

新しい建設産業像を考える

ノウハウ、技術、人材活用し 新しい時代に対応

ゼネコン各社の新事業戦略が活性化している。再生可能エネルギー固定価格買取制度(FIT)の開始を受けて多くの社が再生エネルギー関連事業に参入。地域一帯のエネルギー供給を効率化するスマートグリッドをターゲットにする社もある。ほかにも、介護老人ホーム施設の賃貸事業や木工製品の販売、植物工場による食物生産など、本業の建設に軸足を置きつつ、収益基盤の多様化を図る取り組みが盛んになっている。

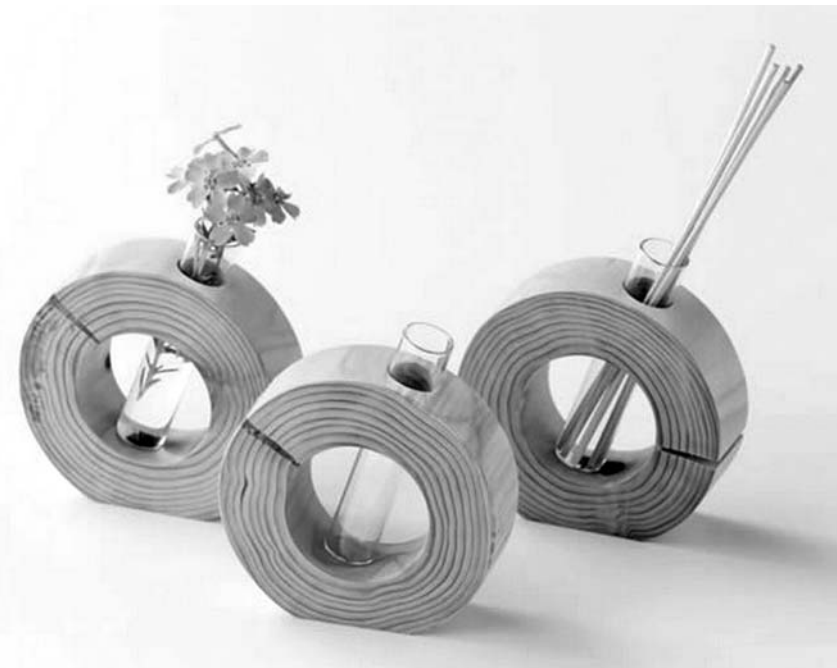


領域拡大に挑むゼネコン

日本経済は、バブル崩壊からの「失われた20年」をまぎやく脱しつつある。建設業界でも、長らく続いた公共事業の削減や景気低迷による民間設備投資の冷え込みが反転する兆しが見えてきた。東日本大震災の復興事業が本格化し、「国土強靱化」に代表される全国的な防災・減災対策も関心を集める。高度成長期に集中的に整備されたインフラの老朽化対策も待たない。

デフレからの脱却を最重要課題の一つに掲げる安倍政権は、大胆な金融緩和とともに、財政出動による景気浮揚にも積極的で、成長戦略の実行にも力を注いでいる。そうした中で先月には、2020年東京五輪の開催も決定。建設市場には久々に追い風が吹き始めている。

ただ、業界各社の視線の先にあるのは、さらに先の市場環境だ。足元の建設需要は確かに堅調に見えるが、人口減少と本格的な少子高齢化社会に突入した日本では、建設市場がかつどのような右肩上がりの成長を遂げることは考えられない。ある大手ゼネコンの社長は「東京五輪が終わる7年後を見据える必要がある」と指摘する。震災復興や五輪の特需が過ぎた後に、



CRE 食物 木工品販売 エネルギー

新事業で組織活性化も

「ゼロからつくり上げるのは大変。ベースがあれば(利益確保のために)努力すべき幅が見出しやすい」。保有不動産を有効活用するCRE事業の一環として、社有地に住宅型有料老人ホームを建設し、介護サービス事業者に賃貸する事業に乗り出したあるゼネコンの社長はそう語る。収益基盤が多いほど、一つの事業で無理をせずに済む。建設需要が底堅い今のうちに新しい収益基盤を構築しようと考えている。

レタス、パプリカ、高糖度トマト。LED照明や太陽光を利用する植物工場で、農作物の生産を始める企業が増えている。大学や農業法人、メーカーと連携。照明や空調の制御といった建設分野の得意技術・ノウハウを利用し、安全性と栄養価に優れた作物の効率的生産を手掛ける動きだ。作物の販売収益も想定しているが、「生産システムを売り込む(準大手社長)のが大きな狙いでもある。生産品目も拡大しており、太陽光以外では生産が難しいとされてきた果実類がLEDの植物工場で生産される日も近そうだ。

伝統建築の部材、木目が鮮やかな内装・調度品の供給に欠かせない木工場を保有するゼネコンが、木工品を一般向けに販売しようという動きも。従来、株主優待品として製作してきた木製の写真立て、まな板、メモリアルボード、ゴルフティーなどを外販する検討に入っている。「木を知り抜いた匠(匠)の集団として、素材の生きる製品を送り出す」と担当者。早ければ来春にも販売を始める予定だ。

顧客をサポートしながら、建築物の企画立案・設計・施工・稼働を一気通貫で提案するために始めた事業が好循環を生み出す社も出てきた。あるゼネコンが設立した物流運営受託会社は、医薬・食品を中心に30社の物流事業を手掛けるようになった。ゼネコンによるメーカー向けの物流企画を執行することが当初の狙いだったが、独自に物流業務の受注活動を実施中。会社を設立したゼネコンも、共同輸送や無在庫型配送拠点の整備をはじめ、顧客に対する提案の幅が広がるなどのメリットを手に入れている。

エネルギー関連の事業には、各社がこぞ設備投資や研究開発を進めている。12年7月にFITが始まったのと同時期に、ある大手ゼネコンは再生可能エネルギー事業を行う子会社を設立した。大規模太陽光発電所(メガソーラー)を主体に収益拡大を目指す。メガソーラーは、建設工事の需要が依然多く、太陽電池パネルを設置する架台や雑草対策の研究と併せて、売電を始めた社も多い。

福島第一原発事故後の電力供給不安から、電力需給を最適化する技術への関心も高まっている。スマートシティーの有効性が認知されてきたことで、大手ゼネコンの一角は、各種の規制から日本では行えない実証研究を海外で行うプロジェクトに参加している。環境性能に優れ、非常時の事業継続にも対応できる施設を整備し、そこを核に同じ敷地や近隣の施設とのエネルギーネットワークを構築。これを都市レベルにまで広げる構想の具現化を目指す。面的利用をすれば効率は増大するという。「事業の中心、方法は何でもよい。形になれば違う部署から別のアイデアが出てくる」。新事業の実施に前向きなあるゼネコンの社長はそう語る。新事業は、経営の安定化に加えて、組織の活性化にもつながるという意味だ。ある準大手の社長は「変わるべきは『死守』ではなく『変わるべき』か」だ。死守するべきは、とこの狙いを語る。将来の市場環境に備え、新しい企業像を構築する動きは今後も勢いを増しそうだ。

安藤ハザマ



人と技術で、未来に挑む。

私たち安藤ハザマは、確かな技術と豊富な経験・ノウハウをもとに、安全・安心で、高品質なものづくりを実践し、さまざまな形で人々の暮らしを支えています。これからも、社員一人ひとりの情熱と、時代に先駆けた技術力を掛け合わせ、新たな価値を創造し、豊かな未来の実現に挑戦し続けます。

株式会社 安藤・間
東京都港区赤坂六丁目1番20号 TEL: 03-6234-3600(代表)
<http://www.ad-hzm.co.jp/>

未来から信頼される建設会社へ。



前田建設
MAEDA

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