

民間建築の地盤調査技術に強みを持つ。高度な分析が必要な案件で、提案型の地盤調査を展開する。2024年にE・Jホールディングス（HD）の事業会社になり、土木設計にも業務領域を広げた。HDの各事業会社と連携し公共分野の受注拡大に力を注いでいく。

——就任の抱負を。

「4月に創業60周年を迎えた。先人が培った技術と顧客からの信頼を継承し、着実に事業を成長軌道に乗せていく。一方、自然災害の頻発や建物の老朽化、担い手不足など、創業当初に比べて社会の環境が変化している。今後も選ばれる会社であるため、新しい技術や事業分野に挑戦する必要がある。守るべきものは守り、変えるべきものは変えて、100年企業を目指す」——現在の市場認識と注力する取り組みは。

「多くの仕事の受託先であるゼネコンやデベロッパーの

東京ソイルリサーチ

ひの ひろゆき

日野 浩之氏

提案型の地盤調査展開

視点が変化している。単に地中の状態を調べるだけでなく、液状化や災害リスクの懸念などを気にする顧客が多い。当社は液状化現象を評価する手法の『凍結サンプリング』で国際特許を持っている」

「凍結サンプリングの構成



1987年関西大学大学院工学研究科修士、東京ソイルリサーチ入社。営業本部長、経営企画本部長、事務管理本部長などを経て2024年取締役。福岡県出身、64歳。困難な時ほど現場の声を聞き、周囲と力を合わせることを信条とする。意識して仕事と離れる時間を持ち、心身をリフレッシュしている。

新社長

設備は大規模でコストもかさむため、国の仕事での適用が中心だった。民間にも普及させるため、今年から設備を小型化して展開中だ。旧耐震基準建物の調査・補強に関する小規模な土木設計にも挑戦している。将来、建築に伴う地盤・土木分野の課題に一体的に対応できる体制を目指す」

——中長期の事業展望を。

「E・JHDの一員として、現在（2026年5月期売上高58億円）から5〜10%の成長を求められている。地盤調査は建物を建てる時に不可欠で、無くなることはまずない。ただ、国内市場が急拡大することはない。小規模案件を多くこなすのではなく、高度な技術を持つ当社ならではの提案を通じ、案件を形成していく。現状は公共事業での売上高が1割程度で、残り

は民間案件だ。民需は経済状況で一気に冷え込む恐れもある。公共のシェアを大きくしてリスクをヘッジする」

——グループシナジー（相乗効果）をどう考える。

「エイト日本技術開発が受託した仕事のうち、地盤調査部分を担う業務が増えている。さらにシナジーを発揮するため、同社とJVを組んで業務提案をする機会も出てきた。海外案件も含め一緒に仕事をしたい」

——人材育成は。

「人材獲得競争が激化している。建築・土木を専攻した学生以外にも新卒で採用し、社内育てる体制を整えた。経験豊富な技術者が持つ暗黙知をどう若手につなぐかが肝要だ。階層別の教育制度を充実させる必要を認識している」。

（7月29日就任）

