

保全業務の需要増に対応



船木 健治 社長

3年間の第8次中期経営計画の初年度となる。計画の数値目標は、売上高営業利益率5%以上しか公表していない。「厳しい市場環境なので、量の拡大よりも質的向上を目的で、競争人札でも利益を確保すべきだ。数値を追いかけず、施策を着実に実行するより、価格を着実に実行する」と。

れば結果は後からついてくる。プロポーザルに注力する。では売上高をカバーできないので、競争人札でも利益を確保しながら受注に取り組む。「低価格で受注して赤字を出

すと、これを補つために競争の案件が何件も必要となる。最初から赤字が予想されそうな受注はしないように指示している」

この先も公共投資が増加に転じることは考えられない。「高い収益を実現する一環として、今年度から品質を保ちながら生産を効率化する抜本的な改革を進めている。奇抜なアイデアを出すのではなく、これまでの仕事のやり方を評価し直し、良いところを残し、無駄なことはやめる」

この作業を生産システム改革委員会が担当している。まずは、屋台骨である道路と構

造の部署を対象に実施している。研究所ではないので、実用化、事業化することが眼目だ。

る。「会社全体になじませるには時間がかかるが、1、2年で軌道に乗せたい。技術系だけでなく、品質法（公共工事品質確保促進法）の時代にあつた営業スタイルについても検討する」。定着させるためにフォローアップ、検証の重要性を強調する。

事業開発本部を今期に設置した。「ここを中心に事業領域の拡大、新技術の開発を進める。大学や財団法人などと共同研究をしている」。環境、計画、防災、情報、保全の5分野の技術者が約30人所属する。

昨年1月、ベトナムで長大と共同でニャットン橋を受注した。これが呼び水となつて、ベトナムで調査案件も数件受注した。中国や台湾でも仕事をしているが、海外はベトナムを中心に展開する」

「だんだんものになってきている。アセットマネジメント（資産管理）、補修の時代なので、力を入れているのは保全系の業務だ」。新設の橋梁は減少傾向にあるが、既存橋梁は年々劣化が進んでいるため、需要の増加を見込む。

「新設と比べて技術力が要求されるので、保全には資源を投入してもっと強化する」。鋼材の破断で話題になった国道23号木曾川大橋の補修設計を受注した。保全に早くから取り組んでいた成果が表れたと評価する。

研究所ではないので、実用化、事業化することが眼目だ。

研究所ではないので、実用化、事業化することが眼目だ。

研究所ではないので、実用化、事業化することが眼目だ。

研究所ではないので、実用化、事業化することが眼目だ。

研究所ではないので、実用化、事業化することが眼目だ。

研究所ではないので、実用化、事業化することが眼目だ。

研究所ではないので、実用化、事業化することが眼目だ。