

社内報 6 月号

株式会社NITTOH

しろありの発生

暖かくなるのが、早かったので出足は、好調でしたが、その後はペースダウン。昨年よりは、増加見込みですが、それほど大きな変化はない模様。安値受注をうたうホームセンターやリフォーム店が増えており、市場価格が下降傾向。当社は、工事方法、薬剤、実績など説明をきちんと行い、安売り競争に巻き込まれないよう努めます。どんな商品にも、いろいろなグレード、値段があり、価格はもちろん重要な要素ですが、大手企業、優良企業または長寿の企業は、品質の高い商品で、高価格帯の領域で戦っているところがほとんどのように思います。価格競争だけにならない戦い方をしています。お客様にとって価格も重要な要素ではありますが、大切な我が家のために良いものを、納得して買いたいというのが、優先されることと思います。低価格路線の会社は、価格だけが何よりお客様の求める価値だと考えているのかもしれませんが、そんなことは決してありません。確固たる戦略もなしに、受注が欲しいという理由だけで、売り値を下げて、売上は伸びずに利益を下げるだけで、実際にそうした戦略をとった会社は経営的にも苦勞しているところが多いように思います。全く同じものであれば、価格競争になるのもわかりますが、違う品質・サービスのものを、同じ土俵で価格競争するのは、全くナンセンスな話です。お客様アンケートをよく読むとわかりますが、説明をしっかりと行い、納得していただければ、購入後の評価も高く価格が高いという評価などありません。よく説明もせずにすぐに価格の話になると価格競争になります。営業成績の良い人は、丁寧によく説明しており、そのお宅にあった提案を行い顧客満足度も高くなっています。わかってもらう努力を営業は、もちろんですがすべての社員がしっかりすべきと思います。そして、顧客満足度を高める努力をしっかりと行い、良い商品、サービスにどんどん改善していく努力が重要です。商品やサービスのこと、他社の動向、技術の背景などもよく知り深い知識を身に付けて、そして説明を行うべきです。表面だけの知識では、お客様にもわかってしまい、信頼を得ることはできません。一を説明するのならば十を知るべきだということです。

資格にチャレンジ

建設、設備、複合的なリニューアルなど工事が、多種多様になり、大型化も進んでいます。技術を売る会社としてやはり資格は、重要です。建設業を行うものとして、是非資格にどんどんチャレンジして下さい。現実的な問題としても、建設業登録をはじめとする各種の登録申請には技術者として資格者が、都道府県ごとが必要になります。当社の法人取引先の担当者様も皆、資格をもっており、こうし

方々から信頼を得て、対等に見ていただくためにも必要です。業務上の経験とそれを支えるバックボーンとなる体系的な知識を保有しているということが、信頼を得るためには必要ですが、そうした知識の証明、「ちゃんと勉強していますよ」という証明が、資格の取得ではないかと思えます。自分の立ち位置を考え、実際に現場で腕を磨いて職人としてやっていこうという人は、職人としての技能を磨き技能の資格をとって欲しいと思えますし、実際の施工を行わないで営業、現場管理を行おうとするのであれば、技術者としての資格が必要です。自分が何で、飯を食っていくのか、よく考えて自分の価値を高めていくことに努力をして欲しいと思えます。一人一人が自分の価値を高めていけば、その集合体の企業の価値も高まります。結局、会社の技術力が高いというのは、社員の質で決まって、我々のような商売では資格者の数で、量られていきます。以前は木造工事の個人住宅では、あまり、資格のことは言われませんでした。現在は、結構きびしく求められるようになってきました。また、鉄骨系住宅の対応が増えたり、集合住宅や一般建築物の改修工事であったり、工事が大型化、多様化しており、そうした案件を受注しようとするときには必須です。そうした受注をするときの競合相手は、技術者を揃えていますので、負けられないにならないといけません。

リフォームイベントの開催

5月23日、24日に瑞穂通店で店内の展示品処分のイベントを開催しました。トイレ、洗面化粧台などの展示品を特価で販売し、多くのお客様がご来店されました。また、30日には栗東店が、TOTOショールームでイベントを開催、土曜日1日だけの開催でしたが、25組のお客様がご来場して下さりました。

FRP臭気の問題

毎年、約5000件のFRP防水を20年近く施工していますが、有機溶剤の臭気で問題が初めて発生しました。断熱材の上にケイカル板をビス止めして、直接、プライマーを塗ってFRP防水を施工する現場でした。そして、24時間換気システムで、窓からの自然換気ではなく強制換気を行っている住宅でした。ケイカル板本体、またその継ぎ目やビス穴から、プライマーが透過して断熱材と化学反応がおこり断熱材を変形させることは今までにもありました。そこにたまったガスが室内に入るといことは、基本的にはないのですが、今回は空気測定の結果からもそうした事態が発生していたわけでした。以前は、ケイカル板に直接施工することもありましたが、現在はルーフィングなどのシートを敷くことになっています。また、ケイカル板ではなく合板を使用すれ

ばそうしたことは発生していません。また、ビス穴や継ぎ目はテープなどで処理を促すということ徹底することでも防げるはず。最近、有機溶剤、空気質には、大変厳しく敏感になっています。工事中での臭気や施工ミスによる汚損も含めて、施工マニュアルを良く見直し、有機溶剤の扱いには今一度注意を徹底していきましょう。

床下断熱工事

暖かい5月にも、床下断熱工事を、順調に受注しています。断熱性の向上は、エネルギーの削減や快適性という両面で、現在の住宅には欠かせないものになってきたのだと思います。受注している多くが鉄骨系住宅で、所謂工業化住宅と呼ばれるもので、断熱性、気密性がもともと高く、また、断熱性能なども数値化できる住宅です。そうした住宅で、弱点を克服するために、窓の断熱も含めて床下断熱の販売が順調なのだと思えます。本来は、断熱性能の低い一般の木造住宅で、こうした断熱改修が進めば良いのですが、こうした住宅では基本的に壁、屋根部分の断熱性、気密性が低いので床下の改修を行っても断熱性の向上が分かりにくいという懸念があるのだと思います。しかしながら、全く断熱材がなかったり、グラスウールが落ちていたりでは、本当に寒く、効果はより大きいと思えます。

不動産課の活動

4月より誕生した不動産課ですが、一体何をしているのだろうかと思われているのではないのでしょうか。今は、多くの不動産会社を回り、中古住宅市場の聞き取りとともに、良い物件があれば購入し、リノベーションを行い販売しようと活動しています。瑞穂通店を中心に活動を行い、近くの中古マンション、賃貸マンション、戸建てなどを探しています。デアール瑞穂通店では、中古マンションを購入された方からのまるごとリフォームの依頼も多く、こうした方から購入前からの相談が増加していかないかとも考えています。リフォーム価格やリフォームプランを考えての購入や、実際に物件探しなどの依頼も頂ければと考えています。また、賃貸住宅を運営されている方も多いので、そうした物件の管理やリニューアルの相談にも応えていければと活動しています。

熱中症に注意

名古屋は、5月にすでに最高気温34度を記録。とても暑くなってきました。みなさん熱中症には、早めから対策をしっかりとって、体力をキープして暑い夏を乗り越えていきましょう。

BW ニュース

東京で進めている床の定期清掃、日常清掃、ATMの巡回清掃などの受注が順調に伸びてきました。また、床とガラスの両方を受注

するビルも増えており、ガラス清掃頻度の減少など厳しい面もありますが、工事受注の増大も含めて何とか売上増大を図っていかうと取り組んでいます。

高速道路の渋滞に注意

春の高速道路の集中工事が、各地であります。情報を取得して、渋滞に巻き込まれないよう注意してください。

施工事例紹介

- 施工場所：東京都八王子市 RC造3階建
- 工事名：K様邸 蓄電池設置工事
- 建物：京セラ蓄電システム 14.4kwh(7.2kwh2台)



■担当：東京営業所 設備課 大谷重利

4年前に太陽光発電システムを施工させていただいたお客様より、蓄電システム導入のお話をいただき、設置されている太陽光発電システムとの相性などを協議して打合せを重ね、京セラの蓄電システムを導入することにいたしました。施工日数は、現場打ち基礎工事1日、蓄電池設置工事1日と非常にスムーズに運びました。壁や天井が既存状態での作業だった為、配線の隠蔽作業では苦労しましたが、予定工期で完了し、お客様から「太陽光発電に続き、今回の工事でもスムーズで問題無く出来てよかった、ありがとう」とお言葉を頂戴しました。非常に満足していただけただけで、その後、所有されているアパートに太陽光発電システム10kwのご注文もいただきました。これからも、お客様に喜んでいただける良い仕事をしたいと思った現場でした。

ちょっと一言

「朝5時半起きの習慣で人生はうまいく！」



法人事業部 設備課
石田 あきら

皆様、お疲れ様です。法人事業部設備課の石田です。
当社に転職し、入社して早いもので1年半経とうとしています。異業種からの転職で、建築や住宅設備のことは、何も分からず入ってきましたが、周囲の方に支えられて今日まで来ました。

さて、皆様はいつも、何時に寝て、何時に起きていますか？毎朝、寝起きはスッキリですか？レム睡眠、ノンレム睡眠などの言葉はもう聞きなれた睡眠用語だと思いますが、4時間半睡眠、6時間睡眠などを意識することで、深い眠りにつき、眠りの浅い時に起きることは身体への負担が軽減できるという話は有名です。そんな中、最近読んだ本に書いてあった一番のおすすめの睡眠のとり方は、平日は1時に寝て5時半に起きる、4時間半睡眠。土日どちらかで11時に寝て7時に起きる7時間半睡眠をとる。土日のどちらかで睡眠のゴールデンタイムの0時～6時に6時間睡眠をとる。というもの。この睡眠法は3か月も続ければ無理なく取り入れることができると書いてありました。また、これを実践することの副産物として、翌日の午前中の仕事の効率が著しくアップするというものです。

私の上司も、この習慣をされています。どれだけ夜が遅くても朝の5時半に起きて、畑作業を行うことを毎日の日課にしています。なので、朝はいつも仕事の段取りも早く、あっという間に片づいていきます。

又、口癖のように、一か月続ければ習慣になるとよく言われています。まさに本に書いてあったことを実践されているのを目の当たりにして、効果があることは実証されました。ぜひ、私も取り入れていきたいと強く思いました。皆様も実践されてはいかがでしょうか。それで人生がうまいくかもしれませんよ。

★Happy News★

お誕生おめでとうございます

★法人建設課 乾主任
男児誕生



本社屋上の菜園