

Company Newsletter
Terrace HLDGS

2025.3

TERRACE TIMES



重機の稼働は ブランディングそのもの

巻頭特集 コベルコ建機日本・荒木治郎社長との対談

社員の推し活

ご臍原を愛でたり応援したりする
さまざまな形の推し活

人事ニュース・組織図

東京オフィスメンバー対談

携る建物の規模や多様性、案件数が桁違い

ひろしま国際ホテル現場レポートと 解体今昔

桑原組が手掛けた建築物の「今」と「昔」を巡る

忘年会・新年互礼会

新たな一年の始まり

イベントレポート

北広島レストラン&第1回街モル選手権大会

事業部コラム

テラスHD各事業部からの近況報告

巻頭特集

コベルコ建機日本株式会社

荒木治郎社長との対談

(聞き手 広報室)

■「おせっかい提案」で街を再生

― 広島駅周辺の様子をみていかがですか。

荒木治郎社長(以下、荒木) 以前とは随分と変わりました。再開発の変化に驚きながら、最終形を楽しみにしています。

桑原明夫社長(以下、桑原) 3月24日に新広島駅ビル「ミナモア」が開業しますね。

― テラスホールディングスの事業展開をどう見えていますか。

荒木 解体を祖業としている会社が街づくり事業を幅広く進めているというのは私もなかなか聞きません。桑原社長の新規事業に対する姿勢は、課題がある中でもそれを乗り越え勇氣を持って決断をされて、素晴らしいと思います。会社も非常に開かれている。街の雰囲気を変えることに貢献されていて頼もしいです。

― 昨今の広島の建設業界のイメージを教えてください。

荒木 2014年に起きた豪雨災害の復旧や災害対策が一巡し、土木を中心に全体的な落ち着きが見えます。解体需要は広島のみならず全国的に堅調に推移しており、弊社の重機もたくさん使っていただけているようです。

桑原 広島は東京に比較すると小さな街です。築50〜60年の建物も多い中、街づくりがうまくいっていないという印象があります。「おせっかい提案」で、私たち独自のアイデアと発想を所有者に持っていかないと、広島の街はうまく再生しないと考えます。弊社はそこ



コベルコ建機日本の荒木治郎社長

重機の稼働はブランディングそのもの



旧ひろしま駅ビルASSEの現場に登場した「クワハラレッド」

に商機があります。

― 街づくりで注目している都市はどこですか。

桑原 最近だと長崎市のスタジアムシティエリアです。JR大阪駅に直結したショッピングセンター「KITEE大阪」も良いですね。良いものは学んで盗み、私たちのアイデアやコンテンツにしていくことが大事です。建設業界には既成概念が多く「あれはダメ」「これはダメ」はよくあります。イタリヤ・ミラノを訪れた際、建設現場の仮囲いに自由に広告が使われていました。日本だと白やグレー一辺倒です。サイネージを仕掛けるにも景観条例といった規制が厳しいのです。それを打ち破っていかないと広告収入もない業界は変わりません。看板の設置には一定の制約があるかとは思いますが、ご指摘を受けた際は、素直に対応すれば良いのではないかと考えています。私としてはそのような認識でおります。

■「ユーザー現場主義」でシェア拡大

@the TERRACE

コベルコ建機日本株式会社
代表取締役社長

荒木 治郎
(あらかき・じろう)

明治大学政治経済学部卒。92年4月神戸製鋼所入社、03年1月コベルコ建機入社、19年4月コベルコ建機日本・常務取締役営業本部長を経て、22年4月より現職。68年10月、東京都出身。

― 桑原組、桑原明夫社長の印象を聞かせてください。

荒木 先見性がありすごく緻密にいろいろなことを考えておられる。ご自身からは言われなれないと思いますが、決断力と行動力に優れたリーダーであり経営者。私も見習いたいし尊敬しています。そして人脈が非常に広い。

桑原 今のコメントちゃんと録っていますか？(笑) 恐縮でございます。人に生かされてご縁をいただいています。私の社長就任以降、コベルコ建機さん一徹主義でご支援をいただいています。

― 現在、桑原組はコベルコ建機から重機を18台納入しています。自社の重機について、どういった点が魅力でここまでシェアを増やしていると考えますか。

桑原 桑原組の累計だと50台くらいでしょうか。よくお金を使いましたね(笑)

荒木 桑原組さんにも弊社の機械をご認識いただいているのは商品力やサービス力あつてのことでしょうか。商品



テラスHDの桑原明夫社長



人と街の歴史を未来につなげる街づくり

- 建築物解体工事
- 環境リスク対策 (土壌汚染、アスベスト対策)
- リサイクル処理

Instagram



本社：広島市西区己斐本町3丁目17-24
お問い合わせ先：082-272-6006 (代表)

④については企業理念である「ユーザー現場主義」に則り、さまざまな観点でお客様の生の声を真摯に聞かせていただき、お客様と共に成長してきたと受け止めています。桑原組さんが弊社のオンラインユーザーになってくださることも、他の解体業者へのPRにつながるものと感謝しています。

桑原 使いこなすのは現場なので、彼らからの「良い」という意見はコベルコさんにも伝えます。他のメーカーを使っていないですから。オンラインユーザーになったのは30年前くらいからで、営業の方が先代の社長に粘り強く交渉する姿を見ていました。先代は設備投資をしない人で、重機も古く、コレクターのような状態でした。私の社長就任時はリーマンショック真ただ中だったためお金はなかったですが、重機を入れないと人も入らないし仕事も入らないだろう、ということでも決断しました。コベルコ建機さんは誠実で、裏切りなく良い商品群を揃えているので迷いはありません。ある意味心中するつもりで買いました。

122年の社長就任以降、日々意識している会社経営のあり方は何ですか。

荒木 第一に大切にしているのは社員の安全です。そして会社としての方向性や理念を社員にどう浸透させるか、まさにインナーブランディングを社員全員に極力把握させた上で役割を担ってもらおうということなんです。社内では「語り合う会」という取り組みを全国18カ所で開催し、社員が常日頃感じていることや職場改善といったテーマで議論し、発表してコメントするという活動を昨年から始めました。支社や営業所、工場単位で社員の双方向のコミュニケーションを取ることも意識しています。彼らが日々気付いたことを吸い上げられるような風土づくりをしたい、そういったことを意識しています。そして、できるだけ若いうちから仕事を任せて、成し遂げたときの達成感を与えたい。働きやすさだけでなく働き甲斐のある職場をつくりたいと思っています。



対談はグランゲート内「the TERRACE」で実現した

■生活基盤をつくる仕事にプライドを
建設業界を目指す人に期待することを教えてください。

桑原 業界の希望者が少ないと嘆く人がいますが、私たちから何が出来るかをしっかり提示すべきです。事業会社を継続させることが一番で、社員にはベクトルを示さないといけません。リニユアールした社報ではインナーブランディングやトックメッセージを出すこと、人を入れてきちんと育てていきますよ、という面白みを伝えていければと思います。

荒木 仕事の面白みを伝えていくことは大事です。私たちが扱う商品は人びとの生活の基盤をつくり、まちづくりのお役に立っていること、社会貢献につながるものだと社員にはよく話します。私たちの仕事自体にプライドを持ってほしいですし、社員一人ひとりがなくてはならない存在なのだ伝えていきます。

1改めて、クワハラレッド導入の経緯を聞きたいです。

桑原 20年に着工の旧ひろしま駅ビルASSE(アッセ)の解体に際し、とにかく桑原組のブランディングを意識しました。場所柄、カープの本拠地・マツダスタジアムへ向かう子どもたちを喜ばせたいので、カープカラーに限りなく近づけた塗装を重機に施しました。アッセの解体工事を子どもたちにアピールしたかったのです。当時は写真コンテストも開催し、クワハラレッドを一般の方に撮影してもらい、カープチケットをプレゼントしたりしました。

荒木 クワハラレッド仕様のミニチュア重機も、桑原組さんへの感謝を込めてお贈りしています。

桑原 クワハラレッドの塗装は、SK1000DLCの場合は500万円ほどかかりました。周囲からは驚かれましたが、自社ブランディングのために重機塗装へお金をかける意味はあると考えています。

1自社の重機が広島県内の再開発に1役買っていますね。

荒木 弊社は広島市佐伯区五日市にマザー工場があり、国内と欧米向けにも重機を供給する生産拠点です。広島には愛着が



解体現場で活躍するクワハラレッド

ありますし、私たちの重機が活躍している姿を見ることは嬉しいものです。桑原 重機を稼働することがブランディングそのものなのだと思います。桑原組は元気で頑張っているよというメッセージ発信になれば良いですね。最近でもSK1300DLCを投入した現場を見た知人から連絡がありました。至るところで健在ぶりをお見せすることが出来るのは私たちの醍醐味なので、プライドを持ってやらないといけないですね。

荒木 お役に立ててうれしいです。

コベルコ建機日本会社概要

コベルコ建機日本は、大手鉄鋼メーカー・神戸製鋼所の建設機械部門であるコベルコ建機の国内販売会社。油圧ショベルとクレーンの販売や、メンテナンス・修理といったアフターサービスを行う。千葉県市川市に本社を置く。1999年4月設立。従業員数は909人(24年4月時点)。本社で毎年実施する大展示会は、子ども連れの一般の家族を含め幅広い来場者でにぎわう。



Kuwahara

住む人のくらしに合わせて変えられる
そんな住まいの提案をしています

お問い合わせはこちらから

広島の新興・リノベーション施工会社
■施工管理 株式会社桑原組
■新築住宅 無印良品の家 広島西店

本社：広島市西区己斐本町3丁目17-24
お問い合わせ先：082-272-6006 (代表)

社員の 推し活

石村重樹
さん
(常務執行役員)

海外旅行が仕事のマインドを支える

本格的な海外一人旅を始めたのは約10年前からです。それまでは友人と各国へ現地集合して遊んでおり、気兼ねなく自由に行動できる一人旅もしてみたいと視点を変えました。5月の大型連休、盆正月と年3回のチャンスを利用します。旅先の決め手となるのは食事が美味しいこと、それから年を取ったので飛行時間が一度のフライトで7時間以内という点です。東南アジア圏の8月は台風時期と重なりいつも賭けですが、幸い晴れ男なので雨に降られることは少ないです。荷物はとにかく少なくして、現地調達で賄い、言語の壁はスマートフォンの翻訳機能で乗り切ります。随分便利になりました。最も印象に残る旅先は21歳で訪れたナイアガラの滝です。ニューヨークの先輩を訪ねた折、カナダの国境まで7時間かけて向かいました。滝は半分凍っていたものの、水の音としぶきの勢いに驚きました。当時は時間もあるし経験優先の貧乏旅行でしたね。強行日程で先輩を誘い、2泊4日のハワイ旅行もしました。

2000年ごろ先輩と知人の韓国系米国人の3人でタイ旅行をし、帰りに韓国に寄った時の話です。グランドハイアットソウルに泊まり、夜は地下のディスコへ。すごく盛り上がっていて「なんだこのパワーは!」と韓国人のエネルギーに圧倒されました。シンガポールやオーストラリアでは現地の歴史博物館へも立ち寄り、多民族国家の成り立ちを学んだりもして…。館内を一日巡回したあと、連れ立った先輩から「続きは明日」と言われた時は「もう十分」と内心思ったこともあります。ただ、旅先の歴史を知る大切さを私に植え付けてくれたのもその人なのです。海外旅行なしに今の生活は考えられません。「あと数カ月乗り切れれば旅行できる」と思うことが仕事のマインドを支えているからです。隙間時間についてフライトやホテル検索をしてしまいます。次回はタイやベトナム、台湾を見据えて計画中です。現地は猛暑ですが、食事や雲囲気など惹かれるものがありますから、今から楽しみにしています。皆さまも行ってみてくださいね。



タイの「ラン島 (Koh Lan)」(石村さん撮影・提供)



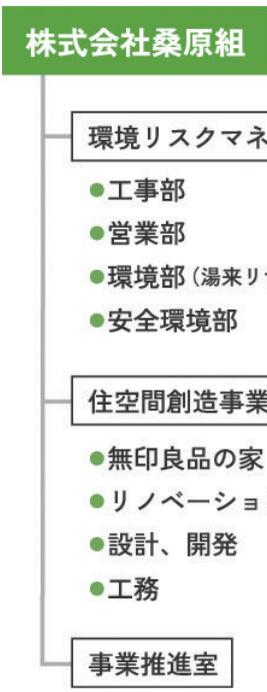
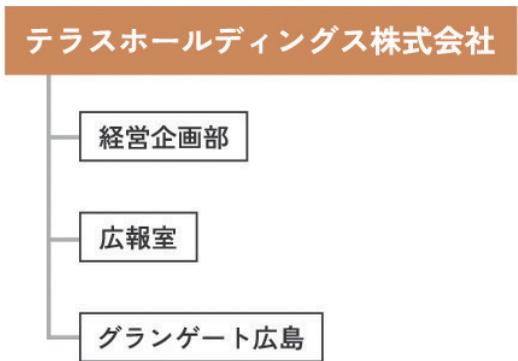
ナイアガラの滝 (石村さん撮影・提供)

➡ 次回の推し活紹介コーナーは、山本清人常務執行役員にご担当いただきます。

人事ニュース

2024年12月1日、グループ全体のさらなる事業発展を目指し、下記の2名が新たに株式会社桑原組の常務執行役員に就任いたしました。引き続き皆様からの変わらぬご支援とご指導を賜りますよう、何卒お願い申し上げます。

常務執行役員 山本 清人 (環境リスクマネジメント事業部担当)
石村 重樹 (住空間創造事業部担当)



東京オフィス 清水さん・栗栖さん・中沖さん 対談

(聞き手 広報室)

2025年2月、東京オフィスメンバーとオンラインで対談しました。昨年末にオフィスを港区の大門・浜松町エリア「住友不動産ランドマークプラザ」へ移し、使い勝手や交通などの利便性も向上しました。19年に開設した東京オフィスには、現在3人の社員が在籍し「総合解体工事」「リノベーション事業」「フィルム事業」に携わります。首都圏の案件を担う重責や、本社勤務時の思い出、テラスホールディングス(HD)メンバーへの思いを語ってもらいました。

ー現在手掛けている案件

栗栖 ANAインターコンチネンタルホテル東京(港区)のリノベーション工事や東建柏木マンション(新宿区)の改修工事などを手掛けています。今後は住友不動産ビルで空調設備更新工事における内装工事も手掛ける予定です。
清水 主に住友不動産、三井住友銀行、三菱UFJ信託銀行の安全対策工事として、飛散防止フィルムの貼付工事を手掛けています。中沖さんは私たち二人の案件の施工管理をしてもらっています。

ー印象に残っている仕事、建設物

清水 住友不動産の「泉ガーデンタワー」(港区)飛散防止フィルム貼替え工事です。ガラス張りの大型ビルで、20年から工事に携わっていますが、いまだ完了していません。また、同建物ではゴンドラを使用してフィルムの貼替え作業も行いましたが、昨夏〜昨年末までの5カ月を費やしました。

栗栖 本社にいた頃だと旧市民球場ですね。会社の実績でも後世の財産となるもので、圧倒的に印象に残る建物でした。東京の案件だと、初の大規模案件



ガラスフィルムの張り替え作業を手掛けた都内の案件

である日立の社宅5棟の解体です。本社から谷田さん(工事部・谷田裕也)が手伝いに来てくれ、半年間管理してもらいました。感謝しています。実績は東京で今のところ一番大きいものですし、同現場での最優秀協力会社の表彰を受けています。
中沖 入社後最初の現場だったキムラ海陸通商です。施工管理・解体の仕事の流れを学びました。

ー首都圏で働くことの楽しさと大変さ

栗栖 広島に比べると、建物の規模や多様性、案件の数が桁違いです。どのように解体を進めていくのか関係会社を含めて検討していくのは、とてもやりがいがあります。一方、東京に出てきてすぐの頃はお客様・協力会社がいなかったのが苦労しましたよ。営業を掛けながら、同時に協力会社を探さないといけない。今では解体やリノベーションのいずれも、素晴らしい取引先・協力会社と巡り合えているので、大変な思いをした甲斐はありました。ゼロから何かを生み出すことは簡単ではないものの、それを経験できたのは良かったですね。

たですね。

清水 社内でもフィルム事業に携わる社員は少なく、東京オフィスでは私一人です。会社から任せられている実感がありません。やりがいがあります。ただ、大手デベロッパーを相手にして、建築に関する知識に差があることにプレッシャーを感じますね。首都圏だけあって工事のボリュームがあるので元気な若手社員が欲しいところです。広報室が上手にPRしていただくことにかかっていますよ(笑)。

中沖 フィルムの現場は高層ビルが多く、景色の綺麗なオフィス内で、小ささまざまなサイズのガラスを扱えることを面白いと感じました。解体現場は、多様性のある建物の解体管理に携われる楽しさがあります。しかし、都心なので人や交通量が多く申請関係が厳しいところも少なからずありますし、近隣対応についても密集地域では常に考えないといけない、という課題を抱えています。

ー本社勤務時の思い出

清水 私はコラボ九州支店から転籍で東京に来たので、本社での勤務経験は少ないです。年に数回本社を訪れますが、昔の社屋は初めて見たとき現場事務所かと思いました。



右から清水さんと中沖さん

栗栖 私も桑原組の旧社屋が2階建てのプレハブだったことが印象に残っています。今の新社屋ができる前は、路面電車が通るたびに建物が揺れていましたし従業員用の仮設トイレは外にありました。当時はトイレから1.5メートル幅の通路を挟んで社長の席があり、私が用を足していると社長が「誰や?!」と叫んでね(笑) 懐かしい記憶ですね。

ーシエアオフィスから自社オフィスへ移転したことによる変化

栗栖 随分変わりました。自分たちの城を持たないことは大きく、とても感慨深いです。人を採用することを見据えて事務所を借りないと、といった話はありません。桑原組が住友不動産との仕事をしてきた関係から、丁度良い広さのオフィスを紹介してもらいました。

清水 この間、栗栖さんと二人で浜松町駅近くの「秋田屋」という、ヤキトンを出すお店を訪れました。そこで見た、若い女性が一人で瓶ビールを流し込む姿に「浜松町女子は格好良いな」と感嘆しました。中沖さんはお子さんが生まれたばかりなので夜は誘えませんが、栗栖さんとは気分転換で飲みに行くこともあります。東京は、現場の施工管理とオフィス勤務日との二通りの勤務体系があります。現場へ直行する日は早起きしますが、一方でオフィス勤務の日には在宅ワークを選択することも可能です。そういう時は、朝7時から40分ほど近くの区民プールで泳いで平日の朝からリフレッシュしています。

中沖 現場がある日は朝5時に起床し、犬の散歩をしてから6時半ごろに出発、8時には現場へ到着します。在宅勤務時は0歳児の子どもをあやししながら作業をすることもあります。

ー本社メンバーへのメッセージ

清水 2年以内に東京オフィスで売上高5億円の達成を目指して頑張ってください。

栗栖 私自身、43歳で上京しました。こんなおじさんでも失敗を恐れず挑戦しているので「若人よ、チャレンジせよ」



右から栗栖さんと石村重樹常務執行役員

という気持ちです。やる気のある人は大歓迎です。

清水 営業兼施工管理部門の若者を求人中です。ハードルは高く掲げていません。経験者がほしいですが、やる気があればウェルカムですよ。テラスHDが運営するレストラン「リベラテラス」のような異業種からでも大歓迎です。

中沖 私自身、施工管理としてはまだ一人前ではないため、一緒に高みを目指す仲間が来てくれると嬉しいですね。清水さんや栗栖さんは頼りになる先輩方です。初めてのことが多い中ですが、助かっているのが多い中ですが、教える立場になれるよう頑張ります。

- 栗栖 秀樹 (くりす・ひでき)
2002年コラボ入社、09年桑原組へ転籍。環境リスクマネジメント事業部を経て住空間創造事業部へ。
- 清水 勝史 (しみず・かつふみ)
2004年コラボ九州支店入社、20年桑原組へ転籍と同時に東京オフィスへ。住空間創造事業部在籍。
- 中沖 健太 (なかおき・けんた)
2024年5月桑原組入社。前職では埼玉県内で建植広告板の施工管理を担った。0歳児の父。

ひろしま国際ホテル 現場レポート



作業前にミーティングを行う現場スタッフ



重機が現場へ搬入される環境を整える



重機が無事に吊り上がるのを見守る様子



いよいよ揚重開始



ここから一気に8階まで吊り上がる



8階に到着



アタッチメントの確認



宇宙空間に吸い込まれるよう

1月9日夜、雪が舞うマイナス3℃の厳しい環境の中、「ひろしま国際ホテル」(広島市中区)の解体工事に、8階部分への重機揚重作業が行われました。作業員は高揚感と緊張の入り混じる表情で見守り、協力会社ほか皆さまの支えのもと、作業に臨みました。ランドマークの解体を進める様子をレポートします。

1966年創業のひろしま国際ホテルは、長らく市民や観光客に親しまれてきました。24年6月より桑原組が解体を開始し、13〜9階は人力で撤去。8階以下の解体に向け、重機をクレーンで8階まで吊り上げ、順次取り壊しながら降りてきます。資材運搬やクレーン操作など高度な技術と安全管理が求められる、責任者の負担も大きい工事です。

9日夜は、クレーンのアームがゆっくりと動き、重機が静かに宙へと持ち上がるたび、周囲の空気が張り詰まりました。やがて真暗な雪空に映える重機やアタッチメントが、まるで宇宙空間に吸い込まれるようにゆっくりと上昇していきます。その光景は幻想的でありながら、同時に解体現場に携わる社員らの誇りと責任の重さを改めて感じさせる瞬間でもありました。

この一夜を支えたのは、桑原組の作業員だけではありません。協力会社の皆さまの技術とチームワークがあつてこそ、この大きな揚重作業は成功しました。広島市の中心部で長年親しまれてきたひろしま国際ホテルの解体工事は、ただ壊すだけの作業ではなく、新たな時代への架け橋となる重要な仕事です。その責任を胸に、私たちはこれからも一步一步、確実に前へと進んでまいります。皆さまお疲れ様でした。

解体今昔 ~かつてのNTT中国総支社とその跡地~

NTT中国総支社は、かつて広島市中心部において通信インフラの拠点として重要な役割を担い、企業や行政の発展にも大きく貢献しました。

しかし、時代の変遷とともに通信技術の進化や都市開発の流れの中で、その役割を終え、再開発のために解体されることとなりました。この解体工事に1989年10月から着工したのが桑原組です。跡地には1994年4月、「NTTクレド基町ビル」(通称「NTTクレド」)が建ち、ショッピングモール「パセーラ」が入る商業棟と「リーガロイヤルホテル広島」が入居する宿泊棟で構成されています。

基町クレドは、広島市中心部に賑わいをもたらし、新たな街のシンボルとなることで、かつてのNTT中国総支社が果たしていた地域への貢献を異なる形で受け継いでいると言えるでしょう。桑原組が携わった解体工事は、単なる建物の撤去ではなく、新たな都市の未来を創る礎となっています。



忘年会・新年互礼会

2024年12月21日、グランゲート内レストラン「リベラテラス」でテラスホールディングスの忘年会を催しました。会場は和やかな雰囲気にも包まれ、社員同士の交流も一層深まりました。社員によるDJパフォーマンスで会場は盛り上がり、社長秘書のドローン空撮によって特別なひとときが記録されました。また、社報「TERRACE TIMES NO.00」のお披露目では、山本清人常務執行役員による表紙ボスターの除幕とともに、新たなスタートを祝いました。1年の締めくくりにあふれる笑顔あふれる忘年会となりました。



年が明けて2025年1月4日、広島護国神社にて新年互礼会を開催しました。澄み渡る冬空のもと、多くの社員が参列し、新年の無事と会社の発展を祈願しました。正式参拝の後、社長より年頭の挨拶があり、今年の方針や目標が共有されました。参加者一同、決意を新たに、気持ちを引き締める機会となりました。

本年も社員一丸となり、さらなる成長と飛躍を目指してまいります。皆さまのご健勝とご多幸をお祈り申し上げます。





＊「北広島レストラン」イベント

■北広島町の食材と神楽を楽しむ特別な一夜

1月18日、広島駅南口から徒歩一分の大型フードホール「グランゲート広島」内「LIBERATERACE」(リベラテラス)にて、北広島町の食材と伝統芸能・神楽を楽しむイベント「北広島レストラン」を開催しました。本イベントは、北広島町の特産品を広島市内の皆さまに知っていただくことを目的に企画され、約50人のお客様にご参加いただきました。(共催…一般社団法人北広島町まちづくり会社はなえーる、テラスホールディングス株式会社)

会場では、北広島町の厳選食材を使用した料理をビュッフェ形式でご提供しました。メニューは、芸北サーモンのオーブン焼きレモンバター、天然猪のロースト赤ワインソース、北広島野菜と浅利のクリーム煮など、全20種類をご用意。特に芸北サーモンは、「天然に近い環境



神楽演目「八岐大蛇」の上演

で育てられているため、臭みがなく適度な脂のりが特徴」とリベラテラスの坂川シェフも絶賛。お客様からも「料理が食材の魅力を生分に引き出していて、北広島町の豊かさを感じた」との声をいただきました。

イベントの途中では、北広島町の誇る伝統芸能「神楽」の演目「八岐大蛇」を上演しました。北広島町は約70もの神楽団体が活動する、神楽文化の盛んな地域です。この日も、巨大な大蛇が長い胴体をしなやかにうねらせながら舞台を縦横無尽に駆け巡り、観客を魅了。大蛇が突然現れたり、お客様に巻き付いたりという迫力ある演出に、会場は大いに盛り上がりました。さらに、店内の一角では、外国人のお客様が興味深そうに神楽を鑑賞し、「ストーリーに登場する『どぶろく』に関心を持たれ、神楽が見える席に移動して味わう場面もありました。

レストランで神楽を上演するという今回の試みは、非常に珍しい取り組みでした。また、広島駅近くでこのような地域連携型イベントを開催できるのも、グランゲート広島があるからこそ実現したものです。今後も、ここでしか味わえない特別な体験を提供し、食と文化を通じて新たな魅力を発信していきたいと考えています。(広報室 朝田真由)



どぶろくを味見する海外からの観光客

＊第1回街モル選手権大会

■モルックご存知ですか？

1月26日、フィンランド発祥のスポー



「テレビ派」チームとして参戦した広島テレビ放送のアナウンサー

ツ「モルック」を街中で楽しむイベント「第一回 街モル選手権大会 in Rivace」を開催しました。県内外から18チーム36人が参加し、JR広島駅南口周辺のにぎわいを創出する機会となりました。

実をいうと私自身も本大会の企画当初、元仕事仲間がモルック競技団体の代表を務め、普及活動を行っていることくらいしか把握しておらず、同競技のルールや魅力についてはほとんど知りませんでした。

大会の競技運営をサポートしていただいた競技団体「モルック広島」(香川陽子代表)からは、昨年10月に構想をスタートして以来、折に触れ「街中でモルック大会を開催することが夢でした。参加する選手も喜ぶと思います」「大会タイトルは『街モル』で進めましょう」と熱いメッセージを受けていました。

ところが、大会準備に先立ち、社内外でまず聞かれたのは「モルックって何？」ということ。認知度向上のために自身も学び直し、競技内容の資料を作成しました。開催協力を取り付けるため関係各所へ説明に回る際は、全国各地で取り上げられたモルックにまつわるニュース映像をYouTubeで見てもらうなど工夫しました。

私の「街モルする人、この指とまれ！」の思いは、広島駅南口開発、福屋広島駅前店、スーパースポーツゼビオ福屋広島駅前店、広島テレビ放送の夕方ワイド番組「テレビ派」チーム、広島駅周辺地区まちづくり協議会、中国地域創造研究センター、女子ハンドボールチーム「イズミメイプルレッズ広島」、約40万人の

フォロワーをもつインスタグラマーの皆さん、中国新聞社といった社外へも広がりました。

大会参加チームのエントリーは、募集開始からわずか1分で埋まり、岡山や山口といった県外からの参加もありました。「テレビ派」チームからは取材も兼ねてメインキャスターの井上沙恵アナウンサー、そして野球経験者の澤村優輝アナウンサーが参戦。決勝を目指し奮闘する姿が印象的でした。

イベントを終えた今、運営をはじめ私たちが改善を検証すべきところは多々あるものの、街モル競技大会としては成功だったのではと振り返っています。今後は、駅周辺の企業関係者の皆さんと共に、実行委員会を立ち上げるなどして次回実施を目指したいです。

最後に、伝説の覆面パティシエ、一文字弥太郎氏(2022年死去)は生前、RCCラジオのマイクの前で「広島からモルックを広めたい」と語っていました。今回の「街モル」開催にあたり、彼の思いを受け継ぎ、貢献できていたならば幸いです。

「データ」「街モル」開催に際し、広島テレビ「テレビ派」内コーナー「会い活」で特集2回、街角中継1回の計3回約25分の放送。中国新聞社(1月27日付朝刊)にも取り上げていただきました。これらすべてを広告換算値に置き換えると約500万円と算出できます(当社調べ)。(広報室 藤森憲也)



街モル選手権大会参加者ら



幸せを食べる。

LIBERA TERRACE

THE STANDARD BAKERS

GRANDGATE HIROSHIMA

広島市南区松原町2-62 広島 JP ビルディング 2F TEL:082-567-5500

事業部コラム

{ 環境リスクマネジメント事業部 }



吉本 真緒

技術者不足の解消を目指し、2月に開催された高校生向け業界研究会にブースを出展しました。学生たちが特に関心を持ったのは、「ひろしま駅ビルASSE」や旧市民球場などの大規模解体工事でした。会場では高卒入社現場スタッフの業務内容や勤務スケジュールを紹介し、働くイメージを具体的に持ってもらうことができました。今後も企業PRを進め、将来の人材獲得に繋げていく所存です。また、昨年10月に着工したちゅーピープール解体工事の現場では、約12メートルのウォータースライダーを無事故・無災害で解体完了。同現場では前期に購入した重機「SK400DLC」が活躍していました。引き続き、桑原組は厳しい作業環境でも、安全を最優先に解体工事を遂行していきます。



{ コラボ九州支店 }

後藤 祐一郎

ガラスフィルム施工を主力事業とするコラボ九州支店は、2024年12月で28期を迎えました。私たちは、九州全域の分譲マンションにお住まいのお客様から「部屋にガラスフィルムを施工したい」というお声を多くいただいています。近年は、遮熱やUVカットといった本来の機能だけでなく、飛散防止や防犯対策といった目的でガラスフィルムに関心を持たれるお客様も増えていきます。また、取引先の店舗や施設では、目隠しフィルムや柄入りフィルムなど、デザイン性の高いフィルムを活用し、空間の雰囲気を変えて楽しむケースも増加しています。今後も多くの方々に商品を紹介し、お客様一人ひとりのニーズに合わせた最適な提案を行ってまいります。



{ 住空間創造事業部・リノベーショングループ }



伊藤 翔一

リノベーショングループでは多岐にわたる工事を請け負っています。例を挙げると、家屋の解体工事、オフィスや商業施設などの原状回復工事、住宅リフォーム、店舗の新装工事があります。その中でも、現在積極的に案件の獲得に乗り出しているのが店舗の新装工事です。

グランゲート広島での施工を自社で手がけたことが大きなきっかけとなり、大規模店舗の施工実績として高く評価されました。その実績が営業先で好評を博し、受注につながる機会が増えています。直近では、3月24日オープン広島駅ビル「ミナモア」の2店舗を施工し、昨年12月に無事竣工しました。現在は広島バルコの1店舗を施工中で、3月に竣工予定です。

今後は、既存店舗の原状回復工事から行い、内装仕上工事までワンストップで依頼されるような案件の獲得を狙ってまいります。まずは、「ミナモア」がオープンした際は自ら手掛けた店舗を訪れるのを楽しみにしています。

{ 住空間創造事業部・東京オフィス }

中沖 健太

新オフィスに移転して約3カ月が経過し、快適な環境で業務が一層捗っています。以前の事務所より広く、自分専用の机(スペース)を持てたことで、作業効率も向上しました。一方で、2月からマンションの耐震大規模修繕工事が始まりました。初めての大規模修繕工事の施工管理で作業変更や追加など戸惑うこともありますが、新しい知識や経験を積極的に吸収し、成長の機会として捉えています。この挑戦を通じてより広い専門性を高め、より良い仕事につなげていきたいと思っています。



{ GRAND GATE HIROSHIMA }



川本 崇文 清水 梨花

リベラテラスでは、1月18日(土)のディナータイムに北広島町とコラボしたイベントを開催いたしました。当日は北広島町の芸北サーモン・天然猪肉・ささゆりポークなどの地産食材をビュッフェスタイルで提供。フリードリンクのメニューにも、りんごジュースを使用したオリジナルカクテルや同町のワインを提供いたしました。多くのゲストにお越しいただき、フラットと来店した海外のゲストにもメインイベントである神楽の上演をご覧いただけるなど、好評のうちに終了しました。イベントの継続開催を広報室と連携し行いたいと考えております。スタンダードベイクーズでは、3月までの限定商品「ブリオッシュキャラメルバタークリーム」と「ブリオッシュヘーゼルナッツショコラ」の販売を開始しました。発売にあたり、今回はInstagram用のリール動画も撮影・投稿し、ここ1カ月の閲覧数は4.1万回と順調に伸びています。また、2月からフードデリバリーサービス「Wolt」の利用を開始しました。特に日替わりパンの詰め合わせが人気で「様々な商品がランダムで届くため、毎回ワクワクする」といった嬉しいお声もいただいています。今後も、お客様に喜んでいただける商品やサービスを提供できるよう努めてまいります。

{ 経営企画部 }

井上 紘一

●**人事総務**：2024年12月から今年1月にかけては、一年の中でも比較的業務が集中する時期でした。12月には年末調整対応をし、1月の給与で源泉徴収票の発行や還付追徴金の対応を行いました。また、1月末にテラスホールディングス(HD)・桑原組の36協定更新手続きも行いました。今後は事業年度に合わせて11月更新に変更していきます。2月からは今年度のeラーニング(e-Learning)も開始されましたので、皆様も期限ギリギリに慌てて受講することがないように、計画を立てて受講してください。

●**経理**：12月から1月は決算の申告時期で、テラスHD・桑原組・コラボの3社決算もありました。この時期は決算・評価・事業報告会とさまざまな行事で数字をまとめる機会が多いです。今回も何かと慌ただしく過ぎておりましたが、無事に終わることができました。これからは基幹システムの入れ替えに向けてまい進していきます。

