

VOL.2

2025.5.7 発行

N-LIFE

想造カンパニー日商インターライフの匠たち



專業工事部 建材二課 課長

NAGAI DAIKI 永井 大貴

18歳で株式会社日商インターライフに入社した永井大貴。グループ会社への異動などを経て、現在は專業工事部建材二課の課長として活躍している。主に軽鉄ボード工事をメインに担当する永井に、社内外でのコミュニケーションにおいて意識していることや、仕事とプライベートの両立、今後の目標などを聞いた。

一番重要なのは人間関係

入社間もない頃は職人たちとの話し方もわからず、怒られることも少なくなかった。あるとき70～80人ほどの職人を集めなければならなくなり、先輩に相談しながらどうにか乗り越えた永井は、ふと考えた。

「先輩がいないときは、自分の力だけで職人さんを呼ばなければならない。困ったときに助けても

らえるような関係性を構築するのが大切だ」。

それからは、用事がないときでも折に触れて職人たちへ電話をかけ、一人ひとりの状況などを気にかけるようになった。自分たちが忙しいときにだけ応援要請の連絡をしても、良好な関係は築けない。普段から配慮を怠らないことで、相手の手が空いているときには連絡をもらえたり、繁忙期には助っ人に来てもらえたりという、持ちつ持たれつの関係性を構築することができるのだ。

社内での連携を強固に

円滑な業務のためには、社内の協力体制も必要不可欠だ。若い頃は自分の現場が一番大事だと思っていたが、課長に昇進した30歳頃から全体を見てさまざまなことを考え、「みんなの数字をつくってあげなければ」と思うようになった。チー



▲仕事の中の一瞬

ムのメンバーにはなんでも伝えるようにしたところ、今では言いたいことをわかってもらえるようになったという。

「上司という立場になって、部下をかわいと感じるようになりましたが、みんなからどう思われているかはわかりません。自分が若手の頃は上司を怖いと思っていましたから……（笑）」。

大切にしているのは部下との関係性だけでなく、横のつながりも同様だ。特に他チームの課長たちとは仲が良く、互いの立場や気持ちがわかるぶん、なにかあったときには助け合うようにしている。

プライベートもおろそかにしない

意識しているのは、課内で仕事量を分散させ、特定の人だけが忙しいという状況をなるべくつくりたくないこと。信頼できる部下に恵まれ、安心して自分の仕事を任せられるようになったため、全員ができるだけプライベート時間を確保できるような割り振りを考えているという。

私生活では2児の父親である永井が一番好きなのは、寝かしつけの時間。子どもたちの就寝時間に間に合った日は、ベッドと一緒に遊んだり、絵本を読み聞かせたりしながら、眠りにつくまでの

家族団らんを楽しむ。そうはいつでも、寝かしつけに間に合う日ばかりではないため、休日は必ず家族で過ごす決めてしている。公園やショッピングモールへ出かけたり、子どもたちを祖父母に会わせたりするのが定番の過ごし方だ。

ともに働く仲間を大切に

若い社員が増え、活気に満ちている日商インターライフ。永井が目指しているのは、部下のサポートや育成に励み、それぞれの売り上げやポジション、給料を上げていくことだ。一人ひとりが成長すれば、会社全体もまた大きく育っていく。

そしてもう一つの目標は、専属で働いてくれている職人たちの仕事を途切れさせないということ。いくら仕事をとってきても、働いてくれる職人たちがいなければ現場は回らない。これまで職人たちに助けられた恩返しとして、その生活を守ることが自分たちの使命なのだと永井は語る。

一緒に働く仲間たちへの深く温かい気持ちを胸に、前を向いて走り続ける永井。これからも建材二課、ひいては日商インターライフをさらに飛躍させるための一翼を担っていくに違いない。今後の永井のさらなる活躍に期待が高まる。



▲須藤社長と社員の皆さんと

社長の言葉

社長が社員の皆さんへ伝えたいことを、社内報を通じてお伝えします。今回は話題の大阪・関西万博について。「想造カンパニー」として皆さんがどのように世の中に貢献していくのか、考えながらぜひ読んでみてください。

国家プロジェクトへの参画

大阪・関西万博への挑戦

2025年4月13日(日)大阪・関西万博が開幕した。今まで万博に関わることがなかった日商インターライフ。これから日商インターライフを背負っていく社員の皆さんとご家族にとって、語り継がれ、誇りをもってもらえるよう、どのような形でも良いので、どうしても足跡を残したかった!

小林本部長と吉田課長が中心になり、専業本部で住友館・イタリア館の施工に携わることができました。そして、グループ会社のシステムエンジニアリングが、AdoさんのオープニングLIVEをはじめ、開催期間中に様々なイベント



▲イタリア館



▲住友館



▲EXPOアリーナ
EXPO2025 大阪・関西万博公式Webサイトより

が行われる「EXPOアリーナ」の施工を行いました。全世界が注目するステージを仲間が手掛けたのは、インターライフグループにとって実績を作ったという点で大きな意義があり、非常に大きな足跡を残すことになるだろう。

是非、日商インターライフ・システムエンジニアリングが携わった歴史的な功績を自分の目で見てきてもらいたい。そして、想いを馳せてきてもらいたい。次は自分もやってみたい!と。その想いこそが未来への仕事を造り出していく一歩になる。

「想造カンパニー」とは、社員の皆さんの想いを造るということも含まれています。

IRへの挑戦

次なるターゲットは日本初となるカジノ案件であるIRだ! 以前よりインターライフはセガサミーからの流れもあり、カジノ銘柄として取り上げられてきました。カジノ関連のニュースがあると株価が上がるということもありました。実際に受注に結びつけたら、どうなるか想像してみてください。どう道を切り拓くかは課題があるが、「やる」と決めない限り、進むことはない。ここで明確に伝えておきます。日商インターライフはIR事業にどのような形でも必ず関わっていく。

我々にはどの角度からも店舗や施設に携わることができる他社にはない武器がある。その武器を活かし、これから先の未来を描いていきたい!



大阪府HPより

精鋭揃いの
プロフェッショナル集団

商環境本部 CS一部 を紹介します

知っているようで知らない他部署の業務。
今回は商環境本部 CS一部にフォーカスします！
チームの裏側を
押尾副部長に語っていただきました！

商環境本部 CS一部
副部長
おし お とも かず
押尾 智和さん



CS一部の概要

部内は5つの課に分かれ、
19名が在籍

年齢層は20代～50代まで幅広く、主力の40代を中心に、20代と30代が各5名。専門職で職人気質な方が多いのですが、張り詰めた空気はまったくありません。当社の勤務形態はスーパーフレックス制度、かつ、席もフリーアドレスを導入しており、自由な雰囲気の中、各々仕事に集中しています。

各課ごとに 特色の異なる業務を担当

1課は主にアミューズメントや遊戯場の仕事の改装案件を担当。2課は主に飲食店や物販店の店舗内装工事、出退店時の設計・施工も含め工事全般を請け負っています。3課は店舗内装や物販店・飲食店などの総合的な店舗工事を受託。4課は、床、天井の工事まで含めた工事から、インターネットなどインフラ整備までオフィスをメインに担当。プロモーション課はイベントやプロモーションに関わる専門的な業務に携わっています。

平野部長！

チームのここが良い！

専門分野に特化することで 総合的な案件に対応可能

チームの良いところは、各課が専門的な分野に特化していることから、総合的な案件に対応できることです。1つの課では対応しきれない部分はチームで連携するため、ほとんどのご依頼に対応することができます。また、商業施設や展示会など会社の宣伝広告になるような、いわゆる花形案件を受注することも珍しくありません。業務を全般的に請け負うため、当社が主体となって進行することができます。やってみたいと思う仕事に携わっていることから、社員のモチベーションも高いと感じています。日々、仕事に誇りと責任を持って取り組んでいます。



チーム全体の課題

労働時間の削減

職人気質の社員が多いせいも、私も含め、仕事が終わるまでやり続けてしまう人が多く、労働時間が長くなる傾向があります。やろうと思えば仕事が無限にある中で、どれだけ労働時間を削減していくのかが課題です。各自がその日の仕事内容を決め、アプリで労働時間を確認し、ウェブ上での予定表を管理するなど、削減に向けて取り組んでいます。また、コミュニケーションも課題。当社はコアタイムがないスーパーフレックスであることから、全員が顔を合わせる機会が少ないのが現状です。課内ミーティングを設定するなど、コミュニケーションの場を設けています。



チームで注力していること

後進の育成

20代の若手から中堅までを含めて、人材の教育・育成に力を入れています。次世代のリーダーとして当社を担う存在の育成が目標です。マンツーマンで各自に応じた教育方法で、若手社員が孤立することのないよう、注意して仕事することを心がけています。Z世代の若手は、私の世代からすると「感情が読めない」と感じることもあるため、配慮も必要。私の新人時代では全く問題にならない言葉や言い方は、今はハラスメントになってしまいうこともあります。言動に気をつけながら、若手社員の気持ちに寄り添って、皆で育てている感覚です。



チームの今後の目標と 激励のメッセージ

各課の連携や相互理解を深めて、連鎖的な業務依頼を受けられるよう、営業活動に取り組みたいと考えています。専門性を高めた業務によって会社に利益貢献ができるように、そのまま突き進んでいただきたいと思います。

ベテラン社員の キャリアストーリー

スペシャリスト編

入社後のキャリアを振り返り、ご自身の成長やターニングポイントを思い起こしていただくこの企画。今回は、高橋さんと野田さんにお話を伺いました！これから自身がどのようなキャリアを歩んでいきたいか考えながら、ベテラン社員キャリアの道筋を一緒にのぞいてみましょう。



商環境本部 CS二部
副部長
たかはし やすし
高橋 康史さん

高橋さんのキャリア変遷 入社前は、専門学校で設計図面の作成や法規を学ぶ。

1995年 4月
新卒社員として入社。入社1~2年目はパチンコ店や飲食店の現場管理を担当。また、全国の携帯電話ショップ工事の現場管理を担当していた時期は、1年の約1/3は先輩社員とともに全国出張をする日々だった。

2000年頃
マネージャーとして焼肉チェーン店を担当。その後部署異動もありながら、飲食店の現場管理を中心に経験を積む。2007年には、課長に昇進。

2025年
2016年に商環境本部へ異動し、2025年3月副部長に昇進。現在は後進の育成にも注力している。

特に苦勞したこと

●深夜のトラブル対応もあった焼肉店メンテナンス

焼肉店のメンテナンス担当時は、トラブルが起こると昼夜問わず対応しなければいけませんでした。例えば水漏れがあれば、深夜でも電話がかかってきてお店に駆けつけます。また、解決するまで何日も対応するのも辛かったところ。体力的にも精神的にも苦勞した時期です。



ターニングポイントとなった時期

●若手ながら人をまとめる立場に

1つ目は、焼肉店を担当したときです。見積りや現場確認など業務量が多く、時間に追われるめまぐるしい日々でした。さらにマネージャーになったことで、チームを率いる立場になり、嬉しさよりもプレッシャーが大きかったことを覚えています。
2つ目が、オフィス関係の物件を担当したときです。経験のなかった大型物件でノウハウも少なく、失敗もありました。このときは約10人のスタッフをまとめる立場でもあり、苦勞しましたが、スタッフと協力して完遂したときの達成感は大きいものでした。

仕事でやりがいを感じる瞬間

私たちの仕事はゼロから何かを作り上げること。着手前と完了後は全く異なる景色になるため、いつも面白く感じます。また、オーナー様や社長から「ありがとう、お疲れ様」と声をかけていただくと、やりがいを感じます。

今後の課題

若手社員への教育です。現在も積極的に取り組んでいます。まだまだ模索中の段階。教えられる立場のことを考え、最適な育成を目指したいと考えています。



大阪営業所
課長
のだ まさき
野田 雅樹さん



野田さんのキャリア変遷

大学卒業後、新卒入社した会社が2年半で倒産。その後1年ほど、名古屋の会社で管理業務に従事。

2002年 9月
日商インターライフに契約社員として入社。

2003年 4月
正社員に登用後、大阪支店(現・大阪営業所)へ配属。制作営業として、現場の前段取りや現地調査、見積もり、制作物管理や発注者調整などに従事。

2020年頃
チーフへ昇格。今でこそ「営業」「制作」「設計」と担当が分かれているが、当時は一連の流れすべてに携わる。

2023年頃
課長へ昇進。プレイングマネージャーとしてお客様対応を継続しながら、部下のマネジメントも行う。

特に苦勞したこと

●スケジュールのやりくりにも四苦八苦し海外設計案件

3~4年前、京都の清水にあるフレンチレストラン「Benoit Kyoto(ブノワ京都)」の施工を手がけました。フランス人設計者が作成した図面はすべて英語で記載され、要求される建材は国内に存在しないものばかり。類似品の選定を行ったり、代替品が手に入らない場合は海外から取り寄せしたりして、何とか対応しました。
また、最も頭を悩ませたのはスケジュール管理です。案件自体は2018年末にスタートしたものの、図面依頼が行われたのは翌年6月。完成図面が届いた7月には設計者がバケーションに入り連絡が取れず、盆明けには建築確認申請を受けなければならなかったため、ほぼ未完成の「箱だけ」の状態での検査を余儀なくされました。

ターニングポイントとなった時期

●フランチャイズ店で現地調査の「いろは」を学ぶ

入社1年経たずして飲食チェーン「土間土間」を担当。電気、給排水設備容量、厨房、空調換気設備の給排気ダクトルート、サインの視認性の確認など、現地調査の基本を習得しました。多くの企業が、電気や設備の確認を専門業者に委託する中、現地調査に一から関与できたことは貴重な経験となりました。ここで得たさまざまなノウハウが、現在の業務にも通じる基盤となっています。



やりがいを感じた仕事

「フランダース・テイルハービスプラザ梅田店」の施工に携わったときのこと。お客様にとっては初めての業態で、方向性が定まらない中、試行錯誤しながら二人三脚で作り上げていき……完成した店舗に喜ぶお客様を目の当たりにして、胸が熱くなりました。

今後の課題

前職で会社倒産を経験した私は、「自分にできることは全力でやろう」と決意しました。この思いは今も変わりません。これからも妥協せず自分に厳しく、最善のもの作りを続けていきたいと考えています。