



迎春



読まれる！伝わる！愛される！そんな社内報へ

創業140余年の信頼×お客様を思う情熱＝HIDA

新春特別対談



代表取締役社長
肥田 隆輔

専務取締役
肥田 渉

この3年が勝負!!

聞き手／当グループを取り巻く現在の環境はいかがでしょうか？

社 長／我々を取り巻く経済は緩やかに回復しつつあるものの、依然、先行きは予断を許さない環境にあります。世の中は、アベノミクス、オリンピック特需への期待感などが高まっていますが、当社にとっては、この三年が勝負であると位置づけています。

差別化戦略・提案型営業・ 環境適応能力がキーワード

聞き手／各社の可能性やチャンスについてはどのようにお考えですか？

専 務／建材卸事業においては、商事部門は(株)アイ・シー社、(株)ハネックス社の業界最大手との業務提携を柱に差別化商品の技術営業を進めています。工事部門においては、高度な建設技能者が激減している状況下、顧客からはコ

スト競争力はもとより施工力と品質力がより求められるようになってきました。当社としては、技能者の確保・育成と特殊工法の提案により、クオリティーの高い工事で差別化を目指しています。また、特殊施工機も増強しました。モバイル事業においては、常に変革のスピードが速い業界ではありますが既存のキャリアショップにおける接客サービス体制を充実させ提案営業力の強化をすすめています。

社 長／物流事業では、全国大手ハウスメーカーと関係が深まり、静岡県内においてロジスティックス業務を一括委託いただけるまでになってきました。一方、法制度の強化により長距離輸送の形態が変化する兆しがあり、当社としても県内主要駅からなどの域内短距離輸送の強化を進めています。パチンコ事業は低玉貸し化、等価交換化への環境変化、今後も短期的には消費税率引き上げの影響、中期的にはカジノ問題など不確実性が高いなか経営効率化をさらに進めていく必要があります。

ヒダグループの 未来を語る!

会社のレベルを ワンステージ高める!!

聞き手／当グループがやるべき課題とはなんでしょうか？

専 務／会社を成長させるためには、自らが厳しい市場競争の中に身を置き、絶えざる変革を実現することにより、その競争力をさらに強化することが重要であると考えます。具体的には、当社の経営理念『HIDA way』の「当社の使命」でも定める“顧客価値の創造による商品とサービスの差別化”を追求することがもっとも重要だと考えています。顧客価値の創造とは、顧客が求める以上の潜在ニーズに応える商品・サービスを提供することだと考えます。

社 長／そのため、この期間の内に、会社のレベルをワンステージ上昇させるための仕組みづくりを進めています。具体的には、管理本部の強化を通して、外部からの人材の確保、人事の育成、資格取得、多様な経験を積めるジョブローテーション制(部署の異動)の定着、必要にして十分な権限と自由度の付与、女性社員の重要ポストへの登用などです。より風通しのよく、活力のある企業風土の醸成を通して、創業百五十年を迎える三年後を見据えて、お客様一人ひとりの問題を解決していく真のプロ集団に生まれ変わりたいと考えています。



3年後に迫る創業150年、ヒダの歴史を塗り替えてきた男と
これからのヒダを背負う男が語るヒダグループの未来! 皆さまに贈るメッセージ。

企業理念「HIDA way」

企業文化を知ろう

当社の企業理念をガイダンス！その想いと目的を共有しましょう vol.1



企業理念「HIDA way」とは…

私たちヒダ・グループが大切にしてきたもの、目指してきたもの。そして、これからも守り続けるもの。私たちがお客様と共に、発展・成長し、豊かになっていくための大切な5つの約束です。

具体的には…

「**会社の使命**」とは、会社の存在意義、

「**企業理念**」とは、すべての上位概念、

「**経営方針**」とは、日々の経営にあたっての方針、

「**経営目標(中期目標)**」とは、いつの日かこのようにありたいと目指しているもの

「**行動指針**」とは、グループ全員の日常の行動規範。

すべての事業部と役職の社員が、悩んだ時、判断に迷った時、よりどころとする道、それが「HIDA way」であってほしいと願っているものです。

次号では5つの約束の中身をみなさんと再確認して行きたいと思います。
To be continued...

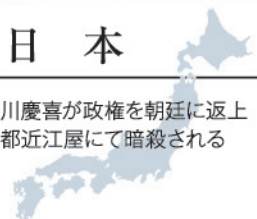
ヒストリある お客様と歩んできた140余年の道

企業DNAの継承

【第一章・創業当時】静岡や日本の歴史とともにプレイバック！

日本

- 1867年 (慶応3年)
 - ・大政奉還、徳川慶喜が政権を朝廷に返上
 - ・坂本龍馬、京都近江屋にて暗殺される
- 1868年 (明治元年)
 - ・元号を明治と改元
 - ・戊辰戦争始まる ・明治維新
- 1869年 (明治2年)
 - ・国内で初めてアイスクリームが製造販売
- 1877年 (明治10年)
 - ・西南戦争始まる (西郷隆盛を指揮官として起こった士族による国内最後の内線・反乱)
- 1889年 (明治22年)
 - ・大日本帝国憲法発表(翌年施行)
- 1892年 (明治25年)
 - ・長寿で一躍有名になった、きんさんぎんさん姉妹誕生
- 1894年 (明治27年)
 - ・日清戦争始まる
- 1896年 (明治29年)
 - ・明治三陸地震 (津波の高さ 最大38メートル)



津波で水に浸かった家屋

静岡

- 大政奉還

静岡学問所開設
- 駿府から静岡に改名、人口2万725人の「静岡」が誕生
- ・徳川慶喜静岡に居住 ケイキ様と呼ばれ、人々に親しまれる
- ・東海道線、東京～静岡間開通

慶喜公時代の浮月楼
- ・市街地の火災により、市役所等の官庁舎焼失
- ・追手町に市役所庁舎が再建される
- ・歩兵隊の誘致に伴い、駿府城本丸堀は埋められ、城郭施設は全て取り壊される


駿府城と富士山

ヒダ



- ・静岡市下魚町47番地(現葵区常磐町2丁目五番地)にて、壁材・漆喰などの建材商として創業、店主・肥田勇蔵

肥田家に残る
安政元年
(1854年)～の
金銀有高控帳



ヒダの歴史は壁材の原材料布海苔や角又(つのまた)の調達から始まった。祖先は北条家の出城があった伊豆国田方郡肥田村(現函南町肥田)になる。

- ・浅野セメント(株)(現太平洋セメント(株))と静岡県一円の特約販売契約を結ぶ(全国第一号)
屋号・肥田屋／店主・肥田権左衛門

次号社内報では、ヒストリある第二章として、明治後半～大正～昭和初期までをプレイバックしたいと思います。乞うご期待！

ヒダチャレ☆ 自分のレベルをアップ!

仲間の自己啓発を知ろう

ヒダグループのガンバっている Challenger を紹介します

資格取得に Challenge!

一年半前からこの資格の取得を目標に掲げコツコツと勉強を行ってきました。しかし、本番では思っていたより問題が難しく合格しているのか今でも心配です。

勉強を始めた当初は、当たり前のように問題集を買い、問題を読み、答えを見て確認の繰り返しでした。正解率は非常に低く、なかなか48歳の頭(脳)には入っていきませんでした。試験日が近づいてきた8月頃には焦り出し、この勉強方法では?と思い、とにかく問題を読み、書き写し、問題の疑問部分をメモして調べる方法に変えました。3年分の過去問題集を繰り返し行うことで、正解率も90%以上に上がりました。やはり脳を活性するには、読み書きが必要だと痛感致しました。

今回、検定試験を受験して非常に良い経験が出来ました。今後も自分の為に色々な事に挑戦して行きたいと思います。



・Challenger
ヒダ(株)バイル部課長
増田 正文さん
・資格名:二級土木施工管理技術検定試験
・受験日:2013年10月27日
・場所:ツインメッセ静岡



うーん、難しい...



二級土木施工管理技術検定試験とは?/国家資格。
土木工事において、主任技術者として施工計画を作成し、現場における工程管理、安全管理など、工事施工に必要な資格です。

知識向上に Challenge!

この度、「建設業のための消費税率アップに伴う実務上の留意事項」を受講しました。今回は建設業に焦点をあてた内容であった為、会社に関心を持って県外の研修へ参加してきました。

経過措置が適用される工事の書面の準備や短期間で10%への2段階アップが控えていること、また、3月決算以外の法人でも、本事業年度は3月で仮決算を組む準備で臨むことなど、経理の実務に沿った有益な内容でした。加えて、講師の方が税法もきちんと読んで原則から理解するようにと念を押していましたので、理論と実務を樹木になぞらえ、丈夫な幹と柔軟な枝葉のようでありたいです。

ヒダ・グループの掲げる行動指針「専門資格・専門知識を習得する」に則り、学んで得た知識を皆で共有し、正しい取引と処理を行い、お取引企業様と共に持続的な発展に寄与するため、学び続けていきたいと思います。



・Challenger
ヒダ(株)経理部係長
伊豆川 恭之さん
・セミナー名:建設業のための消費税率アップに伴う実務上の留意事項
・受講日:2013年11月7日
・場所:浜離宮建設プラザ



書ききれない!



消費税とは?/モノやサービスを「消費」したときにかかる税金。
消費者は取られる一方の税金ですが、事業者は支払ってもらった消費税の納税額などの把握が必要。商売の流れを見ると「預り金」であることがわかります。

職場レポ! ヒダグループの職場紹介

仲間のがんばりを知ろう

ウィルコムプラザ浜松宮竹:「お客様に歩み寄り、集客力アップを目指す!」

「集客力をアップしたいです!折込みチラシで広告うちたいですよ!」と意気込んで語るのは店長の伊藤さん。

ここは郊外のイトーヨーカドー内にあり開店から2年が経つ。こじんまりとした店舗だが、様々な機種の展示やポップ・ポスターが掲示され、華やかで明るい印象だ。訪問は昨年11月30日の土曜日、到着すると既に数組の来客対応をしていた。

店舗を支えるのは3名、太い声ではきはきと明

瞭に話す伊藤店長、にこやかな笑顔で店舗をさらに明るくする紅一点の高橋さん、謙虚でソフトな物腰の南部さんと三者三様の人財が揃う。

客層は平日の午前中は男性客中心、午後から夕方にかけては家事を終えた主婦が訪れる。週末ともなれば終日来客があり、学生や家族連れなどが目立つ。また、浜松の地域特性からか、ブラジル人の来客があるのも店舗の特長と言える。なお、彼らの大半は片言の日本語、契約では通常以上に神経を研ぎ澄ませ慎重な対応が必要なことから、コミュニケーションの重要性を痛感することが多いそうだ。

冒頭に伊藤店長の意気込みについて触れたが、その意気込みは店舗やスタッフにも浸透しているようだ。店頭におススメ商品のポップを掲示したり、商品を見ているお客様に対してお声がけしたりと、「集客力アップ」のためのアクションを実行していた。チームワークを高め、お客様に歩み寄るその姿勢を心強く感じ、閉店した店舗を後に帰路についた。

がんばれ!ウィルコム浜松宮竹!共にヒダグループを盛り上げていこう!



南部大地さん 店長・伊藤栄輔さん 高橋杏子さん

浜松宮竹の一日



09:00 始業
朝礼&開店準備



10:00 開店
接客や問い合わせ
対応



12:00 交代でLunch
お客様来店時は後で食べる
接客や問い合わせ対応
午後から夕方は、家事を
おえた主婦が増える



20:00 閉店&片づけ
お客様がいる場合は
もちろん接客を続ける



21:00 終業
おつかれさまでした!



<Shop Information>

◆営業時間: 10:00-20:00
◆定休日: 無休
◆TEL: 053-468-1633
◆住所: 浜松市東区上西町1020-1
イトーヨーカドー浜松宮竹1F

★お近くにお越しの際はぜひお立ち寄りください!

うMan&Woman! あつまれ~!(^_^)!

仲間を知ろう

ヒダ(株)の旬な年男年女の紹介! うまだけに・・・にんじん持って、ハイ、ひひ〜ん!



モバイル通信部
auショップ静岡井宮 坪内 香織さん

- ① 貯金!! 今年こそ・・・お金を貯めよう!!
- ② 大晦日から38.7℃の熱を出し、元旦から病院へ。新婚だったのに! 嫁寝てんのに! その夜、旦那飲みに行くところ...



代表取締役社長 肥田 隆輔さん

- ① 会社のレベルを
ワンステージ高める!!
- ② 5人の孫に囲まれて
過ごしたお正月。



モバイル通信部
ドコモショップ静岡安東店
永野 聡美さん

- ① 貯金をする!!
- ② 去年は浅間神社でありとあらゆる
おみくじを引きました。結果はどれもビミョーでした...



ウォール部
竹本 法子さん

- ① 健康第一、和敬清寂、
目指します。
- ② 免許取り立ての大晦日、
親友と夜通し話をし、
初日の出を海まで見に
行ったこと。

マテリアル部
石垣 沙織さん

- ① 体調管理に気を配り、
健康に1年を過ごすこと。
- ② 去年、**横浜**に行き、人が
多く大変でしたが、静岡
にはないお店でたくさん
買い物ができたり、
食事ができたこと。



モバイル通信部
auショップ静岡井宮 牧戸 優幸さん

- ① ついに・・・今年こそ、世界征服!!
- ② 2000年の正月。0時ちょうどに
おめでどう電話で**通信バンク**...
連絡取れず仲間とはぐれる...
in 神戸



ウォール部 猪瀬 元雄さん

- ① 「歳月は人を待たず」
限りある時間を大切にしたい。
- ② **毎年**大掃除と初詣、年始回りの繰
り返し。思い出に残るお正月計画
を今後考えたい。



モバイル通信部
ドコモショップ静岡安東店 金井 千晶さん

- ① 仕事を覚える! やせる!
- ② 去年、三嶋大社で**巫女**のアルバイト
をしました! 寒くて足の爪が
変色しましたが、いい経験
になりました!



バイル部 大石 祐里さん

- ① 感謝の心を持ち、楽しく平穩無事に
過ごす。
- ② 家族、親戚が集まり、**お年玉**が
もらえていた学生時代! 社会
人にはない学生の特権!

モバイル通信部
ウィルコムプラザ 静岡
伊藤 昌代さん

- ① 一日一日を大切に、
充実した実りのある年にする!!
- ② 年に一度、中学の時の**部活**の
仲間で集まる事。普段、全国に
散らばっているので会うのが
とても楽しみです。



- ① 今年の抱負を
教えてください
- ② 今までで一番
良かったお正月を
教えてください

皆さま、お忙しい中、撮影にご協力いただきありがとうございました。来年はひつじ年の方の撮影です!(笑)

NEW かま〜す

新入社員紹介

新入社員を覚えよう

2013年冬入社の方の中から、3名に登場してもらいました！

新入社員の皆さんにこんな質問に答えてもらいました！

- Q1. 入社を決めたポイントはなんですか？
Q2. 仕事の目標はなんですか？
Q3. 自分を動物に例えるとなんですか？その理由は？



モバイル通信部 ウィルコムプラザ沼津

平松 直樹 さん

Naoki Hiramatsu

2013年10月4日入社

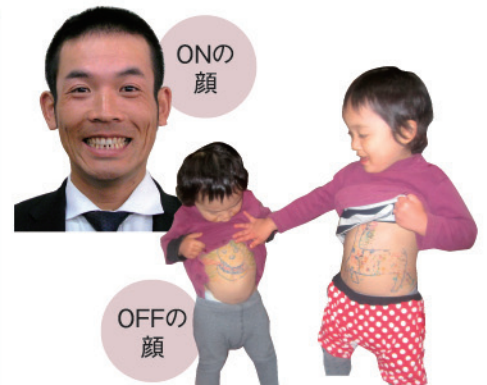


総務部

齋藤 健之輔 さん

Kennosuke Saito

2013年10月21日入社



マテリアル部

山口 純平 さん

Junpei Yamaguchi

2013年11月1日入社

ONの顔

冷静沈着に行動する！

OFFの顔

姪と遊んだり、DVD鑑賞！夕方〜友達と飲み！

ONの顔

情熱と責任を忘れない！

OFFの顔

海で仲間と過ごし、夜は飲む！

ONの顔

お客様を笑顔にする！

OFFの顔

子供にもまれて終わる！

A1. 私は今まで、接客業・通常の営業・訪問販売といろいろな人と接する仕事をしてきました。そして、今までやってきた仕事を振り返り、自分なりに考えた結果、この仕事が自分には合っていると思い入社を決断しました。

A2. 私は目標設定は遠い目標を設定するのではなく、近い目標を設定し少しずつ前進できるようにしています。当面の目標は、なるべく早い段階で携帯販売における業務を何の問題もなくこなせるようにすることです。

A3. **クマ**です。とにかく周りの人によく言われます。見た目（体型？）もそうですが、行動・しぐさなどなど、似ている所が多々あるようです。自分でも「なるほど確かに！」と思います。

A1. 入社を決めたポイントは、貢献と成長が望める場があると判断した事と、長い歴史を歩んでこられた当社の伝統を継承していきたいと決断した事です。以前の会社は解散となり従業員全てが解雇になりました。辛く苦しかった就活での悔しさを必ず当社の発展に活かしていくことを心に誓いました。

A2. 目標はヒダグループの皆さんが楽しく働きやすい職場環境を創っていくことです。人事や総務の立場から社内の営業マンとして皆さんの問題を解決していきたいと思っています。

A3. **ハスキー犬**と言われたことがあります。目がハスキー犬に似ているのでしょうか...髪型はライオンとかって言われますが...どんなか教えてください。

A1. 当社を志望した動機は、2点です。1点目は、私が営業という職種が好きである点です。もう1点は当社の行なっているマテリアルという事業に大変興味を持った為です。求人を見させて頂きコンクリート構造物について自分なりに勉強させて頂いたのですが、とても、将来性が見込める事業内容であると感じた為です。

A2. 余りにも開きのある先輩方との知識・能力を詰めることが当面の目標です。

A3. **ペンギン**です。子供のころパーマンに憧れ、2階の階段から助走をつけてジャンプ!!頭を8針縫いました。やはり飛べないものは飛べませんでした(笑)

悍猛な魚・カマスでも、強制的にエサ捕りを失敗させ続けると

終いにはあきらめて小魚を襲わなくなってしまうが、そこに別のカマスを入れると、また猛然と

エサに襲いかかるとい「カマス理論」。組織が停滞すると、思い込みやあきらめを招く「仕切り」がしやすい。それを取り除き、活性化させるためには、環境の変化も必要となる（社長の訓示）。彼らは、組織を活性化させるカマスとなれるのか？

イベントりぽ〜と

活力のある企業風土づくり

今回は二つのボウリングイベントをレポートします！

協力企業様との コミュニケーション 活性化を目指して！

～ヒダ(株)主催親睦ボウリング大会～



協力企業様を招いて、11月29日にヒダ(株)親睦ボウリング大会が行われました。

各レーンでは好プレー・珍プレーが随所に見られ、熱戦が繰り広げられました。見ていてだけで笑顔あふれる楽しく過ごせたひと時でした。そのような中、見事優勝の栄冠に輝いたのは……一番明るく、若く魅力的なガールズチーム RJ《リコージャパン(株)》チームでした。試合後の表彰式では、優勝のアナウンスを聞き、とても驚いていたのが印象的でした。

この親睦ボウリング大会を通じて、協力企業様とのコミュニケーションを強化し、絆を深め、今後も末永く、パートナー企業としてお付き合い頂ければ幸いに思います。



Congratulation!!



優勝 RJチーム《リコージャパン(株)》



2位 西武建材チーム《西武建材(株)》



3位 パイルチーム《ジャパンパイル(株)様・旭化成コマース(株)様



参加者総数 114名

協力企業様27社83名 ヒダ(株)社員31名
皆さま、ご参加ありがとうございました！

記念すべき第1回！ 男女交流 ボウリング大会 ～神明ボウル主催～



街コンじゃなくて、流行はボウコン!?

当日の流れ

18:30

受付

19:00

ボウリング2ゲーム

20:30

軽食&フリータイム

この度、神明ボウルでは初の試みとして、独身者のみで行われる「男女交流ボウリング大会」を11月16日に開催致しました。参加人数は女性7名、男性8名で最初は緊張していた参加者の皆さんですが、ボウリングやフリータイムで打ち解け、終わる頃には和気あいあいとした雰囲気の中で楽しい時間を過ごしていただけたようです。

ご好評につき、1月18日に第2回目を開催致します！ボウリングやトークに自信のない方でもノープロブレム！気軽に参加してみたいかでしょうか!?

Q 参加しての感想は？

男性A：ボウリングで盛り上がったので、その後が和み話しやすかった。

男性B：話す時間にゆとりがあり、たくさんの方と会話することが出来ました。

男性C：料理がおいしかったですし、雰囲気が最高でした。

女性A：ボウリングが楽しく、みんなで盛り上がる事ができました。

女性B：運動音痴な私でも、男性陣が励ましてくれて楽しくボウリングが出来ました。

Q 次回も参加したいですか？

男性D：もっとボウリングで交流を広めたいので是非参加します！

女性C：この楽しさを他の方にもシェアしたいと思います、参加させてください☆



☆次回のボウコン☆

2014年1月18日(Sat) 19:15 Play Ball !!

連絡先：054-271-3417

支配人／渡仲(となか)

Don't miss it !!

Group Information

社内報アンケート・ワタシのオ・ス・ス・メ♪・人事消息・今号の目次・編集後記

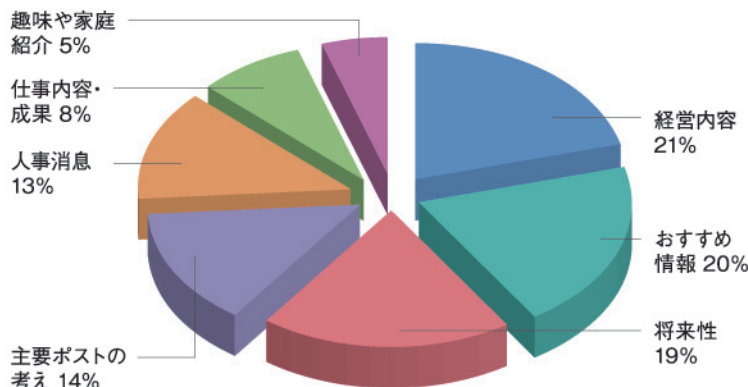
社内報アンケート結果発表

この度は社内報に対するアンケートにご協力いただきありがとうございました。
185人もの皆さまから貴重なご意見を頂くことができました。

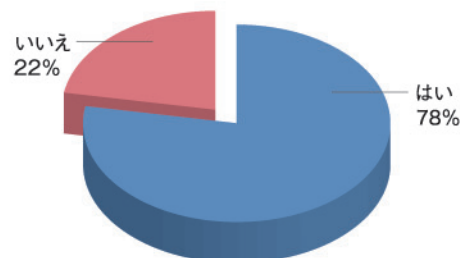
全体の78%のみなさまから「読みやすい」との評価を頂いた半面、社内報を「楽しみ」にしているとした方が40%と、少しさびしい結果となりました。また、アンケート結果から分かった事としては、読み手の「知りたい内容」と、記載の構成比率がミスマッチしているということでした。

今後、ご意見を編集に反映するとともに、次回アンケート時には「楽しみ」にしていると回答してもらえる方を少しでも増やしていきたいと考えています。今後とも、記事の作成へのご協力と社内報へのご支援をお願い申し上げます。

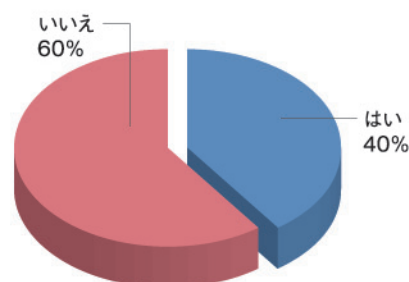
Q. 社内報で知りたい内容は次のうちどれですか？



Q. 社内報は読みやすいですか？



Q. 社内報の配布を楽しみにしていますか？



ワタシのオ・ス・ス・メ♪



<Shop Info.>
草里(ぞおりー)
10:00~22:00
火曜定休
静岡市清水区春日2-2-13
054-352-4446

オススメ第一弾はコレ！
じゃじゃ～ん！イチゴのタルト～！（ドラえもん風に言ってね）
イチゴは1月のものが一番オイシイんだって☆みんな、これ読んだら今月のうちに行かなきゃ、ワタシ、ぶんぶんだよ！タルトだけじゃなくってね、他のケーキもホントおいしいの☆あとね、店内で食べられて、ドリンクもこってるう～！どう、みんな、食べたくなくてきたでしょ!?このお店のスイーツでスイートなひと時を送ってね！
以上、ワタシのスイーツメモリーでした♪またね！

人事消息 (2013年9月～12月)

..... ヒダ(株)	
《入社》・平松 直樹	モバイル通信部 ウィルコムプラザ沼津 (10/4付)
・齋藤 健之輔	総務部 (10/21付)
・山口 純平	マテリアル部 (11/1付)
《昇格》・勝山 ゆみ子	パイル部 正社員 (11/21付)
・今井 秀明	ライフライン部 副部長 (12/1付)
・村越 美里	モバイル通信部 正社員 (12/1付)
・山梨 潤紀	モバイル通信部 正社員 (12/1付)
..... 芙蓉興発(株)	
《昇格》・林 賢治	丸子店 店長 (11/20付)

表紙写真

- | | |
|---------------------------|-----------------------|
| ① ヒダ(株) ライフライン部 | ② ヒダ物流(株) 静岡支社 静岡北営業所 |
| ③ ヒダ(株) モバイル通信部auショップ静岡井宮 | |
| ④ ヒダ(株) 管理本部 | ⑤ 芙蓉興発(株) 神明ボウル |
| ⑥ ヒダ(株) マテリアル部 | ⑦ 芙蓉興発(株) 伊呂波店 |
| ⑧ ヒダ(株) パイル部 | |

編集後記

たとえば、「ワンフロアで少人数がひとかたまりで仕事している様なコミュニケーション」、社内報を読むことで、頑張っている仲間の事を知り、その仲間が好きになり、思いを共感して、自然と行動が生まれる。そんな社内報にしたいとイメージしながら、今回号より、リニューアルしました。編集委員一同、みなさんのご意見、エールをお待ちしています!!

目次

新春特別対談(肥田隆輔社長×肥田渉専務).....	P2
企業理念「HIDA way」/ ヒストリある.....	P3
ヒダチャレ☆ / 職場レポ!	P4
うMan&Woman! あつまれ～!(^^)!.....	P5
NEWかま～す.....	P6
イベントリぼへと.....	P7
Group Information.....	P8

Contents