

2022.6.10

Heart

第95号

to

心から心へ

Heart



さいたま市見沼区オープンガーデン
2022年5月14日(土)~15日(日)



新日本グループ入社式

2022年4月1日(金)

元気湧刺な20名の30期生入社!!



過去最高の29事業所から エントリー!!



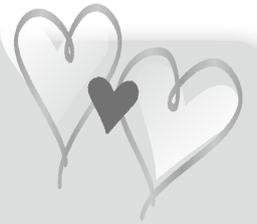
第29期さわやかフォーラム

2022年4月29日(金) 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



創業30年ビルメンの先を見据えて これからもひたむきに



新日本ビルサービス株式会社 社長 関根 一成

ひたむきに挑戦し続ける

平成5年5月に4人で創業した新日本ビルサービスはおかげさまで節目の30期を迎えることが出来ました。

ポリッシャーも満足に操作できず、見積の仕方も分からない素人4人が、ひたむきに仕事に向き合い、常に新たな挑戦の連続で一所懸命に経営してきました。創業当時、毎日飛び込み営業する中で多くのお客様が実績のない私達にお仕事を任せてくださり、涙が出るほど嬉しかったこと。どんなに大きな会社でも最初から組織や技術があったわけがなく、基本は溢れる熱意であることを実感しました。

仕事をすすつて自分達を律するものを求めているなかで、森信三先生の本と出逢い学校再建の三大原則である「時を守り、場を清め、礼を正す」に深く感銘しました。これを会社で実行すれば必ず良くなると思い、平成7年

から意識して実行し「私たちの行動指針」としてぶれることなく取り組み続けています。

ビルメン会社ですから当然、整理・清掃・整頓の5Sが大事であると、早朝出勤を心がけて事務所やトイレ清掃を率先垂範し、自分なりに一所懸命に5Sに取り組んできました。でもなかなか全社に浸透せず中途半端な状態が続く、外部の5S研修を役員全員で受講し、トップダウンの5S活動を展開し、それなりに成果を上げましたが結局根つきませんでした。

求めているときに、「働く社員のため 真理を追究する」を骨子とする足利流5Sの木村温彦先生に出逢い、まさにハンスオンの熱誠溢れるご指導を賜り、社員自らが主役となる5S活動が出来るようになりました。

ほぼ同時期に、元サンドビックジャパン社長の藤井裕幸先生と出逢い、経営の本質を身に付ける藤井塾での学び、

更に経営コーチとして実際の経営アドバイザーを担って頂き「経営計画書」がエンジンとなる経営が初めて出来るようになりました。

仕事も人生も必死で求めていると、出逢うべきときに良き出逢いがあり、切り拓くことができることを実感しています。木村先生、藤井先生に心から感謝申し上げます。

創業1年目の会社に大手ビルメン会社から当社に来てくれた鈴木勉本部長が、直営施工の土台とスピリッツを確立してくれました。従来型ワックス清掃に留まらず米国の最先端のUHSシステムを試行錯誤しながら導入し、大理石メンテナンス、グリストラップ石鹸化工法、現在当社の主力になっているコーティング施工へと、直営チームで挑戦し続けています。

ファシリテイサーサービスはお客様から「設備保守を一括でまとめることがで

きますか」というご要望がきっかけで消防設備保守を中心に直営チームを立上げ、建物設備をトータルに担えるようになりました。その後、お客様から管理体制のクレームを頂いたことに危機感をもった若手の村瀬佳幸さん達が顧客専門のFMチーム「お客様が発するSOSは全て当社の課題である」と定義し、顧客の経営に貢献するファシリテイマネジメントにつながりました。プロパティマネジメントもP&Dコンサルティング様が開発された近隣型商業施設・ウニクス南古谷の支配人業務・運営管理をお任せ頂いた有難いご縁から始まりました。同社の溝口社長と当時の松井専務から、「新日本さんが一番心配な会社だった。でも一緒に取組めるパートナーになれると思つた」と仰って頂いたことを今でも鮮明に覚えています。

実績のない当社が選ばれてきたのは、一緒に取組めるパートナーとしてご期待頂いたことにあると実感しています。そのためにやるべきことは「目的は業務遂行ではなく課題解決」「お客様は専門性を求めている」「顧客目線による徹底した原因追求」であり、お客様と担当マネジャーとさわか社員さん、直営施工チームが一体となってご期待にお応えしてまいります。

ビジョン30へ 仕事を究め、道を楽しむ

コロナ禍も2年経ちますが、コロナ禍であろうと、どんなに時代が変化しても、楽しく快適な安全な環境、人間にとってより良い環境を創る「真善美」を求める真理は変わりません。

さわやか社員さんが、仕事のやりがいと生きがいをもって働くことは嬉しいノと献身的な仕事をするので、お客様に喜んで頂き更に信頼関係が深まっています。

創業以来、直営施工とお客様と直接ご契約することにより、清掃業務で基盤をつくりながら、建物設備保守、商業施設を中心とした運営管理、顧客の経営に貢献するファシリティマネジメント、そして、地域社会を元気にする彩の国マルシェを核とする地方創生事業へと進化向上してきました。

これを担うのは社員ひとり一人の力であり、自発的なやる気にかかっています。つまり社員が自分の頭で考え、責任を持って行動し、やり遂げる「主体性」を身に付けることです。私たちは知らない間に自分で自分の限界・枠をはめて、今まで通りのやり方で仕事をしていることが多いと思います。

私たちは自分自身が本来もっている

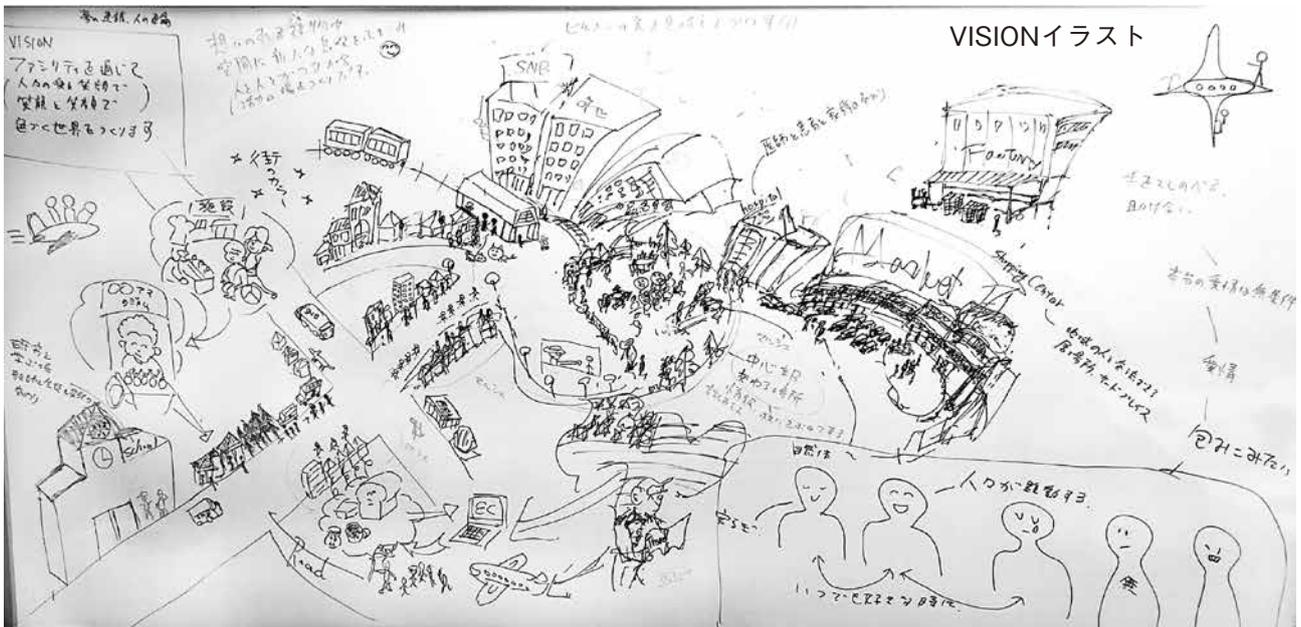


▲染めQテクノロジー菱木社長様を囲んで生涯青春!!
ビルメンの先を見据えて、人の生命を守り、あらゆるモノの再生・延命化に挑戦します!!

大きな可能性を強く信じていることです。今まで出来なかったことでも、日々少しでも改善し、良くすることで、とてもない成長につながり、人間の能力は未来進行型でどんどん高まるのです。仕事を究め、道を楽しむ。最高の仕事をするから、良い人生につながるのだと思います。

これからもひたむきにビジョン30実現(2024年)に向けて、お客様に無くてはならない「イコールパートナー」として強い信頼の絆を結び、愛する社員と家族の幸福に向けて着実に進化向上しましょう!

いくつになっても生涯青春!です。



実現したい未来像

VISION

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

ビジョン実現のために行っていくこと

MISSION

想いのある建物・空間に新たな息吹をふきこみ
人と人がつながる活力の場をつくりだす

ビジョン実現のための在り方

IDENTITY

ビルメンの先を見据えるプロ集団

第29期 さわやかフォーラム!!

2022年4月29日(祝/金) 上尾市文化センター小ホール

第29期・29日開催・29現場エントリーと、「トリプル29」となった4回目のさわやかフォーラム! 商業施設・病院・温浴・ホテル等々、多種多様な現場の発表は、甲乙つけがたい素晴らしい内容でしたが、最優秀現場賞には、優秀現場賞受賞最多記録更新中、4度目の正直! で「島忠ホームズ草加舎人店」が初受賞しました。



▲こんにちは!
ようこそさわやか
フォーラムへ!!



◀優秀現場賞の発表に
感謝と感動が会場を
包み込みました。



◀埼玉営業部岡村部長より
開会の挨拶。

▼木村温彦先生の心を
込めた温かい総評。



▲優秀現場賞の皆さんへ
心を込めて表彰をさせ
て頂きました。



▲元気ですか~!!

▶「Good司会者賞?」の
国藤次長&今村主任



▲受賞現場のさわやか社員さん揃って、30期も頑張るぞ~!!

最優秀現場賞/高品質・さわやか模範賞

島忠ホームズ草加舎人店

17名の現場 笑顔の絶えない元気いっぱいの現場

・ 壁にはたくさんの賞状

朝勤務・昼勤務のメンバーの代表

昨年9月に大幅な人時削減

朝勤務は9人から	5人
昼勤務は3人から	2人
夕勤務は3人から	2人
夜勤シフトは無し	



みんなで知恵を出し合い

みんなで話し合い

マネジャーとも相談

頼りにする中山マネジャー (イケメン)

人時削減前と変わらず床面・ESIはピカピカ



株式会社島忠モール事業部第一ブロック

・ 岡村昌樹ブロック長のコメント

かなりの人時削減を行いました、その削減に対し、館の環境は維持出来ている事を高く評価します。削減前は週間人時413時間、現状は219時間の47%の削減を行っています。各テナントにアンケートを取った結果、半数以上は環境が維持出来ているとの評価でした。朝一に清掃を見学しましたが、無駄を無くした効率の良い動きをしていますね。よく考えているのだと感じました。

ラインでミーティング



▲小野チーフ・近藤さん・千葉さん 息ぴったりです！



◀表彰状も3人で受け取る チームワークの良さ！



◀審査員の皆様と「生涯青春！」

優秀自立現場賞

大和エンタープライズ本社ビル

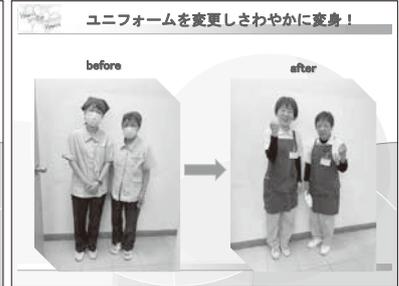


この1年間で...

レジェンドさわやか社員の櫻井陽子さんを筆頭に生涯青春を体現して頂いたさわやか社員さん5名がお客様に表彰されて勇退をされました。

- ① 櫻井 陽子さん(89) 永年勤続16年
- ② 谷川 よし子さん(83) 永年勤続16年
- ③ 小泉 淳子さん(79) 永年勤続24年
- ④ 山口 照子さん(78) 永年勤続16年
- ⑤ 曾根 フサ子さん(77) 永年勤続12年

平均年齢 81.2 歳！？ 永年勤続 16.8 年！！？



◀ 世代交代を成功させた宇野チーフと並木さん

目配り気配り心配り最高賞

ウニクス鴻巣/警備

6. 地域社会とのつながり

「万引対応」について、他の施設・学校などに出向いています!

7. これからも一同がんばります!

感謝 真心 熱意

を持って、がんばります!



「礼!!」がきまっている磯部参与と寺島隊長▶

スバラしいチームワーク賞

スパロイナル川口



① 基本作業の徹底

椅子や桶を清掃しています!

—このブラシで細かい部分までしっかり汚れを落とします。

★普段多くのお客様が使われるものなのでより念入りに清掃しています。

② 安全管理の徹底

—私たちの清掃控室は男女の露天風呂をつなぐ細長い通路にあります。

薬剤の取り扱いには慎重に！表示を大きくしています。!

◀ こだわり清掃の堤チーフと井川さん

Best communication賞

京王プレッソイン池袋

取り組むべき 5 S

- ・ 品質を上げる 5 S
- ・ 効率を上げる 5 S
- ・ ミスを防ぐ 5 S
- ・ 事故を防ぐ 5 S

etc.

↓

そもそも人材の安定がないと始まらない

↓

人材が定着するための 5 S

誰でもわかる表示



ネパールの正装で登場のガンガラム副所長▶

愛の感染対策清掃賞

三愛病院

日々の管理！

毎月行う品質チェックによる品質管理



日々の管理！

現場内での定期清掃を実施



▼病院現場からは初の受賞！



コロナ禍でさらに意識！

・手袋マスクの正しい装着を再確認！！

いつでも手指消毒が出来るようにアルコールジェルを携帯！



今後の！

・現在、コロナ禍の影響もあり病院清掃の人員確保が難しいのが現状です.....

・そこで！！
ロボットの導入をして清掃の効率化！
効率化された時間には
テコ入れの強化が可能になるのでは！！



堂々した発表の浦澤Mg・馬場チーフ
応援の河原さん・富田さん

チャレンジ賞



▲「改善チャレンジ賞」
SOCOLA南行徳



▲「ワンチームチャレンジ賞」
ユニクス伊奈



▲「効率化チャレンジ賞」
日本キャタピラー-D-Tech Center

ありがとうございます!!
30期も生涯青春で
挑戦しましょう!!



▲最優秀現場賞の島忠ホームズの
草加舎人店さわやか社員さん
のインタビュー。



遊びがいっぱいの スポーツエンタメパーク

■CROSPPO八王子店 24時間営業

東京都八王子市万町53-1

TEL 042-686-2296

JR八王子駅南口から徒歩10分



圧巻のクライミング!



友達とワイワイ!



時間制で遊び放題!



家族みんなで楽しめる!



デートにも
おすすめ!

当社は、店舗の空調フィルター清掃や
グリストラップ清掃、害虫駆除、定期清
掃等を実施しており、昨年9月末には
オープン前の特別清掃、3月にはトイレ
床面のコーティングも実施しております。
CROSPPO八王子店が入っている八
王子万町モビルは、1階にマクドナルド
やエニタイムフィットネスも入っている
建物でJR八王子駅南口から徒歩10分の
国道16号線沿いに位置しております。八
王子万町モビル全体の建物管理業務も建
物オーナーの東洋総業株式会社様とご契
約いただいております。
皆様も是非、CROSPPO八王子店の
様々なアイテムでカラダを動かしてス
ポーツエンタメパークを満喫してみて下
さい。よろしくお願ひ申し上げます。



取締役 ファシリティ本部長
樋田 征樹

皆様こんにちは。今回は、昨年10月に
東京都八王子市にオープンして当社が建
物管理業務をご契約いただいた「CRO
SPO(クロスPO)八王子店」を紹介いた
します。

CROSPPO八王子店は、株式会社
ヒューマックスエンタテイメント様が運
営する24時間営業のスポーツエンタメ
パークで千葉浜野店に続く2店舗目の
オープンとなります。

店内にクライミングタワーやボルダリ
ング、ボウリング、トランポリン、卓球
をはじめカラダを動かして遊べる多くの
アイテムがあり、お子様から大人まで年
齢問わず楽しめる施設で家族連れのお客
様も大勢来館されております。

株式会社ヒューマックスエンタテインメント



総支配人 尾見 大輔様

我々株式会社ヒューマックスエンタテインメントは新宿でライブハウスのフェイストブレイズ、ボウリング場のコバポウル、千葉と八王子でスポーツエンタメパークのクロスポを運営しております。人工の波でサーフィンが出来るという話題になったスポル品川大井町は、運営受託という形態で我々が運営をしていました。

私はコバポウルとクロスポ2店舗を担当します総支配人の尾見と申します。3店舗の運営と合計28名の社員と関わることのできる、やりがいのあるポジションです。ボウリング場での勤務経験が長いですが、今は昨年10月にオープンしました八王子のクロスポに一番注力し、社

員一丸となってさまざまな取り組みをしている最中です。小学生や未就学のお子様がいる方、日頃運動不足を感じている方、梅雨時のデイトスボットに困っている方、是非千葉や八王子のクロスポへお越し下さい。

新日本ビルサービス様には約16年前からクロスポ千葉浜野店でビルの管理や修繕をお願いしており、大変お世話になっております。特にご担当の方にはいつも我々の我儘にお付き合ひ頂き感謝しかございません。その実績もございまして、昨年オープンしましたクロスポ八王子店でも他の業者様も複数いる中、ビル管理と清掃をお願いすることになりました。八王子店はまたオープンして半年しか経っておりませんが、新日本ビルサービス様のお力添えにより、整備された綺麗な状態を保つことが出来ております。本当にいつもありがとうございます。今後ともこの状態を維持できますようお願い致します。



クロスポ八王子店支配人 大野 孝志様

クロスポ八王子店支配人の大野と申します。

当店は昨年2021年の10月に東京の八王子駅南口にグランドオープンしました。

「スポーツエンタメパーク」として、小さなお子様から大人の方まで全世代のお客様に楽しんで頂ける24時間営業の施設でございます。

ボウリングや屋内アスレチック、トランポリンや高さ約9mの本格クライミングなどの身体を動かして楽しんでいただけるアイテムから、足を伸ばして寝転がれる部屋が特徴のカラオケや漫画&ボードゲームコーナー、マッサージチェアからハンモック等のリラックasできるアイテムもご用意しております。キッズランドやキッズ

トイレ・授乳室等の小さなお子様向けサービス、お酒も楽しめる本格フードコーナーからドリンクバーも完備。

料金も滞在時間に応じて一番安い料金が適用されるシステムとなっておりますのでご安心してごゆっくりとお楽しみくださいませ。(詳細は当店HPをご確認ください)

24時間営業の中での定期清掃の為、御社にはご無理をお願いしつつもとても親身に相談に乗ってください、当日は当店スタッフと連絡を取りながらお客様に迷惑をかけることなく的確に清掃をして頂きました。

総合管理においても都度連絡をくださり、レスポンスも早く対応して頂いておりとても満足しております。

開業間もない店舗の為、今後も御社からのプロの目線でのご提案・ご助言等のお力添えを賜りたく存じます。今後ともよろしくお願い致します。



トイレ床コーティング

ピカピカに磨き上げてお客様をお迎えます!!

トランポリンエリアの床清掃



オープン前清掃で仕上げ

オープン前の特別清掃



正面エントランスのガラス清掃

ボウリングエリアの洗浄中





■立教女学院中学校・高等学校
〒168-8616 東京都杉並区久我山4-29-60

学びの先に、未来を描ける人に。

▼歴史を感じるウィリアムズホール。



▲区の指定有形文化財に指定されている聖マーガレット礼拝堂。

◀1930年に建てられた高等学校。



▼授業・部活動で活気あふれる体育館。

▼多くの生徒が学ぶ中学校。



東京営業部 中山 耀太

皆様こんにちは！
今回ご紹介させていただいたのは、立教女学院様です。

立教女学院は京王井の頭線三鷹台駅徒歩1分のところにあります。杉並区の貴重木に指定されている大樹の緑と四季折々の草花に囲まれた自然豊かな学び舎です。小学校から高等学校までの1600名程の児童・生徒の皆様が日々勉学に励んでおられます。歴史は古くチャニング・ムーア・ウィリアムズ主教によって1877年(明治10年)に開校されました。その後145年間女子の教育機関のさきかげとして歩んでこられました。

敷地面積約50000平方メートルの広大な敷地の中に、1930年の建設当時の趣をそのままに2021年に改修工事を行った高等学校校舎、杉並区指定有形文化財に指定されている聖マーガレット礼拝堂など、歴史を感じる建物が建っています。

当社は立教大学様の清掃管理業務を受託しております。そのご縁もあり、2022年4月より清掃管理業務を受託させていただきました。

日常清掃は朝6時半から10時までが5名、10時から16時まで2名で清掃を行っております。清掃範囲は廊下やトイレ、教員室や体育館、礼拝堂や講堂など多くの建物の清掃を任せていただいております。生徒様や教職員の皆様に快適に過ごしていただけるよう、立教ファシリテイマンスメント様、校務様と連携し一丸となって日々取り組んで参ります。

学校法人立教女学院

整備室 鈴木 智彦様



立教女学院は杉並区にある緑豊かな空間が特徴的な学校です。敷地内には歴史的な建築物から、新しい建物もあり、建物のニーズに合った清掃作業は大変だと感じております。新日本ビルサービスマにはいつもお願いばかりしてしまっていますが、いつも快く受けてくださって感謝しております。これからも、生徒が安心して快適な学校生活を送れるような環境整備を一緒に取り組むことができるチームとして、お力添え頂けると幸いです。よろしく申し上げます。



床材によって清掃道具を使い分けながら清掃します。



生徒が使用するトイレをピカピカに磨きます!!



除菌洗剤を使用し感染対策もバッチリです!!



礼拝中は音に配慮しモップを使用します。



朝は5名・昼は2名のさわやか社員が各建物を隅々まで清掃します!!



生涯青春!!

みんなで力を合わせて心を込めて清掃します!!!

亀戸で、新しい時間が動きはじめる。
KAMEIDO CLOCK
 2022.4.28(木)グランドオープン!

カメイドクロック

〒136-0071 東京都江東区亀戸6-31-6
 TEL : 03-5875-4460
<https://www.kameidoclock.jp/>
 JR総武線「亀戸」駅東口徒歩2分



▲魅力あふれる136の専門店が集結した亀戸クロック。



▲さわやか社員と本社員のスター
 トマップチームでピカピカに磨
 き上げます!!

日常清掃は、朝7:00～夜22:00まで
 1日6名のさわやか社員が館内トイレ清
 掃を中心に対応させて頂いております。
 定期清掃では、ウレタンコーティングを
 初期よりご提案・導入させて頂き、アメ
 ニティ様のA-ロボット洗浄機とともに
 新たな挑戦をさせて頂いております。
 これからも野村不動産アミニティ様と
 協働し、いつまでも綺麗で素敵なショッ
 ピングセンターとして維持管理出来るよ
 う取り組んでまいります。

施設は地下1階から地上4階にわたり
 約136店舗のテナント様が入居しておりま
 す。
 地下1階には26店舗が集う地域No.1
 食・市場であるカメクロマルシェ、1
 階には夜の食事をメインとしながら気軽
 にランチも楽しめる個性あふれた7店舗
 で構成されたカメクロ横丁、4階には幅
 広い世代に人気9店舗のお食事が楽しめる
 540席のフードコートもあり、1日滞在
 できる素敵なショッピングセンターに
 なっております。

2022年4月28日に東京都江東区亀
 戸にグランドオープンしましたKAME
 IDO CLOCK(カメイドクロック)
 様のご紹介をさせて頂きました。
 JR総武線亀戸駅東口の駅前に新しく
 出来た大型ショッピングセンターにな
 ります。



東京営業部
 部長 縄野 智也

野村不動産アメニティサービス株式会社



業務三部
部長 磯飛真司様



総務部企画積算課
課長代理 浅野文男様

KAMEIDOCLOCKは野村不動産株式会社、地域の皆さまに愛されていた商業施設「サンストリート亀戸」(2016年3月31日閉館)の跡地において、地域課題を解決し、多様なコミュニティ形成や地域の未来を見据えた価値創出を目指す「地域共生」をテーマにした街づくりとして、2022年4月に「住」「商」(KAMEIDOCLOCK)「学」「広場」の複合開発をいたしました。

また、弊社(野村不動産アメニティサービス株式会社)はこれほどの大型商業施設の清掃管理を実施した経験も乏しく、新日本ビルサービス株式会社に「ご協力を賜ることで清掃管理を開始できました。

KAMEIDOCLOCKはちょうどグラウンドオープンがゴールデンウィークにあたり、予想以上の利用客がいる中で新日本ビルサービス様の素晴らしい対応により、トラブルもなく開業後も運営ができております。

また、事前に実施いただきました、ウレタン施工による美観の維持について顧客からの多大なる評価を頂戴することができました。

今後も御社と弊社での協力体制により、より高い次元の清掃管理実現に向けて一緒に尽力できればと思います。何卒、今後も引き続きお力添えいただけますと幸いです。ごいす。



カメクロマルシェ

地域NO.1食市場で
毎日のお買い物に
“旬な時”を楽しもう!



カメクロ横丁

下町ならではの食文化を感じる
“粋な時”を楽しもう!



FASHION & GOODS

“自分らしい時”を感じよう!



第54回 さわやかインタビュー 令和4年4月6日(水)

地域社会と共に紡ぐコミュニケーション 愛と笑顔に包まれた 記憶に残る商業施設を目指して

harena terrace
ハレノテラス
西松地所株式会社 代表取締役社長 森田 潤様
ハレノテラス 館長 倉持 典子様

1 森田社長のプロフィール

— 森田社長の生い立ち、学生時代のエピソード、西松建設へご入社の経緯と社会人として学んだこと、その中で特に大きな転機になったことなどお聴きかせください。 —



▲熱誠溢れる西松地所の森田潤社長様

私の出身は東京の墨田区です。大学生時代は、あまり熱心に勉強するタイプではありませんでした。アルバイトも結構やりまして、建設現場にも行きましたね。

体力だけは付けておかなくてはと思い、初心者でしたが、柔道の同好会に入りました。厳しい同好会ではありませんでしたが、それまで対人競技をしたこともなかったので、当たり前ですけど、試合に出ると畳にたたき付けられ負けるんですよ。投げられて負けることの口惜しさから、夏季休暇中は、アルバイトが終わったその足で柔道の総本山である講道館に通いつめる日々でした。

教えてくれる方は赤白帯の高級者で、その道ではとても有名なばかりでした。ある時、稽古が終わり、ある先生が、姿三四郎の歌を歌いながら稽古場を出ていくんですね。まるで映画やド

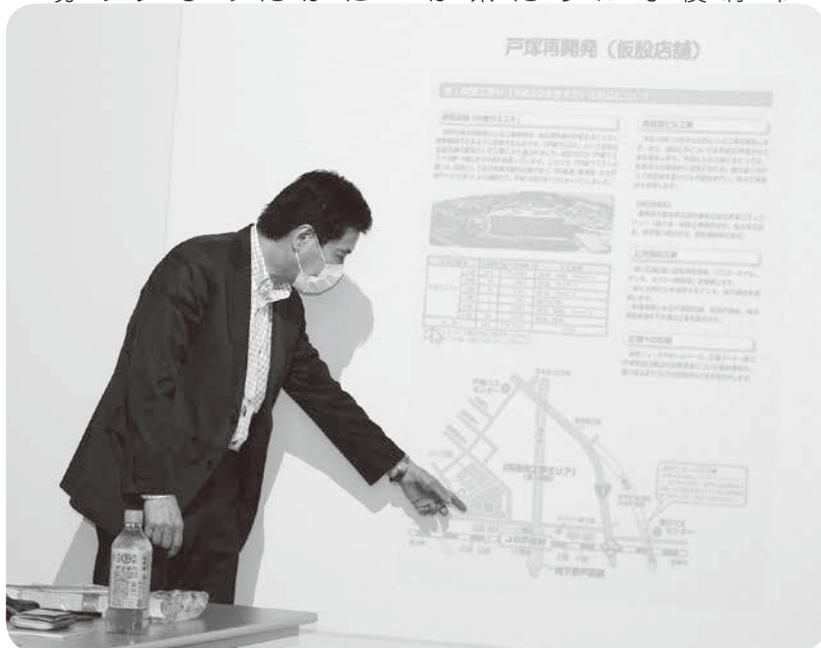
ラマのように。そんな雰囲気も稽古に通う楽しみの一つでした。

建設会社に入るきっかけは、自分が働いた結果が目に見える形になるものづくり系の企業に興味を持っていて、社会に役立つものを造る建設会社を幾つか受けようかと思っていたんです。その中で西松建設の面接官がおおらかに迎えてくれて、しかも、その場で入社を「いいよ」なんて、まさに漫画の「釣りバカ日誌」のような雰囲気での運命みたいな有難いご縁で入社しました。僕は昭和57年の入社なんですけど、オイルショック後のちょうど採用が増え始めたときの年で、技術系も合わせて80人程が入社しました。

入社して事務系に配属され1年ほどが経ち、最初に行った現場が山梨県清里のちようど真下にある大門ダムでした。プレハブで職住一致のほぼ飯場のような現場に4年ほどいて、

現場の資材購買関係や経理など一通り全部やりました。

その後、管理部門の経理業務に携わりましたが、再開発事業やPFI事業のサポートをしているうちに、君はそっちのほうを専業でやれという話になり、営業に異動になり、都市開発営業に本格的に携わるようになりました。営業での最初の案件は、横浜市の戸塚駅西口再開発のための仮設のシヨツ



▲西松建設時代に携わられた都市再開発。PFI事業から学んだことを分かり易くご説明頂きました。

ピングセンターをPFI事業で行う案件でした。私が商業系で実際の関わりをもったのはここが初めてでした。すべて地元の方のお店で構成され、ナショナルチェーンのお店はありません。

普通の商店街の方が「ビルに入る」というと、かなり大変ですよ。甘味屋さん、お蕎麦屋さん、生鮮三品のお店、街のちょっとした雑貨屋さんや洋服屋さんなど商店街が丸ごとビルに入るようなショッピングセンターでした。これらのお店を、出店の場所決めから始まり、補償の調整をしながら内装工事の負担を調整し、オープンしてもビルでの営業の調整などいろいろな場面に対応させてもらい、いい勉強になりました。

このような企画、建設、運営までとおした経験をする中で、自分がいる会社が顧客から何を求められているのかを意識するようになっていきました。若い頃は、求められることをきっちりとできることが、自分の役割だと思っていましたし、それを目標にできてきたのでしょうか、仕事と仕事の間の隙間みたいなものに気づくようになりまして。仕事を進める時に不協和音が生じるような時がありますが、自分はそのときに仕事が円滑に回る

ような役割が果たせればと思うようになりまして。仕事はいろいろな繋がりで成り立っていることが分かってきたのだと思います。また、会社での常識は小さい世界であり、外の世界をもっと広く見なければとも思いました。そのため、できるだけ広く社会に関わる仕事に携わりたいと思うようになりまして。

建設会社の仕事は作りっぱなしのような印象もありますが、出来上がった建物の運営、管理、また権利者の方の生活再建などにも関係させてもらう機会を得て、建物を作って、お引渡ししてそれで一旦おしまいではなく、後の継続的な生活が成り立つのか、それに対し自分たちは何ができるのかを考えるようになりました。

今、不動産関係の仕事をするにあたっては、社会や地域と継続的にかかわっていくことが顧客との関係でもとても大切であると考えています。これは不動産開発でもあてはまると思いますが、運営や管理においてはより重要なことと思っています。

2 西松地所代表取締役社長への就任

西松建設の本家筋は岐阜県で、創業は明治の初めでもうすぐ150年になります。

す。法被はまひを着た人工出しから始まって明治時代は全国に鉄道が広がっていきましから、地方でいろんな鉄道工事があり、西松建設は九州、四国で名を上げたそうです。

大正から昭和の初めにかけて、満州や朝鮮に進出し、当時東洋で一番大きなダムも造りました。

戦争が終わってから始まったのが、米軍の基地工事でした。

それが過ぎると高度成長時代に入っていきますから、当然、国内の高速道路、新幹線、ダムなどの様々なインフラ工事が増えてきました。

昭和30年の半ばぐらいからは香港やシンガポール、タイを中心とした東南アジアに進出しました。香港の地下鉄はかなり造っていますね。あまりご存じないかと思いますが、木本正次の『香港の水』という小説があつて、その小説の基になっています。戦後、しばらく香港でも水不足の時代があったので、水の需要に応えなければならぬ中、ダムを造って、水を香港の街中に引いてくる話です。かつては豪快な、ドラマチックなエピソードが結構多かったですね。

海外進出が落ち着き始めてくると、国内のほうに重点を置くようになりました。当初は土木系が多かったのですが、昭和40年前後ぐらいから世の中の

求めに応じる形で建築系の仕事が多くなってきました。その延長線上で、前述のように都市開発の話が出てきて、私が西松建設で再開発に携わるようになったのが、今から20年ほど前のことです。

西松地所の前身は松栄不動産という会社で、グループの再編をする中で西松地所という名前に変わり、西松建設の資産管理だけでなく、運営管理にも積極的に注力していくことになり、たまたま私が携わらせてもらうことになりました。私は、自分が感じていたり意識していたことをやらせていただけ、そういう意味では、非常にありがたい話だなと思っています。

現在西松地所は、創業から50年を超え、親会社である西松建設の不動産資産を管理する会社としてPM(プロパティマネジメント)、BM(ビルメンテナンス)、サプリース、保険代理業務を行っています。営業エリアは親会社が全国規模であるため、発展途上ながら、東京を中心に関西、札幌に拠点を置いています。

建設から運営管理まで顧客目線で地域に様々なサービスを提供できることで、相乗効果があると考えています。特に運営管理に携わることで、未来の西松建設の顧客に対しても大変効果が

あると思っています。西松地所が保有する建物に関する技術的知見、対応力によって顧客に対して有用なサービス提供ができると考えています。また、会社の成り立ちもあり財務体質も健全に維持されています。

3 ハレノテラスの開発経緯

ハレノテラスは、さいたま市東大宮の島町区画整理事業において調整池機能を担うシールドトンネル工事を施工させていただいたことから関わりをいただき、区画整理地区内の中核となるにぎわい創出エリアの事業コンペにヨークマート様と商業施設の応募を行った結果、現在に至っています。

当初からこの場所が新しくできる街区になることもあり、生活密着型ショッピングセンターを目指してきました。テナントもすべて埋まり地域の方々の生活利便に寄与する施設であると思っています。ハレノテラスを利用する地域の皆さんが、例えば子供さんが大きくなった時にハレノテラスで育ち、ハレノテラスが記憶の断片に残るような施設でありたいと意識してきました。

特に目の前が小学校ですから、ハレノテラスでやっていることを子供達が毎日見ている、生活に入ってきている

と思っています。以前、商業コンサルの方と話していたのですが、子供の頃の記憶は、私でしたら、デパートの屋上みたいな世界でした。

だからこそ、地域の方々にとって、ハレノテラスがそういう存在であれば、それは非常にありがたい話です。要するに、ある程度年齢がいったときにアルバムを見返してみたら、そこにハレノテラスがあったというストーリーでありたいと考えています。

ハレノテラスにおける次のステージでは商業環境の変化や生活サイクルの変化に対応できるよう変化し続けることを拒まない施設にしていきたいと考えています。また、社会的要請であるSDGsを強く意識していきたいと思っています。

今春、開業5周年を迎えることができ、ハレノフェスティバルを開催し、お客様への感謝と共に私たちの関りも改めて見直す機会にしたいと思っています。

4 倉持館長のハレノテラスへの想い

地域密着で、地元根付いていく施設を目指しております。この2年間、コロナで非常に振り回されてきました。巣ごもり需要が高まると、ハレノテラスのようなショッピングセンターは、

売り上げが上がっていきません。皆さん、外出しないので、埼玉県内、さいたま市内でとどまるため、売り上げは非常に順調に推移をしていきました。一方で、イベントはさいたま市の指導に従って中止や店舗の時短営業もあり、暗い影が落ちたという印象です。

売り上げは好調でしたが、課題として、ハレノテラスとして何ができるかを、この2年間、自問自答しながらやってきました。昨今、SDGsという言葉が取りざたされています。

このSDGsを意識した商業施設によるにぎわいの場をつくって、地域創生の場にしたいたいということを考えています。

一つめは、ハレノテラスを近くに感じていただくこと。地域との連携イベントや街の問題解決、例えば、ハレノテラス周辺では、公民館が非常に少なく、かつ、今、公民館がコロナで閉鎖してしまっただけで集まれる場がないと



▲地域密着型ショッピングセンターを通じて地方創生に取り組むパートナー同志として、すばらしい情報交換の場となりました。

いったときに、会議室やひだまり広場の貸し出しをさせていただきました。また社会貢献として、保護猫、保護犬の譲渡会の会場として提供しています。



▲熱いハートのハレノテラス・倉持典子館長様

特にコロナ禍で捨て猫、捨て犬が非常に増えたことが社会問題となったことを受け、今まで月1回だったのを、月3回開催しています。

ハレノテラスだけ儲かれば良いのではなく、どのような貢献ができるかを考えています。地域の飲食店がコロナで営業ができなくなり、有志の皆さんがテイクアウト専用のWebサイトを立ち上げてもなかなか認知が進まないと困っていました。そこで、ハレノテラスにキッチンカーやマルシェで出店して頂いたところ、もともと地元で良く知られている飲食店だったので、午前中に売り切れてしまうほど好評でした。

二つめは、ハレノテラスがある街、

東大宮。ハレノテラスは便利で楽しい皆さまに提供し、お客さま目線でのショッピングセンターの在り方を追求したいと思います。見沼区はさいたま市の中で2番目に65歳以上が多い街なので、駐車場と共用通路の間にバリアの設置の工事等を行っています。新日本ビルサービスの皆さまにお願いしている清掃は、お客さま目線で見たときに、この施設は清潔だな、居心地がいいなという施設環境を目指しています。また警備も、お客さま目線で立っていたときに親切な警備だな、話しやすいな、という関係性が防犯につながるため、そういったところを意識しています。

三つめは、ハレノテラスでのびのび働き続ける。ES、働きがい、働きやすさの追求です。私たちは他の多くの商業施設様と違い、テナント会費は頂いていないので、できることは限られています。ハレノテラスで働く80%以上が地域の皆さんで、パートさん、正社員として、ハレノテラスが働きやすいという施設を構築していきたいと思えます。

5 新日本ビルサービスの評価と期待すること

ハレノテラスが5周年を迎えること

ができたことも新日本ビルサービス様と共に施設を作り上げてきたおかげであると、関根社長様はじめ、皆さんに感謝しています。

関根社長の熱い気持ちが社員の皆さんにも浸透しており、いつも感謝してきます。皆さんがそれを受けた形で、一生懸命、働いていただけ、ご協力していただけること自体にすごく感謝しているんですよ。だから、ここまで来たのも、まさに御社と一緒にできたからだと思っています。

新日本ビルサービス様は、県内のウニクス様をはじめ私たちから見ればエリアNo.1の運営管理を行っている企業です。求めるところと考え方も、どこかでクロスしたり、一致したりするところができていると思っています。御社の多くの商業施設での実績と、いろいろなご経験や事例を教えてくださいながらパートナーとしてこれからもご指導いただきつつ、一緒にハレノテラスと、この街の次の街になる場所を育てていきたいと考えています。

6 西松建設様と西松地所様の今後のビジョン

昨年度、コロナ禍のなかではありましたが、新規事業として京都でタッセルホテル三条白川、タッセルイン河原

町二条というラグジュアリータイプのホテルを直営でチャレンジしています。私どもとしては、地域、地元ともコミットしたい、建設業が行うサービスとは違うサービス、エンドユーザー向けのサービスとは何なのかということを追求していきたいという意味で挑戦しました。

『タッセル』は『紡ぐ』とていう意味なんです。関係性を紡ぐ——このコンセプトをブランド化したい。商業施設と同じで、やはり、ホテルも外から来るお客様ばかり見ているは駄目だと思います。地域と共生するような宿泊施設になっていかないと。観光にとつての経営資源は、ロケーションや自然ですが、それを自分たちのためだけに勝手に利用するようなあり方は違うのではないかと感じています。

今回、新たな事業に取り組むにあたり『経験価値の追求』という言葉を使っています。経験価値というコト消費により付加価値を高める——それはハレノテラスも同じだと思えます。だからこそ、いろいろなことをお客さまに経験していただくことが、顧客満足に繋がると考えています。

直営で行うことは、面白いところがありまして、アルバイトの一人一人まで顔が見えるんですよ。サービスの細

▼地元の子供たちによるダンス&ミュージカルを定期的に開催しています。
開業当時小学生だった子供たちが、今回の5周年祭では高校生になって参加するなどとても感慨深いイベントになっています。



▲保護猫譲渡会と一緒に、ひだまり広場で保護猫マルシェを開催しています。
売上金の一部を保護猫活動へ寄付し、保護猫についての啓蒙活動も行っています。

部までみんなで作り上げ、顧客満足に、それを素直に結び付けられるようになれないのかなという意味で、私はチャレンジだと思っています。
お食事はシンプルな朝食だけです。タッセルホテル自体が、そもそも20室しかなく、調理人を雇うほどの規模ではないんですね。ですから、焼き立てパンとサラダと珈琲。お泊まりの方がご自分にあつたサービスを地域で楽しんでいただきたいと思っています。

私たちは「経験価値の追求」というスローガンをかけ、モノに起因する社会価値だけでなく、これからより広がる「コトに起因する社会価値」にもコミットしていくことが私たち企業の社会的価値と考えています。これも私は単純に考えているのですが、ものを売るだけの世界じゃない世界を地域とのつながりの中で、もう少し表面に出していかなくてはならないと思っています。いわゆる単純なイベント祭事的な販促ではなく、それ以外のコミュニティーの形成ですね。自然と出来上がるコミュニティーと意識してつくるコミュニティーの融合は、当然、あると思っています。

それが例えば、ハレノテラスだけで完結するのではなく、エリアを広域化する。極端に言えば、商店街みたいな

所があれば、商店街も含めて、また、地元の商工会議所、商工会を含めて、エリア全体で地域を作っていく。この活動を醸成させて商業施設も地域の皆さんも共に繁栄していきたいと思っています。私たちは、オフィス、商業施設、ホテル、寮ビジネスそれぞれがサードプレイスと言われる「居場所」「生活拠点」を総合不動産企業として提供し、お客様の満足に対応していくことが企業の使命と考えています。

西松建設は建設会社として全国区ですので、各地にお客様がいらっしゃいます。そういったエリア的な相乗効果もあると思います。先ほども申しあげましたが、私どもが管理を行う際に建物に対する技術的な知見や対応力、建築に関わる法律的な内容に対処できることは、非常に強みだと思っています。私どもは、企画、建設、運営をトータルで提供できるワンストップサービスという一気通貫のサービスを心掛けています。実際、西松建設の人財が出向してきていますので、相乗効果としては、一番強いところかなと思いますね。

7 仕事と人生において大事な事

ああしておけば良かったのではないかな。こうすべきではなかったという後悔の連続で、幾つになっても未熟だな

と思っています。でも、この年代になってくると、多少の失敗は、まさに人生のエピソードみたいな話なんじゃないのかなと、あえて思うようにしています。しかし、そうはいつてもスピード感を持って、今、できることはやらなければいけません。ただし、やるからには、自分で責任を取るつもりで、その覚悟を持たなければいけないと思っています。

私は、勝海舟が好きなんです。いい加減さがあるけれど、やることはやっているところがあつて。とらえどころがないかと思っていますが、その勝海舟が、「やるだけのことはやつて、あとのこと、心の中で、そつと心配しておけばいいじゃないか。どうせなるようにしかならないよ。」って、ちょっとやさしい気味に言っています。そういう言葉を見つけて、結果は結果だけど、勝海舟が言う言い方では、長するところだとか、信じるところを行えば、それで良いということかなと考えています。

考えることは無駄ではないし、当然必要なのですが、やってみないと分からないところは、多少、失敗したっていいじゃないかと割り切ることが必要です。そういうことを若い人ができるような環境をつくっていかなくてはなりません。



▲西松地所・森田社長様、浅野課長様、ハレノテラス・倉持館長様を囲んで生涯青春!!
愛と笑顔に包まれた記憶に残る商業施設を共に目指してまいります!!



2022年も募進中！ 「彩の国マルシェ」

新日本ビルサービス株式会社 佐々木輝伸



2022年3月より、アクセルを踏み込み始めた「彩の国マルシェ」には、多くの出会いと絆の深まりが生み出すドラマが待っています。

3月埼玉県中央地域の拠点JR埼京線南与野駅で生まれた「空地がコミュニティに変わるマルシェ」

空地に新たなコミュニティを生み出し、子育て世代のご家庭が駅という交流地点で非日常の空間を楽しめる地域密着を具体化するマルシェを開催。JR東日本の皆様からは「予想以上の賑わいが生まれました。ありがとうございます。」という声を頂きました。



▲空地が非日常を感じられるコミュニティに変わる。



▼JR埼京線南与野駅西口オープンスペースにて生涯青春!!

▶ JR浦和駅長様を始め多くの皆様にジョイントして頂きました!!



■地域創生事業のご協力に企業もジョイントしていただきました!!

明治安田 生命さまと 飯能信用金庫さまが支援に参加。

NPO彩の国地域活性化協会を傘

下に繰り広げる地域創生事業の「彩の国マルシェ」は、こうした力強い味方を得て、安定した運用を始めました。



▲明治安田生命さまと連携協定を締結いたしました。

■4月埼玉県北部地域の新拠点ハーズ花園にて、彩の国マルシェ〜HAN-Clasier Style〜が幕を開けました!

花園インターを降りて、わずか2分の好立地にある食品館ハーズさまとの連携により、埼玉県北部地域創生に繋がるマルシェを誕生させようと、「彩の国マルシェ」〜HAN-Clasier Style〜が開催されました。10月には、花園インター降りて反対側に三井アウトレットモールもオープンが予定され、地域に訪れるお客様は数倍に膨れ上がります。まさに北部地域の一大拠点となるマルシェが始動しました。

会場では、彩の国マルシェブランドの商品販売も開始。マルシェらしさの



▲埼玉県を代表する38のお店が集い、大勢のお客様で賑わいながらも、マルシェの素敵な空間を演出するハーズクラシエの建物



▼HA-Z Classier(ハーズクラシエ)にて生涯青春!!



▲深谷市観光協会にもご協力いただき、広報でご周知頂きました。地域の観光振興と産業振興にも貢献できるマルシェに育てていきます。

雰囲気漂う施設内では、マルシェの撮影も行いました。

■5月埼玉県西部地域拠点となる行政主催のマルシェを受託!

ついに「彩の国マルシェ」は行政主催のマルシェを受託。狭山市のご期待に応える責任をチーム全員がもち、準備し続けたことで、たくさんのおみなさまに喜びの声を頂きました。

◀狭山市駅前に広がるマルシェは、多くの関係者皆様のご協力と支援により、交流人口の増加につながる活況を呼び起こしました。



白一色のブランドロゴに装飾された西口広場の街路に、狭山市役所の方々からも「きれいだ」「こんなに変わるんだ」という声を頂きました。これだけでもありがたいことです。

■地域に支えられたマルシェ

埼玉県西部地域の地域創生活動としての拠点づくりを目指す狭山市駅でのマルシェでは、たくさんの方の賛同する企業・団体様のご協力を頂きました。



▲狭山市駅前の西口広場に広がる非日常空間となった彩の国マルシェ～Sayama City Style～

マルシェ出店は47店舗!!



▲狭山市駅西口市民広場にて、生涯青春!!

狭山市様、野村不動産様、ニックス様、中央舞台様、ゴトー養殖研究所様、明治安田生命様、飯能信用金庫様、NPO柴崎商会様、西武リアルティソリューションズ様、西武鉄道様、皆さまありがとうございました!

「マルシェは出会い」
「マルシェはつながり」
こうした声を頂きながら、
一步一步、人の輪と発見を広げ、
愛と笑顔に包まれた、躍動する世界を
実現してまいります!!

YOT-TOKO(よっとこ) 1周年祭

所沢市観光情報・物産館YOT-TOKO(よっとこ) 館長 宮本 優



令和4年5月29日(日)お陰様でYOT-TOKO(よっとこ)が開業1周年を迎えました。当日は猛暑にもかかわらず、多くのお子様連れご家族や地域の方々、観光バスで他県のお客様にご来場いただき、1周年祭をお楽しみいただきました。同時にYOT-TOKO(よっとこ)は館内のCaféもメニュー新たに再スタートを切っています。YOT-TOKOの由来である「よいもの」「おいしいもの」「楽しいもの」をご来館の皆様にご提供して参りますので今後とも宜しくお願い致します。



▲藤本正人所沢市長様、角川歴彦KADOKAWA会長様・石本所沢市議会副議長様をお迎えしたオープニングセレモニー。

よっとこのJIGONA Caféもメニューをリニューアル

JIGONAcafeに商材を提供するOECセントラルLABO 落成記念試食会



◀最新鋭の瞬間冷凍庫で所沢産の美味しい食材をお届けします!!

所沢の地粉(じごな)文化を広めるOECマルシェ代表渋谷氏が運営するJIGONAcafeは、よっとこに入居する仲間です。この度のLABOは地域資源の商品化や消費拡大によるエリア活性化を図り、同時にJIGONAcafeのセントラルキッチンとしてオペレーションの効率化を図るものです。

皆さんもぜひ新メニューをご賞味ください。

1周年祭は「よっこ」の同級生(1才児)集まれ、感謝セール、プレゼント抽選会、オリジナル缶バッジを作るワークショップ、1年を歩みを振り返る記念ボード、狭山茶PRコーナー、地元野菜の特選販売、トークショー、吹奏楽部演奏、大型紙芝居など盛り沢山で大盛況でした。



◀ キッチンカーでは美味しいシフォンケーキ



◀ クラーク記念国際高等学校ボランティアの皆さん



▼ ギフト抽選会感謝セール



◀ 所沢観光大使のお笑いコンビ「オードリー」の春日俊彰さん



▶ お買い物客で列をなすYOTTOIKO(よっこ)店内。ありがとうございます!!



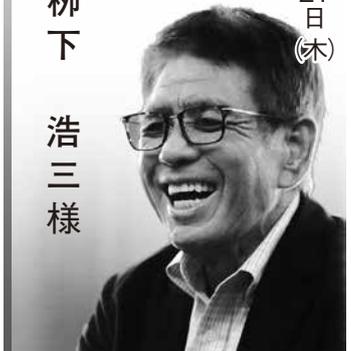
◀ とろろざわサクラタウンへつながるブリッジから



2年目へ向けこれからも頑張ります!!

日本一の魚屋になる 角上魚類の原点

角上魚類ホールディングス株式会社 代表取締役会長兼社長 柳下 浩三様



1 負けず嫌いの学生時代

小学校6年生の頃、まだテレビも何もない時代に阪神タイガースの強打者・藤村選手のブロマイドを見て惚れちゃって。それ以来、ずっと70年くらい阪神ファンです。

中学校のとき、高校は何としても新潟県で一番野球の強い県立新潟商業に行きたいと思いました。中学3年の夏まではほとんど勉強しなかったんです。夏休みになるとき担任の先生に、「おまえ、高校でいこう」「野球したいから、新潟商業行きたい」と話したら、「今の成績じゃ、とても駄目だよ」と。当時2カ月に一度ずつ模擬テストやるんですが、100番まで校庭の所へ張り出されるんです。夏休み前に張り出された7月の結果が36番だったかな。「とてもこれじゃあ、入学…駄目だよ」って。それで、夏休みずっと勉強して、9月のときに17番、11月のとき

には7番になったんです。自分で新潟商業に行く、という目標があったもんだから。そして、7番になっても、どうかかんねえなと不安だったんですが、1月のテストのときに3番になったんです。これならもう大丈夫だろうと受験して、新潟商業へ行くことができました。

受験番号だけは1番でした。生まれて初めて1番取りました(笑)。

そして憧れの野球部に入ったんですが、半年ぐらいで肩を壊してしまっただけで、医者に行つて診てもらったら、リンパ腺腫瘍だから、半年間は運動しちゃ駄目だと言われました。高校3年間で、半年も休むのは厳しいなと思って、マネージャーになりました。

昭和になって一度も新潟県勢は、甲子園に行くことが出来ていなかったんです。ところが運がいいことに、2年

生の秋の北信越大会で優勝して、昭和33年の春、昭和になって初めて新潟県から新潟商業が、やっと甲子園に行けました。

新潟商業は、あの頃、早稲田実業と仲良く、毎年、早稲田実業を招いて、新潟で試合をしていました。そのとき、早稲田実業で来たのが王貞治。王は当時ピッチャーとして有名で、全国大会でも優勝しましたね。だから私は王と同期なんです。

私は運がいいというが、どうしても野球やりたくて新潟商業に行つて、それでたまたま、北信越で優勝して。夏の大会は、40回記念大会ということで各県1校だったんです。春夏連続で甲子園に出ることが出来ました。

私はマネージャーとして、事務的なことや他の対外試合の打ち合わせとか色々やってましたけど、常に選手たちと一緒にいて、キャプテンと色々いろいろなことを打ち合わせしながらやって、いい経験になりました。

2 父の会社を手伝う

父は網元兼卸として商売をやっていました。寺泊で獲れた魚や、全国から新潟の市場に届いた魚を、魚屋さんに卸すんです。そういう卸を昔からやってたんですが、私が高校に行つてる頃

からほとんど漁獲量も少なくなつて、採算取れなくなつたんですね。

私は高校卒業したら大学の予定でしたが、3年生の1月過ぎにおふくろが新潟に来て、「おまえのこと大それたやれねえから、うちへ入つて手伝ってくれ」って。そういうことで、しょうがない、泣く泣く父親の手伝いをすることになりました。

三輪自動車や電車に乗って、魚を売り歩く商売を15年ほどしておりました。

3 第一の成功—倒産の危機の中、浜焼き機の発明

当時は保冷車も何にもないから、夏になると生魚の保存ができない。寺泊のこの辺では、取れたサバ・イカ・カレイなどを浜で焼いて売り歩く、浜焼きというのをやっておりました。

この浜焼きが、女性のパートさんを7〜8人雇って焼くんですけど、物凄くもったいない。箱の中に砂を入れて真ん中に火と炭を入れて焼くんですが、片側焼けるまで20〜30分待たなきゃならない。そして、20〜30分たつと、裏返ししてまた待ってる。

だから、こんな非効率的な焼き方より、もっといい焼き方がないかと思つていました。両側に火を立てたトンネルをつくって、その間串に刺した魚が

自動的に回って、そしてUターンして反対側もトンネルをくぐって1回転してくれば自動的に焼けてくるんじゃないかと思いつきました。

すぐに自分で考えをまとめて、新潟の鉄工所へ飛んでいきました。こういう機械をつくってもらいたいと、いろいろ図面を引いてもらいながらお願いしたところ、設計図を4、5日したら持ってきてくれました。「これをつくるには150万かかります」と。当時金のやりくりは父親がしていたから、私は150万でも150円でも、あんまり分からない(笑)。いいよ、お願いしますって二つ返事で。

そして1カ月ぐらいたって機械ができてきて、自分の空想の中でつくった機械が果たしてうまくいくかどうかと非常に心配でした。魚をセットして機械を回し、20分たって出てくる魚がもしうまく焼けてなかったら、150万の機械がばあですからね。結果は非常にきれいに焼けてきて、やったーと思いました。その機械のおかげで、人件費が、3分の1、4分の1になったんです。またスピードも3倍の速さで焼けるもんですから、今まで50箱、60箱しか作れなかったのが、150箱、200箱、作れるようになったって、売り上げも3倍になりました。

実はこの浜焼き機をつくる前の年、

ちょうど私がお店に入って10年目くらいですが、「今年の暮れを越せなかったらうちの倒産するかもしれないからおまえも覚悟しておけ」と言われていたんです。当時私は金のこととは分からなかったのですが、そんなには厳しいのかと思っていました。そんな中で浜焼き機がうまくいって、売上が今まで3倍になったので、何とか無事に年を越すことが出来ました。

4 第二の成功―運搬用・発泡スチロールの開発

またその頃(昭和40年頃)、漁船の進化がものすごく、漁の仕方が変化してしまいました。それまで各漁船は自分の浜辺に寄ってくる魚を取るのが主流だった



▲創業の地・新潟県寺泊本社にて、臨場感あふれるインタビュー。

たのですが、その頃から魚のいる所へ行って獲れるようになるという漁業に変わってきたんです。船の進化で漁船は速く遠くに行けるようになり、各漁港に全国から船が集まるようになりました。

スルメイカ漁が一番象徴的でした。スルメイカは春先に九州のほうで生まれて、それがだんだん成長しながら北上して来ます。山陰、その次は石川県とか富山県。そして6月頃に新潟県に来ますが、一緒にイカを追って全国から300隻ぐらいの船が来ますので、それが寺泊港の他、新潟・佐渡・柏崎など各漁港に揚がります。寺泊だけでも三十隻以上、イカだけでも1000箱、2000箱揚がります。

それだけ数があると新潟県のどこでもイカがあるので、全部築地へ送ります。私もイカを築地に送るんですけど、当時は全部木箱で、夏の暑いときに、トラックも今みたいに保冷車じゃなくて普通のトラックです。イカに氷をいっぱい付けて、こっちを昼3時頃にいても向こうに着くのが夜中の1時から2時頃。そうすると、こっちで取れたイカはものすごく活きがいいのに、築地に行くと、ぐたっとしてとても刺し身になるイカじゃないんです。だから値段もものすごく安く買いたたかれています。

何とかして活きのいいまま送れないかと思つて、思い付いたのが発泡スチロール。冷蔵庫の断熱材に使ってる発泡スチロールで魚箱を作れば、活きのいいまま、東京へ送れるんじゃないか。そんなことで、今度はすぐ発泡スチロール屋さんへ行つて、発泡スチロールでふた付きの箱を作つてとお願いしたんです。

そして、私のほうで金型を作らなければ、箱は作れないと言われました。金型代は90万円だったんですけど、焼き物の機械で成功したもんだから、いいですよ、と。

それで金型ができて、箱が出来たので、うちの取り扱っている船で早速やってみました。活きのいいまま東京へ行つてくれるかなと心配しながら送ると、荷揚げ屋という揚げ降ろしの会社からすぐ電話が来ました。あんな軟らかい箱、手作業でしかやれないから駄目だって言われたけど、お願いして手で積み荷を揚げ降ろしてもらいました。

そして、1日目、2日目は、そんなに影響もなかったんですけど、3日目になってから、今度、築地の仲買の魚屋の方で、この発泡スチロールの中に入ったイカがねえかって、注文が市場のほうに殺到したんですね。それでもって、うちのイカが他のイカの3倍

▼5S実践の定期巡回する
鈴木太陽マネジャー。



▲角上魚類様の衛生清掃に共に
取り組んでいます。



わっている人間でないとして来ません。やっぱり現場でやるのが原点。発想とは原点から出ないと駄目ですからね。出来上がったものに対する発想というのは改良であって、開発というのは原点に立ってここをこうしたほうがいいなという思いに基づいて生み出せるものです。

人間というのは、既成の事実に基づいて仕事をやるのが当たり前だと思っています。だから、仕事をするときの姿勢として、「これより何かいいやり方がないかな」「いい方法がないかな」という気持ちを常に持って仕事をしなければなりません。

必要は発明の母と言いますが、現場に行くと、このイカを活きのいいまま持っていく方法はないか、浜焼きをもっと効率的に焼く方法はないかと、いつも思っていたから新たな発想が生まれました。

6 小売りへの挑戦・寺泊に 出店を決意

昭和44年頃、それまでは町の道は細い道路だけだったのが、大きな道が一本出来ました。昭和天皇・皇后が植樹祭にご出席のため新潟県に來られるということで、この辺一帯の道路整備で新潟市の方まで繋がる道が出来たんで

す。それが、うちが魚屋を始める原点となる大事な道路になりました。

浜焼きや発泡スチロールの箱で立て直したとはいえ、卸売りという業種自体が成り立たなくなってきました。

スーパーが出来、魚屋さんが減っていくんですね。そんな中、昭和48年には新潟にダイエーが出来ました。どんなものかと、ダイエーさんはじめ周囲のスーパーを見に行ってみたら、魚はこのスーパーもとても高いんですね。

自分で直接やればあの半分の値段で売れると思いました。「このまま卸を続けても無理だから、いっそお客さんに直接半分の値段で売れば、やれるんじゃないか。寺泊自体は小さい町でもとなりの村や町の人達も買いに来てくれるんじゃないか」。

私は思い立つとすぐなもんですから、父の許可を取り、すぐに建築屋さんへ電話して、こういう店を作りたいと話して、後日持ってきた見積もりを見たら、5000万円でした。

昭和49年ですからね。5000万円と言われたけど、私、5000万円であっても5000円であっても、ぴんと来ないもんですから。翌日、寺泊の銀行に行ったら、担保もないなら保証人探してこい、と突き帰されました。今度は保証人探しは苦労しましたが、

ちょうど新潟のおじが北洋漁業で景気が良かったので頼みに行きました。当然渋っていました。最後は分かったと保証人になってくれました。考えてみると、昭和49年に5000万円っていうと、かなり大きな額でした。

今冷静に考えれば、田舎の浜辺に道一本あるだけで建物も何もない所に、魚屋に5000万円の金出すなんてとてもできませんね。あの頃は全く無知だったというが、売れるだろうという気持ちだけでした。スーパーの半値以下の値段で売れば、隣の人たちも買いに來てくれるだろうという、ただ、それだけの単純な発想でやったんですけどね。

また、当時の私にとってみれば、5000円も5000万円も一緒なんです。そのとき、利息が10・5パーセントでした。今、考えてみれば、5000万円から10・5パーセントっていうと、一年間で利息だけで五百何十万円になります。よくもそんなばかみたいなことやったなと思いましたが、結果が良ければ全て良しですね(笑)。

7 寺泊店オープン、魚屋の 原点・四つのよいか

そして、オープン当日、11月でした。9月オープンの予定がずれ込んだりも

5 新たな発想を生み出すには

なかなか発想というのは、現場に携

くべらひの値段で売れるようになりまし
た。
当時魚箱は100パーセント木箱でしたので、発泡スチロールの魚箱を作った使ったのはうちが初めてでした。翌年から、他も皆発泡スチロール箱に変わりましたが、最初の一年はイカだけで物凄く売上でした。今ではスチロールの箱があたりまえですが、50年前に私が最初に開発したのです。

あって、お客さんどのくらい来てくれるのかなと不安でした。それでも、開店からお客さんが途切れなく来てくれました。そして、初日の魚の売り上げは4万円でした。5000万円かけて、4万円です。ただ私は、いろんな所からお客さんが車で来て4万円も買っていただいたと、物凄く嬉しかったんです。お客さんの姿を見ると、みんなものすごい活きがいいとか、安いわとか、喜んで買ってくれるのがとにかく嬉しいなと思いました。そして、明日は、もっとお客さんを喜ばしたい、と思いました。

そのうちにお客さんがお客さんと呼んでくれて、どんどんお客さんが増えてきましたね。一日に4万円が7万、10万、15万と増え、年末には30万、お客さんが入れないくらいになりました。チラシも何もなく「口コミ」で、「寺泊にものすごいいい魚屋がある」とお客さんがお客さんに伝えてくれるんですよ。私はただ、お客さんに喜ばれる魚をと必死になってやっているだけで、お客さんの喜ぶ姿が物凄く嬉しくて、明日はもっと喜ばせてやろうと思ってやっていました。そのうちに、お客さんに喜んでもらうには、うちは何を守るべきかなと考えました。

うちは魚屋だから、まず、鮮度。そして、わざわざ遠くから車で来てくれ

るんだから、値段が安くなきゃ。そして、来ても、タラとサバとイカしかないんじゃないかって、いろんなお客さんが来るから、お客さんがいろんな魚を選べる。魚の種類が多くなきゃ駄目。そして、魚を買っていただくお客さまに心を込めて、ありがとうございましたという気持ちが必要ならん。

鮮度は良いか、値段は良いか、配列(品揃え)は良いか、態度は良いか、という「四つのよいか」を寺泊の町で魚屋やって1年目に作りました。

47年前のこの原点が、今の時代でもこれ以外何もないんですよ。この四つを守るのが、30年たっても、40年たっても、魚屋の基本としては変わらないのかなというふうに思います。

8 多店舗展開・フランチャイズ店の失敗

お陰様でその後も寺泊の店は右肩上がりに売り上げを伸ばしますが、5、6年たった頃から怖くなりました。毎年お客さんが増えてるけど、今年がてっぺんかなと。どんな商売でも、いずれ横ばいになり、その後は下がっていきます。その不安が毎年大きくなっていました。

そんなときに、関越道ができて関東からのお客さまが増えました。それな

らば、こんな不安を持ってお客さんを待つだけじゃなくて、逆に魚を持って関東に出ればいいんだと思いつきました。一番、新潟県から近い都市はどこかなと思ったら、群馬県の高崎があったもんですから、ちょうど10年後の昭和59年に高崎に出店しました。

ところが高崎では、生の魚が全然売れません。売れるのはイカの塩辛や干物ばかりでした。なぜかなと思ったら、高崎の人たちは、生の魚を食べたことないんですね。高崎の魚市場に行ってみても、生の魚は何も入っていませんでした。だから、高崎の人たちは生の魚を食べたことないから、食べ方も分からないんです。しかし、うちは、魚を売るために来たんだから、対面ですと魚並べて、来るお客さん一人一人に説明しながら、これは焼いて食べるとおいしいです、刺し身にしてもおいしい、と説明しながら、一人一人、生の魚食べてもらったりしていたんですね。

そしたら、お客さんも初めて、生の魚の味、刺し身にしても焼き物にしても、分かったんでしょう。「この前おいしかった、きょうは何がいいかしら」とか聞きながら、半年もするうちに今度は生の魚が冷凍物よりも売れるようになったんですね。それで、高崎もどんどんお客さんが増えてきましたね。

当時高崎の市長さんから、食改革していただいたって賞状を頂きました。

そのうち、今度はあちこちから店を出してくれてお願いをいただきました。でもうちは、まだ力も何もなし、人手もないし、財力もないからお断りしていました。すると、人間も設備もみんな用意するから、魚の供給と指導だけしてくれたことで始めたのがフランチャイズの店だったんです。

このフランチャイズの店も3軒4軒と増えて、お客さんもどんどんやってきました。最初は、私が店を回って、こういう魚の売り方は駄目、この値段は駄目とか、こういう鮮度の魚を出したら駄目とか言っていると、分かりましたって聞いていました。3年4年たってはやりだしてくると、私が言っても、「うちの若い連中も慣れたから大丈夫です。社長、そんな心配しなくて大丈夫ですよ。これで結構、売れますから」と聞かなくなりました。

言うこと聞かないので、売れますからって言ったけど、こういうお店は私の求めている魚屋と違う。角上という看板が掲げてあれば、フランチャイズの店も直営の店も、お客さまは角上だと思えます。それならばいっそ、フランチャイズの店の契約を切ろうとフランチャイズの店のオーナーに話をしたら、

オーナーは喜びました。フランチャイズと指導料月約80万円納めていたので、自分たちでこれだけ売れるようになってきたから喜んで、契約解除いいですよって。

そして、看板の書き換え料はこちらが半分出して、角上の看板を下ろしてもらいました。それからはずっと直営の店だけでやってきました。フランチャイズの店は、あれだけはやっていった店が5〜6年すると全部つぶれました。商売ってそんなもんで。今日駄目なのって、明日、すぐ響かないんです。

今日、駄目な店というのは、1カ月後、3カ月後、半年後に結果が出てくるんです。1年後になってくると、どんどんお客さんが減ってきて、最終的に駄目になります。だから、毎日のお客さまに対して、満足感を欠かしてはいけません。常にお客さまが満足できる店。そういうことをやっていかなければなと私も思うわけです。フランチャイズの店を見ていて、なおさらそういうことを感じました。

9 うちの従業員は、よく働く

今は7〜8年前から22店舗で店舗数は増やしていませんが、売り上げは100億伸びました。これは、既存の店が日々の店づくりをやってくれているからだ

と思います。お店はその地域におけるお客さんの店なんですよね。だから、その地域において、魚を買うときには角上へ行って買うというお客さまをつくらなければいけません。

それには、毎日の店づくり。値段にしても、鮮度にしても、それがきちんとお客さんに満足できる店であれば、その地域の皆さんが、魚を買うときには角上に買いに来てくれる。

それが何かが欠けてくると、今はこれだけ競争の激しい世の中になってますので、必ず、お客さまが減っていきます。さっき言った「四つのおいかけ」この原点をきちっと守り抜くことが、お客さまの継続、魚買うなら角上へ行って買う、こういうのにつながっているのだと思います。

うちの社員は、良く働く。私は、それをものすごく感じています。盆、暮れ、正月、それから、例えば節分の日とか何とかの日、ものすごくお客さんが来てくれるのは、夜も朝も問わず、みんなが一所懸命やってもらった結果が今にあるからだなと思います。うちの社員はパートさんも含めて、ものすごく一所懸命、働きますね。

今年の3月に、みんな一律に15万円ずつ配りました。去年は12万円だったので、今年は15万円ずつ。私はあまり

前もって考えてやることは少なく、ぱっと思い付くことをするんです。振り込みではなく、封筒で現金で渡すように。パートも部長も分け隔てなく千二百人以上、2億近い金を現金で渡しました。

魚屋といえば、意外と、男の人は40代、50代の中途採用しかない。若い子どもがいる人たちは、魚屋なんか勤めるもんじゃ無いという時代がずっと続いていた。しかし、会社は血が若くなければならぬ。だから、関東に数店舗を出した頃から、若い人間を入れるために各大学に案内書を出して、新規採用も始めたんですね。最初の年は3人でしかかぬ。3人、4人、5人と、最初は少なかったですけど、そのうち10人、15人、20人と増えて、10年もたった頃には、常に20人から30人の人たちが入るようになりました。

今、うちの店長をはじめ、みんな、年齢が30代、40代って感じます。その若くして入ったときの人たちが、今、中心になってきている。その時はなんとなく血を若返らせなければならぬと思ひ、血が若くなければ駄目と思っ

ます(笑)。

今はコロナ禍で減ったけど、以前は店に行く、店長が「今晚いいですか」なんて言うんですよ。すると7〜8人集めて会場も用意して飲んでね。僕はマグロと同じで動いてないと死んでしまふもんですから、今でもなんとなく動こうかなと思ってるんですよ。

10 会社のあり方

私は、自分の子どもに後を継がせようと、あんまり強く思ってたんですけどね。社員の中で優秀な人間がやってもらいたいなと思っていました。たまたま、せがれが、私の見た中では今のところ一番いいかなと思って、結果的にせがれになりましたけど。

事業というのは、昔みたいに家族が大事な時代じゃなくて、そのときの社員の中の優秀な人が会社を継ぐべきで、たまたま、うちの社長にしましたが、その次の世代は社員の中で、社長にふさわしい人がやればいい。

もちろん、せがれがいて、せがれが一番優秀ならば、それに越したことはないけど、今、これだけ、千何百人いけば、中には、いろいろ優秀な社員もいっぱいいると思うから、そういう優秀な社員が会社を指導していったほうがいいんじゃないかなと思います。

これまで既存の22店舗にこだわったのは、私がつつと店を見て回って目を通せるのは22〜23店舗が限度だということですが。しかし、これから私も去って、若い世代がまた増やそうと思うなら、それはそれで構いません。ただどんなに増やそうとも、一店舗一店舗が今まで角上がやってきた基準を守っていけるような店で店舗展開してもらいたいなと思います。

11 新日本ビルサービスに期待すること

われわれ、魚屋、食品をやっていると、衛生というのが非常に大事です。新日本さんからいろいろな指導いただいて、このコロナ禍の中でも、そんなに大過なくやれました。この2年間、コロナにやられることもなくやってこれたのは、こうやって衛生面においていろいろ指導いただいたおかげだなと思っています。

恐らく、今現在もそうですけど、食品を扱う会社にとっては、この衛生というのが命取りになる、非常に大事な一つの要点になるわけです。

うちも、新日本さんと付き合わせてもらって、衛生に対する考え方、いろいろ関心の持ち方、その辺も確かに変わってきました。その点、こうやって

お付き合いさせてもらってよかったなと思っています。

逆に言うならば、もっと、あなたがたのほうから、うちの各店とか回ったときに、忌憚のない意見をいただきたい。遠慮しないで、ずばずばと聞いてもらって。それで、また店側のほうと意見を戦わせてですね。そういうことも忌憚なく、お互いに言えるというような関係で指導してもらえればいいなと思っています。

12 一度きりの人生 仕事よりも遊びを優先する

私は、仕事も遊びも一所懸命です。もし仕事の予定があって、遊びの予定が入ってきたら、遊びを優先します。

遊びを優先するということは、その仕事の段取りは必ずつける。物事、段取り付けられるようにならないと、私は駄目だと思っています。どうしてもその仕事の段取りが付けられない場合は仕方ないですが、ただ几帳面に、仕事があるから駄目ですではないけない。だって、仕事より遊びのほうが面白い(笑)。

遊ぶことによって楽しくなる。そして、また、人の付き合いもあるし、親しくもなるし。遊びというのは、私は大事なことだと思います。



もし、私が遊ばないですつとやってきたら、20年か30年早く死んでたと思いますよ。

今、ここまで元気でいられるのは、遊び優先でやってきたからだ実感します。

▲柳下浩三会長様を囲んで生涯青春!! 日本一の魚屋・角上魚類の原点「四つの良いか」を共有し、5Sを究め、徹底した衛生清掃に共に取り組んでまいります!!



新日本グループ入社式！

新入社員研修を終えた30期生より皆様へご挨拶

◆◆◆ 入社式：2022年4月1日(金)

◆◆◆ 新入社員研修：～5月13日(金)

この度、新日本グループとして過去最多の、武蔵屋1名、新日本ビルサービス19名、総勢20名もの新入社員を仲間に迎え入れました！

約1ヶ月間の研修期間を終え、配属部署で頑張っている最中です。皆様、フレッシュな30期生の成長を温かく見守るとともに、ご指導ご鞭撻のほどよろしくお願いいたします！

圧巻の入社式！



▲緊張の決意表明

いのうえ りの
井上 梨乃／横浜支店



さわやか社員さんと共に考え行動に移しながら誰もが清潔で快適に過ごすことのできる現場作りをしていきたいです。常に学ばせていただく姿勢で自身の経験を深めていきたいと思ひます。



頼んだよ！

おいかわ しゅんすけ
及川 竣介／東京営業部



配属後の意気込みは、現場で関わる全ての人たちと良い人間関係を作り、働くうえで皆がストレスなくきもちよく働ける現場を作っていくことです。

おおしま ひどみ
大島 眸／プロパティマネジメント本部



研修も本配属後も覚えることが多く日々成長を感じながら働いています。できることを一つずつ丁寧に、周りの方と協力を大切に。施設を守り、発展させる1人になりたいです。

おちあい あつき
落合 亜月／プロパティマネジメント本部



毎日ひとつでも多くのことを学び取り、一日でも早く会社に貢献できるよう頑張っています！ご指導ご鞭撻のほどどうぞよろしくお願いいたします。

かとう りりか
加藤 里梨花／東京営業部



今年一年間の目標は、「仕事の流れを掴んで、自分ができそうなことは積極的に取り組む」です。たくさんチャレンジして多くのことを吸収したいです。よろしくお願いいたします！

こやなぎ かずひろ
小柳 和大 / 東京営業部



まずは自分のできる仕事の範囲を理解し、そこから仕事のキャパを増やしていきます。人との関係を大事にし繋いで、周りの方々から信頼される存在になります。

すずき しゅうへい
鈴木 秀平 / プロパティマネジメント本部



新日本ビルサービスに入社させていただき、嬉しい気持ちでいっぱいです。いち早く会社の戦力として働けるよう積極的にチャレンジしていきます。よろしくお願いいたします。

はた なおき
畑 尚樹 / ファシリティサービス部



研修を通じて多くのことを学び社会人として成長できたと思います。ご迷惑をおかけするとは思いますが、いち早く戦力になれるよう精進しますので、よろしくお願いいたします。

ふるや まさき
古谷 真輝 / ファシリティサービス部



一日も早く仕事を覚えて会社に貢献できるように頑張ります。また、社会人としてまだまだ未熟なので、ご迷惑をお掛け致しますが、ご指導ご鞭撻の程宜しくお願いします。

よこやま かんた
横山 寛大 / 品質開発部



品質開発部配属となりました横山寛大です。これからの目標は仕事を覚えていき清掃のプロを目指します。最終的にはビルメンのプロとして仕事をしたいです。

ふじい かほ
藤井 香穂 / サポート本部



初めまして！配属後の目標は皆さんから頼られるような社員になることです。まずは元気に頑張りたいと思います。これからよろしくお願いいたします！

あびこ そら
安孫子 天 / 品質開発部



新入社員研修が終わり、本配属されました。これからはさらに気を引き締め、まずは1人前になることを目標にし、少しでも早く会社に貢献したいと思います。

けづか まなき
毛塚 愛輝 / 横浜支店



入社して半月程は不安なことばかりで、やっていけるか心配になっていましたが同期とともに切磋琢磨して大変なことにも精一杯頑張っています！

こばやし つばさ
小林 飛翔 / 品質開発部



先輩、上司の方々の知識・技術を吸収し、いち早く戦力となるよう尽力して参りますので、ご指導ご鞭撻のほどよろしくお願いいたします！

さいとう ゆりか
齋藤 祐里香 / 東京営業部



配属後は、一時配属の体験を活かして常に考えて行動し5Sを心に、社長方針にあるスピードを意識して日々精進して自分の質・価値を高める努力をしていきます。

さかい はなみち
酒井 花道 / 横浜支店



本配属後もフレッシュさと初心を忘れず一生懸命清掃に励みたいと思っているのでご指導の程よろしくお願いいたします！会社内で見かけたらはなちゃんって呼んでください！

むらなか ゆう
村中 優 / 品質開発部



まず一年間挨拶、返事、無遅刻無欠勤を意識し、当たり前のことを当たり前でできる社員を目指し働きたいと思っています。何卒よろしくお願いいたします。

ももせ りく
百瀬 稜久 / ファシリティサービス部



仮配属では指示に従うことしかできなかったのですが、ここから本配属ということで少しずつ仕事に慣れていき、自分で考え行動できる社会人になりたいと思います。

やまもと じん
山本 仁 / ファシリティサービス部



2週間の仮配属では教えていただいた点検内容を少しずつ覚えられてたのでこれから本配属になって1人前になれるよう日々切磋琢磨して行きたいと思っています。



憩いのコーナー さわやか広場



リンレイ鈴木社長様 ご来社

2022年4月11日(月)



リンレイ様とのパートナーシップで、顧客の経営に貢献する清掃革新を実現してまいります!!

JR東日本大宮支社様 ご来社

2022年5月16日(月)



JR東日本グループ様の地域共創・地域活性プロジェクトと共に挑戦してまいります!!

秀飯舎様 ご来社

2022年5月10日(火)

社内報の熱誠溢れる作成ありがとうございます!!



横川 競様

2022年3月17日(木)

YOT-TOKO(よっとこ)ご来館



横川 競様(すかいらく創業者・高倉町珈琲会長)に実践的なアドバイスをたくさん頂きました。感謝です!!

明治安田生命埼玉本部様 ご来社

2022年5月18日(水)



安田埼玉本部長様始め5名の皆様と生涯青春!! 彩の国マルシェを通じて地域元気PJを推進します!!

ダイナムビジネスサポート様 ご来社

2022年4月25日(月)



ダイナムグループ様とすばらしい人財交流が実現しています。本当にありがとうございます!!

発行日 2022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 ㈱秀飯舎 〒331-0058 埼玉県さいたま市西区飯田70番地

編集後記

夏を先取りしたかのような気候が、まさかの5月から続いていますね。自宅の猫たちの換毛期が一気にきて、ブラッシングすると手のひらに収まるくらいの毛玉が毎日のようにできるので、彼らのご飯の栄養はほとんど毛に行っているのではないかと疑っています。

このままだと夏本番はどんな気温になるのでしょうか……? 無事コロナが落ち着いて、夏を楽しめる気候になるといいですね。みなさま、熱中症に気を付けてお過ごしください。(Y.O)