

大手道路会社の競争の激化

大手道路会社の選択

=上=

改正独占禁止法施行への対応など、コンプライアンス（法令順守）に関して建設産業界全体に大きな変革期がもたらされた。道路各社にも大きな変化を与えている。セネコンでは大きな問題になった低価格入札だが、もともと受注価格が厳しい道路業界では極端な低価格入札は起こらなかった。しかし恒常的に採算が厳しく、合材の原料となる原油価格値上がりといった要因は、依然として道路各社の経営を圧迫している。道路会社の「本業」は舗装事業と合材事業だ。道路各社は、開発や建築、海外といった周辺分野の拡充で経営の安定をめざしているが、今後の道路会社にとっての「本業」の行方を探る。

年末に国土交通省は緊急の技術評価点拡充などが急公共工事品質確保対策 盛り込まれた。その後、をまとめた総合評価方式で、全国知事会が「都道府県

総合評価方式

の公共調達改革に関する「ドバンテージ」として打ち指針」を策定、地方自治体に対して、一般競争入札の拡大と総合評価方式の拡充などを提示した。この一連の動きは、技術力を蓄積してきた大手道路会社にとっては明るい材料になる。

■追い風が吹く

一般競争入札の拡大と

出せる機会といえる。道路大手のトップらも「価格と技術で評価する環境が整ってきた」「良いものを安くつくる自信はある」「技術評価の割合が高まる。技術を高めていながら原価の低減を進める」「工法開発、研究に注力する」と口をそろ

技術評価拡充に自信

総合評価方式の拡充は、

える。

大手道路会社にとって追

また特殊な舗装や、オンリーワン技術を持つ

とが必要だと考えてい

風の拡充は、技術研究所

開い込み、地元企業の一次下請けとして受注する

「工事と営業、本社と支店が連携を密にするル

「氏原完典大成ロテック社長）、「提案内

また、現地に合材（アスファルト）工場を保有しているかなどの施工体制も評価してほしいとい

た総合評価方式の在り方への声も上がる。



昨年末の全国知事会で、総合評価拡充などが指針として策定された

「営業所と現場が連携した技術開発をしたい」（原野日本道路社長）「などほとんどトップが、技術提案の会社連携を重視する。総合評価方式に対応するためのノウハウ共有対策は各社の経営的課題ともなっている。

また、安全を品質の一部として重視する声もある。安全で評価がマイナスになることのないよう、大手のスケールメリットを生かし、組織的に安全管理体制が整っていることをアピールする。

また、現地に合材（アスファルト）工場を保有しているかなどの施工体制も評価してほしいとい

た総合評価方式の在り方への声も上がる。

ノウハウを全社で共有

「工事と営業、本社と支店が連携を密にするルールを作った」（林田紀久男NIPPONコーポレ田裕久鹿島道路社長）、

材料の分岐点

大手道路会社の選択

=中=

1月24日、JＲ川崎駅 前ホテルで鹿島道路、アスファルト・コンクリート塊などは、建設副産物の中では再資源化率が98%を超えるリサイクルコンや他の道路会社幹部の優等生。高度成長期も出席するパーティーが開かれた。

■積極投資

首都圏からのコンクリート廃材やアスファルト廃材を受け入れ、再生骨材や路盤材としてリサイクルする「川崎アスコン水地」に、約15億円を投資し

江東区内の油污染土環境化プラント隣接地でも、木質バイオマス（生物資源）を使ったコーシエネレーション（熱電併給システム）施設の建設に着手、06年10月には秋田県横手市にも再生プラントを含む新たな合材工場を完成させた。さらに同12月には茨城県土浦市に新

変化する要求に対応

同社は、同時に東京都江東区内の油污染土環境化プラント隣接地でも、木質バイオマス（生物資源）を使ったコーシエネレーション（熱電併給システム）施設の建設に着手、06年10月には秋田県横手市にも再生プラントを含む新たな合材工場を完成させた。さらに同12月には茨城県土浦市に新

■コスト削減

行われている。協業化は、一つの地域で複数の会社が合材工場を持つ場合、地域の市場性、工場の規模や立地などから、残す工場と廃止する工場が決まってくる。残る工場を持つ会社はスポンサーとなる。スポンサー会社は、工場の稼働率が上が

各社が全国に50〜100カ所ずつ展開している合材工場では、企業の垣根を越えた協業化の流れが大幅に進んでいる。と

変わり始めた経営

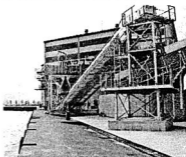
たな技術研究所を完成、数十億円規模の投資を展開している。

価格も、原油価格が落ちるといふメリットがある。公共事業の着いてきて再度の値崩れり、サブの会社はネットワークの維持や拡大につなげる。

積極的な投資活動の半減に伴い工事量が減少すれば、受注高維持のために民間を含めた小口工事も受注しようという流れが生まれる。

別化を示したいという戦略の表れにも見える。

場への集約が地域別に採算が厳しくなっている化されれば、それに必要



大規模な投資で完成した「川崎アスコン」

な人員も増える。限られた職員や機材を振り向けなければならぬ。また現場に配置しなければならぬ有資格者数が増加しているという事情も、この問題に付いてくる。ところが作業量が増えて忙しくなっても、それに見合った利益がついてこない。この小口工事の利益率向上が、経営上の課題となっている。

利益課題 小口工事 率向上

差別化を図る投資が要求される一方で、「よいものをできるだけ安く」というコスト削減も同時に求められる。そんな環境下でも「道路会社の本業は、あくまで舗装事業」と答える経営者たち。一見矛盾した市場の要求に応えるための具体策はあるのだろうか。

「本業」の分岐点

大手道路会社の選択

=下=

昨年9月、鹿島道路は、鹿児島県南さつま市のサッカー場で3次元マシンコントロールシステム(3D-MC)を使い、空港滑走路などへ適用はあつたものの、1万平方メートルにも満たない小規模現場への導入は初めてのことだった。技術担当が市役所を何度も訪れ、提案を重ねた末の採用だった。

システムは高価だが、熟練オペレーターでなく、大規模現場も、グレーダー

■I-Tを活用

分配と競争のはざままで

「やフィニッシャーへ積極的にI-T(情報技術)を導入し、機械センターに在籍するオペレーター一人ひとりに教育プログラムを作成するなど、若手育成とオペレーター若返りに力を入れる。熟練者でなくても、しっかりと品質を確保できることは、現場の運営に不可欠だ。その結果、国や東京都が率先して導入を進める総合評価制度は、市町村レベルの自

二面性の矛盾解決を

の効率化にもつながる。初期投資はかかるが長い目で見ると品質とコストの両立が可能だ。

■地方自治体

地方自治体の道路工事重ね、工法協会が普及し、



鹿児島県で施工された3D-MC

公共事業は、雇用創出と官公需法に代表されるような「分配」という性格を持つ。その一方で、「競争」という性格も併せ持っている。ここに公共事業の持つ二面性が現れる。

開発へ維持 技術開 動機付

公共事業費の削減を目指すならば、発注ロットを大規模化して一括施工することのメリットも考えなければならぬ。一方で地元経済の保護を掲げるなら、ある程度のコスト高は容認することも必要だ。「分配と競争」という二面性の矛盾を、今後発注者と受注者が正面から解決していかなければならない。