

# 工事成績アップコンサルティング 導入事例

総合評価落札方式における今後の受注対策において、工事成績アップは必要不可欠

**現場単位の工事成績コンサルティングで、工区内最高の工事成績を実現！**

<b>三和建設株式会社 様</b>	UserProfile		
所在地	鹿児島市吉野町3216番地154		
設立	昭和51年2月4日		
建設業許可	建設業（建築一式） 建設業（土木一式）		

今回、弊社が工事成績アップのコンサルティングを行った、鹿児島市の三和建設株式会社様が鹿児島県発注の盲学校のプール新築工事において、見事にその工区内での最高点である工事成績において 85.4 点をマークしました。

当初の必須目標であった 80 点を大きく上回るこの結果に、同社の前田晋吾社長は大変喜ばれ、今回の工事成績コンサルティングについての感想をお聞かせいただくことになりました。しかも、三和建設株式会社様は、そのJVを含む8工区中において、発注金額は下から2番目。一般的にその工区内においての工事成績評定では発注金額が最も高い企業が最高得点になるケースが多い中、弊社のコンサルティングと工事成績マネジメントシステムとの連携で成しえた好成績とも言えるだろう。

## 【インターウェーブ株式会社:倉橋社長】

前田社長、この度の「鹿児島盲学校移転改築工事（プール棟）」において、当初の期待以上の工事成績を獲得され、本当におめでとうございます。

今回の工事成績はまさしく現場だけでなく、社長や経営陣を含め、御社が全社ぐるみで努力したからこそ成し得た結果だと思います。本当に素晴らしい結果でしたね。



## 【三和建設株式会社:前田社長】

多大なご評価を頂きまして有難うございます。こちらこそ今回の「鹿児島盲学校移転改築工事（プール棟）」においては多大なご支援を頂きまして本当に有難うございました。

しかしながら今回のこの結果は、この工事を受注した際に御社に相談したからこそ、この結果が出たものと思っています。

結果でしか管理出来ないと思っていた工事成績を、今回は着手前から完成直前に至るまで、きちんとプロセス管理をすることが出来ました。

これも御社の工事成績マネジメントシステム「現場管理館PLUS(プラス)」で工事成績の途中経過を目標管理を



行い、さらに見える化・社内で共有化した上で「公共工事品質確技術者として経験豊富な前田先生」からの施工計画書の提出前添削やアドバイスがあったからこそ出来たと思っています。

しかしながら今回はJVを含めて同時竣工が8件あった中で、このコンサルティングを受けた当社が一番良い成績を納めたことが最大の喜びでした。

また、今回は工事成績がよかったことも含めてですが、「大手ゼネコンの仕事の進め方を学んだ。」という点、特に施工管理とは何かという根本的なことを教えられたことに大きな成果を感じました。

そして、検査対応などについても、当社には無い素晴らしいノウハウを得たと思います。

ただ、一回限りではこれらのノウハウをしっかりと吸収できないので、次回落札した案件についてももう一度お願いをして、きちんと社内に定着させたいと思っています。

#### 【インターウェーブ株式会社:倉橋社長】

そういえば、「鹿児島盲学校移転改築工事(プール棟)」を落札されたのが平成21年の12月でしたね、その直後に今回の工事ではどうしても工事成績で80点越えを目指したいとのことでご相談があり、年明けに現場を拝見させて頂こうと弊社の技術顧問と一緒に伺ったところ、鹿児島にはまれな大雪でしたので、現地に着くまでに大変な目にあつたのを覚えています。

それとあの時には前田社長から「工事成績を絶対に上げるんだ!」という真剣なまなざしを私も感じ取っていましたが、実は「もし上がらなかったらどうしよう?」なんて思っていたんです。

また、一般的に同工区であれば、発注者も、普通が一番大きな発注金額のところにいる工事成績をつけることが多いと言われてはいますが、今回は下から2番目の発注金額のである御社に良い点数を与えたいという状況をつくったのが、当社が開発した、工事成績マネジメントシステム「現場管理館PLUS」を活用したことであるとされたことを大変うれしく思います。

#### 【三和建設株式会社:前田社長】

確かそうでしたね。このシステムを活用したことで、工事成績をプロセス管理することと、社内で

の情報共有のやり方が多少ですが、分かってきたように思えました。今後公共工事が減っていく中で、特に建築の場合は発注も土木より格段に少ないわけです。そのような背景の中で、総合評価落札方式の割合が確実に上がっていくと判断した場合、「この工事でいかに高得点を取るか？」が企業実績における加算点において大きなウェイトを占めてくるわけです。となると「この工事での高得点実績がとても重要だ。」と判断しました。それでコンサルティングを受けようと判断して、御社の薦めるシステムの導入に踏み切りました。

特に建築は工事金額も大きいですし、土木ほど発注量も多くありません。となるとチャンスも限られてきます。そのような意味でも今回のコンサルティング費用などは確実に将来の受注確保に向けての財産になりました。改めて感謝しています。

【インタビュー株式会社:倉橋社長】

なるほど、将来の総合評価落札方式のさらなる普及を見越した上での受注戦略を見据えて「他社よりも数歩前に出た！」ということですね。

【三和建設株式会社:前田社長】

その通りです！しかしながら思い起こすとあの大雪で現地調査ができなかった訳ですが、着手前の現地調査で初めて現場代理人との顔合わせを行い現場の状況をヒアリングし、創意工夫や安全対策などについて細かく打合せをさせていただきました。

今回、特に発注者に提出する前に、施工計画書のチェックも行ってもらい、創意工夫などいろいろアドバイスを頂いたことも今回の結果につながったと思っています。また、工事成績の基本が施工計画書であることを痛感させられました。

施工計画書も今までは自分流というか我流で行っていましたが、今回は大手ゼネコンで行っているロジカルな書き方などを学び、今後活かせるいい勉強をさせていただきました。こういったノウハウが会社の財産になると思いますので、大事に継承をしていきたいと思っています。



【インタビュー株式会社:倉橋社長】

今回は、大変お忙しい中に貴重なお時間を頂き有難うございました。

【三和建設株式会社:前田社長】

こちらこそ、有難うございました。今後ともよろしくお願いたします。