名古屋

情報は名古屋デスクへ
TEL052(561)5212
FAX052(561)5207
購読のお申し込み
0120・605・1231
0時～18時(日・祝日除く)
WEBでのお申し込み
http://www.chukei-news.co.jp

不動産賃貸仲介・管理・売買
名古屋の部屋探し
お部屋探しCAFE
ヘヤギメ!
☎052・433・3131
S-POINT

パネル状人工竹垣に新タイプ

グローベンが開発

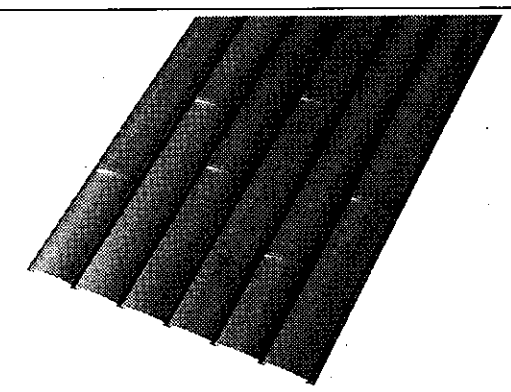
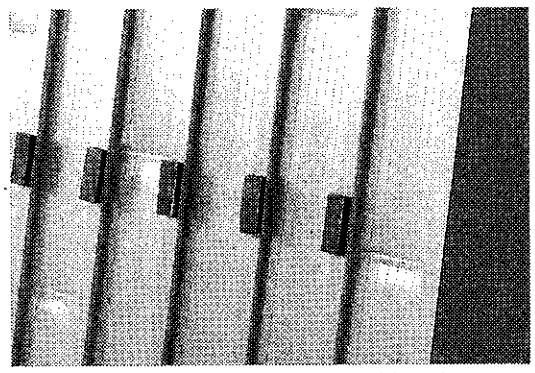
貼り付け式で施工容易

庭園、エクステリア資材の製造・販売を手掛けるグローベン（本社名古屋市港区本星崎町、服部吉剛社長、電話052・829・0800）は、工業用の面ファスナーを使ってコンクリートの塀や壁面に貼り付けることができるパネル状の人工竹垣を開発、販売を開始した。施工が簡単で、従来の人工竹垣パネルに比べ必要資材が少ないため、工期の短縮や施工費を抑えることができるのが特徴。造園事業者や内外装、リフォーム事業者などを通じて全国に販売する。3年以内に1億円の売り上げをめざす。

服部吉剛社長

販売を開始した「壁貼り用パネル」は、パネルの裏面に付いているマジックテープ状の面ファスナーを、塀などに貼り付けて施工する。パネル1枚の大きさは幅30㌢、高さ1・8㍍。色は黄竹と燻（いぶし）竹の2種類を用意した。

従来の人工竹垣パネルは、地面に立てた柱にビスでパネルを留め、補強部材で固定していた。一方、壁貼り用パネルは柱やビスなどの資材が不要となる。このため、全長5㍍のコンクリート塀に施工する場合、従来の竹垣パネルよりも施工費を約2割削減できるという。また、現場の状況に合わせて素早くパネルの切断ができるよう5㍉単位で切断加工用のラインを入れ、施工効率の向上につなげた。



発売した竹垣パネルの表面（上）と裏面

スーパー銭湯の脱衣所など室内の需要も見込めることから、今後は内装業者やリフォーム業者にも提案を強化する。

服部社長は「貼り付けて施工できる竹垣パネルは業界初。時代に合った人工竹の活用法を提案し、新たな市場を創出していきたい」と話している。

「親父越え育成塾」20日に説明会開く

未来デザインカンパニー

未来デザインカンパニー（本社名古屋市中区錦）は20日、名古屋市中村区名駅の愛知県産業労働センターで「2代目社長のための『親父越え育成塾』説明会」を開催する。

育成塾は7月から開講予定。ワークを中心とした実践型プログラムを行い、財務に強く、社内だけでなく取引先や金融機関にもリーダーシップを発揮できる後継社長を6カ月間で育成する。

当日は、育成塾のカリキュラム内容の詳細を説明するほか、事業承継で起きる問題の解決方法を、具体的な事例をもとに伝える。2代目社長が、社員や取引先、金融機関との関係を維持し、事業を発展させるために必要な「七つの力」についても解説し、実践方法を指導する。

定員は15人。参加費は5千円。問い合わせは未来デザインカンパニー担当者（電話070・5035・5259）まで。

控え室、くつろぎ空間に

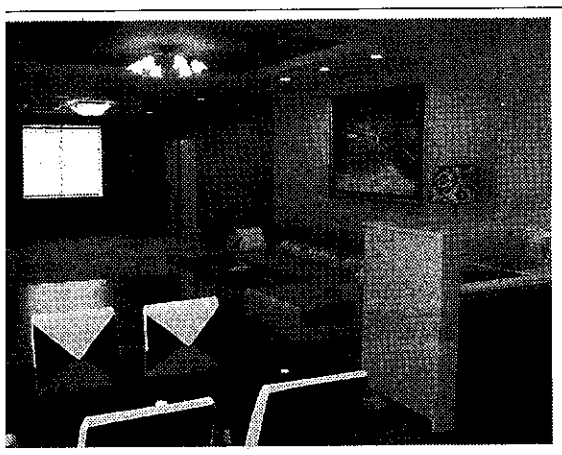
三輪本店 長久手で「紫雲殿」開業

葬儀会館「紫雲殿」を運営する三輪本店（本社名古屋市瑞穂区船原町、三輪誠社長、電話052・883・0123）はこのほど、長久手市山野田に「紫雲殿長久手離宮」を開業した。斎場数は17となる。「我が家」をコンセプトに、自宅のようにくつろげる親族控え室を設けた。

長久手離宮は3階建て。敷地面積は約1300平方㍍、延べ床面積は約2千平方㍍。祭壇の大きさは横7㍍、高さ3・5㍍。内装はシャンデリアや照明、クロスなどにこだわり、格調高くゆったりした空間に仕上げた。

特徴のある親族控え室は、自宅にいるような雰囲気にした。一般的に控え室は畳のみの質素なイメージがあるが、長久手離宮では、キッチンやリビング、トイレ、風呂、ベッドルームなどを完備した。

また、全館でカーペットを敷き詰めたほか、式場のいすの高さを低めに設定した。足腰が弱い高齢者が歩いたり、座りやすいように工夫した。周辺には、子育て家族が多く住むことから、キッズルームも設けた。


自宅のようにくつろげる親族控え室

山田眞義取締役は「我が家をコンセプトに、くつろげる内装にした。周辺に同業他社が少なく、お客さまの選択肢が広がると思う」と話していた。

中小の海外進出サポート

―日本は、海外からの投資が国際的に低い水準にある。コ部地方へ支援

究をしている。中部では自動車版シリコンバレーを目指す。

約2200件で、13年度に比べ6割増えた。中小・小規模事業者からの相談が増えている。取引先の海外進出に対応したり、生産拠点を中国から

に応じて、きめ細かく対応している。そのほか、貿易取引の流れといった基礎から紹介する貿易実務講座や、各種セミナー、勉強会も開催している。

は5回実施する計画。日本食は世界から人気が高い。アジアでは今後、購買力のある中間所得者層が増加する。日本企業にとって販路を拡大するチャンスだ。

よくある話だ

ロビー

海外市場開拓に力

○…「ベトナムやタイ、インドネシアなどの市場開拓を進めていきたい」と話すのは、前田鉄工所社長の前田孝文さん。同社は自動車やバイク、農業機械などの歯車部品の生産を手掛けている。売り上げの約6割を自動車部品が占めているが「国内の自動車市場は広がっていかないのでは」と危機感を抱いており、海外展開に力を入れている。

○…現在、ベトナムの耕運機などを取り扱う農業機械メーカーに歯車を輸出しているが「現状の海外販売比率は全体の1%ほど。5年後までには10%まで高めたい」と力を込める。質の高い日本製品のニーズが高いASEAN（東南アジア諸国連合）を中心に営業に注力する考えで、現地の展示会にも積極的に出展する。「海外の販売先を確保できれば、マレーシアのパートナー企業と連携して現地での生産体制を構築したい」と意気込んでいる。

中央人事総研が18日 賃金制運用セミナー

人事制度構築・運用コンサルティングの中央人事総研（本社安城市御幸本町、大竹英紀社長）は18日午後2時から、名古屋市中村区名駅の名駅IMAIビルで、「賃金制度の正しい決め方と運用」と題したセミナーを開催する。大竹社長が、社員が納得する昇給、賞与の仕組みづくりを指南する。

今年の春闘では、業績が好調な大手企業では大幅なベースアップに踏み切る動きもみられた。一方、中小企業では賃上げが難しいケースもある。こうした環境下で、中小企業が取るべき賃上げ方法について紹介する。具体的には①社員がやる気を出すユニークな手当②中小企業でも簡単にできる月額と手当の変更方法③二つの定年方式で、人件費を抑える方法④不利益変更と言われない新しい賃金制度の切り替え方法―など。同社が支援した事例も披露する。

大竹氏は、「会社と社員が共に成長できる人事制度作り」をモットーに、中小企業を中心に90社の人事制度の構築・運用を手がける。

セミナーの定員は12人。受講料は5千円。中部経済新聞の読者は4千円。セミナーの問い合わせは、同社（電話0566・70・9777）まで。