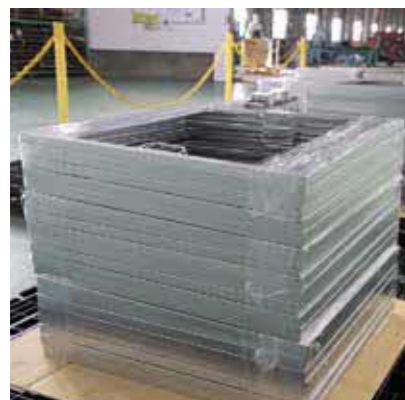


ちょっと拝見!

MOKA



の職場



精密板金加工 (スチール)



金属加工作業の様子



社内の仲間たち

中山産業株式会社真岡事業所
加工品製造部加工品課

おきすぎ しげき
沖杉 成紀さん (27歳)

製品ができたときの
達成感を感じています



仕事内容を教えてください

梱包輸送用のスチールパレットの製造、精密金属加工、溶接加工を行っています。私の業務は空調フィルター枠を製造しています。ペンダーという機械を使って金属板の曲げ加工や、穴あけ、溶接作業などを行っています。

入社のきっかけは何でしたか?

小さい頃からものづくりが好きで、一からものをつくり、出来上がっていくのが楽しかったので、ものづくりの仕事に就きたいと思いました。高校生のときに溶接の資格を取り、その資格を生かせる職場が良いと思い入社し、10年目になります。

やりがいは何ですか?

溶接、穴あけ、曲げる作業などさまざまな作業ができるので、作業行程がいつも新鮮です。新規図面のフィルター製作などは大変ですが、責任のある仕事

で、製品が出来上がると達成感があります。

休暇はどのように過ごしていますか?

コロナ禍の影響で、休日はほとんど家でゲームをしています。コロナ前は年に何度か同級生たちと旅行したり、近場では日光へ旅行するなどして過ごしていました。

今後の目標を教えてください

10月から班長になったので、周りへの気配りを大切にしています。特に繁忙期は、メンバーがゆとりを持ち仕事に取り組めるよう、自分自身も気持ちに余裕を持ち、計画的に取り組んでいきたいです。また、チームにはベトナム人の技能実習生もいるので、やりがいを感じながらさまざまなことに挑戦してもらえよう、コミュニケーションをよく取り、連帯感のある職場づくりを目指してしていきたいです。

会社プロフィール



中山産業株式会社

【所在】鬼怒ヶ丘 18 番地 5

【創業】大正 2 年

【真岡事業所設立】

昭和 47 年



会社 HP



神戸製鋼所真岡製造所の協力会社として真岡製造所内でアルミ製品の供給を手掛ける他、他社向けに木製パレットの生産、建築物用壁パネルの生産や空調フィルター等の精密板金加工も行っています。

掲載希望の方は秘書広報課広報係へ
Tel 83-8100 kouhou@city.moka.lg.jp



あの日あそこ

第 408 回



わたなべ せつこ
渡邊 節子さん
(砂ヶ原在住・82歳)



母から子へ受け継がれる 鳳流舞踊への熱い思い

今から 40 年ぐらい前、趣味で日本舞踊を習い始めました。当時は仕事や子育ての傍ら、お稽古へ通い、忙しくも楽しい日々を過ごしていました。その後、日本舞踊に宝塚の華やかさを取り入れた新舞踊「鳳流」の奥深さに魅了され、宗家鳳禮光から鳳流舞踊の手ほどきを受けました。約 30 年前、師範の資格を取り、芸名 鳳世津光を襲名。真岡で鳳流舞踊を広めたいと思い、自宅で市内唯一の鳳流舞踊道場を開きました。道場には、子どもから大人まで男女問わず幅広い層の生徒



師範となつたころ

が通っていたので、個々のレベルに合わせた指導のほか、休憩時間は生徒たちと積極的にコミュニケーションを取り、楽しく道場に通えるよう心がけていました。また、市内外の文化祭やイベント、福祉施設などに出向き、

生徒とともに踊りを披露したり、旧二宮町では二宮金次郎のお芝居を演じたりしました。趣味の域を超えて専念していた私でしたが、一番応援してくれたのが夫でした。私や生徒たちの送迎や荷物運びなど、いつも裏方で支えてくれました。これまで活動を続け、数々の賞をいただいたのも、夫のおかげだと思っています。



真岡市文化協会から送られた表彰状・感謝状

そして 2 年ほど前、娘に道場を引き継ぎ、引退しました。これまでの人生で一番印象に残っている舞台は、娘と共演した最後の舞台です。終了後、観客が拍手とともに涙を流して喜んでくれた光景



親子での最後の舞台

は一生忘れられません。現在は、娘が指導する道場の手伝いをしており、生徒たちの練習風景を見たり、休憩時間におしゃべりするのがとても楽しいです。道場は、自由に見学できますので、ぜひ遊びに来てください。

消費生活センターメモ No.477

布団の強引な訪問販売に注意



<事例>突然、「布団のメンテナンスにきました」と男性が訪問した。布団を見せると「湿気が多く体に悪い」と言われ、40万円の新しい布団を勧められた。断ったが、根負けして契約してしまい、家族に反対されたので解約したい。

家族や周囲の見守りが必要

点検と称して家に上がり込み、不安をあおるなどして、契約するまで勧誘を続ける悪質な訪問販売の相談が寄せられています。また、商品の契約と同時に会員契約も結ばれ、事業者が頻りに訪問する場合もあり、家族や周囲の人の見守りが必要です。

突然の事業者の訪問に注意

訪問販売事業者は、勧誘に先立ち、事業者名、

販売する商品等の種類、勧誘目的であることを告げる必要があります。はっきりと名乗らない事業者の話は聞かないようにしましょう。



クーリング・オフ制度を活用する

訪問販売では、契約書面の受取日から 8 日以内であれば、クーリング・オフできます。布団などを使用している場合、そのまま返すことができます。

トラブル回避のポイント

- ・事業者を家の中に入れない。
- ・玄関を開ける前に事業者名や用件を確認する。
- ・必要なければ、きっぱりと断る。
- ・1人で決めず、家族などに相談する。

【相談窓口】消費生活センター(くらし安全課内)
Tel 0285-84-7830 (ハナシテナヤミナシ)
平日 9:00~12:00 13:00~16:00 ※相談料無料