

# FAX注文書 (注文No. )

\*太線の内だけご記入下さい

※必要事項にご記入漏れがあつた場合、納期のご希望に添えないことがあります。ご希望日にお届けするために、より早いご注文をお願いします。

鵬図商事(株)行

フリーダイヤルFAX. 0120-416-430

※必要事項にご記入漏れがあった場合、納期のご希望に添えないことがございます。  
ご希望日にお届けするために、より早いご注文をお願いします。

貴社名				発注日	月	日
発注者名			貴社コード			
配達希望日	ご希望の方はどちらかに○をお付け下さい。	(一)	月	日	月	日
納品先名	ご登録の住所以外へ納品の場合ご記入下さい					
納品先住所	〒□□□-□□□□					
納品先電話	(市外局番からご記入下さい) _____					

※発注数の欄はカタログ記載の販売単位でご記入下さい。

販売単位が4缶で「1」の場合は、4(缶)とか8(缶)とは書かず、「1」とか「2」とご記入下さい。

受信確認印

返信FAX:

※受信確認をご希望の方は上記空欄にFAX番号をご記入下さい。

### インプットNo.

\*この注文用紙をコピーしてご利用下さい。



# ホートの宣言

一、法令遵守は当然。品格のある社風、判断基準を全員が共有する組織をつくります。

- ・小手先の手段、姑息な考えに陥ることなく、競争相手とは常に正々堂々と戦います。
- ・取引先には誠実な対応を心がけ、自社の利益や目先の利益の追求に偏ることなく、相互利益を実現し、互いを信頼し合えるパートナーシップを築けるよう努力します。

二、私たちは生き生きと仕事に打ち込める環境、しぐみ、文化を築きます。

- ・私たちホートの社員が生き生きとして仕事を楽しみ、生活に喜びを感じることができて、初めてお客様に本当の意味で喜んでいただけるようなサービスを提供できるものと考えます。
- ・ひとつひとつ細かな指示がなくても、チームリーダーを中心として私たち全員が考え、企画し、事に対処、実行する組織をつくります。

三、お客様に喜んでいただくしぐみを追求します。

- ・業界の発展は、それを構成する個々のお客様企業の発展により実現できるものであり、“業界の発展を通して社会に貢献する”という当社の経営理念を唱えるだけでは具体的行動が伴わず、絵に描いた餅になってしまふと考えます。目の前のお客様ひとりひとりと共に歩む日々の実践のなかで業界の発展を目指してまいります。
- ・お客様がその瞬間に辛いところを知ることができるしぐみをつくります。  
お客様からいだく苦情、事故、不便、不安、疑問は解決、解消するにとどめず、そこからお客様が私たちにどのようなこと（サービス、商品、ビジネスモデル）を求めてくださっているのかを徹底的に探求します。

四、商社は情報産業であるという原点に立ち返り業務改革を行います。

- ・お客様からの情報
- ・仕入先からの情報
- ・金融機関、調査機関からの情報
- ・その他の取引先、パートナーからの情報
- ・社会からの情報
- ・当社内部の情報

これらの情報を集積、分析し、商品開発、営業戦略に反映できるしぐみを構築します。

以上

鵬図商事株式会社　社員一同

試験室



セミナールーム



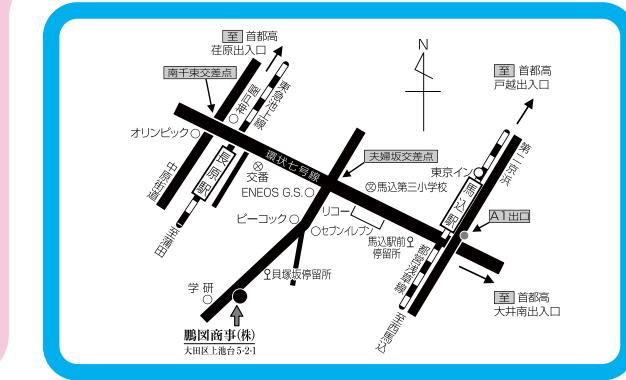
事務棟



CSセンター



店舗



## 「私とP.C.O.」



鵬図商事株式会社 会長  
芝生幸夫(しばう ゆきお)  
1948年6月2日生まれ(東京都出身)

大学在学中(1年時)夏休みにP C O会社にてアルバイトの機会を得る。そこで、ペストコントロール・ビジネスの面白さ、将来性に魅了され、将来の自分の進む途をみつける。その後、夏、冬の休暇を利用し日本環境衛生センター、殺虫剤メーカー、P C O会社等でパートタイマーとして学ばさせていただく。

そんな折(大学2年)、米国P C O会社のオーナーであるMr. Walter O. Brankが来日。自分の夢を彼に話した所、大学卒業後、彼の会社で修行してみないかとの有り難い誘いを受け、喜んで渡米。NY州Poughkeepsieに本社を構えるBrank氏の会社Abalene Pest Control社にてサービス・テクニシャンとして約1年半勤務する。

当時は1ルート約120軒の顧客を担当。そこには、高級住宅街からスラム街、刑務所、精神病院、アルコール中毒・麻薬中毒者の更正施設、一般家庭等ありとあらゆる客が存在しており、観光旅行では見られない米国の裏側を垣間見る事が出来、良い経験と社会勉強をした。同社在籍中VISAの関係上、給料は満額貰えなかった代りに各地で開催されたコンベンション、セミナー等へ会社の好意で出席させていただき、米P C O業界の友人を多く得る。P C O会社に、約1年半お世話になった後、さらに1年滞在し語学学校へ通う等した後帰国。

本当はP C Oの会社を日本で起きたかったが、家業がP C Oサプライヤーのため、周りの反対に遭い、断念。鵬図商事に入社。営業畑、商品開発等を手掛けってきた。大学1年の時にP C Oというビジネスを知り、将来性を信じ、入ってきた業界。そこには言ひ尽くせぬ、愛情と思い入れをもっている。業界の発展が夢であり、それが当社隆盛の鍵でもある。常に理想のP C O、P C O業界像を掲げ、それに少しでも近づく様、役に立てる情報や提案をしていくのが自分の役目であると自任している。

今後も皆様と共に手を携え、理想のP C Oを目指し邁進していきたい。

## ごあいさつ



鵬図商事株式会社 社長  
添野正宏(そえの まさひろ)  
1966年12月5日生まれ(東京都出身)

ここにちは、鵬図商事(株)の添野です。お取引先の皆様におかれましては、日頃より当社への格別のご愛顧を賜り、心より御礼申し上げます。

さて、私事この1月に当社の3代目社長に就任致しました。私がこうしてペストマネジメントの世界でお世話になったのは、12年前に害虫防除用資機材を扱う当社の営業マンになったときからです。最初の3年間は営業部に配属され、ルートセールスマンとして担当地域を回っていました。右も左も分からぬまま、とにかく毎日多くの得意先を回ることに明け暮れ、商品を販売するというよりも、むしろ担当していたお客様から現場のお話を伺い、この世界の奥深さやこの産業の社会的役割の重要性などについて、多くのことを学ばせていただきました。

そして、営業活動を続けて行くうちに、「この産業における問屋の役割とは、いったい何なのだろう?」という当社の存在意義にもかかわる疑問をもつようになってまいりました。普通に考えれば、どの業界の問屋であっても、原則としては“メーカーがつくった製品が利用される方に渡るまでの流通過程で、その間にあって、いろいろな商品の販売窓口となり、仕入・受注と納品・集金を担う流通機能”、いわば“流通のアシスタント”ということになるのだと思います。そんなことを考えながら、「どうせやるなら自分たちは“流通のいいアシスタント”になりたい」と思うようになりました。

それは、自分たちが流通に加わることによって、どれだけ付加価値を添えたサービスを提供できるか、ということに他ならないと気づきました。

お客様の声を集め、メーカーの商品開発に反映していただくこと  
使いやすく、市場や環境に合致した商品を提案すること  
使い方や商品の特徴など、お役に立つ情報をお届けすること  
発注しやすいロットや価格を提案すること  
迅速で正確な納品をすること

つまり、そのような付加価値の高い一連のサービスへの対価をいただきながら商いをさせていたくのが“流通のいいアシスタント”であると考えております。

そこで私自身、就任直後の2~3ヶ月間、まずはお得意先様に対する社内サービス体制の充実に向けた業務改革と、訪問営業体制の組み直しに取り組んで参りました。その一環としまして、本カタログ情報誌を発刊致します。

商品の情報だけでなく、お客様が仕事をする上でお役に立つと思われる情報を網羅しております。海外情報をはじめ、薬剤や業界動向、機械関連、食品工場管理、それぞれの専門家が集まり執筆しております。きっと皆様のお役に立つものと思います。皆様の机の傍らに置き、是非ご利用いただきたく思います。今後とも何卒よろしくお願い致します。

# 本誌をお読みになる前に



## カタログ情報誌発刊にあたって

今まで当社のカタログは単品カタログをファイルしたものでした。それは機械類などで仕様変更があった場合、すぐに抜き換えて対応できるからです。

しかし、問屋の在り方を考えた場合、メーカーが作った商品をお客様に渡すだけでなく、お客様が満足して仕事ができるお手伝いをすることだと思われます。鵬図商事株式会社は、PCO業界と共に歩んでまいりました。PCO業界での当社の役目を振り返ってみました時、大きな役目一つに情報発信があるということが再確認されました。

情報とは、その商品の特長だけでなく、効果的な使い方、さらにはPCO資機材開発の動向やこれからの方針性、PCO事業をおこなう上で知っておくべき法律や、害虫獣の生態も含めて、お客様が安心して仕事をするために役に立つ全てのことです。

鵬図商事株式会社の日々の活動の中で、お客様に十分な情報提供がなされているかを考えました場合、まだまだ不十分であるように思えました。そこで企画しましたのが、本カタログ情報誌の発刊です。

このカタログ情報誌には、“お客様に伝えたいこと”を数多く盛り込みました。是非、お手元に置いて使い倒して下さい。そしてこのカタログ情報誌を見ながら数多くのご注文を下さい。既に、次号に加筆する内容の準備を始めました。次号では、“報告書の書き方のポイント”や“主要コバエ類の同定・生態”等、加える予定です。

次号カタログ情報誌の発刊を企画するか、またそれが何時になるのかは、お客様である皆様の評価次第です。是非、本誌に対する応援、多くのご注文をよろしくお願い致します。

鵬図商事株式会社 企画営業部

記号のご紹介 ..... 6page

情報インデックス ..... 7page

鵬図商事の技術顧問とスタッフ ..... 8page

# 本誌をお読みになる前に

## 記号のご紹介／情報インデックス

### 商品紹介



#### ナカさんにおまかせ！

鵬団商事の生き字引である中村店長が、様々な角度から役立つお話しをコメントしています。  
(ナカさんのプロフィールは9ページ)



#### お勧めの組合せ

機器と薬剤、機器とオプションなど、組み合せて使うとより効果のあがる商品です。



#### 7号登録推奨商品

建築物衛生法7号登録用の推奨商品です。

### 納期の見方

このカタログでは、3つのマークで、納期を示しています。

	通常納期でお届けできます。
	納期が通常より1~2日遅れます。
	問い合わせ商品のため、納期に1週間以上かかります。

### 製品コード

0000000

製品コード

各製品ごとに4桁あるいは7桁の製品コードが記載されています。  
ご注文の際は必ずこの製品コードを間違いのないよう、ご記入下さい。

### 情報



#### PMPニュース

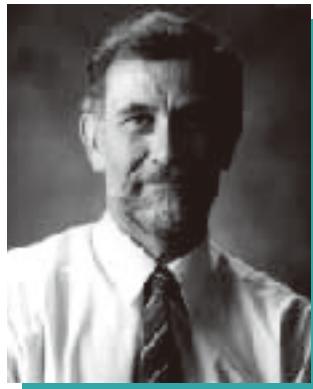
鵬団商事のPMPニュースから抜粋した記事です。

情報インデックス	TOPIX No.	内 容	頁
話題商品	1 2 3 4 5	紫外線(UV) 捕虫機の効果的な取り付け箇所 ショウジョウバエの管理 第2世代の抗凝血剤ジフェチアロール レストランにおけるIPMプログラム IPM戦略と調査器具	14 18 34 41 44
モニタリングあってのIPM	6 7 8 9 10	ゴキブリ用粘着シート・トラップ ゴキブリ粘着トラップの仕掛け場所 フェロモントラップーその効果の理由 アメリカで実践されているIPMコンセプト 工場施設でのモニタリング	46 48 51 54 56
ペストコントロールの入り口	11 12	建築物衛生法 ゴキブリの生態	60 64
ムシの心配からお店や施設を守る	13 14 15 16 17 18 19 20	レストランのペストマネージメント ペイトによるチャバネゴキブリの防除 ゴキブリ駆除におけるペイト処理 ペイト施工が失敗するのはなぜか B&G物語 B&Gハンドスプレーヤーこんなとき（故障と対策） 噴霧器の選び方 ULV・煙霧・ミスト	66 68 70 74 78 84 92 94
ネズミの被害から建物や食品を守る	21 22 23	万全のネズミ対策 知っておきたい鼠用ペイトステーション管理 UV（紫外線）を利用したネズミ追跡調査	104 110 113
ハトやその他の動物から生活を守る	24 25	外来生物法が施行されました 人道的な動物の捕獲	119 120
感染症から社会を守る	26 27 28	ウエストナイル熱 感染症と害虫・害獣 鳥インフルエンザについて	124 125 126
作業から施工技術者を守る	29 30 31	防毒マスクのメンテナンス スズメバチの生態 有害生物防除作業時の防護具	137 138 139
シロアリから家を守る	32 33	シロアリの生態 特定商取引法の改正について	141 146
薬剤	34 35 36 37 38 39 40	殺虫剤の殺虫効力 薬剤を知るのに必要な用語 チョウバエの生態 不快害虫の生態 中毒症状と応急処置 防疫用薬剤の使用上、保管上の注意 ポジティリスト制度が施工されます	148 164 165 167 173 176 178
おすすめの本			181

情報提供 TOPIX No.12,27,30,32,34,35,36,37,38,39:三共アグロ株式会社

# ホートの技術顧問とスタッフ

このカタログの随所には、ホートPMPニュースから抜粋した記事や経験に基づく実践的なコメントとして「中さんの独り言」が掲載されています。



鵬図商事株式会社 技術顧問

ウイリアム H.ロビンソン 氏

ビル・ロビンソン氏は、1970年にアイオワ州立大学で博士号を授与されました。ヴァージニア州立ポリテクニック大学昆虫学教授として、30年間に亘り教鞭をとるかたわら、中国杭州折江農業大学、その他世界各地の大学でも客員教授として活躍しています。博士は昆虫学の研究並びに害虫防除施工の技術革新における分野でも、PMP業界に多大な貢献をし、数々の専門機関から、これまでの研究活動に対する功労賞を授与されました。研究テーマは、ゴキブリ類の生態と防除、木材害虫、殺虫剤施用技術等の広範囲に及び、関連の国際会議や専門委員会でも常にリーダーシップをとってきました。PMPの実際の現場に最も近い学者の一人として知られ、実践的な防除技術の研究は、各国で高い評価を受けています。1998年から鵬図商事(株)、並びに米国B&G社の技術顧問として活躍。来日時には、ホートPMPセミナーの講師として、昆虫の生態から防除技術に至るまで、分かりやすい解説と質疑応答を交えたセミナーをもち、日本のPMPの皆様とのコミュニケーションをとても大切にしています。また、ホートPMPニュースでも、最新の防除技術解説を毎号掲載しております。



鵬図商事株式会社 顧問

岩本 龍彦 氏

1963年東京教育大学農学部応用動物昆虫学教室卒業。製薬会社で家庭用および防疫用殺虫剤の開発を経て、医家向医薬品の国際開発を担当した。その後OTC(一般用医薬品)の開発とマーケティングに従事するなど、多面的な経験がある。現在、日本ベストロジー学会評議員、ねずみ駆除協議会専門委員01年秋から鵬図商事(株)顧問、現在に至る。



ピント アンド アソシエーツ Inc. 社長

ローレンス J・ピント 氏

ラリー・ピント氏はコンサルティング・エントモロジストで、27年間都市型害虫防除の分野で活躍されました。メリーランド大学から理学士(1976)、理学修士(1980)を受けています。1983年以後は害虫防除コンサルタントとして独立し、現在メリーランド州でコンサルタントとPMPの免許、認定を受けています。

ピント氏は数多くの害虫防除に関する各種出版物の著者・共著者・編集者として活躍するかたわら、視聴覚教育プログラムの30以上の原稿の作成、1987年以来PEST CONTROL誌への定期的寄稿、全国規模の情報誌テク・レターの発行者です。害虫防除の各種ミーティング、政府が毎年行う認定更新講習等に講師として招かれるほか米国昆虫学会員として数々の報文があります。

2002年から主として氏のテク・レターをホートPMPニュースに転載しています。



ナイナイプラザ店長  
中村友三(なかむら ゆうぞう)

新卒で鵬図商事に入社以来、営業一筋で35年の大ベテラン。年数はダテではなく、機材、薬剤の基本的な取り扱いは勿論、効果的な裏技までを熟知し、社内、社外を問わず頼れる存在です。

“スイングフォックを修理したら日本一!”(編者注:何の役に立つかは疑問ですが、)と本人が豪語するくらいに機械いじりを得意とする。現在はナイナイプラザの店長として、来店するPMPや近隣の住民、飲食店のオーナーに至るまで、ありとあらゆる相談にのる毎日で、お客様の人気者。高校理科の教育実習経験もあり、教え方も分かり易く丁寧。このカタログでは、「ナカさん」の愛称でいたるところに登場します。

- ◆1948年(昭和23年)  
東京千住生まれ。荒川土手が子供時代の遊び場
- ◆1971年(昭和46年)  
日本大学農獣医学部(現在の生物資源科学部)卒業  
鵬図商事(株)入社 福岡出張所勤務
- ◆1973年(昭和48年)東京本社勤務  
毒物劇物取扱主任者 資格取得
- ◆1976年(昭和51年)米国PCO視察団、初参加(米国東海岸)
- ◆1989年(平成元年)営業部長に就任
- ◆2001年(平成13年)しろあり防除施工士資格取得
- ◆2002年(平成14年)ナイナイプラザ店長に就任

- ◆ついでに  
家族:妻と息子二人の四人家族、犬  
(コロ助、シェルティーと紀州犬のミックス)  
趣味:犬を連れてのハイキング、園芸  
特技:機械修理  
(当社の商品は全てマスターしています)