

Heart

第104号

to

心から心へ

Heart

2024.9.10



サン橋本ご夫妻と共に

2024年6月25日(火)

生涯青春!!



いなげや本社ビル事業所

永年勤続表彰

2024年7月11日(木)



ザ・マーケットプレイス東大和事業所



さわやか社員研修会

2024年8月22日(木) 東京本部

——ビルメンの先を見据えるプロ集団——

新日本ビルサービス株式会社



SHIN-NIHON
GROUP

会社は社員のために、

社員はお客様のために

新日本ビルサービス株式会社 社長 関根 一成



さわやか社員の皆さん、こんにちは！
は！お元気ですか！いつもありがとうございます！
！ございます！

今年の夏は例年に増して記録的な酷暑となり、現場の第一線で汗をかき、一所懸命にお客様に喜んで頂ける清掃メンテナンスをお届けくださり、心から感謝を申し上げます。

32期さわやか社員研修会の中で、直接皆さんに「ありがとうございます」をお伝えしたいです。そして、私たちは何のために生きるのか、何のために働くのか、何を大事にして生きるのか、共に考え、二度と無い人生を悔いなく楽しく生き抜きたいと思えます。

会社を経営する目的

会社を経営する目的は、縁あって集まってくれた社員の物心両面の幸せを実現するためであり、事業を通じてお客様に価値を提供し、地域や社会に貢献



▲いなげや本社ビル事業所の「すこやかく」と共に生涯青春!!

することです。その目的のために、会社は社員を大事にし、社員の幸せだけを考えます。社員はお客様のために誠心誠意尽くし、お客様に喜んで頂ける良い対応をするのです。

私たちの仕事・ビルメンテナンスは、世の中に無くてはならない必要不可欠な事業です。全てのお客様はファシリテイ(建物・設備)を通じてご商売をされ、学校教育施設はそこで学び・研究し、病院は医療を、行政施設は市民サー

ビスを提供しています。私たちはファシリテイが清潔で快適な安全な状態に維持管理する最も基本的な価値をお届けし貢献しているのです。

社員を大事し、社員の幸せを考えると何でしょうか。まずは私たちの生活の糧である給料を滞りなく支払うことです。給料は人件費として経費計上されますが、そもそも人件費は「幸せ」を求めて働く社員の労働への対価であ

で多くの時間を過ごす人生の大切な場です。だから、その大切な職場を快適で楽しく働ける場にするために投資することを実行してきました。

本社(さいたま市見沼区)に社員食堂を設けたのは、健康的な手づくりの美味しい食事を提供し、皆が憩える場にしたいと思ったからです。おかげさまで、社員と訪れてくださるお客様・お取引先にとっても好評で、美味しいお料理とカフェが心を温かくしてくれています。

東京本部(千代田区神田)は入口がカフェスタイルになっており、社員とお客様が交流できるように挽きたてのコーヒーとオフィスグリコの美味しいお菓子を無料で利用できるようになっていきます。横浜支店(青葉区市が尾)はガラス張りの明るい事務所・倉庫になっており、内装もかなりセンス良く施工してもらいました。今年の4月に開設した大宮オフィス(JR大宮駅東口徒歩5分)も、使用済みの家具を活用し、必要最小限の予算内で快適な明るいオフィスになりました。

新日本グループの創業者・関根直幹が遺してくれた経営信条の中に「社員は宝である。社員と家族を幸福にする」と明言しています。当時の新入社員に向けた講話にも「会社が大きく発展していくことは、我が社で働いてくれる

そして職場は一日の中

社員を大事にし、その家族の人々の幸せを願うことが当然のことであろう。企業がそこで働く社員の幸福を願わないような会社であつたら誰が本気で働いてくれるだろうか。

新しく入社した諸君と我が社の多くの社員の幸福を願ひ、君達、宝を磨き上げ宝石にしたい。それが社長としての仕事であり、やりがいであり、生き生きとスピーチしています。

その決意の証として、創業企業の株式会社武蔵屋は創立間もないころから会社の経営数値(貸借対照表・損益計算書・資金繰り表)を社員に公開し、公私混同しないガラス張りの経営を貫き通してきました。

新日本ビルサービスマも創業以来全ての経営数値を社員に公開しています。

永続するこの価値

会社の目的は、会社の発展を通して社員と家族の幸せを実現し、地域や社会に貢献することです。倒産してしまつと、社員の幸せを突然断ち切ることになり、お客様とお取引先に多大なご迷惑をおかけしてしまいます。だから、会社を創業したからには、責任を持って社員の一生の幸せを考へるべきだし、永続すること(100年企業)が企業の責務であり、価値なのです。

永続するためには何が必要でしょうか。経営信条の中に「常に時代を先取りし、新しい時代に対応できる新商品の開発と新しい事業を起す」「社内留保を厚くし、資本金・資金力を持つ優良企業にする」と明言しています。

新日本ビルサービスマが清掃ロボット導入を断トツにし、スマートファシリテイマネジメントに挑戦しているのは、労働集約型のビルメンテナンスにデジタル・AIを活用した実現性の高いサービスを構築し、人が行つべきものと、機械化を加速させる領域を拡げ、持続可能な建物管理を実現させるためです。そのために人財投資が必要であり、研究開発投資が必要になります。当社が営業利益率10%を目指しているのは、前向きな投資(快適で楽しく働ける職場環境、新規事業開発、研究開発など)しながら、内部留保ができるからであり、お客様に価値を提供している証になるからです。

そして、永続するためには無形資産価値が大事です。例えば、お客様に対する丁寧な言葉遣いや、徹底した掃除整理・整頓、社内での明るい挨拶やコミュニケーションによるチームワークの醸成です。会社の中に絵や花を飾るのは無駄なことかもしれませんが、長期的に見れば会社のイメージアップにつながり、社員の心に温かさが生まれ

ます。

さいたま市見沼区のロードサポーターとしてJR東大宮駅西口駅前通りの花壇の植え替えと水やりを行っています。会社の周辺や前の歩道もできるだけ広くをゴミ拾い雑草を取り、環境整備に取り組んでいます。本社の前に小さな花壇を設けていますが、ご近所の方から「いつも綺麗にしています、楽しんでます」とお声がけ頂いたり、小さなお子さんがお母さんと花を観て「いい匂い」と話しているのを聞いて涙が出るようなほのぼのとした気持ちになりました。

2年前に入社し、ファシリテイサービス部を劇的に良くしてくれた志川瑞貴さんは、「新日本ビルサービスマの前を通るたびにキレイに花が咲いており、草花を大事にする会社は人も大事にしてくれると思う」と応募してくれました。駅前通りなど公の場所や会社の周辺に花を植えて、きちんと掃除して美しくすることで会社のイメージが上がり、信用が高まり、期せずして多くのファンづくりにつながります。もうひとつ大事な真理があります。

私たちは自分の普段使っている言葉によって自分の気持ちが駄目にされたり、ひじょうに元気づけられるという直接的な事実を少しも考えていないことです。すなわち言葉は人生を左右する力があるのです。

今日一日、否定的、弱気、消極的な言葉は一切使わないと誓つて出社しましょう。

とにかく一日の人生を生きるときに、お互いの気持ちに勇気をつける言葉、喜びを分かち合う言葉、聞いていても何となく嬉しい言葉を言い合おうではありませんか。

言葉は仕事と人生をより良くするキーワードなのです。



さいたま市見沼区ロードサポーターとしてJR東大宮駅前花壇の植え替えと水やりを行っています。



〒336-0027
埼玉県さいたま市南区沼影1丁目8番18号



▲JR埼京線・武蔵野線「武蔵浦和駅」直結のザ・マーケットプレイス武蔵浦和 2024年5月15日開業!!



▲アメリカンテイストの内装がともおしゃれな店内。



▶連日多くのお客様で賑わう店内。



埼玉営業部
山口 莉朋

皆さん、こんにちは！

今回ご紹介させていただくのは、ザ・マーケットプレイス武蔵浦和店様です。

2024年5月15日にJR埼京線・武蔵野線の「武蔵浦和駅」西口に直結徒歩1分の場所にオープンいたしました。

店舗は5階建て、1階はヤオコ様・2階がイトイانس・ベース・

3階はセリア様・トモス様(薬局)など日用品店舗様・4階にはクリニックモール・内装が素敵なカフェテナント様・5階には緑豊かな屋上庭園もございます。駅から直結している事もあり、毎日多くのお客様で賑わっています。

また、1階にあるヤオコ様は埼玉県内記念すべき100店舗目となります！

店内はアメリカンテイストで、種類豊富で充実した品々が揃っています。

新日本ビルサービスとしては、清掃と施設管理をお任せ頂き、お客様が快適で気持ち良くお買い物できるような環境づくりに貢献してまいります。

お近くにお越しの際は是非ご来店ください。

皆さんのご来店をお待ちしております！

▼緑豊かな屋上庭園。



▲外側エスカレーター(武蔵浦和駅直結)

▶3階日用品店舗階。



▼鈴木レイラさん



各所を隅々まで丁寧に作業します。



▼保野八重子さん



◀遠藤貴美子さん

ヤオコー武蔵浦和店
店長 石橋 哲範様

いつも大変お世話になっております。ヤオコー武蔵浦和店店長の石橋でございます。新日本ビルサービスさんには清掃のさわやか社員さんを始めとして、建物維持管理においてオープン時よりお世話になっております。

当施設は、JR埼京線・武蔵野線が通る「武蔵浦和駅一西」から徒歩1分の距離にある5階建ての複合商業施設であり、2024年5月15日にグランドオープンいたしました。

施設内はドラッグストア、100円ショップ、クリニック、飲食店など計16テナント様が出店しておりまして、1階に「ヤオコー武蔵浦和店」がございます。ストアコンセプトに「『美味しさ』『楽しさ』を変化で伝え、豊かな食生活を届けよう」常に発見と驚きがあり、毎日来たくなるお店づくり」を掲げており、魅力ある店舗づくりを追求し続けております。

地域の皆様の食生活を支えるスーパーマーケットとして、今後も精進してまいりますので、皆様もお近くにいらした際には、是非お越し頂けましたら幸いです。

スタッフ一同、新事業所をピカピカに磨き上げ、お客様のご来店をお待ちしています!!



▲イートインスペースはキッズスペースもあり幅広い世代で賑わっています。

▼4階クリニックモール・カフェレストラン階。



▼皆様のご来店をお待ちしております!!
左から山田和哉さん、森弓紗さん、小林八重子さん。



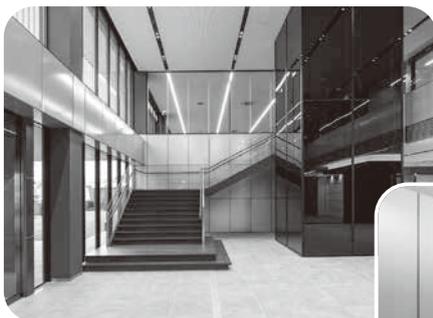
porite
Powder Metallurgy Specialist

■ ポーライト株式会社 本社・伊奈工場
〒362-0806 埼玉県北足立郡伊奈町小室4852番地 1
埼玉新都市交通ニューシャトル 志久駅から徒歩5分

ポーライト株式会社様

未来を想像から創造へ

～粉末冶金のリーディングカンパニー「ポーライト」～



◀ 1F エントランス
吹き抜けの広々としたロビーとシースルーのエレベーターがグローバル本社を象徴しています。



▲ 2F 執務室

清潔で快適な機能的な職場環境になっています。



▲ お掃除ロボット設置

▼ 1F 食堂・カフェテリア



◀ 1F 会議室

我々の業務は、設備管理業務・清掃業務を任せていただいております。
(生産個数世界一)が整っております。

今回、本社機能を新たに伊奈工場に移転するという大きな転機に携わらせていただきましたことに感謝しながら、お客様が本業に集中できるような安心安全をご提供するだけでなく、お客様の日々のモチベーションが上がるような清潔で快適な環境をご提供することができまますよう尽力して取り組んでまいります。

新社屋の伊奈工場をはじめ、台湾、マレーシア、中国、アメリカ、インドに生産拠点、フランス、シンガポール、アメリカに営業拠点を有しており、「世界に不可欠なポーライトになろう」を目標と掲げ、年間60億個以上の製品を供給できる信頼のものづくり体制をお持ちになっております。

ポーライト様は粉末冶金に特化して70年以上の歴史を誇ります。自動車部品・家電・マルチメディアなど幅広い業界とのお取引により得られた経験や情報をもとに、お客様の課題に最適な、他社の追随を許さない製造技術をお持ちになっております。



ファシリテイ事業部
顧客担当グループ 宮里 開

ポーライト株式会社

執行役員管理統括部長

橋本 浩二様



ポーライトの新社移転プロジェクトは、旧本社 of 老朽化と近隣住民への配慮、生産キャパシティや生産効率向上の限界から、新たな場所への移転を検討し、移転場所については第一に従業員のことを考えて、なるべく旧本社近くの用地を探し、旧本社から車で30分以内となる現本社の場所(伊奈町)に決定しました。

当初の新社建設コンセプトは、「本社移転を機に、真のグローバル本社機能の構築を目指す」とし、ポーライトグループの本社にふさわしいオフィス・工場・技術開発センターを作ろうと、関連部門横断のプロジェクトを立ち上げ、社長自らも率先して多数会議に参加いたしました。

その背景には、自動車産業が変革期を迎えるなど、変化が早く激しい時代となっており、企業グループが一体となって様々な局面に対応する必要が高まってきていることがあげられます。今回の新社屋建設は、グローバルヘッドオフィスとしてシンボルとなる建物であり、工場と思えないデザインは、人材を惹きつけ、人材採用の強化にもつながると考えています。

そう思った思いの中で、ポーライトグループの顔となる外観・エントランスなどの日常清掃は、プロにお任せするのが最善であると考えました。新日本ビルサービス様に決定した理由は、従業員を大切にしている会社の経営姿勢から、絶対に良い仕事していただけるかと確信したからです。実際に頼んでみて、従業員の教育がしっかり行われており、またロボット掃除機など、ユーザー目線でのソリューションを提案していただき、とても助かっております。

立地的に、新日本ビルサービス様の本社と非常に近いこともあり、地元埼玉を盛り上げるべく一緒に切磋琢磨していければと存じます。引き続きお力添えを賜りますよう、お願い申し上げます。

▼ポーライト様ご来社



▲さわやか社員さんと生涯青春!! 心を込めて磨き上げます。



▲ポーライト菊池正史社長様より、新本社・伊奈工場への熱い思いをご挨拶頂きました。

▶ポーライト様集合写真
伊奈ローズちゃん・伊奈ローズくんも来てくれました。



32期 5S清流化研修会スタート!!

東京営業部 部長 山岸 弘忠



埼玉営業部 部長 国藤 弘晃



さわやか社員のみなさん、こんにちは！日々のお仕事、ありがとうございます。

今期も5S清流化研修がスタートいたしました。

「さわやか社員の基本ルール」をメインに、今期は安全管理を含めて現場での基本動作、身だしなみ、備品類の取り扱いや鍵に関するルールなどを5S清流化冊子を用いてみなさんと一緒に再確認をしていきたいと思えます。また、この研修会がさわやか社員さん同志のコミュニケーションの場となり、お互いが現場の改善や働きやすさにつながる情報交換の場になれば幸いです。毎年4月に開催される「さわやかフォーラム」にエントリーしましょう！

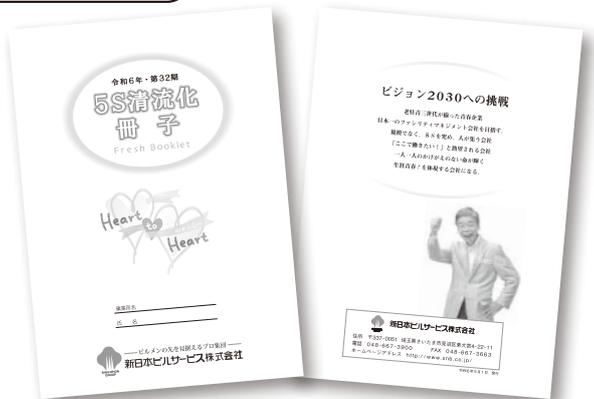
32期5S清流化研修会は本社、東京本部を中心に引き続き開催してまいります。多くのさわやか社員さんのご参加をお待ちしております！

昨年度より継続して目指す目的は以下となります。

- ① それぞれが考働できる人財になっていこう
- ② 安定した強い現場創りの核となる理念を5S活動から学ぼう
- ③ 改善内容の水平展開で社内活性化を目指そう
- ④ 安全管理を徹底し、自分と会社を守ろう



▲東京本部に集まってくださったさわやか社員さん。



永年勤続15年
相馬和子さん
ありがとうございます!!
ございます!!

ウニクス伊奈さわやか社員のみなさん。



研修会の様子をお伝えいたします。
皆様のご参加をお待ちしております。

2024.8.22(木)
東京本部会場

▼縄野本部長よりご挨拶。



▲ビジョンムービーの関根社長の話に聞き入ります。



◀田口次長のお話
参加者の皆さんに
集中する



▶さわやか社員さん
同士の交流。

2024.8.23(金)
ウニクス伊奈会場

▶国藤部長の
レクチャー。



▲関根社長に注目!!



▲永年勤続10年 鈴木智幸さん

▼永年勤続15年 相馬和子さん



▲永年勤続10年 岸田博さん

現場訪問

医療法人社団松寿会 介護医療院松寿会病院事業所



〒134-0081 東京都江戸川区北葛西4-4-28



東京営業部 次長 上田 正俊

松寿会病院様には2017年2月より清掃業務をお任せしております。この度2024年8月より移転をし、新しい建物での清掃業務がスタートしました。月曜日から土曜日までさわやか社員が1日4名出勤をして日々院内を綺麗にしております。



■永年勤続5年 佐藤 由紀子さん

いつも病院の職員様や患者様から、いつも綺麗にしてくれてありがとうの言葉を頂くと元気になり頑張れました。あっという間の5年間でした。これからも宜しくお願い致します。



■永年勤続5年 細川 智香さん

清掃業務は初心者だったので、初めは不慣れでしたが、社員の方に丁寧に教えて頂き、長く続ける事が出来ました。これからも社員の方をはじめ職場の皆とも協力をして頑張りたいと思います。



▲清掃ロボットの扱いはお任せください!!



◀小さなごみも見落とさずきれいを保ちます。

▼私達も頑張ります!!

左から石戸良江さん、サアさん、早崎かず子さん、レヌカさん

▼本社DXチームと協働で盛り上げていきます!!
後列(ウエノローズマリーさん、佐藤由紀子さん、サアさん、キンさん、ミッスイさん)
前列(本社DXチーム高橋圭佑さん、上田次長、本社DXチーム吉田純さん)



快適な環境をご提供することにより
患者様とご家族の皆さまに
心穏やかに
お過ごしいただくことを
目指しています。



埼玉営業部 主任 原田 夏緒里

この度、友愛記念病院様を担当させて頂くことになりました。友愛記念病院様は、さわやか社員18名が所属しており、日常清掃や定期清掃等も現場内で実施している現場です！石井チーフを中心に、建物内の美観維持に誇りを持って取り組んでくれております！



■永年勤続5年 チーフ 石井 あや子

友愛記念病院で7時～20時までの作業を18人のメンバーで行っています。

毎週月曜日の7時45分から朝礼では病院様とコミュニケーションを取り、「よろしくお願いします。いってらっしゃい」で一週間が始まります。

定期清掃、退院清掃、日常清掃と懸命に作業をしている仲間達が私の自慢です！これからもお客様にも私達に対しても「5S」を優先していきたいと思っています。

14年前、関根社長が訪問するとのことで緊張していましたが、畑の真ん中に病院があると驚いた関根社長の大きな笑い声で緊張がほぐれたことを今でも忘れません。

暑い日が続きますが、各事業所の皆様も体調に気を付け「生涯青春！」で頑張りましょう。



〒306-0232 茨城県古河市東牛谷707



◀清掃に必要な道具を揃えて、いざ出陣！



◀ゴミ袋をしっかりとセットします！



▲便座も裏側までしっかり拭き上げます。

▼自分の顔画が映るくらいピカピカに磨き上げます！



私達が心を込めて
きれいにしています！

▼左から鶴見光江さん(15年)、井岡美千代さん、齋藤正博さん、諏訪幸子さん、中村照文さん、檀淵光雄さん、塩田彰さん(5年)。



▲左から峯美佐枝さん(15年)、鈴木千代子さん(15年)、古谷久美子さん、齋藤正博さん。

注*カッコ内の数字は永年勤続表彰の方の勤続年数

第62回 さわやかインタビュー 2024年8月2日(金)

ビルポ

ビルメンの先を見据えるプロ集団
スマートメンテナンスへの挑戦

株式会社ビルポ CEO 稲垣 太一様

1 弓道に打ち込んだ中高時代と
入院生活で掴んだ人生観

私は名古屋生まれ、名古屋育ちの生粋の名古屋っ子です。

地元は名古屋の覚王山というところです。

地元の小学校に通ったあと、将棋で有名な藤井聡太君(竜王・名人)の出身校と同じ名古屋大学付属の中学校と高校に通いました。いい後輩ができて自慢ですね。

何故そこに行ったかというところ、家から近かったというのもありますが、弓道をやりうと。中高は朝5時から夜中まで弓しか引いていませんでした。当時は弓道場が無く



▲満面の笑顔でインタビューにお答え頂くビルポの稲垣太一社長様。

て、柔道場に巻きわらという稽古用のものを置いて練習をし、土日には近くのスポーツセンターの道場で練習をするというような部活をしていました。弓道は5人で1チームなんです。

私が中学で入部した時は3年の先輩がいましたが、私が3年になる時には部員を増やさないと団体戦を組めない状況になったんです。

弓道場を作ってほしくて校長先生に頼みに行きましたが毎回1回戦で敗退するような弱小部に予算はありません。生徒会の予算会議で各部の部長が出て予算を取り合いますが、人が多い部や実績がある部が予算を沢山取っていくわけです。そこで、私が中学で部長になった時に生徒会の予算会議に出て予算が取れるよう、生徒会の会長から副会長、書記まで全部弓道部の部員で押さえに行こうと思いつきました。

優秀な先輩に生徒会を目指すように指示をして、「生徒会のほとんどが弓道部員」というと、親御さんにも「優秀な人が弓道部に行くんだね」というような印象を与え、弓道をやることによって集中力が増すとか、禅に通じてるとか、穏やかな子になりますといったアピールもして、人を確保していきました。部員を増やさなければならぬ、という課題から、どうしたら弓道部に人が集まるかという、いわゆる今というブランドینگだとか、ターゲットینگを2年目にやりましたね。

そして卒業の時には生徒会の大半を弓道部員にして一学年の3分の1が弓道部という規模まで部員を増やし、予

算を取って、在学中に弓道場も建てました。実績を上げて、クラスの賢い子や優秀な子を弓道部に呼び込むという戦略を立てわけです。

そうして中学、高校を過ごしてきましたが、高校3年生から翌年4月まで入院生活を送ることになります。身体に溜まった銅を排出できない『Wilson病』を発症したのです。

そのため高校3年生の3学期は学校にも通えず、卒業式も出る事ができませんでした。

周囲は恐らく、さぞ辛いのだろうなと思っていたようですが、本人的にはあまり辛いとは感じていませんでした。当時、治療は今ほど確立しておらず、

30歳までしか生きられないという風にも言われていたんですが、そこで「当たり前ありがたいさ」や「無駄に時間を使わない」といったことを学んだと思います。「30までどう生きるのか」というのを考える時間でした。今は治療方法が確立して、薬を飲めば健康者と同じように過ごせています。

そうして、一浪をした後に上京して大学生活をおくりました。

卒業後の就職は2000年の就職氷河期の影響をもちに受けてしまい、何十社受けても内定をもらえない時代の中、名古屋に戻り愛知県の厚生年金会館というホテルのスポーツジムでイン

ストラクターの契約社員として就職をしました。その三か月後、ホテル部門のフロントに正社員として入社しホテルのフロントマンをやっていました。2年半で早期退職勧告を受けて、辞めることになりました。その後、投資の会社で事務職として働きましたがリーマンショックのあおりで会社が無くなり、再度転職をすることになりました。それが30歳の時です。

縁あって前職の「コニックス」に入社することになるのですが、総合ビルメンテナンスの会社でありながら、「ビルメンテナンス」という言葉も知らず、何の会社か分からないまま入社しました。求人内容の「給料は安いですけど、休暇も取れる、定時で終わる」が時間の欲しいタイプの私には合っていたんだと思います。

2 ビルメンテナンスとの出会いと原点

入社後、1日社長とオリエンテーションを行い、2日目から現場研修が始まりました。

研修初日の朝、研修現場の病院でふわふわとした「フラワーグリーン」を渡され、その時に初めて「お掃除をする会社なんだ」と分かりました。入社翌日の12月2日のことです。

病院の新棟立ち上げメンバーというのは人工としての名目で、そこでダスタークロスやモップの使い方を覚えた4か月でした。病院に毎日行って、日常清掃をして、お昼休みは現場の方と狭い男性控室でパズルみたいなやりながらお昼寝をしたり、現場のおばちゃんたちに可愛がってもらって立ち上げの期間を過ごしましたね。

新しい現場だったおかげで、日常清掃を行う中で当時の最新の道具が一番揃っていましたし、床材がリノリウム、長尺、タイルカーペットなど、それぞれに応じた適切な管理方法を覚えたのもその病院でした。

4か月の研修後は新たな現場での研修や、警備講習の受講、指定管理の立ち上げの経験を経て、コニックス100%子会社の吉田美装という会社に配属となりました。

配属先の業務部では引継ぎもままならない中、休みも思うように取れず、試練の日々を過ごしました。

そんな中、新社長が若手社員を集め、「おまえらで会社を変えてほしい」と。

「お客様はすごくいい。それは初代の社長のおかげだと思う。しかし、年月が経って、サービスの質が下がってしまった。会社を変えるために正しいと思ったことをどんどんやってほしい」と言われました。

そこから「まず現場を知らなくちゃいかん」と暇さえあれば自分で従業員を率いて現場で床の剥離をして、片っ端からきれいにしていき、収支改善もしていきました。

当時はほぼ休みなく朝の4時から夜中の12時過ぎまで働いていましたね。有給どころか公休も取らず働き続けました。

なぜそこまでできたかと言うと、トイレ掃除をしていると看護師さんや色々な方に「ありがとございます」って褒められるからです。これまで仕事中に褒められたことなんてなかったの身に沁みただと思います。

就職氷河期世代の私達は、働いたら忠犬八公公のような扱いを受ける、苦しくても働きますという世代ですね。

コニックス入社前、団塊の世代の方々に殴られる、蹴られるという経験をしている中、ビルメンテナンス業界では褒められるわけです。そこですごくいい業界だなと思いました。初めて、人の役に立つ仕事ができていると思えたんです。

この思いは今でも本当に変わっていません。

ビルメン業界は本当に様々な背景の方がいらっしやいますが、みんながやりたくない仕事をするからこそ、信用も得られやすいし、褒められやすい業



▲インタビューが大いに盛り上がり、笑顔が溢れます。

界なんだと思います。しかも、絶対に世の中に必要な仕事です。

ビルメンテナンス業界では、お客様がいて、ビルメンテナンス会社があって、利用者がいて、問屋さんがいて、メーカーさんがいて…色々な方が関わっています。みんな目指すところは一つです。ビルの安心安全や衛生管理を担保するためにやるわけです。

「何をうちの会社が目指すのか、どんな世界を作るのか」というところはかなり一つ明確化しないと、取り巻く環境の人たちが「この会社何を目指しているのかな」と思いますよね。売上や利益といった数値的な目標は結果論であって、どんな世界をつくりたいかが、そのまま目指すべきところになると思います。

3 ビルポの創業と取組みについて

コニックスへの入社7年で部長になった辺りから新規立ち上げや社内改善、品質向上や採用関係など社内の横断的なプロジェクトのリーダー的存在として参加するようになりました。

特にコニックスの450の現場一つ一つの収支改善に取り組み、会社としての仕組みを仲間と共に作りました。

そうした中、離職率が減ったり、有給消化もほぼ100%近くまで改善され、



▲稲垣社長の仕事と人生の価値観に共感し、真剣に聴き入ります。

働きやすい環境づくりができてきて、お客様のCS(顧客満足度)もどんどん上がっていきました。

一方で拡大路線をしていったため、古くからのお客様が解約になるということもありました。それを穴埋めするような物件がどんどんきたおかげで売り上げも前年対比はマイナスに一切ならずキープできました。

値上げ交渉から新規売り上げ、見積もりなど全てが数値化されるので、大変でしたが。

日本のビルメン業界の本来の目的と手段が違つと感じるようになったあたりから海外の視察に定期的に行っていました。つてがないため、始めはベトナムから。その後はタイやシンガポールにも行きましたが、シンガポールが一番勉強になりました。

シンガポールではビルメンテナンス会社に従事している社員は国で年に1回講習にいかねばならない免許制なんです。本当に色々なものが数値化されていて、性能発注になっています。

サービスレベルを守らなければ罰金です。良いサービスをすればお金をきちんといただき、悪いサービスをすれば評価を下げる「性能発注」と「デジタル化」はビルメン業界に導入しなくてはならないと思いましたね。

当時はIT化と呼んでいましたけど、いかにITを活用するかということろを考えていました。それがビルポを立ち上げる直前です。

コニックス社内では何時まで働いても9時から18時までの定額制なのに、残業短縮のデジタルツールを2000万もかけて、そもそも残業代が出ていないのになぜ余分な費用を発生させる必要があるんだと。

2倍働けばいいだろうというふうな考えの中、決済が全く通らず、嫌になってしまつて、そこから2年間給与を大幅に下げてまで全てウェブでやりまふと言つて会社に行きませんでした。それでも新規売り上げ、業務改善、CS全てナンバーワンの結果を出しました。「それでも会社に行く必要はあるの?」という無言の抵抗です。

そしてコロナを迎え、会社は手のひら返してウェブの使い方、ZOOMの使い方を教えてくれと言ってきました。今思えば会社と喧嘩するやり方は間違つていたと思つています。敵を作り過ぎてしまいました。

相手を思いやった行動なども含め、ベストを尽くして事業を進めたのかというところでなかった、幼かったと思います。

別会社を作ってもいいから、自分の考えたことをやらなくてはいけないと

訴え続けましたが、私の言っていることは理解されませんでした。ロボットが人の代わりなんかできるわけないと思われていたのです。

「顔も膝も付き合わせて、そこから仕事は発生する」と言われ、それも大事ですが、付加価値を上げるためにスピーディーにウェブ

で対応をするということも大事で、そうしないと物件ばかりが増えて、運転距離ばかり伸びてしまい、事故率がどんどん増えてしまいます。事故率が増えているのだから、その数値を下げていくためにはウェブとリアルをどう併用するかということを会社的に本当に真剣に考えないと、どうやって改善するんですかということを社内で訴え続けました。それを考えるのが私の仕事と言われ、考えた末のデジタルとリアルの併用と言っても、デジタルの部分をもつ



▲素晴らしいインタビュー、ありがとうございます!!
稲垣社長ご夫妻のお子様のお健やかな安産を心から祈願して…

とわかりやすく説明してくれ」と言われ、今でしたら分かりますけど、当時は難しかったです。

副業で会社を立ち上げましたが、コロナでロックダウンとなり、現場に行けず、契約も無くなり、借金だけが残りどうしようとなった時、これまで

ずっとやってきたノウハウを生かしたコンサルをしようと思いました。しかし、ロックダウンで外に出られられないのと、これからは動画の時代たというので、10分以内の動画の制作・公開を1日1本、100日間続けたいです。すると、クリンシステム科学研究所が刊行する「月刊ビルクリーニング」誌で特集「働きやすい環境をつくる」を組まれ、そこから問合せが来てコンサル先も増えていきました。

その影響があつて東京ビックサイトで講演をすることになりました。そこで「くうかん」という会社の依頼でコンサルをしたのですが、その中に「ビルポ事務局」という7年やっても売り上げがゼロの事業がありました。それを見てほしいと言われました。

ただ、設立にあたって準備をしている中で、意見の相違もあり、本当はお給料をいただいて代表を務める予定でしたが、土壇場で自分がオーナー社長としてビルポを立ち上げることになりました。

ビルポ事業に賭けようと、関西圏のコンサルを全部やめて東京に引っ越してきていたので、収入はゼロで、いろいろなところに頭を下げて1か月お金をひたすら集めてリスタートしたのが2022年の3月です。

日建設計や清水建設様、デジタル

庁などからお仕事をいただいておりますが、最初からそういう目標を持って、逆算で会社を運営していたので、ターゲット通りに仕事ができていると思います。

事業を始める時でも「目指す世界になんのピースが足りないのか。そこに向かうためのゴールのために、どんなステップとどんなゴールが足りないのか」というように、そこにビルポがないと、そのゴールにたどり着けないよ、というようなピースになるためにはどうすればいいかということを考えている感じですね。

まず最初にどんな世界にしたいのかということ、ビルポを作る時にかなり考えたんです。

そのためにどんなピースが足りない、要るのかというのを本当にずっと考えていくと、それに沿ったお客様や協力してくださる方が現れてくるのだと思います。

4 稲垣社長が定義するスマートメンテナンスの本質

私が定義するスマートメンテナンスの本質とは、関根社長自身もおっしゃっていた言葉ですけれども、「持続可能な働きやすい環境づくり」をするということなんです。



▶清掃ロボットやセンサーを活用し、持続可能な働きやすい環境づくりに取り組んでいます。



▶早朝から営業中、深夜まで現場に適した時間帯で清掃ロボットが稼働しています。

われわれはお客様の施設のあらゆる維持管理のサポートを行っています。総合ビルメンテナンスは清掃、設備、警備だけでなく、例えば病院であれば、清掃、設備、警備、受付電話交換、看護助手からSPDから中材、それから給食からリネン、保育園の管理、避難訓練や防災訓練などの段取り、仕切りもすべて。看護師さんやお医者さん以外は全部やらなければなりません。

なので、DXというのはお客様の施設のあらゆるサポートをビルメンテナンスがやるようになった時に、「働きやすい環境づくり」をしていくということのツールの一つでしかないんです。売り上げの2倍ぐらいお客様からいただいているのであれば、わざわざロボットをいれなくてもいいですよ。ただ今の世の中の状況や、お客様が求めているサービスレベル、会社の利

益などを思うと、その手段の一つとしてはロボットやセンサーを入れていき、これまでの「仕様発注」から「性能発注」に変えなくてはいけないということとは感じています。

また、現場の責任者など、ビルメンテナンス業界全体の平均賃金を上げて、給与がきちんと支払われることも「働きやすい環境づくり」の一つと考えています。

ロボットのマネジメントをするのはビルメンテナンス会社くらいしかできないので、ロボットをコントロールする会社を作らなければなりませんね。ロボットやセンサーはゲームでいうところの「ハード」です。それを使いこなすプレイヤーを育てなければ、誰も使えないゲームになってしまいますから。

クレームや不満というのは自分のイメージとずれるから生まれるんですね。お客様や従業員とのイメージの擦り合わせができると、ロボットでいい世の中をつくるのは簡単だと思います。どんな良い効果があるかというと、早朝や夜間の仕事の時間帯をロボットに変えられるわけです。それ以上のことを求めると不満が起きるんです。

現場や、施設の従業員、お客様とイメージの擦り合わせをきちんとすることが大事です。

働きやすいというのは、事務所や病院、大学等に通っている利用者の方々が快適で安心で安全な環境を作るといふのがもともとの目的なので、それをきちんと作るのですが、今のままで絶対には絶対にはその環境が作れなくなってしまうと思います。

床は全体の清掃からすると15%しかなく、45%がトイレ周りなので、その環境の改善も必要です。「本日に毎日入る必要があるか」「巡回だけでもいいのではないか」ということをセンサーで見える化したりなど、空気環境や美観もこれだけのツールがあるのだから見える化して、お客様ときちんとコンセンサスを取りながらサービスレベルを決めて作業を実行させる体制づくりを会社がついていくのがスマートメンテナンスの一段階目ですね。

5 新日本ビルサービスの評価と期待すること

私は本当に何者でもないし、今でも何者でもありませんが……。

最初に契約していただいたのが関根社長で、期待しているというよりは、とても感謝をしています。それが大前提にあります。

期待していることと言えば、コロナ時代ビルメンでできなかったこ

と、やりたかったことを一緒にやって取り組めたらと思います。どうしても私は本当にビルメンがやりたいんですよ。

6 仕事と人生において大事なこと

何の為に生きるのか、何の為に生きているのかということは皆さんに考えてほしいなと思います。「考える」ということが一番大事であり、だから皆さんにも間違ってもいいし、失敗してもいいので「考えない」ことはしないでほしいですね。

有名な言葉に「人間は考える葦である」という言葉があります。考えないということとは「葦」という草と変わらないうということ、私の会社では「考えない人＝葦」で人として扱われないので徹底して考えろと伝えていきます。

「あなたがいなくなった時、それは本当に社会が動かなくなるぐらいの歯車になっているんですか」という風にかに社会の「歯車」になれるのかというところも伝えていきます。

ビルメンテナンス業界という、これから本当に日本の産業の中でも中心となるような業界の一員として歯車を回しているのかというのを絶えず考えながら生きてほしいです。

私は入院生活が長かったから、死と

いう概念が近いんです。死が近い＝どう生きるかと考えることが表裏一体なわけです。表と裏、陰陽ですね。どう生きるのかを絶えず考えながら自分のやるべきことを行うことはやりたいことをするという事ではないのです。「やるべきこと」をどういう風に考え、どうやって生きるかという考えを持たなければ病む人が増えると思うんです。

だいそれたことをやろうというわけではなく、トイレ一つきれいにしてお客様から笑顔をもらおうでもいいんです。営業マンが現場の人に声をかけて「いつもありがとね」と言ってる現場の人は「こちらこそです」でもいいし、「今日も誰々さんに褒めてもらいました」でもいいんです。

そこに「何となくやる」のではなく、きちんとした意味や自分の役目を考えながら日々生きてもらいたい。

意外と考えていないんですよね。



▲稲垣社長の生い立ちから、未来のビルメンテナンスを切り拓く情熱、何よりも二度とない人生を生き抜く人生観に共感し、共鳴し、感動しました！生涯青春！！

平山建設株式会社様 ベンチマーク

DX推進部 担当部長 岡村 将志



平山建設株式会社様(成田市)は、地域に根差したゼネコンとして120年以上の歴史を持ち、近年、デジタルトランスフォーメーション(DX)を通じた働き方改革に積極的に取り組んでおられます。この取り組みの背景には、企業の成長と社員の幸福を両立させるという強い理念があり、その成果が次第に現れ始めています。これらの取り組みから、DX推進の取り組みを積極的に進めている事業者として、経済産業省から「DX認定事業者」に認定されています。

今回は、平山建設様の先進的な取り組みを学ばせていただき、当社におけるDX推進のヒントをいただく為、SNB7名、ビルポ様2名の計9名で訪問させていただきました。

DXを支えるフルBIMの導入

平山建設様は、設計から施工に至るまでのプロセスを統合する「フルBIM(Building Information Modeling)」を導入し、業務の効率化と品質向上を実現しています。フルBIMとは、建物の設計、構造、設備に関する情報を3Dモデルとして一元管理する技術で、設計段階から施工後の維持管理に至るまで、建物に関するすべての情報がデジタル化される点が特徴です。

平山建設様では、BIMを活用することで、従来は手間がかかっていた設計変更や施工計画の調整がスムーズに行えるようになり、現場での誤解やミスの削減にもつながっています。これにより、設計段階での検討が深まり、施工段階での手戻りが減少し、最終的にはコスト削減や工期短縮にも寄与しています。

Google WorkspaceとPhotoructionを活用した業務効率化

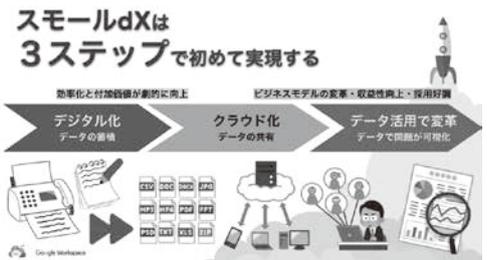
フルBIMの導入に加え、10年以上前からGoogle Workspaceを活用して社内のデジタル化を進めてきました。社内の情報共有やコミュニケーションを一元化することで、現場監督の負担が軽減され、書類作成や工程管理などの業務効率が飛躍的に向上しました。DXの取り組みは、以下の3ステップで実現しています。

①業務のデジタル化を進めることで生産性を向上させ、②クラウド技術を活用して情報の管理と共有を強化し、③クラウド上のデータを効果的に活用することで、さらに生産性を高めるとともに、経営判断の精度を向上させています。

クラウドベースの建築・土木生産支援サービスである「Photoruction」の導入は、現場での写真管理や検査業務も効率化しています。これにより、従来は多くの時間と労力を要していた作業が短時間で完了するようになり、社員の時間外労働約40%が大幅に削減されました。



▲平山社長様からDX推進ポイントを分かりやすくご講話頂きました。



社員教育とITリテラシー向上への取り組み

平山建設様は、単にITツールを導入するだけでなく、社員教育にも力を入れています。

Google Workspaceの導入当初は、社員のITリテラシー向上が課題となっていました。全社員にITの基本から業務での応用まで丁寧な指導し、現在では多くの社員がITツールを駆使して業務を遂行しています。さらに、同社は「社員の物心両面の幸福」を企業理念として掲げており、DXを通じた業務効率化や働き方改革が、社員一人ひとりの幸福感やモチベーションの向上につながるよう努めています。この理念の浸透が、社員全体の意識を統一し、DXの成功を支えているのです。

横浜営業部 中山 耀太



BIMを中心にDXの取り組みを聞く貴重な時間となりました。
なぜDXを行うのかという目的が明確で、目的が達成され大幅に残業を減らすことができていることもすごいと感じましたが、目的を達成するために、平山社長を筆頭に社員が新しいことにチャレンジしていくという社風や、社員の皆様のやり抜こうとする力が素晴らしいと感じました。我々の取り組んでいるDXもなぜ取り組むのかを社員が理解し、取り組んでいくことが成功の重要ポイントだと感じました。

DX推進部 文元 章雄



この度、伝統的な建設業界で真剣なDXを通じて画期的な変革を見事に成し遂げたリーディングカンパニー・平山建設様を訪問し、「心美信禮創」をモットーとする社風の下で、先進的なDXへの取組みと其の成果に深い感銘を受けました。平山社長様をはじめ、役員・中間管理職・現場といった階層別で7~8名のリーダー役を選任し、魅力的なモチベーションを付与しながら、ステークホルダーと共に真剣に取り組んで成し遂げた偉業に感心しました。

特に、豊かさを示す「禮」を以て悠々自適に新しい事を「創」り出す姿勢に感銘を受けました。「NaSPAの香り」が優雅に漂っている「平山通り」に立ち並んでいた数々の「蔵の威厳を活かした立派な建物群（御馳走になった菊屋など）」で、示されている其の豊かさを実感しました。この研修訪問は、当社のDX推進活動においても大いに参考となり、更なる成長の原動力となる貴重な経験でした。

サポート本部 野村 和男



今回のベンチマークを通じて、平山社長が自ら情報インフラ整備の先頭に立っている姿が印象的でした。GoogleWorkspaceの導入から始まり、現在では建設業界の先駆者として、最新のBIMを積極的に活用しています。特筆すべきは、すべての情報を単一のプラットフォームで共有することで、残業時間の削減という具体的な成果を上げていることです。これは社員を大切にしている姿勢の表れであると同時に、時代の変化に即した戦略の実行が不可欠であることを教えてくれました。

創業120年以上の企業が変化し続けることで、企業価値を向上させ続けている実例を目の当たりにし、当社の変革にも活していきたいと考えています。



◀地域に根ざして120年以上の平山建設様からDX活用について多くの事を学ばせて頂きました。ありがとうございました!!

日鉄工材株式会社様 ベンチマーク

～人財育成、作業の標準化・平準化に関する取り組み紹介～

埼玉営業部/サポート本部 松田 名央



2020年度に経営品質賞を受賞された日鉄工材株式会社様を訪問しました。

日鉄工材様はステンレス、チタンをはじめとした各種金属・合金を主原料とする製品の製造・加工・販売を行う企業です。

中でもリチウム電池などに用いられている電解銅箔の製造設備である「チタン製電着ドラム」は、1972年に製造を開始して以来、世界の約70%のシェアを誇る業界トップメーカーです。

今回は当社から中堅・若手社員を中心に6名がベンチマークに参加し、日鉄工材様の人財育成や作業の標準化・平準化に関する取り組みについてご紹介いただきました。

ここからはベンチマークの中で特に印象に残った学びについてご紹介いたします。



▲宮原社長様から直々に会社紹介をいただきました。



▲各職場の取り組みをラウンド形式でご紹介いただきました。



▲まるでホームセンターのような整理整頓方法。



▲安全面を考慮した5S活動も見られました。

◆人・職場・会社がかがやく人財づくり

同社の経営品質向上の取り組みは「社員の幸せ」を起点としています。キャリアビジョンプラン・力量評価表の策定などをはじめとした人財育成制度の確立、ファンタスティックな目標(達成難易度の少し高い目標)に自ら挑戦する風土づくりを通して、生産能力向上を目的とした職場チームごとの改善活動(グッドジョブ活動)に取り組むことができる環境を作られています。

グッドジョブ活動による生産能力の向上は更なる品質向上・技術力の向上に繋がり、お客様の満足や社会の発展へと繋がる好循環を生み出しています。

◆幸せ円グラフ・ドリームコンパ

同社では社員同士がお互いの理解を深め、コミュニケーションを円滑にすることを目的に、「幸せ円グラフ」と「ドリームコンパ(懇親会)」の取り組みを実施しています。今回は実際に杉田、鈴木、松田の3名が幸せ円グラフ作成を体験しました。

ドリームコンパでは作成した幸せ円グラフの内容について発表し、参加者の皆さまより応援のコメントをいただきました。内容について深掘りする会話が生まれたり、同期の新たな一面を知る機会になったりと終始笑いの絶えない賑やかな場となりました。



▲チタン製電着ドラムに興味津々。



▲幸せ円グラフを真剣に作る3人。



▲素敵なウェルカムボードもありがとうございます！



▲JR直江津駅の中にも日鉄工材様が。



▲懇親会ではおいしいお料理もいただきました。



◀日鉄工材の宮原社長様、玉巻常務様、管理部高津部長様を囲んで「生涯青春」ありがとうございました！！

◆安全活動

「安全は経営のスタートでありゴールである」という考えのもと「安全第一」を最優先とした様々な取り組みを行っており、現在18年以上休業無災害が継続されています。

リスクアセスメントについては、月ごとに設定したテーマについて各職場におけるリスクアセスメント一覧表の再確認と新規リスクの抽出を行ったり、他社の事故事例の水平展開を行ったりと、安全に対する意識を常に保つための継続的な取り組みが実施されていました。

◆マニュアル作成・標準化に関する取り組み

同社では職場ごとにマニュアル作成に取り組んでおり、熟練者が作成を担う職場、新入社員が作成を担う職場とそれぞれが試行錯誤しながら作成を行っていました。中でも共通していたのは「新人の意見を取り入れること」「動画を活用すること」の2点であり、作成を通じて熟練者が持つ暗黙知を形式化し、人による差異を減らしていく工夫がされていました。

また、作成したマニュアルは閲覧するためのQRコードを用意し、現場や関連する資機材に掲示して必要なときにスマートフォンやタブレットからすぐに確認できるような仕組みになっていました。「作成して終わり」にならないような工夫、活用・展開の仕方についても多くの学びを得ることができました。

◆おわりに

今回ご紹介いただいた取り組みに共通して聞かれたのは「見える化」という言葉でした。評価と定期的な見直しを行い次の目標を設定すること、取り組みの進捗をお互いに見える形にすることで継続的に取り組むモチベーションに繋げていました。

今回のベンチマークで、人財育成・マニュアル作成について多くのヒントをいただきました。

貴重な機会をいただきありがとうございました！

武州ガス株式会社様ご来社

2024年7月17日(水)・19日(金)

サポート本部 情報システム部担当部長 古川 幸治

この度は武州ガス株式会社様(埼玉県川越市)より19名ご来社頂き、弊社の経営品質向上活動の取り組みとさわやかフォーラム等の5S清流化活動について発表させて頂きました。現在も経営品質活動に継続的に取り組んでおりますが、武州ガス様にご来社頂きさまざまな意見交換を通じて、私たちとしても大変刺激になりました。今後ともよろしくお願ひ申し上げます。



◀関根社長の講話を熱心に聴講される武州ガスの皆さま。

7/17



▼笑顔が溢れる社員食堂のランチ交流会。



企画部 部長 大久保 忠夫 様



先日は、ご多忙の中、2日間に渡るベンチマークを受け入れていただきましてありがとうございました。貴社の施設見学や5S活動をはじめとした事業戦略など、多岐に渡る取り組みをお伺いし、関根社長様や浅見専務様、従業員の皆さまの熱意を感じさせていただきました。

今後も引き続き情報交換をさせていただければ幸いです。今回の訪問が実現できましたこと、心より感謝いたします。ありがとうございました。

お客さまサービス部サービスチーム マネージャー 生越 昇 様



7月の猛暑の中、弊社訪問を快く迎え入れてくださり感謝しております。地域に根付いた事業展開を行う貴社の事業展開は、供給区域内で地域密着企業としてお客さまサービスを行う弊社と似通う部分もあり親近感を持ちました。

導管工事部導管施工チーム マネージャー 中村 英幸 様



御社の5S活動の取り組みで、毎月の勉強会を開き改善に繋げている活動にされている事に感銘しました。また、新入社員さんのいきいきとした発言等も刺激を頂きました。

供給保安部供給チーム マネージャー 種延 優 様



5Sをベースに課題解決に取り組み、皆さまが生き生きと働かれている職場を拝見し、大変感銘を受けました。御社の社風を見習って、明るく楽しく風通しの良い職場づくりに改めて取り組みたいと思います。まずは社員の胃袋をつかむ食堂が必要ですかね(笑)。

供給保安部所沢保安維持チーム マネージャー 西田 英正 様



社長様をはじめ社員の皆様の前向きな仕事をしている様子を拝見させていただき私自身も元気を頂きました。わたしの職場も活性化できるようにしていきたいと思えました。また、様々なお話を伺い勉強させていただく中で、「考動力」が大切だと感じました。

特需営業部エネルギーサービスチーム マネージャー 原 邦博 様



創業時大変ご苦労された中で培った経験が、現在でも新しいものにチャレンジしていく企業風土となっているのではと感じました。貴重な経験を有り難うございました。

経営品質向上活動の同志として
切磋琢磨し、共に進化向上して
まいります。生涯青春!!



社長室人事チーム マネージャー 松川 昇 様



4月に入社したばかりの方々の報告を見学させて頂きましたが、研修を受動的に受けているのではなく、自分から学ぶ姿勢が際立っていると感じました。

また、そうした新入社員の姿勢は、先輩社員から醸成されているように感じます。自分の仕事に誇りや責任を持ち、常に改善していく姿勢が新入社員の皆さまにも伝わり、それがまた次の世代へとつながっていく好循環になっているのではないかと思います。

総務部総務チーム マネージャー 飛澤 正信 様



新入社員の方々の研修発表を拝見する機会に恵まれましたが、新入社員の方々・教育担当の方々とも発表やコメントがすばらしく驚きました。楽しみながら研修をされている様子がうかがえた一方、清掃の機械や薬剤の取扱いに対する安全・安心の意識も醸成されており、ご本人たちの頑張りに加え、周りの方のサポートと 楽しめる雰囲気づくりの賜物と改めて教育の大切さを学びました。

営業ユニット営業企画チーム マネージャー 狩野 雅晴 様



先日はお忙しい中、職場見学や業務説明、美味しい昼食でおもてなしを頂き、お礼を申し上げます。関根社長の熱意が新入社員までしっかりと浸透し、業務改善、新規事業、5Sに明るく取り組んでいることに大変感銘を受けました。

お客さまサービス部営業支援チーム マネージャー 川合 浩文 様



関根社長の熱意あるお話しをお聞きして、大変勉強になり、刺激を受けました。
食堂でご馳走になったランチもとても美味しかったです。有難うございました。

お客さまサービス部メンテナンスチーム マネージャー 沼田 鉄男 様



関根社長様の、色々な事にチャレンジが出来る社風創りや、社員の皆様方が生き生きと仕事に取り組んでいる姿を拝見しまして大変な刺激になりました。今回の経験を活かし、今後どういったら良いかを考える貴重な時間となりました。

お客さまサービス部プロモーションチーム マネージャー 横川 弘 様



お客様の要望を断らない姿勢、できる事は何かを考える社風を社員の方々が実践されていることに大変刺激を受けました。私も「お客様ニーズの先取り・失敗を恐れず挑戦・自由闊達な職場の創造」等、会社の行動指針として意識しておりますが、実践されている御社の行動力を参考にさせて頂き、自社の活性化につなげていきたいと思っております。

電気事業部小売電気チーム マネージャー 三井 伸吾 様



関根社長をはじめ、社員の方々が生き生きと活躍されており、仕事に対する熱心さが伝わってきて関根社長の思いが浸透しているのを感じました。

また、様々な取組みや挑戦のお話を聞くことができ、とても刺激になりました。

電気事業部環境エネルギーチーム マネージャー 山本 学 様



5S活動は大変勉強になりました。みんなで集まって考えること、自発的に取り組む風土はすばらしく、私も会社に帰ったら何か始めてみたいと思いました。大変有意義な時間を過ごさせていただきまして本当にありがとうございました。

御社がサービスを提供している施設はよくプライベートでも立ち寄る場所ですので、その際は皆さんのことを思い出して楽しみます♪

導管工事部導管舗装チーム マネージャー 中村 義信 様



関根社長から成功事例をお聞きして挑戦し続けることが事業の拡大に必要なことを強く感じました。また、施設見学、人財開発PJの発表を通じて自発的な行動や学ぶ姿勢が会社の発展に大切なことを再認識いたしました。

供給保安部設備保安チーム マネージャー 山口 尚宏 様



関根社長の「人は本質として喜ばれたいという気持ちがある」という話が大変印象に残りました。褒める、感謝することは、人をやる気にさせ、楽しく仕事をしてもらう上で大切なことだと思います。大変良い刺激となりました。

企画部システム開発チーム マネージャー 高尾 享二 様



御社の5S活動等の活動を拝見させていただきましたが、それらのどれもが組織としての最適化を目指し実行していることが見受けられ、組織力の大きさに驚かされました。

企画部企画チーム マネージャー 須部 洋史 様



当日は運良く新入社員さんの研修報告会にも参加でき、3名の方々が堂々とプレゼンされました。倉庫の片隅にあった汚れの強い陶器を「実際に自分でも綺麗にしてみたい」と、就業時間前に挑戦してみたとの話し、そして2年目の先輩社員さんから新入社員の方々に対する的確なコメントに、胸を打たれました。

社員の健康に配慮された昼食をいただくこともでき、この研修で胃袋もハートも掴まれました。皆さまありがとうございました!

株式会社スーパーホテルクリーン様ご来社

2024年7月31日(水)

サポート本部 本部長 樋田 征樹



7月31日に株式会社スーパーホテルの山本社長、北原上席顧問と株式会社スーパーホテルクリーンの今泉社長、中根専務はじめ総勢7名の皆様が当社にベンチマークでご来社されました。

スーパーホテル様は全国に171店舗のホテルを展開するホテルチェーンでスーパーホテルクリーン様は2016年に創業したホテル清掃に特化した会社で、多くの外国人社員が活躍してスーパーホテルだけでなく他の多くのホテル清掃も担っています。スーパーホテル様は2009年度と2015年度の2回、日本経営品質賞の本賞を受賞されており、スーパーホテルクリーン様も日本経営品質賞受賞に向けた取り組みを行っています。

VISIONムービーの視聴とともに関根社長の講話をお聴きいただき、山岸部長から「さわやかフォーラム」の動画と取り組み発表をお聴きいただきました。社員食堂でのランチミーティングでは美味しい食事とともに良いコミュニケーションの時間になりました。食後は、社内を見学いただいた後にスーパーホテルクリーン様の取り組みについて共有いただきました。

両社ともに、ホテル清掃や外国人社員の活躍という共通点があり、お互いの取り組みが非常に参考になりました。今後ともよろしくお願ひ申し上げます。



▼スーパーホテルクリーン様の取り組みを中根専務様から発表して頂きました。



▲スーパーホテルの山本健策社長様ご挨拶。



「グローバル人財の夢に応えられる会社でありたい」という理念に感動しました!!



株式会社スーパーホテル 代表取締役社長 山本 健策 様

この度は、大変お忙しい中、ご対応いただきありがとうございます。まず、最初に感じたことは、関根社長の非常に明快なビジョン「ファシリティに集う人々が愛と笑顔に包まれた躍動する世界の実現」を、現場、本社のさわやか社員の方、全員が一丸となって実現しようとしていることです。訪問した際は、全員が自席から立ち上がり挨拶をしていただき、また、帰り際は大変暑い中、我々の姿が見えなくなるまでお見送りいただき、大変感銘を受けました。

5Sへの取組みも徹底されておりましたが、基本の徹底というのが一番難しいもので、弊社でも、挨拶や5Sは、日々徹底するよう努めていますが、ふと気を許すと、忘れられるもので、基本の徹底をやり続けられていることに、新日本ビルサービス様の強さを感じました。そのようなさわやか社員の皆様が、お客様のお困りごとを解決しようと取り組まれることで、定期清掃、工事、設備、PMのワンストップサービスが出来上がったものと存じます。また、彩の国マルシェの取組みは、ビルメンテナンス業にとどまらず、地域と人を元気にといった、関根社長の思いが具現化され、お客様のみならず、地域にとって、必要な会社であることと思います。

また、関根社長自身は、デジタル難民と言われながらも、他社に先駆け、スマートメンテナンスやロボットへの投資をやられている先見性には、大変驚きました。まだまだ未知数ではありますが、ロボット及び、AIへの投資は、確実に芽が出るものと思います。是非弊社でもご協力できことがあれば、おっしゃってください。今回の視察で、さわやか社員の皆様が活き活きと働き、また、お客様と地域から必要とされる、愛と笑顔に包まれた企業様であることを実感致しました。



株式会社スーパーホテル 上席顧問 ドリームマネジャー 北原 秀造 様

東大宮の駅を降りてうだるような暑さの中、新日本ビルサービス様の本社を目指して歩いていくと、会社の前の道路に関根社長がすでに出ておられ、満面の笑顔でお出迎えして頂きました。そして会社に入ると、従業員の方が全員、起立して元気な声で「いらっしゃいませ」とご挨拶を頂きました。

事業説明では、最高品質のサービスを提供するとともに、お客様の困りごとや要望に真摯に取り組み可能な限り対応するという、誠実な企業文化が感じられました。お昼は社員食堂にて手作りで健康に良い美味しい食事をいただきました。さらに帰りには、私たちの姿が見えなくなるまでお見送りをして頂きました。

帰路の途中、「いい会社だな。永くお付き合いしたい会社だな。」と心から思いました。そしてこれが新日本ビルサービスさんの「強み」だと納得しました。



株式会社スーパーホテルクリーン 代表取締役社長 今泉 千晴 様

トップのメッセージを全社員の皆様に浸透させるのは、当然ながら並大抵ではなく、どのように浸透を図っておられるのかと興味深く訪問させて頂きましたが、関根社長みずからが発行人となっておられる「Heart to Heart」や「さわやかフォーラム」の開催をはじめとする独自の取り組みを随所にお見受けし、「楽しく働く職場」という本質的な環境づくりを徹底的になされており、大変勉強になりました。

この度の大変貴重な御社の取り組みを、是非とも参考にさせて頂き、今後とも我が社も共に成長させて頂ければ幸いです。“感謝”



株式会社スーパーホテルクリーン 代表取締役専務 中根 昌幸 様

「さわやか社員」皆様全員が関根社長の情熱や思いが、社内の雰囲気や物事の細部までに行き届いていることが特に印象的で、本当に感銘を受けました。

このような新日本ビルサービス様の成功事例から、私たちも学ぶべき点が多くあります。経営者として、関根社長のように先を見据えた経営と、社員を大切にすることを続けることが、企業の持続的な成長に繋がることを改めて感じました。

また、この見学を通じて、御社が提供するサービスの質の高さと、それを支える強固な組織文化を肌で感じる事ができ、私たちが目指すべき方向性に多くの示唆を与えてくれる有意義な時間であったと思います。



株式会社スーパーホテルクリーン ホスピタリティクリーン事業部 兼 トータルサポート部 統括部長 荒井 文香 様

welcomeボードでのお迎え、手製の可愛い葉っぱのwelcomeカードが添えてあるミネラルウォーター&カップ&コースター貴社のおもてなしの精神を感じさせて頂き、とても感動いたしました。

社員食堂でいただいた懐かしい美味しい昼食、またオフィス見学の際も、仕事の手を止め、立ち上がり挨拶をしてくださる姿に、おもてなしにベストを尽くそうとされていることが強く伝わってまいりました。

現場の素晴らしい品質や現場のさわやか社員の皆さまのホスピタリティが想像できました。

営業なしで紹介だけで仕事が舞い込むのは、全員による「おもてなしの精神」と全員による「お客様の問題を解決しようとする思い」『情熱』だと大変勉強になり、学ばせていただきました。



株式会社スーパーホテルクリーン ホスピタリティクリーン事業部 課長代理 小田嶋 宏美 様

新日本ビルサービス様のおもてなしの心と皆様の熱い思いに大変感動いたしましたことと、5S活動や有資格者の多さ、お客様と一緒にさらに良いものを作っていこうという皆様のマインド、本当に多くのことを学ばせていただきました。



株式会社スーパーホテルクリーン ホスピタリティクリーン事業部 係長 大津 哲 様

関根社長様のパワフルでこちらまで自然と元気になってしまうようなお昼や食堂での美味しい昼食や交流のお時間、特に私共が帰る際に炎天下の中外に出てきて下さり見えなくなるまで皆様でお見送りして下さった姿には脱帽で、この終始おもてなしに溢れた姿勢ややり切る姿勢が各現場に浸透し素晴らしいサービスをご提供されているのだからということが容易に想像出来、大変感服いたしました。



顧客価値経営報告会

お客様に選ばれ続ける会社を目指して！全社一体となった経営改革

2024年8月28日(水) 九州生産性本部

専務取締役 浅見 一廣



九州生産性本部、九州経営品質協議会が主催する顧客価値経営報告会で関根社長が講演しました。新卒2年目の宮里さんと私が応援団として参加しましたが、オンラインを含め114名の方にご参加いただき盛況に終えることができました。九州の皆様へ、社長のパワーと社員の熱心な取り組みを発表する機会をいただいたことに心から感謝申し上げます。

またこの報告会の中で、西精工の西社長のお話を伺うことができました。経営品質に取り組んで、初めて訪問したのが西精工さんで、理念経営や価値観の共有など衝撃を受け、こういう会社にしたかったのを鮮明に憶えています。それから10年経ちますが、さらに磨きがかかった取り組みに刺激され勇気をいただきました。

台風10号の影響で弾丸ツアー(日帰り)となり、楽しみにしていた屋台に行けなかったのが、心残りです(笑)。



▲「ビルメンテナンスのその先に…」
～顧客期待を超える対応と社員がイキイキ活躍できる組織づくり～

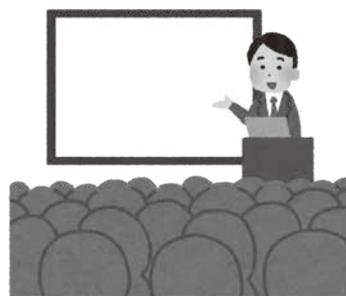
新日本ビルサービスの取り組みをありのままにお話しさせていただきました。



▼関根社長の講話を熱心に聴講される皆様。

～～～参加された皆様から感想をいただきました～～～

- 顧客の要望に精一杯応えるうちに現在の様々な仕事が出来てきたというお話から、今自分たちにできることを買っていただくことよりも、顧客からみた価値をどのように体現するかこそが正しいのだと再認識できました。
- 新入社員の方が学びたかった事などを次の新入社員研修に活かされていること、若手社員が研修を行っていることは、両者にとっていい影響をもたらしていると感じました。若手のうちから考える力・自主性が高まると思いました。
- 「今の延長線ではできない。だから挑戦する」このお言葉が印象的でした。お客様のためにどう尽くすのか、その答えを追求するためにも常に挑戦されている姿に感銘を受けました。
- 新たな仕事を受け入れる柔軟性と常に前向きな姿勢をお持ちで、社員さんを大切にされているところが業績拡大につながっておられるのではと感じました。





**九州経営品質協議会
運営委員長 江崎 晃一様**

【顧客価値経営報告会】で関根社長様の大きな元気なお声で、熱量溢れる御講演に驚きましたが、大変勉強になり感動しました。

4名で「清掃」事業からスタートされ、「設備」、「工事」、「FM」、「PM」そして、「マルシェ」と業容を拡大されてきた原点が、「顧客の要望を断らない」という企業方針の元、真摯に誠実に実践された成果では。それを現場で支える「さわやか社員(パート・アルバイト)」を大切にする人財活用風土の賜物かと。年齢や国籍に関係なく、90歳まで働ける仕事環境は、幸せな人生を送る大事な要素だと感じました。

若い人と経営幹部が自由に、お客様大事の視点で新しい技術開発や取り組みに挑戦される組織風土は、あらためて素晴らしさを実感しました。

これからの新たな事業展開が楽しみです。素晴らしい講演に感謝です。



**株式会社別大興産 別府本社
総務部部长 古庄 瑞基様**

私は関根社長からお話をうかがうのは今回で3回目になりますが、毎回「変革に対する勇気と元気をいただける」ことに深く感謝をしています。

そして、新日本ビルサービス様で働く社員の皆さまがやりがいをもって、いきいきと働き、変革を成し遂げることができるのは、組織風土の醸成や社員の皆さまの関係性構築などを長期間地道に行ってきた結果なのだと改めて認識いたしました。

貴社のような組織は、一朝一夕ではできないのだと覚悟を決め、短期的な結果に一喜一憂せず、現在行っている取り組みを愚直に継続していく他ないのだと思わされます。

今後も貴社のありたい姿を目指す取り組みを学ばせていただければと思いますし社会を変える取り組みの実現を楽しみしています。

途方もなく時には迂遠にも感じられる変革の道のりの途上でくじけそうになった時はまた関根社長のお話を聞き、勇気と元気をもらいたいと思います。



▲西精工の西泰宏社長とツーショット!!

ファシリティ事業部 顧客担当グループ 宮里 開



顧客価値の創造をするためには、働く社員の方向性を統一し、価値観を共有することの大切さを学ばせていただきました。

方向性の統一・価値観の共有のためには、未来を見据えたビジョンを明確にする必要があります。「5S清流化」など、社員が集まり活発なコミュニケーションを行う場を設けることで、ビジョンが明確になり、チーム・社員一人ひとりの目標が顕在化します。

顕在化した目標は、「やりがい」や「挑戦意欲」の刺激につながり、創意工夫する社風が生まれます。社員が協力・支え合いながら、同じ方向に向かっていきいきと躍動することで、結果的に顧客価値の「創造」につながっていくという高い次元の循環が発生します。

関根社長・西社長のご講演を通して、この「好循環」こそが経営品質の本質で、お客様、会社、個人の幸福実現には必要不可欠な要素であると強く実感いたしました。



▲九州生産性本部・九州経営品質協議会の同志の皆様と共に生涯青春!!



大宮店を含め、9店舗を展開しております。
右記URLをご参照いただき、是非お店に足をお運びください。

ソリューション営業部 加藤 義彦

こんにちは！



お客様店舗紹介シリーズ第1回目の今回は新日本ビルサービス設立間もない頃より利用させていただいております、株式会社コーフク様の飲食事業部「焼肉セナラ様」をご紹介します。セナラ様のこだわりやスタッフ様の仕事に対する想い、そしてセナラ未経験の若手メンバーを引き連れての食レポを是非お楽しみください。

セナラ大宮店様

〒330-0835 さいたま市大宮区北袋町2-440

JR「与野」駅東口徒歩15分

JR「さいたま新都心」駅東口徒歩15分

<https://www.senara.jp/>

【セナラ様の歴史】

50年の歴史を誇る焼肉セナラは、厳選素材と手作りへのこだわりで、地域のお客様に愛される韓国焼肉を提供し続けています。100年企業を目指し、妥協のない味を追求し続けます。

【こだわり】

厳選肉：国産・輸入問わず、技術を駆使して最高の状態でお客様へ。

国産食材：富山県産コシヒカリ、指定農家の無農薬サンチュなど、素材本来の美味しさを追求。

手作り秘伝のタレ：3種の醤油をブレンドし、3日間熟成させたこだわりの味。

手作りキムチ：熟練職人が素材や気候を見極め、丁寧に仕上げた絶品キムチ。

徹底した衛生管理：2重3重の検査で安全・安心な商品を提供。

セナラは、素材・手作り・衛生管理へのこだわりで、お客様に最高の焼肉体験をお届けします。



▲スタッフの春日様、木田様。

～生タンと冷凍タンの違いは？～

皆様が普段食べる機会のあるタンはほとんどが冷凍のタンです。冷凍すると本来肉がもっている旨味や水分が損なわれ、みずみずしさがなくなります。脂の旨味でごまかしているといってもいいぐらいです。

生タンは冷凍を一切していない為、口当たりはなめらかで味わいも上品な旨味が残っている、希少価値の高い商品です。



▲お皿から煙がゆらゆら「厚切り牛タンの玉手箱」



贅沢な牛タン！





セナラ大宮店で活躍されているスタッフ様にお話をうかがいました！

★入社6年目

店長 春日 真菜様

Q1.やりがいは？

A.たくさんのお客様がいらっしゃる中で、直接『ご馳走様、美味しかった、またきます』という生の声を頂けると働いていてやりがいを感じます。

Q2.心掛けていることは？

A.「キッズファースト」と「笑顔」を心掛けています。

Q3.今まで嬉しかった事

A.ハレの日にセナラを選んでいたお客様がお出ししたアニバーサリープレートを大変喜んでくださった時。

Q4.どんな店舗にしたいですか？

A.自分がお店のお手本となるように立ち回り、笑顔が溢れる職場にしていきたいです!!



★入社3年目

チーフ 木田 健斗様

Q.1やりがいは？

A.店舗スタッフ一丸となって良い営業が出来た時

Q2.心掛けていることは？

A.常に全力、そして笑顔で仕事に取り組んでいます。体力的にきつい時も多々ありますが、NHK(ニコニコ・ハキハキ・キビキビ)営業を心掛けています。

Q3.今まで嬉しかった事

A.日々の営業の中でアルバイトの方達の「〇〇が上手に出来ました！次は▲▲をやってみたいです！」などの成長を感じられる声を聞くと嬉しくなります。

Q4.どんな店舗にしたいですか？

A.辛いこともスタッフ全員で乗り越え笑顔と活気溢れる職場にしたいです。埼玉一の焼肉店を目指します！



▲みんなお肉が大好き！お料理を目の前に満面の笑みのS N Bの若手メンバー達です！



▲左からコーフク様担当加藤さん、サポート本部ローリンさん、田中さん、セナラ大宮店春日様、サポート本部藤井さん、FM部宮里さん ※写真撮影：サポート本部 知見寺主任

サポート本部 主任 知見寺 美紀



日替わりの前菜6種類とお肉のランチセットを頂きました。前菜の中にはコーフク様で製造されているキムチもあり、辛いものが苦手な私も美味しく食べることができました。お勧めで紹介いただいた「厚切り牛タンの玉手箱」は本当に玉手箱の中からタンが出てきてびっくり！特別な日にまたお伺い出来たらと思いました。

サポート本部 田中 千智



いつも食べているお肉と違い、お肉の油が甘くて美味しいお肉でした。

玉手箱のような器に入っている牛タンが大きさのインパクト、演出、味も美味しくて良かったです。

店内も綺麗で、小さな子供がいる我が家でも落ち着いて食べることができそうな空間でした。

休みの日に家族で行こうと思います♪

サポート本部 オフジェベ ローリン



入ってすぐの受付の時点で飲食店とは思えないような、きれいで落ち着いた雰囲気に驚きました。私はお店を選ぶ際に、メニューや価格と同じくらい席や内装も重視しているので、それだけでも予約したいと思える素敵な店内でした。厳選4種類焼肉ランチコースは今まで食べた焼肉の中で一番美味しかったです。また、韓国前菜6種も厚切り生タン玉手箱も絶品でした！

社員紹介

Vol.3



▶
害虫防除のため、
地下ピットに毒餌
を散布しています



芦澤 春杜(あしざわ はると)
(人財開発PJ・2024年入社)

Q.仕事内容は？

各部署で研修を受けながら、研修で学んだことに関するマニュアルの作成に取り組んでいます。

Q.仕事をする上でのこだわりは？

マニュアル作成では、新入社員の目線からどんなマニュアルがあったら理解がしやすいかを考え、初心者でもわかりやすい言葉選びや写真選びに気を付けています！

Q.趣味orプライベートorマイブームについて語って！

趣味はボードゲームと旅行で、大学時代は友人とボードゲームカフェに通ってました。今でもたまに集まってゲームを楽しんでいます!!

旅行では観光名所はもちろんのこと、あまり知られていない寺社や鍾乳洞、吊り橋などを探して巡るのも好きです。

Q.先輩の宮里さんから見た芦澤さんってどんな人？

どんなものにも積極的に取り組む姿勢がとても強い方で、現場では五感でいろいろな不具合などに気付く力があります。楽しみながら・考働しながら、苦手なことにも果敢にチャレンジする精神が非常に頼もしいです。



▶ボードゲーム好きの仲間と集まります。



▶
「洗面台の清掃方法」
マニュアル用の写真



小嶋 伽和(こじま かおん)
(人財開発PJ・2024年入社)

Q.仕事内容は？

5月～7月は清掃事業本部で研修を受けており、30近い様々な現場に行きました。清掃について勉強しながら「Teachme Biz」というソフトでマニュアルを作成しています。

Q.仕事をする上でのこだわりは？

なんでもすぐに忘れてしまうのでメモを残すことを心掛けています。また、気持ちが落ち込んでいると仕事はかどらないので、できるだけ明るく楽しくいることがこだわりです。

Q.趣味orプライベートorマイブームについて語って！

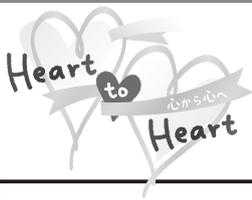
一昨年の夏は琵琶湖へ、去年の夏は十和田湖へ普通列車で行きました。1日のうち10時間以上電車で過ごします。車窓からの景色が変わっていくのをぼーっと眺めたり、乗り換え待ちの時間にダッシュでご飯を食べに行ったりします。

Q.先輩の松田さんから見た小嶋さんってどんな人？

明るく素直な人柄で周りの人たちから愛される方だと感じます。時にはバシッと自分の意見を伝えることもでき、とても頼りになる存在です◎



▶のんびり普通列車の旅もおススメですよ。



SNBファミリー



▶
温浴施設で
清掃中です



笹崎 隼平(ささざきしゅんぺい)
(人財開発PJ・2024年入社)

Q.仕事内容は？

ジョブローテーションで5、6、7月は清掃事業部で日常清掃と定期清掃とDX推進部の研修をさせていただきました。8月からはファシリティ事業部で研修をさせていただいています。また、人材開発部で1年間に渡り、Teachme Bizを使って全体に向けたマニュアル作成を行っていて、誰が見ても分かるように、かみ砕いた説明をマニュアル作成で心掛けています。

Q.趣味orプライベートorマイブームについて語って！

幼稚園からサッカーをしていて、今でもごく稀に友人とフットサルに行くことがあります。よく海外サッカーを観戦していますが、たまにJリーグも観ています。映画も好きで、週に1~2本くらいは観ていると思います。去年の本数(80本)を超えられるように頑張ってます！



▲相棒のボールとシューズ。

Q.先輩の松田さんから見た笹崎さんってどんな人？

様々なことに疑問を持ち、積極的に発信できる方だと思います。多趣味で会話の守備範囲も広く、興味を持ったことの深掘り力がピカイチです！



▶
冷却塔の清掃中



山崎 実久(やまざきみく)
(人財開発PJ・2024年入社)

Q.仕事内容は？

5月から7月まではFM部での研修をしています。FM研修では年間維持管理計画の業務内容の座学+現場作業の見学や、ネズミ駆除作業を行った後、報告書作成業務などを行っています。

Q.仕事をする上でのこだわりは？

人財開発PJで作るマニュアルやFM部での報告書作成など、自分が作成しているものは知らない人が見ても分かる写真撮影、言葉選びを心掛けています。

Q.趣味orプライベートorマイブームについて語って！

休みの日はコンサートに行くことが多いです！昔からアイドルが好きで、コンサートに行くために日本全国へ足を運んでいます。その土地ならではの美味しいごはんを食べることも好きです。

▶
「推し活」してます!!
推しのグループのライブチケットとペンライト。



Q.先輩の宮里さんから見た山崎さんってどんな人？

報告書作成や図面編集、電話対応など、タスク管理が非常に早く丁寧で、几帳面さと責任感がつよいです。苦手と言っていた資格試験も、常に自分自身と戦いながら根気よく取り組む姿にとっても尊敬しています。



憩いのコーナー さわやか広場



せんどう様 ご来社

2024年6月12日(水)



元気凛かな小澤三夫社長様、木口貴行常務様、大山隆志取締役様を囲んで生涯青春!!共に成長してまいります!!

ヤオコー様 ご来社

2024年7月25日(木)



ロジスティクス推進部の大澤裕之部長様、堺和彦主事様と共により良い店舗清掃を目指して改善改革してまいります!!

シナネンホールディングス様 ご来社

2024年8月21日(水)



中込太郎社長様を始め、同志であるシナネングループの皆様と切磋琢磨し、共に進化向上してまいります!!

大和ハウスプロパティマネジメント様 ご来社

2024年7月18日(木)



大島武司社長様、佐藤慎一取締役様を囲んで生涯青春!!
新生大和ハウスPM様を共に盛り上げてまいります!!

武蔵屋ひまわり社員ありがとうの会

2024年8月25日(日)ホテルメトロポリタン池袋



新日本グループ創業企業
クリーニング・リネンサプライの
株式会社武蔵屋の一番大切な人

ひまわり社員さん、
ありがとうございます!!

発行日 2024年9月10日
発行所 新日本ビルサービス株式会社
〒337-0051 埼玉県さいたま市見沼区東大宮4-22-11
電話 048-667-3900 FAX 048-667-3663
ホームページアドレス <https://www.snb.co.jp/>
発行人 関根一成
編集者 SNB社内報委員会
印刷所 桃秀飯舎 〒331-0058 埼玉県さいたま市西区飯田70番地

編集後記

皆さんの癒しは何ですか?
最近ペットを飼う方が多いですね。ワンちゃんやネコちゃんを好きな方が社内でも多く見られるような気がします。きっと癒しになっているのでしょう。
子供のころは色々な動物を飼っていましたが…最近は子育ても終わって時間に少し余裕ができましたが、ペットを飼育するまでの自信が無いので…水をあげて育てられる植物に癒されています。(E.O.)