

社内報

No. 17号

平成21年7月
〈今月の紙面〉

- P1.モバイル通信事業の現況と取組方針
 P2.人事消息・ヒダ(株)新任幹部紹介・永年勤続者・職場便り～ヒダ(株)管理本部
 P3.ヒダ(株)で確定拠出年金制度を導入・東京海上日動様からのご挨拶・モバイル通信情報・クイズ～字謎～・お取引先紹介～株式会社ウイルコム様より～
 P4.神明ボウルだより・ヒダグループで経済セミナーを実施・ヒダ(株)ウォール部・名工建設より無災害の表彰を受賞
 P5.社員紹介・入社感想・私の趣味
 P6.手記～思い出の大宮公園～・身近なことのアンケート・前回クイズの解答

モバイル通信事業の現況と取組方針



ヒダ株式会社
モバイル通信部部長
滝本 貴一



ドコモショップ静岡安東店

ドコモショップ静岡安東店

モバイルプラザ
静岡駅前店

auショップ静岡井宮

ソフトバンク富士今泉

■各店舗スタッフの皆さん

◆取り巻く市場環境

移動体通信を取り巻く業界は、時間の感覚が早くラットイヤヤー(鼠の1年)といわれ、長期計画は無論の事、変化へのすばやい対応力がこの事業における醍醐味であるといえます。IT業界のドッグイヤー(犬の1年)のそれよりもスピード感が要求される業界であり、変化に対応できなければ、この業界における死を意味します。端末販売における環境はこの数年で大きく変化いたしました。割賦販売方式が導入され、店頭販売価格は上昇、一昔前のいわゆる0円端末はほぼ消滅しました。その結果ユーザーの端末買い替えサイクルが長期化し通信事業者は各社とも売上を大きく落としました。事業者は減収を補う為に販売奨励金を削減し、代理店はその影響をもろに受けています。

しかしながら端末はいつかは買い換えるものであり、一定の取替需要は必ずあります。また、通信規格向上によるムーバ↓FOMAのような2G↓3Gへの取替需要や、データ通信カード・スマートフォンに代表されるような利用シーンの変化による2台目需要の増加も期待できます。また、新販売方式が始まってからしばらくは高価格帯の端末がほとんどでしたが、最近では事業者によっては再び0円端末も並び始め、価格に敏感なユーザーの需要も出てきました。このようなプラス面での予測もあり、緩やかな成熟期の中で、安定した成長をしていくものと期待できます。

◆今期の取組方針

我が部署においての近年における動きですが、ドコモを主軸とした販売方針は継承しつつも、当社顧客の利便性向上・保守・メンテナンス業務のフル対応化を目指してマルチキャリア化を最優先に推し進めました。ドコモ・au・ソフトバンク・ウイルコムの各キャリア専売店を保有するに至り、全方位体制が整ったところであります。

今期は、左記の方針を軸に取り組んでいきますので、今期もモバイル通信部をよろしくお願いいたします。

●2台目需要の販売強化

スマートフォン・データ端末などは無論、ウイルコム定額・au通話定額モデルなど旺盛な需要があります。データ系は苦手意識を持つスタッフも多いですが、避けては通れません。

●アフター・提案スキル向上

買い替えサイクルの長期化により、故障・修理受付件数は増加傾向です。事業者資格の取得と共に、お客様第一の対応を心掛け、顧客満足度を高めたいです。

●法人営業の強化

他部署お取引様に対して、通信コスト削減を積極的に提案いたします。

人事消息

小系 裕之 (4月21日付)
ヒダ株 パイル部 課長代理
大石 祐里 (4月21日付)
ヒダ株 パイル部 係長
森田 勝 (4月21日付)
ヒダ株 マテリアル部 係長
出口 育美 (4月21日付)
ヒダ株 マテリアル部 係長
坪内 香織 (4月21日付)
ヒダ株 モバイル通信部 係長
山口 徹 (4月1日付)
芙蓉興発株 草薙店 副主任
勝見 哲也 (5月1日付)
芙蓉興発株 丸子店 主任
安田 忠史 (5月1日付)
芙蓉興発株 丸子店 班長
林 賢治 (6月1日付)
芙蓉興発株 神明町店 副主任

《新任》
小原 小一郎 (4月1日付)
ヒダ株 執行役員
営業本部 副本部長
マテリアル部担当

大東コンクリートヒダ興業株
取締役(非常勤)
井上 和美 (5月1日付)
ヒダ株 執行役員
営業本部 副本部長
(ウオール部・パイル部・名古屋地区担当)
内藤 康裕 (4月1日付)
ヒダ株 経理部 部長

《入社》
板倉 歩 (2月1日付)
芙蓉興発株 神明町店
井上 英之 (4月16日付)
芙蓉興発株 神明ホール
小林 流 (4月1日付)
大東コンクリートヒダ興業株 工務

《昇格》
滝本 貴一 (4月21日付)
ヒダ株 モバイル通信部 部長
渥美 貴夫 (4月21日付)
ヒダ株 ライフライン部 副部長
今井 秀明 (4月21日付)
ヒダ株 ライフライン部 課長
桜井 一 (4月21日付)
ヒダ株 ライフライン部 課長
増田 正文 (4月21日付)
ヒダ株 パイル部 課長代理

ヒダ株新任幹部紹介

営業本部 副本部長
執行役員 小原 小一郎氏



○着任日 平成21年4月1日
○職歴 株デイ・シイグループ
横浜デイ・エム生コン株
取締役営業部長

営業本部 副本部長
執行役員 井上 和美氏



○着任日 平成21年5月1日
○職歴 佐藤工業株
名古屋支店 支店次長

管理本部 経理部長
内藤 康裕氏



○着任日 平成21年4月1日
○職歴 株デイ・シイグループ
ウツイ・デイシイ興産株
管理部長(出向)

永年勤続者

ヒダ株式会社、創立百四十二年を迎え、三名の方が永年勤続の表彰をされました。

本年は神明ボウルにてボウリング大会及び創立記念パーティーが開催され、ヒダグループ多数の方に参加いただき盛大に行うことができました。

また、開催にあたり準備等をしてくださった方々には深く感謝いたします。

ヒダ株式会社

25年勤続者

総務部

20年勤続者

名古屋支店

15年勤続者

ライフライン部

伏見 典浩

松崎 幸徳

今井 秀明



■永年勤続表彰の様子

職場便り ヒダ株管理本部

管理本部は、総務部・経理部の二つの部で構成され、6月1日より新しく株式会社デイ・シイより内藤経理部長、下水道部より久保田良子さんを迎え、男性五名・女性三名の八名体制で業務を執行行っています。

業務内容としては、総務・経理・財務全般をカバーしています。

総務としては、給与計算・入退社の対応や福利厚生、社員の健康管理等々、幅広い業務を80名ほどのヒダ全社員分を一括管理しています。

経理業務は、部署拠点別の損益管理をすべく、30個に部門分けをしながらの処理を行っています。

また、入金・支払い処理を一括して処理しているため、入金処理は毎月約400件以上、支払い先は150件以上で振込み100件、手形等の郵送先で50件程を処理しております。

財務としては、ヒダ株のみならず、ヒダグループ3社の資金繰り管理、銀行対応を行っています。普段、伝票・パソコンに向って黙って仕事をすることが多い部署ではありますが、雰囲気明るくかえるべく奮闘中ですので、宜しくお見守りください。

(ヒダ株経理部次長 大石賢一)



■管理本部の皆さん

ヒダ株で 確定拠出年金制度を導入

ヒダ株 総務部

ヒダ株では退職金制度の一部に
適格退職年金制度を導入していま
したが、この制度が平成24年3月31
日で廃止となってしまう為、適格退
職年金資産の移管先としていろいろ
検討してきた結果、制度としては
確定拠出年金(日本版401k)制
度を採用し、その管理機関として
㈱静岡銀行と東京海上日動火災保
険㈱にお願いすることにして平成
21年6月1日の導入に向けて準備
し、この度、制度導入の許可を受け
ることができました。



東京海上日動様からの ご挨拶



東京海上日動火災保険(株)
理事静岡支店長
久保 武

ヒダグループの皆様、いつもお世話
になっておりましてありがとうございます。
私は、東京海上日動火災保
険(株)の久保と申します。弊社は、こ
のたびの貴社退職金制度の改定に
際し、静岡銀行とともに運営管理
機関としてサポートをさせて頂いた
ていております。今般、貴社が退職金
制度の一部としてご導入された確定
拠出年金(401k)は、従業員の皆
様自身が、税制優遇のもと、会社か
らの拠出金を運用する制度です。新
しい退職金制度にスムーズに移行で
きるよう、全力でサポートさせて頂い
たきます。

さて、損保業界は来春、メガ損保
三グループ時代を迎えますが、今ま
で以上に質が問われることになり、
むしろチャンスと考えております。弊
社は今年夏に創業130年を迎え、
4月から新たな中期経営計画を開
始しました。支店の社員には、変化
を恐れず、積極的に立ち向かい、対
話を大事にしよう、「チェンジ・チャ
レンジ・コミュニケーション」の3Cを掲
げ、変革と実行を求めています。

今後皆様のお役に立つよう努め
て参りますので、末永く宜しくお願
い致します。

モバイル通信情報

『ドコモから表彰されました』

平成20年度のドコモMNP獲得
部門において、MNP獲得率がド
コモ東海支社中7位だったため、
(株)NTTドコモ様から表彰を受け
ました。今回の受賞は皆様のご協
力とスタッフの努力の積み重ねが
評価されたものと思います。
今年度も引き続き、MNPに力
を入れて営業を行っていきたく
思います。



『ドコモ新商品情報』

2009年5月下旬からドコモ新
商品が順次発売されました。
スペックの高さが特徴のPRIME
Eシリーズからは10MピクセルCC
Dカメラやカーナビ連携を備えた
SH-06Aをはじめとする6機種
が登場しました。
デザインやカラーバリエーション



にこだわるSTYLEシリーズから
はWオープンスタイル採用のP-1
0Aや背面の千鳥格子パターンと
カラフルレミが印象的なN-08
Aなど6機種がラインアップです。
大人向けのスリムデザインを採
用するSMARTシリーズからは
背面パネルにレザーや木目、金属な
どの質感を持たせたスリムケータイ
N-09Aなど2機種が用意され
ました。

PROシリーズからは国内初の
AndroidケータイHT-03A
が登場しました。
ドコモショップ静岡安東店、マイ
ルプラザ静岡駅前店にご来店いた
だければ、4つのシリーズからあな
たにぴったりのケータイをご案内さ
せていただきます。お気軽にご来
店ください。
(モバイル通信部課長 石川一輝)

クイズ(字謎)

編集委員 佐津川 英世

字謎とは、中国・日本で古来
よりある漢字を使ったなぞなぞ
のようなものです。

〈例題〉
どんな漢字か答えてください。
鏡の中の人：正解 「人」

「人」という字は人を反対にした漢
字ですね。
〈問題1〉
上を見れば下にあり、下を見れば
上にある。

〈問題2〉
土があれば稲が育ち、水があれば
魚を飼い、人がいれば自分ではな
く、馬があれば走り回る。

〈問題3〉
大きいと白く、小さいと赤く、腐
ると四角く、納めると糸を引く。

日頃使っている漢字も、形や意
味まで気に留めていないことが多
いのがよくわかりますね。
今回の問題の答えは漢字一文字
ですが、二文字以上の問題もあり、
なかなか奥が深いです。

お取引先紹介

株式会社ウイルコム様より
情報技術の日進月歩にとめない、
私たちのライフスタイルもめまぐる
しく変化を続けています。そうした

環境の中、ウイルコムはより豊かなモバイルライフをお届けするために、2001年8月には日本で初めて定額制のモバイルデータ通信を導入、2005年5月には音声通話においても日本初の定額制を導入しました。

音声定額の「新ウイルコム定額プラン」は、月額2,900円でウイルコム同士24時間定額通話、Eメールは他社ケータイやパソコンへの送受信も含めて無料、データ通信も上限2,800円と高いサービス性から、たくさんのお客様に受け入れられています。

ヒダ株式会社様には、音声定額制が始まった頃の2005年6月からパートナー契約を結んでいたいただいております。また昨年より、モバイルプラザ静岡駅前店様におきましては、メインの看板としてウイルコムの看板を掲げていただき、弊社のアフターサービスをを行うカウンター業務に就いていただいております。獲得におきましても静岡県内でも有数の実績を挙げていただく店舗様として、多大なご協力をいただいております。

最近では、大学や専門学校、自動車学校への販売のため、弊社営業との同行販売、チラシ配布にもご賛同いただき、新たな市場の開拓にも一緒に取り組んでいただいております。最後に、これからのヒダグループ様の益々のご発展を祈念するとともに、ウイルコム拡販のために、引き続きパートナーとしてご協力いただければ幸いです。

神明ボウルだより

芙蓉興発(株)ボウリング部長

片平 博久

パーティールームの改装

神明ボウルでは今年三月にパーティールームをリニューアル致しました。

天井を塗り替え、壁クロスを張り替え、床も張り替え、またテーブルクロスも新調し、以前とは見違えるようにきれいになりました。これを機会に室内も整理し拡張しましたので、通常で六人掛けのテーブルが十二テーブルで計七十二名の方がお食事、宴会を楽しむことができます。またそれ以上の人数の宴会時には椅子の配置を工夫して最大百二十名様のお宴会も可能です。

神明ボウルでは、近年売上が伸び悩んでおりますので他の施策と並行して宴会付きのボウリング大会を獲得するように努めております。この為にヒダグループの皆様にもお取引先の紹介をお願いしておりますが、皆様からも多数ご紹介を頂き有り難うございました。ご紹介頂きました中で最近宴会付きの大きなボウリング大会をやってくれたお取引先は、静岡銀行本店営業部様、商工中金静岡支店様、損保ジャパン静岡支店様他多数ございます。

またヒダ(株)の創立百四十二周年記念ボウリング大会には八十名以上の方がボウリングや宴会を和気あいあいとした雰囲気の中で楽しまれ大変良かったと思います。今後もご家族・友人等お誘い合わせの上神明ボウルに足を運びボウリングを楽しんで頂ければ幸いです。



■ヒダ(株)創立142周年記念パーティーの様子

ヒダグループで 経済セミナーを実施

昨年9月に、サブプライムローンに

起因した、所謂リーマンショックに伴って発した米国の金融恐慌に伴い世界同時不況の様相を呈し、内外の景気が急速に悪化し、各国政府、金融当局による大規模な景気対策にも係らず、自動車、家電、機械等の主要輸出関連業種をはじめ、建設・不動産・個人消費関係にいたる迄殆ど全ての業界で生産・売上が大幅に落ち込み、特に雇用情



(ヒダ(株)総務部)

勢が極めて厳しい状況におかれていることは周知の通りであります。当グループにおいても、特に建設需要の落ち込みが懸念されることから、昨春秋以降、各社・各部署において、不況対応策を夫々の立場で検討を進めつつ、事態打開のための取り組みに当たっているとろであります。

そこで、今後の不況対応策のヒントとするため専門家の見解を聴くのが有意義ではないかと考え、4月22日に静岡経済研究所の常務理事であられる、中嶋壽志氏を講師に招きヒダ(株)本社3階会議室にて経済セミナーを開催しました。演題は「金融危機に伴う環境変化と経営課題」で景気の現状認識と見通し、変わる競争環境、経営課題の5つのキーワード、不可欠な新規事業分野の開拓、等具体例をあげて、分りやすい説明をされ、肥田隆輔社長をはじめ、約40名の参加者が熱心に聴講し、非常に有意義な内容でした。

ヒダ(株)ウォール部 無災害の表彰を受賞

6月3日、ヒダ(株)ウォール部が日頃の安全な施行管理を認められ、名工建設(株)静岡支店で無災害の表彰を受けました。ウォール部では、今後も安全第一に施工を行っていくことを改めて決意しました。



社員紹介

ヒダ(株)モバイル通信部
小林早香さん

今回ご紹介するモバイルプラザ静岡駅前店の小林早香さんは2007年7月入社ですので既に2年近くが経ちます。

販売スタッフとして店頭接客、ドコモ開通センタースタッフとして開通業務にと日々積極的に業務を遂行してくれています。

小林さんの印象を他のスタッフに聞くと、どのスタッフも口を揃えて

仕事に一生懸命
美人

といった印象が挙がってきます。お客さんや取引先からも大人気でスタッフからの信頼も厚いです。店長からの評価も仕事を頼むと早くて正確、POP作成のセンスがある、分からない事があつたらとことん調べて解決する姿勢があるといった具合に評価が高く、静岡駅前店になくはない存在です。

また、業務改善に対してとても積極的に小林さんの建設的意見によって店舗が非常に良くなりました。

他のスタッフとの協調性に優れ、店舗のチームワークが取れているのは小林さんがいるからと言つても過言ではありません。

10月には結婚も控えており、公私ともに充実して、これからもモバ

イラザのスタッフとして大いに期待しています。

(モバイル通信部課長 石川一輝)



入社感想



ヒダ(株)ウォール部
秋山 雄介

三月に入社したばかりの秋山雄介です。

趣味は、体を動かすことが好きです。月に数回ですが、仲間内でフットサルを定期的に行っています。みんな遊び感覚ですがとても楽しいです。

ヒダ株式会社に入社したきっかけは、前職は工場で働いていましたが、10年先の事を考えた時、自分の姿が想像つきませんでした。そんな時に中途の募集を見つけてヒダ株式会社は知名度があるので以前から知っていたのですが、14年間も静岡岡を中心こんな

沢山の事業を手掛けている事は知りませんでした。ウォール部の募集という事でここなら前を向いて頑張れると思いい、今の気持ちで面接にてぶつけました。祖父と叔父が木工でその姿を見て育ったので建築には興味はあったのですが、僕は全くの未経験でその事も伝えました。

こんな僕でしたが、内定を頂き無事入社することができました。その節は本当に有難うございました。

入社して会社の雰囲気になれるまで思ったより時間は掛かりませんでした。会社の皆さんが温かく迎え入れて頂き、他部署の方々も声を掛けて下さり本当に助かりました。また、所属のウォール部では、親切に確実な仕事を教えてもらえるので毎日とても勉強になります。これからも、もつと色々な事を早く覚えて挑戦したいです。平行して、資格の取得に励みたいと思います。今後とも宜しくお願い致します。

私の趣味

ヒダ(株)パイル部
小糸 裕之

とかく趣味というものには、出費が高むもので、ある程度お金に自由だった若い頃とは違い、その範囲も狭まってきましたが、そん

な中で今でも続けているものが二つあります。

その一つが魚釣りです。友人に誘われた溪流釣りから始まり、今では沖釣りが主となり、初夏にはシロギス、夜釣りでは太刀魚、秋にはカワハギ、冬にはヤリイカを狙い釣行します。自分で釣った魚でおいしいお酒が飲めるのは最高の贅沢です。

もう一つの趣味がモータースポーツ観戦です。二十一年前に全日本ツーリングカー選手権を観たのをきっかけにハマってしまいました。それからは、レースのカテゴリを問わず小山町の富士スピードウェイに通いました。89年にはF1ドライバールのアイルトンセナの走りを、テレビではなく実際に観たく三重県の鈴鹿サーキットまで足を運びました。

結婚をして子供が生まれてからは、レース場からしばらく遠ざかっていたのですが、二年前久しぶりにレース観戦に行ったところ、当然の事ながらまたまたハマってしまいました。レーシングカーを写真に納めるのも楽しみの一つです。猛スピードで走る車を流し撮りするのはなかなか難しく、フィルムカメラの時代は、現像するまで上手く撮れているか結果が分からないため、「下手な鉄砲も数打ちゃ当たる」ではありませんが、現像代にびつくりするほど撮影したものです。

現在ではデジタルカメラの進歩により誰でも割とカンタンに撮影できます。写真の善し悪しもその場で分かり、記録メディア一枚で何百枚も撮影できて、カメラ屋に出さなくても自宅で印刷できてしまふ、大変便利な時代になりました。しかしその反面、昔の写真に比べ味気ないような気もします。

写真撮影のキャリアはわりと古く、私が中学生の時に起こった「スーパーカーブーム」の時からで、休日にはカメラを首につり下げ、珍しい車を自転車で追いかけるいわゆる「カメラ小僧」でした。今ではすっかりカメラおやじになってしまいました。

これからは撮影の幅を広げ、富士山の写真とか、野鳥の写真とか自然をテーマにした作品なんかも挑戦したいと思います。



08F1日本GP優勝 F. アロンソ

手記 思い出の大宮公園



ヒダ(株) 環境リサイクル部 古賀 強志

私達は、日々の生活に追い立てられるように生きていて、時は、はるかに早く過ぎ去ってゆく。

そんな時、ほんの少し立ち止り振り返れば、あの日、あの時の自分に逢うことが出来る。

目を閉じればあの唄が聴こえる。♪ささぎ追いかの山 小鮎釣りしかの川……♪

心のゆりかごに身を委ね、私は今、少年の頃に居る。

私が、少年期に育った佐世保の家の近くに大宮公園と呼ばれている広場があって、私達子供にとつてこの公園は、まるで夢の楽園だった。

野球、相撲、ハチケン、ペチャ、ビー玉、カンケリ、陣取り、長崎ウマ等、さまざまな遊びで暗くなる迄過ごした。この公園には、入れ代わり立ち代わり怪しげな大道芸人がやってきた。例えば、ハブから採った油で作ったという「ハブの薬売り」。この薬売りは、マムシや青大将等のヘビは見せるけど、肝心のハブはいつも見せない。ひと通りのアトラクションを済ませると、しきりに

へびらしき物が動いている袋を指さし、「さあ〜さあ〜さあ〜時間が無い、五時の汽車で帰るから、時間がないけどおまちかね、ハブを見せるよ!!見せるけれどもお立会い。」とか云つてひと息入れる。子供の私は、今日こそハブを見たくてかたずをのんで待っている。薬売りはさらに声を張りあげ「肝心なのはこの薬、ハブを見せにきたくんじやない!オネシヨの子供はチンチンに、インポのオヤジはキンキンに、冷え性のオツカサンはそこいらに、塗ればたちまち効いてくる、今年最後の顔見せのハブの薬だ!さあ買つた〜。」とわめきちらし、薬をひと通り売ると、「ハブ、ハブ。」と、一人騒いでいる私を、へびより怖い眼で睨みつけて帰ってしまうのであった。

それから、「魔法のレンズ売り」もやってきた。そのレンズで、箱等を覗くと中身が見えるというのである。勿論インチキなのだが、うまい工夫がしてあつて子供の私はそれを信じた。「魔法のレンズ」は1ヶ五十円。当時の私にとって十日分の小遣いに相当する。私はしぶる母親に「魔法のレンズ」がいかに素晴らしいかをかき口説き、それを買いに走つた。これさえあれば……カバヤキヤラメルの中を覗ける……これでカバヤのカードが分る……景品が貰える……夢は次々と膨らんでゆく。そして、無念〜インチキ!!お菓子屋のオヤジには怒られ、母親には一日五円の小遣いも貰えず、おかげで

大好きな紙芝居も、五円のアメを買わないと文句を言われるので観にも行けず、ショックは十日も続いたのである。

その頃、紙芝居は子供達に大人気で、「怪人二十面相」や、「デメチャン」というのが、人気一、二位を争つていた。この紙芝居のデメチャンのおかげで、私は小学校から中学校を卒業する位迄、友達はおろか、先生、女の子、近所のチビに至る迄、「デメチャン」というあだ名で呼ばれてしまった。



身近なことのアンケート

編集委員 谷迫 いずみ

まずは皆様、アンケートにご協力頂きましてありがとうございます☆

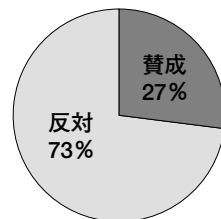
はじめは10人も集まるかな?と不安でしたが、なんと173人の方から回答を頂きました!

スゴイトスゴイトパチパチ☆

◆回答結果

①平成21年5月21日から実施される裁判員制度導入について賛成ですか? 反対ですか?

裁判員制度について



私の意見

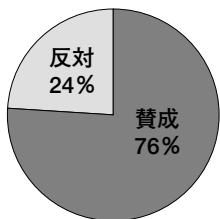
賛成です。

先日テレビで、裁判官がこんな話をしていました。

「今まで、流れ作業のようになっていた裁判が、国民の声を聞く事によって、また違った見方ができるようになった」と。それによって、冤罪が少なくなれば良いと思いました。

②死刑制度について賛成ですか? 反対ですか?

死刑制度について



私の意見

賛成です。

遺族の気持ちを考えると、極刑でも仕方ないと思います。しかし、死刑になった加害者にも遺族がいると思うと、なんとも複雑です。

③定額給付金の使い道

● 身内にプレゼントをあげる

● 生活費にする

この2つの意見がダントツで多かったです。

少数意見としては、気付かない

内に引き落とされてなくなる、親から貰えない、服を買う、家族全員出しあつて洗濯機を買う、ビール箱買い、貯金、パチンコ、キャバクラ(笑)などがありました。これからも、アンケートのお願いをするかもしれません、宜しくお願いします♪

前回クイズの解答

16	7	8	9
15	6	10	11
5	14	2	12
4	3	13	1

この問題は解きやすいところから埋めていくのがポイントです。

まず、2・4・6の数字に着目します。そうすると、3・5の入る場所が自ずとみえてきます。同様に6と10の数字から7・8・9が解けさらに、12・13・15・16が入ります。最後に1を入れて完成です。1から順に埋めて行きたいところですが、1を最後にするのが味噌でした。

当選者は発送をもって発表にかえさせていただきます。今回の問題の解答が分かった方は、ヒダ(株)総務部まで申し出て下さい。皆様の応募をお待ちしています。