



地域密着営業網を強みに

2021年3月期の業績について、「新型コロナウイルスの影響はあったものの、売上・利益ともに目標値の達成は見込めそつだ」と話す。ただ受注については、コロナ禍によって営業活動が十分にできなかったことから「予断を許さない状況だ」と気を引き締める。

22年3月期の見通しでは、得意とする民間工事について「全

国に約120カ所の営業所と約100カ所の合材工場を構え、地域に密着した営業網を構築している。この強みを生かして下落を最小限にしたい」と述べ、官庁工事についても「狙いを付けて着実に受注したい」と意欲を示す。

4月からは、新中期経営計画も始まる。現在は、コンプライアンス（法令順守）を始めとし

の新入社員採用について「予定数は確保できたものの苦労が多かった」と振り返る。今後の採用活動に向けては、道路づくりの魅力とともに、1年間の研修期間を設けていることなど「人材育成の制度をしっかりと整えていることをアピールする必要がある」と考えを示す。

また、協力会社の人材確保について「宿舍などの福利厚生や

設備投資については「施設が古くなると職員のモチベーションにも関わるため、年度計画に沿って確実に取り組んでいく」と話す。

働き方改革では「過重労働はかなり減ってきた」と手応えを感じている一方、「一人ひとりの労働時間と休日もしっかり管理して確保しているが、事業所単位での週休2日についてはなかなか難しい」として、さらなる取り組みの必要を示した。

生産性向上に向けて、「デジタル技術は品質を確保し生産性を高めるためにはしっかりと向き合わなければならないものと認識している」と述べ、まずはITインフラの整備を3月までに終わらせ、先んじて取り組んでいる前田建設のリリースも活用しながら具体的な技術について検討していく方針だ。

た体質改善や生産性改革、新しい収益基盤の確立を最重要経営課題として、策定を進めているところだ。20年に創立90周年の節目を迎えた。10年後の100周年に向けた方針づくりも検討事項になっている。

賃金などの待遇にしっかりと気を配らなければならない」と話す。「当社には、工事部門と製造部門にそれぞれ協力会がある。その会員数は減ってはいないものの高齢化が進んでいる」と述べ、人材確保や承継問題の支援が必要だとする。

人材確保では、21年入社予定

