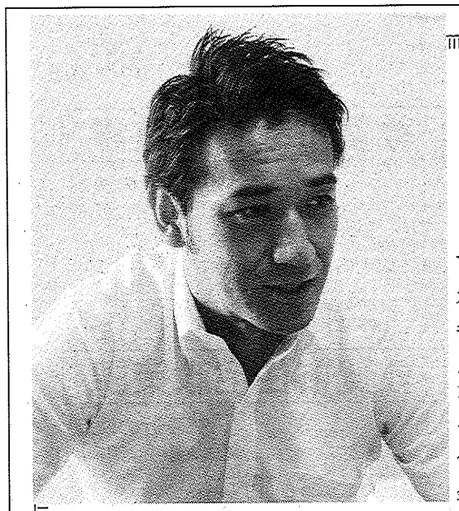
Front Line ～業界の最前線～

測ったデータをどう生かすか

北日本ジオグラフィ 磯野 秀和社長

石川県内で老舗の測量会社である北日本ジオグラフィ（金沢市浅野本町2丁目）。公共事業の縮減などに伴い、建設業を取り巻く環境が厳しさを増す中、測量業界は、測ったデータを生かす時代へ変わりつつある。現状を過渡期と捉えた上で「この流れに乗り遅れないようにしなければならない。受け身ではなく、今までの測量技術を生かした地理空間情報コンサルタントを提案していく」と話す磯野秀和代表取締役社長に経営方針などを伺う。



「測量業界は過渡期」

地理空間情報コンサルタントの対象は官公庁が中心だが、民間企業にも目を向けた提案営業に努める。

「今までは役所からの請負がほとんどだったが、いつまでも受け身じゃダメ。こんなことができますと、こっちから提案していかないと。待っているだけじゃ仕事は入ってこない」と断言。社員に対しては「技術者が多いので各自、頭の切り替えができていない状況だが、たびたび口酸っぱく言っている。しっかり目標を持った上で自分が何をするのかを考えてほしい」と訴える。

毎月の執行部会議や全体朝礼でもメッセージを発信。さらに個人面談を夏と冬に行い、会社への意見や目標に対する達成度などを聞いている。「普段は、なかなか一人ひとりと話す機会もないし、朝礼で話してもこちらからの一方的な形で、それに対するフィードバックもないから」と述べ、社員とのコミュニケーションを重視する。

地道な指導の結果、社員の姿勢が変わった。「書類作成1つとっても昔から問題がないので、そのままでいいという考え方から、毎年書類を見直して改善しようという前向きな考え方になってきた」という。「常に新たなことを考えていかないと。前年と同じことをやるのはマイナス。進歩していない」。

サッカーチーム「ツエーゲン金沢」でゴールキーパーをしていた。体育会系なだけに「何事にもチャレンジ」がモットーだ。「まずやってみる。失敗しても次の成功につながる。やらなければ結局前に進まない。やってみて何がダメなんだということを自分で経験することも大事」と指摘する。4月には石川県測量設計業協会の副会長に選任された。協会が若返りを図る狙いもあり、持ち前の体育会系気質で要職を了承。大役を務めあげる構えだ。

08年に社長に就任。「まだまだヒヨッコ。経営者としては経験する時期」と考えており、石川県の「石川経営天書塾」で資質向上や自己研さんに励むとともに、異業種とも交流を図った。東日本大震災の被災地を支援するボランティア団体「光を届ける石川の桜プロジェクト」にも所属し、様々な活動に取り組む。会社としても社会貢献の一環で3年前から金沢市東原町の耕作放棄地復旧や、高齢者宅の庭木処理、屋根の雪よけの取り外しといった雑用を行っている。

石川県内で最も古い測量会社なだけに「伝統、経験、実績という強みがある」と自負する。陸の測量をはじめ、航空写真を使った空からの測量、船を使った海の測量も可能。石川県内でも、このような測量会社は少ないという。「おかげさまで官庁にはある程度理解されているが、それ以外の所には、この強みを口に出して伝えていきたい」と意気込む。

従来の測量会社は測って終わりという考え方だった。「今はそのデータをどう生かしていくのか。こういう使い道がありますという提案ができる会社になる。地理空間情報の取得、調査・解析、さらにそれを利活用する。この3段階で事業展開していきたい」と意欲を示す。

いその・ひでかず　高知大卒。04年ヤノマネを経て、04年トッパン入社、08年から現職。北日本ジオグラフィ（株）代表取締役社長。北陸経済同友会副代表幹事。北陸地理空間情報産業協会副会長。北陸測量設計業協会副会長。北陸測量技術センター理事。北陸地域づくり協会理事。北陸ITコンソーシアム理事。北陸システムアンドサポート（株）代表取締役社長。北陸日本ITオペレーション（株）代表取締役社長。福井県出身。京都府在住。サッカーチーム「ツエーゲン金沢」のゴールキーパーとして活躍。趣味はトライアスロン。36歳。

北陸圏

北陸経済欄へのご意見や行事・催し・話題の提供等すべてのニュース速報は本社及び各支局へ。

本社
金沢市若草町２－４２
ＴＥＬ(076)241－8361㈹
ＦＡＸ(076)243－3916番

福井支局
福井市成和１－２１０５
ＴＥＬ(0776)24－7001㈹
ＦＡＸ(0776)26－2108番

富山支局
富山市丸の内２－５－16
ＴＥＬ(076)492－6710㈹
ＦＡＸ(076)492－6590番

新潟支局
新潟市中央区東堀前通1－343
ＴＥＬ(025)227－1765㈹
ＦＡＸ(025)227－1764番

11年度税収、0.04%増

法人税伸びるも、酒税が大幅減に

金沢国税局

金沢国税局が20日発表した2011年度租税収納済額は、前年度比0.04%（2億6800万円）増の676億8500万円と2年連続のプラスになった。

税目別では、法人税が147億3300万円と6.7%増え、全体に占める割合が21.8%と1.3ポイント上昇した。源泉所得税も、189億1300万円と4.5%増えた。これに対し、消費税（地方消費税含む）は2.0%減の230億1200万円だった。さらに酒税が67.3%減の21億9800万円と大幅に落ち込んだ。

県別にみると、富山は0.8%減の278億7700万円。石川は酒税が84.1%も減った結果、全体で0.3%減の242億6100万円。福井は源泉所得税の増収などから2.3%増の155億4600万円と2年連続プラスだった。

勝ち残りへ販売形態多様化

店舗型、直販が相互参入

化粧品メーカー

東日本大震災に伴う消費低迷や低価格品の普及で化粧品市場が縮小する中、各メーカーは激化する競争に勝ち抜くために、販売形態の多様化を進めている。店舗販売が主体の資生堂が4月にインターネット通信販売に参入する一方、通販が主力のファンケルやドクターシーラボは取扱店舗を拡充し、通販との相乗効果で販売上積みを狙う。

資生堂は、ネット上で美容相談に応じる通販サイトを4月に開設。利用者はスキンケアについて電話やチャットなどで相談し、店頭で助言を受けるのに近い感覚で化粧品を選ぶことができる。

一方、ファンケルは昨秋、京都市内の調剤薬局にサプリメント（栄養補助食品）の販売コーナーを設置。同コーナーに防腐剤や殺菌剤を使わない化粧水なども置き、化粧品の売り上げ増を図る。

訪問販売のノエビアやポーラも、店舗型の美容サロンを展開。ノエビアは少人数制の美容教室を開き、ポーラは顧客の肌の分析やエステティックなどのサービスを提供する専門店を拡大させている。

民間調査会社の富士経済によると、2011年の国内化粧品市場は前年比0.9%減の2兆2730億円。百貨店や訪問販売による売上高は減少傾向をたどっているが、ドラックストアが伸びているほか、通販も一段の拡大が見込めるという。

小規模空間にも

コンパクト多機能トイレパック

TOTOは、車いす使用者らに必要な器具類をパッケージ化した「コンパクト多機能トイレパック＝写真＝」を発売した。小規模空間でも利用者の使い勝手に配慮している。

プレーティングの私募債

福井銀が引き受け

福井銀行は、プレーティングシミズ（福井市石盛町）が発行した福井県信用保証協会保証付き無担保私募債5000万円を全額引き受けたと発表した。今回の調達資金は長期運転資金に充当される。償還期間は5年。

同社は、電気メッキ加工および研磨加工を営み、長年順調に業績を伸ばしている。

高品質の追求から最新の全自動亜鉛メッキ装置を導入し、小ロットや多品種の加工を可能とする優れた技術力により、自動車部品を中心に幅広い受注を獲得している。

法面勾配指示器「オービット」

安全、低コスト　現場作業を効率化

総合評価、工事成績の加点も

アスカ技建（和歌山県紀の川市）が開発した法面勾配指示器「オービット」が注目を集めている。このほど、国土交通省のNETIS（新技術活用システム）にも認証され、全国販売を展開。安全確保やコスト低減が実現できる製品として、現場の円滑化に大きな効果を発揮しそうだ。

同製品は既に特許も取得。主な特長として、①取り付けが簡単でどのバックホウにも使え、補助員や測量など現場原価を大幅に軽減できる②少ない人員で安全な作業環境を確保するため、事故防止や現場の人材育成に貢献③低コストで作業効率をアップ④総合評価での技術提案の加点、新技術導入に伴う工事成績評定の加点―などがある。コスト低減を図りながら、現場の効率化に貢献する画期的な製品となっている。

価格は30万円（税抜き）。類似品との差別化を明確にするため、すべて受注生産し、製品管理番号に基づいたユーザー

金沢で新社屋完成

セイダイ

パーティーであいさつする寺谷社長

省エネ住宅メーカーのセイダイ（寺谷武史社長）は今月18日、金沢市大友1丁目100番地に完成した新社屋・ショールーム「えこころの森」で披露パーティーを行った。

式典には関係者ら約150人が出席した。

寺谷社長決意表明 提案

「預証率」最高の41.8%

銀行の運用国債偏重鮮明に

（商工リサーチ）

銀行の運用が国債に偏重している状況が、一段