

社内報

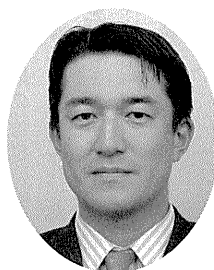
No. 10号

平成19年10月
〈今月の紙面〉

- P1.ヒダグループ当期の重点課題
P2.モバイル通信事業の新たな展開
みずほ銀行より山根宏氏が着任
P3.人事消息・ヒダ㈱下水道部が発足
ヒダ物流㈱新支社長紹介・改善提案運動の展開・お取引先紹介
P4.平成19年6月20日改正建築基準法のポイント・商品技術豆知識パイルのいろいろな工法について
P5.先輩からのひと言・入社感想
P6.私の趣味～サイクリング～・ヒダグループの皆さんへ～ボウリングのお奨め～・編集後記



■ドコモショップ 静岡安東店オープンセレモニー

ヒダグループ
当期の重点課題ヒダ株式会社
代表取締役専務 肥田 光

2003年7月付けの、わが社にとつて最初の「経営改善計画書」が策定されてから、5期目を数えようとしています。この間、さまざまな環境変化(与えられた条件)に揉まれながらも、グループ一丸となつて経営改善にまい進してきました。そして当期の重点課題は、「利益目標の必達と、そこから生まれるキャッシュフローの必達」です。

結局のところ、会社・株主、従業員、家族、取引先を守るのは利益しかありません。利益を上げることが二の次にして、営業をおろそかにしたり経費を浪費することは、自分の身体を自分で蝕んでいるのと同じです。会社別、部署別、製品別、拠点別における利益の最大化を、全社員が各々の持ち場で実現されることを望みます。

「経営改善」とは、不振企業のみが行なうべきものではなく、この世に存在するすべての企業に求められることだと思ひます。会社は、努力も改善もまったくしないで、齢だけ重ねても成長・発展することはありません。歴史と伝統を有し、

なお生き生きと澁刺とした会社があるとするれば、それは、水面下で絶えず何事かに努めてきた結果だと思ひます。どんな会社も、その時期その時期における特有の努力目標に常に直面しているはずで、人間と同じように、一生を通じて休みなくあらゆる方面から試され続けています。そうした一瞬また一瞬の「与えられた条件」に対する気働きこそが、会社経営であると思ひます。

我々は、各々の持ち場で常にこの競争に打撃つための研鑽をしているか？ 逃げていないか？ 競争相手に劣つていないか？ 足りないものは何か？ を、常に自問自答する必要があると思ひます。楽な方角には道はありません。

幸い我々には、セメントを核とした販売、物流、生産の複合的な利益の源泉があります。地元企業から支持されている工事部門もあります。携帯電話販売への進出も、グループを支える利益の柱のひとつに成長しつつあります。

また財政面においてもメイン銀行からの強いバックアップがあります。これらの要素を生かしつつ、より多くの利益を上げることができるよう、社員全員の相互研鑽とコミュニケーションを通じて、今期においても引き続き努力していく他はありません。「当期の重点課題」の達成にむけて、全社員の賛同と協力が得られることを確信しております。

モバイル通信事業の新たな展開

「キャリアショップ立ち上げ」

昨年から今年にかけてモバイル通信部は3つのキャリアショップを立ち上げました。2006年7月に「auショップ静岡井宮」、今年6月に「ソフトバンク富士今泉」そして7月には念願であった「ドコモショップ静岡安東店」をオープンさせました。携帯電話市場が飽和状態である今、3つのキャリアショップの立ち上げはモバイル通信部にとって非常に大きな意味を持ちます。ショップブランドによる集客効果が高く端末販売数量が稼げるのはもちろんですが、キャリアショップでは故障、修理受付に代表される業務系手数料を得ることができます。このため、端末の売買差益に頼らなければならぬ併売店と比較して安定した収入を見込むことができます。

3つのキャリアショップを立ち上げた今後のモバイル通信部の課題として以下2点があげられます。

●キャリアショップの質の向上

ブランド力による集客力が高く、業務系手数料を獲得できる反面、高度な業務知識習得が必要であり、お客様がスタッフに求める品質も高いものが要求されます。人材育成を更に強化させます。

●法人営業の強化

3つのキャリアショップを立ち上げたことにより今まで対応できなかった

かった「名義変更」「解約」といった受付が可能となり法人ユーザーに対して受付できないサービスがなくなりしました。また、個人情報保護への意識の高まりから仕事とプライベートで端末を使い分けるケースが増えつつあり、法人顧客の需要は拡大すると考えます。モバイル通信部では法人営業を強化し継続回線数の増加を目指します。

今後も3つのキャリアショップを中心にヒダ株の収益の柱となるよう営業して参ります。ヒダグループ皆様の応援よろしく願います。



店長
中島 千晴



■auショップ 静岡井宮

auショップ静岡井宮 店長の中島です。

オープンして、一年が経ちました。大きなトラブルも無く一周年を迎える事ができました。

地域の方の認知度も上がり、スタッフも成長出来ました。これからもスタッフ一同、モバイル通信部の発展のために、頑張っていきます。



店長
津田 佳久



■ソフトバンク 富士今泉

ソフトバンク富士今泉 店長の津田です。

6月末、新規オープンいたしました。ソフトバンクは現在順調に増加をしているキャリアとなります。当店においてもその流れにのり、オープン以来多くのお客様にお越し頂いております。

発展途上の店舗ではありますが、お客様を第一に考え、富士一番のショップにしていきたいです。



■ドコモショップ 静岡安東店



店長
藤原 直美

ドコモショップ静岡安東店 店長の藤原です。

7月31日にオープンしました。スタッフの頑張りによつて8月は849台の販売をあげることができました。地域の皆様に愛されるお店となるようスタッフ一丸となつて営業していきます。麻機街道沿い、浅間神社北に店舗があります。13台の駐車場がありますのでお近くをお通りの際はお立ち寄りください。



みずほ銀行より 山根宏氏が着任

平成19年8月2日付にて
山根 宏氏がヒダ株常務執行役員として着任されました。



略歴

○昭和63年3月
早稲田大学理工学部卒業
第一勧業銀行入行
○平成17年1月
みずほ銀行三鷹支店副支店長

人事消息

《入社》

岡嶋 美佳 (5月15日付)
ヒダ株 ライフライン部
戸沢 宏美 (5月15日付)
ヒダ株 マテリアル部
甲田 真巳 (5月6日付)
ヒダ株 モバイル通信部
深澤 桂司 (5月8日付)
ヒダ株 ウォール部
増田 貴久 (6月1日付)
ヒダ物流株 静岡支社

美濃部 務	(6月25日付)	八木 満	(7月31日付)
ヒダ物流(株)	静岡支社	大東シクリートヒダ興業(株)	関東営業
福澤 直紀	(7月17日付)	傳城 克紀	(5月15日付)
ヒダ物流(株)	浜松支社	大東シクリートヒダ興業(株)	工場製品
松下 洋輔	(7月17日付)	小澤 歌織	(6月8日付)
ヒダ物流(株)	静岡支社	大東シクリートヒダ興業(株)	工場管理
船越 伸治	(7月23日付)	天野 実	(6月30日付)
ヒダ物流(株)	静岡支社	芙蓉興発(株)	丸子店
森 彩奈江	(5月1日付)	左原 伴美	(7月31日付)
芙蓉興発(株)	神明ホール	芙蓉興発(株)	伊呂波店
佐藤 みゆき	(6月1日付)	杉山 朝美	(7月31日付)
芙蓉興発(株)	神明町店	芙蓉興発(株)	神明町店
石澤 正美	(5月10日付)		
芙蓉興発(株)	神明ホール		
鎌田 洋子	(6月20日付)		
ヒダ(株) 総務部			
海野 正明	(7月20日付)		
ヒダ(株) 執行役員			
戸塚 康雄	(5月15日付)		
ヒダ物流(株)	静岡支社		
沢中 栄治	(5月15日付)		
ヒダ物流(株)	浜松支社		
伊藤 道明	(5月28日付)		
ヒダ物流(株)	浜松支社		
内野 義隆	(5月31日付)		
ヒダ物流(株)	静岡支社		
木林 裕人	(6月27日付)		
ヒダ物流(株)	静岡支社		
伊原 伸也	(7月15日付)		
ヒダ物流(株)	浜松支社		
佐藤 大輔	(7月31日付)		
ヒダ物流(株)	静岡支社		
金原 朗乃	(8月15日付)		
ヒダ物流(株)	静岡支社		

ヒダ(株)下水道部が発足

ヒダ(株) 常務取締役 肥田 渉

平成19年6月1日を以って、ライフレイン部から下水道部を分離独立させました。従来のライフレイン部では、一人の営業マンが上水道・下水道品の販売を同時並行的に進める方式をとっていましたが、上水道と下水道では需要先が必ずしも一致せず、そのなかにあつて最近下水道品については特に競争激化の傾向が強まっていることもあつて、選択と集中の論理に則り下水道部を立ち上げ、県内のみでなく、特に関東方面の開拓を含め下水道品の一層の販売強化を進めるべく、少数精鋭を以って邁進する方針であります。

大東シクリートヒダ興業(株)	関東営業
傳城 克紀	(5月15日付)
大東シクリートヒダ興業(株)	工場製品
小澤 歌織	(6月8日付)
大東シクリートヒダ興業(株)	工場管理
天野 実	(6月30日付)
芙蓉興発(株)	丸子店
左原 伴美	(7月31日付)
芙蓉興発(株)	伊呂波店
杉山 朝美	(7月31日付)
芙蓉興発(株)	神明町店

ヒダ物流(株)新支社長紹介



富士支社長
難波 健

●趣味・特技

麻雀・囲碁・将棋

会話をしながら、勝負事をするのが好きなので、ぜひ誘ってください。誘われて断つたことはありません。

●抱負・取り組み方針

業績を残した野中常務の後任ということで責任の重大さを痛感しております。

一日も早く、追いつけ追い越せる精神で頑張ります。今後は、ドライバーの年齢構成も下がっていきますので、今まで以上にコミュニケーションの取れた職場にしていきたいです。



■下水道部の皆さん

●趣味・特技

趣味はありふれていますがゴルフを少々かな、と言っても練習嫌いで100%練習はしない自分がいいます。後はテレビでのスポーツ観戦です。

●抱負・取り組み方針

この六月より浜松支社長の辞令を受けましたが、浜松支社42名とその家族あわせて100名以上の生活を預かると言う責任重大な職に就き重圧を感じている日々です。その様な中この100名が安心して働ける・家族が送り出せる職場にしたいと思っています。



浜松支社長
金田 次郎

改善提案運動の展開

ヒダ(株) 総務部

ヒダ(株)では平成18年12月に「経費節減運動」を実施し、多数の提案が出され効果と実現性の高い案件から順次実施に移してきておりますが、これを更に発展させ平成19年7月から「改善提案運動」を展開することになりました。

経費節減はもとより、作業方法の改善、事務手順の見直し効率化、職場環境の改善、コミュニケーション

お取引先紹介

株式会社ノザワ

当ヒダ株式会社は現主要取引先の太平洋セメント(株)の前身の日本セメント(株)その前身の浅野セメント(株)との特約店契約第2号(当時)の会社と教えられております。当然その関連会社の浅野スレートとも古くからお取引をいただいて、スレート商品については、「浅野」しか知らなかった状態でした。その浅野スレートがまだ浅野セメントのスレート部だった頃(大正15年)、石綿盤の製造販売を開始したのが、現株式会社ノザワの前身野澤幸三郎商店でした。その後波形スレート、内装ボードを中心に昭和30年から48年頃の高度経済成長にあわせて会社業務が大きく伸展いたしました。その高成長期に次代

の活発化や安全衛生の向上等々会社の発展向上に結びつくことを幅広く提言して頂くという主旨です。自分の身の回りのことから始まり、自分たちの部署のこと、隣の部署のこと、会社全体のこと、ひいては、グループ全体のことなど、考えればどんなアイデアがわいてくるのではないのでしょうか。8月末現在で十数件の提案が寄せられていますが今年中に一人ひとつ以上の改善案の提出を期待します。

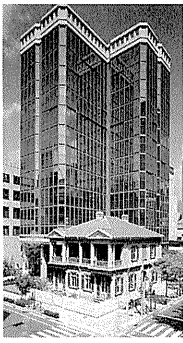
の商品開発に着手し、開発されたのが現在ウォール部の主要商品となっている「アスロック」でした。当時の外壁建材市場を席巻していたALC板（これもウォール部主要商品）のウィークポイントをカバーする画期的な外壁材の誕生でした。その後アスロックを中心に業界のパイオニアとして次々に新工法、新商品開発し建築業界に提案を続け高い評価を受けております。さらに環境問題にも取り組み「やすらぎと安心の創造」をテーマとして社会貢献を続ける会社です。

アスロック命名の秘密

アスベストを使っている会社が岩（ロック）のように硬い商品を作ってアスロックとなったように思いがちですが、実際は、開発ファイルナンバ「A-7」から仮称「A-Seven BLOCK」とし頭文字の組み合わせ、省略、連音で「アスロック」となったそうです。開発チームの愛着から生まれた名前です。

（ヒダ株ウォール部）

（※ヒダ株式会社ウォール部との関係は社内報8号をご参照願います）



■株式会社ノザワ本社

平成19年6月20日改正 建築基準法のポイント

ヒダ株 パイル部

■建築確認・検査の厳格化

・木造の高さ13m越又は軒の高さ9m越、鉄筋コンクリート造の高さ20m越等一定高さ以上の建築物について、構造計算適合性判定の義務付け。・3階建以上の共同住宅について中間検査の義務付け。・建築確認の審査期間を21日から35日に延長し、最大70日まで延長可能とする。

■指定確認検査機関の業務の適正化

・指定要件の強化（損害賠償能力、公正中立要件等）・特定行政庁に立ち入り検査権限を付与し、不正行為があった場合、業務停止命令の実施。・確認審査報告書等の作成および当該報告書等の特定行政庁への提出を義務付け。

■図書保存の義務付け等

・特定行政庁に対して、図書の保存を義務付け。・指定確認審査機関及び建築士事務所の図書保存期間の延長。

■建築士等の業務の適正化及び罰則の強化

・建築士が構造計算によって建築物の安全性を確かめた場合におけるその旨の証明書交付を義務付け。・建築士による名義貸、違反行為の指示、信用失墜行為の禁止を法定し、これらの違反者に対する

処分を強化。・設計・工事監理の下請け契約締結時に書面の交付を義務付け。・確認申請書等に担当した全ての建築士の氏名等の記載を義務付け。・建築士の免許取り消し後、免許を与えない期間を2年間から5年間に延長。また、建築士事務所の登録取り消し後、登録を受け付けない期間を2年間から5年間に延長。

■建築士、建築士事務所及び指定確認検査機関の情報開示

・国土交通大臣、都道府県知事からの処分を受けた建築士の氏名及び建築士事務所の名称を公表。・指定権者からの監督命令を受けた指定確認検査機関の名称等を公表。・業務実績、財務状況、損害賠償能力に関する情報等に係る書類の閲覧を義務付け。

6月20日に施工された改正建築基準法が、わが社の営業に与える影響として、一旦スペックインしたものが変更不可能になる、と言う利点のほかに、施工誤差による構造変更が計画変更にあたる、と解釈されると工事がストップさせられ、確認申請の再提出の事態になりかねないという問題があります。

パイル部では、法律施工後の運用状況が明確になるまで、単純な設計ミス及び施工ミスが生じないように慎重に行っています。



商品技術豆知識 パイルのいろいろな工法について

パイルは材質の違いで、コンクリート杭と鋼管杭に大別されますが、大正初期までは杉や松やヒノキを使った木杭もありました。まず、コンクリート杭は既成杭と場所打ち杭に二分され、既成杭はさらにPHC杭、SC杭、PRC杭、RC杭、ST杭及び節付杭等、強度と構造の違いで品種が分けられています。前述したPHC杭・・・ST杭の各杭を使って施工する工法として、打ち込み工法、プレボーリング根固め工法（一般にセメントミルク工法とも呼ぶ）、プレボーリング拡大根固め工法、プレボーリング最終打撃工法、中掘工法、回転根固め工法があり、それぞれの工法を工夫して支持耐力を発現させたものが認定工法です。コンクリート杭の認定工法は、2007年4月現在で45工法あり、全国53社の杭メーカーが認定を持っています。

45工法の中で、わが社が取り扱っている認定工法の主な商品として、RODEX工法、ダイナミック工法、ハイエビー工法、ケムン工法等があります。

つぎに、同じコンクリート杭で節付き杭の工法について述べます。節付き杭の基本は、軟弱な地盤の間層部に埋め込んで、杭の表面積の摩擦力で建物を支える発想で用いられています。

「節付き杭は、長い間「摩擦杭工法」として一般的に呼ばれていましたが、平成9年に摩擦杭の認定工法が出てから商品名で区別するようになりました。

わが社が取り扱っているジャパンパイル㈱の節付き杭の工法名として、MT工法、ET工法、ジオミキシングトップ工法、MEGA-TOP工法、EX-MEGATOP工法、Hyper-MEGA工法があります。

冒頭で述べたように、コンクリート杭に対して鋼管杭があります。鋼管杭にも前述したような打ち込み工法から回転根固め工法まで同様にあり、それぞれの工法に認定工法があります。わが社が施工しているEAZETはこの先の先端スクリーパー工法に属します。

杭基礎工法には多種多様の工法があることがお分かりなつたでしょう。毎日営業している担当者でも覚え切れません。

先輩からのひと言

ヒダの思い出(続き)

山内 敏男（ヒダ株 元専務）

（三）戦後の商売

終戦直後セメントは統制配給制度で県商工課の発行する購入券と引替にセメントを引渡す方式で商売ではありません。

アサノセメントの販売店は愛知県は肥田商店と沢田商行。岐阜県は武藤嘉商事でした。

アサノセメントは工場が殆ど遠く近い工場で大坂工場か高知県の土佐工場です。

輸送方法は貨車輸送か三十トンとか六十トンの機帆船の海上輸送で大量輸送とは程遠いものでした。機帆船は少し風が強いと最寄の港に避難し予定の入荷が大変遅れることが通例でした。機帆船は岸壁に着岸すると巾三、四十センチの木の道板を船と岸壁に差し渡し五十キロのセメントを肩に担ぎ道板をヒョイヒョイとしなわせながら荷揚げするのです。中には二袋百キロを担ぎ上げる猛者もいました。思い出に残る懐かしい風景です。

小野田の販売店は割合に楽な商売をしていた様に思います。三重県の藤原と愛知県の田原に工場がありトラック輸送が可能なことと代用セメントの発売があり商売拡大に力を発揮したのです。代用セメントの規格はクリンカーの混合比率が三十%以下あることが条件ですが小野田の代用セメントは普通セメントに代るに十分な製品で業界で引張りだこで営業好結果をもたらした大変羨ましく思いました。アサノも暫く遅れてラスメントの商品名で発売しましたがクリンカーの混合比率が低いのか硬化が遅く不評で営業成績向上にはな

りませんでした。セメント以外の建材商品も数多く統制品の指定があり自由販売の商品は少なく闇取引が横行しました。ガラスが二箱あるよ、釘が三樽あるよの情報を持った人が絶えず事務所に集まり結構賑やかでした。経済警察の動きも厳しく摘発されて警察に拘留されるケースもありました。

(四) セメントの統制解除

セメントは昭和二十四年十二月三十一日まで統制され昭和二十五年一月一日より自由販売となりました。統制価格は一屯四千四百四十円で一袋二百二十二円でした。自由販売となり一転五千円台に急騰しました。自由販売時代に突入したのです。

(五) セメント包装所

生コン工場新設

昭和二十八年港区一州町にセメント包装所が完成し翌年二十九年に名古屋アサノコンクリートが竣工し商売の方式が一変しました。生コン工場は宇部生コンが第一先発でアサノ生コンは第二陣でした。

生コン工場は完成発足しましたが生コン販売に至るには簡単ではありませんでした。

品質は均一で強度も保証されるが従来の現場打ちに比較すると価格が非常に高いとの理由で採用されるまでには時間が掛かりました。その後徐々に認識され一度生コンを使用したゼネコンは引続き

生コンを使用する機運が生まれ工事発注者からも生コン使用の仕様書が出る様になり生コン工場も数多く建設されて現在に至り価格競争も激しくなりました。

(六) 肥田とパチンコ

パチンコは戦前スマートボールと共に子供の玩具でしたが、戦後は大人が子供から取り上げてしまいました。昭和二十三年頃オール10の機種が開発されて完全に大人の遊具となりました。パチンコの発祥の地は名古屋です。開発者は正村某です。

肥田株式会社幹部会議のある日肥田社長より提案がありました。パチンコ店を開業したいがどうだろうか！その発想の根拠はある雑誌にパチンコ店の繁昌する条件は都心から地方へ走る道路の左側であることが必須の条件であると記されている。その条件に合致する土地がある。営業用に買い集めた伊予石の置場があり隣接地に倒産したガソリンスタンドがありそれを買取すれば丁度パチンコ店開店にはもってこいの条件だがどう思うかとの提案であった。社員の意見は大勢OKであった。間もなくオール15が開発され現在はコンピュータ連動の機種が出て想像外の発展があり発展した。私は想像もしなかった芙蓉興発の役員となりパチンコに関与することになった。

入社感想



ヒダ(株)
ウォール部
深澤 桂司

清水で生まれ育った私にとって、静岡方面へ出掛ける際に見かける、柚木交差点近くの青い「H・I・D・A」のサイン看板や、すれ違うトラックの赤地に青の「H・I・D・A」マークが「ヒダ」を知らない私には、強く印象に残っていました。そして今、自分がその「ヒダ」のスタッフの一人として共に汗水流し働く日々、不思議な縁を感じずにはいられません。

申し遅れましたが、5月末ウォール部に入社しました深澤桂司と言います。これからどうぞよろしくお願ひします。写真の通りの坊主頭ですが、決して高校球児ではありませんので悪しからず！

さて、私の履歴ですが、前職は在来工法を始めとした木材関係の建材店におりました。生まれてメーター計算しかした事の無い人間がいきなり尺貫法世界です。この尺貫法と独特な業界用語にはほとんど泣かされました！

また、7、8年前まではなんと前回の社内報(No.9)「お取引先」コーナーで紹介された広告代理店の「エ

イエビー」に在籍していたんです。ちょうど世の中は「猫も杓子も」バブルの泡に濡れていた時代です！私は「映像事業部」に所属し、仕事内容は主にホテル旅館の館内案内ビデオを始め、企業の会社案内やCM、テレビ番組を制作していました。自称「唄って！踊れる！カメラマン」を目指しておりましたが。その後、バブルが弾けると共に世の中はアナログからデジタル時代に変遷していく中、私もマスメディア世界から建築業界へとトラバユを行ない現在に至っております。

入社後ウォール部配属3ヶ月になります。私が感じたウォール部は「ベリソフトANDベリハード」です。デスク上ではお客様から頂いた図面を事細かに詳細を把握した金具の一つ一つまで気が遠くなりような程の計算を行う「ベリソフト」な世界と、次の日には現場での灼熱地獄の中の重量外壁材の搬入や指示を行う「ベリハード」な世界。初めてその世界を垣間見た私にとって、心身ともにやり遂げているウォール部の先輩スタッフには心から頭がさがる毎日です。

私も数年前に2度目の成人式を迎えました。これからも公私共々充実した日々を心がけ会社発展の原動力の一人になりたいと思います。

最後になりますが、見た目の通り？気さくな男です。些細なことでも気軽に声を掛けてください。これからよろしくお願ひします。

私の趣味「サイクリング」

ヒダ物流(株) 静岡支社

美濃部 務

早朝、窓を開けて裏山の頂上を見上げたら少し雲は掛かっているものの良い天気になりそうな予感が出て早々にサイクリングの仲間と一緒に「計画通り実行」と流しました。実は私自身、最近雨が多くなって乗っていないので体力的に少々心配でした。

7時20分清水港フェリー乗り場に到着、早速自転車を組み立ててうきうき気分の上船し、自転車置き場です。最初はビールで乾杯としたところですが、最近では自転車でも酒

気が有れば違反になってしまうので多種のダイドーにするか爽やかサッポロにするか悩みましたがミックスを数本買い喉を潤しました。

9時15分に船から自転車を降ろしペダルを回し始めた瞬間、磯の香りが鼻を通り肺の奥まで浸透し、まるで冷たいカキ氷を食べた時の様に身体が芯から感じるものでした。叙情的な気分になりながら土肥の町中に入りました。ここまで来たのに温泉につからず帰るのもと思いましたが帰宅の時間が気になり山道をひたすらペダル回して登板登板登板：：やあ、これはいきなりキツイー！！標高差は300mくらいで日本平より少々低いと

聞いているが傾斜はさすが観光名所の西伊豆です。土肥の看板に別れを告げ戸田の町に入り、1回目の休憩を取る。15年前に何回か宿泊した民宿港が目に入りました。ここは昔宿泊する毎に部屋の窓から竿を出し釣をやり面白い民宿でした。

そんな昔の思い出はさておき、またもや山登が始まり先の山より道の傾斜は緩い長い登板で本当に疲れました。それでも何とか井田まで辿り着きあとは下り時速40kmで慎重にコース取りをするが私の体は自転車にとって過積載(物流業界では大問題)。でも自転車は100kgまでは耐久性があると言われているのでOK。

井田からは磯の香りに身体を投げ出すような状態で海岸線を昼食予定の西浦港まで頑張つてペダルを回すも腹が空き過ぎてハンガー스트ロップに陥り身体が全く動かなくなりました。

人間の身体には糖類が必要なので常備品としていつもブドウ糖を少量持参しており服用すると速効で効いて動き出し、昼食予定のコジラレストランに到着。私たちはオーナーに無理を言いつて海辺に机と長椅子を用意して頂き、行った事はありませんが南フランスの海岸で食事をしているかの様に気取った昼食を頂きました。走行距離約120km・時間8時間。また、機会があれば投稿させて頂きたい。



ヒダグループの皆さんへ 「ボウリングのお奨め」

芙蓉興発(株)

ボウリング部長 片平博久

楽しみながらのダイエットや運動不足解消に女性に人気が高まっているボウリング。神明ボウルでは「ボウリングをもっと楽しんでもらいたい」との思いから、さまざまなプランやイベントをご用意しております。専属のプロやインストラクターが在中し、優しく教えてくれるので初心者でも安心です。小さなお子様でも安心のガーターが無い「お子様レーン」や初級者レッスン、大人気のリーグ戦まで幅広くお客様の要望にお答えしております(詳しくはお問い合わせ下さい)。1ゲームだけでは物足りない方には「スベシャルボウル」がおすすめ。平日の

午後と土・日・祭日の午前中限定で3ゲーム1,000円、4ゲーム1,300円、5ゲーム1,500円とたいへんお得なプランです。月々水の時間限定で1レーン2時間1,000円の投げ放題プランもございます。日中は時間がとれない方には「ミッドナイトボウル」がおすすめです。毎日22時よりお1人様1ゲーム300円でお楽しみ頂けます。体に負担がからず、無理なく楽しく出来るボウリングは中高年の方にも最適。簡単に適度な運動効果が得られるボウリングは、生活習慣病の予防効果も期待出来ます。

皆様もご家族・友人とぜひ神明ボウルにいらして下さい。なおヒダグループの皆様方には1ゲーム無料券もお配り致しますので遠慮なくお申し付け下さい。

静岡市葵区神明町七一一

神明ホール

平日10時、土・日・祭日は9時から営業。年中無休。Tel 054-271-3417



■神明ボウル所属 森彩奈江プロ

編集後記

編集委員 丸山 忠夫

平成17年7月に創刊号を発行してから2年余りが経過し、このたび無事第10号の発行の運びとなりました。

これもひとえにグループ各社の皆様のご理解とご協力の賜と深く感謝しております。

今後ともグループ各社、各職場の動向等々、幅広く情報を収集して、より一層内容の充実を計るよう編集員一同努力してまいりますのでご指導ご協力の程よろしくお願い致します。

