

Heart

第106号

to

心から心へ

Heart

2025.3.10

今年も
躍動します!!



新日本グループ新年ご祈禱

2025年1月6日(月)



徳島県経営品質協議会様 ご来社

2025年2月14日(金)



同志が集い、学び合い、共に成長します!!



日本ビルメン経営品質協議会様 ご来社

2025年2月5日(水)・6日(木)



— 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



仕事の本質は他者への貢献



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！

さわやかな春を迎え、草花が芽吹き、
生きている喜びと、仕事があることに
感謝し、今日一日を元気溼漑にスター
トしましょう。

仕事の本質は他者への貢献

昨年12月21日、長男 慎太郎夫婦に
3464gの大きく元気な女の赤ちゃん
が産まれました。また実感が湧き
ませんが僕の初孫になり、名前は
「紗良」と名づけられました。

慎太郎は破水が始まった奥さんを病
院に連れていき、出産にもずっと寄り
添い、無事に誕生した感動の瞬間を一
緒に共有しました。育児休業を3か月
取り、奥さんと一緒に産まれた娘を育
てる喜びを日々感じています。

自分自身を振り返ると、長男次男の

出産の時に立ち会わず、育児も、炊事・
洗濯・掃除も全て妻の恭子に任せきり
でした。しかも、僕の実家に行って両
親の夕食の支度もしてくれました。今
から思うと本当に申し訳なく、妻の苦
労と辛い気持ちを分らない我儘いっ
ぱいな夫でした。

男は外で、会社で責任ある仕事をし
て給料を稼ぎ、妻と子供達を養ってい
るんだ(言葉に出したことはありません
が、心の中でそういう意識がありま
した)という思い上がりがありました。
ずっと以前に、妻が家を出て行って
しまったことがありました。さすがに
慌てましたが、妻の父親が昔の人で「嫁
にやった娘」として実家に入れてくれ
なかつたそうです。

母親がなんで泊めないのと抗議した
そうですが、妻は自分にはもう帰る実
家がないと、泣く泣く帰って来てくれ
ました。今どきの父親なら娘を家に入
れるでしょうし、そのまま離婚に至る

ことも多いと思います。

僕の例でいえば、夫が働き給料を稼
ぎ家計を支える、妻が育児と家事をし
て家族を支える。これは役割分担であ
り関係性において全く平等なのですが、
夫婦という「共同体感覚」がないと「居
場所」が無くなってしまつのです。

お正月に、ベストセラーとなつた「嫌
われる勇氣 自己啓発の源流『アド
ラー』の教え」を読み、このことがはっ
きりと分かりました。アドラーは「す
べての悩みは対人関係の悩みである」、
「人はいま、この瞬間から幸せになる
ことができる」と明言しています。対
人関係のゴールは「共同体感覚」であ
り、他者を仲間だと見なし、そこに「自
分の居場所がある」と感じられること
をいいます。

共同体感覚とは「社会への関心」で
あり、社会の最小単位は「わたしとあ
なた」です。夫婦は「わたしとあなた」
であり、他者への関心を失い、「わたし」

にしか関心がない、すなわち自己中心
的な生き方は行き詰まります。僕もそ
うですが「仕事が忙しいから家庭を顧
みる余裕がない」と仕事を口実に、他
の責任を回避しているにすぎません。
本来は家事にも、子育てにも、趣味
にも、すべてに関心を寄せるべきであ
り、会社の仕事だけしか考えないのは
人生の調和を欠いた生き方なのだと思
びました。

僕は家族の在り方と、仕事の在り方
はまったく同じだと思ひました。仕事
の本質は、他者への貢献です。他者と
は、働く仲間であり、私たちの大切な
お客様であり、私たちが住んでいる地
域社会の人達であり、日本であり、そ
して世界中・地球そのものです。

「ありがとう!」「助かったよ!」「あ
なたに逢えてよかった!」と感謝され、
喜ばれる仕事を通じて、他者への貢献
を実行しましょう。

対話と傾聴と許容

経営品質向上活動の同志で、日本経
営品質賞を2度受賞された西精工様
(西泰宏社長・本社徳島市・社員244名)
をベンチマーク訪問させて頂き、大家
族主義・社員への深い愛情にもの凄く
感動しました。

同社は創業100年を超え、ポルト・ナットの製造メーカーとして顧客の要求に応え、自分達で工作機械を造り、削る技術を開発し、高い評価を得て成長しました。

26年前に若い次期社長の急逝により、東京の広告代理店に勤めていた西泰宏さんが急遽呼び戻された。西さんが会社に戻った当時は社内が暗く、挨拶もなく、工場も汚く、楽しそうに働いていなかった。

西さんが入社する直前に高卒で入った若い1年目の社員が機械に挟まれる死亡事故があったことを知らされ衝撃を受け、安全の原則は「明るいこと、キレイなこと」であると直感し、掃除と挨拶から始めたが、挨拶しても職人気質の社員は挨拶を返さなかった。だが安全は直ぐにやらなければ取り返しがつかないと徹底して「明るい職場にする、親密性を高める」ことをやり続け、変化していきました。

経営は赤字でしたが、コストダウン、コストダウンの連続で、これ以上のコストダウンは人件費の安い中国に工場を移転するしかない状況にあった。売上の30%を占めるベアリングの利益がほとんど無く、強みが弱みになっていた。中国に行ってもいずれ人件費は上がる。中国から東南アジアへ、アフリカのより人件費の安い国で生産し、売

上拡大を目指すのか。将来自動車は、ハイブリッド、EVにシフトし必ず軽量化が求められる。西精工は小さい、高品質な粗利益40%以上のファイナパーツしか造らないと決めて、「徳島から世界へファイナパーツの極みを発信する」ビジョンを掲げ、売上の30%を占めるベアリング事業から撤退することを決断しました。

会社全体に不安感が満ちていたが、大切なのは社員の気持ちであり、ベアリングを担当している社員を20人のグループに分けて、何故ベアリングをやめるのか、世界と日本の状況を説明し、地元徳島に資源を集中し、精度の高い高品質のパーツに集中し雇用を守るという強い決意を伝えた。結果的にひとりの社員も辞めずについてきてくれた。社内では大切なのは、報告・連絡・相談の「ほうれんそう」よりも、対話と傾聴と許容であると信念しました。

西社長は、何のために、誰のために、が書かれている創業の精神・経営理念を浸透させるために、深夜に帰宅しても社員のレポートに返信し、対話と傾聴を3年間死に物狂いで継続した。だが、東日本大震災が発生した時に西社長が文章を書けなくなり中断した。

しかし、その間に交わした膨大な量の文章が珠玉のように残っており、それを基に、経営者と社員の想いが一致

した『西精工フィロソフィー200』を制定した。西精工ではこのフィロソフィーが全社員の仕事と人生の指針になっており、毎日の朝礼の中でフィロソフィーに基づいた対話と傾聴を行っています。

実際に1時間におよぶ朝礼を見学させてもらった。入社2か月の中途入社社員さんが「会社に行くのでなく、会社に出社するのが楽しく、会社に帰る感覚です」、中途入社女性の社員も「分からないことを仕事に集中している先輩に質問すると、仕事の手を休めて親身に説明してくれて、質問してくれてありがとう」と言われ、ひじょうに嬉しかった」と発言があり、社員の皆さんの発言に驚くと共に、西精工フィロソフィーが如何に浸透しているか実感しました。

西泰宏社長が20年以上、全心を注いで取組んでこられた証であり、もの凄く共感し、共鳴し、感動した！お出迎えから、研修会、工場案内、朝礼、お見送りまで、社員の皆さんの挨拶と立ち振る舞い、心遣い、受け応え、全て心が込もっており、自然体であり、温かさに溢れていました。



▲私たちさわやか社員が、心を込めてピカピカに磨き上げ、お客様に貢献します。生涯青春!!

僕は数多くの会社を訪問し、ベンチマークさせて頂きましたが、西精工さんほど異次元の高いレベルの企業風土に出会ったのは初めてです。「対話と傾聴と許容」は、より良い会社にするキーワードであり、家族の中で、夫婦の中でも、とても大事なキーワードだと学びました。

学んだことは実行することで自分のものになります。会社と家庭の中で共に実行していきましょう！



〒233-0003 神奈川県横浜市港南区港南3-1-28 市営地下鉄ブルーライン「港南中央駅」より徒歩3分



▲スタッフステーション

地域に密着した
「真心」の医療を
ご提供します



▲清潔感溢れる院内

あたたかく誠実な医療で
患者さんを幸せにすることを
目指します。



◀薬局・受付・会計

横浜じんせい病院様は、透析療法を提供する人工透析内科のほか、一般外来診療も行っております。

清潔で快適な環境を患者様やスタッフの皆様にお届けできるよう全力でサポートしてまいります。

清掃業務は、朝勤務1名・午後勤務1名のさわやか社員で清掃を行っております。

この度、顧客価値経営フォーラム2024の出会いをきっかけに、横浜じんせい病院様における清掃業務を担当させていただけることとなり、心より感謝申し上げます。

また、理念である「仁、愛、知、技」を大切に、スタッフの皆様も明るく優しい方々ばかりです。

「じんせい」という名称には「地域の皆様の人生に寄り添い、暮らしを支える身近な存在でありたい」という思いが込められています。

お住まいの方のみならず、横浜方面へ旅行や仕事でいらっしゃる方にも重宝いただいている病院です。

皆様こんにちは。



横浜営業部 笹崎 隼平



横浜営業部 齊藤 利旺

今回は2025年2月1日より清掃業務をお任せさせていただいております。横浜じんせい病院様をご紹介します。

2015年に設立された横浜じんせい病院様は最寄り駅である「港南中央駅」から徒歩3分という通院しやすい立地にあり、患者様は近隣にお住まいの方のみならず、横浜方面へ旅行や仕事でいらっしゃる方にも

医療法人社団厚済会 横浜じんせい病院



事務長 鎮目 優一様
しずめ ゆういち

当院は横浜市港南区に所在している透析治療を中心とした入院病床50床、透析病床41床の療養型の病院です。2024年10月に院内のコーティングを施工していただき「ピカピカ」に生まれ変わった床面は清潔で院内も明るくなったように感じられ、患者さんやスタッフからもとても好評でした。今では日常清掃もお願いしております。

新日本ビルサービス株式会社様との出会いは、貴社が「日本経営品質賞」を受賞された顧客価値経営フォーラム2024でした。関根社長の澁淵と「生涯青春！」と宣言される姿は会場を明るく笑顔にさせるパワーがあったことを鮮明に覚えています。

顧客価値を学ぶ中でいただいたご縁を忘れずに、「清潔で安全な環境づくり」を一緒に実現できるパートナーになりたいと思っております。今後ともよろしく願っています。



▲清掃カートは私たちの必需品です！
佐藤美代子さん。



▲隅々まで磨き上げます。相原洋子さん。

清掃ロボットも私たちさわやか社員の一員です!!
私たちと清掃ロボットが協力して院内の清潔を保つために日々頑張っています。



◀相棒の清掃ロボットと一緒に。
生越孝子さん。



▶見えないところこそキレイに
します！



▲高所の除塵も丁寧に!!



◀患者様に清潔な環境をお届けいたします！
左・中尾洋子さん・右・佐藤葉子さん

現場訪問

JEXER
FITNESS CLUB

ジェクサー・フィットネス&スパ大宮様



〒330-0853
さいたま市大宮区錦町91-4
大宮駅西口より徒歩5分



◀開放的なジムエリア。



▲さわか社員さん
左から鶴川理香さん、西川勝哉さん、朝日啓太さん
他にも、原田祥司さん、鈴木三貴さんが活躍中です！



埼玉営業部 塩崎 陸斗

ジェクサー・フィットネス&スパ大宮様は令和6年4月1日から清掃をお任せいただいております。

在籍5名のさわやか社員さんが、深夜0:00から5時間の日常清掃(主に浴室清掃)に従事してくださっています。

こちらの現場では、従来の浴室清掃の方法と違い、高発泡の洗剤をしっかりと床や壁に付着させ、汚れをしっかりと浮かせることで、従来のような力を入れたこすり作業を減らして汚れを落とす『フォームクリーニングシステム』を導入しており、お客様に快適に過ごしていただけるよう、日々丸となって取り組んでいます!!



フォームクリーニングシステムを使った作業中の様子。
従来の「力を入れたこすり作業」をせずに汚れを落としていく作業方法です。



▲什器等のカビ取り作業も行っています！



■さわやか社員 朝日 啓太さん

私は4月1日のスタート日からお世話になっております。

予想していなかった清掃方法に少し不安を感じておりましたが、出勤を重ねるにつれて汚れが落ちていく様子が実感でき、楽しく清掃作業に取り組んでいます。

今後も継続してお客様に喜んでいただけるよう、従事したいと思っております。



東京営業部 次長 田口 大悟

高速バスの清掃は大雪の日も台風の日も屋外で作業をおこなう弊社でも指折りの大変な仕事です。この業務をおこなっている4名のさわやか社員さんには感謝しかありません。これからも身体に気を付けて末永く頑張ってください!



池袋営業所 さわやか社員 猪熊 勝己さん

2010年3月の入社から高速バスの清掃を志村営業所と池袋営業所でおこなっております。これからも感謝しつつ勤めてまいります。



池袋営業所 さわやか社員 服部 貴之さん

2020年3月に入社しました。最近のネット記事でホテルの宿泊代が高騰し夜行バスの需要が急拡大しているとのこと。私も肌で感じており、特に外国の方々が増えているように思います。新規客にリピーターになってもらうためにも我々の仕事が大事だと思います。一層快適な環境を提供できるよう頑張ります。



戸田営業所 さわやか社員 浅見 直治さん

2018年12月からお世話になっております。運転手さん、そして事務所の方々には優しく、いろいろと指導してくれたお陰で日々楽しくお仕事させていただいております。



戸田営業所 さわやか社員 岡本 馨さん

2019年5月からお世話になっております。大型バスの清掃業務は最初は自分にできるか不安だらけでしたが、運転手さんたちが優しく、いろいろなことを指導してくださるお陰で、日々楽しくお仕事させていただいております。



池袋営業所
〒171-0044 東京都豊島区千早1-17-1



戸田営業所
〒335-0032 埼玉県戸田市美女木東2-1-3



▲トイレの引き抜き作業中。

▶池袋営業所
服部さん。



◀戸田営業所 浅見さん。



▲虫跡除去は大変です!!



▲タイヤも隅々までキレイに!!



▲車内のゴミもキレイに取り除きます!!

世界に不可欠なポークライトになろう

ポークライト株式会社 代表取締役社長 菊池 正史 様

1 生い立ちから入社まで

私は埼玉生まれ、埼玉育ち。ずっと地元大宮で育ちました。

昭和40年生まれで子供時代の私は、神社の裏庭でめんこ合戦やベーゴマで遊んだり、駄菓子屋に行ったりと、色々な意味で今とは違う「昭和の時代」を、やんちゃをしながら楽しく過ごして



▲ポークライト株式会社代表取締役社長 菊池正史氏

た、どこにでもいるようなガキ大将でした。勉強は好きな方ではなく、基礎を知ると応用も知った気になると子どもだったので、試験になると応用が効かなかったこともありましたね。

両親は、既にこの会社を経営していましたので、父(前会長の菊池勇氏)と遊んだ記憶というのはあまり無く、父の記憶と言えば、いつも仕事に没頭している姿がまず浮かびます。また、会社と家が近かったので、従業員の方が家に来て仕事の話をすることもあり、そのまま食事をしたり、お酒を飲んだり、時にはマッサージをしているイメージです。思えば、私は麻雀の雀牌をかき回す音を予守歌に寝ていたという感じです。

そして、来客用に料理や後片付けをしている姿が、母の記憶として残っています。

大学は経済の経営で文系でしたが、折しもバブル絶頂期で、学生がもてはやされた時代でした。私も例外ではな

くテニスやスキーに没頭していました。特にスキーは子どもの頃から山籠りをするほどで、本気でインストラクターになろうと思っていました。親の反対もあり、大学卒業後は伯父の菊池辰之介が創業した東京オイレスメタル工業株式会社(ポークライト株式会社の前身)に入社しました。

2 会社の成り立ちと経営を学んだ海外赴任の10年

入社後は技術部門に配属となり、土日もないほど忙しく3、4年の経験を積みました。

粉末冶金は金属加工法の一つです。一般的に思い浮かぶ金属加工は、鉄や銅の鋼材を溶かしたり削ったりして作るものですが、粉末冶金は様々な金属粉末を押し固めて焼結し、金属製品を作ります。

元々はドイツで軍事用に使われ、その後アメリカに流れた技術らしいのですが、ライフルや照準器のように粉末冶金の製品を軍事兵器用に作っていたそうです。それが一般的になり、自動車部品にも使われるようになってきた。何百年という歴史の中で、創業者が銅粉末を使った含油軸受を開発しました。今までは、機械構造部品を作ることが多かった技術で「軸受」の開発を始め

たのです。

昔は足踏みのマシンがありました、あれは油を注さないで踏み板が回らなくなり、徐々に摩擦してきます。それを解決したのが当社の技術で、注油不要で製品から勝手に油が出る含油軸受を開発し、それが扇風機のモーターなどに広く使われていきました。

「金属で軸を持たせる」という技術は粉末冶金製法でなければできないもので、それが日系の同業他社は追従できない技術力にまで成長してきたというのが歴史的な背景です。粉末冶金と一口に言っても、他社とは違い軸受から派生していったのが、この会社の成り立ちです。

私が入社した時には、今の基盤は出来上がっており、かなりの特許も取得していました。

モーターメーカーがメインのお客様だったので、モーターメーカーが海外に進出すると、当社も追従して海外進出をしていきました。当時は、NIC S(新興工業経済地域)に、お客さまが集中して工場を出していきましたので、台湾や香港、ASEAN地区のシンガポール、マレーシア、タイに進出しました。地産地消の原理でいうと、「お客さまのいる所でモノを作りましょう」という形で、次々と海外に進出していったことで、お客さまが更に拡大

し、売上も利益も出させていただいたという現実がありました。「お客さまの近くでモノづくりをする」ということは必然なのだと思います。

そんな流れの中で、40代のほとんどを香港と中国で過ごしました。

そこで初めて工場の閉鎖までを、仕事として携わりました。

中国には工場が2つありましたが、これからの時代、同じような物が作れる工場を同じ国の中で分散させること自体に需要が無いと判断してのクローズでした。

工場の立ち上げは、それ行けどんどんで、簡単です。ところが、クローズはネガティブな内容ですから、従業員のモチベーションも保ちながら、お客さまの生産、デリバリーも担保しなければならず、このコントロールはとても大変でした。完全撤退までに3年かかりました。

香港、シンガポール工場も見直しを行い、現在は台湾・中国・マレーシア・インドの4工場です。

この10年間はある意味、経営の勉強をする時間でした。日本にいれば、どこか一部署の部分仕事というのではありませんが、全体の経営を見るには海外は最高の場所だったと思います。

海外では、全てを自分で統括しなければならず、かっこよく「社長」とい

う肩書で行ってはいいるのですが、雑用も含めて全て自分の仕事なので、「これは私の仕事ではありません」とは言えません。そのようなことを経営者の立場として感じると共に、自然と知識や経験が身に付きました。

属性があるところに縦割りで、いろいろな部署を任せられるという立場しか経験してこなかった人は、その属性しか持ち合わせていないので、総合的な部分は「俺じゃないよ」ということになります。「この荷物って、おまえのこの荷物たる」というふうになっってしまうのです。ですが、総合的に経営を見るということは「その荷物の私の荷物じゃないよ」とは絶対に言えません。何か失態があれば、それを誰が起こそうと、経営者が記者会見をするのです。経営責任はそこにあり、それをよく勉強したという想いがあります。

今でも全体統制というのは自分ですし、全ての責任は自分にあると思っています。そういう自負がなかったら、「経営」はしないほうがよいのではないかとも思っています。そんなことを学べた海外赴任でした。10年間も単身赴任でしたから、家族には寂しい思いをさせてしまいましたが、今が幸せであれば…と思います。



▲海外(中国)での10年間の厳しい経験と責務を全うし、経営の本質を学びました。



▲圧倒的なグローバルNo.1シェア含油軸受。車載、家電、デジタル製品のありとあらゆる分野に採用されています。

3 ポーライトの提供する価値、強み

当社の販売分野は、大きく分けると弱電関係、家電関係や事務機、自動車関係になります。製品別では、軸受と機械部品に分かれますが軸受は単価ベースが低いです。ところが、大きなギアだと単価は高くなりますので、売り上げは上がります。全グループを合計したグラフを見ると、大きなギアが多い自動車関係が半分ぐらいを占めます。でもそれは、やっているものが大

きいから、売上比率が高いだけでそれを利益で換算したときにどうなるかというと、軸受の利益率は、非常に高いです。自動車部品は数量が多いので、経営の安定化に寄与している部分は多々あるかと思いますが、コストが厳しい中で勝負をしなくてはならない側面があります。

それから、パソコンやコピーマシン等の使用時に発生する熱を冷却するために、小型のファンモーターが付くのですが、その「軸受」がこの工場の主力製品になっています。この工場で生

産した製品が世界各地に輸出されています。最終的には中国が一番多いのですが、そこで組み立てられ、様々な製品に乗って、世界中に回っていくのです。

例えば、軸受だけでもこの工場ですら月産約6000万個製造します。グループですと月産何億個と造りますので、世界中で出荷される当社の部品が組み込まれた製品の品質を担保しなければならぬということなのです。考えただけでも恐ろしくなります。

品質の確かさは、今までの歴史の中ですでに裏付けされていますので、パソコン、コピーマシン、自動車にも使っていただけということが、「ポーライト」というブランドを、信用いただいている証だと自負しています。

特に「軸受」に関しては、端的に言つとノウハウの塊なので、他社は追従できないと思います。

例えば歯車はギアならギアを噛み合わせるというように、何かを駆動させるための機構を促す「機構部品」ですが、軸受は「要素部品」なのです。製品だけ見ると、ただの円筒

形なのですが、筒の中身は、オイル、中の形状、精度も含めて、大変なノウハウが入っているのです。技術開発が長年培い、ブラッシュアップをして現在に至っているのです。だから、付加価値の高さというのは機構部品よりも要素部品にあるので、これを他社が同じように作ろうと思っても、作り方も明かしていませんので、作り方が分からないはずなのです。



▲菊池社長のお話にも夢中で聴き入ります。

それをお客さまにお使いいただくと、「音も静かですね」という評価になります。

そのモーターがEV自動車等の消費電力にも効いてくるし、音の問題もクリアしているので、これからいろいろなところに使っていただける可能性があるかと思っています。

4 企業はレガシーだけでは生きられない

企業はレガシーだけでは生きられないかと思っています。

過去の実績にあぐらをかいた瞬間に、企業は衰退していくのだと思います。私は何となくそのような状況にあったポーライトを理解していますし、「駄目だな」と感じていましたので、自分が社長になった時に、ブラッシュアップをしていくこと、新しい開発品を次々と世の中に提案していくことで、お客様のニーズとマッチアップさせることが大切だと考えていました。これが自ら営業に行く理由の一つです。

必要であれば、海外へも行きます。工場にももちろん行きますが、工場に行くだけではなく、必ずお客様をアテンドします。

また、最近私が取り組んでいることとして、「復習をしっかりと行う」と

いうことがあります。今までの当社は、期の終わりにになると、当期の総括もしないで次の予算を立てていました。その前に「なぜ達成できなかったのか？」という、小学校の時に先生によく言われた予習と復習の復習ができていなかったのですね。最近は、復習をしっかりと、何が原因で達成できなかったのかを分析することに力を入れています。

5 ポーライトのヘッドオフィスの建設のビジョンと目的

日進(さいたま市北区日進)の本社と工場が老朽化してきたことが始まりでしたが、その場所は住宅地ということで、建て替えることが不可能だったところに、縁あってこの場所(埼玉県伊奈町)に土地を見つけることができました。

構想としては、グローバル本社として本社と工場を分け、ポーライトグループのヘッドオフィスとして、そのガバナンスと海外工場も含めた全体の掌握をここで、様々な発信をしていくことをコンセプトとしています。

手前味噌にはなりますが、当社は「軸受」に関してはグローバル・ナンバーワンです。ナンバーワンであれば、ナンバーワンの製品を作る環境を整え



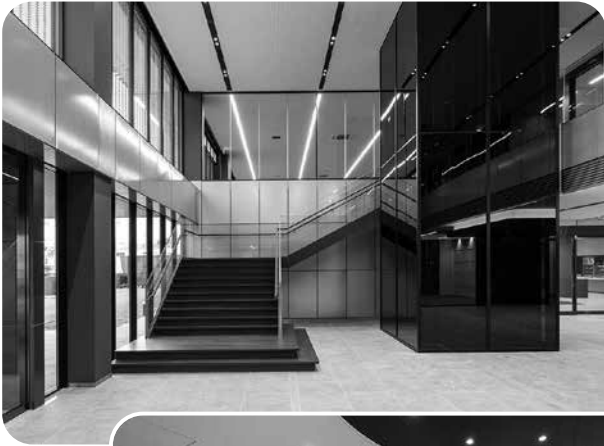
▲2024年7月に完成した新本社・伊奈工場。

■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
URL:<https://www.porite.co.jp>

▼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。



▶1F 食堂・カフェテリア



▲2F 執務室



▲1F 会議室

ましようというところで、併設の伊奈工場は最新鋭の工場になっています。また、研究開発部門では日々新しいモノへのチャレンジを行っています。

新工場のプランは、固定概念を捨てるところから始めました。固定概念があるとそれが当たり前だと思ってしまう、良い発想が出てこない。単純に自動化は、AGVが走れば自動化だとかロボットアームがくっついて、こっやって取ればそれが自動化だ、というのは違うのか? 「ロボットがいることによって何人、省人化できます」以前に、「開け替えが多過ぎない?」とか、そういうことが品質にも影響してくるのです。

そこが具現化されると、外部の方にお越しいただいても、グループ会社の人間が来ても、「おっ、なるほど」と思ってもらえます。例えばロボットアームが、たくさん動いていたら、厳しい方は、これで「生産性、何パーセント上がるのですか?」「コストはどれ位下がっているのですか?」ということ問いかけると思います。私だったら、見た目の良さよりもそちらを追求すると思います。例としては、今までは机上のパソコンや紙で確認していたことを、大型モニターを各所に配置し、全員が最新の情報を共有できるように「見える化」を推進することにより「何を促

すか、どう行動するか」ということが常に管理者の頭の中にあるような工場を目指しています。

6 新日本ビルサービスの評価と期待すること

朝、出社すると、さわやか社員の方がいとも元氣よく「おはようございます」と声をかけてくださり、素晴らしいと感じています。

清掃する、しないは、5Sの一環ではあるのかもしれませんが、あまりにも、おんぶに抱っこになり過ぎて、そういう意識が希薄にならないか心配になるところがあります。自分たちでやらなければならぬ所を御社に面倒を見ていただいている分、我々ももっと仕事の効率を良くしなければならぬと感じています。

橋本 本社と工場が一緒というのは、なかなか珍しいと思っています。コミュニケーションも良く取れますし、他にも良い面がたくさんあります。現場での「5S」は非常に重要な活動です。間接部門も同じ目線であるという意味も込めて実際に5S活動を行っています。自分たちで職場環境を良くする活動を継続しつつも、エントランスや応接室など会社の顔となる部分に関しては、プロにお任せするなど、バ

ランスを取ってやっていきたいと思
います。

これから、芝生がだんだん元気に
なってきますので、芝生の養生など外
周りのメンテナンスをコストダウンで
きる方法を提案いただければうれし
いですね。

外周りのメンテナンスもしっかり
行って初めて、このデザインしてい
たいた工場が映えるのだと思います。
周りが雑草だらけではピンとこないで
すよね。

7 仕事と人生において菊池社長 が大事にしていること

「自分の思いを持つ」ということです。
抽象的な話かもしれませんが、自分の
思いを持ち続けるということが大切だ
と思っております。それと、「具現化する」
ということですね。理想はあくまで理想
であって…でも理想を現実にしていく
のが、われわれの仕事だと思ってい
るし、そうすることで見ている人たちが
信用してくれるのだと思います。言っ
ただけ言って、何も実行できていない、
言っていることが変わってしまう経営
者が多々いるので、そういう人間には
なりたくないと思っています。それと、
自分が目的を達成したいという強い思
いを持つことだと思っています。夢

は叶うもの”だという言葉があり
ますが、夢は叶わない(具現化で
きない)から夢なのだと思います。
経営者というのは夢ではないもの
を自分の中に持ち、具現化してい
くことを積み重ねて、最終的には
皆さんに還元していくことが仕事
で、私に与えられた責務だと思っ
ています。

8 ポーライトのビジョン

会社の規模を、どんどん大きく
していくこと。そしてそれについ
ていける体力をつけること。その
為には人の教育に注力していく必
要があると考えています。

小企業から成り立ってきている
ので、成長の歪みを感じます。管
理面では、目安が必要だと思いま
すので、何を指標とするかと言え
ば、やはり上場基準に見合ったよ
うな管理基準に持っていくことが
まずは会社として成り立つため
にも、これからいろいろなことを
やっていくためにも必要な部分だ
と思っています。誰からも認めら
れる企業を目指していきます。



▲ポーライト様のご期待にお応えし、更にお役立ちできるように尽力してまいります！
菊池社長様、関取締役様、橋本執行役員様、齊藤副部長様を囲んで生涯青春!!



2024年12月18日(水)～19日(木)

西精工株式会社様 ベンチマーク

徳島県徳島市の西精工株式会社様は経営品質への取り組みの中で何度も社名を聞く機会がありました。顧客価値経営フォーラムにて西社長の講話も拝聴し、ぜひ訪問させていただきたい企業でした。今回は念願がなつて埼玉県経営品質協議会の皆さんと共に、関根社長、浅見専務、照井本部長、樋田本部長、縄野本部長、大橋部長で本社を訪問させていただきました。



西精工株式会社様
〒770-0005
徳島県徳島市南矢三町1丁目11-4
<https://www.nishi-seiko.co.jp/>



▶フアンシリテーターが朝礼を主導し、経営理念や行動指針の各項目について対話と傾聴します。

▼西精工株式会社
代表取締役社長 西泰宏様



▲課題図書を紹介コーナーもあります!!



プロパティマネジメント本部 本部長 照井 洋輔



この度の訪問で感銘を受けたことは、西社長が入社する直前に社員の死亡事故があり、その真の原因は何かを追求。それは挨拶がろくにされない「自分本位・他者への無関心」と清掃の不行き届きによる「心の安定性の欠如」と結論付け、この経験と、ドラッカー、盛和塾への参加により経営の根幹を構築され、特筆すべきはこれらの学びを「点」でとらえるのではなく「線」でつなぎ一連の体系として根幹にされているということです。

朝礼、係別面接、リーダーシップ研修会、ミッションステートメント、チームビジョン、イベント、ビジネスパートナーとの研修や厳選採用もその一連であり、根底には創業の精神、フィロソフィーがあり、これらが見事に西精工独自に体系化されています。

毎朝の清掃、対話、挨拶の良さは20年以上育んできた社風の浸透によるもので、それを実現しているのは経営幹部へのリーダーシップの浸透と、対話に基づく適度なピアプレッシャーが働いていることによると感じました。この長きにわたる情勢が今日の成果となっており、どこの会社も、すぐにそっくりそのまま、真似はできないものでした。

清掃事業本部 本部長 縄野 智也



顧客価値経営フォーラムにて西社長の講話を拝聴して以来、どんな会社なのか、興味深々でしたが、今回訪問する機会に恵まれ、徳島の本社を訪問させていただきました。

正直、想像をはるかに超える企業で本当に驚きました。弊社が同年度に経営品質賞大賞を受賞したと公言して良いのか考えてしまうほど突き抜けた企業でした。

社員満足度を基軸にした採用～教育、「企業を支えるのは人財」という事が強く伝わってきて西精工様のありがたい姿に向けた長年の取り組みの結果を直接拝見することが出来た事に感謝しかありません。まだまだ途上との事でしたので更なる高みを見据えていると思われませんが、実際に見学させていただいた中で私達に足りない部分にたくさん気づくことが出来たことは大変良かったと思いますし、今回の学びを私達はどのように社内で生かしていくかをしっかり考えたいと思います。

ファシリティ事業部 部長 大橋 達矢



「社員の幸せのための経営」という考え方は、当社の経営理念と近く共感をしました。また、これを達成する為の取り組みレベルの高さに驚かされました。フィロソフィーやミッションステートメントの作成、チーム毎のビジョンの策定、朝礼を活用したコミュニケーションの向上・生産性の向上。徹底的な対話と心理的安全性の配慮とどれも、意識はしているものの、「ここまでやるのか」と驚かされる二日間でした。どれも表面的な形だけの取り組みではなく、社員に浸透している事が印象的でした。単に真似をするのではなく、当社でどのような取り組みに繋げていく事が出来るのかを考え実践をしていきたいと思えます。訪問後は部門メンバーとの対話の時間を以前よりも大切にして面談をしております。また、ミッションステートメントの作成を始めましたが、作成の難しさを感じているところです。二日間、貴重な機会を有難うございました。西精工様からの学びを仕事にも自身の人生にも活かしていきたいと思えます…とくしまマラソンにエントリーをしてみました。また、お逢い出来る事があれば宜しくお願いいたします。

▶ (私の幸福感)

▼懇親会で盛り上がる関根社長、西社長、浅見専務。



▼西精工の皆さまのお見送りに感動しました!!



▶ 多くの学びを得た2日間となりました。西精工の皆さま、ありがとうございました。生涯青春!!



JBQ (日本ビルメン経営品質協会) ベンチマーク in 新日本ビルサービス

情報システム部 担当部長 古川 幸治



2月5日(水)~6日(木)の2日間、JBQ(日本ビルメン経営品質協会)の総勢45名の同志がベンチマーキングのため来社されました。今回は、ビジョン講話の他、AI清掃ロボット、人財開発プロジェクト、業務標準化について、当社の取り組みを見学して頂きました。また、2日目には当社がサービスを提供するハレノテラスを施設見学した後、西松地所株式会社 代表取締役社長 森田潤様より「西松地所の取り組み・強み、新日本ビルサービスとの協働について」をテーマとしてご講話いただきました。

JBQ(日本ビルメン経営品質協会)は、お互いの知見や経験をオープンにし、共に学びあえる仲間です。同じ志を持つ皆様と交流の機会をいただけることに、心から感謝申し上げます。



1日目 2月5日(水)

大岡室長による人材開発プロジェクトの発表に聴き入る参加者の皆さま。



社員食堂(ラ・サンテ)のランチを召し上がっていただきました。



夢とビジョンを語り合い、実現します!!



カンパイ!!

場所を変えて…JBQ同志と過ごした時間はとても有意義でした。ありがとうございました!!



2日目 2月6日(木)

▶飯田館長のご案内で「ひだまり広場」から館内視察がスタートです。



▶「みんなの図書館」では本棚オーナー制度も。



▼代表幹事・アドバンスサービス永島社長ご挨拶。



▲地域に愛されるオープンモールです。

◀フォトスタジオ

▼西松地所の森田社長様ご講話。

▶屋上ソーラーパネル。



▲あたたかい日差しが降り注ぐ「ひだまり広場」で西松地所株式会社 森田社長様、ハレノテラス館長飯田様、富士村様と生涯青春！

徳島県経営品質協議会様 ご来社

2025年2月14日(金)

サポート本部 本部長 樋田 征樹

徳島県経営品質協議会様主催のベンチマークとして、経営品質活動に取り組まれている各社から13名の皆様にご来社いただきました。当社の取り組みにつきまして発表させていただく機会をいただき、皆様から多くの関心をお寄せいただけたことを大変光栄に思います。



今後も互いの経験や知見を共有し合うことで、ともに成長できる関係を築いていければ幸いです。引き続き、情報交換を通じて刺激し合いながら、経営品質の向上に努めてまいります。



◀ 関根社長の講話を熱心にお聴きいただいています。



▲ 参加者の自己紹介。

▶ 徳島県の同志の皆さんとの情報交換でランチも盛り上がりです。



阿波証券鴨島営業所次長 木戸 大介 様

初めての県外視察訪問でしたが、多くの刺激をいただきました。関根社長の想いを社員様、さわやか社員さんまで、理解、共有が隔々まで行き届いている印象を受けました。またA I掃除ロボット導入など新しい取り組みを恐れない、変化し続けることに応じていく姿はどの企業にも必要なことだと感じました。



阿波証券鳴門営業所課長 本田 剛士 様

関根社長の熱のこもったお話に圧倒されたのと同時に、会社が進化していく、今も進化の途中と思えるワクワク感がありました。将来は今とは違う会社になっているかもしれない、と私が感じたことを浅見専務様に伝えると「我々もそう思っています」とおっしゃっておられ、変化することを恐れていない、むしろ楽しみとしているように感じました。研修で感じた変化を楽しむ、そのような風土づくりのために会社への貢献を考えるきっかけとなりました。

皆さまのコメント
vol. 1



株式会社いさわ 荒川 元宏 様

社員の成長がお客様や市場の成長に繋がり、社員の喜びがお客様の喜びに直結することを実例として学ぶことができました。日本経営品質賞の授賞理由である、「頼まれたら断らず何とかしよう」、「既存の概念や発想を逆転させる」、「社員が挑戦し会社がそれを支援し続けている」を実践し成果を出し続けている姿や社員の挑戦を促す仕組みとそれを支援できる風土に感銘を受けました。



株式会社山のせ 取締役 早藤 直子 様

創業から現在まで、様々なビジネスモデルを進化させながら全員参画でVisionを達成されていることに感銘を受けました。新たな事業や組織を創り上げていく過程で大変なご苦労やご経験をされたことと思いますが、関根社長をはじめ、さわやか社員の皆様や社員幹部の方々まで活き活きと仕事に取り組む姿勢は本当に素晴らしいものでした。個人的に社員食堂でランチを作ってくださった方々が、とびきりの笑顔で「働くのが楽しい!!」と伝えてくださった事は頭に焼きついています。



株式会社山のせ マネージャー 井上 弘之 様

御社の高い技術力と、顧客の要望をできるだけ断らない姿勢、さらには困りごとを解決する提案力が浸透していることが素晴らしいと感じました。また、従業員の自主性を重んじた働き方や温かなおもてなしにも感動し、大変勉強になりました。



株式会社山のせ 主任 西川 景子 様

「さわやか社員さんが最大の差別化」という関根社長の言葉がとても印象的でした。その言葉の通り、従業員の皆様が自分の仕事に誇りをもって働かれている姿に感動いたしました。全員が主体性を持って考え行動する、素晴らしい組織風土をつくりあげられていると感じます。お忙しい中、貴重なお話をいただきありがとうございました。

徳島県よりご来社いただき、ありがとうございます。共に学び、成長しましょう!!





関わる事で幸福になる

組織づくり

令和7年2月12日(水)

株式会社三翠園 お客様係&代表取締役社長 中澤清一様

日本ビルメン経営品質協議会を立ち上げ、当社を誘ってくださった四国管財株式会社元・代表取締役社長の中澤清一様。創業75年の高知最大の温泉旅館『三翠園』のお客様係&代表取締役社長として、四国管財での経験を活かして経営改革に取り組みられています。今回は『関わる事で幸福になる組織づくり』という題で、中澤社長の経営の神髄をご講話いただきました。

四国管財での経営改革

四国管財は父の会社でした。小学生のころには後を継ぐことを自ら決意し、



▲中澤社長のユーモアと熱意にただただ惹きこまれる、エネルギーがぎゅぎゅと溢れる講演でした。

中2のときに父が急逝してからは、母を早く楽にさせたく、その決意を確固たるものにしていました。ですから、1985年に大学卒業とともに四国管財に入社する際はもう夢と希望でいっぱいでした。しかし、そこで目にしたのは、ビルメンテナンズ業界という超不人気業界で、働く社員さんが誇りを持てない会社だという現実でした。でも、私は逆にそれを「何でもできるな!! チャンスだ!!」と思いました。

そんな雰囲気の内、一人燃える社長の倅ですから、完全アウエーの環境です。でも私には社員さんやその家族が四国管財に勤めていることを自慢できるような会社にするという明確な夢・イメージがあったので、めげずに取り組みました。何度も「今までそんなことをしたビルメン会社なんてないですよ」と反対意見が上がりましたが、こんな言葉を聞くと、私はもうダメなんです。……まずまず燃えるんです! 元氣しか出ません! もう興奮してき

ちゃうんです!(笑) 様々な手を打つ中で特に大きな効果を感じたのは、クレームの捉え方を変えたことでした。

クレームは宝の山

『ラッキーコール経営』

当時の四国管財のクレーム件数は、年に5件。これは危険です。なぜなら『クレームが出ない』≡『隠してるだけ』だから。クレームは悪いものではなく、会社の弱点を明確にしてくれるもので、改善すれば会社が良くなり成長していきます。だからクレーム対応に力を入れていこう。これが私の提唱する『ラッキーコール経営』です。

社員さんには『クレームは宝の山』だと宣言し、クレームを『ラッキーコール』と呼び変え、対応のルールを整備しました。現場でクレームが出たら担当者5分以内に本社に連絡、それを受けた本社は1分以内に対応を開始し、すぐに現場に駆けつけるというルールでした。よく状況把握してから動き出したいという人もいますが、バタバタとろろたえながら対応していいんです。緊張しているさまは相手に対する最大の敬意でもあります。結果「この会社、ちゃんと対応してくれる!」と信頼につながります。

この手法に自信がついた決定的な事

件があります。ある病院のお客様で、契約窓口の事務長さんが変わった瞬間、クレームが激増。朝・昼・晩と日に3回のクレームで私自身が呼び出されるのが3か月続く異常事態に、とにかくすぐに行って、お話を伺って、改善する、という対応を徹底しました。結果、その病院での売上が3倍になったのです。なぜかという、当社だけでなく、警備会社など他のあらゆる出入り業者にも、その事務長さんはクレームを言っていたんですね。その中で真摯にスピード感をもって対応したのは当社だけ。当時80万円の契約だった警備会社の切り替えの見積もりを求められ、130万円が出したら即受注! クレーム対応は信頼関係の構築に有効で、信頼関係があれば、金額は関係ない——確信に変わった瞬間でした。

こうした具体事例を、社員さんにとんどん伝えました。抽象的な話では伝わりませんが「〇〇病院の事務長の〇〇さんが」「〇〇銀行の〇〇さんが」と、社員さんがリアルにイメージできるように具体的に伝えました。

また、クレームの元をたどれば労働条件やストレスなど、全部会社が、マネジメントが、社長である私が悪い。社員さんはその被害者だから、悪いことは隠す必要はないと研修で伝え続けました。

こうしてクレームやミスを隠さない風土に変わっていき、年間5件しか報告されなかったクレームが、20年間で5000件を記録するまでになりました。内85%は自己申告で、多くが黙っていたればバレないようなものです。クレームによる契約解除は20年間ゼロ。逆にお客様の口コミでどんどんお取引が増えました。

三翠園の経営再建へ

2019年、四国管財の社長を退任しました。社員さんのためには、会社は持続可能でなければならぬという思いがあり、東京美装グループ様の傘下に入ることを決めたのです。退任後は会長職に就きましたが、なんだか委屈で「もう一回生まれ変われるなら、また社長業をやりたいな」と思っていたところに、地元の老舗の三翠園が経営再建中で、社長をやらなにか？という話が舞い込んできました。「やり残したことをやれるチャンスや!!」という直感で、「やります!」と即答しました。

就任してすぐ、全社員さんに向けて「みんなを幸せにする経営をします。それ以上のことはしません!」と宣言しました。社員さん全員ドン引きでしたね。四国管財入社時と同じく完全ア

ウエーの環境です。興奮しますね!（笑）でも、これが改革の一番のポイントです。経営を立て直すには、旅館の価値を上げないとアカン。価値を上げるには、まず働く人が幸せじゃないとアカン。これは四国管財で私が学んだ経営の神髄です。だから社員さんとの面談で「何を变えたらもっと働きやすくなる?」と徹底的に聞き回りました。

結果、やはり会社、マネジメント、経営者の問題だと感じました。提案しても「予算がない」「前例がない」とすべて却下、反対意見を言えば報復人事……これらが原因で、社員さんは「何を言っても無駄!」と思うようになったのがわかったのです。しかし、そんな中でも希望はありました。多くの社員さんが三翠園で働いている理由を「宿泊業が大好きだから」「三翠園が好きだから」と言うのです。四国管財とは大きな違いです。



山内容堂公の下屋敷跡に建つ三翠園は、当時の武家長屋が残る風情ある佇まいが魅力。高知城下唯一の天然温泉旅館です。

好きの伸びしろはものすごいですが、いける!と思いました。

働く人を大切にすることは、お客様からも選ばれる

社員さんたちはそんな思いで頑張っているのに、あらゆる面で報われない環境でした。第一に待遇。サービスマネジメントは当たり前、月7日しか休めない……それでは人は定着しません。休みを増やしてサービスマネジメントも禁止。派遣社員が多かったので60名を採用。社員さんとその家族向けに温泉を無料開放したり、花火大会の特等席を設けたりと、とにかく社員さんを大事にして「ここで頑張りたい!」と思える会社にしていきました。

第二に、お客様との関係。価格の安さが待遇の悪さにもつながっていました。四国管財では「自社のお客様はこういうお客様だ」と定義していましたが、三翠園でも値段ではなく、三翠園に価値を感じて選んでくれるお客様に的を絞り昔ながらのおかしな・不利益なお付き合いをどんどん切って、お客様の声をもとにサービスマネジメントを高めていきました。

第三に、環境。フロントは雑然とし、倉庫には何十年も使っ

ていない荷物が山積み。何をするにも「前からこうだった」が口癖の風土を破壊するために、4トラック8台分の不要物を一気に処分しました。その過程で、三翠園の歴史をまとめたパネルなど、ブランディングに使えるものもどんどん出てきて、三翠園の風格を上げることにもつながったのはうれしい誤算でした。

このようにとにかく「社員さんが幸福に働ける旅館」を目指して経営改革を進めました。結果、楽天トラベルの評価は3.8から4.4にまでアップ。関わる事で幸福になる組織づくりをすれば、おのずとお客様満足につながり、経営が上向き好循環サイクルが生まれるのです。ここで満足せず、予約が取れない人気旅館にしようかと、みんなで顔晴っていきます!!



▲いつものかちどき「やるぞ、オー!」ではなく三翠園さんで毎日行っている「みんな、大好き~!!」で締めました!



クラシック音楽が紡ぐ 仕事と人生の喜び

株式会社アスム 代表取締役執行役員社長 福原和人様
宗次ホール代表 宗次徳二様



▲左・株式会社アスム代表取締役執行役員社長 福原和人様
右・宗次ホール代表 宗次徳二様

今回の生涯青春インタビューは、弊社のお客様である資生堂創業家5世代目であり、株式会社アスム代表取締役執行役員社長 福原和人様と、弊社とは長年親交させていただいている宗次ホール(愛知・名古屋)代表であり、カレールハウスCOCCO壱番屋(以降ココイチ)創業者でもある宗次徳二様の共通点「クラシック音楽」についての対

談企画となります。

東京・広尾にある株式会社アスム様の新本社ビルを訪問させていただき、併設する音楽ホール La Salle F(ラ・サールエフ)にてスタインウェイ&サンズのグランドピアノをバックに福原様と宗次様にクラシック音楽が紡ぐ仕事と人生の喜びについて語りあっていただきました。

サプライズで福原社長が奏でてくださったピアノはとても素敵で、同席させていただいた弊社スタッフも贅沢な時間を過ごすことができました。

関根 クラシック音楽に触れたきっかけと、そこから得た喜びや変化をお聴かせください。

宗次様 私の生い立ちほとんどもない人生で、高校へ入る直前までろうそくで生活しているような極貧生活を送っていたんです。高校に入ると米屋さん

と豆腐屋さんでアルバイトをして、全部自分で賄えるようになって。そんな時父親がガンで亡くなり、母と6畳一間の生活となり電気を誘引しました。母親が同僚から譲り受けたテレビで17歳の時にたまたまやってきた唯一の音楽番組『N響アワー』から流れてきたメンデルスゾーンの『ヴァイオリンコンチェルト』のヴァイオリンの出だしの見事な美しい旋律が、琴線に触れて大きな衝撃を受けたことがクラシックとの出会いです。

福原様 私は、元は科学者で企業経営をしていた祖父(資生堂7代社長 福原信和)がクラシック愛好家で、クラシックが流れている母屋の応接間で祖父と過ごす時間が多かった子供時代を過ごしていました。

指揮者になりたかったという祖父の話聞いて、自分も一時期は指揮者になりたいと思っていましたね。指揮者になるために色々な楽器に触れようと思ひピアノをはじめとしてヴァイオリンやチェロなども学びました。

オーケストラの中でたくさん奏者の中心にいる指揮者の姿は、自分の中で常にヒーローみたいにかっこよくて今でも企業経営をする中で目指すべきリーダー像の象徴であるという感覚をもっています。

関根 宗次様はココイチを創業され、

まさに365日・24時間仕事に全集中で打ち込まれ、趣味や交友などに使う時間はほとんどない中で、クラシック音楽の位置づけはありましたか？

福原様は資生堂勤務からアスム代表取締役社長へと大きな転機を迎えられ、責任ある経営の中でクラシック音楽の位置づけとはなんでしょうか。

宗次様 18歳で社会人となり、不動産会社で営業をしていましたが、「不動産でクラシック聴くのは、おまえくらいだよ」とよく言われながらも、休みの日は聴いていました。初めてレコードを買ったのは21歳の時。ヴィヴァルディの『四季』で、何度も聴いていました。ココイチ創業前の喫茶業をしていたころはお店で好きなパロツク音楽をかけたりはしていましたが、ココイチを創業した時は仕事に全力を注いでいましたから、53歳で引退するまではクラシックを封印していました。引退の直前に乗った飛行機の中で、三大テノールのパヴァロッティの『連隊の娘』を聴いて、またクラシックを聴こうと一気に情熱がよみがえりましたね。

本屋で1万8700タイトルって言うA4の分厚いCDのカタログを見て、銀座の山野楽器で「これ全部、聴きたいんです」「演奏家は問いませんから、1ページから全部、送ってく



▲スタインウェイ & サンズのグランドピアノをバックに和やかな雰囲気の中での対談(左から福原様、宗次様、進行役の弊社代表 関根一成)

「大きい」と言って、段ボール5、6箱ずつ、5、6回に分けて送ってもらって、ほとんど聴きました。

福原様 クラシックがよみがえった瞬間は私にもありまして、学生時代に若者が好きなロックやポップスなどの音楽をたくさん聴いた中で、X JAPANのYOSHIKIさんの音のつくるメロディーにとっても惹かれたんです。YOSHIKIさんの音楽のルーツがクラシックだと知り「クラシックって良かったんだな。自分は好きなんだな」と思いました。

ただ、大学以降はしばらく楽器演奏からは遠ざかっていました。スポーツをはじめ様々な趣味にトライしながら現実的な職業として研究者を志し、資

生堂に研究者として入社することができました。研究者からキャリアをスタートしたことで、論理的に物事を捉えながら時にクリエイティブな発想を

持つようになったと思います。

入社後、27歳でフランスに駐在しました。仕事は大変でしたが、日本と違って夜に飲み会もありますので、休日は時間に余裕がありました。そこで、ピアノをもう一回触ってみようかなと思ったのです。YouTubeで聴いて「いいな」と思った曲を弾いていた程度ですが…。

あるとき、ラフマニノフの曲を練習していたら、それが壁伝いに聞こえていたらしく、マンシヨンの上の階のご婦人が「素敵なラフマニノフですね」と声をかけてきてくれたのです。

日本だけの文化ではなく、世界共通というところに魅力があると思ったのが、クラシックの世界。この経験が、クラシックを知っておくことで様々な人とコミュニケーションを取っていただけるという自信にもなりました。これもクラシックがよみがえったきっかけの一つですね。

関根 宗次様は素晴らしい後継者・浜島社長に経営を託され、私財を投じられて日本一稼働率が高いクラシック専用ホール・宗次ホールを建設され、多くの音楽家が演奏しクラシック音楽の

普及と若手演奏家の登竜門・育成に尽力されています。

更に芸術やスポーツの分野で夢や目標を持つ人たちへの奨学金や支援を長年にわたり継続されています。クラシック音楽を通じての社会貢献のあり方をお聴かせください。

宗次様 53歳の時に退任して、ただの人になりました。

そして、引退して何をやるのかと預金通帳を見た時、「これは自分のお金じゃないな。皆さんの手を借りて得たお金。だからこれは社会のために使う」ということで、NPO法人イエロー・エンジェルを立ち上げました。

NPOを新設するとき法人名を考えるにあたって、いろんな活動をしている人を応援するエンジェルになろうとイエロー・エンジェルになりました。

楽器の貸与は「これは差し上げます」というのではなく「お貸しします」です。若い演奏家さんはなかなかホールで演奏する機会がありませんので、そういう機会を作って差し上げたいという思いと、気軽にクラシックを聴いていただくことで愛好家を増やしたいという思いがあります。それによって、優しい街づくりに多少なりとも寄与できるのかなと思っています。

だから、私がNPOを通じてクラシック音楽の世界でやりたいことは「若手の演奏家さんの機会をつくること」と、「愛好家を増やすこと」ですね。それをやろうとするとホールの稼働率を高めようという発想になっています。

ホールでの演奏曲目は、基本クラシックとしています。クラシックを広めたいの思いついてからやっているのです。

関根 福原さん、日本で宗次さんのように、ずっとこういうふうな支援をされているかたは、そういらっしゃるんですよね。

福原様 私が知る限り、日本のクラシック音楽業界において、そこまで貢献されている方は聞いたことがありませんし、大変尊敬しています。それと、



▲La Salle F(ラ・サールエフ) URL:<https://lasalle-f.com/>



▲福原様、宗次様、関根社長
三人揃って生涯青春!!

イエロー・エンジエルのコンクールの賞金の手厚さも破格で、演奏者の方々ととって本当にありがたいのではないのでしょうか。

関根 福原様は資生堂が創業以来培ってきた文化資本・美「見えないものを見る」という無形資産価値を如何に継承するか常に思索し、取り組まれていると存じます。アスム新本社ビルにもその強い想いが込められており、資生堂が一番大事にしてこられた無形資産価値とクラシック音楽、本物の豊かさについてお聴かせください。

福原様 私も代々続いているファミリービジネスとして社会にどうやってこれまでのご恩をお返しできるかということとは常々考えております。自分た

ちの事業でしっかりと稼ぐと同時に、そういった社会へのお返しをしていくというのは2軸としてやらなければいけないと思っています。というのも私の父(アスム会長 福原有一)も色々な活動をしていまして、クラシックではないのですが、例えば小唄とか長唄の邦楽のような日本伝統文化の支援や、児童養護施設の支援などに力を入れています。これから先企業活動を継続する上で、社員と一緒に素晴らしい才能をお持ちの方を応援していく風土を醸成したいと思っています。その中で私たちは銀座の歴史に注目したんです。

創業の地銀座の歴史はこれまで3回壊滅的な危機にさらされていて、1回目(明治の大火(1872年)、2回目(関東大震災(1923年)、3回目(東大空襲(1945年))。いずれも焼け野原になって、そこから復興した歴史を持っているのですが、その先人たちの功績をもう一度、大事にできればいいなと。何を考えたかというところ、これらの年に生まれた最高のヴァイオリンを探そうってなつたんですよ。単に有名な銘器を所有して貸そう、ではなくて、自分たちの企業、歴史、ファミリーに関連付けられる何かがあれば、それはイコール、みんなで共有できる無形資産になるんじゃないかなと思ったので、実際には1872年と

1923年の二つを皮切りに探してみようと思いました。これが、我々独自の観点でヴァイオリンを所有しようと思ったきっかけです。

今の時代、私たちに歴史があるからと言って簡単に稼げる時代ではないですし、事業体として、しっかりとビジネスをやっていかねばならない。でも同時に、公益性、公共性を重んじた事業、あるいはフィランソピー(社会の課題解決のために、主に企業が取り組む活動)もみんな考えていくことが非常に大事になってくると思います。

資生堂初代社長が「物事はすべてリッチでなくてはならない」という言葉を残しています。当時は物質的にも豊かな時代ではありませんでしたが、この言葉にはそれだけでは語れない「心の部分」の豊かさも時代に先駆けて求めようとしていた初代の想いが込められています。

今は、昔と比べれば物質的には豊かかもしれませんが、誰もが加速する時間の流れの中で忙しくしていますね。そのような中で、私たちが心の豊かさをどこに求めるのかというところ、私は、自分自身を見つめ直すことや、自分のルーツを見つめ直すことだと思っています。そういった時間をつくるのが心の豊かさにつながるのではないで



▲宗次ホール <https://munetsuguhall.com>

でしょうか。

資生堂がこれまで提供してきたのは、化粧行為を通して自分自身を見つめ直す豊かな時間であると私は考えています。そのように解釈すると私たちがクラシックを支えることによって、人々が伝統的な文化に触れ、人間が長く築いてきた先人の哲学や知恵に触れる、また、自分のルーツを再発見する豊かな時間を提供できるのでは?と期待しています。

関根 宗次さんは今日初めて福原さんとういう形でお会いになって、お話しされていると思いますが、どんなふうに写りますか。

宗次様 スタートから真逆の人生を歩まれてますし、芸術に囲まれた生活というだけでも、ちょっと他の社長さんとは違いますもんね。そういう意味もあって、経営も芸術活動も誠実に真面目に取り組んでるんじゃないかね。

誠実、真面目じゃないと、長きにわたっていい人生、送れないですから。**福原様** 私は人生のゴールは何かと言われると非常に抽象的なのですが、お墓に入ったときに先祖に褒めてもらえるかどうかを一つの基準にしています。それは恐らく、いくら稼いだとか会社をどれだけ大きくしたとかではなく、もっと根本的な人としての生き方を全うできたかだと思っています。

関根 最後にお二人から、今日のテーマ、『クラシック音楽が紡ぐ仕事と人生のよろこび』について思うことをお聴かせください。

宗次様 15歳で運命的出会いのクラシックによって、引退後こんなに素晴らしい日々を送ることができて本当に幸せだなと思います。そして今、それが仕事となって毎日、素晴らしい演奏家の演奏をじかに聴かせていただいています。

私は一応曲がりなりに経営者。そのくくりでは断トツで一番、生演奏のコンサートを聴いていると思うんですよ。

自分が応援している演奏家さんが世に出たり、頑張ってるのを見て、しょっちゅう見聞きすることができてね。こんな人生って、そうそうないだろう…とっています。

本当ラッキーなこと。これからも、お客様をお迎えするのが楽しみです。2007年にスタートして3月29日で18年。お客様に対して優しき、親切、思いやり、これだけはどこにも負けな断然1位のホールです。

今、飲食業を始めた25歳のころのあの感激がよみがえって、それが今、元気の素ですね。うれしくてしょうがないですよ。

福原様 クラシックって、なんでクラシックって言うのかなっていうのを考えます。古いという意味だけで言うとおールドでいいはず。クラシックとオールドの違いって恐らく、もう少し本物みたいな、オーセンティックなイメージがあると思っています。

例えば、今、私たちが聴いている現代の音楽を孫の世代まで、それがいいものなんだよってことを伝えられるかって難しいと思うんですね。けど10年後、20年後の子どもたちがベーターベンとかモーツァルトを知らないとは到底、思えない。だからこそ、クラシックはクラシックであるっていう感じはしますね。そうして伝承され

ていく、その音…。何百年も前にできた音楽を、そうやって伝承する人たち。その営みを、私たちが応援してることにロマンと誇りを感じます。

私は、まだ、これからもっと頑張ら

なくてはいけない世代なので、少しでも宗次さんのやっていらっしゃることに近づけるようにビジネスを頑張って、そして、クラシックに関わることも、さらに追求していきたいと思っています。

関根 昨年、初めてアスムさんの新本社のオフィースと、このホールにご案内いただいて、演奏していただいて、びっくりしました。

そのときに宗次さんと福原さんお二人がこのホールのスタインウェイ&サンズのピアノの前でクラシック音楽を語っていた

だったら、素晴らしいんじゃないかと思いました。それが今日、本当に実現しました。話になりました。ありがとうございました。

ありがとうございました。



▲贅沢な時間をありがとうございました！
福原様、宗次様、秘書・中村様、対談に同席させていただいた弊社スタッフ（関根社長・浅見専務・村瀬・縄野・山岸）で生涯青春！！

PRESSO
INN

京王プレッソイン
五反田店

お客様こんにちは!

お客様店舗紹介シリーズ 第3回



京王プレッソイン五反田店様

〒141-0031 東京都品川区西五反田2-17-12
JR山手線・東急池上線「五反田駅」西口より徒歩
4分／都営浅草線「五反田駅」A2出口より徒歩2分
飛行機・新幹線へのアクセスも良く非常に便利なホ
テルです。

【お部屋タイプ】

シングルルーム131室、ReFaルーム10室
ダブルルーム36室、ユニバーサルツインルーム1室
(全館で178室)

京王プレッソインチェーンは五反田店様を含め、都
内に10店舗ございます。

近くへお越しの際には是非ご利用ください。

<https://www.presso-inn.com>



▲落ち着いた雰囲気のロビーとラウンジで迎えてくださいます。



▲充実のアメニティ完備。



大人気美容グッズ“ReFa”。▶



▲黒岩マネージャー様(後列右)、フロントスタッフの皆様
と一緒に生涯青春!



▲今日は3人で京王プレッソイン五反田様を堪能します!!

🎤 お話を伺いました!



**京王プレッソイン五反田店
マネージャー 黒岩 美菜 様**

Q1.接客をしているうえで大切にしていることはなんですか？

A.プレッソインをお選び頂いたお客様に感謝の気持ちを持ち、出来ないことに対しても代替え案をご案内し少しでも快適な滞在になるようお手伝いをすることです!

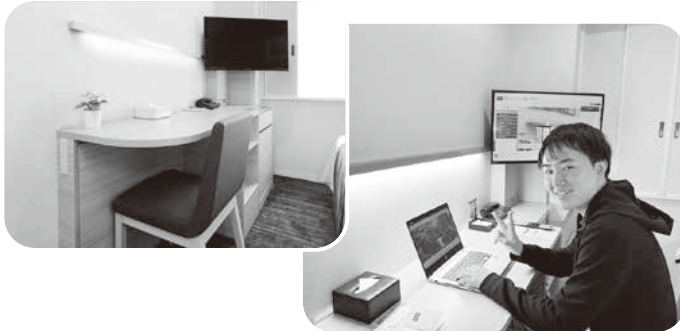
Q2.フロントスタッフの仕事をしていてよかったことはなんですか？

A.お客様との会話を楽しんだり、アンケートや口コミ等でお褒めの言葉を頂いたこと。また、様々な国のお客様とも接することが出来ることです。

Q3.インバウンドの方々のご利用は増えているのでしょうか？

A.以前に比べて少しずつ増えています!

▼ビジネスマンには嬉しいデスク環境も整っています。



◀▼落ち着いた空間で、リラックスして快適な睡眠へ...



▲10室限定のReFaルームで人気の商品を体験♪



洋食派



和食派



▲快適な夜を過ごした翌朝に仲間と食べる朝食は最高です!!

東京営業部 狩野 ミスイ



今回はリファームに滞在させていただきました。お部屋は美しく快適で、女性向けのアメニティが充実していました。

無料貸出しのフェイシャルローラーやユニークな枕もあり、リラックスして、快適な睡眠をサポートしてくれました。

全体的に女性に対する配慮がとても整っており、楽しい時間を過ごすことができました。

... ..

東京営業部 伊東 悠亮



客室内は集中が出来る環境でいつも以上に仕事が捗りました。ビジネスマンにとって非常に良い環境です。朝食は

焼き魚やハンバーグなど色々な種類があり大満足で朝からしっかりとエネルギーチャージが出来ました!!

... ..

東京営業部 次長 上田 正俊



お部屋は森林の様な落ち着いた空間でとてもリラックスが出来ました。

朝食もビュッフェスタイルで和食・洋食とあり、好きな物を好きなだけ食べられたので満足出来ました。

個人的には五反田店の黒岩マネージャーとは日本橋茅場町店で清掃の所長とフロントトレーナーの立場で切磋琢磨していた間柄なのでお互い立場が変わり再会が出来た事が感慨深かったです。楽しい1日をありがとうございました!



充実の朝食



◀上尾市のマスコットキャラクター「アッピー」とさいたま市見沼区の「ヌウ」がお子様かに会いに来てくれました。

会場では、お子様が「これかわいい！」と嬉しそうに服を手に取る姿や、ご家族でじっくりと選ぶ様子が見られ、温かい雰囲気にも包まれていました。「お気に入りの服が見つかって嬉しい！」「素敵な取り組みで助かります！」といった喜びの声も多くいただき、私たちも改めてこの活動の意義を感じることができました。

武蔵野銀行様ブース ～むさしのキッズワークショップ～

サステナブルをなファッションってなあに？「SDGs クイズ」クイズではお子様から親御様まで多くの方々々が夢中になり、楽しんでおられました！

当日のクイズ

- ・一日に大型トラック何台分の服が捨てられている？
答え：約130台分
- ・手放した服が再利用される割合は何パーセント？
答え：約34%
- ・1年長く着ると服の廃棄量はどれだけ減る？
答え：約3万トン
- ・1人あたり年間で着ていない服はどれくらい？
答え：約25枚



上尾あゆみ会様・ゆいのわ様ブース ～お菓子・新鮮野菜販売～

いずれも多くのお客様でにぎわい、お子様にはクッキーが大人気、大人の方々には新鮮な野菜が大好評でした。

さらに、社員の子どもや友人も販売をお手伝いし、温かい交流が生まれる場となりました。



ふくふくマルシェを通じて、たくさんのやさしい心がつながり、温かい交流が生まれました。

次回は2025年3月23日(日)にハレノテラス様にて開催予定です。

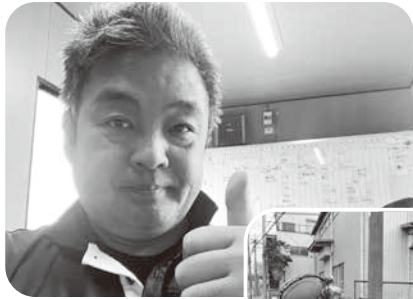
今後も自然とやさしさが広がっていくことを願い、お子様やSDGsに関心のある学生の方々にも気軽にご参加いただけるマルシェになればと嬉しいです。引き続き、皆さまのご協力をよろしくお願いいたします！



▲天気にも恵まれ、参加者の方々からも笑顔がこぼれます。マルシェも大成功!!

社員紹介

Vol.5



足場設置の
確認業務中です。

横山 保昭(よこやま やすあき)
(ソリューション営業部・2005年入社)

Q.仕事内容は？

お客様の抱えている問題やニーズに合わせ、修繕計画、大小様々な工事を行っています。

Q.仕事をする上でのこだわりは？

「答えは1つでは無い」をモットーに色々な角度で考えお客様にとってベストな提案を心掛けています。

Q.趣味orプライベートorマイブームについて語って！

- ①地元のサッカーチームで17年間子供たちに指導しています。子供たちからいつもパワーをもらって逆に勉強になることが多いです。
- ②超合金に魅力を感じ子供の頃の感覚で集め遊んでいます。お小遣いパンクです(ノド)ツク...

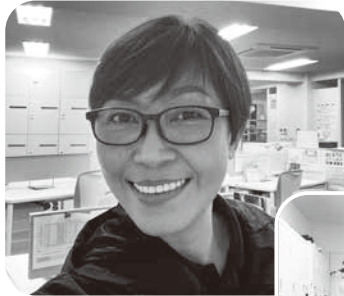
Q.先輩の加藤義彦さんから見た横山さんってどんな人？

特殊メンテナンスを含めて常に前向きにチャレンジする姿勢・成功するまで諦めない精神力は皆に勇気を与えてくれています。

地元の教え子達と。



大人買いをした
超合金達と!!



さわやか社員研修会
(英語バージョン)

狩野 メリー(かりの めりー)
(東京営業部・2017年入社)

Q.仕事内容は？

外国人さわやか社員(グローバルファミリー)の運営を行っています。面接から入社、その後のフォローまで、外国人スタッフのマネジメントを行い、採用に関するFacebookページの日々の投稿も担当。このツールの効果を最大化するために、定期的なモニタリングと継続的な研究も行っています。

Q.仕事をする上でのこだわりは？

物事を真剣に受け止め、役割としては、特に他の人の幸せや満足のために、関わるすべての人のニーズにきちんと応えるようにしています。グローバルファミリーと関わる中で、友人、アドバイザー、姉、叔母、

母親、兄弟、心理学者、通訳、時には裁判官など、さまざまな役割を担うことを学びました。これらの役割は少し大変ですが、皆さんが満足して幸せそうに見えるのは、私の喜びでもあります！

Q.趣味について語って！

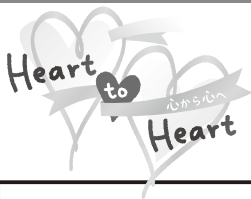
花、自然、アウトドア活動が大好きです。実際、大学時代にはフィリピンの最高峰(海拔2,954メートルのアポ山)に登ることができ、将来は富士山に登りたいと思っています(さっと登ります)。また、料理も大好きなので、特に子供たちのリクエストに応じて、愛する人たちのために定期的に料理をするようにしています(子供たちの素敵な褒め言葉を聞くのが大好きです)。仕事でもプライベートでも、美味しい料理と一杯/いっぱい、のお酒(ビールやワイン)、そして楽しい会話が、日々の活力とモチベーションの源です！

▼大好きな自然の一枚



Q.東京営業部のメンバーから見たメリーさんってどんな人？

いつも前向きで外国籍さわやか社員さんのリーダーです。お酒はほどほどに。(山岸部長)
いつも明るく酒を飲んで踊り狂う東京営業部に咲く一輪の花でございます。(牛田主任)



SNBファミリー



中村 聡(なかむらさとし)
(品質開発部・2004年入社)

Q.仕事内容は？

定期・特別清掃を行うスペシャリスト集団のスケジュール管理、段取り、調整などなど…

Q.仕事をする上でのこだわりは？

- ・部門メンバー全員が楽しく活躍出来る環境を作りたい。
- ・お客様のお困り事を出来る限り解決。



▶
ベンチマークの際の取り組み発表の1コマ
囃子様降臨中

Q.マイブームについて語って！

神社仏閣、史跡巡り、御朱印集めが趣味です。
それ以外は寝て、サブスクでアニメ・ドラマを見てると気付けば1日が終わっています。

Q.品質開発部のメンバーから見た中村さんはどんな人？

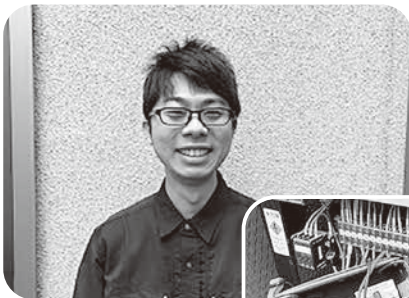
中村さんには髪が長く赤い時代からお世話になっています。
これからも違った意味で変化を楽しみ頑張っていきましょう。(萩原部長)

出会ったのはお互い20年前にバイトとして大型班で作業に入った時。振り返ると時の流れを感じます。
いつも親身に相談に乗ってくれ、時には厳しいアドバイスもくれる、たまに機嫌が悪い時もありますが、とても頼りになる有難い先輩です(笑)。(加藤(翔)課長)

最先端の物に疎い中村次長ですが、最先端の波に置いてかれないように頑張りましょう(笑)。(池田主任)



▶忙しい毎日ですが、趣味の時間には癒やされます。



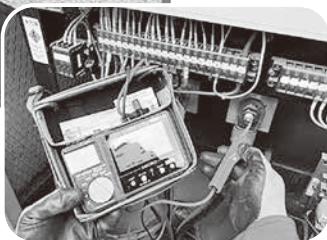
磯下 光(いそしたひかる)
(ファシリティサービス部・2019年入社)

Q.仕事内容は？

設備の部門で法令点検業務を主に行っています。
この仕事では、設備が正常に稼働しているかを確認し、問題があれば早期に発見して対応することが求められます。

Q.仕事をする上でのこだわりは？

仕事を通して自身の成長を実感できる瞬間や、成果が目に見える形で現れることが、私にとってのやりがいです。



▶
非常用発電機負荷試験の
写真です

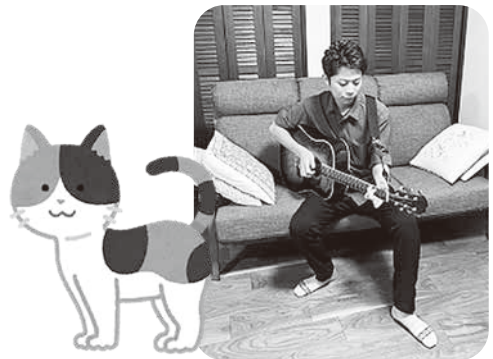
Q.趣味orプライベートorマイブームについて語って！

- ・ギター：10年前に買ったギターを2年前から弾きました。
- ・カラオケ：よく行きます、月2くらいです上手くは無いです。
- ・TRPG：よくやります、月1くらいです。説明すると長くなってしまいますので調べてください。
- ・料理：毎日やってます、楽しいです。ただ食べてくれる奥さんはいません。

Q.先輩の町田さんから見た磯下さんってどんな人？

よく寝ますzzz 工作中・車の運転中さまざまですが… 事務仕事は向かないとよく本人が話しているので説得力があります。

▼ある時は点検業務、そしてある時はミュージシャン?!





憩いのコーナー さわやか広場



ジェイアール東日本都市開発様 ご来社

2025年1月15日(水)



JR埼京線沿線の地域共創「くらしとまちに新しいストーリー」
彩の国マルシェを通して共に実現してまいります!!

okamura オカムラ様 ご来社

2025年1月29日(水)



オフィス環境のリーディングカンパニー Okamura様と共に
未来のビジネスチャンスを探求し、挑戦します!!

サイボウ様 ご来社

2025年2月12日(水)



防災のリーディングカンパニー サイボウの結城社長様、
佐藤常務様、中山様を囲んで。共に学び成長します!!

コウリョウ持田社長様

「命の授業」腰塚様 ご来社

2025年2月20日(木)



仕事と人生のすばらしい同志として、一人ひとりの命の喜び
生き方を追求します!!

桐蔭学園全国大会優勝祝賀会

2025年2月13日(木)



桐蔭学園ラグビー部全国高校ラグビー2大会連続5度目の
優勝!! おめでとうございます!!

SNB警備員現任研修

2024年2月17日(月)



安心安全とおもてなしの警備を目指すSNB警備隊の皆さん。
いくつになっても澁刺颯爽と挑戦します。生涯青春!!

発行日 2025年3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 榎秀飯舎 〒331-0058 埼玉県さいたま市西区飯田70番地

編集後記

社内報を担当させていただいていると、インタビューに同席させていただくことが
あります。

お話しをいただく企業のトップの方々から「ウェルビーイング」というワードをよく
耳にいたします。ウェルビーイングとは、well(よい)とbeing(状態)からなる言葉で、
精神・肉体の健康と社会的な健康を意味する概念のことだそうです。

私が若かった頃には聞いたことのないこの言葉ですが、今は当たり前前に耳にす
るこの言葉通りに生活していけたらと思う今日この頃です。(E.O.)