



限られた人材で収益増へ

北海道は入社時の新入社員研修以来2度目の勤務だ。「NEXCO東日本北海道支社、北海道開発局の手持ち工事を抱えている。それらを柱として、北海道新幹線、

日本道路北海道支店長

山本 恭久氏
やまもと たかひさ



札幌駅周辺の再開発、各地のプロジェクトなど最新の情報をアップデートしていく」ことで受注につなげていきたいと考えた。

今までは工事職員1人当たりの売り上げを上げていくことに主眼を置いていたが、これからは「限られた人材でいかに収益を上げていくか」ということに変えていかなければならない。収益という言葉がキーワードになってくる」と指摘する。「受注段階の「入り口部」で

管理し、収益を上げていくことに力を入れていきたい」と強調する。

支店のルールも世の中の変化に対応できていない部分は改善していく考えた。「課題を見極めて自

ら先頭を切っていきたい」と意欲を示す。

以前から三現主義を大切にしてきた。「良いことも悪いことも現場に行かなければ分からないことを、上司から教えられてきた。自分の目で確認しなければ判断できない」と述べた上で「北海道は広いが、それを理由にしてはいけない。所属員はみんな頑張っている。対面で話をしなければ本音の部分は分からない」とコミュニケーションを重視し、円滑な現場運営を図っていきたいと話す。

1993年3月東京農業大学農学部造園学科卒業後、同年4月日本道路入社。2018年4月中国支店工事部長、23年4月生産技術本部工事部副部長を経て、今年4月から現職。埼玉県出身、54歳。

