

VOL.7

2025.10.6 発行

# N-LIFE

想造カンパニー・日商インターライフの匠たち

## 日商インターライフ×FM=∞!

# 営業部長 クロストーク

2025年6月の経営統合によって、FM（ファシリティマネジメント）事業部が新しく仲間に加わりました。今後、お互いの連携をどのように高めていくのか、FM事業本部部長の高木俊介さんと、大阪営業所の所長と商環境本部CS営業部部長を兼任している長野一仁さんにお話を伺いました。



FM事業本部  
営業推進チーム 部長

たかぎ しゅんすけ

高木 俊介さん



執行役員 大阪営業所長  
兼 CS営業部 部長

ながの かずひと

長野 一仁さん

お互いの事業の内容とサービスの特徴についてお話しください。

**高木** FM部門は、施設の機能や美観の維持管理を行っています。具体的には設備補修や清掃業務、改修・修繕工事を実施しており、長期的な顧客のニーズに応じていくことを目的としています。もともと私は2000年に株式会社日商インターライフに入社し、8年間ほど在籍していました。FMへ出向後に転籍して現在に至るという経緯もあり、両部門のつなぎ役になれたらと考えています。

**長野** それは初めて伺いました。ちなみに日商に在籍中は、どちらの部署にいらっしゃったのですか。

**高木** 当時は企画戦略室という社長直属の部門にいたのと、今はなくなりましたが、アミューズメントに特化した内装部門で営業を担当していました。

**長野** 私も実は、FM部門と同じくグループ会社の出身です。ファンライフ・デザイン株式会社という、アミューズメントに特化した設計・施工会社に6年前まで在籍しており、日商に来てから商環境の仕事に携わるようになりました。ここでは主に店舗の内装工事を元請の立場で行っています。

顧客にサービスを展開していくにあたり、連携のチャンスはどこにあると感じていますか。

**高木** お互いの連携によって、まずは既存顧客に対するアプローチの間口が広がります。建物の内装が完成した後、顧客とのやり取りが薄くなりがちな点をFM部門がメンテナンスや清掃の提案をし、継続的に接点を保つことで新たな情報が得られやすくなるでしょう。その内容をフィードバックすれば、受注獲得のチャンスがより高まると考えます。また、すでに清掃させていただいている大口の顧客の窓口としてFM部門が動けば、内装や改修工事の提案もスムーズに行えるようになるはずです。

**長野** 新規で営業するのと、紹介を通して案内するのとでは、難易度が大きく異なります。私たちの方でも修繕や営繕を手がけた顧客に対して、BM（ビルマネジメント）やPM（プロパティマネジメント）の観点から、よりバラエティに富んだ提案をしていくことが可能になり、特に清掃業務は、顧客にとって非常に魅力的な提案になるのではないかと予想しています。顧客の反応に応じて、アプローチの内容や手法をブラッシュアップさせていけば大きな成果が期待できます。

「合同営業チーム」を作った場合、どのような営業戦略が考えられますか。

**長野** 建物をきちんと維持していくにはメンテナンスが不可欠です。しかし、問題が起きて初めて連絡をくださる顧客が少なくありません。定期清掃などで、日ごろから顧客とコンタクトが取れていれば、「このような不具合が見られるため、今のうちに直しておきませんか」といった、適切なタイミングでの提案が可能になります。日商はおかげさまでリピーターの顧客が多く、完成後のフォローまでを含めたサービス体制を充実させれば、信頼度はますます高まっていくでしょう。

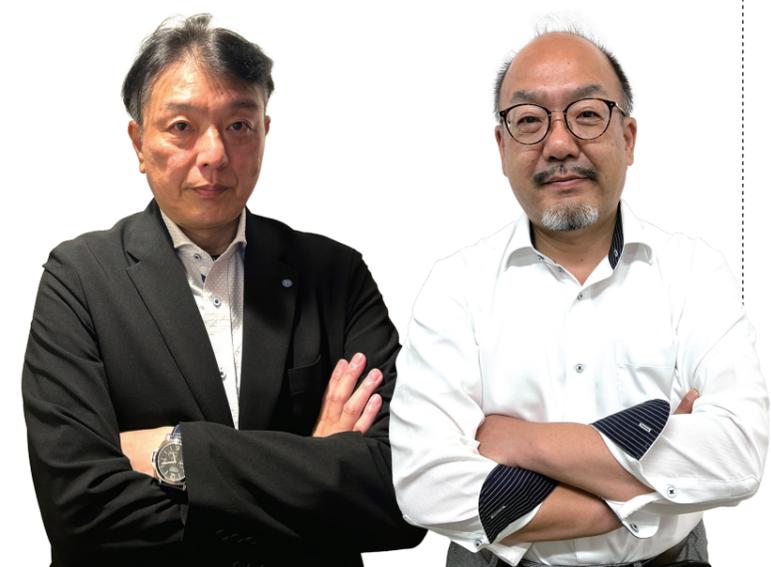
**高木** 内装工事から日々のメンテナンス清掃までを一貫して対応できれば、顧客満足度はますます高まり、日商の大きな強みになっていくはずです。

この連携を継続的な成功へつなげるために、必要なことは何でしょうか。

**高木** 勉強会でお互いの部門の内容を理解し合ったら、あとは担当者レベルでのやり取りを行いながら、業務に進めていきたいと考えています。継続的な取り組みを通して相乗効果を高めていければと思っています。

**長野** LINE WORKSやサイボウズなど、今は便利なツールがたくさんあります。こまめな連絡を取り合いながら、気軽に相談できる関係性を築いていきたい。メールやオンラインでのやり取りだけでなく、できればお互いの事務所に顔を出して交流を深めていけると理想的です。ちょっとした雑談から、思わぬアイデアが生まれることも多々ありますから。

「攻め」(新規顧客獲得)と「守り」(既存顧客への提案・紹介)。それぞれの強みを活かした連携を構築していきたいと語る高木さんと長野さん。お互いの部署が車の両輪となって、力強く事業を展開していきます。



# 社長の言葉

## 皆さんに期待したいこと

### 「目標や課題に前向きというより 前のめりに挑む人であれ」

よく耳にするのは、「毎年のように予算が上がるのに人は増えないし、労働時間のことも言われる」。それは確かにそうかもしれない。しかし、日商インターライフという枠の中で考えれば、「そんな高い予算」となるかもしれないが、世の中にはその難題に立ち向かい、知恵を絞り、様々な工夫を重ね、高い目標をクリアしている人が山ほどいる。できない言い訳を言うのは誰でもできる。できるかできないかではなく、やると決める強い意志と覚悟を持って、周りを巻き込み、周りをその気にさせ、仲間を引っ張り、共に挑み続ける姿を期待したい。

過去と他人は変えられない。変えられるのは未来と自分という原理原則があります。しかし、人は他人を変えたがるし、変わらないことに怒り、言っても聞かないことに不満を抱く。自分がどんな行動を取るかで、周りを変えようとせずとも、勝手に影響を受けて、周りの人が自ら変わっていきます。周りが変わらないのであれば、それは自分の変化が足りないということ。それを知っていれば、無駄に腹を立てることもなくなるはず。無駄なエネルギーを消費せず、良い影響力を与えるために、前のめりに挑む姿を見せ続けて欲しい。

### 「常にお客様目線であり、ファンを増やせる人であれ」

例えば、目の前に意中の人が出たとしよう。しかし、そこには強力なライバルがいます。そのライバルは100本のバラの花束を持って現れました。皆さんならどうしますか？200本のバラを渡して、ライバルを上回ることをしますか？少し考えて

みてください。その人はそもそもバラを欲しがっていたのでしょうか？本来、見なければいけない相手のことを見ずに、ライバルを意識して、大事なことを見失っていたということはないでしょうか？

仕事でも同様のことが日常茶飯事だと思います。我々の経営理念にある「あらゆる人々」とは、お施主様、直上位会社だけではなく、その店舗や施設を利用するエンドユーザーまで含まれます。大事なことを見失わずに、常にお客様目線であり続けてもらいたい。そして、協力業者の方々やお客から、一緒に働いていると楽しいし、やりがいがあるとっていただけるよう、ファンを増やし続けてもらいたい。

### 「今までのやり方、常識に捉われず、 チャレンジし、世の中に価値を 提供する人であれ」

コロナ禍以降、世界中で今までの常識が通用しなくなり、物凄い勢いで新しい取り組みが生まれています。これからは変わらないことがリスクになり、進化できないことには退場を余儀なくされます。

このように言うと、全く新しいことをしなくてはいけないのかと思うかもしれませんが、そういうことではありません。専門本部では倉庫機能を持ち、仕入の流れを変え、専属ドライバーを配置することで、番頭の仕事の在り方を変えました。日商にはなかったけれど、世の中にあるものを組み合わせて、新たなものを生み出した事例です。プロモーション課が雪国では厄介者の雪を都内に運び、スノーパークを作ることで子供たちに喜ばれるものに変化させたのも新たにチャレンジした事例です。

**世の中にあるものを組み合わせたり、エリアを変えたり、日商ではやっていないものを取り入れたり、小さな一歩を踏み出す勇気を持ってもらいたい。**

皆さんには、経験則からくる常識が備わっています。成功確率を上げるために、経験則は必要不可欠ですが、これからはそれだけでは成長スピードが停滞し、選ばれ続けるのが難しくなってくる。周りと同じことをしていれば、最終的に価格競争に陥る。これからは、価値を提供できなければ、勝ち残るのがより難しい時代になってくる。我々、日商インターライフが内装業界の中で率先して変わること、会社は変化し、進化し、成長していきます。皆さんが会社を動かしていく原動力であり、中心軸であるということを理解し、輝き続けてもらいたい。

# 現場から学ぶ

## LE BISCUIT ALAIN DUCASSE (ル・ビスキュイ・アラン・デュカス) 羽田空港店

「仕事の成果は、事前の段取りで6～7割が決まる」。そう語るのは、今回お話を伺う商環境本部の高本さんです。今回は羽田空港という特殊な環境下で、約1週間という短納期プロジェクトを成功に導いた、その緻密な仕事術に迫ります！



商環境本部 CS一部 二課  
課長  
たかもと まこと  
高本 誠さん



### 現場作業で苦労したこと 短納期と現場での予期せぬ ズレへの対応

約1週間というタイトな工期に加え、空港内では夜間しか工事ができません。この短期間で入れ替えを完了させるには、事前の段取りが非常に重要となります。ところが、既存店舗の什器がある状態で採寸作業などを進めなければならず、それが原因で不具合が発生してしまっただけです。変形した壁に什器を収める際、事前に採寸や型取りを行ったにもかかわらず、実際に什器を搬入するとズレてしまうことが判明。一度持ち帰って調整するという、手戻りが発生しました。限られた時間の中で臨機応変に対応することの難しさを、改めて痛感した現場だったと思います。



### 現場の概要

施工事例: LE BISCUIT ALAIN DUCASSE  
(ル・ビスキュイ・アラン・デュカス)  
羽田空港店  
所在地: 東京都大田区  
施工期間: 2025年6月9日～6月16日  
施工範囲: 羽田空港の物販エリア内にある1区画  
(10坪未満)の什器および一部壁面工事

### この現場のこだわりポイント 本物の木と木目シートの 繊細な色合わせ

当社が担当した壁面工事で特にこだわったのは、本物の木材を使った什器と、木目調シートを貼った部分との色合わせです。壁面や支給品のショーケースにもシートを貼る必要があったため、本物の木の色味を基準に、シートのサンプルを何度も出力。色味に違いが出ないように微調整を重ねました。また、当社では他の店舗も担当しており、羽田空港店は3店舗目となります。そのため、これまで培ってきたクオリティを忠実に再現することも、強く意識しました。

### この現場で心がけたこと 仕事の7割を決める、 緻密な事前段取り

私は普段から「仕事は事前段取りで6～7割が決まる」と考えており、この現場でも特にその点を強く意識して臨みました。短納期で、かつ現場での調整やトラブルも予想されたため、とにかく前倒して準備を進めることに注力したのです。具体的には、工事のメインとなる什器をできるだけ早く発注できるように、製作図の作成や細かい納まりの検討を急ぎで進行。それに付随する照明器具の選定、施設側との打ち合わせなど、あらゆることを想定して早めに手を打つよう心がけました。この「段取り」と「先を読む力」は、どのような現場でも応用できる重要なスキルであると考えています。

# ベテラン社員の キャリアストーリー

マネージャー編

自分のキャリアを考える上で、「先輩はどうだったんだろう?」と思うことはありませんか? 今回は様々な経験を経て後輩の育成や組織のマネジメントに尽力する「マネージャー」社員をご紹介します。商環境本部の齋藤さんと匠戦略部の附田さんのキャリア変遷からご自身の未来も想像してみてください!

キャリア変遷と仕事への想いを見てください!



商環境本部 CS二部 六課  
課長  
さいとう ひでゆき  
齋藤 英幸さん

## 齋藤さんのキャリア変遷

前職での営業経験を武器に、  
新天地でのキャリアを切り拓く

2000年  
3月

株式会社日商インター  
ライフに中途入社。3名  
で発足したばかりの企  
画推進部に配属され、  
新規開拓営業からキャ  
リアをスタート。

2001年頃

ゲームメーカーの携帯  
充電器用ロッカーを開  
発・製作。慣れない業  
務内容だったが、工場  
の選定からコスト調整  
まで一貫して担当。

2003年頃

携帯電話ショップの改  
装工事を担当。3~4日  
間という非常にタイトな  
工期のため、昼夜を問わ  
ず現場作業にあたり、肉  
体的・精神的に最も苦労  
した時期を経験。

2020年  
3月

国家資格で  
ある一級建  
築施工管理  
技士を取得。

2021年頃

副部長に就任  
し、約2年間務  
める。その後、  
組織変更によ  
り現在は課長  
として第一線  
で活躍。

### 特に苦労したこと

- 昼夜問わずの作業で心身ともに  
疲弊した携帯電話ショップの改装工事

入社して間もない頃に、ゲームメーカーである  
カブコンさんの携帯充電器用ロッカーを開発・製  
作した際は、慣れない業務に苦労しました。コスト  
や納期、デザインの調整、製作して下さる工場探  
しなど、ゼロから作り上げる過程は本当に大変で  
した。

しかし、キャリアの中で最も大変だったのは、  
2003年頃から担当するようになった携帯電話  
ショップの改装工事です。各キャリアで定められ  
た分厚いマニュアルをすべて覚え、営業中の店舗  
を3日間という短い期間で改装しなければなら  
ませんでした。時間はまったくないため、昼も夜も作  
業を続ける日々。肉体的なきつさはもちろん、短い  
工期で絶対に終わらせるという精神的なプレッ  
シャーも相当なものでした。

### ターニングポイントとなった時期

- 困難の先に見つけた、  
揺るがない自信と心の余裕

一番苦労した携帯電話ショップ  
の改装工事が、私にとっての大きな  
ターニングポイントになりました。この  
非常に厳しい条件の現場をやり  
遂げたことで、その後の仕事におい  
て「あれを乗り越えられたのだから  
大丈夫だ」という心の余裕が生まれ  
たのです。もちろん、工期が長い現  
場にも違った大変さやプレッシャー  
はありますが、あのハードな経験が、  
どんな困難な状況でも冷静に対  
処できる自信につながっていると感  
じます。この経験があったからこそ、  
精神的に大きく成長できたのだと思  
います。

### 仕事でやりがいを感じる瞬間

- 苦労が大きいほど、  
完成の喜びは格別

私たちの仕事は、携わった建物や  
施設が「地図に残る」ことです。自分  
が関わったお店がオープンし、多く  
の人で賑わっている光景を目の当た  
りにし、お客様から、「ありがとう」と  
感謝の言葉をいただいたときに大き  
な達成感と喜びを実感します。特  
に、苦労した携帯電話ショップの工  
事が無事に完了し、オープン当日に  
お客様が入っていく姿を見たとき  
は、嬉しい気持ちと同時に、心の底  
から「良かった」と安堵しました。



匠戦略部 工事課  
親方  
つくた みつひろ  
附田 光廣さん



## 今までのキャリア変遷

1990年頃

師匠である実兄からノウ  
ハウを受け継ぎ、個人事  
業主、いわゆる「一人親  
方」として独立。約25年  
間、日商インターライフか  
ら仕事を受注。

2015年  
7月

匠戦略部の立ち上げに合わせて「来てもら  
えないか」と声をかけられたことがきっか  
けとなり、日商インターライフに社員とし  
て入社。ボード工事や下地組み工事など、  
クロスを貼る前の工事を担当。また、入社  
当初から若手の育成にも注力。

### 特に苦労したこと

- ゼロから始まった挑戦

この業界に入ったばかりの頃です。師  
匠である兄からは、ボード工事と軽鉄工  
事の2つを同時に覚えるよう指導され  
たため、覚えることが多く大変でした。  
それまで全く経験がなかった私にとっ  
ては、ゼロからのスタート。また、バブル  
が弾けた後の不景気の時期も大変苦労  
しました。当時、数人の従業員を抱えて  
いたのですが、仕事が激減し、従業員た  
ちを食べさせるのに精いっぱいでしたが、  
これまでの貯蓄を切り崩して、何とか乗  
り越えました。

### ターニングポイントとなった時期

- 大規模案件がもたらした成長

個人事業主時代、大きな現場を任せ  
られるようになった頃が私にとってのター  
ニングポイントです。当時はテナント工  
事が多かった中で、経験を積むにつれて  
東京都美術館や日比谷記念館といった  
大規模な案件を担当するようになりました。  
最初はプレッシャーもあり大変で  
したが、完成したときの達成感は一  
おでした。このプレッシャーは、周囲の  
助けと「なるようになる」という心持  
で乗り越えました。

### 仕事でやりがいを感じる瞬間

- 技術と心の両方が  
満たされるとき

仕事のやりがいを感じるの、成長  
を実感するとき。技術を習得し、周囲か  
ら認められるようになり、給料も上が  
って生活が安定していく。私自身もその  
ような成長を感じることでやりがいを実  
感しますし、若手に対しては「教えたか  
いがあったな」と心から思います。この仕事  
ならではの喜びは、技術を習得して認め  
られる「成長」と、自分が関わった建物  
が完成するのを目にできることだと思  
います。

足立倉庫にて  
行われた  
新入社員研修



匠一期生との  
ツーショット!



### 今後の課題

#### 後進に託す技術と経験

私が引退するまでに、若手の育成  
にもっと力を入れたいと思います。  
技術面はもちろん、免許取得の勉  
強だけではわからない、より実践  
的な知識や経験を伝えなければ  
ならないと強く感じています。最  
終的な目標は、私が育てた若手  
たちが、次に入ってくる新しい人  
たちに技術や知識を継承し、指導  
者として活躍してくれることです。  
その姿を見ることができれば、私  
のこれまでの経験が報われると  
信じています。