

失敗から学んだこともある。土地勘のない新規事業に乗り出すよりも、専門分野を見直し、改善するほうが大切だと思えるようになった。例えば、地すべり対策工法を改良し、特許を出願中だ。改良することで、地すべり抑制効果が大幅に改善できることがわかった。新工法を応用して他社との違いをアピールし、受注拡大につなげたい。

仕事が十分にあったときは業務を見直す必要もなかった。いまは自分の専門分野を改良してステップアップする良い機会だととらえている。
匿名希望(60、建設コンサルタント勤務)

現場無視の設計で施工者困窮

国土交通省や東京都の発注工事を請け負う建設会社に勤めている。最近、低入札価格で落札した工事が何件かある。例えば東京都発注の下水道工事では落札率が75%だった。80%を切らないと落札できない状況だ。利益を残すのは困難だが、実績を作るために低価格で入札している。

そんな現場に限って設計どおりに施工ができず、施工方法の変更や積算などの業務が発生する。

設計した建設コンサルタントに聞くと、現場に行かずに机上で設計し、前年の例に倣って数字を入れ替えただけという始末だ。例えば下水道工事は管種や管径などで掘削の深さと

幅を決定する。連続した下水道管を前年に続き設計する場合は、現場を見ず、同じ数値を用いて設計していることが多い。しかし、ほかの埋設物の影響で、机上の設計では施工できない現場もある。

設計段階で協議をせず、建設コンサルタントに任せただけの発注者にも責任がある。設計が正しいのか否かを判断すべきだ。施工方法の変更のせいで、契約してから半年たっても工事に着手できなくても、その期間の共通仮設費や現場管理費がかかることを発注者に理解してほしい。「わかっていて仕事を取ったのだろう」と発注者に捨てぜりふを吐かれたこともある。「わかっていれば取らなかった」と言ってみたい。

今後、発注者と受注者が対等な立場で議論し、契約できるようになることを祈りたい。

安保 馨(48、建設会社勤務)

地元が元請けで参加できる制度を

地方の総合建設会社に勤務している。当社では、2008年1月に県発注の延長約400m、工事費約13億円のトンネルを竣工させた。技術もノウハウもあると思っている。それでも、国土交通省や高速道路会社が発注する同じ規模の入札には参加できない。約4億円の工事用道路を地元3社JVで受注しただけだ。

10億円を超える規模のトンネルや橋梁の総合評価落札方式の工事入札には、地元企業は参加できない。参加資格であるA等級を持っていないからだ。

地元の自治体が発注する入札では、市内に本社か営業所がある企業しか参加できない条件があり、材料も地元調達为原则だ。

国が発注する総合評価落札方式の入札でも、もっと地域要件を重視してほしい。現在でも、災害協定などで地元企業に加点する制度はあるが、まだまだ価格点に比べてウエートが小さい。そもそも、現在の制度では、入札に参加することさえできない。例えば、共同企業体を構成する工事の場合、幹事会社は等級で、それ以外は自治体発注も含めた工事実績で参加資格を設定してほしい。

低入札が続くなかで、下請けとして工事に参加しても利益を出すことは難しい。元請けとして参加できる入札制度を望んでいる。

清田 哲也(35、建設会社勤務)

●.....●
本欄への投稿を歓迎します。掲載時には、確認のご連絡を差し上げますので、必ず、お名前と住所、電話番号を明記して下さい。掲載分には薄謝を呈呈します。

[宛先]

〒108-8646 東京都港区白金1-17-3
日経BP社 日経コンストラクション編集
ねっとわーく係 FAX03-5421-9107