

トプコンは、利益体質の強化など構造改革を2012年度に終え、13年度からは成長に軸足を置いた新たな中期経営計画をスタートさせた。6月26日付で就任した平野聡社長は、「われわれはメーカーだ」と強調、革新的な製品の開発によって市場を創出することに全力を注ぐ考えを示す。国内シェア7割以上、世界でも4割を占める自動化施工事業は、最大の成長市場と位置付けている。

* *

——基本的な方針について

「5月30日に発表した中期経営計画に、グローバルトップを目指すというのをずばり書いています。具体的には3年間でROE（株主資本利益率）20%を目標としています。メーカーは資本金が大きいので20%は難しいが、あえて高いハードルを設定して実現に向けて試行錯誤している」

「トプコンは何の集団でかという問いに対し、わたしが明確にしているのはメーカーということだ。何でもいからもうかりそうなお事業に投資して、利益を出す」と

トプコン 平野 聡氏



新社長に聞く

自動化施工の成長に自信

「などに後付けできる自動化施工のキットを販売している。カーナビも昔は後付けだったが、普及すると車載搭載するようになった。自動化施工もその時期を迎え、コマツが当社の製品をベースにして搭載したブルドーザーを発売した」

「キットは1000万円、測量システムを入れると2000万円

「油圧ショベルもいずれは自動化施工に進む。現在でも、施工が難しい湾曲した法面や、水の中のため掘削部分が見えない浚渫工事に使われている。勘から数値制御に移る。自動化施工を一度使った『もつらい』という人はいない。市場が評価している。測量用も含めたGPSは、世界で年間2万13万台を販売している。自動化施工が車載搭載になると販売台数が増え、値段も下がって普及が加速する」

いう方法もあるが、メーカーだから技術革新で新しいものをつくり、需要を掘り起こすというものづくりに集中する」

——事業の展開は

「スマートインフラ（測量機器、ポジショニング（GPS）、アイケア（検査・診断）の3つのカンパニーがあり、売上高は300億円、400億円と同じくらいの規模だ。ポジショニングはGPS（全地球測位システム）を使った自動化施工（ITC）で、12年度は売上高が378億円、営業利益が14

億だった。中計最終年度の15年度はそれぞれ560億円、86億円、一番成長を見込んでいる」

「カーナビのGPSは精度が2030分で数千円だが、われわれは30分で数百円にする。この精度が出せるのは、当社を含め世界で3社しかない。自動化施工は1994年、米国のベンチャー企業を買収して、投資してきた延長線上にある」

——自動化施工の現状について

「以前から、普通のブルドーザ

するため、国内ではダムや空港など大規模な工事に使われている。しかし、前田道路が小規模工事でもペイできることを証明している。効率や品質が良くなり、工期短縮で経費を削減できる」

——今後の見通しは

記者の目

表情や語り口は穏やかだが、メーカーであることのこだわりと、自動化施工について話すと、強い信念を感じさせる。早く安く造って、利益を上げる点では、土木工事も製造業も同じと指摘。熟練工不足や費用対効果の観点から、自動化施工への

流れは必然と主張する。「信案はパイオニアリング・スピリットで、恐れることなく、とにかくやる。常に挑戦し続けること。中計の実現を目指す。『人と話をするのが大好き』とは周囲評。ゴルフは相当の腕前。雨が降っても愛犬の散歩は休まない。

（ひらの・さとし）* 1982年3月東京電機大理工学部卒、同年4月トプコン入社。96年Topcon Laser Systems副社長、2007年トプコン執行役員、10年取締役、ポジショニングビジネスユニット長、12年6月取締役常務執行役員経営戦略室長を経て、13年6月から現職。福岡県出身。57年12月12日生まれ、55歳。

建設通信新聞

【建設ICT】

- | | | |
|----------|----------|----------|
| 1. 日経 | 2. 朝日 | 3. 毎日 |
| 4. 読売 | 5. 岐阜 | 6. 中日 |
| 7. 産経 | 8. 静岡 | 9. 伊勢 |
| 10. 中部経済 | 11. 建通 | 12. 日刊工業 |
| 13. 建設通信 | 14. 信濃毎日 | 15. 日本海 |
| 16. 建設工業 | | |

平成25年 8月12日(朝)・夕) P1