



(出典) 株式会社テノックス九州

(2) 株式会社タケウチ建設

株式会社タケウチ建設は、1990 年に設立され、本社を広島県三原市に構えている。軟弱地盤を改良して井桁状の改良体を造成して建物の基礎とする独自工法「TNF 工法」をはじめとする地盤改良工事を中心に全国で事業を展開している。

商号	株式会社タケウチ建設
所在地	広島県三原市
設立	1990年11月
資本金	5,000万円
事業内容	地盤改良工事、基礎工事、建築工事

①海外進出の契機

2007年、タケウチ建設の国内の取引先であるゴム・プラスチック製品製造企業がベトナムに工場を新設する際に、同工事を請け負った現地の建設企業に対する地盤改良工事の技術指導を行ったのが、同社の最初の海外事業である。以前は海外事業展開を考えたことはなかったが、この工事を通じて実際に現地を見て、多くの河川が流れるベトナム平野部は軟弱地盤が多く、同社の得意とする地盤改良の市場が「無数にある」と感じたと、同社の代表取締役竹内謹治氏は語る。

同社はこの初案件の後現在まで、海外での工事を受注していない。性急に次の工事受注を目指すのではなく、現地に根差した持続的な事業活動を行うための基盤づくりに注力することとし、それを可能とする事業モデルの確立に取り組んでいる。

②事業体制

タケウチ建設は既にベトナム・ホーチミンに現地法人を設立しているが、現在はまだ常駐社員はおらず営業活動は行っていない。上述のとおり現在は海外事業の本格展開に向けて準備中で、将来同社の海外事業推進を担う基幹社員を育成するため、毎年ベトナム人エンジニアを正社員として採用し、日本国内に配属して業務に従事させている。またこの現地法人とは別に、ベトナム・ハノイにBIM業務を請け負う会社を2016年11月に設立した。日本人が常駐し、現地スタッフも採用して、日本で行われる建設工事のBIM業務を請け負っている。

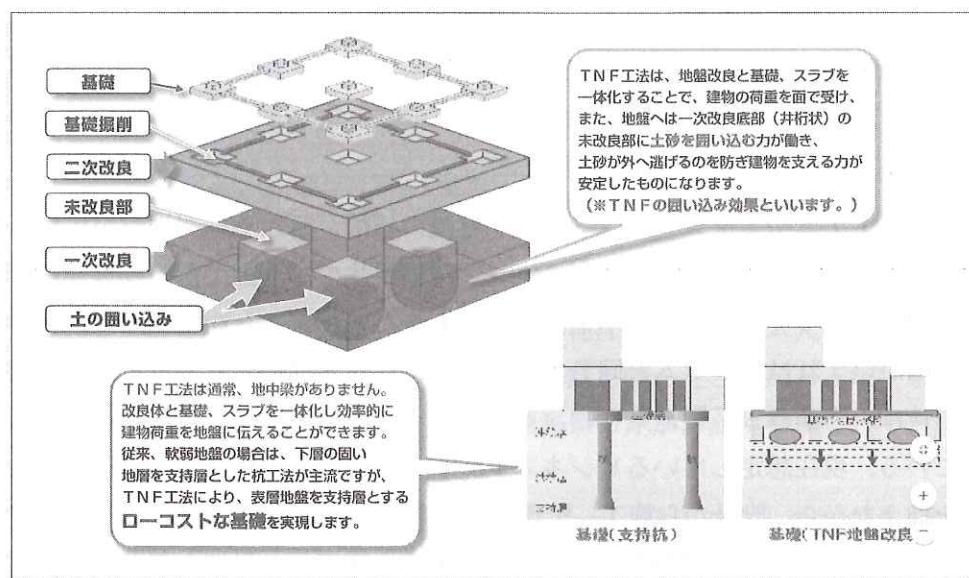
また同社は、ミャンマーのヤンゴンにも現地法人を2015年に設立した。ミャンマーはベトナムと同じく軟弱地盤が広がることに加えて地震も発生するため、TNF工法だけでなく、地盤改良に関する幅広い需要も見込まれる。ミャンマー事業を担う現地スタッフを育成するため、ミャンマー人を採用してベトナム人スタッフ同様の育成を行うことを計画している。

③海外事業展開の経緯

タケウチ建設は、上述のように現地に確固とした事業基盤を整えて本格的に事業に取り組むための事業モデルづくりや事業体制の構築を行っているところであるが、その一環として、JICAの支援制度を活用して同社の独自工法であるTNF工法のベトナムの技術規格制度の認可取得に向けた取組みを行っている。

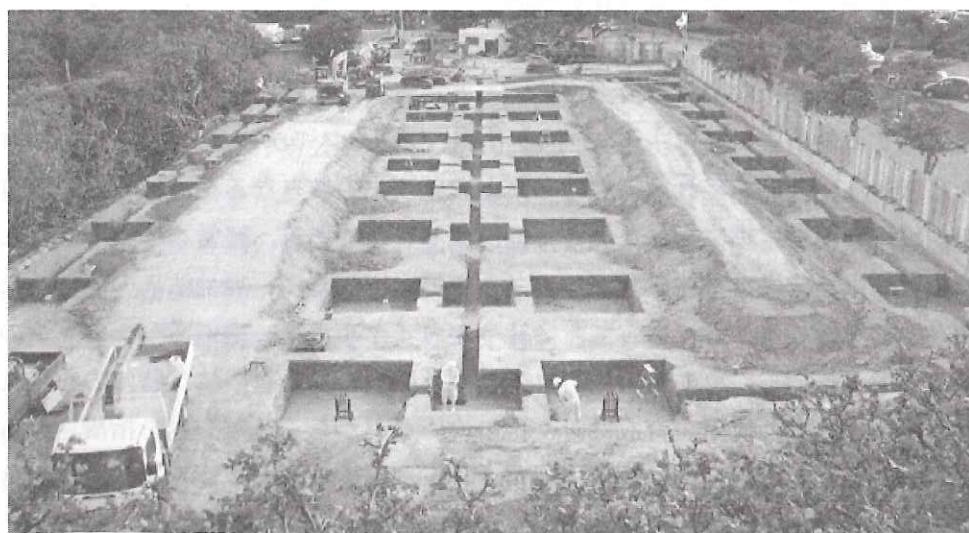
同社はJICAの「中小企業海外展開支援事業（案件化調査）」に、「ベトナム国軟弱地盤地域におけるTNF工法（地盤改良型直接基礎構造）普及に向けた案件化調査」を応募し、2015年3月に採択されている。同調査は、ベトナムで採用されている基礎工法の実態、工法の認定に関わる法制度、施工コストや安全性などの面での適用可能性など、TNF工法の現地での普及可能性を調査するものである。すでに調査業務は完了しており、2016年6月にJICAに提出された業務完了報告書では、同工法の現地における適用・普及可能性が確認されたとしている。同社はこのJICAの枠組みを通じて今後も継続して同工法の認可取得と普及に向けた活動を行っていく予定である。

図表3-1-18 TNF工法の概念図



（出典）株式会社タケウチ建設ウェブサイト

図表3-1-19 TNF工法施工状況



（出典）株式会社タケウチ建設

④海外事業展開における自社の強み・課題

タケウチ建設では、独自工法である TNF 工法およびこれを発展・応用した関連工法群が事業の核となっている。TNF 工法が適用できるかどうかは、地盤の状況や建物の構造、規模などによる。大規模な建物は重量も大きくなり、杭基礎を採用する必要があるが、おおむね 4~5 階以下の低層の建物では TNF 工法が採用できる建物が多い。同工法は杭工法と比べてコスト、工期、液状化防止などの面で優位性があり、1993 年に初めて適用されて以来、累計 789 棟、193 万 m² の施工実績がある⁷。

一方で、十分な実績が積み重なりつつあるとはいえ、TNF 工法は実用化から 25 年程度であり、杭工法と比較すれば歴史が短く、適用例がまだ少ない。杭工法しか適用経験のない設計者や顧客に未経験の新工法を採用してもらうことは、海外はもとより国内においても簡単なことではない。また、杭工法よりもコスト面で優れているとはいえ、現地企業との価格競争はやはり課題となる。

⑤今後の計画等

竹内氏は、ベトナムやミャンマーはタケウチ建設の技術が活きる軟弱地盤が広がる「ブルーオーシャン」であると考えている。ミャンマーは現状では外国からの投資や建設などに関する法制度が整っておらず、日本企業の投資もまだこれからという段階だが、タケウチ建設は同国がいずれはベトナムと同じような市場になると期待している。こうした市場において同社は、当面は日系製造業や物流業企業をターゲットとして受注獲得を目指したいと考えている。現在想定しているビジネスモデルとしては、現地企業との連携によって工事価格を抑えながら、設計から施工、監理まで一貫して行う CM 業務のような形でコーディネートする、というものである。同社が基礎工事を施工し、現地企業が建物建築を施工するという分業の下で、我が国の強みである高品質、工期遵守のサービスを提供していく。また、海外で獲得した利益は日本に還元せずに現地の事業に再投下していく、現地法人が現地の証券取引所に上場することを理想とするような徹底した経営の現地化を行っていくこととしている。そのためには、財務基盤が安定し、国内事業が安易に海外事業による収益に依存する必要がない財務構造を持つことが重要だと竹内氏は強調する。

同社の目指す海外事業の姿は「日本と同じ仕事、ビジネスモデルを、現地の人材で行う」ということである。言い換えれば、現地企業との差別化の核となる独自技術と高品質のサービスを、現地の経済水準に合った価格で提供することである。経営を極力現地化していくことで、自社の優位性を維持しながらコストを抑え、同時に、現地法人の基幹的な地位に現地スタッフをあてるこによって、会社へのロイヤルティーやモチベーションの向上にも繋がると考えている。そのためにも、同社は外国人社員の育成には特に力を入れている。一般に外国人社員の採用・育成は、文化の違いなどからくる難しさを指摘されるが、同社は必ずしもそうとは捉えていない。将来のキャリアや賃金の見込みを提示したり、場

⁷ 2017 年 1 月現在。

合によっては株式を保有してもらうなど、同社に長く勤務してほしいという姿勢を伝えることで、克服は可能だと考えている。