



No.35

2022 .01

(ツクル+ツナグ)×アシタヲ=*isshing*



CONTENTS

表紙注釈

今回造語として創られた『**isshing**』には一心グループの基盤となる【経営理念】、【一心グループ五訓】、【一心グループバリュー】の全ての想いが込められています。

全社員で『**isshing**』活動を実行することが【地域社会の貢献】、更にはSDGs活動にも繋がっていく大事なキーワードになっています。

社会全体に

isshing活動を通して、明るいニュースを届け続けたいという願いが込められています。

(ツクル+ツナグ)×アシタヲ=**isshing**



対話会 1~9

I ♥ ISSHIN

株式会社サードプレイス 代表取締役
福山赤坂ロータリークラブ会長 石井宏和 10

トピックス

株式会社メディアテック一心 11

有限会社大進電設 12

大陽通信工業株式会社 13

谷口工業株式会社 14

株式会社一心物産、株式会社一心トレーディング 15

株式会社一真 16

株式会社一心ファインディング 17

株式会社因島観光開発 18

一心エンジニアリング株式会社 19

株式会社一心フィールディング 20

知っておきたい家庭の法律相談 (Vol.20)

「空き家問題について」

一心グループ(株)顧問弁護士・元日本弁護士連合会会長 中本和洋 21

人間ウォッチング

谷口工業株式会社 三村吉広専務 22~23

DX(デジタルトランスフォーメーション)の推進 24~25

詳しく教えてあの輸出

株式会社一心トレーディング 26~27

新入社員紹介

令和3年6月~令和3年10月入社の人 28

入社1年を振り返って

令和2年8月~令和2年12月入社の人 29

成人の誓い 29

年男・年女「今年の抱負」 30~33

喜び事のお知らせ

令和3年6月~令和3年10月

表彰・資格取得・結婚 34

知って得する税の話 (Vol.3)

「相続税と暦年贈与」

一心グループ(株)顧問税理士 高知宏興 35

家族紹介・私の趣味・我が家のペット自慢 36

役員人事・新編集委員紹介・編集後記 37

対話会

2022年 年頭方針対話会

一心ブランドの礎となるリーダーにインタビュー

出席者：

眞田 奈津基	一心グループ株式会社	代表取締役
中新 孝博	株式会社メディアテック一心	取締役 専務執行役員
大村 正春	有限会社大進電設	代表取締役社長
吉本 貴之	大陽通信工業株式会社	代表取締役社長
石井 龍三	株式会社一心フィールディング	代表取締役社長
谷口 宏樹	一心エンジニアリング株式会社	代表取締役社長
谷口 宏樹	谷口工業株式会社	代表取締役社長
松浦 宏次	株式会社一真	専務取締役
小西 克典	株式会社一心物産	代表取締役社長
小西 克典	株式会社一心ファインダイニング	代表取締役社長
三重 康祐	株式会社一心トレーディング	代表取締役社長
新元 厚	株式会社因島観光開発	支配人

(業務都合で欠席のため後日インタビュー対応)



◆司会

本日はグループ誌2022年 年頭方針対話会として掲載させて頂く為に貴重なお時間を頂戴致しまして誠にありがとうございます。さて昨年発刊の33号で代表者の方々の対話会を掲載したところ、多数の社員からとても好評だったため今回も同様に対話会として掲載させて頂く事になりましたのでよろしくお願い致します。

では早速各社皆様に『2021年を振り返っての思いと、2022年に向けた抱負を事業の市場状況なども踏まえて』お聞かせください。



◆眞田社長

今年の振り返りについてですが、我々の創業者である名誉会長が昨年3月16日メディアテック一心の創立記念日に永眠され、非常にショッキングな出来事がありまし

た。創業者が創り上げてきた一心グループの文化を皆で守っていきたくと改めて強く思っています。特に石井社長、大村社長を含めた古くから一心グループで活躍されてきた人達に置かれましては、自身の健康を第一にして頂くと同時に、一心のカルチャーを後輩の皆さんに伝えて頂きたい。その事が一心グループの今後の発展に大きく寄与する事だと思っています。この悲しく辛い出来事が昨年あったという事、しかしこれに対して2022年は悲しい出来事を我々の生きる力に変えて発展していきたいという思いを今強く思っています。加えてもう一つの振り返りという事ですが、グループ全体で言えばコロナに完全に翻弄された一年でありました。例えばサービス業でいうと非常に分かり易いコロナの影響が沢山ありました。緊急事態宣言で営業できない。海外がロックダウン

するから輸出ができない。製造部門でも設備投資に対する意欲の減少が顕著になった一年でした。前々期にコロナが席卷していた頃は、それまでに商談が進んでいた案件などがあったと思います。完全に一昨年からコロナで設備投資がない、商談もままならないような状況の中で結果として2021年度にほとんどの設備投資がされなかった。このことによって影響を受けているのが製造業だと思います。そういう流れから行くと、今の半導体不足など色々な事があったと思いますが、コロナを起源とする様々な事によって多方面に問題点が波及していった数字が上手く作れなかったのが昨年なのかなと思います。

2022年というコロナを踏まえて、新しい南アフリカ発の新株が出てきた事などが心配な要素ではありますが、例えばリモートでやるとかコミュニケーションの取り方とかニューノーマルとか色々な言われ方をされていますが、我々のICTでやっているDXを着実に実践していくべきだと思います。こんな状況の中だからこそできる事を2022年に是非実行していきたいと思っています。

現在ICT部門がグループを牽引していると思うのですが、ICT部門では我々の業界に対する存在感をさらに高めていきたい1年だと思っています。大陽通信工業もモバイル部門に進出し、今から売上構成比率が変わっていくと思うのですが、メディアテック一心はまさに世の中の通信市場と同様の比率でネットワーク部門とモバイル部門が上手くバランスのよい売上構成になってきたと思っています。そんな中でICTのインフラを整備する会社として、全て取り組む事が可能だと、そういった企業体として存在感を高めて、皆さんと心をつなげてしっかり前に進んでいければと思っています。



◆株式会社メディアテック一心 中新専務

2021年を振り返ってみますと、会社の取組としてペーパーレスを開始しました。そういう意味では、デジタル化のスタートラインに立った1年でした。全社員にノー

トPC及びスマートフォンを貸与しました。グループウェアを導入したので、出張先でも稟議をウェブで決裁出来るようになりましたし、スケジュールも共有されて、私の確認を取らずに面接のスケジュールが勝手に(良い意味で)決まっていたり、色々な効率化が図れるようになってきました。また、給与明細も電子化になりましたし、社員の皆さんにも何か変わってきていると実感・体感して頂いた1年だったかなと思っています。

事業の面では、計画が未達に終わったという事は非常に残念な事で反省点ですが、売上高は過去最高を更新することが出来ました。また、大陽通信工業との連携の中で、九州への新たな拠点の開設も出来ました。さらに、近年の大きな目標であったソフトバンク様の保守業務への参入も実現することも出来ました。今後の飛躍に向けた可能性を感じる事が出来た1年だったと思います。

現在の我々を取り巻く市場環境ですが、ソフトバンク様、楽天様から受注した5Gネットワーク整備の繁忙期はまだまだ続いております。また国の戦略に基づく光ファイバー整備の事業も今まさしくピークを迎えております。コロナ禍の社会の中で我々が取り扱っている通信のインフラの重要性は高まっていく一方ですし、行政においてはデジタル庁が創設されましたのでDX化の波の中にも我々が係るようなチャンスが生まれてくるのではないかと期待しています。

2022年の抱負としては、まずは無事故・無災害の達成をした上で事業計画を達成していきたいと思っています。今年度の事業計画は、売上・利益共に過去最高を大幅に更新するような計画となっています。この計画を達成してメディアテック一心が新しいステージへ突入するようなスタートの年・元年にしていけたらと考えています。また新しい領域としてIoT分野を新規事業として位置付け、この1月から「IoT事業推進室」を立ち上げて、具体的な事業をスタートしていきたいと考えています。まずは屋内の電波改善、カメラやセンサーの取付けという分野から事業を進めていくことになろうと思います。それに合わせてソフト開発会社とかアプリの開発会社との連携も進めてトータルでIoTのサービスが提供できるような会社を目指す挑戦を始める1年にしたいと思っています。また昨年に引き続きDXも更に加速し進めていきたいと思っています。テレワークに向かないとされている建設業の中でメディアテック一心らしい新しい働き方を見出すような1年に行きたいと考えています。

対話会



◆有限会社大進電設 大村社長

2021年を振り返ってみて、売上は前期よりも増額したのですが、計画通りに数字が至らず大いに反省しています。従業員が1班分の3名退職しまして、仕事はあるのですが稼働できない歯がゆい年でもありました。良かった点は事故ゼロを目指した結果、達成出来て一心グループの互助会から5年間無事故無災害で記念品を頂くことが出来ました。有難うございました。

2022年に向けては、毎年の事ですが計画の達成に向けて取り組んでいきたいと思っております。それと人員の確保に関してメディアテック一心に協力して頂き、求人応募をしていきます。人員確保をしないと売上が計画通りに達成出来ないと懸念しております。安全に対してもこのまま無事故無災害で5年の表彰を頂いたので、更に10年、15年と継続できるような安全に取り組んでいきたいと思っております。より良い年になるように2022年も頑張っていきたいと思えます。



◆大陽通信工業株式会社 吉本社長

2021年を振り返ってみて、売上は10億円を目標にしていたのですが、少し及ばずな所がありました。利益は、売上に沿った利益は出ました。1年を振り返ってコロナ禍という環境にも拘わらず、我々の業界は逆にコロナによって生まれた高度無線化・光ファイバー整備があつたりで、経営的には支えられた1年だったと思えます。一方で、一昨年12月に重大な人身事故が発生しました。丁度1

年になりますが、この1年は安全についても一度見直して基本を守るという所を振り返った1年でした。今後そういう事が起きないようにしていきます。仕事の量が増えて多忙になった結果が、そうなったのかもしれませんが。今後の体制強化が2022年の課題になってくると思います。より一層2022年は安全そして品質、管理の体制、スケジューリング等も含めて一環して出来るようにするのが今後の目標です。



◆株式会社一心フィールドイング 石井社長

2021年を振り返った思いは、昨年3月にグループの総帥である眞田惣行名誉会長がご逝去されたという非常に我々にとって悲しむべき出来事がありました。改めてご冥福をお祈りいたしますと共に築いて来られた文化を現在の若い人に継承して行きたいと思っております。また一方でコロナウィルスに振り回された1年でした。我が社を振り返ってみますと、8期の決算においては、売上が86パーセント、利益においては三重社長の協力もありまして補助金を頂きました。辛うじて赤字は免れたというのが現状です。会社としては、事故や怪我もなく、8期にJR岡山支社様から3年間無事故無災害継承という表彰を頂きました。これが良い刺激になって5年表彰・10年表彰という区切りがありますので、事故や怪我の無いように頑張っていきたいと思えます。

9期を迎えるにあたって2022年の抱負ですが、コロナ禍の影響は絶対に避けられないと思っております。我々は、社員が直接携わっていく施工会社ですので人員確保が急務となっております。非常に求人募集が厳しい環境下にある会社だと思っております。今年も試練の年ですが「全員健康」で「安全を守り通せる」1年にしたいと思っております。市場環境については、鉄道業界も他と変わらずコロナショックを受けた業界の一つです。我々は鉄道工事のみなのでこの影響はもろに受ける会社になっており、工事の確保は、中々見通しが立たないのが現状ですので苦慮している所です。ネスコ岡山支店様

対話会

やイーテック岡山支店様と連携しながら頑張っていきたいと思っております。そういう中、NESCO広島支店様より、昨年10月から呉線において新規工事に取り組ませて戴いています。我々もチャンスと捉えて、チャレンジ精神で社員一丸に取り組んでいきたいと思っております。



◆一心エンジニアリング株式会社・ 谷口工業株式会社 谷口社長

2021年振り返った思いは、特に一心エンジニアリングに於いては反省しかないと感じております。業績は勿論のことですが、一番反省すべきはチャレンジすることができなかったことです。2022年は、コロナ禍で色々な課題が出てきておりますが、より鮮明に出てきた部分を2社ともにその課題を積極的に解決していく2022年にしたいと思っています。具体的には、一心エンジニアリングは、情報の共有化とデータの蓄積をし、それを分析して次にいかしていく。谷口工業は、品質の向上が一番の課題でスピードを持って解決していこうと思っています。



◆株式会社一真 松浦専務

2021年の売上は1億5千万円位、経常利益は1千万円位です。ようやく一真も収益が出せる体制となりました。一心ツーリストはコロナ禍の影響を受け、通年の20

パーセントの売上となりました。とはいうものの、「広島じゃけん」、そして「GO TOトラベル」が今年2月位には再開されるでしょうから売上も上がってくると思いますし、プラス2~3年に1回、団体旅行をされている方が、ここ2年位自粛されていますので、コロナ禍が落ち着いていたら、今年は集中して団体ご予約があると思っています。また、昨年から本格的に不動産の方を始動しております。今はグループ会社を中心に賃貸の仲介などをしており昨年は、赤坂地区を中心に種をまいてきましたので、今年は、収穫でき売上に貢献できると思います。不動産は始動してから売上に繋がるまで時間がかかる要素がありますので、今後は不動産がひとつの幹になるように取り組んでいこうと思っています。資金繰り等、課題は残っておりますが、順調に利益が出せる体制になりつつあると思います。



◆株式会社一心物産 小西社長

2021年は、世界中の飲食業、特に座席の多い高級店にとっては地獄のような年だったと思います。一心物産では、アメリカ・シンガポールそして日本の高級店との取引がメインでしたので、まともに影響を受けてしまいました。市場の状況としては昨年の10月から日本の感染者が減り緊急事態宣言も解けて飲食店に足が戻りつつありますが、肉や野菜と比べて日持ちのしない水産物の注文は、まだまだ伸び悩んでいる状況です。水産の相場の方も悪い事に赤潮がひどかった北海道・東北の一部から物が入ってくるのですが高騰しております。特にウニについては、2、3年相場が戻らないという話も出ております。最近の話では、1箱200グラムの上物のウニが、最低でも7万円位、更に10万円以上するものも出ております。

2022年に関しましては、待ちの姿勢から動の姿勢にしていく予定にしております。現在鮮魚がメインの販売ですが、2022年には新しい鮮魚以外のアプローチも視

対話会

野に入れて売上を伸ばしていく段取りをしております。

◆株式会社一心ファインディング 小西社長

2021年も引き続きコロナ禍の影響で大変厳しい結果に終わりました。昨年11月に東京より福山に移住してファインディングの社長となり、現在、色々見させて頂いておりますが、今後「しゃぶ吉」及び「いけの」のスタッフと新規にオープンした「すし惣」のスタッフとコミュニケーションを取り、風通しの良い職場にしたいと思っています。

また、2022年はスピード感を意識して、お客様に最高のサービスを提供できるように業務を行って参りたいと思っています。



◆株式会社一心トレーディング 三重社長

2021年を振り返った思いは、事業計画から判断すると半分程度の実績着地になりました。引き続き、新型コロナウイルスに翻弄された1年だったと思います。2022年も引き続き、海外の新型コロナウイルスの猛威は続いており、まだまだ本調子ではない状況が続いています。行動制限ある中でも、ドバイでのお酒の販売が好調になってきたりしています。シンガポール国内の通販事業などの課題もありますので物事を全て逆算しながら、最終的に計画を達成し黒字で決算を終えたいという強く想っております。



◆株式会社因島観光開発 新元支配人

2021年を振り返りますと、ここまでの長期化を想像してなかった新型コロナウイルスの影響により自治体からの相次ぐ休業要請、また緊急事態宣言などの対象地域以外でも外出自粛ムードが続き、ホテル業

界にとってはまさに苦境の一年となりました。引き続きコロナ禍によって高まったテイクアウトやネット通販の需要に対応する中、グループ会社の皆様には多大に支えていただき感謝しております。ワクチン接種が進むにつれ感染状況が落ち着きを見せ始め、即大きな効果をもたらすGoToトラベルの再開も近づいてきました。今後、急激な需要の高まりに対してサービスの質を落とさないよう努めるためには“人の問題”が課題となってきます。2022年は早期にその問題を解決し、多くのお客様に「また行きたい!」と思われるホテルにしていきたいと思えます。

◆司会

今期強化したい若しくは新しい取組みについてお聞かせください。



◆株式会社一真 松浦専務

不動産を一つの幹になるように強化していこうと思っています。そういう中で赤坂小学校・保育園の近くに7区画の分譲地を販売する予定です。一心グループの皆さんにはグループ優待を付けさせて頂く予定です。また、他の地区も分譲する物件をいくつか皆さんにお知らせする予定です。

また、ペーパーレス化を進めていきたいと思っています。100%ペーパーレス化というのは、難しいとは思いますができることから順次進めていきたいと思っています。

◆株式会社一心物産 小西社長

今期は2021年の痛手を教訓としまして、鮮魚販売とは別に最新の冷凍技術を使って販売に取り入れ、売り上げを安定させるべく段取りをしております。自信をもって原価の安定の意味合いで確実にやっていきたいと思っています。この冷凍技術を活用して魚の相場・値段が下がった時にまとめて買い付けをしまして、スタッフでお腹を出して鱗をとり、買付原価を下げた上でファインディングに限らず、シンガポール・アメリカ等にサンプルをどんどん出します。最初は投資になってしまうと思うのですが、反応は必ずあると思います。

対話会

◆株式会社一心ファインダイニング 小西社長

飲食店での食材廃棄などが問題になっていますが、自分の豊洲市場での経験値を生かし、適正な発注量を予測し、しっかり原価率を管理していきたいと思っています。

◆株式会社一心トレーディング 三重社長

抱負の中でお話しましたが、シンガポール国内での通販事業を積極的に対応したいと考えております。新型コロナウイルスの行動制限による行動変容はシンガポールでも同じ状況です。BtoB ビジネスと BtoC ビジネスのバランスがかなり重要になってきていると思います。

直接シンガポール国内のお客様に物を届ける通販事業で新しい販売チャンネルを構築します。

◆株式会社因島観光開発 新元支配人

新型コロナウイルスの影響でメンタルヘルスの維持に注目が集まるようになり、「メンタルヘルスケア」をテーマにホテルが瀬戸内海国立公園指定の景勝地にある好立地を生かし、専門講師によるヨガ体験を含むプランを企業や団体向けに発信し、新たな顧客層の開拓を目指します。

◆一心エンジニアリング株式会社

谷口工業株式会社 谷口社長

一心エンジニアリングの2022年は、設備投資をしていきたいと思っています。情報の共有化とかデータを蓄積してそれを業務の効率化に活かすとか実現するために、受注・原価・進捗が管理出来るシステムを導入したいと思います。

次に、事業再構築の補助金を獲得したいと思っています。その後、検査装置を導入し、「研磨」のシェアの拡大を図っていきます。それにより品質に対する意識も変わっていくと考えています。

谷口工業は、一昨年新しい工場を建てまして、昨年の夏に新しい設備機械を導入しました。これはパイプとかH鋼とか溝形鋼を3次元で加工できるレーザー加工機です。現在、新規事業として太陽光パネルの架台メーカーになる計画をしています。

総務部を新設しました。今後、色々なルールを作り、会社のグレイゾーンを無くしていくよう進めていきたいと思っています。

◆株式会社一心フィールドینگ 石井社長

新しい設備導入とか取り組みとか目新しいものはあ

りません。コロナ禍が長期化しますと中だるみや気の緩みがきて施工体制に影響が出ないように、安全第一で施工する。プラス品質を上げるという事が一番の売上げ向上に繋がると思っています。それに併せてコロナに対する予防をし、自分自身を守り、自分から人に感染させない。現状、1人かけても工事に支障をきたすので社員全員が安全第一・健康第一で乗り切ることを自覚し、今年も挑戦する年にしていきたいと思っています。



◆大陽通信工業株式会社 吉本社長

昨年からモバイル事業をメディアテック一心から頂いておりますが、やっと1年目で体制が整ってきました。これから先はモバイル事業へもう少しシフトしていこうと思っています。九州につきましても、今から本格的に稼働していく事で、NTTの工事が主力であった大陽通信工業として今後の時代の変化とともに会社の体質向上の変化が急務ですので引き続き取り組んでいきます。特に高所作業が多い我々の仕事では、安全が一番仕事を受注する上での必要な最低限度の信用となりますので、ここはきちんと安全・品質を引き続き体制強化しながら取り組んでいきたいと思っています。

◆有限会社大進電設 大村社長

現在の人員では、今の仕事量しか消化できません。仕事量・売上を伸ばすためには、今後人員を増やさないといけないので、ここを第一に考えていきたいと思っています。

◆株式会社メディアテック一心 中新専務

2022年の抱負の中で新しい事業への挑戦について、IoTに触れましたが、その一環で本社ビルのスマート化を進めていきたいと思っています。昨年取組みを開始したDX関連・ペーパーレス関連は、引き続き進めていきたいと思っています。また、専門知識を有した副業人材制度を活用し、セキュリティー強化や経費処理・名刺管理・勤怠管理など、様々な業務の効率化に繋がるソフトやシステムを導入していきたいと思っています。また、会長の想いを繋いでいくという事でレガシー事業についても取り組んでいきます。コロナ禍で社員同士のコミュ

対話会

ニティーの場が作りにくくなりましたので、同好会の制度も検討し進めていきたいと考えております。

◆眞田社長

強化したい、絶対やらなくてはいけないことは『絶対無事故への挑戦』です。これはどの業種であろうとも絶対無事故・無災害が一番だと思っています。

また、名誉会長が亡くなられて、その想いをどのような形で残していくのかを真剣に考えたいと思っています。この会社を創った人の想いやカルチャーをどのように皆さんにお伝えするのがいいのか、その方法論について考えていきたいと思っています。

次に、メディアテック一心は前期からSDGsの一環としてペーパーレスを進めています。そういう流れの中でDX化・スマート化をメディアテック一心以外のグループ会社にどう進めていく事も取り組んでいきたいと思っています。例えば一真については、先ずペーパーレスを取組事項としており必ず実行します。こういったDXを含め、我々が世の中に必要とされる会社であり続けるために、やらなくてはいけないことをしっかり抽出して一つ一つ実行していくという1年にしたいと思っています。

◆司会

最後に社員に向けてメッセージをお願いします。



◆株式会社メディアテック一心 中新専務

新しい期がスタートしましたが、売上・利益共に過去最高を大きく上回る事業計画を立てています。また新規

分野として、IoTの分野にも挑戦する目標を掲げております。DXについても昨年配布したITツールの有効活用を進めていきます。大きな事業計画で且つ、新しい取り組みを進める年ですので、5年後や10年後に振り返った時に会社が変わった大きなターニングポイントだったと言われるような年になるのかなと思っています。会長の想いが込められている一心グループ五訓を、全員が実践しながら皆が挑戦する年にしてもらいたいと思っています。DXの推進も管理部門だけが考えるのではなく、是非、ツールをもった社員の皆さんから、様々なアイデアや意見をどんどん提案してもらいたいと思っています。とにかく全員参加で取り組みを進め、無事故を達成した上で、事業計画を達成して喜びを分かち合える1年にしたいと思っています。一緒に頑張ってください。

◆有限会社大進電設 大村社長

新型コロナの感染者が少なくなってきましたが、終息したわけではありません。自分の身は自分が守る行動を行って下さい。現場は限られた人員なので無理な作業工程があるかもしれませんが、安全を第一に考え、効率のよい作業方法で売上げ確保を目指して皆で頑張ってください。



◆大陽通信工業株式会社 吉本社長

一昨年の重大人身事故を経て1年ですが、これを忘れることなく今後二度と起きないように社員の一人一人が無事故無災害に気を付けて一年間無事に過ごせる事、そしてそれをもとに事業計画の達成を一緒に頑張ってください。

電設資材のあらゆるご用命は



宮川物産株式会社

ホームページ:「宮川物産」で検索

〒733-0002 広島市西区楠木町1丁目11番6号
TEL082(232)2371 FAX082(292)3810
担当 槇野(まきの)まで 「迅速に対応します!」

設計・施工

各種店舗 オフィス

各種工場 住居リフォーム

不動産

売買 賃貸

SATOKEN Co.,Ltd.

株式会社 サトケン

〒720-0072

広島県福山市吉津町5-14

TEL:(084)983-3108

FAX:(084)983-3109

徹底的にサポートさせていただきます
まずはご相談下さい

対話会

◆株式会社一心トレーディング 三重社長

一心トレーディングは、昨年、事務所を移転しました。業務を行う環境が激変した中、非常に心労をかけたことと思います。今年はより積極的にコミュニケーションを図り、現場の声を聴きながら事業を前に進めていきたいと考えていますので、一緒に頑張っていきましょう。

◆株式会社因島観光開発 新元支配人

この1年半の長きにわたるコロナの影響で、従業員の皆さんには「ホテルは大丈夫なのか!?」との心配を抱かれたことと思います。

仕事のモチベーションを維持するのも難しかったと思います。しかし長かったトンネルもようやく光が見えてきました。

この苦境を乗り越えた経験を忘れず、お客様にとって安全で衛生面でも質の高いホテルを目指していきましょう。



◆真田社長

グループの社員の皆さんにメッセージを申し上げます。まず、自分の健康・家族の健康を第一に考えて頂

きたい。コロナとか病気とか含めて何はさておき自分の健康を維持できる習慣化を実行してください。また、仕事については“やりがい”、自分の生活には“生きがい”、を是非作って頂きたいと思います。何のために働いているのか、誰のために自分は頑張っているのか。結婚している人も、していない人も、子どもがいらっしゃる方も、いらっしゃらない方も、老若男女問わず皆さんに是非考えてほしいのは、仕事をするには“やりがい”を持って仕事をしてほしいですし、私生活の中では、“生きがい”をもって楽しんでほしいと思います。

このことが、本当の健康に繋がっていくと思います。身体も健康そうですが、生きがいややりがいを持っていることが、実は一番心身共に一番良い健康状態であると思います。

仕事について、もう一つ言えば、自分のやっている仕事が、世の中にどう活かされているのか知ろうとすること、これが大切です。例えば、新しい電柱を1本建てた。或いは、携帯電話のアンテナを建てた。としたら、その地域の皆さんが本当に喜んでくれると思います。自分がやっている仕事が世の中にどう役立っているのか、必ず役立っているからこそ仕事というものがある。逆に役立たない仕事なんて無いと思います。役立っていることを皆さんはしているので、自分がやっている仕事がこの様に形を変えて世の中の役に立っているんだということを是非知ろうとしてください。このことが、“やりがい・生きがい”を作る大きなポイントになってくると思います。

1年皆さん心身ともに健康で良い1年にして頂きたいと思います。一緒に頑張りましょう。

株式会社 福山塗装工業所

代表取締役 来山 知 幸
〒721-0956 福山市箕沖町58番地の1
(TEL)084-953-4311 (FAX)084-953-4334

【営業品目】

制御盤・各種機械部品・その他

メラミン }
アクリル } 焼付塗装
粉 体 }

ウレタン }
エポキシ } 樹脂常温塗装
ショットブラスト前処理

私どもダイコー通産は CATV・情報通信 双方に精通した総合商社として
通信インフラと共に 変革・進化を続けてまいりました。

これからも 次世代通信を支える皆様のニーズに対応してまいります。

主要取扱製品ラインアップ

CATV関連	防災行政無線関連	電力関連
LAN-WAN・次世代Wi-Fi関連	移動体通信関連	各種測定器・工具

CATV 及び 情報通信 機器 / ケーブル / 材料の総合商社

DAIKO ダイコー通産株式会社
http://www.daiko-tsusan.co.jp/ 証券コード：7673

営業所：松山本社・札幌・仙台・東京・名古屋・金沢・大阪・岡山・広島・高松・福岡・沖縄

「マイカーが欲しい！」と思ったら 今すぐWEBでカンタン見積り!!

リースDeマイカー オンライン

<https://mycar.ncsol.co.jp/>

リースDeマイカー

検索



お客さまの
ログインID

ncs1190

ログインにはIDが必要です。(半角)

NCS 日本カーソリューションズ株式会社

0120-31-1190

※ 電話受付時間：9:00～17:30 (土・日・祝日・年末年始は除く)

スマホは
こちらから!



I ♥ ISSHIN

このコーナーは、私たちの一心グループと永年ご縁があり、ご支援をいただいております方々を、毎号紹介させていただくコーナーです。

私たちの一心グループを愛する方々



株式会社サードプレイス
代表取締役
福山赤坂ロータリークラブ
会長
石井 宏和

この度は「I ラブ ISSHIN」の執筆のご依頼をいただき、誠にありがとうございます。

また、日頃より一心グループ様には多大なるご協力・ご理解をいただき、福山赤坂ロータリークラブに対し、例会場や事務局、駐車場のご提供など大変お世話になっております。この場をお借りして心より感謝申し上げます。

今年度、福山赤坂ロータリークラブは創立25周年という記念すべき年を迎えることができました。これは、故眞田惣行創立会長をはじめとするチャーターメンバーの皆様のご苦勞、歴代会長や在籍メンバー皆様、そして地域の皆様に支えられて積み重ねることが25年だと思えます。

今年度、クラブのテーマを「NEXT 5 赤坂らしくロータリーを楽しもう」とさせていただきます。25年を振り返る記念すべき年でもあります。次の5年に向けたスタートの年とも言えます。福山赤坂ロータリークラブの中でよく「赤坂らしさ」「赤坂らしく」という言葉が使われます。では、「赤坂らしさ」とは一体どういうものなのでしょうか。「若いメンバーが多い」とか「活気がある」「まとまりがある」など他にもたくさんあると思いますが、会員一人ひとりが感じる(思っている)ものがあるのだと考えます。「赤坂らしさ」とは「これ」というものを定義するのではなく、会員それぞれが感じる(思っている)ものを最大限に活かしていき、「NEXT 5」今後に向けて楽しみながら活動をしていきたいと思えます。

そして、福山赤坂ロータリークラブの継続事業には「薬物乱用防止啓発活動」「JR備後赤坂駅前花壇の美化管理」「小学生ゴルフ競技会への協力」「地区内善行児童生徒表彰」「アクティブシニア運転講習IN赤坂」等があります。これらの事業を「赤坂らしく」継続させていき、今後も地域の皆様と一体となった活動を推進していきたいと思えます。

最初に触れましたが、例会日には一心グループ様の本社ビル内の大会議室を使用させていただいており、本社にお伺いしております。その時に社員の方々とお会いすることがあるのですが、必ず皆さんが気持ちの良い笑顔で「こんにちは」「お世話になります」等、挨拶をさせていただきます。何気ない事ではありますが、私自身大変清々しい気持ちにさせられます。自分もそうありたいですし、自身の会社でも実行できるよう心掛けています。ロータリークラブの活動を通して一心グループ様に大変お世話になっていると共に、自身の仕事に対する学びも頂いております。

一昨年より続くコロナ禍の中で「New Normal」や「No Normal」と言われ、仕事や普段の生活の中での新しい様式を考える時代になりました。ロータリー活動においても変化を恐れることなく対応していき、これからも「赤坂らしく」活動していきたいと思えます。

最後になりますが、一心グループ様の益々のご繁栄を祈念申し上げます。

スチールの設計製作のことならご相談ください！



株式会社 岩松機工
〒720-0551
広島県尾道市浦崎町2097-1
TEL・FAX: 0848-73-2878



安全・安心・喜びを皆様に
ミサキ運送株式会社

☎733-0832
広島市西区草津港2丁目3番14号
TEL 代表(082)277-1800
倉庫(082)277-6333
FAX (082)277-9780



急ピッチで進む新青影トンネル情報

[2021年6月/起点側の坑口付近]

元請け施工の現場は「team 青影トンネル」が完成に向けて無事故無災害を継続して施工中!!

発注者：広島県土木建築局営繕課電気設備1G

工事名：一般国道317号青影トンネル非常警報設備工事

工事場所：尾道市因島中庄町

工事期間：令和3年4月17日～令和4年3月31日

施工会社：(株)メディアテックー心

施工部署：ネットワークシステム本部（ネットワークシステム部/通信システム部）

■「team 青影トンネル」のメンバー紹介（私達は最高の技術で仕事をします）

リーダー	岡安 本部長	ネットワークシステム本部
サブリーダー	陶山 部長	通信システム部
現場代理人	金近 大樹	通信システム部
設計/施工図担当	大平 康洋	ネットワークシステム部
機器メーカー	山藤/住吉	コイト電気(株)

■工事内容

当工事は、新しい青影トンネルに非常警報設備を設置する工事です。トンネル非常警報設備とは、トンネル内での事故や火災などの発生時に表示板で可視・可聴の警報を行い、後続車や対向車のドライバーに知らせます。トンネル内への進入を禁止して二次災害を防止するとともに、道路管理者・警察署・消防署などへ迅速な通報を行い、被害を最小限に抑えるための設備です。事故発生など非常時にトンネル内の押ボタン式通報装置が押されると、制御装置から坑口付近およびトンネル内非常駐車帯付近に設置した警報表示板へ「トンネル内事故発生」の表示を指令し、トンネルへの自動車の進入とトンネル内の危険区間の走行を禁止します。同時に、管理事務所の受信制御機、警察署・消防署へ警報信号を送り、事故発生の第一報を知らせます。非常電話などにより直接管理事務所に通報された場合には、管理事務所の受信制御機から警報表示板へ表示指令を行います。

■現場代理人コメント

因島の「青影トンネル」と聞いて、ピンッときた方もおられると思いますが、ポルノグラフィティの「Aokage」という曲に登場する青影トンネルの事です。曲の中では、主人公が青影トンネルを自転車で走りますが、非常に狭いトンネルになっています。実際に自転車での通行は可能で、自転車で通行される方もいるようですが、本当に狭いトンネルなので走行する場合は注意が必要です。今の青影トンネルは古いトンネルになってしまっていますが、現在工事中の「新青影トンネル」は、歩行者も自転車も安全に通行できる快適なトンネルになるよう関係各社チームワークのもと道路工事、照明工事、非常警報設備工事を行っています！

工事現場付近の清掃活動、インターンシップ受入での未来の担い手（学生達）に社会への理解を深めてもらう活動もしています！

地域の皆様の笑顔と安心の為に、現在、設計担当の鬼軍曹指導の元で頑張っております。多種多様な現場経験が積めるチームで頑張りますので応援宜しくお願い致します!!



【福山工業高校インターンシップ受入れ】



健康診断 毎年11月に社員の健康診断を行っています。

定期健康診断といえばバス検診車が会社に来て全従業員が一斉に受診するイメージが強いですが当社は、2年前より淳風会健康管理センター倉敷（淳風スクエア）に赴いて受診しております。

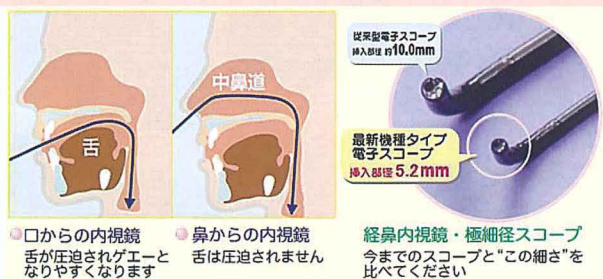
この施設は、2年前にできたばかりでとても新しく、待合室などはちょっとしたホテルのような感じです。受診をする際にま、まず専用の検査着に着替えます

が、検査着も洒落ています。また、待合室の周囲に各検査室がありますので検査のたびに別の階への移動もなく検査をスムーズに受診できます。

胃の検診では、バリウムを飲んでX線で撮影することが多いですが、この施設では胃カメラでの検査を勧められます。内視鏡のスペシャリストが勤務されており内視鏡装置もとても小さく口からではなく鼻から入れて検査を受けます。

すべて検査が終わると併設されている有名?なタニタ食堂で食事（とても塩分控えめ）ができます。

健康診断となるとどこか億劫になってしまいがちですが、作業に従事するうえでもまず健康でないと自分自身、ひいては職場の仲間にも家族にも負担がかかります。年に一度は、自分自身のメンテナンスのためにも受診しましょう。



最新の内視鏡はとても細いですね



待合室



検診後の食事（デザート、コーヒー付き）



Road Security 岡山県公安委員会認定第217号

有限会社 ロードセキュリティー

〒703-8203 岡山県岡山市中区国府市場42-4

TEL 086-275-9171

FAX 086-275-9172

- 高速道路、一般道路の交通誘導・規制一式
- 常駐警備、イベント警備、巡回警備等



機械工具物流

Plus Heart

株式会社 カワくら機五

本社 〒720-0802 福山市松浜町 3 丁目 7 - 3 2
電話 (084) 922-4551 (代) FAX (084) 924-2344

府中 〒726-0012 府中市中須町 9 1 9 - 6
電話 (0847) 40-0412 (代) FAX (0847) 46-0755

情報ネットワーク社会をグローバルにサポートする ワンストップディストリビューター

Next Solution.
Creative Mind

■ 情報機器 スイッチング・HUB・無線LAN・NWカメラほか

■ 情報部材 メタル・光ケーブル・19インチラックほか

■ 通信機器・部材 ビジネスホン・電話工事事部材・配線部材

■ 環境対策機器 キュービクル、制御盤、LED照明、空調機器

■ 屋外工事部材 電柱・装柱用品・架線用品・屋外配線材料

まずは弊社担当者までご相談ください。

SUNTEL サンテレホン株式会社

情報通信本部 西日本営業部 広島営業所
TEL:082-568-9080 FAX:082-568-9081

9月25日に行われました一心グループICT部門全体会議の後、大陽通信工業では吉本社長の第51期事業計画方針についての発表が行われました。

次に第50期では大きな人身事故や設備事故が発生しており、改めて全社員に対し周知する為の安全衛生大会が開かれました。各部長がプロジェクターを使い、各事故の発生原因や今後の対策を発表し、全社員の安全作業に対する意識の向上につながったと思います。最後に全員で安全唱和を行い閉会いたしました。

グループ全体の事故絶無の取り組みに貢献できるように、大陽通信工業では更なる安全作業、安全運転を心がけてまいります。



吉本社長



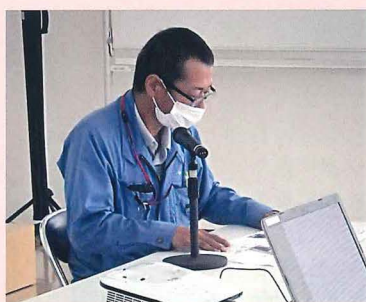
第51期方針



安全衛生大会



NTT 事業部アクセス部 松富部長



IT 事業部福谷部長

安全唱和

「私たちは過去の事故を教訓に
類似事故を絶対に起こしません」 ヨシ!!

安全唱和



車検整備・新車中古車販売・レンタカー
車のことならおまかせください!

株式会社ワイエス自動車
代表取締役 東條 康雄

〒754-1277 山口県山口市阿知須1516-1 Webサイトは「ワイエス自動車」で検索!
TEL0836-65-5180/FAX0836-65-5190



JX日鉱日石エネルギー 小郡上郷SS
(有)上郷石油

〒754-0031 山口県山口市小郡新町5丁目3-15
TEL 083-972-0841



建設業 土木工事 ISO9001 ISO14001 OHSAS18001

株式会社 日進建設

山口県山口市秋穂東613-1 TEL 083-984-2331
FAX 083-984-2333

御食事処 入道

新山口駅北口徒歩1分 TEL 083-973-3195

新 設 備 導 入 新 分 野 展 開

今回、新たな設備を導入し、新分野展開事業を立ち上げました。設備：ヤマザキマザック製/3D FABRI GEAR IIIシリーズ (新分野展開事業：太陽光発電の市場規模1,000億円) 主に太陽光発電用架台を製作致します。導入により、従来の出来なかったR形状等の切断や、多工程にわたり多くの機械設備を必要としていた作業をこの1台で長時間連続自動加工が可能となり、従来工程と比べてリードタイムが1/4以下となります。また、人的要因、製作にかかるコストなどの様々な問題解決にも繋がり、設立以来培ってきた当社のノウハウ技術を生かし、より生産性の向上、事業の合理化・効率化を推し進めることが可能で、働き方改革も視野に入れ、新たな事業の柱として経営基盤の安定化に社員一同期待しております。

総務部 松浦 誠治



トピックス

14



ステンレス鋼材 販売
ステンレス鋼材 加工 販売

大石ステンレス産業株式会社



〒721-0973 広島県福山市南蔵王町2丁目22-5
Phone: 084-926-0626 Fax: 084-926-8559
<http://www.oishi-stainless.co.jp/>

STEEL+ COORDINATOR



大栄鋼業株式会社

取締役
中国支店長 兼
倉庫管理グループ長

南 雄 志 TAKESHI MINAMI

携帯 090-2004-3150
E-mail: t-minami@daiei-kogyo.jp

〒722-0037 尾道市西御所町14-15 第6堀田ビル
TEL: 0848-23-4391 FAX: 0848-23-4720
<http://www.daiei-kogyo.jp>

溶接・製缶

鈴木 清詔
Kiyotsugu Suzuki

〒720-1264 福山市芦田町福田748-1
TEL: 090-7594-6874
FAX: 084-958-3677



広洋貿易株式会社

代表取締役

藤 代 達 也

〒104-0045
東京都中央区築地2-12-8 大広ビル7階
電話 03-3542-1511(代) FAX 03-3542-1512
携帯 090-3201-3644
E-mail: fuji@koyotrading.co.jp
URL: <http://www.koyotrading.co.jp>



いつもお世話になってます。
皆様に愛されるセイコーを心掛けています。

スバルショップ尾道東

(有) 高橋セイコー自動車

尾道市高須町4885-6 TEL0848-46-3951



明けましておめでとうございます。

年末年始と皆様美味しい物を食べましたでしょうか？

昨年の10月頃から、水産物の価格（特にカニやウニ）が高騰しております。

理由としては、海水温の上昇により、不漁や赤潮、また米国・中国に買い負けていることから、セリ場での食材確保の競争となり、仕入れ価格が前年の倍近くに跳ね上がっています。

今後しばらくこの状況が続いていくという予想で市場関係者は日々買い付け方法や、加工方法を考えて商いに繋げております。

私共、一心物産としては、今年度はカニやのどぐろ、ブリ、キンキ等、高級食材をセリ値の低い時に買い付け加工後に超冷凍保存（マイナス60度）したものを販売戦略にしていく方向で日々買い付けをしております。加工作業に手間は掛かりますが、お客様に良い情報を提供するには手間は惜しまず競争に負けないよう精進していきます。

最後になりますが、皆様、冷凍物の食材を最近食べた事ありますか？お魚に限らず、最近の冷凍技術は凄いですよ！

是非一度食べてみてください。



宮城県石巻市からの産地直送品 ブランド“HAMA NO MAKANAI”の販売を開始

日本有数の水揚げ量、水揚げ高を誇る石巻漁港は、全国約2800港あるうち特に水産業の重要拠点として漁港整備法により特定第3漁港（全国で13港のみ）に指定されています。世界三大漁場に数えられる三陸沖の豊富な水産資源は、海と山地の距離が近いリアス式海岸からミネラルをたっぷり含んだ山水が流れ込むことで植物プランクトンの大発生地となること、三陸沖で親潮と黒潮がぶつかる強力な潮目があることから産み出されています。

タイトルにあるブランド名は“浜のまかない”の意味で、石巻で水揚げされる魚で品質が良くても、規格外のサイズだったり、認知度が低いなどの理由で商品としての価格が付きづらく、一般流通せず地元で消費されるものを現地ではそう呼んでいます。

今回、石巻漁港の会長とご縁があったこともあり、この普段流通することのない魚たちにスポットを当て、一般には出回らないが品質の良い魚種を選定し、産地直送品としてシンガポール市場へ輸出する取り組みを開始しました。

普段豊洲市場で仕入れる魚と比較して、低価格でお客様へ提供できることで、これまでとは違う価格帯のレストランやランチタイムでの使用も可能になり、新たな購買層の獲得に繋がっています。

あまり表舞台に出てこない魚たちに価値を見出し、その品質にお客様が納得し、良い価格で購入できることで、石巻市の素晴らしさを伝えることに結びついていきます。



2022年春一般販売の分譲地、先行予約受付中!

一心グループ
社員特別
優先情報!

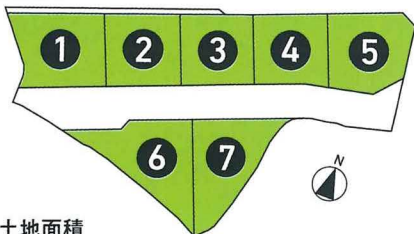
850万円~

175,000円/坪~のところ

一心グループ社員の皆様には
特別価格にて販売いたします。

お客様を紹介していただき、成約した場合は、
紹介手数料として10万円進呈いたします。

◆区画図



◆土地面積

160.69㎡(48.60坪)~211.80㎡(64.07坪)

- ①203.14㎡(61.44坪) ②164.99㎡(49.91坪) ③160.69㎡(48.60坪)
- ④161.29㎡(48.79坪) ⑤185.98㎡(56.26坪) ⑥211.80㎡(64.07坪)
- ⑦202.06㎡(61.12坪)

【物件概要】●所在地/福山市赤坂町●地目/宅地●現況/更地●都市計画/市街化●用途
地域/第一種住居地域●地勢/平坦●建ぺい率/60●容積率/200●土地権利/所有権

近隣施設も充実!
Location



赤坂小学校 徒歩2分



サファ 車5分



ニチエー 車4分



備後赤坂駅 徒歩10分



福山市立中・高等学校 徒歩3分



NEW **新しい住宅地、誕生。**

|エリア| 赤坂小学校
福山市立中・高等学校

不動産の売買および賃貸は

一心エステート TEL 084-952-3090

〒720-0843 広島県福山市赤坂町赤坂1276番地 FAX 084-952-3099 E-mail shoukou@nifty.com 広島県知事(1)第10767号 広島宅地建物取引業協会会員

問い合わせ先は
松浦まで
お願いいたします



★外食産業のパートナー★
業務用食品総合卸
治療・介護食品販売

株式会社ダイショク

〒721-0963 福山市南手城町4丁目10-3-102
TEL(084)922-2177 FAX(084)926-3266



三和店舗機器株式会社
tel.084-923-6790

飲食店開業の相談承ります

厨房設備設計施工から 厨房機器・キッチンツール・テーブルウェア まで
福山市南蔵王町一丁目8番22号 <http://www.sanwatanpo.com>
営業時間 9:00 - 18:00 (第2・第4土曜日、日祝 休み)

お鍋の時期ですね! しゃぶ吉のすき焼きを ご紹介します!



しゃぶ吉は、しゃぶしゃぶだけではなく、すき焼きもあります。

福山では珍しく、お客様の目の前ですき焼きを焼かさせていただいており、ご好評をいただいております。

(このコロナ禍で、三密回避の為、当面の間は調理場仕上げでの提供となっています)

すき焼きに、“関東風”“関西風”がある事をご存知でしょうか?

関東風のすき焼きは、明治時代の「牛鍋」ベースになっており、だし汁や割り下でお肉、野菜を煮込んでいくいわゆる「すき煮」スタイル。一方、関西風のすき焼きは、鍋で牛脂を使って「焼き」がメインのスタイルです。関東風は、お肉や野菜の旨味が出汁に染み込んで、まろやかな味わい、関西風は、お肉メインのガツンとした味わいが特徴です。

すき焼きの焼き手のホールスタッフは4名おり、新入社員の徳永さんも、デビューに向けて特訓中です

すき焼きのお肉の焼き方

しゃぶ吉のお肉は、A4ランクの宮崎県産黒毛和牛がメインです!



①お鍋を熱しながら鍋の中を牛脂でクルクル脂を馴染ませていきます。
少し鍋から煙が上がってきたら牛肉を広げて入れます。

②グラニュー糖を万遍なく牛肉に振りかけ、濃口醤油で味付けをしていきます。
肉の端の色が変わってきたら、ひっくり返して、軽く焼いて完成!

↓牛肉以外の具材です。

お肉の脂が染み込む「ごぼう」や「沖縄県産くるま麩」はびっくりするほど美味しいですよ。

ご家庭で、すき焼きをされる際にも是非試してみてください!

「くるま麩」の代わりに、この時期ですと正月にちなんだお麩でも◎



すき焼きセット
販売中です!
9,720円(2人前)

すき焼きの後に…
八田保命酒舗さんの
「リモンチェット」が
おすすめですよ!
すき焼きのコツリした
口の中が
さっぱりとしますよ(∩o∩)
是非
試してみてください!



ホテルいんしま

お取り寄せ 名物グルメ



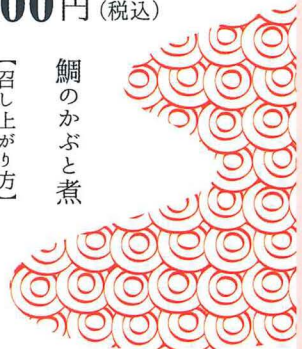
絶品!

レトルトパウチ食品

鯛のかぶと煮

〈二人前〉1,100円(税込)

鯛のかぶと煮
〔召し上がり方〕
袋のまま電子レンジ
(約1分)
または湯せん
(約3〜5分程度)で
温めてお召し上がり下さい。



ダシが違う!

レトルトパウチ食品

水軍釜めしの素

〈二合分〉1,500円(税込)

水軍釜めしの素

〔召し上がり方〕

- ① お米を2合研ぎます。
- ② 研いだお米の水を切り、専用だしを入れます。
- ③ 具材を入れます。
- ④ あとは炊飯器のスイッチを入れるだけ!

※水軍釜の器は付きません



花と緑に囲まれながら瀬戸内の絶景を望む
「展望台に泊まる宿」



当ホテルは、しまなみ海道を見下ろす天狗山・因島公園内にごさいます。因島公園は国立公園特別地域にも指定された景勝地。瀬戸の多島美が一望でき、島影に沈む夕日は特に圧巻です。



ホテルいんのしまオンラインショップ <https://htlinnoshima.thebase.in/>



香りにこだわる

無限のチャレンジャー

レユニオンコーヒー株式会社

本社 / 福山市春日町5-2-32
TEL084-943-6644(代)

三原支店 / 三原市宮浦2-3-17
TEL 0848-67-1213(代)

有限会社

奥原工業所

代表取締役

奥原 崇

〒720-1261 広島県福山市芦田町上有地1217-9
Tel/Fax (084) 958 - 2813
Mobile 080 - 1916 - 1708
Mail: otdesign@waltz.ocn.ne.jp

トピックス

株式会社 一心フィールディング

6月25日に東福山駅連動装置取替工事を無事故で無事に完遂したという事で西日本旅客鉄道株式会社様から感謝状を頂きました。
これからも引き続き安全第一に頑張っていこうと思っております。
本年もどうぞよろしくお願い致します。



トピックス

20

「安全第一」「相互信頼」 

事業内容
 ・通信工事
 ・一般土木
 ・一般電気工事
 ・鉄道工事
 ・リフォーム全般
 その他の事業内容
 WEB・DM・広告・デザイン・印刷など

「信頼と技術を後世に残す」


代表者
 代表取締役 近藤 研次

株式会社 共栄工業
 〒703-8235 岡山県岡山市中区原尾島二丁目 4-15
 TEL 086-238-9000 / FAX 086-238-9900

企画商品のご案内

①脚立のセーフティーカバー
CATACO(キャタコ)

②立馬(作業台)のセーフティーカバー
UMA(ウマオ)

③ 吸着ラベル

工事中 

色々な場所に貼れて何回でも使えます。
 ご希望の文言、色、寸法にて製作致します。
 ※磁力、粘着剤不使用※

電気通信機器の製造販売
 **太洋通信工業株式会社**
<https://taiyo-tsushin.com>

大阪本社 TEL : (06) 6536-7811
 Mail : osaka@taiyo-tsushin.com
 東京支店 TEL : (03) 3947-6211
 Mail : tokyo222@taiyo-tsushin.com
 東北支店 TEL : (03) 3947-6211
 Mail : tohoku@taiyo-tsushin.com


HAYASHI DENSETSU

有限会社 林電設

〒730-0845 広島市中区舟入川口町11番18号
 TEL (082)292-9736
 FAX(082)293-5472



日本のセキュリティは
ALSOK

お家もオフィスも **ALSOK** で安心。

ホームセキュリティ **ホームセキュリティBasic**
 最新機能を搭載したホームセキュリティの「新基準」。

オフィス向けセキュリティ **ALSOK-G7**
 画像と音声で「その瞬間」を捉えます。瞬間でも不審者を逃しません。

〒720-0814 福山市光南町2-5-25 TEL : 084-921-0643



空き家問題について

知っておきたい
家庭の法律相談

Vol.20



一心グループ株式会社顧問弁護士
元日本弁護士連合会会長
中本 和洋

総務省の統計調査(平成30年10月1日時点)によれば、我が国の総住宅数6240万7000戸のうち、空き家は848万9000戸であり、空き家率は13.6%(およそ7軒に1軒)に及んでいます。空き家率は年々増加傾向にあり、関連するトラブルも増えています。以下では、その問題点や対策などをご紹介します。

1 空き家に関連するトラブルとその対応

- (1) 空き家に関連するトラブルとしては、空き家の倒壊、放火の危険、ごみの投棄などによる衛生上の問題、景観悪化などがあります。
- (2) 例えば、隣地の空き家が老朽化により倒壊し、自分の家の一部を壊した場合、どのように対応すべきでしょうか。

このような被害に遭った場合、空き家の所有者(または空き家を放置している建物賃借人)に対しては、工作物責任に基づく損害賠償を請求できる可能性があります(民法717条1項)。

ただし、このような法的請求を行うためには、空き家の所有者が誰であるかを特定し、その現住所などを把握する必要があります(建物登記簿、住民票、相続が生じている場合は戸籍謄本の取得などを要します)。

- (3) また、空き家が火事になり、自分の家も延焼してしまった場合はどうでしょうか。

空き家の失火が、空き家ないしは空き家に設置された工作物などを原因とする場合には、上記倒壊事例と同様に、空き家の所有者に対して損害賠償請求ができる可能性があります(所有者等の特定は同様に必要です)。

他方、その火事が第三者の放火によって発生した場合には、原則として、放火を行った者が責任を負います。もっとも、空き家の所有者にも重大な過失がある場合(建物内への立入り可能な状態や引火物を長期間放置していた場合など)には、空き家の所有者も損害賠償責任を負う可能性があります(重過失がある場合は、失火責任法における免責を受けないこととなります)。

2 空き家に関連するトラブルの事前回避

1で述べた事例は、すでに被害が発生してしまった場合ですが、危険がある段階でトラブルを事前に回避するに越したことはありません。事前回避のうち、特に効果的な手段の一つである、空家対策特別措置法(以下「空家法」といいます。)の適用を受けるケースについて、簡単にご説明します。

空家法においては、市町村が主体となって、空き家に(立入)調査を行うことができ、調査の結果、当該物件が「特定空家等」(倒壊等の危険性、衛生上の有害性、景観の悪化などが著しく、生活環境の保全が必要となる空家等を指します)であると認定されれば、所有者に対して、指導、勧告、命令、代執行(行政が強制的に撤去をして撤去費用を所有者に請求できます)という段階的な措置を講じることができると規定されています。また、空き家であっても家が存在する土地であれば、税制上、固定資産税が6分の1(3分の1)に軽減される特例措置がとられており、これが空き家放置の大きな要因の一つとして指摘されていますが、空家法上の勧告に従わない所有者に対しては、固定資産税の特例措置を解除することもできます(固定資産税が3倍~6倍に増加します)。

倒壊の危険性や衛生上有害な状況が明らかな空き家が近隣に存在する場合には、市町村に情報を提供して、市町村の調査を求め、特定空家等の認定を促すことも一つかと思われれます。

3 空き家の所有者の方に向けて

現に空き家を所有している方や将来的に空き家を相続される方などは、空き家を適切に管理されておれば、これまで述べた問題とは無関係と思われる。ですが、管理が行き届かなかった場合には、意図せず周辺住民に損害を与えたり、空家法の適用対象となるなどして、結果的にご自身が不利益を被る可能性があります。

相続に関していえば、家以外に価値のある相続財産が無い場合には、空き家の相続を放棄するのも一つだと思えます(ただし、死亡を知った日から3か月以内しか相続放棄はできません)。もちろん、すでに空き家を所有している方や相続を回避できない方もおられるかと思いますが、空家対策は行政の重要課題とされており、撤去費用の一部を補助する地方自治体もあります。また、遊休不動産の所有者と居住希望者をマッチングする「空家バンク」制度を採用する自治体も存在しますので、一度問合せをしてみることをお勧めします。

また、残念なことに空き家に関するトラブルがすでに現実化してしまっている場合には、お近くの弁護士にご相談いただければと思います。

人間ウォッチング

谷口工業株式会社
三村吉広専務って

どんな人?

参加者が三村専務に聞いてみたいことを質問し、三村専務の人となりや、皆さんにお伝えます。

日時：令和3年10月29日(金)
場所：谷口工業(株) 新社屋
参加者：編集委員4名(八田 篤永 山崎 有木)
一心グループ誌三重康祐編集責任者

Q1 ゴルフが上手とお聞きしていますが、趣味は何ですか。また、休日の過ごし方や、リフレッシュ方法を教えてください。(山崎)

A ゴルフは上手ではありませんが、平均スコアは87です。多いときは毎週行くので、打ちっ放しに行き練習することはありません。取引先の業者さんとよくプレーします。ゴルフを通じて色々な情報交換が出来るのが一番の魅力です。ビジネス上のお付き合いですが、和気あいあいとゴルフをすることで、お互いの人間性も分かり、相手の考え方や生き方が自分にとってプラスになっていることが多いと思います。最近ではコロナ禍で外食をすることがなくなったので、ホームサーバーや炭酸水を作る機械や炉端焼き機を買い、焼き鳥をしたり海鮮を焼いたりして、一人で家飲みを楽しんでいます。特にハイボール・焼酎・ビール(キリンのホームタップ)を飲んでリフレッシュしています。

Q2 中高等学校時代のクラス活動は何をされていましたか？その時代の感動した事、悔しかった事、思い出深い体験談をお聞かせください。(篤永)

A 中学・高校と野球をしていました。中学校の時は非常に毎日がつらかったです。軟式野球でしたが、県で優勝するようなチームだったので練習は厳しく、今振り返ってもよく頑張ったと思います。高校は今では野球の名門の新庄高校に入学しましたが、当時は今のような強豪校ではありませんでした。中学校で燃え尽きたので高校では野球をする気はなかったのですが、当時の監督にどうしてもと言われて始めたのですが、結果的には野球を通して楽しい高校生活になりました。高校は寮生活でした。ワンルームマンションのような建物で個室が与えられ、食事の世話だけは大家さんにしてもらえるシステムでした。寮のご飯はボリュームがあり美味しかったです。生徒は様々な地域から来ていましたが、上下関係がそれ程厳しくなく、皆が和気あいあいとしていました。門限はありましたが、田舎なので特に遊ぶところもなく、夜、こっそりと部屋を抜けて友達とマージャンをしたりしていました。そういうことしか遊ぶものはなかったです。

クラブ活動があったので自宅に帰るのは正月とか年に1、2回でした。普段親がいない分、自分でやり遂げる力や、仲間との協力の重要性や、周囲を客観的に見る目というのは高校時代に身についた事だと思います。今では高校時代の友達とはなかなか会う機会はないですが、当時の監督とは今でもよく連絡をとりあっています。今の新庄高校の部長は私の1つ上の先輩ですので、色々話をします。強豪校となった後輩の活躍は嬉しいものです。

三村専務プロフィール

氏名：三村 吉広(みむら よしひろ)
生年月日：1974年5月6日生まれ
本籍：広島県福山市

1993年3月 広島新庄高等学校 卒業
1993年4月 広島工業大学 電子工学科 入学
1997年3月 広島工業大学 電子工学科 卒業
1997年4月 大洋興業株式会社 入社
1999年6月 谷口工業株式会社 入社
課長
製造部長
取締役製造部長
2017年4月 専務取締役
現在に至る



2020年5月完成 新社屋の前で

Q3 前職場ではどのような仕事をされていたか。現在の仕事に影響を受けたと思われることはありますか。それはどのようなことですか。(八田)

A 大学では機械制御の勉強をしていたので、その知識を生かすことのできる会社に入社しました。主にPLC(シーケンサ)と呼ばれる三菱電機(株)の機械を制御する装置があるのですが、そのシーケンサという制御装置のプログラムを設計していました。シーケンサというのは、結構身近にある信号機・自動車・遊園地の遊具など

の機械を制御する為に必ず必要となる装置です。当時は、JFE様が様々な製造ラインの自動化を進める真只中で休みなくずっと機械と向き合って現地でプログラムの調整をしていました。今の仕事とは、まったく畑違いな仕事でした。基本的にじっと机に向かうというのは苦手なタイプなのでそれで転職を考えたというところはあります。

Q4 谷口工業(株)へ入社された経緯を教えてください。(有木)

A 谷口宏樹社長と初めて会ったのは、共通の知人を通じた飲み会の席でした。社長の話を聞いているうちに物作りの奥深さに魅力を感じました。福山に戻ってきてまだ間もない頃、谷口社長から、これからの製造業は機械も益々進歩し、お客様の要望も厳しくなってくるだろう。状況を乗り切るために何とか力になって貰えないかと言われ入社を決めました。入社したのは良かったのですが、前職とは全くの畑違いなので、まずは溶接の仕事、機械オペレータ、CAD等一通りのことは、がむしゃらにやってきました。当時は職人さんが、ばりばりの時代なので、しごかれながら覚えていきました。皆に早く追いつきたいと思い、深くは考えないでとりあえず覚える事に一生懸命でした。国家資格も取りました。気づけば、あっという間に5年10年15年と月日が経っていたような気がします。その時の現場での経験があるので、現在、お客様とのやり取りや交渉事には随分とプラスになっていると思います。今までのような職人一人一人が製品を作っていく現場では、納期や品質管理が難しい面があり、現場の環境を変えていかなければ会社の利益に繋がらない時代になりました。工場だけで30人以上の社員が居ますが、今はグループを決めてしっかり話をしながら工程等を決めています。課題の解決のために頻りに会議も行っています。ここ数年で凄く変わりました。

Q5 立派な新社屋ですが、完成までに課題等もたくさんあったかと思いますが。当時の思いをお聞かせ下さい。完成後の社員の意識や取引先の反応なども教えて下さい。(山崎)

▲ この地は調整区域だったので、開発申請をしないと建物を建てられない場所でした。そのような状況の中、吉元建設さんの開発申請をしましょうか、という声からのスタートでした。書類の作成等しなければならぬ事が沢山有り、申請がおりるまで1年半位かかり、そういう面での苦労はありました。建設にあたっては、(株)メディアテック一心さんにも電気、機械配線の設計施工、太陽光設置にご協力頂き、このような立派な新社屋が出来上がったのも、多くの皆さんのおかげと感謝しています。新社屋に事務所を移し、一部の機械を新工場に移しました。既存の工場の機械の配置を変更するために盆休みに皆で協力して作業をしました。効率よく気持ちよく仕事をするために工場内を含め清掃活動は常にしています。

新社屋が出来たという事で、社員の意識は変わってきたと思います。嬉しそうという表情が明るくなったように見えます。自分たちの会社でもやれるのだという向上心を感じられます。女性も5人いますが、以前はトイレが少なく男女共有でしたが、別々になり女性に対しても働きやすい職場になったと思います。又、以前の事務所と食堂を改装して広い食堂にしました。会議やコミュニケーションの場として利用しています。新しい機械を見る為にとり先の方も度々来られるようになりました。様々な加工が出来る過程を見て頂いています。



谷口工業(株)の魅力は何ですか？

Q6 グループ会社の(株)MTIとの関わりについて、又業界の今後の情勢についてどのようにお考えでしょうか。(有木)

▲ 社員皆が真面目だという事です。納期に間に合わないものがあれば、皆で努力して間に合わせてくれる所です。真面目な反面、コミュニケーションを取るのが苦手なのかなと思うこともあります。価格競争や品質や納期の短縮等、様々な条件が厳しくなっている中で、品質管理や工程管理の効率化がいかに図れるかが問題になってきます。それにはIoTを利用したデータの収集・蓄積、分析が瞬時に出来ないとなかなか利益に繋がっていきません。そのような状況に柔軟に対応していく為には、社員の意識や考え方が重要になり、柔軟に方向転換できる会社になっていきたいです。社員の人と話をしながら変わっていくべき方向を話し合っています。みんなが輪になって考えて知恵を出していけるような組織に今後なっていけばいいなと思っています。

(株)メディアテック一心さんを通し、ソフトバンク(株)様の基地局のアンテナや架台、アンテナを取り付ける金物等を作っています。当社では経験のない製品作りだったので、当初はお互いのやり取りも困難で苦労をしましたが、今では一心さんと当社とのコミュニケーションが上手く出来ていますので順調に進んでいます。一心グループでも、IoTやICTに力を注がれていますが、産業構造や社会構造が変わっていく中でグループ力が凄く大事になってくると思います。グループの仲間と力を集結して成長していけたらと思います。

人の作業による物作りには曖昧な部分があると思うのですが、そういう部分の見える化が必要です。一つの品物を作るのに、いくつか工程がありますが、誰が何処までの作業をし、何処まで進んでいるのか、そういったものが一目でわかるような見える化です。また、ロボット活用もこれから伸びてくると思います。同じ形状のものを溶接するロボットは結構作られていますが、様々な形状のものを溶

接できるロボットはありません。決まったものを溶接する設定は容易いですが、溶接すると煙が出て、材質によって溶接のスピードや温度の高さが異なる、そういった部分を判別できるカメラがあれば多品種の溶接も可能になると思います。今後カメラが進歩して、溶接する箇所が自動で判別でき、人の手を借りずに溶接できる、ここ何年かでそういうロボットを活用する時代になるのではないかと思います。常にアンテナを張って世の中の動向を注視することが重要です。

Q7 尊敬をする人、感銘を受けた人物や本はありますか？(山崎)

▲ 特定な人はいませんが、昔から同年代の人との関りより、年上の方や経営者の方とお酒を飲んだりゴルフをすることが多かったので、そういった関りの中から物事を受け入れる姿勢や視野等が大きく広がってきた事が一番の宝だと思うので、関わって下さった人達全てから影響を受けているのかなと思います。

読む本はビジネス書が多いです。グループ誌はよく読みますよ。世の中の流れ、トップや管理者の考え、会社の方向性、従業員の事もよく分かるので読むと参考になります。

Q8 仕事とプライベートの今後の目標、夢を教えてください。(葛永)

▲ 今はこれを作ってくださいと、お客様から図面を頂いて製品にしていますが、こちらからお客様に提案できる会社になりたいと思います。この度、3次元レーザーを導入したのですが、今までの人の手よりも複雑かつ高精度の加工が出来ます。今、世界中で脱炭素とかカーボンニュートラルが叫ばれ、日本でも政府が取り組みをされていて、今後、太陽光や風力発電の需要が見込まれると思います。例えば3次元レーザーを使って難しい加工が出来れば、今まで組立に時間がかかり、納期的に厳しかった太陽光の架台制作の提案も出来ると思っています。様々な形状が出来るので、例えばパイプとパイプをあわせるのであれば、今までのプレートを置いて繋ぐという方法から、はめ込みにして、ボルト1本を通すだけで完了する方法が提案出来き、そうすれば部材も少なくて済み、又現地でボルトを締める手間が省けるので応用できるのではと思っています。

プライベートは、家族で健康でいられることで十分なので、現状維持ということでしょうか。

Q9 座右の銘を教えてください。(八田)

▲ 「何とかなる」です。困難な物事を進めていかなくてもならない時、出来ない理由を並べる人がいますが、私は、考え、悩んで行動することが重要だと思っています。大きな仕事に取り掛かる時、谷口社長も「今までも何とかしたのだから何とか出来るだろう」と話しています。実際に何とか出来るので、まず行動することです。

Q10 グループ社員に望むこと等、メッセージをお願いします。(有木)

▲ 一心グループには様々な業種があるので、凄く良い環境にあると思います。各自何処かの会社に属していますが、会社の枠にとらわれるのではなく、グループとして情報交換してほしいと思います。一人で解決が難しい場面も、多方面からの意見があれば解決できるかもしれません。皆で考えて力を合わせる事が、信頼されて必要とされる会社になることに繋がると思うので、グループの一員だということを常に考えて行動してもらいたいと思います。



DX (デジタルトランスフォーメーション) の推進

2004年に提唱された「ITの浸透が、人々の生活をあらゆる面でより良い方向に変化させる」という概念が、DXの発端といわれています。その後、スマートフォンの登場をはじめ、さまざまなデジタルデバイスが広がったことにより、世界各国でDXが進展してきました。

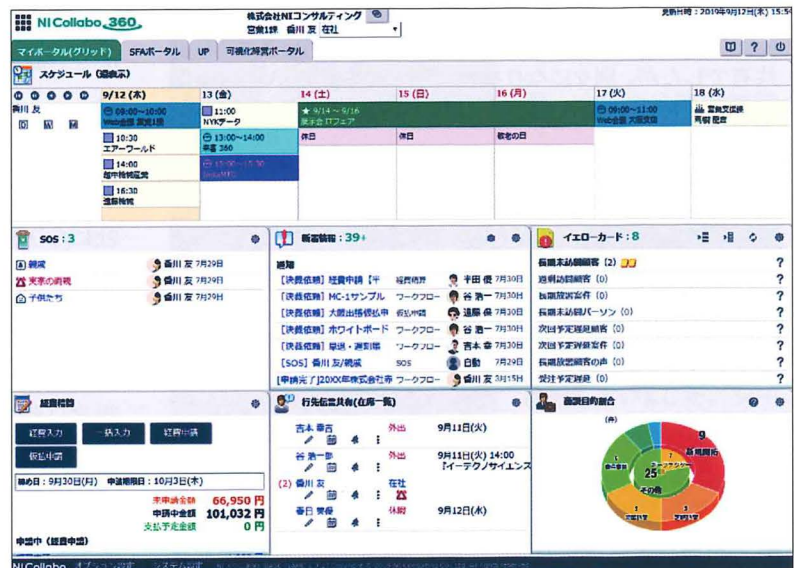
日本でDXが広まったのは2010年代後半、経済産業省が「デジタルトランスフォーメーションに向けた研究会」を設置、国内企業がDXを実現していく上での課題の整理とその対応策の検討を始めたのがきっかけです。

昨年10月、一心グループ(株)・(株)メディアテックー心は、(グループの中核として)パソコンとスマートフォンを社員全員に貸与し、社内DX化のスタートラインに立ちました。その第一弾として導入した事例を紹介します。

取組事例

①多機能グループウェアの導入

役員をはじめ一緒に働く仲間の情報や仕事の状況を1つに統合管理でき、それらを公開・共有することができます。当事者に確認しなくても、画面上で状況がつかめるため、素早く次のアクションに移れる等、迅速な情報共有により業務の効率化が図れます。グループウェアによる具体的な効率化事例を紹介します。



★ワークフロー (WEB上での稟議決裁)

各種届出や申請書類を電子化し、決裁が必要な申請業務を行えるワークフロー機能は業務改善とペーパーレス化を実現します。

申請者は、今までのように所定の用紙に手書きしたりエクセルやワードで作成された書式に入力し印刷をして提出する必要はありません。ワークフローシステム上にある規定の申請フォーマットに入力すれば、その後は、申請がシステム上で自動的に承認経路を流れていき、最終承認までのどの段階にあるのかが、常に関係者全員で把握することができます。

稟議書管理担当者A君の机の上は常に稟議書が挟まれたバインダーが山積みでしたが、今では一つのバインダーもありません。机が広く感じられます。 「稟議書の決裁まだでしょうか?」 「確認します。お待ち下さい。今〇〇部長の机にあります。〇〇日まで出張です」このようなやりとりもなくなりました。また、いつでも、どの場所からでも決裁可能になりましたので、決裁完了までの時間が確実に短縮されています。

★スケジュール共有

スケジュールを公開・共有するための機能です。自分自身のスケジュールは勿論、全社員のスケジュールを把握できますので、例えば、会議の日程調整も瞬時に完了します。もう以前のように「〇日△時 空いていますか?」と聞いて回っていたあの頃には戻りたくない! (担当者の心の叫び)。個人・グループのスケジュールを、日単位、週単位、月単位で参照可能なため、シームレスなスケジュール管理が可能です。

★設備予約

会議室・社用車・プロジェクターなど、社内での複数の設備・備品をスケジュール登録と同時に予約登録することができる機能です。

当初は、予約が無いから使用しようと会議室に入ったらすでに使用中だったという事もありましたが、今では予約の習慣が付きまして。しかし、社用車の予約は急な外出の場合は難しいようで、「車の鍵がない。返却するのを忘れている?車もない。予約は入っていないよ。〇〇さんが外出に使用しているのかな」そんな光景が時々あります。

★回覧板

お知らせの回覧や告知など、複数社員に共通の案内を回覧することのできる機能です。紙の回覧と違い、回覧相手全員に一齐に届くので、途中で滞りません。回覧した内容は、相手が確認したかどうか分かるようになっているので、相手に確実に伝えることができます。

バインダーに挟まれ何日もかかって部内を回っていた回覧物、今では見ることはありません。この機能を使って出欠を取る事も可能ですので「忘年会の出欠確認」も、あっという間に完了です👍。

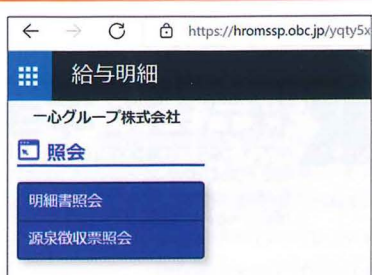
【NICラボの守護神K君とN(旧姓K)さん】

K君「初めはいつのまにかシステム担当者として任命され驚きました。導入時に特に大変だったのはワークフローの設定です。現在使用されている申請書類75件、承認経路270件を一つ一つ作成してきました。煩雑な設定が必要な場合もあり、作業中に話しかけられると「何を設定していたっけ?」と、頭の中がリセットされ、一からの作成になることもありました。経路の設定を間違えて、最終承認の社長欄に自分の名字が浮かび上がったときにはびっくりしました(°Д°)。使用しているグループウェアにはまだまだたくさんの機能があるので、皆さんの業務の効率化の一助になるように取組んでいきます。」

Nさん「K先輩が静かな悲鳴を上げて「一緒に設定をして欲しい」と言われたのが始まりでした。ワークフローの書類作成、承認経路設定方法を教えて頂いた際、こんなに大変なものを一人でしていたの(°Д°)!と衝撃を受けました。本格導入後しばらくして部署長の人事異動がありすぐに経路の修正が必要となったときは、導入できたという達成感と同時に「こんなことあるの」と落胆しました。担当者となり初めてシステム設定を行ったのですが、そのおかげで、申請書類や組織の事、システム設定の仕組みを知ることができ自分のレベルアップにも繋がりが良かったです。」

②給与明細書・年末調整申告の電子化

社員は各自でパソコンやスマホから給与明細書、賞与明細書、源泉徴収票をWEBで確認します。(設定したパスワードを忘れた



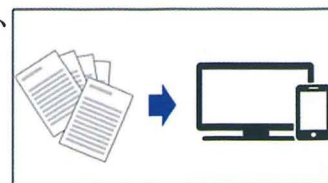
ので閲覧できません。どうしたらいいですか?担当者にはそんな問い合わせがたびたびあるようです。)電子化により業務担当者の印刷、封入、配付作業時間はゼロになりました👍。

社員全員にメールアドレスが付与されたことで、年末調整申告の電子化も可能となり、令和3年より実施しました。氏名、住所、扶養家族等、修正がなければ確認のみで何もすることはありません。保険料控除額、基礎控除額、配偶者控除額も自動で計算されます。要領が分かった次年度は、より簡単に申告ができると思います👍。

③複合機の個人認証システム導入

部屋ごとに配備していた複合機を各拠点1台に減らし、複合機に個人認証システムを導入しました。個別に月何枚印刷したかを可視化することで、一人ひとりが意識をもってペーパーレスに取り組むことができます。重要なことは、ペーパーレスの取組みは単に経費削減のためだけではないということです。どのようにすれば紙に印刷しなくて済むか、そのためにはどのようなアプリケーションが必要かなどを考え、その(デジタルな)解決(DX)までのプロセスを体現することが大切であり、それがDXの推進へとつながります。

印刷が出来ない設定になった複合機の前で何かを待っている〇〇さん、いくら待っても印刷された用紙は出てきませんよ。あっ、そうだったと印刷できる複合機のある部屋へ。導入当初はそんな人が何人かいましたが今では笑い話です(^^)。そのたび毎ではなく、まとめてプリントアウトが出来ますし、誤って印刷指示をした書類の印刷削除や、部数の間違い等の設定変更も複合機で処理出来ます。便利な点がたくさんあります。



次の一手として「勤怠管理システム」の導入を検討しています。出退勤の打刻は、各自スマートフォンから行い、手書きの勤務管理表はデジタル化され多くの集計業務が軽減されます。自動集計された勤務管理表から、給与計算が自動で行われる事を目指しています。

他にも「名刺管理」「工事管理ツール」・・・etc、様々なシステム導入を検討しています。DXの取組みは始まったばかりですが、私たち自身がDX化を体感し、その事例を関係各所やお客様に提案できるように「一心グループ」全員でDX化を進めていきましょう。

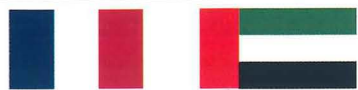


詳しく教えてあの輸出

日本から海外へ
株式会社一心トレーディング

株式会社一心トレーディングでは【日本の食品】を世界各国へ届ける【輸出事業】を行っています。

今回は日本から海外へどのようにモノが届くのか一連の流れを追ってみます。



～輸出国について～



現在、水産品の主な輸出国はタイとシンガポールですが、その他の輸出先にも触れておくと UAE のドバイには日本酒を、最近では EU 圏のフランスに日本の高級昆布や調味料など乾物商品の輸出が始まっています。

またグループ企業である ISSHIN ASIA PTE, LTD が拠点を置くシンガポールをハブとして、東南アジア周辺諸国へも少しずつ販路を拡大しています。

ISSHIN ASIA PTE
Managing Director Andre Chalson(左)



海外の取引先をどうやって獲得するのか？

これには様々な形がありますが、いくつか例を挙げると、新型コロナウイルスが流行する前は目的の国へ渡航し、現地企業へ直接的に営業活動を行うこともありました。他にはジェトロ（日本貿易振興機構）や各都道府県庁に置かれている輸出促進課等が主催する海外での食品展示会、現地企業との商談会や人材の紹介を通じて新規顧客の獲得などがあります。

その中でも特に我々にとって重要になるのが既存顧客からの紹介です。我々は顧客にサービスを提供するにあたり単なる売り手と買い手ではなく、相手の懐へより深く飛び込みビジネスパートナーとしての関係を構築してお互いの利益を最大限に高めていくことを目標としています。

そうして良好な関係を築き上げた既存の顧客から新たなお客様の紹介の機会を頂きます。それはその国だけにとどまらず別の新しい国のお客様を紹介いただくこともあり、こうして世界の国々との取引のチャンスが広がっていきます。



エピソード1

海外営業あるあるとして、時間にルーズなことがあります。

アポ取得まで労力と時間をかけても、当日会いに行ってみると不在で連絡も取れないことは普通にあります。ノンアポで直接レストランに行き、そのまま打ち合わせに持ち込むことはよくあります。

村井塗装株式会社

〒720-0822

福山市川口町 3-24-6

TEL 084 (953) 8034

FAX 084 (954) 4034

We contribute to the local society as a leading company of the industry.

株式会社キョウエイ

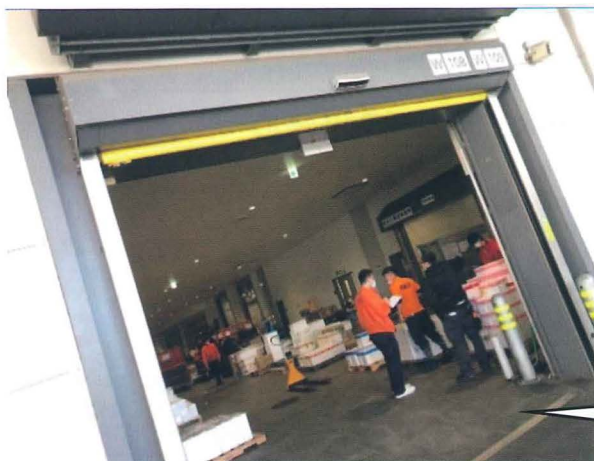
〒721-0957 広島県福山市箕島町456番地46号
TEL.(084)953-2858 FAX.(084)953-3911
E-Mail. support@kyoei-steel.com
http://www.kyoei-steel.com



取引が始まるまで～

新規顧客と取引を始めるにあたり、まずは相手の求めている商品が日本から輸出可能かどうか、また相手の国で輸入は可能かどうかという根本的なところから情報を集めます。

輸出、輸入という両方を調べる理由は、仮に A という商品を輸出する場合、日本から出国させることは可能でも、着いた先の相手の国では輸入が禁止されている品目だったといったことが起こりうるからです。例えばタイは日本の果物の多くに対して輸入禁止措置を



とっていますし、EU 圏は水産品に対する規制が厳しく、輸入に必要な証明書などの取得条件に非常に高いハードルを設けています。日本から輸出はできるのにその先の国では受け取れないというのは少し不思議に思うかもしれませんが、海外取引ではこういった事は珍しいことではありません。その様なリスクを避けるために事前に乙仲(おつなか)と呼ばれる輸出通関事業者や、コンテナや航空会社の手配を取り持つ事業者の協力を得ながら下調べを入念に行います。

その他の重要なポイントとして相手国で荷物を受取るインポーターを確定しなければ輸出許可が下りません。インポーターがない場合は大変ではありますが相手国で一から輸入ライセンスを持っている事業者を探す必要があります。シンガポールでは ISSHIN ASIA がインポーターの役割を果たしてくれており、このように各国のインポーターやその国の乙仲さんたちと情報交換や確認作業を繰り返し輸出の準備を進めていきます。

豊洲市場にいる乙仲さん。
成田空港へ向かうトラックの手配をしている場面

準備が整ったら～

輸出に関わる様々な条件をクリアできたらあとは難しくありません。指定のコンテナ港や国際空港へ日本全国から商品を集め、輸出通関に必要な書類を揃え (INVOICE や PACKING LIST、必要に応じて衛生証明書の取得、商工会議所や各国の大使館で書類の査証など) それを乙仲さんに渡し通関が切れば晴れて輸出完了となります。

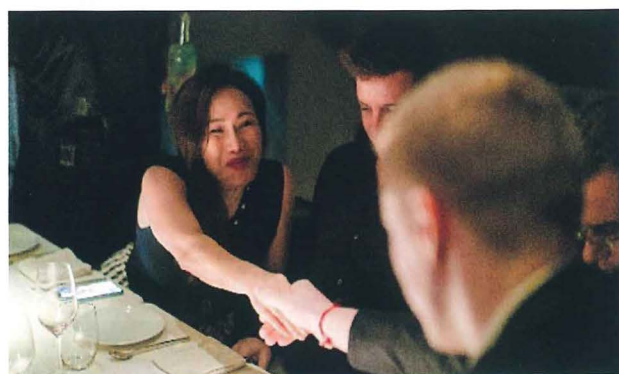
エピソード2

ドライブ中の際、移動中に一人で立ち往生したことがあり、Google Mapで現在位置を確認すると周囲20km一軒の建物もない砂漠で、気温が40度を超える中、5時間ほど仲間がくるの待ち続けました。

最後に～

貿易は仕事を通じて様々な国の文化や、風土、人と触れ合う機会が多く、それが醍醐味の一つであると言えます。

この度の記事で貿易業や食品業界に関心を持つ機会が増える一助になれば幸いです。



株式会社カワミツ

住友電気工業(株)特約店
通信設備機材販売・レンタル
〒738-0004 広島県廿日市市桜尾1-9-21
TEL:0829-32-5050 FAX:0829-32-6370
<http://www.kawamitu.co.jp>
info@kawamitu.co.jp

おかげ様で
46周年

車のことなら
何でも

“ご相談下さい”



MATSUOKA
株式会社 松岡自動車

広島市中区吉島西3丁目13-1

☎082-249-9281(代)

喜び事のお知らせ

令和3年6月～令和3年10月

表彰



エクシオグループ様より「優秀施工班」として表彰
(株)メディアテック一心 ネットワークシステム本部
ネットワークシステム部 尾道工事事務所

優秀施工班受賞おめでとうございます。
日頃より他の施工班に対して安全品質の見本になるよう頑張っている成果だと思います。
今回は2度目の受賞ですが3回、4回と表彰されるようこれからも頑張ってください。



株式会社エネルギー・コミュニケーションズ様より感謝状を頂きました!

(株)メディアテック一心 ネットワークシステム本部
ネットワークシステム部・通信システム部・山陰工事事務所

この度は、感謝状を頂きまして、誠にありがとうございます。
私達がこのような喜びを得ることができましたのも、施工会社皆様方のご協力があったることと、感謝しております。今後共、お客様のご期待にお応えできる工事会社を目指して、一丸となり、取り組んでいきます。

ネットワークシステム本部 ネットワークシステム部



エネコム線路設備部



通信システム部



ネットワークシステム部

喜び事のお知らせ

知って得する税の話 Vol.3

相続税と暦年贈与

こちらの原稿を書いている現在、国内ではコロナウィルスも随分落ち着いておりますが、この状況が続き一日でも早く日常を取り戻せることを切に願います。本年もどうぞ宜しくお願い申し上げます。



税理士法人
未来経営 福山事務所 所長
一心グループ株式会社
顧問税理士
高知宏興
(こうち ひろおき)

さて、今回は相続税と暦年贈与に関するお話をさせて頂きたいと思っております。相続税は、平成27年の税制改正前までは、一般の方にはあまり馴染みのないものでしたが、最近では身近に感じるようになりました。

簡単に説明すると、以前は相続税が発生しないラインが、5千万円+1千万円×相続人の数でした。つまり、相続人が3人いる場合には、8千万円までは相続税が発生しませんでした。

これが平成27年を境に、3千万円+6百万円×相続人の数となり、相続人が3人の場合には、そのラインが4千8百万円まで引き下がりました。少し大きめの定期預金と自宅、株式などがあればこの額を超え、相続税が発生

してくるイメージです。

ここで注目されたのが暦年贈与でした。暦年贈与とは、年間110万円までは非課税で財産を親世代から移転することができる制度で、相続税対策としては大いに活用されていました。

ところが、令和3年度の税制改正大綱(税の方針書)にて、将来的にこの暦年贈与を実質的に活用できないようにする方針が示されました。

令和4年度の税制改正大綱は、2021年12月中旬頃に公表されるため、もしこの暦年贈与についての改正が行われる場合には、年初早々に対策をされることを検討してみてください。

福山市指定上・下水道工事店

給排水衛生冷暖房設備・土木工事・水処理装置
水処理施設(浄化槽)・メンテナンス・プール循環装置の設計施工

 **(株) 浄管センター**

〒720-0004
福山市御幸町中津原 **TEL:955-8181(代)**
1678-1 **FAX:955-8500**

 **有限会社 爽風苑**
総合緑化工事

〒720-0843 福山市赤坂町赤坂 994-4
TEL 084-951-4988 FAX 084-951-6228



株式会社マイナビ 広島支社
〒730-0013
広島県広島市中区八丁堀3-33
広島ビジネスタワー13F
TEL 082-511-3574 FAX 082-511-3573



リース営業本部
中国営業部
福山支店
赤坂暢孝

オリックス自動車株式会社
広島県福山市紅葉町1-1 〒720-0811
福山ちゅうぎんビル4F
携帯: 080-8071-8422
E-mail: nobutaka.akasaka.cc@orix.jp
TEL: 084-926-9076 FAX: 084-926-9078
<http://www.orix.co.jp/auto>



出光興産株式会社販売店
アストモスエネルギー株式会社特約店

松永瓦斯株式会社

本社 福山市津之郷町225-1 〒720-0841
TEL (084) 951-1818(代) FAX (084) 951-3751

営業所
ネットワーク

L P ガ ス 販 売 所	福山市神村町5202-1	TEL (084) 933-5121 FAX (084) 933-5083
ハビネス松永給油所	福山市今津町4丁目6番16号	TEL (084) 934-5121
セルフ松永南街道給油所	福山市松永町6丁目8番25号	TEL (084) 933-4252
セルフ松永東街道給油所	福山市神村町5999-1	TEL (084) 933-5123
ハビネス福山給油所	福山市津之郷町225-1	TEL (084) 951-5577
ハビネスニュー福山給油所	福山市曙町6丁目5番7号	TEL (084) 957-5121
	福山市春日町2丁目2番53号	TEL (084) 945-8845
セルフ南手城街道給油所	福山市南手城4丁目10番10号	TEL (084) 921-1747
セルフ道上街道給油所	福山市神辺町十九軒屋26-1	TEL (084) 962-3220
福山アポロ石油(株) セルフ車の浦街道給油所	福山市水呑町74-2-2	TEL (084) 968-0050

■一心グループ会社 人事異動 《役員人事》

氏名	新役職	旧役職	任命日
●一心グループ(株)			
谷口 宏樹	取締役(製造事業・サービス事業責任者)	取締役(製造事業責任者)	令和4年1月1日
眞田 惣太	取締役 経営管理室長	取締役 経営管理室長(サービス・海外事業責任者)	令和4年1月1日
小西 克典	執行役員(株式会社一心物産 代表取締役社長) (株式会社一心ファインディング 代表取締役社長)	執行役員(株式会社一心物産 代表取締役社長)	令和4年1月1日
松浦 宏次	執行役員(株式会社一真 専務取締役)	執行役員(株式会社一心ファインディング 代表取締役社長) (株式会社一真 常務取締役)	令和4年1月1日
●(株)メディアテック一心			
眞田 奈津基	代表取締役 社長執行役員	代表取締役社長	令和4年1月1日
中新 孝博	取締役 専務執行役員 営業本部長	専務取締役 営業本部長	令和4年1月1日
眞田 惣太	取締役 常務執行役員 経営管理室長	取締役 経営管理室長	令和4年1月1日
陶山 哲宏	取締役 常務執行役員 社長室長	取締役 社長室長	令和4年1月1日
浅井 俊之	取締役 上席執行役員 経理部長	取締役 経理部長	令和4年1月1日
日野 誠	上席執行役員 IoT事業推進室長 兼 広島支社長 兼 福岡支店長	取締役 モバイルネットワーク本部長 兼 関東技術部長 兼 東京支社長	令和4年1月1日
今川 貴之	上席執行役員 モバイルネットワーク本部長 兼 東京支社長 兼 関東技術部長	執行役員 モバイルネットワーク本部 副本部長 兼 中国エンジニアリング部長 兼 広島支社長 兼 福岡支店長	令和4年1月1日
中本 隆久	監査役(中本総合法律事務所 弁護士)	新任	令和3年12月15日
藤井 五十四	顧問	監査役	令和3年12月15日
中本 和洋	退任	監査役	令和3年12月15日
●(株)一心ファインディング			
小西 克典	代表取締役社長	新任	令和4年1月1日
谷口 宏樹	取締役	新任	令和4年1月1日
松浦 宏次	取締役	代表取締役社長	令和4年1月1日
眞田 惣太	退任	取締役	令和4年1月1日
●(株)一真			
松浦 宏次	専務取締役	常務取締役	令和4年1月1日

新 編 集 委 員 紹 介

皆さんの目に留まって頂けるような
グループ誌を作るように頑張ります。
よろしくお願いいたします。

編 集 後 記

皆様、新年あけましておめでとうございます。本年もどうぞ宜しくお願い致します。私は、編集委員になるまで、他部署の方と接点がほとんどありませんでした。しかし、編集会議などを通じて、色々お話をさせて頂く事ができ、繋がりができた事を嬉しく思っています。

今年の干支「寅」の年は「才能や運気が芽吹き、新しい成長が期待できる」年と言われています。グループ誌も、新しい成長をし、お役に立てるような誌面に出来るよう、努めていきます。

引き続き、ご支援ご協力の程、宜しくお願い致します。

経営理念

期待を超え頼もしい一心グループを創る

一心グループ五訓

「私達は安全を仕事とします」
 「私達は最高の技術で仕事をします」
 「私達は公共の利益を念頭に仕事とします」
 「私達はお客様に満足な仕事とします」
 「私達はチームワークの中の仕事とします」



一心グループバリュー

「何事も謙虚に学ぼう」〔学習〕
 「何事も率先して行動しよう」〔挑戦〕
 「何事も早く行動しよう」〔スピード〕
 「何事も報連相確を実行しよう」〔マネジシユ〕
 「何事も目標に向かって進もう」〔引き算〕

一心グループ 株式会社

〒720-0843 広島県福山市赤坂町大字赤坂1276 TEL (084) 952-4000 FAX (084) 952-3001

●ICT事業●

株式会社 メディアテック一心

〒720-0843 広島県福山市赤坂町大字赤坂1276 TEL (084) 952-3000 FAX (084) 952-3001

有限会社 大進電設

〒711-0907 岡山県倉敷市児島上の町1-16-8 TEL (086) 473-2331 FAX (086) 473-2330

大陽通信工業 株式会社

〒754-1277 山口県山口市阿知須2067-2 TEL (0836) 66-1144 FAX (0836) 65-2400

株式会社 一心フィールディング

〒720-0843 広島県福山市赤坂町大字赤坂1276 TEL (084) 952-3030 FAX (084) 952-3055

●製造事業●

一心エンジニアリング 株式会社

〒720-0843 広島県福山市赤坂町大字赤坂1276 TEL (084) 952-3010 FAX (084) 952-3011

谷口工業 株式会社

〒720-1131 広島県福山市駅家町万能倉306-2 TEL (084) 976-3810 FAX (084) 976-5724

●サービス・海外事業●

株式会社 一真

〒720-0843 広島県福山市赤坂町大字赤坂1276 TEL (084) 952-3090 FAX (084) 952-3099

株式会社 因島観光開発

〒722-2323 広島県尾道市因島土生町平木288 TEL (0845) 22-4661 FAX (0845) 22-9377

株式会社 一心物産

〒135-0064 東京都江東区青海2-4-32 タイム24ビル15階 北棟 TEL (03) 6228-4037 FAX (03) 6228-4038

株式会社 一心ファインダイニング

〒720-0843 広島県福山市赤坂町大字赤坂1276 TEL (084) 999-8040 FAX (084) 952-3099

株式会社 一心トレーディング

〒135-0064 東京都江東区青海2-4-32 タイム24ビル15階 北棟 TEL (03) 6228-4073 FAX (03) 6228-4038

株式会社 YDC (服部大池ゴルフクラブ)

〒720-1134 広島県福山市駅家町大字中島999 TEL・FAX (084) 983-0855

ご家族の方々や多くの皆様にお読みいただくようご供覧下さい。