

大華魂

Vol.01
2022.5.27



Contents

- 大華商事の強み特集
- 現場監督のご紹介
- 当社の取り組み紹介
- 創刊のお知らせ

Close Up Interview

代表取締役 柯 康仙

柯社長の経歴から大華商事ができるまで

これからの大華商事にも乞うご期待!

大華魂を発行することになりました!

この度、活躍している社員や期待の若手社員を取り上げたり、会社の考えや理念を伝えたり、皆さんの気持ちや思いを共有したりする社内コミュニケーションツールのひとつとして、大華魂を発行することになりました。

こんな想いで制作・発行をしていきます /

皆さんが会社に誇りを持って、楽しく前向きに仕事ができる環境をつくりたい!

- 社外へのアピールとして活用したい
- ご家族に当社のことや仕事に対してご理解いただきたい

Q. どんな内容を掲載するの?

現場監督の方々のご紹介

入社当時のエピソード、これまでの苦労話、モチベーションの保ち方について迫ります。普段関わることができない社員の一面を知り、今後の円滑な業務推進にお役立てください。

私のお仕事大解剖

業務内容を特集し、普段関わることのないその部署ならではのやりがいや苦労、成果を知ること、刺激を受けたり、交流を深めたりする場としてお役立てください。

アンケート

社員同士がお互いに興味を持つきっかけとなるよう、趣味や好きな本などを取り上げ、皆さんのプライベートに迫ります。日常のコミュニケーションの向上にお役立てください。

担当者からメッセージ

いわた ともみ
岩田智美さん



今回社内報「大華魂」を担当することになりました。どうぞよろしくお願いいたします。「大華商事ってどんな会社?」といった素朴な疑問や、「自分が働いているからこそ、知りたい・聞きたい」に応えられるような社内報にしていけたらと思っています。皆さんからも、「こんなことを載せて欲しい!」という要望などございましたら、是非ともお知らせください。微力ながらも頑張ります!

2か月に一度、発行いたします!

隔月第4金曜日に配布いたします。まずは手に取って読んでみてください。

Interview

毎号、1名ずつ社員の方々のインタビューを実施。選出された方は、お電話にて30分ほど取材にご協力いただきます。第1・2号は柯社長に巻頭インタビューを飾っていただきます!

Contents

施工事例紹介やお客様エピソード、入社して驚いたことベスト3など、盛りだくさんでお届けします。

これから皆さんにお願いしたいこと

- ・巻頭インタビュー(所要時間 約30分)
- ・コンテンツのインタビュー(所要時間 約20分)
- ・アンケートの回答(所要時間 約2~5分)

よりよい社内報発行のため、ご協力よろしくお願いいたします!

注目! 知っているようで知らない?! あの関連会社に迫る!

～大華物産～

私が
ご説明します!



株式会社大華物産 営業部 部長

おおひら みきお
大平 美樹夫さん

当社の工事現場で使用される、フルハーネスや刷毛、ローラーの生産を行っているのが、大華物産。中国の工場で、実際にどのように生産されているのかをご紹介します!

中国での生産状況

フルハーネスは着用義務化で需要増!

ローラー・刷毛を作る工場と、フルハーネスを作る工場とで2つに分かれています。通常時は計40～50人が所属していますが、繁忙期には片方の工場だけで40～50人体制になることもあります。生産数については、いずれも年間何億個という単位です。特にフルハーネスは、2022年1月2日より6.75m以上の高所作業時の着用かつ、新規格の製品の使用が義務化されたことで、需要が増えています。



各商品の現場での活用方法

<フルハーネス>

現在の正式名称は「墜落制止用器具」。これまで「フルハーネス」と呼ばれてきた製品と、新規格の製品とで実は少し異なっています。肩から器具を背負う形なので、これまで主流だった胴ベルトよりもさらに安全性が高いのです。ナイアードという部品を単管パイプに掛けることで、万が一落下した場合でも途中で止まることができるようになっています。



安全性・クオリティ・安さを追求!

フルハーネスは、国の指定機関の検査が必要なものなので、決められた規格通り生産することに尽きます。検査に通った上で、必要なお客様には試験結果票を提示することで、安全性をアピールしています。そして刷毛やローラーは、基本的に一度きりの消耗品ですが、当社ではもう1～2回と使える、あまり毛の抜けのないような質の良い商品が自慢です。その上で価格を抑えることで、職人さんに喜んでいただくのが一番だと考えています。

商品を使用する職人さんの声

消耗品だからこそ嬉しい価格!

毎日使用する刷毛やローラーはもちろんですが、フルハーネスも3年に一度は買い替えないとならないものなので、自分で購入している職人さんにとってはかなりの負担です。ところが、当社の商品は手頃な価格設定が自慢。そのため、「安全でこの価格であれば助かる」と、喜んでいただいています。

今後の展望

建築業界の中で、これまで関わりのなかった元請けの方にもご案内することで、より当社の商品の認知度を上げたいと思っています。そして、「安全性・クオリティ・安さ」の3点は、今後も継続して追求していきます。

<刷毛>

主に水性塗料を塗るときに使用されるもので、用途に合わせて大きさや幅が異なるものを何種類も生産しています。

例えば、地震による損壊を防ぐ、建物の「目地」(レンガやブロックなどの継ぎ目)を塗る際に刷毛が使われます。



<ローラー>

主にペンキを塗る際に使用されるものです。こちらも種類は複数あり、毛の長さも6インチ、7インチなどと様々です。またローラーはペンキのみならず、ウレタン防水の施工でも活躍します。液状の塗料で全体を塗布することで、屋上防水を行います。

大華魂

創刊号

Vol.1 2022.5.27 発行



代表取締役社長

かこうせん
柯 康仙

株式会社大華商事の代表取締役社長として、会社の先頭に立つ柯康仙。柯が初めて日本の地を踏んだのは、わずか16歳の時。以来、職人として活躍しながら日本語を覚え、故郷を遠く離れた日本で暮らしてきた。今日までの道のりは決して平坦なものではなかったが、多くの人に助けられ、支えられながら歩みを重ねてきたという。今回は、一人親方を経て法人化するまでを振り返る。

両親のため、一人きりで日本へ

「早く働いて、少しでも両親の助けになりたい」。幼い頃から、いつも心のどこかにそんな思いがあった柯。小学校と中学校では勉学に励みながらも、「16歳になったら働こう」と心に決めていた。そして、中学校を卒業するとすぐに来日。16歳で職人の世界に飛び込むと、挑戦の日々が始まった。言葉の壁や文化の違いに戸惑い、手探りの状態な

がらも一つひとつ仕事を覚えていったという。

「日本の高い建築技術を学びたい。そうして身につけた知識や技術を存分に活かして働き、故郷で暮らす両親を助きたい」。

そんな一心で、目の前の仕事に黙々と取り組んでいったのである。

親方との出会い

あたたかい指導を受けて

大きな転機となったのは、日本を訪れて約半年が経った頃。とある現場で出会った親方が「一緒に働かないか」と声をかけてくれたのだ。ありがたく申し出を受け入れると、その親方のもとで修業をする運びとなる。時に優しく時に厳しく、親方はいつでも親身になって指導してくれた。職人としての仕事はもちろん、日本語や、日本で生活する上での注意点なども事細かに教えてくれた親方は、本場の親と同じくらい大切な存在

現場監督のご紹介

様々な現場で活躍している現場監督の皆さん。今回は様々な経験をお持ちのお二人から、すぐに役立つノウハウを教えていただきました！



工事部
工事課長
ちば さとし
千葉 智志さん

これまでの現場で大変だったこと

物事や天候などが定まらず、なかなか仕事が進まなかったときです。特に悪天候の場合は、先々の天気を見て工程を工夫するのですが、慣れるまでは非常に大変でした。

特に頑張った！工期や予算の少ない現場

予算で省ける箇所を見つけたり、工法を変更したりして対応しました。例えば、晴れているときにしかできない仕事をなるべく早く行い、雨の日でもできる仕事は後にとっておくなどの工夫をしました。

苦勞を乗り越えるための秘訣

「なんとかなる！」というマインドを持つことだと思います。特に、現場監督の雰囲気や現場全体に影響してしまうので、なるべくムードメーカーになれるよう心がけています。

業務を遂行する上で……

現場の方はもちろんですが、住民の方や工事に関わっていない方など、誰が見ても分かりやすい案内や告知をいつも心がけています。

取引先やお客様へのメッセージ

既存のやり方を続けていても先には進めないで、常にアップデートされた新しい現場を目指しています。これからどうぞ宜しくお願いいたします！

OOIGAWA YUUMI



工事部
おおいかわ ゆうみ
大井川 祐未さん

塗装作業を順調に進める準備に苦戦

入社1年目ということもあり、大変なことは多くありますが、特に現在担当している高層マンションの改修工事にはとても苦戦しています。塗装がメインになる現場で塗装班の監督をしていますが、職人不足の中、限られた時間内の前作業との日程調整など、塗装作業を順調に進めることが非常に難しい現場だと感じています。また、住民の方から寄せられるアンケートの対応もしており、作業量が膨らんでいます。

苦勞を乗り越えるための秘訣

当たり前のことですが、あらかじめ工程を見て、事前にできることをしっかりと進めるよう意識しています。また、住民の方からご質問やご要望が寄せられた際、しっかりと作業内容を説明し、ご納得いただいた上で対応するようにしています。

業務を遂行する上で……

毎朝、職人や職長と世間話もしながら、その日の工程についての確認を行っています。良好な関係を築くことで、大変なときに力になってくれます。

取引先やお客様へのメッセージ

事故なく安全第一で、工程内に終わらせられるよう一緒に頑張りたいです！

SATOSHI CHIBA

だ。先輩の職人たちも親切で、知識や技術を惜しみなく教えてくれた。本来ならばもっと経験を積んでから教わることも気前良く伝授してくれた先輩たちには、今でも感謝の気持ちでいっぱいだ。

「失敗してもいいから、どんどんチャレンジして覚えなさい」。

親方や先輩たちの言葉に背中を押されながら、柯は一步步着実に前進していった。

親方以後押しされ、一人親方として次のステップへ

見習いの職人として現場に立つて3年が経ち、柯は19歳になった。そんな折、再び転機が訪れる。お世話になった親方が体調を崩し、会社を畳むことになったのだ。

「この先どうしたのか……」。

途方に暮れる柯に親方が示したのは、一人親方の道。19歳という若さもあり、「果たして自分にできるだろうか」と不安があったのも

事実だ。それでも、自分を信じて提案してくれた親方の思いに応えたかった。こうして柯は思い切つて独立を決め、一人親方として歩み始める。技術も知識もまだまだ十分ではないため、時には思うように仕事を進められずに思い悩んだ時期もある。しかし、諦めるわけにはいかなかった。熱心に勉強を続け、まるで乾いたスポンジが水を吸うように知識を吸収し、地道な努力を重ねていった。

ついに産声を上げた大華商事

経験を積むことに、少しずつではあるが着実に技術を磨いていった柯。確かな技術はもちろんのこと、それ以上に評価されたのは仕事に対する姿勢だった。どのような現場にもしっかりと向き合う誠実さが良い印象を与え、少しずつではあるが着実に仕事が増えていったという。当時から現在に至るまで縁の続いているお客様も多い。

いつでも胸にあったのは、「次の仕事につなげたい」という強い思い。一つひとつの現場を確実に納めることが、何よりの営業活動になると信じていたのだ。そんな柯に賛同する仲間が一人、また一人と増えていき、2008年（平成20年）11月、「株式会社大華商事」が誕生。およそ30人の職人たちとともに、新たな一歩を踏み出したのである。

（後編に続く）

令和2年4月〜令和3年1月頃の、コロナ禍で衛生用品が不足している時期に、中国でマスクを製造・輸入し、マスクを寄付した際に頂いた感謝状です。弊社周辺の住人の方々へマスクを寄付いたしました。



企業情報

設立年：2008年11月
年商：14億円

※2021年10月時点

大華商事の ココが自慢!

大華商事の強みや
仕事上の工夫、
そして今後の展望とは?

現場の社員に聞いた! 当社の自慢



工事部 部長
やまだ かずひろ
山田 和弘さん

作業員を自社で雇用することで、 一致団結を実現!

同業他社は、下請け会社に現場作業を外注しているところも多いと思います。しかし当社では、監理から作業までを一気通貫で行うからこそ、現場でのやりとりや品質管理について、直接社内で共有できるのです。末端の作業員とも話すため、社員同士が同じ方向を向きやすいのも強みだと思います。また、コストパフォーマンスが良いとお客様に喜ばれることが多々あります。現場作業を外注せずに自社で行うと中間マージンが少なくなり、外注の有無で金額に1割程度の差が生まれます。

住民の方の負担を最小限に!

当社は主にマンションの改修工事を手がけており、工事による住民の方々の負担を減らす工夫が不可欠です。例えば、ベランダと廊下で塗装工事を行う際は、同時に作業を進めると換気ができなくなるため、片方ずつ順番に進めます。

今後の意気込み

女性が活躍できる会社を目指します。男性とは異なる目線で現場を見ることができるという意味でも、女性の存在は必要不可欠です。出産や育児、休職を経て復帰する場合、現場の仕事に戻ることが体力的に難しいというケースもあるでしょう。その点において不利にならないよう、図面や見積りの作成などの事務仕事を勉強すると良いと思います。家事や育児との両立がしやすい在宅勤務も積極的に取り入れていこうと思います。

当社を自慢させてください!



私が紹介します!

工事部 専務
みやざき ゆうじ
宮崎 祐志さん

技術者のスキルアップも 資材の製造も自社で!

まず、たくさんの技術者を雇用していることが当社の大きな強みです。技術者の数だけ現場を受け持つことができるので、たくさんの現場の工事の同時進行が可能。また、研修制度が整っているため、優れた技術を持つ人材の育成が可能なのです。そして、現場で使用するローラーや刷毛といった資材も自社工場で製造しているため、外部から仕入れる必要がなく、経費を抑えることができます。

外国人労働者の支え

当社は中国を始め、さまざまな国からの外国人労働者に支えられています。言語に不安がある作業員のために、日本語と外国語の両方を話すことができる社員を現場に派遣。未経験から始める作業員もいますが、現場の掃除からスタートして、資材や養生の準備などできることを少しずつ増やしていき、約3年で一人前になれる育成方法が整備できています。

サポートして下さる上司や先輩方

2年前に大華商事に転職してきて感じたのは、仲間思いな方が多いなということです。仕事でミスをしたという情報を聞けば、電話で「大丈夫?」「最近どう?」と気遣ってくださいます。また、社長や専務も含めた上司や先輩方に飲みに来て行っていただくこともよくあります。

密なコミュニケーションを取りつつ 広い視野で判断する

塗装の塗り替え、塗装面のコンクリートの補修、サッシや建具周りのコーキングやシーリングの取り替えなど、多くの職人さんの手にかかっています。私が、指示を出す立場として意識しているのは、職人さん達とコミュニケーションを密にとって話をよく聞くこと。異業種も含め15年ほど行ってきた管理の仕事を通して、それが一番大切なことだと学びました。現場によっては100名を超える場合もありますが、各班長に集約してもらう形でそれぞれの意見を聞く体制をとっています。意見をまとめる上で意識しているのは、誰か1人を立てる形にしないこと。意見が通らなかった人がやる気を失いかねないため、色々な立場の人の意見を聞き、総合的に判断するようにしています。また、作業ごとに専門の職人さんが担当するので、それぞれがどのような仕事なのかを深く知っておく必要があります。的確な指示は、知識がなければできません。

タワーマンションもお任せください!

現在、6か所のタワーマンションの工事を請け負っています。普通のマンションと違い、タワーマンションは風の影響を大きく受けるので、塗料の飛散や作業員が乗るゴンドラが煽られる危険性があり、工事がストップしてしまうことがあります。そのため、工期に間に合わせるのにはかなり至難の業です。しかし、当社が工期に間に合わせることは、優れた技術力と多くの技術者を抱えているからだと思っています。

住民の方の声から感じるやりがい

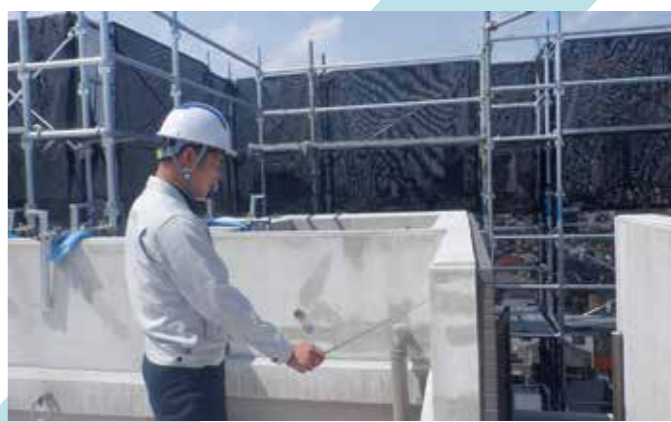
マンションの工事中は大きな音やベランダの封鎖などで迷惑をかけてしまうので、住民の方からお叱りをいただくこともあります。全ての工事が終わり感謝の言葉をいただけるのは感無量です。住民の皆さんのご協力があったからこそ我々が工事を行うことができるので、これからもマンションという資産の維持のために尽力したいと思います。

当社が抱く思い

当社は外国籍の従業員ばかりだと思われがちで、偏見もあります。しかし、皆が一生懸命に仕事へ向き合っているため、そういった偏見が払拭され、日本社会の中で外国人労働者が気持ちよく働くことができるようになることを願っています。



工事部
えぐち まさみつ
江口 昌光さん



今後の意気込み

もちろんうまくいかないこともありますが、たくさんつまづいた先には達成感があり、やりがいを感じられる仕事です。そうした成長できる環境が、大華商事にはあります。そして、仕事を通して色々な人との出会いがあるのも良いところだと思います。