

Heart

第103号

to

心から心へ

Heart

2024.6.11



さいたま市見沼区
オープンガーデン

2024年5月11日(土)・12日(日)



新日本グループ入社式

2024年4月1日(月)



新日本ビルサービス 第31期さわやかフォーラム

— 考働する集団を目指し、自立した現場を創っていこう! —



新日本ビルサービス第31期さわやかフォーラム開催!!

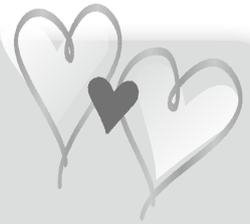
2024年4月30日(火) さいたま市レイブロックホール



SHIN-NIHON
GROUP

— 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



心を高め 経営を高め

ビルメンテナンスのプロ集団となる



新日本ビルサービス株式会社 社長 関根 一成

第31期さわやかフォーラム

4月30日(火)、第31期さわやかフォーラムをさいたま市レイボックホールで約240名のご参加で盛大に開催することができました。多くのお客様・お取引先様が大阪・岐阜・名古屋・新潟・福島など遠方から駆けつけてくださり、心から感謝申し上げます。

過去最高の41事業所からエントリーいただき、6つの優秀現場賞(ワカバウォーク・立教女学院・フィットネスクラブ広尾・大成ラミック・SOCCOLA南行徳・大宮宮町センタービル)が選ばれました。どの現場もお客様に喜んでほしい、働く仲間に喜んでほしいという、強い想いで取り組んでくださいました。優秀現場賞の取り組み発表も創意工夫と熱意が伝わり、清掃ロボット導入で成果を上げるなど会場に大きな共感が拡がり、審査の結果、

最優秀現場賞としてSOCCOLA南行徳事業所が見事に選出されました。

SOCCOLA南行徳事業所は60の専門店が入っている大型商業施設で、さわやか社員さんが23名在籍しています。オープン当初はフードコートのごみ箱が30分で溢れてしまいゴミ回収と確認に時間が取られていましたが、手作りのパイプツールでビッタリのごみ箱を作成し、大幅に時間短縮につながりました。清掃資材置場と控室の5Sを徹底し、日々の仕事をやりやすく、気持ちよく出来るように取組み、小型と中型の清掃ロボットが大活躍し、清掃効率をどんどん高めています。

最後に87歳の伊藤登志さんから「自分が納得いくまで清掃に打ち込み、その達成感が生きる力になっています。特にトイレ清掃にこだわりピカピカに磨き上げ、社長のお母様に「トイレ清掃のやり方を教えてください」と手を

握ってもらった感動を今も鮮明に覚えています。」と元気な挨拶があり、会場から大きな拍手が沸き上がりました。ご参加いただいたお客様からも温かいお便りをたくさん頂戴し、本当にありがとうございました。

「この度は、さわやかフォーラム(5S実践発表会)に参加させていただき誠にありがとうございました。御社の取り組みを実際の発表で拝見することができ、具体的な実践内容を知ることができました。さわやか社員の皆様、5Sの本質を理解され、やりがいを感じて日々働いていらっしゃると感じた次第です。

何よりも、皆様の表情が生き生きとされており、まさに「生涯青春！」の方々ばかりで、仕事イコール生きがいとの思いを発表されているところに感銘を受けました。

ホテルアソシア新横浜

総支配人 加柴一巳様

心を高め 経営を高める

さわやかフォーラムのご挨拶で今年の5月4日の誕生日で満70歳の古希を迎えることを発表したところ、多くのさわやか社員さんからお祝いのメッセージとプレゼントが届き、本社員全員から花束とバラのドライフラワー、手作りクッキーとメッセージをサプライズで贈ってもらい、びっくり仰天し本当に嬉しかったです。

僕が社長として頑張れるのは、生涯青春!の生き方に共感共鳴し、精神的な支柱にしてくださいっているさわやか社員さんの模範になりたい、縁あって集まってくれた社員がこんなに一所懸命に、自発的に働いてくれていることに応えて皆が誇りとする会社にしたい、失敗しながらも新日本ビルサービスに期待し応援してくださいっている多くのお客様に、「やっぱりSNBだね!さすがだね!もっと一緒に取り組もう!」と心から喜んでいただきたい。

そして、我儘な夫を支えてくれる妻がいてくれるからです。

経営品質向上活動に取り組む、ちょうど10年でビルメンテナンス業界初の日本経営品質賞本賞受賞という栄誉を賜りました。多くの皆さまのご指導とご支援のおかげであり、心から感謝申

し上げます。

受賞に相応しい会社に成長し、業界と地域社会を牽引できるような「いい会社」になることで皆さまのご期待にお応えすることだと心を新たにしております。

僕は難しい理論は分かりません。だから、誰にでも出来る「5Sを究める」こと、「時を守り、場を清め、礼を正す」こと、ドラッカーやユニクロの柳井正さん、トヨタの豊田章男さんのように自ら実践している方の著書から学び血肉化することを実行していきます。

ドラッカーの「経営者の条件」の中に次のように書かれています。

「ほかの人間をマネジメントできるなどということは証明されていない。しかし、自らをマネジメントすることは常に可能である。そもそも自らをマネジメントできない者が、部下や同僚をマネジメントできるはずがない。マネジメントとは、模範となることにより行うものである」

ビルメンテナンスのプロ集団になる

新日本ビルサービスは清掃業務からスタートし、お客様と直接ご契約し直営施工を基本として清掃革新に挑戦し続けています。

清掃から設備管理・修繕工事・警備を行う総合ビル管理へ、更に施設運営管理まで事業領域が広がっています。

事業領域が広がることに、求められる能力と機能が異なり、それを正しく認識し身に付けること、施工会社からビル管理会社へ、そして現場運営ができるPM(プロパティマネジメント)会社に成長し脱皮することが必要なのです。

一番大事なことは、事業領域が広がっても既存事業の質を落とさないこと、既存顧客のサービス品質を落とさないことです。

僕の仕事と人生のメンターであり大切なお客様でもあるP&Dコンサルティングの溝口社長から折に触れて貴重なアドバイスを頂いています。

「新日本ビルサービスが清掃・設備・警備を直営で行っている強みと誇りは理解しているが、本当に自分達が考えているような高い品質を提供し、内部統制が出来ているのか。少なくともウニクスの中では事故が多い会社、同じミスを繰り返す会社という認識があるのは事実である。SNBとウニクスが普通の関係になるのか、特別な関係の会社になるのか、今、分岐点にある。ことビル管理に関しては新日本ビルサービスが一番詳しい、出来るという

会社でなければならぬ。大事なこと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、適正利益が生まれる。お互いに何でも言え合える環境であること、きちんとした関係と緊張感も必要であり、貰うビジネスでなく、能力を売るビジネスにすることである。プロとして最初に出す

数字の信頼性と精度を高めることが大事である。請負でなく、個々のスペックの中で、一番競争力のある原価を追求し、その実費に経費と利益をコストオンするガラス張りの提示が最も分かりやすく、これからのスタイルである。新日本ビルサービスも、ハードメンテナン스와現場運営のすべてを出来る、オンリーワンのPM会社を目指す。一つひとつのウニクスを最大限に活かすには、このソフトとハードを含めた現場運営にかかっている」

既存顧客の満足度を最大化する先にしか新規はあり得ない。お客様は専門性を求めておられる。マネジャーの役割は品質管理であり、お客様の発するSOSは全て新日本ビルサービスの課題である。「心を高め、経営を高め、ビルメンテナンスのプロ集団となる」



▲福島県経営品質研究会のすばらしい同志の皆さんと共に生涯青春!!
素敵なゼノアック・日本全業工業様の本社・研究所に集い、笑顔が溢れ、躍動しました!!

さわやか社員の皆さんと共にお客様
のイコールパートナーとして生涯青春
春で挑戦してまいります。

第31期さわやかフォーラム 開催!

2024年4月30日(火) さいたま市レイボックホール



フォーラム実行委員 東京営業部 部長 山岸 弘忠

4月30日、総勢240名のお客様、さわやか社員に参加していただき盛大に開催することができました。今回は、SOCOLA南行徳事業所が最優秀現場を受賞となりました。おめでとうございます！優秀現場の5事業所も1年間しっかりと取り組んだ成果を笑顔で発表してくれました。これからも1年の集大成として最優秀賞受賞を目指し取り組んでいきましょう！



▲埼玉営業部 国藤部長の挨拶でスタート。



▲お客様を前に満面の笑みで語る関根社長。



▲昨年入社フレッシュコンビによる初の司会！
左：杉田竜也 右：服部 遥



◀きむら5S実践舎の木村温彦先生から講評いただきました。



◀株式会社サビアコーポレーション代表取締役社長大築照樹様からご挨拶をいただきました。



◀清掃事業本部 縄野本部長による閉会の辞。



新日本ビルサービス 第31期さわやかフォーラム

— 考働する集団を目指し、自立した現場を創っていこう! —

表彰者全員で生涯青春!!





最優秀現場賞

優秀現場賞6事業所の中から悲願の最優秀現場に選ばれたのは
SOCOLA南行徳事業所です！

SOCOLA南行徳事業所

▼生涯青春ポーズで関根社長、担当の上田次長と共に。左から伊藤登志さん、キン ミョーテッさん、佐鳥君子さん



▲発表の瞬間、思わず立ち上がりガッツポーズのキンさん！



▲喜びを語る87歳の伊藤登志さん。まさに生涯青春！！

出来た時間の有効活用成功

お客様の安全の為に毎日アルコール消毒

とても安心だね♪

SoCoLa MINAMIGYOTOKU

控室も手を抜いていません！！

SNB流 5S

整理
清掃
整頓
スマイル
さわやか

- 整理 (SEIRI) ●Sorting
- 清掃 (SEISO) ●Cleaning
- 整頓 (SEITON) ●Set in Order
- スマイル (SMILARU) ●Smile
- さわやか (SARAYAKA) ●Gently and refreshingly

SoCoLa MINAMIGYOTOKU

Q モップユニット搭載ロボットを設置するDX推進部の岡村部長 Q

イスの高さを調整してロボットのお家を作りました！

SoCoLa MINAMIGYOTOKU

ファンタスクン + 付加価値

ハロウィン清掃用カート

ハロウィンファンタス

桜吹雪ファンタス

SoCoLa MINAMIGYOTOKU

集めた紙が施設のトイレトペーパーになっています

SDGs

お問い合わせは 080-5076-5887 上田まで

SoCoLa MINAMIGYOTOKU

今後もお客様と協力をしながら地域に愛される施設を作っていきます是非、SOCOLA南行徳へお越しください

野村不動産パートナーズの皆様

最後まで読んでくれてありがとうございます。装置よろしくお買いします

SoCoLa MINAMIGYOTOKU

▲ロボット導入をはじめ、随所に丁寧に取り組んだ結果が最優秀現場賞につながりました！

本社員発表



▼昨年入社、2年目のフレッシュ三人組！
左から齊藤利旺、埴志温、佐藤颯真



▲普段の作業着をスーツに変えて自部門の取り組みを発表。

修繕工事・緊急対応

点検から修繕工事、緊急対応まで一貫した「直営施工」
直営だからこそそのスピード修繕！



優秀現場賞



惜しくも最優秀現場賞に届かなかった5つの事業所の取り組みも素晴らしかったのでご紹介いたします!!

フィットネスクラブ広尾事業所



▲左から高玉桃子さん、淡野清己さん、高橋友佳莉さん、萩原香里さん、川村永子さん。

取り組み成果② スペースの確保



取り組み② 清掃作業効率アップ



ワカバウォーク事業所



▲ワカバウォークの清掃リーダー増淵匠さんの発表。

整理 いるモノ・いないモノを分ける



清掃での取り組み 鍵管理の徹底



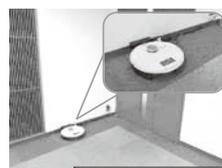
大宮宮町センタービル事業所



▲入社2年目でも頼もしい! 松田マネジャー(右)と左から鎌田幸江さん、青島英子さん、笠原幸江さん。

具体的な変更点① 清掃ロボットの導入

共用通路への清掃ロボットの導入



1階から6階の各階に
小型ロボットを計6台導入
→共用部通路の除塵作業に
かかる時間を削減

具体的な変更点② 資材変更と防汚洗剤の導入

使用する資材の変更・洗剤の導入

コード式掃除機から
ハンディクリーナーへ変更
→作業効率アップ



ステンレス部分・鏡への
防汚洗剤の導入
→作業負担の軽減



大成ラミック本社工場、第2工場事業所



緊張しながらも、堂々の発表です！
堀内京子さん、新田正勝さん、遠藤美紀さん（順不同）



立教女学院事業所



画面に映し出された立教女学院のさわやか社員たち。
マーマーさん、ピヨールさん、小林公子さん、加藤京子さんが発表します！！



～優秀現場賞は逃したものの、頑張りました！！ チャレンジ賞受賞の事業所をご紹介します～

ウニクス浦和美園事業所
警備隊



ユナイテッドジネマ
春日部事業所



ビバモール藤錦町事業所



大成ラミック白岡工場・
ダンガズスタジオ



はとがや病院事業所



立教大学事業所

カメイドクロック事業所



資生堂銀座ビル事業所



ハレクテラス事業所警備隊



のぞみ病院事業所





▲念願の日本経営品質賞本賞受賞、やったぞ!!



▲日本経営品質賞委員会 木川真様から賞状盾とトロフィー授与。



2023年度 日本経営品質賞 本賞

2023年度 顧客価値経営フォーラム
2024年3月18日(月) 東京コンファレンスセンター・品川

経営品質
同志による
交流会



▲顧客価値経営フォーラム後の経営品質同志による交流会。全国各地から50名近い同志が集まり大いに盛り上がりました!!

▼西精工株式会社 西康年部長と株式会社エンライト高橋様とパチリ!



▶本賞を共に受賞した西精工株式会社の西泰宏社長と元経営品質協議会事務局 東 弘恵さんと乾杯!



2023年度日本経営品質賞 本賞 大企業部門 受賞

受賞企業
トップ
スピーチ



生涯青春!



受賞企業
パネル
ディスカッション



▲浅見専務が当社の
特徴をアピール

日本経営品質賞 本賞 表彰理由

ビルメンテナンス業界は、大手企業系列の元請けと多数の小規模下請けからなる多層的な下請け構造を特徴としている中、同社は下請けや官公庁の競争入札を避けてビルオーナーと直接契約を行う独自の方針を採用している。この結果、同社は人手不足や低収益性の課題に対処し、労働生産性は業界平均の1.3倍、営業利益率は1.6倍、売上成長率は6倍強を実現している。

「清掃革新」による清掃業務の生産性向上

ワックス管理による汚れの清掃から、コーティング施工による汚れの防止への転換です。メーカーと共同研究により開発されたコーティング技術は、汚れがつきにくく、耐久性が高く、美観を長期間維持できます。この技術により、日常清掃の時間短縮や定期清掃の回数削減が実現し、顧客のコスト削減や同社の作業負荷軽減、単価アップに寄与しています。

また、2020年からAI清掃ロボットを導入し、100台以上が稼働しています。ロボットは24時間遠隔監視で床面清掃を行い、人は人にしかできない清掃領域を担当することで効率化を図り、人手不足の解消に貢献しています。独自のノウハウを活かした運用により、顧客のコスト削減にも寄与しています。

さらに、現場起点の創意工夫が多く、直接契約・直営施工を通じて顧客の課題解決に取り組む姿勢も特徴です。現場での改善や、大理石の研磨技術、グリストラップの石鹼化工法などの技術導入も社員の発案によるものです。

業容拡大の背景にある「顧客の要望を断らない」文化

同社は、現場で働く「さわやか社員」(パート社員)の誠実な仕事が高く評価され、顧客の要望に応じて、設備管理や修繕・工事、ビルオーナーの運営代行、警備など、施設全般の管理・運営へと事業を拡大してきました。プ

ロパティマネジメントも主要顧客の推薦でコンペに参加し、現在では12カ所の商業施設を受託しています。

この拡大の背景には「顧客の要望を断らない」という企業文化があります。例えば、同社が運営母体であるNPOに参画し、企画支援を担っている「彩の国マルシェ」は、受託施設の支配人を務める社員が始めた集客目的のイベントが発端で、現在では企業や行政の要請を受けて定期的に開催されるようになりました。

病院清掃は、病院経営者からの要望で感染対策の技術を学びながら開始し、コロナ禍では酸化チタン光触媒抗菌剤による抗菌処理が高く評価され、感染が発生した施設から依頼があった消毒作業を全て引き受け迅速に対応したことで信頼関係が高まりました。

現在は、長年のビルメンテナンスの知見を活かし、施設の企画・設計段階から関わる「事業デザイン」にも取り組んでおり、商業施設や住宅、公園、福祉施設を組み合わせた街づくりをデベロッパーと協働で進めています。

社員の挑戦や活躍を支える人材活用の風土

同社は、外部人材を積極的に受け入れ、中途採用のキーパーソン社員の下に若手社員を配置することで組織能力を高めています。最先端の清掃技術の導入や「事業デザイン」の推進も中途採用社員の発案により進められており、若手社員も活躍できる環境を整えています。

現行の人事制度は、入社4年目の女性社員の提案をきっかけに改定されました。彼女は社長への直談判を経て全社プロジェクトの中心メンバーとして活躍しました。また、「彩の国マルシェ」の地域貢献性が大学生や大学院生の関心を引き、優秀な人材の入社が増えていきます。

約1,400名の「さわやか社員」には正社員と同様に理念を共有し、継続的な教育を行っています。定年を廃止して幅広い年齢層が在籍しており、外国籍の社員にも同様の教育を提供し、コロナ禍でも労働時間を確保し生活を保障したことで強い信頼関係を築いています。

第61回 さわやかインタビュー 2024年4月18日(木)

RESSO
INN

アフターコロナのリブランディング
—『こだわりとわりきり』を見つめなおす—
株式会社京王プレッソイン 代表取締役社長 許田 晃子様

1 生い立ち

このインタビュウに向けて生い立ちを振り返って見たのですが、特別お伝えするようなことはあまりない、本当に普通の子どもでした。

皆さんの周りにも、学校を1日も休まず、冬でも半袖で駆け回っているわんぱくな子、いましたよね？ 私……そういう子どもだったんです(笑)。

親が転勤族で、生まれは岡山、そこから兵庫、大阪、埼玉の熊谷、東京と、転々としてきたからか『人となしむ』ことに注力してきた子ども時代だったな、と思います。初めての土地での友達作りを試行錯誤することで、人と



▲お会いして一目で、許田社長の飾らない明るいお人柄が伝わってきました。ユーモアを交えながらのお話により、笑いが多いインタビューとなりました。

の最初の知り合いの方が自然に身についたのではないかと、今振り返ると思います。

何にでも興味を持つ、ミーハーな子どもでもありました。アイドルも好き

だったし、スポーツ観戦も好き。なんでもファンクラブに入っちゃって(笑)。中でもスポーツと音楽が大好きでした。

荒川のロードレースに出たり、ハンドボールをやったり、バイオリンを習ったり、バンドサークルの活動に明け暮れたり、色々なことにチャレンジさせてもらいました。今でも音楽は気分転換の手段として大事にしている、疲れるとBRUNNENONやsymphony、IOSKOで一杯飲みながら生のライブを聴くのが自分へのご褒美です。

2 街づくりを志して京王電鉄に入社、しかし……

大学時代の専攻は、公務員志望だったこともあって法学部の行政法でした。公務員を志向した理由は、地域に貢献し、人の役に立つ実感を得やすいのではないかと思ったためです。しかし、就職を考える中で、公務員は自分の裁量で物事を決めていくのが難しいのではと思い始めたことから軸をずらし、鉄道会社を手掛ける、沿線の街づくりに関与したいという思いで京王電鉄に入社しました。

当時は女性の総合職を採用しはじめて何年か経ち、世の中では一般職と総合職という区分がある時代で、総合職での採用も魅力的でした。自分

の意見を反映し業務推進できるイメージのある総合職が面白いと思ったので、入社しました。

ただ、入社当初は、想定以上に男性社会でした。40人ほどの同期の中で、女性はたった5人。女性社員も、結婚で辞める方も多い時代でした。また、配属先も希望していた開発部門ではなく、一般管理部門でした。

最初に入ったのが研修を企画する部署で「新入社員という本来教わる身で研修なんて……」と思ったこともありましたが、社員の育成のためにどんな研修が必要なのかを体系的に学べたことは大きかったと思います。その後一般管理部門を渡り歩きました。管理の仕事ばかりだったので、頭では事業や経営のことが理解できるけれど、実際の事業をやったことがない。そういう頭でっかちな人材になっていたなと思います。

3 結婚・子育てという人生の転機に、働くことへの考え方が変化した

関連事業部というところで、グループ各社の経営の状況を確認し、各社の課題解決と一緒に取り組む仕事をしていたころ、結婚という最初の転機が訪れました。

私の社会人人生で最初にくじけそう



▲人生の大きな転機を、屈託のない笑顔でお話ししてくださる許田社長。
その笑顔に至るまでの苦悩を思うと、芯の強さが伝わってきます。

になったのが、遠距離通勤です。夫の勤務地が群馬県で、高崎に住むことになったため、本社のある聖蹟桜ヶ丘まで新幹線を使い片道2時間かけて通勤していた時期がありました。当初は数か月の予定だった高崎住まいが結果的に3年もの期間になり、通勤が辛くて、辞めることばかり考えていました。ただ、通勤時間を使って人のおすすめの

本を読む趣味を見つけたり、当時の上司やメンバーのチームワークがとても良かったこともあり、なんとか乗り越えました。

次の転機は子どもが産まれたときです。高崎で子どもを一人産み、育休から復職するとなったときも、まだ夫は東京転勤にならず……仕事を続けるか否かを真剣に考え「やっぱり自分は働きたい」という結論に

辿りつきました。それまで築いてきた人脈や、自分の知識、私のこと、自分が作ったものなの、それを捨てるのはもったいないなと思っただけです。本当にダメな時はきつと自分でもわかるから、まずはできるところまでやってみようと一念発起し、夫を高崎に残して、会社のそばに家を借りて子どもを連れて単身(?)赴任しました。

すると母が心配して、自分の仕事を辞めて一緒に住み、保育園に入れなかった子どもを日中世話してくれました。

「女性はちゃんと自活できるよう働くべき」という考えの母だったので、応援してくれたのだと思います。

「私が働くことをみんなが応援してくれているから、会社にいる時間はとにかく一生懸命頑張らないといけない」と、働くことに対する考え方が変わった時期でした。

また、子どもが小さいうちは、急な発熱などで満足に働けないんですよ。そのときに工夫したのは、まずは目の前の仕事に詳しくなること、そして、その場所でなくてはならない人になること。それと同時に、自分が抜けたときに助けてもらえるように、自分の仕事は隠さずに見える化することです。誰もがそういう働き方をして、助け合えるようにする。それがいいチーム作りの一つになる、みんながそういう働き方をできたらいいな、と思っていました。この考え方は今の仕事にも活かしているのです。子育てをしながら働くということが、自分にとっては大きなターニングポイントになったなと思います。

4 京王グリーンサービスで経営を学ぶ

もう一つの大事な転機は、2013年に京王グリーンサービスという、沿

線で花屋のチェーン展開をしているグループ会社に出向したことです。一般管理部門を渡り歩く中で、突然の出向でした。

全部で18店舗、本社は数名の小さな会社でした。私の尊敬する素敵な女性の先輩が社長で、私はその下につく部長として出向した形です。

この最初の1年が、本当に大変でした。私はこれまで収入がある仕事をしたことがなかったので、商売を何も知らない。だけど、社長が営業全般をやるので、その他の、例えば原価管理や計画、会議体や人事労務管理、果てには車両管理まで、多くのことを任せられたのです。

経営全般や商売の成り立ちを、一気に知るといふ怒涛の1年でした。わからないことばかりで失敗もたくさんしましたが、周囲に助けられながら何とか1年回りました。そうしたら翌年は、私が社長に就任することになり、営業全般——お店の運営や新店開業、改装、不採算店舗の閉鎖——を担うようになりました。社長は激動の2年間でした(笑)。

花屋は非常に難しい商売でした。まず立地であれば、京王線・井の頭線の駅前に出店できていたのですが、少しでも離れた場所だと、本当にお客様が少なくなってしまう。また、天候

にも左右されて、雨だと売り上げが落ちますし、野菜と一緒に悪天候が続くと原価も上がります。造園業や結婚式の装花などの固定収入があると安定するのですが、京王グリーンサービスでは店舗営業がメインの事業展開なので、難しかったです。

ただ、人に笑顔や癒やしを与えるステキな商売であり、社員のためにも利益改善したいと色々な工夫をしました。ビジネスアルマーチャンダイジングの手法をとりたい、売り場改善を図ったり、粗利益率を考慮した優れた商材を強化したり、様々な会社にセールスして回って法人契約をとってきたり。一方で母の日や年末の繁忙期になると、スタッフと一緒に段ボールを組み立ててラッピングや配送作業をしたり、エプロンをつけて店頭でお客様対応をするなど、せわしなく働いていました。

5 花屋の経営効率化のため、5Sを実践

経営改善の策を探す中で、経営効率の改善を期待して5Sに取り組みしました。

花屋は小さい坪数でも成立する商売ですが、母の日などの繁忙期には大量の商品を置いておくスペースが必要で、本社の横に常設の作業場があるの



▲京王グリーンサービス様が運営している「フラワーショップ京王」

ですが、狭かったため繁忙期には他で場所を借りる必要がありました。道路に面して屋根があつて、安く借りられる場所を押さえるのですが、そういう場所は人気があるので翌年には別のテナントが入ってしまい、繁忙期のために探し直さなければならぬのがネックでした。

まずはこの常設の作業場が少しでもきれいになって、スペースが空けばいいなという気持ちで、5Sコンサル会社に頼んでレクチャーしてもらいな

ら始めました。すると、これが見る見るうちに効果が出たのです！その作業場を埋め尽くしていたのは、普段は使われない季節の装飾や、多めに買った包装紙で、中には使えないものも多く含まれていました。その年の廃棄物の量がそれはもうものすごく。結果、在庫の削減につながり多くのスペースが空き、ちょっとした繁忙期ならその作業場で十分作業ができるくらいにまで改善しました。

また、花屋の商売道具として、はさみやホチキス、輪ゴムがあるのですが、作業場のいたるところに転がっていました。いつも手に取れるところにあるので便利といえは便利なのですが、管理ができておらず、なくなつてはすぐ買うというムダがありました。それが、ハサミはここに2個、ホチキスはここに2個……と三定管理を始めたことで、頻繁な購入がなくなつたのです。

最初は半信半疑で取り入れた5Sでしたが、やってみたらびっくり、経営そのものでしたね。

6 京王プレッソインに着任、コロナの逆風

京王グリーンサービスで社長を経験したのち、2016年に京王プレッソインにチエーン本部長という立ち位置で着任しました。

私が着任した2016年は、東京オリンピックに向けた右肩上がりの時期で、全く異なる商売の華々しさにもうびっくりでした。京王プレッソインの大型店の1日の売り上げが、花屋の1店舗の1カ月の売り上げと同じで、事業構造の違いにカルチャーショックを受けました。

特に面白さを感じたのはそのマーケットです。京王プレッソインは東京の好立地にありますので、ビジネス、レジャー、インバウンドと、日本のお客様の動きの最前線が分かりますし、世界の動きに目を向けることができます。世界は先ずの予約を取っていくビジネスなので、将来の見込みが悪くなるなど、そこから作戦を考えて成果につなげていくことができます。そんな、走りながら考えていける部分が楽しく、面白みを感じました。

当社のいいところは、誠実で生真面目で、本当に接客が大好きで前向きな社員に恵まれているところだと感じました。また、24時間365日営業の一つの

建物の中で、日々発生する様々なことに全員で対応していくため、家族的な雰囲気があり、「こつこつしょう」という方向性が決まると、社員の力が結集しすこい力で前進できる、馬力のある会社だと感じました。

着任したのは2店舗の開業があるタイミングで

した。新店開業は非常に大変ですが、その分やりがいのある仕事なので、幸せな経験でした。しかし、その2店舗の開業を終えたところで、コロナの流行が始まったので

ます。

まさに天

国から地獄。東京に人が来なくなり、スタッフの数と同じくらいしか宿



▲コロナ禍の逆風を最も受けた宿泊業界の厳しさに、これまでの笑いの絶えないインタビューから一変しました。

泊者がいないような状況が続きました。当時の社長が、経営の為に数店を旅館するとう判断もしました。得体が知れないものに襲われている感覚で、私も社員も不安でしたね。

その急激なホテル需要の変化に対応すべく、デユースや、テレワークプ

ランを取り入れてみたり、近くの飲食店と連携してお食事券付きのプランを出したり、お部屋に特徴を出すために改装したり、様々な策を打ちましたが、そもそもお客様自体の数が少ないので、焼け石に水でした。むしろ、数多のアイデアに振り回されて会社が疲弊してしまう結果に終わりました。

どうしてこんなにも振り回されてしまうのか。それを考えたときに、コロナ前から少し感じていたことではあります。当社のアイデンティティが迷走していることが致命的なのだという結論に行きつきました。

創業当時は、ホテル業界の中でも目新しかった、サービスにこだわりながら、安価を実現するために過剰なサービスメニューはつけない『宿泊特化』『こだわりとわりきり』というコンセプトも、オリンピックに向けた特需の中で競合ホテルが増え、だんだん差別化できなくなっていきました。どこに向かって走ればいいのか、自信が持てなくなっていたところでのコロナ禍で、それが露呈した形だったのです。

7 社長に就任、未来の

京王プレッソインづくりへ

2022年、コロナ禍の回復期に社長に就任することになりました。まず

は、大赤字からどう復活するか、そして、利益が出せるようになったら社員に還元しながら、前述のアイデンティティを作り直す、という本質的な課題に取り組みうと決めました。

業績が回復した今、始めているのは『リブランディング』と『組織と役割の見直し』の2つです。リブランディングでは、この先もずっとお客様から選ばれ続けるような、当社の強みをもう一度見直したい。組織と役割の見直しでは、社員が頑張ってくれている中、注力すべき仕事を絞ることで、ストレスなく働きやすい環境を整えたいという思いがあります。

京王プレッソインというホテルブランドは、当初はビジネスを中心とするお客様から信頼を得ていました。しかし、世の中が変化し、想定していなかったお客様——例えばレジャーのお客様にも多くご支持をいただけるようになりました。

企業が安定的に成長していくには、将来を見据えて、ブランドコンセプトを明確に打ち出していく必要があります。

当社のお客様が、どういう価値観を持っていて、何を求めているのか、その中で他ではできない当社ならではの提供価値とは何なのか。それを明確にすることで、どんな仕事に注力する必

要があり、そのために必要な知識や能力は何かという、判断の軸を新たにづくっていくことこそが、私たちのリブランディングだと思っています。

リブランディングにより提供価値・判断軸を作ることで『組織と役割の見直し』も進めやすくなると思っています。世の中の仕組みが複雑化し、例えば販売においても、以前は電話のみで予約を取っていたのが、今はインターネットの中に様々なチャネルが数多あり、すべて

特色があり使い方も違います。このように、様々なジャンルの業務において、スキルを高度化・専門化していく必要に迫られています。また、それと両立しなければならぬのは、人材の流動化への対応です。仕事は見える化して、シンプルにしていく必要があるのです。これまで当社は、本部機能は最小限に、販売も経理も店舗で担う、店舗完



▲スタッフの皆様も明るくフレンドリーで、許田社長との距離も近く、当社の社風に近いものを感じました。

結型で運営してきました。しかし、10店舗のチェーンを効率的に運営するには、本部機能を強化して、バックオフィスの専門的な業務は専門人材を強化していく必要があると考えています。そうすることで、店舗は店舗にしかできない仕事——目の前のお客様や、商品である部屋作り集中できるのです。このように、組織・役割の見直しを、2、

3年かけて取り組んでいきたいです。結果的に、人事制度や評価制度も変わってくると思うので、自分の中では今が京王プレッソイン第2創業期としてとらえています。これまでの当社の良さは大事に、「コンセプトをブラッシュアップして、今の時代に合わせた組織に変えていく。そのための鍵になるのは、創業期のコンセプトの『こだわりとわりきり』だと思っています。これをもう一度見つめなおしていくことが、社員に対しても伝わりやすいと考えています。

リブランディングにあたって、当社のお客様のペルソナを設定し、ホテルに求めていることを外部調査にかけたことがあります。その結果を見たときに「私たちのお客様が求めていることは、『こだわりとわりきり』で作っていきける」と確信が持てました。例えば、大浴場や、キラキラしたアメニティセットは、私たちのお客様からはそれほど求められていないことが分かったのです。それよりも、自分が来た目的を外で達成して、誰にも邪魔されずにストレスなく客室に入れて、心静かに、ゆっくり眠れる。そういう滞在を求めていることが、私たちのお客様の価値観ということがよくわかり、リブランディングが成功する予感がしてうれしかったですね。

社員が身につけるべきスキルも、考え方も、会社のどこにお金をかけた方がいいのか、これはやめてもいいのかなど、そういった、無駄なモノ・コトはやめましょうという、5Sに近いことがこれからできるようになると思います。そしてそれをうまく社内浸透させていくのが、私の役目ですね。

8 新日本ビルサービスの評価と期待すること

「清掃会社といえば新日本さん」というのが、社内では浸透していて、とても頼りにしています。特に中核な管理職はみんな、新日本さんのことを創業期から一緒に当社を作り上げていただいたパートナーとして身近に感じています。関根社長が2か月に1回、さわやか社員の皆さんを叱咤激励に來られているのを見て、その熱い思いに共感していた社員がたくさんいるのです。

また、先日新日本さんのオフィスにお邪魔したときに感じたのが、社員の皆さんの明るくフレンドリーで前向きなお人柄と、全社的な風通しの良さです。もともと、山岸部長と各店舗の所長さんとの連携が良いという評価を聞いていたのですが、ああ、会社全体として、社員一人一人がそうなのだ

など感じました。

実務面では、品質へのこだわりを徹底されていると思います。一人あたりの清掃客室数を増やすぎないように配慮され、仕上がりをチェックするインスペクターの体制も絶対に崩れない——だからこそ、品質も安定し大きなクレームもないのではないのでしょうか。

特に印象深いのは、やはりコロナの時期です。新日本さんにはコロナの流行当初から、現在に至るまでたくさん助けていただきました。度重なるオペレーション変更に本当によく対応していただいて、低稼働は新日本さんにとっても大打撃だったでしょうに、厳しい時期をたくさん助けていただいたと、今でも社内でもその時を振り返ると、皆、口をそろえて言っています。

さて、新日本さんに期待することですが、前述の外部調査で、私たちのターゲットが求めているもののトップ3の一つに『清潔な客室』が入っています。当社は築20年が経過した建物もあり、老朽化してきている中、磨き上げられた客室で清潔な泊まり心地を提供していく必要があります。そんな、私たちが私たちのお客様のために用意すべきサービスを今後も一緒に作り上げていただきたいと思います。また、清掃以外にも多角的に事業をされていますので、そ

ういった知見をもって当社のごことを助けていただければと思います。

9 仕事と人生において大事なこと

私が大事にしていることとして、新入社員にも話しているのは「人生を面白がって生きる」ということです。この考えは、プライベートでも仕事においても、私の根っこにあると思っています。

面白がるとはどういうことかということ、新しい経験を積極的に選んでいくことです。結果、自分の成長や新たな発見につながり、面白いと思える。人生は経験した者勝ちだと思っています。どうせ一度きりの人生ですから、新しいチャレンジを「しますか？ しませんか？」と言われたら「します！」と言える人でありたいですね。既存のことにとこだわらずに自由に発想し、面白いアイデアに「いいね！」と乗っかってみたり、自分と違う考えを持つ人の話を「ちょっと待てよ……？」とじっくり聞けたりする——そんな心の余裕を常に持ち続けたいと思っています。

面白がるということに直結する要素として大事にしているのが、ユーモアをもつことと、人とのつながりを大切にすることです。人生を豊かにし、大変な局面を乗り越える力になると考えています。



▲京王ブレッソン様の創業当初から二人三脚で歩ませていただいた当社。第二創業期も全力でサポートいたします！
許田社長様、石川副部長様、水門マネージャー様を囲んで生涯青春！！

角上魚類草加店 〒340-0041埼玉県草加市松原4-3-5



角上魚類 草加店

店長 小笠原 洋介様

していただいていたお客様にはもっと通いやすく、また角上魚類をご存じなかったお客様には魚介の新たな魅力に気が付いていただけるよう、新鮮な魚介を取りそろえ

久しぶりの新店となる草加店を今年2月22日にオープンいたしました。これまで越谷店や川口店に足を伸ば

てお待ちしております。新日本ビルサービス様には、従業員では難しい箇所や設備の清掃など、衛生面の維持のために必要なことを実施して下さり大変助かっております。お客様に安心・安全な商品をお届けするうえで衛生面には心を砕いており、従業員だけでは維持が難しい部分をプロが担っていただけることは心強く、頼りにしております。またそのほかにも店舗運営上発生する様々な問題をご相談させていただきます。これからも、建物管理のプロの視点でご助力いただきますようお願いいたします。

▶国道4号バイパス沿いにオープンした草加店。



▼店内には大きなディスプレイが設置され、魅力的な商品が紹介されています。



▲対面売り場。その日取れた新鮮な魚がズラッと並びます。



2024年2月22日
グランドオープン!!

◀店内は明るく、新鮮な魚介が揃いっばいに並びます。



角上魚類様は、新潟と豊洲の美味しい魚介を新鮮かつ安く私たち消費者に届けてくださるお魚屋さんです。これまで22店舗で40億円を超える売り上げを記録されるほど地域の皆様に支持されていっしょにやっています。これまで角上魚類様では確かな品質でお客様にお届けするというこだわりから、23店舗目の新規出店は慎重にご判断をさせていただきました。

そんな角上魚類様が満を持して出店されたのが、今年2月にOPENした草加店です。場所は国道4号バイパス沿い、獨協大学前駅からは徒歩15分ほどの草加松原地区。これまで新鮮な魚介をお届けすることでお客様に新しい食文化を提供されてきた角上魚類さま、草加店でも変わらず新たなファンを獲得・拡大されていっしょにやっています。

特に惣菜の売れ行きが角上魚類様全店で一位となるほど好調とのこと、近隣の松原地区のお客様の胃袋ががちり掴んでいらっしゃる様子がうかがえます。

皆様も是非お買い物にお越しください。美味しいお魚がこの価格でという驚き、市場のような品揃えと活気あるお買い物体験、魚介の知識が豊富な店員さんが調理方法まで教えてくれる丁寧な接客、何をしても角上魚類様のファンになること請け合いです!



品質開発部 課長 鈴木 大陽

今回は、2月にオープンされました角上魚類様の新店・草加店をご紹介します。

圏央鶴ヶ島ICから約5分
角上魚類鶴ヶ島流通センター
〒350-2223 埼玉県鶴ヶ島市高倉1148-1



▲ギンダラを捌く様子。商品は1枚1枚手作業で切られています。



▲捌いたお魚は綺麗に並べられます。この後塩抜きされ、味噌に付け込まれます。



▲昨年夏から稼働した鶴ヶ島流通センター。ここから関東上信越の全店に商品を送り出す、まさに角上魚類様の心臓部といえます。



▲熟成機器。大型機械の最適な環境で、お魚はじっくり熟成されます。



品質開発部 課長 鈴木 大陽

続いて、角上魚類さまの新しい物流拠点、鶴ヶ島流通センターをご紹介します。

昨年7月に開所された鶴ヶ島流通センターは、圏央鶴ヶ島ICから約5分と高速道路にアクセスしやすい好立地に位置しており、関東上信越に23店舗ある角上魚類様各店舗に冷凍品などを届ける拠点となっています。また西京味噌などの漬け魚や珍味を加工するセンターも併設しており、商品は発泡スチロールで一日平均1000ケース弱、多い日には2000ケースも出荷されています。ここで熟成された美味しい魚介が日々店頭に並んでいるのです。

また漬け魚は店頭で買うこともできませんが、オンラインショップでも購入可能です。職人が一枚ずつ手で切って漬け込んだお魚は本当に美味しく、ギフトとしてもお勧めです。皆さんも是非お近くの店舗やオンラインショップで角上魚類さまの漬け魚をご賞味ください！

角上魚類 鶴ヶ島流通センター

センター長 小林 真司様



昨年夏に加工センター機能を美園本社から鶴ヶ島センターに移設いたしました。

スペースや設備の問題が解消され、生産能力は移設前よりも格段に上げることができました。また扱える品目も増え、以前では出来なかったホッケなどの加工も行っております。

量の面でも種類の面でも、お客様により多くの商品をお届け出来るようになりました。是非ご賞味いただければと思います。

お客様で忙しく生産しているため、日々の清掃等は交代制で行っておりますが、どうしても手が回らない時や場所も出てきます。新日本ビルサービス様にはそうした手が追いつかない部分を、今後もお手伝いいただきたく思います。また加工場内の衛生環境を維持するために、引き続きご指導・ご提案をよろしくお願いいたします。



■ クロス向ヶ丘

〒214-0014 神奈川県川崎市多摩区登戸2779-1
<https://cross-mukogaoka.jp/>
 小田急電鉄小田原線「向ヶ丘遊園」駅 徒歩4分



◀ 館内にはスーパーマーケットや飲食店、衣料品、クリニック、家電など、生活に便利な14店舗がそろって魅力あふれるショッピングセンターです。

オープン初日には大変多くのお客様にお越しいただき、開業から少し経った今でも地域の方々は、はじめ多くの方に「ご来館いただきありがとうございます。」
 常駐社員の松延さん、堀さんをはじめ、クロス向ヶ丘様が地域に根付いた素晴らしい商業施設になる一助となるよう、設備・清掃業務を通じてサービスを提供いたします。

また、共用部をはじめとした定期清掃管理を受託しております。また隣接するプラウド向ヶ丘遊園様も定期清掃管理を受託しております。

また、清掃業務としてはオープン前にウレタンコーティングを施工させていただき、共用部をはじめとした定期清掃管理を受託しております。また隣接するプラウド向ヶ丘遊園様も定期清掃管理を受託しております。

また、清掃業務としてはオープン前にウレタンコーティングを施工させていただき、共用部をはじめとした定期清掃管理を受託しております。また隣接するプラウド向ヶ丘遊園様も定期清掃管理を受託しております。



横浜営業部
 関根 陽太郎

2024年4月5日、神奈川県川崎市にランドオープンしましたクロス向ヶ丘様のご紹介をいたします。ダイ

野村不動産パートナーズ株式会社



ビルマネジメント事業本部 東横事業部 管理三課
課長 鈴木 秀明様



ビルマネジメント事業本部 東横事業部 管理三課
課長代理 石塚 守様

クロス向ヶ丘は、1970年に当時は川崎市北部エリアで最大のショッピングセンターとして開業した、「サンコー向ヶ丘ショッピングワールド」跡地の敷地面積1万1000㎡に商業施設と集合住宅の複合施設として開発され、2024年4月に開業を迎えました。

施設名称の「クロス向ヶ丘」には「a good life of comfort(快適な生活を送る)をコンセプトに、敷地南側の「五ヶ村堀緑地」等の緑を意識したランドスケープを活かしながら隣接するマンション居住者様、地域の皆様が集い、楽しめる施設を目指す思いが込められています。

まず、商業施設の管理の経験が乏しい我々としては、開業前から新日本サービス株式会社様に施設管理業務の構築からご参画いただき、様々な協力を賜ったことで、無事に開業を迎えられた

と感じており、大変感謝しております。

特に建物の運用が始まった際に確認された不具合などについて、貴社の豊富な経験に基づく知見とスピーディかつ細やかな対応により、建物所有者への迅速な報告が可能となり、スムーズに改善に向かうことができました。これにより、建物所有者共々大変助かっております。

また、開業前に施工いただいた床面ウレタンコーティングについても、建物所有者より好評をいただいております。

今後とも、貴社をはじめ、常駐警備を担当している株式会社シムックス様、清掃を担当している野村不動産アメニティサービス株式会社と四社協力し、高品質な施設管理をクロス向ヶ丘に提供できるよう、引き続きお力添えを賜りますようお願い申し上げます。



▲開業前にウレタンコーティング施工。

▲抜群の耐久性と美観を長期間維持します。



◀ノートバーと共に笑顔溢れる大橋部長と関根部長。チームクロス向ヶ丘として高品質な施設管理を提供してまいります！

▼常駐設備メンバーの堀さん(左)、松延所長(右)が日々保守管理を行っております！



のびやかに夢を描こう 青空は無限のキャンバス



2024年4月開校



一生のベースを築く学びがここに

6つの教育の柱によって
可能性を大きく育てる



AIと共生する未来を創る

得意を伸ばし世界で活躍できる力を育てる



得意を伸ばし挑戦する
志を高く学ぶ
人のために学び行動する



▲開智所沢小学校・中等教育学校
〒359-0027 埼玉県所沢市大字松郷169
JR東所沢駅から徒歩約12分

皆さんこんにちは！
今年度4月から学校法人開智学園様で開校されました所沢校をご紹介します。開校は東所沢駅から東所沢駅前通りを徒歩で約12分の場所にあります。
小学校・中等教育学校(中高一貫教育)の教育方針として、質の高い教育と国際標準の学び未来で生きる創造・思考・発信力・コミュニケーション能力を育みます。理念は、世界の人々や文化を理解・尊敬し、平和で豊かな社会を創るために貢献できる人材の育成とされています。
今年度から開校され全学年が揃うまでに6年間の歳月がかかります。
我々の業務は建物管理として清掃・設備管理業務を任せていただいております。
学園内で職員様・学び育って行く生徒の皆さんが快適で安全な環境を提供することが我々の役目と心得て取り組んでいきます。



ソリューション営業部
加藤 義彦

開智所沢小学校



校長 片岡 哲郎様

この春、開智学園の新しい小中高一貫校として、開智所沢小学校・中等教育学校が東所沢の地に開校致しました。私は、開智所沢小学校の学校長を務めております。私は、開智所沢小学校の学校長を務めております。私は、開智所沢小学校の学校長を務めております。開智所沢キャンパスを代表して、ご挨拶申し上げます。

広大な「武蔵野台地」の中央やや北寄りに位置する所沢市は、狭山丘陵のゆたかな森に抱かれ、街に吹く風は四季折々、里山の懐かしい香りを運んで来ます。所沢はまた、1911年に日本最初の飛行場が建設された「日本航空発祥の地」でもあります。新たな目標へと果敢に挑戦する、刃先「Blades」が育つ場所として、新しい学校の誕生にふさわしいエピソードに感じられます。

私ども開智所沢小学校・中等教育学校は、探究型の学びによって自分の得意分野を深化させながら、多様な生徒との関係性を通じて他者を思い遣る豊かな心を醸成し、社会とのつながりの中で協働性を学ぶことで、豊かな未来を創出する力をはぐくんでまいります。さらには、自然との共生の取り組みや、次の時代に向けた新しい文化の発信といった「所沢」というフィールドならではの活動を縫い込んで、新たな模様を織り成していきたいと思っております。

ゼロからの学校づくりでございますが、新日本ビルサービスの皆様のお力もお借りしながらその歩みを進めてまいります。どうぞよろしくお願い申し上げます。

真新しい校舎で学ぶ児童たち。
学校に行くのが楽しみです！



▲左から
開智所沢小学校・中等教育学校
近藤様、青木教頭先生、江澤様、
久保田事務長様



◀ホワイトボードを
施した最新の教室。

▼図書館の本に熱中し
ている児童たち。



◀体育館での授業に笑顔が溢れています。

私たちが心を込めて清掃いたします！



▲浦澤マネジャーとマン
ツーマンにて研修を！



▲男性小便器清掃のポイントも
しっかり伝授します！



▲左：高橋優子さん 右：中村恵さん

DX推進部と 「清掃ロボット派遣サービス」のご紹介

DX推進部 担当部長 岡村 将志



こんにちは!!ロボット担当の岡村です。当社では2022年10月から清掃ロボットの導入を進めてきましたが、いよいよ今年度からDX推進部が発足し、横浜営業部と連携して清掃ロボット活用を中心とした清掃DXのサービス構築と、「清掃ロボット派遣サービス」を本格的に推進する事となりました。人手不足やコスト上昇により、清掃ロボットの活用とビルメンテナンス全体のDXへの需要が益々高まる中、DX推進部と横浜営業部の2部門が連携し、これを加速させることが求められています。効率的で効果的な清掃業務の実現と、品質の向上を通して、お客様に対してより付加価値の高い高品質なサービスを提供し、業務の効率化とコスト削減を実現します。

今後も、最新の技術と知見を積極的に取り入れ、常に進化し続けるサービスを提供してまいります。



横浜営業部 部長 関根 陽太郎

今年度からDX推進部と協業し、「清掃ロボット派遣サービス」を推進いたします。ビルメンテナンス会社として「ロボットの販売」ではなく、メンテナンスや遠隔監視、適切な運用管理までのパッケージでご提案していきます。またAI清掃ロボットだけではなく、防汚・コーティングを通じた総合的な清掃提案を推進していければと思います。

現在社内でも本社・東京本部・横浜支店で各ロボットが稼働しております。ぜひご刮目ください!



DX推進部 高橋 圭佑

以前から清掃ロボットの監視に携わっておりましたが、この度DX推進部にて活動することとなりました。今後もより良いサービスを提供できるよう尽力いたします。推進部だけではなく皆でDX、取り組もうぜ!



DX推進部 吉田 純

約10年間 現場での定期清掃作業で培った経験を生かしながら新しい清掃サービスの構築に取り組んで参ります。

デジタル技術を駆使し、業務効率化や生産性向上を計り、お客様は勿論、現場で日々活躍して下さっている“さわやか社員”の皆様のお役に立てる様、全力で取り組んで参ります。よろしくお願い申し上げます。

清掃ロボット派遣サービスとは?!

お客様の室内環境や床材、清掃計画に最適なロボットを選定し、ご提供するサービスです。ロボット本体に加え、ロボット消耗品の定期的配送、万が一の故障時の対応や、ロボットが常に安定して運転できるよう遠隔監視でサポートいたします。※一部オプション

これ利用いただける「おまかせ」の清掃ロボット派遣サービスとして提供しております。お客様・現場担当者様の清掃業務の効率化と負担軽減を実現するための最適な選択肢です。

また、ロボットを活用した最適な清掃設計のご相談も承っております。ぜひご相談を。



ロボット本体

導入環境に最適なロボットをご提案します。



消耗品定期配送

月額費用に消耗品の費用が含まれます。定期的に導入先現場にお届けします。



修理・メンテナンスサポート

故障時は代替機をご用意します。オプションで定期メンテナンスも設定可



遠隔監視・みまもりサービス

コントロールセンターでロボットを監視。遠隔でロボットの運転をサポートします。※オプション



導入・運用設計サポート

ロボットの効率的な運用ができる様な運用設計をサポート。



運転レポート

日々の完了報告と、月次レポートによる稼働率改善に向けたサポートを実施します。

ロボット派遣で活躍する主な清掃ロボットのご紹介

小型タイプ清掃ロボット



専用部の清掃自動化で主に活躍する主力機

小型タイプの清掃ロボットは、オフィスや医療施設の細かなお部屋の清掃が得意です！コンパクトなサイズを活かして、家具の下や部屋の隅々まで徹底的にお掃除します。カーペットの吸塵も、床の拭き掃除も、この一台で完璧にこなす働き者です。日々の清掃業務を省力化と快適環境の維持のため、ぜひご利用ください♪

中型タイプ清掃ロボット

【ファンタス】

通路や広い場所の掃除が得意な中型タイプ♪
早朝・深夜はもちろん、お客様が往来する営業中時間帯の巡回清掃でも賢く動いてお掃除できるので、店舗やビル、病院の清掃で大活躍です！



【c-30】

見た目もキュートで、特に人の往来が多い医療福祉施設や商業施設、アミューズメント施設にピッタリ。カーペットもピカピカにする高性能清掃ロボットです。



ヤオコー伊奈店様での営業中店内でロボット清掃の様子です。最先端の清掃を実践いただいています!!



お客様の環境やニーズにピッタリな清掃ロボットをご提案します！ロボットを活用した業務効率化のご相談や業務改善のアドバイス、デモや現場見学も大歓迎です。お気軽にご連絡ください♪

日鉄工材株式会社様 ベンチマーク

～日本経営品質賞受賞組織から顧客価値経営を学ぶ～

未見に挑む
プレミアム
テクノカンパニー
PREMIUM TECHNO COMPANY



▲日鉄工材株式会社
新潟県上越市川原町10番29号

専務取締役
浅見 一廣



サポート本部
情報システム部担当部長
古川 幸治



埼玉県経営品質協議会主催のベンチマークに参加し、2020年度に日本経営品質賞を受賞された日鉄工材株式会社様を訪問しました。当社からは関根社長、浅見専務、古川の3人が参加いたしました。日鉄工材様は、ステンレス・チタンをはじめとする各種特殊合金(産業機器、建材・配管)を製造・加工・販売しています。

特に、電気自動車やスマートフォン・5G機器など各種の最先端機器に多用される電解銅箔の製造設備であるチタン製電着ドラムについては、性能・シェアの両面で世界のトップメーカーです。今回のベンチマークで印象に残った学びをレポートさせていただきます。

◆社員が主人公の会社づくり

社員が主人公となってお客様や地域に貢献する働きやすく生産性の高い会社を目指されています。そのために、社員の幸せを起点とした考えで、ファンタスティックな目標(同社で少し実現が難しい目標を指す)に自立的に挑戦する環境を作られています。(かがやきサイクル)

◆顧客本位の取り組み

お客様からのニーズに全力で対応、独自品の提案に加えて、徹底した情報収集と分類・分析、戦略的会話を重ねることや、成長戦略を共有し、お互いの「未見領域」を共同で探求することでイノベーションを生み出しています。(ありがたい姿の追求)

◆人財の育成の取り組み

職場一丸となって新卒者を育成するため、あるべき姿の項目を細分化したキャリアシートを活用、教育項目を細分化・優先順位を検討し、振り返りによりフォローアップしています。新卒者の戦力化のため作業手順書のリニューアルや技術伝承のためのトラディションファイルの共有化によりチーム全体の力量向上につなげています。

一気分はじょうえつ(ひたむき社員)より
三度目の正直 部下に誓ったQC検定2級合格



▲日本経営品質賞だけでなく、数々の賞を受賞されています。



▲上村愛子さんが使用した世界初のチタン製スキーストック。



▲これからも現状の自分に満足せずに様々なことにチャレンジしていきます!!



▲ゲータッチをして喜びを分かち合う
管理部長のタカシと部下のタツキ。



日鉄工材株式会社 代表取締役社長(工学博士) 宮原 光雄 様

2023年度日本経営品質賞受賞おめでとうございます。長年にわたる大変なご尽力の賜物と心からお祝い申し上げます。

過去には当社が御社にベンチマークに伺い、社員重視の取り組みや5S改善活動など多くの事を学び、当社の改善活動推進の原動力にさせていただきました。今回は御社が受賞された直後に来社されるという事で、私達に何が出来るか迷いましたが共通課題である人材育成を中心に活動事例を紹介させていただきました。

情熱あふれる関根社長様をはじめとする御社の皆様とお話しするといつも元気を頂き、生涯青春の思いを強くします。次回は中堅・若手社員の皆様との交流を計画しており心から楽しみにしています。今後も共に成長させて頂ければ幸いです。



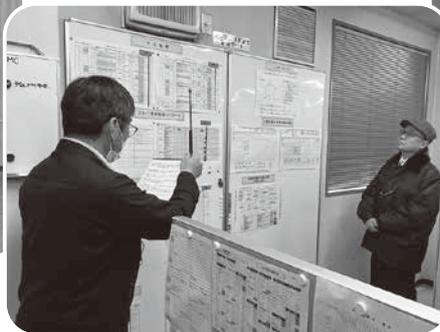
◀機器部 田中取締役より、チタン製電着ドラムの実物を前にその技術について熱く語っていただきました。



▲宮原社長の講話を熱心に聴き入る、関根社長をはじめとする埼玉県経営品質協議会の皆様。



▲吉田主任部員より、新入社員の早期戦力化に向けた作業基準リニューアルについてご説明いただきました。



▲管理部高津部長より社員重視の取り組みをご説明いただきました。



◀テクノハートセンターの前で、埼玉県経営品質協議会のメンバーと生涯青春!!経営品質の同志として共に進化向上してまいります!



株式会社アドバンスサービス 様



◀ ホワイトボードを使用してチームの目標管理・シフト管理。



▶ 事務所横のマシン倉庫は使用状況を毎月監査。



◀ チームごとに与えられている車両は定位置管理もバッチリです！



◀ アドバンスサービスの方の説明を受ける品質開発部の面々。自社でも参考になる貴重なお話を傾けます。

品質開発部 課長 加藤 翔



今回、越谷市にある弊社と同じ清掃業種である株式会社アドバンスサービス様に訪問させていただきました。まず驚いたのが立場の上下関係なく社員同士をニックネームで呼び合う制度で、その影響で社内全体が柔らかな優しい雰囲気がありました。

各チームの利益や資材が別々になっていて1つ1つのチームが小さな会社のような形をしていて、そのチームごとに今期の目標や前年度の損益の比較が貼りだされており1人1人が利益に対して意識していたり、お客様の感謝やクレームを掲示してお客様の生の声を見えるようにしていたり施工技術の学校のような取り組みもされていたりと驚きと感心の連続でした。

また、経営計画書を拝見しましたが色々な事に関して細かく記載がされ何かあっても経営計画書を見れば大丈夫！というような作りになっていっつ所々に遊び心があり非常に読みやすい印象でした。質問や意見交換の場も設けていただき品質開発部で取り入れたい取り組みを多く聞けたので今後活用できればと考えています。

最後には懇親会も開催してくださり業務以外の話も出来て学びと刺激がありつつも楽しい1日となりました。

▼アドバンスサービスの皆さんとガッツポーズ！



株式会社アドバンスファシリティーズ 代表取締役 佐藤 清高 様

先日はお忙しい中、御社の皆様にご来社頂きありがとうございました。改めて御礼申し上げます。弊社の社員も最近はベンチマーキングの機会も減り、同業他社様と情報交換をする事も少ない為、今回の機会は弊社にとっても大変貴重な時間となりました。また頻りに交流のお時間を頂ければ幸いです。

同じ埼玉県に本社を置くメンテナンス会社として、今後も一緒に成長していきましょう！

●●●参加者のコメント●●●

品質開発部 主任 池田 巧

SNBにはない一つ一つのチームが子会社化されている環境下で各チーム毎がすべて自分たちの成績に直結されている印象がありました。チーム毎の目標も明確かつ数字面でも非常に意識されておりSNBとは違った戦略で素晴らしい会社だと感じました。



品質開発部 永山 拓海

自分達の会社とは違った体制・社風で、特に一班が一つの会社の様な動きには驚きました。自分達に無い良い所が多く、新鮮な気持ちで勉強になりました。活かせる所は自分達でも活かしていきたいと思えます。



BUSYU 武州工業株式会社 様



品質開発部 次長 中村 聡

今回は、当社の5S活動を指導下さっている5S&IE実践舎 凛 星川様のご紹介で、東京都青梅市にある武州工業株式会社様を訪問させていただきました。

武州工業様は金属加工において卓越した技術を有しており、その技術による高品質製品は大手自動車メーカーなど広く使用されています。当社とは業種が異なりますが、安全管理や技術育成面などとても学ぶべき点が多く、自社部門へ是非転用させていただきたいです。

また社員同士上下隔てのない風通しの良い関係性に、参加メンバー一同が衝撃を受けました！

5S実践の時間では、武州工業様が抱えている課題を我々の本業の部分で改善にご協力させていただきました。武州工業メンバーの皆様の驚き、喜びの表情と感謝のお言葉に我々も改めて自身の業務へのやりがいに気付ける良いきっかけとなりました。今後も継続してお付き合いをさせていただき、共に学ばせて頂ければと思います。

ありがとうございました！



整頓された道具とパイプラックツールの活用



実践タイム
課題の油污れ除去
に興味深々
みんな楽しそう



熱心に聞き入る姿と発表の様子



武州工業株式会社 島崎 力一 様

今回の交流会、弊社としても初めての事でメンバー達もそうですが、特に若い子達にとってはとても良い経験が出来たと思っています。ありがとうございました。

同業者の方が来社してよく言われるコメントとは一味違ったコメントには、とても勉強になり見る視点も違うって事を改めて実感させて頂きました。

弊社の油で汚れた汚い床を、上手く連携を取りながらピカピカに！
素晴らしい技術にメンバー一同、それ以外の人達もとても驚いていました！



5S&IE実践舎 凛 星川 勉 様

清流化の一部として、武州工業さんへお連れしました。モノ造りをやっている現場の人と本音を話し、何を大切にしているか垣間見ることが出来たと思います。

異文化交流は、自分達の立ち位置が良くわかると共に上下なく話す武州メンバーの雰囲気新鮮だったんじゃないかな。武州の皆、皆さんの技術に驚嘆してましたね。

さすが、実践メンバー！作業連携も見事でした。

元化粧品研究者が語る 「日やけ止め」のすすめ



株式会社アスム 代表取締役執行役員社長 福原 和人 様

みなさま、こんにちは。株式会社アスムの福原和人と申します。

今年もまた暑い夏が到来しそうな気配ですが、読者の皆様の中には屋外でお仕事をされる方も多いと思います。その際には、やはり紫外線の影響が気になりますね。

実は私、昔化粧品の研究者をしており、しかもメインの担当は「日やけ止め」でした。今回SNBさまからのオファーをいただき、皆様のお役に立てそうな知識を少し書かせていただきましたので、ご一読いただければ幸いです。

日やけ止めの選び方と注意点

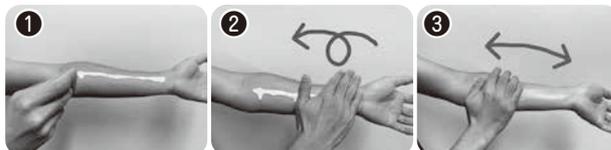
一般的にSPF(Sun Protection Factor)値が高いものほど日やけ防止効果があることはご存じかもしれませんが、国内では現在「SPF50+」が最高です。しかしながら、その記載がある商品を使えば絶対安心…という訳でもありません。SPFの効果を十分に発揮するためには肌上に「ムラなく均一に」塗布されていることが何より重要ということが証明されています。それを考慮すると、注意が必要なのは近年人気のあるスプレータイプやスティックタイプです。塗布時に手が汚れないという利点がありますが、これらのタイプは万遍なく塗るのにテクニックがいるため、かえって手間がかかることもあります。絶対やきたくないという方には、乳液・クリームタイプの方がお勧めです。もちろん、手が届きにくい箇所などはスプレータイプなどをうまく使ってケアしていただくと、なお良いかと思います。また、日やけ止めの効果は永続的ではありません。時間が経てば効果は薄れ、また物理的な摩擦などでも取れてしまいますので、適宜塗り直しを行いましょう。(一つの目安として、炎天下や屋外レジャーでは2時間程度での塗り直しが推奨されています。)

おすすめの塗り方

【腕・脚】

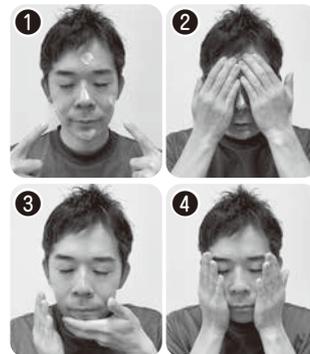
- ①容器から適量*を線状に腕(脚)の上に出します
- ②手のひらをつかって円を描くようにムラなくなじませます。
- ③腕(脚)周り全体にしっかり塗布したら完了です

※各メーカーの推奨する適量は多めに感じるかもしれませんが、そこはたっぷり使いましょう!



【顔】

- ①適量を手に取り、両頬、額、鼻、あごの5か所に置きます。
- ②それぞれ丁寧になじませます。その際、広い部位(額、頬)から始めて、その後鼻や口周りなどに移ります。
- ③あごや小鼻周辺、髪が生え際、耳の後ろなども忘れずに塗りましょう。
- ④可能であれば①~③を繰り返して二度塗りします。



それぞれの肌質やシーンによって最適な商品は異なりますが、有効に日やけ止めをご活用いただき、健康で楽しい夏をお過ごしください。



【福原和人様プロフィール】

株式会社アスム 代表取締役執行役員社長。

2009年に研究開発職として株式会社資生堂入社。

最初の数年間は主に日やけ止め商品の開発に携わり、欧州駐在を含めて生産・事業開発などを経験した後、退社。その後、株式会社アスム(福原グループ)へ入社し現在に至る。



西松地所様NAKANO HAKO開業!!

2024年4月19日(金)

プロパティマネジメント本部 杉田 竜也



JR中野駅南口に立地する「ナカノサウステラ」は中野二丁目地区第一種市街地再開発事業の区域内に今年の春竣工されました。駅直結のペデストリアンデッキを上った先にある「NAKANO HAKO」は西松地所株式会社が手掛けるコワーキング&コミュニティスペースです。中に入ると名前の通り「HAKO」(箱)をイメージした設計となっており、まさに立方体を展開したような印象を受ける空間となっています。利用者の方にはフリードリンク・フリースナックのサービスやブランケット、モニターの貸出があるのも嬉しいポイントです。

ワクワクと集中力が高まるNAKANO HAKOは、仕事、勉強は捗ること間違いなし!

「NAKANO HAKO」では仕事、勉強、読書などができるPRIVATE BOXエリアに加え、会議やイベント、展示会などが開催できるCOMMUNITY BOXエリアがあり、中野区民を中心に様々な人が交流を深める場として、新たな文化の発信地となっていきます。皆さんも是非足を運んでみてください。

【NAKANO HAKO】 東京都中野区中野2丁目24番9号 ナカノサウステラ レジデンス棟2階201
JR中央線、中央・総武緩行線、東京メトロ東西線「中野駅」から徒歩約2分



西松地所株式会社
ビルディング事業部管理課 係長 飯田 典子様

コワーキングスペースと施設公民館が融合する新感覚の施設、NAKANO HAKOは当該エリアの再開発事業を実行するにあたり、西松建設の所有している土地を住友不動産へ売却。そんな縁もあり、サウステラの建設計画に西松建設が携わることになりました。

また建てるだけでなく、その地域と生きていきたいという西松地所の森田社長の意向で中野区が所有している区画の公募に応募し、数ある提案の中で弊社が採用されました。私たちはこの店舗をフックにし、中野区の皆様と共に地域発展を目指していきます。



NAKANO HAKO 店長 笹木 由美子様

仕事や勉強などの集中エリア、またはカフェのようにゆったりとくつろげるスペースもあり一人でもみんなでもご利用いただけます。また施設公民館も併設しています。地域密着でコミュニティの場としてお客様に満足していただけるよう努めて参ります。お近くにお越しの際はぜひお立ち寄りください。



▼広々とした空間はストレスフリーです。



▲ちょっと一息のドリンク類も充実しています。

▼明るく元気なスタッフの皆さん、制服にもこだわりが詰められています。



▲様々な用途で利用することのできる空間「NAKANO HAKO」オープンスペースで西松地所の森田社長様、飯田様、浅野様を囲んで生涯青春!!



▲▲床のコーティングは弊社が施工しました!



社員紹介

Vol.2



埼玉営業部の国藤部長とほんとにまじめに打合せ中!



縄野 智也(なわのともや)
(埼玉東京営業部・1996年入社)

Q.仕事内容は？

埼玉東京営業部の日常清掃業務のとりまとめ。所属マネージャーとともに、お客様のために奮闘中。これからの会社の未来を創ることも大事な仕事だと思っています。

Q.仕事をする上でのこだわりは？

周りの笑顔は大好きです。お客様も仲間もさわやか社員も皆が笑顔になる仕事したい！まだまだ道半ばですが、いつかきっと…

Q.趣味orプライベートorマイブームについて語って！

- ・家の省エネ・防災対策
電気代、水道代削減になるのが楽しい！
- ・ガーデニング
家が築20年。少しずつ手を入れてきた庭管理が心の癒しです。ウッドデッキ作成、石材張り全部やりました！ただ、剪定と草むしりが大変です…



◀バッテリー内臓のLED電球
緊急時に素手で使えます！

▼完成の見えない家の庭



Q.後輩の中山さんから見た縄野さんってどんな人？

清掃技術・知識はもちろん、会社をこうしたいなど自分の信念考え方がある人です。参考になるお話をたくさん教えてくれます！



事務所で事務処理中▶



原田 夏緒里(はらだ かおり)
(埼玉営業部・2018年入社)

Q.仕事内容は？

埼玉エリアの清掃物件を管理しております。お客様対応・さわやか社員の労務管理・建物の品質管理等をメインにお仕事しております。

Q.仕事をする上でのこだわりは？

素直に真正面から人と向き合うこと！

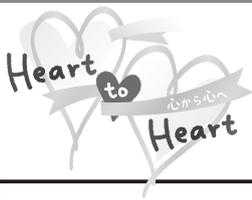
Q.趣味orプライベートorマイブームについて語って！

マイブームは韓流ドラマや日本のドラマを観る事です。今は毎週、「Destiny」と「Believe」を楽しみに生きてます笑 韓流ドラマのおすすめは、「ペントハウス」です！お時間のある方は是非観てみてください。



Q.埼玉営業部：国藤部長から見た原田さんってどんな人？

やると決めたら途中で投げ出すことなく最後までやり切る子です。新しいことへの興味や向上心もあり、周囲を巻き込みながら前向きに働ける子で、これからまだまだ成長する子だと感じています。私自身、もっと頑張らなきゃいけないと思わせてくれる存在です。



SNBファミリー



▲台湾でお茶を飲んだ時の写真



バックヤードのモップ掛け▶

落合亜月(おちあいあづき)

(ブルガリホテル東京事業所・2022年入社)

Q.仕事内容は？

ブルガリホテル東京でパブリックエリアの清掃をしています。主にトイレ、ロビー、レストランなどです。他にはシフト作成、イベントスケジュール作成などを行っています。

Q.仕事をする上でのこだわりは？

お客様に安心して仕事をしていただけるよう緊急対応などがあった場合には、すぐに駆け付け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！

プライベートではたまにですが旅行に行っています。最近だと台湾や香川に行きました。旅先で美味しいものを食べるのが楽しみです。

Q.上司・部下・先輩後輩から見た落合さんってどんな人？

★困り事や不安なことがあった時に質問をしたら、すぐに教えて下さり安心を頂き、信頼をさせて頂いております。(島崎)

★とにかく心の置き所が素晴らしいなど・

ブルガリ配属になって一緒に仕事をしてから、わたくしの変わらない落合亜月像です。

現在は遅番をメインに、作業だけでなく、運営面もおこなってもらっています。急な深夜勤務の依頼にも即答でこなしてしまうフットワークの良さも持っています。

お客様からの評価ももちろん高く、すでに「ファーストクラスカード」も数枚いただくほどです。

これからさらに成長していくポテンシャルを持っています。

時折り抜けのある書類作成など中々お茶目な面も持ち合わせています。(鈴木)



▲香川で食べたうどん、骨付き鳥、台湾の朝食



25年



▲
こんなに大きく
成長しました



▲
品質開発部から
スタートした清
流化の取り組み
は全社に広がっ
ています

萩原 義浩(はぎわらよしひろ)

(品質開発部・1999年入社)

Q.仕事内容は？

ご契約いただいているお客様の大切な建物を定期的に清掃する部門の取りまとめを行っています。

Q.仕事をする上でのこだわりは？

部門メンバーをはじめ多くの社員が活躍できる環境を創り出せるよう真剣に考え取り組んでいます。また、建物にかかわるすべての方々に幸せになってもらえるよう心がけています。

Q.趣味orプライベートorマイブームについて語って！

3人の子どもたちと犬がたわむれている姿を見ていることが心のリフレッシュになっています。長女と次女が吹奏楽部で奮闘中♪長男はバスケットボールを始めたので、これから一緒にプレーするのが楽しみです。

Q.部下・同僚から見た萩原さんってどんな人？

私にとって仕事のあり方を教えていただいている方です。視座が高く多様な視点から考えられている姿と、論評で終わらせずにいかに実現するかを追求する姿勢は尊敬していますし吸収しようと意識しています。これからも生意気や文句を言いながらもついていきますので見捨てないでくださいね(鈴木大陽)

よく既読スルーされますね。今までありがとうございました。(販売管理課一同)

【祝】勤続25年【おめでとう】常に最前線で強く進まれている姿はとても尊敬いたします。これからも萩原部長を支え続けてまいります(私設秘書)





憩いのコーナー さわやか広場



古廣幸夫様 ご講話

2024年4月17日(水)



「性能発注」で清掃の綺麗をサービス基準とKPIで明示する品質管理を学びました。ありがとうございました!!

筑波大学蹴球部小井土監督 ご講話

2024年3月13日(水)



全日本大学サッカー選手権大会優勝の小井土監督に指導者に求められる資質をご講話頂きました。

滋賀医科大学小笠原敦先生 ご講話

2024年5月21日(火)



ソニープレイステーションの開発者 小笠原先生に無形資産価値時代の経営戦略をご講話頂きました。感謝です!!

山翠舎 山上社長様 ご来社

2024年5月9日(木)



「古民家・古木」を再生する元気溢れる山翠舎の山上社長とスタッフの皆様を囲んで生涯青春!!

サビアコーポレーション様 最優秀協力店表彰!!

2024年3月21日(木)



品質開発部の中村次長と村中さんが表彰状を頂き、日々誠実に取り組んだ結果が実を結びました!!



千葉県経営品質協議会

2024年5月16日(木)



千葉県経営品質協議会のすばらしい同志の皆様と共に生涯青春!! 経営品質向上に共に挑戦しましょう!!

発行日 2024年6月11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

GWにさいたま市の誇る大宮盆栽美術館、岩槻人形博物館に行ってきました。埼玉に遊びに来てくれた実家の母が楽しめるのではないかと連れて行ったのですが…。さいたま市に20年以上住んでいるのに一度も行ったことがなかったことを後悔してしまいました。どちらも大きな施設ではありませんが、興味深く館内を歩きました。身近に外国人の旅行者も来るような施設があることは誇らしいことでもありますよね。もっと埼玉を知ろうと思ったGWでした。(E.O)