

# 社内報 10 月号

株式会社NITTOH

## デアール新店舗の出店

名古屋市中心部の住宅エリアに、以前より計画をすすめていた新店舗が出店されます。瑞穂通沿いの新瑞橋近くに、1・2階で床面積 100 坪の今までの店舗の中で最大級の店舗ができます。11 月より賃貸を開始し、展示、カフェスペースなどを設けてオープン予定です。一般的にはショールームや展示場は、とても綺麗で、どこか現実離れをした夢を見させるようなイメージ尊重型が多いのですが、もっと身近で、お客様が何度も訪れ、お客様が実際にマイホームのリフォームを考える手助けになるような、多くの情報や見本を提供できるお店を目指しています。大手家電屋さんなど競合他社が増加するなかで、差別化していく戦略が大切です。



新店舗設置予定の建物

が見つかり、契約が成立しました。場所は、台東区浅草橋で総武線沿いにあり、交通の便のとても良いところです。

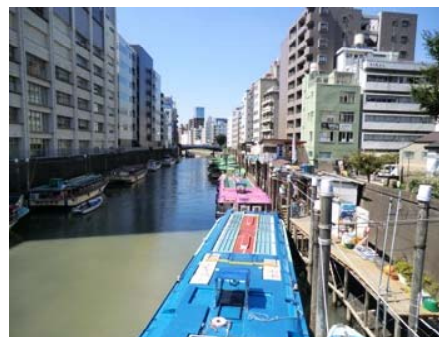
8 階建て、築 20 年の中古ビル(延べ床面積 312 坪)で、今まで離れた場所に借りていた倉庫も建物内に一体化ができ、とても便利になります。大きなビルなので一部は他社に賃貸予定ですが、東京の中心に大きな拠点ができ、ビルワークとしてもいろいろな意味でワンランク上の会社を目指し、グループ全体としても受注拡大につなげる大きな一歩を踏み出します。転居は来年 1 月の予定。



ビルワーク新本社ビル



浅草橋



浅草橋からの風景

## 組織変更 リニューアル工事部の設置

10 月 1 日付けで、リニューアル工事部が設置されます。営業推進課として、従来より、ビル、マンション、アパートなどの改修工事を増加させようと法人の取引先を中心に開拓を行っていましたが、実績も増えはじめ、今後も会社の発展にとっても大切な役割を担うと期待され、独立した部門となります。名古屋から東京事業部、大阪事業部とも連携し、またビルワークとも連携し、グループの強みをより発揮できる仕事が増えていくことが期待されます。今までにも、仮設ゴンドラを使用したシールの打ち換えや看板の取付、プランコ作業でのシール打ち換え、塩ビシート防水の陸屋根への太陽光設置、高所作業車を使用したタイル外壁の調査など、いろいろな部門にまたがる工事を行ってききましたが、こうした工事を社内で行えることはとても強みであり、さらに営業・エンジニアリング機能を高めていけば、来年以降、新築着工が減っても受注を増加できる部門になれると期待されます。

## ビルワークがビル購入の契約、本社移転へ

新宿の本社が手狭になり、転居先を探していましたが、9 月に希望条件に適合するビル

## コンプライアンス規程の制定

新しくコンプライアンス規程が制定されました。社員だけでなく、パート、派遣社員などすべての従業員で法令を遵守していこうというものです。そして、法令だけでなく、すべての約束事、取引先様との契約事項、マニュアル、社内規程など、しっかり守って活動をしていきましょう。身近な例をあげると、品質に対するマニュアルをしっかり守らないといけません。指定材料、使用量などをしっかり守ることです。協力店に委託するときも、契約内容の仕様を書面等でしっかり連絡し、徹底させることがとても重要です。これが守られていないと、食料品の産地偽装と同じになってしまいます。もっと身近なところでは、時間や提出期日を守るということも大切です。すべての約束事の基本は時間を守るということのように思います。また、お客様だけでなく、社内や協力店、資材メーカーとの約束もしっかり守っていきましょう。労使の関係でも、雇入れ時の口

頭の約束事も守らないといけません。なし崩し的になってはいけません。協力店への発注も誠意をもった対応をしないと、良い協力店は育ちません。たまに、取引先様の中に、お客様からクレームがあり、お金が取れなかったからちょっと引いて欲しいとか回収できるまで待つて欲しい(我々には責がないにも関わらず)とか、この物件では、支払いができないので、他の物件が出たら支払うとか、発注者側の理不尽な要求をしてくることもあります。当社は絶対そういうことをしてはいけません。やられているのだから、当社もすれば良いということにはなりません。よく考えてみてください。そういう要求をすることで、その会社は得をしているだろうか？あの会社はそういう会社だからと、信用をなくし、少し高めの見積もりを出しておけとか、あの会社にはお客を紹介したくないとか、いいことなど何もありません。また、そうした気持ちは、甘えた仕事につながり、成長は見込めず社撰な管理を続けるだけです。世の中は正直なもので、必ず帳尻があってきます。コンプライアンスというと、とてもお堅いイメージですが、自分が所属して、少なからずその組織の恩恵を得ているなら、法律も含め、そのきまりは守るということです。

## CS プロジェクトの報告

CS プロジェクトメンバーが集まり、上半期の実績を踏まえ、下半期に向けての活動について話し合いをしましたので報告いたします。

- ①新入社員教育  
従来通り入社 1 ヶ月後を目途に全員実施
- ②協力業者の教育  
春の協力業者会総会に欠席した協力店に対し、総会時と同様の内容で実施する。来年度も総会時に、CS 研修を実施予定だが、内容は未定。
- ③法人様向けのアンケートを実施  
主要な得意先に対し、順番に毎年、実施して、業務の向上につなげる。
- ④CS 自己チェックシートの実施  
半期ごとに評価表とともに配り、記入してもらい、CS について自己チェックしてもらう。
- ⑤社員教育  
上半期で約 50 %の部門が終了。来期も全社員を対象に部門毎に年 1 回実施する。



## 施工事例紹介

- 埼玉県蕨市
- 木造 2 階建て
- 太陽光 6.44kw・エネファーム・発電機設置



### ■担当：東京営業所 矢内宏次

埼玉県 H 様邸、太陽光・エネファーム・発電機を設置させて頂きました。「電気代を節約したい」との要望には PV と EF を提案し、「停電時に電気をつかえる様にしたい」との要望には発電機を提案しました。PV と EF はご存知の方も多いため、ここでは発電機を取り上げたいと思います。この発電機はディーゼルエンジン式で発電機から家庭用分電盤の間に自動始動盤を設けて、停電信号により発電機を始動させ、復電信号により発電機を自動で停止させることが可能です。機器本体が 600kg あるため、設置場所の選定に苦労しました。一般のご家庭なら全ての電力を賄うことができるので、非常用という観点から見ると優れていて、お客様も大変満足しておりました。



耐震シェルター

春日井営業所で耐震シェルターを施工。古く立派な伝統建築内の最も利用する一室をシェルターに。その後内装の仕上げを行い、鉄骨を隠して、居住性を向上させます。



今年も豊作



収穫の秋

## ちょっと一言

### 「明るいニュース」

三河営業所 1 課  
戸田 和広



皆さん、お疲れ様です。三河営業所の戸田です。気温も下がり、日々の仕事もプライベートも、過ごしやすくなりましたね。

先月、日本に嬉しいニュースがありました。2020 年オリンピックが東京に決定しました。いつもテレビで見ているオリンピックは別世界で、まさに遠い国でしているイベントでした。東京で開催されますと、生観戦もできるので非常に楽しみです。東京オリンピック決定までのプレゼンテーションも良かったですね。パラリンピック走り幅跳び代表の佐藤真海さんのスピーチは、大きい怪我をし、東日本大震災の被害にも遭ったが、スポーツのおかげで乗り越えられたという話で、すごく説得力があって素晴らしかったです。我々ニッポンも、東京五輪の仕事が頂けると、大変光栄ですし、一生の記念、宝物になります。東京営業所の方、頑張ってください。(笑)

今、自分が普段意識して実践していることがあります。ダイエットは、先月の櫻木さんの一言にもありましたが、自分は約 3 年前から始めまして、1 日 3 食の食べる量を減らし、夜、炭水化物は一切取りません。体重は約 3kg 減り、ほぼそれをキープしています。ダイエットをしようと思った動機は、趣味のソフトボールで素早い動きをしたかったことと、床下点検で体がスムーズに動けるようにしたかったからです。多少、体重を減らすことができ良かったです。

あとは、なるべく人とコミュニケーションを取ることを心がけています。自分の知らない知識を聞くことができますし、挨拶以上のつつこんだ話ができただ日は本当に嬉しいです。これを続けていくと人と話をする際、必要以上に緊張せず話がスムーズにできるようになると信じて、これからも実践していきます。

## ★Happy News★

### ご結婚おめでとうございます

★阪神営業所 島本さん  
8 月結婚

### 資格取得おめでとうございます

★春日井営業所 佐伯さん  
福祉住環境コーディネーター 2 級

★設備課 今吉主任  
第二種電気工事士