

# 社内報 11 月号

株式会社NITTOH

## 本社蛍光灯をLEDに交換

本館の 2 階、3 階の蛍光灯を省エネのために LED に交換することとし、10 月に 3 階部分の工事が完了し、11 月に残りの 2 階部分の工事予定になっています。本館は、築 20 年になり、最近何本かの蛍光灯がチラつきだしていました。蛍光灯を交換しても症状は改善せず、聞いてみると安定器が寿命とのこと。安定器の交換にもかなりの金額がかかり、悪くなったところを一つ一つ交換していても今後順番に寿命を迎えていくことを考えると、いっそのことすべて LED ライトに交換した方が得ではないかとなりました。LED へ交換する工事代と、下がるであろう電気代、さらに LED は使用頻度にもよりますが約 10 年間使用可能とのこと、不要となる蛍光灯の交換費用を計算すると初期投資の工事代は 5 年で回収できるという計算になりました。その計算に加えて、当社のような古い建物では安定器の交換費用もかかりますので断然お得ということになります。工事は、名古屋営業所のエコさんと電気工事の協力会社さんの 2 人で実施。LED ライトは、蛍光灯より少し白い感じの明かりで蛍光灯よりも明るくなった印象で、事務所などには適しているように思います。自社の建物でまずやってみて体感するのが当社のやり方で、今後の電気代の節約状況は検証しなくてははいけません、初期投資は高額でも大量の電燈を使用し、使用頻度も高い事務所や工場にはとてもおススメのエコな工事だと思います。当社もそうですが、日中も電燈を使用すると、20 年程度で安定器が寿命を迎えるようですので、そうした会社にはさらにおススメです。営業の皆さんは、自社ビルや工場などをお持ちのお取引様に、是非おススメ下さい。



LED に変更

## 建物外壁調査を実施

愛知県常滑市で建物の赤外線調査と打診棒による調査を実施しました。ビル所有者の建物管理に対する責任が高まる中で、こうし

た調査の問い合わせは増加傾向にあり、今後もさらに高まっていくものと予想されていますが、まだ実施できる会社は少ないようですのでビジネスチャンスと言えます。当社は、グループにビルワークがあり、足場をかけなくても調査ができるという強みがあり、また調査結果に基づき、外壁補修、シールの打ち換え、防水工事などが発生します。そうしたことを一括してできる当社にとっては、この調査診断から建物にかかわっていくことは営業機会を得る上でとても良い方法となりますので、今後力を入れて取り組んでいく予定です。

調査は、写真のように高所作業車を用いて行ったり、赤外線調査で外壁の温度を計測したりしました。



外壁診断を行った建物



赤外線調査結果



調査状況

## 新しい取り組みが少しずつ実績に

LEDや建物外壁調査の他にも、新しい取り組みが実績となって結びついてきました。先月紹介した東京営業所で実施しているガソリンスタンド地下タンクの FRP ライニング工事の実施工が完了し、初めて売上として計上されました。また、岐阜営業所でも太陽光発電の取付工事が一棟完了しました。法人 2 課では、床下断熱工事の施工を行いました。太陽光発電では、最近アパートなどの 10kw を越す受注が増えています。耐震工事では、マンションをスケルトンにして丸ごと改修するように屋根を葺き替えたり、基礎を改築したりと家全体を丸ごとリフォームして、住み心地も耐震強度もあげるといって 1,000 万円以上の実績が増えています。木造住宅の良さは、こうしたリフォームがやりやすく、リフォームすることで築 80 年たった家でも、古さを残しながら現代風にアレンジでき、さらに 50 年ぐらいは使用できるということ、とても価値のある仕事のように思います。1,000 万円かかったとしても長く使えばかえってエコで、日本の住宅も他の先進諸国のように、こうした長いスパンで考えて良い住宅環境になっていったらいいなと思います。

## 防虫工事が順調

10 年保証工事が満了し、保証延長を行う受注が順調に推移しています。10 年間薬剤残留量の点検をしっかり継続してきたことで、お客様との間に信頼関係が構築されていることが大きいと思います。そして、防湿商品の受注も好調に推移しています。お客様とは、長いお付き合いの方が増えており、会社にとって大きな財産になっています。

## 顧客の声

多くの部門でアンケートを実施し、お客様の声を聞くということを行っていますが、長年行っていると、マンネリ化しがちなので、もう一度原点に戻って当社の目指すべきところを確認しておきます。当社は、お客様が感動するような満足度を理想とし、お客様がやってよかったと心から思ってくれることを目指しています。そうすることで、初めて他者と差別化でき、リピートしてくれたり、他のお客様を紹介してくれたりということに結びつきます。つまり、アンケートハガキの「普通」ではダメなのであって、少なくとも「良い」、紹介をしてもらおうと

思えば「大変良い」に丸をつけてもらわないとダメだと思います。「普通」に丸をつける人の心理は、「ま、こんなものか、思ったほどでは

ないな。他にもっといい会社があるんじゃないかな」といったところで、クレーム一歩手前であり、改善を要するものです。当社社員だけ

ではなく工事業者に対する評価も同じで、協力業者さんとともに「大変良い」と評価してもらえるように取り組んでいきましょう。

## 営業所だより

### 奈良営業所の紹介

朝晩と寒くなってきていますが、皆様いかがお過ごしでしょうか？日中は過ごし易くなってきていますがお体にはお気をつけください。今回の営業所だよりは奈良からお送りさせていただきます。

奈良営業所は、NITTOH でも古く、1985 年の 4 月に、当時は法隆寺(斑鳩町)から徒歩 5 分ぐらにのところに営業所が誕生いたしました。現在は磯城郡三宅町というところで、西名阪の郡山インターから国道 24 号線を南へ走ること約 15 分、国道から少し西に入ると近鉄石見駅の南西側で、田んぼの真ん中に営業所があります。スタッフは全員で 10 名です。建築・防虫・防水の部門があり、その 3 つの部門を 2 人の女性事務員さんが影で支えています。奈良県は閉鎖的な県とも言われており、スタッフも他の営業所に比べて消極的なところはありますが、真面目さと謙虚さは、全社で 1 番だと思っております。(自称)

8 月からは、リフォーム専門店である【デアール奈良店】をオープン致しました。事務所を移転した当時は、ただの倉庫にした見えなかったのをスタッフ全員で作業し少しずつ変化をさせております。スタッフ一同も、より一層変化してお客様へのサービスに努めたいと考えております。今後とも、【奈良営業所・デアール奈良店】をよろしく願いいたします。



◀奈良営業所



▶法隆寺

## ちょっと一言

### 「助け合い」

京滋営業所 主任  
鈴木 陽二



皆さん、お疲れ様です。京滋営業所、防水・防蟻担当の鈴木です。日中はまだ少し暑さが残るものの、朝夕は肌寒く、紅葉もまだまだですが、そろそろ秋の様相になってきたと思います。

さて、タイトルの「助け合い」ですが、この時期になると、もうすでに何回か訪れていますが、台風シーズンであります。台風接近に伴い、防蟻・防水工事が予定を前倒して現場に入ることも(雨養生のために)多々あると思います。また、その際に工務店の依頼で足場のシートの折り畳みの手伝いの依頼もあるかと思われます。

今年は、京滋営業所に新たな建築担当も一人入社したことにより、新しい風の流れといってもいいものなのか、小工事が大部分を占めていた建築工事に大型のリフォーム物件の依頼がありました。工期も一ヶ月弱と比較的長かったため、台風の直撃も一回でしたがありました。ちょうど日曜日中の直撃であったのと、デアール展示会の日が重なっていたため、前日の展示会終了後に現場へと向かい、暴風の対応をすることとなりました。その他諸々の問題も、少人数の営業所ですが、お互いを助け合い、サポートすることで解決し、何とか完工することができました。

直接、「助け合い」と口にだすことは気恥ずかしいところもありますが、東日本大震災のこともあり、非常に大事なことだと思います。気温も下がってきたので、皆さん風邪など体調管理に気をつけて、日々の業務をがんばりましょう。

## ★Happy News★

### ご結婚おめでとうございます

★奈良営業所 山本さん(旧姓:総田)  
10月入籍

### 資格取得おめでとうございます

★甲信(営) 降旗 宗夫  
一級防水施工技能士

