談話室

「比力（ビーリー）」に「仙女（シィエンニュ）」。〝産地〟の中国四川省成都から上海経由で21日夜、成田空港に到着したつがいのパンダの中国名だ。

パンダが初来日した00年の上野動物園の入場者は、前年の約98万人から198万人へと倍増した。リンリンが死んだ08年の入場者は2割減の300万人。パンダ人気は強力。

比力、仙女のレンタル料は毎年95万ドル。中国の野生動物保護の名目で支払われる。パンダは大食で、食費も上野動物園のランキングではトップ級。ただ、高額なレンタル料、食費を掛けても入園者が増えれば経済効果も高まる。地元商店街では、早くもパンダ食品、グッズを用意して人気者にあやかった集客に懸命とか。

マネージメント

ズームアップ人点描

プロの技術で安心・安全を提供

カキトー
伊藤　明人社長

「負荷パターンに応じた運転制御や新鮮空気の取り入れ…。（空調）設備プロならば当然あるべき見識を持たない業者が、販売力を頼りに〝空調〟の領域に進出している」。カキトー（本社・三重県桑名市）の伊藤明人社長が端的に描いてみせる現実は、空調・冷熱設備工事業界が直面する課題―完工高の伸び悩みや収益性の低下を招いた背景の一端を示す。

空調ユーザーは投資／効果の高さを希求し、機器供給側（メーカー）は現場対応部分を製品に吸い上げることで要求に応える。いまや業務用空調分野の圧倒的な主流となったパッケージエアコン（PAC）の発展の足跡は、まさに市場要求に合致した製品づくりの成果にほかならない。特殊・専用性を排し、標準化・汎用化によって市場の拡大を担保するのは、空調・冷熱業界に限らない。帰納として〝まず価格ありき〟が一般化していることも必然。設備プロが提供できる特殊・専門性が評価されない、あるいは評価する価値観をユーザー自身が忘失してしまった。冒頭の言は、プロの自負を持つ設備会社が〝売り物〟を評価されにくい時代への〝嘆き〟とも受け取れかねない。

カキトーは空調設備を主力に電気や給・排水衛生、冷凍冷蔵を含めた設備のみならず、建築・土木の建設業務も範疇とする省エネソリューション・設備会社。三重～中部圏、最近では関東・首都圏にまで守備（受注対象）範囲を広げる。10年度（1月期）は、減収ながらも増益を果たした。利益創出の背景にあるのは、設備プロとしての付加価値追求に努めたためという。保守業務の徹底を含め、「われわれにしかできない」特殊性・専門性を展開した成果として上げたものだ。この実績が物語るのは〝嘆き〟ではなく〝自信〟だ。

設備プロとしての成功事例を挙げれば、かねて注力してきた省エネソリューションビジネスにも見つけられる。直近も愛知県内の10階建て事務所ビルの空調設備改修を受注、インバータ機への更新で省エネ化を図った。エネルギー使用の実態調査を行い、これを分析して改善手法を提案。省エネ設備更新に対する国の助成金制度を利用する書類手続きまで代行した。補助金の獲得は不首尾に終わったが、一連の取り組みが評価されて受注につながった。ちなみに調査・診断し、改善提案するビジネスモデルは日本冷凍空調設備工業連合会の事業に参画したことで磨きを掛けた。調査データの分析を主導した川瀬晴彦・千葉大学大学院教授に「お世話になり」、新卒技術者をリクルートし、ソリューションビジネスに向けた人材育成・社内ノウハウの蓄積にもつなげている。ちなみに直近では、内部発熱の抑制対策技術の蓄積を狙いとし、自社ビルをモデルに太陽光発電、LED照明などを導入し、データ集積・検証作業を進めている。ソリューションビジネス展開のバックデータ集積を目指したものだ。

カキトーのルーツは500年余にさかのぼる。江戸時代には桑名藩御用達の青果海産問屋を営んだこともある。時代の要請につれて業態は変遷。空調・冷熱事業の進出は昭和30年代。氷・燃料卸を手がけたことが契機というが、初期段階からゼネコンや設計事務所とコラボしつつ施工図から実施図まで自社作成した。この原体験は、顧客に「安心・安全」を提供するカキトー哲学に結実している。

リーマン・ショックの渦中の09年10月、旧・「かき藤空調」から現社名に変更するとともに社訓・企業理念も刷新した。伊藤社長が経営方針として示すのは、①顧客満足度の追求②新規顧客開拓③人材育成という3点だ。500年余の歴史を次世代に受け継ぐための戦略ともいえる。人材育成については、ソリューションビジネスを視野に置いた若手技術者の採用にも示される。昨年も2名を採用し、20歳台の社員は3分の1を占める。では「顧客満足」とは？　伊藤社長は「安心・安全の提供」と説明する。標準化・汎用化された「製品」ではなく、オーダーメイドの顧客最適設備を提供し、サービスメンテナンスでバックフォローする。一次診断では、その日のうちに「お客様のところにお伺いする」。この作業を裏打つのが〝プロ〟の技術力・ノウハウだ。

今年は受注残が少なく「ツンドラの年」と形容するが、関東・首都圏を含め新規顧客開拓・エリア拡大も着実。「ツンドラ」との表現は、永久凍土に隠された資源が眠っているとの思いを込めたもののようだ。ソリューションビジネスの展開が一例。この一環として農業分野への展開も検討。また奥行きが広く足元の活性が続く東京地区の強化も視野に置き、常設拠点の開設に向けて人材強化も検討。伊藤社長は「経験あるベテランか、若い人材を募集中」という。

伊藤社長は昭和32年生まれの54歳。早稲田大学・商学部を卒業後に鉄鋼商社の阪和興業に入社、東京支社・薄板営業部で月商33億円の営業実績を上げたことも。26歳で現カキトーに入社。社長業は36歳からというから20年に近い。

建築着工・受注動態

情報クリップ

☆住宅着工戸数は7・5％増―国土交通省「着工統計」12月★

住宅着工戸数は前年同月比7・5％増の7万4千517戸となった。季節調整済年率換算値では前月比1・7％増の86万1千戸となる。持家は前年同月比11・8％増（季節調整値の前月比は4・2％増）、貸家は同8・4％減（同1・4％増）、分譲マンションは同64・5％増。

☆非居住用の床面積は0・2％増―国土交通省「着工統計」12月★

非居住用の建築物着工は前年同月比0・2％増の326万7千平方㍍となった。前年同月を上回ったのは7カ月連続。用途別では製造業が同16・0％増の53万1千平方㍍となったほか、不動産業が同43・8％増の10万1千平方㍍。卸売業・小売業や情報通信業はそれぞれ19・8％、59・2％減。

☆受注高は3兆5千991億円―国土交通省「建設工事受注動態統計」12月★

受注高は前年同月比3・5％増の3兆5千991億円。前年同月を上回ったのは4カ月ぶり。受注高のうち元請受注高は同0・1％減の2兆4千852億円と4カ月連続の減少となったが、下請受注高は同12・8％増の1兆1千139億円となり、前月の減少から再び増加となった。

元請受注高のうち公共機関からの受注高は同11・7％減の6千962億円、民間等からの受注高は同5・3％増の1兆7千286億円、建築工事は同3・3％減の1兆4千808億円、機械装置等工事は同18・4％減の1千758億円。土木は8カ月ぶりの増加、建築工事は3カ月ぶりの減少、機械装置等工事は4カ月連続の減少。

業種別では、総合建設業が前年同月比1・5％減の1兆9千167億円、職別工事業は同61・0増の1千880億円、設備工事業は同10・7％減の3千807億円。

総合建設の減少は4カ月連続、職別工事業は3カ月連続の増加、設備工事業は5カ月連続の減少となった。

☆22年の受注高は0・3％減の41兆5千984億円★

建設工事受注動態の平成22年（暦年）の受注高は前年比0・3％減の41兆5千984億円だった。このうち元請受注高は同1・1％減の29兆1千475億円、下請受注高は同1・9％増の12兆4千508億円。元請受注高のうち公共機関からの受注高は同10・7％減の9兆2千367億円、民間等からの受注高は同4・0％増の19兆9千108億円。

業種別では、総合工事業が同0・0％増の28兆526億円、職別工事業が同9・7％増の4兆3千226億円、設備工事業が同5・0％減の9兆2千232億円。

元請受注高のうち土木工事は同10・0％減の9兆2千538億円、建築工事は同5・6％増の17兆5千197億円、機械装置等工事は同9・4％減の2兆3千741億円だった。

建設工事受注動態統計調査は、約51万社の建設業許可業者のうち約1万2千業者を対象に国土交通省が毎月実施している。

景気は足踏みも一部で持ち直し

内閣府1月の月例経済報告

景気は足踏み状態にあるが、一部に持ち直しに向けた動きが見られる。ただし失業率が高水準にあるなど依然として厳しい状況―。内閣府の1月の「月例経済報告」は引き続いて厳しい景気判断を示しながらも海外経済の改善や各種の政策効果などを背景に持ち直しへの期待を上げている。ただ、海外景気の下振れ懸念や為替レートの変動などによって景気がさらに下押しされるリスクの存在、デフレ影響や雇用情勢の悪化懸念が依然として残っていることにも注意が必要としている。

1月の月例で前月と変化したのは、「景気の一部に持ち直しの動きが見られる」としたこと。生産は「下げ止まりの兆しがみられる」、国内企業物価は「このところ緩やかに上昇」、消費者物価は「このところ下落テンポが緩やかになっている」とし、12月月例に比べて「持ち直し」感を示している。先行き判断については「弱さが残る」としながらも12月月例の「弱めの動き」に比べて景気回復局面を示唆したものとなっている。ただ、雇用情勢には失業率が高水準にあるとし、「依然として」厳しい状況にあるとし、今後に向けてもデフレ影響や雇用情勢の悪化懸念が残っているとする。海外景気についても「下振れ懸念や為替レートの変動などによって景気がさらに下押しされるリスクがある」と慎重な判断を示している。

政策態度については、12月月例に引き続いて政府の「新成長戦略」に基づいて本格的な回復軌道に乗せるとともにデフレ終結の政策運営を行うとの基本姿勢をあげている。

ただ、円高・デフレ対応のための緊急総合経済対策を着実に実行すべく、12月22日に「平成23年度の経済見通しと経済財政運営の基本的な態度」を閣議了解し、12月24日には「成長と雇用」に重点を置いた平成23年度予算政府案を閣議決定したことを上げ、進捗ぶりを示した。デフレ脱却に向けては、日銀と一体となった総合的な政策努力を行うとしている。

RADAR

☆47兆3千460億円の販売高―12月の商業販売額（経済産業省「商業販売統計」）★

10年12月の商業販売額は前年同月比3・5％増の47兆3千460億円となった。卸売業は同5・7％増の34兆6千150億円、小売業は同2・1％減の12兆7千310億円。季節調整済みの商業販売額の前月比は1・2％減、卸売業は同0・3％減、小売業は同4・2％減。また平成22年（暦年）の商業販売額は前年比1・5％増の501兆920億円、卸売業は同1・1％増の365兆4千260億円、小売業は同2・5％増の135兆6千660億円となった。

12月の小売業販売額のうち、大型小売店は前年同月比1・2％減の2兆4355億円。百貨店は同2・6％減の7千839億円、スーパーは同0・3％減の1兆2千597億円。コンビニエンスストアの商品販売額・サービス売上高は同5・4％増の7千267億円だった。