

7月にスタートした3カ
年の中期経営計画の重点課
題に「競争力のさらなる強
化」を掲げた。橋梁・道路分
野などコア事業の拡大と、
インフラの維持管理や再生
可能エネルギー、海外分野
など新規領域への挑戦、人
材育成に注力し、「日本で
一番信頼されるインフラサ
ービスを提供する企業を自
指す」と力を込める。

——競争力をどう高めて
いく。

「公共調達ではプロポー
ザル方式など技術力による
選定が広がっている。若手
技術者を管理技術者に配置
し、ベテラン技術者を付け
て技術力の底上げを図り、
表彰件数を増やす。プロポ
ーザル案件での特定率を今

のぶひろ

あらい

大日本コンサルタント 新井 伸博氏

コアと新領域で競争力強化

の25〜30%から10%以上引
き上げる。応募件数も増や
し、受注全体の50%（現在
は30%強）をプロポーザル
案件で占めたい」

——注力する分野は。



新社長

80年長崎大大学院修了、大日本コンサル
タント入社。07年執行役員、09年常務執行
役員、13年常務。山口県出身、60歳。
座右の銘は「春風をもって人に接し、秋
霜をもって自らをつつしむ」。温かい人間
力を備え、難しい仕事に挑戦する姿勢を自
らに課す。

「構造保全分野は高速道
う進める。

路の大規模更新・修繕事業
の受注を増やす。保全系業
務で効率的に利益率を高め
る仕組みを検討する。営業
と技術部門が一体となり、
他社に保有技術を売り込
む。大阪構造センターに補
修設計チームを設置し、3
年以内に全社展開する。17
年度の設計業務へのCIM
（コンストラクション・イ
ンフォメーション・モデリ
ング）の適用に向け、16年
度に東京と大阪の構造セン
ターにモデリング処理体制
を整備する」

——新規領域の開拓はど
う進める。

「新エネルギー事業や、
環境事業を専門とするトオ
ヤマと共同で設立した清流
パワーエナジーと連携し、
再生可能エネルギーを活用
したまちづくりなど道路以
外の領域を拡大する。構造
物の維持管理に役立つ新技
術の開発にも力を入れる。

7月に研究開発を主導する
インフラ技術研究所の人員
を倍増（28人）させた。ド
ローン（小型無人機）を活
用した橋梁構造物の点検、
大型の無人航空機（UAV）
に空中電磁波探査を組み込
んだ被災時調査技術も開発

（9月23日就任予定）

する。取り扱い分野を拡充
するため、企業の買収や提
携も展開する」

——海外事業は。

「進出済みのフィリピン
やベトナムに加え、台湾、
インド、バンクアラッシュ、
ミャンマー、ケニア、パナ
マで新たな事業に取り組ん
でいる。昨年若手を中心
に海外で活躍する技術者
を社内公募している。特
殊橋梁の技術の継承を考慮
し、海外展開を加速する。
売上高は現在の倍増となる
10億円以上を目指す」

——働きやすい職場環境
の整備は。

「総合職でも期限付きで
地域限定職に変わり、親の
介護に集中できる制度を早
期に運用する」。