



株式会社 朝日工業社
(本社総務本部 人事部)

105-8543 東京都港区浜松町1-25-7 | TEL: 03-6452-8183 FAX: 03-6452-8191
E-MAIL: jinji@asahikogyosha.co.jp | URL: https://www.asahikogyosha.co.jp

さあ、どんな空気をつくろうか。
ASAHI KOGYOSHA CO., LTD.

一般空調から産業空調、国家プロジェクトまで。 空気をつくるプロフェッショナル集団

朝日工業社は創業から90余年、建物に欠かせない空調・衛生設備の設計施工を担い、人やモノに適した環境をつくり続けてきました。日本を代表する大手メーカーの研究所や工場などの設備も数多く手掛けており、業界のリーディングカンパニーとして国家プロジェクトにも参加。また設備工事で培ってきた空調技術を活かして、液晶パネルや半導体の製造装置向けに、精密環境制御機器(エンバイロメンタルチャンバ)を、自社で開発・設計・製造しています。

オフィスビル、病院、学校、駅、工場、
ショッピングセンター。

たくさん建っている建物にはそれぞれに役割があり、
人々は目的をもって、その場所に集まります。

無機質な「建物」が、人々の集う「場所」になるためには、
快適に過ごせる環境づくりが欠かせません。

私たちが支えている空調・衛生設備は、
建物の中に「空気・水・熱」の流れをつくりだし、
居心地のいい環境をつくる大切な役目を担っています。

都心のビル群にも、医療施設にも、
学びの場にも、レジャースポットにも、
暮らしに欠かすことのできない空調・衛生設備。

さあ、私たちといっしょに、
みんなのための空気づくりをしませんか。

ASAHI KOGYOSHA CO.,LTD.

Business

ビジネス環境

[オフィスビル・庁舎など]

建物内に情報通信ネットワークを構築して、インテリジェント化が進むオフィスビル。ICT 機器などの発熱を的確に除去し、働く人が快適に過ごせる空間をつくっています。省エネ対策など、地球環境に配慮した設備構築も進めています。

Health & Medical

健康・医療環境

[病院・介護施設など]

手術室をはじめ、クリーンで安全な環境が必要な医療福祉施設。空気中の細菌を除去・制御するバイオリジカルクリーンルームや、殺菌・滅菌により水や空気中の汚染源を絶つバイオハザード技術などにより、患者さんと病院スタッフの命を守っています。

Life & Culture

生活・文化環境

[学校・会館・ホテル・コンサートホールなど]

学校、コンサートホール、ホテルなど大空間を持つ文化・教育施設。多くの人が集まるからこそ、空気・水・熱のトータルな環境制御で安定した環境づくりが必要です。仮想3Dモデルによる事前シミュレートにより、大空間に最適な設備を構築します。



Transportation & Communication

交通・通信環境

[空港・駅・テレビ局
データセンターなど]

高速・大量輸送が求められる主要交通機関や、インターネットやモバイルなど情報の受発信を行う通信施設。社会の基盤を支えるインフラ施設には、安全性や利便性の向上につながる空調・防災設備を構築し、高度なコントロール技術で支えています。

Manufacture

生産環境

[工場、研究所など]

空気中の超微粒子を除去するクリーンルームや、マイナス40℃の低温室、湿度10%以下の低湿度室・95%以上の高湿度室など、製品によって異なる高度な環境ニーズに、独自の技術で応えています。

Shopping Place

流通環境

[ショッピングセンター・デパート・
地下商用施設・市場など]

デパートやショッピングセンターに並ぶハイクオリティな商品には、品質管理に不可欠な保管システムを。それを求めて集う人々には、温湿度や気流制御に配慮した柔軟性のある空調環境を。モノにとっても、人にとっても、快適な空間づくりをしています。

機器製造販売事業

大型化・高精細化が進む、液晶パネル用の露光装置。メーカー部門では「史上最も精密な機械」と称される半導体露光装置。当社はこれらの装置の露光環境を整えるエンバイロメンタルチャンバの製造販売を行っています。

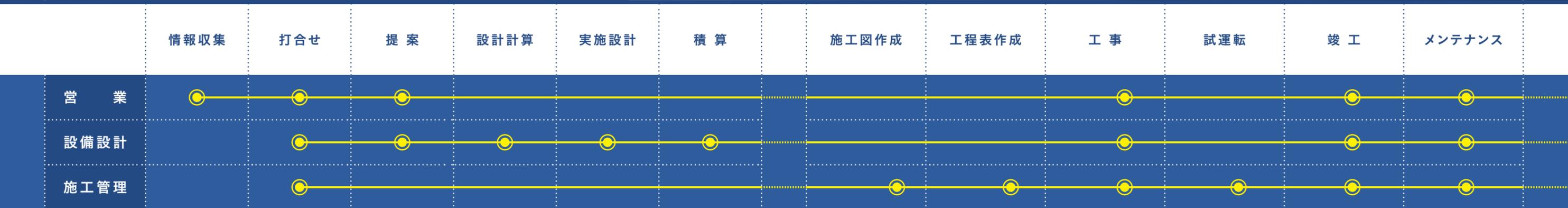


お客様のニーズを的確につかみ、 さまざまな部門とのチームワークで仕事に取り組む。

一つのプロジェクトが完了するまで、各部門はどのように関わり、つくりあげていくのか。
各職種の仕事内容と役割をご紹介します。

空調・衛生設備は、建物の目的や用途、施設を利用する人の数、
気象条件などの外部環境を考慮した上で、空間の快適性を追
求することはもちろん、省エネ・節電対策や将来のメンテナンス
のしやすさまで考慮して、設計・施工を行います。営業、設計、
工事の3部門が連携して一つのプロジェクトが完成します。

PROJECT WORKFLOW プロジェクトの流れ



SALES

営業

朝日工業社の技術力をビジネスに結びつける重要な
ポジションです。まずはお客様となる施主、建築業者
(ゼネコン)、設計事務所などから、新築やリニューア
ル工事についての情報を収集することから始まります。
集めた情報をもとに、設計部門と協力して、見積書
を作成して提案をします。受注後も、竣工するまで各部
門のフォローをしながら案件全体に関わっていきます。

FACILITY DESIGN

設備設計

営業が集めてきた情報をもとに、建物の環境や用途
から考えられる設備を検討して設計計算を行います。
その後、具体的に空調・衛生設備の実施設計図を
CADで作成し、積算をします。お客様のニーズと、
機能とコストのバランスを考慮しながら、プランを複数
作成することもあります。技術的な相談に応じて提案
を行うことも多く、設備設計のプロとして常に知識や
アイデアが求められます。

CONSTRUCTION MANAGEMENT

施工管理

現場全体をマネジメントしてお客様のニーズに合う空
調・衛生設備を納めることがミッションです。まずは、
設計部門からの設計図をもとに、実際の作業に必要な
情報を加えて施工図を作成します。工事がスタート
すると、品質管理・工程管理・作業員の安全管理
など、全体の統括として現場をコントロールします。建
物の規模も装置も大きく、予算の管理も任せられるた
め、一企業の社長のようなダイナミックなやりがいを感じ
られます。

MANAGING SECTION

管理部門

管理部門には、現業部門の管理を行う総務部、採
用や給料、制度設計などの人事企画を行う人事部、
会社全体の資金の流れを把握し、決算書を作成する
財務部などがあります。社会の変化を敏感にキャッチ
し、営業部門や設計部門、工事部門の働きに支障
が出ないように臨機応変な対応力が求められます。

機器製造販売事業の職種紹介

液晶露光装置メーカーなどから依頼を受けて、オーダーメイドで精密環境
制御機器を開発します。依頼内容をもとに仕様を決定し、設計図を作成。資
材の購買、組み立て、品質チェックなどを経て、製品が完成します。機械設
計、電気設計、生産管理、品質管理などの職種が連携して製造しています。

営業、設計、工事。

スペシャリストたちがひとつになって、

巨大プロジェクトを成功へと導く。

PROJECT STORY

プロジェクトストーリー

土木、建築、設備、内装。一つの建築物が竣工するまでには数多くの企業と人が携わる。中でも特に「建物に命を吹き込む」と言われているのが、空調や衛生、電気などの建築設備だ。例えば、「水が出ない」「トイレが流れない」「空調が効かない」では、その建物に価値はない。朝日工業社は建物に快適な環境という価値を創造する空調・衛生設備のスペシャリストとして、設計から施工までを一貫して行い、これまで数多くの実績を残してきた。



すべては受注のために。

営業部と設計部の挑戦が始まった。



【工事部】
伊集 盛治 Ijyu Seiji



【設計部】
奥田 和幸 Okuda Kazuyuki

概算見積りは、基本計画書をもとに作られるため、設計部の力が欠かせない。そこで松山は、設計部の奥田に相談を持ちかけた。奥田は、朝日工業社で20年以上も設計を手掛ける大ベテランだ。経験がモノをいう巨大案件には、まさにうってつけの人材だった。

「病院というのは通常の商業ビルやオフィスビルと違い、感染を防ぐための特殊な換気方法や、感染系排水の処理などの特殊な設備が求められる施設です。それだけに図面も見積りも作成が難しい。特に今回は規模も大きいので、何度も営業部や購買部と意見を交わし、少しずつ全体像を把握していきました」。

順
天堂大学病院に新棟建設の計画がある。については、衛生設備の概算見積りをお願いしたい」。朝日工業社の営業部にそんな話が舞い込んだのは2011年のことだった。電話の相手は日本有数のスーパーゼネコン。担当営業が具体的に情報収集すると、プロジェクトは竣工までに3年以上かかる長期的なものだという。これまで数々の病院建設に携わってきた朝日工業社にとって、この案件は得意分野。是が非でも受注したかったが、そのためにはまず「価格競争」に勝ち抜かなければならなかった。当プロジェクトを担当することになった営業部の松山は言う。「通常、巨大プロジェクトの見積りは複数社に依頼され、その中からもっともリーズナブルな価格を提示した会社が受注することになります。もちろん安ければ安いほど受注しやすいですが、利益とのバランスも重要です。利益を確保しつつ、受注につながる金額を割り出すためには、過不足のない見積りを作成することが重要なのです」。



【営業部】
松山 慎之介 Matsuyama Shinnosuke

本契約に求められるのは、 さらに高い見積りの精度。

ゼネコンから選考結果が知らされたのは、概算見積りの提出から約3ヵ月経った頃だった。電話の内容は、朝日工業社と仮契約を結ぶというもの。ゼネコンからの知らせを聞いて、松山はホッと胸をなでおろした。社内にも一瞬安堵の空気が流れたが、本当に大変なのはここからだった。まずは正式な見積りの作成だ。概算見積りはあくまでも概算。本契約を結ぶまでに、より精度を高めた見積りが必要になるのだ。

「施工が始まるまでの段階でもっとも大変なのが、コストの調整です。ゼネコンからの要望を限られたコストの中でどう実現していくのか。VE(Value Engineering)の手法を使い、コスト低減と価値の最大化を目指して、部材の選定、施工方法、施工体制などを何度も検討しました」と松山。時には設計部である奥田も、松山と一緒にゼネコンまで足を運び、先方からのヒアリングを行った。

「この段階で重要なのは、お施主様である病院側のニーズを施工業者全員が的確に把握することです。作業のプライオリティをゼネコン側の設計者と私たちが共有しておかなければ、施工段階に入ってからトラブルになる可能性がある。そうなれば工期が延びてコストも増えてしまいます。設計のプロ同士、率直に意見をぶつけあいながら最善の方法を模索していきました」(奥田)

何度も、何度も図面を書き直したという奥田。その甲斐もあり、日を追うごとに設計図は完成へと近づいていった。無事に設計図が完成したのは、それから数ヵ月後のこと。本契約が結ばれる頃には、月日は最初の連絡からすでに1年以上も経過していた。



目に見えないものを形にせよ。 工事に与えられた使命とは。

見積りや図面作成の難しさが、実体の無いものを紙に落とし込んでいくことだとしたら、施工の難しさはその紙の上の情報に形にしていくことにある。実際に施工を担当するのは、工事部のメンバーたち。工事部の仕事はまず、設計部が作成した設計図をもとに「施工図」を書くことから始まる。施工図とは、実際の工事を行う際に、「配管を壁から何センチ離せばいいか」「天井から何センチのところに機械を設置すればいいか」といった細かな寸法が入った図面のこと。一見、完璧な設計図があれば、施工図も簡単に作成できそうだが必ずしもそうではないという。今回、朝日工業社の現場代理人^{*}を務めた伊集はこう振り返る。

「設計図はあくまでも平面的に描かれたものですから、実際にやってみると実現が困難なこともあります。さらに電気設備や消火設備の施工業者もそれぞれ設計図を作成しているため、いざ現場ですり合わせてみると、配管の位置などがバッティングしていることも日常茶飯事。解消するためには各社間での調整が欠かせません。時にはそれぞれ設計図を持ち寄り、譲るべきところは譲り、主張すべきところは主張しながら施工図を書き上げます」。

しかし、どれだけ綿密な施工図を用意したとしても、実際に作業が始まると仕様変更は発生してしまう。特に大型案件になればなるほど、工期も長く、関わる人も多いためその

※ 現場代理人… 工事契約上の請負人(社長など)の代理として現場に常駐し、品質や工程、安全など工事の施工に関するすべてをマネジメントする現場責任者。

傾向は強まるという。

「お施主様にもゼネコンにもさまざまな事情がありますから、仕様の変更がある程度発生するのは仕方のないことです。大切なのはその変更によって生じた問題を、どのように解決していくかということ。現場代理人には、安全管理、品質管理、工程管理、原価管理を行う義務があります。品質とコストをバランス良く保つためには、VE策を積極的に提案することも、私たち工事部の大事な仕事なのです」(伊集)

「急がず、早く」を実現するために工事部のメンバーは、計画と段取りを重視する。「計画」とは、数ヵ月後や数年後を見据えた長期的な道筋。「段取り」とは、計画を円滑に実行するための下準備のことを指す。

「時には設計部にも現場に足を運んでもらい、何かあればその都度、施工図や施工体制を変更します。そのためには自社の作業内容はもちろん、他社の作業やスケジュールも把握していなければなりません。また、実際に現場で作業する職人さんたちとのコミュニケーションも大事な仕事。関わる範囲が広いので、現場代理人には覚えることが山のようにありますよ」と伊集。

一つ一つの作業を丁寧に積み重ねることでしかゴールにはたどり着けない。プロジェクトに関わるメンバーは全員がそのことを知っていた。一つ一つ、急がず、早く。全員が自身の仕事を丁寧にこなしていくうちに、まさらだった空間にまた新たな仕事が生み上がっていく。ゴールはもう目の前だった。



大変なことが多いからこそ、 この仕事は人一倍感動できる。

2014年3月。竣工したばかりの順天堂大学病院B棟には、数多くの人が集まっていた。施主である病院関係者、ゼネコン、朝日工業社をはじめとした多くの設備会社、職人方、そしてその家族たち。追込み時には現場に泊まり込み、家を留守にすることもあったプロジェクトメンバーたちの家族に、手掛けたものを見てもらおうとゼネコンが主催した完成披露会だった。そこには伊集はもちろん、奥田や松山の姿もあった。たった1本の電話から始まったプロジェクトは、約3年の時を経てようやく一つのゴールを迎えることになる。「蛇口をひねるとお湯が出る。一見、当たり前のように思えますが、それを実現するためには実は多くのハードルがあります。それだけに竣工した時の感動は言葉にできないものがあるんです」と口をそろえる3人。その表情には、本気で仕事に取り組み、悩み、そして満足している心の内が表れているようだった。

実はこのプロジェクトストーリーには続きがあった。B棟の施工が高く評価された朝日工業社は、続く新棟の施工も新たに受注。さらにその次に建設される棟の受注も決定したという。10年近くも続くことになる巨大プロジェクトは、今もなお進み続けている。

CROSS TALK

ASAHI KOGYOSHA CO.,LTD.
SALES × MANAGEMENT × ARCHITECTURE

しっかり成長できるからこそ、幅広い知識を習得できる。

空調・衛生のスペシャリストとして
活躍する先輩たちはどのように高度な技術を身に付けたのか。
3人の若手社員にインタビューを行いました。

SPEAKERS

【営業】石本 × 【工事】新井 × 【設計】柏崎



設計部

柏崎 伸

2010年入社 / 工務部を経て、現在は少数精鋭の設計部で主任を務める。現場での豊富な経験を生かし、クライアント・施工・作業員などの気持ちを考えて仕事を行う。

工務部

新井 友梨

2015年入社 / 工務部に所属し、現場を統括する施工管理業務を行う。まだまだ少ない女性技術者のひとりとして、先輩たちのロールモデルになりたいと考えている。

営業部

石本 義貴

2013年入社 / 新規物件の情報収集、受注に向けた書類作成や社内調整などを行うことが主な業務。「石本に話せばなんとかなる」と言われるような営業マンになることが目標。

さまざまな業界や企業の中から

最終的に朝日工業社を選んだ理由とは。

石本：私は大学で経済学を専攻していましたので、入社前まで建築や設備関連の知識はまったくありませんでした。就職活動では、職種は営業職に絞っていたのですが、業界は特にこだわらず幅広く見ていましたね。朝日工業社を知ったのは就職活動のセミナーで偶然ブースを見つけたから。スケールが大きい仕事をしていたのが魅力的に感じたこと、人事担当者の雰囲気がとても良くて、気が付いたら入社していました(笑)。

新井：私は、理工学部で有機化学を専攻していたので、ほぼ研究漬けの毎日。建築業界に入ろうとはあまり考えていなかったのですが、就職活動の中で朝日工業社には技術研究を行う部署もあると知ってちょっと興味を持ちました。でも最

終的な決め手は石本さんと同じで、社風や社員の方々の雰囲気にも惹かれたことですね。柏崎さんはもともと建築を学ばれていたんですよね？

柏崎：そうですね。でも専攻が土木環境システムだったので、近からず遠からずという感じです。私も皆さんと一緒に朝日工業社のことは就職活動を始めるまでまったく知らず、色々調べていくうちに「この会社いいな」と感じるようになりました。雰囲気や社風はもちろん、90年以上の歴史があることと、上場企業というところもポイントでしたね。これなら安心できるな、と。おふたりは大学では違う分野を学ばれていましたが、不安はありませんでしたか？

石本：不安はもちろんありました。でも、朝日工業社は研修が充実していると聞いていたので。営業を始めとする事務系で約1年、おふたりの技術系ですと1年半近く研修がありますよね。最初聞いたときは「そんなに長い!?」ってちょっとビックリしましたが、実際にやってみるとあっという間でした

「なんでも相談できる風通しの良さが、朝日工業社の魅力」石本

し、あの研修があったからこそ専門的な仕事でもスムーズに取り組めるようになったのだと思います。

新井：最初は、事務系と技術系全員が集まって合宿スタイルで研修する「集合研修」がありましたよね。会社の規則や社会人としてのマナーから始まって、空調・衛生の基礎知識の勉強があって。合宿での研修と聞いたときは「ちょっと大変なのかな…」と思っていたのですが、すごく楽しかったです。

石本：私は約1ヵ月で集合研修は終わりましたが、技術系はそこからさらに2ヵ月ですよね。どのようなことを学ばれたのですか？

柏崎：朝日工業社の技術者として必要な、設備CADを使つての図面作成ですとか計算書の作り方とか、より実践的な内容ですね。私も建築系の大学を出ていますが設備については

素人でしたので、この研修で基礎的なチカラが身に付けられたと感じています。

新井：オンとオフのメリハリがあるのも良かったですよね。研修はしっかり学んで、終わったならみんなでご飯や飲みに行ったり。学生時代の延長みたいで、いい思い出ですね。事務系の方はその後どういった研修があるんですか？

石本：事務系は、集合研修のあとは実際の現場で施工管理の仕事に携わる「現場研修」に出ました。右も左も分からないので、上司の指示を聞きながら探り探りという感じでしたが……。

柏崎：事務系の方でも一度、技術者として現場に出るんですね。その経験は今に生かされていますか？

石本：はい。自分たちの会社がどんなものを、どうやって作っ

「研修とOJTが充実しているから、未経験でも現場に立てた」新井

ているのか分かっていないと営業はできませんし、何より現場がどんな雰囲気なのか、どうやって仕事が進むのかを肌で感じることができたことは大きいですね。見積書を作るときやお客様へ説明する時でも、現場をイメージしながら行えるので現場研修に出てよかったなと感じます。技術系の方々は集合研修の後にはどんな研修をされたんですか？

新井：東京、名古屋、大阪などの大型事業店に振り分けられて、そこで実際の業務に携わりながら、より実践的な技術を学んでいきました。まずは6ヵ月間の設計研修があって、残りの9ヵ月を現場で、という感じですね。

柏崎：設計研修で空調・衛生設備の基本的な仕組みについてを学び、その後現場研修でそれをどうカタチにしているのかを学べるので、とてもいい流れだと思います。



石本：そうですね。主な仕事は新規案件を受注するための情報収集、受注に向けた書類作成、受注後のお客様対応です。新規案件を受注するためには新しく建つ物件の情報が欠かせませんので、施主やゼネコンさんへ頻りに足を運んで信頼関係を築いています。そこで新しい案件の話を知ったら、次は見積書を作って提案、うまくいけば受注という流れですね。新井さんは今どんな現場でどんな仕事をされているんですか？

新井：私は今、病院の新築工事を担当しています。担当エリアの施工管理や打ち合わせ、協力会社から提出される安全に関する書類の取りまとめ、お客様からの要望に沿って設備の配置を決めていく施工図の作成などが主な業務です。この施工図のもとになる設計図を描かれているのが設計部ですよ。

柏崎：そうですね。ただ設計部も設計図を描くだけが仕事ではなくて、実際に線を引く前のスペック決めなども大切な業務のひとつです。お客様と打ち合わせをして、施工者として、より実現可能な図面を作成するように心掛けています。

石本：おふたりの仕事では、こういったところに難しさややりがいを感じますか？

新井：工事部の難しさは、図面ではうまくできるはずなのに、実際に施工に入ってみると思うようにいかないことがあるので、その調整ですね。そうならないために事前準備を念入

りに行って、それでもうまくいかないときは工事を担当する協力会社さんに話をつけて、なんとか工期限内に仕事を終わらせるというのが難しいポイントです。やりがいとかホッとするのは、最後に水や空気がちゃんと出た瞬間です。「蛇口をひねって水が出る」というのは当たり前を感じるかもしれませんが、その当たり前を作り出すのがなかなか大変なので……。

柏崎：設計の難しい点は、「まだ存在しないものを想像しながら作り上げていく」ということですね。どこにどう配管を通せばいいのか、設備機器の選定はこれでいいのか、と常に頭を



フル回転させてイメージを膨らませながら図面を描いています。やりがいは何といっても自分の仕事を街の中で感じられることですね。街を歩いて「あれ、お父さんが作ったんだよ」と子供に自慢したりしています。営業のやりがいはどうですか？

石本：私も街を歩いて自分が担当した物件を見つけると嬉しくなりますね。あとはお客様に「石本さんに頼んで良かった、また次もお願いします」と言われたときでしょうか。難しいのは、営業はどうしてもお客様と現場との板挟みになるポジションなので、そのバランスをうまく取ることで、営業的にはこの金額、この期間で進めたいという思いがあっても、



現場判断で難しいとなることも多々ありますので……。いつもご無理を言ってすみません。

柏崎：いえいえ、いいものをいい条件で作りたいという思いは一緒です。ぜひこれからもすべての部署で協力しあって、朝日工業社を盛り上げていきましょう。

石本：そうですね。これからもぜひ、宜しくお願いします。

新井：私も先輩たちに早く追いつけるよう頑張ります！



「自分の仕事を街の中で見ることができる。それが一番嬉しい」柏崎

規模が大きい仕事だからこそ感じる

やりがい、そして難しさとは。

新井：工事はそれぞれの現場に分かれて仕事をしているので、実は営業の方がどんな仕事をしているのか詳しく知らないんです。せっかくの機会なので石本さんのお仕事についてお聞きしてもいいですか。

EDUCATION PROGRAM

教育制度について

充実した教育プログラムで、しっかり育てます。

朝日工業社では「働きがいのある職場」を企業理念に掲げ、社員一人ひとりの能力・スキルアップをサポートするため、社員教育に力を入れています。新入社員の皆さんには、総合職技術系は約1年9ヵ月、総合職事務系は約9ヵ月間の新入社員研修を用意しています。しっかり学ぶ機会があるので、不安のない状態で仕事に向き合うことができます。

《総合職技術系》 研修プログラム



- 1. 導入研修** 当社の組織や規則などの基礎知識の習得、空調・衛生設備の基礎知識を学びます。
- 2. 技術研修** 導入研修で学んだ基礎知識を掘り下げ、当社の技術者として必要な空調・衛生設備について、課題実習を中心に学びます。

POINT!

導入・技術研修は、合宿スタイルで行う集合研修です。技術系の先輩社員が指導員としてサポートしますので、朝日工業社の社風も体感することができます。また、新入社員同士の交流の場にもなっており、この研修を通して同期の連帯感が高まります。

- 3. 現場研修** 当社の施工現場にて、品質管理、工程管理、安全管理など、施工管理全般について学びます。
- 4. 設計研修** CADスキルのほか、設計計算書・空気線図の作成、機器・器具類の選定などを習得します。

POINT!

CAD研修は初心者も前提として、きめ細かく行いますので、事前に知識がなくても心配いりません。また、現場・設計研修でも技術系の先輩社員が指導員としてサポートします。先輩たちもこの研修を受けて現場で活躍していますので、わからないことがあれば何でも聞いてください。

《総合職事務系》 研修プログラム



- 1. 導入研修** 当社の組織や規則などの基礎知識の習得、空調・衛生設備の基礎知識を学びます。
- 2. 現場研修** 当社の施工現場にて、品質管理、工程管理、安全管理など、施工管理全般について学びます。
- 3. 事業店内研修** 事業店内にて複数の部署をローテーションして、様々な業務を経験してもらいます。

フォローアップ研修 (技術系)

フォローアップ研修を2回(10月・翌年12月)実施します。研修中に感じる疑問や不安をきちんと解消して、しっかり向き合っていたくためにフォローアップの時間をとっています。

CAREER PASS

キャリアパスについて



「働きがいのある職場」を掲げ、幅広い支援と制度の充実を図っています。

社員の能力アップやスキルアップを推進し、会社全体の技術力の向上につなげることを社員教育の方針としています。職種や勤続年次に応じて必要とされる能力やスキルを身に付けられるよう、充実した研修制度を用意しています。また、社員一人ひとりの多様な働き方を支える福利厚生制度を導入しています。

資格取得支援制度	職種別・階層別教育制度	育児・介護休業制度	育児短時間勤務制度
介護短時間勤務制度	独身寮・借上社宅制度	全国に多数の保養所あり	メンタルヘルス (朝日健康ホットライン)設置