

TSR情報

2018
夏季特集号
8月15日号
No.14790

東京商エリサーチが厳選する優良企業紹介
経営者に訊く事業特性と今後の成長戦略

東京都 2018年度「賃上げに関するアンケート」調査
～都内企業の8割が賃上げを実施、賃上げ理由は「離職防止」と「業績回復」が突出～

2017年「東京都の新設法人動向」調査
～8年連続で増加、初の4万社越え～

D&B コンプライアンスおよび調達に関するセンチメントレポート



IT技術と「人」にこだわり 「新3K」を目指す型枠工事会社

株式会社大和工務店
代表取締役
大崎 和彦

Profile

18歳の時に職人として就職、3年間修行。その後しばらくは現場を離れていたが、職人の世界に身を置きたいと型枠工事業を始め、4年で独立。昔ながらの職人の伝統と最先端の技術を融合させた「新たな型枠工の在り方」の創造を目指している。

【女性従業員より】（左から）
情に篤く従業員を絶対に見捨てない。職人さん達にとっては兄貴的な存在で、心を透かせることを大切にしている社長です。（土井）
職人さんあっての大和工務店。彼らが安心して気持ち良く働けるよう日々から目を配り、細やかなサポートを心掛けています。（飯田）
こんなにブログを書いてる工務店はなかなかない！と驚かれます。社長の想いや大和工務店の良さをどんどん発信していきたいです。（須藤）

人と人の繋がりをなによりも大切に

大和工務店は、東京を中心としたコンクリート建物の基礎工事を担う「型枠工事」に特化した工務店です。私がこの型枠業の世界に入ったのは、たまたまある工務店

の社長に誘われたことがきっかけだったのですが、その社長がとにかく新し物好きで、型枠の作業がアナログ一辺倒だった時代に、パソコンを使って図面からの拾い出し等を行っていたんです。そんなやり方をおもしろいと思った私も変わり者だったんでしょう、周

りの職人たちから「パソコンで何を遊んでいるんだ？」と言われながらも社長に従ってITを勉強し、知識を貪欲に吸収していました。現在、弊社はIT技術を駆使した作業を強みとし、発注業者からも高い評価をいただいているますが、これも当時お世話になった社

長のお蔭だと感謝していますね。このように、仕事とは全て過去の実績と人の繋がりによるもの。当時の社長を初めとしたさまざまな人との関わりの中で私がここまで来れたように、弊社も「人」を大切にし、育てていける会社でありたいと考えています。

「OJT」と「見える化」で人材育成に注力

その人材育成のためにまず行っているのが、入社3ヵ月以内に関連資格を取得させること。そのため講習受講料を会社が負担する等、さまざまな資格支援制度を設けている。並行して、OJT（On-The-Job-Training）で社内での実践教育をしてから現場を経験させるようになっているのですが、これも弊社が発注業者から高い評価と信頼を得ている点ですね。さらに、ITを活用して「見える化」を図り作業効率を上げることで「新3K」（給料が良く、休暇が取れ、希望が持てる）を目指しています。実際、これらの取り組みによって定着率は格段に上がりました。

こうした職人への対応だけではなく、事務担当の女性社員の存在に関しても、弊社では非常に重きを置いています。ここでは3人の精鋭部隊を紹介しますが、総務担当の飯田さんは万事完璧にこなしますし、ブログ更新担当の須藤さんは職人たちとコミュニケーションをとるのが非常に上手で、それによって彼らもいい方向に変化している。社のシステム関係の仕事を一手に引き受けている土井さんは、IT関係だけではなく、文系大卒だけに言葉の引き出しを多く持っている。そんな豊かな表現力で、職人たちとのコミュニケーションを円滑に図ってくれています。さらに彼女たちが素晴らしい

のは、自分たちの仕事に関するさまざまな取り組みを自主的に行っていることです。その一例が、今、どんな作業を行っているのかをそれぞれ確認し、意見交換をしあえるよう、3人の仕事内容をパソコン上で常に共有していること。こうして彼女たちは、弊社が重視している「見える化」を、自らの提案で実践してくれているのです。

「有限実行」の精神を次世代に託す

私は常々、自分は脇役でありたいと思っています。それは、社員ひとりひとりが主役となり、活躍する会社が理想と考えているからです。「現在の大和工務店があるのは自分の力ではなく、優秀な社員のおかげだ」と非常に痛感していますし、どんどん私を超えて行って欲しい。もちろん独立に関しても制度を整え積極的に支援して

います。この会社で学び、経験を積み、羽ばたいて行った後に、「彼（彼女）は大和工務店を育てくれた功労者だ」と胸を張る。これが私のひとつの夢なんです。

そんな優秀な人材を輩出することに加え、ティエムソフト（株）との業務提携によるCADソフト導入で作業効率アップ、コストダウンを図ること、さらには自社加工工場の自動化も視野に入れていくことで、今後この業界にイノベーションを起こしたい。そのため心掛けているのは、「有言実行であれ」ということ。私は昔から、目標とすることを先ずは公言し、その実現のためにがむしゃらに努力する——を繰り返してきました。実際、目標はすべて達成してきました。そんな私の精神を社員たちにも浸透させていくことで、自ら考え積極的に行動できる人間に育て、次世代に繋げていければと強く願っています。



型枠展開図作成ソフト「Tenkai Pro」を使用し、現場作業の効率アップを図っております（写真右）。女性従業員各人が何の作業をしているかを同時にお互いが確認できるよう画面上で共有。これでも従業員が自主的に提案し実践している「見える化」の一例。（写真左）

企業名：株式会社大和工務店
TSR企業コード：30-007549-9
事業内容：型枠大工工事・解体工事・とび土工工事業
設立：平成25年1月
住所：〒125-0041 東京都葛飾区東金町1-21-1 篠田ビル4F
TEL：03-5876-6428
WEB：<http://yamato-2013.co.jp>



型枠大工工事業界のプラットフォーマー

TSR情報

2020
夏季特集号
8月17日号
No.15271

東京商工リサーチが厳選する優良企業紹介
**経営者に訊く事業特性と
今後の成長戦略**

東京都「新型コロナに関するアンケート」調査
~「減収企業率」は79.4%、新しい生活様式は宿泊業・飲食店に影響大~

東京都 社長の年齢調査
~過去最高の62.16歳、年齢別分布では70歳以上が最多~

グローバル・ビジネス・リスクレポート 2020年第2四半期

【特集】2期連続增收増益企業ランキング

型枠工事を起点に事業を多角化 新しい社会に向き合う建設会社



株式会社大和工務店
代表取締役
 大崎 和彦

Profile

18歳の時に職人へ就き、3年程修行。その後しばらくは現場を離れていたが、職人の世界に身を置きたいと型枠工事業を始め、4年で独立。昔ながらの職人の伝統と最先端の技術を融合させた「新たな型枠大工の在り方」の創造を目指している。

高クオリティの工事を 低コストで提供する

私ども大和工務店は、コンクリート建物をメインに行っている工務店です。自社の職人が直接施工するのが特徴で、鉄筋コンクリート造の建築を低コストで実現させることができます。

また、土地に建物が建てられる

状態にする造成工事も得意としていて、地下室や斜面の崩壊を防ぐ擁壁を低コストで作るノウハウも持っています。

このように、クオリティの高い工事を低価格で実現させることができるのは弊社の大きな強みだと自負しておりますが、その背景には徹底した自社施工と固定費の抑制があります。ですから、同業他社が「その

値段ではとても無理」と難色を示す案件もどんどん引き受けてきました。

とはいっても、将来的には部分的な工事だけではなく工事一式を担える総合建設業者を目指しており、目下、特定建設業許可の取得に向けて動いているところです。

業界内ではいろんな意味で常識

外れに見られることの多い弊社ですが、それも仕方のないことだと思っていました。何せ社長である私自身がかなりの変わり者ですから。

変わり者らしい発想で 激動の社会を勝ち抜く

ただ、変わり者でなければ社会の変動が激しいこのコロナ禍では勝てないと思います。社会がコロナ禍前の状態に戻ることはおそらくないでしょうから、これからは常識に捉われない事業展開および働き方が必要になってきます。

私たち建設業に関しては、快適にテレワークできる書斎を設けるなど、今後数十年の新しいライフスタイルを想定した建物作りが必要になるでしょう。

また、建築だけでなくそれに付随する新たな事業を考えることも大事です。こちらはまだ構想段階ですが、弊社では建物を購入もしくは賃貸契約された方に対し、畠のサブスクリプションサービスのご提供を考えています。これは、月もしくは年単位で定額を払っていただければ、弊社が管理する畠で農業体験ができる上、農家の方のレクチャーを受けられたり季節野菜がもらえたりする、というもの。すぐに大輪の花を咲かせる事業ではないでしょうが、将来に向けて種をまいておくことが大事だと思っています。

またコロナ禍とは関係なく、建設業者として空き家問題にも向き合わなければいけないと思っています。少子高齢化が進み空き家が増えている現在、「火事にならないか」「台風で崩壊しないか」など近隣に住む方々は大きな不安を抱えています。今は具体的な話ができる段階ではありませんが、明るい未来のために空き家問題を解決する事業も展開していきたいと思います。

新事業を展開する上では他社との協業も不可欠と考えております。1年ほど前から営業業務をアウトソーシングいたしております。私がやってきたこととは全く異なる営業スタイルにはいろいろと学ぶことができました。今は外の風を取り込むことの必要性を痛感しているところです。

揺るぎない軸を持てば 理想は必ず実現する

新しい事業のことばかり話していましたが、コロナ禍は一歩立ち止まって社内の在り方を考える良い機会になりました。そういう意味では、社員教育を行う良いタイミングだと思っています。皆が不安と危機感を抱いている今だからこそ、私の思いがダイレクトに伝わるのではないかでしょうか。の方としては、お客様、

従業員、営業スタッフをはじめ事業に関わる全員が気持ち良く感じる仕事のやり方についてじっくり考えました。

そんなのは単なる理想だと冷笑する人もいるでしょうが、私自身が軸をぶらさずに突き進めば必ず実現すると思っています。私自身も単に夢を語っているわけではありません。明確な完成イメージはありますし、実現までの時間を有効に使うシミュレートもできています。

変わり者である私の真摯な思いを理解してもらうには、結局、私自身が一生懸命働いている姿を見せるしかないと思っています。そうやって人を感動させ、共鳴した人を巻き込みながら未来に繋いでいくことが大事ではないでしょうか。



大和工務店の営業業務を代行する内村龍一氏と。「大和工務店さんは、費用を圧縮しながらも大手と遜色のないパフォーマンスを発揮してくれます。これはまさに企業努力の賜物。他社が断念する案件も受けてくださるので、心から信頼しています」（内村氏）

企業名：株式会社大和工務店
TSR企業コード：30-007549-9
事業内容：型枠大工工事・解体工事・とび土工工事業
設立：2013年1月
住所：〒125-0041 東京都葛飾区東金町1-21-1 篠田ビル4F
TEL：03-5876-6428
WEB：<http://yamato-2013.co.jp>

**TSRの
眼** 多角化を進め更なるステップアップを目指す