日刊建設工業新聞　平成24年3月16日

アサノ大成基礎エンジニアリング社長　重松（しげまつ）　伸也（しんや）氏

◆経営統合の効果は

アサノ大成基礎エンジニアリング（東京都文京区）は、民間市場を中心に土壌・地下水関連の調査・汚染対策事業や建物のリノベーション事業を展開する。昨年12月、共にACKグループの一員だった大成基礎設計とアサノ建工が合併し、新会社として再始動。社長として陣頭指揮を執る重松伸也氏は「問題解決企業として顧客の収益向上に貢献するのがわれわれの使命だ」と語り、武器である技術力を磨き上げ、攻勢を掛ける構えだ。

◇

――新体制が始動し3カ月余りが経過した。

この人に聞く

顧客の収益向上に貢献

良い関係築き生き残り

「民間の仕事が全体の約8割を占めているが、震災関連や土壌汚染対策、解体工事など各分野で受注は比較的好調に推移している。合併の影響もデメリットはほとんど感じていない。経営統合のメリットは大きく、事業活動に関しては予想以上にうまくいっている」

「問題があるとすれば人材の確保と育成、そして活用をどう進めていくかだろう。人材は企業活動を支える根幹であり、当社の場合、専門的な知識と技術がどうしても必要になる。マンパワーの不足によって対応できていなかった分野、あるいは弱さのあった分野で中途採用を行い、人材面の強化を図った。今後も厚みと広がりを考えながら対応策を講じていく」

――現在の事業環境をどう分析し、次の一手を打っていくのか。

「地域によって状況は異なるが、東日本は追い風が吹いている。特に東京は震災発生後、当社が得意とする土壌汚染関連や地質・地下水関連、構造物の耐震関連などで需要が高まっている。問題解決企業として顧客の収益向上に貢献するのがわれわれの使命だ。強みをより伸ばすため、技術のレベルアップとワンストップサービスの提供に力を注ぐ」

「需要に膨らむ時期としぼむ時期があるのは自然なことだ。顧客と良い関係が築けていれば、需要が変動しても必ず生き残ることができる。顧客をもてなすという考えを持ち、課題を整理し解決策を示すことができれば、当社を指名してくれる。それぞれの事業領域で断トツナンバーワンを目指していく」

――経営の数値目標は。

「どのような状況になっても、決して赤字に転落しないことを最優先に考えている。前期の売上高は約50億円で、今期の第1四半期は3割の増収で推移している。3年間で売上高を60億円に可能な限り近づけたい。営業利益率は2～3％の確保が目標だ。民間企業のコストに対する要求は確かに厳しいが、いくらで仕事を任せるのか価格を決定する場合、必ず一定の幅がある。適切な利益を確保するため、受注価格の下限を技術ごとに設定した」

「財務体質に問題はなく、自己資本比率も45％程度ある。多少なことで経営基盤が揺らぐことはない。ACKグループの一員として営業面や技術面での連携する場面は多い。目指すべき企業像は描いているが、自分自身の感覚ではまだ2～3合目にいると思っている。風をどのようにとらえて帆を張っていくのか。追い風に乗れるよう、しっかりと対応していく」。