

# 佐藤渡辺社長

2021年度に3カ年の中期経営計画をスタートした。原油価格の高騰が製品部門の収益を圧迫しているが、価格転嫁に理解を得られるよう顧客と粘り強く交渉していく。中期計画2年目の22年度は目標数値の達成に向けた重要な1年。得意分野の環境景観商品などを武器にして受注拡大を狙う。

## ◆今後の事業展望は

——来期の受注戦略は。  
『防災・減災、国土強靱化のための5か年加速化対策』に関連した多くの工事発注が見込まれ、技術提案力を生かした受注確保に努める。ウォータージェットを活用した橋梁補修工事もターゲットにし



# 石井 直孝氏

## この人に聞く

# D X推進に向け本格検討

たい。高速道路だけでなく国道や県道でも老朽化した橋梁がたくさんある。今後需要が増加する長寿命化対策に対応できるよう施工機械を含めた体制の強化を急ぐ」

『リ・タンスイシステム』も

——生産性向上と働き方改

革も喫緊の課題だ。「23年度に小規模を除く直轄工事にBIM/CIMが適用される。まだ舗装工事で発注事例はないが対応を急ぐ必要がある。BIM/CIMを含めたDX(デジタルトランスフォーメーション)を扱うプロジェクトチームを立ち上げ本格的に検討を始める」

——中期経営計画で注力する分野は。  
「頻発する集中豪雨に対応した環境景観商品の実績を伸ばしていく。その一つが透水性コンクリート舗装『パーミアコン』だ。雨水流出の抑制とヒートアイランド現象の緩和に効果が期待できる。環境

——会社全体のCO<sub>2</sub>排出量の約9割をアスファルト合材工場が占めている。燃料のガス化や中温化アスファルト混合物を製造するフォームドラスファルト発生装置の設置などは順次進める。合材工場の対策に40億円程度の投資を見込むが、カーボンニュートラ

「24年4月に時間外労働の罰則付き上限規制が適用される。DXの推進で生産性はかなり向上するだろう。ただ現場の施工管理や原価管理、写真整理、完成検査の書類検査などを1人で抱えている状況では抜本的な改善は難しい。分業制にしないと残業は減らず休日も取得できないと思う。本社や支店などで現場をサポートする体制を構築し、必要に応じて業務の外注も考えなければならぬ」。

