

社内報

No. 33号



平成25年7月

〈今月の紙面〉

- P1. ヒダグループ2013年度の課題
 P2. お取引先紹介・ヒダ㈱入社式・入社感想
 P3. ヒダグループ一四六周年記念ボウリング大会
 P4. 永年勤続表彰・モバイル通信情報・人事消息・編集後記



■世界文化遺産に登録された富士山

ヒダ株式会社
代表取締役専務
肥田 渉

ヒダグループ2013年度の課題

グループ各社・各事業部においては、それぞれの事業部目標のもとで新しい事業年度のスタートを切ったことと思います。
 翻って、2012年度の当グループは、コスト管理室と各事業部が連

帯して粗利率向上、コスト削減に取り組んだことも効果を発揮し、ヒダ㈱およびヒダ物流㈱では各事業部が着実な業績を維持することができました。一方、芙蓉興発㈱は、外部環境の大きな変化を受け企業競争力が試された厳しい事業年度でありました。

グループ全体では利益目標をほぼ達成できたものの、各社・各部門を分析すると事業存続に向け厳しい局面におかれているセグメントもあるのが実態であります。そのうえで、2013年度において当グループが目指すべき課題を整理したいと思います。

1. 競争環境の変化に対する適応力
 2012年度は、建設業における人手不足と労働費の高止まり、資源・原油の高騰、パチンコ業界における警察行政の変化等々多くの外部環境の変化がありました。2013年度は、これらへの環境変化に加え、政権交代を境に予想されるインフレと消費税率変更に伴う変化が予想されます。

経済指標によると1994年を境に下落に転じてから直近まで20年間連続で累計20%弱下落しており、つまり我々はこの20年間、年利1%の下落が継続的に続く経済が前提となっている環境にいたこととなります。このパラダイムシフトが起こった場合、会社と顧客にとってどのような影響があるのか、今後どのような経済的判断をすることが

必要か、目標の未達を競争環境の変化にもとめることなく、変化をいち早く察知し的確に対応する適応力が社員一人一人に求められます。

2. 戦略的パートナーとのシナジー効果の最大化

昨年度、組み立てマンホール業界の最大手であるゼニス羽田㈱とヒューム管・マンホール製造業で資本提携し、共同事業をスタートさせました。当社グループにとって、2007年度に㈱デイ・シイと資本業務提携してから2社目となる上場企業との提携になります。我々はこの新たな戦略パートナーを得て、グループ全体が大きなビジネスチャンスを生み出すことに取り組んでいきます。

3. 会社組織の変革

新年度は、事業年度で第100期を数える節目の年であります。社史をひも解くと、江戸中期に建材商を創業してから50年が経過し、屋号を肥田屋から肥田商店に改めた頃から数えちようど100期の節目の年とこのことでもあります。中期目標で定めている企業理念「お客様の真のパートナーとなる」と、継続的に顧客会を高め企業会を向上させていく取り組みを、経営層・管理者層をはじめ全員が危機感と緊張感を共有して変革していくか試される年となります。

お取引先紹介

幡豆工業株式会社 様

当社は、大正11年愛知県幡豆郡平坂町（現、西尾市平坂町）で創業し、昭和16年、幡豆鑄物機械工業有限公司として設立したのが始まりです。その後、昭和23年に組織を株式会社に変更、それ以来ライフラインともいえる水道事業を支えて一筋に歩んで来ました。

ヒダ株式会社様には、主に水道管布設工事に使用される、鑄鉄異形管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。鑄鉄異形管は、水道本管の分岐、合流、配管高低差などの修正、管路の方向転換やバルブ（弁）の接続用に使用される本管ジョイント部の管で、その用途にあわせて様々な形状をしていることから、この名称がつけられています。当社の異形管の生産量は全国第1位であり、その製品は上下水道・工業用水等の主要管路に敷設され、内需関連企業として、ゆるぎない信用と地位を築いております。

近年は地球環境の保全からも、上下水道整備への要望も高まり、我々の果たす役割が大きくなってきています。そうした期待の中で当社は「安全な水道」「地震に負けない水道」を目指し、「水に優しく、品質に厳しい」を合言葉に

全国のあらゆる都市に品質の確かな製品を送り出し、総合ウォーターライフ提案企業として躍進し続けてまいります。今後もヒダ株式会社様と共に静岡県下のライフラインを守り、製品開発・製造を通じてお役に立ちたいと考えております。引き続き御指導賜りますようお願い申し上げます。



本社工場



GX異形管

ヒダ(株)入社式

ヒダ株式会社は4月1日、本社において平成25年度入社式を行いました。今年度は2名（マテリアル部1名、モバイル通信部1名）の

新入社員を迎えました。若いエネルギーでヒダグループを盛り上げてくれることを期待しています。



平成25年度 入社式

入社感想



ヒダ(株)
マテリアル部
石垣 沙織

3月18日から入社させて頂きましたマテリアル部の石垣沙織です。3月までは、常葉学園大学教育学部生涯学習学科で、一生にわたる教育について勉強していました。教育学部といっても学校の先生になるのではなく、図書館、学芸員、ボランティア他の勉強を通して、一生懸命の方が色々な面で教育に携わる事について勉強してきました。

就職活動が厳しい時代の中で、私も大学4年の11月まで内定が決

まっておらず、周りの人達は除々に内定が決まりだし、焦りを感じていました。そんなときに当社の求人を見つけ応募し、入社に至る事が出来ました。その時の喜びは今でも忘れられません。

学生時代のアルバイトでは、薬局と漫画喫茶で接客業をしていました。接客業ではお客様と直接関わる機会が多くあった為、たくさんの方と関わり色々な事を勉強してきましたが、今まで事務の経験が全く無く、生コンについても知らないことばかりで、職場の皆様がたくさん迷惑をかけてしまっています。入社してから、無我夢中で3ヶ月が経ち、少しずつ仕事に慣れてきたと感じておりますが、営業の方の補助という事で、生コンについてや現場についてしっかりと理解して仕事をしなくてはならない為、覚える事が多く大変な面もあります。しかし、その分やりがいのある仕事だと思っております。少しでも早く色々な仕事を安心して任せて頂ける様に頑張ります。マテリアル部の方はもちろん会社全体の方がやさしく、温かく受け入れてくれて、当社に入社できて心から良かったと思っております。まだまだ勉強しなくてはならない事が多々あり、未熟な私ですが、一日一日が勉強だと思ひ、会社の発展の為に一生懸命頑張りますので、今後とも宜しくお願い致します。



ヒダ(株)
モバイル通信部
金井 千晶

こんにちは。モバイル通信部所属の金井千晶です。

2月からドコモショップ静岡安東店でアルバイトとして入らせていただき、4月1日付で正式に所属になりました。2月からいるにも関わらずまだ先輩方に色々聞いたり、気を付けていても同じことを指摘されたりして、毎日申し訳なく思っています。ただ、先輩方は皆さん優しく、接客後にフィードバックしてくださったり、締め作業が終わってからも残って教えてもらったこともあります。また食事に誘ってくださったり、時間が空いたときに色々話してくださったりもして、本当にありがたいです。はやく仕事を覚えて一人で出来ることを増やして、店の回転や業績に貢献できるようにになりたいです。

最近では夏モデル機種の発売に伴い、販売だけでなく、お客様の相談を受けることも多くなってきました。これまでの携帯電話を使い続けるのと買い換えるのはどちらがどのくらい得なのか、どう言えば家族を納得させて機種変更することが出来るか、量販店の方に聞

いたけど分からないからドコモショップに聞きに来た、などお客様の目的、状況、携帯電話に関する理解度は本当に様々で、「お客様1人ひとりへの適切なご案内」の重要性、大変さを日々実感しています。しかし、そんな私にも

「金井さんが教えてくれたから（他社から）乗り換えしに来たよ」「家族を納得させることができたなら機種変更するから、そのときはまたよろしくね」と言っていたこともあり、そのときは本当に嬉しく思うのですが、その反面、今の説明にミスはなかったか、もっと適切な案内の仕方があったのではないかと、とても不安になります。今後も勉強して知識を増やしつつ、積極的に応対に当たりお客様に満足していただけるご案内が出来るように精進したいと思っています。



ヒダ物流(株) 支社長
静岡支社 萩原 正弘

皆様、はじめまして。平成25年1月16日付でヒダ物流株式会社に入社しました、萩原正弘と申します。

前職では、トラックの販売会社におり、永年営業の仕事に携わってまいりました。個人、法人の両方の顧客を担当し販売してきまし

た。若いころは、個人のお客様は昼間は殆ど営業出来なく夜に自宅に訪問したりと大変でしたが、営業という仕事には楽しかった思い出も残っております。

当然、今お世話になっておりますヒダ物流も担当したことがありました。物流という仕事においては若干ではありますが携わった仕事でしたが、物を運ぶという事に関しては直接携わった訳ではないので戸惑いを感じていると同時に、転職するにあたって、これから新しい仕事にチャレンジする気が残っているであろうか、という不安もありましたが、それ以上に人間関係においてどうか、という事で悩んだところでしたが腹をくくって、お世話になることとしました。

入社して4ヶ月がたちました。前職の時に担当したことがあったのでこの会社の社員の皆様を全く知らないと言う訳ではなく、何人かは面識のある方がおり、その辺では、早く溶け込む事が出来たと思っております。

物流業界は、交通安全、環境問題等、世間にあたる影響は非常に大きいと思っております。世の中の景気における荷主からの仕事量、燃料の高止まり、国の影響への規制等厳しい状況下にあります。物流業界が元気にならないことには経済の上昇もあり得ないと思っております。全国では過去にお

いても大きな交通事故が発生しております。荷主からも輸送の安全、製品の安全、安全な積み降し作業等、要望は山ほどあります。荷主からの要望には最大限の頭と体を使って、応えて行かなければなりません。

しかし、仕事には常に危険が隣り合わせについております。スタップ一丸となって事故をおこさないよう十分に配慮し「安全第一」をモットーに仕事をしていきたいと思っております。



芙蓉興発(株) 直樹
三津山

パチンコ業界との縁

1月15日付で入社しました、三津山直樹（みつやまなおき）と申します。6月1日からは、芙蓉神明町の店長として勤務しております。

私が初めてパチンコ業界に飛び込んだのが、19年前のことになります。当時は、大学卒業後やりたいたことが見つからないという理由から、定職にも就かず工場や運送会社などでアルバイトをしていました。周りからは、変わった人間だと思われていたかもしれない。先が見えない多少の不安はありましたが、自分が本気でやり

たいと思える仕事を見つかるまでは定職に就かない！といった信念があり、さほど焦る気持ちはありませんでした。そんなある日、ふと思ったのです。大好きなパチンコに係わる仕事に就けないものかと。その瞬間からパチンコ業界で仕事をすることを志、それから1ヵ月程後、幸運にもパチンコ製造販売メーカーに就職することができました。その後、メーカーは退職することとなり、一度は離れたパチンコ業界でしたが、このようにまた戻ってくることにになりました。なんだか非常に深い「縁」を感じております。

6月1日からは、店舗運営を任される立場となり、責任を感じると共に、やりがいも感じております。パチンコ・パチスロは、大衆娯楽として現代のようなストレス社会においては必要不可欠なものと認識しており、お客様に少しでも長く遊技を楽しんでいただけるような店舗づくりを心がけていきたいと思っております。また、すべての人に役割があるという考えの下、従業員一人一人が力を発揮し、一丸となって店舗を盛り上げていくことを目標として頑張っております。私の性格上、物事に真面目に取り組みすぎるところがあり、融通がきかない面もあるかもしれませんが、どうぞ宜しくお願いいたします。

ヒダグループ一四六周年記念ボウリング大会

ヒダグループ一四六周年記念ボウリング大会及びパーティーが神明ボウリングにて開催されました。

ボウリング大会、記念パーティーと和やかな雰囲気が進められ大変な盛り上がりでした。

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) 総務部）



記念パーティー



ボウリング大会

永年勤続表彰

ヒダ株式会社、創立一四六周年を迎え、三名の方が永年勤続の表彰をされました。

ヒダ株式会社

20年勤続者

配送

5年勤続者

総務部

モバイル通信部

杉山 功

鈴木 良子

松永久美子



表彰の様子

モバイル通信情報

「2013ドコモ夏モデル」について

5月下旬から、2013年ドコモ夏モデルが順次発売されました。

夏モデルとしてスマートフォン9機種、タブレット1機種、「らくらくスマートフォン2」の計11機種が発売されます。

夏モデルとして発表された全11

機種にクアッドコアCPUを搭載し、ユーザーからの要望も多かったという2000mAh以上の大容量バッテリーを搭載しています。Web閲覧や通話など、一般的な使い方ですスマートフォンを利用した場合の実使用时间で45時間以上使用可能です。

夏モデルの中でもドコモの「トップ」としてお勧めできる機種がSamsung電子製の「GALAXY S4 SC-04E」とソニーモバイルコミュニケーションズ製の「Xperia A SO-04E」です。このスマートフォンを買おうか決めかねている方にはこの2機種がお勧めです。

GALAXY S4は世界初のフルHD有機ELディスプレイを搭載し、国内のGALAXYシリーズ最高の1.9GHzクアッドコアCPUを搭載し、操作性も向上しています。

Xperia Aは持ちやすさを重視し、防水・防塵、ワンセグ、おサイフケータイ、NOTTVへの対応など、徹底的に国内ユーザーのニーズに応えた仕様となっています。また、スリープモードからカメラを起動することも可能で一瞬のシャッターチャンスを見逃しません。

この2機種は発売当初から特別価格で販売され、とてもお求め安く なっています。また、iモードケータイからスマートフォンに移行するユーザー向けの「はじめてスマホ割」や、10年以上ドコモ端末を利用したユーザー向けの「ありがとう

10年スマホ割」を併用すると、さらに月額利用料金が最大2万円の割引があります。これらのサービスを利用してXperia Aを購入すると実質価格が5000円程度となります。

新商品等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。



『法人グランマイスター合格』

平成25年1月ドコモの法人資格である「法人グランマイスター」に合格しました。今回の合格はモバイル通信部スタッフの協力とドコモ静岡支店法人営業部様のご支援のおかげです。

今年度も取得した資格に恥じないよう、引き続き他の大手代理店にはできないきめ細かなサービスと迅速な対応を心がけ、法人営業活動で実績を残していきます。



法人グランマイスター認定

人事消息

青木 雄介 (5月10日付)

ヒダ(株) モバイル通信部

伊藤 友規子 (5月13日付)

ヒダ(株) 管理本部 経理部

石川 一輝 (4月21日付)

ヒダ(株) モバイル通信部 次長

渡邊 靖之 (4月21日付)

ヒダ(株) ウォール部 次長

ヒダ(株) ウォール部 次長

編集後記

先日の朝礼で肥田社長が「カマス理論」の話をされました。

カマス理論とは…

カマスと餌の小魚を水槽の中に入れ、間をガラスで仕切る。カマスは餌を獲ろうとするがガラスにぶつかり失敗。ガラスの存在を学習したカマスは、それをはずしても餌を獲ろうとはしなくなりました。次に仕切りをはずした状態で新たに別のカマスを水槽に入れてみる。新しいカマスが小魚を襲う姿を見て、最初のカマスもまるで目が覚めたように猛然と小魚に襲いかかるという理論。

あきらめや無気力は学習して身に付いてしまうものであり、それを脱するには新たな何かが必要だと考えさせられました。

さて、皆様のご協力により第33号を無事発行することができました。今後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ひ致します。

(社内報編集委員)

三津山 直樹 (6月1日付)

前任 芙蓉興発(株) 神明町副店長

新任 芙蓉興発(株) 神明町店長

増田 純平 (3月16日付)

芙蓉興発(株) 神明ボウル

早田 大祐 (5月1日付)

芙蓉興発(株) 沼津店