

Company Newsletter
Terrace HLDGS

2024.12

TERRACE TIMES

社員の推し活

ご鼎肩を愛でたり応援したりする
さまざまな形の推し活

ひろしま国際ホテル 解体今昔

桑原組が手掛けた建築物の
「今」と「昔」を巡る

事業部コラム

テラスHD各事業部からの
近況報告

自らを成長させ
ナンバーワンを目指す

社長インタビュー

巻頭特集

桑原明夫社長インタビュー

(聞き手 広報室)

■ 10年前から朔日参り

ーテラスホールディングス(以下、テラスHD)は12月1日に新年度を迎えました。インタビュー当日は社長を筆頭に「朔日参り(月並祭)」のため、草津八幡宮(広島市西区)を参拝しました。この習慣はいつ始まったのでしょうか。

桑原明夫社長(以下、桑原) 草津八幡宮は自宅の引越しをきっかけに変わった私の氏神社です。約10年前から始め、毎月欠かしたことはありません。氏神にはこちらの住所と名前を伝え、安全に過ごせることへの感謝を胸の内で伝えます。また、社員を含めて皆が幸せに過ごせるようにという祈願をします。朔日参りは朝4時半ごろに到着し、体内に朝の空気を取り入れることから始めます。家を出る前のルーティンで、朝のシャワーも浴びました。歯ブラシの入れ替えも毎月の決め事で



新年度を迎えた朝、社長と石村常務執行役員は草津八幡宮(広島市西区)へ朔日参りした。約10年前から毎月欠かさず、社員を含め皆の幸せを祈願する。

す。神社参拝の契機は、40代の厄年に掛かった人間ドックで突発性狭心症と診断を受け、即日入院したことでした。当時は自分の体を過信していたので、人間には変化があるのだと実感し、出雲大社(島根県出雲市)へお礼参りと安全祈願に訪れました。その話を某スーパージェネコンの方に伝えると、今度は「伊勢参りの経験はあるか、行けば分かる」と一言。そう言われると行くしかないでしょう。無理して予定を空けて伊勢神宮を家族と参拝しました。その時の境内全体に流れる空気感に魅せられ、以来、参拝の習慣も20年近く経ちました。

ー4期目を迎えるテラスHDでは毎朝グループチャットを通じて、社長と社員による新聞記事の共有を行っています。どんな目的があったのですか。

桑原 チャットでの発信は、鮮度の良い情報をいかに共有できるかに力点を置いています。読んだ人に「あ!」というひらめきや行動につながってほしいし、自らの業務領域が広がることに気付いてもらうための実践と考えています。従来は私のルーティンワークであった、朝刊を読み自分に情報のシャワーを浴びせること、そして社内の各事業部向けに知っておくべきネタを仕分け

自らを成長させ“ナンバーワン”を目指す

して送ることから派生したものです。これを全員参加にしたのは3〜4年前からで、鍵番(早番の社員)が毎朝6時半に本社へ届く新聞の中から気になる記事をスクラップし、思いを共有する取り組みとして続けてもらっています。

ー座右の銘や愛読書はありますか。

桑原 新卒入社したリクルートの創業者・江副浩正氏の言葉です。少しアレンジを加えた「自ら機会を創り出し、その機会によって自らを成長させよ」をテラスHDの人事理念に掲げました。よく読む新書のジャンルは私たちに對する啓発本や経済誌物です。偏りはありますが、新聞を含めると月4万円程度を購読料に充てています。NISAが始まった頃は自分で仕組みを勉強しようと思ったので、関連書籍を約30冊読破しました。

■ ユーザー視点でグランゲートを変えたい

ー経営者としてのモチベーションを維持するために必要なことは何でしょうか。

桑原 人に会い、情報を集めること。商売は心理戦です。年齢を重ね体力の低下を感じるものの、モチベーションが下がり活動量や行動量が落ちてしまふことは避けたいです。過度な飲酒は控えると近い人にも言われています(笑)。40年も会食をしていると、単に美味しいという観点だけでなく、その味や接客を真似できないかという視点が生まれます。ユーザーの立場で、グランゲート広島へも新たな領域を提案したいといった目線から飲食店を知っていくべきと考えています。まずいい料理を出したり大衆性があつたりするお店では良い商談はできません。心地よい空間、量は多くなくても良いか



桑原 明夫
(くわはら・あきお)
明治大学政治経済学部卒。
1990年リクルート入社、コ
ラボ社長などを経て09年桑
原組社長。22年テラスホ
ールディングス代表取締役。
66年8月、広島市出身。

ら美味しいものがあるということが大事です。商談相手から「よくこのお店を知っているね」と言われるお店の一つになるべく、グランゲート広島やリベラテラスからも仕掛けていきたいです。

ー社長は10年前から広報室設置の構想を練っていたと聞きました。

桑原 広報室設置を真剣に検討した背景に、インナーブランディングの強化があります。社内全体にトップからのメッセージをどう伝えるのか。なんの手法もなくとにかく闇雲に進めたものの、社外向けにプレスリリースを配布すること一つをとっても統一感がないと意味がありません。ビジョンループを浸透させるため、ぶれるわけにはいかない。建設業(解体)が飲食店やイベント事業へも展開するビジネスモデルは県内だけでなく他県でも珍しい。かつ広報室を設置するケースはほぼないと考えています。広報と人事はともにも大事なセクションです。15年前、あるコンサルティングの方に「未来交際費と未来交通費については、無理やりでも別建てで予算を立てろ」と言われたことがあります。そして「社長にしかできない仕事をやれ」とも。「部門長や管理職でも務まる仕事は手放し、社長にしかできない仕事を専攻すべきでしょう」とアドバイスをもらいました。今でも大切にしている言葉です。

■ 達成した自分を褒めてあげる ①



モーニングセット
パンの盛り合わせ+サラダソーセージ+ドリンク
¥890
選べるセットメニュー
ベーコンエッグorクロックムッシュorホットドッグ+ドリンク
各¥590
※価格はすべて税込です



厳選した国産小麦と無添加の生地を使ったベーカリーを約50種類用意。ここでしか味わえないオリジナルメニューも数多く揃えました。

社員の 推し活

朝田真由
さん
(広報室)

aikoは私の「ロキソニン」

私の人生の軸のひとつには、aikoの存在があります。小学生の頃、好きだった男の子からaikoのCDアルバムを貸してもらったことがきっかけで、約20年以上、aikoの音楽が私の人生に寄り添い続いています。その時の私を振り返ると「ませた小学生だったな」と思いつつも、その男の子には心から感謝しています。

aikoの音楽は、人生の節目ごとに感動や刺激を与えてくれる大切な存在です。いわゆる「推し活」というには軽すぎるほど深く愛しており、多い時には年に4回もライブに参戦しています。私の有給休暇はほぼaikoのために使われていると言っても過言ではありません。そんな私を理解し、応援してくれる上司や先輩、後輩たちにも感謝の気持ちでいっぱいです。

ライブに参加するたびに、aikoから計り知れないパワーをもらいます。その瞬間から、新しい1日がまた始まるような清々しい気持ちになります。デビュー26年目を迎えたaikoがこれまでに歌った楽曲は400曲以上。その中でも「未来を拾いに」は、前向きな気持ちにさせてくれるファンにとって特別な1曲です。歌詞に込められた言葉の力が日々の困難や心のモヤモヤをそっと和らげてくれる気がします。つまり、aikoは私の「ロキソニン」なのです。歌声を聴くだけで不思議と痛みが和らぎ、また歩き出す力をもらえます。

今日も、aikoの音楽が私の日々を鮮やかに彩っています。これは、aikoに向けた私の感謝と愛のラブレターです。



ライブ後、aikoが学生時代から通っているたこ焼き店「たこタコ」で乾杯



→ 次回の推し活紹介コーナーは、石村重樹常務執行役員にご担当いただきます。

ひろしま国際ホテル解体今昔



展望レストランの解体風景

ひろしま国際ホテルは、広島市の中心部に位置するホテルとして1966年に創業しました。戦後復興期を象徴する存在であり、市民や観光客、ビジネス客の宿泊需要に応える施設として誕生し、長らく市内で愛されました。最上部にある円形の展望レストランでの思い出がある方も少なくないはずです。

桑原組では6月から取り壊しを始めたものの、周辺の道路が狭いことから重機が設置できません。そのため、展望レストランを含む9〜13階までの部分は足場を組み、人力による解体を進めています。現場の方は、忙しいスケジュールを縫ってメディア取材へも対応してくれました。解体の様子はRCCテレビと中国新聞に取り上げられてもらい、それぞれ電波料と広告費に換算すると364万円と199万円相当を算出しています。

桑原組が挑む同建物の解体は、街の記憶を丁寧に受け継ぎながら未来へと繋げる重要な仕事です。次号以降では、桑原組が手掛けた建築物の「過去」と「現在」に焦点を当て、地域とともに歩んできた歴史を振り返る企画をお届けします。どうぞご期待ください。



解体前のひろしま国際ホテル

⑦ 経営者の役目について「社員に成功体験を作ってあげることだ」と話していました。

桑原 今の若い社員については、何でも良いから「達成する」という経験をしてもらいたいです。いつかその積み重ねが成功体験やキャリアとなる。達成感を抱けないまま、完成を目にせず、途中で違う仕事に移ってしまうことはもったいないでしょう。点と点が線になり、最終的に面になることをあまり想像できていないのではと危惧しています。個々の満足度を上げたり、達成感を経験したりするには「リバーチエ」といったイベントがぴったりです。自分たちで企画し、結果は成功でも失敗でもどちらでも良いですが、達成したことに対して自分を褒めてあげることをしてほしいですね。

⑧ 新年度に向け、全社員へのメッセージをお願いします。

桑原 何事も振り返りをしましょう。振り返ることで、できた／できなかった、次に何をやる、そこにステップはあるかといったことが見えてきます。一年・半年・四半期・一カ月単位で考えることも身に着けてほしいです。自分が何をすべきか分からないまま、日々過ごしていませんか。成長を望まない人は働いていても楽しくありません。

ません。社内人事評価の目的は、成長を軸に置いているものです。自分を成長させたいという意欲を持つてください。会社としてもいろいろな「ナンバーワン」があります。桑原組は業界的には負けませんが、甘んじたときに他人は絶対に技術なりを盗みに来ます。心構えを新たに、ブラッシュアップを続け、これは負けなという気持ちでナンバーワンを目指しましょう。

GRAND GATE
HIROSHIMA
広島市南区松原町 2-62 広島 JP ビルディング 2F
TEL:082-567-5500

忘・新年会プラン
(ご予約受付中)
¥6,600
¥8,800
¥11,000
※価格はすべて税込です



LIBERA
TERRACE



さまざまなシーンでご利用いただけるオールデイダイニングです。
こだわりの素材の美味しさを活かしたお料理で
特別なひとときをお過ごしください。

事業部コラム

{ 環境リスクマネジメント事業部 }

有吉 奏音

2024年は元請工事の増加に伴い、お客様との直接のコミュニケーションが増え、工事を進める機会が増加した年でした。進行中のひろしま国際ホテル解体工事もその一環で、安全と品質管理を徹底しながら施工を進めています。また、11月には新たな重機「SK400DLC」を導入し、解体現場で活躍しています。さらに、12月からは広島県発注の公共工事が始まり、地域貢献を目指したプロジェクトにも取り組んでいます。辰年にふさわしく、「力強さ」を持って挑戦に立ち向かい、昨年の成果を超えることを目指して取り組んだ1年でした。

2025年は巳（へび）年にちなみ、「慎重さ」と「柔軟さ」を意識し、現場の安全性と環境への配慮を徹底します。安心して信頼される解体工事を提供し、事業部一丸となって成長を目指していきます。



{ 住空間創造事業部・空き家再生事業 }

北川 史織

空き家再生事業は12月で丸3年を迎えました。最初の1年は空き家管理の隔月ライトプランで1件のお預かりからスタートしましたが、2年目からは転勤による空室の分譲マンション毎月管理3件、毎週管理の戸建1件、解体後の空き地管理も1件追加されました。また、出張相談会に参加する機会も増え、空き家の解体、売却、片付けなどの個別相談を受けることが多くなりました。現在は広島市と東広島市で11件のマンション・戸建管理を行っており、加えて空き家売却や不要品処分の依頼、管理物件で発生するトラブル対応にも奔走しています。空き家についての相談者は、モラル意識が高く、住まいを大切にしたいという気持ちの強い方ばかりです。そのため、相談を通じて「空き家再生」とは単なる建物の再生ではなく、人々の想いに寄り添った仕事であると実感しています。近年、空き家に関する法改正が相次いでいるため、空き家セミナーの依頼も増えており、今後も多くの方々のニーズに応えていきたいと考えています。

{ 住空間創造事業部・無印良品の家 }

馬越 穂乃香

住空間創造事業部では、11月に無印良品の家3棟をお引渡ししました。1件目はO様邸で、南側の庭に人工芝とウッドフェンスを設置し、プライバシーを守りつつ、雰囲気のある空間を実現。吹き抜けと大きな窓から自然光が差し込み、明るく開放的な住まいが完成しました。2件目のN様、T様邸では、憧れの平屋「陽の家」を選び、犬と快適に暮らせる住まいを実現しました。屋内に犬専用入口を設け、ペットとの生活に配慮。また、オープンキッチンを採用し、ご家族で楽しみながら使える空間が完成しました。3件目のM様邸では、敷地の高低差を活かして景観を楽しめる住まいを実現。室内では階段の腰壁をスチール手摺にし、広がりのある空間を作り出しました。また、玄関にはシューズインクローゼットを設け、アウトドア用品を収納できるスペースを確保し、趣味を楽しむ住まいとなりました。いずれも個々のライフスタイルに合わせた、快適で魅力的な住まいが完成しました。

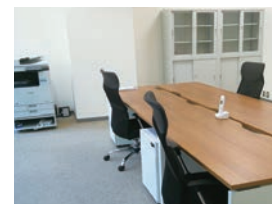


{ 住空間創造事業部・東京オフィス }

清水 勝史 栗栖 秀樹 中沖 健太

東京オフィスは12月2日、住友不動産ランドマークプラザに移転する事となりました。事務所から徒歩1分で東京タワーが出迎えてくれる景観と利便性に富んだ場所です。記念すべき60期のスタートを新たな拠点で迎えられることにメンバー一同大きな喜びを感じています。2019年に東京オフィスを開設し、2名体制でシェアオフィスを中心に活動してきましたが、それから5年、ようやく自社オフィスを構えるまでに到りました。新しいメンバーも1名加入し、今期はよりアグレッシブに、大きく飛躍させる年にしたいと思っています。東京にお越しの折には、是非お立ち寄り下さい。

お待ちしております！



{ GRAND GATE HIROSHIMA }

川本 崇文 清水 梨花

リベラテラスは9月で1周年を迎えました。着任して2カ月、坂川料理長の食材へのこだわり、ゲストへの思いやりが随所に見られるレストランだと感じます。先日の全体朝礼後に研修を行い、接客時のサービス意識などを各スタッフに共有しました。サービス力向上につながるよう、個々のスキルアップを目指した取り組み（レストランサービスに特化したHRS検定の受験や洋食テーブルマナー講習）を継続的に行います。ザ スタンダードベイカーズでは9月に正社員5名が加わり、新体制が始まりました。イベントでのパン販売の機会にも恵まれ、販売個数の目標を立てたり、事前準備をしたりと連携を深めながら取り組みました。現状に満足せず、これからもオペレーションの改善やサービス向上を図り、お客様にさらに喜んでいただける店舗を目指します。



{ 経営企画部 }

的 尚也

経営企画部では、11月の決算月を終え、決算処理が始まりました。経理部門は決算業務や来年度の予算編成を進め、人事・総務部門では年末調整や賞与支給手続き、採用などの多岐にわたる業務が重なり、慌ただしい毎日が続いています。この時期はまさに「師走」の名の通り、全員が全力で対応しています。毎年のことではありますが、年末の繁忙期に向けて各担当が協力し合い、業務を円滑に進めるために尽力しています。来年に向けて新たなスタートを切り、さらなる飛躍を目指していきたいと考えています。

ご安全に！

