

社内報 9 月号

株式会社NITTOH

宅建業の免許の取得および派遣業登録

宅地建物取引業法に基づく、宅建業の免許を取得しましたので、今後、不動産に関する取引を行うことが可能になります。新築用の土地取得、中古住宅を取得しリフォームして販売、そして、そういう取引の仲介といったことが可能になります。お客様から土地や中古住宅を探して欲しいとか、土地を分割して相続したいとか、自己の土地を販売したいといったことにも対応できます。

また、派遣業の登録もしましたが、いわゆる人材派遣業を行うというわけではなく、取引先との業務連携をスムーズにするためです。取引先から、出向させて欲しいとか、派遣して欲しいといった要望がありますが、今後は、そうした時にも、スムーズに対応できるようになり、関係強化に便利になると思います。

大型の改修工事、施工中

ビル、店舗などの改修案件が増加して、塗装、外壁補修、ガラスの水垢取り、屋上改修防水、業務用エアコンの清掃など、いろいろな品目を総合的に受注しています。下の写真は、名古屋市内で 8 月に施工した大型案件の 2 現場です。



ビル改修現場 仮設ゴンドラによる作業風景



大規模店改装現場

業務量が増加し、社員、協力業者を募集中

消費税の増加を踏まえ、新築着工件数が増加し、従来より不足がちであった人手がさらに、不足となってきました。協力業者さんも高齢化が進みだして、若手の育成に努めていたところですが、こちらも不足がちです。昨年度より、社員数は 10 名以上増加していますが、昨年度も 10 %ほど売上が伸び、今年も 15 %ほどの伸びで推移していますので、追いついていません。会社では、鋭意求人活動をしています。業界全体の傾向でもあり、

ゆっくりとしたペースでしか成果はでていません。即戦力で仕事をしてくれる人が入社すると助かるわけですが、それは現実的に難しい話であり、未経験であっても潜在能力のありそうな若い社員を育成していく方が良策です。忙しい部門も多く、大変だとは思いますが、今後は、人を教育育てていけるということが会社の力であり、社員としての重要な力の一つです。実際、ここ数年を見ていると、若い社員が一生懸命良く頑張っって早い段階で戦力になっています。

モクサッシ、あった壁、無垢フローリングのデモ機作成

リフォーム商材として秋、冬に販売強化していく、商品のデモ機を作成。売上強化につなげていきます。また、消費税増税前に特価商品として、トイレ、洗面台などの売れ筋商品をまとめて仕入れ、販売強化につなげていきます。



猛暑の中、社員全員頑張っています

8 月は、連日 37 度といった酷暑でしたが、大きな事故もなく乗り切ることができました。特に屋外での作業は、炎天下の中、熱中症に注意しながら大変だったと思います。ベランダの防水作業、屋上での改修防水、屋根の上での太陽光取り付け、足場上での塗装作業などなど、この他にもどの作業も大変だったと思います。また、社員が現場調査に行くときも、足場など安全設備がまだできていない状況での調査になることも多いと思います。まだ、残暑が続きます。体調管理をしっかり行い、プロらしく頑張らしましょう。



酷暑の中、指定の長袖、安全ビブスで頑張る社員

8 月のリフォームイベントの様子



各務原店



名古屋東店

コラム 「ブラック企業」

週刊誌やネットなどで、最近よく聞かれる言葉です。不景気のデフレ社会で、若者の働き口が少ない時、少しでも安く販売しようとコストダウンを企業が競い、少しでも安く人を雇うことが単純に良いことのように考えられ、時代背景の中で強い企業と弱者の若者という構図の中で発生した若者に対する行き過ぎた労働環境を問題にした言葉です。非正規社員、派遣労働といったものが、市民権を得て、誠実に長期に会社に貢献したいと考え、会社に自分の居場所をみつけれたいと思っている人にも、強者の企業は、言葉は悪いが、使い捨て的な雇用しか提供してきませんでした。そして、それが短期的業績を求めるアメリカンスタンダードか、外国人株主の影響なのか、良いことのように評価されるという間違いを日本の企業は犯してきました。週刊誌には 4000 社の企業を実名公表へといった記事もあり、4000 社もあるのかと驚いてしまいますが、記事のどこまで本当かわかりませんが、長時間労働で残業代がもらえないとか、できない仕事量を与えられたり、短期契約なのに業績に対する重い責任を負わせられたり、ひと月フルに長時間働いても、いろいろ引かれて手取りは 10 万円ぐらいとか。これでは、若者に、経済力、購買力がつかず、また、精神的に人間不信に陥ってしまいそうで、日本経済に与える悪影響はとて大きいように思います。記事から推測すると、居酒屋などの飲食店、服飾などの小売店、また、IT 産業などの若手のエンジニアなどが多いようですが、マスコミが喜ぶのは、名前のよく知られた大手企業も含まれており、業績好調で、経営者が脚光を浴びているような会社もあるからだと思います。企業は、利益をあげることを目的にする組織であることに間違いありませんが、それは、何のためかといえば、人が幸せになるためのはずです。JAL を復活させた稲盛さんも言っています。「人を幸せにする。そこで働いている社員が幸せであり、経済活動を通じて社会に貢献する」そのために企業は存在するのだと。

会社で働いていれば、会社への貢献度で評価され、待遇に格差がでてくることは避けられません。しかし、社員、その家族、協力業者さん、お客様、みなさんの生活があり、何事にも節度というものがあります。若者も労働基準法を学び、間違っていることには対抗しなければいけないと書いてありましたが、確かにそれは正しいのですが、どこまでいっても、やはり、企業側が強者であり、経験の少ない一人の若者は弱者であることに変わりはないように思います。強者が、強いから可能になる自分勝手な行動をとったり、法的には問題ないからといった行動をとったりしては、人間

として恥ずかしいし、それは、短期的には良い結果をもたらしていると勘違いをしても、長期的または日本全体といった広い視野では、マイナスとなっており、いつかそれに気づくのだと思います。甘やかすのではなく、同じ人間として将来にわたり、大切に思う気持ちが、根本にあるかが強く問われます。さて、当社は、皆が幸せに働いているだろうか？社員同士が互いを大切に思っているだろうか？ハマシヨ一の歌でも聞きながら、考えてみましょうか。

.....
若い頃の計画なんて
もう思い出せない
忙しいだけの仕事に
追われているうちに
時には 貧しさの中
夢見る心 捨てたけど

君がいなきゃ たとえすべて手にしても
うつろな孤独な日々が続くだけさ
ねえ 一番大事なものを気づいたから...

.....

「星の指輪」浜田省吾

営業所だより

「営業推進課ってなにをする課？」

皆さんこんにちは！今回が営業所紹介の最後ということらしく、トリを務めることになりました営業推進課です。数年前、各部門の販路・売上拡大に対して営業後方支援的な部門として生まれ、今もその根本は変わりありませんが、現在課内の体制は男性 4 名・女性 2 名の計 6 名に増えました。課内の具体的な活動についてはご存知の方もあれば「何をしているんだろう？」と首をかしげる方々も多いかもしれませんのでここで簡単に書いておきます。

現在、活動内容は大きく分けて 3 つあり、①「リフォーム案件獲得の為の法人ルート開発と受注そして現場対応」、②「太陽光発電事業において各部門の基盤作りや営業指導とフォロー」、③「直受の売上拡大につながるような営業販促ツールの作成、各部門イベントや販促活動の準備・応援」などになります。ただし、チラシやイベントグッズなどある程度複数部門の共通となるものでないと取り纏める意味も薄れてしまいますので、部門独自の小さなロットの販促物などはこれまで通りそれぞれで作成願います。欲を言えばその情報だけは貰っておきたいところですが・・・。

本社に机を並べていることもあり、現状どうしても東海地域の部門とのつながりが多くなってしまい、「うちは特に何もしてもらっていない」といった声も聞こえてきそうで申し訳ないですが、今後色々な情報を発信していければと思います。また、逆に沢山の意見や情報もいただいて業務に役立てたいです。各部門から「営業推進課があって良かった！本当に助かる！」と言われるように頑張っ



ちょっと一言

「ダイエット」

春日井営業所
櫻木 崇史



皆さん、お疲れ様です。春日井営業所の櫻木です。
暑かった夏も終わり、朝晩は肌寒く体調管理には十分注意したいものです。

さて、皆さんはこの夏どのように満喫しましたか。花火、スイカ、海、川などいろいろあると思いますが...

私はこの夏、人生初のダイエットに挑戦しました。学生時代はご飯をどれだけ食べても太らない体質でした。それから 5 年が経ち、今ではご飯を食べればその分太る体質になりました。体重は学生時代に比べて 10kg も増えてしまい、お腹もぽっこりです。

そこで私はこの夏、ダイエットを決意しました。初めての試みなので何をしたら良いのか分からず、1 日 3 食規則正しく食事を取るようになり、間食もやめました。すぐに効果は出ませんでした。そして 7 日目の朝、体重計に乗ると 1kg も減っていませんでした。後から気づいたのですが、いくら規則正しくても夕食にご飯(炭水化物) 3 杯はやはり多かったようです。

そこで目標を明確にしました。目標は 2 ヶ月で - 10kg です。体を動かすことが好きなので、週に 1 回バレーボールで汗を流すようにし、ランニングもしました。インターネットで調べてみると、朝食前のランニングが効果的だと知り、いざ実践してみると、体重が徐々に減っていきました。この頃には夕食のご飯も 1 杯です。すると、1 ヶ月で - 5kg を達成しました。

そして 2 ヶ月後、目標の - 10kg を達成しました。残り 3kg がなかなか落ちませんでしたが、粘り強く継続したことが目標達成へ繋がったのだと思います。

やはり目標達成というもの、気持ちのいいものです。そして自信になります。今後の業務においても粘り強く目標を達成し、日々成長していきたいと思っています。

★Happy News★

お誕生おめでとうございます

★東京営業所 池田さん
男児誕生

