

# ミカドONLINE

ミカド電装の情報サイト  
ミカドONLINEはこちらから



「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

### 今月の Topics

## 川崎汽船が風(たこ)のチカラを活用する 風力アシスト船「シーウィング」を計画中



### 海運各社が風のチカラに注目しています

川崎汽船が「風(たこ)」で船舶を引っ張る「シーウィング」の実用化を目指しています。これは風の力を併用することで船の燃料を減らす取り組みです。川崎汽船によると、風力による船舶のけん引によって、約20%のCO<sub>2</sub>を削減する効果があり、1隻あたり年間5,200トンものCO<sub>2</sub>削減が期待できるそうです。

商船三井も日本郵船もすでに風力活用には着手しており、それぞれが独自のアイデアで実用化を模索しています。

海運各社が風力に注力する理由は、燃料を変えずに温室効果ガスの排出量を削減できるからです。国際海運で排出される温室効果ガスは2018年時点で約7億トンで、世界全体の約2%を占めており、これは実にドイツ一国が1年間に排出する温室効果ガスの量に匹敵します。

しかし海運業界では、現行の重油に代わる次世代燃料としてアンモニアや水素、グリーンメタノールなどが検討されているものの、いまだに本命は定まっていません。また燃料を変えた場合は各港での燃料供給体制の構築にも時間がかかります。

これに対し風力推進装置は搭載すれば即効性があり、従来の燃料を使ったまま温室効果ガスの削減が可能になるため、各社がいっせいに注目し始めたのです。

世界中の荷主から選ばれ続けるためには、自社がいかにクリーンなエネルギーを使っているかを強力にアピールしていく必要があります。環境保護を重視するルールチェンジによって船舶業界にも再生可能エネルギー活用の波が押し寄せています。

「エネルギーマネジメント最新事情」の最新記事はこちら▶



### 単位の歴史

## リットルを筆記体(l)で書いていませんか？ 現在は国際ルールに合わせて大文字の「L」になりました

皆さんは現在の教科書で使われるリットルが大文字のエル「L」であることをご存じですか？実は2011年度(平成23年度)から小学校や中学校の教科書では、今までメートルなどの単位で使っていた筆記体(斜体)をやめ、リットルは大文字のエル「L」に変更されました。これは日本の単位表記を国際基準(SI単位と呼ばれます)に合わせたものです。国際基準では、単位を表記する場合、その書体は「立体」(斜体ではない直立した書体)で表記するように決められているからです。

【変更例】	メートル	: m → m
	リットル	: l → L
	ミリリットル	: ml → mL

SI単位の国際ルールでは人名に由来する単位だけを大文字で表すルールですが「(エル)」は数字の「1」と混同されやすいため、リットルだけは「L」でも「l」でもよいという特例になっています。

しかし、アメリカ化学会(ACS)の論文誌は「大文字のエル」に統一しており、「小文字のエル」で原稿を提出しても、編集段階で大文字に修正されるそうです。イギリスの英国王立化学会(RSC)の論文誌では、著者のスタイルに任せているようですが、こちらも「L」を使うほうが多数派で、最近ではリットル＝「L」という表記が定着しつつあります

リットルという単位を筆記体で書いている皆さん、またはPCで環境依存文字「ℓ」をわざわざ変換して使っている皆さん、その表記は今では古い書き方ですよー！

「単位の歴史」他の記事はこちら▶



### 今年も子ども病院に 寄付をしました



ミカド電装商事では、今年も宮城県立子ども病院へ寄付をいたしました。子ども病院では8月に院内で夏祭りが開催されますが、当社の寄付は敷地内の打ち上げ花火に活用され、普段はなかなか外に出られない多くのお子さんが喜んでくださったそうです。当社にも小さな子供がいる社員が多数おります。このような機会を通して、微力ながら子供たちのチカラになっていきたいと思っています。宮城県立子ども病院の皆様、今後とも地域の小児医療を宜しくお願致します。



### スタッフ紹介

#### ミカド電装商事株式会社 Yさん(営業部)



営業部で受発注業務や見積書の作成などを担当しています。2011年に派遣スタッフとして入社し、契約社員を経て現在は正社員です。産業用蓄電池のシステムや電源装置は普段人目に触

れることがなく、受注生産でお客様の現場に直接納品されるため、完成品を見る機会がありません。そのため入社後しばらくは自分たちが扱っている製品の実際がよくわからず苦労しました。

けれど先日、初めてお客様の電気室や当社の工務部の皆さんの作業を見学させていただき、普段の用語と現実がつながって、今まで以上にしっかりとイメージすることができました。

最近後輩ができたので、忙しくても気軽に質問できる先輩でありたいと思っています。





# GSユアサから出向してきました

～二度目の仙台でやりたいこと～

社員インタビュー「わたしが語るマイヒストリー」

第5回 営業部 安田 康さん

今回はGSユアサ社から出向して今年の4月に当社の社員になった営業部の安田康さんにお話を伺いました。ご出身は大阪で前任地は東京とのこと。東北の魅力や特徴などもお聞きしました。

## 仙台人の運転は、やはり荒かった？

編集部 今日よろしくお願ひします。最初にメーカーから出向されてミカド



「最前線の業務を通じて地域に貢献したい」と語る安田さん

電装商事の社員になった経緯について教えてください。

安田 GSユアサでは、全国各地の代理店さんの実際の動きを知って、メーカーへのご要望を吸い上げたり、人手不足を補って人的支援を行うために「フロントシフト」という出向制度を今年から開始したんです。私はその一員として当社に派遣され、今は営業部のメンバーとして電力会社さんや電気工事屋さんなどを担当しています。

実は仙台はこれで二度目なんです。前はGSユアサ社員として東北支社への赴任でしたが、秘湯巡りが好きで不老ふ死温泉や酸ヶ湯温泉などよく行きました。そういう場所にもまた行けることを楽しみにしています。それとゴルフを昔からやっているため、この機会にそちらもうまくなりたいです。先日、沢田会長のご紹介でゴルフ場の会員になることもできたので、スコアを向上させていきたいと思っています。

編集部 全国を転勤された

聞いたり本音の話をしたり、たくさん思い出があるいい町でした。

## 新しいお客様、新しいサービス

編集部 目下の目標はどんなことですか？

安田 やはり新しいお客様を開拓していきたいですね。全体として見れば蓄電池はまだまだ鉛が主流なのですが、鉛電池はこれ以上の市場拡大は難しいです。蓄電池業界は内外共に競争が増えて競争が激化しています。

リチウム電池の拡販ももちろんですが、GSユアサも当社（ミカド電装）も公共工事や社会インフラや鉄道などのお客様が多いので、それ以外にもどこか隠れたニーズ・シーズがあるのではないかと模索していきたいです。

それとGSユアサのほうでお客様の蓄電池を自社工場の遠隔監視装置で集中管理するサブスクを始めたいです。【ステアリングサービス】といって「見守る」「つながる」という意味なんです。これはモノを売るのではなく、お客様とコト契約（点検・保険）を交わすという形態になりますので、我々からすると

そうですが東北の良さや特長はありますか？

安田 札幌と新潟と東京（二回）で勤務しました。東北はいい温泉が多いし、ご飯も美味しいです。それと東北の人は基本的にシャイですね。東京のお客様はメーカーに厳しい方も多いのですが、こちらは優しくして礼儀正しいです。ただ：仙台の方は運転が荒いですね。黄色信号は「まず行く」という感じですし。

編集部 え！そういうものだと思っていました。ほかは違うんですか？

安田 違いますね（笑）それから回送バスとかもビュンビュン飛ばすのでびっくりしました。

## 入社後は予想外の連続

編集部 GSユアサで働こうとおもったきっかけは？

安田 私が入社したのは統合前の旧日本電池のほうでした。就職先はメーカー希望でしたが、自分は文系なのでメーカーで働くなら営業職しかないだろうと思っていました。そこで日本電池にしたのは、理系の技術的な知識がないので機械や半導体といった複雑なものより



産業用蓄電池の可能性を多くの人に知って欲しいです。



ミカド電装商事株式会社  
営業部  
安田 康(やすだ やすし)さん  
大阪府出身

も、車のバッテリーなら自分にも扱えるのではないかと考えたからです。そのときは蓄電池といえば車のバッテリーしかないと思っていました。

ところが入社後に産業用蓄電池の担当になってみると、モノも販売先も全く違いますし、何よりも装置仕様とか回路図とか外形図とか、ものすごく勉強しないとそもそもお客様とお話ができません。そういうことをしないで済むと思って入社したのに実際はまったく逆で、まさかここまで覚えられないといけないとは思いませんでした（笑）

実は食品メーカーからも内定通知をいただいていたんです。ですがそちらは本社が東京だったので地元を離れなければなりません。一方GSユアサは京都が本社なので、大阪在住だった私としてはそのほうが関西に残れると思ったんです。そしたらなんと初任地がいきなり札幌ですよ。正直びっくりしました。しかもその後は転勤に続く転勤で、東京に行き、新潟に行き、また東京に戻り：：みたいな？

でも「住めば都」の言葉通り、札幌では厳しい先輩に営業の基礎を教わり、仕事が終わったら飲みに行って愚痴を

お問い合わせは

ミカド電装商事

TEL 022-256-8191

