



株式会社ヒロハマ 社内報

令和6年度年間表彰者

優秀賞	田代 翔子 菊池 隆洋	千葉工場技術課 千葉工場技術課	新商品のライン化・旧ライン改良、角天板を含めた顧客金型対応、補助金申請等で幅広く貢献 独学で電気制御を習得し、サーボポーターを用いた一連化生産ライン構築で生産性向上に貢献
功労賞	木内 秀子 小松 美雪	千葉工場製造課 大阪工場製造課	多台持ちでライン担当。引継ぎの教育者としても貢献。不具合発生時の説明・報告・記録は模範 製造ラインを稼働しながら検査業務など無駄のない動き。検査精度とスピードには絶大の信頼
努力賞	山本 景子 澤崎 裕紀 宮路 一史 古川 雄一朗	大阪工場品質管理課 大阪工場製造課 大阪営業所営業課 東京営業所営業課	品質管理として新人への知識伝承、生産活動での画像設定調整、検査室の業務改善まで対応 周りの即戦力化や適切フォローなどを通じて担当エリア全体の生産効率化やクレーム撲滅達成 関連品の販路拡大・設備販売への取り組みや顧客と築いた信頼をもとにした値上げ活動で貢献 初めての値上げ交渉で粘り強さを発揮して成果。人員不足の中、営業事務作業でも幅広く対応 生産計画精度向上による無理無駄のない予定組みや、他部署への応援で稼働率向上に貢献
奨励賞	田中 佳喜	大阪工場生産管理課	

12月迄業績	計画	実績	差異	%
売上	441,148	443,782	2,634	100.6%
営業利益	13,974	15,200	1,226	107.9%

<年間売上は過去最高を更新/営業利益は昨年に満たないが計画はクリア>

2025 年を迎え、1 月も過ぎようとしています。ここ数日は例年になく暖冬の様子ですが、春を迎えるにはまだ本格的な寒気があると思います。くれぐれもご用心ください。
さて、ヒロハマでは昨年 2024 年度の業績がまとまりましたので、共に振り返りたいと思います。厳しい環境下ではありますが、売上・営業利益ともに計画達成となりました。

【2024 年度業績】

売上：計画 44 億 1,148 万円
⇒ 実績 **44 億 3,782 万円 達成(過去最高)**
営業利益：計画 1 億 3,974 万円
⇒ 実績 **1 億 5,200 万円 達成**
営業利益率：目標 3.2% ⇒ 実績 **3.4% 達成**

2024 年度は鋼材値上げが「諸経費や労務費」をメインに実施されるという、これ迄にない価格改定を余儀なくされました。業界全体で値上げが進まない時期がありましたが、ヒロハマとしては自社がかぶることのないよう営業メンバーの粘り強い商談を経て、年内で値上げをほぼ完遂することができました。東西工場は高稼働率や高い品質を維持し、メーカーとしてのレベルを更に高いものにしてきました。結果的に、掲げた業績目標を達成できたことは逆風の 2024 年度で大きな成果でした。改めて感謝申し上げます。2025 年度は 2023 年以來の業績更新を皆で目指しましょう。

<「失敗学」から学ぶ>(4)

【(2)ミスや失敗がもたらすメリットとは？】

「失敗は成功のもと」と言われるのにも理由があります。失敗やミスにはどんなメリットがあるのか、そしてそのメリットを享受するにはどうしたらいいのでしょうか？

a) 失敗を学びに変える「唯一の方法」とは

ミスや失敗で成長していく人は、そのミスや失敗そのものも、一つの過程として扱います。

ミス・失敗をする → 叱られる → 謝罪・対応する → 反省する → ミスや失敗を分析し、繰り返さない仕組みをつくる → 仕組みに不備があり、またミスや失敗が起こる → 叱られる → 謝罪・対応する → 反省する → 再び分析し・仕組みを作り直す → ……

最初の挑戦で失敗やミスをして、備える仕組みをつくったとしても、次にすぐうまくいく、ということはありません。多くの場合、また失敗やミスが起こります。

12月単月	売上		営業利益		営業利益累計	
	計画	実績	計画	実績	計画	実績
単位:万円						
東京営業所	25,200	25,735	1,108	3,227	11,779	13,847
千葉工場	23,035	21,923	131	552	306	-531
大阪営業所	13,599	15,412	269	1,288	3,219	5,308
大阪工場	11,378	11,368	-132	-177	-1,330	-3,424
全 社	38,799	41,147	1,376	4,889	13,974	15,200

【全社品質目標の達成状況】

安全第一 労災事故 0 件：年間 3 件 **未達**
※千葉 1 件、大阪 2 件
年間ゼロ災は実現なりませんでした。軽微ながら 3 件発生。2025 年度も最優先事項として達成目指します。
品質クレーム：全社年間 22 件以内 ⇒ 年間 17 件 **達成**
千葉 15 件以内の目標に対し 14 件達成、大阪 7 件以内の目標に対し 3 件達成。年間クレーム件数は 2022 年 22 件⇒2023 年 21 件⇒2024 年 17 件、と削減を続けています。これで全社では 3 年連続で年間クレーム件数目標の達成となりました。
大阪では社内クレームはゼロと素晴らしい結果でした。千葉でも社内は僅か 1 件に抑えました。課題は千葉社外のクレーム件数が 13 件発生しており、2025 年も重点ポイントです。
納期遅れ：年間ゼロ ⇒ 年間ゼロ **達成**
コストダウン：年間 5,400 万円以上 ⇒ 6,672 万円 **達成**
新規品売上：年間 10,992 万円 ⇒ 実績 7,883 万円 **未達**
稼働率：千葉年間目標 81% ⇒ 年間実績 80.6% **未達**
大阪年間目標 79% ⇒ 年間実績 79.6% **達成**
東西工場ともに年間を通して安定供給を果たしてくれました。

1/29 廣瀨 庄一郎

しかし、1 回目の失敗と 2 回目の失敗は、似ているように見えて全く状況が違います。1 回目の失敗から学び、少なくとも「こうすればうまくいかない」という情報を得て、目標に向かって違ったやり方を試しているからです。

挑戦し続ける組織は、「試行」「ミス」「分析」のループを何度も繰り返しながら、成功をする方策を探し続けているのです。この上向きの螺旋こそが、組織や企業にとっての成長・レベルアップにほかなりません。

成功事例を振り返る場合と失敗やミスの事例を振り返る場合では、得られる学びが、その質・量ともに全く違います。

成功事例からは、「次回もこういうふうにしたら、もしかしたらうまくいくかもしれない」というあいまいな学びしか得られないのに対して、失敗事例からは、「このようにしたら、次回も失敗するだろう」という、比較的精度の高い情報を得られるのです。

マクドナルドの創業者と呼ばれるレイ・クロックが、「成功はゴミ箱の中に」と言うように、多くの成功者が、その成功に固執しないのにも、同様の背景があるのです。

こうやって考えれば、ミスや失敗の発生は決してネガティブなことではなく、もっと高いレベルに移行するためのチャンスだといえます。

1/29 廣瀨 泰久

<お手柄！当社社員が特殊詐欺を未然に防ぐ>

この度、当社社員が特殊詐欺の被害を未然に防いだとして、警察署より2024年12月に感謝の意が示されました。千葉工場製造課の榎本駿輝社員と榎本諒子パート社員は、昨年7月、ファミリーマート船橋三咲二丁目店で電話をしながら高額ギフトカードを購入しようとする高齢男性の行動を不審に思い、声をかけ、その後警察に連絡をし、特殊詐欺の被害を未然に防ぐことができました。これは当社社員の資質が認められた名誉あるもので、全社員が模範とするべきものであり、社内でも表彰いたしました。

榎本社員は当時は振り返り、「年配男性の方が携帯電話で指示をうけながら、何をすれば良いのか分からない様子でレジでギフトカードを買おうとしていました。レジも高校生くらいのもので、女性の方だったので心配になり、

咄嗟に男性に単刀直入に『詐欺ですよ』と声をかけました。

その後は、妻（榎本諒子パート社員）に男性の方の話し相手になってもらい、その間に私が警察に通報して来てもらいました。」と話してくれました。



代表で榎本駿輝社員へ授与しました

昨年度から現在まで入社された中途採用社員の皆さんです

入社日	氏名	所属
2024年11月18日	福澤 茉莉花	東京営業所 営業課 営業事務 試用
2024年11月18日	中崎 喜斗	大阪管理課付 試用
2024年12月1日	井中 颯希	大阪管理課付 試用
2024年12月1日	田中 鴻扶	大阪工場 製造課 製造係 試用
2025年1月6日	千葉 晶穂	東京営業所 営業課 営業事務 試用
2025年1月6日	飯沼 悠莉	東京営業所 営業課 営業事務 試用

◎試用期間後の正式配属に人事通知を再度予定

2月

日	曜	予 定
1	土	
2	日	
3	月	設備情報交換会（ZOOM）
4	火	
5	水	
6	木	
7	金	東京千葉生販合同会議・千葉屋礼・三咲月次祭
8	土	
9	日	
10	月	社長面接（東営・本社）
11	火	
12	水	社長面接（大阪）・大阪生販合同会議・大阪屋礼
13	木	社長面接（大阪）
14	金	社長面接（大阪）
15	土	
16	日	
17	月	
18	火	社長面接（千葉）
19	水	P・Sヒロハマ勝央工場決算取締役会（ZOOM）
20	木	P・Sヒロハマ八街工場決算取締役会
21	金	東日本一般缶組合優良従業員表彰
22	土	
23	日	
24	月	
25	火	社長面接（千葉）
26	水	アルトップ決算取締役会
27	木	ランクUP協議（ZOOM）
28	金	ヒロハマ決算取締役会・ヒロハマグループ社長会

◎予定を変更する場合がありますのでご了承ください



当社は会員制リゾート・エメラルドグリーン倶楽部に加入しています。各事業所にパンフレットを置いています。ホームページは下記リンク先もしくはQRコードよりご覧いただけます。ご興味のある方、ご利用を希望の方は管理課までお問合せください。
<https://www.hgp.co.jp/>



悩んでいるあの人のために、
できることは何だろう...

株式会社ヒロハマ こころの相談ダイヤル

【メンタルヘルスカウンセリング】



ご自身やご家族、同僚が悩んでいたら、この相談窓口を勧めてください。

株式会社ヒロハマの社員（契約社員・パート等含む）と配偶者及びそのいずれかの被扶養者

Free 0120-868-005

通話料無料



ご利用はこちらからも

サービス内容や利用方法をWeb上でかんたん確認
電話やWeb相談フォームへスムーズにアクセス可能
<https://consult.t-pec.co.jp/service/868005>



臨床心理士などの心の専門家が電話・Web・面談によるカウンセリングをいたします。

スポットカウンセリング（予約不要） 電話・Web

相談受付時間  電話 / 9:00～22:00・年中無休（1回あたり20分が目安）

 Web / 24時間・年中無休（返信は数日を要します）

継続カウンセリング（予約制） 対面・電話・オンライン面談

※ 1回あたり50分が目安・おひとり年間5回まで

※ 初回利用時に利用方法をいずれか1つ選択。利用途中での変更は原則不可

予約受付時間  電話 / 月～金 9:00～21:00、土 9:00～16:00（日曜・祝日・12/31～1/3を除く）

※ 電話による継続カウンセリングの予約は、こちらよりお申込ください

 Web / 24時間・年中無休（受付後、日程調整のお電話をいたします）

？ カウンセリングって何をするんだろう

カウンセリングとは、専門家と一緒に
自分自身や目の前の課題に向き合いながら、
問題の解決や予防に取り組む作業です。

話すことで



心の負担が軽くなることがあります。
自分の悩みの原因に気づくことがあります。
自分の考え方の癖に気づくことがあります。

 プライバシーは厳守されますので、安心してご利用ください。（サービス提供会社：ティーベック株式会社） 

※ 利用条件や、地域・内容により、ご要望に沿えない場合がありますので、不明点はお問い合わせください。

個人情報の取扱いについて

●本サービス（法律相談サービスを除く）は、ティーベック（株）が業務委託を受けて運営しております。●ティーベック（株）は、ご利用者よりいただく個人情報を電話受付対応、必要に応じた面談の実施、医療機関の予約手配に伴うサービスを業務委託を受けた範囲内において適切に実施するため、利用いたします。なお、ティーベック（株）への個人情報のご提供はご本人の任意ですが、個人情報をお知らせいただけない場合は、当該サービスをご提供できない場合があります。●ご利用者よりいただく個人情報の取り扱いを面談担当者または本事業提携事業者に委託する場合がありますが、十分な個人情報の保護水準を満たす者を選定し、契約を締結するなど必要かつ適切に監督いたします。加えて、受診の予約手配をする目的で、本事業提携医療機関に、ご利用者本人のご依頼により氏名や電話番号などの連絡先に関する個人情報を提供いたします。●ティーベック（株）は、個人情報を上記の目的以外に使用しないことはもとより、ご利用者の同意を得ている場合、法令に基づく場合、ご利用者本人または第三者の生命、身体または財産の保護のために必要がある場合と当社が判断した場合を除き、取得した個人情報を委託先以外の第三者に提供いたしません。●対応品質の向上および連絡内容の検証を目的として、書面、録音または電子的方法等により記録させていただきます。●ティーベック（株）は、個人情報保護管理者として管理本部長を選任しております。●ご提供いただきました個人情報の開示等を求めることが可能です。お手続きは「〒110-0005 東京都台東区上野 5-6-10 ティーベック（株）個人情報相談窓口責任者」までお問い合わせください。●当該サービスをご利用いただいた場合は上記の内容をご理解のうえ、個人情報の取得および提供について同意いただいたものとさせていただきますので、あらかじめご了承をお願いいたします。

STOP! ハラスメント

あなたの何気ない言動が
時に誰かを傷つける



セクハラ

言葉によるもの、写真等を見せる、身体を触る等、様々なものが含まれますが、受ける側が不快に感じるか、あるいは、不利益を被るかどうかが問題になります。

マタハラ

妊娠・出産・育児をきっかけに、不利益な扱いを受けることをいいます。職場での精神的・肉体的嫌がらせや、自主退職の強要や解雇、減給、降格などもあります。

パワハラ

仕事上の上下関係・権利関係を不当に利用することによる嫌がらせやいじめです。指導育成や業務命令などに隠れて、表面化しにくいことが問題になっています。

性的冗談



暗に退職を勧める



些細なミスを執拗に叱責



座席の指定・お酌の強要



休暇や早退の申請を渋る



仕事を与えない



プライバシーへの立ち入り



仕事負担の嫌味を言う



他の社員の前で人格否定



身近なハラスメントに悩んだら 株式会社ヒロハマ ハラスメント相談窓口

株式会社ヒロハマの社員（契約社員・パート等含む）

Free 0120-884-015 通話料無料

<https://consult.t-pec.co.jp/service/868005>

■月・水・金・土・日 10:00~21:00
■火・木 10:00~22:00 (祝日・12/31~1/3を除く)

24時間・年中無休受付
(返信は数日を要します)



🔒 プライバシーおよび相談内容については相談者が希望する内容のみ報告されます。 サービス提供会社：ティーベック株式会社 **T-PEC**

※利用条件や、地域・内容により、ご要望に沿えない場合がありますので、不明点はお問い合わせください。

個人情報の取扱いについて

●本サービス(法律相談サービスを除く)は、ティーベック(株)が業務委託を受けて運営しております。●ティーベック(株)は、ご利用者よりいただく個人情報を電話受付対応、必要に応じた面談の実施、医療機関の予約手配に伴うサービスを業務委託を受けた範囲内において適切に実施するため、利用いたします。なお、ティーベック(株)への個人情報のご提供はご本人の任意ですが、個人情報をお知らせいただけない場合は、当該サービスをご提供できない場合があります。●ご利用者よりいただく個人情報の取り扱いを面談担当者または本事業提携事業者に委託する場合がありますが、十分な個人情報の保護水準を満たす者を選定し、契約を締結するなど必要かつ適切に監督いたします。加えて、受診の予約手配をする目的で、本事業提携医療機関に、ご利用者本人のご依頼により氏名や電話番号などの連絡先に関する個人情報をご提供いたします。●ティーベック(株)は、個人情報を上記の目的以外に使用しないことはもとより、ご利用者の同意を得ている場合、法令に基づく場合、ご利用者本人または第三者の生命、身体または財産の保護のために必要があると当社が判断した場合を除き、取得した個人情報を委託先以外の第三者に提供いたしません。●応対品質の向上および通話内容の検証を目的として、書面、録音または電子的方法等により記録させていただく場合がございます。●ティーベック(株)は、個人情報保護管理者として管理本部長を選任しております。●ご提供いただきました個人情報の開示等を求めることが可能です。お手続きは「〒110-0005 東京都台東区上野5-6-10 ティーベック(株)個人情報相談窓口責任者」までお問い合わせください。●当該サービスをご利用いただいた場合は上記の内容をご理解のうえ、個人情報の取得および提供について同意いただいたものとさせていただきますので、あらかじめご了承ください。