

## ドローンのデモ運転実施

8月29日にドローンの飛行演習を本社で行いました。今回のドローンは、150Mの高さまで、約30分の飛行が可能とのこと。搭載されたカメラにより、屋根や外壁の動画撮影ができ、カメラ性能は素晴らしく4Kまでぶれることなく撮影してくれます。撮影の様子はモニター画面で確認でき、当然保存されていますので後でパソコン上でアップにしたりと加工することができます。今まで、現場調査に苦労していた屋根や外壁の確認も安全に、行うことができます。



ドローン



飛行中



ドローンからの映像

## 大阪事業部の住所決定

建設中の大阪事業部阪神営業所の住所及び電話番号が決まりました。

- ◆住所: 大阪府豊中市勝部  
3丁目6番1号
- ◆電話: 06(6842)0210
- ◆FAX: 06(6842)0221

また、11月に予定している転居を機に大阪事業部の場所を現在の京滋営業所から建設中の豊中市へと変更します。大阪事業部の本拠地が文字通り大阪府になり、今後、求人活動などを含め、関西地区の中心拠点として活動していきます。また、この大阪の転居とあわせて、東京においても、東京事業部の場所を現在の町田市の事務所から台東区の東京中央営業所に変更します。そして、町田市の東京営業所

を東京西営業所と名称変更します。倉庫が郊外の東京西営業所にあるため、工事拠点としては東京西営業所が中心となりますが、ビル等の改修などの大型工事は、東京中央営業所でも活発に行うとともに、東京東部及び北部へと活動範囲を広げていき、このエリアに倉庫のある工事拠点も必要となってくるものと思われます。そうした将来を見据えた名称変更でもあり、東京地区での求人や営業活動の拠点、またメーカー様等との情報交換の場として、都心にある台東区の事務所の活用もより活発にしていく必要もあります。

## 植栽管理の依頼増

JAさんを通して、植栽管理の依頼が増加しています。高齢化が進み、庭の植栽管理も重労働で、夏の時期には、皆さんの頭を悩ませる問題です。農家においては、敷地も広く、土手などの雑草の刈り込みだけでも重労働です。こうした、請負を名古屋東店において試みてみたところ、需要は大変旺盛でした。高齢化が進み、住宅のメンテナンスに関する業務の需要は活発なのは、間違いないのですが、他の部門と同様に人材育成が成長のカギをにぎります。

## セブnhaus二世帯住宅完工

名古屋市港区に立派な2世帯住宅が完工しました。



## コラム「人手不足の深刻化」

人手不足が深刻化して、運送業や飲食業などいわゆる労働集約型とよばれる産業では、深刻な影響がでています。求人費及び賃金の値上げから販売価格の値上げに踏み切るところも増えてきました。こうした対応ができるところはいいのですが、多くの企業で異常な長時間労働になっていたりと、深夜などの営業休止、さらには営業停止、閉店、倒産といったことも発生しています。当社においても、現場を中心に常に人手不足感があり、常に求人をしているような状態です。正当な値上げを主張できる企業もあれば、安値競争に陥っていく企業もあります。現在は、成長を続けて人が集まる企業と、業績が振るわず労働環境がますます厳しくなっていく企業とに二極化していき、特に内需企業は市場環境も

縮小傾向にあり、まさに淘汰の時代です。悪くなるとは厳しい環境で、余裕なんて全くないから、という事を言うわけですが、その分かれ目はどこから始まっているのでしょうか。

成長するところと、できないところは、何が違うのでしょうか？もちろん業種や業務内容によることも大ですが、同じ業種でも業績には大きな違いが生じています。ただ、世の中の様々な現象、多くの企業の盛衰などを見ていると、短期的な業績はいろいろな要素がありますが、長期的にはなるべくしてなるような結果に落ち着いているように思います。そして、それは、根本的なところの企業の人に対する考え方というか、哲学的な部分が大切だということです。つまり、いくら美辞麗句を並べて、上手な宣伝を行っても、やはり根本的に人を大切にしない、それは社員もお客様も含めて、そうした企業は行き詰まっていきます。人は、短期間はだましても、長くはできず、「化けの皮が剥がれる」「本性を現す」ということになり、会社の雰囲気、意欲などに大きく影響していきます。パートの方や、協力業者の方も含め、働いている全ての人に対して、お互い同士、人間的に平等につきあい、約束を誠実に守り、一人一人を大切にしているかということが、その企業を形成していくのだと思います。人を大切に、努力をしているとお客様に対しても価格交渉が出来るようになるのだと思います。サービス、品質など差別化して正当な利益を主張できるような強さをもたないといけないと思います。

ただ、求人活動では、若い人を対象にしており、そのような事を言っても、伝わらず、いかにアピールして入ってもらおうかということも大切になるのですが、嘘のアピールをしてもいけませんので、きちんと現状を誠実に話す事だと思います。そして、やはり、数字としての実績が大切だと思います。社員の離職率、女性社員の比率、女性幹部社員の比率、有給休暇や育児休暇の取得率、平均勤続年数、年間の実質の休日取得実績、また、企業としての財務内容、成長率、福利厚生制度、社員満足度、社員の健康度、いろいろなものを数値化して、改善していくことに取り組んでいくべきだと思います。こうした数字の中には、当社としてまだまだのところもあります。日本企業は、もうすでに終身雇用制ではないし、そうしたことは必要ないという考えもあります。しかし、人が長く勤めている会社の方が、技術力やスキルが高く、業績はいいように思います。また、海外の企業が日本企業を脅威に思うのは、終身雇用制に象徴される、社内の和とか協力性です。

**エコエネルギー課で、  
野立て太陽光2物件完工**

岐阜県瑞浪市で、土地の買付から提案した野立て太陽光が2現場完工しました。

① 1,850㎡ 63.84kw

② 790㎡ 72.96kw

2現場とも山林を伐採し、ハンファQセルズで施工。



瑞浪市稲津



瑞浪市釜戸

**施工事例紹介**

- 施工場所 長野県諏訪市
- 工事名 FRP防水 改修工事
- 建物 木造 在来



■ 担当 甲信営業所 久田 剛

今回の施工事例は、バルコニーFRP防水の改修工事です。既存FRP防水のトップコートが浮き、全体的に割れている状態、通常の施工では不具合の心配がありました。入念に表面を処理し、後から剥離などが発生しないように心掛け施工。とてもきれいに仕上がりが、お客様にも御満足いただきました。

**ちょっと一言**

**「感謝の気持ち」**



大阪事業部  
阪神営業所 主任  
中井 真生

皆様、暑い中お疲れ様です。阪神営業所の中井と申します。今年の夏も気温 35 度以上の猛暑日が続き非常に暑かったです。自分が小さい頃は、夏の暑い日でも 30 度程でしたので今の暑さは体にこたえます。

私は入社して1年半になりますが、営業所の方々、協力業者さんに助けていただき感謝の気持ちで仕事をしています。

今自分は、趣味と健康を兼ねて子供が入部しているソフトボールチームのコーチをしています。休日は、練習や試合で子供達と一緒に良い汗を流しています。普段から子供達には、「常に感謝の気持ちを忘れない様に」とよく話をしています。なぜ子供達によく話をしているかというと、今子供達が頑張っているのもまわりの人達の協力があったので、感謝の気持ちがあると謙虚になり、人の話もよく聞く様になってきます。また、人の為に頑張ろうという気持ちが芽生え、努力することの力にもなるからです。

仕事でも同じことが言えると思います。自分は、お客様からお仕事を頂いているという感謝の気持ちを持って仕事をする様に心掛けています。以前、分譲マンションの一室の改装工事をさせていただきありがとうございました。お客様がお住みになりながらの工事でしたので、出来るだけお客様にはご迷惑、ご負担をお掛けしない様に日々の工事をしておりました。平日お客様がお留守にされる時は何かあればメモ書きなのでお客様にお伝えする様にしておりました。工事の方は1ヶ月半の期間でしたが、無事完了し、お客様からはお礼のお手紙をいただきました。仕事をする中でお客様から喜んでいただける時が一番の至福の時です。今後もお客様に喜んでいただける様に感謝の気持ちをもって頑張っていきたいと思っています。

最後になりましたが、まだまだ暑い日が続くと思います。皆様、水分・塩分補給を十分に取って、体調管理には十分に気をつけて頑張っていきましょう！

**★Happy News★**

**資格取得おめでとうございます**

★静岡営業所 永井さん  
福祉住環境コーディネーター2級

