



市場開拓と人材確保・育成

「受注環境という意味では、良好な年が続いている」。2013年12月期からスタートした3カ年の中期経営ビジョンの売上計画は初年度に1年間前倒しで達成し、見直した14年12月期から3カ年の売上計画においても初年度に3年目の目標値を達成する見込みだ。一方で、取り巻く課題として、新市場の開拓と人材の確保・育成を挙げる。新市場の開拓は、10の重点プロ

ジェクトを立てて、その下に約60の研究開発テーマを置き、取り組みを進めていく。建設コンサルタント部門では「防災・減災と、施設の維持管理の2つを特に重点的に考えていく」13年の砂防設計センターに続き、昨年4月にはインフラ構造研究センターを新設した。「道路、橋梁、河川構造物などのインフラ施設の維持管理、耐震などにに関する技術的な開発、維持

環境面のキーワードの1つは「温暖化」だ。「生物多様性、生態系にどう影響してくるか、人間の安心安全な暮らしにどのような影響があるか、その辺りの現況把握や対策について重点的にプロジェクトの中で取り扱っていく」

また、化学物質の暴露や生活環境などが子どもの成長・発達にどのような影響を与えているのかを明らかにするため、環境修所で、毎年、専門分野ごとに専門技術研修を実施しており、昨年は延べ290人が参加した。

「技術の伝承の意味もあり、プロポーザルを獲得するための技術、将来的にどのような業務を行っていかばいいか若い発想で検討してもらおう。社員からも人気がある」。現在の研修所が手狭になってきたので、近隣に約1万平方メートルの用地を既に確保、50人が宿泊できる新たな研修所をこし建設する計画だ。

管理・耐震などの市場の拡大に向けた会社全体の横断的な組織として、シナジー効果を発揮するための事項を検討している。

もう1つの課題である人材の確保・育成は、一昨年から新入社員研修が終わった後に、部門ごとに1〜2カ月の研修を始めた。ゴールデンウィーク明けから秋にかけては所有する富士研

省が進めている「エコチル調査」にも参画している。

このため、MMS（モービルマッピングシステム）を購入した。積極的に投資して、研究開発する方針だ。

もう1つの課題である人材の確保・育成は、一昨年から新入社員研修が終わった後に、部門ごとに1〜2カ月の研修を始めた。ゴールデンウィーク明けから秋にかけては所有する富士研

「技術の伝承の意味もあり、プロポーザルを獲得するための技術、将来的にどのような業務を行っていかばいいか若い発想で検討してもらおう。社員からも人気がある」。現在の研修所が手狭になってきたので、近隣に約1万平方メートルの用地を既に確保、50人が宿泊できる新たな研修所をこし建設する計画だ。

社員表彰の面では、プロポーザルを多く獲得した社員などに対する『功績賞』を昨年新設した。30人が受賞し、「技術者だけでなく営業面でも新しい分野を開拓した社員を含めて表彰している。管理部門なら多額の経費削減に寄与した社員を表彰することにしており、全体のモチベーションを上げている」