

株式会社長井工務店 中期経営計画2015

2015.1.27





1 経営理念

2 2014年までの事業全体の総括

3 私たちの業界内での強み

4 中期経営計画2015 「テーマ」

5 中期経営計画2015 概要

6 会社概要・会社沿革



経営理念

1

継続・存続 しよう

永く会社を継続・存続していくことが、社員、お客様、取引先様、関係する皆様方の幸せにつながり、社会貢献につながると確信しています。

2

顧客満足を 高めよう

私たちにとって「顧客」とは、仕事を依頼して頂ける皆様、社員、取引先様など関係する全ての方々です。この皆様の満足を高めていくことが、私たちの使命です。

3

「いい会社」 にしよう

誰が見ても、どう見ても「いい会社」であると、自他共に認められるような企業を目指していきます。まだまだ道半ばですが、絶対に「いい会社」になります。





社訓

常にお客様の
立場に立って
考えること

常に
真心をこめて
働くこと

常に向上心を
もつこと

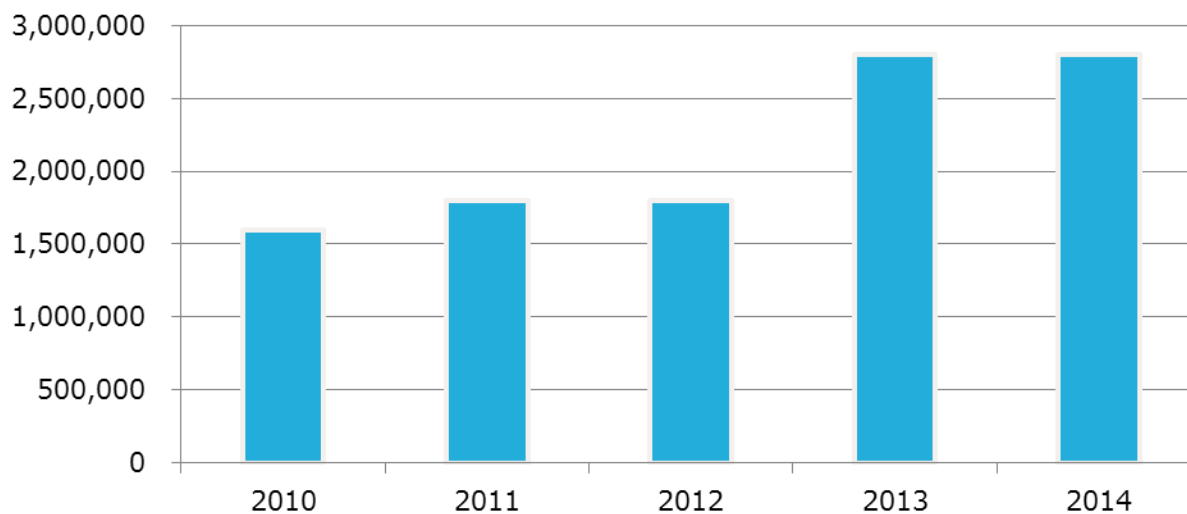
常に責任と
誇りをもって
働くこと

常に心身を
充実させるよう
心掛けること



過去5年間の数字報告

年度	売上高
2010年（平成22年）	1,600,000,000
2011年（平成23年）	1,800,000,000
2012年（平成24年）	1,800,000,000
2013年（平成25年）	2,800,000,000
2014年（平成26年）	2,800,000,000（予測）





各年度において実施してきていること

- 2010年（平成22年）**
 - 従来の入札型の営業方式に加えて、地主様に対しての提案型営業を本格化させる
 - 国土交通省の高齢者住宅に対する補助金制度など、高齢者専用賃貸住宅について学ぶ
 - 東横イン立川駅前を提案型営業にて受注。本年12月着工
 - 環境に配慮した省エネ住宅の提案など、エコ住宅に対する提案をスタート
- 2011年（平成23年）**
 - 東日本大震災が起これ、マンション受注が減ったことで、トップ営業の限界を感じ、組織的な営業部門の強化のため、営業部設立を計画
 - 売上の伸び悩みが起こる中、社内体制の強化も痛感し、原価管理の仕組みを作り始める
 - 有事にも強い会社にするべく、トップダウン方式ではなく、「組織」を作り上げることをスタート
- 2012年（平成24年）**
 - 営業部を創設し、地主様への提案型の営業体制を確立させ、入札との営業二本柱とする
 - 震災復興と社会経済発展のため、原価をできる限り抑え、お客様が喜んでいただける価格での施工ができるような体制作りに着手
 - 社会貢献として社会福祉協議会、至誠学舎、日赤義援金に寄付
- 2013年（平成25年）**
 - 原価管理、品質管理を徹底させるべく積算部を創設
 - P D 事業部を創設し、協力業者との関係性を強化させ、事業拡大の基礎を作る
 - 外国人労働者受け入れのため、ベトナム、カンボジアを視察。今後を見据えた労働力確保を意識した展開を早期に実施
- 2014年（平成26年）**
 - 組織の基盤をより強固にするため、世界基準の I S O 9001取得への取り組みがスタート
 - T E C 事業部を創設し、2020年を見据えた新たな人材開発に注力
 - 新商品開発プロジェクトを発足。自社ブランドオリジナル商品開発に取り組む
 - 会社設立50周年に向けた、中期経営計画を作成し、社内外で弊社の事業を理解いただく



私たちの強み

1

鉄筋コンクリート施工における

技術力



「鉄筋コンクリート施工の技術力に関しては、どこにも負けない」といった自負を持ち、自社で全ての工程を一手にお引き受けしています。創業以来、お客様に信頼いただいているのも、この技術の高さによるところが大きいです。

2

お客様に満足頂ける

提案力



お客様の気持ちや思いを形にすべく、建てたいお客様、運営したいお客様の立場に立って、関わる人すべてが幸せになれるような、そんな最適なご提案をしています。

3

納期意識の高さとスピードある

対応力



お客様からご相談いただいた際の回答・ご提案のスピードから工期を守り続けることに至るまで、頂いたご相談、お仕事に対しては、お客様に満足頂けるスピードを持って対応しています。

4

施工後に関係が深くなる

アフターフォロー力



単に建てるだけではなく、建てた後に関係性が強くなっていくような、お客様との関係性を重視し、「一期一会」の気持ちを忘れずに、お客様に対して徹底してこだわっています。



● 2013年 テーマ

「スーパーポジティブ」

経営理念である「いい会社」になるためには、いかなる場合でも、どんなことでも前向きに捉え、行動していくように心がけていこう

● 2014年 テーマ

「イマジネーション」

お客様の立場に立ち、お客様への心配り、気配りができ、自らもお客様も今後の良い関係がイメージできるようにしていこう

そして、2015年の中期経営計画テーマは

「チャレンジ & アクション」

2015年は、2016年に迎える**会社設立50周年**に向けた「**基盤**」をしっかりと築き上げる時とし、過去2年間において「スーパーポジティブ」に考え「イマジネーション」してきたことを「**形**」として**行動に起こす**ことをテーマとして取り組んでいきます。



会社全体

● 行動目標

- 1 会社全体の資質の向上を図る
- 2 次世代の人財教育に力を注ぐ
- 3 財務体質の強化を図る

● 数値目標

売上高 **3,200,000,000円**

前年比
114%



会社全体

● 具体的なアクションプラン

中期経営計画2015の数値目標を達成させる **コミット9**

- 1 社員一丸となり、あらゆる情報収集により、**営業力の強化**を図る
- 2 **I S O 9 0 0 1**を取得し、会社組織の基盤を作り上げる
- 3 **社員教育のシステム**を確立し、仕組み化する
- 4 原価管理の追及を徹底、また経理総務部の協力で無駄なコストを削減し、**財務体質の改善**を図る
- 5 当社オリジナルの**R C 商品の開発**を具現化させる
- 6 第二工事部の**職人さんの増員**を図る
- 7 ベトナム人研修生の**受入れの実施**（共同組合・海外支店の検討）
- 8 優秀な人財確保にも力を入れ、新たに**採用向けのホームページ**を作成
- 9 財務体質の改善を図り、**社員給与UP、手形決済0**を実現



第一工事部

● 行動目標

現場管理者一人ひとりのスキルアップ
妥協しないもの創りの実現

● 数値目標

売上高目標 2,500,000,000円

● 具体的なアクションプラン

- 1 所長会、部会の定期開催によるスキルアップの機会の増加と、**綿密な情報交換**の実施
- 2 **妥協を許さない施工体制**を作り上げることで、次の仕事に繋がるような施工を実現する
- 3 社員、パートナー含め、**働きやすい環境づくり**の実現
- 4 「他人をうらやむなら、まず自分で行動する」という考え方を浸透させ、**自ら動けるような人材育成**
- 5 現状に満足せず、**常に刺激を与え合える環境**を創り出す



第二工事部

● 行動目標

T・E・C Technology・Efficiency・Communication

● 数値目標

売上高目標 **700,000,000円**

● 具体的なアクションプラン

- 1 職長、職人全体の**スキルUP**（毎月職長会議を実施し、施工方法などの意見交換及び災害事例の周知を実施）
- 2 国家試験である型枠**施工1級技能を取得**する（試験日に向けスケジュールどおり勉強会を行い、合格を目指す）
- 3 材料の無駄を抑えるための**ルールの再確認**（材料管理、在庫確認などの連絡を密に行い、無駄をなくす）
- 4 **資材置場**を全員が効率よく使えるよう**順次改良**する（効率よく使用するための提案を出し合いルールを定め実現する）
- 5 作業人員を**増員**する（長井工務店の方向性を理解したチームを作り上げる）
- 6 **外国人実習生**を受け入れ、教育していく（実習生の目的を理解し、仲間とし、技術と安全注意事項を教育）
- 7 次の仕事に繋がるよう、**良い仕事ができる集団**を作る



営業部

● 行動目標

PDCAサイクルの徹底による売上目標の必達

● 数値目標

売上高目標 **2,500,000,000円**

● 具体的なアクションプラン

- 1 情報源別の**情報獲得の仕組み**の確立
 - ・ **特に金融機関**からの紹介案件を定期的に獲得する。月平均紹介数**2件の必達**
 - ・ **既存の取引先**に対する情報収集、情報交換の徹底による紹介案件の獲得。月平均紹介数**2件の必達**
- 2 竣工物件に対してのアフターフォロー営業として**10年スパンで訪問**し、大規模修繕の受注獲得など、**新たな営業の仕組み**を確立する
- 3 今まで施工してきた実績に基づき、**地域密着**で営業経験の浅い社員でも営業できる体制の基盤を作る



総務・経理部

● 行動目標

業務の可視化による業務効率化の実現を図る

● 数値目標

各種販管費の見直しを徹底し、
前年対比で10%以上のコスト削減を実現

● 具体的なアクションプラン

- 1 現在実施している**業務の棚卸しと細分化**を行い、できる限り数値化を実施し、数値管理ができるようにする
- 2 各担当者ごとの**業務の棚卸し**を行い、全員で共有する
- 3 現在、実施している業務に関して、**マニュアルやフロー表を作成**し、誰でも実施できるような流れを作る
- 4 「待ち」の体制ではなく、自ら進んで、**コスト削減、業務効率化の提案**を行い、社内改善を促進していく
- 5 社内でのコミュニケーションを今まで以上に意識し、**全社員が働きやすい職場環境**を作っていく

→ 6. 会社概要・会社沿革①



会社概要



会社名	株式会社長井工務店
本社所在地	〒190-0013 東京都立川市富士見町2丁目11番地16 千商ビル TEL 042-527-3961 FAX 042-527-3962
代表者	代表取締役 長井守
創業	1960年2月
会社設立	1967年6月
従業員数	25名（2015年1月現在）
資本金	2,000万円
事業概要	建築、土木、その他の一般建築工事及び一式請け負い施工ならびに設計管理
建築許可	建築工事業/東京都知事許可（特）22603、大工工事業/東京都知事許可（特）22603、左官工事業/東京都知事許可（特）22603、石工事業/東京都知事許可（特）22603、屋根工事業/東京都知事許可（特）22603、タイル・れんが・ブロック工事業/東京都知事許可（特）22603、鋼構造物工事業/東京都知事許可（特）22603、鉄筋工事業/東京都知事許可（特）22603、板金工事業/東京都知事許可（特）22603、ガラス工事業/東京都知事許可（特）22603、塗装工事業/東京都知事許可（特）22603、防水工事業/東京都知事許可（特）22603、内装仕上工事業/東京都知事許可（特）22603、建具工事業/東京都知事許可（特）22603、熱絶縁工事業/東京都知事許可（特）22603、土木工事業/東京都知事許可（般）22603、舗装工事業/東京都知事許可（般）22603、とび・土工工事業/東京都知事許可（般）22603、水道施設工事業/東京都知事許可（般）22603



会社沿革

2014年6月	立川市砂川町4丁目から立川市富士見町へ本社移転
2006年4月	立川市富士見町に立川営業所を開設
2002年2月	立川市砂川町5丁目から砂川町4丁目に本社移転
1989年4月	資本金2,000万円に増資 発行株式数40,000株
1985年10月	資本金500万円に増資
1980年6月	「株式会社長井工務店」に改組 資本金400万円
1973年2月	立川市砂川町に砂川支社開設
1967年6月	「有限会社長井工務店」として法人化 資本金100万円
1960年2月	「建築 長井」を創立、一般土木建築請負事業をスタート

