

2013.6

夏号

広告



介護付有料老人ホーム

ロングライフ 神戸青谷

兵庫県神戸市中央区神仙寺通3-1-2

各「三宮」駅より神戸市バス(2系統阪急六甲行)で約15分、「青谷」下車徒歩約8分 ※三宮駅とホーム間をシャトルバスが定期運行

<506号室>
料金のご案内■入居一時金／4,400万円 ※一括払いの場合
■月額費用(税込)／23万1千円

住宅型有料老人ホーム

ようこそ。森の中の、新しい家へ。

**ロングライフ 苦楽園 芦屋別邸**兵庫県西宮市苦楽園五番町2-48
JR神戸線「芦屋」駅から、阪急バス芦屋市内線
13、15系統乗車→「苦楽園五番町」バス停から約100m<料金のご案内 207号室>
■入居一時金／2,300万円 ■月額費用／21万円

介護付有料老人ホーム

「安心」に包まれたオーシャンビューの特等室。

**ロングライフ クイーンズ塩屋**兵庫県神戸市垂水区塩屋町1-6-30
JR神戸線「塩屋」駅・山陽電鉄「山陽塩屋」駅より
国道2号線を西方面へ徒歩約8分<料金のご案内 203号室 マンションタイプ> ※一括払いの場合
■入居一時金／1,470万円 ■月額費用／21万円
日本ロングライフ

 よろこびと感動を創造する
 LONG LIFE GROUP

 ロングライフホルディング
 JASDAQ 証券コード:4355
日本ロングライフ(株)はロングライフループです。

 お問い合わせ、お申込みはお気軽に
0120-550-294
<http://www.j-longlife.co.jp> [日本ロングライフ] 検索
 お客様相談室 365日受付
 ●受付／9:00~18:00

Link 夏号 2013.6

平成25年6月1日発行(6/9・12・3月発行)

発行

株式会社

インシュアラ

ンス

サービス

の情報誌

リンク

Link

インシュアラ NS サービス の情報誌 リンク

特集 |

**雷害リスクと電子機器の
雷対策について**

お客様訪問

訪問インタビュー●お客様に聞きました!

音羽電機工業株式会社

世界が認めた信頼のクオリティ。

東神電気株式会社

“信頼と実績”を誇り社会に貢献できる企業。

◆第3回「なるほど! ゴルフ上達ヒント講座」

◆「麻美子先生のクッキングコラム」Vol.3

社員紹介

PICK UP Interview うちの元気印

⇒ 読者プレゼント ⇒

『アンドリューのエッグタルト』(9個入り)

詳しくはP14をご覧ください。



人材採用で成功するポイント! 欲しい人材を どうやって集める?①



株式会社ディリゴ 代表取締役 長谷 真吾
(株)リクルートの採用責任者として活躍後、採用代行会社を設立。
現在、株式会社ディリゴで採用、教育など人事全般のコンサルティングを行なう。
著書:「合う、合わないで仕事は決めなさい」技術評論社
◎このコラムに対するお問い合わせ
株式会社ディリゴHP <http://www.dirigo.co.jp/>

前回までのコラムでは、「自社で活躍する人材像をはっきりとさせること」が重要な
だとお話ししました。それではそのような人材をどのようにして集めることができる
のでしょうか?今日は欲しい人材をどうやって集めるのかをお伝えします。

まず今回は、一般的によくつかわれる「求人広告」についてお話ししましょう。
皆さんの会社も今までにはお使いになったことがあるのではないか?でも
よく聞く話は「求人広告を出しても応募がない」「応募があるけどいい人材がない」などという声です。では本当に「求人広告」は効果がないのでしょうか?

- ・大手企業にしか応募者は集まらない…
- ・うちは給与が低いから興味を持つてもらえない…

と考えているならそれは間違いです。

確かに大手企業のほうが知名度もありますし、給与は高いほうが良いに決まっています。しかし、大手でなくとも給与もそんなに高くななくても自社で欲しい人材を採用している会社もあるのです。欲しい人材が集まらない企業の広告をよく見てみると「優良企業です…」「やりがいのある仕事です…」などの一般的な「いい会社」、「いい仕事」を表す言葉が多くつかわれています。

応募者はこれらの一般的な耳触りのいい言葉を見て

「ほかの会社と何が違うのか??」「どうせ嘘に決まってる…」という風に感じるの
です。社名を変えたらどこの会社の求人かわからない広告が多すぎます。多くの人事担当者が間違えるのは、求人広告を出すときに世の中の多くの人に
「良い会社」だと思ってもらおうとすることです。求人広告は商品広告とは違うの
です。多くの人を対象にするのではなく、自社で活躍できる人だけに興味を持
ってもらえばいいのです。

そのためには、自社の良いところばかりを並べるのではなく、自社で活躍している
人材が魅力に感じている他社にはない会社の特徴を明確に表現すべきです。
それを伝えるために必要であれば一般的には良くない事実、たとえば残業が多いなどを伝えるべきなのです。

「仕事は厳しいし残業も多いけど、このスキルや能力は絶対に身に付く!」と表現
したら残業が嫌な人は「この会社では働きたくない」と考えるかもしれませんがそ
れでいいのです!どうせそんな方が応募してきても採用しないでしょうし、もし間違
って採用してもすぐに辞めてしまいます。

私が採用をお手伝いした京都のメーカーさんのお話なのですが、ここは職人気質が強い職場で非常に厳しい労働環境でした。求人広告には最初「伝統ある
優良企業…」などの言葉で募集をかけていましたが応募者がなかなか集まらず困っていたのです。そこで働いている方々にお話を聞いたところ最初は皆さん
「こんな厳しい職場はすぐに辞めようと思っていたし、多くの同僚が我慢できずに辞めていった」と話していました。しかし続けて働いているたちは、「厳しいけど3年我慢したら技術が身に付き自信が湧いてきた、辞めなくて本当によかった」と話してくれました。職人の世界なので厳しいですが師匠となる先輩社員が、辞めずに頑張る後輩を責任もって育てる職場でした。

求人広告に「3年間、歯を食いしばって我慢しろ!」というハードなキャッチコピーにして師匠である先輩に怒られ続けた社員に登場してもらい、何度もやめようと思ったけど本当に辞めなくてよかったと考えていることを赤裸々に伝えたのです。結果、応募者の数は少ないのですが、腹をくくった人々が応募してきました。

今まで入社した人材の2/3は1年以内に辞めて、6人に1人が何とか1人前になるような職場でしたが、採用した人材のほとんどが辞めずに3年以上頑張り続けています。

求人広告は自社に向いている人材にだけ、訴求すればいいのです。一般的な「良い会社」になろうとするのはやめてください。

次回は「欲しい人材をどうやって集める?②」として求人広告以外の募集方法についてお伝えします。



特集

電子機器の雷害リスクと 雷対策について

第1回雷写真コンテスト
グランプリ

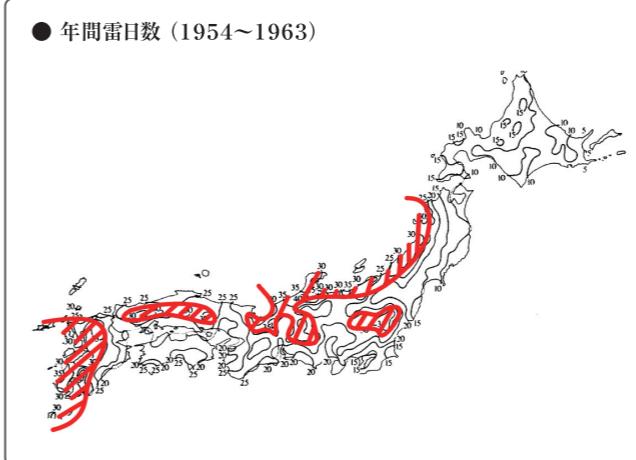
「雷光石光」 於:東京都新宿区(都府)
写真提供:音羽電機工業株式会社

1 はじめに

夏になると雷による被害が数多く報告されており、情報社会の昨今においては、驚異となりつつあります。特に近年は地球温暖化の進展に伴い、都市部でもゲリラ雷雨が多発し、被害が増加しています。被害増加の要因として、電子機器の高性能・高機能化による高密度・省エネルギー化が進み、雷に対する耐性の脆弱化により被害が拡大しているとも言われています。そこで本稿では電子機器を保護する雷対策について紹介します。

2 ゲリラ雷雨の発生で近畿地方も多雷地域へ

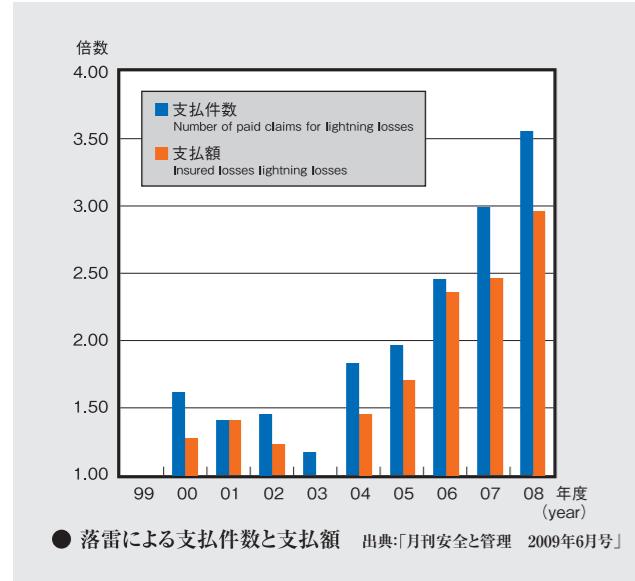
図中の赤い斜線で示す地域(関東北部、東北日本海側、北陸、岐阜県、琵琶湖周辺、九州など)は年間雷日数が30日以上のいわゆる多雷地域と呼



び、雷が頻繁に発生する地域であり、雷被害の多い地域と言えます。この図は雷鳴が観測された日を数えたもので、その落雷回数に関わらず、一回でも明瞭な雷鳴が聞こえた日は雷雨日として数えます。この図を見ると、従来であれば近畿地方は、多雷地域ではないものの、近年は急激な変化を迎えています。特に2012年の8月の大坂府は、1ヶ月の雷発生回数が約1万1800回以上であると報じられ、8月の記録としては過去最多になったことが民間気象会社の調べで判明しました(毎日新聞2012年8月25日付)。この数値は2011年8月の10倍以上で、全国的に近畿地方の増え方が際立っており、不特定の地域に多発するゲリラ雷雨の近年の特徴を非常によくとらえていると言えます。日本国内の年間雷発生回数は100万回以上と言われている中で、大阪府の1ヶ月の雷発生回数が1万1800回というのは、非常に多いことが分かります。

3 雷による被害金額年間2000億円との試算も

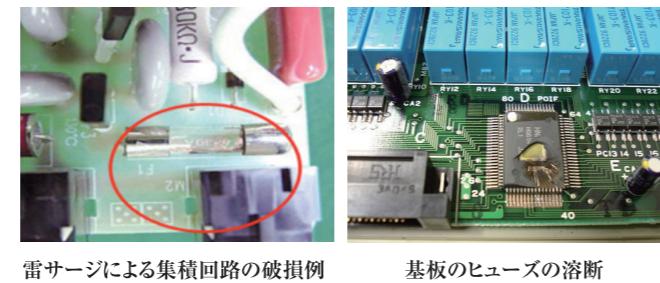
下記のグラフは(社)全国市有物件災害共済会が支払った2000年度から9年間の雷による保険支払件数と支払額の推移です。グラフでは1999年度を基準1.00(支払件数43件、支払額2.64億円)として倍数で表しており、2004年度から雷被害は増加傾向を示しています。特に2008年度では支払件数で3.6倍、支払額で2.96倍となっており、雷による被害が急速に増加していることが分かります。



また、気象庁では、2005年度の雷被害額について調査を実施し、年間被害額は約630億円と報告しましたが、これは物的被害と補修費用のみの金額であり、顧客情報などのデータの損失や操業停止による二次的被害まで想定した場合の被害総額は約1000億円～2000億円ともいわれています。このように雷による被害は社会に大きな影響を与えていたと言えるでしょう。(電気学会技術報告902号(2002年11月)「高度情報化社会の雷害問題の実情と研究課題」より)

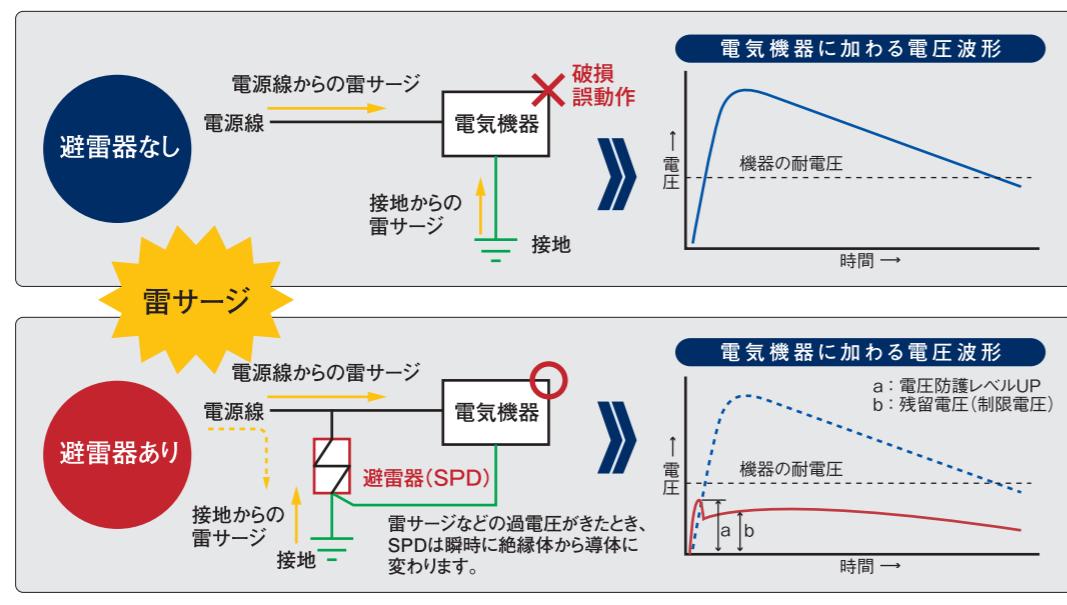
4 避雷針では雷対策は不十分

避雷針は、建築物の外観および人命を保護することを目的として設置されているため、電子機器を守るという点では不十分と言えます。避雷針が受けた雷電流は避雷導線を伝って速やかに大地に接地されますが、その雷電流はどこに行くのでしょうか。避雷針が受けた雷電流は消えることなく、大地を伝って分散され、建物の接地線(アース線)に逆流するケースもあります。また、直接建物に落雷を受けなくても、近隣に落雷するだけで、周囲の電子機器が影響を受け、機器の不具合が発生することがあります。特に最近では、半導体素子の内部破損やヒューズの溶断など、雷による被害と明確な判断の出来ない被害事例や、コンピュータなどが間違つて動作する誤動作の事例が多く発生しています。



5 電子機器を守る“避雷器”とは

電子機器の雷対策は、雷サージを電気機器に侵入させないことが重要になります。対策方法として、絶縁化・電磁遮へい・等電位化などの方法が検討されますが、避雷器(SPD)による対策が最も一般的に実施されています。具体的には、電気機器に接続された電源線や通信および信号線に避雷器を設置し、サージ電圧を抑制することで電気機器を保護することができます。



6 もし雷が原因で家電製品が壊れてしまったら

一般的に建物自体の雷被害は火災保険で補償されます。しかし、建物内の家電製品が雷で壊れた場合などは、火災保険の家財を対象とした保険に加入していない場合は補償はされません。(保険会社、保険内容によって補償内容が異なりますので、詳しくは保険会社にご確認ください。)

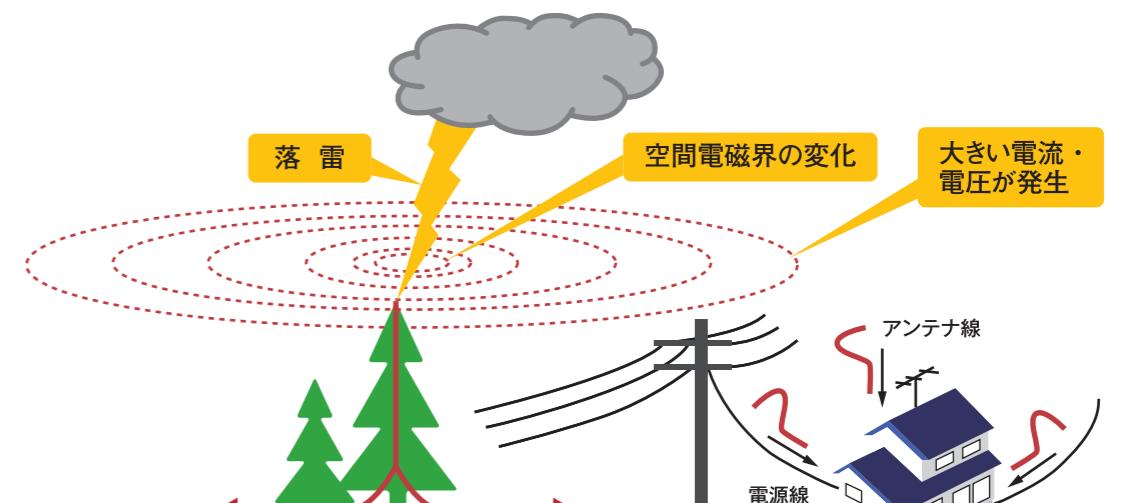
7 雷対策は施設全体で考える

- 設計当初の設計者や雷専門のコンサルタントに相談してください。雷対策は建物の立地や電気配線など、様々な条件によって対策方法が異なります。
- 雷対策は危機管理の一環です。雷のリスクと対策コストを比較し、最適な雷対策を立案することが重要です。雷のリスク…落雷頻度や施設の重要性、想定される被害損失など 対策コスト…避雷器の設置費用など

情報提供: 音羽電機工業株式会社
雷についてお困りの方はお気軽にご相談ください。
営業本部: 06-6429-9591

雷サージによる 機器破壊のメカニズム

雷サージとは雷によって発生する異常電圧のことです。雷の電流は非常に大きいため、雷放電路を流れる電流により、配電線や通信線近傍の電磁界が急変し電線や金属部分に誘導結合(電磁的、静電的など)による過電圧が発生します。そして、発生した雷サージが配電線や通信線を通じて電気機器に侵入し、被害が生じます。その雷サージの影響範囲は落雷地点から数キロ先にまで及ぶとされ、近隣に避雷しただけで被害を受ける可能性も十分に考えられます。



落雷によって、おちたところの周囲の空間に電気的な変化が生じ、空中に張ってある電線に大きな電流・電圧(雷サージ)が発生します。

音羽電機工業株式会社

世界が認めた信頼のクオリティ。

国内唯一の雷対策専門メーカーである音羽電機工業。雷の被害から電気設備機器を守るために、高品質、高性能の避雷機器を独自に開発。その卓越した技術力が高く評価され、国内外の各産業分野に普及されている。さらに、国内では類を見ない、「雷専用試験センター」も開設。ニーズに対応した各避雷器、デバイス製品、電子応用機器の開発、生産、販売で、増え活躍の場を広げている。

雷被害から守る画期的な製品“避雷器”を開発

音羽電機工業は、1946(昭和21)年、京都市東山区にて、電気回路の安全性を確保するための装置である安全器の製造・販売の会社として創業した。「父親が創業者なのですが、最初は雷とは関係ないところからスタートしました。雷との縁ができたのは、創業の3、4年後のことです」と、語るのは取締役社長の吉田修氏だ。

そのきっかけになったのが、電力会社による電気の普及工事だ。戦後の復興とともに、電気のインフラ設備も進み、送電のための電柱を建てる工事が行われていたが、その時に問題になったのが落雷による被害だった。電柱には6600V(ボルト)の電圧が流れている。それをトランス(柱状変圧器)で100V~200Vに変圧し、引込線から各家庭へと送るわけだが、「6600Vのところに、雷によって数万ボルトの異常電圧が入ってくると、当然壊れてしまいます。それを解消するために、過電圧が入ってきた時にアースを通して地中に流し、通常の電気だけを通す避雷器という装置を父が製造開発したんです」。

この開発により、安全器から避雷器の製造・販売へと転身。特許も取得し、売り込みに乗り出ましたが、道程は険しかった。「優れた発明品であっても過去に実績がないということでなかなか信用してもらえず、父は製品説明に走り回り苦労をしていました。認めもらえるまで長い歳月がかかりました」。

技術を極め全国60%のシェアを実現

そんな苦労が実を結んだのが発明から10年後。一つの電力会社から採用されたことが、飛躍のはじまりだった。「実際使っていただいてよいものだと分かってから、各電力会社さんに順次採用していただけるようになりました」。

時代も味方した。国鉄(現JR)の電化、電電公社(現NTT)の固定電話普及など、需要も拡大し、順調に電力・鉄道・放送・通信の産業分野に普及されていった。「電柱に雷が落ちても停電させない、電車を安全に走らせる、電話交換機に雷電気が入ってきてても、電話だけはきちんと繋がるようにする。この3つの分野でがんばってきました」。

20年ほど前からは社会のデジタル化に伴い、セラミック素子など避雷器関連製品を独自に開発。量産化技術の確立により、海外にも輸出している。

「ネット社会から雷被害を阻止するために、これからはセラミックを極めていくと、今、一所懸命に取り組んでいます」と、吉田社長。長年蓄積された技術をもとに、世界に通用する厳しい品質管理で、現在、配電用避雷器の分野では国内トップシェアの約60%を誇っているのも、懸命に技術を磨いてきたからこそだ。大手メーカーが居並ぶ中、中小企業である同社が、それだけのシェアを独占しているのは、いかに製品が高い評価を得ているのかが分かる。



国内初の雷専用試験センターも完備

開発製造から販売、内部雷、外部雷のコンサルティング、受託試験、電気工事・設置工事一式までを総合的に行っている同社。2008(平成20)年には、尼崎市内に国内初の「雷テクノロジセンター」を開設。自社設計した世界最大級の雷試験設備で、各種電気機器の評価試験が行われている。「開設当初は、『よくこんな大それたものを建てましたね』といわれました(笑)。もともとは海外でしかできなかった飛行機の耐雷試験をお客様の依頼により国内でやりたいので作ってほしいといわれたのがきっかけです。JISやIEC規格に適合した試験も可能で、ご要望に応じて受託試験を行っています」。

予約で見学会も実施されており、雷対策製品や雷の発生の仕組みなどが学べ、雷を疑似体験することもできる。「今年で5年目になりますが、4年でちょうど1万3000人が見学に来られています。修学旅行生や老人会、海外から来られた方など、たくさんの方に喜んでいただいている」。

今後、増え高まる需要

雷対策一筋に邁進し、現在6つのグループ会社を持つまでに成長した音羽電機工業。今後について吉田社長は「デジタル化が進むほど我々の製

品の必要性も増え高まっていくと思います。だからこそ、雷のリスクから社会を守るためにこれからも努力していきたいと思っています」。

日本唯一の雷の総合メーカーとしてトップを走り続けていることについては、「人の繋がりでやってこられたのだと思います。それは国内でも、海外でも、会社の中でも同じです。とはいっても中小企業で技術がなかつたら、誰も振り向いてくれない。常に技術を磨いて光らせること。それに尽きると思います」と熱く語っていただいた。

**音羽電機工業
株式会社**

〒661-0021
兵庫県尼崎市名神町3-7-8
TEL.06-6429-3541(本社事業所)

設立 1946年(昭和21年)5月11日
【ホームページ】
<http://www.otowadenki.co.jp>



取締役社長 吉田 修

東神電気株式会社

“信頼と実績”を誇り社会に貢献できる企業。

昭和22年の創業以来、架線金物メーカーのパイオニアとして業界をリードしてきた東神電気。

昭和21年、戦後の焼け跡に立ち、日本の復興は電気エネルギーの供給、中でも東神電気の進む道は配電線の整備にありと心に期して、架線金物の製造販売を本業とし企業努力を重ね邁進を続けている。

当社は全国の電力会社各社をはじめ、電気通信事業者各社、鉄道会社各社と共に当社の技術を社会のためにと考え、日々新製品開発にたゆまぬ努力を続けてきた。

今日、高度情報化時代の到来と共に、多年にわたり蓄積された電力・通信関係・JR各社において多種多様なノウハウを土台として、ますます多様化するユーザーニーズに応えるために高度でアイデアあふれる新製品を開発し、更には周辺分野への事業拡大、新市場への進出、新用途の開発研究等、社員一人一人が目標をもって自己革新し、“信頼と実績”を誇り社会に貢献できる企業であり続けることを目指しています。

創業から巻付グリップの東神電気へ

当社は昭和22年8月15日に資本金66,000円をもって大阪市北区伊勢町で創業した。

戦後間もない国内は屋内外の配電線の整備が緊急課題であり、配電接続材料の需要が必至であったことから、当時は関西圏を中心にS型スリーブやB型スリーブなど電線接続材料の加工販売を行ってきた。

そこから、機械設備を増設するなど電線接続材料の増産に対処し、東京、九州に出張所を開設、着々と販路を拡張してきた。

その後、昭和30年代の高度成長期時代には、これまで針金やバインド線で引留めていた電柱支線を簡易でより強度に引留める「支線用巻付グリップ」を国内で初めて開発した。この製品は現在の電力会社各社、NTT、JR、鉄道会社各社でご採用いただき、60年以上に亘り国内トップシェアを維持している。このように東神電気は、支線用巻付グリップや電線接続材料、絶縁保護カバーなどを時代に先駆けて開発し、電線を“つなぐ”“留める”“保護する”といった製品づくりで、架線工事の近代化に貢献し確固たる地位を築いてきた。

節目／高度情報化社会への対応

1990年代後半、国内バブルが崩壊し、各企業の経営環境が厳しさを増すなか、思ぬところから追い風が吹き始めた。「PHS(簡易型携帯電話)」事業へのチャレンジです。当時、次世代の移動体通信として、平成6年に社内でPHSプロジェクトを発足し、日夜研究開発と販売活動に努力してきた。この結果、当時のDDIポケット電話会社(現:ウィルコム)に対して、アンテナポールとアンテナ取付金具などの納入を開始。翌年の平成7年度にはPHS設置局数は予定の60%に達し、当社売上高は過去最高の130億円を計上、翌年の平成8年には節目である創立50周年を迎えることができた。

現在もこの「PHS」事業の成功と経験が活かされ、更なる高度情報化社会



におけるインフラ整備に対応し、設計から強度計算、製作に至るまで、各社通信会社からのご要望にお応えし、益々発展するモバイル通信業界でネットワーク形成の一翼を担っています。

中長期経営方針と未来展望

○次なる100周年へ現場に“欲しがられる”製品の提案営業活動！

これまで当社は現場の声に耳を傾け、現場への提案を行い、ユーザーと一緒にとなって製品づくりに取り組んできた。そうした各現場のニーズをきめ細かに拾い上げるとともに従来の提案営業をさらに徹底して、“喜ばれる”ものから更に一步進んだ“欲しがられる”ものを提案し、製品化している。電力会社(工事会社)では、これまでゴム手袋や防護服を着用し真夏の猛暑の中、直接電線に触れてきた危険な高压線作業に、「間接活線工具」と呼ばれる工具を提案し、パケット車からこれまでよりも軽装備で直接高压線に触れずに現場で働く作業者の安全を守り、作業環境を良くした、まさに現



までになりました。

これらは本当にこれまでの“信頼と実績”から生まれてきたものだと感謝しております。

今後も新時代に向かって、ベンチャースピリットを忘ることなく、情報収集に努め、すべての事業分野で積極的な提案営業に転じ、お客さまに“欲しがられる”商品づくりと明るい社会に貢献できる企業であり続けたいと思います。

東神電気株式会社

【本社】〒532-0033
大阪市淀川区新高1丁目3番8号
TEL.06-6393-2345

【ホームページ】
<http://www.tec-web.co.jp/>
【LED照明】<http://tec-led.jp/>
【オンラインショップ】
<http://www.tec-web.co.jp/shop/>



代表取締役社長
寺岡龍彦

