

# feel the MMS<sup>®</sup>

**VOL.9** 令和3年6月15日発行 発行・編集/株式会社マグナムメイドサービス 経営企画室 制作・編集協力/株式会社マガジンス

発行所/株式会社マグナムメイドサービス「feel the MMS」編集室 〒600-8351 京都府京都市下京区高辻通堀川西入富永町685番地 MMS-I TEL.075-812-7277(代)

特集◎Step Up 30!

「お客様のありがとうを増やそう!」—— 4・23『合同責任者会議・中期経営計画発表会』レポート



**step up 30**

**MMSの  
“Challenge & Vision”**

コロナ禍による厳しい社会環境の中でも、  
社名の通り「最強のお手伝い」として  
創業30周年に向け力強く邁進する当社。  
その熱きスピリットにぜひご期待ください。

**最強の  
お手伝いで  
ありがたい。**

特集

Step Up 30! —4・23『合同責任者会議・中期経営計画発表会』レポート

**step up 30**

## 「中期経営計画」の達成に向けて MMS各事業部が熱い意気込みを披露。 さらなる高みを目指し語られた決意とは—?

去る4月23日、MMSは全国の責任者が一堂に会し『合同責任者会議・中期経営計画発表会』を開催。昨年度の反省と今年度の目標を表明するとともに、創業30周年に向けた中期経営計画を発表しました。

『第28期合同責任者会議・中期経営計画発表会』

2021年4月23日(金)京都駅前の「キャンパスプラザ京都」にて、全国のMMS拠点から38名の責任者たちが集まり開催。第28期安全スローガンも発表された。



右) 小林社長による開会宣言から始まり、第1部は各事業部の昨年度業績報告と今年度の目標・決意表明、第2部では中期経営計画の発表が行われました。  
下) 社長、役員、顧問、全国各拠点のSC長らが集結。全員が今後への熱い想いを語る、有意義な会議となりました。



### 【MMSグループの理念】

**安心して働ける会社・  
安心して仕事を頼める会社**

スタッフ一人ひとりが安心してパフォーマンスを発揮できる環境を整えることが、MMSのサービス力の向上に直結し、ひいてはそれがお客様の安心につながります。



### 第28期 安全スローガン発表!

期ごとに発表されるMMSの頭文字をとった「安全スローガン」。第28期は応募総数71件の中から、草津SC・神田正輝の案に決定。チームワークで安全意識を高めようという想いが込められています。

【第28期安全スローガン】

**M** みんなの背中に声かけて

**M** みんなで創ろう

**S** 職場の絆



### 一人ひとりの成長なくして 企業の成長なし!

代表取締役社長 小林 毅圭也

「第27期はコロナ禍という厳しい環境でしたが、お蔭様で黒字の成績を収めることができました。30周年に向けた中期経営計画についても、ぜひ各自が主体的に受け止め、実践していただきたい。一人ひとりの成長こそが、企業全体の成長につながるのです」



MMSにとって何よりも大切なのは人。働くスタッフ、仕事を依頼して下さるお客様、どちらにも大きな安心を与えられる企業を目指します。

### 中期経営計画【基本方針】

#### ● 主力事業の強化

「OS事業」→お客様に選ばれる魅力を磨き上げる  
「新プロジェクト事業」→新たなサービスの開発・展開

#### ● 事業領域の拡大

「建設事業」→公共事業への参入  
「派遣事業」→新価値創造

#### ● 成長を支える基盤の強化

「SC事業」→人材確保、安全・品質の向上  
「共通部門」→組織体制の整備  
「不動産事業」→稼働率維持

#### ● 収益基盤の確立

「外食事業」→事業設計の再構築



「中期経営計画」の基本方針はこのフローを見れば一目瞭然。全事業部が力を合わせて、目標を達成しよう!

### 中期経営計画 〈基本方針〉

## “持続可能な成長”のための絶対条件は、「お客様のありがとうの獲得」と「稼ぐ力の向上」。

専務取締役・OS事業本部長 山田 賢

飛躍の30周年に向けて、当社はいま何に注力するべきか? 「安心して働ける会社、安心して仕事を頼める会社」として何が 필요한のか? 約1年半前から7名の役員が毎月集まり、今後の経営課題に向き合ってきました。その結果、この3年間は持続的に発展できる企業であるための準備期間として、企業価値の向上を目指すことで一致。お客様に「ありがとう」と感謝いただけるような仕事を増やすこと、そして収益を上げる底力をつけることを目標に、あらゆるニーズに対応できる体制づくりを行っていきます。

「最強のお手伝い」をモットーとする私たちMMSが取引先各位に胸を張って提供できるのは、安全性と高いスキルを備えた豊富な人材です。揚重・軽作業の業務を主軸に、その枠を超えた多岐にわたるサービスを担い、建設業界における人手不足という大きな課題を解決していきたい。さらに30周年に向けて組織体制を見直し、企業としての経営基盤を盤石にしつつ、社員からもお客様からも信頼を得られる企業へと成長してまいります。

### SC 事業部



引き続きSNSなどを活用してMMSの魅力を発信し、人材獲得に向けて認知度アップを図っていきます。

取締役・SC事業部長 多賀 敬亮



攻めの営業活動をしていくためには、社内の円滑な連携と信頼関係の構築が欠かせません。

取締役・施工管理部長 大村 忠

### OS 事業部



お客様が当社に求めているのは、安心して仕事を託せることです。それを実現するために、受注センターや施工管理部がお客様のご要望をきめ細かく吸い上げ、各SCと正確かつスピーディに連携して、安全品質の高い行き届いた仕事ができる体制づくりを進めていきます。また受注拡大に向けて、揚重と軽作業の受注バランスの見直しや、物件の規模・時期などの情報をデータ化して、効率的な営業活動を実践。さらに、こうした戦略に加え、何より重視したいのがスタッフの意識の向上です。一人ひとりの意欲や向上心を引き出し、積極的にチャレンジしていける環境づくりに取り組んでいきます。

MMSの司令塔の役割を担うのが、各エリアの受注センター。お客様と直接対応し、ご要望などを各SCへ迅速に連携していきます。



部署間の連携を強化。高い意識を持って、お客様の「ありがとう」を増やしていく。

「ハタラクに、自由を。」をメッセージテーマに労働環境を整え、さらなる規模拡大を。

現在、正社員470名、平均年齢は28.7歳。当社の魅力は、何といてもこの豊富な人材です。今期は「ハタラクに、自由を。」のメッセージを掲げ、より柔軟に働ける環境を整えて、来る第30期には630人が稼働できる体制を目指します。新規雇用だけでなく、ベテラン社員も継続して活躍できるよう、現場作業引退後のキャリアアッププランも策定。求人採用業務や、現場経験に基づく安全教育などで力を発揮していただきたいと考えています。もちろん社員教育にも力を入れ、安全品質を向上。質と数の両面から安心を提供しつつ、より広いエリアでお客様に対応できるよう、全国7拠点の増設を進める考えです。



右上)人気HIP-HOPユニット『Creepy Nuts(クリーピーナッツ)』を起用した動画が若者に大好評。  
下)SC事業部の主役はやっぱり“人”です!



特集●Step Up 30! —4・23『合同責任者会議・中期経営計画発表会』レポート

「中期経営計画」の達成に向けて、各事業部が熱い言葉で重点戦略を発表。



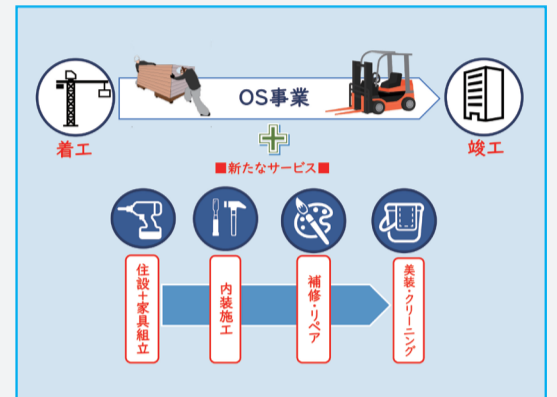
新  
プロジェクト  
事業部

お客様のお困りごとに柔軟に対応できる体制を整えたい。そのためには、SC事業部との連携強化がポイントです。

## 既存の建築事業にとどまらず、建設現場での新サービスを開発、展開。

取締役・新プロジェクト事業部長 後藤 明

旧建築事業部は今期から新プロジェクト事業部として、従来の建築事業に加えて、建設現場での新たなサービスに取り組みます。設備・家具の組み立て、内装施工、補修、美装、クリーニングなど幅広い業務を請け負い、建物の着工から竣工まで全工程に当社が関わるといったビジネスモデルを構築。建設現場の生産性向上を望む、お客様のニーズに対応していきます。また社内的にも職種の選択肢が増えることで、社員の働き方の自由度をさらにアップ。それぞれがスキルを発揮し、仕事への満足感を高められるよう、技術者育成プログラムの作成も進めていきます。



揚重を請け負う建設現場での家具組立・内装など、ワンストップで行えるサービスを本格化。お客様の業務効率化に貢献します。



建設  
事業部

社員教育や資格取得推進によりさらに質の高い仕事をし、お客様から選ばれる企業を目指します。

## 施工能力と技術力を強化して“職人”から“技術者”へ。

取締役・建設事業部長 材井 隆弘



旧土木事業部を、決意新たに建設事業部としてリニューアルしました。これまで私たちは請負会社の“職人”として現場監督様から指示をいただいてきましたが、これからは一歩前に進み、高い施工能力を持つ“技術者”として業務を担っていきたくと考えています。特に、これまで鉄道を中心に実績を積み上げてきた耐震補強工事においては、専門チームを確立して、新規顧客も開拓していきます。さらに今期からは、公共工事へ参入し、大規模物件に挑みながらも、MMSの原点である安全・高品質を肝に銘じ、さらなる躍進を図っていきます。



施工能力強化のための、頼れるパートナー、MMSの重機群。もちろん免許・資格取得のための社員教育にも力を入れていきます。



派遣  
事業部

お客様のニーズの変化に対応できるノウハウを培い、多くの“ありがとう”という言葉を獲得していきます。

## 施工管理技術者の派遣でお客様とのつながりを強化。

専務取締役・OS事業本部長 山田 賢

以前より多くのお客様から施工管理技術者派遣のご要望をいただいております。それにお応えしたいという思いから本事業はスタートしました。事業部が発足して4年になりますが、改めて事業体制を強化していきます。まずは、「建築施工管理技師」資格の取得に向けた研修制度を作り、デジタル化が進む現場管理を担える人材育成を進めます。外部からの有資格者採用ではなく、MMS社員がこれまでの現場経験を活かしながら、さらに専門能力を培い、各現場で技能を発揮していただきたい。それによって、お客様とのつながりをより強固にしていけると確信しています。



派遣事業部のキーパーソン、岡田由紀子。確かな技術を持つ施工管理技術者をどんどん派遣していき、お客様のお役に立ちます。

## Close-up!

受注センター × 施工管理部 × SC長 ▶ MMS現場リーダー座談会

# “チームマグナム”はオレたちが引っばる！ 力を合わせ、お客様の「ありがとう」のために。

業務の最前線で連携を図る各SCと受注センター、施工管理部。  
それぞれの部署で活躍する4名が集まり、仕事への意欲を語り合いました。



それぞれが現場経験を活かしながら、各部署を牽引。  
“チームMMS”の心意気でさらなる飛躍を！



● 蒲田SC長  
松村 拓郎 (36歳)  
「ハタラクに、自由を。」の言葉  
通り、自分流を実践しています！

● 兵庫ブロック長・尼崎SC長  
早川 安彦 (34歳)  
MMSは働きやすさNo.1だと  
アルバイト時代から思っています。

● 施工管理部  
國友 航樹 (27歳)  
何でもチャレンジさせてもらえる  
環境がありがたいです。

● 東海受注センター 次長  
中林 慎二 (34歳)  
自分を磨き、成長させている  
環境がMMSの魅力ですね。

お客様のご依頼内容をいかに  
正確にスムーズに共有するかが、  
重要課題です。

——具体的な仕事内容について教えてください

**中林** 私は東海受注センターでお客様からのご依頼を受けています。東海エリアは昨年度、過去最高実績だったので、これを継続したいです。

**國友** 東海エリアは今まさに建設ラッシュですよ。一括揚重の受注を担当する施工管理部でも、大変お世話になっています。

**早川** 私は20名が在籍する尼崎SC長を務めながら、西宮、神戸を含めた兵庫ブロックも管理しています。尼崎SCはみんな仲が良いですね。

**松村** 関東の蒲田SCもワイワイと活気がありますよ。20代前半の若いスタッフが多いので、礼儀・モラル・マナーは厳しく指導しています。

**早川** そこは大事ですよ。事務所内で挨拶ができなければ、お客様に対してできないから。

**中林** SCから受注センターや施工管理部に、「もっとこうしてほしい」と望むことはありますか？

**松村** 情報をもっと細かく伝えてほしいですね。一番気になるのは具体的な作業内容。それによって手配するスタッフや備品も変わりますから。

**早川** 万一情報に間違いがあると現場で作業

スタッフが困ってしまうので、より入念にチェックしてもらいたいです。

**中林** そうですよ。情報は二重チェックする仕組みにはなっていますが、今はやり方がバラバラなのでしっかり統一していきます。

**國友** 行き違いは、クレームや事故のもとになりますので、正確な情報共有は大事ですよ。

**早川** 逆にSC側も、現場で得た情報を受注センターや施工管理部に詳しく伝えて、受注確保に協力しなければと思います。搬入に行った現場で荷揚げの必要性を感じる時もあるし、他社さんの動きなども見えているので。

**中林** 確かにそれは全エリアで共通の課題ですね。今後はそうした情報を集約・データ化して営業に活かしつつ、SCとも共有して先の受注に備えようと進めているところです。



各拠点や部署間における連携の課題やその解決策について、熱く語り合いました。

それぞれが日々業務と格闘しながら、  
MMSの発展に全力で挑む！

——今後への意気込みをお聞かせください

**國友** 以前、現場で職長を務めていたときに多くの方に助けていただいたので、今度は僕が力になりたいです。人員や拠点が增加することで破損事故なども増えないように、品質面を向上させたい。そして既存のお客様ともっと深い関係性を築くことが、課題だと思っています。

**松村** 合同責任者会議に参加して、「オレのやり方は間違っていなかった！」と確信しました。今後もブレずに、SCをまとめていきます！

**早川** 全スタッフで心を一つに頑張りたいですね。私は、MMSは揚重業界のブランドだと誇りを持っているので、その想いを皆と共有したい。あと、年配スタッフのために、揚重・軽作業以外にも携わっていただけたらと思います。

**中林** もっと職域を広げていきたいですね。東海エリアでも、タワークレーンのオペレーションやリペアなども受注できるようにしたい。そして各部署がしっかり連携していくことでお客様の「ありがとう」を増やすこと。実績を一つずつ積み上げて、飛躍の30期につなげましょう！

全員 がんばろう！

このページでは、MMSの“旬”の話題をご紹介します。

MMS topics [マグナム・トピックス]

focus MMS farm

2年目に突入の『マグナムファーム』。今年も元気に始動！

地元の方々のご協力のもと、自分たちで米作りの喜びを知ろうと始めた『マグナムファーム』。昨年以上の収穫を目指して、本気の日々が始まります。

5月上旬、京都府京丹波町のマグナムファームで、MMSの社員たちが畔きり、代掻き、田植えなどの農作業を行いました。今年は昨年経験を生かして、各工程とも順調に進行。昨年は5反(収穫2t)でしたが、2年目の今年は倍増の10反(収穫4t)の耕作を行います。

この日植えた小さな青い苗も、やがて秋には黄金の稲穂となって田んぼを覆いつくすはず。その日が今から楽しみです!!



ニンニクもスクスクと育っています!



ファーム事業 課長 中村高大

昨年収穫したオリジナル米「一飯の恩」は、米の甘み際立つ上品な味わいが大好評でした。今年もさらに美味しいお米を目指します。また、6月収穫予定のニンニクをご希望の方は、ぜひお声掛けください!

1 [畔切り]



まずは冬を越した田んぼの土壁の穴や割れ目などをしっかり塞ぎ、防水力を高めます。

2 [代掻き]



水を入れた田んぼの土をならす代掻き。稲をしっかりと育てるために欠かせない作業です。

3 [田植え]



いよいよ苗を田んぼに移植していく田植え。田植機を使って等間隔に植えていきます。

report

MMS卒業生・久田哲也選手が見せた世界戦での熱き魂の戦い!

かつてMMSの現場スタッフとしても活躍した久田哲也選手のWBC世界ライトフライ級タイトルマッチが、去る4月24日、エディオンアリーナ大阪で行われました。試合は息もつかさぬ迫力の展開に――。



久田選手の渾身の力が炸裂!



観客席からは久田選手がパンチを出すたびに大きな拍手がわき上がっていました。

対戦相手は強豪王者・寺地拳四朗選手。試合は久田選手が攻めの姿勢で優位にスタートを切ったものの、その後ワンツースやジャブを受け左目を眼窩底骨折するアクシデント。それでも持ち前の「あきらめない気持ち」で反撃し、チャンピオンを追い詰める場面も! しかしフルラウンドの末、無情の判定負けとなりました。

試合後久田選手は「負けましたが、やりきったので悔いはありません」ときっぱり。残念ながらベルトには届きませんでした。その熱い戦いから観戦した我々も大きな勇気をもらいました。久田選手、ありがとう!!



久田選手のトランクスには、大きくMMSのロゴが!



試合数日後、挨拶のため当社を訪れた久田選手。社長の小林と、右端は久田選手とは高校の同級生でもある堺SC長の南。久田選手は「まずは治療に専念し、引退も含めてこれからのことを決めたい」と語っていました。

女性スタッフをご紹介します!

#5

今回は、注目の派遣事業部で主任を務める岡田由紀子をご紹介します。現場事務の実務経験も豊富なしっかり者です!

岡田 由紀子 《おかだ ゆきこ》  
派遣事業部 主任 2020年3月入社

1 岡田さんの仕事内容を教えてください。

A1. 現在は私自身が派遣スタッフとして取引先様の建設現場で事務作業をしています。今後は新たに採用した派遣スタッフたちの育成・管理を行っていく予定です。「2級建築施工管理技士」資格取得の勉強も欠かしません!

2 この仕事を行うようになったきっかけは?

A2. 15年間大手ゼネコンの現場事務に携ってききましたが、小林社長と出会いMMSへ入社しました。前職で培ったノウハウや人脈を、ここで存分に発揮していきます!

3 MMSの気に入っているところは?

A3. 何事においても前向きな精神を持っていること。そしてすべてが感謝の気持ちから成り立っているところですね。

これがわたしのモチベーション!  
MMSのみんなで行くゴルフ、社長たちとの登山、社長たちとの登山、いろいろなイベント。そして、その後に飲むビールは最高です!



2019年、長野県・大天井岳山頂にて小林社長・山田専務と

編集後記

▶今回ご紹介しました「中期経営計画」の企画・立案～発表により、MMSの30周年に向けた目指すべき姿を共有いたしました。依然コロナ禍での社会環境は厳しいですが、<最強のお手伝い>としてお客様からの様々なご要望にお応えし、従業員一人ひとりの成長を通じMMSも成長して参る所存です。また今年にはファーム事業の成長も実感しています。今から秋の収穫が待ち遠しいです! (常務取締役・大橋尚幸)

株式会社マグナムメイドサービス  
http://www.magnum-maid.com

