

シリーズ

“キラリ企業”

の現場から 第55回

公社のさまざまな支援サービスをご利用いただいている元気企業を紹介する“キラリ企業”の現場から。第55回目は日本で数少ない地下鉄の設計をメイン業務とする建築コンサルタントの、メトロ設計株式会社をご紹介します。スムーズに世代交代を果たし、次のステップに向けて走り出した同社は、公社の設備リース事業を利用しています。これは都内中小企業に代わって公社が生産設備等を購入し、低廉なリース料でリースする事業です。

未来環境を創造する、そのために、今何をすべきか

メトロ設計株式会社

沿革・概要



秋葉原駅 地下鉄入口

同社は現代表者の祖父により1964年に設立された。現代表者の父の代には新幹線の高架橋や地下鉄建設工事などの設計業務を受託し、順調に業績を伸ばしていったが、1990年代に入って

から、公共事業の減少や民間設備投資の減少等、いわゆる平成不況により、経営環境は徐々に厳しいものとなっていった。

現代表の小林氏は、大学では熱力学を専攻。幼いころから興味を持っていた自動車産業に従事するため、日野自動車工業に就職した。自動車NOx法などが制定され、排気ガスによる環境汚染の問題が大きく取り沙汰されていたころである。入社後すぐに、3次元CADなどの高度な情報技術を活用したコンカレントエンジニアリングのプロジェクトメンバーに選出される。本プロジェクトはCAD/CAMなどのデータを共有化し、構造解析、強度計算などを同時並行で行うことで開発期間の短縮を目指すものであった。小林氏はそのプロジェクトでエンジンの研究開発に従事し、情報化の有用性を肌で感じることになる。このとき、小林氏は、まだそれほど情報化が浸透していない土木業界にも情報化を浸透させることで、より効率的に業務が遂行できるのではないかと考え始



池袋メトロポリタン

めていた。そして、プロジェクトの終了を機にメトロ設計へ入社した。

代表者の交代と独自性の醸成

入社後は、社内での情報の共有化を図るために、社内LANの構築に取り組んだ。同社には「新しいことをどんどんやろう」という文化があり、特に社内での反発も無く、スムーズに情報化を進めることができた。当時はWindows95が一般的に広まっていた頃であり、建設コンサルタント業界の中小企業にとっては先進的なことであった。これにより建設CALS(注1)にて案件が受注できたり、社内での情報共有が容易になったりした。

このように、情報化などにより経営基盤の強化を進めていたものの、同社を取り巻く外部環境は悪化するばかりだったという。確かに『平成22年度建築コンサルタント白書』によると、公共事業関係予算は下降を続け、2008年度当時にはピーク時の約半分はまだ落ち込んでいたことがわかる。また、一般競争入札が主流になってきたことで、価格競争が激化し受注単価は下落。同社の受注件数は増加していたものの、業績は右肩下がりが続いた。

このような厳しい状況のなか、代表の交代となった。この厳しい状況を打破するためには、更なる経営基盤の強化と、これまでの経営戦略を改め、新たな事業展開を図り、他社にはない独自性を醸成する必要がある。同社は代表の交代という形で組織の若返りと活性化を図り、内外に向けアピールした。さらに、小林氏は代表就任を機に役員報酬を大幅にカットしたり、全国に設置した営業所のほぼ全てを閉鎖し営業コストを削減したりするなど、徹底的に財務基盤の強化を進めた。そのうえで旧態依然とした給与体系を刷新し、業績評価を反映する給与制度にした。他にも、社長自ら技術士とCALS/ECインストラクターの資格を取得することで従業員へ模範を示し、技術士等の資格取得を推進している。そうした取組みにより経営基盤を強化し、そ

して、競合他社と自社との位置付けを確認しながら、自社の独自性を出そうと日々努力している。

設備投資もそうした取り組みのひとつだ。地下構造物の設計を依頼してくる事業主は多岐にわたるため、設計段階で扱う図面はできる限りわかりやすい表記が必要となるが、以前はA3判の図面を何枚も貼り合わせていたため、接合箇所では細部がわかりにくくなっていった。そこで、大判(A0)カラー印刷機を導入し、これまでよりも大きな図面を使用することにした。これにより中間段階での打合せ資料が飛躍的にわかりやすくなり、作業効率の向上に大きく寄与している。この印刷機の導入にあたっては、公社の設備リース事業を活用した。

因みに、A0判でスキャナ機能を備えている印刷機は日本では非常に珍しいようで、大型の図面をスキャニングする業務も舞い込むようになったという。

新たな取り組み

他社にはない独自性という部分で、同社は新たに三つの取り組みに力を入れたいと考えている。一つ目は省エネである。現在、東京都地球温暖化防止活動推進センターによる省エネ診断を基に、自社ビルの



無電柱化により美しい景観を実現

の省エネに取り組んでいる。これにより、CO2削減のみならず、コスト削減と、社会的責任を果たすことによる自社ビルのイメージ向上にも寄与する。今後も、同センターの省エネ促進・クレジット創出プロジェクト(注2)などを積極的に活用し、省エネ設備を導入したい考えだ。

二つ目は、大学院時代の縁もあって新規参入したインキュベーション事業である。入谷駅から徒歩1分のところにある自社ビルの1フロアを14区画に分け、創業者向けに格安で賃貸している。「インキュベーション施設を現代版「トキワ荘」にしたい。新人企業家同士が励まし合って切磋琢磨し、ここから一流の企業家へと巣立っていけるような環境をつくりたい」そう考える社長は、入居している企業に対してカラー大判印刷などを市場価格の1/2から1/3程度で提供したり、積極的に関わりを持ち一緒に商談を進めたりしている。そこには、自らインキュベーション・マネージャーとしての役割を担うことで、地域経済の発展に役立てたいという社長の意思が現れている。このコラボレーションは、実際に新たなビジネスへ発展するケースも出てきており、入居者ばかりでなく、同社にとってもビジネスチャンスという側面も持っている。

また、この事業は創業者支援の側面だけでなく、古いビルの再活用など、街づくりの一環としても社会的意義が高い。上記で述べた省エネによるビルの付加価値向上と合わせて拡大させることで、街全体の活性化に貢献したいと

考えている。

三つ目は、昨年立ち上げた「特定非営利活動法人快適まちづくり支援センター」の活動である。大手企業を含む30社近い数の企業が会員となり、「住民目線に立った快適なまちづくりの推進」をテーマに様々な活動をしている。まちづくりについては行政や施設管理者、地域住民だけではなくは担いきれない課題も多いことから、専門家が協働して課題解決を支援しようという試みだ。特に無電柱化(注3)には力を入れており、無電柱化の計画・設計コンサルティングなどを行っている。無電柱化による効果は景観の向上のみならず、交通事故の減少や地震や津波による災害時の電柱倒壊がなくなるなど、防災効果が見込める。同センターの活動により、欧米と比べて大きく遅れている「無電柱化」の認知度を広め、ひいては、同社の本業である建設コンサルタント事業として発展させたい考えだ。



現代版「トキワ荘」
「ベンチャーステージ上野」

公共事業の単価下落は今後も続くであろう。それを踏まえて、小林社長は色々な取り組みを行っている。環境に配慮した省エネ設備を導入しながら、ベンチャー企業の創業を支援する。また、NPOとしてビルの再活用や無電柱化を含めた街づくりを支援する。建築コンサルタントという業種の枠にとらわれない活動をしながらも、「人と自然の調和した笑顔の未来環境を創造する」という経営理念からは決してぶれない。この姿勢こそが顧客からの評価や信頼を得るためには欠かせない。自動車業界から畑違いの土木業界へ飛び込んだ小林社長は常に先を見据え、「今すべきこと」を今日もパワフルに実行している。

(設備リース課 山口昌大)

(注1) 公的機関と建設関連業者とを結ぶオープンなネットワークとデータベースにより情報の共有を図るシステムのこと

(注2) 中小企業等が省エネ設備を導入する際、導入効果であるCO2の削減量に応じて設備費の一部を助成する事業

(注3) 道路上から電柱・電線をなくすこと。それにより景観の向上や防災などの効果が期待できる

企業名: メトロ設計株式会社

代表者: 小林 一雄

資本金: 8,500万円 従業員数: 28名

本社所在地: 東京都台東区下谷1-11-15

TEL: 03-5827-3011

FAX: 03-5827-3016

URL: <http://www.metro-ec.co.jp/>