

第4回CM方式活用協議会・第4回CM方式の契約のあり方に関する研究会合同会議 議事概要

日 時：平成22年3月31日（水）13：00－15：00

場 所：弘済会館 4F 蘭

出席者：大森文彦、藏本克哉、畔柳耕一、小林康昭、鈴木宣好、古阪秀三、道本佳明、宮崎文彦、石井良昌、岡 正信、絹川 治、小林将志（代理 荒井正美）、佐橋義仁、白石孝誼、鈴木 一、鶴田信夫（代理 国本 勇）、小澤敬市、横山晴生、鬼沢浩志、谷脇 暁、松本大樹、福田由貴（敬称略）

- 新メンバーの紹介
- 地方自治体へのCM導入支援事業の現状・今後について、事務局から説明
- 資料2～7について、事務局から説明

（質疑応答）

- ・ CM方式を普及するためには、導入されているCM業務の実態を正確に把握し、様々な障害をクリアにすることが必要である。
- ・ マーケットの実態を押える必要があると思っている。関係協会の協力を得て、事実を把握するようにしたい。（事務局）
- ・ CM協会では会員向けに定点調査を行っている。官発注の実態は分からないが、2、3年前に比べて導入が進んでいるのは事実である。
- ・ 平成19年度にCM協会が実施したアンケート結果については、協会HPで確認している。（事務局）
- ・ 建設コンサルタンツ協会でも平成18年度にニーズ調査を行っており、結果をセミナーで報告している。
- ・ その結果については把握しているが、時点が少し古いので、また協力をお願いしたい。（事務局）
- ・ 建設業界全体のマーケットが縮小する中で、CMを事業分野として拡大すべきである。建設会社、建設コンサルタントなど、建設業法等で明記されている役割の他に、総合マネジメント業に踏み込んでいく必要がある。建設分野の海外展開促進が検討される中、日本人のCMRをどう育成するかも課題である。ダンピング競争ではなく、CMを導入することで価格抑制を図っていく方策も必要である。
- ・ 透明性の確保、コスト縮減というよりは、発注者をサポートするようなCMは着実に伸びる。CM業者と施工者との関連の位置づけも何らかの形で規定されることが望ましい。米国のCMAAの契約約款では、発注者、施工者、CM業者の関係と役割が明記されている。FEDICでは、発注者と施工者の間に、The Engineer が位置づけられている。海外については、CMという狭い範囲ではなく、プロジェクトの上流段階からコンサルタントが入っていく取組みが必要である。

- ・ CMと施工者の関係は、民間（旧四会）連合協定工事請負契約約款の甲・乙・丙についての記述が参考になる。
- ・ 地方公共団体では、設計者とCMの関係が不明確である。分離発注できない地方公共団体が多い。実務に沿って何が必要なのか、ゼネコン、設計事務所を含めて全体で議論しなければならない。
- ・ 民間の建築工事ではCMのニーズは高まっている。CM協会の契約約款を作成した経験から言うと、設計者と監理者の役割分担を考える中で、CMが責任を取れる範囲をどう規定するかがポイントである。監理者が（施工者等に）指示を出すのに対して、CMは発注者に助言をするというのが基本である。アンケート調査結果を見ると、予算管理のポイントが低下しているが、発注者自身が負担している職員の人件費等の事務コストを含めた比較をしないと、適正な評価ができないし、自治体自身が自分たちのニーズを掴めていない。カタール国際空港で実施しているEPCM(Engineering Procurement Construction Management)ではThe Engineerの立場をとりながら全体の設計及びマネジメント業務を同時にこなしている。国際プロジェクトのCMの場合この例に近いものが多いと認識している。
- ・ 日本の建設産業界で唯一認識されている設計と施工の方式は、国際的には一つの選択肢に過ぎず、日本の企業が海外に進出する場合、この方式がすべてだという考え方をしてしまうと非常に危険だと思われる。いろいろな考え方があることを認識する必要がある。日本の方式を海外へ持ち出すことだけを見ると、企業買収等によって事業展開し伸びている国際企業のような戦略を取りえない。日本では、逆に、施工方式に選択肢がないから、CMは発注者支援が主眼となって、独特となっている。ゼネコンは工事請負の代わりにCMをやらないのか？ 日本以外では殆ど日本のゼネコンと同じような業務を請け負っている場合も多い。そうすると、上記の独特のCMではなくなる。PPPやPFIにCMが関与する場合、投資に対し、工事金額等を担保しない場合、アドバイザーやコンサルタントの役割に落ちつくことになり、主たるプレーヤーにはならない。
- ・ CMアットリスクをゼネコンが担うのは意味がある。たとえば、オーナーのきめの細かい意見の反映を求められる香港の高級ショッピングセンターの建設工事では、設計・施工方式ではゼネコンにリスクが大きいので、CMアットリスクとして詳細設計のギリギリまでは発注者に意見を言い、それを踏まえて最大保証工事額（GMP）を固めた例がある。
- ・ CMの市場を議論する時、自治体のインハウスエンジニアは必要だが不足しているのか、そもそも必要でないのかを考える必要がある。CMの対価は妥当投資で評価すべきであり、価値とコストの両方を考慮して価格を決めるべきである。コストの積み上げで対価が決まる設計や施工とは異なる。
- ・ 県発注の高架橋建設工事にCMを導入しているが、自治体の定員管理が厳しくなる中、インハウスエンジニアの育成は課題となっている。例えば図書館の建設手法（公設公営、PFIなど）の比較説明を職員ができないなど、自治体のニーズは、基本計画や設計段階にもあり、そこをサポートしてもらえると助かる。
- ・ 建設会社の立場から言えば、費用対効果の面で、CMより一括請負の方にメリットがある。経営事項審査の評価についてもCMは基準がない。CMは高度な技術であるが、評価が反映されない。優

秀なCM技術者をどれだけ揃えているかでCMランキングをつくることも一案である。

- ・ アンケート結果にある「デメリット」は課題と読みかえられる。自治体がCMを知らないこと、や建設コンサルタントも今までは設計主体であったことから、CMに対する認識と理解が十分でない。PFIでも、SPCのマネジメントをできるようになるまで、約10年かかっている。
- ・ 民間ではCMが多く導入されるようになったが、各企業でバラツキがあり、フィーも異なる。契約約款や委託書などで、業務範囲とフィーを明確にすることが必要である。
- ・ 発注者、CMR、施工者の関係では、CM業者が派遣した技術者が発注者側に入って支援する「オーナー型CM」、CM業者が発注者の組織から独立して実施する「エージェンツ型CM」があり、日本では両方併せて「Pure CM」と呼んでいる。業務対価は発注者とCMRの役割分担によって決まる。発注者とCMRの業務仕分けを行い、総額が最低となるように、20事業についてCM契約を締結したことがある。発注者の事務コスト（日々の定常経費）が分からないと分担業務の対価を決められない。
- ・ 地方公共団体では発注を担当する技術者が少ない。CM、設計、施工監理、施工業者の各プレーヤーが居る中での発注者支援をどう考えていくかが重要である。アンケート調査結果を見ると、CMを入れた方がコスト高となったという声が多いが、どこまでのコストを対象としているかの確認が必要である。
- ・ 発注者やインハウスの技術者でできない業務をCMが担うということであればCMは必要であるが、大手ゼネコンの通常管理業務でも対応可能である。建築業協会が推奨している設計施工一括で出された工事において、CMが発注者側で支援を行うこともあるのでは。
- ・ 個人的な見解であるが、CMは最適解を導くための補完をするのが役割だと考える。発注者、設計者、施工者の間のコミュニケーションが上手く行けばCMは必要ないが、発注者が素人の場合が多く、現実には上手く行かない。コミュニケーションの問題を川上でクリアすれば、コストダウンにつながる。発注者の能力が高ければ、CMの役割は減り、その業務量に応じてフィーも変わる。
- ・ CM方式活用協議会のHPが閉鎖されると聞いたが、是非継続して欲しい。
- ・ 国土交通省のHPに引き継ぐ予定である。（事務局）

以上