

6-8 何をやってもうまくいかない！トラブル現場の立て直し

1. 立場と仕事

舗装会社に入社し、官民分野を問わず道路工事に従事した。10 数年現場を経験したのち、高速道路における改修工事の現場代理人として、道路閉鎖をともなう床版舗装補修工事を実施した。工事途中で現場代理人を変更することとなり、トラブルが続く現場に急きょ配属されたものであった。

2. 遭遇した事態

数週間後にイベント工事（通行止めをともなう出入口部のランプ閉鎖）をおこなうというタイミングでの現場代理人変更であったため、きちんとした引き継ぎを受けないまま、工事を指揮することになった。

10 年以上受注していなかった発注者の工事で、申請書 1 つ提出するにしても発注者から指導を受けないとできない状態であった。発注者からまったく信頼されていないと感じながら不安な状態で準備作業をおこない臨んだイベント工事は道路解放する時間を 30 分超過してしまい、失敗に終わった。その後の通常工事においても、近隣からの苦情等トラブルが続き、発注者に謝罪しつづける日々が続いた。

3. 対応内容とその結果

何をやってもうまくいかない理由はどこにあるのか、問題は自分たちにあるのではないかと考えた。

前任者から引き継いだ計画が現場の条件に適しておらず、的をえたものになっていない可能性があるかと疑って、すべてを見直すこととした。しかし、当該発注者の工事経験がないことから、見直す行為そのものに不安があったため、当該発注者工事の経験者・協力会社に意見を聞いて回った。現場に搬入する車両や機械の順序から、全ての計画・作業手順を詳細な部分まで 1 つ 1 つ見直して修正していった。

くわえて、前任者から引き継いだ工事であると自分自身の当事者意識が薄かったところを改めた。うまくいかない現場の典型的な状況である現場内の雰囲気悪さ・職員の低下した士気を払しょくするべく、現場でも自ら一番動きまわり、現場を活気づけた。

少しずつ作業がうまくいき始め、現場の雰囲気もよくなり、すべてが好転していった。

その後のイベント工事は全て無事に終わることができ、通常工事においても苦情がなくなった。

工期を守り、無事に竣工することができ、発注者の信頼を回復することができた。