

NEXT10 1st stageの今

創業100周年の節目となった2019年、私たちはCSV経営の継続的な実施によって、次の100年でめざす新たなMAEDAの企業像「NEXT100」を掲げました。そして、この新たな挑戦を実行するためのマイルストーンとして、次の10年「NEXT10」でめざす姿を策定し、それをバックキャスト手法により3つの中期経営計画に落とし込んだロードマップを構築しました。このロードマップの第一歩である中期経営計画「Maeda Change 1st stage '19-'21」では、3年間でNEXT10における戦略3本柱である「生産性改革」「脱請負事業の全社的推進」「体質改善」の基盤構築を目標としています。

私たちMAEDAが「NEXT10」でめざす姿、それは「総合インフラサービス企業」です。これは、当社が請負事業で培ってきた「エンジニアリング力」と、脱請負事業で力をつけてきた「新たな建設サービス」の融合によって実現するビジネスモデルです。

請負を軸に、その上流である事業投資や開発、下流である運営や維持管理へと事業領域を拡大、強化することでインフラを核としたさまざまな社会課題の解決、つまり私たちが特定したマテリアリティ（→P.4を参照）の全方位的な解決をめざします。

そして、社員一人ひとりが脱請負思考に基づいて事業主の目線を持ち、主体的に世の中の変化や社会課題と向き合い、新たな価値を提案および創出することは、まさにCSV経営の実践と言えます。

さらに私たちMAEDAは、今後も多様な社会課題を解決するため、ステークホルダーとの連携をより広げていくことが重要であると考えています。

ステークホルダーと創る課題解決の考え方

特集2で取り上げるコンセッション事業や包括管理業務委託のような取り組みは、抱える課題や将来ビジョンが地域によってさまざまです。そのため、右図のように多様なステークホルダーを絡めた循環モデルで関係性を広げることによって、課題解決の切り口を増やすことが必要です。

このモデルでは、産業や文化、スポーツなど地域に根差したステークホルダーに対して企業の技術やビジネス力を投入することで、人、モノ、サービスなどが動き、直接的あるいは間接的に利益が循環していきます。さらに、さまざまなステークホルダーを引き込んでサークルを広げることで価値の連鎖を大きくして、地域全体の活性化をめざすしくみです。

企業にとってはCSVでのさらなる価値創造につながり継続的な利益の循環が可能となる一方、ステークホルダーにとっても価値の創出による持続的な成長が期待できます。

ゆえに私たちはこの考え方が、持続的な地域のモデルになり得るものだと認識しています。



(例)コンセッションにおける三方良しのシステム

～MAEDAがめざすCSVでの価値創出とは～

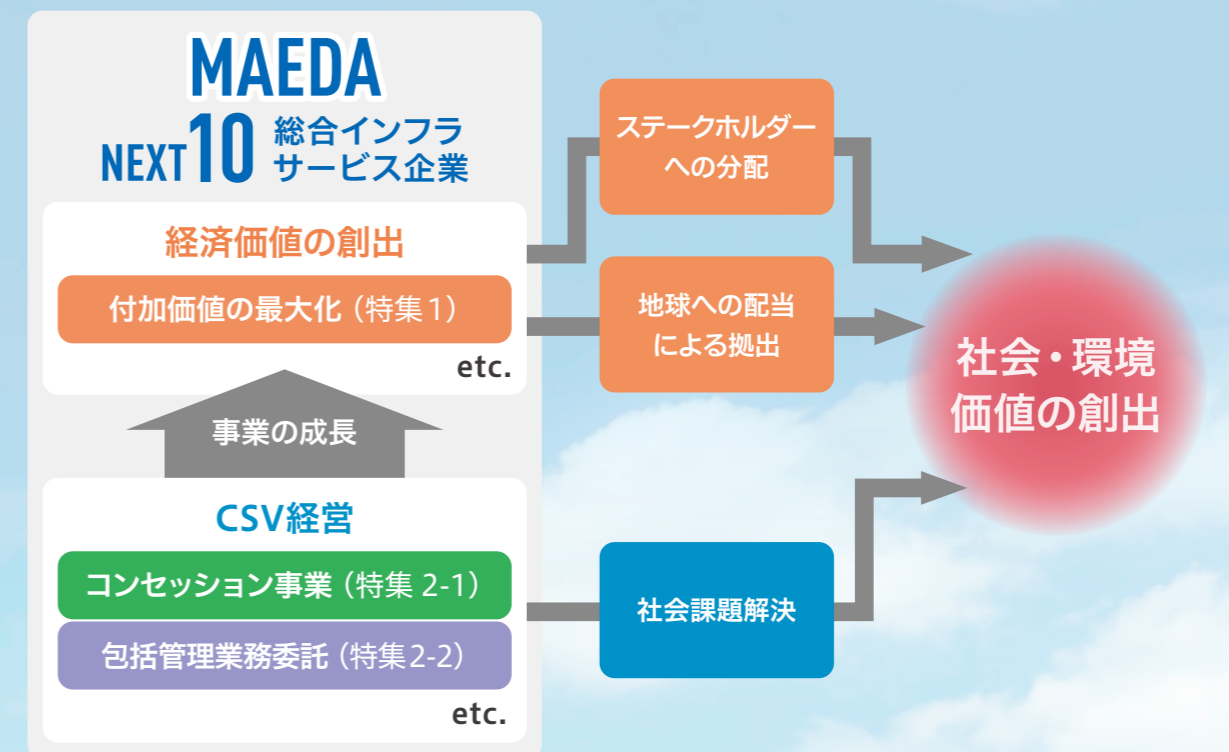
本特集では、MAEDAがめざすCSVでの価値創出についてご報告しています。

特集1では、NEXT10における戦略の取り組みで最大化をめざす付加価値についてご説明しています。この特集では付加価値を「創出した経済価値を示す指標の一つ」と捉えています。

付加価値最大化の取り組みによって生み出した経済価値をステークホルダーへ分配すること、地球への配当のしくみ（→P.28を参照）によって拠出することは、社会・環境価値の創出にもつながると考えています。

特集2では、CSV経営の具体例として、コンセッション事業と包括管理業務委託について取り上げています。

MAEDAがめざすCSVでの価値創出



特集1 「付加価値生産性No.1の実現」とは ▶ P.13

特集2 CSV経営実践としての脱請負事業 ▶ P.17

特集 2-1 新しいスキームでエンターテインメント・スポーツの市場に挑戦するアリーナ事業 ▶ P.18

特集 2-2 MAEDAグループの強みを活かした地域課題の解決 ▶ P.22