

## ◆ 企業情報

企業名	株式会社ホウユウ		
所在地	吉川市中曾根 2-6-11	T E L	048-984-3003
資本金	10,000 千円	従業員数	13 人
事業内容	土木構造物等の設計コンサルタント		
U R L	<a href="http://www.houyuu.co.jp/">http://www.houyuu.co.jp/</a>		

## ◆ 企業沿革

- 1990 年 埼玉県春日部市にて「有限会社豊友土木」設立
- 1994 年 埼玉県旧浦和市に事務所移転
- 1999 年 現社長の太田久年氏が事業承継
- 1999 年 埼玉県吉川市に事務所移転
- 2004 年 経営指針策定  
(経営理念・中期経営方針・経営計画)
- 2006 年 「株式会社ホウユウ」に組織変更
- 2008 年 埼玉県吉川市に本社社屋落成
- 2011 年 仙台営業所開設、東日本大震災復興業務に従事
- 2012 年 宮古営業所開設 (常駐 2 名)



## ◆ 経営革新に取り組んだきっかけ

### <当時の課題>

- ・当社が得意とする道路設計は、公共事業の減少により、市場が大幅に縮小していた。
- ・同業他社との価格競争によって単価の引き下げ傾向が続いており、利益率の低下が続いていた。
- ・東日本大震災が発生し、復興需要の高まりにより道路工事の発注も急激に増加していたが、いずれは復興需要が消失することが危惧されていた。
- ・これらの状況から、同業他社との差別化を実施し、会社の経営基盤を確保することを目指す必要があった。

### <解決への道筋>

- ・以前、経営革新には一度取り組んだことがあり、事業計画の策定に大きな意義を感じていた。会社の転機にあたり、再び活用したいと思い、蕨商工会議所に相談した。
- ・ついては、復興需要が消失した後も生き残れる会社となるため、「特定の業務（道路設計業務）だけでなく、幅広い分野の業務を行うことができる企業へ成長すること」を目標とし、ダム設計のノウハウを活かして東日本大震災の復興事業（防潮堤設計）に参入することとした。

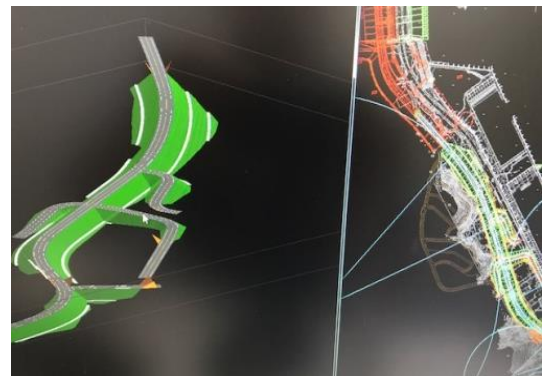
## ◆ 経営革新計画の実践

### 1. 海岸堤防設計専用のソフトウェアを開発

- ・当時、海岸堤防設計専用のソフトウェアは販売されていなかったため、業界屈指の線形計算・図面作成パッケージソフトウェア製造企業である「株式会社エムティシー」と協同して開発を行った。これにより、他社との差別化が図られ、海岸堤防設計の受注が確保できた。
- ・ソフトウェアの特徴は以下のとおり。
  - ①設計者を選ばず、高品質な設計が可能
  - ②各県条例の港湾基準等をクリアする信頼性
  - ③専用ソフトウェアならではの操作性による設計の効率化



設計監理に携わった高台造成団地



防潮堤と道路を一体的に設計計画

### 2. 現地営業所を開設

- ・仙台市及び釜石市に現地営業所を開設したことで地域の声を聞くことができ、信頼を積み上げることにより、新たな取引先の開拓に繋がった。



震災直後の仮設事務所



仙台港復旧査定業務

### 3. 被災地の復興に向けた「街づくり」に関わる幅広い業務を受注

- ・海岸堤防設計業務で培ったノウハウと信頼を活かして、堤防周辺の道路づくりや街づくりの設計業務も受注するなど、被災地の復興に向けた「街づくり」に関わる幅広い業務に携わった。

## ◆ 経営革新計画の成果

- ・売上高、経常利益、付加価値額の大幅アップを達成した。
- ・業績向上により毎年新卒採用ができるようになり、従業員数が8人から13人に拡大した。
- ・従業員参加型の社内ミーティング等にて目標や実績の共有をしたことで、従業員の当事者意識やモチベーションの向上に繋がった。
- ・東北地方における評判やコネクションがきっかけとなり、既存商圏である関東地方での受注も増加。売上高も20%程度増加している。
- ・計画前、業績悪化により社内の雰囲気落ち込んでいたが、経営革新により明確な目標を持てたことで道しるべができ、会社全体に「頑張ろう」という士気が生まれた。
- ・東北で一緒に仕事をした業者などとの繋がりや現地での評判などがきっかけとなり、関東圏でも新たな取引先から沢山声がかかるようになった。(当時東北に進出していたコンクリートメーカーなどが、関東圏に戻ってきてから当社に業務を発注してきた等)

## ◆ 成功の秘訣

- ・社内勉強会やミーティング、経営指針策定合宿（従業員一人一人が事業計画書を策定・発表）、年一回の経営計画発表会など、全員参加で会社の将来を考える機会を設けた。
- ・時には金融機関にも入ってもらうなど、外部のアドバイス等も積極的に聞くようにした。
- ・計画通りにいかない点も多々あったが、計画を振り返り反省する機会を多く持ったことで、軌道修正しながら業績を伸ばして行くことができた。

## ◆ これから「経営革新計画」に取り組む皆様へのメッセージ

- ・「経営計画を作って終わり」という企業が多いが、変化の激しい市場で生き延びるためには、経営者の思いを数字にしっかりと落とし込み、回していくことが大切です。
- ・企業の大小を問わず、将来に向けた明確なビジョンを示すことは、従業員に対する社長の責務であると感じます。是非、経営革新計画をきっかけに計画策定に取り組んでみてください。



太田久年社長



従業員の皆様