



リストロなしで業績アップ

— 厳しい市場環境下で
の社長就任となった。

「基本的には船木健治前社長（現会長）と同じ路線で経営していく。現場上がりという自分のキャリアを生かし、現場の労働環境改善に力を注ぎたい。働き方改革に取り組むことで、当社はまだまだ利益を上げることが出来る。現在の売り上げ規模（105億円）でもリストロなしで業績アップが十分見込めるはずだ。無駄を取り除き、計画的に仕事ができるようにすれば、もっともったい会社

大日本コンサルタント

になると確信している」

— 建設コンサルタント業界は、安値受注で疲弊している。

「安易な価格競争には参

かわかみ まさひて
川神 雅秀氏



が、本年度はこれを7割に増やしたい。総合評価落札方式の案件は、技術点のウエートが低く、どうしても価格競争に陥りやすい面が

者を数多く抱えた企業が生き残る構図になりつつある。まさに企業の総力が問われる時代になった」

— 市場縮小が避けられない中、新規分野の開拓も急務では。

加しないというのが当社の経営スタンスだ。総合評価落札方式とプロポーザル方式による受注が、昨年度は合わせて全体の6割だった

「構想、道路といった得意分野をさらに伸ばしたい。特に維持管理分野は競争力を高める必要がある。さらに当社のブランド技術ともいえる『NEERESOL VE（リゾルブ）空中電磁法システム』を使った防災向けの面的地盤予測などもある多自然型の河川づくり

を中心に展開していきたい」

「海外事業では、ベトナムで長大とともにコンサルタント業務を受注したニヤッタ橋プロジェクトがよいよ施工段階に入る。当社は長大とともに施工監理を担当する。ベトナムではこのほかに計画段階の大規模橋梁がいくつかあり、今回の実績を足掛かりに受注を伸ばせたらと期待している。東南アジアを中心に政府開発援助（ODA）プロジェクトを着実に受注していくつもりだ」。

（9月18日就任、長崎大工学構造工学科卒、島根県出身、60歳）