

# 社内報 5 月号

株式会社NITTOH

## 経営方針発表会

4 月 10 日にウインク愛知で、例年どおり経営方針発表会が開催されました。昨年度の実績報告、41 期の目標などの確認、表彰、研修会とすすめられました。今年は、研修会の時間が例年より多くとられました。会社が成長していけば、会社をリードしていく部門長の役割、責任が、益々大きくなってきています。グループ表彰は、優秀賞に名古屋営業所、三河営業所 2 課、三河営業所 3 課が選ばれました。名古屋営業所の前年売上対比 138 % を筆頭に、皆大きく伸ばされました。既存顧客の保証切れが増えたことは、確かに良い条件でしたが、民主党政権の規制強化により宣伝広告に制限を受けたり、大切なエースともいえる社員に不幸が襲いかかったり、と条件としてはとても厳しいものがありました。表彰された部門すべてに共通することは、与えられた厳しい環境や条件の中で何ができるのか事前によく考えてチームワークよく自分の役割をこなして結果を残していけるプロ意識がとても強い「仕事ができる」社員で構成されていることです。敢闘賞には阪神営業所が選ばれました。前年売上対比 124 % で、利益も伸びました。前半の苦戦を後半一気に大逆転しました。若手主体の営業所なので、今後の成長が楽しみです。積極的に遠隔地の仕事にも取り組み、泊まり込みで現場管理に当たる行動力とパワーが立派です。条件の厳しい仕事にも前向きに取り組み、よい仕事を行い、工期限内に現場をしっかり納めてきました。大変な現場ということはお客様も判っていて、大変感謝していただいております。その後につながりますし、工事をすることで経験も増えるし、協力業者さんとの信頼も高まったり、人脈を築けたり、ピンチをチャンスに変えていくバイタリティーが伸びていく秘訣ということでしょうか。

場所を変えて、懇親会の会場で個人表彰が行われました。東京営業所 矢内主任、春日井営業所 平主任、法人 2 課 尾崎主任、名古屋営業所 鶴飼主任、三河営業所 小林社員が表彰されました。年間の売上額がそれぞれの事業でトップの方々です。皆に共通していることは、大変な量の仕事をこなしながら、お客様からの評判がとても素晴らしいことです。4 人の新卒社員の紹介もあり、元気いっぱい楽しいひと時となりました。

## 協力業者会開催

4 月 7 日、8 日、13 日、14 日と 2 週にわたり、4 つの協力業者会の総会、安全大会、研修会、懇親会が開催されました。協力業者会の総会も第 7 回となり、会員数も増加

しており、活動の成果が出てきています。昨年度は大きな事故もなく、過ごすことができました。CS プロジェクトで作成した協力業者のマナーに関するきまりの説明を行い、再徹底を図りました。今後、協力業者会入会時に行うようにするものです。研修会も各協力会で工夫して行われましたが、その中で関西協力業者会では、落語家 露の団四郎さんに、講演をお願いしました。最初に建築に関するお話をいただき、そのあと古典落語の一つしていただきました。話す口調、間のとり方、雰囲気や和ませ方などはさすがプロという芸でたくさん笑わせていただきました。その中で印象に残っている話は、「ステ目、ステ耳」のお話で、修行時代は師匠さんのところに泊まり込みで行動を共にしていたそうですが、師匠さんと食事をするときも、師匠さんのご飯がなくなったところを見計らって「おかわりは？」と声をかけないといけなくて、茶碗が完全に空になって、茶碗を机の上に置いてからでは遅すぎるし、まだ、食べている最中では早すぎで、早からず遅からずのタイミングで声をかけないといけなくて、だからといってずっと見ていたら、「何をじろじろ見とんのや。」とまた、しかられる。見てないようで、自然な会話をしながら、ちゃんとタイミングよく「おかわりは？」と声をかけないといけなくて、「ステ耳」も片付けや師匠の芸の準備をしながら聞いてないようで、師匠が他の人と話している会話にも、自分がしなければいけないことがあれば、こちらから「今日、…の用意しておきましょうか？」と声をかけ、「そうだな。頼むわ。」と普通の会話としてできなければダメなのです。また、自分の名前を呼ばれたら、すぐに返事をしなければいけなくて、2 度も呼ばれたら、「何をしとんのじゃボケ。いつやめてもええんやで。」となるのです。こうした師弟関係の中で、鍛えられていくんだなと感じました。そうして、気が利くというか「人の機微」を感じ取れるようになり、お笑いにも生きるんですね。お笑いも若い芸人の「品の悪い」笑いではなく、人を不愉快にさせない「上品な笑い」をとれるようになるには、こうした修行が必要なんだなと感じ、とても良い機会でした。大阪の寄席にいつも出ているそうで、今日は女性が多い、若い人が多いとか、前の芸人はどこでウケたとか、時事のことをネタにするにも前の芸人と同じことは言えないし、笑いをとるのも気の遣い方は、プロは半端じゃないと思いました。こうしたことはどんな仕事にも共通することで、修行して自然で相手に感じさせない(ステ目ステ耳)けど細かい気遣いができるのがプロだと感心しました。生の上方落語を近くで見ることができ、若い協力業者さんも初め

て見る人が多かったようで、「桜舞い散る花吹雪のなか」上方文化に触れられた一日でした。



露の団四郎さん講演

## 塩ビシート防水研修会

4 月 24 日春日井事業所で、塩ビシート防水の現場研修が行われました。あいにくの雨でしたが、倉庫内に 2 つの架台を用意して、ライスターを使用して溶着の練習をしました。早川ゴムさんから 2 名の講師の方に来ていただき、丁寧に基本から教えていただきました。



塩ビシート防水研修会

## 新入社員が多数入社

4 月に今春大学を卒業した 4 名の新入社員に加え、中途の経験者が 7 名入社しました。他社でいろいろ経験を多く積んでいる社員が、仲間に加わり頼もしい限りです。

## ビルワーク埼玉支店

川越市に広めの事務所ができました。今後の事業発展、グループ業績への貢献が大いに期待される場所です。



ビルワーク埼玉支店



ホームセンター内水周り展示



経営方針発表会



新入社員の皆さん

## 営業所だより

### 三河営業所3課の紹介

今月は三河営業所 3 課の紹介をさせていただきます。以前に三河営業所 1 課・2 課の紹介で三河営業所の全体的な話がでていましたので、今回は活動拠点である愛知県の三河をちょっと紹介させていただきます。

愛知県と言えば派手な名古屋(尾張地方)のイメージが強く、三河はちょっと地味ですかね…。でも三河には世界の TOYOTA がある豊田市を中心とした西三河から、豊川稲荷がある豊川市や国際貿易港がある豊橋市を中心とした東三河まで広く、何と言っても三河の中心には三河営業所と

岡崎城がある岡崎市があります。この岡崎城は、歴史に詳しい方はご存じの徳川家康が生まれたお城で、城廻りの岡崎公園は市民憩いの場となっています。尾張には織田信長、豊臣秀吉など戦国時代の名だたる武将ゆかりの地が多いですが三河も負けてません。



岡崎城

こうやって改めてみると、愛知県は歴史的に見ても興味が湧くおもしろい県であり、そんな名所を横目で見ながら所員一丸となって活動してます。かの徳川家康は言いました。「最も多くの人間を喜ばせたものが、最も大きく栄える」と。私たちも、より多くのお客様に喜んでいただき、この三河の地でデアール岡崎店が大きく発展するよう邁進したいと思います。今、三河が熱い!!



夜桜

## ちょっと一言

### 「研修を通じて」

岐阜営業所  
小野 勇紀



桜も葉桜になり、ツバメが空を舞うようになりました。いよいよ春本番を視覚でも感じます。それでも、まだ日々の気温の上がり下がりに差があるので、体調管理に気を抜けません。

4 月 18 日・19 日とセールスパーク研修というものに参加し、「ビジネスマナー」ではなく、さらに一歩踏み込んだ「セールスマナー」を勉強してきました。講義を通じて、私なりにやってきたお客様へのアプローチがまだまだ未熟なものであったと感じさせられる内容であり、研修を通じてお客様に対するアプローチの基本的な部分を確認することができたと思います。

現在、大手ハウスメーカーの点検作業を担当しているので、お客様へのアプローチにしっかり活用していければと思っております。また、現在私が注力しているのが、協力業者との円滑な関係作りです。仕様の変更や現在に至るまでの様々な経緯で多少の「ねじれ」がある可能性もあり、私が担当になったことを機に、改めて仕様や協力体制の確認を行い、今までよりもスムーズな現場作業ができるよう努めていきます。余計な手間を省くことが仕事の効率化につながるので、最初のうちは時間を要しますが、必要なことだと思っています。

5 月になり、本格的なシロアリシーズンに入ります。営業担当者や協力業者も忙しくなり、事故が起きやすくなってきます。事故に気をつけながら、安全第一で乗り切りましょう。

