

意外と知らない会社のこと

この2月で、2000年(平成12年)2月24日に株式を上場して20年を迎えます。現在の社員数は、220人で、在籍20年以上の社員は32名です。上場後に入社した社員が188名で、85%ということになりました。ちなみに勤続30年以上は、3人(浅井さん 行本さん 坪内さん)です。そこで、20年前の状況と比較し、変遷の様子や歴史を紹介して、会社に対する理解を深めてもらい、社員としての行動指針というか、今後の活動の一助になればと思っています。40周年の時に、会社の歩みを紹介しましたが、その内容を参考にしています。

	上場時	現在
①売上	25.1億	70.7億(連結88.8億)
②株主資本	11.3億	34億(連結)
③セグメント別売上		
住宅等サービス	9.5億	11.4億
リフォーム	4.1億	27.9億
防水	6.4億	20.0億
設備	4.9億	11.0億
ビルメンテナンス	0	18.0億
④社員数	120名	220人(連結402人)
⑤平均年齢	35.4歳	41.6歳
⑥平均勤続年数	4.5年	10.4年

こうして見ると、20年の間に随分と変わったのがよくわかります。まったく別物と言えるかもしれません。上場時は、売上の38%が防虫関連の売上で、利益においてはほぼ防虫関係と言ってよかったと思います。また、平均勤続年数が、4.5年というのも大変短い印象です。

売上の増加に関して言うと、創業した1年目の売上は1900万円で、1億円の売上に達するのに8年を要しています。そして、売上が10億円に達するのに、それからまた12年を要しています。ですから、売上が10億円になるのに20年かかっているということです。大変な苦労をして積み上げてきているのです。そして、創業から46回決算をしています。前年の売上を下回ったのは、5回だけです。JAさんとの契約が出来た年や、上場準備をしているときや、消費税増税の反動減があった年などです。途中NITTOH単体としては、34期から37期まで4年続けて前年を下回

る大変苦しい時期(連結ではその間1期のみ前年割れ)もありましたが、毎年の成長を誇りとする社是のとおり着実な成長を遂げてきたと言えます。成長スピードは、ゆっくりとしているかもしれませんが、赤字決算をしたのは、9期の1期だけです。急激な成長よりも、堅実に内容を良くしていくことを大切に、品質はじめお客様への満足度を第一に成長させてきた証だと思います。そして、現在でも主要取引先となっている住宅メーカー様とは、創業4年目から取引が始まっています。その当時は、当社の売上は5000万円もありませんから、発注を頂けたのも、品質や誠実な仕事が評価されてのことだと思います。そして、40年以上経過した現在も主要な取引先として仕事をさせていただいているのは、連綿と受け継がれた技術力や仕事に対する姿勢が信用されてのこと、そうしたことに思いを馳せることは大切なことと思います。そうした信用を大切にす堅実な社風のおかげで、セグメント別の売上構成の変化を見ると、新しいことにチャレンジして売り上げを伸ばしてきたことがわかります。そうした挑戦する気持ちは、現在の大変革期で、さらに発揮されていかなければなりません。

また、創業して47年の間には、いろいろなことがありました。創業した当時は、高度経済成長期で、郊外に宅地開発が盛んに行われており、現在の大手住宅メーカーが出来たのもほぼ同時期です。それからバブル時代を迎え、日本の多くの企業はバブルに踊りました。そして、バブルがはじけてその後遺症に苦しむようになります。しかし、当社は全くバブルの影響はありませんでした。投機的な不動産取得も一切なく、まるでバブルなどなかったようにバブル期もその後も着実に成長をしています。それは、当社の営業に対するスタイルにも反映されています。あくまで、品質や提案力、そして価格において仕事を頂くという姿勢で、接待するとか、変な駆け引きめいたことは行わないという姿勢を昔から、貫いていたということです。現場第一主義で、そういうことを好まない社風があります。当たり前と言えば当たり前ですが、それを貫くのは簡単なことではないと思います。そして、行った仕事についてはすべて責任をもって保証をして、嘘は何もないということです。こうした姿勢が当社の今を作っているのだと思います。そして、それが当社のDNAとしてしっかり当たり前のこととして、備わっていることが当社の強みではないかと思ひます。

お客様や仕事に対するそうした姿勢は、協力業者さんとの関係においても、一貫性がもたれており、明朗会計を貫いています。払いの良さは、天下一品です。格好をつけて、セコイことが言えない性分なのかもしれません。確かに当社のお客様の中には、お客様ともめてお金を頂けないので、待つてほしいということをおっしゃることがあります。しかし、当社は当社の協力業者さんとの取引で、そんなことは一切関係なくすべて素早く支払ってきました。理不尽なことを協力業者さんをお願いすることも一切ありません。当社のミスであれば当社のミスとして誠実に処理して、事前にすべて発注し、発注後に値段を変更することも全くありません。当たり前と言えば当たり前ですが、なかなか当たり前にならないことがよくある業界ではあります。これは、今に始まったことではなく、創業以来ずっと貫いていることで、そういうDNAがあることはありがたいことです。協力業者さんにも、お中元、お歳暮は、一切要らないと言ってあります。それでも、丁寧に持ってきてくれる人は大変大勢いるのですが、そうしたことで発注に関することは一切ないのですが、おそらく協力業者さんもそれは、わかってくれていてそんなことを期待しているわけではなく、「お気持ち」として持ってきてくれるのでしよう。それを返品するの角が立つのでありがたく頂戴しているという感じです。当社社員は、謙虚に努力して、立場を利用して偉そうな態度をとるということがありません。これも当社の社風の良いところで、先輩たちを見習って自然とそうなっているでしょう。「品のある」会社、愛される会社になるために最も重要なことです。大きくても、下品な会社はあります。

当社は、いろいろな住宅関連の専門工事で成長してきたのですが、そうしたもののの中に、ニッチな業界かもしれませんが、日本の中でトップクラスのものたくさんあります。祖業とも言えるシロアリの予防、再予防は、大手住宅メーカーを中心に日本の中で、トップシェアではないでしょうか。当社ほど、日本の多くの住宅メーカーと取引のある会社もないと思います。独立系の良さでしょうか。大手の薬剤メーカーさんとも、ほとんどすべて取引があり、外資も含めどこからでも買えるのは強みです。また、財務内容も他社と比べて良いため、大手メーカーさん、大手商社さんとも直接取引をしており、価格、情報といった面でメリットは大きいです。FRPのベランダ防水においてもその施工実績は、おそらく日

本の中でトップではないでしょうか。こちらでもシロアリ事業と同様に大変多くの住宅メーカーさんと取引をさせていただいています。また、最近では、塩ビシート系防水も飛躍的に伸びており、住宅系の再施工の分野では、おそらく施工会社としては、一番と言っていいほどの量になっていると思います。また、グループ会社のビルワークは、ビルのガラスクリーニングでは日本で一番の量をこなしていると思います。また

その施工実績の内容も東京、名古屋の有名な建設物を数多くこなしており、ガラスクリーニングコンテストにおいても上位に占める当社社員の人数は他を圧倒しています。

今後は、こうした専門工事分野の強みを残しつつ、総合的な建設物の建設、メンテナンス、リフォーム、リニューアルを通して、地球環境と人の生活の幸福に貢献できる良好な建設ストックを後世に残してい

けるよう実力を高めていきましょう。次のステージへと飛躍する挑戦を、堅実にそして信用を大切に続けていきましょう。

当社の自慢話ばかりになりました。消費税があがり、暖冬で、コロナウイルスもあり、大変な逆風が急激に吹き荒れており、自慢話をしている場合でもありませんが、

施工事例紹介

- 施工場所 愛知県名古屋市
- 工事名 耐震改修工事
- 構造 木造2階建て
- 仕様 外壁板金、玄関アルミサッシ



■ 担当 建設事業部 瑞穂通店 櫻木 崇史

この建物は外壁材がトタンでした。モルタルの外壁などに比べ、めくり易く、処分費が抑えられるという点で、外壁側からの補強工法を採用しました。工事の流れは、まず外壁のトタンをめくり、柱と土台などに掌ほどの大きさの補強用金物を取り付け、さらに合板を専用の釘で張り付けます。最後に新品のトタンで復旧します。その他にも、廊下や押入の壁に合板を張り建物全体でバランスよく補強しました。また、1日で施工可能なりシエントという商品で玄関を取り替えました。まず既存の玄関を撤去し、既存の枠の内側に新品の玄関を取り付けます。最後に一回り大きな枠を取り付けることで、意匠性にも優れた仕上がりになります。

ちょっと一言

「郷土の星 遠藤聖大」



大阪事業部 北陸営業所
辻 匡弘

皆様、お疲れ様です。北陸営業所の辻です。

石川県ではここ六十年での積雪量が最少となるくらいの暖冬が続いています。通勤や、現場の移動には大変助かりますが、全く雪の降らない冬もなにか寂しい気もします。

この石川県の郷土出身の力士に、いま大相撲で大活躍している遠藤関、輝関、炎鵬関らがいます。中でも遠藤関はわたしが特に応援している力士の一人です。というのも遠藤関のご実家は石川県鳳珠郡穴水町という能登の田舎町なのですが、わたしの妻の実家が遠藤関のご実家のすぐ近所であり、遠藤関のご両親と妻は幼馴染みの関係なのです。少し前の話になりますが、わたしたちがお盆に妻の実家に里帰りをしていた折、ちょうど穴水町のご実家に帰省されていた遠藤関が、後援会に入り応援している義父のもとに忙しいところわざわざ挨拶に来てくれて、思いがけず話をさせてもらうことができました。テレビでしか拝見したことのない有名な力士ということもあり少し緊張しましたが義父や嫁は子供のころから知っている近所の子が遊びに来た、くらいにしか思っていなくて不思議な感じでした。その時は急だったのと他にもたくさん挨拶に回る予定があるとのことで握手だけでももらいましたが、一緒に写真を撮ってもらえばよかったかなと後になって思いました。現役のお相撲さんの手はどんなにごついものかと思いましたが、意外に柔らかくて、綺麗な手だったのが印象的でした。

そんな出会いもありそれからは以前にもまして応援に力が入るようになりました。ただ勝てば良いということではなく、立ち合いで変化したりしない真っ向勝負の相撲スタイルは国技である本当の相撲であり見ていて清々しく感じます。昨年ご結婚されたということもあり、ますますの活躍を応援しています。

★Happy News★

資格取得おめでとうございます

★大阪事業部 阪神営業所 稲岡さん
一般毒物劇物取扱者

お誕生おめでとうございます

★法人事業部 静岡営業所 佐橋所長代理
男児誕生

入社社員紹介

- ★前川 雅人 住宅メンテナンス事業部 三河営業所 44歳
趣味:ソフトボール
「1日でも早く利益貢献できるよう取り組んでいきます。」
- ★吉野 和之 大阪事業部 阪神営業所 33歳
趣味:ゲーム全般
「何事も一つ一つ丁寧に仕事をしていきます。よろしくお願ひします。」