

告知板

全国会員研修会の概要決まる

秋の「全国会員研修会」の実施要領が次の通り決定し、10月22日付で全会員にご案内(通知)いたしました。

記

日時/11月26日(金)午後2時～4時
場所/東洋シャッター株式会社奈良工場
奈良県磯城郡川西町結崎1596-6
☎0745-43-0820

研修内容

- ①重量シャッター生産ラインの見学
- ②軽量シャッター生産ラインの見学
- ③質疑応答

今年の研修は、財政事情に鑑み日帰りを実施されますが、久々に同業大手の生産ラインを見学できる幸運に巡り合い、大きな成果が期待されます。奮ってご参加ください。

中央シャッター協会を退会

関東支部1種正会員・中央シャッター株式会社(社長:市川文胤)は、事業上の理由で8月末日をもって協会を退会されました。
(事務局)

- 今年の夏は長く、しかも例年にない猛暑が続きましたが、暑中お見舞いを申し上げる機会を逸し、ご無礼致しました。
- 猛暑に泣かされた後、大型台風が連続して上陸。各地に大きなツメ跡を遺し、予期せぬ高潮にまで見舞われた地域もありました。
- 台風で受けた災害復旧の最中、新潟県中越地方を震度6強の大きな

美馬社長宅が床上浸水

去る8月に上陸した台風16号の通過後、四国高松地方は、満潮時に異常な高潮に襲われ美馬社長宅が、床上浸水の被害に遭われました。協会の慶弔規定に基づき、お見舞金をお贈りいたしました。

訃言

去る9月17日(金)阪神シャッター工業株式会社社長・地頭正明氏のご母堂・キヌヨ様が逝去されましたので、謹んでご通知申し上げます。
享年100歳でした。

なお通夜及び告別式は、下記の通り執り行われました。

記

通夜/9月18日(土)午後7時～
告別式/9月19日(日)午後1時～2時
会場/クレリ尼崎ホール

*

協会本部から弔電及びご香典をお供え致しました。(事務局長)

編集後記



地震が襲い、今なお執拗な余震に悩まされています。●自然のいたずらでは済まされない大惨事に、文明の力も無力なのもどかしい。(編集子)

NO.106

シャッターの友

平成16年11月20日発行
編集/発行
日本シャッター協会
東京都千代田区神田佐久間町
1-14-第2東ビル
☎03-3255-1830(代)

シャッターの友

■巻頭言

地場企業の社会的責任

会長 坂本光雄



■地域に密着した事業

今夏の全国高校野球大会で、駒大苫小牧高校が大会史上初めて津軽海峡を渡って、北の大地に深紅の大優勝旗を運んだ。

冬の長い北海道はスポーツ競技には不利とされているが、創意と工夫で練習方法を効率的に進め、本州の学校に負けてたまるか!という闘争心と郷土愛を燃やしたからに相違ありません。

プロ野球も日本ハムが北海道に本拠地を移し、いきいきとプレーして観客を大幅に増やしたのも、選手と地元観客が一体になっているからで、われわれ地場のメーカーも地域に根ざした社会的責任を痛切に感じました。

■予期できない災害

台風18号が北の大地を吹き荒れた。雨はさほどの量ではなかったものの、風速は所によって瞬間50メートルを越す強風でした。

案の定、農家の納屋の屋根が飛ばされたり商店のシャッターも損壊して、修理依頼の電話が鳴り響きました。人手には限りがあり、即日の修理はほとんど不可能なため、30日後

40日後と工期をもらって対処しました。

地域住民が災害に遭遇して困っているとき地場メーカーが復旧作業に参加し、一刻も早い現状復帰を願い、夜を徹して作業に励みました。商売を抜きで地域社会に責任を果たすことができたと感じています。

■会長に再選されて

話は前後しますが、今年の通常総会で本部役員が改選され、はからずも私が会長に再選されました。会員会社はそれぞれ地域に密着した地場産業ですから、災害復旧だけにとどまらず、地域の風土・気候に根ざしたお客様の真のニーズは何なのかを探りながら、日常の営業活動に励みたいと思っております。

そして平素会員同士が相互信頼をベースに連携し合って、地域社会の発展に貢献したいと願っております。

(旭シャッター株式会社・社長)

—会員増強運動スローガン—

「1支部で1名を..」

北の大地で総会開く

本部通信

第45回・通常総会が去る 6月 6日（日）、北海道小樽市の朝里川温泉「宏楽園」旅館を会場に開催されました。

総会が北海道で開催されたのは、6年ぶりのことで、遠隔地ながら19社20名（委任状20社）が出席して議事が進められ、全 6議案が満場異議なく承認議決されました。

また、この日は総会に先立って、協会創立45周年を祝う「創立記念式典」も挙行政され、元協会本部理事の鈴木 保様を来賓に迎え、坂本会長にご挨拶をいただいた後、ご祝辞をいただきました。

つづいて、過去5年間にわたり功労のあった本部役員（理事及び監事）15名の方々に、感謝状及び記念品がそれぞれ贈呈されました。

また、協会創立45周年を祝う記念品を小畑副会長が代表受理され、全会員会社に贈呈されました。

記念撮影を経て、温泉でひと風呂浴びた後は広間に移り、懇親の宴。北の海の幸を肴に夜の更けるまで、楽しい盃を交わしました。

（平山記）

坂本会長が再選される

本部通信

総会の第5号議案・本部役員の変更については、「総会経過報告」で既報の通り新役員が選任され、会長には新理事会の互選を経て北海道支部の坂本光雄氏（旭シャッター株式会社・社長）、副会長には小畑博氏（再任）と田中慎治氏（新任）が選任されました。

改選された本部新役員は、次の通りです。

記

理事・会長	坂本 光雄（再任）	北海道
同 副会長	小畑 博（同）	関東
同 副会長	田中 慎治（新任）	関西
同	佐々木 秀（再任）	関東
同	小池 康浩（同）	同
同	佐土原 剛（同）	同
同	加地 敏浩（同）	関西
同	地頭 正明（同）	同
同	森田豊二郎（同）	同
同	川村 忠一（同）	同
同	本瀬 重夫（新任）	北陸
同	神野 真哉（同）	四国
同	岡 陽一（同）	九州
監事	片山 和彦（再任）	関東
同	西尾 光平（新任）	関西
専務理事	平山 惟美（再任）	本部



▲写真は総会を終えた出席者



▲功労役員へ感謝状の贈呈風景

協会創立45周年を祝う

本部通信

今年創立45周年を迎える協会では、去る6月6日開催された通常総会に先立ち、記念式典を挙行政しました。

冒頭、坂本会長から協会創立から45年を回顧して、先人が遺された幾多の功績を称えられてから、厳しい環境にめげずこれからも会員同志一層の結束を図ろうと呼びかける挨拶があり、来賓の鈴木保（元協会理事）様からは、伝統ある協会の業績に賞賛をいただき、更なる発展を祈念するというご祝辞をいただきました。

以下、式典は次第にそって、創立記念品の贈呈、功労役員への感謝状の贈呈、優秀従業員表彰と粛々と進行し、小畑副会長の音頭で万歳を三唱して閉式しました。

なお優秀従業員表彰では、次の2名に表彰状が贈られ、被表彰者に代わり共立シャッター工業の土居社長が受けられました。

記

（記載順不同・敬称略）

山岡 俊行（共立シャッター工業）

永富 成希（東鋼シャッター） 以上2名

（事務局）



▲創立記念式典で挨拶する坂本会長

支部総会と暑気払い

関東支部通信

関東支部（支部長：小池）では、去る7月13日（火）、東京駅前の新丸の内ビルにある「マンゴツリー」を会場に、16年度支部総会を開催しました。

当日は、小池支部長他 9名の会員の他に、本部の平山専務理事もオブザーバーとして参加し、総勢11名の会合となりました。

総会は、平成15年度・事業報告、収支決算報告、平成16年度・事業計画案、収支予算案及び役員改選で、全議案がそれぞれ原案通り承認可決されました。

総会終結後、小畑副会長の音頭で乾杯し、すでに準備の整っていた料理に箸を運び、香辛料の利いたタイ料理には、タイのビール「シンハー」をオーダーするなど暑気払いにはうってつけの異国情緒にも浸りました。

会場のレストランは、2年前東京駅前に新築された新丸ビルの35階にあるタイ料理の専門店で、極めて眺望のよい場所にあり、宴たけなわの20時を過ぎる頃から、眼下に美しい夜景が広がり、連日の猛暑を忘れるほどの爽快感に浸りながら、楽しく暑気を払う夏の一晩となりました。

（小池記）



▲支部総会を終えた関東支部の面々

■修理・サービスはメーカーの責任事項

「シャッター等の修理サービスに関するアンケート調査」の集計



本部事務局長 平山 惟美

シャッター市場は、成熟し切って需要は一向に伸びない。今後はストック市場にも目を向け、取り替え需要とともに修理サービスの需要を掘り起こすことが肝要だ。折しも今年、日本列島に大型台風が何度も襲来し、各地に大きな被害をもたらした。そして、我々メーカーは、台風で損壊したシャッター等の修理に奔走した。先にお願ひした「アンケート調査」の集計結果をお知らせし、会員会社の対応策など今後のご参考に供したい。

回答総数 15社 (回答率 45.5%)

Q1. 現在御社は、シャッターの製造・販売の他に修理・サービスを業としていますか？



A1. 修理・サービスを業としている。 ⇒15社 (100%)



【コメント：回答者の100%が、製造・販売の他にメーカーの基本的な役割である修理およびサービスを業としていることを確認。】

Q2. 修理・サービスを業としている会社に、理由をお尋ねします。



↓ (該当項目にV印して下さい。複数回答可)

- A2. 修理・サービスの仕事は、メーカーの責任と考える。 ⇒11社 (73.0%)
- 製造・販売だけでは、経営にならない。 ⇒ 6社 (40.0%)
- 修理・サービスを通じて、取り替え需要に結びつける。 ⇒12社 (80.0%)
- その他 (営業活動に含める) ⇒ 1社 (6.7%)

【コメント：11社 (73.0%) の会員が、修理・サービスの業をメーカーの責任と考えなおかつ複数回答で、12社 (80.0%) が取り替え需要に結びつけると、本音を回答しています。】

Q3. 修理・サービスを業としている場合の対応について



- A3. 修理・サービスの専任担当者を配置している。 ⇒ 3社 (20.0%)
- 修理・サービスの仕事は、製造 (工場) 部門が兼務している。 ⇒ 4社 (26.7%)
- その他 (外注併用、営業部門兼務) ⇒ 2社 (13.3%)

【コメント：各社とも対応に苦勞しており、修理・サービスの専任担当者を配置しているのは、わずかに 3社 (20.0%) で、製造部門が兼務している場合の方が 4社 (26.7%) と上回っている。日頃の生産体制として、ギリギリの要員を配置している苦しい台所事情を示しています。しかし、兼務体制をとる限り、他能工の養成が急務と思われます。】

Q4. 修理・サービスの受注形態について



- A4. 施主から電話で直接依頼される。 ⇒ (約 39%)
- 工務店等業者を通じて依頼される。 ⇒ (約 48%)
- その他 (外注) ⇒ (約 13%)

【コメント：お施主さんと工務店等業者からの比率は、予想どおりの回答でした。意外な回答は、外注によるという回答が約 13%あり、子会社もしくは系列の関連会社に依頼する場合と思われます。同一エリア内の同業他社と連携して応援してもらおうのも、経営効率から考えて選択肢の一つかと思ひます。】

〈注〉

第2回「台風に関するアンケート調査」では、1回の台風上陸で、延べ 220件の修理受注があったとする会員がありました。



Q5. 修理・サービス料金の見積もり方法について



- A5. 会社が定める「修理料金体系」により担当者が見積る。 ⇒ 6社 (40.0%)
- 料金体系は特に定めていないため、担当者の一存で見積る。 ⇒ 5社 (33.3%)
- 部材の仕入れ価格を知っているベテラン社員が見積る。 ⇒ 5社 (33.3%)
- その他 (外注など) ⇒ 2社 (13.3%)

【コメント：最も心配した質問項目で、「修理料金体系」を定めているとする回答は、6社 (40.0%) と低い数字でした。担当者の一存とか、部材の仕入れ価格を知っているベテラン社員に依存するというのは、大きな問題であり、その社員が病氣や不在の時は、業務がマヒすることになりますから、早期に自社の修理料金体系を定め、いつでも誰でも見積りできるように「業務の標準化」を図る必要があります。】

Q 6. 複数の担当者が修理・サービス料金を見積ることについて



- A 6. 見積金額にバラツキが出る。 ⇒その理由 () ⇒ 2社 (13.3%)
料金体系を定めているので、特に問題はない。 ⇒ 5社 (33.3%)
その他 () ⇒ 1社 (6.7%)

【コメント：Q 5で料金体系を定めていると回答したのは、6社 (40.0%) でしたがここQ 6では、5社 (33.3%) と数字が合わず、質問の仕方が悪かったとお詫びします。料金体系を定めていない限り、同じような現場を複数の担当者が見積りをした場合、他の9社 (60.0%) では見積り単価にバラツキが出るはずですが、問題点の把握には至りませんでした。

Q 7. 修理・サービスの受注条件について



- A 7. 自社製品の現場だけを受注する。 ⇒ 0社
他社製品の現場は受注しない。 ⇒ 0社
自社製品だけでなく、他社製品の現場も受注する。 ⇒ 15社 (100%)

【コメント：自社製品だけでなく、他社製品の現場も受注するという回答が、実に15社 (100%) でした。お施主さんには、どのメーカーの製品か分からないものでも、快く修理を受ける姿勢が大事です。他社製品の現場でも、適切な対応次第では新規顧客として、ご縁ができた訳ですから、大切にしたいものです。

Q 8. 他社製品の現場を受注した場合の対応について



- A 8. 部品がない場合があり、困ることがある。 ⇒ 2社 (13.3%)
他社製品でも部品の仕入れルートが確立している。 ⇒ 12社 (80.0%)
外注しているから、特に問題はない。 ⇒ 1社 (6.7%)

絶品・海の幸に舌鼓

第45回・通常総会の翌6月6日(月)
初夏のさわやかな陽を浴びて、有志4名
による小樽市内観光を満喫しました。

小樽運河散策～北一ガラスショッピング～裕次郎記念館～鯨御殿見学の後、地ビールを片手に、いくら丼など海の幸で昼食をとって散会しました。

参加者は次のとおりでした。

記

(敬称略)

小畑 博 (大丸シャッター)
 地頭 正明 (阪神シャッター)
 長谷川夫人 (長谷川シャッター)
 平山 惟美 (本部・事務局)



加地社長が久々の優勝

第45回・通常総会の翌6月6日(月)
小樽市の札幌ゴルフ倶楽部を会場に、有志8名が参加して懇親ゴルフ会が開かれました。

コースは、初夏の風がそよぐ白樺林を背に、小樽湾越しに増毛連峰を望む絶好の立地で、プレーも存分に楽しんだ。

当日の成績は、次のとおりでした。

記

(敬称略)

優勝 加地 敏浩 (加地シャッター)
 2位 中島 昇 (新生精機)
 3位 森田豊二郎 (ダイワ)

(加地記)



【コメント：Q 7で、15社 (100%) の会員から、「自社製品だけでなく他社製品の現場も受注する」という回答があり、積極的な受注姿勢に感心すると同時に、他社製品の部品仕入れを心配しましたが、杞憂に終わりました。「仕入れルートが確立している」という回答が、12社 (80.0%) という高い数字を見て、日頃同業他社との友好関係に注力されていることが伺え、今後も良好な関係を維持されることを期待します。

Q 9. 現在の修理・サービス業の売りに占める割合について



- A 9. 10パーセント未満 (最大約10%) ⇒ 5社 (33.3%)
10パーセント以上 (最大約50%) 1社 ⇒ 5社 (33.3%)

【コメント：売りに占める割合が、10パーセント未満と10パーセント以上に二分されましたが、部品や材料費の占める割合から考えれば、利益面での貢献は大きいはずで、1社だけ売りに占める割合が、最大約50% という回答に見られるように、今後ストック市場に着目して、修理・サービス部門の強化を図る必要があります。

Q 10. 今後の修理・サービス業の予測について (一部複数回答あり)



- A 10. 現状より増加すると思う。 ⇒その場合の対策 (修理班増強等) ⇒ 4社 (26.7%)
現状程度であり変わらないと思う。 ⇒ 7社 (46.7%)
現状より減少すると思う。 ⇒その理由 (大手参入、代替品等) ⇒ 3社 (20.0%)
台風など気象条件によるから分からない。 ⇒ 4社 (26.7%)

【コメント：今後の修理・サービス業の予測について、「現状程度であり変わらない」が7社 (46.7%) で、「現状より増加する」4社 (26.7%) を加えると、過半数の会員が「現状より減少する」とは考えていない訳で、多能工の育成など修理・サービス部門の強化が望まれます。

*ご協力誠にありがとうございました。

以上