

## 経営講座

### 「新：高知県で儲かる会社を創る方法」

#### 第13回テーマ

「高知県の地方自治体の力での「数多くの儲かる会社創り」は、こうすれば出来る。」

#### ※他県の成功例、その2

村課長のアイデアと実行力で「村内工務店が大儲け」するシステムを確立した例について詳説する。

ここでは、他県の地方自治体の町長、公務員、住民による「数多くの儲かる会社創り」の成功例を紹介する。

ここで重要なことは、次に掲げる「環境創生勝利戦略」並びに「その戦略を成功させる為の勝利戦術」について、これらの戦略及び戦術が成功したからこそ「数多くの儲かる会社創り」が実現したものであり、これらの戦略及び戦術の成功要因に注視して熟読して欲しい。貴自治体での「数多くの儲かる会社創り」の実現を心より願っている。

「他県の自治体に出来て、高知県の自治体に出来ないことは無い」と私は確信する。

## 2、村課長のアイデアと実行力で「村内工務店が大儲け」するシステムを確立した成功例

### 【当時の環境】

岐阜県加茂郡東白川村は人口2千人強ののどかな村。当時の環境は、村の工務店の仕事は大手ハウスメーカーに押されて、急減に仕事が減っていた。最盛期は10社の工務店で年間70軒の家を建てていたが2009年には14軒までに減少し、岐阜県の所得番付で東白川村が最下位になり、「県下一貧しい村」と呼ばれるようになっていた。

### 【戦略】

『村の工務店の仕事増加戦略』

### 【戦術】

①「村が村内の民間住宅の建築を一旦受注して、村内の工務店に発注する」戦術

②「競争入札方式」戦術

東白川村の工務店の仕事が大手のハウスメーカー等に取りかれて急減し、このままでは村内の工務店が仕事がなくて潰れるので、これを改善する為に、この村役場に勤める地域振興課の桂川憲生課長さんは住宅の販売窓口をはじめた。

一体どういうことなのだろう？東白川村の地域振興課ですすめているのは、東白川村でとれたひのき材を贅澤に使った木造住宅である。東白川村は総面積の80%が森林で、その木材は東濃ひのきというブランドで名古屋城にも使われている高級木材である。

そこで、桂川さんは木造住宅の販売サイトをインターネットで立ち上げた。

10年前、“ほっと茶んねる”という村のケーブルテレビの担当をしていたが、その際に村の葉っぱや木を販売していたところ、名古屋の高級料亭にたくさん販売できたという。それを見ていた工務店さんが、「同じ要領で家も売れないか」と声があがり、木造住宅販売サイトのForestyle（フォレストスタイル）事業を立ち上げたのだ。Forestyle（フォレストスタイル）

ル) とは、森 (Forest) と生き方 (Lifestyle) を合わせた造語である。

さらには、ここにも工夫を凝らしており、競争入札という方式を採用した。そうすることによって、村の工務店 10 社が互いに競い、村の住民がより低予算で良質な住宅を建てられる仕組みを作ることができるようになったのである。

### 【成果】

①村内の10の工務店は仕事が急増して儲け東京都まで進出 ②村民は家を安く建築

③東白川村の地方創生も成功

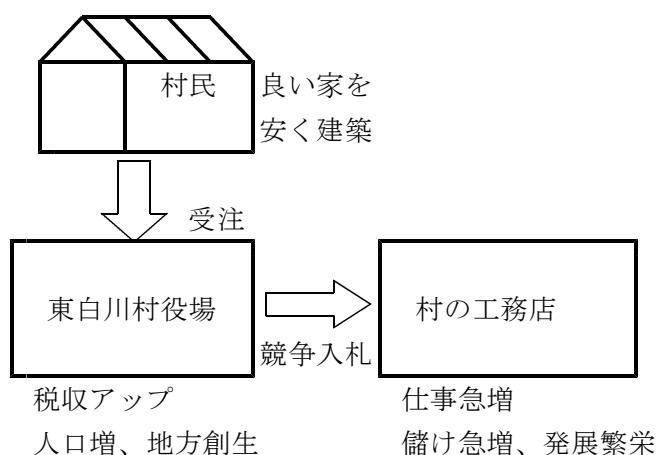
これによって、2009年に14軒だった年間の建設件数は2016年には30軒に倍増し、村の工務店は潤って儲け、村民は安い費用で家が建てられるようになって得をしている。正に一石二鳥である。

最近発注者が村内に留まらず、岐阜県は元より愛知県や神奈川県、遠くは東京都まで実績を伸ばしている。建築実績は完成163件(2018年3月16日現在)となり、この中には東京都内の完成分も2件含まれている。

この勝利戦略または勝利戦術で素晴らしいのは、競争入札という方式を採用したことである。このことによって家の建築費が安くなって村民は得をし、村の工務店も仕事が増加して儲けている。

この地域振興課の桂川憲生課長さんが競争入札という方式を採用したことは、誠に勇気がある行為であるし、これを承認した村長にも頭が下がる思いである。

正に、この地方公務員である桂川憲生課長さんの「環境創生勝利戦略」並びに「その戦略を成功させる為の勝利戦術」の成功が、東白川村における村内の10の工務店を大きく儲かる会社に成長させて、村民は東濃ひのきという高級木材を使用した安い住宅を建てることが出来て喜ぶという、東白川村における多数の方々に喜んで頂くという地方創生を成功させている。



【資金不要、アイデアだけで地方創生を実現】

< 龍馬社長大学 学長 奴田原 惇郎 (ぬたはら・あつお) >