

快活に笑う。

「趣味と言えるものはなく、強いて言うなら、いろいろな街を散策し、風情や建物を見ること」と言う同社長は、北九州の小倉高校を卒業後、東京の工学院大へ進学。そこで建築を学んだ後、都内の企業に勤めていたが、故郷で設計事務所を開いている父親を手伝うために帰郷。女性建築士として幅広く活動するとともに、末吉興一前市長時代には「北九州ミズ21」の初代委員長としてメンバーをまとめ、女性の観点から街づくりを提案するなど、その行動力は折り紙付きだ。

同社長は福岡市の街づくりに興味がある様子で、「博多駅から大博通りに出ると、その先には博多湾があるのに、建物で海が見えないのはとても残念。博多駅を出てその先に海が広がっていたら、県外観光客はどれほど喜ぶだろう。機会があれば、福岡の街づくりにも私なりの考えを披露したい」と目を輝かせている。

企業はサーバー管理に 相応の投資をすべき



「企業はサーバーの管理にもっと注意を払うべき」と指摘するのは、ウェブシステムの開発やコンサルティングを手がけるHAT（ハット）の南壽郎社長。

何より重要なのは環境で、サーバーの設置場所、監視体制などに問題があるケースも少なくないようだ。障害が出たり、データを盗まれたりする前に「企業はサーバーに相応の投資をしておくべき」と説く。

同社はネットショップや不動産業者向けの物件管理システム、旅行業者向けのツアー管理システムなど多種多様なウェブシステムの開発実績を持つ。ネットショップであれば、立ち上げから運営支援まで一貫して請け負い、発注企業の担当者も育成して1年で採算が取れるよう支援するという。昨年10月に福岡市天神から渡辺通へ事務所を移転。より快適な

環境となり「スタッフにプロとしての技能を向上させてもらいたい。システム開発の現場というと無味乾燥な感じがするが、だからこそ人を大事にしたい」との思いを強くしている。

営業は「飛び込み」も奨励 IT時代にアナログ感覚

創立36年目に向かうビル清掃のクリーン・マット（長崎市）。就任2年目の田中 信之社長が、独自の営業観を話す。



例えばホテルや病院など建物内の客室清掃やソファ・クリーニングな

どの業務を受注するためには、相手先に訪問のポイントを取って出かけるのが「本来は基本」だが、同社では「アポ無し」「飛び込み」訪問営業も、社員に奨励している。

もちろん、いきなり訪問しても受注につながるキーパーソンと面談できるとは限らない。田中社長自身の「飛び込み」訪問でも面談

に至る確率は「10件に1件」。

それでも東京・大阪などへの出張の際など、「飛び込み」から突破口を開く「姿勢で、現実的に受注を獲得している。「何でもeメール一本打つだけで済ませるようなIT時代だからこそ、訪問と面談の後には手書きの感謝状を送る。まずは私たち自身が足を運ぶというアナログ感覚こそが、相手の心に届く」と強調している。

グループ企業と連携して 東急ブランドの浸透を図る

東急ホテルズの新ブランドとして誕生した「ホテル東急ビジネスフォート」は那覇を皮きりに神戸・元町



と博多の3店が09年、オープン。ワンランク上のビジネスホテルとして、30〜40

代の客層をターゲットにモダンなデザインを基調に居心地のよい空間を演出する。

ホテル東急ビジネスフォート博多は、新幹線全線開業に向け、新