【東京アラート発令中の東京都庁】

東京都は2020年6月より、都内の新型コロナ ウイルス感染状況を的確に知らせるために「東京 アラート」を発動することを発表しています。 都が行う感染状況のモニタリング指標に基づいて、 東京都庁(本庁舎)とレインボーブリッジを赤く ライトアップすることで、都民に対して「警戒を 強めよう」というメッセージを発信しています。

TOKYOシャイン

https://www.tokyoshigoto.jp/









vol.

● 企 発 画 制 発行年月日

刷作行 令和3年3月26日 タナカ印刷株式会社

パーソルテンプスタッフ株式会社公益財団法人東京しごとセンター・ヤングコーナー

輝ける仕事はここにある! TOKYO





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、「コロナを乗り越える!」をテーマに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。

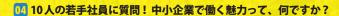
ぜひ、あなたにぴったりの一社を見つける手がかりにしてください。







キラリと光る中小 企業が 東京にはたく さんあるんだ



色へのこだわりと挑戦する気持ちを大切にする印刷会社 株式会社ショウエイ(印刷)

顧客からの信頼が厚いベアリング専門商社 ダイジク株式会社 (卸・商社)

塗装で岩や大理石を再現!特殊技術が光る会社 佐藤興業株式会社 (建設)

地下に埋まった送電設備を守る、保守専門の会社 新川電気工業株式会社(建設)

12 カメラメーカーと直接取引で製品に不可欠な部品を創り出す株式会社ベル・セード(製造)

レストラン経営やビールの醸造もする「地域の酒屋」 有限会社秋元商店(小声)

キャリアをサポートするIT系資格試験を提供する会社 株式会社オデッセイコミュニケーションズ(教育)

20 マンション建設で必要不可欠の交渉業務を担う不動産会社 株式会社フェイコム (不動産)

22 社員の成長を何より大事にする総合警備会社 株式会社ジャスティス (サービス)

先端技術力×コミュ力で日本企業を支援する開発会社 トレードログ株式会社(情報通信)

26 お父さん、教えて! 『コロナ禍の仕事探し、不安解消法』

「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、若年者から高年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











株式会社ショウエイ

https://www.shoei-site.com

伝えるため 心遣いが大切なのね

微妙なニュアンスまで

世界から評価 される印刷技術

製版業からスタートし、デザイン分 野の特殊印刷や加工印刷へと領域を拡 大している株式会社ショウエイ。色に 強いこだわりを持ち、印刷技術に長け た同社は、広告宣伝系の印刷物を数多 く手掛けている。印刷技術追求のため に多様な印刷機械を導入するなど、「新 しい表現に挑戦し続ける」姿勢が強み の一つになっている。



「2015年に、クリエイターの協力のもと、 展示会を自主開催したころからデザイ ン系の仕事が増えていきました。和紙 の表面をレーザーで焼いて図柄を表現 したサントリー響のポスターや、紙を 打ち抜いて立ち上げることで図柄を立 体的に表現した武蔵野美術大学のポス ターなど、お客様のアイデアをさらに 良いかたちで実現するため、発想力と 創造力を駆使するのがショウエイ流で す」(代表取締役・井上亘氏)







世界三大広告賞の一つ『THE ONE SHOW 2017』 デザイン部門のゴールド 賞やシルバー賞受賞ポスターの印刷も 手掛けるなど、同社の印刷技術は世界 でも評価されている。

現在は「広告宣伝系とは全く異なる 新規事業に着手」するなど、その挑戦 はとどまるところを知らない。



強いこだわりが

空調業界から未経験で転職してき た田中真生さんは、入社当初、同社 の印刷へのこだわりに疑問を感じて いた。4色を掛け合わせて様々な色 を表現する4色刷りでは、その配合 割合を数%変えることで微妙な色の 違いを生み出している。しかし、「そ こまで細かい調整が必要か?」と 思ったそうだ。

「それほど印刷物の色味の違いはわ

ずかなものでした。しかし、色に敏 感なお客様が多く、彩度のわずかな 違いにまで徹底的にこだわります。 そして、そのこだわりに応えられる 技術を持つ当社だからこそ、依頼し ているということが営業を通じて分 かってきたのです。それ以降、お客 様の要望を社内のオペレーターに伝 える時は、微妙なニュアンスも理解 できるよう、色味の指示を細かく説 明するよう心掛けています」(田中 さん)

入社を決意した理由の一つである 数々の「カッコいい」作品群も、この こだわりと挑戦する姿勢によって生み 出されたと知った。

「今はまだ力不足で先輩方に助けても らいながら仕事をしていますが、少し でも早く実力をつけ、ショウエイのこ だわりと技術を後進へ伝えられるよう になりたいです」(田中さん)

【創業・設立】

創業・1952年8月 設立・1953年3月

【資本金】 1,000万円

◎本社 東京都文京区 水道 2-5-22

広告、ポスター、POPな どの商業印刷

41名

(2021年2月時点) ※家族的な雰囲気があ りながら、仕事に向き 融合した社風です。職 種を問わず、20代から 30代の社員が多く活躍 しています。

経営陣に聞く



井上 亘氏

強みを知っていれば、新しいことにも挑戦できる

新型コロナウイルスによって広告系やイベント系の仕事は打撃を受けました。し かし、ピンチの時だからこそ、お客様や協力会社と真摯に向き合い、自分たちの 特徴や強みを見つめ直すことに。その結果、改めて技術力や挑戦する心、そしてチー ムワークの良さが武器だと再確認でき、新規事業にも前向きに取り組めています。 ですから、新しい仲間にも挑戦し続ける当社の姿勢に共感し、多様な価値観を受 け入れられる人であってほしいと思います。





ダイジク株式会社

http://www.daijiku.co.jp

長い歴史に



日本のものづくりになくてはならない素材

回転する「軸」を支える部品、ベアリング。精密機器から自動車、超大型産業機器に至るまで、ありとあらゆる機械に使われることから、「産業のコメ」とも呼ばれる重要部品だ。1941年の創業以来、そのベアリングを専門に扱い続けているのが、大阪に本社を置くダイジク株式会社だ。

- 「専門商社として、大小様々なベアリ



ングを扱っています。その他パッキン等のシール製品、チェーン、設備用部品など、扱う商品の種類は数万にも及びます」と語るのは、東京支店長の益尾英樹氏。

ダイジクは、長い歴史に裏打ちされ た各メーカーや顧客との信頼関係を武 器に、不況下においても着実に業績を 積み上げてきた。

「お客様の声を聞き、困りごとをきち んと解決する力、社員の人間力が当社



の強みです」(益尾氏)

長い歴史を誇る同社だが、そこにあ ぐらをかくことなく、次の時代へ向け た策を講じているという。

「現在は更なる発展のために、社内改革プロジェクトが動いています。新しいチャレンジができる場を目指して、若い人たちの声を積極的に取り入れていきたいと思っています」(益尾氏)



世に出る製品の 重要部品を担当する

フリーターを経て第二新卒として入 社した相原穣さんは、入社するまでベ アリングを知らなかったという。

「ネットで調べたら、『産業に不可欠でなくなることはない』と。これなら長く働けそうだなと思い、入社を決めました」(相原さん)

相原さんは、ルート営業。担当する 地域の顧客から寄せられた注文や問い



合わせに答え、打ち合わせに出向いた り、商品を持って車で納品しに行った りするのが仕事だ。

↓同僚社員

「納品した部品が、お客様の製品に使われ、世に出ていくことがやりがいです。『この製品の役に立った』と思えるのが嬉しいです」(相原さん)

そんな彼も、入社当初は商品知識の なさに苦労したという。

「商品点数も多いですし、お客様の方が詳しいんですよ。最初は先輩に助けてもらってばかりでしたが、勉強を続けたことで、少しずつですがお客様の要望に応えられるようになりました」(相原さん)

営業職ならではの楽しみもある。 「取引先と顧客の関係を超えて、色々なお話ができるようになるのが楽しいですね。別のお客様を紹介してもらえた時には、信頼してくれたんだなと実



【創業・設立】

創業・1941年3月 設立・1953年12月

【資本金】

4,000万円

【所在地】

◎東京支店 東京都板橋区 高島平9-3-8

ロイヤル大和ビル1・2F 【事業内容】

各種軸受製品、シール製品、伝動機器、駆動機器、 環境機器などの専門商社

【従業員数】

88名

(2021年2月時点) ※東京支店は中途入社 が100%で、業界未経験 はもちろん、営業経験な しで入社する人も多い です。15名中13名が男 性ですが、女性社員も活 躍中です。

★経営陣に聞く★



執行役員東京支店長 益尾 英樹氏

世の中からなくならない部品を扱っています

感します」(相原さん)

当社も昨今の状況下、業績好調とはいきません。しかし、ベアリングという「産業には不可欠なモノ」を扱っているため、仕事がなくなる心配はありません。当社は直接お客様と取引する「直販部門」のほか、専門商社として他社よりも豊富に抱える在庫を活用した「業者間販売」という別チャネルもあり、両部門での取り組みにより業績を維持できています。今後はECへの参入等、80年の歴史を踏まえつつ、新たな「ダイジク」像にチャレンジしていきます。そのためにも、若い力が必要です。



佐藤興業株式会社

https://www.p-sato.co.jp

技能研修でレベルアップ

現場が閉鎖されても



100年以上続く老舗が 新分野で道を拓く

佐藤興業株式会社は専務取締役の 佐藤東平氏の曾祖父が1918年に創業。 神社仏閣の塗師から始まり、時代と共 に近代建築の塗装業へと移り変わった。 近年はゼネコン各社から業務を受注し、 オフィスビルやマンションをはじめ、 アミューズメントパーク、商業施設な どの塗装を担当する。

「業務の内訳はビル等の塗装工事が全



体の95%で、残りの5%はテーマパー クや商業施設にて特殊塗装を行います。 例えば FRP というプラスチック材質等 に特殊な技術で塗装し、一見すると大 理石や岩などに見えるようにします」 (佐藤氏)

特殊塗装を始めたのは、30年程前 に海外の業者と提携したのがきっかけ だ。海外で技術を習得した社員を中心 に業務を担っている。

「通常、一般塗装と特殊塗装は別々で







専門業者に発注することが多いですが、 当社はどちらも手掛けるため、お客様 から重宝されています。職人としても、 卓越した技術を身につけ、発揮できる ことは仕事のやりがいにつながると思 いますね」(佐藤氏)



-般塗装で腕を磨く 若手職人たち

塗装職人として活躍する大伴亮平さ んは、新卒入社3年目。佐藤興業の技 能体験会を通じて、仕事に興味を持ち 入社した。研修で塗装の基礎知識や安 全管理を学んだ後、現場で先輩社員の もと、技術を身につけた。

「現在は、天井や壁、建具などを塗装 しています。技術を覚えるコツは、ま ずは先輩の動きをよく見て、刷毛の使 い方などの動作を覚えること。トライ アンドエラーを心掛け、挑戦する気持 ちを大事にしています」(大伴さん)

現場は、通常では3名程度の体制だが、 大きいところになると30名近い職人 が入ることも。最近は、現場で1区画 の塗装を任されることも増えたと大伴 さんは話す。

「ある程度任せてもらえて、自分で仕 事の段取りを考えるので責任を感じ ます。下塗りから始まり、仕上げまで スムーズに進められた時は嬉しいです ね」(大伴さん)

得意な業務はローラーを使った塗装。 今の目標は、下地の継ぎ目が見えない ようにきれいに仕上げることだ。

「光が当たると、技術の差がはっきり 出ます。作業時間を短く、それでいて きれいに塗れた時は満足のいく瞬間で す。これからは、苦手な作業を克服し て、頼られる職人になりたいです。先 輩や施工管理の方から、『この現場は 大伴に』と言ってもらえるように頑張 ります」(大伴さん)

【創業・設立】

創業・1918年5月 設立・1956年8月

【資本金】

9,000万円

【所在地】 ◎本計

東京都千代田区 神田駿河台 2-10

【事業内容】

建築塗装工事、特殊塗 装工事、改修・修繕工 事など

【従業員数】

90名

(2021年2月時点) ※社員のうち職人は48 人で、女性の職人も5名 が活躍しています。平均 年齢は27歳と、若い社 員が多い職場です。

経営陣に聞く



専務取締役 東京本店長 佐藤 東平氏

コロナ期間に技術力を磨き、皆で業界ナンバーワンを目指す!

新型コロナウイルスの影響で現場が閉鎖された時期は、社内で技能研修を行いま した。ベテランの職人が海外で身につけた特殊塗装を若手職人が受け継ぎ、一般 塗装と共に技術力向上を目指したのです。現場では、若手が担当できないような レベルの高い塗装にも取り組みます。現場仕事を、将来に向かって成長できるよ うな貴重な経験として生かしてもらいたいからです。社是の「愛」を大切に、多様 な人材と共に、業界のナンバーワンを目指していきたいですね。



新川電気工業株式会社

http://sinkawa.co.jp

無事故」という

最高の達成感を発見



内の工事現場で かに活躍中

新川電気工業株式会社は、東京電力 が地中に張り巡らせている送電設備の 保守・保全業務を専門に行う会社だ。 「地中には、送電線のほかに上下水道、 ガス、通信関係と様々なインフラが埋 設されています。それらの工事やその 他建設工事等で、地中の送電設備が損 傷することのないように守るのが私た ちの什事です」と語るのは、代表取締



同社の仕事は、まず地中の図面を チェック。そして工事現場に出向き担 当者に地中送電線についての情報を伝 達し、更には工事の様子を見守るなど して、送電設備に影響が出ないよう計 らうことだ。

「1人が1日数件を担当して現場を回り、 それが終わると報告書を書いて提出す るまでが1日の流れです。研修終了後 は1人で動くのが基本なので、自分の



■会社入口



ペースで仕事を進められます。当社が 担うのは、どうしてもコンピュータで は代えられない仕事。必ず、人が必要 なんです。会社にとって人材は宝。今 後の当社を背負って立つ、個性豊かな 人材を求めています」(新川氏)



味わえる仕事

前職の倉庫業から転職して、3年が 経過した野間直人さん。

「給与面に不満があり、友人の紹介も あって転職しました。仕事は全くの未 経験だったのですが、周囲の方々のサ ポートのおかげで仕事もマスターでき ました」(野間さん)

仕事上、特に大変なのは「見えない もの」を扱うため、とても気を遣うこ とだという。

「地中の送電設備は、図面上でしかわ かりません。だからこそ正確に把握し、

伝えないといけない。各種の配管が錯 綜している場所などは、特に注意を払 います」(野間さん)

3年の経験で、この仕事ならではの 楽しみややりがいも見いだした。

「シフト制で昼・夜それぞれの勤務が あるのですが、変化があって良いです ね。それに、車で現場を回るのですが、 初めて行く場所も多く、運転している だけでも楽しいです。一日仕事をして 『今日も無事故で無事終わった』と一 息つく時、最高の達成感が味わえます」 (野間さん)

基本的には1人で動く仕事が多いこ とから、責任感のある人がこの仕事に は合っていると野間さんは語る。

「私も、自分が行った現場では誰から も信頼されるような人物になりたいと 思っています。『大変な場所だから野 間に』と任されるよう、日々成長して いきたいですね」(野間さん)

【創業・設立】

創業・1966年6月 設立·1966年6月

【資本金】 1,000万円

◎本計 東京都江戸川区 松江 2-35-13 マルシンビル

地中送電設備の保守・保 全業務

【従業員数】

26名 (2021年2月時点) ※中途入社が9割で未経 験からの転職が多く、自 動車営業やメカニック、 自衛隊出身者など多岐に わたります。現状、社員 は全員男性ですが、今後 は女性の採用にも力を入 れていきます。



新川 智之氏

仕事が途切れることがないのが最大の強みです

当社の仕事は、人々の暮らしに欠かせないインフラを守ること。そのため、どん な状況でも仕事が途切れることはありません。掘削工事のない時にも、情報収集 や点検などやることはありますからね。工事が昼夜問わず行われるため、当社で も昼夜勤務がありますが、ローテーションはきちんと組まれ、休みも計画的に取 れます。仮に急な変更があっても社員個人間で調整することができるなど、働き やすさにも気を配っています。









↓本社外観

も。長年の信頼関係で、メーカーと共 に高品質部品を製造することが仕事の 醍醐味ですね」(馬場氏)

現在はタイ、上海に自社工場を持つ など、海外進出も果たしている。



手先の器用さを 活かして活躍中!

製造部に勤務する福地力さんは新卒 入社10年目。手先が器用だったこと もあり、細かな作業ができる仕事を求 めてベル・セードに入社した。

「入社後は研修として、数週間ずつ様々 な部署を経験し、全体像を把握した後 に製造部に配属となりました。研修の おかげで他部署と製造部とのつながり が把握でき、業務が理解しやすくなっ たと思います」(福地さん)

福地さんが籍を置く製造部のメン バーは5名。メンバー内で最も若い彼 が担当するのは、打ち抜き加工と呼ば れる業務だ。日常的に数百種類の部品 の製造に携わっている。

「カメラ、スマートフォン、測定器等の 精密機器に使用される部品を製造しま す。業務はお客様の要望を聞き、設計 段階の試作から始まり、部品の完成度 を突き詰めていきます。組み立て時に 円滑に使えるよう、製品の仕様を微調 整し、お客様に満足いただくよう営業 を通じて提案していきます」(福地さん)

微調整は、福地さんとメーカー担当 者とで連携をとりながら突き詰めてい くという。

「最近は、自分の方から『こうした方 がもっと良くなる』と提案できる機会 が増えたと感じています。上司や先輩 社員のサポートもあって、部品の特性 など、知識が身についたのかなと思い ます。提案を評価していただき、満足 のいく部品を作れることが何よりのや りがいです」(福地さん)

創業・1977年12月 設立・1977年12月

【資本金】

1,000万円

【所在地】

◎本計 東京都葛飾区 四つ木5-10-8

【事業内容】

カメラ、自動車、精密機 械向け遮光材料等の製造 加工

【従業員数】

92名

(2021年2月時点) ※正社員は40名ほどで、 残りはパート社員が占め ています。地元から通う 従業員が大半で、連帯感 がありアットホームな雰 囲気の職場です。



株式会社ベル・セード

http://www.vel-suede.co.jp



業界随一の部品で 大手から全幅の信頼

株式会社ベル・セードはカメラの 遮光材の製造業として1977年に設立。 以来、複数の有名カメラメーカーと直 接の取引を行ってきた。同社が作る部 品は、一眼レフカメラであれば本体に 約100点が使われているという。

「従来のカメラはもちろん、最新のミ ラーレスカメラについても部品提供を 行っています。最近は自動車のヘッド アップディスプレイにも部品が使われ ているんです」と語るのは、取締役で 営業・財務担当の馬場亮氏。

主力商品の遮光材「ロンセード」は、 光を吸収する能力に優れた植毛技術を 生かした独自製品で、カメラ業界にお いて知らない人はいないほどの有名な 部品だ。

「メーカーから設計図を受け取り、直 接やり取りを行うのが強みです。設計 段階から相談を受け、提案を行うこと



取締役 営業・財務担当 馬場 亮氏

カメラ業界から堅調な受注を確保!新分野にも進出中です

製造部社員でもお客様と会話する機会が多く、こちらから提案することもあります。 また、20代のうちから社内スタッフを束ねてプロジェクトリーダーとして活躍す るチャンスも多いです。比較的早くから海外展開をしてきたこともあり、コロナ 禍でもその強みを活かして海外工場を中心に安定した受注を確保し、業績維持に 努めています。カメラ分野だけでなく、電気自動車といった新たな分野への進出 も開始していますので、チャレンジに積極的な社員の活躍に期待しています。





有限会社秋元商店

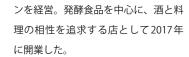
http://www.houzan.com

お酒の場からつながる



白江に根付き、 洒文化を広める洒屋

多摩川沿いの静かな住宅街にある、 酒屋「籠屋」。全国の100を超える蔵元 との直接取引により、店内には他では 入手困難な珍しい酒も並んでいる。そ んな同店には、近隣はもとより遠方か らも多くの客が訪れるという。単に美 味しい酒を売るだけではなく、食文化 との融合にもこだわっており、店舗の 隣には「籠屋たすく」というレストラ



さらには、日本が世界に誇れるビー ル造りを追求する「籠屋ブルワリー」 をレストランに併設。自家醸造のクラ フトビールを提供している。

「日本の伝統文化、和酒を中心に扱う 酒販店として、地元に根付いた経営を してきました。近年では、自家醸造の ビールのほか、洋酒も含めて日本の食



生活に合うお酒を提案しています」と 語る4代目の秋元慈一氏。

「今後更に、酒を通じた地域コミュニ ティの活性化を目指し、地域内への新 店舗出店も検討しています。街の人々 の普段の食卓を彩るように、美味しい 酒をもっと身近なものにしたいと考え ています」(秋元氏)



お洒の知識は 仕事をしながら学ぶ

中野来生さんは、入社後1年が過ぎ たばかり。酒好きが高じて「酒に関わ る仕事がしたい」と地元のバーで話し ていたところ、秋元商店の存在を教 わったという。

「直接連絡して、面接してもらいまし た。ちょうど社員を募集していたので 良かったです」と笑う中野さん。

彼の主な仕事は、酒の配達。飲食 店等の顧客を車で回り、多い時で日 に約20~30件配達する。

「接客業の経験も、お酒の知識もあり ませんでした。お客様には飲食のプロ が多いので、最初は教わりながら仕事 を覚えたんです」(中野さん)

勉強のために、客の注文したお酒に ついて調べてから配達に出向くように した中野さん。

「そうするとお客様も話をよく聞いて くれて、そのうち私が提案したお酒を 注文してくれることも増えてきました。 とても嬉しいですし、やりがいにもつ ながります」(中野さん)

職場は若いスタッフも多く、仕事中 も明るい雰囲気だ。意見を言いやすく、 居心地の良い環境だとか。

「休みもしっかり取れますし、働きや すい職場です。先輩も上司も楽しい方 ばかりですし、お酒も好きなので、今 後も長くここで働き続けたいですね」 (中野さん)

【創業・設立】

創業・1902年 設立・1988年10月

【資本金】 500万円

【所在地】 ◎本社

東京都狛江市 駒井町 3-34-3

【事業内容】 酒販店、レストラン、

ブルワリーの経営

【従業員数】

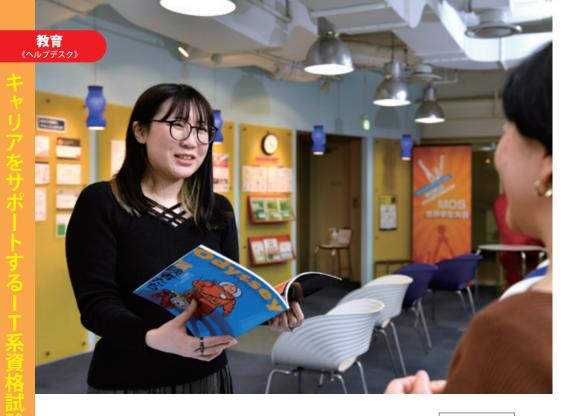
20名 (パート含む) (2021年2月時点) ※正社員は8名。近年若 手を積極的に採用してお り、平均年齢は30歳です。 男女比率は6:4で、業界 未経験からの採用がほと んど。お酒好きや、もの づくりに興味のあるメン バーばかりが集まってい ます。



秋元 慈一氏

ピンチをチャンスに!変革の真っ最中です

飲食業界全般が大変な時期。私たちも悩みながら経営しています。このような変 革期はピンチでもありチャンスでもあります。どんどん新しいことにチャレンジし、 変えるべきところは変えていかないと、今後生き残っていけません。幸い、当店 のお客様はどこもまだまだ頑張っていますし、店舗での直販も好調です。これま では地酒専門店としての性格が強かった当店ですが、今後は幅広くお酒の魅力を 伝えていきたいと考えています。



株式会社 オデッセイ コミュニケーションズ

https://www.odyssey-com.co.jp



本当に嬉しいっ! 作ってくれて



資格試験を開発し 人々の成長を支える

Windows95が発売された翌年の1996年より、マイクロソフト社主催のMicrosoft Office Specialist (MOS)を日本で配信するため創業した株式会社オデッセイコミュニケーションズ。1997年から試験配信を開始し、2020年には累計受験者数が450万人を突破したという。

「MOSをはじめ、IT系資格を中心に17

の資格試験の実施運営をしています。 我々が主催者となり、統計やデータ分析に関する試験の提供も行っているのです」と話すのは、代表取締役社長の出張勝也氏。一例を挙げると、同社が開発した「ビジネス統計スペシャリスト」資格は、認知度も、受験者数も、年々右肩上がりだ。

「我々の試験を通じて、受験した方々 が面接や就職、転職などで成功を手に していただけたら、それが一番嬉しい



↓社内の様子(本社)





ことですね。当社は創業から25年を迎え、会社としてversion3.0のフェーズに入ったと考えています。人生100年時代、社員一人ひとりが目標を持って、学び続けられる環境づくりを目指していきます」(出張氏)



1つ1つの経験が自分の成長につながる

第二新卒で入社し4年目となる竹本 未来さん。前職は専門学校の事務職で、 資格取得を目指す学生と関わることも 多かったという。その経験からMOS 試験を運営するオデッセイ コミュニ ケーションズに興味を持ち、志望。入 社後の研修では3か月かけて各部署の 業務を一通り経験したという。

「研修後はカスタマーサービスに配属 となり、受験者からの問い合わせに対 応していました。昨年夏に異動となり、 現在は試験会場運営のヘルプデスクを 担当しています。試験に使うパソコン のシステム環境の構築や試験時に発生 したトラブルへの対応・サポートなど を行います」(竹本さん)

試験に関する細かい内容について の問い合わせも多いという。

「自信を持って、しっかり回答できた 時にやりがいを感じます。特に技術サポートに関しては、専門的で初めて触 れることも多く、先輩方の助けを借り ながら少しずつ知識を習得していると ころです」(竹本さん)

試験中のエラーにより、慌てて電話がかかってくるケースもあるそうだ。「そんな時は自分も一緒に焦ってしまわないように、まずは落ち着いてヒアリングするように心掛けています。原因を特定して解決できた時は嬉しいですね。1つ1つの経験から自分の見識が広がっていくのが、この仕事の楽しさだと思います」(竹本さん)

【創業・設立】

創業・1996年2月 設立・1996年2月

【資本金】 2,700万円

【所在地】

◎本社 東京都千代田区 丸の内3-3-1 新東京ビルB1

コンピューターを使った 資格試験の実施・運営

【従業員数】

52名 (2021年2月時点) ※オフィスはワンフロア で部署ごとの間仕切りな どがなく、風通しが良い です。多くの若手社員、 女性が活躍する、活気の ある職場です。

★経営陣に聞く★



代表取締役社長 出張 勝也氏

コロナ禍でも前向きな受験者たちの意欲を大切にしたい

当社には、「新しい資格、新しいキャリア」という企業ミッションがあります。私が作ったものですが、新しい時代に向けた新たなスキル、必要とされる知識を資格試験としてパッケージ化し、世に問うていきたいという考えがあります。コロナ禍においては、休業を余儀なくされた試験会場も一部ありましたが、資格を目指す方々の学習意欲に応えるべく、試験の提供を続けることができました。今後もその気持ちに応えられるよう、自社開発の試験資格も増やしていきたいと思います。

↓仕事風景



株式会社フェイコム

http://www.faicom.co.jp/company.html



言葉は基本中の其

人である限り

ッチだけど、 欠かせない仕事

あまり知られていないが、マンショ ン建設において非常に重要な業務があ る。それが、建設地周辺で暮らす住民 への対応だ。マンション購入者が「ご 近所さん」として長く付き合っていく ことになる人たちであるため、建設時 から良好な関係を築いておけるかどう かは、マンションの売れ行きにも影響 する。株式会社フェイコムは、この近



隣住民との折衝代行や建築確認申請支 援など、建築計画の推進業務を専門と する会社だ。

「ニッチな分野で競合は多くありませ ん。当社は小さな会社ですが一都三県 では5本の指に入り、デベロッパーな どのお客様からも交渉力やブレのない 誠実さを高く評価いただいています」 (代表取締役・佐藤信介氏)

専門会社として21年の経験があり、 これまで600件以上もの多様な交渉事







に対応してきた同社。交渉をスムーズ に進めるための技術=引き出しが豊富 であり、それが同社の一番の強みと なっている。

「人である限り、言葉は基本中の基本。 また、交渉を有利に進めるためには、 相手の考えや痛みまで察して理解する 力が必要です。そのため、交渉力を磨 くことで、人としても成長できるはず です」(佐藤氏)



自分を武器に 勝負できる

父親が佐藤氏の知り合いであり、不 動産業を営んでいることから修業も兼 ねて入社した中村瞭さん。以前は飲食 業界にいたため、最初は戸惑うことも あったそうだ。

「マンション建設に関する法律や条例 はとても複雑で……。市区町村によっ て対応が必要な近隣住民の範囲が異 なるなど、対応の仕方が違うことが 多いのです」(中村さん)

加えて、交渉事は人間関係の機微と いった曖昧模糊とした部分があるため、 相手の性格や状況などを見ながら毎回 接し方を変える必要もある。最初の頃 は、緊張してしまってうまく話せない こともあったという。

「でも、経験を積み、知識を蓄え、交 渉術を磨いていくことで、徐々に自信 を持てるようになりました。若手にも 仕事を任せてくれる会社なので、案件 をやり遂げるごとに手応えを実感でき るのです。『自分を武器』に仕事をして いる感があるのが、面白いところです」 (中村さん)

良いアイデアが浮かんだ時、提案す れば耳を傾けてくれる風土もある。 「テレワークの導入も私の提案がきっ かけでした。だから積極的な人なら楽

しく働けると思いますよ」(中村さん)

創業・2000年9月 設立・2000年9月

【資本金】

1,000万円

【所在地】

◎本社 東京都渋谷区 代々木1-37-7 勝栄ビル602

【事業内容】

マンション建設における 近隣折衝代行、不動産 コンサルティング、不動 産仲介など

【従業員数】

(2021年2月時点) ※男性社員の比率が高め で、ベテラン社員も多い です。社内は冗談も飛び 交い、自由で協調性があ る社風です。



佐藤 信介氏

高い専門性が求められる事業で底堅い需要がある

マンション建設において欠かせない業務を専門的に手掛けているためニーズは底 堅く、コロナの影響で業績が大きく左右されることはありません。また、私は昔 から企画を立てるのが好きで、飲食店の経営もしていますし、今後を見据えて新 しい事業も構想中など、緊急事態が発生してもリスクを分散しやすい事業構成に なっています。新しいことに挑戦したい人や、将来は経営に携わりたい人が、や りがいをもって働ける環境がありますよ。

↓仕事風景



株式会社ジャスティス

https://www.justice.gr.jp



やる気が出るね

特徴の警備会社

株式会社ジャスティスは、工事現場 などで見かける交通誘導を中心に、施 設やイベントの警備、ボディガード(身 辺警護) や探偵・調査業務など幅広い 事業を行う警備会社だ。

「現在は、グループ全体で関東エリア 内に7法人14拠点を展開し、警備業を 中心に様々な事業を行っています。社 名の通り、正義(ジャスティス)に基 づいて世の中に貢献するために活動し ています」(代表取締役・霜雄一郎氏)

霜氏によると、社員の成長を促す意 味から、同社グループは「社長をつく る会社」なのだという。すべての社員 にチャンスは平等に与えられ、それぞ れの努力によって結果を出すことがで きる職場環境なのだ。

「『社長をつくる会社』の意味するとこ ろは、人が総合的に成長できるような 環境を提供するということです。自分



すね (霜氏)

顧客と大勢の隊員の 橋渡し役として活躍

入社2年目の矢口健太さんは、現在 は「管制」を担当している。

なりの目標、志がある方がそれを実現

できるよう支援する会社でありたいと

考えています。どんなにテクノロジー

が進んでも、人は必ず必要です。私た

ちは警備業を核として、『人が直接する

サービス』を提供していきます。です

から、志のある方と一緒に働きたいで

「管制の仕事は、顧客の要望に合わせ て隊員を配置する、顧客と現場隊員の 橋渡し役です」(矢口さん)

前職は製造業で働いていたが、「人 と接する仕事がしたい」と同社に転職。 モチベーションの源泉も、人と人との やりとりにあると語る。

「現場で交通誘導していても、管制と





↓会社ロゴ



して顧客や隊員に対応していても、『あ りがとう』と声を掛けられることが一 番の喜びですね」(矢口さん)

一方で、苦労する点も人と人とのコ ミュニケーションにあるのだとか。

「顧客には顧客の、隊員には隊員の要 望や都合があります。それをうまく聞 き取って擦り合わせるのが一番大変で すね」(矢口さん)

将来は、リーダーシップと人間味に あふれる人となり、ジャスティスの経 営幹部を目指したいと語る矢口さん。 職場の雰囲気については、こんなふう に答えてくれた。

「皆親しみやすくて、上司との距離も 近いですね。どんなことでも気軽に相 談できるような風通しの良い職場です。 コミュニケーションの大事な仕事です から、元気があって、活力に溢れた人 であれば仕事を楽しめると思います」 (矢口さん)

【創業・設立】

創業・1998年12月 設立・2007年5月

【資本金】 900万円

【所在地】

◎渋谷支店 東京都渋谷区 上原 1-35-9 YYビル代々木上原 第一301

【事業内容】

交通誘導警備、施設警備、 特別警戒警備、身辺警備 (ボディガード)、調査業 務、各種イベント警備業

【従業員数】

130名 (2021年2月時点) ※隊員は高齢者中心で すが、各支店のスタッ フは20代~50代まで幅 広く、特に20代の若手 が多いです。中途入社 の人が中心で、ほとん どが警備業界未経験で 入社しています。





霜雄一郎氏

地に足を付け、お客様の安心のために活動します

イベント関連の仕事が減るなど影響はそれなりにありますが、当社では一つの取 引先に過度な依存をしないよう徹底した経営方針を採っているため、非常時でも 安定した経営ができています。駐車場管理からドローンの活用など、多方面に事 業を展開しており、お客様にはワンストップで安心・安全が得られるサービスを 提供しております。今後も、人材採用、教育、そして営業という「三輪車」を動か しながら、誠実に事業を進めて参ります。



トレードログ株式会社

https://trade-log.io

社会へのインパ

目に見える



お客様の多くが

環境にやさしく、安全・安心な暮 らしがしたい、事業における不合理・ 不公平を解消したい――そんなニー ズに応えるため、ブロックチェーン 技術の導入支援やデータ活用支援を 行っているのがトレードログ株式会 社だ。

例えば、水害を防ぐため、ダム上流 の水位変化や雨量、過去のデータを組

み合わせて、ダムの能力を最大限発揮 できるシステムを作ったり、環境のこ とを考え原発や火力発電の電気使用を 避けたい人のために、どこでつくられ た電気か分かるサービス構築をサポー トしたりしている。小規模な会社なが ら、取引先は大手企業が占めている理 由について、代表取締役の藤田誠広氏 は次のように語る。

「言われたものを作るだけの開発会社 ではなく、企画や事業立ち上げに伴う



↓仕事風景





社内調整、リーガルチェックなど、プ ロジェクトを推進する際の隠れたハー ドルについてもしっかりサポートして います。そんな技術だけではない総合 力を評価してくれるお客様が少なくあ りません」

顧客と会話を重ね顕在的・潜在的な 困り事を見出し、解決することに喜び を感じられる人が活躍できる会社とい えそうだ。



知的好奇心と 成長機会が豊富な環境

共同創業者でありブロックチェーン エンジニアでもある中村雅弘さんは、 プロジェクトマネージャーとして、同 社の様々なプロジェクトの管理・推進 に携わっている。

「今、担当している一つは、海外のあ る国で蔓延している日本製品の偽造 問題を解決するため、QRコードで簡 単に流通経路を追跡できる仕組みを 作るというものです。清濁様々な情報 に溢れている現代では、消費者が正し い情報を選べるように、また生産者が 正しい情報を届けられるようにする ことが、健全なビジネスを構築する 上で重要になっています。ブロック チェーンは、その仕組み作りに強みが ある技術で、これからの時代、活用の 場はどんどん広がっていくはずです」 (中村さん)

また、新しい技術を使って新しいビ ジネス、新しい仕組みを作る仕事が多 いため、ルーチン業務がなく、刺激的 で成長機会に恵まれた環境があると実 感しているそうだ。

「お客様が大企業ということもあり、 携わったサービスが短期間で社会にイ ンパクトを与えていくのを目の当たり にできることも。達成感は大きなもの がありますね」(中村さん)

【創業・設立】

創業・2018年2月 設立·2018年2月

250万円

◎本計 東京都豊島区

南池袋1-16-15 ダイヤゲート池袋5F

ブロックチェーン関連事 業、データ活用支援事業

9名 (2021年2月時点) ※不必要な慣れ合いはせ ず、一人ひとりがプロ フェッショナルとして自 立した社風です。

経営陣に聞くっ



藤田 誠広氏

底堅いニーズと専門性の高さが事業成長に!

ブロックチェーン技術やデータ分析技術はニーズが高く、DX(デジタルトランス フォーメーション) を実現する技術の一つでもあるため、積極的に取り組もうとす る企業が少なくありません。しかも当社は、競合が比較的少ない非金融領域に特 化することで専門性を高めるとともに、お客様や協力会社との強固なネットワー ク構築に力を入れています。このような土台があるからコロナ禍でも粘り強く事 業を維持・成長できているのだと思います。







コロナ禍の 仕事探し、 不安解消法

コロナ禍での仕事探し、いろいろな不安があるよね。 オンライン面接などが増えていて今までのやり方 とは少し変わってきているし、企業選びや、入社後 の働き方についても不安は多いよね。実際のとこ ろどうなのか、お父さんに教えてもらおう。





不安3 入社してからもリモートワークばっかり?

▶▶▶リモートワークを取り入れた新しい働き方が増えそう

アイカ かにコロナの影響でリモートワークを取り入れる企業は増えたよね。企業によっては フルリモートに切り替えたところもあるし、リモートでも働けるように環境整備を進 1 フルリモートに切り替えたことうしめるの、フェーラン・ファックを表現している。 かている企業が多いので、今後はそうした働き方が増えるのは間違いないと思うよ。 ただ、リモートワークができない仕事もたくさんあるし、リアルに会えないことで社員間のコミュ ニケーションや組織づくりに課題を感じ始めた企業が多いのも事実。社会全体でコロナとの付き 合い方のノウハウがたまってきているので、リモートワークの良いところを取り入れた新しい働 き方が出てくるんじゃないかな。ぜひ面接の時に企業の担当者に質問してみよう!



リモートワークをうまく活用して 業務の効率化を図る企業が増えそう!

前向きな仕事探し・転職活動のために 「オンライン特設サイト」を活用してみよう



不安 】 企業ってホントに採用してるの?

▶ ▶ 採用に力を入れている会社はたくさんある!

型コロナウイルスの影響で業績が悪化した企業についてのニュースはよく聞くし、そう いう情報はすごく目立つけど、実際はコロナに負けずに頑張っている企業はたくさんあ るんだ。そういう企業ほど、一緒に頑張れる仲間を広く求めて採用には力を入れているよ。 コロナ禍にチャンスを見出して伸びている業界・企業もたくさんあるし、苦境にあっても人の力で 乗り越えようと前向きに取り組んでいる会社はいっぱいあるんだ。ネガティブな雰囲気に流されず、 ヤングコーナーのアドバイザーに相談するなど、確かな情報に触れることが大事だね!

不安で足踏みしてたらもったいない!

不安2 採用後に業績が悪くなったら・・・

▶▶▶ホームページの情報や面接の場での見極めが大事!

ちろんコロナの影響でやむを得ず業績が悪化してしまう業界・企業もあるし、今は大 丈夫でも未来は分からない。だけど、経営者の考え方や、事業におけるリスクヘッジ などから、ある程度未来を予測できることもあるんだ。例えば、コロナへの対応スピー ドや、そのための設備投資などの経営者のリーダーシップは、ここ1年の企業の実績から判断で きそうだよね。事業内容からも、コロナの影響を受けそうかどうかがある程度は想像できるもの。 事前の情報収集や面接の場を有効活用してチェックしてみてね。



コロナ対策は、社員を大事にする会社か どうかの1つの指標になるね!



