

From Ibigawa S A B O



**砂防ソイルメント工法で日本最大！
高地谷第1砂防堰堤工事 起工式開催！**

10月27日に、長年ご苦勞をされた地元の皆様やこれまで事業に携わっていただいた方々への感謝を込めて、高地谷第1砂防堰堤の起工式を開催しました。

式典には、地元小津地区の皆さまをはじめ、多数の方々にご出席を賜りました。起工式に先立ち、施工業者主催による安全祈願祭が行われました。



塚原中部地方整備局長、挨拶



【埋納の儀】^{まいのう} 定礎石を生コンクリートで埋納



【齋饗の儀】^{いみこて} コテで表面を均しました

高地谷第1砂防堰堤は小津地区を土砂災害から保全するほか、揖斐川本川に土砂が流入することによる洪水発生を防止する目的で計画されました。

従来工法よりも工費及び工期の縮減を目指して新規工法「砂防ソイルセメント工法」を採用しています。本堤の高さは27mとこの工法による堰堤では、日本最大になります。

地域の皆様が安心して暮らせるように、安全に配慮して施工し、平成32年ごろの完成を目指して参ります。引き続きご支援よろしくお願ひ申し上げます。



ニホンカモシカもお出迎え！



急峻な谷間の工事現場



完成イメージ図

**揖斐川中学生を対象に
総合学習を開催**



10月4日当事務所にて、揖斐川中学校一年生120名を対象に、砂防事業について総合学習会を行いました。

テーマを「揖斐川と環境」とし、当事務所が行っている砂防事業の説明を行うとともに、東横山地区の地すべりの映像を上映し、自然災害の恐ろしさを実感してもらいました。

引き続き建設業を身近に感じてもらうため実際の測量機器を用いた測量体験の講義を行いました。生徒の取り組む姿は真剣そのものでした。



副所長の説明を
真剣に聞く生徒達



ドローンに興味津々

※砂防ソイルセメント工法とは、セメントと現地発生土砂を混合し堰堤の材料とするもので、現場条件により従来のコンクリート堰堤よりも安価かつ急速に施工できる工法。

～ 参加した生徒からの声 ～

- ・地すべりや土石流の映像を観て、とてもこわいと改めて思った。
- ・私たちのくらは、砂防堰堤のおかげで土砂災害から守られている事を知った。
- ・人命を守る事を一番としているが、魚などの生き物も大切にしている事がわかった。
- ・ハザードマップを知り、事前にどのように避難するか確認したいと思った。

※法人については文中敬称略



クマタカ通信をメール配信します。配信希望の方は下記宛に「配信希望」とメールを送信して下さい。また、クマタカ通信の感想やご意見もお待ちしています。

発行 国土交通省中部地方整備局
越美山系砂防事務所 揖斐川砂防出張所
〒501-0619 岐阜県揖斐郡揖斐川町三輪2303-3
Tel:0585-22-3526 Fax: 0585-22-6626
E-mail: cbr-ibigawasabo@mlit.go.jp

コラム：平成27年度は歴史的な年、ついに建設業界が全産業平均に追いつく

文：越美山系砂防事務所長 伊藤 誠記

建設業の売上高営業利益率が、引き続き回復しています。先日発表された平成27年度の数値は3.9%となり、ついに全産業平均値に追いつきました（図-1）（ここ、来年の技術士試験に出るかもしれませんね（笑））。実に、平成6年以来、20年ぶりのことです。また、3.9%という値は、バブルと呼ばれた平成元年前半に匹敵し、この水準より高い値は昭和40年代の高度経済成長期まで遡らなければなりません。まさに、これまでに経験したことのないような地点に今、建設業界は立っています。（とはいえ、やっとなら「並」の業界になったということに過ぎないのですが）

では、数年前の深刻な建設不況からの、このような急激な変化にあって、今後建設業界はどのように変化して行くのでしょうか。

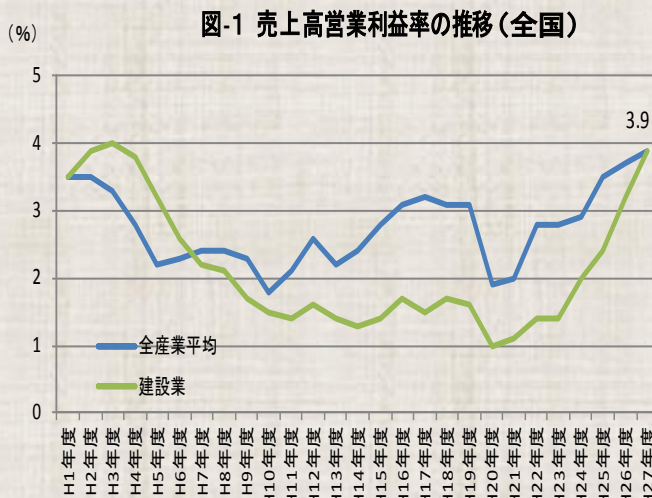
一ついえるのは、これまでは、みんなが等しく持たざる状態、すなわち生産性向上や雇用の確保に投資したくても、多くの企業が思うようにできない状態でした。したがってこれまでは、国土交通省との折衝などにより、予定価格や調査基準価格の適正化を働きかけることなどが、建設業界と個々の建設企業共通の成長戦略でした。

しかし今、業界全体のもうけが大きくなり、より多くの利益を確保した企業は、そうでない企業に比べ、技術者の確保やi-constructionへ投資することで、更なる利益の確保を狙いやすくなっています。

この傾向を裏付けるように、最近公共事業で、一部の企業に受注が集中する傾向が見られるとの指摘があります。実際、中部地方整備局発注工事の企業ごとの受注件数のばらつきは、大きくなっているように見えます（図-2）。

このような傾向は、経営状況の回復に伴い、今後、強まることはあっても、弱まる理由はあまり思い当たりません。

このようなことを前提とすると、経営者にとっては、自社の強化すべき点を見極め、他社に負けないう経営資源を集中させるなど、これまでと違った意味で、様々な判断を迫られる難しい時代に入ってきたのだなあ、と思わされます。



出典：法人企業統計調査(財務省)



出典：入札結果データ(国土交通省)

※変動係数が大きいほど、企業間の受注のばらつきが大きいことを示している。
なお、変動係数=標準偏差/平均値

【感性分析】平成23年度の受注実績の上位半分に+1件、下位半分に-1件すると、変動係数は0.4程度上昇した。グラフでは、H23～H27の5年間の変動係数の上昇は0.1ポイント程度であることから、現時点では中部地整全体の動きとはいえないが、今後注視が必要と思われる。なお、過去5年間に1件以上の受注があった企業で平成23年度受注がなかった企業については、受注0件として標本にカウントし、プラスあるいはマイナスを行っていない。

※売上高営業利益率：売上高に対してどれだけの営業利益を上げたかの指標であり、企業の主たる事業での収益性を表す

今回のコラムのまとめです。

- ・建設業界の収益性が大きく改善、過去20年来の高水準に
- ・この結果として、企業間の格差が大きくなる可能性があり、中部地整発注工事の受注実績にもその傾向が見られるように見える