

建築進む東京西事業所

5月9日より、鉄骨建方が始まり、工程通り工事進捗中です。



甲信転居

6月18日(火)に転居します。慌ただしく準備中です。

決算発表

5月9日に51期の決算発表を行いました。景気が回復し、多くの企業が好業績の決算を発表していますが、当社グループも初めて売上で100億円を越える決算となりました。建設産業では、住宅系の企業は着工件数減少の影響で、前年を下回る決算も散見されますが、ゼネコンは、需要が多く、また建設費高騰も売上拡大につながり、多くの企業で前年を上回っています。ただ、利益の方は、材料費や労賃のアップで減少しているところも多くありました。大手の住宅メーカーは、もはや総合的な建設産業で、売上に占める新築戸建ての比率はすでに少なく、その減少が及ぼす影響は少なく、海外売上、マンションや賃貸系の売上、倉庫などの物流系の売上、不動産管理などの収入など、多角的な分野で業績をしっかり確保している感じです。ビルメン、マンション管理会社などは、堅調に前年対比で成長を続けている感じです。ただ、人件費の高騰や人手不足などで利益は、前年並みぐらいの感じです。

多くのお客様に支えられて

現在、売掛金が月次で計上されている法人の取引先は、約180社です。このう

ち、上場企業は、そのグループ会社も含めて約60社で、非上場企業が120社です。大手の取引先様が、比較的多く、取引金額という点でいうとさらに、増えてくると思います。取引先は、多岐に渡りますが、やはり数としては工務店さん、住宅メーカーさんが多いです。あと、メーカーさんや商社さんも多く、当社が買っている分も多くありますが、仕事をいただいている分も結構あります。いろいろと新しい取引先が増えてきましたが、住宅系以外の取引先の数は、まだ多くありません。1社で金額的には、多くなるところもありますが、数としてはまだ少ない感じです。やはり、そうした今までにはない、新しい取引先を増やしていくことが、業績向上のためには貢献度が大きくなるでしょう。また、多くの取引先が、本当に長い期間の取引先となり、当社としても誠実にしっかり工事を行い長いおつきあいのできることを願い活動していますが、ずっと安定的に仕事をいただけるのは、ありがたいことです。いいお取引先様に恵まれています。

キックオフミーティング

4月に引き続き、5月も各事業部で開催しています。当社は、オープンな体質で経営数字、顧客満足度などを、つつみ隠さず開示していますが、全社的な数字とともに、それぞれの部門においても、売上、利益また、その詳細な中身も把握されて、問題点や今後の展望、戦略などが共有されていくことが、大切ではないかと思えます。当社では当たり前のように考えられていますが、非上場企業では、数字がすべてオープンになることは、あまり多くありません。全社的に対外的発表数字を、正しくタイムリーに把握するための仕事ももちろん大切ですが、それ以外にも、各部門で業績を良くしていくため、また顧客満足度を向上させていくためにも、開示の必要性のない数字や状況を正しく把握していくことも大切です。得意先や品目ごとの売上や利益率、決定率や販管費など経費に関する事など、またアンケートなどからつかめる満足度やクレームに関する事なども、オープンにして話し合っていくことが大切だと思います。そうすることで、全員が問題意識を共有し、経営的な参加意識をもつことができます。また、品質や安全面など、仕入れ、協力業者さんへの支払いなども、オープンにすることで、ブラックボックスみたいところがなくなり、不正やグレーな処理はなくなります。個人としても、すべてをオープンにする姿勢を持つ

ことが大切で、行動すべてにおいて曇りがないようにしないといけません。営業活動から、施工、事務処理など、人により、それぞれ持ち場はあるかもしれませんが、すべてにおいてクリーンにスムーズに回るように保ちたいので、全体の流れを理解することで、周りの方々の仕事への気遣いも生まれ、ちょっとした配慮により仕事やりやすくなり、効率的にもなります。年に一度ですが、各部門の数字、問題点を共有して、やらされているのではなく、主体的に考えて、仕事をよくしていくように、協力しあういい機会にできればと思います。そして、世の中は絶えず変化していますので、いろいろな情報を仕入れて、業績向上とともに働きやすさの追求もしていければと思います。



東京事業部キックオフミーティング

ライフサポートの利用促進

昨年、7月よりスタートさせたライフサポートの福利厚生サービスですが、6月で1年間となります。皆さん、ライフサポートのアプリを開いて、右上の方に、残りのポイントが表示されますので、確認してみてください。まだ、ポイントの残っている人は、もったいないので是非利用してください。すぐに予定のない人でも、2000ポイントはdポイントにも交換できます。7月になると新年度のポイントになりますので、すべて利用してゼロポイントの人は、またポイントがきますので、楽しみに待っていてください。



あじさい

施工事例紹介

- 施工場所 千葉県習志野市
- 工事名 屋上塩ビシート防水新築工事
- 建物の構造 木造



■ 担当 東京事業部 東京西営業所 鱈淵 稜也

保育園の新築工事で屋上塩ビシート防水工事をご紹介します。木造下地の為、早川ゴム サンタック IB HD-W 工法で施工しました。目地処理後に根太に合わせて溶着用ディスクの取り付け、入隅や天端に溶着用鋼板の取り付けを行い、下地を作成しました。その後、シート溶着していき溶着の確認を行いながら作業しました。冬季の施工だったためシートが縮んでおり、夏季にはシートが伸びてシワ・不陸の原因となるためシートが不陸とならないよう注意して施工しました。施工箇所も多く、多角形の下地への施工もあり時間の要する現場でした。

入社社員紹介

- ★浅野 由美子
リニューアル工事部 51歳
趣味:ゴルフ、サウナ、相撲観戦
「早く仕事と職場に慣れ、お役に立てるよう頑張ります。よろしくお願いたします。」
- ★老田 教浩
住宅メンテナンス事業部 岐阜営業所 51歳
資格:危険物取扱者(乙種4類)
趣味:動画鑑賞、自転車
「新しい環境で精一杯頑張ります。よろしくお願いたします。」

ちょっと一言

「子供とチャレンジ」

設備事業部 東海統括課
小島 健



お疲れさまです。設備事業部東海統括課の小島です。これから梅雨、そして暑い夏に向かっていく今日この頃、皆さん体調崩さずお過ごしでしょうか？

さて、話は変わりますが、私には8歳と3歳の息子がおります。休日の度にどこかに出かけないと家の中で暴れますので、休日の方が体力を使う日々です。今年のゴールデンウィークもいつものごとく毎日どこかに出かけることとなり、こどもの日は遠出を控えて近所にある公園に出かけました。一宮市の138タワーパーク。その名の通り138mのタワーがある公園で、いつも我が家の行きつけの遊び場になっております。今回は連休期間中だけ地上100mの展望フロアまで階段で登れる企画が行われており、長男に聞くとぜひ登りたいということで挑戦しました。普段運動が苦手で慎重な性格の長男とまだ小さな次男を連れて大丈夫かと思いましたが、登り始めると高さなど気にせず2人ともどんどん上ります。長男は一人で進んでいきますし、次男も200段くらい自分で登りました。私も景色を見つつ順調に登っておりましたが、200段を過ぎたあたりで次男が「抱っこ」の一言。そこからは13kgの次男を抱えての階段上りとなり、前半の余裕とは打って変わり、汗だく膝ガクガクでしたが、何とか513段を登り切りました。展望フロアのベンチでしばらく動けなくなっている私とは違い、眼下の地元の街を見てはしゃぐ子供たち。自分の体力低下を痛感するとともに、子供の底知れないパワーと成長を感じたこどもの日でした。また来年も挑戦してみようかと思っておりますが、年々成長していく2人の子供に置いて行かれないよう、メタボを解消する決意に燃えております。

★Happy News★

ご結婚おめでとうございます

- ★住宅メンテナンス事業部 岐阜営業所 水野さん
5月結婚
- ★リニューアル工事部 村田主任
5月結婚

資格取得おめでとうございます

- ★設備事業部 関東統括課 福田主任
危険物取扱者(乙種4類)
- ★建設事業部 瑞穂店 落合さん
- ★設備事業部 エコエネルギー課 吉田主任
- ★大阪事業部 阪神営業所 竹下さん
建設業経理士2級
- ★住宅メンテナンス事業部 名古屋営業所 杉本主任
建設業経理事務士3級