



経営ビジョンに「Pro. ○○ on The SYSKEN」 を掲げ、プロフェッショナル集団をめざす！

株式会社SYSKEN



2017年度に策定した中期経営計画「わくわくチャレンジ！2020」が2年目を終え、本年度からは新たな目標・更なるチャレンジに取り組みます。SYSKENの新中期経営計画「SYSKEN NEXT STAGE 2023」の内容についてご紹介いたします。



SYSKEN本社

1. はじめに

2016年4月に発生した熊本地震から3年が経過しました。本年10月からは被災した熊本城の一部特別公開も決まり、少しずつ復旧・復興が進んでいます。しかし、まだ熊本城の本復旧までには20年近くの歳月が必要と言われ、SYSKEN熊本支店がある震源地・益城町では、まだ仮設住宅が立ち



復旧・復興工事が進む熊本城天守閣

並び、現在も住宅等の復旧・復興工事が続いています。

今日までSYSKENグループは地元企業として、通信インフラの復旧・復興工事をはじめ、地域・社会の活性化のため、様々な貢献活動等に取り組んできました。昨年は2回目となる「熊本県ブライト企業」、熊本で2社目となる女性活躍推進企業「えるぼし企業」にも認定されました。引き続き熊本が地震前の元気を取り戻すよう、地域イベントへの協賛や熊本市PR特命大使「舞踊団 花童」の応援など、地域の皆様、すべてのステークホルダーの皆様から、愛され・選ばれる企業を目指し全社一丸となって、更なる飛躍に向け取り組んでまいります。



熊本市PR特命大使「舞踊団 花童」



熊本県ブライト企業認定書



えるぼし企業認定マーク

2. 新たな中期経営計画

弊社は、2017年に発表した中期経営計画「わくわくチャレンジ！2020」(2017年～2019年)を推進してきましたが、コムシスホールディングス(以下、CHD)との経営統合や、「2020数

値目標売上高300億円」を2018年度に前倒しで達成したことから、本年度からは新SYSKENグループ中長期ビジョンを策定し、新たな目標・チャレンジに取り組むこととしました。

「わくわくチャレンジ！2020」では、《アスリートが2020年のオリンピックという夢の舞台に向け努力・チャレンジを積み重ねるように、SYSKENグループ全社員は新たな発想・大胆な行動により、様々なことに努力・チャレンジしていきます》とした経営方針のもと、従業員一人ひとりが各組織やグループ全体の目標や重点施策を理解し、各分野において「真のプロフェッショナル」となるよう事業計画達成のためにチャレンジを継続し、「コアビジネスの最大化と新規ビジネスの展開による収益拡大」、「予防保全等の積極提案による収益確保」、「グループ経営の推進」を3本の柱として収益構造の転換と財務体質の強化を目指してきました。

この2年間、中期経営計画「わくわくチャレンジ！2020」を推進していく中で、各種取り組み成果が達成された一方、次の課題（STEP）が見えてきました。

- ①情報通信工事の受注減少に対し、SYSKEN全体の売上高増加を図る
 - ◆更なる顧客開拓・エリア開拓による売上高アップへのチャレンジ
 - ◆お客様への提案営業による受注減少くい止め
 - ◆CHDグループ・子会社化した河崎冷熱・アイレックス各社との営業シナジーの拡大
- ②営業利益の減少は会社存続の危機ととらえ、全社挙げての改善が必須
 - ◆プロと言える優秀な現場代理人の育成
 - ◆工事別管理の一元管理体制の構築（営業本部）
 - ◆通建会社トップクラスを目指した施工利益率の改善

- ◆販管費抑制の知恵出し・実行（経営管理本部等）
- 新たに策定したSYSKENグループ中長期ビジョン「SYSKEN NEXT STAGE 2023」は、「わくわくチャレンジ！2020」の成果と課題を踏まえ、更に進化させた「組織力の強化」と「個々人の研鑽」により、お客様から信頼される企業体・指名を頂ける「人」作りに取り組んでまいります。

3. 課題を踏まえた重点施策

「わくわくチャレンジ！2020」を踏まえた課題に対し、SYSKEN各組織において重点施策を策定しました。

NTTインフラ構築事業の取組み

SYSKENの事業収益の柱であるNTTインフラ構築事業は、将来的な情報通信事業の動向を踏まえ、お客様への提案営業による受注拡大や、CHDグループとの業務連携、施工体制の見直し等に取り組んでいきます。

- ◆技術力に基づく提案と施工管理によりNTT業務領域の最大化を図る。
- ◆熊本地震（復興工事）の完遂に向けた設計・施工業務の最大化やITツールを活用した設計業務の効率化を図る。
- ◆更なるパートナーづくりを展開し、九州全域をカバーできる体制を構築する。
- ◆新たな保守協業・ROの展開に向けた体制づくり、効率的業務フローを確立する。

総合設備構築事業の取組み

総合設備構築事業は、収支改善を進め社内自立化によるSYSKEN内のリーディング事業本部を目指します。

- ①営業力強化に向けた体制の見直し
 - ◆首都圏、関西圏、北部九州圏の更なる改革
 - ◆CHDグループとのシナジーによる営業チャンネル拡大

- ◆M&Aにより子会社化した2社との相互シナジーによる営業チャンネルの拡大
- ②技術者育成
 - ◆優秀な現場代理人づくりに向けた育成
 - ◆ノウハウを織り込んだSYSKENパイプルの充実
 - ◆複合技術者育成に向けた資格取得推進
- ③利益構造の変革＝工程管理強化とシステム化
 - ◆専担の施工管理担当を配置し、キチッと管理する文化の醸成
 - ◆施工計画書・実績管理方法の標準化とシステム化
 - ◆スマホ写真等を活用したりリモート支援による現場代理人業務の分業化
- ④新たな展開事業への取組み
 - ◆補助金制度のリサーチとフル活用
 - ◆天神ビッグバン、熊本駅等再開案件への対応
 - ◆5G [新たな基地局・光ネットワーク構築・楽天モバイル]
 - ◆2020年問題をトリガーとしたLED等照明ビジネス拡大

高生産性への取組み

業務プロセスの抜本的改善により高生産性を図り、経営収益の根底を改革するため従来の発想にとらわれない業務イノベーションを図ります。

- ①社員の成長とともにお客様信頼度アップ（お客様から選ばれる社員と企業へ）
 - ◆資格取得・技能／技術力・人間力を兼ね備えた社員への導き
 - ◆問題提起・発掘・改善アイデアなど気付く感性、解決力、総合応用力を
 - ◆備える人財の育成
 - ◆組織を横断した研修（勉強会）による業務基盤の向上
 - ◆高生産性と発想の転換
 - ◆従来の業務実施方法にとらわれな

- ◆ 大きな業務改革
- ◆ 進化するツールの積極的導入
- ◆ 業務のアウトソーシング化
- ◆ コスト競争力強化

4. 新中長期ビジョンの基本姿勢

SYSKENグループ新中長期ビジョン「NEXT STAGE 2023」の策定にあたっては、①民需系営業の強化や新しいビジネス開拓等による総売上高の更なる向上、②全分野における業務見直しや徹底した知恵出しによる利益率の改善、③全社員が各々の分野の専門家を目指すプロフェッショナル集団作りを3つの柱として挙げ、全体的な施策を検討しました。

特に「プロフェッショナル集団」作りは最重要課題と認識し、技を極め、強い人間力を持った次代を担うプロフェッショナルの育成を進めることとしました。

経営ビジョンのスローガン「Pro. ○○ on The SYSKEN」の○○には社員個人の名前を入れ、社員一人ひとりがプロフェッショナルを目指します。そして、「個人の力」を基に、チーム力を重視した業務運営により、業界オンリーワン・ナンバーワンを進め、お客様に信用・信頼され選んでいただける会社「The SYSKEN」を目指していきます。

5. 人材育成基本方針

新中長期経営計画「SYSKEN NEXT STAGE 2023」の達成、ひいては今後SYSKENの更なる発展・飛躍に向けては、社員の育成強化は必要不可欠であり、具体的には「Pro. ○○ on The SYSKEN」を実現するため、プロの定義（求めるレベル）や育成の方法を明確化し、早期育成を図ることとしました。

プロの定義（求めるレベル）には、

①資格取得、②技能／技術力、③人間力を兼ね備えた社員と位置づけ、以下の通り取り組んでいくこととしました。

資格取得 全社員一人一資格取得を目指す

- ◆ 期首面談時に目標資格を決定
 - ⇒ 日頃のマネジメントとして、社員のモチベーションを上げること、達成すべき目標、進捗状況を共有することや動機付けが重要。業務が繁忙となり、つい不足してしまいがちな部下とのコミュニケーションを図るために必ず面談を実施する。
- ◆ 主要資格の申し込み期間及び試験日の周知
 - ⇒ 社内イントラネット上で、年間の

試験スケジュール、また受験申込期間中の受験資格を周知。

- ◆ 主要資格取得者の紹介
 - ⇒ 社内イントラネット上で、資格取得者の紹介。
- ◆ 資格取得に向けてのサポート
 - ⇒ 各職場へテキスト用の書棚を設置し、会社全体が資格取得を目指す雰囲気作り。
- ◆ 資格取得状況の報告
 - ⇒ 半期ごとに、受験者数（受験済みか未受験）、合否を集約し、経営戦略会議に付議報告。
- ◆ 年間の振り返り及び更なる充実に向けた働きかけ
 - ⇒ 受験者数や合格率をもとに分析し、次年度の資格取得のサポート

SYSKENグループ中長期ビジョンの基本姿勢

重点施策：現場代理人の育成概念

現場代理人の育成概念

へ繋げる。

技能／技術力

◆SYSKENバイブルの定着「わくわくチャレンジ！2020」施策を継続。
⇒「担当業務の明文化」及び「人事異動時の円滑な業務引継ぎ」を目的とした引継書（バイブル）の作成・ブラッシュアップ

◆全体的なスキルのボトムアップに向けた勉強会の実施
⇒社内勉強会を継続開催し、①人に教える・伝えることによる更なるスキル向上、②教える・学ぶカルチャーの定着を図り、全社的なスキルのボトムアップを図ります。

◆現場代理人の育成
⇒現場代理人は弊社業務の要であり、高い技術力や指導力・責任感など、人間力が求められる職種であり、働き方改革を踏まえた、効率的かつスマートな業務の在り方を目指し育成を図ります。

人間力

◆マネジメント力の強化
⇒若手社員（入社10年目までの社員）と面談等を実施し、その面談結果のフィードバックや、結果を踏まえた部下育成研修によりマネジメント力の強化に取り組む。

◆チャレンジ力の強化
⇒職場の問題解決に向け取り組む。

◆問題発見・解決力
⇒問題発見・解決力の強化策として、ワーキング活動の中で、繰り返し問題発見・解決に取り組む。

◆応用力の強化
⇒階層ごとに求める応用力に対し、必要なスキルを高める。

6. 協力会社への情報伝達改善と関係強化及びITツールの有効利用

また、施工体制を強化していく立場から、ITツールを活用した情報伝達改善を構築し、協力会社との更なる関

係強化を図っていくこととします。

7. おわりに

SYSKENは台風が上陸する可能性が高い九州（熊本県・大分県・宮崎県）の通信インフラを支えています。

2018年9月30日に南九州を通過した台風24号による、宮崎エリアの被災は、倒木837件等による設備被災（約2,100件）および一般宅内故障（約3,700件）が発生。また、中継光ルートは5ルートが断線となり甚大な被害となりました。

また、管外支援として9月6日に発

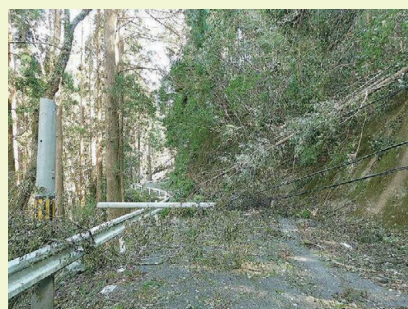
生した北海道胆振東部地震では無線基地局点検の支援1班2名体制で9日間。および8月28日に関西エリアに甚大な被害をもたらした台風21号被災においては9班18名体制で12日間故障修理等の支援に派遣し災害復旧にあたりました。

台風災害復旧に大きく貢献したとして、2018年度 西日本電信電話株式会社 代表取締役 小林社長より感謝状を受領しました。

今後も災害復旧においては身の安全を確保したうえでSYSKENグループが一丸となり災害復旧を遂行します。



協力会社への情報伝達改善と関係強化及びITツールの有効利用



宮崎エリアにおける台風災害の様子