



AMICI

アミーチ ラテン語で「仲間」という意味です

CONTENTS

- 01 2017年 年頭に寄せて
- 03 酉年生まれの皆さんに訊く、わたしの抱負2017
- 05 店舗自慢(サンユー新横浜本店、マルハン大山店)
- 07 イズムの芽エピソード
- 09 『7つの習慣』を知る
- 11 MM NEWS&チェキラッ★
- 12 『知って得する!』 今さら聞けない...『不動産用語』の話
- 13 美観向上委員会通信



年頭に寄せて

2017年



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**

明けましておめでとうございます。

皆さんとまた新たな1年をスタート出来ることを心から感謝しております。

昨年はリオオリンピックがありましたが、社会は2020年の東京オリンピックに向けてさまざまなことがめまぐるしく動いています。

MMIでは2020年を目指して進む方向と到達地点を「チャレンジ2020」として掲げています。

1.外部売上10億円以上を達成する。

2.プロパティマネジメント会社へと進化する。

これは過去に大きな売上減となった経験に基づいてMMIが生き残るために進む道を示したものとなっています。決して容易な道ではないことは皆さんも感じているでしょう。しかし私は、不可能なことではないと信じています。

2020年までの期間でやるべきことは山のようにありますが、それに取組んでいくことで私たちの力となり、今より高い景色を見られるようになるのです。



あけましておめでとうございます。

日々の業務にご尽力頂き大変感謝しております。

新たな年を迎え、あえて初心に戻ってより良い年にしていこうと決意をしています。

11年前に私がMMIに入社したころは今まで経験してきたことを

生かしMMIをもっといい会社にしていこうと燃えていました。

そんな気持ちも自分に言い訳をして取り組めていなかった事もあったと

反省しています。今年はマルハングループも60周年の節目を迎える年となります。

皆様もMMIへ入社したころの新鮮な気持ちを思い出して新年を

迎えてみては如何でしょうか？

総合建物管理事業部
白井 正美

しかし、私たちの進む道に近道は用意されていません。なぜこの道を選んで進んでいくのかを改めて理解し、全員が自分のやるべきことに取組んで2020年へ進んでいきましょう。

マルハングループの一員である私たちMMIにとって、2017年も厳しい状況にあることは変わりありません。しかし、試練が続くこの数年を乗り越えてきた私たちは確実に力がついています。自らを成長させるために学び続ける人、新たなことにチャレンジする人が増え、会社の成長を一人ひとりが支えてくれていることを実感しています。

「生き残るのは強い者でも、賢い者でもない。変化に対応できる者だ。」というダーウィンの言葉のように、MMIは変化に対応できる集団として成長を続けているのです。

そして2017年は変化に対応するだけでなく、MMIそのものが変化することを考えています。

環境や体制といった会社の仕組みそのものも変化させることで、変化に対応できる自立したリーダーが育つことに繋がると考えています。

会社の変化に対応し自らその変化に参加することが、変化に対応する決意の表れなのです。

「参加無くして、決意無し」

皆さんが今以上に会社を良くしていきたいという熱い気持ちでいることを私は信じています。

今年の十二支である酉年は、商売繁盛に繋がると言われています。「酉」(とり)は「取り込む」に繋がると言われ、お客様や運氣も取り込めるというものです。このように言われているこの一年が、MMIに関わる全ての皆様とご家族が今年一年健康であること、そして実りの多い年となることを祈念して、私の年頭の挨拶と致します。



あけましておめでとうございます。

皆様のおかげで今年も無事に新年を迎えることができました。

感謝致しております。新たな一年の始まりです。

今年はMMIの真価が問われる年になります。市場競争に勝つために創意工夫を重ね、MMIの強みを構築し、顧客の付加価値最大化に貢献して行かなければなりません。

今ある事業基盤の深化と横展開、更に新しい業態への進化を目指し、全員の心を一つにし、共に力を合わせて取り組んでまいりましょう。

本年もどうぞ宜しくお願い申し上げます。

経営管理部・不動産事業部(兼務) 部長
羽場 康雄

酉年生まれの 皆さんに訊く、 わたしの抱負 2017

2017年は日本の十二支では「酉」です。
酉年生まれの人には、次のような特徴が
あるとされているようです。

- ・鋭い直観力
- ・決断に迷いが無い
- ・飛び抜けた行動力
- ・親切で面倒見が良い
- ・社交性抜群



そこで、MMIで働く酉年生まれの皆さんに
今年の抱負をお聞かせいただきました。



高橋 和夫 さん
経営管理部

勤労42年
節目の年。
頂上目指して
もう少し。



上島 久美子 さん
大宮駅前店

明朗快活



工藤 真理子 さん
浜田店

大きな声を出して
頑張りたいと思います。



山蔭 雅之 さん
浜田

頑張ります！
成長します！



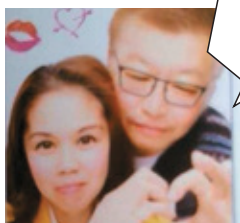
ヴァン ティ リエウ さん
シェラトン都ホテル

家族が一番。
勉強と仕事も
恋人みたいに大切に。



新港のお兄様 さん
仙台新港店

何事も前向きに



早坂 勉 さん
川崎桜本

愛！絆！



渡邊 重子 さん
仙台新港店

健康で仕事を
続けていける様に
がんばります



石川 純子 さん
茅ヶ崎店

快適空間を
提供するため
誠意を持って奉仕する



山家 敬子 さん
寒河江店

健康に気をつけて
頑張りたいです



小幡 ようこ さん
仙台新港店

健康第一！
何事にも焦らず
毎日を過ごしたい



グエン トウ ヅオン さん
シェラトン都ホテル

2017年は、
母に毎月10万円を
贈りたい。



初心忘れずに!
早くキレイに
確実な業務遂行

浅子 光一 さん

清河寺店



仕事に誇りを持ち
楽しく働ける
職場にしたい

田口 育美 さん

茅ヶ崎店



年女
仕事は楽しく
体が続く限り
頑張ります!

菅原 敬子 さん

会津若松一箕店



肉体改造!
プライベート充実!

瀧田 賢吾 さん

総合建物管理事業部



何事にも
感謝を忘れず
奉仕の精神で尽くす

推川 桃花 さん

八千代緑が丘



ひとつの節目として
これからも頑張ります!

木村 尚子 さん

浜田



健康に気をつけ
笑顔でお客様に
接します

友廣 みよ子 さん

川口店



一日一生

高田 陽子 さん

東大和店



一日一日を大切に
断固と自分に
勝つ事です

古跡 剛 さん

名取店



節目の年なので、
更に体力をつけ
頑張りたい

小坂橋 伊津子 さん

鷺宮店



明るく楽しく
一生懸命
お仕事がんばります

長谷川 真美 さん

古河北店



『有難う』
沢山言われるように
『努力』する

新港の王子様 さん

仙台新港店



今年もケッコーな年に!
健康と仕事にガンバル

寺崎 祥子 さん

仙台駅東店



自分の仕事を全うし、
影響の輪を広げる

松本 千絵 さん

経営管理部



いかがでしたか?

皆さんと同様な抱負を掲げている方もいたのではないのでしょうか。2017年、スタートです。

今年一年が私たち皆にとって、充実した素晴らしい一年となりますように!

ご協力いただいた酉年生まれの皆さんに心より感謝を申し上げます。



サンユー新横浜本店



サンユー新横浜本店は、コンサートや大きなイベントなどに使用される横浜アリーナがある新横浜駅にあります。パチンコ257台スロット111台を設置する、30周年を迎える老舗名店です。

新横浜駅周辺はオフィスビルやホテルが多く、近隣には横浜アリーナ、日産スタジアム、ラーメン博物館などもあり、活気ある街です。

ここが凄い 自慢1

サンユー新横浜本店は、MMI初のマルハン以外のパチンコ店で日常清掃を請け負った店舗です。ライバル店のグループ会社であるMMIの社員に対しても、温かく接して下さる新田常務は、出勤されるとクリーンスタッフ1人1人の所に足を運び、「おはよう、お疲れ様」と笑顔で声をかけて下さいます。店舗スタッフの皆さんも、MMIの清掃にとっても理解を示してくださり、一緒にキレイにしていこうという気持ちを共有しています。

ここが凄い 自慢2

クリーンスタッフ一人ひとりもサンユー様の想いに応えるように、「気づきレベルを高めよう!」「もっともっとキレイにしよう!」という気持ちで、仕事に取り組んでいます。開店前のリセット清掃なのでお客様に直にお目にかかることは無いけれど、1人でも多くのお客様に感動空間を提供できるように、見えないおもてなしを目指して頑張っています。是非一度足を運んでみてください。素晴らしいおもてなしが待っています。そんなお店がここにあります。

店舗 自慢



サンユー新田常務

三友興産株式会社

常務取締役 新田日出夫様からのメッセージ

MMIに清掃を依頼するようになり、もうすぐ2年になります。ライバル店のグループ企業であるMMIに店内の清掃を任せることは、当初は不安もありました。でも「良くなるなら導入しよう!」と思い切って依頼して良かったと感じています。まず店舗スタッフの残業時間が減り大幅な経費削減になり、本来の業務に集中できるようになりました。

また、クリーンスタッフ達の表情や動きも以前と比べイキイキとし、店内もキレイになったと感じています。清掃するなかでパチンコ台のハンドルの緩みなどを発見すると報告していただき、気づきのレベルの高さに驚かされています。

先日、とても感動することがありました。店内にソファを置いてるのですが、背もたれとシートの間にねじ込まれている見えないゴミまで発見して取り除いてくれたのです。見えない場所もキレイにするその姿勢に、感動しました。これからもサンユー新横浜本店にご来店いただくお客様のために、一緒に頑張っていきたいと思います。



サンユー新横浜本店のスタッフさんと



クリーンスタッフの皆さん

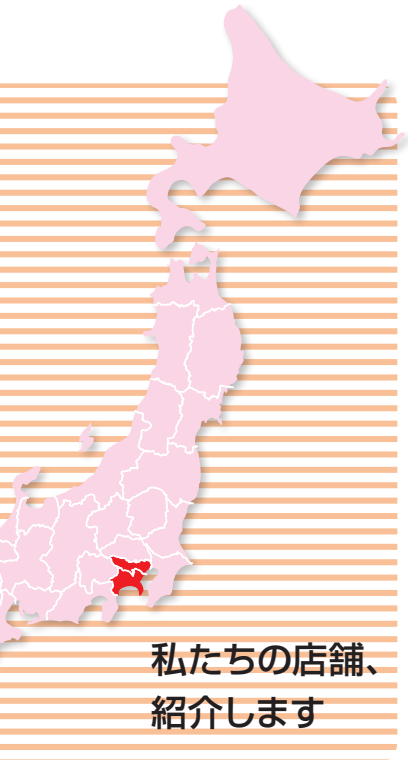


リーダーの小島さん(左)とサブリーダーの山田さん(右)



マルハン大山店

マルハン大山店は北東京地区の板橋区大山にある店舗です。店舗のあるハッピーロード商店街というアーケードは「一生づきあいします」をモットーに掲げ、お惣菜屋さんや飲食店なども多く、いつも買い物客でにぎわっています。大山駅周辺には板橋区役所や大学病院、文化会館なども多く点在し、住みやすい街としても知られています。



私たちの店舗、 紹介します

ここが凄い 自慢1

大山店のクリーンスタッフの皆さんは勤続年数が長いことが自慢です！
平均勤続年数は約4年で、一番長くご勤務いただいている方は6年になります！
この高い定着率の原因は、なんといってもチームの雰囲気の良いさにあります。
人柄が良い方ばかりが集まっていて、どんな時にも和やかに笑顔で明るくお仕事しています。

ここが凄い 自慢2

大山店は担当トレーナーが変更になることが多いため、巡回の回数が少なくなってしまう場合もあるのですが、クリーンスタッフの皆さんは主体的に問題に向き合い、自分達で解決することが出来る素晴らしいチームです。資機材に対する工夫も多くみられ、とても自立したメンバーが集まっています。

担当トレーナー 高石薫さんからのメッセージ

大山店の皆さんへ
いつもありがとうございます。
大山店を担当させていただくのは今回で2回目となりました。
この1年間で担当トレーナーの変更が続き、皆さんを不安な気持ちにさせてしまいました。そんな状況のなか、早朝・営業中のリーダー・サブリーダーを中心に皆さんで大山店の美観向上維持の為に、頑張ってください。

人工不足や道具が充実していないなかでも、工夫や助け合いで「お客様のために」と取組んでくださっている姿に感謝の気持ちでいっぱいです。

私も、皆さんと一緒に楽しい！働きやすい！職場環境を目指していきますので、これからも宜しくお願い致します。



担当トレーナー 高石さん



早朝清掃スタッフ



営業中清掃スタッフ



イズムの芽エピソード



寄稿者

大木 望愛さん

待っていてくれる人がいる

主人公 / 経営管理部 渡邊 良子さん

寄稿者 / 総合建物管理事業部 大木 望愛さん

2014年の夏に妊娠が分かった後、体調が思わしくなく産前休暇を待たずして10月より長期休暇をいただくことになりました。その後2015年の4月に出産し2016年の5月に復帰するまで、約1年半ものあいだMMIを離れることになりました。MMIを離れている間も渡邊さんは頻繁に連絡をくれ、「新しく〇〇さんという方が入社したよ」「〇〇さんが結婚するよ」「こんな出来事があったよ」と、常にMMIの近況を教えてくださいました。

出産も育児も初めてのことで日々試行錯誤しながらの日々はあっという間に過ぎ、会社への復帰が近づくにつれ、私は不安な気持ちを抱えていました。久しぶりに働くこと、家庭と仕事の両立、そして私の居場所はあるのだろうか・・・。

しかし、渡邊さんからは私のそんな気持ちを吹き飛ばすように「あと1か月だね」「あと1週間!!」「早く一緒に働きたい!!」「楽しみ!!」とメッセージが届き続けたのです。

復帰直前まで渡邊さんからたくさんの前向きなメッセージを受け取った私は、復帰へのカウントダウンが不安から楽しみに変わり、すっかり気持ちを切り換えることが出来ました。



大木ママ

渡邊さんが待っていてくれる。それだけで私の心は迷うことはなくなりました。

妊娠中、産後、そして育児をしながら時短で働かせていただいている現在。

渡邊さんをはじめ本当にたくさんのメンバーに支えられていることを日々実感しています。

妊娠・出産・育児という大きなイベントを抱えながらのお仕事を考えている方が、私と同じように前向きにMMIで働くことが出来るように、私が渡邊さんに支えてもらったように、私も次の世代を支えたいと思っています。

慌ただしく過ぎていく毎日ですが、仕事も家事も育児も充実しています。

渡邊さん、いつも支えてくれてありがとう、これからもよろしくね。



渡邊さんと大木さん

メッセージ

総合建物管理事業部 事業管理課 渡邊 良子さん

年齢が近いこと、ビール好きなど共通点が多く、入社当時から気が合う、お仕事バリバリで向上心がある、大好きなカッコイイかわいい同僚です。

「おねえちゃん」と私を慕ってくれるしっかりものの妹の妊娠は、ほんとに嬉しくて^_^しかも双子ちゃん♥産休育休に入ってから、私が連絡したいという想いで近況報告をしただけなのに、こんな風に思ってくれてたなんて、びっくり&大号泣!さすが私のかわいい妹。

私は大木さんのおかげで、長期のお休みを取る人は想像以上に不安になることに気づけました。

女性スタッフが産休育休後も復帰して、バリバリキラキラ輝いて働ける環境づくりのために、まだまだ協力したいと改めて決意しました。

大木さん。

いつもありがとう。働くママ、大変だけどがんばろうね!

これからもよろしく・子供達を連れて出社してほしいなあ〜



渡邊さん



寄稿者

佐藤 恵子さん(左)

あたりまえの景色を守る、 あたりまえじゃない努力

主人公 / マルハン新庄店 駐車場清掃スタッフ 金藤 清さん・稲垣 一夫さん

寄稿者 / マルハン新庄店 営業中清掃スタッフ 佐藤 恵子さん

ここマルハン新庄店には二人の働き者の「おじ様方」(駐車場清掃スタッフ)がいます。いつも「ニコニコ」して顔が合えば気さくに声を掛けてくれます。

マルハン新庄店の駐車場はかなり広く、片側には鉄道の線路があり駐車場との間は白い柵で仕切られています。当然のことながら線路の脇は雑草だらけで、伸びてくると駐車場側にはみ出してきそうになります。「おじ様方」はその雑草を自前の剪定バサミを柵の隙間に入れてキレイに刈ってしまいます。また、駐車場の3分の2を、水の流れていない側溝が囲んでいるのですが、そこで用を足すお客様もいるので、バケツで水を運びデッキブラシで洗い流しています。駐車場の巡回をしながら、鳥の糞やクモの巣を取り除いたり、建物の周囲の汚れを拭き取ったり、常に駐車場の美化に努めています。

「おじ様方」のこうした努力が無ければ、どこにでもありそうなパチンコ店の駐車場はどうなっているか想像してみてください。どんなに店内がきれいでも、雑草がはみ出ていたり、汚れた側溝のそばに車を止めたいと感じるお客様はいないのではないのでしょうか。いつも見慣れた、あたりまえにキレイになっている駐車場ですが、その「あたりまえにキレイ」を守っているお二人の努力は、あたりまえじゃないことだと思います。

誰に自慢することも、感謝されることもないのに、「あたりまえにキレイ」を守る二人の「おじ様方」。私はこの誇れる同僚の素晴らしさを皆さんに知ってもらいたいと思っています。



ちょっと恥ずかしそうなお二人

メッセージ

稲垣 一夫さん

マルハン新庄店でお世話になり、四年になります。

他のお店はわかりませんが、新庄店の駐車場は広く掃除のし甲斐があります。

マナーの良い方悪い方、様々なお客様がいらっしゃいます。

店長はじめ、マネージャーや店舗スタッフの皆さんが、店内の美化や笑顔の接客に取り組まれています。

とは言え、ご来店されるお客様が一番先に入られるのが駐車場です。

行き届いた店内に気分良く入っていただくために、笑顔と挨拶を大切に清掃に取り組んでいます。

これからも金藤さんと二人、綺麗な駐車場を守っていききたいと思っています。

金藤 清さん



金藤さん

佐藤リーダー、ありがとうございます。

そんな風に思ってもらえて、嬉しいです。

うちのリーダーは働き者で、感動します。

私よりリーダーの方が主人公に相応しいです。

【50、60 はなたれ小僧 70、80 働き盛り 90 迎えに来るな、100まで待つて追い返せ】

そんな言葉通りのリーダーです。

7つの習慣

～私的成功から公的成功へ～

私的成功は公的成功に先立たねばならない。このプロセスを逆にはできない。
それは種まきをする前に収穫ができないのと同じである。

～スティーブン・R・コビー～

これまで社内報AMICIでは『7つの習慣』のうち【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、について順を追って紹介してきた。
それらは依存状態から成長し真の自立を手に入れる『私的成功』に必要な習慣である。
しかし、自立は最高のレベルではない、とコビー博士は語っている。
自制し自立する『私的成功』の先には、社会的なコミュニケーションを理解し、
周囲に良い影響を与えられる人となる『公的成功』がある。
私たちは独りで生きているわけではない。家族や友人、仕事での人間関係、社会との繋がりがあある。
その関わる全ての人が相互利益を獲得することで『公的成功』を成し得ることが出来るのである。
これからは自立の先にある相互依存となるための習慣を紹介する。

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 ←今回のテーマ
- 【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

信頼残高を増やす。

第4の習慣の前提として、人間関係充実させる「信頼残高」について紹介する。
私たちは誰かといきなり信頼関係を築くことはないだろう。時間をかけて分かり合い、約束を守ったり小さな気遣いの繰り返しで信頼関係につながっていく。この信頼は貯金のように積み上げていくものなので銀行口座を信頼口座と考えてみる。
「預け入れ」は信頼を築くことであり、「引き出し」は信頼を失うことである。
信頼口座の残高を増やす6つの「預け入れ」を紹介する。

信頼残高を増やす6つの方法

1 相手を理解する

相手は何を基準にして自分を評価し、信頼してくれているのかを知る。

2 小さなことを気遣う

ほんの少しの思いやりや、礼儀を忘れないこと。
小さなことが大きな意味を持つ。

3 約束を守る

約束をすることは、相手はいろいろな期待を抱くものである。

4 期待を明確にする

役割や目標を暗黙の了解にせず、お互いに期待していることを明確にする。

5 誠実さを示す

誠実な人間になる最も大切なことは、その場にいらない人に対して忠実になること。

6 あやまちは誠意をもって謝る

信頼を失う大きな過ちを犯したときは、誠心誠意の謝罪をする。

「信頼残高」は個人的な人間関係だけでなく、ビジネス上の関係であるお客様、取引先、その他の人間関係でも共通の考え方である。

～第4の習慣「Win-Winを考える」について～

自分の光を輝かせるために、相手の光を吹き消す必要はない。

～バナード・M・バラック～

人間関係には6つのパターンがある。

- ・Win-Win — 自分も勝ち、相手も勝つ
- ・Win-Lose — 自分が勝ち、相手は負ける
- ・Lose-Win — 自分が負け、相手が勝つ
- ・Lose-Lose — 自分も負けて、相手も負ける
- ・Win — 自分が勝つ
- ・Win-WinまたはNo Deal — Win-Winに至らなければ取引しない

これらの「勝ち」「負け」はスポーツやゲームにおける勝負のことを指しているわけではない。人間関係における利益を指していて、双方が欲しい結果を得ることである。

ここでWin-Loseについて考えてみる。

ビジネスの社会ではWin-Loseが蔓延していると言っても過言ではないだろう。社員同士が競争し相手を蹴落とすようなケースや、必要とされていないものを言葉巧みに売りつけることも後を絶たない。自分が満足し、相手は損をする。まさにWin-Loseである。ビジネスは本来、お客様のお困りごとを解消するためにサービスを提供することで互いに利益を得ること、Win-Winで成り立つのである。

では、家庭や友人との関係でWin-Loseだったらどうだろう。一方が不満を抱える関係は長続きしないし、どちらかが「勝っている」と考えるような関係に信頼は存在しないだろう。人生のほとんどは一人では成り立たないものである。周囲と必要としあい助け合いながら、お互いにとって良い関係を作り上げるWin-Winを目指すよう心がけたい。

高い勇気と高い思いやりがWin-Winを実現させる。

Win-Winの関係づくりには勇気と思いやりが関係してくる。

なぜなら、自分のWinを得るためには相手に主張する勇気がいるし、相手にWinを与えるためには譲る思いやりが必要だからだ。

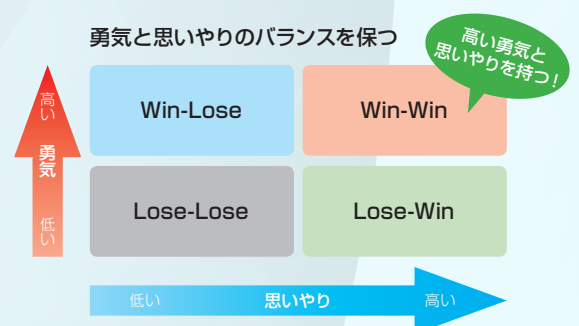
また、Win-Winを目指したにもかかわらず双方にとって良い結果を得られない場合は、取引自体をしない「No Deal」という選択することが理想だ。

お互いの価値観や目標が明らかに違うなら、無理に取引しない。

一方が不満な取引は長続きしないし、相互に不信を招いてしまうからだ。

双方に利益をもたらすWin-Winにならないければ、No Dealという強い決断を下せる心が必要だ。

この第4の習慣「Win-Winを考える」は相互得の習慣であり、相互の敬意によって信頼ある人間関係を築く習慣である。他人に“与える”人こそが、もっとも豊かになれるだろう。



MM NEWS

前号のAMICIでもお知らせいたしましたが、MMIのコーポレートサイトがリニューアルオープンしました。今回のリニューアルではスマホ対応はもちろんのこと、MMIの進む方向や未来について、活躍するスタッフの紹介など新しいコンテンツを加えました。もちろん社内報AMICIのコーナーもあり、MMIで働く仲間たちの活躍を広く知っていただけるようになっています。

より多くの方々にMMIをご理解いただくためのウェブサイトとなるよう、今後も内容の充実に努めてまいりますので、楽しみにしてください。



<http://mmin-net.co.jp/>



AMICIはココからチェック!



CHECK IT OUT!! ☆チェキラツ☆



しみず ゆたか
清水 豊

総合建物管理事業部
業務推進課 テクニカルチーム

皆様、こんにちは。テクニカルチーム清水です。
このコーナーをご覧いただきありがとうございます。
私の所属する「テクニカルチーム」とは？
MMI直営管理店舗の定期清掃業務を中心とした社員、アルバイト計20名のチームです。その中で私は主にマルハン様以外のお客様の清掃業務を担当し、快適空間をご提供出来るよう努めています。
MMIの新・チャレンジ2020の実現に向けて、今後は清掃業務だけではなく、テクニカルの名の通り、様々な領域の技術者チームとして発展していきたいと考えております。

前号の伊藤さんからの質問

「一番好きな清掃作業はどれですか？」
⇒どの作業も好き嫌いの無いように心掛けています。
(質問の答えになっただけですみません・・・)
クリーンスタッフの皆様にも同感して頂けるとは思いますが、きれいになった「成果」がすぐに出る事、すぐにわかる事が清掃の魅力、醍醐味であり、やりがいだと思っています。

次号の佐々木 恵美さんへの質問

いつもパワー漲る佐々木さん。そのパワーの源を教えてください。



あさの ひろし
浅野 博

総合建物管理事業部 業務推進課 ホテルチーム

皆さん、こんにちは。MMIに入社して11年目になる浅野です。
入社してからずっとマルハンの清掃管理に関わり、MMI直営店舗で新店立上げや早朝清掃を横展開してきました。現在は新規事業のホテル事業に携わっており、ホテルの現場で様々な経験を積んでいます。管理棟数はまだ少ないですが、将来は必ずホテル事業をMMIの中核事業にして行きますので、ご期待ください。
プライベートでは、結婚して1年が経ちました。仕事が忙しくてゆっくりとできないですが、美味しいご飯を作ってくれる良妻に支えられ健康に過ごしています。

前号の川上さんからの質問

「ホテル事業のやりがいとはどんなことですか？」
⇒ホテルの客室清掃は、MMIの提供価値でもある「快適空間の創造」です。お客様に快適に過ごして頂きたいという想いで丁寧に清掃します。仕事内容は、ベットメイク、アメニティセット、水回り清掃、備品拭きなど短時間でやるべき事がたくさんあり、日々、時間との戦いです。また、連泊や団体客など客室の状況は毎日変化し、お客様の細かい要望にも応えるため、臨機応変な対応が求められます。例えば髪の毛1本でもすぐにクレームになるので、品質面でも妥協が許されません。このように、スピード感と効率の追求、高いクオリティが求められるとてもやりがいがある仕事です。
ホテルの客室清掃は難易度が高いですが、東京オリンピックに向けて新しいホテルも増え、客室清掃のニーズもどんどん高まります。現場で働くスタッフも外国人が増え国際的な現場となり、まさにMMIインターナショナルといえます。

次号の田中さんへの質問

MMIに入社して、最も印象深いエピソード聞かせてください。

知って
得する

今さら聞けない・・・ 『不動産用語』の話

これから春に向けて年度末となり、新入学や新入社などで引越しをするために不動産店を訪れる機会がある方もいらっしゃるのではないのでしょうか？でも、不動産店はちょっと敷居が高くてお店のドアを開けるのに勇気がいる、と感じている方や、不動産って難しい言葉も多いし仕組みも複雑でわかりづらい、と思っている方も多いのではないのでしょうか。しかし、ちょっとした用語を覚えておくだけで、お部屋選びの不安が解消されます。今回は、知っているようで知らなかった不動産用語について、不動産事業部で物件の仲介を担当している日浦さんに解説いただきます。

敷金・礼金

敷金：主に家賃の滞納があった場合に充当される、貸主（大家さん）の備えのためのお金です。入居の際に預けておき、退去の際の原状回復費用に充当され、残金は返還されます。退去後にハウスクリーニングを実施するケースが多く、その費用を差し引いた資金が返還されるのが通例で見られます。

礼金：借主が貸主（大家さん）に対して、「お部屋を貸してくれてありがとう」とうお礼の意味があるもので、返還されることはありません。近頃は、礼金ゼロという物件も増えてきています。

仲介手数料

不動産売買・賃貸の際に不動産仲介業者に対して支払うお金のことです。

賃貸 家賃1ヵ月分+消費税

〈例〉家賃¥75,000の場合

¥75,000+消費税¥6,000=賃貸仲介手数料¥81,000

売買 売買価格に応じた計算方法があります。

不動産の売買価格	手数料の上限
200万円以下	5%
200万円超 400万円以下	4%+2万円
400万円超	3%+6万円

〈例〉売買価格¥3,500万円の場合

¥3,500万円×0.03+60,000=売買仲介手数料¥1,110,000

【取引様態】が【売主】の売買物件の場合は
仲介手数料不要

MMIでは幅広くお部屋をご紹介します。
関係各位の方々には仲介手数料50%で対応させていただきます。
まずはご相談お待ちしております。

路線価

毎年ニュースになる「路線価」。7月1日に国税庁、税務署で公表される、路線（不特定多数が通行する道路）に面する宅地 1㎡あたりの評価額のことです。これを課税価格の基準として、相続税、固定資産税などが決まります。

路線価は地価公示価格、売買実例価額、不動産鑑定士等による鑑定評価額を基に専門家の意見を聞きながら決められています。

税務署のほうで不公平にならないように決めています。ちなみに、路線価日本一は31年連続で東京銀座の鳩居堂前です。1平方メートルあたり3,200万円、はがき1枚のサイズで47万4,000円となります。

専有面積

分譲マンション等で、区分所有者が完全に個人の所有物として扱える部屋の内側の面積をいいます。これには、玄関ポーチやバルコニーなどの面積は含まれません。

専有床面積の計算方法には、2種類あり、壁から内側の部分で求める内法面積と、壁の中心線で囲まれた部分を求める壁芯面積があります。

登記は内法面積が表記されていますが、パンフレットなどには壁芯面積で表記されている場合が多いので、購入される場合は確認しておいた方が良いでしょう。



不動産事業部では、不動産に関してご相談いただける『不動産なんでも相談窓口』を無料で開設しています。どんなことでも私たちプロが分かりやすくお応えしますので、お気軽にご連絡ください！

不動産事業部 日浦健二



お問い合わせはこちらから



美しいってステキ!

美観向上 委員会通信 Vol.4



下地 浩子さん

マルハン会津若松一箕店の清掃道具置場（ゴミ庫）の紹介

1



無駄なものが無く、
すっきりと整理されています。

2



床に直置きしている道具がほとんどなく、
清掃しやすい状態になっています。

3



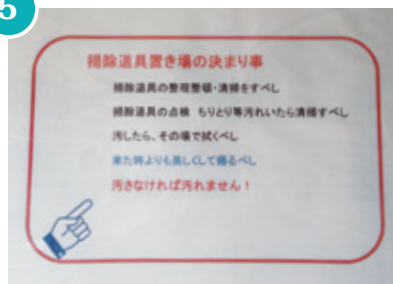
特別な収納方法は無く、
S字フックなどをうまく活用しています。

4



POPづくりなど、店舗様と協力してきれ
いに管理しています。

5



「清掃道具置き場の決まりごと」

【環境が命令する（物言わぬ物の声を聴く）】

綺麗な場所にはポイ捨てしない。整理整頓されていれば、その状態を維持しようという意識が働く。

【指定席化】

置き場所が、表示されており、誰が見ても、どこに何があるかがわかる。使用後も返却場所が明確で、整理整頓が自然と行われる。また、探す必要がないので、効率的。

3回目の美観チェックの際は店舗様、スタッフの皆様からご協力を頂き、ありがとうございました。

実りの多い美観チェックをスムーズに行う事が出来ました。感謝申し上げます。

チェックシートのコメント欄にいっぱいのエピソードの声が届いていて、嬉しい悲鳴をあげています。

回を重ねるごとに、スタッフの皆様の意識や気づきのレベルも上がって来て

「ここはどのような洗剤を使って清掃すればもっと綺麗になりますか?」とか

「清掃のポイントを教えて下さい」「Bランク⇒Aランクになる為に何処をどう清掃すればいいですか?」という質問や、

「この清掃のやり方より、こちらのやり方の方が時間短縮にもなり出来上がりも良いです。」といった熱いご意見等、

もっときれいに、もっと良くしたいという思いが、あちらこちらで湧き上がっています。

店舗様にも、いろいろなアドバイスや改善点等の話し合いの時間を持って頂いてる事に感謝しています。

これからもチーム感を持って、皆様が美観チェックを心待ちにして貰えるように、楽しみに、

又モチベーションアップに繋がるように皆様と一緒に「感動空間」を目指し取り組んで行きたいと思います。

これからも宜しくお願いいたします。

第3回 美観向上チェック ランク発表～!

チェック期間 2016年 10月24日～12月14日

Sランク…90点以上 Aランク…89～70点 Bランク…69～50点 Cランク…49点以下

※50項目の獲得点数の合計です。

S
Rank

三好店

A
Rank

感動される品質を。

黒石店、青梅店、弘前店、千葉北店、宮町店、新庄店、横浜町田店、相模原店、会津若松店、
サンユー新横浜本店、米沢店、浜田店、鶴岡店、五所川原店、昭島店、茅ヶ崎店、綾瀬店、
郡山店、寒河江店、古河北店、村山店、青森柏店、大宮駅前店、蒲田駅東店、土浦店、
青梅新町店、福島店、大山店、千葉NT店、橋本台店、川越店、松飛台店、古河店、小山千駄塚店、
千葉みなと店、所沢店、柏店、八千代緑が丘店、茂原店、名取店、鷺宮店、古川店、
会津若松一簣店、仙台泉店、北上店、水沢店、石巻店、仙台駅東店、仙台新港店、川口店

B
Rank

満足のその先を目指そう!

清河寺店、新小岩店、つくば店、伊達店、市原店、石岡店、酒田店、東大和店、筑西店、赤塚店、
八千代東店、深谷店、八王子四谷店、入間店、川崎桜本店

C
Rank

もっとキレイになる!

該当ナシ

締切迫る!!

第3回 おそうじアイデアコンテスト

第3回を迎えたおそうじアイデアコンテスト。
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は、
他店ではびっくりするような素晴らしいアイデアが隠れていたりします！
そのアイデアを自慢して、MMI全社を巻き込んでください。

表彰部門

- ◆ アイデア賞 : 現場で取り入れたい良質かつ斬新なアイデア
- ◆ トレーナー賞 : 全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。

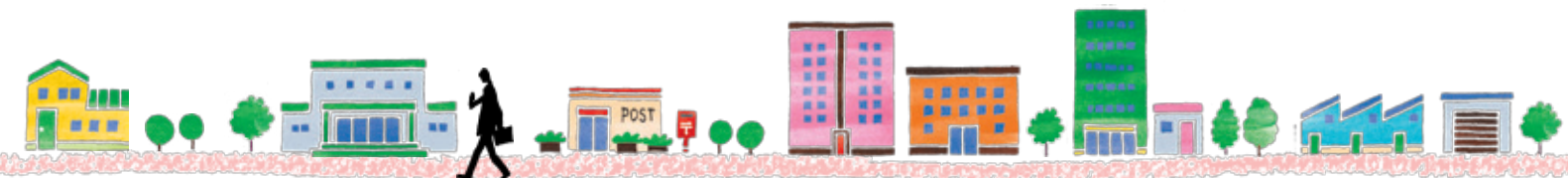
どれでもOK!!

応募期限

2017年1月31日

結果発表

4月発行の社内報『AMICI Vol.14』にて発表！
今回も皆さんに喜んでいただける賞品を
ご用意しますので、お楽しみに！



編集後記

2017年になり早くもひと月が過ぎようとしています。

このAMICIが皆様のお手元に届いた頃には、すぐに2月になりますね。

毎年、一年って早い!と感じるのですが、なにかとバタバタしているからなのでしょうね。

今年は一つのことにじっくりと取り組んで、自分の身につけたいと考えています。

このAMICIについても、会社の情報をより多くお届けし、MMIに関わる全ての人に興味を持っていただける内容を目指していきますので、ご協力をお願いいたします。

今年も幸せな一年になりますように。

経営管理部 松本千絵 matsumoto@mmin-net.co.jp

