

2021.6.10

Heart

第91号

to

心から心へ

Heart



今期も8名の元気潑刺な
新入社員を迎えました。

限りない可能性に
共に挑戦しよう!!

新日本グループ入社式
2021年4月1日(木)



5S実践で
いくつになっても成長し、
究める喜びを
追求します!!



新日本ビルサービス 第28期さわやかフォーラム
ーピンチを大チャンスに変革する! 元気になろうぜ!ー



第28期さわやかフォーラム開催!!
2021年4月29日(祝) 上尾市文化センター



— 人と建物を育む愛の環境サービス —
新日本ビルサービス株式会社



人間にとってより良い環境を創ること

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！いつもおお仕事ありがとうございます！

5月のさわやかな五月晴れとなり、



▲今年も会社の小さな花壇にバラが満開に咲いてくれました。近隣の方々にも「いつも楽しみにしています」と喜ばれています。

今年も会社の小さな花壇にバラが満開に咲いてくれました。ご近所の方や道行く方から「いつも綺麗にされていて楽しみにしています。ありがとうございます！」とお声をかけて頂き、とても嬉しく何か心温まるものを感じます。夕方、小さな子供たちがお母さんと花壇に顔を入れて見入っている可愛い姿に触れて、シーンと涙が出てきました。

3月20日(土)～21日(日)にかけて本社をCSセンターに移転し、マネジメントチーム・直営施工チーム(清掃・設備・工事・警備)・経理総務チームを集約しました。移転プロジェクトメンバーが事前に準備をしっかりと行ってくれましたが、これほどスムーズに移転できたのは、5S実践の成果だと改めて実感しました。

本社移転の目的は、お客様のよ

り近くに、より便利に、よりお役に立つことであり、さわやか社員の皆さんのサポートセンターとしての機能を強化することです。ぜひお気軽にご来社頂き、手作りの美味しい社員食堂でランチミーティングをしましょう！

新型コロナウイルスの影響と私たちの使命

2020年は、中国・武漢から発祥した新型コロナウイルスの猛威に世界中が翻弄された大変な一年でした。

日本では2020年1月15日、国内初の新型コロナウイルス感染症例が探知されてから既に1年4カ月が経ち、3度目の緊急事態宣言が発令されましたが、変異ウイルスの拡大により収束の目途が未だに立っていません。

コロナ禍で人の移動が制限されることで当然経済に大きなダメージを与え、観光業界、鉄道・航空業界、外食産業

など大幅な売上減となり、ホテル稼働率の大幅減、フィットネスクラブ等の休業など、私たち新日本ビルサービスの経営にも多大な影響がありました。

医療体制の逼迫が目立ち、医療従事者の心身の負担が限界に近づいており、医師や看護師の皆さんが疲労困憊の中で対応している報道番組を見て胸に迫るものがありました。

昨年4月頃からお客様のコロナウイルス感染による消毒業務ご依頼が急増し、その対応に誠実にお応えすることで今まで以上に信頼関係が深まりました。日本ビルメンテナンス協会が会員1000社に新型コロナ感染対策清掃に対応できるかアンケート調査したところ、88社のみ可能で1割以下になったそうです。私たち新日本ビルサービスは6年前から感染対策清掃部を立ち上げ、専門知識と技術を身に付けたことで、消毒業務のご要請にお応えでき、多くのお客様から感謝頂いています。

コロナ禍の中でも設備法定点検と不具合対応、小修繕や設備更新工事を途切れることなく受注させていただき、業界トップクラスのお客様と直接ご契約して、直営施工を貫いてきたことが当社の最大の強みであることを再認識しました。

埼玉県経営品質知事賞受賞の審査委員コメントにも「会社の理念や思いに共感した人材が直接サービスを提供し、お客様の要望に真摯に応える自燃力ある人材を育成するために、自社独自の5S（整理・清掃・整頓・スマイル・さわやか）を設定して全社員の取り組みべき方向性を示しています。

さらに5Sを究めることにより、さらについで、愛社精神溢れるさわやか社員が提供する質の高いサービスが大きな付加価値となり、競合他社との差別化に結び付いている」と高く評価されています。

お客様とワンチームとなり、ピンチを大チャンスに変革する

これからも新型コロナウイルスとの戦いがまだまだ続きます。私たち新日本ビルサービスは単なる業者ではなく、多くのお客様から信頼されるパートナーとして強い絆を繋いでいます。年末にお客様アンケートをお願いしたところ、ご多用の中を多くのお客様から「ご返信頂き、実に有難いお言葉を頂戴しました。」

「さわやか社員の皆さんが前向きな姿勢を持っており、現状維持ではなく、常に良くしようと努力している向上心

をもった会社で、困ったときには常に相談できる頼りになる印象です。

島忠ホームズ草加舎人店

ゼネラルマネージャー

楠見孝平さま

「野村不動産パートナーズで、立川や小金井の再開発物件の清掃・設備管理業務を委託しております。業務品質も非常に高く、また元気な社員の皆さんに素晴らしいお仕事をさせて頂いております。仕事に対して高い誇りを持ち、また会社に対してのロイヤルティも高い方が多い印象です。関根社長を中心にした求心力が強く企業として素晴らしいと思います。」

野村不動産アメニティサービス株式会社

代表取締役 遠藤郷史さま

コロナ禍はこれまでの常識や価値観を大きく変化させました。対面からオンライン・リモートに、来店から宅配・出前に、都心から郊外に、アナログからデジタルに、衛生意識と健康意識の高まり、生活必需品と低価格へのシフト、物から心へ…。

しかし、コロナ禍であろうと、どんなに時代が変化しても、人間が本来持っている「真善美」を求め、追求し、実現しようとする真理は変わりません。人は美しいもの、清潔できれいなもの、賑わいと活気、温もりと優しさ、楽しさと美味しさ、遊びと運動と歩くのに適した環境、安全で健康であること、自己実現と自分の居場所があること、出逢いの場があること、持続可能なこと、自然と花と緑があること…を求めています。

つまり、私たちの仕事は「人間にとってより良い環境を創ること」なのです。

私たちは、お客様

の経営に貢献するファシリティマネジメントを追究し、ハード（ビル管理）とソフト（運営業務）が一体となって構築しています。あらゆる施設・ファシリティは経年劣化していきます。その劣化を防ぎ、素材の強度を高め、永く安全快適に使用できる最新技術と施工体制を構築していきます。

コロナ禍を乗り越える感染対策の最新技術を習得し、施工し、安全・安心の「人間にとってより良い

環境を創り上げていくこと」が私たちの使命です。

様々な情報が錯綜する中で、自分で考えて、自分で判断することが必要不可欠になります。

私たち新日本ビルサービスは5S実践を通じて「働く集団」になり、お客様とワンチームとなり、ピンチを大チャンスに変革しましょう！



▲野村不動産パートナーズ高野本部長様、野村不動産アメニティサービス遠藤社長様を囲んで生涯青春!! お客様とワンチームとなり、ピンチを大チャンスに変革します!!

所沢市観光情報・物産館 YOT-TOKO(よっとこ) 開館!!

所沢市観光情報・物産館 YOT-TOKO(よっとこ) 様



所沢エリアの観光と物産の魅力発信!!
2021年5月29日(土)グランドオープン!!

■開館時間 9:00~17:00

〒359-0027 埼玉県所沢市松郷143番地の3
乗用車131台と大型バス4台の駐車場完備。
バスターミナルも設置しています。



◀「YOT-TOKO(よっとこ)」発案者、鈴木崇さんの表彰。



◀オープニングのテープカット。左から関根社長、末吉所沢市議会議長、藤本所沢市長、平岩建設平岩社長。



◀SNB警備スタッフ。



▶宮本館長と接客担当の元気凜冽なさわやか社員さん。最高の笑顔ですわね!!



プロパティマネジメント本部 宮本 優

来館されるお客様の「期待・当社初の指定管理業務として会社の期待を背に5月29日(土)に無事開業致しました。」
愛称のYOT-TOKOは一般公募により是非とも寄ってほしい施設、ついでに寄っておこうと気軽に訪れる施設になってほしいという思いで「Y(よいもの)」「O(おいしいもの)」「T(たのしいもの)」「所沢」の「TOKO」をつけて「YOT-TOKO(よっとこ)」とネーミングされました。
所沢市を中心に近隣5市のおいしいもの、魅力的な特産品を900品目以上揃っています。是非立ち寄って頂き、所沢を大好きになってください!!
スタッフ一同お待ちしております。

物産品コーナー&展示コーナー

所沢ブランド特産品のほか、狭山茶や野菜など所沢の銘品と近隣5市の特産品が揃います。



▲勢揃いした狭山茶コーナー。



▲所沢市イメージマスコット「トコロん」

▼「ところざわサクラタウン」の特産品と角川クラフトコーナー。



◀◀こだわりの有機野菜と所沢市地元ベーカリー。

▶ 全て地元の美味しい
冷蔵・冷凍品



▲地酒コーナー。

▼魅力的な特産品が勢揃い。



▲連日、多くのお客様で賑わう館内。

JIGONA
Cafe

地粉(じごな)をテーマに所沢産食材を活かしたハンバーガー、麺類、スイーツを味わえます。



◀所沢市の地産地消レストランを展開するOECマルシェの渋谷社長に運営をお願いしました。食と人とを笑顔でつなげます!!

LIKE A FITNESS PARK

誰もが、自分のちょうどいい時間に訪れることのできる
まるでフィットネスパークであるように、開放的でワクワクできる最新のモノで満たしてくれる場所「メガロス白金台」。



〒108-0071 東京都港区白金台3丁目16-8 クレール白金台1F・2F
白金台駅1番出口より徒歩約3分



▶ランニングマシン、ウオーキング、ランニング、マイペースでお楽しみください!!



▶ボクシンググローブを身に付けてサンドバッグを打ち込むエクササイズ!!

メガロス白金台



支配人 與那覇 渡様
よなはら わたる

メガロス白金台は、メガロス初の都心型(ジムスタジオのみ)の店舗となります。白金台という街に合わせた、最新のプログラム、スタイリッシュな内装、となっており、流行に敏感な白金台の街の方々に合わせた店舗コンセプトとなっております。そんなスタイ

リッシュな店舗でより気持ちよく施設を使っていたためにこの度、新日本ビルサービス様のお力をお借りする事になりました。以前の店舗でも2社で力を合わせ、「よりお客様が気持ちよく使って頂くためにはどうしたらよいか。」さまざまな協議を重ねながら、気持ちよい施設づくりを目指していました。そんな経験からクリーン部門をお願いするのは新日本ビルサービス様だと思っておりましたので、今回も前以上に力を合わせ、お客様がより気持ちよく施設を使えるように協力していきたいと考えておりますのでよろしくお願いたします。

▼運動後に汗を流せる清潔なシャワールーム。



◀隔々まで心を込めて清掃します!!

皆さんこんにちは！
今回紹介させていただいたのはメガロス白金台店です。
メガロス白金台店は、東京メトロ南北線・都営三田線白金台駅から徒歩約3分の距離にあります。
施設内は1Fと2Fにわかれており、1Fにはトレーニングマシンが並んでいるジムエリアやエクササイズを楽しめるスタジオがあり、2Fにはシャワールームやヨガスタジオなどがあり、とてもオシャレな雰囲気の施設です。
さわやか社員さんは在籍3名の1日1名体制になっております。清掃の時間帯は、朝6時から平日は3.25時間・土日は4時間、ロッカールームやシャワールーム、各トイレ、共用通路などを清掃しています。
多くのお客様の皆様に快適に過ごしていただけるように本社員、さわやか社員一丸となって全力で頑張っています。



東京営業部 伊東 悠亮

2021年6月 GRAND OPEN

24H GYM×STUDIO×SPA



飛び出そう、
カラフルな日常へ。

〒113-0056 東京都江戸川区南小岩井7-24-20
FIRSTA I 6・7・8F
小岩駅南口より徒歩約1分

メガロス小岩



支配人

まつざき
松崎

だいすけ
大輔様

メガロス小岩店は清掃業務を新日本ビルサービス様、リネンサプライ業務は武蔵屋様と新日本グループ2社とご契約し運営する初めての店舗となりました。

オープン前の打ち合わせもグループ会社という事で同時に行うなど非常にスムーズでしたし本日に2社を選んで良かったと思っています。

6月1日に無事オープン出来ましたが、これらが本番であり、清掃・リネン業務共に困ったことが多々出てくると思います。メガロス小岩店をより良くする為に、お力添えを頂きたいと思えます。今後とも宜しくお願い致します。

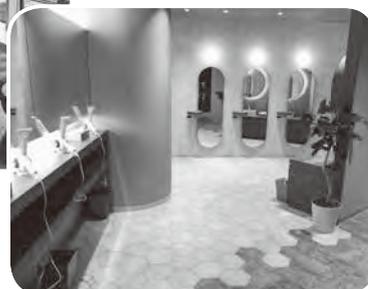


◀24時間利用できるジムエリア。



◀小岩の街を一望できるスカイラウンジ。開放感に溢れた3フロアの大型施設です。

▼快適なパウダールーム。



◀武蔵屋が清潔で心地良いリネンをお届けします!!
新日本グループとして、メガロス様のお役に立ってまいります。

▼私たちさわやか社員がメガロス小岩様をピカピカに磨き上げます!!



メガロス様は全国50店舗のうち29店舗が東京エリアで、今回ご紹介するメガロス小岩様はもっとも新しい6月1日に新規オープンした店舗になります。小岩駅南口駅南徒歩1分とアクセスも大変良好です。今回はリネンサプライで武蔵屋、清掃で新日本ビルサービスとグループ共にお取引開始となりました。ありがとうございます！
施設はビル内6F、8Fで構成されており、小岩の街が一望できるスカイラウンジ、広大なスタジオ、最新鋭のマシン、お洒落なスパ&サウナと従来のスポーツクラブのイメージとは全く違う素敵な施設になっています。
これからも武蔵屋ともども新日本グループとしてしっかりとお役に立ってまいります。よろしくお願ひ致します。



東京営業部 部長 縄野 智也



(株)武蔵屋 営業部 部長 飯島 大樹

第51回 さわやかインタビュー 令和3年4月12日(月)

買う心 同じ心で売る心 心に寄り添う店舗づくり

角上魚類株式会社 代表取締役社長 柳下 浩伸様

漁業とともにあったわんぱくな
幼少期

——柳下社長の生い立ちから、是非お聞かせください。

首都圏郊外を中心に、大型鮮魚専門店『角上魚類』を展開し、破竹の勢いで売り上げを伸ばしている角上魚類株式会社——今回は、代表取締役社長の柳下浩伸様に、創業者であるお父様・柳下浩三会長とのエピソードも交えながら、角上魚類のビジョンをお伺いしました。



▲柳下浩伸社長。胸襟を開いてお話しくださいました。

生い立ちなんて、全然普通の人と変わりませんよ(笑)。说着つならば、海育ちでしたね。角上魚類の本拠地、新潟県長岡市の寺泊に生まれて、自宅兼会社の裏手がすぐ海だったので、小学生の頃は学校から帰ってはすぐに海に遊びに行く生活を送っていました。田舎で周りに何もなかったため、海で遊ぶしかなかったのです。

角上魚類が発足するまでは、私の実家も卸専門——船を持っている網元だったので、子どものころは10人くらいの漁師さんたちと、家で一緒に食事をとっていましたね。また、よく遊んでいた砂浜にある番屋で、漁師さんが網の手入れをしているのを見れば、見ていた記憶もあるので、今思えば、身近に漁業を感じながら育ってきた幼



▲柳下社長の幼少期のやんちゃぶりや、その光景が目には浮かぶような話しぶりに、一同が爆笑する場面も。

少期でした。

父の浩三会長は、今だから丸くなりましたが、私が子どもの頃は本当におっかない人でした。わんぱくで悪さを働いていた私の自業自得なのですが、何かあるとすぐに手を上げて、叩かれた思い出しかないな(笑)。

特に思い出深いのが、時代劇で『ねずみ小僧』が流行った時があって、ガ

キ大将だった私は近所の子もたちを連れて、近所の屋根から屋根へ飛び移って遊んでいたんです。そうしたら、子どもが1人屋根瓦を突き破ってしまって……私はすぐに下に降りて、何もなかった素振りでごまかしたのですが、どうしてか父はそのことを知っていて「おめえ、何してんだ！人んちの屋根、穴開けたろ！」と殴られたのをいまだに憶えていますね。

私は私で「俺、やってないよ」としらを切ろうとしたのですが「おめえが先頭切ってやってたんだろう！」と、バレていましたね。

また、当時の子どもたちはご飯を食べる時にテレビアニメを見るのが好きだったので、浩三会長は知っての通り阪神ファンなので、野球以外のテレビはつけてくれませんでした。阪神戦があればテレビで見ると、そうでない時にテレビをつけていると「うるせえから切れ」と、短波放送に切り替えられて阪神中日戦をやっているのを聞かされて……本当、毎日毎日お通夜みたいな感じなので、子どもながらに苦行でした。りませんでした。

学校では前の晩のアニメの話でもちきりになるのですが、そのせいでまったくついていけませんでしたね。

逆に、会長がいけない日は好きなテレビを見れるのがうれしくて、和気あいあいと食べていた記憶があります。

中学高校では、部活を転々としてきました。小学生のころから野球をやっていました。中学の終盤にはもう飽きてきていたのが、高校では当時流行していた軟式テニスを始めました。一時はすごくのめり込んで、中越大会にまで出場するほどでしたが、途中で飽きてしまつて退部しました。飽き性なんです。多分(笑)。そこからは帰宅部で、勉強も大してせずに遊んで暮らしていました。

バブル期、築地への出向

大学は埼玉だったのですが、関東で暮らしていましたが、就職を機に一度新潟に戻る予定でした。予定していた就職先は角上魚類とは全く関係のない業種だったのですが、ここで転職が訪れました。そのころちょうど角上魚類は小売業として多店舗化し始めたところで、浩三会長から「築地の方で勉強してくれないか」と声をかけられて、私はそれを承諾したのです。

それから3年間、築地の東市(築地魚市場株式会社)に、角上魚類からの出向という形で働いていました。

当時の市場は、バブル全盛期で給料

がものすごくよかつた時期でした。しかし、私は出向という立場だったので、新潟の方の安い給料しかもらえずカツカツ……どれくらい違うかというと、私が手取り15、6万円だったのに対して、同期は30万円くらいだったんです。食事は社宅で出ましたが、飲みに行くときには先輩におごってもらつた毎日でした。

労働条件も過酷で、朝の1時に起きて、昼の1時くらいに帰る生活——12時間ぐらゐ平気で働くような環境で、休みは日祭りと、たまに水曜。今でも「よくやってたなあ」と自分でも思います。周りの先輩たちに恵まれて、かわいがってもらえていたのが救いでしたね。

そんな築地での3年間の経験で、最も学びになったのが『干物文化』でした。約30年前の当時、寺泊の方では海が近い分、干物には強くなかつたんです。他の地域から干物が入ってくることはありましたが、寺泊で干物が作られることはほとんどありませんでした。新潟ではしらす干しすらもほとんど見かけることがなかつたのに、築地にはしらすだけでも10も20も種類があつて驚きました。実際に食べてみて、干し方や魚の大小など、様々な要素でかなり食感が違うんだなと思えました。こういったことは、新潟ではなかなか勉強

できなかったことだと思うので、あの時築地に出てきてよかつたな、と思つています。

出向後、一時角上魚類を離れる

3年間の築地への出向を終えた後は、新潟には帰つたものの、すぐに角上で働くことはありませんでした。「やりたいことがあるから」と浩三会長に話し、証券系の会社に勤め始めたのです。なぜかという、出向時代、あまりにも給料が安すぎってしまったので、新潟の中でも給料の良い証券系に憧れがあつたのです。また、大学から通して7年間新潟に帰っていなかつたので、地元の友人も恋しくなつていたのでしようね。

申し入れをした時には、もちろん浩三会長は激怒しました。それはそうです。角上に知識や技術を持ち帰るために出向させたのに「やりたいことがあるから」なんて。ただ、最後には「自分で勝手にやればいい」と許してくれました。

直営小売への転換点・川口店の立ち上げを担当

証券会社に2年勤めたころ、浩三会長から角上魚類に戻ってくるように言

われました。「うちもいよいよ本腰を入れて小売りをやりたいから、帰ってきてくれないか」と。

当時、角上魚類のフランチャイズを埼玉県の八潮や鶴ヶ島に出していたのですが、だんだんと売上げが大きくなつていくうちに指示が通らなくなり、品質面で角上ブランドを維持できなくなつていたので。その状況を腹に据えかねて、自前で埼玉に出店しようとするタイミングでの呼び出しでした。

浩三会長の申し出を受け入れた形で、首都圏の一号店である川口店の立ち上げメンバーとして角上魚類に入社しました。平成5年の9月のことでした。

スタートアップのメンバーはとも少なく、社員だけなら20名弱、パートも合わせて40名いかないくらいでした。現在はアルバイトも含めると100名以上が所属しているので、その半分以下と、本当に人が少ない状態でやつていました。

首都圏の方で直営店を出店するのは初めてで、知名度もない状態だったので、最初はおお客様が来るか心配でした。ただ、ありがたいことにオープン直後からお客様に恵まれて、毎日のように来て下さる方がどんどん増えて、朝からひっきりなしに入店がある状態でした。休む暇がないほどで、嬉しい悲鳴が上がっていましたね。

毎週水曜日は定休日でしたが、それ以外は働きつめの生活。今では労働基準監督署に怒られるかもしれないが、1日当たり14時間くらい働いていたかな。1人でも休めばパンクするような人員で回っていました。

会長も見るに見かねて、翌年以降は徐々に、繁忙期の年末前には本社や高崎の方から人を送ってくれるようになって余裕が出てきましたが、最初の1年間は少し辛かったですね。休みの日なんかは食事のほかは寝て過ごすような、そんな疲れ方をしていました。

当時は本当にがむしゃらにやるしかなかったので、とにかくその日その日をやりきって、一日一日を暮らしていくような感じだったのを覚えています。『頑張る』というよりは『やるしかない』という心境でした。

ただ、このゼロから川口店を立ち上げた経験は、今振り返ればとても良い経験になったと思います。

角上魚類に対する幹部としての意識の変化

川口店の立ち上げという貴重な経



▲柳下社長が立ち上げを担当した川口店。毎日多くのお客様で賑わっています。

験から、現在に至るまでのご自身のターニングポイントについて聞かせてください。

10年前、浩三会長の弟である先代の専務が亡くなった時に、私自身大きく意識が変わったなと思います。

私は当時常務だったのですが、それまでは、言い方は悪いですが正直「専務も会長もいるし、ある程度やっていればなんとかなるだろう」という気持ちでいて、自分の常務という立場をそ

こまで重々しく考えていなかったのです。だから、あまり自分から率先して前に出ていくような感じではなく、控えめな姿勢で常務をやっていました。

そんな中、専務は開店当時から浩三会長の右腕になりながら二人三脚で角上魚類を築き上げてきた方です。彼が亡くなった時、会長自身もどうしているのかわからないような、落胆していた様子を見て、私の心は大きく揺さぶられました。普段はなかなか不安そうなどころを見せない会長なので、あの時「何とかして父の力になってやらなきゃいけない」と感じたことを、今でも強烈に覚えています。父を、会長を支えられるように、もっと自分がかかりしなければいけないと強く感じました。そこが大きな転機でしたね。

会長は決断が早い分、幹部がそれにくみ取って組織を動かしていく必要があります。それを率先してやってくれていた専務が亡くなったことで、なんとか会長の意向に沿えるような形でやっていかなきゃいけないな、と決意したのでした。

角上魚類の成長の原動力

角上魚類様は、新規出店のスピードは決して速い方ではないのに、既存店の売り上げがずっと伸び続けている

ことで成長していらっしやいます。普通だったら、既存店が継続的に伸びるなんて、なかなかあり得ないと思うのです。この原動力はどこにあるとお思いですか？

やはり社員ですかね。それが一番の要因ではないかと思っています。

角上魚類はあえて新規出店していないわけではなく、出店できるタイミングがあれば店を増やしたいとつくづく考えているのですが、店舗の規模や駐車場のスペースなどを考えるとなかなか良い土地に巡り合えずにいました。ただ、今思うのは、そうして思うように出店できなかったのも、社員の育成という面ではメリットになっていたのではないかと感じています。

結局、お客様と相對するのは「人」です。角上魚類の社員一人一人、パートナー一人一人が、お客様に真摯な姿勢で向き合っていてくれるから、これまで週1の来店頻度だったお客様が、週2回になり3回になり……そうやって既存店の売り上げが伸びてきているのだらうな、とつくづく感じます。

ですから、何をやったというよりは、社員がちゃんと成長してきてくれるのが、各店舗の売上続伸の原動力だと思います。

そして、社員の成長を促しているのは『社心』……「買う心 同じ心で売

る心」とそれを実現させるための『四つの良いか』……「鮮度は良いか」「値段は良いか」「配列は良いか」「態度は良いか」と行動指針だと思います。

これを徹底してやっているのが、一番お客様のためになっているからこそ、またご来店いただけているのではないかと思います。

——社員の立場から見ると、どうですか？

千野様 社心・四つの良いか・行動指針の三つこそが、角上ブランドの柱だと思います。その柱がすごくシンプルで、ぶれないんです。会長や社長が、それらをだれにでも簡単にわかりやすく説明してくださるので、全員が同じ方向に向かって突き進むことができている。そこが肝なのではないかと思えます。

——今はコロナだからできていないと思うのですが、社長・会長が社員の皆様と一杯やったり、ゴルフを楽しんだりする——そんなフラットな社内環境も、お伺いする限り社員のモチベーションを保つ一つの要因なのではないかと思うのですが、いかがですか？

そうですね。角上魚類は堅い会社ではないので、飲んだり食べたり、ゴルフや野球をやるといった業務外のコ

ミュニケーションが、いい方向に働いているのではないかと思います。

角上の社員は素直な人たちが多くて、楽しむときは楽しんで、業務中は言ったことをちゃんと真摯に受け止めて行動してもらえるので、本当にありがたい限りです。

入社から5年経過すると、会長がポケットマネーでハワイに連れていってくれる制度もあります。ツアーではなく、会長が全てご自分でセッティングする、本格的なものです。皆喜んでくれますし、「いい思い出になったね」と言ってもらえます。

すごいな、と思うのは、30、40人を束ねて連れて行って、一人一人の「あれやりたい」「ここ行きたい」といった要望を全部叶えている点。コンダクターになればいいのにと、私はいつも思っていますが(笑)。

SNBと2年間取り組んだ5Sの効果と今後の展望

角上魚類は5Sに取り組むまで、売上さえ取れていれば、事務所や店舗の整理整頓ができていなくてもいいという考え方でした。

最近は店舗を巡回する際、事務所を覗いても整理整頓がちゃんとできているんです。見た目が気持ちいいだけで

はなく、定物管理がちゃんとされていることで、皆の仕事が楽になっています。

今までは「あれどこにやったっけ？」とモノを探すのが仕事の一部になっていましたから、どこに何があるのかがはっきりわかる——そういった基本ができるようになってきているのを見ると伝わってきて「うち、良くなってきたるな」とすごく感じます。

——5Sに実際に携わっている社員の皆様はどう感じていらっしゃいますか？

千野様 新日本さんには、まるで角上魚類の一員のように各店舗を巡回していただいています。指摘事項もお客様目線なので、意識からだいぶ変化が出てきているなと思います。

早瀬様 最初のころは、どうしてもアレルギー反応がでていました。というのも「整理整頓よりも、お客様の対応が先！」つまり『売上優先』という感じだったのです。今は逆に、5Sをしっかりとすることによって、商品を作るスピードや、レスポンスも早くなるというところにだんだん気づき始めてきたな、と感じます。整理することの気持ちよ



▲『売上優先』の意識から、5Sがお客様のためにつながることを実感するに至ったこととお話いただいた、営業部長の早瀬様。

さも感じていきますね。
大津様 事務所の整理の部分はかなり定着してきていますね。2年目になると多少崩れている部分も出てきますが、社長や営業部長からご指摘をいただくことで、また整う部分が出てきます。

今年からは、整理に特化して取り組んでいくことになっています。特に『水の使い方』の整理は、社長から今年の課題としてご指示いただいています。

環境変化への対応

——ここ最近のコロナの影響はいかがですか？

店舗運営において、お客様の信頼—

「つまりお客様にとって安心安全と思える環境や品質は大前提です。そのよ

うな中で、新型コロナウイルス感染症の流行は、お客様にとつての『衛生』の重要性を爆発的に引き上げました。

これは、もともと角上魚類が取り組んでいたHACCPにも通ずる話です。HACCPも含め、今後は衛生管理をもっと厳しくやっていかななくてはと思っています。もう『衛生管理』は、食品に携わる者としては、今後確実に

ついてくるノルマ、重要なキーワードになると捉えているからです。お客様に「角上はおいしいだけじゃなくて、安心して食べられるね」という感情を提供するのが、目下の一番の目標です。

また、コロナも悪いことばかりではありません。外食の自粛の影響が、客層が広がりました。特に、これまで角上魚類に来ていなかったような若い夫婦連れの方が増えました。「外食が難しいのなら、自宅での食事で、少しでもいいものを」と考える方が、角上魚類の新たな客層として加わっているのは、どの店舗に行っても感じますね。

これまでは中高年世代が客層の中心だったのが、こうして年代層が広がって行く——世の中、魚を食べる文化がだんだん衰退してきているという割には、まだまだ伸びしろがこんなにもあるんだなと……私自身驚きながらも、

希望をもらっています。

——話は変わって、最近漁獲量の減少や、そもそも魚が獲れる場所が変わってきているといった、漁業の環境の変化はどう捉えていらっしゃるのでしょうか？

漁業を取り巻く環境の変化は、大きく2つに分けられます、一つが、国内特有の後継者不足。もう一つが、世界的な温暖化による魚の生息地の変化です。

まず後継者不足ですが、日本では特に、少子高齢化で漁師の方が引退されても後継者が不足していて、そこに魚がいてもそれを獲る担い手が年々少なくなっているという問題があります。本場に小さな、家族経営しているような漁師は、後継ぎがいなければもう船を手放して辞めていくほかない状況です。

温暖化による影響では、水温が高くなることで魚の生息地がどんどん北上してしまふ問題があります。今ままであれば九州で揚がっていた魚が、今は東京の方に来ていたり、逆に今まで日本で獲れていた魚が北上した結果、日本では揚がらなかつたりと、様々なところで影響が出ています。最近では、秋刀魚の漁獲量減少が話題になっていますね。

これらの環境の変化は、魚が仕入れ

られなかつたら成り立たない角上魚類にとっては大きな問題です。それに対応するために、今はひたすら浜を回って商品の提供元の開拓をしています。当社の商品部が、日本海側は青森から鳥取まで浜をすべて一巡して直接お願いして回ってきました。次は太平洋側で

す。千葉から北に向かって、総当たりしています。なぜこのように一つ一つ訪ねてまわるかというと、魚を獲ることができても、コストの問題でトラックの用意ができないために流通網が狭まってしまっているところが少なくないので、それを開拓しようということです。角上側でトラックを手配することで、浜と良い関係を築きながら量も価格も安定的な供給を得られるので、これを第一に取り組んでいます。

新日本ビルサービスの評価と期待すること

新日本さんと知り合えたことで、角上魚類もようやくスタートラインに立てたのかなと思います。今後ともぜひと指導していただきたいです。

5Sから学べることは、まだまだ



▲角上魚類様を担当している鈴木大陽社員。お話を伺い、お客様がより安心してお買い物ができる環境を、角上魚類様と一緒に作り上げていく思いがさらに深まりました。

いっぱいあるのだろうなと思うのです。だから、まだ「ようやくスタートラインに立った」という実感しかないのです。ですから、店舗だけではなく、うちの営業部も企画部も、どんどん指導していただきたい。当社もできるだけ早く吸収できるように、レスポンスよくやっていきたいと思っています。

今後は、ただ単に「売り上げがいつ」とか「お客様がたくさんいらっしやっっている」という部分だけではなく、お客様から見て「角上魚類はちゃんとしているな」と安心して買いたい物ができるような環境が、一番必要なのだと思っています。角上魚類はそれを目指していくので、是非、それを一緒に作り上げていってほしいです。

仕事と人生で大事にしていること

悔いのない人生を生きるためにも、健康に仕事をしながら、色々なことにチャレンジしていきたいと思っています。

一つ目の健康についてですが、私は常々、何をするにしても『健康が一番』だと言っています。体が一番の資本ですので、自己管理は今後もやっていかなくてはと、つくづく感じているのです。これは何も私一人の身体だけの話ではなくて、従業員一人一人の話です。このコロナ禍で、体調管理の重要性がより浮き彫りになりました。仕事をするにあたっては、商品ひとつ提供するにあたっては、健康でなければなりません。社員みんな、一人一人が健康に仕事をやっていただきたいなと感じています。

次にチャレンジですが、これは最近決意を新たにする出来事がありました。私は今年53歳になるのですが、この間仲の良かった同級生の友人が、がんで亡くなってしまいました。この間まで一緒に元気に飲んでいたのが嘘みたいで、急に。命は本当にはかないものだと実感した出来事でした。その彼は「やり残したことがたくさんあった」と言い残していました。その言葉を受けて、無理できるうちにやれるだけのことをチャレンジしようと考えています。

「やっておけばよかった」と後悔するよりは、やって失敗した方がまだやり直しがききますから、前向きにチャレンジしていきたいです。

角上魚類の今後のチャレンジ

一つは、自前の物流センターを作る予定です。そこを拠点に、流通のネットワークを広げていこうと思っています。そうすることで、物流のコストも削減できるので、お客様により良いサービスを提供ができると思っています。これからクリアしていかなければならない課題も多々ありますが、物流のコスト削減は、私の構想の中で重要なものです。

二つ目が、人材の育成を伴った新規出店です。先日、幹部会議があったのですが、そのときに一番はじめに挙げたのが人材育成でした。目的は新規出店。できればこの秋にもう1店舗出せるような勢いで、急ピッチで人材を育てていこうと思っています。今春から店舗統括課長が4名増えて10名になり、店舗ごとの管理能力はかなり高くなっています。管理職を育ててきたこれまでとは逆に、これからは彼らにもっと重点的に人材育成にあたってもらい、今後の角上魚類の柱になれるような社員を育成してもらいたいです。



▲角上魚類ホールディングス浦和美園本社前にて柳下浩伸社長様、岩元取締役様、早瀬営業部長様、大津課長様、千野様を囲んで生涯青春！「買う心 同じ心で売る心」「4つの良いか」を5S実践を通じて共に追求してまいります！！

新日本ビルサービス株式会社 本社・CSセンター移転しました！



みなさん、こんにちは！

この度、お客様のより近くに、より便利に、よりお役に立つことを目的としてCSセンターに本社機能を移転いたしました。マネジメントチーム・直営施工チーム・サポートチームを集約したことで、業務の効率化を図り、よりお客様のためにクイックな対応をしていけるよう新たに業務に進進していきたいと思っております。

本社前には丹念に育てられたバラを始めとする花々も咲いております。コロナ禍で外出もままならない状況ですが、機会がございましたら是非お立ち寄りください！



▲ウエルカムボード。



▲明るいミーティングルーム。



◀小会議室・図書室の書籍は、自由に手に取って読むことができます。

▼多くのお客様・お取引先様からお祝いを頂き、本当にありがとうございます！！





▲社員食堂「ラ・サンテ」では、おいしいランチや挽きたて珈琲とスイーツで皆さまをお迎えさせていただきます！



▲武蔵屋本社3階に会議室を設けました。明るく開放的な空間が大好評です!!

◀私たち5人が愛情を込めて美味しいランチをご提供します!!

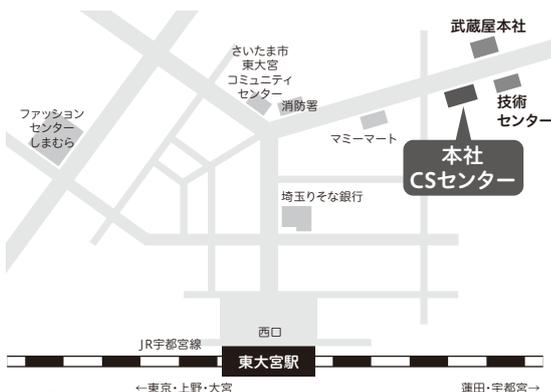
2Fの業務スペースでは、お客様からの緊急対応やさわやか社員の給与業務・経理を行っています。席が近くなりコミュニケーションがとりやすくなりました!



▼技術センター業務スペース。本社と近くなりグッドジョブ!!



▶ホームセンター化を目指す技術センター。



東大宮駅西口より徒歩5分

■新日本ビルサービス本社・CSセンター

〒337-0051 埼玉県さいたま市見沼区東大宮4-22-11
TEL : 048-667-3900 FAX : 048-667-3663

■武蔵屋

〒337-0051 埼玉県さいたま市見沼区東大宮4-29-1
TEL : 048-663-7037 FAX : 048-667-4144



■横浜支店

スクランブル体制を目標として、清掃チーム・設備チーム混合で経験値の高い人財を育成します
建物知識を学習して、要望事項に対するスピードアップを目指します

■経営チーム

経営方針(コミットメント)

- すべての社員とお客様、地域社会を幸福にする
- SNBの永続は必須である。
社員とその家族、パートナー、お客様に対する責任がある
- SNBが優良企業として認められる会社になる



■営業開発部・事業創造部

我々の使命

- 「圧倒的な技術力ある会社」
- 「人を育むやりがいある会社」
- 「事業構造と収益構造の変革に寄与する」



■ファシリティ本部

成長と発展~Growth and Development~
施工のプロ集団として多くのお客様のニーズに応えられる組織を目指します
現在の倍以上の技術者を育成します



■ファシリティサービス部

切磋琢磨 (拓真?)

知識と技術をブラッシュアップして、点検と工事のプロ集団を目指します

資格・知識・技術に挑戦し続ける集団を目指します
お客様との関係を豊かにして、安心感を与える存在を目指します



■千葉支店



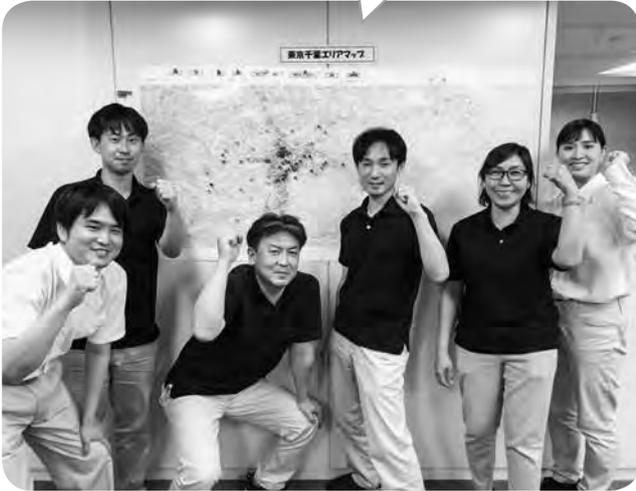
経営に貢献するために、よりお役に立つ!!

■東京営業部・埼玉営業部

営業管理チーム

お客様の声を聴くこと、ニーズに応えること、よりよい提案・情報を発信する
現場管理チーム

さわやか社員が働きやすい現場づくりを目指します



■品質開発部

われわれのこだわり

高品質・高利益の実現！

いままで培った技術と知識を整理し、圧倒的な
技十と施工体制を構築して、お客様へ質の
高いサービスを提供します



SNB第29期体制 お客様の より近く、より便利

■サポート本部

守りから攻めるバックオフィスに変化します
情報システムによる全社の業務効率化を目指します
人財の採用・教育を強化します
全社のサポーターとして機能します



■プロパティマネジメント本部

ソフトとハードー体型。「サステナブル」な
サービス提供を目指します！



第28期さわやかフォーラム開催!!

令和3年4月29日(祝/木) 上尾市文化センター小ホール

第28期さわやかフォーラムを感染防止対策を徹底したうえで規模を縮小して開催しました。期の初めに掲げた事業所目標に沿って取り組んだ5S実践の成果発表は、どの現場も素晴らしいものでした。さわやか社員の皆さんの一所懸命な発表に力と勇気と信念を与えて頂きました!



縄野部長の開会の挨拶



感染対策してま〜す!



皆さん、元気ですか!



ドキ!
ドキ!

▼打合せ中の迷?司会者たち!



▲審査員を務めてくださった
高砂製菓の折原社長



▲木村温彦先生から総評を
いただきました!



▲浅見専務の開会の挨拶



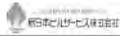
▲出席者全員で「ピンチを大チャンスに変革する!!元気になるうぜ!!生涯青春!!」

— 最優秀現場賞・ラーパデー賞(ミャンマー語で素晴らしい!という意味) 立教大学 —

整理をおこなった結果



ガソリン的人間の発掘



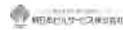
▲すばらしい推進力を発揮した
立教大学事業所の山岸所長



▼終始スマイルで発表!
日本語も素晴らしい!

整理をおこなった結果

日本人の先輩と話す機会が増えた
日本の文化を知る機会をもらった
仕事の効率だけでなく、自分の為に



整理をおこなった結果

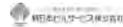
仕事がスムーズに
ミス、忘れ物、戸惑いがなくなった
無駄な時間もなくなった
きれいになった自分のまわりをみると
気持ちも整理できた



整理をおこなった結果

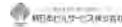
在籍数
70人 → 47人 前年比39%減で運営

数値目標も達成
粗利益率 7% (前年) → 15%



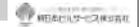
これから

まだ整理+初期清掃+整列の途中



これからも、スマイルで

頑張ります!!



新日本ビルサービス 第28期さわやかフォーラム
—ピンチを大チャンスに変革する! 元気になろうぜ!—



◀審査員の皆さんと一緒に「生涯青春!」

おめでとう!



◀ミャンマー技能実習生のナンさん(左)とエさん(右)

— ベストバランス賞 島忠ホームズ草加舎人店 —

第28期の事業所目標

今年こそ！
島忠草加舎人店！
お客様と
ワンチームで目指す
日本一の現場！

トイレ清掃

タオルも色ごとに分け、すぐ取り出せます！
洗面台はホテル並み

準備に時間がかからず その分を清掃に！！

5Sの取り組み

イレクターで改善 壁にでも解かりやすく、取り出しやすい
SKの標もスッキリと改善

トイレが綺麗で78%の高評価

店舗に対する印象



— お客様とワンチームで賞 日本キャタピラーD-tech center —

**日本キャタピラー
D-Tech Center**

在籍が入りますが、自然豊かな
緑に囲まれながら日々景色に
癒されながら毎日
頑張っています！！

事業所目標
コロナに負けず頑張ろう！！
チームワークで乗り越えよう！！

除菌で飛び散った所もベビーオイルでピカピカ！！

**5S取り入れ実行中です。
これから、少しずつ取り入れます。**

月1回のミーティングをする事で...

お客様とのコミュニケーションも良い連携が取れる
ようになりました。昨年の担当から引き続きがで
き良い体制になり形になりました。担当の社員からも、
アドバイスも頂き問題点を改善する為に、みんなで
考えながら、一つ一つ改善してきました。
まだまだ仕事効率よくする為に、改善する点が多
くさんあるので、少しずつ改善していこうと思っ
ています。

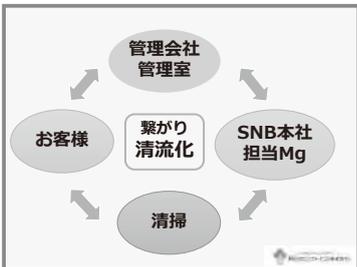
ご清聴ありがとうございましたm(_ _)m



— 意識高過ぎ賞 大宮宮町センタービル —

SK改善

発注改善



大宮宮町センタービルの強み！

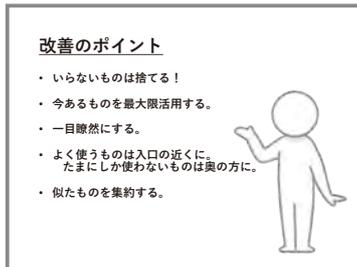
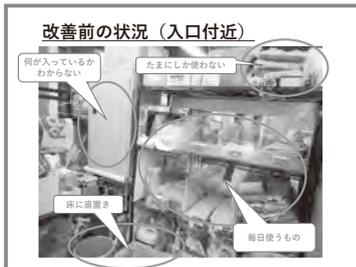
改善力+行動力

↓

考働現場！！



— 三ツ星高級品質賞 資生堂銀座ビル —



◀ 小島さんの堂々とした発表！



◀ 銀座に奇跡を起こすぞ〜！



— チャレンジ賞 —



▲ 島忠ホームズさいたま中央店、岡田チーフ



▲ スパロイヤル川口、堤チーフ

▼ 受賞現場揃って「来期も頑張るぞ〜！」



顧客価値経営フォーラム in 埼玉

令和3年5月25日(火) さいたま商工会議所会館

専務取締役 浅見 一廣



2021年5月25日(火)さいたま商工会議所会館にて、埼玉県経営品質協議会主催の「顧客価値経営フォーラム in 埼玉」が開催されました。コロナ感染症対策のため規模を縮小し、オンラインを併用しての開催となりました。

今年度より代表理事を務める関根社長の元気な挨拶でスタートし、埼玉県経営品質奨励賞を受賞した松井産業様の表彰式を行いました。また2020年度日本経営品質賞を受賞された日鉄工材株式会社の石川相談役をお招きして「日鉄工材(株)・成熟度向上の軌跡」をテーマに基調講演を行っていただきました。組織が変革する姿を時系列で分かりやすくお話しいただき、非常に参考になりました。まだまだ不安定な経済環境が続くと予想されますが、経営品質を学びお互いに刺激を受合える仲間と共に成長していきたいと思えます。



▲副代表幹事を務めたタカヤマ 斉藤社長より感謝状贈呈。コマーシムの小松君恵会長より感謝状贈呈。



▲2期4年間代表幹事を務めた武州ガス 原社長に感謝状贈呈。ありがとうございます!!



▲埼玉大学 坂井学長より、松井産業(株)様へ感謝状と記念品を贈呈していただきました。



▶今年度から埼玉県経営品質協議会の代表理事となった関根社長よりご挨拶。



▶2020年度埼玉県経営品質賞、奨励賞を受賞された松井産業(株)様。これからも経営品質の同志として、卓越した経営品質を目指し、切磋琢磨しましょう!!

■日鉄工材(株)・成熟度向上の軌跡 日鉄工材(株)取締役相談役 石川昌弘様



1.2 会社概要

設立年 1947年(昭和22年) 今年74周年
 資本金 320百万円
 会社特長 「メタルテクノで世界をもっと楽しく快適に」
 (ステンレス・チタン・その他種々金属及び合金を主材料とする製品の製造・販売)
 従業員数 119名(2021年4月1日現在)

拠点 本社・工場(福岡県上野市)
 大阪支店(大阪府守口市) 東京支店(東京都中央区)

1.3 製品と特徴

<p>【産業機器】 売比率75% (2019年度)</p> <p>チタン製電着ドラム</p> <ul style="list-style-type: none"> 電解銅箔(電子回路用、リチウムイオン電池用)の製造設備 表面チタン組織最適化、電流分布均一化(構造設計、高精度組立) 一貫高品質化に貢献 国内シェア100% <p>一般産業機器</p> <ul style="list-style-type: none"> 各種産業プラント用圧力容器、チャンパー等 設計からの一貫製造(各種規格・法規対応) チタン、ステンレス、高合金等の多様な材質 	<p>【建材・配管】 売比率25% (2019年度)</p> <p>冷間圧延ステンレスフラットバー</p> <ul style="list-style-type: none"> 耐食性、裝飾性に優れた多くの建築物に採用 快適な都市作りに貢献 高精度圧延、高光沢度の表面研磨 多様な寸法に対応 多様な材質 国内シェア20% <p>配管パイプ</p> <ul style="list-style-type: none"> 化学プラント用配管等 チタン、ステンレス、高合金等の多様な材質 難溶接材の高精度製管、特殊材の小ロット対応
---	---

ベストマッチ 製品開発 ↑ 特殊合金 ↑ 独自設計 ↑ 高精度加工

日鉄工材株式会社様は、新潟県上越市に本社・工場を構えるプレミアムテクノカンパニーです。

2020年2月には日鉄工材様の精鋭16名で当社にご来社されたことがあります。皆さん実にアットホームに接していただき、有意義な半日間を過ごしたのを覚えています。

ご講話では、外部アセスメントの課題を組織の課題と個人の課題に切り分けて対応した点が参考になりました。また、社員の皆さんが自分達で「私たちのクレド」を作成したというお話は、私たちが目標に掲げる自然力のある人財育成と重なり、お手本にしたいと思います。

石川相談役様、素晴らしいご講話を賜り誠にありがとうございました。



▲2020年2月に日鉄工材様総勢16名でご来社頂きました。



◀2020年度日本経営品質賞受賞!!
 日鉄工材(株)石川昌弘相談役様を囲んで生涯青春!!

JR東日本スポーツ株式会社様 武蔵屋藤岡工場ご来社



株式会社武蔵屋

常務取締役 須田 健嗣

令和3年3月5日(金)に

JR東日本スポーツ株式会社、代表取締役社長・江藤尚志様、経営企画部・菅野宏一様、シエクサー事業部担当部長・森直弘様、山岸純子様へご来社頂きました。

工場概要と清流化PJの取組みをご説明し、工場見学頂いた後、群馬名物鳥めし弁当のランチミーティングを行い、情報交換させて頂きました。

■工場概要、清流化PJのご説明

会社概要のご説明と当社が飛躍的発展を遂げる起点となりました旧国鉄(現在のJR東日本)様より新幹線ごだま号の背もたれ受注を始め、JR東日本スポーツ様のシエクサー事業及びホテルメッツ様の生産等、日頃より大変お世話になっておりますことへの感謝をお伝えしながら、ご説明させて頂きました。

当社が現在改善活動で力を入れて取り組んでいる『清流化PJ』については『ほこりは出さない。溜めない。持



▲工場概要と清流化PJの取組みを熱心にお聴き頂きました。

ち込まない』『ほこりのない職場に誇りを持つ』を武蔵屋プライドと定めて、現在『ほこりゼロ運動推進中』と力強くご説明させて頂きました。また、リネン工場及びユニフォーム工場での清流化PJ開始前と改善後を比較し変化をお伝えしながら、工場(現場作業)を見てくださいとお願ひしました。

■清流化活動成果事例のご説明

先ずリネン工場の2F手たみ作業場をご見学頂き、専用治具を使用した手たみ作業の標準化(改善事例)をご紹介させて頂きました。

日帰り温泉施設の館内着、スポーツ施設のウエア着用等で左右肩幅がこの治具を使用すると、初心業者でも熟練業者と同等程度の品質レベルを維持しながら畳むことが出来ます。(製作費は1台あたり千円以下と安価です)

また、たみ作業後の positioning 管理徹底によるサイズ間違い防止は、見学されたお客様に安心感を与えます。

▼専用治具を活用したたみ作業の改善事例。



ユニフォーム工場のご見学では、トンネルフィニッシュャーの(ハンガーに掛けた服をコンベアで運び蒸気で蒸しながらシワを伸ばし熱風で乾燥して仕上げる機械)ハンガー掛け作業の改善事例をご紹介致しました。

ハンガー掛け作業の positioning 決めと個々の作業区分における役割分担及び役割の明確化と作業定着化で、改善前は最大12名の作業者↓改善後は6名作業(省人化)へと改善を図ることが出来たことをご説明させて頂きました。



▶藤岡リネン工場の見学。

■ランチミーティング(情報交換)で頂いたアドバイス

全体的には綺麗な工場で従業員の挨拶が良いとのこと評価を頂く中で、具体的に以下のアドバイスを頂戴いたしました。

- ① 手作業が多い職場であると感じた。将来的には設備導入による省人化検討を
 - ② ①により作業者が少し多いのではと感じた。
 - ③ 立ち作業が多いと作業者も疲れ始め、結果として生産性も下がる。立ち作業の見直しを検討してみるのも良いのでは。
 - ④ ハンガー掛け作業でハンガーを取る動作では、上から取るのではなく横から取る方法を検討してみているか。
 - ⑤ お客様へ出す際に、チャック上げ等のご協力を要請する。
 - ⑥ 納品袋と回収袋を共用で使用すると解れや臭いが残りやすいので使い分けを検討されてみては。
 - ⑦ 長時間同じことを繰り返しているくと、頭もボヤケがちとなる。アドバイス頂きました貴重なご意見を今後の現場改善活動に繋げるため、積極的に行動してまいります。
- 工場での仕事の動作を組み込んだ、グループ体操の作成をお勧め頂きました

たので、JR東日本スポーツ様にご協力頂き作成し、従業員の健康増進に役立てたいと思います。

また、マスクとチャームのご提案も賜り、早速購入させて頂きました。

品質面ではタオルの臭い改善のご要望を頂き、新たな技術にも挑戦して、お客様にご満足いただける商品づくりに全力で取り組んでまいります。

熱心なご見学と貴重なアドバイスを多数頂き、本当にありがとうございました。今後共どうぞよろしくお願い致します。



▲ユニフォーム工場も熱心にご見学頂きました。



ほこりゼロ運動推進中
「ほこりのない職場に誇りを持とう!!」
武蔵屋プライド

ほこりは出さない
溜ない
持ち込まない
武蔵屋プライド



▶ JR東日本スポーツの江藤社長様、森部長様、菅野様、山岸様を囲んで生涯青春!! 貴重なアドバイスを頂き、すばらしい交流の場となり心から感謝申し上げます!!



株式会社サビアコーポレーション様 ご来社

令和3年4月28日(水)

品質開発部 部長 萩原 義浩



4月28日に株式会社サビアコーポレーションの守屋社長、星野部長、酒井次長にご来社頂きました。

サビア様とはスーパーマーケットいなげやの定期清掃業務で1999年にご縁を頂きました。

田無芝久保店の清掃からスタートし、数多くの店舗の清掃を請け負わせていただいております。当社は、サビア様との出会いが大きな転換期であったと確信しております。

当日、ご来社いただいた際に、酒井様より定期清掃チームについて【ただ作業しているのではなく、作品を作っているようだ】と、とてもうれしいお言葉を頂きました。このような評価を頂けている事に、改めて緊張感を抱き、期待に応えられるよう組織強化をしていかななくてはならないと感じております。

清掃メンテナンスは、日進月歩で変化してきている中で、高い技術でよい品質を提供できるようサビア様と共に取り組んでいきたいと考えております。



▲技術センターの清流化プロジェクト(5S実践)を熱心にご視察頂きました。



▲(株)サビアコーポレーションの守屋社長様、星野部長様、酒井次長様を囲んで生涯青春!!5S実践により直営施工の技術と体制を拡充し、更にお役に立ってまいります。

株式会社サビアコーポレーション

施設管理部 衛生グループ 次長 酒井 謙一 様

私がいなげや店舗の清掃担当となり、御社と仕事でやり取りさせていただくようになって早いもので約4年半が経過しました。

今回縁あって関根社長様から「社内見学」のお招きを頂き、別な角度から勉強させていただきました。ありがとうございました。

日頃、御社のいなげや店舗の清掃現場での「一丸となって」施工する姿は大変素晴らしくその「チーム力」にはいつも感心させられます。またその後、現調させていただくのですが清掃というより「作品」とさえ感じたことは幾度もありました。御社の「チーム力」を更に向上して頂き、また新たな清掃(作品)を期待しております。

今後ともお力添えの程宜しくお願い申し上げます。

L.E.D.ソリューション株式会社様 ご来社

令和3年5月24日(月)

事業創造部 部長 鈴木 勉



「プロ仕様！次世代酵素技術の洗剤！」
～今までの洗剤とは違い瞬時に簡単にキレイに!!～
～人体に無害、環境負荷ゼロで社会貢献 ～

L.E.D.ソリューション株式会社(さいたま市大宮区大成町)代表取締役の岩前良夫様にお越しいただき、次元の違う酵素パワーの紹介と今までの解決してきた事例など、5月24日に14名の参加で勉強会を開催しました。

7年前に開発し、数多くの課題に対し検証を重ね、改良してきた次世代洗剤です。我社は、数多くのメーカー様の洗剤テストをしてきています。その中で、圧倒的に違いを感じることができ驚きの酵素洗剤です。

私自身も様々試しましたが、ひどい汚れが瞬時にキレイになり、作業手間が大幅に減ります。使ってみればその差を感じるケミカルです。

また、岩前社長自らが現場で検証し改良することで、お客様の喜ぶ顔を見ることに生きがいを感じる人です。常に難しい課題に挑戦、改良を重ね解決してきています。私たちのお客様の課題を解決し、笑顔にするための酵素洗剤。よりお客様に近い会社になり強い絆を結ぶツールとして活用、展開していきたいと思っております。



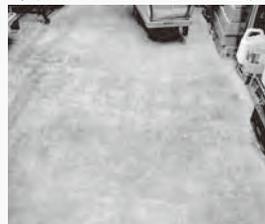
▲岩前社長のセミナーは自ら現場で検証し改良した圧倒的な説得力があります。

店舗全体の清掃を極限まで楽にする



L-740をベースに、頑固汚れはプロ仕様を使用

真っ黒な床汚れも15分程度でピカピカに(某スーパー精肉加工場)



衛生面も最高ランクに(HACCPの基準値は200RLU未満)。プロ仕様で一桁まで下げる



▲3現主義・現場(現場に行って)現実(現実を知り)現物(現物を見て知恵を出す)で指導下さるL.E.D.ソリューションの岩前社長。ありがとうございます!!



光触媒抗菌

営業開発部 部長 加藤 義彦



この度、当社が直営施工で取り組んでいる光触媒抗菌技術『ナノゾーンコート』システムをご紹介します。ナノゾーンコートは、酸化チタンを使用した光触媒抗菌技術で、世界18か国で導入されるほどの技術レベルを誇る未来環境促進協会様が開発されているものです。

『光触媒コーティング』そのものは普遍的な技術になってきており、当社でも何種類か試してきましたが、本格導入には至っていませんでした。にもかかわらず今回、ナノゾーンコートの本格導入を決定した理由は、新型コロナウイルスの感染拡大が収まる気配がないためです。この1年間、私たちはお客様の建物内で陽性者が発生した際の消毒作業の手配・実施をさせていただいていました。しかし、長期化が見込まれるコロナ禍において、人々が安心して利用できる建物環境を提供するためには、発生後の『対処』から発生前の『予防対策』に切り替えるべきだと判断したのです。

世界18カ国で採用(世界基準)

SP 100%

オフィス お店 学校 塾 建設現場 医療施設 公共交通機関

丸ごと抗菌

酸化チタンの「光触媒作用」は、様々なシーンで優れた効果が期待できます。

分解 × 抗菌 × 消臭 × 防汚

世界最小レベルの酸化チタンで
永続的抗菌コーティングが
あらゆる場所に可能になりました

未来環境促進協会

効果⇒抗菌・抗ウイルス・分解・防カビ・消臭

おすすめ利用分野

- 分解** (花粉/PM2.5/ホルムアルデヒド)
- 抗菌** (ノロウイルス/インフルエンザウイルス)
- 消臭** (トイレ/ペット/介護施設)
- 防汚** (外壁/水槽)

その目的を果たすためには、数多ある技術の中から本当に良いものを選び出す必要がありました。検討の末、導入に至ったナノゾーンコートの特長は、酸化チタンの粒子径が2ナノメートルと世界最小レベルな点にあります。酸化チタンは光を受けると活性酸素を発生させ、菌やウイルス、VOCなどを水と二酸化炭素に分解するという重要な役割を果たしている成分です。この酸化チタンが小さいことで、室内の微弱な蛍光灯の光でも効果を発揮できたり、効果が長期間持続したりといった様々なメリットを実現し、それを各種エビデンスで証明している、光触媒抗菌技術の中でも特に優れた技術なのです。

他社比較

従来の酸化チタン製品の 光触媒作用における課題を解決!!

従来の酸化チタン 粒子径が大きい	NanoZone Solutionの酸化チタン 粒子径が小さい (世界最小レベルの2ナノ)
<ol style="list-style-type: none"> 自力で施工面に結合できないため、バインダー(接着剤)が必要 バインダーに埋もれた酸化チタン粒子は効果を発揮できない 粒子の表面積が小さいので強い太陽光が必要 	<ol style="list-style-type: none"> 自力で施工面に結合できるので、バインダー(接着剤)が不要 すべての酸化チタン粒子が効果を発揮 粒子の表面積が大きいため、わずかな光(可視光線)でも効果を発揮
<p>バインダー(接着剤)に埋もれた酸化チタンの粒子は効果を発揮できない</p>	<p>バインダー(接着剤)がないので酸化チタンの粒子はむき出しで表面積が大きくなる、分子間力で自己結合する。(酸化チタンだけがはがれることがない)</p>
より強い太陽光が必要	弱い光でも高い効果

NanoZone Solutionの特性 2

- NanoZone Solutionの施工時にあたって前処理やプライマーの施工は必要ありません。
- 施工後すぐその効力を発揮し始めます。
- 施工表面のテクスチャーや色調を変えることはありません。
- 伝染性病原菌の接触感染を防ぎます。
- 室内の空気清浄度を向上させます。

■他製品とナノゾーンコートの違い

- ☆ 粒子が世界最小レベル2ナノ … バインダー(接着剤)が不要となることで、酸化チタン光を受けられる表面積が大きくなり、蛍光灯の光で十分効果を発揮
- ☆ バインダー(接着剤)が不要 … 直接トップ剤を噴霧・臭いも無く、乾燥時間も早い
- ☆ 各種エビデンスを取得 … 世界で初めて新型コロナウイルスに対して効果が認められ、エビデンスを取得した確かな品質
- ☆ 施工証明書の発行 … 来館されるお客様への安心感



▲多数の学生・保護者が利用されるホール⇒消毒清掃(対処型)から光触媒(予防対策)へ!



▲年間通して多くのお客様が訪問される工場施設⇒来館者・見学者が安心して来訪出来る環境に!

施工済証明書 (置き型)



アクリルフレームサイズ:W108mm x H137mm
 証明書サイズ:W85mm x H110mm
 仕様:アクリルフレーム 厚紙 レーザープリント

施工済ステッカー A



サイズ:W80mm x H100mm
 仕様:ヘアラインインクジェットシート

▲施工後の証明書・施工済ステッカー

未来環境促進協会

NanoZone Solution SP one



環境中の新型コロナウイルスの不活化効果試験
 検査機関 特定非営利活動法人 バイオメディカルサイエンス研究会
 試験目的
 環境中の新型コロナウイルスの可視光応答光触媒による不活化評価
 試験品
 NanoZone Solution
 試験方法
 規格 JIS R 1702
 環境中(現在、東京のホテルやオフィスビルで採取したばかり)の新型コロナウイルスの可視光応答光触媒による不活化効果試験(30分間照射して30分後の試験結果を測定)
 ※環境・移転先大学で行われている可視光応答光触媒は波長域(400~600nm)が広いですが弊社で行った新型コロナウイルスの不活化試験は、現在日本で流行している新型コロナウイルスを用いた試験となります。
 試験結果
 新型コロナウイルスの不活化試験結果は99.99999%と記載しても問題はないが99.99999%という表記ではなくて「検出限界以下」になったとする。
 ※「検出限界以下」=100%効果あったという意味です。
 この環境下における新型コロナウイルスの不活化試験においては世界初
 ※また、「世界初」というのは試験方法ではなく、光触媒で行い、100%の効果が見られたのが「世界初」となります。
 © 未来環境促進協会

▲各種検査機関によるエビデンス

施工範囲・施工時間・施工後のアドバイス含めて当社が全面的にサポートいたします。

1日も早く全ての人が笑顔で生活できる職場環境・安心して暮らせる生活環境を目指して、必要とされるサービスに取り組んでおります。ご相談等ありましたらお気軽にご連絡ください。



新しい産業医の先生をご紹介します

サポート本部 部長 古川 幸治



今期より弊社の産業医として天野方一先生に健康アドバイスをいただくことになりました。天野先生の理念でもある『日常生活の改善で身体だけでなく心も健康に』を社内に広めて従業員の皆さんに元気に過ごしていただけるようアドバイスをいただきたいと思います。

【天野方一先生のご紹介】



産業医の天野方一と申します。この度は2021年5月より新日本ビルサービス株式会社を担当することができ、大変うれしく思います。

私は埼玉医科大学卒業後、臨床医として内科学、特に腎臓病学に従事してまいりました。腎臓の機能というのは一旦悪化すると、改善しないことが多く、最悪の場合は末期腎不全となり透析が必要となってしまいます。このために、予防医療を学びに2016年4月に帝京大学大学院公衆衛生学研究科の修士課程に入学し、2018年4月には博士課程にも入学いたしました。この間に「社会疫学」や「産業医学」にも興味を持ち、もっと勉強したいという想いで2018年にHarvard T.H. Chan School of Public Healthのイチロー・カワチ先生の下で研究留学もさせていただきました。

学ぶにつれ、「ワークエンゲージメント」つまり従業員の仕事に対する充実感や就業意欲の向上に興味を持ち始めました。

大学院在籍中は主にワークエンゲージメントに関する研究を行い、「ワークエンゲージメントを上げることで、仕事の成果のみならず、従業員の健康をも向上しうる」ことを発見いたしました。

従業員の充実感・就業意欲を上げることが、彼らの健康にも繋がるとしたら、これほどの好循環はありません。大学院卒業後もCOVID19パンデミック架における在宅勤務の方々のワークエンゲージメントについての研究を行っています。

理念は「日常生活を改善することで、身体だけでなく心も健康に」であり、腎臓病学/予防医学/抗加齢学医学/産業医学を専門として活動をしています。産業医として健康診断やストレスチェックの自事後フォローなどはもちろん行っていきますが、従業員の皆様が健康で生き生きと働けるように様々なことでお手伝いできれば幸いです。



【資格】

認定内科医、腎臓専門医、抗加齢医学専門医、日本医師会認定産業医、公衆衛生学修士(MPH)、博士(公衆衛生学)

【受賞歴】

第59回日本腎臓学会学術総会：優秀演題賞(2016年)
第22回日本腹膜透析医学会：ベストポスター賞(2016年)
2017年度帝京大学大学院 公衆衛生学研究科委員会賞(優秀賞)
第93回日本産業衛生学会：若手優秀演題賞(2020年)
2020年度帝京大学大学院 副総代賞



安全衛生委員会より

みなさん、こんにちは！

今期の安全衛生委員会は、その活動を通じ天野先生とも連携をとりながら、従業員の身体と心のケアをサポートしていきたいと思っております。法令上の調査審議が必要な事項はもちろんですが、以下の項目を重点的に取り組みを行ってまいります。

- 健康診断の実施及び結果からフォロー
- ストレスチェックの実施及び結果からのフォロー
- 長時間労働による健康障害の防止
- 労働災害事例による再発防止

活動内容はポスターやあんぜんレターを通じてご案内していきますのでよろしくお願いいたします！



●天野先生著書あとがきより一部抜粋●

本書で書かせていただいている「健康」について意識し始めたのは、私が腎臓内科医として経験したある症例がきっかけでありました。

呼吸困難を主訴として救急搬送された40代の女性。かなりの肥満体型で、高血圧、糖尿病の疑いもある、いわゆるメタボリックシンドロームの状態でした。それにも関わらず、定期的な健康診断を受けていなかったようです。結局、末期の腎不全との診断で緊急の透析導入となってしまいました。腎臓の機能が一度そこまで低下してしまうと回復は見込めることは難しく、腎移植を受けるか透析治療を一生に渡って受ける必要があります。40代の若さで命に関わる重大な病に直面した彼女。ご主人、泣きじゃくる息子さんが呆然としている光景は、私の目に焼き付いて離れません……

この患者さんの体験をきっかけに、「健康」について改めて勉強がしたいという想いで2016年に帝京大学大学院公衆衛生学に入学いたしました。大学院在籍中に、本書の推薦文も書いていただきました福田吉治先生との出会いが私の人生における考え方を大きく変えたきっかけとなっています。

そもそも本書で書かれているような、「健康は自分自身だけの責任じゃない。家族、地域や企業と一緒にスクラムを組んで取り組んでいく必要がある。」と感じ始めたのは、帝京大学大学院の中の福田先生の社会疫学の講義を受講したのがきっかけでありました。

題名にもあります「働き盛りの人」に関して年齢は関係ありません。一般的に働き盛りの人というイメージは30～40歳代であると思われます。しかし、本書での「働き盛りの人」の意味は「頑張っている仕事をしている全ての人々」であると思っています。





憩いのコーナー さわやか広場



栗原由加里さん送別会

2021年4月20日(火)



▲栗原由加里さん勤続丸10年!! 感謝と笑顔溢れる送別会。



最高の
笑顔!!

手づくりケーキ
美味しいです!!

大和商事事業所 小泉淳子さん退職

2021年3月29日(月)



▲大和商事の加賀様より
記念品を贈呈して頂きました。

田中千智さん第1子誕生

2021年3月13日(土)



▲第一子 ^{とうま}透真ちゃん誕生おめでとうございます!!
初の産休で子育てと仕事の両立を目指してください。

藤井塾3期生成果発表

2021年4月23日(金)



▲藤井裕幸先生を塾長にリーダーの在り方、仕事と人生において何が大事か、実践的に学ぶ経営幹部養成講座に大きな手応えを掴んでいます。

クリード沖縄様・タカラビルメン様 ライフ・クリーンサービス様 ご来社



▲ビルメンテナンス業界のすばらしい同志の交流で切磋琢磨し、共に進化向上します!!

2021年5月19日(水)

発行日 2021年6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 <http://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

みなさん、お元気ですか? 弊社は3月22日より本社機能をCSセンター2階へ移転いたしました。1階は社員食堂「ラサンテ」となっており、お昼近くなると美味しいにおいが2階まで漂ってきて日々食欲と戦っております。
今号ではさわやか社員さんの取組み発表の場である「さわやかフォーラム」の模様や来社いただいたお客様の紹介などを中心に弊社の「今」をお伝えしております。
暑さがやってきますがマスクとうまく付き合いながら元気で頑張りたと思います。
(E.O)