



——就任の抱負を
「経営統合して3年目を迎える。純粋な意味でのシナジーが確実に出るようにしていく。ウェルビーイングが求められる中で、特に都市部は通勤時間が長いだけにテレワークを前提とした仕事の在り方を突き詰め、多様な働き方を通して働きがいを持たせたい」と

新 社 長 Interview

大日本コンサルタントとダイヤコンサルタントが合併し、1日に大日本ダイヤコンサルタントが発足した。原田政彦社長は「確実にシナジーを出したい」とし、コア事業のシェア伸長とともに再生可能エネルギーなどの新規事業にも注力する考えを示す。「業界トップクラスの技術があれば市場環境に左右されずに受注を確保できる。その武器を複数持たせたい」と意気込む原田社長に今後の戦略を聞いた。

業界トップの技術で伸長

——シナジーを期待するところは

「競争力を高めることが合併の狙いでもある。構造と地

質はナンバーワンと自負しており、道路の設計や構造物の予備設計の段階から地質リスクを把握して提案できるのは他にない強みだ。互いの秀でた技術を生かし、こうした武器を増やすことでコア事業でのシェアをさらに伸ばしたい。業界トップクラスの技術があれば、国の予算の増減にも左右されずに安定して受注を確保できる。構造や地質以

外でもトンネルや道路、都市計画などの部門で業界ランキングを上げていきたい」
「合併に伴い新領域事業部を新設した。再生可能エネルギーと事業マネジメントの2つの事業を担当する。これから拡大していく領域だ。再生可能エネルギー関連の案件は増えており、次世代エネルギーを活用したまちづくりの市場は今後さらに広がる。橋梁

分野の技術を活用した日本の海域にあった合理的な洋上風力発電の着床式基礎構造の開発も実証実験を踏まえて設計要領を固め、早期の実用化を目指したい」

——海外展開は

「国内は国土強靱化対策の長期的、継続的な実施にめどがついたが、人口が減少していけばインフラ整備予算もいづれ減少していくことになる

る。特に新設の事業が減れば培ってきた構造や地質の技術が途切れてしまう。これを生かすためにも海外には従前以上に積極的に進出していく。ここ数年内には売上高で10億円は超えたい」

——組織・人材戦略について

「新卒採用は年間50人規模を継続し、プロポージャーで勝てる人材を育てていく。要は芯を1本通す。最初からゼネラリストではなくスペシャリストとして教育したい」

「この2年で給与体系を含め基幹システムを一本化した。現時点では管理と営業部門は統合したが、技術的な人事交流はあと2年かけて融合していく。現在の支社制は事業部制に変えていくことを検討している。合併後は業界で6番手に位置することになる

が、さらなる成長へM&A（企業の合併・買収）も当然視野に入れている。ターゲットはナンバーワンを持つ会社だ」

（ほらだ・まゆひ）* 1985年3月金沢工科大学土木工学科卒業、同年4月大日本コンサルタント入社。大阪支社で副支社長、支社長を務め、常務執行役員、経営統括部統括部長、取締役専務執行役員を経て、7月1日付で大日本ダイヤコンサルタント社長、D Nホールディングス執行役員。富山県出身。62年7月22日生まれ、60歳。

記者の目

「なせばなる」が信条。「頑張れば何とかなる。ならないのは努力が足りないだけ」だ。橋梁設計のスペシャリストで、ダブルデッキ高架橋の車線幅は国内初という板橋・熊野町ジャンクション間の4車線化ではサンドイッチ工法など新しい工法・技術を数多く提案。土木学会の田中賞（作品部門）に輝いた。難題にも「考えることに限界はない」と、常に新たな視点やアイデアを探る。その不撓（ふとつ）不屈の精神で経営のかじ取りを担う。

