

# アサヒ

No. **77**  
2016.5

だより

- P2 に～めあ星
- P3 設備設計事務所紹介
- 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：ひまわり畑の迷路

東日本大震災発生5年目の3月11日、沖縄県糸満市摩文仁にある沖縄平和祈念公園で福島県内で育ったひまわりの種を使用した「ひまわり畑の迷路」がオープン。このイベントは「福島・沖縄絆プロジェクト」から贈呈されたひまわりの種を「ひまわり畑の迷路」として育て、東日本大震災を記憶にとどめてもらう事で絆を大事にするとともに、70年前の悲惨な沖縄戦の記憶を継承しなければという思いから開催されたそうです。贈呈されたひまわりの種を、昨年12月に地域児童らが公園の一角約700平米に植え付け、大震災発生日の3月11日に間に合うように大切に育て上げた。大きなもので約2メートルに成長した約7000本のひまわりは、訪れる人々に元気を与え平和の尊さを教えてくれます。 (撮影場所：沖縄平和祈念公園：2016年3月)



代表取締役社長 福重 勉

## 新年度を迎えて -業界を取り巻く環境に備えて-

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、いろいろな花が咲きます。我々人間社会においても、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。

私ども会社の決算は3月になります。建設業の決算は6月が当たり前のようになり、決算月の一番多いのは何月か?調べてみました。結果、やはり3月が一番多いということです。では次に多いのはどこか調べてみますと、9月、次は12月となるそうです(国税庁統計より)6月は、これは諸事情を勘案して決算月と決めているようです。

日本では、公の年度は4月に始まって3月に終わることが多いので、その絡みで3月決算が多いそうです。

3月決算をとるメリットとして何があるのでしょうか?

- ①公的な機関と年度が同じ
- ②税法等の適用が4月スタートが多いので面倒が少ない
- ③月数のカウントがしやすい

デメリット

- ① 3月は業務が集中するので忙しい
- ② 会計事務所も忙しいので決算の手間や料金の問題が生じる
- ③ 気忙しい

我々中小企業においては、特に3月決算にするメリットデメリットは無いように思います。

むしろ、繁忙期を避け、資金繰りに良い時期を決算期とするほうが何かと良いような感じがいたします。

そういう観点から見てみると、6月決算というのは、的を得ているのではと思います。

業界を取り巻く環境は、年々様変わりしております。公共・民間工事の減少、消費の低位志向が進む中、私どもは何をしなければならぬか、悩むところあります。

しかし、私どもは、常々最新の情報と技術をスピーディーに入手し、これを周りの人たちに届け、細かな提案、積極的なお手伝いができるよう心がけています。

# 設備設計事務所紹介

一般社団法人沖縄県設備設計事務所協会  
副会長 宮城 正和 様

皆さま、初めまして。平成27年5月より一般社団法人沖縄県設備設計事務所協会の副会長に就任しました。(株)環境設計国建の宮城正和(みやぎまさかず)と申します。写真

よろしくお願ひ致します。日頃は、社会インフラの整備(設計及び設計監理)に関する業務において、皆さまに大変お世話になっていることをまず始めに紙面を借りて御礼を申し上げます。

弊社は、平成16年に親会社である(株)国建の設備設計部が分社し、業務関係の深かった(株)環境設計を統合、社名を(株)環境設計国建として、平成16年10月にスタートしました。



業務内容は、建築設備に関する機械設備設計、電気設備設計、情報通信設備設計、発電設備設計等が主たる業務でございます。

分社して間もないころは、情報通信設備に関する業務受注(携帯電話の基地局設計)が多く、それに見合うだけの技術者が不足していましたが、電気設備の技術者を情報通信設備に割り当てて何とかやりくりして

いました。情報通信設備が一段落すると今度は建築設備の受注量が増え、次第に情報通信設備の仕事が減っていくというふうになりました。仕事量に対して必要な人材を確保することの難しさをつくづく感じさせられました。

著名な経済学者の著書によると、会社の実力は「ヒト、モノ、技術」とあります。「ヒト」とは人材であり、「モノ」とは業務を遂行するためのインフラ、すなわち会社の設備であり、「技術」とはその会社と人材の持つ技術であります。その三つの要素は足し算ではなく、掛け算であること書いてあるのが興味深いところで

す。それは技術の不足をヒトやモノでカバー出来ないという解説(省略)されています。そして「ヒト、モノ、技術」に対して受注量が増えていくとインフレになり、逆に受注量が減っていくとデフレになるとあります。

## 新任御挨拶 (一社)沖縄県設備設計事務所協会 副会長 宮城 正和 様

まず、「ヒト」(人材)はどうか考えてみると、残業が多く、休日出勤も日常化(慢性化)している状況であります。

次に「モノ」(会社のインフラ)について考えてみると、新入社員が入ってくるたびに社内を模様替えして、何とかスペースを確保するのが関の山であります。

「技術」については、資格者数を見てみると、職員33名中、一級建築士2名、建築設備士11名、一級管工事施工管理技士8名、一級電気工事施工管理技士6名と確かに技術者はそれなりに揃っているように見えますが、プロポーザルコンペ等で主任技術者や担当技術者を配置する際、資格要件や同種・類似業務の実績を問われると数名の技術者に限られてしまう。

このように、弊社の「ヒト、モノ、技術」を評価すると三要素共に不足していることが分かってくるのであります。しかし、その評価は絶対的に評価するものではなく、受注量と相対的に評価するものであるから、経営者から見れば当然の結果になったと考えるのが妥当であると思えます。会社は年々成長(受注量が増えていく)していく必要がありますが、それと同じように技術

者の能力も年々成長してかなければならないのであります。弊社でも、平成25年から資格取得を支援するための「資格取得支援制度」や「資格取得報奨制度」が導入され、技術者を育てる環境も整備されてきました。

人材の確保・育成は、弊社に限らず県内の設備設計事務所共通の課題になっており、我々県内の設備設計事務所経営者であることを積極的に学校や一般社会に発信する努力が求められていると思います。

「アサヒだより」の読者の皆さま、私たちと一緒に沖縄県の社会インフラを作ってみませんか。



### データでみる県内建築業

今回のコラムは、マクロデータなどを用いることで県内建築業の現状を概観してみましょう。

#### 1. 建築業の景況感

県内における建築業の景況感を時系列で見ると、2008年1～3月期に原油高騰などによる仕入単価の上昇などから採算性が悪化、11年4～6月期は東日本大震災などの影響に加え、原油価格も再上したことで景況感がマイナスにて転じました。その後は、景気の回復基調に支えられながらプラスで推移しながらも、13年後半から消費税増税前の駆け込み需要の影響なども加わったことからプラス幅も大きくなりました。直近では景気拡大の動きなどから引き合いも増えており、プラスで推移していることがわかります。(図表1)

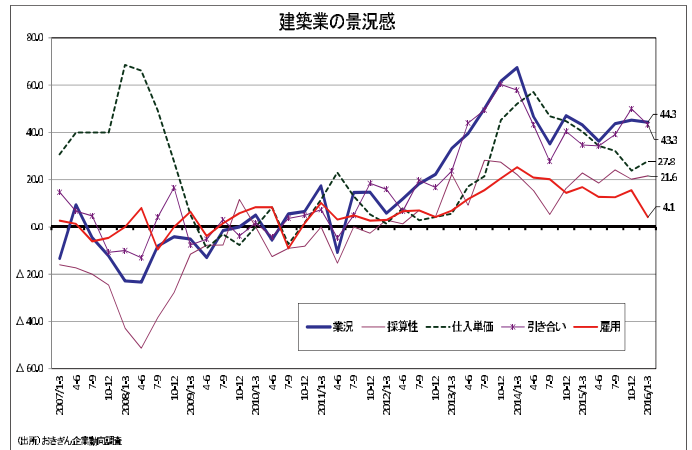
#### 2. 県経済全体に占める割合

さて、建築業が県経済に占める割合はどのくらいあるのでしょうか。経済規模を示す代表的な指標として県内総生産(以下GDPと略す)を用いてその規模をみてみましょう。2013年度の県内における実質GDPは約4兆3,647億円であり、内訳では民間消費支出が全体の約60%を占め、政府消費支出まで含めると全体的約88%と大きな上ウエイトを占めています。その中で住宅投資の規模は全体の約5%となっています。

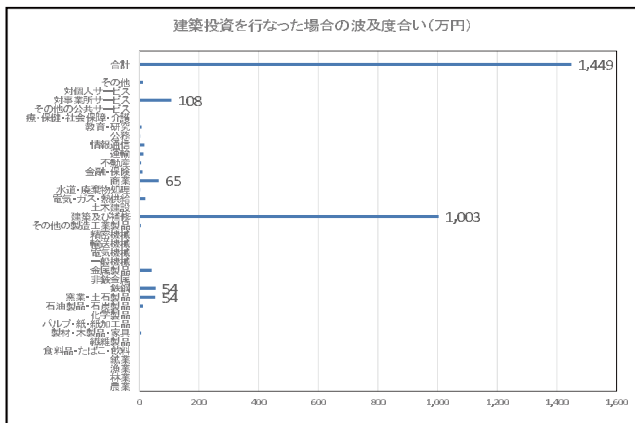
#### 3. 建築投資が他産業へ与える影響

しかしながら、住宅を建築するには、製材・金属製品、生コンなど多くの建築資材を使用することから、その効果は当該産業であるハウスメーカーだけでなく、資材等の受注関係を通して周辺の産業にも波及していくこととなります。これらの効果を含めると県内経済に与える影響は投資ウエイトでみる以上に大きいものと考えられます。

県が5年ごとに公表している産業連関表(2011年)で住宅などの建築投資を行った場合の直接・間接的な影響についてみてみましょう。



(図表1) 建築業の景況感 (時系列)



(図表2) 県内で建築投資を行った場合の波及度合い

仮に、県内で1,000万円規模の建築投資を行うと、その投資による追加的な資材発注等を通じて、他の産業へ波及する間接的な効果を含めると全体で約1,450万円となり、直接投資分を除くと約500万円増加することになります。つまり、住宅建築などを行った場合、これを賄うための直接及び間接的な効果を含めると投資効果として約1.46倍(31部門)の効果になることがわかります。産業別では「対事業所サービス」や「商業」、「窯業・土石製品製造業」を中心に波及しています。(図表2)

実は、それ以外にも住宅の建築後に居住者による家電などの耐久消費財を中心に付随的な消費も想定されることから、他産業へ与える影響が大きいものと考えられます。

#### 3月度

(沖縄国際ゴルフクラブパー72)  
 ▽優勝⇨岸本直也(ダイキン) G85 H13 N72 ▽2位⇨吉田修(海邦物産) G86 H14 N72 ▽3位⇨赤嶺敏郎(アサヒ) G110 H36 N74 ▽7位⇨山城亮(アサヒ) ▽ニアピン⇨山城亮(アサヒ)・岸本直也(ダイキン)・石田久晴(古河エレコム)・村山峰治(遠藤OB) ▽ドラゴン⇨山田毅・福山朝秀(以上アサヒ)・石本孝利(遠藤照明)・神里盛政(灘オート)

#### 4月度

(沖縄国際ゴルフクラブパー72)  
 ▽優勝⇨長嶺義貢(長嶺電機) G93 H18 N75 ▽2位⇨山城亮(アサヒ) G93 H16 N77 ▽3位⇨岩本憲二(ダイキン) G102 H25 N77 ▽7位⇨宮城国夫(オーデリック) ▽ニアピン⇨宮城国夫(オーデリック)・山田毅(アサヒ)・神里盛政(灘オート)・大城博幹(沖縄東芝) ▽ドラゴン⇨神里盛政(灘オート)・岩本憲二(ダイキン)・吉田修2(海邦物産)



# 「強い経営体質の実現」を

## アサヒ事業方針を発表

4月9日(土)午前10時、アサヒ本社6階ホールで、平成28年度(第47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た。

福重社長は、全社基本方針発表で「今期は、営業利益率2.7%を目指します。その為には先ず、各部署の部門長の責任範囲を明確にし、私共とメーカー・仕入先との更なる協調体制を強化し、総粗利益のベースとなる売り上げの拡大に取り組み、厳しい環境のなかでも対応できる強い経営体質の実現に向けて取り組んで参ります。」と話した。

参加したメーカーを代表して、パナソニックES社沖縄営業所の小松所長より「私どもメーカーもアサヒ様の目標達成のためにバックアップして参ります」と挨拶を頂きました。

その後は懇親会があり、今期昇進した社員の抱負や参加したメーカー、銀行の支店長等からスピーチを頂戴いたしました。

最後に第47期の目標必達と参加者の健康と社業発展を期してファンバロー三唱で中締めとなった。

### 47期重点施策

1. マーケットシェア50%の確保
  2. コスト意識の高揚
  3. 働きやすい職場環境の整備
- 売上 88億円  
粗利 8.9億円

### 人事

昇進  
▽管理部業務課課長⇨金城徹(管理部業務課課長代理)▽電材1部第1課課長代理⇨仲村文伸(電材1部第3課主任)▽電材1部第2課課長代理⇨新垣光則(電材1部第2課主任)▽電材2部南部営業所



「強い経営体質の実現を」と話す福重社長

所長代理⇨上原孝司(南部営業所主任)▽管理部総務課課長代理⇨仲宗根剛(管理部総務課主任)▽電材2部南部営業所管理配送課主任⇨玉城洋平(南部営業所)異動

▽電材1部1課次長兼課長⇨伊集盛人(電材2部次長兼南部営業所所長)▽電材2部南部営業所所長⇨上原幸弘(電材1部第1課課長)▽管理部総務課課長⇨仲村和浩(管理部業務課課長)▽管理部業務課主任⇨具志堅晃(管理部業務課主任)▽電材1部第3課山城憲太郎(電材1部第1課)▽電材1部第1課⇨松田昭一(電材1部第3課)▽電材1部第3課⇨宮城尚弘(電材1部第1課)▽電材3部名護営業所管理配送課⇨田中則行(商品部管理配送課)▽管理部総務課⇨福重太淳(管理部業務課)▽商品部管理配送課⇨立津翔汰(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⇨比嘉祥也(電材3部中部営業所管理配送課)▽電材3部中部営業所管理配送課⇨柴引佑介(商品部管理配送課)▽商品部店頭課⇨金城洸太(商品部管理配送課)▽電材3部宜野湾営業所管理配送課⇨伊禮翔也(商品部管理配送課)

## 新入社員紹介



中部営業所店頭課  
大城 悦子さん  
平成28年2月1日入社

2月より中部営業所店頭課の山根玲耶さんが産休・育休の間ピンチヒッターとして1年あまりアサヒにお世話になりました。精一杯務めさせていただきます。まずは社内美化から始めます。



宜野湾営業所管理配送課  
伊禮 翔也さん  
平成28年1月4日入社

私の座右の銘は「やらずに後悔よりやって後悔」です。新人らしく失敗を恐れず様々な事にチャレンジしていきたいと思えます。いつでも笑顔絶やさず、頑張りますのでご指導、宜しくお願い致します。



八重山営業所店頭課勤務  
與那嶺 真理さん  
平成27年12月14日入社

入社当初は何がわからないのかもわからず一日の業務をなんとかこなすのが精一杯でしたが営業所のバタバタや時には和やかな業務の中で少しずつではありますが自分自身、自信を持つて出来る事が増えてきました。一日でも早く、営業陣のアシスト、アサヒの戦力となるよう頑張ります。



# ふれあい広場



電材3部中部営業所 主任  
長浜 恵太さんのお子様  
長浜 椋瑛さん  
(ナガハマ モア)  
平成21年7月9日生



学業も頑張りながら小さなころから始めているキックボクシングを続けてほしいです。  
応援しているので、宜野湾で最強の女の子になってね。

## ピカピカの二年生

電材3部中部営業所  
仲本 高広さんのお子様  
仲本 琉人さん  
(ナカモト リュウト)  
平成21年6月22日生



ピカピカの1年生になりました。かっこいいランドセルを背負い学校へ行く姿が微笑ましいです。幼稚園の頃から続けている少年野球も日々上手になっていいる中、野球と学業の両立で二層充実した日々を送ってもらいたいです。

## 関係先と歓談をしながら懇親会を楽しむ



4月9日(土)本社6階にて第47期事業方針発表会が行われました。方針発表会後は懇親会を行い、食事をとりながら歓談。そして来賓のご挨拶を頂戴し、昇進者の抱負を伺いました。抱負を皆で聞く事によりモチベーションも上がり良いスタートをきる事が出来ました。

## クイズ

ショートケーキの日というのがあります。  
それは毎月22日です。なぜ、22日がショートケーキの日なのでしょう？  
ヒント：ショートケーキの上には必ず何がある？じゃあ、22日の上には？

【前回クイズの答え】  
(いか)

### 《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 098-863-3044  
メール asahi-dayori@kkasahi.co.jp  
クイズの締切 2016年6月30日必着

### ★第76号クイズ当選者★

- ① S・S (得意先)
  - ② M・T (仕入先)
- おめでとうございます♪

## 編集後記

新年度が始まりました。今年度もさまざまな情報を皆様へお届け出来る様頑張ります。宜しくお願い致します。

(宮良杏奈)