

社内報 7 月号

株式会社NITTOH

株主総会

6 月 20 日に例年通り名古屋市中区栄のガスビルで開催され、議案はすべて可決されました。株式を分割してから、株主数が増え出来高も増加し、株主総会への出席者も増加傾向にあります。今年より、株主報告書もカラー印刷となりました。株主様に当社の考え方や方針をよく理解していただくことはとても大切ですが、成長を継続し、結果を残していくことが、株主様、社員双方にとって幸福な結果をもたらす唯一の方法です。そして、あくまで行動をするのは、社員ですから社員が満足していないと良い結果が期待できないのも事実です。結果も良好で、満足度も高い良い循環の時は、良いスパイラルでいきますが、悪くなりだすと大変です。ですから、悪い芽は早い段階で無くして、常に良い状態を保つことが大切です。常に現状を厳しく、また広い視野で分析し、現場で起きている問題点を放置することなく、さらに、道徳観を高く維持して、改善や改革を継続していると、株式価値も向上していくことと思います。

北陸現場完成

5 月号で紹介された富山県黒部市の大型塩ビ防水現場が、6 月末で無事完成しました。20,000 m²を越え、請負金額も 1 億円を越える大型現場でしたが、4 月の長雨により鉄骨建て方の工程に影響がでて若干当初工程より完成時期が延びましたが、大きなトラブルなく完成しました。当社の職人さんが、元請け会社様より安全表彰もされました。皆さんお疲れ様でした。

春日井店看板設置

幹線道路に野立て看板を設置。店舗への来客増加に期待です。



紹介営業を活発に

理想の営業は、宣伝広告費を使わなくても、口コミや紹介で仕事が埋まること。既存のお客様からのリピートや紹介、口コミが増えてこないと絶対に商売は上手くいきません。全く紹介がないような会社では倒産する可能性が大ですし、そのような営業マンも職を失うでしょう。既存のお客様からのリピートや紹介が増えるように満足度を高め、受注活動を行うことは通常の仕事として当然ですが、そのレベルを引き上げていくために、全員が知人などの紹介にもっと力を注ぐべきです。そうすることで、営業、サービスレベルが必ず上がります。そし

て、紹介を受けた人は、紹介してくれた人に報告・連絡を密に行いサービスをもっとあげないといけません。紹介をしたことのない人は、紹介する側の気持ちがわからないから対応が悪くなり、それはお客様に対する対応にも表れ、受注率が低いのでは。自分も積極的に紹介をしようと普段から行動すると、紹介する側の気持ちがわかり、顧客満足度の高い行動をとることを常に心がけ、良い循環が生まれるでしょう。まずは、役員、幹部社員からどれだけの紹介を毎年もってきたかを真剣に問い直してみよう。営業社員であれば、毎年、紹介を持ってこれないようでは、営業として疑問符が付きまします。仕事関係ではなく、知人等の紹介ができる人は、通常業務でのリピートも増えて受注率も高いはず。それは、当社でよく言う「つなぐ」ことと同じです。知人とも打ち解けて、困りごとなどをアドバイスしたりしているうちに、押し付けるような営業トークなどしなくても頼まれたりします。営業トークなどをするとその知人との関係も上手くいかなくなります。住宅などに対する広い知識や相手のことを考える気持ちが大切です。営業というより、人助けです。そういう社員が増えれば、リフォーム事業の業績や防虫事業の業績も改善されていくことでしょ。確かに若い人は、友人、知人関係も若いのでリフォームなどを行う世代との直接的なつながりは少ないでしょうから、まず仕事関係のお客様に可愛がってもらうことが、何より大切だと思いますが、ある程度の年齢の人は紹介をすることを真剣に考えてみてください。仕事への取り組みや普段の生活など社会とのかかわり方も変わってくるのではないのでしょうか。

BWの役員変更

藤岡常務が、ビルワークの役員にも就任しました。

コラム：日本の人口問題

日本の本年 1 月 1 日現在の人口は、前年より 27 万 1058 人減り、1 億 2616 万 3576 人となった。減少幅は過去最大で 6 年連続の減。出生数は、100 万 3554 人で、調査開始以来最少で、死亡者数は最大。65 歳以上の高齢人口は全体の 25% を占め、15 歳未満の人口の初めて 2 倍を超えた。15 歳から 64 歳の生産年齢人口は 7717 万 2787 人で 20 年連続の減少。地方から東京圏への人口流入も進み、人口増の多い順に、東京都、神奈川県、埼玉県で 6 位に千葉県。そして、4 位が愛知、5 位が沖縄である。人口減少、少子高齢化、東京一極集中という問題は、ますます進んでいます。経済の予想は、難しく評論家もあてるとはなかなかできませんが、人口予想は、年齢別の人口分布から、間違いなく将来を予想できます。少子化を止める対策ももちろん大切で、それは、私たちの子供や孫のためにも取り組むべき重要課題であるが、人口に影響を及ぼし、経済に影響がでるまでには長い年月を要します。

私たちの関心事として、新築着工件数があります

が、ピーク時には 160 万戸もあったものが、現在は 80 万戸で、10 年後には 60 万戸になると予想されており、これも人口推移と住宅寿命の伸びで、間違いのないところ。だんだん住宅産業の中で、新築着工件数そのものが大きな意味を持たなくなるかもしれません。欧州では、完全に既存物件のメンテナンス、リフォームの方が大きな位置を占めており、日本でも消費税率の引き上げを契機に、市場が既存物件の方にさらにぐっと傾きました。経済予想では、新築需要は減少し、リフォーム市場はほぼ現状維持と言われています。こうしたことを書いてお先真つ暗のような印象をもつかもかもしれませんが、決してそんなことはないと思います。国内の住宅産業の市場規模ということでは、マイナスは避けられないところですが、日本人が幸せに暮らしていけるか、特に我々が行っている住生活において幸福感は増すかという視点では明るい未来が待っていると思います。年金問題など人口減による問題は確かにあるが、この狭い国土で人口がどんどん増えていたらもっと問題です。また、人口減の比率は、0.2% でしかありません。国土面積に対して、どの程度の人口が適正なのかはわかりませんが、食料やエネルギーを考えると、人口過多は地球に負担をかけるので、ちょっと少子高齢化のペースが速すぎるように思いますが、人口減少ペースとしては悪くないかもしれません。何事も前向き志向が大切で、人口減の世の中は、当面ずっと続くことなので、その中で楽しんでいくべき方法を考えた方がいいと思います。バブル時代や高度成長時代の遺産が数多くあり、それを安価に享受しながら生活していけば、より豊かな生活ができると思います。最近、高速道路の整備が進んだこともあり、以前より道路渋滞は減少し、高速代も下がりました。また、昔作ったゴルフ場やスキー場もたくさんあり、随分安く利用できるようになりました。観光地の人混みもかなり減りました(最近訪日外国人は増えたが)。町並みなどの再整備も進み、きれいになり、環境対策技術も進み、川や海もきれいになりました。そして、住居もあまりだし、中古物件が増加して安く購入できるようになってきました。特に地方では、賃貸料、購入代金とも下がっています。豊かな生活を享受できる基盤としては改善されてきています。日本の住宅ストックは、まだまだ不足で、やらなくてはいけないことは沢山あります。現存する家屋の中で、中古流通として相応しくない物件は、解体して建て替えるべきです。これは、明治維新、また戦後、日本が急激に成長したので欧州のような住宅ストックの蓄積がなく、解体すべき建築物は数多いのですが、空家など放置されているものが多いです。築 20 年、30 年の物件の多くは、次世代においても住み継がれるべきで、適切なメンテナンスやリフォームが必要になってきています。また、日本の賃貸住宅においては、土地活用などで極端に単身用に傾いた市場となっており、広くて居住性の高い家庭用へとリニューアルされていくことも重要です。大手住宅メーカーのメンテナンス需要は多く、また、築 20 年、30 年の商業建築、集合住宅の数も多く、リフォー

ム、ビルメンテナンス、リニューアルといった需要は多くあります。製造業は、生産人口減のためグローバル化に活路を見出し成長してきましたが、

住宅産業は、もうしばらくは内需中心で、展開されていくと思いますし、当社の規模を考えると、内需中心で市場の変化に対応していくことになると思

います。

施工事例紹介

- 施工場所：一宮市
- 工事名：外壁改修
- 建物：木造二階建て



施工前



施工後

担当：春日井店 出口 貴司

今回ご紹介させて頂く物件はN様邸の母屋の外壁改修です。立派な木造のお屋敷ですが、長年の劣化に伴い汚れが目立ってきたため、外壁塗装と白木洗浄のご依頼を頂きました。

今回洗浄した部分は道路に面している東面で、ご主人が大変気にされている場所でした。

道路側だけの洗浄だったので、午後には汚れが全て落ち、写真のような明るい色になりました。

ご主人も「新築になったようだ」と大変喜ばれており、北面の追加洗浄も頂くことが出来ました。

ちょっと一言

「時間の使い方」

法人建設課 主任

乾 達也



皆さんお疲れさまです。法人建設課の乾です。

今年の4月で社会人7年目を迎えました。

今まで働いてきた期間をあと約5回繰り返したら定年近くなるかと思うと、時の流れというのは本当に早いものです。

今回はそんな時間の話をさせて頂きたいと思います。入社式の1週間ほど前の夜、散歩がてら会社の付近を歩いていたら結構遅い時間に会社の電気が付いていて『新入社員だし頑張りたいけどさすがにこんな時間まで仕事したくないな』と思ったことを思い出します(笑)

しかし、それと同時に、もしその仕事を自分がやってもっと早く終わることが出来るようになれば早く帰れるのだから、頑張ろう！と決意するキッカケとなりました。

普段仕事している最中は、効率のことを考えながら仕事しています。

どうしたらもっと時間短縮出来るか、自分の行動について振り返り無駄を省くこと等、常に『昨日の自分』より効率良く仕事しようと心掛けています。

また、とある尊敬している人が数多くの現場毎に資料を綺麗にファイリングしているのを見て、マメな人だなと思っていました。しかし、その人の勧めで実際やってみると、現場毎の情報が整理されているので頭にも入りやすくなり、電話や現場での対応が早くなったり、段取りを忘れにくくなったり、結果的に時間短縮につながることに気付かされ、人から学ぶことも多くあります。

最後に、そうはいつてもまだまだ要領が良いとは言えないですし、一日の大半が仕事に時間を費やしている以上、その時間の効率化を図ることは仕事だけでなくプライベートの時間も有効活用出来ることにつながるので、上手に時間を使えるよう日々精進していきたいと思っています。

★Happy News★

資格取得おめでとうございます

★ 阪神営業所 東野さん
二級防水施工技能士



クリナップショールームでのイベント

