

舗装業界・製販事情 08

原油高騰への対応

乖離

「適正価格と市場価格が乖離（かいり）している」

日本アスファルト合材協会（日合材）の滝田裕久会長（鹿島道路社長）は、現在の合材事業が抱える課題をそう指摘する。

物価調査機関の掲載価格一覧を調べると、道路舗装向けのアスファルトの卸値は、05年7月には1トン当たり3万4000円だったが、今年6月には7万5000円まで上昇した。3年間で実に4万1000円引き上げられたことになる。

これに対して、合材はどうか。05年7月に1トン7100円だった

価格競争

それでも合材の掲載価格は、なかなか上がらない。複合的な要因が考えられるが、その一つ

た価格は、アスファルトが急騰しているにもかかわらず、1300円アップの8400円にとどまっているのが実情だ。

新規合材に使用するアスファルトの割合は5%。卸値が4万1000円上がった分を合材価格を確保しなければ、多少無理を

◀ 中 ▶

格に転嫁したとすれば、単純計算でも2050円引き上げられなければならない。

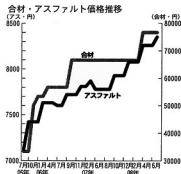
しかも、アスファルト以外に必要な製造時の重油や運搬用の軽油などの燃料価格も急騰している。本来なら、その分も上乗せされるはずだ。

それでも出してしまうことはある。ある社の担当者は「苦しい胸の内を明かす。だが、現在の原油高は、そうしたことを許さない段階に入っている。各社はこれまで、プラントの燃費を良くするための設備改善をはじめ、さまざまな

企業努力に手を尽くしてきたが、「そんなことでは値上げ分を吸収できない。もう限界だ」。各社の担当者はそう口をそろえている。

合材の価格が上がらない理由として、工事発注サイドの問題を挙げる関係者も多い。公共工

アス続騰に比して上がらない合材



事の積算単価には、物価調査機関の掲載価格が用いられるが、市場の売買価格が上がらないから、掲載価格も上がらず、積算単価も変わらない。こんな悪循環に不満を漏らす業界関係者は多い。仮に掲載価格が上がったとしても、実

最悪の事態は供給ストップ

日合協は、公共工事の積算に掲載価格を用いるのではなく、合材を構成するアスファルト、砕石、燃料など個別の単価を合算していく「積み上げ方式」が採用されるよう、日本道路建設業協会（道建協）を通して国土交通省に要望した。

7月に続き、次の10月にも卸値の大幅引き上げが確実なアスファルト。この分を確実に合材価格に転嫁できなければ、「合材の供給をストップせざるを得ない事態も起こりうる」。ある社の合材担当者は、原油高騰に対抗してイカ釣り漁船が操業を止めたことを例に挙げながら、こう警告する。

「必要な道路を今後も滞り続けていくのであれば、国が何らかの救済策を講じることも必要ではないか」。そんな声も強まっている。

舗装業界・製販事情'08

原油高騰への対応

◀下▶

供給過剰

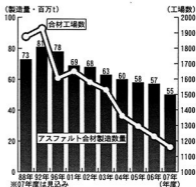
「アスファルト合材のプラントは供給過剰だ」

道路舗装各社の合材部門担当者はそんな声が多く聞かれる。

製造数量が8100万トとピークだった04年度、全国に1900カ所以上あった合材プラントは、合材需要の減少とともに減り続け、07年度には1200カ所を割り込んだ。製造数量も5500万トまで落ち込んでおり、道路特定財源の一般財源化をめぐる議論の行く末が不透明な中、市場はさらに縮小していくのではないかと懸念もあ

る。

市場縮小と歩調を合わせてプラント稼働率も右肩下がりで低下した。45〜46%という稼働率は、プラント経営を考えば、明らかに低すぎる数字だ。稼働率を高めるための有効な



プラントは600カ所で十分？

施策として数年前から各社が積極的に取り組んできたのが、同業他社との協業化だ。地域の実情に応じ、協業化の相手を見定めての取り組みだが、既に「自社保有プラントの7割以上がJVで運営するプラント」という

会社もあり、今後もその比率は高まっていくとみられる。積極的な協業化や、経営難の末の廃業などで、プラントの集約化は進んでおり、「3年後には1000カ所を割り込むだろう」と見るのは、ある会社の合

材担当責任者。さらに、業界2位の前田道路は、合材事業でのシェア拡大に向けて、こうした地元企業のプラントをターゲットにしたM&A(合併・買収)を積極的に手掛けていく方針を打ち出している。

シェア拡大

対抗策

最大手のNIPPONコーポレーションも同様に保有プラント数を増やし続けており、前田道路と合わせた2社の市場占有率は、今のままでは既に40%超。「近い将来50%を超えるだろう」と見る業界関係者は多い。

協業化やM&Aなど再編加速

ープ化を積極的に推し進めていく動きも出てきた。

その代表格が、大林道路、東亜道路工業、三井住建道路、ガイアート・T・K、佐藤渡辺、常盤工業の6社。合同の研修会で、合材の品質確保やコスト低減策などの検討を進めるほか、プラントの協業化も模索する。「厳しい中で6社が協調する価値はある」(石井哲夫大林道路社長)。成果は徐々に表れているようだ。

ほかに、優先的に協業化を展開していくことにしているグループもある。

市場縮小に対応するためにここ数年進んできた合材プラントの再編。協業化、M&A、廃業と選択肢はさまざまだが、原油価格の高騰で、こうした取り組みは一段と加速していくことになりそうだ。