

潜在需要に期待も価格転嫁が課題

道路舗装

道路舗装各社の製品販売部門は、2026年も利益確保を見通しにくい環境が続くと予想される。09年から約1・7倍に上がった原燃料のストリートアスファルトやA重油の販売価格に対し、アスファルト合材は1・2割程度の上昇にとどまる。一部の経営トップは原燃料コストがやや落ち着き、合材の値上がりも地道に進んでいるとの見方を示す。だが、全体的には価格転

嫁は不十分という認識が強い。物価資料によると、全国指標になる東京地区の合材需要は維持修繕などの小規模工事が中心で盛り上がり欠ける。メーカー各社は輸送コストの高騰による採算悪化にも危機感を強め、販売価格に転嫁するための粘り強い交渉を継続している。一方、需要家はメーカーの状況には理解を示しつつも値上げの受け入れに慎重な姿勢を示しており、横ばいの先行きを見通す。

工事部門は、引き続き高速道路を含めた官公庁がけん引する。国の25年度補正予算では第1次国土強靱化実施中期計画の初年度分が盛り込まれ、公共事業関係費全体でも前年度補正予算を上回る道路事業予算が計上された。舗装関連の事業量には不透明感があるものの、潜在市場は大きいと期待される。

アスファルト舗装のうち、対策に着手したストック割合は国交省管理分が29%、都道府県・政令市が7%。コンクリート舗装で国交省17%、都道府県・政令市2%にとどまる。昨年1月に埼玉県八潮市で発生した道路陥没事故を踏まえ、地中埋設された上下水道管などのライフライン

合材工場ではDXや脱炭素の設備投資が進む



夏季の熱中症対策焦点

ンと一体になった更新ニーズも見込まれる。

ただ足元の需要は厳しい。日本アスファルト合材協会（日合協）の統計によれば、25年4～9月の製造数量は過去最低を更新し、上半期で初めて1500万トを下回った。会員以外を含む工場の総数も1000カ所を割り込み、ピークだった1992年からほぼ半減した。道路舗装各社は工場運営の方向性を見直し、広域での統廃合や同業他社との協業などを模索する。

それでも主要道路舗装会社は25年4～9月期決算でそろって営業増益となった。限られた施工体制の下、引き続き持ち施工量とのバランスに考慮した採算重視の受注を徹底していく。生産性や付加価値を高める技術開発にも注力し、舗装用機械の自動化・遠隔化や合材の中温化などに重点を置く。

合材工場の設備投資では低炭素化に向け、燃料のガス化や使用済み食用油の活用がさらに広がっていく見通し。合材の品質管理にはさまざまなデジタルツールを取り入れ、作業の効率化やプロセスの透明化に着目した動きも一層加速しそうだ。

厳しい暑さが予想される夏の期間、高温の合材を扱う過酷な舗装工事の現場をどう運用していくかも焦点になる。日本道路建設業協会（道建協、西田義則会長）は国交省地方整備局らに対し、休憩時間の確保に考慮した施工歩掛かり見直しや工期延長への配慮などを求めている。夏季の休日も議論される中、賃金が減る日給月給の作業員の給与をどう埋め合わせるのか。解決すべき課題も多く、各社のマネジメントが問われる。

