



東恩納組 東恩納 厚 会長

2016年の業績はいかがでしたか。建設業界は前年に引き続き好況の風が吹き、各社とも売上高を伸ばしたと思われまふ。しかし当座の資金繰りのため赤字でも受注する業者が少なくなく、低価格受注競争の泥沼に陥り売上総利益率の低下を招きがちです。低価格受注は低賃金や劣悪な労働環境につながり、建設業界における若者の就業を妨げ高齢化に拍車をかけています。当社は低価格競争からの転換を図ってきました。5%以上の粗利益が出ない工事を受けない方針を堅持する一方、コンピュータやタブレットを活用してリアルタイムで現場状況や収支バランスを把握しています。私を含めた毎週の現場巡回によって早期に問題点を解決し、原価低減や工期短縮を実現し

ています。その結果、15年度の完成工事高は43億8400万円（前年度比48・4%増）、売上総利益は4億3200万円（同111・7%増）、売上総利益率は9・86%と過去最高益を計上しました。人材育成や社会貢献の取り組みは、

「リタシン」の周知に全力

建設技術向上のため週2回、現場関係者を集めてICC（インテンシブ・コンストラクション・カンファレンス）集中的な建設の会議を開いています。現場の問題解決や失敗事例について議論し、皆が共有することが目的です。

2年前から福利厚生充実を図っています。産前産後の有給休暇を14週間から1年2カ月に延長し1年間の育児休暇や最長6カ月の介護のための有給休暇も設けました。労働災害以外による病休も最長2年間の有給休暇（有給中の給与満

額支給）を保証し、安心して復帰できる職場環境を整備しました。社会貢献活動としては沖縄工業高校1年生を対象に、毎月5万円を3年間支給する奨学金制度を設けました。卒業後の就職や進路に縛りはなく、返済の必要も

ない給付型です。17、18年も1人ずつ選考し各学年1人ずつ、毎年3人を支援していく予定です。2017年の計画や目標は、「スクラップ・アンド・ビルド」の建設業から脱皮し、既存の建築物を長く使

い続けるリフォーム事業を拡充するため、15年に不動産事業「LITACIN（リタシン・利他心）」を開始しました。不動産業では売り手と買い手の両方から手数料をいただくことが一般的ですが、リタシンでは売り手のお客さまから

は手数料をいただくず、買い手のお客さまからも300万円以上のリフォーム工事のご依頼があれば手数料をいただきます。沖縄では中古物件の売買があまり活発でないこともあり、お客さまへの周知に力を入れているところです。ことしもシステムの素晴らしさを広く知っていただくように努めてまいります。

16年7月に始まった第45期は、完成工事高50億円、売上総利益5億円、粗利10%が目標です。しっかりと利益を出して社員に還元し、沖縄で一番の給料を出す会社を目指しています。20年の東京五輪後に予想される不況や、今後一層進む建設業の高齢化に備え、好況の今こそ社員の待遇を向上させ優秀な人材を確保すべきだと考えています。

中古マンションや住宅の不動産購入であれば
東恩納組のリタシンで仲介手数料無料!

仲介手数料が無料となる場合

「中古物件」などで、他の仲介業者が間に入っていない場合が該当します。

東恩納組のリタシンの場合

