

東広島で はたらこっか *Vol.3*



地元企業5社を

大学生が インタビュー



東広島市

食協株式会社

p.04



米の仕入れ、精米、販売などの米穀事業のほか、食品・燃料・宅配水事業などを展開。武信和也社長に、大切にしていること、社員への期待などを聞きました。

Interview 1

創建ホーム株式会社

p.06



木造住宅の企画・設計・施工など、注文住宅を手掛ける。若林達也営業本部長に、社内の雰囲気や家づくりで大切にしていることなどを聞きました。

Interview 2

野口ゴム工業株式会社

p.08



安全靴の製造企画・販売、安全衛生保護具の販売。寺竹陽一常務に、100年続く会社の歴史やコミュニケーションの大切さなどを聞きました。

Interview 3

株式会社東広島タクシー

p.10



東広島市一円でタクシー運行を主力に、貸し切りバスなど旅客運送業を手掛ける。山田章夫専務に、業界が抱える問題や今後の展望について聞きました。

Interview 4

株式会社メンテックワールド

p.12



自動車生産設備メンテナンスやダクト製造などを手掛ける。船本聰武専務に経営の危機やダイバーシティ経営の取り組みについて聞きました。

Interview 5

学生のおすすめスポット

p.14



インタビューに参加した学生に、東広島のおすすめグルメやスポットを聞きました。



企画概要

“東広島で働く”ことを考えるきっかけとして、学生が地域企業を訪問し、経営者にインタビューをするプロジェクト

2~4人1チームで、東広島市を代表する企業5社を訪ねました。

職場や工場見学も！



Step 01 インタビュー準備の事前ワーク

業界・企業研究のコツや取材の仕方・心構えなどについて講義。グループワークで質問したいことなどを共有し、本番に備えました。



Step 02 インタビュー後の原稿の書き方講座

文章のコツ、原稿のまとめ方について講義。個別に添削指導も行いました。



記者がオンラインでレクチャー!



文章の基本・企業研究・コミュニケーション術など
就活や社会人になって
役立つ内容が盛り沢山!





『“食協に入ってよかった”
と思ってもらえるような会社に』

代表取締役社長
武信 和也

1958年生まれ、東広島市出身。大学を卒業後、別の会社に勤務し、81年に前身の広島食糧協同組合に入社。燃料部で9年間営業職を務めた後、米穀部へ異動。課長、部長、常務を歴任し、2016年5月に代表取締役社長就任。

社員に求めていることは、
若手社員には、さまざまな場所で多くのことを学んでほしいですね。例えば異業種交流会や社内で働く勉強会に積極的に参加し、会社でどんなことをしたいか考えてもらっています。会社負担で資格取得を支援するなど、社員のスキルアップにも注力。特に「お米マイスター」の取

得が得意な人はいません。それぞれの個性があります。私自身も苦手な分野は周囲の補佐が必要です。人によって性格や顔が違うように、長所と短所があります。何もかも一人で行うのは難しいです。自分の得意を伸ばすと良いでしょう。

答えてください」と問い掛けています。周囲を引っ張るリーダーか、それともリーダーを補佐するタイプか、異なる形で組織を支えるタイプか。リーダーばかりでは組織は成り立ちません。補佐や、組織を支える人など、バランスを考えています。



2022年 新志和精米工場完成

工場見学を受け入れについて。
地元の小学校のほか、県外・海外から多くの工場見学者を受け入れています。コメが出荷されるまでの工程を案内したり、特殊な機械でコメが炊き上がる過程を伝えたりするほか、全国各地のお米の食べ比べなどを実施。小学生には食品倉庫の冷凍庫の見学が好評です。海外の方からは大規模かつ清潔な工場と感心され、日本一、ひいては世界一の工場という声もいただいています。



工場見学での小学生への食育授業

ほかに地域貢献として田植え体験、食育の授業なども行い、食の大切さを伝えていきます。

個人の能力に合わせた配属や、やりたいことがあったら挑戦できる環境を整えられていることから、社員の方を大切に思われていると感じました。インタビュー前はあまり知らなかった宅配水事業や燃料事業について学ぶことができたので良かったです。



Interviewer
広島大学3年
前田 海結



Interviewer
広島大学4年
下井田 萌

社長の人柄の良さや、社員思いの会社であることが伝わってきました。素晴らしい会社にインタビューできて、とても勉強になりました。

食協株式会社

四本柱の事業で食と暮らし支える
お米マイスター日本一へ社員教育に力



社長に就任してから、これまでにどのような困難に直面しましたか。
社長に就任してから9年たちますが、初年度からさまざまな困難に直面してきました。1年目は東広島志和の国内最大の精米工場の土地整備に、2年目は食品部門の倉庫建設に努力と時間を費やし、毎年一つずつ大きなプロジェクトに取り組んできました。来年からは、新たな倉庫や本社ビル建て替えの計画に取り組み予定です。資材の高騰もあ

り、当初の予算を超過していますが、コスト管理と工期の調整を図りながら、引き続き全力で取り組んでいきたいです。社長が大切にしていることは、
家族を大切に、働きがいとやりがいのある会社です。以前の私は仕事に一生懸命だったあまり、身の急な容体の変化の知らせにすぐ気づくことができず、現在は社員にいろいろな声を聞かせるようにしています。

また、自ら採用に積極的に関わってほしいことを伝え、新入社員にも「食協に入ってよかった」「働き続けたい」と思ってもらえるような会社になりたいですね。どのような方を採用していますか。
多様なタイプの人を採用するように意識し、面接のときにはここに10人のメンバーがいます。あなたはどのタイプか

社長に就任してから、これまでにどのような困難に直面しましたか。
社長に就任してから9年たちますが、初年度からさまざまな困難に直面してきました。1年目は東広島志和の国内最大の精米工場の土地整備に、2年目は食品部門の倉庫建設に努力と時間を費やし、毎年一つずつ大きなプロジェクトに取り組んできました。来年からは、新たな倉庫や本社ビル建て替えの計画に取り組み予定です。資材の高騰もあ



玄米の仕入れ、精米、販売まで一貫して行う



『相手を好きになる、
喜ばせたいという気持ちが大切』

取締役営業本部長
若林 達也

1965年11月1日生まれ。大崎上島町出身。岡山商科大学卒業後、アパレル業界に就職し、93年に中途入社。営業、支店長などを経て、2017年から現職。



社内の雰囲気はどうか。
 本部や支店では営業・設計・現場監督が同じフロアで仕事をしているため、互いに声が届きやすいです。契約成立時には三つの部署からスタッフが集まってチームを組み、家づくりのプロジェクトが始動します。
 どれだけ良いものでも、お客さまが満足しなければ意味がありません。生活スタイルや要望をしっかりと聞き取りながら、設計や施工のプロとしてのアドバイスをもちろん、家づくりの信念についてもお伝えします。お客さまに喜んでいただくという同じ目標に向かい、設計担当や現場監督も一緒になって仕事するため、社内には自然と一体感がありますね。
 当社は、若手が意見を発しやすい社風が特徴です。役員と若手社員が1対1で面談をする機会を年に数回設けるほか、日頃から積極的なコミュニケーションを意識。幅広い世代のお客さまの中でも子育て世代が多いため、若手社員の感性や考え方も家づくりに役立っています。30

家づくりで大切にしていることは。
 当社は比較的多くの種類の構造材をそろえており、例えば柱には真っ直ぐに育ちシロアリや湿気に強い国産ヒノキ、梁や桁には横にして使う強いマツを採用するなど、「適材適所」を心掛けています。ビジネスシーンでも使われるこの言葉は、家屋や寺社など建築に関わる木材の使い分けが由来なんです。

コミュニケーション能力はどうか。
 話しやすい雰囲気づくりや信頼してもらええる関係づくりはもちろん、相手を好きになる、喜ばせたいという気持ちが大切ではないでしょうか。営業の場合は、こちらが説明や話をし過ぎず、相手の話を聞くことが大切。相手が言いづらいことは、あえて自分から尋ねることで話が弾み、お客さまの疑問や悩みを引き出せることもあります。

年連続で新卒採用を続けているからこそ、できる取り組みです。
 コミュニケーション能力はどうか。

将来は建築業界に携わりたいと考えており、実際に活躍されている方からのアドバイスはとても心に残りました。お客さまに感動を届けたいという強い思いが印象的で、改めて素敵な業界だと感じました。

普段お話をすることのない会社役員へのインタビューは緊張しましたが、とても有意義でした。事前に企業研究し、取材で深掘りすることで、たくさんの魅力を知りました。

お客さまはもちろん、地域や社員同士のつながりも大切に企業活動をしていることが印象に残りました。私も、周りとのつながりを大切に行動したいと思います。



Interviewer
安田女子大学1年
中村 杏



Interviewer
安田女子大学2年
東浜 優衣



Interviewer
広島文教大学2年
大井 青空

創建ホーム株式会社

お客さまが感動する家づくりへ
社内一体感、風通しを重視



事業内容を教えてください。
 1985年に創設した建設業として東広島市で創業し、87年に竹原市に本社を構えて会社を設立しました。以来7500棟を超える注文住宅を手掛けています。中でも旗艦ブランド「GIAZO」は、書斎スペースやランドリールームを設けて家事のしやすさをPR。少子化、核家族化で注目が高まっている平屋にも力を入れています。2021年には、東広島市西条に複合型「コミュニティ施設「LIFE&CULTURE MARKET L/C(エルシー)」を開設しました。外構や家具を含め、暮らしに関する総合的な提案に力を入れています。同所に東広島本部を設け、本部機能を移転。働きやすい環境を整え人材採用を積極化させています。
本社と本部、それぞれの役割は。
 東広島は交通の利便性が良く、人口が増え続けて活気があり、人材確保にもつながると考えました。
 一方で竹原市の本社・社屋については、当社が長年お世話になった地域に恩返しをしたいという、創業者の思いがあります。
 また、県外のデベロッパーとの縁で、10年以上前に宮城県仙台市の団地の区画販売や住宅建築に携わりました。家は建てて終わりではなく、アフターフォローやリフォームなど長い付き合い合いが大切です。支店を設けて根を張り、お客さまに安心していただけるよう心掛けています。



印象的なカーブ選手CMの効果は。
 効果は明確な数字に表れませんが、知名度向上の面ではメリットがとても大きい。CMを続けることで社名を覚えてもらえ、Mホームを検討する人に「創建ホームのモデルハウスを見てみようか」という意識を促せます。そこでの営業スタッフとの出会いから、当社を選んでもらえるきっかけが生まれます。
どのように地域貢献していますか。
 長年、スポーツによる地域貢献活動を行っています。CM制作などで縁のあるカーブの選手を招いた少年野球教室のほか、サンフレッチェに協力していただいたサッカー教室も実施。東広島本部ではイベントやワークショップを企画しており、地域の方々やお客さまを招き、暮らしを豊かにするアイデアなどを発信しています。



竹原市の本社



注文住宅の旗艦ブランド「GIAZO」



東広島市の複合施設「LIFE&CULTURE MARKET L/C」



野口ゴム工業株式会社

創業100年の安全靴メーカー

現場の声に答え、素材と機能にこだわる

会社の歴史・特徴について教えてください。

当社は大正13年（1924年）に、ゴム長靴メーカーとして創業しました。現在は働く人の足を守る安全靴を開発・製造しており、アスファルト舗装専用の安全靴など、用途に特化した商品をつくっています。素材にもこだわりを持ち、世界基準を満たす高い性能が特長です。また、飲食店やサービス業などの多様なワークシューズもラインアップし、近年は若い人向けにデザイン性の高い靴や、地元球団とのコラボスニーカーなど、時代に合わせた取り組みを推進。創業の原点を大切にしながら、これからも挑戦していこうと、2024年11月に旧社名「野口ゴム工業」を復活させました。

入社のきっかけは。

私が育った地域に当社があり、なじみを感じていました。入社当初は製品開発に携わり、その後、営業を担当。異なる二つの業務を経験したことで、靴の企画から販売という過程を深く知ることができ、商品提案に生かされています。さまざまな靴の開発を手掛けさせ



てもらい、自分のやりたいことを理解してくれる会社だと実感しています。印象に残っている仕事は。

フットサル専用シューズの開発プロジェクトです。全国各地を巡りながら、プレーヤーやコーチたちのリアルな声や多彩な要望を直接ヒアリングし、それを靴づくりに反映させています。最適なデザインや機能性を求めて試行錯誤を繰り返し、開発には約2年もの時間をかけました。ようやく完成したシューズはトップリーグのフットサルクラブとの契約に至り、本当に感慨深かったです。

仕事で心掛けていることは。

直接現場に出向き、丁寧なヒアリング調査が重要です。先ほどのフットサルシューズも同様ですが、関わっているさまざまな人から聞き取りをします。このほかにも、例えば自動車産業向けシューズでは大手自動車メーカーで働く方から「立ち仕事で足が疲れる」との意見をもらい改良。中のインソールを入れ替えてクッション性を改善すると、好評を得て継続受注につながりました。小さな声であってもできる限り拾い、お客さまの足に合う靴にしていきたい。



(上) 戦後の販売風景
(中) 創業時のロゴ
(下) かつてのキングクラウン

『小さな声をできる限り拾い、お客さまの足に合う靴にしていきたい』

常務取締役
寺竹 陽一

1973年生まれ、広島県出身。大阪工業大学を卒業し、97年に入社。開発や営業を経て、2024年に常務取締役に就任。



最近建設業や工場でも作業環境の快適な場所が増えているため、安全靴に求められる条件も変わってきました。例えば女性や若者のニーズに応えるために軽くて普段使いでき、オシャレで電車にもそのまま乗れるような靴を開発しています。お客さまとコミュニケーションを図る際に大切にしていることは。スピードと気配りですね。問い合わせをくださったお客さまの熱が冷めないように、すぐに回答や行動を起こすよう努めています。気配りについては、相手が見てどう思うのか考えることや、相手に分かりやすい説明を付け加え、お客さまの目線に合わせるよう配慮。それは社内でも同じで、指示を出す際も大まかにではなく、相手の立場になって理解を促すようにしています。生産現場でもコミュニケーションは重要ですが。

度がかかることもあり、何度も現地を行ったり来たり。出来上がったものが想定と異なる時は直接会って説明し、作り直してもらいます。現地のスタッフと密な交流を図り、より良い製品づくりに努めています。大手自動車メーカーで採用されている靴など、世界基準を満たす商品を作る上で大変なことは。小柄な日本人に合わせるために軽量化する一方で、強度を高めることが一番大変でした。世界の強度基準は日本の3倍。それに沿った商品の開発には3年程度かかりました。こだわりは素材と厚さです。今後は現場の作業者が快適に仕事できるクッション性を重視し、軽くて薄い商品を増やしたいと考えています。一般の方にも知ってもらおう工夫は。安全靴は、一般の方があまり接する機会がありません。ファッション性の高い靴をつくり、東京の大手ドラッグストアや大手通販サイトなどでも販売し、目を引くようなPR展開を意識しています。今後も企画・製造技術の向上に力を入れ、安全靴の普及に力を入れていきたい。



(上) 地元球団とのコラボシューズ
(中) ワークシューズ
(下) 働く人の足を守る安全靴

直接話を聞き、コミュニケーションを通じて、お客さまのニーズに一層合った商品を開発することができると学びました。私もスピードと気配りをこれから意識していこうと思います。

倉庫に案内していただくなど、貴重な経験に。「安全靴」という普段関わることの少ない業界について学べたことで、視野を広げられたように感じました。これからは足元に注目してみます。

コミュニケーションを図ることの大切さについてのお話印象に残りました。心に留めて今後にも生かしていきたいです。



Interviewer
安田女子大学1年
迫永 那歩



Interviewer
広島文教大学2年
大井 青空



Interviewer
広島大学4年
下井田 萌



『将来像を明確にし、今できることを
“バックキャストिंग”で考えて』

専務取締役
山田 章夫

1984年生まれ、東広島市出身。近畿大学附属広島高校、神奈川大学工学部を卒業後、都内で不動産営業を経て、2009年に東広島タクシーに入社し、21年から現職。日本青年会議所の副会頭を兼務。

株式会社東広島タクシー

目的地までの最終交通手段
移動課題の解決が使命



乗り降りしやすい車輛



UD (ユニバーサルデザイン) タクシー



バス事業にも力



ガスと電気のハイブリッド車を導入



常にタクシーを稼働できる体制を維持

タクシー業界が自動運転などに反対するのは利権が絡んでいるからだと思いましたが、利用者の安全確保に懸念があるからだと思って驚きました。思い込みで判断せず、現場の意見を直接聞く重要性を感じました。

移動課題を解決することが使命という言葉が印象に残りました。漠然としていた自分の将来について見直すきっかけにもなり、改めて何をしたいのかを考え、やりたいことに挑戦していこうと思います。



Interviewer
広島大学1年
森岡 和敏



Interviewer
安田女子大学1年
迫永 那歩

事業内容を教えてください。
広島市のタクシー会社で運転手を務めていた祖父が1950年に東広島市で賀茂タクシーを創業し、73年に社名を「東広島タクシー」として法人成りしました。市内中心にタクシー66台を運行しており、創業以来24時間365日休まずに営業しています。バス事業にも力を入れており、過去には市から受託して、予約型で運行する「デマンド式」の空港送迎バスや福富地域での乗り合いバスなども運行しました。

創業以来休まずに営業できているのはなぜですか。
「私たちが止まると移動できない人が出てしまふ」という責任感で、常にタクシーを稼働できる勤務体制を創業時から維持してきました。飛行機や電車などの交通機関が一定の区間を運行するのに対して、タクシーはドアツードアで移動できることから、目的地までの「最後の交通手段」だと考えています。特に災害時はバスや電車が止まることで必要性が一気に高まります。私は西日本豪雨災害時に配車を担当していたのですが、帰宅手段を失った人からの電話がいつまでも途切れることなく鳴り続け、有事の際にタクシーがいかに必要とされているかを痛感しました。子育てタクシーやeサポートタクシーなど取り組みが特徴的です。

子育てタクシーは私が入社した時に、お客さまからの電話で「陣痛になった

時にタクシーを呼んでもいいですか」と聞かれた体験が基です。お客さまが気兼ねなく使えるように、さまざまなお見舞を集めるために全国子育てタクシー協会に加盟。妊娠時や小さいお子さんがいても安心して乗れる体制を整えました。

お客さまの日々の困りごとをサポートするeサポートタクシーは、コロナ禍に人と物をつなぐ救援事業として考案。お客さまの買い物や薬の受け取りなどを代行しています。コロナ禍では、広島県から受託して感染の疑いがある人を病院へ送り、患者をホテルなどの療養施設に輸送する手段としてコロナタクシーも導入。運転席と後部座席を完全に遮断して、お客さまとは通話機を通して会話するなど、運転手の感染リスクを可能な限り減らしました。

業界が抱える課題とは。
人手不足や運転手の高齢化など、対処すべき課題は山積しています。自動運転技術が人手不足解消の手段として期待される一方、日本の狭い道路やインフラ整備の遅れを鑑みると安全性に問題があり、本格的な導入はまだ難しい。人の手による運転はこれからも求められ、採用につながる企業努力は必要不可欠です。

当社は従業員の自家用車購入や車検などの費用をグループ会社で支援し、従業員の金銭的な負担軽減になる福利厚生を用意。国土交通省の「働きやすい職場認定制度」も取得しています。

タクシー運転手が高齢化する一方で、社会問題化する高齢者運転による交通事故への対応も重要です。高齢ドライバーを採用する以上は定期的な研修や検査を

行うほか、車両に安全支援システムを付けるなど、お客さまも運転手も安心できる環境を整えています。

今後の展望について。
今後どのような課題が降りかかってくるかを事前に予測し、対処する必要があります。例えば、もしもライドシェアが普及すればタクシー会社の乗客が奪われるでしょう。これに関して、タクシー会社の管理下で一般の運転手が自家用車などを使って有料で送客する「日本版ライドシェア」という仕組みが新たに生まれ、当社は2024年10月に東広島市で初めて導入しました。

環境対応の一環として、ガスと電気のハイブリッド車のジャパンタクシーも導入。電気自動車(EV)を選ば会社も多いですが、現状は走行距離の短さなど課題が残っています。国内外でもEVに対する考え方が見直されつつあり、今後自動車を注視した判断が大切です。当社の売上構成比は、タクシー・バス半分以上で、今後はバス・ハイヤーを主力に伸ばしていく予定です。

学生にメッセージをお願いします。
私は学生時代、勉強が苦手でサークル活動やバイトに明け暮れていましたが、今振り返ると「もともと勉強しておけばよかった」と後悔しています。学生の皆さんはそうならないよう自分の将来像を明確にし、実現に向けて今できることを「バックキャストिंग」で考えて行動することが大切です。今しかできない勉強や経験を重ねることが、明るい未来につながると思います。



『変えないものと変えていくもの、
両方を大切に』

専務取締役
船本 聡武

インタビューや会議中でもお客さまからの問い合わせにすぐ対応できるよう、スマホは机に置く

株式会社メンテックワールド
国籍・性別問わず働きやすく
ダイバーシティ経営を実践



19年に開設した企業主導型保育園

日本の製造業は、労働力と市場を確保するために海外展開を進めてきました。しかし、現在は円安で見直しを迫られて

人手不足への対応は、

ダイバーシティ経営を実践しており、女性活躍もメインテーマの一つ。具体的には女性の積極採用、管理職の登用に取組んでいます。また、子育てを支援するため、19年に企業主導型保育園「インターナショナルキッズコミュニティ（通称：IKC・イック）」を開設。特にお子さまの送り迎えをされる保護者の多くは母親であることから、イックではおむつや布団の持参が不要な「手から保育」などで負担軽減に力を入れています。保育園は当社の従業員のほかに、連携している市内25社に勤めている方、地元地域のお子さまも利用していただけます。当社では多国籍の従業員が働くため、国際性豊かに育ってほしい思いから、園では日本語・英語・スペイン語・中国語を遊びながら4カ国語を学べるのが特徴です。このほか国際化に対応した教育にも取り組んでいます。

ダイバーシティ経営について教えてください。

変えないものと変えていくもの、両方を大切に時代に合わせて対応していくことです。「百試千改」「不易流行」という言葉がありますね。当社の主力である自動車生産設備のメンテナンス関連事業を継続しながら、時代に合わせ、ロボット販売や国籍・性別・年齢・学歴にとらわれないダイバーシティ経営に取り組んでいます。一本の筋を貫きつつ、周りの環境に合わせて柔軟に変えていかなければならないのです。当社は企業向けに事業を展開しています。そこで大切なのは優れた製品やサービスを生み出すこと、取引先との信頼関係が土台にあること。日々の取引で、信用と信頼をこつこつ積み上げるよう心掛けています。

会社が長く続く秘訣は。

事業内容について教えてください。1961年に東洋工業（現マツダ）本社工場の生産設備メンテナンス業務で創業。2008年に本社を東広島市に移転しました。工場のメンテナンス関連の業務をはじめ、ダクト製造などが主な事業です。ダクトは、ヨビビングモールなどの大きな建物や集合住宅の天井裏などにある、空調・換気をするための筒状の軽くて長い鋼管をイメージしてもらえたらと思います。そのほか、今後必要とされる企業の自動化・省力化に向けて、21年から次世代ロボットなどの販売にも取り組んでいます。

経営の危機はありましたか。

最も危機に瀕したのは2008年の

学生時代にやっておくべきことは、
一生懸命に打ち込めるもの一つ、つくってください。趣味やアルバイト、なんでも結構です。その経験を面接で自信を持って話せるといいですね。

現在、ベトナム・バングラデシュ・インドネシア・中国・ガーナ国籍の社員が在籍しています。言葉の壁をできるだけ取り除き、コミュニケーションを円滑にするためにも、外国人「人材」の採用は一定の日本語力があることを条件に設定。社内にはベトナム語や英語で表記した案内表示を設置したり、バングラデシュ出身者向けにお祈りができる部屋を用意したりと、それぞれの国の文化を尊重しています。

多国籍の人材、働きやすい工夫は。

ロボットの自動化が進む中でも、最終的には人の手が必要です。日本は人口減少が進み、どの企業も人手不足が課題。当社も労働集約型の業務では外国人労働者の力を借りざるを得ない状況です。そのような背景もあり、ダイバーシティ経営や企業内保育園での多言語対応に取り組んでいます。



IKCでは多言語に対応

今まで年齢や性別にとらわれていましたが、ダイバーシティ経営の話を聞き、その考えを改める良い機会になりました。相手を尊重できる大人になりたいです。



Interviewer
安田女子大学1年
中村 杏



Interviewer
安田女子大学2年
東浜 優衣



Interviewer
広島大学1年
森岡 和敏



Interviewer
広島大学3年
前田 海結

インタビュー中にもお客さまからの問い合わせに即対応する姿を見て、信頼関係の大切さを実感しました。「経営は生き物だから（即対応する）」という言葉に感銘を受け、学校では学べない貴重な経験でした。

アイデアの生み出し方や学生生活のアドバイスなどもインタビューでできた貴重な機会でした。長期的な信頼が大切だと聞き、普段の生活でも心掛けたいです。



主力のダクト製造



経営者の考え方は、そのまま社員の生活に関わることを知りました。社員のことを家族のように大切にされる姿に経営者が背負う責任の重さを感じます。

掲載企業



2025年1月発行 東広島市雇用対策協議会

〒739-8601 東広島市西条栄町8-29(東広島市産業部産業振興課内) Tel:082-420-0921

(取材・編集協力/株式会社広島経済研究所 広島経済レポート 発行元)