

ありがとうございますございます

諸橋工務店 ニュースレター

Vol.205
2025
月号

メールアドレス morokou@chive.ocn.ne.jp
ホームページ http://www.morokou.co.jp

(株)諸橋工務店
新潟市秋葉区新津東町 1-2-43
TEL フリーダイヤル 0120-44-2392
FAX フリーダイヤル 0120-11-8427

諸橋工務店

検索



担当 諸橋・佐藤



2025年 1月 諸橋工務店 予定表

日	月	火	水	木	金	土
29	30	31 定休日 大晦日	1/1 定休日 お正月 FM にいつ 再放送 『ありがとうございます』 19:00~19:30	2 定休日	3 定休日	4
5	6 FM にいつ 『ありがとうございます』 12:00~12:30	7	8 定休日 FM にいつ 再放送 『ありがとうございます』 19:00~19:30	9 定休日	10	11
12	13 FM にいつ 『ありがとうございます』 12:00~12:30 成人の日	14	15 定休日 FM にいつ 再放送 『ありがとうございます』 19:00~19:30	16 定休日	17	18
19	20 FM にいつ 『ありがとうございます』 12:00~12:30	21	22 定休日 FM にいつ 再放送 『ありがとうございます』 19:00~19:30	23 定休日	24	25 モデルハウス体験見学会 限定4組 予約制 10:00~18:30
26 モデルハウス体験見学会 限定4組 予約制 10:00~18:30	27 FM にいつ 『ありがとうございます』 12:00~12:30	28	29 定休日 FM にいつ 再放送 『ありがとうございます』 19:00~19:30	30 定休日	31	2/1

新年のご挨拶

明けましておめでとうございます

昨年は大変お世話になり、誠にありがとうございました。

今年も諸橋工務店社員、チームモロハシ一同、お客様や地域の皆様のお役に立ち喜んでいただき、皆様からの**ありがとう**や**感動**をいただけますよう、精進して参りたいと存じます。

今年も変わらぬご愛顧を賜りますと共に、皆様のご多幸とご健勝を祈念いたします。

(株)諸橋工務店 代表取締役社長 澤井裕紀



弊社のお客様を中心に地域と共に成長、発展！

安心して暮らせる住いの提供を第1に考えています。更に安心を超えた**“素敵毎日”**を送っていただける付加価値の提供を目指しています。

そんな諸橋工務店が地域と共に成長発展することをビジョンとしています。

その為にはスタッフ等を含めた弊社に関わる方々の働く環境や働き甲斐のある環境を整える必要があると考えています。

「先義後利」を優先し「三方良し」の経営に努めさせていただきます。

《経営理念》

ありがとう
ございます

感謝の想いをもち続け地域密着に徹し日々成長『安心』『安全』『健康』の提供による社会貢献

基本は丈夫で長持ちする住い！

弊社は品質管理や施工管理のレベルを上げるための検査を重視しています。

しかし、残念ですがお客様にご迷惑をおかけしたこともあります。過去の失敗を教訓としより一層の品質向上等を目指してきました。

現在は業界的にはレベルの高い取り組みをしていると思いますが、クレームは「ゼロ」ではありません。経験、情報収集、知識の不足等をお詫びすると共にお客様からのご意見等を真摯に受け止め、改善し更に進化するよう努めさせていただきます。



【諸橋工務店 チームモロハシ】



モロハシ独自の「10年保証」

国で定められた建物の構造耐力に関わる部分と雨漏りが対象の「10年の瑕疵保証」以外でも、原則として災害や消耗品などは除き、お引き渡し後10年以内は無償の自社保証で修理を行っています。

例えば、エアコン、キッチン、トイレ、給湯器などの故障時の部品交換などがこれに該当します。物によっては「当たり外れ」でお客様に不快な思いをしていただきたくないからです。お客様から“素敵毎日”を送っていただけるようサポート体制を整えています。

提供価値を高める為に！

2024年は働きやすい環境や働き甲斐のある環境を整える取り組みに着手した年だったと思います。目的は提供価値を高めてお客様や地域の皆様から喜んでいただく為です。

また、弊社は「1年単位の變形労働時間制」を採用しています。2025年の今年は、**スタッフそれぞれが自身の業務で最大限の能力を発揮でき、かつ休日も個人のニーズに極力合わせた1年間の休日のわかる「個別年間カレンダー」**を労働基準監督署に提出しました。

尚、水曜日は原則全員がお休みとさせていただきますし、年末年始とお盆休みは当番制をなくしました。年末年始は12月31日～1月3日迄全員がお休みとなり1月4日（土）から営業開始としました。

尚、緊急時の場合は連絡が取れるよう留守番電話で連絡をお伝えしています。

ご理解とご協力をお願いいたします。



【個別年間カレンダー】

あなたの為のオリジナル曲をプレゼント

番組の感想を添え、オリジナル曲希望と書いて番組までお寄せください。

毎月抽選で1名様に地元新潟市秋葉区出身のシンガーソングライター小林楓さんの作るあなたの為のオリジナル曲をプレゼントさせていただきます。

「自分への応援歌」「ご家族への感謝」「奥様やご主人への想い」そんな身近で大切な方へのプレゼントはいかがですか！世界に1つだけのオリジナル曲です。当選した方々からはとても喜んでいただいています。

送り先 【FAX】0250-23-5100 【メール】mail@chat761.com お待ちしています！！

コミュニティスタジオに収録の応援に来てください(^o^)

FMにいつ「ありがとうございます」放送予定

【ゲストの紹介】

放送 1月13日（月） 12:00～12:30
「新潟市秋葉区長」 長崎忍様
（収録日！ 1月 7日（火） 14:00～14:30）

放送 1月20日（月） 12:00～12:30
「新津商工会議所会頭、新津清掃社・ワーク社長、エフエム新津社長」 前田正実様
（収録日！ 1月 7日（火） 14:35～15:05）

放送 1月27日（月） 12:00～12:30
「フリーソーシャルワーカー」 大嶋陽様
（収録日！ 1月21日（火） 14:00～14:30）

放送 2月 3日（月） 12:00～12:30
オリジナル曲当選者様
（収録日！ 1月21日（火） 14:35～15:05）

身近なお役立ち情報
や楽しいお話が聞ける
と思います。



【収録の様子です】

社長の念い

《チームモロハシの皆様へありがとう（令和 6年 12月20日）》



チームモロハシの皆様、いつも多大なるご協力をいただきありがとうございました。

早いもので、今年も残すところあとわずかとなりました。振り返れば、年始の能登半島地震という未曾有の事態から始まり、その後の修繕工事においては、皆様の迅速な対応に大変助けられました。

2月の安全大会や月例の業者勉強会にも積極的にご参加いただき、想いを共有できたことを心から感謝しております。

チームモロハシの皆様と共に安全を最優先に、品質と技術にこだわり抜いた最高の一棟をこれからも創り上げていきたいと考えております。

来年も変わらぬご協力をお願い申し上げます。



《スタッフの皆様へありがとう（令和 6年12月30日）》

皆様、今月もご尽力いただき誠にありがとうございました。

いよいよ今年も残すところあとわずかとなりました。年初には能登半島地震という大きな出来事があり、被災地への支援活動にも尽力していただきました。

日々の業務はもちろんのこと、様々な研修や資格取得など、自己成長に努められた一年であったと思います。

また、4月には大橋恵さん、土屋光雅さんの2名が新たに加わりチームが一層強化され、

10月には長年会社に貢献してこられた、諸橋洋子さんが定年退職を迎えられました。

時代は目まぐるしく変化しており、私たちのサービスや商品にも変化が求められています。お客様のニーズを的確に捉えより良い提案ができるよう、来年も一丸となって努めてまいりましょう。

来年も変わらぬご協力をお願い申し上げます。

会長の念い

《会長から業者さんへのメッセージ（令和 6年12月20日）》



皆様、今月も頑張ってくださいありがとうございました。

これを書いているのは12月27日の協力業者「チームモロハシ」忘年会の前ですが、今年も多大なるご協力をいただき感謝申し上げます。

これまで安全大会後の懇親会は行っていましたが、皆様との忘年会は初めてかもしれません。社長の澤井から「チームモロハシ」の皆様へ感謝を伝える忘年会を泊りで開催したいと提案があった際は少し躊躇しましたが、参加者の皆様から多少のご負担をいただければ出来ない事はないと考え賛成しました。

初めてのことなので何人参加して下さるのか全くわかりませんでした、50名程だと聞いています。

皆様から楽しんでいただき、新しい年への協働意識や連帯感が更に育まれることを祈念しての開催です。

今後共、よろしく願いいたします。

《会長から社員さんへのメッセージ（令和 6年12月30日）》

12月もありがとうございました。皆様の努力には感謝していますし敬服もしています！

しかし、あまり頑張り過ぎると弊害も起きるかも知れません。もう少し余裕を持って仕事ができるようにしたいと考えています。

見込のお客様や新規のお客様は「効率・システム化・全自動」で出来る限り自動的に獲得でき、皆さんの手間や時間をかけるのは極力既存のお客様が良いと思います。特に弊社のファンや応援者の皆様に対してです。「力技」に走らず、喜んでいただくことに努め、楽しみながら成果を出せるよう共に学びを重ね、実践して行きましょう！

ご理解とご協力をお願いいたします。

