

八洋コンサルタント

八洋コンサルタント(本社東京都千代田区、電話03・5577・5826)は昨年6月、それまでBASFグループが所有していた同社の株を取得してグループから完全に独立した。同社の浅野研一社長はこれ以降を「第二の創業」と位置付け、より積極的な事業展開を志向している。同社新体制の現況と展望について浅野社長に聞いた。

浅野研一社長に聞く



——昨年6月からスタートした新体制について

「当社は1978年の設立以来、コンクリート材料及びコンクリートに関する調査研究、各種コンクリート関連試験を行うコンク

リート専門コンサルタントとして活動してきた。前身は69年、当時のボソリス物産技術部のなかに設立されたコンクリートコンサルタンツにまでさかのぼることができるが、混和剤ユーザーに対するテクニカルサービスがメインであった当時とは異なり、会社が設立された78年以降は独立採算による専門コンサルタントとして事業展

独立系専門コンサルに

化コンクリートの化学分析など、より多種多様な顧客も増え、コンやNEXCO、電力会社、土木研究所、建築研究所、港湾空港技研などといった発注・設計サイドや補修材をはじめとする建設材料メーカーがメインとなった。これらのニーズに応じて混和剤メーカーの垣根を超えて各物件のコンサル

期待している」

「これまで当社はコンクリートの流れで言えば川上の発注・設計に携わる事業者を中心として、コンサルティングの役割は完全には果たせなかった。そこで第2の現場となる川下の生コン工場にもコンクリートコンサルティン

グの様々なニーズが数多く埋もれていると思う。コンサルティングには相応のコストがかかるため個々の生コン

「これまで当社がコをすることで、当社はこれまでコンサルティングとしてのノウハウを蓄積することができた。そうした意味で、生コン業界からも現場で生じた様々な要望をいただけたらありがたいと思っている」

生コンからの要望も期待

第3者の視点で支援

ティンクに携わってきた」

「従って従来から第三者性は評価されてきたが、昨年6月にBASFグループから独立したことで、名実とも

「顧客は大きく2つ

「顧客は大きく2つ

開をしてきた。内容も超強度等特殊コンクリートの品質管理や耐久性向上への対処、硬

「顧客は大きく2つ

「顧客は大きく2つ

「顧客は大きく2つ

「顧客は大きく2つ

「顧客は大きく2つ

「顧客は大きく2つ

「顧客は大きく2つ

「顧客は大きく2つ