

“とりあえず出来る事から”の発想に疑問はないか？ 代表執行役社長 長江 洋一

今年も六興電気に、36名の新しい仲間が加わりました。内訳は技術系26名・技能系8名、営業・管理系に2名で、技術系には高校生2名と大卒女子1名が含まれています。就職難と言われる昨今ですが、知名度の高い企業に学生が集中しているのが実態で、わが社でも社風に合って将来伸びそうな人材の確保に毎年苦労しています。そこで今年から高校生と女子に間口を広げ、人材を確保したいと考えた次第です。まず高校生ですが、技能系については12年前から採用活動を協力業者と共同で行い、成果をあげてきました。今回さらに技術系としても採用を開始したのは、現場経験が重要な建設業において、高校生の若さは有利な条件と考えた結果です。つぎに女性ですが、当社では既に工事や営業の最前線で女性が活躍しています。これに伴って産休などの就労支援制度も定着し、現場の環境も改善されてきました。そこで新たな試みとして、意欲のある新卒女子を技術系として採用することにしました。新しい仲間にはじっくりと経験を積んでもらい、将来のろっこうを担ってくれる人材に成長してくれることを期待します。ただ残念なことに、中途採用に関しては求人情報の発信体制が整備されていないため、目立った実績があがっていません。中途採用のシステムについては、今後研究してゆく重要なテーマと捉えています。心当たりのある方にはぜひ声をかけてみてください。

になります。最終発表では、更に意欲的な内容に取り組んでいただきたいと思います。また輸入材の活用も検討していますが、当初の手順では、とりあえず全体に影響のでない小物から始め、結果が良好なら順次品目を拡大するという計画でした。品質に不安がある輸入資材を扱うので自然な取り組みのようですが、時間感覚が間延びしています。つまり、小物の品質確認に半年～1年、次に中程度の資材の検討にも1年かかるとすると、大物に取り組めるのは3年後になります。しかし検討に3年もかけたのでは、メドがたった時点で同業他社も同レベルに達している可能性が高いでしょう。しかも全体に影響の出ない小物では、いくらうまくいっても全体のコストダウンにつながらず、効果は当分期待できません。これで競争に勝てるでしょうか？ せいぜい同業他社と肩を並べる程度でしょう。そうではなくて、最終的に効果が出るものを最初に扱い、小規模に実施してみる。おそらく不具合が発生するので、それを取り除く方法を考える、というサイクルを高速に繰り返してこそ、他社にまねのできない圧倒的な強さを獲得できるものです。ちなみに実際の検討は、大物から開始しています。

これら2つの例に共通するのは、【とりあえず出来るところからやる】という進め方です。通常の業務であれば問題ないのですが、現状打破を目的とする新しい試みにチャレンジする場合は、考え方を変えなくてはなりません。つまり、とりあえず出来る事というのはほとんどの場合、すでに実施しているか実施計画が出来ている事柄です。ですからこれを「とりあえず」やっても状況は根本的に変化しません。そして、とりあえずの施策を行っている間は計画が前進しているように感じるため、最終的な解決策の検討が後回しになってしまいがちです。目標の立て方についても、メーカーであれば30%ぐらいのコスト削減を目標にしているいろいろ検討し、実際には15%ぐらいの削減を実現する、という感覚が普通です。これは、5%ぐらいのコストダウンを目標としたのでは、効果は他の要因ですぐに打ち消されてしまうからです。ですから我々も、新しい取り組みをする時にはもっと意欲的な目標を掲げなければなりません。厳しいようですが、現在の競争環境では、このぐらいの意識でないと勝てないと感じます。新しい試みは、やってみてダメなら別のことを考えればよいのであって、失敗しないことは全く重要ではありません。大切なのは多くの仮説をたてて、それらを素早く検証することです。施工ではじっくりと着実に仕事を進めるのが正しいやり方ですが、実験的な試みにおいては失敗のサイクルをいかに速くまわすかが勝負で、そのかわり失敗してもよい程度に小さな規模で実験するのがコツです。

好き嫌いの復権

最近、「好き嫌いの復権」という記事をネットで見つけました。優れた会社ほど好き嫌いのレベルで議論が飛び交っていて、いわゆる「ノリがいい」会社ほど、好き嫌いについてのコミュニケーションが多い、という話ですが、なるほどと思ったので何人かに紹介しました。ここで言う好き嫌いとはポリシーと近い話で、言い換えれば自分のポリシーを明確にして仕事をしよう、ということだと思います。嬉しかったのは、「自分は好き嫌いで仕事をしている」と言い放った方が数名いたことでした。えこひいきと好き嫌いは違います。また商売の上では【損得】も重要な要素です。【好き嫌い】と【損得】のバランスを考慮しつつ、いろいろな決定をすべきでしょう。好き嫌いという言葉は否定的に捉えられがちですが、我々は一度、自分の好き嫌いは何か確認してみるのも必要かもしれませんね。

長江 洋一

2012年 春号 目次：

新しい仲間を紹介します	2～3
ここからが勝負 ～下半期にむけて～	3
各地の竣工物件	4
部署紹介 -管理本部-	5
ろっこうニュース	6
・暴力団排除条例が制定されました	
・NICETに合格！	
・「CADシンボルテキスト」発売中	
・アイデア賞 6件受賞!!	
・Hafa Adai! GUAM-2	
生まれ変わった川口寮	7
お世話になりました 瀬川さん・大櫃さん	8
リレートーク ENG事業部 平田さん	8

厳しい数字が並ぶ中間決算

さてこの4月で、第71期は折り返し点を迎えました。中間決算は集計中ですが、売上高203億円、経常利益は3億8千万円程度に終わりそうです。第70期中間決算との比較では、売上高で▲24億円、経常利益は▲7億3千万円となり、非常に厳しい数字となりました。これはあくまでも中間決算の数字で、後半にはある程度改善される見込みではあります。しかし来期以降を展望すると、受注粗利の低下に歯止めがかからない状況に加えて、工事の小型化に伴う代人不足、建築の職方不足による工程の乱れ、円高の是正に伴う輸入資材の値上がりなどが予想されます。幸いにして、ゼネコン各社には当社の実績と実力を信頼していただいております。大変にありがたいことで、お客様の期待に応えるためにも、我々はこれら案件を全力で取り込んでゆかねばなりません。ただし、施工体制やコストの裏づけなしにプライスだけを合わせて取ったのでは、社員の努力が収益につながらないばかりでなく、品質や安全に問題を起した時に、お客様の信頼という最大の財産を失ってしまいます。プライスは市場が決めるものであり、コストは自分たちで決めるものです。昔はプライスとコストの違いがわからず、プライスだけ合わせてとにかく取ればなんとかなる、と勇ましく言い切る方を多く見かけました。当社でも過去に、目先の受注額を取り繕うためにコストを無視した営業をした例がありましたが、結果は惨憺たるものとなりました。ところが驚いたことに、我々よりも大きな会社で今でもそのようなことを言う経営者がいるそうです。ですからプライスへの対応はせざるをえません。だとすると、我々が考えなければならないのはコストなのですが、もうやるべきことはやりつくしている、というのがほとんどの方の実感でしょう。でも、ここで立ち止まってはいただけません。

とりあえず？は要注意

このような状況に対応すべく、大型マンションプロジェクトや、それに続く小型マンションの施工合理化検討プロジェクトを立ち上げ、先日中間発表をしてもらいました。手堅く実務的な内容で良いのですが、一方では、とりあえず実施可能な改善が主だったことが気

新しい仲間を紹介します

今年は大学院卒2名、学部卒24名、高卒10名の総勢36名の新入社員が入社しました。

3月26日のオリエンテーションを皮切りに2012年度新入社員研修がスタートしたのですが、自衛隊体験入隊と三浦海岸での研修を通して大きく成長できました。社会人としての自覚、そして六興電気の社員としての働き方や心構えを身に付けられたと確信しています。

みなさんがこの研修で学んだことを忘れずに、それぞれの配属部署で活躍することを楽しみにしています。

これからも力を合わせて一緒に頑張っていきましょう。

(人事管理室 池田 照浩)

配属先一覧

企画室	企画係	鳥居 広明
東京本店	工事係	齊藤 悠・柴田 一平
		須田 明奈・大滝 亮太
		梶間 元気・田口 和紀
		早坂 雄大・小高 純弥
東京第三支店	営業係	甲斐 大祐
	工事係	臣永 卓洋・渡部 直樹
		澁谷 直史
		飯山 徹
		猪越 裕太・岩瀬 淳志
		星野 豪志
		谷森 修
		小澤 聖太
		浦上 敬介
		自見 慎人・妹尾 淳弘
		佐藤 悠里・戸田 雄介
柿本 佳範・牧山 隆嗣		
大阪支店	工事係	元脇 隆盛
		原田 龍治
		浅利 賢介・三國 賢也
エネルギープラント部	工事係	森永 一樹・石川 龍矢
		千葉 将喜・佐藤 友哉
中国支店	工事係	鈴木 太一・武笠 健太
九州支店	工事係	
電気工事士		



六興電気の六!!

雨垂れ石を穿つ



烏兔忽忽に過ぎていった4年間の大学生活を終えて、この春から六興電気で社会人の第一歩を踏み出せることに、喜びと期待、若干の不安を抱きながら、私は入社を迎えました。私が就職活動を行っていた時は、日本を襲う不景気の波や震災の影響で、就職氷河期時代に拍車がかかる苦しい時期でした。そのような中、六興電気に入社できたことに感謝しており、それと同時に、期待をかけられているのだと、生意気ながらも思っております。しかしながら、六興電気の一社員として働くに当たり、はじめは右も左も分からなく、さまざまな迷惑をかけることばかりだと思います。しかし、日々の努力を成長の糧と信じ、一日でも早く先輩方に追いつけるように、自分らしさを忘れない志を持って邁進してゆく所存であります。つきましては、上司の方々をはじめ、先輩社員方におかれましては、ぜひ厳しくも温かいご指導・ご鞭撻のほどをお願い致します。

(企画室 鳥居 広明)

向上心を忘れず



近年、超就職氷河期と言われるほど就職が難しい中で、無事に卒業・就職をすることができたことに、今まで支えてくれた方たちへの感謝の気持ちでいっぱいです。また、社会人としての第一歩を迎えられることを大変嬉しく思っています。学生生活とは違った新生活に対する不安とプレッシャーを感じていますが、六興電気の社員として責任感を持ち、向上心を忘れず、目の前の課題を一つ一つをこなしていくことで自分ができることを着実に増やしていき、努力を怠らず何事にも精一杯取り組んでいきたいと思っております。社会に出たばかりで右も左もわからない、スーツを着た学生という状態ですが、一日でも早く信頼される社員になりたいと考えていますので、上司の方、先輩方の皆様におかれましては、ぜひ厳しくも温かいご指導をお願い致します。

(茨城支店 飯山 徹)

技術を身につける



長いようで短く感じた学生生活も終わり、今年から社会人としての生活が始まります。いつまでも学生気分ではられません。学校では、先生の指示で行動すれば何とかなる場合がほとんどでした。これからは社会人として自分で考え、自覚と責任感を持って行動していけるよう努力していきます。また、困難なことや失敗があったとしても、諦めたりめげたりせずに次に活かせるように努力していきます。初めは知識も経験も技術もなく、周りの方々に大きな迷惑をかけてしまいます。その際は、ご指導をよろしくお願ひいたします。私も一つでも多くの知識・経験・技術を身につけられるよう努力していきます。また現状に満足せず、更なる向上を目指し、日々努力していきたいと思っています。最後になりましたが、一生懸命頑張りますのでご指導のほどよろしくお願ひいたします。

(電気工事士 佐藤 友哉)

女性でもできる



東日本大震災の影響で就職状況がすごく悪くなりました。そんな年に、六興電気の社員として新たなスタートを切れたことに、喜びと感謝の気持ちでいっぱいです。大学生活とは違い、大変なことも多いと思いますし、常に責任をもって行動しなければならないと思います。正直、私は本当にこの仕事ができるのだろうか、という不安はあります。しかし、自分で選んだ仕事なので、責任をもってやり遂げる自信はあります。女性が少ない職場で「期待してる」とよく言われます。その期待にどこまで応えられるか分かりませんが、精一杯頑張ります。そして「女性でもできる」と思われるようになるのが私の目標です。右も左もわからずに、先輩方には多大なご迷惑をおかけすることになるとは思いますが、少しでも早く戦力になれるように努力致しますので、ご指導のほどよろしくお願ひ致します。

(東京本店 須田 明奈)



全力で取り組みます



昨年の3月11日の東北地方太平洋沖地震をかわきりに、福島第一発電所の事故が起こり、原子力発電関連の業務を希望し就職活動をしていた私にとっては、就職できるかどうか不安でした。

しかし、原子力発電関連の業務も行っている六興電気から内定をいただき、4月から新たな一歩を踏み出すことになりました。六興電気の新入社員として社会に出るにあたって、「後悔しないように今できることを全力で行う」という抱負を心に掲げたいと思います。この抱負にした理由は、今まで私が歩いてきた道を振り返った際、「あの時にこうしていれば良かった」と思うことが多いので、これを機に何事にも全力で取り組みたいと思います。最後に、社会に出たばかりの右も左もわからないひよこの私ですが、色々なものを吸収し、成長していきたいと思いますので、上司の方を始め、先輩方、ご指導ご鞭撻のほど、宜しくお願いします。

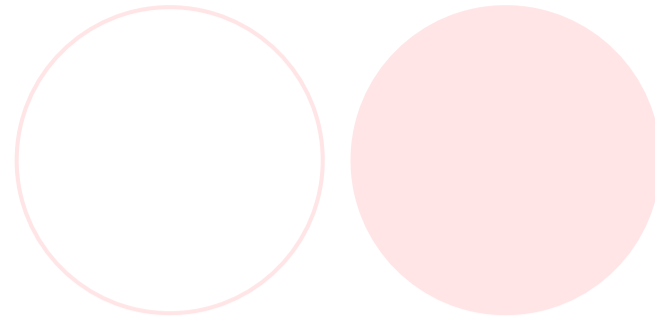
(エネルギープラント部 戸田 雄介)

精一杯責任を持って



長かったようで短かった4年間の大学生活を終え、いよいよ社会人として新たな生活が始まります。その新生活を六興電気の社員としてスタートを切れることに喜びと感謝でいっぱいです。その反面新しいスタートに不安も感じています。社会人は学生と違い、一つ一つの言動に大きな責任がついてきます。最初はわからないことの方が多く、上司の方々や先輩方には大変迷惑をかけてしまうと思います。先輩方からたくさん学び、先輩方の言動をしっかり見て、目でも知識と技術を身につけたいです。そして、その知識や技術を活かし、一日でも早く上司の方々や先輩方に「安心して現場を任せられるようになった」と言ってもらえるように日々努力します。まだ社会に出たばかりでやらなければならないことがたくさんありますが、目の前のことを一つ一つ精一杯責任を持って、全力で取り組みたいと思います。そのためにも上司の方々や先輩方のご助言ご指導の程よろしく申し上げます。

(大阪支店 妹尾 淳弘)



ここからが勝負 ～下半期にむけて～

東京本店長 佐々木 俊二



第71期上半期の東京本店は、過去10年の中で最悪と言っても過言ではないほどの成績です。主幹部署である東京本店の成績が不振になれば、六興電気全体へ大きく影響します。下半期に入るにあたり、そのことを改めて東京本店の全員が念頭に置き、それぞれの仕事に取り組まなければならないと思っています。

近頃、得意としているはずのマンションの案件でも同業他社に価格競争で負けて、受注が難しくなっています。今受注した仕事が来期～再来期の業績につながってきますので、この原因や対策を早急に検討して手を打たなければなりません。一方で、あるゼネコンさんからマンション工事のノウハウを教えて欲しいというご要望をいただきました。どの場面においても言えることですが、お客様のニーズに誠心誠意対応し、信用・信頼を得て、少しでも受注につなげていければと思います。

そして、これからより一層意識を高めなければならないことは、コスト面です。厳しい価格競争の末に受注しているため、受注時の粗利率がどんどん低くなっています。現場でも労務単価の高騰や現場管理の複雑化などにより、施工粗利を捻出することが以前よりも難しくなっているように見えます。東京本店の一人ひとりが意識して原価を削減し、利益を残すということに拘らなければなりません。

六興電気を永世に伝えるためには、今が大事な時期です。この危機的な状況を東京本店全員が一丸となって乗り越えていきます。

東北支店長 小野 寧親



昨年10月に体制が変わり東北支店としてはいろいろな意味で、重要な上半期であると捉えておりました。しかし実績は受注・粗利ともに厳しい結果となり、特に受注においては6割程度と目標を大きく下回りました。これは期首に予定しておりました物件の着工延期や中止が影響しました。この状況を改善するためにも、下半期は具体的な施策を計画実行し、目標達成に向けて努めて参ります。

まずは、受注の柱となる三沢米軍基地工事およびマンション工事について今後の予定物件を確保していくこと。これが目標を達成するための第一条件と考えます。次に現在も継続している復旧工事を今後も対応していくべきと考えます。工事規模的に小・中規模であり、件数も多く、工程も厳しいため、限られた人数で対応するには相当な負担がかかります。しかし発注時期が定まらない大型物件を期待するより、目の前の物件を取込み仕事を継続させることで、様々な面でメリットがでると考えます。また、復興工事については、着手したものが少なく、計画もなかなか先に進みません。徐々に動きつつある医療施設や工場案件などへの取り組みも必要ですが、やはり得意とする集合住宅に力を注ぐことが重要です。下半期は集合住宅の元請実績をつくることを目標とし、今後、発注予定のある災害公営住宅への取組準備することが最大の施策と考えます。

東北支店の今は業績の低迷に加えて、災害復旧対応や工期延期の影響による人手不足の問題、現場担当者のオーバーワークやその影響による安全管理の低下など様々

な問題を抱えています。今期のスローガンである「声を出して」を再認識させ、下半期も一致団結で頑張っていきます。

中国支店長 有藤 孝一



第71期下半期に向けた施策としては、早期に更なる施工体制を確立し、現場を効率良く動かし、無駄を無くし、少しでも利益向上を推進することです。

山口・広島・岡山・高松と広範囲に広がった現場の管理は、その地区で役割分担をし、個々の統一性を押し測り、まとまりのある部署を作ります。そして、各協力業者皆様の力を借り、2人が3人分の力を発揮できる環境を作り、施工粗利向上に努めます。また、官庁物件は、次回6月～8月に集中して出件されるので、今まで蓄積した積算の原価をつかむノウハウを活かせば、必ず受注に結び付けることができます。下半期の設計協力物件は大型物件が2件ありますが、必ず受注できる仕組みを作り、受注を100%達成するように考えています。米軍工事は、岩国その周辺で今期も受注し継続して工事を行う組織を作っていますので、必ず取り込むようにしています。民間工事は、店舗・マンション(中型)を中心に、できる範囲での受注確保に努めます。

工事の総合的な体制は、工事部長を中心に工事の指導を行い、品質確保に努め、粗利向上と若手社員の教育をするようにしています。中国支店全員一丸となって目標に向かって努力し、必ず達成するようにします。

各地の竣工物件

グランスイートブルー

契約先 株式会社ピーエス三菱
 設計監理 株式会社ピーエス三菱
 工期 2008年4月～2012年3月
 施工場所 千葉県千葉市中央区
 建築概要 延床面積 36,160㎡
 RC造 A棟 22階 B棟 13階
 施工部署 千葉支店
 協力業者 (有)タカデン、(有)塚田電気工業所



当物件は海辺に面して付近には県立公園や公共施設等があり、自然の憩いや利便性の高い環境にあります。千葉みなと駅から徒歩10分と交通の便も良く、都心や市内中心部へのアクセスもスムーズな位置にあるマンションです。私が現場へ常駐するようになったのは2011年3月初旬で、躯体は半分上棟しており、内装工事をこれから着手するというタイミングで現入しました。そんな中、東日本大震災が起き、直後から資材や器具の不足が発生し、一時は工程をストップさせることも懸念されました。しかし、ピーエス三菱さん及び協力会社の皆さまのおかげで流れを途切れさせることなく、竣工を迎えることができました。

この建物は免震構造となっており、地震の際に免震層と躯体との間でケーブルが破断しないようケーブルの余長をとらなければなりません。弱電ケーブルは問題がなかったのですが、強電幹線ケーブルは太く固いためクセをつけて曲げることができず難儀しました。免震構造でなければ経験することのない施工方法だったので良い勉強になりました。また、電力供給会社がNTTファシリティーズさんだったため借室が存在せず、開閉器盤室はA・B棟とは別棟でキュービクルが屋外にあるため、幹線のルート検討、施工方法は大変勉強になりました。

最後に、この物件は足掛け4年の工期でしたが、途中1年8カ月間工事がストップしていて、施工管理メンバーの途中交代等もありました。和気藹々とした現場環境で施工できたことはピーエス三菱の皆さまをはじめ、関口さん、協力会社、資材業者の皆様の協力の賜物であると感じており、心より感謝しております。ありがとうございました。(千葉支店 中野 雄一郎)

プレミスト千早タワー ツインマークス



契約先 株式会社大林組
 設計監理 株式会社日建ハウジングシステム
 株式会社アル・アイ・イー
 工期 2010年2月～2012年2月
 施工場所 福岡県福岡市東区千早
 建築概要 延床面積 75,013㎡ (518戸)
 RC造 地上31階
 施工部署 九州支店
 協力業者 親栄電業株式会社、株式会社西日本電工
 株式会社シンセイ電気工事

当物件はJR博多駅から快速で7分と大変近く、副都心区画整理事業が行われている東区千早という場所にあります。最近では大型量販店も多く立ち並び、集合住宅も多く建設され、活気に満ちた住みやすい街です。その中で当物件は駅の目の前に建ち、「駅前超高層免震構造ツインタワー」と謳われたその存在は、堂々としたものです。本プロジェクトは一度は頓挫し1年間の工事中断の後、新しい事業主様に引継がれて再開しました。当社は体制を組み直したため、私以外は皆来たばかりで大変苦労したと思います。

A棟31F250戸・B棟31F250戸・C棟8F18戸・駐車場棟8Fで構成され、スタッフ内で各担当エリアを割り振り、材料の低ロス・搬入納品の効率化・作業能率UP・施工精度の均一のために常に情報を共有し、各自が責任を持って現場管理を進めました。最初は思い通りにいきませんが、職長さん達との意見交換や当社の大型マンション実績が参考になり、早い時期に順調に波に乗れたと思います。数多い設計変更オプション対応等も滞りなく対応でき、手戻り手直し工事を軽減できました。また、受変電設備にも気をつけました。建物内に借室電気室が4か所・共用自家用2か所・店舗用自家用1か所があり、引込開閉器塔4基・地中配電4系統計8本引込だったので、外構引込工事・受電時期・検査工程・内覧会日程・工事期間中電気料金の軽減・引渡し清算時期を考慮し、綿密に計画を立てることで無理をしない！無駄が出ない！と思ったからです。事業主・ゼネコン所長・工事長からのヒアリング、電力担当者との打合せを密に行うことができたお蔭で、受変電設備もスムーズに納めることができました。

ゼネコンの所長がいつも仰っていました。「ビッグプロジェクト」と。九州一円でも昨今は高層建物・大型マンションが増えてきています。ただ、1棟扱いでこの規模の集合住宅は九州では類がなく、本当にビッグプロジェクトでした。このプロジェクトに参画できたことを誇りに思います。最後になりますが、事業主様・ゼネコン様、当社の工事にご理解くださったことに深く感謝致します。また、協力業者の皆様、代理店・メーカー様、スタッフの皆様、検査等協力いただいた社員の皆様、関わってくださった皆様、ありがとうございました。(九州支店 筒井 宏和)

浅草タワー

契約先 株式会社フジタ 東京支店
 設計監理 株式会社フジター級建築士事務所
 工期 2009年10月～2012年3月
 施工場所 東京都台東区西浅草
 建築概要 延床面積 68,911㎡ (693戸)
 RC造 地上37階 地下2階
 施工部署 東京本店
 協力業者 ホーエイ電設株式会社、株式会社エムテック
 早電工業株式会社、三興電設



海外から見た「ASAKUSA」、古き良き「浅草」、共に変わることなく新旧モダニズムと日本古来の文化が現在も共生している…そんな設計主旨の現場です。2009年9月に着工した当物件は「浅草タワー」とネーミングが決まり、ほぼ完売状態となりました。

過去4冊の手帳を振り返りながら記事に記載します。私が現場事務所へ常駐したのが2009年10月17日で機械設備業者と同居、相手は5名常駐でしたが当社は1名。事務所のスペースを確保するため、机は5組入れてアピールしました。超高層物件の経験がない中、逆打ち工法、基準階躯体オールPC工法並びに中間免震工法、パンフチェックなど図面打合せが一斉に始まり、常駐1ヵ月でタイトなスケジュールをこなさなければいけない状況でした。今思い返すとこの時が一番辛い時期でした。その後、上司へ愚痴や弱音を吐いた甲斐もあり、なんとか1名増員となり、各種建築製作工程に間に合う業務を進めている中、また1人になりました。担当者を他現場へ1ヵ月応援に出したのです。その時期をどう凌いだかは記憶にありません。

2010年2月10日から電気工事が着手しました。前段でも出てくる通り「逆打ち工法」採用のため、1階床からの施工でした。この頃には担当者が2人増え分担をしながら地下工事を施工していき、4月には1年生を含む2名増員し計5名となり、机を埋めることができました。そして、2011年3月には地上20階まで躯体が進み、内装工事もタクト工程に乗りかかった最中に大地震が起こりました。PC工事、内装工事共に2ヵ月遅れるという事態に陥り、打開策を作業所一丸となって考えました。結論は「引渡しは延ばさない。内覧会は25階までの仮使用を取得して1月から行う」という作業員一人ひとりの意識向上を図る戦略を立上げました。六興軍団も「六興プライド」を胸に、建築所員と対等に工程を調整し、現場へ反映していきました。平均年齢29歳の若い軍団は、気が滅入りながらも心は折れず、翼がなくなることなく、協力業者の方々に多大にご協力いただきました。作業所が同じ目標を掲げた結果、1月の時点で予定通り仮使用取得、さらには建物工事をほぼ完成させることができました。長きに渡り快く施工して下さった協力業者の皆様、将来の超高層物件を担う六興軍団、ご指導・検査に足を運んでくれた社員の方々にお礼を申し上げます。(東京本店 小岩 伸也)

砂川市立病院



契約先 北海道砂川市
 設計監理 大建設・日本工房設計等共同体
 工期 2008年8月～2011年12月
 施工場所 北海道砂川市西4条北
 建築概要 延床面積 本館 35,297㎡ (418床)
 南館 6,201㎡ (88床)
 S造、一部SRC造 地上7階 塔屋1階
 施工部署 北海道支店

砂川市は札幌から80km北に位置する人口2万人の小さな町ですが、かつては炭鉱や林業で栄えた町です。この病院は改築前から周辺地域の中核病院として位置付けられ、改築後はその使命がより一層明確になり、昨年12月には北海道から地域救命救急センターの指定を受け、周辺市町村を合わせ約12万人の命と健康を守る病院となりました。工事は建築JV、電気2JV、設備2JVの合計5JVで行ない、私たちJVの担当は弱電設備・UPS・直流電源装置・発電機設備で、地元の末廣屋電機株式会社(株)平尾電気商会さんと協力して工事に当たり、繁忙期には5人体制で作業を進めました。工期が3年5ヵ月と長く、最初の2年で本館を完成させて患者さんを移送し、次に一部稼働の病院の解体、改修工事を行なうという工程でした。そのため、途中で稼働中の旧病院への高圧給電工事や本館との弱電設備の仮設配線なども行ないました。そんな中、稼働中の病院が精神科であったので、仮設配線を外壁に配線したり工夫はしたのですが、自火報のメーカーが新旧病院で異なり、感知器の交換調整には時間等の制約もあり少し手こずりました。また、機器の選定には、ナースコール・監視カメラなどデモ機のある物は監理者や看護士さん達に見てもらい作業を進めましたが、完成後に何点か注文があり医療現場の難しさを知らされました。

職人さんの多くは片道80kmを駆け、札幌や旭川から来てもらっていました。冬は吹雪などで高速道路が通行止めとなる日もあり、大変だったと思います。そんな職人さん達やスタッフのお蔭で、無事に工事は完了しました。感謝の念に堪えません。また、砂川市改築推進課の皆さま、設計JVの皆さまをはじめ、ご指導を頂いた長江社長他多くの皆様、御礼申し上げます。(北海道支店 蜂谷 秀世)

部署紹介

管理本部



管理本部は、支店の仕事がスムーズに流れるようサポートする役割を担っています。芝NBFタワーの13階のドアを入り向かって左の島から人事管理室、企画室、経理部、システム開発室と並んでいます。

人事管理室は社員の会社人生の「ゆりかごから墓場まで」をサポートするのが仕事です。採用から始まり、異動や昇給、結婚・出産などターニングポイントにはいつも人事が関わっています。そして、社員が安心して過ごせるように、給与計算・社会保険・税務などの手続きも行っていきます。また、会社として必要なルールを守るためにみなさんに厳しいことを言ったりなんてことも…。そんなことから堅苦しい雰囲気なのかなあとと思われるかもしれませんが、常にシーンとしているわけではなく、和気あいあいとしています。最近では、学生と接する機会が多いのですが、学生のキラキラした若さを目の当たりにし、遠いところまで来てしまったなど…でもいつまでも気持ちは若く!と思っています。

企画室は仕事が多岐に渡っているため、一見すると何をやっているのか分かりにくい部署だと思います。経営分析資料の作成、アニュアルレポートや会社案内作成等の広報業務、訴訟案件に伴う法務、秘書業務等も行っていきます。また、スポット案件が多く他部署と連携しながらの業務が多いことも特徴で、退職金制度の移行や持株会制度の導入、不動産等の資産整理、オリジナル作業服の作成等いろいろなことを行っていきます。最近では、グアム進出を期に、米軍工務支援センターと提携して材料を輸入する際の「資材購入契約書」の作成や社内ルールの構築等にも携わっています。

経理部は会社の核とも言えるお金の管理の仕事を任されています。日々の入金、支払といった会社のお金の動きを把握する出納業務、常に会社の支払い業務を円滑に行えるようにするための資金繰り。債権が回収できないリスクをできる限り防ぐ与信管理。そして一年間で会社がどれだけ頑張ったかを計算するメインイベントの決算業務を行っています。

システム開発室は会社の中核であるコンピュータに関することは全て、ソフトのことからネットワークに関することまでいろいろと行っています。昨今ではインターネットで調べてからの問い合わせが多く、こちらが困ることもしばしば…。それでも何とかして答えを探そうとこちらも必死です(笑)。なかなか答えが出てこない時は…、「システムも必死に頑張っているんだなあ」と思ってくだされれば幸いです。一昨年の11月に3名体制となり1年半が経過しますが、部署内のネットワークは完璧だと自負しております(^)

部署も人も良い13階から眺める景色は最高です。一度コーヒーでも飲みに来てみませんか。

管理本部のNo.1はこの人たち!!

管理本部内でアンケートを行いました。みなさんのイメージと一致していますか?

- ①よく食べる人 … 山本さん
- ②よく飲む人 … 鈴木さん
- ③男性にしたい女性 … 橋本さん
- ④女性にしたい男性 … 池田さん
- ⑤いいおばあちゃんになりそうな人 … 丸山(尚)さん →→→
- ⑥いいおじいちゃんになりそうな人 … 丸山(宏)さん →→→
- ⑦サバイバルで生き残りそうな人 … 坂本さん
- ⑧スポーツ万能な人 … 榎本(聡)さん



KIZUNA ~ 支えあい ~

以前、「新卒採用業務」は人事の仕事でしたが、前期よりプロジェクト制にし、管理本部が中心となり、通常業務を行いながら一丸となって活動しています。若手社員を中心に構成し、学生となるべく近い目線で接することを大切にしています。未経験者が多いためいろいろなトラブルに直面することも多くありますが、上下関係をなくすことで若手メンバーが心置きなく活動することができています。その結果、固定概念にとらわれない新しいアイデアが生まれ、充実した採用活動ができています。また、この部署紹介も、各部署よりメンバーを選抜し、みんなで見出し合い、笑いの絶えない楽しい打合せで、記事を作成することができました。このような活動の結果として、部署間の垣根がなくなり、管理本部の中で連帯感が生まれ、互いに協力する心を部員全員が持てるようになってきています。これからも、管理本部のメンバーそれぞれが、積極的に取り組む姿勢を持ち続けるように心がけ、一致団結することで更にパワーアップして六興電気を支えていきます。皆様、ご協力よろしくお願いたします。



ただいま、ろっこう新聞の記事作成中!!!

ENJOY ~ お楽しみ ~

管理本部はなぜか飲む人、飲める人が多い部署です。なにかと理由をつけてはビザパーティと題して会社のフロアで飲み会をします。また、暑気払い、忘年会など大きなイベントには社外顧問や支店の方々も招いて盛大に行います。幹事は若手社員です。招待状作成、会場手配、料理の打合せ、ゲームの考案、景品の用意など仕事の合間をぬって準備をし、当日も司会や写真撮影や運営で大活躍です。

若手社員が一気に担ってくれているお陰で、参加者は楽しい時間を過ごすことができます。次の幹事がどんな企画をしてくれるのか楽しみにしています。宴会幹事はお任せください!



天まで届け!!
六興電気すかいツリー

管理本部イケメン集団にて、けんちく体操で東京スカイツリーに挑戦しました!! お気軽にご覧いただけますので、本社にお越しの際には、管理本部にお立ち寄り下さい。



開業まちか???

ろっこうニュース

暴力団排除条例が制定されました



このたび、「暴力団排除条例」が全国で制定されました。条例の目的は「社会全体で暴力団を排除する」ことで、地方公共団体や警察だけでなく、企業や市民も一体となって暴力団の排除に取り組むことを定めています。基本理念は「恐れない。金を出さない。利用しない。交際しない」ですが、私

たちに関係しそうな部分を述べますと、次になります。

＜1. 公共工事からの排除＞

暴力団関係者を公共工事に入札させない。またその事に参加させない。

＜2. 事業者の契約時における確認義務＞

当社が他社と契約する場合、契約時に相手方が暴力団関係者でないことを確認し、判明した場合は契約を行わない。また、催告なく契約を解除できる旨を書面で交わすことが企業の義務になりました。

＜3. 利益供与の禁止＞

暴力団が関係する組織から物品の購入やサービスの提供を受けること。代償として金銭を支払うことは禁止されています。

建設業は歴史が古く業界的に関わる可能性が高いので、是非今回の条例を理解して守るようにしましょう。詳細を知りたい場合は、「暴力団 東京都」で検索してください。

会社としても契約書の見直しに着手いたします。

(管理本部 坂本 孝行)

NICET(アメリカの消防設備士)に合格!



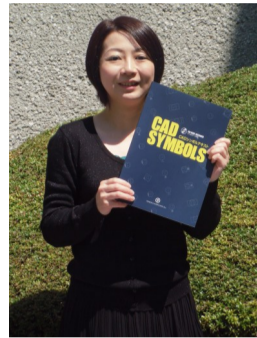
パソコンのモニター画面が試験の残り時間「あと3分」を表示したあたりから、何もすることは無くなった。約100の設問にすべて答えを入れ終えたのは、試験時間の残り15分ほど前。去年初めてこの試験を受けた時には、ほとんど余裕はなかった。英文を読む速度がネイティブの半分以下の私には、基本4択式の設問はかえってハードルが高い。問題文を読むだけで結構時間がつぶれてしまうのだ。持ち込むことが許されているNFPAの2冊の本(規格集)を参照している時間などほとんど無かった。そこで今回の受験に際しては、設問の中でもっとも比率の高い、NFPA(National Fire Protection Association: 米国防火協会)の規制値の数値をほとんど丸暗記してきたのだ。本を参照したのは記憶のあやふやなところや、数値表を使わねば解けない計算問題だけだった。

やがてモニター画面が変わり、試験の終了を伝えてきた。試験用ブースの表に出る。その日この試験会場でNICETの試験を受けていたのは私だけだった。表では試験監督の黒人のオッサンが無愛想な顔で待っていた。この男とは試験会場に入る時にもめた。私が2冊の本を持って入ろうとすると「それはここに置いて行け。全ての私物の持ち込みは禁じられている」と言うのだ。私が「いや、NICETは持ち込みを許している」と答えると、「お前の受験票にはそんな事は書いてない。証拠を見せろ」と返す。「それは私の責任ではない。受験条件を熟知するのは貴方の責任であろう」とやりあったのだ。結局持ち込めたのだが、ここはアメリカ。何事にも強気のネゴシエーションが必要になる国であることを思い出させられた。出てきた私に男は黙って1枚の紙を差し出した。手に取って目を落とすと、文頭に「Congratulations(オメデトウ)」の

文字が踊っていた。受かったのだ。正直、これで落ちていたら、またやり直す気力を保てたか、覚束はない。

(米軍軍事支援センター 伊達 民彦)

「CADシンボルテキスト」発売中



きっかけは20年間蓄積してきたシンボルを整理するにあたり、もっと社内研修に役立つ形にしようということでした。私が電気設備図面を描き始めた頃、このシンボルってなんだろう…?この設備ってどんな設備…?等々、内容を理解せずに描いていたように記憶しています。現場ではシンボルから

イメージした機器と実物が一致しませんでした。そこで、シンボル集を作成するにあたっては、実物がイメージできるように写真を載せたり、設備概要の説明を付けたりしたら、分かりやすくなるのではと思いました。しかし、いざ始めてみると思った以上に写真選定・構成・説明など上手くまとまらず、技術本部の仲間といろいろ調べたり議論したりしていると、時間だけが過ぎていくようで焦るばかりでしたが、完成したシンボル集をみてうれさと安堵感でちょびりうると…。

今回、このシンボル集作成に携わったことは私自身にとっても勉強になりました。2月27日付の建設通信新聞に掲載されたことで、週に2~3件の問い合わせがあり、また写真提供等協力をいただいた標準分電盤メーカーの日東工業様からは、社内研修用にと50部の大量注文をいただき、大変嬉しく「ヤッター!」という気持ちです。今後、電気設備図作成のひとつのツールとして、CADシンボルテキストが広く活用されることを願っています。(設計部 緑川 純子)

アイデア賞 6件受賞!!

平成23年も新技術アイデア募集が実施され、74件の提案がありました。協力会社の方々からの応募が増えており、応募者の範囲が社外にも広がってきています。ご協力ありがとうございました。アイデアの独創性、業務合理化への貢献度、製品化の可能性などの観点から技術開発委員会において審査を行い、技術本部の試作品による検証結果報告を参考にして、以下のとおり褒賞が決定いたしました。

優秀賞は高圧ケーブルの中継用プルボックスの代替として中継用の配管ユニットを提案したもので、施工性の向上に大きく寄与するものと評価されました。このアイデアについ

ては既に実用新案または意匠登録取得の手続に入っています。また、入選は今回から新たに設けられた部門で、入賞には至らなかったものの、知っていれば業務の参考になるため水平展開をする価値のあるアイデアを対象としています。(技術本部)

アイデア賞 受賞者リスト

＜優秀賞＞

・中継用配管ユニット:設計部 砂原 幸男

＜奨励賞＞

- ・PF・CD管先行表示の提案:大阪支店 立花 正基
- ・スリーブ墨出しテンプレート:茨城支店 岡里 英男
- ・防犯グッズの提案:名古屋支店 佐藤 健治、渡邊 浩昭、鳥井 秀昭

・スリーブ定規:横浜支店 平 一貴

＜アイデア賞＞

・36ジョイント:新潟支店 村上 健志、金澤電興(株) 金澤 孝

＜入選＞

- ・のびのび、らくらく測定棒:新潟支店 樋口 隆
- ・スマート・ハンドホール:新潟支店 樋口 隆
- ・汎用吊治具の提案:EP部 柿本 吉孝、扇下 確
- ・通信管路縦割り工具用補助具の提案

親栄電気工事(株) 滝本 健一

北藤興業(株) 東 正美、伊藤 茂、船久保 保功
工藤 経利、白石 和清、港 雅弘
加藤 将晃、銭形 平時

術栄京電工 村上 範明

“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。

「みんなで確認 危険予知



みんなで作る 作業手順

(神戸支店 三原 賢一)

朝礼時のKY活動も、リスクアセスメント・作業手順書の作成時も、どうしても職員から作業員への、一方通行になりがちです。

職員も作業員も、みんなが意見を出し合い、全員共通の認識を持つ

ことが大切であり、それが安全につながるのではないかと思います。この標語を作成しました。

Hafa Adai! - 2nd



青い空と海の下で仕事しています

皆さん、こんにちは。グアムの様子をお伝えする「Hafa Adai! GUAM」です。2回目の今回はグアムの建築業界について少し触れたいと思います。

グアムでは多くの建築会社が営業しています。ローカル会社の他にアメリカ本土の会社はもちろんのこと日本の会社も多く、さらにフィリピンや韓国の会社もあります。一方、現場で働いている作業員はというと、ローカルのチャモロ人やフィリピン人が多く見受けられます。実際に現場の中に入ってみるとやっている内容は日本とあまり変わり

りません。型枠大工がいて、鉄筋屋がいて、電気屋設備屋がいて、コンクリート打設日にはポンプ車・生コン車が来て…。作業員達はイメージ通りノンビリと作業をしているという感じはしますが、朝礼や10時・15時の休憩は無いので作業している時間そのものは日本の現場より長いかもしれません。沖縄からグアムへの基地移転計画の見直しに関しては、グアムでももちろん大きく取り上げられています。観光で支えられているグアムの経済にとって基地移転事業はビッグビジネス!これから先、計画が無事に進んでいくことをグアムに住んでいるみんなが願っています。それでは、また次回。

By Masa

生まれ変わった川口寮

川口寮は築30年を迎え、設備の老朽化が進んでいたため、昨年12月から3月にかけて建築・電気工事を含む初めての大規模改修工事を行いました。今回の工事を単なる改修工事に終わらせるのではなく、若手の教育の場所にしたいという社長・副社長の強い思いから、電気工事は現場代理人未経験で寮長の東京本店 大前さんと、金澤電機株式会社に出向中の中島さん・牧野さん(現 東京本店)の電気工事士2名に、工事本部の岡本室長と金澤電機株式会社の会長・社長のご協力を得て、施工研修を行うことになりました。



屋上に設置した太陽光パネル

工事は寮生個室の内装工事や電気機器の更新といった現状回復工事だけでなく、省エネ対策として共用廊下の照明LED化や太陽光パネルも設置しました。また、鹿久保工事本部長の発案により、東京電業協会主催の電気工事士技能大会の際に使用していた技能研修室に、天井の一部をスケルトンにして電気工事施工例を展示する試みもしました。若手社員が住む寮で、生活の中で正しい施工を確認でき、施工力の向上に繋がればよいと思っています。

寮生が生活しながらの工事でしたので、個室のクロス張替や配線工事では、部屋移動など事前の段取りなどに苦労があったようです。ただ、一緒に生活している寮生同士、コミュニケーションはとり易かったようで、タイトなスケジュールでも施工することができました。工事する人と住む人の両方の立場を体験することができた研修になったと思います。今後、経験を重ねて相手の立場に立った工事ができる現場代理人・電気工事士になってもらいたいと思います。

今回の施工において、建築工事を榊長谷工リフォームの大石参事、小山様には電気工事に関わるところでアドバイス等をいただきました。また、ミツワ電機株式会社高岩部長には太陽光パネル等の調達でお世話になりました。その他多くの方々のおかげで工事を終わらせることができました。この場を借りて御礼申し上げます。



技術研修室の施工事例展示

東京本店 大前 智也



寮長であったことから、今回初めて現場代理人を担当させていただきました。電気工事士とわずかな施工管理の経験があったものの、実際にやってみると全く違うものでした。今回の工事では、多くの経験と勉強をさせていただきましたが、それ以上に反省点が多かったです。事前に余裕をもって検討・確認作業を行って工程に影響を及ぼさないようにし、「報・連・相」はどんなことでも常に心掛けてコミュニケーションをとること。そして何よりも、先を見据えて仕事をするこの大切さを考えさせられました。今回、「施工」と「施工管理」の仕事に対する見方や考え方が全く違うものだという

ことを改めて痛感しました。不出来ながらこの貴重な経験を今後の仕事に役立てていきたいです。

人事管理室付 中島 直紀



照明器具を取り付ける中島さん

今回の工事で私が得た最も大きな財産は、「お客の立場になって仕事をする」ということです。今までもお客の立場になって仕事をしてきたつもりでしたが、自分が住む場所での工事ということで、いつも届かない箇所も気づくことができました。「今回の川口寮の改修工事の担当者だ」と連絡を受けた時は、2年目の自分がメインで作業をして大丈夫なのだろうか?と心配でしたが、皆様のご指導のおかげで、工事が始まるとそのような心配は杞憂に終わりました。今回の経験を無駄にせず、たくさんのことを覚え、これからの現場に活かしていきます。貴重な経験をさせていただき、ありがとうございました。

東京本店 牧野 嵩弘

今回、自身達が住んでいる川口寮の改修工事を金澤電機株式会社の会長及び社長の施工技術の指導を受けながら、中島先輩を職長として2人で行ないました。

生活しながらの工事で、既存の配線の確認や撤去する配管配線を確認しながらの作業など、普段の新築工事等の現場の内容とは違う経験ができました。入社1年目だった私は分からないことも多かったのですが、金澤会長と社長、先輩に技術的なことを丁寧に指導いただいたお蔭で、私自身の作業スキルも工事前と比較して大幅にアップしたと思っています。

春から入寮される新入社員の方は、工事も無事に終わって寮全体が明るく綺麗になり雰囲気も良いので、快適な寮生活を送ることができると思います。これからもこの快適な生活が続くよう、寮生さん達みんなで協力していきましょう。このような機会を与えていただき、感謝します。



リフォーム後の個室

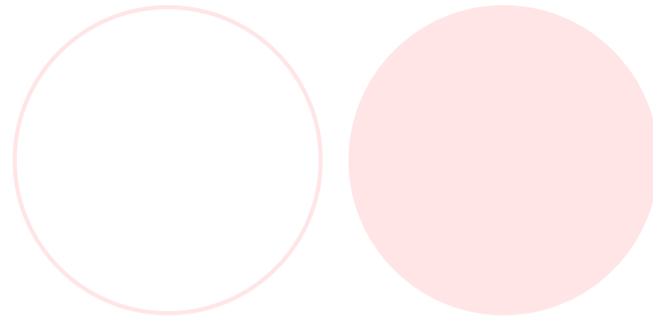
工事本部 岡本 芳則

研修生には実務を経験してもらうため、実務は極力手出しをしないようにした。工程の調整、施工の方法や業者への連絡・打合せ等、本人に経験をさせるように進めていった。今回、特に伝えたかったことは、仕事への姿勢や考え方である。約束事項や報・連・相の重要性、目先にとらわれず、次の作業を考慮し準備を行う。資材発注も事前準備と不明の場合の相談や確認をし、価格比較や交渉の上に発注する等々である。また、事前に決定していた予算で終わらせるため、照明器具の全面見直しや太陽光設備の再検討と価格交渉などをし、当初無かった照明・配線器具の全数交換や動力盤の交換等をして予算内で納めることができた。

今回の改修工事を通して、大前、中島・牧野の3名の諸君は、初めて責任者として貴重な体験した中で感じたことを今一度検証して欲しい。そして時に注意を受けたことや、失敗の原因と対策を考え今後の仕事に役立ててもらいたい。そのことが、会社が研修の場とした最終目的であり、それぞれが成長することに期待をしている。



外部低圧引込盤



最後に使用される管理人さん並びに寮生の皆さんが、今後大切に利用し快適な寮生活を送ることを工事に関わった者として望んでいます。

新寮管理人さん紹介



はじめまして。このたび、管理人として夫婦で川口寮の皆さんのお世話をさせていただきますことになりました。高野と申します。以前は「小さな」パスタ店をやっていました。得意なパスタはペペロンチーノです。寮の管理人は初めて

の体験なので、いい年をして夫婦2人でドキドキしながら試行錯誤の毎日です。川口寮で皆さんと一緒に楽しい思い出をたくさん作ってあげたいなと思っています。どうぞ宜しくお願い致します。(川口寮管理人 高野 淳・ひかる)

*** おしらせ ***

1級電気施工管理技士 試験結果

実地試験の合格発表が2月にあり、当社では22名の方が合格されました。学科+実地試験では全国の合格率が31.3%のところ、当社は 36.7%と平均を少し上回る結果を収めました。本年度も約60名の方が受検予定です。合格目指してがんばりましょう!

経営事項審査結果

第70期の経営事項審査結果は、電気 1,549点、通信 1,012点でした。電気は経営状況分析の諸比率減少により、昨年より18点下がっています。

英文ホームページ、近日公開!

前回のろっこう新聞でお知らせしたグローバルサイトですが、予定より遅れてしまいました。4月20日頃公開予定です。ぜひご覧ください。

URL: <http://www.6-kou.com/>

年末年始のスケジュールについて

2012~2013年の年末年始スケジュールが決まりました。例年は6日間の休暇ですが、今回は9日間です!

- 仕事納め : 12月28日(金)
- 年末年始休暇 : 12月29日(土)~1月6日(日)
- 仕事始め : 1月7日(月)

1月~3月の採用

大阪支店	工事主任	高橋 義隆
人事管理室	寮管理人	高野 淳
人事管理室	寮管理人	高野 ひかる

受注!

- ・馬事公苑計画 (東京本店)
- ・長野刑務所総合管理棟新営工事 (北関東支店)
- ・須磨区西落合一丁目計画 (神戸支店)

4月~6月のスケジュール

月	経営会議	行事等	特別休暇
4月	7日	2日:入社式	
5月	12日	12日:創業63周年記念式典 18~19日:新任主任研修 (晴海グランドホテル)	
6月	2日	人事考課 支店安全大会	



お世話になりました



瀬川 信雄

平成2年に縁があり、興和設備プラント㈱に入社。その後、六興電気㈱で営業畑で19年、工務課で3年間お世話になりました。バブル時代の嬉しかったこと、その後の不況で建築会社の倒産に遭い苦しかったことと、いろいろな場面が思い起こされますが、厳格ではありますが、家庭的な雰囲気の会社で、温かい上司、同僚、部下、協力業者に恵まれ、自分の力を存分に発揮できる職場と巡り合えたことは、私にとって最高の幸せであったと感慨を新たにしています。

退職後はのんびりと思っておりましたが、六興電気時代の経験を活かせる職場を紹介され、今年の1月23日より働いておりますが、体に染み付いた六興電気の経験が今も活かされ頑張っております。最後に皆様のご健康とご活躍と六興電気㈱の発展を心よりお祈り申し上げます。



大櫃 昇

昭和46年に同期77名で入社し今年の3月30日まで、六興一筋で41年間勤めさせていただきました。在職中は、長江会長をはじめ、先代の山路社長や現長江社長、また配属替えになった時の支店長さんや同僚・後輩の方々には大変お世話になりました。

在職中の仕事での思い出は、積算部時代に自社の積算ソフト「スペクトラム」を全支店へ導入し、水平展開することで見積りの合理化や各支店間のB材や労務工数の統一を図る作業に参画したことや、平成12年の4月からの出向では電気工事施工管理技術検定試験機関での試験実施に関する仕事があった以上大変であったことなど思い出します。出向勤務は同業他社がいる中で、会社の看板を背負って勤めなければならぬ、常に緊張した勤務でしたがおかげさまで出向先から特に問題の指摘もなく、何とか会社の出向命令に報いたと思っております。普通では経験できない貴重な体験をさせていただき感謝いたしております。

今後は、白河の自宅で畑仕事などしてゆっくり家族3人で暮らして行きたいと思っております。退職にあたり皆様へ送る言葉は、常に自分を高め、六興電気を永世に伝えるべき社員の一員として誇りを持って定年まで勤めあげてください。

清交会 ～本社ディズニープラン～



1月28・29日、清交会のディズニープランに家族4人で参加しました。今回は、ミッキー&ミニーと会える夕食付きの企画です。子供たちがとても楽しみにしていたのはもちろんで

すが、あまりディズニーに興味のない私自身もかなりワクワクしていました。キャラクターの出演は15分間でしたが、素敵な時間を過ごすことができました。

翌日のディズニーランドは、とにかく寒い!でも子供たちはそんなのお構いなし。嬉しくてたまらない様子でした。待ち時間もこんなに待たせられるのかと感心するほどじっとして並んでいました。魔法にかかりました。今回は朝早くから入園できたので、いつもは乗れないアトラクションにも挑戦することができました。どの場面でもずっとニコニコしている家族の姿がとても嬉しかったです。寒かったけど、子供たちがとても楽しんでくれて、私も満足。清交会に感謝です。また来年も企画して欲しいです。(工事本部 米田 富子)

京セラドーム大阪に注目!!



3月末のプロ野球開幕にあわせ、オリックス・バファローズの本拠地である京セラドーム大阪(大阪市西区千代崎3-2-1)に当社の看板を掲出しています。一昨年のシーズンに掲出した際は、社内外の方から「六興の看板見たよ!」という声を多数お寄せいただきました。今シーズンからは、5階レフト側に0.9×6.3メートルの大きさにリニューアルしての掲示となりました。ファールフライがレフト方向に上がったときは要注目です!野球中継以外にニュース番組でも目にいただける機会があるかもしれません。オリックス戦はもちろん、京セラドーム大阪で開催される試合は是非チェックして下さい。また、当球場は野球以外にもコンサート等イベントが盛んに行われています。大阪駅から電車で20分足らずと、アクセスも良いです。お近くの方はもちろん、遠方の方も大阪に行かれた方は是非、球場に足を運んでいただき直接看板を見ていただきたいです。(開発営業部 岡田 珠代)

フィリピンで仕事してきました

今回、縁あって私と九州支店の丸林さんの2人が何故かグアムではなく、フィリピンへ派遣されることになりました。派遣期間は、約2ヵ月強と短い期間でしたが、私が感じたフィリピンを簡単に紹介したいと思います。

一番最初に感じたのは、貧富の差でした。都市部は、高層ビルや大型ショッピングモールが立ち並び近代的ですが、少し離れると古い町並みで、海や川を見てもゴミでいっぱい臭いもきつく、衛生面も良くありません。都市化が進んで10年くらいとのことで、今も建築ラッシュでたくさんの工事現場がありました。また、治安が悪く、各ビル、ショッピングモールやコンビニまで出入口にはガードマンがいて、入店の際は必ずセキュリティーチェックを受けなければいけませんでした。

食べ物については、主食はコメですが、タイ米に似てます。味付けは、甘いしょっぱいすっぱいが多く、私の口には合わなかったのですが、丸林さんは結構何でも食べていて現地の食に適應していました(笑)ですが、実は日本食のお店や食材店が意外と多く、食べ物には不自由しませんでした。



あの人、危ない!!

フィリピンの道路事情は、車の交通量も多く都市部では常に渋滞です。運転マナーも非常に悪く、無理な車線変更は当たり前…。車に同乗していても常にヒヤヒヤでした(汗)歩行者も赤信号なのに普通に横断する

し、道の途中から飛び出してくるし、ルールなんてあったものじゃない(怒)地元の主な交通手段にタクシーやバス・電車がありますが、フィリピンを代表する独自の乗り物では、ジブニー(米軍の使っていたジブを15人程度乗れる乗合バスに改造したもの)やトライシクル(オートバイにサイドカーを付けた3輪車)があります。1度だけジブニーにりましたが、乗り心地は狭くて決していいものではありません…。

以上、簡単に紹介しましたが、フィリピンの人は陽気な性格の人が多く、フレンドリーで親しみやすかったです。今回私たちは、ルソン島のメロロマニラに行きましたが、他にもリゾート地セブ島等たくさん良いところもあるようなので、みなさんも機会があれば行ってみてください。それでは、Paalam po (バアラムポ)! さようなら! (沖縄営業所 木下 育由)



リレートーク



遊び盛りの甥っ子です

最近、仕事が忙しく、趣味のフットサルもできず運動不足です。唯一、体を動かしていると言えば、最近よく週末に実家に遊びに来る姉の子供と遊ぶことです。甥っ子が生まれた当初は、特徴ある自分の顔を見ては良く泣かれていました。最近では、もう元気いっ

ぱいの男の子(3歳)で、鬼ごっこや、サッカーしたりするとこちらがへとへとになります。自分のことも友達と思っているのかよく、呼び捨てにされたりして喜ばれています。遊んだり話をしたり、甥っ子の笑顔に心が癒されています。ずっとやさしいおじちゃんではないと思います。

今回は東京本店・宮崎主税さんです。

(エンジニアリング事業部 平田 玄)

