

Heart

第98号

to

心から心へ

Heart

2023.3.10

生涯青春!!



ザ・マーケットプレイス相模原
さわやか社員さん



5S・地域未来牽引企業
オグラ金属様



5S先進企業見学
2023年2月7日(火)

世界に飛び立つ
菊地歯車様

大宮工業高校の先輩 山本さん、百瀬さん



埼玉県立大宮工業高等学校の皆さん ご来社

2023年2月10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



今日一日にベストを尽くし 未来を切り拓く会社へ!!



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。お元気ですか！いつも心を込めたお仕事ありがとうございます。

平和な日本に居ても生活のことや、健康の心配、自然災害など、当事者になつたら大変なことが誰でも起こり得ます。世界を見ると、思いもよらなかつたロシアのウクライナ侵略戦争、中国による台湾危機、エネルギー危機、食糧危機など、今の日本に居ると想像もつかないことが現実になつており、「人間ってなんだ」とつくづく考えさせられます。

僕は難しいことは分かりませんが、今日一日を一所懸命、ベストを尽くす、どんなときにも澆刺颯爽、さわやかに生きることだと心に期しています。

生きる力は働くこと

生きる力は働くことで沸き上がることを、さわやか社員さんは日々体現さ

れています。

折に触れて皆さんからお便りが届きますが、ザ・マーケットプレイス相模原事業所の鹿毛三保子さんから、とても嬉しいお手紙を頂きました。

「1月13日、素敵な誕生日のお葉書がありました。ありがとうございます。社長の温かい心遣いにいつも感動しております。

良い会社、良い社長の元で働けることに感謝の気持ちです。知人、友人に「会社の社長から誕生日の葉書が届いたよ」と話したら、良い会社でよかったねと皆言ってくれました。社長の言葉通り、生涯青春！澆刺颯爽！仕事と人生に挑戦していきたいと思つてい

ます。私は商業施設のお掃除をさせて頂いています。お客様やお店の方々から温かいお言葉や優しい心遣い、色々と学ぶことが多く日々勉強です。

小さいお子様から「きれいに掃除してくれてありがとうございます」と言ってもらえたり、お客様から「きれいなお店で落

ち着くわ」と言ってもらえたり、少しでも人のお役に立てるお仕事ができ

とても嬉しいです。人生勉強、日々努力、成長して学んでいきたいです。与えられた仕事を有難く思い、これからも感謝の気持ちを大切に頑張つて

いきたいと思ひます」

鹿毛三保子さん、ありがとうございます！

立教大学事業所の田口大悟所長からも嬉しい報告がありました。

「今年卒業する学生から以下のメッセージがあり、大学や立教ファシリテイマネジメント(RFM)様からもお褒めの言葉をいただきました。さわやか社員にも共有し、励みにしていきたいと思ひます。菓子折りの代わりというわけではありませんが、RFM千葉社長からお煎餅を頂きました。

●学生からのメッセージ：社会学



▲立教大学事業所の素敵なさわやか社員さんと生涯青春!!
ありがとうございます!!

部4年生の〇〇と申します。卒業する前に、いつも学内を清潔に保つてくれている掃除の方にお礼がしたいと考えました。特に図書館のトイレや14号館・5号館を清掃してくださっている方々です。簡単な菓子折りと手紙を届けたのですが、どちらに出向けばよいでしょうか？お忙しい中恐れ入ります。お返事をお待ちしております。

●総務課より：個人情報のごともありますので、お名前の部分は消させて頂いています。また、学生から物を受取るわけにはいかないので、感謝の気持ちを共有させて頂くことを学生部を通じて

お伝え頂きました。こういった気持ちを持っていただけるのも、日頃の細やかな清掃対応を見て下さったのだなと思います。今後とも、宜しくお願い致します。

●RFM業務課より…このような嬉しいメッセージをいただけたのも、朝早くから夜遅くまで所長を始めスタッフの方々が、常に丁寧な対応をいただいているおかげです。大変なこともあるかと思いますが、このように思っている学生がいることは励みになるかと思えます。スタッフの方々にぜひ共有してください。

今日やるべきことを成し遂げる

僕の尊敬する信越化学工業の故金川千尋氏(代表取締役社長、会長を歴任し、信越化学を世界屈指の卓越した高収益企業に成長させた世界的な名経営者)の著書から経営の真髄を学んでいます。「私自身、予測も立たない未来の夢物語を語るよりも、足元を大事にして日々の仕事に全力を尽くすことを重視している。そうした私の経営哲学から、信越化学では、中期経営計画は作っていない。ビジョン」といったものを公表するよつなこともしていない。

ただし、誤解してほしくないのだが、私は長期的な展望が不要だと言っているわけではない。

るわけではない。現在の課題と全力で向き合ってから初めて、長期的な展望が見えてくるのであって、その逆はあり得ないということだ」その通りです!!

新日本ビルサービスVISION映像は各現場のさわやか社員さんの生き生きと働く姿を撮影し、ぶつづけ本番で自分の言葉でコメントしてもらいました。ワカバウオークの清掃責任者の増



▲ワカバウオーク事業所の生き生きと働くさわやか社員さんと生涯青春!!
ありがとうございます!!

浏览さんは「考えて働く集団、多角的に考えて、皆さんがどうすればもっと働きやすくなるか、常々考えて働いています」星野卓実さんは「お客様からこんな処までやってくれるの!と喜ばれる時が一番嬉しいです」と笑顔で話してくれました。森山和子さんもトイレ清掃をしながら、「私の仕事に出逢えて幸せ、朝から眠くても仕事があると、あっ!仕事!起きてやれるんです」と、便器の裏側の隅々までキレイに清掃し「お客様が見えなくても気になるんです」と笑顔で応えてくれました。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に、僕は嬉しくて有難くて何度も涙が出てきました。

今回は最低賃金の上昇、電気料金高騰など待った無しのコストアップに対応するために価格改定をお願いし、多くのお客様が我が事として耳を傾けてくださいました。

「新日本ビルサービス部長 縄野さま 昨日はお忙しいところ、お時間をいただきまして誠にありがとうございました。」

また、本音でのお話し、ありがとうございました。経営陣から、

御社の清掃クオリティの高さや、従業員満足度の取り組み等、さすが新日本さんだよね!というフレーズが出ております。当社としても、御社と末永いお付き合いを継続していきたいと考えております。

京王プレッソイン 石川 智子様

私たちもお客様に価格改定をお願いするだけでなく、ムダを徹底して省き、コーティングや防汚清掃など作業効率を高め、清掃ロボットを本格的に稼働させて日常清掃の工数削減に取り組んでいます。設備管理ではIoTカメラと制御機器を設置し、労力のかかる巡回点検の効率化を図っています。

コロナ禍で大きく変化した人の流れ、働き方、学び方に対応するために、センサーを活用し、必要な時に必要な箇所を清掃するオンデマンド清掃にも挑戦しています。

全ての基本は5S実践であり、一人ひとりが自分で考えて働く、考働する組織にすることです。考えて働くことで楽しくなり、周りの人々も喜んでくださり、いくつになっても成長できることを実感します。

明日とは「明るい日」と書きます。今日やるべきことを成し遂げて、明日はもっと良くなる!明るい未来を切り拓く会社にしていきましょう!



UNICUS 高崎
群馬県高崎市飯塚町1150-5

商都高崎の市街地に誕生した
コンパクトサイズにショッピングセンター

ウニクス高崎様



▲魅力的な21の専門店が広々としたオープンエアでお客様の豊かで楽しいライフスタイルをご提供します。



▲リニューアルオープンしたヤオコーマーケットプレイス
連日、多くのお客様で賑わっています。



▲駐車場350台・駐輪場203台 完備



プロパティマネジメント本部
部長 木村 徹

皆さんこんにちは！今回は、商都高崎市にある商業施設 ウニクス高崎様のご紹介をさせていただきます。ウニクス高崎様は、高崎駅西口よりバスで約10分の場所に位置し、2008年11月にオープンした、生活提案型のコンパクトサイズショッピングセンターです。近隣施設としては高崎オーパやイオンモール高崎、カインズ前橋みなみモール、春にはジョイフル本田吉岡店(ジョイホンパーク吉岡)もオープン予定ですが、ウニクス高崎のポテンシャルは高く、多くのお客様に愛され続けている地域No.1のショッピングセンターです。

食品スーパーのヤオコー様を核店舗とし、スギ薬局様、ハニース様、タリーズコーヒー様、ブックマンズアカデミー様、ダイソー様、また、ネットトヨタ高崎様が「クルマとあそべ」をテーマにしたコンセプトショップBASE TAKASAKI様など、地域の皆様の衣・食・住のニーズに応える快適なワンストップショッピングをお楽しみ頂いています。

毎月第3土曜日は、「ウニクス高崎の日」としてスタンブラリーを開催し、各店舗の素敵な商品が当たる企画や、施設中央のプラザ(エスカレーター前広場)では、音楽イベントやが携帯キャリアやキッチンカーを中心に複数の催事が行われております。また、季節に応じた装飾を施し、ご来館頂くお客様の心を癒やしてくれます。

当社は、2019年12月より、管理運営・設備管理・警備・清掃をお任せ頂いています。ご来館くださる多くのお客様に、安心して、気持ちよくショッピングを楽しんで頂けるよう日々の対応をスタッフ一丸となって行っております。

皆さん、お近くにお越しの際には、是非お立ち寄りください。

<地域の皆さまが集うコミュニティ広場 ウニクス高崎>



▲琉球太鼓エイサー！エイサー！

▼見事な高崎若鷺会による梯子乗り!!



▲NIBASE TAKASAKI車両展示会

▶ 雅楽演奏(根岸前支配人も演奏しています!!)



▲青色防犯パトロール



▲塚沢中学校の皆さんの
▶力強いマーチング



◀ ダンス!
ダンス!
ダンス!!



▲中管根支配人とチームワーク
抜群の管理事務所スタッフ

平均年齢は高いですが志もクオリ
ティも高い最高のメンバーです!!
これからも「がんばるべし」



■ビバモール蕨錦町 埼玉県蕨市錦町1-12-1
 営業時間 生活館/9:00~20:00 資材館/6:30~20:00
 最寄駅：JR埼京線 戸田駅 ※無料駐車場完備



▲スーパービバホーム蕨錦町店
 DIYからリフォームまで、住まいと暮らしを最適に
 プロデュースするホームセンターです。

▼豊かで楽しい食生活を提案するヤオコーマーケットプレイス



ファシリテイ本部 菊池 伸輔

今回ご紹介するのは「ビバモール蕨錦町」です。

埼玉県の南東部に位置し、人口約7万5千人、日本の全市町村の中で最も人口密度が高い蕨市に2021年3月10日に開店しました。近隣の方から親しまれてきたイトーヨーカドー錦町店が開店してしまい、困っているところに待望の新店として開店し2年が経過しますが、多くのお客様からご愛顧頂き右肩上がりの成長を続けております。

1階はスーパービバホーム様、ヤオコー様をはじめとして2階にはダイソー様、マクドナルド様、西松屋様など有名店が軒を連ねており、総店舗数は約40店舗となっております。共用通路にもほぼ毎日催事の出店があり、活気にあふれています。

今年1月29日には愛媛フェアとして、あの有名な愛媛のゆるキャラ「みきゃん」とヤオコーのキャラクター「ヤッポー」がPR活動に来て下さり、店内は大盛況でした。

また同日、2月1日からクリニックモールに新規オープンする戸田わらびKー歯科も内覧会イベントがあり、300組ものお客様が内覧にご参加くださいました。

オープン前から歯科の診察予約を100件も頂き、まさに異例の盛況となり、地域の需要をますます満たしているモールであることを再認識致しました。

当社は施設の設定管理業務と警備業務を担っており、防災管理室でアークランズ株式会社の小倉マネージャー、事務の鈴木様、設備員、警備士と共に少人数ながらもお客様が安心してお買物頂けるように施設の管理に当たっております。

また、施設の管理だけでなくお客様からのお問合せ対応、拾得物の管理、放送業務や防災業務と多岐にわたる業務を担っております。

コロナ禍でのオープンから、コロナによる経済への影響も落ち着き始めて以前よりさらにお客様が増えて賑やかになってきています。

さらなる活気を呼び込むため、催事の誘致やイベント開催など件数を増やして、お客様が楽しく過ごせる場所にしていきたいと思っています。

アークランズ株式会社

SC事業部運営課

モールマネージャー 小倉 好宏様



そばに位置しております。大型複合ショッピングモールで地上5階建て、1階にはクリニックモールも備えています。

核店舗は1階にある「スーパービバホーム蕨錦町店」です。ビバホームは一般のお客様はもちろん、プロのお客様のニーズにも対応出来るほどの品揃えとなっており、多くのお客様に御支持を頂いております。

またその他にも、施設内には食品スーパーヤオコー様、大型100円ショップダイソー様、書店、靴店、衣料品店、メガネ店、その他サービスショップなど生活に密着した人気の店舗が約40店舗入った複合施設です。

特に人気のフードコートは、マクドナルド様、ケンタッキークー・フライド・チキン様といった人気店舗も有り、毎週末は満席になるほどの盛況となっております。

クリニックモールは内科、皮膚科、歯科、さらに薬局も備わった、大変便利な医療モールとなっております。ご年配の方、一般の方の情報共有の場ともなっており、地元以外の方にも重宝されております。

現在、この大型施設の設備管理業務全般を防災管理室の中で「新日本ビルサービス様」にお願いしております。都度、施設で発生する不具合、故障といった案件に対しても、適切な対応についてのアドバイスなども頂き、防災管理室が「ワンチーム」として活動出来るように尽力頂いております。時折発生する、施設オーナー様からの問い合わせ、依頼事項への対応、また当社からの依頼事項にも、いつも適切に早急な対応も頂いており、新日本ビルサービス様は当施設にとって欠かせないビジネスパートナー様です。

関根社長はじめ、新日本ビルサービスの皆さま本当に有難う御座います。今後も当モールが更にも多くのお客様に御支持頂き、ご来店されたお客様が笑顔で、楽しんで利用して頂けるように全員で頑張っていきたいと思っております。

皆さま、蕨市、蕨宿にお越しの際には、是非お越しくださいませ。皆様のお越しをお待ちしております。



▲人気のフードコート

生活に密着した人気の40の専門店が入っています。



長蛇の列で大盛況のガラポン抽選会



▲豊富な品揃えです!!
ビバホーム資材館様

▼愛媛のゆるキャラ「みきゃん」とヤオコー様のキャラクター「ヤッポー」のコラボ



▲非常時に備え消火訓練
「消火よし!」

◀小倉モールマネージャーを
囲んで生涯青春!!
私達がビバホーム蕨錦町を
盛り上げます!!



新生・ウニクスパートナーズの 挑戦と進化!!

株式会社ウニクスパートナーズ 代表取締役社長 小林 英二様
取締役プロモーション事業部長 清水ともみ様

1 ウニクス開発の理念・ コンセプトについて

— ウニクス1号店・南古谷は、オンリーワンの地域密着型ライフスタイルSCとして、不動産、流通系デベロッパーと全く異なる独自の理念・コンセプトで開発し、今までにない運営管理スタイルを構築してきました。

最も大事にするウニクスの価値観を改めてお聴きしたいと存じます。—



▲若々しい小林英二社長様

P&Dグループが開業当初から大事にしてきたグループコンセプトである『地域の豊かさの創造・発展に寄与』に大きくつながっています。SCを造った時の「他のショップイングセンターでは見られないオンリーワン」を価値観にしています。私たちがステークホルダーと豊かな関係を築き、豊かな地域の創造発展に寄与するということとであり、豊かな関係とはステークホルダーとの信頼を築き維持すること、

豊かな地域とは毎日が楽しく便利に心地いい時間が過ごせる街を大事に決して揺らいではいけない考えです。

1号店の南古谷店を始めたとして全てのウニクスをつくるにあたって、この考えが本当の大根底になっているので、ここは決してゆらいではいけないと考え

えています。

販促費に関しても、開業の時には一大イベントになるので、販促費をお預かりすることはありますが、通常営業では頂いておりません。販促というとテナントさまの商品が売れることイコール販促になるんですが、やはり地域とのつながり、街づくりという部分の役割も担っていますので、二つの目的を合わせてウニクスの販促費を使っています。テナントさまから販促費をお預かりしないことは、これからも私たちの方で出来る限りのサポートをさせて頂く考えです。

また、ご存知の通り、ウニクスにご出店頂くテナントさまについては、ナショナルチェーンだけでなく、地元で起業したい、積極的にチャレンジしたいという方にも出店して頂いています。そういう方々が街と一緒に成長していく上で、販促費をご負担頂くよりも、様々なサポートを通じて伴走し、結果的に5年後、10年後に地域に密着した独自価値を持った素敵な店舗になって頂き、お互いに良かったね!というウインウインの関係になることがウニクスかなと思います。

同じように地域には本当にやりたいこと、自分で地域貢献をやりたい人が結構いらっしゃるんです。その方たち

にウニクスを活用してもらうことで、廻りまわって施設の集客にもつながってきます。ダイレクトに売上を上げる販促もいいんですが、じっくりと地域貢献につながる販促を育てていけるのは、支配人が常駐しているメリットだとつくづく感じます。

中尾支配人が川越でつくり上げたものは、時間と人というものが一体になって実現したもので、そこがやはり大手デベロッパーとは大きく違うところだと思えます。

例えばウニクス浦和美園なんかも、ご存知の通りまだまだ街が発展する地域です。これからも戸建てやマンションもできて人口も増えていき、周りの店、病院、街が開発されていく中で、支配人がそこに常駐することによって「ウニクス浦和美園」という施設が街と長きにわたり結びついていくことで我々のお客様であるテナント様も一緒に長く街と発展し、成長していく。そういう姿を目指すのであれば、遠隔で巡回型の管理というのは難しい部分があります。

そこに支配人が腰を据えて管理事務所にいることによって、日々、街の人とコミュニケーションを図ることも、街の変化も見ることもできます。テナント様も街と一緒に、ウニクス浦和美

園で成長されていくと思しますので、支配人というものが相談窓口として常にサポートできる体制があるのが支配人の大きな役割ですね。

ですから近くの自治会長もよくウニクス浦和美園の管理事務所にも顔を出し挨拶してくれています。そのような関係性が街と一緒に成長していく、発展していく。これが支配人のいる大きなメリットと考えますね。

営業の売上金を預からないことについては、ここはひじょうに単純に、業務をシンプルにすることに尽きます。そこは全てテナントさまを信じてお任せして、管理事務所は関与しないで、少数精鋭のシンプルな運営管理を目指しています。

照井 20年一緒にやらせていただいているのは、P&Dさんは開発段階からサステナブルっていう意識があったんじゃないかということなんです。長期にわたってSCCを経営しようとする中で、支配人を配置する決断をした。ウニクス、テナント、我々も含めた全てのステークホルダーに無理な負担をかけさ



▲プロモーションを担う清水ともみ取締役様

せない。当時、溝口社長が今いるテナントさんが続いてくれるのが一番いいんだっておっしゃっていました。

だからパートナーシップを非常に重要視して、無理な体制は強くない、販促費は取らない、テナントさんが困った時にすぐに助け舟が出せるように支配人を配置する。そういう持続可能性の部分に気付いて、その世界を創ろうとされたんじゃないかなと思います。

2 新日本ビルサービスをパートナーに選定した一番の要因について

— 当時、P&Dコンサルティングの松井専務が、支配人業務・運営管理の実績のない新日本ビルサービスをパートナーとして選定して頂いた一番の要因は何か、お聴きしたいと存じます。—

ウニクスの運営管理の要は支配人だと考えていました。所有者側の代理人として全権委任を受けていると言う認識を持ち、所有者側に立ってSCCの価値を高める役割です。単なる施設管理の統括管理責任者ではなく、所有者目線で日々適切にジャッジメントすることが求められます。だから支配人の位置付けと言っものは本当にもものすごく難しいと思っていました。

支配人業務を含めた運営管理の委託先として、新日本ビルサービスさんの未経験で既成概念の無いことが、逆に我々と一心同体で0から立ち上げて、遂行ができる新しいパートナーに相應しいと思いました。P&Dがウニクスというオンラインワンのショッピングセンターを目指す上で一緒に取組めると思ったからです。

また新日本ビルサービスさんのビルメンテナンス業務の実績からその力を期待出来たこと、当時の関根社長の意気込み、熱意が凄かったことも決め手となりましたね。

3 イコールパートナーについて

— 溝口社長が一貫した方針とされていく「イコールパートナー」として切磋琢磨し、同じ目的に向かって共に成長していく、あるべき関係を追究して

きました。

創業期にウニクススタイルの構築を目指して車の両輪のように率直に語り合い、取り組んできたことが一番大きな基盤になっています。

イコールパートナーのありかたを改めてお聴きしたいと存じます。—

パートナーシップと言う観点から話すと、我々に最大の効果を与えてくれた会社に対して、我々は適正なコストを支払う。これがビジネスのパートナーシップですよね。発注者と受注者と言う上下関係でなく、事業パートナー・イコールパートナーと言うことです。だから、自分たちの意見・考えをはっきりと打ち出しP&Dグループの言うことであっても、駄目なものは駄目とはっきり言うことが必要です。

そのために管理に関しては新日本ビルサービスが一番詳しい会社でなければならぬ。大事な事はお互いの機能を補完することであり、この機能が高ければ高いほど利益が出るし、機能としての適正利益が生まれます。お互いになんでもいい合える環境であり、きちっとした関係と緊張感も必要であり、もろうビジネスでなく能力を得るビジネスにすることです。

P&Dグループは開発とオペレーションを一元管理している独自のPM

会社であり、どこの会社にも負けないソフトを作り上げる。そして新日本ビルサービスもハードメンテナンスと現場運営のすべてをできるオンリーワンのPM会社を目指す。一つ一つのユニットを最大限に生かすには、このソフトとハードを含めた質の高い現場運営にかかっています。

P&Dグループと新日本ビルサービスは、車の両輪であり、事業パートナー・イコールパートナーなんです。

ユニクスパートナーズが考えるイコールパートナーとしましては、どちらかが得をする損をする関係は絶対に駄目だということです。毎日が楽しく、便利に、心地いい時間が過ごせる施設をつくるにあたり、貴社と当社が同じ目標、目的を持ち、汗をかき、そしてそこから生まれた結果を共有すること



▲元気印!!ユニクス川越・中尾支配人

です。現場で働いていた方が笑顔で働ける環境で、P&Dグループの間も笑顔でい続けるためには、どちらかが損をしたり得をしていると、働く環境としてはどうしても損をしている人間は暗くなってやりがいや働きがいもなく、得をしている人間だけは際立ってしまつて…という、バランス性が崩れてしまつと思っんですね。

「地域と一緒に」というところを追求するのであれば、ウインウィンな関係でどちらもしっかりと得を得た上で長きにわたり、地域とともに一緒に支配人を主軸とした施設づくりがあるべきところではないかなと考えております。ですので、支配人を置いて地域と共に発展していきます。

清水 一番大きいのはお互いのコンセプトが合致していて、やり方はいろいろあると思いますが、それを一緒に擦り合わせて改善していきながらゴールに向かって取り組むということがイコールパートナーだと。

ただこちら側の要求だけをお願いして業務をやっていたとかそういうことではなくて、最終ビジョンを目指してどうやったらより良い

施設を作れるかというところを共に考えて、それに向かって進んでいくところがイコールパートナーかなと思います。

浅見 ユニクス南古谷がオープンして少し落ち着いた頃に、これからのユニクスを考えようという会議が行われました。P&Dの役員と弊社の幹部で、確か3回位やったと思うんですね。そこに参加して、SCの目指す姿と一緒に考えるという貴重な機会をいただきました。

この経験が、イコールパートナーを意識した瞬間で、今もお客様と一緒に創り出すという社風が定着しているのは、P&Dさんと一緒に仕事をさせてもらったお陰かなと感謝しています。

4 ユニクスパートナーズ設立の経緯と目的

ユニクスの施設数が増え、関係者が多岐にわたり、時間の経過と共にお互いに意思の疎通に齟齬や不足が生じてきました。

無くてはならないイコールパートナーとしてのありかたを追究し、より良い関係を構築するためにユニクスパートナーズが設立されました。

設立の経緯と趣旨、目的を改めてお聴きしたいと存じます。――

設立した経緯ですね。一昔前はコンパクトな組織体制の中、柔軟な動きができていたと思うんです。時間の経過とともに御社もP&Dグループも会社が成長していき、社会を取り巻く環境も大きく変化してきました。

大きなところではコンプライアンス、コーポレートガバナンス、不動産活用 の多様化ですね。P&Dグループではない会社や建物を所有して、そこからマスターリースと管理を委託されるというケースなどです。最近では、新型コロナウイルス感染症拡大による社会・経済システムの変化、価値観の多様化などです。

このような環境の変化の中で、手続きを踏まなければならない社内ルールができたり、外部の監査であったり、働く上でいろんな制限を受けるようになりました。特に外部のオーナーさん、不動産ファンドやリートから仕事を受けている施設については、確認や決裁を仰がなければならなかったり、管理体制やそこからの委託先についてもチェックをされたりするようになりました。そうなるのと仕事を委託する側、受託する側の関係に壁のようなものを感じるようになり、ユニクス南古谷を造った当初の支配人がユニクスの要という考え方や乖離してきました。

その状況下、働く皆様が何らかの制



▲ウニクス川越の広場で展開されているイベントの様子。



▲川越市の地域イベントに溶け込んで活躍する中尾支配人。

▼商店街の若手オーナー有志とダンスを企画・提案・実行



限を受けてP&Dグループのグループコンセプトを達成するのに支障が出るのであれば、同じ器で同じ組織の中一緒に働くのがシンプルで早いんじゃないかと。同じ釜の飯を食う仲間として苦楽を共にできる仕組みにすれば、昔のように柔軟性のあるウニクスに帰れるんじゃないかと考え、設立されたのがウニクスパートナーズです。

各支配人にはウニクスパートナーズにご出向いただき、同じ釜の飯を食う

仲間として業務を遂行していただいております。

5 ウニクスパートナーズ設立後の変化について

— 松井会長、小林社長を中心に各支配人がウニクスパートナーズとして新たにスタートアップしました。設立後の取り組みや、変化について率直にお聴きしたいと存じます。

また、小林社長と密接に連携し、複数のウニクスをサポートしている中尾支配人の役割と現段階での成果についてお聴きしたいです。—

スタートして直ぐに取り組んだことは支配人権限の明確化です。今までは企業間の壁により確認、承認作業を行わなければ実行できなかったことも、支配人権限により実行できるルールを決めました。テナント様の対応であつたりお客様の対応であつたり事故であつたり、オフィスビルとかマンションの管理とは違って、日々多くのことが起きる中で、支配人がそこに直面しているのに、承認手続きを取らなければいけない。これって本当に現場に合ってるか？」と疑問に思いました。

それよりも支配人に権限を持っていただいて、その場で判断をしていただく方が、テナント様、お客様、施設にとってもいいことです。

その場で判断をすることはもちろん大きな責任がついて回るけども、支配人のやりがいにもつながると思うんですね。ここが今までとはガラッと変わった大きなところですよ。

その他に今までは施設単体で考え悩んでいたことも、横の繋がりを強化したことにより色々な考え方が共有されるようになりました。このような取り組みにより、支配人の皆様には程よい緊張感をもって業務にあたっていたいただいております。

清水 権限の話と同じように、今までは販促について現地の支配人が考えたことであっても、ウニクスの承認を取る必要があつたので、スピード感を持って業務を行うという理想と現実ギャップがあつたと思います。販促については、より現場に近い方が一番いいということ、昨年の10月にウニクスにあつた販促業務をウニクスパートナーズに移管しました。それに伴って私もパートナーズのメンバーになりました。お陰で支配人の皆さんと同じ会社の仲間として業務を行うことができるようになり、本当にシンプルにスピーディーに業務が進められるようになってきたという実感しています。

また同じ会社のメンバーとして、横のつながり・チーム力が出てきて、困ったときはお互いに助け合つて頑張りましょうという意識が強くなったと感じています。

関根 具体的な例はありますか？

清水 ウニクスパートナーズになって、体制が変わつて中尾さんにも色々な特



▲ユニクス川越の元気ハツラツなさわやか社員さんと生涯青春!!

命業務を担っていただいたり、エリアとして複数の施設を見ていただいたりしています。また、エリア体制を敷いたことよってコロナの感染や濃厚接触で業務に就けないケースでも、エリア内でうまく連携していただきました。

でもある中尾さんが一番変化を感じるものって何ですか？

中尾 権限を与えていただき、その場で判断できるというのは精神的なストレスも無く非常に大きいですね。これまでは、お伺いを立てて1週間待って

今までは施設の長となると誰にも相談できずに孤独にまったりとしたこともあると思いますが、自分にはサポートしてもらえ体制があるという点だけでも、働く上での安心感につながったと思います。そのような効果が出ています。

関根 第一線の支配人

から動き出す感じでは、スピーディーな動きができませんでしたから。一方で、責任も大きくなります。自分の判断によってプラスに働くこともあれば、時に失敗することもあると思います。自分で解決しなければいけない場面もあるので、支配人それぞれの総合的なレベルアップの必要性を感じます。その成長につながるので、本当に面白いですね。

また松井会長から各施設のマニュアルなどを整えるよう課題をいただいています。支配人に権限が多く与えられているので、オペレーションが乱れることのないように「最低限のルール決め」を整えています。誰がどこに異動しても同じクオリティーが保て、施設のレベルが下がることなく、地域との連携も衰えることない状況を作ること、今取り組んでいる真の最中です。最優先で取り組んでいるのが緊急時、昨日のような台風に近い風が吹いた時に支配人がいなくても現場が回るようなシステム作りを進めています。

の運営管理を担う新日本ビルサービスの評価と期待することを率直にお聴きしたいと存じます。――

中尾さんを筆頭に、個性豊かな人材が豊富にいると率直に感じます。各支配人によって得意分野も違うので、自然にその施設がその支配人さんの色になっているんですね。鴻巣に行くところ原さんの女性らしい雰囲気だったり、高崎に行けば根岸さんらしいキチンとした管理事務所だったり、本当にいい意味で個性が強く、そこは他社では真似できないと感じます。

それがまさに地域に根付きオンラインワンを指しているユニクスに必要なことですので、これからも各施設で、それぞれの支配人色を表現していただきたいと思っています。

これから期待することは、建築設備の技術面についてより専門的な議論を重ねたいと考えております。例えば修繕工事であったり、大規模な工事であったり、そういう部分の意見交換を行っていただければと思います。これは今に不満がある訳ではなく、私も含め更に高いレベルで施設にとって、また、会社にとって最適なものを選べるように心がける為です。

清水 これから社会情勢も変わって来るとは思いますが、都度色々話をしな

6 新日本ビルサービスの評価と期待すること

―― 出向した支配人と共に各ユニクス

がら、同じ目標に向かって一緒に取り組んでいただきたいと考えています。

7 今後の夢とビジョンについて

— 小林社長、清水取締役、中尾支配人の抱負、これからの大きな夢とビジョンを、ざっくばらんにお聴きしたいと存じます。 —

ユニクスパートナーズを設立した目的の一つでもあるんですが、支配人の行動や実績を率直に評価できる仕組み作りをしたいです。支配人さんの取組みで得られた利益を会社だけが得るのではなくて、しっかりと支配人さんたちにもインセンティブという形で還元できる仕組み作り体制作りを早めに行いたいと思います。これもイコールパートナーというところにつながるのかもしれないですし、まさに私がいやらなければならないことですね。会社として長く働いていただける環境を提供し、優秀な人材の確保につなげたいです。

長期的な夢は、私の息子が来月で2歳になるんですが、孫の代までユニクスを残すことです。ユニクスの看板が残り、ゆるやかにユニクスの施設数が増えていくことを目標にしています。孫を授かるのは、70歳くらいですかね。

ユニクス南古谷40周年とか、50周年とか、そういったものを後の世代の人たちに引き継いでいけるように考えています。

清水 私は、出向している支配人の皆さんも含めて働いている人たちが孤独を感じないようにチーム力の強化っていうのを作っていきたいと思っています。

それから自分がお客様として施設を歩いたときに本当に綺麗な施設だと思って感じています。さわやか社員の皆さんが心を込めてお仕事をされているお陰です。親御さんが、お子さんを安心して行かせられるような綺麗で安全な施設を引き続き維持していきたいながら、お客さまが集っていただけの地域のコミュニティとなる施設を作りたいと思っています。

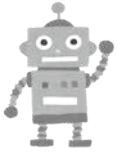
中尾 皆さんご存知だと思いますが、私は目立ちたがり屋なんです。だからユニクス川越では、どこもやってないような取組みをやりたくて今まで色々と挑戦してきました。それが形になった時の言葉で表現できない喜びと達成感を何度か味わったことがあります。今までは自分の施設を守りたい、格好つきたいというのが強かったんです。でも今はエリアを見るようになって、その喜びをみんなにも経験してもらいたいなと思っています。

今まで自分が実績として形になって

きたものを展開したり、一緒にやることで、同じ喜びを味わえるように、広域のエリアとして発展させていきたいというのが私のビジョンです。

▼新生・ユニクスパートナーズの小林社長、清水取締役、中尾支配人を囲んで、生涯青春!!共に歩む仲間、同志として挑戦し、進化してまいります!!





ビルメンDXへの挑戦!!



埼玉・東京営業部 部長 岡村 将志



現在、清掃業務のDXとしてAI清掃ロボットの導入推進を担当しています。

AI清掃ロボットの導入の目的は、清掃の自動化による生産性向上と、さわやか社員の皆さんにとって働きやすく魅力的な職場作りにあります。具体的には、「人」による作業をロボットで自動化することにより、一人ひとりの作業負担を軽減します。また、作業の自動化・効率化により、今の仕事をより少ない人数で対応できる様に改善する事で、時給等の待遇改善につなげる事を目指します。

現在、全社的に人材不足と採用難が深刻な課題となっていますが、こうして皆さんが魅力的と感じる職場づくりを進めることが、採用力の強化、ひいては人材不足の解消につながると期待しています。

新日本ビルサービスの清掃DXを通して「人が働きやすく、より効率的で持続可能な清掃サービスづくり」をリードできるよう取り組んで参ります。



DXとは

「デジタルトランスフォーメーション(Digital Transformation)」の略称であり、従来のビジネスモデルをデジタル技術を活用して変革することを指します。具体的には、ビジネスプロセスの自動化や効率化、新しいサービスやビジネスモデルの創出、データの活用などが挙げられます。



▲椅子の下もお掃除します！



▲AI清掃ロボット運用のパイオニアである(株)ビコー様のEdgeLink(エッジリンク)を導入！
業界最先端の知見を活かした清掃革新を実践しています♪

▶ 小型ロボ3台が回収したごみ1日分です！



現在、多くのお客様の施設内で30台以上(30期中100台)の清掃ロボットが稼働しています。

従来、清掃ロボットは不向きと言われていた什器・備品の多い場所(例えばショッピングセンターのフードコートや老健のデイルーム等)でも床面のダスティング作業の時間が30%以上削減できるなど大きな成果が出ています。

事業所から嬉しい声が届いています♪



島忠草加舎人事業所

チーフ 小野サト子さん

今年に入って草加舎人店では清掃時間短縮のために、いろいろな事に挑戦しています。まずトイレ清掃では、防汚洗剤のトレマークを一週間に一度使って、鏡、洗面台、男子トイレのお立ちの部分に塗布しています。その結果、翌日からの清掃が水拭きだけで綺麗になります。20分くらい時間短縮ができています。又、フードコートの床面には小型清掃ロボットを3台投入しています。今まで、ハンディクリーナーで1時間近くゴミ、ホコリ取りに掛かっていたのが、ロボくんが思ったより綺麗に清掃してくれて、30分以上、時間短縮が出来るようになりました。メーカーさんから「名前を付けて可愛がってください」と言われましたので、SOUKA1号、2号、3号と命名し、大切に毎日メンテナンスをしています!!



◀SOUKA1号、2号、3号と頑張ります!!



▲働く喜びに満ちた島忠ホームズ草加舎人店のさわやか社員さん



▲5S最優秀現場受賞!!



取締役 村瀬 佳幸

今回「ビルメンDX」の重要性を強く認識した要因として、お客様の変化を目の当たりにした強い危機感があります。従来当たり前のように運用されてきた業務仕様の基準について、それが本当に実態と合っているのか、コロナによって社会が変化した事でより一層その見直しと検証が必要とされています。また、私たちが目指すDXにおける効果の基準は費用、時間、生産性等において「30%以上の改善」を目指しています。理由として30%＝飛躍的な改善を実現しなければ投入した時間や投資に対する有益な効果を得られないと考えている為です。

現在取り組みの一つとして、弊社が日常清掃業務を請け負っているホームズ草加舎人店にてロボット、防汚、センシング等を活用した新しい日常清掃の形(仕様)を検証しています。ポイントとしては、ロボットと人がハイブリッドで実施することを前提とした仕様書作りです。これは前例が無いことであり、今後の推進に際し重要な要素となると考えております。



▲IoTカメラの設置で飛躍的な業務改善

5S清流化プロジェクト

資生堂銀座ビル事業所

東京営業部 部長 縄野 智也



フラワークリーン収納BOX



▲よくある磁石付き書類入れを活用し棒状資材入れを作りましたが…、いまいちな状態…。

▼廃材で出たワインボックス裏に磁石を着けてスチールドアに装着可能に！



▲まっすぐ綺麗に収納可能に！



5S清流化活動の原点はとても簡単なんです！

①自分たちの職場環境を磨きあげよう

②もっと仕事をやりやすくしよう

このたび5S清流化活動を行なってくれた現場事例を紹介させていただきます。皆さんの現場活動のヒントになれば幸いです。

■30期さわやかフォーラムは4月28日(金)大宮ソニックシティ小ホールで開催します。さわやかフォーラムエントリーもまだまだ受付中です。皆さんの活動報告をお待ちしております！

充電器収納BOX



◀これもワインボックス(廃材)の再利用です。



▲空いている下段は上段へ。



◀充電完了した充電器を上部から格納していきます。



◀棚裏には滑りをよくするためにプラスチック版を装着！

FM NACK5事業所

名札の改良



▲安全ピンで固定しました！お客様にも名前がはっきり見えます。



◀通常は一人勤務のため、ホワイトボードで業務連絡をしています！



洗切さんお手製のポシェット。▶

▼元気いっぱいの菅波さんと洗切さん。これからもよろしくお願いします！



スパロイナル川口事業所

▼暗がりでもホースにつまづくことなく安全に作業が出来るようになりました！

高圧洗浄機のホース改善



▲高圧洗浄機ホースに蛍光テープを目印として張りました。



▶危険だった階段下にも同じように張りました！



◀チームワーク抜群の皆さんです！

ホールリール台車



▲いつも元気の堤チーフホールリール台車もお手製です！

資材置き場立面活用

▼限られた空間を最大限活用して掲示物、連絡板も作成しました！



島忠ホームズ草加舎人事業所

レイアウト変更提案



▲別な場所テーブル席との入替▼を提案！
通路も広くなり、巡回清掃時にも通る事が出来るように！



▲フードコート座席です。通路がせまくお客様同士のトラブルも絶えない場所でした。これは確かに狭い…。



発注点カード作成



▼在庫管理の発注点
◀カード導入！
発注のタイミングも一目瞭然ですね！



◀日々改善、日々進化の意識をもつて取組んでいます！

JR東日本リネン事業所

トイレ内隙間清掃の改善



▲トイレの隅々まで清掃しやすくなりました！

▼提案を出してくれた狩野さん。これからもよろしくお願いします！



▲トイレブラシに使い古しのクロスを巻き付けて道具を作成しました！

清流化プロジェクトの進化



武蔵屋藤岡工場
工場長 中山 貴生

1. 清流化プロジェクトの進化として

藤岡工場の清流化プロジェクトは、きむら5S実践舎の木村温彦先生のご指導を頂き、2018年12月にリネン工場でキックオフ、2020年4月には、ユニフォーム工場の清流化プロジェクトをスタートさせ、今年で藤岡工場全体では5年目を迎えることとなりました。

これまでの3年間では、5Sの基本動作を基に要・不要の整理や動線の確保と見直し、作業台の改良作製等を中心に現場で働いて頂いております、誠の社員(定時社員)さんたちが現場で働きやすい環境を整えてあげる活動を主体で行っております。

今期より藤井経営コンサルタントの藤井裕幸先生からのアドバイスもあり、現在展開しております清流化プロジェクトを手段とし、営業利益5%達成に

向けたKPI(Key Performance Indicator)・重要業績評価指標を設定して、管理板を情報共有のツールとして活用し管理運用しております。

現在の清流化プロジェクトは、KPI管理板を中心に月次損益計算書とリンクさせての損益改善活動へより繋げる活動を展開しています。

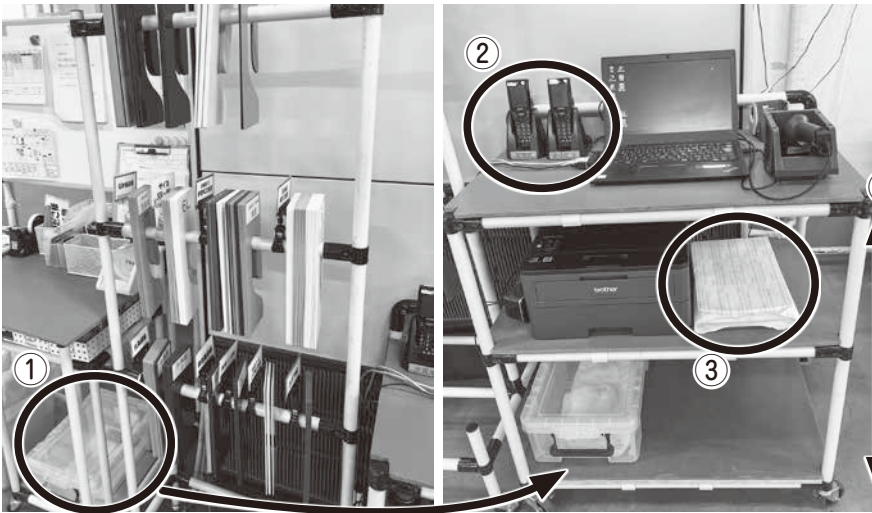
清流化プロジェクトでは色々な問題点やそれらを解決する為の討議を活発的に行っております。

また、毎月1回開催しています「生産会議」では、各セクションの担当者より改善活動の報告を基に次月の現場改善活動について、活発なやり取りを繰り返してまいります。

工場現場をより良くし働く人たちの想いが感じられる工場運営を今後も目指して、生産管理部社員9名は引き続き積極的に活動に取り組んでいきます。



改善事例1



- ①清掃で使用する雑巾を床直置きから台の上に移動
高さがあるので引き出さなくても蓋を外せる
- ②安定した場所かつ立ったまま操作できる位置に移動+αパソコンに近く動線が短くなった
- ③パソコンに近く印刷物を取りやすい高さ
- ④立ったままパソコンを操作できる高さ

改善事例2



見分けやすいように上部にPOP表示をしました



洗剤在庫の定位置化を図るべく
在庫にもPOP表示



2. 自主保全活動 展開開始

藤岡工場では、昨年12月より毎月1回(第3日曜)生産管理部 社員(9名)全員が参加して、設備機械の初期清掃活動を開始致しました。

初期清掃活動を行う目的は、設備の状態見える化と設備の不具合発見とその復元処置を目的に第1ステップとして取り組んでおります。

今後はこの第2ステップへ移行させ

ステップ	名称	活動内容
第1	初期清掃	設備本体を中心とするゴミ・汚れの一斉排除と給油、増締めの実施および設備の不具合発見とその復元
第2	発生源・困難箇所対策	ゴミ・汚れの発生源、飛散の防止や清掃・給油の困難箇所を改善し、清掃・給油の時間短縮を図る
第3	自主保全仮基準の作成	短時間で清掃・給油・増締めを確実に維持できるような行動基準を作成する(日常、定期に使用できる時間枠を示してやる必要がある)
第4	総点検	点検マニュアルによる点検技能教育と総点検実施による設備欠陥摘出と復元
第5	自主点検	自主点検チェック・シートの作成・実施
第6	標準化	各種の現場管理項目の標準化を行い、維持管理の完全システム化を図る ●清掃給油点検基準 ●現場の物流基準 ●データ記録の標準化 ●型治工具管理基準など
第7	自主管理の徹底	会社方針・目標の展開と、改善活動の定常化。MTBF 分析記録を確実にを行い、解析して設備改善を行う

て、「発生源・困難箇所の対策」を展開しコボレ飛散防止対策と清掃給油困難箇所を改善して、清掃と給油の作業時間短縮を図る活動へステップアップさせて活動を進めて行きます。

最終的には、設備機械に強い人財育成を図り設備機械の自主保全を展開することで、修繕費の大幅な削減へ繋げていくように精力的に展開してまいります。



▶ KPI管理板を活用して、会社方針と目標を衆知を集めて達成します。



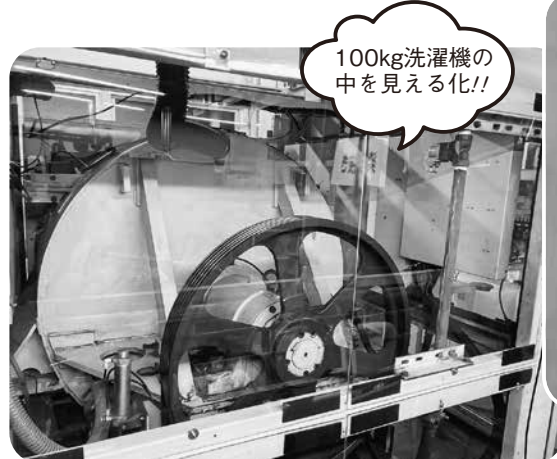
▲作業者が安全し易い設備に改良します。



▶ みんなでピカピカに設備を磨き上げます。



◀ 工具不要な取付・取外しスタイルに改良。



◀▲アクリル板を敷設し初期清掃完了です。

大改修時代の未来を拓く 染めQソリユーション

株式会社染めQテクノロジー 代表取締役社長 菱木貞夫様



1 菱木社長の生きる力と使命感について

私は好奇心が強くて発熱しやすい、良く言えば生まれつきかと思っんですが、悪く言えば、飽きっぽくて落ち着きがない。だけど、ちょっと面白いと思っ事に対して、すぐ見たくなる、やってみたくなるというのは生まれ付いての特性かなと思っんですね。

子供の頃の私は、走るのがめっぽう速くて運動会ではいつもダントツでしたね。走るだけでなく勉強もできて、何かの賞をとりますが母親が全然興味を示してくれない。

そんな自分自身に内在する体質には一つ強い環境がありました。「この人を母親に選びたくなかった」というような母親だったんですね。子どもの頃からほめられたことがない。皆のお母さんは学校に来てくれるのに、うちの母親は全く来ませんでした。また乱暴

なんじゃねえんだ！」という気持ちで手掛けたことに対しては情熱を込めるというきっかけになったのではと思っています。

2 人生最大の試練、逆境を如何に乗り越えたか

父親の仕事を見たら、塗料の大手卸売業で今日はいけれど、3年先、10年先、親父の商売はどうなってしまうんだろうと思えました。自分が何かで役に立ちたいなと思っ父親の会社に入りました。すると図らずも生意気な見通しが当たってしまい、高度成長期になって伸びているにもかかわらず、私が入った頃を境にしてメーカーが小売店とダイレクトで取引をはじめるといっ横暴な戦略によってどんどん業績が落ち込んでいきました。その経験から「もう人が造ったものになんか頼っていられない。自分が造ろう」と思っ3年ぐらいの準備をして、メーカーを立ち上げました。

化学の知識も無く、塗料もよく知りませんでしたが、不思議なもので、色々なものが参考になり、知恵のある人、一緒にやろうって言うってくれる人がいてくれて、なんとかしようと思えば、不可能なんてないなという錯覚が生まれました。もしできなければメーカー

に頼んで、自分でブランドをつくって、中身を充てんしてもらおうと思っました。最初に何もかもできたわけではないんですが、半分は他のメーカーの売れる商品をうちの名前に変えました。それも父親の信用のおかげですけどね。順調に立ち上げて私もいい気になってたんでしょね。たまたま頑健だと思っってたのが、救急車で運ばれるほどの激痛で入院しちゃう。3回目の入院のときに自分の側近のスタッフが来て、「社長、大変だ」って。「うん？」って言ったら、誰と誰と誰と4人がつるんで、独立して、テロソン(染めQテクノロジー)の前身)の競合会社のメーカーと話を付けて、その商品のほうがテロソンで開発したレベルよりも品質が良く、安心して売れる。確かにうちの商品が良くなかった。だけど売り方でカバーして、業績は伸びていた。彼らは営業ですから私のやり方をコピーして。全部お客さん知ってるんですよ。私と側近の経理責任者だけを残して、幹部はみんな辞めて独立して、やられちゃいました。

それが1974年。私は72年に創業して、3年後に4000万円の月商があったところが、彼らが独立した翌月に10分の1になり、みんな取られてしまい、どう戦っていいか分からない。向こうは商品はいいし、お客様とは旧

知の間柄ですから、試練でした。回収したお金で手形を割り引いて、手形を落とすなんていう資金繰りだったんで、倒産っていう言葉が最初によぎったのは、そのときでしたね。

1974年にその試練をどうやってかいくつたかは話を省いて、何とかかいくつて、また成長始まった。月の売り上げも4000万、5000万くらいまで回復して、ミッチャクロンという商品の基となるものを私が作りました。ミッチャクロンという何にでもくつつける技術です。

技術者を雇い、勉強してもらおうように環境を用意して、役員にまでして、給料も私とほとんど変わらないくらい上げて、スタッフを育てようというつもりでやりました。

1980年にテロソンは自動車補修という業界では伸びている会社でした。それが、それよりすごい会社でナンバーワンの会社の社長から私に連絡があって、テロソンのミッチャクロンをOEMで頼みたいと言つ。あそこがOEMで頼みたいということは大量に出るな、ありがたいなと思ひ、やっと本格的な事業になってきました。

ところが、それから数カ月後にある日突然、私のスタッフ達が工場を閉鎖してしまいました。正社員は3人が4

人しかいなくて、その正社員もいない。パートだけを残して、工場を閉鎖して、その4人は競合会社に行ったことが、後で分かったんですよ。追いかけてつてぶっ飛ばしてやろうっていうくらい、もうそれは何があったか分からないですけど、工場がもう動かなくなってしまう、商品が作れないっていうとんでもない試練です。

ちょうどそのときに合わせてテレビコマーシャルを2億円のお金を使って、それも失敗。悪いことが重なるんですね。自分も痔の手術をして、お尻から出血して身動きがとれなくなつて。するとみんなが「テロソンは倒産をする」という、状況になりました。

立ち直るには結局は自分が技術を勉強するしかないと思ひ土曜も日曜もなく、良き先輩が住友化学に行つてると言つたら住友化学を訪ね、三菱レイヨンに行つてると言つたら三菱レイヨンを訪ね、「なぜ樹脂がそういう働きをす

るのか」「どついたらいいのか」基本的なことから教えてくれないだろうかと言つと、相手は「はあっ?」と迷惑そうな顔してましたね。

たまたま私の家内がコミュニケーション上手で、私が工場をなんとかしなければと言つてるときに、電話対応一つで相手からヒントをもらつてくれるんです。それがもつとで実験をすることで、混乱を切り抜けて…ということもありません。

自分が研究しだしてから短い時間である種のパテントを開発できました。これも売れるけれども立ち上がりはクレームが出て全部、返品だったんですが、とても売りやすいという声を聞いたんです。クレームが出ないように工夫するのに、半年か1年かかかりましたが、完成したら会社はまた急速に成長しました。

5年後には年商もそれまで一桁だったのが15億、20億になった。競合のない商品だったので利益率も高い。銀行から経営内容が素晴らしい。融資をするから資産を増やしたらどうだと勧められ、1983年くらいから紹介してくれる土地を買つて、そうしたら、土地が値上がりしていくんです。

当然、不動産業者になろうとしわけではないんですが、気づけば私も6、

7年の間に35カ所の土地を買つて、それらがみんな値上がりして、13の企業グループで総資産は300億円。借金は150億円ありましたが、年間売上が200億円で毎年順調に伸びていました。

融資攻勢で10億、20億単位でお金を貸してくれる。だけど、私は初心者ですから、買った土地の半分は借りるけど、半分は自己資金でという鉄則を作つてやっていました。だから、会社は経営危機になることはないと思つていたんです。困つたら土地を売ればいと思つていたのに、バブルの崩壊というのとは全然レベルではなくて。もう10分の1、20分の1にまで土地の価値が下がつてしまつ。

そこに経営の誤りもあって、アメリカで、1カ所、2カ所ゴルフ場を造る。それも何億、何十億の利益が生まれる。オーストラリアにも百何十萬坪の土地を買つて、山を切り開いて、宅地を40区画、ゴルフ場の建設をはじめました。その途中で住友銀行から融資のストップという試練を受けてからは真つ逆さまに落ちましたね。

銀行からは、やいのやいの返済が迫るから不動産の売却をどんどん進めました。でも間に合わなくて、あそこもこれも競売、工場に差し押さえが入る。もつめつちやくちやですね。全部つぶれるという噂の中で、社員がどん



▶染めQテクノロジー全員が研究開発、イノベーションを担う組織です。

どん去って。それを支えてくれたのが親父で、85歳で体も丈夫で元気でした。ところが、もう間違ひなく病院の処方誤りで、万全を期して入院したんですが、院長の「こうしたほうがいい」という処置をやってから意識不明になり亡くなったんです。

親父が亡くなったときに一番支えてくれた女房が何とか頑張りましたよと言っていて、経理をやったから、資金繰りの矢面に立って、銀行とのやり取りから何かから今までみんなやってきていました。それが、突然、打ち合わせをしている最中に倒れて。よろよろと倒れたんで、どうしたんだ！って私は抱きかかえて。その手の中で意識がなくなっていました。救急車で運んだんですが、くも膜下出血で、今日、明日の命って。意識を失ってから1週間後、47歳で亡くなりました。もう自分が殺してしまったという思いで。今思えば、私がこの度重なる試験というが衝撃に、なぜ耐えられたのかなと思うのは、一遍に試験が来たからです。

幸い本業そのものは順調で、生き金を入れれば倒産しないで済むので、何でもいから金を集めました。おめおめと自分の命を絶つことだけはすまい。やれるだけのことをしようと思いたね。

3 染めQテクノロジーの創業と断トツ経営

会社が駄目になりそうになったときに、日本の国内でも100人を超える社員がいたんですが、最後に十何人が残ったんですね。もう年齢的に行くところがないからだとか、そんなひどいことを言っていたんですけど、ちょっと時間がたってから、こんな駄目な自分とずっと一緒にいてくれるっていうのに対して、やっぱり、ふっとそれまでの思い上がったこの考え方から、どこか試験を経て感謝っていうか。一緒にいてくれるのか、こういう思いがありましたね。

だから、本当に役に立つとか立たないとかっていう前に、自分と一緒に歩いてくれる人がいるんだっていうのは、これはとても励みになりましたね。死んだ親とか連れ合いに対しても、おめおめとしてられないというのもあったけれども、今いる人たちのために自分に何ができるかなっていうふうにかえがかわっていききました。

それで製品開発も、厳しい資金繰りだとか、あっちこっちに頭を下げてお金を借りに行くという作業を、ずっと続けたんですね。その合間に帰ってきては、実験を繰り返して、これができたらなって言って、できた商品がある

んです。それがミッチャクロンマルチと言って、今の主力商品です。それは1996年に開発したんですが、最初の3年間くらいはあまり売れませんでした。クレームもありましたし。でもちょうど2000年くらいから急速に売れ出しました。

同じく、ミッチャクロンマルチという商品を開発したことをヒントにして、今の社名である染めQっていう商品を開発することに成功しました。これも従来のペイントとは全然違って、技術的意味ではかなり画期性が強い。だから欠点もあるんですけど、あるマーケットには絶対売れるな。商品とマーケットをつなぐという意識は、私自身には多少の自信はあって、この二つがあれば、いつかは地獄からはい上がれるなと。そんなことをして2002年に60歳で会社の創業をもう一回やろうと。試験を経た後で、生き残った自分と周りにいる人たちと、この人たちが大事にしなければと染めQテクノロジーを立ち上げました。

4 大改修時代のワンストップソリューション

これも大きなスパンでものを見ると、ポイントが社会が動いてくるときに、社会の明日ってどうなっていくのかな、

そこに着眼しています。会社の理念にも1番目は、人生の感動を創造しよう。2番目が社会の明日を科学しよう。3番目に感謝の日々を体現しよう。その真ん中に一番、会社の基本方針として、世の中の変化というものに対して目をやって、技術開発に挑もうと。

そのときに一つヒントになったのが、昔、下町はみんなそうですけど、ここに八百屋さんがあって、こっちに肉屋さんがあって、あっちのほうに魚屋さんがあったというように、お店屋さんがあった。それが今、お店はなくなっで、スーパーになっちゃう。やっぱり、卵を買うついでに肉も買えるし野菜も買えるから、スーパーは便利です。だから商店街のシャッターが閉まってしまっし、スーパーはどんどん大きくなる。スーパーはさらにショッピングモールに変わっていきます。この種の利便さというのは、ワンストップソリューションは決定的だなと。

もう一つは、世の中の今の状況で技術開発していくときに売れる商品を作ろうという考えではなくて、もっとダイレクトに人の困っていることにポイントを置いて開発してみよう。世の中って人間の命を永らえるための研究をいっぱいしているけれど、人間の作った建物とか施設とか社会インフラは造ったまんまで、それを大事にしよと



◀都営地下鉄(剥落防止補強工事)



▲千葉県某市歩道橋(防錆工事)



◀駅舎(折半屋根補強工事)

いう考え方が世の中にあんまりないな、この研究は遅れてるな。あらゆる建物だって、モノにだって命があるんだと。これを永らえるための研究しようよと。どんなにいい建物、設備を造っても、翌日から劣化がはじまります。この劣化は止められません。世の中には循環があります。例えば雨が降って、水溜

りができて、それが水蒸気で飛んで、空気中に戻って、また雨として降ってくる。水と水蒸気、水滴、それから水になって循環しています。鉄というのも、元々は鉱石の中にある鉄分を採取して、それを加工して鉄材や鉄鋼材を作って、建物や構造物を造ります。でもその表面は造ったときからもう劣化

がはじまり、また粉に戻っていきます。どうしてそうなるのかというと、水と空気と太陽の三要素が自然界の循環を促しているからです。水の中で劣化する、空気の中から酸化して劣化する、太陽で劣化する。実はもう一つの要素があって、菌とウイルスです。これがカビだったら劣化を一生懸命進めて、最後は物でなくしてしまふ。

染めQが研究しているのは、劣化のメカニズムを解明して、その現象をどうしたら変えられるかです。例えば、錆を止めること。世の中は錆で困っています、特に沿岸部に行ったら錆だらけです。錆が原因で弱くなって壊れるものが多いですね。皆さんもご存じの通り、自然界の法則で空気中の酸素と水が結合したら鉄は錆びると決まっています。その手の研究をしても、自然界の法則は変えられません。錆というメカニズムは変えられませんが、錆びるといふ現象は変えられます。簡単にいうと、鉄板に黄色いペンキを塗って錆止めのペンキを塗る。これで錆の進行を抑えようとする。でも錆は、分子レベルではペンキの下で徐々に徐々に隙間から大きくなって、上のペンキの膜を破ってそこにヒビが入ります。そうすると水と空気が入ってペンキがはがれてしまうというメカニズムです。

染めQのNKRN 66という商品を塗ると錆は止まります。なぜかという膜が強く、下の錆を抑え込むからです。厳密にいうと下には小さい錆が残っていますが、膨潤して切ろうとする力を新素材が抑え込み、事実上錆びなくなるという現象です。次にコンクリートの例です。コンクリートの劣化は、水と空気の原因です。二酸化炭素と反応して、コンクリートは中性化します。空気に触れると収縮がはじまってヒビ割れして、そこから水と空気が入っていく。すると中の鉄筋も錆びてくる。鉄筋は錆びると、膨潤してコンクリートを割ってしまふ。

鉄とコンクリートは、最初はとても相性がいい。コンクリートの弱点を鉄が補い、鉄の弱点をコンクリートが補っています。でも時間が経つとコンクリートにひび割れが入り、鉄も錆びて収拾のつかない夫婦関係みたいになっってしまう。でも染めQの66という商品をコンクリートの表面に塗ると、水と空気を遮断してくれる。強度もあるの

で、なかなか劣化しない。そういう研究をして、どんなものでも、劣化、老朽化を防いでいくということです。ビルが倒壊するのは、30階建てのビルであれば29階が倒れることないですよ。だいたいの下の1階、2階、3階が倒れます。ですから1階、2階、3階の柱が劣化する前に、新品に取り換えればいいという理屈です。でも現実的には、ビルをジャッキで持ち上げられませんが、壊れるまで手の打ちようがありません。でもその柱に、染めQの強度を増す新素材を注入すれば建物を再生・延命することができるわけです。新素材を塗ったコンクリートの強度を大学の研究室や第三者機関で証明してもらっていますが、最低でも20倍性能が上がるといふ結果が出ています。もしこれが実現できれば、日本中の全てのビルの倒壊を免れることができます。これから私たちの会社は、必ず日本

濁流で橋梁が流されることもなくなるし、ビルの倒壊もなくなることができま

す。 どうやって、たった100人の会社なの

に、この大世界をやったらいんだ。 最初に、いきなり大きな夢を語っても

それを聞いてくれる人もいないだろうし、手伝ってくれる人もいないだろう。

小さく、床をやるうと。建物って必ず床がある。日本中の床をうちの技術で

補強するテーマを掲げて。それから何年後かに、屋根がひどいな。屋根は折

板屋根が老朽化して雨漏りする。スレート

の屋根の中にアスベストが入っていると。床をやって屋根をやれば、柱

だとか壁だとか当然、染めQに依頼が来る。もう建物全部、施設全部、あら

ゆるものを全部この技術があって初めて補強できることを、知らしめること

ができる。だから、売りに行くのやめよう。本当に良かったら、本当に魅力

があると必ず人が来る。 また、人が来てくれるような迎え方を工夫しよう。ささやかだけど染めQ

不思議ワールドと銘打って。こんな技術があるっていう空間作ってみようよ

と。会社も技術研究所で面白くなさそう

な顔してないで、よういらっしやいました

は大改修時代が抱えるとてつもない課題・問題は、われわれの技術が根幹にな

5 新日本ビルサービスとの パートナーシップについて

一番大事なのはパートナーだと。そのパートナーと出会って、その人がこれをわが社の技術だと思ってくれるよ

うな会社と提携すればいいんだと。 関根社長と会えたことも、その方針

の中心になるんですけど。自分たちは100人の会社に過ぎない。そして技術と

それを裏付けるといふことの証明だけして、それを日本に広めるのには良き

パートナーと出合いがあれば、有力な会社はスタツフが優れてる、よくト

レーニングされてる、そしてマーケットも、お客さんとの親しい関係も構築

している。だから、そこに技術が結び付けば、もう加速度的に広がる。そう

いうイメージで有力なパートナーとの出合いを探してやってきました。

私は初めて新日本さんの社内報を読ませていただいたときに、『生涯青春！』なんて響きが良く、なんて夢

があって、言葉一つで活力を生むような、本当に素晴らしい言葉だと思いま

した。その言葉に象徴されるように、社長とこうして出会えて。私は社内で

も言ってるんですが、ビジネスっていうのは売り上げが欲しいし、利益も欲しいけれど、でも一番ありがたいのは、この人との出会いだなと。だから、本

当にお会いできたことに、私はとてもありがたいことだと感謝しています。

とりわけ、新日本ビルサービスという会社は、社名にも言ってるように、そのサービス業ということに徹してる。

われわれの技術を普及するときに、何人かの方たちを前にして、私が講師

のようなことでお話する時があるんですけど、そのときにずっと言い続

けてきたのは、これからのビジネスは、全とどんな業種であれ、サービス業に

徹することが社会の明日に應える道だということなんです。われわれは研究者だ

からいい製品さえ作ればいいって思いがちだけど、そうじゃないんだと。明

日に生きる会社は、このサービス業っていうことに徹してる会社ほど、明日

をリードする会社じゃないかと、こんなふうに思っています。

もうそこに社名に言ってるがごとくで、社長の方針が、またスタツフの皆

さんのありようが、これはただのビルメンテナンスということよりも、やっ

ぱり明日に根差したサービス業としての考え方が徹してる。そこに一人一人

の人間が『生涯青春！』っていう心意気に裏付けられてる。そんなところが

われわれにとってみたら、そんな会社とご縁ができたたら願う一番の要因がありますね。

何でもそうですけど、相性がいいとか悪いとか、あると思うんですね。私は最終的には全ての人とのご縁を大事

にしよつという考えなんですけど。強いて言えば、やっぱり、さらにその中

で相性の恵まれてる関係って、例えば、磁極でもN極とS極と。NとSは引か

れ合つ。電流もプラスとマイナスが流れるように。本当に私は社長の会社と

出会えて、その磁極がこれほどありがたい関係はないかなというふうに思

います。

□幅ったく言えば、うちの技術は新日本ビルサービスさんにとって、決定

的に役に立つと思います。また、逆にうちにとつては、例えばヤオコーさん

や、ベルクさんを開発するのは大変な時間がかかる。それらがもう友好な関

係を築いてしまってる。相手の期待感まで用意してくれてる。そこまで舞

台を用意してくれてるところに、われわれが向かせてもらってる。そういう

意味での磁極のつながりが本当に良い縁をいただいたかなと思いますね。

ぜひ、新日本ビルサービスという会社が、もう建物の維持管理に関して、あらゆるサービスをやるお仕事になる

だろうと。その中の柱の一つに染めQ

を入れてもらえたらっていう関係、パートナーになりたいですね。

6 菱木社長と染めQテクノロジの大きな夢とビジョン

やはり、行く先に夢がある、大きな広がりがあるっていうことは、人に活力を生むものになるだろう。それから、また目の付け方とかそれに対しての分析の仕方に、綿密さも出てくるんではなからうか。だから、そういう意味で夢とビジョンというのは、出発点において非常に重要な点だと思うんですね。

さつきは一つ、時代の流れとして社会の明日に向かいましたけど、今日を見据えても、例えば、日本の技術がかつては世界をリードした時代がある。しかし、それらが、当時は経済的な後進国と言われた国々が、どんどんそれらを取り入れて、また彼らなりの固有の開発をして、もう世界のマーケットが日本の技術ではなくて、そういうアジアの国々のほうがはるかに大きなマーケットにいるようになった。片やもともとの先進のアメリカやヨーロッパにおいては、次元の異なることへのチャレンジで、インフォメーションテクノロジーのようなものの開発が進んで、世界は大きく動いている。

だけど、私はかつてリゾート開発の

ために世界を回って、いろんな国々を見た、体験した中で思うことに、やっぱり日本人としての誇りというか、日本ってやっぱりいいなって思うこともありました。日本人の持つるロイヤリティー、忠誠心というか。それから、緻密な研究するのに、日本人はやっぱり優れているんではなからうかと。そんなものを生かして、いつかもう一回、世界に発信したいですね。

われわれの技術も、例えば自動車が、トヨタであろうと、メルセデスであろうと、スズキであろうと、基本的な機能はもうほぼ同一になった。ブランドイメージが残ってるから違うと言えは違うけど、どこの会社の車も、とても快適。という意味で、世の中のありようが、世界がやや平準化してきた。社会インフラとか巨大な建物、工場、ビルとか、これらも大体、造り方は似てる。ということは、メンテナンスの仕方において、われわれが研究してきたものはそのもとの素材の研究から入っている。建物が丸いか四角いかによって違いなんかない。併せて、工法の研究をして、どんな条件でも、低温であろうと、湿度が高からうと、なんであろうと。それから短時間でやる場合にはとか。いろんな意味で新素材の研究開発と新工法の開発をしてきたと。

これらを本当にもうパートナーと出

会いさえしたら、必ず世界に発信できる。だから、パートナーの会社ともども、マーケットを日本だけじゃなくても世界に、そしてそれがジャパノテクノロジの一つとしていつか世界で評価されるのができたら、何ていうあほな夢を、現実離れした夢を持っている。

でもいよいよ、世界最大の資産を有するアラムコのナンバー2の技術者がこの5月に当社にも来てくれます。石油パイプラインの補強工事に世界中のケミカルメーカーを検討し、最終的にテスト導入するのは染めQを含めて3社に絞り込まれています。

明日、何が起きるか分かりませんね。

絶望でこんな夢のような日が来るなんて思ってもいませんでした。だから、また逆に、今日を良き日として、思い上がることなく、いかにこ

れを積み上げていくかっていうことは大事だなんて、あらためて思いますね。新日本ビルさんとお会いできたのは、われわれにとって本当にありがたいことだと思えます。



▶同志である菱木社長、染めQテクノロジスタッフの皆様と大改修時代の未来を切り拓いてまいります!!生涯青春!!

第17回全国トイレ連絡会議東京大会

2023年2月9日(水) 京王プラザホテル東京

東京営業部 資生堂銀座ビル事業所 浅輪 亮之

コロナの影響で3年ぶりに開催されたトイレ連絡会議に根根社長、浅見専務、萩原部長、中村次長と参加してきました。今回の大会テーマは「公共性が高いトイレのあるべき姿とは?~THE TOKYO TOILETの挑戦から改めて商業施設のトイレの原点を見つめ直す~」です。久しぶりに大勢が集まる会合に参加しましたが、企画する側、受け入れる地域、それを維持する側の連携が感じられる非常に聞き応えのある内容でした。閉会のご挨拶で東日本環境アクセスの向山社長が「次回はぜひ海外で開催を」とおっしゃっていました。今からパスポートの用意しておきます。



▼200名を超える参加者で熱気に溢れる会場



次回は
海外で!



▲閉会挨拶
JR東日本環境アクセス
代表取締役社長 向山路一様



▲開会挨拶
全国トイレ連絡会議
会長 小澤裕様



第一部【基調講演】

「公共トイレのイノベーション(革新)を目指した “THE TOKYO TOILET”」

ファーストリテイリングの柳井康治氏が発案し、渋谷区と包括連携協定(自治体と民間企業などが双方の強みを生かし、地域の課題解決に連携して取り組んでいく協定)を結んでいる日本財団の笹川常務が呼応する形で事業責任者として渋谷区内に設置されている公衆トイレの内、17か所を著名な建築家や新進気鋭のクリエイターなどがデザインしてリニューアルするプロジェクトのお話でした。障害を持った人やLGBT問題なども含めてあらゆる人が快適に使用できる新しい公共トイレを作りたいという思いが柳井氏のこのプロジェクトの発案のきっかけだったとのことでした。出来上がった公共トイレは素晴らしい「作品」に仕上がっていました。

また、柳井氏は今後の計画としては清掃員を主人公にした映画製作も進めているそうです。公開が楽しみです。



▲ファーストリテイリング取締役
グループ上席執行役員
柳井康治様



◀ 恵比寿駅西口



▼ 恵比寿東公園



◀ 東三丁目



◀ 恵比寿公園
公共トイレと思えない
高級感と清潔なブリス



▲日本財団 常務理事 笹川順平様

第二部

第二部では渋谷区観光協会の金山代表理事の渋谷区を成熟した実験都市にしたいという思いの一環として今回のプロジェクトに協力したお話を伺いました。



▲渋谷区を取り組みを熱く語る観光協会の金山代表理事



長くきれいに使い続けるためのメンテナンス

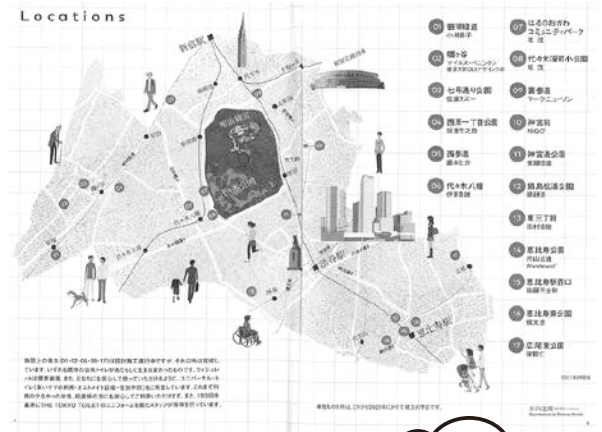


2人1組で朝・昼・夜の日常清掃の巡回。月1回トイレ“健康診断”年1回“特別清掃”

第三部

第三部では快適さの維持管理に欠かせないメンテナンス側の方たちのパネルディスカッション。THE TOKYO TOILETのメンテナンスを担当している東京サニティションの渡邊部長の清掃回数割りを出したときの手法のお話は非常に参考になりました。

▼トイレの美観は集客に直結します!!



懇親会



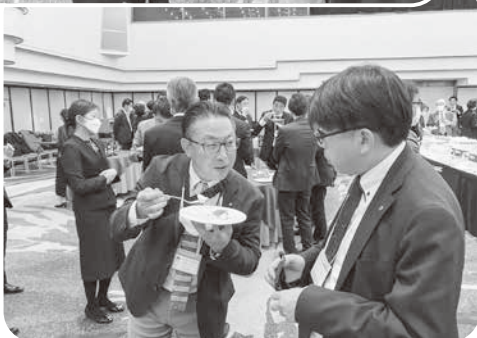
実は一番楽しみにしていました。多くの皆さんと交流することができ、充実した楽しい、美味しい時間を過ごしました。

▼参加者の皆さんと積極的な名刺交換と交流



カンパイ!!

▼私たちのメンター 叶彦彦様(JR東日本建築設計顧問)を囲んで生涯青春!!



▲久しぶりの集いに対話も弾みます!!



憩いのコーナー さわやか広場



SNB川越オフィス開所式 (2022年12月28日(水))



JR川越線・東武東上線川越駅西口から至近距離にSNB川越オフィスを開設しました!!ぜひお立ち寄りください。

令和5年 氷川神社新年祈禱 (2023年1月23日(月))



令和5年も新日本グループ一丸となって5S清流化PJを推進し、力強い飛翔を祈誓しました!!

京王プレッソイン様 ご来社

(2023年1月24日(火))



お客様であり同志でもある石川智子様、白河博資様と共に生涯青春!!

ZACザック様 ご来社

(2023年2月15日(水))

田村会長、市川社長、岸良様を囲んで生涯青春!!ありがとうございます!!



第1子誕生!! 鈴木太陽さん

(2022年12月29日(木))

おめでとうございます!!



感謝の卒業 広瀬羽依さん

(2023年2月27日(月))



4年間
お疲れ様でした!!

新成人!! 長谷川 司さん・村中 優さん

(2023年1月30日(月))

(2023年2月27日(月))

おめでとう!!



長谷川さん、村中さんの新たな旅立ちの日です。
明るく!元気に!さわやかに!!

発行日 2023年3月10日
発行所 新日本ビルサービス株式会社
〒337-0051 埼玉県さいたま市見沼区東大宮4-22-11
電話 048-667-3900 FAX 048-667-3663
ホームページアドレス <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 榎秀飯舎 〒331-0058 埼玉県さいたま市西区飯田70番地

編集後記

昨今の頃は「来年はマスクを外した生活になっていますように」と願っていましたが、この1年でマスクを外して生活ができる場面も増えてきましたね。コロナと共に始まった子供の高校生活では入学式に出ることも叶いませんでしたが、卒業式に出て門出を祝うことができそうです。新しい学校、新しい職場…春はドキドキワクワクの季節。

陰ながら新生活が始まる皆さんにエールを送りたいと思います。(E.O)