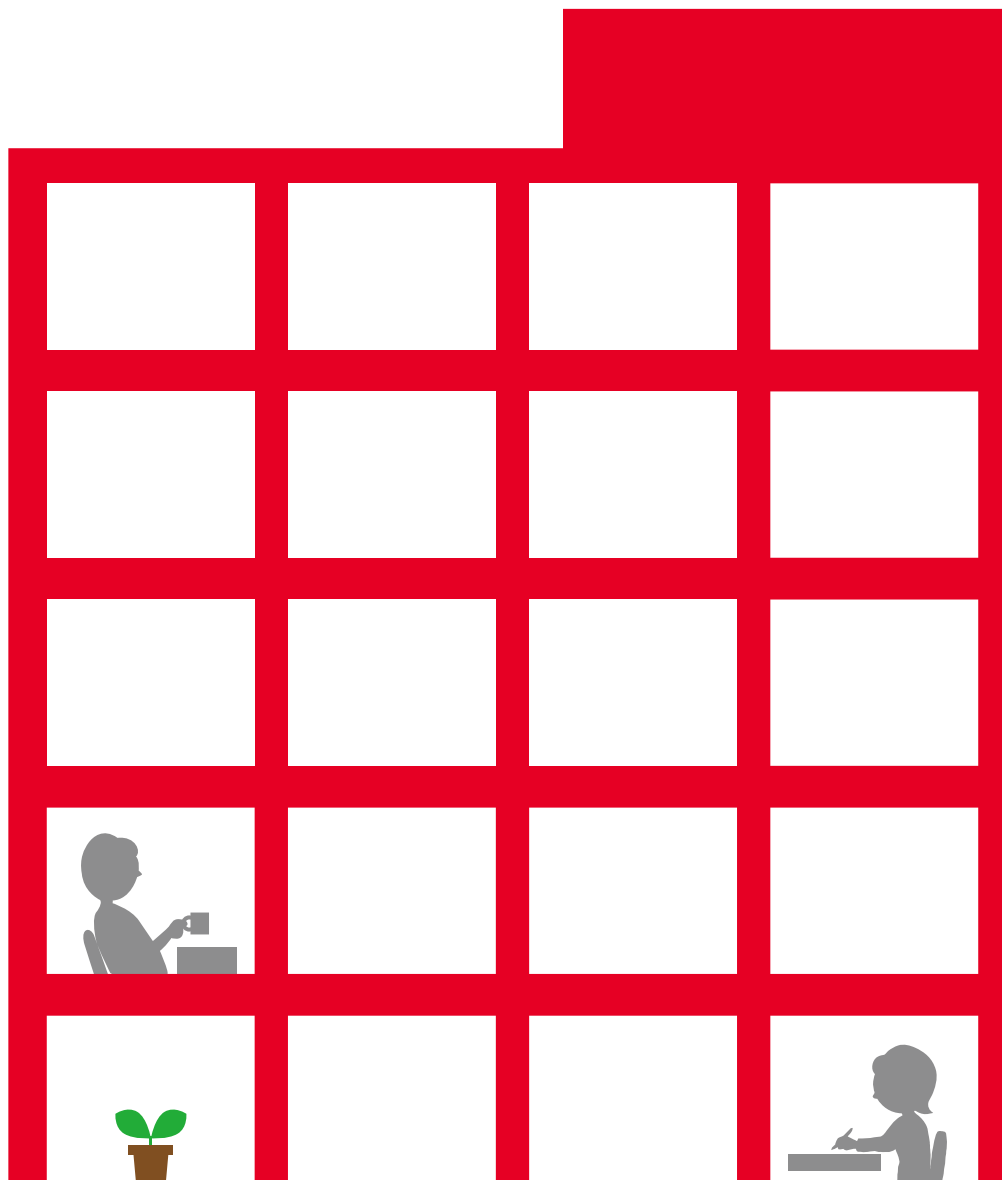


AMICI

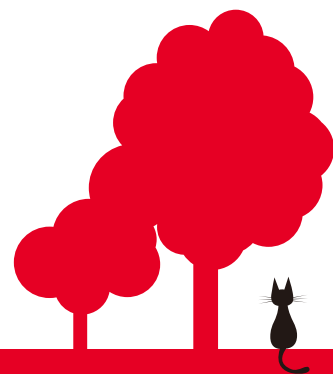

vol. **3**

2014 SUMMER



CONTENTS

- 01 代表挨拶
- 02 今月のエムエムインターナショナル／今月の CHECK IT OUT
- 03 MMI 社員に 1 日密着！
- 04 『知って得する』 エアコンと省エネのお話
- 05 店舗自慢（鶴岡店）
- 06 店舗自慢（佐賀店）
- 07 店舗自慢（善通寺店）
- 08 店舗自慢（赤塚店）
- 09 イズムの芽エピソード
- 10 特集：仲間に支えられ、共に成長していく



MMIの可能性は、自分の可能性

早いもので2014年は半分以上が過ぎてしまいました。

皆さんはご自身が新年に立てた今年の抱負や目標などに向かっているでしょうか。

MMIの今期の数値目標は、売上高72億7,400万円、経常利益9億8,400万円を掲げていますが、これはマルハンからの仕様削減要請が反映されている数字となっています。

MMI最大の取引先であるマルハンでの売上が大幅に減少するなかで、成長し続けていくためにはマルハンでの売上だけでは限度もあり、今のままでは親会社に影響を受けやすい機能子会社としての存在価値しかないのです。そのためにMMIはフィールドを一般市場に大きく広げ、自立した営業会社としての存在価値を高めていくことで、さらに多くの可能性を持つ企業として成長し続けていくことができるのです。

では、MMIが企業として成長するために重要なものはどのようなものでしょうか。私は皆さんお一人お一人、人財力は欠かせない重要な資産だと考えています。今後はこの多くの資産を活かした事業を進めていこうと考えています。まず、クリーンスタッフの皆さんに多くの働く場所を提供する事業を現在検討しています。クリーンスタッフの皆さんの中には、さまざまな経験をお持ちの方が多く、そのほとんどがその経験やスキルを眠らせたままにしているようです。MMIでは皆さんの経験やスキルを武器に仕事を受注し、皆さんにより多くの働く場所を提供して、MMIに関わる皆が幸せになっていく事が会社の目指す姿です。

例えば、MMI不動産事業部が管理するビルのメンテナンスやマルハン店舗の「ごはんどき」とのダブルワーク、太平洋クラブのコース管理の仕事など、グループ内で検討するだけでも多くの需要が見込めます。この事業の実現化は近い将来の話であり、その時には多くの皆さんの経験やスキルを存分に発揮していただきたいと考えています。

会社が多くの可能性を持つということが、皆さんの可能性にも繋がっていると実感して欲しいのです。皆さんご自身や仲間の可能性を信じて、会社と共にいつまでも成長し続けることを心より願っています。

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



今月のエムエムインターナショナル

第3回 労働1時間あたりの付加価値を計る「時間当たり採算」

私達のMMIは皆さん一人一人の仕事の頑張りで成り立っています。その皆さんの頑張りを少しでもムダにしないよう、今期から社員を中心とした『時間当たり採算性』に取り組んでいます。

時間当たり採算制とは？



$$\text{時間当たり採算} = (\text{売上} - \text{経費}) \div \text{労働時間}$$

例えば・・・

- ・必要以上に経費が掛かってしまった。
- ・ムダな残業が発生してしまった。

これでは時間当たり採算は下がってしまいます！

$$\frac{\text{売上} - \text{経費}}{\text{時間}}$$

では、どうすれば時間当たり採算を上げる(利益を多くする)ことが出来るでしょうか？

- ①売上を上げる ②経費を下げる ③時間のムダを減らす

上記の3つを意識して、効率良く業務を進めていくことが「**全員経営**」に繋がっていきます。



今月の★CHECK IT OUT!! ★チェキラツ★

不動産事業部
管理ユニット

おおき みちか
大木 望愛

昨年度までの約4年、総合建物管理事業部にてマルハン店舗の管理業務を担当していましたが、4月から不動産事業部へ異動となり、現在はセンチュリー21の加盟店である東京・荻窪の不動産店に勤務しています。

BtoBの仕事から、BtoCの対応へ変化した今、これまでのやり方が全く通用せず戸惑う事も多々あります。しかし、エンドユーザーの声を直に耳にすることが出来、やりがい・喜びもたくさん感じる事ができます♪

MMIの未来を創っていく不動産事業部で紅一点、華となり女神のような存在になる事が20期の目標です☆



前号のチェキラ社員(渡邊さん)からの質問
『好きなビールの銘柄は？』

→体の60%がビールで出来ている為なんでもウェルカムですが、これから夏の時期はさっぱりした喉ごしでコクのある味わいの「キリン一番搾り」が良いですね♡

総合建物管理事業部
営業開発ユニット

なかやま とおる
中山 透

私は途中でMMIに入社し、2年4ヶ月が経ちました。清掃事業は未経験でしたので学ぶこともたくさんあり、充実した時間を過ごし、あっという間に2年経ってしまった気がしています。

今期は総合建物管理事業部営業開発ユニットのリーダーを任せられ、周りに支えていただきながらがんばっています。メンバーは本当にみんな頼れる男達で、MMI最強のチームだと思っています。ただみんな変態で個性的ですが…

そんなチームをまとめながら、新しいお客様を増やしていくことが私の使命だと思っていますので今以上にがんばってまいります!! 皆さんよろしくお祈りします!!



前号のチェキラ社員(村上さん)からの質問
『お休みの日は何をしていますか？』

→家族と一緒にスーパーに買い出しにいたり家事、育児をしています。←嘘じゃないですよ!
下の息子が幼稚園に入ったら、奥さんと二人でゆっくりランチとかしたいですね♡

次号のチェキラ社員『**斯波聡**』さんへこれが聞きたい!
「プライベートな時間で一番至福な時間は？」

次号のチェキラ社員『**飯嶋陽子**』さんへこれが聞きたい!
「MMIに入って1番良かった事は何ですか？」

MMIの今を支え、MMIの未来を創るMMIの仲間。

実際はどんな仕事をしているの？…

1日密着で紹介します。

第1回 MMI社員に1日密着



総合建物管理事業部 営業推進第3ユニット
のだ こういち
野田 匡一

【PROFILE】

1977年2月28日生まれ(37歳)

2012年3月入社

「担当店舗が変更になりましたが、クリーンスタッフの皆さんに助けをいただきながら頑張っています。店舗巡回と営業活動を両立させて、売上拡大に貢献します！」

6:00~

渋谷店早朝清掃巡回

担当店舗を2週間に1度ぐらいのペースで巡回します。

今日はMPT渋谷店。

早朝5時40分。静けさの漂う渋谷センター街を抜け、お店に到着。スタッフひとりひとりに笑顔で「おはようございます」と声をかけていき、変わった様子はないか、困っている人はいないか、確認します。この日もみんなの頑張りで、予定通り8時半に終了！



ベテランスタッフの渡辺さん「いつもありがとう。頼りにしてます！」

2F~5Fまでの階段移動も慣れればヘッチャラ!!



10:00~

東京本社にてユニット会議

渋谷店巡回の後、ユニット会議のため本社へ。

山手線で渋谷駅から神田駅まで約25分の移動。

9時半には本社に到着し、会議のために資料を準備。

今期は本社に行く頻度が増え、仲間とアイデアを出し合ったり、課題に向き合ったり、

1+1=3以上を実感する毎日です。



自身の担当店の報告と、営業の進捗をメンバーに共有



良いことも、悩みも、情報を共有することで視点が広がっていきます

11:00~

他店舗の担当者と情報共有

13:00~

【外出】新規営業

13時半からのアポイントに向けて出発。

今日のお客様は、電話営業をしてアポイントに結び付いた、新規のお客様。

今日の訪問でお客様のニーズを掴み、ご縁を次につなげられればいいな。

お客様を笑顔に出来るご提案が出来るように、頑張るぞ！



初めてのアポイントはちょっと緊張するけれど、自分の可能性と成長を信じて...いってきます！

15:30~

帰宅 → 愛娘とラブラブタイム

初回の打ち合わせは、まずまずの手ごたえ。

明日の朝、お礼のメールを忘れずに送らなくては。

今日の勤務はこれで終了！

1歳2ヶ月の恵理菜ちゃんに会うため、急いで帰宅！

ヤル気UPには何よりの効果です。



【リーダーからのメッセージ】

野田さんには、マルハン直営2店舗の現場担当と新規営業を担当していただき、仕事の効率化を高め、仕事の時間をデザインして日々頑張ってもらっています。現場管理を通して、お客様・クリーンスタッフの立場になって物事を考える力を身につけ、そこで学んだ知識と経験を営業に生かしています。かわいい愛娘のためにも、日々の努力で必ず新規物件を獲得してくれると信じています！

総合建物管理事業部 営業推進第3ユニット リーダー 田中 宏樹

知って
得する!

エアコンと省エネのお話



いよいよ夏本番☆皆さんのご自宅でもエアコンがフル稼働となっているのではないのでしょうか？
電気料金の値上げと消費税増税のダブルパンチで、家計への負担を少しでも減らしたいところですね。
そこで今回は、知って得する『エアコンと省エネのお話』を提供します。
時代は「省エネ」！ 電気料金を1円でも下げて賢く夏を乗り切りましょう。

【エアコンの設定温度は何度に設定？】

皆さんのご家庭では、エアコンの温度設定は何度になっていますか？
国がすすめている設定温度は28℃です。経済産業省の調べだと、冷房の設定温度を1℃高くすると、約10%の省エネにつながるそうです。
28℃は慣れてしまえば冷やし過ぎず健康にも良く、節電・節約にもなり、イイことばかりですよ♪

冷房の温度設定は

28℃!

☆家庭で簡単に出来るエアコン省エネ術☆

①フィルター洗浄

フィルターがホコリで目詰まりを起こすと、風量が減少しエアコンに負担がかかったり、運転時間の増加につながります。このフィルターの清掃で電力消費量は5～10%減少するそうです。

《POINT》 空気がクリーンになると、なにより気持ちがいいですね。



②室外機メンテナンス

室外機の周りに物は置かれていませんか？風通しを良くしておきましょう。室外機は汚れていませんか？汚れていたらタワシや洗車用のブラシなどで水洗いしましょう。

《POINT》 室外機に直射日光が当たらないようにと、段ボールで覆ったりして風通しを悪くしてしまうと逆効果です！

③空気の循環

エアコンの補助として扇風機を活用すると、部屋の空気が循環され一定の個所の空気だけが冷える事を防ぎ、冷房効果が高まります。

《POINT》 寝るときはエアコンを消して扇風機を使用し、夏バテ予防しましょう。



④閉め切りの室温は換気して

長時間窓を閉め切りにした部屋は、室温が非常に高くなっています。その状態から一気に冷やそうとするとエアコンへの負荷が必要以上に掛かります。一度部屋の窓を開け換気をするだけでかなりの省エネになります。

《POINT》 エアコンは運転開始時に大きな消費電力で動くため、あらかじめ室温を下げておくことも効果的です。

⑤換気扇は必要時のみ

台所の換気扇は火を使っているときだけ運転し、普段はなるべく止めておきます。

運転すると高い温度の外気が入って冷房負荷になってしまいます。

《POINT》 逆に外気温が25℃を下回る早朝や夜間などは窓を開けて外気冷房も積極的にしましょう。

⑥直射日光を避けて

ガラス窓からの直射日光は冷房負荷が増大します。カーテンを活用したり、観葉植物やすだれを置いて日陰を作るだけでも省エネにつながります。

《POINT》 近年ではすっかりおなじみのグリーンカーテンは見た目的にも涼しげ☆



エアコンの効いた場所で生活を続けると夏バテや冷房病の原因となってしまいます。
昔ながらの打ち水を試みたり、涼感の下着や冷却グッズなども賢く使って省エネし、夏を楽しく過ごしてみませんか。



マルハン鶴岡店は、山形県の日本海沿岸南部にある人口約13万人の鶴岡市にあるパチンコ360台・スロット120台のワンフロア店舗です。鶴岡市街地のほぼ中心に位置する鶴岡公園は、『日本さくら名所100選』に選ばれています。他にも『庄内映画村』という映画スタジオがあり、「おくりびと」や「座頭市」などが多くの名作がここで撮影されました。

店

舗

自

慢

ここが凄い

自慢

1

◆みんな仲良し一体感がスゴイ！

営業中・駐車場・早朝、60代～20代まで、幅広いメンバーが隔たりなくお互いに助け合っています。ニックネームで呼び合い、家族のような関係を築いてます。日中の仕事の都合で退職した方も、お茶飲み友達として関係が続いています。

ここが凄い

自慢

2

◆みんなスゴイ！んだけど、あえて数名ピックアップ！

- ・人事担当一期生 五十嵐明美さん
ご紹介で複数名ご入社いただき、皆さん活躍してくれています。
- ・さだちゃん
手先が器用で何でも出来ちゃう、任せて安心、頼れる縁の下での力持的存在。
- ・おおさかさん・スガちゃん
若い二人は、良い影響を与え手本となってくれる、可愛い息子や孫のような存在です。
- ・みさちゃん
自分の名前の給料明細は久しぶり、と初めてのお給料でご家族に焼肉をご馳走したエピソードは、みんなの胸を熱くしました。みんな、出会ってくれてありがとう。

土橋マネージャーからのコメント

MMIスタッフと店舗スタッフ全員が積極的なコミュニケーションを心掛け、とても良いコミュニケーションが取れています。いつも朝早くから店内の清掃や、暑い中での駐車場清掃を行ってくださっており、本当に感謝しております。店舗での業務に入って頂く際に気持ちの良い挨拶をいつもして頂いているのでこちらまで楽しくなります。お体に気を付け今後とも楽しい店舗創りを宜しくお願い致します。



鶴岡店 マネージャー
土橋 儀史 様



鶴岡店の皆さん



朝から頑張ってます！

PICK UP

佐賀店

佐賀店は佐賀駅から車で5分のところにあり、パチンコ560台、スロット340台の計900台を有するワンフロア店舗です。人口約23万人の佐賀市では、バルーンフェスタが毎年11月上旬に開催され、スカイスポーツではアジア最大級を誇る熱気球の国際フェスティバルがあります。佐賀店では『マルハンを未来へ運ぶ』ため、全スタッフはマルハンの明るい未来を創造し、毎日お客様へ元気な笑顔でおもてなしをしております。



ここが凄い
自慢
1

- ・作業開始前ミーティングですべての皆様へ感謝の意を込めて、『感謝の心』という心構えを全員で唱和しています。
- ・店舗内に入店する際は、ホールスタッフ様へ向けて、元気に挨拶を行っています。
- ・営業中の清掃スタッフミーティングにて、接客用語のロールプレイングを全員で行い、挨拶・マナーの向上を行っています。

ここが凄い
自慢
2

- ・早朝清掃のチームワークは抜群で、隣の島内へ清掃に入る際は「隣に入ります!」と声をかけ、お互いの意思疎通をとっています。
- ・女性の割合が9割ですが、作業開始前に冗談を交えながら会話をし和気あいあいとしております。
- ・清掃スタッフの悩みや不安な点をヒアリングし、早期に解決する様にしております。

株式会社榊輝 店舗ご担当 藤原康博様の「佐賀店自慢!」

過去に駐車場巡回清掃の犬山（いぬやま）さんが、体調を崩し約1ヶ月間休職した際にもう一人の駐車場巡回清掃の高津（たかつ）さんが出勤し、仲間のために協力してくれました。そして、犬山さんの休職を知った岩脇マネージャー様はじめ、ホールスタッフ様全員から寄せ書きを頂き、元気に回復してまた佐賀店で活躍してほしいという非常に嬉しいお言葉を頂きました。清掃スタッフもチームマルハンの一員として、強い絆で結ばれており、協力会社の垣根を越えて家族同様に温かい関係を築いています。今現在も犬山さんを含め清掃スタッフ全員がお客様、ホールスタッフ様、そして榊輝の仲間へ感謝の心を持ち、元気に働いています。



株式会社榊輝
藤原 康博 様



佐賀店 早朝清掃メンバー



駐車場巡回清掃 犬山さん

PICK UP

善通寺店



マルハン善通寺店はうどん県（香川県）北西部に位置する善通寺市の中心地、JR 土讃線「善通寺駅」近くにあります。

真言宗の開祖である空海（引法大師）が故郷に建立した善通寺は父の法名から名づけ、その寺が建つ地も善通寺と呼ばれるようになりました。

「心の都市（みやこ）」を目指している善通寺市。

善通寺店で働く仲間も心温かい人たちばかりです。

店

舗

自

慢

ここが凄い

自慢

1

営業中清掃スタッフも夜間清掃スタッフも、店舗スタッフの方々からの信頼が厚く、みんな責任感を持ちながら、チームワーク良く、楽しく働いています。



左から土居さん、丸岡さん、大岡さん

ここが凄い

自慢

2

研修会がすごい

店舗スタッフの方々を交えてマナーやコンプライアンス等の研修を行っております。店舗スタッフの方々と一緒に研修することで、共通の知識が身につき、研修効果が数倍あがります。



研修会風景

繁 圭太郎マネージャーから一言

いつもお店をきれいにしておさってありがとうございます。

スタッフとのコミュニケーションだけでなくお客様とのホットコミュニケーションも大切にして下さり、良きお店創りに参画して頂き感謝しています！



善通寺店 マネージャー
繁 圭太郎 様

クラークキャスト北山さんから一言

休憩時には事務所に来てスタッフとのコミュニケーションを大切にして下さり、ありがとうございます。これからも「チームマルハン」でよろしくお祈りします。



クラークキャスト
北山さん



店舗スタッフの方々と夜間清掃スタッフメンバー
(前列左から繁マネージャー・責任者の横川さん・矢野さん・大角さん)



PICK UP

赤塚店

マルハン 300 店舗目として 2014 年 4 月 24 日、茨城県水戸市にオープン。
常磐線の赤塚駅から徒歩 10 分という、駅チカ店舗です。赤塚店のコンセプトは「オモアタラシイ」☆お客様に“おもしろい”“あたらしい”を感じてもらうため、元気いっぱい笑顔でお客様をお出迎えしています。

ここが凄い
自慢

1

オープン前研修からチームワークが良く、相談や悩みを溜めるのではなく皆で解決していくことでストレスを持ち越さないことが自慢です。早朝清掃においては仕事を時間内に終わらそうと、リーダーの桑野さん、サブリーダーの高瀬さんを筆頭に全スタッフへ時間を意識した清掃をすること共有し、作業の改善などを色々と考え、オープンから 2 週間もたたずに残業をゼロにすることが出来ました。

ここが凄い
自慢

2

赤塚店では、駐車場清掃も女性が担当しております。慣れないうちは天候によって作業が左右され大変だと思いましたが、愚痴 1 つ言わずに頑張っていて清掃しています。また、お客様を最初にお迎えする駐車場清掃スタッフは接客も大切と意識し、お客様マナーでは MMI のトップクラスだと自信を持っています。

井上マネージャーからのコメント

◆MMI 様の仕事には感謝・関心・感動◆

赤塚店の駐車場ではいつも挨拶の声が聞こえ、いつも元気に笑顔で完璧！

その姿は清掃担当を超えたサービスレディ！

スタッフ清水さんの「自分の店だからきれいにしたい」という言葉はとても嬉しく、仲間との絆を強く感じました。常にベストを追求する姿は、私も見習いたいです！

グランドオープン直後はMMI スタッフと、コミュニケーションを取る時間がなかったのですが、AMICI 寄稿にあたり、意識的にMMI スタッフの方々とお話し、清掃している姿を見るようになり、当店が当たり前のようにきれいになっている事に改めて気づきました。

いつもありがとうございます。



赤塚店 マネージャー
井上 一平様



赤塚店 早朝清掃メンバー



営業中清掃スタッフ



イズムの芽 エピソード

第3回『2年前を振り返り、今思うこと』

主人公：北海道 マルハン函館港店 クリーンスタッフ 大場 春美（オオバ ハルミ）さん
寄稿者：クリーンコーポレーション 函館営業所 寺井 真（テライ マコト）さん

2年前の5月、初めてのパチンコ店勤務、そして初めての清掃業務で、初体験だらけの大場さんは、緊張と不安の毎日でした。

最初のころは、お客様や店舗スタッフの顔を見るどころか、頭も上げられず、声も出ず、ただひたすら床ばかりを見つめ、こわばった顔のまま業務を続けていました。

そんな状態でしたので、お客様や店舗スタッフからクレームを受けることも何度かありました。そのたびに、「いっそ、辞めてしまおうかな・・・」と、泣いたこともありました。

そんな状況を見て私は、一言だけ、「顔を上げお客様の顔を見てみて」と伝えました。

最初はぎこちない動作でした。大場さんは、とにかく顔を上げることに努めてくれました。

しかし、顔を上げ、お客様と目を合わせた大場さんの顔からは、少しずつですが確実に笑顔が生まれてきたのです。そして笑顔の次には、大きな声とはいかないまでも、自然とお声掛けが出来るようになっていきました。

すると、お客様から「頑張っているね」「いつもご苦労様」「綺麗にしてくれてありがとう」と声をかけて頂けるようになっていったのです。その頃には大場さんの表情もどんどん明るくなり、そして今では、日々の仕事をとても楽しそうにこなしております。

私自身も、そんな大場さんの成長を近くで見て、負けずにお客様に笑顔でお声掛けをしなければと感じた出来事でした。

今日の一言：「仲間の成長が、自分自身を何倍にも成長させてくれる！」



クリーンコーポレーション
寺井 所長



マルハン函館港店
クリーンスタッフ
大場 春美 さん



総合建物管理事業部
営業推進第1ユニット
伊藤 恵さん

本社スタッフからのコメント

総合建物管理事業部 営業推進第1ユニット 伊藤 恵 いとうめぐみ

大場さん、寺井さん、いつもありがとうございます。

ホール内は、遊技機から流れる音響、店内アナウンス、そして行きかうお客様で賑やかな空間で、初めて入られた時はその場の雰囲気に戸惑われたことと思います。その中で、明日もまた頑張ろうと思えたりモチベーションを高めてくれるのは、お店のスタッフさんやお客様からの何気ない一言だったり、交わし合う挨拶だったりするのかなと思います。「ありがとう」が飛び交う空間、素敵ですよ。新しい環境でも、ご自身の存在意義を確立されたことは、大変素晴らしいことだと思います。

前に進む毎日の中で、いつの間にか薄れつつあった初心や情熱。私は、このエピソードに触れることで、立ち止まり振り返り思い出すきっかけをいただいたように感じています。

相手の成長を信じ見守ること。相手の良いところに焦点を当てること。改めて意識し、明日からまた頑張ります。

素敵なエピソードをありがとうございます。
省みる機会をありがとうございます。

仲間に支えられ、共に成長していく ～いつまでも成長し続けたい～

MMI では多くの仲間がお互いに支え合いながら知識や資格の取得に励んでいます。その中で5月にFP2級（ファイナンシャルプランナー）の資格に挑戦した日浦健二さんと、日浦さんの挑戦を後押しされた橋本社長からお話を伺いました。

◆なぜFPの資格取得に挑戦しようと思ったのですか？

日浦さん：お客様のためにより良い物件の提案ができると思ったのです。全てはお客様に喜んでいただくため！！それが自分のためになると私は思っています！また、お客様と会話すると知らないことが多く、知識を増やすためにとにかく勉強しようと思いました。日常生活にも知っておけば良かったと思う事柄がたくさんあって、資格取得の為だけの勉強ではなくなりましたね。

橋本社長：不動産事業部が立ち上がった当初はお客様への良い提案が出来ず、なかなか契約に結び付かなかったんです。そのためにはスキルや知識が必要だと実感しました。多くの人にとって不動産は一生に一度の大きな買い物なので、お客様にご満足して頂き、幸せになっていただくためには、生半可な知識では失礼にあたると思っています。それは社員に求めるだけでなく自分も挑戦したいと思いましたね。



橋本社長と日浦さん(右)

◆FP2級の試験は難易度も上がり、勉強量も増えてくると思うのですが、勉強方法で工夫した点がありますか。

日浦さん：3級受験時は教科書を中心に過去問題に取り組んでいたのですが、今回は過去問題を解きながら重要だと感じる事は教科書に書き込み、理解できていない事やボンヤリと覚えている箇所にはメモを貼って繰り返し見返すようにしました。いつの間にかボロボロになってきましたが、オリジナルの教科書が出来上がったような感じでした。その他にスマートフォン用のアプリを2つ活用し、毎日の通勤時間やちょっとした空き時間に間違った問題の振り返りをしました。

◆仕事をしながら勉強時間を作ることは難しくなかったですか。

日浦さん：2級の難しさは覚悟していましたので、1月から取り組み始めて試験前1か月間は平日は3時間、休日には6時間、試験直前の2日間は最後の追い込みで2時間ずつ勉強しました。最初は仕事をしながら勉強時間を捻出するのは大変でしたが・・・それも習慣にしていくことで、自分の生活の一部になってしまいました。やっぱり継続し積み重ねることで習慣化していく事が大切だと実感しました。



橋本社長：勉強する時間を作るためには、業務効率を良くしていく事も重要ですね。仕事が忙しくて勉強する時間が無い、という声を聞くこともあります。それは勉強しない言い訳なのかなと思ってしまいます。勉強する時間を作るために、どうしたら仕事が早く片付くかを考えてみると良いでしょうね。もちろん、自分の心のバランスをとる時間や家族と過ごす時間も大切にしてください。

◆3級合格後、2級に挑戦するきっかけというのは何かありましたか。

日浦さん：私は昨年の宅建（宅地建物取扱主任者）試験に失敗していて、その焦りもあって仕事に活かせる他の資格を取ろうと考えて、1月にFP3級を受験しました。その時は2級に挑戦するつもりはなかったのです。2級の試験は5月に行われるので、不動産店の繁忙期に勉強できるか自信がなかったですし・・・でも、社長が「一緒に次を目指そう！」と声をかけてくれたんです。その言葉に背中を押されましたし、社長に誘われなければ2級に挑戦せずに、3級合格で満足していたかもしれませんね。

◆橋本社長はなぜ日浦さんに2級挑戦を勧めたのですか？

橋本社長：日浦さんは宅建の試験に失敗して、気持ちが下を向いてしまっていた時期があったんです。日浦さんには情熱を持続させる才能がありますし、勉強の習慣が身

についていたので、もったいないなと感じました。FP3級合格という成功体験から、合格するための努力のしかたや合格の喜びを知っているので、更に上級の資格を取得することで自分自身にもっと自信が持てるようになり、お客様との会話も増え内容の濃い提案を出来るようになり、お客様からの信用に必ず繋がってくるのです。ですから、ここで落ち込んでる場合じゃない、「俺もやるから、一緒にやろう！」と声をかけました。落ちたらカッコ悪いですが、挑戦しないことはもっとカッコ悪いですし、仲間と一緒に頑張って合格したらカッコ良さも嬉しさも倍増ですよ。

日浦さん：それに、福岡さん（不動産事業部 管理ユニット）も3級に挑戦すると聞いたので、負けず嫌いの私としては「自分は2級を取ってやる」という気持ちにもなりました（笑）ライバルの登場も影響がありますね。

◆このAMICIが発行される頃には試験の結果も分かっていると思うのですが、その次に挑戦することは決まっていますか？

日浦さん：もちろん、宅建合格です！今年は絶対に受かります！それから損害保険募集人の資格を取って、お客様との会話を楽しめるような良い関係を築いて信用に繋げていきます。

橋本社長：私は行政書士の資格取得に向けて勉強しています。資格があれば関われる業務の幅が広がってくるので、自分の可能性を決めつけずにいつまでも成長のために挑戦を続けていきます。



橋本社長と日浦さんからは『合格！』のご連絡をいただきました！おめでとうございます！MMIには資格取得に向けて、仲間の励ましに支えられて頑張っている人がたくさんいます。現状に満足せず、ずっと成長したいという気持ちを持ち続ける事が大切だと改めて実感させられたインタビューでした。私も成長のための挑戦を続けていこうと思います。(M)

あなたの「イズムの芽エピソード」を『AMICI』で紹介しませんか？

皆さんが日々働く中で、ご自身が「こんなことがあって感動した！」「仲間のこんな行動がすばらしかった！」と感じたエピソードを教えてください。

どんな些細な出来事でも構いませんので、皆さんの職場での『人を大切にしている気持ち』をご紹介してください。

※「イズムの芽」とは朝礼などで唱和している「イズム」が皆さんの行動に表れたエピソードです。

応募方法：応募用紙利用、応募用紙以外での手書き、ワード、エクセルなど自由です。

【MMI 直営店舗の方】各店舗のリーダーもしくは人事担当者が取りまとめていただき、出勤簿と一緒に本社へ返送ください。

【他社雇用の方】各社のご担当者様へお渡しください。

その他、郵送、FAX、メールなど、応募方法は問いません。

郵送の場合：〒101-0054 東京都千代田区神田錦町 1-21-1

ヒューリック神田橋ビル 7F

(株)エムエムインターナショナル 経営管理部

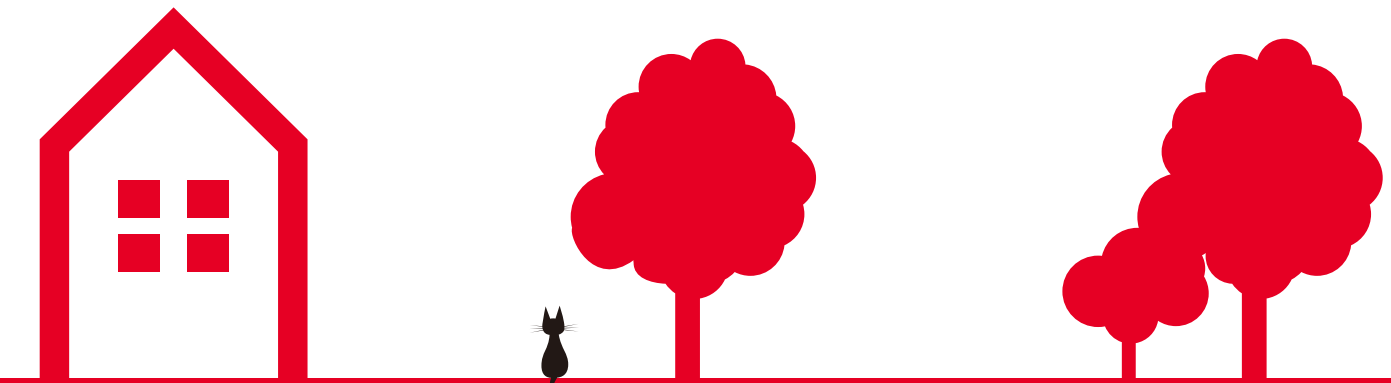
FAX 番号：03-3293-8687

メール：matsumoto@mmin-net.co.jp

**応募期限：8月分出勤簿提出時まで、
もしくは8月15日到着分まで受付**

採用された「イズムの芽エピソード」は『AMICI』で紹介させていただきます。

皆様からのたくさんのご応募をお待ちしております。



編集後記

皆さま。こんにちは。皆さまがこの号を手に行っている今頃は、梅雨も明け、夏真っ盛りですね。たくさんのイベントに溢れる夏☆どうか思い切り、楽しく、全身で満喫して頂きたいと思います。そして、皆さまにお知らせがございます。

創刊から携わらせて頂いた『AMICI』ですが、今号から編集担当を私から松本にバトンタッチ致しました。私にとって AMICI は、我が子のように可愛く愛着のある存在ですが、松本もまた、私以上のこだわりを持って今回の号をつくり上げてくれましたので、安心して編集担当を任せることが出来ます。もちろん、私も、今後も形を変えて AMICI を支え、関わり続けていきますので、皆さまもどうぞ進化し続ける AMICI を楽しんでください。これまでたくさんの温かいお言葉をくださった皆さま、本当にありがとうございました。

皆さまからの嬉しい言葉のおかげで、頑張ることが出来ました。私の宝物です。

経営管理部 業務支援ユニット 深井佳奈子