

トップが語る

2010→2011
舗装

— 事業環境をどう見る。 —

「公共事業費の大幅削減で舗装土木が激減している。減少分を民間工事で補おうにも、製造業が海外に拠点を移しており、設備投資の勢いが鈍い。建築部門も、供給過剰で競争が激しく、舗装以上に厳しい状況だ。今のところ好調なのは不動産の開発事業で、マイナズ分を辛うじてカバーしている」

「来年、一段と厳しい市場環境になるのは間違いない。本年度の受注高

NIPPO

水島 和紀社長



国内縮小分を海外で補完

があるアフリカでの事業展開を考えている。4月に海外事業部を海外支店に格上げした。営業体制を強化し、要員を育成しながら、事業拡大に備える。200億〜300億円の受注量を海外で確保したい」

「国土交通省を中心に海外PPPの施策を展開しているので、その力を活用して仕事を取りにいく。もちろん技術開発や品質の確保に継続して取り組む必要もある。技術研究所や技術開発部など技術部門をさいたま市の『総合技術センター』に集約したので、相乗効果で技術開発力を高め、中温化技術や遮熱性舗装など、

が300億円程度落ちるを見込みなので、来年度の売上高は相当下がるだろう。公共工事の入札も地元の優先志向が強まっており、全国業者は厳しい」

「海外事業に一段と力

「国内の市場縮小に取組む」と思う。インド、それと政府開発援助(ODA)案件などは500人の営業職員が

「850億〜400億円の売り上げを確保できようになり、質的な充実を図るターニングポイントに来ていると感じて

技術部門集約の相乗効果期待

いる。採算を重視してコストダウンを追求する必要がある。また、総合技術センターの建設で取り組んだ技術面でのさまざまな検証を踏まえ、超高層建物にチャレンジしていく。東京・大崎でタワーマンションの施工に参加しているが、オフィスでも実績をつくりたい。まずは、J-Vのサブで経験を積み、将来的には単独での施工を目指す」

「昨年、各支店の総務部門を集約した東日本、中日本、西日本の三つの管理支社を新設した。間接部門のコスト削減が狙いだ。市場縮小に対応した取り組みの一環であり、将来的には、全体を支店制度から支社制度に移行していく可能性もある」。