設備、環境に創造的エンジニアリング
人にやさしい快適な環境をクリエイト

知的資産経営報告書
2018

株式会社アステック

INDEX

01.代表者よりご挨拶 ・・・・・・・・ 03

02.経営理念/方針/目標 ・・・・・・・・ 04

03.会社事業概要 ・・・・・・・・ 05

04.沿革/蓄積された知的資産 ・・・・・・・・ 07

05.事業価値創造プロセス（過去～現在） ・・・・・・・・ 09

06.お伝えしたい弊社の「強み」 ・・・・・・・・ 11

-1 お客様第一主義 ・・・・・・・・ 12

-2 技術ノウハウの蓄積 ・・・・・・・・ 18

-3 高品質を維持する体制・仕組み ・・・・・・・・ 25

-4 お客様提供価値 ・・・・・・・・ 33

07.経営環境と経営課題 ・・・・・・・・ 34

08.事業価値創造プロセス（現在～未来） ・・・・・・・・ 35

09.将来展望とアクションプラン ・・・・・・・・ 37

10.会社概要

-1 会社基本情報 ・・・・・・・・ 40

-2 組織図（体制図） ・・・・・・・・ 41

11.お問合せ先 ・・・・・・・・ 42

01.代表者よりご挨拶

株式会社アステックの仕事は「モノ」を売る仕事ではございません。建築設備の施工や修理、メンテナンスを業務としています。言い方を変えれば私たちの商品は、これらのサービスを提供する従業員や協力業者の皆様、すなわち「人」とも言えると考えます。数字では表れない私たちの仕事や歴史を形にするべく、この度知的資産経営報告書を作成することを決めました。お客様やこれから当社で働きたい方、金融機関様などがアステックをさらに詳しくご理解いただけるツールとなれば幸いです。

アステックは昭和４３年、現会長の佐藤清章が創業してからまもなく５０年の月日が経とうとしております。創業当時から「お客様満足」を理念に持ち、お客様の快適な空間の創造のために走り続けてまいりました。お客様にご満足いただき、その報酬をいただくことによって社員が幸せになる、「お客様満足と社員の幸せ」を経営理念とし、今でも皆様のおかげ様をもちまして発展を続けることが出来ております。

会社も自分も、全ては生かされているものと考えております。アステックはこれまで関わっていただいた全ての皆様に生かされてきました。いつも支えてくださる全ての皆様に心よりの感謝を申し上げますとともに、これからも従業員一同、お客様の快適な環境づくりのため誠心誠意邁進してまいります。皆様の引き続きのご指導のほど宜しくお願い致します。

２０１８年　３月
株式会社アステック
代表取締役社長　佐藤公則

代表取締役社長
佐藤　公則

02.経営理念/方針/目標

■経営理念

「お客様満足と社員の幸せ」

■お客様第一主義

① 品質方針

・お客様満足のために、より高い品質の製品をお客様に提供する

・お客様が安心して活動（生活）出来るように24時間受け付け対応する

・継続的な改善活動により、品質向上を図る

② 経営目標

我社の事業は空調・衛生・電気・消防設備工事及びそれに伴う点検、修理作業を柱とする企業です。

常にお客様第一に徹し、お客様のニーズ、またはそれ以上の感動をお届けすることで報酬を頂き、その結果社員の幸せを叶えることを目的とします。

世の中すべてのものは必要とされることで生かされています。

お客様から強く必要とされることで我社は生かされます。

皆様の求めるものは時代とともに変化します。ですから我社も過去にとらわれず今とこれからを重視し、これからのお客様に対応できる企業へと変化をしなければなりません。そのために全社員がお互いを尊重しあい、知恵を出し合い、社員一人一人の力を集結してお客様満足の向上を実現させる企業になります。

03.会社事業概要

■住み良い環境づくりを行う会社

株式会社アステックは、お客様にとって「安心、安全、快適な空間を創造する」総合設備会社です。埼玉県、首都圏を中心に営業活動を行っています。

■工事部門

埼玉県、さいたま市などの諸官庁、大手建築会社からの大型建築設備工事を行っています。

工事部門の主な業務内容は、

① 空調調和・冷暖房・恒温恒湿・換気・給排水・設備の設計・管理
並びに工事請負

② 空気調和機器、冷暖房機器の販売及び保守

③ 電気設備、照明設備等の電気工作物設計・施工及び保守

④ 消火栓設置、泡消火設備等の設計・施工及び保守

■サービス部門

個人、法人からの建築設備の点検・修理などの保守業務をおこなっています。

サービス部門の業務内容は、以下の建築設備の点検・修理です。

① 空気調和機器

② 冷暖房機器

③ 電気設備、照明設備

03.会社事業概要

■住み良い環境づくりを行う会社（続き）

株式会社アステックは、創業当時から「人にやさしい環境づくり」を事業の柱として営業をしています。

■佐藤設備工業

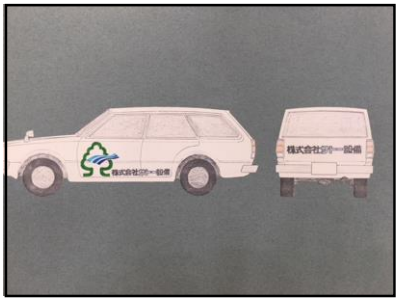
昭和43年5月の創業は佐藤設備工業として事業を始めました。

■創業当初のロゴマーク

会長が会社創業時に作成したロゴマークです。

緑の木にさわやかな風が吹いている状況をマークにすることで、創業当時から「人にやさしい快適な環境づくり」をイメージしていました。

車にもロゴマークを付けて「人にやさしい環境づくり」をアピールしていました。



■株式会社サトー設備

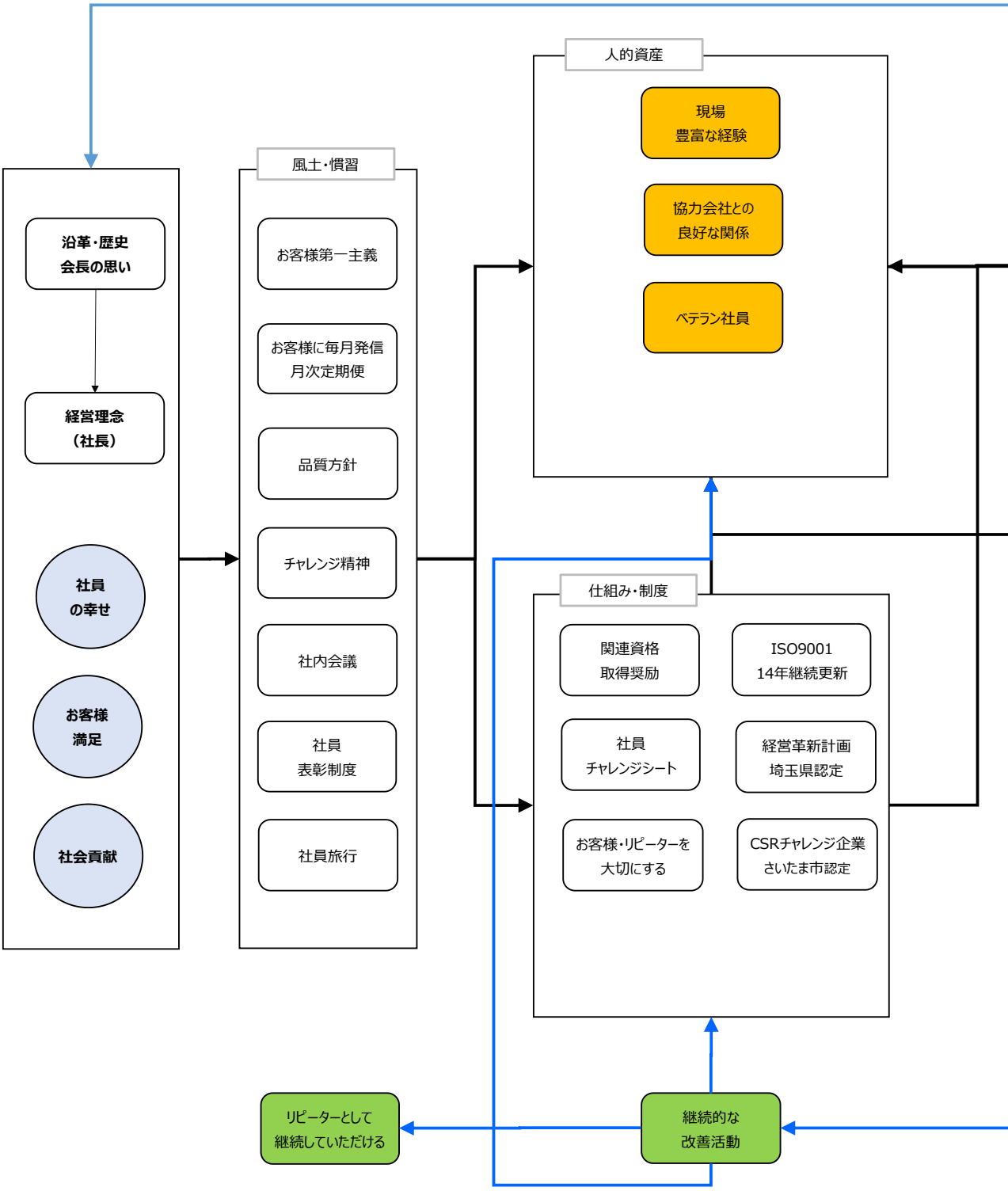
昭和45年7月に商号変更しました。下図表は、その時に会社をイメージしたもので、ココにも「あなたのお室を快適に」、「住みよい環境づくり」などの仕事への思いを表していました。

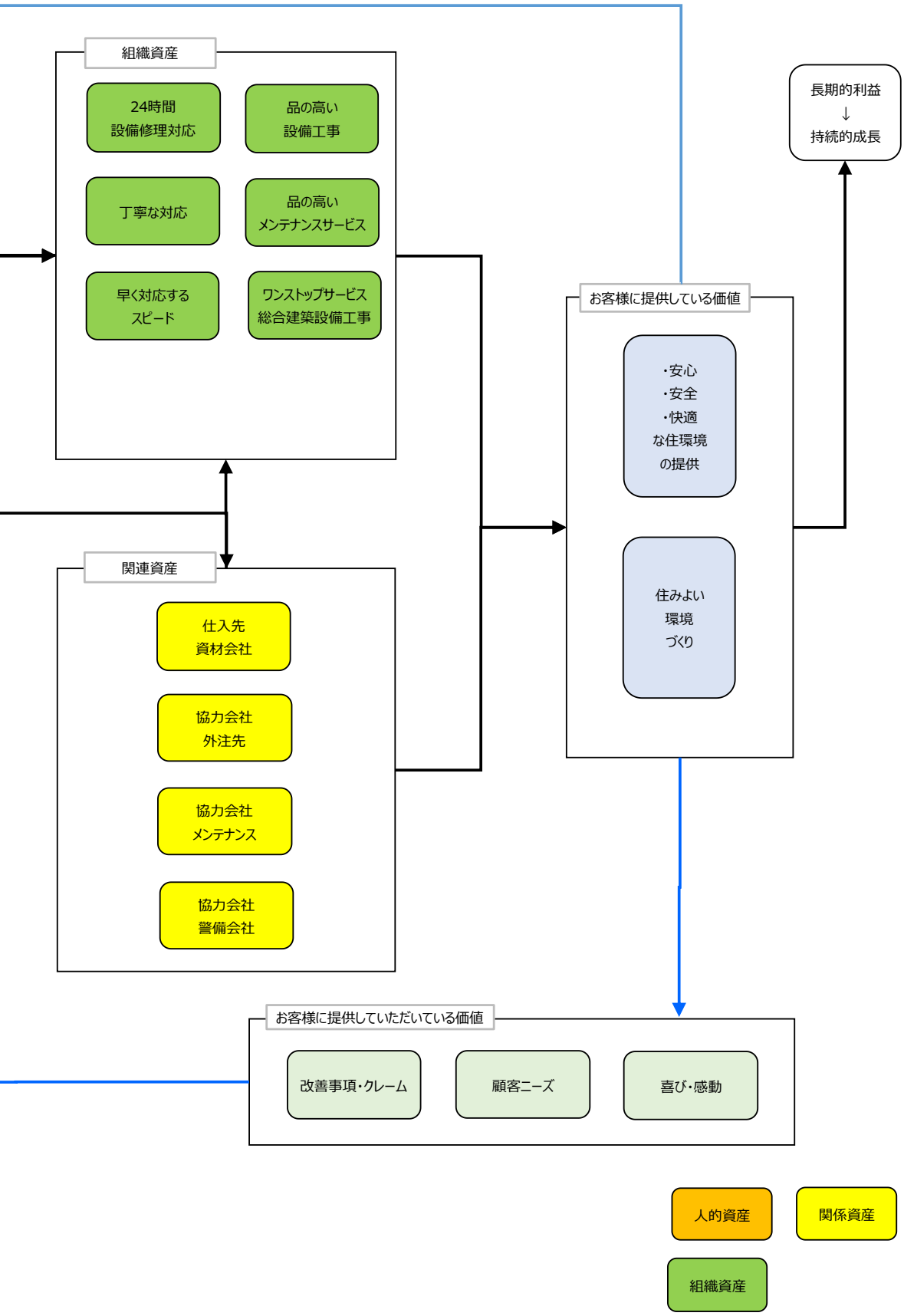
04.沿革/蓄積された知的資産

	年月	内容	外部環境/経済
創業期	昭和43年5月	創業　佐藤設備工業　事業開始	空調設備は昭和30年代に入ってから徐々に導入されておりメンテナンス会社はあまりない
	昭和45年7月	商号変更　株式会社サトー設備　と変更	映画館、パチンコ店、パーマ屋などが主なメンテナンス先
	昭和47年	昭和鉄工株式会社の指定修理店	経済高度成長期、企業の設備投資熱は高い
	昭和48年9月	増資　資本金	安定成長期に移行する
	昭和51年11月	増資　資本金	
成長期	昭和56年	埼玉県の公募受託（浦和高校）	
	昭和58年9月	岩井営業所（茨城県）開設	
	昭和59年	セブンイレブン、デニーズからの契約受託が増える	
	昭和60年10月	熊谷営業所開設	バブル景気始まる
	昭和60年12月	増資　資本金	
	昭和61年9月	岩井営業所が支店に昇格　大宮営業所開設	
	昭和63年	初期の携帯電話を購入	
	平成元年7月	増資　資本金3,000万円	
	平成2年6月	新社屋（さいたま市桜区道場）に完成移転	低成長期始まる
	平成2年6月	商号変更　株式会社アステックと変更	
	平成3年8月	岩井支店独立	
	平成6年4月	埼玉県南水道企業公認業者に指定	
	平成7年10月	経営計画発表会の実施	
	平成8年4月	下水工事の営業に女性を採用	
	平成11年6月	増資　資本金	
	平成13年12月	ISO9001取得	
	平成15年4月	さいたま市の排水設備等工事施工業者に指定	
転換期	平成20年	現社長へ事業承継	
	平成23年７月	フロンの漏えい点検準備始める	
	平成26年3月	ホームページの全面リニューアル	
	平成28年11月	さいたま市のＣＳＲチャレンジ企業に認定	■建築設備への社会的要請： 省資源・省エネルギー、快適性・利便性の追求、地球環境保全、耐震性の向上、高齢化社会に対応したバリアフリー、ユニバーサルデザインの普及などがある。 ■建設設備業界の役割： 専門的立場で設備機能に対処し、多様なニーズに応えて品質を全うすることである。 引き渡し後のアフターサービス、設備の品質保証および事故トラブル発生時の緊急対応なども重要である。
	平成29年5月	おもてなし規格認証（経済産業省）	
	平成29年6月	経営力向上計画認定（国土交通省）	
	平成29年9月	経営革新計画承認（埼玉県）	
	平成30年1月	公益社団法人埼玉中央青年会議所　理事長就任（佐藤社長）	

変化のポイント	蓄積された知的資産（強み・魅力）
建設設備の寿命は15年前後であり、徐々に修理が出始めた時期、創業は工アコン修理中心に始める	空調機器のメンテナンス技術・ノウハウ （先見性）
休日も空調機器メンテナンス技術習得のため他社で働く	空調機器のメンテナンス技術・ノウハウの蓄積、 株式会社化による信用力アップ
売上が伸びる（初めて1事業者から1百万円の小切手を受領）	公衆電話を使ってのメンテナンス24時間体制構築
創業当初より、経営計画書を作成していた	経営理念、経営目的、年度基本方針など社内共有
ボイラーの指定修理店になり、関東エリアでの売上増	市場拡大（ボイラー市場）
埼玉県の公募に初参加、結果赤字で終了したがしっかりと工事を終了させたこともあり、以降のネットワークが拡大した	販路開拓（埼玉県）
	市場開拓（茨城県）
昭和53年から開始されていた埼玉県を中心にしたコンビニ、ファーストフード（セブンイレブン、デニーズ）からの契約受託が増加した。現在保守契約のヨーク―マートはこの流れを受けたものになってます。	販路開拓（コンビニ、ファーストフード）
	市場開拓（熊谷）
携帯電話（ハンディタイプ）を購入	緊急メンテナンス24時間体制の確立
メンテナンス最優先を方針に警備会社と連携	24時間体制の強化
社名の変更 アメニティ/スペース/トータル/エンジニアリング/コーディネーション	お客様にとって、安心、安全、快適な空間を創造する「総合設備業者」へのシフト
	県の公認指定業者になることで信用力アップ
経営理念、経営目標、年度計画など取りまとめた経営計画書の発表会を始めた。以降、継続して従業員及び金融機関の関連者に対して発表会を行っている。	経営理念、経営目標、年度計画などの共有化
女性目線での建設設備工事の実施	女性の立場からの建設設備工事の向上、女性の採用に積極的であった（先見性があった）
一貫した製品・サービスの提供を目的にISOを導入した。	顧客に品質の良いものやサービスを提供することで、顧客満足度を向上させる
平成27年4月1日から改正され「フロンに関する法律（フロン類の使用の合理化及び管理の適正化に関する法律）」が、事前に関連従業員全員が漏えい検査資格を取得し対応している。	地球環境保全への対応を速やかに実施
ホームページを全面リニューアルしました。今回のリニューアルでは、見やすさ、探しやすさの向上のため、全体デザインの見直したのに加え、スマートフォン対応ページを拡充するとともに、事業概要情報の拡充なども行う。	会社の事業概要など見やすく、探しやすくなった。
自らの事業活動の維持・拡大を図りつつ、社会的健全性を両立させる企業経営（CSR：企業の社会的責任）の推進	地域での活動を行うことで、地域に浸透 （社会的責任を果たす）
サービスの品質と地域経済の活性化の推進のために認証を得ている	①顧客満足、②従業員満足、③地域社会の満足を高めるためよりよいサービスの提供 （品質の向上）
人材育成、コスト管理等のマネジメントの向上など自社の経営力向上のための計画書の認定	①教育訓練の充実、②社内業務の効率化、③女性や高齢者の活躍推進の実施 （人材育成）
経営革新に取り組む計画の承認	「若手従業員の採用と育成」と「効率的な営業業務活動」のために、業務プロセスの見直しと統合システム化による経営の向上を実施 （営業力強化とコストダウンの徹底）
	地域貢献と異業種交流の強化

05.事業価値創造プロセス（過去～現在）




組織資産
24時間
設備修理対応
品の高い
設備工事
丁寧な対応
品の高い
メンテナンスサービス
早く対応する
スピード
ワンストップサービス
総合建築設備工事
関連資産
仕入先
資材会社
協力会社
外注先
協力会社
メンテナンス
協力会社
警備会社
お客様に提供している価値
・安心
・安全
・快適
な住環境
の提供
住みよい
環境
づくり
長期的利益
↓
持続的成長
お客様に提供していただいている価値
改善事項・クレーム
顧客ニーズ
喜び・感動
人的資産
関係資産
組織資産

06.お伝えしたい弊社の「強み」

1 お客様第一主義

① 緊急時メンテナンス24時間体制
② 親切な見積対応：事前のフォローアップ
③ 初期動作が早い
④ 既存のお客様に対しての月次定期便

2 技術ノウハウの蓄積

① 経験と知識が作り上げた質の高い工事
② 総合建築設備工事の幅広い業務に一括で対応
③ 設備機械の生涯トータルメンテナンスコストを削減
④ 提案見積り/改善見積り
⑤ 豊富な取引実績

3 高品質を維持する体制、仕組み

① 協力企業のネットワーク
② 受賞歴・認証
③ ISO9001による業務品質管理
④ 資格取得推奨、奨励金制度
⑤ 定期的にある全社員参加の会社行事

4 お客様提供価値

住みよい環境づくり

適正価格	高い品質	納期厳守	緊急対応	安心・安全 快適な空間

06.お伝えしたい弊社の「強み」

1　お客様第一主義

① 緊急時メンテナンス24時間体制

（サービス部）

■背景・実際に行っていること

２４時間体制で製品を製作している工場において、非常に特殊な設備機器が導入されており、不安定な動作が続くとのご相談を受けていました。深夜でも緊急連絡が入ることがしばしばあり、約２年もの間、弊社のサービス部でしっかりと対応を続けた結果、ようやく安定した稼働ができるまで改善することができました。この２４時間対応がお客様から認められ、その他のメンテナンス契約もいただけるようになり、現在でも信頼されたお付き合いをいただいております。

■対応

夜中のメンテナンス対応については、担当者もしくは部長に連絡が入り、できるだけ速やかに現場に駆け付け修理等の対応をしています。

■お客様提供価値

機械設備等の緊急修理対応は、夜中でも現場に行き対応をいたします。

（工事部）

■背景・実際に行っていること

改修工事等イレギュラーですぐに対応しなければいけない現場に対してスピード感を持って対応します。

■対応

工期が短い現場の担当を決めて、いつでも動ける体制を引き、いつでも動ける担当者がいます。

■お客様提供価値

いつでもスピード感を持って、小回りの利いた対応ができます。

06.お伝えしたい弊社の「強み」

1　お客様第一主義

① 緊急時メンテナンス24時間体制（続き）

（創業時から取り組んでいます）

■背景・実際に行っていること

設備修繕は緊急性を要するものが多いため、お客様との連絡を取るために創業時の当初から、車の移動時、夜間を含め24時間対応をしています。

■対応

設立当初（昭和43年）は、電話を設置できませんでした。そのため会長が電話を掛けるときは、近くのタバコ屋さんの公衆電話でかけ、受けるのは、与野駅近くにいた会長の姉に受けてもらっていました。姉のところへは1日3回朝、昼、夕と電話を入れ設備修理の問い合わせ等の連絡があったかを確認していました。

昭和62年、日本初の携帯電話（ハンディタイプ）を購入して設備修理の対応をしました。

その後、平成2年には警備会社と連携することで緊急設備の修繕の対応を行っています。

■お客様提供価値

設備修繕は最優先として対応しています。

ウィキペディアより

年代流行のHPより

06.お伝えしたい弊社の「強み」

1　お客様第一主義

② 親切な見積対応：事前のフォローアップ

■背景・実際に行っていること

問合せにより、十分に経験を積んだスタッフが現地調査を行います。ご相談事項だけでなく機械などの能力計算、室外機、配管、足場、基礎工事など経験を積んだスタッフだからできるご提案、また納期、予算などをお聞きし、総合的に安心していただける見積書を作成します。

■対応

空調改修工事の場合：

アステックは、見積の時に次のことも欠かさずに確認し、お客様の立場でご提案いたします。

・能力過大の場合など電気代がかかります。能力過小の場合は冷房が効かないなど適切な環境を維持できないことがよくあります。

・空調機交換の場合、空調機の大きさの違いにより取り付け部に穴が開きます。開口部の養生も適切に対応します。

・室外機置き場での基礎の打ち直し忘れもありません。

・配管は事前に従来のものを使えるかどうかを判断し、使用できる場合は従来のものを使います。コストが下がり工期も短縮できます。冷媒により変わってきます。変えないと配管の老朽化が早く進みます。その場合はご提案いたします。

・配管など壁に沿わせた工事を行う場合、よくある足場の見積もり忘れによる追加見積もりはありません。

配管工事の場合：

お客様の営業に支障が無いように、かつ工期を短縮したいなどの要望には、営業期間に別系統で配管ルートをつくり、店舗が休みの日に配管の付け替えを行うなどお客様の要求に応じて工事を行います。

■お客様提供価値

要望、予算、納期、提案など納得していただいた後の契約となります。

06.お伝えしたい弊社の「強み」

1　お客様第一主義

③ 初期動作が早い

■背景・実際に行っていること

飲食店やアミューズメント施設などは、場所の快適な空間づくりが必要になります。快適な空間づくりのためにも、設備機器の修理等を行うための初期動作は早く対応します。

快適な空間を維持するために、設備機器を長時間、無理に稼働させることは機器にとって大きく重大な故障にもつながりかねません。このため、メンテナンスの初期動作はできるだけ早く対応するように心がけています。

■対応

日中のメンテナンスに関しての連絡は会社に入り、現場に近く動ける担当者が駆けつけます。

夜中のメンテナンス対応については、担当者もしくは部長に連絡が入り、できるだけ早く現場に駆け付け修理等の対応をしています。

■お客様提供価値

快適な空間づくりを維持します。

06.お伝えしたい弊社の「強み」

1　お客様第一主義

④ 既存のお客様に対しての月次定期便

■背景・実際に行っていること

会長は平成23年11月から、ご縁のあるお客様に定期的に毎月１回、「会社経営」、「過去の失敗談」、「人生での気づき」、などのコラムを書き「月次定期便」として送付しています。時々コラムに対して感想をくれるお客様もいます。

「月次定期便」には、24時間対応の連絡先、緊急時連絡先、当社の対応についての連絡先（TELとFAX）は、必ず記載しています。緊急連絡先は社長となっており、社長の交代後は現社長に変更して対応しています。

■対応

「月次定期便」の抜粋を紹介します。

■お客様提供価値

お客様への「感謝」を毎月届けています。また、設備の修理など緊急時の連絡先も必ず記載し、お客様への対応をいつも考え、「お客様第一主義」に徹しています。

（「月次定期便」の抜粋を紹介させていただきます）

■小学生の時の苦労話

「やっと、家族四人で」から

小学校一年生の時、父の死により母と子供たち（二人の姉がいた）はばらばらになりました。それぞれが六年間の苦労の後、一家四人が一つ家に住めるようになりました。

私は、若いときの苦労によって練磨され、人情の機微を知り、人生の実施を学ぶことができ、決して不運ではないと思っています。

■創業の覚悟

「スタート」から

勤める会社、勤める会社がつぎつぎ全部倒産し、その数六回になりました。今まで倒産した会社で学んだのは、「飲む、打つ、買う」をしてはいけないということでした。とにかく当時の私の頭にいつもあったことは「倒産させてはいけない」でした。

あのころ常に私の胸の中に秘めていた言葉があります。それは、ガンジーの言葉。

「明日死ぬかのように、生きろ」でした。

06.お伝えしたい弊社の「強み」

1　お客様第一主義

④ 既存のお客様に対しての月次定期便（続き）

（「月次定期便」の抜粋を紹介させていただきます）

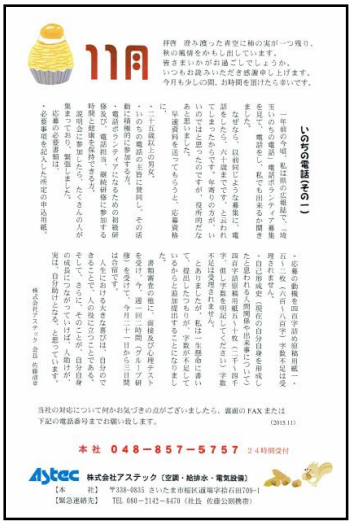
■恩返し

「浅草寺の雷門」から

門の中心にある、大提灯の正面に「雷門」、下に「松下電器」、裏側に「「風雷神門」、平成二十五年十一月吉日、下に「松下電器産業㈱松下幸之助」とある。身体の弱かった松下幸之助氏が、浅草寺に参拝し、病気が治った。その後恩返しのため、再建したのだそうだ。

母から恩を受けたとき、必ず恩返しをしなさい、と教わりました。

過日の三社祭のテレビで、あの大提灯が上げられ、その下を神輿が通ったとき、あらためて松下幸之助の「恩返し」のイキなことを、しみじみ感じた。


11月

拝啓　渡り渡った青空に柿の実が一つ残り、秋の風情をかもし出しています。
寄さまいかがお過ごしでしょうか。
いつもお読みいただき感謝申し上げます。
今月も少しの間、お時間を頂けたらまいです。

こころの健康（中小）

一年前の今頃、私は前の仕事場で、毎日、電話をし、私でも出来るか聞きました。

なぜなら、以前仕事をした事場に、電話をしたら、六十歳までです、と云われてしまったからです。年寄りの方が、いいのではと思ったのですが、役所的だなと、感じました。

二十五歳以上の男女、いのちの電話の主旨に賛同し、その活動に積極的に参加する方、

・電話カウンセリングにするための初級研修と現場実践研修を受講する方、

・現場企画に参加したら、たくさんの人が集まっており、驚いました。

・必要事項を記入した所定の申込用紙、

・応募の動機を四百字詰め原稿用紙一、百一枚（六百十八百字）字数不足は受付しません。

・自己紹介（現在の自分自身を現実と思われる人間関係や仕事について）四百字詰原稿用紙十一枚（二千一四千字）、但し字数を明記してください）字数不足は受付しません。

・あり得ましたら、私は一生懸命に書いて提出したつもりが、字数が足りないなんたら、原稿を出すことになりました。

書類審査の他に、面接及び心理テスト、グループ研修、を受け、今、週一回一時間（フルーブ研修）を受けて、今月二十一日から三日間は合宿です。

人生、なるようなる者なるは、自分のできることで、人の役に立つことである。

そして、さらに、そのことが、自分自身の成長につながっていれば、人助けが、実は、自分助けとなる、

当社の対応について何かお気づきの点がございましたら、裏面のFAXまたは下記の電話番号までお願い致します。　(2013.11)

本社　048－857－5757　24時間受付

Astec　株式会社アステック（空調・給排水・電気設備）
【本　　社】〒338-0835 さいたま市桜区道場字砂石目709-1
【緊急連絡先】TEL 080－2142－8470（社長 佐藤公則携帯）

株式会社アステック　代表取締役　佐藤公則

■人助け

「iいのちの電話」から

人生における大きな喜びは、自分のできることで、人の役に立つことである。

そして、さらに、そのことが、自分自身の成長につながっていれば、人助けが、実は、自分助けとなる、と思っています。

■すぐに行動、まずはやってみる

「マラソン・水泳・自転車」から

「できない理由を探さず、まず、やってみよう」という考えで、いままで、やろうと思ったことは、考えないで、すぐに行動に移した。が、その成果が得られるかどうかは、そう簡単なことではないと、年を取ってからしみじみと思うようになった。

泳ぎ、自転車、ランと初めてのトライアスロンでした。六十七才の時だったがフルマラソンを走った時より、色々やるので楽しかった。

むかし友だちから、「お前は、よくそんなことができるね。おれは、そんなひまはない」と言われる。生意気なことをいうようで、はずかしいが、どうして、みんなやりたいと思ったことを、やらないのだろうか。「ひまがない」とか、「年のせい」とか言い訳すると、人生は、とたんにつまらなくなる。

06.お伝えしたい弊社の「強み」

2　技術ノウハウの蓄積

①経験と知識が作り上げた質の高い工事

■背景・実際に行っていること

現場監督としての育成として、工事のやり方は図面と仕様書に書いてあるので、監督として現場をどう管理するかは現場をベテランと若手スタッフが一緒にすることで行っています。

複数の民間・公共事業の工事現場を2年間かけて、現場監督として独り立ちします。

アステックでは、快適な空間を創造するために必要不可欠な3つの工事、「空調設備工事・ダクト工事・給排水設備工事」を全て自社で行うことができるからです。各工事の専門業者さんも存在しますが、アステックはそれらの業者さんにも劣らない豊富な施工実績と、長年培ってきたノウハウがあります。

■対応

現場での経験と知識を持っているベテランと若手スタッフがいっしょに現場で経験を積むことで、質の高いサービスを提供します。

■お客様提供価値

一定した高品質の設計・施工・工事管理の提供ができます。

06.お伝えしたい弊社の「強み」

2　技術ノウハウの蓄積

② 総合建築設備工事の幅広い業務に一括で対応

■背景・実際に行っていること

設備工事部門とサービス（設備等の修理）部門を持っています。

建築設備会社で両部門を持っている会社は多くはありません。アステックは空調・ダクト・給排水、それぞれの工事を設計から施工、工事完了後のメンテナンス/アフター・サービスまで、建築物のライフサイクルに合わせて一貫したサービスの提供ができます。また、設備の修理の依頼があり、部品等（*1）がなく修理ができない場合は、工事部門につなぎ、一貫して取り換え工事を行うことができます。

（*1：法的にはメーカーは、製品の製造停止後7年間は部品を供給できるようにしておくことが義務付けられている。製造停止後10年を過ぎると部品がない場合が出てくる）

■対応

設備工事とメンテナンスなど快適な住環境の提供を総合的にワンストップで快適な住空間の提供ができます。具体的には、「空調・ダクト・給排水・消防設備」と幅広い業務に対応いたします。

■お客様提供価値

空調、衛生設備工事など総合的に一括で対応できます。お客様にとっては、様々な業者さんに依頼する手間が省け、また一括で依頼することでコスト削減もできます。

06.お伝えしたい弊社の「強み」

2　技術ノウハウの蓄積

③ 設備機械の生涯トータルメンテナンスコストを軽減

■背景・実際に行っていること

設備機械の技術・ノウハウをしっかり持っています。将来の故障リスクを考慮しながら、長く設備を持たせるように専門知識を持ったスタッフが、一時的な対応だけでなく、しっかりとメンテナンスいたします。

これを行うことで、将来の故障等に係るコストを抑える努力を行っています。お客様のため、将来のランニングコスト低減に努めます。

■対応

しっかりとメンテナンスすることで、設備の耐久性を高め、突発的な修理コストの発生を抑えるとともに設備機器の取り換え時期を延ばすことができるとともに、機械設備の生涯トータルコストをいかに抑えていくかを考えてメンテナンスを行っています。

■お客様提供価値

適切な価格で、質の高いメンテナンスサービスを提供しています。

06.お伝えしたい弊社の「強み」

2　技術ノウハウの蓄積

④ 提案見積り/改善見積り

■背景・実際に行っていること

年間のメンテナンス契約をしている会社様とは、年初に年間スケジュールを組み、定期的にメンテナンスを行います。

メンテナンスの時に設備機器を維持するために必要な修理などがあるときは、故障が起きる前にメンテンスをいたします。契約範囲内のものであれば無償で、それ以外のものであれば、故障する要因、故障した時の影響などを説明し、修理についての見積もり提案し、対応いたします。

また、一時的な修理受託に対しても最低コストはかかりますが、それ以外に係る場合は改善見積りにより修理内容を決めます。

■対応

現在かかるメンテナンスコストと将来のメンテナンスコストをいつも考え対応しています。

■お客様提供価値

常に設備機械の寿命に合わせ適切なメンテナンスを行います。

06.お伝えしたい弊社の「強み」

2　技術ノウハウの蓄積

⑤ 豊富な取引実績

■背景・実際に行っていること

埼玉県やさいたま市といった官公庁との豊富な取引実績があります。

■対応

下の取引実績（施工実績および保守契約先様）の図表をご参照ください。

■お客様提供価値

アステックがこれまでに築き上げてきた安心や信頼が評価されての実績です。今後もより多くのお客様にアステックが提供する”快適な空間”を広めていきたいと思います。

■施工実績1　　（2018年2月現在）

地域	お客様	内容
埼玉県	越谷南高校様	快適HS機械設備工事
埼玉県	浦和コルソ様	冷却塔CT-1更新工事
埼玉県	埼玉県庁様	第二庁舎10階サーバー室空調室設備改修工事
埼玉県	埼玉縣信用金庫北浦和支店様	空調機更新工事
埼玉県	埼玉トヨタ杉戸店様	新築工事
埼玉県	武蔵野フーズ東京麺工場様	冷凍麺ライン改造、機器改造工事
東京都	昭和病院様	1階レストラン設備工事
埼玉県	久喜けいわ様	空調機器更新設備工事
東京都	セブン＆アイ・フードシステムズ本部様	設備工事
埼玉県	県営三郷鷹野住宅様	流し台等取り替え工事
群馬県	玉原発電所様	空調設備修理工事
埼玉県	さいたま市立田島小学校様	便所改修、機械設備工事
埼玉県	白岡ドライ工場様	印刷機入れ替えに伴うダクト工事
埼玉県	大宮中央ビルディング様	店舗系統空調機工事
東京都	中外製薬工業株式会社浮間工場様	原材料倉庫新築工事
埼玉県	さいたま市日進複合商業施設様	排水引込工事及申請業務
埼玉県	春日部女子高校様	普通教室棟全体改修機械設備工事
埼玉県	新所沢パルコ様	冷却塔更新工事
栃木県	テレビ埼玉様	サーバールームエアコン更新及び機器ガードフェンス工事
埼玉県	独立行政法人理化学研究所様	医務棟改修工事
埼玉県	北浦和はとりビル様	空調機更新工事
埼玉県	埼玉トヨタ自動車株式会社　東松山営業所様	空調設備更新工事
埼玉県	ロッテ浦和工場様	HACCゾーニング見直しに伴う空調設備工事
埼玉県	武蔵野銀行和光支店様	内装工事に伴う空調設備工事

06.お伝えしたい弊社の「強み」

2　技術ノウハウの蓄積

⑤ 豊富な取引実績　（続き）

■施工実績2　　（2018年2月現在）

地域	お客様	内容
埼玉県	介護療養型老人保健施設狭山博愛様	新築工事
埼玉県	立教大学新座キャンパス様	食堂棟冷温水発生器更新工事
東京都	東京女子医大病院様	中央病棟MRI・CT室付帯工事設備工事
埼玉県	赤十字血液センター熊谷出張所様	供給室空調設備工事
埼玉県	大宮駅西口複合施設様	機械設備工事
埼玉県	東部地域特別支援学校様	中央棟空調工事
埼玉県	さいたま市営道祖土住宅様	給湯機取替工事
埼玉県	草加高校様	食堂兼合宿所棟耐震補強に伴う機械設備工事
埼玉県	さいたま市立常盤保育園様	耐震補強に伴う機械設備工事
埼玉県	さいたま市立柏崎小学校様	給食室建設工事
埼玉県	県住大宮砂団地様	第1衛生設備工事
神奈川県	ニトリみなとみらい様	設備工事
埼玉県	みずほ銀行浦和支店様	空調改修工事
埼玉県	西武台高校様	高架水槽設備改修工事
埼玉県	さいたま市南浦和コミュニティーセンター様	空調機器更新修繕
埼玉県	埼玉医科大学様	東館新築工事に伴うダクト工事
東京都	ニトリ押上店様	設備工事
埼玉県	さいたま市立病院様	託児棟建築工事
埼玉県	さいたま市立大宮南中学校様	便所改修工事
埼玉県	岩槻北陵高校様	特別教室棟全体改修
埼玉県	浦和東口KSビル様	新築工事
東京都	みずほ銀行蓮根支店様	空調機更新
埼玉県	埼玉医科大学様	次世代型SPECT/CTを用いた放射性濃度定量解析システム設置に伴う機械設備工事
埼玉県	浦和高校様	便所改修工事
埼玉県	さいたま市立大成小学校様	便所改修工事
埼玉県	大宮北高校様	便所改修工事
埼玉県	さいたま市立大戸保育園様	中規模修繕工事
神奈川県	エトモ中央林間様	フードコート新装工事
埼玉県	さいたま赤十字病院様	5～9階　冷媒配管工事
埼玉県	森永製菓株式会社様	川越配送センター改修工事
埼玉県	西武園ゴルフ場様	クラブハウス空調設備更新工事
埼玉県	さいたま水上公園様	管理棟空調・設備工事
埼玉県	毛呂病院様	管理等新築に伴うダクト工事
埼玉県	さいたま市立高砂小学校様	便所改修工事
埼玉県	大成ロテック鴻巣研修センター様	ボイラー更新工事

06.お伝えしたい弊社の「強み」

2　技術ノウハウの蓄積

⑤ 豊富な取引実績　（続き）

■主な保守契約先様　（2018年2月現在）

埼玉県警察本部関係	埼玉県浦和西警察署様	
	埼玉県越谷警察署様	
	埼玉県川越警察署様	他計　10警察署様
さいたま市役所関係	さいたま市動物愛護ふれあいセンター	
	さいたま市思い出の里様	
	さいたま市立大宮西部図書館様	他計　11施設様
その他官庁関係	三芳町立歴史民族資料館様	
	新座市役所くるみの木様	
	新座市役所アイズ様	
金融関係	株式会社みずほ銀行上福岡支店様	他計　4支店様
	埼玉縣信用金庫浦和東支店様	他計　7支店様
	中央労働金庫大宮支店様	他計　17支店様
	武蔵野銀行与野支店様	
食品関係	株式会社ヨークマート武里店様	他計　26店舗様
その他企業様	公益財団法人埼玉県下水道公社古利根川水循環センター様	
	埼玉県赤十字血液センター熊谷出張所様	
	財団法人国際博愛協会附属狭山博愛病院様	
	あだち農業共同組合北本支店様	
	社会福祉法人明日栄会複合老人施設きりしき様	
	蓮昌寺会館様	
	本種寺様	
	株式会社龍生堂新宿西口店様	
	株式会社ダイヤパッケージ様	
	アイル・コーポーレーション株式会社様	
	JR東日本メカトロニクス株式会社様	
	株式会社タムロン様	
	日本環境マネジメント株式会社様	
	日信電子サービス株式会社様	
	社会福祉法人さいたま市社会福祉事業団老人福祉センター寿楽荘様	
	社会福祉法人埼玉県共済会さいたま市年輪荘様	
	一般社団法人浦和医師会様	
	埼玉県衛生研究所様	

06.お伝えしたい弊社の「強み」

3　高品質を維持する体制、仕組み

① 協力企業のネットワーク

■背景・実際に行っていること

工事現場では、経験が豊富なため協力企業との間の進捗管理などスムーズに行っています。長くつながりのある協力企業の方々なのでコミュニケーションを早く取ることができます。長い付き合いの技術的な選択基準を通っている協力会社には、信頼関係により工事のポイントを詳細に詰めながら現場管理を行います。このため効率的に高品質の現場管理が行えます。

メンテナンスサービスの現場でも、埼玉県内に20社以上のメンテナンス協力会社のネットワークを持っています。臨時の対応、専門的な対応などの時にお互いにネットワークを使える体制を取り、対応いたします。

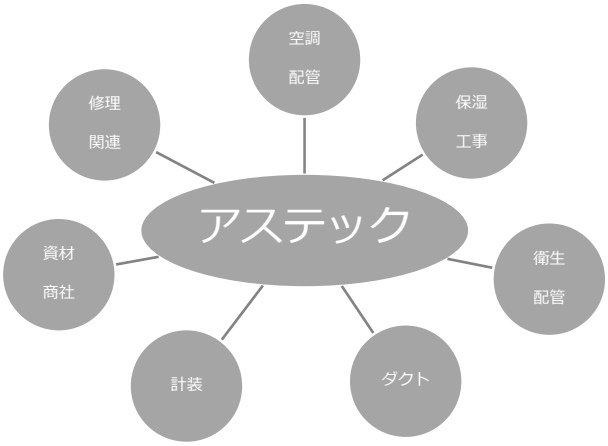
■対応

アステックの主な長くつながりのある協力会社は、次の通りです。

・エアコン等空調配管　3社
・保温工事　3社
・衛生配管　5社
・ダクト　2社
・計装　1社
・資材商社　7社
・修理関連　20社

■お客様提供価値

信頼関係のある協力会社とともに高品質の工事とメンテナンスサービスをトータル的に早く施工することができます。



06.お伝えしたい弊社の「強み」

3　高品質を維持する体制、仕組み

② 受賞歴・認証

様式第4号

産支 第 423 号

株式会社アステック
代表取締役　佐藤　公則　様

経営革新計画承認書

平成29年6月6日付けをもって申請のあった経営革新計画については、中小企業等経営強化法第8条第1項の規定に基づき承認します。

1 経営革新計画テーマ名
業務プロセスの見直しと統合システム化による経営の向上
～基幹業務の標準・業務と効率的な営業業務活動の実践～

2 経営革新計画の期間
平成28年10月 ～ 平成31年9月

平成29年9月5日

埼玉県知事　上田清司

経営革新計画承認書　（平成29年9月5日）

「経営革新計画」とは、中小企業が新事業活動（*1）に取り組み、経営の相当程度の向上（*2）を図ることを目的に策定する中期経営計画です。埼玉県より承認を受けています。

新事業活動（*1）　：下記の4つに類型された新たな取組み
1.新商品の開発又は生産
2.新しいサービスの開発又は提供
3.商品の新たな生産又は販売の方式の導入
4.サービスの新たな提供の方式の導入その他の新たな事業活動

*経営の相当程度の向上（*2）　：経常利益等の増加

認証第16010－01号
Certification No.16010－01

さいたま市
CSRチャレンジ企業認証書
Saitama City CSR Challenge Company Certification

株式会社アステック　様

上記企業を、さいたま市CSRチャレンジ企業認証制度要綱第11条第2項の規定に基づき、さいたま市CSRチャレンジ企業として認証します
認証の有効期限は、平成31年3月31日までとします
The company above is certified as Saitama City CSR Challenge Company pursuant to paragraph 2 of Article 11 of the Saitama City CSR Challenge Company Certification System Guideline.
This certification is valid until March 31, 2019.

平成28年11月15日
November 15,2016

さいたま市長　清水勇人
Mayor of Saitama City, Hayato Shimizu

CSR （*3）チャレンジ企業認証書　（平成28年11月15日）

自らの事業活動の維持・拡大を図りつつ、社会的健全性を両立させる企業経営の推進を図ろうとする意欲のある企業を、さいたま市が認証する制度です。

CSR （*3）　：企業の社会的責任
企業の責任を自社の利益を追求するだけでなく、従来からの経済的・法的責任に加えて，企業に対して利害関係のあるステークホルダー（利害関係者：消費者、取引関係先、投資家等、及び社会全体）にまで広げた考え方。

（様式第1）

国関整建一業第　407　号
平成 29 年　6 月　22 日

株式会社アステック
佐藤　公則　殿

国土交通省
関東地方整備局長　大西　亘

経営力向上計画に係る認定について

平成29年5月23日付けをもって別添書類により申請のあった経営力向上計画については、中小企業等経営強化法第13条第1項の規定に基づき認定する。

経営力向上計画書　（平成29年6月22日）

経営力向上計画は、「生産性を向上させる」または「雇用を促進させる」などの経営力を向上させるために実施する計画のことです。所轄であるの国土交通省から認定を受けています。
中小企業経営強化法13条第1項の規定に基づく認定です。

06.お伝えしたい弊社の「強み」

3　高品質を維持する体制、仕組み

③ ISO9001による業務品質管理

　アステックがお客様へ提供するサービスが「一貫した製品・サービスの提供」であり、より良いサービスの提供により「お客様に満足していただく」ことを行うために平成13年12月に認定取得しました。その後継続して更新を行っています。

intertek
Total Quality. Assured.

CERTIFICATE
OF REGISTRATION

認証登録証明書

株式会社アステック

埼玉県さいたま市桜区大字道場字拾石谷709-1

貴組織のマネジメントシステムが以下の規格に適合していることを確認しました。

ISO 9001:2015

本マネジメントシステムは下記の認証登録範囲に適用されます。

空調・衛生設備工事、及びメンテナンス

認証登録番号
00380-03

初回登録日
2001年12月28日

認証決定日
2017年12月8日

認証発行日
2017年12月8日

有効期限
2019年12月25日

UKAS

坂井喜好
Kiyo Sakai
GM, Japan

Intertek Certification Limited, 10A Victory Park, Victory Road, Derby DE24 8ZF, United Kingdom

Intertek Certification Limited is a UKAS accredited body under schedule of accreditation no. 014.

写

■アステックのISO 9001のシステム概要は、

1.組織の状況

・会社内外に関しての課題は、「経営会議」で検討しています。

・よい製品、サービスを提供するまでの「プロセス」を重視しています。

　お客様からの受注プロセス

　外注管理プロセス

　上記のプロセス等での文書・記録管理

　について定めています。

2.リーダーシップ

・社長が中心となり、説明責任を持ちます。

・そして「品質方針」を確立します。

・また、組織図や業務分掌を整えて、各役割の責任や権限を明確にします。

3.計画

・組織が『予期しない状況』について、状況が生じたときどのように対処すべきかについて計画しています。

06.お伝えしたい弊社の「強み」

3　高品質を維持する体制、仕組み

③ ISO9001による業務品質管理　（続き）

4.支援

・プロセスを管理しリスクに対応するために必要な支援体制を整えています。

・組織内の資源（人材、設備管理、環境、監視測定機器、知識など）、人々の力量や教育訓練体制、コミュニケーションの方法などを明記しています

・これらを組織内の人々が共有し、組織外（第三者）に対して明確に示すために、必要な事項について文書化しています。

5.運用

・仕事に必要なプロセスを運用できるように、具体的な計画や手順を整えています。

・顧客とのコミュニケーション（受発注やクレーム対応、営業活動など）、設計プロセス、外注管理、引き渡し後の活動などの手順を作り明確にしています。

・トラブルがあった場合の処置についても明確にしています。

6.パフォーマンス評価

・製品やサービスを提供する過程（プロセス）の評価を行っています。

・評価結果により、プロセスを見直します。

7.改善

・不適合の製品やサービスが発生した場合に備え、是正処置を決めています。

・継続的な改善を行います。

06.お伝えしたい弊社の「強み」

3　高品質を維持する体制、仕組み

③ ISO9001による業務品質管理　（続き）

プロセスフロー図
（お客様からの受注プロセス）

	内容	責任者	記録文書
お問合せ（引合）	・お客様情報の入手（現場住所・工事内容） 内容をしっかり確認し、お客様のご都合に合わせてご訪問させて頂きます。	営業部長	
現地調査	・工事内容の確認（取付位置・機器能力） 専門スタッフがお伺いし、ご要望・ご相談を伺った上で、現地調査を行わせて頂きます。ご予算や工事期間などをお伺いし、お客様とのご相談を重ねながら、最適な設備工事をご提案します。	営業部長	
見積	・外注見積金額の入手 ・お客様へ見積書提出・打合せ 現地調査に基づき、お見積もりを致します。ご要望やご予算をお伝え頂ければ、できるだけご要望に沿うご提案を致します。	営業部長	
契約	・契約書作成 お見積もりや設備工事のご提案にご納得頂いた上で、書面にて工事を契約いたします。少しでも疑問に思われることがございましたら、スタッフにお気軽にご相談ください。	営業部長 引継	契約書
施工	・お客様と打合せ　・施工計画書作成 ・下請業者選定・資材発注 いよいよ施工開始となります。快適な環境を作り出すために、弊社が責任を持って工事を行います。工事中でも何か疑問に思う事がございましたら、お気軽にスタッフにお声掛けください。	工事部長	施工計画書
検査	・完成検査 工事が完了後、お客様にご確認いただいた後に、施工完了となります。	工事部長	
引渡	・引き渡し 施工完了後、お客様にご確認頂いてからお引き渡しとなります。快適な空間でお過ごしください。	工事部長 引継	完成図書
請求	・ご請求 引き渡しの時に請求させていただきます。	営業部長 引継	
アフターサービス	・アフターサービス 契約上で定められた瑕疵担保期間がある場合に対応させていただきます。	工事部長 引継	
メンテナンス	・有償メンテナンス修理 有償になりますが、建築設備のライフサイクルに合わせたメンテナンスサービスで、生涯トータルメンテナンスコストを削減できるようにしっかりとメンテナンスいたします。	サービス部長	作業報告書

06.お伝えしたい弊社の「強み」

3　高品質を維持する体制、仕組み

④ 資格取得推奨、奨励金制度

会社にプラスになる資格には、報奨金制度を設けて資格取得を推奨しています。

受験費用についても、資格取得時に支払うことにしています。資格取得者も増加傾向にあり、仕事の品質維持・向上する仕組みの一つです。

主な資格の保有資格一覧（平成30年2月現在）は次の通りです。

資格	種別	人数
管工事施工管理技士	1級	6
	2級	13
登録冷凍空調基幹技能者		3
電気工事士	第1種	1
	第2種	8
消防設備士	甲類	2
	乙類	1
冷凍空気調和機器施工技能士	1級	3
	2級	5
建築設備士		1
給水装置工事主任技術者		5
建設業経理事務士	2級	4
土木施工管理技士	2級	2
建築設備検査資格者		1
建設物環境衛生管理技術者		1
ボイラー技士	1級	1
	2級	2
ボイラー整備士		4
ボイラー据付士		1
高圧ガス販売責任者	第1種	1
冷媒回収技術者		10
冷媒フロン類取扱技術者	第1種	6
	第2種	2
高圧ガス製造保安責任者	2種冷凍	2
	3種冷凍	4

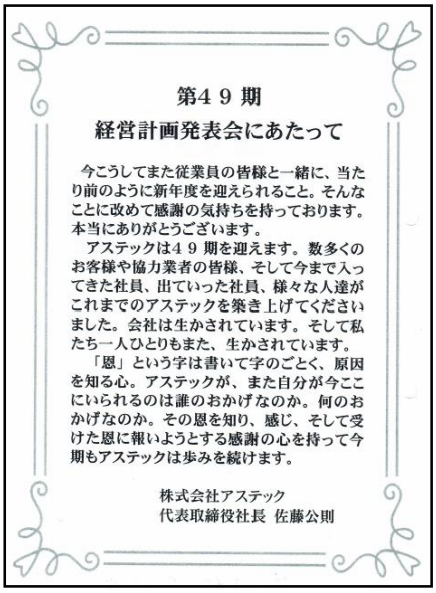
06.お伝えしたい弊社の「強み」

3　高品質を維持する体制、仕組み

⑤ 定期的に開催する全社員参加の会社行事

■経営計画発表会

年1回、経営計画発表を行っています。経営方針、経営目標を全社員が共有し、今後の目指すべき方向性や、目標に向けて確認します。



第49期
経営計画発表会にあたって

今こうしてまた従業員の皆様と一緒に、当たり前のように新年度を迎えられること。そんなことに改めて感謝の気持ちを持っております。本当にありがとうございます。

アステックは49期を迎えます。数多くのお客様や協力業者の皆様、そして今まで入ってきた社員、出ていった社員、様々な人達がこれまでのアステックを築き上げてくださいました。会社は生かされています。そして私たち一人ひとりもまた、生かされています。

「恩」という字は書いて字のごとく、原因を知る心。アステックが、また自分が今ここにいられるのは誰のおかげなのか。何のおかげなのか。その恩を知り、感じ、そして受けた恩に報いようとする感謝の心を持って今期もアステックは歩みを続けます。

株式会社アステック
代表取締役社長 佐藤公則

経営発表会での永年勤続の表彰を行います。

06.お伝えしたい弊社の「強み」

3　高品質を維持する体制、仕組み

⑤ 定期的にある全社員参加の会社行事（続き）

■地域行事

地元の工業団地で毎年夏まつりが行われます。地域の住民が千人ほど参加します。

アステックでは、焼きそばの屋台を出しました。７００食の焼きそばをつくるのは大変でした。

■社員旅行

社員の慰労として毎年社員旅行を実施しています。旅行先で社内で言い合える和気あいあいとした関係を作り出している社内行事です。美味しい料理で英気を養い、一層お客様の為に頑張ります。

■忘年会

年末には、全社員が参加して忘年会を行っています。工事の現場で全員が会えるのはあまりないため、お互いの仕事や考え方の理解を深めモチベーション向上に役立っています。

06.お伝えしたい弊社の「強み」

4	お客様提供価値
	住みよい環境づくり

空調設備、ダクト、給排水衛生設備工事、それぞれの長年蓄積された技術力において、お客様にとって安心・安全、快適な空間を総合的に創造する「総合設備業者」のイメージを社名に入れて、お客様提供価値をアピールしています。

「ASTEC]は、Amenity（快適）、Space（空間、施設、環境）とTotal Engineering Coordinationの合成語です。
かけがえのない美しい地球を大切に、“人の環境を快適に”を基本に考え、時代とお客様の要請に応えられる会社に発展することを願ってのネーミングです。

適正価格	高品質	納期厳守	緊急対応	安心・安全 快適な空間

■　適正価格
お客様にとって、コスト優位性（コストパフォーマンス）があります。

■　高品質
豊富な現場経験があるだけでなく、業務関連知識を常に学んでいます。また、社内には一貫した製品・サービスを提供するためにISO9001により品質管理を行っています。

■　納期厳守
社員メンバーおよび協力会社との連携により、納期厳守で対応できます。

■　緊急対応
社内でシフトを引くなどの対応を取ることや、協力会社との連携で24時間緊急で対応できます。

■　安心・安全、快適な空間
「住みよい環境づくり」のベースになる「安心・安全、快適な空間」をお客様のためにいつも考え対応しています。

07.経営環境と経営課題

建設投資額は、平成４年度の約84 兆円をピークとして、平成22 年度には約半分まで落ち込んだ後、ここ数年は持ち直してはいます。ピーク時の約6割減程度度なっております。

建設・建設設備業は、我が国の住宅、社会資本、さらには都市や産業基盤の整備に不可欠な産業です。

また、労働者の高齢化は他産業と比べより進行しています。

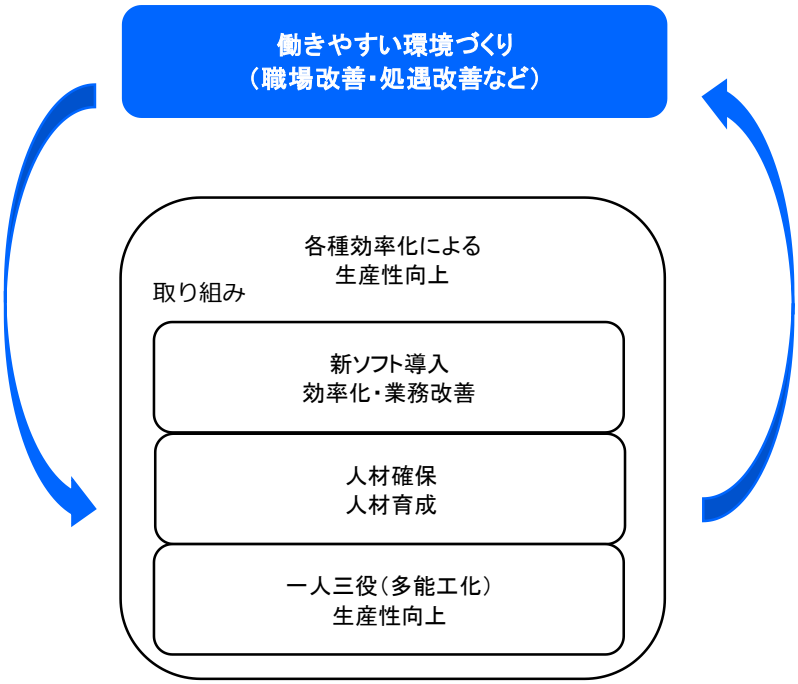
今後、高齢者の離職を控え、生産年齢人口が減少する中、建設・建設設備業が成長を果たしていくためには、「人への投資」と「経営のイノベーション」を両輪として人と企業が共に成長する「人材投資成長産業」を目指し、官民が一丸となって担い手の確保・育成と生産性向上に取り組んでいくことが求められています。

人材採用を促すためには、安定した雇用、安定した収入、など、処遇・やりがい・将来性といった様々な魅力的な仕事の場を提供することが必要であります。

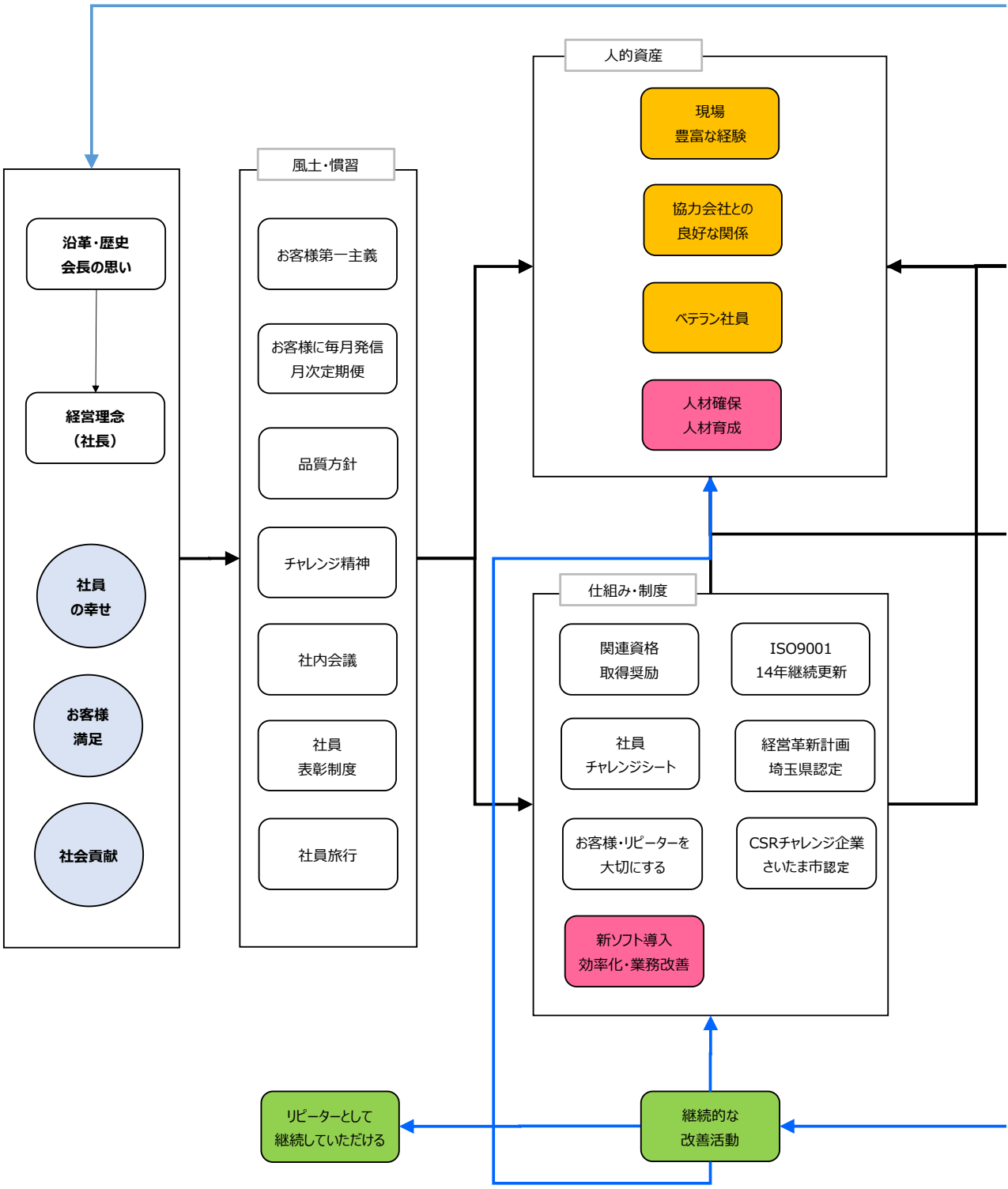
生産年齢人口の減少を補うとともに、処遇改善につなげていくため、イノベーションを喚起し、現場の生産性向上を目的として、ＩＴ技術の活用・推進など新技術・新工法の導入、人材の効率的活用など抜本的な生産性の向上に向けて取り組んでいくことが重要です。

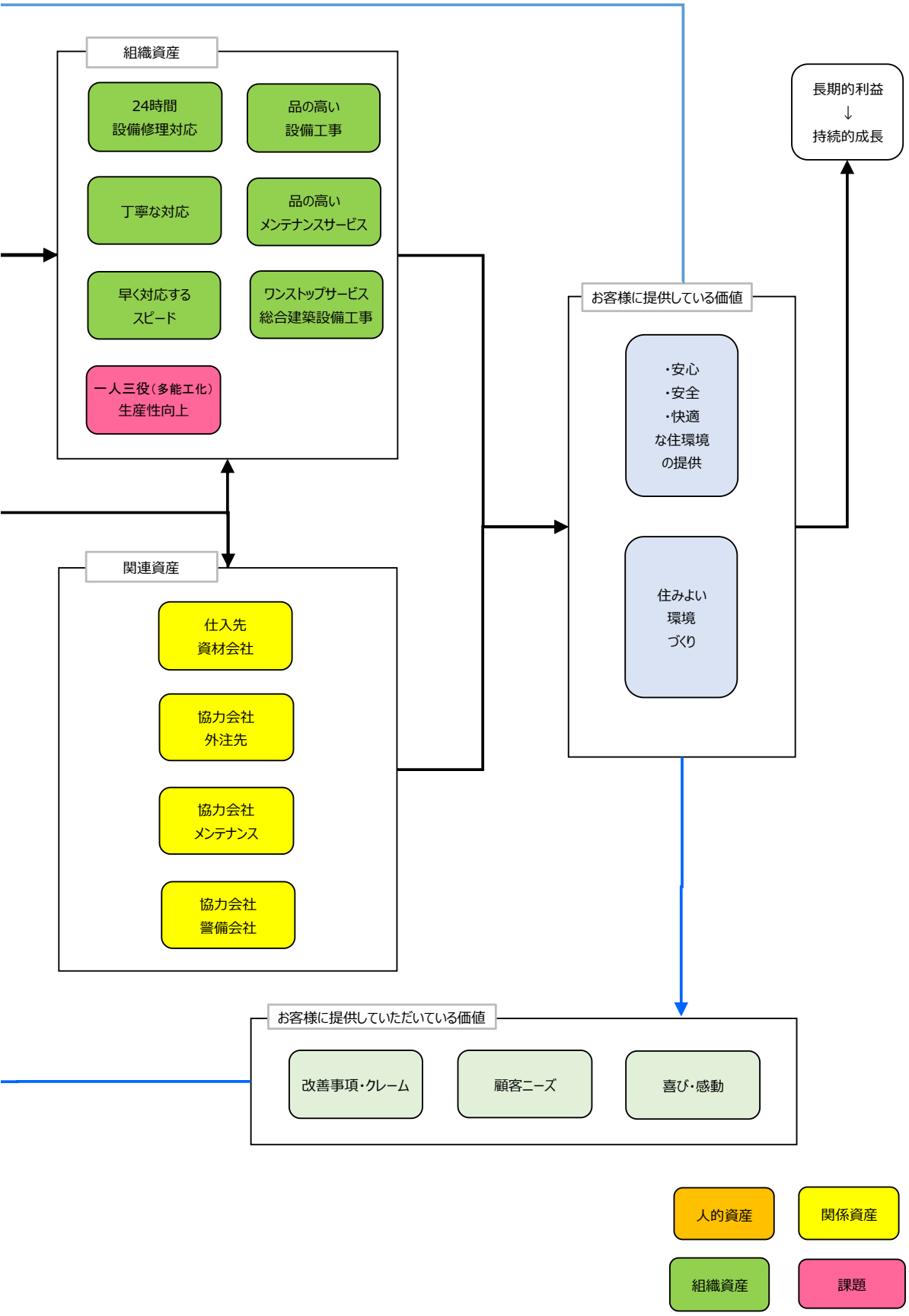
（経済産業省：建築業分野に係る経営力向上に関する指針より抜粋）

当社にとっても同様の課題があり、「IT技術の導入・推進、職場改善、人材育成、一人三役（多能工化）」などの効率的に生産性向上に向けて取り組み、「働きやすい環境づくり」が。経営課題となっています。



08.事業価値創造プロセス（現在～未来）




組織資産
24時間
設備修理対応
品の高い
設備工事
丁寧な対応
品の高い
メンテナンスサービス
早く対応する
スピード
ワンストップサービス
総合建築設備工事
一人三役（多能工化）
生産性向上
関連資産
仕入先
資材会社
協力会社
外注先
協力会社
メンテナンス
協力会社
警備会社
お客様に提供している価値
・安心
・安全
・快適
な住環境
の提供
住みよい
環境
づくり
長期的利益
↓
持続的成長
お客様に提供していただいている価値
改善事項・クレーム
顧客ニーズ
喜び・感動
人的資産
関係資産
組織資産
課題

09.将来展望とアクションプラン

「働きやすい環境づくり」を行うために、①新ソフト（IT技術）の導入・推進、職場改善、②人材確保・人材育成、③一人三役（多様化）、この３つの取り組みにより作業の効率化、業務改善を行い「生産性向上」に向けて取り組みます。

生産性を向上することで、「お客様に提供している価値」がさらに向上し、お客様の満足度向上につながるだけでなく、「会社の持続的成長」や「働きやすい環境づくり」に貢献します。それが「職務改善、処遇改善」にもつながり、「従業員の幸せ」にもつながると考えています。

■新ソフト導入

会社には、長い歴史の中で作り上げられた技術や現場管理のノウハウなど「目に見えにくい資産（人的資産）」が蓄積されています。このノウハウは、営業部門、工事部門、サービス部門のベテラン従業員が個々に持っています。従業員の高齢化、定年退職者も出てくる中の対応として若手社員の採用も予定します。この若手社員の育成も踏まえ、ベテラン従業員が持っているノウハウなどを明瞭にして、マニュアル化、システム化などにより会社の仕組みとして構築し、今後の会社の持続的成長につなげていくことが課題となります。

目標として、「若手従業員の採用と育成」と「効率的な営業業務活動」のために、業務プロセスの見直しと新ソフト導入の統合システム化による経営の向上を行います。

■人材確保・人材育成

ベテラン従業員の定年が今後出てきます。この対応として若手を中心とした人材採用を実施します。そして既存社員も含め提供するサービスの質を向上するために人材育成を積極的に行っていきます。人材育成のための制度や研修も拡充を計っています。

目標として、いろいろな業務をこなせる「業務多能化」を行えるように人材育成を行います。

① 職場で実務をさせることで行う従業員の職業教育、企業内で行われるトレーニング（OJT）を行います。

また、業務の効率化で作れる時間の一部を積極的に利用して

② 職場外での教育訓練、特に集合研修、講習会、通信教育等、日常の業務を離れて行う教育訓練（Off-JT）を行います。

09.将来展望とアクションプラン

■一人三役（多能工化）

いろいろな作業やいろいろな現場を1人でこなせる「多能工化」の仕組みを取り入れます。一人で複数の作業や工程を担当する知識や技能を持った作業者を「多能工」と呼びます。組織の人材を多能工として教育・訓練するしくみを「多能工化」といいます。 多能工を増やすメリットは、

① 仕事の業務を平準化できる

多能工化が進んでいれば、忙しい業務を複数の人が分担し、平準化することができます。

② 一人業務を減らせる

多能工化が進むと、「一人業務」（その人しかできない業務）が無くなります。　一人業務があると休みを取りづらかったり、休むとその業務が滞ったりします。異動、休職（出産、育児など）、退職するときにも引継ぎが大変です。多能工化により、このような問題も解消されるのです。

③ 業務改善が進む

多能工化を進めるプロセスが業務改善を促します。多能工化を進めるためには、今まで行っていない人にその業務を教えなければなりません。教える人と教わる人の質問と、質問への回答というキャッチボールによって業務改善が行われていきます。

④ 「教える」「教わる」スキルが高まる

業務を教える側、教わる側それぞれのスキルが高まります。

教える人は、自分の業務の目的や進め方を整理しなければなりません。なんとなく頭で分かっていたものを人に説明するために「言葉」で整理するのです。これにより「教えるスキル」が高まります。

教わる人も、相手の話をよく聞き、ポイントをメモし、質問をする、という「教わるスキル」が高まります。

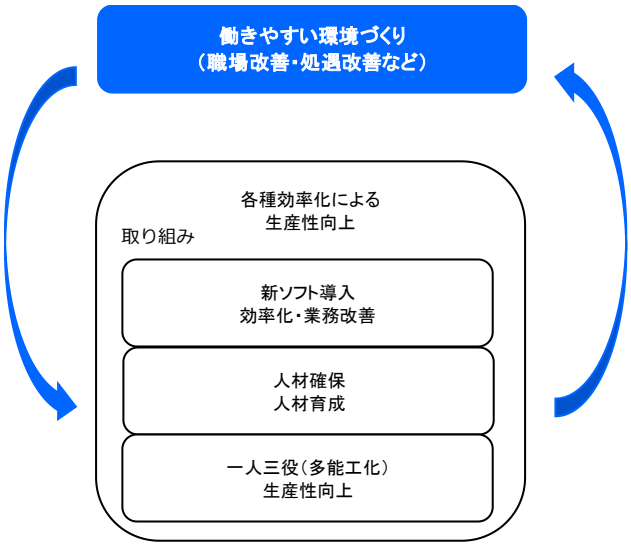
教える側、教わる側、それぞれのスキルが高まるのです。このスキルが高まると、その後の部門内での「業務改善」や「多能工化」が加速していきます。

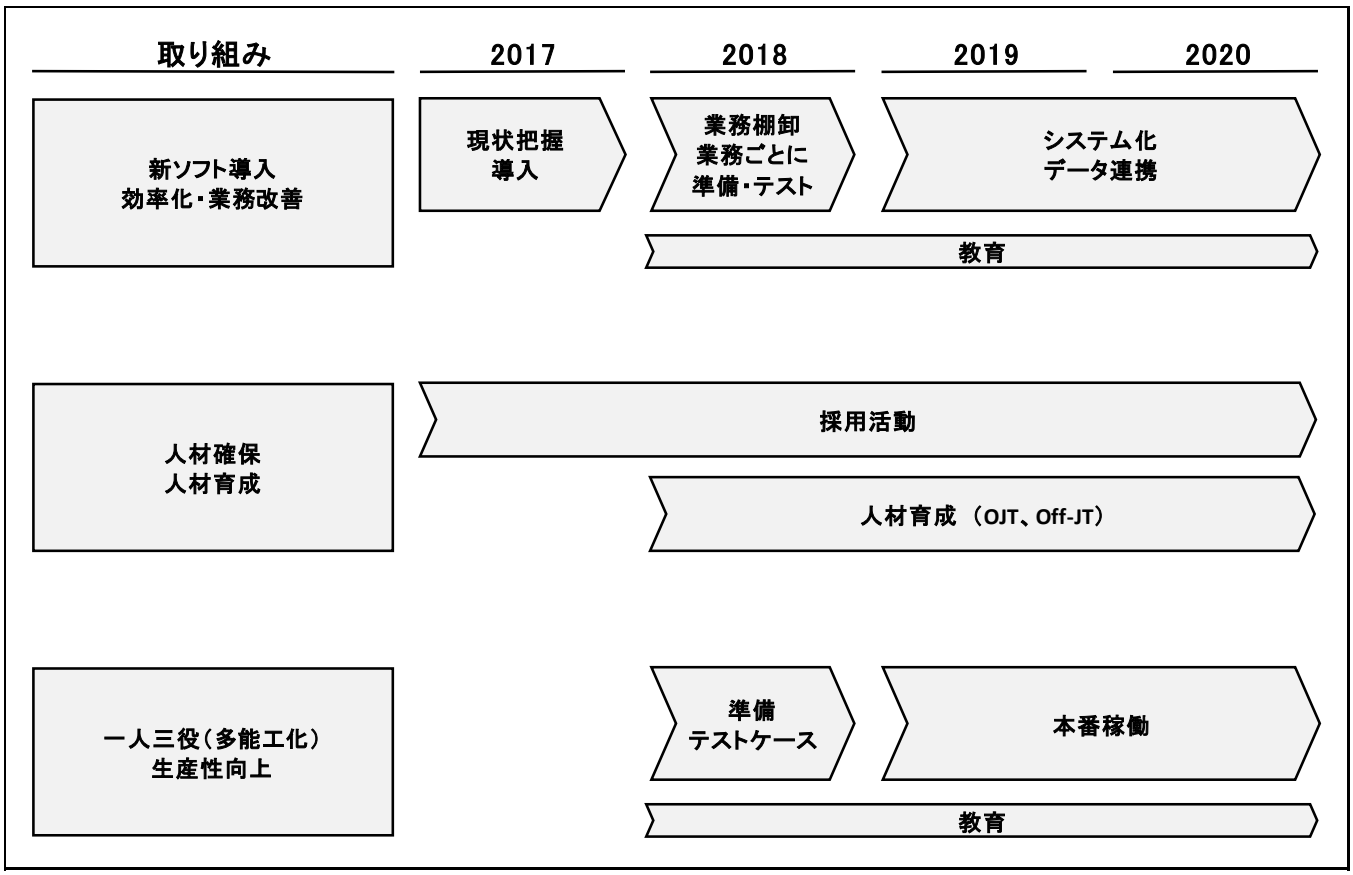
多能工化の進め方は、①業務の概要を説明する、②やって見せる、③やらせてみる、④できたらほめる、のステップで進めます。

（業務改善　多能工スタッフを増やそう　太期 健三郎氏より抜粋）

09.将来展望とアクションプラン

「お客様満足と社員の幸せ」の向上のための生産性向上への取り組みについてのアクションプラン





10.会社概要　基本情報

社名	株式会社アステック
代表者	佐藤　公則
創業	昭和43年5月24日
所在地	〒338-0835
	埼玉県さいたま市桜区道場字拾石田709-1
資本金	5,000万円
年商	10億円（平成29年度実績）
社員数	30名

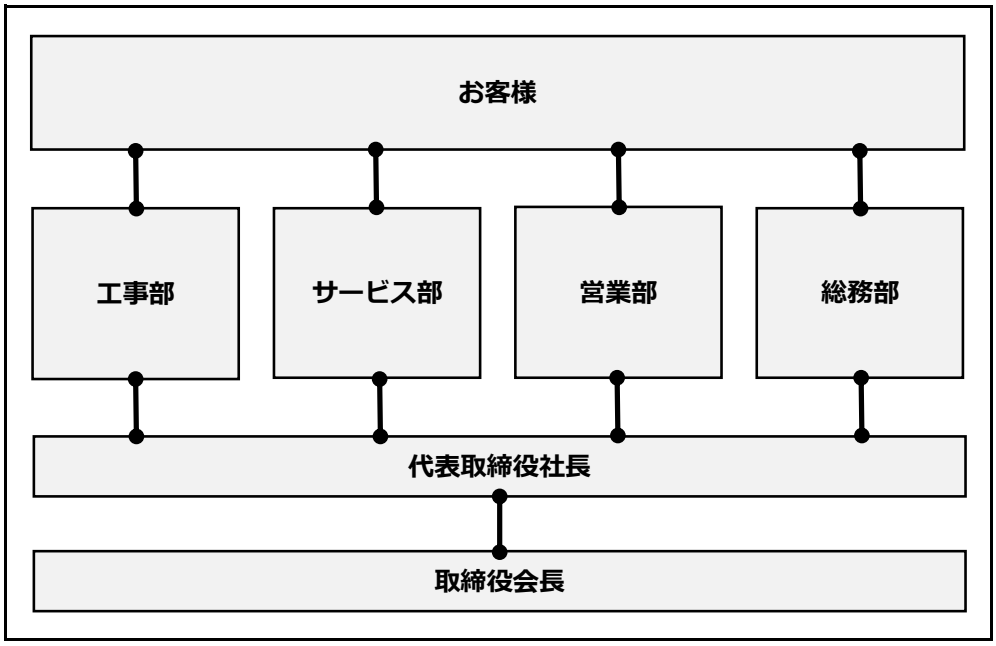
建設業者許可番号	管工事業	埼玉県知事許可（特-25）第46407号
	電気工事業	埼玉県知事許可（般-25）第46407号
	土木工事業	埼玉県知事許可（般-25）第46407号
	水道施設工事業	埼玉県知事許可（般-25）第46407号
	消防施設工事業	埼玉県知事許可（般-25）第46407号

さいたま市水道局指定給水装置工事事業者	指定第130号
さいたま市下水道排水設備指定工事店	指定第7号
電気工事業者登録番号	埼玉県知事登録　第610252号
高圧ガス販売営業の許可	指令浦県セ　第2478
冷媒回収事業所認定	110004
冷凍空調施設工事事業所認定	11-A-32

第一種フロン回収業者	埼玉県	第12440166号
	東京都	13102256
	千葉県	12A111440
	神奈川県	神（気水）第1-1125号
	茨城県	茨　第11005号
	栃木県	栃木県　第1-592号
	群馬県	100699

11.会社概要

2 組織表



12.お問合せ先

株式会社アステック

設備、環境に創造的エンジニアリング
人にやさしい快適な環境をクリエイト

■--電話でのお問合せ

046-857-5757　（代表）

■メールでのお問合せ

下記からお問合せください。

http://www.s-astec.com/estimate.html

■知的資産経営報告書とは

「知的資産」とは、財務諸表には表れてこない無形の資産であり、企業における競争力の源泉です。これらは人材、技術、技能、知的財産（特許・ブランドなど）、組織力、経営理念、顧客とのネットワークなどからなり、目に見えにくい経営資源の総称を意味します。

そこで、「知的資産経営報告書」の作成によって、目に見えにくい経営資源、即ち非財務情報を、債権者、株主、顧客、従業員といったステークホルダー（利害関係者）に対し、開示（見える化）することによって、「知的資産」を活用した企業価値向上、企業の将来性に関する認識の共有化を図ることを目的としています。

「知的資産経営報告書」の作成については、2005 年10 月に公表された経済産業省「知的資産経営の開示ガイドライン」が公表されていますのでご参照ください。

■本書ご利用の注意事項

本知的資産経営報告書に記載しました将来の経営戦略及び事業計画ならびに付帯する事業見込みなどは、全て現在入手可能な情報をもとに、当社の判断にて掲載しています。そのため、将来にわたり当社の取り巻く経営環境（内部環境および外部環境）の変化によって、これらの記載内容などを変更すべき必要が生じることもあり、その際には本報告書の内容が将来実施または実現する内容と異なる可能性もあります。

よって、本報告書に掲載した内容や数値などを、当社が将来にわたって保証するものではないことを、十分にご了承願います。

株式会社アステック

http://www.s-astec.com/