

社内報 7 月号

株式会社NITTOH

北陸イベント

6 月 15、16 日の 2 日間、デアール金沢店で 2 回目のリフォームイベントが開催されました。土曜日は、朝から雨で客数は伸びませんでした。日曜日には来客もあり、初回開催よりも客数が増加。また、他店舗に比べると、規模も小さく来客も少ない状況ですが少し前に進みました。北陸地方では一店舗だけですので、宣伝広告も一店舗だけで行わず、東海地区に比べて不利な状況ではありますが、競合会社が少ないという有利な面もあります。知名度を上げていくために積極的な広告宣伝活動が課題で、地域のことを研究し効率的な活動が求められます。北陸の冬は、気温も低くなりますが、太平洋側と違い湿度が高く、晴れることが少ないので、結露や洗濯物の乾燥など地域独特の住居の大きな問題があります。また、都市ガスが金沢中心部のほんの一部しかなく電化住宅がとても多いのも特徴です。太平洋側の各都市とは違う地域にあった戦略が必要になります。



株主総会

6 月 22 日に名古屋市栄のガスビルで株主総会が開催されました。質問もなく約 30 分で総会は滞りなく終了。その後の懇親会では、株式分割に対する質問と株主優待に対する質問がありました。株式分割に関しては、好意的に受け取られており、今後の株式政策にも期待がかけられているようです。株主優待に関しては、株数に応じて優待に差をつけたり長期保有者に対する優遇などの提案もありました。私達は会社の活動方針や品質管理、顧客満足度など会社の経営そのものや業績数字などに大変こだわって、日々、仕事をしていますが、株主様は、業績数字よりも我々が思う以上に株主優待を楽しみにしています。会社の活動というのは株主様には解りにくいこともあり、株主様との接点は、配当も

重要ではありますが、株主優待が最大の接点と言えるのかもしれませんが、もちろん、多くの株主様がおられ、総会に出席された方よりも委任状での賛成数の方が多く、株主様の他にも会社には多くの利害関係者がいるので、広く検討する必要はあります。

東京営業所が東京ガス様より表彰される

東京ガス様からサブユーズ部門の営業表彰を受け、記念品と金一封をいただきました。東京ガスエリアでは、住宅メーカーや地域のガスショップで大変多くのエネファームが販売されていることが改めてわかりました。各社、リフォームに力を入れており、今までは新築中心で忙しかった大手の施工会社もリフォーム事業に参入を始めており、ますます競争が激化しています。当社も体制を整えていかないと、今まではリフォームを中心に手がけている会社が少なく先行者の利益がありました。これからは厳しくなってきます。

リフォーム業界の動向

リフォーム業界は、今後の成長が期待され、多くの企業が参入をしてくれています。建設業界全体でも、ビル、商業施設、設備投資、公共事業、戸建住宅、集合住宅などの新築需要は減少し、ストックを維持、メンテナンスする方向に変わって来ています。日本は、明治時代になってすごい勢いで近代化を進め、第 2 次世界大戦敗戦後も経済成長を続け、先進国の仲間入りをすごいスピードで成し遂げてきました。清潔で衛生的な上水、下水のシステム、正確に運行される鉄道網、過密都市の中を走る高速道路、四季の変化に対応する防災設備、いろいろ物議をかもしているかもしれませんが、高度な生活を支える電力、ガスなどのエネルギー供給網など豊かな生活を支える日本の高度な技術は、国力が落ちているようですが、やはり世界トップクラスです。ただ、建設を急ピッチで進めてきたため、同時期に古くなってきました。住宅だけでなく、メンテナンス、修繕、または建て替えなどが必要な建設物はたくさんあります。道路、橋梁などの社会インフラから、住宅にいたるまで需要はたくさんあり、私達の仕事もやり方次第ではいろいろなところに需要はあると思います。木造戸建て住宅では、設備改修、耐震補強、断熱改修などが行われていくことと思います。ビルの改修作業や建て替えも進むことと思います。ニッチな部分でも沢山需要が

あると思います。当社も行っている地下タンクのライニング改修などがその良い例です。需要を取り込むために、住宅メーカーやリフォーム会社は、すごい勢いで増員をし、店舗出店も勢いよく続けています。電気量販店、ホームセンター、不動産仲介業者もリフォームショールームを相次ぎ出店し、ショールームも大型化しています。こうした流れの中で当社も生き延びていかないといけません。新築戸建て需要は消費税増税後、冷え込むことが予想されます。コスト競争がより一層激しくなり、価格的に戦える体制をとらないといけません。量の確保でスケールメリットを出し、情報化社会の中で、中間をますます省いたダイレクトな販売、施工が主流となっています。

会社のイメージアップ

若者の人口が減少傾向の中で、企業を発展させていくには、若く優秀な人材をいかに確保していくかが会社の重要なテーマです。中途採用や新卒採用を増やしていますが、人材の募集には苦勞をしています。応募してくれた人は、貴重でありたいです。大学生を含め、一般の人たちにどうやって知名度を上げていくか？就職したい会社、リフォーム会社といったランキングなどで、名前が挙がる様な誰でも知っている会社にしていくことに今まで以上に注力していく必要があります。

現場での社員施工が伸びる

現場での社員による施工率が高まり、会社の利益に貢献しています。防水、防虫、ソーラー、ハウスクリーニングなどの業種では、施工を社員化し、厳しくなるコストの中で、利益率改善に寄与しています。法人向けの仕事でも、三河 1 課、甲信営業所などでは、稼働率の向上に努力して、高い利益率となっています。他の部門でも若い社員が入社して、技能向上に励み大切な戦力になっています。

富士山世界遺産おめでとう



当社も富士山のふもと静岡へ、営業所設置に向けて動き出します。

北陸営業所だより

日本海側唯一の営業所

こんにちは。今月は、北陸営業所を紹介いたします。

現在のところ日本海側に唯一の北陸営業所のある場所は、石川県といわれると日本地図のどのあたりかイマイチピンとこない方もいらっしゃると思いますが、金沢といわれると何となくイメージがわく方が多いかもしれません。金沢がどんな街かよく耳にされるのが、「弁当忘れても傘を忘れるな」、「雪が多い所」、「カニが美味しい所」でしょうか。

観光・文化の街としても皆さんには馴染み深いかも知れません。兼六園、東茶屋街、最近では、21世紀美術館、金沢百万石まつり、ラ・フォル・ジュルネ金沢などがあります。

2015年春には、北陸新幹線 金沢開業になります。ますます金沢へのアクセスが良くなり身近になると思います。

事務所は、北陸道金沢西 IC から車で5分ぐらいの場所にあります。1Fは、今年3月にオープンしたばかりの デアール金沢店。2Fは、オフィスになっています。

スタッフは、ホームページでもご確認いただけると思いますが地元出身者が多く、地元を愛してやまない人ばかりです。デアール金沢店のブログもほぼ毎週更新しています。趣味に関して掲載しているスタッフもいますので、時間のある方はご覧ください。

業務は、法人様からエンドユーザーまで建築・防水・防虫と幅広く取引を頂いています。最近では特にデアール店をオープンしたこともあり、近隣の方からの建築リフォーム依頼もいただけるようになりました。

もっともっと身近に感じられる事務所になるように日々心がけますので、皆様も近くにいらっしゃった際には、お寄りください。



兼六園



東茶屋街



21世紀美術館



北陸新幹線 金沢開業

ちょっと一言

「初めての…」



三河営業所 3課
飯沼 美弥子

お疲れ様です。三河営業所 3課の飯沼です。

梅雨真っ只中で、天候左右されやすい現場を持っている方は特に大変だと思いますが、頑張ってください。

母の日・父の日が過ぎましたが、皆さんは感謝の気持ちを伝えましたか？私は、母の日にお花を贈りました。が、ただのお花ではありませんよ(笑)。フラワーアレンジメントを一から作ってみました。器からお花まで選んでラッピングもやっちゃいました。3年前から生花とアレンジメントを月に1回ずつ習い始めたのですが、なかなか自分で作って誰かにプレゼントしようと思えず、活かす事が出来ませんでした。今回初めて作ってみて花材選びの難しさがよく分かりました。しかし、一歩踏み出せたのでまた、チャレンジしたいと思います。

今はまだ初心者で及ばないところだけですが、自分の中で他人より自信の持てる分野に出来たらと思います。そんな分野をもうお持ちの方もいらっしゃると思いますが、増やしていってみるのもいいですよ。

因みに、父の日は缶ビールを贈りました。…格差があるなんて言わないでくださいね(笑)

★Happy News★

お誕生おめでとうございます

★奈良営業所 山本さん
女兒誕生

