

# 亀岡大郎の トップ対談



経済評論家 亀岡大郎氏

■プロフィール  
★大正15年京城生まれ。新大阪新聞経済部長を経て経済評論家となる。文芸春秋、サンデー毎日など一流誌で、経済・財界問題を中心に、精力的な活動を続ける一方で「自動車戦争」「ゲリラ商法」「IBMの人事管理」などベストセラー多数。



## ニーズ・コーポレーション(東京都中央区) 社長(40) 芹澤 豊宏

1971年4月14日福島県いわき市生まれ。1994年3月大東文化大学法学部卒業。同年4月木材商社に入社。カナダ支社にて2×4住宅(輸入住宅)の研修を受ける。翌年、帰国後、住宅販売の営業ならびに現場管理業務を担当。同時期にコンストラクション・マネジメント調査・研究を始める。1999年4月ニーズ・コーポレーションを設立。2011年1月NS投資顧問を設立し、新築賃貸マンションの取得・開発も開始した。  
趣味：少年サッカーチームの指導。

「日本の建築業界は無駄が多い」。そう言い放ち、業界の慣例に果敢に挑むのがニーズ・コーポレーション(東京都中央区)だ。欧米ではすでに一般的になっている、コンストラクション・マネジメントを日本に普及させるべく奮闘する同社を率いる芹澤豊宏社長が登場だ。

孫請けがある。こうした仕組みが日本の建築業界の慣例です。これでは、全体の工事費用は高くなってしまいます。どんな会社にも忙しい時と暇な時があります。暇なときであれば、多額の工費でも仕事を受ける。忙しい時なら、高い工賃でも受けない。どのような仕事でもこうした、波があるのがいい。同じ顔触ればかりで仕事を回していると、競争が働かず、無駄が多くなってしまいます。これは、企業の本質の問題ではなく、業界の構造の問題です。

# 施主に代わって建築業務の分離発注でコスト削減を実現

## 工事の品質を落とさずに 平均2~3割削減の実績

芹澤 当初の予定から削減された分の建築費の何かが当社の利益になります。亀岡 オーナーにとって、建築費が安くなるのは大いに結構ですが、建築の質が落ちてしまったりはしないのですか。亀岡 一カ所に集中してしまうと公共工事のような、入札の概念が働かないんですね。芹澤 おっしゃる通りです。建築費だけでなく、工期ものびてしまいます。しかし、一般のオーナーには建築会社の一つ一つを選定することはできません。そんなネットワークもなければ、手間もかけられない。そこで当社が代わりに行うのであります。



亀岡 値切るのではなく、集中して発注先を、振り分けることで建築費を削減しているのですか。芹澤 問題とは、垂直統合型の建築システムのことです。施主から建築依頼を受ける元請けがあって、その下請けがあって、施主 元請け企業と交渉して施主 元請け企業と交渉して施主 元請け企業と交渉して... (Text continues with details of the construction process and cost reduction strategies).

**会社概要**  
本社所在地：東京都中央区日本橋小伝馬町16-7  
設立年：1999年4月  
資本金：2500万円  
従業員数：5名  
事業内容：不動産コンサルティング

他にもネットや新聞などを通じて公募しています。亀岡 そんなにたくさんありますか。あまり多いと選ぶのも大変ではないですか。芹澤 公募時に誤解のないように、工事の内容などを丁寧に伝えて見積りに参加してもらっています。その点は、発注説明会を開くなど徹底しています。亀岡 公算して、見積もりを復す。幸いにして、家族には何もありませんでしたが、150年前からある自宅の門が倒壊してしまいました。ただ、母屋には大きな影響がありませんでした。伝統的な日本建築の力を感ずりました。亀岡 ところで、オーナーは、どのように問い合わせさせていただきますか。芹澤 はい、応接のほど、よろしくお願ひします。本日はありがとうございました。

トを占める首都圏での配当は中間・期末の年2回を今期も実施する方針。昇基調が続いている。〈29面につづく〉

見積無料!!