



土木・建設業の業界動向や取引先の変化を捉えて積極的に声かけを行おう

1~7 櫻沢 健 8~16 細矢 進(リフレ代表)

トークの切り口・最近のトピックス

TALK 1

ビルの建設では 免震や耐震構造が 欠かせないそうですね



アプローチトークの展開例

担当者：ビル建設では、免震や耐震構造が欠かせませんが、施工から地震対策への問合せも多いのではないですか
社長：新規の施工からは必ず聞かれるし、既存オーナーからもよく質問されるよ
担当者：御社の地震対策は、免震・制震・耐震ではどれに強みがあるのですか。また、どこが大手の提携業者がありますか
社長：当社は、耐震性で社長の技術を使用しているよ。大学と連携して開発したそうだ

各構造について、最低限の知識を身につけておきたい。

①免震：建物と基礎との間に免震装置を設置し、地盤と切り離すことで、建物に地震の揺れを直接伝えない構造

②制震：躯体に制震装置を組み込み、建物に伝わった地震の揺れを吸収する構造。地震の揺れが上階ほど増幅する高層ビルなどに有効な技術とされる

③耐震：地震の力に対し、主に壁の強度を上げて耐える構造。建物が頑丈でも揺れは建物内部に伝わり、上階ほど揺れが増幅する

取引先が得意な技術を探る
免震・制震・耐震は、構造にも施工にも違いがあり、各構造に応

じた技術力やパテントが必要となる。建設業者だからといって、すべてに対応できるわけではない。つまり取引先が、「どの技術を持っているか」、「どの技術に秀でているか」または「どの技術に興味があるか」を確認することが、アプローチの第一歩だ。これが、取引先の強みや今後の方向性を探る手がかりとなる。

取引先が得意とする技術が分かれば、その活用方法を話を移せるだろう。例えば、アさらに技術力を高めるための投資、イ技術料やパテント料を支払うための資金、ウ材料等の仕入れ資金、エ地震対策による事業拡大投資など、金融機関としてサポートできる材料が見つかるはずだ。

TALK 2

橋やトンネルなど 社会インフラの老朽化が 問題になっていますね



橋 やトンネル、上下水道や高速道路など、社会インフラの老朽化が問題となっている。2012年に発生した「笹子トンネルの天井板崩落事故」は、記憶に新しいだろう。

社会インフラ整備の問題は、税収不足による歳出削減とあいまって微妙な問題だ。そもそも役人が「インフラを作れば、その後も維持管理費が必要になる」という当たり前の事実から目を背けていたといえなくもない。
話が逸れてしまったが、橋・トンネル等の維持・管理は「公共投資」の範疇だ。したがって渉外担当者としては、以下の点について取引先の状況を確認するとよい。
①公共工事に売上のどれだけを経

- ① っているか
- ② 今後の地域の公共投資に関する情報をつかんでいるか
- ③ 地元経済への貢献度（地元公共団体との密接度）はどの程度なのか

補修工事は受発注が早い
これらをヒアリングしたうえで、取引先の事業計画に社会イン

フラの「補修工事」が組み込まれているかを確認しよう。
補修工事は、新設工事よりも受発注が早いという特徴がある。また、突発性の発注もあることから取引先がどれだけ地元経済と密接であるかも重要な尺度となる。
取引先の動向を把握するためには、官公庁の情報を投げかけてみるとよい。これが受注状況をつかむ近道といえる。
公共工事の受注状況が分かれば、自ずと融資提案の材料が見つかるはずだ。

アプローチトークの展開例

社会インフラの老朽化が問題になっていますね
御社も公共工事の受注割合が高いようですがこの地域でも橋やトンネルの補修工事が多いのですか？
そうそう、橋梁やトンネルの補修工事は増えているよ
それでしたか、もしよければ受注の一覧を見せていただけませんか
長期的な資金計画の作成もお手伝いできますよ