

interview



ベルテクス  
コーポレーション 土屋 明秀 社長

4月1日、「ベルテクス」として再スタートを切ったゼニス羽田とホクコン。グループの融合・一体化によりさらなる業務効率化とシナジーの発揮を図っていく。2019年5月に策定した中期経営計画の目標を達成し、新たな中計の策定を進めていく方針だ。ベルテクスコーポレーションの土屋明秀社長に今後の目標などについて伺った。

新たな付加価値模索

——組織再編の狙いについてお聞きしたい。

「2019年5月に第1次中期経営計画(20年3月期〜22年3月期)を策定し、既存事業のさらなる深耕、経営統合シナジーの早期具現化、持続的成長を可能とする経営基盤の整備という3つの視点から各種重点施策を実施してきた。18年10月の経営統合から2年半が経過するなか、組織再編でグループの融合・一体化を図り、業務を効率化するとともに、さらにシナジー効果を発揮していきたいと考えている。今後、まずはM&Aが必要となる局面も予想されるが、ベルテクスコーポレーションがホルディングカンパニーとして存続した方がそうした施策を行いやすいこともあり、当面の間はこの形態を維持していくつもりだ」

——経営面では高付加価値の製品に重きを置く戦略が功を奏している。

「20年度の営業利益は当初想定額の40億円を上回り、最終的に48億円程度になる見通しだが、売上げの面でも浸水や落石、土砂などの災害対策に寄与する高付加価値製品が大きな比重を占めている」

最近では、ホクコンが注力してきた鉄道の安全対策や維持補修に関する分野の業績が伸びている。メンテナンス事業において専属部署を立ち上げて重点営業を行うとともに、実施工に關しては今回の再編で商号を変更したベルテクス建設が手掛ける体制とする。『防災・減災、国土強靱化のための5か年加速化対策』が閣議決定されて、予算の積み増しが決まったこともあり、防災・減災や鉄道インフラのメンテナンスは当社グループにおいても、今後の経営戦略の基礎になっていくとみている」

「現在の注力分野でいつまで堅調が続くかは不明なことにも留意する必要がある。採算性が悪い部門でも利益を生む方向にシフトしつつ納期や品質、対応面で競合他社との差別化を図るなど新たな付加価値を生む方策を模索したい。『安心のカチ子』を造る。』というコンセプトに沿いつつ、当社グループだからできること・当社グループにしかできないことを追求していけば、その余地はあると考えている」

——再編に伴う給与体系や福利厚生の統一について。

「ゼニス羽田は給与面で、ホクコンは手当の面で厚遇を図るなど、これまでの方針が双方で大きく異なるため、どちらか一方に合わせるわけにもいかないのが大変なところだ。社員に負担をかけないような形で整理統合を進めているが、今後さらに話を詰めていかなければならないところも多い。世の中の標準に合うよう5〜6年かけて少しずつ調整しながら、その間に組織再編によるシナジー効果で生まれた利益を社員に還元できるようにしたい」

——今後の経営方針について。

「M&Aを推進していく必要があるだろう。ただ、単純に会社の規模を拡大すればいいというものではなく、コンクリート製品の製造・販売に携わるメーカーとして当社グループの価値を底上げできる技術や体系を取り入れていくことが重要である。同業他社だけでなく、異業種の会社でもそうしたところがなかなか注視してきている」

「九州地区でマンホールの新たなビジネスモデルを作れないかと考えている。ディーシーから商号を変更した九州ベルテクスを持つ」

——人的・物的資源を生かして設計段階におけるバックイン活動などで新たな活路を見いだしたい。また九州は近年、豪雨災害が頻発化していることもあり、落石防護ネットの需要が増えている。こうしたニーズにこたえるべく長崎工場の増設を計画中である。現在、九州地区向けの製品を長崎工場に移転できれば、兵庫にも余裕ができ、全体としてさらなる利益を生み出すことができるだろう」

——21年度の見通しと抱負について。

「20年度ができすぎたこともあり、増収増益を目指す上でのハードルは高くなってしまった感がある。ただ、業績が良かったことについて何か特殊な事情があったわけではないし、『特別』な理由があるなら、むしろそれを今後の『当然』にしていく必要があると考えるが私自身はこれまでやってきた。19年5月に策定した中計の目標は既に達成されたので、方針とビジョンを掲げ、根拠まできちんと提示したうえで社員の自律性に期待する方向性で、再度、中期計画を練り直していくつもりだ」

「特別」を今後の「当然」に