



早水組の受付で。左から下出さん、布宮さん

昨年9月に創業から70周年を迎えた、網走市に拠点を置く(株)早水組。平成に入ってからいち早く環境に目を向け、独自技術の工法開発にも取り組んできました。それが「真空吸引圧送浚渫工法」です。この浚渫の工法は、北海道から沖縄まで、全国から問い合わせがあり、営業本部営業部でともに課長を務める下出裕之さんと布宮光也さんは、全国と北海道の各地を駆け回っています。

環境に配慮した、浚渫の特殊工法

今は営業部に籍を置く下出さんと布宮さん。入社直後はともに工事部で現場実績を積み、経験を生かして、現在は営業職として活躍しています。

北見市出身の下出さんは、公務員の父親に土木の道を勧められ、北海道工業大学(現北海道科学大学)に進学。就職先は数社あった地元の建設業の中から、当時から浚渫の実績を残していた早水組に関心を持って入社しました。工事部のほか、平成23年からは5年ほ

ど企画本部や経理本部、社長室なども経験し、3年前に浚渫部門に配属されました。

同じ北見市出身の布宮さんは、下出さんの3つ年下。港湾工学や測量学などに興味があり、北見工業大学で学びました。同校から入社した先輩がいたことや、浚渫と緑化に技術力があり、地方の建設会社でありながら全国に展開していることなどを知り、入社を決めました。工事部で土木の現場を経験し、平成20年から浚渫の仕事に携わるようになりました。

早水組が河川浚渫を手掛けたのは昭和60年でしたが、環境保全に役立てるため、「真空吸引圧送浚渫工法」を平成元年に開発し、平成31年2月までに全国165件、約170万㎡以上の施工土量の実績を積んでいます。

浚渫とは、川や湖、海などの底をさらって、土砂などを取り去るものですが、この工法は軟泥や汚泥に適しています。高性能な真空発生装置を使って底泥を乱さずに真空の力で直接底の泥を吸引するため、施工時の汚濁の発生が極めて少なく、高い濃度で汚泥をさら

えることが、最大の特長です。吸引した汚泥は陸上に設置した処理施設まで管路で圧送されるため、空気に触れず、悪臭の発生や汚泥の飛散もなく、環境にやさしい工法です。処理地の面積も少なく済むので、トータルコストの削減も図れると言います。

事前の情報収集とプランニングが営業の仕事

インターネットの普及で「真空吸引圧送浚渫工法」へは、現場の状況から最適だと感じた全国の官公庁から問い合わせがあります。営業担当の二人はその対応に加えて、この工法が適する工事の情報を事前に収集し、発注者や設計を担当するコンサルタントの間に入って、仕様書や工事設計のアドバイスも行っています。発注前にこの工法の優位性をアピールし、いかに設計に組み込んでもらうかが、勝負なのです。

「浚渫工事を総合的にプランニングして、工事として起こし受注後のアフターフォローまでが僕ら営業の仕事。軟泥や汚泥に特化した特殊な工法なので、事前の情報収集が重要なんです」と布宮さん。下出さんは「工事の対象が水の中なので、土質や水底がどんな状態なのかを聞き取りして情報を集めます。でも、わからないこともあるので、泥を採取して土質の成分を事前に調査することもあります」と言います。自分たちの足で地道に情報収集することが第一歩なのです。また、事前の情報収集が工事を左右することも多く、責任は重大です。

現在、営業担当は二人のほかに上司である部長の辻博明さんとの3人体制。3人で情報交換をしながら、下出さんは道外、布宮さんは道内を担当エリアにして、1年先くらいまでの発注を頭に描いて営業活動を行っています。

受注が決まると、状況に応じて現場に入ることもあります。浚渫船の効率的なやりくりなども勘案しながら、幅広く浚渫工事に関わっているのです。現場に入るとなると、営業とは違った配慮が必要になってきますが、これまでの現場経験が特殊な工法を伝える上で、大切な蓄積となっています。「自分たちも現場を経験することで、多方面からコンサルさんに対してフォ

ローすることができているように思います」と布宮さんは言います。

思い出深い沖縄や知床の現場

浚渫に関わって約10年になる布宮さん。初の浚渫の現場は沖縄でした。「1年ほどの工期の現場でしたが、半年ほど滞在して『浚渫を覚えてこい』と言われました。休日は海に潜ったり、バイクに乗って楽しみました。浮かれていましたね」と笑います。沖縄の現場には就任前の早水誠社長も同行し、一緒に2級小型船舶の免許を取得。その後の東京都の現場では布宮さんが現場代理人を務め、社長直々に船を操縦してもらうという、現場代理人ならではの指令を発したそうです。

また、平成22年に北海道から受注した鹿部漁港の工事は、「最初から最後まで関わった仕事です。当時、北海道の工事ではまだうちの工法があまり知られていなかったもので、試験浚渫として発注され、その後で本工事として採用されました。これをきっかけに道南各地から室蘭と、北海道での採用が広がっていったきっかけの工事でした」と、手応えを感じたことを思い出す布宮さん。「設計書から関わっていることが多いので、受注できても安心はできません。何か問題はないだろうか、と常に気になっています」と、心が休まる日がないようです。

一方、浚渫部門に異動してまだ経験が浅い下出さんは、現場を担当した網走湖の浚渫工事を思い出しています。「網走湖は地元ということもあって、これまで約38万㎡と施工土量が一番多い現場なんです」と言います。過去には、技術員として世界自然遺産登録前の知床で、カムイワッカ湯の滝周辺の岩盤を崩れないようにする土木工事を担当したこともあるそうで、「熊



地元網走湖での浚渫工事

もいるし、携帯電話もつながらないような現場で、思い入れがあります。車道と工事する場所の高低差が200mくらいあって、大変な現場でした」と、今となつては思い出深い現場になったようです。

下出さんの目の前の目標は、自分で1からプランニングした工事を受注すること。「道外の現場でしっかり仕事をしたい」と納得できる成果を残そうと頑張っています。

それを聞いた布宮さんは、「これまで下出さんがまいた種はもうすぐ花が開くはず。浚渫の経験は僕の方が長いけれど、社歴では僕が後輩。基本的な能力が高い先輩なので、負けていられないと思っています」と、良い競争相手になっているようです。すかさず下出さんも「浚渫の仕事の経験では私が後輩なので、わからないことは何でも聞いています。頼もしい後輩です(笑)」と、話し始めると互いに掛け合いが始まります。

地域のためになることをコツコツと

今年2月1日、網走にコミュニティFM放送局「FMあばしり」が開局しました。これは早水組のグループ会社(株)LIAが運営を担っており、早水組からも総務と経理担当だった社員がスタッフとして活躍しています。FMあばしりでは地域密着のイベントなどのほか、災害情報も発信します。3月には国土交通省北海道開発局網走開発建設部と「道路情報等の提供及び発信に関する協定」を締結し、災害時などに迅速な情報発信する体制を整え、建設業の地域貢献としても大きな期待が寄せられています。

「車のラジオは周波数を78.7MHzに合わせているのでいつも聞いています」と下出さん。「郵便局でもFMあばしりを流してくれているので、うれしいです

ね」と、グループの一員として誇らしさを感じているようです。

FM開局が地域の人たちに喜ばれているように、建設業の仕事も地域の人たちに喜んでもらえることが魅力と言うのは布宮さんです。「道路は形に残り、使う人たちから便利になったと喜んでもらえる。農業も客土など圃場を整備すると農家の皆さんに喜んでもらえる。浚渫は困っているから工事をするので、終わった後は声をそろえて『工事をしてよかった』と言ってもらえる。どんな現場でも喜んでもらえていることを実感します。そして、うちの工法でもっと環境を良くしていきたい」と言います。

下出さんも「網走湖の工事では、浚渫土を天日乾燥で自然脱水させ、炭酸カルシウムなどを混ぜて農地に還元しました。これは農家さんにも喜ばれました。特にうちの工法は、そういった点で地域の皆さんに役立っていることを肌で感じられます」と顔をほころばせます。例えば、湖の底のヘドロなどは、貴重な有機物の成分が含まれることもあり、一定の処理をして還元できる形にすると循環型の工法となります。そのためには河川や港湾、農業などの分野を超えた情報交換も大切です。そこでは下出さんや布宮さんのように現場を知りながら、浚渫工事を提案できる営業の役割は大きなものがあるように感じます。

この4月から、早水組では体制を改変し、営業とICTに力を入れることになっており、二人は浚渫に加えて、ほかの土木や建築の営業にも関わっていくそうです。「プレッシャーはありますが、前に進まなければ」と声をそろえる二人。同世代の社長とともに、次の時代を担っていく貴重な会社の戦力として活躍が期待されています。



会社の受け付けにはFMあばしりグッズを展示



今年は東京で皇居の外堀（弁慶濠）の工事も行っている