

24

2021春号

AMICI

アミーチ ラテン語で「仲間」という意味です

CONTENTS

- 01 代表挨拶
- 03 各部とチームの方針、決意表明
- 12 ISM OF YEAR
- 15 永年勤続表彰

エムエムインターナショナル
第27期(2021年度)
スタートにあたり



いつも業務に精励いただき誠にありがとうございます。3回目の緊急事態宣言もあって世の中は緊迫した状況です。新型コロナウイルスの変異種への置き換わりが急激に進み感染拡大になるなど、まだまだ油断を許さない状況が続いております。

そうした中で事業環境としては昨年に引き続き厳しいスタートを切ることになりましたが、このコロナ禍の中で試行錯誤しながら積み重ねてきたことが現在のMMIを牽引してくれていることも事実です。先行きが見通せない日々の中で多くの困難を経験しましたが、自ら「何とかしよう」というマインドセットを発揮してくれるメンバーのおかげで現在の状況に辿り着いたと思います。改めて感謝の意を表します。

今期の経営方針を簡単に表現しますと「出来ないことを出来るようにしていきましょう」です。何もしなければ変わることはありませんが、一歩踏み出した勇気は新たな体験になり価値になると思います。それは1人1人の可能性を実感することにも繋がると考えます。

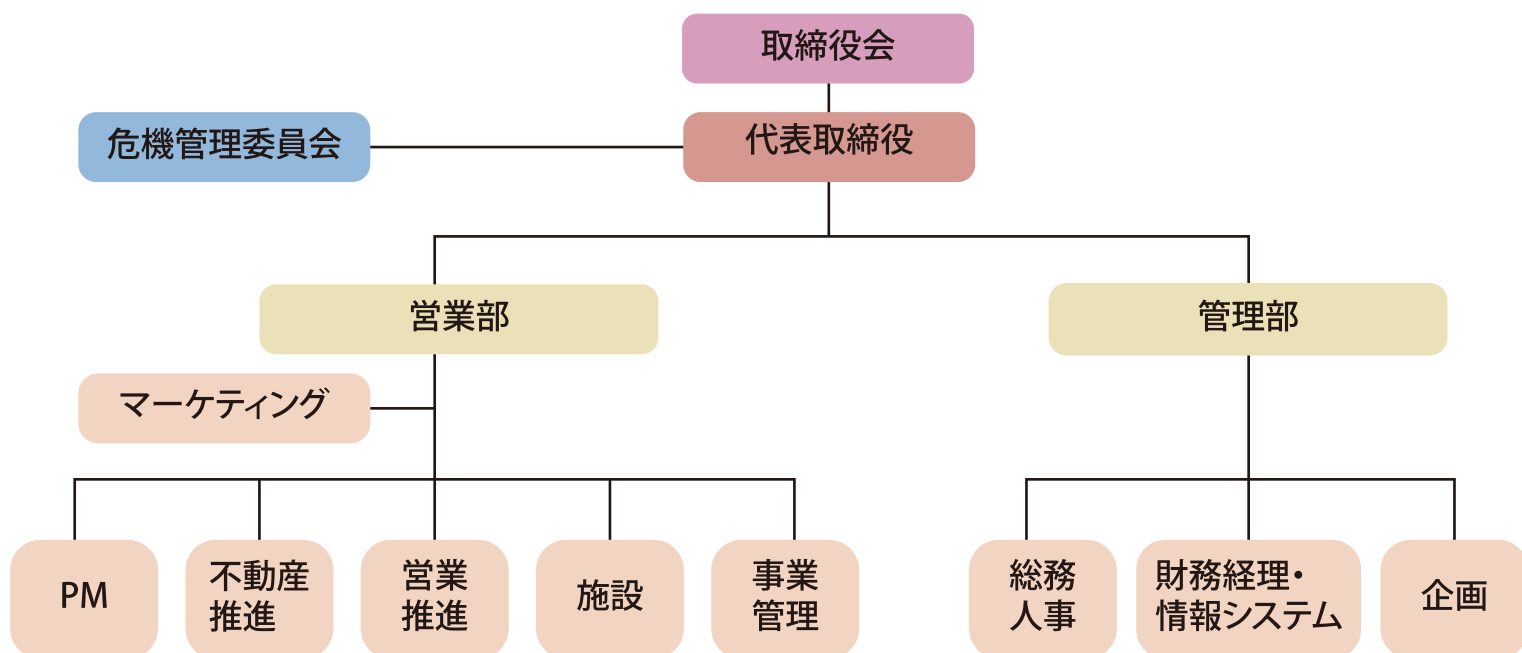
私自身50代になりましたがやってみようと思った時がスタートであると考えて仕事に人生に楽しんでいきたいと思っています。これからも健康第一にご留意いただき、新たな未来を共に創造していきましょう。

今期もどうぞよろしくお願い致します。

株式会社エムエムインターナショナル
代表取締役社長
橋本 修一

【役員構成】

代表取締役	橋本 修一
取締役	藤田 進
取締役	三上 秀樹
監査役	吉識 至孝



新組織・人事の考え方：業績向上に寄与する組織形態の採用

◎ 部門を集約し、二部制とする。部門内での人財のフレキシブルな利活用へつなげ、業績貢献に寄与する組織形態を採用する。

◎ 各部門内でのひとりひとりの経験値を積み上げ、多能工人を育成し、業務平準化及び、可処分時間(余力)を確保する。可処分時間を業績貢献のための時間に投じ、プロフィット機能を強化する。



管理部 部長 檜垣壮

大切にしたい5つのポイント

- ① 姿勢面で、主体的である
- ② 行動面で、リーダーシップを発揮する
- ③ 労務面で、勤怠管理の徹底
- ④ 業務面で、不便、不合理、非効率の撤廃
- ⑤ スキル面で、困難は分解せよ

誕生日 4月17日生まれ
 出身 福岡県北九州市(高校まで)
 学歴 学士 経営学(経営学部 経営学科 経営管理コース)
 経歴 新卒で人財ビジネスの会社 営業 全国3位実績(1回だけ) 3年
 大学の先輩会社へ転職 不動産開発会社 コンサル 3年
 マルハンへ転職 店舗 3年 3店舗
 マルハン内で異動 CS推進部 文化風土担当 3年
 MMIへ出向 営業・管理 4年
 マルハンへ復帰 人材開発部 ESCS担当 3か月
 マルハン内で異動 経営企画部 3年
 MMIへ出向 企画・司会者 4年
 MMIへ転籍 (2021年3月11日)
 保有資格 簿記2級、販売士1級

管理部 部門ミッション・KPI 【部門ミッション】
 管理部門は、全社的な可処分時間の創出をはかる

取組内容	内容	KPI
生産性	・ 工数面で、業務のアウトソース及び廃止等により工数を削減し、可処分時間の創出をはかる。	可処分時間の創出のべ1,500時間/年
	・ 業績貢献面で、雇用調整助成金等の行政の各助成金・給付金等を積極活用する。	給付額 +10,000千円(売上総利益)/年
	・ 教育面で、実務的業務スピード及び精度、ならびに各種テクノロジースキル向上させる教育推進する。	2021年3月末まで 対象者への研修受講率100% 2021年3月末まで LP2名・Web広告2名

管理部 全社的な可処分時間の創出に向けて 2つの取り組み

1. その業務を、営業部の代替として、まとめて、できないか？

- ・ 営業部が工数を要している業務を代替してできないか、考えてみよう。
- ・ または、各自がバラバラでやっている申請や手続きなどを、まとめることができないか、考えてみよう。

- ① 手続きの一括・代替処理
- ② スタッフとの面談

2. その業務を、簡単にできる方法はないか？

- ・ 企業統治(企業ガバナンス・リスク管理)を前提として、もっと簡単にできる方法はないか、考えてみよう。

- ① 各種システムの改修
- ② インフラやツール、システムの設定の整備
- ③ 書類の電子化
- ④ 各種権限の委譲
- ⑤ 業務の標準化

社会人年表

幼い頃

1999年 22歳
新卒7期生のエースとしてマルハン入社 東大阪店配属

2008年 31歳
北海道、九州での実績を元に大牟田銀水店にて店長就任

2010年 33歳
・満を持して東京進出 青梅店着任
・バナナを配るパフォーマンスがバズりスロット稼働が急上昇。共に、関東での知名度が上がる。

2011年 34歳
都内へ進出 大山店にて数多くの施策を打つ!

2012年 36歳
・不動産事業部立上の為MMIにへ出向
・荻窪店立上げ
・社宅事業へ展開 2019年4月より
・総合建物管理事業部へ

現在に至る
資格取得に勤しむ
宅地建物取引士
ビル経営管理士
FP2級
認定FM
競売主任者
日商簿記2級
取得済み

営業部 部長 日浦健二

1度目の結婚を乗り越え、2度目の結婚をする。

ここから怒涛の出産ラッシュ
2011長男
2013次男
2015三男
令和元年長女

2021年度(27期)部門ミッション・KPI(部門の目標)

No	取組内容	内容	KPI	所管
1	既存事業	1 清掃面で、グループ建物管理(PM施設管理含む)及びホテル客室清掃にて、顧客との信頼関係を強固にする。	特別清掃売上 63,000千円	営業部
		2 設備面で、顧客ニーズを掘り起こす提案営業を行い、新規需要を開拓する。	設備非継続売上 30,000千円	
		3 不動産事業の社宅面で、建物管理の直営店舗のある新市場・地域を開拓する。(青森・岩手・山形・宮城・福島)	8月から仙台・愛知エリア実施	
		4 不動産事業のPM面で、マルハン出店用地の紹介件数を増やす。	紹介件数 5 件/月 3月末までに 1 件成約	
2	新規事業	5 新商材・役務等の販路拡大面で、グループ以外へ、販路を広げる。	新規 BtoB 粗利36,600千円	
		6 不動産事業の販路拡大面で、グループ以外への販路を広げる。	不動産収益物件 1 棟獲得 (賃料収入14,000千円/年)	

部門ミッション
売上高や利益の獲得につながる
時間の使い方を徹底する

営業部 売上や利益獲得にむけて 3つの取り組み

- ### 1 "できない理由"ではなく "できるようになる"を 考えて行動する。

 - ・複数のプラン、代替案を準備し、提案行動していく。
 - ・できない理由の因数分解をする。
 - ① 時間を変える
 - ② 人を変える
 - ③ 場所(目標)を変える
 - ・心を込めて取り組む
- ### 2 みんなの"笑顔"を 創造し、自分自身が 仕事に"楽しく"取り組む

 - ・相手の立場で考えて行動し、感謝の気持ちを忘れない。
 - ・業務間のつながりを丁寧にやっていく。
- ### 3 新たな"売上"の獲得

 - ・自分でできることを増やしていく(学び、資格取得)
 - ・お客様のニーズを深掘る行動を起こす。ニーズは現場とネットに!
 - ・売上、粗利が計算できる(値決めは経営)



総務人事チームリーダー 伊藤祐介

大切にしている事

- ・ 仕事は主体性のある方々と楽しく行いたいです。
- ・ 努力すれば不可能は可能になると思っています。
- ・ 調和を大切にしたいと思っています。
- ・ 世界平和が夢です。Love&Peace

出身
経歴

東京都練馬区→宮城県仙台市
 学生時代のFFのアルバイトが楽しくてはまってしまい4年間
 ジョナサン(現すかいらく)入社 店長(マネージャー)・人材教育部を経験(12年)
 飲食FCの会社に転職し 居酒屋土間土間 店長・SVを経験(5年)
 MMI(14年目) 直営(当時は内工化)SV、本部担当、清掃VC、設備、事業管理、企画をへて総務人事に

自慢
好きなもの

全国1位とか全店1位とかを2回ほど・引越14回・重いですが泳げます踊れます(3つのお)
 音楽鑑賞・楽器演奏・一人旅・レバニラ炒め・かもめの玉子

今期の抱負

総務人事を担当して3期目になります。今までにない
 難易度の高い時期がいよいよ来たかと感じています。
 メンバー・私自身みんなが次のステップに進んで行け
 るように取り組んでいきたいと思えます。

「kintone」研修

kintoneアプリづくりもやってみると意外に簡単です。
 kintoneの連携機能を活用したアプリづくりの研修を開催します。
 アプリ以外にもkintoneには、普段から使える便利機能がたくさん
 あります。探す時間の削減等に役立つ機能を紹介します。

「LP・WEB」広告

前年度2020年度では、新規依頼案件の内15%がLP流入でした。
 LPを自社スタッフでスピード感をもって構築・更新・分析する事で、
 LPからの流入案件を増やし、今期KGI「グループ外の売上総利益
 100百万円」の達成を、全力で支援します。

「Excel」研修

新たなITツール等も様々導入していますが、まだ
 まだ現役!のExcelについて、関数やショートカット
 を使いこなして作業時間を短縮するための
 研修とマクロ等自動化の研修を開催します。

テーマ

皆さんの『できる』を♪楽しみながら
 ♪増やし、売上を獲得するために
 全力で支援する。

出身
経歴

埼玉県草加市(生まれも育ちも)
 松坂屋上野店 洋食器売場 販売員
 オリエンタルランド・イーストサイドカフェ・キャスト
 MMI 派遣社員
 MMI 契約社員
 MMI 正社員

保有資格
プライベート

簿記3級、医療事務
 趣味は、ドラえもんグッズ集め
 好きなものは、ビール



企画チームリーダー 渡邊良子

可処分時間をシステムで創出する



出身 昭和51年11月24日(44歳)
青森県青森市出身(小中高まで)
現在横浜に在住(妻1+娘2+ハリネズミ1匹)

経歴 辻調理師専門カレッジ卒 → 飲食店勤務(約8年)
→ 警備会社勤務(約6年)
2012年4月 MMI中途入社(今年10年目に突入)
清掃SV(1年) → 設備(1年) → 経営企画(3年)
→ 事業管理(1.5年) → システムPT(1.5年) → 社長室(1年)

財務経理・情報システムチームリーダー 鈴木圭

趣味や最近ハマっていること

サッカー／音楽／マンガ／最近のアニメ(鬼滅の刃とか呪術廻戦とか)
ハリネズミ飼育のIoT化(温湿度管理・監視カメラ2台)
kintone Café巡り(zoomメイン、そのうちローカルにも参戦)



まる(♀) 1歳7か月
・ ヨツユビハリネズミ
・ ソルト&ペッパー
・ 640g

財務整理の仕事とは?

会社の日常的なお金の流れを簿記というルールに基づいて起票・記帳し、決算書にまとめます。すでに発生した取引や経費に関する出入金の流をまとめるという意味から「過去のお金」の記録を管理します。

また、資金調達などの面から言えば「未来のお金」を管理する仕事ともいえます。

あたって、業務遂行に

正確性

会社のお金を取り扱う上で、最も重要といえるのが、業務の正確性です。データの内容や計算、支払金額等にミスがないかしっかりと確認し、正確に業務を進めます。

計画性

日次・月次・年次と一定期間における業務スケジュールが決まっており、それぞれの期日までに業務を計画的に進めていく必要があります。

コミュニケーション能力

会社のお金の流れを管理する中で、内容の確認など社内の各部署や社外の取引先などとの場面に応じた対応・説明などが必要になります。

出身地 東京都
経歴 短大卒業後、築地の仲卸、包装資材の商社、美容機器・化粧品の販売商社を経て、エムエムに入社いたしました。
資格 日商簿記1級、栄養士

財務経理・情報システムチームリーダー 秋元智子

