

清水建設株式会社 2023 年度 SDGs・ESG 説明会
主な質疑応答の内容

日時：2023 年 10 月 13 日 16:00～17:30

出席者：代表取締役社長 井上 和幸

代表取締役専務執行役員 東 佳樹

(管理部門担当、SDGs・ESG 担当、コーポレート企画室長)

執行役員 金子 美香

(環境経営推進室長、コーポレート企画室副室長)

取締役専務執行役員 関口 猛

(エンジニアリング事業担当、LCV 事業本部長、情報統括担当)

執行役員 山口 充穂 (財務担当、IR 担当)

コーポレート企画室 DE&I 推進部長 西岡 真帆

常務執行役員 大迫 一也 (グローバル事業本部 土木国際支店長)

〈講演1 SDGs・ESG の取組について〉

Q1. 昨今、企業経営において人的資本経営の重要性が叫ばれる中、「人財戦略部」を新たに設立したとのことだが、その設立目的について説明して欲しい。

A1. 従来、経営戦略については、経営企画部が行い、人財開発については人事部が担当するというように役割を分けてきた。人的資本経営について本腰を入れて戦略を練っていく上では、経営戦略の中で人財も戦略として位置づけて扱う必要性があり、この4月に人財戦略部を新設した。次期中期経営計画の担当役員が人財戦略部長を兼任しており、現在、経営企画部と連携して次期中期経営計画の策定にあたっている。
また系統別の教育計画を策定してきた教育委員会を発展解消させ、あらたに人財開発委員会を設置した。委員長には、イノベーション拠点「温故創新の森 NOVARE」の責任者である副社長を据えている。人財開発委員会の事務局は、人財戦略部が務めている。

〈講演2 グループ環境ビジョン “SHIMZ Beyond Zero 2050” の進捗状況〉

Q2. 環境にかかるコストを発注者へ請求することは可能なのか。

A2. 現在、事業を通じて脱炭素に取り組むことは、企業の社会的な責務である。すなわち、コストがかかっても脱炭素はしっかりとやっつけていかなければならない。顧客の考え方も少しずつ変化しており、実際、環境に関心が高い顧客からは、施工時に再エネ電力を使用するように指示を受けることもある。徐々にではあるが、環境にかかるコストを顧客に負担していただくケースは増えていくと考えている。

また、例えばコストが高い低炭素燃料などは、今後、供給量が増えていけば、少しずつだがその単

価も下がってくる。そのような環境コストの全体的な低価格化も期待している。

〈講演3 BLUE WIND の運用状況〉

Q3. BLUE WIND の受注活動におけるアドバンテージについて説明して欲しい。

A3. これまでの実績として、3MW、8MW(日本最大級)級の洋上風力発電施設を手掛けてきた。洋上風力発電の導入が盛んなヨーロッパでは、12MW 級が主流で、さらには 15MW 級といった巨大サイズの洋上風力発電の建設も予定されている。BLUE WIND は、クレーンの最大揚重能力 2,500t、最高揚重高さ 158m の能力を有しており、12MW 級や 15MW 級の洋上風力発電施設の建設が可能で、国内では現在のところ BLUE WIND だけである。

Q4. 効率的な作業が可能とのことであるが、平均的な土木工事と比較した採算性について説明して欲しい。

A4. 石狩湾新港洋上風力発電事業(8MW×14 基)では、当初のシミュレーションで 3~4 か月の工期を予定していたが、実際には 2 か月以内で据え付けを終えることができた。工期短縮は採算面に直結する。

また事業者側に早く引き渡しができることで、事業者は想定より早く操業が開始できることになり、事業採算に大きく貢献することができる。このような点もセールスポイントにしていきたい。

〈講演4 ESG ファイナンスの状況〉

Q5. ESG 債を需要喚起に効果があるため活用しているとのことだが、まだ条件面では有利に働く状況ではないということか。

A5. ESG ファイナンスに必要なことは、投融資する側、される側、双方が SDGs や ESG を意識することにより、適切な事業への資金の流れを作り、持続可能な社会の構築を進めるための基盤を構築することである。現在、低金利が続いていることもあり、ESG 債の条件面での差はほとんどないが、積極的に ESG 債に投資を行いたいという投資家の声も聞く。当社としても調達手段の多様性の一つとして、ESG ファイナンスを扱っており、今後金利が上昇すれば、ESG 債についてもメリットが出てくると考える。

〈講演5 DE&I の取り組み〉

Q6. 従業員やその家族以外のステークホルダー(建設現場の外国籍技能労働者、女性の職人等)に対して行っているダイバーシティの施策について教えて欲しい。

A6. 建設現場の外国籍技能労働者に対しては、宗教上の配慮を行っている。

イスラム教の技能労働者のためには、現場内にプレイヤールームを設置し、また一日に数回行う礼拝の時間についても認めている。また最近では、様々な国の出身者が働く現場も増えており、その

ような多国籍現場向けに、DE&I推進部で、様々な言語の現場看板のフォーマットを用意している。女性の職人に対しては、現場内で女性が快適に使えるトイレや更衣室の100%設置を目指して、現在取り組みを進めている。これまで男性中心の現場運営であった時には気が付かなかった職場づくりが求められており、「けんせつ小町チーム」といった女性の工事チームを現場内に設置するなど、職員とのコミュニケーションも図りながら、職場環境の整備を行っている。

〈講演6 グローバル事業におけるSDGs活動〉

Q7. グローバル事業(土木)における、今後の注力市場について説明して欲しい。

A7. 海外土木事業において、当社の技術を一番活かすことができるのが ODA 案件である。ODA 案件の場合、どうしてもアジア、アフリカが中心でエリアが偏ってしまう。ODA 案件以外にも、LNG 地下タンクなどの民間案件も手掛けており、当社の技術が十分に海外においても活用できることが証明されている。エリアにはこだわらず、そのようなシミズの技術を活かせる案件に引き続き注力していく。

〈その他〉

Q8. 新たな中期経営計画の発表時期が、建設業界では 2024 年問題と重なり、労働時間規制への対応が重要視されると思うが、どのような取り組みを現段階で考えているのか。

A8. 2024 年問題に対しては、単純に受注量を増やすのではなく、適切な工期と適切な配員を確保したうえで、次のステップにつなげていかなければいけないと考えている。

全現場において、4週8閉所を前提とした工程を確保することを求めている。そのためには、受注段階において、無理な短工期で契約を締結しないよう指示を出しており、次期中期経営計画においても、その点を盛り込む予定である。

具体的には、ワークシェアを活用し、内勤スタッフが現場をサポートする体制を構築している。現場ですべて行わなくて済むようにすることで、少しでも現場の従業員の負担軽減に努めている。

労働時間の管理については、このたび現場を含むすべての事業所に顔認証システムの導入を指示し、残業時間、労働時間の適正管理を行っている。

内勤部門については、これまでに RPA(ロボティック・プロセス・オートメーション)、AI、ICTツールを活用した生産性の向上に成功し、労働時間の削減につながった。次期中期経営計画においても、その中身を充実することを織り込んでいく。

Q9. SDGs・ESG の取り組みがどのように価値創造や業績につながっているのか。

また、連結業績では、大型低採算工事の影響を受けているため、外部からは SDGs・ESG の取り組みが業績に貢献しているかわかりにくい。社内でもどう分析・評価しているのか。

A9. SDGs に貢献する事業や ESG 経営を推進することは、企業としての責務であり、事業として行なう必要があり、将来的には業績に貢献するものでなければならぬと考えている。

本日の講演で SEP 船の運用状況について説明を行ったが、最終的にはマーケットの3割のシェア

を目指している。石狩湾の後には、台湾の案件も控えており、すでに利益も出てきており、業績に貢献しているものと考える。

再生可能エネルギーの余剰電力を水素に変えて貯蔵できる当社の技術「Hydro Q-BiC」などは、大阪万博のあるパビリオンでの導入が予定されている。国内では何件か顧客の建物に実装済みであるが、今後は大阪万博を通じて広く知ってもらいたい。

投資開発事業の分野でも、設計施工ができる建設会社の特性を活かして、環境性能の高いビルを建設し保有している。テナント入居者からも非常に高い評価を得ている。

コア事業の建設事業が低迷の中、SDGs や ESG に関する事業への投資は、未来への投資であると社内で分析・評価をしており、今後の事業の大きな柱としていきたい。

以上