

社内報 6 月号

株式会社NITTOH

ホームページがリニューアル

ホームページのトップページが 40 周年にちなんで、リニューアルされました。また、ソーラーのホームページに「カンタン見積もり」が出来るように追加修正もされたので、そのバナーを大きく掲載しました。最近、フリーダイアルへの問い合わせが増えてきています。新聞、ホームページ、チラシ広告などいろいろな宣伝媒体の複合的な要素が大きいです。ホームページからの依頼も多く、また、依頼をしていただくお客様はほぼ全員がホームページを見ている。今は、デアール、ソーラー、グループ会社など多くのホームページが運営されていますが、更新を頻繁に行うと、検索で上位に来て、またお客様の印象も良くなります。それぞれにリンクを貼ると相乗効果も上がります。

決算発表

39 期の決算発表を 5 月 11 日に行いました。結果としては、グループ全体で過去最高の売上を今年も更新できました(ぎりぎり)。NITTOH 単体でも、過去最高の売上となりましたが、こちらは、今まで 33 期(平成 18 年 3 月期)が最高でしたので 6 年ぶりの更新です。33 期の後、4 年連続で売上の減少が続く、その後 2 年連続で増加し、昨年 39 期やっと最高の売上の更新となりました。その間もグループ全体では売上の増大を続けていたわけですが、それはグループ会社の売上増や M&A によりグループ会社を加えたりで、カバーをしてきました。一昨年度あたりから、いろいろな施策が実を結びだし、6 年ぶりに最高売上を更新したのですが、33 期と売上の中味を比較してみると、前年比較だけではわかりにくいその間の変化、各部門の業績がよくわかります。下表をご覧ください。解説を始めると長くなるので、省略しますが、売上を大きく伸ばしていくためには、もっとスピードをあげて事業改革、意識改革をしていかないといけないと感じてもらえると思います。

<33期と39期の売上比較>

事業部	33期	39期	増減	比率
法人営業部	1,167,196	959,637	▲ 207,559	82.2%
東京事業部	465,644	760,714	295,070	163.4%
大阪事業部	675,513	688,376	12,863	101.9%
東海事業部	1,427,459	1,273,639	▲ 153,820	89.2%
ソーラー事業部	0	147,568	147,568	
計	3,735,812	3,829,934	94,122	102.5%

営業所	33期	39期	増減	比率	備考
岐阜営業所	186,460	142,651	▲ 43,809	76.5%	
北陸営業所	202,208	133,358	▲ 68,850	66.0%	
三河	685,527	480,369	▲ 205,158	70.1%	豊橋、静岡、知多含む
奈良営業所	250,965	268,343	17,378	106.9%	
京滋営業所	102,101	110,957	8,856	108.7%	
阪神営業所	120,238	175,716	55,478	146.1%	
名古屋春日井	555,469	650,615	95,146	117.1%	名古屋東、HC含む
設備課	418,558	364,337	▲ 54,221	87.0%	
1課2課	748,637	595,299	▲ 153,338	79.5%	三重含む
甲信営業所	52,721	61,830	9,109	117.3%	
東京営業所	412,923	698,883	285,960	169.3%	

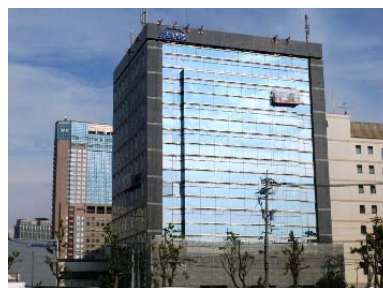
事業	33期	39期	増減	比率
設備	560,742	840,602	279,860	149.9%
太陽光事業	0	256,551	256,551	
その他設備	560,742	584,051	23,309	104.2%
建築	855,736	962,494	106,758	112.5%
防水	1,128,328	1,122,740	▲ 5,588	99.5%
防虫防湿	1,191,005	877,002	▲ 314,003	73.6%
ハウスクリーニング	0	27,097	27,097	
計	3,735,811	3,829,935	94,124	102.5%

販売先	33期	39期	増減	比率
JA関連	1,068,632	746,951	▲ 321,681	69.9%

金沢駅前のビルを改修

金沢駅前にあるビルの改修工事を行っています。5 月中旬から着工し、ほぼ 5 月末で完了しました。内容は、改修防水工事とシールの打ち

換えです。受注は、名古屋のビルワークのお客様から受注し、本社営業推進課の田中課長が営業窓口となり、北陸営業所で現場管理を行い、防水、シール施工は、北陸営業所で関西協力業者会の会長も以前やっていたいただいた新村建装さんをお願いし、仮設ゴンドラのオペレーターや移動作業は、東京からビルワークのスタッフが泊まり込みで作業に当たっています。グループ全体が、上手く連携をとって、受注に至った現場です。防水工事は当初塩ビシートで見積を行いました。FRP 防水とウレタン防水に変更になりました。また、一部、仮設ゴンドラの設置が難しくシールの打ち換え困難な箇所が発生しましたが、ビルワークの社員がロープ作業で対応しました。こうした対応能力の高さを上手く生かして、他の物件も受注できるように取り組んでいきましょう。



防食工事に着手

FRP 防水の技術を生かしたベランダ防水以外の仕事が行えるように模索していましたが、東京営業所でガソリンスタンドの地下タンクを FRP 樹脂で防食をする仕事に、いよいよ着手できそうです。ガソリンスタンドの地下タンクは、鋼製タンクに腐食防止の為にライニングが行われているのですが、ガソリンスタンドができてから、かなりの年月が経っており、劣化が進んでいました。ガソリンスタンドもエコカーが増えてガソリンの売上が減少する中で、なかなかガソリンスタンドが自ら補修作業を行うに至ってなかったところ、政府が補助金を出すことになり、補修作業の仕事が増えました。ガソリンの入っていた地下の狭い円形タンクを FRP でライニングする困難な仕事ですが、専門の元請事業者の指導のもと、消防関係の認可なども申請し、行っています。

ビルワーク ISO 取得へ

ビルワークが、ISO9000 の取得に向けて動き始めます。ビルワークの受注先は、大手の安全基準、品質基準の高い企業様が多いので、そうした先にアピールし、厳しい環境の中で、受注増を図っていくためです。他社と入札や受注コンペで競争になることが多いので、実際の仕事はもちろん大切な訳ですが、書類などで競争になるときに少しでも優位に見せようというわけです。来年 1 月頃の取得を目指します。

リフォーム業界に異業種が次々参入

最近、異業種のリフォーム業界参入が相次いでいます。特に太陽光発電を中心とした参入が多いようです。ヤマダ電機が、エスバイエルを傘下におさめ、リフォームだけでなく新築も行い始めました。家電業界は、電機製品のチラシの一部に、太陽光などのリフォーム事業の宣伝を載せていましたが、最近ではリフォーム、太陽光だけの広告も大きく載せています。デパートの高島屋もリフォーム事業を始めると新聞記事が出ていました。多くの優良なシニア層の顧客名簿を武器に、店舗改装などを行う子会社が実際の業務に当たるそうです。楽天がネットで、太陽光発電の直販を始めるようです。直販による価格メリットを全面に出して、ネット上での見積システムや住所から衛生写真による見積提案を行うといったことが書いてありました。仕事は日本エコシステムに委託するそうです。私たちが負けてはいられないので、自分たちの強みをよく考えて対応しないとイケません。どの会社も本業だけでは、成長性がなく、今後伸びるであろう業種として参入してくるわけですが、共通してい

る点は、既存の事業からくる営業上のメリットを生かそうとしているが、事業そのものは、他社に委託しないとできないというところ。営業面の優位性と価格訴求をしたパツ的な広告といった手法が多いでしょう。私たちは、自分達の強みを生かした形で対抗していくしかありません。現場施工に強みをもって、各現場にあった材料の選択、施工を行い、お客様に本当に価値あるものを提供するというので、商品売りの商売では、当社の強みは生かせないと思いますが、リフォーム事業は、

やはり、現場ごとに違う施工の仕事だと思います。太陽光発電は、他のリフォーム事業よりは、材料比率が高く商品売り部分が大いかもしれませんが、やはり現場ごとのオリジナリティーが重要で、決して商品売りの商売ではできません。こうした状況下でどのような戦略をとるか、ビジネススクールのケーススタディの問題としては、とてもいい問題になりますね。相手の強み、弱み、自分たちの強み、弱み、そして、顧客のニーズを良く分析して、課題解決をすれば必ず勝てます。

営業所だより

京滋営業所の紹介

梅雨の季節を前にして体調を崩しやすい時期ですが皆さんいかがお過ごしでしょうか？暑かったり寒かったりで身体が順応しにくい季節ですので充分注意して下さい。

京滋営業所の紹介ですが、22年前に滋賀出張所として滋賀県に事務所を構え、5年半前に現在の栗東市へ移転しました。名神高速道路栗東 IC から2分の好立地条件で、道路面はガラス張りで非常に綺麗な事務所です。社員数は営業3名、事務1名、技能工1名の5名で、日々業務を行っている発展途上の小さな営業所です。そして栗東市と云えば、皆さんは何を連想しますか？特産品は…名所は…改めて考えると特に思い浮かぶ物がないのですが、ただ一つ、競馬をする方には馴染みの深い JRA 栗東トレーニングセンターが有名じゃないかと思えます。入り口には有名な【シンザン号】の銅像が建っています。近くにお越しの際は、予約を入れておけば施設の中にも入れるとのことですので、興味のある方は一度覗いてみてはいかがでしょうか。



話は変わって、京滋の業務の紹介ですが、京滋がこれから力を入れていかなければならないのがリフォームです。ガラス張りの綺麗な事務所を生かして立派な展示場を造っておりますので、しっかり活用して大きく業務を伸ばしていくつもりです。現状の防水や防虫でも、滋賀県だけに拘らず隣に大都市【京都】があります。展開次第では大きく飛躍する可能性が充分にありますので、物件紹介や施工応援等のご協力宜しくお願いします。

最後に、汗っかきの私、藤本はこの季節、タオルと着替えは必ず携行し、私なりの CS と健康管理を実行していますので、皆さんも自分に合った健康管理を実践していきましょう！



★Happy News★

資格取得おめでとうございます

★北陸営業所 桶谷さん
1級防水施工技能士

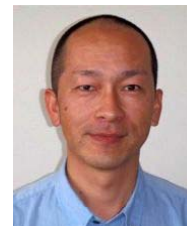


ちょっと一言

「暑熱順化」

法人営業部2課 主任

龍野 浩太郎



皆さまお疲れ様です。法人営業部2課の龍野です。

今年も早いものでもう6月、そろそろ梅雨入りが気になる時期となりました。防水工事等外部の工事に携わる方は、毎日天気予報とにらめっこですね。

さて、タイトルの「暑熱順化」という言葉を聞いたことはありますか？私は先日、テレビを見ていて初めて耳にしました。意味は、「暑さに身体機能が適応した状態」だそうです。

熱中症対策の特集だったのですが、一昔前は梅雨の間に暑さにさらされ、身体が“順化”していたのですが、近年はどこに行っても空調が効いていて、冷房のある環境で過ごす機会が増えたため、急に気温が上がった日には身体が“順化”していないので、熱中症になりやすいのだそうです。

そこで、梅雨の時期のうちから早めに身体を暑さに慣れさせること、汗をかく機会を増やすことが大事になってくるのです。「汗をかく機会」というと私なんかは、ジョギングや何かのスポーツを始めないといけないのかと勘違いしてしまいましたが、半身浴やサウナで汗をかいたり、ウォーキングで汗をかく等で早い人で4～5日、遅い人でも1週間程で“暑さに順化した身体”になれるそうです。そしてあとは継続ですね。これなら自分にも出来そうな気がしました。

今年の夏は、昨年よりさらに厳しい節電を呼びかけられています。ただ暑いのがまんして過ごすのではなく、熱中症対策としても“暑さに強い身体”を作りませんか？

私は、まず愛犬(デブ犬)の散歩から始めようと思います。ウォーキング並みのスピードで…。

お知らせ

ガラスクリーニングコンテスト予選大会が下記のとおり開催されます。今年もビルワークの精鋭が参加し、熱い闘いを繰り広げます。時間のある方は応援をお願いします。

東京予選 6月6日(水)

国立オリンピック記念青少年総合センター

愛知予選 7月1日(日)

ナディアパーク 1階