

土木事業本部

事業本部長メッセージ / 現場リスクへの対応力を「個」から「組織」へとつなげていく。

土木事業本部の戦略の一つとして「組織と個の強化」を掲げています。リーマンショックおよび過去の不祥事の落込みから回復するために、まず組織の強化に注力し結果を出してきました。今後、2020年以降の予測し難い景気動向や変化の激しい社会環境に対応するためには、個を強化して結果的に組織が強くなるのがスピードアップのためにも大切と考えています。

そのための第一歩は、すべての社員が自分の周りで起こっていることはすべて自分にも責任があると認識して行動することです。社員一人ひとりが萎縮することなく、持てる力を最大限に発揮できるよう環境を整備することが、私の役割であると認識しています。

不確定要素の大きい土木現場においては、頻繁に現場に足を運び、見て、聞いて、嗅いで、触れて（時には味わって）現場リスクに対する第六感を磨きかけることが大切です。すべての社員には現場リスクにおける柔軟で良好な対応力を発揮することを期待しています。



土木事業本部長
一色 真人

外部環境について

大型台風や大規模地震発生など自然災害が頻発しています。被害に対する復旧・復興や防災・減災に対し、私たち建設業界の果たす役割は極めて重要です。国土強靱化基本計画が進められる中、社会資本整備に対する需要はこれからも継続されるものと予測しています。

強み・優位性について

コーポレートスローガンである「現場力」とは何か、これは当社の社員の特徴として評価されている「真面目さ」や「誠実さ」であると理解しています。当社が信頼される企業であり続けるため、先人達が築き上げたこの社風を受け継いでいきます。

2012年より女性社員の総合職採用を始め、2016年4月現在、16名の女性土木技術者が全国で活躍しています。労働環境の整備改善を進めていくうえで、女性技術者による新しい視点が、女性だけでなく、多種多様な人々にとって働きやすい、働きたくなる職場環境につながるものと期待しています。

今後の戦略について

リーマンショック以降、建設投資が縮小し、激しい受注競争が続きました。それに対応するため、当社においては支社制度や事業本部制を導入し、迅速な意思統一が可能な組織体制を構築しましたが、今後もさらに進化させ、高収益体制を確立するための基盤づくりに取り組むと考えています。

受注面においては、官庁工事が中心となり民間工事の比率が低い傾向でしたが、これからは民間工事（鉄道、電力）にも注力していきたいと考えています。沿線開発など建築部門とも連携した取組みを始めています。

技術力の向上を図るために、施工技術委員会の活性化を進めています。各委員会のトップには若手所長クラスを選任し、次の世代と共に解決策を検討し、技術の伝承へとつなげていきたいと考えています。魅力ある土木事業本部となるよう、さらなる飛躍を目指していきます。

KPIの
開示

国土交通省直轄8工事における
工事成績評定点の平均点

2015年度実績

79.3点

建築事業本部

事業本部長メッセージ / 高いスキルを持つ人財がさらに能力を発揮できるシステムを。

建築事業本部の戦略の一つとして「持続的成長戦略に向けた基礎固め」を掲げ、その実現のために、現場力の強化に取り組んでいます。成長につながる基本とは現場力・組織力を最大限に発揮することであり、そのためにも私は「人財力強化」が最も重要であると考えています。

現在、中期経営計画2017を展開する中で、最高水準の施工・サービス・品質を追求するために「人財力強化」をはかる具体策を建築事業の各重点戦略に示し、事業に携わるすべての社員が共有することで、皆で考え、皆で行動することを推進しているところです。

今後、人財力をさらに強化するとともに、高いスキルを有する社員が最高のパフォーマンスを発揮できるよう職員配置の最適化をはかることで、より一層の生産性向上に皆で取り組んでもらえることを期待しています。



建築事業本部長
前田 亮

外部環境について

デフレ脱却を目的とした経済成長戦略により、しばらくは緩やかな景気回復基調が続くものと考えています。東京オリンピック・パラリンピックの開催や交通網の拡充などのインフラ整備により、建設投資に対して一定の需要があると予測しています。

強み・優位性について

戦略の一つである「競争優位分野への集中」のために「営業部門」「施工部門」「管理部門」が一体化された組織体制となり、設計段階から竣工引渡し後も継続して対応できるようになりました。こうした取組みにより「特命受注率」が向上しています。お客様のパートナーという役割を自覚し、より良い事業計画や設計プランを提供できるよう計画段階から取組みを一層強化し、さらなるWin-Winの関係構築にむけて努力していきます。

今後の戦略について

仕事量に対し、中身だけではなく規模も追求する段階に移行したと考えています。

当社が得意とする分野に対しては、さらに磨きをかけます。建物用途ごとに最適な構造計画や構法に関する新しい技術提案を行うことで他社との差別化を図っています。

中長期的な営業戦略としては、国策に準じるところに魚影が濃くなる傾向があると考えます。更新時期を迎えている多数の建築物の有効活用を意識した「宿泊施設」や国民の安心・安全につながる「食品施設」「医療機器施設」「医薬品施設」という新たな分野にチャレンジしたいと考えています。

「次期戦略構築の基礎固め」を念頭に置き、先を見据えた事業計画の構想を練り、中期経営計画2017の達成のために戦略・方策を愚直に進め、さらに次のステージにステップアップできるものと考えています。



お客様特命受注比率

2015年度実績

52%

開発・不動産事業本部

事業本部長メッセージ / 新たな価値を創造するビジネスを次のステージへと導く。

開発・不動産事業本部を設立し、5年間の経過しました。従来の事業への取組みと視点を変え、新しい価値を創造するためさまざまなアクションを起こし、展開の早いビジネスシーンに合わせ、さらに次のステップに進まなければならないと感じています。

当事業本部では「お客様や社会に対し、どのような価値を提供できるのか」を徹底的に追求し、満足度の高い新しいビジネスモデルを構築していきます。

『お客様からダントツに支持される専門家集団』というスローガンを掲げ“新たな価値創造ビジネス”へチャレンジしています。



開発・不動産事業本部長

澤井 良之

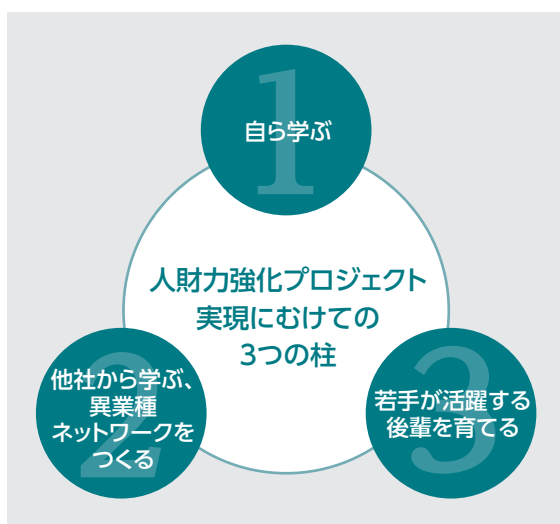
今後の戦略について

魅力的なまちづくり、地方創生につながる再開発事業や商業施設の開発・運営事業、さらにCRE事業や不動産ワンストップソリューション事業を中心に事業創出を推進していきます。

また進化の著しいICTの活用も視野に入れた効率的な建物維持管理や施設バリューアップなどお客様への提供価値をさらに向上させるとともに「事業の組成から運営・維持管理に至るまで長期間にわたって包括的にマネジメントする」パッケージ型事業に取り組んでいきます。

ダイバーシティにも積極的に取り組んでいます。開発・不動産の世界は多角的視点・新鮮な発想を持つ女性の活躍も求めています。今後も採用を継続し、部門全体に厚みを増していきたいと考えています。

これからは異業種をクロスオーバーする競争が拡がり、建設業という枠を超えた新たな事業活動を描いていかなければなりません。西松グループとして、どういった価値を提供できるのか、多様な人財を活かし、多面的視点からのアプローチを強化し、さらなる進化を続けていきます。



長期ビジョン

私たちは、お客様や社会の満足度を高める他を圧倒する“付加価値の高い”ソリューションを創造することで、

- ①お客様や地域社会との中長期的な信頼関係を構築するとともに、
- ②お客様や地域社会とともに成長し、

“お客様からダントツに支持される専門家集団”を目指します。

KPIの
開示

テナント満足度調査
「満足」「やや満足」割合

合計 75%

国際事業本部

事業本部長メッセージ / グローバルな事業展開に対応するさらなる人財育成を。

東南アジア(P.59参照)を中心に海外展開をしています。土木工事は公共性の高いインフラ整備、建築工事は日系企業の発注案件を中心に事業展開しています。

『安定的利益の確保と海外マネジメント能力の向上』『新しいビジネスモデルへの挑戦』という戦略のもと、より具体的な“7プラス11”の取組みを実行しています。

中でも人財育成という点において、当社社員にはCEOとしての役割を、現地採用のローカル職員にはCOOとしての役割を求め、ローカル職員を交えた適材適所の組織運営を目指しています。海外において熟練工のニーズも高まっており、当社の技術を活かし各国のワーカーのスキル向上に取り組んでいます。

当社の強みとして、半世紀におよぶ施工実績から得られた多くの信頼があります。香港やシンガポールにおいては、最高位の入札資格を有しています。現地業者にはない施工技術、特に地下工事分野に優位性があります。優秀な現地サブコンと良好な関係維持も大きな利点と言えます。



国際事業本部長
松本章

今後の戦略について

東アジア経済統合が進む中、メコン川流域諸国は今後も大きな経済発展が予想されるため、良好なインフラ整備が推進される傾向にあります。当社の建設技術の導入により、安全面・品質面・環境面において大きな役割を果たせるものと考えています。当社は進出国における「環境問題」の改善や児童労働・強制労働といった『人権問題』に対しても適切な対応を図っており、お客様の海外展開に十分サポートできるものと考えています。請負業につながる周辺事業に資本を投資し、新しいビジネスモデルへ挑戦し継続的に安定した利益が確保できる体制を構築していきます。当社の発展が進出国の発展に寄与できるよう、今後も取り組んでいきます。

技術研究

技術研究所長メッセージ / 西松の未来を「技術」で切り拓いていく。

技術研究所は、全社戦略『持続可能な発展と変革』を受け、「西松の技術の創造と発展を推進する中核組織であること」をスローガンとして、3つのミッションと9つのアクションを実践しています。

将来における当社の技術の源泉となるため、さらに中長期にわたる社会的課題の解決を担うため、研究所の社員には視野を広く、時間軸を長く持つよう求めています。

- Mission1：コア事業への貢献～建設事業における競争力強化
- Mission2：新規事業分野への挑戦～技術開発力の強化と領域の拡大
- Mission3：西松ブランドへの貢献～技術的なステータスの向上



技術研究所長
岩永克也

今後の戦略について

当社の強みは現場における実務的な技術力の高さであると考えます。この強みを継承するためには人財育成が重要と考えますが、社員の不足によりOJTが徹底できない状況下において、人工知能等の活用による技術伝承システムの構築も重要と考えています。

また産学連携、異業種連携を積極的に推進し、技術力の強化・領域の拡大をはかり、温暖化対策や地球環境保全にも寄与していきたいと考えています。

KPIの
開示

顧客ニーズに応える
新規技術開発数

10 技術を実用化