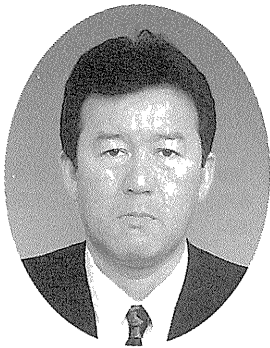


ずいそう



弱小業者の戦い

小林 伸一

私が今の会社を設立してから今年でちょうど12年となる。当初、パートナーの建機メーカーと提携の話を進めていたとき、トンネル機械業界の態様をみて、メーカーの担当者はその企業規模の意外な小ささに驚いていた。巨大資本同士が激突する建機業界から見たとき、我々のようなトンネル機械業界は、ほんの一握りの規模の企業間競争にしか映らなかったのだろう。たしかに企業規模も財務内容も建機の業界と比べて見劣りするし、弱小業者と思われても仕方がない。

ただ、さすがにメーカーは、技術者の目で観て、建機メーカーにはない独自の技術の強みというものをその中に認めてくれたのであろう。ともにパートナーとして提携し協力していこうということとなった。以降私は、メーカーに対してトンネル機械の開発・製作に専門家としての独自の立場から、微に入り細に入り思い切り注文をつけさせてもらった。おそらく工場の技術者達は、何でこんなに細かいところまで設計しなければならないのかと辟易していたに違いない。それでも現場第一主義の私の要望によく応じてくれて、ついにはその後のトンネル機械のスタンダードとなるほどの高品質な製品を作りあげ、市場に普及させるまでに至った。

このことは、大メーカーにとってもニッチな新規分野への進出を果たした事でメリットとなっただろう。また、当社のような小さな企業にとっても市場での商品価値を向上させる事ができた。お互い良きパートナーとして大きな前進となったと思っている。

いま日本経済は、これまでの構造の基本を揺るがす大変革期を迎えている。特に建設業は国際競争の中で生き残れるのかその真価を問われている。マーケットの風の厳しさは他の業界では日常のことだが建設業界と我々周辺業者は一体この「風」に耐えきれるだろうか。厳しさを正面から受け止め、これから生き抜いていくためには我々自らが積極的に変革していかなければならない。

建設業界には、確かに目の前に気の遠くなるような過去の負の遺産があり、それを一刻も早

く解消させなければならないという命題がある。しかし、もっとも優先すべき変革を怠り、業界全体で近視眼的に採算を度外視した受注を繰り返してその場をしのごうとするやり方は、果たしてどうなのだろうか。受注価格の低下・条件悪化の付けをそのまま先送りし、当面を生き延びようとする刹那的なまでの姿勢は、近時益々顕著になっているようだ。

建設業界は、そのほとんどが受注生産であり、設備投資等については大きなリスクを負う。リスクを回避するため、資産圧縮を図ることは必然だと思う。そのところに我々が機械を開発・保有して都度供給していくという役割が価値をもたらす。しかし、それに対しては、やはりコストが懸かるのだということを忘れてはならない。それは本来一連の工事にとっては必要なコストであり、それらのコストを発注者・受注者が応分に負担してなお収益をあげていくにはどうしたら良いかを考えていくことが競争力の強化、近代化を図っていく第1歩であるはずだ。正当な技術評価もせずいたずらに一方の都合のみに迎合してはトンネル機械業界自身が先行き疲弊し開発力も技術力も失ってしまう。結局その結果は建設業界の技術力の停滞を招いてしまう。

民事再生法が施行されてから今日までの2年間に同法に申請した企業は1,823件。そのうち建設業は320件だという。製造業に次いで2番目であり、まだまだ続くといわれている。トンネル機械業界は、これまで仲間内シェア争いに明け暮れてきたが、いまや業界自身が、このままでは衰退の一途をたどってしまう。「弱小業者の戦い」の仕組みからはその出口を見出せない。

ゼネコン他の建設業界と機械業者双方が対等のパートナーとしてお互いの技術能力を認め合った関係を確立し、正当な評価をしよう。その中からそれぞれが競争力を高めていくことが最も重要なことではないだろうか。残された時間はあと僅か。まさに「日暮れて道遠し」とならないように変革は一刻も早く急がなければならない筈だ。

ここに我々の業界に対し辛口のことを述べさせてもらった。それというのも建機メーカーに対すと同じく、ゼネコンをはじめとした建設業界と機械業界は、貴重なパートナーだと私は思うからに他ならない。

——こばやし しんいち ケービーシーマシナリ株式会社代表取締役社長——