

水まわりのDIYをもっと手軽に! / **TAKAGIホース接続 購入・施工ガイド** / これを見れば安心! 初めてでもできる!

プラスチックケース厚み 3mm / ホース内径 15~18mm / おすすめ構成

1 おすすめ購入部品 — これを揃えればOK!

No.	部品名	製品イメージ	推奨仕様	例・補足
1	タンク取出し継手 (隔壁継手)		G3/4 (20A) 樹脂または金属	ケースを両側から挟んで固定する本体
2	ホースニップル		G3/4 × 内径15/18mm用 例: カクダイ 515-011	
3	ステンレスホースバンド		ホース外径に合うサイズ (目安 20~32mm)	サビにくいステンレス製
4	ゴムパッキン		継手に合うものを2枚	外側・内側に使用
5	補強フッシャー/補強板		外径40~60mm目安	薄いケースの割れ防止

あとと便利: ステップドリル/ホールソー、モンキーレンチ、ヤスリ、当て木

2 完成構成 (断面図) — この順番で取り付けます

外側 (ケース外) 内側 (ケース内)

※ 穴径は継手の現物寸法に合わせる

3 施工手順 — はじめてでもできる!

- 継手の指定寸法を確認し、ケースに穴あけ位置を決める
- 当て木をして、低速で穴あけ (回転のみ・衝撃モードNG)
- バリを取り、パッキン面を平らに仕上げる
- 継手・パッキン・補強板・ナットの順で仮組みする
- 通水確認後、少しずつ締め締める

4 購入・施工の注意事項 — 失敗を防ぐために必ずご確認ください

- 締めすぎはケース割れの原因
- パッキンで止水、ねじ部は必要に応じてシールテープ
- 水漏れは一気に締めず、少しずつ調整
- ケース用途では常時高圧をかけたままにしない
- ホールソーは軸規格を確認 (6.35mm六角軸ならマキタ対応が多い)

やさしく・確実に 少しずつ締めるのがコツです!

5 買い物メモ (店員さんに見せる用)

- ☐ G3/4 タンク取出し継手
- ☐ G3/4 × 15/18mm ホースニップル (例: カクダイ 515-011)
- ☐ ステンレスホースバンド
- ☐ ゴムパッキン 2枚
- ☐ 補強フッシャー/補強板

このメモを持って行けば 必要な部品がそろいます!

社内でAIの話、していますか？

少し前まで、経営者同士の会話といえば「売上が伸びない」「人が採れない」といった人に関する話が定番でした。

ところが最近では、「AIに議事録を作らせた」「AIエージェントを作った」というAI活用の自慢話が増えています。ゴルフのスコアより、AIで何時間削減したかを競う——経営者の自慢話も若い経営者を中心にデジタル化してきています。

私自身は相変わらず、ChatGPT中心の「チャッピーオジサン」を続けています。

最近特に感じるのは、AIを使う人と使わない人の差は、IT知識の有無よりも、「分からないことがあれば、まずAIに聞いてみる」という習慣があるかどうかで、どんどん広がっているということです。

これは社内でも同じで、AIを日常的に使う社員と、ほとんど使わない社員との間で、情報収集の速さや仕事の進め方に少しずつ差が出始めていると感じています。

人に聞けば「自分で考えてください」と言われそうな質問でも、AIは嫌な顔をせず、図や製品名まで添えて教えてくれます。同じことを三回聞いても怒ってこないのが実にいいです(笑)

私も趣味のボート釣りで使う生け簀の工作に悩むというか、知識が無い分野だったので、ChatGPTへダメ元で相談してみました。その壁打ち結果がタイトル画像です。ChatGPT天才かよ…驚愕!

話変わって、経営者のオジサンと話すとき大体はAIは無料で十分と強がる方が出てくるのですが、仕事で使う道具ですから、ぜひ**有料版のAIを使ってください**。無料版でも便利ですが、有料版は使えば使うほどに回答の具体性や整理の仕方に差が出てよくなってきます。無料版だけでAIを判断するのは、試食だけでレストラン全体を評価するようなもので、全くお勧めできません。

AIの活用について、マイクロソフト西脇エンバジェリストと
生田社長の対談を是非ご覧ください!



AIの利用額は3,000円程度。メール作成や調査、資料づくりが月に1時間短くなれば、元が取れることにお金を惜むようでは経営者失格です。しかも24時間相談でき、残業代も有給申請もない優秀な社員になってくれるんですよ!(笑)

ただし、AIの利用契約しただけでは会社は変わりません。フィットネスジムと同じで、使わなければ月額料金が引き落とされるだけの養分となってしまいます。

大切なのは、経営者自らが「これ、AIでできないか?」となんでも使って聞くこと。社内で「それ、まずAIに聞いてみた?」という会話が自然に出てくる会社を目指して、Copilotなど月額3,000円の新しい相談相手としてAIを使い倒してみたいかがでしょうか?



取締役会長 樋口雅寿

クラウドPBX拡大中！ 電話設備を「今の働き方」に合わせて見直そう

会社の電話機が古くなり、更新の見積もりを取って見たら想像以上に高かった——そんな経験はありませんか？

従来のビジネスフォンは、オフィス内に「PBX(主装置)」を設置し、専用の電話機を接続する仕組みです。長く安定して使える一方、故障や保守終了による更新時には、主装置と電話機、配線工事を含めて大きな費用がかかります。

しかし今は、社員全員が一日中自分の机に座り、固定電話で仕事をする時代ではありません。現場、外出先、在宅勤務など働く場所が広がる中、電話設備も「今あるものをそのまま更新する」のではなく、働き方に合わせて見直すタイミングです。

今月号では、15年以上使用した電話設備をクラウドPBX「INNOVERA」へ切り替えた、三重県伊勢市の株式会社西邦建設様の事例をご紹介します！



▲西邦建設 今岡監督(右)、佐田さん(左)に導入後の変化を樋口会長(中央)がお伺いしました

株式会社西邦建設様

三重県伊勢市に本社を置き、土木・建築・舗装・解体など幅広い工事を手がける総合建設会社。社員数は約30名で、国土交通省・三重県・伊勢市などの公共工事を通じ、地域の社会インフラを支えています。



15年以上使った電話設備、更新見積もりは200万円超！

西邦建設様が電話設備の見直しを始めたきっかけは、長年使用してきた電話機の故障が増えたことでした。業務に必要な台数を維持することが難しくなり、NOTさんに従来型PBXの更新見積もりを依頼したところ、金額はなんと**200万円超！**。もちろん、これまでと同じ台数・同じ構成で新品へ入れ替えれば、使い方をほとんど変えずに済みます。しかし、現場へ出る社員が多い建設会社に、本当に今までと同じ数の固定電話が必要なのでしょうか？

そこでコムデックでは、電話機だけを入れ替えるのではなく、既存の電話番号、契約回線、FAX、固定電話の台数、誰がどこで電話を受けるのかを一つずつ確認。現場社員はスマートフォン、オフィス内は必要最小限の固定電話という構成へ見直し、クラウドPBX「INNOVERA」をご提案しました。



▲15年以上使用した従来型PBX。同じ構成のまま単純に更新すると高額になります

クラウドPBXなら、スマートフォンが会社の内線に

クラウドPBXとは、これまで会社内に置いていたPBX(主装置)の機能をクラウド上で利用する仕組みです。INNOVERAのスマートフォンアプリ「INNOVERA Call」を使えば、外出先でも会社の代表番号で発信でき、社員同士の内線通話も可能です。

西邦建設様では、以前、土木・建築部門に2人で1台ほど、10台近い固定電話を設置していました。導入後は、現場へ出る社員がスマートフォンで会社の電話に対応できるようになり台数を削減することができました。

さらに、本社の総務担当者から現場事務所にいる監督へ内線で直接声をかけたり、代表番号にかかってきた電話を監督のスマートフォンへ内線転送したりすることも可能になりました。担当者が本社へ戻ってくるのを待ったり、携帯電話番号を確認してかけ直したりする必要がなく、取次ぎがスムーズになったそうです。

将来的にも、社員が増えたり、席の配置が変わったりしても、従来のような大がかりな増設工事をせず、利用者や端末を調整しやすくなっています。



自動録音で「聞き逃しても確認できる」安心感

西邦建設様が導入後のメリットとして挙げたのが、すべての通話を自動で録音できることです。

建設業の電話では、現場名、日時、数量、担当者名、折り返し先など、正確に把握したい情報が多くあります。録音が残っていれば、メモを取り切れなかった場合や聞き間違いが心配なときも、後から内容を確認できます。

CopilotやChatGPTなどのAIを使えば、文字起こしや要約も簡単にできます。今後さらに活用の幅が広がっていきそうです。

さらに、繰り返ししかかってくる営業電話や迷惑電話は、簡単に着信拒否を設定できます。またカスタマーハラスメント対策が重要となっているなか、社員が安心して働ける環境づくりにもクラウドPBXは活躍しています。

すべての通話が自動で録音されているので、聞き逃したときに確認できる安心感があります。繰り返ししかかってくる迷惑電話も、電話機から簡単に着信拒否へ登録できるようになりました。

通話音質に問題はないそうです



西邦建設
総務部 大木様

「クラウドPBXは音質が悪い」は本当？

クラウドPBXを検討すると、「インターネット電話は音質が心配」という声もよく聞きます。西邦建設様で普段から電話対応をしている女性社員の方に伺うと、体感としては「固定電話 > クラウドPBX > LINE電話」とのことでした。

プライベートではLINE電話をよく使っています。その感覚で比べると、固定電話が一番で、その次がクラウドPBX、LINE電話という印象です。実際の業務でクラウドPBXを使っていて、不便は感じていません。



西邦建設
佐田様

クラウドPBXはインターネットを経由するため、光回線、ルーター、LAN配線、Wi-Fiなどの影響を受けます。つまり、音質を左右するのはクラウドPBXというサービスだけではなく、会社のネットワーク環境全体です。

西邦建設様では、電話機とアカウントを設定するだけでなく、導入前に回線速度、ルーターやスイッチの性能、LAN配線、Wi-Fiの電波状況、利用人数や同時通話数までコムデックが確認しています。必要に応じて実際の環境でテスト通話を行うなど、問題が起これにくい状態を整えてから導入するため、これまでの導入先でも音質が運用上の問題になったケースは発生していません。

⚠ クラウドPBX導入で大切なのは「電話工事」ではありません

導入時には、回線・ルーター・LAN配線・Wi-Fiまで含めて確認できる、ネットワークに詳しい導入会社を選ぶのが大切です。西邦建設様は普段からコムデックがネットワークやパソコンまでサポートを行っているため安定した通話品質の確保が可能になっています。

電話設備の更新は、働き方を見直すチャンスです

クラウドPBXへ変更すれば、どの会社でも必ず安くなるわけではありません。月額利用料が発生する点や、FAX、構内放送、インターホンなど、残した方がよいTEL回線もあります。

だからこそ大切なのは、今ある電話をそのまま新しくするのではなく、「誰が、どこで、どの電話を受けるのか」から見直すことです。

西邦建設様の事例は、現場監督分の固定電話の台数を見直して、費用を抑えただけではありません。現場でも会社番号で電話を受けられるようになり、録音や迷惑電話対策など機能も向上。現在の働き方に不要な設備を減らし、必要な機能へ投資したことで、コスト削減と利便性向上を同時に実現できたのです。

電話機の故障が増えてきた、更新見積もりが高い、外出する社員への取り次ぎに手間がかかる——そんな会社様は、故障して慌てて交換する前に、一度電話の使い方を棚卸ししてみたいかがでしょうか？

コムデックでは、電話番号・回線・FAX・固定電話だけでなく、ネットワークやWi-Fi、スマートフォン、働き方まで確認し、御社に合ったクラウドPBXの構成をご提案します。まずはお気軽にご相談ください！



▲多忙な西邦建設 西口部長もクラウドPBXをフル活用中！取材で協力ありがとうございました！

kitone 活用度診断リリース

「うちのkitone、ちゃんと活用できてるのかな…？」と思ったことはありませんか？

アプリの数は増えたけど、これが正解かどうかは誰も教えてくれない——そんなお悩みにお応えして新サービス「kitone活用度診断」をリリースしました！

1回のヒアリングだけで、Lv1～Lv10の成熟度モデルに沿って現在地をコムデックのスペシャリストがその場で診断。強み・課題・次の一手まで、その日のうちにお渡しできます。

この機会に御社のkitone活用の現在地を改めて確認して、次のステップアップに必要なことを明らかにしましょう！ご興味ありましたら、担当者にお声掛けください。

kitone 活用度診断

あなたの会社のkitoneは、
もっと素晴らしい資産になる

今の使い方にも、まだ気づいていない伸びしろがあります。
10段階の成熟度モデルに沿って、御社の現在地と次に伸ばせるポイントを商談の場でそのまま確認します。

無料診断を申し込む

kitone

kitone 活用度診断 | 株式会社コムデック →

MATURITY LADDER (Lv1 - Lv10)

Lv.1 Excel代替期

Lv.2 部署内定着期

Lv.3 情報共有インフラ期

Lv.4 全社導入期

Lv.5 業務改善期

Lv.6 KPI可視化期

Lv.7 行動変革期

Lv.8 先行管理×AI予兆検知期

Lv.9 管理会計×生成AI活用期

Lv.10 経営基盤×AIエージェント経営期

Lv.10+ AI共創・組織知形成期



コムデックcafe(社内勉強会)レポート



社内でAI活用等の知見を共有！ 「コムデックCafe」を毎月開催しています

生成AIをはじめ、新しいITツールや機能が次々と登場する今、「知っている」だけでは、お客様の業務改善につながる提案はできません。そこでコムデックでは、社員が実際に新しい技術を試し、そこで得た知識やノウハウを社内でも共有する勉強会「コムデックCafe」を毎月開催しています。

名前の由来は、kitoneユーザー同士がノウハウを共有するコミュニティ「kitone Café」。コムデックでも、部署や役職に関係なく、新しく得た知識を持ち寄って共有し、みんなで活用方法を考える場をつくっています。

「知る」だけでなく、実際に試した結果を共有

コムデックCafeで大切にしているのは、単に新機能やサービスを紹介するだけでなく、「実際に使ってみてどうだったのか」まで共有することです。

先月のコムデックCafeでは、kitoneとMicrosoft 365をノーコードで連携できる連携コネクタを活用し、kitoneに登録された日付をもとに対象のお客様へメールを自動送信する仕組みが紹介されました。「こんな業務なら使えそう」「ここは少し工夫が必要」といった、実際に試したからこそ分かるポイントも合わせて共有することが、お客様への情報提供に繋がります。



さらに、kitoneから帳票を出力するk-reportに追加された、設定を支援するAI機能も検証。これまで人が一つひとつ設定していた帳票の項目をAIに自動配置させるなど、AIによって作業時間を短縮できる可能性を実際の操作を通して確認しました。

一方的にAIに詳しい社員が話すだけでなく、発表の後には参加した社員同士でディスカッション。意見を出し合い、**新しい技術を“知識”で終わらせず、実際の業務改善につなげる方法まで考えます。**

AIの進化が速いからこそ、一人で学ぶのではなく、社員それぞれが試したことを持ち寄り、組織の知識に変えていく。

コムデックCafeを通じて社内のAI活用力を高めながら、その知見をお客様の業務改善にも還元していきます。

