



JBMA 中央労災対策協議会 地方労災対策協議会

青年部だより

社団法人岡山ビルメンテナンス協会青年部広報委員会発行
住所 〒700-0985 岡山市厚生町3-1-15 岡山商工会議所ビル2F TEL 086-225-8660



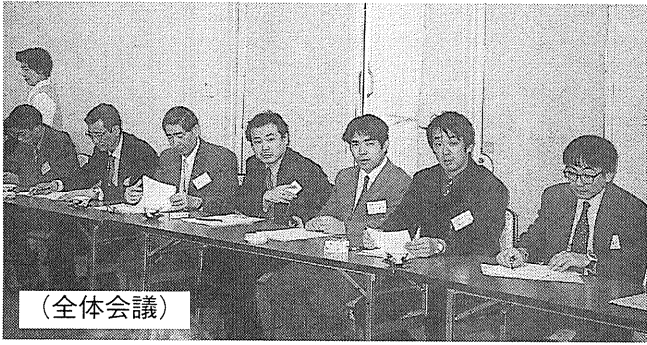
JBMA 中央労災対策協議会 地方労災対策協議会

平成十二年一月

青年部会全体会議開催

平成十二年一月二十一日(金) まきび会館において、(社)岡山ビルメンテナンス協会青年部会の全体会議が、役員会に引き続いて開催されました。

全体会議に於ては、小山青年部会長より、青年部会のさらなる活性化を進める為、他協会との人的交流を深め、また、交流の継続化をより確実なものとする事の重要性が説かれ、青年部規約を改訂し、副部会長を増員する必要性が求められ、副部会長を、現行の一名から二名へと変更する議案が提出されました。全員の拍手をもって議案が承認され、次回の役員改選時よりの副部会長二名体制がスタートします。青年部会の活動も、一層の活性化に結びつくものと思われまふ。また、続いて、現在の役員も、実状に即したものにすべく、藤井幹雄副部会長代行を、正式の副部会長に、荻野豊氏を新監査に変更した旨報告され、全員異義なく了承しました。その後、中村事務局長より、本年度青年部会の活動状況が報告されました。



(全体会議)

平成十二年二月二十五日、岡山商工会議所四階会議室に於て、協会労働安全委員会による講習会と、青年部会による研修会が合同で実施され、協会員三十一名が、熱心に受講した。

青年部研修会 合同開催

午前部「労働安全衛生講習会」では、冒頭、中央労働災害防止協会専門役佐々木則寛氏が来賓挨拶の中で、「第三次産業従事者は、全産業の三分の二を占め、労働災害は三十五%にも達している。平成十年十月に、『ビルメンテナンス業安全規程』を作成し、普及・徹底に努めており、各事業場に於ては、この規程を参考として災害防止策に取り組んでいただきたい。」との要請がなされた。



《高島講師》

となる。災害防止に積極的に取り組み、"0災"を達成して欲しい。」と訴えられ、「安全規程」の解説がなされた。

引き続き、高島労働安全コンサルタント事務所所長高島正俊氏より、「安全・衛生について、小規模事業所でも重点的に取り組んでおり、その結果として、生産性も向上している。日々の積重ねが、会社の体質を左右する。何よりもトップの意識が大切である。」と話され、豊かな見識・体験をもとに、具体的事例を交えて、一般的安全基準・清掃作業の安全規程等について解説され、最後に、安全確保のための4M管理「①Man(作業者教育) ②Machine(設



(互礼会)

備・道具) ③Media(職場環境) ④Management(管理)」を提唱されて、講義を締めくくられた。午後の部では、「ISO 9000・品質システムについて」の講義が、(株)M&M技術研究所所長三浦英人氏により行われた。ISOの取得状況・審査登録制度等について説明がなされたが、要約すると、次の通りである。

①ISO取得には、規格書の講読が必須であるが、ビルメン業を対象とした解説書は無い。
②ISO 9000シリーズは、品質を保証するものではなく、契約業務を確実に実施する為の経営管理システムの規格である。
③ビルメン業には、「ISO 9002」が適している。
④ISOは、登録により、顧客に社会的信頼感を与える事で活用できる。
⑤ISO取得の社内的メリットは、外部圧力(審査)を利用しての会社を良くする事と云える。

予 告
平成12年度全体会議
4月25日(火)於:メルパルク
15:30~16:00 役員会
16:00~17:00 全体会議
17:00~19:00 懇親会



(梶野全協会長挨拶)

「ビルメンテナンス業を取りまく環境の変化と顧客のニーズの多様化に対応し、より高品質のサービスを提供し、新しい21Cのビルメン業のスタートとする」理念の基、実行委員会にて、着々と準備が進められています。(社)岡山ビルメン協会に於ても、本年度ビルクリ合格者の発表を待つて、代表選手三名を選考すべく、検定委員を中心とした準備を進めています。



第六回ビルクリニング技能競技大会(広島)
〔日程〕
平成12年11月16・17日(木・金)
〔会場〕
広島サンプラザホール
(山陽本線新井口駅下車)
〔内容〕
*ビルクリ競技中国大会
*ドライ・カーペット・窓ガラス基本作業模範種目実施
*ハウスクリーニングのビデオ紹介コーナー
*資機材フェア デモンストラーション
*ビルメンフォーラム(コンピュータリシステムの紹介)
*環境マンガ展
*相談コーナー

他協会活動事例に学ぶ

《広島協会プロジェクト21》

平成九年四月より本年三月までの三年間に渡り、広島ビルメン協会の三十代四十代の若手経営者・幹部をメンバーとしての勉強会として、「プロジェクト21」が設立されました。今回、広島協会の了承を得ましたので、その活動の一端を紹介させていただきます。

「設立の趣旨概略」

今日のように、予測のつかない社会情勢下にあつて、業界が健全に生き残るには、どうすべきかの指針づくりを試みる。

「活動内容」

- 一、講演会
- ① 混迷の日本経済と中小企業
- ② 最新のビルメン事情
- ③ 人脈受注から、価格・品質競争時代へ
- 二、アンケート・調査
- ① 協会の在り方
- ② 顧客満足度調査
- ③ パソコン所有調査
- 三、視察
- ① K K C
- ② 北海道・東京協会
- ③ (株)アース環境
- 四、モデルビルの品質調査
- 五、優良ビル管理会社コンテスト

これらの活動を通じて、明らかにされた問題点を踏まえて行われた、しめくりとしての座談会「次世代が語るビルメンテナンスマネジメント」を来賓「抜粋」を紹介致します。



業界は変わっているか

司会 若手の皆さんの視点から見て、ビルメンテナンスマネジメントは変わってきているのでしょうか。

K氏 作業的には変わっていない。

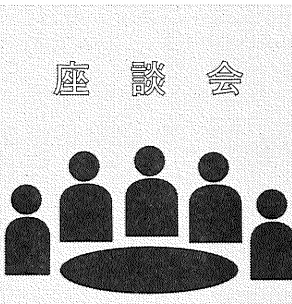
Y氏 アプローチしても中途半端に終わることが多い。

S氏 顧客のニーズは幅広く、及第点が動き、契約が続くので、会社側に甘えが定着している。先鋭的に走っても業績が上がらないというあきらめもある。

司会 どうして変わらないのでしょうか。

S氏 業態が太つても、内容が未熟・未整備だ。競争原理が働きにくいことに、その原因がある。

N氏 企業努力が足りない。努



ビルメンは、派遣業に征服されるか

司会 派遣業のシェア増大が話題を呼んでいます。ビルメンもその波を受けるでしょうか。

K氏 将来ビルメンはすべて派遣業になるのではないかと。そうならば、業界は必然的に変わってくる。

N氏 派遣業の増大は必至。その防衛を考えるより、他の仕事への進出を考える方が効率的ではないか。

S氏 派遣業の増加は否定できないが、ビルメンをすべて派遣でというのにはムリがあるのではなからうか。

ビルメンは生き残る

司会 ビルメン業界は高齢者雇用で貢献していると聞きますが。

S氏 単なる高齢者の吸収だけでは不十分。高齢者・若年者向きの仕事を考え、それぞれ適切に分担する。高齢者を吸収するという消極的な考えではなく、もっと積極的に位置付けるといふことだ。雇用は哲学を持つこと。やり甲斐・生き甲斐のある労働環境をつくる必要がある。

司会 これからのビルメン業界はどうなるのでしょうか。

N氏 ビルメン業界は、遠い将来にはなくなるだろう。例えばワックスは不要・ゴミ処理は機械化・クリーンクルーはロボットというようになり、人間のやる仕事はなくなる。

K氏 30万人都市構想に伴い、官公庁の入札制度も根本から変わる。リストラも大きく変わるだろう。

Y氏 機械や材料などの変化により、清掃はすべてオートナーがやる時代が来るかも知れない。

S氏 十年後には素材革命が起ころうと思つていた。ワックスが不要となり、定期清掃の意義が変わるかも知れない。

Y氏 ビルメン業界には、まだ手付かずの分野もあり、五十年くらいは残るのではないかと。これから、市場開拓をし、新しい商品を開発していきたい。

司会 これから生き残るために何をすべきでしょうか。

S氏 特効薬はない。一つ一つ積み重ねること。

K氏 当社は派遣業、食堂、ビルメンテナンズの三本の事業をやっているが、ビルメン業を柱としながら、派遣業、食堂のウェットを伸ばすように努力している。社内報を発行し、現場紹介するなど、仲間意識も定着化し、少しずつ変わってきている。

S氏 変革のキーワードは、ビルメンを好きになること。好きになれば情熱も湧くし知恵も出る。ビルメンは未整理であり、いくらでもやれるところが残っている。ここに差別化戦略のスタートポイントを求めたい。

市場に認知させること

司会 外部環境の変化にともなう需要の変化については。

S氏 清潔度第一をモットーにする顧客も増えてきている。

K氏 人目を引くビルも増えていく。

N氏 メーカーに対する注文として、機材にファッション性がなく、格好が悪い。道具も外

ビルメン業界は、90年の成長率をピークに、年々下降を続け、今や、成長期から成熟期への転換・混乱の中にあると言えます。当面する経営課題として、

- (1) 大競争時代への対応
- (2) 情報革新への対応
- (3) コスト問題への対応

に加えて、不況下の成熟産業に起因する上位企業の寡占化・系列化の問題も発生し、各社共御苦労をなさつておられる事と思われまふ。

そうした中、広島ビルメン協会加入の若手会員勉強会「プロジェクト21」の総頁数六十二頁にわたる報告書を読ませていただき、皆様方の問題意識の喚起・問題点の整理・方向づけに役立つものと思ひ、是非とも紹介したく、広島協会へお願いいたしましたところ、快諾を頂きましたので、まじめの一部を紹介させていただきます。

市場の成熟期以降の流れは、顧客ニーズの多様化→市場の細分化を経て、小回りのきく企業が有利となる。顧客ニーズの向上(事がより重要になってくるもの)と思われまふ。その考えのもと、報告書にあるリーダーイングカンパニーのパネルディスプレイソリューション(計画)からあるME手法Plan(計画)→Do(実行)→Check又はSee(反省)→Action(対策)→Planのサイクルが忍耐強く繰り返えされていく事が推察されます。正に座談会で述べられた、S氏の発言「特効薬はない。一つ一つ積み重ねる事。」を、現在のリーダーイングカンパニーが、過去の実績で証明しています。

一方、品質・価格に基づく競争という観点から報告書を

見せていただくと、「優良ビル管理会社コンテスト」の記事が目にとまりました。ビルオーナーや利用者がビルクリニングを評価する感覚が、極めて多様化する中、品質評価システムを策定する為に、品質チェックシート(月刊ビルメンテナンズ87年8月、90年3月号)を基に独自のチェックシートを作成し、審査員三名(ビル所有者・ビル管理者・ビル利用者)で実施されておりまふ。以後は、協会に於て、病院等にも対象を拡げて継続・改善していかれるとの様子です。最後に、広島をテストマーケットに磨きをかけて、全国企業を迎え撃つ・広域展開に攻めて出るといふ意気込みで結ばれていきます。そのためには、企業づくりコンセプト・経営方針の徹底・顧客支持・意外性・努力の重要性といった事が説かれていきます。是非とも参考にして頂きたく思ひまふ。最後に、資料提供していただきました(株)広島ビルメンテナンズ協会に厚く御礼申し上げます。

部にはアピールする必要があり、見せるクリーンクルーにすれば、やる気も出、若い人も来る。

K氏 クリーンクルーに名前を変えて七年。散髪は3Kだがカリスマ美容師という言葉も出た。そういうことは必要だ。また、道具へのこだわりなど、着実に変わってきている。

S氏 ウーロン茶は、当初ダメと言われていた。茶に金を出す者はいないと。これを供給側は変えた。清掃は価値があると、市場に認知させる必要がある。

Y氏 ポリシャワーはデザインも変わってきたが、車ほどの変化はない。顧客の評価は幅が広い。これにどう対応するか真剣に考えていかねばならない。

ビルメン業界は、90年の成長率をピークに、年々下降を続け、今や、成長期から成熟期への転換・混乱の中にあると言えます。当面する経営課題として、

- (1) 大競争時代への対応
- (2) 情報革新への対応
- (3) コスト問題への対応

に加えて、不況下の成熟産業に起因する上位企業の寡占化・系列化の問題も発生し、各社共御苦労をなさつておられる事と思われまふ。

そうした中、広島ビルメン協会加入の若手会員勉強会「プロジェクト21」の総頁数六十二頁にわたる報告書を読ませていただき、皆様方の問題意識の喚起・問題点の整理・方向づけに役立つものと思ひ、是非とも紹介したく、広島協会へお願いいたしましたところ、快諾を頂きましたので、まじめの一部を紹介させていただきます。

市場の成熟期以降の流れは、顧客ニーズの多様化→市場の細分化を経て、小回りのきく企業が有利となる。顧客ニーズの向上(事がより重要になってくるもの)と思われまふ。その考えのもと、報告書にあるリーダーイングカンパニーのパネルディスプレイソリューション(計画)からあるME手法Plan(計画)→Do(実行)→Check又はSee(反省)→Action(対策)→Planのサイクルが忍耐強く繰り返えされていく事が推察されます。正に座談会で述べられた、S氏の発言「特効薬はない。一つ一つ積み重ねる事。」を、現在のリーダーイングカンパニーが、過去の実績で証明しています。

一方、品質・価格に基づく競争という観点から報告書を

部にはアピールする必要があり、見せるクリーンクルーにすれば、やる気も出、若い人も来る。

K氏 クリーンクルーに名前を変えて七年。散髪は3Kだがカリスマ美容師という言葉も出た。そういうことは必要だ。また、道具へのこだわりなど、着実に変わってきている。

S氏 ウーロン茶は、当初ダメと言われていた。茶に金を出す者はいないと。これを供給側は変えた。清掃は価値があると、市場に認知させる必要がある。

Y氏 ポリシャワーはデザインも変わってきたが、車ほどの変化はない。顧客の評価は幅が広い。これにどう対応するか真剣に考えていかねばならない。

ビルメン業界は、90年の成長率をピークに、年々下降を続け、今や、成長期から成熟期への転換・混乱の中にあると言えます。当面する経営課題として、

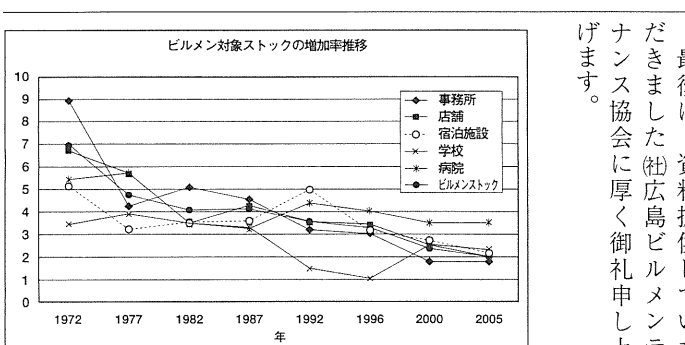
- (1) 大競争時代への対応
- (2) 情報革新への対応
- (3) コスト問題への対応

に加えて、不況下の成熟産業に起因する上位企業の寡占化・系列化の問題も発生し、各社共御苦労をなさつておられる事と思われまふ。

そうした中、広島ビルメン協会加入の若手会員勉強会「プロジェクト21」の総頁数六十二頁にわたる報告書を読ませていただき、皆様方の問題意識の喚起・問題点の整理・方向づけに役立つものと思ひ、是非とも紹介したく、広島協会へお願いいたしましたところ、快諾を頂きましたので、まじめの一部を紹介させていただきます。

市場の成熟期以降の流れは、顧客ニーズの多様化→市場の細分化を経て、小回りのきく企業が有利となる。顧客ニーズの向上(事がより重要になってくるもの)と思われまふ。その考えのもと、報告書にあるリーダーイングカンパニーのパネルディスプレイソリューション(計画)からあるME手法Plan(計画)→Do(実行)→Check又はSee(反省)→Action(対策)→Planのサイクルが忍耐強く繰り返えされていく事が推察されます。正に座談会で述べられた、S氏の発言「特効薬はない。一つ一つ積み重ねる事。」を、現在のリーダーイングカンパニーが、過去の実績で証明しています。

一方、品質・価格に基づく競争という観点から報告書を



《後記》プロジェクト21報告書を読んで