



平成25年4月

〈今月の紙面〉

- P1. パイル部の現況と今後の課題
 P2. お取引先紹介・
 モバイル通信情報
 P3. 入社感想・人事消息
 P4. 私の家族・連載リレー小説・
 編集後記



■平成25年 年始式にて



パイル部の現況と今後の課題



株式会社
 パイル部長
 岩科 充彦

パイル部の事業は目に見えない「地面の下」を相手にしていますので、思ったように行かない事がままあります。そこには手間もありリスクもありますが、手間とリスクを許容範囲にまで低下させる事がノウハウであり、利益の源泉です。

しかし、長期的なトレンドとして認定工法が主流となり、メーカーの支配力が強まって行くにつれ、リスクや手間を取る機会そのものが減少してきております。メーカーがリスクも手間も利益も引き受けているのです。当社においても、ひとつの杭工事の中で果たすべき役割は20年前と比較して確実に減ってきています。

建材卸を出発とする当社では、このような「商社化」は特に違和感もなく受け止められがちですが、将来的に、流通における中抜きと同じような危険となる恐れがあります。今後我々は、「商社化」という大きな流れから逃れることが出来ないのでしょうか。

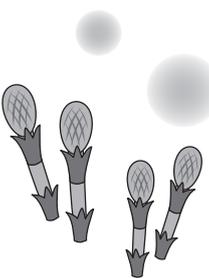
直接的かつ最大の回答が、E A

Z E Tの施工部隊の存在です。重機の償却や人件費などの固定費の高さは目もくらむほどかもしれませんが、そのリスクを引き受けて、収益に替える余地がそこには確実に存在します。

もう一つは分業制の否定です。

巨大化し、高収益を追求せざるを得なくなった杭メーカーは、営業、設計部門、工事マネージャー、現場管理スタッフと分業制を敷いた結果、全体を責任を持って管理する人間が不在となり、個別の物件単位で見たときは、むしろ非効率で不正確となっています。ここで我々の手間が発生します。情報の入手段階から工事の完成まで、一人の人間が面倒を見ることが理想的で、我々以外に手間がかからないなら仕事は完璧だったことの証です。

これら以外にも新しく取り組むべきことは山ほどあるでしょうが、これからの時代、リスクや手間は回避すべきものではなくコントロールして引き受けるものと考え、事業の拡大と安定化を目指しパイル部一同、努力してまいります。



お取引先紹介

皆さんこんにちは、ヒダ(株)小笠営業所 下水道部の溝口達也です。今日はお取引先の大東ハネダ株式会社をご紹介させていただきます。

同社は掛川市の大東コンクリートヒダ興業の製造設備を譲り受け、下水道用組立マンホールとヒューム管を製造する為にヒダ株式会社と株式会社ハネックスの共同出資で設立されました。ヒダとハネックスといえば、静岡、愛知の両県内において常にしのぎを削ったライバルで今回の会社設立は私にとって究極の「呉越同舟」といえる事でした。

現在の従業員数は大東コンクリートから移籍した6名とハネックス静岡工場から移籍した6名の計12名で平成25年1月より操業を開始し、初年度の製造出荷計画の1万トン達成するべく人数の増員も計画中です。

製造品目について紹介します。
下水道用組立マンホールの商品名「ユニホール」はハネックス社が昭和55年に日本で初めて2次製品として発売した商品で、それまでの生コンを現場打ちの工法に比べ安全で合理的で画期的な商品で、今でも国内のトップシェアを誇っています。大東ハネダでは0号から4号及び楕円

形を製造します。

続いている製品紹介は「下水道用鉄筋コンクリート管」です。種類には開削工事で使うB形・C形と推進工事で使う推進管があります。大東ハネダでは内径250から内径1800まで製造します。

ところで我々営業マンがお客様との話の中で「ヒューム管って何語？」とか「長さが2430mmと中途半端なのはなぜ？」と聞かれる事があるので、ついでに紹介しましょう。ヒューム管は1910年にオーストラリアのWR・HUMEという人が発明し、日本に伝わったのは1925年のことだそうです。当時は運搬には貨物列車を使っており、その貨車の幅が8フィート(約2438mm)に由来します。つまりヒュームは人の名前で、長さは貨物列車の荷台の幅ってことなのです。最後にになりましたが、大東ハネダ株式会社工場長をご紹介します。

浪合正典さん
・埼玉県熊谷市出身
・昭和43年12月生まれ
・埼玉県立熊谷農業高等学校卒
昭和62年羽田ヒューム管株式会社入社、平成16年ハネックス株式会社静岡工場に赴任されました。奥様とお子様1人と共に袋井市在住、趣味は磯や護岸での海釣り。
(ヒダ(株)下水道部 溝口 達也)

モバイル通信情報

「auショップ静岡井宮」
リニューアルオープン

2006年7月にオープンしたauショップ静岡井宮が3月8日に売り場面積を拡大し、装いも新たにリニューアルオープンしました。auは従来の携帯電話販売のみならず、固定回線(auひかり・コムファ光等)など取扱商品が多岐にわたる事、従来の店舗では手狭になった事、また待ち時間を短縮し顧客満足度を改善する事を目的として、今回売り場面積の拡大とカウンター増設、店内リニューアルを致しました。

リニューアルオープン後の3日間に渡って、記念セールを実施し、多くのお客様に「ご来店いただき大盛況でスタートすることが出来ました。今後はリニューアルされた店舗に恥じぬよう、お客様に感動を与えられる接客ができるよう提案販売を行なっていきます。携帯電話だけでなく、自宅のインターネット回線や固定電話のご相談がご



浪合工場長

ございましたら、是非auショップ静岡井宮にお立ち寄りください。



改装前



改装後



スタッフの皆さん

『正社員になったの抱負』



auショップ静岡井宮
渡邊 真子

入社して今年の夏で四年目を迎えます。当初、アルバイトとして入社しましたがとうとう最終目標である正社員に辿り着きました。過去を振り返れば理不尽な事で、涙したことも多々、多々ありましたが今となっては全ての事が経験となり、店長や、他のスタッフに助けられ今の私があるのだと実感します。

入社した当時より携帯電話の需要や、販売の仕方等が一変したなどと思う昨今です。売れた時代から売っていく時代へ。ただ売りつけるのではなく、いかにお客様に感動を添えて売れるか、少し前に行った研修で講師の方が言っていました。本音がその通りだなどと思います。

私論ですが「アルバイトも正社員もお客様からしたら一緒、同じくお給料を貰っているのだから責任も一緒」と思っていました。最近少しだけ今までの以上の責任感を感じる様になりました。今までは店長含む他のスタッフさんに助けて貰っていた場面が幾度もありましたが、正社員となった今、自分の力でもっと多くのお客様を感動させ、尚且つ販売に繋げ、キャリアの求める事柄に幅広く対応できるよう、他の良い所を吸収し自分の可能性や許容範囲を大きく成長させていきたいと思っています。



モバイル通信部の巻田です。入社して約3年が経ち、この度正社員になることができました。

正社員となつての抱負としては、普通の接客はできて当たり前、お客様に求められている以上の接客を心がけて店頭業務にあたりたいと思います。

今まで多くの研修に参加させていただきましたが、その中で学んだ事を生かし、これからも店舗スタッフのみなさんと協力し、おもてなしの心とあたたかい応対を目指し努力していきたいと思っています。

(ドコモショップ静岡安東店 巻田 有加)



モバイル通信部の永野です。

ドコモショップに勤めさせていただき2月で3年になります。当初は高校を卒業して約1年、社会経験もほとんどない状態で右も左もわからず、いろいろと苦労しました。覚えることが非常に多く

ショップの店員さん達はこんなに大変だったんだと初めて知りました。くじけそうになった時が何度もありましたが、周りのスタッフにいつも助けてもらいながら、なんとかここまでやってこれました。

今回正社員となり、今まで以上に責任を持って業務に取り組みたいと思います。

変化の激しい携帯電話業界です

が、その変化を楽しみながら自分も成長していけたらと思います。

(ドコモショップ静岡安東店 永野 聡美)



ドコモショップ静岡安東店の川口です。入社して2年半が経ち、この度正社員になる事ができました。

店長をはじめ、周りのスタッフがいたから今日までやってこれました。本当にありがとうございます。

ドコモショップは年代・性別・性格も異なる様々な方々が訪れる場所です。

私は日々接客をしています。お客様にとつてドコモショップに足を運んでいただくことは、年に数回の出来事です。その数回の特別なイベントに安東店を選んでいただいたので、お客様一人一人すべての方に満足して帰って頂ける様な対応を心がけています。

今は3月という事もあり、初めてケータイを持つ方の来店が増えていきます。初めてのケータイを手にして、とても喜んでいる中高生の笑顔を見ると私まで嬉しくなります。

お年寄りに操作方法を説明した後「ありがとう」と言ってもらえると、もつと頑張ろうと思っています。

辛かったり、大変なこともありませんが、お客様の笑顔や「ありがとう」の言葉に元気をもらいながら、これからもお客様から愛されるよう

なお店になれるよう頑張ります。

(ドコモショップ静岡安東店 川口 莉恵)



(左より) 巻田さん、永野さん、川口さん

入社感想



芙蓉興発(株)総務部 友寄 麻友

1月28日付で入社致しました、友寄麻友(ともよせまゆ)と申します。

今までの経験は、外国での旅行関係業務、金融機関、経理事務などです。私が芙蓉興発(株)に入社した動機は、前職での経験を活かせると思ったからです。

この度、芙蓉興発(株)本社総務部

人事消息

《入社》

石垣 沙織 (4月1日付)

ヒダ(株) マテリアル部

金井 千晶 (4月1日付)

ヒダ(株) モバイル通信部

三津山 直樹 (1月15日付)

芙蓉興発(株) 神明町店副店長

友寄 麻友 (1月28日付)

芙蓉興発(株) 総務部

《昇格》

梶間 清彦 (4月1日付)

ヒダ(株) マテリアル部 副部長

篠塚 眞和 (4月1日付)

ヒダ(株) マテリアル部 課長

久保 亜紀子 (1月1日付)

ヒダ(株) モバイル通信部

永野 聡美 (2月1日付)

ヒダ(株) モバイル通信部

巻田 有加 (2月1日付)

ヒダ(株) モバイル通信部

川口 莉恵 (2月1日付)

ヒダ(株) モバイル通信部

渡邊 真子 (2月1日付)

ヒダ(株) モバイル通信部

佐藤 未奈 (4月1日付)

ヒダ(株) モバイル通信部

高野 さやか (4月1日付)

ヒダ(株) モバイル通信部

《異動》

戸塚 貴久 (2月20日付)

前任 芙蓉興発(株) 神明町店班長

新任 芙蓉興発(株) 伊呂波店班長

の総務・経理として入社させて頂きました。今まで経理事務を経験してきた事もありましたが、従業員

の人数が30人ほどでした。芙蓉興発(株)では、全店舗の従業員を合計すると約100人：人数だけで考えると単純に3倍以上になった訳

ですから、私でやっていけるのだろうか、日々不安に思いながらも、目の前にある仕事をやらせて頂いている感じです。

入社して2ヶ月ですが、驚いた事が2つあります。ひとつは『人』です。社長、専務をはじめ、身近で業務を指導して下さる立田次長、ヒダ(株)本社の方々、芙蓉興発(株)で働いている方々、みなさんとても優しく、気持ち良く接して下さいます。

こんな会社には今まで出会った事がありません。もうひとつは、業務内容が効率よくなされていることです。他社では、この業務は無駄ではないか：改善したほうがいいのではないかと、思う事が多々ありました。ですが、芙蓉興発(株)では、そう思う事が全くありません。無駄がなく、とても効率がよいと思います。

私はこの度芙蓉興発(株)に入社させて頂くことができ、これからは、会社にとつても恥ずかしくないような人間になつていかねばと思っております。

そして、笑顔と元気で社内も明るくできたらなと思います。宜しく

お願い致します。

私の家族

ヒダ物流株 小川 和也

ヒダ物流株式会社の経理小川です。今回は家族紹介という事で、私の二人の息子について書かせて頂きます。

まず、長男の知倅（ともゆき）通称ともくん、平成21年8月生まれ3歳です。

この春から幼稚園に通うのですが、一人で行ける？と聞くと、「幼稚園バスに乗るんだ、ほく一人でいくんた」と不安はない様子で、親としてはちょっと物足りないです。

この歳の子は大概そうでしょうが、ともくんも乗り物が大好きです。飛行機、新幹線、バスはもちろん、さすが物流に勤める私の子、何よりフォークリフトが大好き。休みの日にせがまれて、会社に置いてあるフォークリフトを見せてあげたりしています。

父として、いつかフォークリフトを乗りこなして子供に見せたいという野望を持っています。実際に練習させてもらいましたが、才能がないと言われガッカリ。でも諦めません。車の免許はAT限定だけ諦めません。

ある日仕事を終えて帰った時、ともくんが玄関で抱きついてきたので「疲れが取れるよ」と言ったことがありました。それ以来、家族の誰かが「疲れた」という度に「疲れ、

取ってあげる」と言ってギュッと抱きついてきます。これはプライスレスです。たまりません。

もうひとり、次男の弘倫（ひろみち）通称ひろくんです。

平成24年4月生まれで、もうすぐ1歳になります。ひろくんは、誰でも笑いかけてくれた人に笑顔で返す特技を持っています。人見知りしないのは助かります。

ひろくんの好きなものはリモコンです。先日、寒い日に暖房をつけて寝ていたら、夜中に起きてエアコンのリモコンを見つけていじったのでしよう。異常な寒さに目を覚ました私が見たものは、18度の冷房に設定されたリモコンでした。震えながら夫婦で笑うしかありませんでした。

また、リモコンを机にぶつけるのが大好きです。いつもガンガンぶつけないが、ちょっとよだれなんか垂らしてウツトリしています。

毎日ふたりの息子と妻の支えで元気に頑張っています。これからどんな風に成長していくのかほんとうに楽しみです。とにかく、明るく元気に育ってもらいたいと心から願っています。大きくなれよ！



連載リレー小説

（前回のあらすじ）

謎の女：太陽光発電装置、なんとなく思い出し始めた石橋。「やっと、思い出してくれたみたいね、あなたは……」

【最終話】

女を見ながら遠い記憶を呼び覚ます。この女は、某国の女スパイであり、自分に近づき我国の最先端技術である我が社の太陽光発電を中心とする街再開発プロジェクトの情報も盗もうと近づいてきていたのであった。葉巻の香りによって、石橋は、時間を漂流し、十年前にこの某国の女スパイに、「私の国を救って欲しい」と言われ当時、石橋の所属していた国立アカデミーで研究されていたエコエネルギープロジェクトのデータを手渡してしまったのである。それによって、我国のエコエネプロジェクトは、中止となり、プロジェクトチームは解散となってしまったのである。

しかし、特別なハバマ産の葉巻によつてのみタイムトラベラーとなることのできた石橋は、彼女の野望を阻止するべく彼女との逢瀬を重ねる前まで廻り、彼女との取引を避けることに成功し、プロジェクトは、そのまま続行されていたが、彼は、この失態を上司に

監視されていた為、上司は彼の記憶を抹消し、民間人としてのプログラミングを施し、現在の会社に転籍させていたのである。

石橋は、すっかり彼女のことを忘れていたが、数百万分の一の確率で、昨日購入した葉巻が石橋の記憶を覚ます引き金となったのである。

石橋は、彼女に言った。「今の私は、十年前の同じ過ちを犯すような男ではない。いい加減に諦めて国へ帰ったらどうなんだ。」

「いいえ、私はあなたが記憶を取り戻すことを水野さんを通じてずっと待っていたの。この十年間はあなたを捜し、あなたがどうしたら記憶を取り戻してもらえるかばかりを考えてきたのよ。信じてもらえないかもしれないけど、十年前のあなたとの出会いが初めての男性との出会いだったのよ。それから私は、ずっとあなたを……だから昨日の夜のことは、私の初めて夜の夜になるの。」そういうと彼女は顔を赤らめながらシートで顔を覆った。

それから着替えを済まし、この時の流れを彼女は順を追って話した。実は、彼女との出会いは、もつと過去にさかのぼり、彼女の祖母と石橋の祖父が、彼女の国で出会いながらも結ばれることはできなかつたこと。そのことを母より言い伝えられてきたこと、彼女は亡国のスパイではなく王女で

あったことを知ったのであった。

石橋は、彼女が国のために太陽光発電技術に関する情報収集をしていたが、石橋の会社の方が法外な値段を提示し彼女の国から暴利を貪ろうとしていたことを知ることとなった。

その後、二人が消えたことは、あまり知られていないが、水野だけは知っているのかもしれない。

●今回作者

ヒダ株総務部 伏見典浩

編集後記

皆様のご協力により第32号を無事発行することができました。今後もよろしく願い致します。

4月になりました。新生活スタートにちなみ、今回は中国のとわざを紹介したいと思います。「一年の希望は春が決める。一日の希望は晩が、家族の希望は和合が、人生の希望は勤勉が決める。」

（社内報編集委員）

