

知的資産経営報告書

2025年版



目次

1. 代表挨拶	P. 4
2. 事業概要	P. 5
3. 商流	P. 6
4. 沿革	P. 8
5. 業務フロー	P.10
6. 当社の知的資産	P.12
7. 現在価値ストーリー	P.18
8. 経営環境	P.20
9. 将来ビジョン	P.22
10. 将来価値ストーリー	P.24
11. 会社概要	P.25
12. 知的資産経営について	P.26

代表挨拶

ギケンテックは創業以来、地道に現場を積み重ねてまいりました。

はじめは、私自身がコーキングの請負を個人で始めたところからです。資金も信用もないところからの出発でしたが、一つひとつの現場に誠実に向き合い、信頼を得て徐々に塗装や防水、樹脂を用いた破断補修など、改修全般を担うまでに事業を広げてきました。現場での経験を通じて蓄積された幅広い工種への対応力、発注者との関係性、協力業者との信頼関係、社内に根付いた教育の仕組みなど、私たちが何気なく大切にしてきたものが、目には見えない知的資産として大きな価値を持っていることに気づかされました。

今回、その知的資産を改めて言語化する機会を得て、自分たちの強みがどこにあるのか、どう築いてきたのかを深く振り返りました。あらためて強く思うのは、私たちの力だけではここまで来られなかったということです。日頃から私たちに仕事を託してくださる発注者の皆さま、常に信頼して仕事を共に進めてくれる協力先や仕入先の皆さまの支援なくして、ギケンテックの成長はあり得ませんでした。そして何より、常に現場の課題に向き合い、先輩から学び、自ら考え、挑戦し続ける社員たちの存在が、会社の根幹を支えています。

職人上がりの私としては、現場で身に付けた技術や姿勢がしっかり次の世代に受け継がれていることに、深い喜びと誇りを感じています。これからも、こうした見えない資産を大切にしながら、ギケンテックは一つひとつの現場に真摯に向き合い、地域社会に必要とされる存在であり続けたいと考えています。

今後とも、変わらぬご支援とご指導を賜りますようお願い申し上げます。

株式会社ギケンテック
代表取締役 上田 光





1. 改修工事

外壁のひび割れや屋上の防水、建物全体の耐震工事など経年によるさまざまな事情に合わせて改修工事を行っています。

全ての現場が異なる環境や条件であることを前提に、最適な「おさまり」を判断・提案できる点に強みがあります。近隣対応や発注者との会議による情報共有、変更点への迅速な協議・対応など、現場ごとの状況に応じて柔軟に対応している点も安心感につながっていると評価されています。

発注者からは提出書類が完璧で、工期遵守を徹底することから「安心して任せられる」「困った時に頼りになる」と信頼されています。



2. 新築工事

現場の状況に応じた臨機応変かつ繊細な対応を心がけ、新築現場特有の多様な制約に対し、経験豊富な新築の監督が対応しています。資材の搬入経路の確保や、近隣住民の方々への騒音対策など、最適な段取りを組むことで円滑な工事進行が持ち味です。また、現場で発生する課題にも組織的な現場管理体制の下で的確に判断して、現実的な解決策を迅速に実行しています。現場の進捗状況や課題を会社全体で共有することで、応援や人員の効率的な配置も可能となり、大規模な新築プロジェクトでも安定した運営を実現しています。



3. 環境事業

空調設備におけるフロンガスを、ノンフロンガス「GF-08」へ切り替える工事を展開しています。ノンフロン化により、電力使用量を25~40%削減できるほか、機器の負担軽減によって耐用年数の延長も見込めます。

さらに、フロン使用時に必要な年1回の法定点検が不要となり、維持管理コストの削減にも貢献します。設備工事は比較的簡易で、対応のしやすさも特長です。

これまでも複数の民間施設で導入されて電力削減効果が顕著に表れるなど、高い評価を得ています。

ギケンテックを中心とした仕入先および協力先との取引、得意先とエンドユーザーの商流において「選ばれている理由」「お願いしている理由」は次の通りです。

仕入先

建材商社およびメーカー
リース（仮設全般）



お願いしている理由

- 確実な在庫の確保（商社・メーカー）
時期によって建材の入手が困難な時期がある。
複数の取引先から確実な仕入を実現している。
- ・ 価格変動への対応
相場動向や値上げ見通しの情報を提供して
もらうことができる。
急な価格変動による利益率低下を防ぐことが
でき、経営の安定に繋がっている。
- 工業会への加盟（メーカー）
・ 工業会に加盟した上で責任施工にえられる。

選ばれている理由

- 取引量が多く、且つ安定している。
・ 継続的に応札・契約を続けていることから、
現場が途切れず続いている。
- 取引が長く信頼関係がある。
・ 過去の取引実績があり、安心して取引できる。

協力先

建設一般の協力先



お願いしている理由

- 発注者の要求への対応力
・ それぞれが、仕様（工法）に慣れている。
長い取引関係を通じて仕様に対する理解と
技能の蓄積が進んでおり、詳しく指示を
しなくても、確実に作業を進めてくれる。
- 確かな技術を保有している。
・ 継続して仕事を依頼しているため腕が上がり、
仕様・工法の勘所を把握している。
- 生産性が高く有利な価格
・ 仕事が早いため、価格面で有利に依頼できる。

選ばれている理由

- 仕事しやすい環境を整える。
・ 業務が円滑に進む現場環境作りに配慮している。
生産性が上がり、協力先の利益率が上がる。
- 現場の職人に寄り添う対応。
・ 相談に対して真摯に対応する。必要に応じて
発注者とも協議・申入れを行う。

得意先

地方自治体
UR都市機構
総合建設業者



選ばれている理由

- 発注者にとってのビジネスパートナー
 - ・改修に特化することによる確実な施工状況や環境が毎回異なる改修案件において、計画通りのスケジュールで確実に施工する。
- 組織的な施工ノウハウやルールの整備
 - ・全社で現場ごとの現場の進捗状況を共有し、写真や書類などの納品物を管理・提出する体制を整えている。
- 発注者の職員に対するサポート
 - ・経験が浅い職員でも、円滑に現場が進む。図面と現場の差異が発生した場合や、想定外の事象が発生した場合、おさまりが難しい場合に解決策・代替案を提示できる。結果的に工期の遵守と予算内での施工を実現することができる。
- 入札要件を満たす高い評価
 - ・仕上り(外観)、居住者対応、安全管理などが高評価で、次回入札で参照される点数が高い。

エンドユーザー

居住者など



選ばれている理由

- 綿密な計画策定
 - ・通路の状況や歩行者・自転車の交通量など、現場の下見を行い、足場の設置場所・方法に配慮する。
 - ・下見結果を踏まえて現場の特性に応じた適切な施工計画を策定する。
- 居住者への対応
 - ・着工前のチラシ配布、居住者向け説明会実施、足場を立てる際の「事前のお知らせ」を徹底。居住者が安心して生活を続けられるように、細心の配慮を行う。
- 近隣への気配り
 - ・近隣の保育園や幼稚園などに対して聞き取りを通じて、騒音が出る作業や大型車の出入りを控える時間帯等を設定する。
 - ・店舗や駐車場など、塗装の飛沫が予想される場合は、養生を徹底するなどの配慮をする。

沿革

時期	年	できごと	知的資産
個人事業期	1989年	勤めていた会社が廃業した。取引先を紹介され「上田シール」を屋号に、コーキングの請負で創業した。収入が少なく、借金をしながら現場を回っていた。	コーキングの施工技術
	1990年頃	取引先から「無理を聞いてもらった分」として委託料に上乘せして頂けることもあり、借金を完済した。人脈が広がりゼネコン経営者との関係を築き始めた。	地場ゼネコンとの信頼関係、仕事の幅を広げる人脈形成力
	1991年	バブルがはじけて新築が減少し、改修が増加した。コーキングは劣化するため、改修がある限り仕事が無くないと考え、改修の将来性に確信を持った。	改修事業に対する先見性
	1992年	屋上・バルコニーなどのウレタン防水工事を受けるようになった。コーキング単体から「防水全般」をカバーするようになった。高所の仕事を一括して請け負うため、足場の手配もこなすようになった。	防水施工技術、足場業者との関係性
	1993年	古い団地での破断改修やクラック補修を受けるようになった。工法が確立していない時代であったため、ボンドメーカーと連携しながら試行錯誤を繰り返しつつ、様々な現場で経験を積んでいった。	工法・材料の選定ノウハウ、補修判断力
改修事業拡大期	1994年	ゼネコンや同業者から改修工事の紹介が増えた。改修は道具や工程が多く煩雑なため、改修のノウハウを持たない事業者や職人が多かった。仕事量が増えたため同業の職人集団を作り、一緒に仕事を受けるようになった。下地補修、塗装、防水の一括請負体制が整い、足場業者と効率よく連携する工程管理手法を確立した。経験を積んだ結果、現場でどう対処すべきか「見れば分かる」水準まで知見が深まった。	一括請負体制の構築、改修特有の工程管理力
	1995年	阪神大震災が発生。被災地にも駆け付けたが辛い思いをした。宝塚・箕面でも復興を待つ仕事大量にあったため、地元方面の現場に注力した。	危機対応力、信頼できる地域密着型経営方針、書類管理力
		復興の現場は調査から予算付けまで時間がかかった。行政には被害の実態に沿わない管理方法が残り、現場が止まることもしばしばだった。書類作りは手際よく済ませて現場に集中したいと思うことが多く、改修情報のまとめ方や書式について役所に提案した。行政に意見を上げて頂き、当社の書式が採用されてしばらく利用されていた。	行政への提案力、現場重視の運営思考
		ゼネコンから大型マンション（100戸前後）の改修依頼を続けて受けるようになった。現場を見て施主に寄り添いながら改修方法を提案した。ボンドメーカーから協力を受けて、樹脂の配合を試行錯誤しつつ独自工法を開発した。結果的に破断箇所に樹脂を注入する工法を確立させた。	独自の改修工法、メーカーとの共創関係

沿革

時期	年	できごと	知的資産
事業拡大と組織化期	1996年	仕事量の増加を受けて有限会社技研テックを設立した。さらに、建設業許可を受けた。	会社組織、建設業許可
	1996-1997年	震災後、耐震補強の重要性が認知されるようになり、高速道路の橋脚・地下鉄の柱など土木系耐震補修の仕事が増えた。様々な大型補修を受けることで組織的に工程や工法のノウハウを蓄積するきっかけとなり、土木の耐震工事を担当できる企業に成長した。	土木分野の耐震補修技術
	2000年頃	団地や学校の体育館など、耐震建築の仕事が増えた。また、躯体を残したバリアフリー化や手すり取り付け等の工事にも対応した。古い図面と現場のズレや歪みに対して、実寸を測って現状を把握した上で、作業にとりかかることを徹底。耐震の業務が土木から建築に拡大した。	建築分野の耐震補修技術
元請事業への変革期	1998年	大阪府建設工事入札参加資格を取得した。	入札参加資格
	2002-2003年	建設工事業と土木工事業の建設業許可を受けた。	建設業許可
	2003年	外壁改修で入札に参加するようになった。さらに紹介も増えたため仕事が増加した。工事の許可を取る必要が出た。社員に対して資格取得を奨励するようになり、文化として根付くきっかけとなった。	資格取得を重視する文化
	2005年	URの一次下請として改修を足場以外の部分で受けるようになり、実績を積み重ねてきた。	UR元請への布石となる実績
	2007年	社名を株式会社ギケンテックに変更した。特定建設業の許可を受けた。	
	2010年	京都支店開設した。	
	2010年代	実績を積んで、URの元請となれた。さらに仕事量が増加した。職人仕事から管理業務へシフトするとともに、監理部隊を作り組織的に現場管理を行うようになった。	元請としての管理力
	2014年	資本金を5000万円に増資した。環境事業部を創設し、ノンフロン冷媒事業を開始した。	
	2015年	月例の全体会議を開催するようになった。ベテランの監理部隊から、中堅へノウハウを伝え、さらに若手に対して社員同士で指導する教育体制が確立した。社内で資格取得に対する意識が高まり、若手を中心に受験を通じて切磋琢磨する風土が根付き始めた。	社内教育システム、資格取得を奨励する文化
2016年-2017年	福岡支店を開設し、特定建設業の許可を国土交通大臣許可に変更申請した。		

改修工事

STEP	プロセス	業務
1	入札案件の調査／見積	入札案件を複数人で毎日確認し、社内でも共有しています。見積の際には、過去の自社施工データや開示されている実績データを元に専用ソフトを活用して精度を高めています。応札前には工法・期間・技術者配置などを慎重に検討して、評価点を加味した最適な見積を行う点が特徴です。
2	応札／開札／契約	正確な電子入札に加え、発注者ごとの異なる契約手続きに柔軟に対応します。受領した図面はPDFやCADで受領し、社内の誰もがCADソフトで扱えるスキルを持つため、外壁修繕などの手書き図面もデータ化して対応が可能です。契約後すぐ準備を開始する段取り力が強みで、全ての情報をPCで一元管理し、迅速かつ正確な契約体制を構築しています。
3	準備	協力会社も同席の上で施工方法や注意点を事前に確認します。作業環境や周辺状況に応じた段取りを現場ごとに柔軟に調整し、通行や騒音などに配慮しています。施工計画や工程表を現場担当者が自ら作成し、現場の実態に即した計画づくりを実現します。手順化された業務の下で準備を行うことに加え、職人としての経験が豊富な管理者が若手を育成する文化が根付いている点も特徴です。
4	着工前準備／社内全体会議	工事の案内チラシ配布や説明会、近隣への騒音対策のヒアリングなど、きめ細かい対応に注意を払っています。仮設置届や各種安全関連書類の提出・掲示も漏れなく行い、共通仮設も効率的に手配します。10年以上続く月1回の社内全体会議で現場進捗の共有や応援体制を協議する他に若手教育の場としても機能している点が、組織としての強みに繋がっています。
5	施工／検査／請求	納品書類や写真は現場ごとに共有ドライブに保存することで、誰が見ても最新の内容を把握でき、不足があればすぐ分かるよう管理しています。現場の定例会では進捗や工程表の予実を確認して、設計監理者との情報共有を行います。変更発生時は図面との差異や状況を説明の上、適切に交渉・契約を進めて予算内での納期遵守を実現しています。

ギケンテックにおける知的資産（知的資産とは）

理念的資産

「企業活動の方向性やあるべき姿を示した資産」
会社の根源にある存在価値を明文化したものの
組織活動の根本にあり、活動を通じて実現す
べきこととして社内外に表明する資産

組織資産

「組織の『仕組み』として定着している資産」
システム、マニュアル、ルール、定着している
技術など、特定の個人がいなくなっても組織に
残る資産

人的資産

「経営者や社員など、『人に属する』資産」
社長の「顔」、ベテラン社員の勘や経験など、
日々の業務や研修等により強化される資産

関係資産

「組織の対外的な関係性に付随した資産」
取引先との協力関係、信用、顧客満足度、
ブランド等、外部との関係で築かれている資産

「知的資産」とは、バランスシートに記載されない企業活動の源泉となる「無形の資産」です。

具体的には、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、財務諸表には表れない、経営資源の総称を意味します。

当社の知的資産

組織資産（理念・方針）

■ 経営哲学「助け合い、共に成長する企業へ」



社員一人ひとりの成長と幸せを大切にし、自社に関わるすべての人々—顧客、協力業者、社員—が共に幸せになることを目指しています。仕事を「頂く・依頼する」といった関係を超え、助け合いの精神を大切にしています。社員には、身につけた知識や技術を活かして活躍してほしいという理念の下、共に高め合える関係を築いてまいります。

■ 方針「持続可能な経営を目指して」



持続可能な経営を根底に据え、社員の成長と組織強化を目指しています。社員が自ら考え行動できる人材となるよう、若手社員にも積極的に現場を任せ、実践的な経験を通じて自律性と問題解決能力を育てています。上司は過度な介入をせず、経験からの成長を尊重しています。また、建設業で重要な資格取得を奨励することで、社員の実用的なスキルと将来の財産形成につなげています。これにより、個人のキャリアを支援しつつ、組織全体の専門性と競争力を高めています。さらに、協力会社との信頼関係を重視し、現場環境を整備することで、円滑な運営と強固な協働体制を構築しています。結果として現場の品質と効率を高め、長期的な事業継続の基盤となっています。

■ 事業方針「改修工事への集中戦略」



当社は改修工事に注力しています。改修工事に注力する方針に沿って、扱う工種を限定することで、人的資源や時間の投入先が明確になり、経験や知識を効率的に蓄積できます。改修工事は経験と知識があれば、新築工事と比較して突発的な変更や不確定要素が少ないため、計画的に進めやすい点が特長です。専門性を高めることで、現場対応力や収益性、品質の安定にもつながる方針を採用しています。

当社の知的資産

組織資産

■ 柔軟な現場を支える社員同士の情報共有



現場ごとに事情や条件が異なるため、画一的なマニュアルでは対応できない部分も多く、担当者の知識と経験に基づく判断が求められます。そのため、形式的な会議は最小限にとどめ、日常的に現場を超えて担当者間の会話・相談を促しています。現場での業務を優先し、必要な情報共有は日々のやりとりや現場ベースで行うことで、効率的かつ柔軟な情報共有を実現しています。これにより、会社としての統制を保ちながら、現場ごとの複雑な状況に自律的に対応できる現場力を両立しています。

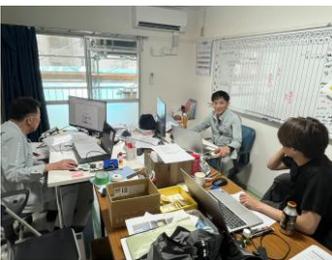
■ 社員を現場で育てあげる教育システム



若手社員でも早い段階から現場に配置し、先輩社員のもとで実務を経験することで、現場対応力を育てています。このOJTを通じて、業務の流れや必要な判断、書類の整備、CAD操作までを、現場を通じて自然に習得できる環境が整っています。

特に「自分で考える力」を育てるため、必要以上に口を出さず、自分でやってみる経験を大切にしています。現場を通じて技能に加えて、責任感や自信を育む仕組みを確立しています。

■ 標準化と一元管理で実現する効率化と信頼性



現場ごとの提出書類や手続きを定型化し、業務の標準化と効率化を図っています。必要な書類はあらかじめ社内で明確に定められ、すべてのデータは共有フォルダで一元管理されており、誰でもすぐに確認・活用できる体制が整っています。

これにより、複数の担当者が作業を分担しながら業務品質を安定させ、発注者との対応を円滑に行えます。とくに、公共工事などで求められる厳密な手続きにも確実に対応できる体制を整えることで、現場の効率化と信頼性の確保に取り組んでいます。

人的資産

梅本 展章 さん



・所属/担当

工事部 部長

・主な業務内容

- 入札調査、見積作成、電子入札、予算組
- 協力会社の選定、現場準備
- 各現場の状況確認と余力調整、各現場の進捗管理、人材育成など

・仕事で工夫をしていること

- 当社担当と協力会社のメンバー間でコミュニケーションがしっかり取れるようにし、現場の雰囲気の良い状態に保つことに気を配っています。
- 例えば、協力会社側から工程計画で決めた作業順序を組み替える提案を受けた場合には、理由や背景を確認した上で可能な限り受け入れるようにしています。
- 協力会社のメンバーが気分よく働いてくれば、仕事の質もスピードも上がるため、社内・社外や上下関係を取り払い、フラットに何でも相談ができる環境を目指しています。

・やり甲斐を感じるのはどのような時

- 現場が完了した際、協力会社から「次も現場があれば入れてください」と声がかかり、発注者からも「別の現場でも入ってくれるんですね」と期待の声をかけてくださる時に、やり甲斐を感じます。
- それぞれの声をかけられるということは、現場が円滑に回った証拠であるし現場の仕上がりに対する評価を頂けたことが分かるからです。
発注者と協力会社の、双方の想いのバランスを取ることが重要だと思います。
- また、若手社員が現場を任されて全体の統括が滞りなく進んでいる時にも頼もしく育っているなと感じます。

・これから取り組んでいきたいこと、将来の目標

- さらなる人材の育成に取り組みたいですと考えています。
現在は工程管理や品質向上に関する意識を強く持っているため、今後は経営の視点から、工期と品質に加えていかに利益を確保するかという点も加味した一段上の視点を持ってもらえるように働きかけたいです。
- また、今後は自治体などの改修案件に対する入札を中心に事業を拡大してきましたが、民間向けのマンションやビルの改修にも注力したいです。
公共部門は入札に参加できる地域に限られる上に、予算が割り当てられる時期に波があります。民間は裾野が広く案件数が多いため、管理組合や管理会社との関係作りから取り組む必要がありますが、成長が見込まれる市場に対して、当社の強みを生かしていく挑戦をしたいと考えています。

人的資産

柳原 和子 さん

・所属／担当

事務および経理全般

・主な業務内容

- 入札の申請から契約
- 請求、支払・入金
- 資金繰り表の作成など

・仕事で工夫をしていること

- 社長と2人で連携しながら仕事をする際に、どれだけ負担を減らせるか気を配っています。例えば、協力会社に対する支払にあたって社長が現場の進捗状況を査定して、支払額を確定するまでは事務が関われないのですが、その後の事務手続きは私が進めるようにしています。
- また、入札の申請に関する手続きは毎年少しずつ書類や手続きが変化します。これらの変更点を確認しながら、確実に入札できるように注意しています。特に入札は億単位のお金に関わる業務であり、間違えると取消ができない上に最悪の場合、入札に参加できなくなります。梅本部長と2人でダブルチェックしながら、他の業務を一旦片付けてから集中して取り組むようにしています。
- 入札を担当しはじめた頃は分からないことばかりだったけれど、「資料に書いてあることをよく読もう」「それでも分からないことは、知っている人を探して聞いてみよう」と考えて『やってできないことはない!』という気持ちで取り組むようにしました。

・やり甲斐を感じるのはどのような時

- 時にはプレッシャーを感じることもありますが、経営に直結する仕事を私に「任せてもらっている」という充実感があります。

・これから取り組んでいきたいこと、将来の目標

- 今は現場のことを知らないので、現場を見てみたいと思うことがあります。現場を知れば、「自分ができる業務が増えるのでは?」「会社のために何か手伝えることがあるのでは?」と考えています。
- 会社が成長を続けている中、事務は私が手探りで続けてきたことの積み重ねになっています。もしかすると、もっと効率的で良い方法があるかも知れないと良いのではないかと思います。

当社の知的資産

関係資産

■ 長年の信頼で築く協力体制



改修仕様に精通し、細かな指示がなくても確実に作業を進められる協力先が多数存在します。これらの協力先は、長年にわたる取引を通じて培われた信頼関係の下、各社の得意分野や特性に応じて現場ごとの環境や条件に応じた柔軟な対応をお願いします。また、発注者や住民が気にするポイントを熟知しているため、スムーズな工事と品質確保が実現できます。当社の現場監督や管理者との連携も良好で現場全体の生産性や発注者・住民からの信頼性を高める大きな力となっています。

■ 専門性と信頼で構築する仕入ネットワーク



業界内で専門性や得意分野を持つ取引先から仕入を行っており、現場に最適な資材や設備を確保する体制を構築しています。これにより品質・コスト・納期のバランスを取りながら柔軟な対応を可能としています。特に、価格変動が生じる際には、仕入先から適時、的確な助言を受けられるため経営判断や見積精度の向上の面に貢献しています。信頼関係に基づいた仕入先との関係性は、安定した施工体制を支える重要な資産となっています。

■ 環境に貢献するノンフロン冷媒の事業協力先



ノンフロン冷媒を扱うメーカーとの提携を通じて空調設備の切替工事に取り組んでいます。メーカーが保有する特許と、実証の成果を経て得られた知見を活用して関西を営業エリアとしてこの事業を展開しています。ノンフロン冷媒は従来のフロン冷媒と比較して空調機器の電力使用量を最大40%削減できるうえ、冷媒圧が低いため機器への負荷が軽減され、結果として設備の耐用年数の延長にもつながる点が顧客から高く評価されています。環境負荷の低減とともに、経済面でも効果が期待できる社会的意義の高い取り組みとして、本格的な事業展開に向けた体制整備を進めています。

価値ストーリー

現在価値ストーリー

当社の事業における価値の循環を示したチャートを次ページの通り記しました。

建設事業 における顧客利便価値は

「毎回状況が違う改修の現場で職員の管理余力が不足するような状況においても、工期・予算ともに当初の計画通り、施工を完遂できる」ことにあります。

環境事業 における顧客利便価値は

「法定点検を受けずに済むようになることで、点検費用と点検の記録を付けたり保管したりする手間を削減すること」に加えて「フロンから冷媒への置き換えで設備にかかる圧力低下を通じた負荷の抑制によって設備が長持ちして、電気代も削減できる」ことにあります。

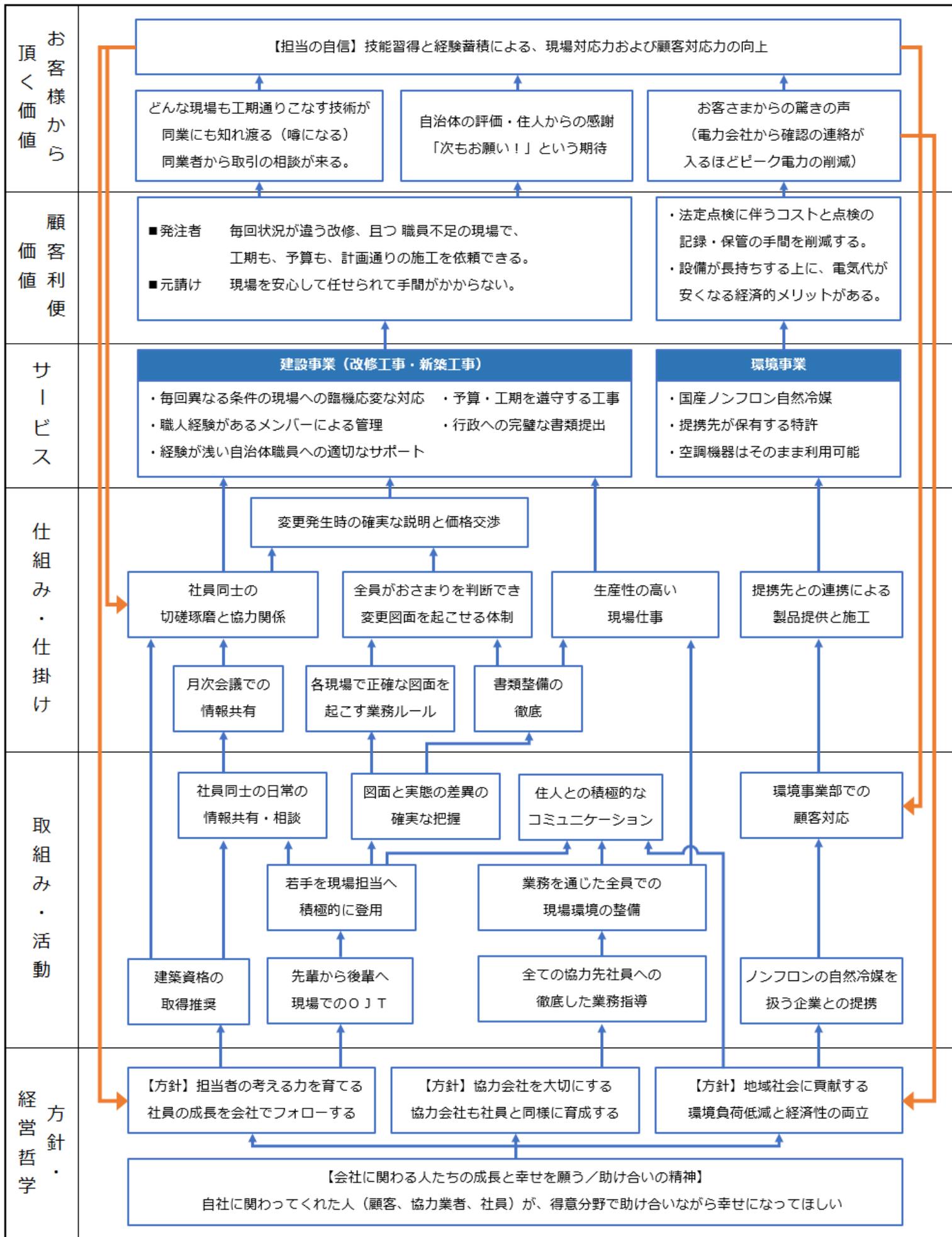
お客様から頂く価値は

技能習得と経験蓄積による、現場対応力および顧客対応力の向上をはじめとして、事業の価値を高めるフィードバックや評判をいただけることにあります。

これらの価値循環を実現するため、社員同士が切磋琢磨しつつ協力できる関係の下で、正確に業務を遂行する組織的な取組みと、各担当者が現場単位で会社を代表して発注者と折衝する仕組みが構築されています。

また、社内外を問わず現場担当を育て、社外の関係者と良好な対話を生み出す方針と取組みがあります。

この根っこに「会社に関わる人たちの成長と幸せ」を願い「助け合いの精神」を大切にする経営哲学があります。



経営環境

環境変化予測

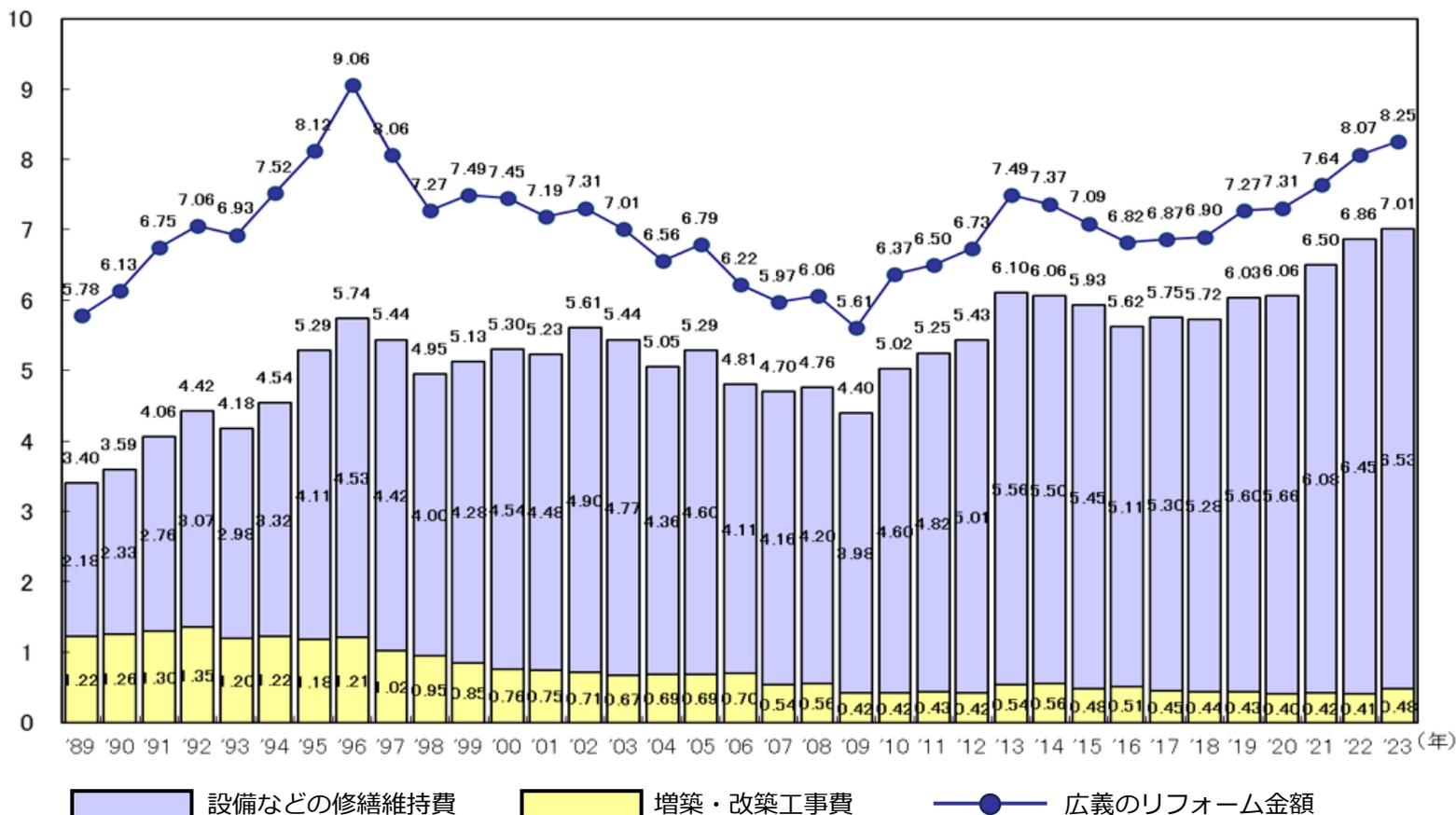
項目	現在の状況	予測する変化	当社にとっての影響
顧客	<ul style="list-style-type: none"> 発注者の人手不足が進行。以前と比べ現場で経験を積んだ職員の不足傾向が増している。 	<ul style="list-style-type: none"> 人手不足がさらに進む。マニュアルや書類に関しては精通しているが、現場経験を積んだベテランが減っていく。 	<ul style="list-style-type: none"> (+) 発注者のお困りごとに応え職員を支援して現場を円滑に進められる当社にとっては事業拡大の機会となる。
市場 【需要変動】	<ul style="list-style-type: none"> 団地や学校の老朽化に対応する予算化の状況にばらつきがあり仕事量の変動が大きくなりつつある。 	<ul style="list-style-type: none"> 修繕対象の選定や行政による予算の割振り状況により、更に自治体ごとの仕事量の変動が大きくなる。 	<ul style="list-style-type: none"> (+) 近畿～九州の幅広い地域で事業を展開することにより仕事量を平準化できている。 (+) 強みを活かして市場拡大が見込める民間案件の受注を獲得する。
市場 【材料価格】	<ul style="list-style-type: none"> 材料価格の変動が大きく、仕入時期によって原価率が大きく変動する。 	<ul style="list-style-type: none"> 今後さらに価格変動が大きくなる可能性がある。 	<ul style="list-style-type: none"> (±) 公共案件は材料値上がりに追従する傾向がある。エビデンス提示による価格補填を受けることも可能であり、ほぼ影響を受けない。
技術・製品	<ul style="list-style-type: none"> 新しい技術を採用した建材が市場に出回りつつある。 	<ul style="list-style-type: none"> 今後も環境配慮や健康配慮型の製品が増える可能性がある。 	<ul style="list-style-type: none"> (+) 新製品は改良が加えられ、扱いやすさや居住者への負担が減る(匂いが無い等)傾向にあり、仕事の効率も上がることが多い。
自社業界 【提出書類】	<ul style="list-style-type: none"> 製品の証明書、警備計画、騒音対策などの提出書類や手続きが毎年厳しくなりつつある。 	<ul style="list-style-type: none"> 今後も規制の見直し等により提出書類や手続きが増加する可能性がある。 行政手続きがデジタル化する可能性がある。 	<ul style="list-style-type: none"> (±) 効率が低下する要因だが、管理体制を整備している当社には影響がほぼ無い。 (+) デジタル化により省力化が図れて、生産性が上がる。
競合	<ul style="list-style-type: none"> 競合の新規参入が多い。一方、廃業する競合も多い。 	<ul style="list-style-type: none"> 今後も新規参入と退出が激しい状況が続く可能性がある。 	<ul style="list-style-type: none"> (±) 長年蓄積したノウハウや、育成してきた人材、信用は簡単に模倣されない。どんな業者が参入しても影響を受けることは無い。
取引先 【協力先】	<ul style="list-style-type: none"> 協力先の高齢化が進んでいる。 	<ul style="list-style-type: none"> 取引先の高齢化は更に進む。 	<ul style="list-style-type: none"> (±) 後継者を有する協力先と当社の若手世代の交流が活発になっており世代を超えた協力関係を築いていける。
環境	<ul style="list-style-type: none"> 地球温暖化が進んでいる。 	<ul style="list-style-type: none"> さらに温暖化が進み、空調の設置率が高まり、メンテナンスコスト抑制のニーズが高まる。 	<ul style="list-style-type: none"> (+) 国産ノンフロン冷媒を扱う提携先との協業を通じて、環境負荷が低く、点検等の管理コストを下げる事業をさらに拡大する。

堅調な需要が見込まれている改修市場

- 全国的に新築住宅の着工が減少する一方で、共同住宅の共用部の改修は劣化対策を中心に増加傾向が見られます。
- 人口減少・高齢化が進み、既存住宅の老朽化が進む中でも、長寿命化が図られることでリフォーム・リニューアル市場は堅調な需要が見込まれています。

<統計情報「住宅リフォームの市場規模」>

(兆円)



- 注) ①「広義のリフォーム市場規模」とは、住宅着工統計上「新設住宅」に計上される増築・改築工事と、エアコンや家具等のリフォームに関連する耐久消費財、インテリア商品の購入費を含めた金額をいう。
- ②推計した市場規模には、分譲マンションの大規模修繕等、共用部分のリフォーム、賃貸住宅所有者による賃貸住宅の修繕維持費は含まれていない。
- ③本市場規模は、「建築着工統計調査」(国土交通省)、「家計調査年報」(総務省)、「住民基本台帳に基づく人口、人口動態及び世帯数」(総務省)等により、公益財団法人住宅リフォーム・紛争処理支援センターが推計したものである。

出典：国土交通省「令和6年度 住宅経済関連データ」

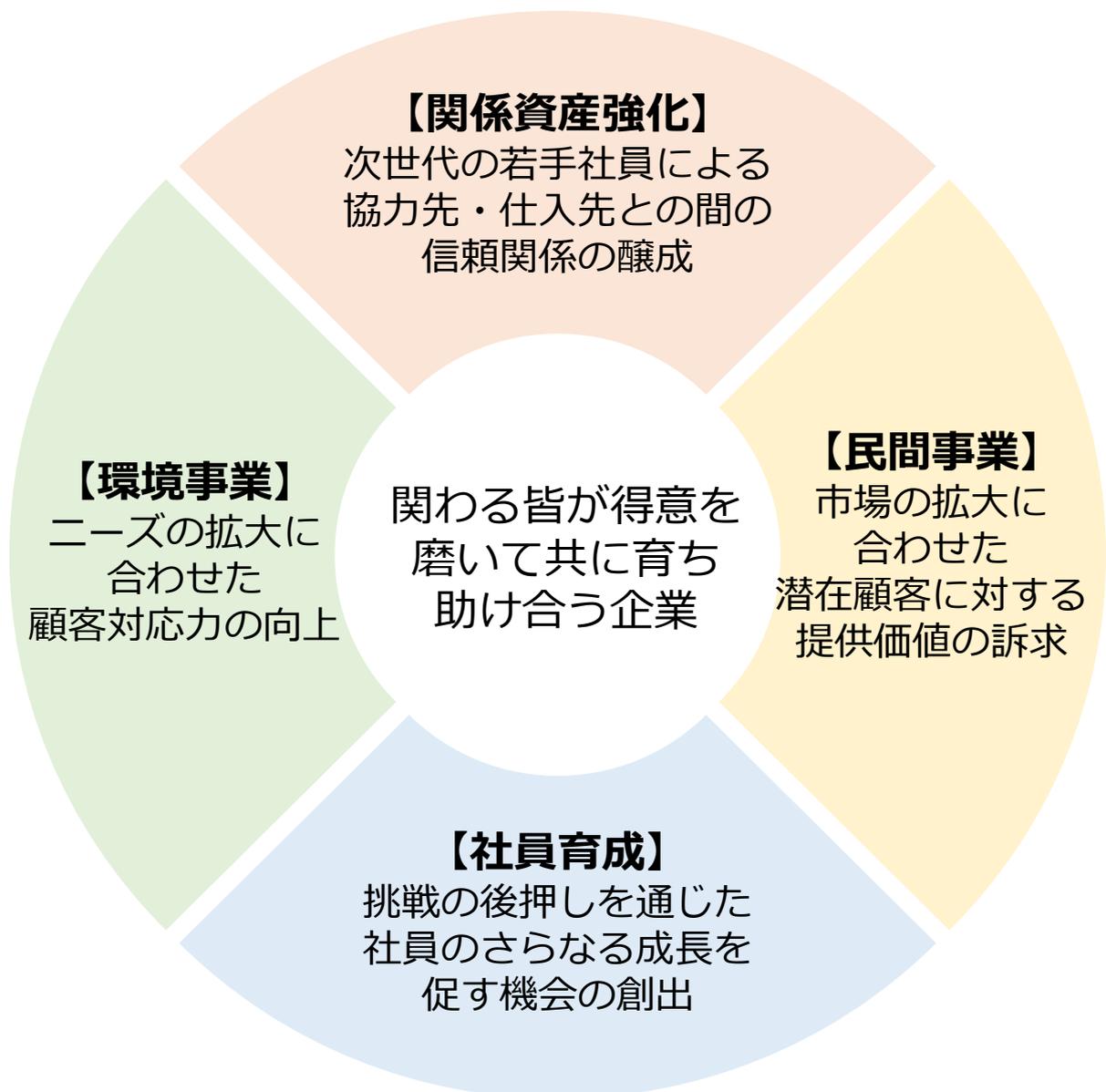
UR都市機構や大阪府住宅供給公社などでは既存建物の再生・活用を積極的に推進する方針で、今後長期有効活用・耐震対策などを目的とした改修が拡大する見込みです。

お互いさまで助けあい、成長を通じて社会に貢献する

私たちは将来に向けて、「おたがいさま」「助け合い」の精神を大切にしながら、関わるすべての人と共に成長し続けたいと考えています。

人にはそれぞれ得意・不得意があり、だからこそ互いに補い合うことでより強い組織が築けます。社員同士、協力会社との関係においても一方的な関係ではなく、支え合い、育ち合う関係性を重視してきました。

今後もこの考え方を基盤として、お客様に信頼される仕事を提供し、地域社会に対しても誠実に貢献してまいります。





SDGsへの取組み

当社はSDGsへの取組みを通じて持続的な成長を目指しています。

地球温暖化対策への取組み



当社では国産ノンフロン自然冷媒の推進により、最大電力、空調使用量電力の削減を図り、地球温暖化の防止に貢献しています。



未来のために、いま選ぼう。



2010年代より産学連携を通じて、関西以西で本冷媒の代理店事業を展開しています。ノンフロン自然冷媒への転換は、エアコンの電気効率を25%~40%削減する効果があります。フロン冷媒と比較して低圧のノンフロン冷媒は空調機器への負担を軽減し、設備の耐用年数延長にも寄与します。

これまでの導入事例としてジムや工場など複数の施設で顕著な効果が確認されており、その効果の高さが実証されています。

地域への貢献



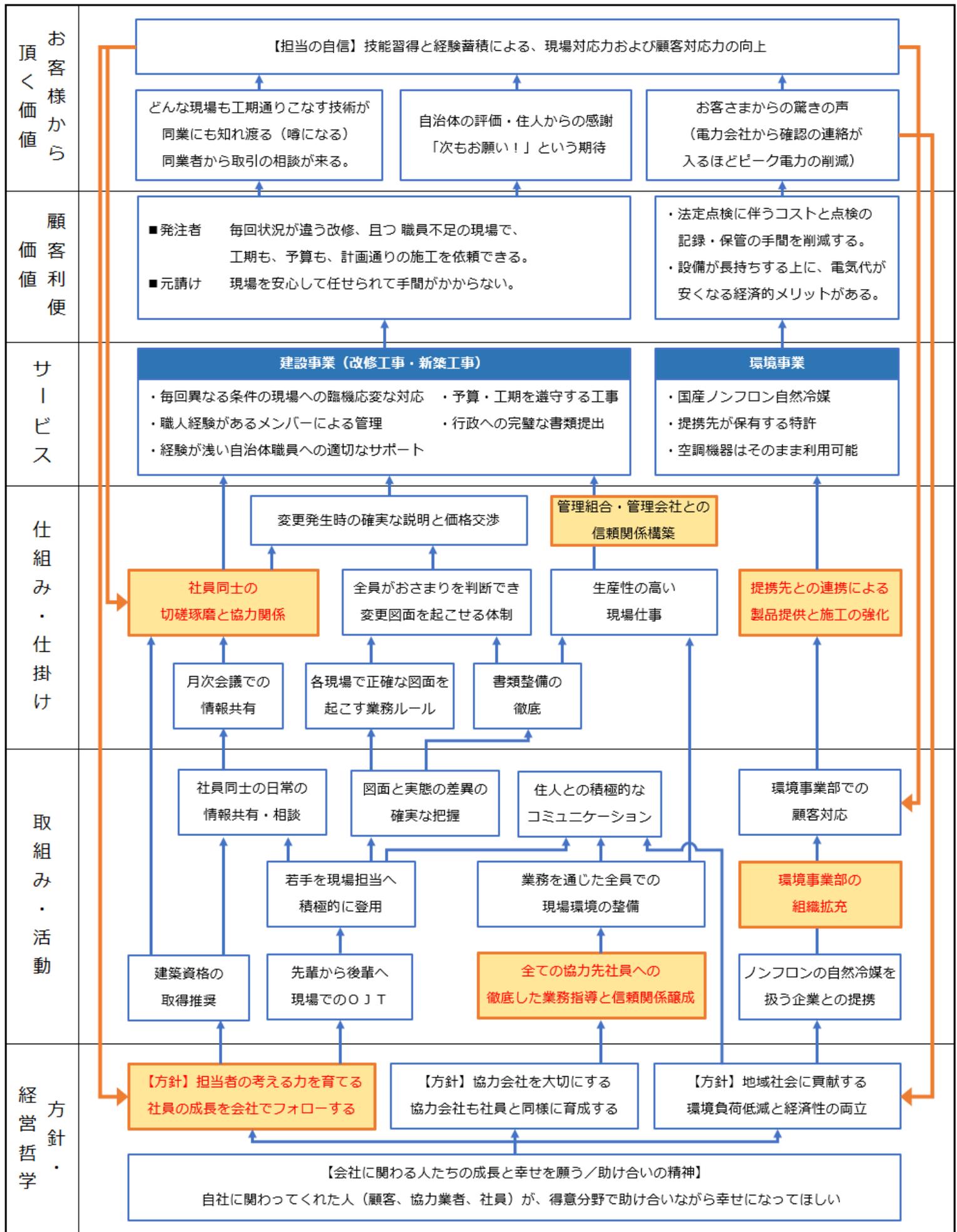
地元企業との共同により国産ノンフロン自然冷媒の推進を図っており、地元小学校への導入や公共工事で活用に取り組んでいます。

健康で安心して働ける職場



現場毎に朝礼・会議時の安全点検を徹底し、従業員の健康と安全を守る体制を構築しています。また、原則的に残業しない方針を立てており、定時退社を励行しています。

将来価値ストーリー



会社概要

商号	株式会社ギケンテック
代表者	代表取締役 上田 光
設立	1996年12月
資本金	5,000万円
従業員数	29人（2025年8月現在）
業務内容	<ul style="list-style-type: none">・ 建築工事の総合請負並びに設計施工及び監理・ 土木工事業並びに塗装工事業、防水工事業、内装仕上工事業、大工工事業、とび・土工工事業、管工事業、ほ装工事業・ 左官工事業、石工事業、しゅんせつ工事業、板金工事業、ガラス工事業、熱絶縁工事業、建具工事業、屋根工事業、タイル・れんが・ブロック工事業、構造物工事業・ 建築材料の販売・ 建設コンサルタント業・ 液化天然ガス・液化石油ガス・液化酸素・液化窒素等の高圧ガスの製造、貯蔵、販売、移動その他の取扱及び消費並びに容器の製造及び取扱・ 液化天然ガス・液化石油ガス・液化酸素・液化窒素等の高圧ガスの冷熱利用に関する事業
許可・免許	<p>国土交通大臣許可（般-4）第26922号 左官工事業／板金工事業／ガラス工事業 防水工事業／熱絶縁工事業／建具工事業</p> <p>国土交通大臣許可（特-4）第26922号 土木工事業／建築工事業／大工工事業／とび・土工工事業 石工事業／屋根工事業／タイル・れんが・ブロック工事業 鋼構造物工事業／ほ装工事業／しゅんせつ工事業／塗装工事業 内装仕上工事業／水道施設工事業</p>

知的資産経営について

知的資産経営報告書とは

「知的資産経営報告書」とは、目に見えにくい経営資源、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「知的資産」を活用した企業価値向上に向けた活動（価値創造戦略）として目に見える形で分かりやすく伝え、企業の将来性に関する認識の共有化を図ることを目的に作成する書類です。

経済産業省から 2005 年（平成 17年）10 月に「知的資産経営の開示ガイドライン」が公表されており、本報告書は原則としてこれに準拠して作成しております。

また、本報告書は株式会社帝国データバンクの協力を得て作成しました。

知的資産経営報告書の掲載内容について

本知的資産経営報告書に掲載しました将来の経営戦略及び事業計画並びに附帯する事業見込みなどは、すべて現在入手可能な情報をもとに、当社の判断にて記載しております。そのため、将来に亘り当社を取り巻く経営環境（内部環境及び外部環境）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又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、当社が将来に亘って保証するものではないことを、ご了承願います。

【知的資産経営報告書に関するお問い合わせ先】

株式会社ギケンテック

〒560-0053 大阪府豊中市向丘3丁目12番11号

TEL:06-6846-0484 FAX:06-6846-1283

 株式会社 ギケンテック