

【高尾山】(東京都八王子市)

年間の観光客数が300万人を超える人気の登山スポット。1300種類を超える植物のほかに、野生の動物も多数生息。四季折々の楽しみ方がある。京王線「高尾山駅」近くの山麓駅から山上駅を結ぶリフトは、全長872m、高低差が237mで、乗車時間は約12分。眼前に広がる高尾山の景色は絶景の一言。

TOKYOシャイン

<http://www.tokyoshigoto.jp>



vol.
14

発行 公益財団法人東京しごと財団／東京しごとセンター・ヤングコーナー
企画制作 パーソルテンプスタッフ株式会社
印刷 タナカ印刷株式会社
発行年月日 平成30年9月28日



輝ける仕事はここにある！

TOKYOシャイン



東京のキラリと光る
中小企業を10社紹介。
就職活動に役立つ情報が
きっと見つかるはず！

これからのビジョンが
明確な企業特集

vol. 14

東京には働いてみたい 中小企業がたくさんある！

CONTENTS

04 10人の若手社員に質問！中小企業で働く魅力って、何ですか？

06 時計アフターサービスの総合企業 ●株式会社石国（小売）

08 ワンストップで請け負うITサービス会社 ●株式会社エー・アール・シー（情報通信）

10 アットホームな社風が特徴の外資系会計事務所 ●マザージャパン株式会社（サービス）

12 病院や福祉施設などに高性能の食器洗浄機を提供 ●株式会社フィールド（卸・商社）

14 企業や社会をITの側面から支える ●株式会社クリーブ（情報通信）

16 企業へのERP導入支援を行う ●ロータスビジネスコンサルティング株式会社（サービス）

18 飲食店を中心に店舗運営をITでサポートする会社 ●株式会社アイデア・レコード（情報通信）

20 業界オンリーワンの技術を持つ、家具の運搬・設置会社 ●いつき装美株式会社（建設）

22 ITインフラを軸にソリューションを提供する開発会社 ●株式会社Crane&I（情報通信）

24 品質や新鮮さにこだわるサラダ専門店を運営 ●株式会社ハイファイブ（飲食）

26 お父さん、教えて！『採用面接の「困った」は、こう解決！』



てるこ



てるお

東京にはたくさんの企業があります。

その多くが日本の産業を支える中小企業で、一社一社にそれぞれの魅力があります。

しかし、求職者がそれらの企業について詳しく知ることはなかなか難しいのが現状です。

「TOKYOシャイン」は、20代・30代の若手求職者にもっと中小企業の魅力を知ってもらうことを目的に創刊されました。毎号、様々な切り口で、中小企業を紹介していこうと考えています。今号では、「**これからのビジョンが明確な企業**」を10社取り上げ、その魅力に迫りました。

あなたが知らない素晴らしい会社が、

東京にはまだまだたくさんあります。

ぜひ、あなたにぴったりの一社を見つける

手がかりにしてください。

「東京しごとセンター」とは？

一人ひとりの適性や状況を踏まえたきめ細かな就業相談（キャリアカウンセリング）から、就職活動や就職後に役立つ知識・スキルを習得するための各種セミナーや能力開発、求人情報の提供・職業紹介まで、就職に関する一貫したサービスを提供しています。対象は、若年者から高齢者まですべての年齢層の求職者です。なお、29歳以下を対象にした「ヤングコーナー」は施設3階にあります。『ハローワーク飯田橋 U-35』が併設されているので、パソコンでの求人情報検索や、就職相談・職業紹介などのサービスを施設内でご利用いただけます。

※一部、30～34歳以下の方もご利用いただけるサービスもございます。

【業務時間】

《平日》午前9時～午後8時 《土曜》午前9時～午後5時

※日曜・祝日および年末年始（12/29～1/3）はお休みです

【所在地】

東京都千代田区飯田橋3丁目10番3号 TEL 03-5211-1571

【URL】<http://www.tokyoshigoto.jp>





働けばわかる
魅力がたくさん
あるんだね!



★株式会社石川
小川 溪太さん
(販売)

小売



情報通信

★株式会社イー・アール・シー
鈴木 健太郎さん
(技術)



情報通信

★株式会社アイデア・レコード
小河 大輔さん
(営業)



サービス



情報通信

★ロータスビジネスコンサルティング株式会社
舟本 あゆさん
(総合職)

中小企業で働く魅力って、

何ですか？

第一線で活躍中の10人の皆さんに、「あなたが考える中小企業で働く魅力」を伺いました。ご覧の通り、答えはみんなバラバラ。10人いれば10通りの答えがあるように、中小企業の魅力は一言では語り尽くせません。ここで登場してくれた先輩たちは、このあとの企業紹介ページでもインタビューに答えてくれています。先輩たちが生き生きと働く様子を、ぜひチェックしてみてください。



★いつき装美株式会社
足立 滋央武さん
(技術)

建設

★株式会社 Crane&I
長谷川 淳さん
(システムエンジニア)



情報通信



サービス

他社にはない 武器がある

★マザージャパン株式会社
岩間 弘育さん
(会計士)



卸・商社

★株式会社フィールド
黒川 達也さん
(営業)



飲食

★株式会社ハイファイブ
小松 千波さん
(スーパーバイザー)



小売
《販売》



株式会社石国

<http://www.1492.co.jp>



時計を買ったら
大事に使いたいよね



日本で最も古い 時計ベルトメーカー

株式会社石国は1920年創業。日本で最も古い時計ベルトのメーカーだ。現在は、東京及び近郊の百貨店における時計ベルトコーナーの運営や、自社独自の小売店も展開。ベルトの製造・販売だけでなく、時計修理にも強みを持つ「時計アフターサービスの総合企業」へと進化した。「お客様に時計を楽しんでもらい、末

永く時計を大切にしてください。あらゆるサービスをワンストップで提供しています。社内に時計修理工場を持つほか、国内で流通するほぼ全てのメーカーに対応するベルトをご用意でき、修理のご案内もできるよう体制を整えています」

そう語るのは同社の三代目、代表取締役社長の石田国久氏。同氏いわく、石国の強みは「人」。顧客の要望に合わせて柔軟に対応できる社員の存在こ

↓ 仕事の一コマ



↓ 自社製品



↓ 店舗の外観



そが、同社の宝なのだという。「当社での仕事は、お客様のお役に立ちたい、笑顔を見たい、という思いが全て。笑顔をとくさん集めた結果が、売上に繋がるのだと考えています。当社は『全てお客様から始める』ことを徹底し、高い技術も品質もお客様のため。会社や職人の都合を押しつけることは一切しません」(石田氏)

石国では、社員の笑顔も重視。顧客の笑顔を引き出すには、社員も笑顔でなければならないからだ。「仕事とプライベートの両立にも注力しており、そのための仕組み作りにも積極的に取り組んでいます」(石田氏)



見守ってくれる 先輩がいる環境

京王百貨店新宿店で接客を担当する小川溪太さんは、バイクパーツ店から転職して1年半。以前から時計に興味

を持っていて、関連企業で働きたいと希望していたのだとか。

「お客様の想像を超えた提案ができて、それに喜んでいただけることがやりがいですね」と語る小川さんは、売場で時計ベルトの販売や取付・調整、オーダーベルトの受注などを担当。提案した時計ベルトとケースの色合いを褒められたり、自社製品の便利な「革ベルトバックル」を勧めて喜ばれたり、接客時のお客様とのエピソードをたくさん語ってくれた。

「ここでは、自分の働きをちゃんと見てくれる先輩や上司が身近にすることが実感できます。一人じゃないと感じられて、頑張れるんです。若手社員でも提案すれば受け入れてもらいやすいですし、休みも融通が利きます。今後はもっとスキルを磨いて、石国にとって価値ある人材に成長したいと思っています」(小川さん)

★経営陣に聞く★



代表取締役社長
石田 国久氏

「生き残る」ため、常にチャレンジを続けます

2020年、当社は創業100周年を迎えます。それに向けて新たなビジョン「時代に揺るがない強い石国の構築」を策定しました。古い伝統を守ること大切ですが、それ以上に「50年後、100年後にも生き残る」ことを重視してきた当社。取引先や市場の動向を読み、常に先んじて動いてきました。近年は新たな価値を創造するため、自社ブランドの販売店を展開しています。今後もチャレンジを続け、若い方にチャンスを与えられる石国であり続けたいです。

Corporate DATA

【創業・設立】

創業・1920年
設立・1957年1月

【資本金】

2,000万円

【所在地】

◎本社
東京都墨田区
東駒形1-4-8
石国ビル2F

【事業内容】

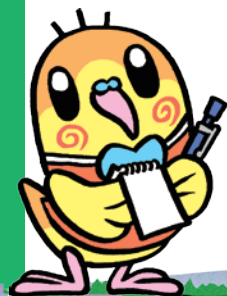
時計付属品及び貴金属・装身具の販売、時計修理業

【従業員数】

53名

(2018年8月時点)

※社員の約8割を男性が占めていますが、女性も活躍中です。ほぼ全員が未経験スタート。バックグラウンドはさまざまで、俳優やミュージシャン出身、現役サッカー選手などもあります。





株式会社エー・アール・シー

<http://www.arcjp.com>



分野にとらわれず、
ニーズに添えていく

創業から39年目を迎えた株式会社エー・アール・シー。元々は情報処理業として設立し、データ処理などを行ってきたが、クライアントのニーズに添える形で事業を展開してきた。「現在はサーバーやネットワークといったITインフラの売り上げが8割程度を占めており、残りの2割がソフトウェアの開発です。『ITのことなら任せ

ておけば大丈夫』といったワンストップITソリューションを提供しています」と語るのは、父親が興した会社を2代目社長として盛り立てる代表取締役の太田貴之氏。現在は大手メーカーとの取引が多いというが、同社の強みとは何だろうか。「システム設計、ソフトウェア開発、ネットワーク、サーバー設計とあらゆる分野を通じてワンストップで請負うことができます。また、エンジニアに

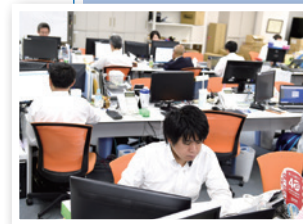
↓ 仕事の中コマ



↓ 社内イベントの様子



↓ 社内の様子 (本社)



とても1つの分野だけでなく、IT業務に関わる様々なスキルを習得でき、成長していけるという強みがあると思いますね」(太田氏)

同社で活躍する人材の多くはITの専門知識ゼロでの入社で、一般入社は9割以上が異業種からの転職。社員のほとんどが未経験入社で、業務経験を通じて一人前に育っていくのだ。



社員のほとんどが未経験
仕事を通じて成長

社員は中途、新卒を問わず、入社後に座学研修を受けた後、配属先でのOJTで少しずつスキルを身に付けていく。「未経験歓迎の採用をしているので、技術的な部分は求めています。明るく元気で前向きな人で、コミュニケーションが取れる人であれば活躍できる職場だと思います」(太田氏)

2017年6月に入社した鈴木健太郎さんも全くの未経験から同社に応募し、IT業界へ転身を図った。

「以前は理化学機器の営業でした。現在は技術者としてサーバー、作業用の端末のセキュリティパッチという問題修復プログラムを適用する仕事をしています。若い社員が多く、研修を担当してくださった先輩社員も同年代というので、理解がしやすかったですね」(鈴木さん)

入社して約1年、仕事について理解度が深まってきたという鈴木さん。まずは現在の業務でスキルアップを目指すが、その次の目標もある。「現場では人が不足した時に別の業務の手伝いを求められることもあります。そんな時に戦力になれるよう、臨機応変に新しいことに対応できる自分でありたいと思います。新しいことに挑戦していきます」(鈴木さん)

★ 経営陣に聞く ★



代表取締役
太田 貴之氏

独自の製品やサービスを作り上げていきます

社員の技術力が会社の業績に直結しています。高いスキルを持って、自社製品、サービスを作り上げ、それを強みとして展開することをビジョンに掲げています。そのために、年に一度アイデアコンテストを行っており、これまでに「サーバーに関わる業務のオートメーション化プログラム」「スキー場で自分を撮影してくれるサービス」など様々なアイデアが生まれています。社員には斬新な発想で自由に考えてもらいたい。そして、いずれはプロジェクト化を担ってほしいと考えています。

Corporate DATA

【創業・設立】

創業・1980年8月
設立・1980年8月

【資本金】

7,000万円

【所在地】

◎本社
東京都品川区
東大井5-11-2
K-11ビル

【事業内容】

企業向けITインフラや
業務アプリケーションの
コンサルティング、
システム設計・構築、
ソフトウェア開発など

【従業員数】

207名

(2018年9月時点)

※新卒はもちろん、第二新卒、社会人未経験者、フリーター、職歴にブランクがある人材の他、飲食店やアパレル店員など異業種からの転職者も。これまでPCに触ったことがない人でも、研修を経てビジネスマナーやPCスキルを身に付けて活躍しています。





マザージャパン株式会社

<https://jpn.mazars.jp>



勉強しようかな
ボクもフランス語



日本に進出した 外資系企業を支える

フランス発祥で、現在は世界86の国と地域に展開するマザーグループ。その日本支社として、国内に進出中の外資系企業を顧客に、各種サービスを提供するのがマザージャパン株式会社だ。「私たちは、日本でビジネスを行う外資系企業の『ワンストップショップ』として、進出前の相談から設立に関する各種手続き、そして日々の会計・

税務・給与計算まで、トータルでサポートを行っています。顧客のほとんどは外資系企業です」と語るのは、取締役の滝澤セリーヌ氏。

同社の一番の強みは「コーディネーション力」。単に各サービスを提供するだけではなく、同社内の専門家の力を結集して、顧客が日本でのビジネスをスムーズに展開できるようサポートしていくのだ。

「当社はとてもオープンな雰囲気です。

↓ 本社のエントランス



↓ 社内の様子 (本社)



↓ 社内イベントの様子



経営者とも気軽に話せますし、会社のメンバーは皆ファミリーという感覚を持っています。それに、語学、税務、会計、システムなど、興味を持ったことは何でも学べます。私は、若い方のチャレンジを全力でサポートするマザージャパンであり続けたいと考えています」(滝澤氏)



優しい先輩たちに 支えられつつ成長

昨年まではオーストラリアで働いていた岩間弘育さん。同地で共に働いた仲間と触れ合い、グローバルに活躍する会計士になりたいという思いがつのり、マザージャパンに入社。

「幅広く業務を担当でき、意志とスキル次第で何でもできるという点、そして会社の方々の優しい人柄に惹かれて、入社を決断しました」(岩間さん)

現在は顧客9社を受け持ち、月次会

計レポートの作成や、確定申告の準備作業等を行っている。

「仕事は毎日とても楽しいですね。今はお客様とのやりとりの中で『ありがとう』と感謝されることが、やりがいにつながっています。周りの先輩方から教わることもたくさんあり、日々新しいことが学べたと実感できるのも嬉しいですね」(岩間さん)

外資系相手ということで気になるのが、必要とされる語学力。

「お客様とはほぼ英語でのやりとりですが、読み書きや聞き取りが苦でなければ、入社後に語学力はつきます。心配しすぎないでください」(岩間さん)

今後は、簿記・税理士などの資格取得を目指しつつ、さらなるスキルアップを図りたいと語る岩間さん。

「とても居心地の良い会社なので、成長しながら、ここでずっと働いていきたいいいなと思っています」

★経営陣に聞く★



取締役
滝澤 セリーヌ氏

AIにも負けない、お客様に頼られる会計事務所へ

マザージャパンは日本市場において、「Big4」と呼ばれるグローバル規模の会計事務所に次ぐ位置を目指し、さらに質の高い国際的サービスをお客様に提供するため、従業員の増員を図っています。私たちは近い将来、AIが全盛となっても、魅力ある「人の力」でお客様をサポートし、単なる外部のサービス提供者ではなく、お客様とともにプロジェクトを推進できる「仲間」となれるよう、今後も進化を続けて参ります。

Corporate DATA

【創業・設立】

創業・1965年
設立・1992年3月

【資本金】

1,000万円

【所在地】

◎本社
東京都港区
赤坂2-11-7
ATT新館11F

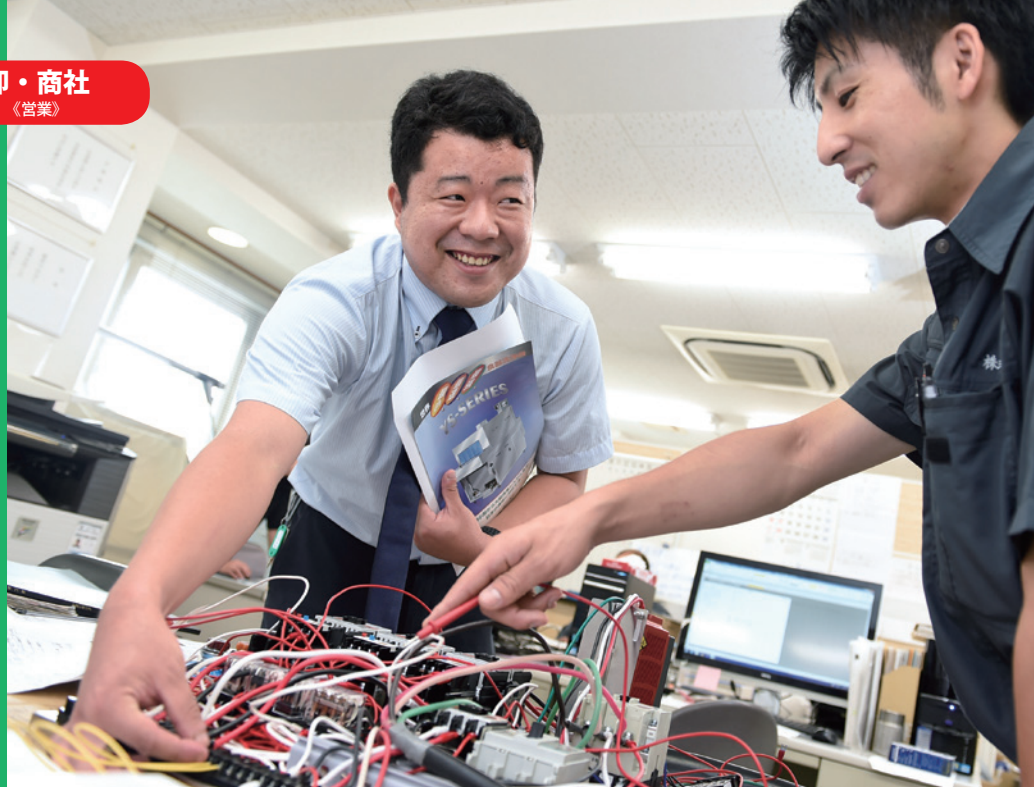
【事業内容】

外資系企業向けの会計・監査・税務・給与計算等のアウトソーシング業務・企業コンプライアンス・就労ビザ申請代行業務

【従業員数】

90名
(2018年9月時点)
社員の男女比はおよそ3:7。20代・30代の社員が多数活躍しています。採用にあたってはダイバーシティを掲げ、多様性を重視。社員の背景・経歴もさまざまです。





株式会社フィールド

<http://www.c-field.co.jp>



製造・販売から 設置まで幅広く対応

食器洗浄機の製造・販売を行う会社から仲間数名で独立し、1995年に設立された株式会社フィールド。設立メンバーの1人である須賀重寿氏は、6代目の代表取締役社長となる。「食器洗浄機の製造・販売、またそれに関連する厨房機器の販売を行っています。ほかに食器、鍋や釜といった備品の販売もしています。最近では設備

工事を請け負うこともあり、内装、空調設備、電源、ガス、給排水の施工なども手掛けています」(須賀氏)

取引先は、病院や高齢者福祉施設が95%以上を占めている。その他は保育園や障がい者福祉施設、学校給食、工場等と幅広い。商圏は東京23区だけでなく千葉県全域も含んでおり、本社のある江戸川区の病院のシェアは40%を超えているという。

「当社の食器洗浄機に関しては、洗浄

↓ 自社製品



↓ 社内イベントの様子



↓ 本社のエントランス



の噴射が非常に強いのが特徴です。また、他社の業務用洗浄機は人の手で一度軽く洗ってから食器洗浄機にセットするものが多いですが、当社の製品ではそれが不要です。サイズも1m程度とコンパクトなものが多いため、時間短縮と経費が抑えられるという特徴もあります」(須賀氏)



独自性の高い商品で お客さんを喜ばせたい

キャリア4年目の黒川達也さんは、23歳の時に第2新卒で入社した。「他社にはない独自性のある製品が会社の強みだと感じています。仕事を通じてお客さんを喜ばせることができるのが魅力です」(黒川さん)

同社の洗浄機を導入することで、30分から1時間もの時短が実現できた例も数多くあり、その度に喜んでもらえるのだという。洗浄機は販売、リー

スの両方を行っており、必要に応じてメンテナンスは行うが、耐久商品のため10年から15年で買い替えとなる。そのため、営業職であっても、時には機械の調子を見たり、簡単な設置を行うこともあるという。

「メンテナンスや設置を行う担当者に同行し、設置作業や給排水の工事なども行います。営業先で『ちょっと見てほしい』と言われた時に、随分対応できるようになりました」(黒川さん)

自社製品の良さを理解しているからこそ、営業やメンテナンスを通じて、的確にお客様に伝えることを目指しているという。

「社員一丸で頑張って、全国規模で会社の認知度を上げていきたいと思っています。沖縄営業所開設の話もありますが、いずれは全国各地に営業所を展開できればいいなと考えています」(黒川さん)

★経営陣に聞く★



代表取締役社長
須賀 重寿氏

4年後の2022年に沖縄営業所を開設する予定です

社内に沖縄県出身の者がおり、沖縄人の気質としていずれ地元に戻りたいという意識が強いことを知りました。一方、関東近県の人の中には若いうちに違う世界を見てみたいと考える人も多そうです。そこで、本人の希望で行き来ができる会社を目指し、沖縄営業所を開設する予定です。自分で働く環境を選ぶ会社というのは魅力ある会社ではないでしょうか。沖縄が成功したら、京都など別の地域でも営業所を開設していきたいと考えています。

Corporate DATA

【創業・設立】

創業・1995年4月
設立・1995年4月

【資本金】

5,000万円

【所在地】

◎本社
東京都江戸川区
東葛西2-12-13

【事業内容】

業務用厨房設備の設計・施工、業務用厨房機械・器具の販売及び仲介、食器洗浄用・容器洗浄用の自動洗浄装置の設計・販売など

【従業員数】

8名

(2018年9月時点)

※入社後、2日程度の研修で基礎知識を身に付け、先輩社員と共に現場に出て仕事を学んでいきます。平均年齢は30歳前後。ボウリング大会など様々なイベントを通じて社員同士の交流を深めています。





株式会社クリーブ

<http://www.cleave.co.jp>



組織力にこだわる システム開発会社

人々の生活に欠かせないインフラや金融系のシステム開発を軸に成長を続ける、株式会社クリーブ。

「電力や道路、鉄道などの情報を管理する管制センターのシステム開発は、当社の事業の柱の1つです。プライムパートナーという立ち位置で大手メーカーと直接取引をしています。もう1つの軸となっている金融系については、

インターネットバンキングやオンライントレードなど、個人向けサービスのシステム開発を多く手掛けています」と話すのは、代表取締役・塚田雅氏。同社が何よりこだわるのは、「組織力」によるものづくりだ。

「チームとしてどれだけ連携できるかを大事にしています。そのために、技術の前に徹底的にビジネススキルを学んでもらい、一人ひとりが役割を全うできる体制を整えます。10人が集まっ

↓ 仕事の一コマ



↓ 同僚社員



↓ 本社のエントランス



た時に12や13の力となるような『組織の総合力』で戦っていきたいと考えています」(塚田氏)

昨年から、「職務指向診断」による人材配置にも取り組んでいる。独自のツールを使って全社員一人ひとりの職務指向を分析・数値化し、その指向に合わせて業務のローテーションを行っていく仕組みだ。「社員の成長が、会社の成長につながります。これからも、信頼される企業を目指して努力と探求を続けていきます」(塚田氏)

プロジェクト推進部のメンバーとして活躍中だ。

「案件の特性を見極めながら適材適所に人材を配置するだけでなく、エンジニアに小まめにヒアリングを行うことで、プロジェクトを管理することも大切な仕事です」(坂本さん)

たくさんの人が当たり前に使っているシステムの開発に関わり、その現場を支える仕事を任されていることにやりがいを感じているという。

「仕事を任せてもらえる分、責任の重みに苦労することもあります。ですが、チームで働いている以上、メンバーとの連携を大事にするよう心掛けています」(坂本さん)

今の目標は、プロジェクトマネージャーになり、新システムの提案を任されるようになること。そのために、資格取得やプログラミングの勉強を始めたところだという。



メンバーとの連携を 何より大切にする

新卒で入社して2年目の坂本泰輝さんは、IT企業に勤める父親の影響で開発の仕事に興味を持ったという。現在は、プロジェクトの特性に合わせたリソースの調達と人材の配置を行うプロ

★経営陣に聞く★



代表取締役
塚田 雅氏

社会貢献につながる仕事を増やしていきたい

今後は、新しくIoTの分野やスマートシティと言われる環境問題を解決するためのIT技術の研究にも取り組んでいきます。事業を通じて社会貢献できる仕事を増やしていくつもりです。昨年にはベトナムのハノイに事業所を開設。今後もグローバル化を進めていきます。社員の評価という点では、例えば「5年後の給与額はいくらを最低限保証する」というように、安心や安全を開示していく取り組みを進めています。今まで以上に、社員が仕事に専念できる環境をつくっていきたくと考えています。

Corporate DATA

【創業・設立】

創業・2003年6月
設立・2003年6月

【資本金】

5,000万円

【所在地】

◎本社
東京都千代田区
飯田橋3-11-13
FORECAST 飯田橋8F

【事業内容】

システムインテグレーション事業・ITコンサルティング事業、システムエンジニア育成研修事業

【従業員数】

80名
(2018年9月時点)
※平均年齢は30歳で、男女を問わず若手社員が活躍しています。風通しのよい社風で、先輩後輩関係なく忌憚のない意見交換が行われています。勉強会の実施やスポーツ大会など季節ごとのイベントも盛んです。





ロータスビジネスコンサルティング株式会社

<https://www.lotusbc.co.jp>



海外まで
羽ばたける羽根が
私も欲しいな



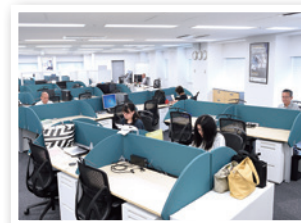
海外の日系企業が お客様の中心

企業経営には、ヒト・モノ・カネ・情報の管理と有効活用が欠かせない。それには営業や販売、会計などの情報を一元管理し、常に経営状態を把握する必要がある。それを実現するITシステムが「ERP」であり、その導入支援を行うのが、ロータスビジネスコンサルティング株式会社だ。2005年の設立以来、導入件数はすでに300超。しか

もその3分の2以上が海外だという。「日本企業が海外へ進出する際、現地法人へのシステム導入を支援することが非常に多いんです」(LBCホールディングス株式会社・代表取締役社長・高鍋水城氏)

驚くべきは、そのすべてにおいて社員が現地へ赴き、ERPに関する知識や語学力などを駆使して、現地のローカルスタッフを相手にプロジェクトを完遂していることである。

社内の様子(本社)



本社エントランス



海外での仕事風景



「国によって商習慣や法律などが違うため、システムを現地仕様にローカライズします。しかし、各国の事情に合わせたシステムの情報を日本の本社で把握、管理できなければ意味がありません。これを両立するためのノウハウを培うには、様々な国で導入経験を積むしかありません。当社にはこのスキルを持つ人材が大勢いて、当社がお客様に選ばれる理由になっています」(高鍋氏)

一緒に驚いたそう。大学の研究室で宇宙物理学を学び、理系の知識を活かしてSEとして活躍したいと当社を受けた彼女には、「国際色豊かな環境が新鮮」だったという。

「これで海外出張の頻度も高いのだから、グローバルを意識している人にとっては最高の環境です」(舟本さん)

今、彼女が目指しているのは、インフラ系システムのエキスパートになることだ。

「多くの企業がデータ管理の手法を自社サーバ型からクラウド活用へ切り替えるなど、インフラ系技術は今後重要性が増してくる分野です。今は研修を終えたばかりで、学んだことを実践しながら吸収している段階ですが、少しでも早く、インプットした知見を状況に応じて適切にアウトプットできるようになりたい。それが当面の目標です」(舟本さん)



国際色豊かな 職場環境

ロータスビジネスコンサルティングでは、日本人のほかに台湾やボスニアヘルツェゴビナ、オランダ、中国、アルゼンチンなど、多彩な人材が活躍している。今年4月に入社した舟本あゆさんは、就職面接の際、オランダやボスニアヘルツェゴビナの人と

★経営陣に聞く★



LBCホールディングス株式会社
代表取締役社長
高鍋 水城氏

安住しない。常に新しいことへ挑戦していきます

これまで、お客様の紹介やクチコミによって業績を拡大してきました。しかし、現状維持は衰退への第一歩です。そこで、ITシステムのライセンス販売事業を本格化し、クラウド・ビジネスの比率も高めていきます。また、資金力の小さい中小零細企業が容易にECビジネスに参入できる仕組みも考えていきたいと思っています。このように新しいことへ積極的にチャレンジしていくので、一つ突った能力を持つユニークな人を求めています。

Corporate DATA

【創業・設立】

創業・2005年2月
設立・2005年2月

【資本金】

9,902万円
(グループ全体)

【所在地】

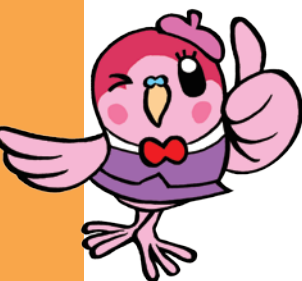
◎本社
東京都文京区
後楽1-5-3
後楽国際ビルディング
2F

【事業内容】

ERPパッケージシステムの導入支援コンサルティング

【従業員数】

51名
(2018年4月1日時点)
※社内は多様な言語が飛び交っています。男女を問わず若い人たちが活躍しており、明るい雰囲気職場です。





株式会社アイデア・レコード

<https://www.idearecord.co.jp>



未来の自分が
描ける仕事って
素敵だなあ



飲食業を中心とした 「お店」をサポート

株式会社アイデア・レコードは、飲食業など、店舗型ビジネスをしている個人・会社をサポートする会社だ。「当社は、飲食など、店舗ビジネスを展開する会社が抱えるあらゆる課題を解決するため、ソリューションベースで課題解決に導くサービスを提供しています」（取締役・鈴木豪氏）

同社が提供するサービスは多岐にわ

たる。売上を伸ばすためのコンサルティングや、店舗につきものの予約管理、スタッフの勤怠管理を効率化するツール開発なども行う。「小規模店舗でも、大手と同じような課題を抱えています。私たちは、少ない予算からでも改善できるサービスを提供しています」（鈴木氏）

同社の顧客はおおよそ9割が飲食店。以前は小規模店舗が中心だったそうだが、最近では誰もが名前を知りよう

↓ 仕事の中のコマ



↓ 同僚社員



↓ 本社のエントランス



大手飲食チェーンも同社の顧客名簿に名を連ねるようになった。「飲食業のほか、不動産、美容、医療などのビジネスにも顧客を広げています。当社には店舗ビジネスに特化した課題解決力、そして自社でサービスを開発できるという他にない強みがあります。仕事を通じて自己実現したい方にはもってこいの環境だと思います」（鈴木氏）



自分自身の成長を 実感できる環境

ストラテジック・セールス本部で営業職にあたるアカウントプランナーを務める小河大輔さん。昨年2月に入社し、1年半ほどが経過した。「前職は飲食店チェーンで店長を務めていましたが、かつての同僚に誘われて転職しました。資格も持たず強みもないと思っていた自分でも、飲食業の

経験を生かして成長できるのではと考えたのです」（小河さん）

そんな小河さんが入社してまず驚いたのは、仕事のスピード感だった。「店舗向けの仕事でも、中はIT系。仕事の進むスピードが早いんです」

今、顧客の課題発見と解決のための提案作りが仕事という彼にとって、仕事のやりがいは、自分で考えた提案が受け入れられること。営業として受注が取り、顧客の役に立てることが一番の励みになるという。

「営業として、大きな受注が取れたらもちろん嬉しいのですが、それ以上に自分の成長が実感できるのが嬉しいですね。ITの知識がない状態で入社した私ですが、日々の仕事の中で学べていると感じています。将来はマネジメントも学んで、成長を続ける会社の中で重要なポジションにつきたいですね」（小河さん）

★経営陣に聞く★



取締役
鈴木 豪氏

成長をさらに継続するために、規模を大きくしていきます

創業以来、順調に成長を続けてきました。主に既存顧客からのクチコミで新規顧客を増やしてきており、「良いサービスを提供すれば顧客は増える」を地で行く会社でした。しかしここ2年ほど急速に顧客が増え、事業の幅と規模が急激に拡大しています。今後も会社としてさらなる成長を続けながら、「アイデア・レコードはこんな仕事をしているよ」ということをどんどん広めて、より多くの顧客の課題解決に役立ちたいと考えています。

Corporate DATA

【創業・設立】

創業・2012年4月
設立・2012年4月

【資本金】

3,000万円

【所在地】

◎本社
東京都新宿区
西新宿7-8-10
オークラヤビル6F

【事業内容】

ICTソリューション事業、
WEBソリューション事業、
クラウドソリューション
事業

【従業員数】

150名
(2018年9月時点)
※創業以来、採用は中途のみに限ってきたが、2019年度より新卒採用を開始。中途でも、飲食業だけではなく、さまざまな背景を持った人材が入社しています。チームで仕事を進めるため、「チームワーク」を重視しています。



いつき装美株式会社

<http://www.itsukisobi.co.jp>



あのお店家具も!!
ひょっとしたら



飲食チェーンを中心に 店内家具の設置を行う

運送会社、家具メーカーとキャリアを重ねた代表取締役の山口龍樹氏。自身の経験を生かし、いつき装美株式会社を設立。今年9月で7期目を迎えた。「クライアントは家具メーカーさんで、そのご要望に応える形で仕事をしています。業界では運搬専門、組み立て専門と分業されていることが多いのですが、ワンストップで運搬、

組み立て、施工を行うのが強みです」(山口氏)

仕事の流れは、家具メーカーから依頼を受け、家具を自社の倉庫で管理する。工事日程などに合わせ、レストランチェーンやホテル、商業施設、オフィスなどに家具を運搬、設置。時には現場で組み立ても行う。「最近では造作の依頼も増えてきて、図面から家具を作るため工場に発注する業務も出てきています。メーカー

↓仕事の一コマ



↓仕事の一コマ



↓会社の外観



さんの要望、または現場監督さんの要望など様々に対応を迫られます。そういった要望に的確に応えられるよう、想像力を働かせられる人が理想ですが、まずは元気があることが大切です」(山口氏)



単に運搬設置だけでなく 技術力も問われる

社長の次弟で4年前に入社した足立滋央武さん。以前は鉄製品の旋盤加工などを行う技術者として働いていた。アルバイトで入社したが、実際に働いて魅力を感じたという。「最初はでき上がった家具を搬入することからスタートしました。オフィスや飲食店などに、梱包されている家具を運びこんで設置していきます。商業施設のフードコートなどの飲食スペースではテーブルや椅子を何百組も設置することもあります」(足立さん)

仕事は設置する家具の数、施設の規模などによって人員数も変わる。最大で15名ほどの協力会社のスタッフと行う場合があるという。最近では新しくオープンするホテルでベッドボードを施工して設置するなど、単に家具を置くだけでなく「技術」を求められる仕事も多くなった。「8月は1ヵ月間大阪で仕事をしました。家具は既製品ばかりでなく、時には建物に合わせて造作するなど、技術も求められます。現場で経験豊富な職人さんに学ぶことも多く、少しずつ技術が身に付いてきたように感じています」(足立さん)

現場では図面と異なり、間口が狭く家具が入らないこともある。そうした時に臨機応変な対応が求められる。「現場を全体的に見て、人をまとめていけるようにしたいと思っています」(足立さん)

★経営陣に聞く★



代表取締役
山口 龍樹氏

さらにニーズに応えるために設備投資を目指す

この先の10年目を見据えて、従来の3～4倍規模の倉庫を持つことを計画しています。そこで運搬、設置に加えて倉庫管理も事業の柱として考えているところ。その一環として家具の検品、管理といったことにも対応していきます。また、商業施設や店舗だけでなく、個人ショップなどの規模を問わないサービスも目指していく考えです。若手社員には、様々な業務がある中で、自分で希望する仕事をしっかりと学び、将来的に専門家としての役割を担ってくれるよう期待しています。

Corporate DATA

【創業・設立】

創業・2012年9月
設立・2012年9月

【資本金】

400万円

【所在地】

◎本社
東京都足立区
六木1-2-8

【事業内容】

家具の運搬・開梱・設置、壁面取り付けなどの内装工事、椅子の張り替え、修理、家具の造作・設置・取り付けなど

【従業員数】

8名
(2018年8月末時点)
※社員は男性が中心で、現場担当は全員が男性社員です。4トントラックやフォークリフトなどを扱う仕事ですが、ほとんどの社員が未経験で入社、免許を取得して現場で活躍しています。



株式会社Crane&I (クレインアンドアイ)

<http://crane-i.co.jp>



成長のためのサポートは
本当に嬉しいね



200億円企業を 目指して成長中

企業が効率的に利益を生み出すために、物流管理や販売管理、労務管理など、多様な情報システムが稼働している。しかし、情報システムが機能するには、サーバーやネットワークといったITインフラが欠かせない。株式会社Crane & Iは、このITインフラの構築、運用サポートを主軸に、ITに関するソリューションサービスを提供している

会社だ。

代表取締役社長の遠藤健太氏は、まだ33歳。2014年に同社を起業した当初は、自らインフラエンジニア兼営業として官公庁のプロジェクトで活躍し、信頼を築いてきた。

「一つひとつ着実に実績を積み上げながら仕事の幅を広げ、社員50名以上にまで成長することができました。でも、まだまだ創業期を抜くようかというところ。20年後までに社員1000名、

↓ 本社のエントランス



↓ 仕事中のコマ



↓ 同僚社員



売上高200億円規模、そして日本一福利厚生が充実した会社になるという目標に向けて、これからも走り続けていきます」(遠藤氏)

同社の営業力には定評があり、社員を増やさなければ対応しきれないほどの依頼が届いているという。しかし、目標を実現するにはさらなる社員のスキルアップも不可欠だ。

「そのため、研修や社内勉強会、資格取得など自己研鑽に対するサポートを厚くしていく予定です」(遠藤氏)



注目のITインフラ 技術習得に挑戦中

現在、大手メディアに常駐してサーバと一部のネットワークの監視業務についている長谷川 淳さんは、以前、別の会社で鉄工所向けの帳票システムや大手通信事業者向けのソフトウェア開発を行っていた。

「システム開発も面白かったのですが、将来のことを考えてインフラの技術を磨きたいな、と。インフラは、クラウドなど新しい技術が出てきて注目度の上がっている分野ですし、システムを動かすために欠かせないため、今後必要とされ続ける技術です。だから、この道のプロフェッショナルになれば、必要とされるエンジニアになれると思ったのです」

少しでも早く知識を身に付けるため、現在複数の資格取得に挑戦中だ。その知識に経験を加えることで、プロジェクトリーダーやプロジェクトマネージャーを目指していきたいと力強く語ってくれた。

「当社は、まさにこれから大きくなるというステージにいます。だから、会社の発展と自分の成長のために頑張っていける人と一緒に働きたいですね」(長谷川さん)

★経営陣に聞く★



代表取締役社長
遠藤 健太氏

ビジョンを実現するけん引役を求めています

現在、事業の中心はITインフラですが、社員を増やしてシステム開発も本格的に行っていきます。また、Sierからの依頼だけでなく、10年以内にエンドユーザーとの直接取引案件をつくりたい。15年以内には自社サービスの開発も考えています。実現したいことはいくつもあります。しかし、任せられるリーダー層が足りません。これを見ているあなたがメンバーに加わり、実力を磨いて会社を引っ張る一員になってくれることを期待しています。

Corporate DATA

【創業・設立】

創業・2014年5月
設立・2014年5月

【資本金】

1,500万円

【所在地】

◎本社
東京都新宿区
市谷船河原町9-1
NBCアネックス市谷ビル2F

【事業内容】

ITソリューション、インターネットメディア・広告事業

【従業員数】

60名
(2018年9月1日時点)
※平均年齢は27、28歳と、若いメンバーが中心です。社内には活気があり、自由に意見が言える社風があります。





株式会社ハイファイブ

<http://highfive.tokyo>



私も大好き！
ヘルシーなサラダ



野菜の質にこだわり ゼロから立ち上げ

設立2年目となる株式会社ハイファイブでは、サラダ専門店を新宿区、千代田区にて2店舗直営している。最高経営責任者の水野裕嗣氏は、元々はテレビ業界でプロデューサーを務めていたが、仕事で訪れたニューヨークでサラダ専門店を目にして一念発起。「野菜が必要な全ての人に美味しいサラダを毎日届ける」ことを目指して起業し、

サラダのレシピから店舗に至るまでゼロから作り上げてきた。

「現在2店舗を運営していますが、それだけではありません。店舗で毎朝約550個のサラダを作り、企業の社員食堂やコンビニエンスストア、スーパーマーケットなどにも卸しているのです」（水野氏）

飲食業界は全く未知の分野だったが、ビジネスパートナーの助けもあり、1つずつ作り上げていった。

同僚社員



店内の様子



仕事の一コマ



「野菜そのものの品質、新鮮さにこだわり、見た目、色合い、食感を大切にしています。減農薬のミニトマト、無農薬のハーブ系野菜など仕入れ先も1つずつ全て自分たちで探し、交渉して仕入れています」（水野氏）

3店舗目のオープンを控えている同社。水野氏に、会社の将来のビジョンについて語ってもらった。「日本でナンバーワンのサラダ専門店を作り、最終的にはアジアナンバーワンの専門店にしていきたいと考えています。美味しい野菜をもっと気軽に食べられる社会を作っていくのが目標ですね」

物足りなさを感じ退職。興味を持ったハイファイブに転職した。

「自分の裁量で、教育やマネジメントなど人事に携われる仕事がしたいと考えていたんです」と話す小松さん。ハイファイブは、そんな彼女にピッタリの職場だったという。

「入社後、まずは店長を任せられ10名のスタッフのマネジメントをしました。現在は統括マネージャーのアシスタント、経理、人事採用、労務など会社の中核に関わる仕事をしています」（小松さん）

仕事を通じて変化は？

「仕事を覚えるにつれ、自分の給料は自分で稼ぐという意識が芽生えてきました。先輩社員のもと、店長がいなくても回る店づくりを学んでいます。これからもっとたくさんの経験を積み、頼りにされる存在になっていきたいですね」（小松さん）



やりたい仕事ができる会社！

2017年10月に入社した小松千波さんは、大学卒業後に大手保険会社の本社採用となったが、大手企業の仕事に

★経営陣に聞く★



最高経営責任者
水野 裕嗣氏

仕事の楽しみ方ひとつで働き方は無限に広がる

大きな目標はアジアナンバーワンのサラダ専門店ですが、野菜サラダを通じて人々の健康寿命を延ばしたいと思っています。そのためにも、社員自身が仕事を楽しくもらえることが一番です。まず人を喜ばせたいというサービス精神がある人を歓迎します。自分なりの考えを持って仕事を楽しくしてもらえたら、会社と社員の両方がWin-Winになれるはずです。社員には希望や適性に応じて、人事や広報、マーケティングなどの部門の責任者を任せたいと考えています。

Corporate DATA

【創業・設立】

創業・2016年9月
設立・2016年9月

【資本金】

900万円

【所在地】

◎本社
東京都新宿区
山吹町261
トリオタワーサウス1F

【事業内容】

サラダ専門店の経営、
スーパーマーケットなど
店舗への卸業

【従業員数】

7名

(2018年8月時点)

※社員は女性を中心に
した7名で、平均年齢
30歳前半の若い社員が
活躍しています。店舗も
アルバイトスタッフの女
性が多く、約8割を占め
ています。

てるお・てるこの
お父さん、
教えて！



採用面接の 「困った」は こう解決！

POINT ①

前日までの準備が、成功の力ぎを握る！

面

接と聞くと、「その場での受け答え」が大事だと思いがちだけど、実はそれだけでは不十分。当日に力が発揮できるよう、どれだけ準備をできるかが実は一番のポイントなんだ。「これだけ準備をしたんだから」という気持ちで臨めれば自信にもつながるし、余裕を持った対応ができるよね。まずやるべきことは、その会社のことをしっかり調べておき、興味を持った部分を整理したり、質問したいことを書き出しておくこと。あとは、持ち物の確認も大事だね。実は見落としがちなのが「スーツ」。当日、くしゃくしゃのものを着ていくのはめにならないよう、しっかりアイロンをかけておけば背筋もピンと伸びて、気持ちも前向きになるね。

第一印象は大事。
しゃっきりとしたスーツは好印象よ！



POINT ②

早めの行動で
リラックスして面接に臨もう

当

日、面接会場に着くまでは何があるかわからないよ。例えば、急に熱が出てしまったらどうしよう？そういう時は絶対に無理をしないで、電話をして事情を説明すること。体調が悪いまま無理に面接を受けても、お互いに良いことはないよ。他にも、面接に向かう途中で忘れ物に気付いた場合は、買えるものは買った方がいいね。あつてはならないけど応募書類を忘れてしまったなんて場合は、面接の時に素直に伝えよう。最も気を付けたいのが、電車の遅延。最初から「電車は遅れるもの」だと思って、早め早めの余裕を持った行動を心掛けたいね。早く現地に着けば、直前に慌てなくてすむし、応募書類を見返したりして直前対策の時間にもあてられるよ。そうそう、会場に入る前に携帯電話の電源はOFFにしておこうね。

私はどんな時でも、30分前には
到着するようにしているわ～



面接はお互いのことをよく知るための大事な場。だからこそ、応募者は緊張もするし、当日までは不安だらけだね。面接にまつわるいろいろな「困った」をどう乗り越えるべきか、お父さんに聞いてみたよ。



POINT ③

面接で話したい内容は
キーワードで整理しておく

い

ざ面接、という時にありがちなのが、緊張しすぎて頭が真っ白になってしまうケース。「どうしてもこの会社に入りたい」という気持ちが強い時ほど、良いところを見せようと思って逆に緊張してしまうよね。そんな困った状況をどう乗り越えるか。それは、話す内容を文章で覚えておこうとしないこと。何の話をするかを「キーワード」ごとに整理しておけば、頭が真っ白になったとしても、話を前に進めやすくなるよ。もし面接官から聞かれたことの意味がわからない場合は、素直に聞き直そう。恥ずかしいことじゃないし、きちんと対応しようとしている印象を与えられるかも。答えを考える時間が欲しければ、素直にお願いしてみてもいいと思うよ。ちなみに、緊張しすぎるとお腹が痛くなる人もいるよね。不安を感じるなら、水なしで飲める薬もあるので、おまじないがわりに1つ用意しておくといいよ！

キーワードにエピソードをからめて
答えられたら最高ね！



てるおと
てるこのことを、
もっと知りたい
あなたは
ぜひチェック！

【Q1】
面接で緊張しないために
いい方法はある？

「僕も面接は苦手。だから以前、お父さんにいろいろとコツを聞いたんだ。その時に言われたのが、絶対に緊張しない方法というのはないけれど、『話す前に深呼吸をして頭の中をリフレッシュする』『ゆっくり話す』『わからないことは恥ずかしがらずに聞く』という3つを忘れないことなんだって。そんなに難しいことじゃないと思うから、ぜひやってみてね！」(てるお)

【Q2】
表紙に出てるのって、
ひょっとして…

「さすが！やっぱり気付いたよね。そう、お父さんの横に座っているのは私たちのお母さんなんだ。どんな仕事をしているかや、趣味や特技なんかは、次号以降で紹介していくね。お楽しみに～♪」(てるこ)

『てるお』&『てるこ』のQ&Aコーナー