

# 社内報 12 月号

株式会社NITTOH

## リフォーム博

昨年に引き続き、名古屋駅前のウインクあいちで、グループ会社も含めたリフォーム博が開催されました。既存のお客様を中心に多くのお客様が来場されました。太陽光の売電コンテストでは多くのお客様が参加され、まさに激戦で、僅かの差で 1 位が決定しました。お客様の発電状況の確認もでき、販売方法のチェックの意味もありますが、どのご家庭でもシミュレーション以上に発電しており、また、節電にもとてもご努力されているのがわかりました。CO<sub>2</sub> の削減とコストパフォーマンスの両方で役立っていると確信できました。お客様から好評だったのが吉野杉の丸太販売で、1 本数百円という破格の値段ですべて完売となり、非売品の展示物も売れてしまう盛況ぶりでした。また、ガスファンヒーターも床暖房施工件数の多い当社だからできる破格値段の販売で完売となりました。水回り商品も多数展示され、お楽しみコーナーのマッサージコーナーやエステのハンドマッサージも人気で、女子社員のアンチエイジングセミナーへの関心の高さには驚きでした。来場されたお客様は、皆さん 2 時間ほどゆっくり滞在され、いろいろ家の手入れやリフォームに関する話をされ、楽しんでいかれたようでした。飾り付けも明るく賑やかなもので、楽しく雰囲気の良い催しでした。社員の気質というか、熱心なのですが、強引に営業することのないスタイルがリピートやご紹介に繋がっているように感じました。



リフォーム博



太陽光展示コーナー



売電コンテスト



吉野杉丸太の販売コーナー

## CS 活動について

CS 活動に関する会議が、各事業部より CS プロジェクトメンバーが集まり 27 日行われ、来年度以降の CS 活動の方針について話し合いました。現在は、各部門で CS 委員を中心に日頃の業務の中で CS 向上に結びつく活動を行っているわけですが、それに加えて来年度より、CS が組織的かつ体系的に、また、どの部門でも力となっていくように以下のような活動を加えて行っていくことになりました。

- ①顧客の声を聞く(全部門でアンケート等を実施)
- ②協力業者さんの教育活動(まずは年 1 回、全社で統一した内容で実施)
- ③社員の教育活動(全社員向けの研修会を年 1 回、入社時の CS 教育を実施)
- ④風紀社風向上活動(基準を決定し、年 1 回セルフチェック)

部門長の指導の下、CS に日々取り組んでいることと思いますが、その基盤となる会社の風土を向上させることを主眼に、来年度から実行できるようマニュアルの作成整備などの準備を CS プロジェクトのメンバーが進めていきます。会社の CS 活動を、社員全員が意識し、レベルの高いものになるための基盤づくりであり、お客様の目線、女性の目線で当社の業務はどう評価されるのか、挨拶や身なりといった第一印象の向上や作業場上のマナーや気配りといった面の向上を目指し、他社と差別化していくための大きな力になると信じて活動していきます。現在行っている CS 委員を中心とした各部門ごとの活動も、来年度以降も継続して行っていきます。

## 懇親コンペ開催

さわやかな秋に、協力業者会のコンペが各地で開催されました。今年は昨年よりも参加人数も増えて、賑やかで楽しいコンペになりました。3 日も晴天に恵まれたのは、皆さんの普段の行いでしょうか。

10 月 14 日 関東協力業者会懇親コンペ(4 組)  
レイク相模カントリークラブ(山梨県)

11 月 7 日 関西協力業者会懇親コンペ(7 組)  
ダイヤモンドリゾート滋賀(滋賀県)

11 月 14 日 東海・東海法人協力業者会懇親コンペ(10 組)  
オールドレイクゴルフクラブ(愛知県)

## 中間決算発表

中間決算発表が 11 月 12 日に行われました。新聞紙上などでもご存知と思いますが、上半期の売上は、NITTOH 単体、グループ連結とも過去最高となりました。連結売上の過去最高の更新は 3 年連続ですが NITTOH 単体での上半期の過去最高の売上更新は 7 年ぶりです。年間のグループ全体の売上で、40 年の歴史の中で前年を下回ったのは、9 期、17 期、25 期、36 期の 4 回だけですので、最近も年間を通すと成長をしていたのですが、会社の事業内容が変化し、上半期に偏重していた売上が修正され、上半期の売上は伸びていなかったのですが、変革も進み 7 年ぶりに更新できたのはとてもうれしいことです。3 月の年度決算も連続して、単体、連結とも過去最高を更新する予定ですので、社員一同、力を合わせて頑張りましょう。

## 北陸営業所の外壁工事

北陸営業所の外壁改修工事が、ほぼ完了しました。残りの工事は、1 階倉庫内に建築中のリフォームショールームと看板取付工事です。来年のオープンを目指して鋭意施工しています。ちょっと暗かった表玄関が明るい色に変わりました。少しセブンハウス風です。



改修前



改修後

### 冬の賞与

この冬の賞与予算を 11 月の取締役会で決定し、12 月 14 日に皆さんの口座に振り込まれます。今年の冬の賞与は、日本全体としては、中国問題や円高、電機メーカーの大赤字などで前年を下回るようですが、当社は社員一同の努力とお客様はじめ協力業者さん等関係者のご協力もあり、何とか前年を上回る水準で支給できることになりました。しかし、世の中の状況は厳しく、利益率は低下傾向にあり、それを皆さんの頑張りで量的にカバーしている感じであります。社会の厳しい現状は継続するものと想像されますが、社員一同、健康に留意し、今後もよく働く会社であり、業績を伸ばしていかないとはいけません、より知恵も絞り、お客様に喜んでいただけるよう工夫し、そうした戦略を実行していくよう努力していきましょう。



◀ 秋の装いの本社ロビー



秋の明治神宮 ▶

### 営業所だより

#### 春日井営業所の紹介

12 月の営業所だよりは春日井営業所からお送りします。ここは春日井事業所の 1 階にあり、男性社員 5 名、女性社員 1 名の計 6 名で尾張エリアのリフォーム工事を行っています。2 階には法人営業部 2 課、設備課があります。お互いに顔を合わせたコミュニケーションが取りやすい環境でもあり、良い連携で業務を行っています。デアール春日井店として、ショールームにもなっていますので、お客様がキッチンやトイレ、洗面台をその場でご覧いただけるようになっています。

では、ここ愛知県春日井市はどんな街なのかを紹介したいと思います。春日井市が誇る日本一みしようがあります。それは美生サポテン生産量です。市内の学校給食にはサポテンを使った献立が出るほど。サポテンって食べられるの？と驚かれた方もいるかも知れませんが、食用サポテンというものがあります。メニューは「ちくわのサポテンあげ」・・・ちくわの磯辺あげの衣にウチワサポテンのピューレを混ぜて揚げたもので栄養満点らしいですよ。その他にも春日井市内ではいたるところでサポテンを使った料理が食べられます。春日井市に訪れたときは、ぜひ一度お試しください。

そして、このように地域で採れたものを地域で消費する。最近良く耳にする「地産地消」ですね。作った人の顔や思いが消費者に伝わりやすく、また、それを消費した側の声も作った人に届きやすい。そしてまた品質の良いものを作ろうと励みになる。

リフォーム工事でもこのように地域に根付いてお客様の声を励みにしつつ、所員一同これからも日々成長していけるよう頑張りますので、よろしく願いいたします。



### ちょっと一言

#### 「大掃除」

ハウスクリーニング課  
田中 誠

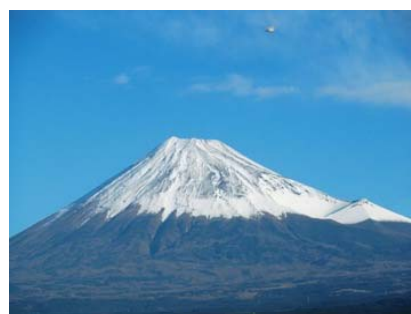


皆様、お疲れ様です。ハウスクリーニング課の田中です。  
年の瀬を迎え、毎日忙しいことと思いますが、掃除といえばやはり年末の大掃除というイメージがあると思います。数年前に「断捨離」という言葉が流行りましたが、不要なものを断ち、捨て、執着から離れることを目指す整理法です。総じて物が多いと掃除も大変になり、隅の方は適当になり、結果どんどん汚れていきます。物を減らす捨てるという行為に抵抗があるかもしれませんが、すごく重要なことです。物が少ないと部屋も広く感じますし、日々の掃除も大変楽になります。毎年、大掃除する方もした事ない方もこの機会に一度、断捨離してから大掃除にチャレンジしてみてください。そもそも大掃除の由来は江戸時代まで遡り、12 月 13 日に行われていた「すす払い」が始まりとされています。元旦に行われる年神祭りの為の準備として、すす払いが行われ、神様をお迎えするために清めるといった信仰的な意味があったようです。一時で廃れてしまえばブームで終わってしまいましたが、100 年も続けばそれが風習や習慣として根付くんだなあ流行語大賞を見ながら思いました。現代に始まり 100 年後にも残るものがあるのだろうか。

### ★Happy News★

#### 資格取得おめでとうございます

★奈良営業所 細川さん  
しろあり防除施工士



富士山の雪化粧



新宿のイルミネーション