

第21回測量経営者研修会報告

関東支部 社会部会長 吉岡 慧治

平成22年9月9日(木)、千葉県九十九里町にある「国民宿舎サンライズ九十九里」で行われた、(社)千葉県測量設計業協会と関東支部主催の「第21回測量経営者研修会」の概要を報告します。

前日の悪天候がうそのようで晴天に恵まれ、清々しい海風が心地よく、まさに研修会日和の天候となりました。参加者数は事務局も含めて32人です。東京はじめ関東各県からの経営者が集まりました。

今回のテーマは、この業界の置かれている環境がいまだ厳しく、各社必死で経営に取り組んでいるのが現状です。そこで、多くの測量経営者に共通する話題として、「測量業の生き残り方策」というテーマを掲げて、参加者全員で日頃考えていることを発表したり、考えたりしてみようということになりました。



社会部会長のご挨拶

まず、社会部会長吉岡慧治および小泉関東支部長の開会挨拶から始まり、オープニングアドレスとして、2者からの発表がありました。まず、開催地であります(社)千葉県測量設計業協会の活動内容の発表が、小池副会長からありました。「県民のための測量設計業を目指して」との基本理念のもと、各種研修会や勉強会を行い、学校等への測量

技術の普及を図っているなどとして、公益法人化を目指して努力しているとのことでした。

もう一人は、関東支部の組織として小泉支部長のもとに設置された、新分野開拓委員会の報告です。西澤副委員長からの報告で、現在の測量業務だけでなく、新しい技術や応用技術を活用することによって、もっと幅広く測量の仕事を開発していくのではないかとということで、企画された研究開発型の組織です。話の内容は、設立から4年経過した今までの開発案件から、今後の開発の進め方の方向までを説明してもらいました。



西澤氏の新分野開拓委員会報告

次にメインテーマであります「測量業の生き残り方策」についてのパネルディスカッションに入りました。およそ2時間40分の持ち時間でした。

パネラーは7名で、順不同で次の方々です。小安隆夫((株)サン測量設計 代表取締役)、渡邊博孝(大輝測量(株) 代表取締役)、村田豊世(ビッグ測量設計(株) 代表取締役)、山本芳照((株)共栄測量設計社 代表取締役)、小俣政英((株)OMT 代表取締役)、芳村巖(公共用地補償研究所 代表取締役)、笠原俊也(武州測量(株) 代表取締役)の7名です。コーディネーターは吉岡慧治があたりました。



パネラーの方々

まず、コーディネーターである吉岡よりパネルディスカッションの進め方について、最初に7名のパネラーから意見発表を10分程度で説明してもらうこと。その後のパネルディスカッションは、7名のパネラーの意見がそれぞれかけ離れているため、パネラー同士のディスカッションではなく、会場の皆様との意見のやり取りや質疑を中心に行いたい旨の説明を行った。7名のパネラーの意見の要旨は次のようであった。

小安氏：昭和24年の測量法ができてから、60年近くなり色々な歪が出てきた。また、最近の不況による問題も重なってきた。低入札による価格の低下、就労環境の悪化(給与・労働時間等)、新規雇用の減少、技術者の減少と技術の伝承難、新技術の習得難、少子化と若者受入れ難、環境問題特に測量作業に伴う発生剤の処理難、等である。いずれにしても、新しい分野(地理空間情報)の技術を習得し社会の要請に応じていかなければならない。また、それらを単独で、あるいは共同で実施することも考えなくてはならない。



司会の吉岡、パネラーの小安氏

渡邊氏：現在の公共事業を中心とした事業環境は大変厳しい。この難関を乗り切るには企業単独

で努力すべき分野とBCP(事業継続計画)等によるパートナー関係構築の分野の2方向から打開策を検討すべき時代だ。以下5項目について提言を述べた。業務提案による差別化(単独・企業連携)。技術者育成による技術提案型への専門技術者の強化。維持管理業務への取り組み。提携を含めた企業体力強化。価格面での競争力強化。等が考えられるのではないかと言及した。

笠原氏：二代目として気付いたことを説明します。創業者と後継者は戻る場所がちがう。0から出発した創業者。創業者と喧嘩もした。経理事務所を変えて初めて会社というもの が理解できた。社長業は大変だけど楽しい。現場第一と考えて動く とやっぱり健康が第一。創業者と後継者お互いに我慢が必要。やるっきゃない!。ということです。



パネラーの渡邊氏、笠原氏

芳村氏：事業承継におけるさまざまな問題点についてお話しします。7年前父親から会社を引き継いだ。親族内承継、経営の承継、所有の承継、金融機関との関係、後継者の育成、経営計画書の作成と発表、その結果経営者として立派に経営しているか。業界とのつながり、二代目の会、社員とのコミュニケーション、その他について説明した。

山本氏：厳しい環境の中での経営を考えると、特化した測量会社を目指す。公共事業も新設から保守の時代になった。営業品目を縮小することが大事であり、経営規模の拡大よりも确实・着実経営を行うことが大事ではないか。専門性・独自性を重視し隙間を狙ったり民間を狙ったりする。また、測量技術者の地位向上や測量CPD制度の活用、その問題点と解決策について、GPS・GIS・設計・施工管理などの知識も必要ではないか。測量も3Dになるのではないかと。



パネラーの芳村氏・山本氏・小俣氏

小俣氏：この厳しい環境の中で生き残っていくには、同業他社との差別化を図ることが大事。特に測量でない分野への進出を考えるべきである。税理士を変えると新しい情報が入る。固定概念を持っているとこれからはダメになる。提案型の営業を行う。例として、設備台帳管理システム、帳票作成ツール、災害時要援護者台帳管理システム、等である。経営者の姿勢としても、方針をはっきり打ち出す、正しい決断をする、責任をとる、ということをしっかりとすることが重要である。

村田氏：民間の仕事を主体にやっています。昔の日本は汗を流せばその分報われる世界であった。しかし、今は行く先不透明でストレスの多い時代になった。依然として、経営者は従業員の生活を守る責務がある。現状の測量業者数は依然として多すぎる。さらなる再編・淘汰は不可避であろう。倒産原因の上位10位を上げると、1、経営者の高慢・経営能力の過信。2、社員教育の欠如・不備。3、事業目的・目標・計画性の欠如。4、業界情報の不足と環境変化への対応不足。5、新製品の欠如・技術開発の遅れ。6、家庭不和・同族経営の弊害。7、公私混同・経営哲学の欠如。8、決断力・実行力の欠如。9、計数管理の不足と勉強不足。10、ワンマン・反省心の欠如。となっている。また、こうならないための対策を立てるうえでの要素として、理念・ビジョン、情熱、倫理観、顧客満足、安全管理、低価格競争、生き残り戦略、などが重要な要素となる。測量は第一次情報取得者であるゆえ活用の仕方では儲けられる。そして最後は考え方・感覚が大事である。



パネラーの小俣氏・村田氏

以上7名のパネラーの発表が終わったのち、参加者とのディスカッションが始まった。紙面の関係で内容は書けないが大事な項目だけを上げておきます。

他社との提携でビジネスチャンスを作る。提案によって当社でしかできない仕事をする。1社当たり1千万円位の売上の会社が数多くあるが差別化ではなく協業化も考えた方がいいのではないか。差別化というよりも常に私のやり方を考えている。水平的業務展開だけでなく垂直的業務展開も考える。等活発な質疑が行われた。時間を区切らなければ延々と続くのではないかと思われるようであった。

今までの仕事・仕事の仕方だけでなく、新たに何かをして生き残りを考えようという前向きな社長達の集まりでありました。ご協力ありがとうございました。



会場よりの質疑