

建設業

富山県・第一交易の場合 中小企業—IT経営力大賞—IT経営実践認定企業

事業の評価は売上ではなく粗利で 社員の自主性伸ばし、より強い会社へ

「これが昨日までの粗利額で、累計計画値を少し上回っています。担当者別の毎月の粗利額を見ると、この社員はほぼ計画通りにきてますね」

富山県南砺市に本社を構える第一交易のオフィスを訪ねると、西能徹社長はパソコンを開き、昨日までの粗利益額累計値を見せてくれた。昨年の、ではなく昨日までの額である。

第一交易は、内外装工事、注文住宅、リフォーム工事さらには土

会社概要 第一交易株式会社

富山県南砺市苗島4785
 創立：昭和27年
 従業員数：67名
 事業内容：内装工事施工、外装工事施工、注文住宅、リフォーム工事、土木資材製造販売、建築資材販売施工など
 URL：http://www.daiichikoeki.com/



代表取締役社長 西能 徹氏

木建築資材の販売と、建設関連事業を幅広く手がける。取引先も大手ゼネコンから個人客までと、多面的な顔を持つ企業だ。富山市と石川県金沢市に事業所、南砺市内に工場を所有する。

まだまだ「ドンブリ勘定」が残る建設業界にあって、同社は事業の評価を粗利益額ベースで行い、「仕事は適正利益が出てこそ意味がある」との意識を皆が持っている（西能社長）のが特徴だ。新人が入社しても、しばらくするとこの考え方に馴染み、利益を意識して仕事をしようになるといふ。

売上至上主義で良い？

日々の粗利をシステムで把握

こうした風土を醸成した背景には、西能社長の徹底した方針とITの活用がある。

「以前は売上管理していましたが、2001年に社長に就任した後は、まず粗利を見る仕組みに変えました。中身の伴わない売上数値は意味がありませんし、売上だけを指標にすると、儲からない仕事を取ってしまうこともあるからです」

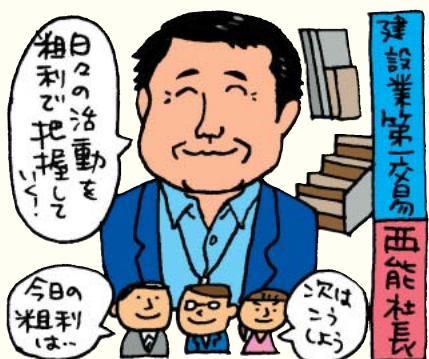
西能社長は、売上至上主義が経営を圧迫する危険を理解し、事業を継続させる源泉である粗利益を重視した。ただ、数値を正しく算出するには原価を押えておかななくてはならない。こうした情報のベースになるのが基幹システム「こうえきねっと」である。

大事な数値情報 グループウェアで共有する

こうえきねっととは、西能社長が社長就任前に構築に携わった情報システムだ。拠点ごとにパラパラにデータが管理され、全社の集計がすぐにできない体制を改め、見積、受注、仕入、工事実績、請求、入金などの処理を統一的に管理できるようにした。日々入力される実績データは当日の夜に更新され、翌朝にはどの拠点でも最新の数値を確認できる。

この中から、従業員が見るべき数値を取り出して、グループウェアに掲載。従業員はアップされたデータを見て、自部門や会社の業績、また営業担当者は自身の業務状況を把握している。

グループウェアは、こうした用



第一交易にIT経営応援隊活動を紹介した北陸銀行

http://www.hokugin.co.jp/



北陸銀行 福野支店長 岩井 典宏氏

「融資先企業の状況を外部の第三者が見ることは非常に大切です。銀行でももちろんお手伝いしていますが、金融業としての見方になりますので、IT経営応援隊の研修会や、ITコーディネータ、中小企業診断士など幅広い専門家を活用することは非常に有意義だと思っています。私どもは常日頃から各社の工場見学をして助言をしたり、ビジネスマッチングを行うなど、企業の発展をお手伝いしていきます」

途に加え、会議資料の集積や社内情報の共有にも積極的に活用されている。

「会議のために何度も数字を転記して紙の資料を作成するのは無駄が多い。会議資料は各自がグループウェアにアップし、当日はその資料をプロジェクトで映しています。会議はほとんどがペーパーレスです」

西能社長はメールによる連絡やグループウェアでの資料共有を徹底し、この仕組みを定着させたという。しかし、何でもITを使うて済ませるわけではなく、責任者による毎週の情報共有会議や業績会議、社員全員を集めた全体会議など、人が集まる機会も多い。

銀行の紹介で研修会に参加 アドバイザーに出会う

「デジタルによって距離は縮まりましたが、やはり顔を見てコミュニケーションしないと思えます」（西能社長）

つまり、ITによって会議の準備を効率化し、その質や効果を高めようという試みなのである。

野支店長から紹介されたIT経営応援隊の経営者研修会でも出会った。



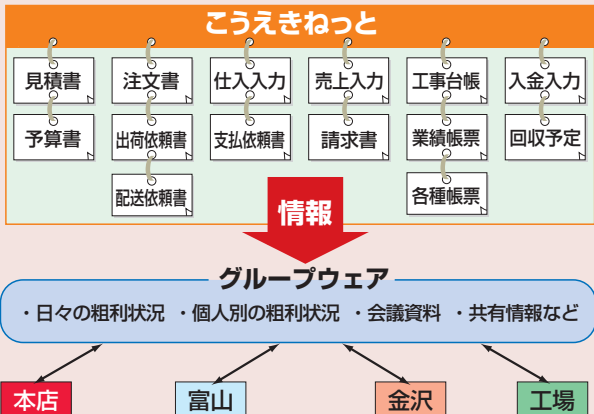
内装工事のショールームの様子（上）および施工管理の風景（下）

西能氏は会社の現状をとらえる「SWOT分析」やアクションプランの作成支援、また従業員が3年後の会社のあり方を考えるなど自ら課題を抽出し実行するための進行役を担っているという。

北陸銀行福野支店長の岩井典宏氏が「三ヶ月に1回の全体会議に同席していますが、きちんと数字に落とし込み発表がなされ、社員の方々の意識が統一されているのを感じます」と評価するように、同社は建設不況といわれる昨今にあって、経常利益率を毎年上昇させている。

西能社長の方針を理解した従業員がその力をさらに磨くことで、地域に下ろした根はますます強固なものになるだろう。

第一交易のIT活用



サポーター紹介



ITコーディネータ 梶野 達也氏 I.S.K.有限会社 http://isk-web.jp/ ITコーディネータ富山

富山を中心に活躍する独立系のITコーディネータ。2006年に実施されたIT経営応援隊の経営者研修会で講師を務めた際に、西能社長と出会う。その際、「価値観が近く、なんでもざっくばらんに話してくれる」（西能社長）ことが評価されて、第一交易の事業計画書作成における先導役に。多いときは週に3、4日、同社を訪問している。サポートにあたっては、一つの方法を押し付けず、従業員が自ら考えて行動プランを実行できるよう気をつけているという。

西能社長は、「自分達はこれで良いと思いがちですが、外部の人に見てもらえれば客観的な評価を得られもっと良いやり方を知ることできます。そこをアドバイスしていただいています」と信頼を寄せている。