

佐藤渡辺 鎌田 修治 社長



独自技術の認知度高める

——2026年の展望は
「売上高を400億円まで回復させるとともに、利益の改善を目指す。製造販売分野は価格転嫁が道半ばであることに加え、アスファルト合材の製造数量低下を食い止めることが難しく、地方を中心に業績は厳しい。プラントの統合も必要な状況だ。中期経営計画の最終年度になるため、30年に向けた展望を社内外に発信したい」

「景観舗装に再注力し、木質舗装、ウォータージェットといった独自技術の認知度をさらに高め、異分野も含めて展示会などに積極的に出展したい。脱炭素に寄与する舗装を展開し、環境に配慮した材料だけでなく、高強度舗装などの新技術を導入する。技術は、さまざまな分野のメーカーと連携しながら自治体などに発信していく」

「分野を補える企業とのM&Aを考える。アライアンスは、材料に関連する新技術を含めて積極的に検討する。既存事業の見直しも、新たな事業につながる可能性がある」

「人材育成にも力を入れており、新入社員教育を見直し始めた。現場やプラントで研修するだけでなく、実戦で使える測量やCADなどに特化したプログラムを取り入れたい。営業所長・課長だけの会議も実施するなど、在籍している社員の力を伸ばす」

「工事部門では、道路舗装以外の民間工事にも携わっていることをアピールするほか、包括管理への参入も視野に入れる」

「積極的な中途採用を行うため、リファラル採用、カムバック採用を導入している。新卒も学部不問で技術系職員を採用し、現場に配属する取り組みを実施している」

「材料分野での脱炭素を意識する。プラントの燃料転換を進めるほか、中温化も普及させたい。経験豊富な技術員が全国の営業所、支店に出向き、現場を支援する技術を直接伝承していく体制づくりも必要だ」



横顔

今年の一字には「挑」を選んだ。25年に制定したパーパス「真心こめた『みち』への挑戦・安心と感動を」を深化させていく。

