

目次

巻頭メッセージ P.1
「お客様の考え」を理解する P.2
現場見学会・お客様訪問・注目記事 P.3
旅行日記・竣工だより・進行中現場 その他 P.4



着実にたんねんに一歩ずつ歩め

「大事を為さんと欲せば、小なる事を、怠らず勤しむべし。小積もりて大となればなり。凡そ小人の常、大なる事を欲して、小なる事を怠り、出来難き事を憂いて、出来易き事を勤めず。それゆえ終に大なる事あたわず」（二宮尊徳）

（口語訳）
大きな事は小さな事を積み重ねて初めて実現する。だから、小さな事を怠らずに勤しまねばならない。多くの人は、大きな事を望みはするが、目前の小さな事を怠る。そして、大きな事が出来ないことを嘆くだけで、出来る小さな事に手をつけようとしない。だから一生を無駄にする。

ヒマラヤに登った時のこと。日本の山とは違い、ヒマラヤは大きくて少々登っても景色は一向に変わりません。薄い空気と寒さに耐えながら、道のりの遠さを何度呪ったことでしょうか。登頂という成果を手にするには、その頂上へのことは一旦忘れて、今の一步一步に集中するしかない。そうした着実な一步一步を気が遠くなるほど続けた結果が登頂につながったのです。

仕事の世界はヒマラヤ登山よりいっそうの忍耐を要するものです。でも、その忍耐



代表取締役 森長 敬

株式会社 ベイシック 中村様談

今回で、2回目の出陣をさせていただきました。出発前に魚を持って帰るボックスを用意していると、妻が「昨年は全然取れなかったのだから持っていかなくて」と言っていました。

バス2台で出発しゲゲの鬼太郎の生みの親、水木しげるの故郷水木しげるロードに行き、鳥居前の目玉のおやじの清め水でお祈りして参りました。

皆生温泉では日々の疲れが取れる様に温泉に浸かりました。鳥取砂丘を見ながら砂の博物館見学しました。地引網の場所に行く不安いっばいでした。しかしびっくりする様に取れて私も鯛2匹トロウオ2匹アジ4匹をBOXに入れることができました。その後のパーベキューではスイカや良いお肉、野菜もたくさん用意して頂き森社長様には感謝しています。

旅行から帰宅すると妻は帰った魚にびっくりと感謝していました。2日間楽しく充実した日々を過ごさせていただきました。幹事の方々も本当にご苦労様でした。

株式会社 サンヨーコーポレーション 柳川様談

楽しい旅行ありがとうございました。砂の美術館「砂で世界旅行」迫力があった。毎年1月に壊して三か月かけて又、新たな作品を作成するとのことでした。勿体ないと思いましたが、よく考えると来年もおいでと言われているような気持ちになりました。

地引網がありクラーボックス持参で旅行に来るようだと案内状に書かれていました。私は、冗談だと思いましたが当日の大漁には驚きました。

パーベキューでは森社長の奥様と娘様が前日から準備してくださり美味しくいただきました。感謝申し上げます。

また、来年も企画されることを楽しみにしています。



旅行日記

昨年の慰安旅行で好評いただき2年連続で「森長工務店・森栄会合同慰安旅行」の開催となりました。今年は、6月1日・2日の1泊2日で鳥取方面へ総勢53名での旅行となりました。昨年は不漁に終わった地引網も今年は大漁となり、より一層楽しんでいただけたのではないのでしょうか？そこで今回は、ご参加頂きました森栄会の皆様の感想を掲載させていただきます。



先日は森栄会・森長工務店合同旅行に参加させていただきました。ありがとうございます。本年度から御社を担当させて頂いておりますが、まだ知らない協力業者様ともたくさん挨拶やお話をすることが出来ました。旅行の内容も盛りだくさんで観光、宴会、地引網と初めての体験もあり興奮と感動の内容でした。今後ともなお一層、御社にご協力出来るよう精進してまいります。

株式会社 たけでん 筒井様談

先日は森栄会・森長工務店合同旅行に参加させていただきました。ありがとうございます。本年度から御社を担当させて頂いておりますが、まだ知らない協力業者様ともたくさん挨拶やお話をすることが出来ました。旅行の内容も盛りだくさんで観光、宴会、地引網と初めての体験もあり興奮と感動の内容でした。今後ともなお一層、御社にご協力出来るよう精進してまいります。

竣工だより



大阪府宮津南別府住宅第2期耐震改修工事
施工：森長・榎並JV
設計者：(株)日建建設事務所
完成日：2013年8月31日
構造・規模：RC、PC造・12F・6042.39㎡



(仮称)クレイン北区本庄東新築工事
設計者：竹田設計事務所
完成日：2013年4月
構造・規模：RC造・8F



もりぐち在宅サービス供給ステーション改築工事
設計者：中尾総合建築設計事務所
完成日：2013年7月
構造・規模：RC造・3F・773.57㎡



梶ポンプ場耐震補強工事
設計者：昭和設計
完成日：2013年5月



大阪府宮守口錦通住宅耐震改修工事
施工：森長・榎並JV
設計者：(株)日建建設事務所
完成日：2013年8月
構造・規模：RC造・8F・PC造
耐震補強フレーム増設

進行中現場

- (仮称) Cアミーユ三ヶ丘新築工事
完成予定：2014年3月
- 平成24年度川西市立明峰小学校南校舎棟耐震補強等工事
完成予定：2014年3月
- てしま保育園耐震補強工事に伴う改修工事
完成予定：2014年2月
- (仮称) 九条南4丁目建築計画
完成予定：2014年2月
- モアコスメティックス工場研究所新築工事
完成予定：2013年12月
- (仮称) 第二光の峰保育園新築工事
完成予定：2013年3月
- 社会福祉法人聖森会たちばな保育園改築工事
完成予定：2013年11月
- 大島南保育園改築工事
完成予定：2014年1月
- 日米総本社社屋新築工事
完成予定：2013年11月
- (仮称) ノーベル都島新築工事
完成予定：2014年2月
- (仮称) ONLY ONE 池田新築工事
完成予定：2014年4月
- 大久保中学校校舎棟耐震補強工事
完成予定：2014年2月
- 八雲中学校校舎棟耐震補強工事
完成予定：2014年3月

編集後記

MORINAGAPRESS第6号編集にあたりご協力並びにご支援いただきました皆様へ感謝申し上げます。今回のインタビューでは営業部トップのお二人にご登場いただきました。営業に賭ける思い等、多数エピソードがありました。紙面の関係上、割愛させていただきました。注目記事では当社が平成24年より企業活動の一環として取り組んでいる「エコキャップ・リングプル回収」の報告をさせていただきます。

また、今回は「大島南保育園改築工事」で園児の皆さんをご案内した現場見学会の内容も掲載させていただきました。園児や先生方、保護者の方々にも好評をいただきました。今後も、普段ではなかなか体験できない工事現場の見学会を通じて少しでも建設業に興味を持っていただけるような取組みを各現場で計画できたらと考えております。

ちなみに大島南保育園では定期的に現場見学会の開催が決定しているとのお話をいただいております。(編集担当)

お客様からの ありがとう

工事・メンテナンスに対してのお客様からのつばやき(お客様の声)を掲載させていただきます。

「担当の方には、本当に良くしていただきました。職人さん達も紳士的でとても感じが良かったです。最後の2、3日留守にしたんですが、安心してお任せ出来ました。」と最高のお言葉を頂戴しました。(自宅改修工事のT様)

「本当に良い会社に工事をさせていただいていると実感しています。現場監督さんはとても優しく心配りも良く、感謝ししました。すぐに対応して下さることに、子どもたちのことを最優先で考えてくださっているのだと感じ、感謝しております。1期工事の完成した部屋(玄関や保育室)がママさんたちにも評判で、皆で見て回って感嘆の声を聞き、2期工事ではどんな風になるか!?とママさんスタッフ一同わくわくしております。」(1期工事完成後のT保育園の理事長夫妻様)

イベント情報

- 11月1日 創立記念式典安全研修会
- 12月7日 森栄会総会忘年会(太閤園)

お客様訪問



株式会社 富士住研
常務取締役 垣内文雄 様

弊社、富士住研は、昭和五三年十月に門真市にて設立しました。主な事業内容は戸建分譲事業と不動産賃貸事業です。京阪沿線地域、北摂地域、大阪市内等を中心に事業展開しております。多様化するニーズに応えるべく「ライフスタイルから住まいを提案」をコンセプトに、それぞれのご家族に合ったマイホームを提案しております。

テナントビルの耐震工事をお願いしたことから始まり、これまで耐震工事を実施することがなく、どこで工事をお願いするか思慮していた時に取引銀行さんから森長工務店さんを紹介していただきました。他に数社の候補があり非常に悩みましたが、最終的には森長社長様の誠実な人柄が決め手となり森長工務店さんをお願いすることになりました。

今回の耐震工事は、テナントさんが営業をしている中で工事でしたので、騒音や振動などのクレームが心配されました。しかし、森長工務店さんがテナントさんへの根回しや工事中の対応を丁寧に行っていたのでクレームもなく、無事に工程通り工事は完了しました。大変な工事だったと思いますが、我々が思った以上の対応をして頂き感謝しております。満足度は100%です。



組
見
学
会
(5歳児)

大島南保育園 現場見学会

現在施工中の「大島南保育園改築工事」の現場で、この七月、二度にわたり園児の皆さんへの現場見学会が行われました。

今回の見学会に至ったのは、現場所長である荒川所長が「ぞう組(五才児)の皆さんは来年で卒園するにも関わらず、仮設園舎で不慣れな思いをさせているので、何か新園舎の思い出を少しでもつくってあげることができないだろうか」という気持ちから園長先生にご相談をかけたところ快諾して頂き、実施されました。

現場見学会



今回、宮崎園長先生とぞう組ご担当の芝先生に現場見学会の園児のみならずの反応や様子をお聞きしてきました。「今回は貴重な体験をさせて頂いたことに感謝しております。子供たちは楽しんでいましたよ。コンクリートが固まることに興味を持ってつ子もいれば、それを均す職人さんの作業に興味をもつ子、中には簡易トイレに興味を持つ子もいました。見学会の話を子供たちから聞き、子供と一緒に様子を見てきましたというご父兄や、中には子供が裏側からの方が中の様子が見えると言われ裏側まで回ってきましてという方もおられた様です。自分のお父さんがどんな仕事をしているのか知らない子が多い中、お父さんの仕事がかっこいいという子もいました。何も無い現場から建物ができることへの興味、関心を抱くことができました。工事の経過を見させて頂くことは園児たちの年齢では、頭で考えるだけでなく、見て学ぶことが頭に焼きつき、そして疑問に思ったことをすぐ横で答えて頂ける人がいること。これが何より大切な貴重な体験だと思います。」



先生からも聞きました。将来、ぞう組の中から業界を背負う子がでてくることを願って、次回も見学会を開催したいと思っております。

最後に荒川所長から

「現場見学会は二回で終了ではなく、現場の工程の中で、絶対に安全な時を見計らい園児のみならず楽しんでもらえるよう第三回、第四回とできる限りの実施を行いたいと思っております。」とのことでした。

注目記事

エコキャップ・リングブルの回収状況について

当社は、協力業者様のご協力を頂きまして、平成24年よりペットボトルのキャップ、缶飲料のリングブルの収集を行っております。これは、CO₂削減と発展途国の子供達にポリオワクチンの寄付、車椅子等の寄付をすることを目的としております。リングブルについては現時点ではまだ、発送重量まで集まっていますが、ペットボトルキャップについては、4回エコキャップ推進協会に寄付しており、その結果は下記に記載しております。

ペットボトルキャップ数…12,720個 CO₂削減…95kg ワクチン…15人分

*協力業者様にお礼を申し上げますと共に、今後とも引き続きのご協力をよろしくお願い致します。



黒田 哲司

営業部 次長

モリナガプレス 第6号
インタビュー
井水部長・黒田次長
(インタビューア: 総務 永田恵理)

井水 雅晴

営業部 部長

インタビュー

今回は森長工務店の営業部長・次長のお二人にインタビューさせていただきました。まずは、入社された年や経緯などお聞かせください。

(井水) 私は、平成二年の入社でして、バブル直後ですね。かれこれ二十三年になります。

(黒田) 私は平成二十三年に前職場からの出向で一年、二十四年に転籍にて現在三年目です。前職場時代は、専ら営業活動をしていましたので、出向先の希望は営業職を選びました。そして縁あって森長工務店をご紹介いただきました。ご紹介頂くまでは、おぼろげながら保険関係か不動産関係の営業職をイメージしていましたが、実は「建設営業」は意外でした。(笑) そういうことで最初から現在までも苦労はありますが、お客様と接することについては、経験をいかせていると思います。

「お客様の考え」を理解する

お二人は、初めてのお客様との面談でどんなことに気を配っていたらいいですか？

(井水) やはり常に「お客様が求めているのは何か？」を念頭において接することですね。そのためには、丁寧でありながらもラックスした状態をつくることですね。また、私たちの会社の社風を理解していただくような態度を心がけています。当社の社員は皆が「まじめ」なイメージですから。(笑)

(黒田) そうですね。私も心がけていることは、お客様の話をよく聞くこと。「聞き上手」になって、色んな考えや思いをお話いただくことに気をつけています。雑談がほとんどで、本題は五分か十分が良いのです。

様々なお客様からの多様なお話が想像され

営業さんも大変だなあと感じます。

(井水) たしかに様々なですが、やはり「お客様の考え」を理解することが一番大事ですね。

(黒田) そうですね。どんな事柄でも「どうして？」や「なぜ？」などの理由をお話いただくことで理解を深めていくことになりませんか。それは、やはり「建設営業」は「モノ」を売っているのではなく、「コトガラ」を聞かせていただいて、「コトガラのなかに建築がどう関係するか」という物語が重要だからです。

なるほど。お二人は、楽しさややりがいを感じる時ってどんな場面でしょうか？

(井水) 官公庁さんと当社との長い歴史があるわけですが、私どもはその時々でできる限り協力する姿勢でもってがんばってきたと思います。それが最近では官公庁さん

助けていただく場面などもあり、年々良好な関係が形成されていっているのを感じます。

(黒田) 私は民間担当ですが、建築に係るお話は、金額が大きいですね。それこそお客様にとつては一大決心です。そのような時にお役に立てるといふこと自体が大きなりがいと思っております。そして、長い時間を掛けて関係が育ち、ついには受注させていただくときに最大の喜びとなります。また、無事に工事も完了してお引渡しでき、その後も喜んでいただいていることがまた何よりもうれしいですね。

話は変わりますが、現在の営業部はチームのまとまりや方向性はどうか？

(井水) 今のメンバーは、かなり個性も強く(笑)、自己主張も強いんですが(笑)、そ

それぞれの持ち味や良いところもあり、まとまっているほうだと思いますよ。また、それぞれが前職の畑が違う人間の集まりですから、皆が補い合うことによって「チーム力を最大にする」ことに向っております。

(黒田) そうですね。それぞれに頑固な部分を持つてはいるのですが、皆違う部分での頑固さですね。営業部全体としては方向性を共有していますし、協力的な状態ができてきました。例えば「ペア訪問」もお互いに声を掛け合いながら実践してですね。ただ、やはり部をまとめる井水部長はたいへんだなあと思ってます。(井水)(苦笑)

社内のおつきあいは、過去十数年間のあいだで、今の営業部が一番良いって聞きました！

(なぜか全員爆笑)

では、最後の質問になりますが、森長工務店の営業として最も大切にしていることは何でしょうか？

(黒田) 誠実であること。それは約束を守ることであり、言い換えればできない約束はしないことも含めて、徹底していくことです。

(井水) そうですね。お客様に対して誠実であること。会社や社員の皆さんにも誠実であること。それにつきまします。

