

50周年祝賀会

7月9日(土)に予定通り開催出来ました。その後、コロナが大変増えてきたことを考えると、タイミング的にも恵まれた気がします。大勢集まると、活気があり、若い人も増えてきて勢いを感じました。ますますこれからが楽しみです。「五十周年の歩み」でもわかるように、人生、山あり谷ありで、楽なことはありませんが、一步一步確かな歩みを続け、力を合わせて乗り越えていきましょう。

喫煙調査

毎年行っている喫煙調査の結果報告です。喫煙率は、26.8%になりました。前年が29.2%で、喫煙率の統計を出し始めた6年前(平成29年)は、45.2%でしたので着実に減少を続けています。男性の喫煙率が34.1%(全国平均27.1%)、女性の喫煙率7.5%(全国平均7.6%)です。男性の年代別では、20歳代は、平均を大きく下回っていますが、他の年代は、すべて平均以上で、この傾向は変わっておらず、全国平均は、年代別による差があまり大きくないのですが、当社は20歳代とその他の年代との世代間の差が大きくなっています。こうした状況が毎年会社全体の喫煙率を下げている要因になっているわけで、個別にみると、あまり変わっていないというのが率直なところかもしれません。最初から、健康意識の高い人に入社してもらうように努めることが、一番有効な対策ということになるのですが、やはりそれだけでは、寂しい感じがします。喫煙に関することだけが健康意識ということにはなりません。長寿社会になり健康寿命を延ばすという意味で、マイナス要素を取り除くこと、また、顧客満足という観点でも、においや脳の活性化、老化防止という意味でも、マイナス要素を取り除くことは、大切なことだと思います。よく年をとると「頭が固くなる」と言いますが、同じことを何度も繰り返して言ったり、なじみの店ばかりに行ったり、昔の話ばかりをしたり、新しいことにチャレンジする意欲が減退したりというのは明らかに老化現象であって、そうならないように気をつけなければいけないのですが、医学的には、前頭葉が委縮するとか、大脳皮質が薄くなるとか、理由があるようですが、いずれにせよ喫煙や大量飲酒が、マイナスに作用することは間違いないようです。ある程度の年齢の方なら、経験的に頑固な人、年をとって衰退していく人の傾向、生活習慣は理解できると思います。40代になると顕著に差がでてくるようです。

与信管理規程の変更

現在の与信管理の規程が、かなり厳しいものになっており、おかげでここ数年回収先の倒産等で、回収不能になることは、全く発生していないのですが、新規開拓を行うにあたり、少しマイナス面を感じるようになっていました。工事が大型化し、また、工事内容の変化で営業先も多岐に渡るようになり、さらに、積極的に新規開拓を行っていかないと今までの延長では売上が減少に転ずるようになってきました。こうした背景を踏まえ、積極的に営業開拓ができるように与信管理規程を変更しました。また、営業の状況や、現実的な回収状況をみながら、不都合があればさらに営業的な結果がでるように変更をしていくつもりです。コロナの状況も変わりだし、新規着工件数の減少、住宅建設業界の変化などから、積極的に攻めに転じ、多少リスクが生じても新しいチャレンジをしていけるようにしていかないと、じり貧となってしまう、その方がリスクとなってしまうそうです。

インボイス制度について

わかりにくい名称ですが、インボイス(適格請求書)をしっかり発行して、税額を明確にして、消費税を正しく徴収しようとするものです。問題となっているのは、免税事業者(売上1000万円以下)など個人経営をされている方から、国が正しく税金を徴収できていないということだと思います。令和5年10月から適用されるのですが、インボイスを発行するには税務署長に登録申請をしておく必要があります。当社はすでに申請済みで、番号も取得しています。登録すると消費税を納付する義務が生じます。逆に申請しないと消費税を納付しない免税事業者となるのですが、今後、登録番号のない請求書には、売上に消費税をのせて請求することができなくなります。当社は、今まですべて協力業者さんにも消費税を支払ってきましたが、今後、免税業者である協力業者さんは、消費税を請求することができなくなるので、その区別が必要になります。新規の協力業者さんの設定にも、その区別が必要になります。消費税は、取引先から売上とともに支払われてきた消費税から、材料費や外注費などにのせて支払った消費税を引いて納付しています。だから、免税業者に支払わなかった消費税は、控除されなくなるので、納付する消費税額が増えるだけのことで、当社が得になるわけではありません。国としては、しっかりとれるところから消費税を納めてもらえるわけです。そもそも

消費税は、消費するすべての取引から均等に徴収し、国民が均等に納付し、社会保険などにあてることを目的にしているのであって、免税業者という制度があることがおかしなことだと思います。免税業者という制度は、最終消費者(当社でいうならリフォーム等を行って下さったお客様)が払った消費税が、正しく国に納付されずに免税業者の収入になってしまっており、それはおかしなことであり、免税業者という制度は残るのですが、消費税が収入になることをなくし、正しく徴収しようというのがインボイス制度であって、考え方としては正しいと思います。ただ、面倒なことに、いろいろ経過措置や救済処置がされ、当社も建設業法や下請法を守っての措置をしないといけません。現状の支払いをまずは、売上と消費税を明確にしておくことが必要で、総額表示は禁止です。

協力業者さんの保険加入について

協力業者管理規程を変更し、スポット的に発注する業者さんにも、保険加入の確認を行うようになったのですが、保険加入の内容については、かなりまちまちです。仕事の種類、危険度などにより、変わって当然なので、規程でも細かな定めはありません。協力業者が会社であって、社員が作業を行うのであれば、労災保険に加入していれば、問題はありません。問題となるのは、一人親方、数人規模の組織で経営者も労働者として作業を行う中小事業主と呼ばれる方々の場合です。労災保険の特別加入制度というものが、一人親方や中小事業主の方も保険に加入することができ、加入していれば、まずは問題ないのですが、特別加入制度も年々フリーランスが増えて、業種の拡大はしていますが、まだ加入できない業種もあります。建設業であれば、ほぼ加入可能です。これであれば、治療費や休業補償なども、労災保険と同様に対象になります。労災保険の特別加入制度がない業種の方は、民間の保険に加入していただくことになっています。中には、特別加入制度があるにもかかわらず、民間の保険にしか入っていない方もいます。これも仕事の内容、危険度に応じ、個人が入るものであって、それで取引を行わないとはしていません。民間の保険では、入院や通院で、給付の日額が決まっているだけのものが多いです。これは、労働災害でなく、自分の個人的な病気なども対象となるのですが、治療費や休業補償などは、担保されていません。人によって、傷害や後遺障害に対して保険をかけている方もいれば、わずかな

日額の簡単なものしか入っていない人もいます。大切なことは、社員であれば、建設業であれば、元請け企業がかけている労災保険の対象になり、その他の産業であれば、所属する企業がかけている労災保険の対象であり、自分のうっかりミスなどが要因であっても、労働中の事故に対し、保険がしっかり適応されるのですが、一人親方の人は、自分が入っている保険以外で、支払われるものはないことをしっかり認識していただく必要があります。これは、一人親方は経営者であって、労働者ではないという

認識で、何をするのも、誰かの命令をするのではなく、自分の意志で行うのであって、自己責任という考え方です。自分の不注意で、高所から転落した場合、「本当にこの保険だけで大丈夫ですか？」「治療費や入院費を払えますか？」「治療中の生活費は大丈夫ですか？」ということ、契約にあたり書類を提出してもらう時に確認してほしいと思います。当社としては、本人の不注意と言っても、会社として安全に対し、注意義務をしっかりと行っていたかということが問われます。元請けとしての管理責任があ

ります。特にこういうことが問題となるのは、やはり大きな怪我になった時で、裁判などに発展した時、当社責任が、ゼロになることもまた難しいことと認識しておく必要があります。そのためにも、安全管理をしっかりと行う、安全意識や責任の所在などを普段から協力業者さんに話しておく、そしてしもの時のために保険にも入っていただいていることが、リスク回避という意味で大切です。

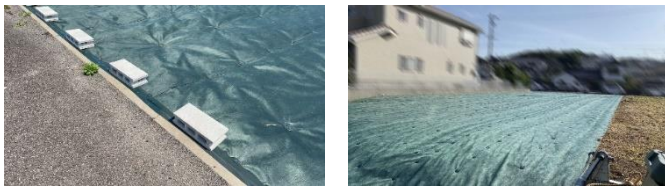
施工事例紹介

- 施工場所 大府市
- 工事名 防草シート設置工事
- 構造 農地約 500 m²
- 仕様 デュポン社ザバーン 240G

施工前



施工後



- 担当 住宅メンテナンス事業部 名古屋営業所 佐藤 沙知

大府市にある休耕畑に防草シートを設置した事例を紹介します。お客様は他府県の方で、頻繁に現地に来ることができず、除草作業等の管理が難しいこと、隣家に迷惑がかかる等の理由からご依頼頂きました。草刈りをしてからチェーンソーを使って樹木の伐採を行い、重機で抜根・除根をして均し、転圧機で地面を固めてから防草シートを張ります。シートを張る際の押さえピン約 900 本は職人が全て手作業で打ち込み、シートの継目は風が入らないようコーキングで留めてあります。道路側には、車両の乗り入れ防止策としてコンクリートブロックを配置しました。前年度に別の休耕畑にも防草シートを設置しており、お客様には、どちらの休耕畑も管理が楽になり施工して良かったと喜んで頂きました。

入社社員紹介

- ★ 矢代 斐裕
住宅メンテナンス事業部 名古屋営業所 23 歳
趣味：映画鑑賞（「トップガン」の面白さに感動しました）
「この度、NITTOH で働かせて頂く事になりました矢代です。何事にも全力で愚直に取り組んでいきます。宜しくお願い致します。」

ちょっと一言

「子供の伸ばし方」



設備事業部 東海統括課
山村 健太郎

お疲れ様です。設備事業部東海統括課の山村です。私には小学2年生と年中の息子がおり、二人とも少年野球チームに所属しています。私も野球経験があるので、人並みに教えられると思っていました。しかし、低学年に野球を教えるのは相当難しく、気づいたら間違った指導方法になっていました。（長男がその被害者でした。）

子どもにスポーツを教える時、プロ選手のプレーを見せたり、練習本やYouTubeにアップされている練習方法を取り入れたりして、体の正しい動きを覚えさせようとするよ。その結果、教えた通りの動きがうまく出来なくてイライラしてしまう経験は皆さんにもあるかと思います。早く上達させたくて焦ってつい感情的に叱ってしまうと、子どもがスポーツを嫌いになったり、自信が持てなくなり新しいことに挑戦できなくなる可能性もありますよ。親が子どもにスポーツを教える時に大事なことは、「正しい動きに囚われない」ということです。体が成長していないのに大人と同じ動きなんて出来るわけありません。では、親は子どもに何をしてあげたら良いのでしょうか？それは、「子どもの成長と一緒に喜び、上達する楽しさを教えること」です。「1年前より遠くに投げられるようになったね！」「先月よりボールキャッチが上手になったね！」など、以前と比べて上達したところを見つけて、一緒に喜びましょう。親が喜んでくれると子どもはもっと上手になりたいという意欲が湧いてきます。その意欲が更なる上達へとつながります。長い目で見守り、子どもと成長の喜びを分かち合える親は、どんな優秀なコーチにも負けない最高のパートナーだと思います。このことに気づくの少し時間がかかりましたが、おかげさまで次男の成長は物凄い早さです。（ごめんよ、長男。泣）

