社内報

HIDA GROUP

No. 26号

平成23年10月

〈今月の紙面〉

P1.モバイル通信事業の近況について
P2.芙蓉興発だより・ヒダ物流だより
P3.モバイル通信情報・お取引先紹介（ライフライン部）・ヒダ㈱コスト管理室発足
P4.ヒダ㈱安全大会・社員紹介・人事消息
P5.紹介コーナー・私の家族
P6.連載リレー小説・心理テスト・編集後記

モバイル通信事業の近況について

ヒダ株式会社
モバイル通信部 部長
滝本　貴一

■ウィルコムプラザBiVi藤枝

◆取りまく市場環境

スマートフォンが本格的普及出来る環境が整ってまいりました。

昨年までのソフトバンク・iPhone中心の需要から、ドコモ・au通信キャリア各社はそれに対抗するAndroid機を軸にして携帯電話からスマートフォンへの移行を積極的に進めており、今春以降特にラインナップが強化されています。店頭においてもスマートフォンへの機種変更を中心に販売が好調に推移しています。また、従来からの音声通話とスマートフォンの二極化が進み、ウィルコムを中心に低廉なランニングコストの端末需要も伸びております。

◆ウィルコム専門店の出店強化

モバイル通信部としては、97期以降、ウィルコム専門店の出店を加速しており9月現在で直営店舗は全部で8店舗となりました。

◎97期以降の出店状況

・2010年9月
ウィルコムプラザ静岡

・2010年10月
ウィルコムプラザイオン浜松志都呂

・2011年7月
ウィルコムプラザBiVi藤枝

・2011年9月
ウィルコムプラザ静岡駅前（併売店からの変更）

今期においては、既に2店舗出店をしており、今後も条件が整い次第、積極的に展開していく予定でおります。

◆98期における今後の取組方針

98期は、スマートフォンの需要拡大に伴い、その変化に対応できる体制が必要となっています。当期における部署方針は次の通りです。

●スマートフォンの提案力強化

スマートフォンは、従来の端末と異なりお客様の利用シーンに合わせたアプリ利用の仕方で非常に便利な端末になります。店頭における接客においても、ご用件を伺い対処するといった接客スタイルから、積極的に操作体験の場を演出し店舗側からお勧めしていく提案型のスタイルに変化します。成り行きの実績ではなく、需要を創り出す行動を行っていきます。

●収益性の更なる強化

専売店化によるアフター業務手数料収入の拡大、業務品質向上による支援ランクの改善、インセンティブ収入の拡大、積極的なコンテンツ販売の提案、スマートフォン周辺商材の追加販売など、ひとつひとつは僅かな改善ですが、継続する事により大きな改善となります。あらゆる可能性を推進して、トータルの収益力を一層強化していきます。

●法人営業における提案力強化

部署の強みである法人営業についても、店頭同様にスマートフォンの業務利用が増加してくるものと思われます。幅広い視野で取引法人様のニーズにあった最適な利用方法の提案が引き続き必要と考えます。

芙蓉興発だより

【パチンコ業界の動向】

現在のパチンコ業界を取り巻く環境は、著しく変貌を遂げ、また大変難しい時代へと移り変わっています。経済状況の煽りで、どの職業の方々も大変ご苦労されていると思いますが、私の個人的な業界の動向を話してみたいと思います。

私が芙蓉興発㈱に携わっての約10年間の業界の動向ですが、過去の業界と言えば主に3つの経営手段を用いて営業を行っていました。

① 店舗の大型化に伴う遊技台の大量導入
② 過剰サービス（イベント等）を行い集客力の向上を目指す
③ 高売上・高粗利のつく遊技台（4号機・高確率台）の積極的導入

過去の時代は、全てがその時代に反映された営業戦略をとり、また業界全体が絶頂期だったように思えます。メーカー主導の経営を余儀なくされ、一回の入替で莫大な資金を投入し、規制のなかった過剰なイベントで集客し、資金回収を早期に行う。そしてまた次に繋げるといった経営手段です。

過去の遊技台は今の時代の遊技台より売上・粗利共に超越していましたから、資金を投じた遊技台の回収はいとも簡単だった様に感じます。しかし、それらは全てお客様負担へとつながり、「出ない」「信用性の無いイベント」といった顧客満足度低下が加速していきました。

4号機完全撤去問題やイベント規制問題があり、新時代に移り変わる時代の中で、現在では低貸玉営業の導入やイベント規制による独自の新サービス導入など、ユーザーがよりよい環境で楽しめるお客様第一的趣向が強まっています。規制化が進み、高リスクから低リスク化にホール側も変わり、昨今はとても厳しい状況が続いていますが、皆様が本当の意味で楽しめる地域の娯楽産業として新しい時代を迎えているとも思えます。

私は悲観的にはなりません。時代の流れをしっかりと踏まえ、またその先の時代を想定して、過去現在未来へと輝けるホール作りをを目指し、今自分で何が出来るのかを模索しながら未来へと結びつけていく営業に努力をしたいと思います。

（伊呂波店店長　中島　大介）

【人気機種紹介】

《パチンコ》

CR 銭形平次ｗｉｔｈチームZ
（京楽）

CR リング呪いの7日間
（藤商事）

《スロット》

ミリオンゴット～神々の系譜～
（ミズホ）

パチスロ「モンキーターン」（山佐）

【今後の話題機種】

《パチンコ》

CR プロポーズ大作戦あの娘のハートもキュイン2（京楽）

CR 聖闘士星矢（三洋）

CR 花の慶次～焔（ニューギン）

CR プレミアム海物語（三洋）

《スロット》

夢夢ワールドＤＸⅡ
（ＳＡＮＫＹＯ）

押忍！番長2（大都）

【東日本大震災義援金募金について】

芙蓉興発㈱のパチンコ各店・神明ボウルでは、ご来店頂いたお客様にご協力を頂き、東日本大震災の義援金募金活動をしております。

第1回目の集計では、パチンコ各店で22万４０９８円、神明ボウルで12万３０４６円、合計34万７１４４円を静岡新聞社へ送金致しました。この義援金は日本赤十字社を通じ被災地に贈られます。

芙蓉興発㈱では、引き続き義援金募金活動を実施してまいります。

東日本大震災により被災された皆様の一日も早い復旧・復興をお祈り申し上げます。

ヒダ物流だより

私どもヒダ物流株式会社のお客様で三月十一日の震災によって直接被害に遭われた企業が1社御座います。

株式会社オシノ様で本社工場は仙台空港の横に所在していらっしゃいました。当日、午後1時過ぎに電話で打合せを終了して数時間後の事でしたので、今でも鮮明に脳裏に残っております。震災後連絡を入れても全く連絡が取れず、約1週間後にお客様から電話が有り社員は全員無事でよかったのですが、御家族の方が行方不明になったことや溺死で亡くなった話を聞きました。

担当者は通勤に往復五時間を掛けて自転車で通っており、その通勤途中には今まで想像もした事のない風景を目の当たりにして、毎日震災の日の事を思い出させた様でした。

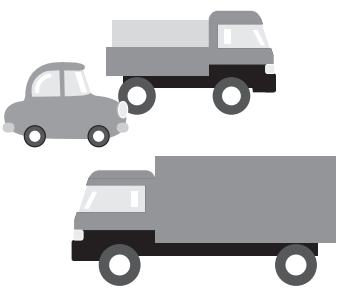
震災当日、工場内では揺れた影響で工場の片付けをしており、事務員が状況把握をする為にラジオを聞いていたところ、名取川を逆流している津波の状況を聞いてまさか空港まで津波が揚がって来るとは想像もしていなかったと言っておりました。工場の全社員を社員食堂へ避難をさせて窓から仙台空港方面を見ていたところ、瓦礫・車・家・人等が流れてきて地獄絵を見ている様だったとおっしゃっていました。

その後、静岡県トラック協会の依頼で救援物資輸送の話が有りましたが、当社車輌も何台かは三菱電機様関係・住宅メーカー関係で東北方面へ荷物を運びました。運転手は渋滞に入ると揺れながら低速で走行するので、車酔いをしてしまいそうだったと言っておりました。

別の運送会社の話ですと救援物資を運んだそうですが、降し作業が進まないので1日待機をして荷物を降ろしたと言っていました。何故かと聞けば殆どの場所が高台の学校・公共施設などを利用して手作業で荷降しをしている事や、普段荷物を扱い慣れていない人達が作業をする為、段取りが取れない状態だったそうです。

現在は、東北方面からの荷物を積んだ車も多く関東圏・中京圏まで来ておりますが、多くは箱付車輌で有り、平ボディー車輌は東北エリアで（救援物資を運ぶ為）休み無く運行をしている様です。

（ヒダ物流㈱　美濃部　務）



モバイル通信情報

「ドコモXi（クロッシィ）」について

Xi（クロッシィ）とはNTTドコモが2010年12月にサービスを開始した、LTE方式による高速なデータ通信が可能な携帯電話サービスです。

LTEは3.9Gとも呼ばれ、FOMAとして知られる第3世代携帯電話（3.9G）を改良した通信方式で、これまでの10倍以上の高速なデータ通信が可能です。

サービス開始当初はエリアが限られていましたが、順次サービスエリアが拡大されています。

Xiの名称の由来は「X」は「人、物、情報のつながり」や「無限の可能性」を意味し、「i」は「イノベーション」や「私」を意味しており、さまざまな人、物、情報が有機的につながり、新たなイノベーションを引き起こしていくことを表現しています。

現在ドコモでは契約事務手数料が無料になり、月額利用料金が割引になる「Xiスタートキャンペーン」を実施しています。

また、ドコモショップ静岡安東店ではXiとパソコンのお得なセット販売も実施しています。この機会に是非Xiによる高速データ通信をご体感ください。

Xiについてのお問い合わせはドコモショップ静岡安東店までお気軽にどうぞ。

■モバイルWi-Fiルーター L-09C

■データ通信専用端末 L-02C

お取引先紹介（ライフライン部）

株式会社　クロダイト 様

当社は、昭和3年黒田鋳造所として創業し、今年で84年目を迎えています。創業時は、農機具紡織機部品の鋳物を製造・販売していましたが、昭和33年より水道用メカニカルジョイント部品の水道分野に製造・販売を切り替えました。6年後の昭和39年には社名を「クロダイト工業㈱」に変更しました。これは、黒田（クロダ）にダクタイル鋳鉄の組織名称の「フェライト」「パーライト」などの「ite（イト）」を付けて会社名称としました。

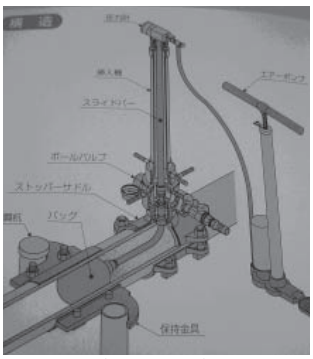
水道分野に従事してから今年で54年目を迎えています。この間、ダクタイル鋳鉄専門メーカーとして品質・技術に対して全国から高い評価を受けています。

平成の時代に入り、クロダイト工業㈱から加工部門を分離して「クロダイト技研㈱」、塗装部門を分離して「㈱KDC（ケーディーシー）」、水道の販売部門を分離して「㈱クロダイト」とクロダイトグループである各社が各々の分野で成長することを目的に分社いたしました。

近年は、公共事業の見直しによる水道関係予算の削減、安全・安心を目指した水道管路の耐震化などによるメカニカル継手の減少など当社にとって厳しい状況となっています。従来の接合部品以外に管路の維持管理用商品の分野（不断水工法を主にした）などにも静岡県下を始め全国の多くの自治体に認知・採用されてきております。この様な、新しい分野にもグループの技術力・開発力を結集してより良い製品を社会に出していく事で社会に貢献できる企業を目指して参ります。

クロダイトグループの水道用の接合部品や水道管の維持・管理商品は、ライフラインの一翼を担うものとして、お客様一人一人、一社一社と話し合い、商品一個一個に対し、一つ一つの要求を具現化する事で、ヒダ株式会社様のお役に立てるものと考えています。その結果として社会との関わりを深めつつ真の豊かさを共生の中で築いて行きたいと考えています。

今後とも、ヒダ株式会社様のお引き立てを賜りますようお願い申し上げます。



■ABS工法（不断水工法）構造図

■クロダイト工業㈱ 高浜工場

ヒダ㈱ コスト管理室発足

わが国経済を取り巻く環境は、東日本大震災の発生や米国債格下げによる世界同時株安等により先行きの不透明感が益々強くなっています。こうした中、建材部門は、公共投資が2011年度予算の内5%が被災地の復旧・復興財源に割振られたことや、建設投資の長期低迷に加え、企業間競争が一層激しさを増す等減収傾向に歯止めがかからない状況が継続しています。

こうした情勢を打破し、経営にアゲンストの風が吹いたときでもしっかりと利益を上げることで企業としての本当の強さを示すために今般コスト管理室が発足いたしました。

同室の重点課題として、

1.粗利率の確保
2.収支バランスの確保
3.在庫の圧縮

を設定していますが、特に粗利率の確保に関しては、これまでの後追い管理ではなく受注計画書作成前の段階からコスト管理委員会を中心に各部と知恵を出し合って改善策を検討し、低粗利物件の是正に努めて増益を図っていこうという重要な業務として位置づけられています。一つ一つの物件を見直し低粗利物件を改善することで、期末には継続的に安定した収益を上げることができる強固な経営体質が確立できるものと思慮しています。

社長からも「なでしこジャパンの佐々木監督になぞらえて上から目線ではなく横目線で対応し全社一丸となってコスト管理室を盛り上げて行きたい。」との言葉もいただいています。

頑張りましょう。

（コスト管理室室長　小林 隆）

ヒダ㈱安全大会

平成23年7月8日、三笑亭会議室にて安全大会を開催しました。

安全講話では、東急建設株式会社　名古屋支店　安全環境部長和田伸一様をお招きし、作業現場では細かな情報伝達で事故を未然に防ぎ、安全な作業をしましょうという話をしていただきました。

そして本年度の安全大会も無事閉会しました。

今後も無事故無災害で安全作業を行っていき、来年度の安全大会を迎えられるよう努めていきたいと思います。

（ヒダ㈱安全衛生協力会）

■安全講話の様子

社員紹介

ヒダ㈱モバイル通信部

宮澤　綾子

モバイル通信部の宮澤と申します。ソフトバンク富士今泉で勤めさせていただき早2年。

昨年6月に契約社員制度が設けられ、第一号（?）としてお世話になっております。

今泉店では店長を始め、今まで在籍していたスタッフや現在のスタッフ、そして今泉店を利用して頂いているお客様に支えられここまでやってくることができ、皆さんには感謝の毎日です。

近年、携帯電話市場では従来の音声電話のみならず、「スマートフォン」やパソコン接続のための「データ通信端末」の取り扱い増加などによって、目まぐるしい変化をとげています。

ソフトバンクの突然のプレスリリースに今現在でも圧倒され、日々勉強の毎日です。ショップスタッフという携帯事業、通信事業のプロとしてお客様のニーズを引き出し、お客様にあったサービス・機種などをご案内をする難しさ、接客業のプロとしていかにお客様に満足頂ける接客ができるかなどの顧客満足獲得の難しさを改めて実感していて、自分自身の中でまだまだ改善すべき課題が多く残っている今日この頃です。

昨年は、ソフトバンク認定資格である「シニアアドバイザー」の取得や「iphoneマスター」の取得をさせていただきましたが、これで満足することなく、ショップスタッフとして、更に一社会人として向上心を忘れず日々の業務に努めていきたいと思っております。

富士にお立ち寄りの際には、「そういえばモバイル通信部に宮澤という名のテンパリ社員がいたな…どれだけ成長したのかのぞいてこようかな…」とお気軽にお立ち寄り頂ければ幸いです。私だけではなく、今泉店スタッフ一同、心よりお待ちしております。（笑）

大東コンクリートヒダ興業㈱

登﨑　忠子

今年二月に大東コンクリートヒダ興業㈱静岡工場に入社致しました登﨑忠子と申します。慣れない事ばかりで、あっという間に六ヶ月経ちました。

機械工具メーカーに営業事務として九年半お世話になった後は、短時間のパートをしながら育児中心に十五年を過ごし、長男の「大学に行きたい」の一言に一念発起し、転職を決めました。長いブランクの為、二月の入社当時は浦島太郎状態で、FAXひとつやり方が分からず困惑の日々でした。

事務職がひとりだけのこの工場で、前任の方からの引継ぎが三週間しかなく、一ケ月の仕事の流れも把握できないままのひとり立ちとなりましたが、社内はもちろん社外の方からも沢山の事を教えて頂いて今に至っています。最近になってやっと、私の仕事で一番大事な「請求業務」がすんなり出来る様になってきたと思います。

前任の方がとても優秀な方だったそうなので、今の私にどれだけの事ができているのかは疑問ですが、皆さんの優しさに甘えず、これからも、もっともっと業界の事、生コンの事を勉強して、いつの日か工場の皆さんの縁の下の力持ちになれる様（学生時代六年間を運動部のマネージャーとして過ごしてきたので精神は持ち合わせているつもりです。）頑張ります。これからも、ご指導よろしくお願い致します。

人事消息

《入社》

金谷　吉野　（9月8日付）
ヒダ㈱　ライフライン部

戸塚　貴久　（7月1日付）
芙蓉興発㈱　神明町店

《昇格》

日向　一穂　（6月1日付）
芙蓉興発㈱　丸子店班長

《異動》

北條　和彦　（9月1日付）
前任　芙蓉興発㈱　丸子店店長
新任　芙蓉興発㈱　業務部課長

石原　文隆　（9月1日付）
前任　芙蓉興発㈱　業務部係長
新任　芙蓉興発㈱　丸子店店長

松永　健一　（9月1日付）
前任　芙蓉興発㈱　神明町店店長
新任　芙蓉興発㈱　草薙店店長

鈴木　康哲　（9月1日付）
前任　芙蓉興発㈱　草薙店店長
新任　芙蓉興発㈱　神明町店店長

林　賢治（9月1日付）
前任　芙蓉興発㈱　神明町店主任
新任　芙蓉興発㈱　丸子店主任

安田　忠史（9月1日付）
前任　芙蓉興発㈱　丸子店主任
新任　芙蓉興発㈱　神明町店主任

大畑　智義（9月1日付）
前任　芙蓉興発㈱　丸子店班長
新任　芙蓉興発㈱　草薙店班長

岡本　伸也（9月1日付）
前任　芙蓉興発㈱　草薙店
新任　芙蓉興発㈱　丸子店

紹介コーナー

～お薦めの映画～

『茄子　アンダルシアの夏』

ヒダ㈱マテリアル部　森田　勝

「森田さん、出番ですよ！」編集大石女史よりお声がかかり、「了解！！」と即座に答えたのは良いが、「時期的に凱旋門賞か…。競馬も良いが、今回はお薦め映画でいこう。」となった。決めたのは良いが、アクション・恋愛・SFと余りに候補が多すぎる。思考を重ね、思いきってアニメに着地した。

お薦め作品は「茄子　アンダルシアの夏」ジブリ宮崎駿の右腕と呼ばれた「もののけ姫」「千と千尋の神隠し」の作画監督を務めた高坂希太郎監督脚本の2003年作品。

ツール・ド・フランスと並ぶ「世界三大自転車レース」の一つ。スペインのブエルタ・ア・エスパーニャを舞台に、主人公が解雇の危機や、かつての恋人と兄の結婚という複雑な思いを抱きながらもプロロードレーサーとして「仕事」に取り組むさまを描く作品。

エースをアシストする為に、逃げ集団の先頭を走る主人公ペペ。レースの真っ只中、スポンサーの契約解除の通達を受ける彼の葛藤は、突然飛び出した黒猫によって、運命の歯車が変わる事となるのか？後続集団が迫るゴールスプリントの果てに…。

アニメーターにとって自転車レースを描くのは鬼門と呼ばれ、誰もが手を出さなかったパンドラの箱。自らが自転車乗りである監督でなければ、ここまで上手く描けただろうか？

「自転車レースはよく人生に例えられる。楽をして走ろうと思えば、人の後ろに隠れて前の人を風よけにしたり裏技はある。でもそんな事ばかりしていたら仕事がなくなる。やっぱりここ一番で目立つ働きをしないとスポンサーの目には止まらない。」という監督の言葉が、何故か胸に突き刺さった。（笑）

僅か47分という短い映画だが、秋の夜長に気兼ねなく観る分には丁度良い時間ではないだろうか？これ以上興奮する映画も、涙する作品も星の数程有りますが、お勧め映画として推奨。宇都宮ジャパンカップを舞台にした続編「茄子　スーツケースの渡り鳥」も宜しければお薦めします。唯一の心配はレンタルビデオ屋に作品が置いてあるのか？

それでは機会があれば、またお会いしましょう。

～私のベストスリー～

『ポテトチップス編』

社内報編集委員　原田　彰子

私の大好きなお菓子を紹介させていただきます。一言でお菓子と言っても、種類がありすぎるので、子供の頃からずっと好きでいるポテトチップについて述べさせていただきます。

私が子供の頃、（何十年も前の話ですが）、お菓子は駄菓子屋に行って買うものでした。学校から帰ってくると、宿題をあとまわしにして、小銭しか入ってない財布片手に近所の駄菓子屋さんに行くのが日課でした。入口のガラス戸をガラガラと開けると、奥の方にいるおばちゃんが出迎えてくれて、わくわくしながらガラスケースの中のお菓子を覗くという感じ。今ではもう味わえなくなりましたが…。

さて本題のポテトチップですが、これは母親がよくスーパーで買ってくれたお菓子です。当時品数が、どれ位だったかは記憶にありませんが、恐らく今と比べたら、当然少なかったのではないかと。

大人になった今でも、スナック菓子の中では、ポテトチップが一番好きです。最近では、季節限定の特別な味の商品が並んでることがありますが、個人的には昔からの定番の味が好きです。ここ数年、私のお気に入り商品の順位は、変わっていません。

まず三位から。湖池屋の「のり塩」です。青のりがポツポツついていて、ちょっと塩分多めかな？と思うのですが、そこがまた、私にとって魅力的な味なんです。スーパーの棚に黄色いパッケージの「のり塩」が、たくさん並んでると思わず手が出てしまいます。黄色の誘惑に負けてしまいます。

続いて第二位へと。カルビーの「コンソメパンチ」です。商品名どおり、パンチのあるコンソメ味が魅力的です。「のり塩」同様に味が濃いので、これも買います。こちらは、クリーム色の誘惑って感じでしょうか。

そして第一位。カルビーの「堅あげポテト・ブラックペッパー」です！これは何年か前から売られるようになった商品で、子供の頃からのお気に入りではありませんが、堅くて少しピリっとした味が魅力的です。黒いパッケージで、子供よりか大人が好むような味だと思います。よく見かけるけど、まだ食べたことのない方、一度、黒の誘惑に負けてみては？

以上、私の中のベストスリーでした。

私の家族

ヒダ㈱管理本部　北川　淳

今回は私の愛娘、愛紗（あいさ）を紹介します。彼女は2009年2月20日生まれの現在2歳8ヶ月になる女の子です。生まれた時は呼吸器官が弱かった為、NICUという新生児集中治療室にそのまま入院してしまいました。鼻や手に管がつけられた痛々しい姿を見たときは、夫婦共々非常に心配したものでした。

まだ2歳時の平均身長・体重以下ですが、今では生まれたときがうそのように元気に飛び回っています。今年の4月からは近所の託児園に通い始めました。それまでは言葉がでてもひとつの単語だけでしたが文章になって「これは誰が買ったの？」とか質問攻めにあったり、「す

ぐできるからちょっと待っててね」とおませなことを言ってみたりと、園に通い始めたおかげか、それなりに彼女と会話できるようになってきました。

また、私が帰宅して玄関の鍵をあける音に気がつくと、彼女が飛んできて「お帰り～」と出迎えてくれるのがとても微笑ましく、疲れた体を元気にしてくれます。そんな彼女のどんどん成長していく姿を見ると、とても頼もしくうれしい限りです。

こうやって日々仕事に頑張れるのも、家族があってのことと娘と奥さんに感謝。これからも宜しくお願いしますね。

きっと近い将来、「パパ、嫌い」って言われてしまうんでしょうけど、パパは皆の為に頑張るぞ～!!

連載リレー小説

（前回のあらすじ）

主人公の石橋は飲み過ぎて帰った翌朝、携帯電話に伝言メモが残されていることに気付く。「未来の日本から電話をしている。助けて欲しい。また明日同じ時刻に電話する」という女性の声だった。

【第2話】

いつもと変わらぬ駅のホーム。いつもと変わらぬ電車…。

満員電車に揺られ石橋はいつも思う。今自分がいるこの空間は、ここに居る全ての人の人生や想いが詰まった未来行きの箱なのではないかと。

下車するまであと一駅。

列車の扉が閉まりゆっくりとホームを離れ始めた瞬間、今まで感じたことのない不思議な感覚に突然襲われた。

ふと視線をホームの端に向けると、異様な空間の中にひとつの影。人間か？こんなに近いのに顔も姿もぼんやりとしか見えない。だが、ちゃんと見ようとすればするほど列車は加速し、その影は小さく消えてしまうのだった。

何故だか分からないが女性の姿だと直感した。

自分だけが見えていたのか？

気付くと列車の扉が静かに開き、何人もの人が降りていた。慌ててその流れに溶け込み、会社へと急いだのだった。

その夜、石橋は会社の屋上のベンチで一人、夜空を見上げていた。大事な商談のあった日はいつもここで過ごすのだ。

長い一日だった…。

それにしても昨夜の伝言メモといい、今朝の電車での出来事といい一体何だったんだろう？

そういえばまた今夜も電話すると言っていた。イタズラかもしれない。でも今日はまっすぐ家に帰ろう。

珍しく星空のきれいな夜だった。

石橋はいつもと変わらぬ道を歩き始めた。（続く）

●今回作者

ヒダ㈱パイル部　大石 祐里

●次回作者

ヒダ㈱モバイル通信部　赤崎 翔太

●今回の教訓

たまには夜空を見上げてみよう

●次回予告

石橋のケータイに着信アリ。

心理テスト

『朝起きるとあなたは動物に変身していました。その動物は次のうちどれですか？』

■猫

■ライオン

■パンダ

■馬

あなたが変身していたという動物は、あなたの心の中の願望が現れています。

●猫

だれもじゃまされずにのんびりしたい。気のままに振舞っても誰にも文句を言われたくないと思っています。気のままの行動があなたにとってもっともストレスのない生活です。

●ライオン

自分の思い通りに支配したい。仕事や学業で大成功を収めみんなからたたえられたいと願っています。みんなから、尊敬される日々があなたの望む世界です。

●パンダ

みんなから愛される存在でいたいと思っています。常にみんなの話題になるような人気者になって注目を引き付けたいと思っています。また、異性からチヤホヤされたいと思っています。

●馬

あなたは、自分の心の向くままに外に出て行きたいと思っています。そして、野性的な魅力と美を手に入れたいと感じています。まずは、ちょっとした旅に出てみては？

『社内旅行に行くことになり、あなたは幹事になりました。さて、どこに行きますか？』

■温泉

■遊園地

■海外

■日帰りで行楽地

あなたが職場の人達にどのように接しているのかがわかります。

●温泉

あなたは職場に信頼できる人がいます。仕事も上手くこなし、不満も少ないでしょう。

●遊園地

あなたは職場の人たちに楽しく接しています。あなた自身も周囲から可愛がってもらっているかも。

●海外

あなたは表面的には楽しく接しているのですが心の中では適当に合わせておけばよいと思っています。

●日帰りで行楽地

あなたは職場の中で苦手な人がいます。仕事もつまんない気持ちでやっているのかも。

編集後記

食欲の秋、読書の秋、スポーツの秋、芸術の秋などとよく言われますが皆さんの秋は何ですか？虫の声に耳をすませてみるのもいいですね。（今、実際に虫の音をBGMに編集後記を書いています。集中力も欠いていますが…。）それでは、いろいろな秋を楽しんでお過ごしください。

さてこのたび、グループ各社員の皆様のご協力により第26号を無事発行することができました。

今後ともより一層親しみやすい社内報づくりを目指し、編集委員一同努力していきますのでご協力の程よろしくお願い致します。

（社内報編集委員）