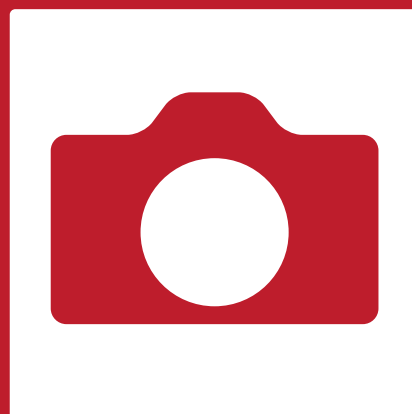


学生による学生のための
地域企業情報発信プロジェクト

WISE

Work-style Information by Student's Eye



東日本大震災から5年が過ぎ、復興は着実な歩みを見せている一方で、復興の先を見据えた時、少子高齢化や人口減少による地域経済の縮小・停滞が懸念されます。今後、地域の持続的成長を図るためには、若者が地域に定着し、それぞれの能力を生かし、活躍していただくことが不可欠です。

仙台市は、「学都」と呼ばれているように多くの大学があり、たくさんの若者が学んでいます。仙台市を含む宮城県における地元大学の新規卒業生の地元就職率は4割程度となっており、同規模の政令市を持つ他県などが5割を超えることと比較して低い状況となっています。

このような状況を踏まえ、仙台・地域人材定着推進実行委員会では、地域の人材である学生の地元定着を図り、地元中小企業の喫緊の課題である人材の育成・確保・定着に向けた取り組みとして、「中小企業情報発信事業（WISE：ワイズ）」を進めています。

WISEでは、学生が記者となり、地元企業の経営者や社員の方々を取材し、学生の目線からその魅力や地元で働く意義などを記事に取りまとめ、専用WEBサイトや冊子により、同年代の学生、保護者、そして地域の皆様へ発信していきます。1年目となる平成27年度は、32名の学生が参加して59社を取材しました。

この度のWISEの取り組みの成果を取りまとめた本冊子を通じ、これから就職活動をする学生、今まさに就職活動をしている学生、それを応援される保護者の皆様、そして地域の皆様におかれましては、地元中小企業の魅力を知っていただければと考えております。また、今後、学生と地元企業のマッチングを促進し、若者が地元で定着することによる、地域経済の活性化につなげてまいりたいと思います。

平成28年4月

仙台・地域人材定着推進実行委員会

株式会社河北新報社
仙台印刷工業団地協同組合
地域人材コーディネート機関みやぎ事務局
(一般社団法人ワカツク)
COC+ 協働教育推進機構 (※)
仙台市

(※) 地域産業の活性化及び若者の地元定着促進を図ることを目的に、東北学院大学、宮城教育大学、東北工業大学、石巻専修大学、尚絅学院大学、仙台大学、仙台白百合女子大学、東北生活文化大学、宮城学院女子大学、聖和学園短期大学、東北生活文化大学短期大学部、仙台高等専門学校で構成する組織体。「地（知）の拠点大学による地方創生推進事業（COC+）」を契機に組織。

目 次

企業紹介.....	3
学生紹介.....	82
発表会の様子.....	94
索引.....	95

企業紹介

仙台発の料理を海外へ。社員と共に夢を掴む 有限会社 アール

宿泊業、飲食サービス業[名取市]



HP
<http://www.ar-limited.com/>



受賞歴等

2014年
東京ラーメンショー 2014出店
2015年
日本排隊美食展 in 台北出店
2015年
荒吐 ROCK FEST.15 出店

所在地 〒 981-1224 名取市増田柳田395-1B-104
TEL : 022-393-6780 FAX : 022-393-6153

代表者 代表取締役社長 丹野 浩行 氏 資本金 300万円 創業・設立 2006年

こんな人材を求めています

「明るい」は才能。仕事を全力で楽しみたい方を求めます！



代表取締役社長
丹野 浩行

当社では学歴や能力を重視しません。「明るい性格」の方に来てもらいたい。調理のスキルというのは、実際に仕事を始めてからでも習得できます。「技術がないから不安だ」、「飲食店の世界を経験したことがない」と考え込まない、ポジティブな方にこそ来てもらいたいという一心です。私は「明るい」ということは、それ自身が才能だと思っています。店舗の経営が上手くいかないなど、苦しくて辛い時期でも、ネガティブになるのではなく、とにかく前向きに取り組む。これが何よりも大事なことで、どんな時でも明るく元気に振る舞い、熱を入れて仕事を続けられ、仕事に関するアイデアも自然と浮かんでくるものです。なにより仕事をしています。楽しいはず。

各店舗で提供するメニューはもちろんですが、社員として働いている「人」こそが一番の商品です。社員が「ここで働けて楽しい!」と、心から思うことができこそ、初めてお店の雰囲気

です。ですから当社では、社員のやりたいことを重んじる体制を整えています。実際に店舗で働く社員が、今の手順で仕事をやりにくいと思ったなら、自分が考えた新しい手順を会議の場で話してもらい、その案が良いものであればすぐにでも採用します。仕事の内容以外でも、社内サークルの設立やスポーツクラブのスポンサーになりたいといった提案も実現できるかもしれません。

また、社員が働いていくうちに「自分の店を開きたい」と思って独立を目指すのであれば、私たちは全力で応援します。もちろん当社で働くことに幸福を感じるのであれば、ずっと働いてもらいたい。飲食業という、人材が不足しやすい業種だからこそ、明るい方のパワーはとてつもなく大きい。やる気に満ち溢れ、心から仕事を楽しみたいと思っているのなら、チームの一員として共に働いてみませんか。私たちはいつでも、一緒に歩んでくれる人を待っています。

業務内容

ジャンルの枠には捉われず、異なるコンセプトの店舗を開業！

宮城県を拠点に、それぞれコンセプトの異なる飲食店を次々にオープンし経営している企業です。各店舗では提供している料理も異なります。そのひとつがスープのない油そば。他にも和食専門やイタリア料理専門といった、幅広いジャンルの料理を各店舗で提供しています。店舗は仙台市に5店舗、名取市に1店舗、海外ではロシア連邦のサンクトペテルブルクに1店舗を展開。東北一のつけ麺を目指したことから油そばに着目し、仙台圏でいち早く導入しました。本社の経営企画室では、商品企画や店舗開発を担当している社員が在籍し、それぞれの店舗の経営に携わっています。各店舗で勤務する社員は、調理、材料の仕入れや確認作業、接客などで店舗の運営を行っています。

将来のビジョン

より多くの国に日本の食文化を伝える。アールの今後の展望

「今から5年以内に10ヶ国に出店」というのが、アールの今後の展望です。すでに2016年の夏には、中国での店舗オープンを予定しています。さらに、仙台市で提供するお店の基盤を整えた後にカンボジアに店舗を開く計画もあるなど、着々と海外進出に向け構想を練っているそうです。また、各国の商品を仙台だけでなく日本にシェアする計画も進行中です。日本から持ち出した商品を現地の消費者に気に入ってもらい、現地で人気の商品を日本に広める予定だそうです。ほかにもカンボジアに井戸や小学校を造るなど、通常の業務以外に誰かのために貢献できるような取り組みを行うことによって、社員の頑張りが反映しているという証にしたいそうです。

先輩の声

「ありがとう」を直接頂ける、それが飲食業の強み！



麺屋政宗分家 店長
土手内 彰弘さん

自分のつくった料理がお客様に喜んでもらえることが何よりも嬉しいです。私は前職もラーメン店で、飲食業のキャリアは長い方だと思っています。これまでの経験から、飲食業は直接お客様からお礼の言葉をもらえることが醍醐味であると感じていますし、それがやりがいでもあります。この仕事で何より大切なのは、気持ちのこもった一品よりも丁寧な接客だと思っています。

わたしの出番！

「一緒に働く仲間が大好き！」な若き副店長

入社して2年目ですが、仙台市青葉区にある「麺屋政宗分家」の副店長を務めています。以前勤務していた会社を退職後入社し、飲食業界へ飛び込みました。この会社の好きなところは、他の店舗との垣根もなく、社員全員の仲が良いところです。そう思ったのは、社員のやりたいを重んじてくれる社風にあります。定期的に行われる会議でも、社員、アルバイトで職種の壁がないことです。お互いにアイデアを出し合えるという自由度が何よりも好きで、仕事をしています。特に料理を提供する飲食業では、お客様から「美味しかった。ありがとう」と直接言ってもらえる機会が多く、仕事の励みにもなっています。



及川 秋恵さん
麺屋政宗分家 副店長

記者紹介



小幡 竜一
東北工業大学
ライフデザイン学部



葉坂 真奈美
宮城学院女子大学
学芸学部



濱田 佳那子
東北大学
工学部

料理をつくり、お客様と接する機会の多い飲食業ならではの醍醐味を知ることができました。私は油そばが大好きで、よく麺屋政宗に足を運んでいます。いつもおいしい料理を提供し、とても賑やかで楽しそうに仕事をしている裏側には、店舗で働くスタッフへの思いやりがあったからなのだと知りました。自分のやりたいことをしっかりとアピールでき、それを尊重してくれる。そんな体制づくりが、アールの良さであり、楽しく仕事をするための要なのだと実感しました。楽しいと思えるから、やっていける。一生懸命に取り組めるからこそ、おいしい料理が提供できる。仙台の街中で人気となっている油そば店以外の店舗でも、きっと夢中で楽しく仕事をしているのだと想像してしまいます。土手内さんが話してくださった「自分の作った料理で喜んでもらえることが何よりも嬉しい」という言葉から、お客様に対する思いだけでなく、会社に対する愛情を肌で感じることができました。

(小幡 竜一)

つくっているのは「モノ」だけじゃない 株式会社 イエムラ

製造業[名取市]



HP
<https://www.facebook.com/sus.iemura/?fref=ts>



所在地 〒981-1225 名取市飯野坂字南沖67-1
 TEL : 022-384-5310 FAX : 022-384-5682

代表者 代表取締役社長 家村秀也 氏 資本金 3,000万円 創業・設立 1994年

こんな人材を求めています

「そうぞう力」と「きょうそう力」を持った人に



代表取締役社長
家村 秀也

当社は窓サッシや手すり、自動ドアの部品など、ステンレス製品の設計、製造、施工を行っています。製品はビルや駅など、不特定多数の人が長期間にわたって利用する場所に施工され、使用する人も老若男女を問わない多くの人が使う製品であるだけに、高い安全性と信頼性はもちろん、安心して利用できる製品でなければなりません。さらに、製品を使用する本人だけではなく、その周囲にいる多くの人たちのことも考え、配慮しながらモノづくりをしているのです。それだけに「人のこと、周りの人のことを考えられる人材」、「根性のある人材」を求めています。やはり仕事は楽しいことばかりではなく、辛いこともあります。辛いことも乗り越えられるような「根性」は、社会人として必要です。入社の際に必要な資格は、普通自動車免許だけです。「周りの人のことを考えられる人」「根性のある人」がいれば、営業や設計などの部署を問わず採用しています。職場はアットホームな雰囲気に包まれながら仕事ができる環境

です。弊社の社員にはモノづくりが好きな人が多いです。入社後には「そうぞう力」と「きょうそう力」を持った人になってください。「そうぞう力」には「創造」と「想像」という二つの意味が込められています。「創造力」はモノづくりをするために必要な力であり、「想像力」は周りの人のことを考えられる力です。また、「きょうそう力」には、共に創るという意味の「共創」と、競り合いながら走る「競争」という二つの意味を込めています。チームワークを発揮して共に創りながら、切磋琢磨し競争する人物になってほしいのです。「そうぞう力」と「きょうそう力」があるからこそ、20人という少数精鋭を実現できていると思います。工場見学も随時受け付けていますので、「モノづくり」が好きな人はぜひ来社してみてください。

業務内容

身近な場所にメイドインイエムラ

ステンレス製品の企画、設計、加工、製造、工事が主な仕事で、社内は五つの部署に分かれています。業務の範囲は宮城県を中心とした東北6県。ステンレス製品は、手すりや窓サッシとして使われています。営業部門が製品をゼネコンなどに提案や販売を行います。お客様の要望に沿って製品を設計し、材料を仕入れて加工、完成品を建物などに取り付ける工事も請け負っています。製品は主にビル建築などに使用され、大手サッシメーカーやシャッターメーカーにも納められているので、駅やスーパーといった身近な場所でイエムラの製品を見ることができます。商品の販売だけではなく、要望に応じて施工工事やメンテナンスも行っています。

将来のビジョン

モノと「ヒト」をつくる会社

「人を育てる会社になりたい」と語る家村社長。現在、高校生の工場見学や地元大学生のインターンシップを受け入れているのも「人を育てる」ことの 일환です。新潟や神戸から見学者が来ることもあります。もちろん社員の人材育成も進めています。イエムラの製品はすべて手づくり。技術や仕事の手法がすぐに変化するIT業界などと違い、仕事の手法は変わりません。それだけに、長い期間をかけて技術とノウハウを蓄積した「エキスパート」になるまで、社員を育てることができます。社員を一人ひとりを大切に育てることで、企業としても仕事の速度や効率、売上を伸ばすことができます。

記者紹介



鎌田 堯
東北学院大学
経済学部

先輩の声

「最高にいい職場」



製造
目時 傑さん

「モノづくりがしたい」と思い入社し、現在はステンレス製の扉の製作を担当しています。職場の雰囲気は「最高にいい」です。みんなと仲良く仕事ができるので毎日が楽しいです。「ずっと残るような安全でいいモノをつくりたい」と思いながら仕事をしていますので、私が製作した製品は、朽ちることなくいつまでも残っていてほしいですね。

マイ・パートナー

ステンレス加工のマシン

工場には大小さまざまな機械が存在しています。ステンレス製品の製造をしているイエムラにとって、加工するための機械は必需品。まさにマイパートナーです。ステンレス板の表面に溝を掘り、折り曲げるまでの作業工程で使用する機械は、溝を掘ることで「折り目」となり、ステンレス板を美しく曲げることができるのです。溝を掘る機械は「Vカットマシン」と呼ばれ、折り曲げる機械は「ベンダー」と呼ばれています。できあがったパーツは自動ドアや掲示板、ビルの一部などさまざまな用途に用いられています。ほかにも、棒状のステンレスや板状のステンレスを使いやすいサイズに切断する機械やパーツとパーツを溶接する機械を導入しています。機械は仕事になくってはならない相棒なのです。



ステンレスを加工している様子

今回の取材を通し、「人間力を高めなさい」という家村社長の言葉が一番印象に残りました。今年から社会人になる私への言葉です。「社会に出たら、必ず誰かの力を借りることになる。その時に人間力が試される」。取材時のことを振り返ると、インタビュー中は私に対しわかりやすい言葉で説明し、帰りは家村社長自らの運転で送迎していただきました。多くのことを気遣ってくれる方でした。「最高にいい職場です。毎日が楽しいです。」と笑顔で話してくれた目時さんも印象的でした。会社としてチームワークが取れているからこそ出た言葉なのだと思います。そのチームワークや和をつくりだしているのが、家村社長の人間力なのだと感じました。「中小企業は家族」といった言葉を耳にしたことがあります。イエムラという会社は大黒柱となっている良いお父さんがいる家族です。今よりももっと人間力を高めていきたいと思っています。何よりも人を思いやる気持ちを大切に。(鎌田 堯)

「食べる」日本茶をテーマにどんな世代にも愛される企業

井ヶ田製茶 株式会社

製造業 [仙台市青葉区]



HP
http://www.ocha-igeta.co.jp/top.html



受賞歴等

2012年 自然エネルギー等
導入促進部門大賞
2014年 がんばる中小企
業・小規模事業者300社に選
ばれる

所在地 〒980-0804 仙台市青葉区大町2-7-23
TEL : 022-224-1371 FAX : 022-224-1352

代表者 代表取締役社長 今野 克二 氏 資本金 2,000万円 創業・設立 1920年

こんな人材を求めています

求めるのは「プラス発想」と「感謝の気持ち」



代表取締役社長
今野 克二

私が学生に求めているのは、「プラス発想」を持つことです。仕事において「できない」理由はたくさんあります。しかしできないと考えるよりも、とにかく「やってみる」という行動力を持ち、実行に移すということが大切です。頭で考えていたことを実際にやってみると、予想とまったく違うということはよくありますが、それでも上手くいく場合もありますからね。それは商品開発や新規事業の立ち上げにおいてもいえることです。実際に店舗の従業員が売り場の配置を考えたり、商品開発のアイデアを考えるなど、自分たちが店舗をどう良くしていくのか考えなくてはならない場面が多いと思います。また、新商品や新事業の案を100個考えれば、そのうちの90個は採用されないこともあります。2、3個は当たるかもしれません。この当たりが出るのは、やはり100個考えた人にしか出ないものです。なので、できる理由を考えられる発想力を持つ人を求めているのです。次に大切なのは「感謝の気持ち」です。これ

は非常に重要なことで、人に感謝する気持ちを持つ人は「自分の能力を使える」人間だと私は思っています。特に当社では、ご両親への感謝を大切にしていって、三十年程前から会社全体で「親孝行月間」という制度を設けて取り組んでいます。例えば、初めてのお給料日に、ご両親へのプレゼントを新入社員それぞれが用意し、感謝の言葉とともに贈るという制度です。恥ずかしさや忙しさで、普段は口に出不せない感謝を伝える機会を設けることで、両親のありがたさを実感することができるのです。この時に心を大きく動かされた人は、仕事も前向きに取り組める人だと思っています。それがなぜなのかは、体験してみても初めてわかることなので、一概にはいえません。しかし、ご両親に感謝し大切にすることで、自分の存在を肯定することができ、それが自信に繋がって、自分の能力を100%引き出せるようになるのではないかと考えています。

業務内容

メーカーに留まらず、常に新しい挑戦を

業務内容は主に日本茶の製造業、卸売業、小売業を行っています。井ヶ田製茶ではお茶のクオリティを一定に保ち続けるために、独自のシステムを構築し、仕入れから保管、加工、流通、販売までを一貫して行っています。また、「食べる」お茶をコンセプトに、お茶を使用したソフトクリームやお菓子を開発。その人気から、お茶製品の販売を行う「喜久水庵」の第一号店を1996年に開店しました。その後は、販売だけではなく飲食業として抹茶ソフトクリームを使用した甘味や、茶そばが食べられるカフェ形態の店舗も開店。さらには「茶寮 kikusui」を加えて、宮城県内に現在20店舗以上を構え、関東での店舗展開も行っています。

将来のビジョン

農業の可能性を信じて

現在は2014年7月に設立された、秋保ヴィレッジに力を入れています。秋保ヴィレッジは秋保を中心とした地区の農業を支援することで、農業の新しい価値を次世代につないでいくことを目的につくられました。井ヶ田製茶では、地元の企業として農業の活性化のため、秋保ヴィレッジ内にあるアグリエの森という物産館で、地元の新鮮な農作物、食品、花などを販売しています。また、子どもへの食育活動のためにと「秋保わくわく農園」を開設。野菜や果物の収穫体験ができ、その場で味わうことができます。子どものころから自然のものを食べさせることで、自然のおいしさを理解してもらうための施設です。企業として自社の事業以外でも社会の役に立ちたい。そんな思いから、地方における農業の新たな価値を生み出し続けています。

先輩の声

毎日が挑戦



物販部門
大和 慎太郎さん

現在秋保ヴィレッジにある、アグリエの森で販売や接客の仕事を行っています。自分が販売している商品が、お客様の役に立っているのかなど、常にお客様の目線で考えられるのは、大学時代に学んだ福祉が生かされていると思います。アグリエの森では常連さんに通い続けてもらうためにも常に新しいイベントを企画しています。準備するのは大変なことですが、おもしろいしやりがいも大きいです。

わたしの出番！

女性ならではの視点で売り場展開ができます

販売員として喜久水庵で働くスタッフは、ほとんどが女性で構成されています。女性が多い環境の利点は、女性の目線に立って売り場づくりができることです。私の店舗では女性のお客様が多いので、売り場の展開や店舗ごとに違うメニューが考えやすいですね。働いているスタッフも幅広い年代の人が揃っているので、それぞれの年代のスタッフと話し合うことで、さまざまな年代のお客様の要望に合わせた商品アイデアや、売り場づくりが可能になっています。年上のスタッフに注意や指示を出すときは、言葉遣いや言い方には気をつかう場面もありますが、それ以上に女性同士だから理解しあえる場面も多いです。



鈴木 聡美さん
泉高森本店 店長

記者紹介



鈴木 恵
東北学院大学
経営学部



徳水 璃都
東北学院大学
法学部



池田 隆平
法政大学
経済学部

子どもからおばあちゃんまで、誰にでも喜ばれる商品が揃っているから、仙台のお土産に困ったら喜久水庵に行く。ちょっとひと息つきたい時、友達とショッピングモールに入っているカフェ形態の喜久水庵に行って、別々のお茶のアイスを買って交換し合う。振り返れば井ヶ田製茶の商品は、私たちの日常の傍にいつもあることに気がきます。店内に入るとゆったりとした空間が広がり、優しい店員さんがお茶を出してくれる。店舗の形態やメニューが違って、あの空間はどこの店舗も同じだからこそ安心できる。今回の取材中、3名の方の口からは、「感謝」、「お客様のため」という言葉をよく耳にしました。常に誰かへの感謝を忘れず、お客様のことを考えている企業だからこそどんな場所でもあの空間を演出できるのだと、あらためて感じる事ができました。お話を聞いて、私も身近な人や両親には、もう少し感謝の気持ちを言葉に表していこうと考えさせられました。(鈴木 恵)

開局以来、宮城を盛り上げ続けてきたメディア！

株式会社 エフエム仙台

情報通信業 [仙台市青葉区]

HP
<http://www.datefm.co.jp/>

受賞歴等

JFN 賞 2015 企画部門優秀賞
JFN 賞 2014 企画部門奨励賞
JFN 賞 2013 企画部門優秀賞
JFN 賞 2012 企画部門地域賞
他多数

所在地 〒980-8420 仙台市青葉区本町2-10-28
TEL : 022-265-7711 FAX : 022-265-7795

代表者 代表取締役社長 西川 守 氏 資本金 4億8,000万円 創業・設立 1982年

こんな人材を求めています

好奇心旺盛な若者、求む！

代表取締役社長
西川 守

私たちはメディアとして情報を社会へ発信する仕事をしているので、この仕事に携わる人間として、好奇心が旺盛でどんなことにも興味を持って行動し、取り組むことができる人材を求めています。私自身、テレビや新聞など、さまざまなメディアを通して情報収集は欠かさず行っていますし、社員にもメディアからの情報収集だけでなく、外へ出かけ自分自身の五感をフルに使ってさまざまな物事を見聞きし、体験してほしいと言っています。仕事やプライベートで得られた見聞が豊富で、引き出しが多ければ多いほど、より面白いコンテンツを世に送り出すことができると考えています。そしてもう一つが行動力のある人材です。好奇心から生まれた興味や関心は、抱いただけではなく、そこを起点にフットワークを軽くして行動できなければ意味がありません。行動して初めて経験になるのです。経験を積むことこそが大切だと思います。仙台は地方の中核都市で、人や物、そして情

報があり、東京にも比較的アクセスしやすいという好条件が揃う街です。また、都市であるにも関わらず海や山がとても近く自然が豊かにあるという、とてもバランスのとれた魅力的な都市でもあると私は思っています。しかしその一方で、人や物がある程度揃っているだけに、独自に「何かを起こそう」という気概を持ち、行動するような人材が少ないような気もしています。ですからこれから就職を控えている学生の皆さんには「失敗を恐れずに行動してほしい」ということを伝えたいですね。失敗してもいいんです。何かに一生懸命に取り組んで、結果が失敗だったとしても、その経験は必ず自分自身の糧になるのです。行動しなければ何も始まりません。自分自身の想いを大切に、失敗を恐れず前に出て行動できる若者こそが、これからの企業が求める人材であると同時に、社会に出てからも活躍できる人になるのではないかと私は考えています。

業務内容

ラジオ放送からイベント企画まで仕事はさまざま！

東北で初めて開局した民放のFM局です。ラジオというメディアは、リスナーと呼ばれる一般の方と企業をつなぐ仲立ちの役割を持っています。毎日の放送を通して地域に役立つ情報を発信することはもちろん、企業の取り組みを応援したり発信することも大きな役割です。番組と県内の飲食店がコラボレーションしリスナーの方のアイディアを形にする企画や、パーソナリティが考案した商品を店頭で販売するという企画も行っています。また仙台市内のライブハウスで開催される「MEGA ROCKS」は2015年で12回目を迎えました。この人気イベントもエフエム仙台的企画です。毎日放送される番組制作だけでなく、地元のイベントを陰で支える、なくてはならない存在なのです。

将来のビジョン

宮城県で活動している企業や人と共に、地元を盛り上げたい

宮城のラジオ局として、県内企業の方や学生と共に役立つ情報を発信していきたいと考えています。2015年4月には、ジャーナリストの池上彰さんと地元の高校生が語り合うイベント「とび出せ高校生諸君！池上彰教授の課外授業」を開催しました。「とび出せ高校生諸君！」はエフエム仙台の最長寿番組で、県内36校の放送部が制作・出演を担当しています。今後も学生と取り組む企画を増やすとともに、地元企業とも交流を深めていきたいと考えています。ラジオはパーソナリティとリスナーのコミュニケーションで作られるもの。それだけに他のメディアよりも近く、皮膚感が感じられるのが魅力です。このような取り組みを通して「多くの人にラジオに触れてもらい、良さを知ってほしい」と意気込みを語ってくれました。

記者紹介

川口 御生
山形大学
人文学部三國 日向子
東北学院大学
教養学部

今回私はエフエム仙台さんの取材に手をあげました。小さい頃から親しんできたエフエム仙台さんのラジオ。休日のおでかけの時には、ワクワク気分を盛り上げてくれる、欠かせない存在でした。そんな存在の会社の社長に会って話を聞けるなんて…。実際に取材で社員の方にも話を聞いてみると、社長の「自由にいろいろなことに取り組んでほしい」という意識が浸透しており、一人ひとりがその環境に感謝し仕事に取り組んでいることが分かりました。会社全体で共通認識を持っていることは、それだけコミュニケーションが取れていることだと思います。取材を通して、前よりもっとエフエム仙台が好きになりました。特に印象的だったのは「失敗を恐れずに行動してほしい」という言葉です。失敗するのは恥ずかしいし怖い。けれどそれを経験するからこそ自分の弱点に気付いたり学びを得られる。迷ったときにはこの言葉を思い出して、行動していきたいです。(川口 御生)

先輩の声

お客様の声を橋渡し。地域の発展へ貢献



営業局営業部

松下 有輝さん

主に、CM契約を結んでいただくスポンサーを募る営業を行っています。エフエム仙台でCMを流して良かったと実感していただくため、「スポンサーにとっての最適な広報展開のご提案」を常に心掛けながら営業しています。営業部にきて半年。お客様の声を身近に聞くことができる仕事に携わっているのがやりがいがありますね。以前は違う部署にいたのですが、さまざまな仕事をさせてもらえる環境で自分も経験を積み、オールマイティな人材になりたいと思っています。

わたしの出番！

自由にいろんなことを経験させてくれる、温かい職場

エフエム仙台ではいろんな仕事をやらせてもらえる環境があります。実は私は、就活中に一度東京の会社に内定をもらい、仙台を離れようと考えていました。ですが東京の雑踏を見るうちに迷いが浮かび、たくさんの人や物があふれている東京ではなく、大好きな地元仙台で新しいものづくりの仕事をしたいと思いエフエム仙台に入社しました。先輩社員の皆さんは、社会のマナーなどを優しく、時に厳しく教えてくれるので感謝しています。学生時代にはラジオで少し話をしていて経験があったので、上司の勧めもあって現在はパーソナリティも務めています。入社時には思ってもいなかった仕事ですが、いろんな仕事をさせてもらえる環境に感謝しながら、経験を積んでいきたいと思っています。

奥口 文結さん
編成局編成部

今まで培ってきた信頼、そしてものづくりの技術

株式会社 亀山鉄工所

製造業 [仙台市青葉区]



HP
http://www.kameyamag.co.jp



受賞歴等

2013年 温度成層式蓄熱システム「亀山貯蔵(かめやまためぞう)」が「第5回みやぎ優れMONO」に認定

所在地 〒989-3124 仙台市青葉区上愛子字下十三枚田34-3
TEL: 022-392-1444 FAX: 022-392-6477

代表者 代表取締役社長 長尾 文孝 氏 資本金 2,000万円 創業・設立 1957年

こんな人材を求めています

これまでもこれからも、私たちは地元密着企業です



代表取締役社長
長尾 文孝

これまで「顧客第一主義」で地元のお客様に接してきました。お客様のため、社会のための亀山鉄工所を常に目指してきたわけです。そのため求める人物像としては、まず「自分は周りに何ができるのか」を考えられるような人材です。常に人への優しさをもってほしいです。他者貢献という意味では人柄も重要です。他人に不快感を与えない、基本的な人当たりの良さが仕事をするうえでは不可欠です。せっかく魅力を持っても、周りと上手く関われないのでは、その良さが発揮できずもったいない。ぜひ協調性を磨いてほしいと思います。次に、オールマイティな人よりは、何か突出した魅力を持つ人であってほしいですね。少々のが手があってもいいと思っています。昔を思い返すと、少々癖があっても、強い個性を持った人は一緒に働いていて楽しかったですからね。当社のような中小企業こそ、多様な人材を確保するべきだと思っています。個性を持った多様な人たちが集まってアイデアを出し合う。それが会社の

成長につながるし、お客様のためにもなると思うのです。そして最後はチャレンジ精神です。私は、会社を「自己形成の場」だと考えています。少々壁ではへこたれない強さで、さまざまな挑戦をして、両親から受け継いだ力を育ててほしいと思います。みなさんがためらうことのように、私たち先輩社員も、伸びる環境づくりや動機づけを行っていききたいと思います。2017年度は理工系学生を対象に、設計に関わる人材の募集を検討中です。採用はこれまで基本的には仙台の本社で行ってきました。やはり地元密着企業ですから東北の学生に来てほしい。当社は長期出張、転勤がほぼありませんので、「東北の役に立ちたい!」という学生には、ぜひ入社してもらって、その熱意と知恵と力を貸してほしいと思います。20代は自己研さんをする時期です。就活や会社生活を通して、自分を見つめ続けていってください。

業務内容

熱と鉄。この二つにかかわる製品をつくる会社です

営業本部が受けた注文をもとにして、製品の設計から製造、施工、そしてメンテナンスまでを一貫して行います。また受注製造とは別に、オリジナル製品の開発も行っています。もともとは銭湯などで使われるボイラーを製造していたことから、現在も熱エネルギーを効率的に活用するための製品を多く取り扱っているのが特徴です。例えば「亀山貯蔵(かめやまためぞう)」。ボイラーなど熱源機の働きを高める役割を持つ蓄熱システム機器です。その高い省エネ性から、2013年には「みやぎ優れMONO」に認定されました。熱利用以外の分野においては、煙突や高圧タンク、石油プラントのタンク建設工事など、高度な溶接技術を要するものが古くから製造されています。

将来のビジョン

老舗で新しい企業をめざします

大切にしたいのは長年のお客様への真摯な対応。これからもお付き合いしてくれるお客様のため、設計からメンテナンスまで丁寧に行う一方で、全国に向けて製品のアピールも行っていきます。中心となるのは「クリーンスチーム発生器」と「エアージェットフローシステム」の二つです。前者は不純物を含まない蒸気を供給する特徴を持ち、発売以来、病院などで加湿に用いられ、そのシェアは一位を誇ります(※亀山鉄工所調べ)。後者は身体に冷気や暖気が直接あたらない、ふく射式の空調システムです。急激な温度変化を肌に感じないので、介護施設などで用いられています。「老舗だけど新しいことに取り組む企業になりたい」という社長の言葉が印象的でした。

記者紹介



石澤 脩
東北大学
法学部



伊勢 美沙子
東北学院大学
教養学部

「鉄工所」と聞くと造船などを思い浮かべるかもしれませんが。しかし亀山鉄工所は細かなニーズに対応するべく、建築業界向けのタンクや熱交換器、病院や研究所向けのクリーンスチーム発生器などを製造しています。今回、僕が文系で理工系の分野に疎かったために、いろいろと質問をしてしまいました。面倒に思われても仕方なかったかと思いますが、社長をはじめとする社員の方々は、丁寧に説明をしてくださいました。ご協力のもと、無事記事が掲載できたことを感謝いたします。亀山鉄工所が製造した貯湯タンクは、大学キャンパスの暖房にも役立てられているそうです。「私たちの生活は普段は気づかない、しかし欠かせない支えによって成り立っているのだ」と、あらためて感じました。社長のお話からは、お客様を大切に企業姿勢を感じました。周りを大切にしてきたからこそ創業以来127年も続いたのだと思います。取材を通してさまざまな気づきを感じました。ありがとうございました。(石澤 脩)

先輩の声

自分の努力が製品としてカタチになることが嬉しいです



技術部
我妻 俊貴さん

自分の設計図がカタチになることに魅力を感じ、設計技術者として入社しました。地元仙台で働けることも、志望理由として大きかったですね。やりがいを感じるのは、工場で自分が担当した製品を見たとき。「頑張ってたかった」と達成感を感じます。就職してからは、大学での講義の大切さを改めて感じます。今後は資格取得などを通して知識を増やし、経験を糧に製図の効率を上げていきたいと思っています。

マイ・パートナー

設計者にとっての辞典「プラント配管ハンドブック」

我妻さんは常に「プラント配管ハンドブック」を持ち歩いているといいます。この本には配管の規格寸法など、設計上参照すべき数値が記載されています。仕事の際には欠かさず机の上に置くようにして、ボイラーや熱交換器など、配管を含む製品の製図を行う際に読むそうです。技術者にとっては辞典のような存在ですが、学生時代に読んだことはなく、手にしたのは入社後からでした。初めて読んだとき「とても分かりやすい」と感じたそうです。「網羅性があるって調べたい事柄は必ず見つかるし、図面もあってイメージしやすい」と我妻さん。日々の業務で例えば必要な寸法が頭に入っている、しっかり本で確認をし、正確な製図を進めていくそうです。



我妻さんの
プラント配管ハンドブック

お客様と共に「食」を発信、提供

株式会社 菅野食品

製造業 [遠田郡涌谷町]



HP
http://www.kannofoods.jp



受賞歴等

厚生労働省 快適職場推進計画認定事業場
日本食品衛生協会 宮城県知事 食品衛生
優良施設
感謝状 (東日本大震災 支援活動 物資支援)
仙台社会保険病院 涌谷町

所在地 〒987-0121 遠田郡涌谷町涌谷字中江南1-1
TEL: 0229-43-5555 FAX: 0229-43-2588

代表者 代表取締役社長 菅野 利昭 氏 資本金 3,600万円 創業・設立 1965年

こんな人材を求めています

若者の視点から「食」の価値創造の実現へ



代表取締役社長
菅野 利昭

従業員の多くは、大崎市、美里町、登米市など車で30分圏内に住む地域住民が多く、仕事内容が、製造や販売のため、商品開発を担当する人から物流、経理を担当する人までさまざまな分野で活躍しています。求める人物像としては、価値創造ができる人です。同じ食品の中でも提供する場所によって価値観が異なるため、食品の提供の仕方をアレンジしたり、食に対し「こんな楽しみ方もあるのか」と思わせることができる発想が必要となります。当社では麺の製造が主流で、最近では「マーボー焼きそば」や「石巻焼きそば」などの製麺を行っているほか、「涌谷太鼓」と呼ばれるずんだまんじゅうなど、麺以外にも力を入れていて、自社のブランドにした商品もあります。こうした商品を全国に向けて発信していくための方法や戦略などが重要となります。それだけに、若者の視点に立ったものの提供、ものづくりなどの企画、提案ができる人材は理想的です。私では想像もできない発想の提案を望み

ます。そこからお客を通して「創る喜び」を得て、自分の仕事が楽しくなるようになってほしいですね。また、店舗と連携を図りながら商品をPRし、一つのブランドに育てていく力が求められます。なぜなら、本当においしい製品がお客様に行き届いていないという現状があるからです。食文化の変化も激しく、調理方法も多様な現在であっても、おいしい物を求める事は変わらないと思います。私自身、地元涌谷町出身ということもあり、やはり地元の人に働いてほしいですね。製造だけでなく、物流その他あらゆる知恵を集結させて「おいしい」をおとどけたいと考えています。首都圏や他の地域で働くという挑戦は否定しませんが、生まれ育った地の良さを発見していただきたいと思います。

業務内容

日々求め続ける「食」の価値

主に生麺製麺、食品製造卸、直販事業、食堂開店指導を行う食品会社です。本社以外に仙台市にも営業所を構え、創業から80年以上の歴史を持っています。本社では主に、商品の企画から製造、物流までを行い、お客様への営業活動も行っています。本来の麺の製造に加え、近年では、水産物の加工販売や仙台青葉餃子・ずんだ餅の製造販売を行うなど、常に食を通してお客様の求める商品を製造します。ただ単に「おいしいものを食べる」のではなく、「価値にあったものを食べる」ように、食文化の変化が進む中において、味だけではなく価値を高めるため、試行錯誤を繰り返し商品を製造しています。

将来のビジョン

時代にあった商品づくりを目指して

日本人の食文化が年々変化していくなか、今後は時代にマッチする商品を提供することが必要となります。本来は麺の製造を主として展開してきた事業を、水産物の加工なども扱えるような食品会社へ変更したように、今後は食の全体を見据え、お客様が満足できる商品を提供していきたいと考えています。常にお客様に評価される仕事だけに、同じ満足度にならないためにも、今日ではなく明日、明日ではなく明後日を見据えた商品づくりが必要となります。時代にあった商品づくりを行うことで、人々の「食」と「健康」を追求していただくだけではなく、会社の持続性も考えられています。

先輩の声

お客様から「信頼」を得るために



営業
菅野 裕隆さん

地元涌谷町出身で、高校生までは地元で生活していました。大学時代は関東で暮らして、そのまま就職し、7年間関東で働いていたのですが、昨年春から菅野食品の営業部に在籍して働いています。現在は主に、既存の顧客との関係の構築や新規の取引を獲得するための営業活動を行っています。就職活動で大切なのは、自分に自信を持ちしっかり表現できるようにすることだと思います。

わたしの出番！

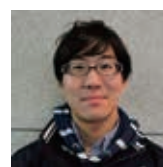
工場で活躍する女性社員！

普段は本社の工場出荷管理や食品管理を行っています。家族のような関係で働ける環境なので、年齢差があってもコミュニケーションを図りながら働くことができます。「美味しかった」の言葉をお客様からいただいた時に、仕事のやりがいを感じます。会社の魅力は自社の製品を食べられることですが、ただ食べられるというだけではなく、社員同士お互いに商品の評価をしているので、日々勉強につながります。商品に対しての良し悪しの評価ができるのも「言い合える環境」が整っているからだと思います。就職活動は、自分がどれだけできるのかを試し、決してめげないことが重要です。さまざまな業種の中から選ぶポイントは、自分の中でどれだけその企業に興味、関心を持てたかだと思います。



小山 かおりさん
出荷管理、商品管理

記者紹介



藤本 智慎
東北学院大学
経済学部



三好 桃子
東北大学
文学部



平田 真莉子
東北学院大学
経済学部

私は、生まれも育ちも宮城県仙台市です。約二十年前暮らし続けてきたこの土地で、自然にも、食にも、また多くの仲間にも恵まれここまで成長してきました。今回の取材を通じ、菅野食品さんの時代やニーズの変化に合わせ、独自のスタイルを求め続けてきた、食に対するこだわりを学ばせて頂きました。魅力は、創業50年以上の歴史と伝統を持つ食品会社であり、これまで「マーボー焼きそば」や「仙台あおば餃子」の開発などに携わってきたことです。地元宮城の食文化を支え、魅力ある商品を私たちに提供してきました。また、社内環境もとても良好で、取材中の社員の皆様の生き生きとした表情がとても印象的でした。社員同士が互いを思いやり、助け合いの精神を共通認識として常に意識しているからであると感じました。正直、地元の食品会社に対し、詳しい知識はありませんでしたが、今回の取材からより多くの地元企業を知りたい、周知してもらうために情報を発信したいと思いました。(藤本 智慎)

「地球と暮らそう」—健やかな暮らし創造業—

株式会社 建築工房零

建設業 [仙台市泉区]

HP
<http://www.zerocraft.com>

受賞歴等

2009年 第7回「真の日本のすまい」提案競技 国土交通大臣賞 受賞

所在地 〒981-3121 仙台市泉区上谷刈6-11-6
TEL : 022-725-2261 FAX : 022-725-2262

代表者 代表取締役 小野 幸助 氏 資本金 2,000万円 創業・設立 2005年

こんな人材を求めています

社会貢献の意識と志がある人材を。きっちり教育、たしかな責任

代表取締役
小野 幸助

私は社会のために役に立とうとする気持ち、つまり社会に貢献する意識を社員に持ってもらいたいと思っています。家づくりを通してお客様の暮らしをつくり、さらにお客様の「健やかな」人生もつくる。それだけではなく、化石燃料ではない木質ペレットを使用する、ペレットストーブを一つの例とするような循環可能な機器を使用することで、CO₂を1軒あたり1トン、10軒で10トン削減できます。こうして次世代の環境も守っていく。これが建築工房零の社会貢献の意識です。家づくりは責任がとても重い仕事ですが、社員が社会貢献をする意識を持てば、仕事の中で充実感につながると思いますし、社会と関わることでそれぞれの人生を豊かにできるでしょう。もちろん、「カッコいい建築をつくりたい」という夢を持って来てくれる人材も歓迎します。しかし、例えば「美しい街並みをつくっていく」とか、「長く使われる建築を通じて地球環境を改善していく」とか、夢から一歩さきに進んだ意識、夢の先にある「志」を持って

仕事してもらいたいと思っています。どんな人材であれ、必ずものすごい時間とエネルギーとお金を使って責任をもって教育しています。「自分探しをしたい」といって会社を辞める人がいますが、それでは責任を果たせない。自分というのは探すものではなく、作り出すものだと思いますし、それが私が望んでいる社会貢献の意識に繋がるとしています。当社の社員は全員学ぶことに一生懸命な人ばかりです。社内研修は、技術的なものはもちろんですが、独自に「社内塾」というものも開いているのです。これは、部署間をまたいだチームで課題をクリアしながら、自身の目標を達成していくというもので、これまで6期行ってきました。どの研修や社内塾を見ても、お互いに教えたり教えられたりしながら進めているので、社員同士の仲は良いようです。

業務内容

「健やかな暮らし創造業」。
環境いちばんの建築、家具販売

建築工房零は、事業定義という言葉で業務内容を説明しています。それは「健やかな暮らし創造業」。物質的豊かさだけではなく、「健やかな暮らし」ができる建築や家具の設計・販売、さらに自然の暮らしを体験して頂くアクティビティを行っています。小野さんは、「つくりたいのはこだわりの家ではない」と強調します。わざわざ石油から作った塩ビを使って壁を作るのではなく、何千年も前から日本にある土で塗り壁を作る。自然素材の「当たり前の家づくり」が建築工房零の建築のモットーです。また、ペレットストーブの普及促進、販売などを通じた環境への配慮も事業を通して手掛けています。もちろん社内の暖房器具もペレットストーブ、社用車の燃料もてんぷら油と、CO₂削減を実践しています。

将来のビジョン

「零さんがいてくれなきゃ困る」。
暮らし、地域に目を向ける

泉ヶ岳に開いた「ゼロ村」で馬やヤギにふれあい、土や草木と暮らせるアクティビティを深めたい。山形県や岩手県などにも支店を開いて地域を盛り上げたい。暮らしを良くし、地域を良くし、社会を良くし、環境を良くする。そんな思いを込めて小野さんは、将来は地域から「零さんがいてくれなきゃ困る」と言われることを目標に掲げています。さらに東北の将来も見据えているのです。東北6県に若者を定着させて、地域で人材を回せるようにするというのも。「若い人材の循環は、エネルギーと同じ」と小野さん。地域でエネルギーをまかない循環させ、地域のなりわいを成り立たせることを「中小企業の使命」として、実現に向けた取り組みも始めています。

記者紹介

越田 健介
東北大学
文学部及川 愛結
宮城学院女子大学
学芸学部池田 隆平
法政大学
経済学部鈴木 恵
東北学院大学
経営学部

家づくりの中で自然を尊重し、将来の環境を守っていくという企業の思いが伝わりました。それは社屋を見ても分かるし、小野さんをはじめ社員のみなさんが一貫してその意識を持っていることが、話から感じられたからです。以前、建築工房零さんの「ゼロ村」にお邪魔させていただいたことがありました。そこで馬とふれあい乗馬体験をしたり、ハーブティーをいただきながら牧場長とお話したり、とても和やかに自然が溢れる時間を過ごしました。家づくりだけでなく、アクティビティの中で企業の思いを私たちにストレートに伝えてくれました。今回、建築工房零のみなさんは、温かな雰囲気でお話を迎えてくれました。この場を借りて、感謝いたします。ありがとうございました。木をメインにした職場でペレットストーブで暖をとりながら、みなさんがフレンドリーにアットホームに毎日のお仕事に当たっているからかもしれません。素敵な職場で、私たちも笑顔で取材ができました。（越田 健介）

先輩の声

仕事はやりがいも責任感も大きい。
「社会に感謝と貢献をして働いて」建築事業部技術部
松本 健治さん

小さいころの僕の夢は大工でした。高校生の時に本格的に建築業界を目指し、大学卒業後に入社しました。今はお客様が喜ぶ姿にやりがいを感じていますし、それ以上にお客様にとって一生に一度の家づくりであるだけに責任も感じています。仕事の楽しさと大変さは、学生時代にはまだわからないかもしれませんが、社会に出たら自分のやるべきことが分らずとも、社会に感謝と貢献していくことを意識して、一生懸命に働いてほしいです。

わたしの出番！

お客様の笑顔が仕事のやりがい。
働きやすさが毎日の楽しさに

今、私は運営企画本部の総務・経理チームで仕事をしています。毎日やりがいを感じていますが、一番はお客様に家を引き渡した時。普段は事務が中心で、家づくりに直接は関わりませんが、私の仕事は他のスタッフの役に立ち、最後はおお客様の喜びにつながることを実感できるからです。社内には社員同士がフレンドリーで、男性社員も女性に理解がありますし、分け隔てなくコミュニケーションをとっているのが人間関係も良好で毎日の楽しさに繋がっています。約四十名いる社員のうち女性には10名。しかも、結婚後に職場復帰した人や、子育て中の人も多く、ここではこうした家族に対しても気遣いがあり、女性の力を十分に生かせる会社だと思います。

増子 友美さん
運営企画本部
総務・経理チーム

宮城が誇るゴム長靴のリーディングカンパニー 弘進ゴム 株式会社

製造業 [仙台市若林区]



HP
<http://www.kohshin-grp.co.jp/>



受賞歴等

1999年 グッドデザイン賞セーフティ
ワークスFZ501、サマーレインα 他
2004年 第8回みやぎものづくり大
賞グランプリ
2007年 第11回みやぎものづくり大
賞優秀賞
2007年 第10回七十七ビジネス大賞

所在地 〒984-0816 仙台市若林区河原町2-1-11
TEL: 022-214-3011 FAX: 022-214-6831

代表者 取締役社長 西井 英正 氏 資本金 1億円 創業・設立 1935年

こんな人材を求めています

モノづくりのためには「考えて行動」



取締役社長
西井 英正

当社では「考えて行動する人」を求めています。新人のうちは、上司の指示に従って仕事を進めることが大切かもしれません。とはいえ、いつまでも上司の指示を聞いているだけではいけません。当社はモノづくりをしている企業です。新しいモノを生み出すためには、考えて行動しなければいけないのです。また、「転勤を嫌だと言わない人」であることも必要です。亘理町や富山県小矢部市、中国の大連に工場、東京や名古屋、大阪など、全国に支店や出張所があります。当然転勤の機会もありますから、地元から離れることを嫌がらず、積極的に地域の外に行こうとする好奇心のある人を求めています。例えばそれが海外であっても、「言葉が話せないから」という理由で転勤を恐れなくてほしい。「やってやろう」という気持ちがあれば、話せなくても大丈夫です。今の若い人たちには「バーチャルとリアルを分ける人」になってほしいですね。日常的にインターネットに触れているため「なんでも知った

つもり」になっている気がします。しかし実社会では「知っている」だけではなく、実際に行動することが求められます。社会に出たらとにかく動いてみてください。さらに「現実でもコミュニケーションが取れる人」になってほしい。社会に出たら無料通話アプリなど、バーチャルな手段でアポイントをとったとしても、結局は直接人と会わなければなりません。現実ではうまく話せない人が多くいるので、しっかりとコミュニケーションをとれるようにしてください。就職活動においては、企業側は自分たちのいい部分しか話しませんので、企業の話を鵜呑みにせず、しっかりと自分の意見を伝えることが大切です。名前の知られていない会社でも、専門的な分野で活躍している会社はたくさんあります。自分のやりたいことを見つけ、自分が何をしたいか自問自答し、企業側にやる気を見せることが大切です。ぜひ、当社にエントリーしてください。

業務内容

ゴム・ビニル製品に特化

ゴム・ビニル製品の企画、開発、製造、販売を行っています。部署は大きく分けて営業、技術、製造、事務に分かれています。技術部門では企画や開発をしています。営業部門は、長靴やレインウェア、フットウェアといったシューズウェア部門と工業用ホースや自動車部品、防水シート等の化工品部門があります。ホームセンターやスーパーが主な取引先となるシューズウェア部門。化工品部門は大手メーカーや自動車メーカーが営業先です。工業用ホースは川や海からの取水や排水に、防水シートはプールや土木工事などで使用され、防水シートの施工工事を行うこともあります。他にも、放射能汚染された土をつめるフレキシブルコンテナバッグなどの素材も製造しています。

わたしの出番！

出産・育児がしやすい職場

私は現在、企画書などの書類の作成や在庫の管理、取引先やお客様への連絡対応といった仕事をしています。お客様とは主にメールや電話で連絡を取り合っていますが、月1から2回、営業活動のため実際に足を使って訪問することもあります。社内はとてもフレンドリーな雰囲気です。仕事ができる環境です。産前・産後休暇や育児休暇といった制度もしっかり整備されていて、女性も働きやすい職場となっています。私たちの会社では婦人向けポンチョといった女性向け商品の製造販売も行っていますので、今後は私と同世代である20代女性向け商品のバリエーションを増やしていきたいと考えています。（鹿又 梨歩さん SW営業本部 仙台チーム）

先輩の声

やりたいことをやれるように



SW営業本部東日本営業本部
直販チーム
小澤 智幸さん

入社3年目で、現在は福島方面のルート営業を担当しています。ホームセンターへ長靴やレインウェアの販売を行っているのですが、自分の提案した商品が店舗の棚に並ぶとうれしいですね。就職活動中に、一つでも秀でたものがある企業に行きたいと考えていたのですが、説明会で話をしていた西井さんに心を掴まれました。就職活動は、悩むことも多いですが、やりたいことをやれるように頑張ってください。

マイ・パートナー

「手帳」で仕事を効率化

営業担当の小澤さんにとって「手帳」は仕事に欠かせないアイテムです。多くの取引先に足を運ぶ小澤さんだけに、お客様との商談や会議、提出書類の締切などを手帳でスケジュール管理しています。スケジュールを忘れないことはもちろんですが、手帳に記すことで「仕事の効率化にもつながっている」そうです。スケジュールの全体像を把握することで、仕事の優先順位や段取りを考えることができるのです。「今では仕事をしているなかで、欠かせないものとなりました」とその大切さを強調します。社会人にとって約束や時間を守ることは、お客様から信頼を得るために欠かせません。手帳が信頼を得るための大切なアイテムになっているようです。



手帳 スケジュール管理に使っています。

記者紹介



鎌田 堯
東北学院大学
経済学部



伊勢 美沙子
東北学院大学
教養学部



北村 早智里
東北大学
文学部

私にとって弘進ゴムへの取材は2回目です。1回目の取材は一昨年。WISEとは別件の取材です。その際西井さんと出会い「相手の気持ちを考えられるように」との教えをいただきました。何かをする時、西井さんの言葉が脳裏をよぎります。私の行動指針の一つです。「もう一度西井さんにお会いしたい。弘進ゴムのことをもっと多くの人に知ってもらいたい」と思い今回取材をお願いしました。今回の取材では「(若い人に) 現実でもコミュニケーションが取れる人(になってもらいたい)」という言葉がとても印象に残りました。人と会った時、相手の話をしっかり聞き理解し、自分の思いをしっかりと相手に伝えることができるかどうか再確認しようと思いました。バーチャルと違い、相手の目や表情など意識する部分は多くあります。相手への気遣いも欠かせません。弘進ゴムの強みは「人」。普段からのコミュニケーションを大切にしているからこそ全国トップシェアを維持しているのだと思います。（鎌田 堯）

こだわりのお葬式を 株式会社 ごんきや

生活関連サービス業、娯楽業[塩釜市]



HP
<http://www.gonkiya.com/index.html>



受賞歴等

2001年 JECIA（日本文化儀礼調査協会）による「サービス業格付」で最高評価「☆☆☆☆☆（五つ星）」を獲得
2010年 週刊ダイヤモンド「お客様対応安心度ランキング」東北・宮城県 第1位 獲得

所在地 〒985-0043 塩釜市袖野田町24-2
TEL：022-365-5555 FAX：022-365-5557

代表者 代表取締役社長 佐藤 知樹 氏 資本金 4,000万円 創業・設立 1815年

こんな人材を求めています

求めるのは、人に対する優しさと自分を高める向上心



代表取締役社長
佐藤 知樹

人としての「優しさ」が基本にあり、人のために何かをしたいというサービス精神が旺盛な人を求めています。お葬式というのは、普通の人にとっては非日常的なものです。ましてや故人にとっては人生に一度のこと。したがってスタッフは、プロであっても仕事に「慣れ」てはいけません。人の悲しみへの対応はマニュアル化できません。だからこそ、人に優しく接する心が必要なのです。

そのうえで若い人には、短期的ではなく長期的な野心や向上心を持ってほしいと思います。「自分がこの会社をけん引していくぞ!」というくらいの勢いで。もちろん、こうした話ができるような人間関係を保つことも大切です。

私は専門学校や大学に講師として呼ばれることが多いのですが、学生には「今のうちに徹底的に遊び、好きなことに打ち込め」と言っています。なぜなら働き始めると、趣味の時間などほとんど取れないからです。学生時代に悔いの無いようにやりたいことを吐き出した人は、社

会に出てからの切り替えが早い。仕事にこの先の人生を捧げる準備ができていますよね。私も学生時代は趣味のバンド活動に没頭しました。

もう一つ、学生時代に行って欲しいことがあります。それは自分の周りを見直すことです。家族や友人など、当たり前の存在になっている人の大切さを再確認してほしい。今は自分の死を考え準備をする『終活』がブームです。私はこの終活を、若い人にもやって欲しいと思っています。死を考えることは決してタブーではなく、この先の生き方を考えることなのです。終活を通じて自分を支えるツールを探してほしいですね。

葬祭業はマンパワーが無ければ成り立たない仕事です。今後起こる人口減少のことを考えると、この業界は間違いなく人手不足になります。さらに当社の一番の課題は「若返り」。会社で新しい風を吹かせ、次世代を支えるためにも、若い人の力に期待しています。

業務内容

葬祭業を通じて、お客様の人生をコーディネート

主な業務内容は、葬儀に関すること全般です。葬儀・葬祭の手配から葬祭会館の運営、生花の準備、墓石や仏具・仏壇選びに至るまで、計13部門に分かれた業務を行っています。ごんきやには130名の社員がいて、うち22名が厚生労働省認定1級葬祭ディレクターの資格を持ち、ご葬儀に対するお客様の幅広い要望に対応しています。

また、自分の人生を考えるための『終活』セミナーなども実施中。『エンディングノート』を制作し、自分の生と死を再確認します。このノートは遺族が見ることで、本人の意思を汲んだ葬儀の内容を考えることができるというメリットもあります。人が亡くなってからの仕事だけでなく、それ以前から死と向き合い、生き方を考える機会をつくることも、ごんきやの大切な業務の一つです。

将来のビジョン

変わらないために、変わる

激変期にある葬儀業界で「本質を守り続ける…つまり変わらないために、変わる必要がある」と佐藤社長はいます。例えば、仏間のない家が増えている現在、仏壇に手を合わせる習慣は薄れつつありますが、死を悼むという姿勢は変えてはいけないことです。そのために、現代仏壇と呼ばれる洋風の部屋にも置けるような仏壇を提供するという変化です。

200年という長い間、地域に支えられてきた企業として、地域で一番「ありがとう」を言ってもらえる会社を目指すごんきや。地域で一番愛される会社にする事で、社員の誇りにも繋げたいそうです。「社員の子どもが『俺の父ちゃんごんきやで働いているんだ!』と自慢できるようになるのがベストですね」。

記者紹介



徳水 璃都
東北学院大学
法学部



加藤 里香
宮城学院女子大学
学芸学部

今回取材したのは塩釜に本社を構える葬儀社「株式会社ごんきや」さん。葬祭業界と聞くと暗いイメージを持つ方もいるかもしれませんが、取材に応じてくださった佐藤社長をはじめ、ごんきやさんの社員の皆様はとても暖かく熱い思いを持った方々ばかりでした。

取材を通じて一番心に残ったのは、葬儀担当者さんからの「サプライズ」のエピソード。昨年最も多くの「ありがとう」を集めた佐藤裕也さんは、亡くなった方が最後に行きたいと言っていた場所に葬儀のどこかで立ち寄ったり、次の日が誕生日だった人にはケーキを用意するなどのサプライズを行ったそうです。「他の業種ではありえないことですが、お客様である故人の家族が泣いてくれたときに、この仕事をやっていてよかったと思います」という佐藤さんの言葉が印象的でした。

「死」を身近に感じているからこそ、生きている人の喜びを真摯に考え徹底的に洗練されたサービスを提供するごんきやさん。宮城に住む身として、大変頼もしい存在です。(徳水 璃都)

先輩の声

遊びを通して雑談力を



営業
佐藤 裕也さん

入社して5年。葬祭部門の業務を担当しています。仕事柄、地域のご高齢の方とお話しすることが多いのですが、そこで重要になるのが仕事以外の会話、いわゆる雑談です。地元企業に就職するのなら、地域の話題や方言についていく必要があります。学生時代に田舎に行くなど、遊びを通じて地域の情報をキャッチしてみてください。

マイ・パートナー

葬儀社ならではの「友引表」

営業担当の佐藤裕也さんのマイパートナーは「友引表」。毎月の「友引」にあたる日が一目でわかります。「友引の日」に葬儀ができないわけではありません。ただお客様のなかには、気にする方もいらっしゃいますし、塩釜の火葬場は友引はお休みなので、友引表でスケジュール管理をしています。

昨年は社内でもっともお客様からの「ありがとう」をいただき、社内表彰された佐藤さん。持ち物にもお客様に対する気遣いが感じられます。「新人の頃は宗派の勉強のために寺巡りをしていました。今年も社内一ありがとうをいただけるように頑張ります」。胸ポケットに友引表をしっかりと収め、力強く語ってくれました。



「友引表」葬祭部門の佐藤裕也さんのマイパートナー

社員の「やりたい」と共に究極の幸せを追求する

株式会社 コンセプション

宿泊業、飲食サービス業[仙台市青葉区]

HP
<http://www.conception-gp.com>所在地 〒980-0021 仙台市青葉区中央3-5-30 T&I NEXT303
TEL : 022-716-3625 FAX : 022-716-3625

代表者 代表取締役会長 沼倉 幸俊 氏 資本金 1,100万円 創業・設立 1996年

こんな人材を求めています

人類の最大の目的は幸せになること。それは、お客様も社員も同じこと

代表取締役会長
沼倉 幸俊

採用したい人材としては「気立てのいい人」ですね。気立てのいい人というのは、仕事ができる人が多いと思っています。同時にリーダーシップがあれば、なお良しです。リーダーにならなければ得られない経験もありますし、いいリーダーがいなければ、部下も会社も育ちません。私はそういった性格の持ち主と「幸せ」を追求できれば、と考えています。

私は人類最大の目的は「幸せになること」だと思っています。そして「幸せ」を最もストレートに提供できる仕事が、この飲食業。レストランの語源は英語で「復活・再生」です。仕事に疲れ、お腹を空かせたお客様に、最高の料理と空間で、心身ともにリフレッシュしてもらう。明日への活力を養ってもらう。最後に店を出るときは笑顔で帰っていただきたいんです。

同じ仕事にしても、例えば医師は体調が優れない人、教師は生徒といったように、職種によって対象は限定的になってしまうものですが、飲食業は違います。空腹にならない人はいません

から、どんな人でもサービスの対象なのです。そういう意味では、この仕事は全ての人を幸せにできる究極のサービス業であり、人生を賭してでも取り組む価値のある仕事だと思います。また、お客様はもちろんですが、従業員にも幸せになってもらいたいと考えています。海外研修を行なっているのもそのためです。同じ味と値段の料理なら、お客様は海外で研修を受けた人がつくった料理を選びますよね。フランス、イタリア、ニューヨーク、それぞれの料理の本場で研修を行い、雰囲気を感じて技術を磨く。そうして経験から得たものを、それぞれの店舗で存分にフィードバックしてもらいます。お客様に幸せを提供し、その幸せで社員も幸せになればいいと思っています。

ですので、こうした環境を共につくることのできる「気立てのいい人」を待ち望んでいます。幸せをつくる環境は、既にできています。

業務内容

本場を知る料理人が五感に伝える「幸せ」を、仙台で堪能

コンセプションは、仙台と東京にさまざまなコンセプトの飲食店を経営する会社です。オフィスのすぐ隣に店を構える経営店舗「TRATTORIA COMPANIO（トラットリア・カンパニオ）」は、本場で修業を積んだシェフが本格イタリアンを提供する料理店です。コンセプトは店舗ごとに違いますが、こだわり抜いたお洒落な外観が、往来の人々の足を引き寄せます。幸せを追求する経営者と、それを実現させる従業員。店内に響く優雅な音楽や飾られたアート、そして洗練された料理の味が、訪れた人の幸せを満たしてくれます。

わたしの出番！

やりがいを感じながら伸び伸びと過ごした入社1年目

イタリア料理は、味はもちろん見た目も同じくらい大事なので、盛り付けにもこだわっています。最初はなかなか上手にできませんでしたが、お客様から「おいしい」、「きれい」と褒められた経験がモチベーションになり、今はそれがやりがいにもなっています。

とても過ごしやすい環境で働いています。もともと現在働いている店舗には、調理師学校時代に研修やアルバイトでお世話になっていたこともあるかも知れませんが、自分の意見が主張しやすい環境だと思います。「こんなコース料理をつくってみたい」と先輩方に相談すると、「面白い」といってすぐにつくらせてもらったこともありました。入社1年目は伸び伸びと仕事ができ、充実していてあっという間に過ぎた感じでした。

岸 栄里菜さん
TRATTORIA COMPANIO
(トラットリア・カンパニオ)

記者紹介

武藤 大紀
東北福祉大学
総合福祉学部鎌田 弘恵
宮城教育大学
教育学部

取材を通して、いかに幸せを追求することが大切か分かったような気がします。普段「幸せ」について考える機会がほとんど無かったため、今回の取材が自分の幸せを考え始めるきっかけになったと思います。

他人の幸せが、自分の幸せにつながる。逆もまた然り。そんな幸せの連鎖を、飲食店の経営という形で実現するコンセプションの在り方に感銘を受けました。

「人は誰しも空箱で生まれてくる。その中身を幸せで埋めていく過程が人生だ」。沼倉会長からいただいたこの言葉に、目が覚める思いでした。自分はどうか？日々を浪費していないか？私にとっての幸せとは何か？この取材を経て、自分と向き合う覚悟ができた気がします。私も人と人とのつながりを大切に、幸せを追求していきたいと思っています。私という名の空箱を埋める作業が、誰かの幸せになるように。

(武藤 大紀)

先輩の声

明るくて楽しい職場の雰囲気、その中で実感する「成長」

TRATTORIA COMPANIO
(トラットリア・カンパニオ)
岸 栄里菜さん

働き始めてまだ1年目ですが、先輩方が明るい雰囲気をつくってくれるところが好きですし、おかげで楽しく仕事をすることができます。今は主にコースの前菜を担当しています。材料一つにしても何種類もあるので、覚えるのが大変ですがそれも勉強。先輩方に支えられながら成長しています。頑張った分結果として自分に返ってくるので、今はがむしゃらに知識と技術を吸収したいと思っています。

マイ・パートナー

若い頃の経験が必ず後で生きてくる。将来を見据える広い視野を

沼倉会長が仕事に必要な不可欠と語るマイパートナーは「入社してからの心構え」でした。

箱の形をした図の縦が「仕事で使う部分の割合」で、横が「入社してからの年月」、図の下に伸びる矢印は給料の例を表わしています。「働いて数年は、理屈を体に染み込ませる意味でも、がむしゃらに体を動かすものです。その後は徐々に頭を動かす割合が増えていって、ある時逆転する」と、自身の人生観とともに語ります。最初は辛くても、何年か続けていれば経験が結果に結びつく。「わたしたち経営陣が確かな判断を下せるのも、若い頃の頑張りがあってこそ」だそうです。

全国の若者へのエールとも取れるこの考え方は、会長とコンセプションを支えてきた大切な「マイパートナー」なのです。

沼倉会長直筆のメモ
働く上で必要な考え方を教えてくださった

リサイクルのことなら、サイコーにおまかせください

株式会社 サイコー

その他サービス業[仙台市宮城野区]

HP
<http://kk-saikoh.co.jp/>

受賞歴等

2012年 公益財団法人 交通エコロジー・モビリティ財団主催「エコドライブ活動コンクール」優秀賞
2010年 社団法人全国産業廃棄物連合会「地方優良事業者表彰」

所在地 〒983-0828 仙台市宮城野区岩切分台1-8-4
TEL: 022-255-3150 FAX: 022-255-9955

代表者 代表取締役 齋藤 孝志 氏 資本金 3,000万円 創業・設立 1973年

こんな人材を求めています

社員とともに成長したい。同じ思いを抱く人を歓迎します

代表取締役
齋藤 孝志

環境問題や廃棄物について、詳しいことが分からない。だから、この仕事はできない。そのように考えていないでしょうか。当社が新たな人材に求めていることは、専門的な知識ではありません。なぜならば、知識は仕事を通して身につけることが可能だからです。求めているのは「人柄の良さ」。人柄がいいとはどういうことだろうかと、頭の上にハテナが浮かぶ方もいるでしょう。しかし、難しく考えることはありません。みなさんは、どんな人が魅力的だと思うのでしょうか。私は「和」を重んじる人に心が惹かれます。他人を尊敬する心や、思いやりを持って配慮ができるということは、周りとの調和に欠かせない要素です。そして調和があってこそ、良いチームワークの形成に繋がります。一人よりも仲間がいるからこそ、物事のできる幅が広がり、自分の可能性を高めることができます。例えば、入社して間もなく、会社を後にする人は何が問題だったのでしょうか。原因はひと言ではいえないほどたくさんあるでしょう。しかし、

目的が見いだせなかったという場合、なぜその会社を選んだのかを振り返る必要があります。仕事には必ず目的があります。その目的とは、会社の方向性がどこへ向かっているのか、経営方針や企業の思いに共感できるか、この点について答えることができるならば、各人に明白にあるはず。決め手は企業規模の大小や給与ではなく、率直に会社の事業に魅力を感じるかが最も重要ではないでしょうか。当社は環境問題の解決と地域貢献に力を注いでいます。これまで、社員一同で意見を出し合い、歩んでいく姿勢で取り組んできました。それはこれからも変わりません。会社の方向性や経営者の考えに共感できるならば、当社のフィールドで、同じ考えを持った人たちと可能性を高めることができるでしょう。共に歩む仲間をお待ちしています。

業務内容

総合リサイクル企業だからこそできることを

これまでのリサイクル事業は、特定のごみしか出せないことが主流でした。そのため、ごみの分別に手間がかかっていました。しかし、サイコーはすべての廃棄物を取り扱う総合リサイクル企業。廃棄物の種類ごとに業者を分けることなく一社で済むことが人気のポイントです。ポイントといえば、「古紙リサイクルポイントシステム」という新たな事業が注目を浴びています。古紙の重さに応じてポイントが発生し、貯まったポイントはお買い物に利用できるという仕組み。2010年に東北で初導入されて以来、全国118カ所のスーパーで実施しています。2016年3月からは、ポイントの一部が震災復興の資金として募金される取り組みが開始されました。サイコーは地域のお客様を第一に考えているのです。

わたしの出番！

思いっきり、やりたいことに挑戦できる環境

仕事の内容をひと言でいうなら「社長の代弁」でしょうか。会社の概要や取り組みについて、お客様や学生に説明する広報の役割を担っています。ごみを不法投棄した場合、処分を依頼した側の企業も罰せられてしまうということをご存知でしょうか。だからこそこの業種は、信頼関係が最も大切なのです。信頼を得るために、会社の事をもっと知ってもらいたい。そこで思いついた企画が、ホームページで社員紹介を行うということです。働く人の顔が見えることで、利用者側は安心感が持てるのではないかと思います。私は入社3年目ですが、当社は若い社員の意見にもしっかりと耳を傾けてくれます。性別やキャリアの枠を超えて、やりたいことに挑戦できる環境が、仕事への充実感に繋がっています。

池端 みなみさん
人事広報部 人事広報課

記者紹介

加藤 里香
宮城学院女子大学
学芸学部石澤 脩
東北大学
法学部

私たちの姿を見て、社内の方々は仕事の手を休め一斉に立ち上がりました。活気に満ち溢れた声で「いらっしゃいませ」。そして丁寧に一礼し、微笑みかけてくれたのです。動作一つひとつに心がこもっている様子が感じられて、つい嬉しさに微笑んでしまうほどです。徹底された立ち振る舞いや接し方から、社員一人ひとりのお客様を第一に考えていることがうかがえます。取材して感じたことは、小さな「思いやり」がちりばめられているということ。名刺にも独自の仕掛けが組み込まれていました。顔写真とともに抽選番号が印刷されていて、毎月20名に抽選でプレゼントを用意されているそうです。会う度に欲しくなるような、ワクワクする仕掛けの中に、さらにもう工夫。名刺に印刷された顔写真をみると、自然とその人を思い返すことができます。働く人の顔がみえる安心感。そんな小さな安心が積み重なって、大きな信頼を寄せられる企業になっているのだと感じました。(加藤 里香)

先輩の声

この道筋は仕事の柱に。
今に生きている、学生時代の取り組み総務部
戸板 真人さん

お客様からの信頼がなければ成り立たない機密文書の処理を担当しています。どうすれば仕事の質をもっと高められるかと考えると、いくつかの課題が浮かびます。その際に思い出すのは卒業論文。問題の解決に向けて思考し、行動に移して結果を考察する。このプロセスに沿って、自分の仕事を振り返りながら取り組んでいます。卒論は卒業のためだけに書くのではなく、その過程は社会に出てからも生かされているんです。

マイ・パートナー

安全、そして安心して仕事に取り組める秘密とは

手慣れた手つきで、すっと取り出したものはカッター。書類を綴じたダンボールの開封作業の際など、機密書類の処理を行う戸板さんにとって手放せない仕事道具です。このカッター、一見は普通のカッターと変わりませんが、刃の部分が特殊な構造になっているため、手を切らないように工夫されているものです。「ケガをする心配がないから、安心して作業に取り組めます」と戸板さん。カッターひとつをとっても、安全に作業ができるようにと、細かな心配りがされているところに、会社の社員に対する思いやりがほのかに感じられます。

作業用カッター
頻繁に使うものだからこそ、
安全な工夫が施されています

働くあなたをハッピーに！

株式会社 白木屋(シロキヤ)

卸売業、小売業[仙台市青葉区]

HP
<http://www.shirokiya.net/>所在地 〒980-0811 仙台市青葉区一番町 1-13-14
TEL : 022-282-2121 FAX : 022-282-2118

代表者 代表取締役社長 白木 大作 氏 資本金 3,000万円 創業・設立 1940年

こんな人材を求めています

学ぶ心と元気を持ち合わせて

代表取締役社長
白木 大作

求めるのは、学ぶ心がある人、そして元気でやる気がある人です。オフィスのレイアウトを提案するからといって、必ずしも専門知識や資格が必要というわけではありません。むしろ多数のメーカーの商品を大量に扱い、それらを組み合わせてオフィスのレイアウトを考えるため、仕事に対する吸収力が求められます。商品知識や特徴などを身につけるために、いかに学ぶ心があるかという点が非常に重要になってくるのです。

考えているのはあくまでお客様のためのレイアウト。そのためにはコミュニケーションを図りながら、要望を引き出したり、言葉の裏を理解する必要があります。私はよく「お客様の先のお客様のことを考えよう」と言っています。私たちは対企業のビジネスを展開しているので、お客様となる企業はどんな事業を展開し、どんなお客様がいるのかもしっかりと見据え、最適なオフィス環境を提供するよう努めています。とても難しい仕事です。しかし、元気でやる気の

ある人、そしてその気持ちを持ち続けられる人は、やり遂げることができます。企業理念は「究極のお客様第一主義」。しかし、ただ要望に応えるだけではなく、「ともに必要な存在」になることを目指しています。そのためにもお客様をしっかりと見て、ニーズに合わせて会社の業務を柔軟に変化させていくことが大切です。私もちつて店舗での販売や営業の仕事を通じ、お客様の様子を肌で感じてきました。その経験は今でも生きています。どこの業界もそうですが、大企業に比べて中小企業はよりお客様の存在を意識する必要があります。会社の将来はお客様が決めているようなものです。そんな時、やはり学ぶ心があり、元気でやる気がある人は、お客様のことを一番に考え価値創造に全力を尽くすことができます。私たち経営陣は、こうした人材を迎え入れ、全力でサポートすることで、お客様の真の価値を創造し、提供することを目指しているのです。

業務内容

オフィスのレイアウトで仕事の効率が変わる

白木屋では、オフィスの椅子や机をはじめ、プリンター、パソコンなどのOA機器、文具・事務用品といった物販のほか、コピーサービスや社内システム環境の構築といったシステムソリューション、オフィス機器メンテナンス、さらには、オフィスの移転、新築、リニューアルの際のレイアウト提案から内装工事まで請け負っています。「仕事の効率を上げるためにも、オフィスは働き方によって変えるべき」と白木社長。例えば、発想力が求められる企業には、知的生産性が高まるオフィスのレイアウトを提案する、といった工夫が必要です。そんな白木屋のオフィスはとてもおしゃれ。業務内容に合わせて、部署ごとに机や椅子の形が異なり、より効率的に仕事をするための工夫がなされています。

わたしの出番！

和気あいあいとした雰囲気

入社して1年目になります。所属はオフィス用品通販業務を行う市場開発営業課。主に購買状況から経営戦略のためのデータを割り出す仕事をしています。入社当時はエクセルの使い方も分からず、データを扱えるようになるとは思っていませんでしたが、仕事を任されるようになり自然と身につきました。自分では気付かなかった才能を引き出してもらった気分です。フレックス制の職場は働きやすく恵まれています。1週間に1度ミーティングがあるのですが、私のように入社1年目の社員も意見が言いやすい環境です。昨年10月にスタートしたメルマガの制作も担当しています。やはりお客様からの反響をもらって嬉しいですし、やりがいを感じます。突拍子もないようなこともやらせてくれる職場なので、今後も新しいことにチャレンジしたいです。

伊藤 美穂さん
市場開発部市場開発営業課

記者紹介

徳水 璃都
東北学院大学
法学部川口 御生
山形大学
人文学部

若林区にある白木屋営業本部のオフィスは、ビタミンカラーの椅子やL字型のテーブル、ガラス張りの会議室など、とても洗練されたおしゃれな空間でした。今回の取材で一番驚いたのは、就業時間のフレックス制です。営業部の方々は、企業とのやり取りの関係上、夕方からの商談になることもあるそうです。そのため、朝から会社に来て遅くまで仕事をするのではなく、自分自身で勤務時間を調節して、生活と業務の調和を図る仕組みが設けられています。白木社長はもとシステムエンジニアの仕事をしてきたことから、「働きやすさ」というものを柔軟に考えられるのだそうです。今回は取材という形でお邪魔しましたが、白木さんは学生向けにインターンシップも行っているそうです。この記事を読んで興味を持ってくださった方は、ぜひチェックしてみてください。(徳水 璃都)

先輩の声

自分を豊かにする人との出会い

市場開発部市場開発営業課
石川 仁美さん

通販部門の市場開発営業課で販売促進を担当しています。具体的にはキャンペーンの企画やFAXによるアンケート調査等です。私は、学生時代音楽のサークル活動に夢中でした。どうしても学生時代は、同年代との関わりが多くなりがちですがサークル活動を通じて出会った先輩方のお話は、私の視野を大きく広げてくれました。卒業後も、学生時代以上に東北学院大学卒業の方々と仕事で関わる機会が増えましたが、今でもそのお話に刺激を頂いています。私の場合は、音楽サークルがキッカケでしたが、何がキッカケでも構いません。『積極的にさまざまな人に出会うこと＝新しい価値観に出会うこと』だと思います。色々な人に出会い、自分の価値観を広げて豊かにできたら、きっと大きな財産になると思います。

マイ・パートナー

スマートフォンを最大限に活用

白木社長のマイパートナーは、スマートフォンとメモ帳、ペンです。スマートフォンは仕事とプライベートで使い分けるために2台持っています。スケジュール管理のほかにも、名刺の情報やカタログ情報を入れているというスマートフォン。「商談の時に分厚いカタログを何冊も持ち歩くより便利ですし、いただいた名刺すべてを持ち歩くこともできないので、すべてデータ化して管理しています。スマートフォンが手元にはない時は、さっとメモを取れるメモ帳とペンの出番。こちらもある時にはデータとして入力し管理しています。「スマートフォンはたとえ落としたとしても、バックアップデータがあればフォローがきくので便利です」。



2台のスマートフォン、ノート、ペン

今年で創業109年目。学生がシェアハウスをデザイン 株式会社 菅誠建設工業

建設業〔仙台市青葉区〕



HP
<http://www.morichef.com/>



受賞歴等

2015年 地域若者チャレンジ
大賞2015グランプリ受賞

所在地 〒980-0865 仙台市青葉区川内亀岡町48
TEL: 022-225-4643 FAX: 022-265-2495

代表者 代表取締役 菅原 清秀 氏 資本金 1,000万円 創業・設立 1907年

こんな人材を求めています

成長意欲を強く持っている人を募集しています



代表取締役
菅原 清秀

当社は、長年多くの人に支えられながら仕事をしてきました。家づくりやリフォーム、リノベーションなどの業務や、大学生のインターンシップ受け入れで地域に貢献している「人が育つ会社」です。地元の高校からシェアハウスのデザイン案を募集したこともあり、先生からも喜ばれました。

昨今の少子高齢化に伴い人口が減少し、地方での活気が薄れてきています。それだけに当社では「自分で独立して起業したい人」を求めています。独立する意思を持つ人は、自分を高めるために何かを貪欲に求め、主体的に行動することができます。そこには当然苦労も伴いますが、その先には喜びや楽しさがあります。「苦労や人生を楽しみながら」努力をしてもらいたいですね。努力を続けることで、成長することができます。そして独立し起業したら、世の中への貢献を目指していただきたいですね。また、独立したい人以外にも「成長意欲のある人」を求めています。入社した際には、自立し

た人、自分で物事を考えることができる人、ゴールを設定し、そのための道筋を自分で示すことができる人に成長してもらいたいです。実際インターンシップに来てくれている学生は、インターンシップを経験する前と後では見違えるほどの成長を遂げてくれました。例えば当社に入社しなくとも、学生が成長し、将来的に社会に貢献できるような人材になってくれれば、それでいいと私は考えています。

社内はとても明るい雰囲気、誰かが落ち込んだ時にも温かい言葉を掛け合うような環境です。インターンシップに来ている学生にも仕事を任せ、チャレンジできるような「人が成長できる」会社です。今後は社員だけでなく、入居者が成長できるようなシェアハウスづくりも行っていきたいと考えています。私たちと一緒に成長してくれる人材を心よりお待ちしております。

業務内容

「指揮者」となって家づくり

主な業務は、木造住宅の新築工事や古くなった建物のリフォーム、リノベーション。菅誠建設工業が、家の設計や金額の見積もり、工事の日程表を組み、大工や基礎工事業者といった家づくりに携わる人を、オーケストラの「指揮者」のようにまとめています。

家づくりのほか、インターンシップの学生が、シェアハウスの入居者募集や内装外装のデザイン、運営をし、掃除当番表の作成やルールづくりをして、入居者にとって住みやすいシステムづくりをしています。

東日本大震災後に壊されていく建物を目の当たりにしたことで、リノベーションをして多くの人に長い間使ってもらえるシェアハウスの運営を始めました。「古い建物を残していきたい」と、菅原社長は語ります。

将来のビジョン

シェアハウスで活気ある街づくり

「社員とシェアハウスの入居者に成長してもらいたい」と菅原社長。より多くのインターンシップ参加学生に、「ここは私が関わったシェアハウスなんだ」と言ってもらえる場所を増やし、成長してもらうことを目指しています。また、シェアハウスに同じ志を持った人が入居することで、入居者同士で夢を語り合いながら成長することができます。「仙台を魅力的な街にして、若者に仙台に残ってほしい」と菅原社長。少子高齢化が進む現代だからこそ、地域への若者の定住は必須課題。シェアハウスが増えることで定住者が増え、消費が増えることで、周辺地域の商業も活性化します。今後は「カッパル向けのシェアハウスも考えていきたい」と話します。

記者紹介



鎌田 堯
東北学院大学
経済学部



葉坂 真奈美
宮城学院女子大学
学芸学部



加藤 里香
宮城学院女子大学
学芸学部

菅原社長が笑顔で楽しそうにお話をする姿が印象的でした。おちゃっこ（お茶）とお菓子を食べながら、温かい雰囲気、取材をさせていただきました。「入居者が成長できるシェアハウス」と聞いた際、利害関係なく、同じような夢や目的を持って語り合う、ワーキングスペースのような場所を想像しました。昼は仕事、夜は仲間と悪巧み（本当の悪いことではありません）できたら楽しそうです。魅力ある場所があれば人が集まり活気づき、やがては地域が元気になっていくのではないのでしょうか。「人生を楽しむことができるような人」を求めている菅誠建設工業。菅原社長自身が人生を楽しんでいる人でした。ギター、絵描き、写真、登山など多彩な趣味を持っています。仕事を普段からしっかりしているからこそ、人生を楽しむことができているのだと感じました。私も将来、仕事をしっかりしつつ、人生を楽しめる菅原社長のようなカッコイイ大人になりたいです。（鎌田 堯）

先輩の声

インターンシップを通しての社会勉強



社の都のハウスシェフ事業部
(インターン生)

横室 友梨奈さん

私は現在インターン生として、シェアハウスの入居者募集や運営などの仕事を体験しています。社会勉強をしたいと思っていたときに、菅原社長が輝いて見え、インターンシップへの参加を決めました。建物のオーナーにシェアハウス事業を提案し「やりたい」と言われたことが一番の思い出です。将来、学生生活や社会人として仕事をする際に、ここで学んだ経験を生かしてきたいです。

マイ・パートナー

つながりのために欠かせない情報誌

菅原社長の仕事に欠かせないアイテムは、パソコンで建物の設計や図面をつくるために使用する「CAD」というソフトです。手書きよりスピーディに図面をつくることができ、できあがった図面の見栄えもきれいです。CADのほかに欠かせないアイテムが「スガセーだより」。月1回発行されるミニ情報誌で、お客様との交流のため始めたものです。料理の作り方や菅原社長の失敗談なども掲載されています。「お客様との会話のきっかけになる」そうです。スガセーだよりでつながり続けたことで、東日本大震災の際には、多くの仕事の問い合わせ電話がきたと言います。ニュースレターは3月1日現在、123号まで発行されている、お客様とつながり続けるために欠かせないアイテムです。



CADで描いた図面&ニュースレター

高水準の住まいを提供。カナダの住宅を日本に普及 セルコホーム 株式会社

建設業〔仙台市青葉区〕



HP
<https://selcohome.jp/>



受賞歴等

1996年 カナダ国際貿易大臣賞
1997年 通産大臣賞
2011年 国土交通省第32回住生活月間功労者住宅局長表彰

所在地 〒980-0011 仙台市青葉区上杉2-1-14
TEL：022-224-1111 FAX：022-265-8517

代表者 代表取締役 新本 恭雄 氏 資本金 1億円 創業・設立 1959年

こんな人材を求めています

キーポイントは「興味」と「向上心」。伸びしろのある人材を求めます



管理部 総務・人事課 チーフスタッフ

堀田井 宏紀

住まいに興味があり、向上心に満ち溢れている。これが私たちの求めている人材です。新卒採用であれば、特に重視するポイントですね。もともと住まいに関して専攻されていた人であれば、住宅の図面作成といった製図による実技経験や、その知識を生かせる環境で働いてもらえると思います。しかし、住宅建築に関する知識も大事ですが、それ以上に大切なのは、相手に分かりやすく自分の意思や意図を説明できることだと思っています。お客様との関係においてももちろん大切ですが、企業の社員になるという事は上司や同僚との連携が不可欠ですから、社内でのコミュニケーションを図る為にも大切な事です。また、お客様から見れば、私たちは住宅の「プロ」として信頼されるのですから、その信頼に応えるためにはさまざまな要望に対応できるように、最大限の努力をしなければなりません。そのためには、世の中のいろいろな事に興味を持つ事、仕事や普段の生活を通して、住まいに関する知識や住宅に直接関わらないような知識でも吸収し続けていく必要があります。更に要望を汲み取り、

より良い提案を出せる能力を鍛える事も大切です。お客様と接する機会の多い住宅展示場の営業社員は、信頼を得るための要といえます。建築士やインテリアコーディネーターといった受験資格を持っているのであれば、入社してすぐにでも活躍できる機会はあるでしょう。しかし、大切なのは知識と経験が豊富だからということではありません。むしろ、それは後から身についてくるものです。私は、例えばスタートラインが違って、社員一人ひとりが活躍できる素質を秘めていると思っています。あとは本人の取り組み次第です。営業、事務、設計と業務は異なりますが、お客様のライフスタイルを共に考えていくというミッションは同じです。聞き上手になることが成長の近道だと思います。これは相手が社員でも同じことです。個人プレーで仕事をするには限度があります。それを補うための協力です。新たな生活の場を支えていく住宅業界だからこそ、住まいに興味があり、常に向上心を高く持つ人の力を必要としているのです。

業務内容

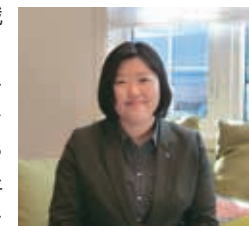
カナダ住宅の魅力をアピール。快適な住まいを提供

カナダの輸入住宅を提供している住宅メーカーです。住宅の構造は梁と柱で支える形式ではなく、壁と床で支える耐震性の高い2×4を改良した、2×6工法の住宅を採用しています。木材もカナダ産のものを使用。カナダには提携先工場もあります。特徴としては、レンガの外壁やインナーガレージ、煙突など日本ではあまり見ないような外観となっています。内装は広々としたリビングで、吹き抜けを取り入れた、開放感が溢れている空間を提供。やはり洋風なデザインに惹かれるお客様が多いそうです。その他、住宅のリフォームや、飲食店や老人ホーム、病院や大規模な木造ホールなどといった戸建て住宅以外の建物も建築しています。

わたしの出番！

洋風な住宅は面白い。お客様の暮らしを提案するプロフェッサー

短期大学を卒業して一般企業に事務職として勤務したのですが、ドイツの支社に転勤した際に目にした海外の住宅の、日本とは違ったデザインに惹かれ、住宅に興味を持ちました。帰国後すぐに専門学校へ入学し建築について勉強。建築会社に就職し設計と営業を担当した後、転職して当社へ。入社当初は本社の設計部に所属していたんです。でも、お客様と接することが大好きで、今は営業職として仙台南の住宅展示場に勤務しています。会社はとてもアットホームな雰囲気ですし、今はなによりお客様と直接やり取りできることにやりがいを感じています。お客様の好みやライフスタイルはさまざまですが、一生を支えていく仕事に携われるのがなよりの喜びです。

櫻井 美香さん
仙台南店 営業スタッフ

記者紹介

小幡 竜一
東北工業大学
ライフデザイン学部濱田 佳那子
東北大学
工学部

今回の取材を通して、あらためて住宅メーカーという業界の奥深さを実感した気がします。「住宅は誰一人欠けても完成はしない」。この言葉がなによりも心に深く残りました。私は大学で建築系のカリキュラムを学ぶこともあり、戸建て住宅の図面と模型の作製をしたり、構造も学んでいます。今回の取材では、住宅メーカーで働く社員のプロ魂を実感しました。住宅という一生に一度の買い物といっても過言ではない商品で、できるだけ低価格で提供する。その事業の裏側には、図面を引く設計職、モデルハウスでお迎えする営業職、そしてお客様。全てが揃っていないと、完成できるものではないのだと、あらためて肌で感じました。野崎店長や櫻井さんとおっしゃっていた「お客様が素敵な暮らしを送れるように、良い提案を心掛けていく」。この言葉の通り、お客様の望むものを引き出す、確かな提案力を伸ばし、何よりお客様笑顔と歓喜の声を聞くことができることが、この職業の特性であると思いました。(小幡 竜一)

先輩の声

考え方一つで、がらりと変わった。仙台南店の店長が語る営業職の魅力



仙台南店 店長

野崎 光永さん

お客様からの感謝のひとつが、なによりもうれしいですし、それがこの仕事の魅力だと思っています。私は人見知りでしたので、正直お客様と話すのは苦手でした。「住宅」という高価な商品であるということから、仕事にプレッシャーを感じたこともあります。ただ、「住宅を売る」という考え方をやめて、お客様に新たな生活を提案しているのだと思うようになってからは、以前より仕事にやりがいを感じています。

マイ・パートナー

提案を支えるアイテム。イメージの具現化には欠かせないもの

櫻井さんが仕事で手放せないものは、いつも携帯しているマイボールペンと三角スケール。お客様と商談や打合せをする時は、この二つを使って説明しているそうです。多色のボールペンは使い慣れているもので、とても書きやすいそうで、インクがなくなっても芯を換えて使い続けているといいます。お客様の要望は赤で記すなど、メモ書きには必需品とのことでした。三角スケールは、実物を縮小したものを記している図面とセットで使用。リビングの間取りを見ながら、お客様が持ち込む家具の設置ができるのかを判断するには重要なアイテムだそうです。エアコンが設置できるかどうか、壁の厚さを測ったりするなど、お客様に実際のイメージをしてもらうために欠かせないそうです。

マイボールペンと
三角スケール
お客様とのやり取りでは欠かせない

仙台に、東北に、新しい風を届けるテレビ局 株式会社 仙台放送

情報通信業 [仙台市青葉区]



HP
http://www.ox-tv.co.jp/



所在地 〒980-0011 仙台市青葉区上杉5-8-33
TEL : 022-267-1213 FAX : 022-267-1213

代表者 代表取締役社長 竹内 次也 氏 資本金 2億円 創業・設立 1961年

こんな人材を求めています

MIND



総務局 総務部
加藤 康大

当社の2017年度採用テーマは「MIND」です。「熱い思い」「志」という意味が込められています。当社は部署が多く、二十ほどの部署があります。本人の適性と希望をもとにさまざまな部署を経験し、放送人としての総合的なスキルを高めていってもらいます。一つひとつ部署はそれぞれに分野が異なりますが、会社が向かっているベクトルは一緒なので、前の部署の経験は必ず次の部署に生きてきます。私も、報道・営業・編成などの部署を経験してきました。それらの経験は、現在の総務で生きています。また、技術職・アナウンス職は除いて、資格や技術はあまり関係ありません。それよりも、柔軟性と意志の強さ、心身のタフさがテレビ局の仕事では必要になります。私も、東京の編成デスク時代は、内外を調整する仕事で、昼夜を問わず多忙な毎日を過ごしていました。系列各局と渉外調整をし、自社の番組編成に反映させる仕事は醍醐味があり、思いいれが強いので

すね。苦労の中から、そうした熱くなれるものを見出せるようになってやりがいを感じて働いていくことができると思います。仕事は常にクルー（チーム）を形成して行っています。そのため、人が好きで、いい意味でいかに人を巻き込めるかが重要です。多くの人と一つのものを築き上げていく仕事ですから、正直に人と向き合い、人に好かれる人材はテレビ局の仕事に向いていると思います。時代が変わり、テレビ局も放送以外の新規事業を展開していかなければいけません。これからのテレビの可能性を広げるために、柔軟な視野と熱い意志を持ち、新しい風として力を発揮してくれる人材を待っています。

業務内容

記者の一日

報道の最前線に臨み、リアルタイムにニュースを届けるために、昼夜を問わず駆け回る記者。県庁や県警などの県内の主要機関には、新聞社、テレビが集まる記者クラブが設けられています。例えば県警にある記者クラブには、事故や事件などの情報をまとめたお知らせボードがあり、それを確認することから一日が始まります。ボードにお知らせがなければ、警察・消防に電話をかけ「何か発生したか？」と、常に意識を張り巡らせて情報収集をします。事件・事故が発生した場合は、リアルタイムで映像に収められるようカメラマンを同行し現場取材を行い、ニュースの時間に合わせて、原稿を作成する、という流れで業務を行っているのです。

将来のビジョン

新しいテレビ局のあり方をつくり、地域に根差していく

「テレビ離れ」が危惧されるようになってきた現在、新しいビジネスモデルを構築し、従来の事業だけでなく、新しい分野の事業にも参入する必要性が出ています。仙台放送では、そうした新規事業を展開し、事業の面でも内部や外にも新しい風を吹かせています。クリスマスロード商店街に開設した「仙台縁日」では、地域コミュニティーの場と仙台放送を直結することで、地域のニーズをさらに近くで聞けるようになりました。地域に寄り添い、そのニーズに応えながら、より良いコンテンツを提供する「愛される放送局」として、今後も地域に根差した企業を目指しています。

記者紹介



三國 日向子
東北学院大学
教養学部



川口 御生
山形大学
人文学部



徳水 璃都
東北学院大学
法学部

仙台放送の社内見学に行った際に、何十人という人が忙しそうに仕事をしながらも、それを苦としない明るさを感じました。それは、忙しさの先に確かなやりがい・達成感があるからなのだと思います。記者の山田さんに取材した際も、実際に事件が発生して、急いで現場に向かわれました。その姿は使命感に溢れていて、ハツとするほど勇ましかったです。駆けていく山田さんのように、会社全体も新事業の展開を進めるなど、立ち止まることはせず、常に活気づいているように感じました。そんな、活力溢れる仙台放送は間違いなく、醍醐味があり、刺激のある職場だと思います。また、今までテレビ番組がどんな流れで制作されているか分かりませんでした。番組の1コマ1コマが多くの人による努力の結晶であるということが分かる機会にもなりました。（三國 日向子）

先輩の声

人生の大事な転換期、思い切りをもって！



報道局 報道部
山田 真帆さん

テレビ局の仕事は一筋縄ではいきませんが、自分の取材したニュースがテレビで放送され、多くの人の目に入るといのは非常にやりがいのあることです。マスコミを目指しているのなら物怖じせず、思い切ってチャレンジしてみてください。入社してからわからないことだらけなのは全員同じですから、「やらない後悔よりやって後悔」の精神が大切です。

わたしの出番！

女性だからできること

記者になった理由は、「自分が書いたものが、他の人に発信できるのはすごいこと」と感じ、東北のことを自ら発信していきたいと思ったからです。記者は割合的に男性が多く、いつ何が起るか分からないもので天候など関係なく雪や泥の中を走っていくこともあり、体力勝負な仕事でもあります。そのため男性職のイメージですが、一方で女性にしかできない仕事もあるのです。やはり、女性記者の方が変に緊張感を与えず、受け入れてもらいやすいです。例えば、ドメスティックバイオレンスなどデリケートな内容の取材の際には、女性記者であるということがプラスに働きます。女性同士でないと打ち明けられない場合もあるので、私が取材を担当します。



山田 真帆さん
報道局 報道部

地域のための会社

株式会社 武田の笹かまぼこ

製造業[塩釜市]



HP
http://www.takesasa.com/



受賞歴等

1993年 第46回全国蒲鉾品評会 水産省長官賞 極上和紙入り笹かまぼこ
2012年 第64回全国蒲鉾品評会 水産省長官賞 牛たんかまぼこ

所在地 〒985-0016 塩釜市港町2-15-31
TEL: 022-366-3355 FAX: 022-366-3331

代表者 代表取締役 武田 和浩 氏 資本金 1,500万円 創業・設立 1935年

こんな人材を求めています

私たちと一緒に挑戦しましょう



代表取締役専務
武田 武士

私たちの会社では「素直な人」を求めています。素直な人は、言われた仕事をしっかりとしてくれますし、感謝することや、恩を感じることもできます。感謝の気持ちや恩を感じ、言われた仕事をこなしていくことで人は成長することができます。また、素直な人は、教えたことを誰も見ていないところでもしっかりと守って働いてくれます。ですから採用の際には、素直な人を見つけるため、相手の目を見て、あいさつが元気に、明るくできる人かどうか見極めていきます。素直な人を見つけるためのポイントの一つです。インターンシップや社内見学での様子はもちろん、社内外の人からの評価を聞くことで、見えないところでもしっかりと働く人かどうかを見分けていきます。「素直な人」以外にも、当社では「目標に向かって挑戦し、実際に実行することができる人」を求めています。今の若い人には、できない壁をつくらないでほしいですね。できない壁をつ

くらないというのは「自分の限界をつくらない」という意味です。人は何かを成し遂げたいと思い、目標に向かって行動すればできてしまうものです。思ったことをやりきることが大切です。ぜひ何かに挑戦してみてください。当社に入社した際には「当事者意識を持った人」に成長してもらいたいと考えています。当事者意識を持つために「今の立場の二つ上の目線で物事を考えるように」と、社員に話しています。例えば「私は新人だからできない、やらなくていい」ではなく、部署のリーダーや上司といった、二つ上の目線で物事を考えることです。入社後のことを考え不安になる人もいますが、親身になってくれる先輩が多くいますので安心してください。当社は今後もさまざまなことにチャレンジしていきたいと考えています。「入社してぜひチャレンジしてみたい」と思う人は、ぜひ当社を志望してもらえればと思います。

業務内容

観光業がメイン！？

笹かまぼこの製造、百貨店や駅での販売、飲食業、観光業が主な事業です。生産部門では笹かまぼこの製造や包装などの作業をしています。観光業では各旅行会社と契約し、修学旅行生、社員旅行といったツアー客を受け入れています。旅行会社にツアーコースの提案をすることもあります。実は観光業が主力事業。震災前には売上の9割を占めていたそうです。震災後には「製造部門を復活させたい」、「地域のために」との思いから、宮城県産の柚子などを使った商品を開発し生産しています。柚子を生産している農家と、笹かまぼこのファン双方を拡大させようとしています。現在、製造部門の売上は全体の4割まで拡大しています。「地元の資源を生かすことで1+1が3や5になる」と武田さんは語ります。

将来のビジョン

売上倍増で地域貢献

「売上を倍にしたいと思っています」と武田さん。武田の笹かまぼこでは、3年前に「10年計画」を策定しました。売上を倍にしていくことで、会社の規模を拡大し、地域社会に貢献しようとしています。規模が拡大すれば、地元での雇用を増やすことができますし、仕入れ業者の取引額も拡大するため、取引をしている地元企業も潤います。また、売上が増えることで社員にも「給与」という形で還元することができます。給与が増えることで社員の家族も喜びます。給与が増えた社員が地域で消費活動をすることで、地域の企業や店舗の売上も増加します。売上を伸ばしていくことで地元地域の雇用、取引先企業、社員、社員の家族、地元地域全体への貢献を目指しています。

先輩の声

お客さんの笑顔を見れる職場



包装課
阿部 由美さん

現在は笹かまぼこの包装や売店での販売をしています。お客様の笑顔がこの仕事のやりがいです。職場見学の際、社員に親切にされたことが入社のかっけでした。全員が気さくで働きやすい職場です。今後は社会人として、さまざまな状況に対応できるような人材になりたいです。学生のみなさんには、企業名に惑わされずに、職場訪問などを積極的に行いながら、自分に合うと思う企業を見つけてほしいですね。

わたしの出番！

きっかけはできたての笹かまぼこ

入社のかっけは、できたての笹かまぼこの「味」でした。その時に「多くの人にできたての笹かまぼこを食べてほしい」と思ったのです。現在は販売の仕事をしています。2年目ですが、一人で福岡などの県外に出張し販売をすることもあります。一人で販売の準備をしなければいけないので大変ですが、仕事で県外に行けるので良い経験になります。入社前に会社を見学したのですが、その時社員の仲が良い企業だという印象を持ちましたが、実際に入社してみてもその印象は変わらず、全員が仲の良い雰囲気です。現在は販売士の資格取得を目指して勉強しているのですが、知識が増えて楽しいです。今後は、勉強したことを生かしながら、後輩に仕事を教えられる人になりたいです。



早坂 真実さん
販売

記者紹介



鎌田 堯
東北学院大学
経済学部



伊勢 美沙子
東北学院大学
教養学部

「武田の笹かまぼこ」は、とにかく「人と地元地域」を大切にしている会社なのだと感じました。採用の際にはインターンシップや社内見学で、ありのままの姿を見てもらっているそうです。入社後にギャップを感じるような企業もありますが、今回インタビューに応じてくれた早坂さんはギャップを感じていませんでした。良いところも悪いところも隠さず伝えることで、雇用のミスマッチを防止しているようです。武田の笹かまぼこは震災を契機に「地元地域のために」という思いをより強くしている企業です。社員や地元地域の人に支えられ、会社を復活させることができた恩返しも含めて、地元の柚子と自社商品をコラボレーションさせることでお互いのファンを増やそうとしています。「会社を成長させるためには、自社のメリットだけではダメ」と武田さん。お客様のほか、地域の人も大切にすることで「共感」を生むことができます。「共感」が増えれば会社の成長を後押ししてくれる人も増えていきます。（鎌田 堯）

希望あふれる社会をめざし、進む足こぎ車いす 株式会社 TESS

製造業 [仙台市青葉区]

HP
<http://www.h-tess.com>

受賞歴等

2010年 「第2回みやぎ優
れMONO」 に足こぎ車いす
「Profhand」 が認定
2014年 「Japan Venture
Awards」 経済産業大臣賞受
賞 など

所在地 〒980-8579 仙台市青葉区荒巻字青葉6-6-40 東北大学連携ビジネスインキュベータ404号室
TEL : 022-399-8727 **FAX** : 022-399-8728

代表者 代表取締役 鈴木 堅之 氏 **資本金** 7,980万円 **創業・設立** 2008年

こんな人材を求めています

一番大切なのは熱い「意志」と「意欲」



代表取締役
鈴木 堅之

大学の研究成果を実社会に生かしていく（株）TESSは「大学発ベンチャー企業」です。みなさんが「ベンチャー企業」と聞くと「採用時に学歴にこだわるのでは、求めているのは即戦力なのではないか」という疑問が浮かぶかもしれませんが、当社の場合、そんなことは全くありません。むしろ頭の良さや実績があるために、仕事に対して「無理」や「無駄」と、守りに入ってしまう可能性もあります。しかし私が最も重要視するのは、足こぎ車いす普及への「意志」と「意欲」です。仕事では何度も壁にぶつかります。前例のない事業を行うベンチャーはなおさらです。しかし困難に直面してもモチベーションの根底に「この製品を本当に必要にしている方にお届けしたい」という熱い思いがあれば、へこたれず立ち向かえると思います。また、一緒に働きたいと思う人材は「自分で行動できる人」です。教えてもらうより先に自ら動いてほしいですね。「高齢者や障がい者、さらにはそのご家族のために、こんなことをした

い」という自分の信念を持って積極的に行動できる人にとって、チャンスにあふれた当社はやりがいのある職場だと思います。逆に指示がなければ動けない人にとっては何をすればいいのかわからず、辛く感じるかもしれません。そもそも研修は行いませんし、展示会などのプレゼンテーションを新入社員に担当させることもありますからね。マニュアルを叩き込んで、卒にはめ込んでしまっただけでは、せっかくの独創性が失われてしまうと考えているためです。失敗してもいい。フォローはしっかり行いますので、どんどん挑戦してほしいです。成長はその先にあります。ちなみに社員のほとんどは東北出身です。みんな地元で貢献したいのでしょう。仙台から世界へ発信していきたい方には、ぜひエントリーしてほしいですね。最後に就活生みなさんへ。起業したり、企業で新しい試みをするという選択肢も視野に入れてみると楽しいですよ。

業務内容

最先端技術を生かした製品を広めていく

婦人科や泌尿器科において治療効果や症状緩和が期待されている「電気刺激装置」の商品化に向け準備を進めています。もう一つは足こぎ車いす「プロファンド(Profhand)」。

2009年の発売開始以来、市場拡大に取り組んできました。国内販売額は年々増加していて、外国でも市場を展開しています。このプロファンドの改良開発、販売、製造、そしてメンテナンスが、現在の主な業務です。製造やメンテナンス、海外での営業などは、他の企業と連携して行う一方で、事務業務とお問い合わせ対応については仙台本社で行います。販路拡大を担う営業担当は、さまざまなトレンドを捉えるため全国各地を拠点に活動しています。

将来のビジョン

リハビリを変える。生活を変える

未来へのビジョンは足こぎ車いすの普及に留まりません。その先に「リハビリが楽しい未来」を見据えています。鈴木社長はかつて理学療法士の学校に通っていたそうで、実習先の病院で見たのは「頑張っても回復できないかも」と悩む患者さんの姿でした。そのとき「リハビリ室を明るく、前向きな気持ちを育てる場にしたい」と感じたそうです。現在プロファンド利用者の多くが、新たに買い物や旅行をしてみたりと、自らの生活に前向きな変化を創りだしています。「こげた達成感が『頑張るぞ』という心の元気につながるんです」と鈴木社長。現在は、急な坂道も登れる力強いタイプや子どもに向けたタイプなど、幅広い人に向けたプロファンドを製作中です。より多くの誰かのために、これからも事業に取り組むそうです。

先輩の声

TESSにつながる今までの経験



秘書室長兼地域貢献担当
伊藤 ちえ子さん

会社設立時から営業や商品の配送手配、ホームページの制作など複数の業務を担当してきました。私はTESS入社前に製造業、一般・営業事務、営業、接客業などを経験してきたのですが、今振り返るとそれらは何一つ無駄がなく、点はあるときには一線にしてつながっていることを痛感します。働くうえでは、会社にとって何が必要なのかを見極め行動すること、何を求められているのかを考えることが必要だと思います。

わたしの出番！

お客さまの相談役に感じるやりがい

プロファンドは一人ひとりの特徴に合わせて、微調整が可能です。「ハンドルを下げたほうが楽な姿勢で運転できますよ」といった提案を通して、お客様とともに生活を創りあげられることにやりがいを感じます。今までで一番印象に残っているのは、市の障がい者向けスポーツイベントに参加したときのことで、一人で立てなかった子どもが、足こぎ車いすを自分の力で動かして、笑顔になってくれました。その母親も「本当に自分の力で動かせているの？」と感動してくれたのです。足こぎ車いすの社会的役割の大きさと、これからの可能性を強く感じた瞬間でした。これからは必要とする人たちに希望をお届けするため、心を込めて仕事に取り組んでいきたいと思っています。



庄子 千景さん
営業支援室

記者紹介



石澤 脩
東北大学
法学部



加藤 里香
宮城学院女子大学
学芸学部

僕は今でこそ元気にWISEなどの活動に取り組んでいますが、大学1年生の夏から秋にかけて、病気で長期の入院をせざるを得ない時期がありました。かかったのはギランバレー症候群。運動神経が阻害され体に力が入らなくなる難病です。動けない、話せないといった症状があり、回復には段階的なリハビリが必要です。そんな病気にかかり体の不自由を味わった自分が、今回（株）TESSさまの取材を担当することになったのは、なにか運命的なものを感じます。

2年前、僕は身体が動かない現実、何度も気持ちが腐りそうになった記憶があります。それでもなんとか希望を胸に抱きつつルーティンをこなさなければならませんでした。リハビリは肉体的にのみならず、心の部分においても努力を要する作業なのだと思います。

取材では、車いすに乗った方の映像を見たのですが、みなさん笑顔なのがとても印象的でした。より多くの方が楽しく過ごせるために、足こぎ車いすが普及していくことを切に願います。（石澤 脩）

伝統と仙台を未来へ紡ぐ 有限会社 東北工芸製作所

製造業[仙台市青葉区]



HP
http://www.t-kogei.co.jp/



受賞歴等

2012年 宮城県卓越技能者
(宮城の名工): 宮城県知事表彰

所在地 〒980-0011 仙台市青葉区上杉3-3-20
TEL: 022-222-5401 FAX: 022-222-5462

代表者 代表取締役 佐浦 康洋 氏 資本金 300万円 創業・設立 1933年

こんな人材を求めています

家族のように暖かく切磋琢磨できる人を求めています



常務取締役

佐浦 みどり

どんな職業においても、コミュニケーションをとるうえで「話せる人」というのは重要なことだと思います。当社は、製造部と営業部という二つの部署がありますが、営業部が製造部の補佐をする時もあり、互いに協力し合いながら業務を行っています。そういう意味では、風通しのいい家族的な環境です。こうした環境のなかでも、自分自身の意見を持ち、新しい取り組みに柔軟に対応でき、開拓できるような積極性のある人材を求めています。また、歴史ある工芸品を扱っているだけに、技術や習慣も大切にしながら、さまざまな人や事に感謝し、チームワークを築いていけるようなバランスのいい人が望ましいですね。伝統工芸品は短期間にできあがるものではありません。玉虫塗では下地作業が一番大切で、その作業も時間がかかるものです。よく海外のお客様から「どうして見えないところまでこだわめるのか」と聞かれますが、そうした見えないところにも手を抜かないところが、日本らしさ

であると思いますし、下地作業次第で商品も全く変わってくるのです。そのことを理解して作業できる人や、その作業の中から常に新しい発見をする事ができる人が向いていると思いますね。一方営業部では、ショールームでの接客など、お客様と接する仕事ですから、健康で明るい人材を求めています。伝統工芸品を取り扱う営業の仕事は、一見綺麗な仕事だと思うかもしれませんが、包装などは全て営業部で担いますし、やりがいがある分、大変なことも多い仕事です。こうした点もしっかりと理解して入社を希望してもらえるといいですね。私自身は今年、新しい人材を育てることを課題として掲げていますので、一緒に「玉虫塗」の良さを多くの人に届けていけたらいいと思っています。

業務内容

主な仕事内容

上杉にある店舗では、10時の開店に合わせて8時半から9時半には開店準備をはじめ、19時から20時までに業務を終えます。その間、個人・企業への商品提案を通じた接客業務、広報およびオンラインショップの販売促進企画の立案と実行、商品開発を主な業務として行っています。百貨店やホテル、冠婚葬祭の引き出物などでの需要があり、記念品などでお買い上げしていただくことが多いため、記念品が出る時期が繁忙期。上愛子の工房へ行って、製造部の補佐をすることもあります。ショールームでの業務だけでなく、製作現場に行くことで知識も広がり、両部署が一丸となつてものづくりに携わることができます。

わたしの出番！

お客様から一番近い存在

私は、小さい頃から伝統工芸品などに囲まれて育ってきたこともあり、古き良きものが好きです。約十年前に東北工芸製作所の営業部に入社し、現在店長を務めているのですが、伝統工芸品に囲まれながら仕事をできるのがとても嬉しいです。営業部は、お客様に一番近い存在として「ありがとう」の声を聞くことができます。さらにリピーターがいると仕事に張りが生まれ、やりがいを感じられます。そうしたお客様からの声を社内に届け、意見交換も行います。当社は、意見を通しやすい家族的な社風なので、女性や若い人でも気負いをせずに安心して働ける場所です。また、転勤などもないため女性が生活と仕事を両立できる職場でもあると思います。

大野 富美子さん
営業部店長

記者紹介

三國 日向子
東北学院大学
教養学部徳水 璃都
東北学院大学
法学部

仙台的伝統工芸品「玉虫塗」の製作起源など、仙台に住んでいながらもわからないことがとてもありました。伝統工芸品と聞くと「高価そう」と、なかなか身近に感じられなかったのですが、東北工芸製作所さんは、そういった声もしっかり拾っていて、伝統工芸品を取り扱いながらも、常に時代に合わせた柔軟なアイデアで、「見る工芸品から使う工芸品」を目指していることを知り、少し身近に感じるようになりました。流行り廃りのないものをつくり、広めるという仕事は、本当に意義のあることだと思います。そうした意義のあるお仕事に熟を注げるというのは、自分自身を磨くことに繋がるはずですし、なによりも夢があります。そして、勢いが十分にある企業なので、どんどん若い人が参入し、ますますアイデアが飛び交い、新しい形で伝統を繋いでいってほしいと思います。(三國 日向子)

先輩の声

可能性を信じてチャレンジを



営業部

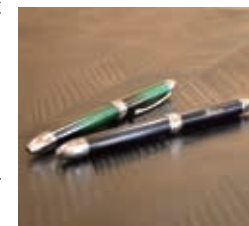
大野 富美子さん

自由な時間が社会人よりも多い学生時代には、自分の可能性を信じて、さまざまなことにチャレンジしてほしいと思います。そして、素直に人の話を聞き、吸収することは重要なことです。就職してから後悔するのはもったいないので、多くの環境を経験し、大人のアドバイスを受けておくべきです。こうした社会勉強をしたうえで、自分に本当に合った会社を選ぶ力を養ってほしいと思います。

マイ・パートナー

企業の顔がマイパートナー

常務取締役の佐浦さんにとって仕事上のマイパートナーは「ボールペン」。このボールペンはただのボールペンではありません。「玉虫塗」のボールペンです。常務として、取引先などへの移動が多い佐浦さんが、出先で「玉虫塗」を紹介する商材として、このボールペンは活躍しています。もちろん、単なる商材としてだけではなく、実際にメモをとる機会も多い佐浦さん。その書きやすさもお気に入りです。便利な世の中になり、情報の保存方法はさまざまありますが、心に留めやすいということで敢えて書き留めるようにしているそうです。佐浦さんの粋な考えを、より粋に演出する「玉虫塗」のボールペンは、誰もがうらやましくなるような素敵なパートナーです。



玉虫塗のペン

培ってきたゴムの配合技術を強みにニーズに応え続ける！

東北ゴム 株式会社

製造業 [仙台市宮城野区]



HP
<http://www.tohoku-rubber.co.jp/>



受賞歴等

2010年 「第2回みやぎ優
れMONO」にハンドレール
が認定
2012年、2013年、2014年、
2015年 「日立エコファク
トリーセレクト」選出

所在地 〒983-0001 仙台市宮城野区港1-1-12
TEL: 022-387-1511 FAX: 022-387-1518

代表者 代表取締役社長 大西 正哉 氏 資本金 2億7,600万円 創業・設立 1943年

こんな人材を求めています

地元でともに成長をめざしませんか？



管理部長
奈良 厚志

2017年度は、理工系の大学生を対象にゴム製品の開発設計に携わる技術者の採用を検討中です。専門性の高い職業ですが、採用時点では知識の有無にこだわりません。重視するのは人間としての力です。学業や部活動など、学生には何かに熱中して取り組み、そこから多くの学びを得ながら、自らの価値観や考え方を築いてほしいですね。当社の場合、採用時には一人の人間として物事を学んだ過程を重視しています。

求める人物像としてはいくつかあります。一つ目は熱い志と冷静な頭脳を持つ人です。物事をなすときに必要なのは熱い志ですが、志だけでは足りません。実現のため戦略を考えられる冷静な頭脳、思考力も必要だと思っています。二つ目は人間関係を楽しめる人。志を持った人同士ならば、ときに意見が衝突することもあるでしょう。しかしそのときに重要なのは相手から学びを得る姿勢です。当社の社員はいつも率直な意見を交わしながら学びを得ています。志

望する学生には、ぜひ先輩社員のように自分の軸を持ちながら、相手の意見に耳を傾けることができる柔軟性も持っていてもらいたいですね。そして三つ目は向上心を持つ人です。企業経営は現状維持のみでは成り立ちません。現状を否定しながら常に次なる成長を求める姿勢を持つ人を求めています。私は、企業の成長のためにさまざまなことに興味を持って取り組める人と働きたいと思っています。そして最後は叱られ強さを持つ人です。仕事は真剣勝負ですから、時には上司から叱られることもあります。それでも「自分を思って叱ってくれているんだ」と思いながら、気概を持って働ける人が望ましいですね。

これまでゴムの配合技術を継承しながらも、あふれる探求心を持った社員が、新たな製品の開発を進めてきました。近年はこうした可能性に満ちた当社に魅力を感じ、東北出身の学生が多く志望してくれています。地元で就職したいという学生はぜひエントリーして欲しいですね。

業務内容

ゴム製品の製造と新材料の開発

東北ゴム(株)は日立金属(株)のグループ会社であり、日立金属(株)の工業用ゴム営業部が受けた注文をもとに、ゴムの製造や新材料を開発しています。工場で作業にあたる製造部や資材物流の調達を行う物流調達部、出荷前の製品検査などを行う品質保証部など六つの部門がありますが、ゴム材料の開発、製品設計を担う技術開発部は組織上、日立金属(株)の所属となっています。主要な生産品は、電子機器工場や製鉄所などで使用されるゴムシートをはじめ、セメントや油などを運搬するゴムホース、エスカレーターの手すりとして使われるハンドレール、運搬や貯蔵を目的とした工業用コンテナ(バックナー)、プリンター部品のOAローラーの五つ。なかでもハンドレールの生産量は、国内シェア一位※を誇ります(※東北ゴム(株)調べ)

わたしの出番！

ゴムに魅せられ決めた入社

技術開発グループに所属しています。就職の決め手は学生時代にゴムの魅力を目にしたことです。関西の工場でタイヤの製造過程を見学する機会があったのですが、ゴムの固まりが粘土のように変形し、きれいに模様が刻まれたタイヤに変わったのを目にしたとき「おもしろそう」と感じました。入社後は、ゴムに薬品を配合することで特定機能を付加した材料を開発する仕事に取り組んできました。作業は難しく失敗も多いですが、経験を重ねるごとに高度な技術を必要とする製品も担当できるようになりました。予想どおりの成果が出せたときは達成感を感じます。3年前からは耐摩耗性に優れたゴムシートの開発プロジェクトに、コアメンバーの一人として携わっています。製品化に向け頑張りたいと思います。



林 美佳さん
技術開発部

記者紹介



石澤 脩
東北大学
法学部



小林 奈央
東北学院大学
文学部

さまざまな製品の原材料として、私たちの生活を支えているゴム。特徴は？と聞かれ読者の皆さんはまず弾力性を思い浮かべるでしょう。しかしゴムの特徴はそれだけではありません。実は配合(レシビ)により導電性(電気を通しやすい)や絶縁性(電気を通しにくい)などのさまざまな特性をだすことができます。今回私が伺った東北ゴム(株)は、その高い配合技術を生かし、多くの分野で活躍するゴム製品の開発製造を行って来ました。取材では社員の方に、製品サンプルを用いたわかりやすい説明をいただきました。私にとって最初の取材先ということもあり色々と至らない点があったなか、厚いご配慮をいただき、無事記事が完成したことを感謝いたします。ご協力ありがとうございました。

若手社員の方からは「就職活動はさまざまな世界を見ることのできる人生最大のパスポート」という言葉をいただきました。就職活動では、自分の興味の上にしばられずに多様な企業の方のお話を伺い、社会への視野を広げていきたいと思っています。(石澤 脩)

先輩の声

育てていただいた感謝を後進育成で表したい



技術開発部
松田 新さん

大学では今の仕事と関係のない生分解性プラスチックの研究をしていました。当時所属していた研究室の教授に薦められ就職を決意したのですが、畑違いだったこともあり入社前は不安もありました。入社後は先輩方の指導を受け、ミスをかばってもらったりするうちに「周りに貢献したい」という思いを抱くようになったんです。今は後輩に指導できるくらいに熟練した開発技術者を目標にしています。

マイ・パートナー

ハンドクリームなくして仕事はできません

ゴムは最初から耐摩耗性や弾性を持っているわけではありません。特性を出すには、原料となるゴムと粉末状の配合剤を混ぜて練り上げる工程が必要となります。このとき配合剤は、異物混入を防ぐために素手で扱わなければならないため、練る作業のあとはいつも手が乾燥してしまふんです。ハンドクリームは「少しでも自分の手をいたわり潤いを与えたい」という思いで入社時から使い始めました。今では一日の終わりに必ず塗るようにしています。ひび割れを防いでくれるので本当に助かっています。数あるハンドクリームのうち、これを選んでいるのは、外装がかわいらしく感じられるから。マニアックかもしれませんが、もともと乾燥肌だった自分には欠かせないマイパートナーです。



飯島さんが毎日使用しているハンドクリーム

東北の産業を「はかり」で支える 日東インダ 株式会社

製造業 [仙台市若林区]



HP
http://www.ishida.co.jp/nitto-ishida/



所在地 〒984-0015 仙台市若林区卸町5-3-5
TEL : 022-235-3561 FAX : 022-235-3519

代表者 代表取締役社長 鍋島 孝敏 氏 資本金 7,000万円 創業・設立 1923年

こんな人材を求めています

はかりとともに成長を！



代表取締役社長
鍋島 孝敏

求める人材は、成長したい意欲のある人です。仕事を通して成長してほしいと思っていますので、初めから何でもできる必要はありません。当社は計量器の会社です。自社工場での製造、営業に出向いて販売、販売した製品のメンテナンスまでを行います。といっても詳しく知らない人も多いと思いますが、今はそれで全く構いません。入社から1カ月は、座学ではかりをはじめとする製品のことを学んでもらいます。半年後にはフォローアップ研修もありますし、毎月の会議で、接客マナーの指導を学ぶこともあります。入社を希望する人に持っていてほしいスキルは、基本的なことだけです。一つは「読み、書き、そろばん」。パソコンやスマートフォンを使う年代の人には、読み書きができない人も多くなっています。そろばんというのは、本当にそろばんを使えることではなく、価格交渉の場で、ぱっと数字を言える暗算力です。仕事をしながら上達してください。

それから、元気なあいさつを続けることです。何もわからない新人でもできるのは、その元気で会社の雰囲気を変えることです。入社したての頃は先輩社員の気持ちも新入社員に刺激されて変わりますが、それを継続させてほしいです。営業担当の場合、最初は先輩社員と一緒にお客様を訪問し、1年ほど経過した時点で、一人で営業に赴いてもらいます。自分の頭で考えながら、覚えたことを実際に行ってみることで仕事を身に付けてもらいます。相手の立場になって考えること、自分で考えて仕事をするのが、働く意味だと思っています。仕事を通して、人として成長してほしいです。採用は毎年5人から8人ほどです。就職活動で大切なのは、実際に会ってみること、最後まであきらめないことだと思います。熱心な人は大歓迎ですから、ぜひ、いつでも会社を見に来てください。一度と言わず、2回でも3回でも構いませんので、お待ちしております。

業務内容

はかり、環境、コンピュータ…

計量器の製造・販売・メンテナンスを行います。計量器は、食品加工工場や各種製造工場などで使われます。私たちが手にするモノを造るのには、必ず使われているのです。鍋島社長は、計量器は「誰にとっても欠かせないもの」と言います。最も重要な業務はメンテナンスです。多くの人は、計量器を正確だと思って疑いません。その正確さを維持することが、信用を支えることなのです。本来の業務とは別に、10年以上前から行っているのは資源リサイクルです。「これからの世界は、人口が増え続けて食糧が不足する。東北は自給自足できる地域。それを支えるために、資源の不足を防ぐ」との思いから、環境への取り組みにも力を入れています。また、コンピュータソフトの開発も行っています。

わたしの出番！

目指すは一人前！

2015年の4月に入社し、現在の主な業務は、営業のサポートです。営業社員の担当件数の集計や、会議の議事録の作成、営業が販売した製品の設置も手掛けています。お客様のもとに直接うかがって、使い方を説明するのですが、「使いやすいよ」と言ってもらえた時にやりがいを感じますね。職場はアットホームで、先輩社員とも気軽に話せる親しみやすい雰囲気です。仕事のオンとオフがはっきりしていて、しっかり指導してもらえます。休みの日は、入社を機に購入した愛車で友人とドライブに出かけてリフレッシュしています。当面の目標は営業アシスタントとして独り立ちできるようになること。さらに担当している製品以外のことも勉強して、後輩にわかりやすく指導できるようになりたいです。



永沼 里佳さん
流通・物流システム部
営業企画課

記者紹介



濱田 佳那子
東北大学
工学部



小幡 竜一
東北工業大学
ライフデザイン学部

計量器と聞いて思い浮かんだのは、実験に使う丸いお皿のはかりでした。日東インダのはかりは、実験室にとどまりません。たとえばお菓子工場でも、材料を量る工程が必ずあります。はかりが必要だということです。考えてみれば当たり前ですが、はかりのおかげで、色々なモノができるんですね。取材の中でキーワードは、「何よりもお客様を考える」でした。安直に自分の成績、あるいは会社としての売り上げだけを考えても、上手くはいきません。大切なのは、純粋に、相手の力になるという気持ち。お客様にも、同じ場所で働くチームに対しても。相手を想うことは、人としての温かさです。その力を高めること、すなわち自分の成長が、お客様を助け、会社の力になり、社会のためになる。めぐりめぐって、知らない誰かの力にもなれているのではないかと。そんなことを思いました。働くことの意味は、そこにあるのかもしれない。（濱田 佳那子）

先輩の声

お客様がイチバンです！



流通・物流システム部
仙台営業所

星 隼人さん

営業を担当しています。お客様を訪問して悩みを聞いて、はかりで解決できるかを考えます。営業という仕事は、入社するまでは全くやったことがありませんでした。上司に話を聞くと親身になって経験を教えてくれるので、それを生かしています。大切なのは、お客様の話をどれだけ聞けるか。お客様を一番に考えることです。感謝の言葉をいただくと、苦勞も報われます。

マイ・パートナー

この計算は、お願いします！

永沼里佳さんの必需品は、電卓です。営業のサポートとして、必要な数値を集計するために電卓が活躍します。集計したデータは、営業担当に提供するのですが、ただ数値を渡すだけではなく、営業担当がその数字をどう利用するのか、どうしたら活用できるかを考えて仕事をしています。会議やミーティングにも必ず持って行きます。売り上げなど、時には億単位にもなる数字を扱うのに、電卓は欠かせません。「現状を過去の数値と比較し、目標までいくら足りないのか」といった計算を、会議中に聞かれることもあり、そんな時には、計算していた電卓を見て答えるそうです。常に手放せないマストアイテムです。



電卓
データの集計、会議など、いつも手放せません。

顧客と共に成長する会社

Harmony 司法書士事務所

Harmony 社会保険労務士事務所

Harmony 行政書士事務所

合同会社 Harmony

学術研究、専門・技術サービス業

[仙台市青葉区]

HP
<http://harmony-office.com>所在地 〒980-0011 仙台市青葉区上杉2-3-38 クラッセ上杉ビル4階
TEL: 022-796-9231 FAX: 022-796-9232

代表者 司法書士・行政書士 門田 修 氏 社会保険労務士 門田 陽子 氏

創業・設立 個人事務所 2001年 合同会社 2012年

こんな人材を求めています

困ったことは何でも聞く

社会保険労務士
門田 陽子

会社にいるのは役員2名と社員10名ですが、事務を担当する者もいますので、全員が資格者というわけではありません。スタッフはみないい個性を持っていますが、「丁寧さ」と「正確さ」は全員が持ち合わせている特徴といえます。仕事柄、さまざまな方に法律に関わる話をしますが、相手が確実に理解できるように話す、という言葉の配慮が必要です。そういった意味で丁寧さや優しさが必要となります。

また、行政に提出する書類の作成が主な仕事ですので、間違いがあってははいけません。法律の知識とはまた別に、自分たちの責任を果たすために正確性を追求しています。Harmonyでは、書類を作成した人が別の社員に確認を依頼したり、2人で読み合わせを行ったりと、何重にも確認をすることで、お客様や行政へ書類を提出する前に、完璧に仕上げるような仕組みづくりが行われています。入ったばかりの社員は、同じミスを3回しないように、同じことを3回言われないように、学んでいく力が必要です。

社会保険労務士という立場から、今の社会に求められている人材を挙げると、それは「困ったときに困ったといえる人」だと思います。人生のなかで目標を設定し、夢を描くことは大事なことです。しかし、社会に出ると理想と現実との大きなギャップを必ず感じるものです。そんなとき、真面目な人ほど頑張ってしまう、心労が重なっていきます。

ですから私は、入社して最初の2年は何でも聞くことが非常に大切だと話しています。仕事でミスをして「申し訳ありません」と謝るだけでは、また同じミスを繰り返してしまい、ますます辛くなるものです。分からないことは必ず先輩や上司に聞き、相談して解決してください。そして、自分のやりたい仕事も、理解されないとやらせてもらえないものですから、先輩にキャリア相談するなどして、入社前に確認することが必要です。

業務内容

企業経営のトータルサポート

会社設立時の社会保障・労働保険への加入といった手続きや、事業の許認可取得のサポート、会社の求人をはじめ、労働契約書の説明、法令に基づく会社のルールをまとめた就業規則の作成・改訂作業などの労務管理に関する相談受付です。また、顧問契約を結ぶ企業に対し社員研修セミナーを行っており、企業の人材育成のお手伝いもしています。

「社会保険労務士に労務管理を頼む企業は、従業員を大切にしているといえます」と門田さん。顧問契約を結んでいる企業とは、月に1回ミーティングを行うそうです。ミーティングでは、どんな些細なことでも相談してもらい、状況に応じて労務管理の見直しを行うなど、問題が起きる前のリスク管理を徹底しています。

わたしの出番！

大変さを分かち合える職場

Harmonyで働き始めて12年。社会保険労務士の資格を持っています。現在育児休業中ですが、時折赤ちゃんを連れて顔を出します。女性のスタッフが多く、他にも子育て中の職員がいるので、仕事と家庭の両立の難しさが家族のように共有できるのがいいですし、とても理解が深く、のびのび仕事をすることができます。

子育ての大変さを理解してもらうためにも、それを周りに見せることは大切です。Harmonyでは、新年会や忘年会に子ども連れて参加することができます。子どもが熱を出したという場面でも、その子の顔が思い浮かぶ関係の方が理解が深まるものです。女性は職場の中、家庭の中と、それぞれに役割を持っていますが、自分自身を生かしていくためにも、お互いをフォローできる関係が大切です。

菊地 敏子さん
社会保険労務士 一緒に写っているのはお子さんの新くん

記者紹介

徳水 璃都
東北学院大
法学部三國 日向子
東北学院大
教養学部

取材に応じてくださった門田さんは社会保険労務士さん。司法書士と行政書士の資格を持つ旦那様と一緒に役員を務めます。

残念ながら、今のところHarmonyさんでは新卒の採用予定はないそうですが、社会に求められる人材を、社会保険労務士の視点から話してくださいました。少し意外に思えた「困った」といえる人。社会保険労務士を務める門田さんからそのご意見でした。

また、わたしの出番！の菊地さんはお子さんと取材に応じてくださいました。育児休暇といった制度だけでなく、その大変さを分かち合う工夫がHarmonyさんでは見られます。こうした会社が仙台にあり、企業ないしそこで働く人々を支えていると知ると、仙台では安心して働くことができると感じました。

(徳水 璃都)

先輩の声

震災を機にUターン

事務
及川 しのぶさん

現在は主に、お客様の会社の担当の方からの相談を受け、手続き書類の準備や確認を行っています。東日本大震災をきっかけに地元仙台にUターンしました。社会に出てから何度か転職を経験しているので、一つの場所で頑張っている人を応援したいと思いHarmonyに入社しました。社会に出てから一つの仕事に精一杯取り組めるように、学生のうちにさまざまなことに目を向け、チャレンジしてほしいです。

マイ・パートナー

社会保険労務士の軸「労働基準法解釈総覧」

門田さんのマイパートナーは「労働基準法解釈総覧」。5、6センチほどの分厚い本です。労務管理の仕事をする上で、一番の基礎になっています。法律は、「こうであるべき」、「してはいけない」というルールが載っていますが、現実には法律通りにはいかないもの。労働基準法解釈総覧は、法律の実際の運用に関わる具体的な解釈が載っています。「仕事柄、あいまいな記憶や感情で話をすることはできません。いわば私たちの軸となるものです」と門田さん。顧客とのミーティングや書類製作の際、少しでも気になることは、すぐに労働基準法解釈総覧などで調べ、根拠を持って回答するそうです。必要な項目にはきれいに付せんが貼られ、使いやすいようにアレンジも施されています。



労働基準法解釈総覧 インデックスは門田さん自身で貼ったそうです

仙台で初めてパスタを提供した洋食店 株式会社 ハミングバード・インターナショナル

宿泊業、飲食サービス業[仙台市青葉区]



HP
<http://www.h-bird.co.jp/>



所在地 〒980-0014 仙台市青葉区本町2-6-16 青木ビル3F
TEL: 022-225-0522 FAX: 022-215-6509

代表者 代表取締役社長 青木 聡志 氏 資本金 2,000万円 創業・設立 1957年

こんな人材を求めています

「気遣い」ができる人は重宝されます



代表取締役社長
青木 聡志

私たちが求める人材は、現状に満足せず成長し続けようとする人です。ハミングバードは「よりおいしい食事の提供」と「サービスの向上」を目指し、日々の仕事に取り組んでいます。指摘された問題点を改善することはもちろんですが、現状に満足することなく店の課題を見つけて進歩していくことが必要だと考えているからです。それだけに、与えられた仕事に取り組むだけでなく、お客様が求めているものを敏感に感じ取り行動する人を評価しています。注文を受けて料理を運び、会計をする。受動的に動いていても、成り立ってしまう仕事はあります。しかし、それでは働いていて成長が少ない。同じ時間をかけて同じ仕事をするのであれば、成長が多い方が会社にも社員自身にもプラスになると考えています。

例えば、薬を飲もうとしているお客様がいたら、さっとお水を出すといったような、細かい「気遣い」ができる人になってほしいのです。常にお客様のことを考え能動的に仕事をするこ

と、よりよいお店をつくってほしい。現状維持ではなく、改善すべき点や新しい課題を見つけて、解決することや新しいアイデアを具現化することが、本人の成長はもちろん、お店の成長に繋がると考えています。ハミングバードは飲食店ですから、「食」に対して興味がある人にはとても楽しい職場だと思います。社内でメニュー開発のコンテストもありますし、料理をすることや食べることが好きな人には魅力的な職場だと感じると思います。また、経営に興味がある人にとっても楽しい職場だと思いますよ。入社して数年は、必ず店頭で接客の仕事をしてもらいますが、店長や本部スタッフになれば店の経営についても考えてもらいます。数字やお金の流れに興味がある人も、飲食業に目を向けてみてほしいと思います。

業務内容

お店を支える、影の役割

飲食業は、店頭に立って接客をするイメージを持たれがちですが、実は影で支える仕事がたくさんあるのです。品質管理や新商品の開発をする商品開発部、宣伝活動をする販促・広報部、経費の無駄をチェックしたり人事採用の窓口になる総務・財務部など、料理を提供する過程には多くの社員が関わっています。接客は、ホールとキッチンの二つに分かれていて、キッチンは主に料理をつくる仕事。ホールはお客様を席に案内したり、料理を運んだりします。ハミングバードでは、正社員53名、パート・アルバイトおよそ二百二十名、総勢270名以上の従業員が働いています。たくさんの職種スタッフが会社を支えているのです。

将来のビジョン

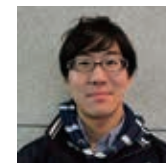
ここ仙台で、世界に通用するサービスをつくります

ハミングバード・インターナショナルの「インターナショナル」には、「国際的な企業になる」という夢が込められています。現在は仙台を中心に14店舗を展開していますが、今後はさらに店舗数を増やし、海外への進出も目標にしています。海外への進出にこだわる理由は、青木社長自身の経験からでした。青木社長は、2年間アメリカに留学をしていました。「一人で飛び込んだから、誰にも甘えられなかったです」。分からないことだらけの海外生活は苦労することが多かったけれど、悩む前に動くことで行動力がついたそうです。海外への出店は、国際ビジネスができるような大きな組織になるという想いのほかに、社員たちに広い視野と行動力を身につけてほしいという社長の思いがあります。

記者紹介



平田 真莉子
東北学院大学
経済学部



藤本 智慎
東北学院大学
経済学部



三好 桃子
東北大学
文学部

先輩の声

他の企業でも働きましたが、やはりハミングバードでした



ハミングバード ヴェッキオ
店長

小野 雅人さん

私は、かつてハミングバードでアルバイトをしていました。さまざまなジャンルの飲食店でも経験を積みたいという思いがあり、他の飲食店に就職しましたが、「やっぱりハミングバードで働きたい」と思い戻ってきました。私が戻ろうと思った理由は、将来長く働ける環境が整っていると感じたからです。スタッフの意識が高いことや福利厚生などの制度が整っていた点が大きかったです。

わたしの出番！

尊敬する上司や仲間と楽しく働いています

ハミングバードに入社したいと思ったのは、参加した合同説明会がきっかけでした。説明会で話をしてくれた先輩社員の人柄に惹かれて「私も先輩と一緒に働きたい!」と思い、エントリーしました。大学で栄養について学んでいたので、「食」に対する興味もあったので飲食業にチャレンジしました。現在、入社して3年目で、仙台駅直結の店舗でホール社員として働いています。接客の仕事だけでなく、スタッフのシフト管理やアルバイトの教育も業務のひとつです。尊敬する上司のもとで働けることに誇りをもっていますし、同期の仲間と支え合いながら仕事をしているのでとても楽しいです。



鈴木 柚子さん
系列店：
炙屋十兵衛ホール社員

私は、飲食業は接客業であるというイメージを持っていました。取材をすると、接客をする社員だけでなく、広報部や財務部、総務部など、影で支えている社員がいることに驚きました。消費者として、レストランで食事をするだけでは分からない、裏で支える人々の仕事を知り、飲食業に対する印象が変わりました。取材をするため伺った事務所は、笑い声が響くような和やかな雰囲気。社員同士が頻りにコミュニケーションを取り合うので、仲がいいそうです。これから飲食店で食事をする時は、ただ食べるだけではなく、どんな人が関わっているのか想像しながら利用したいと思っています。(平田 真莉子)

「人の価値を最大化する」というビジョンを掲げて 株式会社 パルサー

その他サービス業[仙台市泉区]

HP
<http://palco.jp/>

受賞歴等

2014年 東北大学大学院経済学研究科 地域イノベーションプロデューサー塾 優秀賞受賞

所在地 〒981-3213 仙台市泉区南中山4-3-16
TEL: 022-346-7511 FAX: 022-346-6878

代表者 代表取締役 阿部 章 氏 資本金 300万円 創業・設立 1989年

こんな人材を求めています

社員のチャレンジを積極的に応援できる環境

代表取締役
阿部 章

会社を経営するときには、全てが投資だと思っています。もちろん、人も投資です。私は、理想の人材は「新しいことに興味を持って、積極的にチャレンジする人」だと思っていて、そういう人材が「ここで働きたい」と思ってもらえる会社をつくりたいのです。ですから社員の教育には、しっかりとお金と時間をかけています。就業時間後や土曜日を使って勉強会を開いたり、毎月一人ひとりと面談をして、前月の振り返りや今月の目標を確認したり、悩み事などの相談をしたりしています。

また当社では、インターン生を実際の商談の場に同席させることもあります。「商談とはこういうもの」ということを体験してもらうことで、仕事に対するイメージが浮かびやすくなると思うのです。せっかく時間を割いてインターンに来てもらっているのに、本当の仕事を体験しないと意味がないと考えています。入社してからのギャップもなるべくなくしてあげることが、双方にとっていいことだと思っています。

当社の社員の中には、自分で起業したいと思っている人がいます。なぜ起業したいのかという理由がしっかりしていて、本気で実行したいという夢を持っている社員のことは応援します。ただ、自分で成し遂げたいことがあるなら当社でやればいい、という風に考えているし、社員にもそのように伝えています。そして、社員が自分からチャレンジしてみたいと言ったことは、最大限チャンスを与えてあげますし、新しいアイデアはどんどん実行に移してほしいです。これは、小さい会社だからこそできることだと思っています。自由な環境とやりたいことにチャレンジできる環境は整っています。

業務内容

券売機が人の代わりをし、お客様の価値を最大化する

券売機普及事業、レンタル券売機事業、デザイン事業、WEB事業を展開するパルサーでは、「人の価値を最大化する」というビジョンを持っています。人の価値とは、その人の良さであり、その人が一番輝いていることだと考えています。例えば、ラーメン店の店主さんが輝いている時は、お客様がおいしそうにラーメンを食べている時です。しかし、ラーメンをつくる以外にも、販売促進などさまざまな業務を行わなければなりません。職人気質のある、ラーメン店の店主さんは、そういうことが苦手な人が多いそうです。パルサーがそこを埋めてあげれば、その人はもっと輝けるのではないかと考え、ニーズに対して最適な券売機、店舗プロデュースなどを提案しているそうです。「券売機が人の代わりをする」のです。

将来のビジョン

「自動販売機の価値を最大化」し「人の価値を最大化」する

パルサーでは、2020年の東京オリンピックを見据えた新しい事業にも取り組んでいます。それは、外国人観光客向けの、外国語に対応した券売機です。お客様の売り上げにつながることを期待されるとともに、日本に不慣れな外国人の助けにもなる画期的な商品です。また、社員から「お土産の自動販売機があったら面白いのではないか」というアイデアも出てきています。海外には券売機や自動販売機はありません。日本の固有の文化である「券売機」や「自動販売機」には、まだまだ無限の可能性が秘められています。「自動販売機の価値を最大化」し、「人の価値を最大化」するのが会社の使命とも言えるでしょう。

先輩の声

学生にはない楽しみを見出すのが社会人の楽しさ

営業部
塩野 優さん

自分の中で、なにか軸や価値観を持ってください。将来自分がなりたいビジョンがあったら、そこにたどり着くための道は一直線ではなくさまざまなあります。いろいろやってみて違うと思ったら、また別の方法を探せばいいのです。また、仕事の中に、何かしらの楽しみを自ら見出すことが大切です。「学生の頃はよかった」と言うのではなく、学生にはない楽しみを見つけるのが社会人だと思います。

わたしの出番！

「働くことはあくまでも手段」やりたいことを実現できる環境

当社には、常に高みを目指す環境があります。社長自らが勉強会を開き、経営の話聞かせてくれるのでとても刺激になっています。時には辛さもありますが、確実に自分の成長につながっていると感じています。以前は自分で起業したいという思いを漠然と持っていたのですが、今は社内で実行すればいいか、と思っています。「働くことはあくまでも手段だ」という社長の教えがあり、起業という考えが、会社に貢献したいという考えに変わりました。

卒業後、最初に入社する企業は大切です。今はまだ、やりたい仕事、やってみたい仕事必ずしもなくてもいいと思います。できることとやれることは違うので、やってみないとわからない。興味の少ないことだとしても、挑戦してみると楽しいかもしれませんよ。

東館 隼斗さん
サービス部

記者紹介

矢崎 亜実
東北学院大学
教養学部鈴木 俊平
立教大学
異文化コミュニケーション学部

阿部社長は明るく元気で、とても気さくな方で、時には真剣に、時には場を盛り上げながら、仕事に対する熱い思いを私たちに語ってくださいました。若くして父親の跡を継いだ直後に、売り上げの7割を依存していた企業の倒産、取引先の券売機事業撤退、旧札から新札へのお金の変更、リーマンショックなど、一度に六つのピンチが重なるという大変な苦労をした経験があるからこそ、社員を大切にしている気持ちがよく伝わってきました。お話を聞いているなかで最も驚いたのは、インターン生を実際の商談に同行させるというお話でした。「メモを取ってただけだから、たいしたことはいないよ」と阿部社長は笑顔で話すものの、なかなかできることではありません。「人の価値を最大化する」ということを、言葉だけでなく行動でも示している、阿部社長の懐に広さを感じました。(矢崎 亜実)

洋服のお直しを通し「もったいない」の精神を世界へ！

株式会社 ビック・ママ

その他サービス業[仙台市青葉区]

HP
<http://www.big-mama.co.jp/>

受賞歴等

2006年 経済産業省推進事業「IT経営
応援隊 IT経営百選」優秀賞企業 認定証
2010年 「ハイ・サービス日本300選」
2014年 仙台市「障害者雇用促進 障
害者雇用貢献事業者」感謝状
2015年 経済産業省「がんばる中小企
業・小規模事業者300社」

所在地 〒980-0023 仙台市青葉区北目町6-6
TEL: 022-223-5328 FAX: 022-211-7156

代表者 代表取締役 守井 嘉朗 氏 資本金 5,000万円 創業・設立 1993年

こんな人材を求めています

人生は改善の連続。小さな失敗の積み重ねが大きな成功へのカギとなる



代表取締役

守井 嘉朗

父が1964年に創業した洋服直しの下請けの家業を受け継ぎ、私が社長になった1993年に「ビック・ママ」を設立してから23年。旧141(現 仙台三越定禅寺通館)への出店から始まり、これまで多くのことに挑戦してきました。事業を展開していく中で関東圏や海外への出店は、以前から「やりたいこと」の一つでした。失敗のリスクも伴いますので大きな決断が必要でしたが、「やりたいこと」を実現するためにはまず「行動」が必要です。私は、失敗は悪いことではなく、未来の自分への「教材」になると考えています。小さな失敗を積み重ねていくことが、大きな成功への一番の近道です。小さな失敗を恐れず果敢に挑戦する人が志望してくれると嬉しいです。

また、仕事をしていると、時には思い通りにいかず悩んだり、落ち込んだりすることもあります。しかし、人生は「改善」の連続です。例えば、シンガポールへ進出する際に立ちはだかった大きな壁が「言語の違い」です。縫製の技術を

スムーズに伝えることができず苦労しました。そこで私は、日本の職人の作業の様子を映像に撮り、見せてみることにしたのです。すると、映像の中では日本語で説明しているにもかかわらず現地の人々は内容をほとんど理解してくれました。まさに「百聞は一見にしかず」で、映像がどれだけ役に立つのかということを知りました。それからは、さまざまな技術を映像に撮り、さらに字幕を付けることに。言語の違いによって起こっていた業務の停滞はだいぶ改善されました。悩んでも、どんどんアイデアを出し実践する。このような経験は自分を「タフ」にしていきたいと思います。問題を自己解決していく力もビック・ママは求めています。まずは「素直で明るいこと」が一番大切。誰でも初めから何でもうまくできるというわけにはいきません。求められていることに対して、素直に取り組む素質は必ず必要になると思います。

業務内容

「お直しコンシェルジュ」洋服のお悩み解決をお手伝い

ビック・ママの主な事業は、洋服や靴、バッグ等の修繕です。「お直しコンシェルジュ」として、お客様が抱える洋服などへの悩みを解決するお手伝いをしています。ズボンの裾上げや、肩幅詰め、ボタン付けなどさまざまな希望に合わせて熟練のスタッフが確かな技術で対応。現在、社員数はパートも含め272名で、日本国内に約七十店舗、シンガポールにも3店舗展開しています。お客様から預かった洋服の直しの程度によって、店舗で直せるものはその場で直し、大掛かりなものは青葉区北目町などの工場で作っています。お直しとは、ものを大切にする「もったいない」という思いの表れ。日本の大事な文化の一つです。この文化を世界に広めることにも貢献していると感じました。

わたしの出番！

好きなことが仕事に。ずっとこの仕事をし続けていきたい！

昔から裁縫が好きで、服飾の専門学校を卒業したあと、「縫うことを仕事にしたい！」と思いビック・ママに入社しました。現在入社9年目で、店長として長町の店舗と、北目町の本社でも働いています。お客様が困っていることに真摯に向き合い、できる限りのことをして服を甦らせ、喜んでもらった時にやりがいを感じますね。私の結婚式の時に会社の仲間がウェディングドレスを作ってくれた時はとても嬉しかったです。温かな雰囲気の家が大好きです。結婚した後も仕事を辞めるという選択肢はなく、ビックママランドがあるので、いつ子供ができて大丈夫！という気持ちで安心しながら仕事をしています。ずっとビック・ママで仕事をしていきたい。そんな気持ちにしてくれる会社ですね。

本望 磨美さん
ララガーデン長町店店長

記者紹介

鈴木 絵梨香
日本大学
経済学部三好 桃子
東北大学
文学部真野 純樹
東北大学
教育学部

先輩の声

「本当にやりたいことって何？」自分の気持ちに素直に行動する

ララガーデン長町店店長
本望 磨美さん

仕事を選ぶときには「自分の本当にやりたいことは何か」と考え続けることを忘れないでほしいです。好きなことを仕事にするのは難しいと思われがちです。しかし、私は心からやりたいと思えることを仕事にし、仕事楽しいから続けられています。辛い時も、いかに楽しい気持ちに持っていかけるかは自分次第。妥協せず、自分にあった仕事を見つけられるよう頑張りたいと、心から思っています。

マイ・パートナー

洋服直しの仕事には欠かせない相棒

本望さんのマイパートナーは、お直しの仕事には欠かせない「ミシン」です。プロが使う工業用ミシンはパワーがあり、厚い生地でもスイスイ縫うことができます。入社したばかりの頃は、覚えることがいっぱいで大変でした。しかし、専門学校で習った知識も生かし、3か月ほど経った頃には慣れてきて一人で仕事ができるようになったそうです。初めは縫うスピードも遅く、どうやったらスピードを上げることができるか悩みました。ですが、もともと縫うことが好きだったため、作業を苦に感じることはなく、自分なりに改良を重ねるうちにスピードもかなり上がったといいます。これまで、多くの人の悩みを解決してきたこのミシンは、これからも本望さんの前にあり続けることでしょう。



ミシン、洋服直しには欠かせない相棒

守井社長のお話を聞いて驚いたのは、「これほど世界に目を向けて事業を展開しようとしている方が仙台にいたのか」ということです。「ビック・ママ」が洋服のお直しの会社であること、さまざまなデパートに店舗を構えていることは知っていました。しかし、シンガポールに出店し、さらなる海外進出に向けて挑戦をしていることは知りませんでした。表面から見ていただけではわからないことはたくさんあると感じました。このような情報があるかないかは、就職活動の内容も変わってくると思います。もう一つ印象に残っているのが、社長の「欲望」に対する考えです。今の世の中は、「お金持ちになりたい」といった欲望を口にするのは「よくないこと」と認識されがちです。しかし、自分の野望をどんどん口にしていって、体現していくことは大事だと仰っていました。確かに周りを気にして自分の思いを飲み込んでしまっていることが多いなと自らを振り返りました。これからは自分の願いを有言実行していきたいです。(鈴木 絵梨香)

「自分らしく生きれる会社」目指し、社員と築く新たな未来 株式会社 日の丸ディスプレイ仙台

製造業 [宮城県利府町]



HP
<http://www.display.co.jp/index.html>



所在地 〒981-0134 宮城県利府町しらかし台6-7-1
TEL: 022-356-6789 FAX: 022-356-6780

代表者 代表取締役 新崎 博 氏 資本金 3,000万円 創業・設立 1965年

こんな人材を求めています

技術や知識よりも「仲間を大切にできる人」。社員が築き上げる仕事場だから



代表取締役
新崎 博

採用部門は、大きく二つ。製作・製造といった工場勤務のほか、デザインや営業を担当する企画部に分かれます。ものを作る仕事と聞くと、なにか特別な技術や知識が必要だと思われがちですが、採用においては、スキルなどよりも、新しいことに果敢に取り組むチャレンジ精神や、成長したいという向上心を持っているかなども大切です。特に重視しているのは「仲間を大切にできるかどうか」です。弊社では、社員が快適に働くことができる環境づくりを、社員自身がアイデアを出し合い、共通のルールをつくっています。人によって考え方はさまざまであり、価値観は全く異なりますが、仕事というフィールドでは「暗黙の了解」ができてしまうことが多く、確認不足や無駄なやり取りが増え、業務に支障が出てしまいます。経営に関わる幹部だけでなく、現場を一番知っている社員たちが集まり、小さな問題でも一緒に共有し、解決にあたることで、快適で効率性のいい仕事場を築きあげているのです。「守れないルールはつくら

ない」ということです。この取り組みのおかげで、社員がお互いに関わり合い、どうすれば業務を改善できるか、より効率よく働けるのかを自発的に考えるようになりました。社員が積極的に職場づくりに関わっているだけに、会社の未来を築いていく新入社員の採用には力を入れています。会社見学で現場の雰囲気を感じてもらうことはもちろん、内定後には5日間の「職場体験」を経験してもらっています。入社後に行う実際の業務を他の社員と行うことで、説明会やインターネットの情報だけでは伝わりきれない体験をしてほしいからです。会社とのミスマッチをできるだけ防ぐこともできますし、一人ひとりのキャリアを大切にすることが会社の成長にもつながると考えています。将来に向け、新しい事業を増やしたいと考えているので、仲間とともに新しいことにチャレンジしたいという人材のエントリーをお待ちしています。

業務内容

確かな技術と信頼。仙台圏の生活空間づくりに不可欠

日の丸ディスプレイは、東京の本社をはじめ、埼玉と仙台に工場があります。中でも利府町のしらかし台工業団地にある工場設備は、東北随一の規模を誇る大きさです。ここでは主に看板や屋外広告などを手掛けています。東北圏に展開するコンビニエンスストアの看板や、仙台駅前の雑貨店「LOFT」にかかる垂れ幕のデザインなどを担当している企業で、建築をはじめ内装業界との関わりが強く、仙台駅周辺の開発にも大きく貢献しているのです。まさに仙台圏の生活空間づくりあげていくうえでは欠かせない存在。長年、築きあげてきた確かな技術と信頼により、多彩な業務を展開しています。

わたしの出番！

工場でただ一人の女性。「これから女性の力は不可欠」

男性ばかりの職場ですが、女性も快適に仕事ができる環境だと実感しています。入社してから2年、アクリル加工を担当してきました。同じ現場の先輩が近々定年を迎えるため、早く一人立ちできるように、必死に技術を盗もうと勉強の日々を過ごしています。工場で働く女性は私だけですが、休み時間には年齢、性別関係なしに冗談を言い合ったりしています。社員同士、良好な関係を築けていますし、とても働きやすいと実感しています。自分が製作した看板が、実際に仙台の街を彩っている風景を見た時の達成感は忘れられません。部署にもよりますが、細かい作業が多いため、手先が器用な女性の活躍は欠かせないと思います。



渥美 枝莉花さん
製造部 入社3年目、近い将来には一人立ちが求められることに、プレッシャーもあるが「やりがいがある」

記者紹介



鈴木 俊平
立教大学
異文化コミュニケーション学部



矢崎 亜実
東北学院大学
教養学部

工場というと、やはり男性が働いている仕事場というイメージがあります。今回、取材でお伺いさせていただいた日の丸ディスプレイ仙台も、工場勤務の女性はたった一人。社会における女性の活躍が議論されていますが、どうしても難しいのかと改めて実感しました。しかし新崎社長によれば、今後は女性の採用を増やしていきたいとのこと。労働人口の減少、働きたいという強い気持ちを持った女性の思いに応えられるよう、女性が働きやすい環境を整えていく予定だそうです。社会のニーズ、問題は常に変化の中、企業自身にもその技術や経験を生かしながら「変わる」ことが求められているのではないのでしょうか。今回の取材で、その難題に果敢に挑戦する現場を見た気がします。（鈴木 俊平）

先輩の声

大好きな「ものづくり」。30歳を前にした人生の挑戦



製作
佐藤 啓太さん

幼い時から好きだった「ものづくり」を仕事にしたいと、30歳になる前に挑戦する気持ちで入社を決断しました。前職は畑違いの仕事だったので、一から技術を学んでいますが、現在は先輩たちの厚いサポートもあり、金属加工や溶接を担当しています。自分のアイデアが業務の改善につながるとやりがいを感じますし、世に出るものだからこそ誠意を持ってつくるとというのが私のモットーです。

マイ・パートナー

多様な業務の習得へ。先輩の技術や助言が詰まったノート

入社から間もない佐藤啓太さんが欠かせないものは、ノート。工場での製作業務は全くの未経験だったため、やることなすこと全てが初体験です。それゆえに、技術や知識を習得し、一日でも早く先輩たちに追いつけるように努力を続けています。作業でミスや疑問点があれば、すかさず先輩に質問。アドバイスや自分で気づいたこと、その日に思ったことなどを書き留めて、あとから振り返るようにしています。毎日、読み返すことで足りない技術を確認したり、作業のコツをつかんだり。「自分から学ぼうとする人がほしい」という新崎社長の言葉を体現する佐藤さん。自分の理想である「ものづくり職人」になるため、試行錯誤を重ねた日々を記録するノートは手放せないと語ります。



ノート 先輩のアドバイス、自分の気づき…夢を実現するまでの人生史が綴られていく

見えないものが見える世界へ

株式会社 フォトニックラティス

製造業 [仙台市青葉区]



HP
http://photonic-lattice.com/



受賞歴等

2009年 第1回みやぎ優れMONO認定
2010年 日刊工業新聞 第22回中小企業優秀新技術・新製品賞
2014年 レーザー学会産業省奨励賞
2014年 第39回井上春成賞
2016年 第8回みやぎ優れMONO認定

所在地 〒989-3204 仙台市青葉区南吉成6-6-3 ICRビル2階
TEL: 022-342-8781 FAX: 022-342-8782

代表者 代表取締役社長 佐藤 尚 氏 資本金 1億2,150万円 創業・設立 2002年

こんな人材を求めています

理系の知識と主体性を



代表取締役社長

佐藤 尚

「フォトニック結晶」という結晶をご存知でしょうか。凸凹の断面形状を持つ膜を重ねた人工結晶のことを指します。このフォトニック結晶は、光を当てると平らな断面の結晶とは異なる屈折を生み出す、「偏光」を引き起こす性質があります。この偏光技術は、見えないものを見えるようにする技術で、例えば反射する光だけをカットして視界をクリアにする偏光ガラスなどに応用されます。当社では「自己クローニング」というフォトニック結晶の量産技術を世界で初めて独自に開発しました。

このようにフォトニック結晶は、光工学分野の人工結晶にあたります。したがって当社は、大学もしくは大学院で理系の勉強をされている方が活躍できる職場です。社員もほとんどが理系の学部を卒業しています。

働くうえでは人格面も重要な要素となります。当社では新入社員もチームに加わり、製品開発のプロジェクトに参加してもらっています。したがって仕事は自分の手元にとどまりません。

次の工程の担当に、どう引き継げばスムーズに仕事が進むのかを、一人ひとりが考える必要があるのです。そこで求めるのは、主体的に仕事ができる人です。言われたことを行うだけではなく、全体のことを考えてベストな方法を見つける新しさが欲しいですね。

最近では、昨年県外の大学院卒業生を1名、その前は3年前に県内の新卒学生を1名採用しました。最も若い入社1年目の社員も、すでにフォトニック結晶の設計、製造、検査を行えるようになっています。覚えが早く、とても頼もしい存在です。

社員は二十名ほどですので、会社における一人ひとりの役割や立ち位置がよくわかると思います。若い人の提案も通りやすい、いわゆる風通しの良い職場です。フォトニック結晶のような、他にはない素材を使って、何か新しいものを生み出すことに魅力を感じる人には合っていると思います。

業務内容

フォトニック結晶の生産及び応用

主な事業の内容は、フォトニック結晶の素子そのものの製造・販売です。さらにフォトニック結晶を使用した応用製品の開発です。独自の技術でつくられている点が認められ、2009年には「第1回みやぎ優れMONO」に認定されました。また偏光技術を応用した製品には、半導体内の小さなゴミを検出するシステムや、透明なプラスチックやガラスのひずみを短時間で調べることでできる測定器などがあります。この測定器は、身近にあるスマートフォンのカメラレンズのひずみを検査するなど、より高性能な商品開発に向けて重要な役割を果たしています。その他にもフォトニック結晶を使った新しい応用製品の開発が日々行われています。

わたしの出番！

理系男性は紳士的！！

経営サポート部で経理と総務を担当しています。今年で入社3年目です。男性社員が多いフォトニックラティスですが、優秀な方が多いためか、皆さんとても紳士的で親切にしてください。私はこれまで何度か転職を経験してきましたが、今までで一番働きやすい職場です。

女性は結婚や出産を機に仕事を辞めてしまう人も多いですが、私は仕事を続けてほしいと強く思います。専業主婦が夢なら別ですが、やりたい仕事は負けないで続けてほしいです。家事や育児を両立させるためにも、この会社は働きやすいと思います。今は4名しかいない女性社員も、これから会社の発展とともに増えていけば、女性のためのさらなる制度の導入も期待できそうです。



大林 さなえさん
経営サポート、経理・総務担当

記者紹介



徳水 璃都
東北学院大学
法学部



三國 日向子
東北学院大学
教養学部

自分が文系の学部なので、あえて理化学系の企業をと思いフォトニックラティスさん取材しました。取材前ホームページを見て、フォトニック結晶とは何かを理解するだけでも2時間かかり、やはり文系には難しすぎと思いました。ところが実際に社長の佐藤さんに説明していただくと、すんなり分かるのです。さすがは長年この研究に携わっているお方。どんな相手にでも確かに伝わるようお話ししてくださいました。女性社員の大林さんも仰っていましたが、会社のみなさんは本当に物腰が柔らかで紳士的な方ばかりです。取材後には実際にフォトニック結晶の応用製品が、プラスチックのひずみを測定する様子を見せてもらい、その技術力に圧倒されました。今後、日本そして世界で活躍するようになってずっと応援し続けたい企業です。(徳水 璃都)

先輩の声

海外経験が大きな糧に



フォトニック結晶部
居城 俊和さん

学生時代は光工学の勉強をしていて、入社して1年目になります。他の企業にはないユニークな技術に惹かれて入社しました。学部の4年生の時に、半年間ドイツ留学をした経験が現在の仕事にも生かされています。学生の間に海外経験をしておいて損はないです。特に理系の研究分野は日本にとどまりません。また英語でプレゼンをすることもあるのでとても役に立つと思います。

マイ・パートナー

自分の手でメモを取る

佐藤社長のマイパートナーは『ノートとペン』。「パソコンでメモを取る人もいますが、私は自分の手で書きたいので必需品です」と佐藤社長。学生時代から研究などでたくさんのメモを取ってきたせいか、今ではすっかり習慣化。学生時代の研究ノートなども残っており、これまでに使用したノートは、自宅の本棚の一段分を埋めるほどになるといいます。メモはノートとはいえ、仕事をするためにはパソコンも必需品です。実は社員から「いつもパソコンにとらめっこしているイメージ」と称されるほど、パソコンも相棒のようです。一つひとつの持ち物からも、佐藤社長の真面目な人柄が表れているようです。



ノートとペン これまでに使ったノートは本棚一段分になる。

赤ちゃんが食べても安心・安全な食品を農場から食卓へ

株式会社 舞台ファーム

農業、林業[仙台市若林区]



HP
http://www.butaifarm.com



受賞歴等

2013年 東北ニュービジネス大賞

所在地 〒984-0837 仙台市若林区日辺字田中11
TEL: 022-289-6768 FAX: 022-289-6243

代表者 代表取締役 針生 信夫 氏 資本金 5,000万円 創業・設立 2003年

こんな人材を求めています

考える農業



代表取締役
針生 信夫

農業をやりたいという方ももちろん歓迎しますが、自分を伸ばしたいという方、自分の人生を設計できる方を採用したいと考えています。当社では、「農業×○○」をテーマに事業を進めているのですが、「○○」に入るものに何があるでしょう。例えば「デパートの地下」。閉店したデパートの地下に手を加え、室内で、しかも陽のあたらない地下で作物を育てるといった考え方です。農業の仕組みが根底から変わろうとしている現在において、「○○」に当てはまる柔軟な発想が求められています。広大な土地を使うという従来の考えだけではなく、全く関係のないような場所で作物を育てるといった考えが必要です。入社後には、このような思考力を磨いてほしいですね。そして、舞台ファームの外で活躍してもらいたいです。例えば、福島県内の農家は原発事故による放射線の影響を受けています。福島でも放射線の影響を受けず、安心・安全に野菜や果物などを作れる仕組みを考え、実現してほしいのです。それは起

業しても、農家になっても構わない。私は、農業を本質から変えていくことのできる人材を輩出していきたいのです。そのための社内教育も充実しています。環境の保護や保全にかかわる仕事、あるいはそれに従事する労働者を最近「グリーンカラー」と呼んだりしていますが、農業とマーケティング・営業の両方ができる人材を育てるべく、日々教育しています。これまで農業は、肉体労働というイメージが強かったのですが、今後はマーケティング・営業を行える人材が求められていきます。「グリーンカラー」に仕事を任せることで、効率的に農業を行うことができるのです。こうした人材を育てるための社内の環境づくりにも積極的に取り組んでいます。人には得意、不得意があります。得意、不得意をしっかり見極め、得意分野が生かせるような人員の配置をし、誰もが特性を生かして効率的に働けるような環境を整えています。

業務内容

大手企業の力、フル活用

他の大手企業と提携して事業を進めています。東北地区すべてのセブンイレブンに並ぶカット野菜やホール野菜、お米は、すべて舞台ファームで生産されたものです。日本農業法人として、史上初めてセブンイレブン社のベンダーに登録し、さまざまな商品を提案することができるようになりました。また、アイリスオーヤマとの共同出資で舞台アグリイノベーション（株）を設立。2014年に亘理に精米・貯蔵施設を建設し、安心、安全な米づくりに取り組んでいます。大手企業と手を組むことで、事業の幅を広げることができました。野菜や米を安定して供給できる仕組みを構築し、消費者に安全、安心な商品を提供できるように努めています。

わたしの出番！

恵まれた環境

以前勤めていたIT関連企業を退職し、自宅から近い舞台ファームに再就職しました。入社したころは工場内で製造を行っていましたが、現在は品質管理の仕事を任されるようになりました。日が浅く、品質管理に関する専門的な知識があるわけではないので、日々勉強しながらやっています。社員同士の仲が良く、働きやすいところが会社の魅力です。女性社員の多くが家庭を持っていますが、家事や育児との両立ができています。女性社員を優遇する制度自体はないですが、家族の事情があるときは会社側が理解を示してくれます。急な休暇の場合でも周りでカバーしてくれるのでとてもありがたいです。



木皿 真理子さん
品質管理部

記者紹介



池田 隆平
法政大学
経済学部



越田 健介
東北大学
文学部



及川 愛結
宮城学院女子大学
学芸学部

農業もできて、マーケティング・営業ができる人材を育てているところにすごく驚きました。私は取材するまで、農業は泥臭い作業ばかりで、それ以上の業務は想像が付きませんでした。農業が発展していくためには人財育成が重要だと感じました。また、「ビジネスは経営者で決まる」と繰り返しており、舞台ファームが実績を出してきたのも針生さんの力が大きいのだと感じました。従業員だけで業務を行うのはなかなか難しいことです。経営者が働きやすい環境を整えてあげることで円滑に業務が回ることを改めて思いました。若者や障がい者の就労支援を行っている点で、とても素敵な会社と感じました。働く機会を与えることのできる会社は少ないのではないでしょうか。農業の発展だけでなく、若者や障がい者に社会に出て活躍してもらいたいという針生さんの思いに感動しました。(池田 隆平)

先輩の声

新たなる挑戦



品質管理部
徳田 辰吾さん

以前も食品関連の仕事をしていて、肉や魚などを扱ってきましたが、米と野菜を扱ったことはありませんでした。新しいことに挑戦することが好きなので、米と野菜を扱っている会社を探し、経営方針に魅力を感じて入社しました。品質管理以外にも、例えば営業などといった仕事も任せてもらえることに喜びを感じています。

マイ・パートナー

仕事のメモで埋まったノート

木皿さんの必須アイテムはメモ用のノート。品質管理部に配属されてからのメモがたくさん残っています。仕事に慣れ、今ではメモする機会が減りましたが、仕事で分からないことがあったときに見返しているそうです。「人に見せられるものじゃない」と恥ずかしげに話してましたが、ノートを見返す様子は懐かしそうで、ノートに対する愛着があることがうかがえました。品質管理の仕事を始めてまだ経験が浅い木皿さん。取材の最後に仕事の様子を見ると、慣れた手つきで業務に取り組んでいました。仕事の原点に立ち返れる「自分だけのノート」は、これからも木皿さんを支え続けます。



業務用のメモノート

地元の人も知らない新しい仙台の発信地 株式会社 プレスアート

製造業 [仙台市若林区]



HP
<http://s-style.machico.mu/>



所在地 〒984-8516 仙台市若林区土樋 103
TEL : 022-266-0911 FAX : 022-266-0913

代表者 代表取締役社長 今野 勝彦 氏 資本金 7,000万円 創業・設立 1972年

こんな人材を求めています

必要なのは「素直さ」と「前向きさ」



代表取締役社長
今野 勝彦

学生に求めるのは素直な気持ちを持っていて、前向きで明るい人ですね。仕事は学生時代と違って自分のペースではなく、組織として動きます。全員が同じ目標に向かって活動しなければなりませんから、自分の思い通りにいかないことの方が多いと思います。

当社は多くの方々に長く愛される地域情報誌を制作していくことが目標であり、有料媒体として読者が求めている情報を提供する責任があります。こんな特集をやってみたい、という編集者のアイディアは大事ですが、「自分のやりたい特集」が企画会議で「売れる特集」と判断されなければ、特集を組むことはできません。ですので自分のやりたいことだけを押し進めるのではなく、会議の場で周りの意見もしっかり聞ける素直さがが必要です。

新人でもすぐに雑誌の編集チームに加わり特集を担当することもあります。役員や先輩スタッフの前で自分が考えた企画をプレゼンテーションし、それを乗り越えて企画をカタチにしてい

くことで、実践の中でしか得られない仕事の学びを吸収してほしいと思っています。多くの学びを吸収するためにも、周りの意見を聞くことが成長に繋がります。

また、部門としては編集と営業に分かれていますが、作業の内容が違うだけで「自社の地域情報誌を売っていく」という根本的な仕事は同じです。ですから編集者は、雑誌の記事を書いていくだけでなく、発売後は書店を回って在庫数や売り場のチェックをしたり、販売目標を達成するためのプロモーションを考えたりと、営業的な仕事も行います。部門や役職にこだわらず、周囲と同じ目標に向かって、前向きな姿勢で仕事を行えるかどうか重要です。文章を書くことや写真を撮るといった、スキルや経験はあまり重要視しておらず、入社してから学んでいけばいいことだと思っています。大事なのはその人の個性や人間的な魅力があるかどうかです。

業務内容

媒体事業とセールスプロモーション事業

プレスアートでは、大きく分けて媒体事業とセールスプロモーション事業の二つの事業を行っています。媒体事業の中心は仙台の情報を中心に編集された地域情報誌「S-style」であり、毎月6万部を発行する幅広い年代に愛読者がいます。ほかにも「大人のためのプレミアムマガジンKappo」や「仙台のカフェ」、「ランチパスポート」など、年代やカテゴリーに合わせた増刊号、定期刊行物も多数発行されており、さまざまな角度から宮城の魅力を発信しています。もう一つのセールスプロモーション事業は、自社の地域情報誌のブランド力を生かして企業のPRパンフレットを作るなど、企業の販売促進やプロモーションのサポートをする事業を行っています。

わたしの出番！

女性も前線に立って活躍できる職場です

現在11名の女性社員が働いていますが、性別に関係なく男性と同じ仕事を任されています。実際に「S-style」の編集企画会議は、社歴やスキルも関係なく全員が対等に意見を言い合える場であり、面白いアイディアさえ持っていれば企画を担当することができます。逆に言えば企画会議で面白いアイディアをどんどん出せる力が、タウン誌の編集者として必要なことかもしれませんね。男女関係なく、会社の雰囲気も良く仲のいい職場を築けています。女性が長く働けるような育児休暇の制度もありますし、現在も制度を活用して休暇を取っている人もいますよ。女性と男性区別なく、同じように働けることは今の社会の中で大事なことですし、女性でも自分の能力次第で上を目指すことが出来る職場です。



小山内 香奈子さん
「S-style」副編集長

記者紹介



鈴木 恵
東北学院大学
経営学部



越田 健介
東北大学
文学部



及川 愛結
宮城学院女子大学
学芸学部



池田 隆平
法政大学
経済学部

先輩の声

地元の魅力を発信することで地域活性化をしたい！



「S-style」編集チーム
多賀 陽さん

私は震災をきっかけに地域をプラスの力で盛り上げていきたいと漠然と考えていて、「S-style」や「Kappo」を読んだ人たちが地元の魅力を発見することで、地域の活性化にも繋がると思い入社しました。仕事は忙しい週もありますが雑誌が刷りあがった時や、取材した店の方から「『S-style』を見てきてくれるお客様が増えました」という声を聞いた時はやりがいを感じますね。

マイ・パートナー

雑誌の信頼を守る縁の下での力持ち

「S-style」副編集長の小山内さんは、デザイナーから上がってきた原稿を確認するときに、情報や文章の入れ間違い、取材した店からの修正部分を、この赤ペンを使って誌面に書いていきます。発行している雑誌に間違えた情報を載せることは絶対にできないため、赤字は重要な意味を持っています。文字が見えなくなってしまうたり、消えることのないような赤ペンを選んで使っています。「何度も赤ペンを使って直しをすることもあるので、赤ペンの減りも早く、常に3本は持っている」と言います。読者に質が高く、正確な情報を提供することが、編集者としての責任。読者や地域の店、企業との信頼を守り続ける為に欠かせない道具の一つです。



赤ペンを使って原稿をチェック

コンビニや書店に当たり前のように並ぶ地域情報誌を見てみると、休日はこのお店に行ってみようか、このイベントは今年もやるのかとワクワクした気持ちになれます。今回取材したプレスアートでは、読んでいる人たちの興味、関心を引くような記事をつくるために、企画会議や打ち合わせを重ねる、という編集の裏側を知ることができました。雑誌をつくる側の人たちの話を聞くことで、消費者の立場にたって販売する側の苦労もわかりました。多賀さんがおっしゃっていた「プラスの力で地域が活性化してほしい」という言葉に共感し、これからはボランティアという名目ではなく観光という名目で、より多くの人が宮城、仙台を訪れてきてほしいなと思いました。（鈴木 恵）

お客様によりそい、多種メディアを駆使して課題解決へ導く 株式会社 ユーメディア

製造業 [仙台市若林区]



HP
<http://www.u-media.jp>



受賞歴等

2015年
Good Design 2015 受賞「VI
(杜の都 五橋横丁)」
2013年度
「均等・両立推進企業表彰」宮
城労働局長奨励賞 ほか多数

所在地 〒984-8545 仙台市若林区土樋 103
TEL : 022-224-5151 FAX : 022-714-8313

代表者 代表取締役社長 今野 均 氏 資本金 6,000万円 創業・設立 1960年

こんな人材を求めています

グローバルな視野と、自ら挑戦する力



代表取締役社長
今野 均

もともとは今野平版印刷という印刷物を製造するための企業でした。1992年に現在の社名、株式会社 ユーメディアに変更。お客様の抱える「商品の魅力が伝わらない、宣伝がうまくいかない」といった、コミュニケーション課題にも広く応えていく意味が込められています。持ち込まれた依頼にはなんでも応えようと、取り扱う業務の幅を広げてきました。「お客様に寄り添う」という信念を貫くため、挑戦を続けてきたのです。

こうした「挑戦」のマインドは、企業としてだけでなく、個々の社員にも日々求められる精神だと思います。当社が扱うのは目に見えない、形のないサービス。黙って机に座っていて売れていくものではないのです。ビジョンとして掲げる「新しい情報価値の創出」のためには、主体的にアクションを起こすことが欠かせません。挑戦する気持ちと主体性、この二つが求める人材の要素といえます。

仙台に本社を構える企業として、地域活性化

のための役割を果たしていかなければとも考えています。例えば毎年9月に開催するドイツビールのイベント、オクトーバーフェスト。東日本大震災発生直後には、開催するか否か難しい判断を迫られました。話し合いの末「人を笑顔にできるイベントを中止にしたくない」との思いから決行したのです。結果、来場者数は歴代最多となり「開催してくれてありがとう」という感謝の言葉をたくさんいただいたのです。自分たちだからできる地域の盛り上げ方がある、と思わせてくれた体験でした。

学生の皆さんに伝えたいのは、地域で働くこと、「転勤がない」「仕事の範囲が狭い」はイコールではないということです。地域貢献を目指すなら、他の地域での事例やリソースを集めたりと、むしろグローバルな視点と行動力が必要になります。地域のために働きたい、と考えるのであれば、ぜひこのことを心に留めて頑張ってください。

業務内容

お客様と向き合い、 唯一無二の仕事

お客様の抱える課題の解決とともに目指します。お客様となるのは民間企業、自治体や学校法人とさまざま。効果的なダイレクトメールの提案や新規イベントのプロモーションなど、業務内容も多様です。結果を出して終わりではなく、それを踏まえて次の展開に広がっていけることが、この仕事の面白さだといいます。型通りの業務とは違って、決まった進め方は存在しません。だからこそ結果は無限の可能性があり、オリジナリティを活かした取り組みができるのです。印刷業務では自治体広報誌の発行も請け負い、東日本大震災の際には「なんとか発行できないか」と地震の数日後には依頼が。あちこちを駆け回って発行にこぎつけました。平時有事問わず、地域に対して大きな責任と役割を持つ企業です。

将来のビジョン

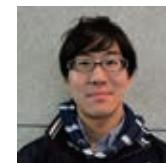
ものづくり技術と、 クリエイティブな提案能力に磨きを

ものづくり企業として、独自の印刷技術の追求を掲げています。ここでしかできない仕上がりを実現にする、先進的な機器を進んで取り入れていきたい、と社長は話します。さらに目指しているのは、よりクリエイティブな提案能力。持ち込まれる課題は時代とともに変化していきます。例えば外国人観光客をターゲットとした場合、いかにこちらにも適切な提案を行っていくか。例えばある商品を中国人観光客向けに販売するのなら、パッケージもそれに合わせて工夫する必要があります。また海外へ展開していく企業のお手伝いをするには、こちらもノウハウを磨かなければなりません。「地域の企業に就職するからこそ広い視野を」という言葉通り、社長は世界を意識し、将来を見据えていました。

記者紹介



三好 桃子
東北大学
文学部



藤本 智慎
東北学院大学
経済学部



平田 真莉子
東北学院大学
経済学部

先輩の声

目標を持って突き進み、自分だからできる仕事を



メディア本部
メディアコンテンツ2チーム
東海林 広高さん

入社1年目ですが、職場はフレンドリーな雰囲気、部署の垣根を越えて質問できる環境があります。自分らしさを生かす仕事ができ、課題に対してさまざまな媒体でアプローチができると思い入社しました。仕事の目標を持つことで、何事にも頑張りぬく力が得られます。私が目指するのは「仕事のことでなんでも東海林に聞け」と頼られる人間になること。皆さんもぜひ目標を持って頑張ってください。

わたしの出番！

女性としての強みも活かして仕事をしています

入社3年目、営業部に働いています。仕事でいつも大切にしているのは、依頼の本質を見抜くこと。本当に対処すべき課題は何なのか、リサーチや対話のなかからしっかり導き出さなくてはなりません。お客様と一緒に解決に取り組むので、最後に喜びを分かち合えるのはなによりのやりがいです。男性ばかりの印象を持たれがちな営業職ですが、ここでは女性社員も長く第一線で働いています。育児休暇から復帰して活躍している営業の先輩もいますので、自分も安心して働くことができます。仕事では女性ならではの視点が重宝されることもあります。特に取引先の相手が女性の場合などは、同性の親しみやすさからかスムーズに信頼関係を築けたりするんですよ。



山本 真亜さん
営業本部 営業部
マーケティング2チーム

日頃仙台の街中で目にする広告デザインや、誰もが知る9月のオクトーバーフェスト。ユーメディアが手がける仕事、身近なところにたくさん存在していました。仙台という街の盛り上がり、大きな役割を果たしている企業であることを、取材を通して実感しました。

「地域貢献を目指すからこそ広い視野で」という今野社長の言葉がとても印象的でした。学生が地域での就職を考える場合、東京に出るより気楽、仕事の規模や範囲が小さくて済むなどと考えがちです。真に地域貢献を目指すなら、それは適当でないとわかりました。

もう一つ感じたのは、会社としての「人」を生かそうとする姿勢です。社員それぞれがクリエイティブな働きを求められる業種だからこそ、社員の「働きやすさ・働きがい」に非常に意識的でした。自分が企業選びをする際も、会社組織が社員をどのように位置付けているか、いきいきと働ける環境づくりのためにどのような行動に落とし込んでいるか、しっかり見なければと気づかされました。(三好 桃子)

運動を通して地域に残る子どもたちを育成

株式会社 ライブスポーツ

生活関連サービス業、娯楽業【仙台市泉区】

HP
<http://www.livesports-swim.jp/>所在地 ライブスポーツ将監：〒981-3132 仙台市泉区将監4-29-1
TEL：022-375-3224

代表者 代表取締役社長 佐藤 大介 氏 資本金 1,250万円 創業・設立 1985年

こんな人材を求めています

「楽しんでもらいたい」という気持ちでお客様と接する

代表取締役社長
佐藤 大介

お客様と関わる仕事なので、人を楽しませたいという気持ちを持ってほしいですね。ポジティブな言葉遣いや、明るい表情が重要です。仕事とは「人につかえる」こと。運動を通じてお客様を楽しませることが一番の業務です。楽しむことが継続につながり運動習慣を形成します。また、運動指導をしながら自身も運動をしなければならぬため、自分の健康管理も大切です。

フィットネスクラブで働くには「資格が必要」「自分も泳げないといけない」と思われがちですが、そんなことはありません。カリキュラムに従えば、誰でも働くことができます。水泳中心のライブスポーツ将監と国見スイミングクラブでは、最初は他のインストラクターのアシストを行いながら、約80時間の研修をしてもらいます。トレーニング指導を行うくらいには約100時間です。研修を終えてようやく一人前のトレーナーになるのです。徹底した研修と自社認定資格で、お客様に満足してもらえる力を養っていきます。資格を取るためには東京へ行かなければならない場合がほとん

どですが、自社認定資格にすることで地元でも資格を得ることができるのです。私はこれも地域活性化の一つと考えています。

お客様も社員も満足できる環境を整えていくことはもちろんですが、同業他社にも頼りにされることが理想です。同業他社と情報交換する「みちのくフィットネスクラブ協会」や、たくさんの異業種が集まる勉強会に参加し、これまでに培ったネットワークで自分たち・お客様・同業他社への「三方よし」を実現し地域で一番のクラブを目指します。強く思うようになったのは2011年の東日本大震災。ガスが使えずプールが使用できなくなった市内のフィットネスクラブ会員を受け入れましたが、その後、ライブスポーツで機器のトラブルがあった際には、そのフィットネスクラブがこちらの会員を受け入れてくれました。地元企業だからこそこのネットワークで助け合って運営しています。運動を通してお客様を楽しませ、地域に貢献していくこと。そして地元に残る人材を育成していきたいですね。

業務内容

お客様を楽しませることが一番

業務はフロントとトレーナーに分かれます。ライブスポーツ将監と国見スイミングクラブの水泳コーチは、水泳の指導が中心。りらいぶのトレーナーは、ジムやスタジオ、プールでのトレーニング指導を行います。お客様を指導することが業務ではありますが、何より大切なのは運動を通じて楽しんでもらうこと。自分自身も楽しみたいと楽しさは伝えられます。

お客様は生後6か月の小さな子どもから、90代くらいまでと幅広く、それぞれの年代の人が満足するプログラムに従って、運動指導を行っています。

徹底した研修と自社認定資格によって、運動に関する資格を持っていないでもトレーナーとして働くことができます。

将来のビジョン

時代の流れをとらえ、新たなアイデアを捻出

ライブスポーツは水泳のオリンピック候補選手だった佐藤さんのお母様が「水泳を通じてもっと人の役に立てる」という思いで創業しました。現在教えている水泳指導法は、お母様が確立したのですが、理念は佐藤さん自身の指導法も取り入れて経営を確立していきたいそうです。

お客様が満足しているかの判断は、数値として現れる会員数です。現在は「地元ならではのつながりを生かして、他の企業とコラボレーションしていけたら」と、新たなアイデアを構想中です。また、高齢化社会に対応するため「運動×脳トレ」というプログラムや、高齢者向けにヘルパーの資格の獲得も考えています。

地域の健康寿命を高めることに貢献していきます。

記者紹介

及川 愛結
宮城学院女子大学
学芸学部越田 健介
東北大学
文学部鈴木 恵
東北学院大学
経営学部池田 隆平
法政大学
経済学部

先輩の声

みんなが水泳を楽しめるように、少しの時間でも勉強して次のレッスンへ

インストラクター
千葉 七彩さん

3歳から6歳の子どもたちに水泳指導を行っています。仲良くなるためにレッスン前のわずかな時間でも、コミュニケーションを取るようになってます。初めは水を怖がっていた子どもたちが「今日はこんなことができるようになったよ」と声を掛けてくれることが、次のレッスンの励みです。会員のみなさんに水泳の楽しさを伝えることが目標です。空いた時間があれば動画や本を見て勉強しています。

マイ・パートナー

レッスンで使用する水着

佐藤さんのマイ・パートナーは水着です。プールでのレッスンの際に使用します。この水着はユニフォームなので、デザインは全員同じ。「これがないと仕事になりません」。代表取締役社長でありながら、3店舗それぞれの現場でもトレーナーとして仕事をする佐藤さん。お客様と社員の動向を見るためだそうです。「お客様を喜ばすために、社員はどんなサービスを提供するべきか」。直接お客様の声を聞くこと、社員を育成すること、どちらも運営していく上で大切なことです。時には外に出て同業他社の運営を視察することもあります。客観視したからこそ見える改善点もあるそうです。お客様を喜ばせるために常に向上心を欠かしません。

水着
レッスン時に使うユニ
フォーム

「お客様を楽しませる」「地域貢献」というキーワードが取材中に何度も出てきたのが印象的で、そこには強い思いが運営に反映されているのだと実感しました。そんな思いで就職を考えている人はたくさんいると思いますが、フィットネスクラブというと「資格が必要なのかなあ」、「専門的に勉強したことない」など不安要素も多いかと思います。しかし佐藤さんはそんな不安を払拭してくれました。80時間から100時間の研修で、運動の指導方法をしっかり教えてくれます。資格や知識よりも、気持ちが大切なのだと思います。

佐藤さんは普段3店舗を歩き来しながら現場の様子を見て回ったり、時には現場に出て運動指導を行ったりしています。「外に出ないと気が付かないこともある」と、多くの外部研修会に参加して新たな気づきを得ています。広い視野で会社を見つめることで、良い運営につながっているように思いました。（及川 愛結）

輝く人がヒトを輝かせる空間 有限会社 ローズデール

教育、学習支援業[仙台市青葉区]



HP
http://www.rosedale-nail.com/index.html



受賞歴等

2002年 ネイルプロカップコンペティション（米国）入賞
2006年 ネイルプロカップコンペティション（米国）優勝

所在地 〒980-0021 仙台市青葉区中央1-8-33 2F
TEL: 022-716-5708 FAX: 022-716-5708

代表者 代表取締役 千葉 テルミ 氏 資本金 300万円 創業・設立 1996年

こんな人材を求めています

素敵な人を求めています



代表取締役
千葉 テルミ

ローズデールが求める人材とは「明るく、笑顔で元気な人」です。お客様の爪を綺麗に仕上げ、満足と充実感を与えるには、働く人も魅力的な人でなければいけません。「キラキラしているところにはキラキラが、すすだらけのところにはすすしか集まらない」と私は考えています。お客様も「こんな素敵な人にキレイにしてもらいたい!」や「こんな素敵な人になりたい!」という気持ちを抱いて来店される人も多いと思います。そのため、「明るく、笑顔で元気な」キラキラした人を求めています。

また、接客においても「明るく、笑顔で元気な人」というのは重要です。ネイルの施術は2時間半から3時間ほどかかりますので、お客様との会話はとても重要です。お越しいただいたお客様には、スッキリとした気持ちで帰っていただきたいですから、ネイリストとして技術を求めるのはもちろんですが、なによりも場を和ませるような素敵な人を求めています。実際にローズデールで働くスタッフは、素敵な女性が多く、

何事にも感謝しながら素直に吸収する人材が多く、技術の習得も早く、いい意味でスタッフ同士の個性と個性がぶつかり合い、エネルギーを前へ前へ注いでくれています。現在サロンで働いているスタッフは、全員がスクールの卒業生です。スクール時代からの仲ということもあり、協力意識が高くとてもアットホームな職場です。また、女性100%の職場なので半数が既婚者。さらにその半数が子育てをしながら仕事をしています。女性が働きやすい職場を心掛けているので、相談しながらしっかりとケアをしていますし、年齢も問いませんので、主婦の人でも気兼ねなく働いてもらえらと思います。なによりも先に述べたように「明るく、笑顔で元気な人」で、これまで築いてきたチームワークを大切にして、お互いに切磋琢磨できるような人をお待ちしています。

業務内容

ローズデールの日

ローズデールにおけるアシスタントの業務内容は、道具のセッティングや片付けはもちろん、電話対応や会計などの事務作業から、お客様のハンドマッサージや施術する爪のネイルケアまでを行います。また、社内査定基準や認定免許を取得することで、アシスタントからネイリストに昇格する機会があります。ネイリストになると、お客様のネイルの施術のほか、開校しているスクールで生徒に指導を行います。また、ネイル雑誌に投稿するネイルのデザインや、コンクール・大会に向けて作品制作も行います。

わたしの出番!

アクティブに活躍できる場

現在ネイリストになって10年目を迎えました。ネイリストとしての夢は沢山ありますが、なによりもコンテストで成績を残したいです。先月、韓国で開催された10th Anniversary GLOBAL NAIL CUPに参加して、ベストコスチューム賞を受賞しました。今では楽しく参加できていますが、初めの頃は緊張で手が止まってしまいました。場数を踏んで慣れてきたので、場数を踏むのは大事です。無理をするところは無理をしても、その時にやっておいた方がいいことも多いですし、何事もアクティブに挑戦していきたいです。また、スクールで講師もしています。ネイリストは目が疲れる作業が多いですが、講師は歳を重ねても続けられる仕事なので、今後も携わっていきたいです。



齋藤 五月さん
ネイリスト

先輩の声

「やってみたい!」と思える場所で



アシスタント
上野 木乃美さん

この仕事を始めるのは年齢ではありません! 趣味で始めることも、就職を目指してでも、選択肢は山ほどあります。フィーリングで「やってみたい!」と思える場所で働くことが大事です。私はこのネイルスクールに通っていて、だんだんと「ここがいいな」と思うようになりました。転職など経験しましたが、最終的に憧れの社長や楽しい職場であるローズデールにたどり着けて良かったです。

マイ・パートナー

それぞれのマイニッパー

数多くの道具を使いこなして、綺麗な爪を生み出すネイリストにとってのマイパートナーは「ニッパー」です。ニッパーとは、ネイルの施術の前に爪を整えるための工具で、それぞれの固有のかたちで形成されている爪の形を直刃で少しずつ、無理なくカットしていくことができる優れもの。爪の形が人それぞれ異なるように、使い手であるネイリストさんにとっても一つひとつ使い心地が異なることから、全員がそれぞれのニッパーを持っています。自分に馴染んでくる感覚は、まさに仕事する上で必要不可欠なアイテム。そのため、誰に聞いてもマイパートナーは「ニッパー」というほどです。



ニッパー

記者紹介



三國 日向子
東北学院大学
教養学部



徳水 璃都
東北学院大学
法学部



川口 御生
山形大学
文学部

ネイリストは、いわば「職人」です。爪という狭い面積に、多種多様なアイデアを織り込み、一つひとつ細かくデザインしていました。流行やお客様の雰囲気、要望に応えたデザインが並ぶ店内は、女性であれば心躍るような空間でしたし、男性でも素敵な空間だと思いに違いありません。そうした、素敵な空間を生み出すスタッフも魅力的な方ばかりです。職人のように、美を追求し提供する仕事をされているので、探求心や観察力が高いのも印象的でしたし、お客様に癒しの空間を提供することを大切にしていました。そうした心意気は、お客様にとっても職場にとってもプラスに働いていて、活力溢れる企業です。男女問わず、オシャレが好きで人と接することが好きな人にとって、自分の好きを仕事にできる最良の職場だと思います。(三國 日向子)

スタッフに「社長」と呼ばせないフラットな関係性

有限会社 ONEanother

卸売業、小売業[仙台市青葉区]

HP
<http://www.oneanother.co.jp/index.html>所在地 〒981-0943 仙台市青葉区国見6-37-1 ダイアパレスラピュータ国見B-112
TEL : 022-393-6810 FAX : 022-393-6810

代表者 代表取締役 山口 文彦 氏 資本金 900万円 創業・設立 2003年

こんな人材を求めています

服が好きなことよりもずっと大切なこと「お客様が喜ぶことを自分の喜びに」



代表取締役

山口 文彦

実家が商店街にある鮮魚店だったので、幼い頃から祖母や母が、買い物に来た近所のお客様と会話している姿を見て育ってきました。「夕飯の献立どうしよう?」、「今日は煮物がいいんじゃない?」という会話から、食を通して家庭を幸せにできるのではないか、という感覚を持っていたのです。ただ単にモノ販売するだけではなく、買ったお客様の家庭が温かくなるような感じです。

洋服でいえば、購入して着ることで「それカワイイじゃん!」と周囲が明るくなったりしますよね。自宅でも「これ着てデートするんだ!」とかいうと、本人だけではなく家族も楽しくなる。そんなことを想像した時に、ファッションは歳と共に変化していくものですが、洋服というアイテムを通して一生人と関わることができると気づいたのです。それからお客様を大切にしようと思うようになりました。なかには中学生の頃から20年以上も通ってくれているお客様もいるんですよ。本当にお客様の人生に関わってい

る感じですよ。これは「ファストファッション」にはないやりがいだと思います。現在息子が小学6年生なのですが、昔私が着ていた服をそろそろ着れる年頃です。コーディネートしてあげるのが、とても楽しみです。

私が一番求めている人材は「貢献する心」がある人です。お客様が喜ぶことを自分の喜びにできる人が、ONEanotherに欲しいし、一緒に働きたいです。また、「お客様のライフスタイル向上のお手伝いをさせていただくことを喜びとする会社」という、企業理念に合うかどうかということもとても重要です。企業理念をしっかり理解して共感できるか。お客様のお手伝いをするを自分の喜びとして働けるかどうか。これは服が好き、接客が好きということよりも、ずっと大切なことだと思っています。最近はそのような志を持った方を採用していますし、長く付き合っていきたいと思っています。

業務内容

喜んでいる姿を想像しながら、お客様に似合う服を、自分の手で

業務はONEanotherブランドの専門店経営と、東京などのブランドショップの販売代行を行っています。仕入れはスタッフ、山口さん自身が担当していますが、その際、お客様の顔を思い浮かべながら仕入れをすることがあるそうです。「この服、〇〇さんに似合いそうだな、と考えますね。間違ふこともあるけれど、思い浮かべたお客様が実際に服を選んでくれたら、すごく嬉しいですよ。もう、握手しちゃうほどです」。売れる服ではなく、お客様に似合う服を。まるで、家族や友達のプレゼントを選ぶような印象に、心が温かくなりました。服を売るだけでなく、お客様が手にとって喜んでいる姿を思い浮かべる。単なる「ショップ」の枠を超えたコミュニティがあるようです。

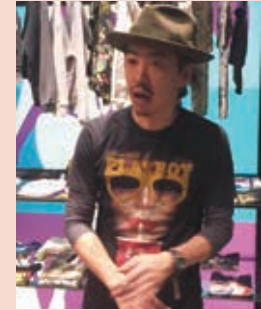
将来のビジョン

「自分が仙台をカワイくする」。43歳の若手社長の覚悟と決意

仙台PARCOの4階に「BABY PINK MOON」という店があります。山口さんが働く前から、4半世紀も続く歴史あるブランドなのだそうです。現在、運営に携わっている山口さん。「このブランドを扱っている自分たちが『仙台をカワイくする』って思わないで、誰がそう思うんだ、という気持ちが強いですね」と、熱く、力強いいきりました。「仙台を日本で一番カワイく、オシャレな街にしたい」。山口さんのビジョンは、仲間であるスタッフ全員と共有されています。「『仙台に行ったら、あそこのお店、カワイイよね』という店をつくる」という、仙台のアパレル業界のリーダーの言葉からは、強い意気込みと決意、そして期待を感じることができました。

先輩の声

地元の企業を知り、仙台・東北に元気を分けてほしいです

HYSTERIC GLAMOUR
sendai 店長

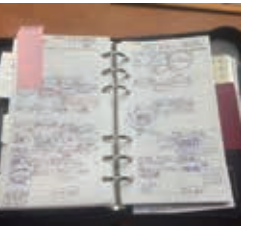
福川 誠さん

「東京へ行きたい」といった、憧れや夢が大きいのはいいことです。でも、地元にも目を向けて、たくさんの企業のことを知ってほしいです。そして、仙台・東北を元気にするために、地元で元気を分けてほしいです。私はスタッフ採用の面接に携わっています。包容力や前に進む力がある人と一緒に働きたいと思っていますが、一番は、「自分の上司になっても働けるか」という点を大切にしています。

マイ・パートナー

常に目的を意識して。社長としての自分の使命は「人への貢献」

使い込んだ黒い手帳。ところどころにステッカーが貼っており、山口さんのセンスが垣間見えます。厚さは約8 cm。目的からブレないためにも分厚い手帳を使っているそうです。なかには自分への宣言や仕事をする目的を貼り付けて、常に初心を忘れずに働いているとのことでした。仕事は青、勉強は赤、プライベートは緑で色分けをしている1か月のカレンダーは、赤と青の繰り返し。仕事への真摯な姿勢が伝わってきます。「社員と家族を幸せにできる自分でありたい。それが自分の幸せなんです。社長は誰もがなれるものではないので、もし自分に使命があるとしたら『人への貢献』だと思っています」。人との関わりをなによりも大切にする山口さんのバイブルが、この手帳だったのです。

手帳
「『1月は赤と青ばかりだね(笑)』と山口さん。仕事熱心な一面が見れました。」

記者紹介

矢崎 亜実
東北学院大学
教養学部鈴木 俊平
立教大学
異文化コミュニケーション学部

花柄のシャツ、ベロア素材のネイビーのベストとダークグリーンのジャケット。「オシャレ」を体現したような山口さんの取材を行ったのは、ダイエーのフードコートでした。(カフェがどこも混雑していたのです...)「僕の地元は田舎で、ダイエーくらいしかなかったんですよ(笑)」。山形県鶴岡市で育った少年が、現在は仙台を日本で一番カワイく、オシャレな街にするために仕事をしています。私たちの質問の一つひとつ柔らかい口調で答えている山口さんを見て、スタッフからの信頼を得ている意味がすぐに理解できました。取材中に感じたのは、本当に人を大切にしているということ。最も驚いたのは、独立したいという想いを持ったスタッフに、自分のノウハウを進んで伝授しているというお話でした。「自分が将来どうしたい、というのを応援したいんです」と山口さんはおっしゃっていました。実際に一人独立したそうなのですが、ライバルではなく仲間として送り出したそうです。(矢崎 亜実)

学術研究、専門・技術サービス業【仙台市青葉区】

アイアンドエス税理士法人

若手が多く活躍する税理士法人



私が求める人材は、性格が明るくて元気な人です。明るく元気な人を求める理由は、税理士業界の堅い印象を一新する会社になりたいと思っているからです。仕事が会計や税務など、専門的な分野を扱っているだけに、商品を売買する職業と比べて、人目に付くことは少なく、イメージしにくい職業だと思います。お客様からも「気軽に話しにくい雰囲気がある」と、距離を置かれてしまうこともしばしばあります。この距離感は、サービス業である私たちにとって好ましいものではありません。より近い距離で接しなければ、上澄みだけのやりとりで終わってしまうからです。税理士の使命はお客様の悩みを共有し、解決への糸口を見つけるお手伝いをすることです。私たちを信頼していただき、どんなことで悩んでいるのか打ち明けてもらうことが、お客様の役に立つための第一歩なのです。信頼を得るためには、社員一人ひとりが、誠実に仕事に取り組む必要があります。元気に挨拶をしたり、笑顔で明るく対応したりと、お客様に寄り添いサポートする姿勢が重要だと考えているのです。

ですから採用試験では、人間性を重視することが多いです。もちろん、税理士法人で働くための最低限の知識は必要ですが、知識だけではお客様の悩みは解決できません。悩みを聞く力、打開策を考える力、そして解決方法を伝える力、いわゆるコミュニケーション能力の高さが、接客の「質」に繋がる仕事なのです。これは当社だけではないと思いますが、社会人として働くためにはとても大切な能力だと思います。

学生時代は、アルバイトや課外活動を通してこの能力を高めてほしいですし、これから就活を控えている人は、本を読むことや周りの大人から話を聞き、自分以外の意見に目を向け、自身を磨いてほしいと思います。

所在地 〒980-0013

仙台市青葉区花京院2-1-14
花京院ビルディング12階
TEL：022-397-7396
FAX：022-397-7398
HP：http://is-tax.or.jp/index.html

代表者 公認会計士・税理士
椎木 秀行 氏

資本金 500万円

創業・設立 2006年



取材者 平田 真莉子 東北学院大学

三好 桃子 東北大学

藤本 智慎 東北学院大学

生活関連サービス業、娯楽業【仙台市青葉区】

株式会社 IDENTITY

働く女性を助きたい！
家事代行のブルーブルー



当社には、本社で働く社員と、お客様のお宅にうかがい、サービスを提供する現地スタッフとがいます。現地スタッフは全員女性ですが、社員には男性もいます。

当社は、自分だけが良ければいいというのではなく、社会に貢献したいという気持ちを持って働ける人と一緒に働きたいと思っています。日本には「三方よし」という考え方があります。「売り手よし」、「買い手よし」、「世間よし」。つまり、売り手と買い手が納得するのではなく、社会全体にとっても、いい商いをするという考え方です。

現在、少子化が進む日本では、女性が働き手として重要な役割を担っています。しかし、未だに女性が家事労働の多くを行っているケースが多く、まだまだ女性が働きやすい世の中にはなっていません。こうした状況の中で、私たちが家事代行サービスを提供していくことは、サービスの送り手である私たち、そして受け手であるお客様にとって満足できるだけでなく、女性がより働きやすい社会をつくっていくという意味で、日本社会に貢献できる事業だと思っています。な

ので、こうした理念に共感してくれる人に入社してもらいたいなと思います。

あとは主体性がある、自分でものを考えられる人であってほしいと思います。社名である「IDENTITY」は、「自分らしさ」を意味する英語です。私は、日本らしさ、また、会社で働く社員それぞれの「その人らしさ」を大切にしたいと思っています。日本には日本の良さがあります。それこそ「三方よし」は日本の会社ならではの経営信念です。こうした考えに基づいて会社が動いているから、日本の会社には長続きする会社が多いのだと私は思っています。社員にも、それぞれの「らしさ」を大切にして、主体的に私たちの事業のテーマである「暮らし」というインフラの向上に関わってほしいと思っています。

所在地 仙台店：〒980-0021

仙台市青葉区中央4-10-3
仙台キャピタルタワー2F
TEL：050-3786-0726
FAX：050-3786-0727
HP：http://www.kajiblue.com/

代表者 代表取締役社長
野地 数正 氏

資本金 850万円

創業・設立 2010年



取材者 北村 早智里 東北大学

鎌田 堯 東北学院大学

情報通信業【仙台市青葉区】

株式会社 アテネコンピュータシステム 仙台事業部

安心のシステムを、信頼できる仕事で



当社の仕事をひと言でいうと、企業の各業務を円滑にするためのコンピュータシステムを開発、管理することです。企業の持つデータを、営業や経営などの観点から分析するシステムの開発など、コンピュータシステムを使って企業をサポートしています。

会計に関するシステムの開発や、プログラミングを業務として行うので、専門的な知識を必要とする場面が多々あります。ですので、社員の多くは情報工学や経済、経営学などの学部を卒業しています。しかし、知識があるだけでは当社の仕事を完遂することはできません。企業にとって大切なデータを取り扱う仕事ですので、エラーが発生しないようにすることはもちろん、セキュリティや正確性を含めた、あらゆる場面で高い信頼性が求められます。高品質の商品を生み出すには、一つひとつの仕事に集中して取り組む姿勢と、お客様の安心を意識することが必要不可欠です。また、社会が変化すれば、それに応じて企業が使用する道具も変化します。こうした変化するニーズに応えるためには、情報を分析し、最適な商品は何かを考えて、システムを構築しなければなりません。

ん。そこで、当社で働くうえでカギとなるのが自発性です。自分から物事に取り組む姿勢が、より良い品質を求める当社の姿勢へとつながります。少し極端な言い方になりますが、知識がなくても自発性があれば働くことができます。実は、文系出身でコンピュータに関する知識がなかった社員が、自ら知識を吸収していき、3年たった頃には貴重な戦力になっていたというケースもあります。会社を利用して自分を成長させる、そんな気概があるといいですね。

人生において、労働は大きな割合を占めますが、その労働を苦と思わず、未来への投資だと思える人にとっては、とても魅力的な会社だと思います。

所在地 〒980-0021

仙台市青葉区中央2-9-27
TEL：022-261-9861
FAX：022-261-3675
HP：http://www.athene-cs.co.jp

代表者 代表取締役社長
鈴木 利信 氏

資本金 3,000万円

創業・設立 1979年



取材者 今 一馬 東北学院大学

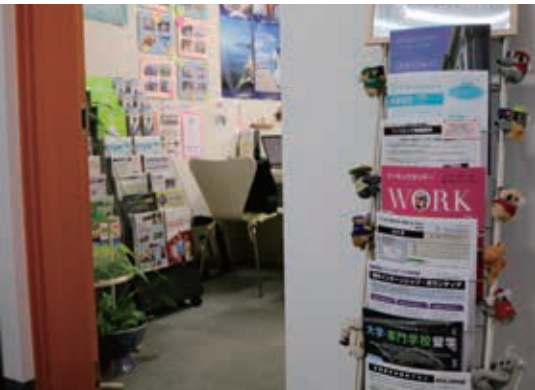
葉坂 真奈美 宮城学院女子大学

高橋 直道 東北大学

その他サービス業【仙台市青葉区】

株式会社 インターサポート

留学を次なる飛躍に



留学を望む人を支援する「留学エージェント」として1996年に起業し、今年で20周年を迎えました。これまで約四千四百名の個人や団体を留学先へ繋いできました。主な渡航先はカナダやアメリカ、イギリスといった欧米圏、オーストラリアなどの英語圏です。

小学生からシニアまで幅広い年代への留学支援プログラムを用意しています。特に18歳から25歳までのお客様が多いです。ひと言で「留学」といっても、語学留学やインターンシップ、高校や大学への留学などさまざま。個人の目的やキャリアゴールを渡航前のカウンセリングで徹底的に掘り下げ、成長の糧となる留学と一緒に考えていきます。成長は苦勞の過程で得られるものですから、お客様が成長できるような、若干高いハードルを設けます。

留学先は、自分達が視察で赴いて個人的に信頼関係を築いてきた学校です。留学中のお客様の状況を、いつでも率直に聞ける関係があるからこそ、安心して見送ることができるのです。帰国後も次のステップのためのカウンセリングを怠りません。この仕事は留学を通して人の成長を後押しする仕事です。社員自

身に成長しようとする意思がなければ、お客様との間に共感はありません。業務でも、現地の学校の情報や留学の経験をどのように生かすことが国や企業から求められているのかなど、アンテナを張ることが大切です。

また、求める人材は広い視野を持った人です。お客様の興味や関心、そして不安は十人十色。さまざまなことに関心や疑問を持って、お客様に思いを寄せるきっかけを持ってほしいです。海外経験や語学能力も必要です。日常業務で現地の学校と英語でのメールや電話のやりとりは頻繁にあります。留学の経験はゆっくりと効く「良質な漢方」のようなもの。この仕事は留学支援サービスに留まらない、「教育支援」だと考えています。お客様の就職活動や何年後のキャリアで留学が生きていると感じたときにやりがいを感じます。

所在地 〒980-0021

仙台市青葉区中央2-2-10
仙都会館ビル3F
TEL：022-214-6115
FAX：022-214-6117
HP：http://www.ispt.co.jp

代表者 代表取締役
浦沢 みよこ 氏

資本金 1,000万円

創業・設立 1996年



取材者 小林 直秋 東北大学

鈴木 絵梨香 日本大学

生活関連サービス業、娯楽業【名取市】
株式会社 紀生 プライダル事業部
仙台ゆりが丘 MARIAGE UNE VILLE

一生に一度の日を、紀生で



向上心を絶やさず、自分の頭で考えてコミュニケーションを取れる人であってほしいです。
結婚式というと華やかな世界を想像すると思いますが、それだけではありません。もちろん、新郎新婦をはじめとする来館者の幸せな姿を見ることがするのは嬉しいことです。しかし、その空間をつくり上げるためには、お客様と向き合って、何を求めているのかを理解しなくてはなりません。年齢も性格も、やりたいこともさまざまなお客様と出会い、半年にもおよぶ準備期間を経て、実際の式と披露宴は1日の三時間程度。この短い時間を、いかに満足していただけるものにできるかが重要で、そのためには信頼関係が重要なのです。お客様に合わせた接し方でさまざまな話を引き出し打ち解ける努力をします。そのためにいろいろな人と出会い、話題にアンテナを張って感性を磨いてください。少しの切り口があれば、お客様に教えてもらう気持ちで会話を弾ませられます。私自身、学生時代にさまざまなアルバイトを経験したことが生きていると感じています。コミュニケーションを取るというのは、こちらから思いを伝えることでもあります。相手の意見を取り入れたうえで自分はこう思う、というお互いのやり取りの中で、決めるべきかたちができていくのです。

社員同士でも、式を円滑に進めるためのコミュニケーションは欠かせません。お客様がどんな人なのかといった情報を共有し、理想の結婚式を全員でサポートします。「話す」ことが大切な仕事ですが、自分の意見に責任を持って話すのは、どの業界でも当たり前のことですよね。さまざまなお客様がいて、結婚式にも同じものではありません。冒険心を持って、常に学ぶ姿勢でいてほしいです。これでいいや、と満足しないことです。イメージだけではなく、働くこととのギャップも知り、プライダルの世界で何をしたいのか、どうなっていきたいのかを考えてみてください。

所在地 〒981-1245
名取市ゆりが丘 1-18-1
TEL：022-386-5151
FAX：022-381-2533
HP：http://www.yurigaoka-kyoukai.com/

代表者 代表取締役
守末 紀生 氏
資本金 5,000万円
創業・設立 1970年



取材者 濱田 佳那子 東北大学
小幡 竜一 東北工業大学
加藤 里香 宮城学院女子大学

卸売業、小売業【仙台市青葉区】

コセキ 株式会社

人との出会いを大切に！
人があってこそ！



当社は人との出会いを大切にしています。ネットワークが発達したとしても、人が行うからこそより良くなることが世の中にはまだあります。私たちはそこを大事に仕事をしています。ですから、やはりコミュニケーション力があることが重要です。コミュニケーション力を用いて、お客様が話すひと言から、困っているコトや悩んでいるコト、必要としているコトなど、仕事におけるさまざまな「コト」の「キーワード」を聞き出せる人にぜひ来てほしいと思っています。もちろんそこには、人の話を聞き、受け止めることのできる素直さや、悩みなどを聞き出そうとする貪欲さ、押しの強さも必要になってきます。
次に、柔軟性があることも大切です。仕事をしていく上で、または人生を歩んでいく上で、辛いことや悲しいことがあるのは当たり前だと思います。そんなときに、自分を上手くコントロールしていける人は、長く仕事を続けていけるのだと思います。常に全力で！笑顔で！明るく前向きに！なんて私は言いません。自分の調子が悪い時には、調子が悪い時なりの働き方をし、調子が良い時に調子が悪かった分のリカバリーができればいいのです。自分を理解し、自分と向き合っ

て仕事に取り組める人は頼もしいです。
また、私の個人的な意見ですが、学校の勉強ができるかできないかは関係ありません。「人」との出会いにおいては、「心」が大切なのです。当社は、人材の育成も企業の行うべきことのひとつだと考えています。入社してから、成長し続けようとする向上心のある人に来てほしいですね。スキルアップすることに面白さや、やりがいを感じられるような人は、会社に入ってから成長や活躍が期待できます。そして、そのやる気が他の社員の意識や力量の底上げにつながっていきます。会社全体を良くしてくれるような、新しい風を吹かせてくれることを期待します。

所在地 〒981-0914
仙台市青葉区堤通雨宮町2-26（本社）
TEL：022-272-2211（代表）
FAX：022-272-2222
HP：http://www.koseki.co.jp

代表者 代表取締役社長
小関 正剛 氏
資本金 1億4,000万円
創業・設立 1946年



取材者 三浦 侑紀 東北大学
鎌田 弘恵 宮城教育大学

情報通信業【仙台市青葉区】

株式会社 グラフィック・トイ

「もっといいものを」
既存の考え方を飛び越える広告



当社は2011年に設立したばかりの広告会社です。企業からの要望を受け、相手のニーズに沿った広告を提供するだけでなく、広告を制作する過程において、会社と会社、人と人を結び付けていくことを目指しています。
そんな私たちが求めているのは、誠実で、理想を追求できる人です。もっと簡単にいってしまえば、「素直なバカ」ですね。一緒に働くうえで、素直であることは大前提だと思っています。「バカ」というのは、自分の理想をあきらめることなく追い続けられる人であってほしいということです。少年漫画の主人公のように、ひたむきに自分の夢を追い続けられる人であってほしいんです。理想を真面目に追い続けられる人は、夢に向かうための努力は惜しまないんですよね。そういう意味では当社の社員はみんな「バカ」だと思いますよ。働いていると、何か一つ課題や試練を乗り越えても、次はもっと大きな壁が立ちはだかるものです。そうやって壁が目の前に現れた時に、「自分には無理だ」と思うのではなく、「やってみよう」と立ち向かっていける人であってほしいのです。挑戦することが出来る人は、痛い目を見るものです。初めからうまくいくわけはありません。

でも自分の理想を追求できる人は、立ちはだかった壁を乗り越えるために勉強し、努力します。自ら進んで勉強する人は、どんどん伸びていきます。そういうひたむきに頑張れる人と一緒に働きたいと思いますね。
「誠実」という意味では、私たちの仕事はお客様ありきなので、自分の利益だけではなく、誰かの利益や喜びを、自分の喜びに換えられるような人に入社してほしいと思っています。若いころは自分の夢のために働くかもしれませんが、そのなかでも、自分の仕事に誰かに恩恵を与えられることに喜びを感じられるといいですね。

所在地 〒980-0803
仙台市青葉区国分町1-8-14
仙台協立第二ビル5F
TEL：022-398-4353
FAX：022-797-4884
HP：http://www.graphictoy.com/

代表者 代表取締役社長
田村 晋 氏
資本金 100万円
創業・設立 2011年



取材者 北村 早智里 東北大学
鎌田 堯 東北学院大学

製造業【仙台市若林区】

今野印刷 株式会社

常に最先端を行く100年企業



当社は「印刷物」の制作にとどまらないモノづくりとサービスを展開しています。社員は常にお客様の思いや要望を、自分のこととして考え、単に要望通りにモノづくりをするのではなく、願いや思いを叶えることができるように、印刷物の枠を越えた提案をしています。
人の懷に飛び込み思いを共有するためには、人と会ってコミュニケーションを図る必要があります。それだけに当社では「人と会うことが好きな人」、「人に喜ばれるために何かをつくってみたい人」、「デザインやモノづくりが好きな人」を求めています。特にモノづくりをするためには自由な発想は欠かせません。若いうちは、部活やアルバイト、勉強、読書などなど、なんでも構わないので一生懸命取り組んでみてください。自分がやりたいと思ったことを、一生懸命に行っていると、自分の「芯」を持つことができるものです。揺るがない「芯」を持つことで、自分にしかできない提案をすることができます。現在の若い人は、メールや無料通話アプリ、電話を使うことがほとんどかと思いますが、実際に人と会うという「顔の見える人付き合い」をしてください。就職活動をしている人は、

企業側が提示している型にとらわれないようにしてください。「こうあるべきだ」と考えていると、自分の個性や色を発揮できなくなってしまいます。自分の色が出ていない志望動機は、面接で「なぜそう思ったのか」と、少し深掘りしただけで付け焼刃であることがすぐに分かってしまいます。「自分の心から自分の言葉」で話すことで、自分オリジナルの色を出してください。本心をさらけ出すことが大切です。さらけ出した本心がしっかりとした志望動機に結びついていない場合には、自分自身を磨いてください。自分を磨くうちに本心も磨かれてくるはずです。私たちとともに、お客様のためにモノづくりをしてみたい方はぜひ、今野印刷までお越しください。心よりお待ちしております。

所在地 〒984-0011
仙台市若林区六丁の目西町2-10
TEL：022-288-6123
FAX：022-288-0138
HP：http://www.konp.co.jp/

代表者 代表取締役社長
橋浦 隆一 氏
資本金 5,000万円
創業・設立 1908年



取材者 鎌田 堯 東北学院大学
加藤 里香 宮城学院女子大学
平田 真莉子 東北学院大学

情報通信業【仙台市泉区】

株式会社 サイエンティア

変化に合わせて挑戦と成長を



当社は、企業理念である「チャレンジ」を大切に成長してきた企業です。新たなソフトウェアを開発し、それを広めるために多くの困難を、努力とチャレンジで乗り越え、現在国立大学法人向けの人事給与統合システムで、全国シェアナンバー1を誇っています。パッケージ製品（自社製品）を提供する当社の事業の特性上、お客様との会話からニーズを読み取り、主体的にそれを形にしていく作業を行わなければなりません。ですので、人に言われたことだけでなく、自分の頭で考えて主体的にチャレンジができる人材を求めています。また、ソフトウェアを開発・販売する企業ということで、働くためには何か特別な資格や経験が必要になると思われる方がいると思いますが、当社ではそういった資格や経験は、それまでの学びの姿勢の指標としては評価するものの、働くための絶対条件ということではありません。実際、現在働いている社員の中でも、情報系の分野を学んでこなかった社員は多くいます。その中で活躍しているのは、ロジカルに物事を考えられる社員です。プログラミングをする上で大切なのは「感性」よりも「論理」であり、求める人材像としてまず挙げるとすれば、

論理的思考を持っている人、ということになります。

当社の企業理念に「挑戦（チャレンジ）」というものがありますが、これは今の学生達にも伝えたいことです。現在、「この企業に就職すれば安心」という企業はありません。就職先を決める際は、自分が主体的に働きたいと本当に思える会社を探すことが大切だと思います。そのために、少しでも興味のあることは積極的にチャレンジしてください。いろいろなことに触れ、さまざまな世界を見ることで、自分が主体性を持って働きたいと思える会社に出会えるはずです。

所在地 〒981-3204

仙台市泉区寺岡 2-20-13

TEL：022-377-2900

FAX：022-377-2903

HP：https://www.scientia.co.jp/

代表者 代表取締役社長
荒井 秀和 氏

資本金 7,000万円

創業・設立 1981年



取材者 阿部 寛史 東北学院大学

鎌田 堯 東北学院大学

鎌田 弘恵 宮城教育大学

卸売業、小売業【仙台市青葉区】

株式会社 粧苑すきや

ずっと通い続けたいくなる化粧品専門店



化粧品販売の仕事は、お客様と販売員とのコミュニケーションで成り立っています。お客様にご満足頂き、また来たいと思ってもらうためには、販売員の人柄が重要です。明るくて思いやりがあって、細やかな心配りができる人が向いていると思います。

女性であれば「化粧をするのが好き」、「化粧品を選ぶのが好き」という理由で、化粧品販売に興味を持つ人が多いと思いますが、「好き」という次元を超えて「お客様を美しくしたい」、「化粧品でお客様を幸せにしたい」という、強い想いをもって働くことが大切だと思います。自分が美しくなるだけでなく、相手をも美しくすることができるというのが、この仕事の大きな魅力の一つです。

また、華やかな接客の仕事だけではなく、在庫の管理や発注作業など、裏方の仕事も楽しんでできる人がいいですね。化粧品販売といえども、単に物とお金のやりとりをするだけではありません。当店では、お客様とのコミュニケーションをととても大切にしています。お客様とは、商品にまったく関係のない話も多く交わしています。家族の話、仕事の話、趣味について、最近嬉しかったこと、

辛かったことなどといった、他愛もない会話を大切にしているのです。ですから私は、化粧品専門店が女性にとつての「高級クラブ」のような場所だと思っています。お客様は、頑張った自分にご褒美として、お気に入りの化粧品を購入したり、自分が美しくなるためにエステやメイク指導を受けたりすることで、日常とは違う、特別な時間を過ごすことができるのです。お客様の中には、販売員との会話を楽しみに来店される人も多くいます。幅広い世代のお客様から、いろいろなお話を聞けるというのも、この仕事の魅力です。

所在地 〒980-0811

仙台市青葉区一番町 3-6-11

TEL：022-221-5583

FAX：022-221-5585

HP：http://www.sukiya.biz/

代表者 代表取締役
由佐 幸継 氏

資本金 2,400万円

創業・設立 1945年



取材者 山口 真依 東北学院大学

今 一馬 東北学院大学

鈴木 恵 東北学院大学

生活関連サービス業、娯楽業【仙台市太白区】

株式会社 ズィーボックス

クライミングの楽しさ発信！



私は、仕事、人生、全てにおいて「想像力」をキーワードにしています。自分の行動がどんな結果をもたらすのか、または望む結果にするために自分がどう行動すべきなのか。しっかり考えて、予測を立てることが大切だと考えています。岩壁に手足をかけて少しずつ登るクライミングには、想像力が必要です。一般的には特殊で危険なスポーツだと思われると思いますが、登ることによる危険性や体力の消耗を考え、最悪の事態を回避するための想像力を働かせることができれば、実は危険度の低いスポーツなのです。

仕事にも同じことがいえます。失敗を想定することはもちろんですが「会社をもっと良い状態にするために、自分は何をしたらいいのか」という発想も重要です。そのためには、今までの人生で得た学びを、実社会で生かすことが大切。仕事は与えられるものだと思っている人が多いですが、私はそう思いません。経験を知識として蓄え、実際の行動としてアウトプットする。自ら考えに基づいた行動が、仕事をする人間に必要なことだと思っています。だから私も「さまざまな経験をして、想像力による自発的な創意工夫ができる人」を求めます。

仕事の内容は、お客様のご案内やクライミングスクールの講師など、インストラクションが主ですが、クライミングの技術がなくても問題はあります。受付業務やグッズの販売、施設の掃除など、あらゆる角度からジムを、そして会社を、もっと良く変えていきたいという意思を尊重します。自分の意見を自由に主張できる、型にはまらないところが魅力の仕事です。固定観念にとらわれず、自分のやりたいこと、やれることを明確に持っている人は楽しく働けると思います。

所在地 ジム：〒984-0032

仙台市若林区荒井字畑中 31-1

TEL：022-369-3070

FAX：022-369-3070

HP：http://www.zi-box.net/

代表者 代表取締役
栗村 洋一 氏

資本金 360万円

創業・設立 2006年



取材者 小林 奈央 東北学院大学

石澤 脩 東北大学

加藤 里香 宮城学院女子大学

教育、学習支援業【仙台市青葉区】

株式会社 セレクティ

やる気アップの機会を見逃さない、
マンツーマン指導



1対1の個別指導にこだわるのは、集団では見落とされがちになってしまう子どももいて、学習支援が不十分になるからです。教師として学校に勤務していた頃は、クラス全体を見なければいけないので、一人に限定して多くの時間をかけることができませんでした。さらに、子どもの成長スピードに合わせた教育が必要だと感じたのです。一人ひとりに寄り添うことが大切な理由は、成長のスピードに合わせる他にもう一つあります。二人三脚で頑張ることで共に成長を感じ、喜び合う共有体験を多くできることです。一人の教師に対して子どもが大勢では、一人ひとりの子どもの成長が気づきにくく、共有体験のポイントを逃してしまいがちです。分かち合う喜びというのは、その時だけでなく、次も頑張ろうとする「やる気」にも繋がっていくものです。この「やる気」が学力向上にも日々の生活をいきいき過ごす力にもなるのです。

やる気に繋げるためには、一緒に頑張ってくれる講師の力が必要です。1対1ですから、良い関係を築くことが重要になってきます。いくら頭が良くても、コミュニケーションが取れなかったり、子どもがあまり好きではなかったりすると、関係は良くなりません。子どもが好きな人や、優しくて爽やかな人がいいですね。コミュニケーションをと

りながら、その子に合う勉強の仕方を見つけていくことも必要です。

講師になろうという人に求める学力は、基礎学力があれば十分です。定期講師研修などで、最新の情報や指導のノウハウを共有したり、勉強したりする機会もあるので心配はいりません。大卒、大学院生の方は、教育学部卒業に限らず、いろいろな資質を持つ人を求めています。

また、教室運営に関わる管理業務では、授業を円滑に進める役割や、保護者のカウンセラーの役割もあるので、コミュニケーション能力が必要です。講師は元気な人よりも優しい人を求めますが、教室運営を担当していただく方は、リーダーシップを発揮する機会もありますので、明るく元気な人がいいですね。

所在地 〒980-0803

仙台市青葉区国分町 2-13-21

定禅寺アップルスクエア 7F（仙台事務局）

TEL：022-223-5001

FAX：022-223-5007

HP：http://www.apple-net.jp/

代表者 代表取締役
畠山 明 氏

資本金 3,000万円

創業・設立 1996年



取材者 鎌田 弘恵 宮城教育大学

三浦 侑紀 東北大学

鎌田 堯 東北学院大学

学術研究、専門・技術サービス業【仙台市青葉区】

株式会社 仙台ビジネスサポート

総務と経理は私たちにお任せ！
専門知識で会社を応援

一見すると当社の仕事内容は難しそうに思えるかもしれませんが、総務や経理部門で働いた経験があれば、それを生かすことができる職場であることは確かです。しかし、仮に知識がなくてもベテランの社員が多くいますので、私を始めとして、勉強のサポートをすることができます。簿記などの資格は必須ではありません。実際に、入社前に総務や経理部門の経験がなかった人も多く在職していますが、今ではしっかり役割を果たしてくれています。総務や経理は、社長の私でも日々勉強しなければならないほど知識が求められたり、毎年関連する法律が改正されたりする部門ではありますが、コツコツと地道に仕事に向き合える人なら大丈夫です。一方で専門性が高い部門だからこそ、お客様の役に立するという面白さがあるのです。当社のお客様は仙台の地元企業が大部分です。「経営の要」である総務・経理という企業の一部分に関わって仕事することで、企業としての成長をサポートすることができます。ぜひこの「仙台の企業の成長に貢献する」という熱意を忘れないでいて欲しいと思っています。それが創業当時の当社の大きなミッションだからです。

また、当社では子育てママの社会復帰・仕事と家庭の両立を、会社全体でサポートしていますので、こうした悩みを持つ人の応募も大歓迎です。現在は、以前と比べて良くなってきたと言えるかもしれませんが、まだまだ女性の子育てと仕事との両立は難しいと感じています。こうした現状が少しでも改善されるように、私も社長という立場で働くママを応援したいと思っています。職場は社員も少なく、女性が多いこともあり、アットホームな雰囲気です。家庭のことや子育てのことについても気軽に話し合えるようなあたたかさがあります。仕事も家庭も両立しながら、仙台の地元企業を応援したい。そんな熱意を持った人と働ける日を心待ちにしています。

所在地 〒980-0811

仙台市青葉区一番町3-3-11

Human 青葉通ビル 4F

TEL : 022-796-5357

FAX : 022-796-5358

HP : <http://www.business-s.co.jp/>代表者 代表取締役
平間 公樹 氏

資本金 200万円

創業・設立 1997年

取材者 真野 純樹 東北大学
鈴木 絵梨香 日本大学

製造業【仙台市青葉区】

株式会社 だい久製麺

めんとつゆの食文化を拓く



当社では、「コミュニケーションが取れる人」、「協調性がある人」、「あいさつができる人」を求めています。営業部、製造部、製品管理部と、社内のどの部署においても必要なことです。入社する段階では、特別な技術や資格をもっていなくても、入社後の研修を通して多くの人が仕事を覚えていきます。最初は失敗を恐れず、何事にもチャレンジしてください。失敗することで仕事を覚えるということもありますからね。仕事は受け身の姿勢ではなく、積極的な姿勢が求められるのです。分からないことや不安なことは、積極的に質問していけば、経験を積んだスタッフが全力でサポートしてくれます。仕事に慣れないうちは、コミュニケーションが上手に取れない人もいますが、仕事を覚えたことで自信がつき、次第に周りのスタッフと協力して取り組むようになった人もたくさん見えました。

仕事に関する報告、連絡、相談ができる人ほど、仕事を覚える効率がいいと思います。いずれはそういった人材をリーダーに育てたいと考えています。

当社では、求人に対する宣伝や広報を積極的には行っていません。自分で調べ、

自分の意志で当社を選んでほしいからです。そうすることで麺が好きな人や、やる気のある人が集まり、会社を運営するうえで役に立つ人材になりえると考えているからです。

2015年は高卒、大卒合わせて8名の学生を採用しました。主に高卒の学生は製造、大卒の学生は営業が中心になります。

社内における教育は徹底して行います。毎月1回、一時間ほどの時間を使って、手洗いといった食品を扱うための基本的な事項を確認しています。慣れてくるとどうしても基本的なことがおろそかになりがちです。食の安全が話題になっているだけに、企業全体で安心、安全な商品を提供できるようにしています。

所在地 〒982-0261

仙台市青葉区折立2-3-1

TEL : 022-226-2131

FAX : 022-226-2757

HP : <http://www.dai9.co.jp>代表者 代表取締役社長
大久 雅昭 氏

資本金 1,100万円

創業・設立 1949年

取材者 池田 隆平 法政大学
鎌田 堯 東北学院大学
及川 愛結 宮城学院女子大学
高橋 直道 東北大学

不動産業、物品賃貸業【仙台市青葉区】

太陽建物 株式会社

「共に活つ」
お客様に寄り添う不動産

物件の賃貸を仲介したり売買したりする不動産業ですが、私たちはサービス業という意識を持ってお客様と接しています。当社の仕事は、物件をただのモノとして提供するのではなく、お客様にとってこれからの生活を共にする重要な存在ととらえ、お客様と共に探し、時にこちらから提案しながら最善を見つけていくことだからです。

その大切な物件を紹介する際に一番必要なのは、コミュニケーションです。挨拶をきちんとし、相手の話をしっかりと聞くことのできるコミュニケーション能力は必要です。また、物件を紹介する際、お客様がご自身の要望を、上手にすべてをこちらに伝えることはとても難しいことです。こちらから積極的に提案をし、隠れた要望を引き出すためにも、自分の意見や考えをしっかりと相手に伝えることのできる人材が必要であり、現在当社で活躍しています。

また、当社は地域密着型の企業です。地域の方々に支えられながら、信用、信頼を得て成長してきました。入学や入社、転勤など、人生の節目節目の門出を提供する立場の人間として、お客様や仕事に対する誠実さを忘れてはいけません。

ん。お客様の話に真摯に耳を傾け、真剣に仕事に取り組む姿が地域の方々の信頼に繋がるのです。

当社で働くために特別な資格は必要ありません。実際、不動産の知識がまったく無い状態から仕事をスタートし、現在活躍している社員も多くいます。必要なのは、笑顔や明るさ、誠実さといった、多くのサービス業に求められる「人間力」です。

企業理念である「共に活つ」とは、自分を源とし、相手も活かすという意味です。人生の新たなスタートをサポートする人間として、真摯に誠実にお客様に寄り添い、最良の選択をする手助けができればと思いながら、日々仕事をしています。

所在地 〒980-0802

仙台市青葉区二日町6-13

TEL : 022-222-6730

FAX : 022-265-2707

HP : <http://www.taiyo-t.com/>代表者 代表取締役社長
森 知一郎 氏

資本金 1,430万円

創業・設立 1975年

取材者 阿部 寛史 東北学院大学
伊勢 美沙子 東北学院大学

卸売業、小売業【多賀城市】

株式会社 多賀城フラワー

「花と緑にあふれた生活」を目指し、
お花で広げる感動の輪

人と人を繋いでいくことが、多賀城フラワーの役割です。お花を買う時はどんな時でしょうか。生活の空間に彩がほしい時や、冠婚葬祭で、口に出して照れるような日々の感謝の気持ちをお花に込めて手渡す。喜び、感謝、思いやりなどのお花には特別な思いを込められているものです。

それだけに、お客様に真摯に向き合い、お客様のお思いを繋げていくことを大切にしています。顧客ではなく「個客」。一人ひとりの思いを形にする、お客様と一緒に人生を歩む仕事、私たちは「ライフシーンプロデューサー」と定義しています。なぜこの店にお花を買いにきているのかを、会話などのコミュニケーションを通じて、しっかり理解することが大切です。お客様の思い、私たちの技術で、特別な意味が込められたお花をお渡しできると信じています。

スタッフは、社内外で研修の機会を多く設け、技術や知識の向上に努めています。確かな接客術を学ぶため、県外のレストランに実習へ行くこともあります。お花に関する知識の積み重ねはもちろんですが「人」を大切にできれば、この仕事は務まります。素直でやる気のある方であれば、自分の成長を実感しな

がら働くことができる環境が私たちにはあります。自発的に考え、行動し、学んでいく環境が整っています。

また社内では、スタッフが提案してくるアイデアを積極的に採用しています。花業界は縮小しています。従来のやり方では、私たちの理念である「花とみどりにあふれた空間」を実現できなくなります。さまざまな世代のお客様にお花を届けるため、新人からベテランまで、自由闊達に意見を出し合い、「この店にしかないお花」づくりに、一緒にチャレンジしてくれる仲間を探しています。

所在地 〒985-0853

多賀城市高橋2-15-10

TEL : 022-368-3533

FAX : 022-368-3562

HP : <http://www.tagajoflower.com/>代表者 代表取締役
鈴木 貴資 氏

資本金 300万円

創業・設立 1965年

取材者 鈴木 俊平 立教大学
矢崎 亜実 東北学院大学

建設業【仙台市太白区】

株式会社 TOHO

人々の暮らしを支える技術を提供



当社が求めている人物像は、大きく分けて四つあります。「明るく社交的」、「熱心で探求心旺盛」、「誠実で寡黙」、そしてあと一つが「TOHOらしい人」です。この「TOHOらしい人」というのが、一体どんな人を指すのかを、少し考えてみてください。すごく優秀で、運動ができて、誰とでもコミュニケーションが取れる、そんな素晴らしい人が当社に面接を受けに来たとします。世間的にはウケは良いかもしれませんが。しかしその人が入社後にうまくやれるのか、という事までは分からない。では一方で、前者とはまた違った感じで、あまりスマートではないものの、どこかしらお茶目な雰囲気を持つ人が面接を受けに来たとします。おそらく私は「TOHOで営業マンになったら面白そう!」と、面白さを見出しします。「TOHOらしい」とは、要するに会社の雰囲気に合っている人と考えています。もしも前者の人が、不採用の理由を聞いてきたならば、私は残念ながら「TOHOらしくないから」とお答えいたします。

採用において学歴や成績は重要視していませんし、その人の人格を否定している訳でもありません。あくまでも感覚的なものですね。ですから、他の会社では不採用になっている方でも、当社では一生懸命働いてくれています。完璧な人ではなく、どこか抜けた感じがあったり、愛嬌がある人と一緒に仕事をしたいです。学生時代に基礎ができて人は、入社しても業務において光る所があると信じています。また当社では、入社する社員は殆ど知識ゼロの状態からスタートを切ります。事務員も、現場の作業員もです。彼らは先輩から教えてもらい、一から業務を学んで、少しずつステップアップしていくのです。ですから当社では、専門的な知識や経験がなくとも働くことは可能です。ぜひ一度、面接を受けに来てください。もしかすると「TOHOらしさ」を持っているかもしれません。

所在地 〒981-1106

仙台市太白区柳生 2-28-4

TEL : 022-302-3305

FAX : 022-302-3306

HP : <http://www.toho104.com/>

代表者 代表取締役社長
早川 英雄 氏

資本金 1,000万円

創業・設立 1973年



取材者 葉坂 真奈美 宮城学院女子大学

製造業【仙台市太白区】

東北電子産業 株式会社

東北でのものづくりにこだわる、
東北から世界へ！



当社は、もうすぐ創業50年を迎えます。商品営業はもちろん、設計、製造、研究開発、いわゆるものづくりの二本柱をメインとして、電子応用機器、各種産業用電子計測システム、レーザー制御機器、理化学機器などの開発、製造、販売、輸出入業務と、幅広い業務に携わっています。現在、「東北人のものづくり」にこだわり、東北を拠点として事業を展開しています。

高い技術力を持った社員が多く在籍しており、取引先からの信頼も厚いです。しかしながら、顧客の要望に応える製品を開発して提供することや、国外の優れた他社製品を提供することももちろんですが、これからはアイデア勝負の時代になってきます。指示されたものをつくるだけではなく、新しいもの、面白いものを生み出すことが必要で、そのためには若い人材の感性が必要不可欠なのも事実です。現在社内では、若い社員を中心に新製品開発プロジェクトを立ち上げ、さまざまな新しい試みに挑んでいます。そこで求められるのは、挑戦しようとする気持ちや活力です。若手社員の向上心ある姿勢は、企業全体を成長させてくれます。それだけに、自らの新しい感性でアイデアを生み出し、勢いを

持って物事に挑戦しようとする能動的な人材を求めています。また、海外での自社独自の製品PRや販売も重要な業務の一つです。もちろん、英語をはじめとする外国語が話せるに越したことはありませんが、私が大切だと思うのはコミュニケーション能力です。営業においては、いかにこの機器が素晴らしいかを「伝えられる」ことが重要なので、日々取り扱う分野に関する勉強をし、成長を続けようとする人、そして機器の良さや思い入れを、熱意を持って伝えようとする人、ぜひ入社してほしいと思っています。業務に関わる知識は、入社してから勉強すればいいですので、採用にあたって理系、文系は問いません。

所在地 〒982-0841

仙台市太白区向山 2-14-1

TEL : 022-797-1617

FAX : 022-211-1688

HP : <http://www.tei-c.com>

代表者 代表取締役社長
山田 理恵 氏

資本金 6,000万円

創業・設立 1968年



取材者 三浦 侑紀 東北大学
鎌田 弘恵 宮城教育大学

学術研究、専門・技術サービス業【仙台市若林区】

東北ボーリング 株式会社

東北を支える「Earth & Water」



好奇心を持ち続け、柔軟に物事を考えられる人であれば、皆さんに活躍のチャンスがあるでしょう。私たちの業界のイメージは、「きつい」とか「汚い」とか、マイナスに思っている人が多いかもしれませんが、実際は、直接社会貢献ができるやりがいのある仕事です。井戸は電力がなくても水を汲み上げられることから、東日本大震災後、注目が高まっています。当社では震災より10年も前から、小学校に井戸の寄付を行っています。防災井戸としての役割のほか、子どものころから井戸の一つのツールとして身近に感じてほしいという思いもあります。この井戸を使って、田んぼをつくるなどしてくれているようです。これも社会貢献の一つだと思っています。このように、いろいろな角度から社会貢献を考えてほしいです。

コンサルティングというのは、かたちのない未知のものを提供するという難しさがあります。これをどうお客様に提案するのか、一人ひとりの発想を期待します。お客様と接することですから、人間性が見えますよね。普段の生活で身につけたものが現れるので、学生の皆さんには、たくさんのことに興味を持って、前向

きに取り組んでいてほしいです。教科書だけ完璧でも、仕事はそれだけではできません。水と地盤は、すべての生活の土台になる、誰にとっても切り離せないものです。それだけに私たちの仕事は責任とやりがいがあります。人の生活を支えたい、東北に貢献したいという人には、必ずできることがあると思います。目標や夢を持って、人間性を磨いてください。夢は変わったって構いません。やってみたいという思いがあれば、それが態度やしぐさから伝わります。訴えるものがある人であれば、一緒に仕事をしたいと思います。ぜひ、私たちと一緒に東北を支えていきましょう。

所在地 本社

〒984-0014

仙台市若林区六丁の目元町6-8

TEL : 022-288-0321

FAX : 022-288-0318

HP : <http://www.tbtor.co.jp/>

代表者 代表取締役社長
大友 秀夫 氏

資本金 4,600万円

創業・設立 1947年



取材者 濱田 佳那子 東北大学

葉坂 真奈美 宮城学院女子大学

小幡 竜一 東北工業大学

その他サービス業【仙台市青葉区】

東洋ワーク 株式会社

あらゆる人と
「仕事」で関わっていく



当社が学生さんに求めることは、実にシンプルです。ずばり「元気で明るいこと」。誰だって、暗くて何も話さないような人とは一緒に仕事はしたくないですよね。それは当社も同じです。一緒に働きたいと思うのは、やはり元気で、ハキハキしていて、何事も前向きに考えられる人材です。私は、勉強ができるか、できないとかはあまり関係ないと思っています。もちろん、一般常識は知っていてほしいですけど、それよりもその人の人柄や人格を知りたい。私たちは採用面接のなかで、できるだけその人のことを知りたいと思っています。しかし、時間が限られた面接のなかで、全てを知ることは難しいですし、不可能に近いことです。ですから、面接に来られた方には、緊張はすると思いますが、ありのままの姿を見せてほしいと思いますね。着飾らず、普段の姿を自信を持って見せてくれる人と一緒に働きたいです。

また、家庭環境も重要だと考えています。家庭環境はとても大切だと思っています。環境で人は変わるものですから、どんなご両親に、どのように育てられたのかは、本人の性格と密接に関係していると思っています。良い家庭環境が、良い人格をつくりあげていくと確信していますので、当社の採用面接では、事前に許可をいただきますが、ご両親について質問することもあります。そこでご両親やご家族のことについて言いたくないとなれば、「言いたくない何かがあるのかな」と考えます。家族のことや、家庭環境、そこで積み重ねてきた価値観を話してもらうことで、当社と合っているかを慎重に確認しています。当社がそうしたことを確認すると同時に、採用試験を受ける人も、働いてからのギャップをなくしてもらいたいと思っています。

所在地 〒980-0803

仙台市青葉区国分町 1-7-18

白峰広瀬通ビル 5F

TEL : 022-225-5052

FAX : 022-224-3429

HP : <http://www.toyowork.co.jp/>

代表者 代表取締役社長
須佐 尚康 氏

資本金 5,000万円

創業・設立 1976年



取材者 高橋 夏海 東北福祉大学
阿部 寛史 東北学院大学

金融業、保険業【仙台市青葉区】

株式会社 トラストライフ



私が会社説明会や面接のときに、皆さんの何を見ているのかというと、ずばり「成長意欲」です。

当社は保険業という業種で、生命保険や損害保険などの金融商品を扱い、お客様に紹介するのが主な業務です。なので覚えなければいけないことが沢山あります。正直にいうと大変です。ですが、その分、初心者から保険のプロフェッショナルに成長できるようにサポートする、教育制度や体制が整っています。しかし、「会社の成長」という面から考えると、お金をかけて教育制度や体制を整えるだけでは意味がありません。社員が学んだことを最大限に活用し、成長してこそ初めて意味のあるものになるのです。だからこそ、スキルや学歴だけで人材を選ぶことはありません。求める人材はいたってシンプルに、「自分をこんな風に成長させたい」とか、「会社の成長に貢献したい」と思える人です。それ以上の事は、働きながら習得することができるので、思いをぶつけるだけで十分なのです。当社は設立してしてから6年目の若い会社なので、まだまだ発展途上にあります。だからこそ、社員と会社が一緒に成長し、将来のビジョンを

描いていく必要があります。こうお話しすると、当社で働くことは難しく、ハードルの高いことのように思えますが、安心してください。不安な皆さんをサポートし、熱いやる気を引き出す仕組みが整っています。成果に対して報酬があるのはもちろん、社長、上司、先輩が相談に応じてくれます。また、社員の平均年齢が若いので、休みにはフットサルをするなど、社員同士の距離が近く、雰囲気もいい。そして、目標に向けて頑張る人材を、いつでもサポートできるチームができています。だから、あまり気負わずに、当社の説明会や面接に来て、自分の思いを素直にぶつけてみてください。

所在地 〒980-6123

仙台市青葉区中央1-3-1 AER23F
TEL：0120-987-514（採用専用）
FAX：022-716-5164
HP：http://www.trustlife.jp

代表者 代表取締役社長
武宮 淳 氏

資本金 1,000万円

創業・設立 2010年



取材者 高橋 直道 東北大学

山口 真依 東北学院大学
今 一馬 東北学院大学

生花店から葬祭業へ！ 生花に特化した葬儀を実現



お客様の感情に寄り添い、気持ちを汲み取れることが、仕事をするうえで最も重要です。葬祭業は決して笑顔あふれるような楽しい仕事ではありません。大切な人との最後の別れを手伝う仕事です。悲しみに暮れる人に、そっと優しく手を差し伸べられるような人を求めています。実際にあったエピソードですが、通常の白装束ではなく、亡くなった方がいつも着ていた抹茶色の装束を用意してあげると、ご遺族の方が「おじいちゃんらしい」と喜んでくださったことがあります。ほんの小さなことですが、一人ひとりを大切に思う気遣いを忘れてはいけません。

学生に向けては、「失恋したときを思い出してほしい」と話しています。確かに失恋は、「死」とは違うかもしれませんが、「大切な人とのお別れ」という点では、学生にとって一番身近に感じられる出来事だと思います。もう会えないと思うと悲しくなったり、楽しかったことを思い出しては寂しくなったりと、胸が苦しくなって涙が止まらないかもしれません。そんなとき、誰かが隣でうなずいて話を聞いてくれたりするだけで、気持ちが落ち着きますよね。「苦しいよね、辛いよね」と、

自分の気持ちを代弁してくれるだけで、楽になったりしませんか。葬祭も同じです。いや、永遠の別れという点では、もっともっと苦しいことだと思います。大切な人とのお別れだからこそ、私たちが悲しみや痛みに寄り添うように接することが最も重要なのです。

あとは、お客様のために汗をかける人。例えば、お年寄りが1時間も立っている場にいたら、「きっと疲れるだろうから、座らせてあげよう」と椅子を用意してあげる。これはマニュアルには載っていないかもしれませんが、お客様の気持ちを考え、椅子を探して持ってくる。これは何よりの気遣いではないでしょうか。実際にそれを行動に移すことは、なかなかできない人が多いような気がします。一歩踏み出せる行動力のある人材に来てほしいですね。

所在地 〒981-0952

仙台市青葉区中山4-14-35
TEL：022-303-8731
FAX：022-719-0631
HP：http://www.hanasaidan.co.jp/

代表者 代表取締役
曳地 智 氏

資本金 2億6,000万円

創業・設立 1996年



取材者 高橋 夏海 東北福祉大学

製造業【仙台市若林区】

ハリウ コミュニケーションズ 株式会社



みなさんの世代は、改札ばさみを手にした人が駅のホームで切符を切る光景を目にしたことがありますか。現在はすでにその姿はなく、自動改札機がスムーズな通行に役立っています。また、高速道路で料金所に立つスタッフも、今や機械がその役割を担う時代に。このように、ロボットが普及したことで暮らしが便利になりました。科学の発展は日進月歩で変貌をとげ、今後はより一層、機械が働く姿を目にすることでしょう。豊かな生活ぶりが想像できますが、これは人間の仕事が機械にとって代わるということです。一昔前の世代の人々は、きっと想像もしなかったでしょう。時代の流れと共に生活の環境も変わり、求められるニーズも変化しているのです。

そう肌で感じたのは20年前のこと。当時はコンピューターが爆発的に普及し、情報発信がインターネットの普及でメジャーになり始めたころです。情報発信の形態が、チラシや看板からインターネット媒体に移り変わっていきました。「若い人たちだけでなく、高齢者にとっても生活の中でIT活用は必要」と考え、今から20年前に高齢者をターゲットにしたパソコンボランティアの団体とコラボし、

「地域情報化」のプロジェクトに参加しました。この取り組みによって、情報弱者がパソコンを使っていくうえでどう困っているかというニーズを吸収。結果としてそこからさまざまな仕事を創り出すことができました。この例からも企業には新たな発想を生み出す「想像力」と「創造力」が必要で、当然社員にもそれが求められます。社会の変化に応じて変えるべきものは変え、守るべきものは守る姿勢が大事です。

所在地 〒984-0011

仙台市若林区六丁の目西町2-12
TEL：022-288-5011
FAX：022-288-7600
HP：http://www.zundanet.co.jp/index.html

代表者 代表取締役社長
針生 英一 氏

資本金 4,600万円

創業・設立 1936年



取材者 加藤 里香 宮城学院女子大学

石澤 脩 東北大学
小林 奈央 東北学院大学

製造業【仙台市若林区】

株式会社 ビー・プロ



当社が求める人材は、誠実で「ビー・プロで働きたい！」というやる気のある学生です。

私たちは個人・企業の情報を取り扱う仕事をしております。それは当社への信頼と、これまでの実績があってこそできる仕事です。

企業の情報は、もちろん厳重なセキュリティのもとに管理されており、これらを扱うルールを社員が守ることが大前提です。ルールを守ってミスが少なくなれば、社内の意識も高まり、より高いパフォーマンスの仕事ができるのです。そこで求める人材は、お客様の大切な情報を扱っているという責任と自覚を持ち、誠実に仕事へ向き合ってくれる人なのです。

さらに、やる気のある人材を求めています。BtoB企業である当社は、学生への認知度は低いかもしれませんが、ですから、面接などで当社のことをいろいろ研究し「ビー・プロのここが好きなので」といった回答は求めています。説明会に足を運んでもらい「働きたい！」と思ってくれたら十分ですし、なぜ働きたいと思ったのかを熱く語ってくれたら嬉しいですね。そんな方と「仲間」として

一緒に働きたいと思えます。ですから、なによりも重視するのは、能力ではなくやる気があるかどうかなのです。

当社は創業100年を超え、地元の皆さまとの信頼を築きながら現在まで歩んできましたが、時代に合わせてお客様の求める商品も変わってきました。お客様が何を求めているのかを理解し、ニーズに合わせた商品を提供してきたからこそだと自負しています。もともとは印刷業として創業し、長年培ってきたノウハウを生かしつつ、それだけにとまらないサービスを提供したいと考えています。そしてこの先も、企業に求められ続ける存在でありたいのです。そのためにはどうしたらいいか。社員一丸となって時代のニーズを把握し、考え続けることが求められるのです。そのような目標を共に達成できるような、やる気のある若者を求めているのです。

所在地 〒984-0011

仙台市若林区六丁の目西町4-1
TEL：022-288-5301
FAX：022-390-1006
HP：http://www.beprogress.jp/

代表者 代表取締役
江馬 文成 氏

資本金 8,100万円

創業・設立 1891年



取材者 川口 御生 山形大学

徳水 璃都 東北学院大学

卸売業・小売業【仙台市宮城野区】

有限会社 ヘルシーハット



今でこそ食物アレルギーは疾患として知られていますが、当社はその言葉が世間に知られる以前の、30年前からこの問題に取り組んできました。当時はまだ、食べられないのは母親の責任とか、子どものわがままとされていた時代でした。食物アレルギーの問題は、単にその食品を食べることができないというだけではなく、命にかかわる問題であり、いじめや不登校といった社会問題にもなるような奥が深いものです。それだけに、アレルギーを持つ子どもを持った母親たちと一緒に、医療関係や行政、学校などに何度も働きかけを行いながら、ようやく30年かけて現在の状況になったというのが実情です。「食べられるものがない」とか、「子どもたちに食べさせられるものがない」と、悩み苦しんできた本人や母親たちの希望を叶えるために、さまざまな食品の開発を始めた当社は、単に食品を製造して販売するだけではなく、食物アレルギーを持つ本人やその家族の気持ちや感情も考えながら製造販売する一方で、一般の人たちに食物アレルギーのことを理解してもらえるような働きかけも行うといった、市民活動的な役割も持っています。

ですから、食物アレルギーのことを理解して、取り組みをけん引してくれるようなセンスを持ち、新しい課題を見つけてチャレンジしてくれるような人材が望ましいですね。例えば、製造に携わる社員であれば、単においしいものをつくるというだけではなく、食べる人の命を守るために、その人が食べられる限られた材料の中で、いかにおいしいものをつくるかといったような、ある意味で奉仕の精神を持って働ける人であることが求められます。

食物アレルギーに対する知識や対応は、まだまだ不十分です。優秀な人材にこそ、こうした分野の仕事に関わってもらいたいと思っていますし、今後十分に力を発揮できる仕事だと思います。

所在地 〒983-0803

仙台市宮城野区小田原 1-4-26

TEL : 022-292-0355

FAX : 022-292-0357

HP : <http://www.healthy-hut.co.jp/>

代表者 取締役社長

三田 久美 氏

資本金 300万円

創業・設立 1984年



取材者 葉坂 真奈美 宮城学院女子大学

鎌田 弘恵 宮城教育大学

製造業【仙台市青葉区】

株式会社 マテリアル・コンセプト



当社は東北大学で生まれた、世界初の製品を事業化する可能性を持っている企業で、東北大学の小池研究室の持つ「銅ペースト」の技術を元に、2013年に誕生した大学発ベンチャーです。「被災地のために何を成し得るのか」。東日本大震災の被害を受けた石巻を、目の当たりにした最高技術責任者である小池淳一の思いをきっかけに、東北を拠点にした地域での雇用促進と、日本経済の発展を目指してスタートした企業です。

太陽光発電パネルなどに用いられる、配線の素材を構成する材料の銅ペーストは、東日本大震災からの復興発展にのために”世の中を変える”技術として生み出されたものです。当社では、その技術を生かして、銅ペーストの開発や製品化を行うことで、地域経済の発展に寄与すると同時に、起業を促すような起爆剤になることを目標としています。

銅ペーストは、太陽電池や電子部品に使用でき、製品の低コスト化を実現することが可能です。それだけではなく、従来の銀ペーストを使用した太陽電池と比較しても、高い効率での発電も期待でき、中・長期的な普及拡大の一翼を担っ

ていくことを考えています。

社の環境は、東北大学内にあることから、アカデミックで先端的な装置が揃っていますので、常に最先端の装置を使い、実験を行うことが可能です。社風は、自由でオープン。幅広い年齢層の社員がありますが、年齢差に関係なく意見が言える環境で、「成長しよう」という気持ちを強く持つ社員や、失敗しても目標に立ち向かおうとする社員が多いのも特徴です。当社は着実にグローバル展開を進めています。世界各国の企業や研究機関と共同開発も進めていて、これからまだまだ成長していかなければいけない企業です。私たちのビジョンに共感し、共に成長したいというやる気のある「人財」を、心よりお待ち申し上げます。

所在地 〒980-0845

仙台市青葉区荒巻字青葉 6-6-40

東北大学T-Biz 408

TEL : 022-796-2590

FAX : 022-796-2591

HP : <http://www.mat-concept.com/>

代表者 代表取締役

小池 美穂 氏

資本金 1億6,900万円

創業・設立 2013年4月

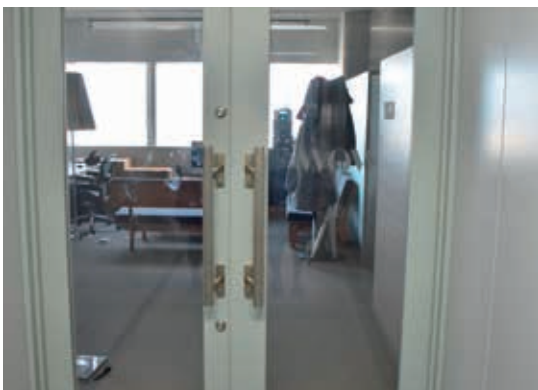


取材者 鎌田 堯 東北学院大学

石澤 脩 東北大学

情報通信業【仙台市青葉区】

WOW 株式会社



映像技術の会社ということで、高度な専門的スキルが求められると思われがちですが、決してそんなことはありません。もちろんスキルがあるに越したことはありませんが、学生の間に身に付けられる技術には限界があります。それに映像制作関係の企業に入社すれば、現場の技術力に圧倒されて必死でスキルを身につけることになると思います。いわばこの業界の登竜門ですね。

ですので、求められるのはスキルよりも協調性です。コマーシャルもインスタレーションも、制作は一人ではなくチームで行われます。したがって、チーム内でちゃんとコミュニケーションが取れるか、同じモチベーションを保ち続けられるか、といった協調性が求められるのです。

WOWの東京本社が映像専門のスタッフが多いのに対し、WOW仙台には、映像だけでなくプログラミングやインターフェイス、サウンドデザイナーの専門スキルを持ったスタッフが揃っています。ひとつのオフィス内でなんでもできるというのは大きな強みですが、やはりスタッフ間の協力体制が取れているからこそだと思います。とは言っても、会社にいるスタッフの性格は、良い意味でみなバラ

バラです。それぞれ好き嫌いがはっきりしています。一方で共通点もあります。それは集中力の高さです。全員が「何かを作りたい」という思いを持っているため、集中力がとても高いのです。一度仕事に没頭すると、いつの間にか夕方になっている、なんてことがよくあります。

もし映像関係への就職を考えているのであれば、学生のうちにスキルを身につけるより、旅行といったさまざまな経験を通じて、いろいろなものを見ておくことをおすすめします。デザインのインスピレーションはさまざまな場面で受けることができるので、自分の体験を通じ、映像とはまた違った知識を持っていることは大きな強みになるでしょう。

所在地 〒980-6119

仙台市青葉区中央 1-3-1 AERビル 19F

TEL : 022-216-5525

FAX : 022-221-5574

HP : <http://www.w0w.co.jp/index.html>

代表者 仙台代表

工藤 薫 氏

資本金 1,000万円

創業・設立 1997年



取材者 徳水 璃都 東北学院大学

三國 日向子 東北学院大学

学生紹介



阿部 寛史

東北学院大学
教養学部
人間科学科 2年

仙台市の中小企業と学生の架け橋になるべく動き回ったこのインターンは、この活動をしていなければ得られない貴重な体験が散りばめられた、実に有意義なものでした。

このインターンは、単なる記事執筆活動だけに留まらず、社会人になるためのトレーニングの役割も果たしていると思います。アポの取り方や日程調整の仕方、デスク陣や取材先企業とのコミュニケーションの取り方を学ぶことは今後社会生活を送る上でとても役に立ちますし、取材そのものに関しても、実際に企業で働く人の生の声を聞くことは、大学生活では知ることが出来ない「社会のリアル」を直に感じる事が出来る貴重な体験です。

WISEの学生記者である3、4年生の先輩方は、「もっと早くこの活動に参加したかった」と嘆いていました。私は2年生という比較的早い段階からこの活動に参加出来たことに誇りを持ち、これからもWISEの一員としてこの活動がより大きく広がっていくように頑張っていきたいと思います。

掲載ページ P72 (株式会社 サイエンティア) ,P75 (太陽建物 株式会社) ,P77 (東洋ワーク 株式会社)



池田 隆平

法政大学
経済学部
国際経済学科 2年

私は大学に進学するまで福島市に住んでいました。高校生の時に被災し、大好きな東北が傷つく姿を目の当たりにしました。テレビや新聞などでは、若者の流出が震災によって加速していることが大きく騒がれ、このままいくと東北が衰退してしまうのではないかと、恐怖心さえ抱きました。東北を盛り上げるために自分に何ができるか。そんなとき見つけたのがWISEでした。

2015年夏に河北新報の記者インターンに参加し、そこで得たものを総動員して、取材、記事執筆に励みました。取材をし、デスクの方々の協力を得ながら「この企業に就職したい」としてもらえる文章を考え、記事にした時間はとても有意義でした。どの企業の社長、女性社員、若手社員も職場や業務内容に満足していて、取材していてとても楽しかったです。

この冊子を見た就活生に、東北に残ろうと思っていただけたら幸いです。今回の活動を通じて、今後も東北のために何かできることを探そうと思いました。

掲載ページ P8 (井ヶ田製茶 株式会社) ,P16 (株式会社 建築工房零) ,P56 (株式会社 舞台ファーム) ,
P58 (株式会社 プレスアート) ,P62 (株式会社 ライブスポーツ) ,P74 (株式会社 だい久製麺)



石澤 脩

東北大学
法学部
法学科 3年

昨年12月、「WISEの学生記者にならないか」という誘いに、迷うことなくOKの返事をしました。私には、WISEプロジェクトが再チャレンジのため与えられた、乗り越えるべき壁のように思えたのです。実は過去にも学生記者として活動したことがあります。二年前参加した新聞記者インターンシップでのことです。満を持して臨んだのですが、結果は私に反省を迫るものとなりました。意思疎通が不十分だったためデスクや他のメンバーに迷惑をかけてしまったのです。今回はそのときの反省をふまえ、「ほうれんそう(報告、連絡、相談)はしつかりやろう」という思いでWISEに取り組みました。今、活動を振り返り、二年前の反省は十分活かせたと思います。とはいってもまだまだ痛感する自分の力不足。これからも社会へ貢献できる大人を目指して就職活動やWISEに取り組み、人として成長していきたいと思います。最後に、これまで支えてくださった皆さん本当にありがとうございました。

掲載ページ P12 (株式会社 亀山鉄工所) ,P24 (株式会社 サイコー) ,P36 (株式会社 TESS) ,P40 (東北ゴム 株式会社) ,
P73 (株式会社 ズイーボックス) ,P79 (ハリウ コミュニケーションズ 株式会社) ,
P80 (株式会社 マテリアル・コンセプト)



及川 愛結

宮城学院女子大学
学芸学部
人間文化学科 3年

WISEを通して学んだことはスケジュール管理です。学校の授業やサークル、アルバイト、インターンシップ…そしてWISE。タイトなスケジュールの中で、空いている時間に企業と連絡を取り、取材の依頼をします。そして実際に外向き、記事にする材料を集めなければなりません。材料が集まれば記事執筆にとりかかり、足りなければもう一度取材に赴きます。班員の取材のサポートもします。分刻みのスケジュールの中で、すべてをこなすのは容易ではありません。しかしこの体験をしたことで、「タスクを終えるのに、自分にはどれだけの時間が必要なのか」がはっきりと分かるようになりました。

苦しいことの方が多くあったかもしれませんが、率直な感想は「楽しかった」に尽きます。WISEの活動を通して得た武器をしっかりと使いこなし、残りの大学生活あるいは社会人になったときに必ず役に立たせたいです。

掲載ページ

P16 (株式会社 建築工房零) ,P56 (株式会社 舞台ファーム) ,P58 (株式会社 プレスアート) ,
P62 (株式会社 ライブスポーツ) ,P74 (株式会社 だい久製麺)



小幡 竜一

東北工業大学
ライフデザイン学部
安全安心生活デザイン学科
4年

「学生生活が終わる前に、この活動に出来てよかった」。ここ2カ月のことを振り返ると、そう思います。卒業論文との兼ね合いは難しく、上手く時間を割けなかったこともありました。周囲のメンバーが次々と取材の約束を取り付け、予定を組む中、私は焦る気持ちでいっぱい。一体、何から手を付けていったらいいのか、それすら分からない。冷静さを欠いていたことから、そう頭の中で考えていたことを覚えています。その一方で、「この活動に集中できていないな」と苦悩することもありました。結局、私が取材した企業はたった2社。この活動の目標である100社に貢献できたかといえば、あまり力にはなれなかったといえるでしょう。しかし、得たものもあるのです。それが、限られた時間の中でベストを尽くすことが、どれだけ大事かということ。2社の取材ではありましたが、この答えに辿り着きました。短い期間での活動でしたが、収穫の多い2カ月となりました。

掲載ページ

P4 (有限会社 アール) ,P30 (セルコホーム 株式会社) ,P42 (日東インダ 株式会社) ,
P70 (株式会社 紀生 プライダル事業部 仙台ゆりが丘 MARIAGE UNE VILLE) ,P77 (東北ボーリング 株式会社)



加藤 里香

宮城学院女子大学
学芸学部
心理行動科学科 2年

大学生活を普通に過ごしていたら、きっと家と学校の往復。社長と話す機会は、まずは無いのではないかと思います。今回、WISEに参加したことで、これまで見ていた景色が一変しました。企業の内側を知ることが出来たこと、現場の雰囲気を感じることができたこと。実際に社会で働く大人と接する機会が持てたことは、とても貴重な経験だと感じています。そして、活動を振り返って思うことは「知らないだけで、中小企業に魅力はたくさんある」ということ。足を運んだ企業は、地域活性化の取り組みが盛んであるということが共通していました。お客様から「ありがとう」と言われたエピソードを話すとき、話し手の誰もが自然と口元に笑顔を浮かべていて、その表情はやりがいに満ち溢れていたのです。仕事が好きだから、笑顔を満開にすることができたのだと思います。WISEの活動で得たことを今後に生かし、仕事が好き！と言えるような将来に繋げていきたいと思っています。

掲載ページ

P20 (株式会社 ごんきや) ,P24 (株式会社 サイコー) ,P28 (株式会社 菅誠建設工業) ,
P36 (株式会社 TESS) ,P70 (株式会社 紀生 プライダル事業部 仙台ゆりが丘 MARIAGE UNE VILLE) ,
P71 (今野印刷 株式会社) ,P73 (株式会社 ズイーボックス) ,P79 (ハリウ コミュニケーションズ 株式会社)



鎌田 堯

東北学院大学
経済学部
経済学科 4年

WISE参加当初、活動にさほどコミットするつもりはありませんでした。活動期間中に資格試験や卒論、卒業旅行、内定先の研修があったためです。次第にサブとして同行を重ねるうちに、さまざまな業界や経営者の思いを知り、人間的成長をして今後の仕事に生かしていきたいと考えるようになりました。一番心に響いたのがイエムラの家村秀也社長の「社会に出たら誰かの助けが必要になる。その時人間力が求められる」という言葉でした。この言葉が脳裏に鮮明に焼き付き、内定先の研修でも周囲の先輩社員に感謝と謙虚な気持ちを持ち接するように心がけていました。私にとって「人間力」とは、素直な感謝の気持ちと相手への思いやりだと考えています。相手のことを考えた場合、八方美人に振る舞うのではなく、時には突き放すことも必要となってきます。今回のWISEでの取材活動を通し、さまざまな経営者から学んだ考えや思いを胸に「人間力」を高め、世の中に貢献する社会人になりたいです。

掲載ページ

P6 (株式会社 イエムラ) ,P18 (弘進ゴム 株式会社) ,P28 (株式会社 菅誠建設工業) ,
P34 (株式会社 武田の笹かまぼこ) ,P68 (株式会社 IDENTITY) ,P70 (株式会社 グラフィック・トイ) ,
P71 (今野印刷 株式会社) ,P72 (株式会社 サイエンティア) ,P73 (株式会社 セレクティアー) ,
P74 (株式会社 だい久製麺) ,P80 (株式会社 マテリアル・コンセプト)



鎌田 弘恵

宮城教育大学
教育学部
初等教育教員養成課程数学
コース 2年

何気なく通る道沿いや、近いけれど普段行かないような場所に、実は素敵な企業がありました。いくつかの企業を取材して分かったことです。取材をするにあたり、名前を見ても正直どこにあって、何をしているのか分からないこともありました。「知らない」ということは、私だけでなく他の大学生もありうるのだと思います。代表の方は自分が起業した理由や、仕事を続ける意義を熱心に教えてくださいました。仙台から東北、全国に展開している企業も多くあります。「知らない」。このひと言で終わってしまうのはもったいないことだと思います。今回この取材を通して、少しでも知ることができて私は良かったです。企業のトップの方ともお話が出来る機会も、貴重な体験となりました。また、主に仙台市ですが宮城県ってすごいのだと、あらためて地元に誇りを持つことができました。WISEの紹介を通して、少しでも「知らない」を「知っている」に変えることができればと思います。

掲載ページ

P22 (株式会社 コンセプション) ,P71 (コセキ 株式会社) ,P72 (株式会社 サイエンティア) ,
P73 (株式会社 セレクティアー) ,P76 (東北電子産業 株式会社) ,P80 (有限会社 ヘルシーハット)



川口 御生

山形大学
人文学部
法経政策学科 3年

この企画に参加し、「経営者の方に会って直接話を聞く」という貴重な体験をさせていただきました。インタビューを進めていく中で、事業内容だけでなく、職場の雰囲気や働く人の思いも知ることができました。普段在籍している「大学」という組織を抜け出して、さまざまな人と話すことで、自分の視野を広げられ、有意義な取材をすることができました。テストと取材の並行作業は大変でしたが、デスクの方々のアドバイスやサポートのおかげで、何とか終わることが出来ました。大変だった分、やりがいも大きく本当に参加して良かったです。このWISEの情報が、学生の皆さんの目に留まり、地元就職を考える学生の選択肢を増やす一助になればと思います。魅力ある企業が認知されることで、人が集まり、仙台の活性化につながることを願っています。最後になりますが、取材にご協力してくださった方々、デスクの方々、関わってくださった全ての方に感謝しています。本当にありがとうございました。

掲載ページ

P10 (株式会社 エフエム仙台) ,P26 (株式会社 白木屋 (シロキヤ)) ,P32 (株式会社 仙台放送) ,
P64 (有限会社 ローズテール) ,P79 (株式会社 ビー・プロ)



北村 早智里

東北大学
文学部 3年

テストや実習などが立て込む中での取材・執筆活動だったため、なかなかスケジュールは厳しかったのですが、とても有意義な活動でした。素敵な会社やそこに働く方々に出会う機会を頂けたことにとても感謝しています。特に、私がメインとして取材をさせて頂いた、IDENTITYさん、グラフィック・トイさんには、この場を借りて深く感謝を申し上げます。貴重なお時間をいただき本当にありがとうございました。

今回の活動では、実際に働くことに関するイメージや自分は働くうえで、何を大切にしたいのかなどについて、考えるきっかけをいただきました。これから私はいよいよ就職活動です。今回の経験を生かし、出会いを大切に、ぜひWISEの冊子やHPを参考にしながら取り組んでいきたいです。

最後に、9班の伊勢さん、鎌田さんをはじめWISEメンバーの皆さん、デスク陣の皆様にお礼申し上げます。大変お世話になりました。ありがとうございました。

掲載ページ

P18（弘進ゴム 株式会社）,P68（株式会社 IDENTITY）,P70（株式会社 グラフィック・トイ）



小林 直秋

東北大学
経済学部
経済学科 4年

「地方の時代」「地方の魅力」が叫ばれる昨今でも、新卒大学生の東京志向は根強いです。学生たちの目線が地元に向かないのは、大手志向や自分にあった企業が地元にな少ないからだといわれています。また、そもそも企業が学生たちにアプローチする術がないという課題もあり、WISEはその両者の溝を埋めるために活動してきました。取材で印象的だったのは、「たとえ会社が小所帯でも、自分の個性が生きる仕事を地元でできること」に喜びを抱きながら働く人の姿。なかには、東京の大手企業を退職して仙台に戻ってきた人もいました。自分がこの会社に関わっているという意識が働く意欲を支えているように思えました。

一人ひとりが目的や意欲を持っている企業は一体感があり、輝いています。周囲に伝播する魅力を会社内部で留めておくのは本当にもったいないことだと思いました。WISEが今後も仙台の魅力的な企業を掘り起こし、企業も学生と繋がりようとする機会を設けることで少しずつ変化の兆しが現れて欲しいと思います。

掲載ページ

P69（株式会社 インターサポート）



越田 健介

東北大学
文学部 1年

WISEの魅力は、私たちが企業の本音を聞ける点にあると思います。アポイントメントをとって、訪問して、さまざまな方に話を聞き、さまざまな仕事を見る。さらに、一連の取材の中で、「でもね……」とか、「ここ、オフレコで……」とか、社長や若手社員が気を許して話してくれることが、面白かったり、興味がわいたり、勉強になったり。もちろん、誌面を書いて誰かに伝えるために私たちが参加したわけですが、実際にフェイストゥフェイスで情報を得ることができた私たちは、ぐっとアドバンテージを得ることができたと実感します。

さらに、WISEのチームワークもとても勉強になりました。細かな報告、連絡、相談。これは、私たちが大人になったとき、もっとも基本的でもっとも重要なコミュニケーションだと思っています。私は、チームのメンバーともデスク陣とも取材先とも「ホウ・レン・ソウ」をしっかりできるよう心を配りました。結果、仲の良いチーム、満足いく記事につながったのかと思います。

掲載ページ

P16（株式会社 建築工房零）,P56（株式会社 舞台ファーム）,P58（株式会社 プレスアート）,P62（株式会社 ライブスポーツ）



今 一馬

東北学院大学
文学部
総合人文学科 4年

WISEに取り組んでみて一番印象に残ったことは、どのように中小企業の想いを文章にして、その魅力を最大限に伝えるかを考える事でした。私たちは、就職する学生を仙台に定着させるために、記事の執筆を進めてきました。しかし、私はその活動の中で、中小企業のメリットを紹介するだけでは今まで就職サイトなどで行っている手段となんら変わらないのではないかとこの疑問がありました。そこで、『マイ・パートナー』や『私の出番』といったコンテンツで、他の就職サイトなどと差別化を図ることが有効だと思い、その点を念入りに取材し、質の高い記事にすることに取り組みました。しかし、そこに偏ると中小企業の想いを最大限に伝えられるかということ、そうではない事に気づき、そこの折り合いが難しく、かつやりがいのあるものでした。そしてそのやり取りの中で、中小企業との距離が縮まり、自分の知り合いとして定着できたのが良かったと思います。

掲載ページ

P69（株式会社 アテネコンピュータシステム 仙台事業部）,P72（株式会社 駐苑すきや）,P78（株式会社 トラストライフ）



小林 奈央

東北学院大学
文学部 4年

毎日やり取りされる全体ラインや班の仲間の原稿進捗を見ていると、成果発表会を前に、胸にこみ上げてくるものがあります。私の取材成果は主筆1件、サポート2件。のんびりペースの活動でしたが、有意義な時間だったと感じています。

WISEに関わろうと思った決め手は、学生の活動が地域復興にまでつながるビジョンでした。「学生の、学生に対する、学生のための就活情報発信活動」という名目だけでは、おそらく物足りなさを感じていたでしょう。実際に出向いた取材先は未知の世界。「地元こんな会社があったんだ！」「この業界も興味深い！」と、既に就職先が決まっている私でさえ心が躍りました。学生と企業、双方のために、地域のために、取材で得られた地元企業の魅力が多くの学生に広まることを願っています。

素晴らしい企画と、安心して活動に取り組める環境、デスクの皆さまと、共に奮闘した仲間感謝します。

掲載ページ

P40（東北ゴム 株式会社）,P73（株式会社 ズィーボックス）,P79（ハリウ コミュニケーションズ 株式会社）



鈴木 絵梨香

日本大学
経済学部
経済学科 4年

私は仙台出身で、東京の大学に通い、Uターン就職をしました。来春から地元の報道機関で働くことが決まっています。今回WISEのプロジェクトを知り、「学生のうちに経営者の方とお話ができるチャンスはなかなかない！」と思い参加しました。3社取材をして、アポ取りや取材はとても緊張しましたが、会社を経営するということの大変さや楽しさ、経営者の方の考えや経験談を聞き勉強になることばかりでした。正直、4年の今ではなく、1年生の頃からこういった機会があればと思いました。学生の間により多くの社会人に会い話をすることは、自分の考えを広げ、将来について考えるきっかけになるとと思います。WISEに興味を持った学生の皆さんには何年生だろうと飛び込んで欲しいです。きっとプラスになる素晴らしい経験ができると思います。

掲載ページ

P50（株式会社 ビック・ママ）,P69（株式会社 インターサポート）,P74（株式会社 仙台ビジネスサポート）



鈴木 俊平

立教大学
異文化コミュニケーション
学部
異文化コミュニケーション
学科 4年

仙台圏の企業の魅力を伝える今回のプロジェクト。取材のプロセスを学び、実践することは、記者だけでなく、社会におけるさまざまな場面で役立つと感じました。様々な課題を抱える企業のリサーチ、アポ取り、取材、執筆、再取材……。相手の都合や、こちらの要望を擦り合わせながらプロセスを進めていきます。企業に誇りをもち、やりがいを感じながら働かれている方のお話をお伺いしていると、その全てを伝えたいと思います。企業、そして記者の伝えたい思いとは裏腹に、記事には文字制限があり、書ける内容も限りがあります。まさに取材は「選択と集中」。限られた状況のなかで、ベストを尽くす方法を模索するのは、全ての職業に当てはまるのではないのでしょうか。

掲載ページ

P48（株式会社 パルサー）,P52（株式会社 日の丸ディスプレイ仙台）,P66（有限会社 ONEanother）,P75（株式会社 多賀城フラワー）



高橋 夏海

東北福祉大学
総合福祉学部
社会福祉学科 3年

私はずっとわからないままでした。大学3年生、これから将来を決める就職活動を目前に、どんな仕事につきたいのか、どんな大人になりたいのか。自分のことなのに答えを見つけれずにいました。WISEの取材を通して気づいたことがあります。社会経験豊富な経営者の方や先輩方は「お客様のために」という気持ちで常に仕事に励んでいました。私は今まで自分の就職先を決める基準として「自分が納得のいく仕事ができる」とか、「自己成長できる」など、自分中心の考えをしていたように感じます。お金を払ってくれているお客様がいるからこそ企業は成り立っています。「お客様から感謝されたときや笑顔を見たときが一番嬉しいんだよね」と取材をした社員の方は口をそろえて話していました。自分のためではなく、自分のしたことが誰かの役に立ち、喜んでくれることになによりもやりがいと感じられるような社会人になりたいと思いました。

掲載ページ

P77（東洋ワーク 株式会社）,P78（株式会社 花祭壇）



鈴木 恵

東北学院大学
経営学部
経営学科 3年

WISEの活動を通して学んだこと、身についたことはたくさんあります。まず、地方に関する考え方が変わりました。私がメーンで担当したのはプレスアート様、井ヶ田製茶様という宮城でもかなり有名な企業で、2社とも宮城の発展に大きく貢献している会社でした。そして2社の特徴は、地元に着した事業を行うことで、商品を全国的に展開することができたという点です。地方だからこそその強みとは何か。この活動を始める前は思いつきませんでした。そして活動が終わりを迎える今、それは地元の企業同士の繋がりであると感じています。まったく違う業種の企業同士がグループ会社として、取引先として繋がりが合い、支え合うことで、首都圏にも負けない強い中小企業が存在しているのではないかと感じました。

短い間でしたが、活気あるWISEメンバー、デスクの皆さま、企業の方々に会えて本当に良かったです。就職活動中で悩みは絶えませんが、今回の活動で得た経験をもとに、納得いく就職活動をしていきたいです。

掲載ページ

P8（井ヶ田製茶 株式会社）,P16（株式会社 建築工房零）,P58（株式会社 プレスアート）,P62（株式会社 ライブスポーツ）,P72（株式会社 粧苑すきや）



徳水 璃都

東北学院大学
法学部
法律学科 3年

WISEの活動を通じ、特に記憶に残っているのは、自分が書いた原稿に対し先方からご指摘を受けたときです。早く取材を受けてくださった企業の方にとって、私の原稿は不快だったのではないかと、メールをいただくたびに不安になっていました。お返事をいただかないうちに何度もメールすることもあり、多大な迷惑をおかけしているのではと思い悩むことも多かったです。しかし、私が書いた原稿は、いずれ世に出て人に読まれることになります。そこまで想像すれば、企業様のご指摘も当然のこと。ウェブサイトや冊子が閲覧された後のことを想像し、目に見える効果を追求するという、自分に足りなかった視点を認識する貴重な機会となりました。最終的に、私が取材した5社のうち訂正の依頼を受けたのは4社。心が折れそうになりつつも、少しずつ私のメンタルも強くなった気がします。取材、そして度重なる原稿の訂正にご協力くださいました企業様に改めて心より御礼申し上げます。

掲載ページ

P8（井ヶ田製茶 株式会社）,P20（株式会社 ごんきや）,P26（株式会社 白木屋（シロキヤ））,P32（株式会社 仙台放送）,P38（有限会社 東北工芸製作所）,P44（Harmony 司法書士事務所 Harmony 社会保険労務士事務所 Harmony 行政書士事務所 合同会社 Harmony）,P54（株式会社 フォトニックラティス）,P64（有限会社 ローズデール）,P79（株式会社 ビー・プロ）,P81（WOW 株式会社）



高橋 直道

東北大学
文学部 2年

経験豊かな中小企業の経営者の方から、会社の歴史を伺ったり、働くこととはどういうことか伺うことは、取材の機会でもなければ、なかなか聞くことができません。たくさんの企業の協力に支えられ、WISEは成り立っています。WISEは、地元中小企業と学生をつなぐきっかけを生んでいます。掲載された企業の数を見ると、こんなにも魅力的な企業が仙台にまだまだあるとわかり、なんだかうれしくなります。地域に根差した企業を再発見することは、地域の活性化を促します。学生にとっても、企業にとっても地域にとっても、プラスになります。この冊子をきっかけに、学生と地元企業の輪が広がり、地元中小企業の良さに気づく人が増え、仙台の街が地元中小企業とともに盛り上がっていくことを期待しています。

掲載ページ

P69（株式会社 アテネコンピュータシステム 仙台事業部）,P74（株式会社 だいく製麺）,P78（株式会社 トラストライフ）



葉坂 真奈美

宮城学院女子大学
学芸学部
日本文学科 2年

学生記者を始めて一年半。経営者さま、社員の皆さま、運営デスクや学生の皆さま…。こんなにも沢山の人たちと深く関わる形で取材をしたのは、自分にとって初めての事でした。他の学生記者の取材へ同行する事が何回もありました。私がこのWISEという事業に参加させていただいた理由の一つに、「自分自身を見つめ直す」目的がありました。取材慣れし、基礎が崩れてきているのではないかと。例えば下調べをおろそかにしたり、ビジネスマナーが欠けてしまったり。今回は先輩記者に囲まれての活動になり、就活や就職を控えている皆さまから沢山の教えをいただきました。取材で培われる力は、執筆に限らず。経験は何事にも生かせると再認識しました。約二か月という短い活動期間でしたが、誠にお世話になりました。関わった全ての皆さまには感謝の気持ちでいっぱいです。

掲載ページ

P4（有限会社 アール）,P28（株式会社 普誠建設工業）,P69（株式会社 アテネコンピュータシステム 仙台事業部）,P76（株式会社 TOHO）,P77（東北ボーリング 株式会社）,P80（有限会社 ヘルシーハット）



濱田 佳那子

東北大学
工学部
建築・社会環境工学科
3年

企業の代表者の話をまとめた情報誌、それだけならどこかにあるかもしれませんが、若手や女性のトピックまで掲載した就職情報誌というのは、面白い切り口であると思います。取材対象は「仙台の」企業で働く人たち。仙台に限定したものではありませんが、むしろだからこそ、東北を意識した話がたくさんありました。職種も立場も異なる人たちが話してくれるのは興味深いことばかりで、就職活動中の私は、「働く」ことそのものを考えました。もしこの就職情報誌がどこかで誰かの目に留まり、力になることができたなら、それは私が思う、働く意味のひとつです。単に自分が貴重な体験をできることにとどまらず、発信したものを受け取ってくれる誰かのためにもなる。誰かのためにつくることが、自分のためにもなる。それがWISEの醍醐味かもしれないと感じています。

掲載ページ

P4（有限会社 アール）,P30（セルコホーム 株式会社）,P42（日東インダ 株式会社）,P70（株式会社 紀生 プライダル事業部 仙台ゆりが丘 MARIAGE UNE VILLE）,P77（東北ボーリング 株式会社）



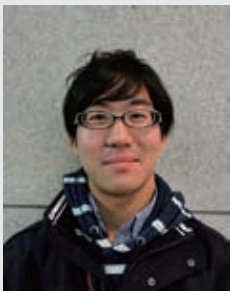
平田 真莉子

東北学院大学
経済学部
経済学科 2年

私は企業2社の記事を担当し、他4社の同行をしました。合計6社の取材活動を通し感じたことは、働き方は想像していた以上に多様にあるということです。取材では、飲食業や印刷業などで働く方からお話を聞ききました。どの職業もイメージしていたものより奥が深く、働くスタイルもそれぞれでした。取材をする前の私は、関心が強い職業のみを将来の進路として考えていましたが、一つの業種にこだわっていたことで、自分の選択肢を狭めていたと気付きました。就職活動を来年に控えた今、自分に合った「職」を探す最適な期間だと思います。今後もWISEの活動を続け、多くの「働き方」を知り、職業選択の幅を広げていこうと思います。また、得た情報を読者の方に分かりやすい記事で届け、就職活動を控える同世代の力となっていければと思います。最後になりますが、快く取材に応じてくださった企業のみなさま誠にありがとうございました。

掲載ページ

P14（株式会社 菅野食品）,P46（株式会社 ハミングバード・インターナショナル）,P60（株式会社 ユーメディア）,P68（アイアンドエス税理士法人）,P71（今野印刷 株式会社）



藤本 智慎

東北学院大学
経済学部
共生社会経済学科 3年

私は生まれも育ちも仙台ですが、今回のプロジェクトに参加し、これまで馴染みのなかった企業に出会い、地域で奮闘する企業を周知する力に少しでもなれたと実感しています。本プロジェクトを通じ、企業の代表者様とお話をさせていただける貴重なチャンスを多く頂き、そこから「働く」ことの意味や各企業独自の「魅力」を発見することができました。そのため、就活生として、業界研究の幅が広がるなどのメリットを生むことに繋がりました。また、本プロジェクトでは、記者としてのノウハウだけでなく、社会人として必要となるスキルを場面ごとにご指導して頂きました。「社会の常識」に反する行動に対し指摘をいただき、認識の甘さを実感するとともに、改善に努めたため、一人の人間として成長できたと実感しています。活動は短期期間でしたが、多くの人と企業との出会いや、ともに取材活動を行ってきた班員の支えのおかげで、WISEの活動を無事に終えることができました。

掲載ページ

P14（株式会社 菅野食品）,P46（株式会社 ハミングバード・インターナショナル）,P60（株式会社 ユーメディア）,P68（アイアンドエス税理士法人）



真野 純樹

東北大学
教育学部
教育科学科 4年

WISEに参加することになったきっかけは、かつて参加したインターンシップで出会った新聞記者からの誘いでした。最初は、大学生活最後の半年間、卒論やら卒業旅行やらで忙しいし…と思ったのですが、今ではこの時期に参加することができて良かったと感じています。なぜなら経営者から、これほどじっくり話を聞く経験はなかなかできるものではないからです。「地元企業の就職情報雑誌を作ろう!」というプロジェクトの目的からすれば不純で自己本位的かもしれませんが、自分の人生の二倍近い時間を生きてきた、しかも企業のトップとして活躍している、彼らとの時間を存分に楽しみました。私は4月から記者として報道機関に勤めます。記者の仕事の醍醐味は名刺一枚で様々な人に会い、話を聞くことができることです。どんなふうに聞き、どんなことを語ってもらうのか。そこで記者の手腕が問われます。「そこを詳しく教えて下さい!」と身を乗り出したくなるような話に出会えるよう、この経験を活かしこれからも頑張ります。

掲載ページ

P50（株式会社 ビック・ママ）,P74（株式会社 仙台ビジネスサポート）



三浦 侑紀

東北大学
文学部
人文社会科学科社会学専修
2年

今回WISEという初めての試みのもとで活動をさせていただき感じたことは、「地元企業は地元愛があってこそイキイキとしているのだ」ということです。私が主に取材をさせていただいた二つの企業のどちらでお話を聞いても、地元を良くしていきたいという思いを強く感じました。私は、大学入ってから地元就職ということを考えずに過ごしてきました。正直に言うと、地元に残ることに明るい未来を感じなかったからです。しかしながら、私の地元ではありませんが、ここ仙台にはこんなにも地域経済を活性化させよう、もっと仙台を発展させていこうという、向上心豊かな企業があるということが知ることができ、そもそも私が出ていこうとしていた東京などの大都市には、明るい未来があるのかと感じるようにもなりました。働く場所よりも、いかに働いていきたいのか、どんな貢献をしていけるのかを、就職活動が始まる前に考えることができ、大変良い機会に恵まれたと思えました。取材先の企業の方々、デスク陣の皆さん、一緒に活動してくださった学生記者の皆さん、本当にありがとうございました。

掲載ページ

P71（コセキ 株式会社）,P73（株式会社 セレクティール）,P76（東北電子産業 株式会社）



三國 日向子

東北学院大学
教養学部
地域構想学科 2年

「WISE」に参加して得た一番の気づきは、今も何気なく流れるこの一瞬一瞬がとても大事な時間だという事です。学生の間は、自由な自分の時間が多いせいか、時間というのは無限にあるものだと思ってしまい、ついつい時間の無駄遣いをしてしまいがちです。しかし社会に出ると、時間は自分のためだけのものではないようです。働く人は皆、時間に「責任」を背負って日々を駆け抜けていました。そして「責任」を背負っているからこそ、時間の使い方で「信頼」にも繋がっているように思えました。そう考えると、怠惰に過ごし、時間に無責任な行動はできないと思います。そのことに気付けたのは大きな収穫です。私も1年後に就職活動を控えています。学校生活だけでは、働く人・働く場をリアルに感じ取ることはできないので「WISE」の活動で、働く人の生の声を聞くことができたのは大変貴重な体験でした。この「WISE」の活動を、自分自身の就職活動に生かすのはもちろん、多くの就活生の力になればと思っています。

掲載ページ

P10（株式会社 エフエム仙台）,P32（株式会社 仙台放送）,P38（有限会社 東北工芸製作所）,P44（Harmony 司法書士事務所 Harmony 社会保険労務士事務所 Harmony 行政書士事務所 合同会社 Harmony）,P54（株式会社 フォトニックラティス）,P64（有限会社 ローズテール）,P81（WOW 株式会社）



三好 桃子

東北大学
文学部
人文社会学科 3年

出身は埼玉県です。杜の都という異名にひかれて、大学進学先は仙台を選びました。今回の活動で、仙台のことをまだまだ知らなかったと気づかされました。普段目にする広告、友人と行ったレストランや口にした食べ物。何気なく暮らしているようで、実はたくさんの企業との接点を既に持っていました。

魅力ある企業に取材させていただき、志ある経営者の方、やりがいをもって働かれている社員の方に何人も出会いました。私は社会人になることに対して不安やネガティブな印象を少なからず持っていたのですが、「私もこんな風に生き生きと自分の仕事を語れるようになりたい」と思わせてくれる出会いでした。自分の将来を描く上でよい刺激となりました。

普段の学校生活では会えない人に会い、行くことのない場所に行く。「取材」という名目だから叶った貴重な経験でした。今回の活動で、仙台への愛着が増し、なにより自分の未来を思い描く活力を得られたことに感謝しています。

掲載ページ

P14 (株式会社 菅野食品) ,P46 (株式会社 ハミングバード・インターナショナル) ,P50 (株式会社 ビック・ママ) ,
P60 (株式会社 コーメディア) ,P68 (アイアンドエス税理士法人)



武藤 大紀

東北福祉大学
総合福祉学部
社会福祉学科 3年

学生の企業観は、例えるなら天体望遠鏡のようなものだと思います。遠くでまばゆい光を放つ大手企業を、鮮明に映す天体望遠鏡です。実際に県内の学生の多くが、大手企業のネームバリューに乗せられ、県外へと飛び立っていきます。そしてその高性能のレンズは、近くのものにはピントが合わずにぼやけて、見落としてしまうというジレンマを抱えています。

今回私たちは、学生の目線で在仙企業を取材し、そのぼやけたピントを定める作業を行ないました。天体望遠鏡には映らない中小企業の持つ彩りを、多くの学生に知ってもらうことが目的です。今回のプロジェクトには、30名ほどの学生が参加しました。その30名が、それぞれの目線で、言葉で、ペースで在仙企業の魅力を語っています。就活を控える地元の学生が、地元の企業に触れ、地元を発信する、ある種新しい「地産地消」ともいえるこの取り組み。参加できたことに大きな意義を感じます。WISEが来年度以降も盛り上がりを見せ、仙台的中小企業の魅力が多くの人に伝わることを祈っています。

掲載ページ

P22 (株式会社 コンセプション)



矢崎 亜実

東北学院大学
教養学部
言語文化学科 4年

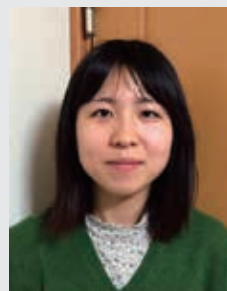
2016年1月27日。河北新報社記者の大泉さんから1通のメッセージ。「学生による地元中小企業の魅力発信企画『WISE』を少しでも手伝ってくれない?」。私のWISE学生記者ピンチヒッターとしての長くて短い約1か月の活動は、こうして突如として始まったのです。

私が1番驚いたのは、WISEの学生の皆さんが自立して、本気で真剣に活動を行っていたことです。これから就職活動を控えている3年生以下の学生が、もうすでに県内の中小企業についての知識を深め、さらには社長と面と向かってお話する機会を得ているというのは、他では絶対にできない活動だと思います。

これからWISEに携わっていくであろう後輩のみなさんへ。WISEの活動は、これからの宮城県の地元中小企業の未来を担っているといっても過言ではありません。と同時に、必ずあなたの就職活動の武器になります。少しでも興味があるならば、迷わず、いや、迷いながらでもいいから飛び込んでみてください。

掲載ページ

P48 (株式会社 バルサー) ,P52 (株式会社 日の丸ディスプレイ仙台) ,P66 (有限会社 ONEanother) ,
P75 (株式会社 多賀城フラワー)



山口 真依

東北学院大学
教養学部
言語文化学科 4年

昨年、就職活動をしていたときに、地元(仙台・宮城)の企業の情報を得るのにとっても苦労しました。地元にはどんな会社があるのか、会社の規模はどのくらいか、何をしている会社なのか…。そもそも地元にとどのくらいの数の企業があるのかすら、よくわかりませんでした。今回発行される地域就職情報誌は、そんな疑問や不安を解消してくれる内容であると思います。この冊子を多くの大学生に読んでもらい、ぜひ就職活動に役立ててほしいと思います。そして、地元の企業の魅力に触れて、地元就職する学生が一人でも増えることを願っています。今回取材に協力してくださった企業の皆さまには、感謝の気持ちでいっぱいです。どの社員の方も、自分の会社や仕事に強い誇りをもっているということを感じました。私自身も4月から仙台の企業で働くことになります。これからは社会人として地元の魅力を発信していきたいと思います。

掲載ページ

P72 (株式会社 粧苑すきや) ,P78 (株式会社 トラストライフ)

サポートメンバー



伊勢 美沙子

東北学院大学
教養学部
言語文化学科 4年

掲載ページ

P12 (株式会社 亀山鉄工所) ,P18 (弘進ゴム 株式会社) ,P34 (株式会社 武田の笹かまぼこ) ,
P75 (太陽建物 株式会社)

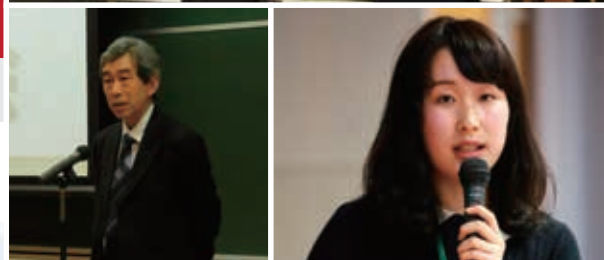
発表会の様子

**学生による
企業取材記事で構成された、
仙台エリアの企業情報誌&ホームページ
学生が知りたい
「地域企業」情報満載**

保護者のみなさんのご来場も歓迎します。地域企業の魅力を、ぜひご体感ください。
学生記者による地域企業情報発信プロジェクト「WISE」
Work-style Information by Student's Eye

学生記者&取材先企業 成果発表会

日時 2016年3月13日 **WS** 13:30~15:30
会場 東北学院大学土樋キャンパス・842教室



索引

有限会社 アール	4	株式会社 武田の笹かまぼこ	34
アイアンドエス税理士法人	68	株式会社 TESS	36
株式会社 IDENTITY	68	株式会社 TOHO	76
株式会社 アテネコンピュータシステム 仙台事業部	69	有限会社 東北工芸製作所	38
株式会社 イエムラ	6	東北ゴム 株式会社	40
井ヶ田製茶 株式会社	8	東北電子産業 株式会社	76
株式会社 インターサポート	69	東北ボーリング 株式会社	77
株式会社 エフエム仙台	10	東洋ワーク 株式会社	77
株式会社 亀山鉄工所	12	株式会社 トラストライフ	78
株式会社 菅野食品	14	日東インダ 株式会社	42
株式会社 紀生 ブライダル事業部		Harmony 司法書士事務所	
仙台ゆりが丘 MARIAGE UNE VILLE	70	Harmony 社会保険労務士事務所	
株式会社 グラフィック・トイ	70	Harmony 行政書士事務所	
株式会社 建築工房零	16	合同会社 Harmony	44
弘進ゴム 株式会社	18	株式会社 花祭壇	78
コセキ 株式会社	71	株式会社 ハミングバード・インターナショナル	46
株式会社 ごんきや	20	ハリウ コミュニケーションズ 株式会社	79
株式会社 コンセプション	22	株式会社 パルサー	48
今野印刷 株式会社	71	株式会社 ビー・プロ	79
株式会社 サイエンティア	72	株式会社 ビック・ママ	50
株式会社 サイコー	24	株式会社 日の丸ディスプレイ仙台	52
株式会社 粧苑すきや	72	株式会社 フォトニックラティス	54
株式会社 白木屋 (シロキヤ)	26	株式会社 舞台ファーム	56
株式会社 ブイーボックス	73	株式会社 プレスアート	58
株式会社 菅誠建設工業	28	有限会社 ヘルシーハット	80
セルコホーム 株式会社	30	株式会社 マテリアル・コンセプト	80
株式会社 セレクティ	73	株式会社 ユーメディア	60
株式会社 仙台ビジネスサポート	74	株式会社 ライブスポーツ	62
株式会社 仙台放送	32	有限会社 ローズデール	64
株式会社 だい久製麺	74	WOW 株式会社	81
太陽建物 株式会社	75	有限会社 ONEano ther	66
株式会社 多賀城フラワー	75		

(五十音順)

発 行：仙台・地域人材定着推進実行委員会

発行日：平成 28 年 4 月 19 日

企画・編集・印刷：仙台印刷工業団地協同組合

※本誌内容の無断転記、記載、複写はご遠慮ください。

仙台・地域人材定着推進実行委員会

(WISE窓口：一般社団法人ワカツク)

仙台市青葉区北目町4-7 HSGビル3階

TEL. 022-721-6180 Fax. 022-721-6181

E-mail. wise@wakatsuku.jp

担当／佐野・飯島