

住設・供給機器 新技術

カナデンブレイン

「成長の後押しに徹する」

業界貢献 ソリユーション一筋で

4月1日付でカナデンブレインの新社長に吉田仁氏が就任した。植田哲雄前社長(現顧問)は、カナデン時代の先輩でもあり、カナデンブレイン創業社長として前身時代から一貫してLPガス業界向けソリューション事業に従事してきた人。その植田顧問が後継者として渴望した人材が、親会社であるカナデンで製造業向けシステムの営業経験のある吉田社長だった。3・11を契機に追い風が吹くLPガス業界だが、問題は山積みだ。吉田社長は「生活に密着したインフラであるガス・水道・電力で災害に強いインフラ整備を急ぐべき。そのなかにこそ事業ソリューションへの追い風が見える」と強調する。



吉田仁社長に聞く

——就任から3カ月、LPガス業界の印象をお聞かせ下さい。この3カ月間、3ヶ...

——課題と展望について。カナデンと旧LPGブレインの資本提携から10年、カナデンの情報システム事業部とカナテック、LPGブレインの3社統合から6年が経過するなか、現在当社が主力商品として提供しているLPG統合情報ネットワークシステム「Super RX」について、従来から脈々と流れてきた思想をしっかりと残しながらバージョンアップを重ねてきた。

——抱負について。3・11の復興がいまだに進んでいないことに憤りを覚えている。特に、われわれが興味深く見ているのは、大災害という経験を生かし、新たな生活インフラやネットワークをどう構築していくか。先延ばしは不安を広げるだけだと思う。新しい地域や都市、そのなかでの事業。例えば、スマートコミュニティという新しい地域エネルギー供給の姿に注目が集まるなかで、新しいビジネスも期待されている。そのために腐心する経営者の方々にまた多い。その意味でわれわれが役立てる場

も数多く残されている。先代から連綿と紡いできた歴史と人のつながり。積み上げてきたお客さまとの信頼関係を大切にしていきたい。お客さまの事業経営の問題解決に対し、一緒になって知恵を出し、汗を流す。そんな誠意を尽くすビジネスを心がけたいと思う。吉田仁(よしだ・ひとし)氏 昭和56年3月法政大学卒。同年4月に神奈川電気(現カナデン)

ユアル化に腐心を重ねてきたが、いまだ十分ではないと考えている。分析するうえで、経営上の変化をどう見せるかに尽きると思う。その意味で現場の社員、特に営業と開発は、今以上に現場目線に徹し、経営者の感覚を身に付ける必要がある。

——情報保持の観点からより安心できるシステムの在り方などは、われわれが担っているのではないかと考えている。LPガス業界は、成熟産業ではあるものの、大震災を契機に新たな発展に至る道筋も見え始め、一方で新たな変革の時代に経営の舵取りをどうするか、基幹業務での合理化と新規事業の拡大、次の一手につながる経営方針を何に求めるのか。混乱する時代を乗り切るために腐心する経営者の方々にまた多い。その意味でわれわれが役立てる場

入社。平成11年4月機電事業部第一部長、15年10月営業推進本部事業戦略室長代理、17年10月経営戦略室事業戦略部長、20年4月半導体・デバイス第二事業部企画部長、21年4月執行役員産業ソリューション事業部長。昭和33年、東京都生まれ。53歳。趣味はマルチで、読書やゴルフなど多彩にこなす。モットーは「日々前進」。部下の評価は「沈着冷静」。

そのなかで、コアの一つである「マジカルコンポ」は、経営分析に必要な各種データをどう見てもらうか、グラフやビジ

現場のファクトリーオートメーションなど、さまざまなソリューションの現場に携わってきた。要望を頂戴し、提案し、説得し、納得いただけてきた。問題解決という仕事の本質は、どんな分野であつても不変だと考えている。だからガス事業でも同じだと。

誠意尽くすビジネスを

そのなかで、コアの一つである「マジカルコンポ」は、経営分析に必要な各種データをどう見てもらうか、グラフやビジ

現場のファクトリーオートメーションなど、さまざまなソリューションの現場に携わってきた。要望を頂戴し、提案し、説得し、納得いただけてきた。問題解決という仕事の本質は、どんな分野であつても不変だと考えている。だからガス事業でも同じだと。

誠意尽くすビジネスを

現場のファクトリーオートメーションなど、さまざまなソリューションの現場に携わってきた。要望を頂戴し、提案し、説得し、納得いただけてきた。問題解決という仕事の本質は、どんな分野であつても不変だと考えている。だからガス事業でも同じだと。

現場のファクトリーオートメーションなど、さまざまなソリューションの現場に携わってきた。要望を頂戴し、提案し、説得し、納得いただけてきた。問題解決という仕事の本質は、どんな分野であつても不変だと考えている。だからガス事業でも同じだと。

現場のファクトリーオートメーションなど、さまざまなソリューションの現場に携わってきた。要望を頂戴し、提案し、説得し、納得いただけてきた。問題解決という仕事の本質は、どんな分野であつても不変だと考えている。だからガス事業でも同じだと。