3） 自立する経営

（1） コスト削減

○従来の発想にとらわれない建設費・管理費コスト削減策への取り組み

2003年3月に「コスト削減計画」(建設費は2003年度以降の残事業費に対して10%削減、管理費は2005年度において対2002年度比30%削減(新規開通等による増を除く)を目標)を策定し、健全経営を達成するため、これまで着実に進めてまいりました。

2006年3月に上記「コスト削減計画」を反映した内容で高速道路機構との「協定」を締結し、高速道路事業を実施しております。

2007年度以降も、建設費・管理費について、従来の発想にとらわれない以下のようなコスト削減施策に取り組み、引き続きコスト管理を徹底してまいります。

【建設費】
以下の施策に積極的に取り組むことで、建設費のコスト削減・適切な管理に努めます。
- ・新たな契約方法の拡大（発注規模の拡大、民間企業の契約方法導入 等）※
- ・工法･設計の見直し（材料の見直し、インハウスＶＥによる設計の見直し等）等

【管理費】
これまでのコスト削減が首都高速道路の適正な管理水準に与える影響を検証しつつ、以下の施策に更に積極的に取り組みます。例えば、既存路線の維持修繕費については、5年間（2006年度～2010年度）で約3%の削減を行い、その削減分を未補修損傷の補修等に充当する等、より一層の効率化を図ります。
- ・維持管理用資材の一括調達
- ・新材料・新工法の採用（伸縮継手、ノージョイント化、省工程型厚膜塗装等）
- ・契約方法の見直し（価格協議方式等）
- ・ETCの普及に伴う料金収受体制の見直し（料金所有人レーンの縮小） 等

※ 【新たな契約方法の拡大（中央環状品川線の場合）】

中央環状品川線シールドトンネル（北行）工事（延長約8km）において、民間の高度な技術力を幅広く求めて、設計及び施工に反映させ、品質確保及びコスト削減を図ることを目的とした「総合評価方式を併用した技術提案価格交渉方式（複数者交渉タイプ）」という新しい契約方法を採用し、コスト削減を図りました。

品川線は、東京都施行による街路事業(約2,000億円)と有料道路事業（約2,000億円）の合併施行で事業実施

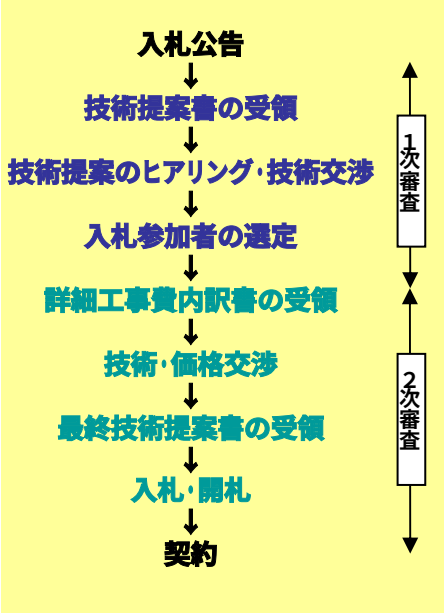
●新たな契約方法の特徴

『総合評価方式』を併用した『技術提案価格交渉方式（複数者交渉ﾀｲﾌﾟ）』

○競争参加者の技術提案を受ける方式
⇒民間の優れた技術力の活用

○技術･価格を考慮できる総合評価方式による選定方式

○技術交渉により技術提案の確認、改善等を求めることができる方式



（２）　関連事業の着実な実施

①駐車場、PA等の事業を中心とした長期安定的な経営基盤の確立と新規事業への参入

駐車場、ＰＡ等の事業を中心に、首都高グループ関係会社とともに長期安定的な経営基盤を確立しつつ、お客様の視点に立ち、地域の皆様の生活に貢献できるよう、新たな事業を含め適切な事業の実施に取り組んでいます。

■ 都市計画駐車場事業（5箇所）

都市活動の基盤となる都内５箇所の都市計画駐車場の運営・管理を行います。

2007年度は、以下の取り組みを行います。

- 兜町駐車場においてお客様に視認性の高い案内表示板を設置します。（2006年度は汐留駐車場で設置済）
- 100円単位の時間貸料金設定や１日上限料金等の利用しやすい料金体系の試行とともに、駐車スペースを限定した定期の試行など増収に向けた取り組みを行います。
- 安全、安心や快適性向上に資するため、必要となる施設の更新を実施します。（2007年度は汐留駐車場において引き続き実施）
- 自動二輪車駐車場を順次設置します。（2006年度は兜町駐車場で設置済）

視認性の高い案内表示（汐留駐車場）

自動二輪車駐車場（兜町駐車場）

駐車場内施設の活用

■ パーキングエリア事業

大黒ＰＡなど首都高速道路上の20箇所のＰＡの運営・管理を行います。

- 都市型ＰＡの実現を目指し、食堂、売店の充実を図るとともに、コンビニエンスストアの誘致を行うなど、ＰＡにおけるサービスの高度化･多機能化を図ります。
  （2006年、八潮ＰＡでモデル化事業としてコンビニエンスストアを誘致）
  ※コンビニエンスストアを通じたサービスの高度化・多機能化
  ①ＡＴＭの設置、②料金収納代行業務の受付、③宅配便の受付　など
- 2007年度に着手する代々木ＰＡの改良により、コーヒーショップの誘致や食堂及び売店のリニューアルを行います。

コンビニエンスストアの誘致（八潮PA）

■ 高架下を活用した駐車場事業

首都高速道路の高架下を活用した駐車場の運営・管理を行います。

・駐車場の新規開設及び既存駐車場の2層化や月極駐車場から時間貸駐車場への転換を行います。

なお、パーキングエリア事業、高架下駐車場事業については、お客様のニーズに的確に対応し効果的な事業の実施を図るため、「首都高速道路サービス㈱」に運営を委託しています。

■ 首都高カード事業

民間クレジットカード会社との提携により2005年12月から「首都高カード」「首都高ＥＴＣカード」等を発行開始しました。

・業界初となる日曜日の首都高速道路料金5%キャッシュバックなどの各種特典を付し、2007年3月21日現在で57,010人の会員を獲得しました。

・引き続き、会員増に努め、「エコロードキャンペーン」の実施などによりＥＴＣの普及促進を進めていきます。

首都高カード

首都高ＥＴＣカード

■ 労働者派遣事業の展開

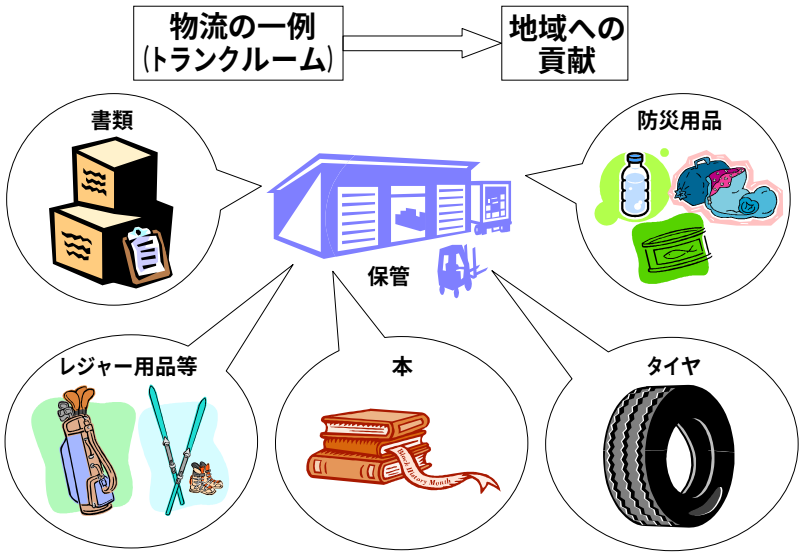
労働者派遣事業等を運営する「首都高パートナーズ㈱」を設立・開業しました。

・派遣先企業とスタッフの最適なマッチングが可能となるよう的確な人材サービスを提供していきます。

■ 保険代理店事業の展開

保険代理店事業を運営する新会社「首都高保険サポート㈱」を設立・開業しました。

・首都高グループのリスクマネージャー＆ライフプランナーとして、お客様に「最高品質の安心と安全」を提供していきます。

②新規事業展開の検討

道路の高架下などのスペースを有効に活用し、トランクルームをはじめとする地域の皆様のお役に立てる事業など様々な事業展開を進めていきます。