



株式会社スカイ 2021年1月9日発行 URL: <https://www.sky-precut.jp/>

■本社 静岡県磐田市上野部2740-5 TEL 0539-63-5500 FAX 0539-63-5633  
■関東営業所 神奈川県相模原市南区大野台3-25-17 TEL 042-704-6211 FAX 042-704-6212



## 二〇二一年新春のご挨拶

代表取締役 金澤 和孝

謹んで新年のご挨拶を申し上げます。旧年中はひとかたならぬご厚情を賜り、厚く御礼申し上げます。

昨年は言わずもがなでしょうが、新型コロナウイルスの影響を受け続けた一年であり、その脅威は現在も続いております。皆様方におかれましては未曾有の災禍の中、大変なご苦労をされておられることと存じます。

弊社におきましても、昨年の年初には想像も出来なかった別次元での対策を、講じざるを得ない事となりました。

従業員の感染を防ぎ、万が一感染が確認されてもその拡大は断じて防ぐ、という安心して働ける環境づくりを様々な角度で取り組んで参りました。これは、現在進行形でありませんが、結果としてこの事業継続こそが、取引先各位からの【期待】【安心】【信頼】に応えられる商品づくりに繋

がっているものだとは確信しております。

また、弊社創業の地であります天竜船明工場において、八月中旬に日本最高となる四十一・一℃をマークしました。地球規模での環境変化が加速している中、温暖化や水質汚染といった問題に対し、如何に向き合うべきか、その対応を行政任せではなく、企業・個人が率先して取り組んでいかなければどうにもならない時代なのだとは痛感させられました。

改めて思い起こしても、昨年は本当に様々な事が起こり、辛くも悲しくも、大変な一年でありました。そして、この様な混迷極める情勢の中、この新年を迎えてしまったわけですが、バブル崩壊を経験していない世代からしてみると、景況感は過去最悪の状況です。かねてから私達が抱えていた「脆弱な部分」であった様々な問題が、コロナをきっかけに一気に

炙り出されたと感じています。

私達の属する建設業界においては、特定の部品供給が滞り、建物を満足に完成させることが出来ない状況を現出させました。

『中国に依存するサプライチェーンの構築が、デフレ経済において正攻法』という考え方が、建設業界だけではなく日本経済全体に対して強烈なしっぺ返しとなつていきます。この現実と正面から対峙し、物事を考えていかなければなりません。

「モノづくりとは何か」、この問いへの『原点回帰』こそが、二〇二一年における弊社の最大のテーマです。ここ数年に渡り、生産性の向上を目標に掲げ、各種生産ラインの整備を行なってきた。お陰様で一定の成果を感じることができましたが、まだまだ発展途上であると受け止めております。

労働人口の減少と共に、各分野のプロフェッショナルも確実に

減少していく建設現場において、より付加価値の高い商品をストックレス無く提供させて頂くことが、現場をサポートする弊社の使命であります。

従業員一同、各持ち場の『プロフェッショナル』であることを強く意識し、また、すべての業務はモノづくりとリンクしている、ということを改めて念頭に置き、良質なモノづくりに励んでいく所存です。

本年もご指導ご鞭撻の程、宜しくお願い申し上げます。



# 二〇二〇年十月 「東海地区第1号」 スカイパネル上棟現場見聞録

弊社創業以来、プレカットの配送にご尽力頂いている岩品運送(有)の新事務所に、東海地区第1号となる「スカイパネル」を採用して頂きました。(敬称略)

上棟に密着し、現場の皆さんや監督さんにお話を伺いました。

実際に見て分かったこと

↓施工精度の安定化↓

上棟時には、工事を早く進める為に、たくさん職人さんが集まります。職人不足の影響もあるの

<上棟1日目>  
「2F柱立て・2F小屋梁組」と同時に「1Fパネル施工」を2名で施工。



## 監督さんの感想を頂きました!!

「60坪強の建物で、屋根部分に全て登梁を使い、二重野地施工だったので、正直なところ上棟が2日で終わるか不安だった。通常であれば、耐力面材は翌日以降の施工になっていたはず。非常に早く終わり、驚いた。

もう少し小さい建物であれば、1日で屋根・パネル施工まで完了出来るだろうね。

それと、上棟時に外部壁下地が完了したので、翌日からサッシ取付が出来た。雨養生が行えるのも良かった。



<上棟2日目>  
屋根施工(二重屋根)、壁パネル施工を完了。  
(屋根断熱材施工時には、パネル施工をほぼ完了)



か、最近では専門職以外の他業種の方も建て方を行うことが増えてきました。そんな状況で、大工さんが細心の注意を払っていても、時間との戦いの上棟時に基準通りに施工出来ているかを確認することは難を極めます。

更に、SNSの普及によって、施工自身が施工知識を簡単に手に入れられる時代です。特に外部は目に付きやすく、耐力面材の釘のめり込みに関しても詳しく調べることが出来るので、確実な施工が求められます。

今回の上棟現場で感じたのが、「真壁パネル」の強みです。スカイパネルは、弊社工場で釘のめり込み・釘ピッチを基準通りに仕上げ、「製品」として現場へお届けします。慌ただしい上棟時の施工手間を省き、且つ正確な施工が出来ることを体感しました。

## 「スカイパネル+金物工法」 でスピードアップ

断熱施工の際、ホールダウン金物と干渉し、欠き取り施工後に補修(発砲ウレタン缶等)を行うことはありませんか? また、グラスウール断熱材を使用する場合も、金物干渉箇所隙間に生じてしまうことがあるでしょう。

そこで、柱頭柱脚部を金物工法にすることで、断熱材との干渉はなくなり、欠き取りの手間がなくなります。更に、上棟時の羽子板締めや、上棟後の柱頭柱脚金物取付の時間も削減できます。「スカイパネルと金物工法」の組み合わせは最強です!!

東海営業部 花田 裕弘

## 《スカイ対応 金物工法》

- HSS(ストローグ)
- テックワン
- テックワンP3+(タミ)
- プレセッター
- プレセッターSU
- プレセッタータイプM(カネシン)
- スクリービーム(カナ)



## 思い出話を少し… 岩品運送とスカイ



静岡県磐田市に本社を構える岩品運送(株)は、弊社とは創業当初からお付き合いが長い頂いております。早いもので、もう30年になります。ですが、忘れられないこんなエピソードがあります。

当時まだ安定受注が出来ていなかった弊社が配送業者を探すのに苦労していたところ、先代の社長が、「よし！トラック10台用意してやるから安心しろ!!」と言って、男気一本で背中を押してくれました。(涙、涙…)

そんなことが出来たのも、現社長である奥様が、大きな懐でしっかり舵を取られていたからこそだと思えます。(ヨイシヨシ!!) また、出荷や配車管理においても、常駐社員を派遣して下さい、弊社の配送業務の基礎を築いて下さいました。(これ、本音!)

こうした岩品運送さんのご協力が無ければ、今のスカイはどうなっていたでしょうか。残念ながら、先代の社長はお亡くなりになりましたが、優しい笑顔が懐かしく思い出されます。お二人とは、良い時も苦しい時も一緒に乗り越えてきた、かけがえのないパートナーだと(勝手に)思っています。

この度は、新事務所にスカイパネルをご採用頂き、また、本誌掲載もご快諾頂きまして、心より感謝申し上げます。

## プランチェックのご相談はスカイへ



近年、プランチェックのご相談を頂く機会が増えていますが、以前と比較して依頼される内容が少し変化しています。

従来はプラン段階における梁組や必要梁成、又、46条の耐力壁配置に関する内容等、基本的な事柄が殆どでした。

しかし、最近は耐震等級2、又は3の確保についての確認や、木構造で成立させる為にはどの様な方法があるかといったご相談が増えていきます。

具体的には、狭小地に建築予定の3階建て物件の対応方法です。特に増加傾向にあるのが、1階にガレージを計画する等、必要壁量の確保が難しいプランや、S造等の他構造から木造への変更に関するものです。

### △相談内容 例①▽ 耐力壁の利用

筋違や耐力面材を利用した場合、内部に壁が大きく出っ張り、ご希望のプランの実現が難しくなります。そのような場合、高耐力の狭小壁を取り入れる等、極力お客様のイメージに近いプランでご提案いたします。

また、高耐力の狭小壁を利用する際は、基本的に許容応力度計算が必要になります。弊社では、経

験に基づき、スムーズな対応を行っております。

### △相談内容 例②▽ S造から木造へ変更

S造等他工法から木造への変更を検討されている場合は、建物の用途上、内部に柱や壁が配置できないケースも多く、在来木造での実現が困難な場合が多いものです。この様なケースでは、ラーメン工法やトラスを採用することで実現できる可能性があります。

弊社にプランチェックをご依頼頂くことにより、構造計算は勿論、計算結果から必要となる材料の手配・加工まで、トータルでの対応が可能です。

### 「低コスト・通常納期」が基本

弊社でプランチェックを行う際に、当然お客様のご希望に沿った形で進めますが、基本的には「低コスト」「通常納期」を前提としています。その為、可能な限り流通材を利用し、既存商品との組み合わせで実現出来るよう提案しています。

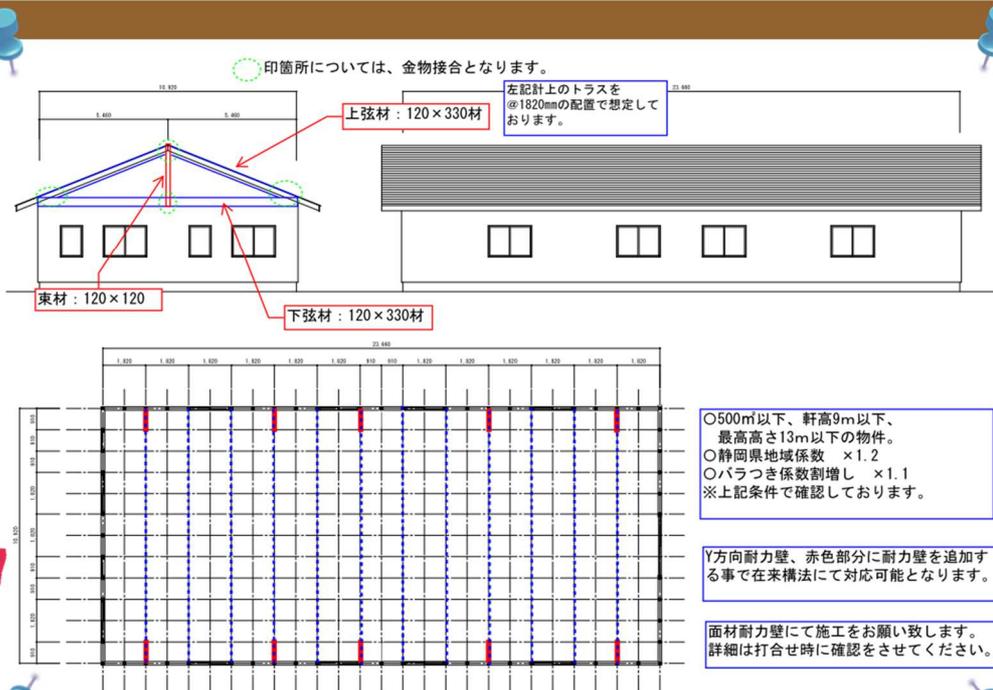
プラン段階でも構いませんので、是非ご相談ください。

建設開発本部 河村 和彦

11m×24m位の建物で、木造で空間を確保したいのですが、良い方法はありますか？



右図のようなトラス組で、接合部にはテックワンP3+(タツミ)を使用するプランはいかがでしょうか？



※実際にご提案した内容です。

# 自粛・引き籠りの果てに

## やがて哀しき物語

一醉三幸寮主

何とも鬱陶しい状況が続いているが、コロナによって引き籠らざるを得なくなった身としては、今まで見えなかったものが見えて、それなりに面白い。

先ず一つ。引き籠りも、満更悪いものではない。ものぐさ性癖の自分としては、結構気楽なものだ。

・・・「世の中に、寝るほど楽は無かりけり。浮世の馬鹿は、起きて働く。」

幼い頃に良く耳にした自嘲の意味が濃い巷諺川柳なのだが、馬鹿という表現はともかく、言い得て妙である。

さて、最近TVでの報道番組を追掛けてみると、放送局も各々の経営母体の考え方(思想傾向)が透けて見えて面白い。

どこが、とは言わないが、権力側との関係に、賛美か批判かという姿勢として微妙に浮き出ている。各局とも同じような(全く同一人物である場合も多い)コメンテーターを相手にしているのだが、その意見の扱い方が明確に異なっている。

なんだかんだ、と言っても、矢張りメディアは批判的精神を

もって、自己の原理原則に基づいて、公平公正に論評してもらいたいものだ。

先日(十二月のある日)、TVの街角インタビューで、繁華街に出歩いている高齢女性のグループが、「GO・TOキャンペーンを利用しました。経済を回さないといけませんからね」と言った後で、「GO・TOが中断したから、キャンセルしました」と言ったのを聞いて、胸が悪くなった。

経済を回すのが大切なら、自腹を切って精一杯消費しなさいよ。別にGO・TOキャンペーンの中断や打ち切りは、行動自粛や制限では無いのだから、論理的に自己判断で行動規制を自らにかければ良い。本当に大切だと思っているのなら突き進めば良いのだ。

話題は変わるが、昔から気に入らない言葉がある。勝ち組・負け組とか、ウイン・ウインの関係という言葉である。世の中勝つ者がいれば、負ける者が出るのは当然である。しかし、結果として勝者が常に正しく、敗者が誤っているとは思えない。そもそも不正による勝利は、賛美されるものなの

か。

又、ウイン・ウイン(両者が共に勝つ)の関係とは、人間関係にとつて、ある意味当然の事であつて、何も殊更に声高に言う事でも無い。

商売では、お互いに何かしらの利益が無ければ成立しない事が大半で、一方的に利益の反対側は損失側という関係は、あつてはならない商行為なのだ。

ではあるものの、労働市場では、ウイン・ウインの関係が成立しない方向に強烈に向かっている。「首を切れない正社員など、必要無いのです!」と言い切った大学教授で、且つ人材派遣会社の会長の人格は、考えるもオゾマシイ。

更に、この人物が現政権の特別顧問の振る舞いをしてる事に、この国の未来の暗さを感じる引き籠りの昨今である。

いくつか感じた事を書いたが、多分二〇二一年も波乱混乱の一年となるだろうが、自分達の身の回りだけでも落ち着いて、物心と共に揃って健康的な時が来ることを目指して、努力しましょう。

### ウィルスに翻弄された 一年を振り返る

#### 私達のコロナ対策

二〇二〇年を振り返ると、弊社はコロナならぬインフルエンザとの戦いから始まりました。

一月六日の年始式を、例年通り社員は【密】な集合状態で迎えました。まさにそこからインフルエンザの集団感染が広がっていったのです。日を追って続々と罹患が増え、業務にも様々な影響が出てしまいました。

そんな苦い経験から、BCP(事業継続計画)対策の大切さを再認識したのですが、その直後に猛威を振るう新型コロナウィルスへの対策にも繋がっていきました。

ただし、弊社のコロナ対策と言っても、画期的な対策を実施したわけではなく、社員全員が実践できる感染予防策を地道に積み上げていったにすぎません。

- (一) 社員の命(安全)を最優先。
- (二) 陽性者が発生しても、その社員を組織として守る。
- (三) 社内感染が発生しても継続して事業を行なえる体制(BCP対策)の構築。

この三点を柱として個別の対策を積み重ねてきました。結果として、社員や関係者から陽性者の発生には至っておりま

せん。幸いなことに、この対策実施により様々なリスクに対する意識が高まり、相互扶助の精神やチームワークの向上といったシナジー効果も生まれているように感じております。

今後はステージを変えて「常態化したコロナ」という環境に臨むことが、企業体質の強化と発展に繋がる、というポジティブな発想で乗り切っていきたいと思っております。

二〇二一年には、世界を取り巻くコロナ感染状況に明るい兆しが差していることを切に願うばかりです。

総務本部 河合 靖

#### 編集後記

明けましておめでとございます。今年も、本誌とお付き合い頂きたく、お願い申し上げます。

さて、私の昨年の目標「一年で二\*減らす!!(体重です)は、ハードルを低くしたにも関わらず、もう一步?のところまで新年を迎えてしまいました。

丑年は「先を急がず一歩一歩着実に物事を進めることが大切な年」だそうです。スカイパネルも、今年には地道に実績を重ねて、より良い製品となるよう基礎を積み上げていきたいと思えます。

私も、目の前のお菓子を食べ終えてから、地道に我慢を始めます。