

2022
9・19

月4回
月曜日発行

第1262号

週刊ビル経営

発行所 (株)ビル経営研究所
〒104-0061
東京都中央区銀座7-17-12 2F
TEL 03(3543)7421
FAX 03(3543)5839
発行人 垂澤清三
年間購読料 30,000円(税込)
KAMEOKA NEWS AGENCY CORPS
亀岡大郎取材班グループ

ソーコに学ぶ ビル経営



ソーコ総合研究所
代表取締役 出村 亜希子
奈良女子大学大学院修了後CM
会社を経て現職。一級建築士、
宅建士。「倉庫ドクター」とし
て建築面からオーナー支援に取り
組む。

員がやっ
ていた仕
事を「専
門性の高
い部分」
と「若手
にも任せ
られる部
分」に切
り分け、
業務内容
に応じて
人員を割
り当てて
いきます。

なく使いこ
なします。
とても便利
なものです
が、ツール
同士の連携
ができてい
ないと、逆
に作業が多
くなって疲
弊してしま
ったり、思
わぬ部分で
抜けが生じ
てしまったり
。当社グ
ループでも
まだまだト
ライ&エラ
ーの取り組
み中で、こ
れから先、
再統合(リ
バンドリン
グ)が必要
な局面も出
てくるだろ
うと感じて
います。

第52回「組織のレジリエンス力を鍛える」

「レジリエンス」とは、ストレスに直面したときの回復力のことをいいます。組織においては、事故やトラブルなどに陥った際に、必要な対応をして平均状態を維持する能力のこと。イソーコグループでもこのレジリエンス力の向上に取り組んでいます。

その一環として、仕事の標準化を進めています。最近では、業務を分化し、経験のある社員と若手が一緒にチームを組んで仕事をすることが増えました。経験のある社

「レジリエンス」とは、ストレスに直面したときの回復力のことをいいます。組織においては、事故やトラブルなどに陥った際に、必要な対応をして平均状態を維持する能力のこと。イソーコグループでもこのレジリエンス力の向上に取り組んでいます。

必要があれば別の業務であって
も即座に配置替
えします。こう
した取り組み
を、グループで
は「ピリヤード
・コンバージョ
ン」と呼んでい
ます。それぞれ
の強みを生かす
ことで、全体と
して処理できる
仕事が増え、労
働生産性の向上
とともに「人財
育成にもつな
がります。
また、DX時
代と呼ばれる昨
今、さまざまな
デジタルツール
・サービスが登
場してきます
。こうした新し
いツールを積極
的に導入し、
「人財」と「DX」
の両方を鍛え
る必要があります。

ました。経験のある社
り、新しいツールも難
いままです。