

48期を迎えて

昨年の4月は、まだ平成であったことを思うと、この1年間に本当に多くのことがあったと思います。そして、世の中はわからないものです。まさか、東京オリンピックが延期になるようなことが起きるとは誰が想像したでしょうか。

47期は、上半期は消費税増税前ということで、順調と言ってよい水準で推移しました。しかし、下半期になると想定以上に増税後の冷え込みがあり、受注が減少しました。そして、コロナウイルスにより、中国から建材が入荷されなくなり、その後、国内へも感染が広がり、経済的なダメージが広がりました。下半期だけで見ると、前年売上を下回っています。年間では、売上、利益も前年を上回り、売上に関しては、今年も過去最高を更新できました。47期で良かったことは、大型工事が増え、利益率の改善が出来たことです。利益率の改善は、ただ単にコストダウンということではなく、工事の負荷価値を高めることで、利益の向上に結び付けることができたことです。ただ、現在の状況はイベントなど販促活動がすべて中止であり、企業の設備投資は先送りとともに厳しいものがあります。

さて、そうした中で、第48期を迎えるのですが、どのような年になるのか正直わかりません。ただ、コロナウイルスは、終息をするだろう、そして1年後には、全世界から人が来て、平和の祭典オリンピックが行われるだろうと希望的観測かもしれませんが、そう思っています。私たちは、先々を予測して、行動計画を立てますが、不確かなことをベースにはできず、確実なことをベースに、できることを行うだけです。わからないことは、いくら考えてもわからないと、事実を受け入れ、それに心を奪われても仕方ありません。

確実なことは、日本の人口は減少に転じていること。改修など手を加えなくてはいけない建設物は、大変多いこと。人々は、豊かな生活を望み、より良い住環境や生活環境を望み、まだまだ日本は、改善の余地が沢山あること。地球環境問題は、大きな課題で、環境負荷の少ない技術、建物が求められていること。そして、そうした課題やニーズに対して、当社としてまだまだやらなくてはならないこと、努力すべき点は、沢山あり、成長余地は、沢山あること。

この4月も、12人の新入社員を迎えることができました。そして、今も2021年入

社社員のリクルート活動を熱心に行っています。3年、5年、10年先を考えた時に、必要なことです。岐阜営業所建設は、予定通り行き、現在、関西の京滋、奈良の2拠点が手狭なので、良い投資ができないか模索をしています。48期中に道筋をつけたいのですが、両地域とも調整地域が多く、なかなか価格と諸条件を考慮すると適当なものがないエリアです。行政も地域の発展、活性化に向けて工夫が欲しいところです。仕事は、コロナウイルスに感染しないよう厚生労働省から言われている対策は、当然行いますが、できる仕事は継続していきます。当社の仕事は、3つの密に該当せずに行えることがほとんどです。特に実際の生産にあたる現場は、まず問題なくできると思います。外部作業などは全く問題ありません。どちらかと言うと、営業活動が、3つの密に該当しがちですが、マスク、手洗い、ソーシャルディスタンスなど、注意して行うしかありません。協力業者さんへの発注も、マイナス面をゼロにはできないかもしれませんが、生活に影響しないように責任を果たしていただければ。

こういう時に、衣食住にかかわる仕事は、社会インフラとしての必要性を感じますね。給湯機が壊れれば、生活できませんし、羽蟻が発生すれば駆除しないわけにいかないでしょう。塗装面の劣化や雨漏れがあれば先送りせず、直すでしょう。もちろん夢をかなえる前向き投資的な仕事も多いので、そうした受注は厳しくなることが予想されますが、いろいろな工夫で工事を行っていくしかありません。

48期も過去最高の売上を更新し、利益面でも過去最高益を目指しています。ただ、3年計画の3年目で、当初は、連結売上100億円を目指していましたが、それは厳しい状況になってしまいました。ただ、厳しい環境こそ、強くなるチャンスです。

47期の表彰

47期の表彰は、以下のとおりです。例年は、期初の経営方針発表会で表彰されるのですが、今年は中止になりましたので、各事業部のキックオフで表彰を行います。

<部門表彰>

●優秀賞：建設事業部 春日井店

売上前年対比 約140% 1億円増。部門営業利益ベースで前年の約4倍の4000万に到達。CS活動にも熱心に取り組み、見積提出1週間以内の徹底などス

ピード感あふれる活動を徹底。経験ある社員が、若手社員を引っ張り、若手も頑張り順調に成長。

●法人事業部 三河営業所

売上前年比 120%超。部門営業利益も大幅増。長年、貢献していたベテラン社員が定年退職してのスタートになったが、若手、工務社員も幅広くフル稼働で対応。静岡方面まで活動範囲は広いが、売上増に対応。新事務所に転居して迎える2年目を素晴らしい業績で終えた。

●大阪事業部 京滋営業所

売上対前年比 120%超。部門営業利益も、数年継続して、成長を続け確実に利益があがる部門へと成長。塩ビシート防水、建設リフォーム、リニューアル系工事が増加を続けている。

<個人表彰>

●住宅メンテナンス事業部 名古屋営業所 加藤智治

取引先窓口やお客様からの信頼厚く、リピーターや紹介が多い。防虫に加え、種々のリフォーム、メンテナンス工事の売上が増大。

●建設事業部 春日井店 鶴飼有美

お客様からの信頼厚く、アンケートはがきの評判も、素晴らしい。個人の完成工事金額も大幅に増え1億円の大台へと。

<新人賞>

●設備事業部 東海統括課

山村健太郎

2年目に入り、ガス専門知識も早期に身に付け、早期にまかされた担当取引先のすべてで前年を上回る実績を上げた。人当たりも良く、取引先からの評判も良い。

●リニューアル工事部 茂木瑠斗

高校卒業して1年目。遠方の現場も含め、すべて無遅刻、無欠勤。協力業者を積極的に手伝い、現場でのクレームも全くない。1年目に月10~15棟完工できるまでに成長。

協力業者会

コロナウイルスの影響で、すべての総会・安全大会を中止しました。場所の予約から講演をしていただく先生の手配もすべて、出来ていたのですが、キャンセルになってしまいました。各協力業者会で、総会費として計上していた予算が、余ってきますので、理事会等で検討し、有効な活用方法を。

クラウドについて

長年懸案のクラウドも、整備されますが、有効な活用方法を考えていなくては、

なりません。ただ、データを保管するだけの機能であるなら、各部門で今まで通りハードディスクをもって保存し、バックアップしていく方法が経済的なようです。安全面で心配のある道中を通って、わざわざどこかの雲の上に行く必要はないようです。共有するもの、日々活用されるものは、クラウド上に保存すると便利になるのは間違いないでしょう。皆さんに、気を付けて欲しいのは、本棚にいらぬ書類を置きっ放しにすることが無駄なように、デジタルデータも保存をしていけば、費用が多額にかかるということです。最近では、無駄に写真の画素数も増えています。例えば現場調査にいっ

て、写真を撮ってきて、それを精査することなくすべてそのまま保存し、見積もりをしたが残念ながら、受注には至らなかった。でも保存された写真は、そのまま放置された。もし、しばらくしてその建物の仕事がまた来たとしても、時間が経てばまた、現場調査にいかなくてはなりません。そうした写真は、2度と見られることはないでしょう。工事実績写真でも、圧縮してデータを保存すれば十分です。日々、そうした作業を行わないと、後からになると、人や担当が変わったりしてますますわからなくなり手を付けられずに放置されます。デジタルデータは、目に見えませんが、無駄なお

荷物になっていないでしょうか。日々の注意が、無駄な経費の削減になります。

CS活動について

各部門でCS委員を決めて、CS活動を行っています。部門ごとにそのやり方はまちまちです。部門長のリーダーシップ次第でその成果が変わってきています。自ら工夫をして、その部門なりの取り組み、また当然ですがお客様に喜んでいただき、業績向上につながる活動を行って下さい。普段からの業務に対する問題意識の違いが表れてきます。

施工事例紹介

- 施工場所 三重県伊賀市
- 工事名 発泡ウレタン吹付断熱工事
- 構造 軽量鉄骨造
- 仕様 鋼製大引 鋼製束 防湿土間コンクリート



■ 担当 住宅メンテナンス事業部 名古屋営業所 岡村 浩志

冬場の足元と部屋の寒さ対策の為、床下部へ発泡ウレタン吹付による床下断熱工事を実施させていただきました。ウレタンは既存断熱材と異なり、自己接着性に優れており吹付と同時に対象物に接着する為、断熱材崩落の心配がなく気流止めの確実な施工が可能で気密性が高まります。床下から潜って作業できる為、床板を剥がす事なく複雑な構造でも容易に施工が可能で、工期も断熱材加工の手間がない分、スピーディです。もともと45mmの断熱材が施工してありましたが、発泡ウレタンを吹き付ける事で倍の90mmの厚みを確保し、現在の新築レベルまで床下の断熱性能が向上いたしました。

ちょっと一言

「4月病にご注意を！！」

法人事業部 法人建設課

河村 裕介



皆さまお疲れ様です。法人事業部法人建設課の河村です。新入社員の方、入社おめでとうございます。私も、社会人になって十数年、今でも4月を迎える度に、社会人になった時の記憶を思い返し、「今年度も頑張るぞ！」と活力にしております。新入社員の方は、社会人としての責任感も生まれ、不安な思いなどもあると思いますが、この時期の1日1日は、生涯、忘れることのない日々になると思いますので、どうぞ楽しみながら頑張ってください。

さて話は変わって表題の件ですが、4月病という言葉聞いた事はないでしょうか？4月病とは ・職場環境の変化や新しい事をはじめるとのストレス ・人間関係や関わる人の変化によるストレス ・季節の変わり目、気候の変化による体調不良 などによってメンタルが乱れてしまう現象です。多くの人が、新年度の新たな目標に向かってヤル気満々で走り出す時期だとは思いますが、やはり身体は正直です。4月病に陥らない為には、上手くストレスを自分自身でコントロールし自律神経を乱さない事がポイントかと思えます。スポーツなどで、仕事とは違う汗を流してみたりすれば有効だと思いますが、なかなか休日を作れない中でも、スーツと一息深呼吸をする事で意外と心が落ち着いたりします。また、悩みを誰かに聞いてもらうだけでも心が落ち着きます。悩んだ分だけいい答えが見つかるとは限りませんが、相談する事で他人からいい答えを覚えてもらえるチャンスでもあります。

現在、飲み会などの交流機会も自粛ムードではありますが、4月は桜の開花や、色々な花木の開花によって様々な色があふれるいい季節です。窓の外に広がる景色を楽しむ余裕は持ちつつ、仕事に励みたいですね。以上、駄文失礼しました。

★Happy News★

お誕生おめでとうございます

★建設事業部 不動産課 坂元さん
男児誕生

資格取得おめでとうございます

★大阪事業部 阪神営業所 森係長
1級防水施工技能士
★住宅メンテナンス事業部 三河営業所 前川さん
危険物取扱者(乙種4類)

入社社員紹介

★小笠原 真佐美 建設事業部 瑞穂通店 54歳

趣味:映画・音楽鑑賞

「今は関ジャニが大好きです。彼らからパワーをもらって、仕事も家庭も頑張っています。」