



# 最前線リポート

## ヒロワーワーク工法(既存杭引抜き工)無事故で完工

工事件名  
平成二十一年度県営住宅田尻  
団地一号棟公営住宅整備事業  
(解体)工事  
工事場所  
静岡県島田市すみれ台一丁目  
発注者  
元請会社  
角丸建設株式会社  
工事概要  
既存杭撤去  
P C杭 ϕ三〇〇mm  
L=五・〇m  
二六四本  
L=三〇〇mm  
L=六・〇m  
八本

本工事は県営住宅の建替工事に先行し、旧住宅(四F・五F)の解体と同時に既存杭を撤去する目的の工事です。概要にも記載した通り、P C杭ϕ三〇〇mm、L=五・〇mがC棟・D棟合せて二七二本あり、その内八本が試験杭としてL=六・〇mであると言ったものでした。この既存杭を撤去することが当社の請負分担です。

杭長五・〇mが主体の為、引抜き施工方法としては経済的なバックホウ仕様を計画し、十二月十六日より乗り込み着手しました。杭頭掘削後、最初の二本を撤去して判明したことは、杭の形状が違つていてことです。実際はRC杭ϕ三〇〇mm、L=九・〇mでした。バックホウ仕様では杭長九・〇mの施工は非

常によく困難で工期も大変長くなるので、元請会社と直ちに協議をして急遽ヒロワーワーク工法TK750の大型杭引抜き本体を段取りし、五日後の二十一日に現場投入して再開しました。

偶然数日前に長野より本機が機械事業部に返却されていたこ

とが幸いでした。また、全体工

期は厳守するという決意で経験豊富な機械事業部の施工班の頑張りが功を奏し、何とか無事に工期を守れてほつとしています。高度成長期に建造し、三十年も四十年を経て建替時期を迎える住宅等が多くなり、今回のようない既存杭引抜き工事の需要も多くなると考えられます。実際に現場でも来期以降にあと三~四年の建替工事が予定されていますし、県下でも杭引抜き工事の引合いが多くなってきていました。

① 当初の資料不足・不備  
杭の施工自体が四十年前に施工されていて発注者側に明確な資料が残っていないことが多い。その為に工事着工後に変更等計画の見直しが発生しやすい。

② 杭頭掘削の混迷

杭引抜き前に当然杭頭を探す

バックホウ仕様を計画し、十二

月十六日より乗り込み着手しま

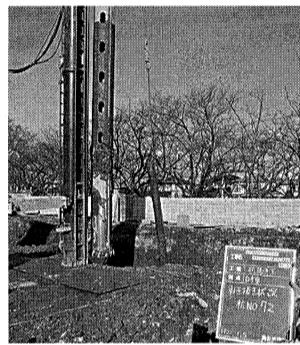
した。杭頭掘削後、最初の二本

を撤去して判明したことは、杭

の形状が違つていたことです。

実際はRC杭ϕ三〇〇mm、L=九・〇mでした。バックホウ仕

様では杭長九・〇mの施工は非



取締役静岡支店長  
川邊 孝行

以上の点に留意して受注、施工の参考にしてもらいたいと思っています。まだ改善や創意工夫の箇所が多い工法ですが、需要も多いと思われますので静岡でも頑張って受注したいと考えています。

最後になりましたが、変更等

で迅速に対応してくださった元

請・角丸建設様、紙面を借りて

御礼申し上げます。

以上の点に留意して受注、施工の参考にしてもらいたいと思

っています。まだ改善や創意工

夫の箇所が多い工法ですが、需

要も多いと思われますので静岡

でも頑張って受注したいと考え

ています。

最後になりましたが、変更等

で迅速に対応してくださった元

請・角丸建設様、紙面を借りて

御礼申し上げます。

以上の点に留意して受注、施工の参考にしてもらいたいと思

っています。まだ改善や創意工

夫の箇所が多い工法ですが、需

要も多いと思われますので静岡

でも頑張って受注したいと考え

ています。

最後になりましたが、変更等

で迅速に対応してくださった元

請・角丸建設様、紙面を借りて

御礼申し上げます。

以上の点に留意して受注、施工の参考にしてもらいたいと思

っています。まだ改善や創意工

夫の箇所が多い工法ですが、需

要も多いと思われますので静岡

でも頑張って受注したいと考え

ています。

最後になりましたが、変更等

で迅速に対応してくださった元

請・角丸建設様、紙面を借りて

御礼申し上げます。

以上の点に留意して受注、施工の参考にしてもらいたいと思

っています。まだ改善や創意工

夫の箇所が多い工法ですが、需

要も多いと思われますので静岡

でも頑張って受注したいと考え

ています。

最後になりましたが、変更等

で迅速に対応してくださった元

請・角丸建設様、紙面を借りて

御礼申し上げます。

以上の点に留意して受注、施工の参考にしてもらいたいと思

っています。まだ改善や創意工

夫の箇所が多い工法ですが、需

要も多いと思われますので静岡

でも頑張って受注したいと考え

ています。

最後になりましたが、変更等

で迅速に対応してくださった元

請・角丸建設様、紙面を借りて

御礼申し上げます。

以上の点に留意して受注、施工の参考にしてもらいたいと思

っています。まだ改善や創意工

夫の箇所が多い工法ですが、需

要も多いと思われますので静岡

でも頑張って受注したいと考え

ています。

最後になりましたが、変更等

で迅速に対応してくださった元

請・角丸建設様、紙面を借りて

御礼申し上げます。

以上の点に留意して受注、施工の参考にしてもらいたいと思

っています。まだ改善や創意工

夫の箇所が多い工法ですが、需

要も多いと思われますので静岡

でも頑張って受注したいと考え

ています。

最後になりましたが、変更等

で迅速に対応してくださった元

請・角丸建設様、紙面を借りて

御礼申し上げます。

以上の点に留意して受注、施工の参考にしてもらいたいと思

っています。まだ改善や創意工

夫の箇所が多い工法ですが、需

要も多いと思われますので静岡

でも頑張って受注したいと考え

ています。

最後になりましたが、変更等

で迅速に対応してくださった元

請・角丸建設様、紙面を借りて

御礼申し上げます。

以上の点に留意して受注、施工の参考にしてもらいたいと思

っています。まだ改善や創意工

夫の箇所が多い工法ですが、需

要も多いと思われますので静岡

でも頑張って受注したいと考え

ています。

最後になりましたが、変更等

で迅速に対応してくださった元

請・角丸建設様、紙面を借りて

御礼申し上げます。

以上の点に留意して受注、施工の参考にしてもらいたいと思

っています。まだ改善や創意工

夫の箇所が多い工法ですが、需

要も多いと思われますので静岡

でも頑張って受注したいと考え

ています。

最後になりましたが、変更等

で迅速に対応してくださった元

請・角丸建設様、紙面を借りて

御礼申し上げます。

以上の点に留意して受注、施工の参考にしてもらいたいと思

っています。まだ改善や創意工

夫の箇所が多い工法ですが、需

要も多いと思われますので静岡

でも頑張って受注したいと考え

ています。

最後になりましたが、変更等

で迅速に対応してくださった元

請・角丸建設様、紙面を借りて

御礼申し上げます。

以上の点に留意して受注、施工の参考にしてもらいたいと思

っています。まだ改善や創意工

夫の箇所が多い工法ですが、需

要も多いと思われますので静岡

でも頑張って受注したいと考え

ています。

最後になりましたが、変更等

で迅速に対応してくださった元

請・角丸建設様、紙面を借りて

御礼申し上げます。

以上の点に留意して受注、施工の参考にしてもらいたいと思

っています。まだ改善や創意工

夫の箇所が多い工法ですが、需

要も多いと思われますので静岡

でも頑張って受注したいと考え

ています。

最後になりましたが、変更等

で迅速に対応してくださった元

請・角丸建設様、紙面を借りて

御礼申し上げます。

以上の点に留意して受注、施工の参考にしてもらいたいと思

っています。まだ改善や創意工

夫の箇所が多い工法ですが、需

要も多いと思われますので静岡

でも頑張って受注したいと考え

ています。

最後になりましたが、変更等

で迅速に対応してくださった元

請・角丸建設様、紙面を借りて

御礼申し上げます。

以上の点に留意して受注、施工の参考にしてもらいたいと思

っています。まだ改善や創意工

夫の箇

習  
し  
た  
い。

国内においては自民の倒閣、日航の危機など、一旦歯車が狂い坂を滑り出すと止めることは至ることは歴史や格言が示す通りです。民主党は公共事業の見直し政策として「コンクリートから人へ」と舵を切り替えておられます。昨年の国内セメントの需要減は四十四年振りに一億t<sup>3</sup> 割れ、公共投資の削減、住宅着工件数も二十五%減と大幅に落ち込み回復のめどが立たないと言われています。日本経済も建設業界も未来に期待が持てない状況です。民間の建設需要も減少し、建設業は供給過剰構造で国交省の大臣は建設業の半分が適正と発言し、業界に淘汰の波が押し寄せようとしています。

結果があります。減少と言つては、社会の不況で受注が伸びなかつた等々、外に原因を求めては、ありません。社内的原因を突き止めん。従来工法に気泡工法に切り替えて低価格受注でも収益確保のため、新たな付加価値を施し、また得意先との共同開発など得意先と共に更なる技術の開拓など会社の背丈にあつて、方法で数多くの従来工法に付価値を加える、施工工程の簡化を計り収益源作りを進めるのです。

得意先より技術と低価格施工に太洋にはどんな提供ができるかと問われています。なぜ出ないのかを考えるより、どうれば出来るのかの発想で提案てくる会社と言われる事が大です。得意先の入札見積競争役立つ見積提出など、信頼強に結び付ける営業で注目を浴る工法の選択とか、幅広い得先拡大を計る事も必要です。

会社経営には役員各位の結果責任が伴います。責任は役員で決めた経営方針にあります。会社発展に伴う矛盾や問題は、この会社でも見られます。

前にも述べましたが、業績振の社内的原因を分析して、透明で超法規的な指示命令、重基準、集中排除原則など無か、職員に明確で責任が持て、権限移譲など問題点はないか、あれば根本的に見直し再発防策等を講じる必要があります。

太洋の世代を貫く安定経営大目標達成のため、働く社員立場にも理解と尊重と対話をし、役員一人ひとりが我が職を慈しむことを信条として、トプが率先して職員を励ましな

前進する姿こそが業績確保の原因に成ると思います。これが出来ないと原因結果の原則から倒産という不幸な結果に成るやと思われます。

平成十一年三月職縁を結ぶ

顧問 青島 忠里

前勤務先 株関電工

平成二十二年度（当社四十四期）スタートの建設業を取り巻く現状は公共事業予算前年比一八%減であり、民間の設備投資は国外への工場移転による国内設備投資は大幅な減少傾向となつた事が予想される。従つて当社として従来の考え方や行動をしていたのでは経営規模の縮小、雇用維持も困難となる。これを打開するための提言をさせて頂きたい。

第一に経営トップから若年層社員に至る全社員の意識改革をする事から始めよう。我々を取り巻く受注環境は年々厳しくなり、今までの二倍三倍の情報収集と得意先拡大を計る必要がある。このための方策として、営業体制の強化が必須である。スリーエンジニアング、ゼネコン等の営業体制は営業部間で発注先、得意先への企業イメージアツプ、社内PR誌配布、競合相手の動きなど話題とし、日々に古の情報を収集し発注先を所管する工事部長と協議する。工事部長は各現場で培つた相互信頼と技術の裏付けを認める間柄を構築して線の情報収集に当たり、受注環境を整える体制である。

当社の現営業体制は、営業部門が受注物件を探し発注先に当たつ

が出来ていない。これでは良く頑張つても現状維持が精一杯で、ジリ貧が目に見えている。今後は営業部門、工事部門が緊密に連携して各現場代理人として発注先と工事の中でも苦労しあい、絆を結んだ同志として営業活動に参画して行く事が急務である。

第二に当社のPR手法についてである。現在は会社案内、工法案内、たいよう新聞、インターネットのホームページが主たる宣伝媒体であるが、時代背景、スピード化、インターネットの進化等に照らした時、マッチしているか一考の余地があるのではないかと思う。具体的には会社、工法案内の毎年の見直し、修正、追加等、年度が変わると期には完了させておきたい。次に「たいよう新聞」の扱いであるが、現在は得意先に対しても繋がりの強い人や会社に対して郵送されているが、一律に配送するだけではなく営業、工事部門の人間が直に持参し相手との旧交を暖めつつ繋がりを継続して行きたい。インターネットのホームページであるが、内容として企業イメージ、技術、工法の紹介、追加、連絡先の見直し、新工法追加等を確実に実施したい。これに加えネット動画の導入を提案したい。ホームページは言語と模式図で構成されているが、スピード化の時代と言語を読むより動画を見て理解する、即ち簡単で早く理解出来る手法が望まれるのではないかと思われる。動画の制作は自社で作る、あるいは製作会社に依頼する。どちらでも良いが紹介する工法、工事と併せ企業イメージアップを忘れてはならない。

業所、出張所は国内全域を網羅しておる。この組織を活かすことを考えたい。インターネットでホームページ「防災井戸設置工事を提案したい。新工法のTRD超多点注入工等は既往の発注者工事であり専門的な工種のためより拡大は出来ないが、矯正工事、防災井戸工事の得意先は日本中の不特定多数となり、得意先の拡大は未知数であるが希望は大きいにある。その反応次第では工事監理体制、施工班の完成を考える必要がある。防災井戸工事は大地震によるライフラインの全滅から「水」の確保は必要不可欠であり、積極的に取り組む価値がある。ただし大地震時、井戸は大丈夫か科学的根拠の裏付け、検証もしておきたい。

留々述べてきたが、もう待ったなしの現状にあり、会社の存続、家族への想い等を念頭に運動する以外生き残りを果たすべく営工一体となつて頑張つて行きたい。

投資の時代は終わりました。たして建設業に未来はないのでしょうか、そんな事はありません。國の基幹産業である事は変わりないです。建設業務に携っている全ての皆さまには、事業は治山治水の必要不可欠の幹産業に携っているという誇りを持って頂きたいし、ご家族対しても認めて頂けるよう心掛けたいものです。

さて、基幹産業であるも、事量は確実に減少方向にあります。それでも必要とされる工事は確実に発注されます。業者多いため、今一番大切な時節だと思います。弱体専門業社はの十年でほとんど消滅し、今残った業者は過去に何らかの力がなかったから残れたのです。行く先で営業的にぶつかる同業者はじ頗ぶれになっています。

客先の求める技術工法に二先を行く会社にならなければなりません。良い会社とは、優れた能力と心構えの社員が一人も多くの働いている会社ではなでしようか。

ゼネコンと違い、専門業者職員は長年同じ仕事に従事で経験の積み重ねが出来ます。ニュアルにはないノウハウを積して他の業者に一步先んじて施工が出来ると思います。特などどれだけ振りかざしても場施工技術をおろそかにして良い仕事が出来ず信用は生まれません。

現場に携わる社員は、常に場状況を分析し見直し、工夫を重ねていく習慣が必要になります。仕様書通りの施工方法でいいのか、途中経過で予定通り仕上がっているかを考えない施専門業者は要らないのです。

なぜ専門業者に発注されるか。当社のような限られた基礎工法の経験を長い間積んだ実験者によつて良い仕事が出来

からに他なりません。過去の先輩方の業績を見直し、乗り越えていく姿勢が同業他者に一步先んじる会社になると思います。

現場に接触する日常業務すべて宝の山だと思います。若い社員はゼネコン社員と積極的に交流して自社を売り込む機会を多くする事です。私は世話をなつてきたゼネコンの社員とは若い時代から仕事がなくとも交流していました。お互いに成長しながら長年付き合いする事は大いなる財産になると思います。ライバル同業者と同じ現場で学ぶ事や情報を得る事も最大のチャンスです。遠くから眺めているだけでは学ぶ事が出来ないし、自社の優れた点も気が付かないと思います。

当社が三工法でトップ企業になるために同業他者に感心を持つていただきたいものです。ライバル企業に一步でも先行する事が大切です。技術面・営業面で情報を先行するために客先や同業者にも人脈を作る事が基本だと思います。

大手ゼネコンも経営の難しい時代に地方支店には設計や技術能力の高い人が少なくなつて東京本社に集中し、本社の社員は地方への支援に追われ席の暖まらない現状です。ますますゼネコン本社や支店幹部への接触がボイントになります。ゼネコン幹部は施工能力の高い専門業者に頼んだ方が良い仕事ができると見ていました。高度な技術を持った専門業者が求められる事になります。

情報時代の今、一極集中の時代になつています。他社にない技術を磨いて利潤を出せるノウハウを育てる経営が、受注競争に打ち勝ついく事が出来ると思います。一丸となつて難しい年を乗り切つて行きましょう。



平成十九年五月職縁を結ぶ  
前勤務先 顧問 新保  
国土交通省 進

関東地方整備局  
昨年の政権交代によりコンクリートから人への政策理念を踏まえ、公共事業は大幅な圧縮が図られており、私の前身の国土交通省においては、作ることを前提に考えられてきたダムや道路、空港、港湾等の事業が国民に本当に必要な事業であるのか、これまでのしがらみを断ち切つて見直しを行うことにしております。見直しにあたっては、予断を待たずして再検証することになつております。このような中で東京都内や周辺の状況は、八ツ場ダムの建設中止や外かく環状道路の東京都区間、関越自動車道から東名高速道路の間に整備凍結そして東京都が進めていた築地中央卸売市場の豊洲への移転も安全性、環境性の面から移転が厳しい状態になつています。

国土交通省においては、このような大規模整備事業に限らず地域の要請を踏まえて整備促進を図っている事業につきましてが徹底されている状況下にあります。公共交通の厳しい情勢の下、当然に建設業界には多大なる影響を与えることになります。ゼネコンを含めて受注競争がさらに激化して大変な痛手を被ることになります。これからも続々であろう厳しい受注競争に打

ジ精神を持つて、それぞれの役割を自覚し真剣に立ち向かうことなくして解決できると思っています。その為の取り組みの一つとしては、顧客に当社技術良く理解して頂き、ニーズに合した当社技術を選択して活用するように日頃から当社に対する注文等が賜れる環境づくりに心掛けて実行していく必要があります。施工に当たっては十分な計画の基に責任と自信をもって技術を生かしてミスの無い工事を心掛け、良い仕事をして成績を上げる事により、技術の評価が高まり顧客から信用と信頼が得られ、しいては受注機会が確保・拡大にも繋がっていく、との確信をしています。また研いた技術は特許等を取得することにより、さらに公の場において評価が高まると判断でき事から、技術の活用を期待する所なると思います。さらなる方針としては国土交通省のNET登録しますと国や都県そして民間等を含めて有用な技術であるとして、工事等に活用できるようにシステム構築されているので、

援と気泡掘削工法のNET-*I*S登録を御墨付に官、民に広くT R D工法や関連する施工に活用して頂けるよう、東京支店との連携を強化して実行する範囲を広げて行くと共に、更なる顧客のニーズを探り具現化が図れるよう日々努めてまいります。また、技術の太洋としての道筋を切り開いていく有用な技術は、NET-*I*S等への登録を行つて将来に繋がる技術として伝承していくけるよう併せて実行してまいりたいと思っています。

最優先され、価格競争により事業が展開されます。まさにこの形態で、大きなトレンドの渦中に建設業はあります。そのため社会資本形成時に培つてきた多くの会社が参加する重層下請方式が崩壊し建設業の原点、直傭方式で仕事を行い中間経費の抑制がなされています。このような環境においては、当社のように自前の技術、人材、機械で施工でき、会社が生き残れるのです。ただし、従来の分配受注に起因する営業力不足の強化、過去のしばらくみからの圧力を屈しない忍耐が必要と考えます。当社には三工法という強力な武器があります。倉庫に眠らせているのは宝の持ち腐れです。必要としている顧客を見出してタイムリーリードに技術を提供することが仕事に繋がります。

ブルが仕事に対するモチベーションを与えてくれていたものとあります。トラブルをネガティイに捉えず自身の技術力向上のが与えられたと思い感謝してださい。トラブルは金を生む好のチャンスもあります。身の失敗でトラブルを発生されるケースもあるかと思いますがほとんどの場合が施工条件の変化が原因です。請負の正当な利として条件変更に伴う設計変更が可能と考えます。

我が国ではこの種の主張が注者から前向きに理解してもえる風土にありませんが、誠を持つて対応すると理解を得られます。トラブルに遭遇する外部への影響を最小限に食いめるため、発注者、請負者共認識のもとに解決に全力を注めます。誠意ある解決行動が評され設計変更に繋がりお金にびつくものです。皆様、トラブルに遭遇したら神が与えてくれチャンスと思って解決に取りんでください。この事が当社評価を高めることを確信します

技術の成功例や失敗例、特  
戦したこと全社的な情報を  
共有することが必要です。  
社の技術者の創意工夫に取  
り組む姿勢は他社を凌駕してい  
から、「挑戦」、「失敗」、「成  
功」の文字を熟知しているはずで  
私が技術顧問としてお世話に  
ている技術指導の一つに深  
い施工機械搬却4軸方  
CDM-Land4部会に  
て、当社は工法の継承会社  
証され、現有する施工機械  
すべてを保有しました。

適用工事が限定される工法  
が優位性の大きな工法で、  
皆様の既存技術を加え、四回  
工技術を構築し切磋琢磨す  
必要があります。CDM-L  
d4工法は改良面積五・三  
／セットが可能です。伸縮  
ド方式を採用した場合は高  
限のある処理工事を効率的  
に施工し、従来の継ぎ足し施工  
較して三〇%以上の施工費  
減を達成しています。機械  
G L+一九mで施工深度は  
一八・二mです。また、  
一四五mの大深度改良は機  
さG L十三六mで施工可能で  
本工法の特長は建設機械  
く現場周辺に与える脅威を可  
能な工法で、安全・安心  
品質を提供しさらに安価で  
ことです。CDM-Lan  
工法も当社技術であり、工  
技術の差別化を推進して当社



十一年八月職縁を結ぶ  
顧問 吉田 貴昭  
前勤務先 東洋建設

## 新体制第二章 四十四期スタート

たいよう新聞編集委員

二七二号の新人紹介で夕前が間違つておりました。正しくは久野章宏氏です。二六六号の共済会だよりで名前が間違つております。正しくは松山信吉氏です。