

次代を開く



これまで準備してきた社内システムのDX化が6月にスタートする。うまく運用できれば社内の各種業務のほか、予算検証や2026年5月期からの次期中期経営計画の策

建設コンサルタント

E・Jホールディングス 小谷 裕司 社長

M&Aで国内外を成長

定などにも大きく貢献すると期待している。システムにはプロセスをチェックする機能があるが、最終的に判断するのは人だ。今後は社員にシステムを使いこなしてもらった

とが課題となる。長期ビジョン(21～30年度)で掲げる売上高500億円を達成するには、M&A(企業合併・買収)による成長が中心になる。M&Aに最低でも

50億円を投資したいが、70億～80億円くらいまで検討しなくてはいけない。対象となる企業は建設コンサルタントばかりではなく、情報通信系や電気系など当社事業の周辺もあり得る。次期中期経営計画に方針を盛り込んでいく。

海外もM&Aで伸ばしていく。売上高500億円のうち、海外事業は1割に当たる50億円を計画する。M&Aは海外

事業を主体とする日本企業と海外企業の両方がターゲットだが、同業者も同じ動きをしており、企業の獲得が競争になっっている。

働き方改革の一環として一部の管理職などを除き、転居を伴う転勤を前提とした働き方を見直していく。社員の事情に柔軟に対応する必要があり、社内システムの稼働で業務が見える化する。システムと連動する形で社員の評価や報酬の在り方なども変えてい

