

◆創業100周年、次代への展望は

原油価格高騰の影響で特に製造部門の利益を圧迫している。引き続きアスファルト合材の原価高騰分の価格転嫁に向け顧客と粘り強く交渉を続ける。2023年度は中期経営計画の最終年度。12月には創業100周年を迎える。経営環境は厳しいが、利益改善と受注拡大に注力し、数値目標の達成に全力を尽くす。

◇ 現状の経営環境は。「国土強靱化対策や防災・減災対策など国の関連予算は確保されているが、22年度上期の合材出荷量が過去最低の1667万トまで落ち込むなど、舗装関係は伸びていないのが実情だ。受注環境は依然厳しい状況にある。あらゆる

佐藤渡辺社長

石井 直孝氏



「23年度は中期経営計画の最終年度となる。「売上高420億円、営業利益20億円以上の数値目標は何としても達成したい。受注高は施工体制の状況もあり山と谷がある。22年度上期は厳しい結果だったが、年度末まで受注獲得に全力を挙げ、次年度への繰り越し工事を増や

ユール関連工事は積極的に挑戦したい。創業100周年を迎える23年度は全社一丸で目標達成に向かうとともに、激しい環境変化へ柔軟に対応できる会社を目指していく」

「カーボンニュートラルの取り組みは。「二酸化炭素(CO2)排出量の大半を占める合材工場

の対応を急ぐ。燃料のガス化とともに、低炭素型舗装の普及拡大を見据え、中温化アスファルト混合物を製造するフ

検討していく」  
「働き方改革と生産性向上が喫緊の課題だ。「外注を含め本社や支店で工事書類の作成支援を行うなど、現場の負担を軽減する体制を整えていく。職員の意識改革も進みつつあり、課題はあるものの確実に成果が現れてきている」

「国土交通省が進めるIC T施工に対応した測量機器などの導入や遠隔現場にも取り組んでおり、現場の生産性は高まってきた。担い手不足の中で、将来的にはAIなどを活用した舗装機械や合材工場

この人に聞く

環境変化に柔軟対応を

物価が高騰し、それに設計単価も追いついていない。合材出荷量の低迷が見込まれる中、製造部門での価格転嫁の交渉は厳しい状況が続くだろう」

「引き続き提案力の向上や施工体制の強化を図り、官民工事ともに受注を平準化できるように努めていく。需要拡大が見込まれる高速道路のリニ

「オームドアスファルト発生装置の設置などは順次進める。横浜合材工場で実績があるストックヤードの屋根を活用した自家消費型太陽光発電設備も他の工場へ展開できないか

「要になるだろう。投資も大きくすべてを自社開発することは難しい。常に新しい技術の動向にアンテナを張りながら情報収集に努め、対応可能な部分から着実に前進させていく」。

