

# 社内報 6 月号

株式会社NITTOH

## 決算発表

5 月 13 日に第 40 期の決算発表を行いました。グループ全体で売上は 62 億円を超え利益も 3 億円を突破し、過去最高の売上、利益となりました。皆さん、お疲れさまでした。毎年、業績を伸ばしていることは証券関係者やマスコミの方からも評価していただけていると思います。伸び率はあまり大きいとは言えませんが、毎年着実に伸びている点はとても良いことで、戦略的に何に力を入れるとかそうしたことも大切ですが、社風が成長できるように出来上がっていることが要因であると思います。では、そういう社風とは、具体的にどのようなことなのでしょう？まず、各部門、また個人個人にそうした意識が落とされており、数字を皆意識して、結果を意識して活動していること。給料をもらって働いているのですから、給料も含めた自分にかかる費用よりも成果を残していくという社会人としての責任感が行き渡っているということだと思います。当たり前のことのようにですが、これが当たり前ではない会社、部門、個人が一般的には多いのです。当社グループを見渡してみても、業績の悪いところはそうした意識が低いのではないのでしょうか。本人は日々の仕事に追われ、忙しくとも仕事をしていると思っているのですが、客観的に自分の生産性を評価できていないため、仕事を改善しよう、自らを成長させていこうという方向に気持ちが向いてないのです。日々、数字となって現れる結果を向上させていくために奮闘する、そうした意識をもつための前提は、一人一人の行動やその結果である数字をオープンにガラス張りにして、皆がどれだけ経費を使い、どれだけ利益があがっているのかわかるようになっていないといけません。これも、当社の中では当たり前と思うかもしれませんが、そうでもないのです。中小企業は、一般的に会社のお金とオーナーのお金がどっぷりですから、オープンにできないことがたくさんあるわけです。これでは、社員の意識も低く、成長もできず、人も育ちません。当社は、上場を意識する前からオープンで月次決算を開示してきましたが、お金の使い方が「きれい」だからできることで、会社を皆で築きあげてきたという感覚があります。これはかけがいのない財産で、毎年、売上を伸ばしていけるのも、また、社員一人一人の働きぶりを対外的に評価していただけるのも、こうした社風が根底にあることが大きいと思います。感謝の気持ちをもって仕事にあたり、毎年の成長を今後も継続しさらに良くしていけるように頑張らなくてはなりません。

## 東京営業所用地購入の契約

東京営業所の道路を挟んで向かい側の 252 坪土地が売りにでたので、購入の契約をしました。かねてから、駐車場、倉庫が狭くなっており解決策を模索していたので、近くの良い場所が取得でき、今後の活動への支障がなくなり安心です。上屋があるので解体してもらい更地の状態で、8 月末ごろに取得となる予定です。その後、倉庫を建設し、主に協力業者さんへの資材ヤード、駐車場、作業スペースとして使用する予定で、現在の営業所はオフィススペースと社内工事の工具・資材置き場として使用していきます。

また、ビルワークが使用している新宿のオフィスも手狭で、倉庫、駐車場の賃貸料金も高額なことから、NITTOH の九段事務所とも一体化し、東京の都心の拠点を設けていこうと考えています。名古屋でもビルメンテナンス会社さんからリニューアル工事の受注が増えましたが、市場が圧倒的に大きい東京でも、優良な顧客がたくさんあるビルワークとも協力し体制も整えて、受注拡大を狙っていきます。

## 新役員候補

6 月 22 日の株主総会で承認されますと、2 名が役員として増員されます。

### 取締役 鈴木和也(41)

岐阜大学農学部卒  
1 級建築施工管理技士  
宅地建物取引主任者  
平成 7 年 12 月 当社入社

### 常勤監査役 加藤敬三(63)

名古屋大学法学部卒  
昭和 48 年 東海銀行入行  
平成 12 年 愛知万博博覧会協会へ出向  
平成 15 年 名工建設(株)入社  
平成 25 年 5 月 当社入社

## 100 億円をめざして

節目の 40 期を終えて、次の 10 年をどうするかですが、景気も上向きはじめ当社が得意としている既設建物のリフォームやメンテナンスに多くの企業が参入し、また人員増など強化をしています。当社の得意先でも、人員を大幅に増員しているところも多く、さすがに大手の企業はダイナミックに事業展開をしています。幸いに当社への発注が増えてきているところも多いのですが、当社の体制以上に増収計画をしている会社も多くあります。当社の体制が弱いと他の会社へと発注が流れていくことでしょう。エンドユーザー向けのビジネスも同様に、体制を整えスピードを上げて強

化していかないとせっかくのチャンスを逃してしまいます。先の取締役会でも、とにかく早期に 100 億円を達成できるように、積極的展開を図っていくという方向で戦略を話し合いました。人への投資も活発化させ、新卒、中途とも採用数を増やしていきます。施工エリアも広がっていき開拓を行います。サブユーザー様からのリニューアル工事、エンドユーザー様からの直接工事ともに大きく受注拡大できるよう強化を図っていきます。

## 白蟻の依頼状況

現在の依頼状況は、昨年よりは増加していますが、ここ 5 年では、昨年より少ない状況です。羽蟻発生は減少は、避けられない現実です。また、依頼していただいたお客様宅も、床下にコンクリートを打ってあるお宅が増えています。床下の湿気対策、特に床下土壌に水分が多くて、基礎の木材にカビが生えたりするという現象も減ってきています。もちろん従来のこうした仕事はなくなるわけではなく、まだまだ市場は存在するわけですが、軸足はサイクルやメンテナンス工事へと移っていくことでしょう。継続して仕事がいただけるようサービスの充実や住宅の困りごとなどに柔軟に対応していく、プラスアルファが求められてきます。

## EV 自動車充電コンセントの設置

三菱の電気自動車をお持ちのお客様から、バッテリー充電用のコンセントの設置依頼を受け施工を行いました。分電版からガレージに 200V を引き、パナソニック製の専用コンセントを取り付けました。お客様からは、太陽光発電の設置工事でも依頼されており、材料の入荷待ちの間に先行して行ったものです。何年か前には未来の住宅のように思えたこうした住宅が現実のものになってきました。今後、ますます、電気自動車やプラグインのハイブリットカーが普及してくることでしょう。住宅と車を融合したエネルギー革命は進んでいきます。

## 木炭の収益から寄付

中国黄土地区での環境保護推進運動、松の苗木植林キャンペーンに木炭の売上金額から一部を寄付し、約 1000 本のアブラ松苗木のポットでの育成と植林に貢献しました。

## 断熱改修リフォームの新製品

ウッドワンから、断熱簡単リフォームの商品として木製サッシの内窓、既存のフローリングの上から貼れる 6 mm 厚の無垢フローリング、

そして壁の上から施工できる 9 mm 厚のプラスチックボードと 15 mm 厚の高性能の断熱材を一体化した現場加工可能な断熱改修パネルが発売されました。一点ごとの施工でも効果はありますが 3 点まとめて施工すると施工費も安くあがり効果抜群。また、意匠性がすばらしく、樹脂製の内窓に比べて無垢の木製サッシは温かみが優れ、無垢フローリングとの組み合わせで、断熱性のアップだけでなく心温まる癒しの空間が出来上がります。従来の施工に比べて、撤去費、産廃処分費が要らず、工程も現場にもよりますが 3 日ほどで完了し、

費用も大幅削減できます。



断熱改修リフォーム



スカイワードイベントの様子

## 営業所だより

### 岐阜営業所中津川店の紹介

「木曾路は全て山の中である」

文豪 島崎藤村の『夜明け前』の一節にあるように四方を山々に囲まれたここ中津川市。朝、晩の気温差は大きく、南北に長い地形のため、同時刻でも場所によって天候が違い戸惑うことも...

川が多く流れ、秋・冬に掛けては川霧が煙のように立ち込め、車のライトを点けての出勤も度々である。そんな山間の土地だからこそ四季を肌で感じられるのもまた、事実。

春には瀬戸の筍、山には山菜が溢れ(特にコンテツの天ぷらは美味しい!!)山桜やシデコブシ、ツツジが次々と咲き出す。

夏には鮎の塩焼き、少なくなったが窓からホテルを眺めることもできる...

秋には地の茸が豊富にあり、各種栗菓子も売り出される。紅葉で日々色付く山々を見るのも楽しい。

冬の景色も趣がある。(雪かき後の筋肉痛を除いて...)

そんな自然豊かな町に、リニア駅とそれに伴う車両基地、整備工場が建設される予定だ。完成すれば名古屋まで 13 分。東京へも 1 時間足らずで行けるようになるらしい。中津川駅の利用者は 1 日 5 千人と試算されていると...

変わる事への期待と変わってしまうことへの不安...

そんな中で、13 回目の夏を迎える中津川店のスタッフ 3 名... 小人数の店ですが。

どんなに町が変わっても、地域に根差し、笑顔の残る仕事を変わず続けていきたいと新緑の山々を見ながら今日も張り切っている。



## ちょっと一言

### 「コミュニケーション」

三河営業所工務  
行本 智



こんにちは、三河営業所の行本です。

朝晩は過ごしやすいですが、昼間は汗ばむぐらいの陽気になるので、体調管理には気をつけたいですね。

「コミュニケーション」をテーマにしましたが、私自身コミュニケーションを取るのが苦手で、うまく自分の意見が言えなかったり、人と話す時は緊張してしまって何も言えなかったりもします。例えば、「視線を合わせる」「手を使って表現する」「身を乗り出して話をする」「明るい表情をする」「はっきりと大きな声で話す」など、コミュニケーションが苦手だと、こういうことがなかなかできないのですが、これらをクリアすることによってうまくコミュニケーションが取れるようになると思うので、努力していきたいと思います。

また相手に何かを伝える時も、その事を深く理解していないと相手に伝わらないですね。理解が深まると、人にわかりやすく、正確に話すことができます。コミュニケーションを上手に取ることによって作業も効率よくスムーズにできると思うので実行していきたいと思います。

最後に、これからどんどん気温も上がってきますので、熱中症対策をしっかり行い、暑い時期を乗り切ってください!!

## ★Happy News★

### お誕生おめでとうございます

★設備課 今吉主任  
女兒誕生

★営業推進課 中村さん  
女兒誕生

