

社内報 10月号

北陸の住宅メンテ業績伸びる

昨年は、コロナ禍によりチラシによる営業ができないという状況になり、かなり落ち込んでしまった北陸地区の防虫事業でしたが、今年は、上半期が終わった時点で前年の3倍以上に回復し、一昨年も大きく上回る状況で推移しています。高木副部長の指導のもと、2名と少数ではありますが、北陸の社員の頑張りによるところが大きいと思います。

内定式

10月2日(土)本社会議室で、内定式が行われました。来年4月の内定者は、大学卒8名(男性6名女性2名)、高校卒2名(男性2名)です。このうち、内定式には、大学卒8名が出席しました。

BWニュース

現場で中毒事故にあう

ニュースでも報道されたので、御存知の方も多いと思いますが、9月12日(日)午後、名古屋の伏見にある名古屋インターシティで、ブラインド清掃を行っていたビルワーク社員6名が、ダニ清掃を行う駆除業者に殺虫ガスを噴霧され、ひどい中毒症状を起こし、救急車で搬送されました。元請け会社さん立ち合いのもと通常の室内作業を行っていたところ、いきなり殺虫剤を噴霧され、立ち合いをしていた元請け企業の社員1名様とともに搬送され、救急車7台がビルに横付けされ、ビルは一時騒然となりました。数日間は、症状がありましたが、現在は回復し、現場作業に戻ることができています。通常の室内作業中の出来事であり、被害にあった社員はとんだ災難であり、事件をおこした当事者(企業)とは、被害の賠償に関し交渉中です。ネットや、テレビニュースでは、一部事実と異なる報道がされていました。

資材の納品が滞る

ニュース報道も多くされていますが、資材の納品が、コロナ禍、半導体不足、ウッドショック等でかなり影響がでており、当社においても大きな問題です。半導体を使用してコンピューター制御している給湯器、エコキュート、蓄電池、パワーコンディショナー、エアコンなどの納期が、かなり長くなっています。コロナの感染爆発により、東南アジアで、工場の操業が止まっており、部品を東南アジアで製造している衛生陶器類の納品も滞っています。当社で使

用している自動車の納期も同様の理由で納期未定になっています。ウッドショックも継続しており、納期とともに、価格も高騰しています。昔から、資源のない日本は、石油や鉄鉱石などの資源を海外に頼っていたため、資源の高騰などの影響はあったのですが、現在、日本の製造業のほぼすべてが、グローバル化やコスト競争の中で、海外移転をしたり、部品が海外から供給されたりで、製造がとても脆弱になってしまっています。「安定供給」という言葉とは程遠いのが実情です。半導体、鉄といった素材産業の多くが、海外企業に価格・品質といった商品力で負けており、海外企業の供給に依存している状況も背景にあります。家電製品も気が付けば、海外メーカー品がとて増えました。日本の製造業の没落をとて感じます。そして、多くの商品でメンテナンスを頼もうとすると、商品を送り大変長期間を要したり、メンテナンス対応が数年で打ち切られたり、そもそもできない商品も増えました。不便な世の中になったものだと思いますし、SDGsと熱心に言っているのに、根本的なところで逆行しているように思えます。当社は、製造メーカーではないので、物を作る事は出来ず、資材を仕入れて工事を行うことが仕事です。当社は、信頼や信用を大切にしているので、基本的にメンテ対応に信頼がおける企業としか、つきあってはいけません。それでも、資材納期に時間がかかり、お客様に待っていただく場合が多いです。もちろん、施工の職人が足りずに、施工時期を調整することもあります。資材待ちの状況は大変多いです。メーカーさんや商社さんとは、協力関係を築き、お客様の利便性を高めていきたいのですが、不便になってきており、当社がお客様に提供するサービスが結果として下がってしまっている感じがします。ただ、それは、デフレ、ネット社会、価格競争、グローバル化という流れの中で、とにかく安いものを求める私たち日本人の購買行動・考え方がこうした状況を作り出しているとも言えます。ウッドショックも、そもそも日本には木材が沢山あるにもかかわらず、安いからという理由で海外からの輸入木材が主流となっていることが要因であり、結果、日本の林業は廃れて、放置されている森林が増えてしまっています。日常生活の中で、食料や衣類を買うという私たちの購買活動でも、どこで作られて、環境に対してどうなのかということを考えずに、(情報もとりにくいのですが)、購入しています。皆さんも、食料や衣類を安いからという理

由だけで、買っていないでしょうか。安いからと、海外でどのような状況で製造された商品なのかを知らずに買い、使い捨てのような購買になっていないでしょうか。私たちは、仕事として、お客様のニーズに応える商品・建設物を提供していくわけですが、何でもお客様の言いなりでいいのかということも言えます。アメリカやヨーロッパでは、製品の製造過程、環境への負荷といったことが重要視されており、服も「責任をもって着る」というキャッチフレーズで売っているメーカーもあり、高い評価を受けています。衣服に対して長期保証や永久保証をつけている企業もあります。確かにそうした商品は、ファストファッションに比べてビックリするほど高額です。ファストファッションが安すぎるのかもしれませんが。これから、もう右肩上がりではなく、限られたこの地球の中で、暮らしていくしかない我々は、どのようにあるべきか、我々自身も日常生活の中での購買に対する考え方を見直していかないとならないし、業務を通して提供する商品についても、広い視野で考えていきたいものです。「責任ある消費」という考え方が、世界的に広がつつありますが、日本人は、もともと「もったいない」精神があり、経済的に得になるように、無駄な消費や贅沢はせず安いものを買おうとするのですが、より広い知見をもち、地球環境への負荷に対して「もったいない」精神を発揮する消費が増えていけば、ものづくり産業にも影響がでてくるのかもしれませんが。

緊急事態宣言は解除されましたが

10月になって、緊急事態宣言がやっと解除になりましたが、もうしばらく気をつけていきましょう。リバウンドを招かないよう気をつけていかないとはいけません。第5波の感染爆発による経済的損失は、まだまだこれからも続きそうですが、とにかく大きく、現在、新規感染者は減少傾向で、もう少し時間はかかっても、このまま収まってくれるのが、最も望ましいことと思います。また、感染が再拡大するようなことだけは避けたいものです。企業活動においては、リモートや在宅勤務ということだけでなくリアルに移動したり、人に会ったり、飲食を伴にしたりということ、人の活動が活発になることが、望ましいことと思います。また、そうした中で人の雇用を増やし、人が活躍できる場が増えていくことが、さらなる経済の活性化に繋がると思います。ワクチン接種も進んでおり、あと1、2カ月も経てば、かなりの人が接種済みになりますので、そ

れまでなんとか持ちこたえれば、いよいよ終息に向かってくれるような気もします。10月になればイベントや個別訪問などの販促活動は、感染防止対策を取りながら、実施できると思います。感染が懸念される場所への訪問、飲食などは、もうしばらく控えてもらい、そうしながらも、経済活動としては、かなり通常ベースで出来るようになると思いますので、8月、9月は、天候不順も加わり、かなり厳しい受注状態で

したが、挽回の方向に動き出せると思います。また、感染者、濃厚接触者が出た時は、会社に抗原検査キットを用意していますので、速やかに検査を行い、感染拡大を招かないようにしていきましょう。

協力業者基本契約の変更

協力業者さんと締結している工事請負基本契約の一部見直しを行いました。今後は新しい契約書を使用して下さい。



2021年の秋は、久々に秋らしい秋

施工事例紹介

- 施工場所 愛知県岡崎市
- 工事名 ハクビシン捕獲工事
小屋裏清掃・殺菌消毒工事
- 建物の構造 在来工法



↑ ハクビシン捕獲用箱罠



殺菌消毒剤を機械でミスト状に噴霧↑

■ 担当 法人事業部 三河営業所 戸田 和広
現場は築30年の建物で、小屋裏をガサガサと何かが走る様な音がすると調査依頼を頂きました。小屋裏を調査すると、ハクビシンの糞を多数発見し、侵入していることを確認しました。バナナを餌として、庭に捕獲用箱罠を約2ヶ月設置しましたが、捕獲には至りませんでした。契約期間で捕獲出来なかったことを施主様へご報告し、今後の打ち合わせをさせて頂いた結果、延長しての捕獲ではなく、小屋裏の清掃及び殺菌消毒を行うことになりました。ハクビシンの糞以外にネズミの死骸を発見し、施主様にご報告した後、合わせてネズミの処分も行い、殺菌消毒剤をミスト式で噴霧し完了致しました。今回、捕獲には至りませんでした。気配がなくなったことや衛生的に綺麗になったことで、施主様には大変喜んで頂きました。

ちょっと一言

「ほうれんそうのおひたし」



東京事業部 東京中央営業所
井上 はずき

お疲れさまです。東京中央営業所の井上です。今日は「ほうれんそうのおひたし」をご紹介しますと思います。

まずは新鮮なほうれん草を用意して…なんてことではありません。ほうれんそうとは「報連相」のことであり、常に心がけて行わなければなりません。では「おひたし」とは何か。「報連相」が伝える側の心得だとすると、「おひたし」はそれを受ける側の心構えになります。それぞれ、怒らない・否定しない・助ける・指示をすることを意味します。何か報告があった時には、感情に任せて怒らず、話を聞き、おかしいと思うようなことがあっても、頭ごなしに否定するのではなく、相手の意見や主張を受け入れてから自分の考えを伝え、また、相手が困っているようなら助ける、適切で丁寧な指示を出すよう心掛けることです。勿論、怒ることが必要な時や、すぐに助けずに考えさせることを重視する場合があります。しかし、報告を受ける側が「おひたし」を心がけてくれていると、「報連相」をする側、特に慣れていない1,2年目の社員は、話し出すハードルが下がるのではないかなと思います。新入社員の方々も入社から半年経ち、一人で現場に出ることや、任せられる仕事も増えてきます。こまめに「報連相」ができる環境を作ることで、問題が発生した際、大事になる前に適切な対処ができたり、心配ごとに対する確かな助言をもらえることで事前の準備を整えられ、できたという達成感が本人の自信に繋がっていくのではないのでしょうか。

さて、今晚の1品が決まったところで、スーパーに寄って帰らなくてはっ！ 皆さんも鉄分をしっかり摂って、ご自愛ください。

★Happy News★

資格取得おめでとうございます

★総務部 大淵係長

福祉住環境コーディネーター2級

お誕生おめでとうございます

★法人事業部 静岡営業所 佐橋所長代理
女兒誕生

入社社員紹介

★西川 富芳 営業開発室 室長 64歳

趣味：芝居観賞、映画鑑賞

「石油・化学品関連施設管理/営業、並びにステンレス製品製造業(管材/建築金物)の開発企画等を経験して来ました。」