

5月に2030年度までの事業方針が示された「中長期経営ビジョン」を策定した。この中で戦略事業に位置付けられたのは「建築」「海外」「開発」の3本柱。国内事業を基盤としつつ、成長著しい東南アジアでの受注拡大を目指す。31年3月期の業績目標には連結ベースで売上高5500億円、経常利益550億円を掲げる。

基本的な経営方針は。「向こう3年間は、将来に向けて会社の基礎を築く上で、最も大変で重要な時期だと認識している。課題も多く重責だが、それだけにやりがいはある。2020年以降の事業環境は厳しくなるだろう。都市部を中心に建築工事の需要は大きく減らないと思うが、当社の核となる舗装土木工事がこの先、大幅に増えることは期待できない。国内で工事量が減少していく中、技術革新により利益率を高める努力がますます必要だ。国内事業

国内基盤に東南アジアへ積極展開

NIPPO
よしかわ よしかず
吉川 芳和氏



が中核であることに変わりないが、将来を見据え、これまでに培った技術やノウハウを積極的に海外へと展開していきたい」

——中長期経営ビジョンを策定した狙いは。「若い世代に希望を持って

もらい、入職を促す意味でも、中長期の展望を示す必要があると考えた。戦略事業として「建築」「海外」「開発」の三つを掲げている。31年3月

期の業績目標を連結ベースで売上高5500億円（18年3月期実績4041億円）、経常利益550億円（403億円）と設定した」

——海外事業をどう展開する。「舗装土木分野では、グループ会社の大日本土木が進出したアフリカやパプアニューギニアでの事業支援を視野に入れる。一方、アスファルト

合材分野は東南アジア圏の需要が旺盛だ。特にミャンマーやベトナム、インドネシアなどの伸びしろが大きい。ミャンマーでは合材プラント、タイではアスファルトの再生プラントを稼働中だ。日本のリ

新社長

1979年名古屋工業大学工学部卒、日本舗道（現NIPPO）入社。2012年執行役員北海道支店長、15年取締役兼常務執行役員、16年代表取締役常務執行役員技術本部長兼建築事業本部長兼開発事業本部長。岐阜県出身、63歳。歌舞伎などの観劇と旅行が趣味。「常に前向きに」を心掛ける。

「休日確保など就労環境の改善を急がなければ、人材を確保できない状況だ。休日を取得しやすい企業文化を作りたい。まずは4週6休を目指す。特に生産・施工の管理にICT（情報通信技術）を積極的に活用し、省人化と効率化を図る」。

（6月22日就任）

NIPPO 吉川 芳和氏



新 社長 Interview

NIPPOの社長に6月22日付で吉川芳和氏が就任した。「2020年が国内市場の転換期になる」として、そこに至るまでの3年間を「重要な時期」と位置付ける。ことし5月には30年までの中長期経営ビジョンを発表し海外事業の拡大などを指すが、あくまで「中核事業である国内の舗装事業がコア」と強調する。吉川社長に今後の経営方針などを聞いた。

— 就任の抱負は

「業界を取り巻く状況は、2017、2018年は堅調に推移しているが、20年以降は厳しい状況になる。それまでの3年をどのように取り組んでいくかが重要であり、やりがいのある時期に就任したと感じている」

「就任時、従業員に対して当社の3カ年計画、業務運営計画、会社としての企業理念や行動指針を説明し、これら

が一番の根本にあることを共通認識として仕事に取り組みよう話をした。明示した方針を1つずつ共有して実行していく」

国内舗装核に海外伸ばす

は、グループ会社の大日本土木がアフリカやパプアニューギニアなどで力を発揮している。その中で舗装事業などNIPPOならではの力を発揮できる部分があれば、支援やJV形式などでグループ全体での海外事業を伸ばしていきたい」

「昨年、岩田裕美前社長が働き方改革プロジェクトを立ち上げた。それまでもさまざまな取り組みをしてきたが、トップ自ら推進する姿勢を示すことは経営層として大事なことだ」

「国内の舗装事業が現状から大幅に伸びることは期待できない。技術革新によって、低い値段でも効果の高い維持工事を可能にするのが一番の課題と考えている。国内の舗装事業は中核事業であり、そこがあって海外や建築があると思っっている」

「若い従業員に会社がどういった方向に進むのか将来像を示すこと、投資家に対してわれわれが経営に関してどういった考え方をしているのか、将来にわたっていまの収益をどう展開するのかを示すことが必要だと考え発表した。収益をどう投資していくか考える良い機会になった」

「働き方改革は文化として取り組まなければならない。休める雰囲気づくりが必要だ。早く実行しなければ人材確保の面でも障害となる」

「働き方改革は文化として取り組まなければならない。休める雰囲気づくりが必要だ。早く実行しなければ人材確保の面でも障害となる」

記者の目

同社は20日に自社施工した新社屋に移転する。直営に踏み切ったのが3年前。首都高速道路に隣接した狭い環境など、ハードルの高い部分もあったが、「無事故で迷惑をかけることもなく完成を迎えることができ、安心と喜びを感じている」と胸をなでおろす。「舗装土木の会社でありながら建築事業もやっている中で、自社の施工で本社をつくられたことは、意味がある」と自信に満ちた表情で語る姿が印象的だ。

（よしかわ・よしかず）1979年3月名古屋工業大学卒業後、同年4月日本舗道（現NIPPO）入社。2012年4月執行役員北海道支店長、15年常務執行役員建築事業統括部長、同6月取締役常務執行役員総合技術部・エンジニアリング部・建築事業統括部・関東建築支店・海外支店管掌、16年8月から代表取締役常務執行役員技術本部長・建築事業本部長・開発事業本部長・海外支店管掌（18年4月から海外事業本部長）・環境安全品質保証部管掌、18年6月から現職。岐阜県出身。55年7月6日生まれ、63歳。

新社長に聞く

NIPPOは、2030年度を見据えた中期経営ビジョンを公表。今年度からその目標達成に向けた経営3か年計画をスタートさせた。現在は堅調に推移する建設業界だが、中長期的には不透明感もあり、依然、厳しい環境下に置かれている。6月22日付で新社長に就任した吉川芳和氏に中期経営ビジョンの狙いと目標達成に向けた取組方針を聞いた。

就任の抱負

今現在の我々を取り巻く状況を見ると、2017年は堅調に推移している。一方、20年を越したころには、人材でいえば出荷量は減少しており、さらに舗装事業についても厳しい

安定的な収益基盤の構築へ

環境となるだろうと感じざるを得ない。この3か年計画をどうやっていくか、一番重要な時期と認識している。その意味では、大変課題も多い時期の就任であるが、やりがいがあると感じている。

入社以来、現場に携わってきた。舗装・土木だけでなく、近年は建築等事業についても携わってきた。その経験を遺憾なく発揮して、この3か年計画を次につなげるものになりたい。

長期ビジョンと3か年計画

3か年計画は、連結の売上高を現在の4041億円から4300億円と、若干上回る計画だが、どちらかということの時代を見据えた計画であ

NIPPO 吉川 芳和 氏



り、長期ビジョンを展開するための基盤構築期間と位置付けている。

一方、長期ビジョンは20年以降の10年間をどう考えるか。市場が縮小する環境においても、事業規模・体制を維持し、安定的な収益基盤を構築し続けることを基本方針とした。30年度に連結売上高5500億円、経常利益550億を目標としており、中核となる国内の

建設事業、合材事業にしっかり取り組むことも、戦略事業である建築、海外、開発を伸ばしている。当面の課題

一番の課題は働き方改革。道建協がまとめた、働きの改革に向けた基本方針に基づき、労働時間減少、週休2日の実現に取り組んでいく。岩田前社長が昨年、働き方プロジェクトを立ち上げた。

【略歴】79年3月名古屋工業大学工学部卒業、79年4月入社、12年4月執行役員北海道支店長、15年4月常務執行役員建築事業統括部長、同年6月取締役常務執行役員総合技術部、エンジニアリング部、建築事業統括部、関東建築支店、海外支店営業、16年6月代表取締役常務執行役員技術本部長、建築事業本部長、開発事業本部長、海外支店、環境・安全・品質保証部営業。岐阜県出身、63歳。趣味は映画鑑賞や観劇。好きな言葉は「常に前を向く」。くよくよしていい前へは進めないと話す。

トップ推進で取り組むことやグループ会社の大日本ということが経営層として一番大事なと感じている。また、文化として取組んでいくことで、みんなの意識の中に休める雰囲気づくりも生まれる。グローバル展開には力を入れているが、決して国内を減らすことは考えていない。国内の舗装・土木は当社の中核事業であり、業界内の主要な位置を開きつつある。海外におけるテストコースを進め、それに対する

工体制、人材の育成に、今後力を入れていく。

次のつなげる重要な3年間

工体制、人材の育成に、今後力を入れていく。