

秋嶺様と鈴木様 さくらの社員を語る

さくらだより

vol.35

2023年11月20日



あき みの しゅん すけ
秋嶺 隼佑さん

秋嶺さんの仕事内容

冷蔵倉庫業務の企画と現場管理

顧客企業のご要望に応じて冷蔵倉庫業務の企画をはじめ、お客様の現場管理を行っています。新卒で就職して現在38歳ですので、社会人としても、社員としても16年になりました。新人の頃より、一貫してこの業務を続けてきて、会社では中堅クラスの位置づけです。

プライベートの過ごし方

ウォーキングとサッカーの試合中継の観戦

趣味は特になのですが、暇があれば、よくウォーキングをしています。神奈川県に住んでいますので、目的地まで電車で行き、そこから海辺まで歩いて、海岸線に沿って歩くのが好きです。先日、片瀬江ノ島駅まで電車で行き、そこから逗子方面へウォーキングしました。かなりの距離はありますが、海を見ながら歩くと気分もリフレッシュでき、健康にもよいと思いつけています。また、テレビでサッカーの試合中継をやっていると、国内・海外にかかわらずよく観ています。小学校4年生から始めて、大学までずっとサッカーをしてきました。特に応援しているチームはないのですが、やはりサッカーは面白いです。

社長との出会い、現在までの経緯

若くてエネルギッシュな社長に驚かされた

高橋社長との出会いはもう10年程前のこととなります。私が管理をしている現場で配管業務をお願いしたのが、さくらだったのです。そのとき私は入社7年目で、社長は私より年下でしたが社長をされていて、「若いのにエネルギーがあって、社長なんてすごいな」と驚きました。それから、しばらくは仕事をする機会はありませんでした。そして、最初の仕事から8年後に再会し、また一緒に仕事をするようになったのです。前回の現場も仙台、今回も同じ仙台で、さくらの本拠地に近いということが理由でした。お会いしていなかった期間も、お互いに連絡は取り続けていました。「また一緒に仕事をしましょう」と話していたので、それがやっと実現したことになります。

他社から見たさくらの社員の素晴らしさ

トップの熱意が浸透したチームワークのよさ常に確かな品質で仕事をしていただいていますし、何より仕事に対する熱意を感じます。きっとトップのマインドが、しっかりと社員一人ひとりに伝わっているのではないのでしょうか。先頭を走る社長に、社員の方々がついていっているような印象で、非常にチームワークも良いと思います。社員の方々とも面識がありますが、とてもコミュニケーションが取りやすく、長くお付き合いできる、信頼できる皆さんです。

さくらの皆さんへメッセージ

仙台周辺エリアでの現場がありましたら、また、是非一緒に仕事をさせてください。その他にも、ご依頼できる案件がありましたらご相談させていただきます。今後ともよろしくお願いいたします。

取引先であり、高橋社長とも親交のあるお二人に、10年以上前の社長との出会いから現在までの経緯、さくらの社員の印象や仕事ぶりなどについて、ご本人達の紹介とともに語っていただきました。



すず き ひろ あき
鈴木 浩章さん

鈴木さんの仕事内容

物流倉庫などで施工管理を行う現場監督

施工管理です。主に物流倉庫や施設の施工・改修管理を行っています。いわゆる現場監督です。さくら株式会社とは、2回お仕事を一緒にさせていただいています。1回目は、魚を凍らせる機械が置かれた部屋の復旧工事でした。現在は、横浜冷凍の冷却設備の入れ替え工事を行っています。

プライベートの過ごし方

とにかく休日はリラックス!

ヘッドスパや整体に行ったり、パン屋めぐりをしたりしています。宮城県にあるパン屋「パンセ」で食べたダブルチーズバーガーが美味しいと思いました。ヘッドスパは、You Tubeなどの番組を見て興味を持ち、施術を受けるとリラックスできています。

社長との出会い、現在までの経緯

復興現場で出会い、みるみる印象が変わりました!

社長との出会いは、2012年2月頃の復興現場でした。初対面は、ヤンチャというイメージでしたが、話をしたり仕事を一緒にさせていただいたりするうちに、どんどん印象が変わりました。とても真面目でしっかりされた方だと思いました。以前、ご本人が「外見がマイナスで入れば、あとはプラスに上がるしかない」と話されていたのをよく覚えています。自分が相手からどう思われているのかがしっかり把握されており、周りが笑顔になるコメントを言われるのが、社長らしいと思いました。11年前と変わらず、とても面白い方です(笑)

他社から見たさくらの社員の素晴らしさ

メリハリのある現場で明るい雰囲気!

仕事に対する姿勢が、とても真摯だと思います。また他の現場では、新人を怒鳴りながら教育する様子を見かけることもありますが、さくら株式会社の社員の方は、しっかり注意するけれど、明るい雰囲気もちゃんとあるという印象です。皆さん仲が良く、いい会社だと思っています。

さくらの皆さんへメッセージ

今の現場は、肯定的に捉えても、とても厳しい現場になってしまい、増員などいろいろとご迷惑をおかけしておりますが、一緒に良い設備を作り上げていきましょう!これからもよろしくお願いいたします!



「腕」社員のさくら株式会社

佐藤さんの凄い腕を紹介

当社の高い技術力の礎は、社員一人ひとりが経験から習得した「技術」です。今回紹介するのは勤続50年のベテラン、佐藤さん。機械では不可能な作業が得意だと語る佐藤さんに、今までの経験や業務での心得を教えてくださいました。



製造部

さとう みつる
佐藤 満さん

現在の業務内容

配管、架台づくり

以前は現場に出ていましたが、2~3年前から工場での作業を担当。10名ほどの仲間と協力し、配管や架台などを作っています。現場では、火を使ってはいけないなどの制限があるため、工場より良いものを効率よく作るように尽力しています。

一番得意とする技術

歪んだ配管を繋げる作業

現在は、様々な機械がありますが、新しい機械でもできない仕事があります。私はそのような仕事が得意です。30年前に船橋市の焼却場を担当した際、1m40cmの配管を繋げる作業がありました。小さい配管は真円のため、配管同士をそのまま繋げ合わせることができます。しかし、大きい配管は四等分にし、それぞれの間に矢を打ち込み、歪みを取りながら肌合わせをする必要があるのです。重い配管のため、まずは安全第一で、手を挟まないよう、お互いに声がけをしながら取り組みました。

技術力を活かし、やりがいを感じた仕事

材料と材質が異なる、特注の配管を繋げる工事

様々な会社での工事に携わっているため、その会社の前を通る際「この会社の屋上の配管工事を私がやったんだ」と思い、やりがいを感じています。特に印象に残っているのは、5年ほど前、福島県にある東京電力の広野火力発電所の工事です。三菱重工業株式会社、長崎造船所にて特注で作られた、1ピースの重さが20t、厚さ10cmの特殊な配管を繋げる作業。材料、材質も特注で、普段と異なる大変な業務でしたが、完了したときに達成感がありました。



若手社員へのアドバイス

挑戦心を持ってほしい……

「やったことがないから、ここまでしかできない」と思うのではなく「できないから、やってみる」と挑戦する気持ちが大切だと思います。自ら積極的に経験を積むことで、技術が身に付き、より成長に繋がるのです。

2023年 最も活躍した社員は この人だ!

「おかげで他のことに挑戦する時間ができた!」と社長に言わしめるほどの活躍を遂げている林さん。本来ならば複数で対応する仕事を一手に引き受けながら、成果を上げ続けるその秘訣とは?

資材部
はやし しょう た
林 正太さん



社長からの評価点!

今まで行っていた業務を林さんが担当してくれるようになり大変助かっています! 見積り、材料手配など、また、前職の経験で木材の知識が豊富なため、値段交渉などもすることができ、会社の経費削減にもつながっています。林さんのおかげで時間が生まれ、新たな挑戦ができるようになりました。

林さんの仕事内容

各現場の状況を見た上での見積り作成、材料の手配、各月の仕入れ金額の集計、請求書の作成など、現場に携わる実務以外はすべてを担当しています。

2023年、一番頑張ったこと

現場が始まる前の商品準備と価格交渉

現場は1つだけではなく、同時に10件ほど動いています。それぞれ、納期も必要な物も異なるため、各現場へ然るべき日に、然るべき物を仕入れることを意識しました。また、私は価格交渉も行いますが、最低1商品につき4社に見積りを出します。それぞれのメーカーで何が得意分野なのかを覚え、単が一番安いところではなく、値段と納期のバランスを考えた上で決断することを心がけました。その結果、山口県で別のお客様と競合になっていた現場があったのですが、当社は安いメーカーを選んで受注につながりました。納期と価格を調整したことが、大きな現場を獲得できた要因のひとつだと考えています。

2023年に見えた課題

全従業員との情報共有による業務の効率化

多くの業務をほぼ一人で担当しているため、全従業員に注文の締め時間などの情報共有を行っていくのが課題です。全員が知っていて事前に準備ができれば、メーカーも現場もミスなく、スムーズに業務を進めることができると考えています。現在、仕入れ先一覧表を作ってはいるのですが、担当者など最低限の情報しか記載していません。注文日など追加項目を作る等の改良を施し、当社のグループLINEを使ってこまめに発信できればと思います。全員が少しでも情報を把握していれば、誰にとっても好影響があるのではないのでしょうか。

2024年の目標

会社の成長のためには、「社長が大いに腕を振るってくださるのが一番」ですので、私はそのサポートに徹します。また、私は元々営業担当ですので、社内の態勢が整いましたら、自社製品を問屋やメーカーに売り込みたいと考えております。

