



創業101年目を迎えた2024年度に3カ年の中期経営計画がスタートした。製品販売事業はアスファルト合材の製造原価が上昇し、価格転嫁が思うように進んでいない

佐藤渡辺

## 鎌田 修治 社長

# 地産地消の景観舗装拡大

が、顧客には価格転嫁への理解を粘り強く求める。建設事業も含め原価管理をさらに徹底し、今期の中間決算では厳しい結果となった営業利益の回復に全力を挙げている。

営業戦略として、高速道路の大規模リニューアルなど当社が対応し得る案件に積極的に応じ、受注につなげたい。強みである景観舗装では高耐久型セメント系木質舗装「ウ

ッドクリート」の普及を目指す。高尾山(東京都八王子市)の登山路での試験施工では東京都産の木材を採用し、地産地消による持続可能な社会づくりに貢献していきたい。

が、顧客には価格転嫁への理解を粘り強く求める。建設事業も含め原価管理をさらに徹底し、今期の中間決算では厳しい結果となった営業利益の回復に全力を挙げている。

営業戦略として、高速道路の大規模リニューアルなど当社が対応し得る案件に積極的に応じ、受注につなげたい。強みである景観舗装では高耐久型セメント系木質舗装「ウ

中長期的には年間400億円前後で推移している売上高を伸ばしたい。M&A(企業合併・買収)も選択肢の一つ。ウオータージェット工法など当社保有技術とのシナジー

の魅力を、重要性を伝え、一人でも多く担い手の確保に努める。

