

6-9 別工事の受注を視野に入れた現場運営

～分割発注された他工事との連携～

1. 立場と仕事

入社して21年、民間発注の発電所の池および地盤改良工事の元請けゼネコンの現場代理人の立場であった。当社としては、その取引先からは初めての受注工事であった。

2. 遭遇した事態

本工事は、発注者の意向で、パネル工事、造成工事、伐採工事、排水工事、池工事、地盤改良工事等が細かく分割発注されていた。当初、発注者は分割によるコストダウンを期待していたが、その反面、各工事間の調整が複雑になるという問題があった。中でも、工事用道路の配置や施工手順について造成工事と意見が対立した。ちなみに、造成工事を受注している会社とは、普段は自社の協力会社として付き合いがある。上流側の造成工事での工事濁水が下流の池に集まる等、濁水処理に関する利害も対立していた。

発注者の体制としては、太陽光発電の直営施工を経験した職員が現場に常駐しており、月2回の頻度で設計コンサルが現地の状況を確認しに来ていたが、工事間の調整は実施していなかった。各社が自分の工事を優位に進めたいという意図を持っていたため、工程や共有部分の施工（特に造成工事）について調整が難しかった。

ランプサム契約が基本であったため、自工区が一番やりやすい施工計画に基づき工事を進めたかったが、全体のことを考えると、必ずしも最適とは言えなかった。また、各社の技術レベルの違いがあり、意見を統一するのが難しかった。全体の最適案が必ずしも自社にとって有利なものではないため、社内への説明に工夫が求められた。

そのような中、今回の発注者である民間事業者から別の太陽光発電所に係る工事が一括で発注されるという情報を得た。本工事を通じて高い施工管理能力を発揮できれば、その工事の受注に向けて自社の必要性・有効性の絶好のPRになるのではないかと考えた。

3. 対応内容とその結果

発注者に対しては、自社だけの都合でなく工事全体で最適と考えられる工程や分担を提案した。工事の受注者間で調整を済ませた上で発注者に対応策を提示する等、可能な限り発注者を悩ませないように配慮した。また、他社の失敗により、近隣に迷惑をかけた時は、その解決のため協力を惜しまなかった。

社内に対しては、発注者からの信頼を獲得することで、次期工事の一括請負が達成できると説得し、今回は自社にとって有利なものではない提案を実施することの了承を取り付けた。

結果的には、関連各社や近隣から信頼を得ることができ、全社協力して工事を進めるようになり、無事に完成することができた。また、この工事での実績が評価され、同発注者からの別工事を一括で受注することができた。