

5-7 発注者と近隣住民との間に立って解決策を探る

1. 立場と仕事

ゼネコンに入社して11年、雨水幹線整備工事のうち、既設下水管に割込人孔を設置し、幹線に接続する工事に配属された。現場代理人の立場で、作業所の次席であった。

2. 遭遇した事態

本事業は、ピークカットの水を下水から本線に流すために接続する市発注の浸水対策工事である。当社は、幹線のシールド施工など、これまでの一連の工事を受注していた。そして、本工事では、まず民家の玄関前の幅員5mの道路に直径4mの人孔を設置する必要がある。しかし、夜間工事に対して、近隣住民の理解を得ることができず、工事着手が6か月以上遅延していた。しかも、工事着手の目途すら全く立たない状況であった。

工事箇所は浸水地域の上流であり、大雨時に直接の被害を受ける訳ではない。そのため、近隣住民には「何故道路通行止めまでして、私達の家の前で工事を行う必要があるのか？」という感情があり、工事の中止を要求された。その一方で、直接の被害を受ける下流域の住民からは、発注者に対して「早期に完成させて欲しい」という陳情が入り、早急に工事を開始しなければならなかった。また、工事中止中にも、下流域で浸水が発生する事態が発生した。

発注者、工事箇所となる上流域の住民、早期完成を期待する下流域の住民、工事の目途が立たないため待機するしかない元請や下請が、それぞれの立場でそれぞれの思いを抱えていた。そのような中、発注者と工事箇所の近隣住民の信頼関係は交渉が長期化するにつれて悪化し、もはや感情論となってしまいう状況であった。一方、工事箇所の近隣住民は、工事に着手できない元請の事情を理解し、我々に対しては同情的であった。このような、膠着状態が暫く続いていた。

3. 対応内容とその結果

事態を改善するため、元請として何かできることはないかと考え、近隣住民を毎週訪問して相手の考えや要望等を聞き出すことを始めた。そして、次席として上司の判断を仰ぎつつ作業所として方針を決定し、それらを発注者に伝え、「譲れるもの」と「譲れないもの」を区別しながら折衷案を共に考えた。また、現場代理人であった自らが対外的な交渉役として、発注者と近隣住民の間に入って解決策を探った。

結果として、人孔の設置位置を変更するという折衷案で相互の理解を得て、工事の着手にこぎつけることができた。その後も、元請として、近隣住民と発注者の両者と良好な関係を維持し、工事を完成させることができた。発注者も近隣住民に対する現場見学を定期的実施するなど配慮し、徐々に信頼関係を回復させていった。