

時代と対話する1時間

ワン・アワー

one hour

東洋経済新報社 × 現場のリアル
ブランドスタジオ

AIは使い勝手も進化し、身近になる
AIをパートナーにすることが
これからの経営者に求められる

2024年度グッドデザイン賞
グッドフォーカス賞[技術・伝承デザイン]

現代人の足の悩みを解決する
重心バランス補正機能靴下

ケアソク ととのえる

株式会社山忠

 **DAIDO** 大同生命

2025

5

日常的に得られる達成感や充実感。
それもまた、この仕事の醍醐味です。



「注目の企業に学ぶ」

有限会社行廣鉄筋工業

企業DATA

本社 福岡県北九州市小倉南区
葛原東5丁目11
設立 2005年(平成17年)
事業内容 鉄筋工事業

代表取締役
行廣義徳 Yoshinori Yukihiko

1960年、広島県生まれ。高校卒業後、大阪で測定の専門学校在学中に鉄筋工事のアルバイトを経験。必要としていた臨時収入を得たため3ヵ月ほどで辞めるも、その後、親方から熱心に勧誘されて本格的に鉄筋工の道へ進む。約1年半で一通りの仕事を覚え、職人として現場を全部任されるまでになる。'85年、妻の故郷である北九州市に移住し、地元の鉄筋工事会社に入社。数年後には専務取締役を任されるなど、経営的な才覚も発揮。しかし高齢だった社長の体調が悪化したため、事業の清算・廃業手続きを行なう。自身は一職人に戻る予定だったが、当時の同僚や部下から請われて'92年に行廣鉄筋工業の屋号を掲げ、親方として多くの職人を束ねるようになる。2005年に法人化し、有限会社行廣鉄筋工業を設立、現在に至る。

one hour

ワン・アワー 5月号

contents

- P1 注目の企業に学ぶ**
有限会社行廣鉄筋工業
福岡、長崎、佐賀、山口を中心に
大小様々な現場を手がける職人集団。
- P5 経済ジャーナリスト川島睦保が切り込む 現場のリアル**
ネクストリード株式会社代表取締役 小国幸司
Interview
AIは使い勝手も進化し、身近になる
AIをパートナーにすることが
これからの経営者に求められる
- P8 Essence 論語と算盤**
Vol.58
「常識の発達」
世の中に役立つ仕事を成し遂げるために、
常識を持って境遇にあった振る舞いを。
- P9 「健康経営」のその先に――。**
株式会社サンライフ
お客さまのため、地域のため、従業員のため。
“奥州市の水道屋”であることの誇りを胸に…。
- P11 カルテの余白**
東邦大学医療センター大橋病院 乳腺外科教授 **長田拓哉**
乳がん患者が手術後も安心できるように、
もっと“サポートケア”を充実させなければ…。
- P13 美味伝心**
「恋するいちご」
甘酸っぱさと香りを余さず味わう、
キレイで軽い、いちごのスイーツ。
- P14 cover story 匠の結晶**
「ケアソク ととのえる」
株式会社山忠
現代人の足の悩みを解決する
重心バランス補正機能靴下。

「過去、難易度の問題から依頼を断ったことはない」という高度な技術力を背景に、福岡県、長崎県、佐賀県、山口県を中心に大小様々な現場の鉄筋工事を手がける行廣鉄筋工業。商業ビルや病院、住宅などの建築工事から、高速道路や橋梁、トンネルなどの土木工事まで、地域や社会を構成する「骨格」を日々つくり続ける行廣義徳社長にお話を伺いました。

聞き手：篠原薫（大同生命保険株式会社 北九州支社）



「安全、正確、確実」は最低条件。そのうえで何をできるのか…

私も北九州市を拠点に、あらゆるコンクリート建造物の鉄筋工事に携わっています。

物件の大きさは様々で、大型の商業施設や公共施設、病院やマンション、戸建住宅などの建築工事のほか、高速道路や橋などの社会インフラの土木工事にも数多く携わってきました。ですから「どういう物件でも」というと変ですけど、どのような工法を用いた工事でも対応できる技術力が、当社の強みといえるのかもしれない。

しかし一方で物件の規模が大きくなるほど、現場で施工する鉄筋工物の大きさは様々で、大型の商業施設や公共施設、病院やマンション、戸建住宅などの建築工事のほか、高速道路や橋などの社会インフラの土木工事にも数多く携わってきました。ですから「どういう物件でも」というと変ですけど、どのような工法を用いた工事でも対応できる技術力が、当社の強みといえるのかもしれない。

これらが「どこまで他社との差別化につながるのか」は分かりません。しかし「一人ひとりの職人が無駄なく動ける施工環境を整えること」を常に重視することで、実際に多くの現場で明確な効率の差が生まれているのです。

また、さらに現実的なこととはいえ「あらゆる無駄をなくす」という意識は、見積もりの段階で違いを生じさせます。

元請けのゼネコンさまが3社に見積もりを依頼したとして、同じ仕様であっても、必要とする鉄筋素材の総量は3社とも同じにはなりません。「素材を資材にする技術」ともいえる、材料の取り方が違うからです。安全基準に基づく「図面通り」であることを前提としていますから、見積もりの差が受注の可否に直結することはいくらでもありません。つまり、鉄筋工の「腕の差」という



難易度の高い柱部分の施工手順・方法を検討するために、行廣社長が手づくりした縮尺模型。

を集める能力も問われますから、当社の体力の限界があることも事実です。例えば常時1000人の鉄筋工が必要な現場があったとして、そのとき我々に手配できる人員が50人しかないければ請けることはできません。技術的な問題ではなく、マンパワーの問題さえクリアできるのであれば、どういう物件であろうが「お任せください」と自信を持って言えるのです。

社会インフラや人々の生活に関わる建物を支える骨組みをつくる仕事ですから、職人である鉄筋工が担う責任は重大です。安全、正確、確実であることは、お客さまからの信頼を得るための最低条件であって、そのうえでさらに何ができるかが我々の価値になります。

その一つが物理的にも時間的にも「あらゆる無駄をなくすこと」です。仕様書や図面をもとに工事に必要な鉄筋の数量を算出し、専門商社を通して資材を調達。無駄な廃材が

ものは図面を目にした瞬間から表れているのだと思います。

技術的な面白さや仕事の醍醐味を次世代にもつと伝えられないか…

私は学生時代を過ごした大阪で、生活費を稼ぐためのアルバイトでこの仕事を始めました。結果的に職人になり、やがて一人親方として仕事を請けるようになり、孫請けの段階を経て、元請けのゼネコンさまから直接依頼を請けられるようになりました。ですから図面の見方も、座学で覚えたものではなく、それこそ職人見習いの頃から現場で学んできたものです。

だからどうかは分かりませんが、現場育ちであるがゆえに「実践的な技術」を人一倍大切にしてきたつもりです。そのおかげで、自分から「仕事ください」と営業しなくても、先方から「うちも頼む」と声をかけていただく形で、仕事ができています。

先ほど、この仕事は「図面通り」に施工することを前提としているとお話ししましたが、初見で「施工は不可能なのは」と思えるような難事案に出合うことも少なくありません。ちようど今も、模型をつくらせて難易度の高い物件の施工方法をシミュレ



出ないように計算しながら切断・曲げ加工をします。そして施工図に従って段取りを立て、現場では「その通りに作業するだけ」の状況をつくり上げます。

当然ですが、プランを現場で正確に再現する技術力も問われます。現場で鉄筋を組み立てていく作業を配筋というのですが、この配筋作業は「鉄筋をただ並べて結合していけばいい」という単純なものではありません。

シヨンしていたところなのですが、それ以外に「他社に発注したのだが、施工できずに途中で投げ出してしまった。行廣さんならできるのでは」と頼み込まれた事案もあり、腕だけでなく知恵を試されているような毎日です(笑)。

鉄筋の構造は、最終的に建物の中に隠れてしまうため、一般の人の目に触れる機会はほとんどありません。それもあって、ほかの建設業の職種よりも職人的なイメージが希薄かと思いますが、実際には鉄筋工にも様々な「職人技」があります。ただ、その多くが専門的すぎて、技術的な面白さや鉄筋工の醍醐味をうまく言葉にできる人が、私を含め、あまりにも少ないような気がします。もし面白さの半分でも伝えることができたなら、建設関係の現場を知らない若者でも「鉄筋の職人になりたい」と考えてくれるようになるかもしれません。

私自身、20代の頃を振り返ってみると、自分の頭で考え、自分の考えで動くようになってはじめて、この仕事の魅力に気づくことができました。それは、難しい作業をやり遂げたときの達成感であり、整然と組み上げた鉄筋の幾何学模様にも、まるで芸術作品を描き上げたかのような充実感を覚えることもありました。しかもそれは特別な日の出来事ではなく、日



行廣社長とともに(写真右は大同生命 篠原薫)。

常的に味わえる感覚だったので。もちろん、何に仕事のやりがいを感じるのかは人それぞれです。社会的な意義を求める人もいれば、経済的な価値を求める人もいます。私の場合、それが技術に由来するものであったというだけで、それが「正解」だと決めつける気は一切ありません。けれどいまだに私は、技術的な達成感を楽しんでいるところがあります。同業他社さんが及び腰になるような難しい案件が舞い込むと、冷静に「経営判断をしなければ」と考える一方で、無邪気にワクワクしてしまう自分もいるのです。

いずれ後進に道を譲り、経営を任せることになったとしても、何らかの形で現場に関わり続けていたい。心底そう思えるほど、鉄筋工という仕事は私にとって魅力的なのだと思います。



ネクストリード株式会社代表取締役

小国幸司 Koji Okuni

日本マイクロソフト社を経て、2016年から現職。大小様々な企業支援を通じて多くのデジタル推進、売上向上の実績を残す傍ら、テレワーク普及・推進活動にも尽力。2016-19年度厚生労働省事業「テレワークに関する体験型シンポジウム」講師。2017-20年度総務省認定テレワークマネージャー。著書に「企業に変革をもたらす DX成功への最強プロセス(幻冬舎刊)」など。

AIは使い勝手も進化し、身近になる AIをパートナーにすることが これからの経営者に求められる

「大同生命サーベイ」の調査テーマから
中小企業のDX推進
について専門家の視点から深掘りしていただきました!



中小企業が市場で競争力を維持するにはDX(デジタルトランスフォーメーション)が不可欠な要素となってきた。中小企業のDXを推進する小国幸司氏に、DXに取り組んで成功するためのポイントや導入の流れ、AIとの付き合い方を聞いた。

聞き手：経済ジャーナリスト 川島睦保(元週刊東洋経済編集長)

▼まず、中小企業がDXに取り組むメリットを教えてください。

経営者の方は強く感じておられるでしょうが、時代が急速に変化して先が読めない時代に突入しました。デジタル技術を自在に操るデイスラプター(破壊者)の新規参入がさまざまな業界で起きており、これまでとは違う相手と戦わなければならなくなっています。しかし、多くの中小企業は、業界に地殻変動が発生しているにもかかわらず、マインドセットは以前のままとというのが現状です。

こうした地殻変動に対応して業務の効率化を図る解決策のひとつがデジタル化で、デジタルを活用し、時代に適合した効果を得るためにこれまでの前提を見直す活動がDXの本質です。まずは社長が地殻変動の現状と、改革の必要性を自分事として感じる事です。そのマインドセットを持てるかどうかで、DXの成否が決まると言っても過言ではありません。自分たちが置かれている状況に危機感を感じたとき、周りを見渡す

と、武器となるデジタルツールがたくさんあつて、どれを採用するかで働き方や生産性が大きく変わってきますから、DXには全社的なプロジェクトとしてそれぞれの軸をしっかりとして取り組む必要があります。

▼DXを始めるに当たって、経営者はどのような心構えを持つべきでしょうか。

まずは市場に出回っている情報や安易な提案に振り回されないことです。マーケットの綺麗な売り文句に惑わされると、中小企業はどうしてもITツールの「導入」を中心と考えてしまいます。ツールは葉っぱに過ぎず、根っこや幹をしっかり固めて正しい視点を持つことがデジタル投資に失敗しない要件になります。

また、若い従業員は子供の頃からスマホを使い、SNSで情報を発信するデジタルネイティブ世代で、それまでの世代とは異なる世界観を持っています。経営者は彼らの新しい世界観を理解してその本質を見抜くと

ことです。人とデジタルを比較して自社ならこの業務はデジタルに、これは人でやったほうがいいということとは定義から決まっていきます。DXの推進

という、どのツールを導入するかという議論が先になりがちですが、その前に、働く人も働き方も変化している中で組織的な課題を考えなければ

ともに、素直に受け入れて、それまでの常識をアップデートしていく謙虚さを持つことです。
昔はひとつ正解があると、その焼き直しである程度の成功が得られましたが、正解のない時代は自分たちで答えを探していくしかありません。そのとき、若い人や世間の常識を取り入れないと正解は見つけられません。

▼中小企業におけるDX導入の
大まかな流れを教えてください。

まず経営者が危機感を持ち、課題を把握して、その上でデジタルをツールとして選択していくことになりま。マインドセットを固め、置かれている状況、あるべき姿とのギャップ、解決すべき課題の棚卸しを行な

います。顕在的に見える課題はすぐに把握できますが、潜在的な課題は現場でヒアリングしないと見えてきません。経営者はそれを探ろうとする気持ちが必要です。
人を使って現場のリアルな課題を徹底的に聞き出す。さらにワイッシュ情報を収集するなど、従業員がこうなっていればもつと働きたいというあるべき姿を徹底的にヒアリングすることです。このようにして実際に着手すべきポイントを探っていきます。
最後は現状のITツールの棚卸も実施し、社内で稼働しているITサービスやITツールを一度すべて組上りのせて、部門ごとの利用状況をリサーチするなど、その活用状況の状況を整理していきます。
要は自分たちのDXの定義を持つ

コラム DX関連の補助金を狙うには

中小企業のDXへの取り組みに対する政府や自治体による補助金・助成金の支援策はかなりの数が用意されている。一見、簡単に給付されそうに思え、飛びつきがちだが、準備する書類など助成金をもらうための実務負担は意外と大きい。仮に50万円の補助金を受けても、そのためにかかった手間と時間を考えると、逆に持ち出しになってしまうことも少なくない。

補助金ありきでツールを選ぶのではなく、経営者が主体性を持てば、課題が見えてきたり、取り組むテーマを定めたりすれば狙うべき補助金も見えてくる。小国氏も「まず補助金をもらってやるのではなく、自分たちが何をやりたいかを決め、その中で使える補助金がたまたまあれば使おう、というぐらいのスタンスで臨んだほうがいいでしょう」とアドバイスする。

人がやったほうが良い仕事とデジタル化したほうが良い仕事

なんでもデジタル化を図るのではなく、人やアナログで処理したほうが良い仕事もある。デジタルと、人・アナログの特徴と、それぞれが行なったほうが効率のよい仕事をまとめた。

デジタル	人・アナログ
特徴	特徴
体力的な限界がない・休憩などが必要ない	体力的・精神的な限界値があり、時間が限られる
働く「場所」など物理的な環境が必要ない	「場所」が必要で、働く行為に快適な環境を好む
学習能力が高い	学習能力の統一が難しく、属人的
圧倒的な記憶量を確保できる	記憶量の限界があり、属人的
過去の知見の共有性・再現性が高い	過去の知見の再現性が低く、困難
効率の良い仕事	効率の良い仕事
記憶する	データ外要素の検索
計算する	データ外要素の判断
探す(検索)	曖昧な表現の解釈
論理的思考	意味・文脈の理解
推論、予測する [確率的な話]	経験がない分野の判断
パターン認識 [統計的な話]	クリエイティブワーク

小国幸司氏作成

【大同生命サーベイ調査結果のポイント②】DXの推進状況について、「既に推進している」企業は25%、「検討中または推進の必要性を認識している」企業は約3割となりました。自社の業況別にみると、「業況が良い」企業ではDXを推進している割合が多い結果となりました。DX推進の具体的な成果としては、「業務の効率化」が81%となりました。

【大同生命サーベイ調査結果のポイント①】DXについて、「名称を知っている」と回答した企業は70%となりました。そのうち、「内容も知っている」企業は37%と、前回調査(2024年3月)から3pt増加したものの、全体的にまだまだ認知度は低い結果となりました。従業員規模別にみると、規模が小さい企業ほど認知度は低い結果となりました。

はいけません。単にITツールを導入することがDXではありません。経営者が危機感を持ち、本気になって組織の中にデジタルを埋め込もうと取り組んでこそDXと呼べるのです。

▼ そうしたやり方でDXに取り組み、成功した中小企業の事例があればご紹介ください。

コロナ禍前に産休・育休を取る従業員が出た50人ほどの中小企業で、テレワークの導入を目指した社長がいました。私が社長や現場をヒアリングしていくと、テレワークの前にやらなければいけない課題が明らかになり、社長は業務プロセスそのものをデジタル化する方向に大きく転換させました。社長がリーダーシップを取ってクラウドを活用し、全社員がリモートワークに対応できるようになり、直後にコロナ禍が起きましたが、業務を止めずに済みました。有休社員のリモートワークのためにツールを探るところから始まって、全社的な改革につなげた事例です。

また従業員の7割がトラックの運転手と作業員の会社では、これまで紙ベースで仕事をしてきたため、運転手は現場からわざわざ一度会社に戻つてから、次の現場に向かっていた。それが別の目的で導入を図ったスマホアプリをきっかけに、全社員

が自分たちの考えるデジタル化を定義しました。その結果、新しいアプリと運転手の予定を紐付けることが効果的であるという意見を実装に繋げ、通知させることで、会社に戻らなくても次の現場に向かえるようになり、大幅な効率化が図れたのです。

▼ ITツールにはいろいろなものがあります。中小企業がこれから取り組みやすいツールとして、どのようなものがありますか。

答えはひとつ。それはAIです。特にクラウド上で展開されるAIは、今後主体になってくることは間違いありません。今の生成AIは、話しかけたことに対して回答してくれるというところでその理解も留まっていると思いますが、近い将来、思考の補助をしてくれたり、本格的に信頼のおけるパートナーのような仕事をしてくれたりするようになるでしょう。使うことも比較的簡単ですし、AIとの距離感が分かってくれば、成果も出やすくなっていきます。

▼ 生成AIは個人として役立つことは分かるのですが、ビジネスにおいてはどんな使い方があるのでしょうか。

例えば、社外に漏れてはいけない

情報を組織の中で管理して、企業の中だけで使えるような活用も可能です。自社で情報を留めていくことで、生成AIを自社仕様に育てていくことができるのです。

生成AIは人間が指示したことに対してたくさん回答をしてくれまます。現在はその回答の中から使う人間が選ばなければなりません。しかし、AIがさらに「あなたの過去の行動履歴から選択肢は3つです」と示してくれるなど、AIがパートナー、エージェントとして主体的に関与してくる領域は今後どんどん広がっていくと思います。

ドキュメントをまとめたり、情報をリサーチしたりすることは、AIのほうが圧倒的に速いですし、24時間365日働いてくれます。データの蓄積が不十分などの理由で、妙な答えを出してきたりしますが、過去に一度でも知ったものの知の再現性は極めて高いです。経験のない分野の判断は人間が行ない、経験のある分野はAIに任せるといいでしょう。経営戦略を立てる際もリサーチなど活用できる部分はどんどん活用して、そこに「色」や「香り」を添えるところを人間がやればいいのです。

今後は上手にAIとパートナーシップを組み、ビジネスシーンでAIを使うっていくことが、経営者に求められるようになってくると思います。

川島の複眼思考

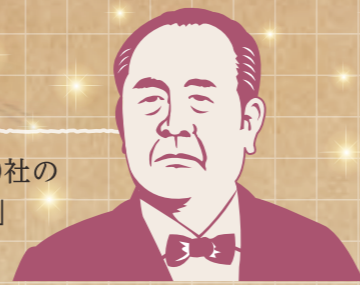
—本稿のまとめとして—

経営を良い方向へ改革したいという気持ちがないと、DXを導入してもうまくいかない。課題をどうすれば解決できるのかという問題意識をまず持つてから、デジタルの導入を検討すべし、という小国氏の考え方は共感できる。

導入に当たっては、人的な制約や資金的な問題、組織的な問題、どのようなデジタルツールを選んでいくかが分からないなど、企業によって課題は様々だろうが、経営者は自分の考えで突き進むのではなく、多様な世代やジャンルの人たちと交わり、調整を図りながら物事を作り上げていこうとするマインドセットが必要だ。DXをビジネス変革の手段であると考え、自分の思い込みを抑えて、謙虚に現場の意見を聞く。ITツールの導入など小手先の対応ではなく、DXによるサポートを受けることが、これからの羅針盤のない時代を生き抜くための肝となる。

ツールを使いこなさし、これまで3人で担ってきた仕事が1人でできれば、余った人材を必要などころに配置するなど、大きな業務改善も可能になるだろう。(陸)

Essence 「論語と算盤」



渋沢栄一

渋沢栄一 といえば、明治維新後の新政府に仕えたのち、第一国立銀行をはじめ約500社の企業の創立および発展に貢献した日本の企業の先駆者であり、「日本の資本主義の父」といわれる人物。彼の思想をまとめた講演集『論語と算盤』は大正期の1916年に出版されたものながら、今なお多くの経営者や指導者の愛読書となっています。混迷の時代の今こそ、『論語と算盤』から経営のヒントを学んでいきましょう。

-Vol.58-

常識の発達

◆ 人格と常識

世の中に役立つために最も肝となるのは、智慧を増やしていくことです。自分自身の発達だけでなく、国家の公益を図るにも、智慧や知識がなければ進んでいくことはできないからです。

しかし、それ以上に人は人格を養っていかなくてはなりません。人格の修養は極めて大切ですが、稀に少し非常識というべき英雄豪傑に人格が崇高な人がいるので、果たして人格と常識が必ず一致するものであるのかどうかと考えます。完全に役に立ち、公にも私にも必要ないわゆる真才真智というものは、多くは常識の発達にあるのではないかと思います。

◆ 孔子が教える、境遇への注意

その常識の発達について第一に必要なのは自分の境遇(総合的な状況)に

「常識と習慣」の章より

よく注意することです。『論語』には、それを教えた例が大小数多く見られます。孔子は自分の境遇に適するところに努めており、弟子たちにもそれをも求め、弟子がいくら立派なことを言ってもその境遇や地位に不適當な場合にはそれに賛同を与えませんでした。自分の境遇や地位をよく知って、道理正しく活用するのが、孔子の大聖人となり得る唯一の修養法であったようです。私たちは、孔子のような大聖人になることは不可能かもしれませんが、自分の境遇や地位を見誤らないことができるのなら、少なくとも一般の人以上になれることは難しくないだろうと思います。

しかし、世間はこの反対に走るもので、ちょっと調子が良いとすぐに我が境遇を忘れて分量不相応の考えを出し、ある困難なことに遭遇すると我が地位を失って打ち萎れてしまいます。つまり、幸いに驕り、災いに哀しむのが、凡庸な人の常なのです。



【監修】 渋澤 健 Ken Shibusawa
1961年生まれ。渋沢栄一の玄孫。テキサス大学卒業。JPモルガン、ゴールドマン・サックスなど米系投資銀行でのマーケット業務、大手ヘッジファンドを経て、2001年に独立。'08年 commons 投信株式会社を創業し、現在は取締役会長。講演、セミナー、著書多数。

SVリーグ選手の独占インタビュー掲載中!!

「弱さを乗り越える強さ」 林琴奈選手が語る、自分との向き合い方

試合前はやっぱり緊張します。(中略) そういう時って無意識に「誰かの目」を気にしてしまっていて、自分たちが何のためにプレーしているのかも見失っていることが多いと思っています。知らないうちに「結果」だけを気にしてしまっていて、どうやったらその結果に辿り着けるかを考えずに進んでしまうという感じです。私の経験から考えても「もっと頑張らなきゃ」と思いすぎると、逆に力が入りすぎてしまったりうまくいかないことが多い。だから、...

林琴奈選手

「その献身はどこからくるのか」 清水邦広選手×永露元稀選手

清水選手:年齢を重ねると、自分が組織の中心ではなくなることは当たり前にあります。(中略)誰かがやらなければならない役割なら、自分が率先してやる。それがチームに貢献するベテランのあり方だと思っています。

永露選手:僕はセッターというポジションで、年齢もチームの真ん中ぐらいと、上下のバランスを取るのが役目かなと思っています。一人ひとり個性があるので、話し方や伝え方にも気を使いながら接することが大切です...

永露元稀選手 清水邦広選手

フカポリ 大同生命 SV.LEAGUE SVSP-2024-079

応援サイトで全文公開中



「大同生命サーベイ」の月次レポートは、当社のWebサイトからご覧いただけます。どうぞご利用ください。(https://www.daido-life.co.jp/knowledge/survey/)





お客さまも従業員も、家族のように。

株式会社サンライフ(岩手県奥州市)

“奥州市の水道屋”として、365日水道設備工事を中心に依頼を受け付けている株式会社サンライフ。お客さま一人ひとりの相談に応えるべく、24時間体制で業務に臨む小野貴弘社長にお話を伺いました。



▼まず、御社の事業概要を簡単に説明ください。

当社は岩手県奥州市を中心に、住宅の給水・排水設備の修繕、水回りのリフォーム、給湯器やエアコンの設置工事などを行なう設備工事会社です。社屋の看板や社用車に「奥州市の水道屋」と掲げていることもあり、岩手県の南地区に住む多くの方にご利用いただいています。ハウスメーカーのご依頼で新築住宅の設備工事を請け負うこともありますが、メインとなるのはサイトにもある通り、「岩手県南地区のお客さま一人ひとり」です。

▼御社の業界における強みをお教えてください。

24時間365日、いつでも相談をいただいても対応できることはお客さまの信頼につながっていると感じます。電話があれば時間外でも私の所に転送され対応でき、知人から紹介されて「〇〇とお電話をいただくこともよくあります。

水道は生活に欠かせない設備ですが、いざ不具合が起きたときどこに休で混雑している中、仕事に向かうのは憂鬱でしょうからね(笑)。完全週休二日制にできていないのが歯がゆいところですが、頑張ってくれている従業員のためにも、できることから少しずつ変えていっているところです。

▼そのほかに従業員の方のために取り組んでおられることはありますか。

従業員の健康改善への取り組みは、かなり早く、専務を務める母が主体となつて、私が入社した10年前には、既に始めていました。健康診断の結果をもとに有見者への指導を受けたり、自治体が開いている健康講座を受けたり…。大きな仕事が増えた時期に、穴を開けないようにと取り組み始めたといえます。

これに加えて、毎日のラジオ体操や、市のチャレンジデーへの参加、歩数計の配布など、手を変え品を変え取り組んできました。中でもチャレンジデーは効果的でした。これは年に一回チームを組んで参加する、ボール渡しのような簡単なスポーツの大会だったのですが、やっているうちに「もっと上を目指せる」と、みんなで繰り返し練習するようになりました。健康診断の結果が良くなったのはもちろん、従業員同士での共通の話題ができ、社内の雰囲気も良くなったことも大きな収穫でした。

▼最後に、小野社長が目指す今後の

相談すればいいか迷ってしまう方は少なくありません。また、水道工事は費用の基準が分かりにくく、工事内容と価格は本当に適切なのかと身構えている方もいらっしゃいます。だからこそ、こういった工事をするのか、なぜその金額なのか、きちんと説明し、安心していただける対応をすることも、大切な仕事です。現場で働く従業員は、施工担当でもあり、営業担当でもあると言えるでしょう。

▼現場での対応力を高めるために、どういった教育を行なっていますか。

5年ほど前からコンサルタントに入っていたでいて、人ととのやり取りや案件ごとの数字の見方など私どもでは指導できないところを担っていただき、各従業員の仕事の質を向上させています。ただ、そうした中で課題となるのが、従業員の世代交代です。数年前から求人にも苦戦しており特に若い世代に入ってきてもらうため、働き方を改善することが急務となっております。

この業界は、残業はほとんどありませんが土曜日出勤が当たり前になっていました。しかし今、その条件では求人を見てすらもらえません。そこで当社では数年かけて少しずつ改善し、今は2週に一度は土曜休みに。また、今年からは月曜か金曜が祝日で、3連休になるときも土曜日を休みにすることにしました。世の中が連

御社の姿と展望についてお聞かせください。

私が目指しているのは「水道廻り」と「住まい」のことなら何でもご相談ください」と胸を張っている体制づくりです。「奥州市の水道屋」というキヤッチフレーズを掲げて回っていますが、お客さまに会うと、「ドアの立て付けが悪くて」「鍵がガタついて」と、水道以外のご相談を受けることも少なくありません。私たちがですべてに対応することはできませんが、付き合ひのある地元の建設会社は多いため、上手く連携できれば住まい全般の悩みに応えられるはず。その窓口の役割を、我々が担えないかと考えています。

当社はどこに対しても身内のような付き合いができることが良さだと思っております。従業員はもちろん、同業の会社やお客さまに対してもそうです。だからこそ、皆の力になりたい。そのためには、従業員のレベルアップが欠かせません。良い仕事をしないと信頼してもらえませんし、信頼できない相手に困りごとを相談しようとも思えないでしょう。地域で必要とされる会社になるためにも、私自身も会社全体としても、成長と進化が求められる時期にきています。皆で一緒に成長していけるように、一歩ずつでもできることに取り組んでいきます。

■「DAIDO KENCO AWARD」では健康経営に取り組む企業を応援しています。

第3回「DAIDO KENCO AWARD」へのご応募ありがとうございました。第2回よりさらに多くの企業が受賞され、健康経営が広まっていることをうれしく思います！6月下旬には取組事例を表彰サイトに掲載予定ですので楽しみに！

■特設サイト

第3回「DAIDO KENCO AWARD」の表彰企業の取組事例は、表彰企業発表後にお送りしているアンケートフォームから回答いただいた内容を掲載いたします。表彰企業Webサイト <https://daido-kenco-award.jp/>



小野貴弘社長(左)と小野正巳会長(写真中央)と小野江利子専務(写真右)

大同生命サーベイ2024年9月度調査「中小企業の健康経営」にご回答いただいた企業の中から、健康経営に取り組まれている企業さまにインタビューしました！



企業 DATA

所在地 岩手県奥州市水沢字田小路16番地4
代表者 代表取締役 小野貴弘
設立 1999年(平成11年)
事業内容 水道工事、排水工事、浄化槽工事、オール電化工事、給湯器設置工事、空調工事、水漏れ、排水詰り修理、一般廃棄物処理、アスベスト調査作業
Webサイト <https://sun-life.co.jp/>

※「健康経営」は、NPO法人健康経営研究会の登録商標です。
*チャレンジデーとは、毎年5月最終水曜日に行われる、健康づくりや町の活性化を目的とした、住民総参加型のスポーツイベントのこと。
photo: Mitsuru Sato

カルテの余白

長田拓哉



術後の生活のために、 医師としてできることを。

女性にとって「最も身近ながん」ともいえる乳がん。アロマセラピーをはじめとする「乳がん手術後のサポーターケア」にも力を入れる長田拓哉医師にお話を伺った。

「私が外科医になった約30年前、乳がんに罹る女性の割合は25人に1人でした。それが今は9人に1人。罹患率が高まり、罹患患者数が増え続けている一方で、この30年は乳がん診療がダイナミックに変化した時期でもありました」

乳がん手術の潮流は、乳房を全摘する『乳房切除術』から、がんを取り除いて部分的に乳房を残す『乳房温存手術』へと変わった。そして『センチネルリンパ節生検』が行なわれるようになったことを長田医師は「大きな進歩だ」と語る。

「腋窩郭清術^{えきかくせいじゆ}では、乳房に加えて20個以上ある腋^{わき}の下(腋窩)のリンパ節も全て切除(郭清)してしまいます。

すると術後にリンパ浮腫^{リンパぶしゆ}*1を起こして、腕が痺れたり、むくんだり、痛みだりしてきます。術後、生活の質が大きく下がってしまうのです。それが20個以上のリンパ節のうち、1〜2個のセンチネルリンパ節(センチネルは見張り、門番を意味する)だけを検査し、そこに転移がなければ残りの腋窩リンパ節の郭清を省略できるようにになりました」

このセンチネルリンパ節生検によって、患者の8割以上が多くの腋窩リンパ節を温存でき、術後の入院期間も大幅に短縮されているという。

「それでも、発見時には既にがんが転移して腋窩リンパ節郭清が必要な患者さんもあります。郭清を行なわ

なくても、術後の鈍い痛みや違和感に悩まされる患者さんも少なくありません。ひどいリンパ浮腫で腫れ上がる場合は、手術をしてリンパ管をつなぎ直す方法や、腕輪のようなバンドをするバンディングという治療法があるのですが、そこまで重症ではないが違和感を訴えるような場合には、我々医療者も『規則正しい生活をして、マッサージを取り入れて』といった曖昧な返事しかできていませんでした。乳がんは『治る病気』にはなりませんが、術後の生活をサポートするケアは、まだまだ不足しているのです」

アフォーケアの大切さを強く感じた長田医師は、標準治療に加えて漢方薬やマクロビオティック食、温熱療

法など、サポーターケア^{サポーターケア}*2としてのセラピー(薬や手術に頼らない療法)を「乳がん手術後の生活に活かせないか」と試行錯誤してきた。

「多くの患者さんが求めているのは『がんにならないために何を食べたらいいか』『どういう生活をしたらいいか』などといった、自分にできる範囲^{はんい}のケア。医療者任せではなく『主体的に再発予防に関わっていきたい』という思いを強く感じるものがよくあるのです。それならば、高額な新薬を勧めるよりも『日常生活に取り入れられることの情報』をお伝えしていきたい。標準治療以外のセラピーに関してはエビデンス(科学的根拠)が確かなものもあれば、解明されていないものも混在しています。そうした情報を見極めて警鐘を鳴らしていくことも大切ですし、我々の経験と学術論文を踏まえた確度の高い情報を提供していくことも、医師の一つの使命だと思っています」

長田医師はエビデンスを重視する一方、またエビデンスの確立されていない、奇跡^{きせき}と思えない事例^{じれい}を何人か経験してきたという。

「患者さんから『絶対に再発したくないので何かいい方法はないか』と訴えられたとき、私はマクロビオティックなどの栄養療法や、ヨガの呼吸法などの選択肢を提示してきました。そ

の結果、術前に転移があり再発の恐れが高かったにも関わらず、再発することなく10年以上元気に過ごしている患者さんもいるのです。もちろん術後の化学療法や標準治療を行なうことが前提ですが、患者さん自身が一生涯懸命に食生活を改善し、『治りたい』と強い意志を持って行動するその先に、きっと『奇跡』と呼ばれるものがある。そう私は信じているのです」



長田医師は臨床の現場と同時に、研究の最前線にも立ち続けてきた。和漢薬の研究所とコラボしてがんに対する漢方治療の研究を行なっていた時期に、その縁から能登ヒバ(アスナロ)の精油を入手し、それを機に今度の研究に着手した。

「試しに精油をがん細胞にかけてみたところ、がん細胞がほとんど死滅したのです。驚いた私は、東京への転勤をきっかけに何百種類もの精油(植物から産出される揮発性の油)を集め、片っ端から抗がん作用を調べました」

それらのうち、レモンマートルとレ

モン格拉斯に含まれる『シトラール』という成分に抗がん効果があることを突き止め、論文として発表した。将来的な創薬や新たな治療法へと発展する可能性を秘めた貴重な発見だ。

「通常、アロマを嗅ぐと『鼻粘膜の受容体に小さな匂いの粒子が結合することで電気信号が脳に伝わり、心身に様々な作用を及ぼす』とされています。しかし実験を繰り返すと『実際には肺まで到達し、肺から血液中に取り込まれ、がん細胞にまで届けられている』と考えられました。シトラールは血液に入ったらすぐに代謝され、がん細胞に到達する粒子はごくわずか。それでもがん細胞は分裂スピードが速いので、アロマの粒子もほとんど取り込まれていきます。そして細胞内のエネルギーの生産基地であるミトコンドリアに穴を開け、がん細胞が自ら死んでいくように仕向けるのです。もちろん正常細胞にも影響を及ぼしますので、抗がん剤と同様、アロマでもトラブル(副作用)が起きる危険性はあります。大量に摂るほど良いわけではなく、24時間嗅ぎ続けたり、飲用したりといった誤った摂取方法は厳禁です。抗がん効果を期待するにはある程度の量が必要ですが、どのくらいが適量なのか、今後突き止めていかねばなりません」

実験研究に基づく正確な情報を

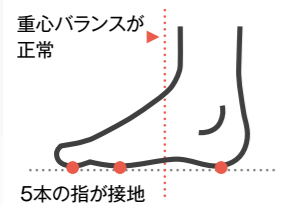
発信し、危険性を啓発し、乳がん患者にアロマを安全に役立ててもらうために長田医師は患者向けの「乳がんアロマセラピーセミナー」を継続的に開催している。2025年4月には「プレストアロマ協会」を立ち上げ、アロマを用いた術後生活のサポートのほか、セラピスト育成にも取り組む。

「リンパ浮腫を予防する方法の一つとして、リンパドレナージと呼ばれるマッサージの方法がすでに確立されています。にもかかわらず、ほとんどの患者さんは『乳がんに対するマッサージのケア』を受けたことがありません。一方、一般的なアロママッサージを行なうセラピストの方の中には『乳がん患者さんのために何かしてあげたい』という思いがありながら、病気のことから分らないので具体的な説明や施術ができない。現実問題として、その狭間をつなぐ役割が必要なのです。医療者である我々が監修し、注意点を少し付け加えるだけで安心して施術していただけるようになります。今日のがん医療は、医師や看護師、薬剤師らの多職種が連携して行なうチーム医療が推奨されています。私はこのチームにアロマセラピストにも加わってほしい。そして、患者さんが退院後も元気に楽しい生活が送れるような、より幅広い、より良いコネクションを構築していきたいのです」

*1...がんの治療部位に近い腕や脚などの皮膚の下に、リンパ管に回収されなかったリンパ液が溜まってむくんだ状態。
*2...病气や治療による体や心のつらさを理解し、診断から治療、予後まで、患者とその家族を包括的にサポートする医療。



つま先内部が仕切られた「インナー5本指」構造。それぞれの指がしっかり動く感覚があり、足の変化を実感できます。



株式会社山忠

代表取締役社長 中林道治(なかばやし・みちはる)
所在地 新潟県加茂市下条甲496-1
Webサイト <https://www.caresoku.com/>
お問い合わせ 0120-83-0500(平日9:00~18:00)

素材:「ととのえる ウォーキング」…綿、ナイロン、ポリエステル、ポリウレタン
「ととのえる ベーシック」…ポリエステル、綿、ナイロン、ポリウレタン
サイズ: 22~23cm、23~24cm、24~25cm、25~26cm、26~28cm(いずれも男女兼用)
カラー: 5~6色
価格: 2,750~3,520円(税込)

photo:Yoshinobu Kose

匠の結晶

「ケアソク ととのえる」
2024年度グッドデザイン賞
グッドフォーカス賞「技術・伝承デザイン」

現代人の足は、外反母趾や内反小趾、扁平足、巻き爪など、数多くの悩みを抱えています。しかし、矯正用の靴やインソールはあるものの、靴を脱ぐ室内までは適切なケアが行き届いていませんでした。そんな中、「屋外も室内も着用する靴下なら解決できるのではないか」との想いから誕生したのが、重心バランス補正機能靴下「ケアソク」とのえるです。

足の専門家である大学教授と共同研究を行ない、知見を取り入れて開発を推進。足のトラブルは主に「5本の指がきちんと接地しない」「浮き指」のほか、「前後の荷重バランスの悪さ」「足に3つあるアーチが正しく機能していない」などが原因であることから、これらを解決する構造を実現しました。

まず、つま先内部に仕切りを設け、指を正しい位置へ導く「インナー5本指」。各

現代人のさまざまな足の悩みを解決。
「重心バランス補正機能」靴下。

指が快適に動きながらも指全体は連結しているため、一般的な5本指靴下よりも接地面が広く、重心バランスが整います。また、独自の編み方による「かかとハニカムクッション」が、適度な厚みでかかとから関節や筋肉へ伝わる衝撃を軽減。さらに、足の甲から土踏まずにかけて施された「横アーチサポート」により、つぶれがちな横アーチを持ち上げ、足のトラブルを緩和します。

日常生活の中で無理なく使えるよう着用感も追求。5年近い歳月をかけて完成した靴下は、足裏全体を使って効率的に歩くことができ、疲れにくいのが特長です。足底にかかる圧力を計測し、エビデンスも取得しました。

一度履けば、足の変化を実感。これはただの靴下ではなく、「靴下の形をした健康器具」ともいえる存在です。

bimi-densin
美味伝心
「おいしいものは、心まで伝わる」



「恋するいちご」

いちごの魅力を最大限に楽しむいちごに「恋する」スイーツ。

栃木県真岡市は作付面積で全国一を誇る、いちごの一大産地です。そんな真岡市で宴会場を営んできた「株式会社静風^{せいふう}」は、地元の名物でもあるいちごの魅力を広めようと、2016年にスイーツ製造・販売事業として新ブランドを立ち上げました。その名も「苺が主役」。名前の通り、名物であるいちごを主役として、その魅力を最大限に引き出すお菓子づくりを目指しています。

使っているのはいちごの代名詞的な品種である「とちおとめ」です。フリーズドライにすることで形を崩さず、長期間の保存も可能となるため、お土産にも最適。独特のサクッとした食感と共に、生のいちごと遜色ない甘酸っぱさが楽しめます。栃木で生産され、'19年に初出荷された新品种「とちあいか」を活かした商品も開発中です。

「恋するいちご」は、そんなフリーズドライのとちおとめをホワイトチョコでコーティングしたスイーツです。毎年旬の時期に仕入れたいちごの中から大きさや形が適したものを厳選して使用します。粒の大きいものは「恋するいちごプレミアム」として販売、形などが規格に合わないものは粉碎してストロベリーチョコや他の商品に使用するなど、大切な素材を無駄にしない体制も万全です。

独自の開発した技術を使ってカットしたいちごの断面の美しさは、このスイーツの特徴の一つ。いちごをコーティングしたホワイトチョコの滑らかな甘さが、その甘酸っぱさを際立たせています。冷蔵庫で冷やして食べるのもおすすめで、薄いホワイトチョコのバリバリ感と、サクサクしたいちごの食感や香りを楽しんでいると、溶けだしたチョコのくちどけの良い滑らかで優しいあじわいが口に広がり、いちごの美味しさがさらに引き立つのです。

パッケージもいちごを模した、ひと目見てワクワクするような可愛いデザインで、写真映えも良く手土産にもおすすめ。ブランド名の通り、「主役」であるいちごを引き立て、その美味しさをより多くの人に楽しんでもらうように様々な試行錯誤と工夫を経て生まれた、いちご好きの人もそうでない人も楽しめるスイーツです。

株式会社 静風 栃木県真岡市台町11-8

お取り寄せ情報 販売価格: 5個入り 756円(税込) 10個入り 1,512円(税込)
発送方法: 通常便(5~9月は冷蔵便) 賞味期限: 120日
ご注文はこちら <https://ichigogashuyaku.com/>



※5個入り(左)と10個入り(右)

PRESENT 「ケアソク ととのえる」を抽選で10名様にプレゼント!

※「ととのえる ウォーキング」、色はグレーとなります。
ご希望の方は、アンケート・プレゼント応募フォームよりご応募ください。締切は2025年6月10日です。当選者の方には、裏表紙に記載の担当者よりプレゼントを持参させていただきます。

https://ma-dodai.daido-life.co.jp/survey_2505.html

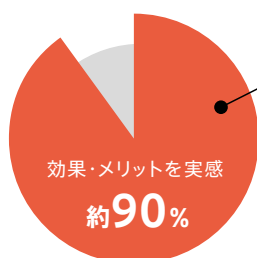


\\ はじめるなら、今！ \\ サステナ経営のヒント！



サステナビリティ？

大丈夫、全然難しくありません。
プログラムの活用によって無料で
簡単に始められます！



サステナビリティ経営に取り組んだ経営者の
約90%が **効果・メリット** を実感！

コスト削減／他社との差別化／取引拡大・新規開拓／
従業員の確保や離職率の低下 など

出典：「大同生命サーベイ」2022年9月度調査

大同生命は、サステナ経営の実践に役立つ **サービスを持つ**
企業とのマッチングを 無料でサポート します！

自社に適したサービスを探索しご紹介！（以下サービス例）

食品廃棄物を使い切る！
独自の発酵技術で
未利用資源を再生・循環



／株式会社ファームステーション

水の使用量、最大95%の削減と
洗浄力を両立した極限節水ノズル



Bubble90 / 株式会社DG TAKANO

食品メーカー様の廃棄間近の
その商品、買い取ります！



Kuradashi / 株式会社クラダシ



自社に適したサービスの情報やご相談は、
「大同生命 サステナビリティ経営支援プログラム」
お問い合わせフォームよりご連絡ください。



<https://onl.bz/bXkZWbY>

onehour ワン・アワー 2025年5月号 ■ 2025年5月1日発行 ■ 発行／大同生命保険株式会社 ■ 発行部数／213,500部 ■ 企画・制作／株式会社アイズ

■お届けしたのは…
DAIDO 大同生命保険株式会社

お問い合わせ先

大同生命コールセンター

0120-789-501 (通話料無料)

受付時間 9:00~18:00(土・日・祝日・年末年始を除く)

■契約内容のご照会・見直し ■資金のご用立て・お引出し
■各種変更

※プライバシー保護のため、お問い合わせは**契約者ご本人**または**ご家族登録制度に
登録されたご家族**よりお願いいたします。

■大同生命ホームページアドレス <https://www.daido-life.co.jp/>

■本誌に掲載の各記事は各発言者・筆者等の見解です。

■本誌に関するお問い合わせは業務部までお願いします。 TEL.03-3272-6140

大同コード



※本誌掲載記事・写真の無断複写(コピー)・複製・転載を禁じます。