

# L . B エンジニアリング(株)の業務と将来展望について

代表取締役 山下 重行



## 1：環境事業

有機農業に対する取り組みについて、現状の畑作農業に対し大きな不安と、どうしてもぬぐえない化学肥料に依存した野菜等について、将来の子供たちの健康に大きな悔いを残すような栽培方法又育成の時点での消毒除草剤の使用、その他外国で大きな問題となっている有害物質の混入等、どこまで何を信用して食すれば、家族の健康が最小限守ることが出来るのか？又それを受け入れて、毎日子供を含め長い年月それが累積されてどういう結果として現れてくるのか想像するだけで背筋の寒くなる思いです。少しでも不安を減らす為にも自分達の納得出来る肥料を作り、自然農法に近い形で家庭菜園が行われる事を目的として、初期の段階から長期間の製造過程を経て、どうにか多くの方々へ評価して頂ける製品が完成に近い状況かなと思っています。

唯、農業は時間と天候に左右され、また複雑な地域の土質等にも大きな影響を受けるため、健康な野菜を安全に作る厳しさは、並大抵ではありません。これからも沢山の生産者の方々の貴重なご意見を頂きながら少しずつ進んで行きたいと思っています。



## 2：有機肥料混入土の作成について

新鮮な土と健全な肥料を組み合わせ、化学肥料を使わずに団地や自宅の玄関で簡単にレタスやその他の野菜、花などが栽培できればと思い研究と試作の繰り返しを行い最近になってなんとか認めて頂ける製品になったかなと思っています。試験栽培の品種は豆類、レタス、じゃがいも、大根、人参、ネギ、いちご、その他花類を栽培しております。L B エンジニアリング(株)の前にあります。近くにおいでの方は是非お立ち寄りください。



### 3：土壤改良

昨今環境美化が叫ばれるなかで、特にコスト面からも問題視されている雑草の処理法が根本的に解決されず、人力による刈り取り、又将来に大変な悔いを残すことが懸念される除草剤の使用によるダイオキシン等の有害物質、又それによる最も大切な水質汚染等現代農業に限らず多くの分野で使用され、全てが河川を汚染し大切な海水までが取り返し出来ない状況に近い将来成る事が避けて通れない様な事態が予測されます。

如何に安全な方法で、少しでも有害物質を軽減して除草効果を生む手法が無いのか研究をし、今の所約3年の現場実験で得た結果、当初の予測よりも良好なデータを得る事が出来たと思われます。唯、まだ多くの課題やコスト面その他工法等についても検討すべき事が多く残されております。



### 4：林業

CO<sub>2</sub>の削減に代表される言葉として、最近山林の維持管理が叫ばれております。

当社も数年前から事業に参画し、技術者の養成、又機械の開発に努力を重ね、出来るだけ労力と低コストをめざして改良をし、自社の機械を再利用する事を条件に今の林業機械では不可能と思われる作業も可能となり、安全で省力化に少しでも貢献できた事を誇りに思います。

今後も、更にコストの安い林業機械の開発に研究を重ねて行きたいと思っております。



### 5：林業製品の製造

原木の収集後の製品化が当面の課題です。これは、会社にとって大きな負担となる事も予測されます。しかし、その問題を如何に解決するのかを追求し、人的にも又コスト面でも検討を重ね、何とか当面の目標をクリアーし、大きな変革の1歩をスタート出来ればという期待を含め、可能性にかけて見たい。その為の1歩として、取り敢えず大型製材機の導入に踏みきりました。

現在建設業が置かれている厳しい環境を社員が何処まで理解し、前向きに取り組みをする気持ちが有るのか、又それ以外に新しい発想を持ちよって実現させていく事は、会社にとっても社員にとっても大きな試練と思われる。

全て新しい事への挑戦は、中途半端な気持ちでは、まずやるべきでは無いと心に決め、本当に、自分と社運を賭けてでもやる気力が無かったら、その人達には、参画する事を求めない。



## 6：ストックヤード

1年前より事業の多角化の必要性を実感として感じ、まず当社にとって何が出来るのかを慎重に検討し、収益性を最も重視しながら、地域建設業界で何を求めているのか、何がやれるのか、色々条件を検討しながら、会社の地理的条件、遊休地を含め利用可能な所有物件等調査した中で、コスト(投資)を最小限に抑えながら、公共工事に協力できる取り組み手法は取り敢えずこれが最も手短で確実な事業参加ではないかと予測しました。

早速申請に入り、石川県の許可の為、地元地権者等に対する説明に数ヶ月を経て、県管理課より約10,000m<sup>3</sup>のヤードとして認可されました。(但し公共工事発生土)



## 7：今後の取り組みと課題

限られた人員のなかで最も重要な分野は建設業と位置づけ、そのウェイトは、70%以上を目標値に設定し、この数字を何としても確保する事が社員全てに与えられた使命と心得て、元請けその他の選択は、あまり深く考えず如何に自社のスリム化をして利益を確保し、この難局を乗り切る事が出来るのか、その手法は大変難しい問題では有るが、何としてでも解決しなければ、全ての計画は水泡と消えて2度とこの業界では生き残ることは不可能と思われる。

- (1); 営業
- (2); 購買
- (3); 管理手法の見直し
- (4); 利益の追求と管理責任者への信頼と、その責任
- (5); 共通経費の節減
- (6); 固定費目標値
- (7); その他

