

成長企業の 真髓に迫る

不動産業界 トップ インタビュー

総合ビルメンテナンス会社のグローブシップ(東京都港区)は、ビル代行と日本ビルサービスの統合により2015年4月1日に設立。本年4月に10周年を迎えた。この10年の間にAーに代表される新技術は大きく進歩し、ビルメンテナンス業務における活用の幅は大きく広がった。また、わが国の生産年齢人口の減少という社会問題は未だ解決の糸口が見えず、業界でも大手を中心に行なう社が様々な取り組みを積極的に展開している。グローブシップではこの10年間のビルメンテナンス業界を取り巻く状況をどのように分析し、今後を展望するか。矢口敏和社長に話を聞いた。



グローブ・シップ
代表取締役社長
矢口 敏和氏

＜プロフィール＞
1953年、茨城県生まれ。一橋大学卒業後、三菱銀行に入行。支店本部、海外勤務などを18年経験し、40歳でビル代行に総務部長として入社。2000年に代表取締役社長に就任。2015年、グローバル・シップの代表取締役に就任。

それぞれの現場の責任者任せにせず会社が導いていくことが重要で、はいりでしようか。

生の方々の採用が減少傾向にあると感じています。若い世代の方々に当社ならばにビルメンテナンス業界への関心を深めていたぐべく、SNSや動画配信など、親しみと興味を持つていただけたアプローチを模索しているところです。まだ「ビル

度開催し、人手不足題や業務におけるDなど、その時々のトンドワードをピックアップしております。

間 BX した中で、日本は選
れる国にならなくては
ならないと感じてい
すし、当社としても
外の方々にとって働
かしいがあり、自己の
長にもつなげられる
場づくりで、選ばれ
る企業にならなくては
ならないと認識してお
ります。語学研修から

○今後の目標をお聞かせ下さい。

FMD Xが切り拓く次の時代の施設管理

業界で先んじて対外的なブランディング戦略に注力

問題が各社共通の課題であると思いま
す。業界の市場規模
は今も着実に成長し続
けており、当社も10年
前と比べると売上高が
約120億円増加して
おり、「お客様」の視点
で言えば需要は堅調
に推移しています。一
方で人材の確保は、こ
れまで以上に厳しさを
任せていましたが、責
めます。業界の市場規模
は今も着実に成長し続
けており、当社も10年
ぶりを実現するため
に、具体的に取り組ま
れていることはありま
す。
○やりがいのある職場
づくりを実現するため
うというのが当社の基
本スタンスです。ワン
チームの組織運営は自
然発生的にできるもの
ではありません。自指
しを行つ責任者に業務マ
ネジメントをある程度
会社側が明確に設定
する体制の構築に努め
てきました。いわばワ
ンチームでより良いサ
ービス提供を追求しよ
うというのが当社の基
本スタンスです。ワン
チームの組織運営は自
然発生的にできるもの
ではありません。自指
しを行つ責任者に業務マ
ネジメントをある程度
会社側が明確に設定
する体制の構築に努め
てきました。いわばワ

ブシップは19名、グループ会社のアトックスは30名、日東グローブは30名、シップ・カストディアル・サービスは13名、合計62名の新入社員が入社しました。以前は当社単体で50名前後の新入社員が入社していましたので、新卒採用、特に地方にお住まいの学

S
W
A
Y
(グローバル)
シップ・ウェイ」を定め、社員の意識改革を進めることでブランドイメージの実現を目指しています。このほか、当社の取り組みをご紹介する社外報「GS way」を年に3回発行し、現在までに23号をお届けし、お取引先様向けの講演会も年に1

○様々な現場での業務管理まで、幅広い目標をカバーしていくお手伝いをおこなっています。

「休日にはゴルフやや
が多い」と話す矢口さん
がオーバーゲル部に所属して
いる。スキーリゾートも長く、
キーを楽しむために訪れる
は登山に行く機会ばかり。
仲間たちからのお誘
うことだ。またドライブで
地を自身の運転で訪れる
バック旅行に参加しても
任せた旅行はアカデミー
だったし、「今への
イン・ポルトガルへの
と笑顔で語った

ボーソクラフで汗を流すこと
長い間は、学生時代はワンダーフ
リートという生糸のスポーツマ
ラソンで、毎年冬の時期には北海道へス
キ旅行を計画していました。社会人になってから
は遠ざかっていたが、OBの
友で久しぶりの登山に挑むの
もまた、海外の見知らぬ土
地での旅が好きだという。過去に
訪れたもの、旅程も予約も全てお
手伝いしてもらっている。アメ
リカの矢口社長には物足りないか
ら、自身でアランニングしたスペ
シャルな家族旅行を計画しています」