



直接受注の比率高め安定運営

4月1日付で就任。管轄エリアである新潟、富山、石川、長野4県の地域性を踏まえて、「公共、民間からの直接受注（元請け施工）の比率を高めることで、支店運営

日本道路北信越支店長

岩崎 秀紀氏
いざわ けい



の持続・安定性につなげたい」考えた。

具体的には、「発注者が抱える課題などの正確な把握と、それに基づくと当社の強みを生かした提案に力を入れる」とし、信頼関係の構築こそが好循環を形成する上で礎になるとみる。

また、プラント事業や各地に根付く地域舗装会社との関係性を強化し、売り上げの底上げを狙う。

管内の建設市場は当面、「能登半島地震と奥能登豪雨の復旧・復興が中心」としつつ、「（支店を置く）新潟県内の案件の掘り起こしも重点的に進めたい」という。

一方、民間では物流倉庫などのほか、同社本社にスポーツ事業部が設置されたことを受け、合成樹脂系舗装やロングパイル人工芝などを使った学校の屋外空間整備に目を向ける。

担い手の定着に向け、「週休2日や長時間労働の抑制といった働き方はある程度定着してきており、今は働きたいの創出に移行している」との認識から、支店社員には「失敗を恐れずに、新しいことにどんどん挑戦してほしい」と求める。その前提として「本音が言い合える職場にしたい」とも。

1996年3月新潟大農学部生産環境科学科卒業後、同年4月日本道路入社。北信越支店新潟営業所長、四国支店長などを歴任。趣味はゴルフ。愛知県出身、53歳。

