

公共事業予算削減の影響から「仕事が激減している。特に舗装土木の落ち込みが激しい」。頼みの民間工事も「上期は比較的順調だったが、下期から落ち込んできた」など、公共工事の落ち込みをカバーできる水準にはない。製造業を中心に海外での設備投資が加速していることも背景にある。とりわけ建築事業は、供給過剰構造によって競争がさらに激化しているという。一方で、「開発事業がやや好調で、マイナス分をカバーできた」という明るさがあったのも事実だ。

しかし2011年は、「さらに厳しさを増す」とみる。10年度の受注が300億円程度減少する見通しのため、11年度の売上面への影響は避けられない。「国内の公共工事は、横ばいはあっても増えることはないだろう。さらに、地元企業優先の発注が増えている」のもマイナス

NIPPO 水島 和紀社長



要因だ。「民間の土木工事は来期も期待できないだろう。国内市場の縮小傾向は間違いない。このため「海外に出よう」と考えている。さまざまなリスクがあるためこれまで慎重だったが、これから前向きに取り組んでいきたい」。自動車メーカーによる海外での生産拠点整備が背中を押した。

具体的には「中国とインドのほか、ODA（政府開発援助）案件があるアフリカ」に照準を合わせる。仕事量に応じて経営資源を効率的に配分する考えで、「海外支店の営業体制などを強化する。海外事業は受注案件によるプレが大いものの、200-300億円規模の受注を確保したい」という。

国内事業については「仕事が減少していくという前提で物事を考える。そのスピードをいかに抑えるかが課題だ」。同社には約500人の営業職員を持つという独自の強みもあり、「民間の工事での優位性を活用していく」

一方、研究開発拠点を集約化したことで、技術開発を加速させたい考え。「中温化技術や遮熱性舗装などに力を注ぐ。温度の競争」という面では優位性があるが、発注者の要求も高くなっていく

国内低迷と読み海外部門強化

間接コストの削減を目的として導入した管理支社制度では、各支店の総務部門を全国3支店に集約した。すでに一定の成果も出ているが、「受注が減少するスピードを踏まえ、その先を見通していく必要がある」と、さらなる取り組みも視野に入れている。

アスファルト価格の見通しとして「需要の減少を考えれば価格が低下してもいいはずだが、メーカーが減っていることもあり、上昇圧力が高まっているのではないかと分析する。「現在でも一定のコストを負担していることから、今後の上昇分は転嫁していかねば耐えられない」

一方、350-400億円規模にまで成長した建築事業については、「これまで量の拡大を目標としていたが一段落させた。質の追求に向けたターニングポイントを迎える」と話す。今後1、2年は採算重視型の受注を進める計画で、「さまざまな面でコストダウンを進める」。さらに、超高層建築物やオフィスビルといった新たな領域にもチャレンジする方針。「まずはJVのサブで施工実績を重ね、将来的には単独受注を目指す」。開発と請負双方の視点から事業に向き合う考えだ。