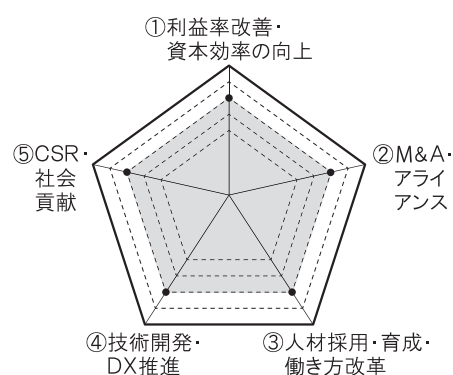


ゼネコン トップ40人に聞く

“挑戦、が未来を変える

堅調な国土強靱化関連予算や安全保障に関わる防衛費、旺盛な民間投資などを背景に建設業界は活況を呈している。設備系企業を中心にマンパワー不足が指摘される一方、既に数年先の工事を確保するゼネコンもあり、この流れは当面続くとみられる。しかし、成熟した日本社会は人口減少局面に入り、担い手不足は今後さらに加速する。こうした中、2025年には業界内で転換期を象徴するM&A(企業の合併・買収)が相次いだ。従来は事業構造や戦略に大きな違いが見えにくかった各社の明確な差別化戦略が顕在化している。将来を見据えた成長への布石をいかに打ち出すのか。各社の“挑戦、が、業界の未来を左右するだろう。ゼネコン40社のトップに、今年の展望を聞いた。

レーダーチャート



建設業界を取り巻く環境が大きく変化中、経営トップは何に力点を置き、どの分野に自社の将来像を描いているのか。各社の戦略の違いをより分かりやすく伝えるため、新たに「5角形チャート」を用いた可視化を試みた。今年の注力分野を五つのテーマで評価してもらい、その配分をグラフ化することで、言葉だけでは見えにくい経営判断の重心や優先順位を浮かび上がらせる。各社の持ち点は合計15点とし、五つのテーマに上限5点で配分してもらった。

【凡例】①利益率改善・資本効率の向上(収益力強化や経営効率改善など、持続的成長に向けた取り組み)②M&A・アライアンス(事業領域拡大や協業による新市場開拓)③人材採用・育成・働き方改革(採用強化、若手育成、待遇改善、労働環境整備、多様な働き方への対応)④技術開発・DX推進(建設技術の高度化、デジタル化による生産性向上)⑤CSR・社会貢献(サステナビリティ、地域社会との共生、災害対応)



あなたの夢を
Build your Dreams
実現しよう

多方面から資格取得をサポートする、日建学院の強み

- 合格実績
業界最高水準の合格実績
ゆるぎないデータが
裏付ける信頼
- 映像講義
場所を選ばず日建の高い
レベルの講義が
受けられます
- 個人分析
すべての受講生が
自身の実力を
明確にできます
- 全国統一講義
転勤先、出張先などでも、
同じ講義の続きが
受講できます
- 適正価格
合格に必要な
全サポート講義は
追加受講料を無して提供
- 名物講師
高い合格率と
高水準の講義を生み出す
名物講師が多数在籍

日建学院
全国47都道府県
114校展開

夢の架け橋
日建学院

さあ、あなたの力を
発揮しよう

日建学院コールセンター 0120-243-229 株式会社建築資料研究社 東京都豊島区池袋2-50-1 受付/10:00~17:00(年末年始、土・日・祝日を除く)

——2025年度の振り返りと26年度の展望を

「25年度はグループ全体で28年ぶりに売り上げが1000億円を突破する見通しだ。片岡工業買収による売り上げ増加も要因となっている。4月に『DX推進部』を新設し、全社的なICT浸透と社員教育を強化している。



はせがわ ひろゆき
長谷川 博之 社長

最終年度である中期経営計画を前倒しで達成できており、長期経営計画『ビジョン2030』の目標も見直せるのではないかと。26年度は、売り上げ1000億を維持し増収増益を目指す。関西ではIR（統合型リゾート）、東京では再開発があるため当面の状況は悪

い。海外事業の展開は「ベトナムの事業を強化していきたい。経済成長が早い国なので期待している」と。既に複数の打診があるので検討しているところだ」

画どおりに内定者を確保できた。各支店で面接をすることにより地元志向の応募者に安心感を与えることができていないのか。初任給も2年連続で増額している。定年年齢を引き上げ、ベテラン社員にも長く働いてもらう施策を講じている」

社員教育強化し増収増益

くない

——注力事業は

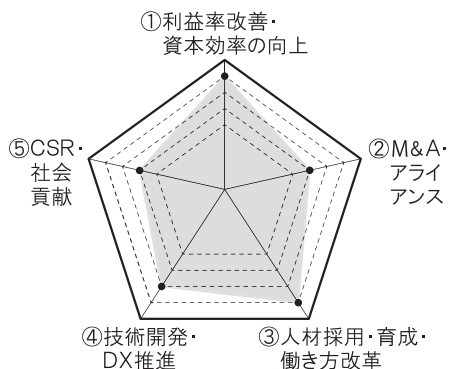
「24年に買収した片岡工業中心に土木事業に注力していきたい。同社は千葉を拠点としているが東京まで対象エリアを広げていきたい。今後もチャン

いる。BIM人材育成にも力を入れている。今年はホーチミンにも営業所を出した。将来的には既存のハノイ事務所とも連携して事業を広げたい」

——定着のための取り組みは

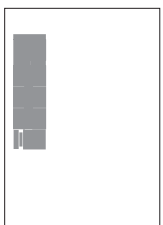
「新入社員には半年の研修、2、3年目の社員にも研修をしている。ベテラン社員が指導しているので現場に即した研修ができている。実際に離職率も低下している」

「26年度の新卒採用については、計画どおりに内定者を確保できた。各支店で面接をすることにより地元志向の応募者に安心感を与えることができていないのか。初任給も2年連続で増額している。定年年齢を引き上げ、ベテラン社員にも長く働いてもらう施策を講じている」



横 顔

動画配信サービスで『サバイバー』を観て大統領の多忙さを知り脱帽。今年は英語を学び直したいという。



持続的な成長・拡大 イチケン社長

長谷川 博之



今年4月から新・中期経営計画をスタートさせる。持続的な成長を目指した「成長・拡大」をテーマとして、投資や収益力の強化を重点施策とした取り組みを推進していく。そして現状の長期経営計画『ビジョン2030』をブラッシュアップし、新たな経営目標に向かって、当社を支えてくださるステークホルダーの皆さまのご期待に応えられるよう、社員一丸となりグループ全体で成長を目指す。

