ワッコールは社長も職員もみんなロシア人ということで、2004 年 4 月から稚内の建設会社 3 社 1 名ずつ合計 3 名の土木技術者をそれぞれ出しまして、アドバイザーという形でサハリンに 7 ヶ月間派遣しております。

発注者はサハリンエナジーで、オペレーターが「ロイヤルダッチシェル」シェル石油です。これに三井、三菱が参入し、工事は千代田化工建設グループが元請として受注しております。日本からは鹿島建設と東亜建設が参入。タンクは、アメリカの C.B.I 会社、トレインは、韓国のデューという会社、建築工事は、トルコのアルアルコという会社ということで、世界中からサハリンに集まって工事を施工しておりました。実際ワッコールは、どんな仕事をしたのかと言いますと、最初はパイプラックの基礎工事を行いました。

プラント施設はパイプが敷地内を縦横無尽に走るので、そのパイプを乗せる架台の基礎工事、「ファイヤ

ーウォーターポンド」(防火水槽) 工事もやらせていただきました。

東亜建設が行っていた工事で、LNG の出荷積出棧橋の基礎となるケーソンの据付作業で、クレーンは日本から持って来た 3000 t 級のクレーン、ケーソンは石狩で造ったものをサハリンに持って行って据付しております。合弁企業ワッコルの受注実績ですが、2001年に設立して、最初は僅かでしたが、2004年にこのプラント建設に参入出来てから順調に伸ばして、2007年には17億5千万円という受注金額がございました。しかし、2008年からプラント建設が完成したこと、リーマンショックの影響で、ロシアも非常に景気が悪くなり、ここ1~2年受注には苦勞しているというのが実情です。

最後になりますが、立ち上げ時の課題、苦勞した事という、まずロシアの会社と合弁企業を組んで大丈夫かということであります。

このことは、研修経験者として当社でも5人、各社合すると20人近い研修経験者がサハリンにおりまして、会社情報を直接に聞ける人間がいたということ、また、研修生の人的コネクションで何とかスムーズに立ち上げられた要因かと思えます。

また、工事中の課題ですが、当社の職員も含めてサハリンに派遣したということは、住むところから探し、食事面、現場でのコミュニケーションという点で非常に苦勞しました。

費用ですが、資本金は300万位、利益配当で還元は終わっております。派遣した職員の給料も最低限部分は合弁企業から頂いており、目に見える費用負担は非常に少ないのですが、それまでの合弁企業を作るまでのマンパワー、渡航費用など、多い人で30回くらいサハリンに行っていますので、目に見えないところで掛かっていると思います。ただ稚内は、各社負担を分担しておりますので、辛抱できる範囲かなと思います。一番は、職員を7ヶ月間派遣したという、人的負担が非常に大きいことだと思います。

### 3) 空知フード&ワインロード計画

赤平よりみちの駅幌岡 SOUKO 代表

植村 真美



空知建設業協会を中心に、空知を盛り上げていこうと国土交通省の「建設業と地域の元気回復助成事業」に空知から名乗りをあげました。空知は、空知川と山々、夕日の大変綺麗なラインがあり、国道12号線は、日本一の直線道路が奈井江道の駅を中心にあり、水田地域も綺麗で春先には海が広がったような光景が見られるところです。

道内には17のワイナリーがありますが、この空知にも石狩・空知地域の8のワイナリーが密集している地域で、美味しいブドウが育ちやすく、大変注目を浴びているところであります。最近のワイナリー事情もあり、応援することと、新ビジネスを見つけるためにワインを作るということで、事業を進めています。

また、空知は、米どころの産地であり、米の商品、加工品などを中心に進めていくことと、農作物、野菜の直売、加工することも応援、自ら作ることを行っています。協議会の設置では、自治体の枠を超えた民間の団体を受け入れるということで、大きな空知のエリアですので、協議会の皆様に印鑑をいただくのに苦勞しました。

建設業も大変ですが、新しくビジネスをやることに、マイナス意見、理解してもらえないこともありますが、新しい事を始めるということはいろいろな弊害があるのは仕方ないと感じながら進めております。

空知経営研究会「はづき会」というところで、私たちが主に担当しているのはケータリングサービスです。

この事業の中では空知産の素材を使った新商品の開発、及び拠点作り、販売開拓のための施設の拠点作り、空知ワインロード作り、ワイナリー、開催準備ということもありますが、ケータリングサービスについて紹介します。今は、ワインブドウ畑の視察や見学会を行い、国道12号線と奈井江道の駅では、情報発信の拠点として、外国人の観光客との接点、地域の特色を活かした炭坑食堂を設置しております。ケータリング部隊とは、移動販売カーのことで、空知はいいものがあるけど、なかなか情報としては伝わっていない、空知の魅力を発信しきれていないことで、ケータリングカーを用いて出向くことで情報発信をして、リアルにお客様と話しをすることで、足を運んでもらうというものです。パンフレットを作り、販売するものは何かという情報交換をして、自分達も地域の事をよく知らなかったという反省を踏まえ、情報を把握していくことが必要ではないかと感じております。



(ケータリングカー)

デザイナー、企画会社の人とか異業種の方たちとお話をする中で、いろいろな発想、アイデアなど今まで眠っていた感覚が出てくるものと思っています。

奈井江の農家さんがお米の粉で作ってくれたロールケーキ、お米で作っただんご、日本一長い直線道路があるということで22.5cmの細長い“かりんとう”と地元の食材を探すということでみんなが持ち寄り味見をして、空知の食材や製造しているものをどのように表現するか、例えば十勝、東オホーツクのようにエリ

アイメージとか、ブランドが定着しているが、空知はどのようにして情報発信するかなど話し合いました。

空知は、いいところということに気づかせられるような地域カラーと思い「雲が空知に出会って恋をってしまった」というコンセプトで情報を発信できたらと思い、「空ふわ」というロゴであったり、空知のものすべてに「空ふわ」ブランドとして、空知的なゆったりしたスローライフ的に情報発信をしていくことで考えております。

キャラクターも作成し、ワインのコルクコックなどで旗をあげて、みんなが集う場所、空知について話合える場所を作りたい、その場所づくりに私たち建設業者が携われたら素晴らしいことと思います。

ケータリングカーのデザインは、“あれは空知のものが売っているのだね”今日は何を売っているのかと、みんなが楽しんでもらえるようなデザインにしました。”空知のいいところ召し上がれ“こういったキャッチフレーズも考えながらやっています。真剣に楽しみながら自分たちが地元の広告塔になるということで何か地元のためにできることを探っていきたいと思っております。

#### 4. パネルディスカッション

コーディネーター

北海道大学 准教授 高野 伸栄

パネリスト

東京大学 教授 小澤一雅

慶応義塾大学 教授 金谷年展

赤平よりみちの駅幌岡SOUKO代表

植村真美

(株)砂子組代表取締役社長 砂子邦弘

国土交通省 国土技術政策総合研究所

建設マネジメント研究官 森 望



(北海道大学 准教授 高野伸栄)

**(高野)**

今回のテーマが建設産業の市民化ですが、建設産業については公共事業が縮減されており、新分野進出すべきか、トップランナーフォーラムのような形で農業、バイオとか、いろいろな分野に建設業が展開していくと思いますが、私の考え方として、今日事例発表があった方向性というのは、公共事業の進め方自体が、今までとは変わる方向性にあるということです。極端に言えば「インフラ」が量の充足から質の向上に移り、「整備の主目的」が機能の確保から魅力の向上と差別化というものに移っていく、準拠するものが、構造基準を守っていれば良かったのですが、地域の魅力の向上とか、差別化に対応するためには地域に適した多様な発想を取り入れなくてはいけない、整備方式は、各省庁が立案した整備メニューから組み合わせたもの、あるいは新たなもの、定食方式ではなくアラカルト方式へと、整備のイニシアチブも行政から多様な共同体へと、今後公共事業の展開が求められていると思います。

留萌の事例から公共事業として取り組むには、共同的な組織を組むと、国も一つの行政組織として協力しようとする立ち位置が整い、新しいビジネスモデルが作られるという捕らえ方を今回の事例報告から感じる次第です。

建設産業の市民化というのは、地域のフーズや文化、市民生活に柔軟に調和させる作業とも言えます。単なる受注産業から脱皮し、自立した市民産業として市民に必要であるべき存在に進化することである。これが市民化の定義になっております。

サハリンへの進出事例ですが、海外進出の多くの事

例は聞きませんし、財政面でも目に見えない費用は掛かるけど、大きな損はしていないということで、うまくいった事例であると思います。海外の建設マーケットとして、中国、カンボジアの国々はインフラがほとんど出来ていないので、マーケットをどう捉えていくかという点で、非常に重要な事例であったと思います。

新しい公共事業のビジネスモデルは、行政、建設業者、あるいはコンサル、NPO、市民、住民の方々が、どんな役割があるのか、海外進出についても、どんな課題、必要な条件整備に何があるのかを見極めることが大切だと思います。

それでは、事例報告していただきました植村さんに、建設業の会社の社員としての立場でご発言を頂戴したいとお願いします。



(赤平よりみちの駅幌岡 SOUKO代表 植村真美)

**(植村)**

最近、建設業の名刺が、なかなか減らなくなり、街づくりの名刺の方が減っている状態です。元々私は建設業も街づくりも同じ思いで動いている人間ですので、今は名刺の減り度がちがうかもしれませんが、いつか逆転する日がこれから来るのではないかと思います。活動しております。

**(高野)**

最初は、いろんな組織を取りまとめることが難しかったという話がありましたが、やってみようと思われたことは何でしょう。

**(植村)**

これまでいろんな街づくり活動をしているなかで、温めていたものがありました。地域事情もわかってきて、これは必要だけどお金がないと諦めていたことも

ありました。

今回の助成事業では、助成金があるということで、頭の中でやりたいことの棲み分けが始まって来ました。空知のためという方向が、お互いに理解でき、担当の役割分担、書類を作るスタッフも決まり、やはり組織力、共有力みたいなものがガチッと合わさった瞬間があったので、今回、計画、提案まですることが出来たと思っています。



(東京大学 教授 小澤一雅)

#### (小澤)

事例報告の具体的なお話をきかせていただいて、それぞれ特徴のある素晴らしい取組で、これから成果が出てくるものも含まれていますが、今の段階でサクセスストーリー、グッドプラクティスと言っていい事例を紹介していただき大変感服しております。今日お集まりの方に具体的な事例のエッセンスをうまく持ち帰っていただいて、それぞれの地域、組織、活動にうまく活かしていただきたいと感じた次第です。キーワードとして、活用された資源はなんであったのか、実際にどのような取組をしたのか、具体的にプロジェクトを前進させるために実施された活動の内容は何だったのか、その時、将来成功に結び付けるためにどんな戦略を考えていたのか、いくつかはお話の中になりましたが、苦勞された点は、活動の中に直接、間接的に関係していたと思います。

大学にいる人間としては地域の発展に将来どうつながっていくのか、この活動が持続的にどう発展につながられるのか、そのために何が必要なのかなど、我々が学ぶことはたくさんあると思いました。今、感じているのが、経済環境が影響していると思いますが、小

さな投資でも慎重に考えて、足がなかなか一歩前に出ないという方が、この業界にはたくさんいると感じています。今後、海外に主として元請けで仕事をする場合、将来考えられるビジネスモデルとしては、投資的なモデルを視野に入れて次の展開を考えないと多分、中国、韓国と戦うには次の足を一歩踏み出すかという意味でいろいろな議論をしているところです。

私自身、大学で名前が社会基盤学科と変わり、市民の生活、社会の産業を支えるためのインフラ、あるいはそれを通じての公共サービスを提供することによって、貢献していく。そのためのエンジニアリングをやるのが我々のミッションだと思います。その際、国際プロジェクトコース（定員10名）を新しく作りました。若い人達の中にはこの活動に非常に魅力を感じている人達がたくさんいます。そのエネルギーを社会に、あるいは皆様を通して、次のビジネスモデルに繋がるような活動にうまく繋げたいと思っています。

#### (高野)

国際プロジェクトコースというのは、卒業生が土木関係に就職しないときに、我々として外に出ていく概念を忘れがちですが、若者はすごく興味を持っているということだと思います。



(慶応義塾大学 教授 金谷年展)

#### (金谷)

私は、13年前にサラリーマンを独立しまして、自分でベンチャー企業を起し、会社経営をしているときに大学に呼ばれました。自分では、いまだにベンチャー企業でチャレンジし続けていると思っており、(株)地域戦略ホールディングスという会社の代表を務めております。



最近では、スマートブリッドとか、スマートコミュニティと言われているものを、実証テストなど企業のコンソーシアムをコーディネートしたり、青森の構造改革特区で下水汚泥を使ったバイオマス発電をして、マイクロブリッドでコミュニティに供給するという日本初のマイクロブリッドもさせていただいております。最後の事例報告は、地域資源を活用した食についてですが、昨日、私がオーナーをしている地産地消の居酒屋を仙台にオープンさせたので13店舗目になり、これも建設業なのだと思います。ということは、私は建設業の未来は大変明るいのではないかと考えております。私もようやく軌道にのってきて、まだ小さい企業ですが年商34億円くらいの会社となり、この3年間で売り上げ4倍にしております。

やはり環境エネルギー分野、食とか地域づくり分野というのは今、世の中のニーズだと強く感じております。太陽光ブームがあり、メガソーラーを初めとして新しい固定買取制度もスタートし、太陽光というのも一通りきたのですが、次に経済産業省が目指すのが、再生化のエネルギーの中で大きな推進をしていこうとしているのが、地中熱ヒートポンプです。この最大の欠点はコスト、特に土木のコストです。いろいろな企業と共同研究している中で、いくつかコスト削減方法に目処がたってきて、良いデータがとれてきました。今、太陽光がブームになっているのと同じように、新築、リフォーム、リノベーション、このマーケットの中で、地中熱ヒートポンプというのは大きく発展していく可能性があると思います。また、シェールガス革命という天然ガスの革命が起きました。岩石の中にあるガスを取り出す技術というのが実用化でき、アメリカでは年々急速に増えてきました。アメリカは2025年までに、ほぼ天然ガスを輸入しないで、自国でこのシェールガスを中心としたガスで賄えるようになるということです。この技術を習得して展開していくならば、中国をはじめとしたアジア、他の国で莫大なシェールガスが存在していて、今後、CO2 排出低炭素社会

づくりもあり、莫大なマーケットが存在していると思います。

土木の世界でおおきなマーケットを生み出す可能性に、レアメタルがあります。日本政府もやっと重い腰を上げてポリビアに1500億円レベルで投資をして、レアメタルの採掘に練りだそうという流れがでています。このことは、次の環境時代の重要なポイントにもなってくるのではないかと考えております。

#### (高野)

今日の事例発表が建設業と考えると建設業の未来は明るいということになります。海外に進出するときも請負ではなく、レアメタルなど、技術的に他では出来ないものを持っていけば海外に行っても成功する可能性は高く、この部分を考えていくというのが重要かと思えます。



(株)砂子組代表取締役社長 砂子邦弘

#### (砂子)

空知の市町村は、夕張に代表されるようなかなり厳しい財政を抱えています。農業と建設業が、典型的に基幹的な大きな産業になっており、所属している建設協会も35%くらい正会員が減り、元気そのものがなくなってきました。そんな中での助成事業は、少なくとも元気を出せる起爆剤と思い、空知の食や加工品、管内で注目されているワインで獲得したいと思えました。建設協会が軸になり、担当者の段階で、一次募集でいろいろな議論があり、ようやく2次募集で何とか採択をいただきました。これから、本業の建設業と、奈井江の道の駅を、どのようにしていくかをお話していきたいと考えております。

### (高野)

今、元気回復事業のお話が出ましたが、最近の国の事業として、約2000万円という額を含めて、うまい事業を立ち上げたもんだと感心しています。



(国土技術政策総合研究所 研究官 森 望)

### (森)

北海道というのは冬、雪というキーワードだと思います。建設産業、建設業としての仕事の中身をいかに充実させていくのかという話と、建設業という領域をどのように拡大していくのかという点があると思います。スウェーデンの町でキルナーという都市にアイスホテルがあります。建物、コップ、すべてが氷で出来ています。このアイスホテルは、元々北海道での事例をヒントに始めたと言っておりました。それは雪、あるいは氷に対する対策ではなくて、冬を楽しむという考え方だと思います。新たなビジネスとして展開していくことで、観光という言葉が近いと思いますが、冬を楽しむ、あるいは北海道の冬を前提とした大自然をいかに楽しく過ごす、あるいは提供するかというセールスポイントにする考え方もあるのではと思います。

### (高野)

北海道の人は、意外と冬に対して、あまりいい印象を持っていない。歩けば転ぶとか、雪かきを毎日しなくてはいけないとか思っています。北海道の魅力とか他地域にないものと考えていくと冬、寒さ、雪というものを活かして行くべきという提言だと思います。先程、地産地消のビジネスのお話がありましたが、年収34億であるとか、非常に興味深いのですが、ビジネスを続け、拡大していくことについて建設業はある意味、かなり疎いと思います。

### (金谷)

雪氷エネルギーは、本当にいろいろな形で使い勝手があって、貯蔵方法などによって、特別な付加価値を探していくというのがすごく重要だと思います。私の飲食店と全く考え方は同じで、隠れた地域の宝物、眠っている宝物をどうやって見つけるのかということだろうと思います。食でも雪割り菜花を進められ、店に出して結構ヒットさせていただきました。確かにブランド化というのはすごく重要なのですが、消費コードの中で重要なキーワードは感動消費だと思っています。ブランドというのは単なるイメージがつくとか認知度を増やすということではなくて、いかにその背景に感動して、わざわざそこまで行って食べようと思ってもらえるものを作り出すことだと思います。

以前にラジオ番組のパーソナリティをやっていたとき、青森の世界一を探せという番組を作ったところ1年間で150の青森の世界一が発見できました。今まで自治体の生産量のナンバー1ばかりでしたが、質のナンバー1まで入れるとたくさんあり、大反響で、その背景にあるドラマに感動しました。建設業が勝つ重要なポイントは感動消費だと思います。

### (高野)

非常に面白い有益な感動物語性だと思います。

### (金谷)

ジャガールのモチパリという新触感は、大変な感動の要素だと思います。今までに味わったことのない食感っていうのは素晴らしいことだと思います。

### (植村)

地元の素材にこだわるのが大事だと思っており、赤平の赤にちなんだ、まちづくりを7年間くらい“よりみちの駅”でやっています。赤じゃがいもの素材を使って、ピザ味、ショウガ焼き味、カレー味でイメージとして、揚げ餃子みたいな形で勝手にジャガールという名前をつけて売り出し中です。どこで誰が作ったものでどんな技術で作った物か、それだけでお客様は引き寄せられることになると思います。建設業が新し

い食に関するビジネスという、最初から諦めムードの方がいることも感じました。

日常の食事も空知産のものを食べるように意識したり、自身が広告塔になったりすることで、地域が一体となって連携していかななくてはと強く感じるところが節々にありました。

**(高野)**

今まで味わったことがないとすれば、遠くからでも赤平へ行きたいという話になるわけで、如何に感動をあたえられるかを少しこだわりつつ、他人の目を意識することが良い結果になると思います。

**(小澤)**

これまでインフラ整備、構造物を作るタイプの仕事の仕方と新しくチャレンジするタイプの仕事の仕方が違うので、そのギャップについていけなくて、なかなか新しい発想が出てこないのかと思います。新しい価値を生み出すことをイノベーションと思います。本来は、経済成長あるいは景気循環をもたらされるという概念だと思います。これから新しくシビルエンジニアリングを目指そうという時代に別の新しいビジネスモデルを生み出すために、本来のイノベーションにチャレンジすることではないかと思いました。

**(高野)**

家を改造するピフォーアフターという番組がありますが、匠の技と称するあの番組で子供が建築家に憧れているといいますが、土木分野でのピフォーアフターではないけれどイノベーションというのが大変重要な定義だと思います。

**(森)**

地域への貢献、地域との協調、地域での住み分けが必要だなと思いました。新たな地域ブランドとして目指そうとしている事例が非常に多く、それと高齢者の雇用というものもあり、こういう議論の参考にしていただけたらと思いました。

**(高野)**

建設業の方は、支援施策というのは注目しています

か。

**(砂子)**

入札の入り口に関して、未知数のところは皆さん真剣になって見ていると思いますが、フォーラムだとかシンポジウムで気づかされる部分があると思っております。今、道の駅にWi-Fiの無線LANの機能を設置したのですが、宣伝するのにどのようにしたらよいかを検討しています。

電子看板を設置し、その中身を日本語だけではなく、中国語、韓国語、英語などを取り入れられるような形にしていきたいと思っています。気になるのが高速無料化実験で、統計では2割くらい売り上げが下がっており、宣伝方法を細工が必要と考えております。

**(高野)**

Wi-Fiの話など苦心されていると思いますが、今回、元気回復事業という事業があったがための試練が与えられたとも取れます。来年度以降は、多分補助金はなくなり、持続性が気になるところです。

**(森)**

行政側が公共投資をすることは、それをきっかけに新しいビジネスが立ち上がり、それが次の発展につながることを想定していると思います。自分で出資して、どうやってリターンを得るかを考えながら最初の戦略を考えることだと思います。

**(金谷)**

初期投資というのは、本業が厳しい中で1年間でイノベートして、ランニングをビジネスに結びつけることだと思います。

取り組み例として、別府で、温泉暮らしをしながら、週に2日くらい働くという面白い雇用促進事業があります。観光地は、週末だけ忙しくて平日は人がいらなくなる。そこは外からきてもらい、2日くらい働き、残り5日のうち1日を、いのちの森づくり、森林とかバイオマスのボランティアを行う。そうすることでバイオマス事業の収支もとれるようになる。残りの3、4日は遊んで暮らすというものがありました。今後の定

年退職した人の受け皿では、Iターン、Uターンというワードで言われていたのを、その中間、それと旅行の中間のような、リゾートのような新しい考え方を取り入れていく、それも建設業なのだなどと考えておりました。

#### (小澤)

高速道路が無料化になったとしても、そこに魅力があれば下りると思います。それくらいの魅力あるものを挙げられるかを考える必要があると思います。

Wi-Fiを使ってコミュニケーションチャンネルを広げることで、道の駅そのものがチャンネルを広げて「よりみちの駅」の地域一対の魅力を挙げることで、高速が無料化になっても行きたいと思えるような仕掛けを考えられないかと思います。

#### (高野)

消費者の感動だけではなく、働く人の感動というものをうまく使っていくと、高齢者の方々も地域として採算ベースの支出と収入と費用の関係でうまく活用方法かもしれません。

ところで来年は、助成金ゼロとなりますが。

#### (植村)

協議会を組んで新しいメンバーと新しい事業をやっているわけで、1年で、絶対成功するのは厳しいと思います。経過の中でプロセスを楽しむとか感動するとか、そういうことが貴重だと思っています。関わった時間、人との付き合いなど、すごく役立つ貴重な経験だと思います。

#### (砂子)

建設業が大変厳しい中で、国、地方自治体の方々からいろいろなご支援、アドバイスをいただいて以前より、異業種への参入を行っています。今回のように助成金をいただいて、中身を作って果敢にチャレンジすることは、自分たちに元気がある限り、助成事業取得にチャレンジすることを継続したいと思います。

#### (高野)

北海道ではシーニックバイウェイを長くやってい

て、組織づくりとか、いわゆるボランティアという形で役所の方が活躍しているという感じです。シーニックバイウェイのように、自分はお金を出さないという形で関わっていくことが、まちづくりのプレーヤーとしては優秀なプレーヤーになっていくのではないかなという感じがします。

#### (金谷)

今後、新しい建設業を成功させるためにいくつかポイントがあると思います。一つは技術、自然に学ぶものづくり、実は自然とか生態系の中に我々が今まで気づかなかった新しいイノベーションが存在しているということです。二つ目はシステムで、地域の産業を底上げしたいというプランにするのですが、地域の尖ったトップランナーが1個でも2個でも引き上がったなら自然と全体が上がってくる。その引き上げるシステムにしていくということです。最後に人間ですが、イギリスのウィリアム・アーサー・ワードという人が教師とは何かということで“凡庸な教師はただしゃべる、ちょっとまじな教師は理解させようと務める、優秀な教師は自らやってみせる、本当に優秀な教師は心に火をつける”と言われていて、お互い心に火をつけあえるような関係ができているプロジェクトが多いと思います。

#### (植村)

活動している中ですごく幸せだなと感じていることがあります。空知建設業協会、経営研究会もプレーヤーの応援をしてくれる先輩が多いことです。

新しい気持ちを応援してくれるサポートがいるから、これから北海道も元気よくなっていくのではと感じています。

#### (砂子)

国交省においては厳しい時代の中で、施工効率、施工生産性の向上などに取り組んでおります。中身として、3者会議、ワンデレスポンス、ASP、工事関係書類の簡素化など発注者側と一緒に取組をしていきたいと思っています。建設業が、発注者と一緒に地域住民の

喜ばれるように、「三方良し」というスクラムを組ませていただきたいと思っています。11月頃に愛知県周辺でこの「三方良し」の公共事業改革フォーラムを開催したいと画策を練っておりますので、手助けをしていただけたらと思っています。

(小澤)

成功というのは諦めないで、成功するまでやると全部成功になります。チャレンジ精神を続けられる方向で考えていただければ、いつでも応援したいなと思います。

(高野)

いろいろな刺激になる話を頂戴いたしました。これから新しいことに目を向けていかななくてはならないこと、海外に進出するには、どうやって得意分野を増やしていくか、他の人達に負けないものを身につけていくのか、そういう発想をもっていかななくてはいけないと思います。その意味で、もっともっと他の人達と情報交換していきたいと思っています。

いろんなことを解決していこうと創った組織なのです。

私どもの建設マネジメントというのは、一つの委員会としてスタートして、その頃、産・官・学が同じテーブルに着くということは、あまりない風景だったと思います。その気持ちというのは、今でも私たちが受け継いでおります。

先程、建設産業の市民化というテーマが話題になりました。市民化については、いろいろ議論して、やっと一つの形が現れたのではないかと思います、大変嬉しく思います。

今日の議論を、明日からの元気の元にしたと思います。私たちは土木屋で国づくり、街づくりを担当しており、日本の国の始まりから延々と続いている作業です。私たちは、それを受け継いで次の世代に引き継いでいかなければならない責務があります。

今日のお話、私も心に火を灯していきたい、灯し続けていきたいと思っています。

## 5. 閉会挨拶

北海道土木技術会建設マネジメント研究委員会

委員長 伊藤 昌勝



北海道土木技術会は昭和 29 年に発足しており、北海道開発事業が始まった時期と同じ頃だと思います。北海道は寒冷地地域で、かつ豪雪地域であり、この地で近代社会を作っていくということは、人類の挑戦であり、先輩たちは産、官、学が同じテーブルに座って

# 北海道における地域シンポジウム アンケート結果

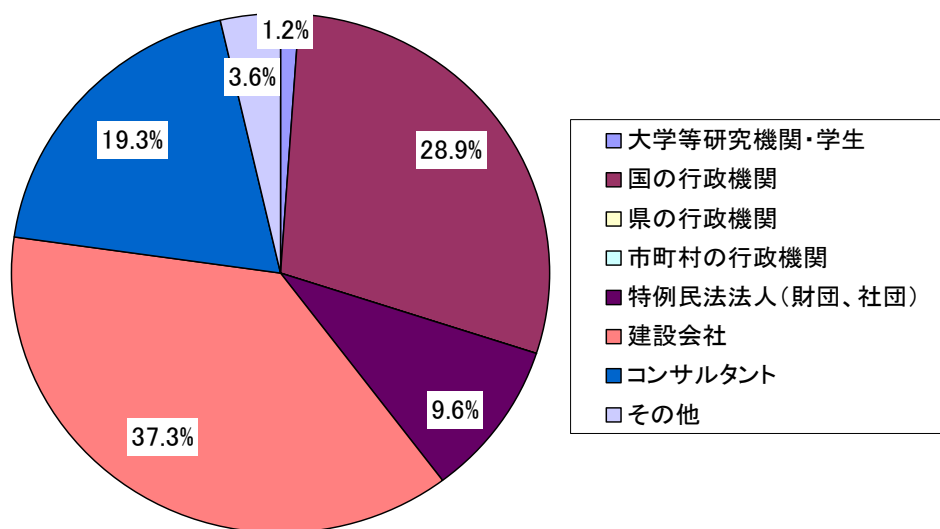
○ 有効回答

本アンケートの回答者数は、83名でした。

## 1. 参加者の立場

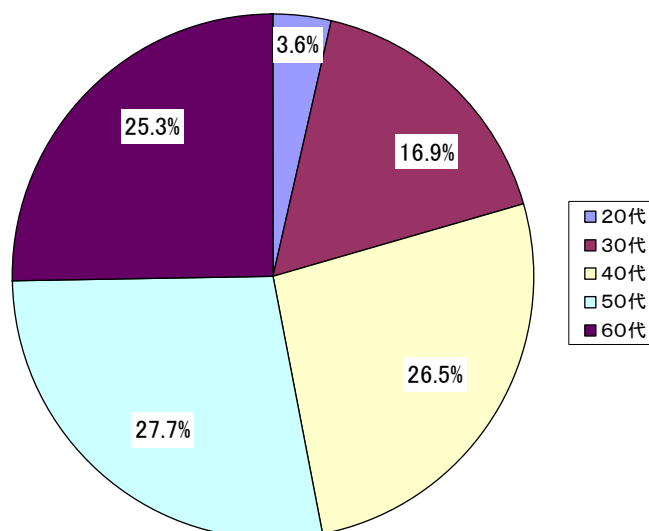
### 1) 職業等

建設会社が37.3%と1番多く、続いて国の行政機関(28.9%)、コンサルタント(19.3%)、特例民法法人(9.6%)であった。



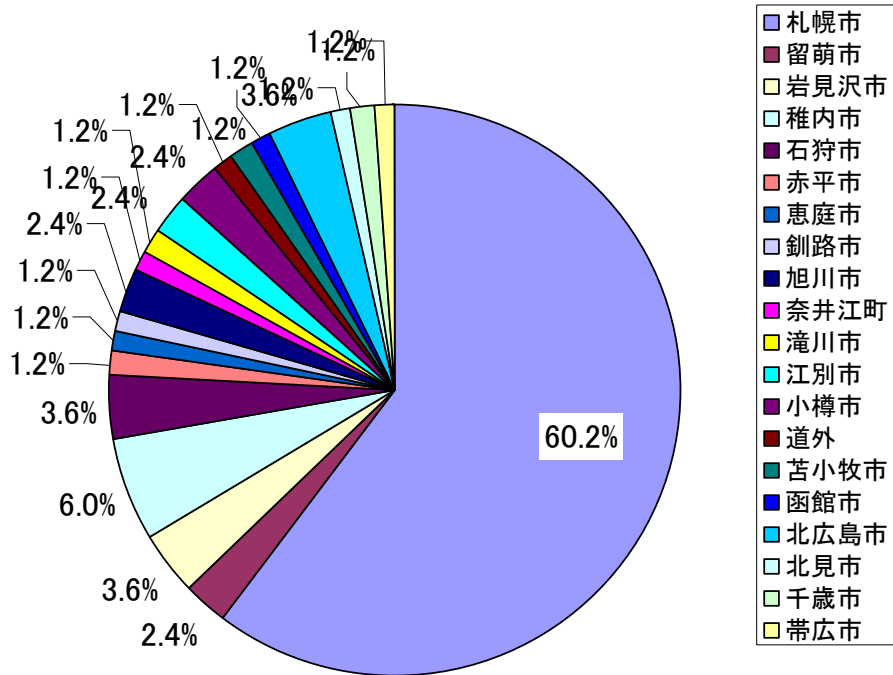
### 2) 年齢

40～50代で全体の54.2%を占め、続いて60代(25.3%)、30代(16.9%)であった。



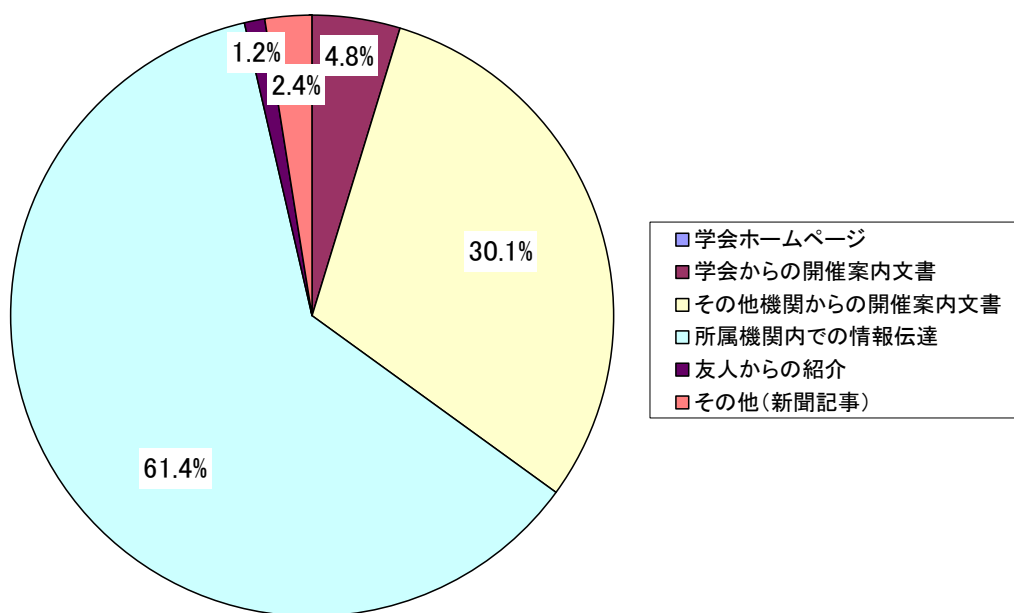
3) 住所：お住まいの市町村名をお書き下さい

札幌市が60.2%と多く、他は、全道各地よりの参加であった。



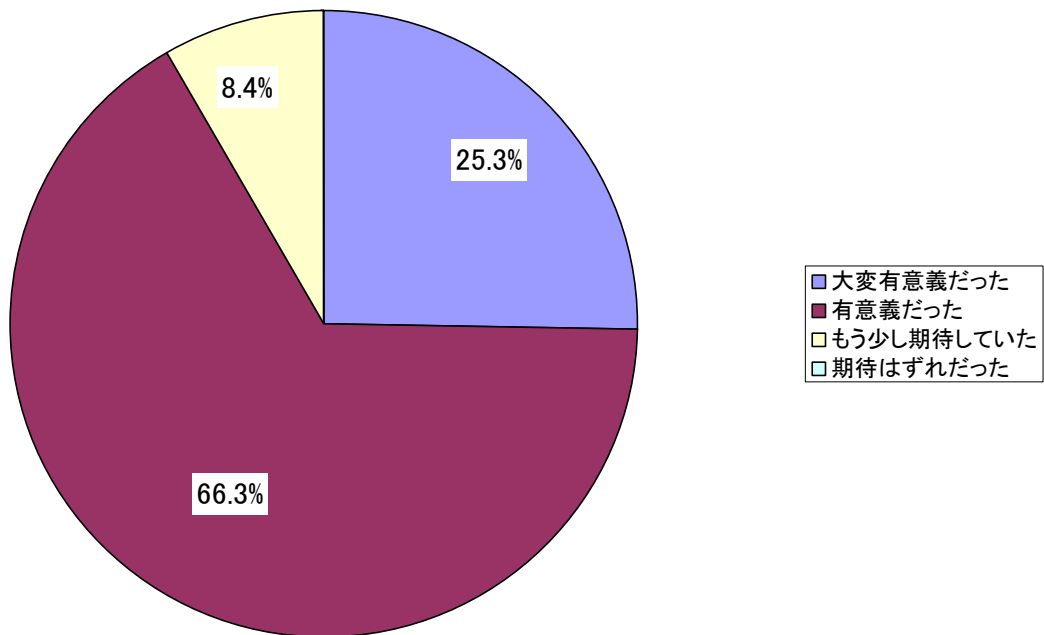
2. シンポジウムの開催を何によって知りましたか。

所属機関内での情報伝達、その他の機関からの開催案内文書が91.5%を占めた。



### 3-1 今回のシンポジウムの感想

「大変有意義だった」、「有意義だった」で全体の91.6%を占めた。



#### その理由（羅列）

- ・ 建設業の今後について、取り組み事例・方向性など現実的で参考になった。
- ・ 建設業の定義が広がった。（新分野進出へのヒントをもらった）
- ・ 新しい価値観の見出し方について勉強になった。
- ・ 新規事業に関する建設業経営者の特性をよく理解出来た。
- ・ 建設業の展開は、全く自由に発想して良いのだと感じた。
- ・ パネルディスカッションで、今までの視点と違い、時代の流れについていくヒントをいただいた。
- ・ 建設業の比重が大きい北海道経済において、北海道の方向性に繋がると思う
- ・ 異業種の結びつきで、地域の特色を生かして、手探り状態でありながらとにかく前に進んでみることの大切さが感じられた。
- ・ いろいろな立場からの意見は、興味深いものがあった。
- ・ あまりに食の分野に偏っていたと思う。
- ・ アイデアを現実化する努力が見られた。



### 3-2 今回のシンポジウムで議論された内容、進め方等について

#### 議論された内容

- ・ 産、学、官それぞれのパネリストによるディスカッションはわかりやすかった
- ・ 異業種への転換ではなく、建設業の新しい役割を創る姿勢で良かった。
- ・ もう少し事例報告を増やしてほしい。
- ・ 議論の論点を明確にしていたので解りやすかった。
- ・ 金谷氏の感動消費＝ブランドにいたる背景に感動しました。
- ・ 建設産業の市民化のテーマで建設のイメージが広がっているのを感じた。
- ・ 建設業の今後の見通しが見えない中で一助となった。
- ・ 建設産業を超えた、または広がった議論が魅力的であった。新しい視点（地域）の必要性を感じた
- ・ 今回のような事例報告を他の地域で行っている事例も聞いてみたい。
- ・ 建設企業が厳しい中、もっと危機管理を共有することが必要であると感じます。
- ・ 一般の方に、建設業を理解してもらうのは厳しいようですが、建設業の再定義をもらい、成功するまでチャレンジ！
- ・ 市民化の考え方、定義を深めてほしかった。
- ・ 建設事業を増やそうというスタンスでなかったのが良かった。
- ・ 今までの狭義の建設業から「広義の建設業の考えが広まればまた変わるのではないか」と感じた。

#### 進め方

- ・ 会場とのコミュニケーションがあった方が良いと思います。
- ・ パネリストの方々の一人一人の時間が長すぎたように感じました。1回当たりを短めにしたら良いかと思います。
- ・ 一般へPRができるような進め方ができればよいと思う。（一般を対象に）
- ・ 一般市民をいかに参加してもらうかが課題と思います。
- ・ TV番組みたいにコーディネーターがパネラーに話を振り、間を置かず進めていたのが良かった。
- ・ 事例報告の方にも発言をしてもらった方が良かったのでは！
- ・ 今回のシンポジウム内容を広く業界に周知すべき。

4. 今後、同様のシンポジウム等を北海道で開催するとした場合、どのようなテーマ（内容）が望ましいと思いますか。（羅列）

- ・ 人材不足、高齢化を向かえ、技術の継承等
- ・ 冬の暮らし、冬期の交通対策――〈複数〉
- ・ 本日のテーマの第二弾（フォロー含め）――〈複数〉
- ・ 次世代に残すべき土木、インフラ技術とそのマネジメントのあり方
- ・ 環境を改善、高度化する建設マネジメントのあり方
- ・ 成熟社会におけるインフラとそれを支える建設マネジメント
- ・ エネルギー産業
- ・ 天候（気象）に関するテーマ
- ・ 若手技術者をパネリストとして、土木の思い、夢を語らせる企画は！
- ・ 建設業の新たな産業への進出などに関する成功事例のシンポジウムを！
- ・ 「観光と建設」をテーマにしては！
- ・ 建設業の就労者がスムーズに転職できるような産業転換をテーマにしてほしい。
- ・ 地域の事例に対し、国や自治体がどのような形でかかわっているかをテーマにしては！
- ・ 食材、エネルギーと建設業
- ・ コンサルタントの立場から見た展望や事例について
- ・ 防災と北海道の自然環境の変遷
- ・ コンクリートから人命へ