

2023.9.10

Heart

第100号

to

心から心へ

The 100th memorial issue

Heart

生涯青春!!



さわやか社員5S清流化研修会

2023年6月～7月



新日本グループ経営基本方針発表大会

2023年5月20日(土)



——ビルメンの先を見据えるプロ集団——

新日本ビルサービス株式会社



一歩一歩、今日一日、今日一日、社内報第100号！



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！いつもありがとうございます！

今年の記録的な酷暑の中で汗だくでお仕事をされている皆さんのお姿に拝むような気持ちになり、心から感謝申し上げます。仕事があることで今日一日を元気に始めることができ、喜んでくださる人がいるから、生きる力そのものになります。さあ、今日一日を正直・親切・愉快に始めよう！

働くことは嬉しい

30周年V-S-I-O-N映像に、ワカバウォークのさわやか社員・森山和子さんがトイレ清掃する生き生きとした姿が出てきます。「私この仕事に出逢えて幸せ。朝から眠くても仕事あると、あっ！仕事！って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。

第30期さわやかフォーラムで最優秀

現場賞を受賞した堤幸子さんの受賞スピーチも嬉しいのです。この冬にサウナ

「本当に嬉しいです。この冬にサウナブームで、露天風呂の椅子が3個から25個に増えました。同じ時間帯で清掃するのにどうしようかと思ったときに、第1回目に最優秀現場賞を取られた。時間短縮になりながら工夫して更

に良い仕事を...」の大宮宮町センタービルさんのことが頭に浮かびました。それを皆に話し、大変だと思つたら、大変なので面白くなったねと思つてやろうよ！と言いました。それが本当に

たくさんの気づきになり、改善提案となりました。これからも自分達の働きやすい職場と、それからお客様に喜んで頂くために頑張ります。ありがとうございます！

現代の弘法大師と言われる鐺射寺の

中村広隆住職の「はたらくことはうれしい」という法話の中にも全く同じ真理が語られています。

「仕事をするということは嬉しいことなんです。本当の仕事はね。皆さん、何もしなくてもいいから、ずうっと寝ていなさい」と言われて「あらんなさい。決して動いてはいけません」。そう言われて嬉しいですか。動く方が楽しい、嬉しいですよ。同じ動くのでも自分も楽しくて、周りの人々も喜んでくださったら、もっと嬉しいですね。人間は、心から喜んでくれる人がいないと、生き甲斐が出ないようになつていくんですから」

働くことはもちろん、生活のためですが、生き甲斐そのものだと思います。一所懸命に働くことでお客様の店舗や事務所、病室や客室がピカピカにキレイになり、喜んでくださり、ありがとうございます」と感謝のお言葉を頂ける。単なる作業でなく、日々少しでも改善し、

効率良く働きやすい職場にすることで、チームワークが良くなり、会社に来ることが楽しくなります。生きることは働くこと、働くことは嬉しいことですね。

一歩一歩、今日一日、今日一日

僕は有難い縁で出逢った多くの素晴らしい人によって自分の人生を切り拓いてくれたのが実感です。そして、沢山の読書の中で力と勇気と信念を与えてもらいました。その中で常岡一郎氏(青年時代肺を病み、闘病15年、5千日、病を見つめながら自らを練った。病を治すことをやめて、病で自分の性格をなおすことに全力をつくした。



▲第30期さわやかフォーラム最優秀現場賞。堤幸子さんと井川悦子さん。働く喜びが溢れています。

2回の大咯血、九死に一生の中から心魂を練ってきた。中心社を創設、東奔西走し全国各地で社会福祉に貢献、参議院議員として12年間国政に参画、驚くべき活動力で「しほりきる」「ささげきる」生き方を貫いた真人の著書と巡り合い、むさぼるように熟読し、生きる勇気と指針を与えて頂きました。「もう生まれてしまった。このうちは生きるより他に行く道はない。さあ生きよう。いつまで生きる。わかっている。死ぬまで生きる。死ぬ日はわからぬ。だからたしかなことは今日、今、このいのちだけ、さあ生きよう。今、今日、このいのちと思えば、体当たりの構えでは生きる。私は幸せた。なぜか、夢中でやれる仕事が続いているからだ」

「仕事は辛い。しかしこれもつとめだ。こう思っただけ人は疲れやすい。辛いが辛抱する人もある。辛抱は暗い心の姿である。いつかは限度が来る。明るく開ける道は仕事を楽しむことである。働くことが好きな心。これには暗さがわからない。働くほど自信が出来る。よるこびもわく。なんでも勇んで取り組む構え。常に明るく働く心構え。これが一番楽しい生き方になる」

「人間は何事でも半分だけ全力をつくせばよいのである。あとの半分は自然のめぐみにまかせろ。」

毎日の生き方もそうである。汗を流し、力をつくせ。心を配れ。親切に徹せよ。これが人間の生き方である。毎日やりぬく。この生き方がめぐみの基本である。求める生き方はやめる。目がさめたらはたらく。全心を全力でつくしきる。みごとに使い方をやる。

あとは結果をじっと見つめるだけである。このつみ重ねが安心の生まれる道だと知った。そのつとめきり、果たした結果生まれてくる心、安らかな心、豊かな心、これを毎日大切に育てる」

「ごうが皆さまの全心を全力でつくしてください。父母に、夫に、妻に、親族に、知友の方々に、そうしてあなたに相接する人々から尊敬される人になって下さい。感謝される人、好かれる人になって下さい。これが願わずともわれよるこびに生きる運命をめぐまれる唯一の道だと思えます」

1993年(平成5年)5月、4人で創業した新日本ビルサービスが一歩一歩、今日一日、今日一日の積み重ねで今おかげさまで31期を迎え、1600名を超える考働する集団になりました。愛する家族と社員がいてくれて、素晴らしいお客様に恵まれている今を何よりも感謝しています。

求めるのでなく、自分の生き方と仕事を通じて少しでも関わる人々に喜ばれる、与えられるように全心を尽くして生き抜いていきたいと思えます。

社内報第100号!

1995年(平成7年)に手作りのコピーで始めた社内報「エコー」が記念すべき第100号になりました。現場の第一線で働くさわやか社員さんともっと親身な交流をしたい、会社の想いを伝えたいと始めた社内報ですが、次第にお客様を含めて温かい心と心の交流にしたいと、社内外報に変化しました。継続することで少しずつ進化し、我ながら長く続いてきたと思えます。

年4回の発行で、春夏秋冬と様々なイベント(さわやか社員研修会・ハイキング・褒賞パーティ・さわやかフォーラム等)を掲載し、新しくご契約頂いた事業所紹介やお客様のトップにお願いするさわやかインタビュー等、まさにHeart to Heartの紙面に愛と笑顔が溢れています。僕は編集長として紙面の質にこだわり続け、途中でくじけそうになったこともありましたが、ライフワークとして継続することが出来ました。

今回、社内報第100号を記念して、日頃お世話になっているお客様とご指導賜っているメンター(師匠)の皆さまに

「ご寄稿をお願いし、お一人お一人からお寄せいただいたお言葉は、私たちの仕事と人生を切り拓いていける珠玉の真理が語られており、心から感謝申し上げます。」

第100号に寄せられたお客様のエールは熱烈なファン・サポーターのように、私たちのVISIONを実現する大きな原動力になる最高のプレゼントです。本当にありがとうございます!

イコールパートナーである素晴らしいお客様のご期待にお応えし、フ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」に向けて生涯青春!で挑戦してまいります。



▲第30期さわやかフォーラム優秀現場賞の皆さんと共に生涯青春!!

社内報「Heart to Heart」第100号への「寄稿」

社内報「第100号」おめでとう

いっしょに

株式会社ヤオコー

代表取締役会長

川野 幸夫様

私どものそれぞれの店が、日ごろから大変お世話になりありがとうございます。「さわやか社員」の皆さんのおかげで、私どものメンバーは、お客様に喜んでいただくための仕事に専念できます。ヤオコーは「日本一元気なスーパー企業」と言われ続けておりますが、その元気を裏で支えてくださっている皆さんに、この紙面をお借りして、まず心より御礼申し上げます。

さて、貴社の社内報「Heart to Heart」が記念すべき100号を迎え

社内報35号より



社内報54号より



られたこと、誠にありがとうございます。私のもとにも毎号お届けいただいておりますが、表紙を目にしただけで、関根社長の「アハハ」という明るく大きな笑い声がかきこえて来ます。それだけの企業、特にオーナー企業では、創業者の生き方、いわゆる人生哲学や人柄が、良し悪しにかかわらず社風をつくり出します。関根社長の、誠実で勉強熱心な生き方、素直で明るく元気な人柄が、まさに社風として社内報に表れていると、いつも感心しています。

どのような組織でも、特に皆が同じ目的を持って働いている会社にとっては、メンバー間の情報共有がことのほか大切です。とりわけ貴社のように、職場があちこちに沢山あって、しかもそれぞれ少人数の社員に仕事が任されている会社では、どうしても情報の共有が難しくなります。貴社でも社長をはじめ幹部の皆さんが職場に顔を出して皆さんに声をかけるなど、メンバーさんとのコミュニケーションをとっておられると思います。この社内報も情報共有の大きな役割をになっているはず。社内報への社長の力の入力方はよく理解出来ます。社風そのままに、真面目で

明るく元気に働いておられる皆さんにとって、この社内報は大きなエネルギーの元になっていると推測しています。

終わりに、この寄稿に当り貴社について私どもの担当者にインタビュした内容をそのまま書きます。「真面目でとことんやるという姿勢に好感が持てる。お客様のニーズや困りごとをしつかり把握し、スピーディに対応してくれるのでいつも大変助かっている。とっても頼りになる皆さんだ。」

私からも皆さんの一所懸命なお働きに、改めて感謝申し上げます。業界は異なりますがお互い「日本一の会社」をめざして頑張りましょう。

株式会社ピーアンドディコンサルティング

代表取締役社長

溝口

隆朗様

平成7年に発行されました社内報「Heart to Heart」が第100号を迎えるとのこと、誠にありがとうございます。記念すべき第100号にお祝いを申し上げます。

新日本ビルサービズさんと私たちのグループがお付き合いを始めたのは、2003年3月の「ウニクス南谷」開業でした。

当時少しずつ増加していた、食品スーパーをキーテナントとした近隣住

区型商業施設(業界ではNSCと呼ばれています)の開発を検討する中で、今後の変化に対応できるような今までのことを目指し、管理運営を担っていただけパートナーを探していました。

イオンやヨーカドー、マイカルなどは超大型の広域型商業施設を開発していましたが、毎日使いやすく歩ける環境を整えた小規模の商業施設はどうあるべきなのか、まさに手探りで研究していた矢先に、一緒になって考えていただけるパートナーとして、新日本ビルサービズさんにお会いしたのです。

できるかどうかは未知数でしたが、当時の当社役員からそれでも一緒にやってみようという発案があり、新日本ビルサービズさんと協働することを決断しました。

私たちの施設「ウニクス」は小規模な施設ですが、各施設に支配人を常駐させることを目指してきましたので、新日本ビルサービズさんもおそろくパートナーとなつてよいのか悩まれたことと思えます。

当社からは3施設までは特命でお願いするこ

社内報38号より



とを約束することでお引き受けいただいた次第です。

この20年間に商業施設を取り巻く環境は大きく変化しており、今後進化は続くと思われていますが、相談しながら末永くお付き合いさせていただければ、当社にとってもありがたいことだと思います。

新日本ビルサービスさんもますますご発展され、変化に対応しながら「Heart to Heart」の発行が継続されますよう、心よりお祈り申し上げます。

経営者の右手と左手

元イオン株式会社取締役兼執行役員副社長
イオンデパート創業社長
イオンDNA伝承大学創立学長

古谷 寛様

このたびは社内報「Heart to Heart」第百号の発行、誠におめでとうございます。私は、関根一成社長が経営力と人間力を高位で均衡されている価値を見つけました。その価値を以下にお伝えし、祝詞とします。

経営者及び経営幹部には二つの能力が求められる。判断力やビジネススキル
の経営力。もうひとつが人間性や指導力
の人間力である。

右手に「プロフェッショナルな経営能力」、左手に感性や包容力、誠実さ

社内報84号より



や責任感、真摯等の豊かな心や品性という「豊かな人間力」のことだ。この二つを持っているだけではいけない。大事なものはバランスである。そしてこのバランスは高きに合わせる

ることである。低きに合わせると一方も低くなり両手共に下がってしまう。

経営は煎じ詰めれば自社の発展を通じて社会に貢献することである。それには強く正しい経営が前提であり、経営者はまずは正しき人であり、プロの経営者であることが必要だ。経営者は技術と精神を高いレベルで均衡させる人でなければならない理由がそこにある。

社会人になって五十五年、沢山の経営者と交わってきたが、サービスを通じて国民生活を豊かにしたいと願う関根一成社長と出会えたことは幸せなことだ。新日本ビルサービス株式会社の愛の環境サービスポウを見続けたい。

株式会社コープク

代表取締役 廉 翰様

新日本ビルサービス株式会社様の社

内報100号発刊、まことにおめでとうございませう。

年4回、定期的に送ってくださる社内報を楽しみにしております。また、読むたびに多くの影響を受けており、地域密着や高齢者活躍の記事では会社の在り方、存在意義について考えさせられます。

関根社長とは弊社の「アミューズメント施設である「虹のある街」の清掃をお願いしたときから20年以上の長い間、大変、お世話になっております。

特に印象深い出来事は、1997年に千葉市で開業した大型複合施設のビルメンテナンスをお願いしたときに、関根社長自ら弊社社員に研修をしてくださったことです。

研修は数回に渡り、全社員に向けて施設管理の重要性を熱くお話ししてくださいました。

最近では5S活動定着にも多大なる協力を賜りました。ご紹介いただいた「足利5S」の考え方、「考働する集団を目指す5S」は今まで定着できなかった5S活動を5年以上継続できている大きなきっかけになりました。

弊社、株式会社コープクは今年、川口駅前樹モールプラザに出店することができました。

新日本ビルサービス株式会社様の常に前向きでチャレンジ精神にあふれ、

新しい技術を取り入れながら床を磨き上げるように会社をブラッシュアップしていく姿を目にするたびに、我々も負けていけない気持ちになります。

私が苦しいとき、いつも折に触れて応援してください、勇気づけてくださった関根社長は私にとってビジネスパートナーの域を超えて、同志とおもっております。

私も関根社長のパワフルさを見習って「生涯青春！」を目標にしてまだまだ第一線で走り続けます。

カレハハウスCoCoを番屋創業者
株式会社ライトアップ
代表取締役 宗次 徳二様

Heart to Heart 第100号達成、誠に
おめでとうございます。

関根社長様始め、社内報編集委員の皆様には心よりお祝いの言葉と、毎号お送りいただきましたこと感謝申し上げます。何より楽しみにしている社内報であり、毎号手元に届き読み進むにつれて、心が明るく元気になるのです。

社内報45号より



◀社内報51号より



関根社長様はもとより役員様、さわやか社員の皆様、掲載されている皆様の明るい笑顔。これは、お客様第一からくる

姿勢と使命感からの表現なのです。心からの本物の笑顔は百利あって一害も無し。私個人の思いではありませんが、その価値ある笑顔の数こそが全国に社内報が数多くある中で、笑顔の数が正に日本一！だからこそ、届くのが楽しみなのです。そして、経営者個人の部の第一位が、関根一成社長であることも、間違いありません。

経済環境が非常に厳しい中ですが、新日本ビルサービス株式会社様と、グループ会社様の益々の発展に向け、関根社長の力強いリーダーシップのもと、全社一丸となって着実に進まれますことを、関根社長のファンの一人として、大いに期待いたしております。

今後その歩みを、社内報『Heart to Heart』から感じ取らせていただきたいと思っております。

これからも、毎号楽しみにお待ちしております。

「笑顔日本一の社内報『Heart to Heart』」の記念すべき100号にこうして寄稿できますことに感謝し、お祝いの言葉いたします。本当におめでとうございます。

株式会社ハイデイ日高

代表取締役会長

神田 正様

この度は社内報『Heart to Heart』100号到達、新日本ビルサービス創業30年、誠にありがとうございます。また、「さわやか講演会」にお招きいただいたことに加え「さわやかインタビュー」にもとりあげていただき、本当に感謝しております。

さて、創立からの御社の歩みを振り返りますと関根直幹さまが尾久で始めたクリーニング店が源流であり、今日

◀社内報60号より



では新日本グループ「武蔵屋」「新日本ビルサービス」となり、「新日本ビルサービス」は埼玉県経営品質賞優秀賞受賞など目を見張るものがございます。

また、当社が運営している「日高

屋」では、制服のクリーニングや店舗メンテナンスなどで大変お世話になっており、毎日の営業ができるのも、こういったお取引先があつてのことと、感謝しております。

以前、関根社長様から「さわやか社員」向けの懇親パーティーを実施していることをご教示いただき、当社は数年前からアルバイト社員向けの「フレンド社員感謝の会」という形で行っておりましたが、今年は4年ぶりに行うことができました。人手不足が深刻となる社会情勢において御社のように、定年制が無く、多くの方がはつらつと勤務されている御社の姿は大変参考になります。

私事になりますが、「CEC経営塾」で関根さんと一緒に机を並べて勉強できた約10年は、有益なものでありました。CEC経営塾での関根さんの発言はいつも積極的で、前向きであり、その姿勢は大いに刺激を受けました。「生涯青春！」の言葉を実践していきたいと思っております。

「経営信条」「感謝報恩十訓」を精神の柱とされ、「時を守り、場を清め、礼を正す」という行動指針があるとお聞きしました。更なる発展が期待されます。

未筆ながら、新日本グループ及び新日本ビルサービス株式会社の一層のご

発展と皆様方のご活躍を祈念致しまして、お祝いの言葉とさせていただきます。

医療法人財団献心会
川越胃腸センター・クリニック

理事長・院長

望月 智行様

平素は格別なるご高配をいただきまして、誠に有り難うございます。

またこの度は、御社の社内報『Heart to Heart』の100号記念、誠にありがとうございます。かの山岡鉄舟が「かたつむり登れや登れ富士の山」と述べていますが、1号1号の地道な積み重ねが100号という金字塔にたどり着けたのだと、心よりお慶び申し上げます。

関根社長は「人生も仕事も人と人との出会いで決まる」と述べておられますし、「人生は誰と夕飯を食べるかで決まる」と述べた方もいます。成長企業を牽引されるトップリーダーにはそれぞれの特徴、人生哲学が必ずあります。更に重要なのは言葉だけでなく、それを自ら実践し、行動に活かしている

◀社内報72号より



方々でしょう。

「新日本ビルサービス株式会社」の成長は、関根社長の優れた哲学と行動力の賜物であり、また経営と心を一にした心温かい熱血社員・さわやかスタッフの総合力があったればこそだと信じて疑いません。

思えば関根社長と私との出会いもほんの「袖すり合う」程度のご縁でした。日本経営品質賞報告会が終わって会場から出た私に、関根社長が名刺交換しながらご挨拶をいただいたことでした。会場は数百人の参加者で溢れており、私も名刺交換させていただいた方々のお名前もお顔も、正直ほとんど記憶に残っていません。その中で同じ埼玉県同士という共通認識はありましたが、それを超えて不思議に「引き合うもの」がありました。そこで「将来、仕事上でご縁があれば嬉しいですね」と申し上げた記憶があり、それが1、2年後に実現しました。まさに「人生は不思議なご縁で繋がるもの」を地で行く感じでしたが、ご縁(出会い)以上に大切なことは、神が与えてくれたご縁を双方の心と努力で真剣に育てて行くこと、その努力が重要なのです。

その出会いから数年後、新築直後の複合ビルに出した当院初の分院(クリニック)で思わぬ漏水事故が発生して途方にくれていた時に、間髪を入れずに御社が介入して下さって難事を乗り

越えることができました。その際のご恩は終生忘れることができない出来事として、私の胸に深く刻みつけております。

「生きていることは人に借りを返すこと、生きていくことは人に借りを返していくこと」(永六輔)、これからも双方の発展と社員の幸せづくりに、切磋琢磨して参りたいと思います。

平山建設株式会社
株式会社ナスパ

代表取締役社長兼総支配人

平山 秀樹様
ひらやま ひでき

「Heart to Heart」第100号発行、おめでとうございます。平成7年(1995年)に第1号が発行されたと聞いております。30年近くの歴史を積み重ねてこられたのは、関根社長様を始めとする御社の社員の皆様の真摯なご進のたまものです。

弊社、株式会社ナスパは現在京成成田駅東口地区で3棟4%室のビジネスホテルのオペレーションをさせていただいています。御社の社内報の歴史にはかないませんが、最初のセンターホテル成田の平成12年(2000年)の開業から23周年を今年迎えました。開業からリーマンショック、東日本大震災、新型コロナウイルス禍と、様々な困難がありました。当社の3つのホテルが立地する

京成成田駅東口には、2000年の開業当時一つもホテルはありませんでした。それが、弊社分を含めて7ホテル、1700室余りのホテル集積地へと変わりました。多くのお客様がお立ちよりのいただける場所にはなりましたが、常に競争にはさらされています。そんな中で、一番のお客様からのお褒めの言葉は「いつもホテルの部屋がきれいでなによりだ」という声です。23周年を迎えられたのも、御社のお陰と感謝しております。

私は、御社のみなさまは私達株式会社ナスパ社員の家族だと想っています。ホテルに行くたびにみなさん、私に丁寧にご挨拶してくださいます。実際、私の母は、さわやか社員のみなさんが大好きで、機会があるたびに交流をさせていただいています。また、ホテルをご利用いただくお客様の多くは、いわゆる出張族の方々で家庭の味に飢えています。アンケート等でもお部屋の清潔さをご評価いただくばかりでなくさわやか社員さんのちよつとした心遣いや、ご挨拶が高く



◀社内報83号より

ご評価いただいています。

「もうひとつの我が家へようこそ」、これは23年前から変わらないモットーです。このナスパの精神を大切に、お客様を心から大切にすることが、社員の物心両面の幸福追求に直結しています。御社とのパートナーシップでこれからも社員の物心両面の幸福追求、お客様への我が家のようなおもてなしを目指して精進していきたいと強く願っております。

社内報『Heart to Heart』

第100号に寄せて

角上魚類ホールディングス株式会社

代表取締役社長

柳下 浩伸様
やぎした ひろのぶ

このたび、新日本ビルサービス株式会社様の社内報『Heart to Heart』第100号が発刊されますことを、心よりお慶び申し上げます。

私たち角上魚類ホールディングス株式会社は、4つのよいか(鮮度はよいか、値段はよいか、配列はよいか、態度はよいか)、社心(買う心 同じ心で 売る心)をモットーに、新鮮で高品質な魚介類と鮮魚加工品を提供し、お客様に美味しい食事体験を提供することを使命としています。その使命を果たすためには、鮮魚及び鮮魚加工品の品質

を保つための厳格な衛生管理と環境整備が欠かせません。新日本ビルサービズ株式会社様の協力のもと、私たちは常に清潔で安全な環境で事業を展開することが出来ます。

2017年からは、新日本ビルサービズ株式会社様の指導のもと、角上魚類の5S(整理、清掃、清潔、整頓、躰〔習慣〕)活動を推進してきました。専門的な指導のおかげで衛生に対する意識が大きく変わり、清潔で働きやすい環境を実現することができました。この取り組みは品質と作業効率の向上にも繋がっており、私たちの事業に大きな成果をもたらしました。

また、コロナ禍においては、弊社従業員の感染が発覚した際、夜中にも関わらず真っ先に現場に駆けつけ、消毒・清掃作業に当たってくださいました。新型コロナウイルス等感染症対策についても知見に富んだ助言をいただき、お客様と従業員の安心安全を確保してくださったことに、深く敬意と感謝の意を表します。



◀社内報91号より

お客様が安

心して買い物できる環境を一緒に創り上げていくイコールパートナーとして、私たちは強い信頼の絆を感じています。お客様目線の忌憚なきご意見もぜひお聞かせください。「日本一のビルメンテナンス・プロパティマネジメント会社」と「日本一の魚屋」を共に目指し、より一層のお力添えをいただきますようお願い申し上げます。

結ぶに、新日本ビルサービズ株式会社の皆様のご健勝とご活躍を祈念いたしまして、私からのお祝いの言葉といたします。

キヤノン電子株式会社

代表取締役会長

酒巻

久様

社内報百号おめでとうございます。キヤノン電子での社員に向けたメッセージですが、ご参考になれば幸いです。「世界のキヤノン電子」となる為**に存在意義を見つめ直そう!**

現在は、キヤノン電子の存在意義を今一度見つめ直す必要があります。全社員が一体となり、中国、タイ、ベトナムに勝つには何をなすべきかを良く考えて行動して下さい。それは低コスト・高品質で使いやすく、お客様の喜ぶ商品の創出です。「キヤノン電子に任せればあらゆる面で安心だ」といわ

れるようになりましょう。そして、全ての面で他社の追従を許さないように最大限の注意と努力をして下さい。

他社の追従を許さない体制を構築するためには、第一に営業活動を積極的に展開する必要があります。顧客への訪問回数を2〜3倍にして、顧客との接触機会を増やし、ライバル企業との競り合いに勝たなければなりません。特に将来に向けて顧客ニーズを掴む必要があり。これを必ず実行して下さい。

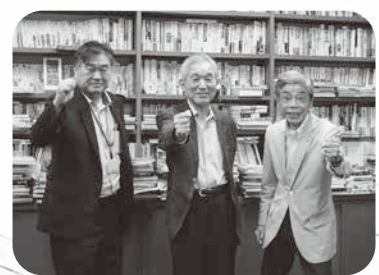
第二に研究開発については、お客様のニーズを取り入れた新しいアイデアを積極的に取り入れ、顧客が是非とも購入したいと思う商品の開発を進めることが大切です。今迄と同じ考え方で、同じものを作るのではなく、小さくて高性能なものに変えていかなければなりません。開発全員が融和して、どんなアイデアを出し合っても、新しいものに「失敗を恐れずに挑戦」していかなければ、進歩はなく、競争力もなくなっていく。同時に生産しやすいい設計が求められます。いいかえれば、生産の初期段階で不良が発生しない設計をすることです。

第三に生産部門は、顧客の要求する品質(着荷不良ゼロ、生産ライン内不良ゼロ)、数量、納期を必ず守ることです。特に不良の原因の大半はポカミスです。「組立方法を変更したのに従

来の方法でやってみたら、「正しく確認しないでチェックリストに確認の印を入れる」等、お互いの連絡ミス、コミュニケーション

不足及び緊張感不足で発生する不良が多々あります。品質不良を出さないためにも、同じ目的意識を持ちコミュニケーションの向上に励み、緊張感を持って仕事に専念して下さい。

厳しい状況の中で、既にみなさん自身があらゆる挑戦をし、一生懸命に取り組む、その荒波を乗り越えてきた経験があります。各事業部が互いに助け合いながら、開発、生産、営業、管理機能が一体となり、自信を持って行動して欲しいと思います。特に各々の職場においては、「品質不良は絶対に出不さない」という強い決意で、細かいところにも気を配り行動するようにして下さい。この「品質不良を絶対に出さない」という意識が非常に大切です。「品質不良により発生する廃却費用」は本来、社員であるみなさんに還元されるべきものであり、その権利を自ら逃していることとなります。つまり、



◀社内報96号より

品質不良は、自らの首を自らで締めている「悪」ということを心得て頂きたいと思います。

自分が会社を変えるという強い決意を！
つぎに具体的な施策について説明します。

第一は、自分で考えるという意識改革をさらに展開することです。

第二は、会社のために働くのではなく、自分自身のために働くという意識です。会社のために働くということは、何かトラブルが起きた時に、直ぐに対策を取らずに言い訳ばかりして会社に責任を転嫁し、逃げることにもつながります。自らが自らの意思で働くことにより、その過程の中に創造的な喜びや真の達成感を見つけ、「自分が会社を変える」という意識になります。是非、強い意気込みを持って仕事に取り組んで頂きたいと思います。

第三に、約束を守ることです。約束を守らないことは信頼を失うことです。例えば、「ハイ」と答えたのなら、放置することなく、責任を持って言われた通りに最後まで遂行して下さい。もし上司に言われたことと違うことを行う場合は、自分勝手な判断はせずに上司へ報告・相談して下さい。そして、「約束を守ること」をキヤノン電子の社風にして下さい。

これからも今まで以上に緊張感を

持って仕事をしてください。

今後とも新日本ビルサービス様の協力を賜りますよう、よろしくお願ひ申し上げます。

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

いつの事だったか。新日本ビルサービスの会社の映像ができた、と。

早速見せてもらったが、食い入って見てしまった。新鮮で、さわやかさ漂う画面がテンポよく展開する。登場する人達、スタッフの表情と言葉は、とりわけだ。自然でイキイキ、ノビノビ今、その場でお会いしているようだった。素晴らしい作品を見せて頂いた。

その時同席していた関根社長は、間を置かず傍らの映像制作会社社長の高橋ノブさんを紹介してくれた。ノブさんの略歴、手腕を手短かに語ったアト染めQさんもこの動画の会社紹介を作った方がいい。

映像のテンポが良かったのは、関根社長自身の持つこのアップテンポ感をベースに作られていたのだ。そんなことから、気が付けば当社染めQも同様の動画制作を依頼していた。

出会ってからホンの数年なのに、10年20年、それ以上の長いお付き合いが

実感だ。かつて太閤秀吉が人たらしと言われたように、関根社長も極めつきだ、本当に憎たらしい人だ。

話し合いを通して互いの共通点もあった。生い立ちが日暮里と浅草で東京下町の代表的な所だ。また、両親が中小企業の経営者で、クリーニング業と塗料やの業種の違いはあっても環境はかなり似たようなものだったと思う。しかし、二代目としての歩みには明らかな違いがあった。

聞き及べば、若き関根氏は、社長である父親とビジネスの在り方について激論、闘いがあったという。一方、私の方は勝手な提案をしてもモメる事もなく感心するように受け止めてくれた。甘い父親だった。

親子の関係がうまく行っているか、ギクシャクしていたかと捉える人も居ようが、それは表面だけで、大事なのは中味だ。

若くして存在感のあった関根社長だからこそ、経営者として修練を続け成功していた父親社長は、真剣な



社内報98号より

議論をしたのだ。私の父親も工夫を重ねて事業は順調だった。そのプロの目から見れば、まだまだの息子を掌の上で見守っていたに過ぎなかったのでは。遅く成長していく二代目と未だしの二代目の相違であったと言えよう。

ビルメンという競争激しい世界で、際立った成果、成長を遂げているSNB社と、建物・施設の老朽化問題に、圧倒的な技術開発をしながら（おこがましく恐縮です）市場ではまだ浸透し始めたばかりの染めQ、このご縁は単なる出会いではなく、生まれるべくして生まれた絆だと思ふ。

「生涯青春」いい言葉を教えていただきました、最高です。

共に働く社員の為、そして何といても顧客の為、社会の為、生涯青春の心を併せてやっていきましょう。大変なことができると思います。

関根社長に出会えたことに本当に感謝しています。

有難うございます。

いつも新鮮、いつも親切

すかいらく創業者
株式会社高倉町珈琲 会長 横川 竟様

社内報の百号ご発行おめでとうございます。毎号読む度に、人を大事にしている笑顔と心の温かさがあふれてい

る御社の良さがその誌面によく出ていると感じます。

さて、「いつも新鮮、いつも親切」というのは、私が築地で商売の基本を教わり、二十一歳で独立する時に決めた自分の生き方です。

「いつも新鮮」とは、心の鮮度を保ち続ける人でいたいという思いです。

とれたての野菜や魚介、つくりたてでおいしい料理が喜ばれるように、どんな時にも、心が新鮮でいきいきしている、考え方が柔軟で前向きで未来を見据えている、さわやかでてきぱきしている、新しいこと知らないことには興味を持つ、そんな人でいたいのです。年齢のせいにならない、他人のせいにならない、自分がいい状態にあることが周りの人や周りのことにいい影響があると思うのです。

「いつも親切」とは、人のことを思

社内報79号より



いやって役に立つことをやり続ける行動です。

商売では、お客様の困りごとを解決するために役に立つこと、毎日の生活を豊かにすることや物を提案することです。

人間としては、相手の将来のために教えて育てて成長させる、間違いはしっかりと指摘して正しいことができるようにと、嫌がられても叱ることができていることです。

どんな商売でも一番大切なことは「人」を大切にすることです。御社は、働く人がいい仕事をするための環境づくりとして様々な取組みをしています。その一つがこの社内報だと思えます。心豊かになって、自分の将来に向かって元気に過ごして欲しい、そんな会社の思いがにじんでいます。

会社の価値は売上高でなく「質」です。いい人がいい仕事をするという会社になります。これからどれだけもつといい会社になるのか、楽しみにして

きむら5S実践舎

代表

木村

温彦様

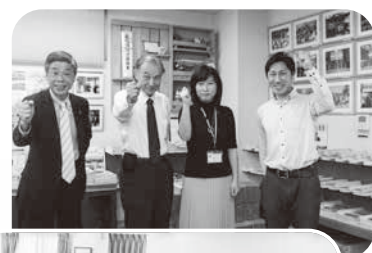
社内報Heart to Heart 第100号のご

発行、おめでとございます。送って

いただく度に、Heart to Heartには、長期にわたる発行のみならず、毎回、充実して行く中身に圧倒され続けています。

ところで縁あって、御社の企業作りの一端である5S(整理・清掃・整頓・整頓・微笑ル・さわやか)&(整理・清掃・整頓・清潔・しつけ)の実践をお手伝いさせていただきましたが、200を超える多くの事業現場を有する御社の仕事の進め方に対して、机上だけではなく実践的である5Sを持って、多少なりともお役に立てたものと安堵しております。事業現場の数だけでなくその中身も、異なる様々な条件を有する御社の業務推進にとって、本社と現場との意思疎通は考えている以上に難しい面があり、また、それが経営の中味にも直結しているようです。その難しさを解決するために社内報が有効であり、さらに5Sも社内報と同じくらい効果的であるものと痛感しています。いままでの活動で、SNB様で働くほぼ全員の方がその有効性を十二分に実感して来られたと思いますが、さらにその先には、他社との競争力を有した強い企業の出現が望めます。きつと、御社のそこから得られる競争力は、激しく変化する社会の荒波を、力強く乗り越えて行くためのパワーとして働くものと確信しております。

社内報76号より



社内報75号より



そのことを経営陣が良くご理解されて、経営の一端に社内報も5Sも上手に組み入れられたことに、心底、敬服しております。企業は社会の公器と言われますが、それを公器たらしめんとするものは経営陣のシビアな眼力に裏打ちされた決断力と、日々の現場の実践力に負うものだと思っておりますが、御社が人員採用も含めて「人」を核にした企業の方向付けを進めていることに、改めて、誌面をお借りしてエールを送らせていただきます。

究める・感動・感謝

経営コンサルタント

藤井

裕幸様

人生で一番辛くて苦しい時期の私を救ってくれた言葉があります。

「一燈を提げて暗夜を行く。暗夜を憂

うることなかれ。只だ一燈を頼め」
これは江戸時代後期の佐藤一斎が書いた言志四録の中の一節です。

私はこの中の一燈とは何かを自問し、「一燈とは、自分の人生を生き、自分の価値を信じることで、生きていく道を明るく照らすもの」だと考えました。そしてこの一燈は自分だけでなく、まわりの人々にも照らすことが出来れば、素晴らしい人生を送れると考えるようになりました。今、いろんな業種の経営コンサルタントの仕事をしています。私の元気の素は、この一燈を持ち続けることだと信じています。

そのためには、何をしなければいけないかが大切です。

私は、その秘訣は「究める・感動・感謝」の3つの言葉だと思います。

まず、キワメルという字は2つあります。ひとつは極、ひとつは究です。

◀社内報78号より



◀社内報84号より



極は南極、北極のように、そこへ到達すれば先はありません。しかし究は終わりがなく、ある目標を究めれば先がまた見えてきます。人生は極より究の方がエキサイティングで楽しいと思います。

最近、若い社員がすぐ退社してしまうのが社会問題になっていますが、私は、なぜ究めもしないうちに次の仕事をしたのか理解が出来ません。コンサルタントの仕事をしていて、究めもしない内に転職した人が成功したというのを聞いたことがあります。究める過程こそが人を成長に導いてくれます。

そして何事でも究めれば、必ず感動というご褒美が待っています。感動は人に与える前に、自分が感動する人生を送ることだと思います。感動の瞬間はほんの些細な事でもよいのです。

最後は感謝です。人に感謝する気持ちは大事ですが、モノに感謝する気持ちが最近少なくなっているように感じています。モノはあって当たり前では感謝の気持ちは出てきません。「ありがとう」の言葉の数が多いほど人生と仕事は楽しくなり、人間の器が大きくなるように感じています。

Heart to Heart第100号の発刊に対し、心より敬意と感謝の意を表したいと思います。

社会教育家 田中 真澄様

私は社会教育家として44年間、企業・団体で講演をさせていただいておりますので、その関係から、毎月、私の手元に全国から数々の社内報が贈られてまいります。

それらを拝読するのが87歳の高齢者となった私の楽しみの一つになっておりますが、その中でも最も心待ちにしているのが、貴社から贈られてまいります『Heart to Heart』です。

貴誌にはどの頁にも、関根社長様を中心に、いつも笑顔笑顔のスタッフの皆様・お取引先の皆様の集合写真が載っており、それを拝見しながら記事を読ませていただく時間が、何ともうきうきとした楽しい気分になれる、私の大切なひと時となっております。

そうした気持ちになれますのは、貴社のスタッフの皆様が手掛けられているお仕事、いつも輝いて見えるからです。何事も

前向きに明るく受け止め、お客様の要望に対して、スタッフ全員で積極的に応

◀社内報33号より



えていこうとなされているお姿が、どんな場面からもうかがえます。

貴誌『Heart to Heart』ほど読者を感動させてくれる社内報はほかにはありません。それは貴社の皆様が、ご自分に与えられた業務において、常に使命感を抱きつつ、真剣に取り組んでおられるからです。そのご姿勢が紙面を通して伝わってまいります。

人を感動させるのは当事者の懸命な行為です。高い目標を目指して、一所懸命に努力を重ねていく生き様が、人々を感動・感銘させていくのだと思います。

この春のWBCで侍ジャパンが優勝を目指して一挙手一投足に全力投入し、ついに難敵アメリカチームを倒して優勝を勝ち取ったあの姿に、日本人の多くが心を動かされ、感動の渦が全国にひろまりました。

同じことが貴社の皆様にも言えます。だからこそ貴社の周りには多くのクライアントの皆様が次第に集まってこられるのです。考えてみますとこの厳然たる事実は、実に素晴らしい出来事です。私は今後も貴誌を通して、スタッフの皆様のご活躍を拝見できることを楽しみにしております。

貴社のますますのご発展をご祈念申し上げます。貴誌100号記念のお祝いの言葉とさせていただきます。

大和ハウスのDNA 「熱湯経営・凡事徹底」を貫く

大和ハウスプロパティマネジメント株式会社 代表取締役社長 **山野井 修様**

取締役 **佐藤 慎一様**

1 山野井社長と佐藤取締役の 生い立ち、プロフィール

山野井社長 生まれたのは東京の新宿区です。今は都会ですけど、その頃は本当に田舎みたいのでかでした。昭和32年ですからまた副都心もなく、それこそ淀橋の浄水場が見えて、淀橋警



▲笑顔の中に熱い情熱を秘めた
代表取締役社長 山野井修様

署が野原の中にあるような時代でした。当時は柏木(現在北新宿)という地名ですけど、そこで小学校まで過ごし、その後埼玉に引っ越したんです。何でも興味を持つような子でしたよ。

小学校時代から俳優になりました。児童劇団に入って子役をしばらくやっていました。昔『いじわるばあさん』というテレビドラマがあり、ちよい役で出させてもらったり、劇団四季の『青い鳥』っていう劇場ミュージカルに子役で出させてもらいました。いくつかの劇団から子役が来て昔の日生劇場で1カ月ちょっと公演しました。そのときの主人公のチルチル役が荻島真一さんで、他に浜畑賢吉さんなどもいらっしやいましたね。その時の気持ちはずっと持ち続けて、俳優になりたいと思ってたんです。

埼玉に移ったのは、家がアパート住まいだったので狭くて、親が地方へ

行ったら安く手に入るっていうんで、新座市に引っ越しました。本当に安かったんでしょね、当時は、夜空を見上げたら、本当に星がきれいで、新宿とは違うという思いがあります。

中学はそのまま地元の中学校へ、高校はとにかく人と変わった所に行きたいなと思って東京工業大学工学部付属工業高等学校に行きました。すごく自由な雰囲気があって面白かったです。

関根 子役から工業高校に行くわけですね。

山野井社長 それでもずっと俳優の夢は捨て切れず、大学も俳優を目指そうと思っていました。高校に日大芸術学部に誘ってくれる先生がいたんですけど、そこよりも劇団に入ろうと思って、そんなことをもくろみながらずっと工業化学の勉強をしましたね。国立だったので、予算が潤沢にあり色々な実験をさせてもらい、良い経験をさせていただきました。

結局、大学は工業高校から理工系に行けなくて、一浪して法政大学に入っただんですけど、その時に俳優の夢はもう断念しました。というのも、「有名になりたい」というだけで、俳優になるという明確な意思は何もなかったんです。それでサラリーマンをやるうということで、大学で法学部政治学科で勉強しました。

と言っても、大学時代は遊んでばかりいました。大学時代の一番の思い出は、自転車が好きでサイクリング同好会に入って、4年の間に各地をいろいろ回りましたね。春、夏は合宿があったり北海道から九州まで行きましたよ。一番それが面白かったですね。

関根 大学を満喫されて、大和ハウス工業さんに入る経緯は？

山野井社長 サイクリングが好きなので、旅行業界に就職したいと思っていました。全部落ちました。これは駄目だなと思い、大学の就職課に行くと、上場会社でいい所はないかなと思ったら、たまたま「大和ハウス」という会社を見つけたんです。就職課の職員に「実はここに上場会社で、大和ハウスっていう会社があるんですけど、受けようと思うんです」と相談したら、「君、そこはやばいよ」と。本当にブラックみたいな、当時はブラックとは言わなかったんですけど、「もう大変だよ」と、「止めたほうがいいぞ」と言われたんです。

それで、また燃えてきて、関根社長じゃないけど、燃えてきて、大和ハウス工業に入ったんです。それで今があるのが実感です。とにかく、営業をしたかったんです。営業しないと人間は成長できないと思っていましたから。大和ハウスに入って、われわれの出身の部署

である特建事業部に配属されて、頑張っていました。

佐藤取締役 平凡な子でした。昭和36年に宮城県の仙台で生まれて。ずっと大学まで地元。中学校のときにソフトテニスを部活でやりました。高校、大学と硬式のテニスをやって、一応、インカレ(全日本大学テニス選手権大会)の選手までにはなりました。

当時はプロも目指そうかと思ったんですけど、スポンサーが付いて初めて1000万とか、2000万いくような時代だったんです。これじゃ、面白いって思って、サラリーマンをやるうと。あの頃って売り手市場だったので募集が多かったんですよ。

全然、勉強してないですけど、とにかく「東京に出たい」という思いがあったので、商品先物取引会社の面接を受けたんです。親父は地元に着きたかったので、親父のコネで地元の会社の内定はいただいていたんです。大学で建築学科も専攻してないんですけど、スーツ着て、ヘルメットをかぶって面接している姿にすごい憧れたんです。就職課にも聞いて、「商品先物取引はやめる」と、「絶対駄目だ」と言われて、絶対駄目だという話になって、地元が大和ハウスということで、地元を出たかったので大和ハウスに入ったということです。



▲24年間の青森支店の経験が今の全ての仕事に役立っています。
取締役 佐藤慎一様

関根 同期入社は多かったですが、**佐藤取締役** グループで60人くらいです、売り手市場だったので。私はもともと、特建ではなくて、大和ハウス内の流通店舗事業部に配属されました。商業施設をやるということで一番最初に配属されたのが青森で、縁もゆかりもなにもない所。あの頃って、リターンじゃなかったんです。一ターンだったんです。要するに地元で配属しちゃうと、縁故営業するっていう。それだと全然、実力が付かないっていうんで、全く違う所に配属された時代だった。私は東京に来たかったので、あの頃、エリアを三つ選択するんですが東京、神奈川、宮城にしたんです。そうしたら全く関係ない青森に配属されて、青森に丸々24年間勤務しました。代わり

が来ないんです。転勤希望出しても、青森に入れ替えしてくれと指名した人間、3人くらい辞めました。「青森だったら行きません」と言って(笑)。

2 創業者・石橋信夫氏と後継者・樋口武男氏の生き方と経営について

山野井社長 石橋信夫さんはよく分かりますが、樋口さんは私たちの親分でした。私は最初、配属先が大阪本社で、特建事業部という部署の営業でありました。そのときに樋口さんは、当時東京支社で事業部長が取締役でありました。

私は大阪に4年間いましたが、樋口さんが常務になられて、大阪在職中の4年間のうちの最後のほうに大阪にお見えになって、会議等で薫陶を受けたことがありました。直接、怒られることはなかったんですが、怒ると怖い人でした。だけど親分っていうか、おやじみたいな存在でした。

私は大阪で成績が振るわなくて、当時は会議で事業部長から怒られまくりました。それで山陰支店に飛ばされました。当時、山陰地方は陸の孤島みただと揶揄されていた所だったんですが、そこで一所懸命頑張って、実績を上げました。私が山陰にいるとき、樋口さんが一度見えたことがあって、お

客さん回りに一緒に行ってくれました。そのときの印象が一番強かったんですが、本当にもう、いいおやじ、頼れるおやじっていう印象ですよ。お客さんをきちっと立てながら、当たり前ですけど。お客さんも大和ハウスの常務が来るっていうことで、それは喜んでくださいました。特に地方では本社の常務さんが来るってことはあまりないので、すごく喜んでいただいたことをよく覚えてます。それに対して常務もきちんとお応えをして、丁寧に対応していただいたという印象があります。その中で、いろいろな会話のやり取りがあり、それでも本場に穏やかな感じでした。あとは、私が営業所長になったときに、会議で何回か会って、結構きつく言われるケースはありました。

関根 樋口さんは赤字の大和団地を、本場に大変な思いをされて立て直して、それから創業者から後を引き継いでくれと頼まれました。そこから後の、大和ハウス全体の社長になられてからの、樋口さんとの接点、印象はどうですか。
山野井社長 それが、私は大和ハウスの所長になったときに、少し接点があったくらいです。全国所長会議が年に1回あったときに、特に建築の営業所長の連中を集めて、いろいろ薫陶を受けるっていうケースがあって、そのときにいろいろな意見を聞いていた

きました。昔から「凡事徹底」は大事にされてきましたね。本当にとにかく当たり前のことを当たり前に、約束の時間を守れ、お客さんと会うときはきちっとこちらの対応をしっかりと準備をしてやれとか。

一番覚えてるのは、創業者もそうなんだけど、なぜを繰り返す。「なぜこうなったのか。」なぜを何回も繰り返して、原因、真因を追求しろということとはよく言われました。「なぜ」を3回、4回、とにかくそれを繰り返して、真因をつかめということは言われました。

今のこの建築事業部という名称についても、当時所長会で意見交換をしたことがありました。建築事業部という名称の前に標準建築事業部、鋼管構造建築事業部という名称だったんですが、当時の全国所長会議の際に、別途鋼管構造建築事業部の所長会があったときに樋口さんが出席され、「鋼管構造建築で本当にいいのか?」みたいな話があった。「どんな名前がいいかね?」って、みんなに聞くわけです。ある所長が、「建築がいいですよ」って言って、建築事業部になったんです。いろんな意見というか、話を聞いてくださる社長でしたね。

佐藤取締役 創業者の石橋さんの思い出というのは、入社前の新人社員研修

が茨城県の竜ヶ崎工場で1週間、泊りがけで行った、その最終日に訓示で来られたんです。その時に最後に相談役と握手をするんですがまた若かったので、思いつ切り握手したんです。そして逆に思いつ切りやられて、すごい力を感じてびっくりしました。それがずっと思い出に残っています。

樋口さんは、私が入ったときもすでに常務で、各エリアごとに、月1回のヒアリングで来るんです。例えば、東北、北海道は一緒なので、持ち回りで、その事業所にそのエリアの人間が集められるんです。私は青森だったので大和ハウスは独立採算制なので数字を上げていけばいいんですけど、上げてない、もつとにく、がんがんやられる。青森なんか、そんなに数字あげられるわけがないので。だから毎回、そのヒアリングが苦痛だった。という印象があるんです。

私が入社3年目か、4年目ぐらいに、今はイトーヨーカ堂グループになるんですけど、アカチャンホンポのベビー用品のホールセールを青森にも進出するということで飛び込み営業したときに、アカチャンホンポの東京の常務の方が青森に来ていて、ごあいさつさせてもらったんです。しばらくしてから突然、その常務から私の所に電話がかってきて。「実は、八戸で計画して

るんだけど、おまえの所でなんぼやる?」って言われて。「なんぼでもいいです」って答えて、「何でもやります」って言って。ただ、そこからなかなか進まなくて6年か7年ぐらい、受注するまでにかかったんです。

樋口常務に「どこか行くとこないのか」って言われたときに、「アカチャンホンポの物件、もう何年もやっています」と。「一緒に行ってやろうって」といっていただき、東京に来て同行してもらったんです。その終わった後に常務からごちそうしてもらった昼飯のステーキは今でも覚えています。

そのとき常務からは役職の方と仲良くなるってことはあまり考えるなと。逆に今の担当していただいている方と仲良くなれって言われました。「それはなんでですか」って言うと、「その人たちはいずれ偉くなるから」って。そのときに人脈が生きるぞって言われたのを覚えています。樋口さんとはそういう思い出があります。

3 大和ハウスプロパティマネジ メントの設立趣旨について

山野井社長 私は東京の建築事業部に転職してきて、これまでと同様の営業スタイルで仕事をしていましたが、時代も単純な請負営業だけではなくて、

土地から用意して、建物を建てて、テナントさんに入居して頂き、運営していくという、当時、経営参画型の事業をやっていたころっていうことで、新しい事業形態をやり始めたところでした。その最先端を走っていた東京建築事業部に配属になって営業していました。

しかし私は、普通の請負営業を一所懸命やっていて、なかなか難しかったですが、ある程度の規模の工場建設の請負などを受注していました。

その後、今でこそ、誰でもやっているんですけど、開発事業を自分自身も一つのプロジェクトとして取り組もうと決意し、当時、自分の課で進めていた案件があり、土地を購入できなかったものの、借地をして、そこに物流センターを建ててテナントを付けようというところで、土地の借地契約をしたんです。しかし、その後、リーマンショックが起り、いくら営業してもテナントが付かない状態が続きました。このプロジェクトも頓挫しかけました。私はそのときに、当時の事業部長にパワハラまがいに、毎日のようにプロジェクトの進捗について詰められました。

結局、そのプロジェクトの担当を変えざる話になり、同時に異動の話まで出ました。私は宇都宮の営業所長で行くのか、リレーション、顧客管理みたいなことをする部署に行くのか、って

非常に少ないんです。そういう意味で、会社運営は一筋縄じゃないかなと思うところが悩ましいところですね。

凡事徹底は何となく分かる、当たり前前は当たり前前になると。ただその当たり前前ができていない人がたくさんいるんですね。だからそこをどういふうふうにしたらできるのかって思いながらやっています。特効薬があるわけじゃないので、もう何回も言い続けるとか、本当に丁寧に説明して、分かってもらうしかないんですけど、もう、ここが一番苦労しています。

今の時代の方って、報告ができない人が多いという印象ですね。悪いことも普通のこととも良いことも、抱え込むみたいな人が多いです。すごく困ります。だから今、組織やその仕組みの所を本当に変えていかなきゃいけないって強く思いますね。

コロナになったときは募集をかけても、なかなか人が来ませんでした。ここ3年の間に、商業PM、レジデンSPMやってきましたが、不動産関係を経験している人が応募して来てくれます。全く物流をやったことはいけど、PM経験ありますという方が結構、来てくれて、近年に入社して頂いた方は非常に優秀だと実感しています。

去年は30棟ぐらい、一昨年は39棟、その前は20棟ぐらいを受け入れ、今年

も20棟ぐらい受入れる予定です。これだけの開発件数は他社さんでは考えられないことです。2026年の年度末までに57棟着工しますので、本当に顧客に満足してもらえような管理を目指そうとすれば、今の組織人数の倍必要かもしれないです。

佐藤取締役 私と社長は大和ハウスを経験してきたので、その物差しっていうのがあるんです。この会社をつくって、その8割の方が全てキャリアになってます。一番感じてるのが、大和ハウスの常識がDHPMでは非常識なんです。変な話ですけど、社長とか私たちが、柔軟に対応できるんですが、大和ハウスのDNAを前面に出しちゃうと、みんなもう引いちゃうんです。それは当たり前だろうって思ってるんですが、もうキャリアの人たちにとっては、全然、そう思わないということ。とにかく忙しくて、やらされてる。

その中でも、何とかよくしようとか、自分自身がそういう柔軟なマネジメントをしようっていう人数も増えてはきていますが、全ての人がそうでは無いので、そういう人たちも同じように引っ張っていかないといけないなって、そこが私の役目だっというふうに思っています。

そこが非常に難しいなど。口で言ったって無理ですし、かといって、背中

見て付いてこいっていても付いてこないし。変な話ですけど、問題が起きたら、全部、俺が解決してやるっていうと、全く成長しないし。今、そこが私のすごい悩みです。正直いって、ほとんど問題あったら、全部、処理していますので。

5 新日本ビルサービスの評価と期待すること

山野井社長 ある時私たちが管理している物件の防災センターの方の業務のやり方が悪くテナントさんからクレームがあったんです。そのテナントさんというのがホスピタリティ最高のイメージのあるオリエンタルランドさんでした。これをきっかけにオリエンタルランドさんにホスピタリティ管理についてご教示いただくと思ったのがチャックスファミリーさんで、管理の対応について様々なレクチャーを受け、いろいろ教えをいただきました。

その延長で、当社のいろんな決め事も一緒に考えてくださった。例えば社員憲章とか、そういった組織的なところも一緒に決めたいです。そういった縁があって、いろいろな話になったときに、「良いビルメンテナンส์会社いらっしやらないですかね?」と言ったところ、社長の我孫子さんから、「い

ますよ!」って。新日本ビルサービスの社長、関根さんって元気のいい社長がいますよ!と言ってご紹介いただいたのが発端です。どんな人なのかなど思いながら、お会いするまで楽しみにしていました。期待どおりの人だったので良かったです。

最初はDPL三郷の施設管理からやっていただいて、非常に好評でした。価格もリーズナブル、直営部隊をもっていっらっしゃる。そういった部分の丁寧さと価格の部分は非常にわれわれもありがたいことだと思っています。

佐藤取締役 御社にご招待いただき、いろんなことをやっているっていうのが分かった。今、それこそ、大和ハウスがこういうことをやりたいっていったときに、一番最初に思い付いたのが新日本ビルサービス。

例えばDPL千葉四街道の商業施設開発の件もそう。まず、四街道に関してはマルシェのようなものを幅広く手掛けてるので、私たちの知らない領域を十分、熟知されていらっしやるんで相談してみようっていうことを社長にお願したということです。

それと今回のDPL有明の清掃業務の件も、自分の所で職人さんを抱えている。価格競争が十分できるということとで、今回、萩原部長にご相談して、コンペに参加いただいたきました。

6 仕事と人生において大事なこと

山野井社長 今でよく言う、「人間力」ですね。人生の師匠にも言われ続けてますけど。一流の人間にならなきゃいけない。一流と言うと、ちょっと語弊があるかもしれませんが、第一級の人間です。いろんな分野の第一級。私たちでいえば、サラリーマンで第一級の人間になる。一流の人間になるっていうことは、人間力をどれだけ培って大きくしていけるか。いつも私は思うのですが、人生の中で会社人生が一番大きいわけじゃないですか。

仕事を通じて、一流を目指して人間を磨けと言っています。私もそういうふうに使われてきて、仕事の中で磨いてきたつもりなんです。

その根っこは、何でもチャレンジすること。だからノーと言わないことを心掛けてきました。あとはいろんなことに興味を持って、チャレンジしていくことを仕事を通じてやってきました。だからとにかく諦めない。ダメかなと思ったことでもありますけれども、諦めない。これでもか、これでもかですよね。精神としては。

佐藤取締役 今思うと、青森を経験したっていうのがすごく役立つと思うんです。とにかく本当に仕事のない所でしたので。当然、人数も。当時、

上司が1人と、先輩1人と私だったので。結局、全部、自分でやるしかなかったんです。なので、教えられないっていうよりも、自分で考えて仕事をやる環境だった。そこに24年間もいましたから。この長さが今の自分をつくってる。

それこそ入った頃はお金のため、生活のためだったんですけど、ある時期から、大和ハウスの看板背負ってますから仕事はどちらかというと取れるほうだと思っんです。でもどこの段階で、大和ハウスの佐藤さんに仕事を頼んでよかったって言われるんじゃないかって、「佐藤さんに仕事を頼んでよかった」って言われるようになろうって思っんです。

38年間の中で、大和ハウスじゃなくて、佐藤さんに頼んでよかったって言われたのは3件だけだと思っっています。それが、正直いって大事にしていることです。

山野井社長 私はとにかく、この会社をまだ大きくしたいと思っっています。だからいろんなことを取り組みたいなど。

まずは物流の周辺に関わるような事業を立ち上げていきたい、世の中に役に立つこととして、展開できればなというふうに使っっています。

関根 地域に開かれたDPLですね。



▲大和ハウスのDNA「熱湯経営・凡事徹底」を貫く山野井社長と佐藤取締役と共に生涯青春!! 熱い想いを共有し大きな夢とビジョンに挑戦してまいります!!

31期5S清流化研修会スタート!!

東京営業部 次長 山岸 弘忠



埼玉営業部 次長 国藤 弘晃



コロナが収束する中で、徐々に人が集まる機会が多くなってきました。さわやか社員の皆様のご協力の元、乗り切ることができました。本当にありがとうございます。ただ、まだまだ感染拡大は収まる気配はございません。一人一人が引き続き感染対策を意識して考働していきましょう。

さて、第31期も4ヶ月が経ち、今期より徐々に対面によるさわやか社員研修会を再開し始めました。

その中で『各現場での取り組み』、『現場ごとでの悩み』などを共有できる場は、本当に大切だと感じる研修会となりました。一つの現場で働いていると、視野が狭くなってしまう中で、様々な人と交流を持つことで視野が広くなり、新たな考えが生まれてきます。



◀グループ対話が盛り上がります。



▲島忠ホームズ草加舎店事業所

昨年度より、継続して目指す目的は以下の4つです。

- ① それぞれが考働できる人財になっていこう
- ② 自立した現場創りの核となる理念を5S活動から学ぼう
- ③ 改善内容の水平展開で社内活性化を目指そう
- ④ 安全管理を徹底し、自分と会社を守ろう

各現場の小さな改善内容が、他の困っている現場の問題解決に繋がるかも知れません。整理や、改善は小さなことから始めていき、一つでも多くの現場がさわやかフォーラムへのエントリーを目指しましょう。

5Sに終わりはありません。歩き始めた一歩から常に進化し続けます。わからないことや、悩んだ時はぜひ相談してください。自分の為に！お客様の為に！5Sに取り組んでいきましょう！

～研修会の様子～

この他にも誌面には載せきれないほど多くのさわやか社員さんが研修会に参加してくださいました!!

▼国藤次長のお話も熱が入ります!!
皆さん真剣に聴き入ります!



◀7月27日 本社にて



▶横浜支店にて
5S清流化研修会



▲7月14日 本社にて

▶武蔵小金井シテイクロス事業所



▶活発に意見交換をする
東京本部参加の皆さん



◀立教大学事業所



▲30周年VISON映像の視聴

▶プラウドタワー立川事業所▶



研修に参加いただいた皆様ありがとうございます!

現場訪問



橋本パークホテル事業所

橋本パークホテル

神奈川県相模原市緑区橋本3-4-4
JR橋本駅・京成橋本駅北口 徒歩5分
セミダブルルーム 88室
ツインルーム 2室



東京営業部 次長 山岸 弘忠

橋本パークホテル様は、開業時より客室清掃業務、パブリック清掃業務をお任せいただいております。新日本ビルサービスの客室清掃業務の歴史を感じさせてくれる事業所です。

今年は25年勤務して頂いたさわやか社員さん3名が永年勤続で表彰されました。長い間、宿泊されるお客様の為に頑張っていたいただき感謝しかありません。

毎日暑い中ですが、在籍14名のさわやか社員さんが、宿泊されるお客様に快適な客室をお届けできる様、頑張ってくれていますので機会があればぜひご利用ください！



■永年勤続25年 並木洋子さん

この度は、25年表彰をいただきありがとうございます。

1997年に入社させていただき、ここまで頑張ることができたのも、優しいフロントスタッフの皆さんや、頼りになる仲間がたくさんいることです。

これからも、宿泊されるお客様の為に、きれいなお掃除をして喜んでいただけるように頑張ります。



■永年勤続25年 高本悦子さん

25年間も働いてこれられるとは、入社当時は考えてもいませんでした。

毎日楽しく清掃させていただいております。25年の間、いろいろなことがありましたが大変な時もみんなで頑張ってきました。

これからも、笑顔いっぱい30年表彰いただけるまで頑張ろうと思います。ありがとうございました。



▲お客様が喜んでくださるよう丁寧に作業をします



▲橋本パークホテル事業所を立ち上げた浅見専務と共に「生涯青春!!」



▶ 勤続25年で勇退された若山千鶴子さん。25年間ありがとうございました！



埼玉営業部 次長 国藤 弘晃

マネージャー 浦澤貴子さん

三愛病院は、1985年埼玉県さいたま市に開設された一般病床199床の急性期病院となります。

日常清掃では、在籍23名、1日11名の出勤スタッフで病院内の美化向上に励んでおります。近年ではコロナ病棟での共用部清掃を実施し、病院様のサポートが出来るように取り組んでまいりました。

病院に来館される方・従事している方が、清潔で快適な環境でお過ごしいただけるように清掃に取り組んでいる、さわやか社員の方々は本当に素晴らしいと感じています。



▲24時間365日受け入れの救急病院

毎月行う品質チェックによる品質管理



みんなと力を合わせてがんばります。



◀清掃機材の扱いもさすがです



「生涯青春!!!」



■三愛病院 所長 馬場清美さん

三愛病院事業所は10代～80代の幅広い年齢層23名が清掃に取り組んでおります。

日々の管理は、品質チェックによる品質管理を毎月実施します。衛生陶器などの水回り、細かいところまで除塵をされているか？を確認し、朝礼や現場ミーティングなどで情報を共有し、改善に努めております。そして、毎月開催されるお客様との清掃会議にて品質報告をし、お客様からの要望や情報の共有をしていただき、より良い現場にしていこうと努力しております。

今現在、コロナは第五類となりましたが、三愛病院ではコロナ患者様の受入れをしており、病院スタッフの方々と共に、感染拡大を起ささないための行動をしています。感染対策の意識は今もお強化していこうと、事業所内で声掛けを継続中です。三愛病院様の理念は三つの愛が基本となっています。

- ① 患者さんへの愛と思いやりの心
- ② 地域を愛する心
- ③ 医療に奉仕する心



この理念の手助けとなれるよう、さわやか社員一丸となって日々の清掃に取り組んでおります!!



■ コープデリ連合会本部棟

〒336-0024 埼玉県さいたま市南区根岸1-4-13
TEL 048-839-1371

コープデリ生活協同組合連合会様



ソリューション営業部
担当部長 加藤 義彦

皆さんこんにちは！

今回、南浦和に完成されたコープデリ連合会本部ビルのご契約をグループ会社のコープワーキングサポート様からご用命頂き、新しく完成された本館及び別館・東館・トレセン棟・会議室棟のビル管理を任せて頂く事になりました。

当社のグループ会社である武蔵屋がコープ様の店舗にテナント出店させていただいた事がきっかけとなり、ワーキングサポート様に御提案をさせていただく機会を得た結果、数社のコンペの中から当社を選んでいただきました。

コープデリ連合会様は1都7県の生協とその連合会で構成されています。

ビジョン(2025年のめざす姿)「食卓を笑顔に、地域を豊かに、誰からも頼られる生協へ」を理念とし取り組まれ、食の安全と安心を第一に、宅配事業と店舗事業を通して、食卓に笑顔をお届けし、食の文化に関与している自覚を持ち、組合員のくらしに生涯にわたって貢献する考えで取組まれております。

当社の関根社長もコープ様の宅配サービスのヘビーユーザーです。

我々の役目としてコープワーキングサポート様に新日本ビルサービスを選んで良かったと笑顔で感じて頂けるように安心・安全な建物管理、清潔で快適な空間を提供するサービスをご期待にお応えしたいと思っております。

株式会社コープワーキングサポート

事業第2課

課長 高橋 努様

企画担当 宇野 正康様

企画担当 赤川 正子様



コープデリ生活協同組合連合会（コープデリ連合会）の（新）本部棟の竣工にあたり、建物衛生管理について、新日本ビルサービス様をパートナーとして、この度、弊社とともに、担って頂く事になりました。ありがとうございます。

弊社の事業内容をご紹介します。弊社は、1都7県の生活協同組合の事業連合組織であるコープデリ連合会のグループ会社の一つとして、会員生協の事業所及び施設（店舗・宅配センター・物流倉庫・福祉施設・その他本部施設）の衛生管理業務を主に担っております。

この度、御社をパートナーとして選ばせて頂いたのは、衛生管理を含むビルメンテナンス全般について、弊社では気をつけたい設備関連について、御社のスタッフの皆様が、積極的に調査し、アドバイスやご提案を頂けたことに加え、弊社からの要望や疑問についても迅速にご対応頂いただけました。御社とは、これからの衛生管理業務についても進めていけると確信したからです。

御社が培ってきた、特殊メンテナンス業務や、設備法令点検等について、ご協力いただき、弊社をはじめコープデリ連合会のパートナーとして未永く、お付き合いをさせていただきたいと考えております。今後とも、どうぞ宜しくお願い申し上げます。



◀「ほべたん」が迎え
いたします



▲商談エリア



▶明るく広々とした
エントランスホール



◀商談の方の待ち合い
スペース



▼入り口正面にあるオープンキッチン



▶従業員の皆様のコミュニケーション
の場「カフェテリア」

AIロボットとデンソートレーニー制度 佐藤琢真さんをご紹介します！

清掃事業本部 佐藤 琢真



こんにちは。株式会社デンソーより来ました佐藤琢真と申します。

この度、ありがたいことに研修出向“社外異業種トレーニー制度”の機会を会社よりいただき、2023年5月より新日本ビルサービスで勉強させて頂いております。1年間の短い期間になりますが、よろしくお願いいたします。

■経歴

大学院を卒業後、2016年4月にデンソーへ入社しました。入社以来、愛知県西尾市の製作所に所属し、車両用の熱マネ関連製品、特にアルミ製の熱交換器について、凶面化された製品を具現化して世の中に送り出すための生産ラインを新しく作っていったり、生産ラインをより良くしたりしていく仕事(生産技術職・工程設計職と呼ばれます)に携わっております。

具体的な業務は、製品を作るための生産設備や治具・工具を揃えたり、製品が安定して作ることができるための設備の加工条件を設定したり、生産ラインで発生する突発的・慢性的な不良品の数を少なくしたり、生産ライン内の生産設備が停止することなく製品を作り続けられるようにしたり、生産ライン内で今よりもさらに少ない人員で製品が作りだせるようにしたり、といったことについて具体策の実行を推進していくことです。これら課題の解決を、社内外の様々なメンバ、例えば、生産ラインで製品を作っていく方々や、製品を設計する方々、生産設備を作る方々…などとチームを組んで図っていくことを生業としております。

■新日本ビルサービスでの取り組み

都市部での商業施設や大型マンションなどの建物開発は進んでおり、建物保全を役割としているビルメンテナンス業についても緩やかな市場拡大が予想されております。一方で、労働者の高齢化と3Kを背景とした労働従事人口の減少により、業界全体で人的リソースの枯渇が深刻な問題となっております。そのような背景を抱えるため、デジタル技術を使っていきながらの労働集約型からの脱却が近年叫ばれております。

今回、清掃事業本部付きとなり弊社のデジタルトランスメーション化、その中でも清掃ロボットを使った清掃サービスの一部自動化について、業務設計や具体的な事例件数の拡大を担当させていただいております。

■抱負

さわやか社員はじめとする新日本ビルサービスの皆様、関係しているお客様の皆様とのコミュニケーションを通じ、一人ひとり多種多様なバックグラウンドがある中で、一所懸命に働いて後工程へより良いものを提供しようとする姿に直面し、自身が生きてきた世界の狭さを痛感しています。

毎日経験できる業務一つ一つに感謝していきながら、新日本ビルサービスが今までよりもっと良いサービスの提供ができるようになること、それから自身のスキルが大きくレベルアップできることを目指して、精進します。一年間頑張ります。



▲清掃ロボットの導入と運用でより働きやすい人間尊重の現場づくりに取り組みます。

【清掃ロボットを活用した清掃サービス提供について】

新日本ビルサービスでは清掃ロボットを使った日常清掃のサービス提供の提案取り組みを進めており、人・マシン双方の清掃を互いに最適化/最大化して、今までよりもさらに綺麗で快適な建物をお客様へ提供していくことを目指しています。

高いレベルのサービスが提供できるよう、清掃ロボットの特性や利点を確かに理解していきながらロボットが有効に活躍できるような仕組みを構築していくと同時に、人が行う清掃作業についても改善の積み上げに取り組んでおります。具体的には、これまで以上に道具/方法/手順を議論しながらムリ/ムダ/ムラを最小にして、人の作業が一部マシンに置き換わったとしても人は清掃ロボットの面倒を見るのではなく、人だからこそできる作業を徹底的に拘って清掃ができるようにして、人・マシンが互いの強みを生かしたサービスが提供できる仕組み作りを進めています。

このような業務を、これまで大小様々なチームを作って工場の稼働向上活動や品質向上活動を取り組んできた経験を活かしながら、周囲と協業し実行していきます。

導入している清掃ロボット

事務室など比較的狭い専用向け

小型機（DEEBOT/ECOVACS社、他）

清掃面積：80 - 120㎡/h
稼働時間：2-5時間
充電時間：6時間
清掃方式：ドライ・ウエット兼用
寸法：長さ382x幅382x高さ103.5mm



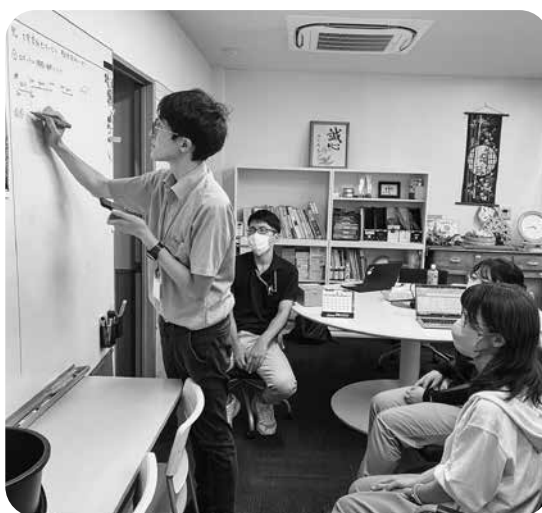
通路やショッピングセンターなど広範囲向けロボット

中型機（ファンタス/ガウシアン社製、他）

清掃面積：300 - 400㎡/h
稼働時間：5時間
充電時間：2時間
清掃方式：ドライ・ウエット兼用
寸法：長さ540x幅440x高さ617mm



室内の環境（広さ・障害物の状況等）に応じ最適な清掃ロボットを選定します。
清掃ロボットはコントロールセンター（本社）で遠隔監視されており、安全に運転されます



▲佐藤さんの説明を熱心に聴く埼玉営業部の面々

■ぶつかっている課題

清掃ロボットのメーカー自身はお客様へ建物設備の一つとして清掃ロボットを考えており、清掃ロボットそのものをお客様へ販売する姿勢をとっています。一方で、お客様の建物を細部まで理解し、建物を快適にし続けられることができるのは弊社を始めとするビルメン会社と考えています。ロボットを使った清掃サービスをビルメン会社からお客様へ提案していく中で、いかに付加価値のついた清掃サービスを提供していくことができるかが、今現在問われている状況と認識します。

清掃ロボットの技術革新は日進月歩で進んでおり、各種メーカーで高品質で廉価なロボットを毎年次々と世に打ち出していますが、完全な自動清掃ができるものが世に登場するにはまだ時間を要すると見込んでいます。また、例え完全自動な清掃ロボットが登場したとしても、清掃ロボットをどの範囲で動かして、どのような時間に動かして、誰がメンテナンスして、…といった最適な運用方法を考えることは今後もずっと必要です。お客様とともにこれらを検討し具体提案していくことができることが、今後の新日本ビルサービスの強みになっていくと考えています。

人の作業については、既に高いレベルで提供している清掃品質を、更に高めることを目指しています。トヨタ生産方式のフレーズの一つに「品質は工程で作りこむ」という言葉がありますが、製造業では誰がいつ作業を行っても同じ手順・同じ方法で行うことで安全作業の順守・品質の安定化・作業時間の安定化ができると考えます（標準化と呼ばれます）。どんな建物であっても、一律に高い品質のサービスを提供できるように「何かを決める⇒決めたことを皆で守り続ける⇒運用する中で出てくる問題の解決策を皆で考える⇒何かを改めて決める⇒…」の改善サイクルをさわやか社員の皆様と今まで以上に議論して回していき、何が最適かをしっかりと考えて形にしていきたいと思っております。

ヤマヒロ株式会社様 ベンチマーク

サポート本部 本部長 樋田 征樹



埼玉県経営品質協議会主催のベンチマークで2021年度に日本経営品質賞を受賞したヤマヒロ株式会社を訪問しました。当社からは関根社長、浅見専務、樋田の3人が参加いたしました。ヤマヒロ様は東京都を中心に30店舗超のガソリンスタンド運営を中心に自動車整備、レンタカー事業、自動車販売、コンビニ経営等を行っている会社です。

通常のガソリンスタンドは一つの店舗で給油だけでなく自動車整備、車検、コーティング、保険販売等の多くのサービス提供を行うことで収益を高めるというビジネスモデルですが、ヤマヒロ様は提供サービスごとに事業部制にして、店舗ごとに給油以外の提供サービスを限定特化することで社員の負担の減らすとともに提供サービスの習熟度を高めることでお客様満足度を高めて相談やリピートを増やし高収益という結果に繋がっています。

ヤマヒロ様では人財教育に力を入れるとともに社員投票で選ばれた社員がリーダーとなる5つのワーキンググループ(お客様本位、独自能力、従業員重視、社会との調和、パブリックリレーション)が経営への提言を行うことで組織能力を高めています。

ベンチマークでは、山口社長、伊藤取締役、青山様から会社の紹介や経営品質の取り組みをご講話いただき、本社直下の大久保SSと自社ブランドとして立ち上げた東京レンタカーの大久保駅前店を見学させていただきました。

大久保SSは給油の他に高い技術を持った社員がコーティングを提供しており、サービス提供の待ち時間をくつろげるよう清潔で快適なゲストルームを準備しています。見学時も都内トップレベルの社員の手でピカピカなガラスコーティングが施工されていました。

昨年11月にニコニコレンタカーのFCを脱退して立ち上げた東京レンタカーは自社ブランドとしてお客様認知度が高まってきており、見学中もレンタカーを借りるお客様が続けて訪れてきていました。

ヤマヒロ様は、社員の方々の挨拶や受け応えが素晴らしく、社内の雰囲気も含めて本当に良い会社だと感じました。また、経営品質を実際の経営に活かされており、同じ経営品質の取り組みを行っている当社にとって目標となる会社であると思います。今回のベンチマークを今後の取り組みに活かしてまいります。



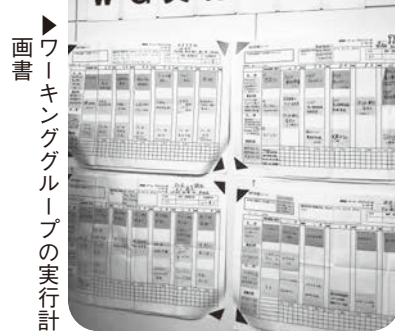
▲新入社員の紹介コーナー



▶たくさんの方がベンチマークに訪れています



▶経営計画書



▶ワーキンググループの実行計画書



▲ヤマヒロ株式会社
東京都新宿区北新宿4-1-1

ヤマヒロ株式会社 代表取締役社長 山口 寛士 様



社内報第100号おめでとうございます！

記念すべきこの号で弊社見学が取り上げられるとはとても喜ばしいことです。

このような活動を長く継続されていることが素晴らしいですね。

先般、パワフルな関根社長と勉強熱心な幹部の皆さんにお越しいただきましたが、質問も多く出て、意識の高さを感じました。

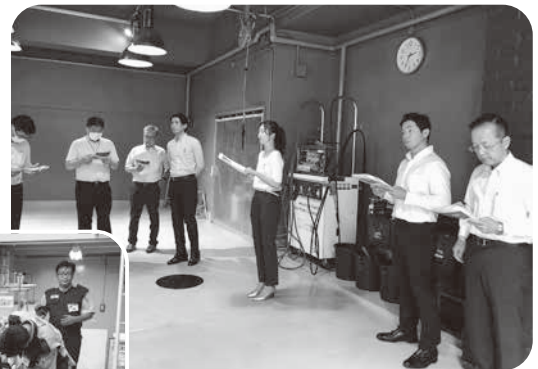
弊社は2021年に日本経営品質賞を受賞しました。2014年から取り組みはじめましたが、会社が大きく変わったと実感しています。

新日本ビルサービスさんも日本経営品質賞の受賞を目指していると聞いています。

この秋にベンチマーキングに伺う予定ですのでとても楽しみにしています。



◀センスの良い
ゲストルーム



▲ヤマヒロ様の施設をご案内いただきました。



▲ガラスコーティングでピカピカに磨き上げます!!



◀レンタカー店舗内



◀見学中に出発する東京レンタカー



▲ヤマヒロの山口社長、伊藤取締役を囲んで生涯青春!! 経営品質の同志として共に進化向上してまいります!!

生涯青春!!で生きる

ハッピーエイジング



学校法人順天堂理事名誉教授 佐藤信紘様
未病医学研究センター所長 天野 暁様
eHealthclinic 院長・産業医 天野方一様

一昨年から当社の産業医をお願いしている予防医療の専門家である天野方一先生と、そのお母さままで未病医学の第一人者の天野暁先生、そしてその両名の恩師である順天堂大学の名誉教授、佐藤信紘先生——各々の医学の専門分野に情熱を燃やすことでハッピーエイジングを体現され、なおかつ患者様のハッピーエイジングを支援されているお三方に、当社のキャッチコピーである『生涯青春』で生きる秘訣をお聞きしました。

1 お三方の出会い

天野先生 佐藤先生との出会いは、私が36歳の頃、順天堂大学で博士号をとるための最後の論文審査の場です。教授がずらりと並び、絶対に無理だと

緊張で下ばかり見ていた私に「顔を上げてください」と声をかけてくださったのが佐藤先生でした。

私は当時、日本における未病医学に関する論文を書いていたのですが、佐藤先生はその内容について「このテーマに、君のこれからの5年、10年、一生をかけて、日本のために頑張ってください」とおっしゃってくださいました。

これまでの苦労が報われたようで、思わずワーツと涙が出て、それを佐藤先生は温かく受け止めてくださりました。

あの言葉が今でも私の仕事の原動力になっています。もし先生と出会えなかったら、おそらく勉強は学位をとったらもう終わり、今の半分くらいは情熱しか残っていません。私の研究人生で、東大やハーバードなど場所を変えても、

ずっと永遠に原点は先生の言葉にあります。

佐藤先生 ちょうどその頃、順天堂の僕の講座には僕みたいに外部からきた先生がたくさんいますね。特に天野先生のように中国から来られた人が苦勞しながら新しい研究をしようとしていて、それに触発されるように皆が燃えていた時代でした。

そんな中で出会った天野先生の論文に書かれていたのは、未病医学という日本では新しい医学、新しい医療でした。未病とは、すでに病気になる前の既病と、あるいは病気がない全く健康な状態……この間をたどっていくものです。

これを学問として、サイエンスとしてやっていきたいという非常に意気に燃えた発表でした。だから、一生やる価値がある学問を手掛けようとしているね、という話をしました。

天野先生 あの時のような、人間と人間が通じ合った瞬間の感動とエネルギーは、永遠です。私の魂まで、先生のお言葉が届いて、ずっと生きて、私を突き動かしているのです。だから、息子の方一にも何回もこの話を聞かせているし、佐藤先生のところにも小さなころから連れて行っていきます。

聞かされて育ちました。母に連れられて5、6歳の頃から佐藤先生にお会いして、私も同じく、佐藤先生からエネルギーをいただいています。受験、医学部で勉強が大変だった時、医大を卒業した時、研修医の時、博士号をとる時、留学する時、帰国後……全ての人生のターニングポイントで先生に報告して、元気をいただいています。

佐藤先生 初めて会った頃の方一君は幼かったね、僕と天野先生が話している間、ソファーで飛び跳ねていたものね。それが立派になりましたよ、この彼は。



▲先生方のやり取りの随所に、強い絆と信頼関係を感じました。(左から、天野方一先生、天野暁(劉影)先生、佐藤信紘先生)

2 未病医学とは

関根社長 『未病』という考え方は、まだ日本でも広く一般的には知られていないと思うのですが、読者の方に向けてわかりやすく言うとうとうということなのでしょっか？

天野先生 未病は、なにも新しいものではなく、東洋医学にルーツをもつ古くからある考え方です。東洋医学というと、漢方を思い浮かべる方が多いと思います。ですが、実は東洋医学はただ「葛根湯を飲んで不調を治す」という考え方ではなくて、大きな器は哲学なのです。未病は、その哲学の中で重要な考え方です。

方一先生 これまでの日本では、健康な状態と病気の状態ははっきりと線引きされてきました。しかし、未病は健康と病気までのグラデーションの部分を指します。さらに広い見方をすれば、健康から病気になるまで最後は亡くなるまでを線で結んだ時に、そのどこかに点を置いたら、その手前が全て未病なんですよ。「今の状態はここだけど、それを少しでも健康な方に持っていく」という、相対的かつ段階的なアプローチができるのです。

天野先生 なので私は、病気で



▲これまでに日本になかった『未病』の考えを学問化し、広めてきた天野先生。お言葉の端々から、患者様の人生と健康への温かな想いと情熱が伝わってきました。

あっても、死ぬ前の状態は、すべてが未病であると考えています。病気の中心の未病は、病気の中の健康という捉え方ができるのです。例えば、食事と言えば、ステーキはもう体が受け付けられない、というのは病気がもしれませんが、その中でも芋なら食べられる、というのは病気の中の健康です。走れないけど階段を上ることはできる、ということも同じことですね。

だとするならば、その人その人の置かれた『現時点』から、少しでも健康な方に『戻る』ためにはどうすればいいのか、ということが考えられます。どんな人でも、その人が最期を迎えるまでに、より健康な状態を取り戻す可能性を持っているのです。それを実現

することを『未病を治する』『治未病』^{ちみびょう}といい、それを考え、施していくのが未病医学なのです。

3 それぞれの専門分野から見た『生涯青春』で生きる秘訣

佐藤先生 消化器やシエロントロジー（老年学）を研究してきて、食の重要性を強く感じています。僕らはエネルギーを得るために食事をします。エネルギーがないと僕たちの身体は作り変えることができなくなり、壊れていく一方になってしまふからです。そのため何を食べるかという、そのほとんどが生き物です。僕たちは今のところ、薬だけ—アミノ酸だけ、カルボン酸だけ、アルコールだけで生きることとはできません。肉、魚、野菜を食べ、消化する中で効率よく使えるように程よくバラバラに壊して、それを自分の身体としてもう一度組みなおす。それを日々繰り返し返すことで、若さをつまでも保つことができます。

しかし、ただ食べるだけでそれができるかというと、そうではありません。食べ物を消化して健康的な血と肉にしていくためには、僕たちはエネルギーを作り、使う必要があるのです。動く、頭を使う。声を出してコミュニケーションをとる。何でもいいです。

動くことでエネルギーを消費すると、新たにエネルギーを産生するために呼吸を激しくして酸素を補給し、循環を活性化します。そのことによってこそ、健康が保たれるのです。

関根社長 当社のさわやか社員さんは、よく私に、「元気な限り働きます」と言っていますよ。でもそれは違いますねと「働いているから元気なんですよ」と言つと、皆さんそれは確かにそうだと実感されています。

佐藤先生 なるほど。働いているから元気、というのは正しいですね。

方一先生 新日本さんの社員は皆さん元気なんですよ。産業医としていろいろな会社をみていますが、目の輝きが全くなくなっているような会社もいっぱいある中で、本当に元気なんですよね。仕事は結構忙しい方だと思うのに、皆楽しそうにやっているのが、他の会社と比べたときに本当に不思議で。

佐藤先生 それは良いことですね。食べて、身体を動かして、エネルギーを得て身体を作り替えていくことを『身体的な進化』とすると、もう一つ大事なものとして『文化的な進化』があります。働いて、動いて、何かをしたことによって誰かに喜んでいただくという世界です。新日本さんがやってらっしゃることは、人々が本当に気持ちよく過ごせるように、というところから



▲私たちの仕事の重要性を、壮大かつ身近な視点で説いてくださる佐藤先生のお言葉に、私たちは感動しきりでした。

始まって、塵ひとつない、整った世界をつくり、その中で人々が美しい姿で明るい表情をしながら生き、談笑する——そういう場づくりをしているというところで、これは社会にとってもものすごく大事なことなんです。そんな文化的な進化が身近にあるからかもしれないですね。

私は初老期の女性たちを主に診ているのですが、情熱があると多くの未病は改善できると感じています。初老期の女性が抱えがちな不調として、子どもが大きくなって離れていくことで感じる鬱症状が挙げられます。子育てをしていた昔のあり方ですと止まったままで、育児に向けていた情熱がなくなってしまうことが背景です。この状態では、いくら心療内科に行っても、いくら漢方をもらっても良くならないのです。彼女たちに足りないものは、育児に代わる新しい情熱です。仕事、趣味——花でも、遊びでも、運動でも、なんでもいいから、情熱を持てる何かを持つことだと、実感する場面が多々ありました。

もう一つの『進化』ですが、東洋医学の未病の哲学に『いかに楽しむか』という考え方があります。いかに生きるか、いかに幸せを得るか……生き物、命としてではなく、人としてのアンチエイジングのススメが、中国4000年の医学の哲学の中にあります。仕事に限らず、趣味でもいいのです。『いかに楽しむか』『いかに幸せを得るか』を主軸に、どんどん生き方を進化させていくことが大切です。それは、どんなに年をとったと

してもです。子が巣立ち、両親が亡くなって、伴侶が亡くなって……色々な別れがあるけれど、それでも進化を止めず、情熱を持ち続けること。それを意識する習慣を持つことが、心も体も長く健康で若々しくいるための秘訣だと思います。

方一先生 その習慣を持つためにも、肉体的な背景が必要だと僕は考えます。情熱と進化、という習慣を身につけたいからと言ってそれが誰にでもすぐにできるわけではなくて、背景になるような食生活も大切です。佐藤先生のお話につながりますね。

近年の研究で、腸内細菌がその人の生き方を方向付けていることがわかってきています。私たちは、自分で自分の生き方や、その時々選択を決めているように思っていますが、実は身体によって決めさせられていることがたくさんあります。だからこそ、健康的な食事で、情熱を持ち続け、進化をし続けられる身体をつくるのが重要です。

4 これからの医療の在り方

関根社長 皆さん、医学の最先端を突き進んでこられました。これからの医療の在り方について、お考えを聞かせてください。

佐藤先生 それは、心を支えることだと思います。その人が亡くなる寸前まで情熱をもって生きることが、どうやって患者さんを導くかだと思います。

天野先生 私もそれを実感した経験があります。ある著名人のお父様が末期がんで、名医にかかってあらゆる手を打っても難しく、どうしたらいいかと相談を受けたとき、そのお父様に『淡水たんすい』と伝えたことがあります。淡水たんすい如水とは、未病の思想です。人間が病気に対して打てる手がなくなり、苦しむときに、水のように淡々と、心の中で静かにそれを受け入れて、自然に任せるという究極の無の状態を指します。そう伝えると、バツッと涙を流されましたね。次に病室に呼ばれたときには、薬を持ってくるのではなく、老子の、気を高める本を集めて持ってきてくれと言われたほど、心を持ち直してくれました。彼が最期に欲しかったのは、名だたる病院の高級緩和治療だけでなく、自分の心を支えるなにかだったのです。

末期がんでしたから、彼の病気を治してあげることができなかったけれども、思いが通じ合ったことが、自分の中ですごく勉強になりました。病気で痩せてしわしわになって、絶望の底にいる彼の瞳から、命の輝きそのものである涙が零れ落ちた瞬間を、今でも鮮

明に思い出します。

佐藤先生 彼女のこれが、やろうと思ってもなかなか難しいんですよ。患者さんとの信頼関係が土台にないと、私たち医師がどんなにポジティブな声掛けを心掛けたとしても、重みをもってポジティブに受けとめていただくことが難しい。

天野先生 だから私はまず笑顔をつくる。私の医師としての能力よりも、まず笑顔。それがないと関係が始まらないから。

佐藤先生 そうだね。だからこれからの医師は、心が豊かで経験があつて、医学医療のことを俯瞰くわんしてみながら、目の前の患者さんが病に絶望感を持っている中で何か一条の光を見出せるような言葉をつまく発することができないか。それは若いからできない、年寄りならできるといふものでは必ずしもありません。一言で言えば豊かな感性を持ち合わせることでですね。

5 清掃の意義

佐藤先生 今、日本が、世界全体が落ち込んできていますよね。これはまずい傾向です。そんな中で、皆さんがやってらっしゃる整理整頓・きれいにすることって、社会にとってもものすごく重要な、貴重な仕事なのだと思います。

整理整頓する・きれいにすることは、すなわち物事を秩序化することなんです。放っておいたらバラバラになるもの、放っておいたら増えていくゴミを捨てたり、きっちり整理していくということ。

それがなぜ重要かという点、秩序化は私たち動物に、さらには社会にも備わっている、進化の礎いしづだからです。

まず私たちの身体は、元素でできていますね。それは細かく見れば、一つ一つバラバラな粒子なわけです。それらが組み合わさることで分子になって、さらに順序良くまとまりあうことで高分子化して、それらがネットワークを組みながら互いに連携しあつて、細胞の中に入り込んで、一つの細胞としての活動を効率化していきます。そして、隣り合う細胞同士が細胞間クロストークという会話をし、情報や物質のやりとりをしたり、老廃物を捨てることで、一つの生命としての活動を効率化していくのです。これらは全て、秩序化のプロセスなんですよ。

では社会はというと、まったく同じです。人同士、組織同士、会社同士、国家同士でクロストークしているのです。秩序がなく各々がバラバラだと、そんなやり取りはできません。お互いに調和し合うことで、秩序立てることで、社会が成立しているのです。

動物も、社会も、秩序化することによってはじめて『もっと大きくするために』『もっと豊かにするために』『もっと効率化するために』『もっと良くするために』という進化ができます。これが自然の成り行きなのです。

そうしてみると、新日本さんがやってらっしゃる仕事は、例えばこの部屋が使われて汚くなくても、あなたのためによって秩序化されてるに違いないと思う。そしてその秩序化を礎にして、人や社会の交流が生まれて、進化が生まれる。人々が、世界がより良くなる。こう読めるわけです。そうすると、

人類社会で最も大事な仕事の一端をあなたたちはやってるんだと。こう考えると皆さんどうですか？ご自身の仕事に対して一層情熱がわいてきませんか？そうであつたら嬉しいですね。



▲生涯青春で生きるための貴重なヒントをたくさんいただきました。みんなで実践してハッピーエイジング。生涯青春！してまいります！



憩いのコーナー さわやか広場



毎日興業様 50周年!!

2023年6月4日(日)



▲私たちの同志、毎日興業の田部井 良社長と奥様と共に「愛してるぜ!」50周年おめでとうございます!!

技能実習生入社式

2023年6月16日(金)



▲ミャンマー技能実習生、5期生4名を新しい家族としてお迎えしました。共に成長しよう!!

東武ビルマネジメント様 ご来社

2023年7月7日(金)



▲元気溢刺、やる気満々の東武ビルマネジメント様のパートナーとして、共に進化向上してまいります!!

大東建託様 ご来社

2023年6月27日(火)



▲営業スピリッツ溢れる石倉部長、佐藤支店長、春山課長と共に生涯青春!!パワー全開!!

飯能信用金庫 松下寿夫理事長様 ご来社

2023年8月18日(金)



▲飯能信用金庫の総代に選任され、松下理事長から委嘱状を頂きました。地域の発展と共に取り組んでまいります。

島忠ホームズ草加舎人店 永年勤続表彰!!

2023年8月31日(木)



▲永年勤続表彰10年7名! 5年2名! SNB最高のモデル現場の皆さんに心から感謝申し上げます!!

発行日 2023年9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

この夏テレビでスポーツ観戦をしている中で、印象に残った言葉があります。それは勝利を手にした高校球児も陸上選手も口を揃えて言っていた「世界で一番幸せです」という言葉です。シンプルだけど、その短い言葉には一言では言い表せない想いが詰まっているのだらうと思います。胸に響きました。今回社内報が100号を迎えました。継続して発行することができていることも「幸せなこと」です。これまで関わってくださった皆様に感謝したいと思います。そしてこれからもよろしくお願いいたします。(E.O)