



株式会社MANIX  
代表取締役社長 松田 茂樹

## 新年あけまして おめでとうございます。

社長様をはじめ社員の皆様、ご家族の皆様お揃いで、お健やかに新しい年をお迎えになられましたことと、心からお喜び申し上げます。

毎年のことですが、新しい年がどうぞ良い年でありますようにと願います。しかし、一方で、どうなるのだろうかと不安もつきものです。そこで、私の考えを少し紹介させていただきたく存じます。

平成19年(昨年)6月20日に施工された建築基準法の変更は、確認申請の認可遅れをまねき、新築着工数の激減は業界を直撃いたしました。関西地域では、月によっては対年同月比42%の減少といった厳しい状況をまねいてしまいました。運用について再検討が始まったとの情報もありますが、短期間での回復は難しいと考えるべきだと存じます。

次も負の要因を申し上げることになりますが、我々の経済活動が実体経済(私達が生活をしていくのに必要な物やサービスにお金を使う、そのお金を稼ぐために働き賃金を得るといった活動)だけでは満足できなくなった人間の欲望が土地や建物といった移動できないもの(不動産)まで証券化し、あたかも移動可能な商品のように扱ったサブプライムローン、石油を買い占める、あるいは株式を大量に取得して企業の持つ内部留保金を取り上げようとするファンドとよばれる人達を横行させています。すなわち、実体を伴わないにもかかわらず、お金が移動し、富が移動するといった社会が現れています。そして、あたかも次世代の経済社会のように表現され、この場面での成功者を絶賛しようとしています。ただ日本では"村上ファンド"や"ホリエモン"を社会悪として評価しました。まだまだ良識があったのかと安堵をしています。あくまでも私見です。しかし、このような変化はヒタヒタと近づいていると考えるべきだと存じます。

悪い状況を2つ申し上げましたが、団塊の世代といわれる人々が定年退職をむかえ、多額の退職金を手に入れ、消費にまわるとの見方もあります。また、多くの人達が、国内だけではなく海外の株式市場でも資金を運用し富を得ているとの報道もあります。物を手に入れたいという欲望からその物から得られる利便性や心の満足度に訴えることによって、一挙に受注が増えたという情報も私達の身の回りに多くあることも事実です。

経済を分析ばかりしていてもあまり役に立ちませんので、このあたりにおいておき、私達の身の回りの事で結論めいた事

を申し上げますと、

- ①しばらくの間、全体的には悪くなる傾向にある、すなわち需要は減少する。
- ②需要が減少すると優劣が明確になってくる、表現は好みませんが"勝ち組"、"負け組"が鮮明になる。すなわち、サバイバル(生き残りをかけた)の時代となる。

このように申し上げますと「今までと何も変わらないではないか!」とお叱りを受けるかもしれませんが、そのとおりなのです。ただ、ここ5年間ぐらいに比べると、もっと大きくしかもスピードが速くなると考えるべきだと存じます。

では、どのように経営をするのかということですが、これもまたいつの時代も変わらないことですが"人材の育成と節約(経費削減)"だと考えます。またお叱りを受けそうです。しかし、"人材の育成と節約(経費削減)"は不変的な経営の課題だということではないでしょうか。

過日、先輩の方に連れられてお寺に行ってお参りました。このお寺のご住職は先を読まれることで有名で、多くの方が訪ねてこられるのですが、私では能力も足りずに、発せられる言葉の本質を理解することが難しいので、皆様に正しく伝えられているかどうか不安ではありますが、発せられた言葉は"節約をなささい"、"負のもの特に借金などはできるだけ早く返済をし、不用なものは処分しなさい"とのことでした。特に本年だけのことではありませんが、私も実行をしたいと考えているところです。

それでは、次にMANIXの営業活動についてご報告申し上げます。



## 営業施策

前置きが長くなりましたが、お得意先の皆様に直結する私共の考えや行動についてお伝えをし、ご理解をいただくとともに、有効にご活用いただけたらと存じます。キーワードは『お得意様とともに勝ち残る』です。

①言われて久しいのですが、やはりこれからの需要の中心は"メンテナンス、増改市場"です。そしてそれらをしっかりと手中におさめられるのは地元、地域でコミュニティの中におられる工務店様、水道工事店様をおいて他はないのです。毎年のように繰り返して申し上げるのは、数は少ないのですが成功事例が私共の近くに実在するからです。経営のトップが身をもって実践され見事に成功しておられるからです。そして、私はMANIXのお得意先様が同じ成功を手に入れるに一番近いところにおられると確信しているからです。具体的に申し上げます。平成19年度に私共の提案に賛同いただいたお客様が8社でございます。そして平成19年1月～10月の累計で、対前年比お買い上げ金額を増加させていただきましたお客様が6社、そして8社様合計金額では対前年比21.6%の増加でした。もちろん、すべてが増改築での増加とは申しませんが、おおいに影響を与えたと確信をしています。最も増加をさせていただいたお得意先様は対前年比50.6%増で、その金額も18,000千円を超えるという結果でした。最も成功をされたお得意先には失礼ですが、決して大きな会社ではありません。そして、社長様ご自身からは「うちは増改で生きる」とおっしゃっていただいています。ここでご紹介をいたしましたお客様は、唯一、いや唯八（参加店8店にかけました）のことですので、すべてに適合するとは申し上げられませんが、私は多くの成功者を生むにふさわしい市場を"メンテナンス、増改市場"と位置付け、本年もCACP（変化と挑戦プロジェクト）を推進いたします。営業担当者までお申し付けいただければ、私自身も参上し説明をさせていただきますし、資料等も充分準備しておりますので、ご理解をいただけたらと存じます。是非このプロジェクトにご参加ください。

②次に、お得意先様個々の歴史の中で、その売上の中心を野丁場に置かれておられる先様には、設備商品だけではなく配管材料その他幅広い分野で省力化、ローコスト化を推進する商材や工法の情報を提供させていただき、弊社で採用を頻度あるいはご購入いただく商品、金額を増加させていただけるように努力をいたします。メーカーとの同行PRの機会の増加、新商品発表会の開催、社員の皆様の知識力・技術力の強化に役立つ技術講習会の開催を実施いたしますので、是非積極的にご参加をいただきたく存じます。

③次に上下水道本管工事部門を中心とされるお得意先様のグループへの営業です。需要の状況についてですが、役所からの新設、取り替えの発注はお金（予算）がなく、年々減少をしていることと存じます。残念なことに、大きな災害か老朽管が破裂するよう

な事故でもない限り、毎年予算は減少され、とても回復が望めないかと存じます。そこで考えられるのが、改修といいますがメンテナンスができないかということです。すでにご紹介をいたしました、管内を見るカメラが開発をされています。ここで上水と下水に分けなければなりません。まず上水についてですが、断水をさせずに公道の消火栓からカメラを挿入することが可能なのです。さらに素晴らしいことは、見た結果サビコブなどが発生したりしていても30%以上の流水面積が確保されていればその大部分を除去し、90%程度の面積を確保できる技術が開発されようとしています。そして施工後に今一度カメラを挿入し結果を確認できるのです。施工の効果が確認できることは、役所にとって大きなメリットとなります。そしてこの実流実験装置が弊社明石店に隣接しています。ご案内をいたしますので是非お越しください。また、下水道では詰まりを除去する、あるいは定期点検で管内を見るカメラはすでに開発をされ、ご採用もいただいています。弊社ではカメラでの撮影だけではなく、内壁をたたきその振動をデータとして取り、下水管の厚みをはかり、劣化の程度を判断するとともに、内壁にフィットさせる塩ビ製パイプの挿入を可能とする技術（大口径はSPR工法、小口径はオメガライナー）を持っています。カメラ、改修工法とも、積水化学工業株式会社様の開発によるものです。この技術は、道路を掘ることを必要としないため、ローコストで施工ができます。またこの工法は管がコンクリート製であることと、繋ぎの部分のあまさが原因の雨水侵入を防ぎ、下水処理場の負担も軽減させます。是非ご検討をいただきたい技術です。ご用命をいただきましたら、滋賀県の積水化学栗東工場までご案内をいたします。

④工務店様には、次々変わる建築に関する法律について、詳しく解説するセミナーを開催し、情報の提供をさせていただいたり、工法、デザイン（外観）などでもハウスメーカーやパワビルダーといわれる方々にも負けないものをご提案申し上げたり、中間・完成見学会、あるいは広報活動についてのノウハウの提供をさせていただいたり、支援システムを充実し、お得意先様とのより一層強固な関係づくりに努力をいたします。また弊社では、OB客への定期訪問時の販促物や、生活情報を中心とした機関誌の提案などをすることが可能です。是非営業担当者にお声掛けください。

社内においては、社員研修を繰り返し、一人一人の能力アップに努め、お得意先様のお役にたてるように養成をして参りますので、ご指導をお願い申し上げます。

冒頭申し上げましたように、弊社は"お得意先様とともに"そして"お得意先様の役に立つ"を経営の中心においております。どんなことでも気軽に相談ください。内容によっては専門家のご紹介をいたします。また、共に考えて解決に努力をして参りたいと存じております。単なる仕入業者の1つというのではなく、是非パートナーとしてお選びいただけますよう努力してまいりますので、今後ともご指導ご鞭撻をお願い申し上げますとともに、お得意先各位の益々のご発展をお祈り申し上げ年初のごあいさつといたします。