

# 国土を守るの 地域建設業の 挑戦

第7回建設トップランナーフォーラムより

全6回の5

第3部は「新しい建設業に挑戦するトップランナー」と題して、鳥取県、岐阜県、福島の代表が事例発表した。

業を次々に設立。昨年度は、グループ全体で110億円の売上高を確保できた。

「公共事業だけに頼ってられない」。鳥取県米子市の美保テクノス野津一成社長は、2000年の介護保険制度を契機に介護事業に乗り出した。1958年創業の同社はピーク時に100億円あった本業の売上高が、昨年度は60億円にまで落ち込んだ。

だが、69年から不動産や建設コンサルタントなど関連企業



野津一成氏

2001年から介護施設の開設・運営を展開。設計・施工を得意とする本業に介護事業を結び付けるため、自社の

藤本組(岐阜県多治見市)の松島祥久社長は、多治見建設業協会を取り組んでいる遮熱舗装の開発・普及について発表した。

同市は、2007年の夏に日本最高気温を記録したことをきっかけに温暖化対策の機運が高まった。同協会が

また、マレーシアのマレーシア工科大学と共同研究の協定を結び、当地で実証実験をしている。同協会では、これを足掛かりに、海外でも営業展開していきたい考えだ。

## 新しい建設業に挑戦するトップランナー



松島祥久氏

野津社長は「培った介護ノウハウを施設提案に生かし、大阪方面にも営業を拡大していきたい」と話した。

は、名古屋工業大学の「太陽熱反射都市冷却理論」に基づき、リサイクルタイルを使った遮熱舗装を開発。地域の

## 売るのは商品ではなく技術・ノウハウ

藤本社長は「商品売るのはではなく、技術やノウハウを売っていく、新しいビジネスモデルを確立したい」と話した。



佐久間源一郎氏

「福島県における中山間地域等維持補修業務モデル事業」について報告した宮下地区建設業協同組合の佐久間源一郎代表理事は、「地域に根差した地元建設業の役割を果たすための受け皿」として共同受注の拡大に期待を寄せた。

時の対応などで、地域に精通した建設業者同士の継続的な協業関係によって地域を守る仕組み。緊急時の機動性向上、生活者の目線に立った柔軟なサービスを提供できるなどの効果があり、発注者にとっても契約事務や監督業務の省力化、スピーディーな情報の共有などメリットが多い。「建設産業の再生と発展のための方策2011」で打ち出された地域維持型J-Vのモデルともいわれている。佐久間氏は「安定した受注が期待できる反面、各企業の売り上げに占める割合が低く、仕事の割り振りも難しい」と課題を挙げながらも、「地域経済と防災に貢献しながら姿を追い続けている。「地方建設記者の会」取材班)