

# 日刊建設工業新聞

1/31

火曜日

2006年(平成18年)

下水道推進工事やPC橋梁工事を得意とする機動建設工業の新社長に昨年、あおぞら銀行出身の桐野誠和氏が就任した。金融界で長年培ったノウハウを新天地で生かし、中堅建設業者の再生に挑む。公共需要依存体質から脱却。推進工事などのコア事業を強化しつつ、不動産、一般建設、金融、物販・飲食・サービスなど新分野のビジネスにも活路を探り、「脱請負」の経営基盤の確立を急ぐ。既に、飲食店舗を全国展開するタスコシステムと資本提携したほか、3月には日本建設の建設事業を譲り受ける。連結売上高1000億円、利益率5%を中期目標に掲げる。

## 新社長に聞く

### 機動建設工業 桐野 誠和氏



——建設業をどう見ているか。

「縦割り、労働集約産業、村社会など、建設業に対する一般のイメージは決して良くなく、社会貢献が適正に評価されていないと感じていた。建設業で働く人たちは本当に

まじめだ。事業構造を変えていけば発展の可能性は大きい」

——社長就任の経緯を。

「05年6月以降、資金力強化のため、投資会社のジェイ・ブリッジから総額約38億円の資本注入を行った。公共需

要に多くを依存しており、保守的企業体質の変革やリストラへの取り組みが遅れていた

ため、技術的ノウハウなど経営資源の有効活用と人的資源の見直しが不可欠と判断した。05年8月に私を含めて外部から5人の取締役が派遣された。05年8月に私を含めて外部から5人の取締役が派遣された。05年8月に私を含めて外部から5人の取締役が派遣された。

「コア事業の強化と新規事業の拡大だ。まず強みと弱みを再検証し、推進工事などのコア事業をてこ入れする。推

進工事の技術力を生かし、首都圏のゴルフ場の排水施設工事などの受注を目指す。地域の有力建設業者とも連携する。初弾として、盛岡市に本社を置き、民事再生手続き中だった高弥建設と業務提携した。これで東北地区の営業力を強化できる。東南アジアや台湾でも推進工事の受注を狙う。ジェイ・ブリッジグループ

のシンガポール現地法人との業務提携も行った」

——新規事業分野はどう開拓する。

「まず東京本社に『不動産開発部』を立ち上げた。首都圏で賃貸ビルなどを取得し、利回りを高めて投資家やファンドに売却するバリエーション事業に力を入れる。一般建設業の分野では、全国に飲食

を設立した。建設業界の事業再生ビジネスへの取り組みが目的だ。地銀とも連携し、業界のニーズに対応していく」

——業績目標は。

「中期戦略目標として、連結売上高を現在の140億円程度から1000億円に引き上げ、経常利益約50億円、利益率5%を達成したい」

——目標達成への課題は。

「社内改革と意識改革がカギを握る。このため、東京本社を新設し、民需転換への橋頭堡（ほ）としたほか、M&

# 「脱請負」へ意識改革促す

## 中期戦略目標は売上げ1000億

A（企業の合併・買収）の司令塔となる「グループ統轄室」も新設した。社員の意識改革を図るため、05年9月に社内横断の改革組織「KKプロジェクトチーム」を発足させた。年功序列制を廃止し、中堅・若手の拔てき人事による組織活性化にも力を入れる」。

〈きりの・まさかず〉82年慶大経済学部卒、

日本債券信用銀行（現あおぞら銀行）入行。ジェイ・ブリッジ常務、副社長を経て、05年8月に機動建設工業社長に就任。モットーは「念ずれば花ひらく」。特技は空手。阪神ファン。岡山県出身、46歳。

店舗を展開するタスコシステムと資本提携し、店舗の建築や改築・内装などを請け負った1件当たりの規模は小さいが、全国で今後60店舗の計画があり、民間建築工事の大きな柱になる。05年9月には金融子会社の機動ファイナンス