



人口減少などの社会構造の変化、
地方経済の衰退、人材不足…
こうした環境変化に対し、地域における
建設業はどのように変わるべきか？

識者に聞く、 「これからの建設業の あるべき姿と可能性」



早稲田大学 研究院客員教授
株式会社ナウキャスト取締役会長
赤井 厚雄 様



株式会社安成工務店
代表取締役
安成 信次 様

昨年2017年7月、国土交通省の建設産業政策会議から「建設産業政策2017+10～若い人たちに明日の建設産業を語ろう～」と題したビジョン報告書が出されました。報告書では、建設業とりわけ地域密着の建設業の位置付けとして「今後も、インフラや住宅等の整備や今後の老朽化への対応、さらには災害時の応急復旧など国民生活の安全・安心を支えるとともに、都市再生や地域活性化に資する施設整備など経済成長に貢献する役割を継続的に担っていく」産業であると示す一方で、建設業従事者の処遇(賃金等)改善やICT化の推進、業界内外の連携による生産性向上、地域の多様な主体との連携を強化など、建設業が若者に夢や希望を与えることができる産業であり続けるための個々の企業さらには企業を超えた業界全体としての取り組みの必要性が示されています。

私たちハイアス・アンド・カンパニーも経営理念として「個人が住宅不動産を納得し安心して取得(購入)、居住(運用)、住替(売却)できる環境をつくり、住宅取得が個人の資産形成に直結する社会の実現」を掲げ、その中心となる担い手である地域における建設業の未来を考えると、重要なテーマであると位置付けています。

そこで、今回のHyAS総研レポートでは、金融と建設不動産分野の融合による新たな市場のあり方や国の地方創生政策についての議論をリードする早稲田大学 研究院客員教授の赤井厚雄様(株式会社ナウキャスト取締役会長)、地域密着の建設業として地方創生に資する活動を実践されている株式会社安成工務店・代表取締役の安成信次様という、二人の識者に未来の建設業のあるべき姿と産業としての可能性について伺いました。

Q 建設業を取り巻く昨今の環境変化を受け、 どのような問題意識をお持ちでしょうか

安成) 1992年当時84兆円あった日本の建設総投資が現在約55兆円と35%減少している。一方で建設業許可業者数は22%しか減っていない、つまり過当競争は解消されていないといえます。にもかかわらず現場では職人が不足している。これは産業の持続性にとって深刻な問題です。また、地方では建設業従事者の就業人口に占める割合が20%近くあり、建設業が元気になることは地域経済の活性化、地方創生につながります。そういう問題を含めて地域において大きな役割を担う建設業の持続可能性を高め、将来を希望あるものにするために何をすべきかを考えなくては、という大きな危機感を持っています。
赤井) 安成さんもお指摘のように、建設業というのは各地域において比較的大きな雇用者を抱える産業クラスタとして地方創生にとっても重要な位置付けの分野です。ただ、これまで地方の建設業は公共事業の受注を通じて資金や各種補助などリソースの配分を受け取るということ形で、その仕組みが限界に達しています。地方創生を考えた時、地方の建設業が受け身でなく、自らビジネスチャンスを探っていくような動き方に転換でき、その中で自治体との連携や新しいファイナンスの仕組みを使った枠組みの再構築、つまりビジネスモデルにおけるイノベーションを起こすことができるようバックアップを行うことが求められていると考えています。

Q これからのあるべき産業の姿、 いわば「新・建設業」ともいうべきあるべき姿とは

安成) 私は今から6年前に発刊した弊社の創業60年記念誌に「新・建設業」を目指す。と書きました。残念ながら建設業は3Kなどとイメージは良くありません。私は「誇りを取り戻した建設業」をつくりたいのです。手に汗して働く人が真ッ当な評価をされて誇りを持って働ける、そういう業界をつくるという理想を持っています。あるべき社会の姿を定め、それを実現するために同一のベクトル上で仕事をしながら、働く人たちが誇りを持ち、評価され、高い収入を得られる。私は、そのような建設業を「新・建設業」と位置付けています。

赤井) 冒頭にも話があった報告書「建設業の2017年+10」の副題である「若い人たちに明日の建設産業を語ろう」に象徴されるように、現在の建設業は意欲ある若者に次世代の担い手として参加してもらえ産業として準備ができているか、という観点です。

地方でのまちづくりや都市再生といった事業については、そもそも地方の建設業がその領域を担っていないのが現状です。各地のまちづくり、都市再生や賑わいの回復にあたり、公共的な視点を持ちしかもハード面での技術を生かして活動できるプレイヤーが望まれる中、若い人たち、特に地方から大都市圏に流出して戻らない人材に訴求できるような建設業

に生まれ変わることができれば、それこそが「新・建設業」と名付けるにふさわしいものになると考えます。

Q ここまでのお二人のメッセージには「地方創生」や「まちづくり」という言葉が登場します

「新・建設業」にとって地方創生とかまちづくりというのは、重要な取り組みテーマなのでしょうか？

赤井 そうですね。建設業のこれまでのビジネスモデルは公共事業一回の受注でどれだけ収益を上げられるかが重要でした。まちづくりに寄与することは、入り口での一定収益に加え、その後に長くプロパティマネジメント業務を通じて、まちの大家さんのような役割を果たしながら街のクオリティの維持に貢献して収益を上げる、そういうビジネスモデルへの転換です。そこでは決められたものを造って納品をするというだけではなく、新しく構想したりニーズを吸い上げたり、高齢化社会を含めたこれからの社会のニーズというものを取り入れてビジネス化していくクリエイティビティが求められます。これは先ほども申し上げた次の担い手である若い人たちをワクワクさせる仕事です。

安成 同感です。一般的に建設業というと施工をする会社を指しますが、私が目指す新・建設業は企画・開発・設計・施工・管理この5つのジャンルを全部持つ業態です。しかし、すべての会社がこの5つを持つことを目指す必要があると言っているわけではありません。関連の他業種との連携でジャンルを補完することもあると思います。つまり、受注業態から脱して、仕事を自ら作り出す創注業態に転換することで、新・建設業に一步近づけることが出来ると思います。

これからますますスポンジ化する地方都市の中心市街地の土地活用をどう活かすか？ から始めるのも一つの方法です。

赤井 少し補足すると、どういう点に配慮してまちづくりを進めてゆくかということは極めて大事なことです。最も大きなことは「地方創生に資する」ことで、各地でハードの供給過剰が起こっている中、自治体と連携してまちづくりの計画や都市再生計画との整合性を持って進めること、また市民に近い立場の建設業がニーズを吸い上げる中で他の業と連携するといった新しい取り組みを進めることを通じて必要なものを作っていくという取り組みです。

安成 オーダーを受けて工事するのではなく、空いている土地をそのまちにとってどう活用すれば、最も有効か徹底的に考えて「企画」をつくる。これが私の思う「まちづくりの始まり」です。例えば心を尽くして住宅を1棟建てて、4人の家族に幸せに暮らしてもらうことも家をつくる喜びですが、よく考えてみると、1棟ではなく数棟、数十棟のまちをつくることで、街並みの景観や集まって暮らすコミュニティまでも創り出すことが出来ると思うのです。新築の家で幸せになれるのではなく、人とのふれあいとか助け合いの中で暮らすことのほうがもっと大切かもしれません。多くの建設業経営者にまちづくりを志向してもらうことで、個人主義が行き着いた現在の社会

を変える一步になるかもしれません。

公共施設を民間建設業者が企画して、運営し、維持していくなどもまちづくりを志向することの理解が深まるのではないのでしょうか？

Q 最後に。これからの建設業のあるべき姿と可能性についてお聞かせください。

赤井 地方に行けば行くほど少子高齢化だとか、ストックの老朽化であるとか、賑わいを取り戻すためのニーズであるとか、仕事の間を作るとか様々な期待が実際にあります。そこで地域の資源を生かした新しい産業の創業をやりようとした時、実はそれを担う受け皿としての役割を誰がやるかについてはまだオープンなのだと思います。もちろんその中で建設業は担い手としてより期待される位置にいるとは思いますが。

この先、もし建設業が地方創生まちづくりの担い手として実際のまちづくりにかかわっていくとした時、課題の解決にあたって多様なノウハウや情報を習得し、各地の成功事例を学ぶことが最初のステップになります。

安成 赤井先生の話を受けて、私が考えていることは、安成工務店が20年近く取り組んできた土地活用、主に商業開発と医療開発の仕事を通じて蓄積したノウハウは全部、他の必要とする会社へ出していこうと思っています。その理由は、まだ私たちが持ってない公共と連携したまちづくりや公共施設管理などをもっと学び取って行きたいからです。もし、まちづくりを志向する建設業者のネットワークが出来たら、私たち自身、もっと成長できると感じているからです。建設企業がお互いに学び合い高めあうことで、建設産業の50年後の姿はもっと良い方向に変化して行き、そして街も変わってゆくはずだと感じています。

あと、手法でとても大切なことだと思うのは、難しい勉強だけしてチャンスが来たらやろうと言ってもチャンスは都合よく来ないということです。身近な空いている土地を有効活用し、建築や土木の受注工事にすることが重要です。その建物を所有するチャンスが同時に来れば、それを管理することで、管理運営を学ぶ。そういうビジネス自体を成立させることこそ大事だと思うのです。建設業としてビジネスが成り立つからこそ、それを繰り返すことで、地域の活性化や、地方創生に貢献できるチャンスを待つことが出来ると思います。

赤井 その通りですね。ぜひそうした取り組みを、産官学の枠組みを超えて進めていきたいと考えています。

(ハイアス総研 矢部)

