

パネルディスカッション

笠井氏 静岡経済はいま弱い。雇用や日銀D-I（業況判断）などの各経済指標でも全国平均以下。一方、人口減少も進み、静岡市はついに岡山市に抜かれて政令市では20番目になった。こうした厳しい状況の中、きょうご出席の各分野のトップ企業の皆さんからいろいろ参考になる意見を伺いたい。まずは会社の紹介を簡単に。

木内氏 当社は全国50番目前後、建築だけなら30番目くらいの中堅総合建設会社。建築が90%で土木は5%。ことしで創業70周年。現在は、マンションの建設などによる街づくりやコンサルティング、研究開発、さらに社会貢献などに力を入れている。

浅野氏 元々はサイドボードや鏡台などを作っていたが、家具は景気変動に左右されやすい。そこで景気がいい時は



浅野氏

家具、悪いときは仏壇を作るようになり、その後徐々に仏壇に比重を高めていった。製造部門を海外に移転したが、現在は販売に注力し、間もなく10万台の仏壇販売を達成する。J3の藤枝MYFCへの出資や、やまき寺子屋教室の開催などの事業にも取り組んでいる。

村田氏 社名のボーリングは



木内氏

飛躍企業から知恵と工夫学べ

掘削や玉転がしではなく、自動車などエンジンのシリンドラーの摩耗を再生するエンジン



村田氏

ンボーリングのこと。現在は機械の表面をコーティングして耐久性を増す溶射加工という技術を中心に、ローテクからハイテクまで幅広い取引先を対象に事業を展開している。

▽時代の変化をとらえる

笠井氏 今ほどの会社も売り上げ増や他社との競合などが悩みの種だが、環境変化が激しい中、いかに需要を掘り起こしているのか。

木内氏 1つは介護や医療施設の需要。2つ目は資産価値保全のための不動産取得。3つ目は生産施設の大型化や物流センターの充実。具体的には介護施設や再開発など助

成金や補助金制度の利用による、顧客にとってメリットのある企画の提供。免震や超高層建築などの技術開発。顧客先への土地情報の収集・提供や代替取得。そして今の時代、企画力やデザイン力を磨くことも欠かせない。

浅野氏 高齢化や宗教離れ、生活の洋風化などで仏壇業界は変化の激しい時期を迎えている。そこで従来の慣習にとらわれず、変えていいものもあるというコンセプトで、例えば若者向けのドクロの彫刻を入れた数珠や女性用念珠のブランドを立ち上げたところ

パネリスト

- | | | |
|----|-----|-------------|
| 木内 | 藤男氏 | 木内建設社長 |
| 浅野 | 秀浩氏 | お仏壇のやまき社長 |
| 村田 | 光生氏 | 村田ボーリング技研社長 |
| 山崎 | 寛治氏 | ヤマザキ社長 |

コーディネーター

- | | | |
|----|----|--------------------------|
| 笠井 | 貢氏 | 清水地域経済研究センター社長（当懇話会研究委員） |
|----|----|--------------------------|

大きな反響を呼んだ。新茶やミカン、ウナギのかば焼きの香りがする線香、サッカーボール型の仏壇も関心を呼んだ。ユーザイノベーションということで、お客様の声の商品にとのコンセプトで取り組んでいるが、メディアの方に関心を持ってもらうことも大切に行っている。

村田氏 縁の下の力持ち的な企業なので溶射という技術をいかに広く知ってもらうかが勝負だと考えている。2005年からブログソフトを使ったホームページの運用を始め、投稿のたびに更新されることで、溶射というキーワードで検索すれば弊社の名前が上位に来るよう工夫した。足で稼ぐ営業ももちろん大事だが、HPによって国内外から注文が相次ぐようになった。通常の営業だと100社のうち、見積もりが取れるのはせいぜい1社か2社。ブログだとほとんどが見込み客で、商売に直結している。またトップの思いを社員

に伝えるツールとしても活用できる。



山崎氏

山崎氏 うちの基本はいつも

食べている家庭の味。それから少しでも逸脱したものは売れない。食というのは保守的なもので、その保守性を利用して使ってもらっている。また、その家庭の味を深掘りする担当者がいて、常に味の調整や見せ方の工夫もしている。大学との連携でおいしいゴボウ、ニンジンとは何かについても常に思いを寄せている。
笠井氏 熟練工不足への対応や収益につながる取り組み、さらにこれこそが社のイノベーションというものがあつたら聞かせてほしい。
木内氏 職人との間では客に対して同様のだが、信頼関係

イノベーションで低迷打破を

を築くことが何より大切だと考えている。また中期計画によるグループの社員全員が同じ方向性を確認することも不可欠だ。

▽仕事と家庭の調和重視
浅野氏 線香や仏壇はいわば



ハード。ソフトイノベーションも重要ということで、ワークライフバランスに取り組んでいる。故人を思う商品を売るには家族の素晴らしさを知

らないと客も信頼しない。成約率を向上させるためには何が必要か検討したところ定時に帰り、有給休暇もほぼ100%消化している販売員の方が客からの信頼も厚く、成績がいいことが分かった。以来、社員には残業は15分以上するな、休暇は90%以上取れと言っている。

村田氏 法政大大学院の坂本光司教授のもとで学んでいるが、社員満足度が高い会社ほど業績も伸びていることをあらためて知った。売り上げありきではなく、社員の満足度を上げ、それがお客様の満足度にもつながる取り組みに、まだまだこれからの力を入れていきたい。また、昔の人は商品に魂を込めると言ったが、心のこもった商品づくりを社員には促している。

笠井氏 内需型企業が生き残っていくためのアドバイス。

木内氏 それぞれの地域で存在感のある、顧客にとって必要とされる企業づくりを目指す。

している。新しい街づくりも進めたい。また新しい工法で生産性の向上を図っていく。そうした取り組みのためにも強い財務体質づくりを目指す



たい。

山崎氏 事業の根本は、お母さんの若干の痛みを引き受けること。そこに私どもの役割がある。需要は個々の心の中にある。ちょっとした痛みにどれだけ心を寄せるか。この痛みを解決する方法をこれか

らも打ち出していきたい。

▽経営者自らが挑戦を

笠井氏 皆さんの話を聞いてたゆまぬイノベーションがニーズを取り込むと痛感した。人と人とのつながりや心の触れ合いもイノベーションにつながる。ソフトバンクの孫正義社長は「企業の価値は挑戦と進化で決まる」と言っている。また、先日開かれた当懇話会主催の講演会で、純米大吟醸酒・獺祭（だっさい）を作っている旭酒造の桜井博志社長は「本当の伝統とは変



笠井氏

化と変革がつくる」と話していた。経営者自らがチャレンジし、イノベーションを繰り返すことで中部地域や静岡県が浮上することを期待したい。

25年度事業報告など承認

静岡県中部未来懇定時総会

一般社団法人・静岡県中部未来懇話会の平成26年度定時社員総会が6月5日、静岡市葵区のホテルアソシア静岡で開かれた。正会員127人のうち代理、委



任状提出を含め108人と賛助会員、特別会員が出席した。

初めに松井純会長（静岡新聞社・SBS静岡放送会長）があいさつし、「安倍内閣の登場で経済は一時期より良い方向に動いているが、静岡県の場合は産業の空洞化で全国平均に比べ厳し

い状況が続いている。特に若者や30代の人口減少が著しい。未来懇の提言によって設置した中部地域経営会議では、こうした状況を踏まえ、交流人口増に向け広域観光の推進策をまとめた。今回のシンポでは地元企業の方々を講師に招き、経済の活性化に向けた、いろいろ参考になる意見が出るものと期待される。未来懇が目指している中部経済の発展に今後とも少しでも寄与できればと思う」と話した。

続いて議事に移り、平成25年度事業報告・決算案、理事の改選などを審議し、原案通り承認した。また、引き続き開かれた理事会では代表理事の選任などが行われ、松井会長はじめ、副会長の中西勝則静岡銀行頭取、鈴木與平鈴木社長、酒井公夫静岡鉄道社長の4氏を再任した。