

「汚い、きつい、危険」の3Kを「健康、希望、幸福」の3Kに。総合ビルメンテナンスのコニックス(本社名古屋市中村区)は、戦後復興期から相次いだビルの建設ラッシュと共に成長を遂げてきた。1995年以降、高度経済成長期に建設したビルの建て替えや入札制度の変更で、価格競争が激化。受注が減少する危機に直面したが、マナー向上につなげる「スマイル研修」などで全従業員の意識改革に取り組み、乗り越えてきた。

同社は55年(昭和30年)に吉田弼(かなえ)氏が創業した。当時は戦後の焼け野原から復興に向けビルが建ち始めていた。弼氏はビル清掃という社会的なニーズを敏感に察知し、ビジネスチャンスと捉えた。

顧客企業の成長と共に仕事も増えた。営業手腕に優れていた弼氏は多くの優良顧客を獲得。それは弼氏の人柄による部分が大きかった。台風が近づけば顧客のビルに土嚢(どこう)を積み、

成長期に建てられたビルの建て替えと、入札制度の変更が重なった時期だ。ビルの建て替えを機に契約を見直す企業が多かった。また、官公庁の入札が指名競争から一般競争に変更となり、東京や大阪など全国から同業者が名古屋になだれ込み、価格競争を引き起こした。

乗り越えることができたのは原点に戻ったから。3代目の治伸氏は「良い仕事をしていれば顧客は契約を変更しない。良い仕事とは何かを追求した」と話す。

治伸氏はテレビ局に勤めていたが、娘婿として入社した。当時、ビル管理は3Kと呼ばれ、競争激化から給与も安い。現場は荒んでおり「誰一人として喜んで仕事をしていなかった」という。治伸氏は自分自身で掃除や警備の現場に出た。すると多くの感動体験があった。「警備でも、きっちり敬礼をしないと子どもが真似をする。子どもから絵や手紙をもらったこともある」



切さを伝えたいという思いがあった。実はクレームの多くは従業員のマナーに対するものだった。研修の効果はすぐには出ないが、変化は徐々に表れた。「顧客から褒められる従業員もうれしいし、雰囲気も良くなる。顧客からの評価も上がり、清掃とともに警備、空調などの関連する仕事次第に増えてきた」という。

高度成長と共に事業拡大 危機乗り越えた原点回帰

と振り返る。

治伸氏は、2004年に3代目社長に就任すると、全従業員を対象に「スマイル研修」を始めた。笑顔、あいさつ、身だしなみの大

1955年創業

コニックス

名古屋市

順調に事業は拡大し、92年にはグループの年商が100億円を達成。バブル崩壊も関係なかった。ビルが減らない限り、仕事は減らなかった。2代目の鉄三氏(現会長)は着実に事業基盤を強化した。創立40周年を機に「吉田興業」から「コニックス」に社名を変更した。

大きな転機を迎えたのは、高度経済



事務所の前で創業者の吉田弼(かなえ)氏(右端、1955年)

1955年	ビル管理業創業
1958年	吉田興業(現コニックス)設立
1967年	東京支店開設
1976年	大阪支店開設
1983年	新社屋完成に伴い、本社を現住所に移転
1992年	吉田興業グループ年商100億円達成
1995年	創立40周年を機に社名を「コニックス」に変更
2006年	企業理念再構築
2009年	プライバシーマーク取得

コニックスの歩み

「スマイル研修」で評価高まる



職人的なビルメンテナンス集団から、働く人が楽しく

サービス業集団へ

3代目社長・吉田治伸さん 私は社会的貢献も環境的貢献もできて、建物内の雰囲気をつくるビルメンテナンス業に就労できたことに大変感謝している。

仕事をする中で顧客満足度を追求するサービス業集団へ変革していく。「ありがとう」を社員、顧客から頂戴できるような経営をしたいと考えている。