既存技術を武器に受注力強化

大手4社の研究開発費の平均が年間130億円程度なのに対し、準大手9社の平均は18億円ほどで、1桁の開きがある。その中で、既存技術の改良に特化して資金を投じ、受注力を高めているのが大豊建設だ。

「今後景気が落ちていったときに、他社との差別化を図れる独自性を身に付ける必要が出てきた」と、大豊建設企画室の瀬知昭彦室長は話す。

同社では、シールド工法に重点を置いていた近年の方針を転換し、ニューマチックケーソン工法の研究に注力することに決めた(**写真1**)。専用の技術研究所を建設して、施工効率の良さや、機械の故障のしにくさを追求する。

写真1■ 王子第2ポンプ所の建設でニューマチックケーソン工法を適用(写真:大豊建設)

大深度地下での複雑な地下構造物や、豪雨に対応する雨水の地下貯留施設、ポンプ所などの新設工事が今後増えることを見込む。他社との差別化を図れる技術を引っ下げて、ニューマチックケーソン工法でしかできない専門性の高い工事を選別受注していく戦略だ。