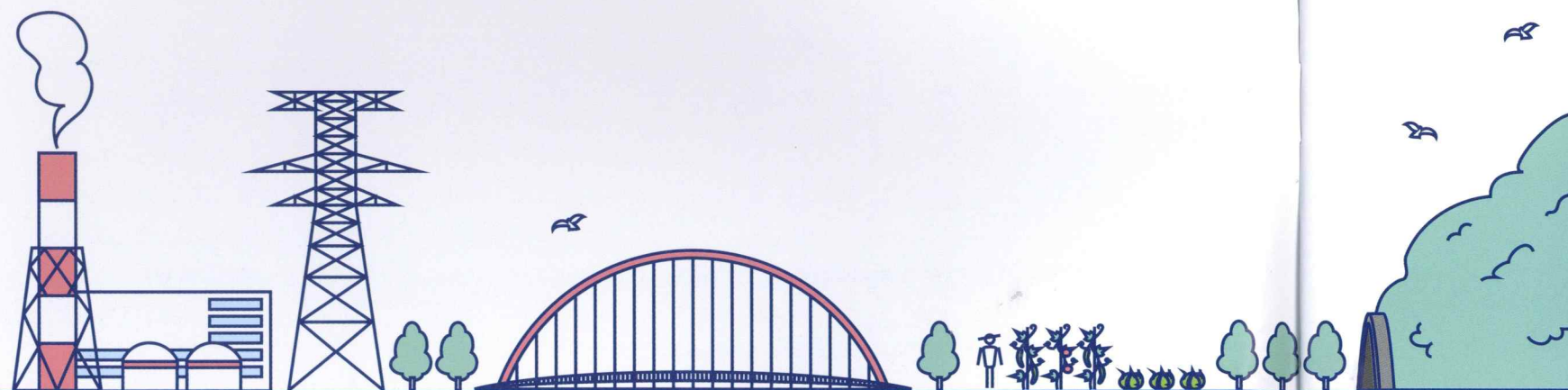


「ひと」と「ひと」をつなぐ。
「ひと」と「まち」をつなぐ。

シモハナグループ会社案内

人々の“当たり前の暮らし”を支えています。



P03 シモハナ物流



P07 電力調査



P11 九動



P15 下花商事



P18 彩喜



P05 下花建設



P09 シモハナ測量設計



P13 ヒロコン



P17 下花物産



“人”こそ資源。

シモハナグループの最大の特徴は「人にしかできない仕事」を得意とし、そのクオリティで他社との差別化を図っていることです。したがって、シモハナグループ各社は共通して、「人がもっとも重要な経営資源」と位置づけた経営を行っています。

この実践によって人の能力を最大限引き出し、個を活かし、伸ばす。それが当グループの経営の根幹です。



ガラス張り
経営

日々収支
マネジメント

利益還元

完全
成果主義

Speciality

適温、迅速、ジャストインタイム…常に高品質を求められる食品物流。
 その高い要望に応え、信頼を築いてきた実績とノウハウを強みに
 顧客の物流戦略をトータルで担う
 3PL(3rd-party logistics)事業を全国展開。
 シモハナ物流は「お客様の経営パートナー」を目指しています。



食品物流を強みとして 3PL事業を極める

競争優位性

「考える物流」で築く 顧客とのパートナーシップ

物流業の基本は「荷物を運び運賃を得る」ことです。しかし私たちが標榜する「考える物流」は、単に「モノを運ぶ」ということにとどまりません。「経営資源としての「モノ」の流れをいかにマネジメントするか?」という視点で物流をとらえる。例えば、包装や組立などの加工を施して荷を届けたり、お客様の物流センターの管理ごと請け負ったり…。常にお客様に付加価値をもたらす提案を追求しているのです。「考える物流」の実践で、当社はお客様の「オンリーワン・パートナー」を目指します。

ビジネスモデル

物流の「全体最適」を プロとして実現する3PL

当社のビジネスモデルの特徴である3PL(3rd-party logistics / 物流機能請負事業)とは、企業活動の中の物流機能の一部または全部を包括的に受託し、その企業に代わって最適物流を実現するものです。サービス内容は輸送や保管といった本来の物流機能に加え、流通加工や情報管理、さらには物流ネットワークの設計に至るまで様々。私たちはその豊富なサービスメニューを、お客様を熟知した上で的確に選択・運用することでお客様の物流戦略の中核を担っています。

ネットワーク

九州から関東まで 45拠点で結ぶネットワーク

広島の地場物流会社だった当社は、大手量販店チェーンの食品物流センター業務を担って1998年に岡山進出。それから一貫して「食品物流×3PL」という未開のビジネス領域を拓いてきました。その過程で、お客様の求めに応じて九州・関西・東海へ。2011年には関東への進出を果たし、現在、九州から関東まで、45拠点の物流網を構築しています。これらのネットワークはお客様のニーズに応えるための基盤。日本最大の首都圏市場も見据えた新たな展開がこれから始まります。

当社の仕事

現場リーダー→センター長→営業所長…とキャリアアップしていきます。現場は「庫内」と「配送」に分かれ、リーダーは各現場における円滑な作業を指揮。センター長は現場ごとの業務調整やリーダーの指導・育成にあたります。さらに各センター長を統括し、営業所全体の運営責任を担うのが営業所長の役割です。当社ではキャリアポジションによって役割・責任の違いはあるものの、日々の収支データから業務の生産性を読み取り、それを現場の改善につなげていくといった「考える物流」を、社員一人ひとりが実践しています。

■庫内担当 / 商品の入庫・保管・出庫を管理し、もっとも効率的かつスピーディな作業手順を計画。その指揮によって現場作業者を動かします。

■配送担当 / ドライバー一人ひとりの状況を的確に把握し、交通事情等にあわせてリアルタイムに配送指示を出しながら、安全で効率的な定時配送を指揮します。

※庫内・配送の各担当ともに、常に品質とコストの両立を図り、作業スタッフのモチベーションの向上に配慮して業務にあたっています。



Speciality

1931年の創業以来、当社は「お客様第一主義」を経営理念とし、公共工事および中国電力の協力会社として「土木」「建築」「電気」という幅広い分野で実績を重ねてきました。近年は「電力線の地中化工事」および「電気通信工事」が伸長。これからの当社の成長を支える事業として、特に注力しています。



土木、建築、電気…施工技術で 電力・通信インフラを支える

企業理念

お客様第一主義に 根ざした「創意工夫」

「社員一人一人がお客様第一主義に徹し、創意工夫して懸命に努力する。お客様が存在してこそ我社が存在するのである。この基本を一刻たりとも忘れての経営はない。この基本を総ての礎として、我社の活動があり経営がある」…この理念を日々実践することにより、現在の信頼を得ております。

技術はお客様の要望にお応えする手段。そして成長はお客様の要望にお応えしてきた証です。今後も、この理念が変わることはありません。

事業領域

電力・通信インフラを支える 「土木」「建築」「電気」技術

当社は創業以来、中国電力の協力会社として主に「土木建築工事」分野で実績を積み、近年は「電力線の地中化工事」および「電気通信工事」を中心に業績を拡大してきました。人々の安全で快適な暮らしに直結する電力・通信インフラを支える「土木」「建築」「電気」技術。そこには何より、誠実で堅実な仕事求められます。技術によって、お客様とその先にいるカスタマーとの信頼をつなぐ。その確かな遂行力が当社の最大の強みです。

将来性

国の期待を担う「市街地の 電力線地中化工事」

当社が手がける「市街地の電力線地中化工事」は、有望技術分野として特に注目を集めています。背景にあるのは景観形成や災害対策に対する関心の高まり。2020年に予定される東京オリンピックの開催や安定したライフラインの確保のため無電柱化を推進する声はますます大きくなり、国会で「無電柱化推進法案(仮称)」の検討も進められています。「電力線の地中化」は時代の要請。当社でも「電力線の地中化」を今後の大きな柱と位置づけ、その強化に努めています。

当社の仕事

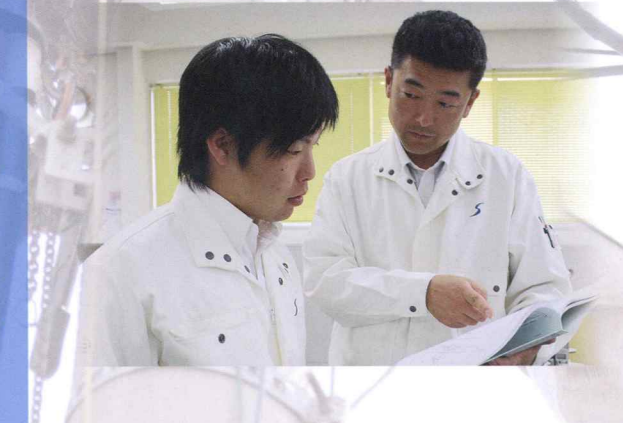
「電力線地中化工事」「通信工事」「土木工事」「建築工事」における施工管理業務。

当社が行う工事の大半は、電力および通信インフラを維持・整備するためのものです。

中国電力関係の工事では、施工管理者(現場代理人)が担当できる業務範囲は「C級」「B級」「A級」と区別される独自資格によって規定されており、その取得には各3年(高卒はC級5年、B・A級各3年)の実務経験が必要となります。

■入社してC級現場代理人になるまで/導入研修後は、先輩現場代理人の指示のもと作業の補佐や現場写真の撮影、工事書類の作成などをお願いします。OJTで工事の作業内容や手順を覚え、現場代理人となったときにスムーズにその職務にあたるよう必要な知識・スキルを身につけます。

■現場代理人として/お客様との打合せから要望を把握し、工事計画(工事手順)を立案。協力会社を手配し、自ら立てた計画(手順)を指示。工程管理と作業者の労務管理を通じて、適切に現場をマネジメントします。



Speciality

地上あるいは地下に張り巡らされた電力線が電気を送り続けるには、
 継続的なメンテナンスが欠かせません。
 周囲の樹木などによって断線することがないように保全する。
 当たり前で電気が使えるという日々の暮らしの安心は、
 当社が行う適切な調査・メンテナンスによって支えられています。



送・配電線の適切な保守で、 電力インフラを守る

社会貢献

人々の暮らしを守る “黒子”の誇り

当社は、電気がいつでも当たり前に使えるよう、発電所から各家庭・企業などに引かれた送電線や配電線を保全するという業務にあたっています。たとえば周囲の樹木の成長や倒壊等によって送・配電線が切断されることのないように、定期的に樹木を伐採し、送・配電線が常にその機能を果たせるように整備しているのです。いわば私たちは“インフラを守る黒子”。けれど、その存在がなければ、人々の日々の暮らしは立ち行かない。そんな仕事に、私たちは大きな誇りをもってあたっています。

安定基盤

電力がある限り 保全ニーズはなくなる

民家の近くに引かれた配電線は5年に一度、山中などの大きな鉄塔に伝う送電線なら10年に一度くらいのペースで、周囲の樹木を伐採し、保全活動を行っています。事業エリアは中国地方の全域。広範なエリアを区分けして、地域ごとに保全計画を立案。その計画にそって、時にパトロールでの発見や通報などによる緊急時対応も行いながら、着実かつ継続的に電力線の機能維持を図ります。私たちの使命は電力というインフラがある限り続く、とても地道な仕事です。

競争優位

誠実な業務の継続… 事業基盤は仕事への信頼

電力線の保全のためとは言え、勝手に樹木を伐採することはできません。土地の持ち主を探しあて、その許可を得るところから私たちの仕事は始まるのです。そして伐採では現場の監理業務にあたります。作業者が安全に計画通りの業務が遂行できるよう作業環境を整備し、現場を監督。特に、長いお付き合いとなる地権者や周辺住民の方との信頼関係の構築は重要です。当社の仕事は伐採より、むしろその前後のダンドリこそ肝要。そこでの誠実な仕事ぶりが確かな信頼を築くのです。

当社の仕事

電力会社の委託を受けて、樹木の成長や倒木等による送・配電線の損傷を回避するための保守・管理を行います。

■地権者調査／電線を損傷する恐れのある樹木を伐採するには地権者の許諾が必要です。しかし山間地などは地権者がわからないケースも多く、その場合は役場での確認や周辺の聞き込み等による調査を行います。

■樹木伐採許諾折衝／地権者がわかたら、樹木の伐採許諾を受けます。電力会社と取り決めた一定のルールの中で、地権者の方と誠実に折衝。樹木は成長によって継続的なケアが必要となるため、地権者との長年にわたる信頼構築が重要です。

■樹木伐採現場監理／伐採許諾を得たら、建設・造園業者などに依頼して伐採。そこではスケジュール管理や業務管理、地権者や周辺住民の方とのパイプ役など、現場代理人として監理業務を行います。
 ※現場代理人となるには3年の実務経験が必要です。それまでは調査・折衝業務を主に、現場では現場代理人の補助にあたります。



Speciality

「電柱の敷設」や「電線の地下埋設」など、
電力・通信インフラ整備のための工事には監督官庁の許諾が不可欠です。
その申請業務を電力会社や通信企業に代わって
測量から設計・コンサルティング・申請まで一貫して担っているのが当社。
地道な仕事で「便利な暮らし」のはじめの一步を拓いています。



電力・通信インフラ整備に 欠かせない申請業務のスペシャリスト

事業内容

電力・通信企業に代わって 各種工事申請手続を遂行

当社は、電力・通信企業が「電柱（アンテナ）の敷設工事」や「電線の地中化工事」を行うために必要な官公庁への申請業務を一貫して行っています。測量、設計、コンサルテーション等を経て書類を仕上げ、申請を通すまでの専門業務。それは一般にはあまり馴染みがないかもしれませんが、電気や携帯端末を利用するためにはなくてはならない仕事です。毎日の暮らしに欠かせない電気や電話。私たちは、そうした生活インフラの維持・整備に不可欠な役割を担っています。

事業の特徴

インフラを担う。 その事業基盤は信頼です。

当社は、社会インフラを扱う電力会社や通信企業の業務の一部を担っています。それだけ社会に対して、お客様に対して、大きな責任を負っている…その自覚が当社の原点です。だから私たちはお客様とのコミュニケーションを重視。技術スタッフも日常にお客様を訪問し、情報収集や営業活動にあたります。そしてお客様に“痒いところに手が届くサービス”を提供し、お任せいただいた仕事には妥協のない品質で応える。そうして築いている信頼が当社の現在と未来を支えています。

経営計画

広島トップシェアから 中国地方トップシェアへ

2011年に当社は山口・岡山に進出しました。すでに広島ではトップシェア。「上り詰めたら次のシナリオを描かなければ前途はない」という当社独自の考えが山口・岡山への進出の背景にありました。もちろん容易にはいきません。新市場では商習慣も異なる上に、従来からの同業者もいます。ところが2年目には成果が見え始めました。「お客様の要望に期待以上に応える」という当社の姿勢が評価されたのです。今後も地道な努力を重ねながら、中国地方のトップシェア企業を目指します。

当社の仕事

電柱・通信用アンテナの敷設、電力線の地中化工事に必要な申請業務を分業して行っています。

- 申請／電柱敷設工事のための現地調査・測量から行政申請のための書類・図面の作成、申請までを一貫して行っています。お客様である電力・通信関連企業の担当事業所を訪問し、情報収集を行いながら信頼関係を構築、受注につなげるまでの営業活動も申請担当の役割です。
- 測量／主に電柱敷設・電力線架設のための測量を行います。依頼者は社内の申請担当やコンサルティング担当。社外からの依頼もあります。測量士か測量士補の資格が必要です。
- 設計／主に電力線の地中化工事の設計です。CADに向かうだけでなく、現地測量や埋設物調査、関係者との協議および説明、最終的な工事申請まで幅広い業務を行っています。
- コンサルティング／携帯電話の基地局設置のための用地確保および申請。複数の候補地から最適地を選択し、所有者を調べ、土地使用のための交渉を行い、契約を交すまで一貫して行います。



Speciality

当社は発電機やタービンなど発電所内の主要設備のメンテナンスで中国地方トップシェアをもつエンジニアリング企業です。中国電力の技術協力企業として培ってきた技術と人材力を武器に最大マーケットである関東へも進出。各種プラント等の新市場も取り込んで国内トップを目指します。



発電所の安定稼働を担う 設備メンテナンス企業

社会貢献

「人のやりにくい事」をやってきた

当社は中国電力の技術協力企業として、10カ所すべての火力・原子力発電所内の主に発電設備（タービン・発電機など）のメンテナンスを行っています。協力企業の中ではシェアトップ。しかし最初からそうだったわけではありません。発電設備のメンテナンスを極め、安全で高度な技能を磨き上げたことでトップになったのです。そして今、電力というライフラインを支える仕事に誇りを持ってあっています。

九動の強み

「技術力」×「人員動員力」×「若さ」が強さの源泉

発電所の核となる機械設備のメンテナンスには、高度で専門的な技能が必要になります。当社が50余年の歳月をかけて培ってきた独自ノウハウは「分解」「手入れ」「検査」「組立」「試運転」という各工程に存在しています。そしてそれらは「一生モノ」と言える「技能」を身につけた若い技術者たちのムダのない連携の中で発揮されます。あたかも伝統を誇る常勝プロスポーツチームのように。当社の強みは「技術力」「人員動員力」「若さ」の3要素に集約されています。

ビジョン

エリアは中国地方から関東へ

中国地方でトップシェア企業となった当社は、2011年1月に千葉営業所を設立し、関東地区進出を果たしました。それは言うまでもなく発電設備のエンジニアリング企業として日本No.1を目指してのことです。「電力企業だけでなく巨大プラントがひしめく関東市場でトップ評価を得る」…そんな覚悟を秘めた立ち上がりは、業界の高齢化・後継者難のタイミングと相まって思いのほか順調で、2015年には千葉営業所を拡張。当社は、常に成長を志向し続けます。

当社の仕事

主に発電所の主機（タービン・発電機）および補機（周辺設備・機器）を対象とした保守業務。

- 分解／電気を作り出すタービン・発電機とその周辺の補機は、数千もの部品からできており、作業はまず分解から開始。平均的な大きさの50万kW級のタービン・発電機で2～3週間程度かかります。
- 手入れ／高速回転するタービン周辺の部品は、蒸気中の不純物によって皮膜が発生したり、錆びが発生したりするため、汚れを取り除き、ていねいに手入れします。
- 検査／熱や応力で金属疲労を起こす可能性のある部品は、計画に従って検査。タービンなど重要な部品はメーカーに戻して検査します。
- 組立／すべての設備機器・部品の検査が終了すると、組立が行われます。何千もの部品をボルト一本残さず復元。組立は分解の1.5倍ほどの時間がかかります。
- 試運転／組み立てた設備機器が正常に稼働するかチェック。タービンの回転数、振動値、温度などを確認し、すべてが正常値であれば全工程の終了です。



Speciality

道路や橋梁など多彩なインフラ。あるいは、山や川など自然環境。
 ヒロコンはそれら素材に手を加え、生まれ変わらせる企業です。
 どうすれば、さらに便利になるか。社会のために役立てるか。
 考え、試行錯誤し、素材に新たな価値を加えていくプロセスは
 自ら生み出す「技術」を持った「ひと」にしか手掛けられません。



総合建設コンサルタント
 株式会社 **ヒロコン**

実績と提案力で伸長する総合建設コンサルタント



橋梁
 機能と美観を併せ持つ
 使う人々の心も繋ぐ橋梁を

- 橋梁・各種構造物の計画・設計
- 橋梁・各種構造物の補修計画・設計
- 橋梁・各種構造物の点検・診断



**道路
トンネル**
 周辺環境と調和する
 「優しい」道路づくりを

- 道路・トンネルの計画・設計
- 交差点計画・設計
- トンネル・道路附属物の点検・診断



**砂河
防川**
 水の恵みと都市の繁栄
 幅広い技術と対応力で両立を

- 総合河川計画・設計
- 砂防施設の計画・設計
- 急傾斜地崩壊対策の計画・設計
- 流出解析・内水排除・高潮対策等の計画・設計
- 河川構造物の点検・診断



調査
 多彩なスペシャリストの力で
 あらゆる開発を支える情報収集を

- [地質]土質・地質調査解析、落石等の解析・対策
- [測量]基準点・地形測量、路線測量、深淺測量、用地測量
- [補償・建築]建築物の補償・物件調査/建築物に関する設計
- [環境]騒音・大気汚染・振動・水質等の測定・解析

業務実績

地域密着で幅広い実績を重ねてきた半世紀の成果

たとえば橋梁に求められるのは機能だけではなく、景観との整合性や視認性、デザインなども橋梁の重要な要素です。また自然環境への影響が大きな道路の施工では、半世紀にわたる技術・ノウハウを総動員して、環境負荷低減と都市機能向上の両立を追求するなど、私たちは中国地方をフィールドとする総合建設コンサルタントとして、地域の発展に寄与し、愛され続ける提案を行ってきました。培ってきた経験と強い地域愛をベースに今後ますますの信頼実績を積んでいきます。

事業戦略

提案とプレゼンテーションを磨き、総合評価方式で伸びる

当社の取引先は官公庁です。ご承知のとおり、公共工事が右肩上がりに伸びていたのは過去の話。今は、その量も質も厳しく吟味される時代です。受託者決定の方式も従来の競争入札から総合評価落札方式やプロポーザル方式へと、提案の中身が問われるようになってきました。まさに熾烈な競争時代。しかし私たちはそこに勝機を見出しています。インフラの整備は決して絶えることはありません。つまりこれからは本物が伸びる時代。事実、近年の当社の成長は「提案の勝利」が支えています。

能力開発

社員の「経営者意識」が人を育て、企業を伸ばす

当社の最大の特徴は「ガラス張り経営」。経営情報を全社員に開示し、日々の収支を全員が把握できるようにしています。社員一人ひとりの成果が共有され、その成果によって公正な評価がなされる環境が社員の「経営者感覚」を醸成しています。「会社を伸ばし、自らも伸びる」という思いが個人の能力開発を促し、人を育てる風土を育む。それは企業成長の原動力ともなります。そして利益目標が達成されれば、利益が社員に還元される。努力が報われ、成長につながるWinWinの仕組みです。

当社の仕事

【橋梁】第二音戸大橋(広島県呉市) / 架橋地点は船舶の往来の激しい航路のため、日本初の施工事例となる空中ジョイント一括架設工法で連結する計画を検討。工期短縮と初代音戸大橋との景観にも配慮し、設計しました。

【道路】今津パーキング(広島県福山市) / 一般国道2号松永バイパスの今津PAは利用者が多く、駐車場の拡大が急務でした。設計は「ハートビル」の観点から、全天候型の障害者専用駐車エリア、通路の段差・傾斜ならびにトイレ内設備、案内板等にも配慮し計画しました。

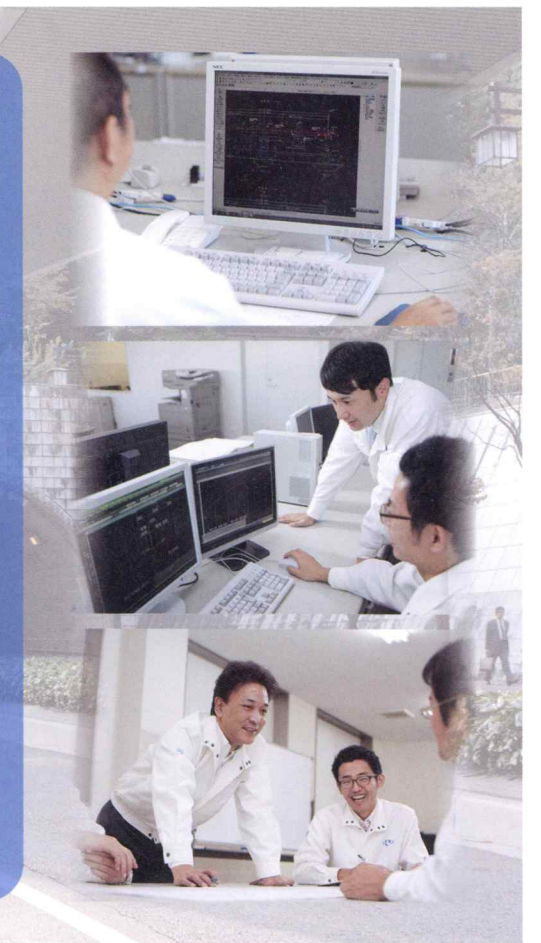
【トンネル】比治山トンネル(広島県広島市) / 平和大通りと段原再開発を結ぶ都市公園比治山を貫通させたトンネル。構造は大断面眼鏡トンネルで、安全性・環境・景観等に配慮しています。

【河川】猿猴川高潮対策(広島県広島市) / 太田川水系猿猴川の高潮対策事業として、親水小段・階段式護岸を配した築堤護岸の整備を行いました。

【砂防】広能川砂防堰堤・溪流保全工(広島県山県郡北広島町) / 砂防堰堤は土石流と一緒に流される流木を食い止めることを目的としています。広能川で発生した土石流に対し、緊急砂防事業により砂防堰堤、溪流保全工を整備しました。

【調査】公共工事の影響を調べるための水文調査や井戸調査、設計や用地取得に必要な測量、調査ボーリングによる地質調査など、当社では幅広い調査・測量業務を行っています。

※以上、施工実績の一部
 私たちが手掛けた「仕事」には、すべて私たちの「想い」が詰まっています。



Speciality

コンビニエンスストアのフランチャイジービジネスを展開する当社。
 熾烈な競争のただ中にある業界にあって
 自律した小組織が「状況把握」と「自己改革」を日々繰り返す
 独自の組織づくりとマネジメントの実践によって
 最強ビジネスモデルの構築を目指しています。



コンビニ・フランチャイジーの 必勝モデルをつくる

事業目標

「個」と「組織」、 双方が輝ける企業に

コンビニエンスストア業界は売上10兆円・店舗数5万店を超え、今やなくてはならない社会インフラ。そんな中、当社は「中国地区最大のコンビニエンスストア運営会社」を目指して2010年に設立されました。急伸する一方で、熾烈な競争の中にある業界ですが、この競争状況こそお客様に支持されるノウハウを得られる好機です。脅威をチャンスに変えて「個」と「組織」の双方が輝ける企業となるために、当社では今、「人の育成」と「組織づくり」を最優先に取り組んでいます。

マネジメント

全店で日々行われる 収支マネジメント

当社のマネジメントの基本は店舗ごとに日々行う収支の確認・共有・検証です。毎日、各店の売上（収入）・経費・利益といった経営数字を的確に把握する。特に、店長以上のマネジメント担当者は自店舗の経営状況をタイムリーにとらえ、そこから課題を見つけ出し、打ち手を考え、行動に移す。そのサイクルを日々回すことで、常に最善の経営が行われるのです。また、この実践はスタッフの現場力と経営力を高めることにもつながり、人材育成にも有効な手法だと考えています。

人材観

当社最高の価値は 「真摯さ」と「ひたむきさ」

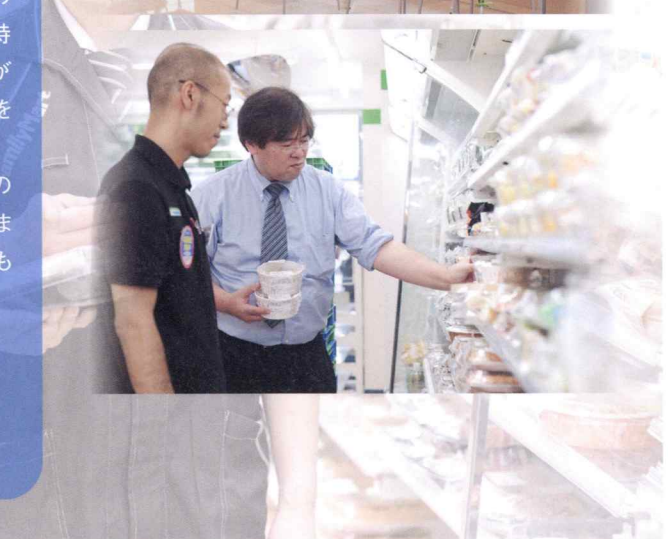
当社の理想は「自律心をもった人（店）が、目標に向かってそれぞれ行動する組織」です。別の言い方をすれば、自分のスタイルをもち、自分のアタマで考え、目標達成のための貢献方法を自分の力で見つけることができる「考える社員」の育成がもっとも重要なテーマ。当社では、「学力」は人の優劣を測るモノサシではありません。当社における最高の価値は「真摯さ」と「ひたむきさ」。人事および教育もその価値基準で行っており、やる気ある人が必ず報われるよう運営しています。

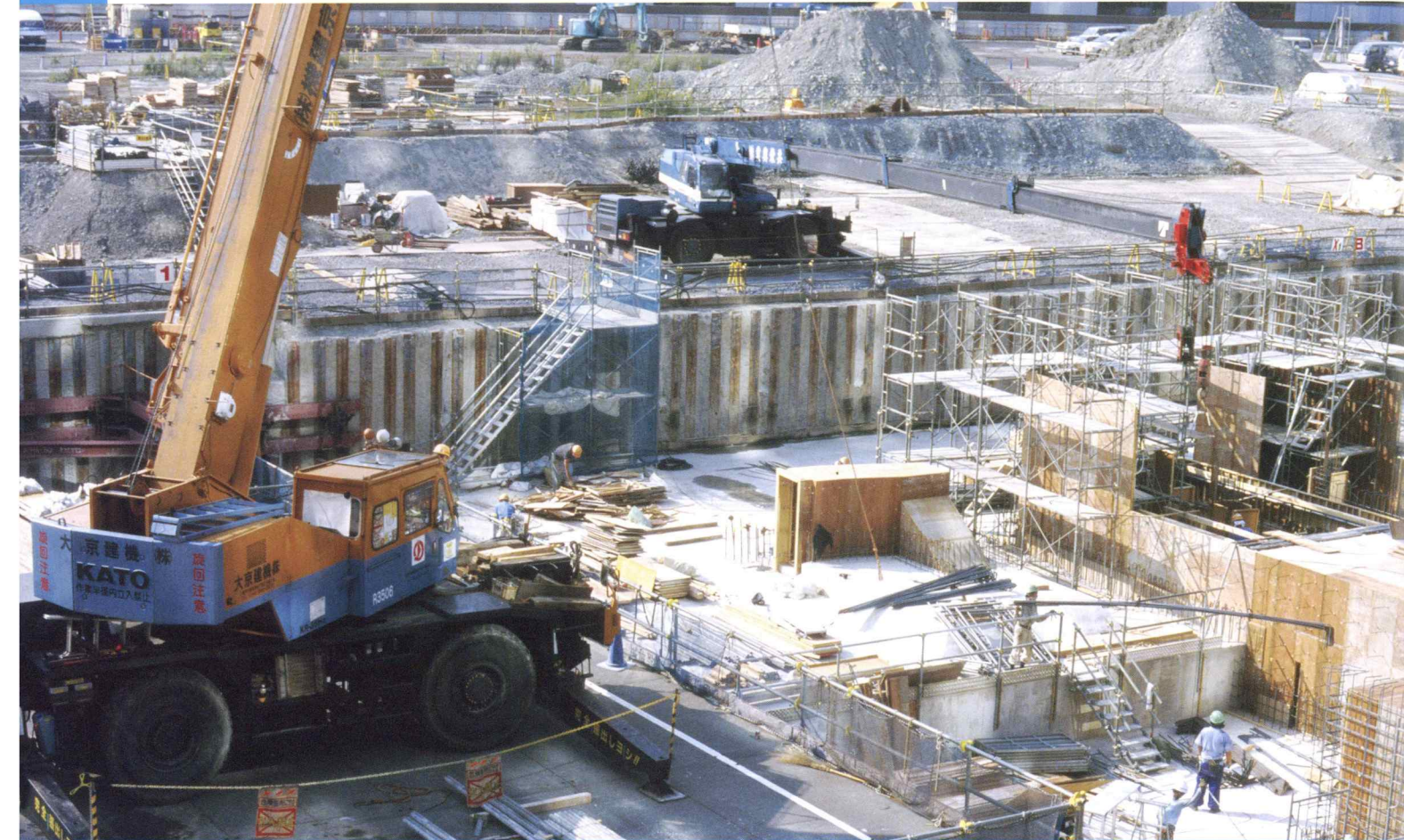
当社の仕事

入社後は、まず店舗スタッフとしてレジや陳列、清掃などの基本業務を担当。仕事に慣れてきたら店舗マネージャー、店長としてスタッフの採用・教育や収支管理、発注などの商品管理業務をお任せします。そしていずれは複数店舗をマネジメントする統括や会社全体を取り仕切る本部長、さらには経営の舵取りをするポジションに就いていただけることを期待しています。

■店長／各店は同じように見えて、まったく異なる個性があります。ビジネス街の店舗、主要駅に近い店舗、住宅地の中の店舗など、周辺環境によって売れ筋商品も違えば、ピーク時間も違う。その中でどんな店舗運営を行うのかを判断するのが店長です。そして現場の状況を見ながら、よりよい店舗経営を行うことが店長の仕事です。

■ブロックリーダー・統括／店長の上位職として複数店舗の統括的なマネジメントを担い、店長の指導・育成にもあたります。部長を補佐し、そのスピーディな経営を支援する役割でもあります。





土木・建築・プラント 工事事務所等のレンタルおよび販売

産地と消費者を3PLで結ぶ 農業を活かす新ビジネス

事業展開

多彩な領域で お客様の“困り事”に応える

電力会社・ゼネコン・プラントメーカーを主要顧客として「事務所用の仮設ハウス・仮設トイレ・備品のレンタルおよび販売」をはじめ、「事務所用家具やOA機器の販売」「建材等の販売施工」「保険代理業務」など多彩な事業を展開しています。取り扱い品目が多岐にわたるのは、お客様の多様なニーズにお応えしてきた結果で、差別化が難しい業界の中でお客様のさまざまな“困り事”に期待以上のクオリティとスピードでお応えすることで信頼の輪を大きくしてきました。

事業戦略

プレハブハウスの 新市場開拓でさらなる成長

多彩な事業の中で一番の柱は仮設ハウス・備品のレンタルおよび販売事業です。仮設事務所で快適な居住性を提供し、仮設宿舎においてはケイタリング業務と運営管理を行っています。現在、中国電力および中国地方のほとんどのゼネコンから取り引きをいただいております。近年、新たな顧客層として大手プラントメーカーとの取り引きもスタート。プラント設備の新設やメンテナンスで継続的な工事需要をもつメーカーは当社の次の成長フィールドと位置づけ、全国展開しております。

当社の仕事

「お客様の“困り事”に期待以上のクオリティとスピードでお応えする」…それが当社の基本です。お客様のもとに足を運び、その“困り事”をとらえ、解決策を提示し、人を動かし、実現する。その基本姿勢は営業、施工…と職種が異なっても変わることはありません。



ビジネスモデル

生産から販売までのMDを はじめて農業で実現

「日本の農業経営をもっと魅力あるものにしたい」という思いを原点に、当社が目指すのは「農業で生産から販売までのマーチャンドライジング (MD) を実現すること」。産地 (農家) から直接消費者へ、安定して高鮮度・高品質の青果を届けるための最大のネックは物流システムとコストでした。その問題を、長年青果の流通販売に携わってきた経営者と3PLによる食品物流システムを構築したシモハナ物流が協業することで克服。そうして設立した会社が当社「彩喜」なのです。

競争優位ポイント

かつての青果流通の壁が 当社にとっての強みです

当社の社長である木村は食品スーパーおよび総合商社で30余年にわたり一貫して青果の流通・加工・販売に携わってきました。そこで培ってきた信用とネットワークが高品質の青果を安定調達し、消費者のもとに届けるための「産地リレー」を可能にしました。また産物を高鮮度のままお届けできる物流システムは、食品物流で高い顧客評価を得てきたシモハナ物流のノウハウと設備によって担保。これらの当社が独自に構築したシステムは、他社にはなかなかマネができないものです。

当社の仕事

農業における生産から販売までのマーチャンドライジングを、少数精鋭で実現したいと考えています。そのためには社員一人ひとりが、産地から消費者に青果が届くまでのすべてのプロセスに精通していなければなりません。農業について、商品について、物流について、消費者について…全プロセスにプロとして関わり、采配することが出来る人材を当社は求め、育てます。それが「より豊かな日本の食を育み、日本の農業をもっと魅力的なものにする」と、私たちは確信しています。

それぞれの SHIMOHANAイズム

ここでいろんな人々がチャンスを活かし、充実感を手にしています。

シモハナ
物流

失敗してもいい。 大切なのはそこから何を学ぶか

失敗はこれまでたくさんしてきました。一番肝を冷やしたのは、新しい仕事の配送コースを任せられた時。協力会社がなかなか決まらず、ギリギリのタイミングでコースを決めて強引に稼働してしまった。その結果、現場は混乱。上司の力を借りて何とか乗り切ったものの事前のダンドリの大切さを思い知りました。上司はいつも「ミスを恐れずやってみる」と言ってくれます。でも物流業界は一つのミスが命取りにもなる。リスクと背中合わせの学び。それは肝に銘じています。

六甲アイランド営業所/副所長代理 田村 真吾



やる気さえあれば、 チャンスはいくらでも与えられる

ズブの素人だった私が、入社6年目で所長代理として岡山という新市場を任せられました。その事実が物語っていますよね。前職はライブハウスで店長をやっていました。だからまったくの門外漢。当然、測量や設計の知識もありませんでした。けど特に苦労はしていません。必要な知識は、仕事を通じて身につきます。当社はお客様との信頼関係を大切にしている会社。だから前職でいろんなお客さんを相手にしてきたことが役に立っているのかもしれない。

尾道事務所/所長 加藤 悠介

シモハナ
測量設計

仕事を深めれば深めるほど、 その面白さにハマっていく

発電用の巨大なタービンのメンテナンスは、一案件につき2ヶ月はかかる大きな仕事です。入社当時は何もわからず、先輩の指示をただただ懸命にこなすだけ。でも「分解→手入れ→計測→組立」という作業を何度も経験するうちに、だんだんと各工程の意味や部品の役割がわかってきます。そうすると仕事が面白くなってきて。全容が見えてくるにつれて、やりがいもどんどん大きくなる…そんな仕事ですね。これからはますます、その深みにハマっていくんでしょうね。きっと。

柳井営業所/副主任 鈴木 大貴

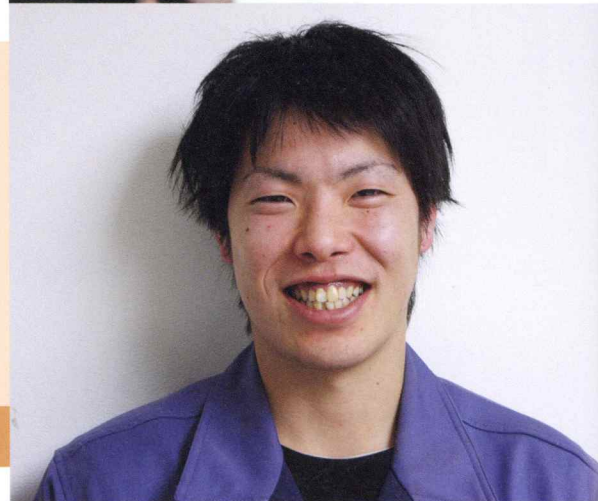
九動

下花建設

どんな現場でも任される代理人に。 キャリアアップの先に目指す姿がある

入社して3年間の実務経験を経て、ようやく念願の現場代理人に。それまでとは仕事も立場も大きく変わりました。初めて現場を任せられた時には責任の重さを感じました。でもその仕事を終えて感じたのは自分のペースで仕事ができる面白さとやりがい。責任とともに裁量の大きさを実感しました。最近、B級に昇格。C級では扱えなかった高圧ケーブル工事も担当できるようになり、改めてライフラインに携わる責任と喜びを感じています。早くA級にキャリアアップし、どんな工事でも任されるようになりたいです。

工事部/主任 佐藤 裕明



「次はもっとこうしたい!」 どこまで行ってもゴールのない仕事

自分が手掛けた道路には、完成後できるだけ足を運ぶようにしています。それでもできれば歩いて、自分の目で観察して、その道路の完成度確かめるんです。そこで感じるの「自分が設計した道路が形になった満足感」と言いたいところですが、いつも最初に湧き上がるのは「反省」。ほんのわずかな違和感が「こうすれば良かった!」という想いにつながってしまうんです。経験を積むたびに「次はもっとこうしたい」という新しいテーマが生まれる「ゴールのない仕事」だと思えますね。

技術部(道路設計担当)/次長 下手 浩司

ヒロコン

電力調査

社会貢献度の高さ、裁量の大きさ… 地味ながら、やりがいの大きな仕事です

安定的に電気をお届けするために、送・配電線の保守を行うことが私たちの使命。とはいえ、当社をご存じの方はほとんどいないでしょうね。でも私たちの地道な仕事があれば多くの人が停電等のリスクにさらされるわけです。そこに私たちは誇りを感じています。また担当地域の保守については計画から実行まで一貫して任されているので、自分の裁量で仕事を進められる。そのこともやりがいにつながっています。電力がある限り続く息の長い仕事。それは自然相手の変化に富んだ仕事でもあります。

広島北営業所/所長代理 松田 誠治



メンバーコミュニケーションから始める サービスの基本の徹底

明るいあいさつとテキパキとした対応、清潔な店内、欲しいものがすぐに見つかるレイアウト…。そんな基本を徹底する難しさを痛感しています。そうした中、私自身が重視しているのがスタッフとのコミュニケーション。担当店舗を回る際には、スタッフ全員に声を掛けるようにしています。スタッフ一人ひとりの丁寧な接客・心地よいサービスがお店を活気づける。そんなスタッフのいるお店を、お客様は必ず評価してくれる。この思いを根気よく伝えていきたいと思っています。

統括 酒井 友香里

下花商事

シモハナ物流

本社
東京事務所
厚木営業所
浦和営業所
名古屋営業所・名南センター
名古屋営業所・一宮センター
高槻営業所
六甲アイランド営業所
甲子園営業所
岡山第一営業所・岡山デパリバー営業所
岡山第三低温営業所
倉敷営業所
岡山営業所
福山営業所
尾道第一営業所
尾道第二営業所
尾道第三営業所
文書・情報事業部ドキュメントセンター
広島東営業所・第1センター
広島東営業所・第2センター
広島低温センター営業所
矢野営業所
広島北営業所
沼田第一営業所
沼田第二営業所
西風新都営業所
広島西第一営業所
広島西第二営業所
竹原営業所
出雲営業所
松江営業所
山口営業所
防府営業所
観音寺営業所
愛媛営業所
徳島第一営業所
徳島第二営業所
善通寺営業所
高松営業所
福岡第一営業所
福岡第二営業所
鳥栖営業所
小倉営業所
大分営業所
熊本営業所

下花建設

本社
坂平成ヶ浜事務所
広島営業所
山口営業所
岡山営業所

電力調査

本社
広島営業所
広島北営業所
三次営業所
尾道営業所
岡山西営業所
高梁営業所
岡山営業所
津山営業所
山口営業所
山口東営業所
島根西営業所
島根営業所
鳥取営業所
四国営業所
姫路営業所
大阪営業所

シモハナ測量設計

本社
岡山営業所
山口営業所
山口東営業所
島根営業所
鳥取営業所
尾道事務所

九動

本社
島根営業所
三隅営業所
水島営業所
玉島駐在所
大崎営業所
岩国駐在所
柳井営業所
下松駐在所
小野田営業所
下関駐在所
千葉営業所

ヒロコン

本社
広島支社
鳥取支社
島根支社
岡山支社
福山支社
山口支社
備北営業所
鳥取営業所
浜田営業所
倉敷営業所
津山営業所
尾道営業所

下花商事

広島県 21店舗
山口県 5店舗

下花物産

本社
九州営業所

彩喜

本社
厚木営業所
浦和営業所

SHIMOHANA GROUP NETWORK



実業団スポーツ
2010年創部と新しいチームながら、全国屈指の実力を誇る『シモハナグループ空手道部』

シモハナグループ空手道部は2010年に創部した新しいチームです。背景には、かつて強豪校で活躍した下花健男会長と下花実社長の空手に対する熱い思いがありました。選手はその思いにこたえ、創部2年目の2011年、全日本実業団でいきなり準優勝。一躍、注目を集めたのです。メンバーはグループ内の異なる企業に所属し、配属地もさまざま。月1回の合同練習には全国から広島に集まり、ともに汗を流します。「試合の緊張感、そして勝つ喜び、すべてが楽しい。あらためて、やっぱり自分は空手が好きなんだと実感しました」、ある先輩はそう話してくれました。大会当日には、選手の家族はもちろん、大勢の社員が駆けつけ声援を送ります。試合の感動や喜びを社員全員で共有することによって、もうひとつの“チームワーク”が生まれる。それも実業団スポーツが持つ魅力かもしれません。



主な戦績 (団体組手)

| | | |
|-------|----------------|-----|
| 2012年 | 西日本実業団空手道選手権大会 | 優勝 |
| | 全日本実業団空手道選手権大会 | 準優勝 |
| 2013年 | 西日本実業団空手道選手権大会 | 第3位 |
| 2014年 | 西日本実業団空手道選手権大会 | 第3位 |
| 2015年 | 西日本実業団空手道選手権大会 | 準優勝 |
| 2016年 | 西日本実業団空手道選手権大会 | 第3位 |
| 2017年 | 西日本実業団空手道選手権大会 | 第3位 |

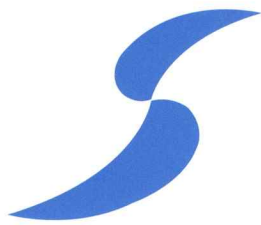
社会貢献
広島ベイマラソンの協賛、カープ・メイプルレッズのスポンサーなど人々との触れ合いを通じ、地域社会に貢献。

シモハナ物流は、1991年にスタートした「坂ベイマラソン大会」にメインスポンサーとして協賛を始めました。シモハナグループが本部を置く広島県坂町が主催するこの大会は、今では坂町の名物イベントとして定着。24回目となる2014年の大会では、フルマラソン・ハーフマラソン・ジョギングの3つの部におよそ1400名が参加し、晴れわたった空の下、心地よい潮風を受けながら自然豊かなコースを駆け抜けました。このほか、プロ野球・広島東洋カープや女子ハンドボール・広島メイプルレッズのスポンサーに名を連ねるなど、地域のスポーツ振興に力を注いでいます。また、清掃ボランティアや図書館への書籍寄贈など、活動は多岐にわたります。シモハナグループは、これからも地域のみなさんとのふれあいを通じ、地域密着の企業として社会的責任を果たしていきます。



- 主な活動**
- 「坂ベイマラソン大会」の協賛
 - 地元スポーツチームの支援 (広島東洋カープ、広島メイプルレッズ)
 - 清掃ボランティア
 - 書籍の図書館への寄贈
 - 各種講演活動 …など





シモハナグループ

〒731-4323 広島県安芸郡坂町横浜中央1-6-30
TEL:082-820-1155 FAX:082-820-1156

