続ビジネスリーダーに聞く。 を超える価値を創造し 姿勢と絶えざる革新志 向により 社会の期待 持続可能な未来づく 成基氏 と一件一件の金額や規 模が小さいリニューア た。新築工事に比べる もあってリニューアル たが、支店の強化方針 内で利益を追求してき 事の部署をまかされ

清水建設横浜支店

同社が施工し、その後も保存・改修工事を手掛ける **溪浜を代表する歴史的建造物ホテルニューグランド。** 

さとやりがいを教えて

ひとりが経営を意識 取り組んでいる。一人

し、一人ひとりが全体

ない。あとは絶対に逃

を意識しなければなら なに見られていること 点も含めて、常にみん 人としてどうかという というか、答えのない べく、トップ営業や地 義から、経営の心や軸 のプレゼンスを高める

用意周到、有事には率

先垂範」「リーダーは、

課題を探し続ける難し 元企業との交流などに

浜支店、名古屋支店等 え、営業と一緒に小さ 大橋氏は1989年 次の仕事につながらな いと気持ちを入れ替 く、そこをしっかりめ ル工事に最初は戸惑っ たが、お客様の数は多 らないと信用を失い、 ながっている。オール 学んだ経営リテラシ らないと感じた」と語 常に勉強しなければな ーダーになるためには 感がある、間違いない って初めて、スピード マイティーな知識があ 営』の最低限の3条件 で、全部が有機的につ てが経営に大切なこと いただいた。CLPで 経営判断ができる。リ 人局観、戦略思考は全 リーダーシップ、

が励む。

「私の思う『経

的)な組織づくりにも フラクタル(自己相似 分散的に行動できる、 を代表するように自律

実把握、未来戦略の三

は、数字(会計)、現

握したうえで、自分の つだ。現状を数字で把

> ったときに自ら問題を 決も早い。問題が起こ だし、その方が問題解 くって怒られた方が楽 怒られるときは腹をく ば余計にきつくなる。 が起きたときに逃げれ げてはいけない。問題

置かれている現実を理

ーダーではないか」と 追いかけていくのがリ

解し、それから自分が

述べる。

語と算盤』を社是に掲

今後は「当社は

な仕事を率先して取っ る『出入りの大工の精 ていった。当初、横浜 フラクタルな組織づくりを推進 神』で諸先輩方が紡い ることができた」。

る。 支店の約300人

何をすべきかを常に考 えることだ。限られた

成プログラム(CL んだことを企業での実 るのではなく、新入社 自分の仕事に真剣に向 員から経営を意識して

「次世代経営幹部育 を対象に、CLPで学

(だけが経営人材にな げている会社なので、

て仕事に打ち込み、

心と体の健康を維持し

を全うすれば、社会に っかり清水建設の経営

貢献でき、社会をより

に受講した。「CLP た「支店長講話」を2 の視座を上げて、知識

践と絡めながら解説し

き合うことが、その人

年間で6回、開催した

を広げることにつなが

る」と強調する。

リーダーのあり方に

よくすることができる

(おわり)

を社是とし、

「真摯な

場一筋で、一つの現場

創業以来大切にしてい

視野や業務の幅を広げ

による情熱あふれる講 の講師、一流の経営者

奈川県内における同社 ついては、「平時には

面白さを学び、自分の た。営業職の奥深さや

ることばかりで、一流

という。

現在、大橋氏は、神

は目からうろこが落ち

とする「論語と算盤」

道徳と経済の一致を旨

とが転機になった。「そ 00億円を超えた。 リ れまでは新築工事の現ニューアル工事では、

業と現業を経験したこ リニューアル工事の営

40億円、4年目は2 かったが、2年目は1 は100億円に満たな

と改めて認識させられ 工事が受注できるのだ の部長だったときに、

横浜支店建築第二部

支店建築第二部の売上 できたお客様との信頼

関係があるからこそ、

P) 」は2021年度

だった。同社は、渋沢

組み、良いものをつく って信頼されること」

心を込めて仕事に取り

たのは、「誠心誠意、 が創業当時から目指し たことに始まる。初代 で1804年に開業し 助氏が江戸神田鍛治町

> 横浜支店副支店長、2 を経て、2020年に

021年から横浜支店

執行役員支店長を務め

大工だった初代清水喜

に入社。関西支店、横

理念として定めてい りに貢献する」を経営

清水建設は、富山の

ている。 進していきたい」とし

と信じ、これからも前