

製品事業本部設置の狙いは？

工事と製品 2本柱明確化

大成ロテックは4月、新たに「製品事業本部」を設置し、営業本部の製品販売部と生産技術本部の製品事業部を移管した。本部長に就任した山崎泰氏は同本部設置の狙いについて、「営業・工事・製品という業務のラインを明確化し、生産部門で利益を生み出す工事と製品・合材という2本柱を明確にしていくこと」だと説明する。今後の意気込みや現状の課題、注力事項などを聞いた。

そここが聞きたい

入社以来人事や事務管理などの管理部門を中心に歩んできた。合材工場でも事務担当を務めたことがあるほか、支社長や支社の管理部長などマネジメントの立場として製品事業にかかわってきた。

「これまでの製品事業一筋で工場長などを経て製品部長になった方々とは異なる経歴を歩んできたが、異なる視点から製品事業部門を見ることを期待されていると考えている」と自らの役割を受け止め、技術的なことは「社員の意見を聞いて判断していく」としつつ、「従来の慣例などにと

らわれずに事業を進めていきたい」と抱負を述べる。

製品事業が独立した本部となったことで、所属する社員の士気は上がっており、「新型コロナウイルスの影響で厳しい状況に置かれている中でも、目標を達成しようという意気込みが感じられる」と評

価する。本部としては独立したが、営業本部や生産技術本部といった他本部との連携は、横の連絡をより密にすることで一層高めていくことを

心掛けている。人材育成の点でも、工事部門や技術部門との社内ローテーションを進めることで、多様な視野で各部



やまざき やすし
山崎 泰氏

大成ロテック執行役員製品事業本部長

門の業務を担当できる社員を育てていくことを目指す。

現状の課題としては、拠点の増加や既存設備の維持更新などを挙げる。拠点の増加に向けては、「手薄なエリアをなくしていく」方針のもと、候補地の検討が進められており、5月には京都府舞鶴市に地元企業とのJVで「舞鶴み

などアスコン」が稼働を開始している。既存設備の維持更新では、保全管理システムの開発に取り組んでいる。また、「環境への配慮」も重要な課題だ。合材の製造時に排出するCO₂の削減に向けた燃料

のガス化などの取り組みも進めていく。

働き方改革では、KDDIと共同開発するプラットフォーム型オーダーシステム「アスプラネットシステム」や3D測量技術を利用した自動棚卸しシステムの開発など、ICTを用いた省人化・省力化とサービス向上を推進する。

「省人化を進めること」でお客さまへのサービスの質を落とすわけにはいかないため、それを意識した開発を進めている」と強調する。

加えて、各合材工場には「コミュニケーションボード」を設置し、休日出勤や時間外労働の状況を確認できるようにした」という。互いに助け合うことで一部の人員だけに負担が偏らないようにしている。

また、部門目標の中には「取り扱い商品の拡大」なども掲げており、新商品の開発については「技術部門と連携して開発・展開していきたい」と話す。

1981年3月国学院大学法学部卒後、同年4月大成道路（現大成ロテック）入社。2015年5月東北支社管理部長、16年4月北海道支社長、17年4月執行役員、19年4月営業本部副本部長を経て4月から現職。趣味は旅行。座右の銘は「百聞は一見にしかず」。新潟県出身。58年8月8日生まれ、62歳。