

インターアクト社長

やしま 八島 雄一郎氏
ゆういちろう

◆事業拡大への取り組み加速

インフラシステム輸出事業への参画を目指し、12年3月に始動したインターアクト（東京都新宿区）。設立から2年が経過しようとする中、昨年12月に就任した八島雄一郎社長は、現地法人を設立したインドネシアで事業拡大に向けた取り組みを加速すると語る。

◇

—昨年12月に経営体制を一新し、社長に就任した。

「昨年10月に3期目の事業年度が始まった。12月には役員4人、理事4人の新しい経営体制に移行した。海外へのインフラシステム輸出に関わることを目的に会社は設立

この人に聞く



技術役員派遣し経営参画

されたが、対象案件は規模が非常に大きく、早期のプロジェクト受注は難しい。会社である以上、事業で収益を上げなければ存続は困難だ。当面は現法を設立したインドネ

シアを中心に、情報通信（ICT）と環境、経営コンサルティングにターゲットを絞った事業展開を進め、実績を積み上げることが大切になる」

——具体的な事業戦略

は。

「途上国の組織オペレーションでは、経営陣と現場の間に距離がある。経営陣は欧米や自国の大規模な教育を受けたエンジニアだが、現場経験に乏しいという弱点がある。現場は技術的な裏付けのある指示を受けにくく、現場も経営資源をビク、技術役員を派遣して「モニタリングで得られた現場情報を経営にフィードバックして事業を効率化する。これまで利用されていなかった空間や副産物から技術企画力で新しいサービス、商品を生み出して事業拡大につなげる。ICTの導入や経営コンサルだけでなく、技術役員を派遣して旺盛な途上国に輸出するのは確かに良い考えだ。ただ実現に向けては国家間の思惑や調整もある。民間企業としては、参入するかどうかをプロジェクトベースで判断することが大切だろう。シンボリックな事業の受注を狙うのではなく、あくまでも投資に対し15%以上の利回りが見込めるかどうかを判断基準にする」

「為替変動や通貨管理などのリスクを考えた場合、何力国にも手を広げることが難しい。人脈を広げながらまずは民間企業をターゲットに着実な事業展開を目指す。親会社であるACCグループ、パシフィックコンサルタンツグループのリソースを最大限活用し、経営の安定化を図る」。

「世界でも突出した技術