

[H29年度期初訓示]

H29-4-3
矢野弘典

脱皮して花を咲かせよう

平成29年度の初めにあたり、ご挨拶を申し上げます。

季節の変わり目を実感しますが、今年の桜は少し遅いようです。ようやく咲き始めたというところですが、これからは日増しに見頃となることでしょう。仲間や家族を誘い合わせ、花見の散歩をするのも悪くないですね。

さて、ふじのくにづくり支援センターが法人化して、満2年が経ちました。この間の皆さんのたゆまぬご尽力に対しては、心から感謝の意を表します。センター事業については、桜にたとえればちょうど今日の駿府公園のように、ようやく花びらが開き始めたところと言えます。これと並行して、各公社の独自事業として市町への受注活動が本格化し、成果として稔り始めました。

今年はセンターも公社も脱皮して、花を咲かせる年としましょう。

進展のあった具体的事例をいくつか挙げて見ます。

- 1, 牧之原市「防災公園整備工事」(いわゆる「いのちの山」)と浜松市「橋梁耐震補強工事」の現場監理業務の受託がその一つです。その業務の執行は大変行き届いた深切な仕事として、両市の高い評価を受けました。実績を通じてセンターの信用を高めたことは、将来に繋がるものと確信します。人も組織も信用が第一です。
- 2, 公共工事品確法に基づく発注者支援機関の認定を3月17日に受け、この4月からはその資格を持って事業を推進できるようになりました。新しいスタートです。静岡県には土木分野で

- はこの機関がなかったので、画期的なことでありました。
- 3, 賀茂地域6市町と連携して「地籍調査共同実施事業」の一環として、本年1月に市町職員を対象とする「一筆調査における境界・相続等の調査に関する研修会」を実施しました。これは本年度以降の県下地籍整備事業を進める第一歩として、高く評価することができます。
 - 4, 先週の3月30日には、掛川市と袋井市から市営住宅等の4月以降の管理業務を受託し、掛川市役所において両市長と協定の締結をしました。市町からの受託は初めてです。将来に繋がる第一歩となるでしょう。熱心かつ周到に県内の市町を訪問した成果であり、両市や市民の期待に添える仕事をして、住宅公社のみならずセンターの信用を高めて頂きたいと思います。初めが大事です。

以上四つの例を挙げましたが、ご担当の皆さんの労を多とすると共に、県市はじめご関係の皆さんに心から感謝いたします。新規事業について触れたのは、センターと三公社の将来を考えるからです。新規事業といっても、過去の実績やノウハウ、経験、技術力があって、それを基礎に生まれてくるものです。センターを法人化したのも、組織としての弾力性と可能性を高めるためでした。県民や市町が必要としていることは何か、それにセンターと三公社はどのように応えることができるかを、皆さんでお考え頂いて、事業の中に具体化して頂きたいと思います。そのようにして事業が拡大していけば、人員の強化拡大も当然のように必要となっていくでしょう。このようにして、「ふじのくにづくり支援」という看板通りの仕事をしたい、と私は念願しております。

私は、年に三回、幹部の皆さんに直接お話をする機会を頂いております。上期と下期の期初、それに年賀の時です。そして、いつも同じことを繰り返し申し上げてきました。目新しいことは、その時々々のトピックスだけです。組織を経営する原則は、常に変わらないからです。その都度原則に立ち返り、心を新たにして、これから迎え

る一年に果敢に挑戦することが大切だと思います。

原則とは次の三点で、お互いに深く関係し合っています。

- 1, 「お客様とともに歩む」経営理念を徹底する。
- 2, 既存事業の質を高め、新規事業に挑戦する。
- 3, 予算を達成し、健全経営を実現する。

「お客様とともに歩む」は、センターと三公社共通の経営理念として、一人ひとりが堅持して頂きたいと思います。そうすれば自ずから事業が活発化し、予算を達成し、経営の健全性を高めることができるのです。企業や団体が長く存続できるかどうかの鍵はそこにあります。仕事が増えれば、人も自然に増えるという、好ましい循環が生まれます。世の中に役に立つ良い仕事をすれば、世の中はそれに必ず応えくれると私は確信しております。「おもてなしの心」をもって、優れたサービスをして参りましょう。

仕事に臨む原則は以上のとおりですが、今日は、特に次の二点を強調したいと思います。

第一に、経営の健全性の一つ、決算の健全性を高めることです。経営の健全性には、決算（P L：損益計算書）の健全性、資産（B S：貸借対照表）の健全性、信用の健全性の三つがあることはいつも申し上げているとおりです。本日強調したいのは、決算の健全性を高めるために、最終の当期利益だけを見るのではなく、事業損益に着目して頂きたいのです。これは民間会社でいえば営業利益に当たりますが、営業利益が安定してプラスを続けなければ組織や事業の将来はありません。そのためには損益分岐点の分析をしっかりとやって、適正な収入規模とコストダウンを目標として定める必要があります。収入が足りなければ、その対策を検討し、短期、長期の計画を作って、果敢に実行していかねばなりません。

もちろん道路公社のように、老朽化が進む伊豆・箱根スカイライン

を大改修する、「新グランドデザイン」によって生ずる損益は別です。これは、東京オリンピックに備えた政策的措置ですから、過去の蓄積を取り崩して生ずる結果については問題ないのです。むろんコストダウンは必要不可欠です。むしろ私たちは、先輩たちの蓄積のお蔭で、今必要な改修ができることに感謝しなければなりません。

第二には、お客様に接する姿勢です。センター・公社への仕事の発注者から始まって、道路や住宅の利用者、地権者、取引先、地域住民など幅広いお客様に対して、どのような姿勢で臨むかです。

お願いしたいことは、「No, but」ではなく、「Yes, but」であって欲しいと思います。先ずは相手の言い分にジックリ耳を傾け、即答できない場合は、「分かりました。詳しく検討します」と引き受け、その後に条件交渉に入るのです。これが、私の申し上げる「Yes, but」です。一方、経験豊富で頭の良い人ほど陥りやすい落とし穴ですが、相手の注文を聞いた瞬間にその問題点と簡単にはできない理由が直ぐに分かるので、「それは無理ですね。しかし、検討します」という態度を取ることがあります。これが私の申し上げる「No, but」です。大きくは新しい仕事の打診を受けた時、もっと身近には苦情を聞いた時に、皆さんはどのように対処されますか。どちらでも最終結論は同じになる場合があるでしょう。出来ることはできるし、出来ないことはできないからです。しかし、皆さんの言動を見て生ずる、相手方が抱く信頼感には天と地の差が生ずるのです。信用はそのようにして育つのだと思います。

終わりに一言。ご家族ともども、身心の健康に留意し、悔いのない一年といたしましょう。いつも申し上げますが、

明るく、元気で、仲よく、厳しく！

以上