

6-7 突然の工事依頼！現場と発注者対応のはざままで

1. 立場と仕事

道路会社に入社し、官民間わず道路工事に従事した。10 数年、現場を経験したのち、高速道路補修工事の現場代理人として、昼夜連続車線規制の中、橋梁床版防水工の施工、それに付随する舗装工と床版の断面修復工を実施した。

2. 遭遇した事態

施工中の現場近傍で同じ発注者から橋梁床版補修の緊急工事が公告されたが、入札者がおらず不調に終わった。発注者から緊急工事を受注する意思があるかどうか問い合わせがあった。この案件は公告時に入札するかどう社内で検討したが、人員不足で参加しなかったものであった。発注者が当現場に緊急随意契約の意向を示したのは、入札手続きに時間が無いこと等と合わせて、既契約工事の1年目の施工内容を高く評価していたことが理由と考えられた。

しかし、現場は既契約の工事に加え、別橋梁の補修工事が追加されていた。そのため、緊急工事を受注すると既契約工事が工期内に完成しないことが明白であった。発注者を助きたい気持ちはあったが、人員が不足している社内事情を勘案すると受注しても工事を履行することが難しかった。また、現在、発注者と良好な関係を保ち、工事も順調に進捗している中で新たに工事を受注する必要があるのかとの思いもあった。加えて緊急工事の近隣は騒音等に敏感であることで有名な地域で、工事も準備工に多くの日数がかかるものであった。

3. 対応内容とその結果

発注者が困っていることから、将来的な工事受注への影響等、今後の関係を勘案してむりをしてでも受注することとした。まず、現場職員に事情を説明して受注する意向を伝え、同意を得た。つぎに社内の担当部署に赴き、受注の許可を得るとともに支援体制を確立させた。そのうえで発注者に受注する意向を伝え、受注する際の条件として人員の状況から既契約工事の年度内実施数量の削減する必要があることを説明し、年度内実施可能数量を協議した。既契約工事で年度内に履行できないものは次年度以降に発注されることになった。

社内、協力会社の支援のおかげで、緊急工事を無事完成させ、かつ既契約工事の年度内実施可能数量を超える工事を完成させることができた。発注者からも高い評価を得て、優良表彰を受けた。また、次の2か年の業務も受注することができた。