

新社長  
NEW President

道路舗装市場の縮小  
が避けられない中で、就任  
となった。

「公共工事は補正予算に  
よる追加があるものの、当  
初予算は来年度も3%削減  
が継続されるので伸びは期  
待できない。民間工事も景  
気が冷え込んでいて厳し  
い。全体的に市場が縮小す  
る中、当社は会社と従業員  
を守ることに全力を挙げた  
」

「2〜3年我慢すれば、  
当社が多くの仕事をいただ  
いている自動車メーカーな  
い」

# NIPPO

## 技術と品質を一段と高める

どの設備投資も回復して、  
できる力を一段と高め、総  
的な値上げ運動を展開した  
ことでも利益を出すことが  
できた。ただし、その効果は  
一過性のものだ。製品事業  
は、品質や技術以上に価格  
勝負がつかせぬに、コス  
トダウンが欠かせない」

水島 和紀氏



「道路舗装市場の拡大が  
見込めない中、建築、開発、  
エネルギーなどの分野にも  
力を入れる必要がある。量  
よりも質を重視し、安定的  
・継続的に利益を確保でき  
るようになりたい」

車の売れ行き動向が当社と  
しても気になるところだ」  
「厳しい現状をどう乗  
り切る。」

「技術力や、品質を確保  
材料の高騰に対応した積極

「連結子会社に、一般土  
木の大本土木、体育施設  
の長谷川体育施設などがあ  
るが、舗装主体の当社とは  
それぞれ事業領域が異なる  
」

（6月23日就任、中央大  
理工学部卒、神奈川県出身、  
63歳）

る。互いが協力し、相乗効  
果を発揮しながらグループ  
経営を進める。昨年受注し  
たトンネル工事では大日本  
土木の保有技術を活用し  
た。建築でも情報交換を重  
ね、受注活動に取り組む」  
「社長として取り組み  
たい事業は。」

「海外事業をもう少し伸  
ばしたい。沖縄駐留米軍の  
グアム移転事業に対応し  
て、新しいアスファルトプ  
ラントを整備する予定だ。

政府開発援助（ODA）の  
事業にも興味がある。先行  
する大日本土木と連携して  
受注を目指す」。

7月1日から名称を変えたNIPPOの社長に、水島和紀専務が昇格した(6月23日付)。厳しい受注環境の中での益だが、「当面は業容を守ることを最優先する」と力みはない。「当面は量は追わず、会社、社員を守ることに全力で取り組む」。利益創出に「特効薬はない」とし、日々の地道な取り組みを大切に考える。民需回復を2010年と読み、それまでは守りに専念するという水島社長に就任の抱負を聞いた。

——社長として取り組むべきことは  
「技術と品質を一段と高める。その象徴が総合評価方式だ。同業他社に負けないように取り組む。同時にコストダウンを進める。従来から注力しており、煮詰まってきたという感もあるが、現場のコストダウンと本社のスリム化に信念を持って取り組む」

——工事は利益率が低迷している  
「供給過剰でダンピング(過度な安値受注)に近いような価格でないと受注できない。当面は多く

### NIPPO 水島 和紀氏



新社長に聞か

# 気負わず当面は守りに

軍基地移転に絡む工事を受注したい。全体で7000億円の事業規模と言われており、来年から5年間ほど続く。すでに現地のプラント施設を買い取った  
「グアム以外では、ODA(政府開発援助)に取り組み。関係会社の大日本土木がODAは先行しており、そのノウハウを生かす。ただ、海外事業は大々的にやる訳ではなく、国内市場の減少幅を縮める程度と考えている。最大でも

PPOと重複する部分が少ない。当社が大日本土木の技術を活用し、トンネルを受注するケースも出てきた。情報交換を密に、相乗効果を出していきたい  
——PFIの受注が伸びている  
「採算性は厳しいが、リスクは少ない。これからもどんどんやる。財務省の仕事を連続して受注できたが、病院や給食センターなどにも応募しており、対象用途を広げていきたい」

を期待できない。総合評価対策は、当社の場合、案件数が多く、支店が主体に取り組んでいるが、成績にばらつきが生じている。強い支店のノウハウを水平展開する」

——合材の製販については  
「需要が細まっている。前期はタイムラグで利益が出たが、一過性の現象だ。現状ではさらなるシェア拡大は考えていない。品質や技術で差がなくなってきたおり、コストダウンに注力する」

——建築、不動産、エネルギー  
「今は体力を消耗しないように、新しいことに挑戦することは基本的に考えていない。あえて言えば海外事業。リスクが高いため、資金回収が確実にできる分野に限定する。具体的には、グアムへの米

の3事業に対する戦略は「拡大路線ではなく、安定的、継続的に利益が上がるように進める。量の面では期待できないが、利益重視を徹底し、業績を中和する役割に期待している」

——新規事業に対する見方は  
「今は体力を消耗しないように、新しいことに挑戦することは基本的に考えていない。あえて言えば海外事業。リスクが高いため、資金回収が確実にできる分野に限定する。具体的には、グアムへの米

——関係会社で規模の大きい大日本土木や長谷川体育施設は、NI  
人情派の林田紀久男前社長に、対してクールな印象を受けるが、冒頭に「厳しい経営環境だが、当面は従業員を守ることに全力を尽くす」と語るなど熱い思いを内に秘める。とりまきをばし、最後は全国でトップクラが、決して冷たい印象を与えないスの成績を残した。

## 記者の目

人情派の林田紀久男前社長に、対してクールな印象を受けるが、冒頭に「厳しい経営環境だが、当面は従業員を守ることに全力を尽くす」と語るなど熱い思いを内に秘める。とりまきをばし、最後は全国でトップクラが、決して冷たい印象を与えないスの成績を残した。

100-150億円だそう。現地法人の設立も考えていない  
——グループ経営に対する方針は  
「関係会社で規模の大きい大日本土木や長谷川体育施設は、NI

(みずしま・かずのり) 中央大理工学部土木工学科卒、1968年4月入社。2003年6月取締役、04年4月東北支店長、同年6月執行役員、07年6月常務執行役員、08年6月専務専務執行役員を経て現職。30代半ばにテニスコートの建設を任された時、顧客から誘われて始めたテニスに興味。神奈川県出身。46年1月14日生まれ、63歳。

