

AMICI

～アミーチ～ ラテン語で「仲間」という意味です

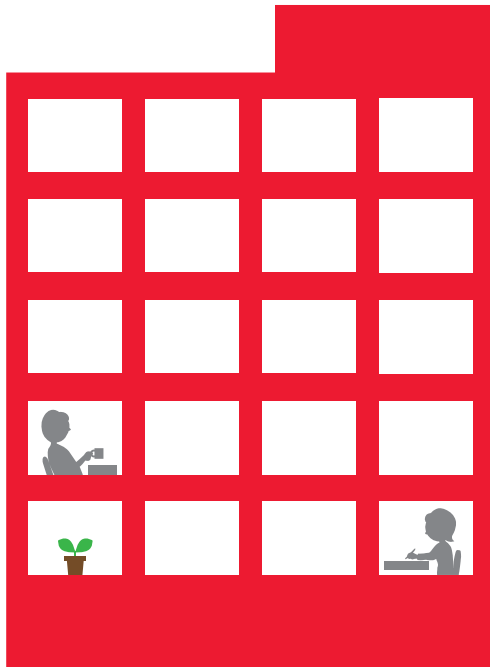
2016 WINTER



vol. 9

CONTENTS

- 1 2016 年 年頭に寄せて
- 3 『7つの習慣』を知る
- 6 MM NEWS&チェキラッ★
- 7 店舗自慢
(マルハン千葉みなと店・マルハン端野店)
- 9 イズムの芽エピソード



2016年

年頭に寄せて

明けましておめでとうございます。
新年を皆さんと迎えられたことに心から感謝しております。

振り返りますとここ数年は私達にとって試練の連続でした。自分達の努力だけではどうすることもできない厳しい環境の変化、大きな壁にぶつかり、痛みを伴いながらも変革を続けてきました。

特に昨年は迷いもあった中でシンプルに商売の原点である「お役立ち」「三方良し」を一人一人が自ら考えて実践してくれました。

そうした中で成果を出し、2015年度の親会社以外での売上予算1億8000万円の達成が確実なレベルまで来ています。大きな転機になったことは間違いありません。自立自走への大きな一歩を皆さんと踏めたことが何よりも嬉しいことと感じています。

また昨年は改めて現場を知ることの重要性を実感した1年でもありました。新規事業のホテル客室清掃、マルハン店舗のリセット清掃や定期清掃などに私自身が参加させてもらう中で、それぞれの現場

明けましておめでとうございます。

私がMMIに入社して10回目の新年を迎える事となりました。

その10年間で昨年は特に大きな変革をもたらした年と感じています。3つの課を柱に外販営業の専門職を配置、コンビニ清掃、マルハン以外のP店清掃、ホテル客室清掃、webショップの拡充など様々ですが、何よりメンバー各自の意識の変革を感じています。

自らが考え、自らの手で何かをして行こうと考える、そんなメンバーが一人またひとりと増えて頂けた年と嬉しく感じています。

今年も更に自らで目標を立て仲間と連携し、行動を共にする仲間と働ける事を楽しみにしています。



総合建物管理事業部 部長
白井 正美

ならではの取組みや工夫を気付かせて
もらうことが出来ました。これはラインの
社員だけではなく、現場スタッフの皆さん
においても【全員経営】を実践していただ
いているからこそと感謝しております。

今年も「サービスの起点は必ず現場にあり、
現場の前向きな雰囲気を支えていくことが
MMIのブランド力向上に繋がる」と捉えて、
所属部署や部門にとらわれずチーム
MMIとして全員が参画していきたいと
考えております。

2016年、私達は新たなステージに進んで
いこうとしています。MMIが10年先も
20年先も更に発展し、社会に必要とされる
企業となる為に引き続き尽力して参ります。

この新しい年が皆さんは元より、普段支えて
下さっているご家族の皆様にとってもより
良い年になるよう心より祈念いたしまして、
私からの年頭の挨拶とさせていただきます。



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

新年おめでとうございます。

2016年がいよいよスタート致しました。今年はより一層変化に
富んだチャレンジングな一年になると思われます。

『マルハンへ提供するサービスの更なる高度化』

『外部市場獲得の拡充』『プロパティマネジメント事業への新規着手』
など大きな挑戦に取り組んでまいります。

事業には成長が不可欠です。そのためには一人ひとりの成長と
組織力の向上が鍵となります。

社員の皆様の創意工夫とやり切る意欲に期待しています。

【全員経営】を実践し事業の芽を伸ばし飛躍の年にしたいと思います。



経営管理部・不動産事業部（兼務）部長
羽場 康雄

7つの習慣

～自分の人格を育てる習慣を続けることが、すべての成功につながる～

自分の人生を充実させ、成功と幸せを得る方法を説いた『7つの習慣』。
フランクリン・R・コヴィー氏が1989年に発行し、
世界30か国以上で2,000万部以上も読まれている。
日本でもベストセラーになっているのでご存知の方も多いだろう。
マルハンイズム・MMIイズムのベースとなっている考え方なので、
より多くの方に興味を持っていただくために、本書を引用しながら紹介する。

7つの習慣

I. 私的成功: ～自分で考え行動する、本当の意味での“自立した”人になる～

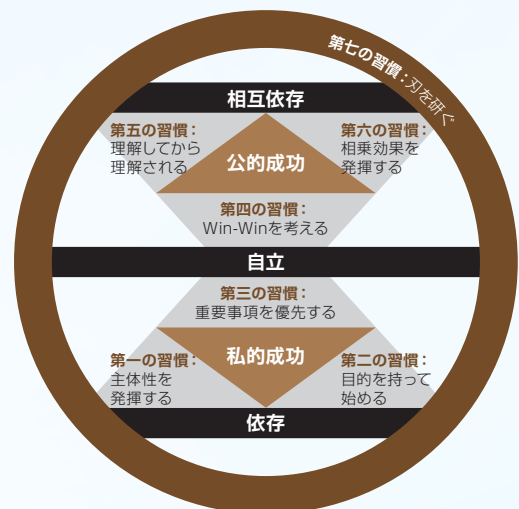
- 【第1の習慣】主体性を発揮する
- 【第2の習慣】目的を持って始める
- 【第3の習慣】重要事項を優先する

II. 公的成功: ～仲間と手を取り合い大きな成果を出す～

- 【第4の習慣】Win-Winを考える
- 【第5の習慣】理解してから理解される
- 【第6の習慣】相乗効果を発揮する

III. 再新再生: ～日々自分を磨き育てる～

- 【第7の習慣】刃を研ぐ



インサイド・アウト

『7つの習慣』を理解するうえで、それらを支えるいくつかの基礎原則が重要な土台となっている。

そのなかにインサイド・アウト（内から外へ）という考え方がある。

自分自身の内面（インサイド）から外（アウト）に働きかける姿勢を指している。

つまり、“**自分が変わること**でしか、**周りは変わらない**”という考え方である。

「自分が変わる」ことで周囲に働きかける、インサイド・アウトの発想にポイントを絞ってお伝えする。

私たちは、まず他人の目から見ることでできない自分の人格を育てることに力を注ぐ必要があり、
これが大木を支え続ける根の部分にあたる。根を育てていくにつれて次第に実を結ぶ姿を見ることができる。

～スティーブン・R・コヴィー～

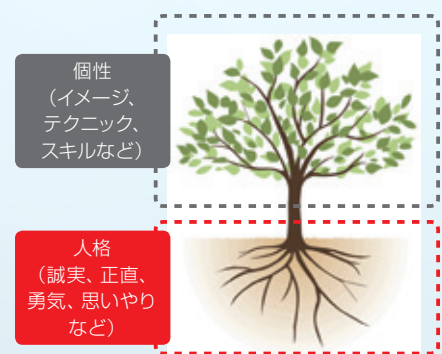
私たちは木を見ると、幹や枝、葉や花を見るだろう。

しかし、その木の成長を支えているのは地に伸びる根の部分である。

この根が弱いものだったら、木は育たず花も咲かず実をつけることもないだろう。

人から見える枝や葉の部分は私たちの個性【イメージ・テクニック・スキル、など】で、
人から見えない根の部分は人格【誠実・勇気・思いやり、など】と考えたらどうだろうか。

本当の成功と幸せを手に入れるために、この自分自身の根この部分を
強く育てることが大切だと感じるだろう。



今回は、7つの習慣の基本となる第1の習慣「主体性を発揮する」について考えてみる。

刺激と反応の間に人間だけに与えられた素晴らしい力が存在している。それが反応を選択する能力なのである。

～スティーブン・R・コヴィー～

これまでの人生の中で、反動的に行動してしまったことはないだろうか？

「毎日の通勤電車は立っていることもままならないほど混んでいる。その状況でも新聞を広げて読む人や大音量で音楽を聴く人、言い争いを始める人など、自分勝手な振る舞いをする人に毎朝必ず遭遇する。電車から降りると大きなため息をつきはじめな気持ちになり、仕事に行くことすら苦痛に感じることもある。」

そのような時は、刺激を受けて、即反応するのではなく、心にスペースを持って受け止め、どう反応するかを自分で選択してみるとよい。

「みじめな気持ちになることを自分自身が選択している」ということに気づくだろう。

雨が降っている日に、憂鬱だと感じるか、天の恵みと感じるかは自分次第である。

心にスペースを持ち、どう反応するかを自分自身が選択することで、気持ちをコントロールできると知ろう。

■ 刺激と反応のモデル

反動的な行動

外的な要因（状況によって起きた感情、気分）によってコントロールされている



主体的な行動

一時停止を行って、原則や望む結果に基づいた反応をする



反動的な人の言葉の裏にあるのは、責任の転嫁である。

自分には責任がない、自分の反応を選ぶことはできないと言っているのである。

～スティーブン・R・コヴィー～

反動的の対極にあるのが「主体的」である。私たちの普段の会話での言葉でも主体的かどうかを測ることができる。

反動的な言葉	主体的な言葉
・ どうしようもない	・ 解決策があるはずだ
・ もう決まっていることだ	・ 一緒に代案を考えよう
・ あの人は頭にくる	・ 落ち着いて考えよう
・ 認められるわけがない	・ 見方を変えてみよう
・ しなくてはならない	・ そうすることにしよう
・ ～でないとダメだ	・ 私は～のほうが良いと思う
・ ～でさえあったら	・ 私は～をする

私たちは嫌なことが起こると、つい他人や環境などのせいにしてしまいがちだ。しかし、他人や環境を思い通りに変えることはできない。そして反動的な言葉は、自分はこういう人間だという思い込みを強くしてしまい、被害者意識が強くなり、自分の人生や運命を自分で切り開くことができなくなってしまうだろう。「自分の言葉以上の結果にはならない」とも言われているように、自分の行動や感情を自分で選択することで、自分自身も変わり、人も環境も変わってくるだろう。

思いの種を蒔いて、行動を刈り取り、
行動の種を蒔いて、習慣を刈り取る。
習慣の種を蒔いて、人格を刈り取り、
人格の種を蒔いて、人生を刈り取る。

～サミュエル・スマイルズ～

私たちの日々の行動の90%は無意識の積み重ねだといわれている。無意識の習慣である。

その無意識の習慣を、意識した習慣とすることができたら、人生は大きく変わるだろう。

第1の習慣「主体性を発揮する」ことが習慣となれば、きっと「自分らしい幸せな人生」を手に入れることができるのではないだろうか。

今後MMIでは人格主義を柱としていくために、『7つの習慣』研修を継続開催する。
去る12月14日～15日の2日間、株式会社マルハン人材開発部人材育成課の宇山課長を
講師にお迎えし、『7つの習慣』研修を開催した。



宇山課長より（第1の習慣の重要性について、経験を通し、どのように人生が豊かになったか）

MMI:7つの習慣レポート 第1の習慣の重要性について

今を遡ること約18年前。新卒として配属されたMPT渋谷店で2年目を迎えようとしていた頃、初の異動として蓼原店（現在は閉店）への辞令を受けました。「業界を変える」と言っても、当時の既存店は未だ旧態依然としたものの見方や考え方が強く残っている現状。私もその若さゆえ、異動当初は「あれができていない」「これができていない」とメンバーに対して否定的なものの見方をしていました。

また、その苛立ちから、極めて感情的な態度をとっていたことを今でも覚えています。メンバーも私のことを「都会からきた鼻持ちならない奴」と見ていたことは、その言動から明らかでした。そんなときに出会ったのが『7つの習慣』。まさに「目からうろこ」でした。相手のメガネをかけてみる。刺激に対して選択を決めているのは自分。その学びの一つ一つが、当時迷路に彷徨いこんでいた私の道標になりました。そして、自らが変わること、変えられることに集中することで、徐々にメンバーとの理解・共感・信頼を高めることができるようになっていきました。その後、新宿店のGOメンバーにも選出して頂き、数々の異動を経て現在に至りますが、その根幹には当時の苦い思い出と、その経験を通じて得た学びが大きな礎となっています。



宇山 浩平 さん
株式会社マルハン
人材開発部 人材育成課

受講者は『7つの習慣』を知り、人格を高めることに意識を持って行動し始めている。
受講者の行動は変わってきているだろうか。そして、周囲に影響の輪を広がりは始めているだろうか。

古代ギリシャの哲学者アリストテレスの言葉が本書の中で引用されている。

人格は繰り返し行うことの集大成である。それ故、秀でるためには、一度の行動ではなく習慣が必要である。

これまで無意識に行ってきたことは、簡単に変えられるものではないが、意識を持って繰り返し行動することで、自分自身の人格を高められるのだ。

この『7つの習慣』は、特別なことを説いている本ではない。

人として普遍的なことが書かれている。

自分の人生にセルフリーダーシップを発揮し、

自分の決めた「成功」を手に入れるために『7つの習慣』を知り、

勇気を出して自らの扉を開いてみよう。



春の営業先紹介キャンペーン!

MMIの清掃実績をいちばん良くご存知の皆さん!お客様をご紹介ください!
清掃のプロとしてお客様のお困りごとにお応えします!

周りにこんな方はいませんか?

- ・お店の床が汚れてきた
 - ・今の清掃会社に不満がある
 - ・エアコンの調子が悪い
 - ・お店のコストを削減したい
- ご紹介ください!



ご紹介いただいたお客様に アポイントが取れた場合

営業先紹介報奨金

**3,000円
支給!**



ご紹介いただいたお客様が ご成約になった場合

成約内容に応じて

**ミニボーナス
支給!**



**ご紹介いただいた後は、
折衝から作業まで安心してMMI社員が責任もって対応します!**

詳しくは、各店舗にお送りしたご案内チラシをご覧ください。



CHECK IT OUT!! ☆チェキラツ☆

どばし まさや
土橋 正也

経営管理部 財務経理チーム

エムエムインターナショナルに入社して9年になります。
港区の三田に事務所があった時代から、財務経理の仕事に携わって
来ました。
仕事の関係上、数字ばかりみているので「大変ですね?」と言われ
ますが、本人としては苦ではなく、数字がキッチリ合うと気持ちも
スッキリするほどです。
これからもMMIの金庫番として業務に努めていきたいと思います。
プライベートでは美味しいラーメンを探して日々色々なところへ
出歩いています。
イチオシは東京・神田「つじ田」のつけ麺。最強の美味しさですよ!
ぜひ皆さんのおすすめのレストラン情報を教えてください!

前号の宮崎さんからの質問

「最近笑ったことは?」

⇒松本正行チーフが「子供のころ金持ちの子に『カルピスを水で
割るのは貧乏だから』と言われたのがトラウマになり、大人に
なってもお酒は水で割れなく、ロックかストレートで飲んでる」
と言ったこと。

次号の松本正行さんへの質問

どうしてそんなに面白いのですか?

たきだ けんご
瀧田 賢吾

総合建物管理事業部 業務推進課



みなさんこんにちは
MMIに入社して9年目に突入した瀧田です。
私の仕事内容は入社して以来、主にマルハン店舗の設備管理を担
当しています。
店舗には様々な設備がありパチンコ店の営業にかかせない玉や
メダルを運ぶ設備や建物の電気・空調設備、トイレ等の空調設備、
いざという時に使用する消防設備等があります。MMIではマルハン
東日本地区の建物設備保守管理を請け負っています。
それらの設備どれか一つでも不備があると遊技されるお客様や
日々業務にあたっている皆様にご迷惑がかかります。クライアントの
要望を日々最適な管理が行えるよう業務にあたっています。

前号の高橋さんからの質問

「入社してから一番楽しかったことは?」

⇒新しいことにチャレンジできる事
(千葉北店立ち上げに関わった事でしょうか)。

次号の福岡法和さんへの質問

不動産業務に携わって一番よかったと感じる事は?



マルハン千葉みなと店



マルハン千葉みなと店、店名のとおりに港が目の前にあり、晴れた日には東京湾が一望できる、ハーベストガーデン（レストラン）併設のアミューズメント感満載のお店です。スタッフの方たちのチームワークも素晴らしく、とても明るい店舗です。

ここが凄い 自慢

早朝清掃リーダーのボロロマーさんは、マイペースな男性メンバーが多いなか、いつも母親のように、時には厳しく時にはやさしく、個々の性格を理解し皆をまとめてくれています。もちろんメンバー全員、優しく温厚で思いやりのある方ばかりです。営業中清掃スタッフ、駐車場清掃スタッフは全員が社会経験豊富でスキルもあり、一人一人のポテンシャルが非常に高いです。サービス精神旺盛で仕事に対しての妥協をしない精鋭チームとして、まとまっています。（姉妹喧嘩みたいな事もおきますが、仕事に真摯に取り組むからこそ！）チームマルハンみなと店として店舗スタッフと共にお店を盛り上げている最強集団です。



早朝清掃スタッフの皆さん

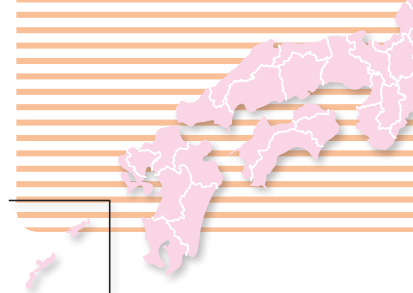


駐車場清掃スタッフ



営業中清掃スタッフ

店舗 自慢



担当トレーナー 佐藤雅紀さんからのメッセージ

4月に定期清掃からトレーナーへ移籍して最初に受けた店舗です。初期のころは定期清掃との掛け持ちだった事もあり、右も左も解らない非常に頼りないトレーナーでしたが、直ぐに温かく受け入れてくれました。私にとっては素敵な仲間であり、現場を任せられる大事な兄さん姉さん達です。



担当トレーナー佐藤さんと
設備担当の瀧田さん



柏木マネージャーと仲マネージャー

マルハン千葉みなと店 マネージャー 柏木隆宏さんからのメッセージ

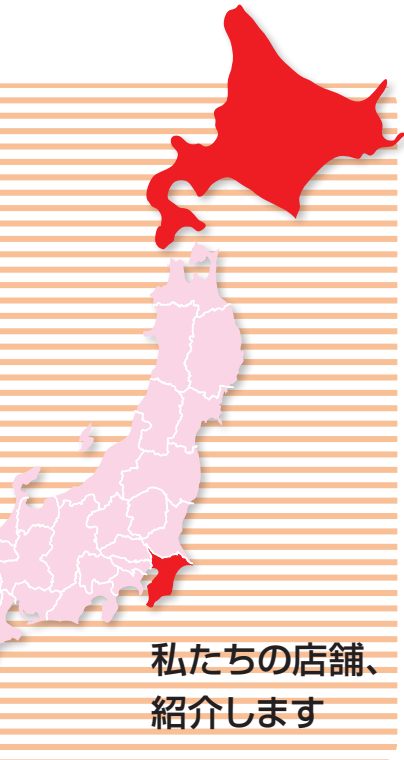
MMIの皆様こんにちは！
ボロロマーさん、田野さん、野口さんを始め、早朝清掃チームの皆様、いつもムラ無くピカピカにして頂き、本当にありがとうございます！
責任感の塊でスタッフの相談にも乗ってくれる斎藤さん、いつも歓送迎会に参加してくれてカラオケで熱唱される山村さん、ニコニコ笑顔がチャームな大坂さん、フレンドリーな接客でお客様とお話される渡邊さん、ハートフルチームの皆様、これからも笑顔でよろしくお願いします！
駐車場チームの不備発見力ピカイチの塚野さん、紳士的対応で誠実さ溢れる岡田さん。頼りにしています！
もはや当店の合言葉でもある困った時の瀧田さん、高速レスポンス仕事のできる男頼れる佐藤さん、これからもよろしくお願い致します！



マルハン端野店

マルハン端野店がある北海道北見市は、人口約12万5千人の全国で4番目に面積の広い市です。冬になれば気温が1日中マイナスという日が長く続きますが、夏には35℃になる日もあり、1年を通じて寒暖差の大きい地域でもあります。

また、カーリングが盛んな地域でもあり、1981年には第1回NHK杯カーリング選手権大会が開催され、1988年には国内初のカーリング専用のホールが作られました。マルハン端野店は市内のマルハン北見店同様、地域のお客様に愛される店舗です。



私たちの店舗、
紹介します

ここが凄い 自慢1

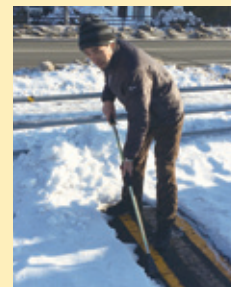
リセット清掃の杉本リーダーは端野店のグランドオープンから勤務し14年目になります。スタッフの仕事での悩み以外にもプライベートの悩みなども聞き、的確なアドバイスをくれるとても頼りになるリーダーです。スタッフからの信頼があり、時には厳しいリーダー、時には優しい母親のような存在です。端野店のリセット清掃は杉本リーダーを中心とした、とても楽しく団結している職場です。



杉本リーダー

ここが凄い 自慢2

北見市端野町は冬場になると寒さが厳しく、-20度以下になる時がある地区です。雪が降り除雪作業が入った後にお客さまの駐車スペースがわかるようにと、駐車スペースのライン上の硬くなった雪を削り、ラインが見えるようにする作業があります。その作業を「お客様の為に」と黙々とライン出しをする林さんの姿は、仕事に対してのプライドを感じます。



ライン出し作業

冬場は雪が降れば店舗ギワなど除雪機が入れない所の雪出しなど、寒い中での作業が増え大変ですがこれからも健康に気をつけて元気にがんばって頂きたいです。



佐々木マネージャー

マルハン端野店 マネージャー 佐々木裕介さんからのメッセージ

日中清掃の工藤さん、小川さん、田島さん、萩平さんは日々の清掃業務に加え、日々、様々な提案等もして下さいます。また、杉本さんを始め、夜間清掃の皆様は時間が限られた中でスピーディーに作業を行い必ず定刻までに仕上げて下さっています。

そして、駐車場清掃の林さんは、北見市は冬は氷点下20度を下回り、夏は日によって35度以上の猛暑になる過酷な盆地気候ですが、雨の日も雪の日も、台風の中でも外で業務にあたって下さっています。

皆様、いつも端野店を支えて下さって本当にありがとうございます。今後とも、宜しくお願い致します。



マルハンスタッフの皆さんとリセット清掃スタッフの皆さん



除雪車が活躍します



イズムの芽エピソード



松原さん

私を後押ししてくれたあの時の言葉

主人公：マルハン石岡店 やまぐち けんじ 山口 健二店長
寄稿者：マルハン石岡店 まつばら りえ 松原 恵美子さん

2ヶ月前に営業中清掃スタッフの採用面接をした時のエピソードです。

山口店長はいつも悩みを聞いてくれたり、元気がないと気づいた時はいつも笑顔で「いつでも話し聞くから」とお声掛けをしてくれる優しい方です。

この時は2年前にわずらった病気の為に少し麻痺が残っている方の採用に悩んで、私から相談をしました。私は「応募者の方は人柄が良く、一緒に仕事をしたいと思いました。病気をしたからといって仕事が出来ない訳じゃないし、好きで病気になる人はいないと思うんです。」と話しをしました。

そして、お店に迷惑をかけたくないという気持ちも伝えました。

すると山口店長は「私たちが全面的にバックアップするよ。心配しないで一緒に働きましょう!」と、悩んでいた私の背中を後押ししてくれました。

いつも体調やいろいろな事に気をつけていただいて、本当にありがたいと日々実感しています。山口店長は、マルハン石岡店にかかわっている人は全て自分の家族だと言ってくださっています。

いつも笑顔を絶やさずにクリーンスタッフ全員に「ありがとうございます!」と声をかけていただき、お店をキレイにしようと思わせてくれている山口店長はMMIのスタッフにとっても大事な存在だと思います。

営業中清掃スタッフの仲間になった彼女は、「仕事が楽しい」と笑顔で話してくれます。あの時の山口店長の後押しのお陰だと、心から感謝しています。



いつも笑顔で!



楽しくお仕事しています

メッセージ

こちらのエピソードにおいては『マルハンにとって最良のこと』を考え行動している松原さんが、日々プラスに捉えているからこそ、私の言葉もプラスに聞こえたのだと感じます。文章の通り、松原さんが採用者のことを深く考えていたことが素晴らしく、私が主人公になるのは、何かおこがましい気持ちでいっぱいです。

ただ、1つのエピソードの中に、日々チャレンジし続けリーダーシップを常に発揮している松原さんと共に描かれていることを誇りに思い、こちらのエピソードに恥じない言動を、今後においても大切にしていこう、そう感じました。

日々、早朝・日中、ホール外においてもMMI様の活躍に助けられています。「イズム」を感じることは、「イズム」を感じる心から。いつもありがとうございます。



マルハン石岡店 店長 山口 健二さん



イズムの芽エピソード



真栄平さん(右)と姉崎さん(左)

☆☆看板作り☆☆

主人公：荻窪店 ^{まへひら みきこ} 真栄平 美紀子さん

寄稿者：エムエムインターナショナル荻窪店 ^{あねざき} 姉崎 りえさん

私は、真栄平さんの紹介で、2015年4月からエムエムインターナショナル荻窪店でアルバイトとして働かせて頂いております。不動産業界が全くの未経験で右も左もわからない私に、優しく

丁寧な賃貸の基礎やコツを教えてくださいました。社宅チームに配属された後も、様々なことを教えてくださいました。

そんなある日、賃貸物件を掲載している店頭看板のレイアウトを変更することになりました。私は正直、近隣には多くの不動産会社が並んでいるし、看板を変更することで来客数が変わるとは思っていませんでした。

しかし、真栄平さんは一生懸命レイアウトを考えていました。社員の方に見てもらって意見を聞いたり、他社の看板を参考にしたりしていました。遠くからでも見やすいように背景の色を変更したり、特集をわかりやすくするために看板の縁にキラキラのテープを張り付けたり、様々な工夫をしていました。また、何度も繰り返し使用できるように、裏側をマジックテープにしたりもしていました。真栄平さんのアイデアには本当に驚かされました。

そんな真栄平さんの努力や工夫もあってか、看板のレイアウトを変更してから「看板を見て・・・」と来店してくださるお客様が増えました。私は、とても驚きました。自分が普段の生活で不動産会社の店頭の看板を見る機会がないため、誰も見ていないだろうと勝手に思っていたのですが、お部屋を探されてるお客様にとってはとても重要な情報であり、真剣に見て下さっていると実感しました。

この体験から店頭の看板ひとつをとっても、妥協することなく真剣に取り組み、ベストを追求する真栄平さんを私も見習って業務に役立てようと感じました。



お客様に見ていただきたい!



工夫したら効果がありました!

メッセージ

ある日、真栄平さんから「看板をもっとお客様に分かり易く且つ貼り替えが簡単になる方法に替えたい」と提案がありました。「ペット特集もあつたらいいな」とか「女性が安心して住めるマンション特集もあつたら」という具合に・・・話している彼女の顔はニコニコと笑っていました。

仕事に対する「真摯な態度」や「楽しんで仕事をしようとする姿勢」は他者も学ぶべきだと思う程でした。

おかげ様で我々の店頭看板は、どの会社よりも「目立って」「キレイで」「分かり易い」看板に進化したと思います。

“ありがとう” 真栄平さん・・・これからも「明るく」「楽しく」「前向きに」を推進してください



不動産事業部 青木 博之さん

締切迫る!!

第2回 お掃除アイデアコンテスト

毎日のお仕事の中で、皆さんが「あたりまえ」と思いながら取り組んでいることに、
実は素晴らしいアイデアが隠れていたりします！
それが他の店舗にとってはすごいアイデアだったりします！
そのアイデアを共有して、MMI全社での取り組みにしてみませんか？

表彰部門

- ◆ アイデア賞 :取り入れたい良質なアイデアを提供した店舗（複数）
- ◆ トレーナー賞 :トレーナー選りすぐりのピカイチアイデア
- ◆ チーム賞 :アイデア応募数がナンバーワンの店舗

応募方法

- ① 応募用紙に書いて、リーダーか人事担当者、トレーナーに渡す。
- ② idea@mmin-net.co.jp にメールする。
- ③ 03-3293-8687 にFAXする。(24時間OK)
- ④ 応募用紙を、直接本社に郵送する。

どれでもOK!!

応募期限

2016年1月31日

結果発表

4月発行の社内報『AMICI Vol.10』にて発表！
皆さんに喜んでいただけるような賞品を
選んでますので、お楽しみに！！



編集後記

あけましておめでとうございます。
昨年は店舗へお邪魔する機会が増え、多くの出会いがありました。
「AMICI 読んでますよ!」「楽しみにしています♪」と嬉しい言葉をいただくこともあり、
働くことの喜びを強く感じられた1年でした。この場を借りて、感謝申し上げます！
今年も多くの出会いを楽しみに頑張ってまいります!!

経営管理部 松本千絵 matsumoto@mmin-net.co.jp