

社内報

No. 20号

平成22年4月
(今月の紙面)

- P1.モバイル通信事業の近況について
P2.肥田家・曾我家の結婚披露宴
モバイル法人営業に携わってお取引先紹介
P3.職場便り～ヒダ(株)浜松支店
社員紹介・入社感想
P4.受講感想・ヒダグループで中間管理職者研修を開催・人事消息
P5.なぜ挨拶をするのか?
絵心コンテスト
P6.誕生日占い・5S活動について
前回クイズの解答



モバイル通信事業の近況について

■ウィルコムカウンター沼津店オープン

ヒダ株式会社
モバイル通信部 部長
滝本 貴一

◆ウィルコムカウンター沼津店新設

このたび静岡県東部におけるウィルコムの販売・アフターサービスの拠点として、ウィルコムカウンター沼津店を出店いたしました。専門店としては県内初出店となります。沼津市内でも有数の通行量を誇る駅前の仲見世商店街に位置し、開店して間もないにも関わらず、学生を中心とした多くのお客様にお立ち寄り頂いております。

事業者としてのウィルコムですが、先般2月18日、会社更生手続開始の申立を行なった為、取引に関しご心配されている方も多かろうと思っております。しかしながら多くの医療機関での導入実績などから分かるように、代替が利かない公共性の高い通信サービスであり、例えば突然電波が止まるなどといったことは全く無いと考えて良いでしょう。発表内容は今までどおりのサービスが継続される事を前提とした事業再建手続きであり、代理店やユーザーの立場としては、従来どおりのお取引・利用が継続できるものと考えております。24時間通話定額を武器とした2台目需要は今後も安定した需要があり、ウィルコム様とは引き続きパートナーとしての関係を強化していきたいと考えております。

◇店舗情報◇

住所：沼津市大手町5-9-2

(J.R沼津駅より徒歩2分)

電話：0555-954-0810

◆97期に向けた今後の取組方針

本誌が発行される頃には各事業者の2010年度方針が出ている頃かと思えます。我が部署においても各事業者のパケットARPUの向上を中心とした事業戦略に習いその取組を強化していく必要があります。当期部署方針の進捗状況は次の通りです。

●2台目需要の販売強化

ウィルコムを中心とした、2台目音声端末の販売強化については順調な進捗と捉えています。スマートフォン・データ端末の販売強化については利用シーンの提案力強化が更に必要と考えます。ドコモからは「Xperia」に代表されるエンタテインメント性の高い端末も発売され一層弾みがつきますので、大きな販売チャンスといえます。

●アフター・提案スキル向上

キャリアアシヨップにおいては、より上位資格を取得し実践に活かす事で顧客満足度の向上に努めます。専門知識を習得したスタッフである事は無論、おもてなしの心を持ち、謙虚な姿勢を兼ね備える本場のプロになる為に日々の接客の中で更なる努力をいたします。

●法人営業の強化

昨年8月に法人担当スタッフの増員を実施し、お取引様法人のアフターサポート体制は従前より強化されました。今後は、幅広いキャリア対応とインターネット回線・IP電話・固定電話などを含めた通信費全般に関する提案に対して実力をつけていきます。

肥田家・曾我家の 結婚披露宴

平成22年2月7日午前11時、場所は由緒正しき「浮月楼」にてヒダ株式会社 代表取締役常務の肥田渉さんと、とつてもきれいな愛子さんの結婚披露宴が開かれました。歴史を感じさせる庭園、会場で厳かな中にも和やかな披露宴でした。美男女のお二人ですが、とても暖かい思いやりある演出で、楽しい宴を皆さんと味わえた一日でした。

(ヒダ(株)総務部)



モバイル法人営業に 携わって



ヒダ株式会社 モバイル通信部
仙洞田 五月

昨年の8月よりドコモショップ法人営業担当になりました仙洞田五月です。

お客様との名刺交換の際に必ず名前の読み方を聞かれるため、社内報をご覧の皆様にはちゃんと名前を覚えていただければと思います。仙洞田五月(センドウダサツキ)と申します。

ドコモショップ静岡安東店がオープンしてから店頭にて接客業務を行なってきました。営業については全くの初心者で、営業といえば知らないお宅に訪問して冷たくあしらわれるといった事を想像していたため、最初は不安でいっぱいでした。

ヒダ取引先リストを中心に営業を開始したところ、先輩方が長年の付き合いの中で培った信頼関係が既があり、「ヒダ(株)です」と言うとお客様がきちんとお話を聞いてくださり、営業に対する不安感は無くなってきました。

携帯会社の激戦が続く中、端末代金の高価格化で販売台数が伸び悩む今、いかにお客様の心を掴んで

囲い込みを強化し、販売台数を伸ばしていくのが日々勉強する毎日です。

窓口での接客で学んだ事を生かしつつ、営業として私がどのように進んで行くのかを考えながら、会社に貢献していければと思います。

みなさんのお力添えをお借りしながらこれから頑張りたいと思います。お取引様で携帯電話に関する問い合わせがあった際はお気軽にお電話いただけたらと思います。

お取引先紹介

株式会社サントレーディング様より

当社は、旭化成株式会社のグループ会社として、基本的には、旭化成株式会社を取り扱い商品に特化して販売しております。

昭和二十四年に日栄株式会社として創業し旭化成の工業製品の販売を行い、昭和五十年に旭化成株式会社社の100%の出資で日栄トレーディング株式会社を設立、平成十二年に商号を株式会社サントレーディングと変更して現在に至っております。

現在は東京本社、大阪支社を中心に福岡、静岡、名古屋、広島、延岡、宮崎の8営業拠点と八代ケミカルセンター、大分ケミカルセンター(平成二十一年開設)、柏PDCの3物流拠点で活動しております。

ます。現在の取り扱い商品は、創業当時の工業薬品から合成樹脂、樹脂製品、医食添原料、包装材料、工業用製品、家庭用製品、食品、建材まで200アイテム以上にのぼる商品を実に様々な場に提供させて頂いております。

また、ヒダ株式会社様にお世話になっております静岡営業所におきましては、株式会社サントレーディングの中でも、唯一、静岡県県内に販売を特化し、建材商品のみを取り扱う営業所としてスタートしました。その商品構成も、ヘーベル(ALC)軽量気泡コンクリート、ヘーベルライト(ALC50ミリ)、パワーボード(ALC37ミリ)、ベスパック(露出型弾性固定柱脚)、EAZET(鋼管スクリューパイル)、ネオマフォーム(高性能フェノールフォーム断熱材)、を初めとする旭化成建材株式会社製の建材商品

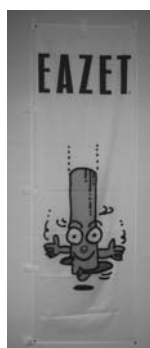
はもとより、スタイロフォーム(ポリスチレンフォーム断熱材・ダウ加工スレート(株)、アクアフォーム(ウレタン発泡吹付断熱材・日本アクア(株)、など旭化成グループ以外の商品も取り扱い、静岡県内で50社以上の取引先様にお世話になっております。また、近年は建材以外の産業資材にも力を入れており、販売区域も県外に広がっております。

その中でも、ヒダ株式会社様には、近年の建設業界の厳しい環境の中で、主力商品のヘーベルでは

内トップシェアを獲得して頂き、EAZETにおいても施工及び販売で県内トップディーラーとして静岡県内の販売拡大に中心的な役割を担って頂いております。今後とも、御社のご協力を頂き、この二本柱の拡大はもとより、新しい商品の提案を通してより強固な協働体制を築いて行きたいと考えておりますので、宜しくお願い致します。



■杭打機DHJ-12での施工風景



■イーゼット イメージキャラクター「イーゼットくん」

職場便り ヒダ(株)浜松支店

ヒダ(株)下水道部

溝口 達也

皆さんこんにちは 浜松支店 下水道部の溝口達也と申します。今日は私の働く浜松支店を紹介させていただきます。

ヒダのホームページによれば、浜松支店は前身を浜松出張所として昭和45年に開設とあります。

私が大東コンクリート工業に入社したのが平成8年、営業部に移動後、元浜町にあった浜松営業所に勤めるようになったのが平成13年でした。当時1階にヒダ浜松支店、2階に大東コンクリート工業浜松営業所がありました。ヒダ浜松支店にはマテリアル部、パイロ部、ウォール部の営業マンと彼らをサポートする優秀な事務員がいて、とても活気に満ちていた事を思い出します。

その後、商品の在庫スペースや駐車場などの諸問題から平成18年に現在の石原町のヒダ物流浜松支店の2階に引越し、現在に至ります。

現在、浜松支店に勤務しているのは下水道部の私と事務員の太田さん、パイロ部の中野係長の3名で、営業マンの2人は広いエリアを受け持つため、日々東へ西へと奔走し、留守を太田さんがしっかりとまもってくれています。

この原稿を書いていて気づいたのですが、2階にいる我々3名も1階のヒダ物流の人たちも皆、個性はありますが、責任感にあふれ、真面目な人の集まりなので、とても働きやすい良い職場です。自分の業務を果たすだけでなく、この良い環境を持続させられるよう、よりいっそうの努力をしたいと思っています。



■浜松支店の皆さん

社員紹介

ヒダ(株)マテリアル部

戸沢 宏美さん

当部署のマドンナ、事務担当の双壁を担う戸沢さんは、私の隣でいつも笑顔で、何かと世話をしてくれま。世話といっても身の回りのことではなく、当然仕事上のことですが、例えば「いつ〇〇がありますよ」と行事予定などの確認をしてくれるなど親切に教えて

入社感想



芙蓉興発(株)神明ホール
渡仲 宏直

2月1日より神明ポウルに入社させて頂きました、渡仲(となか)と申します。

前職では、温浴施設において営業や接客そして経営企画といった業務を担当しておりました。一言で言えば「何でも屋」といった感じでしょうか。

私はボウリング場での勤務経験はございませんし、マイボール&マイシューズを持っている訳でもありません。勿論、カッコよく曲がるボールを投げられる訳でもありません。しかし、高校時代の友人の多くが末広学区や服織学区であった為、集合場所がいつも神明の第二駐車場であり、当たり前のようにボウリングをして遊んでいたせいか、神明ポウルにはとても愛着をもっております。私は接客業という仕事が好きであり、そしてこの神明ポウルも大好きです。だからこそ、この会社で働ける事に、非常に喜びを感じております。

入社して、現場に立ってみて、最初に感じた事は、会員様の多く

が高齢のお客様で皆さんとても元氣である事です。当たり前のように6ゲーム、7ゲーム投げている姿には本当に驚かされましたし、ボウリングが生涯スポーツである事を実感させられました。今の私の場合は、3ゲームも投げればヘトヘトです。しかし、いつの日か「支配人チャレンジ」なんて生意気なゲームを企画できるくらいレベルになる事を夢見ております。ただ、そんな悠長な事ばかりも言うてはいただけません。

経営不振により歴史あるボウリング場がバタバタと姿を消していく中で、手を拱いていれば我が神明ポウルも例外ではありえませんが、神明ポウル単体でしっかりと利益の向上が計れる状態にしなければなりません。その為には、改善しなければならぬ事、やらなければならぬ事がたくさんあります。更なる改善のために全力で業務に取り組んで参りますが、今後とも多くの方のご意見や理解が必要で。芙蓉全体、更にはHIDAグループ全体の協力をお願いする事もあるかもしれません。その時は皆さま、ぜひ力をお貸し下さい。一日でも早くグループの利益に大きく貢献できるよう頑張っておりますので、今後とも宜しくお願い致します。

受講感想

日本生産性本部のリーダーシップ研修を受講して



ヒダ株式会社 モバイル通信
石川 一輝

2010年1月20日～22日の3日間、神奈川県葉山で日本生産性本部の主催する「リーダーシップ開発コース」の研修に参加させていただきました。

研修会場は海を見渡せる小高い山にあり、素晴らしい環境で自分を見つめなおすいい機会となりました。

研修は環境状況に対応するリーダーシップの向上を目的として、グループ演習・講義など夜の9時過ぎまで行なわれました。

研修に参加する前は「これがリーダーシップです」といったものを教えてもらおうのだと思っていました。リーダーシップには答えが無く、自ら考え、自ら発見していくものだという事を学びました。

このため、グループ討議の演習が中心の研修であり、様々な事例から意見を出し合い、リーダーシップとは人それぞれ、またリーダーシップを発揮する対象(部下や上司)に

よって形を変化させなければならぬ必要性を理解しました。

研修2日目にはワイードバックという演習があり、グループになったメンバーのリーダーシップ発揮の観点から気がかりに感じた点、好ましく感じた点を発言し合いました。他人の悪い点を指摘する事は非常に辛かったですが、逆に自分の悪い点をさちんと指摘してもらう事はなかなかある事ではないため、非常に貴重な機会となりました。

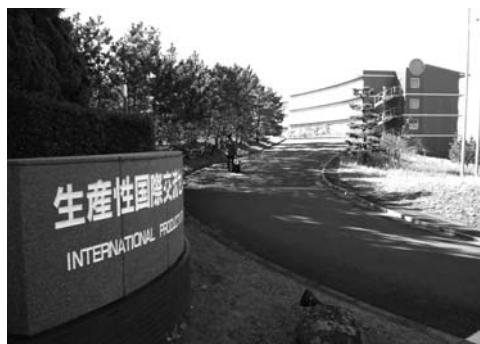
悪い点を指摘するのは誰でも嫌なものです。自分のためを思っで発言してくれたのです。

また、研修受講後に私が講師となり、モバイル店長とヒダグループ社員に対して研修を行なう事が分かっていたため、受講する際は一分一秒も無駄にできない、講師の言葉の一字一句を聞き逃さないようにしなければと集中して研修に臨む事ができました。

受講生20名程度での研修でしたが出身が北海道から大阪まで、職種も営業から製造業まで幅広い人達と交流を持つ事ができました。どの受講生も仕事に対するモチベーションが高く、そのような人達と意見を交わす機会を持てた事もまた研修に参加させていだいた事による収穫であり貴重な体験となりました。

最後に今回このような研修に参加させていただきましてありがとうございます。

うございました。研修の成果を日々の業務に生かし、スタッフと共に成長していきたいと思えます。



■IPC生産性国際交流センター

ヒダグループで 中間管理職者研修を開催

2月12日、モバイル通信部 石川課長が講師を担当し、中間管理職研修を行いました。

石川課長は1月20日～22日の3日間に亘り(財)日本生産性本部のリーダーシップ開発コースの研修を受講し、リーダーシップとは何かを中心に管理手法について多岐に学んできました。

今回は、「八甲田山死の彷徨」の一文を題材にリーダーとは如何にあるべきか、また、色々なリーダーのタイプがあることを学び状況に応じたリーダーシップの発揮、

判断と中間管理職の必要な資質を考える研修となりました。受講感想も「リーダーシップにも様々なタイプがあること」、「チームワークにはリーダーシップが必要であること」などリーダーシップについての意見が多くありました。

(ヒダ(株)総務部)

人事消息

《入社》

増田 純平 (11月18日付) 神明ホール
山田 良治 (1月1日付) 沼津店
芙蓉興発(株) 沼津店
石原 文隆 (2月1日付) 業務部 課長
芙蓉興発(株)
渡仲 宏直 (2月1日付) 神明ホール 支配人
芙蓉興発(株)
井村 明広 (3月1日付) 沼津店 店長
芙蓉興発(株)

《昇格》

安田 忠史 (12月1日付) 丸子店 副主任
芙蓉興発(株)
並木 秀行 (1月1日付) 沼津店 班長
芙蓉興発(株)

《新任》

瀧浪 美保 (2月1日付) 沼津店 副店長 係長
ヒダ(株) モバイル通信部

《退職》

古賀 強志 (12月20日付) パイル部
ヒダ(株)
向後 智加 (12月20日付) モバイル通信部
ヒダ(株)
瀬戸脇 香波 (12月20日付) モバイル通信部
ヒダ(株)
橋ヶ谷 薫 (1月31日付) モバイル通信部
ヒダ(株)
森本 耕司 (12月31日付) 沼津店
芙蓉興発(株)
外岡 久幸 (2月31日付) 沼津店
芙蓉興発(株)



なぜ挨拶をするのか？



ヒダ株式会社 マテリアル部
梶間 清彦

問い なぜ、挨拶をするのか？

答え 人間の能力を高める為です。
いきなりなんのこっちゃと思うでしょうが、過日得意先の講演会での講師の言葉である。講師は嘶家の金原亭世之介さん、テーマは「即戦力の話術を身につける」。ジョン・ロバート・パワーズスクールやいくつかの大学でコミュニケーション学の講師を務めているそうだ。

嘶家が何を言いつるかと思いきや、参加者の一人の青年を壇上に上げ実験が始まった。まず、青年に立ったままで前屈させ手の指先の位置を印す。次に、青年と嘶家が挨拶を交わし前屈させると柔らかくなったのか4センチ伸びた。二回目だから体が慣れたのか？三回目、青年が挨拶しても嘶家が無視する。固くなったのか一回目と同じ位置。次には、嘶家が褒めたたえると柔らかくなり、悪口を言うと同くなる。

講師曰く、「言語誘導により人は、能力が上がる」そうだ。人は、嬉しい、楽しい、気持ち良いと脳が反

応・活性化し能力を高めるらしい。反対にその逆はストレスとなり能力を下げる。脳はホルモン(アドレナリン)を分泌し、電気信号を各器官へ伝達させる。そのホルモンを出す命令が嬉しい・楽しい等で。その逆のストレスは出さない命令となるそうだ。

それは言葉だけにとどまらない。視覚でも起こる。(ビジュアル誘導)

手を握り親指を立てるゲーの合図、親指を上向きに青年に見せると柔らかくなり、下向きにして見せると固くなった。同様に黒板に書いた↑を見せると柔らかくなり↓の時は固くなった。

家族でも会社でも得意先でも気持ち良い挨拶や会話はお互いの能力を高め良い結果につながるということだろうか？

最後に、肩こりをすぐ治す方法も紹介していた。(内臓疾患によるものは無理らしい)からだの力を抜き足をやや開き直立する。顔はやや上向き、両手を上にあげ「肩の血行が良くなることを許可する」と大きな声で叫び、両肩を後ろ向きに3回まわした後、3回ジャンプする。この許可するという言葉に脳は反応しやすく体に電気信号を送るといふ。一度お試し下さい。

絵心コンテスト

昨年11月に社内報アンケートを実施しました。多くの方にご協力をいただきましたありがとうございます。

今回、その中から絵心コンテストとしてプロ級から画伯！級のすばらしい作品を紹介します。



ヒダ(株)
森脇 久美さん

『ベスト・オブ・バカボンのババ賞☆』

なんとも言い難いです…。まさに類まれなる才能！

『ベスト・オブ・ペコちゃん賞☆』



ヒダ(株)
酒井 宏徳さん

すごくかわいらしいです。全体のバランスも素晴らしい！



ヒダ(株)
坪内 香織さん

さすがモバイル通信部！



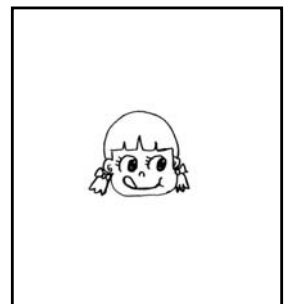
芙蓉興発(株)
大村 亜希さん

これはなかなかの作品！



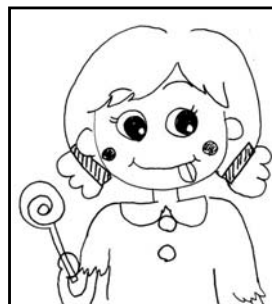
芙蓉興発(株)
大畑 智義さん

迷いのない力強い線！



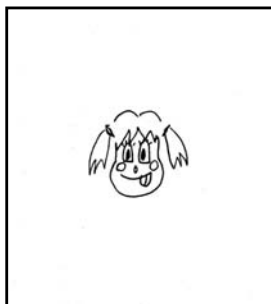
ヒダ(株)
久保田 良子さん

舌の向きと位置…正解！



ヒダ(株)
小林 早香さん

ペコちゃんのいところ！



大東コンクリートヒダ興業(株)
黒田 育海さん

謙虚なペコちゃん！



芙蓉興発(株)
小林 大祐さん

角刈りパパ！



芙蓉興発(株)
立田 晶紀さん

さらなる努力を！

誕生日占い

誰にでも誕生日というものがあ
ります。誕生日にはどんな星の
もとに生まれたのか、その理由や
意味を示す暗号が隠されています。
誕生日占いは、西暦の誕生日
を元に簡単な足し算だけで算出さ
れる3つの数字から、その人が持
つ運命・使命、隠された才能や人
生の目標などを1200パターン
に分類して読み解く、一種の統計
学的な「人間分類法」です。

そのルーツはカバラ数秘術にあ
ります。数秘術とは1・9と0に
よって表される数字を暗号ととら
え、そこに秘められたメッセージ
を読み解こうとするもので、約2
500年前にギリシアの数学者ピ
タゴラスによってまとめられたと
されています。この考え方がのち
にユダヤ教に伝わり、さらに深め
られていったものがカバラ数秘術
なのです。

そして複雑で難解なカバラ数秘
術の知恵をベースに、大胆な編集
と現代風なアレンジ、さらにスピ
リチュアルな気づきを加え、誰で
も簡単に活用できるようにしたも
のがこの誕生日占いです。

「現世」「過去世」「未来」とい
う3つの数字の組み合わせで占いま
す。その中で最も重要なのは現
世を表すエンジェルナンバーであ
り、現在の自分の資質や才能を

表します。

それでは、エンジェルナンバー算
出法に従って自分のナンバーを出
してみましよう。

あなたのエンジェルナンバーはい
くつでしたか？

『エンジェルナンバー1』

よくも悪くも「私が主役」！明るく
ていちな野心家さん

『エンジェルナンバー2』

やりくり上手で財を残す！縁の下
のロマンチストさん

『エンジェルナンバー3』

子どものように人生を楽しむ！盛
り上げ役の楽道家さん

『エンジェルナンバー4』

恋も仕事もまじめにコツコツ！粘
り強い努力家さん

『エンジェルナンバー5』

好奇心旺盛で冒険大好き！大空を
飛び回る自由人さん

『エンジェルナンバー6』

あれも愛、これも愛！優しさと愛
を振りまく人情家さん

『エンジェルナンバー7』

徹底した探究心でやり遂げる！マ
イペースな完全主義者さん

『エンジェルナンバー8』

金運は最強！恋も仕事も押しまく
る情熱全力投球さん

『エンジェルナンバー9』

理知的、潔癖、広い心！平和を願う
賢い理想主義者さん

『エンジェルナンバー11』

個性的な仕事で才能が大爆発！神
のメッセンジャーさん

『エンジェルナンバー22』

直感力と現実的パワーで大成功！
強烈オーラのカリスマさん

『エンジェルナンバー33』

その愛は常人には理解不能！人類
の愛の奉仕者さん

いかがでしたか？インターネット
や本などでもっと詳しく知るこ
とができます。誕生日さえわかれ
ば誰でも簡単に使えておもしろ
く、さらに人とのコミュニケーション
にも役立てられ人生の様々な場面
において活用できるでしょう。

ただし、これがすべてではありません
なので、自分自身を知るひとつの
手段として楽しんでくださいね。

(社内報編集委員)

5S活動について

5Sとは、職場環境維持改善で
用いられるスローガンのことで、各
職場において徹底されるべき事項
を5つにまとめたものを指します。

●整理

必要な物と不要なものを分け、
不要な物を捨てる。

●整頓

必要な物がすぐに取り出せるよ
うに置き場所、置き方を決め、
表示を確実に行う。

●清掃

掃除をしてゴミ、汚れのないき
れいな状態にすると同時に細部
まで点検すること。

●清潔

整理・整頓・清掃を徹底して実
行し、汚れのないきれいな状態
を維持すること。

●しつけ

決められたことを、決められた
とおりに実行できるよう習慣づ
けること。

この当たり前のことを当たり前
に実行することで、仕事のムダの
減少、品質のムダの減少、安全の確
保、モラルの向上、職場環境の美化
といった効果があります。さらには
お客様への信頼の向上につながり、
営業の効果も期待されます。

しかし、これらのことを実行す
るとなると簡単なことのように難
しく、最初は意識して敢えて行う

ことが必要です。つまり「敢行」で

す。そして「敢行」を続け貫くこと
で身につけ、慣れて自然にできる
状態になるのです。すなわち「慣行」
という訳です。5Sは、習慣化し定
着化させることが大切なのです。

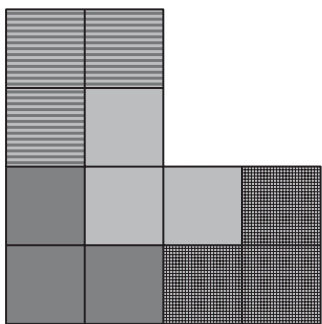
まずは身近なことから始めてみ
るのもいいでしょう。パソコンの中
のデータは整理、整頓、清掃が行
き届いているでしょうか？清潔な
状態を維持できていますか？情報
の保管場所が不明にならないよ
う、5Sを身につけましょう。

(ヒダ(株)総務部)

前回クイズの解答

編集委員 佐津川 英世

全体の大きな図形から見ると、
小さな分割部品は相似形になって
います。12個を4つに分けるとい
うことは、1ブロックあたり3個で構
成されます。したがって、必然的
にL字型になりますね。



【エンジェルナンバー算出法】

生年月日(西暦)をすべて単数で1桁になるま
で足す。ただし、「11」「22」「33」になっ
た場合はそのまま。

1979年11月5日生まれ

$$1+9+7+9+1+1+0+5=33$$

1972年1月4日生まれ

$$1+9+7+2+0+1+0+4=24$$

$$\rightarrow 2+4=6$$