

【上野恩賜公園】(東京都台東区)

通称上野公園。公園内には動物園、博物館、美術館など多くの文化施設が立地している。ソメイヨシノの名所としても有名で、桜の季節は花見客で賑わう。また、6月末から8月にかけては不忍池の一面が蓮に覆われ、季節の風物詩として多くの人に親しまれている。

TOKYOシャイン

<http://www.tokyoshigoto.jp>



vol.
13

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6月29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
きつと見つかるはず！

歴史のある企業特集

vol. 13

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 警察の鑑識に不可欠な製品を製造・販売 ●株式会社ピー・エス・インダストリー（製造）
- 08 誠心誠意をモットーにお客様に愛され続ける専門商社 ●株式会社テツカ（卸・商社）
- 10 地元に密着し、肌着や靴下など実用衣類を提供 ●株式会社三恵（卸・商社）
- 12 国内トップクラスの実績を持つ「鋼管」販売・加工会社 ●飯島鋼管株式会社（製造）
- 14 プロの理美容師が認める、使い心地抜群のハサミを造る ●株式会社ヒカリ（製造）
- 16 空調・衛生設備の設計・施工まで対応する管工機材商社 ●三和機材株式会社（卸・商社）
- 18 プリント出力から広告制作まで手掛けるモノ作り企業 ●株式会社イーストウエスト（サービス）
- 20 オフィスで使うOA機器の販売・メンテナンス会社 ●ステラグループ株式会社（卸・商社）
- 22 住宅改修も手掛ける介護事業者 ●株式会社大起エンゼルヘルプ（医療・福祉）
- 24 公官庁など様々な業界に情報セキュリティサービスを提供 ●株式会社プロット（情報通信）
- 26 お父さん、教えて！『「業界職種・企業ラボ」ってどんなところ？』



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、「**歴史のある企業**」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、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>



中小企業で働く魅力って、何ですか？



★株式会社ビー・エス・インダストリー
内村 進太郎さん
(製造)

製造



卸・商社

★株式会社テツカ
加藤 貴久さん
(営業)

★三和機材株式会社
小幡 昭太さん
(業務)



卸・商社



卸・商社

★ステラグループ株式会社
齋藤 香菜さん
(営業)

★株式会社イーストウエスト
月井 修平さん
(営業)

サービス



医療・福祉

中小企業で



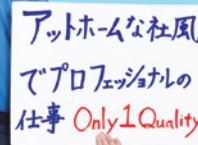
卸・商社

★株式会社三恵
小柴 彩央里さん
(商品企画)



製造

★飯島銅管株式会社
織内 啓介さん
(営業)



製造

★株式会社ヒカリ
佐藤 美帆さん
(製造)

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。ぜひチェックしてみてください。



情報通信

★株式会社大起エンゼルヘルプ
水野 美幸さん
(介護サービス)

★株式会社プロット
牛田 智也さん
(SE・プログラマー)



働けばわかる
魅力がたくさん
あるんだね!



株式会社ピー・エス・インダストリー

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



指紋採取フィルムで 70年以上の実績

創業から73年を迎えた株式会社ピー・エス・インダストリー。代表取締役の清水康明氏は、創業の背景について次のように語る。

「創業当時の歴史的背景として、国による戦前の犯罪捜査への反省と、捜査の民主化が進められていました。そのうえで鑑識のための道具がまだまだ足りていなかったことから、現

在の警察庁にあたる内務省に勤めていた創業者が独立し、道具作りからスタートしたのです」

研究を開始した創業社長は、指紋採取などの道具を独自に製品化し、販売を開始した。

「当初は、指紋を検出するための粉末や刷毛が中心でした。その後、現在の主力製品となっている指紋を転写するフィルムの開発に成功しました。昨今では分析する技術が飛躍的

会社の外観



仕事の一コマ



工場の様子



に進歩していますが、問題は採取です。必ずしも平坦な場所に指紋が残っているわけではありません。衣類や車のハンドルといった複雑な場所からどのように採取するか。その技術が、我々には求められているのです」(清水氏)

他にも、全国の警察機関向けに、鑑識に必要な製品の開発を請負ってきた同社。最近はDNA検査のための製品が多くなっているという。



研修が充実しており 未経験でも安心！

専門性が高い仕事であることは間違いないが、同社はほとんどの社員が未経験で入社している。入社後は研修で基礎知識を身に付け、現場での製品作りを経て知識を深めていくという。

入社3年目の内村進太郎さんの前

職は道路整備・維持の仕事。第一子の誕生を控え、将来に渡り長く働く事ができる仕事を探してピー・エス・インダストリーに転職した。「指紋採取の転写紙の製造の仕事をメインで行っています。ゼラチンを大判のフィルムに塗っていき、丸一日かけてフィルムを仕上げます。それを切って数千枚に分割していくのですが、材料ややり方が同じでもその日の湿度や気温で仕上がりが違うため、製品を均一にするのが難しいんです」(内村さん)

内村さんは転写紙以外の鑑識製品の開発にも携わっている。

「歴史が長い会社だけあって、会社全体で数千点の製品開発を手掛けています。いろいろな製品に触れることで精度の高い技術を身に付け、会社の成長に貢献していきたいと思っています」(内村さん)

★経営陣に聞く★



代表取締役
清水 康明氏

証拠保全のための技術力は歴史が証明

主力商品の転写紙は、のりなどが他社にはない特徴を持っており、他の企業には真似できない商品を手作りで製造してきました。これまで70年以上に渡って受け継がれてきた技術がそこに生きていますと自負しています。法改正による時効の廃止で、長期間に渡って証拠品を保全しなくてはいいませんが、その点でも我々は長い歴史において品質重視の製造を続けており、信頼を得てきました。だからこそ、今もなお変わらずにニーズがあるのだと思っています。

Corporate DATA

【創業・設立】

創業・1945年
設立・1947年4月

【資本金】

3,000万円

【所在地】

◎本社
東京都世田谷区
赤堤5-35-4

【事業内容】

警察用鑑識資材や機材の開発・製造・販売

【従業員数】

15名

(2018年6月時点)

※開発、製造、営業をはじめ、多くの社員が中途採用で、未経験で入社しています。30代が中心になって活躍しており、真面目でコツコツ取り組むタイプの人が多いです。





株式会社テヅカ

<http://www.tezukacorp.com>



誠心誠意の心で お客様と向き合う

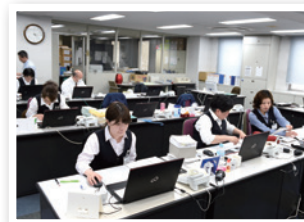
株式会社テヅカは、モノづくりに欠かせない工作機械や工具を扱う専門商社。その歴史は明治時代にまでさかのぼる。当時、日本製の工具がなかったため、横浜の外国商館へ出向き海外製品を仕入れていたという。「あの頃から現在まで、関東大震災や東京大空襲で本社が焼失するなど、さまざまな困難がありました。それらを

乗り越えられたのは、その時々にお客様の支援があったからです」（代表取締役社長・三橋 誠氏）

窮地に手を差し伸べてくれるほど信頼される理由は、ひとえに「誠心誠意」お客様のために汗をかいてきたからだ。と三橋氏は続ける。

「期限を守り、納入ミスをしないなど、当たり前のことを実に、誠実にやり続ける——その積み重ねが、お客様との絆を強くしているのです」

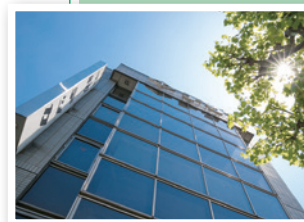
社内の様子（本社）



仕事中の一コマ



会社の外観



このように不変の経営哲学がある一方、時代の変化に対応する柔軟さも持ち合わせている。日本の機械工具商社として初めて全社全部門でISO9001を取得しており、ITという言葉もない頃に「テヅカVAN」という流通システムを導入している。「ただ、変化もお客様の要望に応えるためのもの。この考え方に共感し、好奇心をもって何事にも挑戦できる人をお待ちしています」（三橋氏）

でいるのかを探り、応えるために全力を尽くすのが仕事です。お客様のためなら、当社で扱っていない商品を競合に頼んで手配してもらうこともあります。せっかくのビジネスチャンスを競合に譲るのは損と感ずるかもしれませんが、でも、長期的に考えれば、お客様の信用を得る方が重要です。何より、頼っていただけるのは嬉しいものです」（加藤さん）

また、多くの先輩方が築いてきた会社のイメージを自分が落とすわけにはいかないと続ける。

「テヅカだからとお客様が時間を割いてくれるのは先輩方のおかげです。育成がしっかりしているのも長い時間をかけて教育方法を成熟させてきたからだと思います。この恵まれた環境を次の世代に引き継いでいくためにも、お客様の要望にしっかり応えていきたいです」（加藤さん）



長年かけて築いた 信頼関係をより強固に

外勤営業として活躍する加藤貴久さんは、20社弱の販売店を担当。日々、お客様を訪問し営業活動と関係性構築に力を注いでいる。

「工作機械や工具のニーズはないか、新製品の情報を必要としていないか。雑談を交わしながらお客様が何を望ん

★経営陣に聞く★



代表取締役社長
三橋 誠氏

お客様にも社員にも誠実に向き合う

当社の営業や経営の報告を行いお客様の要望をうかがう「MTA会」や、地区ごとの販売店様とメーカー様を招いて交流する「テヅカ会」など、日頃の業務のほかにもお客様との関係を深める機会を設けています。また、社員には幸せになってほしいと思っているので、海外に事務所を出す時は私自らが現地に足を運び、働きやすい環境かどうかを確認します。このように、社内と社外双方に誠実に向き合うことが、長年続けてこられた理由なのだと思います。

Corporate DATA

【創業・設立】

創業・1909年10月
設立・1953年6月

【資本金】

4億5,781万5,000円

【所在地】

◎本社
東京都大田区
大森本町1-9-10

【事業内容】

工作機械・測定機器・
工具等の専門商社

【従業員数】

143名

（2018年4月1日時点）
※先輩後輩の仲が良く、
アットホームな雰囲気があります。
20代から活躍している社員が多いです。



株式会社三恵

<http://sankei-sancha.com>



店舗はもちろん ECにも注力する

創業以来65年、三恵はメーカー直営の肌着店としてスタート。以来、地元密着型の営業を続けてきたが、2003年からはEC事業にも進出。店舗とともに、ビジネスの柱として今も成長を続けている。

「事業の中心は、三軒茶屋です。今も毎日、地元のお客様にご利用いただいています。一方、ECにも同業者

の中では先んじて取り組み、現在では楽天をはじめ5つのインターネット通販サイトを運営しています。楽天のShop of the Yearを4年連続で受賞するなど、お客様にも好評をいただいているんですよ」（取締役・飯島琢久氏）

同氏によると、三恵の強みは、地元密着企業としての長い歴史はもちろんのこと、独自の商品開発力と業務効率化への飽くなき追求だという。

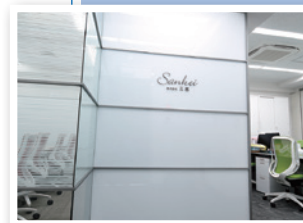
↓店舗の外観



↓社内の様子



↓本社のエントランス



「メーカーから仕入れた商品を売るだけではなく、自社で企画した商品を作ってもらい、それを売ること、お客様に喜んでいただきたいのです。また、積極的にITツールを導入して社内コミュニケーションを活性化し、リモートワークを推進するなど、労働効率を上げ、働きやすくする工夫にも力を入れています」（飯島氏）



仕事を任される喜び そして責任の大きさ

小柴彩央里さんは、入社5年目。就活では、大企業の歯車になるより、中小企業で若いうちから裁量を持って仕事をしたいと考え、ネット通販でなじみのあった三恵を選んだ。

「入社して驚いたのは、思った以上に早くから仕事を任されたことです」と笑う小柴さん。4月に入社して、5月の連休明けには、店舗で一部の売り場

を任されていたそう。

現在はEC事業部で、女性用インナーウェアなど三恵オリジナル商品の製造・在庫の管理を任されている。

「海外工場での製造期間や、倉庫の空き状況、売れ行きなどを総合的に判断して、商品の製造を発注します。自ら仕事を組み立てていく面白みがある一方で、私が数字を読み間違えると、せっかく売れているのにモノがないということも起きる、責任の大きな仕事。やりがいがありますね」（小柴さん）

入社5年にして、大きな責任のある仕事を任されている小柴さん。最近では、商品開発も担当するようになった。

「商品開発はまだ慣れておらず仕事も遅いのですが、今後は年間2、3商品のペースで作っていきたいですね。自分の力で仕事を形にしていけるのが、中小企業で働く一番の魅力だと思っています」（小柴さん）

★経営陣に聞く★



取締役
飯島 琢久 氏

長年紡いだ歴史を大切にしながら新しい挑戦も

三軒茶屋で創業して65年。歴史はお金で買うことができない貴重な財産です。肌着など生活に密着した商品を扱っていること、また学校制服取扱店でもあるため、地元の多くの方にご愛顧いただいています。親子三代にわたって利用されているお客様にもよくお目に掛かります。長年紡いだきた店舗の歴史という土台のうえに、新しい商圏「EC」に進出して15年。流行り廃りの激しいネット業界でも、新たな歴史を作っていると自負しています。

Corporate DATA

【創業・設立】

創業・1953年12月
設立・1953年12月

【資本金】

1,000万円

【所在地】

◎本社
東京都世田谷区
太子堂2-16-6
三恵ビル7F

【事業内容】

衣料品販売、アパレル
ネット通販事業、化粧品
販売事業

【従業員数】

36名
(2018年6月時点)
※社員の95%が女性で、
会社として女性目線の
ワークスタイルにこだわ
っています。時短勤務を
導入し、産休後の復帰
もしやすくなっています。
もちろん男性社員も活
躍中です。





飯島鋼管株式会社

<http://www.iijima-kk.com>



頑丈な鋼管のオーダーを
柔軟に対応だね



材料と加工の 両方に強みを持つ

創業以来60年の歴史を持つ飯島鋼管株式会社は、継目無鋼管（シームレス鋼管）の販売、金属加工、そして建設資材の販売などを行う。「当社は、材料販売から金属加工までワンストップで対応できる数少ない会社です。鋼管の在庫量、種類の多さは国内トップクラス。加工技術や対応速度にも強みを持っています」

そう語るの代表取締役・飯嶋敏彦氏。同社には関東はもとより、日本全国から注文が集まるという。「景気動向はありますが、競争力があればどんな状況でも生き残れます。おかげさまで当社では積極的な営業が必要ないほど、多数のご依頼をいただいている状況です」（飯嶋氏）

同社で販売、加工している鋼管は一般にイメージする「配管」だけではなく、印刷機械用のローラーや射出成形機の

↓ 仕事の中のコマ



↓ 工場での作業風景



↓ 工場の様子



シャフトなど工業機械の重要部品も多い。これらの加工にはミクロン単位の精度が求められ、飯島鋼管にしかできない技術もあるという。「お客様満足の向上には、従業員満足の向上も必要不可欠。設備投資や職場環境向上への投資も続けています。今後も、従業員にとって良い環境で、お客様に良いものを提供し続けていきたいと思っています」（飯嶋氏）

機械部品などに使われる鋼管の加工の製造・納品までをトータルコーディネートすること。丸くて長いものはほとんど当社で対応できます。納めているものも多岐にわたり、その多くは産業機械の重要な部品となります。外からは見えにくいのですが、社会に貢献する重要な仕事。やりがいもありますね」と織内さん。

同事業部で製造部係長を務める飯嶋陽亮さんは、商社に3年ほど出向し、約1年前に会社に戻った。現在は同社の工場で金属加工を勉強中だ。「自分の手で材料を切り、磨く……そうしてまるで違う形になっていくのが面白いですね。当社では特に、お客様の注文に応じて毎回違うモノを加工します。それだけに難しいことも多いので、もっと勉強して、お客様の期待に応えられるようにしたいですね」（飯嶋さん）



ものづくりの面白さ、 難しさが味わえる

機械加工事業部で営業部係長を務める織内啓介さんは、中途入社2年目。前職は大手専門商社だったが、「会社の原理」で進む仕事と、自らの価値観や生活が合わないと感じ、自分の裁量で仕事ができる環境で働きたいと考え、飯島鋼管に転職した。「今の仕事は、お客様の窓口となって

★経営陣に聞く★



代表取締役
飯嶋 敏彦氏

当たり前のことを積み上げていくのが、歴史です

まじめに、嘘をつかず、当たり前のことをする。これをひたすら続けてきた結果が、歴史になっていると感じます。プラスして「常に何か新しいことをやっていく」こと。工業とはいえ同じことを続けているだけでは飽きられます。その中で、何か変えられるものはないかを常に考えます。その結果、徐々に対応できることも増え、幅広いニーズに応えられるようになり、お客様が増える。そういう循環に繋がると感じます。

Corporate DATA

【創業・設立】

創業・1957年8月
設立・1957年8月

【資本金】

5,000万円

【所在地】

◎本社
東京都江東区
大島1-8-21

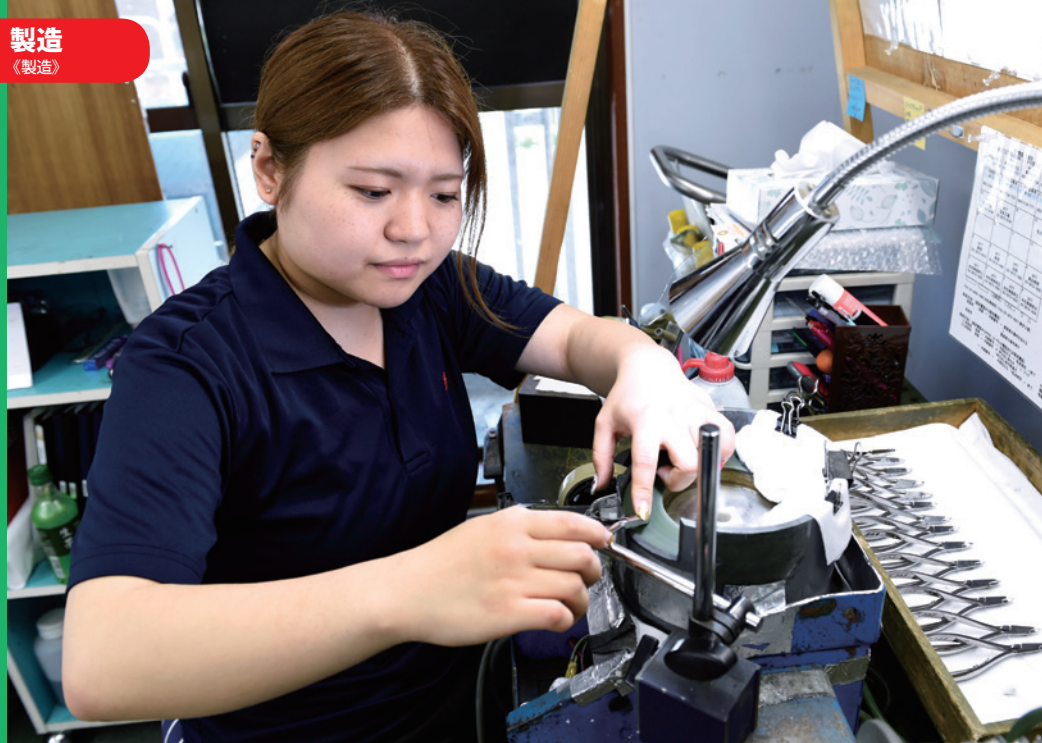
【事業内容】

継目無鋼管を中心とした各種鋼管の販売、各種鋼材・金属の機械加工、配管資機材の販売

【従業員数】

80名
(2018年6月時点)
※新卒2：中途1の割合。
社員教育に力をいれており、特定の知識技能がなくても積極的に採用しています。





株式会社ヒカリ

<http://www.hikari-scissors.com>



世界でも認められる ヒカリのハサミ

株式会社ヒカリが製造するハサミ（シザーズ）やキューティクルニッパーは、理美容師やネイリストのこだわりに応える一品として、日本のみならず欧米においても広く愛用されている。職人の手造りによって一つひとつ手間暇かけて生み出されるヒカリ製品は、気持ちいいほどの切れ味や使いやすさが特徴だ。

「理容師だった祖父と父は、理美容師が実力を発揮できる最高のハサミを生み出そうと、『光刃物研究所』を設立して研究を重ね、『蛤刃』という刃物の角度と研磨法の特許を日本で初めて取得。以来50年、お客様のニーズに応え続けながら、切れ味や使い心地を磨き、製品ラインナップも約100種類にまで増やしてきました」（代表取締役社長・高橋伸一氏）

三代目の伸一氏は、アジア圏での普

海外セミナーの様子



及に力を入れており、1年の半分近くは海外を飛び回っているという。「アジア圏では道具にこだわる文化が根付いていないため、良いハサミを使えば思う通り、ストレスなくカットできることを体感してもらうセミナーを開催しています」（高橋氏）

このような地道な活動によって、少しずつだが着実に、アジア圏でヒカリのファンを増やしている。



自分の技術で お客様の期待に応える

美容師とモノづくりのいずれの道に進むかで悩んでいた佐藤美帆さんは、学校の先生の勧めでヒカリのインターンシップに参加。ハサミを造る職人として美容師を支えようと、入社を決めた。しかし、新潟工場で1年間製造の基本を学んだ後、告げられた配属はニッパー部。ネイリストが使うキュー

社内の様子（本社）



ティクルニッパーのメンテナンスを担当する部署だった。「最初は少し戸惑いましたが、モノづくりは楽しいし、美容にも興味があったので、すぐに気持ちは切り替わりました。何よりも、お客様の思い入れが詰まった大切なニッパーのメンテナンスに携われること、私の手で磨かれた時にお客様に喜んでいただけることが、ものすごいやりがいになっています」（佐藤さん）

ハサミ以上に刃が小さく短いニッパーは、コンマ1mm以下の繊細な作業が欠かせない。また、使う人によってクセが違うためメンテナンス方法も一通りというわけにはいかない。「入社4年目ですが学ぶべきことは山のようにあります。でも、技術を磨くほどお客様のためにできることが増える実感できるので、苦になるどころか楽しいですよ」（佐藤さん）

会社の外観



Corporate DATA

【創業・設立】

創業・1967年8月
設立・1967年8月

【資本金】

1,300万円

【所在地】

◎本社
東京都板橋区
幸町25-8

【事業内容】

理美容シザーズ・キューティクルニッパーの製造・販売

【従業員数】

58名

（2018年5月末時点）

※普段は和気あいあいとした雰囲気ですが、仕事となれば集中して真面目に取り組むメリハリのある社内です。

★経営陣に聞く★



代表取締役社長
高橋 伸一氏

技術を受け継ぐ人材育成には投資を惜しまない

長年、お客様に信頼いただくには、信頼にたる製品を誠実に造り続けることです。そのためには人材育成が非常に重要。当社では感覚に依存する部分の大きい技術は実践の中でこそ培えると、若手にもどんどん“売り物”の製造に携わってもらいます。もちろん、販売するに値しないものも多く出ますが、教育のための投資と考え、廃棄しています。このこだわりが、今後も50年、100年とお客様に最高のハサミをお届けすることにつながるのだと思います。





三和機材株式会社

<http://www.sanwa-kizai.co.jp>



10万種以上の 管工機材を調達

給排水衛生設備や空調設備などの管工機材を扱う商社として、創業75年の歴史を持つ三和機材株式会社。鋼管や継手・バルブ機械工具などを販売していた創業時から、建築設備機材を扱い続けてきた。現在、10万種以上の商材を調達する力を持っているという。

「商材の豊富さは、お客様のニーズに

応える最低限の条件です。当社は、さらに機動力があり、きめ細やかに「かゆいところに手が届く」対応を心掛けています」（代表取締役社長・金子竜太郎氏）

さらに、オフィスビルやマンション、公共施設などを対象に建築設備の企画提案から設計・施工サービスも提供しているのも特徴だ。

「単に機材を調達するだけでは、安易な価格競争に巻き込まれてしまいます。

↓同僚社員



↓社内の様子（本社）



↓会社の外観



そこから脱し、お客様の要望をかなえる建築設備を実現するため、企画段階から提案することで、単なる機材商社を超えた“付加価値”を提供しています」（金子氏）

2013年には電気設備工事業を行うグループ会社を設立。

給排水衛生設備や空調設備だけでなく、「電気や防災などのニーズまでワンストップで応えられる企業を目指す」という。



お客様に認められた 時の喜びは格別

新卒で入社してから5年目を迎える小幡昭太さんは、機材事業部の業務グループに所属。お客様から電話やファクスで届く注文に応じて、仕入れから在庫管理、配送までを行っている。「当社は、基本的に仕入れた商品は一度自社倉庫に入れ、自分たちの手で建

設現場のお客様のもとへ運ぶようにしています。現場の職人さんなどと顔を合わせて付き合う方が、関係性も深くなりますからね。何気ない情報交換を喜んでもらえたりするんです」（小幡さん）

小幡さんによると、職人さんの進言で仕入れ先が決まることもあるそうで、「顔を思い出してもらえるかどうかが重要になる場面がしばしばある」のだという。

「お客様から見れば、機材の購入先はいくつもあります。中にはウチとは比べ物にならない大きな企業も。それでも、『やっぱり三和機材さんなんだよね』と指名いただけると嬉しいんです。日頃の仕事を認めてもらえたような気がして。だから、いつもミスなく、お客様の期待に応えるにはどうすればいいの、意識しながら働いています」（小幡さん）

★経営陣に聞く★



代表取締役社長
金子 竜太郎氏

長年かけて築いた信用を守り次代へつないでいく

歴史が長い分、多くのお客様に当社のことを知っていただいております。三和機材の社員ということで営業する時のハードルは多少低くなります。ただ、それは先輩方が長い時間を掛けて築き上げた信用がベースにあるからこそ。私たちはその信用を失わないよう、誠実に、当たり前のことを一生懸命やり続けることで、築いてきた信用を次の世代へつないでいく必要があります。そのことを理解して、真面目に明るく働ける人をお待ちしています。

Corporate DATA

【創業・設立】

創業・1939年6月
設立・1968年10月

【資本金】

5,000万円

【所在地】

◎本社
東京都港区
港南4-2-32

【事業内容】

管工機材・住宅設備機器商社、建築設備の設計・施工等

【従業員数】

38名

（2018年5月末時点）

※30代の若手が中心で、ベテランがその脇をしっかりと固めています。社内はとても活気があり、男女問わず活躍しています。





株式会社イーストウエスト

<http://www.eastwest-inc.co.jp>



嬉しいね！
形になると
自分の想いが



一步先を行く
先進性が強い

ポスターやパンフレットに始まり、店頭ディスプレイや各種野外広告、デジタル写真の撮影・加工、さらには動画や3DCGまで、様々な広告関連の制作物を提供する株式会社イーストウエスト。創業以来46年、多くのクライアントに信頼されている。「企画からデザイン、出力まで一貫して社内で行えることもあり、広告代理

店を挟まずクライアントと直でやりとりする案件も多いんですよ」と語るのは、取締役社長・栄正実氏。

現在600社を超えるクライアントと取引がある同社だが、それに安住することなく、新たな技術や表現手法にも積極的に取り組み続けている。「最近売り出し中なのは、『レイヤービジョン』という、現物の展示と透過型のディスプレイに表示させる動画を組み合わせたもの。当社の一番の売

↓社内の様子(本社)



↓フォトギャラリーにて



↓サービスセンター外観



りは『画像』へのこだわりです。高いクオリティのものを、適正な価格でレスポンス良く提供することをモットーにしています。今後も、気軽に何でも相談できる企画制作会社として、発展し続けていきたいと考えています」(栄氏)



クリエイティビティ
が求められる仕事

月井修平さんは、2年前にイーストウエストに転職入社した。「前職は通販会社向けの卸売業だったのですが、その時も通販雑誌や新聞などの通販広告に関わっていたため、今度は広告を『つくる』立場を経験してみたいと考えて、応募しました」(月井さん)

現在は営業職として、主に商業施設内で配布される館内誌や、パンフレット類を担当している。

「製品そのものを売るのではなく、営業にもクリエイティビティが求められるのが面白いですね」(月井さん)

ただモノを売るのではなく、社内の制作スタッフと協力して「制作物」を作り上げていく。

「自分が関わった制作物が配布されているのを見た時はもちろんですが、会社として関わった店頭ディスプレイを街で大勢の人が見ていることもやりがいに繋がりますね。自分たちの仕事を大勢に見てもらえるのは、何より嬉しいものです」(月井さん)

社内は、皆で協力しながら仕事を進める雰囲気。先輩や同僚に気軽に何でも相談できる社風だという。「それぞれが強みを持ったプロの集合体、という会社です。今後は営業として売上を上げることはもちろん、まだ扱ったことのない商材にもチャレンジしていきたいです」(月井さん)

★経営陣に聞く★



取締役社長
栄 正実氏

新しい分野へ取り組む積極的な姿勢が歴史を作る

当社は創業以来、「先を見る目」を武器に発展してきました。創業時は商業写真フィルムの現像が専門でしたが、2000年頃に同業者の中ではいち早くデジタル中心に切り替えました。その後、デザイン部門を立ち上げてトータルで仕事を請けられるようにするなど、時代の変化に対応してきたのです。最近でも、3DCGや動画など新しいものを進んで取り入れています。今後も新たなチャレンジを続け、会社の歴史を積み上げていきたいですね。

Corporate DATA

【創業・設立】

創業・1972年3月
設立・1972年3月

【資本金】

2,200万円

【所在地】

◎本社
東京都目黒区
中目黒1-1-71
KN代官山

【事業内容】

セールス・プロモーションの企画提案からデザイン制作、3DCGイメージ制作、デジタル撮影、グラフィック制作・施工など

【従業員数】

80名
(2018年6月時点)
※男女比率は7:3ですが、クリエイティブ系の仕事では女性の方が多くなっています。ほぼ全員が中途採用で、いろいろな経験を持つ人たちが活躍しています。



ステラグループ株式会社

<http://www.stargp.jp>



快適なオフィスで
サクサクお仕事♪



**全国トップクラスの
高い技術力が強み**

ステラグループ株式会社は、コピー機、複合機を中心に、オフィスで使うアイテムの販売やメンテナンスを行う。同社では他にも、オフィス環境の改善や、社内システムの構築、最近話題のドローンまで扱っている。「当社はもともとキャノン製複合機のメンテナンス事業専門の会社として誕生しました。その後OA機器販売にも

乗り出すなど、取扱商品の幅を広げながら現在に至ります」と語るのは、代表取締役社長・川井昇氏。

同氏によれば、ステラグループの売りはなんといっても技術力だ。「キャノン主催の複合機メンテナンスコンテストで、2017年度の全国1位を獲得するなど、全国トップクラスの高い技術力を誇っています。お客様に安心して機器を使っていただけるのも、技術力あってのことです」(川井氏)

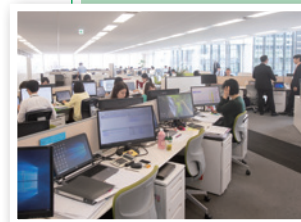
↓ 仕事の一コマ



↓ 同僚社員



↓ 社内の様子(本社)



魅力あふれる社員の存在も、同社の強みの1つだ。「当社では、社員をのびのび育てる環境があります。魅力あふれる社員が多く、お客様から愛されるタイプが集まっていることも、当社の強みだと考えています」(川井氏)



**売れた喜びより、
役に立てた喜びを**

齋藤香菜さんは、入社2年目。営業担当として活躍中の若手社員だ。「実家が木工で、建築関係に関心があったため、オフィスの内装にも関わられる当社に興味を持ちました」

入社の決め手は、商材も顧客のターゲット層も幅広く、様々な人と関わること、人間的にも成長できるのではと考えたからだという。

「入社後は、新規営業として10社ほど開拓しました。仕入先メーカーから報

奨をいただくこともあります。ですが、思っていた以上に商材の幅が広く、特に苦手なネット関係では、勉強の連続ですね」

そう語る齋藤さんが、やりがいを感じるのはどんな時だろうか。「売れたこと自体もちろん嬉しいのですが、それ以上に『この間導入したものが役に立ってるよ』と言われると嬉しいですね」(齋藤さん)

仕事の傍ら、趣味でフットサルの公認審判をしている齋藤さん。そちらでも1級ライセンスを目指し奮闘中だ。「当社は、若手を応援し育成する社風ですし、残業の抑制や休暇の取りやすさなど、ライフワークバランス面でも制度を整備中。私も仕事と趣味を両立しつつ、社会人として成長していきたいです。女性社員としても、後に続く方のために環境を整えていければと思います」(齋藤さん)

Corporate DATA

【創業・設立】

創業・1973年7月
設立・1973年7月

【資本金】

9,500万円

【所在地】

◎本社
東京都文京区
後楽2-3-21
住友不動産
飯田橋ビル11F

【事業内容】

コピー・複合機を中心とする各種OA機器の販売・メンテナンス、ネットワークを含む社内システムの設計・構築・運用管理ほか

【従業員数】

137名
(2018年6月時点)
※新卒8割・中途2割で、40代と20代の社員が多く、30代は少なめ。経歴は文系・理経など様々です。女性社員数は約2割で、今後は女性営業を増やしていきたいと考えています。

★経営陣に聞く★



代表取締役社長
川井 昇氏

長い目でみた「お付き合い」を重視しています

OA機器販売やメンテナンスの業界は、売上至上主義の会社も多いのですが、当社は創業以来40年以上、「お客様と長くお付き合いすること」を第一に考え続けています。「本当にお客様のためになることだけを提案する」をモットーとし、おかげさまでリピート率も高く、東京・神奈川で1万5千社という顧客数を積み重ねてきました。今後も1社1社のお客様を大切に、新たなチャレンジを続けていきたいと考えています。





株式会社大起エンゼルヘルプ

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



スタートは小規模で 介護サービスを提供

設立43年目となる大起エンゼルヘルプ。元々は建築業を営んでいたが、設立9年目を迎えた1984年に介護事業サービスを立ち上げ。その背景について、取締役の佐々木宣方氏は次のように話す。
「創業地である荒川区は都内でも高齢化が進んだ地域。創業者の奥様が介護職の資格を持っていたこともあり、地

元に貢献したいという想いで介護事業サービスを開始しました。当時は訪問入浴サービスカー1台で、スタッフ5名の小規模体制でした」

現在、同社の介護サービスは荒川区、台東区、杉並区、埼玉県、茨城県に広がり、26のサービスステーションを運営するほどに成長している。建築業は割合としては小さくなったが、住宅に手すりをつけるなどのバリアフリー化はお手のものだ。

↓ 仕事の一コマ



↓ 会社の外観



↓ 同僚社員



「ワンストップでサービス提供するためには、まずは人の力が欠かせません。そのため、入社後は座学を中心に研修を行い、その後、現場で先輩社員から学んでいきます。将来、国家資格を取得するための実務者研修を行うなど、あらゆるサポートを行っています」
(佐々木氏)



自立支援を第一に！ 長く地元に愛される

水野美幸さんは学校主催の説明会で同社を知り応募、新卒入社した。「説明会で介護を通じた自立支援に取り組んでいるという話を聞き、それまで私が持っていた介護のイメージが大きく変わりました。職員が全てを手伝うのではなく、利用者様が自立できるためのお手伝いをする姿勢が理想的だと思いました」(水野さん)
大学で社会福祉を学んだ水野さん。

現在は杉並区の方南二丁目福祉施設で勤務している。
「訪問介護の現場でヘルパーとして働きながら、2年前からはサービス提供責任者としての仕事もしています。利用者とケアマネージャーの間に入り、サービスを行う上での管理業務、他のヘルパーさんのスケジュール調整なども行っています」(水野さん)

責任者には国家資格の介護福祉士が必要となるが、水野さんは仕事の傍ら会社のサポートも利用して資格取得に向けて勉強し、一発で合格したという。ところで、働く中で会社に歴史を感じることはあるのだろうか？
「20年近く当社のサービスを利用されている方がいらっしゃいます。それだけの年数は、信頼関係があるからですよ。介護を通じて良い関係を作っていけることは、とても大切なことだと思います」(水野さん)

★経営陣に聞く★



取締役 人事部長
佐々木 宣方氏

介護から住宅改修までワンストップで提供

創業当時から建築業を営んでいたこともあり、介護サービスだけでなく、自宅での生活を続けるための改修工事まで、ワンストップで様々なサービスを提供してきました。創業から43年目を迎えたが、大規模な事業拡大はあえてせず、サービスステーション間で連携が取れるように施設を近くに置き、地域に根差したサービスの提供を心掛けてきました。利用者の想いに寄り添えることが当社の強みであり、支持していただけている理由ではないでしょうか。

Corporate DATA

【創業・設立】

創業・1975年6月
設立・1975年6月

【資本金】

5,000万円

【所在地】

◎本社
東京都荒川区
東尾久1-1-4 5F

【事業内容】

訪問介護、訪問入浴、通所介護、短期入所生活介護、認知症対応型共同生活介護など各種介護サービス、福祉用具の販売及びレンタル、住宅改修事業など

【従業員数】

700名
(2018年5月時点)
※無資格、未経験からスタートした人も多く、年齢層も20代から50代まで幅広く活躍しています。子育て中の人や身内の介護に備えるためなど入社の動機は様々で、それらを受け入れる社風があります。





特にニーズが高いのが、“ファイル無害化ソリューション”というものです。これは、従来の悪意を検知する手法ではなく、『悪意を仕込ませる危険因子を除去する』ソリューションで、国内では他に類を見ないセキュリティシステムとしてシェアを獲得しています」(菰田氏)



独自の研修制度で しっかりサポート！

同社では、プログラミングなどの知識や経験がなくても研修制度を設けることで新入社員をしっかりサポートしている。牛田智也さんは前職は別の業種で働いており、全くの未経験で入社した。

「もうじき入社から丸1年が経過します。パソコンには興味がありましたが、プログラミングなどはしたことがなく、全くの未経験でした。入社して3カ月

間は研修で課題が出され、それをクリアしながら少しずつスキルを身に付けました」(牛田さん)

研修を終えた現在は、セキュリティ製品の開発に携わっている。

「メールのセキュリティ製品を開発する部署で、製品のテスト作業を中心に任されています。改善点が反映されているかを確認したり、製品のマニュアルの更新などを手掛ける大事な仕事です」(牛田さん)

現在の部署に配属されて約半年、本人は「まだまだ新人です」と笑うが、既にシンガポールへの出張が決まっているそうだ。

「現地の展示会に参加することになりました。面接では、語学を生かしていただろうと海外で仕事をしたいと言いましたが、こんなに早く実現するとは(笑)。社員の希望を聞き入れてくれるので、やる気も出るんです！」(牛田さん)

★経営陣に聞く★



専務取締役
菰田 貴行氏

「機を見るに敏」という社風でチャンスを逃さない

独自のシステム開発には特に力を注ぎました。マルウェア対策に関しては、総務省から「自治体情報システム強靱性向上モデル」というガイドラインが出てから我々が要件を満たした製品を開発するまでに約1年間と、他社には実現できないスピード感で完成させました。おかげさまで、リリース後1年で全国150以上の自治体に導入していただきました。写植業からの方針転換と同じく、即座な対応力と機動力が私達の強み。これは将来に渡って大切にしていきたい社風です。

株式会社プロット

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



国産セキュリティで オンリーワンの実績

2018年に節目となる創業50周年を迎えた株式会社プロット。創業当初は雑誌など紙媒体の制作を手掛けていたが、創業者が「将来は印刷物の需要に陰りが出る」という危機感を持ち、1999年より全く未知の分野であるIT事業へ大きく舵を切る。

「当初はWEB制作などを中心に手掛け、現在は情報セキュリティシステムを提

供しています。東京、大阪、名古屋へと展開するほか、京都に研究所を設けており、新たな技術の研究を行っています」

そう語るのは専務取締役の菰田貴行氏。自身は新事業部設立のタイミングで入社し、以来、IT事業に携わってきた。「事業の柱はセキュリティに特化した情報システムの開発です。また、当社では製品開発だけでなく、クラウドサービスも展開しています。最近

メールでも安心して
ボクも安心して
メールできるね！



Corporate DATA

【創業・設立】

創業・1968年1月
設立・1980年7月

【資本金】

3,000万円

【所在地】

◎本社
東京都港区
三田3-11-36
三田日東ダイビル2F

【事業内容】

セキュリティシステム開発、クラウドサービス運用、ネットワーク及びサーバー構築・運用

【従業員数】

70名
(2018年5月時点)
※社内研修では「ブラザー・シスター制度」を採用しており、新人には先輩一名がつき親身にサポート。また、eラーニングで様々な講座を受けられるようになっており、支援体制も整っています。文系学部出身者や未経験入社の人も多く、平均年齢は30歳です。

てるお・てるこの
お父さん、
教えて!



業界職種・ 企業ラボって どんなところ?

POINT 1

東京しごとセンターだけのサービス!

仕

事・企業選びで不安を感じたら、すぐに利用してほしいのがこの「業界職種・企業ラボ」。求人票を見て興味を持った企業についてもっと知りたいと思った場合、カウンセリング担当者とは別の「情報提供アドバイザー」という企業情報の専門家にいろいろ質問できるんだ。もし、「そもそも企業が探せない」という場合も大丈夫。年間1500件を超える企業情報を直接提供しているよ。しかも、紹介されるのは「東京しごとセンター」の職員が実際に訪問取材して確かめた企業だけ。確かな情報ばかりなので安心だね!

自分で見つけた求人についても
話が聞けるのが嬉しいわね~



まずは一度
利用してみよう



POINT 2

予約不要! 何回でも利用できる

も

し何かわからないことがあったら、その時にすぐ知りたいよね。「業界職種・企業ラボ」は事前の予約が必要ないので、受付時間内なら好きな時にいつでも利用できるんだ。専任担当者が常駐しているし、1回30分の「ワンポイント個別セミナー」(IT系職種・事務職・営業職・求人票の読み方など)も随時開催。「この仕事について知りたい」「何をしている会社なのかホームページを見てもいまいち分からない」「そもそも中小企業の募集ってどこにあるの?」など、何か疑問があったらまずは足を運んでみて! 回数制限もないし、もちろん無料だよ。

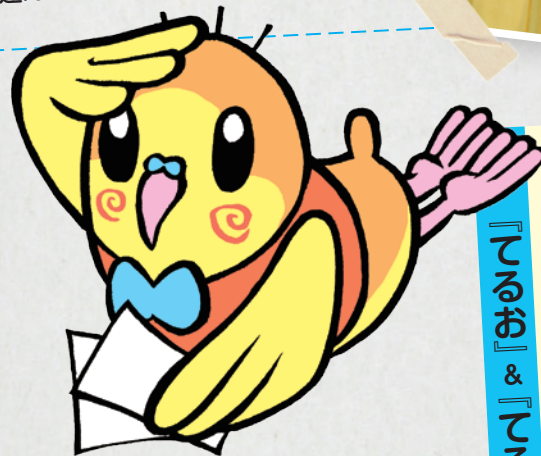
職員さんは「対話」を大切にするんだって。



「東京しごとセンター」のヤングコーナーにある「業界職種・企業ラボ」は、就職活動中のみんなの強い味方。年間で約3500人が利用するこのサービス、もしまだ知らない人はぜひ足を運んでみて!



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!



POINT 3

使

いはいろいろ。就職活動を始めたばかりの人はもちろん、「内定をもらったけど選べずに困ってる」「興味を持ったこの会社、ブラック企業じゃないよね?」「今まで見てきた業界から視野を広げたい」などなど、就職活動の全てのシーンで利用可能なんだ。利用した人からは、「もっと早くここに来ればよかった」「不安が軽くなった」「企業研究する時にホームページを見るのが大事だとわかった」なんて声をもらっているんだって。求人がうまく見つからなくて困った時は、あれこれ考える前に利用してみるといいかもね。

エントリー、応募段階、
内定後まで使い方はいろいろ

最近は横文字の職種・仕事も多いから
私も勉強しておこうかな!



『てるお』&『てるこ』のQ&Aコーナー

【Q1】
2人が好きな
東京の歴史建造物
を教えてください!

今号のテーマにちなんで、歴史について2人に聞いてみたよ。
「東京駅。ライトアップもきれいだよね!」(てるお)
「私は橋が好きなので、日本橋か二重橋ね。橋は昔の地形と深い関係があるので、とっても勉強になるのよ。歴史のある会社は長く愛される理由があるってことだから、みんなもいろんな会社をチェックしてみて!」(てるこ)

【Q2】
ところで2人のお母さんは
どこにいるの?

「僕らも早くお母さんを紹介したいなって思っていたんだ。どんな仕事をしているのかって?きっとみんなの力になれるような、素敵な仕事だよ。近いうちに紹介するからお楽しみに!」(てるお)