



## 経営ワンポイント情報「不易流行」

by 目加田博史

### そう、現場代理人は社長なんです

昨年に引き続き、今年も建設業の現場代理人向けにCPD、CPDS取得可能な「現場代理人セミナー（5回シリーズ）」を8月から開催しました。今日はその2回目で、「最新の技術を常に実践する技術マン」がテーマです。建築系のCPD（Continuing Professional Development）、土木系のCPDS

（Continuing Professional Development System）は継続学習制度と呼ばれており、「公共工事の品質確保の促進に関する法律」が根拠となっています。2005年度以降の公共工事の入札で、国発注工事が中心となり実施され、次第に都道府県、市町村へと普及していった制度で、技術審査基準の中での総合評価項目でCPD実績を求められるようになったのです。

発注者（国、地方自治体）や工事によっては必要のないものもありますが、通常は入札の条件ととらえている企業がほとんどです。CPD、CPDSは個人の資格ですので、個人管理が原則ですが、入札は会社が行いますので、実質的には会社がポイント管理をしっかりと行っていないと、入札情報が出た段階で申請代理人のポイントが足りない場合は入札すらできない仕組みです。年度別にCPDは12ポイント、CPDSは20ユニット必要で、1ポイント（ユニット）は約1時間の講座受講になります。もちろん、様々な方法で取得できますが、手続きからみれば講座受講が最も手っ取り早いと言えます。目加田経営事務所のクライアントも建設系が多いこともあり、お役にたてればとCPD、CPDS認証セミナーを2009年から開催し、ポイント（ユニット）取得機会を増やしています。

16の学会、協会が組織した「建設系協議会」が、CPD登録、管理、付与及び講座プログラムの認証を行っています。協議会内では、ほとんどが相互認証しているので、どこかの学会か協会に入会しておれば、他の学会や協会のポイントやユニットが

たまる形になっています。担当している現場が終わるまでに、応札できるポイントを確保していなければならないので、現場代理人も大変です。入札制度も複雑怪奇で、自治体により、工事により、応札条件、入札方法がすべて異なりますので、受注までの道のりはかなり長く、受注確率も極めて低いのが現状です。しかし、いかなる環境にも適応できるよう対応するのが企業ですので、自らのやり方を変えてゆかねばなりません。

受注してからが、本当の勝負で、建設業の利益は現場で創出しますので、現場監理を徹底しなければなりません。品質は言うに及ばず、契約、工程会議、回収条件、図書作成、原価管理、労務管理、安全管理、周辺対策、環境対策業務をこなして利益を出さねばなりません。工期が遅れば、利益は飛んでしまいます。円安、消費税増税、職人不足も重なり、現場はまさに一つの会社を経営しているのと同じ高度な判断とマネジメントが求められます。現場代理人は「小社長」と呼ばれるのはそのためです。単に工程管理と現場監理、安全管理だけしておれば通用した時代ではありません。現場代理人こそ経営者意識で仕事をしなければならない重要な仕事です。

優秀な経営志向の現場代理人をどれだけ多く育てるかが企業の未来を決するといえます。

## 株式会社目加田経営事務所

<http://21cmc.jp>

那覇 〒900-0014

那覇市松尾 1-18-22 8階

TEL098-864-0331

FAX098-860-3416

京都 〒603-8478

京都市北区大宮釈迦谷 4-10

TEL075-334-5105

FAX075-493-8305

好きなもの「えがお」

得意ワザ「見える化」技術

嫌いなもの「現状維持」

2日間の「マルミエ診断」受付中！！

お電話ください。098-864-0331

Email : mec@mekata.co.jp