

就任から3カ月を経て、「（北陸は）顧客とのつながりが濃く、顔が見える付き合いが多い。地域に信頼され、当社がいて良かったと思われる仕事をすることが、結果として事業規模の拡大につながる」と、地域に貢献していく視点で支社運営する方針を示す。

維持管理市場の拡大に伴い、強みである橋梁では「点検・補修」が増加し、受注の件数・金額とも「新設・耐震」を上回るようになった。「最重要点で取り組むが、業務の効率化が不可欠」と強調する。

支社長席



案していく」考えだ。

道路に関してもトンネルを始めトータルで点検できる態勢を整え注力し



大日本コンサルタント
常務執行役員北陸支社長

やまもと しんじ

山本 信二氏

膨大な件数を抱える市町村の市場については、町村の市場については、（北陸では）まだ包括発注の動きが少なく、発注者にそのメリットを提

地域貢献の視点で支社運営

同支社では各部門が力を合わせ一体となって受注に取り組んでおり、総合評価やプロポーザルの「打率」は社内でもトップという。

こうした社員の意識をさらに伸ばしながら、個々のスキルを適正に評価することで「仕事が楽しくなる好循環につながった」と語る。

「自分の気持ちを常に前に向けていくこと」がモットー。大学時代にスキー部で鍛えた果敢なスピリットだ。愛媛大工学部卒。技術統括部防災事業統括から7月1日付で現職。高松市出身、56歳。