

## 給与規程の変更

給与規程が変更され、紹介報奨金の条項が追加されました。他部門に物件を紹介し、契約に至った場合、金額に応じて報奨金がだされます。リフォーム、防虫、設備系の各商品、新築といった当社の様々な工事の紹介をしていただくと大変助かります。知り合いの方やお客様の中で他部門の商品に関心のある方などに少し話をさせていただき、つないでいただくと、チラシやインターネットなどさまざまなツールで取得している依頼案件に大きな新しい依頼取得ツールが加わるようになります。社内のつながりを最大限にいかして、売上拡大を行っていただきたいと思います。また、物件の紹介に加えて、人材の紹介も対象になっていますので、いい人材がいれば、ご紹介いただくと助かります。

## 大型工事が数多く始まる

年末、年度末に向けて非住宅の大型工事が多くスタートします。京都祇園近くの四条通沿い宿泊施設の改修工事では、夜間での足場設置となります。滋賀県の大規模チェーン店舗の改修は、24時間施工での突貫工事となります。東京でも国立競技場近くのビルでの改修工事が始まります。マンション改修工事も、東京中央、リニューアル工事で多くの物件を施工中です。能登の地震で被害を受けた郵便局の改修も能登半島で施工しています。大型工事ではありませんが、能登半島の住宅被害の復興工事も増えてきました。エコエネルギー課では、法人事務所向けの電気自動車の急速充電設備の施工を行いました。年度末に向けて他の案件も控えています。

年度末に向けて忙しく工事が始まります。最近では道路使用許可に加えて、道路占有許可の申請が増えてきました。安全第一で取り組んでいきましょう。

## 東京西事業所の転居

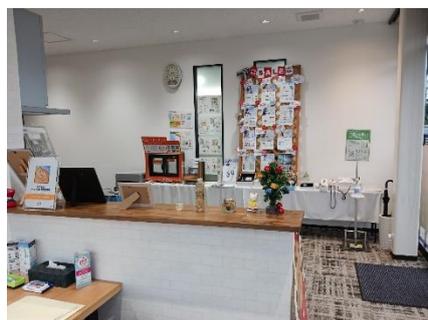
11月13日に転居して、業務を始めました。多くの方々からお祝いの品をいただきありがとうございます。最寄りの京王堀之内駅は、駅直結のショッピングエリアがあり便利になりました。事務所の近隣は、大学が多いこともあり、人気のラーメン店が多くあるエリアです。横浜家系と言われるかなりボリュームのある「ましまし」が人気のラーメンです。転居後、速やかに旧倉庫の解体が始まりました。建設から10年で解

体となったので、少しはやり解体となりました。



## 奈良1周年

奈良営業所転居から、1周年となりデール奈良店で1周年イベントを開催しました。やはり建物というのは、大切に、他のデール店もそうですが、徐々に近隣の方のご来店も増えており、元請けとなる直接受注比率が高まっています。



## 公共工事にいよいよ参入

いろいろな自治体、団体に、入札の届け出を出しており、入札にも参加を始めました。

## 仕事のやり方の転換期

各部門で、仕事の大型化及び長期化、元請け工事の増加などが進んでおり、徐々に仕事のやり方が変わってきており、また世の中の人手不足、ITの進化も加わり、今後も大きく変わっていかないと業務をこなしていけません。工事が大型化、長期化すると、営業や積算をする人と、現場管理する人が、それぞれ必要になってきます。得意分野で分けた方が効率的であり、スキルも積みあがっていきます。また、いろいろな業務があり、現状の業務を分析し、高齢の方やアルバイトの方の活用が可能かということも大切な視点です。ITも進化していますので、動画やいろいろなツールの活用で、自分がそこにいなくても、状況を把握したり、管理できたりするようになってきました。大型工事や元請け工事が増えると、積算能力や提案能力が、受注にはかかせません。そうした能力をあげていくためにも、様々なソフトの活用、またそうしたことに秀でた人材の必要性も増えています。当然、大型工事になれば、今までのように一人ですべて行うという考え方では、無理があるわけです。他社もそうして行っており、ライバル会社もかわってきており、新しいライバル会社に負けないように、やっていかないとはいけません。現在の世の中の人手不足の状況を考慮して、どういう人材なら、求人できるのかということをもふまえて、働きやすい環境を提供し、人材を増やし、そして教育指導をして、その人を活用できるかが、大切なわけです。スーパーマンのような人を求めているも、何も現状から変わることはできません。今ある人も変わりながら、今より少しでも良くなる方法を考え、現実的な方法で変わり続けることが大切だと思います。大きな転換期です。

即戦力を求めがちですが、あなたは即戦力でしたか？



## 施工事例紹介

- 施工場所 名古屋市
- 施工内容 草刈り



施工前



施工後

- 担 当 住宅メンテナンス事業部 名古屋営業所  
稲岡 悠輔

生産緑地として登録してありますが、草が生い茂ってしまい、このままの状態では生産緑地としての認定を取り消されてしまうということで草刈りの依頼をいただきました。敷地面積が約 850 m<sup>2</sup>と広く、草もセイタカアワダチソウやススキなど草丈の高い植物が生えていたため、刈った草の量が多く、収集や作業車への積載が大変でした。

## ちょっと一言

### 「人間関係」



大阪事業部 阪神営業所  
吉野 和之

みなさまお疲れさまです。阪神営業所の吉野です。ここ数年は温暖化のせいで秋の期間が短くなり急な寒さで体調管理が大変かと思えます。私も今年コロナに感染し、営業所の方たちに迷惑をかけましたが、その病欠期間の仕事は先輩や後輩に助けてもらい、なんとか乗り切れました。

私は今まで人間関係を大切に仕事をしてきました。人間関係を構築していく上で私が実践していることを少し紹介したいと思います。以前、TVのホテル接客業特集のような番組があり、「お客様とお話するときは声をワントーン上げてお話をしています。声を上げるという意識をすることでハキハキと話すことができるようになります。」と話しており、なるほどと思い、取引先や現場のお客様、先輩や上司と話をするとときに心がけています。特に初対面となると最初の印象が強く残る傾向にありますので、意識して話をすることで相手側への印象もよくなり、好印象を与えやすいと思います。営業所内でも仕事以外の話をたくさんしてコミュニケーションをとっています。職方に話をするときも、上の立場という意識を植え付けないよう柔らかく話をして、お互いに意見が言えるような関係づくりを心がけております。みなさんもコンビニや飲食店に行くと愛想のない対応を受けたことが一度はあると思います。反面教師ではないですが、そういったところも見て感じて自分はどうか客観的に見つめなおすことも大事だと思います。

当たり前のことを書いてしまいましたが、少しでもみなさんの役に立てればと思います。忙しい 12 月に入りますが、最後まで気を抜かずよい年を迎えましょう。



名古屋駅のツリー

## ★Happy News★

### お誕生おめでとうございます

- ★ 建設事業部 春日井店 長尾係長  
男児誕生
- ★ 法人事業部 三河営業所 呉さん  
男児誕生

### 資格取得おめでとうございます

- ★ 建設事業部 岡崎店 新海さん
- ★ 法人事業部 東海営業所 岡田所長  
宅地建物取引士