

DAISAN CSR report 2017

DAISAN[®]
株式会社ダイサン

大阪市中央区南本町2丁目6番12号 サンマリオンNBFタワー 3階
<http://www.daisan-g.co.jp/>

株式会社ダイサン





安全・安心・感動の
サービスを提供する
決意と誇り

近隣に「礼」。 現場に「礼」。

感謝の一礼

建設現場では作業中の騒音やトラックの駐車などで近隣にご迷惑をおかけすることがあります。そのため、どの現場でも作業前に近隣へあいさつを行っていますが、当社ではそれに加え、現場にも礼を行っています。

この礼には、現場があってこそ私たちは仕事ができる、という感謝の思いと仕事への誇りがこめられており、【感謝の一礼】と呼んでいます。

【感謝の一礼】は、あるサービスマンが提起した取り組みが全社で共有され、現在では全国の施工スタッフが意思をもって行っています。始めた当初は思い思いに礼をするだけでしたが、現在ではヘルメットを左手で持ち、一列に並んで、頭をさげる角度をそろえるまでに一礼を追求しています。さらに、私たちの活動を見られたハウスメーカー様が導入されるなど活動の輪が広がっています。

INDEX

ダイサン
CSR report
2017

人のチカラ篇

近隣に「礼」。現場に「礼」。	1
すべては「現場のため」に	3
すべては「顧客のため」に	5
すべては「業界のため」に	7
① トップランナーであり続ける。	9
② この会社で一生懸命働く。	13
③ 最高品質を当たり前とする。	17
④ 未踏の市場に挑む。	21

組織のチカラ篇

目次	23
労働慣行	25
人権	27
消費者課題	29
公正な事業慣行	31
コミュニティへの参画及びコミュニティの発展	33
環境	35
組織統治	37

社員の所属は現在の所属と異なる場合がございます。
本資料で提供される全ての情報は、著作権法およびその他の法律により保護されています。
無断での引用や転載、複製は禁じられています。

すべては 「現場のため」に

安全・安心・感動の
サービスを提供する
決意と誇り

当社が考える“いい足場”とは、安全・安心への配慮を最優先にしたものだと考えています。足場を使用する職人が安全かつ安心して作業に集中できるもの、そして足場の組立て、解体を行う当社施工スタッフにとっても安全に作業ができるものでなければなりません。当社はものづくりを行うメーカーとして、現場ニーズに即した開発製造と品質向上への探求を行い、安全・安心を具現化した足場づくりへの圧倒的な自信を持っています。業界に先駆けISO9001を取得・導入し、品質の平均化、標準化にも尽力。建設業界を支える礎として、現場のために高品質の足場を提供し続ける決意でのぞんでいます。

作業性・耐久性を一気に革新した ビケ足場

足場作業の安全対策に加え作業効率、耐久性を高めるために、1980年に当社が開発した日本初の楔緊結(くさびぎんけつ)式の足場。緊結部分に楔方式を採用しました。部材がユニット化され、組立て、解体がハンマー1本で簡便にできるので、工期短縮やコスト削減というメリットも享受できます。【ビケ足場】には、メーカーとしての技術とこだわりが結集しています。

施工時に常に手すりを確保する ビケ足場BX工法[®]

足場の組立て解体作業において、施工スタッフの安全確保は最重要課題です。当社では、厚生労働省が発信した「手すり先行工法に関するガイドライン」に準拠した住宅用足場の新工法【ビケ足場BX工法[®]】を開発。業界に先駆け2010年以降、当社施工現場における標準工法としました。【ビケ足場BX工法[®]】により、施工スタッフは常に墜落防止の手すりのある状態で作業を行うことができ、安全性が飛躍的に向上します。また、屋根上に上がる作業が減ることで屋根材の破損、汚損を軽減できるとともに、従来工法と比較して施工時の騒音を軽減するなど、メリットの高い工法です。

当社は足場部材の開発や生産を行うメーカーであり、仮設足場の提案営業、高品質の足場施工サービスを行っています。この一連の事業活動こそが他との圧倒的な差であり、お客様に期待以上のものをお届けできる品質につながると決心しています。

製品開発から施工サービスまでを行う【ワンストップサービス】は、営業、開発、施工すべてのスタッフが同じ方向を向き、品質の均一化と向上をはかります。たとえば、営業本部は部材販売を行うなかでお客様が求めているニーズを把握し、新製品や製品改良へのアクションへとつなげます。製品化する前に施工スタッフが現場で試作品を使用することで、品質効果のチェックと改良点の検証を実施。さらに、施工スタッフが日々の現場でとらえた新材のニーズは、製品開発へとフィードバックします。各部門の相互連携によって、感動をお届けするサービスを提供いたします。

足場づくりの
プロ集団としての
「施工サービス」

現場の声に
「仮設販売・営業」

強度と耐久性を誇る
「生産」

足場のパイオニア
として進化を続ける
「製品開発」

安全・安心・感動の
サービスを提供する
決意と誇り



すべては「顧客のため」に



安全・安心・感動の
サービスを提供する
決意と誇り

すべては「業界のため」に

建設業界は、現場での安全性の向上、人材不足や現場スタッフの高齢化という課題が顕著になっています。当社は建設業界の一員として意を決し、その課題解決に向けたアクションを行っています。まず、安全性の向上のために、足場施工技術の向上をかね、キャリア別の研修、厚生労働省認定の【ビケ足場施工】検定、施工スタッフ資格制度など多彩なプログラムを実施しています。人材不足や高齢化については、安全面や体力面などに配慮した労働環境の改善、年配者や女性でも作業を簡単にできるように部材の軽量化や作業手順の簡略化などに取り組んでいます。なにより足場業界の魅力を発信することでイメージ変革につなげ、多くの人材に志望してもらえるよう活動を行っています。

次世代育成

当社の新入社員には3年間の教育プログラム、新卒の施工スタッフには【CF施工研修】を実施し、次世代を担うスペシャリストへと育成します。また、施工力のさらなるスキルアップを図るため、ビギナーからマスターまで6段階の施工スタッフ資格制度を設け、レベル別の教育を行うとともにキャリアアップの具体的なビジョンを描けるようにしています。さらに、専門知識と技術を有する施工スタッフの能力認定の基準として、【ビケ足場施工】検定を実施しています。この資格は、2011年2月に仮設業界で初となる社内検定制度として厚生労働省の認定を取得しました。ビケ足場を使用する企業とともに全国で検定試験を行っており、現在の有資格者数は一級ビケ足場施工士163名、二級ビケ足場施工士1,126名、そのうち当社の有資格者数は、一級ビケ足場施工士26名、二級ビケ足場施工士298名です(2017年3月末時点)。



BSSフェア

当社の足場施工サービスは、安全性はもちろん施工プロセス、サービスを提供する施工スタッフの質など多方位にわたる品質保証の観点で、安全・安心・感動をご提供しています。これらの品質向上の仕組みを具現化したのが「ビケシステムサービス(BSS)」です。【BSSフェア】はその取り組みについてお客様にご紹介するための展示会で、毎年開催しています。2016年のテーマは「施工サービス業を極める～新3Kへのこだわり～」として、新製品をメインとした部材の展示、当社独自の様々なサービスの紹介など、【BSS】の考え方を実演を交え体験、体感いただける内容にしました。



お客様向け研修

大手ハウスメーカー様のご依頼で、新入社員研修に当社から講師を派遣しています。現場監督にとって必要となる足場や施工力の見極め、事故防止の徹底についてご紹介しています。また、お客様の外国人実習生のために海外での研修を行うなど、ご要望に応じて様々な研修を開催・実施しています。安全・安心な足場の理解を深めていただき、建設業界全体のレベルアップに貢献します。



決意と誇り①

あり続ける。 トップランナーで

安全・安心へのこだわりと感動への取り組みを繰り返し意識し、永続することで、習慣から風土へと入りつつある今。当社のスタッフは日々の仕事に全精力を傾け、高い信念を持ってお客様、お施主様への徹底したサービス提供を貫いています。足場という社会インフラを支える事業活動に誇りを持ち、業界のトップランナーとして意を決して高品質なサービスを提供します。

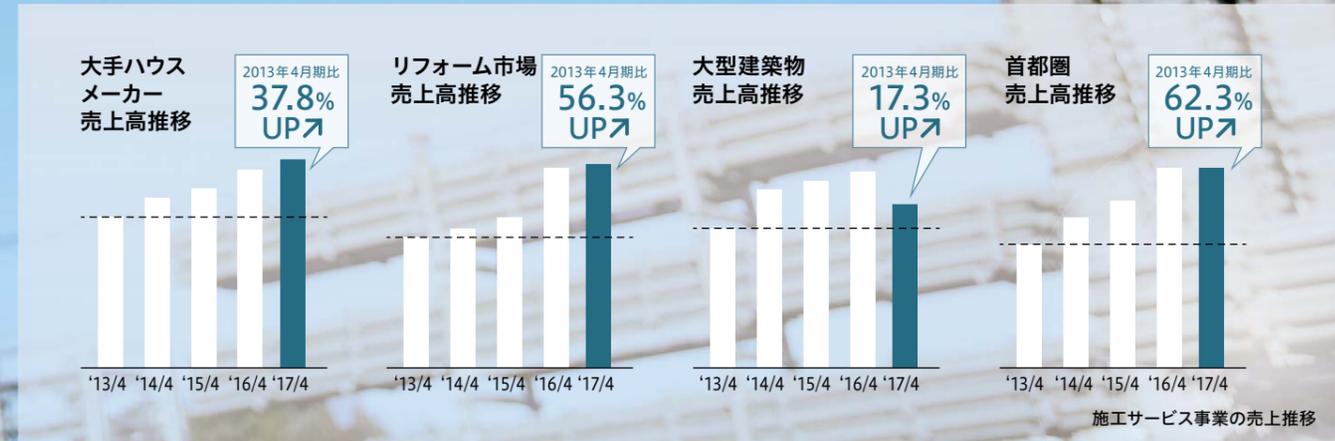
当社は1975年に設立し、日本ではじめて「楔」という古来の伝統技法を応用した【ビケ足場】を開発しました。さらに、設計、施工を含めた【ビケ足場】をレンタルする【ビケレンタルシステム】を展開しました。このサービスも当社が業界に先駆けて提供をはじめ、全国に30社を超える提携会社とともに拡大・普及させ、業界のレベルアップと成長に貢献してきました。現在では、【ビケレンタルシステム】に品質保証機能を付加し、足場という“モノ”を提供するだけでなく、高い施工力や安全・安心への取り組み、業界のイメージ改善をめざすマナーやエチケットの徹底など、“ヒト”によるサービスの提供を行う【ビケシステムサービス】へと進化させています。当社が追い求めるのは、安全・安心はもちろん、感動を伝えるサービスであり、建設業界における【新しい足場文化と安全文化】を創造しつづけていと考えています。安全・安心・感動をご提供するには、当社スタッフ一人ひとりが行動に責任と意識を持っていなければなりません。足場という“モノ”だけではなく“ヒト”が生み出す価値こそが商品力です。

そのために、エリアごとの課題を共有する【SC長・施工課リーダー会議】、施工技術の向上や後進の育成、事業課題の共有を目的とした【赤ヘル交流会】など横軸での連携と情報共有、意見交換を行っています。会議を通じてグループ単位での意識が芽生え、いい意味での競争意識が生まれます。そのような意識づけを徹底して行い、社風として定着することを大切にしています。また、「全国にありがとうあふれるサービスを提供する」をスローガンに掲げ、【ありがとういただきます作戦】を実施。たとえば、「植木鉢を元の位置に戻したらお施主様からお礼を言っていた」「お施主様から差し入れとして缶コーヒーをいただいた」というものから、「ダイソンの足場だと安心して作業ができる」など、レベルを問わずいただいた「ありがとう」を社内でも共有しています。ありがとうの声と同様に、お客様からいただいたさまざまなご指摘を「貴重なご意見」として対応方法も共有し、さらなるサービスの向上につなげています。



赤ヘル・青ヘル・白ヘル

足場施工サービスでの現場責任者であるチーフは、ビケ足場施工士の資格を保有しています。ポジションの明確化とスタッフのモチベーションのために、一級ビケ足場施工士は【赤ヘル】、二級ビケ足場施工士は【青ヘル】、その他のスタッフは【白ヘル】とヘルメットを色分けしています。





足場を使うのは大工・職人。
ダイサンの足場は
作業する方を考え、
動きやすい足場を組んでいる。

首都圏西エリア 横浜SC 一級ビケ足場施工士
村上 賢太 29歳

父が大工をしていて建設業界に興味があったので、給料などの条件が良いダイサンを選びました。正社員で入社し、5年目で請負として独立しました。正社員とは違って給料や保険など安定は約束されていませんが、思っていた以上に仕事量があり、それに見合った稼ぎをもらっています。

僕たちが組立てる足場は、大工や左官などの職人が動きやすく、効率的に作業できることを考えています。荷物や道具を持ちながら移動するので、できるだけフラットになるよう配慮しています。「足場はただ組むだけじゃなく、それを使う人のことを考えなければならない」という先輩の言葉を忘れることなく、「村上ならお願いすればやってもらえる」という信頼されるサービスマンになりたいです。

決意と誇り ①



エリアを越えた施工スタッフで
横連携できる体制を作りたい。

首都圏西エリア 神奈川SC 一級ビケ足場施工士 江島 了 43歳

最初から請負契約で働きはじめ、20代前半で同世代の会社員の倍は稼いでいました。ただ仕事をこなすだけでなく、作図の勉強を深夜まで行うなど努力もしました。4年目で自分のチームを持ち、今は後輩たちの成長が楽しくてたまりません。

建設現場は3K(きたない、きつい、きけん)というイメージを持たれますが、これを、新3K(きれい、きもちいい、かっこいい)のイメージに変えたいと思っています。ダイサンでは統一したユニフォームやヘルメットを着用し、あいさつや笑顔を忘れず、現場の入退場時には感謝の意を込めて一礼を行います。車両の駐車も注意喚起の看板設置や作業終了時刻の表示、作業終了時には現場の清掃を行うなどを徹底。施工スタッフのお手本となるよう、赤ヘルである僕たちが模範となるように心掛けて行動しています。

会社の成長とともに若い施工スタッフも増え、SC(サービスセンター)も全国に広がっています。だからこそ今、全国の施工スタッフがひとつの輪でつながる仕組みや体制が必要だと、「赤ヘル交流会」で話し合っています。横のつながりを持つことで仲間意識が芽生え、技術レベル向上とともに定着率改善にもつながるはず。会社に属さない請負であっても、仕事やチームへの誇り、そして会社を成長させたいという思いは、誰にも負けません。

いい足場は、いい指示で決まる。
お客様から工事内容をしっかり聞きだし、
「いい足場」を提案できるように心がけている。

京滋東海エリア 京都SC 営業課 三橋 真之介 25歳

営業は指示すれば終わりではなく、施工スタッフと一緒に足場を作っています。いい足場を組むためには、打ち合わせで工事内容やイメージする足場を細かく聞きだすことが大事です。屋根作業であれば落下防止をシビアに考えるし、雨どいの交換だけなら足場の仕様も軽めでいけます。その見極めとコストバランスを考えながら、今日もいい足場を提案します。



赤ヘル交流会

年2回

SC長・施工課
リーダー会議

年4回

全国の赤ヘル(一級ビケ足場施工士)が一堂に会する会議。施工スタッフの頂点に立つ赤ヘルが、施工技術の向上・後進の育成・SCの運営等、当社の課題について意見交換を行い、サービスの価値向上に貢献しています。

SCの責任者と施工スタッフの責任者が、エリア別に実施する会議。営業的視点と足場施工の視点から情報共有を行い課題の解決を図ると共にお客様への対応力向上に努めています。

現場監督や職人の方々から
言われる。「ダイサンの足場が
一番使いやすい」と。
大きなやりがいを感じる。

首都圏東エリア 埼玉北SC SC長
砂畑 直希 35歳

現場に行くと、監督さんや職人さんから「やっぱりダイサンの足場が一番使いやすい」「ダイサンの足場は安心して使えるし、作業もスピーディー」と言われます。作業効率を考えた施工、現場の安全性、そして現場でのあいさつ、駐車の手配、駐車時の看板設置など。やっていることはシンプルだけど、手間や面倒をおしらず、当たり前にお客様から高く評価していただけます。だからこそ、大規模分譲では必ず当社にお声をかけていただけます。足場は建設業界の中ではポジションが低く思われがちですが、足場がなければ建物は建ちません。そのことを誇りに、常に顧客満足の視点で取り組みたいと思います。



当社の施工スタッフは、社員はもちろん、請負として独立したサービスマンも「会社の代表として、会社のために、会社とともに」という高い意識を持って日々の業務に取り組んでいます。教育・研修担当など現場を支える社員も、施工スタッフと同じ気持ちで日々の業務に向かっています。当社のスタッフ全員がひとつのチームとして結束し、チームワークを発揮しています。そして、「この会社で長く働きたい」という思いを胸に抱き、明日へのチャレンジを続けています。

決意と誇り②

この会社で 一生 働こう。

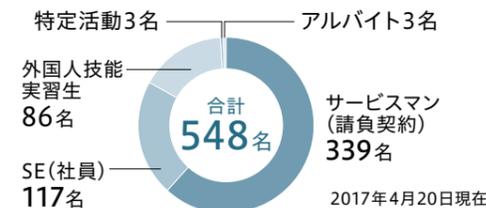
3年前に結婚。
妻は専業主婦、
子どもは2人。
家族を養う
稼ぎはある。

近畿エリア 大阪SC
二級ビケ足場施工士
佐々木 夕輝
25歳

高校卒業後に正社員で入社。請負は、自分次第で仕事量も収入も増やせるので「いつかは」と憧れていました。SC長や周囲の応援もあり、5年目に請負として独立することができました。自分のチームを持つようになって仕事への意識が変わりました。チームで請けた仕事は、たとえ自分がその場になくても、何かが起こればすべて自分の責任です。ただ、大きな現場や仕事量が増えると、後輩たちに任せることも必要です。人を育てることは、チームを率いる者にとって最も大切な仕事。だから、すべてを自分でやろうとせず、的確な指示をしてメンバーに動いてもらい、技術をあげてもらおうと思っています。請負という立場ですが、ビケ足場のロゴが入ったユニフォームを着させてもらうので、会社を代表しているという気持ちで臨んでいます。

遠方の現場を担当するときは朝早く、正直、つらいです。でも、チーム全員が怪我することなく、1日を無事に終えた日は「今日もがんばったな」と達成感を味わえます。毎朝「気をつけてね」と送り出してくれる家族のためにも、安全に十分注意しながら稼働したいです。

施工スタッフの「社員・請負比率」



職人の自己管理のサポートも大切な仕事。
何食べてる?ちゃんとご飯食べてるか?
きちんと寝ているか?といった日常の会話をする
ことで若い職人の状況をつかむ。

首都圏東エリア
千葉SC SC長
榊井 裕介 41歳

入社10年目で、SC長になりました。営業所を統括するSC長にはお客様との折衝や営業力はもちろん、営業や施工スタッフのマネジメント力も必要です。

施工スタッフには、高校を卒業したばかりの若者もいます。SC長として、彼らが食事や睡眠などきちんとした生活をおくっているか、把握しておかなければなりません。たとえば、夜遊びして睡眠不足だと集中力が欠け、それが怪我や事故につながってしまいますから。また、彼らと会話することで、仕事や会社への不満、戸惑いなどを知ることにもつながります。施工スタッフは本当にかんばってくれているので、彼らが安定した生活を送れるよう稼がせてあげたいです。



やったらやっただけ稼げる。
「自分の20歳のころと比べて自立しているな」と父に言われた。

近畿エリア 大阪SC 山中 翔馬 20歳

高校への求人募集で、給料がいちばん高く、会社も安定していると思ったのが入社理由です。実は、ダイサンへの就職は、父から猛反対されました。父は工場勤務で、大手企業の工場の方が安定していると言うのですが、僕には工場の仕事は同じことの繰り返しに思えたのです。それよりも、毎日違う現場で足場の組み方も違う変化のある仕事がしたいと、父に会社のパンフレットを見せながら説明。すると、これまでの建設現場の職人とはイメージがまったく違うこと、上場企業で安定していること、何より人を大切にしていることを理解してもらい、賛成してもらえました。

最初は正社員で入社。でも請負はやった分がすべて収入として返ってくるのが魅力で、1年経たずに変わりました。彼女と同棲しているので生活

費を稼がないといけないうい、もっといい車にも乗りたいですから。自分の稼ぎで、これまで3台車を買いましたが、実家に帰るたびに車が変わるのを見た父から「自分の20歳のころと比べて、お前のほうがよっぽど自立しているな」と。父に認めてもらえたようでうれしかったです。

できあがった建物を見る人はいても、足場を見ている人は、おそらくいないと思います。それに、足場は仮設なので、苦勞して組んでも1カ月ぐらいで撤去します。でも、建物という形に残るものをつくるために、足場は絶対に必要です。自分たちはその足場に命をかけて仕事をしているんです。だからこそ、足場の大切さや難しさを分かってもらえ、「ありがとう」という気持ちをいただくと、もっとがんばろうという気持ちになれます。

足場は仮設。
苦勞して足場を組んでも、1ヵ月ぐらいで撤去する。
でも、建物を作るために足場は絶対に必要。
そのことに誇りを感じている。建物を見上げる人はいるけど、
足場は見ない。でも、自分たちはその足場に命をかけている。



結婚したときに義父から、危険な足場の仕事は辞めろと言われ転職。でも妻から「足場の仕事をしていた時が一番いきいきしていた」と言われ、再び足場を仕事に。

20歳から2年間、日雇いで足場の仕事をしていました。結婚を機に義父から正社員の仕事を探そうと言われて辞めたのです。引っ越し業、工場、営業などいろいろな仕事をしましたが、やりがいを感じる事が出来ず、面白くありませんでした。そんな時、妻から「足場の仕事をしていた時が一番いきいきしていた」と言われ、その言葉に後押しされ再び、足場の世界へ。結婚して家族もいるので、会社側から請負でやったほうがいいと言われ、私の場合は最初から請負契約でした。入社約1年半後には、自分のチームをもつことができました。

ダイサンは足場業界のリーディングカンパニーとしてのこだわりがあり、常に新しいものを生み出し業界をけん引しています。以前の会社は、見た目への配慮もなく、金髪、ピアスなんて当たり前でした。業界のイメージをあげるには見た目はもちろん、マナーや態度も大切だと痛感しています。現場に着いたらお施主様にあいさつし、簡単な会話の中から情報を集めるよう意識しています。たとえば、犬を飼っている場合、散歩でどこをどう出入りするか、餌をどこにおくのかなど。ご高齢の方がいる場合は通路を広めにしよう、といった判断をします。同じように見えて日々違い、そのたびに新しいアイデアが生まれ成長させてもらえます。仲間の成長も喜びのひとつです。大変な仕事ですが、トータルすればおもしろい仕事だと思います。足場が注目されることはないでしょうが、お施主様の生活に配慮し、見た目の美しい“いい足場”を作り続けたいです。

3トンの部材を積み込んで、下ろして組立て、また解体現場で3トンを積み込む。体力に自信が無くなれば、図面を書いたり指示したり、という業務に変われる。

施工サービス本部 施工サービス部 チーフ 濱野 茂 58歳

請負で施工スタッフをしていましたが、目を負傷したため、後進を指導、教育する立場として正社員になりました。指導時に必ず伝えるのは、怪我をしないための安全への意識や配慮の大切さと、同じ現場はなく毎日変化があるという仕事のおもしろさです。さらに社内の研修だけでなく、大手ハウスメーカーからの依頼で新入社員研修や外国人実習生の現地での研修も担当させてもらっています。まさか、足場の仕事で海外に行くことになるとは思いませんでした。

施工の仕事は、体力的に厳しいのは事実です。3トンの部材をトラックに積み込み、現場で下ろして組立て、解体の現場で3トンの足場を積み込む。体力に自信がなくなればどうなるのか、という不安は常にあります。だからこそ、私のように現場以外の仕事をする者が道筋を見せてあげることで、将来への不安をなくせればと思います。実は、長男も足場の仕事がしたいと、ダイサンに入社し働いています。息子が同じ会社に入ることを、周りからはすごいことだと言ってもらえます。今の目標は、1年でも長くこの会社で働き続けることです。



近畿エリア 大阪北SC
一級ビケ足場施工士
上田 恭之 36歳



両親から「年齢があがると仕事ができなくなる」と。でも、チームのメンバーに指示を出せる立場になれば、何歳でも仕事はできる。

大阪SC 施工課 チーフ 高野 昇太 24歳

正社員で入社する時には両親から反対されませんでした。請負として独立する時には反対されました。というのも、年齢があがると体力仕事は厳しいし、収入が不安定なことも不安に思っていたようです。ただ、まわりには60歳近くになっても働いている方もいますし、現場仕事があれば、施工スタッフの指示出しや作図でサポートするなど、年齢に関係なく仕事を続けることができるんです。足場の職人と聞くと、なんとなくこわいイメージを持たれますが、明るくてよくしゃべる人が多いですよ。仕事が終わりSCに戻ってきても、つつい話しこんでしまいます。どのような現場でもチームみんなで協力できるような関係性を作り、むずかしい現場にもどんどん挑戦していきたいです。

年齢別施工スタッフ数
(実習生、アルバイト、見習を除く)



請負への転換者数推移



大病を患ってしまい、ほぼ1年間、入退院を繰り返した僕を、正社員として会社が面倒を見てくれている。自分を必要として期待してくれる会社に応えたい。

近畿エリア 大阪SC 営業課 チーフ 濱野 和也 34歳

もともと建設業界で働いていましたが、父のあとを追いかけてダイサンに入社。父のもとでサービスマンとして働きはじめ、別のチームで経験を重ねて1年後にチーフになりました。

現在は正社員として、新入社員のOJT研修の担当や後進の育成、施工現場の調査などを担当しています。施工スタッフから正社員に変わったのは、実は5年前に大病を患ってしまったからです。病気をかかえながら現場に出るのは厳しいけれど、何かの形で足場の仕事に関わりたくて会社に懇願。そして、現場を支えるスタッフとして採用していただきました。会社として、施工スタッフとして蓄積してきた経験や技術を、サービスの品質向上や人材育成に活かしてほしいと期待しているのだと思います。僕を必要とし期待してくれている会社に、期待以上のものを返したいと思います。

目標は、父が担当している施工スタッフの指導、教育というポジションに就くこと。ベトナムでの外国人実習生の研修にも同行させてもらえるなど、会社も僕の目標をサポートしてくれます。ダイサンだからこそ、こうしたい、こうなりたいというビジョンを持つことができました。

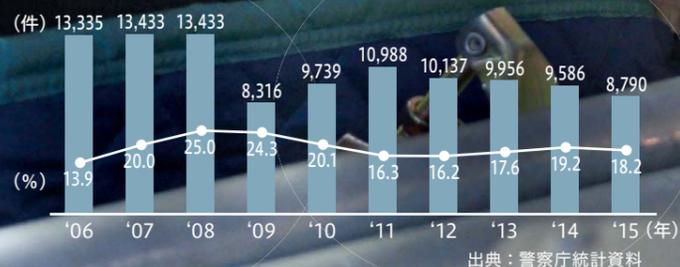


大手セキュリティー会社にとっては
工期の短い建設現場は利益にならない。
でもダイサンには、やる価値がある。

営業本部 営業部 営業推進課 大前 千里 29歳

資材盗難や不審者の侵入、リフォーム中の家宅侵入など、建設現場での犯罪が増加しています。当社は足場施工サービスで建設業界に関わっているため、その課題に取り組む使命があります。そして、工事期間中の防犯システム【HAPセキュリティー】の提案、販売を2016年4月からスタートしました。あるお客様に防犯カメラは不要だと断られたのですが、数カ月後に盗難被害にあわれたというケースも。防犯システムの必要性やニーズをリアルに感じました。当社が提供する防犯カメラは200万画素という解像度を誇り、拡大画像も鮮明に写ります。防犯だけでなく、職人の顔色チェックなどヘルスケアマネジメントにも活用できます。セキュリティーサービスにおいては後発ですが、お客様から「ダイサンがやるべき」と着実に評価をいただいています。「最高品質を当たり前」を徹底し、お客様の求める120%に近づくために努力します。

「工事場ねらい」窃盗認知件数と検挙率



最高品質を 当たり前前とする。

決意と誇り ③

圧倒的な施工サービス力、部材商品のバリエーションをはじめ、現場を知り尽くした営業力など、他を凌ぐ品質に自信を持っています。部材製造に関わるスタッフも、ビケ足場に誇りをもって高品質のものづくりを追求しています。昨今では、足場業界にとどまらず、建設業界全体のサービス力やポジションアップにも尽力。業界最大のネットワーク【ビケ会】以外への足場販売、現場用防犯システム【HAPセキュリティー】など、新しい販路の開拓と新サービスの展開を図っています。最高品質を当たり前にお届けするために、一人ひとりが会社を代表しているという意識をもって仕事に取り組んでいます。

当社は、製造・開発から施工サービスまでを自社で行う。試作品はSCに投入し、実際に使って商品改良を進められるのが強み。

営業本部 営業部 営業課 塚本 健一 45歳

以前は、ビケ会の企業に対してのみ足場の販売を行っていましたが、現在は新規クライアントの取引拡大に向け、営業活動をすすめています。売上も年々、堅調に推移し、お取引社数も増えています。

営業でお伺いすると、お客様から「ビケ足場のメーカーが来てくれた」と驚かれます。クサビ式の足場を日本で初めて普及してきたのが当社ですし、メーカーとして部材の製造も開発も自社で行い、部材の種類の多さも他を凌いでいるという評判が伝わっているようです。また、施工サービス部門を持っていることで、試作品を使ってもらい改良への意見を出してもらったり、逆に施工サービス部門からのニーズを商品化したりと、現場に即した商品開発力も当社の強みです。それらすべてがビケ足場の評判や魅力につながり、結果、営業に来てくれるのをお客様が待っていてくださっていたという喜ばしい状況を生み出していると思います。

他社と比べて価格が高いと言われることもありますが、それは品質の高さと施工ノウハウについての情報提供を行っているからです。たとえば販売先から「ハウスメーカーから法令への見解について聞かれたけれど、どう答えればいいか」といった質問にも対応。ハウスメーカーとのパイプが強く、メーカーへの対応には自信を持っています。

当社で扱うのは、細かい部材や特殊部材もすべて合わせると、おそらく300種類以上。営業を通じて、ビケ足場、ビケ会という自社サービスの高い信頼度を、あらためて実感できる日々です。



決意と誇り ③

施工スタッフが作業しやすく、植栽の枝を折らないスペース確保などを近隣にお願いしたり。すると施工スタッフが「片山くんがそこまで配慮してくれたから、俺らも頑張る」と。

近畿エリア 大阪SC 営業課 チーフ 片山 雄介 31歳
お客様の言うことに「はい、わかりました」と聞くばかりでは利益につながらないことも。主張しなければならないことは言うようにしています。たとえば、トラックの駐車位置、植栽を傷つけないための移動、乗用車の移動、事故やミスにつながる障害物への対処など、最高品質のサービスに関わることは強くお願いします。施工スタッフが作業しやすいように営業としてできることをすれば、難しい現場でもベストを尽くしてくれます。



自分が作ったものが家を建てるには必ず必要だと
思うとやり甲斐を感じる。

営業部で販売する部材や、SCで使用する足場部材の製造を担当しています。プレス、溶接、組立てなどの工程を経て部材ができあがる、まさにものづくりの楽しさを実感できるのです。僕は決められたとおりの作業をするのではなく、その足場がどこで使われるのかを意識して作業にあたるようにしています。この仕事に就いてから、建築中の家を見かけると自然と足場に目がいきますね。ピケ足場だと、なおさら自分の作ったものが使われることに喜びを感じます。手順を守る、周囲への安全の配慮など、当たり前のことをきちんと行い、効率的に品質の高い部材を作っていきたいです。



製造部
生産管理課 生産係
古澤 翔太 25歳

施工も人、商品を売るのも人。モノとしてのブランド力もあるが、それ以上に、会社を支える「人こそがブランド」だと思う。

京滋東海エリア 副エリア長
城島 寛 46歳



僕がこれまで続けてこれたのは、いい現場を提供でき、お客様から評価されお施主様から感謝の言葉をいただいたりする喜びがあるからです。たかが足場と思われるかもしれませんが、要望レベルの高い大手ハウスメーカーが当社に依頼をしてくださるのは、高い品質を提供し続けてきたことを評価していただいたからだと自負しています。

足場は人が作るもので、ただ商品やサービスを提供して終わりではないのです。人が施工し、人が商品を売る。ピケ足場というブランド力はもちろんありますが、それ以上に会社を支える人がブランドであり、会社や足場への高い評価を作りだしています。

ただ現状に満足せず、現場の品質向上とともに若手社員の育成にも注力したいと思います。人をよく見て、話を聞いて、良い面・悪い面を見て、長所を伸ばすようサポート。何より、現場に出向いて得られるもの、失敗やミスの反省点を糧としてほしいですね。

これまで、様々な現場を経験してきました。駐車スペースがなく100m離れた場所から部材を運んだり、マンションなどの大規模な現場もありました。私は現場に出向くのが一番と考えています。現場での情報や施工スタッフの状態をみることで色々な確認が出来るからです。そして、いい商品、つまりいい足場を提供するには、やはり人が必要です。スタッフの意見を吸い上げ、会社に提案し、働きやすい環境を整えていきたいです。

決意と誇り④ 未踏の市場に挑む。

新しい足場文化と安全文化の創造、建設業界の3Kイメージの脱却、そして業界が抱える人材不足解消。すべては“ヒト”を中心とした当社のサービスを起点として、建設業界の未来と当社の発展に挑戦します。

当社は設立40年を超え、節目となる50周年、さらにその先も永続するために企業努力を続けております。「日本一の施工サービス会社になる」を経営方針にかけ、新しい足場文化、そして新しい安全文化を提供してまいります。そのためにも、建設業界がかかえる課題に、業界の一端を担う企業として積極的に取り組んでいます。建設業界は3Kというネガティブイメージが紐づけられますが、建設業界の一端を担う当社が率先して新3K(きれい、きもちいい、かっこいい)へとイメージ転換をはかります。そのひとつ、【部材ピカピカキャンペーン】は国内5か所のビケ足場部材専用のメンテナンス工場で使用部材の整備を行い、常にきれいな足場部材の使用を徹底しています。足場を利用されるお客様はもちろんのこと、お施主様、近隣住民にとっても美しい足場のほうがいいはず。仮設であっても、建物を建てるバックヤードの存在であっても、人の目に触れるものだからこそピカピカと美しいものを提供したいという、感動を伝える取り組みです。

当社のサービスは、すべて人が行うものです。業界のリーダーとして成長するには、“人こそ財なり”、つまり大切な人財がいきいきと働ける環境や風土を整えることがベースで、そのために様々な施策を実施しています。仕事に対する誇りを持つとともに意識改革を目的に、【ありがとういただきます作戦】は、お施主様やお客様からいただいたたくさんの「ありがとう」を共有し、積み重ねることで

仕事への誇りとやりがいにつながります。また、ささいなことでもスタッフから意見や改善点を提案できる風土を整備。出てくる意見は否定せず、取り上げて実行することで、トップダウンではなく、自らで感じ行動することにつながっています。

次世代に向けた教育、育成、ノウハウ継承も行っています。新入社員には3年間の導入・フォロー研修を実施し、3～4年で職長を経験。それ以降もキャリア別に3～6カ月に1度のペースで教育研修を実施するなど、人材育成にコストと労力をかけています。施工スタッフのスキルアップと目標の明確化に向け6段階の施工スタッフ資格制度を導入。また、足場施工への専門知識や技術の裏付けとして厚生労働省認定の【ビケ足場施工】検定を導入しています。

高齢化や人口減少などの背景をうけ、建設業界、特に新築市場は下降をたどり、リフォーム市場についても急激な市場拡大はありえないと考えています。その中でも、当社は大手企業の売り上げが60%以上を誇り、安定した品質やサービス力を高く評価していただいています。それを武器に、今後は大型物件、土木や建築の分野にもサービスを拡充させたいと考えています。また、関東全域や東海など都市部での事業所展開など、まだまだすべきことはあります。さらに、足場関連事業として、建設現場での防犯システム、複数の現場を担当する現場監督の遠隔操作のサポートシステムなど、利便性やハイレベルな技術、そして

安全・安心につながる新事業も積極的に展開していきます。ニーズやチャンスを考慮しながら国内だけでなく世界に目を向け、まずはアジアでの部材販売などで新しい市場を切り開ければとも考えています。

積極的なサービス展開と並行して、安全・安心、そして労働環境の改善を最重要課題として今後も強化していきます。すでに業界で唯一、手すり先行工法【ビケ足場BX工法®】の標準化、従来の胴ベルト型からビケハーネス型安全帯へ完全切り替え、酷暑時の作業快適性を考えた空調服の導入を実施しています。また、多くのご依頼をいただいているにも関わらず、マンパワー不足のためにご依頼をお受けできないという状況もございます。より多くのお客様に、質の高いサービスを提供できるよう、人的資源を増やすことが先決。ひいては、それが当社の成長につながると考え、採用・教育・研修を行うスタッフを増員し、人材開発部を創設することにしました。

社会インフラを支える足場業界のリーディングカンパニーとして、建設業界の未来のために、これからもあくなき挑戦を続けてまいります。

代表取締役社長

藤田 武敏



社会貢献活動のひとつとして、株式会社ベースボールコミュニケーション、FC大阪(JFLリーグ)とスポンサー契約を締結しています。私たちの仕事は、チームプレイや仲間とのコンタクト、礼儀という点でスポーツに通じるところが大いにあります。また、2団体とも、スポーツ活動と共に通信制高校を運営し、若い人材を熱心にサポートしています。これは新卒の高等学校卒業者を積極的に採用し、足場施工の仕事を通じ社会に役立つ「ヒト」を育てる当社の考え方と共有できるものであり、今後も相互での取り組みを進めてまいります。

企業理念

- 一、私達は、快適な住環境づくりに新しい足場文化と安全文化を創造します。
- 一、私達は顧客の満足と地域社会の調和を通じ、社会の発展に貢献する業界のリーディングカンパニーを目指します。
- 一、私達はたえず自己研鑽に励み、技術技能を重視し、自信と責任を持って組織的に職務を全うします。
- 一、私達は仕事の達成感を喜びと感じる社風を作ります。

経営方針

ヒトが育つ組織づくりを推進し、差別化戦略を徹底して、日本一の施工サービス会社になる！

会社概要 株式会社ダイサン

設立 / 1975年4月
 本社所在地 / 大阪市中央区南本町2丁目6番12号
 サンマリオンNBFタワー3階
 電話番号 / 06-6243-8002(代)
 従業員数 / 370名(129名)(2017年4月20日現在)
 臨時雇用者の人員を()外数で記載しております。
 資本金 / 5億6,676万円(2017年4月20日現在)
 事業内容 / クサビ式足場「ビケ足場」の施工サービス
 建築金物・仮設機材の製造・販売
 外装・住設機器の販売・施工サービス
 認証規格 / ISO9001(2000年7月認証取得)
 加入団体 / 社団法人仮設工業会正会員 /
 全国仮設安全事業協同組合組合員
 取引市場 / 株式会社東京証券取引所市場第二部(証券コード:4750)
 建築業許可 / 国土交通大臣(般-27)第21242号
 建築工事業とび・土工事業
 取引銀行 / 三井住友銀行/三菱東京UFJ銀行/りそな銀行