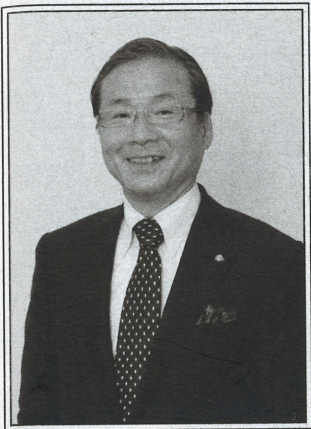


社長の横顔

vol.1
グローブシップ株式会社
矢口敏和



ビジネスパートナーとしてのビルメンテナンスとは？

ビルメンテナンス業界大手のグローブシップ(株)は、2年前に(株)ビル代行と日本ビルサービス(株)が統合して誕生した。生まれ変わった会社を舵取りする矢口敏和社長が、新しい時代のビル管理を語る。

ひと口にビルメンテナンスと言っても、グローブシップが請け負う業務は幅広く多岐に渡る。矢口社長が説明する。

「私どもは、単に人を派遣して作業を請け負うだけではありません。施設資産を戦略的に維持管理するために必要なあらゆるサービスを提供し、お客さまが本来のコア業務に集中できる環境を整えたいと考えています」

日本のビル管理業界の企業には、独立系の他、テイベロツパー系など大小様々の企業があるが、発注する側はコスト第一で業者を決める会社が多かった。

「正直、ビルメンテナンスというところ

誰でもできると思われているところがあります。しかし、私たちが提供するサービスは、建物の資産価値という観点から見ると、エネルギー消費やライフサイクルコストを適切にマネジメントすると共に、そこで働く方々が健康で快適に過ごせる環境を実現するという非常に重要な要素を含んでいます。私たちは、そういうビルに係る様々なことをトータルで提案出来る、お客様のビジネスパートナーになりたいと願っています」

そのため、社員一人ひとりの行動規範となる16項目の「グローブシップウェイ」を策定。ガイドブックをつくって、志、夢、理想を社全体で共有しているという。

「君たちは創業メンバー」

「私は、1994年に銀行からビル代行(BD)に取締役として移って来ました。当時は、社員の中に『下請け意識』といったものがあって、なかなか誇りを持って仕事をする環境でもありませんでした。そこで、私が最初にしたことは、人事制度の導入でした。その頃の会社は、予算制度もなく、各部門ごとで人事が行われ、部門間交流もあまりない状態でした。しかし、きちんとした人事制度を取り入れるためには、業績を明確にし、予算を決めて目標を定めなければいけない。その次に、定期採用も毎年行うようにし、ISO(仕事の標準化)も導入。このように組織づくりをして、社員の意識を変えていきました」

一方で、時代はバブル景気が終

焉。各業界で再編がおこり、ビル代行も業績が下がり始める。

「銀行で働いていたときもそうなんです。業界内における会社の位置、長所と短所を研究すると、ライバルとなる会社も見えてきます。その中で日本ビルサービス(NBS)は創業の時期も近く、社内体制の整備がビル代行に比べかなり進んでいた。親近感を持つと同時に一目置いていました。2005年に取引銀行を通して株式取得のお話がありグループ化することになった時は、何か運命的な縁を感じました。その時気をつけたのは、社員の心情を考慮しあくまでも対等であることを示すことです。どちらが上ということなく、時間をかけて2社を馴染ませていきました」

そして2015年、両社が合併してグローブシップが誕生した。

「誕生にあたり、全く新しい会社と

してスタートするため、社名もロゴもユニフォームも一新しました。社員には「君たちは旧BD、旧NBS社員ではなく、グローブシップの創業メンバーなんだ」と伝えていきます。さらに昨年3月、フランスのソデアと合併会社を設立した。

「欧米ではIFM(統合施設管理)の考え方が浸透しています。日本にもこのIFMを広げ、お客さまのベストパートナーになるよう努めます」

体を動かすのが大好きという矢口社長。ゴルフやスキーでたまに息抜きしながら、わが国のビルメンテナンスに新風を送ろうとしている。

グローブシップ株式会社

独立系の総合ビル管理会社。ビルの清掃から設備の保守点検をはじめ様々な業務を請け負う。全国に営業所・関連会社を持ち、オフィスや教育関連、商業施設など国内5,400棟の管理を行っている。「戦略FMパートナー」を掲げる。