

4月26日付で、小林統氏が丹青社の社長に就任した。2月に現行の中期経営計画の最終年度が始まった中、コロナ禍の影響を受けた業績の回復に努めるとともに、デジタル活用を踏まえた次期中期経営計画の策定にも取り組む。加えて、本業の空間創造とは異なる周辺分野において新規事業を展開するなど、安定した経営とさらなる成長の両面をにらんだ経営基盤づくりに着手している。



——就任の抱負は

「1番の課題は今期の目標達成だ。景気動向に左右されやすい内装ディスプレイ業界は、コロナ禍に伴う外出自粛などの影響を大きく受け、苦しい3年間を過ごした。痛んだ業績を回復させるべく事業基盤の再整備を図っていく」

「安定した経営基盤を築くには、本業に加えて新たな事

新 社 長
Interview

業績回復と成長 両にらみ

業の芽を育てることも必要だ。今後、次期中期経営計画の策定を進める上では、アフターコロナ時代のニーズをつか

みつつ、周辺領域への新規事業の展開を盛り込んでいく」

——経営環境について

「インバウンド（訪日外国人）が大きな勢いで回復しつつあり、今後は、観光関連施設や港湾、空港関連施設などの需要が伸びるだろう。まさに繰り出す人も増え、アミューズメント施設や、われわれが高いシェアを持つ博物館、美術館などの整備も急速に始

まっている」

「活性化し始めたイベントや企画展などの需要も取り込んでいく。特に、2025年の大阪・関西万国博覧会については積極的に関わりを持ちたい。ディスプレイ業界の成長の原点は万博にある。未来に向けた最新技術や演出手法を学ぶ上でも非常に有益なイベントだ」

——デジタル化の戦略について

「デジタル推進の大きな武器になるのがBIMだ。オートデスク社と結んだ戦略的覚書（MOU）の下、デザイン分野からBIMを使いこなせる人材の育成を進めている。実際に空間を制作するチームでも、BIMの活用を始めた」

「BIMが最大の効果を生むのは、メーカーからクライ

アントまでが一気通貫に結び付いたときだ。先駆的なクライアントとの間では、BIMでつくった図面が最終的には運営管理までフォローできるような取り組みを実験的に始めている」

——新規事業を打ち出す狙いは

「内装ディスプレイ事業を木の幹だとすると、これまで

は幹を太くすることに力を注いできたといえるだろう。この先、経営の安定化とさらなる成長を目指す上では、本業を補完するように周辺事業に枝葉を広げ、より多くの栄養を集める必要がある」

「そうした事例の一つが、中小規模のビルを対象にした不動産活性化事業だ。当社の改装事業のノウハウを生かし、価値を再生した既存施設

を販売している。フロー型ビジネスである本業に対し、ストック型の新事業を展開する形だ。こうした事業が育つことで、得られたノウハウを本業に還元でき、さらなる成長につながる」

記者の目

業界が置かれる市場環境とこの先の企業の方向性について、具体例を交えながら明快に語る。大切にして言える言葉「意志あるところに道あり」は、自身が仕事に向き合う基本姿勢だという。新しいことや今までできなかったことに挑戦しようという意志は、社会環境の変化が目まぐるしい昨今、クライアントのニーズに的確に対応する上で、ますます重要性を増している。社員やクライアントとを一つに、アフターコロナの新时代の道を切り開く。

（しばやし・おむ）1983年3月法政大経済学部卒。84年4月丹青社入社。2016年4月取締役CS事業部長兼商業その他施設事業担当、19年2月取締役常務商業その他施設事業担当、23年4月から現職。長野県出身。59年6月19日生まれ、63歳。

