

2026.9.10

いくつになっても学び続け  
共に成長しましょう!!

# Heart

第112号

to

心から心へ

# Heart



目々に新たに

生涯青春!!



第34期さわやか社員研修会



——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



# さわやか社員研修会真っ最中！



新日本ビルサービス株式会社 社長 関根 一成

## はじめに…

7月28日(火)に発生した熊本県震度7の地震による甚大な被害と酷暑の中を必死に日常生活に戻るために尽力されている被災者の皆さんに心からお見舞い申し上げます。会社と社員の有志による義援金をお届けしましたが、できる限りの応援をさせていただきたいと思います。

更に8月13日(木)千葉県の記事的豪雨、8月23日(日)茨城県を震源地とする震度5の地震により多くのお客様から緊急対応の要請が寄せられました。両日共に社員が迅速に現地に入り、浸水と地震被害に誠心誠意で対応し、お客様から感謝のお言葉を頂戴しました。お客様が困ったときにいち早く駆けつけることが如何に心強く助かるか、お客様との強い信頼関係の基盤となっています。今回も社員の圧倒的な当事者意識とお客様を大切にする責任感で

自発的に行動してもらったことに深く感謝します。これから必ず起こる大震災に普段から有事の5Sを実行し、社員と家族を守り、お客様の災害対応要請にお応えできる体制構築と訓練を計画的に実施してまいります。

## さわやか社員研修会真っ最中

第34期さわやか社員研修会がスタートし、埼玉本社・東京本部・横浜支店の3会場で行い毎回もの凄く盛り上



▲全心全力で社長講話を行い、笑顔が溢れます。

がっています。研修会でさわやか社員さんの笑顔と心から出るうなずきに「よし！もっともったいい会社にしよう！弱音を吐いてはダメだ！自分をもっと高め、元氣湧きに挑戦していこう！」と力と勇氣と信念が沸き上がってきます。

さわやか社員研修会のアンケートをご紹介します。

「まずは一言、社長の情熱がまぶしく感じられた(初めてお目にかかったので……)研修会でした。新日本ビルサービスの5Sについて詳しく学ぶことができました。5Sの取り組みについては、今できていること、今後プラスしていきたいことを整理し、実現に向けて行動したいと思いました。自己表現が苦手な私には、今回のようなディスカッションがある研修会への参加は少しハードルが高いです。風通しの良い

職場環境が今後も継続しますように……。

聖学院大学事業所

浅香 順子さん

「沢山ありましたが、特に社長の生き様が社風となって会社経営のベースになっていると感じました。その中で5S活動を自分の血肉として日常的に取り入れ、活動できるよう頑張りたいと思いました。

現場で困っていること…

決められた時間とエリア清掃中、こびり付いた汚れを見つけても通過してしまう時があるので特別枠の時間を作って貰いたい。例えば、じゅうたんのコーヒーマシンのシミ、シューズのこ



▲さわやか社員研修会後の懇親会が楽しみで毎回最高に盛り上がります!!(東京本部にて)

すれシミ、ゴミ箱の汚れなど。

### 会社をより良くする為の提案：

さわやか社員ブランド化をしたいと話がありましたが、そのための品質管理や独創性、マナーの維持など方法はあるのでしょうか？

聖学院大学事業所

草刈 志津男さん

「目指すものの理念が素晴らしいです。今までも掃除の仕事をしてきましたが、考え方が違っただけで仕事の取り組み方がちがってくると思いました。今ある幸せに気付いて感謝出来そうです。」

せんとろ青柳北店事業所

瓜生 厚子さん

## すべての基礎は コミュニケーション

さわやか社員研修会のアンケートを読むと「コミュニケーション」という言葉がキーワードに一番多く出てきます。今回のさわやか社員研修会は、それぞれの会場でコミュニケーションの場を設けています。埼玉本社は研修会前に社員食堂でランチを召し上がっていただき、東京本部は研修会後にカフェコーナーで懇親会を行い、横浜支店は支店内でランチミーティングを行い、さわやか社員の方々と素晴らしい

い歓談の場となっています。

「どんな会社なのか、大切にしていること、5Sについてよくわかりました。京王プレッソイン池袋でのあたたかい雰囲気は、研修会にきてみて会社全体の雰囲気であるということがわかりました。とても働きやすいです。明るく元気にあいさつをして、コミュニケーションをとっていききたいです。」

京王プレッソイン池袋事業所

上田 早苗さん

「困っている事ではないのですが、やはりメンテさんとインスペクターさんのコミュニケーションは、もっと取った方が良いと思った。業務終了後、少しでも良いので皆で話す時間があれば、今日の反省とか、話が出たものを、次の日の朝礼で報告して、皆で改善できたら良いと思います。まずは元気に挨拶から始めましょう。」

京王プレッソイン日本橋

茅場町事業所 石井 祐子さん

サッカー日本代表監督の森保一さんもりやま ひとしが師と仰ぐ、サンフレッチェ広島島の総監督をされた故今西和男氏いまだし かつおの著書『聞く、伝える、考える。』に「コミュニケーションがすべての基礎である実例が生き生きと書かれています。」

「人と関わらずして、社会で生きていくことはできない。そのすべての基本となるのがコミュニケーションだ。現役を引退した後、マツダで社業に専念していた私は独身寮の管理を任せられるようになった。当時、マツダは中学卒業生をはじめ多くの工員を採用し多いときは3000人ほどの寮生がいた。しかし、自宅から通う社員と比べると寮生の退職率が高く、調べたところ、規律を守らせ、一方通行の上意下達型じょういかたうのコミュニケーションにあることが分かった。

そこで、寮生の中から寮生たちを指導する寮兄制度を設け、寮生たちの話を聞くことから始めた。話すことではなく、聞くことだ。一方的にこちらの意見を押しつけるのではなく彼らに発言する機会を与え、それをしっかり聞くことだ。

西日本各地からやってきた寮生たちにとって幸せなことは、自分の話を聞いてもらうことだった。だからこそ、まずは相手の話を聞く。そうすると、寮生なりに考えるようになるし、寮兄の伝えたいことを聞くようになる。さらに質問し合うといった、相互コミュニケーションを心掛けるように丁寧に伝えた」

私たちの職場でも「すべての基礎は

コミュニケーション」から始めましょう。

そして、さわやか社員研修会で学んだ5S(整理・清掃・整頓・スマイル・さわやか)を皆さんの現場で実践してください。5Sを事業所目標として継続すると必ず変化が起きます。

品質が向上する・仕事が楽しくなる・職場のチームワークが良くなる、等々……その変化したことを第34期さわやかフォーラム(2027年4月29日開催)で発表してください。

フォーラム後に大懇親パーティーを行いますので、飲んで食べて最高に盛り上がりましょう！



▲働くことが欲びであり生きる力そのものです。いくつになっても学び続け成長しましょう。生涯青春II(横浜支店にて)

# 第34期 さわやか社員研修会スタート!!

CS本部 本部長 縄野 智也

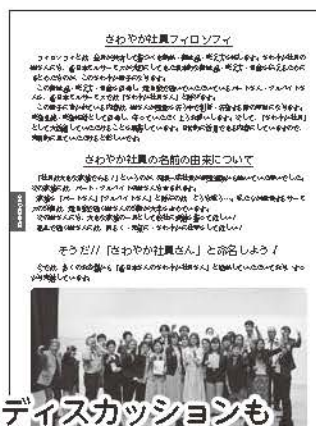


第34期のさわやか社員研修会は、「新日本ビルサービスという大きな家族」が今後も企業として生き残るために必要な事を、皆さんと再確認したいと思っていました。

時代の変化に伴いお客様から求められる事や、現場チームワークの維持に必要な事なども大きく変化しています。私たちの心を一つにしなければより良いサービス提供は出来ません。清掃技術・知識以上に、心の共有が今こそ必要だと感じました。新日本ビルサービスが34年間大切にしてきた事、そして皆さんと一緒に創りたい未来について精一杯お伝えしたつもりですが、今後の更なる進化には皆さんの協力が必要です。ぜひ「現場の清流化活動チャレンジ」から始めてみてください。そして「さわやかフォーラム」で大いに盛り上がりましょう!!



▲笑顔が溢れるさわやか社員研修会!!



社長講話もマネージャーの講義もディスカッションも  
最高に盛り上がり、有意義な時間となりました!



関根社長の講話に集中する参加者の皆さん。



▲さわやか社員さん同志のコミュニケーションは情報交換もできてGOOD!



生涯青春!!

## ＜永年勤続表彰・ありがとうございます!!＞



▲永年勤続 5 年  
地域連携推進部 宮本優さん(左)



▲永年勤続 5 年  
朝倉病院 中川千枝子さん



▲永年勤続 5 年  
京王プレッソイン日本橋茅場町 吉田茂さん



▲永年勤続10年  
SOCOLA南行徳 中村洋子さん



▲永年勤続10年  
国際興業第二ビル 上野勝子さん



▲永年勤続10年  
SBI証券 水野敏子さん



▲永年勤続10年 本社・社員食堂  
大塚陽江さん・吉田トシエさん  
田口美穂さん・池内淑子さん



▲永年勤続15年  
京王プレッソイン日本橋茅場町 小崎静子さん



▲永年勤続15年  
京王プレッソイン池袋 佐竹貴子さん



▲永年勤続15年 京王プレッソイン五反田  
大塚マリアチャナウイアルさん



▲永年勤続20年  
宮町センタービル 青島英子さん



▲永年勤続25年 技術本部  
松田光央さん・帯川知津子さん

東京業務部 部長 山岸 弘忠



第34期は25年表彰2名、20年表彰4名、15年表彰4名、10年表彰28名、5年表彰72名と多くのさわやか社員さんを表彰させていただきました。

さわやか社員研修会に参加いただいたさわやか社員さんには関根社長より表彰状を直接手渡していただき感謝の気持ちを伝えていただきました。さわやか社員の皆さんが長く勤務を続けていただいているおかげで、お客様に安全で清潔な環境をお届けする事ができています。本当にありがとうございます。

今後、永年勤続表彰についても皆さんにもっと感謝を伝えられる様に検討しています。5年毎の良い節目となり、皆さんの前で表彰してもらう事で今後のお仕事の活力にも繋がると思います。

表彰された皆さんおめでとうございます。今後も生涯青春！で末長くお願いいたします。

※掲載されなかった多くの表彰者の方々もおめでとうございます!!

## <社員食堂ランチ&懇親パーティー!!>

埼玉業務部 部長 国藤 弘晃



さわやか社員の皆さんにも「研修会時に更なる楽しみを！」ということを考え、今回から研修会前後で、埼玉(社員食堂ランチ会)、東京(懇親会)、横浜(ランチ会)を設けさせていただきました。長くお勤めのさわやか社員さんでも、社員食堂を初めて利用される方が多く、「楽しみにしてました!」「量が多くてお腹いっぱいです!」「普段とは違うマネージャーの姿をみれた」「マネージャーと食事が出来て嬉しい」というお話を聞くことが出来、新たな取り組みの手ごたえを嬉しく感じております。

アンケートでも、「他事業所の方とお話が出来て良かった。」「色々な視点で見れるようになった気がする。」などの感想があり、多くの方と触れあうことはいくつになっても刺激的な事なのだと改めて感じております。

今後も、皆さんが研修会に参加したいと思える取り組みを考えて行きたいと思います。皆さんからもご意見をお待ちしております!!

### 埼玉本社



社員食堂の美味しいランチをさわやか社員さんに  
召し上がっていただきました!!

### 東京本部

カンパイ!!



多くの仲間と時間を共有することで  
チームSNBとしての絆も!!

### 横浜支店

「整いカレー」ランチ!!



## <元気潑刺に 生涯青春!!>



### 横浜支店 支店長 中山 耀太



研修会を通して、本社員から伝えたいこと、さわやか社員の皆さんから共有したいことなど、様々な意見交換ができたと思います。関根社長がよく皆さんにお伝えしておりますが、「働いているから元気なんです。」を体現しているさわやか社員の皆さんが、日々一生懸命お仕事をいただいているから、新日本ビルサービスはあるんだなというのを改めて感じました。本当にありがとうございます。

さわやか社員研修会は今後もグレードアップしながら、毎年開催して行きます。実際に普段の職場とは違った場所で、他事業所の仲間と色々な意見交換ができる貴重な機会です。皆さんの参加をお待ちしております！  
最後は恒例の「生涯青春!!」

スーパービバホーム 埼玉大井店様・足利堀込店様・三郷店様

スーパービバホーム埼玉大井店様



▲スーパービバホーム埼玉大井店  
〒356-0044 埼玉県ふじみ野市西鶴ヶ岡1丁目3-15 JR上福岡駅西口からバスで約4分

▶スーパービバホーム埼玉大井店は広大な売場面積と駐車場を誇る巨大店舗。



▶イトーヨーカドーと専門店が入るビバモール埼玉大井プラザ棟。



埼玉県三郷市にあるスーパービバホーム三郷店様は、大人気の大型店舗で、ガーデンセンターを7月にリニューアルオープンした武蔵乃薬品店様は約3700㎡の売場面積を誇り、ガーデン用品や観葉植物や花苗の取り扱いはガーデナー必見となっております。別棟でシネマサンシャイン様やゲームパニック様がテナントで入っており、駐車場が足りないほどに賑わいます。

皆さまは既にお気づきかと思いますが、ビバホーム様の頭に「スーパー」がついている店舗はすべて大型店となります。多くのお客様が来店される店舗であり、そして地域のお客様の暮らしになくてはならない大切な店舗となっております。このような大型店の管理をお任せいただいていることは弊社にとつての誇りであり、非常にやりがいを感じます。維持管理コストの低減の提案や、建物の適正な管理と修繕提案によってお客様目線で管理しております。アーケラズ様にとつてのパートナー企業となるべく、日々奮闘しております！

皆さんこんにちは。今回、アーケラズ様から新たにお任せいただいたスーパービバホームの3店舗をご紹介します。

スーパービバホーム埼玉大井店様は、ふじみ野市にある店舗で、広大な駐車場があってもお客様のお車でいっぱいになってしまうほどの人気店舗です。職人さんが朝から沢山来館され、ペットコーナーは家族連れで賑わう地域に密着したお店です。またテナントとしてイトーヨーカドー様やミスタードーナツ様も入っているため、近隣の方のお買い物には欠かせない店舗です。

栃木県足利市にあります、スーパービバホーム足利堀込店様は、休日にはお客様のお車が吸い寄せられるように絶えることなく入店される店舗です。資材に特化した「資材館」は圧巻の広さと品揃えで、職人さんには必見の店舗となっております。テナントとしては生鮮市場TOP様やセリア様など、地域の暮らしに欠かせないテナントが多数入っております。



F M営業部 F M第三営業課 課長 菊池 伸輔

## スーパービバホーム足利堀込店様



▲スーパービバホーム足利堀込店  
〒326-0831 栃木県足利市堀込町字宮前250-1  
足利ICより21分、太田桐生ICより12分  
スーパービバホーム足利堀込店も職人さんと地域の暮らしを支えるお店。

▶三郷店は連日お客様のお車で駐車場がいっぱいに！

## スーパービバホーム三郷店様



◀スーパービバホーム三郷店  
〒341-0050  
埼玉県三郷市ピアラシティ1-1-140  
JR三郷駅南口からバスで15分  
シネコンもある人気の大型SCです



アー克蘭ズ株式会社

執行役員 店舗開発本部 副本部長

店舗開発部 部長 戸崎 浩数様

弊社フラッグストア2店舗の設備管理を、新たに貴社にお任せできることを大変嬉しく思います。  
的確な点検と報告、迅速な現地対応、また、自ら考え行動する新日本ビルサービス様の会社精神を従前から高く評価しており、今後も大切なパートナーとして共に発展していけることを願っております。



▲7月15日にガーデンセンターが『武蔵乃葉品店』としてリニューアルオープン。

◀約3700㎡の広大な売場はガーデナー必見！



2026年8月20日(木)

角上魚類鶴ヶ島店様 グランドオープン!!

▲角上魚類鶴ヶ島店

〒350-2223 埼玉県鶴ヶ島市大字高倉字天神前1201番1 駐車場144台

<https://www.kakujoe.co.jp/shop/tsurugashima.php>



ヴェルジェ川島社長と  
生涯青春!!



広々とした店内には新鮮な魚介類はもちろん、野菜や果物などの生鮮食品も豊富に並び、満員御礼!!



定期メンテナンス部 環境衛生課 課長 鈴木 大陽

角上魚類様は新潟と豊洲の新鮮な魚介を私たち消費者に届けてくださる日本一のお魚屋さんです。昨年度年商400億円超とお客様にダントツで支持されているとともに、18期連続増収と常にファインを増やし続けてきております。

そんな角上魚類様が今年に入り、狭山店、鶴ヶ島店と2店舗を新規開店されました。

2月にオープンされた狭山店は、店内通路が非常に広くとってあります。さすがの角上魚類様は平日でもお客様がたくさん来られますが、魅力的な商品ばかりで決められない私でもここでは落ち着いてお買い物できました(ただこれはあくまで平日の話、土日の角上様は信じられない数のお客様がいらっしゃるので注意です!)

そして狭山店の一番の魅力は何より八子店長のお人柄です! 皆を明るく笑顔にさせる力が店次長や副店長、そして若い社員の方々にまで響いているからなのか、店舗全体がとても良い雰囲気でした。皆さんも是非狭山店に遊びに行き、八子店長に話しかけてみてください!

続いてご紹介する鶴ヶ島店は、8月20日にオープンされました。オープン当日、開店前から非常に多くのお客様が並ばれていて開店後も客足は途絶えず、大盛況の一日でした。また鶴ヶ島市長もいらしており、まさに地域全体が待ち望んだ角上魚類様の開店でした。本稿執筆時はオープンから2週間経過した平日でしたが、平日昼間とは思えないほどの人の入りで、早くも地域の方にとってなくてはならないお店になっていることが伺えます。

そんな忙しい中でも、お客様がストレスを感じる気配はみじんもなく店舗全体がスムーズに流れていました。佐藤店長を中心に従業員の皆さま一人一人が役割を果たし、早くも成熟したチームのように感じました。新鮮な魚介、市場のような活気、丁寧な接客、といった「これぞ角上魚類!」といった買い物体験を、鶴ヶ島店はいつでも約束してくれます。

角上魚類様でのお買い物未経験の方は、まずは鶴ヶ島店に行ってください! ことをお勧めします!

## 上角上魚類

角上魚類ホールディングス株式会社

角上魚類鶴ヶ島店

店長 佐藤 由尉様



8月20日、鶴ヶ島店をオープンいたしました。鶴ヶ島には過去にフランチャイズ店舗を営業していたことがあり、その頃から角上魚類をご存じで来店いただくお客様も多くいらっしゃることを大変うれしく思います。そうしたお客様に再び角上魚類に通っていただけるように、また新たに角上魚類を知ってご来店いただくお客様にも当店の魅力を体験いただけるよう、従業員一同ワンチームになってお迎えいたします。対面販売の新鮮な魚介とともに、寿司や各種惣菜など魚介の新たな楽しみ方をご紹介します。

新日本ビルサービス様には、従業員では難しい箇所の清掃を中心にお願いしております。お客様に安心・安全な商品をお届けするために、厨房内及びその周辺の衛生管理は必須であり、従業員一同毎日徹底して行っております。それでも従業員だけでは維持が難しい部分がありますが、そうした箇所を新日本ビルサービス様にお任せすることで、安心してお客様に向き合うことができております。これからも、清掃・建物管理のプロとしてご助力いただきますようお願いいたします。

角上魚類狭山店

店長 八子 竜也様



この度角上魚類狭山店をご紹介いただけるの、ありがとうございます。私たちが角上魚類では、皆様に美味しい魚介を届けるために、毎朝バイヤーが豊洲と寺泊で連絡を取り合いながら鮮度・質の良い魚介を買い求め、各店に届けております。そのため他社様では出せない質の良い魚介を皆様にご案内できております。

そんな角上魚類の中でも、狭山店は今年2月にオープンした若い店舗です。お客様に快適にお買い物を楽しんでいただけるよう、駐車場・店内通路ともに広く設けております。また、従業員は店舗同様に若い層が多く、活気があふれ生き生きしているのが特徴です。是非狭山店にお越しいただき、角上の新鮮な魚介と、魚介に負けず生き生きとした店舗の雰囲気をお楽しみください。新日本ビルサービス様には、厨房内の清掃を中心にお手伝いをいたしております。従業員ではできない箇所や設備の清掃メンテナンス、また日々清掃しても汚れてしまう部分を定期的にリセットしていただくことで、清潔な状態で営業することが出来ております。これからも清潔で快適な店舗でお客様にお買い物いただけるよう、ご協力をお願いいたします。

2026年2月19日(木)

角上魚類狭山店様 グランドオープン!!



▲角上魚類狭山店  
〒350-1331 埼玉県狭山市新狭山2丁目4番4  
駐車場120台  
<https://www.kakujoe.co.jp/shop/sayama.php/>

たくさんのお客様にお喜びいただき、地域一番、日本一の魚屋になるために、狭山店はがんばってまいります!!



満員御礼!!

# ホームセンター業界の未来を切り拓く

## アークランズ経営革新への挑戦

アークランズ株式会社 代表取締役社長(COO) 佐藤 好文様



▲アークランズ株式会社  
代表取締役社長(COO)佐藤好文様

### 佐藤好文様プロフィール

1973年生まれ。茨城県で育つ。  
2001年、株式会社スマイル本田(現・株式会社ジョイフル本田)に入社。リフォーム事業に長く携わり、2020年に株式会社アークスタイル(現・アークホーム株式会社)代表取締役社長に就任。2021年に株式会社ビバホーム執行役員、2023年にアークランズ株式会社取締役を経て、2025年3月、代表取締役社長(COO)に就任。2026年3月より営業本部長を兼務し、現在に至る。

先週(7月28日)、熊本で震度7の大きな地震がありました。御社の店舗やスタッフの皆様の状況はいかがでしたでしょうか。

当社は九州エリアに8店舗あり、熊本では現在、スーパービバホーム八代店を営業しています。幸い、お客様も従業員も、そのご家族も人的被害はありませんでした。まずは本場に良かったです。

現地には一斉に大人数で向かうのではなく、状況を見ながら動ける人間を絞って対応しました。東日本大震災の時、私はジョイフル本田の千葉ニュータウン店にいました。災害はいつ起きるかわかりません。普段からの心構えや、いざという時にどう判断するかが非常に重要だと思います。

### 1 佐藤社長の原点

#### 人との出会いが人生を拓いた

現在、アークランズのトップとし

て大きな組織を率いておられます。まずは、ビジネスパーソンとしての原点についてお聞かせください。

私は茨城県で育ち、中学校時代は地元でも有名な「悪ガキ」でした(笑)。高校を辞めた後、中学校時代の先生から「通信制に行けば、同級生と同じ年に卒業できる」と教えてもらい、通信制高校に通うことになりました。

父からは「自分で辞めたんだから、学費は自分で払え」と言われ、働き口を探しました。でも当時は金髪で、この体格ですから、なかなか雇ってもらえない(笑)。そんな時、友人たちと溜まり場になっていた喫茶店の女性オーナーが

「じゃあ、うちで働きな」と言ってくれたんです。あれは本当に救いでした。

週6日、朝から働きながら学校へ通い、専門学校を卒業するまでその喫茶店で働きました。振り返れば、あそこが私の人生の大きな転機です。当時の喫茶店には、近隣企業の経営者や管理職など、社会の第一線で働く大人たちがたくさん来ていました。カウンター越しに話をする中で、「社会とは何か」「商売とは何か」を何年もかけて学び



▲佐藤社長の率直なお人柄と圧倒的な実体験に魅了され、真剣に聴き入ります。

ました。その常連客の一人から熱心に声をかけていただき、ジョイフル本田のリフォーム事業を担う関連会社に入社することになりました。

入社後はリフォーム営業からスタートされたのです。

最初は右も左もわからないので、職人さんと一緒に現場へ行き、作業を手伝いながら覚えしました。リフォームは、お客様の家によって全部違います。どこまで壊すのか、どう直すのか。カタ

ログだけではわからないので、全部現場で覚えるしかないんです。

それと、私は負けず嫌いですから（笑）。入社して10カ月目くらいから、営業を離れるまでずっとトップでした。ただ、成績以上に大きかったのは、お客様から「ありがとう」と言っていただけのことです。悪ガキだった自分が、仕事をすることで人から感謝される。そこで初めて、自分の存在意義のようなものを感じられたんですね。

## 2 ジョイフル本田で学んだ 商売の本質

— その後の経営の土台には、ジョイフル本田時代に受けた創業者・本田昌也氏の教えが大きく影響しているそうですね。 —

本当にたくさんあります。今、私が口に入っている言葉の多くは、当時教わったものだと思います。

### 「佐藤社長が受け継いだ4つの商売の教え」

#### ① 先効果・後効率

「そろばん」、つまり利益や効率から商売を考えるなど、よく言われました。まずはお客様に得をしていただく。効果を先に考えれば、結果として効率や利益は後からついてくる。「利益から

考えるな」ということです。

#### ② 微の集結

商売は細かいことの積み重ねです。

商品をきれいに前出しし、朝一番に来てくださったお客様に一番良い状態で見ていただく。そうした小さなことを徹底する文化でした。

#### ③ 売れたらやめろ

ジョイフル本田には「逆張り」の精神がありました。「これが売れるようになりました」と言っていると、「じゃあ、やめろ。次を探せ」と言われる（笑）。売れているものはいずれ他社も真似するから、その前に新しいものを探せということなんです。

#### ④ 徹底してお客様の側から考える

例えばネジです。「1本しか欲しくない人に、なぜ10本買わせるんだ」と、1本からバラ売りする。唐辛子入れのコルク栓だけ売ったり、手袋も片手だけ販売したりしました。「お客様が欲しいのはこれだろう」と、徹底してお客様の側から考えるんです。

効率を追い求めなかった結果、最終的には効率もついてきた。そこがジョイフル本田のすごさだったと思います。「圧倒的一番を目指せ」ともよく言われました。圧倒的とは、2位と3位を合わせても自分たちの半分に満たないくらいの差をつけること。そのくらいの発想を大きく持て、という教えです。

## 3 「地域密着」ではなく 「地域粘着」へ

— 一方、現在のホームセンター業界については、非常に厳しい状況にあるとお話されていました。 —

市場規模は約4兆円で増えていないのに、店舗は増えていきます。完全にオーバーストアです。ホームセンターはもと、木材屋さんや専門店から力テゴリーを奪う「カテゴリーキラー」として成功しました。でも今は逆です。ECやドラッグストア、ニトリさん、100円ショップなどに、こちらが力テゴリーを奪われています。

それなのに過去の成功体験が強くて、なかなかイノベーションが起きない。どのホームセンターも、目隠して店に入ったら、どこかの店かわからないくらい似ています。

— そこで佐藤社長が掲げているのが「地域粘着」ですね。 —

そうです。「密着」よりも一段深く、地域に執着して、地域と一緒にやっていくという意味です。昔から「店を銀座にするな、

浅草にしろ」と教えられました。プティックのようにお澄ました店ではなく、活気があって、地域の人が集まる店にしろ、と。

チェーンストアとして80%は標準化してもいい。でも残り20%は、その地域を一番知っている店長が考える。近くにどんな競合がいて、地域のお客様が何を求めているかは、現地の店長にしかわかりません。そこに権限を渡し、「個店」をつくっていく必要があると思っています。



▲インタビューが最高に盛り上がり笑顔が溢れます。

#### 4 数字は過去、「感」は今

― 営業本部長も兼務され、北海道から九州まで実際に店舗を回っていらっしゃるんですよね。―

売上も店舗の映像も、今はパソコンで見られます。でも、数字は過去なんですよね。それに対して、現場で感じる「感」は今です。その瞬間の最新情報なんです。

もちろんデータは大切です。でも現場に行って、パートナーさん2、3人と話すと、表情や話し方から、店長とうまくいっているか、その店が機能しているかが見えてきます。これはデータだけではわかりません。だから私は当てずっぽうの「勘」ではなく、「感じる」という意味の「感」を大切にしています。

#### 5 「会話も商品」日本一スタッフが暇に見える店へ

そして、店づくりで大事にしたいのが「会話」です。地域の小さなお店では、一人暮らしのお客様が毎日のように来て、小さなものを一つ買いながら、1時間くらいスタッフと話して帰ることもあるそうです。商品だけではなく、会話を求めて来てくださっているんですよ。



▲お客様がいつでも気軽に聞ける「日本一スタッフが暇に見える店」を目指します!!

ホームセンターに来るお客様も、多くは「家のものが壊れた」「初めてウッドデッキを塗りたい」といった非日常の用事です。だから聞きたいことがある。私は「会話も商品」だと思っています。

だから目指しているのが、「日本一スタッフが暇に見える店」です。店員が忙しそうにしていたら、お客様は声をかけづらい。いつでも気軽に聞ける余裕がある店のほうがいい。ただし、そのためには裏側を徹底的に効率化し

なければいけません。バックオフィスをローコスト化し、そこで生まれた時間や資源を、お客様に向ける。それが経営だと思っています。

#### 6 新日本ビルサービスへの3つの期待

― 現在、当社はビバホームをはじめ、御社の店舗設備点検やメンテナンスをお手伝いしています。今後、当社に期待されることを聞かせください。―

期待していることは3つあります。

① 生き生き、爽やかに働く姿勢

「生涯青春」という言葉、今はなかなか使わないでしょう。でも、私は素晴らしいことだと思っています。皆さんと接していると、生き生きとしていて爽やかですよ。人は一緒にいる人から影響を受けますから、そういう生き生きとしたものを、ぜひ私たちにも伝えてほしいと思っています。

② バックオフィスのローコスト化

「日本一スタッフが暇に見える店」を実現するためには、バックオフィスを徹底して

ローコスト化する必要があります。店舗の維持管理も一つのコストですから、ロボットの活用なども含めて、さらにコストを下げる提案をいただきたいですね。ただ、コストを下げるのは単に利益を増やしたいからではありません。そこで生まれた資源を、お客様のために使いたいんです。

③ 共に社会から必要とされる企業へ  
三つ目は、お願いというより、ぜひ一緒に発展していきたいということです。どちらか一社だけが大きくなるのではなく、お互いの会社が社会から必要とされるように、共に成長していきたいと思っています。

#### 7 「働く」とは、傍を楽にすること

― 仕事や人生において、大切にされている考え方を聞かせください。―

私は入社式で、「何のために働くのか」という話をします。以前、本で「働く」とは、傍（たづな）を楽にすること」という考え方を讀みました。自分のそばにいる家族や仲間、大切な人を楽にする。それが働くことだという考え方です。私は、とてもいい考え方だと思っています。

もちろん、生活のためにお金を稼ぐことも必要です。でも、お金や地位、

名誉だけが仕事の報酬ではありません。仕事をすることで成長することは、目には見えないけれど最大の報酬です。そして、人から「ありがとう」と言われたり、必要とされたりすることは、やっぱりうれしい。

私自身、若い頃にお客様から感謝されたことで、仕事の意味を感じることができました。私は「感謝すること」がまず大切で、その結果として感謝されるのだと思っています。それから、人生の中で「師」と呼べる人に出逢えることも大きい。私自身、人との出逢いによってここまで来られたと思っています。

## 8 競合ではなく、「社会」を見る

最後に、アー克兰ズ様、そして佐藤社長が描く大きな夢とビジョンについてお聞かせください。――

私は何十年もリフォームをやってきましたから、職人さんの友人がたくさんいます。昔は一緒に酒を飲むのも職人さんばかりでした(笑)。

30年という時間で、いろいろなものの値段は2倍、3倍になりました。でも、職人さんの日当は大きく変わっていない。昔、大工さん、特に棟梁(むねりや)というのは、お坊さんと同じくらい地域で尊敬される存在でした。それがいつの

間にか社会的な価値まで下がってしまった。私はずっと「これを何とか変えたい」と思ってきました。

業界を変えるには、小さな会社ではなかなか社会に相手にしてもらえない。だから「日本一のリフォーム会社をつくる」と走ってきたんです。

今はアー克兰ズの経営を担っていますが、考え方は同じです。会社の規模が大きいことも大事ですが、それ以上に「社会にとって不可欠な企業」にしたい。

私は、競合他社をあまり見ません。競合を見るのではなく、「社会を見たい」と思っています。社会にとって必要不可欠な存在になるにはどうしたらいいのか。それをシンプルに考える。競争相手ばかり見ていると、本質が見えなくなるような気がするんです。

「この会社がなかったら困る」「この会社があつて助かった」。社会からそう言っていただけの会社をつくりたい。そのほうが、そこで働く社員も幸せだと思っています。

そのためには、社員自身が幸せを感じられる会社でなければいけません。そして、自社だけでなく、新日本ビルサービスさんのようなパートナー企業とも一緒に発展しながら、社会から必要とされる企業を目指していきたいと思っています。



▲佐藤社長の言葉には、人を惹きつけ、巻き込んでいく大きな力を感じました。アー克兰ズ様と共に歩み、社会に必要とされる存在となれるよう、当社も総力を挙げて取り組んでまいります。貴重なお話をありがとうございました！

## 京王プレッソイン様

PRESSO  
INN

### 「リブランディングへの挑戦」

令和8年7月10日(金)

新日本ビルサービス東京本部

2024年に始動した京王プレッソイン様のリブランディングプロジェクト。時代とともに変化するお客様の価値観に向き合い、「選ばれる理由」を再定義する挑戦は、客室清掃の品質向上を軸に、現場と本部、そして私たち新日本ビルサービスとの協力体制を大きく変えました。今回は石川様、水門様、松本様に来社いただき、東京営業部スタッフとざくばらんにお話しただきました。

— なぜ今、リブランディングが必要だったのでしょうか。 —

石川様：2001年の創業以来、「こだわりと割り切り」というコンセプトでやってきましたが、ホテル業界の競争が激化し、宿泊特価型ホテルが当たり前になった今、改めて「京王プレッソインならではの選ばれる理由」を明確にする必要があると感じました。「もう一度、私たちの原点に立ち戻ろう」と、2024年からのリブランディングプロジェクトが始まりました。今年

で3年目になります。

これまで社員一人ひとりが大切にしてきた「お客様に寄り添う」「安心感」「丁寧な接客」といった価値観を、お客様の視点で改めて整理しました。判断の軸がないと、他社の取り組みに右往左往してしまう。軸があれば、現場のスタッフが自分たちで判断できるようになると考えました。

— プロジェクトを通じて目指したものはなんですか？ —

石川様：私たちの提供価値を「都会を楽しむことを最大限お手伝いするホテル」と定義しました。お客様との程よい距離感を保ちながらお手伝いする。それが私たちらしいさだと考えました。マニュアル通りの接客ではなく、ブランドの考え方に沿った判断ができるスタッフを育成するため、全店舗でワークショップを実施しています。

さらに、「都会を楽しむ人に、飾らない時間を」というタグライン(お客様や社会への提供価値を端的に表したメッセージ)も生まれました。お客様



▲左より、店舗統括部の石川様、水門様、松本様。抜群のチームワーク良さを感じます。

のターゲットは、ホテル内での滞在が目的ではなく、推し活やライブに行ったり、お仕事をしたり、東京観光をしたり……と都会での活動を思い切り楽しむホテルに戻ってきて、そこでゆっくり寝て、次の日には朝ごはんを食べ……都会での活動の合間にエネルギーチャージに集中できる場所を提供する。だからこそ、ストレスのない滞在を追求することが重要だと考えました。

全店舗都心の主要ビジネスエリアにあつて、立地もいい。そして、ホテルがある周辺に精通したスタッフがいて、お客様をお手伝いする——という風に、ホテルだけではなく、その町も楽しんでいただけるホテルを目指します。それから、これまでは客室に生活感

### 清掃品質の向上を目指して

— 清掃品質向上の取り組みはどのように進みましたか。 —

石川様：2024年にリブランディングがスタートした時に3カ年計画を立て、まずは清掃品質を上げることから着手しました。

特別清掃の項目を日常清掃に組み込



▲京王プレッソイン様との良い関係性が伺える和気藹々とした雰囲気。

が出ないように備品や冷蔵庫を見せないように扉をつけていましたが、お客様がわざわざ扉を開けて探さなければいけないこともストレスになるのではと考え、赤坂店の改装からは一目でどこに何があるのかが分かるようにしました。



客室やフロントも  
リブランディングに合わせて改装した  
京王プレッソイン赤坂店様

む等、客室清掃の仕様の大幅な見直しを行いました。さらに定期改装の間には新たに美化修繕を実施し、清掃品質向上に繋がる取り組みを始めました。

― 社内外での手応えはどうでしたか？―

狩野：これまでは「時間内に終わらせる」ことが最優先になってしまい、品質より速さを重視してしまっていた面がありました。今回、時間や部屋数の配分を見直していただいたことで、さわやか社員が焦らずに丁寧な清掃に取り組めるようになりました。

上田：清掃時間を延ばすことへの現場の反発は大きいだろうと予想していたのですが、実際には「きれいになった」「やりがいがある」という声が非常に

多く、さわやか社員が前向きに取り組んでくれたことに驚きました。

水門様：私たちも各店舗に行く機会が増えましたが、以前はさわやか社員の皆さんは忙しさを下を向いていたのが、「すごく楽しくお仕事をさせていたでいています」という声を私にくれるんです。

雰囲気も良くなって、お互いに良かったなと感じています。

松本様：私はリブランディングが進む中で配属され、一番最初に担当したのが客室清掃マニュアルの作成で、客室のことを十分に分かっていない状態でしたが、新日本さんに支えられながら完成しました。新日本さんとはマニュアル作成やJtas（清掃管理システム）の導入など、単なる「委託先」ではなく「パートナー」としてブランドの土台を作っているという実感があります。

山崎：私は入社して最初の配属が東京本部で、2か月目くらいのタイミングでJITASの取り組みが始まり、リブランディングにも関わらせていただくことになりました。当初、私自身もホテルの清掃についての知識が無い状態からのスタートでしたので、このプロジェクトを経て私自身も学ばせていただきました。これまではお客様目線で何気なく泊まっていたホテルが、だん

だん清掃の目線になってきたことも品質の向上にもつながっていくきっかけにもなるかと思っていますので、日々の現場の皆さんの声を聞いたり、HK会議などで他社様のお話を聞くことで、まだまだマニュアルのブラッシュアップをしていければと思います。

山岸：私達も清掃の目的が「時間内に終わらせること」から「お客様に喜んでいただくこと」へと変化したことを、現場のさわやか社員の表情から実感しています。褒められることがさわやか社員のモチベーションにつながり、良い循環が生まれています。

― 今後の展望をお聴かせください。―

石川様：今がゴールではありません。時代とともにお客様が求めるものは変わっていきま

すし、ホテルも年数が経てば古くなります。それでも「古いけれど清潔で綺麗」



▲共に進化向上していきましょう！  
前列左より、京王プレッソイン松本様、石川様、水門様。  
後列左より狩野（ミ）、上田、山岸、山崎

なホテルであり続けたい。そのためには新日本ビルサービスさんの専門知識や協力が不可欠です。今後も一緒に、より良いホテルづくりを続けていきたいと思っています。

本当に新日本さんとは長いお付き合いで、新しいことにチャレンジされている部分に刺激を受けますね。

昔からずっと思っていたのですが、新日本さんとは社風が似ているというか、何でしょう、すごく共通するところがあるなと感じます。

2026年7月15日(水)

## 生徒は原石 可能性を信じて

### 「生徒たちが教えてくれること」

埼玉県立入間わかくさ高等特別支援学校 校長 田中 理子先生



封入など事務系の仕事をしている『流通コース』の6コースで、生徒たちが日々学習しています。

### 『働く力』と『働き続ける力』

先に述べたような『専門教科』は、生徒たちが働くために必要な力を身に付ける時間です。しかし、働き『続ける』ために必要な力とは何でしょう？ これはまた答えが出ていないことですが、特別支援に40年関わってきた私の仮説では、大きく3つの要素があるのではないかと考えています。

ひとつが、『支える家族の支援状況、健康度』です。特別支援学校には、家庭が複雑なお子さんが多いです。家族の支える力が十分になると、本人の仕事も続にくい傾向にあります。

2つ目は『プライベートの充実』です。生徒会長を務め、学校の代表のようにな卒業した立派な生徒が、1年半で退職してしまったことがありました。

聞いてみると、仕事ばかりになり、苦しくなってしまったようでした。ああ、『趣味を持つ』『好きなことを休みの日にとことんやってみる』『そうしたこと教えていければよかったのかな、と反省した出来事です。』

そして最後のひとつは『休み時間のコミュニケーション力』です。人と繋がる力ってすごく大事なことです。障害の重いお子さんでも、人と繋がる力があれば、社会で生きていけます。

五体満足で生まれて有名な大学を出たとしても、人と繋がる力がない方は引きこもりになってしまったりします。

人が社会で生きていくためには、本当に多くの力が必要なんだと、この仕事をしていると考えさせられます。

関根社長が学校運営協議会委員を務め、技術本部にて月1回清掃技術の授業をさせていただいている、埼玉県立入間わかくさ高等特別支援学校の田中校長先生に、当社の全体会議にてご講話いただきました。

### 入間わかくさ高等特別支援学校について

本校は『知的障害特別支援学校』で、埼玉県唯一の普通科と職業学科の併設校です。普通科は、地域の特別支援学校の高等部として多様な生徒を受け入れ、職業学科は、企業へ一般就労する力をつけることを目的としています。

さて、ここで皆さんに質問です。『知的障害がある』とは、どういうことだと思えますか？……いざ聞かれると難しいですね。『IQ70以下』が一つの大まかな基準とされています。その

他の特徴は『記憶がなかなか保持できない』——一度に3つ4つ言われると覚えられないなどですね。あとは、『同時処理が難しい』——電話を聞きながらメモを取ることが難しいなどですね。『机上の勉強よりも体験からの方が学びやすい』……すべて、私たちもそうではないですか？ つまり、実は私たちとあまり差はないのです。

本校の職業学科は、全6コースに分かれて、週3日、ほぼ1日を通して実体験に基づいた学習をする『専門教科』の日を設けています。

それぞれの内容を簡単に説明すると、校内のカフェで販売するパンをつくる『食品衛生コース』、ミシンでバッグやズボンを縫う『服飾デザインコース』、農作物を育てる『農園芸コース』、校内のカフェで接客をおこなう『接客サービスコース』、新日本ビルサービスさんと同じように校内・近隣の学校などで定期清掃をおこなう『メンテナンスコース』、名刺づくりや、書類の



▲分かりやすく沁み入ってくるような田中先生のお話に聞き入る一同。教育者としてのキャリアを感じました。

## 生徒は原石 可能性を信じて

ここからは、本日のテーマ『生徒は原石 可能性を信じて』に関連して、これまで私が出会った3人の生徒の話をしたいと思います。

一人目は、対人恐怖を抱えながら本校に入学してきた生徒です。実習は本人の可能性を引き出したいとの教員の指導のもと、事務系と接客系の両方を体験し、いずれも高評価を得られ自信をつけていきました。そして、自分を変えたいとの思いで接客の技能もぐんぐん伸び、技能大会では金賞を受賞。現在は、一流企業が運営するカフェで生き生きと働いています。人は自信を持つとこんなにも変わることができるのだと、教えてくれた生徒です。

二人目は、一度は大手スーパーで勤務するも、不適応で悩む日々を送った生徒です。しかし現在は、特別支援学校の子どもたちを支援する仕事で大活躍しています。子どもたちに寄り添った声掛けをするからか、先生よりも懐かれて、指示が通りやすいようです。むしろ正規職員の方が「今、どんな声掛けしたんですか？」と参考にされるくらい、頼りにされる存在になっています。三人目は、本校の普通科を卒業後、障害の重い方向けの就労継続支援B型作業所に就労した生徒です。最初は

困ったことがあると動けなくなっていたところ、困ったらSOSを出すことを教わり、実践していく中で、5年間で大きく成長しました。現在は地元役所で、職業学科の卒業生と肩を並べて立派に勤務できています。これは、障害の重さを考えれば奇跡のような事例です。

このように、私たちは生徒から『生徒は原石だ』ということを知ってききました。私たちは「生徒自身も気づいていない才能が眠っているのだから」「一度なにかで自信を持てれば大きく伸びるかも」と、生徒の可能性を信じています。それが生徒の成長の土台になるからです。でも、これは障害のあるなしは関係ないのでしょうか。

## 職場でも使える 特別支援教育のメソッド

特別支援教育は『教育の原点』と言われています。そんな特別支援教育の世界には、子どもたちを支援するにあたってのキーワードが3つあります。

『見通し』…今日はどんな仕事があるのか、何時に終わるのかを伝えます。

『見える化』…大人が思う『当然』を疑い、イラストや文章で見える化します。

『ルール化』…何かする前に必ず約束を作ります。

そうすることで、子どもたちを叱らないで済むようにし、子どもたちが主体的に動くように入念に準備をするのが、特別支援教育の本質なのです。子どもたちを生かすも殺すも、支援者である私たち大人次第なのです。『子どもの失敗は大人の失敗』という言葉に胸に刻んでやってまいりました。

職場の指導教育においても、同じことが言えるのではないかと、私は思います。

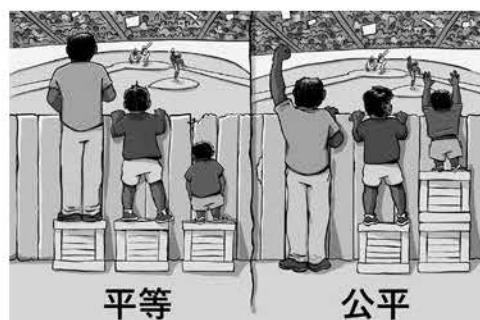
## 合理的配慮について知ってほしい

令和6年度から企業でも義務化された『合理的配慮』をご存じですか。もしも会社で障害のある方を雇用し、配慮の要請を受けた場合には、対話を通じてどこまでだったら支援ができるかというような着地点を見つけて配慮していこうということが定められました。

どうか企業の皆さんにも、様々な特性を持つ人々が共に生きるために、今後も連携・協働をお願いいたします。共に、人と人との障壁を超えてまいりましょう。



▲企業内においても通用する、人へのまなざし、主体性を育む環境づくりの示唆をいただきました。今後とも、共に生きるために連携・協働してまいります。生涯青春!!



▲合理的配慮とは、全員に同じ資源を与える『平等』ではなく、それぞれの特性に合わせて資源を分配し、全員が同じ結果を得られる『公平』の輪を広げていくためのものだ、イラストでわかりやすく説明していただきました。



# 地域連携推進部が携わった 「正しいカレー」がついに完成！

地域連携推進部 地域創生課 主任 服部 遼

このたび地域連携推進部では、埼玉県狭山市の地域共創マルシェから生まれた新商品「正しいカレー」の開発に携わりました。地域の企業・大学・生産者の方々と手を取り合いながら進めてきた、まさに“共創”のプロジェクトです。今回は、その開発ストーリーをご紹介します。



## ①開発の経緯 ～なぜこのカレーを作ったのか～

▶正しいカレーの盛り付け例。



私たちが目指したのは、「ただ美味しいカレー」ではなく、食事の時間が「カラダとココロが整うひととき」になることでした。彩の国マルシェをきっかけに出会った一般社団法人埼玉県モリンガ協会の手掛ける世界的スーパーフード「モリンガ」と、昭和10年創業・埼玉県入間市に工場を持つ株式会社ナイル商会のスパイス「インデラカレー」を掛け合わせ、このカレーが形になりました。

レシピ開発を手がけたのは、日本のカレー文化を長年牽引してきた元祖カレー研究家の小野員裕氏。2024年5月に逝去される直前まで情熱を注いでくださいました。実は、小野氏は地域連携推進部佐々木参与の中学校の同級生。

「整うって、食べることから始まると思うんです」という言葉を胸に、私たちはこのカレーを完成させました。



おの かずひろ 監修  
小野 員裕 監修

元祖カレー研究家、文筆家 / 横濱カレーミュージアム初代名誉館長

17歳からカレーの食べ歩きを始め、生涯でカレー専門店4,000軒以上、飲食店10,000軒以上を訪問。新聞・雑誌・テレビなど数多くのメディアで活躍し、レトルトカレーの開発や店舗プロデュース、著書の執筆など幅広く手がけた。プロデュースしたレトルトカレー「鳥肌の立つカレー」は、累計2,000万食を達成した実績を持つ。

## ②他のカレーとの違い ～“整う”という新しい価値～

最大の特徴は、スーパーフード「モリンガ」の配合です。ビタミンA・E・Cや葉酸・鉄・カルシウムが含まれており、その含有率は他の食材の数十倍になるものもあります。

玉ねぎ2種使いの深い旨み、ヨーグルトとトマトのまろやかさ、厳選スパイスによる香り高い後味を実現。スパイスはインデラカレー伝統の「胴搗き製粉」で、なめらかな口当たり仕上げています。さらに、埼玉大学との共同研究では、モリンガ一本が約3kgの二酸化炭素を吸収することも判明。栄養面だけでなく環境貢献の面でも注目されています。



注目のスーパーフード  
「モリンガ」

原産国は、北インド。豊富な栄養素を含む「ワサビ/キ」科の常緑植物です。別名 殺虫の木(ミラクルツリー) 薬樹の木とも呼ばれています。

至極の植物

至極の植物といえる理由の中、北インドに生息するワサビ/キ科の常緑植物です。別名 殺虫の木(ミラクルツリー) 薬樹の木とも呼ばれています。



日本での栽培

1948年に、熊本県天草市で栽培が開始されました。(ワサビ/キ科の常緑植物です。別名 殺虫の木(ミラクルツリー) 薬樹の木とも呼ばれています。)

モリンガの葉の特徴は、最初は甘みがありますが、最後は「ビリッ」とします。

◀モリンガのポテンシャルは凄まじい！

### ③開発の裏側と記者発表兼お披露目会 ～想いのつながり～

5月28日、「整いカレー」の記者発表兼お披露目会を開催しました。この日は「女性の健康のためのアクション」国際デーにあたり、「女性の健康と未来を支える“食”としてのモリンガカレー」をテーマに、記者発表兼お披露目会・パネルディスカッション・試食会の3部構成で行われました。

本商品のレシピは、小野員裕氏が生前手がけていたものを、長年のパートナーであった安田美奈子氏が受け継ぎ、完成へと導いてくださいました。「食は女性の健康と人生を支える力になる」という想いが、このカレーには込められています。



▲パネリストの皆さま。

第2部では、食・健康・キャリアに関わる3名が登壇しました。

- ・吹春裕子氏(明治安田生命保険相互会社 浦和支社 マーケット開発推進部長/左)：働く女性の健康課題と、栄養が果たす役割について語られました。
- ・須田晶子氏(株式会社酒井組 代表取締役/はんしんレディースクラブ<sup>ネモフィラ</sup>瑠璃唐草会長/中央)：世界の女性の健康課題と自立の関係についてお話しくださいました。
- ・安田美奈子氏(健康生活情報誌『からだにいいこと』元編集長/右)：小野氏の想いを受け継ぎ、レシピを完成まで導いてくれました。

#### お披露目記者発表会を開催しました



2026年5月28日(木)、明治安田ヴィレッジ丸の内ギャラリーにて「整いカレー〜Totonoi Curry〜」のお披露目会を開催しました。

#### 各種メディアで紹介されています

朝日新聞



Saya-Bizブログ

埼玉新聞



#### 販売場所

● キヤニオンスパイス  
オンラインショップ

- ヤオコー (約22店舗/2026年10月〜順次) ▼ご購入はこちら
- 北野エース (全国/2026年秋以降順次)
- 彩の国マルシェ会場
- 共創ラボカフェSAYAMA-CROSS(水・木)



#### 企画・開発協力

プロジェクト推進・広報：NPO法人彩の国地域活性化協会  
 原材料調達・モリンガ製造販売：一般社団法人埼玉県モリンガ協会  
 商品開発・カレー製造：株式会社キヤニオンスパイス  
 スパイス製造：株式会社ナイル商会

NPO法人彩の国  
地域活性化協会HP



彩の国マルシェ公式  
Instagram



### ④クラウドファンディングサービス「IBUSHIGIN」達成と今後の販売について

より多くの方々に埼玉県産の商品として周知を図るべく、むさしの未来パートナーズ株式会社のクラウドファンディングサービス「IBUSHIGIN」を通じて先行販売を実施しました。

支援開始からおよそ1か月半で無事に達成し、7月末時点で達成率は110%到達！

8月よりヤオコー、北野エース、AKOMEYA、SAYAMA CROSSなどで順次販売開始、マルシェ会場やキヤニオンスパイスのECサイトでの販売も調整中です。

「彩の国から、人にやさしい食と文化を、とどける。」を合言葉に、これからも地域とともに歩んでまいります。店頭やマルシェでお見かけの際は、ぜひお手にとってみてください。

● 関根社長密着レポート ●

2026年6月15日(月)～19日(金)

## 経営とは、「熱狂的なファンづくり」である。

埼玉大学 経済学部 4年 尾方 環 おがた たまき

埼玉大学経済学部4年の尾方環さんが卒業論文のテーマ「経営者の意思決定プロセス」を実証的に研究する一環で、トップマネジメントが1週間の日常業務の中で、どのような情報に基づき、どのような視点で意思決定を下しているのかを現場で観察するために、関根社長の秘書として6月15日(月)～19日(金)までの5日間全てのスケジュールに同行しました。

1週間のスケジュールをこなすのは大変だったかと思いますが、会議での発表やお客様への訪問などに柔軟に対応している姿はとても学生とは思えないほど、しっかりとしたものでした。尾方さんのレポートをご覧ください。

はじめまして。こんにちは！

埼玉大学経済学部4年の尾方と申します。私は、朴英元教授ハダシグンのゼミに所属しており、経営戦略や組織論について研究しております。私と新日本ビルサービス様との出会いは、彩の国マルシェです。ゼミにおいて、リユース活動のグループワークを行っていた私は、大学周辺での販売機会を模索していました。その際に出会ったのが彩の国マルシェです。私は、埼玉大学の最寄り駅である南与野駅でマルシェが開催されることを知り、飛び込みで社員の方

にお声がけし、お話をさせていただきました。その後、対話を重ね、南与野にて出店する機会をいただきました。出店後も、大学やオフィスでの意見交換やイベントなどを通じて交流が続きました。

### 関根社長への密着調査のご依頼

私は、意見交換を通して、関根社長の会社経営や、新日本ビルサービス様とNPO法人彩の国地域活性化協会様

の組織について、より深く研究したいと思うようになりました。そこで、関根社長へ密着調査のご依頼をしたところ、関根社長は快くお引き受けくださり、5日間にわたる調査の機会をご調整いただきました。

### 密着調査スタート

私は、令和8年6月15日～6月19日の5日間、関根社長の幅広い業務に同行させていただきました。特に、経営会議や取締役会、全体会議などの重要な会議体への同行出席は大変貴重な経験となりました。

### ■対面でのコミュニケーションの重要性

関根社長への密着調査を通じて、私が最も印象に残ったことがあります。それは、対面でのコミュニケーションを非常に大切にしていることです。そして、このコミュニケーション



▲さわやか社員研修会にも参加しました!!  
同年代のメンバーと。左から尾方さん、東京本部・ミッスイさん、34期生・谷川さん。

ンが、経営陣やマネジャークラスの社員の方に限定されていないことも非常に重要な点だと感じました。まず、私が同行した1週間のうち、2日間は主に、ホテルなどの現場視察が行われました。この視察の際、関根社長は約50名のさわやか社員1人ひとりに挨拶をし、激励の言葉をかけていました。1人あたりの会話時間は、決して長くはなかったものの、現場との距離感の近さに驚きました。

また、新入社員の方とのランチミーティングや輪読など、入社後すぐに関根社長と長時間のディスカッションが



▲会社の中核。経営チームの会議にも同席しました。

行われている点も非常に興味深い点です。新人社員へ、関根社長や新日本ビルサービス様の文化とミッションを伝える貴重な機会であると同時に、モチベーションの向上にもつながるのではないかと感じました。

### ■関根社長の熱意

加えて、なんといっても関根社長の熱意には、私も圧倒されました。さわやか社員研修会にて行われた社長講話の中で、関根社長は涙ながらに、さわやか社員への感謝を述べていらっしゃいました。関根社長の熱意や姿勢

を間近で拝見させていただいたことは、研究の中で非常に貴重な示唆を得るきっかけとなりました。

### ■現場との信頼関係

私が同行していた際に感じた点で、もう一つ印象的だったことがあります。それは、現場を中心に権限移譲が進み、社員の皆様が主体的に業務に取り組んでいることです。調査期間において、関根社長が何度か強いリーダーシップを発揮される場面はあったものの、多くの時間を共感や情報収集、疑問点の明確化に充てていました。これは、経営者が多くの時間を戦略立案や意思決定のみに配分しているという先入観を覆すものでした。

### ■社外の関係者の方々と情報共有

また、関根社長は社外の方々（経営者の皆様）との関係づくりにも、多くの時間を配分していらっしゃいました。実際、私が関根社長と初めてじっくりお話をさせていただいたのも、ランチミーティングでした。今回の同行中にも、3社の経営者の方や、協会の代表者の方々とミーティング

が行われています。時間に換算すると、1週間の業務の中で、社外の方々とミーティングやイベント参加などは、3割を超えていました。現在、オンライン会議などの手段もある中で、あえて対面で会話をするこだわりは、今後の私の研究に大きなヒントを与えてくださったと感じます。

### ■経営とは、熱狂的なファンづくりである

社外の方々と積極的にコミュニケーションを取る関根社長の姿勢には、

関根社長の経営に対する思いが背景にあると知ることができました。その思いとは、『経営とは、熱狂的なファンづくりである。』ということなのです。この言葉は、私が同行中、お世話になった皆様へのお礼をお伝えするのが遅れてしまった際に、関根社長からいただいた言葉です。人同士の関係性である以上、経営において、相手から信頼してもらうことが、いかに重要であるかを、私に伝えてくださいました。社内を外を問わず、出会ってきた人々に普段から感謝を伝え、ファンになってもら



▲全体会議では尾方さんの取り組みを多くの参加者の前で堂々と発表しました。

う。この姿勢を貫いているからこそ、新日本ビルサービス株式会社の成長を支える要因の一つではないかと感じました。

### ■調査のご協力に感謝

関根社長は、学生である私に、5日間もの調査期間を設けていただきました。心より御礼申し上げます。また、調査期間中には、多くの社員の皆様にも温かく接していただきました。誠にありがとうございました。



# 株式会社 第一ビルメンテナンス

## 第18回 技能オリンピック観戦!!



2026年6月19日(金)

技術本部 定期メンテナンス課 課長 加藤 翔



去年に続き今年も見学させていただきましたが、ビルクリーニング技能士1級の床面試験とほぼ同じ内容を審査員の方々が採点して優秀者を決める大会で良い緊張感と刺激を受けました。

前回と違ったのは、私自身がビルクリーニング1級を受験した経験から、大会開始から終了までの流れや細かいポイント、動作も見学することで、改めて第一ビルメンテナンス様のレベルの高さに驚きました。また、練習設備がある事や、皆さまが和気藹々とした雰囲気の中で準備やアドバイスしている様子もうらやましく感じました。

私達も第一ビルメンテナンス様のような一体を出すためにもっと精進しようと感じた1日となりました。



三浦社長に選手宣誓!!



▲全営業所の精鋭が集う技能オリンピックの表彰式。



優秀者の皆さんの演技は日夜不断的努力によるものです。



▼選手の皆さんを激励する関根社長。



▼環境エンジニアの栄光をかけて競った優秀者(金・銀・銅・敢闘賞)の皆さん。おめでとうございます!!



▲初観戦の新卒34期生の面々。貴重な体験です。



## 参加者が観て、感じたこと



### 技術本部 定期メンテナンス課 鈴木 翔登

技能オリンピックという競技から、技術や内容はもちろん素晴らしいと感じ、感銘を受けたが、それ以上に一人一人の持つ主体性に、会社、組織を作る、圧倒的な当事者意識からは、競技への熱量を高め、感動を創造している様子が感じられました。



### 埼玉業務部 芳賀 玲奈

実際に目の前で拝見し、技術面はもちろんのこと、作業に入る前の挨拶や声掛け、チームワークなど、組織としての高いレベルを肌で感じる事ができました。

今回学んだことを今後の業務にも活かしていきたいと思えます。貴重な機会をいただき、ありがとうございました。



### 埼玉業務部 長谷川 雄矢

社員の皆さまが想像以上に積極的に前向きにオリンピックに取り組まれている姿に感銘を受けました。また、当日現場で作業している人への感謝、オリンピックで磨いた技術を実務に落とし込んでいこうという声が多くあり、向上心と感謝の心は見習うべき姿勢だと感じました。



### 34期生 石山 大智

皆様の高い技術力に驚嘆するとともに、技術力を磨ける環境や取り組みが整っていることで、社員同士の交流が深まり、技術力向上にもつながっているのだと感じました。私自身も一つの業務に向き合い、精進していきたいと強く感じました。



### 34期生 後藤 夏磨

入社したばかりで清掃の知識がない自分でも、選手の皆様の動きが丁寧で素早く、安全に配慮されていることがすぐに伝わってきました。選手だけでなく社員の方々全員が能動的に動いている姿が印象的で、こうした姿勢は業種を問わず社会人として見習うべきだと感じ、今後の行動の指針の一つにしていきたいと思えます。



### 技術本部 定期メンテナンス課 山田 唯斗

技能オリンピックの清掃競技を見学して、清掃にも多くの技術や工夫があることを改めて学びました。選手の方々が時間を意識しながら、洗剤やその他の細かいところまで丁寧に作業する姿が印象に残りました。今回の見学を通して、正確さや効率よく作業することの大切さを学びました。



### 34期生 鈴木 誉久

作業の圧倒的なスピードに加えて丁寧さもあり、素晴らしいかった。スピードと丁寧さという相反する二点を両立させており圧倒されてしまった。ただ大会後に技術本部のとある方が「技術面においてはウチも負けてはいない」と仰っており、非常に頼もしいと感じました。



### 34期生 谷川 菜々美

技術の高さだけでなく、皆様の仕事への向き合い方にも感銘を受けました。選手同士がねぎらい合い、会社全体で練習を支える姿に胸が熱くなりました。「技術で終わらせず、お客様に還元することが大事」という言葉に、目的を見失わない姿勢の素晴らしさを感じました。



### 34期生 寺島 菜々子

技能面はもちろんのこと、皆様が入退室の際に大きく丁寧な言葉遣いでお声がけをされる姿からは、どこまでも真摯な姿勢が伝わり、大変印象深く感じられました。

また、受賞された方の中には女性の方もいらっしゃり、技を極めるということに性別は関係ないのだと、大きな勇気をいただきました。



### 34期生 山田 佳穂

流れるように進んでいく工程を目で追うのに必死でした。技能のすごさはもちろん道具の扱いや動き方にもメリハリがあり、細部まで丁寧に動く姿はこんなにも印象を良く変えるのだと学びになりました。研修で実際にポリッシャーを動かしたとき、この時の参加者の方々のすごさを感じ、震えました。



▲第一ビルメンテナンスの素晴らしい選手の皆さんと共に生涯青春!! 30年来の同志として切磋琢磨し、共に進化向上していきましょう!!

# 東洋テックビルサービス様訪問 2026年7月2日(木) ～ファシリティマネジメントが切り拓く未来～

常務取締役BM事業部長 村瀬 佳幸



2026年7月2日(木)、日本ファシリティマネジメント協会(JFMA)が提供する「FM優良企業研修」の一環として、大阪の東洋テックビルサービス様を訪問しました。本研修は、ISO 41001(国内規格JIS Q 41001)の考え方を学ぶ導入研修であり、認証取得企業が規格を経営や現場でどのように活用しているかを学ぶことが目的です。

ファシリティマネジメント(FM)とは、建物や設備の維持管理にとどまらず、人・場所・プロセスを統合し、生活の質や組織の生産性を高める経営活動です。ISO 41001は、経営方針に基づくFMの目標・計画を定め、運用、成果測定、改善を行う仕組みを体系化した国際規格です。

日本で4例目の認証取得企業である東洋テックビルサービス様では、ISO 41001を単なる「看板」ではなく、組織を変える道具として活用されていました。6社合併後の異なる企業文化や業務手順を、組織の目指す姿や役割、評価基準を明確にすることで統一し、社員の一体感を醸成されたとのことでした。

その成果は現場にも表れており、大阪・関西万博での安定した清掃業務の遂行が、次の大型案件の受注や事業拡大にもつながっていました。経営計画と現場管理を一体化し、PDCAを回すことが、顧客の信頼と新たな事業機会を生み出す好事例だと感じました。

当社にとってのFMとは、「顧客の一部門として考え、顧客のFMをBMサービスに反映すること」だと考えます。契約どおりに作業するだけでなく、顧客の経営方針や施設の目的を理解し、現場の課題に対して費用・効果・リスクを踏まえた提案を行う。そして、実施後の成果を測定し、改善につなげることが重要です。

今後は、社員一人ひとりがFMの視点で課題を捉え、責任者が原因分析と改善提案を行える人材の育成を進めてまいります。今回の訪問を出発点に、当社のBMを「作業の提供」から「顧客価値の創造」へ進化させる仕組みを検討していきます。

最後に、貴重な知見を共有いただいた東洋テックビルサービス様、ならびに研修を企画・同行いただいたJFMAの皆様、心より御礼申し上げます。



東洋テックビルサービスの前場様と  
スタッフの皆様を囲んで生涯青春!!



## ～ISO41001の認証取得を目指される新日本ビルサービス様へ～

東洋テックビルサービス株式会社 経営統括部長 前場 俊宏 様



### 6社統合の壁を破る「共通言語」

当社(東洋テックビルサービス)は、親会社である東洋テック(東証スタンダード市場)が建物総合管理事業を警備事業に次ぐ第2の柱とするため、M&Aによりグループへ迎えたビルメン会社の中から設備管理ウェイトの高い4社を2022年4月に合併して誕生しました。翌年には清掃専業会社2社も合流し、現在は6社が統合した会社です。同じグループとはいえ、沿革も企業文化も異なる会社が集まれば、各自の「流儀」が衝突するのは自然なこと。「旧会社の壁」と属人化を突破するための共通言語として掲げたのが、まさにISO41001でした。

### 「銅メダルを獲ろう！」

そう社内を煽って一致団結。結果はわずかな差で国内4例目となりましたが、「組織がひとつになるドラマ」としては満点の成果を得ることができました。

### 「3つの劇的変革」

実際に運用してみて分かったのは、本規格が組織を根本から変える「最強の経営ツール」だということです。

#### ●経営構造の改革(勤から「仕組み」へ)

ベテランの経験則に頼る管理から、仕組みで未然に防ぐ「予防保全」へ移行。社内にPDCAサイクルを愚直に回し続ける文化的土壌が根付きました。

#### ●収益モデルの変革

客観的な品質保証が可能になったことで適正価格の交渉やワンストップ管理への移行が進み、業績が劇的に改善。ビルメンを「コスト削りの対象」から「価値を生む存在」へと昇華させました。

#### ●競合優位性の確立

昨年開催された大阪・関西万博や2027年国際園芸博覧会といった大型案件の受注で大きな武器となりました。2030年秋開業予定の大阪統合型リゾート受注へ向けても圧倒的なアドバンテージとなると確信しています。

### 挑戦の先にある未来

ISO41001は、ビルメンという事業をコストセンターからプロフィットセンターへと化けさせる大きな力を秘めています。書類との格闘やプロセスの構築を乗り越えた先には、驚くほど強固で強い組織が待っています。貴社の挑戦が素晴らしい実を結ぶことを、心より応援しております！



◀素敵な社員食堂とオフィスに  
良き社風が現れています。



▲フレンドリーな東洋テックビルサービスの皆さん。

### 東洋テックビルサービス様視察を終えて DX推進部 取締役部長 関根 陽太郎

今回の東洋テックビルサービス様への視察で最も心に残ったのは、経営と現場が「共通言語」でしっかりと結ばれている姿でした。現場一人ひとりを尊重し、士気を高める組織風土には、私たちが掲げる「清流化」の理想形があります。今後の私たちに求められるのは、作業の提供から一歩踏み込み、お客様の資産価値を最大化する「FM視点」への進化です。貴社からの貴重な学びを糧として、私たちが培ってきた確かな現場力に新たな視点を取り入れ、最も信頼されるファシリティマネージャーの育成を着実に進めていきたいと考えています。



# 令和8年 株式会社武蔵屋 ひまわり社員さんありがとうの会

令和8年8月30日(日) ロイヤルパインズホテル浦和

新日本グループの一員で、クリーニング・リネンサプライ事業を手がける株式会社武蔵屋にて、今年も『ひまわり社員さんありがとうの会』が開催されました。この会は、パート・アルバイトスタッフである「ひまわり社員」の皆さんに、楽しいひとときとともに日頃の感謝を伝えるイベントです。新日本ビルサービスからは、関根社長、照井取締役、大岡室長が出席し、グループとしての絆を深め、一体感を高める貴重な時間となりました。



▲1部の司会を務めた内川さんと瀬間課長。



▲月田常務の開会の辞、総子社長、一成会長の挨拶のすべてにひまわり社員さんへの感謝がこめられていました。



▶投影された永年勤続表彰者のお祝いスライド。

▶工場の同僚たちのメッセージが寄せられたお祝いムービーが上映されました！



▼勤続20年の岡田真由美さんのスピーチ



▲永年勤続者ひとりひとりに、涙ながらに感謝・激励の言葉を伝える総子社長。



サプライズ表彰  
「現場を支えた功労賞」  
下村貴代恵さん



▲永年勤続表彰の皆さん。健康第一に、生涯青春～!!



▲2部の懇親会を盛り上げてくれた  
司会のはいたマリオと塩川ふれいじ！

▲懇親会でも、ひまわり社員さんたちへの感謝が  
とまらず涙する総子社長。

## スペシャルゲスト

アイドル『甘党男子』のライブ



▲ファンサのかたまり！

抽選会の副賞は、甘党男子との記念撮影♪▶





## 34期新入社員・人財開発プロジェクト紹介

「人財開発プロジェクト」は、大卒1～3年目の社員を中心に  
社員教育・研修プログラムの企画運営を行う取り組みです。  
今回は34期新入社員と研修の様子をご紹介します！

### 研修の様子



▲DX推進部の牧野さんと清掃ロボットのマッピング中！

▼ホテルのベッドメイク。コツをつかむのが大変です。



▼DPL久喜宮代にて常駐設備管理業務の説明を受けました。



▲設備点検にも同行しました。真剣！



▶研修初日ノプロパティマネジメントについて座学研修を受けました。

▶ワカバウオークで彩の国マルシェのチラシ配布に参加！



▶施設内でのイベントの司会も経験！！



# 34期生紹介

これからどうぞよろしくお願いいたします！



①仕事をする上でのこだわりは？

②趣味について語って！

▼詳しい自己紹介を  
期間限定で公開中です♪



石山 大智(いしやま だいち)

①結果だけでなく過程や背景も大切にすることを意識しています。明確な成果が得られなくても一つの結果として受け止め、次につなげるようにしています。また、周囲との信頼関係を構築するために、責任を持って行動することも大切にしています。



②趣味はスポーツ観戦(特にサッカーが大好き)、旅行、映画鑑賞、ゲームです。最近は鬼怒川温泉に行ってきました。最高でした！

後藤 憂磨(ごとう ゆうま)

①アルバイト時代から「相手の想いを汲み取り、できる限り尽くすこと」「些細な変化に気づき対応する姿勢」を大切にしています。今後はチームでより良い仕事をしたいです。



②中学から続けている卓球です。先日社会人大会に初出場するも大先輩に負けました。卓球は生涯スポーツだと実感しました。密かに卓球同好会の創設を企んでいます。

鈴木 誉久(すずき たかひさ)

①「楽しいか楽しくないか」を大切にしています。目標は、先輩・後輩から頼られるプロフェッショナルになり、この会社に恥じない存在になることです。



②趣味はギター・ライブ・旅行です。大学時代はよく一人旅をしていました。人生の目標は47都道府県制覇です。今後は海外にも挑戦したいと思っています。

谷川 菜々美(たにかわ ななみ)

①誰かが困った時に頼れる存在でありたいという思いから、人を大切にすることを意識しています。また、あらゆる知識が自分に関係すると考え、興味を持って面白いところを見つけるようにしています。



②読書(卒論のテーマにするほど江國香織作品が好きです！)、ゲーム、旅行、手芸です。旅行先での美術館巡りが好きです。最近は刺繍に挑戦中！

寺島 菜々子(てらしま ななこ)

①目的達成のために、まずゴールを見据え、そこから逆算していくことです。終わりが最初から見えてると、途中でも諦めずに頑張れると思っています。



②最近の趣味は映画鑑賞です。元々観ないタイプでしたが、大学の授業がきっかけではまりました。最近は社員の方々のオススメ映画を観るのが日常の楽しみの一つです。

山田 佳穂(やまだ かほ)

①出会い、学び、経験すべてを楽しむことを大切にしています。色々なことを経験していきたいと思っています。友人からは真面目と言われますが、真面目で楽しい社会人でいたいです。



②「推しは推したい時に推せ」をモットーに、マイペースにアイドルを応援しています！テレビっ子なので、家ではバラエティをずっと見ています。

森田 琉奏(もりたるか)

①小さなことでも確認することや、報連相、レスポンスのスピードを大切にしています。仕事上の夢は、沢山の仲間と囲まれ、良い上司と慕われて定年退職することです。



②趣味はアニメ・映画・ゲームです。映画では『TENET』がお気に入り、伏線回収の見事に圧倒されました。ゲームは昔からポケモンやFF、FPSなどを楽しんできて、最近は格闘ゲームをプレイしています。



## 憩いのコーナー さわやか広場



### 芝浦工業大学 飯塚研究室 ご来社

2026年4月24日(金)



清掃ロボットの共同研究を行っている飯塚浩二郎教授と元気満ちたゼミ生の皆さんと生涯青春!!

### 石坂産業様&ローカスブリッジ様 ご来社

2026年5月21日(木)



地域創生事業の同志である石坂産業様とローカスブリッジ様と共に地域社会を元気にします!!

### リンケージ様 ご来社

2026年5月29日(金)



ビルメンDXの同志、リンケージの前川社長様と上村様に兵庫県からご来社頂きました。ありがとうございます!!

### 狭山市役所様 ご来社

2026年4月27日(月)



狭山市役所の吉田副市長様、環境経済部久保田部長様、奥富様、萩野様と狭山市の明るい未来を語り合いました。

### どまんなかたぬま様 ご来社

2026年5月27日(水)



日本有数の道の駅「どまんなかたぬま」の篠原社長様と川田取締役様、柴田様をお迎えし生涯青春!!

### 酒井組 須田社長様 ご来社

2026年7月1日(水)



彩の国マルシェ初の開発商品「整いカレー」に熱い応援を頂いている元気印! 須田社長様と生涯青春!!

発行日 2026年9月10日  
発行所 新日本ビルサービス株式会社  
〒337-0051 埼玉県さいたま市見沼区東大宮4-22-11  
電話 048-667-3900 FAX 048-667-3663  
ホームページアドレス <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 鶴秀飯舎 〒331-0058 埼玉県さいたま市西区飯田70番地

### 編集後記

この夏、日本各地のみならず、世界中で自然災害のニュースが相次いでいます。9月1日の「防災の日」は改めて防災について考える機会となった方も多いのではないのでしょうか。自然災害は本当にいつ、どこで起こるか分かりません。日頃からの備えはもちろん、いざという時に家族や同僚との連絡方法を確認しておくことも大切ですよね。

最近は暑さの中にも秋の気配を少しずつ感じるようになってきました。秋と言えば、読書・食欲・芸術・スポーツ…色々ありますが、皆さんにとって一番楽しいものを喜んで秋を楽しんでください。(E.O.)