

Heart

第107号

to

心から心へ

Heart

2025.6.10



さいたま市見沼区
オープンガーデン

2025年5月10日(土)~11日(日)



2025年度新日本グループ入社式

2025年4月1日(火)



新日本ビルサービス 第32期さわやかフォーラム
— 考働する集団を目指し、自律した現場を創っていこう! —



新日本ビルサービス第32期さわやかフォーラム開催!!

2025年4月28日(月) レイボックホール市民会館おみや



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



会社が社員と家族の幸せの礎



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！

5月に入り会社の小さな花壇のバラが満開となりました。ご近所の皆さんから「いつも綺麗ですね。香りを楽しませてもらっています」「社員の皆さんに会社の周りを毎朝掃除してもらい助かっています」と喜んでいただき、ほっこりと幸せな気持ちになります。

第32期さわやかフォーラム開催

4月28日(月)第32期さわやかフォーラムに私たちの大切なお客様と、全国各地から富山・福島・岐阜・名古屋から同志の皆様が駆けつけてくださり、総勢246名で盛大に開催することができました。本当にありがとうございます！

今期は17現場からエントリーがあり、チャレンジ賞7現場と優秀現場賞に5

現場が選ばれました。どの現場もお客様に喜んでいただきた、働く仲間にも成長したいという、強い想いで取り組んでくださいました。

ご参加くださった皆さまの熱い応援を頂き、優秀現場賞5チーム(桐蔭学園・老健ねぎしケアセンター・トープイコート・ワカバウォーク・木下川吾亦紅)の発表に熱が入り、最優秀現場賞に木下川吾亦紅事業所が選出され、責任者のサーさん・さわやか社員さんが最高の喜びとなり、会場に大きな共感と共鳴の輪が広がりました。

審査員をお願いしたお客様から、「さわやか社員さんが自ら考え、考案・提案しているのがとても良かった。人の採用を含め、時給を上げるといふ明確な目的が良い。清掃のみではなく、入居者様のことも考えた取組みは素晴らしい。」

本当に楽しみながら、ワクワクしな

がら働いていることが伝わりました」等々、沢山の感想が寄せられました。

「昨日は、さわやかフォーラムに参加させていただきありがとうございました。関根社長をはじめ、御社の社員の皆さま、さわやか社員の皆さまがイキイキと湧きに輝いているお姿に感動いたしました。そして、さわやかフォーラムには、その根源とも思えるような素晴らしいメッセージや仕組みが多く存在することに感銘を受けました。

壇上に立つさわやか社員さんたちは、まさに「考案し自律した集団」となっており、「行動」「結果」「気づき」「省

察」のサイクルを自発的に実践されている点が素晴らしい。さらには、そのチームをしっかりと支えるマネージャーの存在や、研修、5S活動等、サポートする体制が構築されていることに多くの学びを得ることができました。新入職員さんが活躍している事に

も御社の人材育成に対する情熱を感じ、是非とも見習わせていただきたいと思います。思っております。

関根社長のお話にも、創業時は4名から始まり今日にいたることをご説明いただき、御社の社員様とおお客様に対する誠意とたゆまぬ努力の結果が「笑顔」につながっていることを理解いたしました。我々も、少しでも御社の「ありたい姿」の実現に貢献し共に成長させていただきたいと存じます。

横浜じんせい病院

事務長 鎮目 優一様

さわやかフォーラムを通じて一番感じたことは、現場が一番大事であり、さわやか社員さんのやる気と若い社員の方を信じ、信頼して任せることで、思う存分に成長できるのだということです。第33期も多くの現場からさわやかフォーラムにエントリーしていただき、先ずは挑戦し、考案し、楽しく働く職場にしましょう。働くことが生きる力そのものです。生涯青春！

会社が社員と家族の幸せの礎

4月1日(火)、2025年度新日本グループ入社式を執り行い、13名の若々しい新入社員を迎えることが出来ました。それぞれが緊張しながらも、

自己紹介と決意表明を立派に行ってくれました。遠く福島県や滋賀県から来てくれた社員もあり、社長としてこれだけの有為な若者たちを迎えた大きな喜びと経営責任を実感しました。

「会社が大きく発展していくことは、我が社で働いてくれる社員を大事にし、その家族の人々の幸せを願うことが当然のことである。企業がそこで働く人々の幸福を願わないような会社であつたら誰が本気で働いてくれるだろうか。」

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

新日本グループ創業者 関根直幹

4月1日から清掃業務を開始した芝浦工業大学大宮キャンパス事業所スタートアップ研修会を、24名のさわか社員さんの参加で実施しました。

ビジョン映像視聴後、さわか冊子を教科書に、経営信条・感謝報恩十訓・私たちの行動指針、社長方針を全力でスピーチし、生涯青春！で締めくくり、一瞬で一体感が醸成されたことを感じました。

ヤオコーさんの美味しいお弁当を食べながらランチ懇親会の場を持ち、大

学正門広場で生涯青春！の掛け声で集合写真を撮影し、チーム芝浦工業大学のスタートアップが大いに盛り上がり、心が躍動しました。

4月5日(土)は長男、慎太郎夫婦に授かった元気な女の子の赤ちゃん「紗良」のお食い初め(百日祝い)を行いました。僕が初孫の紗良を抱いて、妻の恭子がお赤飯や煮物や魚を小さな口に持っていく、一生食べるものに困らず、健やかに成長することを願いました。

慎太郎夫婦が全て段取りを行い、紗良の写真や名前入りのカステラまで用意しており、シーンときました。僕たち夫婦にとっても一生の思い出に残る幸せな時間でした。

4月の1か月間で経験したこれらの嬉しい出来事を振り返り、改めて会社を経営する目的と、会社が社員と家族の幸せの礎であることを実感しました。会社を経営する目的は、縁あって集まってくれた社員の物心両面の幸せを実現するためであり、事業を通じてお客様に価値を提供し、地域や社会に貢献することです。

「頑張りましたよ」という言葉が会社の中でよく使われますが、何のために頑張るのか、頑張ればどうなるのかというケースが多々あります。誰もが異論のない方向は皆が幸せになること

であり、そのために会社を安定させ、雇用を守り、永続できるようにする必要があります。社員と家族にとって一番不幸なことは、働く場が突然なくなることです。そのようなことがないように、経営者も社員も会社を幸せの礎として考え、頑張る必要があると思います。

社員一人ひとりの成長の総和が企業発展の基盤です。その基盤となる5Sを進化しながら継続していく。僕は清掃・ビルメンテナンス会社が自分達の会社・職場をキレイにすることが、基本中の基本だと思っています。

整理・清掃を徹底すること、後片付けをすること、相手を思いやること、このことを自分自身が先ず実行することだと心に期しています。

さあ、頑張ろう！これから生涯青春！です。素晴らしい人生を共に歩んでいきましょう。



▲新日本ビルサービス第33期スタートアップ研修会 ビジョン2030へ躍動しよう!!生涯青春!! 2025年4月18日(金)

第32期 さわやかフォーラム開催!



2025年4月28日(月) レイボックホール市民会館おおみや

さわやかフォーラム実行委員長 縄野 智也



32期の締め括りとなるさわやかフォーラムを今年も盛大に開催することが出来ました。今年
は246名の皆さまと共に各事業所とチームの1年間の現場の取組み、未来を考えた取組み、3S
(整理・清掃・整頓)の取組み等を聞き、現場力の大切さを改めて感じました。

今回は木下川吾亦紅事業所が初の最優秀現場賞の受賞となりました。おめでとうございます!!各事業所、
皆素晴らしい、優秀現場賞5事業所全てに最優秀現場賞をあげたい素晴らしい成果発表でした。

今回で7回目のさわやかフォーラムとなりますが、実行委員会としては更なるブラッシュアップ案を考え、
多くの事業所の取組みを皆さまと共有したいと思っています。

33期もよろしくお願い致します!!

お客様からご感想をいただきました!



▲司会に初挑戦でドキドキの
32期生、笹崎さん(左)・
芦澤さん(右)。



▲厚済会グループ
会長 花岡加那子様



▲満面の笑みの関根社長挨拶!



▲関根陽太郎取締役の
閉会の辞。



▲株式会社小田急ビルサービス
代表取締役社長 菅澤一郎様



▲名古屋宗次ホール
代表 宗次徳二様



▲横浜支店中山支店長の
開会の辞。



受賞現場揃って“生涯青春!!”

最優秀現場賞【木下川吾亦紅】



◀担当の上田マネージャー
との息もぴったりです!!



▶担当マネージャーのサーさんの
笑顔溢れる発表。

▼サーさんを中心に団結力のある木下川吾亦紅チームのメンバー。
(左からサーさん、柴崎 康子さん、渡邊 良子さん、笹川 亜希子さん、井野
訓江さん、藤本 悦子さん)



おめでとうございます
ございます

特別養護老人ホーム きねがわ われもこう 木下川吾亦紅

さわやかフォーラム

第32期 最優秀現場賞 発表



私が作ったオリジナル5S



最初に覚えた

大事な言葉



さわやか (SAWAYAKA)



礼儀正しく、感謝の心で、風爽と
プロのサービスを提供する。



冬 (winter)

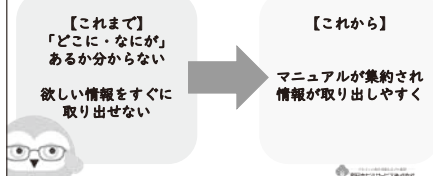


お客様からメッセージを頂戴しております



本社員発表

情報の5S



安全の対策



人財開発プロジェクト
山崎さん(左)・小嶋さん(右)のTeam e Biz発表!

先進企業見学から得たこと

菊地歯車様
業種: 歯車製造業



あらゆる所に管理責任者が提示されており、誰から見ても責任の所在が明らかな
状況となっていた。当該箇所に対する連絡や相談、提案なども円滑に進められる
と共に、当事者意識が高まる取り組みがなされていた。



武蔵屋藤岡工場灰玉平
千春さん他4名による、
5Sインストラクター養
成講座13期修了生の改
善事例活動報告発表!

「トヨタ」なぜ5Sとは?

問題の根本原因を見つけるために「なぜ?」を
5回繰り返す手法

- 効果
- ・表面的な原因ではなく真因にたどり着く
- ・再発防止に有効

トヨタの5S 整理? 整頓? 清掃? 安全? 節約?

桐蔭学園

コミュニケーションの見える化 ②

清掃中の困り事をすぐに相談!!

LINEに気づいた人がすぐに返信!!

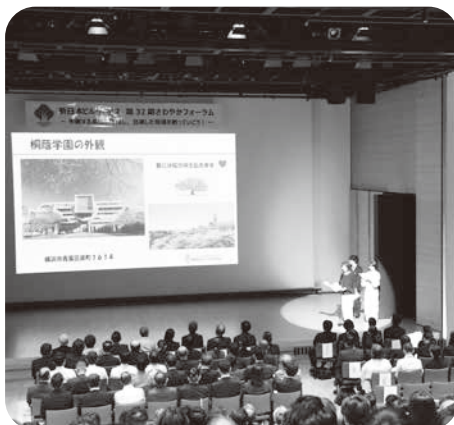
生徒さんからのメッセージ

清掃控え室までわざわざ来てくれて
手渡ししてくれました😊

気持ちを感じてくれて本当に嬉しかったです!

優秀現場賞

コミュニケーションの見える化 退職者を出さない環境創り!



▲久下 佳代さん、齊藤 マネージャー、瀧 悦子さん

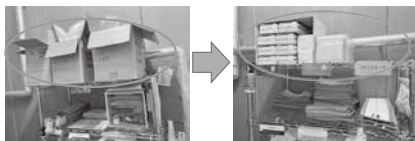
老健ねぎしケアセンター

限られた空間に対応した 創意工夫の3S!

▼涌井 由香さん、佐々木 進さん、
上野 イソさん

資機材置き場の3Sと安全管理

- ・上部にある資材が取りづらく落下の危険が!



品質管理

- ・毎月品質チェック・ミーティングを実施
- ・2ヶ月に1回お客様との清掃会議を実施



トーブイコート

安心安全で働ける警備体制!

川和 潤平警備隊長▶

安心安全で働ける警備体制の整備

2. 対策の検討(1)

		緊急度		
		高い	低い	
重要度	高い	[第1 90%] ● 設備の動作マニュアル作成 ● 設備に関する教育の徹底 ● 安全/事故に備える設備品の導入	[第2 90%] ○ なし	2
	低い	[第3 90%] △ なし	[第4 90%] × 設備点検の見直し ● 設備点検体制の見直し	3

安心安全で働ける警備体制の整備

3. 対策実施(3)~4 c. 事件・事故に備える装備品の導入

メモモールの運用

← 巡回に出るときも
デスクワークのときも →

メモモールは
常に腰のベルトに
装着します



ワカバウオーク

清掃ロボットとのハイブリット清掃!

高塚 あき枝さん、増淵 匠清掃リーダー▶

ワカバウオークにおける課題解決の取り組み

清掃ロボットと人が協力する
ハイブリット清掃の導入

ロボット&人のハイブリット清掃目標

私達は清掃ロボットを導入したエリアにおいて、
人の清掃時間を最大50%削減を目指します!

従来の清掃

導入効果

ハイブリット清掃

削減できた労力は
時給への利用や
投資へ利用できます。



チャレンジ賞

優秀現場賞まで
あと一歩！



カメイドクロック事業所



ボナールT事業所



ハレノテラス事業所/
警備隊



スーパーマーケットARAI
事業所/警備隊



日本キャタピラー
D-tech Center事業所



ワカバウオーク事業所/警備隊

33期も
挑戦しましょう!!



ウニクス成田事業所



ご来場くださったお客様を、感謝を込めて
お見送りいたしました。



ヘルスケアフードを通じて すべての人に健康と福祉を！

日清医療食品株式会社

代表取締役社長

取締役営業本部長

立林 勝美 様
渡辺 富士雄 様

1 生い立ちと日清医療食品様へ入社されるまで

立林社長 私は大阪とのほぼ県境にある京都の長岡京市というところで大学を卒業するまで過ごしました。学生時代は今の方々のように成長とかやりが



▲立林勝美社長(左)、渡辺富士雄本部長(右)

いとか考えたこともなく、ただその日を大過なく過ごせればと思うような学生で、アルバイトに明け暮れていました。ダイハツや日産が家のすぐ近所にもあり、春休みや夏休み等の長期の休みには昼夜交代制で夜勤もしながら車のライン工をしていました。

他には中華料理屋の裏方で血洗いや盛り付けなんかをしていました。本当にお小遣い稼ぎにずっとアルバイトをしているような学生でした。

稼いだお小遣いは知らない間に消えていたので、今思えばもう少しやりようがあったのではと後悔しています。

そして、当時の就職活動は6月が解禁でしたから、4、5月になり食品会社を始め、いくつかの会社を回り始めました。そこで、地元京都に綿久寝具という会社があると知り、「取りあえず行ってみよう」という感じで行ったのですが、あつという間に採用となつ

て、1984年に入社し、現在41年目です。

当時はリネンサプライの会社である「綿久寝具」入社後、綿久寝具が日清医療食品のどちらかに「配属」というような形でした。

私の場合は1984年の入社時から日清医療食品の配属となり、現在に至ります。

渡辺本部長 私は、埼玉県北葛飾郡庄和町の出身です。

学生時代は社長と同じくアルバイト三昧でした。

中学時代は3年間牛乳配達、高校時代は3年間休刊日以外は朝刊・夕刊の新聞配達で、土日は集金もしていました。だから、学校みんなが掃除をしているときも夕刊を配るから先に帰ってきて、学校の掃除をしたことがないですね(笑)。

今みたいに休刊日は多くありませんでしたが、配達の際にバイクに乗れることが面白かったです。

高校を卒業した後は、東京や大阪で28歳までの10年ほど調理師として外食産業に勤めておりましたが、義父が勤めていたご縁もあってこちらの会社に入社し、1988年に給食要員として入社し、板橋区の精神病院に勤務していました。

2 入社当時の経営状況について

立林社長 私の入社当時、日清医療食品は給食をやっておらず、主に冷凍食品などの食品販売を病院向けに行っていました。当時は社員も100名足らずで、親会社と営業所が同居してましたが、お客様先が同じ病院だったこともあり、親会社も本業の寝具のリネンサプライヤーの仕事をしつつ、食品の販売も行っていました。

設立が昭和47年で、私は昭和59年入社ですが、当初は全然売れず大赤字で、開店休業状態だったそうで、親会社があつたため何とか持ちこたえているような状況だったようです。

創業者は私の入社前の昭和56年に亡くなられたのでお会いしたことはありませんが、すごい方だったと聞いています。



▲創業者から受け継いだ社風が生きています。

創業間もない頃は、グループ全体で経営状態が悪く、銀行から経理部長の方やなんかが銀行管理的に来ていました。管理されている間は発言権が無いので、その方々が17時で帰ると、そこから、社長を筆頭に当時の綿久本体の方々が朝まで飲み食いしながら会議をやったそうです。

3 創業者から受け継いだ良き社風

立林社長 創業者は、とても激しい方だったそうです。

反面、優しい方でもあり、綿久のリネンサプライの洗濯工場には100人とか200人の社員さん、パートさんがいて、その工場が全国にいくつもあったのですが、パートさんまで全部名前を覚えていたという話を聞いています。

商売に関してはとても厳しく、怖かったが、本当にフレンドリーな優しい一面をお持ちだったそうです。

関根 僕は立林社長、渡辺本部長が本当にオープンマインドでお出迎えくださり、そのあとに岩槻工場に行って園田センター長にお会い致しましたが、本当に温かく、相手の立場に立つ思いやりをものすごく感じました。こういう社風が創業者の方から受け継がれてきているんですね。



▲インタビューが盛り上がり笑顔が溢れます。

立林社長 そうですね。創業者は寝食忘れて休みもなく働かれ、病気になるから医者にかかるのも遅く、気づいた時にはもう手遅れだったというところで55歳で亡くなっていますが、外部の人間からするとあまり派手なことはされないという感じは、創業者の方々もお受け継いでおられると思います。

ただ一時期会社的に無借金になり、業績もどんどん伸びていた二十数年前に親会社もわれわれも慢心し始め、不尊な態度を取る社員に危機感をもたれた現ワタキューホールディングス(株)安道会長がグループの基本方針という形を作りました。当初はその長い基本方針を朝礼で毎日唱和しろと言われた

ものの、なかなか実践できませでした。が、今一度創業者の原点に立ち返らなければいけないと作られたのがこの方針です。

関根 緑川さんと横山さんは現場の中でそういう基本方針を感じましたか？

緑川 最初から感じました。今回やらせていただいた大規模リニューアルのような工事に対しても発注者と受注者という関係ではなく、チームで頑張ろうみたいな雰囲気を出してくれたので、とてもやりやすかったですね。

横山 工事後半の時に色々問題が出て悩みどころもありましたが、時間を作り本音で話し合う機会をくださったり、協力会社の立場も考慮していただき、全て解決の方向に向かうことができたのは、御社の基本方針どおりでした。

関根 園田センター長は一番最初はパートさんで入社されたとお聞きしました。

あれだけ大きな工場のセンター長として会社がちゃんと見出してそれだけの役割につけているのはすごいことです。園田センター長はそういう一つの良いモデルになりますね。

ワタキューグループ

基本方針

私達は創業時の原点にたち還り
・お客様には仕事をさせて頂いている
・仕入先には売って頂いている
・協力企業の方々には仕事をして頂いている
・会社のみならずには働いて頂いている
という感謝の気持ちと謙虚な姿勢で何事にも接する社風を醸成するとともに、誰もが思いやりの心を持ち、互いに協力し、人に誇れる立派な会社に向けて良かったと思えるグループにする。

以上を礎としてワタキューグループの強固な石垣を構築するため
社是を「心」とする。

▲創業者・村田久七の原点に立ち返ろうと作られた方針。

立林社長 レアケースではありますが、僕はむしろそういう社員がもつという

もいかなと思えます。当社は5万2千人の方に働いていただいています。スタッフ部門は1500人くらいで、残る5万人以上がいわゆる事業所勤務の方々です。で、もっとそういった方がいてもいいかなと思います。

4 提供するヘルスケアフードの

価値、強みについて

立林社長 病院などの医療関係、介護施設、障害者施設などの、いわゆる福祉と言われる分野が当社のお客様でし

て、そのほとんどが365日、朝昼夕のお食事を病院の中の施設で召し上がりますので、それらの施設から受託して、基本的にはその建物の中で調理をして食事を提供するということを主として行っています。岩槻(さいたま市岩槻区)の工場はある意味例外ですが、現時点においては少しずつ岩槻の工場を利用しながら、いわゆるセンター方式を増やしているというのが現状です。

そして、われわれの提供価値が何かと言いますと、例えば医療一つ取ってみても、お医者さんとお薬や手術だけでは病気は治らないだろうと思えますし、やはり食事というのは病気を治す上でも、人間が生きていくうえでも絶対不可欠なものです。

われわれは、ものすごいことをするわけでも、できるわけでもありませんが、毎日毎食、安定した食事を提供し続けることに価値があるという風に思っています。

いろいろミスもあってご迷惑をお掛けすることもありますけど、それがやはり一番の価値ではないかと思っています。要するに、医療や看護、介護の本来の施設の目的を生かす上で、われわれが安定した食事を提供し続けることが、医師などの行為をより際立たせることができるのではと思っています。

関根 そうですよ。やっぱり人間は食べる楽しみがあつて、おいしいということが大事ですよ。それを提供するというのは並大抵じゃないと思います。

立林社長 たとえ朝や昼にとんでもない料理を出したとしても、利用者は選べない上に、必ず夜は注文いただきます。それは単なるそろばん勘定でいけばありがたく素晴らしいビジネスなのかもしれないですが、会社としての弱点であるかなと思っています。

そうになると、なかなか反省の度合いが弱いというか、鈍ってきますよね。そういう環境に身を置いてしまうと何とかしなくてはという風にはなかなか考えづらくなります。

渡辺本部長 創業者の絶対的な経営基盤を作る経営センスだと思っています。

普通の人ならその手前で諦めてしまふところを大きな赤字をしながらも耐えて耐えてやりきったところですね。その時が教育、研修用のDVDになっていきますので、ぜひご覧ください。

5 セントラルキッチン拠点の全国展開について

立林社長 お客様の数を考えて最初にセントラルキッチンの大型化したの

が亀岡(京都府)と栃木(栃木県)です。ただ、何が適正で、どれだけが適正なのか、どうシステムとして完成させるかは走りながら手探りで考えているところですよ。

今はまず、今ある工場で何を作り上げていくか、どう作り上げていくかというのが先決かなと思っています。供給をしながら変えていかなければいけないというのは難しいことですし、例えば10年後にお客様のニーズがどうなっているかにもよりますからね。

当時は埼玉県内の大手の病院さんをメイン顧客とした代替厨房的な位置づけで始まったんです。24年前の岩槻が第一号になります。

当時の経営者の方は、人手の問題というより、そういうスタイルが広がっていく想定をしていたのかもしれないですが、病院さんとしても厨房が無ければ、その分診療行為に病院のスペースを使えるわけです。

患者さんの食事から得られる売り上げに比べたら、病院経営的には厨房ではなく診療スペースを使うほうがブラスなわけで、岩槻センターは最初はその要素が強かったと思います。

だんだん人手の問題にセンターを持つ理由が変わってきたというのが現状なのですが、今その人手不足を解消できるめどはまだ立っていないという意



▲豪快な笑顔の渡辺本部長。

6 新日本ビルサービスの評価と期待すること

関根 ヘルスケアフードサービスセンター岩槻様の大規模修繕工事が無事に完了できたことは、園田センター長を始め現場スタッフの皆さまのご協力と、本社のご支援の賜物であり、厚く御礼申し上げます。今後も御社へお役立ちできるよう、忌憚の無い評価と期待することをお聴かせください。

立林社長 一番は元気を分け与えていただいたということです。一度当社の新入社員への講演をやっていたいてもいいかなと思っています。

渡辺本部長 私も時々まで拝見したわ

けでは無いのですが、本当によくやっていただいたとみんなが申しております。最終確認がまだ1点2点あるらしいのですが、コストパフォーマンスが高いという評価をみんなでさせていただいております。ありがとうございます。

あとは一番最新の関東工場も10年、15年先にはどんどん劣化していきますので、それをメーカー推奨ではなくて計画修繕という形で効率的な管理ができればいいのかなと、おぼろげながら考えていますので、相談ができるとうりがないと思っています。

7 仕事と人生において大事な事をお聴かせください

立林社長 気の利いたことは言えませんが、「全体最適」かなと思います。今の立場で判断するとすればその一言で、ベストじゃないですけど、ベターかなと思います。一定期間の中では全体最適を選んだほうがうまくいく確率が高いかなとは思っています。

渡辺本部長 これとってないのですが、「お客様の信頼と満足を得る、心のこもった食事サービスを提供する。」というフレーズが気に入っています。私も今までたくさんの失敗をしてきまし

たけど、そんな時や迷った時はこのフレーズに合っているかどうかを考えていました。今でもそうかもしれません。今は言わなくなっているのも残念ですが、私の心の中には15年ほどありますね。社員面談でもよく使っていました。

8 2030ビジョンの実現に向けて

立林社長 われわれにとって主役はお医者さんや看護師さんであり、介護士さんなのですが、そういった方々が光輝くためには食事という支えが絶対必要不可欠なもので、なんとしても守りたい。人間が食べずに生きることには多分ならないだろうと。

もしかしたらサプリメントが中心になる世界はあながち空想でもないかなと思います。最後に残りたいなと。世の中サプリメントがメインになったとしても、最後まで食事を提供する会社でいたいなと思っています。

渡辺本部長 私は先ほどのあのフレーズを実現したいですね。

それから、弊社の主体的な従業員5万人は調理場という現場にいるわけですが、この方々の待遇を改善したい。要するにお給料を上げたいです。単純明快にそれが一番の私の夢ですね。

それがお客様の信頼と満足を得る、心のこもった食事サービスに直結する
と思うんですね。栄養士たちも結構責任感ありますから。



▲ワタキューグループの社是である「心」を前に、立林社長、渡辺本部長を囲んで生涯青春!!

NaSPA 平山建設 センターホテル成田1 **感謝の集いThanks for 25 years**

2025年4月8日(火) ヒルトン成田「ロイヤルホール」

専務取締役 浅見 一廣



千葉県成田市でセンターホテル成田1、センターホテル成田2R51、ミートイン成田を運営する株式会社ナスパ様からご招待を受け、関根社長と参加しました。センターホテル成田は、経営母体である平山建設の100周年記念事業の一環として2000年4月8日にオープンし今年で25年を迎えました。オープン間もなく客室清掃業務を任せていただき、現在は3つのホテル、平山建設本社ビルなど複数の清掃管理業務・設備管理業務を請け負っています。

ヒルトン成田で行われた式典は、成田国際空港とのコラボレーションソング「空と緑が結ばれる場所」を歌うゆうなみさんの美しい歌声からスタートしました。平山社長らしい謙虚で地元成田愛に溢れたご挨拶は、参加者の心を揺さぶりました。私を含め大勢のファンがいるのは、社長のお人柄だと再認識した次第です。関根社長は、パワフルかつ参加者の心を驚掴みにする乾杯の挨拶で場内を盛り上げてくれました。

最大の見せ場？は、平山社長による「GOLDFINGER '99」の熱唱！秀樹なのに、郷ひろみかよ(笑) と突っ込もうと思いましたが、「あっちーち・あち」と会場が一体となる素晴らしいステージでした。

平山社長、ナスパの皆様、これからもよろしくお願い申し上げます。



◀(株)ファミリー湯浅茂弘社長様へ来賓祝辞
「ナスパさんを全面的に信頼し、ホテル運営を
お任せしています。」



▲センターホテル成田25周年感謝の集いにご参加いただいた皆様への感謝の言葉を述べる平山社長。

▼笑顔と活気に溢れ最高に盛り上がりました!!



▲成田国際空港とのコラボレーションソング「空と緑が結ばれる場所」を歌う、千葉県佐倉市出身のシンガー・ソングライターゆうなみさん。

成田が日本の玄関口として、世界から多くのお客様をお迎えしています。
成田が元気になると、日本中が元気になるんです!!!!

カンパニー!!



A CHI CHI
A CHI!!



▲平山社長が「GOLDFINGER '99」を熱唱!!会場が一体となりました!

NaSPA

センターホテル成田感謝の集い
Thanks for 25 years



▲城ノ内建材・城ノ内社長の締めのご挨拶。

▼これからも引き続きよろしくお願いいたします!!
平山社長、関根社長ともに元気に生涯青春!!!



平山建設株式会社
代表取締役社長 平山 秀樹 様

本日はご来場いただきまして、心から感謝申し上げます。25年×365日×24時間と1日も欠けることなく、我がセンターホテル成田・ナスパのスタッフが支え続けてくれたお陰で本日があると思っています。

そしてお世話になった皆さまとこうして一緒にお祝いできたことは、人生最大の喜びです。

センターホテル成田・ナスパはこれからも未来に向けて挑戦し続けたいと思います。何卒ご支援のほど、よろしくお願い致します。最後になりますが、皆さまの益々のご清祥をお祈りして御礼の言葉とさせていただきます。

創業50周年記念祝賀会

2025年5月14日(水)
ホテルニューオータニ長岡

技術本部 環境衛生課課長 鈴木 大陽



5月14日、角上魚類様の50周年記念祝賀会に参加させていただきました。

冒頭の柳下浩三会長、柳下浩伸社長のお話では、角上魚類様のこれまでの歩みとともに、この先も日本一の魚屋としてさらに高みへ登っていく情熱と真心を感じることが出来ました。

また皆様のご祝辞から、角上魚類様が業界や地域の枠を超え、長岡市、新潟県、ひいては日本全体にとってなくてはならない存在となられていることを改めて感じ、驚嘆しました。

これは創業当初に柳下浩三会長が思われた「お客様に喜んでもらえて嬉しい、明日はもっともっとお客様に喜んでもらいたい」という純粋な思いを、会社全体に浸透させ、皆で実践してきた歴史の賜物です。その思いを社心「買う心 同じ心で 売る心」や「四つのよいか(鮮度はよいか、値段はよいか、配列はよいか、態度はよいか)」として形にして、受け継がれ、そしてこれからも残していく。それこそが、角上魚類様が日本一の魚屋たるゆえんなのだと私は思います。



▲創業者挨拶 創業者兼会長 柳下浩三様

“買う心 同じ心で 売る心”お客様に喜んで頂くことが原動力となって日本一の魚屋に成長し、浩伸社長が率いる次世代の角上魚類に万全の信頼を持っています。
会場に大きな共感と拍手が沸き上がりました!!

▼主催者挨拶 代表取締役社長 柳下浩伸様

時代の大きな変化の中で守りを固め、角上魚類スピリッツの積極果敢な攻めで様々な経営革新に挑戦します!!



▲鏡開き よいしょ!よいしょ!よいしょ~!!

▼悠久太鼓がリズムカルに響き渡ります!!



上角上魚類 角上魚類ホールディングス様

角上魚類ホールディングス株式会社
警備清掃課 課長 柴口 尚也 様

この度は、50周年記念祝賀会にご参加いただきありがとうございました。

これから先100周年を目指し、社心・四つのよいかを社員一丸となり体現してまいります。

この先も、お客様に喜んでいただけるお店づくりに励んでまいります。

そこには、清掃業務にて大変お世話になっております、新日本ビルサービス株式会社様のお力添えが必要不可欠であると考えております。今後ともよろしくお願いいたします。



▲柳下浩三会長、柳下浩伸社長を囲んで
生涯青春!!共に挑戦してまいります!!



▼元気滲刺な角上魚類店長の皆さんと共に
生涯青春!!やるぞ!オー!



▲目指せ! 阪神優勝
柳下会長が大ファンです。



JBQ(日本ビルメン経営品質協会)

ベンチマーク in 株式会社ベル様

2025年5月14日(水)～15日(木)

埼玉業務部 部長 国藤 弘晃

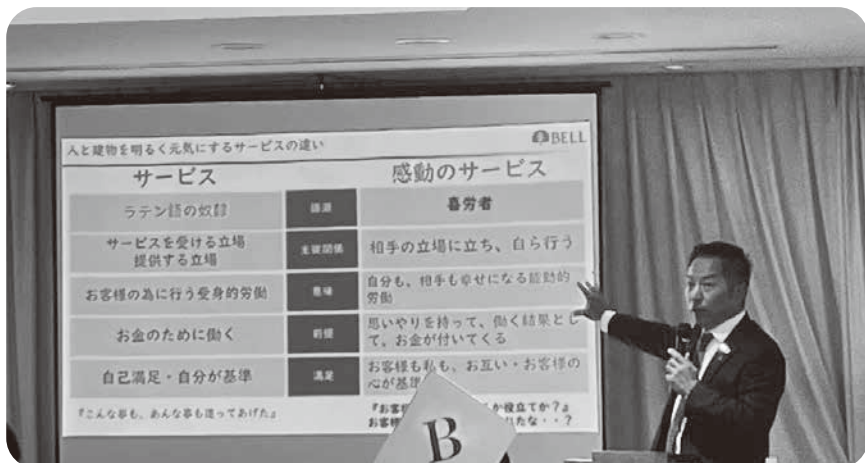


5月14日(水)～15日(木)の2日間、JBQ(日本ビルメン経営品質協会)の大阪の株式会社ベル様を訪問させて頂きました。当社からは山岸部長、池田主任、国藤の3名で参加いたしました。(この3名はJBQへの参加がほぼ初めてであったことから、訪問前からかなり緊張していました(笑))。

初日は、奥社長の講話『関わる人すべてを幸せに～唯一無二の「感動企業」を目指す～全ての人が幸せを実感できる、日本一の感動企業を創る』、各部門(ビルメンテナンス部門、経営管理部門、鳩対策部門、PlusKeigo部門)からのご報告、2日目には現場スタッフが取り組んでいるより現場主体のご報告を聞かせていただきました。また、今回、参加をさせて頂いたことで会社の未来像、ラッキーコール、他責よりも自責、人材採用の新たな取り組みなど、より多くの学びや気づきを得ることが出来ました。

弊社でも取り入れなければならないと感じる内容も多く、人と人との繋がり、会社同士の繋がりが自身の成長と会社の成長に繋がるのだと改めて感じる機会となりました。

JBQ(日本ビルメン経営品質協会)という、お互いの知見や経験をオープンにし、共に学びあえ、同じ志を持つ皆さまと交流の機会をいただけることに、心から感謝申し上げます。



▲感動企業を目指すにはどうしたらよいか…
奥社長からでる言葉にうなづくばかりのご講話。



▲池田主任も参加しての感想発表です!!



▲奥社長の講話に会場が熱気に溢れます!!

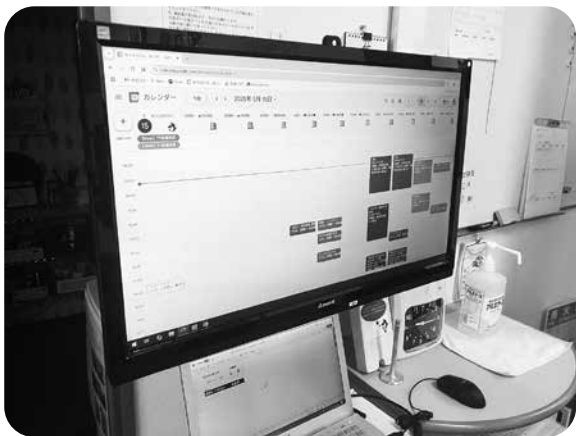
学びその1

■価値前提の経営スタイル

業績は絶対の考えのもと、「社員の幸せ」を目的にした経営。奥社長の人生のあゆみがこの経営に繋がっており、本当に感銘を受けました。

全従業員が誇りを持って働いている雰囲気。その柱にはゴールドスタンダードというビジョン、ミッション、バリューがあり、それを高め、極めることで組織風土を作り、一人一人が、会社の為に何が出来るのか？社内イベントでは、皆に楽しんでもらうには何が良いのか？働いているスタッフの方に喜んでもらうには？お客様の為には？と常に考えている姿は、弊社の目標としている考働する人財そのものだと感じました。

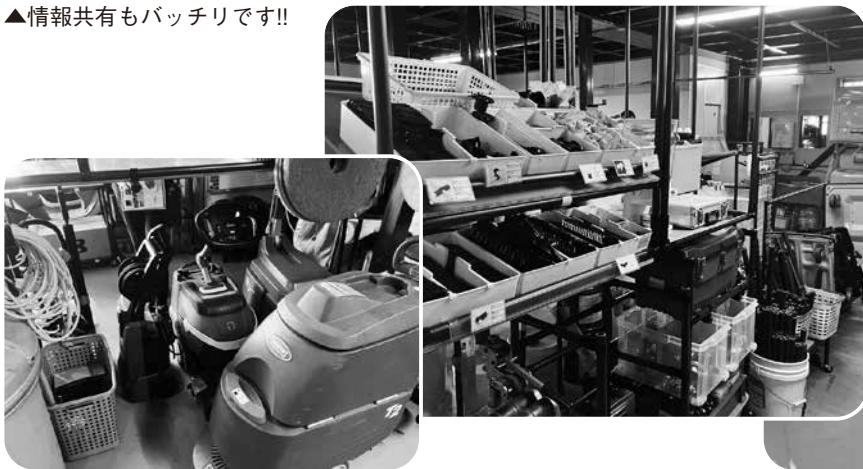
お話を聞く中で、社員意識がここまでになるまで、積み重ねた話し合い、時には立ち止まる事による軌道修正が必要だということを学びました。



▲情報共有もバッチリです!!



▲ぜひお手本にしたい!!
分かりやすく整理された車両管理版。



▲整然と整理された資機材は探す手間を省き、業務の効率化を手助けします!!

学びその2

■5Sへの取り組み

整理、清掃、整頓が行き届き「5S」された光景でした。現状に満足することなく、さらに効率よく、見栄えよくという事を考えているのが分かる事務所でした。同じビルメンテナンス業界ながら圧倒的な差を感じました。

毎日15分の5S活動(日によっては、時間を延ばすこともやぶさかではない)。皆の業務や動きの共有。社内意識の共有など本当に素晴らしかったです。

学びその3

■朝礼による現場、スタッフの行動確認

ホワイトボードでの現場、スタッフでの行動確認。会社として、自分たちの許容範囲を把握しているのだと感じることが出来ました。以前の講話の中にもありました、『今の会社規模はどうかなのというときは、我慢して、組織の成長を優先させました。もっと走りたかったけどブレーキをかけながらやって、社員を家族と捉えて一番大切にしようと思ったんです。社員とその家族、パートナー様、お客様というふうに優先順位を決めていきました。』

一人ひとりのキャパと、会社全体での見切れる範囲をしっかりと理解し、メンバーを中心に会社を成長させるための、客層をどんどん変えていく戦略には本当に驚きました。その中でも、特に胸を打たれたのは、踏みとどまれる決断です。



地域連携推進部 地域創生課



服部 遥



小嶋 伽和

彩の国マルシェ躍動！

◇彩の国マルシェ ～明治安田ヴィレッジ丸の内Style～(3月7日開催)

東京都での初開催は、明治安田生命ビルの明治安田ヴィレッジアトリウムを舞台に行われました。

同会場は東京駅から徒歩5分の場所に位置しており、現代建築を感じる明治安田生命ビルと歴史的建造物である明治生命館が融合する開放的な空間です。

彩の国マルシェ発足時より、明治安田生命のみなさまには彩の国マルシェの取り組みにご賛同いただいております。そのようなつながりの中で、今回の明治安田生命本社ビルでの開催が実現し、素晴らしい環境のもと、無事にイベントを終えることができました。

平日のお昼という時間帯にもかかわらず、多くの来場者が訪れ、埼玉の魅力あふれる商品に触れていただくことができました。

初開催ながらスタートから賑わいを見せ、都内での開催の可能性と影響力の大きさを強く実感しました。

▼会場には社員の皆さまに足を運んでいただきました。



▲人気店には行列が…。



◀明治安田生命の皆さまと「生涯青春！」

◇彩の国マルシェ ～Sakura Harmony Style～(3月22日、23日開催)



◀JR埼京線南与野駅高架下での開催。

▼普段閉鎖しているとは思えないほど多くのお客さまにご来場いただきました。



◀スタンプラリーには多くの方にご参加いただきました。

彩の国マルシェの中でも最も集客力のある会場のうちの1つ、JR南与野駅高架下での開催は、今回で6回目を迎えました。約2万人の来場者を迎え、地域の活気を肌で感じることができました。

また、JR東日本グループ各社の協力を得て、マルシェを通じた地域共創の可能性をさらに広げることができ、開催回数を重ねるごとに地域への密着度が増しています。

第2会場であるJR南与野駅商業施設「Kaya-Machi」では、第2期の工事がはじまり、今年の10月に新たに10テナントほどが立ち並ぶ施設がオープンします。JR南与野駅の発展は、今後も目が離せません！

◇ナカノサウステラ1周年 おかのうえまつり～こどもひろば×マルシェ～(3月22日、23日開催)

▶丘の上のひろばに地域の皆さまが集い笑顔が溢れます!!



▲楽しく会話する出店者と来場者。

▼体操教室体験。



JR中野駅直結の再開発ビル「ナカノサウステラ」の1周年記念として開催された「おかのうえまつり」では、彩の国マルシェの新たな展開が見られました。当社がハレノテラスの施設管理をお任せいただいている西松地所株式会社さまとのご縁を通じて、ナカノサウステラでのマルシェを開催する運びとなりました。

中野のシンボルである桃の木をのぼり旗に取り入れたことや、主催の中野二丁目地区市街地再開発組合の皆さまによるお花の配布や子ども向けの縁日など、幅広い年齢層が楽しめる要素が盛りだくさんでした。

地域と企業、そして出店者が一体となり、丘の上のひろばが中野駅南口の地域の皆さまにとって大切な場所となってくような、素晴らしいイベントとなりました。

◇ゆめわ～くマルシェ(4月19日、20日開催)

彩の国マルシェ史上初となる川口市での開催は、アリオ川口での屋内開催となりました。

市内事業者を中心とした魅力あふれるフードやクラフト品、一次生産者による野菜の販売は、多くのお客様の目に留まり、非常に多くの方にご来場いただくことができました。特にワークショップでは、子供たちの笑顔と想像力があふれる空間が広がる2日間となりました。

また、スタンプラリーやライブステージなどの多彩な企画を通じて、ご家族をはじめとする皆さまに楽しんでいただくことができました。



▲お子さまと一緒にショッピング。

▼アリオ川口 モールコンコース。



▲ワークショップのにぎわい。



▲スタンプラリー実施中です!

総括

「彩の国マルシェ」は、地域と企業、人々をつなぐプラットフォームとして成長しています。私たちが掲げる“ファシリティに集う人々が愛と笑顔に包まれた躍動する世界”の実現に向けて、マルシェ事業はこれからも進化を続けます。これまでの開催で得られた課題と成果を次に活かし、さらに充実した運営を目指していきます。これからの「彩の国マルシェ」に、ぜひご期待ください!

株式会社タニサケ様訪問

令和7年4月24日(木)

タニサケのこころを継承して

株式会社タニサケ 代表取締役社長

清水勝己様

清水社長の生い立ち

生まれは岐阜県の大垣市で、両親が共働きだったため、幼い頃は鍵っ子として育ちました。1歳半から保育園に預けられ、家に帰っても誰もいない状況で、兄と私とで外で遊ぶかテレビを見て過ごすことが多い幼少期でした。

運動が大好きでしたので、小学校に入ると野球少年団、中学校はバスケット



▲仕事のやりがい、面白みを求めてタニサケに入社された清水社長。

トボール、高校でテニスと様々なスポーツを経験してきました。

印象深いのは、高校時代のテニス部ですね。強豪校とまではいきませんが、したが、とても厳しかったのを覚えています。

挨拶と素振り、基礎練習だけを2か月、3か月くらいやり、夏くらいまで球は打たせてはもらえませんでした。また、50m先から先輩に「おはようございませう」と挨拶しなければならず、まるで軍隊のような環境で、13人いた部員が1週間で8人辞めてしまい、残ったのはテニス経験者の4人と未経験者の私の5人でした。

使いつくりのように先輩にお昼のパンを買いに行ったり、早朝のコート整備、練習後のボール洗いといった、今では考えられないような厳しさに耐えてきたことが、今の自分の大きな基礎になっているのかなと思います。負けず嫌いな性格もバネになったのかもかもしれません。

タニサケ様に入社された経緯と入社後のご経歴

高校卒業後は、半導体を作るメーカーに入社し、5年間勤務いたしました。職場は若い人が大勢いて楽しく、待遇面も良く、安定した環境ではあったものの、将来の仕事に面白みを感じられず、転職を決意しました。

高校で経理を学んだ私は、父の友人からの紹介で、経理を募集していた株式会社タニサケに縁あって入社することになりました。

平成3年に入社しましたが、会社ができたのが昭和60年なので、まだ創業6年くらいでしょうか。ゴキブリキャップは当時ゴキブリ団子と呼ばれていて、婦人会で作るのが日常的でした。故・松岡会長が以前全国各地の婦人会に作り方を教えに行っており、ゴキブリ団子を置きだしてからゴキブリがいなくなる効果は私も実感していました。

池田町の子どもはゴキブリを見たことがないとまで言われていましたが、母親も作るくらい、あたりまえに手作りしていたので、周りからは「そんなもん、どこでも作っとるやろ。そんなもん売れるか」と言われて、転職したことをよく反対された覚えがあります。経理として入社したものの、実際は

総務部という形で出荷業務や伝票作成その他雑用的な仕事を沢山しました。当時は若い人がいなくて、23歳の私は、その後10年くらい一番年下で、周りのおばさんに息子のようにな愛がられながら下積み経験をしました。

そして、松岡会長からは明るく積極的に行動する大切さを学びました。

タニサケ様の経営と良き社風について

関根 タニサケ様は、ゴキブリキャップという独自価値を持つ商品と、故松岡浩会長が生涯をかけて築いてこられた良き社風が両輪となって、全国の中小企業が目標とするエクセレントカンパニーとして輝き続けておられます。

改善提案日本一、ありがとうカード、お楽しみ食事会、タニサケ塾、そして1989年8月から一度も休まず毎月発行されている社内報「フレッシュタニサケ」など、私たち新日本ビルサービスの経営と価値観として故・松岡会長から学び、ご指導頂いたものです。

小さなエクセレントカンパニーのことをお話ください。

清水社長 改善提案制度やありがとうカードなど様々な取り組みがありますが、順風満帆というわけではなくて、



▲1989年8月の発行以来、36年間毎月発行されている社内報「フレッシュタニサケ」

件数が下がったり、提案内容が悪くなったりましたが、その都度、制度を見直しながら継続しています。

改善提案は対象者が30名ほどおり、一人4件ほど出してくれるので、月間120件前後の提案が出てきます。

改善提案に関して言えば、過去の経験で「こういうことは書いてちゃダメ」と制限をかければかけるほど、提案件数が伸びないということが分かりました。なので、社員さんに沢山提案を出してもらえる環境を作るということが、すごく大事なのだというように思います。経営者側の要望を押し付けるのではなく、「どんなことでも出してください」という受け入れる姿勢でいることが大事で、私もなるべく言わないようにしています。

1989年8月から継続している社内報「フレッシュタニサケ」は、デザインもロゴも当初のままです。白黒からカラーにはなりましたが、ページ数もそのままに発行には苦労しながらも継続しています。

勘定科目も福利厚生費ではなく広告宣伝費で経費処理しているように、社内報と言えど、広告物として社内の人だけでなく、社外の方が読んで少しでも何か人生のヒントになることが大きな目的にもなっていて、とても大事なツールになっています。

関根 松岡会長からも社内報に関してのアドバイスをいただいたことを覚えていています。

社内報こそ読後感が爽やかであること、みんなが元気になるような記事を書くこと、写真は多いほうが良いなど、新日本ビルサービスの社内報にもそのアドバイスが活かしていますね。

後継者の役割と使命について

関根 清水社長が故・松岡浩会長から「重たい物を受け継ぎました」とお別れの会でおっしゃたことを鮮明に覚えておられます。

ここに同席している小林廉と関根陽太郎も新日本グループの経営を担う後

継者であり、後継者としての役割と使命について率直なお考えと実行されていることをお聴かせください。

清水社長 社長となって、今年の5月で丸10年になるんですが、当時、社長になる2か月前に心の準備もできないままに、松岡に同行してお得意様先に向かう途中で断る間も考える間も無くいきなり「おまえ、やってくれ」と言われたんです。

実際に社長となって、社長業は年数を積み重ねてきてもっと楽にもなるのかと思いきや、年々責任の重さを感じ、楽になるという感覚は全くありません。

やはり社員の生活や家族を守らなければいけませんし、会社を間違った方向に向かせてはいけないし、いろいろな思いで寝られない日が度々あります。考えないようにと思って寝るんですが、知らない間に何度も夜中、目覚めてしまいます。

松岡が社長だったころは松岡の意見が最終決定みたいな部分もありましたが、私の場合は役員みんなの意見を色々聞いて、最終的に決断することが多いです。

やはり、担当部署の長が一番現場を把握してと思うので、まず一番に意見を尊重しなければと思っています。

関根 ちょうど、この二人（小林廉・関根陽太郎）は弊社の経営コーチである藤井裕幸先生より昨年1年間学びまして。その1年間の学びをここでお伝えして。

小林 私は最初は金融機関にいました。2015年に新日本ビルサービスに入社し、それまでは営業で一人の仕事が多かったのですが、新日本ビルサービスで人を採用させていただく立場となり、仲間と一緒にいるということとはこんなに楽しいんだという経験をさせていただきました。このように訪問させていただくこともそうです。

その後、私の母が社長をしている株式会社蔵屋に入社し、経理を担当するようになったのですが、コロナがあつたり、戦争によるエネルギーの高騰にも直面し、利益が出なくなり本当に苦しい時期も経験しました。そういう中で、何十年かぶりで少しずつ値上げをさせていただくことになり、離れてしまったお客様もいらっしゃるのですが、多くのお客様から認めていただいて、非常に自信ができました。そんな経験からも、もっと自信をもっていこうと感じているところです。

今日一日、タニサケ様のように安心な工場で生産するには何が一番必要なのかということを考えながら見学



▲清水社長から後継者としての心構えをアドバイス頂き、勇気づけられました。ありがとうございます。

させていただきました。

清水社長 いずれはお二人とも会社を継がれると思いますが、準備期間はまだ長くあると思います。なので、やることは沢山あると思いますが、多分社長のまねをしようと思ってもなかなかできないと思います。代が変わったときにはまた違う経営スタイルになるのかも分かりませんが、先代が大事にしている核の部分が受け継がれていけばいいのかなというふうに思いますね。

関根陽太郎 他の経営者の方と今回のようにお話しすることがある種、客観的に見る物差しになると思っています。

おっしゃったとおり、核となる部分をまず学んで、その上で自分のスタイルを作っていくことをしていけばよいのかなと思います。準備期間として自分自身が学ぶ期間だと思っていますが、何があるか分かりませんが、今後不慮の何かが起きるかもしれないし、あまり時間もないと思ってはいるので、気を引き締めたいなというふうに改めて感じています。

新日本ビルサービスについて

関根 清水社長から客観的に見た、弊社の印象や忌憚らない評価と期待することをお聴かせください。

清水社長 とにかく元気で明るく、積極的という前向きさをすごく感じます。行動力もあって、後継者になる方は大変だろうなというふうには思いますが、社内報からも元気をもらっていますし、あの明るさは良き伝統ではないかと思っています。

昨年参加したさわやかフォーラムでは、人数が多く、年齢層も高い方達をまとめて、言いたいことをばんばん発言する世代の方達からの厳しい意見もありながら、楽しそうに働いている姿に感心いたしました。そういうことが、すごく伝わってきました。

仕事と人生において大事なこと

やはり判断するときに、社員に対しても、お得意様に対しても、儲かるか儲からないかとうことよりも、正しいか正しくないか・やってもいいのかわいのかということに大事にしたいなと思います。私は松岡のように営業スキルや人の心をつかむ能力があるわけでもなく、自分としては真面目にずっと生きてきたぐらいなので、誠実さや謙虚さをなくさないようにはしていきたいと思っています。

年数がたつにつれて横柄になるのではなく、ずっと謙虚でいなければならぬと思うし、難しいですが、社長である前にちゃんとした人格者でありたいと思っています。自分が違う方に行ったりしたときに戻ってこれるような良書の読書も大切ですね。

タニサケのビジョン、実現したい未来像について

なかなか難しいテーマではあるんですが、業務的にはもう一度海外に挑戦したいという思いはあります。また、新しい製品を出し、それがお客様に支持されて、多くの方の喜びにつながっていけばいいと思います。

会社としては商売なので、利益を出



▲高木顧問に日本一の知恵工場をご案内頂きました。

さないといけません。ですが、一番は社員さんがこの会社で働いてよかったと思えるような会社になることが一番の大きなテーマですね。社員が満足してくれる会社になれば、規模は大きくなっていいのかなと思います。

関根 僕は何十年ぶりに御社にお邪魔しましたけど、池田町という地域の中のタニサケ様という存在はすごく存在価値があると思うんです。

清水社長 池田町に会社自体がそんなに沢山あるわけでもないですが、地域清掃は月に1回やらせてはいただいて

います。池田町で操業している会社です。で、地元の人たちは大事にしたいですね。

関根 今日訪問させていただいて、あらためて素晴らしい会社だと思います。

清水社長 ありがとうございます。毎朝早く来て掃除をするんですけど、多くの社員も強制しているわけではありませんが、結構早く来てくれています。そんなことも時代と供に変わってくるかもしれないと思いますが、松岡がいつも言っていたんです。「長たる者は部下の誰よりも損をすべし」と。

浅見 僕はユーモラスな感じで、いつもひょうひょうとしている松岡会長が大好きでした。

2、3年前に松岡会長にお会いする予定があったのですが、それが叶わず、最後にお会いできずにいたので、関根も申した通り、原点に返ることができ、今日は訪問できてよかったです。松岡会長にははがきを書けと言われて、なかなか書けなくて。最後は、だまされたと思って書くことと決めて書き始めました。

すると、そのおかげでお客様を中心に非常に縁が深まって、自分の人生をすごく豊かにしてくれたというふうに、

はがきを読み解くことで、そういう感謝の気持ちも持てたので、とにかく原点に帰れと言われたような気持ちになりました。

清水社長は松岡会長とタイプは全く違うけど、松岡会長の築いたものをきちんと受け継いで、大事なことを継続されている姿をみて本当にうれいのです。今日は貴重な時間をありがとうございました。

小林 本日はありがとうございました。お仕事も改善もすごく楽しそうにされていらつしやる社員さんの姿をみて本当に理想だなと思いました。自分たち工場もそうしていきたいと本当に思いますので、今後ともご指導のほど、よろしく願いいたします。

関根陽太郎 弊社代表の関根や浅見が何度もちちに訪問させて頂いているということに入社以来ずっと触れてきて、今日ようやく伺うことができました。そして初めてタニサケ様のことを理解できたかなと思います。

清水社長とは引き続き様々な機会で交流をもてると大変嬉しく思います。引き続きよろしく願いいたします。

関根 うちの若い社員もぜひ訪問させてください。



▲清水社長と高木顧問を囲んで生涯青春!!創業者・故 松岡浩様からタニサケのこころを継承し、真摯に一所懸命に、誰にも負けない努力をする清水社長に感動しました!!ありがとうございます!!

11名が入社しました！

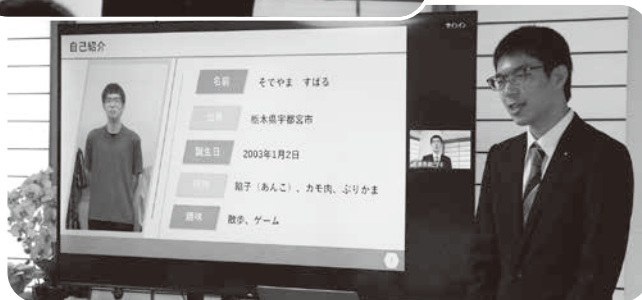


1ヶ月間の研修成果発表

御朱印集めが
趣味です!!



個性溢れる自己紹介



袖山 昂(そでやま すばる)



新人研修の一か月間で学んだことを心に留め、初心を忘れずに何事にも一生懸命励んでいきたいと思っています。そして、同期をはじめ人とのつながりを大切に業務に取り組んでいきたいと思っています。

三輪 春揮(みわ はるき)



先輩、上司の方々と積極的にコミュニケーションをとり、短い期間のローテーションだからと気を抜かず常に学ぶ姿勢を忘れずに業務に取り組んでまいります。ご指導のほどよろしくお願いいたします。

狩野 ミッスイ(かりの みっすい)



日々学びながら少しずつ成長を重ね、周囲の人々と協力し合いながら、どんな仕事にも前向きな姿勢で取り組み、全力を尽くしていきます。よろしくお願いいたします。

布施 雄三(ふせ ゆうぞう)



自ら積極的に行動し、専門知識を深め、成長を目指して挑戦していきます。ご指導のほどよろしくお願いいたします。

渡辺 知花(わたなべ ともか)



明るく元気に率先して行動します。そして、自分の長所である学ぶ意欲の高さ、想像力を生かして会社に貢献していきたいと思っています。よろしくお願いいたします。



S N B 33期生

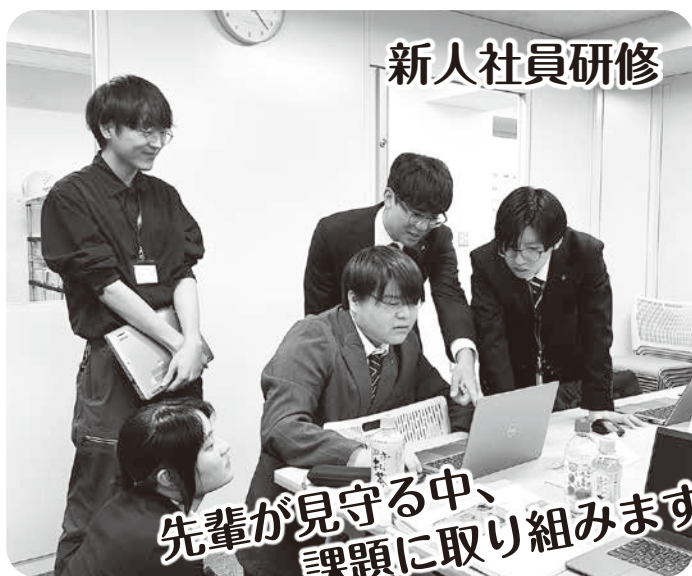
ドキドキの
入社式



ガシッ!!



新人社員研修



先輩が見守る中、
課題に取り組めます

和気あいの
ディスカッション



小野 雅治(おの まさはる)



澁滞と目の前の仕事に真摯に向き合い、自ら考え主体的に動ける人になれるよう、日々努力を重ねてまいりますので、ご指導ご鞭撻のほどよろしくお願いいたします!

菊地 遥奈(きくち はるな)



社会人一年目の抱負は、ジョブローテーションを通し一日でも早く業務を覚え、会社に貢献出来るよう努力してしていくことです。右も左も分からない新人ではありますが、先輩方のお話をしっかりと聞き、少しずつ成長していきたいと思ひます。

芳賀 玲奈(はが れいな)



初心を忘れずに何事も意欲的に向上心を持って行動します。「明るく笑顔で元気に」をモットーに日々精進してまいります!ご指導のほどよろしくお願いいたします。

長谷川 雄矢(はせがわ ゆうや)



ジョブローテで様々な業務に関わる機会を活かして、少しでも多くの知識とスキルを身に付け、総合的に活躍出来る人材になることを目標にします。また、積極的に資格取得に取り組み、専門性を高めていきたいと思ひます。ご指導のほどよろしくお願いいたします。

石川 颯大(いしかわ そうた)



新入社員として、まずは社会人としての基本をしっかり身につけることを第一に考えて、分からないことは素直に聞く姿勢を大切にしながら、成長していけるよう頑張っていきます。

中山 実智人(なかやま みさと)



社会人としての第一歩を踏み出し、「学ぶ姿勢」と「信頼に応える行動」を大切にしていきます。資格取得にも励み、着実に成長できるよう努力してまいります。これからどうぞよろしくお願いいたします。

ミャンマーを 希望溢れる国にする

株式会社ジェイサット

代表取締役

西垣 充様

日本支社長

樫本伸子様



1 転機

西垣社長 大学まで大阪府池田市で育ちました。

大学受験に失敗し、志望校に進学できなかったことから、就職に対する不安を感じるようになりました。「人と違うことをしないといけない」という思いが芽生え、英語を勉強しようと考えようになりました。

そこで、大学時代に1年間休学をしてカナダのエドモントンに留学したことが、その後の人生を変えるきっかけになりました。

留学した1990年は移民が多く、チエコやソマリアの難民のような人や中国の天安門やラオスの内戦から逃れて命が狙われているような人たちと仲良くなって、実際に世界で起こっている話を聞き、1年間のカナダの生活が終わる頃には、「日本人は恵まれている。

2 ジェイサット創業までの道のり

せっかく日本人に生まれたのだから、いつかは海外に出てその強みを生かしたい」という思いを抱くようになりました。

留学を終え、日本に戻ってきた私は、もっと海外を自分で見てみたいと思いました。テレビがすべてではないということをカナダで出会った友人らを通して知ったことが大きかったですね。ミャンマーに行くことになったきっかけは、ベトナムを訪れた際、現地の人々や街の活気に触れ、「ここで働きたい」と感じていたときのことです。ちょうどそのとき、ハノイに駐在していた日本人の方に偶然出会い、「ベトナムには私がいるので、もう遅い。あなたはミャンマーへ行きなさい」と言われたのが始まりでした。

首都のヤンゴンに着いて、たまたま

知り合ったアメリカ国籍のミャンマー人のお家に泊めてもらったのですが、それなりの家で、メイドさんがいて、そのメイドさんがベランダで自分たちと全然違う物を食べていることに衝撃を受けました。タクシーもなければ、車もほとんど走っていない。ズボンを履いている人はおらず、みんな巻スカートしか履いてない。タイから飛行機でたった一時間の場所なのに、ミャンマーにはどうしてこんなにも何も無いのだろう。「ここを変えたい」という強い使命感を抱いたことが、将来ミャンマーで働くことと決意した本当のきっかけでした。

帰国後に大学を卒業し、就職しましたが、1995年7月に、長年自宅軟禁されていたアウンサン・スー・チーさんが解放されたのです。

海外現地において、旅行会社などからの依頼を受けて旅行手配や現地サポートを行う日系のランドオペレーター会社に転職しミャンマーに赴任しました。ミャンマーを変えるには何が必要かと考えながら仕事をしていたのですが、97年のアジア通貨危機があり、帰国指示が出たことをきっかけに退職し、自ら会社を設立しました。

ミャンマーで生活する中で、現地の人々が得られる情報が極めて限られていると感じ、まず出版事業を立ち上げ

ました。しかし、当時のミャンマーには厳しい検閲制度が残っていて、事業は思うようには進みませんでした。

当時日経ビジネスだけは国際郵便で取っていたんですが、みどりの窓口が鉄道のチケットをインターネットで買えるようになる仕組みをこれから開発しますというような記事をたまたま見つけた時、僕はそれをみて、「これか!」と思ったんです。

それで、旅行会社を立ち上げてホームページを作り、ミャンマー旅行を個人客に売ろうと思いました。予約はインターネットです。1999年ぐらいでしたが、ちょうどミャンマーでもインターネットが始まるタイミングでした。当時、ミャンマーはバックパッカーの間では「世界で訪れるべき国ベスト3」に入るほどの人気を誇っていました。しかし、日本ではミャンマーに関する正確な情報がほとんど伝わっておらず、「発言の自由がない」「地雷が埋まっている」「ミサイルが飛んでいる」といった、誤ったイメージが一般的でした。

そこで、ヤンゴンの日常を伝えるために、ホームページ上で「ヤンゴン便り」という日記を毎日更新し、リアルなミャンマーの姿を発信し始めました。インターネットを通じて、旅行手配の仕事が少しずつ入るようになって



▲ミャンマーについて熱く語る西垣社長(右)と
樺本日本支社長(左)。

きたものの、収入としてはまだ不安定でした。そこで、会社の経営を続けながらも、ホテルの営業職とのダブルワークを約1年間経験しました。

その後、子どもが生まれることをきっかけにホテルの仕事は退職し、実家のある大阪・池田に戻りました。昼間はダイハツの工場で期間工として働き、夜はミャンマーの仕事を続け、その収入で自らの会社を支えるという「出稼ぎ生活」を始めました。

そんな中、日本ではほとんど知られていなかったミャンマーのリアルな現地情報を発信し続けたことで、「ミャンマーを取材したいのですが、コーディネートをお願いできますか？」という問い合わせが、テレビ局や番組制作会社から届くようになりました。

さすがに遠隔では対応しきれず、ダ

イハツの仕事を半年ほどで辞め、再びヤンゴンへ戻ることにしました。そこからしばらくは、テレビの取材コーディネート業務と旅行手配の仕事を掛け持ちしながら生活を支えました。

また、一時期は400名ほどの工員がいる縫製工場の立ち上げと運営を請負っていた時期もあったのですが、2007年にお坊さんを発端にしたサフラン革命という民主化運動があり、半年後には死者数20万人以上と言われる巨大台風が来て工場も被害を受けたことをきっかけに、その日本企業はミャンマーを撤退、契約は解除となりました。

「これでようやく食べていける」と思った矢先に、また状況が一変し、仕事が無くなってしまいました。これが、私の創業期となったのです。しかし、それから2年後――。ミャンマーでは30年ぶりとなる総選挙が実施され、それをきっかけに軍事政権から民政への移管が進みました。この変化を受けて、ミャンマーへの進出を検討する日本企業が少しずつ増え始めたのです。

その企業の一つ、NTTデータさんからミャンマー視察の依頼が来ました。テレビ取材のリサーチやコーディネートの仕事を行う中で、各省庁の大臣や官僚、企業などと普段からやり取りしていたこともあり、大臣ともアポが取れますと伝えたら、NTTデータの担

当の方から、あなたがやっていることは、コンサルのハイレベルなことだからコンサル会社をつくりなさいと言われたんです。そうして、ジェイサットが誕生しました。

3 技能実習生送り出し機関の設立

コンサルでお金が取れるようになって、軌道に乗りはじめたのが2011年、12年ぐらいからです。

2011年、アメリカの制裁が解けて、日本企業も進出ラッシュで会社設立の依頼が来るようになりました。すると今度は人を紹介してほしいという話になり、2012年にミャンマー進出企業向けの日系企業の人材会社を設立しました。さらに紹介したその企業から、一部は日本に送りたいという話になり、海外への送り出しの会社を同じく2012年につくったんです。

当時、ミャンマーにもすでに送り出し機関は存在していました。また、ベトナムや中国の送り出し機関も視察に訪れましたが、どこも人を「物」のよう扱いような企業ばかりで、とても信頼できるものではありませんでした。そのような現状を見て、「それならば自分で納得のいく送り出し機関をつくらう」と決意したのです。

学校も、最初は日本人が経営し、日

本人が教える日本語学校に依頼をしたのですが、何度お願いしても僕たちがやってほしい「働くための日本語」を教えてくれなかったため、自ら日本語学校を設立することにしました。

当時、技能実習生の依頼は、いわゆる「ブラック」企業からのものが多く、技能実習生の送り出しは見送りました。ミャンマー国内では主に大卒者を対象とした人材紹介を行っていたこともあり、当初は日本への人材紹介も高度人材に重点を置いて取り組んでいました。しかし次第に、受け入れ企業やその関係先から「きちんとした体制で受け入れるので、技能実習生も紹介してほしい」といった声が増えてきました。

そのような要望を受ける中で、2016年頃から、少しずつ技能実習生の送り出しもスタートすることになりました。今は1年間、12カ月コースなんですが、毎月開校して、卒業生がいるという感じで、常時300から400名在籍しています。

とはいえ、授業内容については常に改善と変化を意識しています。特にコロナ禍を契機として、インターネットを活用したオンライン授業を導入するようになりました。これにより、これまでの「詰め込み型」の授業を見直し、学習者が自立して学べるような授業スタイルへと転換を図っています。単に知識を与えるのではなく、自ら考え、

学ぶ力を育てることを重視しています。オンラインは自分で準備して、計画を立てていかないといけないので、それができない子は、ついてこれないんです。だから、今もあえてオンラインを残して、授業は基本的に教えるのではなく、復習という形にしています。

4 ミャンマーの現状について

日に日に激しさは増してると思いますが。去年から徴兵制が始まり、徴兵に呼ばれたら前線に行つて命を落とす可能性もあるので、とにかく海外に出ようという動きはさらに加速しています。

クーデターが起きて4年が過ぎましたが最初の3年間よりも、この一年間での変化は非常に大きなものでした。

クーデター以降も、生活そのものではなくとか成り立っていました。徴兵制の導入により状況は一変しました。もはや「生活を続けるかどうか」ではなく、「軍に連れて行かれるかもしれない」という現実に向面することになったのです。その影響で、若者たちを中心に、一斉に国外への脱出を始める動きが加速しています。隣国タイには多くのミャンマー人が脱出し、タイの人口の10分の1がミャンマー人なんです。日本においても同様の傾向が見られ、昨年の国別在留外国人数の増加率では、

ミャンマーが最も高くなっています。実は日本政府も、ミャンマーに来る日本人と企業を保護すること、ミャンマーの人たちに日本に来てもらおうという、3本柱を対ミャンマー政策として挙げています。

人口5300万人のうち、1000万人ほどが海外で就労していると言われており、その多くが自国の家族に送りをしています。本国に残る家族たちは現地での収入がなくなるとも、ある程度の生活を維持できています。結果、ミャンマー国内では消費財や飲食物の消費は、意外に活発なんです。

5 ジェイサットの事業内容と独自価値について

関根 600近くある送り出し機関と、ジェイサットさんの違いとは何でしょうか。
西垣社長 僕たちは全くコンセプトが違っていて、日本語を一から教えています。面接をしてから教育するという所が一般的ですが、最初から6カ月間教育をして、人材を見極めてから面接をするというのは、世界的にみても、ほとんどないようです。もちろん内定後も来日2週間前まで日本語教育は続けられます。

だからわれわれは送り出し機関としては人数が多そうに見えるけど、多く

ないですよ。われわれみたいな方式だと、年間1000人、送ることはできないのです。

私は、ミャンマーの人みんながみんな日本に合うわけではないと思っています。それは面接でも、われわれ分らないんです。ミャンマー国内の人材紹介だったら、3カ月間の試用期間があつて、フィットしなければ交代できるわけです。でも、日本だったら、そうはいかない。

今までは、他の送り出し機関でもミャンマー人がなぜ良かったと言うと、素材が良かったんです。送り出し機関が教育をして、日本で良くなったというよりは、もともと良かった子が日本に来てるので、すごく評価を受けてますというのが、これまでで、多分、これから、そういう子がどんどん減っていきます。できていない子も別にレベルが低いわけではなくて、教育できる機会がなかっただけだと思っていて、そこをわれわれはやるべきだと思っています。

それぞれの素養で行っているものを、私たちは教育で賄うのです。

6 ジェイサットと新日本グループのパートナーシップについて

機本支社長 月に1回、貴重な時間を

いただいているんですけど、オンラインで来日前から面談をしていただくというのも、信頼関係を築いてもらうためです。いろいろ情報をいただいたり、現在のヒアリングをしたりして、そこで問題が起こっていることを来日前にどういうふうに伝えていけば、その後問題が起こらないのかというのを検討して、カリキュラムに入れていったらいいんです。そういったものは継続して、徹底していきたいなと思っています。

7 技能実習生制度の課題と今後の展望

機本支社長 技能実習制度はもととは、受け入れ企業さまは人手不足だから入れているのにもかかわらず、技能実習制度の建前としては、国際貢献。人道援助なんだということ、そこが根本的にずれているので、そこから問題なんです。

いいミャンマー人を、いい会社に入れるという仕組みができれば、問題はかなり減るのではないかと思うので、人材のスクリーニングに加え、送り出し機関と受け入れ企業のスクリーニングも、恐らく大切なのかなとは思っています。

西垣社長 技能実習制度が問題ではなくて、その運用の仕方の問題であつ

て。だから、きちんと運用すれば、それはきちんとできるし、どちらをフォーカスするかによって見方が全然違ってしまふ。

関根 西垣さんと櫛本さんからすると、われわれ新日本ビルサービス、武蔵屋は、どんなふうに映りますか？

西垣社長 技能実習生に対して、非常に先駆的な取り組みをされています。

多くの企業では、業種に関係なく「N1」など高い日本語能力を持つ人材を管理者に据えようとする傾向があります。しかしその結果、日本語は堪能でも現場経験が乏しく、実際の業務がうまく回らないという問題が生じることも少なくありません。現状では、ほとんどの企業がそのような発想にとどまっているのが実情です。

その点、「技能実習生を管理者へ」という



▲ジェイサット日本語クラスの修了式で喜びいっぱいの生徒達。

御社の先駆的な発想は非常に意義深く、私も成功事例としてたびたびご紹介させていただいています。

多分、御社にとっては当たり前かも知れませんが、まだ、日本国内、全国的には全然、一般的じゃない。

8 仕事と人生において大事な事

西垣社長 ミャンマーの方々にできないこともたくさんありますが、逆に日本人にはできないことをミャンマーの人たちができるということもあります。大切なのは、それぞれが自分にできる範囲で、誰かのために力を尽くすことだと思っています。

それは一見、他人のための行動に見えますが、実は自分自身にとって一番楽しく、やりがいを感じられることでもあるのです。それは人が生きるうえでの本質的な営みであり、私はその価値を大切にしたいと思っています。

櫛本支社長 私は、自分の子どもを育てるにしても何にしても、人それぞれ持つ力は違う。なので、比べることは必要がないっていうのは、ずっと思っていて、持って生まれた力を最大限に生かすことができたときに人の幸せが得られるんじゃないかと。さらに、それが人の役になれば、もっとうれしんじゃないかっていうのがあって。

9 ジェイサットの夢とビジョン

西垣社長 「国を何とかしたい」ってやってきましたけれども、1人でできる力は限られてます。だから、今は、こうやって仲間が増えてきて。ある意味、われわれJ-SATAアカデミーで育成してる今の実習生とか、この予ら

も一緒に。最近、みんなに言ってるのは、

「僕の思いを、みんなで継いでください」と。私一人でできるのは限界があるので、「皆さんがこの国をつくってほしい」と。

「皆さんが日本をサポートするという気概でいってください」と。それが広がればいいなと思うんですね。

櫛本支社長 ミャンマーに関して言えば、西垣の思いをしっかりと受け止めて、それを、どういうふうに分かっているのかっていうことを考えるだけです。

ジェイサットに入



▲安定して技能実習生を受け入れられているのはジェイサット様のおかげです。日本とミャンマーで生涯青春!!

社したことは私の幸せです。
関根 素晴らしい。櫛本さん、全部やってくれますから。櫛本さんがいなければ、われわれも回りません。
西垣さんは、学生時代にたまたまミャンマー行ったことがきっかけになって、これだけの貢献をされているのは、普通の人生じゃないですよ！

社員紹介

Vol.6



対処方法を考えている。
(パソコンに圧をかける)



大野 よしみ(おおの よしみ)
(PM本部SCサポート部・2004年入社)

Q.仕事内容は？

33期より古巣PM本部に帰還しました。
商業施設の管理、運営で表舞台で頑張っている方たちのサポート。どこに異動しても縁の下で支えています。

Q.仕事をする上でのこだわりは？

その日の仕事は、その日に終わらす！
質問に対しての回答は、必ず返す！



▲可愛い孫たちとTDL



▲孫たちにご飯をせがまれています。

Q.趣味orプライベートorマイブームについて語って！

趣味は時間があれば御朱印集め。城攻め！

プライベートは、孫に遊ばれている時間が幸せ♪

Q.上司・部下から見た大野さんってどんな人？

大野さんは、長年に亘り本社から社員の活躍をサポートしてくれています。彼女は、社員の困りごとに親身に対応することから世代を問わず多くの社員から信頼され、会社のお姉さん(お母さん)的な存在です。3月からPM本部へ異動になりましたが、すぐにお客様と管理事務所から信頼を得て活躍してくれています。今後も同世代として健康に気をつけて会社を盛り立てていきましょう。(樋田)

SNBの守護神と言われるぐらいの頼りになる存在。情報詰めすぎて忘れてしまう事もあるけど、人徳たっぷりな上司です。(日下部)

ドン、今日のご飯なーに？(秘書・知見寺)



最新情報の意見交換
をよくしています。



野村 和男(のむら かずお)
(サポート本部情報システム部・2021年入社)

Q.仕事内容は？

主に全社に関するシステムをキントーンを使って作成、パソコンなどの管理や運用保守、トラブル時のヘルプデスクなどなど、業務のサポート的な仕事をしています。

Q.仕事をする上でのこだわりは？

システムづくりは完成で終わりではなく、生きものとして捉え、皆さまとともに日々成長し進化を止めない。

▼お手製の缶ストーブ。



▼推定樹齢250年のしだれ桜(信州高山)。

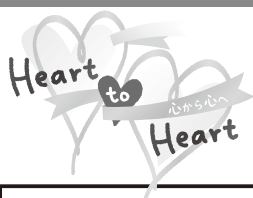


Q.マイブームについて語って！

最近、防災道具の一つとして、缶ストーブを見よう見まねで作り、二次燃焼構造の実験を始めたところ、キャンプを試みたくなった今日この頃です。

Q.上司の古川さんから見た野村さんってどんな人？

当社の情報システム「COMPASS」を構築・運用していただいています。幅広い知識に加え、穏やかな人柄で誰からも頼りにされています。難しい問題でも楽しみながら解決する姿勢が尊敬ポイントです。これからも頼りにしています!!



SNBファミリー



▶
会議に参加し議事録を
作成中。



小笹 幸子(おざさ さちこ)
(経営管理室・2023年11月入社)

Q.仕事内容は？

会議や他部署とのやり取りを通じて、必要な情報を調査・整理したり、飯田室長の指示の元、業務改善の支援など、部門を越えた業務に取り組んでいます。

Q.仕事をする上でのこだわりは？

正確性とスピードを意識し、「自分が担当だったら」「自分にできることはないか」という視点で先回り行動を心がけています。社内を「お客様」と捉え、円滑な連携と支援を大切にしています。

Q.趣味orプライベートorマイブームについて語って！

趣味はゴルフです。ゴルフが好きというよりは屋外で体を動かすのが好きです。マイブームは生成AIで、今まで自分では出来なかったことがAIの力を借りてできるようになっていくことに喜びを感じています。

Q.同僚の服部さんから見た小笹さんってどんな人？

しっかり者に見えますが、抜けているところもあってキュートです。



◀
ゴルフ歴
7年です!!



▶
コーティング前の床面
研磨風景。



木川 亮(きがわりょう)
(東京業務部・2004年入社)

Q.仕事内容は？

10年以上定期清掃に従事していましたが現在はブルガリ ホテル 東京でパブリック清掃・スパ清掃に従事し3年目を迎え昨年より所長業務を担っております。

Q.仕事をする上でのこだわりは？

品質には昔からこだわってきました。
今ではラグジュアリーホテルに携わりマナー面でもこだわりの持って働いています。

Q.趣味orプライベートorマイブームについて語って！

若い頃は色々趣味がありましたが続いておらず、今でも続けているのはスノーボード。

本当はもっと行きたいのですが、仕事で妻とスケジュールが合わなくて近年では1年に1回程度になってしまっています。

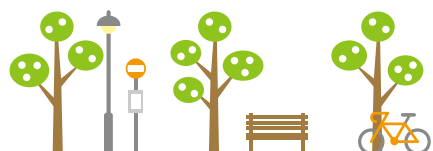
1シーズンに3回くらいは行ける様に頑張りたいです。

Q.上司の鈴木勉さんから見た木川さんってどんな人？

SNBのテクニカルマスター(しかも勉強熱心)、アジアNo1の一番の立役者が木川所長です！



▲夫婦の共通の趣味はスノーボード！



憩いのコーナー さわやか広場



■ 新日本グループ5Sインストラクター養成講座13期生修了式

2025年4月8日(火)



(株)志田水産の河野雅人様とヤマヒロ(株)の加藤淳也様と共に5Sの同志として切磋琢磨してまいります!!



■ 小田急ビルサービス様 ご来社

2025年3月26日(水)



菅澤社長様、樋口常務様、野島次長様、永井課長様を囲んで元気浚刺に生涯青春!!ありがとうございます!!

■ 厚済会様 ご来社

2025年5月13日(火)



花岡会長様、鎮目事務長様をはじめ6名の皆さまをバラが満開のベストタイミングにお迎えできました!!

■ 西松地所様ご来社

2025年5月21日(水)



野村社長様、飯田課長様、岡本様をお迎えし、さらなる協業を通じて共に進化向上してまいります!!

■ 第一ビルメンテナンス様 ご来社

2025年5月23日(金)



三浦社長室長様、阿部取締役様をお迎えし、30年来の同志として熱く語り合いました。感謝!!

発行日 2025年6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 <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 (株)秀飯舎 〒331-0058 埼玉県さいたま市西区飯田70番地

編集後記

4月1日に緊張の面持ちで入社式を迎えた新入社員たちも、5月に入る頃には社内の雰囲気にも慣れ、同期との絆も深まっていく様子が手に取るように分かりました。やる気に満ち溢れた前向きな姿は先輩社員には良い刺激になっています。

今年も本社前のバラが満開となり、近隣の方々にも楽しんでいただきました。来年の新入社員とバラも楽しみです。(E.O.)