

INTERVIEW

インタビュー

三井住友建設株式会社 建築本部設備部次長・中藤達彦氏

穏やかな表情でインタビューに応える中藤達彦次長



上場するゼネコン各社は旺盛な受注残を確保していることから、市場で囁かれているポスト五輪の建設需要減退の懸念に対しても、2022～2023年までは首都圏を中心に建築市場の活況は続くと思われる。

一定量の工事高を上げる中堅・大手の電気工事会社にとって、ゼネコンは、仕事量を確保するうえで必要不可欠な存在となっている。

三井住友建設株式会社建築本部設備部次長・中藤達

彦氏に現状の動きを伺った。

マンション工事は、付加価値率が高い

―― 建築と土木の売上構成はどのような比率になっているのでしょうか。

中藤 おおむね建築60%、土木40%の構成です。建築部門では、現状は非住宅施設が住宅施設を上回っ

ていますが、かつては住宅が非住宅を上回っていました。

もちろん住宅といっても、その大半はマンションで、なかでも超高層マンションの実績が高いです。本社周辺にある高層マンションの大部分は私どもが手がけたマンションです。

―― 以前から、マンション工事では高い実績をお持ちだったわけですか。

中藤 そうです。2003年に住友建設と三井建設が合併しましたが当時、住友建設はどちらかというと土木工事とPC（プレキャスト）工法が得意で、三井建設はマンション建設で高い実績を持っていました。

マンション工事では、PCを用い、現場作業の合理化と工期の短縮などを目的とした当社オリジナルのDOC（one Day One Cycle）工法を組み合わせることで、ワンフロアの躯体を最短で3日で構築するなど、短期間で建設することができ、高い実績につながったわけです。

―― 工期が短いということは、電気工事会社にとってもメリットがあるのでしょうか。

中藤 短工期となる分、現場経費を圧縮できるメリットがありますが、工期が短くても電気工事としての作業量が減るわけではないので、その点で大きなメリットが生じるとはいえません。

鉄筋・型枠などの躯体工事と外装では効果が期待で

きますが、仕上げに関わる部分が多い電気工事では、下地のボードに照明器具用の配線を取り付けたりしますので、PCやDOC工法を取り入れるとしても効果には限界があると思います。

―― 31年3月期上半期の業績はいかがでしたか。

中藤 減収減益で、売上高が前年同期比21億減の1917億円、営業利益が同21億減の125億円となりました。ただ、地域によって動きは異なります。全体ではわずかに減収ですが、一部地域を除けば増収となっています。

―― 一部地域を除いて増収ということですが、減益の要因はどのように捉えているのでしょうか。

中藤 さまざまな資材の値段が上がっていること、人件費の上昇による外注・労務費の増大が大きな要因です。

―― 新聞報道によると、スーパーゼネコンの多くは当初見込んでいた資材や労務費の上昇が予想を下回り、増益となっています。

中藤 躯体工事の遅れの影響で、さらにその後の工程がなかなか回復できずに余計なコストがかかる場合があります。

人手を10人欲しいと段取りしていたものの3人しか集まらず、最終的に応援を頼み、人件費の増大につながるといったケースですが、躯体工事に関して言え

ば、業界としての需要量に対して供給量や人手が不足していることが原因だととらえています。

―― 売上全体に占める首都圏市場の規模はどの程度の割合なのでしょう。

中藤 50%程度ですが、東京と横浜が中心になります。

―― かつては、建築の売上の中で住宅55%、非住宅45%という比率もあったそうですが、今期に関してはどのような比率になるのでしょうか。

中藤 非住宅60%に対して住宅が40%と、逆転します。非住宅施設ではホテルが多いです。病院もあることはありますが、あまり手がけていません。

客室としては、130室から200室程度のビジネスホテルが主です。こうしたホテルの動きは、今後しばらく続くともっています。

―― ポスト五輪に関しても、受注量が減少するといった不安はないのでしょうか。

中藤 不安がないわけではないですが、インバウンド需要はますます高まると捉えていますので、ホテル需要は続くと思います。

同様に、インバウンド需要の高まりは、消費の拡大にもつながり、商業施設等への建設需要も増えてくることが期待できます。

当社では三井不動産の商業施設をかなりてがけてお

り、全国の三井アウトレット施設の全部ではありませんが、そのほとんどを施工しています。

そういう意味では、ホテルとともに店舗関係は多いといえます。

―― 三井不動産のアウトレット施設におけるシェア率の高さを踏まえると、三井グループあるいは住友グループに関連する仕事はどの程度あるのでしょうか。

中藤 グループ企業から一定の受注をいただいています。

―― 安定した受注があるのだと思いますが、年間1000億円程度は読めるということでしょうか。

中藤 そうですね。

―― 建設業は請負業ですから、受注が安定し、かつ一定の受注量を見込めるという環境は魅力的ですね。

中藤 グループ会社といえども、やはりそこには競争もあるので、グループ会社の仕事だからといって、必ずしも利益率が高いわけではありません。もちろん様々な工夫をして利益が出る様がんばりますが、競争をしたうえでの話です。

―― 非住宅と住宅では、どちらが工事粗利益率は高いのでしょうか。

中藤 マンションを得意としていることもあるとは思いますが、マンション（住宅）工事の方が利益率は高

インバウンド需要の増大が消費の拡大につながり、新たな建築投資を呼び込む



い傾向です。

―― 今期上半期は例年に比べてマンション工事の比率が下がっているわけですが、そのことが減益の一つの要因として考えられます。

中藤 少しあると思います。ただ、粗利益率が高いからとマンションばかりを手がけることはもちろんできません。

ゼネコンなので、いろいろな建築物を作るわけです。マンションしか作れないと、その他の建物に対して、何も対応できなくなってしまうです。

―― マンション工事の付加価値が相対的に高い背景には何があるのでしょうか。

中藤 マンションは、でき上がってからいろいろな問題に対応する必要がある、というアフターサービスの占める割合が高いです。

あらゆることがクレームとして上がってくるので、すべて対応しなければなりません。ホテルの場合は直

接宿泊者からのクレームは、ほとんどありません。

そもそも、マンションの場合、購入者はパンフレットを見て買うわけですし、自分で買ったものはきちんと記憶していますから、ちょっとここが違うとか、ここにあったものがここに付いているとか。マンションは本当に細かいところまで気を配らなければなりません。先ほどのクレーム対応をきちんと行うことを含め、そうしたことが、付加価値率の高さの背景にあると思います。

現設現場の週休二日制の導入

―― 安定した一定の受注量が見込めるなかで、今後、課題となるのが人手不足ですが、新入社員の採用状況はいかがでしょうか。

中藤 学生の売り手市場となっているので、厳しい状況が続いていますが、来春の新卒者採用はそれでも何とか目標の人員を確保しています。

―― 電気工事業を含む建設業界全体で若い就業者を増やしていくためには、建設業のトップに位置するゼネコンが現場の在り方を変革する必要があります。

中藤 ゼネコンの団体である日本建設業連合会（法人会員140社、団体会員5団体）で4週間で6日の休日を実施し、徐々に閉所の現場を増やし週休二日制を浸透していく方向で、今、ゼネコン各社は動いています。最終的には2021年度までに完全週休二日制を導入するというのが、日建連の目標となっています。

―― 例えば、月に1回は定時を過ぎたら現場に誰も入れないように現場を管理することは可能などでしょうか。

中藤 会社全体では行っていないませんが、現場単位では可能です。現場所長の社員に対する残業管理はかなり厳しくなっていますし、会社側でもそう指導しています。現場所長がたとえば「毎週水曜日は夕方6時に終わりにしましょう。」とか、そういった現場での決めごととはすべて所長が行っています。

休みを重視するあまり全体の工期が遅れたら所長の責任になりますし、残業をたくさん課しても所長の責任になります。

―― 今後、若年労働者の絶対数が年々減少していくなかで、女性の活用が建設業界でも求められていますが、女性の監督や所長はいるのでしょうか。

中藤 過去には女性の所長もいましたが、今現在はい

ません。女性の入職はかなり増えていますので、女性の現場監督は数十人います。

我々の立場からすると、男性と対等に仕事ができるので、戦力になっています。女性への配慮が必要にはなりますが、男社会の現場で女性がいると、やはり空気が和みますし、現場のムードが一変し、良い方向に変わります。

―― 今後、週休二日制が実施され、最終的に完全週休二日制が行われ、しかも定時に仕事が終わるようになれば、女性も建設業界に入職しやすくなります。

中藤 そういった環境は、今後ますます整っていくと思います。

―― 産休を取得している女性はいるのですか。

中藤 複数人います。産休明けは、必ずしも現場の仕事ではなくても、社内で設計や見積等の現場支援をやるとか、できることはたくさんあります。

技術力や動員力が優位性につながる

―― 人手不足が言われているなかで、協力業者を確保するということに関しては不足感はないのでしょうか。

中藤 今時点では、電気工事会社が不足しているという話は聞いていません。ただ、お願いしたときに仕事

完全週休2日制が実施されることで建設業界は変わっていく（写真は本文とは関係ありません）



をやってもらえないことを想定するなど、いろいろと先々のことを考慮した上で仕事をお願いしています。

―― そういった面では、ちょっと探さないといけなくなっているところがあるのだと思いますが、電気工事会社に対して重要視していることは何でしょうか。

中藤 現場が置かれている環境によって異なります。優先されるのは、やはりコスト競争力です。難しい用途の場合ではコストも大切ですが、施工能力や技術力に長けている会社でなければなりません。又、工程的にタイトな現場では動員力がある会社が不可欠になります。

―― コスト競争力を強めることが優位性につながると捉える電気工事会社が少なくないですが、技術力や動員力を持つことで優位性を得られる可能性があるということですね。

中藤 そうだと思います。他社があまり持っていない、

何か強いものがあれば、優位性につながると思います。

―― 建築市場が成熟化していくなかで、今後、リノベーション市場の拡大が予測されているなかで、電気工事を含む今後の設備市場をどのように捉えているのでしょうか。

中藤 どうなるかを予測することは難しいですが、設備市場が拡大していくことは確かなことだと思います。快適で安全な住環境の構築やCO2削減といった環境問題への対応を考え合わせますと、空調にしても照明にしても新しいもののヘシフトしています。必然的に市場は拡大していくと思います。

―― 空調機器や照明器具の設置では電気工事が不可欠ですが、建築物によって電気工事の占める割合は異なっています。

中藤 建物の用途によって異なるので一概にはいえませんが、マンションだと10～15%、ホテルも同じ程度ですが、グレードによりますので一概にはいえません。