

【千鳥ヶ淵】(東京都千代田区)

皇居の北西側にあるお堀で、「千鳥」の形をしていることからその名が付けられたと言われる。千鳥ヶ淵沿いの遊歩道内にはボート場が設けられており、お堀の中はボートを楽しむことができる。都内有数の桜の名所としても知られ、毎年桜の季節はたくさんの花見客で賑わう。

TOKYOシャイン

<https://www.tokyoshigoto.jp>



vol.
16

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31年3月29日



輝ける仕事はここにある！

TOKYOシャイン



くらしを支える企業特集

vol. 16

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、「**くらしを支える企業**」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。



キラリと光る**中小企業**が 東京にはたくさんあるんだ!



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 現代医療に不可欠な医療ガスを販売し、地域に貢献
相互産業株式会社 (卸・商社)

08 全国に展開中。高品質サービスを提供する自動車教習所
株式会社マジオネット (教育)

10 業界の常識に囚われない! 警備会社らしくない警備会社
大京警備保障株式会社 (サービス)

12 世界一のギフトパッケージメーカーを目指す100年企業
株式会社山田紙器 (製造)

14 日常生活の困りごとをコールセンター業務でサポート
株式会社テレコメディア (サービス)

16 安定した経営基盤と挑戦する心を併せ持つタクシー会社
京都自動車交通株式会社 (運輸・倉庫)

18 「ITと人」をテーマに、人を重視した事業を展開
株式会社新都市情報システム (情報通信)

20 ATMの監視など社会インフラを支えるIT企業
エバーネットデータ株式会社 (サービス)

22 OA機器やオフィス家具を入りに、全国の企業をサポート
株式会社オフィスバスターズ (卸・商社)

24 社員が輝ける環境づくりを大切にするIT企業
株式会社JMCリソリューションズ (サービス)

26 お父さん、教えて!
『職種選びってどうやったらいいの?』

「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】

<https://www.tokyoshigoto.jp>





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。

中小企業で 働く魅力って、 何ですか？

卸・商社

★相互産業株式会社
石戸 友也さん
(営業)

さまざまな
経験
ができる!!

情報通信

株式会社新都市情報システム
行 友里香さん
(人事総務)

思いっきり
チャレンジ
できる!

サービス

★エバーネットデータ株式会社
山口 圭介さん
(営業)

教育

★株式会社マジオネット
平井 沙織さん
(営業企画)

挑戦を
全力で応援

サービス

★大京警備保障株式会社
柳内 瑞穂さん
(総務)

製造

★株式会社山田紙器
川畑 隼さん
(営業)

働けばわかる
魅力がたくさん
あるんだね!



運輸・倉庫

★東都自動車交通株式会社
梅澤 朋丈さん
(運行管理)

あったかい
人の
つながり

サービス

★株式会社テレコメディア
橋口 栞里さん
(コールセンター部門スタッフ)

卸・商社

★株式会社オフィスバスターズ
北島 琢也さん
(営業)

サービス

★株式会社JMCリスクソリューションズ
長島 こず枝さん
(営業アシスタント)



している。
「医療向け以外にも、食品や工業用ガスも扱っていますが、全ての事業において地域密着をモットーとしています。理由は、目が行き届く範囲のお客様と強く結びつき、細やかなサービスを提供することで、みなさんの健やかな暮らしのお手伝いをしていきたいからです」(真田氏)



多くの人と接し 人生経験が積める

医療業界に興味を持っていた石戸友也さんは、一念発起してコンビニエンスストアの社員から転職。ルート配送を通じて、事業の仕組みや商品知識を学んでから、現在は酸素濃縮器の営業を担当している。
「クリニックを回りつつ、病院から在宅治療に切り替わった患者様などのお宅も訪問しています」

医師や病院関係者、患者様とご家族、ヘルパーさんなど、「多くの人と接する中で、人生経験を積んでいる」と、この仕事の魅力を語る。
「入社間もない頃は、患者さんのお宅を訪問して呼び鈴を押しても出てこない、すぐにもう一回押していました。でも、患者さんはお年寄りが多く、玄関に来るまでにはそれなりに時間がかかるんです。そんなことにも気づかなかった自分を情けなく思いました」(石戸さん)

こういったちょっとした出来事の積み重ねが、相手を思いやる大切さを教えてくれたのだという。
「仕事柄、患者さんやそのご家族から『ありがとう』と言っていただけることも少なくありません。貴重な経験を積ませてもらっているだけでなく、感謝までされるのですから、やりがいがあります」(石戸さん)

★経営陣に聞く★



代表取締役社長
真田 一実氏

地域に根差したきめ細やかなサービスを提供

私たちは医療ガスなどの商材だけでなく、お客様の立場に立ったサービスや情報も一緒にお届けすることで、介在価値を提供できると考えています。ただ、そのためには医師や病院関係者、患者様など、全てのお客様と深いつながりをつくる必要があります。だからこそ、私たちは地域密着にこだわっているのです。このこだわりで共感し、「社会に貢献したい」「自分を成長させたい」と何事にも挑戦する前向きな気持ちがある方と、一緒に働きたいですね。

相互産業株式会社

<http://www.sohgo-industry.co.jp>



健康を支える仕事で 地域に貢献する

私たちの健康を支えている病院。そこで行われる様々な治療や検査には、何種類もの医療ガスが使われている。相互産業株式会社は、こういった各種ガスをボンベなどに充填（製造）して販売する会社だ。
「麻酔に使用される笑気ガスやMRI検査で必要となる液化ヘリウム、外科手術用の機器を動かすための液化窒素

ガスなど、現代の医療現場では数多くのガスが使用されています。私たちは、このようなガスを必要としている病院やクリニックへ、確実にお届けすることで、みなさんの健康を陰から支えるのが仕事です」(代表取締役社長・真田一実氏)

そのほか、呼吸器疾患などの患者が自宅で酸素を吸入する在宅酸素療法や、睡眠呼吸障害の在宅療法のサポート事業なども展開することで、地域に貢献

うれしい言葉だね
ありがとう





用しているのです。時代に合ったマジオネットの指導内容をゼロから学んでもらうための研修を行うだけでなく、指導員資格試験の3カ月前からは試験対策に集中できる体制を作り、しっかりサポートします」(大池氏)

指導員候補の中にはAT車限定の人もいるが、その場合は限定を解除するところからサポートしている。「マジオネットならではの、質の高いサービスを提供できる体制づくりに何より力を入れています」(大池氏)

たのが決め手です」(平井さん)

入社から3年間は受付業務を担当。その後、現在の仕事である営業企画を担当することに。大学などに出向いて、キャンペーンの紹介やカリキュラムの案内を行う仕事だ。

「購買の一角に説明会のブースを作り、お昼休みなどにチラシを渡して説明します。チラシやホームページの制作も行うので、興味を惹くものを作ろうと心掛けています」(平井さん)

営業先の学校が長期休暇に入った時などは、受付業務も担当している。ここでは、生徒とのいろいろなコミュニケーションがあるのだという。

「入校手続きを担当した方が卒業報告してくれたり、取ったばかりの免許を見せにきてくれたり。『教員がやさしかった』『卒業するのが寂しい』などと言ってもらえた時は、この仕事を選んで良かったと思います」(平井さん)



人との関わりが 仕事のやりがい

以前は栄養士として病院で調理を担当していた平井沙織さん。

「私も母もマジオドライバースクール多摩校で免許を取得したので、なじみがありました。教習所の仕事に興味を持ち、ここで働いてみたいと思った

★経営陣に聞く★



常務取締役
大池 哲生氏

日々の生活から事故をなくすための取り組みを

当社では企業向けの安全教育に力を入れています。一般的な自動車教習所では新規の免許取得者向けに行いますが、当社は既に免許を持ち、仕事で車を使っている人向けのカリキュラムを提供しているのです。新入社員専用や、事故を起こしやすい人を対象にしたものなど、いろいろなカリキュラムを用意し、安全運転ができるようにサポートしています。その結果、日々の生活の中で1件でも事故が減るよう、尽力しているのです。

株式会社マジオネット

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



未経験者を採用し ゼロから育成

東京から鹿児島まで全国7カ所で自動車教習所を運営している株式会社マジオネット。全国にネットワークを持つ自動車教習所は珍しいという。「一カ所集中の場合、いざという時に雇用体制が維持できなくなります。一時的にでも、他の事業所で社員が仕事をできる体制を整えているのです」

そのように語るのは、常務取締役の

大池哲生氏。同社は自動車教習所以外にも保育事業、高齢者向け弁当宅配事業、レンタルバイク事業などを展開。多角経営することで社員の転属も可能となり、様々な将来設計が描きやすくなる。現在保育事業で課長を務める人材も、元は教習所のインストラクターだったという。

「当社では社員教育に力を入れています。インストラクターの場合は、未経験者で資格を持っていない人だけを採

キャリアアチェンジの
サポートが充実!



【創業・設立】

創業・1963年3月
設立・1963年3月

【資本金】

4,000万円

【所在地】

◎本社
東京都新宿区
新宿5-16-11
新宿光ビル5F

【事業内容】

自動車教習事業、ワークライセンス事業、安全教育事業、保育事業、シニアサービス事業、児童教育事業、レンタルバイク事業

【従業員数】

450名
(2019年2月末時点)
※社員の平均年齢は42.8歳で、男女比は約半々となっています。東京のほかに静岡、和歌山、鹿児島などに事業所があり、Uターンなども可能です。多摩校ではスクール利用者向けに毎月イベントを開催しており、その準備は社員が力を合わせて行っています。



大京警備保障株式会社

<http://www.dky.jp>



『やる』よー！
安心・安全を



近隣住民に喜ばれる 交通誘導警備が強み

建設現場などで、交通誘導をする警備員の姿を見ない日はない。西新宿に本社を置く大京警備保障株式会社は、首都圏で活動する警備会社だ。「当社は、警備現場での評判がとても良いんです。地域の方への挨拶や、地域コミュニティへの参加も警備員が自発的にするなど、地域の方に喜ばれています。クレーム自体がなくな

るので、クライアントから大変好評なんですよ」と語るのは、代表取締役社長の櫻井大輔氏。

東京では、来年の一大イベントを控え、大型施設の建築や各種インフラの修繕など、工事も多い。当然、警備に対する需要も増えている。業績は好調な一方で、人材不足に悩んでいる。そこで櫻井氏は、自社の改革と業界のイメージアップを図り、人材を増やそうとしている。

↓もらった感謝状



↓社内での仕事風景



↓現場での作業風景



「私は以前Web業界にいたので、警備は門外漢。だからこそ、見える問題点も多々ありました」(櫻井氏)

まずは、警備員に休憩をしっかりとらせ、シフトの管理も徹底。サービスの品質や安全性、従業員の満足度の向上にもつなげている。

「私たちは『守るためにできることを』というテーマを掲げています。守るのは、現場の近隣住民やクライアントはもちろん、従業員の身体や人生もです。1967年創業の当社は、今『第三章』として改革を進めている真っ最中。警備員の社会的地位向上も目指しながら、警備会社らしくない警備会社として今後も活動してまいります」(櫻井氏)

肩書きを持つ柳内瑞穂さん。前職は大手警備会社に在籍していた。

「大手にしていると動きが取りづらく、自分なりの改善案があっても実現しません。そんな時に当社社長のビジョンを聞き、警備業界を変えたいという思いで入社しました」(柳内さん)

現在は、主に労務管理を担当。社員の健康診断や怪我・病気への対応など、社員が安心して働けるようにするのが柳内さんの仕事だ。

「スタッフに喜ばれるのが一番のやりがいです。大手では、人は単なるデータ。でもここではみんなの顔や性格も分かり、人を人としてちゃんと扱えます。働き方改革の中で、会社の利益を守りつつ、一人ひとりのライフスタイルにも気を配れるようにしていきたいですね。私個人としては、貪欲にいろいろな経験を積みたいと思っています」(柳内さん)



働き方改革を、 警備業界に広めたい

入社して1年少々で、総務部課長の

★経営陣に聞く★



代表取締役社長
櫻井 大輔氏

「警備員」という社会インフラで暮らしを支えます

警備員は、制服を着てその場に立っているだけで、さまざまなトラブルが防げます。ある意味「安全」のアイコンです。私たちは、工事現場や施設、イベントの警備を通じて、世の中に「安心・安全」を届けることを生業にしています。今後、都市には大きい建物がさらに増え、警備に対する需要も増え続けるでしょう。その中で技術だけではなく「人の気持ち」を第一に考える警備会社として、成長を続けたいと考えています。

Corporate DATA

【創業・設立】

創業・1967年4月
設立・1967年4月

【資本金】

1,000万円

【所在地】

◎本社
東京都新宿区
西新宿8-5-2

【事業内容】

警備業務全般（施設警備、交通誘導警備、イベント警備など）

【従業員数】

80名

(2019年2月末時点)

※社員の平均年齢は60.9歳。20代～50代は会社の4割ほど。中途入社の人が多く、職歴は様々です。





株式会社山田紙器

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



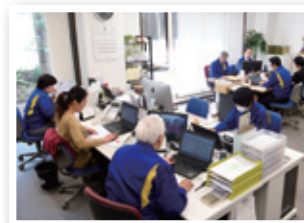
ギフトパッケージに 強い紙器メーカー

大正6年の創業で100年以上の歴史を持つ株式会社山田紙器は、紙パッケージの総合メーカー。紙製商品パッケージや包装紙、手提げ袋、流通用ダンボールケースなどを扱う。「当社は、業界内でもかなり古いメーカーです。紙パッケージの中でも菓子やタオル、ハンカチ等、ギフト用のものを得意としています」

こう語るの代表取締役の山田晴久氏。同社は有名百貨店などを顧客に持ち、ギフトパッケージの企画から設計、製造までワンストップで対応できることを強みとしている。「お客様がプレゼントに用いるギフト用のパッケージは、単なる紙箱と違い、付加価値で勝負ができる商材。価格競争で消耗するのではなく、ここに活路を見いしました」（山田氏）

山田紙器は、自社の発展はもちろん、

社内の様子（本社）



本社のエントランス



商品のギフトボックス



ギフト業界全体を盛り上げるために力を注いでいる。同社が2016年に設立した「一般社団法人ギフト研究所」もその一つだ。「より消費者に近い目線でギフト全般を研究し、市場の拡大に繋がるようにと作りました」（山田氏）

歴史ある同社だが、新しいものを貪欲に取り入れる社風も特徴。社内の情報共有にLINEを使い、気軽に報告、相談ができるのもその一例だ。「今後は、働き方改革に合わせて休日を増やすなど、働きやすい環境作りも進めていきます」（山田氏）



お客様と共に一から 商品を作る面白さ

新卒入社から11年。営業本部でマネージャーを務める川畑隼さんは、もの作りの発信源にいたいという思いから、単なる営業ではなく「企画営業」

を募集していた同社に入った。

「私の仕事は、ギフトパッケージの企画・販売。営業としてお客様の元へ赴き、どんなパッケージを作るかを提案し、社内外の力を借りて製造したものを、お客様に届けるところまで担当します」（川畑さん）

営業として売上を上げることも喜びだが、それ以上のやりがいも得られるのだという。「すでにあるモノを売るだけではなく、企画段階から、お客様と一緒に相談しながら商品を作っていく仕事なので、面白いですね」（川畑さん）

川畑さんは、ギフト市場を盛り上げるための同社の取り組みが、大きく実ることに期待していると語る。「当社は、10年後は今とは全く違う形に成長しているかもしれない、と感じます。今後もその中で、重要な部分に携わりたいですね」（川畑さん）

★経営陣に聞く★



代表取締役
山田 晴久氏

ギフトを通じて、心と心をつなぐ仕事をします

ギフトは心と心をつなぐ「絆」です。贈る人の慈しみ、喜び、感謝、感動などを伝えるために、パッケージは大きな役割を持っています。ギフトはライフスタイルと同じように時代と共に変化していますが、社会が多くの人で成り立っている限りギフトはなくなりません。私たちは、旧来の儀礼や慣習にとらわれず、自由な発想、発見を形にすることでギフト市場を活性化し、暮らしに豊かさや彩りを届けたいと思っています。

Corporate DATA

【創業・設立】

創業・1917年8月
設立・1975年9月

【資本金】

3,004万円

【所在地】

◎本社
東京都品川区
荏原3-5-6
リベラルハウス1F

【事業内容】

印刷紙器（パッケージ・包装紙関連）全般の企画・設計・製造、包装紙、手提げ袋、ショッピングバッグの企画・設計・製造、外装ダンボールケースの製造

【従業員数】

36名

（2019年2月末時点）

※社員男女比は2：1、平均年齢は45歳。新卒の採用は全体としては少数で、中途採用がメインです。工場は比較的に若手社員が多くなっています。



サービス

《コールセンター部門スタッフ》



株式会社テレコメディア

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



**受け継がれる
高品質対応**

株式会社テレコメディアの設立は1981年。創業時から取り組む電話秘書サービスで培った電話応対力やコミュニケーション力が今まで受け継がれ、現在、同社ではコールセンター業務を中心に展開している。東京のほかに徳島県でもコールセンターを運営しており、大手化粧品メーカーや通販会社、商社、メーカーなど幅広いクラ

イアントと取り引きしている。「応対品質には力を入れ、大切にしています。電話応対は単にマニュアル通りに進めるのではなく、全てのお客様にOne to Oneで、おもてなしの心を持って接しています」(コーポレートデザイン本部 副本部長・島津信太郎氏)
同社には教育訓練や接遇をトレーニングするセクションがあり、会社全体でサービスの品質向上に努めている。入社後は研修でしっかり学び、一定水

社内の展示物



仕事風景



本社のエントランス



Corporate DATA

【創業・設立】

創業・1981年5月
設立・1981年5月

【資本金】

1億5,000万円

【所在地】

◎本社
東京都豊島区
高田3-37-10
ヒルサイドスクウェア

【事業内容】

テレマーケティング・アウトソーシング、モバイル移動体通信機器販売、電話秘書サービスなど

【従業員数】

223名
(2019年2月時点)
※平均年齢は約40歳で、正社員の男女比は6:4。パートやアルバイトはほとんどが女性という職場です。社内推薦や論文審査による選抜メンバーだけが受けられるハワイ研修は11年続く名物行事で、業務に生かせるホスピタリティなどを学ぶ場として好評です。

準に達してから業務に入るという。「配属後もフォローアップ、キャリアアップと様々な研修でスキルを身に付けていただきます。仕事でお客様と接しながら、ゆくゆくはマネジメント業務や、他部署で活躍するといったキャリアを積む人もいます」(島津氏)



**お客様の声から
気持ちを想像する**

橋口葉里さんは新卒で入社し、この4月で入社4年目を迎える。将来は生まれ育った九州で仕事をしたいという思いもあるが、まずは経験を積もうと考えて、若手にも様々な仕事を任せられる社風があるテレコメディアを選んだという。「入社後は化粧品メーカーのコールセンター窓口で配属されました。商品の受注やお問い合わせに心を込めて対応する仕事です」(橋口さん)

電話に出るだけでなく、パート・アルバイトを含むオペレーターの勤怠管理、電話応対後のフィードバックなど、業務内容は多岐にわたる。「声だけでお客様の気持ちを想像し、対応することが求められます。簡単なことではないですが、お客様から『ありがとう』という言葉を頂けた時にはやりがいを感じます」(橋口さん)

忙しい時には管理者も一緒に電話応対。お客様からのご意見への対応も、個人任せではなくチーム単位で行っている。皆で乗り越え、喜びをわかち合う社風だからこそ、社員同士の結び付きは非常に強いという。「現在は人事部へのキャリアチェンジを行い、新卒採用の仕事なども任されています。社会にも会社にも貢献できるよう、しっかりした知識と行動力を身に付けていきたいと思っています」(橋口さん)

★経営陣に聞く★



取締役 コーポレートデザイン本部
副本部長
島津 信太郎氏

多言語コールセンターで訪日外国人のサポートも

日々の暮らしを支えるのは、カスタマーサービスの重要な役割です。当社では、一般的なコールセンター業務以外にも、電話やテレビ電話を通じて通訳のサービスを提供する多言語のコールセンターを展開中。17言語に対応していて、訪日外国人のお客様があらゆる場面で困った時に利用してもらっています。日本人や外国人を問わず、全てのお客様のお役に立てるよう、これからも会社一丸となって品質向上に努めてまいります。





「自動運転に向けた取り組みも開始しています。時代の変化に適確、迅速に対応しながら質の高いサービスを提供することに力を入れており、新しい技術も積極的に取り入れながら、お客様の多様な要望に応じています」（取締役 管理本部長・宇佐美和良氏）

す。だから今は資格取得に挑戦しているところです」（梅澤さん）

入社数カ月で運行管理者資格を取得。現在は衛生管理者や防火管理者資格を取るために勉強中だ。

「仕事とプライベートのメリハリがきいた働き方ができるので、勉強時間も確保しやすいんです」（梅澤さん）

運行管理者は、タクシーの安全な運行を確保するため乗務員のアルコールチェックなど健康状態を確認したり、乗務中にきちんと休憩をとっているかを運行記録でチェックしたりするのが仕事だ。

「体調不良で運転することは、お客様はもちろん、乗務員さんの安全にも関わります。運行管理者は、そのような事態を未然に防ぐのも仕事ですから責任重大です。そんな緊張感の中で自分らしく働けているので、毎日がとても充実しています」（梅澤さん）



乗務員とお客様の安全を守る

タクシー営業所で運行管理者を務める梅澤朋文さんは、自分らしく働ける職場を求めて同社に転職。前職では営業職として働いていたが、お客様に不誠実な売り方であっても、成績を上げた人の方が評価されることにモヤモヤしていたという。

「東都自動車は社員のライフワークバランスに気を配っているだけでなく、社員のやる気も正当に評価してくれま

★経営陣に聞く★



取締役・管理本部長
宇佐美 和良氏

時代の変化に合わせたサービスを提供し続ける

タクシーが交通インフラの一翼として皆様の生活を支え続ける状況は今後も変わらないでしょう。ただ、サービスの内容や質は変化していくべきです。たとえば、自動運転になればドライバーはいらないと思うでしょうが、高齢化が進む日本では、乗り降りを補助する人が必要です。今まで以上におもてなしの心がクローズアップされるはずなのです。そのような期待に応えることで、社会から必要とされる会社であり続けたいと思っています。

東都自動車交通株式会社

<https://www.toto-motors.co.jp>



創業以来、黒字経営を継続

東都自動車交通株式会社は、東京、神奈川、埼玉でタクシー事業を展開している。創業以来、黒字経営を続ける東都自動車グループの一員であり、グループとして、ホテルマロウドチェーン、ハイヤー、バス、自動車教習所、スポーツクラブなど幅広い事業を手掛けている。『マロウドイン飯能』はムーミンバレーパークのオフィシャルホテ

ルにもなった。

その経営方針は、「安定されど飛躍」であり、守りに徹するだけでなく、新しいことにも挑戦する風土が根付いている。IT技術の導入もその一つだ。ディー・エヌ・エー（DeNA）社と協業して次世代タクシー配車アプリ『MOV（モブ）』の提供を2018年12月より都内で開始。今後はAIを使った、タクシー利用のお客様の需要予測も行っていく。

自分らしく働ける
何だろうか？





社員一人ひとりについて真剣に考え、素質を見だし、開花させ、ビジネスにつなげる。それが、今後の新都市情報システムが目指す道だという。「エンジニアで上手いかななくても、販売系の仕事なら合うかもしれません。色々な事業をやっていることの強みが、まさにここなのです。今でも当社は積極的に新規事業にトライしていますし、新しいことに挑戦したいという方には、チャンスの多い会社だと思いますよ」(山口氏)

現在は、入退社手続きなどの人事総務を中心に、データ入力や日々の来訪者対応など、幅広い仕事を担当する。「入社以来、担当業務が3度変わりましたが、そのおかげで幅広いスキルや知識も身に付きました」(行さん)

前の担当部署で得たスキルを、次の仕事でも活かせることが、やりがいにも繋がっていると話す。「同世代の人と比べても、身に付けたスキルや関われる仕事の幅は上回っていると自負しています。今までは『広く浅く』でしたが、今後は『深い』知識を身に付けていきたいです」(行さん)

就職して良かったと思える点を聞くと、こんな答えが返ってきた。「社長との距離も近く、社員同士仲が良い。業務調整をしっかりと行えば休みも取りやすく残業も少なく、プライベートも大事にできる。重要視したことが叶っています」(行さん)

幅広いスキルが 身に付けられる会社

都内の会社で事務職がしたいという希望を叶えた行友里香さんは、新卒で入社して2年が経過。「会社説明会で、年齢の近い社員が多く、親しみやすそうな雰囲気を感じたので入社しました」

★経営陣に聞く★



代表取締役
山口 基樹氏

クライアントのビジネスを通じて暮らしを支える

当社は、「ITと人」をテーマに幅広く事業を展開しています。特に大手コンビニチェーンや百貨店、システム会社との取引が多く、それらクライアントのビジネスをお手伝いする中で、間接的にはありますが、人々の暮らしを支えていると考えています。加えて当社は、個々人の「良さ」を活かす人材育成にも注力しています。社内で育てた人材が顧客に貢献し、ひいては社会に貢献することも、当社の存在意義の一つだと考えています。

株式会社 新都市情報システム

<http://www.shintosh-systems.co.jp>



一人ひとりの良さを 引き出してあげたい

ITシステムの受託開発をはじめ、各種人材派遣、PC事務作業、データ入力・処理センターの運営、クレジットカードのPR、家電販売などさまざまな事業を展開している、株式会社新都市情報システム。「もともとはデータ処理専門でスタートしましたが、顧客からの求めでソフト開発を手掛け、その後も対応領域を

広げた結果が、今の形です」

こう語る代表取締役の山口基樹氏。同社が幅広く事業展開する理由は、クライアントの要望以外にもある。「社員の『職種選択』の幅を広げるためです。今は仕事に応じて人を採用していますが、いずれ『人に合う仕事を取ってくる』ようにしたい。誰も必ず良いところがあります。それを引き出すのが我々の役目だと考えています」(山口氏)

自分の良いところを
見てもらいたい！





エバーネットデータ株式会社

<http://www.ever-net.co.jp>



入社した後の
研修について
聞いてきたよ



**手厚い研修で
一人前に育てる**

先代社長は航空会社のコンピューター部門で働き、業務を通じてITの将来性を感じたのだという。1980年に前身のデータ入力会社を立ち上げ、93年に組織を再編、社名をエバーネットデータ株式会社とあらためる。主な事業は、情報処理サービスの受託とエンジニアの派遣だ。

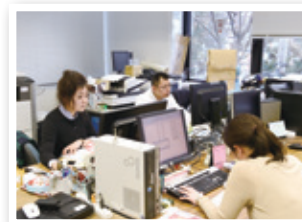
「業務の一端として、企業などの調査

結果をデータベース化し、システムで統計化、年齢や性別などクライアントの希望で抽出できるシステムを作り上げています」

そう語るのには、代表取締役を務める益子恒弘氏。データ解析やコンサルティング以外に、エンジニアの育成にも注力。未経験者も積極的に採用し、手厚い研修を行いながら基礎を学ばせ、現場へと派遣している。

「一人前になるまで1、2年かけてじっ

社内の様子(本社)



同僚社員



エントランスの掲示物



くり育成します。一般的な研修を受けた後は監視・運用の現場で、プログラミングなど仕事の概要を学んでいきます。その後、e-ラーニングの受講や社内の勉強会に参加し、プログラマー、エンジニアとしての実務スキルを身に付けます。成長するための環境を整えています」(益子氏)



**人と関わる仕事に
魅力を感じて転職**

営業職を務める山口圭介さんは、前職では4年半、プログラマーとして活躍していた。後輩の教育やクライアントとの折衝などを行う中で、人との関わりを深められる仕事が得意だと感じ、昨年1月に営業としてエバーネットデータに転職した。

「エンジニアとしての知識も生かせる業務が多く、やりがいは大きいです。ただ、予算の立て方などまだまだ未熟

な面もあるため、経験も努力も必要だなと感じています」(山口さん)

現在は既存・新規を問わずクライアントへの営業のほか、現場にアサインされるスタッフのフォローも担当。実際に派遣先まで出向き、スタッフとミーティングを行うことも多いという。

「お客様、派遣するスタッフの両者の意向を汲んで、うまく話がまとまった時はやりがいを感じます。営業成績を伸ばすのはもちろんですが、ゆくゆくは後輩たちのスキルアップのために、エンジニア経験を生かしてJAVAの講習などをしてあげられるようになりたいですね」(山口さん)

後輩指導にも意欲を持つ山口さんが共に成長したい人材とは？

「OJTを通じて学ぶことができる現場がたくさんあるので、未経験でもチャレンジしたい人、前向きな人と共に働きたいですね」(山口さん)

★経営陣に聞く★



代表取締役
益子 恒弘氏

ゴールデンウィークの10連休も見守ります！

金融系のお客様が多く、たくさんのプログラマーやエンジニアが現場で活躍しています。運用・監視の分野では、24時間稼働する銀行ATMを常に監視し、不具合が発生した時に即座に対処できるよう社員たちが陰で支えています。夜間だけでなく、年末年始や大型連休など、世間一般がお休みとなる時にもトラブルがないよう見守り続けているのです。もちろん担当社員は交代しながらですが、社会インフラがきちんと使えている裏では、当社の社員の頑張りがあるんですよ。

Corporate DATA

【創業・設立】

創業・1993年12月
設立・1993年12月

【資本金】

1億円

【所在地】

◎本社
東京都千代田区
五番町12
五番町Kビル3F

【事業内容】

情報処理サービス、
データエントリー、人
材サービス(人材派遣、
人材紹介)、不動産管
理など

【従業員数】

150名

(2019年2月時点)

※社員の約半数がエンジニア。男女比は6:4で、特にここ数年で女性の社員が増えてきています。社内では毎月の勉強会のほかに、3カ月に一度は帰社日があり、社員同士が交流するためのイベントなども頻繁に行われています。



株式会社オフィスバスターズ

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



環境に優しい 循環型のビジネス

創業者である現会長は、以前は大手総合商社でコピー機を輸出する業務にあたっていた。扱う製品は全て新品だったが、実際には価格の安い中古品のニーズが高かったことから、そこにチャンスを感じ、2003年に株式会社オフィスバスターズを立ち上げる。「日本で中古コピー機を集め、海外に売ろうと考えましたが、実は国内に

も需要があると分かり、シフトしました。実際、店舗で中古の機器やデスクを並べている時に、『これが欲しい』と言われることが多かったんです」そう振り返るのは代表取締役の熊谷正慶氏。そこからオフィス家具やOA機器の中古品を手掛けるようになり、現在は買付販売だけでなく、オフィス探し、レイアウト作成、工事、引っ越し、廃棄、原状回復、メンテナンスまでをワンストップで提供。まさに一か



オフィスから派生し、 大規模案件も

2011年に新卒入社した北島琢也さんは、大阪にある支社勤務を経て、今年から東京本社の総合提案事業部で副部長を務めている。「私の部署では、全国に事業展開する企業向けに、当社のサービスを広げていく仕事をしています。中古だけでな

く新品の家具や機器の提供、さらにはオフィスの内装のご提案など、幅広く任されています」(北島さん)

阿部結花さんはこの4月で入社2年目。営業担当として、商品の買い取りやオフィス作りを担当している。「お客様には、移転やレイアウト変更など様々なニーズがあります。サーキュラー総合商社として、中古も新品も扱いながら、オフィスづくりをきめ細かくお手伝いするのが私の仕事。ラインナップのあまりの広さに、驚かれることも多いんですよ」(阿部さん)

今ではオフィスから派生し、商業施設や病院などにも事業を展開中。大きなものだと、1つの案件で数千万円規模のビジネスになる場合もある。「ベンチャーならではのフットワークの軽さが魅力です。責任ある仕事に携われるので、やりがいは非常に大きいですね」(北島さん)

★経営陣に聞く★



代表取締役
熊谷 正慶氏

暮らしの一部である職場に、より良い環境を提案します

働き方改革により、居心地の良い空間づくりに関心が集まっており、「リビング・オフィス」という考え方が、大企業だけでなく中小企業にも広がってきています。そんな中、「オフィスをリニューアルしたいが、新品の什器ではコストがかかりすぎる」という企業様からの取り引きのご相談が増えています。仕事も生活の一部であり、一日の長い時間を過ごす場所だからこそ、働きやすい環境づくりのお手伝いをこれからもして参ります。

Corporate DATA

【創業・設立】

創業・2003年6月
設立・2003年6月

【資本金】

1億705万円

【所在地】

◎本社
東京都中央区
日本橋室町1-5-3
福島ビル2F

【事業内容】

オフィス家具やOA機器の仕入れ・販売、オフィスプロデュース、環境コンサルティングなど

【従業員数】

440名
(2019年3月時点)
※平均年齢は35歳で、男女比は8:2。日本橋本社には220名、全国の各拠点に約220名が働いています。コミュニケーションを支援しており、他部署のスタッフと食事に行くと手当が出るなど、人材の交流にも力を入れています。社内の部活動も盛んです。





株式会社JMCリスクソリューションズ

<https://rs.jmc.ne.jp>



聞きやすい先輩が
いるっていいね



少数精鋭ながら
国の仕事も手掛ける

株式会社JMCリスクソリューションズは、企業経営を支えるITソリューションや情報セキュリティ環境のコンサルティングからハードの販売、構築、運用・保守までワンストップで対応。情報セキュリティマネジメントの国際規格『ISO27001』をいち早く取得した経験を活かして、ISO認証取得支援コンサルティングサービス

も提供している。

社員数20名の会社ではあるが、官公庁のプロジェクトにも数多く参画するなど、業界内における信頼が厚いのも特徴だ。「社員一人ひとりがプロフェッショナルとして、お客様の満足を目指してきたからこそ信頼だと思っています。でも、社員たちのプロ意識を支えているのは、社内のチームワークの良さにほかなりません。『社員の幸

仕事風景



社内の様子(本社)



同僚社員



せのためにある会社』という考えから、社員同士のコミュニケーションや社員が輝ける職場環境づくりに力を入れてきました。そのベースがあるからこそ、お客様に満足してもらうために何ができるのかを考え、真剣に取り組めるのだと思います」(代表取締役社長・吉岡昌明氏)



社内の雰囲気が
最大の魅力

小売店の店長から未経験で転職した長島こず枝さん。上司や先輩たちが優しく仕事を教えてくれるので、自然になじめたと笑顔で話す。「営業アシスタントには、営業がとってきた注文書の処理や製品の管理、配送手配、お客様からの直接注文への対応など、IT知識や製品理解が必須です。IT系は苦手だったため、社内の皆さんが質問しやすい雰囲気をづくり、丁寧

に教えてくれることには助けられています」(長島さん)

働きやすい雰囲気については、入社1年目の岡村直樹さんも同意する。「初めて社員として勤めるので、とても不安でした。でも、誰かが私のことを見ていてくれて、気さくに話せる雰囲気があります。だから、社会人未経験でも安心して働ける会社だと自信を持って勧められます」

では、仕事の面白さについてはどうなのだろうか？

「お客様に喜んでもらいたいと頑張ることで、信頼いただき、私宛に直接注文の連絡をしてくださるお客様もいます。そんなお客様との絆を増やしながら、『お役に立てているんだ』と実感できる仕事なので、面白いですし、やりがいも多いですね。この会社に転職して良かったと思っています」(長島さん)

★経営陣に聞く★



代表取締役社長
吉岡 昌明氏

情報インフラを通じて、お客様に貢献

情報セキュリティは、今の社会になくしてはならないインフラです。しかし、セキュリティを強固にすればするほど、事業の自由度は狭まり、事業発展を阻害する可能性が高まってしまいます。こういった相反する課題に対して、真にのお客様のためになるバランスがどこにあるのかを追求する——設立以来、このようにお客様に喜んでいただくことを大切にしてきたことで、お客様との信頼を築いてきました。この信頼こそが、当社最大の強みになっています。

Corporate DATA

【創業・設立】

創業・2006年6月
設立・2006年6月

【資本金】

1億円

【所在地】

◎本社
東京都文京区
湯島3-26-11
YMビル5F

【事業内容】

ITソリューション事業、
サイバーセキュリティ
事業、ITコンサルティング

【従業員数】

20名

(2019年1月31日時点)
※社員と役員との距離
がとても近いので、飾
らずに話せる雰囲気が
あります。



てるお・てるこの
お父さん、
教えて！



何となくの
イメージで
決めないこと！



職種選んで どうやったら いいの？

POINT 1

説明会に足を運んで
情報収集してみよう！

職

種とは、すごく簡単にいうと「仕事の種類」のこと。例えばメーカーで考えると、商品を企画したり実際に作る仕事、売る仕事、宣伝する仕事、売上を管理する仕事...というように、いろいろな役割があるよね。職種を選ぶ上で大事なのは、業界への理解と合わせて、どんな仕事があるのかを頭に入れておくこと。そのためには、「東京しごとセンター」が開催している業界職種勉強会に参加したり、合同企業説明会に足を運んで、仕事についての情報収集をするのが一番！ また、ヤングコーナーにある「業界職種・企業ラボ」を活用して、仕事探しのプロにいろいろ教わるのもオススメだよ。

まずはできるだけたくさんの
情報に触れてみることも！



POINT 2

自己分析をしよう！

いろいろな仕事があることが分かったら、次は「自分に合うのはどんな仕事か」を考えていこう。そのためには自己分析が欠かせないね。得意なこととはなんだろう？ その前に、やってみたいのはどんな仕事？ そこがしっかり整理できていると、「これは合いそう（合わないそう）」が判断しやすくなるわけ。これまでのいろんな経験や、人から言われたことなども参考に自己分析してみよう。もちろん自分ひとりで考えるのも良いけれど、キャリアアドバイザーとの面談を活用するのもオススメ。プロから客観的なアドバイスがもらえて、より多面的に自分自身のことが理解できるんだ。

自分のことって、分からないものよね～



『TOKYOシャイン』にはいろいろな職種の人が登場しているよね。みんなも仕事探しの際に職種欄は必ずチェックすると思うけど、どうやって選べきか迷っている人も多いはず。今回は、職種選びのポイントを紹介するよ。



POINT 3

「こんな仕事のはず」という
先入観を捨てること！

仕

事についての情報収集と自己分析の両方に言えることなんだけど、「先入観」というのが非常に厄介なんだ。例えば「営業はうまく話せる人しかできない仕事」だと思っている人が多いけど、それって間違いなく先入観だよ。詳しい話はここでは省くけど、どんな仕事もいろいろな側面があって、業界によっても違うし、その会社の考え方によっても変わるわけ。「絶対にこう」なんて言えないんだ。だから、できるだけ頭を柔らかくして情報に触れてみてね。もちろん「自分にはこんなことはできない」と最初から決めつけちゃうのも先入観。思い込みは失敗の元だし、可能性を狭めることにもつながるんだ。

私も「人見知りだから無理」と自分で決めつけていたけど、今では人に会う仕事楽しいの♪



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】
2人の生活に
なくてはならないもの
って何？

「アロマ！ リラックスする時に欠かせないので、旅行に行く時にも持っていくのよ。ラベンダーがお気に入りなの」（てるこ）
「僕は愛用のペンかな。忘れっぽいのでメモをとったり、お手紙を書いたりするからね。あとは訪問先企業で聞いた話をノートにまとめる時にも欠かせないね」（てるお）

【Q2】
ゴールデンウィークの
予定は？

今年のゴールデンウィークは最大で10連休。いろんなことができそうだね。「空を飛べる私たちは交通費がかからないので、ちょっと遠くまで飛んでみようかしら」（てるこ）
「僕は家でのおんびり休みたいなあ。次号の『TOKYO シャイン』でもいろんな情報が提供ができるよう、しっかり充電するよ！」（てるお）

『てるお』&『てるこ』のQ&Aコーナー