

大型水素タンクに照準

トーヨーカネツが事業構造の改革を加速している。2022年度からの新中期経営計画では、四つの事業分野を通じて社会課題を解決する「ソリューションイノベーター」を目指すことを明確化。成長が続く物流ソリューション事業には電子商取引（EC）市場の拡大という追い風も吹く。4月に就任した大和田能史社長に今後の戦略などを聞いた。

― 足元の状況はどう 社の出番がある。日本はEC市場が小さく、「部品不足などの逆どんどんスリードが上風もあるが、追い風もがっていきなう。フ吹いている。当社の四ラント事業はメンテナンスの事業分野のうち物中心で爆発的に流ソリューションは増えないが、安定したこ数年間、安定的に伸びビジネスになっびてきた。物流は複雑

― 22年度からの中期合して大きくなる。ま経営計画で次世代エネだまだ需要があり、当ルギー開発への注力を

トーヨーカネツ社長 大和田 能史氏



物流事業でM&Aも

明確にしました。

― 長期的には水素、250度Cが必要な途中にアンモニアと進むだろう。低温のアンモニア貯蔵用タンクは1・産業技術総合開発海外で納入実績がある機構（NEDO）と連る。さらに当社が狙う携して挑戦しているのは水素で5万立方メートルの大型タンク。現のための大事な部分

― 「グループ会社にお買収も含めた成長投資に100億円の資金を用意している。迅速に動いていく。M&Aは物流ソリューションなどで実施する可能性もあ

― 「社員と三つの約束」を売をしたそうですね。4月の社長着任後、社員にアンケートを実施した。その結果、生き生きと仕事を

してもらうために「夢 ヨン・フォー・ザ・フとやりがい』『風通し ユーチャー』。何かの良さ』『処遇の改るときに100点満点善を不させてもらって、60点なら行た。9月からは毎月1回、と言っている。残りライプ放送で社員りの40点は固りがサボとコミュニケーショントすればいい。社員をこっている。中計のが成長を実感できる会スローガンは「アクシ社にしていきたい」

記者の目

どんなアクションを起こすか

トーヨーカネツはタンク分野で国内外5700基の納入実績を持ち、液化天然ガス（LNG）用極低温タンクでは世界シェア2位。一方、物流ソリューションでは最先端の無人化技術で成長を続ける。これまで培ったモノづくりと最新のITが共存する同社がどのようなアクションを起こすか

（中野徹二）