

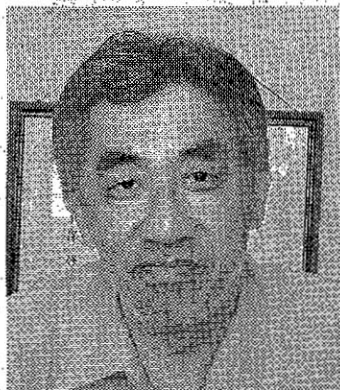
全社的に受注が低迷した昨年の巻き返しを図るべく、関東圏を担当する東京支社長に7月1日付で就任した。「トップセールスを率先して行うことで地方行政からの受注を強化したい。また、支社内に設置した部署横断組織『防災技術部』を生かし、防災分野に力を入れる」と展望する。

就任に当たり、川神雅秀社長から「強いリーダーシップ」と「確実なる利益確保」の2点に特に力を発揮するよう要請されたという。受注向上の「要」に考えるトップセールスでは「2カ月で自治体へのあいさつ回りが

支社長席



では「1日のうち約1・5時間は発注者や現場など外部と連絡を取らない『集中タイム』とし自分だけの業務に専念するよ



大日本コンサルタント
取締役東京支社長
あらい のぶひろ
新井 伸博氏

終わった。プロポーザルを中心に当社の技術を売り込みたい」と意気込む。業界全体の課題である時間外労働の削減に向け、東日本大震災を受け、

リーダーシップと利益確保

河川、砂防、地盤、トンネルなどの部署をまとめた防災技術部を設置。「防災という多様な広がりを持つ分野に対応するため、関係する技術分野をまとめ指揮命令系統を一本化した」。多様な切り口で発注量増加が見込まれる防災関連業務に対応する。

東京支社には約280人が勤務している。「とにかく仕事を好きになってほしい。無我夢中で目の前の課題に取り組み、結果を出すことが重要」とゲキを飛ばす。

趣味はソフトボール。長崎大学院修士課程修了。山口県出身、55歳。