

# 中小企業経営革新セミナー

## ～経営革新へのチャレンジ～

開催日時 平成 24 年 8 月 27 日 (月) 13:30 ~ 17:00

開催場所 福岡県中小企業振興センタービル 401 会議室

福岡市博多区吉塚本町 9-15

主 催 福岡県、財団法人福岡県中小企業振興センター

地域経済活性化の原動力は、中小企業にあります。経営環境の変化を踏まえ、自社を見つめ直し、生き残り・発展を目指すため、新商品の開発・新サービスの提供、新生産・販売方式導入などにより、新事業への転換を図り経営基盤の強化を目指す「経営革新」に、より多くの中小企業の方々に取り組んでいただけたため、セミナーを開催いたしました。このセミナーでの事例発表をご紹介します。

### 安心計画株式会社

代表取締役 小山田 隆広 氏



当社は、昭和 63 年に設立し来年 25 周年を迎えます。博多駅前に本社がありまして、東京と名古屋には支店があります。また、従業員は 42 名です。事業内容は住空間のシミュレーションシステムのソフト開発を行っております。当社は IT 企業であります。1、2 級建築士が 10 名弱おりまして、IT と建築の融合を目指しています。IT の分野では 3DCG や動画、Web の分野を得意としております。認定登録は経営革新計画承認を始め、国土交通省関係、NEDO 関係等があります。

次に、私のプロフィールと会社の沿革を申しあげます。私は、昭和 23 年生まれで、現在 63 歳です。北九州市の門司に生まれ、大学卒業後は東京の安田生命に入社しました。大企業は肌に合わないと感じ、1 年後に退社。その後、神奈川県横須賀市の海洋開

発会社に入社しました。業務内容は、科学技術庁や気象庁、防衛庁などの官庁工事が半分、海洋石油掘削関連などの海外工事が半分でした。海外出張も多く、中近東のアブダビなどにも滞在しておりました。その会社には 13 年間お世話になりました。零細企業で入社当時は社員数が 20 名で売上は 1.8 億円程度でしたが、退社する頃には社員数が 200 名、売上は 40 億円にまで成長していました。その頃（昭和 59 年）父親が他界したため、母親が福岡で 1 人暮らしとなり、当時 35 歳だった私は、起業を考えて福岡に帰ってきました。そして、3 年間ほどの自営での準備期間後、博多駅前に 4 名で富士通の販売店を設立しました。初めはソフト技術者の人材派遣やオフコンの販売をしておりましたが、その後、富士通が商品化した住宅用のパソコン CAD のパッケージ販売を開始しました。ソフトは 1 本 800 万円ほどでしたが、ユーザー様に恵まれたため、それからは住宅業界に特化して事業を展開してきました。

パッケージソフト会社は「規模の利益」が最も顕著に現れる業種です。つまりソフトの開発費、サポート要員の育成、マニュアルや販促資料の製作、システム環境の投資など、固定費比率が非常に高い業種です。「規模の利益」を得るためにには会社を大きくする必要があります。会社が結果的に大きくなるのではなく、大きくして成長させるというビジネスモデルです。そのため、短期間での成長を独力で実現することはなかなか困難な業種であるといえます。

当社は、平成 22 年 1 月に経営革新計画の承認を受け、ソフトの開発や市場調査を行ってまいりました。

事業内容は、インターネット上で住宅展示場を作り、その展示場をショールームとして位置付け、住宅と同時に家具やインテリアを販売する広告サイトを運営するというビジネスモデルです。テストマーケティングを1年間行った結果、反応も良く勝算有りと判断し、人員強化のために新卒を9名採用しました。これは、平成22年度福岡県中小企業新事業展開雇用創出支援事業の採択を受けたことも後ろ盾となっております。このことによって、事業展開に必要な人員の確保ができ、計画遂行への加速度が増しました。現在は、休日出勤をしても入手が足りない状態で、来年の新卒採用は8名が内定しております、良い人材がいれば追加採用も考えております。

このような成長モデルでは運転資金も必要となってしまいます。金融機関から融資を受けなければなりませんが調達コストは下げたいところです。当社は日本政策金融公庫の成長新事業育成企業に認定されておりまして、5年返済の固定金利で0.8%という最低金利で融資を受けております。また、経営革新計画の承認を受けると、さらに0.5%金利が下がります。

経営革新計画の推進におきましては、中小企業振興センターからの助言と支援をいただき、より高い水準での目標を掲げることで、実現に向けた具体的な取り組みとスケジュールの落とし込みができたと思っております。具体的に実現した項目は3DCGと動画とWebシステムの融合によって誕生した、仮想現実空間を用いたクラウド展示場すなわちインターネットを使った住宅のデータベースです。それらの住宅プランは有名建築家によって設計されたデザイン性の高いもので、住宅会社は当社にプラン使用料を支払うことで自社のホームページとリンクさせ、自社ブランドの住宅プランとして販売することが可能です。さらに、住宅には、家具やインテリアなどの生活関連メーカー各社が自社の商品を展示しており、消費者は仮想空間を見ながら実際に購入することもできます。これは共有ショールームともいえるものであり、当社は広告料をいただくという収益モデルになります。住宅会社は住宅を売るときにインテリアも売っていきます。建築空間である住宅と、生活空間であるインテリアは、これまで別の分野とされていましたが、住生活空間として融合した新たな市

場を形成することになり、さらに、住宅会社、生活関連メーカー、消費者の三者が一つのポータルサイトでつながることで新たな流通の仕組みが出来る可能性もあります。

平成22年度に経営革新計画の承認を受けてから、経済誌を始め20~30件もの種々の媒体に取り上げていただきました。また、国土交通省からも住宅履歴情報登録機関の認定を受け、ソフトの助成金をいただき、新たなソフトも開発しましたが、それも経営革新計画の実績があったからこそだと思います。経営革新計画の承認が契機となり、その他多くのプラスアルファがありました。経営革新計画の承認を受けたということをもっとアピールする必要があると思います。我々はホームページやフェイスブックを始め、様々な手段でアピールしています。それによって、今まで取引がなかった大和ハウス工業、無印良品などの大手との取引も実現しました。

社内の効果ということでは、「日本一の住宅ポータルサイトを作る」というスローガンを掲げました。以前から話してはいましたが、既に種々のポータルサイトがあるので「日本一」は難しいだろうと考えておりました。

しかし、経営革新計画の承認や国土交通省の事業の採択を受け、公的なオーソライズを得られたことで社員の士気も高揚し、必ず実現できるとの機運が社内に醸成されました。

また、公的機関からの承認や採択は、新規採用にも効果があり、今年の4月採用の会社見学会には2400人が来場し、いい人材が確保できたと思っております。

これからも頑張ってまいりますので、どうぞよろしくお願い申し上げます。

