

iphone11



これまで私が使っていた携帯電話はiphone5s。2013年からですから6年程使ってきましたが、今年に入ってからバッテリーがすぐ減るようになり、出張に行ってもコンセントのあるところで度々充電しなくてはならないほどでした。これでは仕事にも支障があるので、先日新型のiphone11に買い替えました。これまでもカメラとしても携帯電話を活用してきましたが、今度の新型は広角での撮影もでき、裏面の水廻り施工事例の写真はこの携帯電話で撮ったものです。こうなってくると、これまで広角で撮れる現場撮影用のカメラで現場写真を撮ってましたが、何もかもが携帯電話でできるようになり、進化にビックリです！(啓)



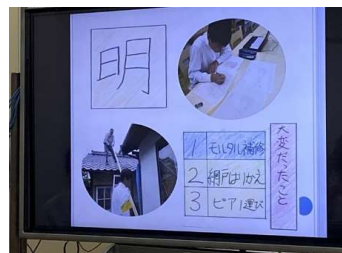
近況報告キャリアスタートウィーク学習発表会

毎年、夏休みの終わりに地元小方中学校の2年生がキャリアスタートウィーク(5日間の職場体験)に来てくれます。今年も、住まいが本社の近くのI君が体験に来てくれ、その体験の発表会にお誘いをいただいたので行ってきました。

左の写真のように大きなモニターに体験の様子などを写して発表してくれました。体験した職場を一文で表しており、弊社は「明」と言う文字で表してくれました。第一印象が明るい職場で、皆が明るく優しく接してくれたと発表してくれました。これまで、自分の職場の感想を聞いたことが無かったので、ちょっと嬉しく感じた次第。

僅か一週間の体験ですが何をやっても初めての事ばかりだったでしょうから、やることすべてが大変だったのではと思います。いずれにしても、思い出に残る良い経験になればと思いますし、こんな仕事に就いてみたいと思ってもらえれば何よりです。

早いものでこの職場体験の受け入れを始めて10年。毎年、本当に真面目で素直な生徒ばかり来てもらい、受け入れる方も年に一度ですが新鮮な気持ちになるので、社内もこの受け入れには皆好意的です。



くアーーア捕まりました！



白バイの写真
しっかり63Kmと表示

9月の終わりの交通安全週間。廿日市の宮園・四季が丘の各現場の確認などをして大竹への帰路。いつもなら2号線経由で帰るのですが、四季が丘からでしたので廿日市リサイクルプラザなどがある中山峠経由で帰ることに。

車のBGMは趣味の吹奏楽の音楽が鳴っていて、曲も盛り上がってきていました。私が乗っているアテンザはマツダが誇るスカイアクティブエンジンで、上り坂の加速が素晴らしい車。山陽道のトンネルをくぐると中山峠に向かう上り坂、曲の盛り上がりと車の加速に心地いいなあ~と思ったのも束の間、バックミラーを見ると、赤色灯を回した白バイが後ろに！ブレーキを踏んだもの時すでに遅し・・・、白バイは私の車をすいーっと追い越し、少し行ったところにある広い駐車場においでおいでと

車を止め降りるとおまわりさんが「この道40Km制限知ってました？確認してください。63Kmで走られてましたよ！」と。記念に左の写真を撮っておきましたが、23Kmオーバーで減点2点。反則金15,000円。

皆さん、この道は捕まった人が多いようなので要注意ですね！何よりも安全運転です！反省！(啓)



河野

みなさんこんにちは！今年の夏は長かったですね～、10月に入っても日中は30度超えの日があり、夏の疲れで体調を崩されている方も多いのではないのでしょうか？まずは、無理をささずしっかりと睡眠ですね！

さて、上の写真は施工させていただいたお客様よりお送りいただいたお客様アンケートです。年間200枚ものアンケートをご返信いただき、その多くに有難いコメントをご記入いただいております。一枚一枚本当に有難く拝読させていただいております。勿論すべてに良い事ばかり書いていただいているわけではなく、中には行き違いがあったりしたご不満をお書きいただいているケースもあります。良いことは書きやすいですが、悪いことを書くと言うことはなかなか書きにくいものです。それでもお書きいただいているということは、弊社にもっと良くなってほしいと言う思いでお書きいただいているのですから、本当に有難く感謝申し上げる次第です。

この貴重なアンケートを集計して、年に一度の職人さんたちとの協力業者会で報告をさせていただいております。お客様の声を聴く機会のない職人さんたちですので、たくさんのお客様に喜んでいただいていることを伝えると共に、ご不満をいただいた事例も伝え、その原因について共有するようにしています。この原因を見てみると、大半は人為的なミスで、打ち合わせ不足であったり連絡不足など。施工ミスなどはほんの一握りです。改めて、確認することの大事さと、社内がしっかりと連携することなど反省しきりです。これからも、皆さんからいただくアンケートに私たちは喜んだり、背筋を伸ばしたりしておりますので、感じられたことをお書きいただければと、よろしくお祈いします。

季節は秋へと移ろい、行楽のシーズンとなりました。今年は国から「有給休暇を5日必ず消化しなさい」と言うお達しがあり、年間の休日表に連続して取得するよう促しましたら、子供の夏休みに合わせて河野君が東京ディズニーランドに、太田君は北海道に家族で行って来ました。中谷君も11月に旅行を予定しているようで、若手は消化が進んでいますが、ベテランほど仕事が好きなのか？腰が重たいようです。私も、隼より始めよで11月に大山の紅葉ついでに米子の孫に会いに行こうかと思っております。皆さん「ここに行ったらいいよ！」なんて所がありましたら教えてくださいな！(啓)



「住いの困った」は ゲイナンハウス 大竹店・廿日市店共に
フリーダイヤル0120-505-375 URL:<http://www.geinan-house.co.jp/>
最後までお読みいただき有難うございました、次回は来年1~2月の予定です。(啓)
*尚、この「住まいる通信」がご不要の方はご一報願います。送付を停止いたします。



手狭になったので

早いもので、現在の廿日市店が2006年に宮内から移転して13年目を迎えます。お蔭様でスタッフも宮本店長以下4人の体制となり、今では宮園地区の4軒に1軒はお客様となっていたいただいており、お蔭様で少しずつですが地域の皆様から可愛がっていただけるようになってまいりました。1993年にたった一人で宮内に廿日市店を開設した時を思い出すと、まさに隔世の感があります。

年々廿日市店の仕事量が増えるにつれて、資材等の入荷も多くなり1階のショールームスペースにキッチンなどの住設器具が運び込まれることが多くなってきました。これまで、廿日市店の近くで資材置き場にできるような適当な所は無いかと探してきましたが見つからず、しかも、1階の事務所も何かと手狭になってきたので、もはや何とかしなくては廿日市店が機能しないと判断し、改装することとなりました。



1階の宮本店長が仕事している事務所を倉庫スペースとします。



ショールームにはユニットバスを常設展示します。

1階の事務所部分を倉庫スペースとし、常時使用する在庫材料や、現場設置のために搬入されるキッチンなどを一時的に保管できるスペースとします。これまで、このスペースが無かったのでショールームが倉庫のようになっていたりして景観を損ねていました。

そして、ショールームには宮園地区・四季が丘地区で需要の多いユニットバスを展示し、実際に見ていただけるようにします。

そして手狭になった事務所は2階に事務所スペースを作りました。1階の事務所より少し広くなり、宮本店長の設計で資料などしっかり収納できる戸棚を取り付けていますので、さぞかし効率的に仕事ができるのではと期待しております。

難点は、事務所が2階になりますので、ご来店いただいた際、事務受付の山中さんが階段を上り降りしなくてはならないことですが、本人も運動になるのではと苦ではないようです。

さて、現場の仕事をしながらなので手前のことはなかなか進みませんが、11月中旬には完成する予定です。お越しの際は是非ご覧ください。



大きな戸棚の下に机を配置
仕事に集中できそうです！

最近の施工事例から 水廻りリフォーム

今回ご紹介する施工事例はリタイアに併せて水廻りを一新するリフォームです。

今回のリフォームへのご希望は

- 1.お風呂が寒いので娘家族が来てくれないので暖かいお風呂にしたい。
- 2.階段下収納が使いにくく、廊下が暗いので何とかしたい
- 3.洗面所が狭く洗濯機が邪魔
- 4.将来キッチンも開放的なキッチンにリフォームしたいので耐震対策もしてほしい

<下の写真が着工前>



25年前のユニットバスは断熱材が無く、窓も経板ガラスなので冬はとて寒いお風呂です。



ドラム式洗濯機には狭い洗面所です。



トイレに手洗い器が無く、窓も単板で冬寒いトイレです。



ご主人が立っている前が階段下収納です。写真のように廊下は照明を点けないととても暗く見にくいです。

・建築DATA

- ・構造 : 木造2階建て
- ・築年数 : 築25年
- ・施工カ所 : 浴室
洗面所
WC
廊下
玄関
- ・施工費 : 330万円(税別)

<そして完成写真>



断熱仕様のユニットバスに換気暖房機を付け、窓も複層ガラスの断熱サッシに取替え寒さ対策は完璧です！



洗濯機が階段下に移動したのでスッキリ広々。洗面台も引出タイプでとても使いやすいようになっています。



タンクレス便器に取替え、手洗い器を新設。窓も断熱サッシに取替えて、寒さ対策しています。



使い勝手が悪かった階段下収納部を廊下スペースに取り込み洗濯機置き場としました。壁を取り払ったことでとても明るくなっています。

<最近の読書から>

タイトルが「売上を減らそう」と、およそビジネス書ではあり得ないタイトル。一般的な事業の数値目標は「前年対比〇〇%UP」と言うのが一般的です。著者は、飲食店を開業後紆余曲折の末、メニューを三つに絞り込み、目標を売上金額ではなく100食売ると言うことにしました。そのことで長時間労働が一般的な飲食業で社員の労働時間を短くし、食材のロスも少なくなり良いことだらけ。この発想の発端は「自分がやりたくないことを社員にもやらせたくない」と言う思い。私がこの本を読み始めて共感したのがこの思いです。「経営者として何を言うてる！甘い！」とお叱りを受けそうですが、つくづく企業は経営者の身の丈以上にはならないものだと感じます。勿論、我々事業体は売上を上げ、その粗利益で活動するものですが、売上や利益だけでない違った物差しで企業活動の目標を設けることはできないかなどと考えさせてくれる本です。(啓)



今回のお客様は実は私の高校時代の同級生で、共に3年間吹奏楽部と一緒に吹いた仲間です。この年になっても私の事を気にかけてもらい、今回のリフォームをさせていただきました。本当に有難いことと感謝です。旧知の中ですので、今回の工事の事だけでなく、今後のリフォームの計画や予算のことなどゆっくりと話ができました。ですので、今回は次回のキッチンのリフォームの時に、空間を開放的にするために壁を取り払いたいと言う希望のために耐震診断をし、今回の工事でする補強を行うことができました。今回の事からも、例えば水廻りだけのリフォームであっても将来の住まい方などを含めて耐震などを検討しておくことが大事であることが良く分かります。私たちもお客様との打ち合わせにおいて、プロとしてしっかりと将来を見据えた提案をしなくてはなりません。

