

受発注者の新たな関係描く

建設プロジェクト運営方式協議会 1周年記念シンポジウム

官民間問わず建設工事の多様な発注のあり方を見いだすために立ち上がった「建設プロジェクト運営方式協議会」（会長・椎名武雄日本アイ・ビー・エム名誉相談役）は10日、設立1周年記念シンポジウム「建設プロジェクト運営方式の多様化に向けて―発注者と受注者の新たな関係―」を東京都千代田区の日経ホールで開いた。

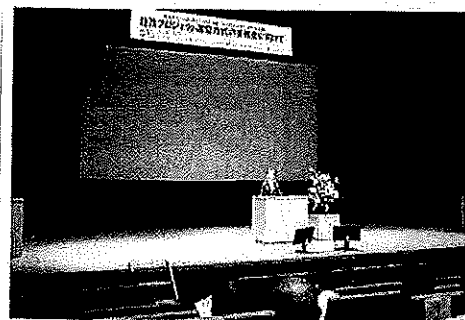
冒頭、椎名会長の代理であいさつした植村公一副会長（インデックスコンサルティンク社長）は「企業、官庁、

受注者が一堂に会し、多様な建設プロジェクトのあり方を見だし、広く提示するために立ち上がった。人材育成や発注方式ごとのガイドライン、標準契約書の作成などを進めている。受発注者の新たな関係を描き、示せば」とあいさつした。

来賓として出席した和泉洋人内閣総理大臣補佐官と徳山日出男国土交通省事務次官があいさつした後、楠木建一橋大大学院教授が「ストーリーとしての競争戦略」と題して基調講演した。楠木教授は「企業は、利益が上がらなければシェアも成長も顧客満足も従業員満足も企業価値も社会貢献も達成できない。この当たり前のことが現実の商売でできることが大切で、『飛び道具』や『必殺技』はない」と強調した上で、「経営戦略は、組み合わせではなく時間軸のある順列が大事だ。コンセプトをまず設定し、それに沿うことであれば常識的では

ないことも実行する。常識的ではないことが他社との違いになる。『こつこつもの』という思い込みが最大の敵だ」と話した。

このほか、シンガポールの建設システムと東日本大震災からの復興事業でのCM（コンストラクション・マネジメント）方式についての事例報告後、野城智也東大生産技術研究所教授をコーディネーターに、植村副会長と森・濱田松本法律事務所の前藤正謙弁護士、志手一哉芝浦工大准教授、渡部英二都市再生機構復興支援統括役をパネリストとしたパネルディスカッションを開いた。



「企業は、利益が上がらなければシェアも成長も顧客満足も従業員満足も企業価値も社会貢献も達成できない。この当たり前のことが現実の商売でできることが大切で、『飛び道具』や『必殺技』はない」と強調した上で、「経営戦略は、組み合わせではなく時間軸のある順列が大事だ。コンセプトをまず設定し、それに沿うことであれば常識的では

2016.05.11
建設通信新聞