

社内報 2 月号

株式会社NITTOH

デアール瑞穂通店オープン

1 月 18 日にデアール瑞穂通店がオープンしました。幹線通り沿いに大きな看板があるとても目につくお店で、広さも 1・2 階で約 100 坪です。水回り商品、内装、外装商品など多数展示があり、お客様がリフォームのイメージを膨らませ、実際の商品を見ながら選択できるようになっています。セルフカフェコーナーでは、淹れ立てのコーヒーやラテが楽しめ、カタログや建築雑誌などを自由に見ることができます。水曜日定休で、営業時間は 10 時から 18 時で、駐車場も多数ありますので、いつでも気楽にご覧になれます。リフォームに興味のあるお知り合いの方にも、是非ご紹介いただき、また、他店舗のお客様との商談に利用することも可能ですので、どんどん利用して下さい。オープンイベントにも多くのお客様が来店され、見積もり案件も多くいただきました。今後、地域の皆様に愛されるお店づくりを目指して、最初の一步を踏み出しました。



正面入口



外部の看板



内装の展示



セルフカフェコーナー



豊富な種類の珈琲や紅茶をサービス

ビルワークの本社移転

1 月 18 日、19 日に引っ越し作業を行い、20 日より新事務所にて業務を開始しました。8 階建てビルの 5 フLOORを使用し、今まで別の場所にあった倉庫も同じビル内となり、研修スペース、事務所スペースも以前よりかなり広くなりました。JR 浅草橋駅から近く、日本橋、神田方面は徒歩でも可能で、業務にはとても便利になりました。街の雰囲気は、新宿とはかなり変わりましたが、新しい土地で立派な事務所に負けないように、業績向上に向けて頑張ります。



BW 浅草橋ビル 6 階オフィス



2 階研修室

新年あいさつまわり

新年を迎えて、お取引様へのあいさつまわりを営業の皆さんは行ったことと思います。普段はあまり会うことの少ない上司の方や経営者の方のお話を聞くのにとっても良い機会です。まず言えることは、今年は、これまでとは明らかに変わってきています。皆さん、とても忙しくなっており、どこも人手不足のようです。受注ベースでは、3 割増、4 割増という会社もいくつかありました。社員の皆さん、協力業者の方々も頑張ってくれており、社交辞令かもしれませんが当社の評判は上々でした。評判が悪くないだけに、主要なお取引様からも、さらに施工能力の増強を期待されています。はっきりとは言わないまでも、施工会社、職人は不足がちで、安心して発注できるところを欲している感じで、当社の社員、当社協力店も忙しい中で、良く頑張ってくれているという評価ですが、一方で、もうこなせる量は限界で、これ以上増やしても無理かなという印象ももっているようです。当社もできないことをできると言っても、工期遅れなど迷惑をかけてはいけませんので、普段の担当者間の会話の中でそうした話がされているのだと思います。当たり前のことですが、良質の施工班がいる会社は強く、施工能力を増やしていければ、売上は拡大できます。と言っても、世の中に腕のいい職人が余っている状態ではなく、景気が多少回復したとはいえ、単価的には厳しい状態であることに変わりありません。こうなると、若い人を育てていくしか方法はありませんが、それも、若者人口は減少しており、簡単ではありません。そのためにも、若者に魅力ある会社でなければいけません。若者に魅力ある会社というのは、福利厚生とか建物とか会社規模とか賃金とかも重要なファクターですが、それは、正直なところ、ある一定レベルをクリアしていれば大差なく、当社だけ特別良くするようなことは不可能です。では、何が魅力ある会社を作るかと言えば、中間管理職（主任、係長、課長など）の人的な質だそうです。それが会社の雰囲気も作っており、いい若者が辞めないためにも重要です。これは、ある評論家が言っていたことですが、もっともなことだと思います。それでは、中間管理職の人的な質を向上させていくには、どうすれば良いかですが、それは、簡単に表現できることではなく、いろいろな多くのことの日々の積み重ねが必要です。いずれにしろ、当社に求められていることは、しっかりと良質な施工力を増強させていくことだと感じました。

上場企業の業績好調

新聞に報道されていますが、上場企業の70%が増収増益で今年度の決算を迎える模様です。前年比で、売上で約10%、経常利益で約30%の伸びが、平均のようです。また、2013年の新築着工件数は、11%増

の98万戸であったと発表がありました。持ち家が13.9%、分譲が6.9%、貸家が11.8%の伸びで、地域別では、中部が14.5%、近畿12.9%、首都圏6.2%の増だそうです。こうした、数字を考慮すると、当社の業績は、特に誉められたものでもないようです。

一方で10月以降3ヶ月連続で大手住宅メーカーの受注件数は、消費税増税の駆け込み需要の反動で、前年を下回って推移しているそうです。また、愛知県の求人倍率は上昇し全国トップだそうです。愛知県の人手不足は顕著なようです。

施工事例紹介

- 滋賀県長浜市
- I邸内装改修工事
- 水廻りレイアウト変更に伴う内装工事



着工前



完了後

■担当：京滋営業所 三和篤史

既存浴室位置にトイレをもってきて浴室からトイレに内装変更する工事でしたので、給排水配管からの移動、既存浴室内装撤去解体、外部アルミサッシ取付など、狭い空間内にて多くの工事内容がある中でお客様がお風呂を使用できない期間を短縮するために、新設ユニットバスを先に設置し、仮使用して頂き、既存浴室解体工事に着手しました。トイレは幸い2階にも設けられていたため、お客様には大きなご迷惑をかけることなく、トイレ工事に着手できました。

完了後は、御客様に大変喜んで頂き、綺麗に変わったトイレ、お風呂を毎日楽しんでおられるとのことでした。

ちょっと一言

「今年の決意」

経理部

奥村 翔子



まだまだ寒い日が続く、春の日差しが待ち遠しい毎日です。

2014年が始まり、はや1ヶ月が過ぎました。

私はここ数年、一年の目標を決めることが目標になってしまい、結局決まらずふわふわと1年過ぎてしまっていました。しかし今年は、私の尊敬するある人の言葉が胸に刺さり、目標を決めました。「去年の自分を超えて行け！」です。

新しいことへの挑戦や去年始めたことのレベルアップ、改善したいこと等々…。仕事や私生活どんな面においても、去年の自分自身を超えるということは、簡単ではありません。敵は自分の中にあるとはこのことで、のんびりマイペースな自分との闘いが一番大変で難しいです。

そんな私ですが、『決算をやりとげること』をまず一番目先の目標にしています。昨年は口腔外科にかかっていたということもあり、個人的には非常に辛く、精神的にもぎりぎりのところで取り組んでいました。そのため進捗も遅れがちになり、みなさんに迷惑をかけてしまったことがずっと胸にひっかかっていました。今年はそれを超えるべく、まずは健康管理をしっかりとし、最後まで挫けずに取り組みたいです。ここであまり大きなことを言うと、プレッシャーと緊張でいっぱいになってしまいそうなのでこのくらいにします。あたたかく見守っていただければ幸いです。

笑顔で決算を乗り切った姿を思い描きつつ、大好きなことも極めつつ、この言葉を胸に一日一日を丁寧に過ごしていけたらいいと思います。

★Happy News★

ご結婚おめでとうございます

★東京営業所 高橋さん
1月結婚

資格取得おめでとうございます

★2課 峰 主任
第二種電気工事士
★デール名古屋東店 篠原さん
福祉住環境コーディネーター2級

