



渋滞のない街を目指す新交通 ロープウェイ「Zippar」に試乗



Zipparと記念撮影 沢田元一郎会長(左)と須知高匡CEO(右)



緑の中に佇むZippar

街の形に合わせて走る次世代交通

道路渋滞や運転手不足など、地域の移動には多くの課題があります。その解決策の一つとして開発が進むのが、Zip Infrastructure 株式会社の自走式ロープウェイ「Zippar(ジッパー)」です。カーブや分岐を設けやすく、道路上空を活用できるため、街の形に合わせた路線づくりが可能です。福島試験線では現在、実用化に向けた走行試験や技術・運用面の検証が進められています。

福島県南相馬市の試験線で乗車体験

7月31日、福島県南相馬市にある「Zip Infrastructure」の試験線にお邪魔し、次世代の自走式ロープウェイ「Zippar」に試乗させていただきました。きっかけは、同社代表取締役 CEO の須知高匡さんが、私の娘の同級生だったというご縁です。クラウドファンディングに応募したところ、嬉しいことに試乗権をいただき、実現した視察でした。

ミカド ONLINE でも以前ご紹介した『(87) 渋滞のない街を目指す新交通～自走式ロープウェイ「Zippar」』通り、Zippar はロープを動かさずに固定し、車両自体が自走する構造が特徴です。須知さんの説明を聞きながら試乗する中で、この仕組みがあれば、これまで直線移動しかできなかったロープウェイが、街の形に合わせて自由に路線を設計できると実感しました。渋滞や運転手不足に悩む地方都市にとって、大きな可能性を秘めた技術です。須知さんは大学時代、「宇宙エレベーター」を研究されていたそうです。壮大な夢の実現には長い時間がかかりますが、将来あらためて挑戦したいという想いをお持ちだと伺っています。地上での Zippar の実用化、そしてその先にある夢の実現を、私も心から応援しています。

(沢田 元一郎)



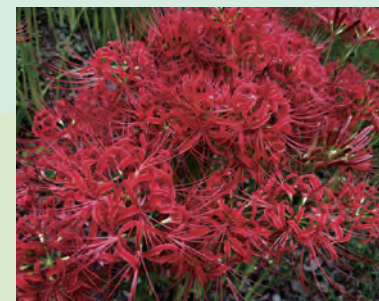
「エネルギー管理最新事情」の新着記事はこちら▶

名もなき 草の名

「彼岸花」は田んぼを守る赤い炎の草

秋のお彼岸の頃に鮮やかな赤い花を咲かせる「彼岸花(リコリス・ラジアータ)」は、見た目の美しさと独特の性質を持つ球根植物です。花が咲く時期には葉がなく、花が終わった後に葉が伸びるという珍しいサイクルを持っています。一見すると不吉な言葉や縁起が悪い印象を持たれがちな彼岸花ですが、実は人々の生活の知恵と深く結びついています。球根部分に強い毒性があるため、昔の人々はモグラやネズミなどの害獣が田んぼやあぜ道を荒らさないよう天然のバリアとして利用していました。また、「死人花」といった怖い別名を持つ理由も、土葬時代に棺が小動物に荒らされるのを防ぐために墓地に植えられていた歴史に由来します。一方で、仏教では極楽浄土に咲く花とされ、地域によってはご先祖様を導く大切な存在としても扱われてきました。鮮やかな赤で秋を彩る彼岸花は、単なる危険な毒草ではなく、自然と共に生きてきた人々の知恵と先祖を思う心が込められた歴史がある植物です。

「雑草:名もなき草の名」他の記事はこちら▶



スタッフ紹介

ミカド電装商事株式会社
電池電源事業部 営業グループ
森 健太郎さん



このたび、4月より出向者としてお世話になることになりました。以前GSユアサ東北支社に勤務していた経験があり、土地勘があることに加え、営業の皆さんとは以前から面識があったことも今回赴任のきっかけとなりました。現在は、納期や製品仕様などで困りの際に工場との調整を行うほか、老朽化した蓄電池の更新提案や価格改定への対応支援など、幅広い業務に携わっています。赴任当初は緊張もありましたが、皆さんに温かく迎えていただいたおかげで安心して業務に取り組んでいます。今後も積極的に学び、営業活動に少しでも貢献できるよう努めてまいります。よろしくお願いいたします!



本年度の 社会貢献活動(寄付)のご報告

本年度、寄付させていただいた団体・機関様

公益財団法人日本ユニセフ協会

宮城県立こども病院

仙台市動物管理センター
(アニマル仙台)

公益財団法人どうぶつ基金

大槌町災害義援金(林野火災)

能登半島地震災害義援金

仙台市子ども食堂
・子ども食堂BAMBOO(連防)
・まごらいん食堂(新寺)
・すまいる食堂(荒町)

認定NPO法人
グッドネーバーズ・ジャパン

ミカド電装商事(当社)の持株会社であるエースユナイテッドグループでは、社会貢献の一環として寄付活動を行っています。今年も全社員を対象にアンケートを実施し、寄せられた意見を参考に、上記の団体・機関様へ寄付をさせていただきました。当社のキャッチフレーズは「エネルギーの未来に貢献する会社」ですが、こうした活動を通じて、引き続き社会にも貢献したいと考えております。

ミカド電装マイヒストリー

～営業と現場で歩んだ30年～

ミカド電装商事株式会社 常務取締役 電池電源事業部長 沢田 満さん

1996年の入社以来、営業、新規事業、現場管理と幅広い仕事を経験し、今年から常務として営業と工務の両部門を見渡す沢田満常務。飛び込み営業で身につけた度胸、現場で先輩から学んだ製品知識と技術を土台に、人との信頼を何より大切にしています。30年の歩みと、変化の時代に向き合いながら、これから目指す組織の姿や仕事への思いを聞きました。



工務・営業グループ

どちらも見る立場になりました。

ー現在のお仕事について教えてください。

沢田：1996年2月に入社し、今年で30年になります。これまでは主に工務グループで、工事や点検など現場の管理に携わってきました。現場に出ることも多く、製品がどのように設置され、どのような環境で使われているのかを自分の目で確かめてきました。今年から常務となり、工務に加えて営業グループも見るとなりました。当社が扱っているのは、停電時などに電気を供給する蓄電池をはじめとした非常用の設備です。普段は稼働しているところが見えにくいため、必要性を実感していただくのが難しい製品でもあります。だからこそ設備の状態をきちんと説明し、点検や更新の必要性を納得していただくことが大切です。

一度納入した設備でも年数がたてば部品やバッテリーが劣化します。最初は「まだ大丈夫」と言われることもありましたが、丁寧に説明や点検を重ねながら信頼を築くことで、更新のご相談につながることもあります。すぐに結果が出なくても、お客様との関係を少しずつ深め、それが仕事として形になった時

には大きなやりがいを感じます。

ー入社までの経緯を教えてください。

沢田：私は仙台で育ち、大学進学を機に札幌へ行きました。札幌での暮らしが気に入って、そのまま現地の会社に就職しました。製紙会社の子会社で、紙や塩化ビニール、アルミなどを使った製品づくりに関わる会社でした。札幌に残りたい気持ちは強かったのですが、その後東京へ転勤することになりました。しばらく働いた後、父が経営していた会社で、役に立ちたいと思い現在の会社に入社しました。

入社当初は営業を担当しました。ただ、私は経済学部出身で、電気の知識はほとんどありませんでした。仕事をやる以上、扱う製品について理解しなければならぬと思い、電気関係の資格取得に取り組みました。座学だけでなく電線を切り、つないで仕上げる実技もあります。先輩が寄り添って教えてくれたおかげで、資格を取得することができました。営業先で名刺を見た方から資格について声をかけてもらうと、「製品のことを分かっている人なら安心だ」と感じていただけることもありました。知識や資格は、自分のためだけでなく、お客様からの信頼につながるものだと実感しました。

でも最後まで話が進まない場合もあります。

この経験から、慎重な反応の裏には、責任を持って判断しようとする姿勢があることを知りました。相手の言葉だけを表面的に受け取らず、何を考えているのかを想像しながら向き合うことは、今の仕事にも生きています。飛び込み営業で身につけた度胸も、その後の大きな支えになりました。



身についた度胸が
大きな支えになっています。

ーこれまでに、特に大きな経験となった仕事はありますか。

沢田：入社後は本業だけでなく、いくつかの新規事業も経験しました。その一つが、飲食店などを訪問し、売り上げ向上の施策を提案する仕事です。お客様が決まっているルート営業とは違い、すべて飛び込みで一から関係をつくらなければなりません。店の前に立つと入るのをためらうこともありましたし、厳しい意見を言われることもありました。それでも訪問を続ける中で、相手を見た目や第一印象だけで判断してはいけないことを学びました。初めは厳しく見える方でも、納得した上で約束したことはきちんと守ってくださることもあります。一方で、簡単に返事をし



現場を知ることの大切さは、
今でも強く感じています。

ー営業だけでなく、現場にも関わるようになったのですか。

沢田：営業をしていた頃は、製品について分からないことがあると、技術担当者に聞かなければ説明できない場面がありました。現場に出るようになってから、実際の設備を見て、点検

や工事に関わることで、ようやく製品を立体的に理解できるようになりました。現場を知ることの大切さは、今でも強く感じています。

入社した頃はカーナビがなく、出張前に地図をコピーして道順を記していました。携帯電話も会社で数台あるものを持ち回りで使う時代です。今は仕事が格段に便利で速くなった一方、短い時間で多くのことが求められるます。変化に合わせ、仕事の進め方を考え続ける必要があると感じています。

部門ごとの垣根を

低くしていきたいと考えています。

ーこれから取り組みたいことを教えてください。

沢田：今後は、営業グループと工務グループの垣根を少しずつ低くし、これまで以上に連携できる体制をつくりたいと考えています。営業はお客様の声を聞き、工務は現場と製品を深く知っています。それぞれが別々に動くのではなく、情報や知識を共有できれば、より良い提案や対応につながるはずです。

私の強みを挙げるなら、誰とでも比較的自然に話せることかもしれません。新規事業や営業、現場管理など、



さまざまな立場を経験してきたからこそ、両方の考えをつなぐ役割を担えるのではないかと考えています。

仕事以外では長年テニス続け、今も試合に出ています。目標があるから体力づくりにも意識が向く。仕事も同じで目標があるから頑張れるのだと思います。

入社から30年がたち、これまで以上に残された時間を意識するようになりました。立場が変わった今、これまで教えてもらったことや経験してきたことを、次の世代や会社の力につなげていきたいです。

お問い合わせは

ミカド電装商事

TEL 022-2256-8191