

杉孝グループHD・杉孝 杉山 亮氏



——事業展開の方針は

「昨年、創業70年の節目を迎えた。長い歴史の中で大切につくってきた事業基盤をしっかり守りながら、時代に合わせ変化させるべき部分は積極的に変化させていく」「モノを貸すだけではなく、そこにいろいろな付加価値を提供していくことが必要だ。特にソフト面のサービスにデ

杉孝グループを率いて約半年。杉山亮社長は「現場職員やとびの職方が何に困っているのか。デジタル化が進んでも、現場が着想の出発点であることは今後も変わらない。足場組み立てはロボットにはできないし、課題は現場に行かなければ分からない。ただ、それを解決する手段として、デジタル、テクノロジーの進化は大きな可能性を秘めている」と語る。時代の変化を捉えながら、新時代の足場レンタル業界を開拓する杉山社長に、経営方針などを聞いた。

新 社 長 Interview

着想の出発点は常に現場

「デジタルに加え、事業を加速させている」

——デジタル化への具体策は

「BIMを活用した仮設計画の3次元化だ。仮設計画で

一番手間が掛かる積算が自動ででき、数量は自社のウェブ発注システム『COLA』とも同期しており、計画・積算・発注までワンストップでできる。顧客からは、これまで平面だったものが立体になり、イメージがしやすくなったことに加え、大きな生産性が上がったとの声をもらっている

「ただ、画期的である一方で、BIMの導入ケースの割合は、全体の10%弱ほどだ。図面や2次元のCADから数量を拾い、電話で発注するといった従来の方法を好むユーザーもいる。デジタル領域を中心としたサービス展開はこれからの分野だ。COLAを中心に、サービスの機能拡充や現場に合わせた使いやすさも追求しながら、さらに普及を進めていく」

——改修現場対応は

「改修現場では正確な図面がないこともある。このため、3Dスキャンで点群データを取得し、仮設計画と合わせるサービスも展開している」

——市況は

「非常に旺盛だ。高度経済成長期に建設されたインフラやプラント、高速道路、橋梁

のメンテナンスをはじめ、都市部の再開発など、需要は高い。一方で、鋼材価格の高止まりが課題だ。3年で30%は上がっている。これは当社だけでなく、業界全体の課題だ。安全・品質を確保するには定期的な部材の更新が不可欠。コストの上振れをしっかりと価格転嫁し、適正価格での取引を進めていく」

——担い手の確保は

「旺盛な需要に対して技術者・技能者の不足感があるこ

とも事実。経験が浅い人でも理解できるよう、MR（複合現実）やVR（仮想現実）を活用した安全・実務教育を進めている。こうしたチャレンジは今後も継続していく」

「また、人材確保は当社にとっても大きなテーマだ。人が集まる会社をつくっていき

たい。新型コロナウィルス感

染症がら類に移行したこともあり、対面での社内交流が増えてきた。現在は全ての事業所を回っている最中だが、若い社員と話すことも多い。「一つのチームでまとまっていく」という一体感を、この先も大切にしていきたい」

* *
米国の大学を卒業後、2007年1月杉孝入社。20年1月杉孝グループホールディングス(HD)取締役兼杉孝取締役専務執行役員営業本部長、同年3月杉孝グループHD取締役専務執行役員、22年1月杉孝グループHD取締役副社長執行役員管理本部長兼杉孝取締役副社長執行役員管路本部長、24年1月から杉孝グループHD代表取締役社長執行役員兼杉孝代表取締役社長執行役員。神奈川県出身。78年11月20日生まれ、45歳。

記者の目

足場業界としていち早く、VRやMR、さらにはメタバースといった先端技術を実務教育に取り入れてきた。「杉孝は品質を絶対に落とさない。これからは安全な足場を提供し続ける」と力強く語る言葉に、高所作業を支え、危険から守ることへの誇りが垣間見える。

