

巻頭言

「恵まれた法人」の出番ですよ……。

シビルNPO 連携プラットフォーム 理事 **西山 英勝**
(NPO 美し国づくり協会 理事)



「受注競争は終わった。これからは、人材獲得競争だ」……。アベノミックス効果には諸説あるが、2020 東京オリンピック・パラリンピックも手伝って当面の建設市場は明るく、建設産業界の多くは「2020 年以降」を見据えた戦略構築を急いでいる。その最大のポイントは「担い手の確保・育成」であり、その鍵を握るのが「建設市場の将来動向」である。換言すれば、リストラという苦い経験が身に染みているだけに、建設市場の先行きが不透明な中では、人材の採用も慎重にならざるを得ないということだろう。

この不安定な時代を映して、「2025 戦略」とか「2040……」や「2050……」などといった「見通し」、「期待」論が散見されるようになってきている。しかし、「一寸先は闇」とは言わないが、自由経済圏はもとより計画経済圏でさえ、常に変動するのが経済であり、市場であることは疑いのないことであり、常識である。だから、多くの経営者は「見通し」「期待」論を参考にしつつも、独自の判断で経営戦略を立案、実行してきた。独自性を重要視するのは、これも常識であるが、「見通し」「期待」論に基づき、皆が戦略を立て、実行すれば、「身内内競争＝価格競争」に終始するだけの結果となることを熟知しているからである。ただ、独自性を表に出すことは勇気がいるばかりでなく、戦略遂行の障害になる危険性もあることから、戦略が結果として実を結ぶまでは、表面化しないことが多い。むしろ、結果として実を結ばない戦略の方が大多数というのが、正解かもしれないが……。

さて、NPO である。産業、企業と同様、NPO 法人には、様々な形態、目的、運営方法がある。絶対的共通点は、言うまでもなく「特定非営利活動法人」であることである。活動目的に適合していれば、「見通し」「期待」論に乗り放しでもかまわないし、独自性を堂々と表に出して突き進んでも、皆で一緒に事業化しても、何の問題もない。たとえ、「現実的でない、理想論だ」といわれても、それこそが非営利法人の武器なのである。NPO 法人の多くが、経済的に悩んでいるという。確かに、法人として活動していくためには一定の経費を必要とする。会費、寄付を主財源とする NPO 法人にとっても、景気は明るい方が好ましい。しかし、「ヒト、モノ、カネ」が絶対必要条件の産業、企業活動とは異なり、「ヒト」さえ確保出来れば、活動できるのが NPO の最大の強みであり、特徴である。

「ヒトの確保」も、「市場の将来動向」が不透明であっても、希望者がいれば、どんどん入会して貰えば良い。しかも、産業・企業間競争が熾烈極める若年層をターゲットにしなくても良い（勿論若年者も大歓迎であるが）。しかも、ボランティアを含めて、「互助」活動が、財政面からの支援を含めて、社会的認知を受け、好ましい活動分野として広まりつつある。これほど恵まれた法人は無い。担い手確保のため、品確法、入契法、建設業の一体改正がなされ、財政、制度面の体制は整った。今年は、建設産業が、それぞれの分野で、それぞれの活動を展開する番である。その一翼を担うのが、ハード、ソフト両面で多様な知見を保持する「恵まれた法人」であることは間違いない。