

NIPPO  
執行役員北海道支店長

井出 将哉氏



## 支店長

関東での勤務が長く、北海道での勤務は初めて。「北海道は面積が広いが、関東ほど職員はない。一人一人が能力を発揮し、その少なき力をバーできるように働きやすい環境を整え、意見が言い合える

関東での勤務が長く、北海道での勤務は初めて。「北海道は面積が広いが、関東ほど職員はない。一人一人が能

力の意気込む。

これが予想されるが「受注産業なのでお客様との関係を築くことが大切」と話す。

## 信頼され選ばれる会社に

どのような状況でも売り上げを維持できるように顧客層を厚くしていきたい」と話す。

北海道支店は他支店より官庁工事の比率が高いが「官庁工事に強い」という特長を残しながら、民間のお客さまから受注を増やしていきたい」

(4月1日就任。信州大学工学部土木工学科卒。長野県出身、58歳)

他社との競争も激しくなることが予想されるが「受注産業なのでお客様との関係を築くことが大切」と話す。

「営業はお客様のニーズをつかみ、技術部門はそのニーズに合った工法や設計をしていく。台材部門は高品質の製品を納め、工事はそれらを合わせて安全に工期内で規格通りの成果品を納める。各自がやるべきことをしっかりと行っていけば、信頼が得られ、選ばれる会社になっていくと思う」と支店はもとより、全社の総合力で新たな受注獲得を目指す。



## 支店長席

4月1日付で就任。当地での勤務は初めてだが、新たに取り扱いとして「これまでの官庁案件を強みにしながら、顧客の数を増やしたい。このため、個人の能力を

生かした意見の言い合える雰囲気づくりを大切にし、営業展開していく」と抱負を語る。

コロナ禍により道内の市場環境が厳しさを増す中、「お客様とのお付き合いを大切に支店一丸となって時代の波に流されないよう受注確保に努める」という。具体的には同社が培ってきた「顧客のニーズに応えられる技術力と提案力・施工力を生かして工事に取り組み、「選ばれる会社」にする」と意欲を見せる。

働き方改革では「7・5休を達成するためにも、点在する常設事務所を活用し多くの現場を集約しながら、各自が能力を発揮できる環境づくりに努めたい」と話

## 選ばれる会社で顧客を獲得

現場経験が長い。「岡山の阿坂トンネル舗装工事では、初めて測量から一貫して携わり、その達成感は忘れられない。多くの部署を幅広く経験したことが大きな財産になっている」と感慨深げに振り返る。

『備えあれば憂いなし』を心掛け、「あらゆる状況に対応できるよう何事にも臨機応変に対応していく」と決意を示す。

1986年3月信州大工学部卒業後、同年4月日本舗道（現NIPPO）入社。2010年4月千葉統括事業所長、18年4月本社営業第1部長を経て現職。趣味は車で各地を巡ること。「コロナ禍が落ち着いたら家族と道内を回ってみたい」とも。長野県出身、58歳。