

橋梁市場の現状と未来に向けて 展望すること

坂 本 孝
(株式会社アルス製作所)
代 表 取 締 役



はじめに

土木技術者であった先代が創業（1950年）以来、会社は戦後70年橋梁工事に携わってきた。その市場の変遷と、現状、そして未来の課題について考えてみたい。

なお、私が社長を引き継いだのは1990年であるので先代社長が40年、2020年に創立70周年を迎え、私が33年目である。

私自身の経歴といえば、1971年に慶応大学経済学部を卒業して名古屋大学工学部の成岡先生のもとで橋梁工学の勉強をし、日本鋼管の津橋梁工場をへて、1976年に会社に帰ったので、すでにこの業界で50年生活していることになる。

橋梁市場

国内はほぼ官公需であり道路橋がほとんどである。発注先は国土交通省、都道府県、市町村、高速道路会社である。鋼橋発注量のピークは1995年—2000年の年間80万トン（日本橋梁建設協会加盟社70社）であった。それが現在は加盟社以外の受注もあると思うが、20万トン以下（加盟社30社）まで減少している。

当社も加盟社の末席となっている。専業社と鉄鋼、造船などの兼業社に分かれるが、兼業社は撤退したものも多い。また、戦後はPC（プレストレスドコンクリート）橋が普及し、シェア50%までに発展しているのも見逃せない。

独占禁止法違反事件

従来、公共事業は景気対策の手段として捉えられた。不景気になると公共事業が発注された。道路予算の10%が橋梁建設といわれた。それに加えて全国高速道路網の建設が始まり、第二の予算と言われた財政投融资資金（郵便貯金）が無尽蔵に活用されていった。小泉内閣の郵政民営化の議論のなかで財政投融资関連の日本道路公団の民営化が議論され2005年橋梁談合事件に発展した。業者の談合団体と道路公団幹部の官製談合が指弾された。当社も多く他社同様、道路公団関連独占禁止法違反で罰金および営業停止を命じられた。

その後 道路公団は分割民営化され、高速道路会社となり有料道路事業は縮小された（20万トンから10万トンへ半減）。末端の高速道路は国の予算を使用する国土交通省の直轄工事に移管され無料区間として建設されている。

2009年の民主党政権となり「コンクリートから人へ」のスローガンで「無駄な公共事業」と悪役視された時期があった。その後の自公政権となっても一貫して橋梁市場は縮小し続けている。

入札制度の改変とビジネスモデルの激変

このような事件があって、入札制度が改変された。従来の指名入札制度から、総合評価一般

競争入札制度となった。また、低入札調査基準が設けられ、およそ役所予定価格の90%に落札価格が張り付くようになった。それ以下の札は事実上無効となる。

積算を行い、役所値段の当て合いとなる。単価がおおよそ公表されていることもあり、入札価格10億円でも業者間の見積り差が数百万で並ぶという厳しい競争にさらされている。

工事契約も業者相互保証から金融保証になり、保証会社か銀行などに保証料を払って保証を受けている。財務内容によって保証枠が設定されているので 応札は限られてくる。

総合評価においては単に入札価格だけでなく技術提案、配置技術者の質などが問われている。応札のための金融保証、経営審査点、配置技術者などがネックとなりどうしても大手企業にかなわない。

当社の現状

ローカル企業から財政投融资関連の道路公団工事で全国展開し、阪神高速、名古屋高速、福北高速、首都高速に参入した。また、森林公団（林野）、農用地公団（農水）、本四公団、関西国際空港会社の仕事もあったが、すべての大口の仕事がなくなってしまった。

事件後に全国営業所を廃止統合して近畿四国中国中部エリアに的を絞った。本社工場を解体して商業施設に賃貸し、以前から稼働していた小松島工場に本社も集約移転することにした。

この間遊んでいるわけにもいかず、中部地方などの遠隔地の仕事を安値受注し、赤字を出して経営財務を大きく傷つけた。選別受注できるほどの余裕はないが、身の丈にあった仕事と場所を選ぶことの大切さを学んだ。

本社移転ではリクルートが若干不利になった。その上団塊世代の大量退職で役所が中途採用を試み、当社からも経験10年の大卒技術者が次々公務員に転職し大きな痛手となった。

橋梁上部工専門元請けとして工場と工事現場という二面性を持ち、製造業と建設業の両側面を持つのが特徴である。特に、現場工事では作業員の転落など労災事故も身近にあり、安全第一の作業が求められる。ましてや落橋事故や第三者災害でもあれば会社の存立基盤を失う。何十年の実績も一瞬にして台無しになるほどである。安全安心の施工が何より優先される。

これからは再びローカルの道を歩まざるを得ないが、当社が得意とする市町村などの地方庁もすでに開発しつくされた上に予算不足で新規工事は極端に少なくなっているのも問題だ。

今後の課題

このように、一般競争といえども参入障壁はあり、上位10社でシェアは50%を越えていると思う。全国シェアが1%に満たない当社が全体の話をしてもしようがないが、やはり全国の発注量の波に影響されるのはやむをえない。

90年代までに建設された橋は、すでに40年50年が経過して老朽化がすすんでいる。従来は物理的陳腐化（維持管理などの対策をすれば100年寿命はある）の前に路線が変わる、道路が拡がるなど経済的陳腐化で架け替えになるケースが多かった。

今後は耐震のための落橋装置や床版補強ややり替えなどの補修工事が増えるだろう。確かに供用しながらの夜間工事は採算が悪いので大手もやりたがらない傾向にある。これからは新規工事よりも補修工事といわれるが、やったものでないとわからない苦労があるのも事実である。

太平洋岸沿いの紀伊半島、四国南部など過疎であるので必ずしも採算に合わないかもしれないが、ミッシングリンクをつなげることで高い場所のルートで津波からの避難または救援物資の運搬に役立つことに建設の意味を持たせている。防災減災でのインフラ整備である。残された高速道路が国土交通省の税金で建設されるのでそれに参加する道はある。その周辺整備事業も地方庁から発注される可能性もある。

受注産業の宿命とはいえ明日の仕事が確保できることも保証の限りではないが、今後とも技術力を温存し、橋梁メーカーとして、生き残るよう努力しようと思う。