

社内報 7 月号

株式会社NITTOH

株主総会

6 月 23 日(土)午後 1 時より、名古屋市中区栄の栄ガスビルにて開催されました。多くの株主様が出席されましたが、特に質問はなく、議案はすべて承認され、30 分ほどで滞り無く終了しました。議案は、剰余金処分の件と取締役 5 名選任の件でした。1 株あたり 15 円の配当とし、前年より 2 円増配になりました。取締役は、前期と変わりなく、全員が留任となりました。また、総会終結の時をもって、亀谷監査役が任期満了となり、退任されました。

ホームセンター内にリフォームコーナーがオープン

新たに、2 店舗で水回り商品の展示などを行うリフォームコーナーがオープンしました。アイワン工法の展示もあり、アピールになることを期待しています。



アイワン工法の展示 ▶

活発な営業開発

東京、名古屋、大阪の 3 地域で連携をとったり、また単独で、法人顧客の新規開発営業を活発に展開しています。メーカー様からの紹介や飛び込み営業、また、人事異動の機会などもとらえ、新しい会社との契約やエリアの拡大などの成果がでています。新築時の仕様設定から、既設住宅の改修仕様など、提案内容は沢山あります。新しい仕事を作っていくという仕事に、目を光らせると、今までとは違った形で世の中が見えてくるかもしれません。一方、リフォーム中心に、直接受注が大幅に伸びています。リフォームイベントの開催頻度の増加、ホームページ、チラシ折り込みなど、活発な宣伝広告活動が成果となって表れました。情報、実績が増えてくると、紹介数も伸びてきて、相乗効果となって表れてきます。最初は苦勞をしても、一人一人のお客様を大切にしていると、実ってくるものだと思います。スピードをあげて、活発に元気に取り組むことが、鍵のようです。

シロアリ依頼減少

羽蟻が発生するシーズンでしたが、今年度は気温が上がらなかったことも原因したのか、依頼件数は前年より大幅減となりました。毎年、少しずつ減少をしているのですが、今年は特に減少量が増えました。1 件、1 件の依頼がとても価値あるものとして、大切に扱っていき下さい。そして、駆除の仕事から、予防、再予防中心へという流れは、間違いなく進んでいます。駆除の依頼がきて、駆除の受注の仕事をするのは、約 1 ヶ月程度となっていますので、残りの 11 ヶ月の仕事の仕方が大切です。既存のお客様を大切に、いろいろな提案を積極的に行っていくことが重要です。

ビルワーク NEWS

ガラスクリーニングコンテストで活躍

東京予選 村上選手 女子の部優勝

愛知予選 石原選手 優勝

6 月 6 日(水)、第 15 回ガラスクリーニング選手権大会東京予選が国立オリンピック記念青少年総合センターで開催されました。総勢 85 名が参加する予選会となりましたが、ビルワークからは女子 1 名を含

む 8 名が参加。今回の全国大会は東京から近い千葉で開催ということで、東京からは 15 名が全国大会への切符を得ることができ、ビルワークは、15 位以内に 4 名が残るという好成績となりました。順位では、加藤選手が 5 位となり、ビルワークではトップとなり、そして、女子の部で、村上晃子選手が全体の 7 位、女子の部優勝という快挙を達成されました。(拍手)

7 月 1 日(日)には、名古屋市のナディアパークで愛知予選が開催され、54 名の参加者で熱い闘いが繰り広げられました。見事、石原聖也選手が予選会を 1 位通過し、15 名で争われた決勝でも、見事なタイムで優勝。(拍手)愛知からは 10 名が全国大会に出場出来るのですが、ビルワークからは、石原選手に加え、大淵選手(4 位)、瀬之口選手(8 位)の 3 名が切符を獲得。



◀ 村上選手のパフォーマンス

上位 10 名で記念撮影 ▶
(ビルワーク社員は 3 名)



▲ インタビューに答える石原選手

コラム「上位者に対する心得」

世の中は、何らかの秩序を保たないと上手く回らないので、当社もそうですが、地位の上下があります。社会的秩序の上における上下の関係は、世の中の「約束ごと」みたいなものですから、この関係を正しく理解し、それにふさわしい態度・行動をとらないと、世の中そのものから外れて、「落伍者」になりかねません。上位者に対する心得として大切なことは、「相手の地位相応の敬意を払わなくてはならない」ということです。なんだ、そんなこと当たり前ではないかと、思うかも知れませんが、実際の世の中ではなかなかできてないものです。特に、真面目な人や一生懸命な人に注意が必要です。あの人は、上にいるけれど、実際の間人としての価値は、どうなんだろうかと考えて、正義感からか、どこか反発してみたりしたことはないだろうか。また、上の人に媚びを売るような態度はしたくないと、上位者や組織に対して距離を置いたり…。「上の人に、上手く仕えている人が出世しているが、私は、そんなことするつもりはない。」「人を見る目がない組織だから、仕方がない。」とか…。しかし、よく考えてみて下さい。あなたは、本当に上位者のことをよく知っているのでしょうか？その組織だけが、変な組織だと思っているかもしれませんが、どこもそんなもので、そうした態度の人は、別の組織でもや

はり同じような失敗を繰り返すこととなります。確かに、社会上の地位の上下は、必ずしもその人物の真価によって決まっているわけではなく、年齢や資格や学歴や生まれや色々な社会的な約束によって決まる場合が多く、社会的な秩序を保つためにそうするより他にないという面があります。しかし、上位者に対しては、敬意を払い、しっかりと仕えることです。そうすることで、鍛えられていき、ある時、上位者の自分にはない優れた点というものが解ってきたりします。自分の部下であった年下の者が、ある時、上司になるということもあります。その時、どういう態度をとるかで、その人物の真価が問われるのです。ため口をきくような態度で接するのか、きちんと敬意を表し、報告・連絡などを丁寧な言葉

で行っていくのか。心中は、切なく、辛いものがあつたとしても、そうした時にとる態度が、後の人生にも大きく影響を及ぼします。客観的には、年下の上司に対して、態度の悪い古株は、「格好悪い」会社の役にたかない社員と理解していても、我が身に降りかかると、年下の上司に対して、丁寧な言葉遣いで仕えることが「格好悪く」思えてしまうのです。そうしたことに直面する時が必ずくると考えて、自己を鍛えておくことです。また、身近なところから、自分の言動を見直し、自分を鍛えていくことです。態度の悪さは、正義感というより、鍛錬の足りない自分の甘さによると考えた方が正しい場合が多いのではないのでしょうか。

営業所だより

三河営業所1課の紹介

7月の営業所だよりは、三河1課がお送りします。現三河営業所は2年前に、旧三河営業所(刈谷)と豊橋営業所、岡崎営業所(セブンハウス3F)が統合され、新たに三河営業所として、岡崎市に設立されました。建物はグループ企業であるセブンハウス㈱のテラ工法という、木造2階建てで、内部は木を全面に出した工法で建てられており、非常に温かみがあります。営業所内は1課8名、2課11名、3課5名に分かれ計24名が在籍しており、三河1課は事務所2Fにデスクを並べております。三河1課8名のうち男性所員が7名で、女性所員は事務の小川主任ですが、チームワーク良く業務を行っております。それぞれ趣味も多様で、野球、サッカー、ゴルフ、釣り、プロレス、F1、ゲーム等バラエティに富んでいます。

この営業所だよりもこの後、三河2課、3課にも廻るので、事務所の外観や周辺の案内ではなく、今回は三河1課としてよく訪れる静岡県エリアをご紹介します。

静岡県にはまだ当社の営業所はなく、静岡エリアでの受注活動が課題になっております。静岡エリアでは、浜松市での業務が多いのですが、最近では静岡市での業務も増えてきております。この静岡市は、岡崎ICから片道135Kmほどあり、静岡IC手前の日本坂トンネルを通過すると、天気によければ、写真のように富士山を眺めることができます。以前、私が静岡にいたときに、甲信営業所の久田代理と電話で話したところ、久田代理は「今、富士吉田市にいるよ」とのことで反対側から富士山を見ているということもありました。当課の山北にいたっては、毎月静岡に行っているにもかかわらず、天気が悪く一度も富士山を見たことがないと嘆いております。



日本一の富士山のお膝元である静岡エリア出店に微力ながら尽力できればと思うのと同時に、皆様からのご指導、ご鞭撻を賜りながら、一層の精進を重ねていきたいと思っております。

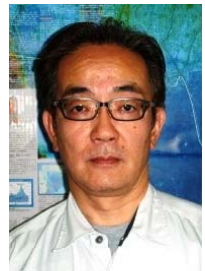
日本一の富士山のお膝元である静岡エリア出店に微力ながら尽力できればと思うのと同時に、皆様からのご指導、ご鞭撻を賜りながら、一層の精進を重ねていきたいと思っております。

ちょっと一言

「自助」

日本住宅耐震補強(株)

課長 丸谷 勲



皆様、お疲れ様です。日本住宅耐震補強(株)の丸谷です。梅雨まっさかりの不順な天候のなか日々のお仕事に頑張っておられると思います。

弊社は古い木造住宅の耐震改修に関する業務を行っていますが、その前提になるのが表題の言葉『自助』です。お聞きになったこともあると思いますが、いつ何時襲ってくるかわからない災害に対しての備えとして『自助』、『共助』、『公助』という考え方があります。『公助』とは行政機関や警察、消防、自衛隊などの助け、『共助』とはご家族、ご近所での助け合い、そして『自助』とはまず自分自身を守るという意味です。昨年3月の東日本大震災でも明らかのように、東海・東南海・南海地震のようなきわめて広範囲に被災する災害においては先の三つの助けのうち『公助』は全く機能しません。なぜなら助けに向かわなければならないそれらの機関自身が被災し、また機能したとしてもその存在は圧倒的に少数ですべてをカバーできないからです。ではどう備えればよいか。

まずは自分自身を守ること、そして次に家族を守ること、そしてご近所同士で助け合いその上で公的な救助を待つことが必要です。家や家具が倒れてその下敷きになっては、自分も家族も守ることが出来ません。そのための耐震改修なのです。古い木造住宅を対象にしているセクションは限られているかも知れませんが、家具の転倒防止など身近ですぐにできる『自助』は日々の業務のなかで提案できることも多いのではないかと思います。そうした提案は「この会社はこんなことまで親身になってやってくれるんだ、ここに頼んで良かった」という安心感をお客様に与えることができると思います。NITTOHグループがそのような満足感をお客様に持っていただける会社となるよう皆で頑張っていきたいと思っております。

