2017年3月1日発行　毎月発行　第66巻　第3号　通巻474号

人と経営

2017 Vol.474 3

GIFU Pref. EMPLOYERS' ASSOCIATION

contents

■ 経営者インタビュー・・・・・・・2
株式会社 岐阜造園
代表取締役社長　小栗 達弘氏
■ 労働行政レーダー・・・・・・・・4
■ 支部コーナー・・・・・・・・・・6
■ 第46回 新春経営者懇談会　・・・8
講演「人・組織づくり」　田村 潤氏
■ 企業子宝率ヒアリング調査　・・・9
■ 事務局ニュース・・・・・・・・・10
■ 日本経団連の動き・・・・・・・・12
■ 事務局の動き・・・・・・・・・・13
■ セミナーのご案内・・・・・・・・14

㈱岐阜造園 次世代ガーデンショップ「バインズ 長久手」

一般社団法人 岐阜県経営者協会
ホームページ　http://gifukeikyo.org/

造園緑化工事の設計から施工、メンテナンスまで行う

～創業90年　職人型現場力を高める～

株式会社 岐阜造園

代表取締役社長

小栗 達弘氏

●住　　所：岐阜市茜部菱野4-79-1
●T E L：058-272-4120
●F A X：058-274-6207
●U R L：http://www.gifu-zohen.co.jp/
●事業内容：
公共施設・公園・ゴルフ場・リゾート施設等の造成・造園緑化工事、屋上・壁面緑化やビオトープ等の自然共生緑化工事、ショッピングセンター・工場等の森づくりの指導・監督、個人住宅の庭園・外構工事、建売分譲住宅の企画・販売、太陽光発電システムの販売・設置工事
●従業員数：69人

■ 昨秋、名証2部上場を果たす

聞き手：御社の歴史と企業発展における転換期についてお聞かせください。

小栗社長：創業者の小栗 弥一は、近代造園の先駆者といわれた京都「植治」7代目小川 治兵衛のもとで作庭技術を磨き、1927（昭和2）年に岐阜に戻り、造園業「植弥」を創業しました。私は4代目で、おかげさまで今年創業90年を迎えます。昭和4年には、植治時代の経験を生かし、1882（明治15）年に開園した金華山公園を29歳という若さで総指揮を執り、現在の岐阜公園に改修しました。日本経済の高度成長に伴い、造園緑化工事も益々大型化し、岐阜大学（岐阜市）、東海道新幹線岐阜羽島駅前の緑道（羽島市）、岐阜メモリアルセンターの長良川競技場（岐阜市）、高速道路の緑化などを請け負いました。また、ゴルフ場では、中部圏のみならず、東京、千葉、長野、北陸地方に加え、関西でも大型プロジェクトに全力で挑戦してきました。

21世紀を迎えた頃から、地球温暖化やエコロジーなど環境問題が取りざたされるようになり、屋上や壁面緑化といった特殊緑化が脚光を浴びるようになりました。また、人と緑環境との心的な関わり方も重視されるようになり、大手流通グループの植樹祭やリゾート施設の工事が増加しました。2005（平成17）年には、エクステリア設計やデザイン施工を専門としていた関西最大手の㈱景匠館を子会社化し、個人住宅などにおけるガーデンエクステリアにも事業を広げてきました。

聞き手：昨年11月には名古屋証券取引所市場第二部（名証2部）に上場されましたね。

小栗社長：造園業界として初めての試みでした。建築工事に従属せざるを得ない造園業者を、持続的に発展させる一躍を担いたいという強い思いから、上場をその突破口と考えました。造園業とは、緑の力で「癒しや快適な空間」を提供すると同時に、住空間に「美しさや豪華さ、利便性や安全や安心」までも提供する事業です。それらは、人々の「健康増進や自己治癒力を活性化させる空間」であると同時に、地球環境の保全や復元にもつながる地球規模の半永久的な事業でもあります。これだけの大きな提供価値を持つ造園業の知名度ならびに弊社の社会的信用度の向上が最重要課題であると痛感し、上場に挑戦しました。

■ ランドスケープ、ガーデンエクステリア事業を手がける

聞き手：事業内容についてお聞かせください。

小栗社長：造園緑化は対象とする物件により、ランドスケープとガーデンエクステリアの2つの事業に分けて行っています。ランドスケープ事業は、官公庁や民間企業から発注される不特定多数の人々が楽しむ造園緑化工事を、提案から施工、メンテナンスまで一貫して行っています。具体的には、庁舎などの施設、都市公園、街路、商業施設、リゾートホテル、学校、病院などです。ガーデンエクステリア事業部は、カーポートなどの既製品を組み合わせた典型的なもの

▲ CSR活動「水土保全の森みたけ」森づくりプロジェクト

▲ スキルアップ研修会

ではなく、石や樹木を織り込んだ緑豊かで個性あふれるエクステリアを提唱し、美しい街並みを形成することによる資産価値の向上をコンセプトとしています。大手住宅メーカーの大型分譲地や戸建て注文住宅などの設計から施工まで行っています。また、一般顧客に関しては、「Pines（パインズ）」ブランドを独自に立ち上げ、東京、東海、大阪、四国の6展示場で運営し、店舗を展開しています。その結果、大手住宅メーカーや個人のエクステリア事業にも積極的に参入できるようになりました。

■ 現場での労働安全衛生を徹底

聞き手：職人を中心とする人材育成はどのように進めていらっしゃいますか。

小栗社長：工事現場での労働安全衛生が最重要課題ととらえ、毎週月曜日の朝礼時に、トラックの洗車と事務所周りの清掃などを長年、行ってきました。その後、全員集会を開き、あいさつ、報告、連絡、教育訓練を行い、工事担当者がそれぞれの現場の状況報告と安全対策を発表しています。これらを人材育成の柱に位置付けています。新卒の新入社員は3カ月以上の現場研修を行います。現場で汗をかきながら、造園の匠の技術、植物や自然の生態などの基礎を学びます。

人材育成上の問題点に関しては、内部監査を含め、社員や協力会社の面談を重視しています。入社10年以上の社員には、階層別人材育成のための評価表を試行中です。また、年4回の環境パトロールでは、安全、品質に加え、工事担当ならびに協力業者、営業マンのお客様対応のチェックも行っています。近い将来においては、社員の将来展望や職人の独立支援も含めた育成プログラムにも力を入れていきたいと考えています。

植物は子どもを育てるように、情熱を持ちながら、仕事に携わることが大切です。幸い、素直な人材がそろい、自信と誇りを持って職人を育てています。

■ 造園施工力の深耕に注力

聞き手：今後の事業において、特に力を注がれたい点について教えてください。

小栗社長：造園施工の深耕を軸としたエリア展開と、それを支える基幹システムの再構築に注力していきたいと考えています。東京にある大手造園業界のほとんどが、鉄道や林業、不動産会社を親会社とする系列会社ばかりです。重層下請け構造を、身を持って体験してきましたが、不利益物件の受注回避や臨機応変な受注戦略を駆使し、同時に元請け、下請けを問わず、利益確保ができる施工力を強化すれば、非系列会社という弱みを強みに変えられると確信しました。

エリア展開を具体的に挙げると、すでに新規開設した東京、神奈川エリアの拠点拡充と、大手住宅メーカーとタイアップした東海、関西でのエリア展開に注力し、2020年にはマインドシェア（消費者の心に占める企業や商品ブランドの占有率）で業界3位に留まることを目標のひとつに掲げています。現時点では、他事業への転換や新規事業の立ち上げなどではなく、ランドスケープ事業とガーデンエクステリア事業の造園施工力の深耕に力を入れていきたいと考えています。

特に、これからも最大限に注力していきたいことは、この90年間にわたり、受け継がれてきた「匠の技術」のさらなる革新と、この職人集団の組織力の拡大です。国内でも有数のリゾートを運営する会社の経営者から、「あのような手の込んだ庭園は、岐阜造園にしかできない。よくやってくれた」という大変貴重でありがたいお言葉をいただきました。弊社の最大の強みである品質と工期を厳守できる職人型現場力を、今後も大切にしていきたいと思います。

聞き手：休日の過ごし方はどのようにされていますか。

小栗社長：旅行や温泉が好きで、県内では下呂温泉をはじめ、スーパー銭湯などにも行き、リフレッシュを図っています。

聞き手：本日はどうもありがとうございました。

聞き手　（一社）岐阜県経営者協会　広報部会委員
株式会社 文溪堂
総務部長 吉田 裕之 氏