

大きな飛躍に向かって

平成30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、今年の桜は例年より早めに満開となり、皆さんもそれぞれに春爛漫の一時を楽しまれたことでしょう。年明けてから寒い日が続きましたが、遠い過去に消え去ったような気がします。新年度に相応しい幕開けを迎えたと思います。

さて、ふじのくにづくり支援センターが法人化して、満3年が経ちました。皆さんのたゆまぬご尽力により、小さく産んで大きく育てるという当初の考え方が、文字どおり成果として実ってきました。

また、各公社の独自事業におきましても、大きな進展を見せております。それは、皆さんが熱心にお客様の元に足を運び、きめ細かい、たゆまぬ受注活動を重ねることによって、市町の理解を得ることができ、それが成果に繋がったものと思います。

一口に受注活動とか営業活動とか申しますが、決して特別なことではありません。その要諦は次の通りです。

- 1) お客様の事情を十二分に時間をかけて聞き、困っていることや将来計画への理解を深めることが第一歩です。次に、
- 2) お客様の立場に立って、何かお役に立つことができないかと考え、それを提案として具体化することです。その場合、
- 3) 自分の強みは何であるかを把握し、それをサービスとして提供することです。資格取得や人手など、足りない点は予め計画的に補う必要があります。その結果、
- 4) 一旦受注したら、誠心誠意かつ親身になって仕事を完遂する

ことです。これが信用を深め、評判を高め、次の受注に繋がっていくのです。

このようにして事業の大きな循環が進み、私たちも経験を積み、実力を高めることができるのだと思います。

ここで、皆さんに「センターの一体化」の観点から、一つお願いがあります。受注活動の一環として例えば市町を訪問する際には、センター全体の状況、他の公社の事情について予備知識を得た上で訪問して欲しいのです。皆さんは各公社の一員であると同時に、センターの一員として仕事をしています。お客様と接して、センターや他公社のことが話題になる時が必ずあるはずですが、「何も聞いておりません」ではあまりに寂しい答えではありませんか。「話は聞いていますが、詳しくは担当に伝えてフォローさせます」という挨拶をして欲しいと私は思います。世間の人々は、各公社はセンターという大きな傘の下にある、という理解をしています。「センターの一体化」という数年来の目標は、次第に市民権を得てきたと思います。この点は、皆さん一人ひとりの自覚行動に負うところが多いので、改めてお願いする次第です。

さて、今年度は、センターも公社も大きく飛躍する年にしましょう。

何よりも、明年にはラグビーのワールドカップ、2年後には東京オリンピック、パラリンピックが迫ってきました。最大の経営環境の変化であります。インバウンドと称する外国人の来日が急増することは間違いありません。これらのメガ・スポーツイベントをきっかけにして、静岡県はもちろんのこと、わが国の経済社会は大変容を遂げることでしょう。それに並行して、静岡県に旅しよう、住もう、働こう、学ぼうとする人たちも増えてくることが予想されます。

こうした時の動きに添って、インフラを担当する私たちも変わらなければならないと思います。どういう風に変われればよいか。それは一口で申せば、三公社の基盤事業をしっかりと続けながら、時代の変

化に対応し、新分野への進出に勇敢にチャレンジすることです。

最近の1年間を振り返ってみましょう。

1、センターの事業としては、次の通りです。

- 1) 用地担当は、地籍整備関係では賀茂地区、静岡市清水区、富士市青島地区、川根本町などから業務を受注しました。今後とも継続することによって、大災害後の復旧のためにも、また自然環境保護の面でも大きな役割を果たすことが期待されます。
- 2) インフラ技術支援担当は、公共工事発注支援の分野において、牧之原市をはじめ県市町から、平成29年度だけでも9件の業務を受注し、その内2件は現在も進行中です。市町における土木技術者の不足を補う施策として、今後とも着実に発展することが期待されます。
- 3) 住宅担当は、高齢者や外国人に対する生活支援のため、血压測定運動、ミニ図書館、コンビニ移動販売、通訳援助など様々な施策を実行してきました。今後も時代に即して、車椅子の設置や、福祉団体との協力など新しい施策が用意されています。

2、各公社の事業としては、次の通りです。

- 1) 土地公社は、公共用地の先行取得ノウハウを活かし、公共事業の推進に貢献してきましたが、仕事量の減少により平成29年は苦しい決算となりました。今後は事業量の拡大に向けて、関係先との連携が必要となります。新しいトピックスとしては、沼津市重須地区での住宅高台移転事業が始まり、公社も一翼を担うことになりました。東日本大震災以来の課題について、初の実績が生まれようとしています。
- 2) 道路公社では、伊豆中央道の江間交差点の立体化工事、伊豆・箱根スカイラインの新グランドデザインの推進が本格化してきました。いずれもオリンピック前の供用開始を目指して、鋭意取り組んでいるところです。高速道

路は観光振興の要でありますから、県民や観光客の期待に応える本格的な取り組みが必要です。

- 3) 住宅公社では、市町営住宅の管理業務を受注してきました。平成29年4月からは袋井市と掛川市、本年4月からは小山町です。また、20年間続けてきた借上賃貸住宅の業務が去る3月末で終了し、家主への返還も無事済みしました。ご担当の皆さん、長い間ご苦勞様でした。また最近、公営住宅の空き室活用策として、海外留学生の学生寮化を進める構想が浮上しています。実現に向けて、検討をお願いします。

この正月の年賀式で、私は「原則と現場」の二つのGを強調し、皆さんのご協力を求めました。事業を行う大前提ですから、今もその考えに変わりはありません。その内の一つ現場主義とは、「現場に立って考え行動する」ことであり、インスピレーションや問題解決のヒントは、常にそこから湧いて出るものです。

原則とは次の三点です。

- 1, 「お客様とともに歩む」を掲げ、センターの一体化を進める。
- 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いきましょう。その自覚が深まれば、先ほども述べましたが、自ずからセンターの一体化が進みます。そのうえ事業が活発化し、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。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。世の中は、役に立つ良い仕事をすれば、必ず応えてくれると私は確信しております。利益というものは、私たちが提供するサービスに対する、お客様、広くは社会からのお返し（リターン）に他なりません。とくに将来を担う皆さまには、ここの急所をよく考えて頂きたいと思います。

「新規事業」を強調するのは、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、過去の経験やノウハウ、技術力があって初めて生まれてくるものです。また、既存事業といえども、緩やかではありますが時勢に応じて変わっていきます。センターを法人化したのも、そうした変化を成り行きに任せず、組織としての弾力性と可能性を高め、臨機に対処したいと考えたためでした。県民や市町が必要としているものは何か、それにどのように応えることができるかを、「ふじのくにづくり支援」という看板通り、皆さんに自ら考え、事業化して頂きたいと切望します。そのようにして事業が拡大すれば、人員の強化拡大も自ずから現実のものとなっていく、と私は確信しています。

予算は力を合わせて達成しましょう。「経営の健全性」は、繰り返しになるので説明は省きますが、組織存続の基本です。それは、決算・資産・信用の健全性の三位一体で、一番大事なのが信用の健全性です。予算は経営の羅針盤、健全性は人体なら血液のようなものです。これらを堅持して、経営に当たって頂きたいと思います。

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