

社内報 1 月号

株式会社NITTOH

年頭のあいさつ 中野英樹

あけましておめでとうございます。

昨年は、消費税増税前の駆け込み需要があったかと思うと増税後の冷え込みがあり、何かと慌ただしい一年でした。今年、どんな一年になるのか？正直よくわかりませんが、会社が良い方向に向かい、社員はもちろんのこと、お世話になっている皆さん全員が、幸せな一年になるように力を合わせて進んでいきたいと思えます。

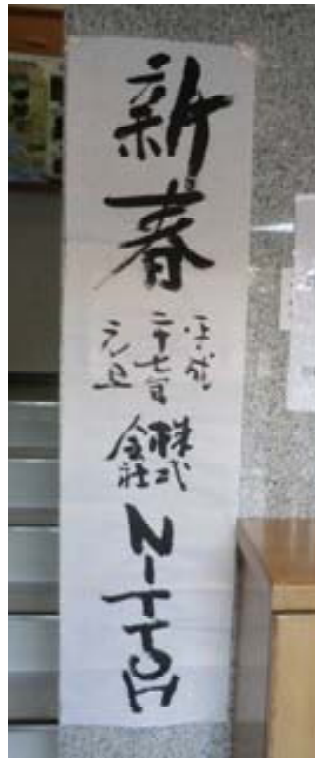
昨年は、瑞穂通店、静岡営業所と新しい拠点を設置したことに加え、ビルワーク本社も転居を行いました。また、社員も体制強化を目的にかなり増員を行いました。その後消費税増税があり、想像以上に住宅業界は冷え込んで、今年度上半期の業績はとても厳しいものとなりました。しかし、新しい拠点も大変良く頑張っており、順調に売上げが上がり始めました。寒くなる頃から既存部門の売上も徐々に回復をしてきて、新しく入社した社員も経験を積み、皆戦力となりだし、会社の力としては、着実に伸びていると思っています。協力業者さんも増加し、新しいメーカーさんとの取引も増えて、取り組みが実を結び始めました。消費税増税は、確かに大きなインパクトで、それなりに対応をしていかないとはいけません。長期的なお客様のニーズの変化をとらえ、着実に力をつけていくことが大切だと思います。

こうした状況を踏まえて、皆さんにお願いしたいことを、今までにも何度も話していることではありますが、下記に記載します。

1. 対応できる幅を広げる。既存建物に関する仕事が増えて、現場ごとに状況が異なることが増えました。多品目で小ロットの現場が増えて、お客様にとって、細かな品目ごとに別の業者に発注するのは、とても大変なことです。当社は、これだけしかできません。仕事はきません。直接受注では、もちろんですが、途中で専門家であるサブユーザーを挟む場合でもそうです。程度の差はありますが、数人工で終わってしまう仕事を分離発注するのは、元請けさんにとっても煩わしいことです。社員一人一人が知識を増やし、提案能力をつけて、工務社員、協力業者さんの技量も上げていくことです。新しい協力業者さんの発掘などネットワークを広げる努力も大切です。

2. 専門性を高める。先ほど言ったことと逆ではないかと思うかもしれませんが、プロとして認められる専門的知識がないと勝負になりません。自分は、何の専門になるのか、何の専門と言えるのか、強みをもたないとはいけません。それを持ったうえで、周辺事業に広く対応でき社内のネットワークや協力業者さんも使ってお客様のニーズに応えていくわけです。自分のやっている仕事を深く掘り下げていくことが大切です。

今年、新拠点などの具体的な予定はありませんが、将来的に検討を行っていることは多くあります。しかし、それよりも、昨年設置した拠点を発展させることや採算ベースに乗っていない事業から利益をあげる、増員した社員を戦力としていくことなどが、まず課題です。お客様満足度の向上と利益の増大という矛盾するような両面を達成していくために、知恵をしぼり、今までもそうですが、協力業者さんも含めて、全員がまじめに良く働く会社でありたいと思えます。その点では、どこにも負けないようにしたいですね。



デアールの研修会

パナソニックの名古屋ショールームで、IHの研修を行いました。デアール店舗の女性スタッフが集まり、実際にIHを使用して、てんぷらやチキンを料理。IHをまだ、実際に使ったことのない人もいましたので、良さを実感してお客様の説明にも、自信がもてるようになったことと思います。



TOTO ショールームでリフォームイベント

春日井市にある TOTO ショールームで、デアール春日井店、名古屋東店合同の、リフォームイベントを開催しました。こうしたメーカ

ーさんのショールームでの開催は初めてだったのですが、商談中のお客様や既存のお客様も大勢来店していただき、多くの展示物を実際に見たり触ったりでき、話もはずみ、喜んでいただけたようでした。

防水事業の変化

昨年度に比べて、防水事業の中味が随分と変わりました。新築FRP防水は、15%減ですが、一方、塩ビシート防水は、新築で157%。既築で138%。FRP防水に対する塩ビシート防水の比率が前年は30%だったのですが、今年度は50%まで増えました。また、パティオールを含めたウレタン系防水は、新築、既築を併せてほぼ前年並みで推移しており、こちらのFRP防水に対する比率は47%です。塩ビシート防水が、ウレタン系防水を上回ったこととなります。数年前までは、FRP防水が防水事業の大半でしたが、現在では45%です。FRP防水は、木造系分譲などの新築ベランダで採用の多い工法ですが、新築着工件数が下がることは、予想されており、何年も前からウレタン系防水や塩ビシート防水に力を入れ始めたことが、今年度の厳しい経営環境の中でも何とか数字を作ってくれています。FRP防水しかできないというのは、今年度の防水事業の売上は大変厳しいものになっていたでしょう。

株主に

持株会に入会して、株式を購入している人も多いと思いますが、是非、当社の株を持てることをお勧めします。そして、社員が株式を購入するのに一番適する方法が、持ち株会に入会することです。株主となることで、いろいろなメリットがあると思います。株価が上がれば資産が増えるとか、配当が多くて、銀行に預けているより金利がいいという実利的なメリットもあると思いますが、株主になることで、会社への参加意識が高まり、自分の会社という意識が強くなります。また、投資先として自分の会社を客観的に他社と比べて見るようになります。余裕があるなら、他社の株式も所有するとそうした目は、より強くなると思います。外から見て、魅力的な会社なのか、会社のパフォーマンスは、いかがなものか、財務内容はどうかといった目は大切です。そして、株価や配当が、実際に自分にも関係してくるので、業績が今まで以上に気になるようになると思います。そして、結果として株価が上がったり、配当が増えたりするとうれしく充実感があるものです。社員として、頑張るぞという覚悟を決め、他の株式を保有する社員と連帯感をもって、業績向上のために邁進するようになるのではないのでしょうか。



施工事例紹介

- 施工場所：北名古屋市
- 工事名：ガラス・サッシ・網戸クリーニング
- 建物：木造二階建て



担当：ハウスクリーニング課 竹下洋

今回ご紹介するのは毎年、年末にクリーニングの依頼を頂いている北名古屋市のお客様 W 様です。

7年前にガラスクリーニングの依頼を頂いて以来、毎年、年末大掃除をさせて頂いております。

年間を通じてエアコンクリーニング・浴室・トイレ・洗面所クリーニング等も施工させて頂いておりますがこれらも大好評です。

今年の大掃除も作業後の確認の際に「ガラスが綺麗になると部屋が明るくなって気持ちいいね！また来年もお願いしますね！」とお褒めの言葉を頂き、作業し終わった私やスタッフ一同、本当に充実した気持ちになり終了しました。今後もハウスクリーニング課一同、お客様を大事にしっかりと作業を行っていき、喜びの声を頂けるよう取り組んでいきます。

ちょっと一言

「記憶」

東京営業所 主任
五十嵐 敬一



明けましておめでとうございます。東京営業所の五十嵐です。本年も宜しくお願いいたします。

先日、子供から3日前の晩ご飯何食べた…？

買い物を頼まれてお店で…？

人の記憶って、ホント曖昧というか、いい加減なもので、日常意識しない出来事はすぐ忘れてしまいます。

ふと考えると会議や講義などでせっかく良い話を聞いても、忘れてしまうのは実にもったいないと思いました。

その時に、一言、二言控えておくことが重要になると思いました。

ただ、何でもかんでもメモを取り記録するのではなく、いかに人から聞いた話しの要点を捉えて、それを自分流に活かせるかといった部分だと思います。

つまり、記録の為の記録では意味が無いということです。

例えば、会議や営業で何も持たずに聞いている人。

一生懸命メモを取りながら聞いている人。

自分が話している側に立って考えれば、どちらが熱心な人に映るかは言うまでも無いと思います。

さらに、そのメモで次回の会議や営業時、メモを振り返る事もできます。

その場で貴重な話を聞けたと思っても、意識的に記録を残しておかないと晩ご飯や買い物の話と同じ、意外に忘れてしまうものです。

「記憶より記録」をぜひ習慣として取り入れるよう意識しようと思います。

ぜひ皆様もメモと筆記用具は仕事だけではなくプライベートでも大いに役立つと思うので活用してみましょう。

★Happy News★

資格取得おめでとうございます

★リニューアル工事部 加藤さん
二級建築士

★法人営業部 田口主任
給水装置工事主任技術者

★三河営業所 工藤主任
一級防水施工技能士



お誕生おめでとうございます

★阪神営業所 東野さん
男児誕生



入社社員紹介

★阿部奥羽己 東京営業所 35歳

趣味：音楽鑑賞

「1日1日を大切に仕事に取り組みたいと思います。

よろしくお願いします。」

