

CM(コンストラクション・マネジメント)専業で唯一の上場会社である明豊ファシリティワークス。4月1日付で就任した大貫美氏は「CMは世の中を良くする」と力強く語る。創業以来一貫して「顧客本位」の原則を徹底。発注者支援をメインに、より上流工程から参画し、プロジェクト全体をマネジメントしていく「明豊のCM」を広く浸透させたいという大貫社長に今後の方針を聞いた。



——就任の抱負を

「いま発注者支援やプロジェクト管理の重要性が社会に認知され、求められ始めている。顧客ニーズを実現し、社会的に意義のある仕事をしていくことでCMの市場を切り開いていく担い手となっていく。その責任とやりがいを感じながら走っていきたい」

——事業環境について

「建設投資における品質と

新社長 Interview

「顧客本位」のCMを普及

コスト、スピードへの発注者の意識の高まりや、企業モラル、コンプライアンス意識の高まりに加え、公共工事品質確保促進法の改正によって公

は何かを常に真剣に考え、確認し、共有していく。そういう意味では仕事のレベルは年々上がっている」

——『明豊のCM』の強みは

「基本的に技術者集団であり、約230人の幅広い分野のプロが、専門的な検証が必要となる事業化の初期段階、上流工程から参画し、ともに課題を整理しながら精度の高い基本計画を作成してプロジ

——人材育成の取り組み

は 「社内でソリューションをつくり完結させることを重視している。そのためには専門性をもった優秀な人材を継続的に確保していくことが必要

であり、採用には力を入れている。専門性の高さ、技術力に加えて、いかに顧客の側に軸足を置けるか。その意味でビジネススマンとしての素養も重要だ」

共分野での多様な入札契約方式が推進されていることもCM事業拡大の追い風となる。特に東京五輪までの3年間でCMの普及期、浸透期ととらえて取り組みたい」

「社会全体が変革期にある中で、顧客が抱える課題やニーズも多様化、複雑化している。顧客が何を求めているのか、私たちがマネジメント業務として求められているもの

「なににより創業以来、『フェアネス』と『透明性』を貫き、『顧客側に立つプロ』として、顧客本位の原点に立つてきたことが一番の競争優位性だと思っている」

「私たちの仕事は人が勝負。人が効率よく働ける仕組みを整えないと本来の力も発揮できない。これをどれだけ会社として用意できるかがかきとなる」

「今後の成長戦略は「数字を追い掛ける会社ではない。人の成長とリンクした無理のない成長をしたい。その中でCMは世の中を良くするのだと、明豊にしかでき

ない、日本で唯一の会社だと認識してもらえる存在になりたい。CMの顔が見える仕事にしたいですね」

＊ ＊ ＊
 (おおぬき・よし) 1990年武蔵野美大造形学部卒。97年7月明豊ファシリティワークス入社。2003年6月執行役員マーケティング部長、同10月取締役、06年6月常務、11年4月マーケティング本部長兼安全衛生推進本部長兼デザイン部長、14年4月代表取締役専務、17年4月1日から現職。愛知県出身。64年6月12日生まれ、52歳。

記者の目

留学も含め20代の半分をイタリアで暮らした。助け合う文化がすぐく発達していて、自己責任だけを問わないというマインドがある」というお国柄が好きだと話す。誠実、正直であることを信条に、顧客や設計者、施工者とも真摯(しんし)に向き合う。「信頼関係を構築できないプロジェクトは成功しない。そのためにも最初の10日間、ファースト・テン・ディーズに全エネルギーを傾ける」とも。CMの果たす役割、その可能性への確固たる思いが根底にある。

