

2022.12.10

Heart

第97号

to

心から心へ

Heart



OK!!
スタート!!

VISION 30実現!!



VISION 2030へ 躍動しよう!!

★ 永年勤続表彰



30周年式典・第30期ステップアップ研修会

2022年11月4日(金)



— 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・ビジョン30実現！ ビジョン2030へ躍動しよう！！



新日本ビルサービス株式会社 社長 関根 一成

始めに：

新日本ビルサービスはおかげさまで創業30年の大きな節目を迎えることが出来ました。現場のさわやか社員さん、お客様、お取引先の皆様に心から感謝申し上げます。

コロナ禍を鑑み対外的な記念式典は行わず、その替わりに一年以上かけて策定したビジョン(実現したい未来像)を分かり易い映像で制作することにしました。NHKの「プロフェッショナル 仕事の流儀」を彷彿させるような見事な出来栄になり、ぜひ多くの皆さまに映像を観て頂きたいです。

ビジョン映像撮影はがつつけ本番、事前の打合せもないのに、新入社員から、現場のさわやか社員さんまで、仕事の使命、会社の理念を自分の言葉で立派に伝えており、当社が目指している事をひとり一人の社員に浸透していることに、感謝と感動の想いが錯綜しました。

新日本グループの原点

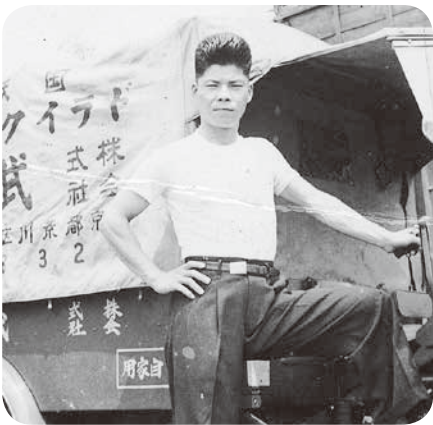
新日本グループの原点は1948年・昭和23年、戦後の混乱期に私の父と母が家族が生きるために、東京の下町、荒川区尾久町で町の小さなクリーニング店・株式会社武蔵屋を開業したのが始まりです。

父は何しろ一所懸命に1軒1軒御用聞きし、最敬礼のクリーニング屋さんと呼ばれました。お客様からお預かりした一枚のワイシャツを心を込めて仕上げ、丁寧にお届けし、評判を得ていきました。

お金も無い、信用も無い、商売の経験も無い、何も無いゼロからスタートした父と母の苦労は並大抵ではなかったと思います。創業当初の洗濯工場は職人に仕上げてもらっていたので、給料日になると「宵越しの金はもたない」と酒を飲み、翌日は工場に来なくて、ほとほと困ったそうです。このまま職

人に任せていたら将来は無いと、商工中金から設備投資の資金を借り入れて洗濯設備の機械化を早い段階で決断し導入しました。

生前、父から「いいか一成、世の中は、誠心誠意一所懸命に仕事をしていると必ず誰かが見ていてくれて、その人は応援してくれるぞ。世間とはそういうものだ」と折に触れて実体験として語っていました。父の場合、国鉄(現在のJRグループ)の職員さんが父の



▲新日本グループ創業者 関根直幹

働きぶりを評価し、職員向けの生活協同組合を紹介してくださいました。職員さんの制服や私服のクリーニングを誠心誠意お届けし、ご期待にお応えしていきました。その結果、昭和39年日本の高度成長期・東京オリンピック開催の年に夢の超特急新幹線ごだま号の座席力パーククリーニングを日本で最初に受注し、家業から企業へと成長していきます。

その中で父が掴んだ仕事と人生において最も大事なことを「経営信条」と「感謝報恩10訓」としてまとめ、私達に遺してくれました。

「お客様に感謝し、お客様を大切にす
る…ビルメンテナンスでも、他社との品質で勝負する。どこよりも床が光って綺麗に仕上がっている。店舗の隅々まで行き届いた清掃とメンテナンス。どこよりも綺麗に洗われ、仕上がっている白衣やクロス。お客様の心を揺さぶり、感動して頂ける品質と管理こそ、最も重要なことである。価格を下げ競争すればするほど利益が薄くなる」

「社員は宝である。社員と家族を幸福にする…会社が大きく発展していくことは、わが社で働いてくれる社員を大事にし、その家族の人々の幸せを願うことは当然のことであろう。企業がそこで働く人々の幸福を願わないような会社であつたら誰が本気で働いてくれ

るだろうか。新しく入社した諸君とわが社の多くの社員の幸福を願い、君達、宝を磨き上げ宝石にしたい。それが社長としての仕事であり、やりがいであります」

経営する目的は働く社員と家族の幸福のためです。父はひじょうに早い段階で貸借対照表、損益計算書、資金繰りまで経営数値をガラス張りに公開し、経営者と社員は一連拓生であるという信念を貫いてきました。私たち新日本グループの原点はこの「経営信条」と「感謝報恩10訓」にあり、次世代にもそれを如何に継承できるか今問われています。

新日本ビルサービスの創業 と全社員に伝えたいこと

平成5年に創業した当時、毎日毎日飛び込み営業の連続でした。清掃・ビルメンテナンスは形のある商品売るのではないので、お客様は実績によって評価し判断します。創業当時はそのよつな立派な実績がなく、経験のない素人4人でした。創業一年目の会社にあるのは、やる気と熱意だけです。その熱意が伝わり、多くのお客様が新日本ビルサービスに期待し清掃を任せてくださいました。

「契約頂いたときは涙が出るほど嬉

しく、必ずやご期待にお応えしていきます！と必死にお客様のご要望にお応えしてきました。一所懸命にご期待にお応えする中で「新日本さんはこんなことが出来ますか？」と様々なご要望を頂けるようになり、全く経験がなくても「やります！」と挑戦し続けた結果が、今の新日本ビルサービスにつながっています。

戦略と戦術、事業計画も大事ですが、その前提になる「熱意と誠実」、行動指針「時を守る、場を清める、礼を正す」、人間尊重の「5Sを究める」これが本質だと、30年を振り返って実感しています。

仕事も人生も人と人との出逢いによって切り拓かれ、その出逢いに感謝し、ご期待に必死にお応えする中で、新たなチャンスが訪れ、あたかも予め計画したような新規事業領域のつながりが生まれている事に驚かされます。清掃から始まり設備保守の総合ビル管理へ、施設運営管理、修繕・再生延命補強工事、ファシリティマネジメントへ、地域社会を元気にする文化発信・集客事業(彩の国マルシェ・YOTTER TOKO)、さらに事業デザイン提案へと進化向上しています。

「販売・経営の原点はファンづくりです。仕事を通じて一人でも多くのお客様

様に喜んで頂き、応援してくださいる人を増やすことで会社の将来は決まります。さわやか社員の皆さんが、自分の仕事に誇りを持って誠心誠意打ち込む姿、トイレの裏側まで清掃する姿に「こんな処までやってくれるの！」とお客様から感動と感謝のお言葉を頂いています。

最近の大きなエポックは2023年3月、東京駅八重洲口に竣工する東京ミッドタウン八重洲に日本初出店するブルガリホテル様の共用部清掃が決定しました。世界最高級ラグジュアリーホテルを365日徹底して磨き上げる仕事を私たちに任せて頂いたのは、会社の規模やネームバリューでなく、実際にキレイにできる、熱意と誠実さが評価されたのだと思います。受注が決定したとき、担当した横山さんは「やった〜！」と雄たけびを上げたそうです。

コロナ禍がこれだけ長く続き、まさかのロシアのウクライナ侵略戦争、世界的なエネルギー・食料危機、記録的なインフレ、中国の台湾併合危機など、まさに激動の世界情勢です。

でもどんなに世の中が変化しても、真善美を求める人間の真理は変わらないう進化向上しようとする生き方、人に喜んでもらえることが幸福につながることを誰でも経験しています。お客

様と社会のお役に立ち、貢献するものは何かを常にクリエイティブに考え続け、先を見据えた経営力を徹底して高めることが経営者の使命だと思えます。2024年ビジョン30を実現し、今まで見た事のない頂きに到達することで、新たなステージに挑戦する蒸気機関・原動力になります。

そして、ビジョン2030、2030年までに次世代の経営に移行し、日本一の環境創造企業へと挑戦します。「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」に向けて、さわやか社員の皆さんと共に、「生涯青春！」で挑戦してまいります。



▲第30期ステップアップ研修会にて、実現したい未来像VISION2030を共有しました。



新日本ビルサービス株式会社

第30期ステップアップ研修会

埼玉県県民活動総合センター 2022年11月4日(金)



▲事業成長グランドデザインを説明する照井常務



▲万感の想いを込めて社長講話



▲感謝報恩十訓唱和

<新日本グループを全力でサポート頂いているブレインの皆さま>

▼元気印!!
武蔵屋 総子社長



▲きむら5S実践舎 星川 勉様(左)・湯澤秀樹様

▼VISON策定と会社案内書作成
TYRANNO CREATIVE ARTS 岡田社長(左)と國吉様



◀メンタルコーチ
西田明様



▲VISON映像制作者
高橋のぶ様



◀(株)デンソー
樋口和宏様

<ランチミーティング>



美味しいランチに笑顔が溢れます!!



<永年勤続表彰>

ガッチリ
握手!!



▲永年勤続20年の日下部主任より代表者スピーチ

◀永年勤続の皆さん、ありがとう、感謝です。

<部門別ミーティング>



▼若手社員中心に
感想発表

白熱した部門ミーティング。
積極的な意見交換でチーム
一丸となりました。



▼社歌“飛翔の賦”を熱唱



▲浅見専務より総括のスピーチ



— 真理を追求する学び舎 —

明治学院高等学校 新校舎竣工!!

〒108-0071 東京都港区白金台1-2-37 TEL 03-5421-5011



▼素晴らしい夕焼けが見られる屋上チャペルガーデン



▲憩いの広場グリーンテラス



◀広々としたメインエントランスホール



▲校舎の前には歴史あるチャペルがあります



▲一学年全員が収容できる礼拝ホール。コンサートや発表会など多目的に使用できます



▼あらゆる理化学実験室や家庭科室、書道室が揃っています



◀メインエントランス前の情報ラウンジ

◀床は木材、壁天井は白と大変明るい各教室



▲地階ラウンジ



▲情報科室



◀図書館、多目的教室、情報科室、国際交流ラウンジ等統合されたラーニングセンター

新校舎の様子は、ドローンで撮影された映像が二次元コードよりyoutubeでご覧になれます。



新校舎の建設は30年近く議論検討が重ねられ、2020年3月より旧校舎解体工事から開始され、今年7月30日に無事に竣工を迎えました。新校舎は地上4階、地下1階で延べ面積は9287㎡、外壁は落ち着いたレンガブロックで、内装は白と木材で明るい仕様となっています。ここでの我々の役目は、校舎の管理はもちろん日々の業務を通じて、学校の主役である生徒たちが、卒業後もこの学校を選んで良かったと思えるよう下支えをすることが任務だと思っています。

皆様こんにちは。
今回は今年2022年7月30日に竣工した明治学院高等学校新校舎をご紹介します。
明治学院高等学校は皆様も一度は習ったヘボン博士が、1863年に横浜に創設した英語塾（ヘボン塾）を源流に持っている大変歴史のある学校です。横浜から築地を経て1887年に現在の港区白金台と移り今に至っています。



明治学院高等学校事業所
赤西 英延

明治学院高等学校

校長 徳永 望様



明治学院高等学校は、ヘボン式ローマ字を開発したヘボン博士とクララ夫人が1863年に始めた「ヘボン塾」を源流とする、キリスト教主義の学校です。東京都港区白金台のキャンパスには大学と高校が隣接して建ち、歴史的建造物の数々が学生の学びを見守っています。高校では2022年7月に新校舎が完成し、2学期から新しい校舎での学習が始まりました。

新校舎では各教室をはじめ廊下もフローリングの床になっており、大きな窓からは明るい陽射しが入ります。広々とした開放的な校舎で、生徒たちは豊かな人間性を育みつつ学習に励んでいます。

新校舎の各教室は生徒が掃除をしますが、共有部分など大部分は新日本ビルサービスの方々が日々、丁寧に掃除を下さっています。毎朝、社員の方々の「お早うございます！」を聞くと、一日を気持ち良く始めることができます。これからも、教職員と一緒に明学生を見守って下さるようお願いいたします。



事務長 神崎 貴伸様

新日本ビルサービスさんとは大変古くからのお付き合いになります。

日常の清掃業務、校舎・グラウンドの管理、用務・営繕業務に加えて、新校舎になってからは環境衛生管理業務もお願いすることになり、何から何まで幅広くお世話になり本当にありがとうございます。

毎日、安心安全に管理されピカピカに清掃された校舎で、生徒たちも明るく元気に青春を謳歌しています。また、安全で快適な環境を整備いただいていることが、本校の教育目標の実現にも大いに貢献いただいているものと考えております。

いつも迅速かつ丁寧にご対応いただいておりますが、これからも困ったことがあればファーストコールさせていただきますので、どうぞよろしくお願いたします。

◀ スクールモットーが刻まれたレリーフ。「隣人を自分のように愛しなさい」



▼ 歴史ある明治学院のシンボルチャペルにて厳かに献堂式が執り行われました。



2022年7月30日(土) 竣工

▼ 私たちさわやか社員が明治学院高校をピカピカに磨き上げます!!



◀ 3年ぶりにお客様を招待して実施されたオリーブ祭



▲ 若々しいさわやか社員と赤西所長。念願の新校舎竣工を機にファシリティマネジメントの視点で貢献してまいります!!



〒176-8530 東京都練馬区旭丘1-24-1 西武池袋線 江古田駅より徒歩7分、東長崎駅より徒歩9分



◀ 新型インフル訓練

■常に、医療の質向上の努力を行い、健康に関する情報発信施設として、地域のみならず社会をリードする病院を目指します。



▲医療の質向上活動20周年記念式典でご挨拶する柳川理事長



◀ 健康医学センター



◀ 待合ホール



◀ リハビリ室

当社は、2022年10月より清掃作業を担当させていただいており、本社員・さわやか社員・技能実習生合わせて15名で心を込めて感染対策清掃を実践しています。感染対策清掃を通して院内感染を減らし、患者様・職員様に清潔で快適な環境をお届けすることで、私達も病院理念を実現するお手伝いが出来るよう、スタッフ一丸となって頑張ります！

現在の新病院へは平成19年1月に移転され、設立から現在に至るまで地域・地元に求められる地域医療を支える歴史ある病院です。また、医療の質向上活動(MQI)に取組み、病院理念である「職員が働きたい、働いて良かった、患者さんがかかりたい、かかって良かった、地域が在って欲しい、在るので安心、といえる医療をおこなう」を実践する素晴らしい病院です。

皆さまこんにちは！練馬総合病院所長の嶋田です。今回は私が所長を務めさせていただいている練馬総合病院をご紹介します。練馬総合病院は、練馬区江古田にある24床・約10,000㎡の地域の中心となる総合病院です。設立は昭和23年の戦後間もない頃に地域住民の熱い要望により設立されました。



所長 嶋田 大輔

公益財団法人東京都医療保健協会
練馬総合病院



理事長・院長
柳川 達生 様

当院は昭和23年、地域住民の熱意により江古田に設立され、平成18年現地に移転しました。その使命は地域住民、医療機関に適時、適切な医療を提供することにあります。

当院のもう一つの使命は公益財団法人としての役割を果たすことにあります。すなわち「不特定多数の者の利益の増進に寄与する」ことです。一つの柱は26年継続している「医療の質向上(MQ)活動」を進展させ他の医療機関の参考となる活動とすることです。

もう一つの柱は「生活習慣病対策の公衆衛生事業」を促進することです。現在進行形としては糖尿病の臨床研究で得られた知見を世界に向けて発信すると共に地域の方々に講演会等を通してお伝えする等活動しています。



庶務課課長
高梨 徹雄 様

10月より清掃業務を委託しております。病院ですので感染対策徹底の上、きれいで清潔、安心して利用できる環境づくりをお願いしております。職員・患者さんにいつでも安心して利用できる病院を一緒に目指していただけることを強く期待しております。どうぞ宜しくお願いいたします。

▼整理整頓された資材置場。



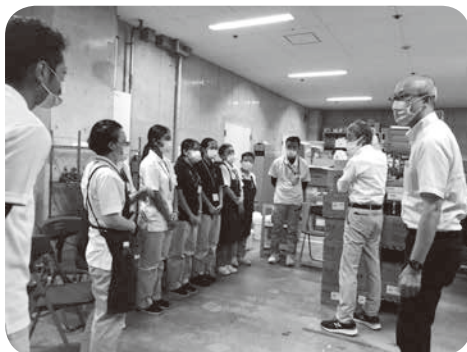
▲カート置場も整然と。



心を込めて隅々まで
磨き上げます



▶関根社長の現場訪問
皆さんありがとうございます!!



▲感染対策清掃で健康を支えます!!



◀私たちさわやか社員が練馬総合病院様をピカピカに磨き上げます!!

日本のビル経営とPM業界の現状と未来

株式会社昌平不動産総合研究所 代表取締役社長 瀬川 浩平様

1 瀬川家の歴史と瀬川社長の生い立ち

瀬川家の歴史を知ることが、昌平不動産総合研究所創設の原点に至ることだと存じます。代々医家の家系で培ってきたものと、「近代土木界の最高権威」とも言われた、母方の曾祖父・古市先生との関係とその中で醸成され



▲熱意溢れる昌平不動産総合研究所・瀬川浩平社長様

たもの。

瀬川家の歴史と瀬川浩平社長の生い立ち、ご経歴をお聴かせください。――

瀬川家の祖先は、大阪の高槻藩の侍医だったのですが、藩主の江戸詰めのために合わせて上京しました。現在の当社の本社のある御茶ノ水に来たのは1902年頃で、6代目の昌書(瀬川昌書1856―1920 医学者 瀬川小児病院初代院長)が瀬川小児病院を開業したのが始まりでした。瀬川小児病院は、小児専門の病院で、恐らく私立の小児病院では日本が一番最初だと思います。小児専門の病院はこの近隣も含めてあまりなかったですから、全国から患者さんが来たみたいです。

病院を建設後、御茶ノ水に瀬川家は住んでいたのですが、関東大震災で御茶ノ水の病院が焼けてしまった

ものですから、本郷にある義父の古市さん(古市公威 1854―1934 土木工学者 初代土木学会会長)の家(現瀬川家住宅 登録有形文化財)に同居させてもらい、しばらくして古市さんが別の所にお住まいになるとのこと、その場所を譲り受けました。

古市さんの建てた家ということで、能などの彼の趣味を生かした造りになっていきます。2003年に国の登録有形文化財に登録され、現在は一部を当社の事務所として使っています。

当社は、1950年に主に瀬川小児病院の維持管理のために設立されました。1973年に瀬川ビルに建て替えまして、本格的なビルの賃貸事業を開始しました。小児病院自体は当然、建て替える期間中も患者さんがいらっしやっただけで、建て替え工事を1期と2期に分け、1期をやっている間は1部で診療をやって、1期の工事が終わったら診療する場所を移して、診療を続けながら建て替えをするというようなことをやっています。

瀬川ビル建設後に今の会長(瀬川昌輝氏 瀬川浩平社長のお父様)が務めていた会社を辞めて昌平不動産に入ったのですが、当時はビル業というオーナーが強い時代で、何もしないで家賃収入を得るビルオーナーもいた中で、

せっかくビル賃貸業をやるなら真面目にビル経営をやるうと思ひ、瀬川ビルと1988年に建設した本郷瀬川ビルの両ビルを中心に現在まで事業を展開しています。

私は、子どもの頃に関しては、瀬川家にそれほど影響されることなく育ちました。本郷の家に行くこともあまりなかったですし、スポーツ等をしながら自由気ままに過ごしていました。

就職活動の際も両親からは何も言われていなかったのですが、自分の好きなところを受け、氷河期のタイミングでしたが、運よく住友林業に入社しました。住友林業では、最初2年が住宅の部門において、その後3年目から5年間人事部にいました。その後シンガポールに4年ほど駐在し、帰国した後も、海外事業部の部門に4年間いました。

住友林業ですと仕事をするとつもりでしたが、シンガポールから帰国して仕事も充実してきたというところで、家族周りで「どうするんだ」みたいな話を色々と言われるようになりました。2回目の駐在の内示が出てもおかしくないところもあったのですが、父も70歳を過ぎていましたし、クリニックを経営していた叔父からも「よろしく頼むよ」と言われたこともあり、誰かがやらなきゃいけないだろうと



▲本郷瀬川ビル
竣工：1988年7月
延床面積：3,703.90㎡

米国のビルオーナー・管理会社から構成される団体BOMA (Building Owners and Managers Association) が2009年に開発した、ビル経営・管理の総合評価基準ツールである「BOMA360」を日本で初めて取得し、最高水準のビル管理を実現しています。



▲登録有形文化財 本郷瀬川邸



◀瀬川ビル
竣工：1973年8月
延床面積：10,110.02㎡

国内における改修を伴う「グリーンリース」の先駆け事例として新聞や専門誌に掲載されている他、国土交通省が公表している「グリーンリースガイド」にも改修事例として掲載されています。

思い直し宿命と感じて入社を決意しました。

2 昌平不動産総合研究所の継承

入社当時の心境や瀬川社長ご自身の考え方、異業種から入社されて感じられたビル経営業界の印象や課題などお聴きかせください。

2015年に当社に入社したのですが、それまで父から会社について聞くこともほとんど無かったので、入ってみると前職とは仕事の進め方等のギャップは相当あり、最初の2、3年は結構悩むこともありました。賃貸ビル業界についてもギャップを感じるころがありました。貸しビル業界は老舗企業が多い業界なわけですが、規模や立地の違いはありますが沢山の会社がある中で、当社のテナントサービス始め、色々取り組んでいることが割と当たり前だと入社して暫くは思っていました。意外にも他の会社は必ずしもそうでもないと感じています。

私個人は、2021年の社長就任後も父の方針を基本的には引き継いで会社の運営をしていますけど、ビル賃貸というのは、結局はサービスマンという認識なので、そういう目線でテナントにいかにかサービスマンを提供して、早く入居してもらって、一日でも長くいても

らせるか。このようなところを心がけてやっています。

またビルだけでなく、ビルの周辺や街全体への貢献も当社は重視しています。瀬川ビルはJR御茶ノ水駅の前にあり、駅前には人の流れは多いわけですが、単純に通ってもらうだけではなく、街の魅力を伝えていければ滞留者も増えて非常に良いのかなと思います。加盟する商店会に積極的に協力しています。

具体的には、街のお祭りが先日あったのですが、ビルの一部を資材置き場として場所を提供したり、スタッフの休憩所に使ってもらったりしました。通りは飲食店が多いですが、お祭り当日は通りは歩行者天国となり、多くの方々がお越しになり、街のにぎわいを感じることができました。

3 昌平不動産総合研究所の理念、業務内容

20年前からPMに特化した米国視察研修を継続されており、昌平不動産としての独自性があります。米国自体の変化についてどのような点を感じられているか、お聴きかせください。会長が入社した頃は、ビル経営自体を教える人がなかなかいなかったため、当時からビル経営の考え方が進んでいたアメリカへ行き、彼らから

色々教えてもらいながらビル経営を進めてきました。会長は何度もアメリカに行つて色々な話を聞いて勉強したようです。アメリカの経営の仕組みを丸ごと輸入するのは難しいですが、

エッセンスや肝心な部分を活かしていくことはできるということで、これまで色々な取り組みを行ってきました。日本のバブルが崩壊してビル経営が上手いかない中で、アメリカのビル経営手法を学んでいた会長が今の日本生産性本部のマネジメント研修のコーディネーターをしていたのですが、しばらくして研修が終わったときに、会社でやったらいんじゃないですか、みたいな話に社内であり、それで2002年に『第一回米国プロパティマネジメント視察研修』を行うことになりました。

— もう20年経つのですね。恐らく米国のビル経営も今は変化しているのではないですか。—

私もそれこそ2015年から入社しているのですが、それ以降のことしか分かりませんが、よくコロナ前から言われているのは力のあるテナントが変わってきていることです。以前は金融機関や弁護士事務所が中心でしたが、最近

長してきました。マーケットの主流が変化してきており、コロナ後のアメリカには行っていないので分かりませんが、基本的にその方向性は変化していないと思います。

オフィステナント自体も世代交代が進んでいます。直近でアメリカに視察に行ったときは、フィットネスやラウンジなどのアメニティーを充実させるビルが多かったのを目にしました。若く新しいテナント世代の自由なワークスタイルに対応していかないとテナントが入居しないので、新しいビルだけでなく、古いビルも大規模な投資を行つて、設備を整えていくというのがアメリカの流れとして強く感じました。

あとはハード面だけでなくソフト面での取り組みも日本と米国では違いがあるように思います。アメリカのプロパティマネージャーは意外と細やかな気配りをされているという印象です。例えば、テナントが入居した日を入居記念日として毎年1回プレゼントを用意して渡していました。お金は全然かかりませんが、やってみるとすごく嬉しいんですね。そのような取り組みをアメリカは結構やっています。こうしたテナントさんに喜んでもらえる取り組みは持ち帰って自社でも実践しています。

日本とアメリカでは、契約体系も違



▲ロサンゼルスの中核部に立地するSC視察時の1枚。PM会社のBrookfieldProperty Partners社よりPMチームの組織体制や省エネに関する取り組み、導入設備等について説明を受けた。またテナントリレーションについて同社の販促イベント等の投資に関する取り組みをお聞きした。

参加された企業の皆様との素晴らしい時間を共有することが出来ました。

2016年米国プロパティ・マネジメント視察研修より

▼ニューヨークのビルメンテナンス会社Perfect Building MaintenanceにてCEOのマーガー氏との1枚

同じビルメンテナンス会社としてIT技術を駆使した最新鋭の現場管理や環境配慮型クリーニングなど多くの刺激を受けた。





▲インタビューが盛り上がり、日本のビル経営とPM業界のビジョンを共有できました。

うので全部持ち込むことが出来るというわけではないですが、お客様に対するアプローチの仕方などは、アメリカの方が進んでいたの、上手く持って帰れば、テナントさんの満足度が非常に上がるのかなと思いました。研修のコーディネーターの方が良く言われるのは、「大体アメリカで起こることは、いずれ日本で起こる」ということです。

私もその言葉を実感しています。特に本郷は若いテナントさんが多く、彼らの中にはシリコンバレーに留学している人もおり、向こうのワークスタイルを導入しています(普通のイスや机で仕事をしないで、ソファなどで仕事をした方が知的生産性が向上して良いアイデアが出て、ビジネスも伸びていく)。そういう感覚の人はこれから日本でもますます増えていくのではないかと思います。そのような変化が日本でも既に起きつつあって、そこに対応していかなければいけません。

コロナでテレワークも増えましたが、私が現時点で聞いた限りの話では、アメリカではなかなか従業員がオフィスに戻ってこないようです。一度テレワークで慣れてしまつて問題が無かつたら、別に戻る必要はないんじゃないか、という人が結構多いからかと思いますが、エリアによって差はあると思います。全体の傾向として最終的にはオンラインの限界も今後見えてくると思うので、テレ

ワークと出社のハイブリットになるのではないかと考えます。ご参加頂ける会社様次第ですが、今後の動向を掴む意味でも、研修を続けてアメリカのPMの取り組みを見ていくことは大切なことだと思います。なるべく能動的にテナントさんにアプローチして、このビルだからこそ、を感じてもらおう取り組みをしていくために必要な情報になると思います。

— テナントさんへの貢献の一つに、コンサルティングも業務として行われていますよね。—

そうですね。会長が前から言っていたのは、「業界に貢献しましょう」ということでした。うちの場合は自ら営業をかけてコンサルティングをやります、みたいな感じではやっておらず、いろんなご縁で相談事があつたところに対しては対応していくというスタンスです。我々の持っている考え方や取り組み方を共有させてもらいながら、関わる方々の微力になればというところを考えています。コンサルティングを行う中で、逆に学ぶことも結構あります。そういう意味では、内にこもっていると刺激が無く、どうしても話しをして、色々な取り組みをやられて

いる他社さんを見て、情報交換を行っていくことは当社のような中小ビル事業者にとってはとても大切なことだと思います。

4 新日本ビルサービスの評価と期待すること

— 当社の照井、村瀬を始め、多くの若手社員が、瀬川社長、清宮様の親身なご指導、貴重なアドバイスをいただき、尚且つ多くの有難いご紹介を賜り、PM業の基本を身に付けることが出来ました。心から感謝申し上げます。

瀬川社長から見た、新日本ビルサービスの率直な評価と今後に期待することについて、ざっくりばらんにお聴かせください。

新日本ビルサービスさんの印象は第一印象から変わっていないですが、非常に元氣な社員の方が多いと感じます。これは関根社長をはじめとした皆さんの影響だと思いますが、明るいということは非常に大事だと思います。明るいのが嫌だと感じる人はいないと思うので。明るすぎると嫌だっという人はいるかもしれないですけど。伏し目がちで暗くなると、そういう空気が伝染するものですか、そういう意味では明るいということとは経営の価値の一つだと思えます。



▶ 本郷瀬川ビルにて年に数回開催されるバーベキューイベント。本郷瀬川ビルのテナントの皆様へ振る舞われる盛大なイベントです。

毎度当社からも若手が参加させていただき良いコミュニケーション場となっております！



◀ 本郷瀬川ビルにて毎年年末に開催される恒例の餅つきイベント。臼と杵を利用した本格的な餅つきです。出来上がったお餅はテナントの皆様や地域の皆様へ振る舞われ、毎回大変盛り上がり上がっています。当社からも参加させていただいております！

今定期的にいただいている社内報も素晴らしい取り組みですよね。関根社長自らが色々と発信をされ、継続していくことは本当に並大抵のことではないと感じます。社内報を編集される事

務方は大変かもしれませんが(笑)。それでも企業姿勢として、発信を継続していく姿勢は本当に素晴らしいと思います。最初に申し上げましたが、ビル賃貸業自体もサービスマンだと我々は

思っています。サービスマンという部分の考え方を御社は非常にしっかり持っていていらっしゃる感じだと思いますので、先ほどお褒めの言葉をいただきましたけど我々からしても、御社との本質的な部分でのつながりを感じています。

また現在、ビル自体の総合的な委託業務をお願いしているわけではないですが、時折お願いしている工事にも素早く対応していただいていることに感謝しています。弊社の場合は中小ビルですから、どうしても大手との違いはあります。中小ビルのメリットとしてはオーナーの顔が見えるということですが、大手より意思決定が早く、素早い対応ができるというところは大手のように莫大なお金をかけて設備投資を行うことが出来ない中小ビルが大手に対抗し得るところだと思っております。御社にはお願いした時に非常にレスポンスが早いことは発注側という立場からしても非常にありがたいですし、これは是非継続してお願いできればなと思っています。

最後に、私個人としても、今の事業を通じて地域に貢献するということが大切に行われているものから、御社でも既にやられているとは思いますが、引き続き地域貢献活動を取り組んでいただくのが良いと思いますね。

5 昌平不動産総合研究のビジョンと瀬川社長の夢と目指すもの

— 日本のビル経営・PM業において独自価値を創り上げてきた昌平不動産総合研究のこれからのビジョン、瀬川社長の夢と目指すものをお聴きかせください。—

コロナがあつて、今までのオフィスの在り方を維持していくことはなかなか難しいと思います。中小ビルのオーナーが、例えばビルをレジデンスに変えろとか、倉庫に変えろとか、中身を変えていくことも増えるかもしれません。思い切つて建て替えを決断するビルもあれば大手に売却するビルもあると思います。ただ大事なことは、テナントが全てにおいて、大規模ビルの最新設備等を求めているわけではないということです。

日本はほとんどが中小企業ですが、大企業が作る大規模ビルが中小企業の受け皿になるのかという点、ならないと思います。大手のビルでも空室に悩んでいるケースもあります。やはり中小ビルのニーズというのは今後も相当程度残っていくと思います。その中で競争を生き残っていくために、変化していくテナントのニーズに対応して

いくことが大切です。ビルの設備と規模の中でできることは限られています。日頃からテナントと接しながら、彼らの中に潜む要望を引き出し、それを地道に対応していくこと。これが非常に大事だと思います。

例を挙げるとするならば、今年に入って本郷で、雨の日にテナントさんの従業員さんが廊下で転倒し大けがをされる事例がありました。雨用のシートを敷いていたので、テナントさんからも「こちらの不注意で」と仰っていたのですが、我々としては我々の落ち度もあったと思われましたので、コーンと張り紙で注意喚起した上で、後日ビル1Fのタイルの張り替えを行いました。そうしたら、転倒された会社の社長さんから、非常に感謝していただきました。

このような意思決定の早さは我々のような中小ビルならではだと思います。日々の出来事に対してのレスポンスの早さなどで、テナントからの信頼を構築していく。テナントが考えている課題をできる限り早くに対応し、解消していく。できる、できないはありますよ。ただそういういった取り組みを地道に続けていく。それができるかどうかで結果としての対応力が上がり、生き残っていく術になっていくのかなと

思います。

そういう意味では清掃や警備、設備スタッフとのコミュニケーションは活発にしておく必要があります。ビルの最前線に立っている彼らが気づくことがのちのテナントの困りことになるので、彼らの気づきをどれくらい拾い上げられるか。これは非常に大事なことだと思います。

御茶ノ水のビルも古いビルになってきましたので、この間は男女の清掃、警備の控室を全面的に改修しました。本郷では清掃の方に我々から感謝状を渡しました。そういうった取り組みにより現場の方々に気持ち良く働いてもらうことで徐々にビル全体が良くなっていくって、気づかなかったことにも気付けるようになった。そういう意味では、日々手を抜かず、業者さん、清掃の方などが気持ちよく作業ができる、ビルを好きになってもらえるようなアプローチをしていくことをビルオーナーとして心がけています。

弊社のビルのテナントは中小企業が多いですが、彼らが大きくなって人数的に無理です、となったらそれはしょうがないですが、それ以外には退去するなんて言わせないぞ、と。それくらいのサービスをテナントさんに対して日々提供していきたいなと思っています。



▲瀬川浩平社長様を囲んで生涯青春!! これからも日本のビル経営とPM業界の進化向上に共に挑戦してまいります!!



愛と感動のビルメンテナンス

BELL 株式会社ベル様 ご来社

令和4年9月13日(火)・14日(水)

専務取締役 浅見 一廣



7月に訪問させていただいた株式会社ベルの皆さんが大阪から来社されました。この行動力・実行力はさすがで、見習いたいと思います。せっかくの機会ですので、普段実施している「5Sインストラクター修了生講座」や「部門長会議」に参加し、本当にありのままのリアルSNBを体感していただきました。また3年ぶりに社員食堂ラ・サンテでアルコールありの懇親会を行い、大いに盛り上がりました。改めて刺激し合える仲間がいることは、本当に幸せなことだと痛感しています。今後もこういう関係を維持しながら、共に成長し卓越した会社を目指していきましょう。



▲真剣に話をきくベルの皆さま。



◀ 5Sを説明する藪中五月先生。

▼久しぶりの懇親会！
やっぱり楽しかった。



▼共に学ぶ仲間と「生涯青春」再開を楽しみに！



めっちゃめちゃ
刺激受けたわー



▲興奮気味のベル奥社長。

株式会社ベル 専務取締役 武岡 伸幸 様



尊敬する新日本ビルサービス株式会社の皆様。
 過日は2日間、大変お世話になり誠にありがとうございます。
 関根社長からの「創業の想い」や「方針発表」から伝わってくる熱意も然ることながら、従業員皆さんが創り出す、「愛と笑顔に包まれた場の空気感」に心癒されました。
 ビジョン30実現に向けた各部門長の発表では、未来を見据えた取組みや徹底した数値化による報告、「5S清流化」など、レベルの高さに感動の連続でした。
 私たちの「やりたい」を既に体現し、その先を見据えて挑戦されている姿に、チャレンジする勇気と楽しみを与えてもらいました。貴重な学びと気づきの場をご提供下さり、ありがとうございました。

日本ビルコン株式会社様 ベンチマーク

取締役 村瀬 佳幸



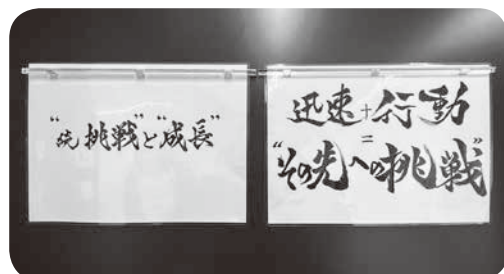
日本ビルコン株式会社様は、日本を代表する計装・エネルギー関連企業である東テックグループの一員であり、トータルエンジニアリングを提供している企業です。今回は日本ビルコン株式会社様の東日本テクニカルセンターと本社ソリューションプラザを、新日本ビルサービス5名でベンチマークさせていただきました。

東日本テクニカルセンターは、2022年3月に千葉県柏市に開設した拠点で、主に機器の分割、改造等の「改装」を行う他、研修センターとしての機能を併せ持つ施設です。まず、機器の「改装」については、納入先の現場で一から組み立て敷設を行うのではなく、ある程度自社内で構成機器の組み込みや組立てを行った上で現場に納入することで、現場での作業工程の縮減・安全性の向上・製品の傷や損傷等のリスクを軽減出来るとのことで非常に画期的な取組みであると感じました。

同施設に併設されております研修センターでは独自の研修カリキュラムが用意されており、入社年次に沿った研修を実際の機器を用いて実施されておりました。エンジニアとして必要な知識と基礎技能の両面を学べる非常に素晴らしい環境が用意されており、日本ビルコン様の社員教育に対する強い想いを感じることができました。

最後に見学させていただいたソリューションプラザは日本ビルコン様が社内外に向けて取組みや技術、製品を発信する場となっており、これらの取組みはお客様のみなならず、自社の強みやアピールポイントを自社社員にも共有できる素晴らしい取り組みであり、意識的に発信をすることの重要性を感じました。

今回訪問に際しお時間をいただきました日本ビルコン株式会社の皆様及び、全般においてご説明を頂戴いたしました窪田社長様に感謝申し上げます。



▲社長室にあった掲示は日本ビルコン社員直筆です!!

▼倉庫内は広々としており、冷暖房も完備!!



▲先輩社員が講師を務める社員研修。



◀研修施設内では設備に実際に触れて、学ぶことができます。



▲広々としたオフィスはフリーアドレスも完備。

▼日本ビルコンの皆さまと生涯青春!



キヤノン電子株式会社様 秩父事業所訪問

東京営業部 部長 縄野 智也



今回私たちのお客様であるキヤノン電子株式会社様の秩父事業所を訪問しました。

3Rプロジェクトチーフ福嶋進一様、浅見英子様にご案内頂き、福嶋様、浅見様より3R(リデュース、リユース、リサイクル)プロジェクト活動についてレクチャーして頂きました。築68年500名の方が働いている工場の隅々まで綺麗に管理清掃が行われており大変驚きました。

特に浅見様の清掃に対する日々の改善姿勢、社員に笑顔になってもらうために毎日の仕事を頑張っているというホスピタリティ溢れる考え方は、私たちの取り組んでいる5S活動に通じるものであり、清掃を本業としている私たちが恥ずかしくなるほどの輝きでした。“先輩からでもなく先生がいたわけでもなく恥ずかしながら独自に取り組んできました”と浅見様は仰ってましたが、浅見様のたくさんの気づきを福嶋様がサポートしながら確実に実行してきた結果が、今の秩父事業所の姿に繋がっていると感じました。

福嶋様、浅見様、朝早くから施設案内・活動説明をして頂き本当に有難うございました。私たちも大変良い刺激を頂きました。さわやか社員ともども改善の積み重ねが出来るように今後も精進したいと思います。



◀ 3Rプロジェクト取組みについてレクチャーして頂きました。

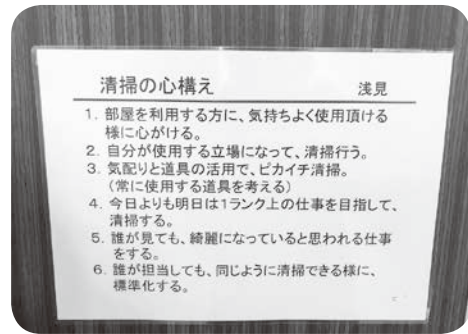


◀ 3Rプロジェクトチーフ福嶋進一様(右)と浅見英子様

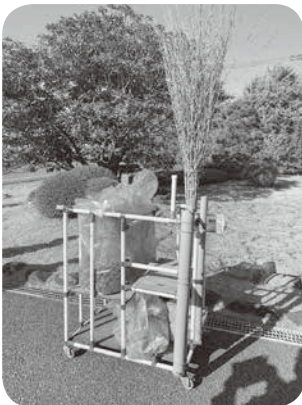
▼浅見英子様の作品です！



▶ キヤノン電子酒巻会長イチオシの掃除の神様、浅見英子さんの担当業務。



◀ 気持ちのこもった心構えに一同感服です!!



◀ 外構管理用のカートも自作品です。



◀ 総勢8名のメンバーにて隅々までキレイに管理をしています。



◀砂粒一つ見逃しません！



◀鏡もピカピカ。



▼使用資材もリユース精神が宿ってます。



▶上部の埃も、釣り竿はたき、でしっかり除去！



◀各資材の管理も素晴らしいです。大切に使用している気持ち伝わります。



◀清掃の行き届いた素敵な食堂ですね。



取締役 村瀬 佳幸

浅見英子様を拝見させていただき、その仕事に対する姿勢や心配りに感銘いたしました。また、施設の各所にお花が生けられておりそれぞれの場所が色彩に溢れた空間となっております。それらも浅見様ご自身で施されているとお聞きし、大変心が癒されました。清掃における心を学ばせていただきました。



埼玉営業部 部長 岡村 将志

浅見様の仕事に対する姿勢や素晴らしい工夫の数々を拝見し、清掃に携わる者のあるべき姿を学ばせていただきました。清掃ロボット活用が進む中だからこそ大切にしたいハートであり、ぜひ社内でも広げていきたいと思っております。今回はありがとうございました。



横浜支店 山下 駿

浅見様の清掃に対して自分自身が使用する立場になり施設を清潔にすることや清掃だけではなく花を飾ったりすることなど、「働きやすい環境」をお届けするための素晴らしい工夫を拝見させていただきました。清掃だけではなく人間性の部分でも「笑顔でいること」「気配りする大切さ」を学ばせていただきました。今回は貴重な機会を与えてくださり本当にありがとうございました。



▶福嶋様、浅見様とともに皆で生涯青春！力と勇気と信念を与えて頂きました！！

PM本部支配人研修会

令和4年11月18日(金)、19日(土)

プロパティマネジメント本部 部長 木村 徹

11月18日(金)、19日(土)の二日間に渡り、秩父にある「ゆの宿和どう」様において、3年振りに支配人合宿研修を実施しました。この合宿研修は、現場に常駐しているスタッフが一堂に集まり、日々の取り組みを発表し、共有・水平展開の機会とすることで、成長と懇親を目的としています。



一人ひとりの取り組み発表は、地域の特性や施設規模、支配人の個性により、全てが異なる特徴的な内容で非常に頼もしく、地域ナンバーワン、地域社会の温かいサードプレイスになり、経済情勢が厳しいにも関わらず各施設が好調な業績で推移している事が、独自価値を持った運営ができている証であると感じます。

二日目は、7月29日にグランドオープンした、ユニクス秩父のシネマ棟視察と秩父商店街連合会会長 島田憲一様をお招きし、埼玉県秩父市の中心部にあるみやのかわ商店街における取組を拝聴しました。

島田様は、「みやのかわナイトバザール」を仕掛けた方であり、また、商店街を活性化させるための様々な発案を行い実施されています。

地域を活性化するためには、その地域に愛着を持つ、実践するために何をするのかを常に考える、逆転の発想を持つ、そして多くの協力者を得ることで、具現化できることをご教示いただき、今後、広がりを見せるであろう、当社の地域連携業務における基礎を学ばせていただきました。

参加したメンバーも、大きな刺激を受けたと思います。

今後も、各施設において独自の取組を継続することで、「ファシリティに集う人々が愛と笑顔に包まれた躍動する世界の実現」を目指し、日本一のプロパティマネジメント会社に挑戦してまいります!!

◇取組み発表



▲研修風景



▲今回の研修会のホスト役
ユニクス秩父 山崎支配人



▲中尾支配人 永年勤続15年表彰



▲関根社長
ビジョン講話

各施設の地域に根差した取り組み発表は、大きな刺激と学びの場になりました。



▶
ワカバウォーク
野村所長



◇懇親会



美味し〜い!!

カンパ〜イ!!



▲ゆの宿和どう様
美味しい料理

懇親会風景▲▼▲



3年振りの懇親会
大いに盛り上がりました!!



<日本の商店街活性化の先駆け・秩父みやのかわナイトバザール>

秩父市みやのかわ商店街振興会組合前理事長

◇島田憲一様講話

▶島田憲一様の熱のこもった講話を拝聴



▲300回を迎えた秩父みやのかわナイトバザール!!
大野埼玉県知事と上田前知事も駆け付けてくださいました。



◀ウニクス秩父シネマ棟前にて、生涯青春!!

足利流5Sの同志

「発展」と「調和」の軌跡



菊地歯車株式会社

代表取締役社長

菊地

義典様



1 菊地歯車の黎明期、創業期

私の曾祖父(菊地實作)は当時銀行に勤めていたのですが、学歴がそんなになかったので、これ以上出世できないのではないかと、足利は機械りが盛んだったものから、一念発起して機械りの会社の創業したのが始まりです。

私の祖父(菊地元治)も、すぐく開拓者精神が旺盛だったらしく、若い時はフィリピンに行つて開墾とかをして、それで一旗揚げよう・みたいな：残念ながら一緒に立ち上げた友人が病氣になってしまい地元に戻ってきて、それで私の祖母(菊地喜美)と、お婿さんをとる形で結婚したのが次の代です。

祖父も織物の工場を経営していたのですが、曾祖父の会社と統合し商売をするということになり、一緒に機械りをやっていたと聞いています。

祖父が出征するちょっと前に、どこか

▼菊地義典社長様から、菊地歯車80年の軌跡と100周年に向けての熱い思いをお聴きました。



で「歯車がこれからは良いのではないかと聞きつけたらしく、歯車の製造を行う機械を4台ぐらい機械り工場の片隅に入れて、歯車の生産を細々と始めた時期に出征し、昭和18年にニューギニアで戦死をしてしまいました。

機械り工場は曾祖父と祖母がやっていたのですが、段々戦争で負けが込んだので、

2 戦後混乱期を生き抜き、三代目義治社長(現会長)へ

戦後、機械りの会社は大活況で儲かったと聞いているのですが、うちに残っていたのは歯車の機械だったので、機械りの活況に乗れず、細々と食い繋いできたのだと思います。子供は私の父を含めて3人、その3人をどうにか曾祖父と祖母が工場をやりながら育てる：曾祖父はまもなく亡くなってしまう、祖母が歯車の製造を行いながら父が大学を卒業して会社を継ぐまで、ずっと女手一つで育てたと聞いています。それは相当な苦労だったのではないかと、改めて思います。

祖父が、戦地から家族に宛てた手紙が、父にとっては大きなインパクトになったと聞いています。「俺はお前を信ず何後顧の憂いもなし。元氣極め

できて、国に鉄を納めなければいけないことになり、2人で話し合い、残っていた機械りの機械を供出し、歯車の加工機は残そうという判断をされたみたいですね。機械りの機械を供出した状況の時に戦争が終わり、戦後残っている生産手段が、歯車の機械だけだったという形になりました、そこから菊地歯車の歯車専業としてのスタートだと聞いています。

て旺盛なり。米豪軍壊滅の気概に燃えており、更に前線に出動せんとす。お前達が益々壮健で幸福に暮らせる様祈念しつつペンを置く」

残された妻や息子に家業を守れとは一言も書いていません。志し半ばで悔しいといった泣き言もありません。家族を誰も縛っていません。そうした父親の一言一言が胸に響き、「考古学などやっている場合ではない。自分の好きなことをやるよりも早く独立して、母を楽にする。誰にも恥じずに生きる」この手紙を皮切りに、歯車屋を継ぐと父が決意してくれたので、良かったなあと思います。

父が会社を継いだ時、従業員2人の工場だったそうです。国立大学卒で町工場を継ぐ人がいなかった時代に、逆に町工場としてはアドバンテージになったのではないかと：あとは、日本も経済的に伸びる時代だったのだと思います。昭和44、45年にかけて、この場所(足利鉄工団地)を足利市が造成し、地元の町工場18社ぐらいがこの団地に出ってきたというのも、大きな転機でした。

最初は、機械り機の修理の歯車から始まったと聞いています。次は、オートバイの仕事で沢山やったそうで、その時代時代で伸びる仕事を受注するという流れができてきたことは、確かだと思えます。

1966(昭和41)年には従業員が16名と増え、売上も順調に伸びていましたが、この年、売上の7割を占めていた会社からの依頼が止まります。1社

集中は色々な意味で経営が楽ですが、そこからの仕事が止まると、会社は傾きます。そこから、「歯車を使うあらゆる企業と取引する」という考えが生まれました。また、お客様にとって1カ所で何でも揃う、ワンストップ・シヨッピングは便利です。そこで、「できない歯車はない、どんな歯車でも作ること」をモットーとし、関連性があれば、歯車に限らずに対応するようにしました。つまり、ワンストップソリューションです。この方向転換は二ノズがあり、建設機械関連、そして自動車関連で新規の得意先が生まれ、特にこの二つの業種は得意分野となり、順調に顧客を増やしました。

今も、この考え方を引き継いでいますが、仕事を伸ばすためには、少し余裕がなければダメだ！工場も空きスペースを必ず持つておけ！そうしなければ、次のチャンスがきた時に投資ができない！そんな考えでやってきています。増えた売上をすべて機械の購入につき込みました。しみに、機械を売りにくる商社の担当者から、機械の購入費は売上の半分に抑えた方がいいとアドバイスされたほどです。製

造機器だけでなく、歯車の精度管理が重要だと認識し、いち早く試験機も導入しました。

当時、特に中小零細企業の場合、技能を教えて自信がつくと辞められてしまうのが常で、そのために肝となることはあまり教えないという風潮がありました。しかし、当時から従業員に対しては、菊地歯車で働いて良かったと思ってもらいたいという点を踏まえ、社員教育としての技術習得に力を入れて、独立できるまでの技能を習得することを目標にサポートしてきました。

こうすることが従業員の幸せに通じ、ひいては会社の幸せに通じると思ったのです。同じ目的を持った集団は強いのです。協力し合って目的を達成するための集団が会社だと思っています。これが菊地歯車の「発展調和」の原点です。歯切盤一級技能士の人数は、日本でトップだと自負をしています。いろいろなお客様からの注文をこなして造っていくためには、現場の技能が高くないと対応できないのです。

また、会社の中の事業ユニットを小さく見る管理、『小集団管理』と会長は言っていますが、班長が社長みたいなイメージで、班(おおむね10人以下)ごとに収益をみて、採算意識を高めるような管理手法は、随分早い段階から

入れていました。業績の財務書を作り、貸借対照表・損益計算書を理解できる班長(≡経営者)を育てる、それが大きな目指していた方向です。今でいうアーバ経営的な考えだと思うのですが、真似したわけではなく、父が自分で考え、パソコンとかがなかった時代に全部手書きでやっていたというのは、今振り返ってみても凄いなと思います。

3 菊地義典4代目社長へ

私は1969年生まれで今年53歳になります。今でも覚えていいるのですが、幼稚園の頃には「菊地歯車に入っで働く」というふう書いていて、それが一切ぶれずにつときました(笑)。子どもの時には、会社に来るのが好きで、自宅のほうに工場の跡地が残っていて古い機械が置いてあり、それをグルグル回して…そんなようなことをして、遊んでいました。

学生時代は、当然、歯車屋を継ぐので理系の勉強をして、機械工学科をいろいろ受験し、早稲田大学の機械科に1浪をして入りました。学生時代のエピソードの一つとしては、卒業研究で『作業者の満足度測定』という研究をしたのですが、その時に入っていた研究室の先生の考え方で、「人間がある程度中心になって物を造るべきだ」と

いう、人間中心の生産システムを研究されていた。『human oriented manufacturing system』と先生が名付けて、作業者の満足度をどうやって測るかという研究で、作業者の表情の画像解析や脳波計測定を手探りでやったたりしました。ある鋳物会社に行つて、実際の作業者にアンケートを取つてみたら、作業が過酷とか、過酷じゃないとか、作業自体の満足感ってあまり関係なくて、職場の満足感ってというのは、全て人間関係だということが分かったのです。

それが役立ち、良好な人間関係が早く構築できるように、会社としてしっかりやっていかなきゃいけないと思ひ、人事の専門部門をきちんとつくつて、そちらからアプローチしています。いかに人間関係をよくするかに、すごく気を使います。いろんな職場で、結局、新入社員が早く辞めたりするのも、人間関係が構築できていない社員がやめるし、なかなか、今の若い子は難しくなつてきて、私も日々悩んでいます。例えば、同期で集まる機会をなるべく増やすとか。昔なら、同期入社が勝手に集まって、自分達で食事会とかやっていたんですが、コロナ禍があったりしたせいかな、なかなか自分たちで関係性をつくるっていうのが苦手な人が多いような気がします。

あとは年1回、幸福度測定というのをやっていて、ポイントが上がるような取り組みをやっていますが、まだまだチャレンジの途中です。最近、幸福学というのがだいぶ確立されてきて、どういふ状態が幸福感が強いかという研究が心理学の分野で進んできています。うちのメインバンクの商工中金さんが、幸せデザインサーベイという新しいサービスを始めたので、そのサーベイを行って、どういふところが足りないとか、どういふ要望があるのか、年1回定期的に聴く機会を設けて活用しています。

社長に就任したのは、35歳の時なので、18年前です。大学を卒業してすぐに菊地歯車に入って、最初に経理部門に入れられ、伝票付けを1年間ずっとやったのですが、全部勘定科目でものがみられるようになったのが非常に良かったです。次に品質保証部の出荷検査をしたのですが、全部の品物が最終的にそこを通るので、お客様と品物とも全部わかるようになりました。その後、うちは生産管理が弱かったのですが、市販の生産管理システムを買って立ち上げようとしたんですが、うまくいかなかったで、時間がかかりました。自分でシステムを作り、全部の品物のトレーサビリティが取れるよう

になりました。今は、ベンダーさんとそのシステムを基にお願いしています。が、大本は自分が作ったシステムの考え方で動いているので、非常に分かり易くなっています。

30歳ぐらいの時に、35歳でバトンタッチをするからというふうに言われたので、会社の年度方針とかをコースライターの書いていました。それを基に会長が多少手直しをして年度方針を発表していたので、そういう助走できる準備期間があったので、すごく計算できて良かったです。

4 足利流5Sの同志として

指導者の木村温彦先生の教えは、常に実践することを重んじているのと、ルールが簡単というか、難しいことを求めていらっしやらないので、誰もが気楽に始められる、そういう取り組みやすさというのがあります。しかも、考え方のベースは凄くしっかりしているので、座学と現場実践、これを繰り返してやり、若い社員を中心に受講するメンバーを変えながらやっていく中で非常に現場が良くなってきました。一番大きかったのは、パイプツール台車の導入で、5Sのレベルが一段上がったと感じています。自分の手で実践できるというのは、非常に大事です。

パイプツール台車は間違っていればバラせばいいし、自分でできるので、まずはやってみるわけです。自分たちで作って、使って、悪ければまた改善するみたいな…改善魂が付いちやう！ドンドン改善が進んでくると、仕事も忙しいから、休みの土曜日とか日曜日に出社してやろう、そういう気持ちが出てきて、勝手に作っている姿を何回も見ました。そういう形で良くなる職場を皆が見ていますから、自分たちで取組もうという形で一気に進みました。ただ、最初はパイプツール台車の作り方をきちんとレクチャーしていただいたので、拡がっていったんだと思います。

5S継続でちょっと停滞感があった時に、VM (Visual Management) 活動を取り入れました。VM活動は、次までにこのレベルまでやりましょう！みたいな、そういうステップが明確になっていきます。5Sをやってきたからこそ、逆にVMの教えが入りやすかったと思います。いろいろなことを見えるようにしようということで、カンパンの工程管理表示をドンドンしたというのは、見える化のVM活動の一環です。5Sをやめないでやり続けるために、会社の組織とは別に、5S・VM委員会というのがあり、5Sパトロールを十数年間、毎月ずっと続けています。



▲ショールーム化された工場内見学は、受注率100%！

パトロールは簡単ですから、気づいたところは、翌月までには改善するみたいな…それをやり続けると、多分下がっていつちやうのかなという気がします。

昔は新聞紙で油を吸っているような工場だったので…(苦笑)。新規の引き合いがきて、見積もりを出して、興味をもってもらう、工場に実際に来てもらうと、ほぼ100%受注が決まります。一つのコンセプトとして「工場をショールーム化しよう！」をイメージしてずっと進めてきましたので、「工場に来てもらえれば、仕事は取れる！」という成果は、非常に大きいです。

新日本さんも武蔵屋さんも、すごく

熱心に5Sに取り組んで、着実に成果を出しておられる会社だなんていう印象が強くなります。そして、業務が違っても関わらず、こうして何度もご来社いただくことが非常に嬉しいのです。

ですから、井の中の蛙じゃうちも駄目だと思ってしまうので、そういうネットワークで色々な会社を見せてもらっているのは非常に役立っています。

例えば、足利世界5Sサミットの講師でお越しになった味の素の藤江常務から、フィリピンとブラジル味の素の社長時代に、木村先生の教えを受けて5S実践で大きな成果を上げられた実例をご紹介いただきました。その足利とも交流のある方が、味の素本体の社長に就任されたことは、我々も非常に嬉しいですし、励みになっています。

新日本さんにアドバイスというほどでないですが、私たちも苦労しているのが、新しい社員が入ってきたときに5Sのベースが出来ていることが当たり前になっただけで、改善してきて今の職場を作ってきたという感覚がなかなか理解できない人が増えていることです。ただ、5S自体はずっと続けていかなければならない。継続の一番のポイントとしては、課題を実際に解決することです。本当に5S実践で職場を変える経験を、次の世代にどうやって5Sを含めてしっかり教育していくか

だと思えます。

5 100周年・日本一の歯車会社 を目指して

お客様から、常に最新の、そして高いレベルを要求されるので、できる限り迅速に対応するため、都度それぞれの現場で最善を検討しなくてはなりません。こうして経験を積むことが個々のスキルアップにつながるため、従業員はお客様に育てて頂いています。ベテランがバックアップしつつ、若手には早くからお客様との交渉ごとの最前線を任せています。技術力があっても、お客様にその技術がどれだけ優れているかを伝えられなければ採用されません。ですので、折衝力を鍛えることも必要です。そして、ベテランには技術の承継だけでなく、常に半歩先を見据えた教育をするよう指示しています。

会長も私も必死です。我々だけではなくにも出来ません。現状レベルに満足しては個人も会社も成長しません。ですので、技術力、営業力、企画力のすべてにおいて我々よりも優れた人材を育てようという取り組みがあります。そういう人材が育てば、我々は安心して経営に専念できます。そして人を、チームをマネジメントできます。そのためにも現場は従業員たちに任せるべきな

のです。それが菊地歯車流です。

世の中も産業構造も激変しています。が、歯車自体がなくなることはないと思います。ですから、難しい歯車も造れるようになって、どんどん究めていきたい。トヨタ自動車の最高級車や航空宇宙、ロボットなど最先端分野にも採用され、2500種類を超える歯車製造をできるようになりました。

今は日本のお客様がメインですが、客観的に見て日本の歯車の技術は世界レベルと比較すると遅れています。ヨーロッパ、なかでもドイツがナンバーワンです。業界の一員として非常に大きな危機感を抱いています。だいぶ田安にもなっけて



▲足利流5Sの同志の菊地義典社長を囲んで「これ、一度やってみたかったですよ!(笑)」と言われた力強い生涯青春!!

同業他社でも海外へ売る比率が高まってきたおり、菊地歯車も海外に力を入れなければと思います。「思っていれば、それを実現できるチャンスが必ずやってくる。強烈に望めば、その夢は叶えられる」感謝の気持ちと、発展調和の理念で挑戦していきます。

品質開発部 清流化プロジェクト

毎月最終月曜日を品質開発部全員が集い5S実践と座学を1日を通して行い、一人ひとりの社員の成長と組織力が着実に高まっています。



▲若手社員にビルクリーニングの基本と専門知識を講義しています。



◀清掃資機材の徹底したメンテナンス

5S & 1E実践舎 星川勉先生の
研修
毎回多くの気づきと実践につながる
学びを得ています。



品質開発部 部長 萩原 義浩

2017年に足利流5Sと出会い、気づきと改善に取り組んでまいりました。この5S活動は、人を育て、組織を育てる場だと気づき、2019年7月から技術センター清流化PJをスタートしました。品質開発部は定期清掃部隊の為、現場で学ぶが基本でしたが、毎月最終月曜日を部門社員全員参加の学びの場に設定し、午前中は日々使用する道具のメンテナンスや環境整備を行い、午後は先輩社員を講師とした知識を学ぶ場として継続しております。毎月継続する事で、ひとり一人の意識に変化が芽生え、組織力が上がってきていると実感しております。【継続は力なり】を体感中。



品質開発部 環境衛生課課長 鈴木 大陽

毎月1回講師として岡田様にご助言をいただきながら進化して来た技術センター清流化プロジェクトですが、今季から午後に座学の時間を割り、社員教育・成長の場に当てるべく取り組み始めました。先輩社員が講師となり、専門知識を伝えたり社会人としての在り方について皆で議論したりしています。そんな折、ベストなタイミングで講師として星川様にご参加いただいております。星川様のご経験から身のお話をいただいたり、進め方の改善点についてアイデアやご助言をくださっており、部全員にとって非常に学びの多い時間となっております。今後も清流化の一日をもっともっと有意義な時間にしていけるよう、ご助力をいただきながら取り組んで参ります。



●5S&IE実践者 凛

【星川 勉プロフィール】

名前 星川 勉
 生年月日 1962年5月16日
 出身地 広島県呉市
 趣味 ガーデニング大工仕事 木工作业(ノミでカップ、スプーン作り)
 性格 誠実、熱意、好きなものは変わらない(珍来軒冷麺)
 経歴 1986年4月～2021年12月 マレリ(旧カルソニックカンセイ)
 35年勤務 工場60% 本社40% 海外赴任 中国 2回(計5年)
 業種 IE、生産管理、技術、SCM、生産本部、総経理,,,ETC
 2015年 5S実践舎木村先生との出会い 2022年1月から独立

2015年“知り合いの知り合い”からのご紹介で、ひょんなことから木村先生とお会いしました。5Sは継続できない、この悔しさを持ちながら何度か挑戦していた時の事です。木村先生にお会いしたときに、その目力に圧倒された事を思い出します。

活動状況や当時の役職であった工場長としての5S課題をお話した時、“星川さん、待つんだよ!”というお言葉を頂きました。自動車関係の仕事をしていたので、PDCAは当たり前、診断&評価をしながら改善活動を繰り返してきた自分にとっては、“えっ5Sってそういう事なんだ”とその一言で、進め方を再考する事が出来ました。

IEや生産管理、改善活動や様々なプロジェクト対応、SCM、海外赴任をしましたが、5Sというシンプルだけど、非常に奥深く、ものづくり、人づくりにはもっとも大切な事と言うのを教えて頂きました。

その後木村先生にはコンサルを一緒にやらないかと誘って頂き、出会いとして新日本ビルサービス 関根社長様、武蔵屋 小林社長様とお会いする事が出来ました。このご縁から2022年より、新日本ビルサービス様とは5S養成講座を皮切りに、品質開発部様の清流化に参加させて頂いております。

新日本ビルサービス様は、関根社長の熱意あるトップダウンの5S推進を受けて、皆様がチームとしてお客様に対して本当に誠実に考働されている事を感じます。

これからの時代、会社としてのビジョンを明確にして外部環境の変化に事前に準備され、常に5Sをマネジメントツールとして活かされているのは驚嘆している次第です。武蔵屋様も清流化で御世話になっておりますが、着実に現場を変えていき、小林社長、小林副社長を始め現場を支えておられる皆さんが、クリーニング会社として未来を見据えて着実に改善に取り組まれていらっしゃいます。

まだ今年から始まった私の清流化ですが、今後も人に焦点を当てさせて頂き、笑顔溢れる職場、生き活きとしたコミュニケーション、原理原則を軸に、皆様が納得しながら(しみじみする)、改善を繰り返し楽しい5S清流化のお手伝いをさせて頂きたいと思っております。

たかが5S、されど5S、、、変化に対応し続けよう!

5S & IE 実践者 凛

- ・企業理念 もの作りを見える化と現場改善を実践することで
効率と質の向上を目指し、社会への貢献を行う (人)
- ・スローガン 5SとIE視点で現場の質と効率の向上
- ・凛へ込めた思い
原理原則に基づく自分の意見を言う
誠実に行動を行う
数字が極めて正確であること
心の強さ、的確な行動を取ること
常に魅力ある話、姿勢を貫く
- ・行動特性 真面目に考えよ、誠実に語れ、撃実に行え 夏目漱石
※撃実とは、心がこもっていて真面目な様
- ・方向性 成長には準備が必要である。
いつ機会があるかは予測できない
準備しておかなくてはならない
準備が出来ていなければ機会は去り、他所へ行く ドラッカー
- ・イメージカラー ターコイズ コミュニケーション重視



憩いのコーナー さわやか広場



31期生内定式

2022年10月4日(月)



大卒7名の31期生内定者と生涯青春!!若々しいエネルギーとチャレンジ精神を思う存分発揮してください。



内定証書授与式



がっちりと握手!!

新日本グループ 飛翔会

2022年11月12日(土)~13日(日)



日本初の本格リゾートホテル“新生”富士屋ホテルの心温まる最高のホスピタリティを満喫しました!!

チャックスファミリー様・コープデリ連合会様 ご来社

2022年10月12日(水)



チャックスファミリー 安孫子社長様と高坂マネージャー様、コープデリ連合会 長谷山課長様を囲んで生涯青春!!

見沼区ロードサポート

2022年11月28日(月)



JR東大宮駅西口の駅前通りから、花と緑のまちづくりに取り組んでいます。



大改修時代

2022年10月25日(火)



染めQテクノロジー 菱木社長 80歳、生涯青春!!です。

大改修時代のあらゆる経年劣化に対応する再生延命・補強ソリューション。

発行日 2022年12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 株式会社 秀飯舎 〒331-0058 埼玉県さいたま市西区飯田70番地

編集後記

12月に入りました。1年が本当にあつという間に過ぎていきます。毎年お正月には「今年こそは〇〇」というような目標を立て(ぼんやりと)新たな気持ちでスタートするのですが、「気づけばもう12月…」を繰り返しています。サッカーワールドカップで日本中が盛り上がっていますね。みんな本当にカッコいい!代表選手達が目標に向かう姿をお手本に、来年こそは爽りある1年を過ごしたいものです。(E.O)