

社内報 12月号

設備系資材の不足が、深刻

半導体不足とアジアのロックダウンで、給湯器などの設備系資材、衛生陶器類などの不足が深刻な状況です。お客様にご不便を与えるとともに、業績に影響を及ぼす状況です。商品の納品を待っての引渡しとなり、2月、3月の引渡しの多い時期を迎えるにあたり大変心配な状況です。ただ、当社だけではなくどこも全く入らない状況であり、お客様にとって不満なことではあるのですが、希望的な予測を伝えるようなことは、ますます不満を煽ってしまいますので、とにかく出来ることをするだけです。納品されないものでは、売上をあげることは出来ませんので、業績面では他の手立てを考えていかないといいません。

建物外部の工事は活況

コロナ禍は、収まりつつあるのですが、建物内部の工事は、感染防止のため、まだ少ない状況です。そこで、建物外部の工事に注力していることもあり、外部工事は忙しい状況です。当社が、防水や壁面の改修工事など建物外部の工事を得意としていることもあり、得意先からの受注も多くなっています。エクステリア工事も増加しており、こちらは、施工部隊があまり多くない状況もあり、施工が間に合っていない状況です。防水材、塗料などは、石油価格の高騰で単価上昇はありますが、設備系資材のように納期が遅延するということはないので、当面こうした外部工事への注力で、売上を上げていくしかなさそうです。

冬の賞与

昨年の冬の賞与は、コロナ禍で上半期の業績が、悪化してしまったので、賞与総額を減らしての支給になってしまいましたが、今年は夏の賞与もそうでしたが、例年並みの水準に戻しての支給を行います。8月、9月の感染爆発や、期初の自粛などで完全な復調とはいかないかもしれませんが、それでもそうした状況の中で、感染予防対策をとりながら、出来る限り通常の活動を維持してきて、業績は大きく回復することが出来ました。社員、協力業者さん、皆さんの努力の結果と思います。

元請受注の増加をめざして

法人向け元請受注の増加を目指して、法人向けの技術データベースサイトに掲載して、当社の技術アピールを始めました。企業の調達担当者や製品開発担当

者が見るサイトに当社の情報を掲載し、新しい販路やニーズの掘り起こしをしています。営業的にも、東海地区中心ではありますが、地元の有力企業に会社の直接アピールを始めています。

法人系の事業の大型化

法人部門は、戸建て住宅向けの専門工事を主に行っていますが、大型工事や総合的な受注に数年前より注力しはじめ、徐々に実を結びだし、今年は大型工事の受注が大変増えています。戸建ての住宅メーカー様からも、単品の工事だけでなく、総合的に受注することが増えてきています。また、取引先様自身でもゼネコンを傘下に加えたり、土地活用のための集合住宅やオフィスビル建築を増やしたりしており、特にリフォーム、リニューアルでは、大型の改修工事の受注をしており、新築戸建て住宅の減少を予想し、様々な新しい売上拡大策に取り組んでいます。取引先の新規開拓も行っており、戸建て住宅を行っていない得意先も増えてきました。建物外部修繕全体、設備工事においても集合住宅や会議施設などの工事が増加しており、単価の拡大が見られます。以前は、小規模工事で資格者を必要としない工事が大半でしたが、現在は、法人向けの対応でも、大型工事が増えており、また、法人向けの元請受注にも取り組んでいることもあり、法人向けの事業を行っている部門においても建築系の資格者が必須となってきています。以前は、建設事業部中心に建設系資格者を増やしていましたが、現在の事業内容は、法人向けの部門でも建設事業部と同様に建設系資格者がいないと受注できない仕事が増えつつあります。今後、ますますそうした傾向にありますので、是非資格取得に励んでください。ベランダ防水に加え、塗装、シール、足場、板金といった工事をまとめて受注することが普通になりつつありますし、内装や電気系の工事を一括して受注することも増えてきています。各拠点に資格者がいないと、その拠点単独で営業活動を行うことが出来ませんので、各拠点に余裕をもった人数の資格者を揃えられるよう資格取得に励んでいかないとなりません。当社は、工事を請け負う会社ですので、建設業法で定める建設業資格が取得の資格の取得が重要です。

忘年会

コロナの感染者が減少傾向で、今年は久しぶりに忘年会を実施している会社も

多いようです。当社も少人数単位で、感染対策に配慮しながら多くの部門で開催されています。仕事を離れて楽しめる場をもてることは、やはり楽しいですね。

名古屋東店オープン

12月2日 名古屋東店が移転オープンしました。12月11日、12日でオープンイベントを開催します。名古屋東店も各務原店に続いて、太陽光発電と蓄電池がついており、晴れた日の電力は、エアコンを除くと太陽光発電でほぼ賄えるエコな建物です。また、同日に、各務原店の移転1周年記念イベントも開催予定です。



外国人の受け入れ

2022年度に法律を改正され、外国人の長期的受け入れが可能になるようです。今までは、技術の高い研究者のような職か、いわゆる研修生といわれる滞在期限(最長5年)を決められた人たちだけでしたが、期限が撤廃され、家族の帯同も許されるようになるようです。まだ、決まったわけではなく、そうした方向で調整しているとのこと。若い労働人口の不足で、外国の方に助けてもらわないと社会の健全な維持が出来なくなるのは、明らかなので、賢明な変更と思います。他の先進国に比べると遅すぎるぐらいです。当社は、今まで、現制度の下では、外国の方の受け入れを行っていませんでしたが、法律が改正されると外国の方の受け入れをグループ全体で行っていかうと考えています。現場の技能者は、不足しており、今後ますます顕著になってくると思われる、一方で改修、メンテナンス需要は、ますます旺盛と思います。健全な形で、外国の方を含めて、技能者の育成に取り組んでいくことが、企業の存続、発展にかかせず、強く豊かな施工部隊が、他社との差別化に繋がると思います。営業力・提案力と施工力は、車の両輪で両方も大切で、コロナ禍が収束して、経済が回復してくると、施工力で売上が決まってくる状態になってきます。施工力の増強は最重要課題です。

施工事例紹介

- 施工場所 神奈川県川崎市
- 工事名 蓄電池設置工事(ニチコン:ESS-U2X1)
- 蓄電容量 16.6kWh
- 総重量 234kg



■担当 設備事業部 関東統括課 矢内 宏次

停電になった時に真っ暗になるのが嫌だというお客様で、商談当初から同行をさせていただきました。停電時は、冷蔵庫と周辺の100V、照明が使える程度で良いが、出来るだけ長い間、数日は凌ぎたいというお客様でした。エネファームは4年前に設置されており、太陽光発電と蓄電池のセットをお勧めしましたが、太陽光発電を屋根に設置するのはどうしても抵抗があるとのことでしたので、蓄電池のみで、現在の住宅用蓄電池では最大容量のものをご提案させていただきました。重量が234kgあり、搬入時は人力で大変な作業となりました。見守り・AI・気象連携など各種サービスなどもネット環境に接続させていただき、現在は、ご安心・ご満足をしていただいております。

入社社員紹介

- ★ 猿賀 結稀 法人事業部 静岡営業所 25歳
趣味:野球観戦・音楽鑑賞
「自分を磨く為、会社の貢献の為に精一杯頑張ります」



メリークリスマス

ちょっと一言

「今年の終わりは」

住宅メンテナンス事業部 名古屋営業所
佐藤 沙知



お仕事お疲れ様です。名古屋営業所の佐藤です。
最近寒くなってきたかと思えば、あっという間に今年も残りわずかとなりましたね。私は先日まで苦しんでいた腰痛が治まりホッとしていたところに手指を怪我するという残念な日々ですが、皆様はいかがでしょう。

ハウスクリーニング担当の私の年末年始は、仕事でお客様宅のクリーニング後に(気分が乗れば)自宅の大掃除、年内はひたすら眠り、年始は取寄せたおせち料理を実家に持ち込んで飲み食い、自宅に帰ってまた眠るのを毎年繰り返しています。年末年始に限らず休みの日は基本的に自宅に引きこもり、人の集まる場所には寄り付かない生活をしてきた為、コロナ渦で生活スタイルが変わったという人々がいる一方、私の生活は全くといって良いほど変化が無くいつも通り自宅で気ままに過ごしております。

さて、そんな年末が近付く中で今年は自宅の色々なものをアップグレードするタイミングが重なってしまいました。

まずは年中花粉やハウスダストのアレルギー性鼻炎を患っている私にとって必需品で長年使っていた空気清浄機が寿命を迎えて買い替える事になりましたが、新しいものは機能が充実していて良いですね。早速使っていますが自動の加湿機能付きで睡眠中に喉が乾燥する事が無いので、冬場に欠かせないマスク無しで眠れるようになりました。次いで寿命が来たのは自家用車ですが、語りだしたら長くなるのでこちらは割愛します。不本意ですが先日の負傷で救急箱の中身を一新して気付きましたが衛生用品は年々使いやすいものが増えていきますね。

もともと今年は大掃除と合わせて部屋の模様替えを予定しているので、例年よりも少し慌ただしくなりそうで楽しみです。

★Happy News★

お誕生おめでとうございます

- ★ 法人事業部 岐阜営業所 熊崎主任
女兒誕生

資格取得おめでとうございます

- ★ 住宅メンテナンス事業部 名古屋営業所 福岡主任
- ★ 法人事業部 東海営業所 狩俣さん
- ★ 法人事業部 東海営業所 岩井さん
危険物取扱者(乙種4類)