



アイング株式会社

〒100-6814 東京都千代田区大手町1-3-1 JAビル14階  
グループ採用部  
<http://www.iing.co.jp/>

#### 社名の由来

「I(愛)」+「ing(し続ける)」=「Iing(アイング)」  
クライアント様、地域社会、従業員に愛され続ける企業で  
ありたいという願いがこめられています。

#### 大切にしていること

わたしたちは「労りの気持ち」を大切に仕事をしています。  
自分の周りだけでなく、他部門への興味関心を持ち続けることで  
「愛」のある職場を創造しています。

見えないところで  
勝負は決まる

総合アウトソーシングカンパニー  
アイング株式会社



# 見えないところで 勝負は決まる

心のこもったおもてなしや、元気な挨拶、気持ちの良い笑顔。  
いつも清潔な空間、途切れることのない安心できる環境。

商業施設をはじめとした建物運営や人々の生活をかげで支える仕事。

アイングは、従来の「ビルメンテナンス」(清掃・警備・設備管理)の枠を超えて、建物運営に欠かせない多岐にわたるサービスを展開しています。建築設計、施工監理、人材派遣、店舗運営に至るまで、様々な事業分野を持つことにより、お客様の多様なニーズを「総合的に解決する」企業として独自のポジションを確立しています。

どちらかと言えば、裏方の仕事です。  
決して華やかではありません。  
でも実は、すごくやりがいのある仕事なんです。

"本当に大切なことは、見えない。  
でも、見えないところで勝負は決まる"

そんな想いに共感できる方と一緒に、  
アイングの未来を創造していきたいと思えます。

1 設備管理  
町野 勇一 p04

2 警備  
横倉 陸 p06

3 清掃  
三浦 沙織 p08

4 インフォメーション  
杉山 裕生 p09

5 空間創造  
山口 雅生 p10

6 事業開発  
勝野 和寛 p11

7 キャリアステップ  
相澤 麻巳子 p12



五感を研ぎ澄ませ、小さな異常も見逃さない

町野 勇一

執行役員 設備管理部  
部長  
住居環境科卒  
2005年入社



### 設備管理は繊細な仕事

商業施設には、快適な環境と安全を守るため、電気や空調など数多くの設備があります。これらの設備には、それぞれに役割と機能があり、快適な環境を得るためには、すべての設備が正しく動作していなければなりません。設備管理と言うと「バックヤードで機械を相手にする仕事」という肉体労働系のイメージがあるかもしれませんが、実際は凄く繊細な仕事です。特に商業施設における設備管理は、お客様に安全・安心で快適な環境を提供することが最優先ですので、常に五感を研ぎ澄ませておく必要があります。温度は最適か、照明は眩しくないか、異臭はしないか、床は剥がれていないか。小さな綻びが重大な事故に繋がらないため、決して気を抜くことはできません。また、アイングの場合は、社内に建設部門があるため、売場のレイアウト変更や設備更新を行う際には、現場監督的な立場で携わることもあります。一般的なビルメンテナンス業より幅広いことを経験できるのは、アイングで働くことならではの面白さだと思います。

### マネジャーとして現場を統括

私の今の仕事は、全国約80の商業施設における設備管理業務をマネジメントすることです。それぞれの店舗の責任者と協力し、時には意見をぶつけ合いながら、クライアントとお客様の要望に応えられるように努めています。

当社のクライアントには主に2つの大きな流通グループがあり、それぞれの特徴に合わせた方法で設備管理を行っています。そうした施設ごとのカラーは重視する一方で、単に言われたことをやるだけでなく、積極的に新しい提案を発信していきたいと考えています。また、時代の変化に応じ、省エネ化や作業の効率化を推進することも、我々の重要な任務のひとつだと考えています。

### 優秀なメンバーを育て、全体のレベルアップを図りたい

もちろん、最初からうまくいくことばかりではありません。マネジメントする立場になった当初は、担当現場からの問合せ電話が引きも切らず、夜も安心して眠れないほどでした。しかし、ひとつひとつ丁寧に対処していくことでそのような電話も徐々に減っていきました。それは、自分が成長したというだけでなく、現場スタッフが成長していることの証しですので、大きな達成感を得ることができました。

現在の目標は優秀なメンバーを育てることです。自分自身まだまだ学ぶことが沢山あるので、良いやり方を見つけて展開し、アイング全体のレベルアップを図っていきたいと考えています。



### 町野の1日

6:00	出勤	運動のため、自転車で駅まで5キロ走る
7:30	出社	各書類に捺印し、メールをチェック
8:00	朝礼	連絡事項と予定を確認
9:00	部内会議	現状だけでなく、将来に向けた提案を検討
11:30	昼食	部内のメンバーと近くの定食屋で
12:30	外出	電車を乗り継いで担当現場へ
13:00	打合せ	クライアントや協力社と打合せ
16:00	現場巡回	現場責任者とコミュニケーション
17:00	業務終了	時には現場スタッフと食事に行くことも
19:00	帰宅	家族と食事し、子供と一緒に風呂に入る





強さだけでは、守れないものがある

### 横倉 陸

第1事業部 警備部  
保安マネジャー代行  
電子科卒  
2013年入社



### 商業施設の警備に求められるもの

警備部門の仕事は、お客様と施設の安全・安心を守ることにあります。それに加え、アイングの警備は、「どうしたらお客様に喜んでいただけるか?」「施設の価値を向上させていくためには何をすれば良いか」など、様々な視点から物事を捉える必要があります。

「商業施設の警備」には防犯・防災などの警備本来の役割だけでなく、接客サービスやホスピタリティ精神といったものが必要です。例えば、車で来店されるお客様に最初に接する駐車場の警備員には、元気な挨拶と丁寧な誘導でお客様をお迎えすることを徹底しています。そして、私自身が店内を巡回する際には、笑顔で心掛け、困っているお客様を見かけたら率先してお声掛けするようにしています。また、日頃からクライアントの方針や店舗の問題点について自分なりに考えを持ち、ミーティングなどの際には積極的に発信するようにしています。他の人は気づけない、警備ならではの視点が大切だと思っています。

### しっかりした教育体制で成長できる

私はもともと、警察官などの「秩序を守る仕事」を志望していたのですが、学校の先輩から「アイングは教育体制がしっかりしている」という話を聞き、興味を持ちました。その言葉通り、入社時研修でビジネスマナー等の基礎をしっかりと

りと学んだ後、現場へ配属となりました。3ヶ月間は先輩社員がマンツーマンで指導してくださいました。精神面のサポートもしてくれるので、安心して仕事に取り組むことができました。

### 人員の採用・配置から数値管理まで幅広い役割を担う

現在は、保安マネジャー代行として約20名の警備員をマネジメントする立場にあります。人員配置や作業割当、採用、教育など、現場業務が円滑に進むように努めると同時に、数値管理などの会社の売上や利益に貢献する役割も求められています。

警備は施設の安全を守る「要」ですので、スタッフの教育には特に気を遣っています。人に規則をやらせる厳しさと、危険にいち早く気づく洞察力、そして人間的魅力。自分より年齢が上の方や未経験者など、それぞれの個性を尊重し、能力を見極めながら行っています。

最初は人を教育することの難しさに戸惑ってばかりでしたが、最近は少し楽しさもわかるようになり、非常にやりがいを感じています。将来的には大規模商業施設の保安マネジャーになり、現場責任者として活躍していきたいと思っています。



### 横倉の1日

7:00	出勤	朝食は必ず食べて出社
8:30	出社・引継	前日からの申し送り等を確認
9:00	店舗開店	お客様のお出迎えと、店内巡回を実施
12:00	打合せ	クライアントと警備計画について打合せ
13:00	昼食	店舗にある従業員食堂を利用
14:30	昼礼	警備員全員を集めてのミーティング
15:00	事務作業	本社に提出する書類を作成
17:00	引継準備	翌日への申し送り、引継の準備
18:00	業務終了	夜間を担当する警備員に業務引継
19:00	帰宅	知識習得のために勉強等





## 最高レベルの美観を 創造・維持するチームリーダー

三浦 沙織  
第1事業部 清掃部  
清掃主任  
普通科卒  
2005年入社

### それぞれの特性に合わせたフレキシブルな対応を目指して

現在、約45名のスタッフを管理する商業施設の現場責任者として仕事をしています。清掃スタッフとして、お客様には常に快適な空間を提供し続けなければなりません。一言で清掃と言っても奥が深く、ただ拭いたり掃いたりするだけではありません。特に商業施設の清掃業は季節や天候、時間帯、ご利用いただくお客様層によって注意すべき点が大きく異なります。高頻度の汚染箇所を重点的に、気候や材質に合わせた洗浄剤、器材を使いながら清掃をします。また人員配置や作業手順を計画的に組まなければ、時間内に作業を終えることはできません。お客様に対し「時間が無かった」等の言い訳は一切許されないため、責任者として大きなプレッシャーを感じます。さらに1日のイベントスケジュールや個々の能力、人間関係にも配慮しながら円滑に業務が進むようにシフトを組まなければなりません。成果を上げるためにはチームワークが不可欠なため、スタッフ管理にはとても気を遣っています。

### スタッフの美観意識を高め、全店共通の仕組みづくりへ

現在の目標は、自分が現場責任者を務める店舗の美観を表彰されるレベルまで引上げることです。私たちの目指す美観をマニュアル化し、チームで共有することによってスタッフ個人のレベルと意識が向上するはず。その取り組みが上手いき、全店舗に拡大すれば、アインクの管理店舗はいつでもどこへ行っても綺麗だ、と言われるようになるはず。すべての店舗で、お客様に快適に過ごしていただくことが私の喜びです。

三浦の1日	
7:00 業務開始	シフトの確認、連絡ノートの確認など。
10:00 朝、終礼	開店業務が終了し、スタッフと朝終礼。
10:30 作業	引き続きシフトに入って作業を行います。
12:00 昼食・事務処理	昼食後、事務所や本社宛の書類の作成をします。
13:30 アインク・ミーティング	4業務(清掃、警備、設備管理、インフォメーション)メンバーが集まって作業確認等。
14:00 クライアントと昼礼	クライアントの事務所メンバーとアインク4業務が集まり、当日、翌日の打合せを行います。
14:30 重点清掃	細かい箇所の清掃を行います。
16:00 業務終了	
17:00 帰宅	早朝作業が多いため、夜はゆっくり休みます。



## 私達のサービスは 想いやりで出来ている

杉山 裕生  
第1事業部 人材サービス部  
インフォメーショントレーナー  
人文学部卒  
2010年入社

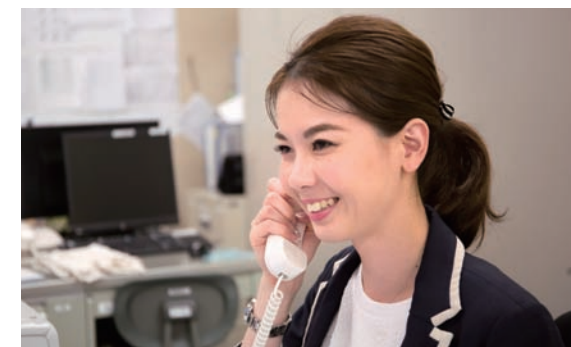
### トレーナーとしてスタッフを教育。開店を成功させる

現在、インフォメーショントレーナーとして約20名のスタッフの教育や新店開店等の準備に携わっています。これまでの仕事の中で強く思い出に残っているのは、トレーナーとして初めて経験した開店準備です。開店3ヶ月前からスタッフを採用し、既存店で研修をしました。1ヶ月前によく入店が許され現地で教育ができるのですが、内装工事が終わったばかりの店内には商品も案内看板もなく、計画通りの研修ができません。スタッフはそれぞれ個性も習熟度も違うので、思うように教育が進まず、気持ちだけが焦っていきました。自分自身も新人スタッフも不安な中迎えたオープン初日、研修の成果を発揮し、笑顔でお客様と接するスタッフを見て、心から嬉しかったことを覚えています。新店立ち上げはこれまでに8店舗を経験しました。実践を積み、スタッフの個性に合わせた接し方、伝え方が身に付いたおかげで仕事が面白くなり、自信も付きました。

### より女性が働きやすい環境を実現

入社して6年目。私自身結婚、出産を経験し息子が1人居ます。子供が8ヶ月になった時に育休から復帰し、現在は時短勤務で産休前と変わらない仕事をしています。子供の急な発熱などで保育園から連絡が入ることもしばしばありますが、その都度快くサポートしてくれる上司や同僚には本当に感謝しています。後輩が同じ立場に立った時には積極的にサポートし、女性が働きやすい職場環境を整えることにも力を注いでいきたいです。

杉山の1日 (30分の時短勤務)	
6:00 起床	自分の身支度を先に済ませ、子供の支度をして保育園へ送ります。
9:30 出社	メールチェックと今日のスケジュール確認を行います。
10:00 事務処理	スタッフの入社から退社の手続き、巡回報告書作成などを行います。
13:00 昼食	同僚とのランチはいつも楽しみにしています。
15:00 現場巡回	スタッフの教育、面談、クライアントとの打合せなどを行います。
17:00 業務終了	
19:00 帰宅	保育園へお迎えに行き、夕飯をとった後、お風呂に入り、子供を寝かしつけます。その後、テレビや雑誌を見たりしてリラックスした時間を過ごします。





利用者の声に耳を傾け、  
相手の立場に立った空間を創造

## 山口 雅生

空間創造事業本部  
マネジャー  
総合デザイン専攻卒  
2014年入社

### 生の「声」を設計に落とし込むことで、より密度の高い提案に

商業施設を中心に、店舗の内装デザイン・設計を担当しています。クライアントと打合せを重ね、店舗のコンセプト、レイアウト、デザイン、素材だけでなく、運営方法にまで踏み込んだ提案をすることもあります。当社は商業施設内で清掃・警備・レジ受託・販売受託など様々な業務を担っており、私たちが設計した建物を「お客様目線」で見てもらうことができます。竣工して引き渡したらおしまい、というケースが多い中、施設を利用した率直な感想をいただくことができるのは当社ならではの強みだと思います。

### より大きな空間創造事業部の土台作りに参画していきたい

個人経営の診療所が集まった「集合クリニックモール」のリニューアルを行った時のことです。商業施設のように非日常を楽しむ場ではないので、院内感染を予防するレイアウト、バリアフリーに配慮しながら心地よく落ち着いた空間デザインを心掛けました。オープン後、これまで通りに来院されるお客様が「キレイになったね!」と感嘆の声を上げていらっしゃるのを見て、特別な場所でも人もこんなにも興味を示し、影響を受けるものだ実感しました。

新設事業部のため、「前例踏襲」という風土は一切なく、常に新規顧客の開拓を意識しながら仕事をしています。今後は、グループ会社や他社との繋がりを強く持ち、新たなビジネスの基盤を構築していきたいと思っています。

### 山口の1日

6:00 起床	必ず朝食とコーヒーをゆっくりとるようにしています。
7:30 出社	スケジュールの確認とメールチェック。
8:00 朝礼	朝のイング体操で、毎日の体調を整えます。
8:30 デスクワーク	進行中の案件の設計図を作成。
11:30 昼食	持参した弁当で昼食をとります。
13:00 外出&打合せ	作成した図面を元にクライアントと打合せします。
15:00 現場	工事現場の進行チェックと制作物の詳細確認。
17:00 退社	カフェなどに入り読書や勉強。
19:00 帰宅	食事をして、ゆっくりしますが体調管理のため筋トレもしています。



社内にある多様な資源を活用し、  
新規事業の立ち上げに挑戦

## 勝野 和寛

事業開発本部  
マネジャー  
国際関係学部卒  
2003年入社

### 常に新しいものに取り組む姿勢でビジネスの種を発掘

新しいビルが建設される際に発生する、清掃・警備・設備管理などの業務を受注するためのビルメンテナンス案件の営業活動を行っています。竣工の約1年前に行われる入札に備え、図面を見ながら必要な作業人員を算出したり、電気設備などに関しては、社内の専門部署にアドバイスを受けながら、頭の中で業務を組立て、積算、見積を作成します。「想定外」は一切許されない職務のため、プレッシャーはありますが、新規顧客を獲得できた時には大きなやりがいを感じます。設計や設備技術は日々進化しているため、常に新しい情報を収集する姿勢を大事にしています。

### 顧客のニーズを察知し、事業化へ

並行して、新規事業の立ち上げにも奔走しています。クライアントは大手コンビニチェーン。コンビニが新規出店する際には、地主様から土地や建物を借り受け、別途店舗オーナーを募集します。定期的に借地料の見直しがあり、その手続きはコンビニ運営会社にとって大きな負担です。そうした面倒事を解決し、店舗を活性化させるべく立ち上げたのが「コンビニ管理代行事業」。全国でチェーン展開されているクライアントですから、軌道に乗れば大きなビジネスになることは間違いありません。併せて、店舗の駐車場拡大に伴う近隣交渉や新店オープンのサポート、閉店・退店する際の原状回復なども手掛けていきます。

### 勝野の1日

5:30 起床	朝は早めに起きて、落ち着いて1日を迎えます。
7:30 出社	今日のスケジュール・資料確認。
10:00 事務処理	クライアントから依頼を受けていた、資料や見積を送ります。
12:00 昼食	移動中に気になっていた大盛り無料の店で食事。
14:00 現場	クライアントを訪問し、現場調査。見積作成に漏れないよう希望を伺います。
16:00 会議	クライアントとの毎週の定例会に参加。1週間の状況を報告。
19:00 帰宅	夕食は自分で料理をすることもありますが、食事の後はお風呂に入って1日の疲れを取り、明日に備えます。





# 7 キャリアステップ

## アイングは、 仕事を通して人として成長できる

アイングに入社したらどんな人生が待っているだろう？

「現場を知らなければマネジメントはできない」という考え方から、アイングの総合職のキャリアは現場からはじまります。

新人は入社後、業務を受託している商業施設において現場業務を経験し、専門技術や知識を身に付けていきます。

その後、本人の希望と適性を考慮した上で、それぞれのキャリアステップを図っていきます。

ここでは、若手社員の数年間を通してキャリアをご紹介します。



相澤 麻巳子  
グループ採用部  
サービス経営学部卒  
2011年入社

### 総合職のキャリアステップ [キャリアパス事例]

入社～1年 22歳	～5年 27歳	～7年 29歳	～13年 35歳	担当部長
<b>現場経験</b> ■ 当社の根幹であるビルメンテナンス部門において現場経験を積みみます。 (清掃、警備、設備管理、インフォメーション)	<b>スタッフ</b> ■ 事業部門 現場の副責任者、または本部管理部門のスタッフとして、上司のサポートを行います。 ■ 管理部門 本人の希望と適性を考慮した上、本社にて総務、人事、秘書等の管理部門のスタッフとして、経験を積むこともあります。	<b>エリアマネジャー</b> ■ 事業部門 担当地区の店舗を巡回し、業務品質の維持管理と品質向上に向けた改善提案を行います。 ■ 管理部門 エリアマネジャー職はありません。	<b>マネジャー</b> ■ 事業部門 店舗巡回を通じ、クライアントのニーズ把握と業務改善提案。さらに渉外活動や予算管理を行います。 ■ 管理部門 社内状況を踏まえた上で、会社の問題点やリスクを発見し、課題への対応策や改善案を提案します。	

※上記は一般的なキャリアパス事例で能力に応じて異なります。

**相澤 麻巳子の  
キャリアステップ**

人の役に立つ仕事がしたい

高校時代、新潟県中越地震を経験し、ボランティアの方々にお世話になりました。その頃から将来は人の役に立つ仕事がしたいと考えるようになりました。アイングは総合ビルメンテナンス業として多様な仕事を経験できます。建物にかかわるすべての人から、「アイングが居てくれて良かった」と言われる会社づくりを目指し、入社を決めました。

**1年目～3年目  
警備部受付トレーナー**

警備の現場からキャリアをスタート。警備の知識もない、ビジネスマナーも知らない入社1年目の私

入社後、毎日2,000人の従業員が出入りする施設の受付業務に就きました。館内ルールを熟知していない人の言うことは聞いてもらえないため、受付の仕事は意外と大変です。そして入社1ヶ月経たない内に全国約20店舗の受付スタッフを指導、教育する『受付トレーナー』に任命されました。任命を受けた時には、とんでもないことになったと不安な気持ちを親に電話しました(笑)。

年齢もキャリアも上の先輩方にトレーナーとして意見を言うのは本当に大変でした。当時の上司に、「1つ指示を出すには10の予備知識を持つこと」と教えられ、必死に勉強しました。新人だからこそ見えてくる現場の課題点を1つずつ改善することにより、クライアントから「受付良くなってきたね」と言われる度、とても嬉しかったです。

**3年目～4年目  
副社長秘書**

副社長秘書としてトップの意思決定の場に携わる

仕事は顧客対応、情報管理、秘密の新規案件等、多岐にわたりました。副社長が本業に集中できるようにお手伝いをする立場でしたが、間近で見ていたトップの決断は本当に速いです。トップに即決してもらうためには「信頼関係」が不可欠。副社長はまめに報告を上げる社員を信用し、何でも任せます。仕事には信頼関係とコミュニケーションが大切であると改めて実感しました。

**5年目～  
グループ採用部**

これまでの経験を活かし、会社の将来を担う人材を見つける

5年目にグループ採用部へ配属されました。採用は会社の未来を左右する仕事ですが、やりがいがあります。プレッシャーも大きいです。特に新卒採用は、学生が初めて会う「アイング株式会社の社員」になるため、その自覚を持ちながら慎重に対応しています。また、中途採用では募集媒体を精査して販売管理費を抑えるなど、採用部の頑張りや、利益としてあらわれるよう、部門と連携しながら仕事をしています。

<b>アイング株式会社</b>	設立	1973年1月
	本社	東京都千代田区麹町2-14
	資本金	9,900万円
	従業員数	4,700名
	売上高	212億円(平成26年度実績)
	事業	・ビルメンテナンス事業(清掃、警備、設備管理) ・空間創造事業(建築設計、空間デザイン、施工監理、CM) ・環境事業(廃棄処理、リサイクル) ・コンビニエンスストア事業
代表者	代表取締役社長 飯嶋庸夫	
URL	http://www.iing.co.jp/	

<b>沿革</b>	昭和48年1月	資本金5,000千円でセントラル富士総業株式会社を東京都豊島区にて設立。
	昭和62年3月	ドライシステムによる清掃業務を開始。
	平成 6 年2月	本店を東京都中央区に移転。
	平成 7 年4月	富士サービス株式会社を合併、資本金を15,000千円に増資。
	平成 7 年4月	警備業務を開始。
	平成 8 年4月	本店を東京都千代田区に移転。
	平成12年9月	大東サービス株式会社を吸収合併。
	平成13年5月	本店を現在地に移転。
	平成14年7月	商号をアイング株式会社に変更。
	平成14年7月	一般労働者派遣事業の許可を取得。
	平成15年7月	一般建設業の許可を取得。
	平成15年10月	人材派遣事業へ本格参入開始。
	平成16年1月	資本金を22,000千円に増資。
	平成16年2月	特定建設業の許可を取得。
	平成16年5月	資本金を144,500千円に増資。
	平成18年3月	「ナビエンジェル」商標登録。
	平成18年6月	資本金を332,000千円に増資。プライバシーマークを取得。
	平成19年5月	「キーブクリーンパートナー」商標登録。
	平成20年3月	東京都港区に営業事務所を開設。
	平成21年9月	株式会社ミレニアムキャストリングを吸収合併。
平成24年12月	東京都千代田区に大手町営業事務所を開設。	

<b>グループ会社</b>	<b>株式会社アイム環境ビル管理</b>	
	設立	1957年8月
	本社	東京都港区赤坂5-3-1 赤坂Bizタワー28F
	資本金	5,000万円
	従業員数	1,250名
	売上高	110億円(平成26年度実績)
事業	セキュリティ・パーキング事業、建物・設備メンテナンス事業、ビルクリーニング・グリーンサービス事業、イベント設営事業	

<b>名古屋ビルサービス株式会社</b>		
設立	1939年12月	
本社	愛知県名古屋市中区栄2-3-1名古屋広小路ビルディング14F	
資本金	5,000万円	
従業員数	1,500名	
売上高	77億円(平成26年度実績)	
事業	クリーン事業、設備事業、警備事業、建装事業、マンション管理事業、レストラン事業、人材派遣事業、コンビニエンスストア事業	

<b>株式会社キャリアセンター</b>		
設立	2006年3月	
本社	東京都豊島区東池袋1-44-3池袋ISPタマビル	
資本金	3,000万円	
従業員数	1,300名	
売上高	62億円(平成26年度実績)	
事業	人材派遣事業、人材紹介事業、アウトソーシング事業	

<b>主要お取引先</b> (敬称略)	株式会社セブン-イレブン・ジャパン、株式会社イトーヨーカ堂、株式会社そごう・西武、株式会社セブン銀行、株式会社セブン&アイ・フードシステムズ、株式会社セブン・カードサービス、株式会社ヨークマート、株式会社セブンカルチャーネットワーク、株式会社オッシュマンズ・ジャパン、イオンデライト株式会社、株式会社小田急ビルサービス、株式会社紀伊國屋書店、サッポロ都市開発株式会社、サミット株式会社、株式会社ダイエー、株式会社大丸松坂屋百貨店、株式会社ベストケア、株式会社トヨタエンタープライズ、トヨタアドミニスタ株式会社、東京トヨペット株式会社、トヨタ自動車株式会社、新京成電鉄株式会社、筑波都市整備株式会社、株式会社ベシア、株式会社ユアエルム京成、共立印刷株式会社、清水建設株式会社、株式会社クレディセゾン、株式会社エムアイカード、ユニゾファシリティーズ株式会社、住友不動産建物サービス株式会社、株式会社西武プロパティーズ、株式会社東急コミュニティー、東京日産自動車販売株式会社、株式会社東京放送ホールディングス、日産自動車販売株式会社、日本駐車場開発株式会社、ハウス食品株式会社、株式会社光通信、株式会社毎日ビルディング、三菱電機ビルテクノサービス株式会社、J R東日本ビルテック株式会社、学校法人 実践女子学園実践女子大学、学校法人千葉学園千葉商科大学、学校法人 電波学園東京電子専門学校、警視庁第一機動隊、警視庁第六機動隊、株式会社新都市ライフ、日本総合住生活株式会社	
------------------------	--	--

<b>認可</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>一級建築士事務所 (東京都知事登録 第57070号)</li> <li>特定建設業 (東京都知事登録(特一24)第129254号)</li> <li>警備業(第30003306号)</li> <li>電気工事業(第207851号)</li> <li>建築物環境衛生総合管理業 (東京都 24総 第403号)</li> <li>ねずみ昆虫等防除業(東京都 19ね 第567号)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>一般労働派遣事業(般13-303396)</li> <li>有料職業紹介事業(13-ユ-302835)</li> <li>医療関連サービスマーク(G7-1410130833)</li> <li>プライバシーマーク登録(第10860743(05)号)</li> <li>ISO14001登録 (JP08/070373)(本社、赤坂、大手町ほか)</li> <li>商標登録 (ナビエンジェル)(キーブクリーンパートナー)</li> </ul>
-----------	---	---

<b>募集職種・分野</b>	<p><b>総合職採用</b></p> <p>「現場を知らなければマネジメントはできない」との考えから、新入社員は全員、入社後は業務を受託している商業施設において現場業務を経験し、専門技術や知識を身に付けていただきます。業務習得後は、本人の希望と適性を考慮したうえで、それぞれのキャリアステップを踏みます。</p> <p><b>職種例</b></p> <p>清掃職、警備職、設備管理職、インフォメーション、総務、人事、財務経理、秘書など。</p>
----------------	---

<b>待遇</b>	<p>初任給 2015年4月実績</p> <p>[大卒] 月給 21万5,000円※</p> <p>[高専] 月給 19万5,000円※</p> <p>[専門] 月給 19万円※</p> <p>※すべて時間外勤務なしで計算した場合</p> <p>諸手当 時間外勤務手当、資格手当、通勤手当、単身赴任手当など</p> <p>昇給 年1回(7月) ※査定による</p> <p>賞与 年2回(6月・12月) ※査定による</p> <p>休日休暇 [事務所] 土曜、日曜、年末年始 [現業所] 年間91~105日(※職種による)</p> <p>福利厚生 年次有給、特別休暇、介護休暇、記念日休暇、社会保険完備、退職金制度、慶弔制度、表彰制度、総合福祉団体定期保険(死亡・高度障害時の保障、セカンドオピニオン・専門医紹介サービス、健康コール24、メンタルヘルスサポートサービス) ほか</p> <p>勤務地 [事務所] 大手町営業事務所、赤坂営業事務所 [現業所] 全国各地のお取引先現業所</p> <p>勤務時間 [事務所] 9:00~18:00(夏季は8:00~17:00) [現業所] 1ヶ月の変形労働時間制による勤務(週40時間労働)</p>
-----------	--

<b>応募条件</b>	当社では社員とその家族の健康を第一に考え、喫煙者の応募をお断りしております。
-------------	--