

社会に存在感示す好機

最も身近なインフラである道路空間の整備を担う道路舗装業界。活況な建設市場やインフラメンテナンスの需要が増える中、業界は新技術の社会実装の推進、異分野・異業種との連携、新事業への参画を加速している。こうした取り組みは、環境対応といったこれまで培ってきた強みや、業界の魅力を外部にアピールする千載一遇のチャンスとなる。だからこそ本業の収益基盤を底上げし、災害対応や生産性向上といった取り組みを地道に積み上げ、事業を健全に継続していく重要性が一層高まっている。

2026年 業界を読む 道路舗装

市場環境を見ると、国土強靱化実施中期計画や安全保障に関わる防衛費、旺盛な民間投資などを背景に、地域によって差はあるものの官民ともに堅調に推移している。直近の2026年3月期第2四半期決算からも、利益率の改善や手持ち工事の順調な進捗（しんちよく）から、利益の改善傾向が見られた。

業績は改善しているものの、中長期的な市場の縮小は避けられないという。実質的な事業量は目減りしており、ある道路舗装トップは「舗装工事は、新設の減少分を維持・補修工事でカバーしきれない」と吐露する。アスファルト合材の出荷量の減少にも歯止めが掛からず、工場の再編も避けられない状況にある。

本業軸に強みや魅力発信

日本アスファルト合材協会（日合協）がまとめた25年度上期の製造数量は1478万6000トで、ピークだった1992年以降初めて1500万トを下回った。2024年度には工場数が987基と1992年のピーク時の1740基から4割以上減少、稼働率は34.5%にとどまった。製品の物価高騰分の転嫁も道半ばだという。「価格の上昇分が設計単価に反映されるよう、無理しても販売価格をキープする」との意見も聞かれる。併せて、中温化合材をはじめとする低炭素製品など高付加価値製品もアピールすることで、適正な単価での取引を求めていく。

製品販売分野には「静脈」の役割もある。残りコン、残コンは都市部で余剰であり、「受け入れ価格を上げているが、まだ不十分」だとする。一方、地方部では不足しており、横持ち輸送の費用を設計単価に盛り込むことを、業界を挙げて自治体に要請する必要性を説くトップもいる。

「再生事業を伸ばさなければいけない」との声も上がる。日合協は、環境に優しい再生アス合材・再生路盤材の

公共工事での積極的な活用をはじめ、鉄道コンテナや船舶輸送を使った全国での循環利用体制の構築、再生砕石の海上処分場などへの活用、最終処分場の廃棄スチーム確立を呼び掛ける。アスガラやコンガラ由来の再生資材を貨物鉄道で広域融通する実証試験も実施し、大量輸送が可能なコンテナ貨物の効果を確認している。

こうした状況下でも、道路舗装企業は災害が起きればいち早く復旧に携わり、住民の「生命線」である道路を守り続けている。そのためにも、全国にある施工や工場の拠点を死守したいのだ。

将来の発展に向けた原資の確保や新事業の具現化が求められる中、道路舗装業界の役割は本業を軸に、社会情勢の変化に伴う道路の機能や利用形態の多様化に応じて広がっている。

ある道路舗装トップは業界を「国民の生命と国家の基盤を預かる」と表す。その覚悟に内在する業界の魅力や社会への貢献度を改めて社会にアピールするためには、業界自身が存在感をより強く示す必要がある。（阿部真莉映）

