

必ず道は開けます！
あなたの力ならばどんな障害も乗り越えられます。いつも応援しています。

%company%
%free1%
%free2%
%name_sama%

◆中小企業経営者列伝、第12弾。4回シリーズ

従業員の半分に辞められ倒産危機！からのV字回復！！
創業97年、高校中退社長のリアル雑草魂奮戦記

松本建設 株式会社
代表取締役 松本 敬介氏

- 【済】◆第1回 青天の霹靂！お小遣いがもらえない
- 【済】◆第2回 狙われた会社！宿り木社長の仕掛けた罠
- 【済】◆第3回 労働争議発生！新たな火種が火を噴いた
- ◆第4回 V字回復達成！！新たな地平を求めて

~~~~~

◆第4回 V字回復達成！！新たな地平を求めて

「あなたは社員から嫌われています。辞めてください」

副社長に退職してもらってから、従業員のモチベーションは急激に上がりました。  
そりゃそうですね、  
自分たちを選ぶか副社長を選ぶか私に迫ったわけだから  
「責任」てえものがあります。

本来は能力もやる気もあったのに  
重しがあってそれが抑圧されていた状況下で、それが無くなったのだから  
整備不良のスポーツカーに完全メンテナンスを施したようなもので  
まさに虎に翼をつけて野に放した状態です。

例えば、数年前に事業拡大の一環で  
栃木県以外での初の支店として「つくば支店」を開設していたのですが

遠いし面倒で、誰も行こうとしてなかったのが  
今回の事件をきっかけに積極的に行ってくれるようになりました。

通常公共事業は排他的で、地元業者が圧倒的に強いのが普通なのですが  
元々筑波は、未来科学都市の側面と「つくばエクスプレス」のおかげで急成長した町で  
筑波にも業者はいて入札に参加もしてくるものの、行政側に今までのしがらみがなく  
地元でない業者でも心置きなく入札できるのです。

それに入札では役所は「入札額の最低ライン」  
(最高ラインではない。これ以下の価格だと品質が心配で発注しない金額)  
を持っており、

当社は元来積算能力が高いので、その「入札額の最低ライン」の予想の精度が高く  
ギリギリの金額で入札することができ(1万円の差で受注できるかできないかが決まる)  
どんどん受注できました。

それから筑波には国立研究開発法人防災科学技術研究所(通称「防災科研」または「科研」)  
という施設があって科学者の方が集まっている施設があるのですが  
科学者の方はこだわりが強く

例えば1回、研究室のリフォームをやった時に  
「壁掛けカレンダーが無くなっている」とクレームが来たので  
同じ大きさで同じ記入型のカレンダーを買って行ったのですが  
「同じものではない。まったく同じものを持って来て」  
とやり直しをさせられたことがありました。

工事の時、カレンダーが重要だと思えなくて捨ててしまったこちらが悪いのですが  
(普通の工事業者は気付かないと思います)  
「同じ機能の物」でなく、「まったく同じ物」を用意しないといけない事には、  
専門家は価値観が違くと学ばされました。

一事が万事で注文の多い(ビジネス上ではない)人たちとの付き合いを  
同業の多くが「面倒くさい」と敬遠して  
当社を入れても入札業者が2社しかないような難しいところを  
当社の営業は根気よく誠意をもって対応してくれました。

おかげで信用され、ほとんどの案件を受注することができるようになりました。

このような地道な努力を従業員が買って出て  
自らの頭で考えて行動してくれるようになったため  
通常の公共事業受注業者の中では珍しく地元依存しない企業体質が構築出来ていて

売上の割合が、茨城県を中心に栃木県以外の関東で 7 割、栃木県で 3 割となっており

地元の栃木県以外の売上が、同業社との売上の差になっているわけです。

また当社の強みは「特殊な技術」を持っていること、にもあり  
例えば「橋梁工事」の技術をもっている会社は、栃木県に永らく 1 社しかなく  
そこが独占状態で高額な入札額で高利益を得ていたのですが

当社がその技術を取得し、そこより安く入札するようになったため  
ここでも大量に受注できるようになりました。

もちろんライバルも、みすみす手をこまねいているわけにはいかないので  
対抗して入札するようになったのですが  
例の高い積算能力を活用し「入札額の最低ライン」で入札するため負けないのです。

それに加えて当社は戦略的に経費削減を行ってきました。

たとえば通常の土木、建築愛会社であれば  
工具などを積むためにワンボックスの「バン」を営業車に使っているのですが  
当社では全車両を「プリウス」に変えました。

これも別会社で中古車販売業務を定款に入れ  
業者のみが見られるオークションデータを検索できるようにしているので  
「プリウス」は業者の仕入れ価格で購入しています。

「プリウス」を使う事によってガソリン代を通常の半分に抑えることができ  
そのため行動範囲も広くなり通常いけない遠方まで出かけられるようになり  
これで仕事の幅も広がり売上も増えました。

もちろん道具や資材などの積載量は減るのですが  
必ず現場に倉庫を借り、そこに置いておくことによって困りませんし  
これだけでもおつりがくるところを

その倉庫を事務所としても使い、PC など事務機器も置いておけば  
従業員は直行直帰でき会社に出社することが必要なくなり、動線も省力化できます。  
これで人件費が減るわけです。

さらに当社では、従業員全員にクレジットカード、ガソリンカードを持たせ  
現金決済を無くすなど、DX 化を徹底的に進め生産性を上げ  
作業時間を短縮しているため残業もほとんどなく  
かなりの経費節減ができています。

そのため「入札額の最低ライン」で入札しても利益を確保することができており  
同業平均税引き前利益が1~2%のところ当社では5%という  
高利益体質を維持することができているのです。

これで当社はV字回復を果たすことが出来ました。

今は長期的に相続を見据えてホールディング会社も設立しましたし  
友人と「栃木ドローンステーション㈱」というドローンの会社も作りました。

これは高層ビルを始め、ダムやトンネル、橋梁など大規模工事の進捗状況確認や  
ビルの老朽化やインフラ設備をドローンを使って点検するために設立したのですが

別会社で設立した目的は、  
土木会社でドローンを持っていると  
「ちょっとあれ見てよ」  
とか行政からタダで使われることが想定されるのでそれを防ぐ目的と

現在の法整備の状況を見ると、  
いずれドローンの「車検」が創設されることが予想できるので  
友人の製造業の会社の技術で、その「車検」を受注しようという目論見です。

このような法整備の動きをウォッチするために  
日本マルチコプター協会という、  
数ある協会の中でもトップクラスで情報が早くレベルの高い協会に入会しました。

おかげさまでそのドローンの会社も教習所資格も取れ、  
今夜間でも飛ばせ、撮影できる600万円のドローンも購入するなど  
災害対応もできるようになり順調です。

今後は積載量の大きい大型ドローンも導入して「農薬散布」に使います。  
現在使われているヘリコプターより人件費がかからず機体価格も安い  
安い価格でサービスを農家に提供しても高利益が見込めています。

という風にビジネスでは順調に来ているのですが、  
当社もあと3年で100周年。  
毎日の戦いから考えると気が遠くなるような年月で  
これも地元があってこそ、感謝の気持ちが募ります。

当社が100周年を迎えた暁には、地元に大きな恩返しを今から企画しています。

また、ある時の事ですが、そんな想いを友人の社長たちと話しているとき  
「地域に何か貢献しよう!」ということで話がまとまり  
市の活性化のために「真岡まちづくり株式会社」を起ち上げました。

この会社では地元の名物である「いちご」を栽培したり  
松本建設の敷地を開放し定期的なイベント(フェス)を開催しています。  
地元の人たちでフェスを運営し、市外から人を呼び盛り上げようという考えです。

おかげさまでこちらも順調で徐々に動員数が伸びており将来が楽しみです。  
今月(6月)は「肉」をテーマに開催しますので、良かったらお越しください。

このように私は誰かと物事を進めていくのが好きです。  
自分だけで何かをやるのはあまり好きではありません。  
これも松本家の跡取りとして、生まれたからかもしれません。

会社でも、社内で新しい事業を立ち上げる場合  
自社の従業員に学ばせて内製化を図ろうとは一切思いません。  
他社の人物、外注を使い Pjt を進めて行くタイプです。

そのための「人を見抜く力」、その事業が上手く行くかの「目利き力」といった  
感覚は優れているように感じます。

もちろん全部が上手く行くわけではないのですが  
「見切り千両」も速いので大けがをしないのです。

考えてみると祖父もオーナー的な、  
「自力」ではなく人の力を活用する「他力」指向だったのですが  
「丸投げで管理もしなかった」ことで、でひどい目に遭いました。

おかげで私は貴重な経験を積むこと出来て  
戦略的に圧倒的に勝てる仕組みを構築したうえで  
「ちゃんと管理すること」を学ぶことが出来ました。

私は学校を退学になったり、元社長に計られ悪い噂を振り撒かれたり  
「バカ息子」と人から後ろ指をさされるようなこともたくさんありましたが  
そのたびに「なにくそ」と思い、周りの人たちと楽しく過ごせる環境を作ってきました。

この話が皆さんを少しでも笑顔に出来たのなら、この連載をしてよかったなと思います。

以上を持ちましてご好評を得ました

従業員の半分に辞められ倒産危機！からのV字回復！！  
創業97年、高校中退社長のリアル雑草魂奮戦記

松本建設 株式会社 代表 松本 敬介氏

の連載は終了いたします。  
ご愛読ありがとうございました！

次号からは  
■経営実務ノウハウシリーズ

科学的営業の仕組みを構築する

をお届けいたします。  
どうぞお楽しみに！

それでは次回、またお会いしましょう。

著 者：(株)I&C・HosBiz センター  
編集長：岩下 一智 MRC

~~~~~  
■参考図書■Amazon 電子書籍
渋沢栄一翁の 合本主義「義利合一」の時代がきている
<https://www.amazon.co.jp/dp/BOCB9M6D2T>
*著者：(株)I&C・HosBiz センター

Captain 平本 靖夫

~~~~~  
本記事に対するご質問やご感想は下記アドレスまでお願いいたします。  
[heart\\_gaia\\_gi@hosbiz.net](mailto:heart_gaia_gi@hosbiz.net)

~~~~~ZOOM セミナーの予告~~~~~

「紹介&提案・ZOOM セミナー」(無料)

「運を呼び込む人の成功鉄則」

企業を次世代・次々世代まで継承して100年企業を旨すには！！

今は小規模企業であるが

【売上高:10億円以上・従業員:20名】越えを目指す社長にお勧めです。

経営者自らも「ワクワク」して企業経営を実戦し、

従業員をはじめとするステークホルダーだけでなく

「地域にも貢献する」経営を構築する方法についてお話いたします。

■テーマ：

「運を支配する人の成功鉄則」 事例をもとに解説します

①「成長力と収益力」をつけるための「3つのポイント」

*50年間500社の経験知から、貴社の体質に合った対策案を伴走型で支援・実現します

②「伴走型経営支援」の実戦例＝コロナ禍4年間の赤字から、

中小企業への「進化・発展・持続」の道を前進中の印刷業

③「理念経営道」の経営計画の策定と実戦のポイント

*50年後・100年後をめざして

■参加費：無料

■日時：24年07月08日(月) 16:00～17:30

*お申込みは「 <https://reserva.be/hosbizcenter>」にて

~~~~~  
バックナンバーは下記のURLを確認してください。

[https://rinenkeieishi.net/mail\\_magazine/hayabusa.php](https://rinenkeieishi.net/mail_magazine/hayabusa.php)

~~~~~ 次回予告 ~~~~~

皆様のコメントを励みにして、航海を続けていきますので、重ねてご支援ご鞭撻を
よろしく願います。

次回、第654号は

■経営実務ノウハウシリーズ

科学的営業の仕組みを構築する

の第1回を24・6・14(金)にお届けいたしますので、

楽しみにしててくださいね。

なお内容は予告なく変更する場合がありますので、ご承知ください。

■LittleBiz 企業・中小企業で働く人々や、経営者が幸せでなければ、
私たちは「世のため・人のため」になれない。
とクルー一同尽力しております。

■平本靖夫、50年の経営支援家人生の集大成 第1弾！

『合本主義「義利合一」の時代がきている』

Amazon kindle にて発売中！！ 2000円

<https://www.amazon.co.jp/dp/BOCB9M6D2T>

最後までお読みいただき感謝いたします。本当にありがとうございます。
では、また次号で元気にお会いしましょう！

◆発信日・・・毎週・金曜日

◆発行責任者・・・Captain 平本靖夫

◆編集長・・・岩下一智・(株)I&C・HosBiz センター 執行役員
マーケット・クリエーター(MRC)・・・CST 開発推進責任者

プロフィール

<https://rinenkeieishi.net/corporate/index.html>

Facebook

<https://www.facebook.com/yasuo.hiramoto>

*お問い合わせは「<https://rinenkeieishi.net/contact/form.php>」まで

ご愛読ありがとうございます

著者：(株)I&C・HosBiz センター

Captain 平本靖夫

プロフィールは

<http://rinenkeieishi.net/corporate/index.html>

◆はやぶさ・に関するお問い合わせ・質問は

メールアドレス：kazu_zohan@hosbiz.net

発行責任者：Captain 平本靖夫、

編集長：岩下一智 MRC