

NIKKEI
TOP

日経トップリーダー
LEADER

2023 **1**
January

特集

賃上げサイクルを つくろう

堀場 厚 堀場製作所 会長兼グループCEO

編集長
インタビュー

2023年はコロナ禍の間に 何をしたかがはっきりと出る1年に

レポート

Z世代のやる気を引き出す会社

レポート

ブルースターバーガー敗戦記
「古い成功体験を跳ね返せなかった」





株式会社信越プラントテクノ 代表取締役社長

中野 伸一 (なかの しんいち) 氏



株式会社プレジデントビジョン 代表取締役

石原 尚幸 (いしはら なおゆき) 氏

本業消滅の危機からの脱出！ 業態転換で「働く場の創造」の 信念を貫き通す

外部環境による危機的状況から大胆な業態転換に挑戦した信越プラントテクノ。
逆境をもミッション実現の好機に変えるマインドと取り組みに迫ります。

▼創業間もなくして本業の危機を迎えたことですが、何があったのでしょうか？

当社は私が2004年に独立開業し、新潟県柏崎原子力発電所をはじめ全国の新発にて業務を請け負い、順調に売上を伸ばしてきました。しかし2011年の東日本大震災により、原子力発電所は順次停止となり、必然的に売上の大半を占めていた原発の仕事が激減。創業数年で本業が消滅してしまう危機に直面しました。

▼本業の売上が激減していく中、どのように対応したのですか？

もちろん「ある日突然、売上が0になる」ということではなく、徐々に減っていくことはわかっていましたので、その前に何とかしなくてはとずっと考えていました。石原さんとはそんな時に出会いがあり、当社の目指すべき方向性（ビジョン）と、ビジョン実現のための戦略を一緒に考えてもらうことにしました。そこで掲げたビジョンは、業績を安定させることで社員が安定して働ける会社となること。そのためには減少していく売上を補う量の新たな事業を見出すことが必要でした。そして、創業時に掲げた「働く場の創造」というミッションを実現していきたい、その想いを強くしました。

▼ビジョンとミッションを掲げ、どのような戦略を立てたのですか？

新しい事業と言っても、自社の強みと関係のない事業をやっても勝てないと思い、「自社の強みである」人を集めるノウハウを生かせる事業がないかと

探し続けました。その中で、JA系列の運送業のお手伝いをする機会を得ました。弊社の社員にはトラック運転手経験者も多く、原発に送り込んでいた人員を運転手へ振り替えることができた。最初は軽作業のお手伝いだけでしたが、中古のトラックを譲り受け、運送業としても事業へ参入。財務面の整備をしていくことで融資もスムーズに得ることができ、着実に台数も増やすことができました。結果、運送業の仕事が減少するまでの売上高を超え、当社グループ売上の80%は運送業が占めるまでに成長させることができました。

▼コロナ禍明けからの事業展開はどのように考えていますか？

需要が回復していく中で、ありがたいことに多くの引き合いを頂いています。一方で、人員も車両も増え、ここからは安定的に収益を出していける体制づくりが必要不可欠です。本業が削減してしまう危機を経験したことから、現状に甘んじることなく、既存事業の足固めをしっかり行いつつ、新しい事業への可能性を常に探り続けていきたいと考えています。

▼社外参謀・石原の考察

本業が消滅するかもしれないという大きな外部環境の変化に柔軟に対応しながらも、「雇用を創造する」との経営理念を捨てることなく、新たな事業の創造に成功した信越プラントテクノ。理念とお金の狭間で二者択一ではなく、二者を両立させた好事例であり、中小企業経営者の勇気となる事例と考えます。

撮影/鈴木 智哉 (キリンジイロ)、構成/竹内 徹 (インクデザイン)

中小企業に勇気を!!

新春セミナー2023

成長と持続を両立させる100年企業の秘訣に迫る!!

1月21日(土) 18時~21時

ゲスト



100年企業研究会 代表理事
日比野 大輔 様



場所

ザ・サウザンド
京都

募集人数

先着
50名

詳しくはこちら

主催：ジャパンコンサルティングファーム株式会社、
株式会社プレジデントビジョン



株式会社プレジデントビジョン

本社 東京都港区高輪3-19-22-204
新大阪オフィス 大阪府大阪市淀川区西中島4丁目5-1
NLC新大阪パワービル4-F
姫路オフィス 兵庫県姫路市白浜町寺家1丁目177-1 A202
TEL: 079-246-5018

経営のヒントを無料配信中!



【社外参謀◆今朝の一言】

メルマガご登録はこちら

PRESIDENT'S VISION

<https://presidents-vision.com/>