



# サンコー 未来 夢通信 感謝

2011.10. 秋号 vol.9

<http://www.sankobussan.co.jp>

サンコー物産(株)は  
地球温暖化防止に取り組んでいます

チャレンジ

未来が変わる。日本が変わる。



感謝

全員で結果を創る  
大樹の経営実践部隊

台風第12号・15号による災害についてのお見舞いを申し上げます。代表取締役社長 細川 康二



このたび台風12号・15号による亡くなられました方々のご冥福をお祈りすると共に、被災されました方々に謹んでお見舞い申し上げます。また、被災地域以外で台風によりさまざまな影響を受けられた方々におかれましても謹んでお見舞い申し上げます。

さて、本年は大災害の年と申し上げてもおかしくない年です。まだ東日本大震災の痛みが癒えぬ間に台風による被害が発生し対岸の火事では済まされない状況となっております。この事は生かされた我々がこの国難を乗り越えるために今から何を成すべきかを問われているように感じます。弊社としても危機管理を尚一層高めていくために、本年9月に緊急避難訓練を実施いたしました。何事も急には出来ない事も沢山ありますが、訓練を積み重ねることで緊急時に慌てず対応をとる事が出来ると思え実施致しました。

東日本大震災後に弊社は国難を乗り越えるには資材の安定供給という仕事を通じての貢献を第一義として社員一同意思統一を図ってきましたが、安定供給のためにも緊急避難訓練は必要不可欠と考えます。弊社の経営理念でも「常に共存共栄の精神で社会に貢献する企業を目指す」と唱っていますが、社会に貢献するにはまず弊社社員の安全の確保と資材安定供給に必要なハードの確保が絶対条件となります。

喉元過ぎれば熱さ忘れる前に、新しい習慣として定着すればきつとお客様を通じて資材の安定供給が社会貢献の一助になるものと固く念じての実践となりました。

また、東日本の復興・復旧は本格的に始まっていません、台風による被災地でも同様です。弊社は現在持っている知識と資産を動員し、必ずお役立ちが出来るようにする事が最優先と考え、今まで以上に成長できるように致します。

「あきらめず、労を惜しまず」の気持ちを持ち続けつつ、継続した実践を全社一丸となつて参ります。一日でも早く、被災地の方々の心からの笑顔が生まれる事をお祈りしております。

## 新商品紹介

## RCアンカー・ワンサイド式

ワンサイド取付け式  
簡単・楽々

スラブ型枠上側からの作業でのベランダサポートが取付可能!!

### ①スラブ型枠上側からの作業で取付OK!

面倒なスラブ上下での取付作業は不要です。  
スラブ型枠上部から、ナットを締め付けるだけ。

### ②取付、解体は電動インパクトで簡単作業!

ナットの締め付け、ボルトの取り外しは電動インパクトレンチ(ソケット:12平)で行ってください。

### ③ネジ用、オリトリ用どちらもあります!

ベランダサポートの取付部はネジ用、オリトリ用のどちらともご用意しています。  
(他社製サポート用アタッチメントもあります。)

注)スラブ型枠に大きな荷重がかかり、ベニヤだけで支えきれないような場合には、通常のRCアンカーをご使用ください。



ご注文は

RCアンカー・ワンサイド式で  
ベランダサポートを設置した状態

 サンコー物産株式会社 まで



## ユニカ株式会社様 勉強会

関西第二営業所 今井 智也

さる10月7日(金)に、当社関西営業所にて、ユニカ様による社内勉強会が開催されました。あと施工アンカーについての知識向上を狙い、今後のお客様への商品提供の一助となるべく開催された勉強会です。

メインの内容として、アンカーを打つ様子を見学するだけでなく、実際に打ってみるという体験を含んだ内容となりました。

ただ売るだけでなく、どの様な状況で使用されているかを知ることと、その商品への興味が増すことを実感いたしました。

今後、この様にメーカー様の協力のもと、当社サンコー物産の販売ネットワークの拡充を目指し、学んでいくことが出来ればと思います。

サンコー物産株式会社 大阪市西区南堀江 4-33-29 TEL : 06-6533-1271 FAX : 06-6543-0914

## 理念

未来を見つめて、慈悲の心と感謝の気持ちで働ける企業を目指します。

未来を見つめて、常に共存共栄の精神で社会に貢献する企業を目指します。





## 親友との別れ

代表取締役会長 細川 三郎

藤浦三郎氏(株式会社アサヒ機材会長との別れ)  
光陰矢の如しと申します。  
私と藤浦氏との出会いは前職時代の45年前にさかのぼります。お互い37年前に独立創業して以来、今日までお取引をさせていただいております。これだけ長い間取引を継続出来たのは、ひとえにお互いの信頼関係があったからだと思います。彼は一つの信念を持っていました。商いをする上で、「受けたことは守る」「守れないことは受けない」でした。この信念に基いて45年間走り続けて来られたように思います。今からの第二の人生を健康で過ごされますことを祈りつつ、感謝の気持ちで涙が溢れる別れでした。最後に、いつの日か藤浦氏の故郷「山口県岩国市」での再会を誓い合った。今後は河野社長が株式会社アサヒ機材を引き継いで行かれますので、弊社も引き続き全力で応援させていただきます。

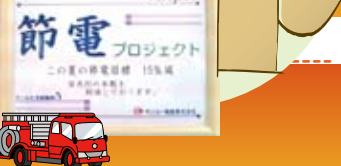
### 昨年対比

7/8~8/8の1ヶ月間比較です!!			
	使用量(昨年)	使用量(今年)	削減量
電力	2898kw	2208kw	-690kw
動力	3607kw	3007kw	-600kw

8/8~9/8の1ヶ月間比較です!!			
	使用量(昨年)	使用量(今年)	削減量
電力	2680kw	2021kw	-659kw
動力	4019kw	3150kw	-869kw

7/8~8/8は電力で23.8%・動力で16.6%の削減が出来ました!!  
金額にして29,373円の経費削減です!!  
8/8~9/8は電力で24.6%・動力で21.6%の削減が出来ました!!  
金額にして34,578円の経費削減です!!

**節電目標15%!**



### 防災避難訓練を実施して

関西第一営業所 所長 亀野 弘一

9月17日に当社では初めての避難訓練を行いました。訓練の想定は地震・火災・津波の3つです。まず、4Fにて講義中に地震が発生すると言う所からのスタートです。他社の方も含めて約40名で1F屋外への避難です。1Fでは火災やけが人が発生し、その対処も行い、会社の重要物なども持ち出しも安全を確認しながら行い、最後に持ち出したラジオからの情報で津波の発生を確認して今度は津波を回避する為に再度、4Fへの誘導して終了しました。各ポイントで安否確認を行ないながら、各自の役割を果たしながらまず人命優先と言う考えで進めることが出来たと思います。当社ではBCP(緊急時事業継続計画)を作成しております。今回の訓練はBCPの中に記された内容に基づいての活動でした。BCPの中には緊急時の誰が何をやるのかや連絡網なども記されており、被害があっても短期間で事業再生が再生出来るように計画しています。最後に感じたことですが、訓練の大切さを実感しました。行動して解る事や、問題点などもあり、何もしないよりは、訓練を行なった方が、いざと言う時に絶対に役に立つと思えました。皆様の会社でも一度は避難訓練を体験してみたいかがでしょうか。



### 編集後記

秋晴れの心地よい季節となり、皆様におかれましては益々ご健勝のこととお慶び申し上げます。いつも弊社を支えてくださっているお取引先様に心より感謝申し上げます。今月号も沢山の記事を掲載させていただいておりますので、是非ご一読下さいませ。最後になりましたが、皆様の社業の更なるご発展を心よりお祈り申し上げます。

総務部

### 【我社の節電対策】



### 息子の誕生

関西第二営業所 所長 榎田 淳一

八月十日に長男が誕生しました。予定日より四日早い誕生でしたが三千六百三十八グラムと大きな赤ちゃんでした。妊娠中妻は、大変な苦しみで、点滴に通ったり、猛暑日に大きなお腹で汗だくで家事をしたりと、本当に大変そうでした。でも家族三人、誕生の日を楽しみに過ごすことができました。営業所の皆様の配慮のおかげで、誕生の瞬間に立ち会うことができました。妻が陣痛に苦しむ壮絶な姿を前にして、男は本当に無力です。ただただ祈ることしかできませんでした。でも大きな産声をあげてくれた瞬間、ホッとしたと同時に妻と息子に心から感謝しました。家の中では二人の子の世話を妻が奮闘しています。改めて女性のすばさを感じます。そして二児の父親になった私は、この大切な宝物が健康で元気に育つよう、しっかりと守っていきたくと思っています。

### 出張便り

関西第二営業所 所長 平岩 健三



私は二カ月に一度、北陸三県に出張に行っておりますが、それはさて置き北陸の名所・グルメについて御案内させて頂きます。(とは言ってもいつも遊びに言っているわけじゃないですよ(焦)。日本海に面した福井・石川・富山の三県は皆御存じの通り、漁業が盛んな地域です。観光の名所・温泉等も沢山あり、冬は蟹が有名で一度は食べに行かれた方も多いかと。氷見市は藤子不二雄A氏の故郷で、町には氏の描くキャラクター列車、カラクリ時計の忍者ハットリくんなど見どころがいっぱいです。日本酒好きにはたまらない酒蔵が多いところでも有名です。最近では、B級グルメで紹介された「金沢ゴロカレ」に代表される「カレーのチャンピオン」に代表される「コク深いルーと、千切りキャベツのつたカレー」がたまらなく美味しく、毎回の出張時には必ずお昼に頂いています。ご家族で出かけても十分に楽しめますので、次の機会には是非どうぞ!

### 私の提言

利益とは、企業存続の条件である。利益とは、未来の費用、事業を続けるための費用である。(金言集より引用)

中部営業所 角南 正実