

事業分野拡大、人材確保を推進

大成ロテックの植貢取締役常務執行役員営業本部長は4月1日の就任以来、「6項目の基本方針の下、目標を達成することで業界ナンバーワンの『強い営業部隊』をつくる」ことを掲げ、「企業は人で成り立つ」という思いのもと営業本部をけん引する。新型コロナウイルス感染症の影響もあり厳しい状況ではあるが、受注1300億円の達成を目指す。新設部署の事業内容や人材確保、今後の注力事項などを聞いた。

『強い』が聞きたい

同本部では現在、▽コンプライアンスの厳守▽さらなる収益力の向上▽働き方改革・生産性革命の推進▽人材の獲得・育成強化▽新たな事業分野への取り組み強化▽グローバル連携強化——の6項目を基本方針に掲げている。

この中でも、コンプライアンスに関する問題は「2度と起こさない・起こさせない」とは大前提」とし、続いて「新たな事業分野への取り組み強化」を重要項目として挙げる。

営業本部は現在、7部5室体制となっているが、このうち

ち「環境エネルギー部」「国際推進部」「建築営業部」は、発電の事業化などに取り組んで4月にスタートした新しい部署だ。

環境エネルギー部は、アスファルト合材を製造する過程で多量のCO₂を排出する道路舗装会社として、業界に先駆けてカーボンニュートラル



うえみつぐ 植貢氏

大成ロテック取締役常務執行役員営業本部長

加えて、「人材の獲得・育成強化」も喫緊の課題であると強調。部門をまたいだジョブローテーションの推進や外国人材の登用などに取り組む。現在、同社では15人の外国出身の社員が施工現場や合材工場などで活躍しており、営業部門でも今後は積極的に採用していく方針だ。

また、4月からは会社の将来を担うことを期待されている中堅、若手の社員を集めて10年後の会社のあるべき姿やなりたいたい姿などを議論する場も設けており、さまざまな意見が活発に交わされている。受注規模の拡大に向けては、「元請工事と大型工事の比重を上げる」ことを方針としている。運輸・倉庫業などをターゲットに「舗装の自動診断システムを活用した提案営業」にも力を入れており、独自の調査結果を提示することで受注拡大につなげていく方針だ。

新型コロナウイルスの影響については「営業としては直接客先に向くことや本社から地方へ行くことができないのは苦しい」と語る。リモートワークも適宜実施しており、現在は約5割がリモートで業務に当たっている。特に、公共営業部の積算部は「すべてリモートとしている」という。新型コロナウイルスによる経済の冷え込みで民間投資が減少していることも打撃となっており、代替となるものを模索している。「厳しい状況ではあるが、社員の意識を高めてくじけず諦めずまい進していく」と意欲を示し前を向く。

1980年3月北海道工業大土木工学科卒、89年10月大成道路（現大成ロテック）入社。2013年4月北海道支社営業部長、16年4月管理本部企画情報部企画グループ兼監査部・部長、17年4月北関東支社長、同7月執行役員北関東支社長、19年4月執行役員営業本部副本部長を経て4月から現職。北海道出身。58年1月20日生まれ、62歳。