



平成24年4月
〈今月の紙面〉

P1.コスト管理室発足後半年
P2.職場だより・芙蓉興発だより
お取引先紹介(ライフライン部)
P3.入社感想・人事消息・
モバイル通信情報
P4.連載リレー小説・編集後記



■岩本山公園より(富士市)

コスト管理室発足後半年



ヒダ株式会社 本部長
管理本部 小林 隆

中心に是正に努めてきた結果、九八期上期の業績は減収ながら増益となりました。粗利率も当初予算を0.9%上回り前年同期に対しては2.3%の増加となりました。これもひとえに皆様方の努力の賜物と感謝しております。

この結果に甘んじることなく引き続き業績の改善に努めるとともに危機意識がマンネリ化して実行力の欠如につながっていないか今また皆さん一人一人が各自の取組みを再点検して欲しいと思います。コスト管理室としても、日々の業務活動を通して与信管理の徹底・未集金の早期回収など営業キャッシュフローの最大化を図るとともに財務内容の改善に努め将来を見通した受注活動の啓蒙を心がけていく所存です。

「百尺竿頭に尚一步を進む」と言う諺がありますが、原価の低減コスト削減努力を爾々と且つ大胆に積み重ねていくことで次の五十年、百年後のニューヒダ社に繋げていきたいと思えます。また一方で、経営にアゲンストの風が吹いている今こそチャンスです。「そこまでやるか」「そんな手があったか」といわれるような新しい時代に即した「あるべき姿の枠組み」を構築し変革していきましよう。

明治から大正へ改元されて百年、二〇一二年は創業百周年を迎える会社が全国で一九六〇社あるそうです。(因みに静岡県内では製茶業を中心に八十八社) その中であつてヒダ社は創業一四五年を迎えます。俗に会社の寿命は三十年と言われる中、当社は優に五倍近くの長きにわたつて成長・発展をしてきました。この間、第二次世界大戦や一九七〇年代のオイルショック、一九八五年のプラザ合意後の急激な円高、一九九〇年代のバブルの崩壊等幾度となく試練を迎えましたがその都度乗り越えて一四五年の歴史を積み重ねてきました。

現在、わが国の経済はリーマンショックからの立ち直り遅れ・東日本大震災の影響・急激な円高等で百年に一度の経済危機ともいわれています。この難局に対処する為当社としては半年前にコスト管理室を発足させました。社員一人一人の原価意識の向上・粗利率の改善を目指して物件毎にコスト委員会を

職場だより

「ヒダ物流(株)浜松支社より」

ヒダ物流(株)浜松支社は平成3年に小西運輸(株)より事業を継承し、現在石原町と高丘に営業所を構えております。辺りは畑や田んぼのある住宅街で、のどかな雰囲気のある場所ですが、国1バイパスに沿い、北へ行けばすぐに浜松インターに繋がるといふ物流にとつてはこの上ない良い立地にあります。このような環境のもと、支社長以下5名の事務、28名のドライバーで、毎日明るく元気に、そして真面目に仕事に取り組んでいます。

浜松支社では、幅広くさまざまなものを運んでおります。長距離では、飲料水や食品からタイヤやステンレスキッチンまで多岐に渡ります。その他には車の部品やコンクリート製品、貨物列車に積込むコンテナや鉄製品などがあります。貨物列車に積込むためのコンテナの輸送は、日付が変わるころまでかかることもあります。また、雪やさまざまなトラブルで電車が止まってしまった場合などは、すべてがストップしてしまします。また、鉄製品はコイルと呼ばれる鋼鉄を板にして巨大なトイレットペーパーのようにしたものを輸送しています。非常に大きく重いため、ドライバーは工場にあるクレーンで操作して積み込みます。

多種の物品を運ぶためには、それ

ぞれの物品に対する正しい取扱いを必要とします。交通事故はもちろんだこと、製品を破損するなどの事故がないよう、全員が高い意識を持ち、職務にあたるのがお客様の信頼を得、満足していただける第一歩と考え、今後も一層努力してまいります。



■ヒダ物流(株)浜松支社

芙蓉興発だより

「プロボウラー紹介」



神明ボウル
井上 英之

2009年4月16日、この日から神明ボウル専属プロボウラーとして新しいスタートを切りました。それから、早3年この現場にも大分慣れてきました。

思い起こせば、プロボウラーを目指すし始めたのは17歳の夏で、それまではボウリングファンの一人でした。プロボウラーを目指した理由は、やるなら上を目指す、という事でした。そうしてプロへの道のりがスタートしました。月日が流れ、2007年晴れてプロボウラーとなり、地元で2年、そして3年目からは神明ボウルにフィールドを移しプロ活動を行ってまいりました。

先ほど、地元でとありましたが、以前は山口県の周南市という少しい田舎の場所で活動していました。静岡での活動を選んだ理由は、以前山口にいた時は、試合に行くのが非常に大変だったのですが、この静岡は名古屋、東京どこに行くにしても移動が便利だからというのが理由の一つです。

前置きはこれくらいで、次は私の仕事内容について触れたいと思います。

私の仕事内容は、基本的には従業員と変わらない内容ですが、それにプラスして、ボウリング教室、プロショップ業務(ボールの穴あけ等)の仕事を行っています。ボールの穴あけとは? お客様からボールの注文を受けると、メーカーから何も穴が開いていない状態のボールが送られてきます。そしてお客様一人ひとりの手のサイズを測りボールの穴をあけるのです。こうしてお客様一人ひとりに合ったボールが出来上がります。ボールはオーダーメイドであ

り、知識だけでなく技術を要する仕事です。

さて、私の業務内容はこれくらいにして、ここで、ちょっとボウリングについてお話ししましょう。ボウリング3G投げたらウォーキング80分間に相当するって皆さん知ってましたか? そうなんです! ボウリングって意外と運動効果の高いスポーツなんです!—

そこでどうでしょう、皆さんマイボール持つてボウリングに励んでみては?

今なら、この「社内報を見た」と言っていただければ、ボール+靴+鞆の3点セットを税込18000円(定価3万円相当)で販売させて頂きます!—この機会に是非神明ボウルへ来店お待ちしております。

実は・・・今回渡仲支配人に無理言っておりました。もうこんな機会ないかも知れませんが、是非是非お立ち寄りを。従業員一同お待ちしております。

ここで、ちょっとだけ支配人の話をしたいと思えます。渡仲支配人に初めて会ったのは、約2年前、現場はギクシャクして暗い空気が漂っていた時期でした。そんな時期に現れ、進むべき道を示してくれたのが渡仲支配人でした。普段は優しく楽しい支配人ですが、厳しい時は厳しく、そして、ただ厳しいのではなく、相手の意見にしっかりと耳を傾けてくれる、最高の支配人です。自分もこんな支配人になれたらなと思って

おります。

これからも渡仲支配人はじめ、従業員一丸となって神明ボウルを盛り上げていきたいと思っております。

「東日本大震災義援金募金に

つきまして」

芙蓉興発(株)のパチンコ各店で行っております東日本大震災義援金募金活動につきまして、第2回目の集計を致しましたのでご報告致します。

第2回目の集計では、パチンコ各店で30万3121円を日本赤十字社静岡支部に送金致しました。これまで芙蓉興発(株)が集めた義援金は合計で65万265円となっております。

芙蓉興発(株)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。

お取引先紹介 (ライフライン部)

株式会社 清水合金製作所様

当社の本社工場は琵琶湖のほとり、滋賀県彦根市にあります。最近ではゆるキャラの「ひこにゃん」が全国区で人気を得ている町です。

昭和22年の会社設立。「我々は、

優れた製品を水道事業への供給を以て、社会公共に貢献し、会社と社員の永遠の繁栄をはかる。」を社是として上下水道用バルブ専門メーカーとして歩んで参りました。「品質はお客様が決めるもの品質は作る私が責任者」に徹し全従業員が一丸となつて最良の製品作りを目指す事を品質方針として取り組んでいます。

ヒダ株式会社様には主に水道管路に使用されるソフトシール仕切弁、バタフライ弁、空気弁、消火栓、補修弁などを販売していただいております。この場をお借りして厚く御礼を申し上げます。

さて今回は、私どもバルブメーカーとして地震対策にどの様な製品で貢献しているかをお話させていただきます。まずライフラインとしての水道管の耐震化が求められているなか、厚生労働省で耐震管材料として認定されているポリエチレン管を使ったポリエチレン管付きソフトシール仕切弁が上げられます。管と弁を一体化し離脱防止能力を上げ管路の耐震化に貢献する製品です。そして、貯水槽用緊急遮断弁です。この弁は地震発生時指定避難場所(公園・学校等)に設置されている飲料水兼用耐震性貯水槽の水を確保するためのバルブとして設置されています。具体的には、地震によって水道管路が破損して漏水を感知することで、自動的にバルブが閉まり貯水槽の水(生活用

水の最低1人1日3リットル)を確保します。

このような役割をするバルブでみなさまの暮らしに貢献しています。

水道用バルブはライフラインの一翼を担うものとして、今後も製品開発製造を通じてお役に立ちたいと考えています。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。

(名古屋営業所 浅村 真也様より)



■(株)清水合金製作所 本社工場



■ポリエチレン管付きソフトシール仕切弁

入社感想



ヒダ(株) ライフライン部
市川 二三夫

昨年11月に入社し、4ヶ月が経ちました。

会社の雰囲気や仕事内容にも慣れてきた反面、様々な課題も見えてきて仕事の厳しさや難しさも感じ始め毎日慌ただしく活動しています。今まで全く違った業種で営業の経験もなかった私は、まさに一からのスタートとなり商品名や使用の方などを覚えることから始めましたが、商品の数も多くそれだけでも一苦労です。

意外に大変だったのがお客様の名前を覚えることでした。引き継ぎの期間があまりとれず、短期間で大勢のお客様にお会いしたため顔と名前が一致せず誰かも分からず電話の対応をしたこともしばしば…。これは私も全く予想していなかったことでした。

しかし、大変なことばかりではありませぬ。お客様の中には応援して下さる方もいて何より励みになっています。

また、私は以前体調を崩し仕事

ができない状態が続いたこともあったのですが、今こうして普通に働けていることがとてもありがたく感じています。今では体調を崩したことも貴重な経験だったと思えるようになりました。

1月から一人で活動をはじめ、これまでは前任の方が受注してくれていた物件をこなしていましたが、これからは自分の力で仕事を確保しなければ一人前とは言えません。商品知識など覚えることややらなければならぬことはたくさんありますし、簡単ではないと思います。

前任者のようにお客様の信頼を得るにはまだ時間がかかると思いますが、少しずつでも前進していけるように努力していきたいと思えます。

人事消息

《昇格》

- 宮澤 綾子 (12月1日付)
- ヒダ(株) モバイル通信部
- 赤崎 翔太 (12月1日付)
- ヒダ(株) モバイル通信部
- 長島 一徳 (12月1日付)
- ヒダ(株) モバイル通信部
- 望月 一敏 (2月1日付)
- 芙蓉興発(株) 伊呂波店班長

モバイル通信情報

「ウイルコムプラザ富士鷹岡より」

この度、ウイルコムプラザ富士鷹岡の店長として就任させて頂いたモバイル通信部の宮澤です。

昨年の社内報ではソフトバンク富士今泉のスタッフとして登場させて頂いた私ですが、昨年の十二月よりウイルコムへと異動させて頂きました。ウイルコムに異動したことで、ソフトバンクでの経験を活かしていく事ももちろんですが、今まで自分に不足していたものをこれから更に見出し、店長として鷹岡の大黒柱のような存在になれるよう日々精進していきたいと思っております。

さて、ここで当店の紹介を少しさせて頂きます。

当店は一月二十日オープンしたてのひよこ店舗です。現在は私、スタッフ二人の計三人で毎日仲良く和気あいあいと営業しています。

オープン初日はチラシ効果もあり沢山のお客様にご来店頂き、滑り出し好調のオープンを迎えることが出来ました。

富士・富士宮地区では初のウイルコムプラザ出店となりましたが、現状ではまだまだ店舗の知名度、そしてなによりも富士・富士宮地区のウイルコムに対しての知名度、認識度が低いということを感じております。これからいかにしてより多くの集客、知名度向上を改善

できるかという点が鷹岡のスタッフの最大の課題ともなっています。

集客を行うために日々スタッフで話し合いを重ね、近隣店舗へ出向き、ティッシュをおかせて頂いたり、インターネットのツイッターなどを活用するなどの活動も行っています。集客以外にもこういった活動を重ねることでお客様とより密接した関係を楽しみたいということも私たちの目標となっています。

サービスのことはもちろん、ご来店いただく全てのお客様に満足していただけるような接客を常に目指し、一人でも多くのお客様がまた来店したいと思っただけのようなお店にしていきたいと思っております。

鷹岡の掲げるモットーは、「明るく、笑顔で元氣よく！」

基本的なこととは思いますが、基本は大事！初心忘るべからずの精神でスタッフ全員で支えあい、今日も張り切って頑張ります！

(店長 宮澤 綾子)



■宮澤店長

「ウィルコムプラザベイドリーム清水より」

この度、三月三日をもちまして、新店舗ベイドリーム清水店の店長を命ぜられて着任いたしました青木と申します。

昨年六月に入社させていただき、本日まで様々な業務をご指導いただきました。

皆様には、ウィルコムプラザ静岡駅前店在動中に格別のご厚情を賜り深く感謝いたしております。

新店舗は、富士山を眺めることのできる、ショッピングモール内にあります。その富士山にも負けないくらい高い目標を持ち、スタッフ一同業務に取り組み所存でございます。店長という大役を命ぜられたものの、私自身まだまだ未熟者でありますので、今後とも変わらぬご指導ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

清水店スタッフ一同、皆様のご来店をお待ちしておりますので、気軽にお立ち寄り下さい。

(店長 青木 亮介)



連載リレー小説

(前回のあらすじ)

「あなたの明日の行動が私たちの未来を変える」未来から電話をしているという女性からの電話。翌日の会議で行われた街開発プロジェクトのリーダーに立候補した石橋だった…。

【第4話】

街開発プロジェクトのリーダーとなつた次の日。

なかなか寝付けなかった石橋は案の定、寝不足。そして案の上の雨。

しかし、いつもと変わらない。必ず朝はやつてくる。

出そうになる欠伸を堪え、傘を片手にホームに立っていると昨日も感じた妙な感覚に見舞われた…。

「彼女」だ。間違いない。

石橋は目を凝らしてホームの端を見つめた。

昨日は心配しか感じられなかった彼女の姿が今日は見えた！



ロングヘアだった。

長い髪が風になびく姿が見えた。

明日になったらもっとハッキリと彼女の姿が見えるようになるのだろうか？

…これは…彼女との距離が近づいているという事か？

喜ぶべきなのだろうか？

石橋は疑問を抱えたままいつもの満員電車に乗り込んだ。

会社に着くと不意に肩を叩かれた。石橋が振り向くとそこには爽やかな笑みを浮かべたイケメンの姿。石橋の同僚の水野だ。彼とは同期に入社して部署も同じ。

「まさかお前が立候補するとは思ってもいなかったよ」茶化すように水野が話しかけてくる。

「俺も思っていなかった」と返したくなるのを抑え、石橋は

「サポートよろしく頼んだぜ」

街開発プロジェクトの副リーダーとなつた水野の肩をポンポンと軽く叩き返し誤魔化すように緩い笑みを浮かべた。

●今回作者
ヒタ株モバイル通信部 巻田有加

●次回作者
ヒタ物流株 小川和也

●今回の教訓
必ず朝はやつてくる

●次回予告
脳ある鷹は爪を隠す

編集後記

『釜石から復興未来ゆき』

『諦めない限り有効』

東日本大震災から1年となる3月11日、このように書かれた切符が岩手県の釜石駅前で発売されました。これは、被災し大半の区間が不通となつた三陸鉄道を支援しようと地元有志が企画したものだそうです。

「諦めない限り有効」…とても心に響く言葉でした。今までほんのちよとしたことで「無理」できない「やめた」など諦めの言葉を簡単に発している自分を恥ずかしく感じました。しかし、ときには諦めなければならぬこともあるかもしれせん。そこで立ち止まらず、そこから前に進むことが大切なのだと思えます。

被災地の明るい未来を願う切符ですが、私たちの日々の生活にもつながるものがあるのではないのでしょうか。

さて、皆様のご協力により第28号を無事発行することができました。さらに今回から4ページ構成にリニューアルし、より一層親しみやすい社内報作りを目指します。今後とも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)