

佐藤渡辺 鎌田 修治社長



2024年は、創業101年目の新たなスタートを切った年となった。中間決算は、材料、機械、労務費の高騰などの変更に交渉による金額の獲得が思っように進まなかったことから、利益が上がらず厳しい業績となったが、「工事の原価管理の教育を徹底する」ことで、利益の回復を目指す。

中期経営計画の2年目となる

成長へ人材育成を強化

25年度は、「人材育成を改めて強化する」方針を掲げる。働きやすい職場環境を構築し、人的資本への投資を積極的に進める。そのため、エンゲージメントの向上に関連する施策を本格的に導入する。「社内だけでなく外部の講習にも積極的に参加し、多方面からの考え方を取り入れてスキルアップを図る」と見据える。

例えば、「後継者問題を抱える建設企業や、ウオータージェット関連事業を展開する企業と連携できれば」と、M&A（企業の合併・買収）の可能性を示唆する。資本業務提携を結ぶ佐藤工業とは、「トンネルや大規模構造物など、ウオータージェットシステムの新たな工法を模索している」と明かす。

注力事業の一つに、環境景観
「ビルできる」とする。社員の週休2日をほぼ達成するなど、働き方改革も進む。一方「現場の作業員には、休日を考慮した給料や歩掛かりの見直しなど、柔軟な対応が必要」とし、「1日当たりの稼働時間を短縮し、施工量が少ない中での単価設定が重要」との認識を示す。

「大型工事の受注を目指す。民間工事は、関東近辺のプロジエクトに積極的に参画したい」と話すように、質にこだわった受注戦略を展開する。「売上高400億円超えを目指すため、佐藤渡辺の成長性を示す」とし、具体策を検討しているという。

事業を挙げる。なかでも、間伐材や建築の材料として使われなかった端材をチップ化して舗装材料とするウッドクリートの展開に力を入れる。高尾山の山道の一部を試験施工することが決まっており、「原料には東京都産材を使っている。地産地消をア

人材確保に向けて、「シニア世代社員向けに、待遇改善の施策を打ち出す」と明かす。DX（デジタルトランスフォーメーション）の活用でも担い手不足に対応する。東京ガスと共同で、スマートフォンで写真を撮り、面積を測定するシステムの開発を進めている。「当社の認知度を高めることは、企業の価値向上にもつながる」と強調し、道路舗装の魅力を伝え続けることで人材確保につなげたい考えだ。

