

# アサヒ

## だより

No. **83**  
2017.5

- P2 に～ぬふぁ星
- P3 設備設計事務所紹介
- P3 社員紹介
- P4 経営塾
- P4 社内情報
- P5 社内情報
- P6 ふれあい広場



 **ASAHI**

— 今回の表紙：夏到来 —

5月4日、糸満市西崎の美々ビーチです。ゴールデンウィークで多くの家族連れや観光客で賑わい海のレジャーを楽しみ連休を満喫していました。

(撮影場所：美々ビーチ：2017年5月)



## 新事業年度(第48期)を迎えて - 時代を先取りする コンピューターシステムを-

代表取締役社長 福重 勉

4月は、めっきり春がきた新鮮な気持ちになります。植物においては、緑多いいろいろな花が咲き、我々社会においても、幼稚園生から小学生、中学生、高校生、大学生と、本当の1年が始まる希望に満ちた季節でもあります。

おかげさまで今年度弊社は来たる11月1日をもって創業55年を迎えます。これもたくさんの皆様に支えられて来た結果です。特に得意先様、仕入先様には多大なるご支援、ご協力をいただいております。この紙面をお借りして厚く御礼を申し上げます。

さて弊社の決算は3月です。昨年度は過去に例を見ない非常に厳しい結果に終わりました。建設業界では人手が足りない、見積もりは沢山ある、非常に忙しいと言うことをお聞きしますが、私どもにはその恩恵は届いていないのではないかと感じております。

それは私どもの動きが悪いのか、私どもの能力が足りないのか判断しにくいところですが、取り敢えずは、私どもの過去の言動を分析して改善していければと考えております。

今期の私どもの方針は、「質」を上げていきましょう、ということを提唱いたしました。皆様も日ごろより社員の能力の向上には苦勞をされているのではと思って

おります。

これはどの業界にとっても永遠の課題だと松下幸之助氏は言われております。私どもも私どもに関係のある人達だけではなく、あらゆる人に対して、又、アサヒの社員として誇れる人材になりましよう、話をしております。このことは、どの場面においても対処できる人材を意味します。

現在、どの業界でもコンピューターが主流です。これも人間が考えた文明の利器と言うことでしょう。コンピューターは指示されたとおりに動きますが、コンピューターのソフトも人間が作ったものです。このことは昔では考えられなかったことです。現在ではコンピューターなしではことを成し遂げられないことになるのではないのでしょうか。

私どものコンピューターソフトは自前で作りました。勿論ソフト作成は専門家をお願いしましたが、それこそ大変な思いを致しました。今になっては自分たちで作ってよかったな、と思っております。それはある程度のコンピューターの機能、システムの流れ、帳票類の内容等が理解出来ているからでしょう。これから先もコンピューターに頼る時代が永遠と続くでしょう。

私どもの思いとしては、現在のシステムがベースとなり、時代を先取りする最善のシステムになることを期待するものです。

# 設備設計事務所紹介

株式会社 設備研究所  
代表取締役 仲本 誠一様

弊社は昭和47年に創業以来、今年で満44年を迎えました。当年まで微力ながら沖縄県の設備設計業界へ貢献できたのも、顧客であります建築設計事務所様並びに、各行政機関様のご指導ご鞭撻の賜物と御礼申し上げます。

建設業界の発展と共に多少なりとも業績を伸ばしてき背景には、創業当時に施行された、「沖縄振興開発計画」の施策により学校校舎建築等公共事業の受注による恩恵を受けてきた事が大きいかと考えます。

創業44年の実績のなかには、県内の主要施設である、沖縄県行政棟庁舎、県議会棟、パレット久茂地、とまりん、県立武道館、県立博物館、国立劇場おきなわ、沖縄工業技術センター、沖縄空手会館、県立病院（北部、中部、八重山）、県



代表取締役 仲本 誠一様

立学校校舎、市町村立学校校舎等などが有ります。

今後はますます建築物の大型化、複雑化、建築設備の高度化、多様化、環境保全等への対応が加速して行くものと考えられますので、それに対応すべく、弊社においては各技術者

## 技術者のスキルアップにむけて

が、各種資格取得の為の勉強会の開催、BIMシステム導入の研修等を行っております。又、会社全体においてLCC（ライフサイクルコスト）を視野にいたれた全体計画、過去設計案件の技術データの収集を行い、新案件への分析結果の反映



社内のミーティング風景

を図ると共にIoT技術を利用した取り組みを行うことで、スピード感をもって建物にあつた設備・機器の選定・管理・運用・保守等の提案を行って行きたいと考えております。

今後行政、建築業界、クライアントのニーズ、新技術の動向に注視し

「速やかなる対応・確かな技術で顧客の信頼を得よう」

をモットーに、ますます職務に励んで行きたいと思えます。

# 社員紹介



名 前 カナモリ マリ 金盛 真理  
出身地 石垣市  
入社日 平成28年4月1日  
所 属 八重山営業所 店頭課  
特 技 早寝早起き  
好きな食べ物 麺類



名 前 シモゾノ トシキ 下地 利輝  
出身地 豊見城市  
入社日 平成27年11月2日  
所 属 営業補佐  
特 技 スポーツ  
好きな食べ物 麺類

- Q1.あなたのセールスポイントは？  
我慢強い
- Q2.得意料理は？  
チャーハン
- Q3.飲んだ後のシメはやっぱり…？  
そばの汁
- Q4.モットー・心がけていることは？  
今日のイライラは明日へ持ち越さない
- Q5.自己PR  
明るく、楽しく、元気良く！ 静かな八重山(営)が賑やかなる様に日々頑張ります。宜しくお願ひ致します。

- Q1.あなたのセールスポイントは？  
真剣に楽しく
- Q2.得意料理は？  
やきとり丼
- Q3.飲んだ後のシメはやっぱり…？  
ラーメン
- Q4.モットー・心がけていることは？  
日々成長
- Q5.自己PR  
行動には自信あります。その行動力を活かして日々成長していきます。

## 6. 企業調査員の目線～やっぱり日頃の与信調査は重要

最近は倒産・破たんが激減しており、景気動向は順調のように見えます。建設業界も案件が豊富で人手不足がよく聞かれます。より単価の高い現場に人間が流れるための人手不足もあるように見受けられます。しかし一方で、この記事を書いている現時点でも、私の元へ「なかなか売掛回収ができない」という相談が多く寄せられています。倒産数は減っていますが、こうした回収難の件数はむしろ増加しているように思えます。一昔前のように、手形を使用しなくなったのも影響しているかもしれません。

県外絡みも多く、法人登記を調べると関東地区に本店登記があるが沖縄地区主力で展開している企業や、北海道より数年前に本店移転してきたといった企業でした。以前、「法人登記で何が分かる？」という記事でも書きましたが、取引前にせめて法人登記を確認するだけでも、「違和感」や「疑問点」に気付けたのではないかと思います。なぜ沖縄地区が主力なのに本店登記が県外なのか？なぜ遠い地域から沖縄に移転してきたのか？、こうした小さな違和感や疑問を放置せず、調査・確認するなど先手を打っておくことが与信調査・管理には不可欠です。

また、沖縄らしい事例もあります。面識のある会社だったからノーチェックで取引したというもので、後日の問い合わせから、複数の支払雑音や裁判を抱える企業と判明、取引開始時点で警戒評価、信用取引はNGだったことが分かりました。数百万円の売掛回収ですが、相手先事務所や代表自宅を幾度と訪問し、施主からの回収も試みましたが過払い状態で打つ手なし。正直なところ、もう(全額回収は)難しいと思われまます。

こうした回収難や長期化が発生すると、資金的な影響もそうですが、回収するためにより多くの労力を強いられる点がネックです。先の相談者は、朝イチから債務会社の事務所や代表自宅を訪問するなど、多くの時間を費やしています。また訴訟となると時間がかかる上、勝訴したとしても実際のところ回収できるものがないというケースがほとんどです。だからこそ、取引前や日頃の与信調査・管理が重要となってきます。

これまで6回に渡り、企業調査員としての視点や実例を紹介してきましたが、少しでも与信調査や取引先管理に対する意識向上に繋がればと思います。最後までお付き合い頂きありがとうございました。

### ～実録シリーズ(6) 久しぶりに訪問した先の社長、白髪が多くなって…。

これは20年程前の話ですが、調査員として情報提供を行っていたある不動産会社に、融通手形の風評が持ち上がりました。大型案件話に絡む手形で、手形割引による企業照会の状況や業界筋の話からまず間違いないと判断、訪問や連絡を増やし状況を見ていました。当初は融手には触れず、大型案件の内容を聞き出す形で入りました。同社社長は、いわゆるジェントルマンな中年社長タイプで、いつも余裕を持ち丁寧な対応をして頂ける人物でした。

そして、数ヵ月後に再度訪問したところ、先の社長は白髪が増えかなり疲れている印象で、もう見た目に気を配る余裕や気力を失くしているのが明らかでした。まだ新人調査員の頃でしたが、「もう持たない」とすぐに分かるほどの変貌ぶりで、その後不渡り発生から倒産に至りました。

見た目の印象や感じから得る、違和感や予感もあります。取引先の社内の様子や社長、経理・営業担当者の表情などに何か引っかかる「違和感」があれば、調査することをオススメします。



4月度  
(南山カントリーパー62)  
▽優勝||石本孝利(遠藤照明)G 87 H  
33 N 54 ▽ 2位||福重太淳(アサヒ)G 90  
H 36 N 54 ▽ 3位||上原幸弘(アサヒ)G  
73 H 18 N 55 ▽ 7位||上原孝司(アサヒ)  
▽ニアピン||山田毅 2・田場厚生 2・  
山城亮 2・上原幸弘・上原孝司・上原  
国治・福山朝秀(以上アサヒ)・豊崎  
寿(河村電器)丸野一秋(岩崎電気)  
村山峰治(遠藤OB)・吉田修(海邦  
物産)・神里盛政 2(灘オート)・渡辺  
高宏(ネグロス)・板垣慎司(沖縄日立)

3月度  
雨天の為、中止致しました



# 「質」と「量」の追求

## 得意先から支持される体制を目標に

4月8日(土)午前10時、アサヒ本社6階ホールで、平成29年度(第48期)の事業方針発表会が全社員、主要メーカー、取引銀行等が参加して行われました。福重社長は、全社基本方針発表で「昨年の当業界の景気は予想通りの厳しさで当社の実績は80億円台はキープしたものの減収、減益となりました。このことを真摯に受け止めてこれから先、前向きに又、積極的に行動し、取組んでまいります。」



今期は「質」と「量」の追求を徹底してまいります。営業力の強化策として、営業マンはもろろんのことで営業補佐の役割分担を明確にし、得意先に役立つ営業を確実にしてまいります。

また、積算や見積の迅速化や新規得意先及び新規商材の開発に取組、得意先から支持される体制を構築してまいります」と話した。写真引続き方針発表会は、各部門の責任者から重点施策の発表が行われました。

参加したメーカーを代表して、

粗利目標 8.9億円

売上目標 88億円

粗利目標 8.9億円

昇進

▽管理部部長 伊計透(管理部次長)▽電材1部第1課主任 田昭一(電材1部第1課)▽電材1部第3課主任 山城憲太郎(電材1部第3課)▽電材2部南部営業所営業課主任 宮城博文(電材2部南部営業所営業課)▽電材3部名護営業所営業課主任 江口善治(電材3部名護営業所営業課)▽電材3部名護営業所営業課主任 仲村裕作(電材3部名護営業所営業課)

異動

▽電材1部2課 金城洸太(商品部店頭課)▽電材1部3課 牧野裕人(電材1部第2課)▽電材1部営業補佐 下地利輝(商品部管理配送課)▽電材3部宜野湾営業所営業課 平安亮太(電材3部宜野湾営業所管理配送課)▽電材3部中部営業所営業課 大見謝卓(電材3部宜野湾営業所営業課)▽電材3部名護営業所営業課 上原康史(電材1部営業補佐)▽住建部工事課 田中則行(電材3部名護営業所管理配送課)▽商品部店頭課 高宮城圭介(電材3部中部営業所管理配送課)

# 上位独占! 松工会ボウリング大会



優勝したアサヒチーム

3月18日(土)浦添のマチナトボウルにてパナソニック株式会社エグゼクティブシニア社員主催の第41回松工会友の会ボウリング大会が開催されました。昨年のボウリング大会でも1位を獲得しておりましたので、今回も1位と意気込んで参加し見事1位となりました。

- |        |         |
|--------|---------|
| チーム    | 1位▽仲村和浩 |
|        | 比嘉章宏    |
|        | 棚原伸一    |
|        | 仲宗根玲美   |
| 個人(男子) | 1位▽與座健太 |
|        | 2位▽金城洸太 |
|        | 3位▽立津翔汰 |
| 個人(女子) | 1位▽宮城咲希 |
|        | 2位▽長嶺亜湖 |

# 電材組合研修会

目指せ!ゼロエネルギーハウス



研修会に参加する若手社員達

3月11日(土)に「沖縄県電設資材卸業協同組合」様主催による研修会に参加させて頂きました。今回の研修のテーマは最近耳にすることが増えてきた、ZEH(ゼロエネルギーハウス)についてでした。ZEHは現在、住宅の省エネルギー化に向けて国が力を入れている分野です。研修内容は、ZEHを生活に取り入れていく上で変化していく電材の一つ、「分電盤について」で、ZEH対応製品の説明、配線の方法といった内容の研修でした。これから変化していく時代に向け、お客様との連携がしっかり取れるよう全力で取り組んでまいります。開催して頂いた関係者の皆様、ありがとうございました。



# ふれあい広場



## ピカピカの一年生

仮面ライダーを倒せるくらい強いお兄ちゃんになってね!!



電材二部 南部営業所 営業課所長代理  
上原 孝司さんのお子様  
上原 孝介さん  
(ウエハラ コウスケ)  
平成22年6月23日生

とにかく走るのが大好きな子です。今後、も元気にのびのびと育つでしょう。



電材一部 次長  
伊集 盛人さんのお子様  
伊集 盛夢さん  
(イジュ マキシム)  
平成22年8月18日生



素直で明るい思いやりのある子になってほしいです。



昆虫と恐竜が大好きな伊吹です。小学校では新しい友達を作ること、漢字の勉強を頑張つて大好きな昆虫と恐竜の本をたくさん読んで下さい。



電材三部 中部営業所 店頭課  
大城 悦子さんのお子様  
大城 絵梨那さん  
(オオシロ エリナ)  
平成22年4月10日生

電材二部 南部営業所 営業課主任  
宮城 博文さんのお子様  
宮城 伊吹さん  
(ミヤギ イブキ)  
平成22年11月25日生



1年生になりました。新しいお友達をたくさん作って、楽しい小学校生活を送ってほしいです。

電材三部 宜野湾営業所 店頭課  
玉城 依子さんのお子様  
玉城 佑都さん  
(タマキ ユウト)  
平成22年11月10日生

新年度がスタートし、皆さんも新しい事に挑戦すべくいろいろな計画を立てているかと思えます。  
たくさんの方とお話しし、今まで思いつかなかった挑戦をしてみたいかがでしょうか。  
(宮良杏奈)

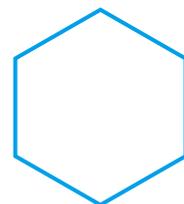
### 編集後記

★第82号クイズ当選者★  
①Y・O(得意先様)  
②M・K(得意先様)  
おめでとうございます。

《応募方法》  
FAXまたはメールでご応募下さい。お名前、勤務先名とご住所をお書きください。正解者の中から抽選で5名様にギフトカードを差し上げます。  
FAX 098-8663-3044  
メール asahi-dayori@kksahi.co.jp  
クイズの締切  
2017年6月末日必着

### クイズ

【前回クイズの答え】  
(24個)



左の図に直線を1本引いて  
三角形を2つ作ってください