平成二十五年　年頭に当たって

信頼を基礎として次の半世紀へ進もう

皆さん新年明けましておめでとうございます。

昨年は東日本大震災の復興もままならない中、国際的には尖閣や竹島の問題があり、師走に衆院解散と言う事になりました。国民みんなの生活を改革維新、未来のみどりの大地など、政治の世界は大乱立、大混戦となりました。

経済では超円高の中で、パナソニックやシャープといった優良企業が業績を悪化させ、自動車でもホンダ、日産が大幅に収益を減らしました。

当社は昨年九月末で、新潟ビルサービスという会社組織になって五十年、決算年度で五十期が終わりました。おかげさまで逆風の中でも、増収増益を達成する事が出来ました。

今から七年前、平成十八年に五十周年式典を行ったのは、昭和三十一年に間瀬屋商店という塗料販売会社の傍ら、新潟ビル清掃社としてこの仕事を始めて五十年になったからです。当初は土日の定期清掃が主で、平日は塗料販売、土日はポリッシャーとワックス、洗剤を持って床洗浄と駆け回っていたそうです。

私は昭和二十五年の生まれなので、ビルメンテナンス業を始めた昭和三十一年には六歳、ビルサービスができた昭和三十八年には十三歳です。

当時は多くの家の屋根に「物干し台」というものがありました。そこに洗濯物を竹の竿に差して干していたのですが、我家では土日になると、床洗浄に使ったモップを満艦飾に干していました。現場から帰ってくると、家の屋根の物干し台にモップを干し作業終了となります。地上にいる人がモップの房部分を上にして真っ直ぐ投げ、屋根の縁にいる人が片手で棒をつかみ受け取る、さらに次々に屋根を物干し台まで手渡しでリレーする様子が面白く、見ていた記憶があります。

その新潟ビルサービスの第一期は九百十八万二千百十四円の売り上げでした。翌第二期は二千二百二十六万六百六十二円の売り上げとなりました。

それが昨年第五十期の売り上げは、三十五億七千六百万円を達成いたしまし

代表取締役社長

鈴　木　英　介



た。社員も千五百人を超えました。

新潟大火の翌年、新潟にビルがいくらもなかった時代にビルサービスを始めたわけです。新潟の発展と共に我が社も発展してまいりました。

当社のような仕事は地道に努力していけば結果は裏切らないと思います。つまり目新しさや派手さはないけれども、ビルメンテナンスという仕事は決してなくならない仕事なのです。ビルがある限り、メンテナンスは誰かがやらなければなりません。

これに対して、自動車やテレビはなくなるかもしれません。昔は自動車のかわりに馬に乗っていたわけですし、そんなに昔ではないけれども、私の子供のころにはテレビはなく、ラジオが家庭の茶の間の、今のテレビのある位置に鎮座していました。私はそのラジオにかじり付いて「赤胴鈴の助」や「ビリーパック」を聞いていました。

若い皆さんはラジオなら小さいだろうと思われると思いますが、当時トランジスターは無く、真空管を何本も使ったラジオなので結構大きかったのです。また、今でも昔からある電気屋さんでは○○ラジオ店と言う名前の店もあります。

決して順風満帆ばかりではなかったビルサービスの歴史です。またここ十五年位は、むしろ逆風と言うのがこの業界の現実でした。しかし逆風であればある程、企業の優劣ははっきりしてまいります。バブル崩壊以降、ビルメンテナンスの市場はむしろ縮小しています。そうした中で、当社がここまで来る事が出来たのは、多くの社員の皆さんの現場でのひとつひとつの努力の結果なのです。

私は信頼こそが会社の精神の根幹であると思います。ビルサービスの社員は、仕事がやりたくてこの会社にいるのです。そうでない人はいないはずです。そして仕事がうまくいけば誰でもうれしいのです。ただ失敗はあります。それから、誰しも不得手な分野もあります。それは皆で助けてやればいいのです。

私たちの中に万能な人はいません。自分の欠点は鏡を見ても良くは見えないものですが、人の欠点はよく見えます。それは私もそうです。その時はまず力を貸す、サポートすると考えてください。ジャッジは要りません。チームメートやサポーターが必要なのです。

なぜなら私たちは同じチームに所属しているからです。

私たちの目的は、会社の目的は、いい仕事を作りだす事です。サッカーで言えばボールを奪い、パスを回しゴールを決めて点を入れる事です。そうしていかなければ私たちの会社の存続もないのです。半世紀、私たちはこのように戦ってまいりました。次の半世紀も勝ち残っていかなければなりません。私たちは自らの生活の為に戦っているのです。

今年も来年もまた、皆で力を合わせて進んでまいりましょう。新潟ビルサービスの新しい半世紀のために。