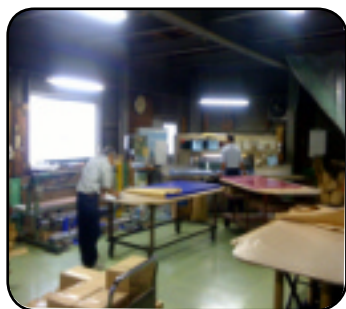


波紋

平成21年08月

No. 290

2009 August



復活!! モーリン裁断部

本社ビル横の倉庫奥に、裁断場を設置しました。協力工場であったMTB裁断さんの設備を引き取り、裁断機、巻き取り機、オートカッター等を配置しご覧の様な作業スペースが出来ました。担当は成瀬さんです。今後ともよろしくお願いします！

『SOT所感』

社長 森 直樹



7月8日～10日の3日間、東京ビックサイトにて国際文具展（ISOT）が開催。今年も見学に行ってきました。ここ数年、文具の展示会は併設で別の展示会が行なわれています。それは、「ホビー&クラフトワールド」「販促EXPO」「オフィスセキュリティEXPO」「オフィス家具EXPO」「国際雑貨EXPO」「国際オフィス機器展」。と6つの展示会がISOTと同じビックサイトの東館にて開催。ということ、いかせんISOT自体の存在が小さくなってきている様な気がします。

反面、自社でプライベートショーを開催するメーカーさんもあり、ISOTで自社の新商品を発表、という流れが変わりつつあるのでしょうか。毎年通っているISOTですが、来年、そしてその先の姿が気になります。今のこの展示会の縮小は、現在の景況をそのまま反映しているだけではなく、文具を取り巻く業界の変化とも言えるでしょう。ネット・カタログ通販の拡大という販路の変化、また、インターネットからの情報発信の方がより速く、低コストに情報の配信が出来るといったことにより、商品を直接見て確かめるという展示会は、従来のその効果が薄れているのではないのでしょうか。

今後この傾向は強まると思います、加えて海外（主にアジア）からの出展は増加していくでしょう。品質・デザイン、そして展示の見せ方も徐々にレベルが上がっているのを感じます。安価で高品質なものが手に入るということは、消費者にとっても、販売する側にとっても良いことですが、同業の生産者側にとっては脅威です。

このように刻々と文具業界を取り巻く環境は変化化しております。来年のISOTはどのような展示会になっているのでしょうか？

「不況なのかなあ」

光田 昭男（企画営業部）



毎月、知多にてゴルフをプレイさせていたたく、ゴルフ仲間がいます。皆さんと話をしていると、ほんとに不況なのかなあと感じてしまう。上場企業にお勤めが、三名。経営者が三名。中小企業役員が一名。私を含めてサラリーマンが二名。会話を聞いていると不況など関係なく感じてしまう。手帳を見せながら、光ちゃん、今週は四回ラウンドだよ。毎週、錦に出没、暗い顔など見たことが無い。暗い顔を見るときは、スコアーが悪い時位かな、勿論、車はベントツ。

中小企業役員の方は、ベントツに、ミニクーパーを乗りこなし、スピード狂で、二百キロオーバーの話をする。連休には奥様と必ず旅行に行かれる。温泉がお好きなようで、温泉地には、詳しい。不動産の関連の方は、二十年前のクラウンに乗っている。エンジンを載せ変えて大事に乗りこなしている。海外がお好きだ。

ト 自動車にお勤めの方は、とても面白いキャラクターで毎回のよう、ボケをかまし皆さんを笑わせている。昼食の時には、居酒屋風にやりますと言つて、ビールに、干物、その他つまみを注文して一人で盛り上がり、自分で注文した食べ物を忘れてしまい、テーブルに注文した物が届くと、誰が注文しましたか・・・さんだよ。自分で注文したものを忘れてしまう。たまにスコアーも忘れてしまつ。

ト 自動車の話を聞かせてもらっている。皆さんからは、不況の感じがまつたくせず、余裕すら感じる。多分だが、蓄えが、出来ないサラリーマンのみが、不況にさらされてる感じがする。給料カット、なんでもカット。ピンチはチャンスと・・・やはりピンチはピンチだ。

「親孝行」

安井 浩二（企画営業部）



母の日に贈り物を渡しに実家へ行ったときの事であった。親父から「父の日の贈り物はいいから、その代わり今度、京都へ連れて行ってくれないか？」と・・・お安い御用とふたつ返事でOKしたものの何で？「最近、長距離の運転が疲れるんだわ。」これを聞いた時はショックだった。子供の頃から、旅行など出かけるときは、いつも車であった。私も親になり家族旅行など車で出かけた際、あの頃、親父はタフだったなあ。と思いつき、さしづればあり、その親父が・・・今でも、もみじマークをしつかり貼って走っているが、確かに両親とも80歳に近い年齢であるので、当たり前かもしれない。

京都への目的は、西国三十三巡りであった。特に信仰深い訳でもないが、十年ほど前から知人から教えられ、夫婦で旅行を兼ねて巡っており、残りはおと二箇所との事。
先日、両親を連れて、そのうちの二箇所である元慶寺（京都）へ。持参した二冊の納経帳（のうきょうちよう）と納経軸（のうきょうじく）へ朱印と墨書きが行われ、二人ともありがたそうな表情であった。私にとっては、初めての体験であり、観音様のスタンプラリーみたいなものを感じていたが、お袋から「亡くなったら、棺桶にこれを（納経帳）入れてな。」と言われ複雑な心境だった。帰りの道中、時間も三室戸寺と平等院へ寄つたが、お袋は、坂道をフーフーと息を切らしながら歩き、長距離運転ができなくなった親父が支えている。その姿を見て、二人とも、すっかり老いたことに気づかされた。親孝行しなくては・・・と感じさせられた一日でした。

我が家では、相変わらず家内が息子達にギャーギャー。「わかっとなるわ！」と息子の反発の音が聞こえる。振り返れば、私も同じである。ふと、親孝行とは何だろう？と思つ。モノや力タチで表す方法もあるが、あの頃、小言に聞こえた親の教えを、息子達に伝えることが親孝行かもしれない・・・と。

さて、最後の三十三番目の谷汲山 華厳寺へは秋に行くことにしました。それとは別に、久しぶりに両親と息子達と一緒にジイ様のお墓参りをして行くことと思っております。

蚊

は双翅目の中でもカ科およびカ亜科に属する昆虫の総称である。世界で約37属、約2,500種が生息しており、日本でもおよそ12属、100種が知られている。雄の成虫は花の蜜や果実の汁、樹液などを吸って生活しているが、雌だけが人や動物の血を吸い、産卵を行う。雌成虫は、羽化してから、休止 吸血 休止 産卵 再吸血といった活動リズムを持つ。吸血活動は夜間活動性と昼間活動性の2つに大きく分けられる。また、産卵様式も属によって大きく異なり、イエカ属は卵塊（または卵舟）として水面に産卵し、ヤブカ属は水際や湿った落葉、コケなどに分散して産卵する。また、ハマダラカ属の卵は浮き袋が付いており水面に浮かぶ。夏季には、卵は2日ほどで羽化しボウフラ（幼虫）となり、10日もすると4回脱皮してサナギになり、さらに3日ほどで成虫になる。ボウフラは尾端に呼吸管を持っているため、ユスリカ幼虫と区別できる。成虫の寿命は普通1ヶ月程度であるが、成虫越冬のものは数ヶ月に及ぶ。イエカ属は成虫越冬、ヤブカ属は卵や幼虫で越冬する。



蚊

による伝染病の1つとして日本脳炎があります。南アジア～東南アジアを経て東アジアへ至るアジアモンスーン地帯に広く分布しています。流行は先ずブタの間でウイルス感染が拡がり、媒介蚊がブタを吸血し、再度ヒトを刺すことによってヒトの間に流行がみられるようになります。WHOの推計によると毎年世界で、約43,000人が発症し、このうち11,000人が死亡し、9,000人は回復しても重篤な後遺症を残す。アジア各国では患者の多く（85%）は15歳以下の小児、学童であるが、日本では近年、高齢者に多い。日本では1966年以後、患者数は激減し近年では数十人以下の低流行状態を維持している。

<媒介蚊> 主にコガタアカイエカ。日本脳炎ウイルスはブタの体内で増殖し、蚊によってブタからブタにウイルスが伝播します（ブタ 蚊 ブタ）。一方ヒトは、ブタからウイルス感染した蚊に刺されて感染します。ブタ 蚊 ヒトという感染環を形成します。ヒトからヒトへの直接感染はありません。

<潜伏期間> 3～15日

<症状> 通常5～15日の潜伏期間の後、頭痛、発熱ではじまり、頭痛、嘔気、嘔吐がみられ、次いで、意識障害、けいれん、異常行動、筋肉の緊張性抵抗などが現れます。発熱は7～10日間続き、発病後7日前後で死亡することが多くみられます。患者の10%から25%が死亡し、20%から40%に精神障害や運動障害などの後遺症



8月の予定

1日(土)

河野光代さん誕生日
第1土曜日休み

8日(土)

第2土曜日休み

10日(月)

松本美代子さん誕生日

12日(水)

夏季休暇

16日(日)

14日(金)

福重貞子さん誕生日

18日(火)

小坂美香さん誕生日

22日(土)

第4土曜日休み

24日(月)

生産会議
12時～13時

CS向上会議
14時～15時

経営会議
15時30～16時30

29日(土)

第5土曜日休み



「シートベルト 着用してますか」

大橋 康成(配送部)



車に乗ったらシートベルトこれは常識です。正しく着用できてますか？最近の車は、安全ボディや多くのエアバックなど先進の安全装備が備えられてますが、これらの効果をフルに発揮させるためにも、シートベルトを正しく着用する事が大切です。エンジンをかけてからシートベルトをする人や車が走り出してからシートベルトをする人もいます。正しくは、ドアを開けてシートに座りドライビングポジションとミラーをきちんと合わせたらシートベルトを締めエンジンをかけましょう。それは、自動車学校で最初に習う基本です。不測の事態に備えて、常にベルトを締め気を引き締めて運転しましょう。



「買い替え」

小原 龍一(営業部)



先日、我が家ではエアコンの買い替えを行いました。今まで10年ほど使用していたエアコンでしたが冷暖房機能が低下し今回買い換えることにしました。以前のエアコンと比べ、今回購入したエアコンにはさまざまな機能が搭載されており、たとえば部屋の中の空気をキレイにしてくれる空気洗浄機能や使用前のフィルター清掃が不要なお掃除機能が搭載されています。何よりも使い方次第では10年前のエアコンと比べて年間の電気料金が半分くらいになるそうで経済的です。

このエアコンを購入するにあたり、電気量販店に足を運び価格、取り付け条件等を調べに行ったわけですが、改めて感じたことは量販店の違いによる店員の対応でした。「他店ではこの値段でこの取り付け条件で作業していただけないですか？」と聞くと人によっては価格を調べるのでもなく、「この価格では対抗できません。」と、あっさりその場で断られた店舗もありました。結局3店舗ほど足を運んで見回ったわけですが価格に大差が生じなかったため、最安値よりも三千円割高で最も丁寧に対応して頂いた量販店での購入を決意したのであった。やはり良い対応をしてくれる店員の顔は記憶に残るモノで次回も何かあった時には直接その方をお願いしようと考えております。