



負担増やさず生産性向上

2021年3月期は5カ年の中期経営計画の3年目、ちょうど折り返し地点に位置している。第3四半期までの業績は「民間工事の受注に一部陰りが出ているものの、売上・利益はほぼ計画どおりの成果を出すことができています」と述べ、「一部民間の大型工事が不採算を抱えているので、それがどう推移するかが問題だ」と話す。

製品部門は「20年3月期が不調だったため、今期はその分注力した結果、出荷量を増やすことができた」と振り返り、「引き続き出荷量を増やすための努力を続けていく」と意欲を示す。また、中計で掲げる「500億円規模の売上で5%の営業利益を出せる会社を目指す」という目標を達成できる体制を整ってきたことを受けて、修正5カ

年計画を檢討している。「売上の規模を550億円に上げても利益を伸ばすことができるかどうかなどコミュニケーションをしている。当社は売り上げが変わらずとも利益や社員の処遇を向上させる『質的成長』を重んじている。社員の負担を増やさ

ず生産性を上げること、『安定的な5%』を維持できる体制を目指す」と方針を示す。新型コロナウイルスの影響については「現場には感染防止対策に取り組みながら工事を継続してもらっているが、苦勞をかけたまましている」と話したほか、デジタル化の大幅な進展もコロナ禍の影響として挙げる。「もともと、20年7月に予定

されていた東京五輪開催中は会議をオンライン化する予定で準備を進めていたが、コロナ禍によって予定を前倒しし、4月からは支店長会議などはすべてオンライン化した。新入社員や部長クラスなどを対象とした研修もすべてオンライン上で実施し

ており、懇親の機会が減ってしまったことを残念がる声もある一方、時間のロスがなくなり効率的だという反響もある」オンラインの活用はコロナ禍が収束した後も継続する方針で、必要に応じてオンラインとリアルを使い分けていく。「コミュニケーションの密度が下がることが懸念されるので、それをいかに補うかが課題だ」としている。

22年3月期については「『防災・減災、国土強靱化のための5か年加速化対策』によって生じる市場の波に乗ることができるとが1つの課題だ。ミッシングリンクの解消や4車線化、ダブルネットワーク、老朽化対策などの需要を取り込めるよう注視したい」とするほか「維持修繕工事には継続して注力していきたい」と説明する。

