

キーマン インタビュー 2026

「事業領域を広げ、次のステージへ」
～サンリツグループが描く成長戦略～

株式会社サンリツ（サンリツグループ）

代表取締役兼グループCEO 飯笹 浩之 氏

聞き手：帝国データバンク 宇都宮支店参与 古川 哲也



県内各界のリーダーから話を伺い、栃木の今を探るこの企画。今回は、電気設備工事、制御システム、制御盤・配電盤の設計・製作を中心に総合エンジニアリング事業を展開する那須塩原市の株式会社サンリツ（サンリツグループ）の代表取締役兼グループCEO、飯笹浩之氏に話を伺った。

同社は一般電気工事業者として創業し、現在では電気設備工事、制御システムの構築、制御盤・配電盤の設計・製作に加え、グループ会社による板金加工まで事業領域を拡大。設計から製作、施工、保守までを一貫して提供するワンストップ体制を強みに、総合エンジニアリング企業として着実な成長を続けている。その歩みとサンリツグループが描く成長戦略について語っていただいた。

— まずは御社の事業内容について教えてください

はい。当社は、建設業と製造業の両方の機能を持つ総合エンジニアリング企業として、電気設備工事、自動制御システム、制御盤・配電盤の設計・製作を中心に事業を展開しています。

設備・プラント分野では、高圧・低圧電気設備工事、計装工事、電気通信工事の設計・施工管理・施工・保守まで一貫して対応し、公共インフラ、水処理・環境プラント、半導体関連、各種製造工場、データセンター関連など幅広い分野で実績を重ねています。

一方、自動制御分野では、PLCやサーボドライブを活用した自動化・監視制御システムを構築

するシステムインテグレーターとして、お客様のニーズに応じた最適なシステムを提供しています。また、受配電盤・配電盤・制御盤の設計・製作から、グループ会社による筐体板金加工、部品調達、組立、試験まで一貫して対応しており、国内外のプロジェクトにも納入実績があります。

建設業と製造業、それぞれの強みを生かし、設計から製作、施工、保守までワンストップで提供できることが、当社最大の強みです。

— まさに総合エンジニアリング企業ですね。ここに至るまでの沿革を教えてください

もともと当社は、特定のお客様からの仕事が売上のほぼ100%を占め、事業の中心は電気設備工

事と制御盤・配電盤の製作でした。前社長である父が長年築いてきた信頼関係のもと、安定した経営を続けていました。

私は2002年に入社し、現場で電気設備工事や制御盤・配電盤の施工経験を積んだ後、営業を担当しました。当時は営業の指導者もおらず、一人で新規開拓に挑戦しました。門前払いを受けることも数多くありましたが、多くのお客様と対話を重ねる中で、市場のニーズや当社の強みを学んでいきました。

その中で、電気設備工事だけでは差別化が難しく、お客様からは制御システムや制御盤・配電盤まで含めた提案が求められていることを実感しました。そこで設計者を採用し、現在常務取締役を務める人材を迎え入れるとともに、システムエンジニアを増員し、設計・制御分野を強化しました。

その後、お客様の工場閉鎖などにより、それまで大きな割合を占めていた受注が減少しました。しかし、新規開拓と事業領域の拡大を進めてきたことで、既存のお客様との取引は広がり、新しいお客様も着実に増えていきました。

私が社長に就任してからは、「個人の力に頼る会社ではなく、組織で成長する会社」を目指し、人材採用と育成を積極的に進めるとともに、営業・設計・施工・製造それぞれの専門性を高める組織づくりに取り組みました。

こうした新規開拓と事業転換、そして組織づくりが当社にとって最初の大きなターニングポイントでした。その後は、電気設備工事、制御システム、制御盤・配電盤、さらにグループ会社による板金加工まで事業領域を広げ、総合エンジニアリング企業として成長を続けてきました。

技術力、提案力、品質、協力会社との連携、そして組織力をご評価いただき、現在では東京や大阪をはじめとする大都市圏に本社を置く大手企業からも継続して仕事をお任せいただいています。今後も、これまで培ってきた強みをさらに磨き、



お客様の期待に応え続ける企業でありたいと考えています。

—— ありがとうございます。事業を構築する過程がよく分かりました。現在の総合エンジニアリング企業へと発展する上で、次の大きなターニングポイントとなった出来事について教えてください

私が進めてきた事業戦略の中で、二つ目の大きなターニングポイントとなったのがM&Aでした。

当時から、制御盤・配電盤の筐体をはじめ、工事現場で使用するスタンションや各種架台、ダクトフードなど、板金加工は当社の事業に欠かせない技術でした。また、現場で溶接や板金加工を伴う工事が増え、板金技術の重要性は年々高まっていました。

もちろん、それまでも多くの協力会社の皆様に支えていただいていたのですが、グループとしてより高い付加価値を提供するためには、板金加工の技術や製造ノウハウをグループ内に蓄積することが重要だと考えていました。

そうした中、2022年に福島県伊達市の株式会社新栄製作所とのご縁があり、M&Aを実施しました。その後、白河工場で行っていた制御盤・配電盤の組立配線部門をサンリツへ移管し、株式会社新栄製作所は板金加工に特化した体制へ再編。さらに2025年4月には社名をサンリツシートメタル

株式会社へ変更し、グループとしての一体感をより明確にしました。

現在は、サンリツが電気分野の総合エンジニアリング企業として設計・製造・施工を担い、サンリツシートメタル株式会社が板金加工専門会社として、それぞれの専門性を高めながら連携しています。製造ノウハウの蓄積やリードタイムの短縮、新たな受注機会の創出など、グループ全体の競争力向上につながり、2025年度にはグループ売上高21億円を超える規模へと成長することができました。

私は、組織再編で最も重要なのは制度や組織図ではなく「人」だと考えています。そのため、両拠点へ何度も足を運び、社員一人ひとりと対話を重ねながら再編の目的や将来のビジョンを共有してきました。社員が納得し、前向きに挑戦できる環境づくりを大切にしてきたことが、現在のグループ体制につながっていると感じています。

—— 社長が今、経営上で最も大切にしておられることは何ですか

私が経営で最も大切にしているのは、人材の採用と育成です。

私が入社した頃は5人ほどの会社でしたが、現在ではグループ全体で約95名の組織へと成長しました。しかし、会社は人が育たなければ成長し続けることはできません。そのため、ホームページやSNS、会社説明会、インターンシップなどを通じて積極的に情報を発信し、多様な人材の採用につなげています。

面接では知識や経験だけでなく、「当社で何を実現したいですか」「どのような技術者・社会人になりたいですか」とお聞きしています。知識や経験以上に、成長したいという意欲や挑戦する姿勢を重視しています。

入社後は教育プログラムを毎年見直し、資格取得支援や福利厚生の実施、勤務制度や社内規程の

改善を進めています。また、一人ひとりの適性を見極めながら、営業・設計・施工・製造・管理など部門を越えた配置転換も積極的に行い、社員の可能性を最大限に引き出すことを大切にしています。

さらに、毎年の経営方針説明会では会社の方向性を全社員へ直接伝え、安全衛生大会や社員旅行、懇親会などを通じて社員や協力会社との一体感を育み、風通しの良い会社づくりにも力を入れています。

—— 社長が考えておられる株式会社サンリツの今後について、お聞かせください

大変ありがたいことに、現在は既存のお客様から多くのご依頼をいただき、新しいお客様からのお問い合わせも年々増えています。その期待に応え続けるため、人材・設備・組織への投資をさらに進めていきたいと考えています。

その象徴となるのが、本社増築によるグローバルイノベーションセンター（G I C）開設計画です。設計、営業、人材育成、DX推進などの機能を集約し、グループの中核拠点として、部門間の連携をさらに強化するとともに、社員が成長し続けられる環境を整備し、より付加価値の高い提案ができる体制を構築していきます。

また、技術力や提案力をさらに高めながら、必要に応じてM&Aも成長戦略の一つとして活用し、総合エンジニアリング企業として事業領域を広げ、お客様の多様なニーズに応えられるサンリツグループを目指します。

現在は経済産業省が推進する「100億企業成長ポータル」の趣旨にも賛同し、100億円企業への挑戦を進めています。しかし、本当に目指しているのは売上規模ではありません。社員一人ひとりが成長し、お客様、協力会社、地域社会から信頼され続ける企業であることです。

創業以来大切にしてきた「誠実な仕事」と「人

を大切に経営」は、これからも変わることはありません。支えてくださるすべての皆様への感謝を忘れず、「サンリツに相談すれば安心だ」と言っていただける企業であり続けるため、お客様、協力会社、社員とともに成長を続けていきたいと考えています。

—— 本日はありがとうございました



企業概要

商 号：株式会社 サンリツ

所 在 地：那須塩原市北弥六402-1

資 本 金：2000万円

創 業：1988年（昭和63年）6月

設 立：1991年（平成3年）12月

従業員数：58名（グループ95名）

事業内容：電気設備工事、自動制御システム構築、受配電盤・配電盤・制御盤の設計・製作

業 績：年売上高16億5100万円（2026年5月期・単体）、グループ売上高21.05億円

代 表：飯笹 浩之（代表取締役兼グループCEO）

関係会社：株式会社サンリツホールディングス、サンリツシートメタル株式会社

グループ拠点：・本社・工場（栃木県那須塩原市）

・白河工場（福島県西白河郡泉崎村）

・サンリツシートメタル株式会社（福島県伊達市）

飯笹 浩之〈いいざさ・ひろゆき〉氏 略歴

青森県生まれ。佐賀県、東京都、山口県で幼少期を過ごし、その後栃木県へ。48歳
盤メーカーで営業・技術・施工管理の経験を積む。

2002年10月 入社

2013年6月 株式会社サンリツ 代表取締役就任

2022年11月 株式会社新栄製作所（現・サンリツシートメタル株式会社）代表取締役就任

2025年7月 株式会社サンリツホールディングス設立、代表取締役就任。現在に至る