

事例5



会社概要

社名	有限会社ヨコイチ・ガーデン【秩父市】		
代表者	横田 一郎	業種	林業および造園サービス業
従業員数	8人	URL	http://www.chichibu-enavi.jp/company/
事業内容	・庭園設計施工 ・樹木維持管理 ・森林整備		
沿革	昭和40年 「横一造園」創業 平成17年 (有)ヨコイチ・ガーデンとして法人成り 平成21年 「経営革新計画」承認(1回目) 平成28年 「経営革新計画」承認(2回目)		 本社外観

「経営革新計画」に取り組んだきっかけ

<当時の課題>

- 1回目の経営革新事業であるイルミネーション事業は、低価格競争や、本業の繁忙期と重なってしまうこと等から縮小せざるを得なくなった。
- 中長期的に少子高齢化に伴う造園工事の減少、公共工事の縮小が予測されており、成長の為には新たな取組が必要と考えていた。

<解決への道筋>

- 山林保全の観点から森林整備事業の需要が増えているが、林業作業員不足が問題となっており、ビジネスチャンスと捉えていた。
- 今後、更なる需要増が見込まれる森林整備事業に新規参入することを決意し、計画策定を行った。

「経営革新計画」のテーマと概要

テーマ 既存市場の縮小に対応するための森林整備事業の立ち上げ

計画期間 平成28年5月～平成31年4月(3年計画) 【平成28年10月承認】

林業に新規参入

外部環境の分析

- 既存事業の縮小見込
- 林業作業員不足
- 森林整備の需要

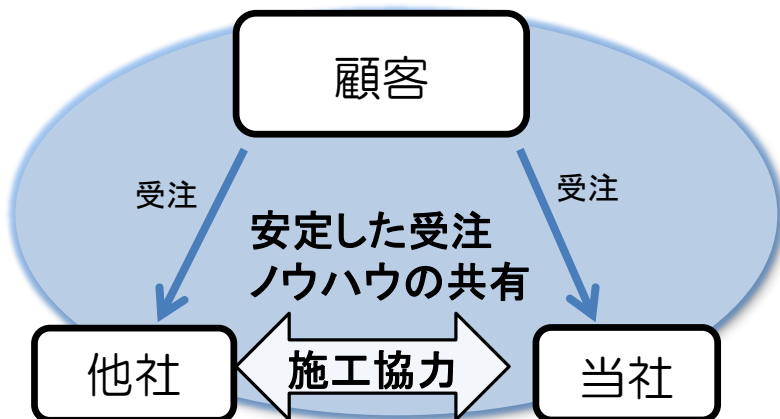


<既存:造園業>



<新規:森林整備業>

他社と連携しwin-winの関係に



- 林業に新規参入し、地元の林業作業員不足に貢献。
- 秩父地域の林業事業者と連携することで、新規事業のノウハウや安定した受注を獲得。
- 新規事業が基幹事業となるまで成長した。

「経営革新計画」の実践

1 森林整備業への本格参入

- これまで建設業許可は「造園工事業」のみ取得していたが、「土木工事業」「とび・土工工事業」を取得。これにより森林整備業の下請けに入ることができた。
- 森林への苗木の植え付け、下刈り、間伐、獣害防護柵や樹皮ガード等の有害鳥獣対策事業を展開した。
- 有能な若手社員2名を新たに採用した。林業をやりたい若い人材が入社したことにより、社内が活性化。また、ベテラン社員が若手社員の教育をする人材育成の仕組みを構築し、組織のレベルアップにつながった。

2 他社と施工協力し合う関係を確立

- 新規事業を始めるにあたり、当社のみで技術やノウハウを身に付けるのは容易ではなかった。そこで、秩父地域の林業事業者と連携を図りながら事業展開を行った。
- はじめは他社が受注した案件の施工協力をしていたが、徐々に当社が受注し、他社に施工協力を依頼することが増え、現在は対等な関係として連携している。
- 連携するのはいずれも慢性的な人手不足に悩む事業者であり、連携することにより、お互いに受注獲得が図りやすくなり、大きな受注獲得につながっている。



林地残材処理



シイタケ原木素材生産

「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。
- 林業が売上の2/3を占める基幹事業に成長。年間を通じて安定した経営を行うことができるようになった。
- 地元・秩父地域の林業作業員不足に貢献。
- 利益を社員に還元し、従業員のモチベーションアップ。

成功の秘訣

- 外部環境の分析から、ビジネスチャンスがあると確信し取り組んだ。
- 他社と連携することで、早期に技術やノウハウを高め、需要に対応していくことができた。
- 事前に綿密に計画をたて、目標を策定・可視化したことで、目標に向かい邁進できた。
また、進捗状況を随時チェックすることができた。
- 二度目の経営革新であり、今回は絶対に成功するぞ！と強い気持ちを持って取り組んだ。
計画策定時から、目標達成しモデル企業に応募したいと考えていた。

「経営革新計画」に取り組んでよかったこと

- 事業計画の作成により計画と実施の進捗状況が明確になった。
- 連携協力事業者との施工協力体制の構築に成功した。
- 社員の目標に対する意識改革の向上につながった。

これから「経営革新計画」に取り組む皆様へメッセージ

2回目の経営革新計画ということもあり、内部・外部環境の分析を徹底的に行い、事業計画を立てました。

その中で協力事業者との連携は弊社のような小さな会社では必須事項でした。相互協力によって自社でできない仕事も可能になりました。自社だけでできなければ計画段階から協力をを見つける事も重要だと思います。



横田一郎社長



横田豊邦専務



従業員の皆様