



2025年度は3ヵ年（24～26年度）中期経営計画の中間年で右肩上がりの数値目標を掲げていたが、上半期に120日間の営業停止処分を受けた影響で厳しい状況にあ

佐藤渡辺

鎌田 修治社長

る。特に工事部門の受注高が大きく減少した。製品販売部門もアスファルト合材の製造量が減る中、原材料価格の上昇分の価格転嫁はまだ半ばである。効果的な技術提案や採算性のさらなる改善などにより、挽回していきたい。

景観舗装の木質舗装や、ウォーターレジット工法といった得意技術の認知度を高めるよう努力する。脱炭素素材の

活用も課題の一つ。舗装の品質を維持しつつ、脱炭素にもつながる素材を材料メーカーと共に開発し、公共発注機関などにアピールしていく。民間工事でも独自の強みを生かして需要を取り込む。道路舗装以外の土木分野でも当社が担える仕事がある。それを展

示会出展などを通じて発信していきたい。

材料や新技術に関するアラ

イアンスは積極的に進めた。異業種を含めM&A（企業合併・買収）に関する良い話があれば前向きに検討していく。26年度は中期経営計画の最終年になるが、その先の30年度に向けた新たな取り組み、展望を社内外に発信したいと考えている。

働き方改革の一環で夏季の道路舗装現場の環境改善が急務になっている。当社だけではなく業界全体の課題だ。国土交通省などの指針を踏まえ、今夏に向け取り組んでいく。

得意分野の強みをアピール

