

営業や前田グループと連携

社会や産業構造の変革は、新型コロナウイルス感染症の拡大も相まって加速度的に進んでいる。前田道路の土屋聡専務執行役員工事業本部部長は、こうした状況を踏まえた上で、同本部の事業戦略の第1に「地域密着の営業展開をさらに盤石なものとする」ことを挙げる。加えて、官庁工事の受注強化やPPP／PFI事業なども継続して力を入れる。現状や課題を聞いた。

そこが聞きたい

4月1日付で工事業本部に就任した。「諸先輩が築いた経営基盤のさらなる強化

と新たな収益基盤の確立のため、会社の方針・方向性を各支店に伝え、支店長とのコミュニケーションを取りながら働きがいのある環境を整え、持続的な成長を実現する」と抱負を述べ、そのために品質重視の仕事を最優先すること、で「前田道路ブランド」をより発展させることを目指す。工事業本部には「工務部」

「工務部」「工事技術部」の3部があり、「事業の持続的成長を実現するためには、各部長と常にコミュニケーションを取る」ことが重要だ」と力を込める。



前田道路専務執行役員工事業本部部長

つちや 土屋
さとる 聡氏

事業戦略は、まず同社の強みである地域密着の営業展開を「もう一度見直し、さらに盤石なものにしたい」と意欲を示す。

加えて、2015年から受注体制を強化してきた官庁工事にもさらに伸ばしていく方針だ。「官庁受注の強化はここ2、3年で実を結んできており、以前と比べて100億円程度は伸ばすことができている。官庁・民間担当者の循環配置の実施などで、技術の伝承に努めていく」と語る。

PPP／PFI事業は、14

年に東京都府中市で「PPP包括委託」の工事物件を受注したことを皮切りに継続して受注を重ねており、「今後も広がりを見せていくだろう」という予想のもと、対応するための組織づくりを充実させ、営業部と連携してさらなる受注拡大を目指す。大規模なPPP／PFIは「前田建設の力を借りて一緒に参加していく」とグループでの協力にも言及する。

また、「企業は人なり」と強調し、人材確保の重要性を訴える。「人材なくして会社の発展はあり得ない。特に技術者不足は慢性化しているため、働く環境の改善は急務だと考えている」と述べ、土日

休日取得の啓発や時短対策、設備投資などに取り組むとともに、支店長との連絡を密にして人員を適材適所に移動させることで生産性の平準化を進めることも必要だとしている。

る。

人材確保のために不可欠な働き方改革は、「デジタル活用などで業務の効率化を進めていく。ただ、道路舗装の仕事はDX（デジタルトランスフォーメーション）による省力化などだけでは解決できない。どうしても人手が必要になってくる部分もある。人材採用にはいま以上の工夫が必要だ」と述べる。あわせて、「若い人に道路舗装業界へ興味を持ってもらうための施策に会社を挙げて取り組んでいく」と強調した。

* *

1980年3月立命館大理工学部卒業、同年4月前田道路入社。入社以来38年間、中国支店を活躍の場とし、2015年4月には中国支店長に就任した。その後、17年6月常務執行役員中国支店長、18年4月常務執行役員中部支店長、20年4月専務執行役員中部支店長、同年7月専務執行役員工事業本部工務部長を経て、4月から現職。愛知県出身。56年4月12日生まれ、65歳。

