

営業時間 祭日も営業中
月曜日～土曜日 朝8時～夕方5時
祭日 朝8時～12時(午前中のみ)
(祭日の配達業務は行っておりません)
日曜日は休業日とさせていただきます。

がんばれ！ 設備店さん

快適な暮らしは快適な現場作業から

金子商会はお客様に
三つのゼロをご提案
・在庫コスト ゼロ
・現場待ち時間 ゼロ
・現場の不満 ゼロ

〒751-0859

山口県下関市川中本町2-7

株式会社金子商会 金子義亮

電話番号 083-253-1138

ファックス 083-253-2243

ホームページ <http://kanekoshoukai.net/>

2009年
7月号

熱中症に気をつけましょう。

夏本番になりました、今年
はこれからもまだまだ暑い日々
が続きます。

熱中症といえば、炎天下の
中、現場作業をしていて突然
倒れるといったイメージが強
いかもしれません。しかし、
実は熱中症が起きる原因は
さまざまで、周囲の環境の
“暑さ”だけとは限らないそ
うです。

普通は、体温が約37度以
上になると、脳にある体温調
節の中枢から皮膚へと、体温
を下げるよう指令が出され
ます。

しかし、激しい作業などに
よって、体内で多量の熱が発
生している場合には、うまく
体温を下げる事ができず、
体内に“熱”がこもってしまっ
て、熱中症が起きます。

熱中症は、症状の程度によっ
て、大きく三種類に分けられ
ます。

一つ目は「熱疲労」

水分不足による脱水と、血
管拡張に伴う血圧低下が急

激に進行し、脳への血流が不
足するために生じる。頭痛
やめまい、吐き気、脱力感
などがみられ、顔色が青ざ
めて脈も速くなるなどの症
状がでます。

二つ目は「熱けいれん」

汗をかいても水しか飲ま
ず、塩分を補給しない場合
に起こりやすい。水を飲んで
いるからといって油断は禁物
なのです。血液中の塩分濃
度が低くなってしまうと、塩
分を多く必要とする筋肉、
特にふくらはぎや腕、お腹
の筋肉に痛みを伴う強いけ
いれんがみられるようになり
ます。

「熱疲労」や「熱けいれん」
の症状がみられる場合には、
その人を涼しい場所に運ん
で衣服をゆるめ、水分や塩
分を補給すれば、症状は回
復することが多いとされてい
ます。

しかし怖いのは、三つ目の、
最も症状が進行した重い「熱
射病」です。

熱射病は、体温が40度を
超えるなどして、体温を調
節する中枢機能自体が麻
痺してしまったものです。汗
をかくことができなくなつて、
暑いのに皮膚が乾燥したり、
反応がにぶくなつたり意識
が低下するといったさまざま
な意識障害が起ります。

熱射病は死亡率が高く非
常に危険なので、「言動がど
うもおかしい」などといった
意識障害がみられる場合に
は、すぐ救急車を呼ぶべき
とされています。救急車を
呼んでいる間も、その場でで
きる応急処置として、濡れ
タオルを当てたり、水をかけ
る、水を当てるなど、できる
だけ体温を下げる事が必
要です。

では、熱中症はどのように
して予防すればよいのでしょ
うか。人は普通に生活して
も、呼吸や排尿によつて一日
に2リットル以上もの水分
を失っています。夏場の暑い
ときにはこれに加えて、汗に
よつて失われる水分量があ
ります。この量は、多いとき
には1時間に1リットルに及
ぶこともあるといえます。つ

まり、こまめな水分と塩分の
補給は欠かせないということ
です。ここで注意が必要なのは、お茶や水などを飲んで
いても、塩分を取らなければ
「熱けいれん」を起すことが
あるという点です。この塩分
摂取の目安となる量は、水
分の0.1から0.2%程度
といわれていますが、いわゆ
るスポーツドリンクを利用す
るのがもつとも手軽な方法で
す。

麦茶と梅干の組み合わせ
もお勧めです。麦茶500C
C～1リットルに対し、梅干
し1個で大体0.1～0.2%
程度の塩分量になります。

金子商会では、冷たい麦茶
を用意しています。事務所に
お越しの際は、いつでも遠慮
なくお申し出ください。

金子商会代表 金子義亮

携帯電話で投稿できます
商品問い合わせに便利！

写真メール掲示板
こちらからどうぞ



お客様アンケート結果報告

6月号に引き続きアンケート結果をご報告します。

お客様が「自身の仕事をす
る上で重要だと意識してい
る」ことはなんですか？

もともと優先するポイント
次のうちどれですか？

①お施主様(または元請会
社)が求める以上のスピード
で仕事を完了すること…
0%

②お施主様(または元請会
社)が求める以上の 品質
(完成度)で仕事を完了す
ること…76.9%

③お施主様(または元請会
社)が求める以上の コスト
(とにかく安くというお施
主様の要望)にすること
23.1%

逆に、どれか一つあきらめな
ければいけないとしたらど
れですか？

①お施主様(または元請会
社)が求める以上のスピード
で仕事を完了すること
23.1%

②お施主様(または元請会
社)が求める以上の品質(完
成度)で仕事を完了すること
15.4%

③お施主様(または元請会
社)が求める以上のコスト削
減 53.8%

①の二つの質問はお客様が
何を求めているのかを知りた
く思い質問支えていただきま
した。

金子商会としては、現場の
品質を下げずにお客様が施
工作业できるようにサービ
スをご提供していきたいと思
っています。アンケート結果か
ら、ほとんどのお客様は「よい
品質の施工をしたい」「コスト
は安くしたくない」と考えて
いらっしゃるようです。

スピード・品質・コストはそ
れぞれトレードオフの関係に
なっています。お客様が品質
とコストを保ちたい場合は、
どうしてもスピードを犠牲に
しなければなりません。だが

らこそ金子商会はそのスピー
ドをサポートできるように
努力していきたいと考えます。

□ 配達についての質問

すばやい配達ができていると
感じられますか？

① 感じる 61.5%

② まあまあ感じる 15.4%

③ 普通 23.1%

④ あまり感じない 0%

⑤ 感じない 0%

山陰方面(川棚・滝部)は午
前9時と午後2時の出発で
すが、満足していますか？

① 満足 30.8%

② まあまあ満足 23.1%

③ 普通 23.1%

④ 少し不満 7.7%

⑤ 不満 7.7%

追加配達についての対応は満
足していただいておりますか？

① 満足 76.9%

② まあまあ満足 7.7%

③ 普通 15.4%

④ 少し不満 0%

⑤ 不満 0%

朝の出発時間が原則9時と
なっておりますが、それにつ
いては満足しています
か？

① 満足 23.1%

② まあまあ満足 30.8%

③ 普通 30.8%

④ 少し不満 7.7%

⑤ 不満 7.7%

昼からの第一便が原則午後
2時からとなっております
が、それについて満足してい
らっしゃいますか？

① 満足 15.4%

② まあまあ満足 23.1%

③ 普通 38.5%

④ 少し不満 15.4%

⑤ 不満 7.7%

「注文から配達完了する
までの時間について満足して
いますか？」

① 満足 38.5%

② まあまあ満足 38.5%

③ 普通 23.1%

④ 少し不満 0%

⑤ 不満 0%

現在の配達について満足して
いますか？

① 満足 69.2%

■ ドレン配管用
40X30継手
(インクリ)

規格はVUです。

在庫

始めました！

■ 狭いところに
設置可能な

通気弁が新発売

戸建て住宅・低層住宅用
排水通気弁

「バルコプラス」が新発売。
在庫あります



- ② まあまあ満足 15.4%
- ③ 普通 7.7%
- ④ 少し不満 0%
- ⑤ 不満 7.7%

金子商会の配達エリアは下関・豊浦町・菊川町・豊北町・豊田町のみですが、満足していますか？

- ① 満足 53.8%
- ② まあまあ満足 38.5%
- ③ 普通 7.7%
- ④ 少し不満 0%
- ⑤ 不満 0%

配達ミスのないように心がけていますが、配達ミスがあった場合の対応について、満足していますか？

- ① 満足 23.1%
- ② まあまあ満足 46.2%
- ③ 普通 23.1%
- ④ 少し不満 0%
- ⑤ 不満 0%

配達については、「注文から納品までの時間」については、満足していただいているのですが、朝の第一便の出発時刻が午前9時であることに対して、15.4%、

昼一便の出発時刻が午後2時であることに対して23.1%のお客様が不満・少し不満を感じていらっしゃいます。

朝一便、昼一便の出発時間は善処してそれぞれ、8時15分、1時15分には出発できるように調整していきたいと思えます。

金子商会では、より配達のスピードアップをしていきたいと考えています。お客様と打ち合わせをしつつ、最良の出発時刻を設定したいと思えます。

8時15分ではなく、やはり8時半くらいのほうがいいのかも知れませんが、午後の配達の一便出発は1時ぴったりのほうがいいのかも知れません。

出発時刻が早すぎると、朝の注文や昼からの注文が1便に間に合わなくなりそうです。そのあたりのバランスも考え、出発時刻につきましては、当社営業がより詳しくお客様にお伺いしますので、その際には忌憚の無いご意見をどう

ぞよろしくお願いいたします。

金子商会 夏季休業日のお知らせ

8月13日(木)～8月16日(日)

夏季休業中は 配達・店頭業務をお休みいたします。

8月17日より通常通り営業いたします。

設備工事の基礎知識

ドリルについて(1)

ドリル (drill, drill bit) は、物に穴をあけるための切削加工の工具(切削工具)で、錐の一種です。金属製の円柱や円筒の先端に切削刃を設け、主にこれを回転させて穴あけを行います。

通常、シャンク(柄)をチャックなどでより大きな器具や装置に固定して使います。この器具や装置全体をドリルということもあり、ドリル本体をこれと区別したい場合は、ドリル刃、ドリルビットなどといいます。

■柄の形状
柄(ス)のことをシャンクと呼びます。シャンクには、主に以下の様な形状があります。

●ストレートシャンク
円筒状の柄は、ストレートシャンクと呼ばれ、この径は一般にはドリルの呼び径と同一寸法です。この柄を持ったドリルは、ストリートドリルと呼ばれます。(鉄キリ・コンクリートドリルなど)

●エンドミルシャンク
エンドミルシャンクはストレートシャンクの一種であるが、呼び径より太い径の柄を持つ。エンドミル

ルにおいて一般的に用いられる6mm、8mm、12mmといった径が使われ、コレットチャックによる強力で精密な把握が可能。

●ノス型
ノス型はストレートシャンクの一種であるが、呼び径より細い径の柄を持つ。一般的なハンドボラ(ハンドドリル)のチャック有効把握径は10mm あるいは13mmであるためストレートドリルではこれより大きな穴あけは行えない。このときノス型のドリルを用いればチャック有効径より大きな穴あけが行える。

●テーパシャンク
円錐状の柄をテーパシャンクと呼ぶ。この形状の柄を持つドリルは一般にテーパドリルと呼ばれるが、これは「テーパの付いた穴をあけるドリル」を意味するものではない。

●SDSプラス、SDS-max シャンク
ボツシユの開発した特殊な形状のシャンクでハンマドリルなど強力な穴あけに用いられる。SDSとはドイツ語の Steck, Dreh, Size(差し込み、回すと、固定される)の略であり、簡単に強力な把握が可能で振動にも強い。

今日のおすすりめ情報

ホームページ作成勉強会開催のお知らせ

「ホームページを見てから連絡をとります」「まずは下調べをしてみます」最近のお施主様はまずインターネットで調べてみます。そして、どんな業者なのかを見極めてから連絡をしてくるのです。

しかしながら、ホームページを開設している業者さんは少ないですし、ホームページを作っているものの、実際に受注につなげているところは少ないです。

注文につながるホームページを作るのに何万円も経費がかかるとおもいますか？

もちろん専門業者に委託すれば何十・何百万円も投資が必要ですよ。

しかし、その前に限りなく安い経費でホームページを

運営してみましよう。

まずは、金子商会のホームページを参考にしながら、どのような内容のページを作ればいいのか、一緒に勉強していましよう。

と言うわけで、「ホームページ作成勉強会」を開催します。今回の目的は「参加者の方に毎月の経費三千元以下

のホームページ運用について学んでいただくことです。

日時は、八月十二日(水曜日)午後2時より4時まで、場所は金子商会 事務所 題目として、

「月30000円で運営する会社のホームページ作り」参加費として、テキスト代など3000円を当日集金します。

定員は5人を予定しています。詳細は別紙案内をご覧ください。

参加申し込みお待ちしております。



【充電ドライバー用ドリルの在庫を始めました】

- 刃先径 3.4ミリ
- 全長 90ミリ
- 有効長 42ミリ

タイル・カワラ・大理石などの穴あけには「タイル用」ブロック・モルタル・石膏ボードへの穴あけには「ブロック・モルタル用」をご利用ください。

のんびり日記

さる7月16日に山口県中小企業家同友会下関支部の例会があり出席しました。そこである人とお話をさせていただきました。

その人は、若竹屋酒造場 十四代目社長 林田浩暢さんです。

経営について非常に勉強している方で、さらにそれを実践されています。その実践の仕方もハンパではないと思います。語る言葉の端々にその熱さが噴出している、そんな感じでした。

ポイントは「成果を出すためにはこれだけ必要」「成果につなげるためにはこれだけ必要」「夢をかなえるためにはこれだけ必要」というそれぞれの数字に意思や意味がかならずないといけない。「どうして100万円じゃないといけないのですか？」と質問されたときに、「なんとなく」とか「このくらいあるとうれしいじゃん」ではダメということですよ。

たとえば、5年後に新社屋を建てるために、余剰金積立として8000万円必要→5年で8000万円準備するためには、1

年に1600万円の余裕資金が必要だ→そして経費が●●●円必要なので、合計して粗利が●●●円必要。利益率が●%だととして、最終的に売上が●億円必要。

という感じで数字に意思をこめていく。あとはそれが、お客様にも喜んでもらえるところに落とし込んでいく。そういう発想でいかないとうまく行かないということ、確かにその通りだなと感じました。(当然実践しないと意味がありません。)

その前の七月十一日には藤屋マネジメント研究所の藤屋伸二さんのドラッグセミナーも受けていました。そのときには「買って欲しい」「買ってこれ」というのはあくまでこちらの都合であり、お客様にとってはどうでもいいこと、お客様視点で捉えなおすことも大切ということでした。ドラッグは、企業の目的を「顧客の創造」と表しています。なんだか、自分の中でいろいろなことが混ざり合っていて感じる感じがする今日この頃です。

経常利益は夢実現のための原資なのだ→と改めて感じました。100年に一度の不況とか、創業300年の酒屋かと言わせてもらえばなんてことはない、というのも勇気がもらえますね。

金子義亮