

新社長に
聴く

内山 元雄氏
(丸紅建材リース社長)

新中期経営計画

——社長に就任し、5カ月経過
しましたが、この業界の印象
は？

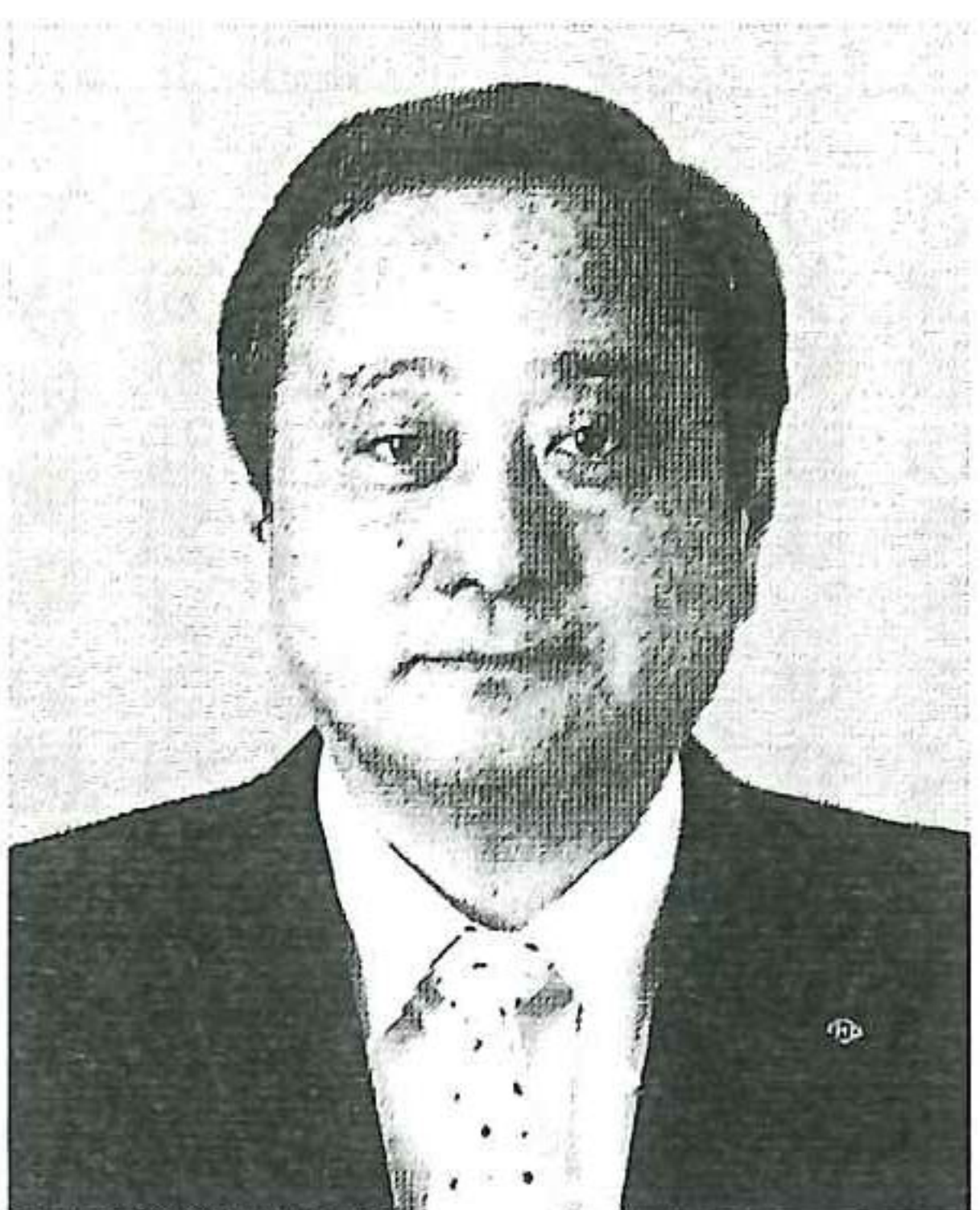
まだ勉強しながらお客様の所を回
っている最中だが建設業と関わりが
深く、社会的にも非常に重要な業界
と強く感じた。また顧客との信頼関
係を大事にしている業界だという印
象を受けた。商売において会社とし
てのお付き合いもさることながら、
対面の人間の能力・経験・人柄を重
視する傾向が強い。私はこの会社に
着任する前は丸紅の海外プラントを
担当していたが、

そこでも誰が担当
するかがかなり重
要視されていた。
そこは共通してい
る面があると思
う。プラント事業

部門でもパートナーは、広い意味で
建設業界だった。そのせいか業界の
文化や空気と同じものを感じる。

——足元の業界の需要環境はど
うでしょうか？

私は東京オリンピックが決定した
とき南米に滞在していたが、傍で見
ていて大変な盛り上がりを感じ、す
ぐに様々な事業が動き出すだろうと
思っていた。だが、いざこの業界に
入ってみると、足元の動きはまだま
だで本格的に動くのはこれからだと



みは？
清水前社長の時代はリーマンショ
ックなどあったが、その後5期連続
で増収増益だった。前中期経営計画
のテーマは「成長に向けての礎の構
築」だったが、当社の強固な基盤を
築いてもらった。今は次のステップ
へ進む時期だと思う。当社は重仮設

リース業者だが、今の本業のみを従
来と変わらずにこなすだけでは大き
な成長は期待できない。新商品や新
技術開発に積極的に取り組み、より
付加価値を高めていかなければなら
ない。お客様であるゼネコンから
は、リースのみならず設計や工事を
もっとやってくれという要望も多
い。こういったニーズを取り込んで
いく。そうすることでコア事業を強
化していきたい。安全対策への投資
もしっかり行っていく。安全対策、

国内は本格化する五輪需要に向けて体制強化

丸紅のグループ力活かし、海外展開も検討

ももある。この流れに対応できるよう
に今は受注体制をより強化し備えて
いきたい。

——2020年以降について。

2020年以降も需要はあると思
っている。よく地方の方から東京は
物件需要があつていいね、と言われ
る。だが大阪、名古屋、九州でも
徐々に需要が出ていると感じてい
る。資材の追加調達も予想より早く
出て来ている。これから再開発案件
などは徐々に盛り上がってくると思
われる。さらにインバウンド効果で
も期待できる。五輪が終わっても、
旅行者は大きく変動しないはずだ。
ホテル不足は全国各地で見られる現
象だ。必ずそういった需要もでてく
るだろう。

——中期経営計画についてです
が、コアとなる事業への取り組

労災撲滅は社長就
任して最初に強調
してきたことだ。
現場を抱える以
上、これは最優先
で考えなければな
らない。安全意識

を高めることは、現場の安全徹底と
いう効果のみならず営業・設計分野
などにも必ず活かされてくる。この
中期経営計画では人材面においても
強化していく。「専門性が強いプロ
フェッショナルな人材」と「長期的
な企業文化を継承するコアとなる人
材」は企業にとってどちらも大切な
ものだが、専門性の強い人材は求め
られるものがその時々々の環境によっ
て変わってくる。様々な条件を想定
しながら人材充実に努めたい。女性
やシニア層の活用・外国人の登用な
ど柔軟な姿勢で進めていきたい。

——海外に向けてはどのような
取り組みを？

海外における新たな事業展開につ
いては、タイと中国での事業を継続
しきちんとやっていくことにまず専
念する。アジア地域(5面に続く)

については少し様子を見ることが必要だろう。

一方、当社の強みは丸紅という総合商社のグループ力があること。今後、海外事業をどう成長に繋げられるか、将来性を見極めるには丸紅が持っている海外の情報、パートナー候補との関係性などを活かしていき

プロフィール 77年京大法学部卒、丸紅に入社。執行役員プラント事業・産業機械部門長、常務執行役員欧州、CIS支配人兼丸紅欧州会社社長、丸紅ブラジル会社社長兼丸紅ウルグアイインターナショナル会

社社長を経て今4月より丸紅建材リース顧問、6月に社長に就任。62歳。趣味は映画観賞、旅行。海外出張が多い時代は機内で新作を観るのが楽しみだった。最近見たのはポランド巨匠が描いたイレブン・ミニッツ。自宅では愛猫が癒してくれる。モットーは「仕事も楽しく」。