

新刊第45号 [通算130号]  
発行日 2011年10月20日  
六興電気株式会社 社内報

# ろっこう

それぞれの分野でプロフェッショナルになろう 代表執行役社長 長江 洋一



## 八海山を訪問しました

ご縁があって、八海山の蔵元を訪問しました。日本酒が好きな方はご存知のとおり、八海山は今年87年目を迎える新潟の蔵で、さっぱりして癖がなく、飲みやすいのが特徴です。私はおいしい酒が飲める、というだけの理由でこの旅に参加しましたが、思いもかけず驚かされる事がありました。

酒蔵と聞くと、黒っぽい樽から立ち上る麴の香り、土堀、作業服を着た作業員を想像します。しかしそこにあったのは、センサーが付いたタンク、自動化された絞り器、白い作業服を着た従業員でした。少々拍子抜けでしたが、工場長から説明を聞くにつれて、なるほど、と思わざるをえません。まず酒造りの説明に、「伝統」という言葉があまり出てきません。代わりに頻出したのは「品質」というキーワードでした。もちろん酒蔵ですから、こだわりは多数あります。しかしこれは品質確保のためのこだわりであって、伝統を守るためのこだわりではないのです。たとえば、発酵槽の温度管理は機械化しますが、仕込みは小ロットごとに人手で行うというメリハリが付いています。また一般的に杜氏は季節限定の職人ですが、あえて社員化しているのも品質確保の手段です。そして最後に、最も力を入れているのは最高級の大吟醸ではなく普通酒で、この品質を他社の高級酒並にするのが目標とのことでした。このように八海山はブランドに頼ることなく、製造から経営にいたるまで、すべてが「品質」をモノサシに考えています。お客様にいかにして良いものを届けるかを考え、その為には今までのやり方も改善してゆくという姿勢には、我々が日ごろから心がけている、原点ではなくゼロから考える、と共通するものを感じました。

## 第70期を振り返る

第70期が終わりました。現時点での業績見通しは、受注高350億円(前期比-33百万円)、売上高389億円(同+38億円)、経常利益15億6千万円(同-7億8千万円)となっています。昨年比では増収減益となりますが、厳しい環境の下で健闘したと思います。これもひとえに、社員、協力業者、資材業者が一体となって仕事に取り組んだ結果です。本当にご苦労様でした。

受注面では、中国支店が岩国基地の拡張に的確に対応し、対目標172%を達成したのが目を引きました。同地域では今後も多数の出件が予想され、体制の拡充を急がれます。利益面では、東京本店が大型案件を中心に対目標107%を達成し、全社利益に大きく貢献しました。心配された首都圏での大型案件に影響が少なかったのは幸いでした。エネルギープラント部も過去最高の成績を残しました。同部は山路前社長の発案で、1983年に設立されました。受注額至上主義だった当時、技術派遣は必ずしも正当に評価されなかったと想像します。しかしノウハウの蓄積に努めた結果、お客様から高く評価されるに至りました。一例として当社はPWRポンプの振動計測という業務を担当していますが、定期点検後に再稼働するには、当社の技術者が行う検査が不可欠となります。我々はこれほど重要な仕事をしています。エンジニアリング事業部も確実に成長しています。この部署は、基本的に施工を行いません。そのかわり、我々が持っているノウハウそのものを売り物に、発注者側で管理を担当します。普段なにげなくやっている積算や発注業務、工程管理は、他業種からお金を払っていただけるノウハウであり、静かに確実に、当社の特色の一つになってきています。

一方で、いくつか問題も発生しました。詳細を述べるスペースはあ

りませんが、共通するのは、「とりあえず…」と当面の対応のみを行い、根本的な対策を先送りしたことです。受注時に原価を割り込みそうでも、「とりあえず取っておこう」、工事で原価超過が発生しても、「とりあえず現場を進めよう」。本来ならこの後、必死になって原価低減策を立案しなければならないのですが、それを怠ったために大きな損失が発生しました。消極的になってはダメですが、リスクをリスクと認識して業務にあたれば、損失もコントロールできる範囲に収まるはずですが。

## 体質改善と人材開発

さて、各部署の年度計画を集計したところ、第71期は受注高381億円、施工高400億円、実質利益11億57百万円が目標となりました。新しい年度がはじまりますが、各部署は目標達成にむけて積極的な活動をお願いします。年度計画の策定にあたっては、数字も重要ですが体制や構造の改善計画も大きなポイントです。第70期は1支店が赤字、もう1支店は大幅な減益となりました。表面的にはそれぞれ異なった事情がありますが、根本的な問題は利益が出にくい組織構造にあると考えています。昔の例ですが、受注目標が達成できないと、営業強化と称して、工事で成績が良い社員を営業に転換した支店がありました。しかし結果は、営業費用が高むと同時に外注依存型の施工となり施工粗利が低下、このため更に損失が大きくなる、という悪循環に陥ってしまいました。そこで導入したのが、営業総経費率と支店総経費率という指標です。営業総経費率とは営業経費と人件費を受注額で割ったもの、支店総経費率は営業活動に加えて管理室や工務・積算などの経費と人件費を施工高で割ったものです。仕事をして利益が出ない支店では、これらの数字が高いことがわかります。つまり、施工粗利が経費で食われてしまい、利益が残らない体質なのです。ですから年度計画では、支店総経費率が目安である7%に収まっているか注目し、改善計画を求めます。もちろん仕事に波があるので単年度で改善できませんが、中期的な組織計画を立案し、利益が残る体質への改善に取り組まねばなりません。同時に重要なのは、次世代を担う人材が育っているかどうかです。これは支店長の問題ではなく、社員一人ひとりに心がけてほしい点であり、当社のように人数の少ない会社ではすぐに順番がまわってくるので研鑽を積んでください。

## 仕事に序列はない

昔は仕事に序列がありました。施工技術に関して言えば、マンションは入門編で、事務所や工場ができて一人前、マンションしかできない代人は片端だ…、などと言われた時代もありました。しかし現在は、それぞれの分野でのプロフェッショナルが求められています。例えば話ですが、何をやっても90点を取れるA君と、集合住宅なら110点をたたき出すけれど、それ以外の分野だと70点のB君がいたとします。どちらもそれなりに優秀と思いますが、集合住宅をおもな業務とするお客様から見るとどうでしょう？必ず110点をたたき出すB君が優秀に見え、次の仕事もやってほしいと思うに違いありません。同じように、工場を運営しているお客様は、工場なら得意なC君、米軍関係を担当するお客様は、米軍工事を得意とするD君を頼りにします。我々は、お客さまから仕事をいただきます。ですから、すべての事柄をお客様の視点で考えないといけません。社員全員が何か一つ、お客様から高く評価される得意分野を身につけて、会社の発展に貢献してください。

長江洋一

## 2011年秋号 目次：

第71期も目標に向かって頑張ろう！	2～3
新任支店長紹介	3
Hafa Adai! グラム上陸!!	3
各地の竣工物件	4
ろっこうニュース	5～7
・名誉会長 お誕生日会	
・36バインド 第3世代へ	
・静岡支店が表彰されました	
・更なるレベルアップを!!	
・女性現場代人のたまご 誕生!	
・よさこい祭で地域貢献!	
・はいさ〜い\(^o^)/沖縄-最終回	
夏の思い出	8
リレートーク	
横浜支店 北野さん	8



# 第71期も目標に向かって頑張ろう!

新しい期を迎えるにあたり、菊地副社長・各本部長・各部署長の経営方針やスローガンをご紹介します。



## 副社長 菊地 寛

前期は現状維持を最大の目標に掲げスタートした結果、利益・受注量とも最低限の目標を何とかクリアできたことで、無事に決算を迎えることができた。景気の後退、東日本大震災の影響で建設市場は大きく変化していく中で、どう今期の目標に取り組むのか考えたが、あくまで六興ブランドでチャレンジしていく共同住宅、米軍工事を中心に得意分野をさらに発展させていきたい。

### <第71期の課題>

- ・実質利益3%の目標
- ・受注量の確保
- ・中期的な組織改革

以上を第71期の大きな課題としてこれから始動する。

第70期は受注・施工・利益・安全の全てにおいて反省すべき点が多々見受けられた。ますます厳しい状況が続くことは誰もが予想できるので、我々は油断・マンネリから脱却しなければならない。

今期はすべてをゼロから見直す時期であるので、もう一度過去の経験則は捨ててゼロから考えて解決策を見いだす。品質向上・利益確保は当然のこと「工事の安全」に全力を挙げることで、重大災害0で第71期を乗り切っていこう。

## 管理本部長 坂本 孝行

第70期は「電力不足による産業空洞化の懸念」そして「ユーロ崩壊の危機による円高」と、日本経済に激震が走ったといつてよいでしょう。しかしながら私たちは、感度を目一杯高めながらも、あせることなく、足下はぶれずに着実に一步一步進んでいきたいと考えます。

さて、管理本部として前期は採用活動とグアム進出に力を入れてきました。採用活動に関しては新たな採用手法の構築ができましたし、グアム進出についても9月に支店を開設して技術者を1名派遣できました。また中期的な目標にしていた「純資産100億」も到達する見込みで、管理本部として第70期の目標は達成した感があります。第71期は北関東支店 丸山室長を新たに経理部長として迎えることにより、管理本部のさらなる機能強化を果たしたいと考えます。

今期目標に掲げているのは下記の3点です。

1. 部署・社員に最適化されたサービスの提供
2. 社内の人的交流の推進
3. 米軍工事と海外展開への財務・法務支援

管理本部は横断的な色合いをもっているため、何が会社にとって、また社員にとって最適化されたサービスなのかを

常に考えながら人事・総務・経理・企画・システムが一体となって提案をしていきます。

余談ですが、個人的な目標としてグアムで電気工事を施工するための仕組み作り挑戦します。

## 工事本部長 鹿久保 清

第70期を振り返りますと、官庁工事については受注48億、現場巡回については160件以上の巡回を実施し粗利、品質等、各支店への支援が実施できたと考えております。

第71期は、工事本部内の業務整理を実施します。テクニカルセンターを廃止し、品質管理室、工事監査部、工事安全管理部、企画推進部、PM室の5つの組織に変更します。官庁工事については、各支店、総合評価方式入札方法にも慣れて高い精度にて入札を繰り返しております。今期も技術提案、入札金額支援等、支援を実施し、前期と同じ結果が出せるよう頑張ります。工事本部の主目的であります現場での粗利、品質、安全等の改善支援のため、低粗利現場については竣工まで追跡結果の確認をまいります。施工検討会についても、今期は積極的に参加し、事前に問題点の抽出、対策等を支店と共に立案し予防管理を各支店徹底して行こうと考えております。

今期も「全ての源泉は、現場にあり」をモットーに各支店、各現場を巡回してまいります。

## 技術本部長 京増 照男

第70期は、各部署からの講師派遣による技術者実務研修、現場改善事例発表会、クレーム処理案件改善報告の水平展開、新技術アイデア募集等、各部署の協力を得て滞りなく開催・運営することができました。残念なことは、課題としていたゴム製部材の開発です。現場検証での思わしくない結果により断念せざるを得ませんでした。しかし、アイデア募集の応募案(千葉支店)を従来の進化形として「36バインド3G」の名で、11月中旬に出荷の運びとなりました。また、六進会の協力も得て東電協電気工事士技能大会で2年連続入賞を果たす等の結果より、「縁の下の力持ちグループ」として技術・技能両面において支援の役割を果たせたと確信しております。

今期は、見直しから4年目となる技術者実務研修や通信教育において、基本理念である「自ら考え、調べ解決する能力を養う」の下に、教え過ぎない研修を指向し、①前期公表した「OJT教育指導者用技術資料」の姉妹版として、各研修のテキストに加筆訂正を加え現場で活用できるガイドブッ

クとしての冊子化 ②長年作成使用してきている1,300を超えるCADシンボルを整理し、解説を添えてCD化 ③電気工事士研修は、第1種電気工事士資格取得を目指した通信教育を加え開催 ④アイデア募集応募案件、事例発表会の発表事例やクレーム処理事例を水平展開及び進化改善活用 ⑤電気設備計算書などの発行済資料のタイムリーなメンテナンス等を、「縁の下の力持ちグループ」として、地道に堅実に汗をかいていきます。

## 東京本部長 松村 茂広

第70期は、後半に想像のできない出来事が起こりました。3月11日の東日本大震災・福島第一原発の事故、被災された方々には、心からお見舞い申し上げますと共に一日も早い復興を願っています。

東京本部の第70期を振り返りますと、東京本店は受注目標を2年振りに達成し、東京本部の収益目標を達成することができました。しかし、残念なことに最後の2カ月間で様々なことが起こりました。8月20日に北海道支店長が病に倒れ、9月12日未明に東京本店の現場で「重大な災害」が発生。そして、東京第三支店の多額な原価超過による部署収支の赤字転落の予測。最後の踏ん張り、ギリギリの線で赤字部署転落は免れることができましたが、これらの諸問題を抱えて第71期を迎えることになりました。

東京本部所属の各部署の営業活動は、今期は大変厳しいものとなりそうです。この状況下での営業を支援する「営業推進部」を本部の中に創設し、受注目標達成を目指します。工事に関しては、「二度と重大な災害を起こさない、どんな災害も防げる」を合言葉に無事故・無災害を目指し、厳しい安全パトロールの励行を強化していくと共に、無理・無駄を省き、全員で知恵を出して収益改善を心掛けていきます。

東京本部所属の各部署は、必ず立直れると信じて、全員の絆を大切に、進化にチャレンジしていきます。

## 東日本本部長 日高 貞芳

前期は受注目標の必達を最大の課題としてスタートしましたが、市場の冷え込みや東日本大震災なども影響して前半は思うような受注量の確保ができず、各支店苦労しました。後半は少し持ち直し、結果的には目標の75%強となる見込みです。利益は目標の140%となる予定で、これは厳しい原価を創意工夫と一人ひとりの必死の努力により結果が残せたものと思います。

第71期は苦しいスタートですが、東日本本部全体では利益目標の達成は充分可能と考えています。しかし、地域的な格差は大きく、特に新潟支店などは支店を維持できる最低の受注量の確保が厳しい状況です。そのため市況の回復の兆しが出てくるまでは工事系社員を含め、約半分の人数を首都圏に転属させ、生き残りをかけて再生に取り組みなければなりません。現在の懸念は新潟支店だけですが、この不況下、いつどの支店が同じような状況になるかわかりません。そうならないためにも市場の動向に注視していかなければなりません。

受注は取れる所で取って、施工は全体で考える。第70期の方針でもありましたが、今までの支店単位の考え方をもう一歩前進させ、本部全体が一つの支店としての考え方を今期も引き続き進めていき、本部全体での受注量の目標達成を本部方針とします。

また、東北支店 佐藤支店長、静岡支店 小川支店長には長年に渡り支店運営に貢献され、多大な業績を残されましたが、定年により退任になりました。ご苦労様でした。これに伴い、若い新支店長が誕生しますが、前任の支店長を良き手本として支店運営に全力を尽くしてください。期待しています。



**西日本本部長 小田原 守司**

今年の安全大会の懇親会での話題で、現場の高齢化はかねてよりのことと思いきや、最近よく耳にするのが型枠大工の高齢化が急速に進み、現場でゼネコンが困っているという話を複数のテーブルで聞きました。我々電設業界とて、かつてのエースの60歳以上の人たちがあちこちにいると感じる程の高齢化となりました。建設業界の変化や未曾有の競争激化によって業界の利益は大幅に低下しており、全国的に現場の賃金減少の影響が増えています。そのためか、若年層の建設業界離れと高齢化による離職増がひいては、安全・品質・工程管理の確保に大きな妨げになりはしないかと老婆心ながら常々危惧を抱いています。

第71期を迎えるにあたり西日本5部署の運営については各地の地域差、EP部のプラント工事の特殊性もあり、各部署の運営の動向と情報を集約して、部署計画に基づいた活動が展開できるよう情報交換と人員配置の交流を密に図っていきます。特に原子力に携わって各地に配置している技術者の動向について、当面は電力会社の情報収集に励むが、現地の協力体制を継続的に維持していかなければなりません。EP部が30年に渡り築いてきた技術レベルと信頼は確実に増しており、今後も盤石なる安全意識の向上と教育は欠かせません。「継続は力なり」の真価を発揮する時です。

**～部署経営標語～**

**東京本店**

“報・連・相” 基本に帰り たがいに意思疎通を図る!

**東京第三支店**

70期を反省し、71期は着実に

**エンジニアリング事業部**

マネジメントの可能性を追求する

**東北支店**

前向きな姿勢で! 声を出して活発に!!

**新潟支店**

生き残りを掛けた体制を作り上げ、仕事を求めて何処へでも行く!

**茨城支店**

支店内「連携プレー」推進に依り、更なる作業効率のアップを図ろう

**北関東支店**

受注の確保、粗利の改善

**千葉支店**

変化にすばやく対応し、全員の力でつかみ取ろう、受注と粗利!

**横浜支店**

実践 ひと手間かけた材料管理! 廃棄電線4%!!

**静岡支店**

自分のアイデアで利益を出そう、やりがいを感じてやる気アップ!

**名古屋支店**

何事も目的意識を持ち 自分の行動を振り返り その時々最善策を 常に実践しよう!!

**大阪支店**

一丸体制で目標達成

**神戸支店**

熱意は力 声掛け合い はい上がり 目標まで!

**エネルギープラント部**

80期には EP部の付加価値が「2倍」となる為の発展的な「取組」と「継続」

**中国支店**

創意工夫・行動力・和の力を持った 筋肉質の組織力で目標達成する

**九州支店**

受注先を広げ、継続する営業基盤の確立

**～新任支店長挨拶～**

**東北支店長 小野 寧親**



このたび東北支店長を拝命し、与えられた責任の重大さを痛感しております。

現在東北支店は、東日本大震災の影響により、仕事の面でも気持ちのうへでもまだまだ落ち着かない状態ではありますが、全国の皆様からのご支援、温かい励ましのお言葉をいただいたことにより、支店社員全員が力を合わせながら、厳しい状況乗り越えようと頑張っております。しかしながら、建設業界を取り巻く環境は厳しいことには変わりなく、震災による影響での工事の延期や中止などもあり、また、復興工事においても先が見えない状況であるのが実態です。この状況を乗り越えるためにも、「一致団結」を基本方針とし、力を合わせていくことが最も重要であると考えます。元々チームワークの良い支店ではありますが、今回の震災を機に更に絆が深まったと感じております。今後もお互い思いやりの気持ちを持ち続けるためにも、会話の多い支店にしていきたいと思っております。

もうひとつ強化していきたいのが「信頼関係」です。お客様並びに協力会社の皆様から信頼されることが、仕事を成功させるための大原則であります。人と人の繋がりの重要性を常に頭に置きながら行動し、仕事に対し真剣に取り組む姿勢が信頼を高めることとなり、また、人間性を磨くことにもつながることを周知徹底していきます。

今後自分がどれだけ、どれくらいできるか全く想像もつかない状態ですが、皆が仕事をするうえで、各々の力が十分

発揮でき、力が不足している所は皆で補っていく。そして皆がやりがいのある職場であると感じられるような支店の環境づくりを行っていくことが私の役目であると考え、会社の発展に貢献できるよう、皆様のお力をお借りしながら頑張っております。

**静岡支店長 柴田 研一**



第71期より静岡支店長を命ぜられ、緊張しながらも焦らず、慌てず、気を引き締めて職責を全うする所存です。

さて、近年は政治も経済も迷走して先行きが全く分からない状況ではありますが、突然の悪い話や良い話にも素早く対応できる体質とし、

日頃の研鑽を怠らないように皆で努力して行きます。静岡支店の特徴は、工場関連の工事の割合が多く、3.11の震災後の電力不足の影響で工場のピークカット用の発電機の工事の依頼が多数ありました。技術的な話やコスト面の問題を抱えながらも、営業と工事が力を合わせてスピードある対応で得意先の信用をアップさせることができました。しかし、一般案件は価格競争が厳しく失注の連続です。今後もこの状況は長く続き、大変な危機感を感じております。

**【基本方針】**

- ① 正確な原価検討によるシビアな受注判断
- ② アイディアにより顧客満足を得る施工管理
- ③ 一人ひとりの技術力・施工力のアップ

上記の方針を念頭に、やりがいを感じられる職場づくりを目指して行こうと思います。若輩者ですが、これからも諸先輩方のご指導ご鞭撻のほど、よろしくお願い致します。

**Hafa Adai! グアム上陸!!**

この7月、グアム資本のゼネコンとしては大手のInland Builders社と当社は“Electrical Engineer Exchange Program” (技術者交流プログラム)に合意し、その記念すべき一歩として佐藤雅之君が9月26日にグアムに赴任しました。Inland Builders社は、グアムにて30階建てのホテル(グアム初のSeven Star Hotelの予定)を建設中で、佐藤君はそのサイトにて副社長Reynald Del Carmen氏の下、工程管理/ワーカーの手配・管理/調達/積算/セーフティを1年かけて習得します。

日本人から見るグアムはあまりストレスを感じませんが、それは観光で行くからであって、ビジネスではやはり「アメリカ領グアム」です。会話はもちろん英語とチャモロ語ですし、建設業に従事する技術者・ワーカーはほぼフィリピン人です。そんな環境に自ら志願して飛び込んでいった佐藤君の勇気を賞賛すると共に、会社として全力でバックアップしていく所存です。そして近い将来、海外工事のトレーニングのためにグアムで電気工事を受注する予定で、そのときには彼の経験が必ず役に立つでしょう。「六興の将来像」の一つがグアムの先にみえてきました。



(管理本部長 坂本 孝行)

**グアム研修にあたって**

いま私は、成田発グアム行きの航空機内にてこの文章を書いています。今回海外研修としてグアムに赴任することとなり、大きな期待と緊張感、そして小さくはないプレッシャーも感じております。米軍沖縄基地の移転問題が叫ばれる中、グアムでの現地調査・拠点作りという、会社にとって一つの挑戦である部分に関わることができ光栄に思っていますし、自分にとっては大きな経験を得るチャンスだと思っています。



左から 佐藤さん・レスティさん(教育係)・菊地副社長

慌ただしい準備日程の中で予定通りの渡航となったのは、現地での段取りを進めてくださった菊地副社長や坂本本部長、島理事をはじめとする米軍工事支援センターのメンバー、先日まで赴任していた横田基地の現場の仲間、そして関わった全ての方の力によるものだと思っています。ただ、現時点では私自身はまだ会社の力になれるとは思っていません。まずは現地に慣れ、精一杯動いて、「海外での仕事を好きになる」ことに挑戦したいと思います。そしてグアムを満喫したいと思います! 安全第一で! 皆様もご安全に!

(米軍工事支援センター 佐藤 雅之)



# 各地の竣工物件

## 医療法人新井病院増改築



契約先 株式会社松永建設  
 設計監理 株式会社松永建設  
 工期 2010年5月～2011年6月  
 施工場所 埼玉県久喜市久喜中央  
 建築概要 延床面積 5,342㎡(99床)  
 増築棟 S造 地上4階  
 改修棟 RC造 地下1階地上5階  
 施工部署 北関東支店  
 協力業者 結城電設株式会社

当施設は、JR久喜駅西口より徒歩2分という立地条件に恵まれ、大正11年の開院後から地域の基幹病院としての役割を果たしてきましたが、既存建物の老朽化により全館の耐震補強、リニューアル工事が望まれていました。約4年ほど前より改修計画に参画して設計協力、昨年より施工となりました。公共工事の耐震補強工事に比べ民間施設においては遅れがあり、その点を解決すべく国土交通省が立ち上げたのが、民間への助成となる「住宅・建築物耐震改修モデル事業」であり、今回施工した新井病院が埼玉県第一号としてモデル事業に認定されました。

施工においては、改修工事ではありがちな旧図面がほとんど無く、かろうじて存在していたのが約38年前の改修棟の原設計図面であり、解体・改修エリアの幹線系統はもとより二次側配線に至るまでを病院関係者立会で夜な夜な調査したことを思い出します。特に、ナースコール機器、自火報・防排煙機器関係においては、既存・新設を併用してエリア毎の盛替えの繰返して移行し、計8回にも及ぶ消防部分検査で部分使用許可を得て、客先へ引渡しとなりました。稼働中の病院改修ということもあり、今回特に留意していたのは、電力引込・変電所の位置を180度変更するにあたり切替工事による院内の停電対策でありましたが、東京電力と



協議を繰返し、また協力を得て異例ではありますが、同一敷地二回線送電を不等率による契約を行い約6カ月に渡り許可を得られ、短時間の盛替時間で安全に系統変更を実施することができました。約1年に渡り稼働中病院の全面改修工事を無事故、無災害で終わらせることができたことについては、病院関係者施工スタッフ、協力業者に対して御礼申し上げます。(北関東支店 渡辺 博)

## (H21)吉倉住宅(1号棟)建設工事



契約先 戸田建設株式会社東北支店  
 設計監理 株式会社あい設計  
 工期 2010年5月～2011年5月  
 施工場所 福島県福島市吉倉字吉田  
 建築概要 延床面積 4,435㎡  
 RC造 地上7階(88戸)  
 施工部署 東北支店  
 協力業者 株式会社力ネコ林でんきや

吉倉住宅1号棟は、JR福島駅から車で10分程の場所で、福島市内の西側に位置します。用途は国家公務員住宅で、敷地内には数棟の既存住宅があり、その中でも特に老朽化が進んだ棟の建替工事を行いました。

留意した点は、住戸内天井が水周り廊下を除きコンクリート直天井で、打込みボックスの位置チェックは特に気を遣いました。また、間仕切り壁が工場製作のため、配管、ボックス位置の図面製作と工場担当者との調整が大変でした。

竣工直前には東日本大震災が発生し、引渡しが当初より2ヵ月遅れの5月になりましたが、福島県内の震災避難者受入先として当面の間、利用されることとなりました。入居当時は新聞社、テレビ局の取材が集まり、入居者は大変な気苦労をされたと思います。早く元の福島に戻り、自分たちの家に帰れることを願います。

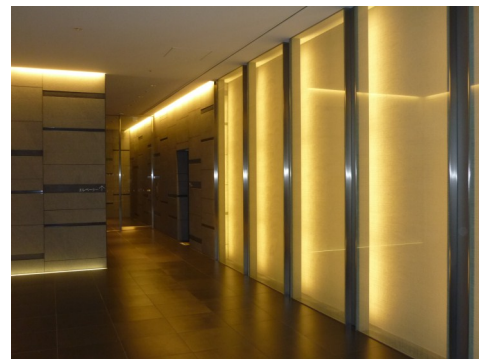


最後に、今回の施工に携わっていただいた協力業者の皆様のおかげで無事に竣工致しました。ありがとうございました。

(東北支店 三浦 吾郎)

## あいおいニッセイ同和損保 新成増ビル

契約先 大成建設株式会社  
 設計監理 大成建設株式会社  
 工期 2010年4月～2011年7月  
 施工場所 東京都板橋区成増  
 建築概要 延床面積 8,246㎡  
 RC造一部S造 地上10階  
 施工部署 東京本店  
 協力業者 株式会社協栄電設



当物件は、あいおいニッセイ同和損害保険株式会社のコールセンターで、ハイクオリティオフィスを実現すべく設計されたビルです。非常災害時に拠点として機能するビルとして考えられており、停電のリスクを回避するため2回線受電を採用し、重要負荷には、無停電電源装置より電源供給しています。また、非常・保安用の発電機は、72時間稼働可能なように地下にオイルタンクを備えています。この建物のもう一つの特徴として建築環境総合性能評価システム(CASBEE)最高水準のSランクを取得していることです。電気設備としては、太陽光発電設備の導入、高効率照明器具やLED照明の積極的な採用、ビルエネルギー管理システムの導入によるモニタリングなどがありました。また、高度なセキュリティシステムに対応した計画をしており、カードリーダや指透過認証による入室許可制限、エレベーターの停止階の制御を行っています。

今回、この現場に携わり自分が今までに経験したことのないシステムや設備が多々ありました。意匠的にも設備的にも非常に内容の濃い現場で、日々勉強の毎日だったように思います。工期中には、受電の1カ月前に東日本大震災が起こり、電力の不足、材料、ケーブル不足に陥りながらも、また余震が続きいつまた同じような地震が起こるか分からないという緊張感の中、協力業者の皆様の協力によりなんとか受電までこぎつけました。現場スタッフにも恵まれ、一人ひとりが責任を持って自分の仕事を行ったことで、現場をスムーズに進められたと思います。

最後に、無事に竣工を迎えられたのも、この現場に携わった皆様の多大なるお力添えがあつてこそと思っております。本当にありがとうございました。(東京本店 高橋 智則)

## ザ BIG エクストラ 萩店

契約先 井森工業株式会社  
 設計監理 株式会社中央設計  
 工期 2011年5月～2011年8月  
 施工場所 山口県萩市大字椿  
 建築概要 延床面積 9,311㎡  
 店舗棟 S造 地上1階  
 テナント棟 S造 地上1階  
 施工部署 中国支店  
 協力業者 日進電気工事株式会社・大海電機株式会社



当建物は、一昨年施工した山口県岩国市の周東店に次いで受注したショッピングセンターです。場所は中国地方山陰の萩市街の入口付近にあたり、中国電力萩営業所と変電所が隣接しており、三方小高い山に囲われて、北は日本海に面した観光地です。市内各所に明治維新に活躍した、吉田松陰・伊藤博文等々の遺構があり、休日ともなると観光客の姿が大勢見られ、私の郷里「奈良市」に良く似ております。

さて、工事は5月の連休明けより本格的に始まりましたが、問題は短い4カ月の工期で資材の調達があまくいかどうかということでした。萩市は山口県の一歩奥にあたり、大きな電材店は近くにありません。したがって一般資材は県下の山口市・下関市・周南市など数店で取引しました。大震災後で心配されたケーブルは大阪の代理店に発注した結果、順調に工事は進みました。現場周囲には仮設フェンスが全く無くて出入り自由な状況であり、盗難が懸念されました。よって幹線ケーブル敷設中の7月に2週間ほど夜間警備を依頼しました。結果的に突貫工事のことを考えると良かったと思います。また、昨年同様連日の猛暑対策として、現場事務所の冷蔵庫にスポーツ飲料をいっぱいにして作業員に飲んでもらいました。一人の体調不良者も出なかったのは幸いです。

4カ月の短期間で9月8日のオープンを迎えられたことに喜びと、協力していただいた多くの方々へ心より感謝します。



(中国支店 国森 恵次)



# ろっこうニュース

## 名誉会長 お誕生日会



8月1日、長江健太郎名誉会長の米寿のお祝いが開催されました。

正確には7月30日が89歳のお誕生日ですが、ご家族や関東近郊の役員を始め、OB・OGの方も出席され、六本木ヒルズクラブにて盛大に行われました。

米寿の由来は「米」という字を見ても八十八という字が入っていることから、88歳にお祝いがされるようになったといわれています。そんなわけで米寿の際は「米」の黄金色や、金色、黄色の羽織を贈ることが慣習となったようです。当日はご家族より黄色の祝い着と帽子をプレゼントされ、その場は大盛り上がり。創業当時の話から現在の話まで、話は尽きることも無く、皆さん楽しい時間を過ごされました。最後に役員からポロシャツをお贈りし、会は終了となりました。

長江名誉会長、これからも元気で長生きしてください!

## 気分も新たに営業特プロを開催



### ～解決型営業スキル習得プログラム～

今回は、オリックス不動産様よりご紹介いただきました「セミナーハウス クロス・ウェブ府中」にて、7月8日～9日に開催しました。研修内容も一新し、当社社外取締役 宋取締役が創業者であるソフトブレン・サービス様を講師にお迎えして、その独自の研修プログラムを営業マン31名で勉強しました。

今回のプログラムは、顧客とのコミュニケーション能力を高め、当社の営業成果である受注率の向上・単価の向上・案件数の増加・商談期間の短縮を狙うもので、「5ステップ70スキル」の面談ステップに詳しく分解されています。事前準備→アプローチ→ヒアリング→プレゼンテーション→クロージングのステップに分かれ70のスキルを「ロールプレイング」を通じて実践・習得していきます。ある人はお客様になりきり、ある人は本職の営業マンとしてロールプレイを行う。他の人は習得した70スキルに対するの評価者となり、その独自のノウハウを伝授していただきました。

そのスキルはとて2日で習得できるものではなく、我々の今後の「練習」次第です。当社用にアレンジしていただいた一冊のテキストブックを皆で活用し、他社との競争に打ち勝とう!! (開発営業部 佐々木 直芳)

### ～前向きに!～

「前向きに」これが私自身の今回のテーマでした。ほとんどの営業特プロに参加してきた私にとって、一番の敵はマンネリ化した気持ち。まずこの気持ちを奮い立たせることから今回の研修は始まりました。結果、時間の経過が早いこと。一人の営業マンとして「頭で分かっているけど行動が伴っていないもの」「つい後回しにしてきたもの」「まあいいかと思って実

行していないもの」などなど、気づかされることが多く、講義もロールプレイングの時間もあっという間に過ぎていき、非常に充実した研修でした。

また、もう一つの大切な行事の懇親会。こちらは毎回充実していますので、普段はなかなか話すことのできない者同士大切な時間となりました。

次回の特プロも充実した時間になることを期待して…、みなさん、お疲れさまでした。(開発営業部 葛西 功)

## 活発な意見交換 ～米軍積算担当者会議～

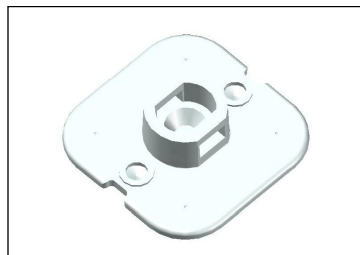
9月14日(水)、全国から米軍積算担当者と関係者を合わせた23名が港区三田の機械工具会館に集まり、米軍工事における積算の精度向上のために米軍積算担当者会議を行いました。当日は、九州支店のファン氏から米軍の図面とスペックを中心とした積算の注意点の発表があり、米軍工事支援センターからは失敗事例の発表を行いました。終始活発な意見交換が行われ、予定時間を1時間近く延長して終了しました。日頃、ほとんど顔を合わせる事のない積算関係者が、様々な経験を語り合うことで情報共有ができ、それぞれの認識とモチベーションも高まったようでした。

具体的内容まで踏み込んだ今回の会議は、関係者に一層の意識向上に役立ったと思います。今後も定期的開催したいと思います。さらに菊地副社長は、「今後は積算関係者のみならず、工事関係者との施工レベルの会議を開催する必要がある。米軍工事全体の施工品質向上を目指す」と話しておられました。

(米軍工事支援センター 福嶋 宏一)

## 36バインド 第3世代へ

2002年11月「初代36バインド」の発売以来、出荷実績は開始から4年4カ月後の2007年3月に1,000万個、7年10か月後の昨年9月には2,000万個を達成し、第70期末迄に約2,350万個となりました。



36バインド3G

形状については2007年2月に使い勝手やコスト面の見直しを行い、よりコンパクトになった第2世代の「36バインド」に変更し、今回の第3世代は2010年新技術アイデア募集における千葉支店の「36バインドのビス止め使用案」をもとに、「36バインド3G」として大きく改良いたしました。主な改良点は、下記の通りです。

- ・ビス止め用のリード孔を新設(センター1点、上下2点止め)
- ・暗い場所でも見やすいよう、配線方向表示を矢印から切り込みに変更
- ・接着力向上のため、裏面の溝を増加

また、今回は新たな試みとして、金型の再利用を行いました。これは初代36バインドの金型の外装をそのままに内部を入れ替えて新しい金型として使用することにより、資源の再利用を目的としました。

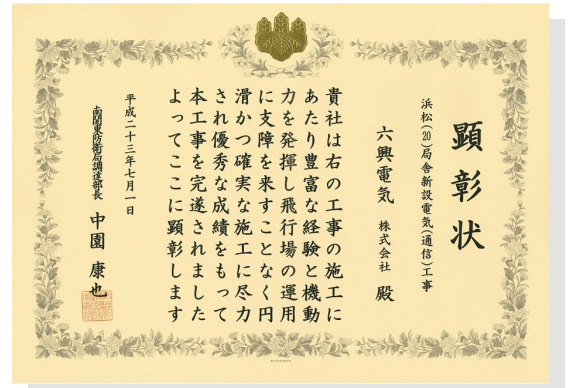
36バインド3Gの出荷は11月中旬を予定していますが、施工中の現場を考慮して、当面は第2世代と3G両方の製作を続けます。新規現場においては3Gのご使用をよろしくお願いいたします。

(技術部 川上 貴司)



ただいま製作中

## 静岡支店が表彰されました



浜松(20)局新設電気(通信)工事という浜松基地内の現場の担当になり、最初に設計図を目にしたときは「これは電気工事の図面か?」と思いました。建物は延床面積1,000㎡程度のもので2棟のみ、残りは約2kmの埋設管路工事という、ほとんどが土木工事のような図面でした。そして管路の一部は事もあるが、毎日航空機が走行している誘導路を横断する厄介なルート。空港の運営を妨げるわけにはいかないので掘削はできず、推進工法にて誘導路の下にトンネルを作りそこに管路を布設するという内容でした。航空機の近くでの作業は当然自由に行き来することができず、常に管制官との無線連絡を交わさなければなりません。土留めやマンホール据付といった作業のための杭打ち機やレッカーなどの重機を入れるにも、転移表面という空港周辺特有の制限のために重機の高さが問題となりました。基地内行事や部隊訓練との調整も必要で、これらの制限をクリアするため作業時間は夜間が主体となりました。

作業計画を立てるのに多くの時間を費やし、工事着手が遅れてしまいましたが、無事工期内に完成を迎えることができ、また顕彰状までいただくことができたのは、協力業者の皆様のご協力と社内スタッフのバックアップのおかげです。ありがとうございました。(静岡支店 田中伸一郎)

## 恒例 六進会ボウリング大会

暑い夏の真最中、地震の影響で延期された六進会ボウリング大会を4カ月遅れで実施することとなり、8月6日(土)夕暮れ時の田町ハイレーンには熱気がみなぎっていました。大会を心待ちにしていた参加者33名は、長江社長・金澤社長の始球式を皮切りに白熱したゲームを行いました。各チームの年齢層は10代～60代とバラエティに富み構成でしたが、ストライクやスペアをGETした時にはハイタッチや拍手で多いに盛り上がり、一緒に喜びました。

結果は(有)三協電設の永野君が個人賞1位で豪華景品を獲得。若い電気工事士の活躍はもちろんのこと、ボウリングブームに腕を鳴らした世代の方々も頑張っていました。安定したフォームで、カーブボールを投げてストライクを何本も出していました。実は上位10位以内に50歳以上の方が5名もいました。さすがですね! 次回の大会では平成生まれの若者がスコアアップすることを期待しております。

(技術本部 池上 夏子)



ゲームの行く末を案じる皆さん



# ろっこうニュース

## 更なるレベルアップを!!



7月22日～23日にクロス・ウェーブ船橋にて、工事担当者研修が行なわれました。昨年までの工事管理者研修が一巡したこと、また、管理者の下の工事担当者のレベルアップの必要性から今年から担当者の研修となりました。現場担当の3級職を中心に各支店の33名が参加しました。

初日午前中は、各自の注意力・集中度を見る問題で“電気図面の間違い探し”を実施し、その後本題となる①施工検討会は具体的にどのようにしたら成果があがるか? ②現場のコミュニケーションは具体的にどのようなことを良いと考えるか? の2つの課題に取り組みました。発表時には、社長をはじめトレーナーからの鋭い質問・指摘があり全チームがダメだしをされました。夕食後も各チームは、翌日の最終発表に向けて、再度課題に取り組んでいました。22時頃に目途が立つと予測し、軽い夜食と飲み物を用意していましたが、一次発表の質問・指摘に奮奮したのか討議の纏めは中々終わりませんでした。翌日、早朝から発表のリハーサルをしていたチームもあり、内容も発表の仕方も大幅な改善・修正がなされ、各チームとも良い評価を受けていました。

研修を終えた参加者の感想を見ると、研修で新たな刺激を受けたことや、同年代の人達の違った発想・意見を聞いたことが良かったようです。また、今回の研修結果を持ち帰り今後に活かしたいとの意見が多数あったことは、相応の成果を得たと思われまます。受講者の皆さん、ご苦労様でした。今後は更に改善をし、担当者研修として取り組む考えです。

(工事本部 岡本 芳則)

## 電気設備学会全国大会in宮崎



今年の電気設備学会全国大会は、台風15号の影響で風雨の激しい天候の中、9月15・16日に宮崎公立大学で行われ、当社からは2件の発表を行いました。

新潟支店 前田君は、「高速道路トンネルにおける分電盤更新工事の施工事例」をテーマに、高速道路利用者の安全性と利便性を確保しつつ、車線規制回数と時間を削減した施工計画について、そのメリットや留意点等を説明しました。

そして私は、36アームの剛性アップについて樹脂製がどこまで金属製に近づけるかを課題として、サンプルを作成せずCAE(コンピュータ解析)を用いてシミュレーションし、複数モデルについて検討しました。最適な形状を選定することができたので「作業性向上を目的とした間仕切用樹脂製ボックス支持具の検討」と題して発表しました。これは日本工業大

学機械工学科の梅崎教授と同研究室の奥野君、加えて電気電子工学科の高橋教授(当社技術顧問)のご指導ご協力のもと、このような成果となりました。

大会の懇親会では同業他社の方々や大学教授の方々と交流を深める機会ができ、日常業務では聞けない多くの興味深い話を伺うことができました。学会発表という敷居が高く自分には縁の無いものと思いがちでしたが、日常業務に役立つことがたくさんあると思いますので、まずは聴講から参加してみることをお勧めします。(技術部 川上 貴司)

## 初のスタッフ系責任者研修

9月9・10日の2日間に、生産性国際交流センターにて「スタッフ系責任者研修」が開催されました。スタッフ系とは、当社では本社管理本部、支店管理室の位置づけとなります。

今回の研修は、スタッフ系の責任者の研修ということで、基本的な事項等はすでに心得てる方たちばかりでした。集合して直ぐにディスカッション形式の研修が始まり、それなりに各々が考え、激しい議論が展開されました。そんな中でも、もっと上を見る人たちにとってはまだまだ不十分な点が多々あり、厳しい意見が出る場面もあり、ピリッとした空気の中での研修でした。丸1日かけて、3回のディスカッションを行いました。1回目より2回目、2回目より3回目と徐々に充実した内容の議論ができるようになったのではと思います。私もこの研修を通じて、改めて考えることの重要さを感じました。議論する中で、他人の意見の分析をし、自分の考えとの調和を図り、それを纏めて発表するまでを考えながらだったので、日頃とは違った疲れを感じましたがとても充実感を得ることができました。

そんな研修でも、夜の懇親会は、大盛り上がり(当社の伝統?)となり、翌日の研修への英気となりました。この研修を終えて改めて私は、六興電気には良き仲間、楽しい仲間がいてくれるという安心感を持ち、今後の自分の業務に自信を持って取り組むことができるようになったと思います。

(関西系うちな…名古屋支店 森脇 仁)

## 女性現場代人のたまご 誕生!



工事に配属になる内定者の学生さんが現場でアルバイトをしました

私は2週間、高層マンション(共用部)の現場でお世話になりました。仕事内容としては、施工写真の撮影、幹線のケーブルの施工確認、配線器具の取付状況確認、揚重作業、受電段取り作業を行いました。

施工監理は適切な指示を与えたり、現場を監督したりすると聞いていたので、掃除をすることが施工監理の仕事だということには驚きました。配線・器具取付状況の確認では、施工図との整合を行いました。製図の授業で図面の勉強を少しはしていましたが、実際の施工図を見ると授業では習っていない記号もたくさんあり、戸惑いました。大きな現場であるためか、初めの頃は自分がどこにいるのかが分からなくなることもあって大変でした。しかし、だんだん分かるようになって図面通りに器具が付いていることを確認できた時は、とても嬉しかったです。

2週間実際に仕事をしてみて、大変なこともありましたが、

知らなかったことが分かるようになっていくなど嬉しいこともたくさんありました。アルバイトを経験してよかったです。来年4月から頑張りますので、よろしくお願ひ致します。

(東海大学工学部 須田 明奈)

## “ろっこう”が選ぶ優秀安全標語

各支店の安全朝礼などで採用された安全標語の中から、新聞委員会で最優秀作品を選びました。

「注意する厳しい言葉は 思いやり」



感謝の気持ちで安全職場  
(名古屋支店 菱田 祐一郎)

私が新入社員の時、先輩や職人さんに慣れない関西弁でよく怒られたり注意されたりしました。その時は、何でそんなにきつく言われたのか解らなかつたけれど、今考えるとよく理解できます。

厳しい言葉を理解すると、必然的に「ありがとう」の気持ちになると思います。神戸・大阪の諸先輩方「ありがとう」ございます。また、怒られて挫けそうになっている若手社員の方、「ありがとう」の気持ちを忘れないください。

ちなみに、私が新入社員の時は解りませんでした(何でやねん!)。ご安全に!

## インターンシップ生 受け入れていきます

明治大学 鎌田 智子さん

10日間のインターンシップの中で、人事・経理といった事務の仕事から営業の同行まで、幅広く様々な仕事を体験することができました。今回の経験から、自分に向いている職種が見えてきたと思います。また実習中やランチタイムなどの時間に、性別・年齢様々な社員の方とたくさんお話することができました。就職活動のことや仕事のことだけでなく、プライベートなことまでいろいろなお話を聞くことができ、とても勉強になりました。六興電気の社員さんは、皆さんとても優しいので、毎日楽しく出勤することができました。このインターンシップで学んだことを活かしながら、自分が納得のいく結果を出せるよう就職活動を頑張りたいと思います。

東洋大学 中野 陽介さん

今回、私は人事・経理・営業等、様々なことを学ばせていただきましたが、特に今やっている仕事かどのように会社の役に立っているか等、自らの仕事に意味を持たせることを学ばせていただきました。また、今年は明治大学と東洋大学の2校を同時に受け入れる期間があったということで、他大学生と比べて自分が至らない点等を明確に感じることができました。その点については、以後改善したいと思います。このような他大学生との触れ合いを通して築き上げた絆を、今後も大事にしていければと思います。そして、今回のインターンシップで学んだ事を今後の就職活動で活かしたいと思います。2週間の間、ご指導ありがとうございました。



4人で力を合わせて課題に取り組みました



### よさこい祭で地域貢献!



押すな、押すなの大盛況!

夏は祭り! 南国四国は、東北と並び祭りの本場。「阿波踊り」と「よさこい踊り」が全国ネットで有名です。ここ土佐の高知は、8月の盆前からの3日間、「よさこい踊り」一色。「ヨッチョレ、ヨッチョレ、ヨッチョレや! 高知の城下へ来て見いや♪じんばもばんばもよう踊る、鳴子両手によく踊る」とたいへんな騒ぎです。お店も会社も開店休業です。難波の天神祭りと一緒にじゃー!

連の演者・チームは炎天下、市内17箇所の競演場を廻り踊り捲ります。そこで困るのがトイレです。踊りの合間、各競演場では踊り手と観客がトイレに殺到、押すな! 押すな! の大盛況。その競演場の一つが「升形競演場」。現場の近隣に位置していて、普段はお茶・昼食・タバコとお世話になっております。近隣地域への貢献として何かお手伝いをと考え、トイレの提供(設置・運営とも)を升形商店街へ申し出たところ、グッドアイデアと歓迎を受けました。水道水の提供は、いつもの喫茶店が快く承諾。無償提供を受けながら3日間、水の補給・清掃と目の廻るような忙しさでした。言うまでもなく商店会の正副の理事長から大いに感謝されました。時代の流れか商店会も衰退が進み、一時は開催が危ぶまれたそうですが、多くの支援に支えられ開催されたそうです。トイレの提供などを含め、そのことが地元紙にも掲載されました。

(中国支店 高知法務総合庁舎作業所長 宮本 剣)

### 創針塾Ⅱ スタート

2003年~2005年に創針塾を開催しましたが、早いものでもう10年が経過しました。創針塾の目的は、視野を広く持ち、物事の本質を見極める習慣の確立で、卒業生は現在、会社の主力となり各分野で活躍しています。

そこで、創針塾を第71期より「創針塾Ⅱ」として新しい形で

再開することになりました。運営方針としては、塾長は社長ですが、講義の運営を担うファシリテーターを文倉支店長・佐々木本店長・佐々木開発営業部長・丸山経理部長と私が努めます。塾生の対象も職級や肩書きでの括りではなく、あえてこれからの中心層となるであろう30代に的を絞って、本質を見抜く力をつけてもらうとともに、次世代のマネジメントチームの形成を目指していきます。

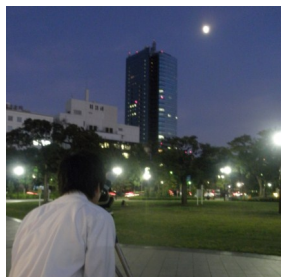
第一期生は鈴里(東京本店)、猪又(東北)、漆間(千葉)、木元(大阪)、奥山(沖縄)としました。私も一緒に学びたいと思いますのでよろしくお願いします。(管理本部 坂本 孝行)

### 見上げてごらん 夜空の星を

9月8日、人事コンサルタント(社会保険労務士)の佐藤先生の発案で「星を見る会」が開催されました。佐藤先生には人事管理室が常々お世話になっており、趣味为天体観測だということでお声掛けいただきました。

みなさんは木星を実際に見たことがありますか? 今回は木星を見ることが目的で、とても楽しみにしていました。残念ながら木星を見ることはできませんでしたが、教科書に載っている写真のような、はっきりとした月を見ることができました。

ここで佐藤先生から伺った話をご紹介します。月にある一つ一つのクレーターに名前がついていることはご存知でしょうか? 実際に見つけた人がそれぞれ自由につけられるとのこと。その話を聞いて、あまり星に興味はなかった私ですが、とても興味をひかれ童心に少しだけ戻ったように感じました。(経理部 行本 幸雅)



天体望遠鏡を覗く行本さん



佐藤先生(左)と行本さん(右)

### 部員・応援団 募集!

雨の予報だった8月27日、なんとか持ちこたえ、曇りで気温も低く、夏としてはとても運動しやすい環境の中、電設健保主催の野球大会が大宮けんぼグラウンドにて行われました。初戦の相手は三和テックさんでした。初回先攻の相手にいきなり1点先制されましたが、その裏、荘司さんの出塁を皮

切りに2点を返し、すぐさま逆転に成功しました。その後はお互い1点ずつ加え、2対3とリードしたまま試合が進みました。そして迎えた6回の表、こちらのピッチャーの疲れが見え始め、守備のミスも重なり一挙3点を奪われ、5-3と逆転を許してしまいました。その後得点をあげることはできず、5-3のまま試合終了、初戦で敗退してしまいました。次回こそまずは初戦突破、その後は一つでも多く勝利を納められるよう頑張りますので、今後とも応援よろしくお願いします。(経理部 山本 和樹)



### おしらせ

#### 1級施工管理技士 学科試験結果

1級電気施工管理技術検定学科試験の合格発表が7月にあり、我が社では45名が受験し25名が合格しました。全国一般受験者平均合格率42.5%で、当社は55.6%でした。合格された方々が10月の実地試験で全員合格することを期待しております。

#### 任用測定結果

今年の3級チャレンジ試験は、20名中12名が合格しました。技術系専門試験が論述式解答となったところが大きな変更点です。大半が実務に即した問題で、現場従事者には取り組みやすかったのではないのでしょうか。反面、「現場」を知らなければ難しい問題でもありました。見事合格された方は、10月からクラス給、賞与基準額、退職金基準額、残業単価がアップします。今回残念な結果となった方々は、来年の合格を目指して頑張ってください。合格した皆さん、おめでとうございます!

#### 2012年新卒採用状況

来年の新卒採用は、高卒10名(むつ工業・酒田工業・水沢工業・宮古工業・宮城県工業・頌娃)、学卒26名の計36名に内定を出すことができました。来春、1人も欠けることなく元気に入社されることを楽しみに待っています。内定おめでとうございます!

#### 7月~9月の採用

EP部	工事係	満本 圭一郎
人事管理室	係	池田 照浩
ENG事業部	主任	宇夫 太一
ENG事業部	主任	遠藤 忠男

#### 受注!

- ・諏訪2丁目マンション建替事業 (東京本店)
- ・安房地域医療センター新救急棟 (千葉支店)
- ・SAKURA TOWER全面改修 (横浜支店)
- ・新順心病院建設 (神戸支店)

#### 10月~12月のスケジュール

月	経営会議	行事等	特別休暇
10月	1日	給与改正 29日:本社清掃・献血ボランティア	
11月	5日	11日~12日:5級・新任研修 14日:指名委員会 24日:安全協定会定期総会 28日:監査委員会、報酬委員会 決算役員会	
12月	3日	役員年末安全ハロール 3日:成果配分金支給 9日:賞与支給 22日:株主総会、報酬委員会 28日:仕事納め	29日~31日 年末休暇

### はいさ~い\(^o^)/沖縄-最終回

はいさ~い。皆さんちゃーがんじゅーですか。

さて、前任の関西系うちなんちゅに代わり、今回は新たに沖縄営業所に赴任した私「関東系うちなんちゅ」が、沖縄とアジアの地理についてご紹介させていただきます。

日本(本土)とアジア各都市の中間に位置する沖縄は、琉球王国時代から交易の拠点として栄えてきたとおり、アジア各国ととても近い位置関係にあり、ソウル・上海・香港へは飛行機で2時間台、台北に至っては1時間半で行けてしまいます。実は私も近いうちに週末を利用して台湾に行きたいと思っています。アジアが身近に感じられる、そんな一面も沖縄の魅力ではないでしょうか? さらに、9月からは沖縄-グアムの直行便が就航し(これまた東京からよりも短時間で行けます!)、ますます沖縄が便利になりました。

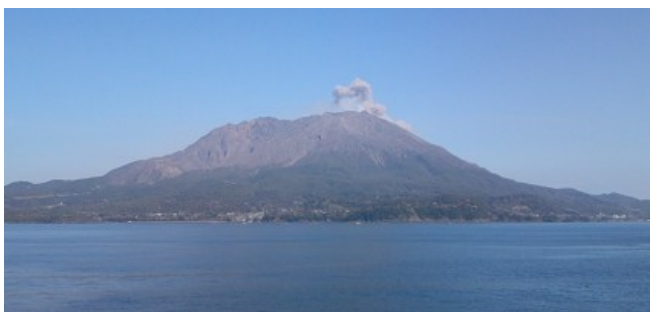
ところで、沖縄-グアム便の就航に合わせて...という訳ではありませんが、次回からこのコラムは、「Hafa Adai! GUAM」にパトタッチすることになりました。詳しくは、次号からの連載をお楽しみに! それでは「ちばりよ~!!」 by 関東系うちなんちゅ





### 夏の思い出

～九州支店 横井 圭佑さん～



垂水フェリーから撮った桜島

私の実家は鹿児島県霧島市にあり、家を出て左を見れば桜島、右を見れば昨年話題となった新燃岳があるような山に囲まれた場所にあります。現在は福岡市に住んでおり、4月から生活が180°がらりと変わり、いろいろと大変ですが頑張っております。

お盆休みには久々に実家に帰り、家族と墓参りや親戚へ会いに行ったり、地元の友人と夜中までお酒を呑みながらゲラゲラと笑い明かしたり、桜島周辺をドライブしたりと心身共にリフレッシュでき、とても良い時間を過ごせました。実家に着いた時は両親も安心したのか心なしか嬉しそうで、このように無事に帰ることが私の何よりの親孝行だと思いました。鹿児島の方々は皆さん優しく暖かでゆったりとでき、さつま揚げや黒豚、焼酎といった名物のおいしい食べ物や飲み物もたくさんあるので、かごんまはわざわざよかとこじゃって、いっどどまおじゃったもんせ(鹿児島はとていいところなので、一度いらして下さい)。

～経理部 山本 和樹さん～

社会人初の夏休みを利用して、実家の大阪(豊中市)に帰郷しました。関西弁を聞かない生活にもだいぶ慣れ、特に私は横浜寮に住んでいるので普段は部署を越えて先輩方や同期のみんなと大変楽しく過ごしています。とはいえ、やはり久しぶりの実家や地元の友達と会えるということで、夏休みをととても楽しみにしていました。

地元の友人とは飲みに出掛けたり、ドライブを兼ねて、淡路島へ釣りに出かけたりしました。釣りに関して初心者な私は、ピギナズラックでクジラでも釣れるだろうと強く信じていたのですが、やはりそう簡単にはいはいはずもなく、全く釣れませんでした。ですが、一度だけ強いあたりがあり、15分くらいの格闘の末、写真のような見事な魚を1匹釣り上げることが



ヒラマサ、獲ったど〜!!!

できました。大満足です! 釣った魚は刺身にして、お土産として家族に持ち帰ったところ大変喜ばれ、充実した時間を過ごすことができました。そして、これからの仕事への英気を養うことができた夏休みとなりました。



### リレートーク



みんなでイエイ

横浜支店の北野です。大震災から約半年が過ぎようとしています。地震当日、私は休暇をいただいており、実家の宮城県で被災しました。電気・水道・ガスなどのライフラインが寸断され、ラジオが唯一の情報源でした。食料も不足しましたが、会社からの物資や近所の人々との譲り合いで何とか食いのぐことができました。普段の生活が贅沢であると思う反面、人の心の温かさを肌で触れ、自分もそうありたいと思う経験でした。

話は変わりますが、私は趣味で卓球をやっています。月に一回は大会に参加し、優秀な成績?を収め、賞品をゲットしています! 中学校の頃に始めたのですが、こんなにハマるとは思っていませんでした。リレートークを読まれた方で卓球経験者の方はぜひ一戦交えましょう。連絡お待ちしております。

また、先日は横浜支店の若手でBBQをやりました。今年で3回目になりました。雨に降られましたが、仕事では見られないみんなの一面など見ることができて楽しかったです。恒例の行事となるように、来年もよろしく願います。次回は北関東支店 長澤 佳宏さん、願います。(横浜支店 北野 健二)

### 4社対抗カートレースを開催しました!



長江社長とカート仲間であったレンドリース・ジャパン(株)ガウチ社長、お声を掛けさせていただいたインフォサイエンス(株)宮社長、ピー・エイ・イー・デザイン・アンド・ファシリティ・マネージメント スコット社長の3社のご賛同の下、炎天下の7月30日、千葉県市原市の新東京サーキットにて開催致しました。プロ級の腕前の方からベーパードライバーまで総勢60名ほどの方が集まりました。

初心者が多かったため、練習走行の時間を設けカートに慣れてから、午前中は個人戦(タイムトライアル)を行いました。初めて乗るカートはスリル満点! 日ごろ体感できないスピードにドキドキし、何度もスピンをしてクルクルと回ってしまし



気分爽快!



いただきます

たが、貴重な体験となりました。コーナリングの上手な方、直線でタイムを稼ぐ方、一周毎にタイムが表示されるので一喜一憂しながらの個人レースとなりました。結果はレンドリースジャパンのガウチ社長が1位、1.294秒の僅差で長江社長が2位となりました。

お昼の時間はBBQ、炭火焼ハンバーガー(両方とも絶品!)、素麺(猛暑の中でサッパリと美味!)、焼そば、ジュースを各社で持ち寄り、大変美味しく、皆さんと交流でき楽しい時間となりました。また、この日は長江社長の59歳の誕生日でもあり、サプライズで誕生日のお祝いをし、いよいよ対抗レース本番を迎えようとしたところ...、ゲリラ雨に襲われ、止む無く本レースは中止となってしまいました。後日、タイムトライアルの表彰式を行い、各社よりFastest Girl, Umbrella for the next race dayといった楽しい賞の発表がありました。残念ながらレースは来年へ持ち越しとなりましたが、ご参加いただいた皆様、来年こそは宜しく願い致します。また、来年は参加したいという方、ご連絡お待ちしております。

(開発営業部 岡田 珠代)



怖かったけど、頑張りました

