

社員活力第一主義で市場開拓!

株式会社ケンセツ（米子市）

平成24年度受賞

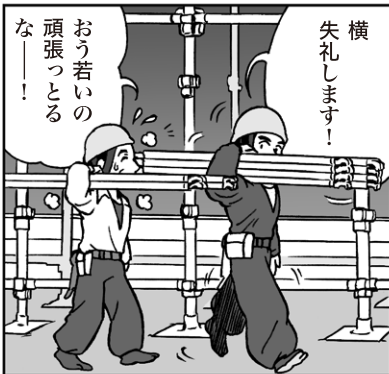
経営革新大賞

技術革新賞

市場開拓賞

地域貢献賞

企画デザイン賞



(株)ケンセツは
平成6年4月に事業開始し
平成17年1月に法人化
地元大手建設会社との
下請けとして仮設足場の
とび工事を行っていた



ウチは足場が
メインだけど
とび職は体力がいる
仕事だろう?
皆 本当によくやって
くれてるよなあ

なんとか歳を取っても
長く仕事できる環境に
できないかな?と思って



皆がいつまでも楽しく元気で
働ける職場を作って
もっともっとと会社を
大きくしたいんだ



社長！

産業廃棄物収集
運搬業の許可を
取得しては
どうでしょうか？

そうすれば
建物の解体工事ができて
その後の産廃処理の事業も
行えますよ

建物の解体には足場が必要となるため
足場組立から建物解体までを
一貫して行うことで、工期の短縮と
売上げアップにつながるのである

それは一石二鳥だね
すぐにできそう？

今まで培った
ノウハウと
現在のウチの設備なら
そう難しくは
ありませんよ



営業拠点を新規に増やして
さらなる市場も拡大しよう

受注の機会を
増やすんですね！
良いと思います

そしてもうひとつ
社員のためになる
新しいことを
考えてるんだ

ほう：
足場の軽量化
ですか

これなら
歳を取っても
運びやすいから
社員も、より長く
働けるだろ？



どれも
新事業ですね！
経営革新計画を
申請しましょう

こうして、産業廃棄物収集運搬業の許可を得て
解体工事への参入
営業拠点の新設による事業拡大
軽量足場の開発を目指し
(株)ケンセツは平成19年11月に
経営革新計画を策定し申請した

行ってきます！

思ったとおり
産廃収集運搬業の許可取得によって
解体工事もその後の産廃処理も
請け負うことができ
仕事が増えましたね！

産廃の運搬は
あまり体力がいらぬから
これも歳を取っても
できるね！

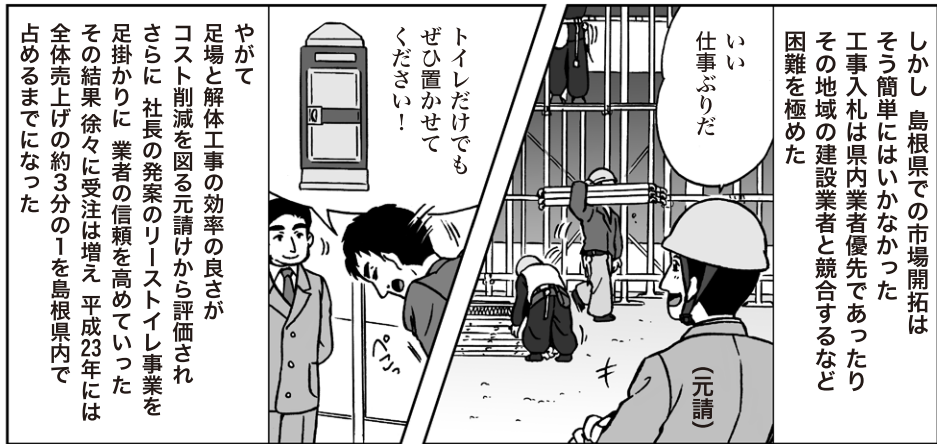
新設の営業拠点
安来にしよう



なぜ
安来に？

松江・安来は
米子と商圏が
同じだろう

何よりも
足場と解体が
セットでできる
業者が安来には
いないんだ(当時)



しかし 島根県での市場開拓は
そう簡単にはいかなかった
工事入札は県内業者優先であったり
その地域の建設業者と競合するなど
困難を極めた

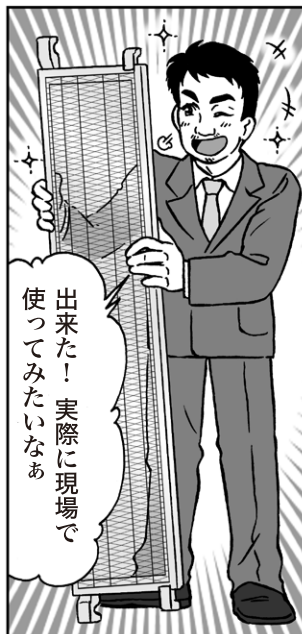
いい
仕事ぶりだ

トイレだけでも
ぜひ置かせて
ください！

やがて

足場と解体工事の効率の良さが
コスト削減を図る元請けから評価され
さらに 社長の発案のリーストイレ事業を
足掛かりに 業者の信頼を高めていった
その結果 徐々に受注は増え 平成23年には
全体売上げの約3分の1を島根県内で
占めるまでになった

一方 軽量足場はアルミを採用
(有)カンダ技工で試作してもらい
米子高専や産業技術センターでテストを重ね
耐久性・性能・デザインなどをクリアした



出来た！ 実際に現場で
使ってみたいなあ

社長！ 残念ながら
資金が足りません

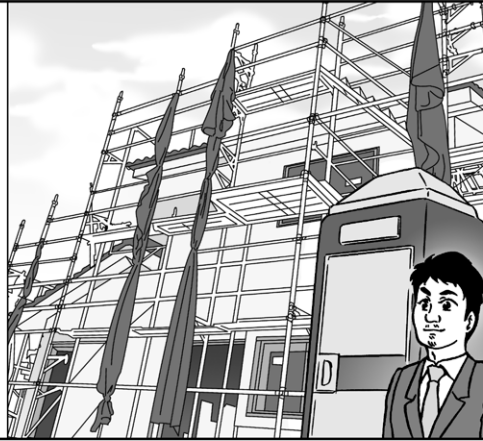


家一軒分の軽量足場を
試作するには
相当な金額が
かかりますから…

じゃあ もっと
事業拡大しなきゃな



こうして
足場・解体・廃棄処理と連動した工事
安支支店の開設
新たに導入したリーススタイルの
事業により 新たな市場の取り込み
に成功した



計画当初
1億2千万だった売り上げは
平成23年度には2億8千万まで上り
当初13名だった従業員も
計画期間中の事業拡大によって
15名を新規採用し
28名となったのである

平成24年夏

経営革新の年に
参加を始めた
がいな万灯も
今年で6年目か：
みんなで頑張っ
てきたよな…

社長！
軽量足場の大量生産
実現させましょうね

(株)ケンセツは
これからも社員一丸で
走り続ける！

株式会社 ケンセツ

成功の
ポイント

◆新たな事業展開で事業拡大と効率化を両立

産業廃棄物収集運搬業の許可を得て解体工事へ参入。解体工事は足場を組んで行うため、足場と解体工事、その廃棄物処理までを一連施工することで工期の短縮、コスト削減など工事の効率化と売上拡大に繋がった。

◆社員活力を生かして事業拡大

「社員活力第一主義」、時には顧客の便宜より現場の従業員のことを優先する。現場の従業員が能力を発揮する環境を整えることでサービスの質が向上し、最終的には最高の顧客満足につながる。「安心して働き、楽しく仕事をしてもらう」努力により、売上げ、従業員ともに増加している。

[社員活力第一主義で市場開拓！：おしまい]