

レンタルディング®で時代を拓く

AKTIO

AKTIO

May
No.23

Communication Magazine

■ AKTIO NETWORK

地元のよりよい発展をめざす

Vol. 6 株式会社イブキ産業

Vol. 7 機械興業株式会社

■ AKTIO TOPICS

太陽光パネルと蓄電システム搭載!

「オフグリッドハウス」

■ AKTIO ACTIVITIES

アクティオグループの岐阜工業株式会社が快挙!

第9回ロボット大賞

「国土交通大臣賞」を受賞

KEY PERSON

に聞く

「アクティオ建機レンタルWeb注文サービス」

担当者に聞く、
新サービス開発の道のり。



KEY PERSON

に聞く

かつてない、他ではとても真似のできない
新サービスを作り上げた
“チームワーク”に迫る。

AKTIOは、長年電話でやりとりされてきた建設機械レンタルの注文・返却等を、24時間、いつでも、どこでもWebサイトでできるサービスをスタートした。この「アクティオ建機レンタルWeb注文サービス」は大手建設会社に先行導入、約2年のトライアル期間を経て2019年11月より本格展開している。すでに1,000現場にて導入が決定しており、2021年は全国2,000現場での導入を目標としている。好評を博しているこのサービス、どのように作られ、どういった点がお客様に支持されているのか。プロジェクトのコアメンバーである田仲浩一上席執行役員、片桐真人執行役員営業企画部長、アクティオホールディングス ITグループ 営業支援システムチーム 佐藤博之リーダーから詳しく話を聞いた。



上席執行役員 広域営業部・官公庁営業部担当

田仲 浩一 *Koichi Tanaka*

1985年にAKTIOに入社、営業所に所属し、大きな地下鉄のプロジェクトをはじめあらゆる建設現場に触れ、数カ所での営業所所長、支店長を経て現職に。日々の業務の中でITによる業務の効率化が事業を大きくすることを肌で感じ、今でこそ話題となっているDX化について数年前から構想を練っていた。率先して現場に向かう、プロジェクトを牽引する存在。

「完成までの経緯を教えてください。」
レンタルの注文は、電話がつかないことがある、まれに勘違い・聞き違いが発生してしまう、機械が多様化して目的の商品を探すのが大変、カタログは事務所に置いてあるので現場で次に必要な機械を思いついたら、一度事務所に戻って注文することになる…。ジョブ・ピングサイトの感覚で、スマホやタブレットから注文できるようにならないかと相談され、すぐに当社 ITグループに同行してもらいお客様にヒアリングを開始、開発に着手しました。

「完成までの経緯を教えてください。」
このプロジェクトは、私がお客様からの要望を聞いて IT担当者任せというやり方ではダメだ、イチから全て関わらないと感覚が狂った。営業はお客様、現場をわかっているからこそその感覚をこのサービスに注ぎ込まなければならぬと思ったのです。ITグループには、作り込んだものでなくていいから、実際にお客様が触ってみて感想を言えるものを刻も早く作ってほしいと依頼し、現状 AKTIO が持っているシステムを最大限利用し約3ヶ月でトライアル運用を開始しました。そこから定期的にお客様のところに佐藤リーダーと伺い状況確認、要望を聞いて改善、バージョンアップ、この工程を一年以上経て本格運用に辿り着きました。スピード感を持ったものづくり、ヒアリングで精度を高める、これはいわばレンタルティンク®を掲げる AKTIO の DNA、ともいえます。創業者自身が自ら開発をする人なので、その DNA が我々社員にも受け継がれている、だから頻りに現場に向かうことも「大変だ」という意識はなかったです、むしろ楽しかった。



「完成してからのお客様、また社内の反応はいかがですか。」
スタート時はお客様の働き方改革の一助になればというものでしたが、作ってみると我々にとっても大きなメリットがありました。AKTIO の東京の営業は1人で100、200のクライアントを抱えており、常に相談、注文の電話がかかってくる。Web注文のシステムがあれば、お客様は夜中、早朝でも気づいた時にサイトから発注し、こちらはそれを確認・手配すればよいので、聞き間違い等のミスもなく、やりとりも記録が残るので安心です。また「あえて人を介在させる」仕様になっているのもポイント。サイトで全てが完了するのはなく、お客様は AKTIO 担当者とチャットで確認が必要ですが、メールだとお世話になっております等の前置きが煩わしいけれど、チャットなら要件のみを簡潔にできるとお客様からも、社内からも好評です。

「完成してからのお客様、また社内の反応はいかがですか。」
当社、ITグループメンバーの言葉を借りると「ITはやり始めると二度どん底に落とされる」のだそうです。前の方がよかったとか酷評を受ける、そこでくじけずに這い上がると、新しい未来が待っている、それが IT の世界だ、と。私もはじめは、営業所からサービス導入を拒否されるのではと不安を感じ、またこのサービスによって彼らの業務が煩雑になってしまうのではないかと心配もしました。しかし結果、導入して電話での拘束時間が減り作業効率が上がった、よかったと言われ、他にもこんな機能をつけてほしい等の要望ももっています。

「田仲上席がこれからやっていきたいことについてお聞かせください。」
建設業界は浪花節、義理人情の世界です。どんなに IT が発達しても、人と人のコミュニケーションは無くならないし軽んじることができない。コロナ禍で密に会うことは難しいですが、できるだけお客様と会い話をし、ニーズを見つけて出し、素早くお応えして信頼関係を構築し、長い付き合いをする。去年から私が力を入れているのは「人脈構築のミーティング」で、社内オンラインミーティングを定期的に行っています。私自身の経験ですが、新人だった頃知り合ったお客様とはもう40年以上のお付き合い、このお付き合いが今の仕事に生きている。だからこそ、若手の営業に、今現場でしっかり人脈を作ってほしいと思うのです。DXを駆使し、業務の効率化をしつつも人と人とのつながりを大切に、信頼関係を築くこと。ITに頼りっぱなしではなく、人間関係にだけ頼るのでもなく、両方のバランス感覚を持った人材を育てていきたいと思っています。

「建設機械の注文だったというんです。建機

ある大手建設会社のお客様が、働き方改革

アクティオホールディングス ITグループ 営業支援システムチーム リーダー

佐藤 博之 *Hiroyuki Sato*

建設会社、IT会社、建機メーカーIT部門を経て、2019年よりアクティオホールディングス ITグループに入社。かつて建設機械をレンタルする側であった経験が今回のプロジェクトに大いに役立った。「佐藤リーダーでなければこのプロジェクトは成立していなかった」と言われるほど、トライアル期にはクイックな改修対応、実証を行いこのサービスを完成に導いたキーマンである。



を入れ、昨年11月の段階では3、4日かかってしまっていたものを翌日へと短縮、自動化の調整をしています。また、他に改修を急いだのは「返却」についてです。トライアルでのデータで返却機能が一番使われていることがわかったため、そこから使いやすさを追求、お客様の不満の解消を急ぎました。



「完成までに印象的だったことを教えてください。」

電話は、ある意味ラクな点も多いです。その場で解決しますから。でも、システムを使って注文してもらうというのは実は小さなハードルがたくさんあり、我々はそれを一つ一つ取り除いていかなければならない。トライアルのヒアリングで「いいね」「こういうの欲しかった」「求めているものに近づいてきた」と言っていただけでも、なぜか実際には使ってもらえない状況が続きました。システムに問題があるのか？これ以上どうしたらいいのか？と悩む。そしてまたヒアリングに行く。そんな状況のときあるお客様が「これしか建機の注文方法

がないと思っただけで「みようよ」と発言してくれた。これでダメならこのプロジェクトは脈がないということ。ある意味賭けでしたが、コロナの影響もあり1ヶ月以上経って再度ヒアリングに何うと、「慣れてきたらこれの方がよくなってきた」という言葉をいただきました。IT担当者はお客様とコミュニケーションをうまく取れないタイプが多いと思われがちですが、私の場合は以前建設会社に勤めていたこともあり、自分自身が当時悩んでいたことを今、目の前のお客様もまた悩んでいるということがよくわかりました。だからこそこれまでの仕事の中で一番気合いの入る案件でした。システムとして完成させる以上に、お客様の困りごとに対処したいという思い。私はAKTIO歴は短いですがそういう意味ではレンタルテックの精神に共感していたんだと思います。これまでの経験が全部活かせる、こんな仕事に巡り合えるとは思っていませんので関わらせて幸せだと感じています。



Point

- お客様との信頼関係のもと、トライアル期に多くのヒアリング・バージョンアップを経て完成
- AKTIO独自の基幹システムでレンタル状況を把握できているからこそそのサービス
- 現在、総合カタログの商品を網羅。今後専門性の高い機械も取り扱えるよう改良中

使用してくださっているお客様の年齢層

トライアル期のヒアリングには、20~40代の幅広い担当者様が参加、主に30~40代の方が現在メインで使用してくださっています

トライアル期に使用されなかった機能は検討後、削除

絞られた機能により、ユーザビリティが向上、タッチの回数、入力箇所を極力減らし支持を得ました

詳しくはこちら



わかりやすい動画はこちら



執行役員 営業企画部長

片桐 真人 *Hiakoto Katagiri*

入社当初は営業所に所属、その後所長、ブロック長、支店長の経験を経て現職に。経営層の思い、考えを実現させる部署であり、日々さまざまなデータの管理・分析を行っている。現場を知り尽くした視点から、成果物を作り出し広めていくことを実行。いい商品・サービスを社内外に広めつつ、将来的にどう発展させていくかを考え抜く、「具現化のリーダー」的存在。



「このプロジェクトの今後の展開についてお聞かせください。」

田中 上席、佐藤リーダーは社外への説明会等を担当してくださり、そこでは「全く質問のない」「明日からでも使いたい」と言われるサービスで、これは他に類を見ないものだと思います。私の感覚では、18年秋から開発が始まりトライアル期を経て20年に本サービス開

始というのは、現場に広めるスピードの早い当社としては「丁寧」に作り込んだという印象でした。だからこそ、お客様から質問があがらなかったのだらうと感じます。これだけ魅力的なサービスですので、サービスに関する社内での理解を高めるとともに、お客様へどう売り込んでいくか等の社内勉強会を行いました。AKTIOにとってこのサービスの利点は、御用聞き営業といわれている機械を借りる・返却するという部分を、このシステムが補ってくれるという点です。そのことで高度な営業を行うことに注力でき、付加価値のあるサービスをお客様に提供することができると考えています。

また、前々から出ている考えではあるのですが、「建機レンタルのサブスクリプション化」ということにも期待が持っています。このサービスを進化させて、その現場で次に使われるであろう機械の種類・台数を予測しあらかじめ用意しておけば、我々としては機械の稼働率アップにつながり、お客様にとっては不要な

レンタルを防ぎ効率よく機械を稼働させることができるので無駄を省くことにつながります。一つ一つの機械レンタルではなく、現場単位で建機の使用を予測・把握し、レンタルすること。これができるようになるのが一つの目標です。現在お問い合わせも多いのも、経営層、経理担当者の方から「このシステムを導入すれば無駄がなくなるのか」というもの。借りすぎに対する問題意識が高いと感じます。

Web注文サービスをどうバージョンアップさせていくかについては、もっと社員からのアイデアも吸い上げていきたいと思っています。プロジェクトチームでは週1回の定例会議を行い申し込みの増え方や使用者の増減等各種データ分析をしています。この会議中も改善点等のアイデアはたくさん出てきます。実はこのサービスについて特許出願もしています。支店でも担当者を決め、月一回ミーティングをしており、支店からさらに営業所会議で広げてもらう活動もしています。口頭から現場に接している社員から生きた声ももらい、それを反映させて充実したサービスへ成長させていきたいと考えています。



チームワーク、AKTIO「らしさ」が生んだ新サービス

アクティオ建機レンタル Web注文サービス 特許出願中

Vol. 6 株式会社イブキ産業



企業の明日をレンサルティング®! 地元のよりよい発展をめざす

株式会社イブキ産業は1975年10月に設立し、現在では岩手県に8営業所・機材センター2拠点を設け、県沿岸部を中心に地域密着型の建設機械総合レンタル業として活躍している。岩手県宮古市を地場として、長年培ってきたノウハウや人脈を活かし、人と人のつながりを重視し発展を遂げてきた。2007年アクティオグループに加入してからは、久慈、遠野、陸前高田、一関(千厩)に営業所を展開、2020年10月には二戸営業所、12月には盛岡支店を新設。AKTIOの掲げる「レンサルティング®」をこの岩手の現場でも!と、お客様の相談に乗り、より適した機械をレンタルできるよう努力を続けている。



主な事業

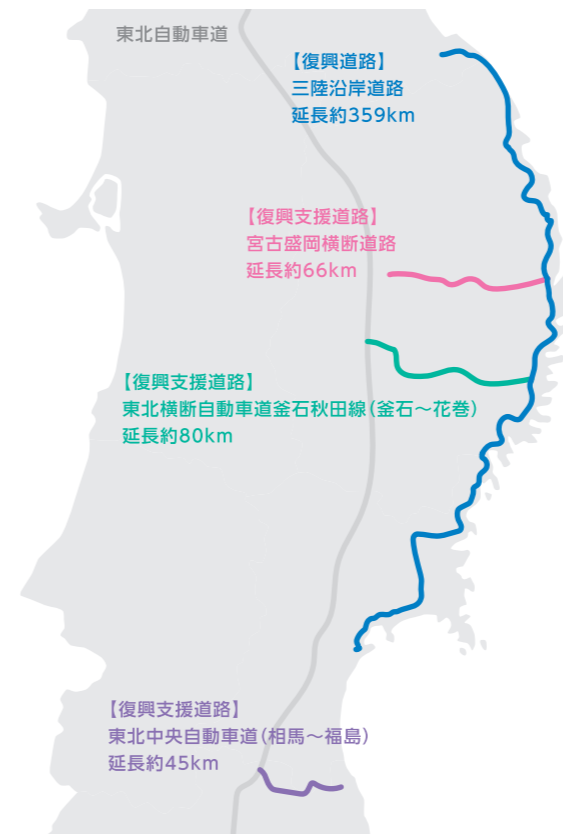
- 建設機械のレンタルおよび販売
- ダンプカーやクレーン付きトラック等の車両レンタル
- 現場用ハウス、トイレ、備品類のレンタル
- 建設機械の整備、車両系建設機械の特定自主検査業務

| | |
|-------|---------------------------------------|
| 会社名 | 株式会社 イブキ産業 |
| 本社所在地 | 〒027-0048 岩手県宮古市板屋一丁目2番7号 |
| 設立 | 1975年10月 |
| TEL | 0193-63-4411 |
| FAX | 0193-64-4656 |
| 従業員数 | 73名(2021年3月現在) |
| 事業拠点数 | 本社1店舗 支店1店舗 営業所8店舗 機材センター2店舗 |



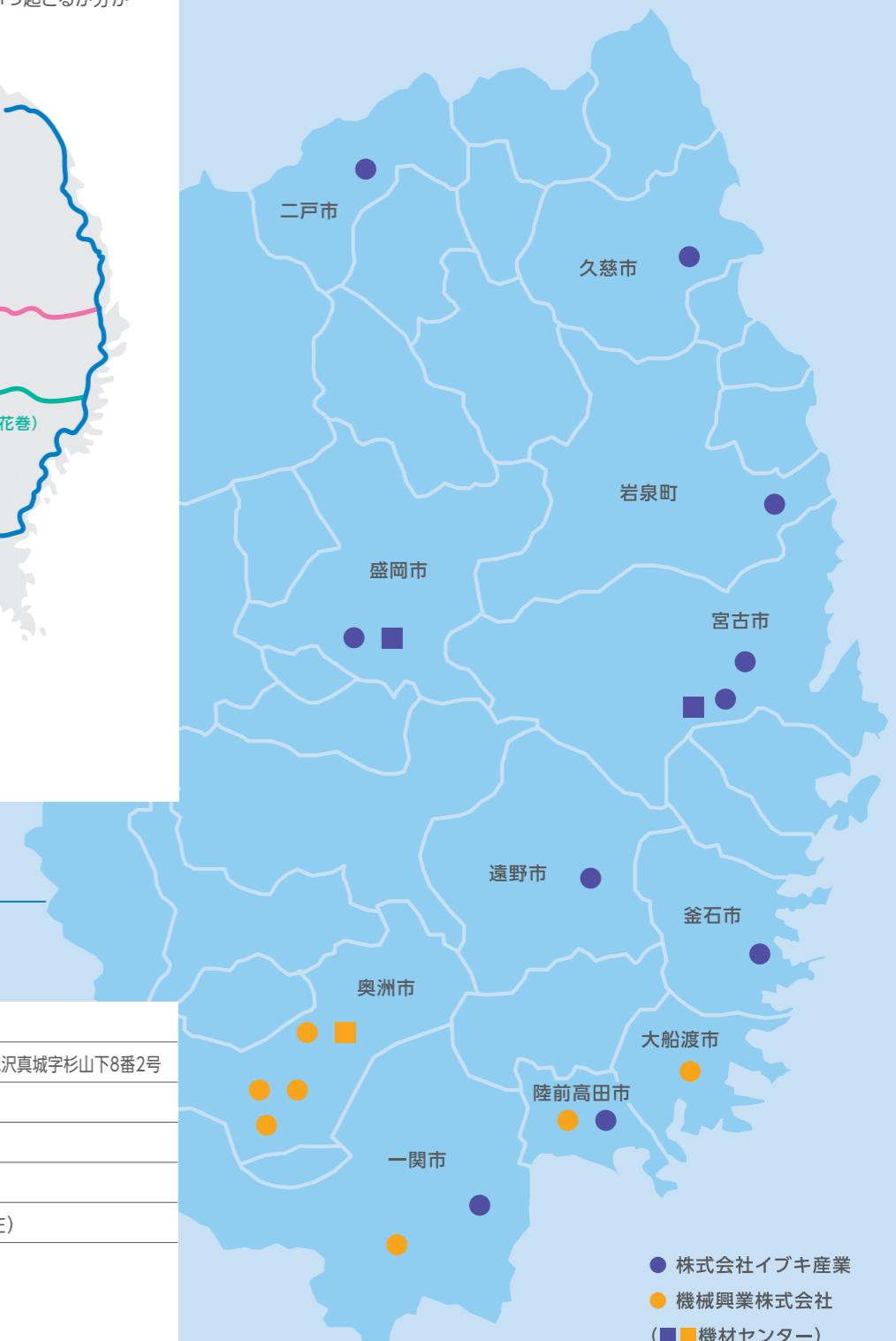
東日本大震災から10年… 復興道路に関して

イブキ産業では、「地元の復興をめざす!」をスローガンに被災地の復興・復旧を目指して参りました。来年度には、三陸沿岸の復興道路も縦軸と横軸が完成し、次いつ起こるか分からない災害への備えが整うことになります。



岩手に広がるアクティオグループの ネットワーク

NETWORK



Vol. 7 機械興業株式会社



機械興業株式会社は岩手の県南・内陸に位置する「地元密着型企業」として、建設機械レンタルと修理・販売を手掛けている。創業40年以上の歴史があり「いつでも安心して使ってもらえるサービス体制」がモットー。2017年にアクティオグループに加入、創業時から変わらぬ「地元の発展をめざす、地域のための企業でありたい」という思いで事業を展開し続けている。



| | |
|-------|------------------------------|
| 会社名 | 機械興業株式会社 |
| 本社所在地 | 〒023-0841 岩手県奥州市水沢真城字杉山下8番2号 |
| 設立 | 1975年8月 |
| TEL | 0197-25-7777 |
| FAX | 0197-22-3635 |
| 従業員数 | 32名(2021年3月現在) |
| 事業拠点数 | 本社1店舗 営業所6店舗 機材センター1店舗 |

AKTIO ACTIVITIES |

全自動化システムで山岳トンネルの施工に大きく貢献

岐阜工業、第9回ロボット大賞で「国土交通大臣賞」を受賞

2021年3月11日(木)に経済産業省、一般社団法人日本機械工業連合会等が共催する「第9回ロボット大賞」の受賞者が発表され、アクティオグループの岐阜工業株式会社、清水建設株式会社、西日本高速道路株式会社の3社が開発した「トンネル覆工コンクリート自動施工ロボットシステム」が国土交通大臣賞を受賞した。



ロボット大賞とは、ロボット技術の発展やロボット活用の拡大等を促すため、特に優れたロボットや部品・ソフトウェア、それらの先進的な活用や研究開発、人材育成の取り組み等を表彰する制度。

今回受賞した「トンネル覆工コンクリート自動施工ロボットシステム」は、山岳トンネルの施工において、覆工コンクリートの打込みから締め、打止め、脱型枠に至るまで、一連の作業の進捗をPCで自動制御するシステムだ。

トンネル覆工コンクリート打込みは作業現場では非常に負担の大きい作業であり、完全自動化は初の試み。中流動のコンクリートを吹上げ方式で打込みする点、枠組自体を分散加振器で安定的に加振する点、分散圧力センサによって打込みのセグメントごとの完了を検出できる点等に新規性があり、作業量を減らすだけでなく、工期も減らしながら品質を高く安定化させた点が評価され、今回の受賞につながった。

2021年3月29日(月)に表彰式が行われました。

AKTIO TOPICS. 2

ウイルス対策向け商品のご案内

仮設陰圧ハウス

室内を陰圧状態に保持することで、ウイルス対策にも有効な改良ユニットハウス。



除菌蛍光ライト

照明を点灯するだけで銀イオンAg+と可視光応答型光触媒の力で除菌・消臭・防カビができる蛍光ライト。



商品コード：AK4 11001 001

商品コード：AK4 25402 001

空気清浄機
紫外線方式

強力な紫外線で、室内の空気を除菌する空気清浄機。



商品コード：NDZ 00260 001

その他、これらの商品もご用意しています。



回転灯
(人感仕様)



空気清浄機
Blueair Pro



体表面温度
測定器



通門管理システム
体表面温度計測
プラス顔認証

AKTIO TOPICS. 1

電気工事不要!電気自給自足型ユニットハウス

太陽光パネルと蓄電システム搭載「オフグリッドハウス」

AKTIOでは、太陽光パネルと蓄電システムを搭載したユニットハウス「オフグリッドハウス」のレンタル受注を2021年4月19日(月)からスタートさせた。レンタル開始は、6月1日(火)を予定している。

今回の「オフグリッドハウス」は、太陽光の自然エネルギーを利用し、室内の照明やエアコン等室内電源を独立稼働させることができる自給自足型のユニットハウス。建設現場はもちろんのこと、燃料不要なので、これまで設置が困難だった僻地や復旧が難しい災害地域等、電源を必要とする場所ですぐ使用できる。また、ハウスはパネル方式のため入口・窓の位置のレイアウトや連棟仕様によるスペースの拡張も自在で、お客様の要望に合わせた設計が可能だ。



2連棟タイプ

商品の紹介動画は
こちらから



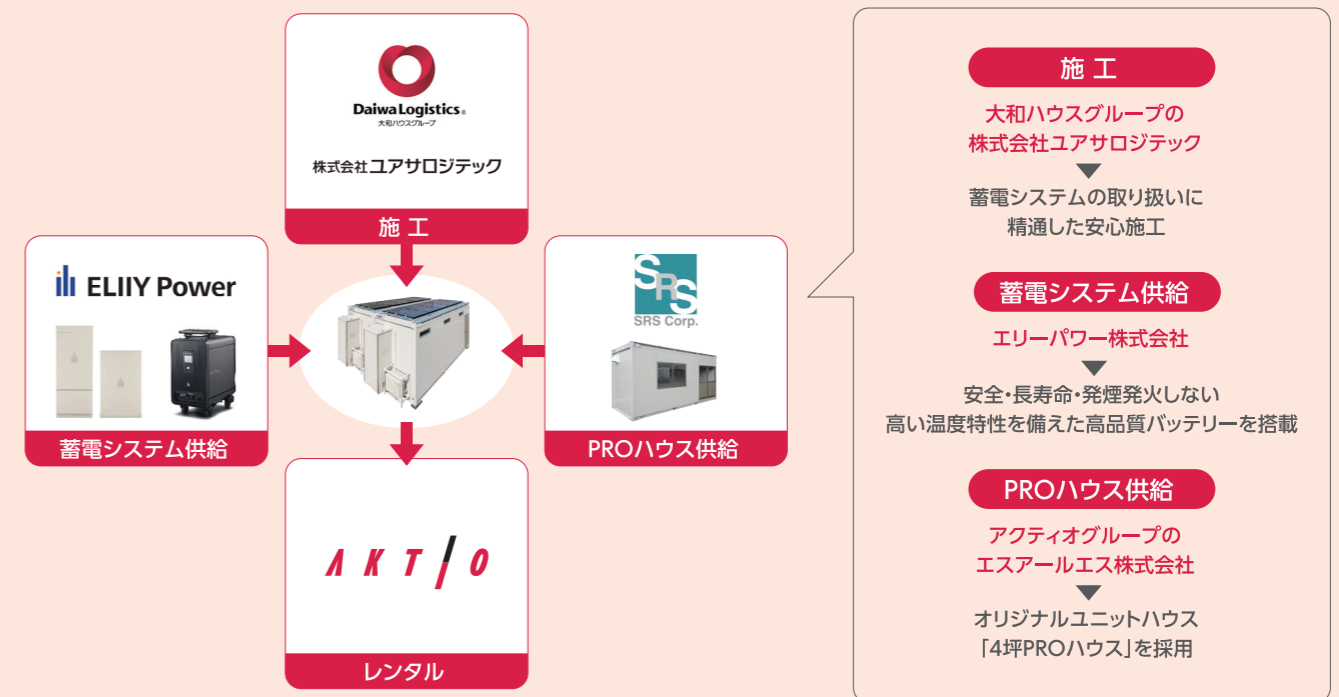
こんな活用法!

- ✓ 夏場の熱中症対策ハウスに
- ✓ 燃料配達困難な災害地や僻地使用に

- ✓ 騒音対策が必要な場所に
- ✓ コロナ禍でのソーシャルディスタンスのスペース確保に

Point!

国内企業のコラボによって実現した「日本製」一体型ハウス!



AKTIO ACTIVITIES |

日本赤十字社主催

プロジェクト「ACTION! 防災・減災」に参加



AKTIOは、2021年3月1日(月)～3月31日(水)、日本赤十字社主催のプロジェクト「ACTION! 防災・減災」～命のために今うごく～に参加した。アクティオグループとして6回目の参加となる。今年の3月で東日本大震災が発生してから10年が経過し、災害から命を守り、暮らしをつなぐためには、事前の備えが重要である。さらに新型コロナウイルス禍においては感染症への備えも必要になっている。このプロジェクトは、一人ひとりが、それぞれの家族が、地域が、命を守るための行動を今行い、災害に備えることを目的とした活動である。

AKTIOは、災害時に機械・資材の供給を通じて、災害復旧・復興に協力しているが、今回のプロジェクトを通して災害への備えを改めて見直し、さらにさまざまな形で社会に貢献できるよう努めていく。

プロジェクト「ACTION! 防災・減災」 <http://campaign.jrc.or.jp/bousai/>

※今回、家庭や職場で取り組んでいる「災害への備え」について投稿するTwitterキャンペーンにも参加した。



AKTIO ACTIVITIES |

NEXCO西日本グループ、橋梁点検車の安全講習会を関西テクノパーク統括工場にて開催!

2020年12月18日(金)、AKTIO関西テクノパーク統括工場にて、NEXCO西日本グループの西日本高速道路エンジニアリング関西株式会社を対象とした橋梁点検車等 操作訓練講習会が開催された。

今回の講習会では、西日本高速道路エンジニアリング関西株式会社が所有するタダノ社製橋梁点検車「BT-400」の操作や非常時の対処法を再確認。緊急時におけるブームやアウトリガーの格納方法、またトラブルシューティング等について、座学、実機研修を組み合わせた講習が行われた。

あわせてAKTIOが担当した講座では、2022年より完全義務化されるフルハーネス型墜落制止器具の装着体験や安全性を確認する講習、VRを活用した安全教育体験も実施された。

関西テクノパーク統括工場は、関西圏の営業所・工場の中心となる統括工場であるとともに、i-Constructionに対応したトレーニングフィールドとして、また災害時には地域の防災拠点としての役割も担っている。AKTIOでは今後も引き続き、テクノパークを活用した講習会を適宜開催し、道路維持作業における日々の安心安全を推進していく。



高所作業車操作訓練



VRを活用した安全教育体験



フルハーネス型墜落制止器具の装着体験

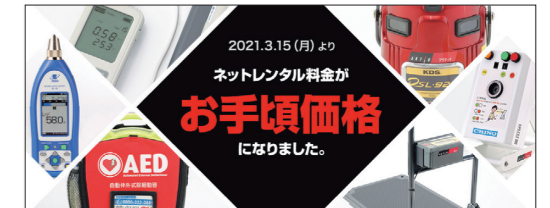
AKTIO TOPICS. 3

無線機・計測測量機器を最短で当日発送!

ECサイト「アクティオのネットレンタル」

「アクティオのネットレンタル」は、スマートフォンやパソコンを使い、インターネット経由で無線機や計測測量機器といった精密機器をレンタル利用できるサービス。法人はもちろん、個人の方も24時間いつでも注文できる。午前中の注文ならば当日に発送手続きが行われ、宅配便で全国に配送(沖縄・離島を除く)。手軽なクレジットカード決済で、手間のかかる支払い手続きが発生しないことも大きな特長だ。2021年3月に全面的な価格改定を実施し、レンタルしていただけやすい価格になった。

ECサイト <https://netrental.aktio.co.jp/>



AKTIO ACTIVITIES |

AKTIOが賛同するさまざまなプロジェクトや社会貢献活動を紹介していきます。

国土交通省主催の講習会(九州)を受注した株式会社建設技術研究所を技術支援

2020年11月19日(木)・20日(金)の2日間、国土交通省九州地方整備局九州技術事務所は、令和2年度「ICT活用」及び「遠隔操作」講習会を開催。ICT施工の講習をAKTIOが担当した。



実技体験風景①

国土交通省九州地方整備局九州技術事務所では、災害現場における遠隔操縦式重機のオペレーター不足や技術力の維持等の課題に対応するため、「無人化施工訓練」を2015年度より開催しており、2016年度からは平常時において、i-Constructionの普及による施工の効率化、生産性向上を目的として、ICT機械の操作体験を民間施工従事者に対して推進している。

一方、建設業界においては生産性の向上を目的としたDX(デジタルトランスフォーメーション)も大きな課題となっていることをふまえ、今年度は中小規模工事でも活用可能な小型建機を使用した「ICT活用」及び「遠隔操作」講習会を開催することとなった。当日は、「i-Constructionについて」「ICT施工について」「遠隔操作(無人化施工)の概要と安全管理」という3講座の講義が行われ、うち、「ICT施工について」の講師は、道路機械営業部ICT施工推進課の山田主織が務めた。

実技体験は、「バックホー遠隔操作(直接目視)」「バックホー遠隔操作(モニター方式)+シミュレーション体験」「ICT活用(MC/MGバックホー)」「ICT活用(ブレードマシンコントロール)」の4つ。AKTIOからは道路機械営業部ICT施工推進課の日南茂雄課長が「ICT活用(ブレードマシンコントロール)」のセッションを担当した。



講義風景



実技体験説明風景

実技の最後には、その出来高をチェック。3次元の設計データ(設計値)との誤差は数ミリという正確さに、参加者からも驚きの声が上がった。AKTIOでは、引き続きICT施工の普及推進に寄与していく考えだ。



実技体験風景②



実技体験風景③



今日も
ごあんぜんに
みんなで守る、みんなの安全

+ 今回のテーマ

新規入場者教育

日頃の安全対策に役立つ情報をご紹介します!

一人ひとりがしっかりと意識をもって、安全な職場を実現していきましょう。

「新規入場者」への教育徹底が安全な現場のカギ

建設現場の災害は、入場1週間以内に発生するケースが非常に多いことが知られています。例を挙げると、平成29年に発生した死亡災害(東京都内)のうち、現場入場1週間以内の災害が45%を占めていました。

労働安全衛生法により、事業者は新規入場者に教育を行う必要があり、安全な現場運営のためには、現場の状況、現場ルール、安全作業に必要な事項等を新規入場時に教育し、あわせて作業員本人の経験や健康の確認を行わなくてはなりません。

●新規入場者とは

「新しく現場に入ってきた職員、作業員」のこと。いわゆる若手や新人だけでなく、ベテラン作業員でも、現場が変われば、作業環境や作業手順が違うため、被災してしまう例が少なくありません。

●安全教育の実践ポイント

「所長の基本方針と安全ルール」、「現場内の危険箇所」、「担当する作業における安全衛生対策」等について、新規入場者の理解度を確認しながら進めるとよいでしょう。

実際の現場では、個々に異なる制約条件があるので、その条件に適した教育も必要となります。ただ、全ての現場に共通する要素をまず押さえておくことが重要です。

Point! ヒヤリ・ハットをなくし、不安全行動による労働災害防止の徹底を

労働災害のハインリッヒの法則(1件の重大な事故・災害の背後には、29件の軽微な事故・災害があり、その背景には300件の異常がある)を念頭に、ヒヤリ・ハット等の小さな事故の芽を摘むことが、重大災害・事故発生防止につながります。

「危険な箇所」「危険な作業」「禁止作業(行為)」の周知徹底!

とくに「危険なものを危険と思う感覚」を身につけるよう指導しましょう。



【ハインリッヒの法則】

1:29:300の
法則です



Point! 個別の注意事項は写真等でわかりやすく

安全教育については、ただ作業マニュアルを提示するのではなく、具体的な説明も必要です。担当者は実際に現場を見て回り、ヒヤリ・ハット源を洗い出しましょう。その際は、現場写真を撮影して、危険箇所を書き込むなどの工夫も有効です。



今一度、関係する全ての新規入場者へ安全教育の徹底をはかりましょう。

編集後記

私は、くだものが好きなので、いろいろくだものを食べますが、中でもキウイフルーツが大好きです。改めて生産量を調べてみると、世界の生産量は、1位中国、2位ニュージーランド、3位イタリアで、国内の生産量は1位愛媛県、2位福岡県、3位和歌山県となっています。キウイフルーツは、海外産・国内産含め、10種類ほど種類がありますが、私はまだ3種類しか食べたことがないので、いつか全種類制覇しないとと思っています。キウイフルーツには、「腸内フローラ力」をアップさせる効果があることをご存じでしたか。腸内フローラとは、ヒトの腸内に100兆個以上も棲むといわれる腸内細菌が、顕微鏡

で腸の中を覗くと、まるで植物が群生している「お花畑(フローラ)」のようにみえることから名づけられたそうです。健康な腸内フローラを整えることが、全身の健康につながるといわれており、キウイフルーツが腸内フローラの調子をよくすることで、整腸作用のほかにもダイエットや糖尿病予防、過敏性腸症候群などへの効果が期待できるそうです。最近、腸活を実践してしまっていて、キウイフルーツを毎日食べているので腸の調子はもちろんのこと、お肌の調子もいよいよいと思います。これからも続けていきたいなと思っています。

広報部 成澤



今号の表紙写真

今号の特集「アクティオ建機レンタルWeb注文サービス」は、全力でお客様の声を聞き、ご要望を叶えてみせるという熱意が実った新サービス。かつてないサービスを作る、そのAKTIOらしいチャレンジ精神を表現するべく、真っ直ぐな道を突き進むイメージを表紙にしました。