

在日本美达克斯株式会社办公室里，支店长黄逸东接受了记者的采访。

记者：黄先生，您好！请问您在日本生活了多少年？在那里从事什么工作？

黄逸东：我在日本生活已有18年时间，从事的工作是建筑门窗幕墙产品设计。

记者：日本的装饰市场是什么样子？请您按照家装、公装和建材市场三个方面简单介绍一下情况。

黄逸东：据我所知，在日本成立一个家装公司非常容易。两三个人集合在一起，到有关部门领取执照即可以开业。因此，和中国各个城市一样，小家装公司也是成千上万不计其数。但是公装公司就不同了，日本的公装企业实行的是总承包负责制，一般是经营时间特别长、有相对稳定的固定合作伙伴、市场知名度较高的数家大公司把持着公装市场。我所服务的美达克斯株式会社就是其中之一。至于建材市场，在日本各个城市，都见不到集贸市场似的大型建材市场。个别地方零零散散地有一些所谓的园艺商店，里面出售一些不同规格的木料、钉子和小五金用品，为的是满足部分“星期天木匠”自己动手维修家居的需要。

记者：没有建材市场，那么日本的家装公司上哪里购买建材呢？

黄逸东：在日本东京，设有许多由中间商经营的名叫“问屋”的建材集散中心。这些集散中心一手从各个建材生产厂家进货，另一手则向家装公司提供各种产品。由于“问屋”所在地相对偏僻，因而日本居民很少有自己前去买材料的情况。一方面是找不到，另外就是价格没有家装公司拿货便宜。所以，在日本东京，没有家装公司做“清工”的现象。

另外，日本的建材产品实行“BL”鉴定制度，只有经过“BL”鉴定的产品，才能进入“问屋”。同样，贴有“BL”标志的产品，绝对各个方面都达标，老百姓只管放心使用。象我们这里经常提到的甲醛超标污染问题，在日本的建材产品中，真的很少，甚至没有。

记者：如果某日本家庭想对居室环境进行家装改造，其具体步骤是什么样子呢？

黄逸东：因为我在东京曾经买过房子，也请家装公司的工人上门装修过，就介绍一下自己的体会吧。首先，日本房地产市场没有所谓的“毛坯房”现象，所以日本居民购买新房入住是不需要进行装修的。如果某位日本居民计划对家居环境进行改造，只要打个电话，便会有小家装公司的工作人员上门服务。其基本程序和咱们这里一样，先是业主介绍自己的想法，然后家装公司人员将所用的材料进行报样，待业主确定后，家装公司再出报价。这时双方也会出现讨价还价的现象，但是差额并不大。当双方意见统一后，业主和家装公司要签定统一格式的合同。这时，业主无需支付任何工程款，只要将家中贵重物品收藏好，把房门钥匙交给家装公司就可以了。等工程全部竣工并验收合格后，业主一次性结清即可。当然，也有因质量问题发生个别业主克扣工程款的事例，但总体上看，这种情况的发生率并不高。也没听说过丢失物品或事后更换门锁的情况。在一个成熟的经济环境里，双方都会自觉履行

各自的义务，注重自己的声誉。一旦出现问题，会严格按照合同条款追究法律责任。

记者：一般日本家庭家装，都有哪些项目呢？

黄逸东：因为日本家居环境追求肃穆、静雅的氛围，所以一般家居装修特别简单省事。有用轻钢龙骨和纸面石膏板打隔断的，有更换原有墙纸顶纸的，有重新安装木地板的，有更换灯具洁具的，个别的也有更改水路、电路的，但是总的说起来，不管是刚刚交付的新房还是旧房改造，根本就看不到北京这样普遍瓦、木、油工一起兴师动众、轮番上阵的情景。以我家为例，当时我买的是60平方米的旧房子，装修内容包括墙面、地面、顶面的更新，只一个星期的时间就完工了。

记者：据您所知，日本家装公司的员工构成情况是个什么样子？他们的生活境遇怎么样？

黄逸东：据我了解，在东京，从事家装工作的人员有许多是本地居民，也有其它地区的人，甚至还有不少中国人。通常情况下，这些人可以满足市场需求。但是，偶尔一些公司在活儿忙时，也会临时雇佣大学生或其他人员做短工。从事家装工作的人员和在东京谋生的各行业的入一样，普遍勤劳爱业。这些人有几个特点。首先是技术多面手，通常情况下，两三个人就可以完成一个家庭装修的一切活儿。从业务洽商、测量预算、采买材料、清除现场、作业施工、直至清扫卫生等，全是这两三个人的事。其次是干活利索，井井有条，由于少有泥水作业，所以，一般情况下，一个作业面当日就能完成。因此，他们的工作环境总是那么整洁有序。尤其是环境维护这一环节，不管干什么，都能随时随地地清理现场，丝毫不嫌麻烦。举例说，卫生间贴瓷砖，当日没有竣工的话，工人一定将剩余的瓷砖放进包装箱内，将现场清理干净。由这些工人装修，业主入住时特别省事，不用再请保洁工清理。

在日本从事建筑装饰工作，具体收入情况是因人而异。按照相关法律规定，不管什么规模的公司，都要为劳动者支付必要的保险、税金等，扣除掉各项费用，员工实际工资所得应付日常生活丝毫没有问题。另外，按时领薪，很少听说有拖欠工资的事情发生。

记者：与家装公司相比，日本公装公司的模式是什么样子呢？

黄逸东：日本的公装企业实行的是总承包负责制，一般情况下，开发商委托大的设计公司出原始设计，然后由各个专业施工单位进行深化设计，委托专业工厂生产加工，最后由总承包公司负责现场装配。这时，责、权、利非常分明，当事者各负其责，谁出了问题找谁。由于总包企业和分包企业之间合作时间较长，互相理解互相配合，所以，日本公装市场很有秩序。像我这个小公司，每月20日前将工作结算单传给日本总公司，月底前肯定能够收到汇款。

记者：您认为国内装饰同行亟待解决的问题是什么？

黄逸东：提高素质。不但一线工人的素质需要提高，生产厂家的素质、市场管理者的素质都需要提高。只有整体综合素质提高，行业发展才能健康有序。