



スペシャルインタビュー

今回は Atos の ICT アライアンスパートナー北海道エリア担当
北海産業株式会社のお2人にお話を伺ってきました！



営業本部 DX 推進課
ICT 担当課長 田川 様



専務取締役 恵木 様



インタビュアー：渡邊 直也
Atos 株式会社 代表取締役社長

渡邊 まずは恵木専務にお話を伺いたいと思います。

なぜ、Atos とアライアンスパートナーを結ぼうと思ったのでしょうか？

そのきっかけや、Atos との出会いについて教えてください。

① Atos との出会い

恵木 全国規模で ICT 施工や、建設 DX に取り組んでいる企業が多い中、当社の戦略や取り組みはかなり後発であると考えています。

取り掛かりは比較的早かったものの、建機の取り扱いなどの下準備が不十分だったのです。高まっていく ICT 建機の重要性や、お客様のニーズに対応するためには既存の建機に後付けが可能なレトロフィット（※1）の取り扱いを採用しました。当社の既存顧客である中小の建設会社の現場で ICT 施工を体験していただく、という意味でもレトロフィットはとてもマッチしていたのです。

そこで、コマツのパートナーでもあった Atos さんと出会い、今に至ります。

② アライアンスパートナー 締結のきっかけ

恵木 レトロフィットの取り扱いをきっかけに、次第に Atos さんとのやりとりが増えていきました。

大型建機へレトロフィットを取り付けていくだけでは、他社と同じような事業戦略になってしまい、後発である当社は負ける要素が強いと考えていた中で、

う共通の意識と、それぞれが特化した製品を持ち、協業しながら発展していくことが重要なのではないかと、そう思っています。

渡邊 “未来の建設業を支えていく”という大きな目的を、自社だけではなく、同業他社とコミュニケーションを取りながら協業していきたいと考えているというのですね。

それではここで、社員の代表として田川さんにもお話をお伺いしたいと思います。

まずは自己紹介をお願いします。

田川 北海産業株式会社の本社である、苫小牧にて勤務しております。営業本部 DX 推進課の田川と申します。汎用品のレンタルから ICT 建機の取り扱いまで担当しています。

渡邊 自己紹介、ありがとうございます。恐らくですが、北海産業の社員の皆さまにとっては、Atos とのアライアンスパートナー締結や、業務を提携しながら新たなことへ挑戦していこう、という試みは大きなソフトチェンジだったのではないのでしょうか？

そうなったことにより、社内やご自身の心境の変化はどうでしたか？

④ 社内の変化について

田川 既存の業務の他に、ICT 建機の取り扱いを増やし、それに伴うサポートをしていくという新たな挑戦はお客様の施工プロセスなど、今までは触れていなかった部分にも向き合っ

⑤ 社員が求める 今後の北海産業のかたち

いくことと同義でした。しかしそれは、地域のお客様へ幅広いサポートをしていきたいという、北海産業がもとより大切にしてきた部分に繋がっていたのです。

今までと地続きの新たな挑戦に生き生きするような、ワクワクするような社員が各拠点で多く見られるようになった。そういった変化を感じています。

渡邊 新たな挑戦にワクワクするような社員の皆さまの表情が多く見られるようになったのですね、素敵です。

では、社員として今後の北海産業へ求めるかたちは、どういったものでしょうか？

メッセージがあればぜひお聞かせください。

田川 機械・施工の部分でのサポートがメインだったところから、“施工プロセスの全て”といった幅広いサポートを行う方向へ進んでいるところですが、当社はもとより“安心できる機械を当社で”というキャッチフレーズをもって、進展してきました。

ICT 建機ひとつにしても、どう活用すればお客様への満足へ繋がるのか、様々な企業に合わせた幅広く手厚いサポートを指したいですね。

社内の人間が更に生き生きと活性化し、前向きな社員がどんどん増えていく……そういったよりよい形へ進んでほしいです。

⑥ 北海産業の “10年後の未来”

恵木 ICT 建機の導入から3年、いろいろと模索しながら進んできて、北海産業の現在があります。

“これからは ICT 建機の取り扱いが必要なのではないか”という社員の声からこの事業は本格的に始まりました。

田川もそのうちの1人で、最初は一般の整備技術者でした。そんな田川が、この1〜2年の間で、1人でちゃんと ICT 建機について説明や講習ができるまでになり、お客様の現場をしっかりとサポートできる体制になっています。

ICT 建機や GS-1 を通して、これからの建設業を支えていく商材を学び、展開していくことで社員は成長していく。

それに伴って会社も成長していく。ICT 建機には建設業に革命を齎すような、大きな可能性があると感じています。

全国、広域で事業を展開するアライアンスパートナーの皆さまを

レトロフィットとは異なる展開ができる GS-1（※2）という商品と出会い、北海産業のこれからの事業戦略にとてもマッチする商品であると考えました。しかし、GS-1 は世界初の GNSS 付き SLAM LIDAR ハンディスキャナということで、今までにない商材であるということ。北海道の既存顧客へ、レンタルではなく販売を勧めるとのこと。新しい商材で新しい取り組みをいきなり行うのはハードルが高い。

そこで、まずは全国で情報を交換しながら市場価値を見極めていける、パートナーとして動いていきたいという思いがあり、レンタルアライアンスパートナーの契約を締結いたしました。

③ 恵木専務が答える 今後の展望

恵木 建設機械を所有できない、または不足している現場へ、最新鋭の機械を貸し出ししているのは、レンタル業を担っている当社や同業他社です。

我々は“わたしたちが工事現場を支えていく。未来の建設業を支えていく”という共通の目的を持っていてと考えています。1週間から10日は必要だった工事が、最新鋭の機械を使用することで5日に短縮される。そういった、効率化が元祖の建設 DX であり、“支えていく”という共通の目的に繋がると考えています。

しかし、レンタルという業種は、どうしても価格競争が起こってしまいます。同じ目的で動くのであれば、コミュニケーションを取り、ある程度の価格調整が必要になります。

今後は人手不足などの問題も加速していきますし、効率化のためには新たな商材の展開も必要です。

全国、各地域で我々は、同じ目的をもつパートナーであるとい

渡邊 ありがとうございます。他社から出遅れてしまった ICT への取り組みを巻き返すために、取り組みを開始したレトロフィットが Atos との出会いのきっかけで、そこから GS-1 の取り扱いを考え、レンタルアライアンスパートナー締結に至ったのですね。

それでは次に、今後の北海産業の展望についてお聞かせいただけますか？

参考にながら、苫小牧の本社と各営業拠点が足並みを揃えて進んでいく北海産業の様を、企業の在り方として、モデルケースのひとつとして、全国に発信したい。

中小企業でもここまでできる、建設業を変えられる。建設業の未来に革命を起こすのだ。

そういう気持ちでやっていけば、社員は北海産業に成長性や未来を感じて、ついてきてくれると思っています。

10年後、誇らしい会社になれるように経営していきたいですね。

渡邊 発展していく様を企業の在り方のモデルケースとし、北海道から全国へ発信していきたいと考えてらっしゃるのですね。

熱い想い、とても感動いたしました。そんな北海産業様の想いは、Atos が考えるコンセプトとも非常にマッチしていると思っています。僕らも全力でサポートしていきたいと思っていますし、一緒にパートナーとして進んでいきたいと思っています。

建設業を変える。これは本当に大きな志ではありますが、10年後、お互いがパートナーとしてより発展していけるよう、協力して進んでいきたいですね。

本日はお忙しい中、このような貴重なお話をお聞かせくださりありがとうございます。

恵木専務、田川さん、これからパートナーとしてよろしくお願います。

▼会社紹介 北海産業株式会社

1963年に設立、2023年の4月で創業60周年を迎えた歴史ある企業。北海道苫小牧市に本社を構え、道内には全23拠点の営業所を構えている。社員数は約270名。

建設機械のレンタル・リースを主に行い、関連する付帯業務の一切を担っている。取扱機材は、工事現場のユニットハウスから工事用の備品、その他各種安全保安用品、一般重機、レンタカー、発電機など工事に関わる商材一式。

主なお客様は道内の中小の建設会社など。地域に密着した営業展開を行っている。環境保全にも着目しつつ、お客様のニーズに幅広く対応するためにも、最新鋭機械を積極的に取り扱っていきたいと考え、ICT機械の取り扱いや、Atos とのアライアンスパートナーの取り組みを開始した。

HPはこちら ▶

