

## 新年のあいさつ 中野英樹

皆さん、どのようなお正月を過ごされましたか？ここ数年は、帰省できないとか特別な正月でしたが、今年は、元に戻ってきて、結構、帰省や初詣など、賑わっていた感じでした。人それぞれ、いろいろバリエーションはあっても、基本的にはいつものお正月がやはり一番いいように思います。活気もあり、皆楽しそうに見えました。

昨年は、オリンピックがあり、ワクチンを皆が打ったり、感染爆発があったり、かなり特別な年だったかもしれません。それでも秋頃からは、平静を取り戻しつつあるように思います。コロナ禍で、多くのことが変わったのですが、今後、元に戻っていくことと、そのまま定着することがあると思うのですが、定着することは、きっとコロナがきっかけで変わっただけで、コロナが無くてもそのうち変わっただけなのだと思います。感染症は今後も起こりうることで、歴史を見ると一時的なもので、人間は克服していくものなのだと思います。コロナ禍で、本当に大変な思いをしている方も多く、そうした方を何とか社会は救っていかないといけないのですが、本当に大変な思いをしている方というのは、どういう人なのかと考えると、「健康」と「孤独」という二つのことを思います。健康を害している方と孤独な方は、大変困難な状況になってしまうと思います。健康を害するのは、身体的なものや精神的なものや両方があります。経済的に困窮していたり、仕事がなくなって困っていたり、いろいろあると思いますが、そうした状況でも、健康であって、家族で助け合っていたり、手助けしてくれる人がいる人は、大変でも何とか支えあいながら生きていけるのだと思います。健康と孤独は、複雑にからみあいながら、人を苦しめて、どうにもならない状況へと人をおいやってしまうのです。

皆さんは、会社で、しっかり仕事が出ているのですから、そうした状況にならないように、どう気をつけていか、また、周りの人がそうならないように、何が出来るかということを考えていけばいいのだと思います。コロナ禍で、新しい生活様式とか言いますが、どうい生活様式をとろうとも、健康であるように努めて、また、孤独にならないように努めなくてはならないと思います。そのためには、体を動かし、規則正しい生活をすることが、身体、精神の両面で、健康を保つために絶対的に必要な要素だと思います。仕事と休暇のメリハリをしっかりつけることも大切で、外に出て、人に会う、人に見られるということが大切だと思います。高齢の方が、老けて、ほけていくのも、こうした状況が無くなり、刺激がなくなり、緊張感や頭を使うこと、体を使うことが無くなるからで、それが一番いけないことです。在宅勤務で、これらを叶えることは、かえって努力と工夫を

要し、仕事効率を高めながら、行うことなど本当にできるのでしょうか。多くの心ある方は、仕事効率の減退、要は結果が伴っていないと感じて、それで給料をもらうことに、後ろめたさを感じ、充実感も得られないということで、ストレスが増えてしまって精神的に病んでいくのだと思います。もちろん人とのつながりが減り、孤独感を感じることもあるでしょう。オフィス面積を大幅に減らし、経費削減をしている会社も多いと思いますが、その削減した費用を何に回したのかを問いたいですね。当社は、職場環境を良くして、社員はもちろん、お客様や多くの方が集う場所にしていき、顔を合わせて、ザックランに話が出来る環境や関係性を築いていくことを重視しています。また、もう一つの孤独ということですが、本当に困っている人は、助けてくれる人がいない、頼める人がいない、という状況で困ってしまい、また、それが健康を害する方向へとも働いてしまうのです。普段から、悪い状況にならないようにしておくことが大切で、人づきあいが苦手で、生きづらい世の中と感じている人も多くありますが、リアルな社会で、人とは絶対つながっているので、身近なところで人とのつながりを大切にすることが大切だと思います。人に求めるのではなく、人のために自分が出来ることを考える。多くの孤独な方は、つらい環境にあったことが契機になっていることも多いと思いますが、自分自身も、自分が求めてばかりで、無償の愛、見返りを求めない親切を、してこなかった人だと思います。そうなってしまったことが、本当の不幸のように思います。求めていると孤独感を感じますが、与えようと思っていると、孤独を感じることはないの不思議なものです。一生懸命やってきたけど、報われない、わかってくれないと思って、それが自暴自棄へと人を導くようになってしまっているのですが、わかってくれるなんて思うことが、そもそも間違いではないのでしょうか。わかってくれなくても、与えるだけの姿勢を貫いていけば、そんなこと気にならないはず。わかって欲しいというのは、見返りを期待しているということです。コロナ禍で、人との接触が減り、人とのつながりの大切さを改めて感じられるようになりました。自粛の強制で、仕事が出来ない方が、本当にストレスが多くて、忙しくても動いている方がよっぽどまだということもわかりました。今年度は、何とか業績も昨年度から、大きく回復することができました。数字的なことより、社員、協力業者の方々、多くの関係者が健康で、元気に活動できていることが、ありがたいのではないかと思います。とはいえ、現在の状況は、NITTOH、ビルワークとも過去最高の売上を達成できるかどうか、微妙な状況ではありますので、第4四半期も力を合わせて頑張る、過去最高の売上が出来たらいいなと思います。

2022年は、景気が戻り、経済が復興し、人手不足が顕著になり、環境対応がより切実になるのだと思います。また、とにかくコスト削減でグローバル化していた経済が見直されてくることもあるでしょう。2022年は、いよいよ当社も50期を迎えます。だんだん古くなってきているのですが、火の鳥が、火に飛び込み若くなって再び飛び立つように、また、伊勢神宮が遷宮して、新しくなるように、当社も、そうしたことを自らで行い、永遠に生き続けられる、そんな会社でありたいですね。

## リフォームイベント

名古屋東店の移転オープンイベントを12月11日12日で行いました。また、同日に各務原店1周年イベントも実施されました。両店とも多くのお客様にご来店いただきました。



## 資格手当の変更

1月16日付で、2つの資格手当のアップと、ペストコントロール関係の新たな資格を資格手当に該当する資格に追加します。ペストコントロールの業務も増えてきており、さらに技術的な知識の増加に向け資格取得にも励んでいただきたいと思います。

## 本社の太陽光



現在、当社の社屋で太陽光発電がついているのは、本社、三河、岐阜、名古屋東の4つで、このうち岐阜と名古屋東には、蓄電池もついています。当社は、昼間に電力を使用し夜間はあまり使いませんので、あまり蓄電池の必要性は高くないのですが、仕事として蓄電池の販売をしていますので、会社でも蓄電池についてよく知る必要があります。また、お客様に実際の運用状況を見もらう意味で、設置しています。写真は、12月の晴れた日の本社の発電量と消費量のグラフです。晴れた日でも、消費量が発電量を上回っているため、蓄電池があっても蓄電池に貯められる電力はありません。晴れた休日には、発電された電力が使用されずに廃棄される日も発生しますが、廃棄される電力は本当にわずかですので、蓄電池の設置費用を考えると設置しない方が得です。12月ではありますが、平日は

晴れた日であっても、27%しか発電した電力で賄われていませんので、決して多いわけではありません。すべての電力を太陽光などの再生可能エネルギーで賄おうとか、停電時に完璧に備えようとかすると費用がかかり、効率的でなくなります。費用対効果を考え、初期投資を抑えながらも、CO<sub>2</sub>削減には貢献しており、実用的運用ではないかと考えています。以前は、高く電力を買って取ってもらえたので、投資の側面もありましたが、現在は CO<sub>2</sub>削減による環境への貢献、停電時への対応といった面が、大きいと思います。電気代削減と初期投資で、損にならない程度であり、年配の方は、相続などの税金対策であったり、土地をもっている方の土地活用的側面があったりという感覚でしょうか。当社は、お客様にも、電気代

の削減、CO<sub>2</sub>排出の削減、初期投資の抑制といったバランスを重要視して、実用的な運用、提案を行っていくべきと考えています。余談ですが、待機電力の大きさにも改めて驚きます。夜間には、パソコンなど電源を落とせるものは落としましょう。

### 小口現金の精算方法

今まで小口の現金精算は、現金を手渡しする方法で行っていましたが、銀行振込に変更することで検討しています。社員数が増え、現金精算の金額も増え、社員数の多い本社、春日井では精算のたびにかなりの現金が用意されます。何か事故があってもいけませんし、昨今のキャッシュレス決済の増加という流れもありますので、銀行振込に当社もそろそろ変更すべき時期と思いま

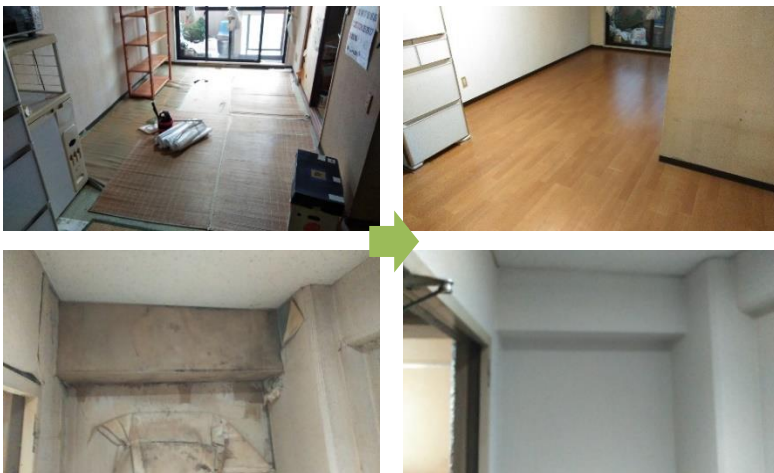
す。今までの現金精算が便利で、継続を希望する方もあるとは思いますが、ご理解をよろしく願います。

### 協力業者会の再編

今回の総会でセブン会を東海 NITTOH 協力業者に合併させ、部会の一つとして運営していく予定です。部会は、建築内装、建築外装、設備、メンテナンス、防水にセブン(新築)が加わり、6部会になります。会員会社様は、90社を越えてきます。部会での活動が主体となりますので、そういう意味では大きく変わりはないかもしれませんが、安全大会、研修会も合同で行うことができ、コロナ禍でここ数年できていませんでしたが、懇親会やレクリエーションなども活発に行うことが出来るようになると思います。

## 施工事例紹介

- 施工場所 滋賀県長浜市
- 工事名 M様邸リビングフロア張替え・廊下クロス張替え工事
- 建物構造 マンション6F



■ 担当 大阪事業部 京滋営業所 阿部 晴汰

築40年近いマンションにお住まいのお客様から、今回息子さんが帰って来るといことでリビングと廊下だけでも綺麗にしたいというご依頼でした。リビングにはカーペットが張り付けてあり、玄関付近の廊下のクロスは湿気でめくれてしまっていました。部屋が6階ということもあり材料の搬入等も大変でした。工事初日はカーペットをめくる作業に苦戦し、フロアも1枚板ではなく2枚がっつがって少しずれている物だったので、端の部分のフロア張りが大変でしたが、協力業者の皆さんの協力で無事に施工完了することができました。お客様はきれいになったリビングと廊下を見て喜んでくださいました。

## ちょっと一言

「大谷翔平君

夢への道しるべ」



法人事業部 岐阜営業所  
熊崎 太志

お疲れ様です。岐阜営業所の熊崎です。

私は野球が好きなので、今シーズン大活躍した大谷翔平選手についてお話したいと思います。メジャーリーグにて投手と野手の二刀流でリーグ MVP となり大活躍した大谷選手ですが、日本のプロ野球に入る前のドラフト会議で何球団から指名されたかご存じですか？ドラフト会議とは、プロ野球12球団が新人選手を指名し、交渉権を獲得するために行われる会議のことです。複数球団が同じ選手を指名したときはくじ引きとなり、外れれば交渉権は獲得できません。

高校生時代投手として162キロを投げ、高校通算56本ものホームランを打った大谷選手を欲しくない球団はありません。しかし、ドラフト会議で1位指名をした球団は日本ハムファイターズのみでした。ここまで素晴らしい選手ですと、4,5球団ほど手を挙げそうですが、なぜ1球団のみだったのでしょうか。それは、大谷選手が日本のプロ野球に入らずに直接メジャーリーグに挑戦すると表明したからです。この前代未聞の表明に球団は困惑しました。各球団は指名しても断られると思い指名を避けましたが、日本ハムだけは強行に指名をしました。当時の前評判では、日本ハムに入団する可能性は0%でした。しかし日本ハムは、大谷選手の夢、メジャーリーグで活躍したいという意思を尊重し、日本のプロ野球で活躍してからの方がメジャーリーグで成功しやすいというプレゼンをしました。それが「大谷翔平君 夢への道しるべ」です。実際に交渉を6回行い、大谷選手ご本人とご両親の納得のところ、日本プロ野球球団日本ハムファイターズへの入団が実現しました。

もし、大谷選手が直接メジャーリーグへ行っていたらここまで活躍できたでしょうか。たらればではありますが、大谷選手なら活躍していたかもしれませんね。

私からは以上です。ありがとうございました。

## ★Happy News★

お誕生おめでとうございます

★建設事業部 名古屋東店 江端主任  
男児誕生

資格取得おめでとうございます

★建設事業部 岡崎店 瀬古さん  
二級建築士

★建設事業部 瑞穂通店 鈴木さん

★設備事業部 エコエネルギー課 吉田主任  
宅地建物取引士