

社内報 4 月号

株式会社NITTOH

41 期を迎えて

中野英樹

40 期は、社員の皆さん、協力会社の皆さんの頑張りにより、何とか良い決算で終われそうです。お疲れさまでした。41 期は、景気が上向きだし、今までとは社会の状況が違う中での活動になります。昨年までは、お取引先様をはじめ周囲の会社が売上減少したり、縮小したりする中で、何とか売上を確保し利益を絞りだしていくという感じで計画をたてていましたが、今期は周りが伸びていく状態ですので、遅れをとらないように積極的に体制を整え攻めていかないとはいけません。消費税のこともあり、住宅着工件数は 93 万戸ぐらまで伸びていくことが予想されており(その後は 70 万戸ぐらまで下がると言われていますが)、その流れにのって当社もしっかりと売上アップを図りたいものです。住宅及びビルの改修・リフォーム、防虫・湿気対策、ソーラーなどのエネルギー関連の設備投資、清掃・メンテナンスといった分野は、どれも市場が拡大すると予想され、住宅メーカーやビルメンもリニューアル、リフォーム分野に大幅に人員増強し、売上拡大を狙っています。当社も、協力業者を含めた施工体制と社員による施工管理・営業の両面でパワーアップしていかないと遅れをとってしまいます。お客様から言われた単品の工事だけの対応から、「こういうことも一緒にできる」とアピールしていくと受注の幅が広がり、お客様にもメリットをだせることがたくさんあると思います。会社の別の部門やグループ会社では、すでにいろいろなことを行っており、技術的には対応可能なことがたくさんあります。ただ、その場所では担当者がいないとか、施工体制の空きがないとかいった問題が生じます。すべてを人任せにして、やってもらおうとするとそうなりますが、そこを解決していかないとはいけません。すべて、お膳立てが整わないとできないようでは、お膳立てが整ってもできなくて、まだできない理由を言っているのだと思います。営業推進課をつくりバックアップ体制を増やしたり、各部門で人員の補強も行っていますが、そうしたことと同時に、その現場で一人一人がどうすれば解決できるのかを考え行動すること、所謂、問題解決能力、行動力が求められます。道のない荒れ地に踏みだし、あなたの歩いた後に道ができる。そうした行動から、体制が整いだ

し、結果がついてくるのです。より大規模な工事や複合的な工事の提案ができるような人材に育てていてもらいたと思います。会社の成長は、一人一人の社員の力の足し算やかけ算で決まります。

ビルワーク ISO 取得

取得を目指していた ISO9001 が、国際認証センターから認証されました。当グループ内では、初めての ISO 認証取得となりました。認証を受けたのは、窓ガラス、外壁の清掃業務で、東京本社と名古屋営業所の 2 拠点です。今後、ISO の品質マネジメントシステムに則った作業管理が行われ、毎年審査を受けることになります。



CS 活動

CS プロジェクトメンバーで打ち合わせを重ね、41 期より、各部門で行っている CS 活動に加えて、全社的な活動を以下のように行っていくことになりました。CS 活動は、他社と差別化していく大切なツールであり、実際にお客様からも一定の評価を得ております。社員が CS に関し、共通の認識をもって取り組み、さらにグレードアップしていくことを目指します。

主な変更点と留意点は、下記の通りです。

● 新入社員教育

入社 1 ヶ月後ぐらいの会社に慣れた頃を目途に、CS マニュアルを中心に研修を行います。

● 協力業者教育

協力業者様のマナー、服装のマニュアルを中心にパワーポイントの資料をもとに協力業者会に新規入会した協力店に対し、入会時に実施し当社の方針をよく理解してもらいます。

● 社員全員の研修会

年 1 回、全社員が受講します。CS マインドを維持、高めていくことを目的とします。

● CS チェックシート

年 2 回、人事考課時期に自らで自分の

行動を振り返ってもらい、今後に生かしてもらえようチェックしてもらいます。

吹上ハウジングフェアに出展

名古屋の吹上展示場で催されたハウジングフェアに出展しました。デアールとして出展し、店名をアピールしました。オレンジのブースは、とてもよく目立ちました。



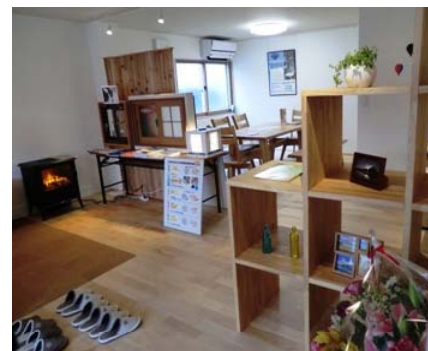
吹上ハウジングフェア

本社内引越

本社内、部門の配置換えを行いました。監査役室と日本住宅耐震補強が 2 階となり、ビルワークとハウスクリーニング部門が 3 階となりました。社員数の変動や業務の連携などから、より効率的な運営を求めて行いました。業務を変化、発展させ、こうした移動や設備投資を臨機応変に実施していくことが大切です。いつまでも同じというのは、経費がかからないかもしれませんが、活動が沈滞化して利益がじり貧で、かえって会社の足を引っ張ってはいないだろうか。どんどん変わっていきように(もちろん縮小ではなく発展する方向に)、各部門で活発に業務に取り組むことが肝心です。

デアール金沢店オープン

3 月 23、24 日に金沢店オープンイベントが開催されました。肌寒い天候で、客足はあまり伸びてこなかったようです。すっかり生まれ変わった外装に、無垢の木のフローリングなどが心地よい打ち合わせルームができました。



デアール金沢店

名古屋営業所だより

まもなく春到来★

皆さんこんにちは。名古屋営業所です。

3月も半ばになり、暖かさを感じる日も多くなってきましたね。これから徐々に春に変わり、梅や桜など花々の美しい季節になっていくのを楽しみにされている方も多いのではないのでしょうか？

このワクワク感とは裏腹に、花粉症の方にはすごく辛い季節もまたやってきました。今年は特に花粉の量が多いようで、去年の7倍とも聞きます。私は幸い、まだひどい花粉症にはなっていないのですが、昨年まで大丈夫だった人でも突然デビューする可能性があるとの事でヒヤヒヤしております。

また今年は花粉の他に中国で発生した微粒子状物質 PM2.5 の影響も懸念されているので、心配ですね。先日、TV番組で専門家の方がおっしゃってたのですが、PM2.5の個人で出来る予防としては、マスクを二重にして、一番外側のマスクを水で濡らして着用するとある程度効果が期待できるそうです。『自分の身は自分で守る』という事を念頭に置いて体調にも気をつけ毎日を乗り切っていきましょう♪



★Happy News★

ご結婚おめでとうございます

★名古屋営業所 岡村さん
3月入籍

お誕生おめでとうございます

★阪神営業所 東井さん
女児誕生

資格取得おめでとうございます

★2課 乾さん
二級建築士

★設備課 小林課長
2級管工事施工管理技士

★北陸(営) 伊藤所長
宅地建物取引主任者

ちょっと一言

「地元話」

中津川店
新田 誠



皆様、お疲れ様です。中津川店の新田です。

長く寒い冬を越え、ようやく暖かい春がやって来ました。皆さんがご覧になる頃には桜も咲き、花見シーズンになっているのではないのでしょうか。

さて、中津川という名前は知っていても、どんな所か知らない方へ少し中津川について話をさせて頂きますが、こちら中津川は観光で来た方は栗きんとんが有名で、お土産で買われると思います。地元では菓子祭りを毎年行うなど、遠く他県からの和菓子ファンが足を運ぶ程盛り上がるイベントもあります。点検などでお客様宅へ訪問した際、お茶と一緒に栗きんとんを出して頂いたり、中には手作りの栗きんとんを頂いた時は、買った物より美味しいくらい地元にも愛されています。

もう一つ、今話題のリニアが十数年も先になりますが、中津川市坂本に駅が出来る予定で、全国的にもさらに有名になっていくと思います。近くに有名な高山や下呂がありますが、少し足を伸ばしてリニアが出来た後、出来る前でも皆さんぜひ遊びに来て下さい。

まだまだ中津川の事を紹介しきれませんが、また今後も紹介していきたいと思いますので、皆さんの地元話もまたの機会に教えて頂きたいですね。

中津川が有名になると共に、中津川店の存在もお客様、他営業所に「中津川店ココに在り」と思ってもらえるよう日々頑張っていきたいと思っております。

春を迎え、活動的な季節になり、毎日仕事に追われる日々とは思いますが、少し足を止め、心に余裕を持ち、満開の桜のように春の仕事に花をパッと咲かせましょう。



春日井事業所の桜

