

# Heart

第102号

to

心から心へ

# Heart

2024.3.9

新卒5名の  
成人おめでとう!



祝 成人



武蔵一宮 氷川神社にて  
新日本グループ新年ご祈禱

2024年1月8日(月)



カレーハウスCoCo壱番屋創業者 宗次徳三様  
日本一の秘書 中村由美様を囲んで生涯青春!!

2024年1月17日(水)



—— 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



# 当事者になり

## やってみればできる！



新日本ビルサービス株式会社 社長 関根 一成

### 能登半島地震を自分ごと

2024年1月1日(月)16時10分、能登半島で最大震度7の地震が発生し2月4日現在、石川県の発表では死者240人、災害関連死15人、安否不明12人となる甚大な被害となっています。年末に帰省した多くのご家族もおられ、これからお正月のお祝いをしようという最中に、まさかの地震で何も考えることもできない状況で、無念の思いでいっぱいだったと思います。

石川県は積雪で一段と寒さが増す中で、停電と断水のほか、道路網の遮断などライフラインの復旧目途がたらず、1万4000人を超える方々の厳しい避難生活が続いています。

人間は自分が当事者にならないと本当の痛みや、愛する家族が突然亡くなるどうしようもない悲しみ、何が真実なのか分からないのだと思いました。

今、私たちは温かい食事ができ、水洗トイレが使える、お風呂に入れ、朝起きて元気に仕事に出かける日常生活を過ごしています。平和な日常生活ができることがどれだけ幸せなことか当たり前になって、感動も感謝も沸き上がらないのです。でも、いつか必ず自分もまさかの事が起きるのです。

から、地震学者たちは西暦2030年代には起きると予測し、私自身も2040年までには確実に起きると思います。京都大学前総長で地震学者の尾池和夫氏も2030年から2040年には起こると推定しています。

「東日本大震災の結果、今後10年から20年くらいは、いつどこで首都直下型地震が起きてもおかしくない、と考えた方が良いでしょう。3・11以後、首都圏の地下で起きる地震活動が、明らかに活発化しています」

名古屋大学教授・減災連携研究センター長の福和伸夫氏も次のように警鐘を鳴らしています。

ことになるでしょう。

内閣府の中央防災会議によれば、5連動地震による被害想定は犠牲者32万人、全壊する建物238万棟、津波によって浸水する面積は1000万平方キロメートルとされています。東日本大震災の被害総額の試算は20兆円〜25兆円くらい、GDPでは3〜4%とされていますが、西日本大震災の被害予想はおおよそ10倍以上になり、少なくとも20兆円に達すると試算する専門家もいます。日本人にとって最大の課題は、こうして予測された西日本大震災に対していかに力を合わせて迎え撃つか、なのです。

「減災」の成功を支えるキープレースは、「たったいま自分ができることから始める」ということです。多くの人は、地震の危険性は理解していても、それが「納得」できていないから動かない。腑に落ちていないから。体に染み付いていないからです。お金のかわらない家具の転倒防止でさえ、面倒だからと言って先延ばしにしてしまう。

決断はしても、なお「行動」に踏み出せない人がいます。誰も解決策を示してくれないからです。お金の話が分からない、詳しい工法が分からない、信頼できる業者がない…。もう一歩、背中を押してあげる人が必要です。」

の社長として「防災本部」をいち早く立ち上げることを決意しました。社員と家族の命と安全を守るために、もう一歩、背中を押してあげる役割を果たしていく覚悟です。さわやか社員の皆さんもぜひ当事者になってください。当事者になり、やってみればできるのです！

## 自分のできることをやり切る

会社を経営していると様々な事が起きます。ときには「まさか！」の想定外の事が起こり、心身共に大きなダメージを受けます。でも社長は下を向いて暗い顔をしてはならない。どんな時にも逃げてはならない、明るく元気にさわやかに、自分のできることをやり切る。今日一日にベストを尽くすことだと自分自身に言い聞かせています。でも、あまり肩に力を入れ過ぎず…。最近本社2階事務所のデスクを増設しましたが、1階の社員食堂を執務デスクに使っても満席になり、いつの間にか大きな組織になったなと感慨深いものがあります。本社員125名、さわやか社員さんを含めて1600名を超える組織となり、社長として経営チームとして、もっともつといい会社に成長しなければならぬと責任の重さを実感しています。

若い社員がどんどん成長し、固有技術を標準化・システム化するべく自発的に取組んでおり、直営チームが清掃革新に挑戦し、設備点検から修繕工事へと多能工化し、清掃ロボット導入・運用管理、デジタルファシリテスマネジメントへ進化向上しようとしています。次世代を担う社員の成長は社長として本心に嬉しく、心強く、大きな手応えを感じています。

2023年3月開催のWBC(ワールドベースボールクラシック)で栗山英樹監督率いる侍ジャパンが、アメリカを打ち破り見事世界一になった感動は今も蘇ってきます。栗山監督が毎日書き続けている栗山ノートは僕の心に火を灯し、力と勇気と信念を与えてくれます。

「できるか、できないかは関係ない。やるか、やらないかだけが大切なんだ！何が起ころうとも目の前の物事にすべてを尽くす、自分のできることをやり切る」

「チームの戦いや自らの采配を整理して、翌日以降の試合に備える。次はより良い判断ができるように。それだけでなく、もっと素早く判断できるように。選手(社員)たちがもっともつと輝けるように。選手(社員)のために、チーム(会社)のために、監督(社長)の自分

に何ができるのか。何をしなければならぬのか。自らの役割を自問自答する日々を送りながら、私は野球(経営)を学び、人生を学んでいきました。「野球を、スポーツを通じて、笑顔の広がる社会を作りたい。子どもたちに、明るい未来を届けたい。私はいつもあなた(の)人生を本気で応援しています」

## 新日本ビルサービスを

創業した時の熱意と情熱、お客様と働く社員を一番尊重すること、「時を守り、場を清め、礼を正す」当たり前前(の)ことを実行することが如何に大事なことが、私たちが培ってきた社風を継承していくこと。そして社長の僕が、次代を担う若い社員と現場を支えるさわやか社員さんがもっともつと輝けるようにしたい。そのために自分ができること、何をしなければならぬか、いくつかになっても真剣に学び実行していきます。

私たちのビルメンテナンスを通じて、多くの人達に笑顔が広がる、明る

い未来を届けるために…

新日本ビルサービスのVISION「ファシリテイトに集う人々が、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。



▲新日本ビルサービスの次代を担う若々しい31期生14名の皆さんと生涯青春!!



株式会社アスム 取締役 執行役員副社長

福原 和人様

# 人が輝く明日をつくる

今号では、来る2024年4月に株式会社アスムの代表取締役社長への就任が発表された福原和人様取材しました。取材時・社内報発行時の肩書に準じて取締役執行役員副社長と表記させていただきます。福原様、社長就任おめでとうございます！

父の指揮者の夢に影響されて、ピアノを中心にチェロ、バイオリンの演奏を趣味としてクラシック音楽を嗜んでき

たこともあり、私の人生における祖父の影響は非常に大きかったと思います。一方で、私はスポーツをはじめとして、誰かと一緒に活動することも大好きでした。バスケットボールを小・中・高と経験したことを活かして、大学ではレフェリーやコーチを経験したり、能楽師の友人とともに、日本の伝統芸能であるお能を若い人に親しんでもらうための団体を立ち上げて今も続くほどの団体に育てたりと、何か一つのことにとどまらずに浸かるというよりは、色々なことに取り組んだ学生時代でした。

ただきました。「正しいことが認められる世界で成果を出さない。それは将来技術者にならなくても、社会人として非常に大事なことだ」という指導方針をお持ちの方でした。そして、ご自身の役割を「学生の頭を良くするのはではなく『強くする』こと——難しい問題を簡単に解ける頭脳ではなく、考え続けても壊れない頭脳をつくること」だと考えている方でもありました。勉強した内容は時間とともに忘れていつてしまふものだと思うのですが、その人の元で学ぶことで、やり方や考え方、どうやってゴールに向けて自分の思考を導いていけばいいのかという、論理的思考力が鍛えられました。

## 1 尊敬する祖父の影響を色濃く受ける

私は資生堂の創業者・福原有信の玄孫として生まれました。祖父であり7代目社長である信和は、資生堂の歴代社長でも数少ない研究者出身で、私はそんな祖父をいたく尊敬していました。大学では祖父と同じ理系の道を選んで化学を専攻して大学院まで進み、祖



▲応接室には歴代の福原家一族の写真が並んでおり、資生堂と福原家の歴史をひしひしと感じ、私たちは背筋が伸びる思いでした。

特に入力を入れていたのは、やはり研究でした。というのも、取り組んでいく中で、理系の道は正しいことが認められるフェアな世界だと感じたからです。影響力のある人が言ったから評価されるのではなく、しっかりと答えを導き出すことで論文になつて評価される世界に、魅力を感じたのです。研究室の教授には非常によく指導してい

大学院卒業とともに、資生堂に入社しました。この道は、自分の意思で選んだ道です。上場企業である資生堂では、創業家出身であっても無条件に入社できるわけではなく、一般の就職試験を受けて、100名ほどの同期達と肩を並べて入社したのです。そのため、受かる保証がなかったもので、一つの就職先として資生堂を見ていました。他の企業と違う点をあげるとすれば、このバックボーンにより私の挑戦を応援し

## 2 資生堂への入社、グローバル企業での経験を積む

大学院卒業とともに、資生堂に入社しました。この道は、自分の意思で選んだ道です。上場企業である資生堂では、創業家出身であっても無条件に入社できるわけではなく、一般の就職試験を受けて、100名ほどの同期達と肩を並べて入社したのです。そのため、受かる保証がなかったもので、一つの就職先として資生堂を見ていました。他の企業と違う点をあげるとすれば、このバックボーンにより私の挑戦を応援し

てくださる人々が心の支えになったこと、身内だからこそいい企業であることをよく知っているからこそ確信をもって入社を志望できたことくらいでした。

最終面接で、お能の学生団体を立ち上げたことについて「化粧品とお能をつなげる哲学はお持ちですか」と尋ねられたことが印象に残っています。難しい質問なのでぎどぎどしてしまいましたが、この時、研究室時代の恩師に鍛えられた考え続ける力が役に立ち、私は自分なりに答えを見つけ、「豊かさ」というキーワードにたどり着きました。初代社長・福原信三が掲げた資生堂の価値創造の基本精神『ものごことはすべてリッチでなければならぬ』は、化粧品で言えば忙しい現代、ややもすると自分の顔がどんな状態かも忘れて生活している中で、化粧品は鏡を通して「今日は調子が良いな」と自身を見つめるのはぜひたくで豊かな時間であり、それを支えるのが化粧品です。お能でいえば日本が大事にしてきた伝統芸能を日本人として見つめなおす、豊かな時間と言えるのではないかと、事前に用意した考えではありませんでした。初代の言う『リッチ』とはどういうことなのか、自分なりの一つの答えとして今も持ち続けている考えです。

無事に入社できた後は、日焼け止めの研究開発部署に配属となりました。

日焼け止めは、化粧品の中でも特に機能が求められる商品です。資生堂の日焼け止めの中で有名なアネッサは当時すでに10年以上続いているブランドで、世界で追随を許さないNo.1を誇れる技術力を有する商品であり、ものすごく面白い世界でした。化粧品の中でも特に製品の機能的価値が認められやすい日焼け止めの現場から、資生堂でのキャリアをスタートできたのは幸運でした。

入社4年目、フランスの現地法人に異動となりました。これは資生堂に就職する時から持っていた「海外で働いてみたい」という願いが叶った形です。海外に出やすい技術系の職種だったこと、入社当初から最速で海外に行きたいと希望を出していたこと、日焼け止めの部署でうまくやれているからと応援していただいていたことでした。

海外駐在だけに目を向けられる、日本人の責任者が管理しているアメリカ、中国といった選択肢もありましたが、海外流のマネジメントを学びたいという目的があったため、

フランス人責任者が統括しているフランスを希望しました。

フランス人のボスからは、マネジメントの在り方を多く学びました。特に印象的だったのは「相談になんか来るな。自分で考えて、結論を持ってこい。サポートはするから」という、日本とは真逆の、徹底的に部下に任せるスタイルでした。まだ入社4年目の若者ですから、そんなことをやっているのかな、という思いと、そこまで言われたらしっかりやらないと、という思いとで、必死でした。自分なりに情報をかき集めて、決断を下す力は、海外で一番鍛えられた能力だと思います。



▲資生堂での仕事について生き生きとお話される福原副社長。その経歴の華々しさと、穏やかで柔らかな物腰のコントラストに、私たちは惹きこまれました。

自分は将来的に日本をどう良くしていくかを考えるべき立場であるという思いから、駐在期間は短めの3年でしたが、すっかりその考え方に染まり、帰国後は「なぜ自分一人で決めたのか。相談してほしかった」と上司から言われるギャップもありましたが……(笑)。

帰国後はものづくりの仕組みの改革や事業開発に関わりました。事業開発は、今後の資生堂には自前の技術だけではなく、外部と組んで多様なものづくりをしていくことが必要なのではないかと考えて、希望しました。そこでは外部のスタートアップ企業との事業提携を担当し、マサチューセッツ工科大学発のベンチャー企業の技術を買収して製品を世に出すところまで実現することができました。夜中まで資料作成に没頭し、新しい事業について提案する仕事は『働いている感』もありものすごく魅力的で、特に他社とのパートナーシップを考えるこの仕事は、自分の天職ではないかと思うほどでした。その勢いでM&A担当部門へ異動希望を出したのですが、結果的にこれは却下されました。目の前のことに没頭するあまり、少し近視眼的になっていたのかもしれない。当時の資生堂副社長からの指摘は、「もし経営者を指すのであれば、違った道もあるのでは

ないか。あなたはもつと色々な人と会って、多様な考え方を学ばなければならぬ」というものでした。これは今となっては通っていたかも知れないと思ひ、感謝しています。

### 3 起業家としての覚悟を見つめ なおし、福原グループへ

入社して10年、転職が訪れました。従来の日本のメンバーシップ型雇用（仕事内容を限定せずに雇用され、会社の中で様々な仕事を経験しながらキャリアアップしていくモデル）から、ジョブ型雇用（職種別に募集が行われ、入社後はその職種で専門性を高めていくモデル）に向かって行く時代で、自身のキャリアに迷いが生じたのです。

ジエネラリストよりもスペシャリストをつくっていく人材育成方針にシフトした中で「自分のジョブとは？」を考えるようになりました。私個人は資生堂に広い意味で貢献したい思いで色々なことを経験させていた。一方で、会社としては一つの専門分野に長けた人を求めるようになっていく——では自分も一つのジョブに絞ろうと思ったときに、そのジョブを担うのが私である必然性が見いだせなくなりました。研究開発で言えばずっとその部門でやってきた人の方が専門性が

高いのですから。

そうして、将来自分は何をしたいのかを考え直すようになりました。資生堂に貢献したい気持ちは変わりませんが、必ずしも資生堂の中でステップアップするだけが全てではないのではないのかもしれないと思ひ始めたのです。その傍らで、創業者が創り、父が代表を務めているファミリー企業の福原グループのことも考えていました。福原グループは不動産と保険を細々とやってきた、あまりアクティブでない小さな会社でしたが、父が就任して30年の間で急成長を遂げました。そこを継ぐのは、自分がこの10年間の会社員のキャリアを掲げて行けるほどの簡単な道ではないだろうと思う一方で、この勢いを引き継ぐ人も必要だという考えで選択肢として浮上してきたのです。

その迷いの最中、様々な人と話す中で「あなたはどこに覚悟があるの?」と訊かれました。資生堂内のジョブ型雇用の世界に必要な覚悟は「他の同職種に勝つ」で、福原の後継者として必要なのは「会社や社員を守り抜く」という覚悟です。人と話していると整理されてくるもので、自分の覚悟は後者にあるのではないかな、と思うように



▲資生堂と福原一族という、外からは計り知れないほどの重圧と向き合う福原副社長のお話、固唾をのんで耳を傾ける関根社長と浅見専務。

背景を知らない人であれば、客観的な意見をもらえると聞いたからです。

返ってきた言葉は「家業に貢献したい想いは伝わってくる。ところで、資生堂にいるのはなぜ?」でした。背景を知っている方からすれば当然のように思えることでしたが、確かに、知らない人からすれば「資生堂にいるのはトレーニング、要は研修しているようなものだろう。本当にやりたいことは違うところにある、そのために資生堂で仕事をしているのが、何の必要性があつてのことか、自分にはわからない」と言われてしまったのです。自分では最後まで整理がつかなかったところを、本当に客観的にそのクラスメイトに言ってもらって、すっきりしました。

帰りの飛行機の中で父に手紙を書きました。「こういう経緯があつて自分なりに整理がつきそうです。だからこそ、早い段階で自分を受け入れることを考えてほしい」と。これが2019年の夏のこと、福原グループに着任したのが2020年の4月のことでした。

これは鳥肌が立つくらい奇跡的なタイミングでした。あのとき一瞬でも判断を迷って少しでも時期が後ろにずれたいら、新型コロナウイルス感染症の流行により緊急事態宣言が発出され

ていたでしょう。その厳しい時期に退職することは、理由はどうであれ、あまりポジティブに捉えられるものではなかったでしょうから。だからこそ、自分の足で、自分の判断で決断して会社に説明できて、仲間からはしっかりと見送られて資生堂を後にすることができ、同時にコロナ禍の中で福原グループとしても事業を考え直すきっかけとなった年にジョインできたことに、運命のめぐりあわせを感じました。

#### 4 福原グループの役割

福原グループは現在、中核3社——不動産の賃貸・管理の福原コーポレーション、ビル管理のアスム、保険代理店のフクハラアイズ——を中心に、クリエイティブ、グラフィックデザイン、輸入販売や商社機能、広告代理店など、多角的なサービスを展開する計9社のグループです。

元々はファミリー企業として資産管理会社の役割が主で、それぞれの事業で資生堂を支えるために存在していましたが、100年の歴史の中で資生堂以外にも価値提供を広げるようになりました。資生堂の規模は、もうすでにファミリー企業だから優遇するという話ではなく、企業として、人として、資生堂の

パートナーに値する存在であり続けなければならぬのが、大前提なのです。そのため、まずはきちんと本業の事業を頑張っていかなければ、と思っます。

その上で、私たちが資生堂のために果たすべき役割は、それぞれの事業で貢献する以外にもあります。その大きな一つは、資生堂がグローバル企業としてどんだん外に出ていっている中、その資生堂とルーツを共にし、創業から100年銀座にありつづけた福原グループは、銀座というコミュニティにコミットした会社でありたいし、そうあるべきだということです。この地から生まれ、今は夕留に本社機能を移した資生堂が、今も銀座のことを想っているのだと、コミュニティに伝える役割を担いながら、資生堂がこれからも銀座とつながりを感じ続けられるように働きかけていきたいです。企業規模が大きくなるにつれて、新しく資生堂に入社した人ほど、会社がどんなことを想い、どんな哲学を持っているのかを感じにくくなっている一方で、そこにごと他社と違う強みがあるのだということを理解してか、強い興味を持っている方が相当数います。そのような中で、それを継承する役割を、この銀座の土地で一族経営を続けている当グループが担っていききたいのです。

そういう思いもあって、私自身も今、銀座の青年会にコミットしています。銀座が求めているものや、銀座の街の将来と一緒に考えていけるような、そういう企業であり人になっていくことが、『東京銀座の資生堂』という資生堂のブランドに対する貢献にもつながるのではないかと思っています。

#### 5 明日の夢を持ち続ける、人が輝く未来をつくる

アスムの社名の由来は『明日の夢を持ち続ける』です。資生堂の初代の時代は、戦争もあり明日の命すらも保障されていない時代です。その中で、どうしたら充実した明日・未来を夢見れるのか考えてきたのが初代なのではないかなと思うのです。今は、命の保証というほどの話ではありませんが、日本全体に閉塞感が漂う中で、希望を持ちつらい社会になっています。そのような中で当社は、当社に関係する人々が、当社が関係する建物に関わる人々が、希望を持てるような場づくり、環境づくりを提供していくことは、非常に意義のあることだと感じ

ています。

当社は20周年を機に会社のミッションを明文化し、「人が輝く明日をつくる」というメッセージを社内発信しました。これは、ビル管理から始まった、明日の夢を持ち続けられる環境づくりも、なにもビル管理に限った話ではなく、輝くためであれば色々な事業を自らつくってほしいのではないかと、いう思いを込めました。

大企業と中小企業は、求められる社会的な役割や、できることが違ってきます。大企業では「みんなにとって良い職場環境」をつくる必要がどうしても出てきて、そうすると尖ったものもつくりにくくなるような気がするのです。そういう意味では、ユニークな会社がつくれるのは中小企業の良さだと思っっています。世の中の人が、働き甲



▲部屋に飾られていた、創業者・福原有信氏の写真。資生堂だけでなく、ファミリー企業のアスムにも、氏の理念が受け継がれています。

妻・生き甲斐を求めている中、人として生きている実感を持ちながら働ける環境をつくりやすいのは中小企業なのではないかと思うのです。

フランスでいいなと思ったのが、皆が人間らしく生きていくことです。

ゆっくり食事をとり文化活動を楽しみ、自分の感情を過度に押し殺す必要がない、許容するような社会がそこにはありません。私はそのような許容するような社会や会社をつくっていきたいのです。なにかを打ち出していくときに「反対されたらどうしよう」と人間考えてしまうことも多いと思うのですが、そうではなくて「それはそれでそういう意見もあるけれど私たちはこうなんだよ」と世界観をしっかりと出していくことができる企業こそ面白いんじゃないかなと思っていますし、それが企業を元気にする一つのヒントだと思っています。

## 6 SNSBの評価と期待すること

まず、技術は本当に同業他社と比較して素晴らしいものをお持ちだと感じています。資生堂が経営するレストランであるロオジ工はその象徴であり、ブルガリホテル東京を任せられるのも、他ではできない技術があるからだと感じています。関根社長から社員、



▲日頃から当社に非常に良くして下さる笠井執行役員。福原副社長の背負う重責についても深く理解され、寄り添うお姿が印象的でした。

第一線のさわやか社員まで、お客様のために頑張ってやっていくという気が概か感じられるのが、私も会社経営に携わる身として本当に尊敬しています。事業としてはチャレンジングな姿勢を持たれているので可能性は広く、『ビル』サービスだけではなくていき、いずれは社名だって変わってしまうのではないかと周囲に思わせるほどの期待感があると感じています。ハード、いわゆる建物やすでに存在する場所を魅力的にするだけでなく、彩の国マールシエのようなソフト面、そもそも場を作り出すことができるというのは非常に強みになるはずです。お客様が求めている場所は、ただの固定の場所では

なく、あらゆる所に人が存在している中で、人が集まる場所をつくっていくこと、それを魅力的にしていくお手伝いを、パートナーシップという形で実現できるのではないかと思っています。今後ぜひお話できればと思っています。

**関根社長** 当社と現場の第一線でやり取りしていただいている笠井執行役員からもご意見を頂ければと思います。

**笠井執行役員** やはり品質という部分は非常に質が高く、安心していきます。また、スピード感もあり対応の幅も広いので困った時にはまず一番に新日本ビルサービスさんに相談させていただいています。特にコロナ禍においてはその対応力のありがたさをひしひしと感じましたね。今後は人と人が集まる場所をつくり、新しいことを展開していくという中でアスムと一緒にやっていける、これからどんどん広がる部分があるという実感があります。その時を楽しみにしています。

## 7 さわやか社員へのメッセージ

私が入っている、NASAの清掃員とアメリカ大統領のエピソードを

ご紹介いたします。その清掃員は、大統領から「あなたは何をなさっているのですか？」と尋ねられた時に、ただ単に「清掃しています」ではなく「人類を宇宙に連れていくロケットを飛ばす手伝いをしている」と堂々と答えたという逸話です。

私たちがアスムや皆さんがやっている仕事の最終的な目的、終着地点は何なのかにぜひ目を向けてみていただきたいと思います。建物やファシリテイに集う人々の、その先の夢や目標があって、それを叶えるために何ができるかという中で清掃であり設備管理の仕事だと、私は思っています。

私自身も、資生堂で働いている時、設備管理や清掃のスタッフの方をよくお見かけしました。その方々がやっていることは、業種でいえば「設備管理」であり「清掃」です。でも、そのおかげで世の中に素晴らしい化粧品が出ていくことも事実です。全ては繋がっているということですね。同じようなことがそれぞれの現場で起きていると思えば、非常に誇らしくなるのではないのでしょうか。その考え方や姿勢は私も心掛けたと思っていますし、新日本の皆様もそれに近い志を持たれている方が多いのではないかと思います。

皆さんが思っている以上に、皆さんの仕事は社会を動かしています。世に



名前が出る人というのは一部なのかもしれないませんが、それは全ての世に愛されているサービスや、世の中の一人一人のための何かに繋がっています。そこは私自身がアスムの人間としても、ファシリテートの利用者としてもいつも強く思っていることです。清掃や設備管理に従事されている方々への感謝と尊敬の念が、この紙面を通して伝われば幸いです。

## 8 仕事と人生において大事にしていること

初代の言葉で私たちファミリーが大事にしている『随所作主』という言葉です。これはどのような環境に置かれても、与えられた役割の中で主体的にしっかりと働いてポジティブに生きるということによって、幸運が巡ってくるという言葉です。

誰もが人生において、自らコントロールできるところとできないところがあると思います。コントロールできないことの方が多いのではないかなと思うのですが、できなかつたからといって自分の置かれた環境を嘆きネガティブに考えるのではなく、そこはそこでやるべきことをやってその先に備えることで、きつといいことが巡ってくるだろうという考えです。これは自

分自身も、そして会社としても大事にしていきたいなと考えています。

苦しい時もありますが、それも与えられた宿命と捉え、自分たちの弱いところも認めながらできることを実行していく——そうしていけば、最後いい形で自分の人生を全うできるのではないかと、思うのです。

これまで話してきた通り、私は創業者一族に生まれた身ですから、ある意味、自分の人生の半分は借り物だと思っています。今ある縁も、自分自身で作ってきたような気もするのですが、たどっていくと結局こういう生まれであったから、という、先代たちが築いたものに繋がってくるのだろうなという思いがあります。

これは決して悲観しているのではなく、半分は借り物として、残りの半分を頑張つて、それをまた次の世代につないでいくのが使命だと捉えているということなんです。そうしていつか墓に入る時に「お前も頑張つたじゃないか」と先代たちから言われればそれでいいのかもしれないと思いつつながら、長い時間をかけてやっていきたいです。




▲ビルメンテナンスの社会的意義についての熱いメッセージをありがとうございました！  
このような想いを共にできるお客様がいらっしゃる事が、私たちの何よりも大きな力の源になります！生涯青春!!

ホームズ横浜鶴見店様

〒230-0078 神奈川県横浜市鶴見区岸谷3丁目9-1



▼3階スーパーマーケット 



▲島忠・ニトリの強みを掛け合わせた魅力あふれる店内。



ファシリテイ本部  
本部長 村瀬 佳幸

皆様こんにちは！

今回ご紹介させていただくのは、ホームズ横浜鶴見店様です。

ホームズ横浜鶴見店様は2023年12月6日、京浜急行線生麦駅から徒歩12分、国道1号線沿線にオープンいたしました。ニトリホールディングス様との経営統合後における、初の新規出店店舗となります。

店舗は3階建て、店内は1階が園芸・自転車等の商品が並ぶホームセンターフロア、2階が家具ホームファッション・日用品等が並び、3階はスーパーマーケットSANWA様の出店となっております。

ホームズ横浜鶴見店様での特徴の一つとして、店舗内のレイアウト構成や島忠・ニトリ様共同開発のカジュアル衣料品が並ぶなど、従来の島忠様の強みと、ニトリ様が得意とする分野の掛け合わせにより既存店舗とは異なる魅力を持つた新しい店舗の形となっていることが挙げられます。旧・島忠横浜店様は、周辺のお客様からの需要が非常に高く、オープンよりたくさんのご関心をいただき、多くの地域の方々と賑わっております。

新日本ビルサービスとしては、消防など各種法定点検等を含む建物の安全管理を任せていただいております。これら各種法定点検は建物を利用する上での当たり前である「安全」を守るため決して欠かすことのできない業務であり、その一翼を担わせていただく身としてお客様の繁栄に寄り添えるよう努めて参ります。

お近くにお越しの際はぜひご来店ください。皆さまのご来店を心よりお待ちしております。

ホームズ横浜鶴見ホームセンター

店長 熊川 孝至様



現在、新日本ビルサービス様には多くの島忠店舗が施設管理をお願いしております。

ホームズ横浜鶴見店がその店舗の一つになることを嬉しく思っております。

私たちは地域のお客様が「また来たい」と思ってもらえるようなお店作りを目指しております。その為にも、店舗の設備に問題がないことはとても重要な要素だと考えております。

生まれ変わったホームズ横浜鶴見店でも、新日本ビルサービス様のお力をお借りしお客様に気持ちよくお買い物頂けるお店にしていきたいと存じます。

今後ともよろしくお願いたします。



◀1階 リフォームコーナー  
お客様の様々なライフスタイルをコーディネート提案します。



▶広々とした1階フロア全面



◀1階サイクルスペース



▲2階コーディネートの提案サンプルとてもおしゃれです。

いつもの品をもっと安く、便利に。



HOME'S / オリジナル

2000点を超える日常生活に必要なPB商品が揃っています。



# 現場訪問

医療法人 のぞみ会

## のぞみリハビリテーション病院



〒362-0806 埼玉県北足立郡伊奈町小室3170



埼玉営業部 マネージャー 人見 綾

のぞみリハビリテーション病院様には、2021年8月より清掃業務をお任せ頂いております。島村チーフを筆頭にさわやか社員8名でお客様に快適な環境をお届け出来るよう日々業務に励んでいております。

また、毎月島村チーフが品質チェックを行い、問題箇所は現場ミーティングで話し合い、さわやか社員自ら考え・相談し・行動してくれているとても頼もしい現場です！



▲後列：佐藤さん、原田さん、島村さん、鈴木さん  
前列：菅さん、作山さん、山中さん、中川さん



品質チェックの様子

▶ 毎月の現場ミーティングの様子



新しく入社した  
笹尾さん

▼人が多く触れる手すりは  
清潔に！



▲日常清掃で行き届かない  
箇所は周期作業で実施。

▼コーティング施工も順次進めています！



■さわやか社員 山中 ふみ子さん

2021年8月より、さわやか社員の一員として毎朝仕事をしており、身体の体調も良好です。

若い仲間と勤務をする中、気持ちが若返ります。患者様より「いつも綺麗にお掃除して頂き気持ちが良い、ありがとう。」とお褒めのお言葉を頂くと、もっと頑張ろうと仕事へのモチベーションが湧いて来ます。



■チーフ 島村 美恵子さん

清掃の奥深さを感じつつ日々少しずつではありますが、自分なりに頑張り成長していく自己を楽しんでおります。清掃作業は人の個性が出ます。良いところは取り入れ、課題があるところは皆で意識しながら改善に努めております。清掃はモノと対峙しながらも、その空間を使うのはやはり「お客様である人」です。少しでも満足して頂き、気持ちよく過ごせるよう心掛けて作業をしております。



# 末日聖徒イエス・キリスト教会

# さわやか



〒106-0047 東京都港区南麻布5-8-8



## 東京営業部 マネージャー 上田 有梨

2019年より清掃をお任せいただいております。2021年には新施設へ移転し、新たに神殿別館の日常清掃を実施しております。美観維持に努めるべく精鋭2名が日々清掃に取り組んでいます!!

### ■さわやか社員 川村 永子さん(右)

新施設になり、より一層美しい状態が保てるようにという思いで日々、清掃をしています。清掃ロボットも仲間入りし一緒に頑張ってくれています!

施設を利用される方々が快適に過ごしていただけるようこれからも一生懸命に清掃に励んでいきます!

### ■さわやか社員 高玉 桃子さん(左)

こちらで働かせていただいて約1年がたちました。施設で働いている皆さんが笑顔で挨拶してくださったり話しかけてくださるので毎日楽しく働ける事がとてもありがたいです。

これからも皆さんが心地良く施設を利用していただけるよう頑張ります!



◀清潔感溢れる食堂

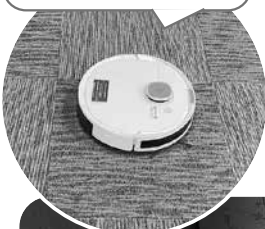


◀ビクターセンターも念入りに作業



▼隅々のホコリも見落としません!!

仲間が増えました!



◀◀早朝に清掃してくれています。



◀毎日大事な仲間のお手入れはかかせません!



# 横須賀共済病院様 ベンチマーク ～AI(人工知能)ホスピタルによる高度診断・治療システム～

清掃事業本部 本部長 縄野 智也



ブランド推進室千葉室長さま(病院でこんな部署がある事がすでにすごい!)より病院でのDX推進、AI活用をした業務効率化取組み事例の説明をして頂き、実際の現場であるナースステーションで実務を拝見させて頂きました。

ナースステーションでは非常にお邪魔だったであろうにもかかわらず、皆様笑顔で説明・質問に答えて頂き、動き出している流れを肌で感じる事が出来ました。病院という現場でも多くの事務処理時間が発生しており、例えば2H手術におけるその後のカルテ作成に4Hかかるところが音声入力で劇的に時短が可能となった話や、内服薬識別も人が行くと20分かかるものがAI判別により5分程度に出来る等、病院施設の未来の姿を感じる事が出来ました。

長堀病院長さまからスタート当初の苦労話もお聞きしましたが、大切にされたことは感謝を伝える、未来に繋がる取組みであるという説明、そして共感を得る事、という人の感情を大切にされたことが根本にあると感じました。そのうえでDX、AI活用からの効率化が成り立つものであると理解出来ました。

清掃事業本部 DX担当部長 岡村 将志



ビルメンテナンス及び清掃DXの推進に向けた新たな視点と刺激を得る事ができました。

医療現場の「記録」作業にかかる時間の長さには驚かされましたが、その解決策として導入されたAI音声入力システムは、業務の効率化はもちろん、患者様へのホスピタリティ向上にも大きく寄与する、非常に革新的な取り組みだと感じました。

特に印象的だったのは、新しい技術が現場で受け入れられ、成果を挙げるまでの過程での苦労話や、どのようにして現場との信頼関係を築きながら取り組みを推進してきたかのお話でした。これらの経験談は、私たちが進める清掃ロボットの導入やDX推進においても非常に参考になり、多くのヒントをいただきました。

医療従事者の過重労働問題に対する取り組みは、AIホスピタルという名に相応しいものであり、医療現場全体への貢献できる取り組みだと感じました。

私たちがこのような取り組みを参考に、AIやロボット技術の進化に目を向け、従来の常識や慣習に囚われず、業務改革を進めていく必要性を改めて感じました。今回のベンチマーク訪問を通じて、DX推進における新たな方向性と勇気をいただきました。このたびは貴重な学びの機会を提供いただき、心から感謝申し上げます。



横須賀共済病院の長堀病院長様とDX推進プロジェクトチームの皆様を囲んで生涯青春!! ビルメンDX推進に大きな力と勇気と信念を与えて頂きました!!

清掃事業本部 DX担当 佐藤 琢真



ビルメンテナンスとは全く異なる業界ですが、医療介護現場も労働集約型であり、現場で抱える人手不足の発生要因は「属人化している」「高齢化している」などと非常に近いものと感じました。今回の意見交換の中で、粘り強く現場への理解を図りながら技術導入を進めることで、うれしさを現場の皆様も感じる事ができ、働きがいの実感に繋がれていることに大変感銘を受けました。

あらゆる職種・年齢層で人手不足が叫ばれており、他業種/他業界に直接触れて勉強したり、意見を交換したり、ともにプロジェクトを動かす皆様と議論を重ねたりしながら、自分が携わっている仕事全体が今のN分の1に省力化してできるよう、常に高い目線で、将来を見据えて業務を推進していきたいと思えます。

横浜支店 山下 駿



業種が違いながら、病院でのAIの活用による業務の効率化を直接見る事ができたのは非常に貴重な経験でした。

ナースステーションで直接説明いただく中で特に印象的だったのは、以前はカルテを手書きのメモをもとに手入力していたのを、音声入力に切り替えたことによる恩恵です。その場で文字に起こすシステムにより事務処理時間の削減につながり、その分患者様とのコミュニケーションが増えたことは素晴らしい取り組みだと感じました。電子カルテ導入当初は苦戦をした時期もあったと話がありました。音声入力導入時には、切替率が当初60%ほどだったのを、5年かけて100%へと改善が進んだことは、ブランド推進室千葉室長様と看護師の皆様との信頼関係の賜物であり、チームとしての一体感を感じました。お忙しいところ貴重なお話をいただきありがとうございました。

■AIを導入し、働き方を改革し、日本の病院を変革し、患者・スタッフに優しい人間尊重ホスピタルを実現する



◀ 外科内診で音声入力できる電子カルテを導入が可能!! 約50分の時間削減。タイムリーな情報共有



◀ 入院時IC（インフォームドコンセント）にタブレット型ロボットを活用し待ち時間が大幅に短縮!!



▶ 持参薬識別も20分かかかる作業がAI判別により5分程度に短縮!



▲長堀病院院長様の強い信念とリーダーシップで人とAIが共生した患者・スタッフに優しいAIホスピタルを実現します。



# アドバンスサービス創立30周年記念式典

2024年1月30日(火)

東京ドームホテル

専務取締役 浅見 一廣



JBQ(日本ビルメン経営品質協議会)の同志であるアドバンスサービス創立30周年記念式典に参加させていただきました。会場には、全国から250名の方が集まり、本当に盛大で心温まる催しでした。永島社長の挨拶では、支えてくれる社員への感謝のメッセージが添えられて感激しましたし、「出会いと運だけでやってきた」というコメントには共感が持てました(私もいつもそう思っています。笑)。また「30年のあゆみ」の映像では、我々もほぼ同じ年月を過ごしてきたこともあってか胸が熱くなりました。本当に素晴らしい式典にお招きいただき、ありがとうございました。

永島社長、アドバンスサービスの社員の皆様、創立30周年誠におめでとうございます。これからもお互いを高め合える良き仲間として、末永くよろしく願いいたします。

▼永島信之社長と一緒に「生涯青春ポーズ」



◀アドバンスサービスグループの皆様です。

▼JBQの仲間も全国から駆けつけてくれました。「30周年おめでとう！」



## 株式会社アドバンスサービス 代表取締役社長 永島 信之様



本日はアドバンスサービスの30周年の式典に全国からご参加頂きありがとうございました！東京ドームホテル様で250名近い大きな会になりました。無事に終わって安堵しております。今までも、これからも、皆様のお陰で今の私と会社があります。今後も社員と社員の家族の為、そして皆様のために全力で頑張ります、どうぞよろしくお願い致します。そしてやっと30年経ちました。次の50周年では75歳になります。経営こそ私の趣味であり生き甲斐です。前進あるのみです!!頑張るぞ～～。



◀心温まる素晴らしい式典に、会場には皆さんの笑顔が溢れました！



# 祝！桐蔭学園様 全国大会優勝祝賀会報告

2024年2月21日(水)



▲ラグビー部の皆様。世代別代表に選出された方や式場の後ろなど、壇上外にもたくさんの部員がおられました。



▲柔道部 坪根武志さん、上野明日香さん。お二人とも将来、オリンピックでのご活躍を期待しております!!



ソリューション営業部 加藤 義彦

ラグビー、柔道共に敗戦を経験して諦めず努力を重ねて掴みとった日本一おめでとうございます。優勝祝賀会での生徒・顧問の先生のお話に感動しました。社会人の我々にも勇気を与えてくれる場を共有して頂きありがとうございました。



横浜支店 牛田 秀樹

おめでとうございます！  
私も学生の頃は野球に打ち込んでおり、皆さんのスピーチには胸を打たれるものがありました。また学校を歩いているといつも皆さん大きな挨拶をしてくださり、元気をもらっております。今後も新たなステージでさらなるご活躍をお祈りしております。

横浜支店 支店長 関根 陽太郎

桐蔭学園様の全国大会優勝祝賀会にお招きいただき参加いたしました。様々な部活動において素晴らしい成績を収めている桐蔭学園様ですが、今年度はラグビー部が全国高等学校ラグビーフットボール大会において、聖地花園で決勝戦を制し優勝。柔道部はインターハイで女子上野明日香さんが優勝、男子は坪根武志さんが準優勝という、素晴らしい成績となりました。

当日は溝上理事長のご挨拶から始まり、選手の皆様からこれまでの軌跡、周囲への感謝の言葉、これからの決意といったそれぞれ心のもった素晴らしいスピーチに大変感動しました。

また各部顧問の先生方からの選手を支える姿、選手の苦悩エピソードは胸が熱くなりました。その後は春の全国大会に出場するラグビー部、剣道部(男女)、柔道部(男女)、少林寺拳法部の壮行会が行われ、次の世代へ繋いでいく光景も印象的でした。当社として、これからも清掃等を通じて快適な環境を提供することで、桐蔭学園様のご支援を引き続き行っていきます。



▲柔道部の屈強なお二方と。



▲ラグビー部のたくましい選手の皆さんと。

# AI清掃ロボット活用事例のご紹介



清掃事業部 DX担当部長 岡村 将志



清掃事業本部DX担当の岡村です。当社で本格的なAI清掃ロボット導入を開始して1年以上が経過し、現在では24現場で106台の清掃ロボットがさわやか社員の皆さんと一緒に現場で活躍しています。

業務の合理化を通して月間747数の削減につながっており、これを元に現場の待遇改善や、清掃コストの適正化において大きな成果を上げることが出来ました。

今回は、AIロボット清掃の目的や、ロボットでどんなことが出来るのか、さわやか社員の皆さんやお客様にとってどんなメリットがあるのかを、実際の現場の事例を通してご紹介させていただきます。

この記事を通して清掃ロボットを活用したいという現場が増えたり、現場の困り事を減らすお手伝いが出来ればとても嬉しいです。



導入：挑戦の軌跡 現在までの効果

導入台数：107台 (22現場)

中型2台、小型105台

削減工数：月間742時間

© SHIN-NIHON GROUP Inc.

## 【AI清掃ロボット導入の目的】

人手不足からの人件費や採用コストの高騰や、清掃資材の値上がりが今後益々進む中で、清掃ロボットの活用による“さわやか社員”の皆さん、お客様、会社のそれぞれにとって持続可能な清掃サービスがこれからは求められます。

その為にも、清掃ロボットを活用して生産性を高め、それを元に時給などの待遇と時間帯など作業環境を改善し、現在働いていただいているさわやか社員の皆さんや、これから仲間になる求職者にとって魅力的な仕事にしていく事で、「将来にわたって人材を採用できる仕事」に変化していく事が重要です。

加えて、上昇し続ける清掃コストをお客様に転嫁し続ける事は現実的には難しい中で、お客様への影響を最小限に抑える事と、会社が持続し成長できる利益の確保を両立するための清掃革新を進めることがAI清掃ロボットを推進する目的となります。

### ①人手不足の現場を支える

：ロボットで清掃を自動化し、作業の負荷軽減と工数削減を図る。

### ②作業環境の改善

：早朝、深夜の作業を自動化し、「人」を働きやすい時間にシフトする。

### ③人材採用力を高める

：①②による時給を含めた待遇改善。魅力的な現場づくりを通して人材採用力を高める。

### ④持続可能な現場を作る

：コストの適正化を図りつつ利益を確保し、持続可能な現場にする。



## 【活用している清掃ロボットについて】

### 小型清掃ロボット



清掃面積は最大250㎡/3時間  
通路はもちろん、事務室や会議室、食堂、診察室やリハビリ室などの物品の多い複雑な室内清掃も得意です。  
乾湿両用でカーペットでもハードフロアでも対応可能です。

### 中型清掃ロボット

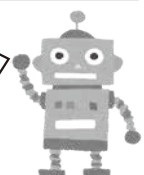


清掃面積は1回1200-1500㎡。  
広い通路やホールなどの清掃が得意で、将来的にはエレベーターに乗って複数フロアを掃除します。人や物を上手に避けるので営業中の店舗内でも活躍しています。

### ★ロボット清掃の特徴

自律清掃	タイマー設定した時間に自動的に起動、清掃完了後は自動で充電ステーションに帰還。
乾湿両用	除塵清掃及びウェット清掃の両方が可能です。
遠隔監視	運転状況はコントロールセンターで遠隔監視し、不具合があれば現場に速やかに共有します。
高性能センサー	建物や備品のレイアウトが変わっても搭載したセンサーでものを避けてスマートに清掃できます。
高清掃性能	パキュームとブラシの併用による高い集塵性能。

物の多い環境や人の往来のある環境でも機種と運用を工夫する事で活躍できます！  
時間指定のある部屋や、夜間・早朝作業の場所をロボに任せると便利です！



## 活用事例：医療法人ひかり会パーク病院様

### 導入前の課題

- ・病院清掃では診察室や待合など診療前に清掃しなければならない場所が多く、早朝に仕事が集中しがち。
- ・採用面でもコロナ禍以降は病院清掃は敬遠されがちで、待遇面で近隣募集と遜色なくとも採用が厳しい状況。なかなか人が集まらない現場になっていた。

### 小型ロボ5台+業務改善



### 改善計画

- ・朝の清掃作業を約10%効率化。
- ・朝の出勤時間を30分遅く改善。忙しい朝の時間帯の仕事をロボットに任せることで、ゆとりをもってお仕事出来る様に改善する。
- ・時給を約10%アップ。効率化した分の時間を時給として還元する。



▼ロボットの清掃担当です。広々とした待合やリハビリ室、診察室などを毎日除塵&拭き清掃しています。



◀ストレッチャーの下も漏らさずシッカリお掃除します。

▼1日分のゴミの量です。細かなホコリも逃がさずキャッチします。



◀ロボットのお手入れも大事です！いつもありがとうございます！

▼椅子下がロボの家です。毎朝4時に出勤します。



### 現場の声

現在は待合に2台、眼科待合に1台、機能訓練室に1台、食堂に1台の計5台のロボット君が清掃を行っています。ロボットが導入された際は、私たちがメンテナンスやトラブルに対処できるか不安でしたが、本社のロボット担当者の方にサポートしていただき徐々に慣れてきました。今ではロボットにお仕事を任せることで私たちの時間に余裕ができた事で、時間短縮だけでなく隅々まで清掃できる時間もとれるようになりました。これからもロボット君と協力して病院内をもっともっときれいにしていきたいと思えます！



▲久武明子さん(左)と原守さん(右)



### 埼玉営業部 マネージャー 人見 綾

昨年12月からパーク病院様で清掃ロボットを使った日常清掃がスタート致しました。初めは人とロボットとで今までよりも高い品質をお客様にお届けできるか不安があり、さわやか社員さんたちの戸惑いもありました。人とロボットとで互いにサービスをすることによって品質向上に向けて、さわやか社員さんと一緒にお客様に喜んでいただける清掃サービスをお届けしたいと思います。

# ファシリティサービス部清流化PJの取組み

▶ 技術研修の風景



ファシリティサービス部  
志川 瑞貴



## ■ファシリティサービス部清流化PJ始動!!

ファシリティサービス部の清流化では、車両5S、1分スピーチ、経験発表、外部講習、考査、実技、情報共有、改善施策など毎月多岐にわたる内容を実施しています。質問しやすい空気感を作ること、出てよかったと思える価値ある時間を創出し、それぞれのパワーアップを目標にしています。

清流化は普段とはちがう一面が見え、仲間の長所を再発見できる機会でもあり、コミュニケーションに奥行きが出る“場づくり”ともなっています。それぞれが自信を持って、仕事の楽しさを感じることができる機会となり、少しずつ発現した変化が好循環を生みだしていくと信じて、知識・技術・安全意識の向上を目指しています。

◀ 試験器の使い方を確認!



▼FS部!生涯青春!



▲皆、真剣に議論中



星川先生  
から一言

5S&IE実践舎 凛 星川 勉 様

活気ある雰囲気での清流化ご苦労様です。

清流化とは澄み切った川の水が、入りから出迄停滞せず流れる事です。しかし、現実には濁流や乱流が発生し、安全、品質、コストへの影響を起こし、働く環境さえも乱してしまう事があります。各自の経験を話し、FS部の更なる成長へ繋がる事を期待しております。

“場づくり”大切に!



# FS部清流化PJに対する各メンバーのコメント



ファシリティサービス部  
中尾 高志

『聞くMT』ではなく、多くの意見が飛び交う『参加型MT』になっており、チームワークの向上に繋がっていると感じます。点検の基準の統一やハンドブックの作成で技術力もアップすることから、今後の点検作業においても、MTの効果により精度が上がってくるのが期待できます。



ファシリティサービス部  
町田 晃平

情報共有ができて良いと思います。また、キントーンアプリの操作手順等についても全員でその場で確認・質問をすることができ、良い機会となっています。



ファシリティサービス部  
礪下 光

不安だった手順や仕様を全員で確認できる良い時間だと思います。発電機の仕様やニッタン製の防災盤設定など直近で役に立つことが多く助かります。



ファシリティサービス部  
佐藤 颯真

不明な点や聞きづらい事をMTで知ることが出来、マニュアル化していない部分を共通認識として改定することも出来て役立ちました。一方で、他部署の意見も取り入れてみたり、ローリングタワーの時の様な講習を入れてみたりするのも良いと思います。



ファシリティサービス部  
埴 志温

毎月テーマや構成を考えて開催してくださり、大変感謝しています。指摘事項の統一や点検観点など毎回学びを得ることができています。



ファシリティサービス部  
佐藤 ヒトシ

実際にあった事故例を共有する時間があり、安全に対する意識が高くなったと思います。



ファシリティ本部  
本部長 村瀬 佳幸

普段の業務で感じている疑問や異変、危険をそのままにせず、チーム内で共有して討議することはサービス品質の向上と労働環境の改善につながります。一人が気付いた異変や疑問点、思いついたアイデアを共有することでチームの財産となります。そして、同じチームのメンバーの考えを聞くこともまた貴重な機会であり勉強の場になります。



ファシリティマネジメント部/  
ファシリティサービス部  
部長 大橋 達矢

部長として心掛けているのは、口を出し過ぎない事とフィードバックです。若手メンバーが発言しやすい雰囲気を作る事を大切にしたいと考えています。夫々の個性や得手を活かし、気付きと学びと成長の場となり、品質向上→成果→評価→モチベーション向上と言う好循環のきっかけの場になる事を期待します。



ファシリティサービス部  
次長 阿左見 佳久

研修会の中で特に1年目の颯真さん、埴さん、ヒトシさんたちが物怖じすることなく、質問や知りたいことなどを発信して参加できていることがとても嬉しいです。



ファシリティ本部  
技術担当部長 晴被 範彦

基本動作の勉強会になったらいいなと思います。工具は表示を自分の方に向けて使う、脚立は天板に乗らない、跨らない、体を安定させる、下で一人が押さえている等、安全な作業を心がけていきましょう。



ファシリティサービス部  
阿部 拓真

知識の共有や講習が組み込まれ、スキル向上にも寄与出来ています。新入社員からの積極的な意見は新しい視点をもたらし、チームの活気を感じます。風通しの良さがあるため、提案や改善点がスムーズに共有され、効果的な意思決定が可能です。総じて、協力と成長を促進する清流会であると感じます。

～再生・延命で未来をつくる～

## 大規模改修工事・長期修繕計画の取組み



▲足場組立 安全第一



▲外壁改修工事

ソリューション営業部 担当部長 横山 保昭



見えている景色が違う!!

私達の役割・使命は、お客様の建物を長期に渡り安全に快適な環境維持を提供する建物総合管理のサービスが本業です。

大規模修繕とは、建物が経年による劣化などにあわせて実施する、計画的でまとまった修繕工事のことで、ソリューション営業部のポリシーは「価値ある再生」です。

お客様の建物に手を加えることで、資産価値を維持し高めることを目指しています。

劣化したところを修復と補強するだけでなく、どんな条件や規模でも、最高の仕上がりを実現する施工技術と充実のアフターケアで新しいサービスに取り組んでいます。大規模修繕工事は、建物を利用する人々に不便・不快・ストレスをもたらすため、工事の納期通りに確実に提供することが最高の顧客サービスであると、私たちは考えているからです。

弊社では修繕工事のご依頼をいただいておりますが、中でも「株式会社染めQテクノロジー」様の再生・延命技術を用いた修繕を積極的にご提案しております。戦後から高度経済成長の時代に日本はあらゆるものが大きく変わっていき、海外から技術を取り入れ新たな仕事生まれ生活も豊かになり、それに合わせて構造物が爆発的に増えていきました。

日本インフラの耐用年数は50年が一つの目安となっており、建設から50年経過し始めた建物が全国に多く存在し、自然災害などによる構造物崩落や崩壊事故などが起こり、インフラは老朽化の危機に直面しております。その老朽化・劣化を止め、物の強度をアップさせる補強工法を武器に再生・延命に取組み建築物を甦らせる。今の時代、古いものを新しいものに変える事は簡単ですが、資源が減り廃棄物が出るために地球環境の低下に繋がってしまいます。それを踏まえ染めQテクノロジー様の補強工法は、唯一無二の存在で画期的な工法です。今のお客様の資産を守る上で、どれだけのお困りごとがあるのか状況を把握し良いものを取り入れ、お客様へご提供できるように日々心掛け清潔で快適な空間をお届けしていきたいと思っております。

これからも変わらず、ご依頼いただいたご縁を大切に、お客様満足度100%の工事を目指して技術を磨き邁進してまいります。

# 価値ある再生のための取り組みをご紹介します

～すべてはお客さまの“困った”のために～



▲配管工事



▶ 屋内壁面吹付塗装工事



◀ 屋上防水工事



▼ 外壁タイル補強工事



▲ 温浴：排水溝補強工事

染めQテクノロジー  
再生・延命化への  
技術革新!!  
「ナノ密着技術」と  
「塗着補強技術」



▲ 学習塾：遮熱コーティング



◀ ホテル：バルコニー木部防腐塗装工事

▼ セントラルキッチン：  
壁面防カビ塗装工事



工場床塗装  
タイヤ跡や傷も  
つきにくく、塗  
装も長持ち!

▲ 厨房床塗装  
油汚れがひどくても、1日の塗装でスピーディに美しく!

# 会社は掃除と挨拶で蘇る

2024年1月17日(水)

カレーハウスCoCo壱番屋創業者

宗次徳二様講話



〈宗次様と関根社長の出会い〉

今回ご講話いただいたカレーハウスCoCo壱番屋創業者 宗次徳二様と関根社長の出会いのきっかけは、20年以上前にさかのぼります。

家族4人でココイチのカレーを食べに行ったときのこと。まだ小さかったお子様が絵本を持参してお店に行ったところ、絵本を店内に置き忘れてし



▲CoCo壱番屋の記念館と併設した一号店を背景に。

まったそうです。

車で出ようとしたところへ、お店の方が「すみません、気が付きませんでした」と言っただけで、宗次様は「すみません！ちなのに、お店の方が「すみません！」と言って走って来てくれたことにびっくり仰天。その後、アンケートハガキを送ったところ、しばらくして宗次様から「皆様の声に支えられて今があります」という言葉とお食事券の入ったお手紙が届いたとのこと。それ以来カレーハウスCoCo壱番屋(以降ココイチ)のお店を出かける先で意識して入るようになると、どこに行ってもカレーが美味しいのはもちろん、挨拶もよければ、トイレもお店も清掃が行き届いてキレイだったそうです。そこで、関根社長が思い切って新日本ビルサービスの「さわやか講演会」にお招きし、ご登壇いただいたのが平成17年10月1日です。それ以来本当にありがたいお付き合いを継続させていた

だいていております。

今回は「会社は掃除と挨拶で蘇る」をテーマに、ありのままにお話ししたいできました。

## 人生は自己責任

今日(1月17日)は創業の日です。

1978年の今日が、わずか月商70万円の1号店がオープンした日です。

私の場合は徹底して、行き当たりばったりでやってきたのですが、その代わり誰にも負けないくらい「超」がつくほどのお客様第一主義、そして現場第一主義で、その時その時を全力でやってきました。25歳で飲食に出会い、ココイチを29歳で立ち上げ、その創業が今日です。とてもやっていけないような数字でしたが、月商150万円になったら2号店を出そうと夫婦で目標にして、翌年には2、3、4号店を出して、それ以後ずっと目標をクリアし続けています。ラッキーだと言えなくはないですね。

仕事って経営も含めてつらい時や身が入らない時、怠けたり休んだりしたい時：色々ありますよね。でも通して思うと、自分が頑張った分だけお客様に喜ばれ、結果、会社とも徐々に取引と信頼の輪が広がり、やがて会社も増収増益に成り立っていく。

増収増益になれば、自分に戻ってくるわけですから。それによって家族も喜んでくれて、自分の人生設計、ライフプランがちゃんとしたものが、45歳ではこう、50、60、70、引退後はこうありたいというプランが描けますよね。不幸はいつやってくるか分かりませんが、

能登の地震にしてもコロナにしても、突然仕事を奪われて、売上金が入ってこないような事態になるんですから。誰も予想だにできなかったことが現実になるわけです。

要は万が一の時にまさかに備えた生活、経営、仕事：これをやること、自己責任なんです。

人生そのものは自分で何かあったら対応できるように、家族がこまらないように、自分自身が希望を捨てること、また希望を失ったりすることがないように、日ごろから元気で明るく前向きに目標を追い続けたいですね。

## 夢を持つな！目標を持って！

目標って本当に大事です。

今年の正月に立てた目標を忘れていない人、沢山いるでしょうね。

手帳に書く、便所に貼る、寝室のベッドの天井に貼る、家族や上司、恋人に





▲ご自身の経験をありのままにご講話頂きました。

も言って、「もう簡単には諦められないぞ」「みんながこの目標を知っているんだ」そうやって自分を追い込んで、何としてでも必達するんです。

目標は必達するのが前提で、掲げるだけでは絵にかいた餅で終わってしまいますから。

周りからは「本気で言っているの？」って思われそうですが、実際に全てがうまくいってき番屋も増収増益の目標を達成しました。そこで経営が面白いと思えましたね。

その代わりに誰よりも早く会社に行きました。一番乗りを目指しました。

自分が一番に出社して社員さんを迎え、自分の車を手洗いたり、入り口にブランドで花を育てたりと：：私はそういうやり方をずっと今も貫いています。

一番遅い日でも3時55分に起きて、

音楽ホールの6階に住まいから5分下において4時ちょうどには出社しています。

仕事が面白いから、旅行やゴルフ、ギャンブルなんかには一切興味がありません。

### 元祖草食男子の極貧生活

私は1948年に能登半島の宇出津町で生まれているんです。

母は未婚の母親で私生児を若くして産んでいます。もう育てることができないからと、軒下に置いたままにする人もいますが、母は出生届を出しておいてくれました。

赤ちゃんポストに預ける人はまだいいのですが、それでも戸籍は不明ですよ。悩みに悩んでこの日本に1か所しかない赤ちゃんポストに預ける例は

今でもあるようです。花で飾られたインターフォンがあり、観音扉を開けるとゆりかごがあつて、そこに赤ちゃんを置いて戸を閉めると、親子の縁が完全に途絶えるんです。

私は人間に生まれただけ、幸せな人生。その上、出生届まで出してくれて、戸籍まであるっていうのは本当にラッキーなことだと感謝しています。

す。

コロナの前に一度自分の出生届に書いてある出生地を訪ねました。今でも家が存在していましたが、いまさら兄弟があそこにありますよ」とかそんな風になると、ややこしいし、面倒臭いです。ですから誰も訪ねず写真だけ納めて帰ってきました。

実際、宇出津町で生まれたのかどうかは分かりませんが、そこで生まれた直後に兵庫県尼崎市の孤児院に入れられたのです。

私は血縁者が一人もいない人生です。あえて言うなら一人息子がいて、孫が三人いますが、それだけが血縁者で、本当に天涯孤独で、中学卒業までろうそくの生活でした。

3歳の時、尼崎で雑貨商をやっていた宗次姓の養父母が施設へ来て、孤児たちの中で一番、ダントツで可愛かった(笑)私が引き取られました。しかし、ギャンブル(競輪)に明け暮れた養父の営む雑貨商は倒産し、夜逃げ同然で岡山に。そこでもギャンブル通いはおさまらず養母は、家を出ていきました。

乱暴な養父との生活では唯一の家具がリンゴ箱一つ。家賃を入れられないからあちこちを転々となりました。父は日雇いの仕事で300円もらうと200円は競輪です。

私も日曜日に連れていかれて、地面

に落ちている券から「当たりを探せ」と言われましたね。一枚も見つけることはできませんでした。

父と二人の生活は、土間の上にごさ敷いて、薄い布団を敷いて寝ていましたし、お腹がすいたら自分でメリケン粉を練って塩味で焼いて食べたり、食用の草や柿の実やイチジク、ピワ、キンカンなどの果物を「いいですか?」

と聞いて食べていました。中学3年を終える頃に父に胃がんが見つかって入院すると同時に母との生活が始まって、2000円の6畳一間、共同トイレ、流し台のあるバラック建てのアパートに引っ越しました。中古のテレビが置かれたのも、高校に入る間際です。

高校は行くつもりはなかったんですが、受かってしまつて行くことにしました。

そして、入学書類で戸籍謄本を出した時に、15歳で初めて自分の誕生日、名前、親が違つことを知って、もう誰も頼れないし、誰にも相談しないと思えましたね。

### 一番の幸せは経営がうまくいくこと

私が生まれながらにして歩んだ、人と全く違つような人生は、全て商売や経営者になって生かされました。商売を初めてからも、コンサルタントの先



▲365日早朝の掃除は落ち葉との闘い！銀杏の葉と同じ黄色がトレードマークの宗次様。

生は一人もいません。素人流で現場主義の中から明日の経営ヒントは現場で見つけ出してきました。

人のために細かいことまでしてあげて、喜んでもらえること「休みなんかいらぬ」「経営者なんだから仕事がつまみいくのが一番楽しい、幸せなこと」と思っています。

ゴルフや映画、旅行：…楽しいことはいっぱいあるけど、その間も会社も店も動いていることを思うと、自分の欲求を満たすために時間も体もそこに費やすことは私には理解できないことですし。

仕事は任せないと育たないとか、ゴルフをやることで交流ができるとか

色々聞かれますが、私はそんなことより、経営・仕事・現場でお客様の表情をみて「いらっしやいませ」「ありがとございませ」を自分でお声掛けしたいのです。

毎朝6時から8時ぐらいまで街の掃除をしていると、眠そうでダルそうなおしさんやサラリーマンが無表情で通勤していきます。

私は無表情のままが許せないですね。「ありがと」や、「おはようございませ」を無表情で言うって。「コイチ時代はそんなことばかりでした。

### 日本一の変人経営者

日本一といったら、御社の社内報の中にある関根社長の笑顔の数は日本一ですね。1ページも抜かさず読みたくなります。日本一の社内報ですよ。でも、私は「日本一が一番多い」日本一です。

ほぼ365日、3時55分までに起床して「街の花の管理と掃除は日本一」。休日ほぼゼロで平均して2時間はやっています。

それから、「クラシックコンサート1番から9番の交響曲を、休憩を4、5回挟んで8時間ぐらい。その日の

ちに帰りたいので3番の英雄から7番まで聴きました。

「講演会・講師の回数日本一」ただし三流経営者の部。わきまえてます（笑）。

友人の数の少なさも日本一。私は友人ゼロ。友人でも優れた人の「優人」、友の人の「友人」、遊ぶ人の「遊人」字がちよっと違って、全然違いますから。社員も人財、人材、人罪。例えば笑顔ができない、汚れていても平気、草が入り口に生えていても平気。気づくのは経営者や経営幹部。これは、必ずやる人、いえばやる人、全くやらない人2割、6割、2割です。Aランク、Bランク、Cランクです。

友人もまさにそうで20人いるうちの本当の友人・親友は4人：4人もいないですね。

人生にとってプラスになる人って2割でしょうね。

物事はなんでもプラス・マイナスですから、マイナスが多いなら理屈から言ってもやらないほうがいいですよ。ゴルフも健康的で、営業にも結びついたり、人脈がきたりするかもしれないけど、時間・体力・お金を使ってしまうくなくても誰も喜んでくれない自己満足。

私はとにかく変わってますから、これは私の理屈です。

でも、引退して思いますが、2割の人財は宝です。10人に2人そういう人がいてくれたから、会社は右肩上がりになりました。それ以外の人は給料分だけは責任を持ってやりますが、それ以上は当てにしないでくださいと言わんばかりの人です。

根拠はないですが「本気で社長に付いていきます」「将来、幹部を目指します」という人は10人に2人いてくれれば会社は伸びると思います。

「変人日本一」。変態じゃないですよ。変人です。友人がいなくても平気ですが、古くからの顔みしりの方とか「食事しましょうよ」とお誘いして、食事はいろいろな方と行きますよ。

私の趣味はやっぱり仕事ですね。音楽は今では趣味ではなく実務、仕事になっています。

### 素晴らしい三つの出会い

クラスメイトからナショナルの定価1万2800円のポータブルプレーコーダーを5000円で買わないかと声をかけられて、誰からも手があがらなくて、10000円の5回払いなら買いたいという譲り受けました。

部活が終わって8時過ぎに帰り、早速歌謡曲を録音したかったのですが、



▲宗次様のユーモアに溢れたお話に聴き入ります。

唯一の音楽番組が当時のNHK教育テレビで、NHK交響楽団の番組をやっている、それを吹き込んだんです。ただガチャガチャ停止ボタンを押ししたり、早送り、巻き戻ししたりすることが幸せでした。翌朝目が覚めて流れてきた

クラシックが見事に琴線に触れました。クラシックに縁がなかった私が、どういうことが分かりませんが、メンデルスゾーンのパイオリンコンチェルト木短調が流れて来たとき、もう見事に琴線に触れました。

それから7月20日の終業式の日までは毎日必ず全曲聴いて学校に行きました。

田舎の学校で、学校中にもクラシックファンなんていないのにクラシックに出会えたんです。

コイチ時代は完全にパーフェクトにクラシックを遮断していましたが、今はクラシック音楽専用の「宗次ホール」を設立して、いろんな音楽家さんと会ったり、曲を聴いたりして、いい人がいたら仕事につなげています。

人生でも物事や人との素晴らしい出会いは誰にでもありませんね。

私の中でクラシック音楽に出会えたことはトップ3に入ります。あと喫茶店「カレール」に出会えたこと、そして人との出会いではもちろんダントツでうちの奥さんと出会えたこと。私をここまで導いてく

れました。

結婚して30周年の時に「ママ、今日は結婚記念日だよ。30周年」と言ったら「あなたとはもう、青森と山形の間よ」と言われました。「秋田(飽きた)」って(笑)。

今、もう50年経ちましたけど、今がお互い干渉しあわなくて一番いいです。今では奥さんのために、毎日せっせとグレープフルーツジュースを絞っています。グレープフルーツも値段が倍になりましたが、カップ麺なんかも以前は特価だと110円前後で売っていたのが、今では160円〜170円です。

### お客様は笑顔で迎え、心で拍手

私は標語を沢山書いています。日本の標語も実は私です。自画自賛ですが。

25歳で素人で喫茶店を始めた時、「モーニングサービスは一切しません」と宣言して、おつまみも別で30円というやり方で：周りにはそんなお店1軒も無かったです。

でもそれを貫いて、笑顔で溢れた店にしたいと始めました。

案の定「名古屋なのに、コーヒーに厚切りトースト、ゆで卵が付かないのはあなたの店だけですよ」って。

よく分かってましたが、それよりも

「真心を込めた接客で行きたい」というのが私と奥さん二人の共通の思いでした。ですから入り口にお客様が見えたとたん嬉しくて拍手するんです。「ようこそ」って。

そのことを半年後標語にしました。「お客様笑顔で迎え、心で拍手」心の中で、お一人、お一人、拍手喝さいでお迎えしよう：それが今につながっています。

今も音楽ホールの前に木枯らしが吹きつけようが、暑かろうが、寒かろうが、体調が少々たるいときでも、いらっしやいませ・ありがとうございます・こんにちは・ようこそ・お久しぶりですってお声掛けしています。

これは25歳で喫茶店を始めた時からずっと変わっていません。

これをするとお客様が評価してくれるから始めたことではなく、そうしないではいられないから始めたことです。「それは若い頃によくやったけど、今はやる必要ない」なんて思えないことで、心から染み付いたことです。私はやる以上はそうしたいなって思います。

今でも東京から美容院のチェーンをやっている方が「サインしてください」って本を持ってやってきます。7、8店舗を東京でやっている若くていい男です。

あまりにもアイドルのような人が経

営者となり、ちよつと成功するとパー  
ティの連続で、経営のほうがおろそか  
になる。そついう例も少ないわけでは  
ないですから、モチない方がいいのか  
なというのが私の結論です。

### 人も会社も掃除で蘇る

あるオーナーさんの店で売上が  
ちよつと落ちる月が目立つようになって  
たんです。

すると他社みたいにセットメニュー  
や低価格を考えてくださいと、古い  
オーナーさんでも真顔で私にそついう  
ことを言ってきました。でも、私は一  
度もそんなこと議題に挙げたことな  
いのですから。だからココイチは値下げを  
したことがないチェーンで、珍しい  
です。

みんなお客様に喜んでいただくため  
に利益を削って。ほとんどが安売り  
ショー。ライバルを蹴落とすために、  
ライバルからお客様を戻すために安売  
りをやるんです。

でも私たちは喫茶店の時もモーニン  
グサービスはしないし、29歳ではじめ  
たココイチも安売り商法はしないで、  
適正価格、適正利潤をいただいでお店  
を繁盛させたいという目標がありまし  
た。1年半後ぐらいに10号店ができ、  
30、50、70、100、150と順番に上げてい

たから、だんだん大きくなったんです。  
その間に有能な社員も2割は必ずい  
てくれる。まだちよつと早いかなと思  
う人でも片目をつぶって、いいチャン  
スだと思つて頑張りなさいとオーナー  
として送り出すこともできました。時  
にはお客様にもご迷惑をかけますけど、  
そつやって鍛えてもらいながらみんな  
が成長する。

だから、他社みたいなセットメ  
ニューや低価格を求めたオーナーには  
「掃除しなさい。掃き清めるようにし  
なさい。街中だったらオーナー自らが  
向こう3軒まで一日何回もしなさい」  
そつ言つて帰ってもらいました。

その時にできたのが「人も会社も掃  
除で蘇る」という言葉です。

食堂業をやるんですから、美味し  
かった、接客が良かった、店がきれい  
だったなんてことは当たり前です。そ  
りよりも、悔しい思いをがつけて来ら  
れた時には、それは全て価値がありま  
した。クレーム、苦言など、聞いても  
教えてくれないようなことをはがきた  
と書き連ね、この続きは手紙にします  
と言われたら、それはもう宝です。

た、掃除で褒めていただくのは無  
条件で嬉しいけど、いくら呼びかけて  
も2・6・2です。社長、本部がそこ  
まで言つならやりますか2割、巡回で  
スーパイザーが来たときにするさいか

らやるが6割、あとの2割  
は言い訳を並べて何言つて  
もやりません。

直営店を4号店まで出店  
していた時、またチェーン  
店になる前の卵の時です。  
4軒の店長に店長会議を前  
にして、モットーを考えて、  
次の会議で発表してほしい  
といいましたが、案の定こ  
れといったものがない。

そして私が心の中で「こ  
れで行く」って決めてあつ  
た「ニコニコ、キビキビ、  
ハキハキ」で行くことにし  
ました。語呂もいいですし  
ね。

「ニコニコ、いつも笑顔  
でお客さまに接します。キ

ビキビ、いつも機敏な動作でお客さま  
に接します。ハキハキ、いつもさわや  
かな態度でお客さまに接します」

繁盛させるには、原点は、基本は接  
客。盛りがいいとか、映えるだとか、  
価格が安い、値打ち感があるとか、そん  
なことよりも、まず根底には基本は接  
客。私たちは接客で評価を受けて、接  
客サービスにおいても、地域一番店を  
目指しました。もちろん接客だけじゃ  
なくて、売上も利益も全てが大事です。

出来立てを熱いお皿に盛り付けて

ニコニコ…いつも笑顔で  
キビキビ…いつも機敏に  
ハキハキ…いつもさわやかに  
これができれば、  
仕事もできる。



▲社是でもあるニコ・キビ・ハキ。

「お待たせいたしました」で提供する、  
福神漬けを寄せて、ふたをとつて差し  
上げるとか、そんな配慮に気を付けな  
がらやったのが良かったですね。いま  
でも「ニコ・キビ・ハキ」の印刷物が  
全店貼つてあります。

53歳、2002年まではココイチ全  
体のモットーでしたが三代目の社長に  
バトンを渡すと、新社長はすぐに社是  
にしてくれました。だから20何年これ  
が社是です。

ココイチの「ニコ・キビ・ハキ」

て結構使わせてくださいっていう会社  
さん多いんですよ。  
その元を作ったのは、私です。  
これだけじゃないです。ココイチの  
フランチャイズとしての仕組み、プ  
ルームシステム(独立制度)、全部私  
です。  
私、お山の大将です。



▲宗次徳二様のご講話、中村由美様の接遇研修、ありがとうございました!!みんなの笑顔が溢れます。

## 社内報「Heart to Heart」 第100号へのご寄稿

カレーハウスCoCo壱番屋創業者  
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。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、〇お客様第一〇からくる姿勢と  
使命感からの表現なのですから、社  
業が発展するに決まっています。〇心  
からの本物の笑顔〇は百利あって一  
害も無し。私個人の思いではありま  
すが、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  
ちしています。

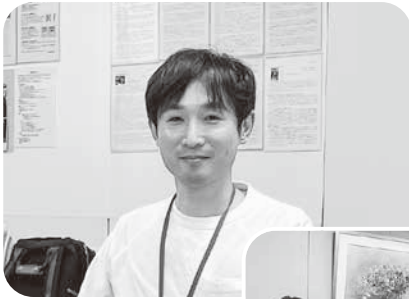
「笑顔日本一の社内報『Heart  
to Heart』の記念すべき100号に  
こうして寄稿できますことに感謝  
し、お祝いの言葉といたします。  
本当におめでとうございます。

◀社内報51号より



# 社員紹介

Vol.1



**上田 正俊**(うえだまさとし)  
(東京営業部・2010年12月6日入社)

**Q.仕事内容は？**

東京・千葉エリアの清掃物件管理(23物件)  
全てに対応するユーティリティ業務。  
お客様対応、さわやか社員対応、品質管理、予算管理、  
給与確認、面接、見積り作成やシフト作成など何でも  
やっています！

**Q.仕事をする上でのこだわりは？**

スピード力 対応は早い方です  
加齢につき稀に忘れてしまいます…

藤井塾講習中の  
左から上田次長、大陽  
課長、阿左見次長



**Q.趣味orプライベートorマイブームについて語って！**

- ・温泉旅行(年4回)  
おすすめは強アルカリPH9.5の源泉掛け流し観音温泉です。
- ・株主優待生活(17年)ゆったりな桐谷さんを目指しています。  
新NISAで困っていたら相談して下さい！
- ・年末に緑一色(リュウイソー)を上げました。  
今年は良い年になる気がします但し運を使い切った説も！？



◀好きな  
▼温泉と麻雀

緑一色

**Q.東京営業部のメンバーから見た上田さんってどんな人？**

- ・感謝報恩十訓の自分の信念を貫き通す確固たる信念を体現している方…………伊東
- ・強力なエンジンを積んでますがハンドルが無いので裏で私が操縦してます…田口
- ・ご迷惑をお掛けしてしまった方へこの場を借りてお詫び申し上げます…………山岸



▲鈴木誠也(シカゴ・カブス、右投右打、外野手)

▼清掃ロボットの  
試験走行



**鈴木 大陽**(すずきたいよう)  
(品質開発部・2018年入社)

**Q.仕事内容は？**

スーパーマーケットを中心とした商業施設の清掃、とりわけ厨房関連の設備や清掃についてのご相談に対応しています。

**Q.仕事をする上でのこだわりは？**

判断に迷った時には、店舗の従業員様方が本業に集中できるように自分は何を出来るかを考えて決断するようにしています。

**Q.趣味orプライベートorマイブームについて語って！**

一昨年2022年11月に長男が生まれ、お陰様でこれまで元気に育ってくれています。私は今彼のために生きています(←…愛が重い!)  
将来のメジャーリーガーです。皆さん、鈴木誠也のサインが欲しい人は今のうちですよ！

**Q.上司・後輩から見た大陽さんってどんな人？**

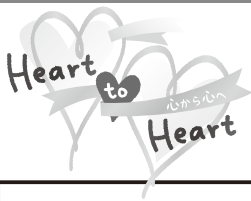
- ・基本前向きにお客様と向き合い、笑顔が素敵で仲間思い！こころ一番(\*注参照)の処理能力はハイスペック!(\*注=自身の甘えにより溜まりに溜まった業務)(中村次長)
- ・お客様との関係性が良く、常日頃から俯瞰して最善策を考えています(横山寛太さん)



◀1歳の誕生日記念



▶中村次長に  
ただいたに  
ギンさんペン  
とっさるをま



# SNBファミリー



**オフジェベ ローリン(おふじえべろーりん)**  
(サポート本部・2019年入社)

**Q.仕事内容は？**

さわやか社員の給与処理  
労務手続き(従業員の社会保険加入脱退手続き)  
経理業務(買掛金・売掛金の入金確認など)

**Q.仕事をする上でのこだわりは？**

私の仕事は、従業員の皆様のサポートをするお仕事です。一人一人をお客様と思って、常に笑顔で応対するように意識しています。

☎「お電話ありがとうございます!」



**Q.趣味orプライベートorマイブームについて語って！**

趣味はお菓子作り、カフェ巡りです。お休みの日や空いた時間を見つけて自分が食べたいものや、作ったことないものを作っているいろいろなレパートリーを増やしていています。後は、休日友達とよく都内のカフェへ行きます^^行きたいところや気になるところが増え続け、カフェ巡りがやめられません!至福の時間です♪

**Q.藤井さんから見たローリンさんってどんな人？**

業務についてはもちろん、業務以外でも私自身の事を気にかけてくれて、話しかけてくださるとても優しい先輩です。これからも頼らせてください!



▲手作り抹茶ガトーショコラ



◀絶品クロッフルサンド!



▼手作りドーナツパーティー



▶モーニングカフェ



入社2年目です。先日20歳になりました。

**百瀬 稜久(ももせりく)**  
(ファシリティサービス部・2022年入社)

**Q.仕事内容は？**

商業施設を中心に、病院、協会などの消防設備点検を主に行っています。他にも、防火設備定期検査や、エアコンのフィルター清掃なども行っています。

**Q.仕事をする上でのこだわりは？**

少し時間はかかってしましますが、不具合の見落としがないように、1つ1つ丁寧に点検することを心がけています。

▶消火栓を点検する様子



**Q.趣味orプライベートorマイブームについて語って！**

プロジェクターを使って映画やアニメを鑑賞することにはまっています。思っていた以上に画質や音質が良く、休みの日は外に出ず、鑑賞を楽しんでいます。自分は、ハリーポッターとバイオハザードが好きなので、見たことがない方はぜひ見てみてください。

**Q.先輩の野尻さんから見た百瀬さんってどんな人？**

同僚や先輩、後輩とのコミュニケーションを積極的にとり、場を賑やかにしてくれます。仕事も率先して取り組んでくれて頼りになる方です。

▼お気に入りのプロジェクターで映画・アニメを楽しんでいます!!





# 憩いのコーナー さわやか広場



## 鹿児島県経営品質協議会様 ご来社

2023年12月6日(水)



▲経営革新に挑戦される鹿児島県の同志の皆様には大きな刺激を頂き、力と勇気と信念が沸き上がりました。感謝です!!

## 日本ビルコン様 ご来社

2023年12月12日(火)



▲空調のプロフェッショナル、日本ビルコン窪田社長様とスタッフの皆様、アイコネクト南社長様を囲んで生涯青春!!

## 日本経営品質賞受賞祝賀会

2024年2月5日(月)



▲埼玉県経営品質協議会と歴代審査チームの皆様に一足早い受賞祝賀会を行って頂きました。ありがとうございます!!

## ピアサービス様 ご来社

2024年2月21日(水)



▲日本青年会議所ビルメンテナンス部会の同志、ピアサービスの佐藤社長様、大田常務様、岸本取締役様にご来社頂き、共に成長するすばらしい交流の場となりました!!

## 彩の国マルシェ 新所沢パルコ閉館セレモニー Style

2024年2月23日(金)~25日(日)



埼玉、所沢市民に愛された新所沢パルコ「40年間ありがとう」彩の国マルシェ55店舗が出店し、3日間で8000人ものご来場者にお越し頂きました!!これからも愛する所沢と共に。



発行日 2024年3月9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 <https://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

この社内報作成の真っ最中に風邪を引いてしまいました。念のためコロナとインフルエンザの検査をしましたが、どちらも「陰性」でした。ここ数年、熱が出ると「コロナ」を疑うのが当たり前、そして今年はインフルエンザも流行していたため、間違いなくどちらかに罹患したと思いましたが…私もしづといようです。桜の季節が近づいてきました。お花見をしたり、ちょっと遠出をしてみたり、健康に気をつけて元気に過ごしていきたいと思います。(E.O.)