

令和4年度 日本技術士会北海道本部 社会活動委員会活動報告
北海道の先進的な企業家との異業種交流会

下山裕也

1. はじめに

社会活動委員会では、技術士業務の開拓や知名度向上を目的に、様々な士会や業界団体の方たちと、これまで9回の異業種交流を行ってきました。

新型コロナウイルス感染拡大に伴い2020年以降は開催を見送ってきましたが、感染対策を行い3年ぶりに対面で開催する運びとなりました。

今回は「北海道の先進的な企業家との異業種交流会」として、北海道で活躍する多業種の企業家の方々を迎えて活発な意見交換を行いました。

2. 交流会概要

異業種交流会は以下の要領で行いました。

日時：2023年2月10日(金) 18:00～21:00

場所：ホテル札幌ガーデンパレス

参加者：表-1の通り

表-1 異業種交流会参加者
 日本技術士会北海道本部/社会活動委員会 9名

大熊 正信	本部長、技術士(建設/総合)
植村 豊樹	委員長、技術士(建設/総合)
岩田 徳夫	副委員長、技術士(建設/総合)
永井 登茂美	幹事長、技術士(建設/総合)
河村 巧	技術士(建設/総合)
川島 由載	技術士(建設/応用理学/総合)
滝澤 嘉史	技術士(建設/総合)
成田 登	技術士(衛生工学/総合)
下山 裕也	技術士(建設)

参加した企業家の皆さま 5名

武居 秀幸	ハミューレ(株)代表取締役社長
高岡 幸夫	リージョンズ(株)代表取締役
末光 栄治	三和物流サービス(株)代表取締役専務
堀 崇嗣	(株)やくらぼ代表取締役
五十嵐 仁	(株)インタフェース代表取締役

交流会は3つの円卓に委員会メンバーと企業家の方々が隣席で意見交換ができるように着席して行いました。

交流会の流れは司会の河村委員から異業種交流会の趣旨説明が行われ、植村委員長の挨拶、委員会メンバーの簡略紹介、企業家の方々の自己紹介、永井幹事長からの技術士の説明、三和物流サービス(株)代表取締役専務の末光様よりご講演を頂き、質疑応答のあと、懇親会にて交流を行いました。



写真-1 会場の様子と植村委員長の代表者挨拶

3. 代表者挨拶、自己紹介

(1) 代表者挨拶

初めに植村委員長から企業家の方々へ、交流会の

経緯を説明され、弁護士会の方々と交流を行った際、弁護士にも技術に関する知識が必要であったこと、これを機に異業種の方々との交流が始まったことを話されました。また、技術士については科学技術に関する高度な専門的応用能力に対する資格で、私たちはその国家試験に合格したエンジニアであり、この制度は1957年に技術士法が始まり、国家試験の難しさとは裏腹に一般の方々における認知度は大変低く、ここを改善したく活動しているのが社会活動委員会との趣旨を説明され、実りある交流会となるようにとご挨拶を頂きました。

(2) 自己紹介

社会活動委員会のメンバーによる簡略な自己紹介を行いました。引き続き企業家の方々から自己紹介を頂きましたので、意見交換会でのスピーチも含めて報告します。

①ハミューレ(株)代表取締役社長 武居様

仕事用品店プロノを54店舗(北海道39店舗、東北・北関東15店舗)展開しています。元々は建設業や農業、漁業など一般業を対象とした「ワークショップ光成」から始まり、2005年に社長に就任後はプロも使う良い物を一般の方々にも使ってもらえるようにと「プロノ」として事業を拓げました。

「安くて丈夫」という強みを生かして一般の客層を拡大しており、デザインもアパレルから入社される方により商品開発を進めています。

②リージョンズ(株)代表取締役 高岡様

リクルート入社後、17年間求人の仕事を行い、2008年に北海道にUターンして会社を設立し、厚生労働省の認可による優良職業紹介事業として人材紹介業を行っています。創業当初は人材紹介業のサービスを利用する札幌の企業は少なかったが、現在の市場規模は5倍と大きく変化しています。

新規採用の話題として道外大学に進学する学生は毎年3割程いるが、道内企業は首都圏へのリクルートをあまり行っておらず、北海道出身の学生は地元志向が強く求人を待っていると情報を頂きました。

③三和物流サービス(株)代表取締役専務 末光様

リクルート時代にカーセンサーで営業を10年程行って営業の管理・ノウハウを学び、その後インター

ネットの普及からプロジェクトの運営事業開発など22年間の勤務を経て、三和物流サービスに入社しました。社名は運送会社ですが、色々な事業で多角化を図っており、リクルート時代の営業と事業開発の経験が会社経営に役立っています。

④(株)やくらぼ 代表取締役 堀様

なの花薬局に薬剤師として入社後、現場の事業部長、富士薬品への転職を経験し介護施設や全国の調剤薬局と関わり、そこで業界に対する不満や薬局のあり方、現場スタッフの大変さを知りました。

3年前に事業譲渡で1店舗から調剤薬局を始め、地域に密着した「お客様中心の薬局」を目指し、様々な相談(処方箋がない薬や病院の紹介)も対応しています。コロナ禍での経営は大変苦労しましたが、今年の1月に2店舗目を開局しました。

⑤(株)インタフェース 代表取締役 五十嵐様

企業理念は「人と組織と地域をゆたかに」で、人は人材育成、組織は人事コンサルティング、地域は北海道を指し、様々な研修・コンサルティング事業を企画・展開しています。最近は「いい仕事ができる人」と「いい仕事ができる組織づくり」の支援をしており、仕事に対する価値観が変化している中で「人は違う」ということを意識して、今後は社会人教育(企業研修)の経験を生かし、「目的を持つためにどうするか」、「違う存在である人に対する理解」について学校教育で出来ればと話されました。

4. 技術士の説明、企業家様の講演

(1) 技術士の説明

交流会では、技術士を知って頂くことで知名度を上げる必要があります。このため、永井幹事長より「技術士、技術士会について」と題して企業家の皆さまにプレゼンを行いました。

医師、弁護士、建築士のような資格と同様に技術士の役割として植村委員長の挨拶でもあった専門家として「それぞれ専門知識を持っているだけではなく、それを社会で応用して活用できる資格」であり、「安心・安全で豊かな社会を創造することができる技術者」が技術士であると説明しました。

また、技術士の部門、科目、活動している分野(職

業)、日本技術士会と社会活動委員会の具体的な活動内容、最後に技術士の仕事として最近のテーマである「持続可能な社会の構築(インフラ活用や地球環境保全等)」を踏まえて時代の変化や多様な視点から社会の課題を見つけて解決する仕事と説明を締めました。

(2) 企業家様の講演

末光様より、「事業多角化について」と題して会社の事業内容を基に「どのような多角化をしているのか」、「なぜ多角化を進めたか」、「多角化をしてどのようなマネジメントをしているか」という内容でご講演を頂きました。

企業経営は多角化戦略と集中戦略に分類され、経営者にとっては大きな分岐点となります。集中戦略ではリスクが大きい一方、リターンも大きく、収益が見込めるのであれば集中戦略で事業を進めます。

三和物流は創業 60 年の内、最初の 40 年は運送業に集中していましたが、ここ 10 年ほどで多角化に舵を切っており、特にマネジメントが「集中」と「多角化」で大きく違ふと説明されました。



写真-2 三和物流サービス(株)末光様の講演

① どのような多角化をしているのか

【創業からの事業と多角化への転換】

創業よりダスキンの工場クリーニングしたマットモップを加盟店に配送、汚れたものを回収する往復物流とユニットバス配送が主な事業でしたが、「運ぶ」というバリューチェーンから、上流・下流へと事業を拡げました。

最初にダスキン加盟店への配送業者から加盟店となり、マットモップの営業やイベント用品のレンタルを始めて、それを自社で運ぶといった運送業の隣

の事業を少し拡げたことが多角化の始まりでした。

【多角化事業の内容】

レンタルを始めたことで、掃除用具やイベント用品、介護用品、ベビー用品とレンタル事業を展開しました。また、シニアに向けて介護保険を適用した介護用品のレンタルから介護保険適用外の身の回りのお世話をするサービスを始め、最近ではシニア向けの任意後見相談窓口として高齢者住宅の紹介、引っ越しや生前整理などの事業も行っています。

ユニットバスの運送については、30 年前の規制緩和で運送業界が 4 万社から 6 万社に増加したことで運賃が安くなったため、ユニットバスの配送から施工も行う「運んで組み立てる」事業を展開、現在は組み立てだけを専門の職人で行っています。

また、ご本人の趣味であるゴルフ場の予約サイト「GDO」を運営し、北海道・東北の総代理店として福島以北の 97% のゴルフ場が取引先となっています。ゴルフをする方は以下から予約ができます。(予約サイト <https://reserve.golfdigest.co.jp/>)

売り上げが一番大きいイベント業のレンタルについては、小規模のイベント(地鎮祭、学園祭、夏祭り)から始めて、現在はゴルフトーナメント(昨年はニッポンハムレディース・セガサミーカップ)などの大きなイベントの設営も行っています。テント、椅子、机の貸し出しが一番多く、大型テントはゴルフトーナメントや大型のイベントによく使われています。また、最近のイベントで VR/AR にも力を入れており、今後は防災として消火器や地震・津波の体験も考えています。その他、キャンピングカーの民泊といった、カーシェアリングのマッチングサービスも始めています。

創業 60 周年を迎えて、運送業から多角化をしましたが、運送は横ばいで全体の 25% です。他の事業は協働化により少しだけ競争力を付けていて、例えばイベント等は夏が忙しく冬が暇となるため、夏に物流部門が手伝いに行ったりします。また、顧客情報を共有しており、これだけ事業が多岐に渡っていると取引先が多く、名刺共有ソフトをうまく利用すれば一から営業をするよりもハードルが低くなり、特にマットモップなどの営業に使っています。

このように11年前の入社から2019年度まで9期連続増収、始めた事業も全部門で黒字化しましたが、2020年はコロナでイベント業が大打撃を受け業界全体で7割位のマイナス、事業も半分程度に落ちましたが今期はほぼ回復しました。ここ10年で伸びた事業はイベント事業が3倍、福祉用具レンタル事業が4倍、ゴルフ場予約事業も利益率が高く、ユニットバス施工事業も発注が伸びています。

②なぜ多角化を進めたか

多角化を始めたきっかけは、ダスキンとの関係強化とフランチャイズオーナーとして複数の事業で付き合い合うことで関係性を高めることが目的でした。これは他の事業でも役立っていて、一つの顧客と一つの商品での付き合いでは関係性がそれ程深くなかなかたりしますが、複数の事業で進めると関係が無くなるということが少ないため、複数事業で一つの顧客と付き合い合うことを心がけて、多角化を進めていきました。

危機に強いという点で、コロナにより一番売りがあったイベント事業が半減したのを乗り越えられたのはシニア系のレンタル事業で、影響も関係なく業界全体でも年8%位伸びています。ゴルフ場もネット予約が伸びており、このように事業が分散されたことで危機を乗り越えられました。

また、多領域で色々な事業をやることで新しい事業のヒントが得られ、複数事業を行っていることで銀行からの資金調達も容易となっています。

今後は人材の流動化を部門間で行うことで組織の停滞を防ぎたいと考えています。

③どのようなマネジメントをしているのか

複数事業のマネジメントは各部門の部門長に権限委譲をしています。各部門長には自分の事業と思ってもらう為、毎年事業計画を作成してもらい、責任者と戦略を何度もすり合わせ、来季は何に注力するかを決めた上でPL(損益計算書)を作成します。この作業は部門長が「自分の会社だ」と思うくらいの状態を作る為で、最も力を使います。作成したものは自分で作った目標なので、かなり意識をするようになります。責任者はこの目標の売り上げや営業利益

を常に意識することを求めている、クォーター(四半期)毎に目標を設定し、達成した場合はインセンティブを支給します。また、月一度のハンドリング会議により目標とのギャップを確認しています。

次にデジタルツールを最大限活用しており、SaaSで提供されたソフトウェアを導入して、どこにいてもマネジメントが出来る状態を目指しています。会計ではマネーフォワードを使い、マネージボードと連携することで売り上げ等がリアルタイムで分かります。会議ではラインワークスなども使用し、色々使ってみて一番合うものを選びます。ツールの中で一番効果があったのは会計で、経理の仕事が2割以下となり経費的に効率化が図れました。

④質疑応答

講演後の質疑応答では「職人のサラリーマン化と品質の一定化はどうされているのか」との質問に、ユニットバスの施工は技術的なものは経験で吸収できる為、サラリーマン化で仕事が来た時に断らないのが強みと話されました。それ以外にも、部下に対して目標の意識づけ、多角化していく中でのマーケティング調査実施の有無、ダスキン事業からの拡大についてなど、活発な意見交換が行われました。

5. おわりに

異業種交流会というタイトルどおり、多岐に渡り企業家の皆さまのお話を聞くことが出来ました。起業の経緯も様々で、時代の変化に合わせて先を見据えた事業の展開は大変勉強になりました。

多様化していく社会の流れや課題に対して、積み上げた経験により解決に導くことは、先進的な企業経営と技術士の資質能力に通じるものと感じ、私も視野を広げて資質の向上に努めたいと思いました。

最後にお忙しい中、貴重な時間を頂きました企業家の皆さまに厚く感謝を申し上げます。

下山裕也(しもやま ひろなり)

技術士(建設部門)

日本技術士会北海道本部
社会活動委員会
北方海域技術研究委員会
パブリックコンサルタント株式会社

