

# 社内報 11 月号

株式会社NITTOH

## 消費税の表示

消費税増税を控えて、10月1日より「消費税転嫁対策特別措置法」が施行されました。この法律は、H26年4月1日に8%、H27年10月1日に10%に上がる予定になっているので、H29年3月31日まで有効の法律です。消費税増税により、値引きなどが発生せず価格に転嫁しやすい環境を整備することを目的にしております。従来、消費者の混乱を避けるために税込表示が義務づけられていましたが、この法律の施行中は税抜き表示も認められます。表示の方法は、以下の3種類で、

- 1) ○○○円＋税
- 2) ○○○円(税込○○○円)
- 3) ○○○円(税込)(従来の表示)

といったものになります。業界により対応もまちまちで、スーパー業界では併記、百貨店業界では、税込表示でいくという業界団体の発表がありました。経団連では税金をいくら払っているのか明確にするために税抜き表示を基本とするという考えのようです。買い物をするときにも、しばらく混乱があるかもしれません。また、「消費税還元セール」とか「消費税率上昇分値引きします」といった表示は法律で禁止されています。さて、そこで当社はどうかですが、1)の○○○円＋税という税抜き表示を基本とします。印刷物を4月以降も有効に利用するためや、見積書や契約書では、本体価格と税を分けて表示するスペースも十分にありますので、経団連と同様に税と本体価格を混同しないためにも分かりやすい明確な表示をして下さい。ですから、今後、印刷する販促物は、表示に注意して下さい。また、完工が4月以降になる工事は、消費税が変わりますので、見積書や契約書は8%表示にしておかないといけません。

## 42 期に向けて

もう、来年度の話をするのかと、思う方もいるかもしれませんが、来期に向けた準備を例年より早く行っておかないと、消費税が上がり、反動により大きく新築着工件数が下がることが想定され、厳しい局面を迎えることになりそうです。現在は、新築着工が多く、職人さんも不足がちで工期内に完了することに一生懸命で、大変忙しく苦労も多いことと思います。しかし、営業的には、既設建設物の仕事を増やしたり、新規取引先の開拓を行ったり、開発に動かないといけません。部門によっては、今年度の受注活動が、施工体制が足りず、今までの受注残を3月までにこなすだけとなり、事実上停止状態になってしまうかもしれません。3月までの繁忙期が終わると、パタッと静かになることがないように来期に向けた準備が必要です。デール瑞穂通店のオープンや塩ビシート防水の新規取引、防虫の外周処理の仕事など、いろいろと取り組んでいることもたくさんありますが、さらに来期に向けた取組を増やしていくことが重要になってくると思います。

## 会社の強みは、技術の高い施工部隊

12月に自民党政権になって以来、景気が上向きだし、また、消費税増税を控えていることもあり、受注が堅調に推移しています。当社だけでなく、建設業界全体で工事量が増加し、今までとは状況が変わっています。工事の依頼があっても工期内に完了するための職人の調整がつかず、受注できない事例が発生しています。こうした状況下では、いかに良質の施工体制をもっているかがとても重要になってきます。社内の施工グループ、また、協力会に入って、常時仕事を願っている協力

業者の方々の体制をいかに増強させるかが重要です。当社は、工事をしてお金をいただいている会社ですので、その本質部分の強さの重要性を痛切に感じます。当社が、今まで売上を伸ばしてこれたのも、そうした良質な施工体制があったからですが、今後、工事の受注量を増やしていくためにも、施工体制をさらに強化していくことの必要性を感じます。長年続いた不景気により、建設職人は不足で、外部より調達することだけでは難しく、自社でしっかり育てていく覚悟が必要です。

## ビルワークNEWS

### ロープ作業による外壁診断を実施

西新宿にあるビルで、ロープ作業による外壁診断を行いました。専門会社の方に、打診棒によるタイルの浮きの調査を指導してもらいながら、全面的診断を行いました。東京はもちろんのこと、大都市では築年数の古いビルが多くあり、こうしたビルの改修は、今後大きな需要が予想されます。法律も改正され、ビルの調査、診断の実施も必要になります。調査方法は、主に打診棒による調査か赤外線写真による診断になります。赤外線写真も有効な方法ですが、隣接して建設されているところでは利用できないので、足場をかけるか、ゴンドラ、ロープといった方法で調査するしかありません。圧倒的にコストが安いのはロープ作業になります。ビルワークがこうした技術をもてば、大きな強みとなることは間違いありません。そして、痛んでいけば改修へと進み、NITTOHの受注につながれば、売上を大きく伸ばすことができます。診断技術を磨き、提案能力も向上させて、他のガラス清掃会社にはできない技術力をもちたいものです。



外壁診断



打診棒で調査



不具合箇所をシートに記入

## ビルメンフェアでドリームマッチ出場

さいたまスーパーアリーナで催されたビルメンフェアのエキシビションとしてガラスクリーニングのドリームマッチが行われ、愛知代表として名古屋営業所の石原選手が出場しました。北海道、東京、千葉、愛知、北陸、関西、九州各地区の優勝者と女性日本一が参加して、技を競いました。出場選手中で最も若い石原選手は健闘しましたが、大変ハイレベルの僅少さの闘いで、5位となりました。優勝は九州代表の方でした。ビルメン業界の方に青いユニフォームを印象づけたと思います。



会場の様子



開会前の様子



健闘する石原選手

## 施工事例紹介

- 愛知県名古屋市
- 木造 2 階建て
- 耐震補強工事 2 階和室壁補強 4 壁  
1 階洋間壁補強 3 壁  
1 階押入補強 2 壁



施工中

洋間壁補強

(構造用合板真壁上下あき工法)



施工前



施工後

既存の化粧ベニヤをきれいにめくり、壁の補強後その化粧ベニヤで壁を仕上げたことにより安価で内装の統一感を保つ工法を提案しました。

### ■担当：春日井営業所 櫻木崇史

愛知県名古屋市のお客様 耐震補強工事を施工させていただきました。

今回のケースは、すでに床の張替えリフォーム済みでした。しかしその後、「耐震補強工事をしたい」との要望でしたので、せっかく張替えた床をめくことなく補強できるよう計画を立てました。

通常の合板補強だと、壁はもちろん天井と床をめくり柱と梁、土台に金物補強をし、壁を補強します。そこで、今回は『真壁上下あき工法』を用いました。この工法は天井と床はめくらず、壁のみをめくり専用の工具で金物補強をし、合板を張り、壁を復旧できます。

壁の化粧ベニヤをきれいにめくる工程が一苦勞でしたが、お客様には大変満足していただきました。

## ちょっと一言

### 「防水工事の結果」

東京営業所

谷村 一郎



皆様、お疲れ様です。今年は例年に比べ忙しい毎日が続きますが、そんな折の遅い台風で工期に悩まされているのは皆様も同じことと思います。11月の末に台風が来た過去の例もあるようなので、油断は出来ません。

さて、早いもので私が入社して、もう8年が経ちました。入社後間もなく産まれた子供達も随分と大きくなりました。

8年というと、とても長い時間ですが、私が最初に携わった最初の現場は新築の防水工事でしたので、まだまだ保証期間内。私の仕事の良否については答えが出ていない訳ですね。既に漏水させたり、クレームが発生した現場は不合格なのですが…。

また、今やっている現場の正解は10年後に出るので、自然とひとつひとつの作業に気を使います。現場では毎日が緊張です。緊張せずに悠然と現場がこなせる日は永遠に訪れないのではと思うこともしばしばです。

しかし、現場が仕上がった時にお施主様から「綺麗になった。」「ありがとう」とおっしゃって頂けると、その時点で一旦合格のように感じますし、次への力にもなります。お施主様からの感謝の言葉は本当にありがたいものです。

これから気候も冬に移り、寒さも増していきます。年末に向け、皆様もお風邪などひかれませんように。

## ★Happy News★

### ご結婚おめでとうございます

★春日井営業所 櫻木さん  
9月結婚

### 資格取得おめでとうございます

★阪神営業所 東野さん  
しろあり防除施工士