



商環境本部CS一部二課 チーフ

SHIMIZU KEITA

清水 慶太

施工管理の仕事は「段取りがすべて」と語る清水慶太。現場で発生する不測の事態にも、自らの強みである「潔さ」で向き合っていく。その背景には、「失敗は存在しない、すべてが経験だ」という揺ぎない信念があった。厳しい環境で培われた仕事哲学と、未来を見据える視点に迫る。

### 施工管理の神髄、結果を左右する「段取り」の流儀

現在担当しているのは、内装の施工管理だ。主な仕事は、現場で職人さんたちに説明し、元請けとして施設の担当者や設計者と打ち合わせを重ね、工事の段取りを組むこと。数多くの関係者が関わるプロジェクトを円滑に進める上で、最も重視しているのが、この「段取り」である。

「現場は何事もなく進むのが一番」という清水の言葉通り、仕事の成果は、現場が始まる前の準備で決まる。自ら考え抜いた段取り通りに工事が滞

りなく進んだとき、最も深いやりがいを感じるという。

そのような仕事ぶりや人柄が垣間見えるエピソードがある。株式会社日商インターライフへの入社決め手は、「トントン拍子に決まったから」と実にシンプルだ。一つの物事に固執せず、流れを柔軟に受け入れる姿勢は、この頃から変わらないのかもしれない。

### 厳しい環境で培われた折れない心、原点は白球の日々

「あれこれやらなければならない状況でも、結局自分ができる範囲のことは限られている」。

膨大なタスクを前にしても冷静でいられるのは、自らの強みである「潔さと切り替え力」があるからだ。その思考の源泉は、大学まで打ち込んできた野球経験にある。

「野球の世界は、理不尽さもある厳しい環境でし



▲大学時代は野球をしていました。

た。それに比べれば、仕事で直面する困難は乗り越えられると思っています」。

監督やコーチのもと、常に結果を求められるプレッシャーがあった。その中で状況を判断し、やるべきことに集中する力を養った。

「試合に出て結果を残すのが当たり前。仕事も同じで、結果を出さないと認めてもらえない」。

自分の役割を明確にし、成果を出すという信念は、白球を追い続けた日々によって、清水の心に深く刻み込まれている。

### 「失敗はない」という信念、頼れる仲間と乗り越える壁

清水の信念を象徴するのが、「仕事で失敗だと思ったことはない。すべてが経験です」という言葉だ。この考え方が常に自身を前向きにさせている。どれほど周到に段取りを組んでも、現場では予期せぬトラブルが起こり得る。そのようなときでも一人で抱え込むことはしない。

「自分で調べて考えても出てこないことは、経験ある人に聞く方が早い」。

そう判断すれば、すぐに信頼できる人物に助言を求める。その一人が、新人の頃に支えてくれた先輩、CS二部六課 課長代理の羽豆潤平だ。部署が違う今でも、複雑な問題に直面した際には、羽豆の経験と知識を頼ることがある。一人でダメな

ら二人、三人目と、臆することなく助けを求める。清水の「潔さ」とは、自分の限界を認め、最善策のために周囲を巻き込んでいく力なのだ。だからこそトラブルは「失敗」ではなく、次への糧となる「経験」に変わる。

### 自らの経験を次代へ、後輩とともに目指す未来

これまで培ってきた経験と哲学を、今度は次の世代へと繋いでいきたい。清水の視線は、後輩たちの育成へと向いている。

「私自身、先輩の背中を見て育ってきた世代ですが、『見て覚える』というのは今の時代には難しい」。

そう語る清水は、後輩たちがスムーズに成長できる環境を模索している。

現在は一人で現場を動かすことも多いが、多忙な業務の合間を縫って、自身の仕事の進め方をまとめ、いつでも後輩にアドバイスできる準備を始めている。それは、後輩が壁にぶつかったとき、すぐに具体的なサポートができるようにするためだ。

自らの成長だけでなく、後輩たちの成長を見据える清水の挑戦は、まだ始まったばかりである。



▲毎年夏にはブルーベリー狩りに行きます。

少数精鋭のクリエイター集団

# 商環境本部 CSクリエイティブ部 デザイン課 を紹介します

年齢も個性も多様な4名が集う、CSクリエイティブ部デザイン課。和やかな雰囲気も、質の高い仕事を生む秘訣です。メリハリを大切にする少数精鋭チームの、仕事にかける情熱と素顔に迫ります。

商環境本部  
CSクリエイティブ部  
デザイン課  
部長

こびやま あきひこ

媚山 昭彦さん



## CSクリエイティブ部デザイン課の概要

### 個性豊かなメンバーと、メリハリのある雰囲気

20代から50代まで年齢も性別も様々な4名。常にアンテナを張り巡らせているメンバーばかりで、雑談でも大いに盛り上がります。これも業務に欠かせないコミュニケーション能力や発信力を高める一環であり、メリハリのある雰囲気が特徴です。

### 95%以上を内製で対応する、少数精鋭部隊

業務は広告装飾や展示会ブースのデザインを主軸に、ブランディング関連から設計課のサポートまで多岐にわたります。業界も問わず、案件の95%以上を内製で対応する少数精鋭のチームです。



デザイン課  
オールメンバー！

## チームのここが良い！

### 責任感と実行力が育つ仕事

デザインをほぼ1人で完結させることが多く、各自が責任感と実行力を備えています。自分の作ったものが世に出て、人の心を動かし、誰かの大切な時間の一部に繋がる。その価値を目に見える形で残せるのが、この仕事の醍醐味と言えるでしょう。

### 年齢に関係なく成長し続けるメンバー

年齢や性別に関係なく、「知ろう、楽しもう、成長しよう」という姿勢は素晴らしいです。50代のメンバーから、新技術習得のソフト導入提案もありました。常に向上心を持つ姿は、私にとって良い刺激となっています。

## チームで注力していること

### 市場での挑戦でさらに磨かれる「アウトプット力」

アイデアを形にする「アウトプット力」の強化に注力しています。知識と技法の習得はもちろん、一般公募コンペに業務として参加して市場での現在地を把握。その結果を分析し次に繋げるサイクルを、チーム全員で実践しています。

## チーム全体の課題

### ワンランク上の価値を提供するため、デザインに対する感度を高める

お客様のニーズを探り課題解決に繋がる1つ上の価値を提供すること。そのためデザインへの感度を常に高く持ち、実直な姿勢が求められます。プライベートでの感動や発見を、どう活かすか考え、その感覚を大切にすることが成長に繋がります。

### チームの今後の目標と 激励のメッセージ

目標は、社内外から頼られるクリエイティブ領域の「かかりつけ医」になること。明日をより良くするクリエイティブな思考で身の回りを日々更新し、最高のパフォーマンスを発揮するデザイナーになることを期待しています。



居酒屋での  
決起集会の様子

# 顧客満足を紡ぐ社内連携を紹介！

## NIL×FMバトンパス事例

## 互いが互いのために できることはコレ

内装工事のプロである日商インターライフと、新たに加わったファシリティマネジメント事業部。今回はグループの強みを活かした連携事例を紹介します。お客様への新たな提案の可能性を秘めた、その連携のポイントとは？



商環境本部 CS二部 五課 チーフ  
なかむら やすとし  
中村 康敏さん

### FMチームに引き渡す際の配慮

#### 図面の共有と事前の注意喚起

今回紹介する事例は、完了引渡し前の清掃です。FMチームの方々からは以前「現場の状況を詳しく教えてもらえて助かる」と聞いていたため、とにかく丁寧な情報共有を意識しました。特にこの現場はカーテンウォールの建物で、ガラス面が大きいのが特徴。壁の仕上げには繊細な布クロスも多用するため、想定されるリスクと注意点も事前にしっかりとお伝えしました。また、万が一にもガラスに傷がつかないように、脚立での作業は特に注意深くお願いした点です。

### FMチームに事前共有していたこと

#### 現場で守るべきルール共有

今回は私たちが担当したB工事の完了直後に、他社のC工事が始まるというタイトなスケジュールでした。そこでB工事の「締めくり」となるFMチームが集中できるよう、作業環境を整えることを最優先に考えました。他業者がいない時間を確保したのも、そのためです。また、現場には入退館や搬入経路に関する、ビル独自のルールがあります。元請けである安田ファシリティワークス(株)のやり方も含め、事前に細かく共有し、ストレスなく作業を進められるよう配慮しました。今回初めてFMチームの作業を拝見しましたが、その仕事ぶりには本当に満足しています。最後まできっちり丁寧に仕上げてくださいました。

### グループ内で連携することの強み

#### 「身内」だからこそその連携価値

今回の清掃は、着工前のミーティングの段階で「ぜひグループ会社であるFMチームに任せたい」と、当社から元請け側に提案したものです。いつもなら馴染みのある外部業者をお願いする場面ですが、やはり「同じ会社の人間」というのは一番の強みだと感じます。何かあったときに融通を利かせてもらえる安心感もありますし、社内売上として会社に貢献できることも大きなメリットでしょう。今回の連携を通して、これからもより良い作業を共に進めていけるという確信が持てました。



### さらなる連携の可能性

#### お客様のニーズが 新たな連携の起点に

事前にホームページでFMチームの事業内容を調べていたのですが、メンテナンス関係も幅広く手がけていることを知りました。専属の管理業者がいないような、比較的小規模なビルでの工事であれば、お客様に新たな価値として提案できるのではないかと考えています。特に空調機のメンテナンスは年に数回必ず必要になるため、「今の業者は少し高くで……」といったご相談が聞こえてきたときが絶好のチャンス。「当社でできます！」と即答できるのは、日商インターライフ全体の大きな強みとなるはずですよ。

### NILの配慮で感じた「ありがたさ」

#### 事前の明確な指示が作業品質を高める

日商インターライフから引き渡された現場で何よりありがたかったのは、やってほしい清掃内容が非常に明確だった点です。「絨毯の清掃」「壁面の拭き清掃」など、具体的な指示を細かくいただけたため、とても作業がしやすかったです。他社の現場では、想定外の作業が当日発生することも多いのですが、事前に情報をいただけることで、必要な機材や洗剤をしっかりと準備して臨めます。これにより、作業の遅延や余計なコスト発生を防ぐことができ、お客様にとっても私たちにとっても大きなメリットになると感じています。



FM事業本部 清掃管理部  
清掃二課 課長  
やました かずあき  
山下 和明さん

### 現場監督から共有してほしい情報

#### 安全確保につながる「触れない場所」の共有

安全で質の高い作業のためには、特に「触ってはいけない場所」の共有が欠かせません。以前、別の現場で接着したばかりの鏡に触れそうになった経験があり、ヒヤリとしました。日商インターライフからは、塗りたての場所や修正箇所といった情報も事前にいただけるため安心です。また、使用して良いコンセントや水場、排水場所といった初歩的な情報も、初めて入る現場では非常に重要です。プレーカーが落ちるなどのトラブルを未然に防ぐためにも、今後もこうした情報共有を徹底していきたいと思っています。

### FMのサービスを心から喜んでいただけるお客様像

#### 作業の前後を認識してくださるお客様の存在

清掃は人の視覚に頼る部分が大きく、仕上がりの感じ方も人それぞれです。そのため、作業の前後をきちんと認識し、「綺麗になったね」と価値を認めてくださるお客様は本当にありがたい存在です。ときには、ワックスの下に入り込んだ汚れのように、通常の清掃では落とすきれないものもあります。そうした限界をご理解いただけると、「今回はワックスを剥がす清掃をしませんか」といった、より質の高いご提案につながります。

### 次のバトンを渡すために配慮すべきこと

#### お客様への提案が次の仕事を生む

私たちFM事業部から日商インターライフへ「次のバトン」を渡すには、お客様との日々のコミュニケーションが鍵になると考えています。例えば、定期清掃で床が部分的に傷んでいるのを見つけたら、「清掃では対応しきれないため、張り替えの方が良いかもしれません」とお話しする。このように、現場で見つけた問題点を、お客様へのより良いご提案につなげていきたいと思っています。あくまで「良かれと思って」というスタンスで、施設の美観を長く保つお手伝いができれば、自然と次のチャンスが生まれると信じています。

食欲、イベント、  
それとも……？

# みんなの 「〇〇の秋」を 大調査!

すっかり秋めいてきましたが、皆さんはどのような秋をお過ごしでしょうか。今回は3名の社員の皆さんに、それぞれの「〇〇の秋」について語っていただきました。個性あふれる秋の楽しみ方をご紹介します!



私は

「スイーツの秋」

毎年9月頃から発売される、さつまいもやかぼちゃのスイーツの食べ比べをしています。一番のお気に入り、タリーズコーヒーの「&TEA カラメルOIMO ティーシェイク」です。コンビニ各社からも新作スイーツがたくさん発売されるので、たくさん食べたいと思います!



CS一部 プロモーション課  
さわだ おおい  
澤田 黎さん

私は

「ハロウィンの秋」

私の地元・川崎では、かつて毎年秋に日本最大級のハロウィンパレードが開催されており(2020年で終了)、その華やかな光景が秋の訪れを感じさせてくれました。自分が参加したことはありませんが、街全体が盛り上がる雰囲気は季節の風物詩だったように思います。現在は息子が保育園で覚えたハロウィンの歌や踊りを披露してくれるようになり、その姿に家族でほっこりと秋を実感しています。



CS営業部  
あんざい まさひろ  
安齋 昌浩さん

私は

「減量の秋」

毎年、夏前に減量しては秋に元に戻ることを繰り返しています。旬の食べ物も大好きなものばかりですが、がまん。良い減量方法を教えてください。

energy  
jelly



管理部 管理課  
こばやし みゆき  
小林 美幸さん

