



第65期の経営方針を発表する西原社長

中央設計技術研究所 西原社長は前期を振り返り「業績は過去最大の達成となった。特に受注高は能登半島地震対応と、重点化事業として進めている官民連携事業関連で大きな成果があり、44億円となった。営業利益確保も各部署が毎月きっちり管理し、コスト削減に努めてもらった成果」と感謝を伝えた。

人財確保・育成に重点

第65期経営計画報告会

中央設計技術研究所（金沢市）

重点施策としたIT基盤強化の推進では、情報セキュリティの継続的対応とDXによる業務効率化、人材確保・育成、組織力強化では、「人財獲得推進室」の新設、新たな「人事評価制度」の運用開始、外部研修参加の充実などを実施した。

今期65期業績目標は、売上高40億7000万円、受注高41億5700万円、生産額40億7000万円、営業利益2億3700万円に設定。営業利益率について「2030年の営業利益は6・0%とし、前期に引き続き今期も大きくアップさせ

ない。RPA等のDX化、各種社内システム導入などで業務効率化を図るとともに、官民連携事業、人材確保・育成に注力し、投資を継続する」方針を示した。

重点施策では、会社継続に向け計画と改善を繰り返すPDCAで人材獲得を推進。必要となる新たな事業創出とCSEブランド商品の継続的開発も進めていく。また、受注がでる生産力の拡大と業務効率化、情報セキュリティの継続的強化に加え、ほめる企業文化の醸成や社員のモラル向上なども図る。

1月に中部支社を新設。「中部地区に本社・本店を置く企業では、水道事業の売上げランキングが1位であり、さらなる経営基盤の強化と受注拡大を目指す。重要拠点を配置する。将来的には、関東や関西での支社新設も検討している」とした。結びに「当社のブランドは一人ひとりの社員、人材である。社員のノウハウやスキルが社会や顧客から評価され、当社の持続と成長に向けて、人材を人財に高めていくBranding経営に取り組んでいく」と決意を伝えた。

来々1月、中部支社を新設