

第51期

経営計画書

自2023年9月1日

至2024年8月31日

ありがとう、を未来まで。



株式会社岡地建工社

経営計画発表会にあたって

経営計画書とはなにやらかたっ苦しいものだ。そう思われたかもしれません。

それでは経営計画書とは何か。それは岡地建工社がどの目的地に向かっているのかを明確に表したものです。そしてその目的地に向かうためのGoogleマップのような機能もあります。

会社の理念や基本方針、在り方、目標、数値などが書いてあります。また、私自身の頭の中を取り出した書でもあります。

企業においてまず第一に何が大切かという、社風だと考えています。

今のような雰囲気の良い社風がいつまでもぶれずに保たれるようなサポート的な役割も本書は担ってくれると信じています。

本書は皆を管理したり、縛り付けたりするようなものではありません。

皆が同じ方向を向き、一人一人が自分の持っている潜在能力を最大限に発揮し、自分らしく輝けることを願って作りました。

経営計画書は社外秘にするのが当たり前になっていますが、弊社は誰に対しても恥じることも隠すこともないので、本書を社外に公開しようと思います。

日々の業務の中、やる事、考える事、たくさんあるのは承知の上で、本書を隅々まで読んで頂けることを切に願っています。

令和5年9月1日

株式会社岡地建工社

代表取締役

経営理念

人に喜ばれる存在になること

第51期のテーマ

「数字」

- ・粗利30%以上確保して、しっかりと地域の人や周りへ還元しましょう。
- ・物事を印象やイメージ、感情ではなく、数字の裏付けや根拠を取って真実をしっかりと見極めましょう。
- ・税金の仕組みや経済、財務、その他の数字を学ぶ場を設けます。

岡地建工社の在り方

1.独立独行

岡地建工社は他社と違うからこそ魅力的だと思っています。
素晴らしさに正当性はいません。

「岡地建工社ってなんかいいよね」

それがいいんです。

2.地域を大切に

引き続き、マルシェやイベントを開催してみんなの笑顔を集めましょう。
しっかりと利益が出せた際は、松見町から10～30分程度の花火を打ち上げるのが目標です。

3.「温かい環境に育った人間が最後は強い」

表面上の見せかけだけの優しさだけでなく、相手を信じるという本当の愛情をもって接し合える、そんな社風でありたい。

「今や企業は単に売上や利益を誇るだけでなく、社会から尊敬される存在でありたい」

在り方 充足

1.身近な人を大切にしてみよう

一番身近な人は自分です。自分が満たされていないのに人を満たすことはできません。自分が掛け算ができないのに人に掛け算を教えるのと同じことです。いつも自分の心を満たして、溢れた分を家族や一緒に働いている人、お客さまに与えてみましょう。

2.深呼吸をしてみよう

呼吸を意識しましょう。良いものに触れたとき、人は自然と呼吸が深くなります。深呼吸をして、その充足を自ら味わいましょう。

3.最高の笑顔をイメージしてみよう

歩いている時にでも、自分の最高の笑顔をイメージしてみましょう。イメージにつられて、自然と口角が上がります。余裕があれば、その後に今日会う人や身近な人の最高の笑顔をイメージしてみましょう。

4・不足を疑ってみよう

あなたが不足と感じていることを疑ってみましょう。世の中の99%が不足を前提に物事の解決策を求めます。その前提をそもそも疑ってみましょう。

例文「この仕事を難しいと思っているけど本当かな？本当に難しいのかな？」

「あの人はとっつきにくいと思っているけど本当にそうなのかな？」

「契約が決まらないと思っているけど、それって本当なのかな？」

「トラブルが起きそうって思ってるけど、これって本当かな？」

「利益を出すのは難しいって思ってるけど、これって本当なのかな？自分の知覚が間違っているんじゃないかな？」

疑った後は、頭であれこれ考えなくて大丈夫です。疑えばあとは勝手に答えが現れます。あなたが不足を経験する必要も理由も、これっぽっちもありません。

「あなたは充足だけを経験し続ければいいのです」

5. 一日、一つのことに感謝を試みよう

身近なものに感謝の気持ちを向けてみましょう。舗装された道路、移動手段、携帯電話、インターネット、コンビニ、身近な人なんでもいいのです。「ありがとう」を大切にしましょう。

6. 「この状況は私にとって素晴らしい」と口にしてみましょう

苦境に立たされた時に口にして、今までこうだと思っていた現実に今までと違った属性を与え直してみましょう。何がどう素晴らしいのかは考えなくても大丈夫です。口にするだけでいいのです。

7. 「そっか〜」と独り言をつぶやいてみよう

アイデアや気づきがほしい時に「そっか〜」とつぶやいてみてください。その後、頭で考えないようにしていると、自然と目の前に現れてきます。習慣にすると、アイデアや気づきが毎日のように自然と降ってきます。

8. 「なんで〇〇は解決したんだっけ？ええっと・・・」と口にしてみましょう

トラブルを抱えていることを考えながら口にしてみましょう。口にしたらその後は何も考えなくても大丈夫です。

9. 向き

例えば、今いる部屋から窓の方向を見ると、窓が見えます。背を向けると窓は見えなくなります。それと同じで自分が経験したい方向を見ればいいだけなのです。背を向けずにそこだけを見ていればいいのです。

10. 今、安心してみよう

生きていれば様々なことで不安になることがあると思います。そんな時は、くつろいで「良かったあ〜、本当に良かったあ〜」と深呼吸をしながら心の中で呟いてみましょう。不安も安心も今感じれば、それは今起きていて本当の事になるのです。だから、不安よりも今、安心を選択してみましょう。

11. キャンセライズ

独りでいる時に気が付くと頭の中でお喋りをしていませんか？それは大概ネガティブなことのはずです。ありもしないシュミレーションをして、一人で怒ったり、

モヤモヤしたり、不安になったり。突然、過去にあった嫌な事を思い出しては感情が乱れたり。人と会話している時もふと他のことが頭に浮かび、会話に集中ができなくなったりと。

これでは、目の前のことに集中できません。その頭の中のお喋りはただの反応で、あなたとは関係がありません。そのお喋りに気が付いたら「待った、待った。なし、なし！」

とキャンセルをしてみてください。しばらくの間続けていると、頭の中のお喋りがスッキリとなくなり、目の前のことに集中できるようになります。

12. 荷を降ろす

人は誰も責任を背負って生きているものです。しかし、過剰な責任は荷になってあなたに重くのしかかり、心身ともに動けなくさせてしまいます。この荷を意図的に降ろしていきましょう。

例文「この仕事が失敗しても構わない」

「人とトラブルを起こしても構わない」

「上手くいなくても構わない」

「契約が取れなくても構わない」

「お客さんから嫌われても構わない」

こう考えるとそれ通りの行動をしてしまうのではないかと不安になる方もいるかもしれませんが、ご安心ください。荷が下りて、心身が軽くなり、いい方向へ向かいます。

13. 「なんかわかんないけど、すべて上手くいった」と口にしてみよう

上手くいった未来から考えると、辻褃合わせで現在が上手くいくようになります。理由をつけて上手くいったと口にしてみると、疑いが生まれて上手くいきません。根拠はいらないのです。

14. 圧を高める

物事や誰かに圧倒されている時は自分の中の圧が弱まっていたり、相手の圧に押されている時です。圧を高めるとすべては解決します。

心の中で構わないので「強気、強気、強気」と何でもつぶやいてみましょう。

底から湧き上がるエネルギーを感じるはずですよ。

「どうありたいか？」

そう自分に何度も問いかけてみましょう。

なりたい自分がイメージできたら、今できる小さなことをさっそくはじめてみましょう。

他者との関わり方

1.過剰な接待はしない、されない

お金で繋いだ縁は脆弱なものです。それよりも日頃の対応で信用を作りましょう。金銭を受け取ることは絶対にNGです。会社員の場合、年間で所得が20万円を超えた場合は確定申告をしないとイケません。申告をせずに税務調査が入った場合は最大7年間遡り、追徴課税、重加算税（追徴課税に最大50%課税）が取られます。10日以内に納税出来ない場合は財産が差し押さえになります。特に建設業は芋ずる式に税務調査が入ります。また多額の金銭の受け取りが発覚した場合は懲戒解雇にします。財産は失い、懲戒解雇で再就職も困難になり、誰の得にもならないので絶対に金銭の受取りはやめましょう。

2.業務は効率的に人付き合いは非効率に

「どうすればこの作業は効率化できるのだろうか？」と自問自答してみましょう。自分で解決策が見つからない場合、他者に相談してみましょう。人には得手不得手があるのですから恥ずることなく、遠慮なく相談してみましょう。効率化してできた時間を、誰かのためにお手紙を書いたり、メールやLINEをするなどの連絡に使いましょう。

3.一緒に笑おう

人は無理して笑わせてくれる人よりも一緒に笑ってくれる人の方が好きなものです。人はわかってもらえたと思うとき、心の鎧を脱ぐものです。

4.目の前の人を喜ばせようとした時、

目の前の人喜ぶかどうかは相手の問題で操作できないことですから、

「喜んでくれたかなあ？」と考える必要はありません。

頭で考えると相手に過剰な期待をして、見返りがないとその人を嫌いになってしまいます。それでは本末転倒です。

5.課題の分離

その人の問題はその人の問題で、親身になって悩みを聞くことが優しさに思えますが、それはその人から課題を取り上げてることになります。またその人に「問題を解決できない弱い存在だ」と認定していることにもなります。それだけではなく、成長の機会も奪っていることになってしまいます。

6.お客さんと対等でいよう

商売は等価交換ですから、お金を頂くということはこちらもその価値を相手に与えているということです。ですから、本来はお客さんと上下の関係はあり得ません。もっと気楽になっていいのです。肩の力が抜けていると、相手も、こちらも言いつらいことも言えるようになったり、お互いに求めているものが見えてくるものです本当に相手が喜ぶことを知っていきましょう。

リフォーム、リノベーションというモノを売るのではなくてお客さんの発展、喜びを支援しましょう。

7.「う」っと思う人と付き合わない

不足を疑ってみたりと、こちらの捉え方を変えようと何度チャレンジしてみても、どうしても苦手な人はいるかもしれません。その場合は周りに相談して、担当が変わってもらうか、速やかに距離をおきましょう。

8.連絡はマメにしよう

誰に対しても連絡はマメに入れましょう。メールやLINEでもすぐに対応できない場合は一言「後ほど、改めて連絡します」と伝えるように心掛けましょう。

人は存在を無視されるのが一番辛いと感じることで、そんな思いを誰にもさせないようにしましょう。

9.相手の「イライラ」に遭遇したら、

一人でも不機嫌な人がいると、周りは気を使って委縮してしまうものです。

それでは、ポテンシャルも発揮できません。相手がイライラしているのは、あなたとはなんの関係がありません。あなたはあなたの機嫌だけを取って、あなたに関係ない人の機嫌を取る筋合いは微塵もありません。不機嫌な人は放っておいて、自分のことに集中しましょう。

「もう、あきらめて。どうせ上手くいくんだから」

長期事業構想書

5年売上・粗利目標

51期	売上	452,000,000	粗利135,600,000	従業員数13人
				自2023年9月1日～2024年8月31日
52期	売上	510,760,000	粗利153,228,000	従業員数15人
				自2024年9月1日～2025年8月31日
53期	売上	577,158,800	粗利173,147,640	従業員数17人
				自2025年9月1日～2026年8月31日
54期	売上	652,189,444	粗利195,656,833	従業員数20人
				自2026年9月1日～2027年8月31日 ※事務所移転
55期	売上	736,974,072	粗利221,092,222	従業員数21人
				自2027年9月1日～2028年8月31日

具体的な数字は52期の経営計画発表会にて公開

この構想書は、経済情勢の変化とビジョン展開により、たえず書き換えられるものとします。

1. 基本

- (1) 時代を捉え、素直に適応して、会社を常に変化させる
- (2) 岡地建工社の地図は経営計画書です。社風の根幹は本書にあります
- (3) 目的を明確にして、全社員が同じ向きを向いている組織となる
- (4) 相手の立場からも考え、ファンを増やし、お互いが良くなり、ご縁で発展する会社になる
- (5) 利益を出して、働く人や社会に還元していく
- (6) 数字にも強くなり強固な黒字体質へとなる
- (7) 地域を守り、守られる。貢献の量に驚き他社が話を聞きにくるようになる

2. 事業計画

- (1) リフォーム&リノベーションは地域密着を強化する
- (2) 戸建新築工事を今期より3年間で15棟は受注する
- (3) 喜びの声を今期より3年間で75件は集める
- (4) 入札工事を事業の柱として取り入れる
- (5) 3年後に経営事項審査の総合評価点800点以上を目指す
- (6) 付加価値を付ける

3. 利益計画

- (1) 3年後（54期）は、売上高6.5億円にする
- (2) 1.9億円の粗利益を目指す
- (3) 人件費は貢献度に応じた公平分配として、業界1位にする

4.要員計画

- (1) 自社所属の多能工を確保する
- (2) 独自の組織力を発揮して、一人一人が求める商品、背景にあるものを提供できる「きらきら」した会社にする

5.資金計画

- (1) どんな状態の時でも常に支払い能力を月商の3倍保有を目指す
- (2) 自己資本比率を3年後に47%にする
- (3) キャッシュ重視の経営
- (4) 無意味な固定費を増やさない

第51期 経営目標

1.売上高	452,000,000
2.粗利益	135,600,000
3.人件費	65,000,000
4.経費	54,000,000
5.減価償却費	3,000,000
6.営業利益	13,600,000
7.経常利益	14,600,000
8.経常利益率	3.2%
9.労働分配率	48%
10.売上成長率	13%

経営方針

1.制度変更

(全体)

- ・就業規則の変更 完成次第説明会を開催
 - ・休み、早退、遅刻は必ずタイムツリーに記入すること
 - ・有給休暇の管理徹底
- ※会社は制度変更を把握し、法令に違反しないようにする

- ・賞与を評価制度へ変更
- ・就業規則・制度変更に伴っての雇用再契約
- ・ハマフレンド退会 小手先の福利厚生は廃止し、第二の人生を謳歌すべく本質的な福利厚生を目指す。
- ・はぐぐみ基金の導入
- ・月一の取締役会を実施

(経理)

- ・経理部を「総務経理部」へ名称変更
(誰が何を担当するのか役割分担を明確にする)
 - ・総務経理のパソコンはログインパスワードを変更する。使用していない時はスリープモードにすること
 - ・税理士としっかり連携するために、仕分けの名称を統一する
- ※一般経理の名称か、あるいは建設業経理の名称どちらで呼ぶのか

2.基本

- ・現場名の記入がないレシート・領収書は経費として認めない
- ・クレジットカードを使用した場合は必ず明細書も経理に渡すこと
- ・ネットで購入した場合も必ず明細書を経理に渡すこと
- ・キャバクラやクラブなどは経費として認めない
- ・経費になるか迷った場合は事前に社長に相談すること
- ・経理は振込予定日に入金が確認出来なかった場合は、翌日に担当者に伝える。担当者は経理へ2日以内に相手先の振込予定を伝える。担当者から返答がない場合は経理が相手先に電話をして催促をする

3.目標

- ・健康優良企業の取得
 - ・各個人の資格取得
(リフォーム&リノベーション部)
- 一級建築施工管理技士を最優先とする
(総務経理部)

二級建設業経理士を最優先とする

※合格時に（教材費＋受験料）全額支給

お祝い金（5万円）

資格手当（就業規則に記載）

- ・給与・賞与以外の固定費削減に努める

営業に関する方針

1.目標

- ・エンドユーザー向けの受注量を2倍に増やし利益率15%以下の法人取引はやめる
- ・粗利益は30%以上を確保する。
- ・外注政策を徹底して必ず弊社担当者が主導を握ること
- ・指名入札工事を請け負う
- ・地域密着型のLPを作成する
- ・HPは「神奈川区 リフォーム」で検索した時に上位表示されることを目指す
- ・新築工事受注のためのプロジェクトを立ち上げる

※新築プロジェクトチームは11月1日までに計画書を作成すること ryokutei参照

- ・岡地建工社のyoutubeチャンネルを10月に開設する

※顔出しをしたくない人は出演しなくてもOK！ただし、思いついたことはyoutube係に伝える

- ・月に一度のリフォーム相談会を自社にて行う

※毎月第4土曜日、完全予約制、集客はSNSを活用する（特にInstagram）

- ・サンデーレンタルスペースに力を入れる

※1時間500円に変更して、集まったお金は地域の町内会へ寄付をする

（完全予約制・SNSで発信）

- ・地域のイベントに参加する 盆踊り ふるさと祭り
- ・中山戸建・神奈川新町ビルを売却してキャッシュを厚くして建築に専念する

高収益型の事業のみが正しい

利益を出すことは最重要。なぜなら、利益がないと会社は継続ができない。継続ができないと、みなと別れることになるし、お世話になっている取引先やお客様、金融機関、県、市に迷惑をかけることになる。また地域への貢献もできなくなる。

ただし、数字だけを追うのではなく、1番はお客様の喜びを支援するということを忘れないこと

2.基本

- ・お客様の声を集める。リフォーム後に一言添える
- ・グーグル口コミを集める。リフォーム後に一言添える

- ・紹介チラシなどをリフォーム後に必ず渡す
- ・対法人取引の場合は必ず相手先の経営状況を帝国データバンクでリサーチする
- ・粗利益率15%以下の法人とは取引しない。スクラップ&ビルドを意識する
- ・見積に時間がかかる場合は先方に中間報告を入れること

「岡地建工社の事業・利益の責任は全て社長にある」

ワンマン経営と聞くと、いいイメージがないかもしれません。ここで本来の意味と社長の責任を伝えたいと思っています。

事業・利益の責任は全て社長にあります。社員は会社の指針や方針（経営計画書・MTGで決めたこと）実施において責任があります。「任せる」とは実施を任せることで「決定」を任せたことではありません。また「決定」とは事業に左右される場面においてのことです。社員が実施において追及される責任はただ1つ「実施を行わない」ということです。最終的な責任は全て社長にあり社長以外が責任を追及されることはありません。責任は全て社長にあるので、民主経営、合議制など責任不在の在り方は本来あり得ないのです。

環境整備 整理・整頓・片付け

1.目的

- ・社内が澄んだ空気になり、働く人が心地よく仕事ができるようにする。
- ・お客さんが何度も来たくなるような社内にする。

2.基本

- ・ミーティング後に15分間環境整備活動を行う
- ・毎月第一金曜日を物を捨てる「断捨離DAY」とする
- ・在庫商材は返品、セール販売、出品など、速やかに対応する

3. 基準

【室内】

- ・1cm以上のゴミが床に落ちていない・光っている
- ・PCモニターにホコリがついていない
- ・トイレがいつも光っている（尿が付いていない）
- ・洗面がいつも光っている（鏡に水垢がついていない）
- ・ガラス（窓・ドア）がきれい
- ・帰宅時に机の上が片付いている、椅子をしまう

- ・靴は下駄箱にしまうか揃える
- ・備品が整理整頓されている

【室外】

- ・1cm以上のゴミが落ちていない
- ・ビスや釘が落ちていないか毎日確認する
- ・雑草が生えていない

【作業場】

- ・不要なものがない
- ・決められた場所に物が置いてある
- ・床にゴミ・木屑が落ちていない
- ・トイレが磨かれている

【工事車両】

- ・水垢がついてない
- ・ボディが光っている
- ・社名が入っている

4. チェック・改善

- ・役員がチェックをし、改善を指示する
- ・清掃に関してはハウスクリーニング部がアドバイザーとなる
- ・環境整備は賞与の評価制度に含むこととする

採用計画

1. 現場監督を1名採用する
2. 採用媒体は使わない

採用基準

- 1.岡地建工社のことを「なんかいい」「なんか好き」って思っている人

独自能力

マルシェや玩具のリユースなどのイベントを継続、開始し地域から愛される企業になる

「世界はわたしに優しい」

建設業について

建築は素晴らしい仕事だと誇りに思っています。

みんなの暮らしの根っこを支えている、大切な仕事です。

私たちは、ある時はクリエイターになれるし、ある時はドクターでもあります。

それだけではなく、コンサルタントでもあるし、リーダー、セールスマン、職人全てを兼ね備えているのが建築の仕事です。

建築は人間的成長が一番できる稀有な業種です。

建設業は人気のない業種のトップです。しかし、それは建設業の魅力を知らない人が多いだけのことだと思っています。

私たちがその魅力を発信していくのも大切な仕事だと思っています。

「わたしが好きになる人はみんなわたしが好き」

イベント・研修年間スケジュール

タイムツリー参照 共通のイベントは紫

岡地建工社のアフターメーション

岡地建工社とは、

- ・いつでも温かさに溢れています
- ・社員全員が仲良く協力して大きな成果をあげています
- ・社内がいつでも澄んだ空気で満ちています
- ・関わるすべての人が笑顔に溢れています
- ・利益を社員と社会に還元する会社です
- ・増収増益が当たり前の会社です
- ・黒字体質の強い会社です

岡地建工社には、

- ・たくさんの幸運が訪れます

- ・愛に満ちた取引先が次から次へと現れます
- ・グーグル口コミが愛に溢れています
- ・素敵な電話とメールが毎日きます
- ・たくさんの奇跡が起こります
- ・常に高利益の仕事が入ってきます

「奇跡は当たり前が起こる」

令和5年9月1日
株式会社岡地建工社
代表取締役

氏名

Memo: