

カインズの夜明け

シリーズ企画「タッセイ誕生秘話」
～第7回～



シリーズで会長の創業の物語をお伝えしています。

福井ビニールのジョイナーを順化小学校に納入して一週間後、現場に呼び出された会長が目にしたのは、藤の木のように垂れ下がったジョイナーでした。
「これはいける！」と自信を持っていた分大きなショックを受け、それと同時にお客様への申し訳ない気持ちでいっぱいになりました。

しかし、落ち込んでいる暇はありませんでした。
早急に原因を究明するよう依頼し、原状回復に努めなければなりません。その結果原因は、ジョイナーが長尺で釘と釘の間が長すぎ、ビニールの配合も多かったことにあるとわかり釘穴を長方形に開けることで対応することになりました。ジョイナーはすべて交換になりましたが、会長はその後取立てこの失敗例を営業の糧にしたそうです。そうしてジョイナーに対する安心感を高めていくことに成功したのです。

昭和35年8月10日付で田中正義商店は個人商店から法人化し株式会社田中正義商店となりました。

当時のことを会長はこう振り返ります。
「熱意と情熱だけでやってきたようなものです。これまで多くのことに決断してきましたが、すべてが正しかったかといえばそうではないこともあるかもしれません。けれど、大事なことは成功や失敗から何を学び行動するかということです。法人化を遂げた時はそれまでの過程や頑張りが認められた気がして正直とても嬉しかったですね。」

次月号は、『松下電工との取引開始！』会長が決断した意外な出来事とは？



新社屋前にて（昭和37年11月）

みんなのらくがき帳

～編集部からの自由コラム～

最近、寒くてこたつからでられない編集部岩佐です。
先日岩佐家では年末恒例のおもちつきがありました。
昔は杵と臼でべったんべったんおもちをついていましたが、もちつき隊長である父がもう還暦を過ぎ（笑）、ついにはもちつき機を購入しました。
今までは時間がかかっていましたがあっという間におもちがついてしまいました。
機械がついたおもちなんて・・・
と思って食べてみると、これがやわらかくてとってもおいしかったです。なんといってもみんなでわいわいしながらおもちをまるめて、つきたてを食べる！これが一番だなあと感じました。
正月明け少しふくっくらしても、そっとしておいてください。



初めのおもちをまるめる
かわいい×2 姪っ子ちゃんとお母

「建材」と「愛」をお届けする
タッセイの「人柄」を見せる情報誌



発行

TASSAY

明日の快適を考える
株式会社タッセイ

タッセイ通信

Vol.008 号

2015年1月15日発行



新年あけましておめでとうございます。
旧年中は格別なご高配を賜り、まことに有難く厚く御礼申し上げます。
本年も何卒宜しくお願い致します。

さて、創業65年を迎えた昨年、5年後の年間売上高150億円を目標とする「GO150」プロジェクトを掲げました。
けん引役として期待を寄せるのは非住宅分野です。
公共事業や民間の設備投資が堅調に推移しています。県内外を見ても製造や物流、医療福祉などの分野で大型案件の動きが活発化しています。

一方、住宅分野は消費税の増税が繰り延べになったといっても油断はできません。
この危機感から、リフォーム市場の細分化を加速させようと考えております。
福井・石川は他県に比べ地元工務店の割合が大きく、工務店様へのサポート体制をさらに充実させ、居住性能を高めるリノベーションなどの需要喚起を図っていきます。

補助金や優遇制度などの申請を支援するホームページ「住むサポ」の開設も具体的施策の一つです。4月には省エネ基準が大きく変わります。省エネ基準を含め国の施策が十分に伝わっていないように思います。
そこで当社のような企業が、エンドユーザーと工務店様を仲立ちしていきたいという使命感を持って取組んでいきます。

建設業界の人材不足は長く続き、本社の福井県だけを見てもこの15年で建設従事者が1万5千人ほど減りました。
ものづくりに携わりたい学生はまだまだいるはずですが、学生への出前授業などで建設の魅力を地道に伝え続け、次の世代を担う人材を育て増やしていきたいです。

昨年4月には63歳と業界では若手にもかかわらず皆様のご支援のおかげで黄綬褒章を受章することができました。
本当にお客様や社員のおかげと感謝しております。
これからも建設業界の未来のために走り続けていきます。
本年もより一層のご支援を賜りますよう、社員一同心よりお願い申し上げます。



株式会社タッセイ 代表取締役

田中猛雄



営業企画室 松山 Presents

おトクな!? 最新情報をお届け

お役立ち information



皆さん、こんにちは！

冬の代名詞「おでん」と言えば、厚揚げが大好きな営業企画室 松山です。

今月号からの新コーナー！「お役立ち information」

不定期開催ですが、営業企画室 松山から作り手の皆さんに役立つホットな情報をお届けします。

さて、今回は平成 27 年度注目の補助制度について簡単に説明します。

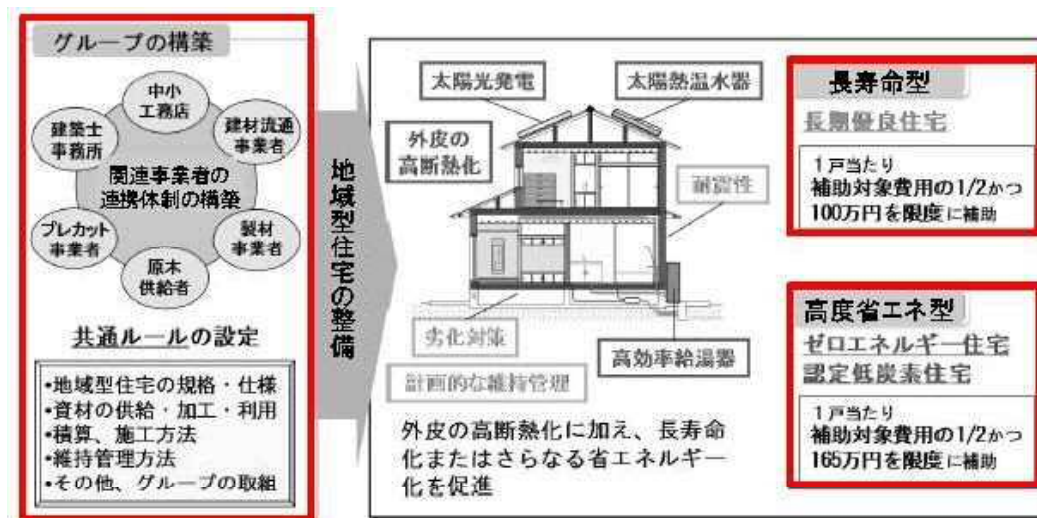
補助制度と言っても種類は様々あり併用できるもの、できないものが沢山あります。

また国・県・市町村を窓口に補助される内容・金額も変わってきます。

その中でも国から発表される予定の注目の補助制度を 3 点、ご紹介

【新築に使える補助金】

地域型住宅グリーン化事業



みなさんご存知の「地域型住宅ブランド化事業」が終了しマイナーチェンジします。

簡単に言うと、ブランド化事業とゼロエネルギー住宅の補助制度が合体したイメージです。

- ・長寿命型の長期優良住宅で最大 100 万円
- ・高度省エネ型のゼロエネルギー住宅で最大 165 万円

どちらか選択し、グループのルールに沿った住宅にしないといけません。

もちろんふくいでの暮らし「北陸優良住宅の会」、いしかわ木の家ネットワークで継続してこの地域型グリーン化事業にエントリーします！ご期待ください♪

三代目奮闘記



皆さん、2015年明けましておめでとうございます！

今年の干支の羊のように、温かく、優しく、正義感の強い人間になりたい決意を新たにしたタッセイ3代目・常務の田中陽介です。本年もどうぞ宜しくお願いします。

さて突然ですが、5年後の皆さんは何歳になっていますか？

【少し先の未来について、想像・妄想してみる】

ちなみに5年後の僕は39歳になり、

娘と息子は小学校6年生と1年生になってます！

え、もうそんな歳になるの！？

自分や周りの人の未来を想像すると、結構ビックリしますね。それと同時に、「5年という時間はいろんな変化や成長するのに充分な長さだなぁ。」と感じます。



熱く5年後の未来を語る社長

消費税UPが延期になり、これからの先行きが不透明な住宅産業きつこの先は新築主体から改修・リフォームへのシフトが求められていくでしょう。

また大工さん・職人さん等、現場のものづくりを支える人材不足に直面する中で、若い人が希望を持ってこの業界で活躍できる環境づくりが急務となっています。

そこで僕たちタッセイが掲げた今年の目標は、

『ピンチとチャンスが入り交じる建設業界の

これから先の未来を、明るく希望の持てるモノにする！』



新しい役立ちの為に計画中！

その為に社内でも取り組み始めたのが、「GO!150」プロジェクトです。この先の北陸エリアの建設業界が明るい未来にたどり着くようにタッセイ社員で丸となり、新しい商品やサービス・施工体制や人材育成の計画を描き5年後には、現在の1.5倍の150億円の売上高を目指していきます。

そんな中で、大切にしている想いがあります。

パナソニック創業者である松下幸之助さんの

「売上高は得意先へのお役立ち高である」という言葉です。

単に売上高を増やすという言葉だと、

何となく自社や自分本位な考え方のイメージがありますが

それを、お客様への役立ちを1.5倍に増やす！と思考を切り替えることで「どうしたらお客様に喜んで貰えるか？もっとお役に立てるか？」

と、前向きな行動に変わります。

今年も僕たちタッセイはそんな幸之助さんの真摯な気持ちを持って、共に仕事をさせていただきたいと思っています。



建設業の明るい未来を達成します！

株式会社タッセイ 常務取締役

田中陽介

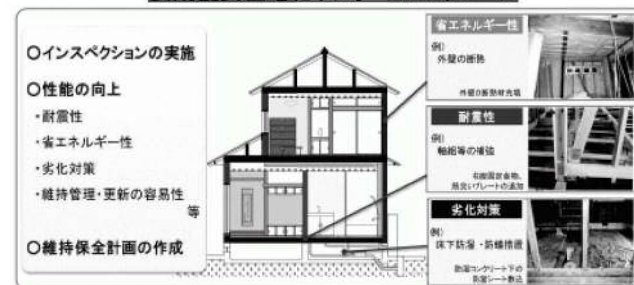
皆さんの満足とお役立ちの為に、

建設業界の明るい未来に向けて、本年も宜しくお願いします！

【リフォームに使える補助金】

長期優良住宅化リフォーム推進事業

長期優良住宅化リフォームのイメージ



25年度補正予算からリリースされた長期優良住宅化リフォーム推進事業。

リフォーム工事費用の1/3 A基準で最大100万円・S基準で最大200万円が補助されます。

意外に!? ユニットバスとトイレを改修するような小規模リフォームにも活用できるんです。

こちらの補助制度も全面的にバックアップ致しますので、お気軽にご相談ください。

【ついに復活！住宅エコポイント】（原稿作成：2014年12月24日現在の情報）



2年前に「復興支援・住宅エコポイント」が終了して待望の復活！

制度について簡単に説明しますと

①平成27年3月31日までに請負契約を交わした物件

②新築は省エネ基準（4月以降は25年改正省エネ基準）を満たせば、30万ポイント

③リフォームは開口部や断熱材の入れ替えなどで最大30万ポイント＋耐震改修15万ポイント

たった3ヶ月間ほどしか契約期間がないというのは短いですね…。

今回のエコポイントは800億円の予算があるので、こんな短期間では使いきれはるはずがありません。

あくまで個人的な予想ですが、4月以降も継続されると思いますよ♪

ちなみに前の2つの補助事業とエコポイントは併用できませんが、「すまい給付金」は併用可能です！

今回で紹介した補助制度は沢山ある中の一部です。ご紹介できなかった内容もありますので、

いつでもお気軽にお問い合わせ下さいね♪ 本年もよろしくお願い致します。

株式会社タッセイ 営業企画室リーダー 松山嘉臣



前回に引き続き
編集長 松山が松タモリに変身♪
愉快にインタビュー

普段は聞けない!? あんなこと♪こんなこと♪

TASSAY デレフォン
ジョッキング



今月は加藤誠一さん！

かとう せいいち

名前：加藤 誠一

所属：情報システム室

年齢：不詳…（実は 35 歳）

趣味：ドライブ、ワイン



タ：タッセイ通信今月号のゲストは！情報システム室の加藤誠一さんです。

情報システム室ってどんな仕事をしていますか？

加：主に社内のコンピュータやネットワークを管理しています。

う～ん。説明するの難しいですね。コンピュータで管理することによって、みなさんの仕事がよりはかどるような環境づくりに努めています。

タ：難しい…でも！！

加藤さんの存在によってみんなとても助かっているのはわかります。



タ：では難しい話は終わりにして、(笑)趣味はなんですか？

加：趣味はドライブです。ありふれてますけど、大丈夫ですか？

ドライブ以外には…引きこもってパソコンゲームしてます。(笑)

タ：プライベートでもパソコン好きなんですね。パソコン以外のエピソード何かないですか？

加：僕からパソコンをとったら……(笑)

学生の時、競馬のゲームにはまって、馬を見に、京都の競馬場まで自転車で行きました！

それでも物足りなくてその後、ヒッチハイクで北海道まで馬を見に行きました。

タ：え!? 本当ですか？意外すぎる!! 正直インドアのイメージしかなかったので…(笑)

加：そうですか？あとは～、ワインを飲みながらガラスに映る自分のシルエットに

酔いしれるのが好きです。(笑)ワイングラス回すのかってよくないですか？

それは冗談ですけど、ワインが好きなのは本当で

小さいワインセラーまで買っちゃいました♪僕なんでも形から入るタイプなんですよ！

タ：ワインセラー!? すごい!! 僕もワイン好きなんですよ。いいなあ…。

あ——！もう！沢山聞きたいことあるのに、そろそろまとめないといけないので今後の目標教えて下さい。

加：「IT」って苦手な人にはすごく敬遠されちゃうんですけど、手作業がパソコンに変わる事で

びっくりするほど効率化できる事がまだまだありますよ！

これから、みなさんの仕事がやり易くなったとか、便利になったってどんどん実感してもらえるよう頑張ります。

それで「タッセイは進んでるね」ってお客様からも言われるような会社になりたいです。

タ：加藤さん、ワインセラーの話あとでゆっくり聞かせて下さい。(笑)

加藤誠一さん、お忙しいところ、ありがとうございました！

来月は、営業経理の久住梨沙さん！出てくれるかな？

