

社内報 1 月号

株式会社NITTOH

新年のあいさつ 中野英樹

あけましておめでとうございます。

今年の正月は、いい天気が続き大変気持ちよく迎えることができました。毎年、初詣に神社や寺院に出かけ、伝統的な新年の慣習を見ていると、日本の文化や歴史、日本人の宗教観や道徳についていろいろと考えさせられ、本来もっている日本人の形と現在の世相とのずれも感じます。世界も日本も、政治や経済において、何かと問題が多いようによく言われます。昔の日本に比べて社会が悪くなったと言われることもあります。社会が悪くなるのは、結局はそこにいる人間が悪くなったからとも言われます。年金等の財政問題、またエネルギーなど環境問題、そして、いじめなど道徳的な問題なども、「自分だけが良ければよい」「今が良ければよい」という考えの人が多くなると、社会の制度をどう変えようとも、良い方向には向かうことはないでしょう。社会の一要素である企業においても同じことが言えると思います。企業の行く末も、そこにいる人間で決まる。それぞれの立場において、自分の役割に対する強い責任感をもち、正しい方向へと強い意志で人を導いていけるような、そういう人がどれだけいるかで、その企業の将来が変わってきます。「自分の会社だけが儲かれば、良い。」「売れば、どんなものでもいい」ということではなく、社会にとって良い活動をしなさいといけません。人手不足や利益のためのいきすぎた長時間労働、リスクを従業員に押し付けるような非正規採用や期間工といった労働形態、生産方法などを考慮しないでただ安いだけの購入など、日本企業が考え直さないといけないことは沢山あります。そうした自分本位の考え方は、いつかどこかで行き詰まるのですが、日本だけに限らず先進国の大量消費生活、拡大志向で世の中は動き、我々の生活は現在の経済に縛られており、その流れを変えることは容易ではありません。ただ、日本は、東洋的思想の先進国として、自然に敬意を払う共存共栄的思想を生かし、日本文化の独自の経済、また独自の企業文化を作り、世界を良い方向にリードできるように思います。人間を作るのは、教育ですから、日本にとっても、また企業にとっても教育は大変重要で、教育に対する責任感をより強くもつべきだと思います。

マクロ的な話をしましたが、私たちができることは、日々の生活や仕事の改善、それしかありません。正しい考え方で、仕事をし、人と接し、生活をし、人を育てていくことに対してまっすぐに取り組んでいきたいです。そして、慌てることなく、日本人らしい良い企業になっていけばと思います。

個人においても、販売が上手くいく、業務成績が良いといったことも、すべて原因は自分の中にあるという思考をすべきです。お客様の声をよく聞いて、喜ばれる仕事を一つ一つスピード感をもって実行すれば、必ず、結果として数字の上でも伸びていくのだと思います。自分の商売の豊富な知識や技術があり、お客様に幅広くわかりやすくタイムリーに提供できれば、それはお客様にとって大変有益であり、いろいろな相談や引き合いが自然と舞

い込んでくるでしょう。売れている人とそうでない人の違いは、いい情報があるのではなく、業務に対する知識、技量の違いです。そして、仕事ができると言われ、お客様から良い評価をいただける基本は、まず身の回りをきれいにし、約束(期日)を守り、気を利かせて人より準備をすることです。仕事の出来る人は、人に迷惑をかけることを嫌い、遅れることを嫌います。一人で仕事をしているわけではないので、効率的に仕事をするにはそうなります。忙しいから、片付かないというのは、だらしない人の言い訳で、忙しいからこそ常に物事をためることなく綺麗にしているのです。いろんな意味で自分の使う場所、使った場所は、まず自分で綺麗に掃除をし、常にきれいな状態に保つことが励行されると随分と変わるのではないのでしょうか。

お互いの協力は、まず、自分自身で行動することから生まれると思います。一人一人が、努力して、日々の仕事をより良いものにしていきましょう。

産業医さんと契約

本社の人数が増えて、産業医さんをお願いしました。健康診断結果などの問題点に対応し、社員の健康増進を図りたいと思います。メンタルヘルス、長時間労働などに対する社会問題が増えています。健康こそが幸せの源であり、会社や社会に貢献できる源です。病気、ケガなどで長期的に職から離れることのないように、一人一人が気をつけることがまず、重要ですが、産業医さんの専門的知見も活かしながら社員の健康増進に向けた取り組みを行っていきます。

協力業者さんのマニュアル作成

契約事項や遵守事項など協力業者様との取り決め事項をまとめた協力業者様向けマニュアルを、3月完成目指して作成しています。現在契約している協力業者様と今後新たに契約する協力業者様に渡します。社員全員にもお渡ししますので、特に現場管理を行う社員は、当社が現場を進めるにあたり、協力業者さんをお願いしていることや、協力業者さんとの関わり方などの基本的考え方をよく理解して、社内の統一を図っていきたくと思います。今後はCSマニュアルのように、入社時に渡し、教育資料として活用します。

社章バッジを新しく

スーツ着用時に襟元につける社章バッジを、今までの赤い旗のマークではなく、シルバーで旗のマークだけのシンプルなものに変更します。そして、グループ会社も含めて同じ社章バッジを使用することとします。実は、今までビルワークには社章バッジがありませんでした。しかし、他社の人と会い営業等を行う時には、社章を付けていた方がどこか格好良く、信頼できるようにも見え、社員にも、社を代表しているという自覚が生まれることと思います。最近、ビルメン会社様や不動産会社様に、清掃などのビル管理と老朽化してきたビルの診断

調査、リニューアルといった営業をグループで一緒に行う機会が増えてきており、今後の成長にも重要です。そうした状況で、別のビルワークの社章を新たに作るのではなく、グループ共通の社章バッジにしようとする変更となりました。社章そのものは、それぞれの会社のコーポレートカラーをつけたもので、変更はありませんので、今まで通り、会社案内やホームページなどにはそのまま使用して下さい。JRグループも、JRのマーク形状は同じで、色を会社ごとに変えています。ちなみに、赤色は九州で、青色は、西日本、セブンハウス事業部のグリーンに近いのは、北海道でしょうか。

売上構成の変化

昨年4月から11月までの売上の内容を前年と比較すると、当社の変化、また市場の変化がわかります。

売上全体に占める既設建物に関する売上は、前年は70%で今期は75%になりました。設備事業のみ既設売上が減少し、新築売上が伸びていますが、他の事業は、すべて既設売上が大きく前年より伸びています。防水事業の既設売上は、前年47%から60%に大きく変化しました。特に、既設の塩ビシート防水が増加しており、防水事業に占める割合が26%から38%になりました。防虫の売上は、既設建物向け売上は前年比113%ですが、新築向けは91%です。設備系も、長い目で見ると、やはり、既設への営業強化対策は必要です。

目をひくのは、名古屋営業所のリフォーム売上が、前年74万円から2600万円になったことです。宣伝広告費をつかうことなく、既存得意先への提案営業で増やしています。グループ会社も含めた東京・大阪地区の売上は、全体の48%です。この数字は、以前は中部地区の売上がほとんどであった頃に比べると大きく伸びていますが、ここ数年は変化がありません。

CS強化、10年越しの塩ビシート防水職人の育成など、強化しているところ、市場が伸びている部分の売上は着実に増加しており成果となっています。今後についても、現在の傾向はまだ続きますので、粘り強く強化を図っていく必要があります。既設対応が増えてくると、点検、調査、診断といった技術や対応力の重要性が増して、その部分で他社との差別化を図れば強みとなります。少子高齢化が進み、新築住宅の構造や仕様は、大きく変化しており、2020年以降は、新築着工件数の大幅減が予想されています。そうした中で、今後は、「脱戸建て住宅」ということも加えて取り組んでいく必要があります。もちろん戸建て対応を止めるわけではありませんが、新築が減り、メンテナンス、改修中心の建設市場になれば、マンション・賃貸アパートといった集合住宅、福祉施設、物流施設や商業建築への対応力を強化していかないと売上は減少します。データはありませんが、現在も戸建て以外の売上比率が、高まってきており、今後もより高めていかないと売上が減少していきます。

施工事例紹介

- 施工場所：愛知県 豊田市
- 工事名：外壁張替・サッシ取替え・屋根葺き替え
- 建物：木造



施工前



施工後

■担当：岡崎店 内海 直行

今回は、「外壁が板壁で傷みが酷かったので外壁の張替をしたい。」

また、御施主様が「蔵のイメージにして欲しい。」との要望がありました。蔵のイメージを出すためのよい調のトタンを使用し、何度も打ち合わせをして工事をさせていただきました。他にも、サッシの取替えと屋根の葺き替えをすることによって耐震と断熱性を上げることが出来ました。

出来あがった外観は、お客様のイメージ以上で大変満足しておられました。

入社社員紹介

★新宅 正幸 阪神営業所 26歳

趣味：野球

「一日一日の経験を大切に、会社に貢献できるように尽力します。」

★大西 弘晃 法人建設課 40歳

趣味：映画鑑賞、スポーツ観戦

「NITTOHで一心不乱に精進したいと思っています。皆さん、よろしくお願いします。」

★林 和樹 法人建設課 26歳

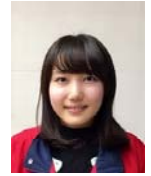
趣味：サッカー、フットサル

「わからない事ばかりですが全力でがんばります。よろしくお願いします。」



ちょっと一言

「新年のスタート！」



営業推進部
藤本 麗奈

お疲れ様です。新年あけましておめでとうございます。営業推進部の藤本です。本年もよろしくお願いいたします！寒さも深まってきましたが、体調はいかがですか？インフルエンザや風邪などにはくれぐれもお気を付けくださいね。

皆様、年末に大掃除はされましたか？

私はなかなか物を捨てることができないタイプで、いつのものか分からないものまで取っておいてしまいます。常に綺麗な部屋を保っていればいいのですがうまくいきません。

そんな私が最近読んだ本をご紹介します。もう既に読まれた方もいらっしゃると思いますが、近藤麻里恵さんの「人生がときめく片づけの魔法」という本です。日米でベストセラーとなり、近藤さんは米タイム誌の「世界で最も影響力のある100人」に選ばれています。

簡単に内容をご紹介しますと、まず大切なのは一気に片付けることです。毎日少しずつ片づけるのではなく、一気に片付けることで意識の変化を劇的に起こすのだそうです。一度綺麗な状態を経験することで、二度と汚い部屋には戻らまいと思いい後の行動が変わるというわけです。

また、具体的に物を捨てる方法として、物を仕分けする時に「いるもの」「いないもの」ではなく触った時に「ときめくか」「ときめかないか」で選ぶことです。ときめかないと判断されたものは全て捨てる。1つ1つを手に取り、物と時間をかけてじっくりと向き合うことが大事だそうです。

物に感謝と愛情を持って仕分けをすることで、今ときめく物を本当に大事にできるのかもしれないですね。皆様もこの本を読んで、年末にやり残した片づけをやってみてはいかがでしょう？

晴れやかな気持ちで今年も頑張っていきましょう！

★Happy News★

お誕生おめでとうございます

★住宅メンテナンス事業部 岐阜営業所 三浦さん
女兒誕生

資格取得おめでとうございます

★静岡営業所 後藤さん 二級防水施工技能士