

## 社内報 1月号

## 新年あいさつ 中野英樹

あけましておめでとうございます。

昨年は、大きな地震から始まり、日本も世界もいろいろ大きな変化がたくさんあり、なかなか大変な1年でした。海外での争いは収まらず、なんかちょっと違うのではないかとこの変化も多くあり、2025年がどんな1年になるのか、少し心配なところです。日本も世界もSNSの情報により世論が形成されていくのも、大変危惧される状況です。情報や言論の自由という主張の中で、無責任な情報発信が横行して、それに扇動されてしまう市民も多く、分断が進んでいるような感じがします。

さて、当社グループにおいては、昨年は、甲信営業所、東京西事業所の転居があり、ビルワークが創業50周年を迎え、次のステージへと向かっていきました。建物への投資をずっと続けてきましたが、東京西事業所で大きな投資としては一旦落ち着いて、事務所としては余裕のあるところが多くなりました。投資してきたものを生かして、人材を増やして事業規模を拡大して、スピードを上げて投資の回収をしていきたいところです。

日本経済は、人口の減少が続きますので、デフレからインフレに変わってきて金額的にはGDPは維持されていくかもしれませんが、国内消費量が縮小していくことは避けられません。そうした状況の中で、多くの日本企業は海外比率を高めているのですが、当社が海外比率を高めるとするのは現実的ではありませんので、当社グループが成長を維持していくためには、今後ニーズがあり伸びていくものを行っていくか、当社が今まで行っていなかった分野に進出するか、もしくは他社のシェアを奪っていくか、このうちのどれか、もしくは複数を行っていくしかありません。簡単なことではありませんが、理詰めで考えて戦っていかないとはいけません。他社も人手不足で苦勞している状況が見受けられますので、今までの業務でもじわりじわりとシェアを高めていくことはできるはずですが、ただ、これからの時代は、同じものを大量生産するということはなくなくなり、薄利多売の仕事では厳しくなっています。お客様の要望に寄り添った丁寧なそして質の高い仕事をしていくことが求められます。すべての案件で既存の建物や土地の状況などは違っており、むしろ難しい条件の中でお客様の要望をかなえて、解決していくようなことができれば、お客様から必要とされて生き残っていけるでしょう。企画化されて決められたことだけしかできないといった大量生産的な業務は、厳しくなっています。そうした業務を安売りで受注していたところは、量が減ると途端に厳しくなっています。個々のニーズに対応して、お客様に喜んでいただける仕事を

することで、自然と量が伸びていくようなことが理想です。幸い当社は、今までもそうした考え方に基づいて、顧客満足を大切に人材の育成を行い、協力業者さんも含めて、質を高めることに長年取り組んできていますので、そうした体質に今後さらに磨きをかけて、受注内容も総合的な大きなものへと広げていき、提案内容も高度化させていけば、まだまだ成長していけるし、むしろこれからが、元請けとしての仕事も増えて、自力を高めて勝負していく時です。大型な工事となっていくと、営業、工事、施工管理、また広告宣伝活動など、分業化、専門化されていくと思いますが、協力しあい、すべてにおいて満足していただけるような活動を行い、価格競争に陥らない取り組みが大切です。こうしたことをすべての事業において、進めていくことです。

こうしたことを踏まえて、当社グループが、今後も成長を維持して企業の価値を高めていくためには、何といても人材の育成が大切です。企業の価値には、いろいろな側面がありますが、人材が何より大切なことは間違いありません。長年にわたり、着実に利益を上げているのが、財務的に数字で表される企業の価値を高めていきますが、ではそれができている企業は、何ができているのでしょうか。仕事を紹介していただけ、仕事が広がっていき、利益率を保って安定して受注できてないといけないのですが、そのためには、結局は、そうしたことができる人材がいろいろな立場でどれだけいるかということになるわけです。昔、ヤクルトの野村監督が「無形の力」というようなことを言っていました。ビジネスや仏教的には、「無形の価値」と言われることが多いかもしれませんが、野球は打率や防御率などの数字が選手の評価対象になるのですが、数字では表れない野球に対する姿勢、貢献というものが大切で、勝利に大きく貢献するというわけです。自分の数字を犠牲にしても、チームの勝利に貢献する仕事をしている人がいるかということかもしれません。当社においては、お客様から愛され、信頼されている人材が、どれだけいるのかとか、困った時に、チームのために献身的に取り組む人がどれだけいるかということかもしれません。そうやって取り組んでいると数字的にもよくなっていくから不思議なものです。仕事をしていくうえで何を大切にしているのが、企業の姿を形づくり、人材を育てていきます。財務的な数字上の価値は、過去の結果で、今後どうなるかは、数字には表れていない、簡単に言葉では表現できないとしても人間的な「無形の力」次第だと思います。当社の数字上で表される企業の価値も、そう悪いものではないかもしれませんが、ただ、規模的にはまだまだ小さく、世間の評価や知名度を高めていくためには、規模の

拡大は絶対必要です。そして、それを安定的に達成していくために、ただ表面的な数字を追うだけでなく、それ以上に数字では表れない、「無形の価値」を高めていくような姿勢が大切だと思います。抽象的なのですが、時代がどれだけ進もうが、本質的なところは変わらないと思います。そして、そのために人材を育成していく力が会社にあるかが問われてきます。会社で過ごす時間は長く、そこで人がどのように成長していくかにかかっているのです。20代で入社した社員が40代になった時にどうなっているかは、会社でどのように過ごすかにかかっています。40代、50代で中途入社した社員が、どのような方針のもと、どのような仕事をしていくか、それも企業の無形の力によるところが大きいです。人を大切に思い、人を生かしていかないといけませんし、本人も頑張ろうと思える環境がないといけません。会社のために利用しようと、モノのように扱って、絶対に優秀な人は育成されないと誰もが思うことでしょうか。お客様や関連する人たちすべてが幸福であるよう社員が中心となって事業が運営され、そして発展していき、それを実践している社員もまた幸福であるよう、2025年も全員で取り組んでいきたいと思えます。今年も変化の年になると思いますが、飛躍の年になるよう頑張っていきたいと思います。

## 電気自動車が納車

関東統括課に電気自動車が納車されました。日産のリーフです。東京西事業所には、屋上に太陽光発電装置があり、電気自動車の充電設備があります。東京では、補助金も多くあり、また東日本大震災を経験していることもあり、停電時への対応を考えている方が多くおられ、蓄電池や電気自動車への需要が大きいです。電気自動車は発注してから納車されるまでに時間がかかり、その間に自宅等に充電設備を設置する機会が多いのですが、当社に電気自動車があると、試運転をすることができ何かと助かります。ちなみに今のところ1回のフル充電で350kmほど走ります。



## 組織の変更

来年度から組織変更を一部行う予定です。事業内容の変化もあり組織の名称変更も検討中です。住宅メンテナンス事業部で行っていた事業が、大阪、東京の事業部管内で増えてきましたので、そのための組み替えになります。大都市圏以外のエリアでは、民間の設備投資が少なく、高齢化が進んでいるエリアもあり、住宅着工件数減少も進んでいます。法人部門においても、今までの住宅メーカー、工務店向けの仕事だけでは、

今後の成長が厳しい面もあり、それぞれの地域において協力業者さんも含めて人材の効率的な活用を行うためにも、法人対象に行っていた部門においても、エンドユーザー向けのメンテナンスの仕事を展開していき、需要も多く本年度も大きく伸びたこともあり、来年度もエリアを広げて伸ばしていきたいところです。また、確認申請などの業務が増えたこともあり、設計部門を作っていきます。また、分譲住宅の販売は、資材単価等建築費の値上がりが激しく、価格競争が厳しくなっており、当社として競争力のある自由設計の注文住宅に注力していき、情報量の収集、宣伝の共有・効率化のため、セブンハウス事業部は、建設事業部に統合していきます。一方で、大都市のエリアでは、非住宅の大規模なりリニューアル工事や公共案件を拡大していけるようしっかりとした体制づくりが大切ですが、こうした現場があれば、広域で受注していき、全社をあげて協力体制をとっていきたいです。

また、来年度に向けて取引先でも組織変更を行うところは多いようです。我々の業

界が大きく変わってきていると感じます。普通にのんびりしていたら、減少、衰退していつてしまうと危機感を感じます。それぞれの会社様の事情があると思いますが、減少しているところがあって、それを補うために今後伸ばしていこうとする事業があって、そのために社内・グループの人材等を活用しやすくすることを考えての組織変更と 생각합니다。それぞれの会社様の状況と、それを考えての当社の取り組み方を考えて、情報を収集し、プラスにもっていけるようにしていきます。

### 全員で営業

前月に規程の変更を行い営業や人材の紹介に対して報奨金ができるようになりました。今までにも多くの社員に紹介をいただいていたのですが、今後さらに増えてくることを願います。早速いくつか対象になる事例もできました。セクショナリズムに陥ることなく、会社全体を見て、いろいろと知識を広げて、広い視野で仕事をしていくと、きっといろいろな気づきがあり、今までにはない

成果がでてくるのではないかと思います。若い社員が、他部門の若い社員に情報をつないで受注にいたったという話を聞くと、今後は楽しみにになります。

### BWニュース

師走の様子。サンタさんのガラスクリーニングと三鷹の森ジブリ美術館の外壁臨時清掃です。



## 施工事例紹介

- 工 事 名 松の木伐採工事
- 施工場所 愛知県 西尾市



施工前

施工後



切り株 直径

- 担 当 住宅メンテナンス事業部 三河営業所 柴田 恭志

松の木の伐採工事をご依頼いただきました。20年近く伐採していなかったため、高さ20m以上、直径1.1m以上あり、松ぼっくりが大量に落ちてしまう、とお困りでした。工事は、10tダンプ1台・高所作業車 27m 1台・コンボ2台を使用して行いました。まずは、作業スペース確保のため、松の木周辺の樹木を伐採し、高所作業車にて松の木を枝払いした後、上から少しずつ切り落としました。現場は傾斜もあり、難しい工事でしたが、スッキリしてお客様も喜んでくださいました。

## ちょっと一言

### 「占いに背中を押してもらおう」

設備事業部 関東統括課  
山 寄 緑子



明けましておめでとうございます。関東統括課の山寄です。本年もよろしくお願いいたします。

1月は新しい目標を立てるのにぴったりですね。少し恥ずかしいですが私の目標の話を書きたいと思います。私は2024年にひとり暮らしを始めることを目標にして、9月に実行できました。かなりのめんどくさがり、お部屋探しを筆頭に、生活費の工面や食生活、掃除洗濯防犯対策など、様々なハードルがあり(家族に感謝)重い腰がなかなか上がらなかったのですが、そんな私の背中を押してくれるものがありました。占いです。当時の私はゲッターズ飯田さんの占いにハマっていました。飯田さんは書籍の中で、銀のカメレオン座である私に9月のお引っ越しを強く勧めてきたのです。コレだ！！！！と思った瞬間、私の重い腰が軽くなりました。引っ越しにより、めちやくちや運が良くなったとかはよく分かりませんが、占いが行動するキッカケになったことは確かです。

2025年とはとにかく新しいことにチャレンジするように本に書かれていました。少しハードル高いなあ、と思いましたが、コンビニに行ったら新商品を選びましょう、とチャレンジを小さくはじめるコツまで書いてありました。これならできそう！と思ったので、2025年の目標は、「コンビニに行ったら新商品を買う」に決めました。控えめな目標ですみません。けれども、気に入ったお店に何度も行ったり、コンビニで同じ味のおにぎりばかり選んでしまう私にとってはワクワクする目標です。新しい発見が増える年になるといいなと思っています。みなさまも、ちいさな目標立ててみませんか？むずかしいと思った方は、占いに背中を押してもらおうのもおすすめです。

## ★Happy News★

### 資格取得おめでとうございます

- ★大阪事業部 奈良営業所 北さん  
二級建築士
- ★住宅メンテナンス事業部 北陸営業所 新原主任  
福祉住環境コーディネーター2級