

建築事業本部

戦略解説

顧客目線からの価値創出を進展させ、 建築事業の発展・継続に務める

建築事業本部長 濱田 一豊

西松-Vision2027「新しい価値をつくる総合企業へ」を受け、建築事業本部では「お客様目線でのモノづくり」を基本方針に掲げ、中期経営計画2020事業戦略「“営業”と“現業”の両輪をさらに強化し、“最上級の顧客満足度”の実現を通して建築事業を発展・継続させる」にもとづいて活動してきました。具体的には、営業強化として「顧客目線に立った価値（ニーズ）の提供」（お客様の「困った」を解決する全方位営業への取り組み強化）、現業強化として「顧客基盤強化のための現場力強化」（社員のみならずサプライチェーンを含めたより広範囲での現場力強化）に取り組むことでお客様のリピート率向上につなげてきました。

今後は新型コロナウイルスによる影響の長期化に備え、まず現場の感染予防対策の徹底を優先させます。そのうえで受注活動においては、建築事業本部の基本戦略「請負型から

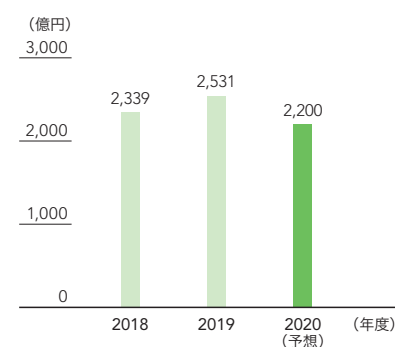
パートナー型へ」を進展させるとともに、“最上級の顧客満足度”を念頭に、営業・現業の一体化をさらに強化することで建築事業を発展・継続させたいと考えています。また、設計段階から顧客との合意形成に有効であるBIMについては、現場における生産性の改善まで含め、設計図、総合図、施工図の各フェーズでの効率化と生産性の向上への取り組みを加速させていきます。

環境貢献については、2030年度CO₂排出ネットゼロをめざす全社的な取り組みにむけ現場実施工時におけるCO₂削減を推進するとともに、お客様に対する建物の設計段階からのZEB化をはじめとするCO₂削減に関する提案も積極的に展開させていきます。

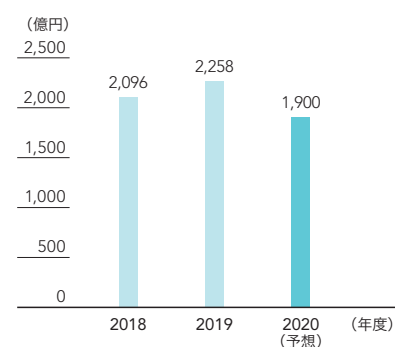
強み

現場をきめ細やかに管理する施工管理能力、現場に潜む課題を自らの力で発見・解決するチカラなど、実績と信頼に裏打ちされた現場力

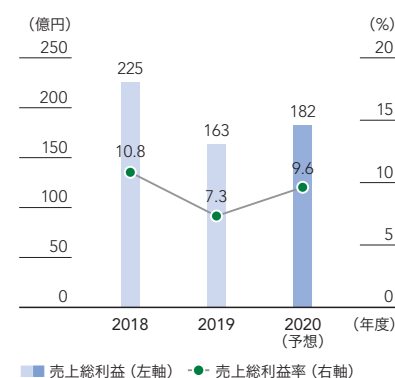
受注高（個別ベース）



売上高（個別ベース）



売上総利益／売上総利益率（個別ベース）



プロジェクト紹介

日本最大級のエアポートホテル／大規模複合施設を竣工

（仮称）東京国際空港第2ゾーン計画 新築工事

国家戦略特区 大規模複合開発において、羽田空港第3ターミナル直結の日本最大級1,717室のエアポートホテルと大規模複合施設の新築工事となります。

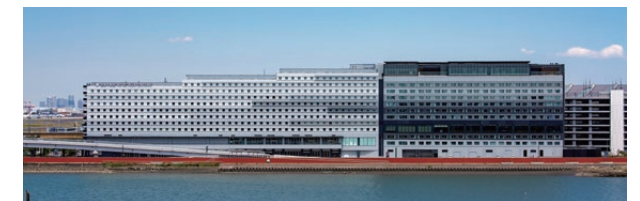
当初、オリンピック・パラリンピック前の2020年4月開業をめざし、日本の玄関口にして世界のハブ空港である羽田空港に誕生するプロジェクトでしたが、新型コロナウイルス感染症の感染拡大の影響により、オープン日は未定※となっています。

※2020年8月現在



南東側外観

1Fグランドロビー



南側外観（多摩川側）

特徴的な取り組み

日本最大級のホテルを工期2年間の短工期でさらにオリンピック・パラリンピック前で他の大型プロジェクトも最盛期を迎える時期での施工であったため、事前に設計内容を発注者・設計者・施工者の三者で十分に検討し効率的な2年にむけ三位一体となって取り組みました。

また膨大な労務確保が必要不可欠なプロジェクトであったため、本工事着工前に約9割の協力業者決定を行い、工程に対応した労務の確保を行うよう指導し、スムーズな工事進捗が行える準備をしました。

気候条件も含め、克服すべきさまざまな課題がありましたが、関係各位の御尽力と、空港関連の管理をされている各

企業様の御協力により、地域との信頼関係を築きながら職員が一丸となって無事に竣工することができました。



大規模温泉浴場

主な実績



高田松原国営追悼・祈念施設（仮称）
管理棟建築工事

発注者：国土交通省 東北地方整備局



藤崎公園住宅マンション
建替え計画新築工事

発注者：藤崎公園住宅マンション建替組合



沖縄科学技術大学院大学第4研究棟新営
その他工事

発注者：（学）沖縄科学技術大学院大学学園