

# トピックス TOPICS

## 日本の建設業の展望

—東証1部 大豊建設 水島社長に聞く

日本のGDPの約1割を担う建設業界。その動向は常に大きな注目の的だ。政府の追加経済対策による公共工事の前倒しもあって、2009年度の建設業の倒産件数は前年度比6.5%減少、2010年上半期も前年同期比14.6%減と落ち着きを見せている。しかし、2009年度決算では、上場建設会社64社の受注高合計は前年度比14.4%減、海外工事受注高合計も同4.8%減となり、2010年度の公共事業費は6兆円（約18%減）を割ることになる。実に32年ぶりの低水準である。民間工事の減少も依然として続いており、日本の建設業界の前途は厳しさを増している。

そこで、今回は東証1部上場の大豊建設（株）水島久尾社長に、建設業界の現状や問題点を含め、同社の取り組みについてお話を伺った。

（聞き手：東京支社情報編集課長 田上 治彦）



建設業への熱い思いを聞かせてくれた水島社長

—まずは建設業界の現状についてお聞かせください。

ご承知のように、建設業界を取り巻く環境は非常に厳しいものです。1997年7月の東海興業（株）以来、名だたる建設会社が倒産しました。上場ゼネコンは勿論、県を代表する地場ゼネコンの倒産もありました。いまは倒産こそ落ち着いていますが、どこも厳しい経営環境であることは間違いありません。厳しい過当競争の中で生き残っていくためには、技術力は勿論、財務体質の強化が重要だと考えています。談合事件などが頻繁に報道され、建設業界全体のイメージが悪くなったことは残念でした。確かに無駄な公共工事もあることは事実ですが、「公共工事はすべて悪だ」というような風潮はなんとかしたいですね。

—確かに、連日のように談合事件が報道されていた時期がありました。

ところで、建設業界が抱えている問題点は何だとお考えですか。

スーパーゼネコンを中心に、縦割り意識が強く、本当の意味での競争がしにくかった体質がありますね。政治との癒着が必要以上にクローズアップされて、マスコミには相当叩かれました。従来 of 枠組みから抜け出せていないとのご批判もあります。談合問題はその象徴だったといえるでしょう。まずは業界としての無駄な慣習、制度を徹底的に無くしていくことです。

ピーク時に比べれば、市場規模は落ちていますが、道路や橋、学校、下水道などのインフラクライシスは高まっており、リニューアル工事の潜在需要は大きなものがあります。財務体質を強化して、経営基盤を固め、我々から「市場を開拓していく」勇気を持って行動すれば、道は開けていきますよ。

—なるほど。ところで大豊建設では、2008年10月に「中期経営計画（3ヵ年）」を発表されていますが、進捗具合はいかがですか。

おかげさまで順調に進んでいます。「収益基盤の確立」「経営効率の改善」「財務体質の強化」をメインテーマに取り組んでいます。有利子負債を大幅に減らし、社有不動産や連結子会社の賃貸物件を売却するなど、安定的に営業黒字を生み出す基盤作りをしています。

2010年3月期の連結売上高は1209億7800万円と前年度比15.0%減となりましたが、営業利益は22億6100万円と同49.2%増、最終利益は前期の35億3600万円の赤字から黒字転換することができました。営業活動によるキャッシュフローも改善され、自己資本比率も上向いています。今期（2011年3月期）が中期経営計画の最終年度になりますが、まずは及第点がつけられる結果を出せそうです。

—収益基盤を固めた来期以降が勝負になりますね。ところで、大豊建設は旧満州の大豊満ダム建設に参画した技術者集団が作られたそうですね。

そうです。当初は水力発電工事が中心でした。いまでも当時の伝統は受け継がれており、「泥土加圧シールド工法」「ニューマチックケーソン工法」など土木工事の特殊技術は大きな強みです。地下鉄工事、下水道工事などには当社の技術が生かされています。

—今後の具体的な目標をお聞かせいただけますか。

大豊グループで1300億円の売り上げを目指しています。民間工事にしろ、官公庁工事にしろ、大きな工事はジョイントベンチャー（JV）を組んでいます。売り上げ規模が安定的に1000億円以上でないとJVを組めないのが現状です。財務内容も厳しく問われますので、営業利益15%確保もクリアしなければなりません。これまで同様選別受注を強化して、黒字体質を磐石なものにします。

そのためには、今までの価値観を白紙に戻し、勇気と知恵を出した営業戦略が必要です。どこの業界でも同じでしょうが、既存のやり方がみついている新しい局面は生まれません。

—どうしたら大豊建設の強みを生かし、競争を勝ち抜けるか、全社員一丸となって取り組みます。幸い、団結力の強さも当社の強みです。経済環境は厳しい状況が続きそうですが、乗り切っていけるでしょう。

—ひと頃まで、ゼネコンは学生にとって人気職種でしたが、近年は建設業界を目指す人が少なくなっていますね。

それも大きな課題のひとつです。今でも、自分の手がけた仕事が目に見えて残せるゼネコンに魅力を感じている学生は少ないのです。しかし、現実には3K職種のイメージが作られてしまっており、土木工学を勉強する学生も他業種に就職するケースが目立ちます。我々の業界は昔からコマーシャルがうまくありません。大学側でも積極的に「建設業」の魅力アピールしていただけると有り難いのですが、「優秀な人材の確保」は、業界全体の喫緊の課題です。

目に見えない地下鉄工事、下水道工事なども、現場で働く人間には「日本のインフラを支えている」という自負があります。これこそが建設業ならではの醍醐味であり、後に続く人たちに伝えていきたいことですね。

弊社は、各地の作業現場で、地域の住民の方を招待して、工事現場を見学してもらっています。また、地元の小・中学生にも社会見学の一環として「現場見学会」を実施しています。地域のボランティア活動にも力を入れています。少しでも工事へのご理解をいただき、建設業の使命や魅力を伝えたいのです。

—是非そうやってほしいですね。

やはり人材が何よりの宝です。社会に役立つ、活気あふれる大豊建設を作っていきます。

—本日はありがとうございました。

### 大豊建設（株）

企業コード：985391509

本社：東京都中央区新川1-24-4

電話：03-3297-7000（大代表）

<http://www.daiho.co.jp/>