

Masamaga Nishi
内貴勝長さん

Yasuo Mukai
向井康雄さん

毎日興業株式会社
専務チームお客様担当リーダー

毎日興業株式会社
専務チームお客様担当サブリーダー

**チーム3人で、
会社売上の1割を稼ぐ**

24時間365日、休日なく住まいやオフィスを快適に保つために行われるメンテナンスの仕事。その守備範囲は広く、求められるレベルも高い。プロの目線からサービスを提案し、クライアントから高い評価を受けている。

専務直属の精鋭チーム

「専務チームですか?」。初めて名刺交換をした相手の人は、受け取った名刺に刷られた部署名を見て、こんな反応をするに違いない。専務チームとは

聞きなれない名称だが、その名の通り専務直属のチームという意味である。新人1名を加えてもメンバーはわずか3名と小規模だが、チームの稼ぎは会社全体の売上の約1割に相当する年間5億円に達する。まさに少数精鋭と呼ぶ



毎日興業がメンテナンスを受託している施設をマーキングした地図を前に、内貴勝長さん（左）と向井康雄さん（右）。

にふさわしい。チームを束ねるリーダー内貴勝長さんは、こう説明する。

「弊社の営業はエリアごとに担当が決まっていますが、私たち専務チームはエリアを離れて大手の企業単位で担当しています。受け持つ物件数は少ないのですが、建物の規模が格段に大きいことが特徴です。普通サイズのビルが通常3000㎡未満であるのに対して、それより1ヶタ大きくなります。スポットの工事で1億円の予算ということも珍しくありません」

**建物ができる前から始まる
営業活動**

「建物に関することすべてにお応えします」。こう会社のホームページにある毎日興業の事業は、総合ビルメンテナンスである。その守備範囲は驚くほど広い。清掃業務、設備管理業務、安全管理業務、環境衛生管理業務、点検・報告業務、不動産維持管理、設計・施工、販売等々、実に多岐にわたる。清掃業務一つにしても、さらに定期清掃、日常清掃、特別清掃、塵芥処理

エースの **素顔**



内貴勝長さん

1995年入社、42歳。毎日興業初の四大卒定期採用で入社する。就職活動を行った時期はちょうどバブル景気が終わった頃、大手企業が軒並み採用を見合わせる中であって、「なくなる会社」を探して毎日興業を知る。



向井康雄さん

2001年入社、39歳。前職は航空機の整備会社でヘリコプターのメンテナンスを行っていた。毎日興業に転職後、設備常駐員、エリア担当を経て現在の部署に異動。現場を守るスタッフたちとコミュニケーションをとりながら、仕事をするこの面白さに目覚める。

客室整備、外壁清掃、床清掃、壁面清掃、照明清掃、天井清掃と細かく分かれています。また機械警備の分野では、テレビCMでお馴染みの大手警備会社と競合することもある。市や区の施設

上司からの

一言



採用して良かった
思えるような
リーダーに育ちました

毎日興業・男澤 望 常務取締役

内貴は大学新卒採用一期目の社員です。毎日興業の将来を見据えて若い血を入れていかなければと、バブルがはじけ苦しい時代だったにもかかわらず新卒社員の採用に踏み切りました。

向井は設備から営業への配転という、当社では珍しい経験の持ち主です。彼がお客様に好かれている姿を代表取締役が見て配転を進めたのだと思います。

二人とも会社の理念を見事に理解し行動に移しています。お客様に育てられて、当社の屋台骨を背負うところまで成長してきました。後輩の若い社員の目標になっています。

私たち創業者の世代から次の世代へ。彼らの成長がますます楽しみになってきました。

会社プロフィール

主な事業内容：総合ビルメンテナンス業

所在地：埼玉県さいたま市 社長：田部井 功

資本金：8880万円 会社設立：1973年

従業員数：1961名（うちパート1665名）

URL：http://www.mainichikogyo.co.jp/



を行政に代わって運営をする指定管理者事業も多数担っている。

建物の用途も商業施設、病院、学校、分譲マンションとさまざま。中には通信会社の通信センター、ボウリング場を併設したホテルもある。現在、毎日興業が会社として受け持つ物件数は約3000棟、それを24時間365日管理している。

「マンションにお住まいの方であれば、水道の蛇口から水が出なかったり、仮に火災が発生すれば誰か来て対応をすることはごく当たり前と思っていていいでしょう。オフィスであれば、そこで働

く方が入社された時、快適に過ごしていただけるようにコンディションを整えられている。どちらもそれを可能にしているのは陰で支える人がいるから

です。弊社はサービス業ですが、物を売るのではなく、快適さをご提供するサービスです」（内貴さん）

もともと、通信会社の通信センターのような特殊な施設の場合は、通常のビルメンテナンスのやり方は通用しない。事業の性格上、一瞬たりとも電波を止められないため、万が一の事態に備えて発電設備を2系統設けるなど、通信業独自の管理の仕方にも身に付けなければ

ばならないからだ。これは極端な例としても、建物ごとの諸事情を理解することはビルメンテナンスに欠かせない。一般にビルメンテナンスの仕事は、

次のような流れで受注される。対象となる建物があつて初めて管理業務が発生するわけだが、実は建物が建つ前からすでに営業活動は始まっている。事業主が建築申請をした情報を入手し、建物を建てる前、建てている途中でも営業活動を行う。ランニングコストがいくらかかるか、必要な費用をいかに捻出するかが問われる。大手企業との競合も多いが、それと渡り合つて受注を勝ち取ることも珍しくない。価格競争では品質の良いサービスは提供できない。プロの目でいかに提案をしていくかがポイントになる。設備員に社員を置くことにもこだわっている。

「もちろん、設備会社など外部の企業と連携して仕事をすることも多いのですが、建物に常駐する設備員はすべて弊社の社員です。コストを優先して他社はアウトソーシングをしています。それでは警報が鳴っても警備の人が様子を見に行つて警報を止めて終わり。現場に設備員がいれば、応急処置までできます」（内貴さん）

お客様の気持ちを読み取って先に行動

内貴さんにとっての右腕、サブリー

ダーの向井康雄さんは、以前さいたまスーパーアリーナで設備を担当していた。活躍が田部井功社長の目に留まり、異動を命じられたのだが、当初はあまり気が進まなかったのだという。

同社が創業された頃は、清掃業が主体だった。オーナーに仕事ぶりを評価され、「こんな仕事もできる？」と相談を受けるうち現在の事業内容につながった。「『小さな仕事でも本気でやれ』というつもりリーダーの内貴に言われています。われわれの仕事は何千万円という大きな工事から、トイレトペーパーの補充といった小さな仕事まであります。たとえトイレトペーパーでも補充が遅ればクレームになります。建物には関連したさまざまな法令があります。法令順守はもちろんですが、お客様と苦楽を共にするわけです。ですから、お客様が言いたい内容を先に読み取って、言われる前に行動できることが大事だと思っています」（向井さん）

今後の抱負について尋ねると二人はこう口を揃えた。

「最近では、これまでお取引のあった会社からのご紹介でお仕事をいただくことも多くなりました。それでもメジャーな会社と違い、まだまだ名前が売れていないのは事実です。毎日興業という社名を聞いて、どのような会社かすぐにわかっていただける存在になることが目標です」