



社長に就任して2期目。今期は前年度よりも受注増で推移している。昨年11月には来期からスタートする中期経営計画をまとめた。「計画は5年先となる20年度を見据え、今後3年間の行動方針を示した。業績を現時点より2割以上アップさせることが目標だ。業界全体は公共事業費がそれほど大きく伸びると思えないが、経営方針として

業績20%アップを目標

右肩上がりを目指していきたい」と意気込む。

今後の戦略は、まずは鉄道や道路など既存分野の強化を掲げる。「既存の業務は地道に伸ばしていく。この中でインフラの維持管理分野が、この先も需要増が見込めるため、人員を増強し営業にも重点を置く」方針だ。得意としている鉄道分野は「さらに伸ばしていきたい。北

いく」と話す。

次期計画では新規事業の検討も行う。「自治体の地域活性化施策の支援として、その地域に人を呼び込むための手法などを提案し、運営・管理するエリアマネジメント業務をイメージしている。事業化の可能性についてはこれから検討する。また、維持管理関連の業務としては、インフラの点検を効率化できる

をして評価点を上げ、技術競争に勝てる体制を構築していきたい」と考えている。

現在社員は約400人。今後4、5年で50〜60人程度の増を見込む。人材教育は数年前に体制を構築した。「入社後1年間のOJT(職場内訓練)だけでなく、一人前になるまでに必要な教育や指導カリキュラムを組むことで、各自の将来のキャリア形成も含め啓発したい」とする。

陸新幹線の敦賀〜大阪ルートや北海道の函館〜札幌間、リニア新幹線などのビッグプロジェクトが今後も控えており、受注を目指す。ハード系の設計だけではなく、運営・管理者へのコンサルティングやLRT(次世代型路面電車)事業にも注目して

手法の開発もしたい」と新規ビジネスの視野を広げる。生産性および品質の向上は、継続的に取り組む課題と認識する。「国交省が発注する業務は、受注した業務の完了後の評価点が次の受注に大きく影響する。次の仕事のためにも、良い仕事を

CIMは、「CIMの言葉が出てくる前から、3次元CADを推進してきた。いまは普通の業務の中に普通に取り入れている。特に国交省発注の道路や橋梁設計の場合は、当社にCIMのノウハウが豊富にあることをアピールしていく」。組織的には昨年5月にCIM推進室を立ち上げており、各部署のCIMをサポートする。