

社内報 5 月号

株式会社NITTOH

経営方針発表会

経営方針発表会が、昨年と同様に名古屋駅にある通信会館で4月6日に行われました。43期の業績報告と44期の経営方針の発表の後、各事業部から一部門ずつ自部門の現状と年度方針の発表が行われました。その後、外部講師によるリーダーシップにまつわる講演を聴講しました。その後、部屋を移動して懇親会が元氣に行われました。懇親会の冒頭に表彰式が行われ、以下の部門と社員が表彰されました。昨年度は、売上が前年比で200%以上の部門が2部門もでて、その他にも立派な成績の部門が多く、例年になく多数の部門が表彰されました。

団体賞

最優秀賞	北陸営業所	リニューアル工事部
敢闘賞	阪神営業所	岐阜営業所1課及2課 東京営業所設備課
個人賞	阪神営業所	島本さん
	リニューアル工事部	戸松さん
	東京営業所	池田さん
	法人建設課	高野さん

表彰式の後、新入社員の紹介が行われ、フレッシュな4名の挨拶がありました。

44期の課題は、組織力、チーム力の向上です。社内、社外とも連携、協力体制の構築と研修など教育力の向上が鍵です。部門長を中心にマネジメント能力を高めてより効率的な運営を目指し、昨年度良かった部門も悪かった部門も継続して実力を高めていく、地に足をつけた取り組みが大切です。毎年の着実な成長を目指して頑張りましょう。



経営方針発表会



フレッシュな新入社員

協力業者会の総会、安全大会 研修会を開催

以下のとおり協力業者会の総会を開催し、安全大会などの研修会が行われました。

3日	関西 NITTOH 協力業者会
	京都センチュリーホテル
9日	東海・東海法人 NITTOH 協力業者会
	名古屋今池ガスビル
24日	関東 NITTOH 協力業者会
	京王多摩プラザホテル

今回は10回目の節目の開催となり、今回より工務社員も協力業者会の総会終了後から参加することとし、社員と合同で安全大会、研修会、懇親会が執り行われました。そうしたこともあり、東海地区は総勢で100名を越える規模となり、盛大な会となりました。ここ数年、社員施工班を増やして、工事量の増加に対応してきていますが、協力業者会の10回目の年に社員施工グループの安全大会や研修会も合同で開催できたことは、協力業者さんとともに、より素晴らしい施工体制を作っていく新しい一歩となりました。

今年度も研修会では、講師をお招きして講演をしていただきました。それぞれの講師の方は以下の通りです。

関西 NITTOH 協力業者会

川村妙慶先生(僧侶、アナウンサー)

東海・東海法人 NITTOH 協力業者会

三遊亭兼好師匠(落語家)

関東 NITTOH 協力業者会

藤田紘一郎先生(医師)

川村妙慶先生は、昨年、東海でご講演をいただいております。大変好評であったため、是非関西でも聞きたいという声があり、今年は先生の地元である京都で講演をしていただきました。東海では三遊亭兼好師匠の本物のすばらしい話術と芸に、皆さん感動。生の落語を初めて見た方も多かったのですが、皆さん引き込まれて、楽しい笑いとともにあつという間の90分でした。古典落語もしていただき、こうした芸の素晴らしさを改めて知ることができ有意義な時間となりました。やはり本物の芸を生で見るのは違うと、皆さん思われたのではないのでしょうか。職人さんたちの技にもさらに磨きがかかることでしょう。関東では、たくさん著書のある藤田先生に腸内環境について楽しくご講演いただきました。その後の懇親会には講師の先生も出席され、楽しい時間となりました。人気のある妙慶先生のサイン入りの本は、懇親会の開始の前にすべて売り切れてしまいました。東海地区では、ビンゴゲームで大須演芸場の入場券や名古屋ドームチケットも景品に多くだされて、いつものことですが大変元氣に行われました。日頃、大変お世話になっている協力業者の皆さんと楽しい時間を過ごすことができました。



東海・東海法人協力業者会

社員持株会

社員持株会の制度を皆さんご存知でしょうか？毎月、給料からの天引きで少しずつ当社の株式を買うというものです。自分の会社の株を持つと自分が頑張る会社の業績に貢献して株価が上がれば、その分自分の利益にもなります。毎月少しずつ積み立てる定期預金と感覚的には似ているかも

しれません。定期積立は安定的ではありますが、銀行金利が大変低い時代ですので、今はあまり人気がないかもしれません。持株会は株式を買うので、下がる危険性はあります。当社の業績が下れば、株価も下がり元本割れもあり得ます。ただ、今までの状況は、相場時から比べると、倍ぐらいの株価になっており、配当も良いので銀行に預けておくよりはずっとお得という結果になっています。1000株になると株主優待ももらえるようになりますので、それだけでもお得といえます。本来の持株会の良さは、自分の勤める会社の成長とともに資産も増やすことができ、より一体感を感じて、会社の経営に関心をもって勤務することができるということだと思います。多くの方が、すでに入っていますが、まだの方は、グループ会社の社員も含めて全員が入会可能ですので、一度ご検討してみたいかがでしょうか。

当社の評判

当社の評判は、どうでしょうか？本当のところはなかなかわからないのですが、「まじめで、信頼できる。」「親切でいい人が多い。」「若くて元氣な人が多い。」「防虫から、始めてすごいね。」「というようなことを言われることがあります。ただ、昔と違う仕事や幅を広げてきた企業は、山ほどあります。古いところでは財閥系の三井、住友などもグループ全体では大変幅広く仕事をやっているのに、「呉服商だったのにすごいね」とは誰も言いません。三菱も岩崎弥太郎が船による貿易を始めたのは明治維新の時で、まだ150年ぐらいですが、飛行機も作れば車も作ります。トヨタは、織機の発明から始まり、現在源流企業である豊田自動織機で繊維機械を作っているが、売上は会社の3%で主な売上は自動車エンジンやフォークリフトなどの産業機械で占められている。自動車を中心にニーズの大きな方へ軸足を移していったわけであり、「織物機械から始めたのに」と言う人は、どこにもいない。トヨタは、自動車の歴史は75年、織機が会社になってからでもまだ90年ほどである。こうしたことを考えると、市場規模やニーズに合わせて新しいことを行うのは当然のことであり、その結果どういう業績となり、どう技術や実力をもっているかで、世間の見方が変わるのである。当社の他の事業は、まだまだ規模が小さくて、技術的にもまだまだこれから段階であり、評価はまだまだ低いと言われてるように思います。小さなニッチな分野では、業界でもトップグループにあるものもありますが、そこに固執しては成長もなく、またリスクが高いとも言えます。分野を広げると、それぞれの道で当社よりも歴史があり事業規模の大きな会社は沢山あります。社風的な評価は、ありがたく頂戴するとしても、技術的な評価がまだまだ低いというのが正しい見方ではないでしょうか。その事業は、それだけで高く評価されるように取り組まなくてははいけません。気持ちの面でもまだまだなのだと思います。トヨタグループで繊維機械の売上や利益が、話題になることはありません。当社もそれぐらいに他の事業が

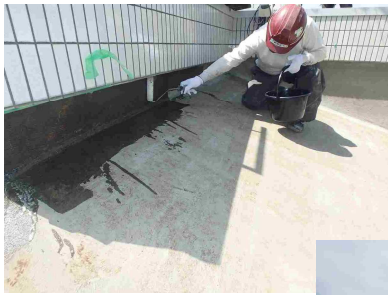
成長し、その事業として高い評価をいただけるように、事業規模の拡大や歴史・実績の積み重ねを人の倍ぐらいのスピードで行いたいものです。

一生懸命やっている。すぐに対応してサービスよくやる。というだけでなく、早くその事業だけで知識・技量が高いという評価をいただけるように、そ

うした意識で取り組むべきだと思います。

施工事例紹介

- 施工場所：静岡県下田市
- 工事名：屋上改修防水工事
- 建物：RC 3 階建て
- 施工面積：210.8 ㎡
- 仕様：ゴムシート防水
床面 塩ビシート防水 絶縁機械固定工法
立上部・溝部 ウレタン防水 密着工法



■担当：静岡営業所 佐橋 清史

既存防水がゴムシート防水で、近隣地域が住宅地の為、騒音や工期の関係から、床面は塩ビシート防水絶縁機械固定工法、立上部・溝部は写真では分かりづらいのですが、通常の屋上と違い建物形状が複雑な為、既存ゴムシート防水を撤去後にウレタン防水密着工法の併用しております。

施工期間中は住宅街での大型重機の使用や、時期的に雨天の日が多かった、沿岸部で強風地域の為、安全や天候に気を使いながらの工程管理でしたが、大幅な工程の遅れもなく無事に完了し、メーカーの仕様通りの適切な工法で行い、長期の保証をお出しして、お客様にお引渡しする事が出来ました。

ちょっと一言

「仕事が抜けない？ある休日」



セブンハウス事業部 営業部長
吉田 幸巨

皆様、お疲れ様です。セブンハウス事業部の吉田です。
今回、「ちょっと一言」を担当させていただきます。皆様は休日どのように過ごされていますか。私はよく喫茶店や雑貨屋さんなどに入り浸っています。嫁さんがよく行くのについていっている状態ですけど...

コーヒーの味の違いは正直わかりませんが、つつい見してしまうのがお店のコーディネートの方とか、どんな家具が置いてあるのか、照明の設置の方とか、小物の飾り方とか座席の配列などがとても気になってきよきよしてしまいます。

休みでも仕事が抜けないなーと自分でも感じています。
でも、お店によっていろいろ面白くて、自分のイメージにはないしつらえがしてあるととてもワクワクします。

私は平日休みが多いので、平日の日中は女性のお客さんが多く、女性客が多いお店はやっぱり女性を意識したコーディネートがしていることに気づきます。男性のみのお客さんもいましたが、数は少なく女性同士または僕らのように男女で来店されている場合が多いようです。今に始まったことではないですが、どの業界でも女性を無視しては成功できないようです。

もっときつく言えば、女性中心に考えていかないとまわっていかない感じがします。新築の打ち合せの際も主導権はほぼ奥様が握っていることが多いですね。

最近、男前インテリアやインダストリアルが流行っていますが乗り遅れないようにやはり日々勉強が必要だなと味のわからないコーヒーを飲みながら過ごしております。

また、お店のスタッフさんの接客態度も良い人も、悪い人も様々で「人のふり見て...」ではありませんが勉強になります。いろんな情報に敏感でいられるように、休日はいろいろ出かけて「腰は低く、アンテナは高く」して有意義な？休日を過ごしたいです。

休まっているのかは、不安ですが...

★Happy News★

ご結婚おめでとうございます

★法人建設課 小池さん ★静岡営業所 廣納さん
2月結婚 3月結婚

資格取得おめでとうございます

★住宅メンテナンス事業部 三河営業所 竹中さん
しろあり防除施工士
★住宅メンテナンス事業部 三河営業所 各務さん
しろあり防除施工士

入社社員紹介

★松本 勇一 防水課 東京中央営業所 46 歳

資格：第二種電気工事士

趣味：映画鑑賞

「皆さんの足を引っ張らない様、精一杯頑張りますので、ご指導よろしくお願いたします」

