



防災組合ニュース

THE BOSAI KUMIAI NEWS

日本防災設備協同組合 ●東京都文京区本郷一丁目15番6号 電話 03-3813-9650(代)

URL <http://nichibou.main.jp/>

事務連絡 nichiboukyou1@io.ocn.ne.jp

営業連絡 nichiboukyou2@idune.ocn.ne.jp

社内回覧

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

11月度理事会の概要 1~4

情 報

◎ 「都内大型ビル、防災強化」

日本経済新聞 2014年11月21日 5~6

◎ 消防設備等の点検実務者に求められる素養（これからの展望）

月刊フェスク 2014. 12 7~12

事務局だより

- ・組合員情報 13
- ・組合行事 13
- ・共済制度について 13
- ・注文は今後も FAX で 13

(3) 議案の審議

第1号議案 12月～1月の諸行事について

- ・ボーリング大会、忘年会
例年に習い青年部に協力を仰ぎ、青年部主導で進行する。
- ・賀詞交歓会
今年の賀詞交歓会の名簿を中心に招待状を発送する。
今年参加されなかったメーカー各位に関係のある理事より参加を呼び掛ける。前回に比べ多くの方々に招待状を送る。

東京消防庁への参加依頼は理事長が直接出向きお願いをする。

役割分担は12月の理事会で決める。

アトラクションはバンド演奏を依頼。了承を得る。

- ・三役新年挨拶廻り
例年通りの官庁、団体を廻る。その際の交通手段について考える必要があるのではとの意見がでた。

その他

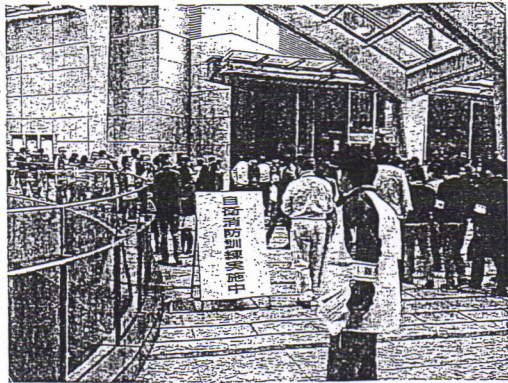
研究部会の立ち上げを松原理事に依頼
定款、規約等の改訂に備える。メンバー、いつからスタート
するのかを理事長に報告する。

事務局年末年始休暇 12月27日～1月4日

次回理事会 平成26年12月18日(木) 文京シビックセンター
15時00分～17時00分

平成26年11月度業務報告

・月 日 (曜)	・内 容 等	・来局理事等
10月14日(火)	経営診断	・・・ 小出会計副所長
10月16日(木)	研修旅行、10月度理事会 箱根湯本 あうら橋 チェッカー会ゴルフ	レイクウッドゴルフクラブ
10月22日(水)	業務決裁	・・・ 廣江理事長 (会社にて)
10月30日(木)	業務決裁	・・・ 廣江理事長 (会社にて)
11月11日(火)	打合せ	・・・ 古木副理事長 中島専務理事
11月17日(月)	㈱ビルライフ 三和防災設備㈱	会社訪問 ・・・ 廣江理事長
11月18日(火)	経営診断	・・・ 小出副所長



都内大型ビル、防災強化

東京都内の大規模ビルが防災対策の強化に乗り出した。汐留地区の汐留住友ビルなど3棟はビル間では珍しい災害時応援協定を締結。赤坂のアークヒルズは帰宅困難者の発生を想定し、宿泊訓練を初めて実施した。このほか、最新の防災技術を導入する老朽ビルも目立つ。都内では防災機能の高い新築ビルが増えているため、既存ビルも対策強化で安全・安心をアピールする。

新築に対抗

汐留3棟で応援協定 赤坂 宿泊訓練を実施

汐留住友ビルと東京汐留ビルディング、日本通運本社ビルはこのほど、地震や火災の発生時に避難誘導などで協力する協定を結んだ。いずれも高層ビルで、オフィスや飲食店、ホテルなどが入居する。

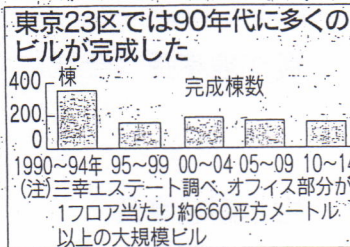
協力の第1弾として、汐留住友ビルと東京汐留ビルディングが20日、合同訓練を実施した。ビルごとの避難者数を防災センターで把握した後、救護活動での連携を確認。日通本社ビルからも避難誘導に当たる担当者が参加した。ビルの垣根を越えた協力体制を築き、芝消防署とともに地域全体の防災力を高める狙いだ。

森ビルなどは10月、アークヒルズのテナント向けに帰宅困難者の宿泊訓練を行った。首都直下地震などで交通手段が寸断された事態を想定し、災害マニュアルや備蓄品をチェック。夜中には街中に出て、避難経路も確認した。

三井不動産は既存ビルで最新の防災技術の導入を進めている。震が関ビルディング(1968年完成)や新宿三井ビルディング(74年完成)、日本橋三井タワー(2005年完成)の改良工事を出て、エレベーターの緊急停止時に安全性を自動診断した上で、運転を再開できるシステム

を進めている。震が関ビルディング(1968年完成)や新宿三井ビルディング(74年完成)、日本橋三井タワー(2005年完成)の改良工事を出て、エレベーターの緊急停止時に安全性を自動診断した上で、運転を再開できるシステム

などを採り入れた。非常用発電機も増強した。震が関ビルと日本橋三井タワーでは井戸を掘削し、貯水槽を増設。非常時には入館者全員がトイレを3日間使用できる量の水を供給する体制を整えた。



協定締結後初の合同訓練(写真上、20日、汐留住友ビルと東京汐留ビル)。ビル間で災害発生時の協力体制を確認した(東京汐留ビル)

建て替え困難、改修やソフト充実

既存ビルが防災対策に力を入れる背景には、最新のビルに見劣りしない安全性を確保するという意識の高まりがある。オフィス仲介の三幸エステイト（東京・中央）によると、1990～94年に

完成した大規模ビル（オフィス部分が1フロア当たり約660平方メートル）は353棟と、2010～14年完成分の2倍以上に上る。大規模ビルは建て替える術を取り入れた改修やソフト面での連携強化が欠かせない。「東日本大震災以降、築年数が経過したビルで耐震対策の強化やテナント参加型の取り組みが広がった」（三幸エステイト）とい

う。ビルが災害時の一時滞在場所として位置づけられていることも、防災力の向上を後押ししている。三菱地所と千代田区は帰宅困難者の受け入れ協定を締結。丸の内ビルディングや新丸の内ビルディングを避難場所として提供する。森ビルは港区と協定を結び、六本木ビルズや虎ノ門ビルズで備蓄食料の提供や帰宅困難者の誘導で協力する。

耐震化助成1年延長

都方針 特定緊急輸送道沿い

東京都は幹線道路沿いの建物の耐震化を促す助

成制度の期間を1年延長し、2015年度までに成制度の期間延長により、耐震診断と補強設計に救済物資を運ぶ「特定緊急輸送道路」沿いにある約5,000棟が対象。15年度までに完了した

分、改修は15年度までに着工した分がそれぞれ助成の対象になる。都は助成制度延長のため、15年度を算案要求に約300億円を計上。13年度に拡充された国の補助や市区町村の助成と合わせ、建物所有者の負担を軽減する。都は12年度に耐震対策を条例で義務化。対象になつている約5,000棟の約85%がこれまでに助成制度などを活用し、耐震診断を実施した。都内の特定緊急輸送道路は11年に指定され、総延長は約1,000キロ。青山通りや甲州街道など主要幹線道路の多くが該当する。道路の周囲には

消防用設備等の
点検実務者に求められる素養(3)

原点回帰

一般社団法人東京防災設備保守協会 保守営業部営業企画担当部長 小川 勉

これからの展望

まえがき

これまで2回にわたり、点検業界活性化のための前段として、まずは初心に戻り、点検実務を着実にやり、そして、お客様から信頼を得るために最低限の「接客スキル」を身に付ける必要があることについてお話ししてきました。

最終回となる今回は、「点検業界の今後のあるべき姿」についてお話ししていきたいと思っております。

1 どのようなニーズが？

我々点検実務者の「点検」というサービスの提供は、いったい誰から依頼されているのでしょうか？

- ①ビルオーナー
- ②ビル占有者(テナント)
- ③ビル管理会社
- ④ゼネコン・サブコン
- ⑤点検元請会社 など

我々は、こうしたお客様から点検の対価として料金をいただいており、お客様のニーズ(要求・要望)に合ったサービスを提供しなければなりません。

では、お客様のニーズ(要求・要望)にはどのようなものがあるのでしょうか？

- ①点検結果報告書の至急提出
- ②点検にて発覚した不具合に関する改修提案・見積書の早期提出
- ③長期修繕計画の策定
- ④100%点検実施(共同住宅等)
- ⑤夜間、休・祭日作業
- ⑥点検作業員登録
- ⑦作業写真の撮影・提出
- ⑧指定書式による報告書類の提出
- ⑨ビラ貼り・ビラ配り
- ⑩消防署への報告代行
- ⑪点検作業にあわせて消耗品・不具合品の交換(代金は点検料金に包含)
- ⑫自衛消防訓練の立会い
- ⑬虚偽の報告書作成
- ⑭料金の減額 など

①から④については、我々としては大変なこと

(努力が必要)ではありますが、とても建設的な要求・要望であるといえます。⑤から⑫については、手間が増える作業であり、これら付加された作業に見合った対価を期待したいところです。⑬については、10月号でお話ししたとおり、お客様や我々に降りかかる「リスク」について説明し、きっぱりと断る必要があります。そして、我々が最も恐れていることは、⑭の「料金の減額」です。

減額とならないために打つ手はないのでしょうか？

今までと同じことをしているようでは、減額は避けられないでしょう。

2 付加サービスの提供

お客様にとって、我々が「適正」に点検を行うことは、当たり前のことなのです。なぜなら、料金を支払って依頼しているのですから。「適正」にすべきことをしただけでは、お客様が満足するということはほとんどないのです。それゆえお客様は、「料金の減額」に傾注してしまうのです。

それでは減額を回避するためにはどうすればいいのか？それにはまず、自身、そして自社の「特徴」や「強み」が何であるかをしっかりと認識し、それらを生かした付加サービスを構築して提供することです。この付加サービスは、お客様に喜ばれ、欲されるものでなくてはならず、そして、前述したよくあるお客様の要求・要望を単に対応したものでは効果はあまりありません。ただし、よくある要求・要望を非常にレスポンス良く対応することができるのであれば、それは付加サービスとなることでしょう。

付加サービスとして重要なのは、お客様の想定枠内のものではなく、また、要求・要望されてから行うのではなく、我々から積極的に提案して提供するものでなければならないということです。

付加サービスの内容には、男性の入りにくい女子寮や産婦人科等に対し、女性点検実務者により点検を実施することや、接遇についてしっかりと教育され、また、身だしなみや服装もすっきりとしたsmartさを前面に出した点検実務者により点検を実施したり、法令改正動向を逐次情報

配信する等々、考え出したら次々に広がります。

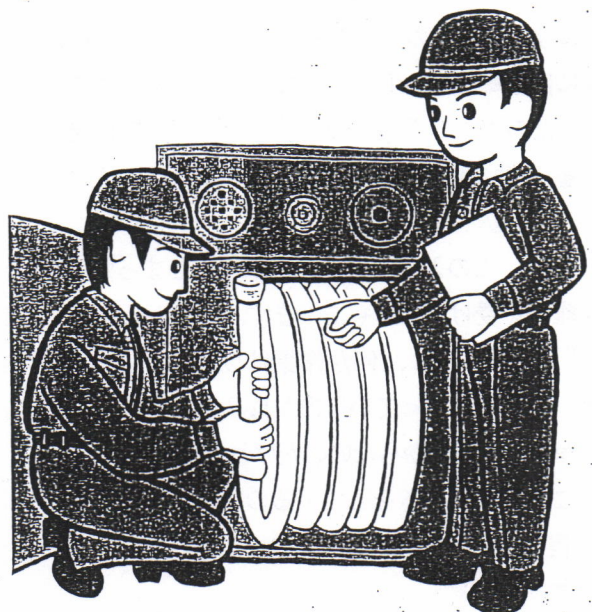
なお、付加サービスを構築したとしても、それがあらゆるお客様にマッチングするとは限らないことから、事前によく分析しておく必要があります。

私ども保守協会での付加サービスの一部をご紹介しますと、24時間技術要員が自社内にて待機し、非火災報等の障害が発生した場合、確実に応急対応できる体制(サポートセンター)を構築しているほか、現在私どもで実施している消防法や東京都火災予防条例に基づく自衛消防業務講習・防災センター要員講習で培った人材育成技術をもとに、インストラクターを派遣して、防火対象物の実態に即して自衛消防訓練をサポートする、「自衛消防訓練デリバリーサービス(東京消防庁後援)」があります。ただし、後者については、まだまだ点検と訓練を融合させたサービスの提供体制が確立しきれていない状況にあります。

構築した付加サービスについては、お客様にその内容を説明し、正確に認識していただくことはもちろん、そのサービスを継続して提供できるということが肝要となります。

これらがしっかりとできれば、お客様の信頼を獲得することができ、「減額」ということにはばかり目が向かないはずで。

今後、自身、自社でできることを創意工夫し、



減額で勝負ではなく、クオリティやサービス内容での勝負にシフトしていき、他者(社)との差別化を図ることで競争となり、切磋琢磨することで点検業界が活性化することを期待したいところです。

なお、提供する点検のクオリティやサービス内容に「松・竹・梅」のグレードを設け、お客様に選択していただくという方法も考えられますが、「梅」が手抜き点検などということがあってはならないことを念を押して伝えます。

3 見える化

私が常々思うことがあります。なぜ点検実務者は、お客様に対して自身が持ち合わせている技術をひけらかすことをしないのでしょうか。

10月号でお話ししたとおり、我々は、消防用設備等に精通した技術者なのですが、その技術は点検を実施する点検実務者自身のためにしかほとんど活用されていない実態があります。

昔、あるお客様に言われたことがあります。

「点検は法律でやらなければならないということはわかっているけれど、点検はどんなことをしているかさっぱりわからないので、あなたに任せるので、適当にしておいてください」

言われた当時、ご信頼をいただいていた言葉と解釈し、何の違和感も覚えませんでした。実は決定的な問題が生じていたのです。「適当にしておいてください」、その言葉は、「点検は法律で義務になっているのでしているのであって、点検自体には興味がないし、どうでもいい」ということだったのです。そうなのです、「点検」の必要性和重要性をご理解いただけていないということなのです。

また、このようなことを言われてしまったという報告を受けたこともあります。

「あなたたちは、何か作業はしているようだけど、ちゃんとやっているのかね？何をやっているのかさっぱりわからないのだけれど」

これは、手抜きをしているのではないかという不信感を抱かせてしまっているということなのです。

結局何を言いたいのか、それは、我々は自身が行っている行為(点検)がアピールできていない、というよりもアピールが下手であるということです。もったいないというほかありません。

お客様は、「点検には関わりたくない」と必ずしも思っているわけではなく、点検自体がどうして必要なのか、また、どのようなことがされているのかを正確に理解するきっかけがないため、我々と距離が生じてしまっている状況なのです。

では、どうすればいいのか。

我々の実務と技術の「見える化」を図ればいいのです。

これまでお話ししてきたことの繰り返しとなりますが、消防用設備等は万一の火災の発生に備え設置されています。しかしながら、消防用設備等は火災に対し万能ではありません。もしも万能であったとしたなら、防火管理体制の大半は成立することとなります。万能ではないがゆえに「人の力」が必要となります。その「人の力」はお客様自身が持ち合わせていなければならない力なのです。

火災が発生した際、消防用設備等を活用するのはお客様自身となります。その際、消防用設備等を使いきれなかったとしたら、宝の持ち腐れとなってしまいます。

お客様自身へ消防用設備等の取扱いについて習熟する必要があることについて啓発するのは、消防行政の仕事と考える方が多いと思いますが、我々点検実務者が、この点について積極的に関わっていくべきであると思います。

自衛消防訓練のサポートをすればいいのか？それも一つの有効な手段となり、お客様の信頼獲得につながることでありますが、こればかりが手段ではありません。点検の際に効率的に行う手段があるのです。

点検の際、火災発生時に直接必要となる消防用設備等の操作をしているところ(起動・停止・復旧)をお客様に見てもらえばいいのです。

消火器や泡消火設備の放射試験、自動火災報知設備発信機の押ボタンや送受話器の操作の際にその操作要領や、消火後の消火設備による水

損被害を軽減させるために必要な制御弁の閉止やポンプの停止方法を、見てもらいながら解説するなど、点検中や点検終了間際にお客様に参加していただくのです。

これにより、お客様の自衛消防力の強化が図れるとともに、我々点検実務者が緊張感をもって実務の実施状況と技術力をアピールすることができるほか、消防行政の手助けもできるという一石二鳥ならぬ、一石三鳥となるのです。

ただし、これらの対応には必須となる条件があります。それは、お客様自身が消防用設備等の取扱いを習熟したいという気持ちを持ち合わせている必要があるということです。お客様が必要を感じていないなかで、我々が良かれと思っただけとしても、その効果はないも同然であるほか、場合によっては煙たがられてむしろ逆効果となることもあります。

そのため、火災が延焼拡大してしまった場合の人的・物的な被害がどのようなものとなるかや、消火や避難等の適切な対応ができなかった場合のお客様に降りかかるリスクなどについてしっかりと説明し、お客様自身が消防用設備等の取扱い要領を「知りたい!」「学びたい!」という気持ちになってもらうという「意識付け」が重要となります。

この「意識付け」の仕組み(方法)については、点検実務者自身や所属する組織(企業)で研究し、他者(社)との差別化を図るという努力が必要となります。この点については、営業的センスが求められるところです。

4 キーマン

点検をご依頼いただくお客様には、いろいろないらっしゃることは前述したとおりですが、そもそも消防用設備等の点検は、防火対象物を所有又は利用する方々の火災からの安全・安心をサポートすることが根底にあります。そのため、我々点検実務者が最も信頼を獲得しなければならないのは、防火対象物の所有者や利用者なのです。

ゆえに、防火対象物の管理権原者や防火管理

者が我々のメインキーマンとなるため、この方々のニーズに合った付加サービスの構築や、積極的に「見える化」の対応をすべきです。特に複数の事業所が混在する防火対象物では、今年の4月から責任と権限がより明確化された、防火管理上のまとめ役である統括防火管理者がキーマンとなります。

誰に対してアピールするかにより、その効果が全く異なることから、よく分析し、対応することが求められます。

5 ネットワークづくり

前述した「付加サービス」は、自身や自社の「特徴」や「強み」を生かして構築するものですが、自身や自社には「強み」ばかりでなく必ず「弱い部分」もあるはずですが。

当然のことながら、「弱い部分」についてもよく把握し、これをどのように穴埋めできるのかが重要となります。自身、自社の努力によりその穴埋めができればいいのですが、必ずしもそれができるとは限りません。ではあきらめるしかないのでしょうか?

ここで必要となるのが、他者(社)とのコネクションとなります。

自身、自社に足りない部分を他者(社)にサポートしてもらうという協力体制を構築するのです。例えば、自社では警報設備は得意とするが、消火設備と避難設備が苦手であるのであれば、消火設備や避難設備を得意とする他社とのコネクションをもつということです。

ただし、他者(社)とのコネクションは、今すぐにできるものではありません。他者(社)との信頼関係なくして構築できるものではないため、時間を要することとなります。そのため、日頃から他者(社)とのコネクションづくりに目を向けた活動しておく必要があります。簡単な方法として、研修会や講習会に出席した際に、周りの方々や講師の方に積極的に声かけするなどして、関係構築の足掛かりとするというものがあります。何も同業他社にだけに的を絞って活動する必要はありません。異業種がゆえに新たな事業

展開や付加サービスの構築につなげることができるとは思いません。

わずらわしいとは思わず、人とのつながりを積極的に構築し、有効に活用してみたいかがでしょうか。

6 当事者意識をもって

現在、消防用設備等の点検業界の現状に満足している方は多くはないと思います。

この状況は、「いつかは」、「誰かが」、「自然に」と思っているものではありません。点検実務者自らが「何とかせねば」と考え、行動に移さない限り、この業界の発展はありません。一部のやる気ある点検実務者や経営者の努力だけでは大きな変革となることはないため、点検実務者一人ひとりが当事者意識をもって努力していく必要があります。

それにはまず、点検実務者への「何とかせねば」と思わせる「意識付け」が必要となります。「意識付け」なくして対応させたとしても、中途半端なものにとどまり、また、長続きはしません。

ではどのようにして「意識付け」させるのか？実はこれが一番難しい部分となります。即効性のある抜本的な手法はなかなかないと思います。まずは、点検実務者のちょっとした努力で、すぐに成果を感じられる短期成果型の仕組みを構築し、点検実務者にやりがいを感じさせるところから始めてはいかがでしょうか。

例えば、前述した点検業務の「見える化」として、お客様への意識付けをしたうえで、点検の際にある限定した消防用設備等の操作をしているところをお客様に見ていただき、合わせて操作要領について簡易的に説明します。これにより、自衛消防力強化につながったことにお客様に満足（感謝の弁）いただき、信頼獲得により解約や減額の防止が図れたことを実感させることなどがあります。

このような小さな積み重ねにより、「意識付け」がしっかりと構築されるとともに、点検実務者の自信につながり、誇りを持って点検業務を行えると私は考えます。

こうした「意識付け」された点検実務者一人ひとりのちょっとした努力が集まれば大きな力となり、業界発展につながるはずです。

私事なのですが、例年秋口に都内で実施されている祭りに、御神輿を担がせていただいています。御神輿の重量は数百kgあり、担ぎ手皆が一体となることにより、あんなにも重い御神輿を持ち上げ、それを朝から晩まで担ぎ練り歩くことができるのですから、一体となった時の力は単なる足し算ではないと実感しています。そして、担ぎ終えた際の達成感と充実感は計り知れないものがあります。今まさにこの一体感が組織（企業）、そしてこの点検業界全体に求められていると思います。

注意しなければならないこととして、点検業界発展のためには、点検実務者一人ひとりの努力が必要であり、それを浸透させるには時間を要することがお分かりいただけたのではないかと思います。その反面、たった一人の心ない対応により、点検業界全体が窮地に追いやられることもあるということも自覚しておく必要があります。失うのは一瞬なのです。

7 提案

点検実務者一人ひとりの「努力」については、通常の業務にプラスして残業して行うものをイメージされている方が多いのではないかと思います。何もそればかりではありません。時間の使い方次第でいろいろな「努力」ができるのです。

また私事となりますが、私がこの執筆を、通常業務があるなかでどのようにして対応したかといいますと、通勤時間中の電車内にて皆さんへお話ししたいことについて考え、それを箇条書きで携帯端末に記録し、それを基に始業前や休憩時間を中心に編集作業を行い、完成させることができました。

そうなんです。ちょっとした時間の使い方ひとつでいろいろな作業はできてしまうのです。余談ですが、この執筆にあたり、通勤時間があつという間に過ぎ、苦にならなかった、というよりも充実した時間を過ごすことができたことを申し

添えます。

その他、私からの提案として、最低限の「接遇」を身に付けることが必要であることについては、これまでお話ししてきたとおりですが、接遇教育については各自、各社に任されており、点検業界内では大きなバラツキがあるのが現状です。業界としての一定の品格を保つためには、点検資格取得の際の講習会や資格更新のための講習会の場にて必要最低限の接遇教育を実施すべきではないかと考えます。また、接遇教育だけでなく、適正点検実施のために必要となる、「点検要領」には記載されていない具体的な「点検手順」や「点検実施上の注意点」(11月号参照)についても同様に教育すべきであると考えます。

戦略面からの提案としては、お客様は点検実務者は常に作業着を着ているというイメージを持たれているところがあります。これがどうしても、「単なる作業員」として見られてしまうことにつながる事となります。点検作業中は仕方ないにせよ、点検後改めて点検報告に伺う際や、不良箇所の改修提案に伺う際には、「技術者」としてのイメージにつなげられるようスーツ姿で対応することをおすすめします。

その他の戦略的なものとしては、消防用設備等には設置後一定年数の経過により交換が必要となる部品(ランプやバッテリー等)があるほか、設備自体が寿命をむかえ、交換が必要となります。その時期になり、急にお客様に必要性を訴えたところで、ご予算的な都合等により、すぐに対応したくても対応することができないことが多々あります。そのため、定期交換や設備自体のリニューアルの時期を「見える化」した長期修繕計画を、各工業界のホームページ等で公開している推奨交換年数を参考にして策定し、お客様が計画的に消防用設備等の維持管理ができるよう、先を見越した提案を行います。このことでもお客様との信頼関係を強化することが可能となります。点検実務者自ら提案できればいいのですが、工事的要素が含まれるため、自身又は自社内にて対応できない場合には、前述したコネクションを活用します。

もし、長期修繕計画に対してお客様が関心を示さず、聞く耳も持たない(会ってもくれない)ようであれば、お客様に影響のある法令改正があった際などを顔出しのきっかけとして、法令改正内容に合わせて、長期修繕計画についても説明すると受け入れられることもあります。

最後に、消防行政に対し、日々様変わりしている世の中のニーズに合った制度改革に向けた各種提案を、工業会が中心となってもっと積極的にいき、業界の活性化を図るべきであると考えます。ただし、業界の利益ばかりを優先してはなりません。我々の業務は法律が後ろ盾となったものなので、「社会貢献」という気持ちを忘れてはならないと考えます。

最後に

繰り返しとなりますが、点検業界発展のためには、お客様の信頼を獲得することが必要不可欠であり、信頼獲得には、我々点検実務者のサービスを、

「作業労力を提供する」から「技術を提供する」にシフトさせる必要があります。

それには、

- 点検実務者への意識付け
- 点検実務上すべきことを着実に実施
- 接客スキルの習得
- 付加サービスの構築・提供
- 技術の「見える化」

が必要となります。これらの具体的手法については、様々あると思いますが、点検業界全体で知恵を出し合い、成長できることを心より願っております。

私自身、消防用設備等の点検業界が発展し、他の点検業界の手本とされるよう、当事者としてこれまで以上に努力してまいりたいと考えております。

我々点検実務者が努力すればその分だけ必ず結果として自身に返ってきます！

それでもあなたは何かしませんか？

本執筆が業界発展の一助となれば幸いです。

(了)

事務局だより

◎組合員情報

- ・本社移転 株式会社アシスト (代表取締役・布目光夫)
〒132-0025
東京都江戸川区松江3-14-10
電話 03-5879-9102
FAX 03-5879-9013

◎組合行事の予定

- ・12月18日(木) pm6時~7時30分 忘年ボウリング大会
於: BIG BOX 高田馬場店・グランドボウル
pm7時30分~9時 表彰式・懇親忘年会
於: くいもの屋・わん
- ・1月22日(木) pm3時~5時
於: ホテル東京ガーデンパレス 2階「天空」

◎共済制度について

●消防設備保守・点検・設置工事等の賠償責任保険:

三井住友海上火災保険株式会社(代理店・株式会社サンリビング)と提携しています。請負業者賠償責任保険・生産物(完成工事)賠償責任保険・受託者賠償責任保険がセットになった総合型の保険です。

●自動車共済制度:

関東自動車共済共同組合と提携しています。

団体傷害補償制度:

三井住友海上火災保険株式会社(代理店・株式会社サンリビング)と提携しています。

◎ご注文は今後も FAX でお願いします。

組合員の皆様には、いつも FAX でご注文をいただき誠にありがとうございます。ご注文の商品名・数量等間違いのない納品をさせて頂くために、ご注文は今後とも FAX でお願いいたします。