

◆今後の経営戦略は

— 就任の抱負は。
「入社して約20年間、前社長の小林雅彦氏と二人三脚で当社の業務を支えてきた。小林前社長が営業・商品開発などを、私が財務・人事などを担当した。小林前社長が現場のニーズに対応した商品を開発し、それを資金面で支え、

トンネル・土木資材商社の東宏（札幌市東区）の社長に齋藤秀彦専務が4月20日付で就任した。齋藤社長は「わが社の財産は『人』。優秀な人材を育て人を大切にすることを『人』と意気込みを語る」とともに、「日建レンタコムグループのシナジー（相乗効果）を生かしながら確実に利益が確保できる企業を目指したい」という。

東宏社長

この人に聞く



さいとう ひでひこ
齋藤 秀彦氏

人を大切に
する会社

どう市場に出していくのかが私の役目だった。小林前社長が築き上げたトンネル現場の方々の信頼関係を継承しながら、お客さまに喜ばれる商品を提供していききたい。社内には「人材なくして真の企業であらず」ではないが、当社の財産である「人」を大切

めていききたい。新規事業であるデジタル粉じん計のリース事業にも積極的に取り組む。当社が保有するトンネル技術に関するさまざまな特許も生かしていききたい」

「4月からトンネル工事の建レンタコムグループには、

「日建リース工業が年間売上高1000億円という目標を掲げており、当社もしっかりとそれに貢献していききたい。トンネル現場に役立つ資材や技術などを提供していくという当社の原点に立ち戻り、お客さま第一の姿勢を貫きたい。その上で利益を確保したい。」

にし、風通しの良い会社にしていききたい」
— 業績の現況と見通し
「前期の売上高は約15億円。主力の給水養生工法『アクアカーテン』を中心に、所有資産であるインバート橋やタワーイン台車の有効活用を進

粉じん対策が強化されたことを踏まえ、法的に合致したデジタル粉じん計を1000台用意した。今春にはリース事業部を立ち上げ、内部の営業体制も整えた。現段階では想定よりもリース台数は増えていないが、今後必ず需要がある。きちんとお客さまにデジタル粉じん計を提供できるように万全な準備を整えている」

「日建リース工業のトンネル事業本部があり、トンネル切羽からずりを送り出すベルトコンベヤーのリース事業を展開している。覆工時の型枠支保に必要なセントルは大栄工機が担当。その後の覆工コンクリート養生は当社が商品を提供する。こうしたトンネル作業の一連の流れをグループで提供できる強みを生かしたい。さまざまな連携が進みつつあり、シナジーを確実に発揮させたい」

— 今後の経営方針は。