

社内報 3月号

北陸大雪

福井を中心に大雪となり、大変な被害になったことは、皆さんもニュースでご存知のことと思います。北陸営業所のある金沢においても、大変な雪で、毎日雪かきに追われたようです。写真は、北陸営業所の駐車場の写真です。工事車両が雪で埋もれてしまっています。



外壁診断の需要伸びる

ビル、マンションの外装改修の営業に力を入れています。法律改正で外壁の診断が義務付けられたこともあり、改修前の診断の需要は、数多くあるようです。当社としては、高額となる外装工事が受注できれば一番良いのですが、いきなり工事となることはなく、まず、診断状況調査からが通常です。診断をしっかりと行い、工事範囲など経済的かつ品質の高い改修方法を提案していき、信頼を得ていって受注にいたるという事だと思います。外壁診断も実績が増え、技術的なノウハウが蓄積されてきました。赤外線診断、全面打診、また、ドローンの使用など方法もいろいろあり協力業者も増えてきました。需要は、大変多くあり、今後の会社の発展にはとても重要だと思います。現在のところ、まだ自ら外壁診断をしっかりと行える会社は少なく、価格、技術において、大変競争力が高いと思います。

本社の完成予想

本社移転計画もかなり煮詰まってきました。2月に入り近隣説明を行い、現地に建築計画をお知らせする看板を設置しました。3月16日より、現存する建設物の解体作業に着手します。



本社完成予想図

BW 関東社員研修会を開催

2月13日18時より、ビルワークの本社近くにある浅草橋ヒューリックホールで、第2回関東社員総合研修会が開催されました。業績説明、事故やクレームの

報告、安全大会、各グループからの発表、研修会と行われて、全員で懇親パーティを行いました。料理も沢山ふるまわれ、普段はなかなか顔を合わせる機会の少ない人たちも一同に会し、会社の結束を固め、明日への元気を養いました。



コラム「当社のことを客観的に見ると・・・」

グループ全体のさらなる成長を目指す、当社のことを客観的な目で見てみます。そして今後の方向性、もうすぐ創業50年となりますが、次の50年を成長していくために今、何をすべきかを考えてみたいと思います。

当社の軌跡は、専門工事業者としての歩みだと思えます。最初は、防虫、そして、防水、設備またガラス清掃など、人があまりやりたがらないニッチな分野で、技術力を高め、質の高い社内工務社員や一人親方職人を組織化して、そのどれもが業界の中で、高い位置を占めるまでに成長しました。まじめな仕事ぶりが評価を得て、優良な取引先に数多く恵まれ、また堅実経営を続け、健全な財務内容を維持してきました。多くの企業が一つだけの専門工事業者なのに対して、当社グループは成長を目指して、複数の専門工事分野を有しているのが他社にはない大変ユニークな特徴です。こうした専門工事の場合は、下請け仕事となりますが、一社への依存度を低く抑えており、また複数の専門工事を有しているということで、毎年安定した業績を残すことができています。しかし、長所は、短所と表裏一体で、リスクをとらない体質であり、元請としての仕事が少ないため知名度が低く、工事件数は多いが、一件単価はとてまもなく、成長速度もゆっくりしています。一人工や一工種の仕事が主体で、総合的マネジメント力、提

案力は低いと言えます。また、多くの取引先に支えられている反面、しがらみも多く、多くの会社様との関係性維持という制約があります。

そうした中で、現状の殻を破っていこうとデアールやセブンハウスといった元請として受注する仕事をスタートさせました。最初は、社内外からの反発もありましたが、徐々に軌道に乗り出しました。まだ、利益の面での貢献は少ないかもしれませんが、売上面では、45期においては、会社の成長を支えています。

次に今後の日本の住宅、不動産、メンテナンス業界について考えてみましょう。新築着工件数は、減少を続けて、2030年には、現在の40%減とされています。大手住宅メーカーが行っている延長保証工事も新築が下がれば対象件数は、当然減少していきます。東京、大阪地区は、すでに新築と既設住宅の販売数はほぼ同数となりました。大手住宅メーカーも今後の戸建て事業の成長は期待しておらず、集合住宅、非住宅に力を入れ、海外へシフトしています。メンテナンス業界は、新築よりも解体が増えない限りは、増加を続けるので、市場規模は微増を継続しています。そして、日本経済に大きく影響を及ぼしているのが、人手不足という問題です。建設、メンテナンス業界は、機械化やIT、AIの活用が進もうとも、まだまだ労働集約型産業です。市場の縮小よりも、働き手の減少の方がより問題で、売上高を決定する要因は、どれだけ施工できるかという生産力にかかっています。同業との競争もありますが、人材確保の面では、異業種との若者争奪競争に勝たないといけません。

今後は、単一の専門工事が、大量生産されるということはありません。仕様の決定している工事を受注経路の末端で受注するという点では、単価競争となってしまいます。それでは、魅力ある仕事ともなりにくく、協力店や技能職社員にもいい条件を提示することはできず、人手不足にますます悩まされます。そうした競争に巻き込まれていくのではなく、提案、技術力を有して、総合的に仕事ができるように当社グループの中にある様々な専門工事のノウハウを結び付けて、さらに新しい提携先や協力業者も加えて、オールNITTOHとして、より大型の受注に挑んでいくべきだと思います。そうした力をつけていくと、元請としての受注も増え、1件単価も伸びていくはずですが、各部門が専門工事を別々に受注するだけでなく、今までの枠にとらわれず、グループ全体の全ての力を動員して、新築からメンテナンス、リニューアル、リフォーム、不動産ソリューションなど、お客様により良い提案ができ、当社が主導権をもって受注でき、競合の中で優位に立っていけるように努めていくべきだと思います。リスクを負って、チャレンジする勇気をもちたいと思います。

施工事例紹介

- 施工場所 静岡県熱海市
- 工事名 MU邸別荘計画 木造2階建
- 仕様 バルコニー防水 56.12 m² シート複合工法
ジャグジー防水 15.36 m² 密着工法
アスファルト防水 浴室防水 70 m²
防蟻 189.98 m²



防水



防蟻

- 担当 静岡営業所 佐橋 清史
- 本物件は、設計事務所の設計監理による物件で、静岡営業所として初めての施工でした。
- 当社が担当する工種は3種類で、それぞれの工種の工期は数日ですが、全体工事着工後すぐに施工する工種や竣工近くに施工する工種があり、全ての工事が完工するまで3か月ほどかかりました。
- 施工は、通常の住宅とは形状や施工面積、納まりが違い、細部の打合せを設計、現場監督、メーカーの方と現場で施工前に行いました。工期の関係上、多くの工事が同時に進行しており、当社の工事中に他の工事の為に中断することがあり、まわりの工事の進捗を配慮しながら施工を行いました。
- 地域の特性上、現場は急傾斜地地域で、他の工事も同時に行われている為、一度に大量の材料を搬入することや保管場所が難しく、工事の進捗に合わせ、小分けにして搬入し、保管場所を確認しながら他の工事の支障にならないよう、特に注意しました。
- 設計事務所の施工箇所の水張り検査、竣工検査の立ち合いをして、工期に遅れることなく無事に完工いたしました。

ちょっと一言

「職人不足」



セブンハウス事業部 係長
丸山 行義

皆様、日々の業務お疲れ様です。セブンハウス事業部の丸山です。

私の主な業務内容は、新築やリフォーム物件などの現場管理やアフターメンテナンス、それとリフォーム案件の営業活動などをしております。

それにしても、今年は近年まれにみる寒さでしたね。皆様、体調など崩されませんでしたか。冬は動けば暖くなるから…なんてレベルではなかったですね。

ところで、私事ではありますが、平成6年5月に旧セブンハウス株式会社へ入社し、今年5月で 24 年目を迎えます。(NTグループとしては 11 年目、セブンハウス事業部としては4年目)私が入社した当時はまだまだ景気も良く、住宅が飛ぶように売れました。毎日、早朝から深夜まで作業をしても追いつかないくらいのペースで住宅を建てていて、その頃は、さまざまな事に余裕が無かったことを覚えています。

現在でも、建築業界の変化やお客様の情報が早く、なかなか余裕とまではいきません。

それと最近現場を見ていて思うのですが、熟練工はたくさんいますが、次の担い手である若い世代が明らかに不足していると感じます。職人さんの顔ぶれが変わらないのは有り難いことではあるのですが、変わらなさ過ぎです。これから現場を動かして行くには、人材確保のためにも、他の産業に負けないくらいの労働環境づくりが必要になって来ると思います。

最後になりますが、今日まで多くの方たちに支えられてここまで来ることが出来たと思います。本当にありがとうございました。まだまだこれから、30年40年目と続けて行ければと思いますので、皆様、今後ともよろしく願います。

★Happy News★

資格取得おめでとうございます

- ★エコエネルギー課 鶴飼課長
1級電気工事施工管理技士
- ★法人建設課 高野さん
第二種電気工事士

ご結婚おめでとうございます

- ★京滋営業所 中川さん(旧姓:小寺)
2月結婚

