

ミカドONLINE

ミカド電装の情報サイト
ミカドONLINEはこちら



「雑学・小ネタや
当社の話題を
編集部が
ピックアップ!!」

ミカドアラカルト



セメントを使わないコンクリート?!

ゼネコンが一転してCO2回収産業になるかも?

セメントは製造段階で
大量のCO2を排出します



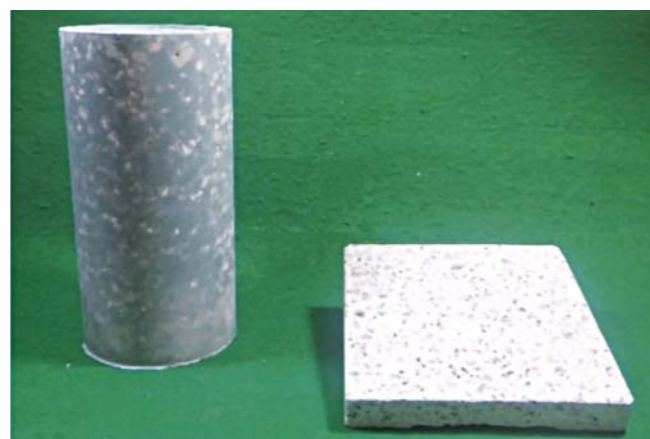
コンクリートはセメントに水や砂利などを混ぜ合わせてつくるとても身近な建築材料です。安価で使いやすいため消費量も非常に多く、日本のコンクリート消費量を人口で割るとひとりあたり1500kgも使っている計算になるそうです。

しかしセメントは製造する際に多くのCO2を発生させます。原料の70~80%を占める石灰石(CaCO3)はカルシウムと炭素と酸素で構成される物質ですが、セメントの製造段階で重量の約半分(理論値)がCO2となって抜けていくからです。そのためセメント産業が世界中で排出するCO2の量は人為的排出量(271億トン)の約6%と言われており、国内の産業部門においても電力、鉄鋼、化学に次ぐ第4位の排出源となっています。

大成建設がセメントを使わない コンクリートを開発

そういった中で、このたび大成建設がセメントを使わないカーボンリサイクル型のコンクリートを開発しました。使用するのはセメントではなく大気中のCO2とカルシウムを合成した炭酸カルシウムです。しかもセメントを代替品にただ置き換

えるだけではありません。炭酸カルシウムの製造過程でCO2を大量に使うのでCO2の回収にも大いに役立ちます。「セメントを使わないコンクリートなんてあるの?」と一瞬思ってしまいますが、水と反応して固化し、砂や砂利を結着させるアルカリ性の素材であれば代替が可能なのだそうです。



カーボンリサイクル・コンクリートの供試体。
右は同じコンクリートで造った石材調建材の加工例(写真:大成建設)

大成建設が開発したこのコンクリートでは、製鉄時に出る高炉スラグという産業廃棄物も骨材として再利用されています。そして普通のコンクリートと同等の強度、施工性があり、通常の設備で製造できるのも大きな特長です。

ゼネコンはコンクリートを大量に扱うためCO2排出産業と呼ばれる昨今ですが、こういった技術が活用されれば、一転してCO2回収産業になる可能性も出てきました。大成建設ではこの新しいコンクリートの開発を踏まえ、今後は実用化に向けての取り組みを推進していくようです。

(ミカドONLINE編集部)

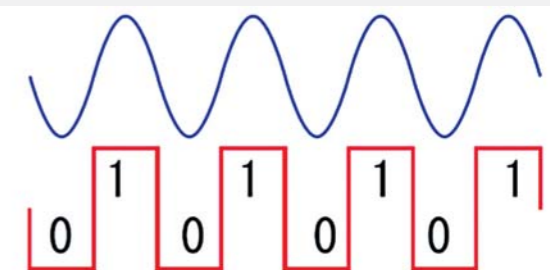
「エネマネ新技術」コーナーより抜粋
その他の記事はこちら



単位の歴史

ビットは電圧の高低で伝えるデジタル信号の一拍分

ビットとは、コンピューターの扱うデータを表すもっとも小さな単位のことです。2進法で表されます。そもそも情報はどのようにしてケーブルを伝わっていくのでしょうか?実はコンピューターを始め、様々な電気機器が物理的に伝えることができる情報は単なる電圧の高低だけです。そのためすべてのデジタルデータは電圧の高低に変換されてやりとりされます。つまりコンピューターはどんな情報もすべて電圧の高低の組み合わせで認識し、それでお互いにやりとりしているのです。



たとえばひらがなの「あ」は、電圧の高低に変換すると高低高低高低高低高低高低(10000101010000/shift JISの場合)になります。二進数と聞くと難しく思うかもしれませんが、「数(意味のある値)」だと思ってしまうから混乱するわけで、単に「|」と「○」の記号の組み合わせとえば理解しやすいと思います。その一拍分が1ビットというわけです。文字の場合、半角の英数字は8ビットで表されますが(日本語の文字は16ビット)、最近のコンピューターは8ビットを1組として処理するため8ビットをまとめて1バイトと呼ぶようになりました。でもそれが正式に決まったのは2008年です。それまでは1バイトが6ビットや7ビットの時代もあったそうです。

「単位の歴史」他の記事はこちら



WHAT NOW ミカド!!

「創業60周年史」を 国会図書館に寄贈しました!!

今年の1月に作成した「創業60周年記念史」を国立国会図書館に寄贈いたしました。というのもある日、国会図書館から当社宛に1通の封書が届いたからです。中には「納本のお願い」というリーフレットが同封されており、頒布を目的に製本されていて相当部数印刷された本はどんなものでも国会図書館に収める義務があるそうです。どうやって調べたのかは全く不明ですが、寄贈した本は永久に保存されるそうです。すごいですね。全然知りませんでした!記念誌に負けずに当社も持続可能な会社を目指さないといけませんね!



国会図書館から発行された受領書

「ただいま 私のお気に入り」

エースユナイテッド(株)企画室 伊藤 明良さん

私のお気に入りはレモン系の炭酸水です。いつから嗜好が変わったのか甘いジュースをあまり飲まなくなり、その代わり以前は全く飲んでいなかった炭酸水を飲むようになりました。好みの話にはなりませんが商品で「味」が違うので飲み方で何を飲むか決めたりしています。ウイスキーを少しだけ入れてハイボールにする場合はウィルキンソンレモン。ハイボールにせずそのまま飲む場合はサントリー天然水スパークリングレモン。普段はこの辺をセレクトするのが大体のパターンで、更にポッカレモンで追い足レモンもします。ここ最近では麒麟レモンの無糖もお気に入りです。スーパー等で見つけるとりあえず買います。麒麟レモン無糖はあの「麒麟レモンの味」でジュースの感じもあるけど甘くないというのが個人的にヒットしています。「ジュースは飲みたいけど甘すぎるのはなあ〜」という方にはおすすめですので是非一度お試しください!



カド電装 マイヒストリー⑥

History with Mikado Denso

蓄電池は重要だと思うようになりました

ミカド電装商事株式会社
営業部 電設ユニット 峯岸大輔
(インタビュー ミカドONLINE編集部)

今回は当社の業務の中核を担いつつある中堅社員にお話を伺いました。シリーズ第6回は営業部電設ユニットの峯岸大輔さんです。前回のインタビューから5年経っていますが、仕事人としてキャリアを積んでいる峯岸さんの言葉に頼もしさを感じました。

友達に言ってもなかなか分かってもらえない仕事です(笑)

——現在の業務を教えてください

峯岸 営業担当です。産業用蓄電池や直流電源装置など売るものが特殊で、お客様も官公庁(国)だったり市だったり県だったり、公共施設や民間の商業ビルなどになるので、一般の方にはなかなかかわかってもらえないです。

実は友達にもあまり知られていないんですよ。「何してんの?」ってよく聞かれるんですが説明が難しいんですよ。一番わかりやすく言うと、公共施設やビルで万が一停電した時に電気が点くしくみみたいな?

——そう言うと「あーあー、ハイ、ハイ」という感じにやっとなるんですよね(笑)。

——営業と言っても当社の場合は新規獲得のために飛び込みをするわけではないですよね?

峯岸 そうですね、それは非常に助かっています。

知らないところに行くと「どうですか?」と売り込んでいくのが営業に対するイメージだったので、それじゃ絶対にできないと思っていました。ですが、当社とお客様との関係性や取り扱い製品の特性上、何かのオーダーがあるときには先方からご連絡をいただけるケースが多いので、新規獲得というよりは、既存のお客様との良好な関係の維持をとても大事にしています。

年生の冬に2カ月ぐらい入院したんですけど、時期が時期ですから退院したら学校に来ている求人の数も少ないですよ。その中に当社があっただけです。確かお給料もそんなに悪くなくて(笑)あと、東北6県と新潟県で仕事をしているので、結構、手広くやっているんだな、という高校生なりの印象がありました。

——担当は決まっていますか?

峯岸 僕は一応、青森、福島、山形が担当エリアです。お客様の業種でいえば、電気工事屋さんや電材店さんでしょうか。

当社のお客様には電力会社さんや鉄道会社さんなどもいらっしゃいますが、私は当社で「電工さん」と呼んでいる分野のお客様が担当です。

工務部を経て2015年から営業担当へ

——入社した理由は?

峯岸 それが一番覚えてないんですよ。自分は持病があって高校3

世代では使わな

い用語がたくさ

ん出てきて、それ

をたくさん質問

したりしました。

——入社して1

2年目になりま

したが一人前

になったと感

じる

きは?

峯岸 それは:

えーと、今もない

です(笑)隣が多

田さんでこっち

の隣が大内さん

なんですけど、今

も

頼りっぱなし

です。ただ、入札

の積

算に関しては社

内で僕しかやっ

て

いないことな

ので、それにつ

いては

自信が出てき

ました。僕しか

やって

ないから僕が

ナンバーワン

、上も下

もないです

けど(笑)。

蓄電池は重要です!

——入社して考え方や物の見方が変わったことはありますか?

峯岸 蓄電池は重要ですよ。って最近

近思いますがね。東日本大震災の

ときに水道局に蓄電池を持って行

って、その電源で設備が復活して

市民の皆さんが水が飲めるよう

になったとか、そういう経験を

すると、蓄電池すごい!とか、直

流電源って大事だなとか、いろいろ思

うようになりました。

——なるほど、確かにそうですね。では今、仕事で大事にしていることは?

峯岸 お客様がいるときの仕事では、どちらかとも損をしないような仕事ですね。当社の仕事は直接その設備や建物の持ち主さんと関わることはないで、ここです。お客様というのは自分が担当している電気工事屋さんや電材店さんのことですが、お互いにWin-Winの関係になれればいいなと思います。それとご依頼のあった見積もりはなるべくすぐにお返事するようにしています。

——営業部で一番の若手なので皆さんの期待も大きいですが、目下の目標は何ですか?

峯岸 蓄電池や直流電源装置が主体の新設や更新など、当社だけで自己完結できる入札案件は実はそれほど多くありませんが、積算の能力を磨いて精度を上げていきたいです。そのためにはやはりいろいろなものを触って、何度もやっていかないと身につかないですよ。ね。そうなるように頑張りたいです。

(聞き手ミカドONLINE編集部)

規の場合は上の人が必ずついてまわるし、言ってくれば一緒に行くから安心していいと言われて、せっかくの機会だしやってみようかな、と思いました。それで2015年の10月から営業部に移りました。移ってしばらくは樋口部長にくっつきまわって(笑)いろいろ同行させていただきましたし、1対1で社長(沢田秀二)・当時は常務)から「営業とは?」みたいなレクチャーも受けました。

あのときのテキストは割と古いものだったと思いますがGSユアサでつくったのかミカド電装でつくったものなのか、今は記憶が曖昧です。でも最初は言葉がわからなくて・・・。「見積り」とか「引き合い」とか、普通に暮らしていると自分の



ミカド電装社員が語るマイヒストリーはこちら

