

Q1 主力であるスペースサービス事業の 仮設ユニットハウスのレンタルが 順調に推移していますね。

建設業界は、地方自治体を中心とした段階的な公共工事の削減が継続し、市場全体としては低調に推移しています。一方で、工場建設や都市部のマンション建設などの民間設備投資は依然として活発であり、当社の主要な取引先である大手ゼネコンの建設受注は好調に推移しました。これを受けて、ユニットハウスのレンタル受注も昨年度に引き続き好調に推移しました。特に、電子・機械・自動車産業などの工場建設に伴う大型の受注物件も多くみられました。

今後も建設市場全体の大きな拡大は期待できませんが、建設廃材発生量が少なく、施工が安全である点などから、ユニットハウスの評価は年々高まっています。「安全」と「効率化」をキーワードとした製品開発を進めるとともに、営業活動を積極的に展開します。

Q2 ユニットハウスの展示販売を行う スペースナビ事業は、 どのような事業なのでしょう。

当社が次のステージへ飛躍するための中核として位置づけている事業です。一般事業者や一般消費者に対して、ユニットハウスを仮設建築物としてレンタルする

のではなく、本建築物として販売しています。

具体的には、展示販売場へお客様に来店していただき、実際の展示物を見てご購入していただくという販売手法をとっています。お客様は建設設備業や運送業、小売業など多岐の業種にわたります。特に、主力製品である【Quo(クオ)】は、事業拡大や建て替えに伴うオフィス建築にご利用いただいています。施工スピードの速さや、増減築・移設可能な点などが、お客様のビジネスチャンスに柔軟に対応できるためです。また、従来のコンテナのようなイメージを払拭しており、デザイン面でも評価をいただいています。

今後は、製品のラインナップをさらに充実させ、ホームページや訪問営業など積極的な集客を展開し、販路拡大に努めます。



スペースナビ柏中央店のショールーム

Q3 第39期の取り組みについて お聞かせください。

現在の主力事業である仮設ユニットハウスのレンタルにおいてシェア拡大に引き続き注力するとともに、これまで当社の主な取引先であった建設市場全体の先行きは不透明感が増していることから、ユニットハウスの新たな需要先の開拓が取り組むべき重要課題であると認識しています。具体的には、本建築物物件の受注に経営資源を集中し、収益向上と事業の拡大成長を図っていきます。

また、第39期の全社スローガンに「スマイルフロンテア」を掲げています。お客様と社員の笑顔のために全社一丸となり、数々の困難を乗り越えていこう、というものです。お客様や社員はもちろん、ステークホルダーの皆様との間に生まれる「笑顔」は三協フロンテアの財産であり、共に未来を創る原動力です。初心に戻り、ステークホルダーの満足のために「何をなすべきなのか」を考え抜く一年でありたいと思います。

Q4 株主の皆様へ 一言お願いします。

「組織は、その時々为社会システムに必要とされるものでなければならない。」これは私の信念です。変化のスピードが加速する社会、そして地球温暖化問題が危機的状況にある社会の中で、動く建築物であるユニッ

トハウスのもつ柔軟な対応力や再利用可能な特徴を、仮設の分野だけでなく本建築の分野にも活かしていく余地は大いにあると考えています。

三協フロンテアには、建築物のリユースによる資源循環型社会の実現に共感した多くの社員が集まり、環境技術のさらなる向上とお客様の満足のために真摯に取り組んでいます。この取り組みが組織として大きな力を発揮し、資源循環型社会の構築につながっていく。そんな誇りを社員一人ひとりが抱き、社会に貢献できる企業を目指しています。

お客様から愛され、社会から信頼され、社員が誇りをもてる企業であるために。これまで蓄積してきた技術とノウハウをさらに進化・発展させ、社会に貢献できる存在意義のある企業を目指します。株主の皆様におかれましては、引き続き、ご支援・ご協力を賜りますようお願い申し上げます。

