

株主総会

監査等委員会設置会社になって最初の株主総会が、6月18日(土)に例年通り名古屋市栄にあるガスビルで行われました。今年から、インターネットによる権利行使も出来るようになりました。また、配当金に関する決議は、株主総会決議から取締役会決議となりましたので、株主の皆さんには、総会前に配当金がお手元に届くようになりました。

リフォームイベント

リフォームの営業活動を活発に行っており、イベントを頻繁に実施しています。写真は、6月25日の各務原店で、キッチンカーに来てもらうとともに、500円での網戸交換を行い、多くのお客様に来店していただきました。



新築戸建てが、減少

住宅メーカーの新築向け受注は、厳しい状況が続いています。人口の減少で、基本的に需要が減少していく中、資材納品の遅れや、資材単価の高騰で、追い打ちをかけている印象です。景気が上向き、円安や半導体不足も落ち着けば、今は様子を見ているお客様も動き出すとは思いますが、ただ少子化は進行しており、なかなか先行き厳しいものを感じます。また、新築住宅では、住宅寿命長期化の流れの中で、防水の保証期間も10年より15年や20年と長くなる傾向があり、多くの住宅メーカーでもそうした仕様の採用に踏み切るものと思われる。新築着工の減少を、保証期間満了後の再施工工事の増加でカバーをしてきたところがありました。既にそうした工事も普及し、今後は新築の減少を受けて対象物件も減少を続け、さらに長期保証により頻度も減少していきます。もっとも、きちんと保証の切れ目で再施工を行うような管理された住宅は、全体の中ではわずかなシェアですので、その他の物件は沢山あるわけなので、

そうした案件を安定的に受注するルートの構築は難しく、ビジネスの形も変わっていくことになります。円安や半導体不足は、想定外の出来事ですが、新築住宅の減少は、何年も前からある程度想定していたことで、むしろ人口減、既存住宅の戸数などから考えると、政府の低金利政策や補助金政策などにより、意外と着工件数の減少幅は少なく推移してきたとも言えます。それが、いよいよ大きく減少に転ずるのかもしれませんが、大手住宅メーカーの海外比率は、どんどん高まっており、国内の減少を海外で補填する製造業のようなことが、住宅業界でも当たり前になってきました。また、住宅業界でも、グループ化等により周辺事業など多角化しており、本業の戸建て住宅の売上比率は、グループ全体の売上に対し、どんどん減少しています。日本国内の人口が減少していけば、他産業と同様、ある程度シェアのある企業では、それだけでは減少は当たり前のことですので、当然と言えば、当然の戦略です。

羽蟻発生が、減少

本年度は、5月初旬の気温があがらず、尾張、三河、奈良エリアでの羽蟻発生による依頼件数が、減少しました。5月中旬ごろから気温があがり、発生時期の遅い岐阜や北陸エリアでは、例年並みの件数を確保することができました。今後、地道に様々な提案・営業活動で減少分を挽回していくことになります。

既に猛暑、熱中症に注意

今年は、梅雨がほぼない状態で、猛暑となってしまいました。例年、梅雨時は、工程管理に苦労するので、その面ではいいのですが、6月終わりの猛暑は、さすがに暑さにも慣れておらず、体には辛いものがあります。熱中症には、くれぐれも注意して、業務にあたりましょう。

お客様アンケートについて

お客様アンケートを始めて、すでに10年以上が経過しました。お客様の声は、大変勉強になり、また、私たちの仕事に対する率直な評価です。ですから、まずお客様の声を熱心に知ろうとする姿勢が大切です。アンケートの回収率は、個人、営業所ごとに差はありますが、概ね高い数字は維持しています。ただ、その中でも、しっかりお客様の声を聞こうと、真摯に向き合っている部門や個人は、サービスの質も高まり、また年々成長しているように思います。これは、仕事に関する責任

感が高いと成長するとも言えます。自分たちのサービスがお客様にどのように受け入れられているか、客観的に知ろうとする姿勢があり、引き渡したお客様が、その後も含めて満足してくれているのか、ちゃんと確かめようとする姿勢があるかということです。ですので、そういう姿勢があれば、仕事の質も自然と高まります。そして、もし悪いところがあるなら、そうした点を全体に周知徹底し、直していくことを継続していれば、伸びていくわけです。そうやって、ちゃんと向き合っていけば、年々良くなっていくのは当然です。部門として、取り組みが甘いところは、サービスの質そのものの、向上がありませんし、個人的には出来ていると思っても、お客様の評価は必ずしもそうではないことは多いと思います。それを、知らずに月日が経っていくのは、大変もったいなく、残念なことです。自分への評価が甘い、仕事への取り組み方が甘いと言われる状態のわけです。それは、業績にも顕著に表れてきます。お客様の評価が高いところの方が利益も高く上がって、売上も伸びていきます。アンケートのコメント欄を見ていると、お客様は、仕事そのものより、「あいさつがいい」、「片付けをきれいにしてくれた」、「説明がわかりやすかった」、「養生を丁寧にしてくれた」、「スピーディに対応してくれた」といったコメントが多いです。現場の品質そのものは、出来て当たり前であって、悪かったらクレームになると思いますが、マイナスを出さないだけで、そこでプラスになることはないでしょう。印象に残るのは、その他の部分であり、そういったところで差をつけていかないとならないことがよくわかります。また、営業の人に対するコメントももちろんありますが、工事の方に対するコメントも大変多いです。仕事を受注するには、営業対応がまず大切ですが、リピーターになっていただくには、現場でのサービス面の対応が重要なのがよくわかります。工事内容もありますが、あいさつ、服装、時間、清掃、説明といった内容がとても多いので、こうしたレベルを引き上げていくのは必須です。そして自分たちが、どういうレベルにあるのか、もしくは協力業者さんの評価がどうなのかを知るためにも、お客様の素直な声を聞くことは大切で、それを知らずに改善もありません。また、「普通」の評価は、やはり普通なのであって、紹介やリピーターにつながることはありません。ということは、それでは、次の仕事はないわけです。

どういう姿勢で、仕事に向き合うか、それはとても大切で、高いレベルに引き上げていけるよう取り組んでいきましょう。

施工事例紹介

- 施工場所 名古屋市北区
- 工事名 リノベーション工事
- 構造 SRC 造分譲マンション
- 仕様 浴室:TOTO マンションリモデルバスルーム
キッチン:クリナップ ラクエラ



■担当 建設事業部 不動産課 高橋 理恵

名古屋市北区の中古マンションをリノベーションし、再販したときの事例を紹介いたします。ユニットバスの既設サイズは1218と細長いサイズでしたが、解体してみると1418サイズでも納まることが判明しました。急な材料の変更につき、工事日程を1週間後ろ倒しにすることになりましたが、完成した物を見ると20cmの差は大きいと感じました。

キッチンは収納力の高い引き出しタイプを採用しました。突き当りの壁のタイル調のアクセントクロスは自分でも気に入っているポイントです。床はフローリングに見えますが、実はクッションフロアなのでお手入れもしやすいです。リノベーションの工事はいつも大変ですが、買主様へ引き渡すときの喜びや達成感はその分大きいです。

ちょっと一言

「私の趣味」



建設事業部 春日井店
長尾 択磨

お疲れ様です。建設事業部春日井店の長尾です。
今年梅雨が短く、例年よりも早い夏の到来となりましたね。本格的な暑さが続く中、マスクをしての営業活動はとてもキツイものがあります。厚生労働省のHPでマスク着用について緩和されてきてはいますが、まだまだ以前のような生活は遠そうですね。

さて、今回は、この酷暑の中ですが、あえて私の趣味のサウナをご紹介しますと思います。最近、メディア等でも注目を集めており、中高生の間でも人気になっています。今では、旅行の目的が全国各地の有名サウナ施設めぐりの人もいるそうで、私も流行に乗った一人です。元々、温泉には1か月に何度も行っていたのですが、サウナに行くようになってから週に一度は通うようになりました。なぜサウナによく行くのかと言うと、ある事を求めて行っています。それは『ととのう』という状態です。『ととのう』とは、サウナー水風呂→休憩を繰り返すことで得られる快感、リラックス状態のことです。サウナと水風呂を行き来することによる温冷差の刺激で、脳内にβ-エンドルフィンやオキシトシン、セロトニンなどが分泌されます。これらの物質は気分の高揚・ストレスを緩和する効果があり、入浴では味わえないリラックス体験ができます。また他にも、ひらめき力の向上、質の良い睡眠、肌の保湿効果アップで肌が綺麗になります。精神面・健康面・美容面に効果があり、日頃の疲れを癒すのにピッタリです。

皆さんも一緒にサウナーになってみませんか？

入社社員紹介

- ★一木 浩之 住宅メンテナンス事業部 三河営業所 24歳
趣味:スケートボード・ダンス・プロレス鑑賞
「わからない事だらけなので、いっぱい勉強して早く会社の役に立てるよう一生懸命頑張ります。」
- ★廣田 徹 設備事業部 関東統括課 37歳
趣味:サイクリング(近場)
「前職では、腕時計の販売をしておりました。これまでとは、まったく違う職種ですが、一日でも早く皆様の役に立てるよう尽力致します。50年と素晴らしい節目に入社でき、とても嬉しいです。どうぞ宜しくお願い致します。」
- ★阿部 浩介 東京事業部 東京西営業所 45歳
趣味:野球、ゴルフ、スポーツ観戦
「前職はリフォーム、改修工事中心の会社に勤務しておりました。今までの経験を活かし、微力ながら会社の躍進に貢献していけるよう、“仕事は楽しく、日々挑戦”をモットーに精進して参ります。どうぞ宜しくお願い致します。」

★Happy News★

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 北陸営業所 新原さん
しるあり防除施工士
- ★リニューアル工事部 磯島主任
危険物取扱者(乙種4類)

