

ともに歩み、ともに進む

GSway

Vol. **27**
JULY 2026

特集

次の成長へ
札幌を起点とする地域戦略

次の成長へ

札幌を起点とする地域戦略

少子高齢化や人手不足が進む中、北海道のビルメンテナンス市場では、質の高いサービスを安定的に提供できるパートナーへの需要が一層高まっています。そうした状況の中で、グローブシップはこの度、北日本ビル管理株式会社をグループに迎え、札幌を新たな成長の起点と位置づけた次代の地域戦略を本格的に始動させました。

北海道に根差し、ともに成長する ～ 第二創業期への挑戦

北日本ビル管理のグループ参画は、グローブシップにとって何を意味するのか。地域ビジネスの課題と可能性、そして北海道での長期的なビジョンについて、営業本部を統括する専務取締役 瀬本陽一郎がお伝えます。

長年の信頼関係が生んだグループ化

グローブシップは2026年1月に、北日本ビル管理株式会社を完全子会社化しました。同社はグローブシップの創業(1953年)と同時代に北海道で設立された歴史ある企業であり、両社の長年にわたる強固な信頼関係を背景に、今回のグループ化が実現しました。

瀬本は「今回の子会社化には、北海道・札幌の地場老舗企業として、北日本ビル管理に第二の創業期を築いていってほしいという当社の強い思いが込められています。単純なグループへの統合ということではなく、同社の社員が新体制のもとで、業界をリードするビルメンテナンス企業の一員として誇りを持って仕事ができるよう、グローブシップは全力で支援していく考えです」と話します。

地域特性に根差したサービスを強化

グローブシップはこれまで札幌支店を通じて、主に首都圏に本社がある全国企業が展開する北海道地区の施設の管理を担ってきました。その反面、地域に根差した企業との取引という点では課題があったことも事実です。

「今回のグループ化により、地場企業への営業展開に突破口が開けると期待しています。千葉・山梨・茨城・石川に続く地域子会社として、北日本ビル管理がその役割を担っていきます」



グローブシップ株式会社 営業本部 本部長 専務取締役 瀬本陽一郎

また北海道のビル管理には、本州とは異なる特性もあります。除雪対応や氷点下の環境でのメンテナンス作業は、特有の技能が求められる領域です。

「冬季は窓ガラス清掃作業ができなかったり、空調機の性能に問題が生じたりするなど、様々な制限があります。そうした環境で北日本ビル管理が培ってきた独自のノウハウと、グローブシップが長年にわたって積み重ねてきたサービス品質を組み合わせることで、今後はお客様により幅広い価値をお届けできると考えています」

札幌から道内へ、グループ連携で広げる可能性

今後の展開について、瀬本は次のように考えています。

「まずは大都市圏である札幌を足がかりに、複合用途のオフィスビルや商業施設、ホテルなど、私たちが得意とする領域で地場企業様との取引を

一層強化していきます。さらに、一次産業の成長やデータセンター需要の拡大など、北海道ならではの新しいファシリティマネジメントの可能性にも積極的に取り組む方針です」

近い将来には、北日本ビル管理を通じてグローブシップブランドを北海道に根付かせるとともに、こうした一連の取り組みをロールモデルとして、全国の地方都市へ展開することも視野に入れています。

一方で何よりも大切にしているのが、既存のお客様との信頼関係です。

「新しい分野への挑戦は、これまでお客様からいただいた厚い信頼と期待の積み上げがあって初めて可能になるものです。ですから、現在ご依頼いただいている仕事を確実にこなし、品質をさらに高めていくことがすべての出発点となります。グローブシップは今後も足元をしっかりと見つめながら、北海道での新たなチャレンジに向けて着実に歩みを進めてまいります」

69年の信頼を礎に、新たな挑戦へ

北海道のビルメンテナンス業界で69年の業歴を誇る北日本ビル管理株式会社は、2026年1月にグローブシップグループの一員となり、新たなスタートを切りました。同社に専務取締役として赴任した勝仁志が、会社の歩みとグループ化による変化、そして北海道の未来に向けた戦略をお話します。

北海道ビルメンテナンス業界の草分けとして

北日本ビル管理は1957年(昭和32年)5月に、業務用床メンテナンス製品を手がけていた「多田塗料店」が、取引先である東日本化学工業(現リンレイ株式会社)の勧めによりワックス部門を分社化する形で創業しました。以来、創業者である逸見善助氏の「建物のメンテナンスは安全・安心・快適な環境をつくり、社会に貢献することである」という志のもと、北海道における草分け的存在としてビルメンテナンス業界の発展に尽力してきました。

勝は当時を振り返り「その頃、全国に7大ビルメンと呼ばれた業界の主力企業がありましたが、現存しているのは今や3社のみです。当社はその1社として道内の経済発展に貢献し、時には自社の担当物件を他社に譲るなど

しながら業界全体を牽引してきました」と話します。

その歴史の中で北日本ビル管理には、強い信頼関係を築いてきたお客様が数多くいます。札幌テレビ放送様には1959年の開局当時から67年という長きにわたり、施設管理業務を担当させていただいています(詳細は次ページに紹介)。大丸松坂屋様からは2026年4月に、優秀な取引先を表彰する「フロンティアクラブ」に選出いただきました。また今年、新千歳空港様が2026年の「World Cleanest Airport」で世界第1位に輝いたことが、その清掃業務を担当しているわが社のスタッフにとっての大きな誇りとなっています。

そうした中、2021年に二代目社長の逸見龍馬が急逝。三代目社長に就任した逸見篤は、会社存続のためにあえて事業を縮小しながらも全従業員の雇用を守るという大英断を下しました。さらに、長いコロナ禍を経て、事業の継続・強化・発展には新たな体制が必要と考え、かねてより親しくいただいていたグローブシップへ経営統合という全面支援を依頼。2026年1月、グローブシップのグループ企業として再出発を果たしました。

現場力の強化と行動規範の確立

勝が就任直後から最優先課題とし

て掲げているのが「現場力の強化」です。清掃・設備・警備の各業務を担う340名の社員が働く現場にこそ、会社の成長・発展の鍵があると確信しているからです。

「現場を回ると、作業スタッフの方々の視線や言動から痛いほどのこれからの会社への期待を感じます。北海道という厳しい環境の中で培われた社員一人一人の忍耐強さ、誠実さ、向上心、そして会社へのロイヤリティは、開拓者時代から受け継がれてきた道民気質そのものです。その潜在能力を引き出して、社員の期待に応えていくことがわが社のこれからの繁栄に繋がっていくと思っています。」

具体的には、それまで限られたメンバーだけが参加していた現場責任者会議を、2か月に1度・全員参加の場に刷新するとともに、本社スタッフの担当を、業務別から現場物件別に改めるなど、情報を集約しやすく、現場の声に迅速に応えられる体制を整えました。6月からはGS WAY(グローブシップが定めた行動規範集)の冊子を配布し、行動規範16項目を毎日の朝礼で全員が声に出して輪読する取り組みも始まっています。

勝は「あるべき姿を毎日声に出して確認することで、意識と言動が着実に変わってきている」と言います。

公平・公正な人事評価と処遇改善に向けた制度の整備も、2027年4月の運用開始を目指して鋭意推進中です。

ご挨拶

北日本ビル管理株式会社は長年にわたり北海道の皆様に支えられながら地域経済の発展・拡大に携わってまいりました。新たなスタートを切った今後もこれまでに築いてきた信頼と実績をもとに地元企業との関係をさらに強化しながら、グローブシップグループのシナジー効果を最大限に活かして次代のビジネス機会の創出に取り組んでまいります。そして従業員とともに現場力の向上と働きやすい職場環境づくりをさらに進めて地域にとってかけがえのない企業となるよう尽力してまいります。引き続きのご支援を賜りますようよろしくお願い申し上げます。



代表取締役 伊藤博公

グローブシップグループとの連携が生む新たな価値

グループ化がもたらす最大のメリットのひとつが、全国規模のネットワークを通じた情報とノウハウを共有できることにあります。

「これまでは、北海道という地域性から情報のタイムラグや収集量にも限界がありました。今後はグループを通じてタイムリーな情報提供やメンテナンス技術・機器を共有できだけでなく、さらに一段高いレベルの安全と品質管理のノウハウを、北海道のお客様により幅広く、迅速に提供できるようになります」と勝は強調します。

教育・研修面でもすでに成果が出ています。今年3月には管理部門の4名がグローブシップ東京本社で13項目にわたる研修を受講し、その後の現場計数管理体制の整備が驚くほど早く正確な毎月の数値把握につながりました。これからも、業界で「教育のグローブシップ」と称される充実した研修体制を最大限に活用しながら、業務標準の制定やマニュアル整

備を着実に進めていく考えです。

営業面においても、グローブシップ札幌支店、日東グローブシップ・カスタディアル・サービス(GSCS)、北日本ビル管理の3社によるグループ共同提案をすでに道内で展開しており、さらに今後は、道内官公庁関連業務への拡大も視野に入れて活動を活発化させていく計画です。

また今後の会社の進むべき方向と自分の決意について、勝は次のように話します。

「創業以来、多くのお客様に支えら

れて発展してきた北日本ビル管理の信頼と実績を継承し、将来に向けてさらに顧客基盤を強化・拡大させていくことが私の使命です。安心・安全・高品質なサービスを一義として、グローブシップグループはこれからも北海道の発展・繁栄に貢献してまいります。変わらぬお引き立てをどうぞ宜しくお願い申し上げます」

69年の信頼の積み重ねを礎に、北日本ビル管理の新たな歩みが始まっています。



GS本社での研修の様子

現場と本社をつなぐ、次世代の担い手たち

グローブシップグループの一員として新たなステージへと踏み出した北日本ビル管理株式会社。その成長を支えるのは、現場を熟知した中堅社員たちの確かな力です。管理本部で数字と人をつなぐ業務に携わる部長職。そして、現場と顧客の間を忙しく駆け回る次長職——それぞれが積み重ねてきた経験と信念が、会社の次の10年を形づくっていきます。

現場の顔を思い浮かべながら、目にみえる改善を目指す

北日本ビル管理株式会社 管理本部業務管理部部長 星川新

現場経験の長い星川が業務管理部に着任したのは、2022年4月のこと。3代目社長の就任から1年ほど経過していた当時、業務上の懸案となっていた課題の一つが、総務部と営業部の間の連携不足でした。

「請求漏れや書類のやり直しが続いているような日々でした。そこで、両部門の橋渡し役となる部署が必要だと判断した社長の指示により、新たに業務部（現・業務管理部）が設置されました」

こうして星川が担うことになったのが、計数管理・勤怠管理を軸に、現場と本社を支えるポジションです。しかし、入社以来18年にわたって現場の業務管理に携わってきた星川にとって、管理部門の仕事は「数字を追うだ

け」のものではありませんでした。

「計数管理でも勤怠管理でも、この現場では誰が働いているのか、現場の状況はどうかを常に思い浮かべながら仕事をしています」と星川は話します。例えば勤怠データに違和感を覚えた時、その数字の背後にある現場の実情まで星川が想像できるのは、長年の現場経験があるからこそです。

どんな時にやりがいを感じるかと尋ねると、「現場の課題を一緒に考え、前年より業務数値が改善できた時です。会社全体の変化が目に見えて分かった瞬間が、一番達成感があります」と述べます。

現場との信頼関係を築くうえで、星川が最も大切にしているのは「現場に不利益が生じないようにする」という姿勢です。問い合わせや相談には即日対応を原則とし、すぐに答えられない場合も「確認して回答します」と必ず連絡を入れます。

「相談してきた社員にとっては、レスポンスがないのが一番困るはず。私からの回答がダメならダメで、なぜダメなのかをしっかりと伝えなければ、不安と不信感につながってしまいます」

業務管理部への異動後は現場訪問の回数も減りましたが、書類をすぐに渡したいために現場に足を運ぶことも少なくありません。星川はそうした機会を通じて、業務の話だけでなく世間話も交えながらコミュニケーションを積み重ねてきました。



一方で、かつて現場を守る立場だったからこそ、現在は会社全体の利益を意識しながら判断を下さなければならない場面が多い点には難しさも感じます。

「そのような時も、一方的に管理本部の論理を押しつけるのではなく、現場の意見をしっかり聞いたうえで、なぜその対応が必要なのかを丁寧に説明し、納得感を持ってもらえるよう努めています」

そして、今後の目標については、「現在受託している物件の収益をしっかりと確保しながら、業務部門との連携を深め、より多くの受注につなげていきたい」と話します。

着実に土台を固めながら、将来の事業の発展を支えていく、頼もしいリーダーの姿がそこにあります。

お客様が「望んでいること」を実現する現場のプロフェッショナル

作業着姿で現場を走り回る業務本

北日本ビル管理株式会社 業務本部業務第2部次長 尾形雄司

部の尾形は、通算10年以上にわたってビル管理の最前線に立ち続けてきました。現在は大手生命保険会社の北海道ブロックや、道内のホテルをはじめとする複数の物件を担当しながら、通常の受注業務をはじめ、新規入札や価格改定交渉などにも携わっています。

「日常的に発生する管理業務上の問題について責任を果たすのは当たり前のことです。その上で大切なのは、お客様がいま何を望んでいるかを引き出すことだと考えています」と語るその姿勢が、顧客からの厚い信頼につながっていることは間違いありません。

また、担当物件のオーナー様の多くは東京に本社を構えているため、現場の状況をリアルタイムでオーナー様と共有することも欠かせません。

「メールのやり取りだけでは、お客様がイメージされていることの温度感まで掴むのは困難です。Web通信を使った映像の共有だけでなく、時間を見つけて電話してみたり、上京した際にはできる限り多くの契約先を訪問するようにしています」

尾形はお客様と顔が見える関係を積み重ね、潜在的なニーズを明確にすることで、長期修繕計画の提案など、一歩先の付加価値を提供するよう心掛けています。担当変更を惜しむお客様から「変わらないでほしい」という言葉をいただけるのは、まさに尾形が積み重ねてきた努力の結晶と言えるでしょう。

北日本ビル管理の強みについて尾形は、「業歴の長さや信頼に基づくネームバリューの大きさを改めて実感している」と話します。

尾形が、グローブシップグループへ

の参画を機にお客様への挨拶回りをした際、各所から、北日本ビル管理は「道内では老舗の一角」であるとか、「ずっと信頼してきた会社」であるという声を次々といただきました。創業から69年にわたって道内のビルメンテナンス事業をけん引してきた歴史が、今も確かな資産として根づいていることを確信したと言います。

また、電気・空調・衛生設備など幅広い専門領域をカバーする数多くの「協力パートナー」との強固なネットワークが、緊急時も含めたスピーディな対応を可能にしており、それが大きな競争優位性にもなっていると話します。

そのかたわらで現場スタッフに対して尾形が常に伝えているのは、「不満をためるな、意見は言え」というメッセージです。

「自身に起因する愚痴は聞きません。でも、こうしてほしい、これが必要だという意見には必ず耳を傾けるようにしています。そして、できる・できないのジャッジは出来る限りその場で言うように心がけています。答えを返さないで放置するのが一番やってはいけないことです」



北日本ビル管理株式会社
業務本部業務第2部次長 尾形雄司

尾形の今後の目標は、「自分自身の技術力と人間性を磨き続け、お客様から“尾形に任せたい”と言われる存在であり続けること」だと言います。

そして「自分自身が努力する姿を後輩たちに見て聞いて感じ取ってもらい、私を超えるくらいにレベルアップしてほしい」—— そう語る尾形の言葉には、次の時代を担う確かな覚悟があります。



明るく元気な北日本ビル管理本社のスタッフたち



北日本ビル管理株式会社
管理本部業務管理部部長 星川新

お客様と ともに 歩む。Vol.18

札幌テレビ放送 株式会社



「どさんこワイド」はこのスタジオから中継されている

Building Profile

所在地：北海道札幌市中央区北1条西8丁目

開局：1959年4月（日本テレビ系列）

施設概要：本社放送会館、アネックス（連絡通路でつながる複合施設）、STVホール、駐車場ほか



舞台裏で、放送の安全と安心を守る

北日本ビル管理の69年に及ぶ歴史は、多くのお客様からのご支援の上に積み重ねられてきました。今回の「お客様とともに歩む。」では、同社を創業直後からパートナーとして育てていただき、長年にわたって支えていただいた企業の一つである札幌テレビ放送株式会社（STV）様をご紹介します。

日本テレビ系列の基幹局として1959年に開局したSTV様は、60年以上にわたり北海道の情報発信を担ってきましたが、施設管理の面では、グループ会社であるSTV興発株式会社とともに、北日本ビル管理に業務を委託されています。北国の厳しい気候と、放送局ならではの特殊な運用環境が求められるこの現場で、どのようなパートナーシップが育まれてきたのか——同社総務局ファシリティ部長の大場豊晶様と、STV興発株式会社 プロパティマネジメント部次長の江口恭平様にお話を伺いました。

「放送局から創造局へ」—— 北海道と歩み続ける STVの使命

STVは1959年4月、日本テレビ系列の放送局として開局しました。当時「とり小屋」と呼ばれた木造社屋から歩みを始め、1971年に現在の北1条西8丁目に本社を構えました。

同社の歴史を象徴する番組が、今年で35周年を迎える「どさんこワイド」です。同番組は1991年に“民放初”の夕方2時間の地域密着型番組として誕生し、北海道の視聴者に寄り添い続けてきました。札幌テレビ放送株式会社 総務局ファシリティ部長の大場豊晶様は次のように話します。「当時、夕方の時間帯にアニメの再放送ではなく情報番組を作るというのは先人たちの英断でした。それが今や全国で当たり前になったのですから、先輩たち

の先を見る力には本当に頭が下がります」と話します。

さらに2026年4月には、帯広で「どさんこ村プロジェクト」を始動。地元農協や農業高校と連携し、農業の未来を発信する新たな取り組みとして注目されています。“テレビ局という枠にとどまらず、地域と地域をつなぐ存在でありたい”という思いが、新たなパーパスである「放送局から創造局へ」に込められています。

24時間稼働が求められる 放送局の高度な管理体制

STVの建物は、1971年竣工の本社放送会館を含む3棟が連絡通路でつながる複合施設です。総務局ファシリティ部では、この建物全体の営繕・空調・設備保守から、警備・防火・清掃まで、安全で快適な施設環境の維持に当たっています。さらにSTVホールや会議室・駐車場の管理、映画

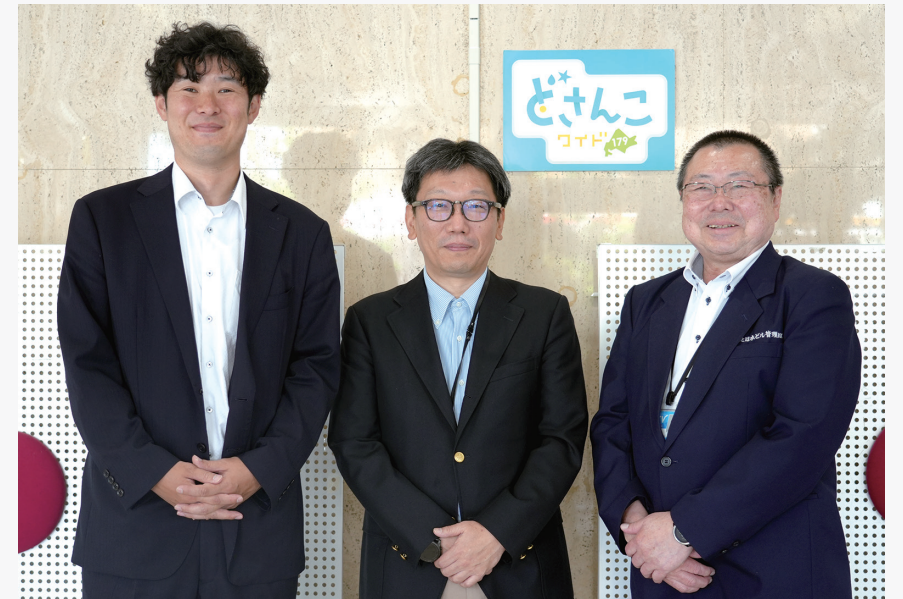
試写会や「24時間テレビ」開催時の施設運営補助など、業務は多岐にわたります。大場様は「放送局では収録・編集・生放送が館内のどこかで常に行われています。清掃一つとっても、各部署と事前に打ち合わせを重ね、放送機器に影響を与えない段取りが欠かせません」と説明します。例えば、番組収録中のスタジオには入れないため、清掃は事務フロアを先に行い、収録終了のタイミングをねらって入室するなど、週単位で綿密にルートとスケジュールが組まれています。

また、STV興発株式会社 プロパティマネジメント部次長 江口恭平様は「放送機器の周辺では短絡事故を絶対に起こさせません。清掃で利用できるコンセントは限られており、人通りの多い場所では充電式機器を使うといった細かい配慮も必要です。そこまで理解して動いてくれるビル管理会社さんは非常に貴重です」と強調します。

北海道全域が停電した2018年の北海道胆振東部地震においても、STVは放送を中断することなく続けることができました。大場様は「非常用電源がおよそ3日間稼働できる体制を整え、防災食から寝袋まで常備しています。BCP（事業継続計画）の重みは、一般のオフィスビルとはまったく異なるのです」と言います。冬季には1メートルを超える積雪への対応も重要な業務です。江口様は「出入り口や車両動線を優先しながら、窓や壁からの落氷も見逃せません。朝一番から対応してくれる北日本ビル管理のスタッフの姿勢はとても頼もしいです」と話します。

開局以来のパートナーとして 多方面にわたり連携

北日本ビル管理は、STV様が開局間もな



（左から）STV興発株式会社 プロパティマネジメント部次長 江口恭平様
札幌テレビ放送株式会社 総務局ファシリティ部長 大場豊晶様
北日本ビル管理株式会社 札幌テレビ放送会館出張所 統括管理所長 石井祐二

い当時から現場の管理に携わってきました。当初は清掃業務のみの委託でしたが、現場の実情を深く理解し的確に応える中で、警備・設備管理・除雪・物品移動・産業廃棄物処理など、業務内容は年を重ねるごとに広がってきました。現在は統括責任者1名を含む26名のスタッフが常駐し、総合的な施設管理を担っています。大場様は長年の信頼の理由について次のように説明します。「現場の事情をよく理解した上で、柔軟に対応してくれることに尽きます。放送局というのは、管理者からすれば非常に“面倒な”現場です。日中は清掃できない時間帯が多く、急に収録が入れば予定が変わる。それでも長年にわたり対応し続けていただいていることが何よりありがたいです」と話します。こうした貢献が認められ、2020年には「第21回STVスタッフ表彰」において、北

日本ビル管理の現場スタッフ一同が表彰されました。この賞は社内各部署からの推薦をもとに、社外スタッフを含めた優秀な人材を讃える制度です。北日本ビル管理の現場スタッフにとっては、このようにお客様に認めていただけることが最大の励みになります。大場様は今後に向けたグローブシップグループへの期待について次のように話します。「全国規模でさまざまな現場を管理するグループ全体のノウハウを活かし、これからさらに必要とされる環境配慮や効率化の取り組みに関して、積極的にご提案いただきたいと思います。そして“放送局から創造局へ”という当社の新たな挑戦を、安全で快適な施設環境というインフラ面から力強く支えていってほしいと願っています」

北日本ビル管理株式会社 札幌テレビ放送会館出張所 統括管理所長 石井祐二

私が札幌テレビ放送様の現場を担当して26年になります。24時間365日稼働する放送局ですので、管理業務もそれに応じた体制が求められます。警備・清掃・設備の各チームが絶えず情報を共有し、連携して対応することが私たちの基本です。現場で特に大切にしているのは、「担当業務で絶対に穴をあけない、品質水準を落とさない」という姿勢です。各チームが互いに連携し、巡回中に発見した危険箇所をすぐに設備担当へ伝えるなど、迅速な対応を積み重ねてきました。

一番のやりがい、STVの社員の皆様からいただく「いつもきれいにしてくれてありがとう」という言葉です。また「24時間テレビ」が何事もなく無事に終わった瞬間は、私たち北日本ビル管理のスタッフも同じ達成感を分かち合える特別な時間です。今後は、同じ品質を誰もが維持できる体制を整えながら、現場管理のノウハウを次の世代にしっかり引き継いでいきたいと思っています。

受託サービス：警備業務、設備管理業務、清掃業務 スタッフ人数：統括責任者1名・警備10名・設備3名・清掃12名 計26名



支店に聞く！

全国業務拠点の最新トピック

札幌支店

動き出した北海道の市場に、グループ一丸で挑む。

「着任してまず驚いたのは、この地では冬靴と4WD車が必要だということでした」と札幌支店長の石原は笑いながら振り返ります。東京での勤務が長かった石原が札幌支店に着任したのは、今からおよそ2年前のこと。以来、北海道特有の気候環境と向き合いながら、支店の組織強化とエリア拡大に取り組んできました。

現在の札幌エリアには、再開発とコスト上昇という二つの波が同時に押し寄せています。賃料相場の上昇や最低賃金の継続的な引き上げがビルメンテナンス業界にも直接影響をもたらす一方で、JR千歳線沿線を中心とした北広島・苫小牧エリアでは大規模な企業進出と再開発が相次ぎ、新たなビジネス機会が生まれています。

「千歳・北広島・苫小牧の一带は、まさに動いているエリアです」と石原は



話します。こうした動きをいち早く捉えるため、2025年2月には千歳サテライトオフィスを営業拠点として開設し、現地での活動を本格化させました。

また、北海道全域を対象とした事業拡大に向け、グループ各社との連携強化にも力を入れ始めています。札幌地区にはグローブシップ札幌支店のほか、北日本ビル管理、日東グローブシップ・カストディアル・サービス(GSCS)、アトックスというグループ4社が共存していますが、石原が着任以来注力してきたのはこのグループ各社の連携推進に他なりません。

アトックスとは放射線管理区域の廃止措置業務を共同受託し、北日本ビル管理・日東GSCSとの3社ではホテル管理案件での共同営業を進めるなど、協業の幅は着実に広がっています。

「北日本ビル管理は地場でのネーム

バリューと設備管理の強み、日東GSCSはホテル分野の専門性、そしてグローブシップは全国展開のネットワークと営業力を有しています。それぞれの得意分野を組み合わせることで、お客様に提供できる価値は今後ますます広がります」

さらに、廃棄物リサイクルの取り組みにおいても成果が出ています。札幌支店が入居する札幌センタービルでは、テナント様への啓発とクリーンスタッフによる徹底した分別作業により、リサイクル率が2024年度に96.5%、2025年度には97.0%と着実に向上しており、オーナー企業様から高い評価を受けています。

「グループ各社との連携を深め、北海道全域での受託エリア拡大を目指す。それが今の私の大きな使命だと考えています。札幌駅前の再開発が本格化するこれからの数年間が、まさに正念場です。グループが一丸となってこの機会をしっかりと捉え、チャンス確実に掴んでいきたいと思っています」

支店情報 札幌支店

北海道札幌市中央区北五条西6-2-2
札幌センタービル
TEL:011-205-5637



植物園など豊かな自然と、整然とした都市機能が隣接する一角に札幌支店はある



八洲興業がグループ会社に

グローブシップは、八洲興業株式会社の全株式を取得し、2026年4月1日付で同社をグループの一員として迎えました。八洲興業は、創業59年、売上高14億円を誇る設備工事会社で、空調設備工事、給排水設備工事およびメンテナンス業務に強みを持ち、これまで商業施設、オフィスビル、病院など幅広い建物に確かな技術を提供してきた企業です。今回のグループ化は、近年ビルメンテナンスに付随する工事需要が拡大している当社にとって、工事領域の強化を一段と加速させる戦略的な取り組みとなります。今後は、八洲興業が長年培ってきた高い専門性と技術ノウハウに加え、新たな顧客基盤を得ることで、グループ全体の工事業業をより強固で持続的な成長領域へと発展させるとともに、お客様に貢献する新たな価値創造に取り組んでまいります。

三社合同入社式を開催

2026年4月1日、グローブシップ、アトックス、日東グローブシップ・カストディアル・サービスの合同入社式を開催し、新入社員70名(昨年比+8名)を迎えました。本年は男性53名、女性17名、うち外国籍が5名で、出身校も高校から大学院、特別支援学校まで多岐にわたる多様な顔ぶれとなりました。

冒頭の挨拶で社長の矢口は、「自ら学ぶ姿勢を持つ」「失敗を恐れず挑戦する」「経験を通じて自分なりの考えや価値観を身につける」という言葉を新入社員に贈り、中でも『失敗を恐れず挑戦する』ことは GSWAY が最も大切にしている価値基準であると強調。今後、同期社員との絆を深めながら、各社で大いに活躍してほしいと期待を伝えました。



第9期技能実習生 入社式を開催



2026年5月22日、ミャンマーから来日した第9期技能実習生12名の入社式が開催されました。祝辞では社長の矢口より、安心して働き成長できる環境をしっかりと応援していくと伝えられるとともに、社長から一人ひとりに社員証が手渡され、当社の新たな仲間としての第一歩を踏み出しました。

また、同日夕刻より開催された歓迎会には、業務人事部・人事部・教育研修部などの関係者も集い、矢口社長・矢口常務から歓迎の言葉が贈られた後、ピュッフェ形式の食事を楽しみました。9期生からは全員による歌のプレゼントも披露され、温かな雰囲気の中で親睦が深められました。

第10回 GS WAYコンテストを開催

2026年6月10日、第10回GS WAYコンテストを開催しました。今回は離職防止の観点から「コミュニケーションの活性化による職場環境の改善」をテーマに掲げ、社長・役員をはじめ、オンライン参加者を含む約160名が参加しました。

金賞を受賞した札幌支店管轄出張所では、「協働を尊重しあえる仲間」をテーマに、一人ひとりが働きやすく成長できる職場づくりを推進しています。柔軟な勤務制度の導入や地域に根ざした採用活動、充実したOJT教育、積極的なコミュニケーションを通じて、未経験者でも安心して活躍できる環境を整備しました。その結果、従業員数は開設当初2024年12月の5名から現在は22名へ増加し、職場の一体感や業務品質・生産性の向上を実現。さらに、顧客満足度の向上や事業拡大にもつながっています。

グローブシップは今後も、こうした優れた取り組みを全社で共有しながら、社員一人ひとりがいきいきと働ける職場環境の実現に努めてまいります。

- ＜金賞＞ 札幌支店管轄出張所
- ＜銀賞＞ 株式会社荏原製作所 藤沢事業所出張所
- ＜銅賞＞ 大阪ペイタワー出張所

春風亭昇吉の 耳寄ばなし与太ばなし



東京の落語界には、前座、二つ目、真打という三つの階級があります。おおよそ前座4年、二つ目10年を経て、キャリア14年以上で真打に昇進するのが一般的です。前座時代にひと月に1席ずつ覚えれば、4年間の修行で50席ぐらゐの落語ができるようになります。二つ目になると、前座噺といわれる短い話だけでなく、将来、真打になったときにトリを取れるような人情噺など大きなネタも仕込んでいきます。

前座の仕事は、お茶出しや高座返し、着物の着付けや太鼓打ちなど、いわゆる裏方の役割が中心です。理不尽に耐えることも修業のうちとされますが、その一方で、名人と同じ座布団で開口一番をつとめる喜びもあります。

二つ目になると寄席の雑用から解放され、時間が一気に増えます。その間に落語を稽古し、日本舞踊や三味線などを学び、芸に厚みをつけていきます。ただ呼ばれて高座に出るのではなく、自分の力でお客様を集められるようにならなければならぬのです。

真打になると三つ変わります。呼び名が「さん」から「師匠」に変わることで、弟子を持てるようになること、寄席でトリをつとめられるようになることです。披露興行やパーティーを経て晴れて真打となった時、「ここからが落語家のスタートだ」と思う人も多いようです。なぜなら、真打になれば誰も助けてくれず、寄席にお客様を呼ぶ責任を一身に背負うことになるからです。

この昇進制度の意義は、区切りとして芸人に覚悟を促すことにあります。ただし、真打という肩書きが芸の保証ではないのも現実です。結局は高座の1席1席がすべてを物語ります。

私自身、昇進の道のりで改めて気づいたのは、自分ひとりの力ではなく、多くの人に支えられて落語家でいられるのだということでした。



落語をより深く味わいたいなら、ぜひ寄席で真打のトリを聴いてみてください。そこにその人の真価が現れます。もっとも、たまにトリより前座の方が面白いこともあります……それもまた、落語の妙というものでしょう。

落語家の昇進制度



春風亭昇吉／落語家

1979年岡山県生まれ。史上初の東大出身落語家。在学中に全日本学生落語選手権・策伝大賞で優勝し、東京大学総長大賞を受賞。2007年に春風亭昇太師匠に弟子入り。厳しい修行時代を経て、2021年に真打昇進。気象予報士やテレビ番組の司会等、広範に活動を展開しています。