

NIPPO  
執行役員九州支店長

ふじの としや  
藤野 俊哉氏

支店長



## 伝える力、聞く力高める

支店管内にある26の工事拠点、24の合材工場を活用し

「地元のお客様に喜んでもらい、信頼を得るのが一番大事」と話す。そのためにも「伝える力、聞き取る力をみんなですっかりと身に付けて組織を

底上げしたい」考えた。

原価価格が高騰する中、製造・販売部門では合材の適正価格での販売について顧客の理解を求めていく意向。働きた方改革では各職場の実情に応じた工夫や定時に退社しやす

大学卒業後、当時の日本舗道に入社。30代半ばごろに国

直轄の舗装工事現場を複数経験したのがその後の糧になった。「土木には造る喜びがある」と語る。関東第一支店の東京統括事業所副統括所長、神奈川統括事業所統括所長を務めた後、九州支店へ。工事部長、舗装事業部長を経て現職に就いた。単身赴任生活は4年目を迎えたが「九州は食べ物がおいしい。満喫している」と顔をほころばせる。

好きな言葉は「感奮興起」。挑戦する意欲を大事にした。趣味は映画鑑賞、ゴルフ。

(4月1日就任。日本大学工学部土木工学科卒。神奈川県出身、59歳)

い雰囲気作り、上司の一声掛けにより残業時間の削減を目指す。カーボンニュートラルへの取り組みとして環境に配慮した製品の積極的な販売にも意欲を見せる。

スタッフには「仕事の中で自分の楽しみを見つけ、人を感動させるような行動を普段からしてほしい」。



## 支店長席



### 伝える力、聞き取る力を

2020年4月に工事部長として九州支店に赴任し、舗装事業部長を経て4月1日付で支店長に就任した。NIPPO九州支店執行役員支店長

ふじの  
としや  
藤野 俊哉氏

「確かなものづくりを通して顧客の信頼を得ることが任務」と捉え、26カ所の工事拠点と24カ所の合材工場を最大限に生かし、「きめ細かに対応する」方針だ。

原油価格の高騰に伴う合材の価格転嫁については、「適正価格での販売を理解してもらうよう努める」考えだ。環境に配慮した工法や商品の販売を積極的に進め、カーボンニュートラルに対応する。働き方改革へ向けては帰りやすい雰囲気づくりが重要とし、「責任者がタイミングを見計らって一声掛けてほしい」と促す。

職員には「伝える力、聞き取る力を身に付ける」よう求める。伝える側と聞く側で齟齬（そご）がないよう主語を明確にし、「特に安全に関する指示は伝わったことを確認する」ことで重大災害の撲滅を目指す。「思った以上のことをされた時に人は感動する」ことから、「仕事の楽しみ方を見つけ、予想を上回る仕事をしてほしい」とも。

入社後、東京の勤務が長く、九州転勤時に「管轄エリアの広さに驚いた」という。好きな言葉は『感奮興起』。「何歳になっても奮い立ち挑戦する」ことを心掛ける。趣味は映画鑑賞とゴルフ。

1988年3月日大工学部土木工学科卒。神奈川県出身、59歳。