

2025.3月

A面

銀の汗 Again

足立区庁舎北館UN施工



堂々とした北・中央・南館がある足立区役所



南館屋上より北館(屋上施工中)



展望レストラン「ソラノシタ」



39ドラム使用のUNマシン



OP2名体制での施工



本日の豆皿定食

足立区役所は、北館、中央館、南館と3棟もある広大な役所で、南館14階の展望レストラン「ソラノシタ」はマスコミにも、たびたび取り上げられる有名な食堂になっています。(眺望とコスパと味が人気)

そこでまずは高い所へと14階へエレベーターに乗り込みましたウフ。

レストランは満員御礼状態、人気の豆皿定食をいただきましたウフ。レストラン出入口近く

から下をみおろすと、北館屋上が見えウレタン防水工事を行っています。「あーっ現場見つけたー」と北館に向かいました。

2,000㎡の北館屋上は10時前から施工開始し、順調に14時過ぎには施工を終えることが出来ました。

施工店様は、もうUNマシンを数十回以上ご利用いただいているお客様で、400㎡以上の現場が出ると必ずUNマシンのご用命を頂いています(謝)。「春先もUN現場ありますよ」と力強い言葉もいただき、定食に負けない39ドラム施工。満腹の足立区役所現場となりました。

特販2025夏物展示会IN神田明神



ペルチェと水冷服



空調服



神田明神



茶店の甘酒



夏の新作

ユニフォーム業界は、2月に新作夏物の展示会を行います。会場は半袖ポロシャツや空調服など、新作の熱中症対策のユニフォームが並びます。神田明神で行われた展示会日は、寒風が吹きつけコートの際を立てて秋葉原駅から神田明神まで街を歩きました。

各メーカーを2日間で周りますが、今年の夏は各メーカー新作も豊富で気合を感じます。昨今は4月から10月まで暖かく夏物が大きな商戦に変わりました。以前のように重防寒が出ないように、夏物商品が主役になってきました。

会場は熱気あふれていましたが、一步外に出ると、この日は北風が強くおもわず参道の甘酒をいただきましたウフ。

すこし生姜の粉を振りかけると味がぐんと良くなります。

すっかり身体が暖くなり次の展示会場に向かいました

ドラム缶以外、廃液一斗缶約300缶も



大量の一斗缶



いつもドラム缶で廃液処理をお用命いただき
お客様より、電話があり一斗缶の処理の相談を
受けました。いつもはドラム缶に移し替えているのですが
それ以外の廃液一斗缶が当初500缶近くあり
少しずつドラム缶に移し替えていましたが、
この度すべて綺麗に処理をしたいとの事で
最終的に、約300缶の一斗缶処理をさせていただきました。

空ドラムは無料で設置させていただき
コスト的にもドラム缶はお得ですと
産廃ドライバーはチラシでPRしていますが
その積み重ねの中で、現場での
お困り事を連絡いただき、素早く
対応させていただけるようになりました。

第二倉庫少し利用



お客様に塩ビの技術講習会を行いたいのので、スペースを
少し貸してほしいと担当営業より連絡があり
UN基地、第二倉庫入口近辺 7M×5M分のスペースを作り
塩ビの実技研修を行いました。
当日はメーカーの施工指導者と施工店様が来社いただき
必要工具を使いながら、塩ビの実技を行うことができました。
＼(^o^)／

第99回ギフトショー



国際展示場

2025年春のギフトショーが2/12ー14日の3日間
東京ビックサイトに開催。全ホールで関連する日本一の展示会が
開催されました。
あるエリアはプレミアムフードの見本市となっており
サンプルの試食品が数多く出ていましたウフ
全国名産の試食品は口に入れて自分で味を体験することができます。
この味覚の体験力は強く、五感の中でも上に位置します。
今後、五感に響くプロモーションを推進部としてヒントに検討したいと
思っています。

UNマシン.COMサイトが立ちあがりました
ブログ銀の汗にUNの活動状況一部掲載しています 銀の汗バックナンバーも掲載

yahoo検索ワード第1位(ウレタン・省力化など)
UNマシン にて検索

【sweat of silver】

今、大塩平八郎がいたならドーンと大砲を打っていたのではないかと思います。数か月前までスーパーで5kg、1,980円で売られた米が、今3,980円と倍になっています。ドーン・・・手取りが倍になっていればまったく問題はありませんが、逆に手取りは目減りしている状況です。そんな中、今、手取りを増やす政策を訴えた党の支持率が倍増しています。これは「手取りを増やす」という言葉が国民に刺さった結果だと思います。今まで所得倍増計画など様々な言葉が飛び交いましたが、「手取りを増やす」が最も具体的で「そうそうそれなの言いたかったこと」と気づきを与えた素晴らしいメッセージなのだと思います。ビジネス現場で、ニーズとは＝消費者の求めている必要性。シーズとは＝メーカーの持っている特別な技術や材料を表します。そしてインサイトとは＝消費者の気持ちを洞察し、それに必要なモノやコトなどを発見することです。簡単に言うと「そうそうそれが言いたかったの」。「手取りを増やす」は完璧に国民のインサイトに合致したのだと思いますドーン。
20年前にウレタン圧送UNマシンはニーズがあるのではとの中で、シーズを合わせて開発され進んできたビジネスです。現在、お客様の現場の声を伺い、少しずつ「そうそう、こんな便利なモノが欲しかった」とインサイトの方へ刺さってきた感があります。
まだまだウレタン圧送UNマシンをご存じない方が沢山いらっしゃいます。そしてこんなことや、あんなこともできないか？との幅広いモノやコトもあります。そんな思いにも今後お応えできるように着実に進んでいきたいと考えています。
どうか、今後ともUNマシン圧送チームに、清き一票をお願い申し上げます。ドーン！