



かまた
佐藤渡辺
しゅうじ
鎌田 修治
社長

——2026年の展望は「売上高を400億円まで回復させることも、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、地方を中心とした業績は厳しい。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。脱炭素に寄与するアルト合材の製造数量低下を食い止めることが難しく、地方を中心とした業績は厳しい。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。脱炭素に寄与するアルト合材の製造数量低下を食い止めることが難しく、地方を中心とした業績は厳しい。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。脱炭素に寄与するアルト合材の製造数量低下を食い止めることが難しく、地方を中心とした業績は厳しい。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」

独自技術の認知度高める

「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」

——M&A（企業の合併・買収）やアライアンスの考え方には、「異業種を含め、当社に足りない

「人材不足は大きな課題だ。働き方改革により、働く時間が限定されることで給与面に魅力を感じなくなる建設技能者もいる。猛暑の中での作業も深刻な課題であり、夏に向け、対応策を示す必要がある」

「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」



今年の一文字には「挑」を選んだ。年に制定したパーソンズ「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。

「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はなく、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」

——技術開発の方針は

「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」