



美と健康のエキスパート企業です。

藤枝市にて43年間、美と健康を支えるためにマッサージ器や治療器などの医療用機器を製造・販売しています。当社の製品は長年にわたる確かな技術力を活かし、開発から製造までを自社で行っており、国内だけでなく世界中のお客様に愛用されています。

また、当社は来年でグループ創立60周年という節目を迎え、古くなった現在の建物を解体し、改装した新社屋に引越すことになりました。解体する建物を活かして、近隣の幼稚園や学校と協力し、旧社屋の壁をキャンバスとして開放し、自由にペイントしていただきました。社員や子供たちにとって思い出に残るイベントになったと考えています。健康を基盤とした美をサポートすることを目指して新たなチャレンジを続けてまいります。

年明けには藤枝市にネイルサロンをオープン予定です。新しく生まれ変わった社屋で、新たなマルタカテクノをこれからも宜しく願っています。



オオカワラ ヨシタカ
代表取締役社長 大河原 吉貴

(株)マルタカテクノ 製造業

所在地 / 藤枝市八幡字広通550-1
TEL / 054-644-4120
FAX / 054-644-4123
定休日 / 土曜日・日曜日・祝日



HPはこちら



ふじえだ No.317 事業所百選

会員事業所限定サービスです！

あなたの事業所もPRしてみませんか？

掲載希望の方は、会員サービス課までお申し込みください。

TEL：054-641-2000

このページは
Facebook・ホームページにも
掲載しています！



※次月号より、4事業所を掲載していきます。



ハシモトミツフ
代表 橋本 貢

ビジネスのパーソナルトレーナーを雇いませんか？

情報化時代、クオリティの高いコンテンツが無料あるいは格安で提供されています。書籍やセミナーを通じて知識を得たりモチベーションを高めることもできます。しかし本当に個別の事業の実態に即した助言、体系的な理論に基づいた戦略の立案、継続的な伴走支援を受けるサービスは意外に少ないものです。

経営トップ自ら、自分に合ったパーソナルなコンサルティングを受けることが、課題解決や目標達成の近道です。一人でお悩みの経営者の方、マンツーマンでガッツリ問題解決、ビジョンを設定しませんか？お気軽にお問い合わせください。

こんなお声をいただいています

卸売業 M様
経営の道が明確になりました！組織の改善案や財務戦略に関する助言をもらい、ビジネスが躍進に成長している実感があります。
随時、必要な時に直接面談できるので、具体的なアドバイスを受けながら進められるのが良いですね。オススメのコンサルタントです！

塗装業 T様
とにかくレスポンスが早く、的確なアドバイスをいただけました。
こちらが気づけなかったリスクを先回りして指摘していただいたことにも驚きました。
定期的に相談できる信頼のおけるコンサルタントです。

信頼のコンサルティング **3**つのポイント

- マンツーマンの直接面談
- 1万社以上の企業との交渉・商談経験
- 地域に密着した支援

まずはお試し！初回無料コンサルティング

経営診断 課題抽出 支援計画案のご提案

その後の継続支援は有料ですが、契約は自由です。

ケイエイ しずおか経営サポート

経営コンサルタント

所在地 / 焼津市大栄町2-5-4
TEL / 090-4467-3291
営業時間 / 9:00 ~ 17:00
定休日 / 土曜日・日曜日・祝日
駐車場 / 2台



HPはこちら



トヨタモビリティパーツ(株)静岡支社

トヨタモビリティパーツ(株)静岡支社は、自動車にまつわるあらゆるご用命にお応えし、地域の皆様の安全・安心なモビリティ社会に貢献すべく、約2万8千点の在庫点数を置く支社本部部品センター（藤枝）を中心に県内7カ所の営業所によるきめ細かい部品流通ネットワークを構築して、静岡県内のトヨタ販売店様・修理工場様・部品商様へ正確で迅速に商品をお届けしております。

SDGsへの取組として2022年5月からは、支社本部新築移転に伴いCO₂排出量の削減取り組みとして、社用車はPHEVやハイブリッド車への切替を行い、CO₂排気量の削減を図っています。社会貢献においては各団体への寄付、スペシャルオリンピックス日本・静岡や静岡県特別支援学校への支援、各自治体の清掃活動への参加、各事業所近隣地域の清掃活動を実施し、地域社会の皆様に貢献しています。

トヨタモビリティパーツ(株)静岡支社

自動車部品・用品販売

所在地 / 藤枝市高田81-1
TEL / 054-663-1900
FAX / 054-663-1810
営業時間 / 9:00 ~ 17:00
定休日 / 日曜日（一部営業）
駐車場 / 9台



キョウゴクトモキ
支社長 京極 知樹

HPはこちら



Instagramはこちら



その時、企業が生き残るためにいま、リスクと向き合う。

保育所に求められる業務継続について

東京海上日動火災保険㈱



出典：弊社作成

| | | |
|---|---|---|
| <p>フェーズ3： 再開～通常保育まで</p> <p>再開以降、通常保育が行えるようになるまでの暫定対応 ・インフラ等への影響がある場合、通常保育を制限して再開（給食提供方法・内容の変更・お散歩の中止等） ・インフラ、業者等の復旧状況に応じて通常保育へ徐々に移行 ・園児のメンタルケア ・被災した保育士等への各種サポート</p> | <p>フェーズ2： 園児の引き渡し完了後～再開まで</p> <p>再開に向けた復旧活動 ・建屋の安全性確認、片付け、復旧 ・インフラ再開見込みの把握 ・保育士の勤務可否確認 ・業者の事業継続状況把握（食材発注等） ・行政との調整 ・保護者との調整 ※保護者が社会機能維持者の場合、早期再開要望を受ける可能性あり。</p> | <p>フェーズ1： 災害発生～園児の引き渡し完了まで</p> <p>地震等の突発災害が保育時間中に発生した場合の初動対応 ・避難必要性判断 ・園児・職員の安全確保 ・引き渡しまでの保育継続 ・保護者への連絡・引き渡し ※首都圏は3日間程度保護者への引き渡しができない可能性があり、その間保育を継続する必要がある。</p> |
|---|---|---|

保育所を例にとり、災害発生後のフェーズおよび必要な対応について解説して参ります。

保育所においては、災害発生直後～復旧までの期間を大きく3つのフェーズにわけることが出来ます。

1つ目は、災害発生～園児の引き渡し完了までです。一斉帰宅抑制等で保護者が子供を引き取れない場合、園児の引き渡し完了まで、保育業務の継続が必要です。2つ目は、「園児の引き渡し完了後～再開まで」です。園児の引き渡し完了後、一旦保育業務を停止し、復旧に向けた活動を開始します。施設の片づけ、再開に向けた各種調整を行います。3つ目は、「再開～通常保育まで」です。再開直後は通常の預かり体制が困難になり、部分再開となることとが想定されます。災害の規模・再開時期・再開状況に即した業務内容の変更と調整が必要です。BCPを策定する際は、この3つのフェーズを意識し、それぞれのフェーズで実施すべきこととそれに必要な準備を取りまとめていくことが重要です。



わが社の
輝パワゾン
Key Person

HPにも掲載しています！

藤枝で輝く
あの人を紹介！

NO.141

どんな仕事にも一生懸命

倉庫の賃貸及び管理業務をメインに行っている(株)タイズ。牧野さんは10年前に会社を立ち上げ、現在は約90棟の倉庫を管理しています。仕事をする上で人との結びつきを大切にしているといい、社名の「ties」も「(人と人)結ぶ」という意味から名付けたそうです。そのためお客様の依頼には柔軟に対応することを心掛け、建物の修繕だけでなく、草刈りや木の伐採など建物周りの細かい仕事にも対応し、どんな仕事にも一生懸命取り組んでいるといいます。そしてお客様から新しい仕事の依頼を受けた時は、自社を信頼して頂いているという実感が嬉しく感じます。

今まで従業員や家族、お客様など多くの人に支えられて会社を続けてこれたため、人の繋がりをこれからも大切にしながら、信頼している従業員とともに、もう一回り大きな会社になりたいと今後の目標を語ってくれました。

[DATA]
(株)タイズ
不動産賃貸業
藤枝市小石川町1-8-19
Tel:054-639-7002
Fax:054-639-7012



Key Person
マキノ マサヒト
牧野 正人さん

チームワークを大切に

(有)御庭工房は、一般住宅からマンション、店舗などの外構工事をはじめ、分譲地の造成工事や駐車場のアスファルト舗装などを請負う工事会社。菅原さんは主に舗装工事の施工に携わり活躍中。担当する工事の中には夜間に行くものも多いため、体力的に大変だと感じる場面も多いようですが自社で立ち上げた野球チームの活動が仕事を頑張るモチベーションの一つ。野球を通じて従業員同士のチームワークを高めることで、仕事の連携も円滑に行えるようになってきているそうです。なにより、小さなころから続けてきた野球はやはり楽しいといいます。

今後会社を継ぐ立場として、経営面でも技術面でも力を身に付けていくことが今後の目標。これからも現場で経験を積みながら、国家資格の資格取得など様々なことに挑戦していきたいと話してくれました。

[DATA]
(有)御庭工房
土木工事業
藤枝市田沼2-14-11
Tel:054-631-9311
Fax:054-631-9322



Key Person
スガハラワタル
菅原 航さん

アクサ生命が
お届けする

健康経営で強い会社を作る
ワンポイントアドバイス

健康経営

《今回のテーマ》
第7回 健康行動には、
自らの気付きと周囲からの援助が必要

前回までのお話で、健康経営とは、職場の健康課題をみつけるという作業が最初に必要だとお話をしました。

例えば、職場の健康課題として、慢性的な睡眠不足があげられます。どの企業でも社員のおよそ40%くらいの方は、常に寝不足で昼間、仕事の能力が上がらないと訴えます。あと1時間睡眠時間を確保できれば、日常の仕事はもっと効果的にできる可能性があります。このテーマで社員の皆様にミーティングをしていただく、どうもそこにはスマートフォンをふとんの中にも見ている習慣があることがわかりました。布団の中にスマホを侵入させないルール作りについて話し合いをし、充電ケーブルが布団に届かないようにすると、寝る前に機内モードに設定して一切のメール受信音が鳴らない設定にするなどが重要だ！という意見が出されました。このように健康行動へと変わっていくためには、①自らの気付きと②周りからの援助(サポート)で構成されていることがご理解いただけると思います。私たちは、①未来に対して、自分が仕事で成し遂げたいことや家族にして上げたいことなどを考えるだけで健康行動を取ることができません。②経営者や家族から大切にされていると感じれば、もっと期待に応えたい、健康でい続けたいと感じることも出来ます。このような仕事も家庭も充実した仕事を創り出すことができれば、健康作りも手に入れることができるのではないのでしょうか。健康経営では、企業の長期的な企業理念が特に大切だと言われています。その会社が世の中にどのような価値を提供し、社会の一員としてどうありたいのか？を明確に示すことが、社員の力を結集し、永続的な発展につながるかと考えられるからです。