

社長 第200回 INTERVIEW

確固たる経営理念を胸にして

M&fプランニング(株)

— 羽生田 守彦社長に聞く



羽生田 守彦社長

今回は、道内全域を営業エリアとして、鉄骨造を主体とした建築設計、工事を手がけるM&fプランニング(株) (札幌市) の羽生田守彦社長にお目にかかった。

同社は、設立後4年半と業歴は浅いものの、羽生田社長の経営に対する明確なビジョンのもとで顧客開拓に注力して実績を重ね、このほど念願だった新社屋を竣工した。

羽生田社長に経営に対する取り組みについて伺いをした。

(聞き手：札幌支店情報部 柳澤康行)

— 設立の経緯と業務内容についてお聞かせください

当社の設立は、2013年(平成25年)4月で業歴はまだ4年半と若い会社です。現在、鉄骨造を主体とした一般建設、農業に関わる施設の設計、工事を行っています。これまでの実績としては、一般建設は倉庫や事務所、店舗の新築改修工事など、農業関連では搾乳牛舎や肉牛牛舎、哺育舎、堆肥化施設、水耕栽培ハウスやしいたけ生産施設などがあります。また、スポーツ練習場、太陽光発電(架台)など幅広い案件を手がけています。

私は、当社設立に至る前職に在籍した会社で設計や建設などの実務に幅広く携わってきました。個人的には設計作業は根っから好きな業務で、絶えずいろいろなアイデアを頭のなかで張り巡らせています。

この間の経験を踏まえて早い時期から独立を志してきました。また、業種はさまざまですが、親戚のなかに経営者の方も多く、若い頃から触発さ

れてきたことも少なからずあると思います。

— 経営理念についてお聞かせください

いざ独立を果たすと、先行きを含めて不安がよぎることもありました。こうしたなかで、私が貫いてきた信念があります。

それは「依頼された仕事は原則、お断りしない」ということです。お客さまとの一期一会を大切に、いただいた仕事に感謝をしてそれに全力で応えていくということが何よりも大切なことであると思います。

確かに受注内容や条件などに関して難易度が高く、簡単にはクリアすることができないことがあるのも事実です。しかし、それらに真正面に取り組まずして「出来ない」ということだけは言わないことを念頭に仕事をしてまいりました。

難しい仕事というのは考え方によれば新しい分野を究めるということでもあります。それを絶好のチャンスと前向きに捉えて、自らを奮い立たせ、社員や外注先のスタッフの方々の協力のもと、ともに駆け抜けてきた4年半であったと思います。

— そのほか日頃から留意されていらっしゃることはありますか

受注した設計、建築案件に関しては、吟味を重ねたうえで、外注先である鉄骨構造物の製作者の方々とも密接にコミュニケーションを図って対応をしています。やはりその際に大切なのが相互の信頼関係であると思います。

また、最近では建設業界においては、技能専門職の現場の方の人手不足が顕著になっています。現場での施工作业するスタッフを如何に確保して

いくかということも仕事を進めていくうえでも大きな課題になっています。

この点を解決するためにも、内製化を図り、当社では新に現場のスタッフを正社員として採用して対応するなどしています。

—このほど新社屋を竣工されました。また賃貸用不動産を取得されています。当初掲げられた経営目標についてお聞きできればと思います

私がお社を設立するに際して、目標としてきたことがいくつかあります。ひとつが特定建設業許可の取得を早期に行うということです。特定建設業の許可取得を行うことで一定額以上の元請工事の受注が可能となります。仕事の選択肢も増えるとともに対外的な信用向上にも繋がります。お陰さまでこの目標は2014年に達成することが出来ました。

もうひとつの目標は、自社で社屋を持つということです。これは10年くらいの間を目途としてきたのですが、当初の予定より早く今年7月に竣工に至りました。8月に入り新社屋での営業を開始しています。場所は札幌市白石区南郷通18南6で、札幌市営地下鉄東西線南郷18丁目駅から徒歩からの閑静な住宅街の一角です。交通の利便性も高く、今後の業務展開の際の拠点となります。新社屋は全て自社において設計、建築いたしました。

そして目標のもうひとつが賃貸用不動産の取得です。これは、すでに札幌市内で3カ所の取得に至っており、そのうちのひとつが北区北15条の北海道大学近くの11階建の賃貸用マンションです。立地条件に恵まれた稼働率の高い物件です。

このほか2016年12月には白石区東札幌3条に賃貸用マンションを自社で施工、建築したほか、厚別区大谷地にも賃貸用不動産を取得しています。

このように賃貸用不動産の取得に至ったのは、賃料収入により安定した経営基盤を構築したいという思いがあったためです。

当社は、建築設計施工を主体業務としておりますが、最終的に採用されて成約に至るか否かは呈示できる内容もさることながら、金額などお客さまが示されるさまざまな条件に左右される点は否めません。

場合によっては、呈示に至るまでの労苦が白紙になることも往々にしてあり得るのです。そうしたリスクを常々抱えているため、資金繰りの安定



竣工した新社屋

を図るためにも賃貸用不動産の取得を目指してきました。

—最後に今後に向けてお聞かせください

このようにお陰さまで設立当初に掲げた目標を短い間に果たすことができましたが、さらに今後に向け新たな目標を策定していかなければならないと思っています。

経営に携わっているとよく分かることですが、必ずしも良い時ばかりが続くものではありません。肝心なのは会社の業績が落ち込んだ時、業界環境がマイナスに触れた時などの不測事態にどう対処するのか、常日頃から考え、備えていくことだと思います。

私が前職の会社に在籍していた当時は、まだデフレ不況の色濃い熾烈な受注獲得競争の時代でした。そうした時代を経験しているからこそ、決して慢心してはならないと自らに言い聞かせています。

どうぞ当社をこれからもよろしくお願い申し上げます。

—本日はありがとうございました

会社概要

M&fプランニング(株)

企業コード：296009315

本社：札幌市白石区南郷通18南6-23

電話：011-867-9041

<http://www.mfplan.co.jp/>