

●発行
東京しごと財団

●企画制作
株式会社インテリジェンス

●印刷
タナカ印刷株式会社

●発行年月日
平成 27 年 9 月 15 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！



東京を
支える企業
特集

東京には働いてみたい 中小企業がたくさんある！

てるお



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 洋菓子業界の未来を切り拓くルーツ企業 ●株式会社コロパン
- 08 派遣業を柱に、人材育成を通じて様々な分野へ進出中 ●東西株式会社
- 10 日本独自の「略礼装」文化を生み出した創造企業 ●株式会社カインドウェア
- 12 警備を通じて人々に安心・安全を提供する ●新北斗警備保障株式会社
- 14 セールスプロモーションを陰で支えるものづくり企業 ●ワヨー株式会社
- 16 企業の「IT ドクター」として経営課題の解決に取り組む ●株式会社シンカーミクスル
- 18 日本食文化代表格「マグロ」の味にこだわる仲卸 ●株式会社恵水産
- 20 確かな技術力で携帯電話通信を支える設備工事会社 ●株式会社エイチ・エス・ジェイ
- 22 自宅で暮らし続けたい高齢者を支える介護福祉サービス会社 ●株式会社ケアメイト
- 24 「想いを創る」というコンセプトで、世界にただ一つの指輪を作る ●鍛造指輪株式会社
- 26 気になることはここでチェック！会社選び何でも Q & A

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。
第2号となる今号では、「東京を支える企業」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、34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。

【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>



てるこ

想いをカタチに
できる会社

★株式会社コロパン
百井 洋佑さん

★株式会社カインドウェア
蛸名 里美さん

★新北斗警備保障株式会社
渡辺 康作さん

変えるのは
自分!!

★株式会社シンカーミクスル
白鳥 遼亮さん

★ワヨ一株式会社
榎本 千夏さん

自分で考えて
仕事をする!!

マルチタスクは
人材になる!

成長性の高さ!
社員同士の
心の近さ!

CHALLENGE
できる!!

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?

日本一の
仲間集団!

★鍛造指輪株式会社
佐藤 加奈子さん

社長と
カラオケを
歌える

自分もお客様も
笑顔になれる
お仕事です

みんな
イキイキと
働いているね!

若手の成長を
「親心」に見てくれる

★株式会社恵水産
吉澤 匡平さん

★株式会社エイチ・エス・ジェイ
河邊 純さん

★株式会社ケアメイト
石井 政人さん

働けばわかる魅力が
たくさんあります

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。

01

株式会社コロバン

日本の洋菓子のルーツ企業として、
洋菓子業界の未来を切り拓く



洋菓子の
パイオニア！



**洋菓子のパイオニア
としての使命を全う**

1924年創業のコロバンは、日本初の本格的な洋菓子店としてショートケーキやアイスモンブランを考案。創業者の門倉國輝氏が宮内省（現・宮内庁）で菓子作りを担当し洋菓子業界唯一の宮内省御用達となるなど、まさに日本の洋菓子の歴史をつくってきた会社だ。「伝統的なショートケーキや焼き菓子のフルセックなど、長寿商品が

多いのが特徴です。一方で、誰にもマネできない新商品の開発や、独自の営業活動を展開するなど、新しいことにチャレンジすることが強みでもあり、洋菓子のパイオニアとしての使命だと考えています」（代表取締役社長・小澤俊文氏）

たとえば2010年に発売を開始した「原宿焼きショコラ」は、「夏でも溶けないチョコレート菓子をつくることはできないか？」といった、チャレンジ精神から開発に取り組



「養蜂場では年間約500キロのはちみつが採れるんですよ」（宮村真吾氏）



最新スイーツの情報発信基地となっている原宿本店サロン



原宿本店サロンの屋上で採れたはちみつで作った「原宿はちみつプリン」

み、試行錯誤を重ねることで商品化に成功。今やヒット商品となった。

そんなチャレンジ精神あふれる同社がもう一つの使命として位置付けているのが社会貢献だ。ミツバチの花粉媒介による自然環境保護を目指し、原宿本店サロンの屋上で養蜂事業に取り組んでいる。

「社会や地域に必要とされる存在にならなければ、企業として存続することはできません。そのために地域社会を支え貢献し、利益を還元することが大切だと考えています」（小澤氏）



**美味しい商品を
多くの人に知って欲しい！**

現在入社3年目の百井洋佑さんは、量販店担当の営業職。主に、新商品の提案や店舗への導入交渉を

行っている。

最近では、関東地域を統括する大手量販店の本部との交渉を任されることになり、社長と共に営業活動を行うこともあるという。

「何度も店舗に足を運んで仕入れた情報を本部の方に説明した結果、商談が成功した時は、日ごろの頑張りが認められたようで本当に嬉しかったですね」（百井さん）

量販店に限らず、どんな場所でもどんな商品でも営業できる人材になるために今後も失敗を恐れずにチャレンジし続けたいという百井さん。

「お客様に美味しかったと言ってももらうことが私のやりがい。一人でも多くの人に美味しいと言ってもらくために、これからも頑張ります」（百井さん）

経営陣に！

洋菓子業界を支え、社会貢献にも取り組む！

これからも日本の洋菓子界のルーツ企業として、日本の洋菓子業界を支えていきたいですね。また、養蜂事業を通じて東京の自然環境を保護する活動の他に、2009年の発売以来、約40万本の売り上げを誇る「原宿ロール」が1本売れるごとに1本のワクチンを世界の恵まれない子供に寄付する活動にも取り組んでいます。今後も様々なカタチで社会に貢献していきます。



代表取締役社長
小澤俊文氏

Corporate DATA

【設立】

1948年9月
（創業1924年）

【資本金】

6,240万円

【所在地】

◎本社
東京都中央区
銀座7-14-3

【事業内容】

洋菓子製造・販売、喫茶店の運営、不動産賃貸、養蜂及び関連商品の製造・販売

【従業員数】

348名
（2015年8月現在）
※27歳以下の社員が約5割を占めています。若手が活躍している企業です。

【URL】

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

02

東西株式会社

派遣業を柱に、人材育成を通じて
様々な分野へ進出中



「人」が
ものづくりの
現場を支えるね



**現場の責任者が
採用まで担当する**

創業時より、大手カメラメーカーの梱包業務を中心に事業を拡大してきた東西株式会社。取引先においてはシェアのほとんどを占め、同業他社の追随を許さなかった。同社は、創業から約50年で他分野への進出を模索。現在は製造、物流、接客販売などの幅広い分野に人材を送り込む派遣・請負・紹介業で成長中だ。「我々の強みは、人を大切にする社

風です。派遣業が事業の柱ですが、ただ頭数をそろえればよいという姿勢ではなく、お取引先のお客様がどのような人材をお求めかという点を考慮したうえで、人材を派遣します」

そう語るのは代表取締役社長の佐脇功一氏。同社では複数名のチーム制で顧客先に常駐し職務にあたるが、そのチームのトップが面接を担当し、適任と思われる人材を選択する。「他社様の場合、求職者の面接と人



派遣スタッフの
人的な魅力を各企
業に訴求する



社員同士で
仲が良いのも会
社の特徴。コミュ
ニケーションが
取れている



優秀な人材
は派遣先からス
カウトされるケー
スも。人づくり
が評価されてい
る

材を求める現場の担当者が別々で、役割が分断されていることが多いようです。当社では、採用を行う面接者が現場の管理者となるので、企業様の文化や習慣、どのような人材が合うかをきちんと把握できている。この点を高く評価いただいています」（佐脇氏）



**業務を請け負うため
最初に人を育成する**

現在、本社の営業本部で働く野口 赳也さんは入社3年目。正社員での採用だが、入社から2年間は他の派遣社員同様に取り先に派遣された。「大手携帯電話キャリアのショッ

スを生業としているため、まずは社員が現場を知るとい意味があるんです」（野口さん）

2年ほど現場を経験し、現在は営業の職務に就いている野口さんは、自分の役割についてこう考える。「営業として様々な企業様にお声掛けさせて頂いています。発注を頂き、受注して、適材と思われる人材を派遣し、お客様に『いい人を入れてくれて、助かった。ありがとう』と言われた時がいちばんうれしいですね」

東西の派遣スタッフは、しっかり研修を受けてから現場へ派遣される。挨拶、ビジネスマナーを習得したうえで、各企業のミッションにあたる。はじめに人づくりありき。だからこそ、顧客のニーズにきちんと応えることができるわけだ。

経営陣に！

「人づくり」が「ものづくり」を支えている

現在、製造物流が売り上げの7割を占めますが、今後はサービス、オフィス、技術により重心をかけていきたいと目論んでいます。優秀な人材については、派遣先から「うちに欲しい」と言われることが多いのですが、弊社はそれを制止せず、背中を押して送り出す。それは、当社の人づくりが認められている証であり、取引先の、ひいては東京のものづくりに波及効果があると考えからです。



代表取締役社長
佐脇功一氏

Corporate DATA

- 【設立】1957年3月
- 【資本金】1,000万円
- 【所在地】
◎本社
東京都大田区
大森北1-1-10
大森シティビル9F
- 【事業内容】
業務請負業・委託事業、
一般派遣・特定派遣・
有料職業紹介、求人広
告事業、採用支援など
- 【従業員数】
530名
(2015年7月末日現在)
※創業社長からバトン
を受けた現社長の理念
は「人がすべて」。人づ
くりの理念は様々な事
業に波及し、東京のも
のづくりの根幹を支え
ています。
- 【URL】
<http://www.touzai.jp/>

03

株式会社カインドウェア

日本独自の「略礼装」文化を生み出した創造企業



略礼装って
この企業が
開発したんだ！



冠婚葬祭の文化を 日本に浸透させた

冠婚葬祭でブラックスーツ（略礼装）を着用するが、これは日本独自の習慣だと知っているだろうか。

戦後、結婚式や葬式用に高価な服を何着もそろえる贅沢が許されなかった時代、「あらたまった席での一着」として開発されたのが略礼装だった。これが、「貧しくとも礼節を重んじたい」日本人の心をとらえ、今や文化として根付いている。実は、

この略礼装を開発し、世に送り出したのが、カインドウェアだ。

「明治時代に古着商として創業した当社は、略礼装をきっかけにフォーマルウェアのトップメーカーへ。また、1968年からは宮内庁より公式儀礼服のご用命もあずかっています」（取締役社長執行役員・秋場淳一氏）

創業121年、宮内庁御用達、業界シェアトップなど、フォーマルウェアメーカーとして築き上げて



本社1階にある直営店「LINX（リンクス）」



社内システムを整えて、社員が業務に集中できる環境を整える



厳しさの中にも家族的な温かさが感じられる社風

きた実績と信頼が、同社の強みだといえる。



老舗企業でありながら ベンチャー精神を持つ

伝統と格式＝堅苦しい、柔軟さに欠けると想像するかもしれないが、当社に限って、その心配は不要だ。『『これからの時代は洋服だ！』と秋田から上京してきた創業者の先見性と挑戦する気持ちが当社のDNAです。これが脈々と受け継がれているからこそ、略礼装の開発や健康介護用品という新たな分野への進出が実現しているのです」（秋場氏）

そして、この社風を支えているのが、人材の育成方法にある。

「こちらが戸惑うほど、若いうちから責任ある仕事を任せてくれます」

こう語る蛸名里美さんは、入社3

年目。広報担当として、プレスリリースの作成やメディア対応、ドラマや映画への衣装貸出など、会社とお客、会社と世の中との橋渡し役として奮闘している。

「会社や商品のことを的確に伝えなければならぬ責任をひしひしと感じています。しかも、現在は新商品開発のプロジェクトリーダーも兼務しているのでプレッシャーは相当なもの。でも、責任ある業務を幅広く任せてくれるからこそ、成長できるのだとも思っています」（蛸名さん）

それに蛸名さんの同期が、「社員同士、相談しやすい雰囲気がある」というように、一人で悩むことはない。「業界トップの老舗企業でありながら、ベンチャー精神も持ち合わせている当社で、自らの成長を実感してもらいたいですね」（秋場氏）

経営陣に！

アパレルメーカーとして何ができるのか？

人々の生活を「衣」の面から支えるのが、私たちにできることだと考えています。略礼服も礼節を重んじたい日本人のために生み出した商品ですし、1994年に立ち上げたヘルスケア事業も同様です。機能性に特化するのではなく、アパレルメーカーならではのファッション性を加味することで、東京の人たちにいつまでもおしゃれを楽しんでもらいたい——そんな思いを込めています。



取締役社長執行役員
ファッション事業部長
秋場 淳一氏

Corporate DATA

【設立】

1972年7月
（創業1894年）

【資本金】

1億円

【所在地】

◎本社
東京都千代田区
東神田2-2-5

【事業内容】

メンズフォーマルウェア・レディスフォーマルウェア・アクセサリ、介護用品などの製造と販売および、アパレルサポート事業

【従業員数】

126名
（2015年7月末現在）
※社員の平均年齢は41.5歳。製造や営業、販売、管理部門などのさまざまな部門で、20代から60代まで幅広い社員が活躍しています。

【URL】

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

04

新北斗警備保障株式会社

セキュリティ業務は最高のサービス業
警備を通じて人々に安心・安全を提供



安全を
守ることが
できる仕事だね



人々も社員も守る！
人間第一主義で成長中

2020年の東京オリンピック開催に向けて、変貌を遂げようとしている東京。新北斗警備保障はセキュリティ業務を通じて東京の安全や安心を支えてきた。「土木や建築現場の歩行者や車両の交通誘導警備に強い警備会社として成長してきました。現在は建築現場に加え、鉄道工事現場で作業員の方の安全を確保する列車見張り警備、

展示会やイベントでの雑踏警備と幅広い警備を任されています」（代表取締役・鳥山恵司氏）

そんな同社の成長を支えてきたのがマンパワーだ。「設備や商品を持たない“人”が資本の警備業で同業他社に差をつけるには、社員教育に投資するしかありません。当社では資格取得支援に並々ならぬ力を注いでいます」（鳥山氏）

例えば、鉄道工事現場の警備に携わるには鉄道各社が設ける資格試験

次々と警備の依頼が舞い込んでくる警備センター



どんな現場でも同じ“質の高い警備”の提供を目指す！



「資格取得支援や社員教育の充実度は他社に負けない自信があります」と小林氏

に合格する必要がある。同社では積極的に資格取得支援を行うことで100名以上の社員が資格を保有しているという。この数が同社の強みとなり、事業拡大につながってきた。「社員にしっかりとした教育をしたり、待遇を改善することで、働きやすい職場をつくってきました。警備で人々を守ることと同じように、社員を大切にすることが当社のモットーでもあります」（鳥山氏）



警備の仕事は現場によってやり方が変わる

「建設現場の交通整備を担当しています。ドライバーにすぐに気付いてもらえるよう、身振りを大きくすることを心掛けながら誘導しています」というのは入社1年目の渡辺康作さん。警備という人の安全を守る

仕事に惹かれて入社を決めた。建設現場の交通整備やイベントでのセキュリティチェックなど、様々な現場で活躍している。

「警備という単純な仕事と思うかもしれませんが、現場によってやり方が違うんです。例えば、人が多い場所では身振り手振りを小さくして人の邪魔にならないようにしたり。自分の思い通りの警備ができて“ありがとう”という言葉もらった時は最高の気分です」と、やりがい話をしてくれた。

「油断をすると事故につながるのが警備の仕事です。どんな時でもすべて同じクオリティでサービスを提供する。当社の社員はそんな気持ちで警備をしているんです」（管理課長・小林武志氏）

これからも、全社員が一丸となり、東京の安全・安心を支えていく。

経営陣に！

東京オリンピックの安全も支えます！

東京オリンピック開催に向けて東京では多くの建設計画があります。当社ではインフラの工事に従事する作業員の安全を守ることでオリンピックの成功に貢献していきます。警備業というのは1964年に開催された東京オリンピックの警備から、社会に認知され発展してきました。当社も次の東京オリンピックを目指して、更なる成長を実現します。



代表取締役
鳥山恵司氏

Corporate DATA

【設立】
1980年10月

【資本金】
1,200万円

【所在地】
◎本社
東京都文京区
本駒込6-15-3

【事業内容】
警備全般

【従業員数】
400名
(2015年7月末日現在)
※警備スタッフはすべて正社員で雇用。手厚い待遇に支えられながら20代から60代の社員が活躍中。

【URL】
<http://www.shinhokuto.com/>



05

ワヨー株式会社

セールスプロモーションを 陰で支えるものづくり企業



これも
この会社が
作ったの!!



**SP 業界では
必要不可欠な存在**

商品を買ってもらうには、商品の存在や魅力を知ってもらい、興味を持ってもらうことが重要になる。来店客に対して、その役割を果たすツールが「POP 広告」や「SP（セールスプロモーション）ツール」だ。例えば、商品説明カードやパネル、のぼり、景品用の風船などのほか、最近では映像や香りを組み合わせて五感に訴えるものもある。

ワヨー株式会社は、この POP 広告や SP ツールの企画・制作分野において、業界のパイオニア的存在だ。「当社は、ヒット商品『M』（マジカルジョイント）』シリーズをはじめ、SP に関する数多くの自社商品を持っています。また、お客様の要望に応じて自社開発するノウハウに長けているという自負もあります。この強みが、お客様からの信頼に結びついているのだと考えています」（代表取締役社長・和倉大輔氏）



多様なパーツをいかに組み合わせるかがカギ



世の中の動きにアンテナを張り、情報をアレンジすることが重要だ



チームワークが良く、忙しくしていても相談に乗る社風



**自らの創造性を
発揮できる仕事**

クライアントから依頼を受けた広告代理店が商品の認知度や購買意欲を高めるための SP 企画を考え、ワヨーは、それを形にするためのツールをつくってきた。しかし、近年、同社はクライアントとの直接取引を増やし、広告代理店が担っていたポジションへの参画に注力している。「クライアントが抱える課題に近づくことで、より精度の高い提案が可能になるからです。また、このノウハウを蓄積すれば、商品や企業のブランドづくりなど、将来的な事業展開も大きく広がります」（和倉氏）

ただし、この挑戦は容易ではない。入社3年目で、食品メーカーへの営業を担当する榎本千夏さんも、その

難しさを実感している一人だ。

「例えば、『30 歳代の男性に訴求したい』という要望に応える SP とは何か？ 数学のように公式があるわけもなく、提案内容は自分次第です。満足のいく案が出てこず、アイデアの引き出しの少なさを痛感することもありません。それでも諦めないのは、『課題を解決したい』と思うから。困っているお客様を見ると放っておけないんです」

同じ部署で働く小林峻也さんの場合、「簡単なパズルは楽しくない。難しいからこそ面白い」のだという。

2 人に共通するのは、お客様のために成果を出したいという気持ちだ。

「ここに共感できる人なら、楽しく働けると思いますよ」（榎本さん）

経営陣に！

東京のものづくりを支えたい

ツール製造の際に協力いただいているパートナー企業は、城東地区の町工場も多いです。時代の流れからか残念ながら廃業することになった工場があったのですが、その貴重な工作機械や技術を引き継いだことが何度かあります。これも日本のものづくりに貢献していきたいという当社の考えの表れであり、ものづくりを支える一助になっているのではないかと考えています。



代表取締役社長
和倉大輔氏

Corporate DATA

【設立】

1982 年 7 月

【資本金】

2,000 万円

【所在地】

◎本社
東京都台東区
蔵前 1-8-2

【事業内容】

マーケティング&セールスプロモーションの企画・制作・管理、オリジナル POP ツール、SP ツールの企画・制作、キャンペーンプロモーションの企画・制作など

【従業員数】

151 名

(2014 年 9 月末現在)
※社員の平均年齢は 37 歳。30 代前半までの社員が 3 分の 2 を占め、約 40 名の 20 代が活躍しています。

【URL】

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

06

株式会社シンカーミクセル

企業の「IT ドクター」として 経営課題の解決に取り組むシステム会社

文系でも
IT ドクターに
なれる研修って、
興味ある！



人間力の育成を目指し 独自の研修を実施

設立以来、株式会社シンカーミクセルが取り組んでいるのは、企業の経営課題を解決するためのITシステムの構築。まるで医者のように、企業が抱える課題の根っこを見つけ出し、最適な解決策を提案し実行する。同社の仕事を「IT ドクター」と呼ぶ理由はそこにある。「人材の育成に全てを注いできたと言ってもいいくらい、力を入れてい

ます。なぜなら、プロのIT ドクターとして質の高いソリューションを提供するためには、『人間力』が不可欠だからです。そのために、独自の研修プログラムを考案し、未経験からでも成長できる仕組みづくりを整えています」（代表取締役・櫻井孝志氏）
社長自身が何より大事にするのが、経営者として全社員の意見に耳を傾けること。人事担当の宮本遼太郎さんも、「社長と社員の距離が近く、自分の考えを直接社長に伝える



若手社員にも積極的にチャンスを与え、仕事を任せる社風



オフィスは東京ミッドタウン。エントランスには社員が撮った写真が飾られている



和気あいあいとした活気のある雰囲気。分らないことも質問しやすい

社員が多いのがうちの特徴。いい提案はすぐに実現されるので、ほとんどの社員が『自分も会社づくりに参加している』と感じながら仕事をしています」と語ってくれた。そうした環境は社員の自主性を一層育む。次の手を自分で考えながら行動できる社員が増え、同社の躍進を支えているのだ。



同じ楽しみや喜びを 社員が共有できる

たくさんの20代社員が活躍しているのが、同社の強みでもある。「設計や運用など幅広く経験できる会社で、自分に合った専門領域を見つけたかった」と入社理由を語ってくれたのは、入社5年目の白鳥遼亮さん。現在は情報システム部門のリーダーとして、社内システムの企画、

構築や運用のほか、社内の情報セキュリティの管理などを任されている。「一番の魅力は、『人』がいいところ。会社説明会でも真っ先に社長が出てきて、直接語りかけてくれました。先輩たちも親身に話を聞いてくれる人ばかり。社長が掲げる『全員参加型経営』が実践されていて、同じ楽しみや喜びを皆で共有できる雰囲気があるんですよ」（白鳥さん）

社名には、「真価」「深化」「進化」という3つのシンカが含まれている。創業の精神であり、同社が目指す姿だ。「時代に適合しながら、シンカしていく会社であり続けたいです。頑張る人たちを精一杯応援しますから、プラス志向やプロ志向、チャレンジ精神を持って、思う存分うちで発揮してください」（櫻井氏）

Corporate DATA

【設立】
1986年1月
【資本金】
1億円
【所在地】
◎本社
東京都港区
赤坂9-7-1
ミッドタウン・タワー43F
【事業内容】
システムインテグレーション業務、各種業務別ユーザーソフトウェア開発・保守管理業務、ネットワークエンジニアリング業務など

【従業員数】
200名
(2015年7月末現在)
※約7割が文系出身者で、新卒を含め未経験で入社した社員が多数です。社員の大半が20代で、経験年数を問わず、若いうちからやりたい仕事を任せる社風があります。

【URL】
<http://xincormixell.jp/index.html>

経営陣に！

「IT ドクター」として東京中の企業や経営者を元気にしたい

当社は技術力の点でも高い評価をいただいています。これまで、日本を代表するスポーツイベントのIT部分を全て任されるなど、技術の面から東京を支えてきました。当然、IT ドクターとして企業を元気にすることで、東京という街を活性化させることも我々の重要なミッション。今後も人材育成に注力し、未来を担う若者、経営者を積極的に育てていきます。

代表取締役
櫻井孝志氏



07

株式会社恵水産

日本食文化代表格「マグロ」の味にこだわる仲卸



マグロを捌く姿、
とっても
カッコよかった！



天然マグロに対する こだわりを持つ会社

「養殖ではなく、天然の、本物のマグロを味わってほしい」

マグロ専門の仲卸を営む理由を問うと、株式会社恵水産代表取締役・榊正保氏は、明快にこう答えた。

マグロのセリに立ちはじめた47年、榊氏は、築地市場でも知られた目利きであり、そのそばで長年腕を磨いてきた社員たちが選ぶマグロは多くのお客から支持されている。

「マグロは回遊魚だから、時期によって、いいマグロがとれる漁場が変わってくる。だから、ウチは旬の漁場から揚がるマグロだけを仕入れて、二次卸を通さずに、お客様と直接取引することにこだわってきた。すべては、適正な価格で『おいしい』マグロを、築地市場から東京の人たちに届けるためです」（榊氏）

一人でも多くの人に本物のマグロを食べてほしい——その思いから「鮨 紀文」「又こい家」「すし処 おか



マグロは、
-50度以上で
鮮度が落ちる。作
業はスピードが
命だ



魚のプロが集まる
築地市場は東京の
台所を支えている



本社での在庫管理も重要な仕事のひとつ

め」といった飲食店も経営。訪れたお客さんの好みをリサーチし、仕入れにフィードバックさせるなど、味へのこだわりには際限はない。今後は、韓国への出店を予定するなど、おいしいマグロを味わえる場所の拡充にも力を入れている。



マグロの奥深さが 分かる仕事

現在、総合職として働く吉澤匡平さんは、仕入れたマグロの解体から在庫管理、営業まで幅広く担当。「充実した毎日を送っている」と話す。「入社前に築地市場でマグロ加工現場を見学したとき、その迫力に圧倒されたんです。マグロの刺身しか見たことがなかった自分には、抱えるほど大きなマグロが加工機で次々と

解体されていく様子は衝撃的で、迷うことなく入社を決めていました」ところが、驚きは入社してからの方が大きかった。

「マグロは、本当に奥が深い。時期や産地が同じでも、1尾1尾、脂ののりや甘味、旨味が違います。そこまで見抜いて、適正な価格で競り落としていく社長や先輩方には驚きばかりです」（吉澤さん）

早く目利きの実力を磨こうと、解体中に出る切れ端を味見しながら舌で記憶するなど、努力を欠かさない。「目利きに自信を持てたら、セリに立たせてくださいとお願いするつもりです。少しでも早くそうなれることが、見守ってくれている社長や先輩への恩返しになるとも思っています」（吉澤さん）

経営陣に！

東京の人たちに昔ながらのマグロの味を伝えたい

昔、マグロといえば天然ものだった。ところが、最近は養殖ものがたくさん流通していて、天然マグロの味を知らない人が増えている。マグロは回遊魚だから、荒々しい海を何万キロも泳ぐことで本来のおいしさが出てくるもの。やはり、養殖ものとは決定的に味が違うんです。日本人なら、その違いを忘れないでほしい。だから、今のやり方にはこれからもこだわっていきます。



代表取締役
榊正保氏

Corporate DATA

【設立】

1992年2月

【資本金】

2,000万円

【所在地】

◎本社
東京都中央区
勝どき 2-8-16

【事業内容】

水産物の販売（卸売業）、
飲食店経営

【従業員数】

28名

（2015年7月末現在）

※本社のほか、築地・新潟・広島・大分に営業所があり、20代から60代まで働いています。

【URL】

<http://store.megumi-suisan.com/>



08

株式会社エイチ・エス・ジェイ



確かな技術力で 携帯電話通信を支える設備工事会社

あの場所で
電話ができるのも
この会社のおかげ！



**携帯電話を快適に使える
環境づくりに貢献！**

株式会社エイチ・エス・ジェイ（H S J）は携帯電話の通話や通信をつなげるために欠かせない基地局のアンテナ工事を主力事業としている設備工事会社。首都圏を中心に、商業施設やホテル・オフィスビル、国会議事堂や東京都庁といった公共施設まで、数多くの携帯電話のアンテナ工事を手掛けてきた。

「日本を代表する元請け業者から直接

依頼を受け、基地局をつくる場所の調査から建設地を提供するオーナーとの交渉、施工までをワンストップで行っていることが最大の強みです」（取締役総務経理部長・渡邊芳夫氏）

これまでに手掛けたアンテナ工事の数は約 2700 件。創業以来、東京の携帯電話の“つながる”を支えてきた。

「技術力にはもちろん自信があります。一方で、当社の躍進を支えてきた本当の立役者は、一人ひとりが営業と



同社を訪問
すると「こん
にちは！」と大
きな声で社員が
迎えてくれる



企画力と技
術力を駆使し
て、お客様の課題
を速やかに解決
する



施工を担当
するスタッフの
ために、仮眠室
や広い休憩場所
などを設けて
いる

しての自覚を持ち、全社を挙げて取り組む営業力にあります。抜群のチームワークで、これからも通信分野で社会貢献していきたいですね」（渡邊氏）

全社員が一丸となり、真摯に業務に取り組むことで、ユビキタス通信分野で社会貢献を続ける同社。企業として成長し実績と信頼を積み重ねることで、創業以来 20 年間、黒字経営を守り続けている。



**お互いを助け合う
魅力的な社風**

入社 4 年目を迎えた河邊純さん。事業推進部で 3 年間、協力会社との工事の調整や資材の調達に携わり、今年の 4 月から営業職として新たなスタートを切った。

「お客様に信用してもらえないと工事を受注することはできません。今は

失敗を恐れずに 1 分でも長くお客様と接して自分の顔を覚えてもらうことを心掛けています」（河邊さん）。

時にはうまくいかないこともあるが、同僚や先輩社員の強力なバックアップのおかげで、一人で悩みをかかえて落ち込むことはないそうだ。「元気で面倒見が良い社員が多いのが当社の特徴。仕事で困っている時はお互いに助け合う社風があります。私も早く、上司のようにリーダーシップを発揮して仲間を助け、お客様にも貢献できる人材として活躍したいですね」（河邊さん）

社名の H S J の由来は、「ホップ・ステップ・ジャンプ」の頭文字からきているという同社。まさに、河邊さんのような若手社員がホップ・ステップ・ジャンプと成長し、元気に活躍している。

経営陣に！

より快適な通話・通信を目指して

携帯電話は、東京オリンピックまでに現在の世代から次世代へと移行する技術革新が起こるでしょう。これにより、ますます快適に利用することができま。これからも、社会インフラとして欠かすことができない携帯電話網を充実させていくことで、皆さんが快適に安心して携帯電話を利用できる環境を提供していきたいですね。



取締役総務経理部長
渡邊 芳夫 氏

Corporate DATA

【設立】
1996 年 2 月

【資本金】
1,000 万円

【所在地】
◎本社
東京都大田区
上池台 4-22-6

【事業内容】
通信設備工事、移動体
設備工事、電気設備工
事、鉄道通信工事など

【従業員数】
45 名
(2015 年 7 月末現在)
※ 45 名の社員のうち
20 代は 16 名。手厚い
研修制度が整っており、
若いうちから活躍でき
るチャンスがあります。

【URL】
<http://www.k-hsj.co.jp/index.html>

09

株式会社ケアメイト

自宅で暮らし続けたい高齢者を 支える介護福祉サービス会社

自分の家で
暮らすように
過ごせるって、
いいね！



自宅で暮らし続けられる 幸せを実現

ずっと我が家で生活したい——こう願う高齢者の思いに寄り添い、かなえるため、東京都城南エリア5区で在宅介護に力を注ぎ続けているのが、株式会社ケアメイトだ。「本当の幸せとは何か？ 裕福であつてもご家族とうまくいっていない方、献身的なあまり介護で疲弊していくご家族に遠慮して施設へ入ることを決意する方……。そのような

方々に接するたび、この疑問が頭に浮かびました。その答えを考え続け、たどり着いた答えが、自宅で暮らし続けられるサポートの大切さだったのです」（代表取締役・板井佑介氏）
ケアメイトが在宅介護事業に注力する理由が、ここにある。さらに、2014年3月からは、自宅での生活を支える新サービスとして、「小規模多機能型居宅介護」事業も立ち上げた。「周辺地域の方が、通い（デイサー



自宅同様、リラックスしてもらうために、和室も用意



スタッフ同士で利用者の情報を共有してサポートの質を高める



ホーム長からケアスタッフまで、みんなのチームワークは抜群！

ビス）、訪問（訪問介護）、泊まり（ショートステイ）を必要に応じて使い分けながらご利用いただける施設『けめともの家』を開設。自宅の延長のようなくつろぎを提供するとともに、ご家族の負担軽減にも貢献できればと考えています」（板井氏）



何気ない言葉の力を 感じられる仕事

石井政人さんは、けめともの家でケアスタッフとして働くようになって、そろそろ1年になる。「ここは、何時に食事して何時から入浴などと、カチッとしたスケジュールは決まっていません。『そろそろお昼だし食事にしよう』など、自宅にいるように過ごせるのが特徴です。それだけに、利用者さんたち

がリラックスできる雰囲気づくりにも、気を配っています」（石井さん）

自然な触れ合いを心がけ、スタッフと利用者の距離が近い分、ちょっとした言葉がやりがいにつながる。「以前作った料理がおいしかったからまた作ってなどせがまれたりするんです。これは嬉しいですよ。自分が必要とされているってことですからね」（石井さん）

同僚の伊藤藍子さんは、ご家族の笑顔も励みになるという。「ここを利用するようになってからご家族の表情が明るくなると、介護の負担を軽減できた、お役に立てたと感じられるんです」

このような人との触れ合いの中にもやりがいを感じられる人なら「充実した日々が送れると思いますよ」と板井氏は結んだ。

経営陣に！

聞いた

東京都城南エリアにこだわり続けます

当社は、1958年に城南家政婦紹介所として品川の地でスタートしました。以来、地域の人たちの生活を支えるという強い信念のもと、事業を展開。現在では、城南エリアでトップクラスのヘルパー数と訪問件数を頂くまでになりました。ただ、安易な規模の拡大は考えていません。遠くを見ようとする足元が疎かになるからです。今後もこの地にこだわり続けていきます。



代表取締役
板井 佑介氏

Corporate DATA

【設立】

1996年8月

【資本金】

1,000万円

【所在地】

◎本社
東京都品川区
西大井2-4-14

【事業内容】

訪問介護サービス、訪問看護サービス、居宅介護支援サービス、保険外（自費）サービス「ケメモア」、小規模多機能型居宅介護サービス

【従業員数】

235名
(2015年2月末現在)
※新卒採用もスタートし、20代から70代まで、幅広い世代のスタッフが和気あいあいと働いています。

【URL】

<http://www.caremate.jp>

10

鍛造指輪株式会社

「想いを創る」というコンセプトのもと
世界にただ一つの指輪を目指す

幸せ報告の
お手紙も
いっぱい！



懇切丁寧な接客を通じ
理想の指輪を実現する

指輪は型に金属を流し込んで作る「鑄造」による製法が一般的と言われている。しかし鍛造指輪株式会社では一点ずつ職人の手で金属を加工する「鍛造」という製法を取り入れている。しかもデザインは画一的ではなく、新郎新婦の想いを形にする完全オーダーメイド。初回の注文時には、まずプランナーが要望やイメージを2時間ほどかけてヒアリン

グする。

「婚約指輪、結婚指輪にお2人の想いを込めるため、ご要望をしっかりと伺います。お客様のイメージを細かくお尋ねして、徐々に形にしていくのが私の仕事です」（プランナー・佐藤加奈子さん）

同社で1カ月に受注する指輪は30点限定。クオリティを最優先し、お客様ごとに丁寧に接していく。「完成までは3カ月から4カ月ほど時間がかかりますが、都度お客様の



指輪を購入した
カップルから式の
報告やお礼状が
届くことも

デザイナー
はいつものサ
ンプルやデザイ
ン画を用意し提案
する



1年毎にメンテ
ナンス。中には親
子2代で買いに
くる顧客も

ご希望や疑問をしっかりと聞きしています。結婚という生涯の大きなイベントに向けて理想の指輪を完成させるため、我々もその想いを共有させていただきます」（佐藤さん）



毎年のメンテナンスで
永続的に品質を保つ

デザイナーはプランナーと連携し、顧客の要望を汲みながら、サンプル作成などを通じて理想形へと近づけていく。

「お客様からは様々なご要望を頂きます。ベースはシンプルに、ワンポイントアクセントを入れていきたいというリクエストが多くあります」（デザイナー・山岡瑞葵さん）

ワンポイントの要望は様々。例えば過去には桜をモチーフにという要

望に対し、葉、蕾、開花を手彫りにするデザインを提案した。

「さらに“夜桜”とご要望があり、ちょっと悩みました。プランナーの佐藤さんから『月を入れては？』とアイデアをいただいて、そちらをご提案したところ、お客様に満足してもらえました」（山岡さん）

デザインができあがると職人の手に渡り、鍛造製法で完成を目指す。約3カ月を経て届いた指輪を前にしたお客様が、「理想通りです」と笑顔になる瞬間が何にも代え難い最高のやりがいだ。

完成した指輪は1年ごとに点検を受けられるが、これも他社にはない同社ならではのサービス。真摯なもののづくりを通じ、同社の結婚指輪は時を重ねるごとに味わい深くなる。

Corporate DATA

【設立】

2013年10月
（創業1955年8月）
※山一織物(株)ブライダル事業部を分社化して設立

【資本金】

900万円

【所在地】

◎本社
東京都中央区
東日本橋3-6-17

【事業内容】

宝飾品の製造・販売

【従業員数】

9名
（2015年7月末現在）
※未経験者でも入社後3カ月間、宝石、素材、製造方法について学べる研修期間を設けています。プランナー、デザイナーとともに先輩指導のもと研鑽を積み成長を目指します。

【URL】

<http://www.tanzo.jp/>

経営陣に！

東京のものづくりを支えてきた腕の良い職人を活かす

わが社の製品はオーダーメイドで、全て職人の手により作り上げられます。指輪の本体、彫部、飾り、留め金など、1つの指輪に多くの職人が仕事を施していきますが、これは「職人の腕を活かす」という意義もあると思います。プランナー、デザイナーはもちろん、職人も活かし、10年後、20年後にうちで買って良かったと思っていただけの指輪を目指します。



代表取締役社長
曾我石太郎氏



「株式会社」って何？

A

株式を発行して投資家から資金を集め事業活動を行っている会社のことです

株式会社はより多くの人々から会社運営の資金を集めるために株式を発行します。集めたお金で事業活動を行い、出た利益は株主に配当として支払ったり、次の事業の資金に充てるのです。ちなみに、有限会社は2005年の商法改正で廃止になっており、以降新しく作ることはできなくなっています。よって、今も残っている有限会社は、業歴の長いところが多いといえます。

Q

「創業」と「設立」ってどう違うの？

A

どちらも事業を始めた時期のこと。「設立」は会社組織の発足を指します

「創業」も「設立」も事業を始めた時期を指す言葉ですが、「設立」の方は会社組織として登記し、法人組織として事業を開始した時期を指します。必ずしも一致するとは限らず、10ページの株式会社カインドウェアのように、創業から100年以上たっても設立は最近という場合があります。

Q

中小企業のメリットって何？

A

たくさんありますが、いろいろな仕事に関われるので早く成長できるのは大きな魅力！

ここでは語り尽くせないくらい、たくさん魅力があります。一つ挙げると、縦割りの組織でない場合が多いため、いろいろな仕事に関わることができ、個人の裁量で仕事が進められる点。その分、自分次第でどんどん仕事の幅を広げることができます。なお、みんなの声を04ページでも紹介しているので、ぜひ参考にしてください！

Q

Q

何かに「貢献」できる仕事がしたい！

A

どんな仕事でも、必ず何かに貢献できる？

お客様から直接感謝の言葉をかけられる仕事はわかりやすいですが、たとえ一人で黙々という作業であったとしても、あなたの仕事は必ず誰かの役に立ち、何かを支えています。对您様ではなくても、社内で一緒に仕事をする仲間に対して貢献できる場合もありますよ。もし気になるのであれば、面接の際に「誰に貢献できる仕事か」を質問してもいいかもしれません。

Q

「売上」ってホントはよくわかってないんだけど…

A

お客様に商品やサービスを提供し、かわりにもらうお金のこと

会社の収益は売上の積み重ねなので、売上が増えれば会社は儲かり、成長します。具体的な商品があれば、その「物」を販売することで売上になります。一方で、「お年寄りの介護」「要人の警備」といった行為（サービス）に対してお金をもらう場合もあります。つまり、物を売っただけが売上ではないのです。

気になることは ここでチェック！

会社選び

何でも

Q

&

A



企業情報をチェックしていく中で出てきた疑問や不安は、このページで解決しよう。

Q

何で企業研究が必要なの？

A

自分のやりたいことと合うか、長く続けられるかを見極めるため

就職すると、一日のうちの長い時間を仕事をして過ごすことになります。だからこそ、できるだけ自分に合った、成長を楽しめるような仕事をしたいもの。逆に合わない仕事を続けるのは、求職者にとっても、企業にとってもよくないことです。そうした早期離職防止につなげていくためにも、企業研究は大事です。

なお、東京しごとセンターでは、企業情報コーナーや業界職種勉強会を通して、あなたの企業研究や仕事探しをサポートしています。

東京にある会社は、ほとんどが大企業なんじゃないの？

Q

A

実は9割以上が中小企業なのです！

もしそう思っているなら、実は大間違い！東京都内に事務所を置く事業者のうちの90.5%が中小企業で、大企業は10%にも満たないのです（2009年、東京都産業労働局調べ）。ちなみに、中小企業の事業所数は東京都だけで約56万。これからも、『TOKYO シャイン』では魅力的な企業をたくさん取り上げていきます。

ところで、このインコちゃんたちは何者？

みんなの仕事探しをお手伝い！



てるお

好奇心旺盛な男の子「てるお」は、ほうぼうを飛び回り、仕事探しに頑張る人たちの悩みを聞いたり、オススメ企業の案内を行ったりしています。てるおの双子の妹「てるこ」は、求職者の肩に止まって、励ます言葉をかけてくれる優しい女の子。東京しごとセンター3階の「ヤングコーナー」のどこかに巣があるので、ぜひ探してみてくださいね！



てるこ