



株式会社 シイトウ・シイ

営業企画開発課 八木下達郎 さん

ビル管理サービスの会社に転職して1年。現場でその後のビル清掃管理、さらの苦勞を重ね、いまは営業には商業施設、テナントビ
「またまた勉強することは、開を拡大、現在は現場を意
多いと思いつつも、一日 識した分野へも進出。医療
も早く、会社の顔といわれ 機関の殺菌消毒清掃業務
る人材になりたい」と夢は など手がける。その「清
でかい。 掃専門会社」に1年前に転
同社は30年前、ハウスク 職。いきなり現場に責任者



一日も早く会社の顔になることが夢と語る八木下さん

現場での経験を営業に生かす

として出される。そこで原因の調査から業の敷
失敗してしまつて。多く 布まで、すべて一人で立業。
は知らないが、この業界、 この経験をこれからの仕
現場は年配のパート労働 事にも生かしていければ、
者が多い。そんな中に配 自らを「熱しやすく、さ
属された25歳の責任者の 経験はそれからの仕事に めやすい性格」という半面
生きる。次のテナントビ 「人間努力あるのみ」とも
ルでは、現場作業員とど きつと熱した時間が長く、
もに汗を流し、清掃業の 吸取しているのなろう。そ
ノウハウを取得する。そ れは趣味の世界にも。高校
の経験を生かし営業マン 時代に本格的にサ
に。 ッカーに「熱」を上

ビル清掃はある程度の けるが、足の故障で
期間に渡って契約するケ 選手生活を断念し
ースもあるが、スポット かし夢は捨てきれず、
的に発生する仕事も多い。 住まいに近い横浜
そんな仕事をいくつ取れ 市の地元フットサ
るかが勝負でもある。つ ルチームで週末は
い最近、ちょっとうれし 汗を流す。さらに山
い話が、いつも迎うお好 に雪が積もれば、ス
意さんから害虫、ゴキフ ノーボードを蒸し、
り駆除を頼まれたんです。 ちょっと時間が空
同社は清掃がメインの会 けば映画を見に行け
社だが害虫駆除はまたま そんな活動的な性
だ少ない。それだけに、 格が持ついまの事は
の方面の仕事の受注は、 「会社の利益になる
会社の業績アップに直結 仕事を一つでも多
する。 くつてくること」。
「状況を把握し、その上 地足が着いている。

広告 企画・制作 / 毎日新聞社 広告局