

ゼネコン・特殊土木 トップ43人に聞く

# 本質的課題に向き合う

時間外労働の罰則付き上限規制が適用される『2024年問題』への対応が喫緊の課題となった23年。業績面では、資材価格の高騰が引き続き影響し、特に大型の建築案件で苦戦が際立つ年でもあった。各社は受注時の採算性を重視する姿勢を強め、徐々にだか明るい兆しも見え始めた。だが、喜んではいけない。少子高齢化に伴う建設従事者の減少は、これまで築き上げてきた“技術力”をじわりじわりと低下させかねないからだ。脱炭素化の流れなど社会的要請が多様化・複雑化する中、この本質的な課題にいかに向き合うのか。ゼネコン37社、特殊土木6社のトップに将来への展望を聞く。



▶写真掲載順  
清水建設 鹿島 大林組 大成建設 竹中工務店 五洋建設 戸田建設 近鉄 長谷川コーポレーション  
前田建設 安藤(ガマ) 三井住友建設 熊谷組 西松建設 東急建設 鴻池組 奥村組 東亜建設工業  
鉄建建設 東洋建設 浅沼組 東鉄工業 大豊建設 飛鳥建設 住友工業 日本国土建設・エスエス三菱  
イチケン 福田組 竹中土木 高松建設 若築建設 青木あすなろ建設 ナカノドー建設 りんかい日産建設 本間組  
みらい建設工業 ライト工業 日特建設 不動テトラ あおみ建設 ケミカルグラウト 三信建設工業

## イチケン



「今回は増収増益の見込み。期首の予測値よりも好転し、業績予想も上方修正した」と振り返る。売上は順調に伸び、利益面では価格転嫁も進む。ただ、資材価格は「高止まり」と受け止め、加えて労務費は「2024年問題」の影響を受け「増える傾向にあり、予断を許さない状況」と

長谷川 博之 社長

## 強み生かし成長戦略描く

語る。創業100周年を迎える30年を見据えた長期経営計画の実現に向け「商業建築の総合建設業」として強みを生かした成長戦略を描く。中期経営計画も23年度にスタートし、25年度までの期間内の売上到達目標を930億円に設定した。受注

によるホテル需要も増加傾向であるほか、店舗の省エネ化需要もあるなど好材料がそろつた。一方、4月から適用される時間外労働罰則付き上限規制の対応が二番の大きなネックになると見る。対応策として「ICTを活用したB

レターは少ない。当社の施工案件をベトナム人のオペレーターがBIMデータ化する。海外の手を借りながら労働者不足を補いたい」と語る。現在は当社の案件の50%から60%を担っているが、将来的には100%にしたい」という。国内のオペ

を改めて重視。限られた人の中で、川上の営業段階から生産性と採算性を考えていきたい」と明かす。カーボンニュートラルに向けた取り組みでは、気候関連財務情報タスクフォース(TCFD)提言に賛同しており、25年度までに20年度比15%削減(新築作業所)という目標に向けて、「協力会社と一緒に取り組むを進める」と覚悟を示す。

面では九州で大型物流倉庫の受注を獲得するなど3月末の次期繰り越し工事高は「800億円程度」と見通しは明るい。中長期的には主力顧客の物流施設の需要が増加。インバウンドの回復

IMやDX(デジタルトランスフォーメーション)に今までの以上に力を入れた」と考えている。このうち、BIMの取り組みは、ベトナムの現地法人による事業が軌道に乗ってきた。「日本国内のオペ

レーター不足に対応し、自社施工に關わるサブコンの案件に加え、最終的には同業他社の案件にも対応できるようにする。24年問題の対応では、営業面からも取り組みを推進する。労働生産性

長期経営計画では売上高目標1000億円を掲げた。「国内の建設事業は900億円程度が限界になる」と見ており、「不動産事業やM&A(企業の合併・買収)、ベトナムの海外事業などで残り100億円を生み出したい」と力を込める。

## 建設産業界トップ 年頭訓示

中期経営計画の2年目に入る。基本方針の「建設事業の安定と事業領域の拡大・充実を図る」取り組みを着実に実行していきたい。「2024年問題」に向けてこれまで進めてきた施工現場・営業・バックオフィスの各分野でのITを活用した生産性改善の取り組みを加速させる。同時に発注側にも従業員や協力会社の労働環境が改善できるような適正工期や労務費の理解を求めていきたい。



生産性改善を加速  
イチケン社長  
長谷川 博之