



ろっこう

2016年秋号



今年もリノで撮影

六興らしい新たな取り組み

夏休みまっただなかの8月、本社で夏休みキッズ職場見学ツアーを催しました。13名も参加した社員のお子さんは社内見学やゲームを楽しみ、臨時の保育所となった会議室には、賑やかな歓声が溢れていました。また恒例の企業対抗カートレースも、六興のチームに取引先チームも加わって盛大に開催されました。当日はレースの傍らでホットドッグやかき氷がふるまわれ、参加者だけでなく、応援に来た家族の方々も楽しんでもらえたと思います。ちなみに社長チームは、昨年に続いて優勝でした。私は、こんな夏休みの思い出が作れたら会社と家族の距離が近くなり、仕事にもプラスになると確信しています。本社だけでなく、支店単位でもぜひ企画してみてください。

第75期の総括

さて第75期の業績ですが、売上高は390億円となる見込みで、昨年(394億円)に及びませんでした。これは想定していたオリンピック関連工事の動きが遅かったこと、小型案件の出件が絞られ大型中心の受注となった結果です。しかし各現場は一つひとつの工事をていねいに完成させ、経常利益は前期並みを確保できる見通しとなりました。利益確保ができた要因は、データの共有や組織立った現場の支援によるもので、実力は着実にレベルアップしていると感じています。いっぽう営業面では424億円(昨年比93.7%)を受注して繰越工事高は477億円を見込み、第76期もよいスタートが切れる体制となりました。もう一つ特筆すべきは労働災害の件数で、過去最少だった前期を更に下回る8件に抑えることができました。この成果は、精神論に頼るのではなく、実際の効果を考えて着実な活動の賜物です。この場を借りてお礼を申し上げます。そのほかに重要だったのは残業の抑制運動で、実績は当初予想より25%ほど少ない結果となりました。最後に人材確保ですが、こちらは前期に続いて苦戦しています。最終面接には良い学生が多数来たのですが、内定を出した学生の4割が他社を選択しました。そんななかで、フィリピンからの新卒学生2名は日本語の習得も早く、年明けから日本人と同じ育成プログラムに合流します。中途採用の方法とあわせて、採用も多様化してゆく必要がありそうです。

E2本部の新たな取り組み

このように受注と施工については順調ですが、この状態が永遠に続くわけではありません。集合住宅の着工について国土交通省は、2016年の12万戸から2017年は6万5千戸まで減少すると予測しています。そこで何か新しいことを始めるために、東京第三支店をE2本部(エネルギープラント支店、エンジニアリング事業部)に合流させました。これはリニューアル工事の強化を狙った施策ではなく、基本的なファンクションは“短期・少額工事”と“技術派遣”を融合したユニークな部署との位置付けです。従ってこの本部は新築でも非電気でも積極的に取り組む部署で、電力一括受電や屋内一括施工のような特殊工事も扱います。また従来あまり手掛けていなかった米軍発注の短期・少額案件も、支店やグローバルサポート部と協力しながら全国へ発進(発信ではありません!)します。近い将来に必要な廃炉関連工事についても、エネルギープラント支店の営業ルートと東京第三支店の施工力を合わせて対応してゆきたいと考えます。さらに技術派遣については、エンジニアリング事業部が開拓した技術派遣の領域をデベロッパー関連業務まで広げ、施主側の業務を代行できないか試行いたします。

代表執行役社長 長江 洋一

この部門のもうひとつの役割は、経験豊かな高齢社員の活用です。70歳まで現役で働けるような支店をめざすことで、高齢者活用のモデルとなることを狙います。このように、まったく異なる領域を担当する3つの部署が相互乗り入れをすることで、新たな事業領域が開拓できそうな気がしています。ちょうど11月にレイアウト変更があるので、私も席を近くに移動して業務に関与します。

管理本部についても、業務内容を見直します。裏方の仕事は環境の変化で不要となった業務もそのまま続けられてしまう傾向がありますが、たとえば名刺。プリンターの性能が上がったので、本社にある名刺専用プリンターは業務ごと廃止できます。他社との業績比較は、当社の財務体質が今ほど充実していなかった時期には重要な情報でしたが、現在では必要がないので廃止しました。調査機関などへの情報開示に使っている「経営評価パッケージ」も、利用する経理部に制作を移します。タブレットが普及しているので、経営会議の資料にも、省略できるものがあるかもしれません。このように細かい内容の積み重ねですが、かなりの合理化になりそうです。同時にシステム開発部に36バインドなどの部材を開発している部門を統合し、高度な製品の開発を期待します。

資材の外販にもチャレンジします。あるお客様から特殊案件向けに米国製資材の引き合いをいただいており、これをきっかけに米国仕様の資材を幅広く供給できる機能を整備したい、という夢を描いています。36シリーズも便利な製品なので、競合他社に販売できないか検討します。当初は他社との差別化を図るツールだった36シリーズですが、共同住宅での実績を積み重ねてきた今となっては、外販しない理由はありません。なおこのアイデアは、5級チャレンジの面接時に中堅社員からいただきました。このような提案は大歓迎です。

新支店長にも期待

支店については、北関東支店と神戸支店の支店長が交代しました。村木、小林両支店長は実務経験も豊富で、前期中に支店長交代をした各支店と共に、六興を盛り立ててくれると期待します。私も若手のデビュー現場に、ぜひ足を運びたいと思っています。以上をもって、第76期は、受注高446億円、施工高423億円を目指します。協力業者と連携を取りながら、目標達成に向けて知恵と汗をしばってください。

長江 洋一



目次

第76期も変わり続けます	2~3
各地の竣工物件	4
ろっこうニュース	5~7
・更なる災害削減を目指して	
・インターンシップ生、受け入れています	
・九州支店が移転しました	
・日本語の勉強を始めてます	
・緊張と喜びの内定式	
・照明制御のデモンストレーションを実施	
・聞きごたえ・見ごたえのある	
改善事例発表会	
・桜アリーナ完成!	
・お父さんお母さんの職場を見学	
・それ、いいね!アワード2016結果発表	
・Magandang Araw! - 5th	
アニバで有休レポート	8
中国支店 畝さん	
家族の絆	8
東京第一支店 若栗さん	

第76期も変わり続けます

第76期、新体制となります部署長と新任部署長よりお言葉をいただきました。

～新体制部署長挨拶～

36シリーズを管理します

システム開発部長 榎本 聡



左より 川上課長、榎本部長

システム開発部といえばプログラム開発やネットワーク関連のインフラ整備、そしてヘルプデスクなどを主とした業務の部署になりますが、第76期より技術本部から川上課長が新たに加わり、当社で開発している36シリーズを管理することとなりました。

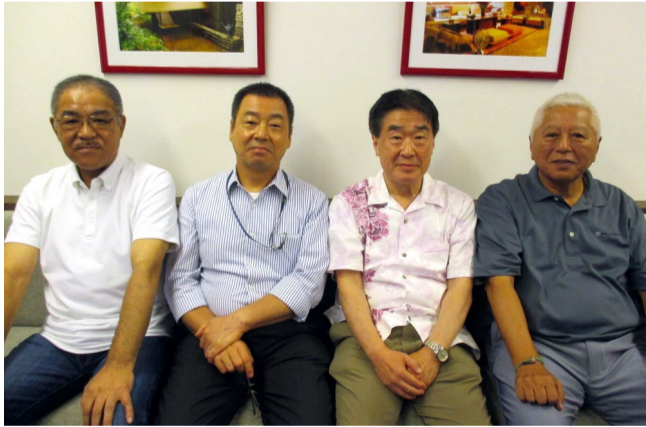
この36シリーズ、2002年11月から販売を開始しましたが、今では19種類もの部材が開発されていることは皆さんご存じでしたか？そのなかでも、36バインドにおいては年間約400万個を出荷したこともある、当社の主力商品で、今でもマンション工事など幅広い現場で利用されています。

今後、部材(当面は36バインド)はメキシコで生産して社会福祉法人太陽の家で製品化する運用方法に変更し、2017年以降は競合他社にも販売する予定です。販売価格は未定ですが、36バインドを全国展開できればと思っています。

新体制となるシステム開発部ですが、いろいろなアイデアを実現すべく日々邁進して参りますのでご期待下さい。

総合的な研修を計画・実施

工事本部長 鹿久保 清



左より 田中課長、鹿久保本部長、矢野取締役、菊地理事

第76期より矢野取締役、田中課長2名が技術本部より異動して参りました。また前期にグローバルサポート部と工事本部の兼務でした菊地理事が工事本部専属となりました。

異動の目的は、当社の工事系研修を工事本部にて統合して実施するためです。前期までは、技術研修は技術本部、工事研修は工事本部・人事部と分かれて実施しておりましたが、今後は工事本部にて総合的な研修として計画・実施してまいります。すでに進めております新入社員の早期育成計画「3年の軌跡」も順調に進み、4年目に突入しております。第1期生のなかには、すでに現場を担当する者も出てきております。こうした卒業生の今後の研修を考えていた時に、異動が決まり、全ての工事系研修を「3年の軌跡」の延長上の研修と考えることとしました。

「3年の軌跡」は、現場を知る、現場を動かす、現場を管理する、現場を進めることを第一として計画しました。次は、その裏付けの研修と考えておりました。この仕事は何が目的なのか、何によって決まるのか等、それらを知らずして、創意・工夫は生まれません。創意・工夫なくして企業の成長はありません。

第76期は、上記のことを実現すべく、研修計画を考えてまいります。客先に、きちんと説明・説得でき、計画通り進められる現場代理人を「3年の軌跡」卒業生から一人でも多く輩出すべく、計画してまいりますので、今後も、各支店の協力、支援よろしくお願いたします。

更なる連携を図って

首都圏本部長 文倉 辰夫



中央 文倉本部長、左上より 砂原さん、小山部長、加納課長

首都圏本部を担当し今期で2期目となりますが、前期は支店間のばらつきはあるものの、受注はほぼ100%の好業績で終わることができました。

第76期は、北関東支店の金子支店長が退任し、新たに東京第二支店より村木新支店長を迎え再出発することとなりました。長年プロパーの支店長であった北関東支店に新風を吹き込むものと期待しています。さらに東京第二支店には、北関東支店から上野工事部長を迎え、施工管理体制の補強をしました。

また前期まで技術本部内にありました設計部は、主に首都圏の設計を担当していることから、今期より首都圏本部に移すことになりました。今までは本部間で動いていた設計依頼を、今後は同一本部内ということでスピードをもって対応していけることとなります。さらに首都圏本部会議において各支店より直接設計部への要望事項も協議でき、きめ細やかな設計対応を目指します。首都圏ではなかなか本格化して

こなかったオリンピック関係工事も、いよいよ今期中には着工の予定であります。この難局を乗り切るために首都圏本部は、営業、施工、社員教育において、6支店の更なる連携を図っていきます。

各部署の特徴を活かして

E2本部長 森口 彰男



左より 三田村支店長、三浦部長、森口本部長、寺島支店長

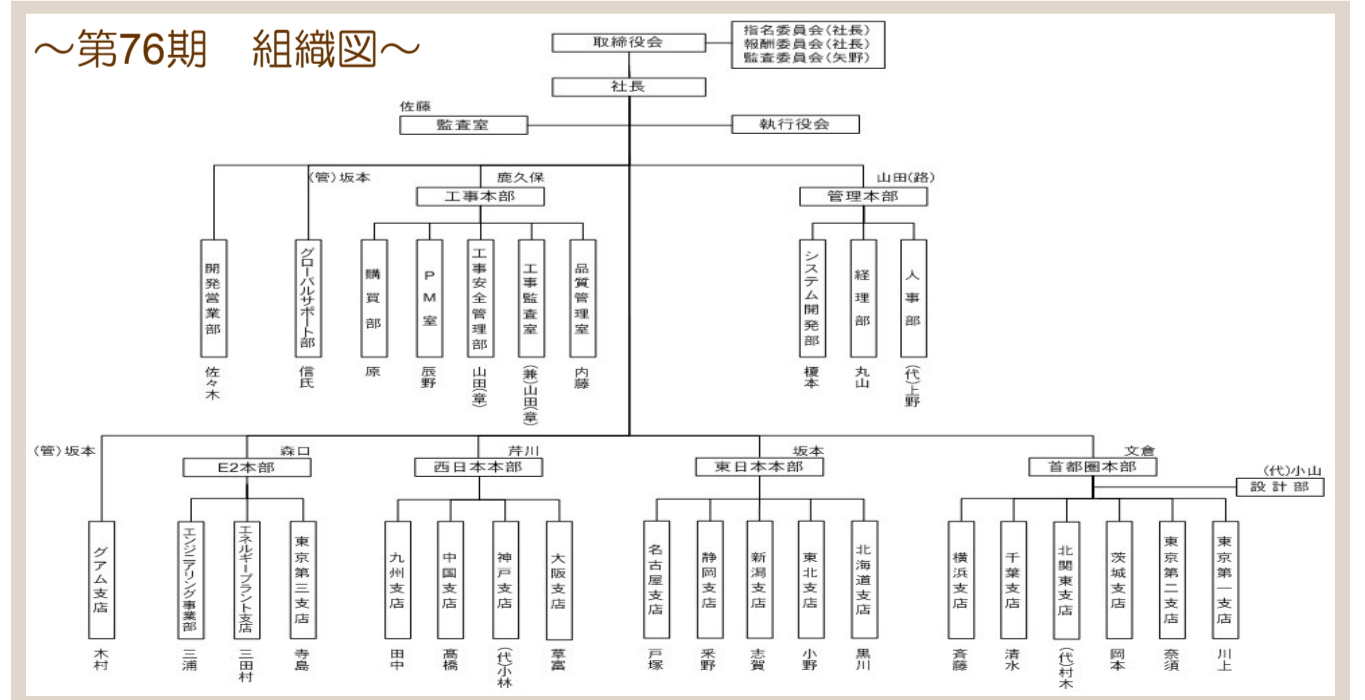
前期よりスタートしましたE2本部は、第76期より東京第三支店が加わり、新生E2本部としてスタートを切ります。しかし、東京第三支店を迎えても本部名は変わりません。

E2本部に所属する部署は、エネルギープラント支店、エンジニアリング事業部と大変特徴がある部署ですが、今回加わる東京第三支店にも特徴があります。それは、当社の本業に近い部署ではありますが、社員一人ひとりができるだけオーナーに近い立場で短期・少額工事を営業、受注、そして施工完了まで取り組み、その結果、社員一人ひとりが顧客を持つことを目標としているところです。

またE2本部は各部署の特徴を活かして、お互いの部署が足りないところを補い、強いところをアピールし、客先の痒いところに手を出し、些細な場面に積極的に取り組むことで仕事にしたいと考えています。社内的にも各支店で手が回らない工事、取り組まなかった事業、見過ごしてきた業務、他社が取り組みを渋っている事案への「挑戦」を行い、新たな事業として発展させることも目標とします。

以上、E2本部の目標達成のために、東京第三支店のベテラン社員の知識を活用し、年齢・職種を超え、いろいろな物事に柔軟に対応し、何とか先へ進もうとする思いを持ち続ける本部になりたいと考えております。さらに「新しい工事屋の姿」を追及したいと思います。最後に、この新体制によって東京第三支店の能力が大いに発揮されることを期待します。

～第76期 組織図～



～新任部署長挨拶～

気付き・考え・実行する



人事部長 上野 武俊
第76期から前任の山田管理本部長より人事部を引き継ぐことになりました。2013年1月に入社し3年9カ月ですが、入社時の面接を思い出します。

一次面接官の山田人事部長(当時)から六興電気のアピールを受けたこと、二次面接官の坂本管理本部長(当時)からご本人も中途入社であること、そして中途入社でもハンデはない会社であると聞いていました。入社後すぐに、入社を決めた判断は間違っていなかったと思えました。各部署に任せる社風、特に支店の運営については支店長に大幅な権限移譲がされています。また社長が新入社員研修や内定者向けの講話でも、トップダウンの会社ではなく、逆ピラミッドの会社だとお話をされています。

私も人事部をはじめとした管理部門は、現業部門および社員の皆さんをバックアップするサービスを提供することはもちろんですが、昨今のさまざまな経営課題についても解決策を考えたり提案したりすることを求められています。求められていることのレベルはますます高まっていますが、部署から何かを発信していかなければ存在価値がありません。そのためには私を含め部員一人ひとりがやるべきことを考え、実行することが求められています。今回与えられたチャンスを活かして、六興電気により貢献できるよう頑張っていく所存です。皆さんどうぞよろしくお願いいたします。

さまざまな分野の客先を開拓

開発営業部長 佐々木 直芳

第64期に部署を発足させ本社営業として従事してきました。しかし3年前、首を痛め立てないほどの強烈なめまいが起きたため退職し、執行役員開発営業部長を退任することになりました。ドン底に落ちた私を家族が支えてくれました。どの脳神経外科でもわからない病状を、妻が脳脊髄液減少症だと見つけてくれたお蔭もあり、治療して復職することができました。

東京第三支店の短期・少額工事担当部署に配属となりましたが、復帰は簡単なものではありませんでした。持病があると先を考えれば不安になり、後ろを見れば後悔。私は1日1日を単位に仕事をコツコツこなしたことが結果、今の開発営業部長再任となったと思います。

第76期の開発営業部は、新築施主営業に加え、私が道半ばであります短期・少額工事の客先も発掘し、定着させます。お客様のなかにはプロジェクトマネジメント(PM)の関心もあるので、E2本部とも協力して短期・少額工事、PM業務の営業もしてまいります。また、西日本エリアを藤原理事に担当していただき、ともに新たな客先開発を行い、同業他社の動向も調査してまいります。私は営業ルートの発掘に、銀行、生命保険会社、社内トップの方より協力をいただいていますので、管理本部におかれましても、よろしくお願いいたします。怪我をしてから3年経ちました。この踊り場での経験を活かして一步一步階段を登ります。



チームワークの強化



北関東支店長 村木 義男

この度、東京という大きな組織から北関東支店へ異動し、支店長という大役を仰せつかり、やりがいと重責を感じ、使命感でいっぱいです。今期は支店内組織が大きく変化し、「新生北関東支店」としてスタートします。今、自分にできることを考え、新しい風を支店員に浸透させていきます。

埼玉地区は、建設コストの高騰により事業主の需要と供給のバランスが悪く、マンション工事業件は、減少しています。その一方で圏央道の開通に伴い、生産、物流施設の動きが活発になってきております。マンションだけでなく生産、物流施設、病院、庁舎、学校、リニューアル等あらゆる施設、用途に幅広く柔軟に対応していかなければ厳しい競争を勝ち抜くことはできません。そのためには、若手、中堅、ベテランの一人ひとりが、知識、技術のレベルアップに努めることが重要となります。しかし、厳しい受注環境は変わりません。安定した受注、中堅・若手社員の育成等、課題はありますが、営業・工事が、一丸となり施工信頼から「継続受注」に結び付ける協力体制作りを目指します。

営業・工事・工務・管理室の一人ひとりが創意工夫を働かせ、業務分散化や時短対策に対して連携をとり、チームワークを強化していきます。今期は、「バランスを第一に、一人ひとりがレベルアップし、スマートに儲けよう!」をスローガンとし、何事にも積極的に挑戦し、目標達成に向けて前進していきます。

歴史を知り、未来を創る

神戸支店長 小林 卓美

第76期から神戸支店長を仰せつかり、与えられた職務の重さに身が引き締まる思いです。

1986年に入社して以来、長年神戸支店で工事を経験してきました。入社当時から先代支店長の方々より、神戸支店は歴史が古く、三菱重工業様様の神戸造船所諸工事を足掛りに顧客を広め、現支店まで発展させてきたことをよく聞かされました。今、改めて思い出し、多種多様な苦勞をされてきたことを痛感いたします。

神戸支店は34名おり(10月現在)、特色は中堅規模ではありますが、神戸市内の物件を中心に営業展開し、地域密着、効率の良い受注・施工ができる支店だと思っています。大型中型マンションが主流ではありますが、支店特有の客先である三菱重工業様様の今後の案件を見据え、エネルギープラント支店と連携をとり、営業を強化し、体制を整えてまいります。また現在参画している沖繩地区の米軍工事での経験を活かし、次の案件も視野にいれ、積極的に交流しチャレンジしていく所存です。

今後は支店内の心得を設定するとともに、支店員末端までの声を聴き「空気が良く、魅力やりのある部署創り」をスローガンとし、問題を解決していきます。また諸先輩方が築いてきた歴史を知り継承し、4代目支店長として未来を創っていきます。新参者で目に余ることもあるかと思いますが、ご指導ご鞭撻のほど、よろしくお願いいたします。



～部署経営標語～

- 東京第一支店
全員がひとつ上のレベルを目指し
安定受注で75億・堅実施工で利益の確保
- 東京第二支店
全員がマルチプレイヤー
- 茨城支店
明るく元気にみんなで仕事をしよう!
- 北関東支店
バランスを第一に、一人ひとりがレベルアップし、
スマートに儲けよう!
- 千葉支店
垣根の無い相互支援で、時間短縮、利益向上!
- 横浜支店
「梅栗植えてハワイへ行こう」の精神で!
- 北海道支店
「仕事の質は人の質」若手と共に個の力を結集
- 東北支店
その仕事優先順位を考えて
相手の気持ちを考えて作業に取り掛かろう
- 新潟支店
全てを楽しみ、勝ち取る成果! 挑戦1継続4
- 静岡支店
受け身から働きかけるへ
自身を変えよう、中長期的な展望で!!
- 名古屋支店
個の力を結集し、チームの力を見せつけよう!
- 大阪支店
働きがいがあり魅力ある「大阪支店」を
- 神戸支店
空気が流れが良く、魅力やりのある部署創り
- 中国支店
いまここからはじめよう!
Management by the Next-Generation
- 九州支店
もう一手間を掛けた提案を実施し
Only One を目指そう!!
- 東京第三支店
E2本部でのスタート! 新事業スタイルへの挑戦
- エネルギープラント支店
客先を満足させる安全・品質管理。
信頼で、繋がる営業、目指す実質利益100%
- エンジニアリング事業部
夢と誇りと自信を持って、積極的に挑戦しよう!!
- ガム支店
言葉は行動の第一歩

各地の竣工物件

レーベン千葉ニュータウン中央THE PREMIUM



契約先 ㈱長谷工コーポレーション
設計監理 ㈱長谷工コーポレーション
工期 2014年6月～2016年5月
施工場所 千葉県印西市中央南
建築概要 延床面積 38,412㎡、RC造
地上15階、302戸、テナント
施工部署 千葉支店
協力業者 ㈱インデン工業
㈱明成電気

試作品で何度も確認して

当物件は、千葉ニュータウン中央駅より徒歩1分、頑張れば30秒と本当の駅前物件です。線路を挟み駅反対側には、イオンモール千葉ニュータウン(北総地区最大級ショッピングセンター)や竹中技術研究所、三井住友海上千葉ニュータウンセンター等のオフィスビルが林立しています。また、ゴミ焼却処理施設の余熱を利用した印西温水センターもあり、千葉県企業庁により整備された共同溝から引込を行えるように敷地ぎりぎりまで共同溝が作られています。

施工としては、駅前でバスターミナルや線路真横の土地であり、たまに突風が吹き荒れる土地であったことから、躯体施工中は非常に気を遣う現場でした。内装、特に共用部は、こだわりのあるつくりとなっています。1階部分のテナント以外は共用施設で、ダーツやビリヤードができる場所とラウンジがあります。ラウンジにはガラスウォールがあり、ガラスの内側から波型に光が見えるように照明を取り付けなくてはならないつくりでした。現場で試作をして、何度も施主に確認することや、要望に沿う仕上がりメンテナンスができることの両立に注意しなくてはいけませんでした。(千葉支店 小山 雅史)

inside story

現場の所長と2人で、年始め近くの神社へ車で行く予定でしたが、道に迷ってどんどん山奥に…。そのうち舗装もされていない道になり、それでもどンドン奥に…。結局地図を確認して、違う方向の別の神社で初詣に行きました。翌日、車をチェックしてみるとタイヤの空気が抜けていました。

パークアクシス横濱関内SQUARE



契約先 三井住友建設㈱
設計監理 三井住友建設㈱
工期 2014年11月～2016年6月
施工場所 神奈川県横浜市中区相生町
建築概要 延床面積 9,947㎡、RC造
地下1階、地上14階、棟屋1階
144戸、店舗および事務所
施工部署 横浜支店
協力業者 ㈱彰電工

狭い敷地での難しさ

当物件は、横浜市内の繁華街のJR関内駅から徒歩3分くらいの場所で、平日はビジネスマン、休日は観光客でとても人通りの多いところに位置しております。地下1階が飲食店舗、1～2階が物販店舗、3階がオフィスで、4～14階が計144戸の共同住宅です。店舗および住宅部分は令8区画の複合ビルになっております。

現場の特徴としては、人通りの多い通りに面し、敷地が狭いことです。今回自家用キュービクルが屋上に設置でしたが、敷地が狭いためにタワークレーンが建物内にあり、上棟してから屋上のダメコンを打ち、防水工事を完了してから幹線用ラックを施工するまで、1カ月以上かかり、受電してから引渡しまで時間がないなか、どう調整していくかが課題でした。本設電気の社内検査には間に合わないため、仮設電気を各戸盤まで送り検査を実施し、受電後の社内検査は最上階部分のみで済み、住宅部分は余裕をもって完了することができました。

もう一つ特徴としては、梁、柱が大きく天井内の納まりがとてもきついことです。おまけに店舗部分のダクトが大きいために天井内の取り合いが困難で、配線ルートを見つけるのには苦労しました。まだ確定していない店舗もあるので、早く確定していただき、全ての店舗が無事に営業開始するまではどこでも安心できないと思います。(横浜支店 鹿沼 可明)

inside story

現場の慰労会と言えば普通は飲み会ですが、あまりアルコールに強くない私場合はよく職人さんと釣りに行きます。今回はカサゴ釣りに行きました。たくさん釣れたので、さばくの時間が掛かりましたが、刺身、から揚げ、煮付けと豪華な夕飯になりました。子どもたちは骨が多いと食べてくれませんでした。

ラ・ジェント・ステイ 札幌大通

契約先 大成建設㈱
設計監理 大成建設㈱
工期 2015年2月～2016年7月
施工場所 北海道札幌市中央区
建築概要 延床面積 10,277㎡、RC造、地上14階、219室
施工部署 北海道支店
協力業者 ㈱プライムエンジニア、光電気工事㈱



巨大な提灯型照明にひと苦労

当物件は、札幌市中心部に位置するビジネスホテルです。海外の観光客に人気の「狸小路商店街」のすぐ近くにあり、また北の歓楽街すすきのまで徒歩5分の立地条件です。

ホテルの特徴は、1階にコンビニエンスストア、バーラウンジ、2階にレストランがあります。スパ棟にはマッサージルームと2つの大浴場があり、宿泊客が利用できるようになっています。客室は海外の観光客を対象にしたサービスアパートメント(長期滞在型客室)が14室あり、マンションのようにキッチンや洗濯機などが設置され、長期滞在でも快適な部屋になっています。また、和風客室として、畳の部屋にちゃぶ台とベツを設置した部屋もあり、海外の観光客に人気です。

工事現場は、札幌市中心部の繁華街のため、敷地が狭く、搬入制限等があり、かなり窮屈でした。ホテルの顔であるフロント周りや、今回の目玉であった浴室は、何度も変更がありました。特に浴室は、高さ3m幅1.5mの巨大な提灯型照明器具を特注で製作し、設置することになりましたが、あまりにも大きく現場に搬入できないので、大阪から提灯職人を呼んで、現地で組み立てたり、モルタル造形で製作した壁面にある「たぬき」の彫り物の目を光らせたりと、いろいろな苦労がありました。(北海道支店 黒川 公博)

inside story

「さっぽろ雪まつり」の開催時期に、現場の「職長会」主催で、カラーコーン型のアイスキャンドル作りしました。アイスキャンドルは、観光客にも人気で、工事現場にもかかわらず、多くの方が記念撮影をしてました。今年は気温が高く、なかなか凍らず苦労しましたが、仕事の合間に職人さんたちと真冬にベチャベチャに濡れながら作ったのは、いい思い出となりました。

シティタワー広島

契約先 前田建設工業㈱
設計監理 ㈱アール・アイ・イー
工期 2014年7月～2016年8月
施工場所 広島県広島市南区松原町
建築概要 延床面積 125,472㎡、RC造
地下2階、地上52階、513戸
施工部署 中国支店
協力業者 ㈱三星、栄伸電設㈱



支店として初めての高層マンション

当物件は、広域交通ターミナルである広島駅に隣接したところに位置しています。広島駅南口Bブロック地区は、もともと老朽建物が密集しているなど、効率的な土地利用がなされていない状況でした。このため、組合施行による市街地再開発事業を実施し、建物の不燃化と土地の高度利用により、都市機能を更新するとともに、商業・業務機能の集積および都心居住の推進を図り、広島市の陸の玄関にふさわしい地区に再生しようとする目的から、この現場に関わることができました。

当社の施工範囲は、13～52階の513戸の住宅専有部電気設備工事です(他の階層はテナント・ホテル・事務所)。中国支店としては、高層マンションは初めてのため、工程管理および資材搬入等を他支店の現場へ見学に行き、いろいろ参考にしました。クレーンでの搬入計画を立て、玉掛け講習を受け、先行配線用のケーブルをメッシュパレットで搬入しました。クレーンで各階に吊り込みする時は、無線を用いたオペレーターさんとのやり取りが初めてで、合図等で苦戦しましたが、無事搬入できました。器具搬入も通い箱を使用し、事前に器具の詰め方を検討したことでゴミの排出を減らし、職人さんの手間を最小限にしました。

工程管理は、週間工程と現場を確認し、かなり大変でしたが、建築、協力業者、他業者とコミュニケーションが上手くとれていたこと、事前の打合せ、検討を密にしたことで、厳しい工程でも無事故で竣工を迎えることができ良かったと思います。(中国支店 青木 邦夫)

inside story

職長会発案の全業者ボーリング大会は今でも記憶に残っています。各業者5～10名ほど集まり、総勢約200名でするボーリングはすごかったの一言です。これにより、他業者との交流も今まで以上に深まりました。現場が円滑に進んだ要因の一つだと思います。

ろっこうニュース

更なる災害削減を目指して

私が工事本部へ来た時は、当社の災害は年間20数件が当たり前でした。毎年20数件の災害は少ない方なのか、多い方なのか疑問に思い調べてみました。結果、非常に多い会社であることが分かりました。

何か災害を減らす行動をしなければと考えていた時、九州支店の現場巡回時に「自分の身を守るために」という安全周知シートに出会いました。題名どおり、立ち馬・脚立・ローリングタワー・高所作業車等、日々の作業での注意事項が写真・イラスト等を利用して、簡潔に説明されていました。このシートを作業員に配布し、朝礼時のKY活動に利用していました。「これだ!」とシートを本社へ持ち帰り、全国展開するために検討・改良をした結果、ラミネート加工した手帳サイズで常時携帯できるようにして、全国全作業員へ配布し、毎日の作業前に活用・実施してもらいました。

次に作成・配布したのが「当社の災害記録」です。当社が過去に起こした災害を起因別にまとめた災害ファイルです。朝礼時、当日の作業に類似した災害シートを利用しKY活動を実施してもらおうと、全社員・全協力会社へ配布しました。

また今年1月からは、「過去の災害発生カレンダー」を毎月月初めに全現場・全社員へ配信しております。各現場事務所、詰所等に毎月掲示されており、作業員の安全意識高揚に役立っていることと考えております。

こうした日々無災害への思いを全国の末端作業員まで届くことを願い行動した結果、第75期は8件の災害で終了できました(※六興電気新記録です)。今後も現場で有効に利用できる安全に関する資料等を作成し、第76期は更なる災害削減を実現するべく行動してまいります。皆様の支援よろしくお祈りいたします。(工事本部 鹿久保 清)

インターンシップ生、受け入れています



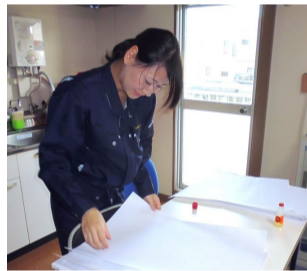
インターンシップ生同士の交流も賑わっていました

この夏、総勢21名(理系19名・文系2名)のインターンシップ生を受け入れ、施工管理やスタッフの仕事を体験していただきました。現場見学や社長懇談会を通して、少しでも当社の仕事や雰囲気が伝われば幸いです。今後もインターンシップ希望者を対象としたイベントを企画しておりますので、就活前の情報交換の場としてご活用ください。詳細は随時リクナビ等で告知いたしますので、よろしくお祈りいたします!

(人事部 池田 照浩)

参加者から感想をいただきました。

日本大学 生産工学部 竹内 花奈さん



今回のインターンシップでは、東京第二支店の須田 明奈さんが担当されている施工現場にて、現場見学や事務作業を体験させていただきました。

インターンシップを通じて、現場代理人としての仕事は専門知識だけでなく、人とのコ

ミュニケーションが重要だということを学びました。また、時間軸で物事を考えて仕事の優先順位を決めていくことが求められる、思考力と経験が大事な仕事だと感じました。

見学させていただいた現場はたくさんの女性が活躍されており、そのなかでも職人さんたちとコミュニケーションをとりながら笑顔でお仕事をしている須田さんはとても輝いていました。また、休憩室に熱中症予防のあめを差し入れていたり、女性ならではの気遣いがたくさんありました。

今回のインターンシップでは業界について学べたと同時に、自分が就職をした後どのように働いていくのかを具体的に想像することができる機会となりました。

ピッツバーグ大学 政治学部 ステファニー・S・ワーナーさん

今回のインターンシップは、私にとってキャリアの世界への新しい扉を開く貴重な経験となりました。母が日本人ということもあり、以前からぜひ日本の会社でインターンシップを行いたいと思っていたので、実現できて本当に感謝しています。



経理部、マネジメントサポート室、そしてグローバルサポート部でのインターンシップを通して、日本のビジネスがどのように運営されているかを学びました。各部署でそれぞれのスキルも教えていただきました。一番すごかった経験は、横田基地に行った時に新しくつづっている建物を見たことです。

ビジネスマナーや組織内の仲間意識など、アメリカ社会では学べないたくさんのことを習得できたと強く感じています。六興電気の温かい社風は、多くの学生に私と同じような充実感を与えてくれると思いました。

九州支店が移転しました

「お・も・て・な・し」の気持ちを込めて

旧事務所は、博多駅や有名な繁華街の中洲へもアクセスが良く、非常に便利でしたが、この度、支店員の増員で手狭になったこと、仕切られた打合せスペースを確保できないことなどを理由に、10月1日に移転いたしました。

新事務所は、広さが旧事務所の約1.5倍で、中洲へのアクセスも良く、福岡で有名な住吉神社の近くにあります。デザインは榊デザインアーク様へ依頼し、田中支店長からの要望を受け、「外部の並木の景色が活かせるような開放感ある空間」になるように、エントランスから窓の外が見えるように応接室の壁を透明ガラスにしました。また「博多らしいものを盛り込んだ空間」として、サインパネルを博多織の代表的な「献上柄」であしらっております。事務所内の什器・備品を新しくし、気持ちも新たに第76期のスタートが切れそうです。

9月29日には新事務所お披露目会を行い、長江社長をはじめ大勢の方がお越しく下さいました。また、お客様や協力業者様からは、お祝いを多数いただきました。近くに来られることがあれば、ぜひとも九州支店へお立ち寄りください。お待ちしております。(辻 卓郎)

このような感じになりました!



新住所: 〒812-0018 福岡県福岡市博多区住吉3丁目1番80号オヌキ新博多ビル2階
電話番号: 092-409-8250 FAX: 092-409-8251

活気ある支店を目指して

これから、九州支店をさらに盛り立ててくれる若手社員に聞いてみました!

Q.1 六興電気のココが好き

Q.2 これからの目標

A.1 皆さん気さくで、話しやすいところ
A.2 早く一人前になること
(原田 龍治)

A.1 わからないこと、悩みごとをすぐに上司や先輩方に聞ける社内の雰囲気
A.2 現在担当中の2つの現場をしっかり納め、周りから認められた一人前の現場代理人になりたい
(吉川 恭平)

A.1 小さなことでも気軽に聞くことができる会社の雰囲気
A.2 1人で現場を任されるように勉強していきたい
(豊坂 貴志)

A.1 上司や先輩と気軽に話せること
A.2 一人前の現場代理人になること
(池永 貴幸)

A.1 皆さん優しく会社の雰囲気もいいところ
A.2 半年の研修で学んだことを活かし、現場代理人として成長したい
(日高 健太郎)

A.1 支店を問わず皆さんが優しく、とても親しみやすいところ
A.2 支店長をはじめ、尊敬する先輩方に追いつくこと
(吉武 孝祐)

A.1 現場を掛持ちし、いろいろな知識や技術を習得し、現場を納めていきたい
(横井 圭佑)

A.1 会社の雰囲気がよく、仕事のメリハリがあるところ
A.2 一つひとつ確実に仕事を覚え、資格取得にも取り組む
(柏村 駿)



左上より 吉川さん、池永さん、横井さん、原田さん
左下より 豊坂さん、吉武さん、柏村さん、日高さん

日本語の勉強を始めてます

2015年末より活動していたGlobal Recruitmentですが、今年もフィリピン大学より2名の採用が決定しました。彼らは7月よりマニラにて日本語を勉強中で、年明けに日本に入国する予定です。

日本語学校の先生にサポートを受けながら、内定者2名が頑張って日本語でメッセージを書いてくれましたのでご紹介いたします。(人事部 河上 美幸)

ランスさん

こんにちは。エヴァンヘリスタ ランセスです。フィリピン大学の卒業生で、六興電気の新しい社員です。今、私は日本語を勉強しています。日本に住むことは初めてでとても大変だと思いますが、日本には最新の技術がたくさんあるので、エンジニアとして多くのことが学べると思います。日本で働くのがとても楽しみです。

ラフさん

こんにちは。私はヤンボツ ラファエルです。日本の文化を勉強して、日本は住みやすく、働きやすい国だと思いました。フィリピンと日本の文化はとても違いますが、日本を好きになると思います。新しい経験をたくさんしたいです。宿題とテストがたくさんあります。まだ上手ではありませんが、私たちは毎日一生懸命勉強しています。コミュニケーションは全部の仕事上、大切ですが、現場では特にそれが必要だと思います。レン先輩とガビ先輩に六興電気のいいところをたくさん聞き、日本で働くことが更に楽しみになりました。



先生と会話の練習をしているランスさん(左)とラフさん(右)

緊張と喜びの内定式



内定式にて

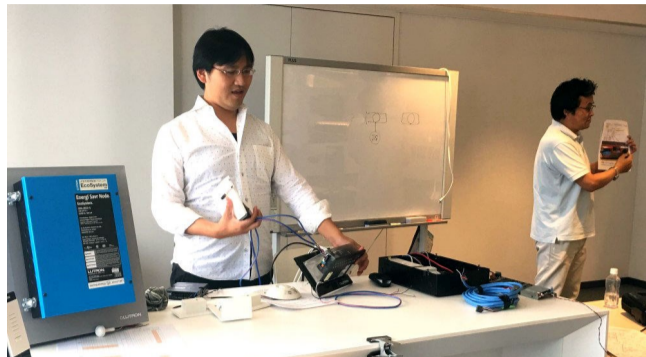
10月3日、2017年度内定式を東京の八芳園にて開催し、大卒内定者35名(理系32名・文系1名・海外採用2名)と配属予定部署の工事責任者が顔を合わせました。

内定式は二部構成となっており、第一部の辞令交付では、一人ずつ辞令を手渡される内定者の顔はキリッと締り、緊張と決意に満ちた表情が伺えました。

続いて第二部では立食にて懇親を深めました。アルコールが入り緊張も解れたのか、内定者同士や社員との会話も盛り上がっている様子で、とても楽しい時間を過ごすことができました。

入社まであと半年になりましたが、ぜひ残りの学生生活を精一杯楽しんで、悔いのない時間を過ごして欲しいと思います。半年後、皆さんと一緒に働くことを楽しみにしていますので、ぜひよろしくお祈りします!(人事部 池田 照浩)

照明制御のデモンストレーションを実施



実際の照明制御システムを見せていただきました

8月5日、全国から米軍工事関係者17名が集まり、ルートロンアスカ㈱(米国法人Lutron Electronics Co., Inc.の日本法人・米国照明制御メーカー)で照明制御の勉強会を行いました。午前はルートロンアスカ㈱の講師から概要説明と実機によるデモが行われ、午後は沖縄営業所の二宮主任による瑞慶覧小学校(施工中)の施工図などを使った実際の施工についての報告がありました。その後は、参加者同士での活発な質疑応答が行われました。

最近、世界中の米軍基地で学校プロジェクトが急増しています。そのなかで省エネ効果の高い、窓に取り付けた自動ロールブラインドと照明制御システムを統合したLutron Electronics Co., Inc.製品が多く採用されています。日本では昨年発売されたばかりで馴染みが薄く、設計図が独特の表現で描かれるため、未経験者にとっては分かりにくいところが難点でした。

聞きごたえ・見ごたえのある改善事例発表会



情報の水平展開

8月5日に9回目となる第75期現場改善事例発表会が、港区のアジュール竹芝にて開催されました。

事例発表の内容としては、昨年から継続案件であるマルチプレイヤーの実証結果報告やPC製床スラブにおけるスリーブ工法の工夫、携帯・スマホを活用しての協力会社社員への災害事例等の周知と多岐にわたる発表があり、身近な内容の改善事例など参加した聴講者も、自分の現場で実践できそうな事例を探すために真剣に聞き入っていました。審査員からは、鋭い質問もあり、静かななかにも熱気のある会になりました。

第76期から開催方法の変更も検討しておりますので、さまざまな改善事例の発表に期待したいと思います。(工事本部)

受賞者から感想をいただきました。



最優秀賞

北関東支店 岩瀬 淳志
今回は、ハーフPC工法におけるスリーブの検討と、ユニットケーブルの点滅間違い軽減の2つのテーマに絞りました。

スリーブの検討では過去に発表したものを更に改良することで作業効率の向上とゴミを減らす目標を達成したことをまとめました。現場でも好評だったこともあり、現在

勉強会終了後、多くの参加者から「だいぶ理解ができたと思う」という声が聞かれました。グローバルサポート部としては、今後もニーズに応じてこのような勉強会を開催しようと考えています。(グローバルサポート部 福嶋 宏一)

桜アリーナ完成!

当現場は、日本大学三島高等学校の既存体育館老朽化に伴い、新設された総合体育館(通称、桜アリーナ)です。2階にメインとなるアリーナがあり、バスケットコートが4面もとれます。また、1階には食堂、多目的運動場、トレーニングルーム、3階には観覧席とランニングコースまであり、高校の体育館としてはうらやましい限りの規模です。

7月21日に竣工式を迎えたわけですが、当日テープカットのイベントで学校関係者他、施工者も参加の要請があり、長江社長にテープカットをお願いすることになりました。最後の最後で失敗は許されない!というプレッシャーのなか、前日に予行練習を行い、社長の動線等を確認しました。その甲斐あって、当日は無事、竣工式を終えることができました。約1年半の工期のなか、いろいろと苦労はありましたが、生徒さんのアリーナではしゃぐ姿を見て、今までの苦労はすべて吹き飛びました。

(静岡支店

田中 伸一郎)



大きなアリーナに圧倒!

も他現場で使用していただいていることは、成果だと感じています。ユニットケーブルの検討では、既に完成し、当然のように使用しているユニットケーブルが、少しの工夫で施工精度が上がりました。今後も施工に工夫を働かせるよう、努力いたします。

優秀賞

東京第一支店 宮内 赴昌
今回、EPS・メーターボックスの改善事例をまとめて発表しました。各現場で工夫し、検討に検討を重ねて納めたEPS…

その熱い思いを受け、支店を代表して発表する緊張と興奮はとてもいい経験となりました。また、後輩の現場も取り入れ、検討内容の素晴らしさに刺激も受けました。

結果は…残念ながら優秀賞でしたが、発表後に支店長・部課長をはじめとする関係者の方から、「お前が最優秀賞だよ」と言っているかのような眼差しで見られた時、熱いものが込み上げ、やって良かったと感じました。優秀賞の悔しさを後輩に託し、次回は最優秀賞が東京第一支店であることを、心から願います。

〈表彰一覧および発表内容〉

最優秀賞

ユニットケーブルの点滅間違いの軽減&新・スポット君
(北関東支店 岩瀬 淳志)

優秀賞

発想と工夫で納めるEPS (東京第一支店 宮内 赴昌)

優良賞

マンション高圧一括受電工事における改善事例
(東京第三支店 臣永 卓洋)

マンションメーターボックス内の
床貫通スリーブにおける検討と施工事例
(横浜支店 津田 裕治)

“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なかから、新聞委員会で最優秀作品を選びました。

「安全・品質・工程ヨシ!気持ち引締め無災害」



(千葉支店 勝山 哲義)

現場作業において、安全・品質・工程の管理はそれぞれが密につながっていて、どれも欠かせない重要なことです。十分な工程を確保することで無理な作業や予定外作業をなくし、作業手順書の作成や現場巡回により安全の確認を行えば、おのずと品質向上にもつながると思います。この3点の管理をしっかり行い、職人さんの気持ちを引締め、安全意識の向上を図ることで無災害達成を目指しましょう。

お父さんお母さんの職場を見学



長江社長と一緒に記念撮影

8月3日、社員のお子さん(小学生)13名が芝NBFタワーに集まり、六興電気始まって以来(?)初の取組みである「夏休みキッズ職場見学ツアー」を開催しました。

六興電気って何している会社?という素朴な疑問を解決するところから始まり、会社内探検スタンプラリー&JOB体験をしてもらいました。おそらく人生初の自分の名刺をもらい、長江社長と名刺交換をしました。お父さんお母さんたちの仕事をしている姿をしっかり目に焼き付け、社員になった気分を味わっているようでした。

社長も交えて昼食を楽しんだ後は、工作体験を行い、簡単な回路図を元に正しい配線をするので電気が点灯したり、オルゴールの音色が流れたり、まさに電気工事会社ならではの工作でした。

子どもたちの感想は、思いのほか楽しんでくれたようで、ス

スタンプラリーと工作体験は特に好評でした。最初は緊張していた子どもたちの顔も、帰るころには穏やかでにこやかな顔になり、夏休みの思い出の1ページになってくれたのではと思います。(東京第三支店 吉田 茂樹)

それ、いいね!アワード2016 結果発表

本年もスタッフ系のアイデア募集企画「それ、いいね!アワード2016」を開催しました。

今年の応募総数は339件のほり、重複を整理した215件で総選挙を行い、投票結果と実現の可能性等を考慮し、大賞・入賞アイデアを決定しました。

皆様から頂いた多くのコメントを受けて、よりよい方向でアイデアの実現化ができるよう動いていく予定です。残念ながら選外となったアイデアのなかにも発想力に優れたものが多数あり、併せて実現化を目指します。受賞された方には褒賞金と賞状が授与され、ご応募いただいた全ての方に参加賞としてオリジナルクオカードをお送りします。

ご参加いただき、ありがとうございました。

(それ、いいね!アワード実行委員)



高橋支店長 W受賞

〈表彰一覧〉

金賞

工事系社員の施工マイスター制度 (中国支店 高橋 直和)

銀賞

6KOUフォトコン2016 (横浜支店 北野 健二)

銅賞

サブローの「初めての現場」 (中国支店 谷口 明)

現場での動画によるKY (中国支店 高橋 直和)

ピカイチ賞 ※総選挙の投票数による表彰

「六興電気の日(創立記念日)」の制定 (経理部 濱田 拓磨)

(横浜支店 出口 宏)

1年で1部に復帰

残暑厳しい8月末、今年も六興電気野球部の夏がやってきました。1部から2部へと降格した昨年の悔しさを晴らすには、「優勝しかない」とチーム全員で臨みました。

初戦は裕幸計装さん。先制したものの、初戦の緊張かすぐに同点に追いつかれる展開。しかしその後打線が爆発

し、結果的に21対1と幸先のよい初戦となりました。

続く2回戦の相手は住友電設さん。以前敗れた相手であるため気を引き締め臨みました。試合序盤は投手戦。お互い譲らない展開のなか1本のヒットを皮切りに点数を重ね、結果8対1で勝利しました。

翌週の準決勝はホーチキさん。小雨の降るなかの試合となりましたが、2回に取った10点を大事に守りぬぎ、決勝へと進出しました。

そして決勝は東光電気工事さん。試合中盤に先制し、先発投手もヒット1本に抑える好投。残すところあと3回となった5回裏の攻撃。四球とエラーで満塁のピンチを招き、その後悪送球などで3点を失いました。終盤にチャンスを作るもののあと1本が出ず試合終了。惜しくも目標の優勝には届かず、準優勝となりました。来年は1部での戦いとなります。また今年もたくさんの方に応援していただき、本当にありがとうございました。来年も頑張ります! (経理部 宮崎 貴誠行)



勝ち進め、六興電気野球部

大勢の方にご参加いただいたカートレース

7月31日に企業対抗カートレースを開催し、新規参戦の2社を含む、9社総勢150名に参加いただきました。

今年からエキスパート(上級者)クラスとノービス(初心者)クラスに階級を分け、マシンも階級に合ったものでレースを行いました。

当日は、スコールのような雨に見舞われノービスクラスの耐久レースが途中で続行不能になったと思えば、レインタイヤを装備したエキスパートクラスは、レース前にお日様が顔をだし、雨待ちをしてからスタートするも、大雨により一時レースを中断するなど、ドラマティックな展開となり大変盛り上がりました。来春入社予定の内定者7名も参加し、初顔合わせの状況にも関わらず、すぐに打ち解け、レースで仲間を応援していました。ランチタイムには、ホットドッグを作り、その後の片付けも積極的に参加するなど頼もしい一面を見せてくれました。レースは今年から階級を完全に分けたことで、初心者でも気軽に参加いただけるようになりました。

今年は、長江社長の誕生日と重なり、参加者全員で、社長の誕生日をお祝いするなど、大変アットホームな雰囲気のイベントでした。ご家族での参加も大歓迎ですので、来年は更に多くの方のご参加をお待ちしています。

(E2本部 岡田 珠代)



HAPPY BIRTHDAY 長江社長!

Magandang Araw ! - 5th

Continue to grow !

Living in Japan for two years is a great challenge to me. I had felt the odds for being differs in culture, food, fashion, working protocol, and faith, but nevertheless the adjustment is not as difficult as I thought.

When I first came here in Japan, I was amazed at lots of trains with punctual schedule and the citizens' fidelities.

In the other side, it was a fear in me because I was not familiar with all of these sudden changes.



Till the day we meet again !

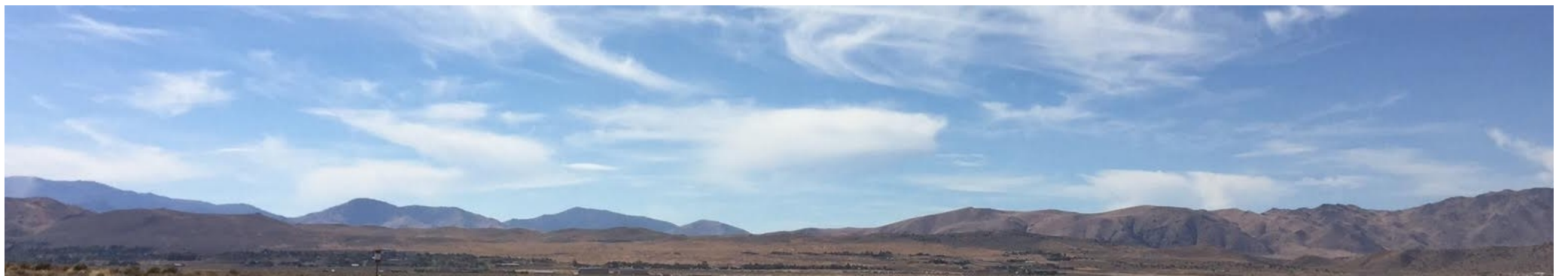
But my presumptions were going wrong, I soon find myself can easily adopt to this new life. One thing that caught my attention is the fast changing in daily life style. It becomes more and more convenient.

I am very grateful to become part of all of these. There is no end with my exploration in Japan, I will keep growing and growing....

(By: Engr. Joel C. Baladad)

(入社して3年目。日々変化するの日本の文化、生活スタイルに驚いています。)

— “Magandang Araw !”は今号で最終回になり、次号新連載がスタートします。お楽しみに!—



アニバで有休レポート



仲良し姉妹

我が家の誕生日会

8月23日にアニバで有休をとり、次女の4回目の誕生日を家族で祝いました。早いもので次女も4歳となり、この春から幼稚園通いがスタート。長女と仲良く登園する姿はなんとも言えません(って登園時間は出勤しているので実際に見たことはない…)。

長女の影響か、はたまた女の子は必ず通る道なのか、次女はディズニーのプリンセスが大好きです。この日は、「ラプンツェル」のケーキを妻に要求!「たとえ誕生日じゃけえ」と言っても、1人だけプリンセスのケーキじゃたら長女も、はぶてる(すねる)ので、長女にはアナと雪の女王の「エルサ」のケーキが登場!あとは姉妹2人して、妻とばあちゃんと僕のケーキをデコレーションしてケーキの完成。ロウソクつけてパースデーソングを歌って、一気にロウソク消すと、なぜか長女の「2回目」が始まります(笑)。プレゼントも3つ用意されており、その内訳は、両家の実家からと僕から。ちゃっかりしてます!ただその笑顔を見ているだけで、なんもかんも忘れて、幸せな気持ちになります。

子どもって不思議なもんです。その存在だけで喜怒哀楽の全てを感じさせてくれて、最後には幸せな気持ちで終わらせてくれます。そして2人を元気に育ててくれている妻に感謝!少し良く言い過ぎましたが(笑)。最後に、この先もみんなでいろんな思い出を作っていこう!

(中国支店 畝 太生)

家族の絆

新婚旅行の思い出

私事ですが、昨年11月に結婚しまして今年石垣島へ新婚旅行へ出かけました。天候にも恵まれ、いい旅となりました。石垣島ではレンタカーを借りて島を巡りました。海はやはりきれいで透き通った海を眺めていると心も体も癒され、日頃の疲れが洗い流されていくように感じました。また石垣牛のハンバーグも堪能しお腹もしっかりと癒されました。旅の最終日には竹富島に行き、こんなのんびりした場所があるのかと感動しました。

島では牛車に乗し、案内のお姉さんが三線で民謡を歌ってくれ、その歌を聞きながら島をゆっくり散歩しました。牛が暑くて歩きたくない時は、歩く気になってくれるまで一緒に休憩です。島のレストランで出てきた無料のお水が美味しくて、またまた感動しました。海では、2人で時間を忘れて星の砂拾いに没頭しました。夫婦そろって石垣島・竹富島に魅了され、癒されて大満足のものとなりました。ケンカも少々ありましたが、それも楽しい旅の思い出の一つです。

これからいろいろな場所に出掛けてどんどん家族の思い出をつくっていけると思うととても楽しみです。次は、北海道に行きたいと希望を伝えようと思います。

(東京第一支店 若栗 未奈)



水牛と一緒に

*** おしらせ ***

お詫び

前号掲載いたしました「これからの活躍に期待!」記事の掲載時に中国支店の西浦 修平さんの名前記載漏れがありました。関係者各位にご迷惑をおかけしましたことを深くお詫び申し上げます。

任用測定 試験結果

今年の任用測定試験は、61名中51名の方が合格しました。5級チャレンジ・6級推薦の方は、与えられた題材を読み込んだうえで事前に論文を提出し面接試験に臨むスタイルは今年で3年目となり定着してきました。

見事合格された方は、10月よりクラス給、賞与基準額、退職金基準額、残業単価がアップします。残念な結果となった方は、来年こそは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。

英文名刺デザイン刷新

英文名刺のデザインを刷新しました。お渡しするお客様に合わせ、和文名刺と使い分けをご利用ください。



施工事例集リニューアル

施工事例集のデザインを刷新し、これまでよりも掲載数が倍増しています。営業ツールとして、ぜひともご活用ください。

それ、いいね! アワード アイデア実施報告

ご応募いただいたアイデアのなかで、実施したものを報告します。今後も随時報告していきます。

- ・35歳未満社員の健康診断の充実

受注!

- ・JV海老名プロジェクト 東京第二支店
- ・レーベン仙台小田原 東北支店
- ・東区茶屋ヶ坂計画一期 名古屋支店
- ・シャリエ神戸学園都市計画 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	14日~15日:2016-半年目修了研修 22日:本社清掃・ボランティア活動	
11月	5日	17日:安全協力会定期総会 25日~26日:5級・新任研修	
12月	3日	年末年始役員安全パトロール 3日:部署業績表彰式 5日:成果配分金支給式 9日:冬季賞与支給 28日:仕事納め	年末休暇 29日~31日 年始休暇 1月1日~3日

今号は、「協力会社紹介」はお休みです。

