

高久晃社長の後を継ぐ大日本コンサルタントの次期社長に新井伸博氏が昇格することが内定、9月下旬に就任する。インフラの新設事業が減ってきている一方で、「保全・防災関係の受注が増えている。特に点検業務がかなり増えている。技術競争の時代に来ており、競争力の強化や挑戦分野の拡大など、これまで以上の施策が求められている」と見据える新井氏に、事業戦略などを聞いた。



——就任の抱負を
「2013年1月に創立50周年の大きな節目を迎えた。建設コンサルタント業界は、社会資本整備に携わることから、国や地方公共団体の政策に影響を受けやすい市場環境だ。50年の歴史の中で、時代による多少の変化に対しても安定した業績を残せる企業体質へと転換したと思ってい

新 社 長
Interview

る。橋梁と道路がコア事業だが、これを拡大することはもちろん、まちづくりや再生可能エネルギーといった新規領域も広げていく」

人材育成とブランド力向上

「第11次中期経営計画が7月からスタートした。重点課題として『競争力のさらなる強化』『仕事の効率化』『社会的ニーズへの適切な対応』を挙げている。競争力の強化に向けては、プロポーザル方式や総合評価落札方式がメインとなるので、人材育成と会社のブランド力を向上することが大きな課題だ。コア事業のプロポーザル方式の特定率を10%アップしたい。受注比

「インフラ技術研究所の人数を倍増し、プロフェッショナルな人材の育成、経営資源の集中投資による新規事業開拓の体制整備に取り組んでいる。仕事の効率化は、生産力と収益性の向上とともに、ゆとりの創出にもつながる。組織体制、業務実施プロセス、働き方などをもつ一度見直ししていく」

——特に力を注ぐ事業などは
「構造保全事業分野では、新設業務が激減している状況で、高速道路事業の大規模更新・修繕がかなり発注されており、これを受注していく。M&A（企業の合併・買収）は、積極的に行っていきたい。事業分野の拡大は必要なことであり、企業買収や提携を成長戦略の1つの手段として、展開していく」

「建設コンサルタントは、人材が財産・資源であり、人材育成も非常に大事だ。ワーク・ライフ・バランスに代表される働き方を、いまの時代にあった形でもう一度再構築していく。高い専門性を究めた上で、幅広い知識も兼ね備えた人材育成を行っていきたい」

——事業戦略について
目指す」

率もプロポーザル方式と総合評価落札方式で50%以上を目指す」

「防災、河川・砂防、まちづくり、再生可能エネルギーといった2軸、3軸事業を主力事業に移行していくことも長期的な課題だ。海外業務も売上高が3億円から5億円となっているが、10億円以上を目指していく」

記者の目

落ち着いた口調ながらも、説得力を感じさせる話し方が印象的だ。入社当時から同社の軟式野球部に所属し、建設コンサルタント協会関東支部の大会では、80年代に連覇6度優勝し、かつ3連覇を達成した。野球とは別に有志でバスケットボール部も創設、金曜日の夜にバスケット、土日には軟式野球部に所属し、スポーツマンだった一面を持つ。「この年になって体を動かせるのは、若いころに染いた基礎体力のためかと思っている」と振り返り、最近でもランニングやゴルフで汗を流す。

（あらい・のぶひろ）1980年3月長崎大学理工学研究所土木工学専攻修了後、同年4月大日本コンサルタント入社。2011年9月取締役兼執行役員事業戦略担当（関東地域）、13年7月技術総括部長兼技術総括部長兼技術総括部長兼技術総括部長兼技術総括部長、同年9月常務情報セキュリティ責任者を歴任、14年9月から常務技術総括部長兼情報セキュリティ責任者。山口県出身。56年1月15日生まれ、60歳。