

拡大役員会（第6回）議 事 録

開催日時 平成 25 年 3 月 5 日 □AM ■PM 4:30 ～ 7:00

出席者 末延社長、志村副社長、宮本専務、野坂常務、室茂常務、勝間田部長
早川部長、橋本部長、柏木部長補佐、廣岡部長補佐、藤光部長、國廣部長

開催場所 小会議室

概要以下の通り。（太字は決定／指示事項）

1. 実施中現場の現状報告【野坂専務】※下記以外は添付資料参照

○JA 徳山東支店新築工事

21 日竣工式の際、餅まき実施の可能性あり

○泉ダイス田布施工場改修工事

2150 万円で見積もり提出予定であるが、値引き要請の可能性あり

2. 直近応札済み/応札予定案件・受注取組案件の概要【室茂常務】※下記以外は添付資料参照

[受注案件]

○若山県営住宅バリアフリー改善工事

○下松火力線 No.23 鉄塔敷地の保全対策工事（二次）

[失注案件]

●丸三食品株式会社新工場建設工事

●石原地区防火水槽設置工事

●山田畑線待避所設置工事

[受注取組案件]

○三甲社員福利厚生施設新築工事

当地での事業展開により継続的に発注が見込めるため、重要案件と位置づけて営業活動を継続中

○JA 会館本部建替え工事

6 日に担当者と面会予定。大手ゼネコンの動静について確認中

○光市立学校給食施設建設工事

発注方法がまだ未定であるが、JV での発注をみこして協力先を模索中

○光市立学校施設耐震等工事

現在発注確定分以外に補正予算対応で発注の可能性あり

【社長/福社長】

- ・ 受注案件に関し、バリアフリーについては國廣部長がうまく情報を取ったし、中電の 2 期工事については藤本課長代理が下請け業者や関係者から緻密な情報を上げた結果。とにかく情報収集とその共有化が重要。

- ・ 参院選のあと上関原発に動きがあることを想定し、中電関連の勉強会などには継続して参加しておくこと。近々、岸議員と上関町長と面談する予定。とりあえずは、秋口までに出てくる上関町の3案件をとりに行く。
- ・ 三甲（特に岡本顧問）については、引き続き廣中顧問がフォローし、必要であれば自分が本社に挨拶に行く。施工を含め丁寧な対応を心がけること。
- ・ 補正予算の確定により今夏にかけて仕事が増えることが予想されるため利益の出る物件を吟味して取りに行くこと。社内情報は外部に漏らさないこと。
- ・ 光市給食センターについては、時盛が奥村組とのJVを固めていることから、当社は大林を念頭として交渉中。きちんと対応できるように体制を整えておくこと。
- ・ グループホームみずき2はうまく話をつけるよう、野坂専務が引き続きフォローすること。必要であれば社長が石田理事長に話をする。
- ・ 東北では震災の影響で、労務費、材料費が高騰し不成立の入札物件が増加している。スーパーゼネコンにまとめて発注されたものが、下請けが職人不足で受けきれないという構図。当地域での影響はまだ見られないが、先を見越して人繰り、協力会との連携強化など、対応できるように準備をしておくこと。土木工事（橋梁、道路）の発注は確実に増加することが予想されるため特に考慮すること。
- ・ 柳井の物件はササキと連携して取りに行く。
- ・ 米軍発注工事は思いやり予算の関係で継続的な発注があり利ザヤも大きい。今後の受注に対応できるよう、担当を決め準備をしておくこと。
- ・ 失注案件については、確実にその理由を検証し、競合相手との競争に勝つために常に情報を収集すること。下請け会社の競争力については予断を持たずに常にレビューを心掛けること。材料を含め新規の取引業者を社長を使ってでも開拓すること。
- ・ 業界各社が厳しいのは共通だが儲けているところもいる。ただ漫然と仕事をしているだけでは儲かる訳がない。儲けている会社には必ず理由があることを自覚すべし。

3. 光市 24 年度補正予算および 25 年度予算案を踏まえた要フォロー案件【副社長・室茂常務】

※添付資料参照

4. 人員配置計画【宮本専務】※下記以外は添付資料参照

【社長/福社長】

4月～6月の間は技術者が余るため、全職員が友人・知人などからの情報収集を行い、工事の大小を問わず受注をとるべく努力すること。

5. 資金繰り及び当期完成工事高見込み【國廣部長】※下記以外は添付資料参照

- ・ 現状の見込みでは、今期の売上高は5～6億程度に減少し、採算面も大幅に悪化する。また受注残が枯渇すれば、銀行からの借入にも支障が生じる。少しでも今期の完工高引き上げを図るべく、早期受注への取組が必要。
- ・ 売上減少及び利益率悪化は経審の点数にも影響する。

【社長/福社長】

- ・ 年間固定費(¥160百万)を考慮すると、黒字確保のためには¥1000~¥1200百万の売上が必要であることはこれまでも説明してきた通り。今季は売上が計画額の半分程度にとどまる見込みのところ、全社員が営業マンになって受注を目指すこと。
- ・ 係る状況下、少しでも完成工事高を上げるために現場と経理の双方が創意工夫すること。例えば直近受注したバリアフリー住宅において、完成工事高引上げに貢献しそうなエレベーター工事の工程については、契約上許される範囲で前倒しにするなど。
- ・ 総合評価の加点項目の工事評価点について、低評価の要因分析を行っていない、そもそも点数を把握していないといったケースもあると承知している。専務が中心になり個別で確実にフォローアップを実施すること。
- ・ このように厳しい状況ではあるが、メインバンクの西京銀行との関係は強固であり、これまでの凝り固まった形でしか融資に応じないという関係ではないので心配には及ばない。前を向いて受注残を上げていくのみ。

6. ホームページ運営方針【藤光部長】※下記以外は添付資料参照

3月5日に当社ホームページ公開。ブログなどの案があれば、管理室まで相談のこと。

【社長/副社長】

- ・ 非常に良いホームページが立ちあがったが、重要なのはこの後いかに読者が継続して訪問してくれるかという点。社員が知恵を出し合い、定期的な記事の更新に努めること。
- ・ ネットをうまく使って受注を増やすこと。ただ、最近はネットの影響で顧客の知識が増えているため、これにきちんと対応すべく各自がプロとしての知識を持たなければならない。このために必要な書籍等は遠慮せずに購入し勉強すること。

7. その他質疑

○土木の積算ソフトについて【早川部長】

積算ソフトを所有している他社と同列になるために、当社でも導入を検討すべきではないか。

【社長/副社長】

これまでも下請けが所有するソフトを複数比較対象して積算しており、最後はソフトの及ばないところで勝ち負けが決まっているのが実情。ソフトがあれば積算チェックのスピードが上がるという利点はあるが効果は限定的。必要あれば、適宜土木部で再検証すること。

○その他社長からの指示

これから先、特に土木工事の大量発注が予想されるため、下請け確保も含め必要な態勢整備を行っておくこと。積算ソフトを含め、受注確度を高めるために必要なことがあれば遠慮なく上申すること。