

<会員のひろば>

## 転 職 雑 感

井 田 博 (京都府/水道関連コンサルタント勤務)

4年程前に協同総研主催の廃棄物研究会に参加していたが、その頃ごみ行政に係わっていた私にとって非常に示唆に富むものであった。軸足を労働組合においていたものの一分会の役員でしかなく、また若輩者としてしか見られなかったが為に、当時新清掃工場問題に対し見直すよう積極的に発言したが、労組の中で実を結ぶことは無かった。

結局、その雇用関係に規定されるような労組の運動の限界を思い知らされた私は、仕事の力量を高める必要性を痛感していたこともあり、8年間在職していたK市の職員を辞めた。「協同」の運動に共感していたが、私に何ができるのか、専門領域をどう生かして「良い仕事」に結びつけるのかが自分の中で明らかにされていた訳では無く、とりあえず一人立ちできるような力量、技術力をつけようと、電気設備の設計をしようとした設計事務所を片端から物色した。妻も働いており子どもも保育所に行っているような状況では、おのずとその選択も狭まり、最終的に選んだ会社は上下水道を専門とする設計事務所、取引先は100%自治体であり俗に言う「コンサル」であった。

会社内には土木・建築・機械・電気の4セクションがあり、合同で一つの上下水道計画を、「認可計画」、「基本計画」、「詳細計画」と発注までの作業を請負っていくのであるが、2年も経つとその矛盾点も段々見えて来る。廃棄物研究会の講師であった畔上統雄氏の「公共プロジェクトの発注手続き」(東洋経済)を今読み返して見ると、談合のメカニズムの解明と公共事業発注手続きの適性化については、2度目にして実によく理解できたものである。土木・建築の分野は設計施工分離が形式的にも明確にされており、実際に設計会社が規模の大きいものから小さいものまで多数存在している。問題は、機械・電気の分野であり、メーカー各社はコンサルタントとの「接触」が不可

欠のものとなっており、結果的には、コンサルタントの成果品である発注図書には特定メーカーの意向が入り込むケースが多いと思われる。また逆に更新・増設時は既設メーカーと積極的に意見交換及び情報提供が無ければ決して作業は進まない。

さらに、コンサルタント側の事情として、

1. 人材不足。
2. 設計工期の短さと長時間労働の慢性化。
3. 低賃金。

があげられ、自力で図面を描けないという現状はメーカーから資料提供を受けた内容の大部分をチェックできずに成果品に盛り込んでしまわざるを得ないことを意味している。談合を前提としたメーカーとの接触は、コンサルタント側の仕事の「効率化」と相まって構造化しているのであり、談合を正当化している向きもある。また、現行の発注制度が会計検査を名目として、詳細な内容及び図面を自治体側が要求することの要因にもなっており、詳細を詰めれば詰める程、特定のメーカーを前提とした設計になってしまう。

危しくも、昨今、下水道事業団を舞台とした重電9社の談合が新聞等で報じられており、刑事告発する方向とのことであるが、実際この9社が指命停止を数ヶ月でも受ければその影響ははかりしれず、関係者はその動向を見守っている。大規模流域下水道施設を作り続けて来たこの業界において、市民もしくは行政の立場に立ったコンサルタントになるには様々なハードルがあり容易なことでは無い。労協グループがこの分野での技術者を集められるような求心力を持ったネットワークに成長し、対抗できる力を持つようになることを願ってやまないこの頃である。