No.347

社内報７月号

令和7年7月3日

株式会社NITTOH

株主総会

6月 21 日に栄のガスビルで実施され、滞りなく終了しました。昨年度は、利益が減少してしまい、またそれ以前も利益率の水準が低いことは、株主様にとっても懸念事項であり、その対策は必要です。株主様からもそうした指摘がありました。ここ数年は、社屋に投資を続け、人材に対して募集や育成に向けても投資や整備を整えてきました。そうしたハード面の投資はかなり落ち着いてきました。コロナの時期も継続して投資を続け、今となっては建設費や金利が上昇する前にかなりの投資を行えたことは良かったのではないかと思います。結果として、社屋は随分と立派になり、おかげさまで採用面でも、採用難が叫ばれる中で、応募者は増加してきており、離職率も低くなっています。今後は、ハード面の投資からソフト面の改善に力を注ぎ、人材面でも他社より優位な立ち位置で、募集や育成を行い、結果として、利益率の向上や売り上げの拡大を実現させていきたいです。元請けの仕事や、大型工事も増加して、知名度の向上も少しずつではありますが図られてきています。何とか結果として、売上や利益を伸ばし、またその結果として株価の向上に結び付けていきたいところです。

今、世の中では後継者難等で、M&Aの案件が多くあり、当社にも大変多くの案件が持ち込まれてきます。そうした会社のほとんどすべてが、人材難です。建設産業は、本当に高齢化しており、資格者は 70 代ばかりで、若い世代は、社歴が短い人しかいないという会社が多いのです。そうした会社が、M＆Aを検討するとも言えますが。こうなってしまっては世代間ギャップも生まれ、ますます若い人の募集･育成が難しくなります。これでは、この会社を継ぐ人もいなくなり、今のうちに手放してどこかに助けてもらおうと考えるようになってしまうわけです。逆に考えると、若い人材がたくさんいる会社、若い人が入社し、大切に育成し、長く勤めて資格者も多く輩出していける会社は、大変価値があり、仕事は今後もたくさんあるのだと思います。

ネットバンク

営業所で銀行口座を所有しているところは、順次ネットバンキングへ移行していきます。業務の効率化を目指してのことです。運営に間違いがおきないように、効率化を図りつつ、セキュリティ面を充実させて実施していきます。

ポータルサイトの構築

IT 化プロジェクトの中で、ポータルサイトの構築を行っていきます。社員は全員アクセスできるので、今まで一斉メールで伝達していたものが、最新版をダウンロードできるようになります。まずは、社内規程や社内統一様式などが、データベースとして保管されることになります。ホームページや社内報は、社外にもオープンなものなので情報管理上掲載できる内容に制約が大きいのですが、社内のみのツールとして運営されますので、施工実績などの写真、金額、仕様、仕入れ先、原価といった情報もスムーズに共有していくことができます。

セブンハウス転居

8月中旬に岡崎店と同じ事務所に転居します。情報収集などデアール店と協力し、営業体制の再構築をしていきます。

BWニュース

応援している藤野柊斗選手の写真を印刷したクリアファイルを作成しました。営業やリクルート活動に使用していきます。

新築着工の動向

4月の新築着工は、法改正前の駆け込みで3月が前年対比で 40%近い伸びをしめした反動で、前年同月比 26%の大幅減となりました。今後回復してくるのか、減ったままなのかは、わかりにくいところですが、いずれにせよ人口減なので減少傾向は避けられないところです。減少していく棟数を値上げや機能の追加で単価を引き上げて、業績をキープしていくやり方は、もう限界にきていると感じます。他の物価や賃金の上昇に比べ、新築の値段は、高くなりすぎてしまったように感じます。住宅メーカーの長期保証制度も曲がり角のように思います。住宅自体が長持ちすることはいいことですが、そのための条件として、改修工事が必須条件というのは、日本以外では考えられないことです。海外ではそんなサービスはいらないから安くしてほしいとなります。こわれたら自分で直すからいいというかもしれません。住宅の長寿命化は、政府も後押しした政策ですが、今の長期保証システムが、それをかなえているわけではないと思います。考えてみると昔の日本家屋でも、メンテナンスや修理を適正に行っていけば、50 年や 100 年もっている家はいくらでもあります。米国や、欧州の建築物も築 100 年の住宅は珍しいことではありません。そうした文化の中では、長期保証は別にありがたいことではないと思います。傷んできた部分は、傷んできてから適正に直すというのが、一番経済的な方法で納得感ある方法です。歴史の中で、自分たちの生活の周りでそうした実績がたくさんあるのを見ていたら、長期保証は必要としないと思います。それぞれ状況が違うのですから、まだ使えるものを直す必要はないわけで、一律に長期保証をすればどうしても安全側の設定になるので、買う側にしてみれば高くなってしまうわけです。日本の住宅産業は、完全にガラパゴス化していて、サービスがいいのは事実だと思いますが、不必要に高いのだと思います。家電産業など他産業においても売り手側の論理で展開している日本企業は、世界市場では淘汰されている状況が多いです。消費者の理解が得られる施策をしていかないと、気がつくと見捨てられてしまっているということになります。当社もよく考えて、進むべき方向を見極めていかないといけません。

新しい工事シート

新しい工事シートが入荷し、取り付け始められました。

リフォームサイトから表彰

リフォームサイトを利用しての受注が、各デアール店で増え始めました。その中で奈良店の出口さんと金沢店の辻さんが、それぞれ別のサイトですが、奈良県と石川県でトップということで表彰されました。数社との競合の中で、優秀な成績をおさめられ、こうしたサイトを利用してまだ1年程度ですが、表彰されたことは立派なことと思います。

施工事例紹介

●施工場所　奈良県生駒郡
●工事内容　水回り改修工事
●構　　造　木造平屋建て
●仕　　様　システムバス･便器（TOTO）、給湯器（リンナイ）

■担　　当　大阪事業部　関西建設課　安藤　伸一
　　大阪事業部　奈良営業所　北　佳納子

中古住宅を購入した際に、お風呂･トイレともに在来タイル張りで冷たいので、お客様の要望を受け、浴室は TOTO のサザナ（浴室暖房乾燥機）、トイレは床組みにクッションフロアを張り、タンクレスの便器を設置させていただきました。工事の際に、給湯器交換の話もいただき、ハイブリッド給湯器のエコワンも施工させていただきました。初期費用はかかりましたが、物価高騰しているなか、省エネ商品を設置させていただいたので、お客様には満足していただきました。

ちょっと一言

「大阪万博に行きました」

住建事業部　名古屋営業所
福岡　尚己

お疲れ様です。名古屋営業所の福岡です。

汗ばむ陽気が続いていますが、皆さん体調は大丈夫でしょうか？

今年もシロアリの繁忙期が無事にひと段落し、ようやく少し落ち着ける時期がやってきました。いち社員として、慌ただしい毎日を支えてくれた職場の皆さんに、改めて感謝の気持ちを伝えたいと思います。

そんな中、先日、妻と一緒に大阪･関西万博へ行ってきました。さまざまな国のパビリオンがある中で、特に心に残ったのがシンガポール館でした。来場者が“自分の夢”を入力すると、その言葉が天井いっぱいに映し出されるという仕掛けがあり、「武道館に立ちたい」「昇進できますように」「素敵な家庭を築きたい」といった夢が、空間全体に広がっていくのです。その一つひとつが前向きであたたかく、見ているだけで胸が熱くなりました。日々の忙しさに追われていると、自分の夢や目標に向き合う余裕がなくなってしまうこともありますが、その光景を見たとき、自分もまた「これからも頑張っていこう」と、自然に思えました。

休日に心を整えることで、仕事にも新たなエネルギーを持って向き合える。そんな大切さを改めて感じた一日でした。また、誰かの夢に触れることが、自分自身の原動力になるのだと実感しました。もし万博に行く機会があれば、ぜひシンガポール館を訪れてみてください。きっと、心があたたかくなる何かを受け取れると思います。そして、それがまた明日への活力につながっていくはずです。

私たちの仕事も、誰かの「安心」や「希望」に繋がっていることを胸に、これからも前向きに仕事に取り組んでいきます。

★Happy　News★

資格取得おめでとうございます

★大阪事業部　北陸営業所　徳成さん
しろあり防除施工士

入社社員紹介

★富田　充俊　東京事業部　甲信営業所　65 歳
資格：2級建築施工管理技士、2級土木施工管理技士
趣味：フォークギターをひく
「今までの建設業の仕事とは違う防蟻と防水に挑戦します。一日も早く戦力となれる様に頑張ります。」