

台風の影響

今年も、日本列島に台風が襲来し、大きな被害をもたらしました。昨今の頃は、台風被害による修繕依頼が殺到したことが、思い出されます。今年も、台風15号は、千葉県を中心に風による大きな被害をもたらし、台風19号は、雨により非常に広範囲に大きな被害をもたらしました。今年においては、当社の営業エリアにおける被害は、他地域に比べ少なく済んでおり、社屋などの被害も顕著なものはでておりません。ただ、台風は、年々大変強くなっているのは明らかです。温暖化の影響で、日本列島も温帯地域から亜熱帯地域になっているようで、本州においても沖縄や小笠原諸島のような感覚でないといけなような感じがします。千葉に吹いた風は、設計で考慮している風速を上回っており、建物も新築時より老朽化するので、被害がでるのは必然です。設計荷重の見直しや、老朽化している建築物の補修、補強なども進めなくては行けません、費用や時間などで、すぐに出来るものではなく、また来年どこかの地域に強い台風が襲来すると考えておかななくては、なりません。私たちの住んでいる地域かもしれません。私たちは、建築を仕事にしており、建物のメンテナンスや補修のプロでなくてはなりません、プロだからこそ、その限界も認識しておく必要があります。インフラの整備もすぐには出来ませんし、心配して強度を増せば、どんどん費用がかかります。ハードな対応や公共仕事にたよるのではなく、自分たちで安全な地域にすばやく逃げなど、まず命を守り、財産を少しでも守る対応を考えておかななくてはならないように思います。

除草、剪定の依頼増加

除草、剪定など植栽に関する依頼が、大変増加しています。ハウスクリーニング課、三河、奈良など住宅メンテナンス事業部で広く対応していますが、とても施工が追いつかない状況です。当社も始めて間もなく、施工体制が多くないこともあり、高齢化が進み、ある程度広い敷地があるお宅では、雑草の草刈り、植木の刈込など大変な重労働で、この時期皆さんの頭を悩ますところ。季節変動のある仕事ですが、植物は毎年必ず成長するので繰り返し受注していただける仕事になりますので体制を強化していきたいところです。

上半期、新築関係の売上は、減少

9月は、消費税増税前の駆け込み需要で、売上が大きく伸びたのですが、要因は既設建築物に関するもので、増税前にもかかわらず、新築住宅に関する売上は、前年上半期より減少しました。増税前の駆け込みより、少子高齢化からくる新築需要の減少の方が上回ったことなのでしょう。この下半期は、増税後の冷え込みもあるでしょうから、新築着工件数の大きな減少が懸念されます。以前より、新築着工件数の減少は、懸念されていたわけですが、いろいろな優遇策などにより、意外と減らずにきていましたが、いよいよ大きく減少していく時がきたのかもしれませんが。住宅展示場の減少や縮小が頻繁に発生しており、住宅メーカーや不動産、建売業者においても分譲から撤退し、リフォームや中古住宅販売にシフトするところも増えています。

10月は、反動減

10月の売上・受注とも、増税後ということで、かなり減少しました。まだ、以前より営業活動していたものが残っている結果なのですが、10月の新規の情報件数は、大変少ない状況ですので、11月以降が心配です。件数の減少と大型物件の減少という両方があるのですが、以前の増税の時も反動減は、かなりありましたので、ある程度は仕方ありませんが、どの程度続くのか、なかなか予想し難いところです。ただ、既存の修繕時期の建築物は、非常にたくさんありますので、一時的なものであることも間違いありませんから、あまり、ジタバタせずに一つ一つの案件に丁寧に対応し、今は良い種を蒔くように心がけましょう。9月が大変忙しかったので、ちょっと一休みでしょうか。

協力業者会パトロール

9月、10月と各協力業者会で、現場の安全パトロールが行われました。どのパトロール結果も、良い状況であったようで、養生、車両の駐車状況、車両の美化、道具の置き方や手入れなど、意識の向上が随所に見られたようです。もちろん社員の教育指導の結果ではありますが、協力業者さんも大変頑張ってくれており、当社も負けないように、しっかり取り組んでいかないとはいけません。上半期の品質異常や弁償工事は、前年より減少しています。長期保証をしている工事がたくさんありますので、長年の努力が、結果に表われてき

たかなと思います。長期の保証を行い、毎年2万5千件以上の工事を行い、チームの内容や件数が今の状態であれば、誇りをもっていいのではないのでしょうか。そして、これを継続することは、簡単ではありませんが、気を緩めることなく、一つ一つの工事に丁寧に向き合って積み上げていきたいです。

北陸営業所新事務所建築中

11月中旬の完成を目指し、建築中です。外壁は、レンガ調のサイディングで、当社の社屋の中では、珍しい建物です。



リニューアル工事部の建物診断

東可児病院の建物診断をビルワークの力も借りて行いました。この他にも多くの診断やリニューアルの依頼があり、忙しくしています。そして、依頼の多くが、2期工事や他の社屋であったりと継続的なものが多く、お客様の支持を得られているのかなと思います。ありがたいことにそれほど営業をすることなく、仕事が入ってきている状態で、体制をより強化していければ、もっと拡大していけるのではないかと思います。



東海協力業者会ゴルフコンペ

10月30日、東海NITTOH協力業者会親睦ゴルフコンペが岐阜県のワールドレイクゴルフ倶楽部で開催されました。総勢9組34名が参加し、天気も恵まれ楽しい1日を過ごしました。優勝は、グロス82でまわった名東クリーン防水の萩原さんでした。

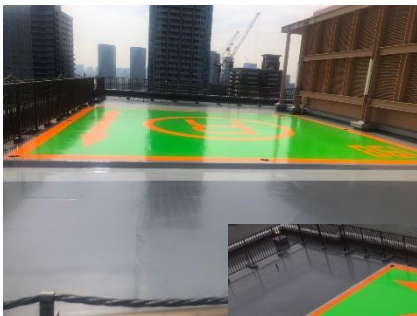
施工事例紹介

- 施工場所 東京都
- 構造 RC造 29 階建て マンション
- 工事名 某マンション屋上大規模修繕工事
- 設備仕様 ダイフレックス/ウレタン通気緩衝工法

施工前



施工後



■担当 東京事業部 東京中央営業所 嶋方 俊哉

タワーマンション大規模修繕工事における屋上防水工事です。建築基準法の改正により 2000 年初頭から 1 万棟を超えるタワーマンションが大量供給され、昨年あたりからタワーマンション改修が改修工事の市場にもよく現れるようになりました。通常の屋上防水と異なり施工時の安全管理や資材管理が特別で、また 100m 級の建物にはレスキューマークやヘリマークが推奨されているため仕様も一部異なります。今後増えていく市場ではありますので、しっかりとした施工・施工管理のノウハウを構築し、社内で共有できればと思います。余談ですが数か月後にグーグルマップで確認するのもひそかな楽しみでもあります。

ちょっと一言

「一期一会を大切に」



建設事業部 瑞穂通店

櫻田 裕人

朝晩と寒くなり、めっきり秋へと駆け足で季節がかわってきましたが、皆さんは体調管理はいかがですか。建設事業部 瑞穂通店の櫻田です。

私が、NITTOH で働くようになってから、もうすぐ 2 年になろうとしています。前職で 25 年。主に新築住宅の設計業務に従事してきましたが、当社では、慣れないリフォームの営業活動、そして現場管理といった初めてづくしの毎日を我武者羅に走り抜けた 2 年間でした。

そんな日々の中で、今更ながら、感じた事。それが、「一期一会の大切さ」でした。

初めて担当したお客様から、次も NITTOH さんで頼もうとか、ほかのお客様を紹介したいから、と連絡を頂いた時は、自分を必要として頂ける達成感や、やりがいといった次のステップに進んでいくための活力を頂ける事のありがたさを日々感じて仕事をしております。

お客様だけでなく、NITTOH のスタッフ皆さんとの出会いも私の人生の大切な「一期一会」となるよう、一生懸命、これからも頑張っていきたいと思います。

★Happy News★

お誕生おめでとうございます

★総務部 大淵係長

男児誕生

★住宅メンテナンス事業部 岐阜営業所 三浦主任

男児誕生



深まる秋

