



株式会社スカイ 2023年1月10日発行 URL: <https://www.sky-precut.jp/>

■本社 静岡県磐田市上野部2740-5

TEL 0539-63-5500 FAX 0539-63-5633

■関東営業所 神奈川県相模原市南区大野台3-25-17

TEL 042-704-6211 FAX 042-704-6212



新春の御挨拶

代表取締役 金澤 和孝

謹んで新年のご挨拶を申し上げます。旧年中はひとかたならぬご厚情を賜り、厚く御礼申し上げます。

謹んで新年のご挨拶を申し上げます。旧年中はひとかたならぬご厚情を賜り、厚く御礼申し上げます。

昨年は変化の激しい一年であったと振り返ります。世界経済の停滞感が一段と進む中、ロシアによるウクライナ侵攻により罪のない方々が沢山傷つきました。それは経済にも大きな影響を及ぼし、又、私たちの業界にも様々な憶測を含んだ情報が入り乱れる事もありました。

現在では、木材の入手が極めて困難という事象は一転し、木材相場は下降局面へと移りだしています。木材自体の安定供給に奔走した一年でありましたが、価格面での安定供給へのシフトバランスの難しさは、今後の大きな課題であります。

現場作業が遅延すればするほど、スケジュールの再調整や管理コストの上昇に頭を悩まされている方々も少なくないのではないのでしょうか。

実際に施工までのご相談も頂いており、前述の職人不足による工期遅延の対策のひとつとして、皆

誠に微力ではございますが、上記の通り新商品の普及と、施工ネットワークを通じた合理化に向け、社員一同全力で業務に励んで参ります。

本年もご指導ご鞭撻の程、宜しくお願い申し上げます。



大丈夫ですか？ 2025年 省エネ基準法・ 4号特例廃止等への対策



◆4号特例の見直し迫る

去る11月25日、第1回目の「改正建築物省エネ法・建築基準法の円滑施工に関する連絡会議」が開催されました。

国交省と住宅・建築関連団体が参加するこの会議では、2025年の「省エネ基準適合義務化」及び「4号特例の見直し」に向けた情報共有・意見交換が行われ、いよいよ施行が迫ってきた事を実感します。

政府が掲げる「2050年カーボンニュートラルの実現」に向け、既に改正建築物省エネ法が公布されています。この改正により、2025年から全ての建築物で省エネ基準の適合（断熱等級4相当）が義務化されます。

更に、国の「あり方検討会」においては、遅くとも2030年までに建物の省エネ基準をZEH・ZEB基準の省エネ性能に引き上げ、義務化する事を目標としています。

◆見直しのポイント①について

現行法においては、4号建築物は確認申請時の構造審査が省略されていますが、法改正後は、建築確認検査の審査省略は「**平屋目つ延べ面積200㎡以下の建築物**」のみが対象となります（図1参照）。

その結果、2階建て木造住宅は構造審査が実施される事となります。

◆関連商品への影響



そして省エネ化に伴い、太陽光パネルの設置やペアガラス・トリプルガラスの採用による建物重量の増加を見込んだ必要壁量の再検討もされている様です。

本来であれば、壁量計算に加えて梁成等の審査も必要であろうかと思いますが、具体的な審査内容については現時点では不明です。今後の発表を注視していきたいと思えます。

◆その他影響・①設計分野

これ以外に、延べ面積500㎡を超える場合に必要とされた構造計算が、延べ面積300㎡を超える場合に改められます。これは、中規模木造建築物のより安全な設計・建築を目指した改正と考えます。

カーボンニュートラルという視

1 「建築確認・検査」「審査省略制度」の対象範囲が変わります



2 確認申請の際に構造・省エネ関連の図書が必要になります



●今後、建築基準法施行規則において、申請に必要な図書の種類と明示すべき事項を規定する予定(2023(令和5)年秋頃)です。

3 2025(令和7)年4月に施行予定です

【図1】「4号特例」見直し3つのポイント
(国土交通省 HP より引用)

対応の強化に努めて参りました。

また、木質化についても、内装・外部の装飾材としての利用や、鉄骨・RC造等他構造への木材利用を提案し、採用頂いております。

従来から取り組んできたこれらも引き続き取り組みで参ります。

法改正による各種計算対応、または木材の活用については、是非スカイまでご相談下さい。

設計開発本部
河村 和彦

の倉庫等、中層程度の建築物の木造化も可能となります。

◆影響・②プレカット業界の対応力が問われる

スカイでは、非住宅分野の木造化については、材料手配・特殊加工機を活用した加工は元より、建て方・木工事を含めた

点で見ると、木材利用の多い建築分野において、更に利用促進を目指す改正も見られます。

従来は、許容応力度計算で設計できる建物は、高さ13m以下、軒高9m以下の規模でしたが、3階以下であれば高さ16m以下まで拡大されます。

これにより、事務所ビルや大型

「インボイス制度」と「電子帳簿保存法」対応策のポイント



謹んで新春のお慶びを申し上げます。さて、今年の10月にインボイス制度が開始され、3ヶ月後の2024年1月からは電子取引データの電子保存(改正電子帳簿保存法)が義務化されます。

財務・経理部門においては、事前準備と開始後の様々なケースへ適切な個別対応が求められる重要な年となります。

■「インボイス制度」「電子帳簿保存法」とは？

インボイス制度とは、仕入税額控除を受けるために必要な項目が記載された請求書(インボイス)を必要とし、受領側・発行側ともに請求書の厳正な保管が必須となる制度です。

また、電子帳簿保存法は、紙の取引・保存から、電子での取引・保存へと推し進めるものです。1998年の制定以来、度々改正されてきましたが、昨年1月には「電子データで授受した取引情報の書面保存の廃止」と「スカイ

ナ保存制度の要件緩和」が大きく改正されました。

■クラウドサービスの導入

ちなみに、スカイの両制度への対応は、正確性を最優先として進めております。

第一段階として、両制度に対応できるクラウドサービス(JIIMA認証※)を導入し、法律改正に対応します。

※JIIMA認証：電子帳簿保存法の要件を満たしているソフトウェア等。

既に、インボイス制度に向けて、電子データでの取引を求められる企業もあります。電子データで保存する際は、電子帳簿保存法の要件(真实性の確保、可視性の確保等)を満たす必要があります。不備や不正があった場合、ペナルティも強化されるので注意しなければなりません。クラウドサービスを利用することにより、度重なる改正に対応し、様々な要件をクリアすることが可能となります。

■業務フローの再構築

第二段階として、制度開始前の早い時期から、様々なケースを想定して業務フローの再構築を図って参ります。

具体的には、①何を保存するのか、②どこに保存するのか、③どう運用するのか、等を具体化し、社内の関係各署に周知致します。

改正電子帳簿保存法は、負担軽減・効率化のイメージが先行していますが、実際には電子による保存と、紙による保存の両方が求められる現実もあります。

インボイス制度においては、受領したインボイスの有効性の点検、課税事業者と免税事業者との取引の区分け等新たな業務も発生します。

今回のような制度改正には、変化を受け入れる土台づくりが重要で、既往の体制から変更後へのソフトウェア開発が出来る様、計画性が求められます。

全ての事業所の問題として、取引先同士が、安心して取引を継続できる様、また、ペーパーレス化やテレワーク等、時代の変化にも対応する事が求められています。

東海総務部 丸山 全俊

2024年問題とは？建設業・物流業の働き方改革



2024年問題とは、働き方改革関連法に伴い、建設業や物流業で懸念される「時間外労働時間の上限規制」や「割増賃金率引上げ」等の問題を指します。

この法案自体は、2019年4月より順次施行されていますが、今回は2024年4月からの適用で、どの様な影響があるのかを考えます。

■時間外労働の上限規制の適用

建設業界では長時間労働の常態化がなかなか改善されず、離職者や求職者数に大きく影響を与えています。こうした状況を改善する為に施行されるのが「時間外労働時間の上限規制」です。

既に、製造業など、他業種の上限規制は年間720時間までに制限されていますが、建設業界においても災害復興・事業を除いて適用されます。

同じく物流業界でも、ドライバー業務については、特別条項付き36協定を結んだとしても、時間外労働が年間960時間に制限されます。

さらに、割増賃金も、月60時間を超える時間外労働に対し、50%以上の割増賃金の支払い義務が適用されます。

■処遇や労働環境改善の必要性

スカイには建設と配送の両部門があります。一般的に後継者の育成が容易ではないと言われる分野ですが、取引先からの信頼を得て、顧客満足度を高めていく為にも、まずは社員がやりがいを感じ、安心して勤められるよう、処遇や労働環境の改善を図り、人材の確保と育成に努めて参ります。

■社外面への影響とその対応

仕入先や外注先をはじめ、様々なコストアップや納期の長期化等が予想されます。それらを見越した上で様々な課題への対応を検討し、社内体制を絶えず見直す必要があります。

この事態をより信頼される企業に成長出来るチャンスと捉え、乗り切っていきたいと考えております。



総務本部 河合 靖

企業の目的は「顧客の創造」である

くピーター・ドラッカーく

一酔三幸寮主

私はP・ドラッカーの著作を詳しく読んだ訳では無いのだが、この標題の語句は鮮明に脳裏に刻まれている。

言い換えれば、「顧客の創造新たに創られた商品に引き寄せられる新規の顧客」を産み出せない企業は無価値に等しい、という事に尽きる。

社会状況が刻々と変化する中で、求められる商品と、その供給スタイルは少しずつ変化している。どのように変化して行くのかを読み取るには、過去の変様を歴史から学ぶしか無い。

少なくとも、この業界に身を置く人間ならば確固たる過去の変様を語る事が出来なくてはならない。

- ① 10年毎の変化の態様を語る事が出来るか？
- ② その変化を産み出した社会状況(情勢)はどのようなであったか？
- ③ 次の変様はどのようなものが予測されるか？

- ④ それは、背景や社会基盤のどのような変化によるものなのか？
- ⑤ さて、では自分達は何をすれば、新たな顧客を創造することができるのだろうか？

P・ドラッカーに限らず、学者・研究者は、右に述べた変化・変様・変態を徹底的に究明した上で先行きを眺望するのが仕事である。

数多くの社会・経済・歴史等々の学究の徒や科学者は、気の遠くなるような究明作業を続けているのだが、市場経済の中に生きる企業人も自分の生きる証として刻苦勉励しなければならぬ。

から正解に辿り着かなくとも良い。但し、究明する作業をどの程度尽くしたのか、且つその作業を論理的に説明出来るのが大切なことなのだと理解するべきだ。

何故なら企業人(経営者に限らず、企業運営に係る全ての人を指す)というのは芸術家とは違うからだ。

芸術家なら作品に凝縮する事で結果を示せるが、企業人は企業構成員に「説明」「理解」「納得」という共同作業を通して商品開発や新提供方式に結実させるのが仕事である。

商品はそのもの自体に自動的に無意識のうちに価値が添付されているのでは無く、供給の仕組みやアピールの仕方によって価値が変化するものだ。

だから製造も販売も、自己の価値を高める為に究極の作業が求められる。

良い企業というのは、こうした悩ましくも困難な業務を、全員でチャレンジ出来る集団なのである。

サッカーのワールドカップでの日本勢の健闘や、フランス・アルゼンチン戦の感動を他人事とせず、自分達の居る集団に、微々たるものでもあのエッセンスを見出せないものだろうか、と想う。

その衝動と発露が顧客の創造に向けた、私達企業の努力の第一歩なのだから。

営業本部

フレッシュユマンコンビ紹介!



金子拓朗
(入社6年目)
趣味はツーリング!!

営業部に配属され3年目になります。入社後、工場で働く中で、実際に納品まで関わる事の出来る営業部に魅力を感じ、希望をしました。

仕事をする上でいつも心掛けているのは、「お客様や現場からの声を常に意識する事」です。

最初は気持ちの余裕もない中で日々仕事をこなす事に精一杯でしたが、今は木造建築の面白さや奥深さが分かり、楽しいと思うようになりました!

今後は、一般住宅から特殊案件まで、幅広く対応出来る営業マンを目指します! (金子)



岡村優太
(入社3年目)

友人との宅飲みが好き!
(※自分は一滴も飲めないけど...)

幼い頃から漠然と誰かの為になる仕事をしたいと考えていました。営業は自分の頑張りや数字として表れ、会社に貢献出来ると同時に、お客様の要望に応え、直接行動出来る事が魅力に感じ、やってみたいと思いました。

仕事では、入社時から相手の目を見て話しを聞く事、話す事を意識しています。

新入社員の頃は建築知識ゼロだった自分が、今では大工さんにお褒めの言葉を頂けるまで成長する事が出来、やりがいを感じます。

編集後記

2023年がスタートしました。今年の干支は「卯」となります。昨年起きた様々な世界情勢や、未だ続く「コロナ」に対する下向きな気持ちを兎の様に跳ね飛ばし、上を向いて進んで行きたいと思えます。

本年も宜しくお願い致します。

