

東北福祉大学生が取材する TFU企業情報マガジン

Company information magazine to be covered by Tohoku Fukushi University students

学生目と足で取材してつくる『学生視点の企業情報誌』
学生の就職活動・企業の人材確保を応援します

東北福祉大学生が取材する TFU企業情報マガジン

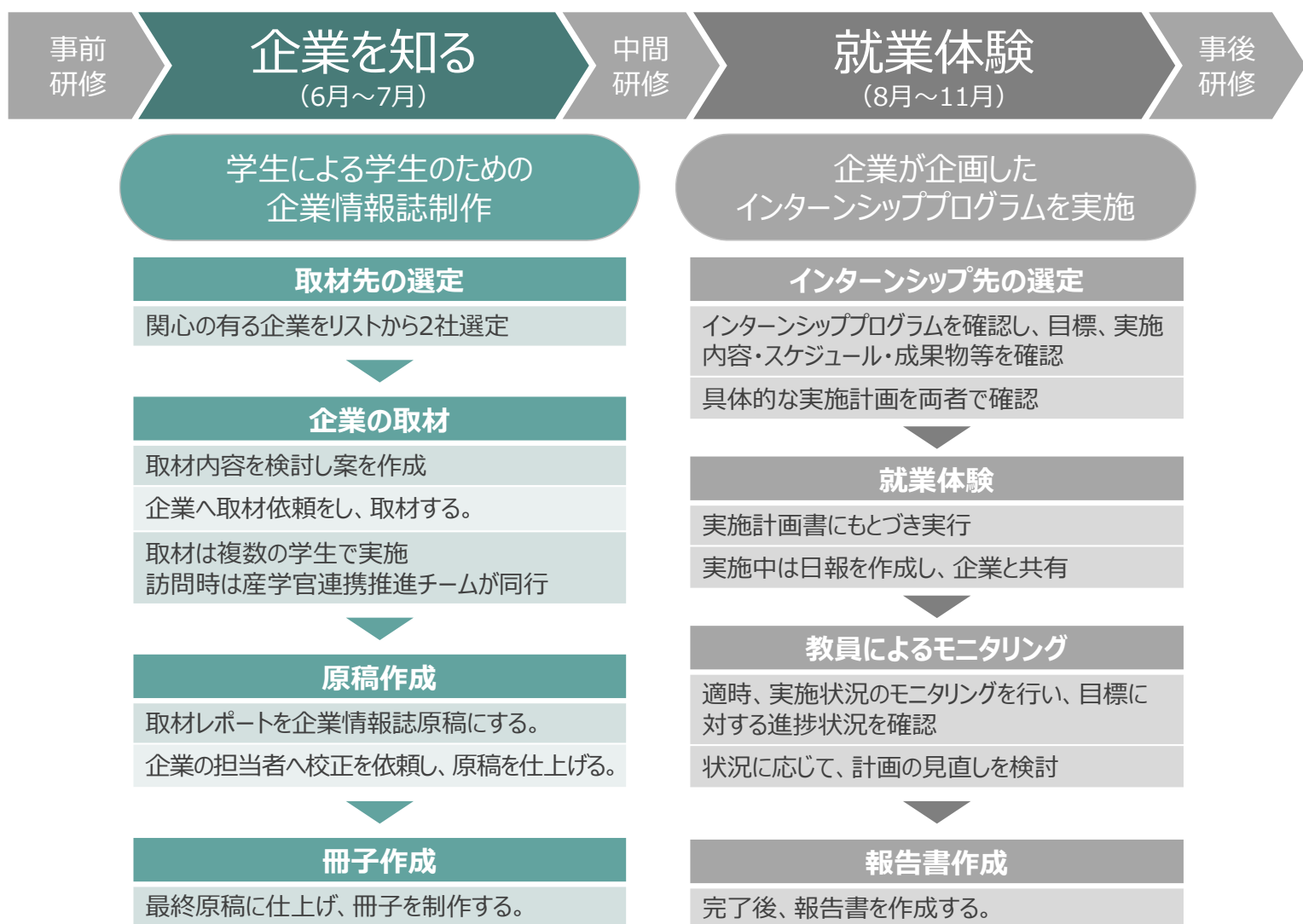
目 次

TFU企業情報マガジンとは	4
①株式会社アーリークロス	6
②株式会社エム・ティー・フード	8
③株式会社近畿日本ツーリスト東北	10
④ケアパートナー株式会社（大東建託グループ）	12
⑤株式会社廣済堂	14
⑥コセキ株式会社	16
⑦株式会社ジェー・シー・アイ	18
⑧BOOKセンター国見堂（株式会社紀伊國屋書店）	20
⑨みやぎ生活協同組合	22
⑩株式会社福祉工房（東北福祉大学 情報センター）	24

TFU企業情報マガジンとは

- 『TFU企業情報マガジン』は、企業を知って就業体験を行う、東北福祉大学の単位制『企業・業界研究型インターンシップ』の一環として制作されます。
- 学生による学生のための企業情報誌として、全学生向けに発信されます。

【企業・業界研究型インターンシップ】



取 材 企 業

(50音順)

- ①株式会社アーリークロス
- ②株式会社エム・ティー・フード
- ③株式会社近畿日本ツーリスト東北
- ④ケアパートナー株式会社 (大東建託グループ)
- ⑤株式会社廣済堂
- ⑥コセキ株式会社
- ⑦株式会社ジェー・シー・アイ
- ⑧BOOKセンター国見堂 (株式会社紀伊國屋書店)
- ⑨みやぎ生活協同組合
- ⑩株式会社福祉工房 (東北福祉大学 情報センター)

私たちが学生記者となって、訪問取材しました



相澤 大輝
情報福祉マネジメント学科3年



石黒 裕大
産業福祉マネジメント学科3年



入間川 瑞生
産業福祉マネジメント学科2年



江成 大地
情報福祉マネジメント学科2年



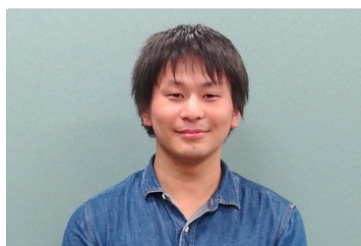
尾形 陽菜
教育学科 初等教育専攻2年



葛西 千晶
情報福祉マネジメント学科3年



柏倉 唯那
福祉行政学科 3年



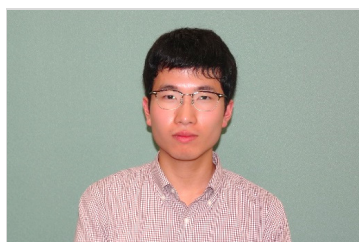
菊池 玄
教育学科 中等教育専攻2年



小林 樹
産業福祉マネジメント学科3年



今野 雅也
情報福祉マネジメント学科3年



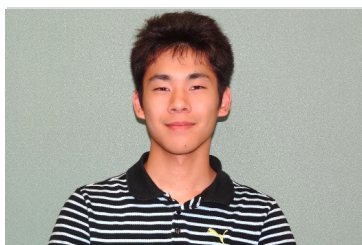
柴山 哲
社会福祉学科 3年



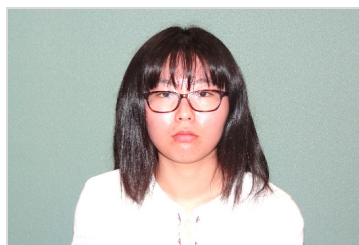
鈴木 淳子
産業福祉マネジメント学科3年



鈴木 大亮
情報福祉マネジメント学科3年



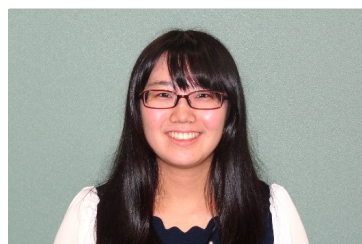
平 和哉
産業福祉マネジメント学科3年



千坂 詩音
情報福祉マネジメント学科2年



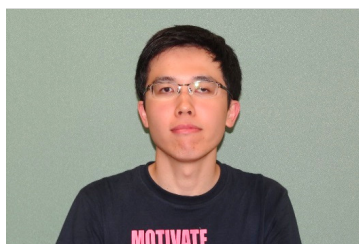
中野 康平
情報福祉マネジメント学科3年



服部 華奈
情報福祉マネジメント学科2年



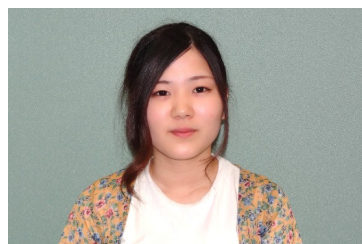
半田 香織
福祉心理学科3年



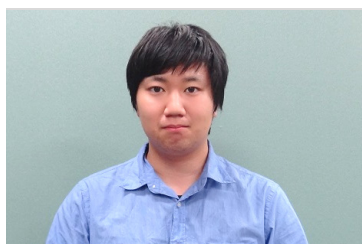
前田 光瑠
産業福祉マネジメント学科3年



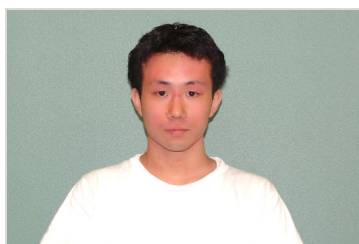
松浦 一平
情報福祉マネジメント学科3年



三戸部 夏実
福祉行政学科3年



吉田 健
医療経営管理学科3年



吉村 虎太郎
社会福祉学科 3年



若杉 陽向
情報福祉マネジメント学科2年

①株式会社アーリークロス

アーリークロスは、「アイデアをカタチに」をモットーに、お客様の販促宣伝を支援する価値創造企業です。

【プロフィール】

「EC（エレクトロニックコマース）事業」と「SP（セールスプロモーション）事業」を二軸に事業を推進。ネット通販を通じて、全国のお客様にノベルティグッズ等を提供する「EC事業」と、地域のお客様をワンストップで販促支援する「SP事業」を展開しています。

【事業内容】

● EC事業

各種ノベルティ関連・印刷関連のインターネット通販サイトを展開。企業、官公庁、学校、病院等をはじめ、日本全国のお客様に、安価で迅速な高品質のサービスを提供しています。

● SP事業

販促宣伝全般をトータルにサポート。印刷物、Web、サイン・ディスプレイ等の企画立案、デザイン制作に加え、イベント、キャンペーンまで幅広く支援を行っています。

会社概要

代表者	佐藤智裕
設立	2008年8月19日
資本金	1,000万円
売上高	3億円（2017年6月）
従業員数	26人（2018年3月）
所在地	仙台市宮城野区新田2丁目8-50



会社の特徴

ネット社会への順応力

代表取締役 佐藤智裕さんは起業前のサラリーマン時代から「これからはインターネットの時代だ！」と目を付け、これまで事業にチャレンジしてきました。そして2010年には念願のネット通販事業に進出し、現在9つのノベルティ毎の通販サイトを運営しています。

『ノベルティ』とは企業が自社や商品の宣伝を目的として、それらの名称を入れて無料配布する記念品を指します。例えば、オープンキャンパスや施設見学などで配布されるロゴ入りの鉛筆やボールペン、付箋があてはまります。

ノベルティは実用品のため、配布後に利用してくれる確率が高いので、企業にとっては重要な広告媒体となっています。

アーリークロスでは【最低発注数が50個～】とごく少数から通販サービスができます。メモ帳やクリアファイルの他にカレンダーやマイクロファイバーなど多彩な媒体から選べるため魅力を感じる企業は多いです。



将来ビジョン

インターネットで宮城から全国へ…

オリジナルの文房具を作成することのできる会社なので、東北から関東、そして全国へ進出させることが鍵になっています。そこで社内で作成しているホームページを工夫し、アクセス数を増やしていくことが重要です。現在でも検索上位に入っていますが、オリジナルグッズといえばアーリークロスと認知されるよう、さらなる発展を目指していきたいと思います。

今後は企業向けだけでなく、個人のお客様向けの商品も手掛けていきたいと思います。アーリークロスの強みは、他の企業に比べ少ない個数から注文できることです。個人向けのグッズ関係も強化していきたいと思います。

これらの実現のために、社員1人ひとりのポテンシャルを高める工夫を行っています。また、お客様との信頼関係を構築するため、ニーズに合った商品制作を行えるようお客様の立場に立って事業を展開していきます。



佐藤智裕さん
代表取締役

SP事業部

ニーズに合わせた商品開発を

SP事業部は商品開発が主な役割です。当部署ではお客様の目線で一緒に考えることを最も大切にしています。そのため、お客様から依頼を頂いた際、細かくイメージを共有するためのお客様と何度も話し合い実際にサンプルを制作するということなどをしています。

1つの商品が完成するまで、長い場合は一年かかることもあります。その間に月2.3回ほどの会議や試作を何度も繰り返すことで、自分たちの納得できるものを作りだしていきます。

やりがいを感じるのは、日々の中でお客様が喜んでくれている瞬間を目にしたときです。そのときこの仕事をやっていて良かったと思います。



佐藤一彦さん
SP事業部 部長

SP事業部営業一課

相手の立場になって

営業において大切にしていること、それはお客様に対して「嘘をつかないこと」です。相手に対して親身になることで、いずれその態度は相手に伝わるものです。

大事な打ち合わせの際にも、堅くなりすぎないことを心掛けています。何気ない談笑ひとつひとつも決して意味のないことではなく、相手との関係を築くうえでとても大切なことです。

関係を築くプロセスの中で、お客様と双方向の意見交換ができるようになることで、それは初めて商品として形を変えお客様のもとへ届きます。そのような成功が私たち社員の日々のモチベーションにも繋がっていくのです。



阿部真悟さん
SP事業部 営業一課

製作事例

付箋やメモ帳、クリップ等を見せていただきました！



こんな人材を求めています

根性のある人

私たちは現在、26人という少ない人数でお客様の要望に応えられるよう、日々業務に取り組んでいます。

個人的な見解ではありますが、ガッツがある人が好ましいと思います。あとは負けず嫌いな人。

最初は誰もが失敗をしても仕方がないことですが、そこでひるむことなく、仕事に前向きに取り組むことが出来る人材を欲しています。

今はあまり「根性」という言葉や風潮はなくなってきましたが、そのような精神がある人を好ましく思います。負けず嫌い大歓迎です。



お客様のニーズに応えられるよう、商品が完成するまでに何度も試行錯誤を繰り返し、お客様のイメージと照らし合わせながら形にしていく、私たちが普段何気なく使っているノベルティグッズは惜しみない企業の努力によって生まれているのだと実感できました。

なによりアーリークロスさんは、成功するまで何度も「やり続ける」精神を主軸として歩み続けてられました。これは仕事に関わらず、私たちが本業とする勉強やそれ以外の取り組みにも通じることです。今回の企業訪問を経て、私たち一同もこの精神を胸に歩み続けていきたいです。

【インタビュー・記事作成】

尾形陽菜：教育学科 初等教育専攻 2年

千坂詩音：情報福祉マネジメント学科 2年

柏倉唯那：福祉行政学科 3年

松浦一平：情報福祉マネジメント学科 3年

相澤大輝：情報福祉マネジメント学科 3年

②株式会社エム・ティー・フード

食を通じて社会に貢献する

食事をする皆様の立場に立って、新鮮な発想と創造力で「食」の未来を開き続けていく会社を目指しています。

【プロフィール】

「食」は時代のニーズを反映して変化を続けています。

私たちは、皆様のQOLの向上に「食を通じて社会に貢献する」ことを経営理念としています。

私たちは、食事をする皆様の立場に立って、新鮮な発想と創造力で「食」の未来を開き続けていく会社を目指しています。

【事業内容】

- メディカルフードサービス
病院や福祉施設の給食業務の運営管理
- コントラクトフードサービス
社員食堂・レストラン・保養所などの食堂運営
学校等の給食業務の運営管理
- ショップサービス
職域内の売店運営、及び商品流通

会社概要

代表者	鳥羽瀬勇人
設立	1981年56年2月
資本金	2,000万円
売上高	58億円（2018年1月）
従業員数	約1,329名（2018年1月）
所在地	東京都港区南青山1丁目26番1号



会社の特徴

お客様個人のニーズに合わせた提供を

1981年2月に東京に本社が設立され、現在は神奈川支店と東北営業所が設立されています。なお、関東圏以外では東北営業所の存在する仙台にのみ支店があります。

「食を通じて社会に貢献する」をモットーに病院、介護施設、障がい者施設などへの諸事情に合った食事提供、レストランや学食、社員食堂への栄養学に沿ったバランスの良い食事の提供、また売店運営や商品流通など多岐にわたる事業を展開しています。

求められる食事はお客様個人によって違います。味付けや好き嫌いなどは様々です。効率化を優先する会社では大量生産で食事を作っており一つひとつ細かい要望に応えることは困難です。そこで、エム・ティー・フードではそれぞれのお客様の希望に合わせて作る「オーダーシステム」を採用しています。これによってその現場に合わせて柔軟に対応することができ、施設の地域ごとに味付けを変えるなど、食への細かい気配りが可能となっています。

会社として「働いている人が笑顔で働ける会社」を目標としています。この目標は食事は同じ人が同じ材料で作っても同じものではない、作る人の食べてもらう人への気持ちが大きく反映される、という考えからなっています。

将来ビジョン

企業が生き残るためには 常にレベルアップが必要

変化をせずに立ち止まってしまった瞬間、企業は衰退してしまいます。「株式会社エム・ティー・フード」では常に新しい取り組みに挑戦しています。時代の変化、企業を取り巻く環境の変化、それらについていくために様々な企業努力を行っています。

手作りの良さを残しつつ現場での調理の手間を省くため独自のレトルト食品の開発、労働時間の再編成、流行とニーズに合わせた新しい料理の研究、様々なコストが上がっている世の中でも、変化・工夫し続けることが大事なのです。

そんな「株式会社エム・ティー・フード」の目標は働いている人が笑顔でいられることです。食は同じものを使って、同じように調理しても同じにはなりません。科学的な要素もありますが作る人の気持ちも反映されます。美味しいものを作ることの原点は、食べる人においしいと思ってもらいたいと思えるかどうか。そのためには働いている人たちも楽しいと思える職場でありたいと強く思っています。

（インタビュー：平和哉）



佐藤敏幸さん
東北営業所 所長

調理の現場

お客様を第一に

Q:毎日いつから調理、料理の準備をしているのですか

A:毎朝 5 時半頃から朝食などの準備を開始しています。
8 時半頃から惣菜パンなどの準備を始め、11 時までに終わらせます。

Q:週替わりのメニューなどはどのようにして考えているのでしょうか

A:これまでの調理経験で人気のあったメニューをアレンジして提供しています。予算の範囲でできる限り皆様に美味しく満足いただけるものを提供できたら良いと考えメニューを作っています。
またカレーなどの伝統的なメニューは昔からのレシピを守り、値段も味も美味しく維持できるように努めています。

上記のように齋藤さんは私たち学生や職員の皆さんが満足できるよう日々工夫を凝らし、美味しいご飯を私たちに提供してくれています。

(インタビュー：吉田健)



齋藤道夫さん
店長（調理師）

献立作り

皆さんに満足してもらえるために

管理栄養士として学食以外にも高齢者施設・老人福祉施設の食事の献立を考えている西村さん。献立作りには様々な苦労があるようです。

施設で献立を考える際に、一人一人の食べられるものや、食べたいものが違うので自分がこの献立にしたいと思っていてもなかなかできないようです。また、限られた予算で献立を考えないといけない苦労もあるようですが、「その条件の中でいかに満足してもらえるか」が腕の見せ所ようです。

また、施設には物を飲み込むことが難しい方などが、年々増えているようです。そのような方には、食材を軟らかくしたり、刻んだりして対応をしているようです。より多くの人に満足してもらいたい西村さんの想いがとても伝わってきました。

(インタビュー：前田光瑠)

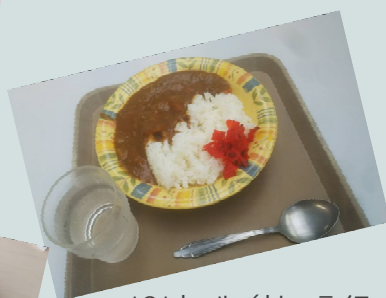


西村由実さん
管理栄養士

学食の人気メニュー



風土／レディースランチ



181ホール／カレーライス



風土ランチ 油淋鶏

ちなみに記事作成者の中での
人気No.1は風土ランチでした！

こんな人材を求めています

食への愛情がある人

食べることが大好きで食べ歩きをしている人は適性あり。
食材の盛り付け方でも料理は見え方が違ってくるため、食べ歩きをしてその辺に気が付ける感性があるというのは重要なことです。また、季節メニューを考えることも多いため、企画が好きな人も求めています。

今までは有資格者のみの採用がほとんどでしたが、今期から「総合職」という有資格者とは別の採用枠を設けました。様々な視点からメニューを考える必要があるためです。

現在は福祉大学出身の社員はいませんが、これからは採用されることも十分にありえます。新しいことを取り入れていきたいと考えています。

(インタビュー：平和哉)



佐島菜穂子さん
課長代理

私たちが普段食べている学食も様々な人の苦労と協力があって成り立っていることがよくわかり、感謝を忘れずに食べようと思いました。
食事を提供する側の工夫はあまり考えたことがありませんでしたが、普段何気なく食べている学食のメニューにもたくさんの工夫があり、またその工夫一つ一つにきちんとした理由があることを知りました。常に変化を求めていくという姿勢は自分も身につけるべきと感じました。
(記事作成者一同)

【記事作成】

相澤大輝：情報福祉マネジメント学科3年
前田光瑠：産業福祉マネジメント学科3年
平和哉：産業福祉マネジメント学科3年
柏倉唯那：福祉行政学科3年
吉田健：医療経営管理学科3年

③株式会社近畿日本ツーリスト東北

世界の人々の出会いと感動を創造し、 笑顔あふれる社会の実現にチャレンジ

【プロフィール】

全国に広がるKNT－CTホールディングスの一員として東北でのすべての業務を行っています。

国内外のイベントコンベンションから団体旅行、個人旅行に至るまで、お客様の様々なご要望にお応えいたします。

【事業内容】

- 国内、海外、訪日旅行
- イベントコンベンション
- 教育旅行
- 個人旅行
- 団体旅行の企画・販売・運営 など

会社概要

代表者	野崎佳政
設立	2011年9月1日
資本金	1億円
売上高	106億9,900万円（2017年3月）
従業員数	240名（2017年1月1日）
所在地	仙台市青葉区中央1-7-20



会社の特徴

近畿日本ツーリスト東北とは どのような会社

近畿日本ツーリスト（日本ツーリスト）は、戦後の混乱期に学生のために修学旅行の専用臨時列車を作ったことが設立のきっかけとなっています。また当時に制定された経営信条を今でも読み合せており、その時にできた企業理念・経営理念は51年間変わらずにあり続けています。

社長から伺った近畿日本ツーリスト東北の事業目標としては、今までにやったことのないことに挑戦することです。具体的には観光地でのVR（バーチャルリアリティ）の活用があり、桜などのように時期が合わないと思えないものを、VRの活用によってどんな時にでも見られるようにするといったものがありました。この他にも様々な新しいことに挑戦していこうとしています。

会社の特徴は、社長をはじめとしてとにかく社員の誰もが明るく、とても仲の良い会社だなと思いました。また、話す時の表情も明るく、皆さんが笑顔で話されていたのでとても魅力的でした。



将来ビジョン

近畿日本ツーリスト東北が描く 今後のビジョン

近畿日本ツーリスト東北では、常に新しい事業や新しいイベントを行っています。例えば、今年は社長との面接試験と内定式を仙台空港でやるというような、これまでに一度もやったことのないようなことをやり続けています。

新入社員の先輩方に何うと、やはりいきなり面接会場が空港になったということでも驚いたと話されていました。このように社長を筆頭に様々な新しいことに挑戦してきており、また、これからも新しいことをし続けるようです。

会社内の人間関係の面では、仲の良い会社で、上からの意見が下に伝わるまでの時間がとても早い会社になりたいと伺いました。

他に、社内のイベントでは、お祭りへのボランティアとしての参加があります。普段は関わることもない東北各地に分かれている社員が唯一繋がる場なので、今後も続けていきたいと話されていました。

（インタビュー：石黒裕大）



野崎佳政さん
代表取締役社長

インターネット宿泊担当

ネットを通して思いを伝える

鈴木さんは東北宿泊企画販売センターのインターネット宿泊を担当しており、主に「契約している東北の旅館やホテルに様々な企画を提案し、お客様にとって魅力あるプランをホームページ上に掲載する」お仕事をしています。

他の業務と比べてお客様との関わりが少なく、「インターネットでどうやってお客様に自分の想いを伝えるのか」という課題に対しては、「ここの旅館の何が魅力なのかをプラン名や写真などを通して自分の想いが伝わりやすいように心掛けています」と話されていました。

宮城県内では秋保や作並温泉も人気ではありますが、最近では今まで目向けられることのなかったような観光地も、SNSを通じて人気になり、「蔵王キツネ村」という場所が特に今、注目されているそうです。

(インタビュー：前田光瑠)



鈴木詩帆さん
インターネット宿泊担当

教育旅行担当

子供たちの笑顔のために

近畿日本ツーリスト東北入社2年目の大久保さんにインタビューした際に色々な話を聞きました。大久保さんは教育旅行担当であり、主に修学旅行などの仕事を担当しています。やりがいを感じたところ、生徒の喜ぶ姿を見たときや歓声をきいたとき、また直接生徒や先生からのお礼の言葉を貰ったときだそうです。

入社してから1年通して大変だったことを聞きました。修学旅行の打ち合わせは1年前から行うそうで、スケジュール管理が一番大変だと言っていました。企画書などは1年前に提出して、そこから打ち合わせを重ねるそうです。

今後のやりたいことなどは、国内だけではなく海外旅行にも携わっていきたいと仰っていました。

(インタビュー：鈴木大亮)



大久保郁恵さん
教育旅行担当

先輩インタビュー

感動を与えたい。新しい学びを提供したい。

齋藤さん：日本の伝統芸能や様々なパフォーマンスを通じて、言語が通じなくても外国人と一緒に感動できる、『まつりインハワイ』の団体をとることが今の直近の目標です。学生時代にやっておいて良かったことは、海外に行くことと、色々な人と交流することです。特に色々な人の話を聞き人の意見や考えを理解することはとても活きました。

目黒さん：修学旅行の企画を全て自分で作り上げ、子供たちに良い経験を提供したいです。かっこよく言えば旅行会社を通して日本の教育を変えたいです。学生時代サークル長を務め多くの学生と関わったこと、イベントを企画し人集めをする際、営業してみたことの経験が今活かしています。

(インタビュー：鈴木淳子)



(左) 目黒翔也さん
教育旅行支店
産業福祉マネジメント学科
H29年度卒
(右) 齋藤友希さん
団体旅行支店
社会教育学科H29年度卒

こんな人材を求めています

チャレンジ精神とポジティブ思考！

近畿日本ツーリストは何事にもチャレンジする会社です。中高年向けのフェスを企画・開催するなど、新しいことに挑戦できる会社です。社長がとてもポジティブな方なので、その社長についていく社員もみんなポジティブ思考な人ばかりです。お客様の笑顔のために失敗を恐れず、挑戦し続けることのできる人に向いている会社です。

そして、近畿日本ツーリスト東北は個性を大切にする会社です。何か一つでも目立つもの、個性があると良いです。勉強が出来る、資格を持っていることが重視されるわけではありません。資格の為の勉強をするのも大切ですが、旅行に行く等、学生のうちに様々な経験を積んでほしいと思います。

(インタビュー：三戸部夏実)



高橋生久子さん
管理部 管理課長

今回、「近畿日本ツーリスト東北」取材させてもらい、インタビューする前と後では、大きく異なった印象を受けました。元々あった旅行会社に対するイメージは、毎日旅行商品をできるだけたくさん売らなければならない、厳しく辛いという、マイナスのイメージでした。しかしながら、今回インタビューした“近ツリ”の方々はとても前向きな方々ばかりでした。社長をはじめとして、挑戦したいことを素直に実行し、失敗してもまた挑戦し続けることがこの会社の原動力になっているのだと思いました。

【記事作成】

前田 光瑠：産業福祉マネジメント学科 3年
石黒 裕大：産業福祉マネジメント学科 3年
鈴木 大亮：情報福祉マネジメント学科 3年
鈴木 淳子：産業福祉マネジメント学科 3年
三戸部 夏実：福祉行政学科 3年

④ケアパートナー株式会社（大東建託グループ）

介護と保育の『みらい』に『元気』と『笑顔』を共創する

東証一部上場の大東建託グループ会社として、全国28都道府県に77カ所のデイサービスセンター、4カ所の訪問介護と1カ所の訪問看護、1カ所の福祉用具、18カ所の保育施設と、合計101の施設を展開。

【プロフィール】

目指すサービスは、『元気な介護サービスの提供』『活気ある元気なみらい創り』お客様だけでなくご家族や保護者、そして当社社員やその家族、地域も含めて事業にかかわるすべての方に笑顔や元気を提供します。

【事業内容】

- 介護保険事業
デイサービスの運営／居宅介護支援事業
- 自治体からの委託事業
在宅介護支援センターの運営／地域支援事業／配食事業
- 保育事業
保育施設「キッズパートナー」運営
- 訪問介護、訪問看護事業
訪問介護施設「ヘルパーステーション」／訪問看護運営

会社概要

代表者	白井孝和
設立	1999年2月1日
資本金	1億円
売上高	114億1,190万円（2017年3月）
従業員数	2,407名（2018年3月）
所在地	東京都港区港南2丁目16番1号



会社の特徴

『ケアパートナーで元気に』 ～笑顔が絶えない職場へ～

ケアパートナー株式会社は大東建託の出資により1999年に創業しました。『ケアパートナーで元気に』をスローガンとして関わる全ての方々（お客様、ご家族、スタッフ、地域）の元気の創造を追求し、高齢者の「自立と共生の支援」をする介護サービスや子育て支援をする保育事業を展開しています。

お客様にサービスを提供するうえで、安全を最優先に考えること、お客様一人ひとりを尊重する福祉の心、自己研鑽に励むこと、活動する地域とのつながりを大切にしています。

そして会社の雰囲気もスローガンにもあるようにセンター長をはじめ、社員のみなさんがとにかく元気に明るく、笑顔でお客様にサービスを提供しています。

（インタビュー：菊池玄）



将来ビジョン

『自立』のための ～魅力的な『サービス提供』～

主なビジョンとしているのは、厚労省が掲げている地域包括ケアシステムの実現です。それに伴い、施設の拡大や、介護職員として魅力的な人材に育つためにも育成に力を入れています。

現在、介護施設の受け入れの基準である要介護認定の審査が厳しくなっていることや、高齢者の数が増えると同時に障害者の割合も増えているため、受け入れの人数が一杯になっているようなことが起きています。

そのようなことが起きている中でも自宅で自立できるようなサービスを提供すると同時に、元気で明るい印象をお客様をはじめ様々な方に持たれるように取り組んでいます

（インタビュー：吉村虎太郎）

介護事業と保育事業

お客様に来ていただいて 私たちの生活が成り立つ

ケアパートナー株式会社は、主に介護事業と保育事業の2つのサービスを行っています。介護事業では、全国様々な場所にセンターを開設し、居宅介護サービス（通所介護、訪問介護）などに力を入れています。

また、産学連携としてスタッフが着る新しいユニフォームの制作を行ったり、全国60ヶ所以上の施設をLED照明化し、より一層お客様やスタッフが過ごしやすい環境づくりに力を入れています。今後も、お客様のニーズに合わせてより良い環境づくりに努めていくそうです。

保育事業においては、「認可保育」と「小規模保育」の保育サービスを行っています。都市部では待機児童の数が多く、地域の課題解決のために、今後も積極的に開設をしていく予定です。（インタビュー：若杉陽向）

デイサービスの現場

ケアパートナーならではの取り組み ～よりよいサービスを～

ケアパートナー株式会社では利用者さんのことを「お客様」と呼ぶようにしており、施設の全てのスタッフが情熱に溢れ、毎日元気よく活動しています。また、お客様が手ぶらで来ていただいてもサービスを受けられるように様々な生活用品や器具などを準備して、どのような場面でも対応することができます。

さらに、お客様の好みや今日の食べたいものを提供できるように和食・洋食・中華から選べるように食事をつくっています。お客様がケアパートナーで過ごす時間をより良い時間にしようというサービス精神を大切にしています。

（インタビュー：
若杉陽向・入間川瑞生）



菱河直美さん
センター長

先輩インタビュー

守りたい高齢者の尊厳 ～在学中にすべきこと～

私が介護の分野に就職しようと思ったきっかけは、高齢者の方々の尊厳を守りたいと思ったからです。高齢者の方々は長年仕事をし、子育てなどを行ってきている功労者だからです。そして、高齢者が増え、様々な問題が起きているのでそれらを解決したいと思い、この職を選びました。

大学では社会福祉士課程でソーシャルワークについて学んでいました。介護職に就きたいと思っている人は大学在学中にサークル活動やボランティアなど様々な活動に参加してみてください。その際に高齢者の方やスタッフの方とお話してみるといい機会になると思います。

（インタビュー：服部華奈）



齋藤祐樹さん
デイサービス担当
社会福祉学科H29年度卒

こんな人材を求めています

様々な「人」と「人」との関わりを大切に

「お客様に来ていただいて、私たちの生活が成り立っている」というサービス業としての意識を持って欲しいです。そのことを忘れずに胸に刻み、感謝の気持ちを持って仕事をして欲しいと思います。若林センターをはじめケアパートナーのセンターのスタッフは、とても元気で明るく、スタッフ一人ひとりが元気に働いています。

また、e-ラーニングやオリジナルテキストも作成しており、スタッフは様々な場面に応じた介助方法を学ぶ機会があり、未経験者でも安心できる環境を整えています。これまで、「世のため人のために働き貢献されてきた方々がお客様である」という気持ちも施設で働く上で大切だと思います。多種多様な職業の方々と連携して、どんなことにも積極的に挑戦する向上心をもった人材を求めています。

（インタビュー：若杉陽向）



高橋秀雄さん
教育サポート部 課長

今回の取材で介護と保育、両方の分野に関心を持つことができました。また資格を有する人やもたない人も関係なく、ステップアップできるような教育プログラムがあり、職員のこともしっかり考慮しているだけではなく、取材中に垣間見えたお客様との関係から会社としてサービス業として非常に魅力を感じました。そして先輩が実際に現場で活躍しているのを見て、より一層、社会で働くことの意味を考えて大学生活を送っていきたいと思いました。（編集後記は5人の感想をもとに入間川が編集しました。）

【記事作成】

吉村虎太郎：社会福祉学科 3年
入間川瑞生：産業福祉マネジメント学科 2年
服部華奈：情報福祉マネジメント学科 2年
若杉陽向：情報福祉マネジメント学科 2年
菊池玄：教育学科 中等教育専攻 2年

⑤株式会社廣濟堂

失敗も含めて『成長したい人』を応援する企業です

【プロフィール】

情報・人材・ライフスタイルとそれぞれの領域でソリューションを提供。

【事業内容】

- 情報コミュニケーション事業
印刷やIT、映像、イベント、事務局運営などの事業リソースを駆使し、お客様の課題にベストマッチの情報ソリューションを提供
・プリントメディア・ITメディア・映像メディア・イベント・BPO
・特許庁先行技術調査事業・その他
- HRソリューション
求人媒体をはじめ、就活・適職フェア開催、適性検査、教育研修まで、人材の発掘、選抜、教育、育成とトータルな人材ソリューションを提供
・求人媒体ソリューション（Workin）、人材紹介・人材派遣ソリューション、アウトソーシングソリューション、人材育成・教育ソリューション、海外人材サービス
- ライフスタイルデザイン事業
日々の生活を豊かにするための「モノづくり」「コトづくり」「人づくり」を提案。環境ビジネス、イベント、カルチャー関連ビジネスを展開
・エコビジネス、リ・クリエイティブ・リ・マスターアート、スニーカーエイジ

会社概要

代表者	土井常由
設立	1949年1月
資本金	10億円
売上高	348億9,200万円(2017年)
従業員数	1,002名(全社計/2017年3月)
所在地	仙台営業所 仙台市若林区舟丁18-2



会社の特徴

廣濟の名のもとに

1949年に印刷業より創業され、いち早く紙だけではなくデジタルへと拡大していきました。さらにHR（＝人材）ソリューションや美術館向けサービス、学生のクラブコンテストの運営など多岐にわたる事業に取り組んでいます。

「廣濟」は仏教用語で「廣く濟う（広く社会に貢献する）」の意味があり、基本理念とされています。また新しいことに取り組む「進取の精神」を社員全員が追求しています。

多岐にわたる事業の展開が特徴の1つといえます。印刷業から始まりましたが、仙台的事業所では、事業の9割がHRソリューションとなっています。当社のWorkinでは38年間、地域の企業の方との関係を大切にしています。地域を大切にしているということも大きな特徴です。

広い事業展開はニーズにすべて応えられるという強みを生み出しました。また、HRソリューションによって小さきさまざまな企業と取引ができるという強みも生み出しました。

（インタビュー：小林樹）



将来ビジョン

社会の明るい未来に向けて

私たちは、社会の明るい未来に向けて、1人ひとりが高い志を持ち、心をひとつにし、新しい価値創造に努め、お客様から、信頼され選ばれる企業グループを目指すということを将来のビジョンとしています。

将来の人材展開としては、まず現在人事が変わってきています。少子化、働きかた、女性の社会進出、シニア世代の働き、外国人の採用、ロボットの導入、このような社会の変化に合わせた人材展開を考えていかなくてはなりません。東北では、どうしても関東よりも様々な導入が遅れています。そこで他者よりもはやく率先した提案を行っていきます。

社会貢献を基本理念としている我が社では、社会貢献と利益を上げることの調整をどちらをとるかというレベルで行っていません。お客様には2通りいらっしゃいます。求人を求めるなどの企業様、仕事を求めている求職者の方々です。お客様は平等であるため、社会貢献と利益のどちらかをとるということはないのです。

（インタビュー：小林樹）



歳桃昭弘さん
仙台営業所 所長

営業の現場から

B to B (2011) から B to C (～2018)へ

最近、『「求人数＞応募者数」となっている?』と感じませんか。これを感じている人は予想が当たっています。今までの「求人数＜応募者数」が変わるきっかけとなったのが東日本大震災です。

震災をきっかけに宮城県では県外からの企業の進出、また人の県外移住が増加しました。よって1求人当たりの応募者人数が減少しました。求人を出す側は応募者を増やすために福利厚生や給料面も充実させ、他企業と差別化を図る事が最近の傾向です。

「廣済堂」では対「求人を出す企業」もさることながら、さらに対「応募者」にも視線を向けています。業界内ではまだまだ少ない力のいれどころですが、これからのマーケティングではかなりの要点となってくると目を付けていました。

(インタビュー：千坂詩音)

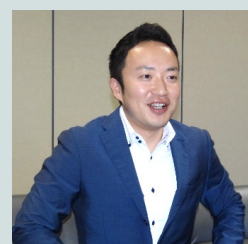
※ B to B (Business to Business) は、企業間の取引のこと。対して B to C (Business to Customer) は、企業と消費者間の取引。

個人で営業を行うが、チームを組む

仙台営業所には6つの営業部(チーム)があり、1チームに4～5名のベテランや若手、中堅をバランス良く配置しています。チームの意義は市況等の情報共有と社員教育となります。新入社員は1年で個人で活動ができる基礎を身に付け、3年程でトーク力等に磨きをかけ一人前になります。

1人辺りに割り当てられる営業範囲は、企業の密集具合によって大分異なります。仙台駅前だと企業が密集している為1キロ以内となり、名取市となると5～10キロとなります。

また範囲によって求人の応募職種も変わります。仙台駅前だと飲食店が多く、名取市だと組立作業の求人が多くなります。そのため情報共有の重要性の話は熱がこもっていました。



早坂学さん
チームリーダー

先輩インタビュー

仕事を行う上で大切なこと

仕事をしていてとても大切なことは3つあります。「約束を守ること」「お客様に誠実であること」「知らないことをそのままにせず、聞くこと」です。これらのことは普段の生活やアルバイトからとも言えることであって、私が実際に経験してきたことです。

そのため、学生時代にアルバイトを行うことは社会に出たときにも役立ちます。挨拶や礼儀など当たり前のことが社会に出る前に行えるようになってほしいですね。

私は東北福祉大学の今でいう教育学部出身で仕事内容に関わるような科目は履修していませんが、取り組んできたことはどこかで活かしています。

私の場合は、指導計画案を作るときに養った「計画を立てる力」です。全く同じとは言えませんが、考え方ややり方、行動方法が役に立っています。

(インタビュー：服部華奈)



小山歩実さん
営業
社会教育学科H23年度卒

こんな人材を求めています

人と関わり合い、自分を磨き、職に対して理解を持つこと。

様々な経験をしてきたこと、相手を怒らせることなく円滑に対話を進めることができることは大切なことです。

自分も相手をリラックスできるような空気を作り出せることは、お客様とのより良い関係を作り、働く環境を仕事をしやすいものとするのにも自身の力となる技能です。

自身が業界に対し理解を持ち、相手に対してアピールポイントを見つけて提示できることは、会社の社員として必要なことであると教えられました。

また、挨拶や礼儀のような当たり前であることがしっかりとできる、自主的かつ積極的なひとが望ましいとされ、人間をしっかり磨いている方が好ましいということでした。

(インタビュー：葛西千晶)



菅原里奈さん
仙台営業

求人について最近条件が良いと思っていたので、そのわけを今回インタビューで聞いたことが一番の収穫になりました。企業内でも自主性を育てていることを知り驚きました。社会人でもキャリアアップで自己を育てていることを知り、私も在学中にできる限り自主性を身に付けていきたいと思いました。社会人目線の大切さと必要性を感じる取材となりました。社会人となつてからの考え方や感覚の持ち方は自分の将来の参考になりました。

(記事作成者一同)

【記事作成】

小林樹：産業福祉マネジメント学科

葛西千晶：産業福祉マネジメント学科2年

千坂詩音：情報福祉マネジメント学科2年

服部華奈：情報福祉マネジメント学科2年

⑥コセキ株式会社

東北地域を中心に【医療機器・映像音響機器】 の営業活動を行う複合専門商社です

創業72年という歴史の中で培った知識や技術を、今のお客様に合った形にして提供することでお客様の喜びに貢献したいと考えています。

【プロフィール】

お客様のニーズに応える商品やシステムの提案、販売した機器の保守メンテナンスを行っています。東北各地に営業所があり、部署や営業所を越えて協力しお客様に喜んで頂けるよう、日々営業活動を行っています。はじめはわからないことばかりでも、少しずつ経験を重ねて成長できる環境です。

【事業内容】

- メディカル営業グループ
病院やクリニックへ医療機器の提案販売を行います。
- メディカルCSグループ
医療機器の設置・保守メンテナンスを行います。
- 広域・サポート営業部
介護施設への介護ロボットの提案や、電子カルテの運用サポートを行います。
- ビジネスソリューション営業グループ
学校や官公庁へ映像音響機器・IT機器を提案販売しています。
- プロモーションサービス営業部
映像音響機器のレンタルを中心に、イベント等での機器の操作も行います。

会社概要

代表者	小関正剛
設立	1946年1月1日
資本金	1億4千万円
売上高	110億7,000万円 (2017年3月)
従業員数	約202名(2017年10月)
所在地	仙台市青葉区堤通雨宮町2-26



会社の特徴

記録と再生で人々の喜びに貢献する

コセキ株式会社は昭和21年1月1日に創業。「ふれあい」や「こころ」を大切にする会社です。社会の情報化が進む一方それを扱うのは人間です。人を大切に、人にこだわり人材の育成を重視している会社です。

コセキのミッションは記録と再生で人々の喜びに貢献する。これを達成するために提供している商品、サービスなどお客様に喜んでいただくため社員の個々のスキル向上、不足しているスキルを身につける努力、仲間と補完しあうチームを目指し、取り組んでいます。人との出会い、つながり、信頼関係を大切にしています。

ファーストコールカンパニーを目指し、お客様に最初に頼って頂くためにも信頼が欠かせません。お客様とのコミュニケーションを大切にしています。直接お客様とお会いし話をするにより、信頼関係などが生まれ、このような行動をすることにより、お客様の喜びと信頼を得て人々の喜びに貢献が出来るのです。

(インタビュー：中野康平)



将来ビジョン

時代と共に適応し続けるということ

時代と共に技術は目覚ましく向上しています。それに伴いお客様に提供する商品も時代と共に変わっていききました。

商品が変わるように、それを取り扱う社員にも時代や技術に則した教育を行っているとのこと、またそれを続けていくことが将来的に利となることであると取材を通して思いました。

企業や団体といった個人より集団のお客様にむけて販売をおこなっていますが、基本となる姿勢は「Face to Face」つまりは目線を合わせての営業であり、お客様からのニーズに沿えるような対応を心掛けていくことが信頼に繋がっています。

地域に根ざした貢献のできる企業としてお客様との信頼を積み重ねていくことがそのまま信用を勝ち取ることに繋がります。

自己変革をし続け、信頼に足る結果を出し続けることが未来へ繋がる企業として成長し続けられると感じられました。

(インタビュー：葛西千晶)



霜山清さん
営業企画グループ

メディカル営業・ビジネスソリューション営業

記録と再生、お客様に関わる

メディカル営業では、人の命の現場に係わるため 医療機器の保守点検が重要だということでした。医療の現場で事故の可能性を少しでも起こらないように社員教育に力を入れて取り組んでいるそうです。

ビジネスソリューション営業では、他の企業と協力して行う仕事も多く、信頼関係を築くうえで一生懸命な方に対してはこちらも一生懸命向き合うことが信頼に繋がると考えているそうです。

お客様の要望に応えるために何ができるか、常にお客様に喜んでもらうため、レスポンスの良い行動を心がけているそうです。技術の進化に追いつきながら一緒に進化しなければならないとのことでした。

(インタビュアー：江成大地)



(左) 有馬明輝さん
メディカル営業グループ
(右) 阿部正幸さん
ビジネスソリューション営業グループ

プロモーションサービス営業

次に繋がる仕事、気概を持って向き合う

プロモーションサービスでは、映像機器、イベントに必要な機材のレンタル業務の他、その機材に関わるメンテナンスやイベントの設営・機材の操作までを行い、技術的な分野に限らず、サポートやサービスなどといったものにも重きを置いているという印象でした。

お客様の要望を正確に理解してお応えできるように尽力し、丁寧に仕事をするのが信頼を得るためには大切なことであり、次の仕事を得ることに繋がっていくとのことでした。

また、ただ働くだけではなく、例えば、イベントに携わる時など多くの人々が協力して一つの仕事を成功に導くことや、自身の仕事が褒められることは仕事として以上に、やりがいとして働く活力になるということでした。

(インタビュアー：葛西千晶)



渡辺 誓さん
プロモーションサービス
営業部

先輩インタビュー

お客様とともに

企業に入社して感じたことは、お客様を第一に考え、ニーズに合ったものを提供するために自分の仕事への愛情を持ち、常にステップアップすることが重要だということです。

私が所属している部署は、介護施設の新規のお客様を対象としています。新しく知り合ったお客様と信頼関係を構築するためにはコミュニケーションが必要不可欠です。自分自身がお客様を大切に、常に向上心を持って勉強をする必要があります。

学生時代では、多くの人と関わりを持つということが、実際に社会に出たときに役に立ちます。広くいろいろな人と接点を持ち、常に向上心を持って自分を磨いていきましょう。

(インタビュアー：尾形陽菜)



大井沙也加さん
広域・サポート営業部
医療経営管理学科
H24年度卒

こんな人材を求めています

変化に柔軟に、向上心を持って

当社で求める人材は大きくまとめて3つあります。「人を大切にできる方」「柔軟性がある方」「向上心を持っている方」です。

お客様の立場に立って考えた商品を提供する“コト売り”を目指しています。商品を買った後のフォローを含めお客様を大切にしています。つまづいたときには先輩のアドバイスを素直に受け止め次のステップに行ける方や、仕事とプライベートのオンオフをはっきりできる方は、自分の気持ちにもオンオフをつけられると考え、長く勤務できると考えています。日々扱う商品は進化していますから自発的に様々な商品の勉強をしてほしいです。

コセキは今年72年目を迎えました。100年企業を共に目指す明るく元気な方と働いていきたいです。

(インタビュアー：半田香織)



佐藤和美さん
企画管理グループ

お客様との信頼関係を構築するため、お客様のニーズに合わせた商品提供を行う温かさを感じました。初めて知り合うお客様や長く関係を築いているお客様など、様々な対象がある中で一人ひとりのニーズに応えることは容易ではありません。しかしコセキさんはそれを実現させています。これは仕事におけることだけではなく、人間関係を構築する上でも大切です。今回の企業訪問を通して学んだことを忘れることなく、大学生活を送っていきたいと思います。
(記事作成者一同)

【記事作成】

葛西千晶：産業福祉マネジメント学科 2年

半田香織：福祉心理学科 3年

中野康平：情報福祉マネジメント学科 3年

尾形陽菜：教育学科 初等教育専攻 2年

江成大地：産業福祉マネジメント学科 2年

⑦株式会社ジェー・シー・アイ

思いやりを形に

【プロフィール】

「福祉事業を通して高齢者や障がいを持つ人々の自立を支援する」という理念の下、1976年に「杜の都 仙台」に誕生しました。今後も、「人とモノをつなぐ介護と福祉のジェー・シー・アイ」を合言葉に一步一步、明るく・元気に・そして着実に前進して参ります。

【経営理念】

科学性のある経営 ・社会性のある経営 ・人間性のある経営

【事業内容】

- 福祉用具の販売・レンタル
- オーダーメイド車いすの製造・販売
- 住宅リフォーム
- 病院・福祉施設用設備機器・備品の製造・販売
- 医療・リハビリ器具の販売
- 福祉施設の設計・コンサルタント業務
- コルピネン社（フィンランド）日本総販売代理店
- 保育事業

会社概要

代表者	大信田和義
設立	1976年4月14日
資本金	9,990万円
売上高	38億8,500万円（2017年6月）
従業員数	133人（2017年年9月）
本社所在地	仙台市宮城野区扇町五丁目3-38
本部・工場	宮城県黒川郡大和町松坂平2-5-2



会社の特徴

様々な活動からお客様の自立へ 思いやりの障がい者雇用を目指して

かつてオーストラリアにおいて障がい者雇用の先駆者として活躍されたセンターインダストリーズ社の経営理念を日本で実現することを目指し、障がい者や高齢者の方々が使用されるリハビリ機器や介護用品の開発と制作・販売を行うことを目的に1976年に創業され、今日に至ります。福祉事業を通して、お年寄りや障がいをもつ人々の自立を支援し、思いやりのある企業を目指すことを目標として日々着実に歩みを進めてこられました。

株式会社ジェー・シー・アイでは地域社会に貢献するために、そして利用者の皆さんに更なる満足をしていただくようなサービスをお届けするために、製品の製造・販売、イベントやセミナーの開催、国際交流、ボランティアなど様々な活動に取り組んでおります。（インタビュー：松浦一平）



将来ビジョン

地域のかかわりを大切に 様々な場面で対処できる力

株式会社ジェー・シー・アイは、創業43年になります。今までも、そしてこれからも、一人ひとりのそれぞれ違った特徴に合わせて、車いすを作っています。メーカーではなく、全国的に珍しい一人ひとりのニーズに合わせた手づくりの車いすを販売されています。また、最近では2歳から4歳を対象にした「Hello!」という国内でもほとんど作っていない車いすや東北福祉大学の関川伸哉教授と連携してPS-1という車いすを開発しました。

車いすの事業だけではなく、障がい者の就労支援や小規模の保育園の展開などにも力を入れています。また、これまでに直面したことのない2025年問題や高齢社会にどのように対応していくのかという点に重きを置き、事業を展開しています。

今後も「地域」と「お客様」から必要とされる企業であり続けられるように、地域社会とのかかわりを大切にしていきたいと考えているそうです。

（インタビュー：若杉陽向）



多田和史さん
営業本部
介護保険事業部

管理課

欠かさないコミュニケーション

株式会社ジェー・シー・アイでは、特に力を入れているところとして、毎朝必ず、挨拶の練習をしています。なぜかという常にご利用者や多くの社会人の人たちとかわっていくので、生活する上での最低限のマナーとして、挨拶は必要不可欠なものだからです。また、中途採用で転職される方も多く、多種多様な経歴を持つ方も多いそうです。

営業ではお客様のニーズに答えるべく、コミュニケーション能力は必須であり、社員同士で友好的に関係構成できるように、日頃から社員同士のコミュニケーションも欠かさず行っています。お客様に常に感謝をされるように、一つひとつの業務も真剣に取り組んでおり、それがやりがいにつながります。

(インタビュー：吉村虎太郎)



宮川浩幸さん
管理課

車いす事業部

利用者の「ありがとう」 その一言がやりがいに

座位保持装置やオーダーメイドの車いすを作っており、主に補装具を担当しています。新しく車いすを作るときに第一に考えることは、生活状況であり、その次にセラピストや車いすを利用する本人に様々な情報を聞くことだそうです。「何を聞くのか」「何をしたいのか」などといったことを絞って、一人ひとり丁寧に聞いていきます。

利用者の皆さんから直接「ありがとうございます」と言われる商売は、とても珍しく、その利用者の生活環境が良い方向に変わっていくことで職場での仕事がかどるようになるということです。

(インタビュー：若杉陽向)



大貫知行さん
車いす事業部

先輩インタビュー

社会人とのかわりー

積極性とチャレンジ精神

大学在学中には大学生のうちにしかできないことがたくさんあります。就職したら多くの社会人たちやお客様、利用者の方々とかわることになるでしょう。社会に出たら、コミュニケーション能力が必要不可欠になるのです。アルバイトやサークルなど何でもいいので、積極的に社会人たちと多くかわることができる出会いを大事にすることが大切です。

特に勉強に関することに関しては、在学中での学びも大事ですが、社会人になってからでもできます。大学生活でしか体験できないことにどんどんチャレンジすることが重要だと思います。

(インタビュー：吉村虎太郎)



(左) 都築涼さん
医療経営管理学科H24年度卒
(右) 佐々木克哉さん
社会福祉学科H23年度卒

こんな人材を求めています

現状の把握、課題の解決へ

将来の福祉施設の在り方としては車いすなどの用具の標準を上げることだと考えています。利用者の方々に合わせた車いすや用具を施設がしっかりと備えていることが重要です。施設で利用される車いすは予算が原因で台数をそろえるために価格が安い利用者に合っていない車いすを使用するケースが多いのが現状です。

そこで私たちが付加価値をつけ、現在あるものをいかに利用者の方々に合わせていけるかという点が課題となります。また、福祉施設の働き手が少ないという問題もあります。このような課題や問題をともに考えていける、そのような人材を求めています。

(インタビュー：小林樹)



佐々木克哉さん
社会福祉学科H23年度卒

大学では座学を中心に福祉の分野について学んでいますが、今回のインターンシップの取材で福祉施設の現状や経営理念などより専門的な学習を深めることができました。また、それぞれ本学での学びについて「なぜ福祉を学んでいるのか」と初心に帰ることができ、今後の学習に活かせると思います。私たちも福祉を福祉分野として捉えるのではなく、ジェー・シー・アイ様が大切にしているコミュニケーションや積極性を重んじることで様々な分野との関連性を模索していくことが重要であると実感しました。

(編集後記は5人の感想をもとに入間川が編集しました。)

【記事作成】

吉村虎太郎：社会福祉学科3年

小林樹：産業福祉マネジメント学科3年

松浦一平：情報福祉マネジメント学科3年

入間川瑞生：産業福祉マネジメント学科2年

若杉陽向：情報福祉マネジメント学科2年

⑧BOOKセンター国見堂（株式会社紀伊國屋書店）

書籍の販売を通して、文化・芸術・情報の発信拠点となり、世界の文化的発展に寄与

【プロフィール】

店舗での販売、法人への営業、海外での展開を「三本の柱」とし、国内店舗網は現在、北海道から鹿児島県まで72店に、海外は10か国、30店の店舗網を構築しています。法人営業展開として、和洋書籍・雑誌の販売に加え、データベースや設備・システム、さらには各種業務の受託まで、提供する商品・サービスの幅を広げ、学術情報の円滑な流通、そして、より魅力的な大学づくり・図書館づくりへ貢献できるよう日々努力を続けています。

【事業内容】

- 和洋書籍・雑誌・事務機器・文房具・情報文献販売
- 視聴覚教材・教育設備の販売・図書館の運営・大学ブックセンターの運営
- ウェブストア
- 出版、映像商品・書誌データベース制作
- 紀伊國屋ホールの経営 など

会社概要

代表者	高井昌史
設立	1946年1月16日
資本金	3,600万円
売上高	1,033億円（2017年8月）
従業員数	4,000名
所在地	東京都目黒区下目黒3-7-10



会社の特徴

紀伊國屋書店とは

1927年に創業者の田辺茂一が個人営業を行っていた炭屋の紀伊國屋をやめ本屋である紀伊國屋書店を始めたことがきっかけ。その後、1946年に株式会社紀伊國屋書店が設立。現在、株式会社福祉工房からの委託でBOOKセンター国見堂を運営しています。

株式会社紀伊國屋書店は顧客第一主義を企業理念としています。顧客満足度の絶えざる追求を掲げています。紀伊國屋書店は、情報の送り手側と受け手側の仲介者として、顧客に必要な情報を最適な形で提供し、それによって実現する顧客満足が企業理念なのです。また、社訓がなく自由な社風が特徴で学閥などもないため、働きやすい環境になっています。



香川輝彰さん
仙台営業所 所長

（インタビュアー：今野雅也）

国見堂とは

国見堂は大学内の店舗であるため、教科書・試験問題・特に文房具には力を入れており、書籍は5%の、文房具は20%の割引をしています。

学内にあるため、気軽に立ち寄れることや、店舗にない書籍は仕入れて販売することもできるのでとても便利で利用しやすいと思います。その他には切手やハガキ、自動車学校、公務員模擬テストなどの受付業務を行っています。

その他には、棚の前のエンドというスペースを使って教科書を目立つように置く工夫もしています。学生とスタッフが相互に良い雰囲気になっている書店です。

（インタビュアー：石黒裕大）



藤田倫明さん
国見堂店長
仙台営業所課長代理

福祉工房とは

福祉工房といえば、学校の様々なところで業務を行っているイメージですが、それだけではなく紀伊國屋書店へ国見堂の運営業務を委託しています。国見堂の経営方針や理念は福祉工房の経営理念に基づいて行われています。そのため、福祉工房と国見堂（紀伊國屋書店）との関係性が強いということが分かりました。みなさんがよく知っている国見堂のモットーは『教科書販売は、もちろんの事、書籍・文房具の販売によって、学生生活のサポート』に力を入れていることが分かりました。

（キャンパス業務部次長・今村佐知子さんより インタビュアー：石黒裕大）

現場の管理者より

お客様のご要望に応え続ける

学校の中にあることで、学生が求めている物や先生が求めていることを突き止めていくということを、目指しています。

また、大学祭の期間はガムテープや文具用品の売り上げが増えます。テスト期間になると教科書や参考書の販売が増えます。学生、先生などの意見をどんどん取り入れていきます。

このように、今後も対象となるお客様に向けてアプローチをして、要望や意見を取り入れより良い販売をしていきます。

(国見堂店長／仙台営業所課長代理・
藤田倫明さんより インタビュアー：中野康平)

現場の担当者より

学生にとって身近な書店

BOOKセンター国見堂には、店長の藤田さんの他に4名の店員スタッフの方がいらっしゃいます。今回の取材では、4名のうち、青山さんと須藤さんにお話を伺いました。

お二人は、国見堂は学生との距離の近さを売りにしているため学生と仲良くするように努めていると話していました。特に、教科書販売のアルバイトをする学生の中には、アルバイトが終わった後も話しに来るくらい仲良くなる人もいます。

また、国見堂は教科書や文房具の販売以外にも、自動車学校の受付など幅広い業務を行っているため、学生にはそれらのサービスを十分に活用してほしいと話していました。



こんな人材を求めています

営業職に向いている人

紀伊國屋書店は大学外商（営業）部門の一環として、大学ブックセンターの運営を行っています。

私たちは、東北営業部部長・磨さんに質問させていただきました。質問内容としては営業職に向いている人という質問です。磨さん個人の意見としては「バランス感覚に優れている人」とのことでした。バランス感覚というのは何かに特化している人ではなくあらゆることをバランスよく出来たらいいなあとのことでした。

それと観察が必要とのことでした。観察というのはコミュニケーションを上手にとるうえでお客様にいかにかに耳を傾け、心配りをするということでした。営業という仕事は、記憶力をどのタイミングでいかにかに発信するかが大変重要とのことでした。最後に紀伊國屋さんの魅力について聞きました。モットーは自由とのこと。社も作っていないとのことでした。

(インタビュアー：江成大地)



磨和哉さん
東北営業部 部長

傾聴力とコミュニケーション力

BOOKセンター国見堂は東北福祉大学の関連企業である株式会社福祉工房が経営し、運営を株式会社紀伊國屋書店に委託しています。今回は福祉工房の今村さんにもご協力を頂き、どのような人材を求めているのかについてお話を伺いました。

今村さんは、人の話を素直に聞くことができ、周囲の人と協力して働く力を持つ人材を求めています。当社では、複数の人と協力しながら進める仕事が多い為、一緒に働く人達の話を素直に聞き、同じ目標に向けてお互いに協力して仕事を進めるために、周囲へ働きかけることも必要となると話していました。

つまり、仕事をスムーズに進めるために必要な傾聴力とコミュニケーション力を持つ人材を、福祉工房は求めているのだと思いました。

(インタビュアー：柴山哲)



今村佐知子さん
キャンパス業務部 次長

今回の取材では、ブックセンター国見堂を運営している株式会社福祉工房と運営を受託している株式会社紀伊國屋書店両社の方にご協力頂き、それぞれの立場からのお話を伺うことができた大変貴重な機会となりました。特に福祉工房の今村さんからは、周囲の人と協力して働く力を持つ人材を求めているというお話を聞き、「コミュニケーション力」とはそのような力のことではないかと気がつくことができました。コミュニケーション力はどのような職業でも必要とされる能力なので、学生のうちにゼミやアルバイトなどの機会を利用して多くの人と関わることで少しずつ身につけることが大切だと考えました。

【記事作成】

石黒裕大：産業福祉マネジメント学科 3年
江成大地：情報福祉マネジメント学科 2年
今野雅也：情報福祉マネジメント学科 3年
柴山哲：社会福祉学科 3年
中野康平：情報福祉マネジメント学科 3年

⑨みやぎ生活協同組合

**協同の力で、人間らしい暮らしを創造し、
平和で持続可能な社会を実現します。**

【プロフィール】

1982年3月、宮城県民生活協同組合と宮城県学校生活協同組合が合併して設立したみやぎ生活協同組合は、「一人は万人のために、万人は一人のために」「平和とよりよき生活のために」「みんなでつくる豊かな地域」この3つをスローガンに、一人ひとりのふれあいからはじまる『協同』の力を大切にし、人間らしい暮らしの創造と平和で持続可能な社会の実現を理念として活動しております。

【事業内容】

みやぎ生協の活動は幅広く、店舗や共同購入（宅配）はもとより、保障事業、環境活動や食の安全、福祉・文化活動、社会的セーフティネット事業にまで広がります。

- 店舗事業
- 共同購入(宅配)事業(配食サービス含む)
- 文化・サービス事業
- 学校用品事業(学習教室事業含む)
- 共済・保障事業
- 介護福祉事業 生活再生支援事業
- 旅行事業
- フードバンク事業
- エネルギー事業など

会社概要

代表者	宮本弘
設立	1982年3月21日
出資金	315.7億円(2018年3月20日)
売上高	1,037億5,400万円 (2018年3月)
従業員数	6,945名(2018年3月) 正規1,284名 パート・アルバイト・嘱託5,661名
本部所在地	仙台市泉区八乙女4-2-2



会社の特徴

明日へつなぐ、おいしい東北

今回のインタビューではみやぎ生協とみやぎ生協の系列会社である株式会社「東北協同事業開発」からお話を伺うことが出来ました。この記事ではその両方を私たちの目線から皆さんに紹介していきます。

「東北協同事業開発」は開発商品「古今東北」ブランドの商品の販路を自由に拡大するためにみやぎ生協が設立した会社で、2011年3月の東日本大震災を受け、長期的な経済支援のため2015年4月に設立されました。2015年に11月にオリジナルブランドである「古今東北」の販売が開始され、現在では約150種類の商品を展開しています。

生協としてではなく新しい会社として立ち上げることで、風評被害などで離れて行ってしまった消費者・売り先の新たな獲得、またその先の東北の経済の活性化を目指しています。



(左) 伊藤裕治さん
人事教育部 人事課 人事担当次長
(右) 齋藤拓次さん
東北協同事業開発

将来ビジョン

地域・東北の支援のために販路を広く持ち 東北全体の活性化へ

震災から時間がたち、世の中の状況、人々のマインドが変わってきています。そのなかで、それぞれが行ってきた震災復興の取り組みをいかに継続的に続けていくかを模索した結果、生まれたのが「東北協同事業開発」でした。

「東北協同事業開発」は企業として経営をしながらも被災地の経済活動を継続的な支援するために、被災地を中心とした商品ブランド「古今東北」を開発、減ってしまった販路を再び広げ、商品を流通させることにより、東北全体の経済を活性化させることを目的としています。

商品を通して生産者と触れ、その商品の良さが伝われば、リピーターが増えていく。それによって生産者の収入が安定し東北の活性化につながる。これからも、どんどん成長していく「古今東北」を皆さんに見守っていただきたいと思います。



丹野潤一さん
東北協同事業開発 取締役営業部長

おすすめ商品

復興支援から東北全体の活性化へ 「古今東北」

東北6県から集めた選りすぐりの食材を使って、品質の良いおいしい商品を開発しています。商品の思いが届き、リピーターが増えることで新たな雇用・収量の拡大が可能になり、それらの結果として東北地方全体の活性化を目指します。

東北福祉大OBの斎藤さんのオススメの商品は南三陸町の農園を経営している星さんの作る「しゃきと小松菜」という商品です。この商品は震災後南三陸の復興と合わせて開発され、南三陸町の海でとれた牡蠣の貝殻や稲の籾殻を堆肥に混ぜ込むことで通常の小松菜よりミネラルが多く含むようになり、名前通りしゃきとした小松菜に仕上がっているそうです。



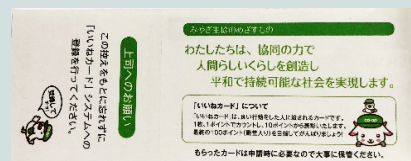
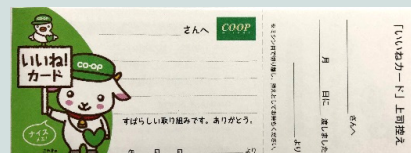
星達哉さん
星農場

職場環境改善への取り組み

「いいねカード」で思いを伝える

次にみやぎ生協で行なっている、いいねカードと仕事報告カードを紹介します。まずいいねカードについては社内で起きたことで良いことなどをカードに記入しそれを良いことをした人に渡すということでした。小さなことでもいいねカードに記入し上司とのコミュニケーションを取ったり社内の雰囲気良くなることを目指し取り組んだそうです。

次に「仕事報告カード」についてです。自分で見つけた仕事の気づきや改善点などをカードに記入し上司と意見を交換して改善していくためのものです。このカードのおかげでさまざまな面で仕事に役立っているそうです。



実際のいいねカード

先輩インタビュー

大学時代の資格取得が 就職・昇進に役立った

斎藤さんは1992年、当時の産業福祉学科卒で、学生時代は現ステーションキャンパス近くのみやぎ生協貝ヶ森店でアルバイトをしていました。アルバイトを通じて販売や地域活性など生協の事業に興味を持ち、卒業後正社員としてみやぎ生協へ就職。貝ヶ森店での活躍を経て現在は事業開発部門に勤めています。

大学時代に「衛生管理者資格」を取得しており、これが就職や昇進に大きく役立ったそうです。



斎藤拓次さん
東北協同事業開発
産業福祉学科H4年度卒

こんな人材を求めています

常に前向きで、自分の色を出せる人

私達は人事教育部の伊藤さんと北田さんにインタビューしてきました。伊藤さんと北田さんのお二人にどのような人材が欲しいかという質問をしたところ、お二人が共通しておっしゃっていたのは、この仕事に前向きに取り組んでくれる人や明るく人と接する人などと答えてくれました。

他にも伊藤さんは、今のうちにやっておいた方が良いこととして、色々な年代の方々と付き合い自分の幅を広げて欲しいといってくれました。

一番印象的だったのは、一緒に働きたい人の特徴として多少大雑把な人だと話してくれたことです。その中でも礼儀などは大事だと話されました。



伊藤裕治さん
人事教育部 人事課 人事担当次長



北田順子さん
人事教育部 人事課

復興支援においては、一時的な支援のみならず様々な変化に柔軟に対応しつつ継続していくことの必要性を知りました。また、生産者とのつながりを強く感じられ、とても近い距離での関わりがあるんだなと思いました。人とのつながりが大きなパワーを生み出し、震災から7年経った今でも継続支援が可能になっていると感じました。実際に足を運んでみてわかったことが多くあり、非常に貴重な経験をさせていただきました。ありがとうございました。

(記事作成者一同)

【インタビュー】

平和哉：産業福祉マネジメント学科3年

【記事作成】

平和哉：産業福祉マネジメント学科3年

半田香織：福祉心理学科3年

今野雅也：情報福祉マネジメント学科3年

鈴木大亮：情報福祉マネジメント学科3年

吉田健：医療経営管理学科3年

⑩株式会社福祉工房（東北福祉大学 情報センター）

福祉工房は、東北福祉大学グループに蓄積された情報や資源をコーディネートし、社会に提供していきます。

【プロフィール】

福祉工房は、東北福祉大学グループの研究・教育成果の事業化や同グループの事業サポートを目的に、大学関係者や地元企業等の協力により2000年に設立されました。

『研究・教育・実践』の成果を広く社会に提供し、健康、医療、福祉サービスの質の向上を目指して、地域とともに歩んでまいります。

【事業内容】

業務運営受託

- 予防福祉健康増進推進室(仙台元気塾)
- 東北福祉大学 総務部 情報センター
- 東北福祉看護学校

キャンパスライフ関連

- 売店・書店（BOOKセンター国見堂）
- 受付・電話交換・清掃・設備管理
- 教育研究備品・設備
- 保険サービス（F ショップ）

会社概要

代表者	深谷敏行
設立	2000年2月15日
資本金	4,990万円
売上高	6億円（2017年5月）
従業員数	68人（2017年5月）
所在地	仙台市青葉区国見1-19-6-2F



会社の特徴

キャンパスライフの充実化を図る

福祉工房は東北福祉大学のグループ会社として2000年に設立されました。大学の関連会社ということもあり、主に大学の研究や教育のサポートを行っています。

大学職員の方々と一緒に福祉工房が大学の運営や事業に協力、受託することで、キャンパスライフがより良いものとなることを目指して事業を展開しています。

他の会社に任せるよりも自分たちが大学の立場で考えることで、より良いサービスを提供することができると考えています。単純に利益をあげることを考えるだけでなく、どうしたらより良いサービスを提供することができるかを優先に考える様に努めています。

福祉工房は、東北福祉大学から情報センターの運営業務を受託しています。



将来ビジョン

学生と地域との橋渡し

これまでどおり学生のキャンパスライフ支援におけるサービスの向上を図っていきます。少子化が進み、日本の大学の定員割れや必要性が議論されている昨今では、大学が生き残るためには大学が変わっていかなければなりません。福祉工房もその一翼を担っていくことが求められています。

その一環として福祉工房では、大学の関連会社であると同時に地域の中小企業であることを活かして、地域の企業と学生との橋渡しとなるような存在になれればと思っています。

現在取り組んでいる学生のインターンシップをコーディネートする事業も、学生に会社に入るとはこういうことだと実践を通して伝えていく事と、この取り組みに地域のたくさんの企業に積極的に関わっていただく事を目的にはじめました。

（インタビュー：菊池玄）



萱場裕さん
常務取締役

先輩インタビュー

世代間のギャップをやりがいにも…

大学での仕事は、一般の会社とは内容もお金の流れや利益の考え方も異なり、自分の案を元に企画・実現できるのが魅力です。学生が一番多感な時期に大学で預かる責任感もあります。顔見知りの学生が卒業するとき立派になっていると嬉しく感じますし、そういう部分も魅力の一つだと思います。

また、学生の就職活動の際に、パソコンのスキルが高いと企業から聞くと学生のためになっていることを実感します。卒業生からもパソコンを使っている良かったという話を聞くと、社会に出てから必要性を理解してもらえたことに充実感を感じます。

大変なことは多様な学生に対応する必要があるところですが、それは同時にやり甲斐につながります。学生と私達の世代間のギャップを埋めるのは容易ではありませんが、仕事の原動力になっています。

(インタビュー：三戸部夏実)



館野圭介さん
大学職員
総務部 情報センター
情報福祉マネジメント学科
H16年度卒

先輩インタビュー

福祉大での学びを学生へ提供

福祉工房への入社のきっかけは先生からの紹介でした。福祉大で学んだことを地域に提供していくことが福祉工房の仕事の1つでもあるので、そのような仕事にも関わってみたいと思い、入社を決めました。

私は情報福祉マネジメント学科でパソコンを使う授業が多く、レポートや卒業論文等でもパソコンを使うためほとんど毎日パソコンを持ち歩いていました。福祉大は1人1台パソコンを貸与してくれるので毎日パソコンを使える環境で大学4年間を過ごせたことは、情報センターで働く今、とても役に立っています。

(インタビュー：三戸部夏実)



福田美穂さん
キャンパス業務部 情報システムG
情報福祉マネジメント学科
H24年度卒

現場管理者より

学生の声に耳を傾けて…

情報センターでの仕事は学生対応が主なので、仕事をする上で一番気を付けていることは学生の話をよく聞くことです。学生はトラブルで来ることが多いので、何に困っているのかをきちんと聞いて、どういう対処をしたら学生が困っていることを解決できるのか、先にこちらで答えが分かっている、困っている内容やトラブルの原因など、学生が話したいことをきちんと最後まで聞いてそこから対処するようにしています。

学生に貸し出しているパソコンの対応がメインになっているので、元々自分が好きということもあり、コンピューターに関する多くの情報に触れながら仕事ができることに魅力を感じています。

(インタビュー：鈴木淳子)



高橋勲さん
キャンパス業務部
情報システムG課長

こんな人材を求めています

傾聴力とコミュニケーション力

今村さんは、人の話を素直に聞くことができ、周囲の人と協力して働く力を持つ人材を求めていると話していました。企業では、複数の人と協力しながら進める仕事が多いため、一緒に働く人の話を素直に聞き、お互いに協力して仕事を進めなければなりません。また、今の自分の仕事は、誰に役立つのか常に疑問を持ち、物事を最後まで考え抜く力や最後まで諦めず仕事に取り組む情熱も求められます。

さらに、コミュニケーションは言葉だけではありません。今村さんは、普段から社員の表情を見て、雰囲気を感じて落ち込んでいると感じた人には声掛けをしているそうです。仕事上の相談に応じることはもちろん、場合によっては個人的な悩みも聞き、社員が気持ちよく働ける環境を整えていると話していました。

(インタビュー：柴山哲)



今村佐知子さん
キャンパス業務部 次長

私たちの学校生活を支えてくれている福祉工房について新しい発見がたくさんありました。学生対応にすぐく気を使って頂いていることや、福祉工房が情報センター以外にも大学ととても密接に関わっていることを取材を通して初めて知りました。また、学生時代に多くの人と関わることで、仕事をするためにとても重要なコミュニケーションの力を少しずつ身につけることが大切だと考えました。

(記事作成者一同)

【記事作成】

柴山哲 : 社会福祉学科3年
三戸部夏実 : 福祉行政学科3年
鈴木淳子 : 産業福祉マネジメント学科3年
菊池玄 : 教育学科 中等教育専攻2年

TFU企業情報マガジン（2018年度）

発 行 : 東北福祉大学 キャリアセンター

発 行 日 : 2018年8月1日

お問い合わせ : 東北福祉大学 TFUパートナーズ事務局
(東北福祉大学 企画部 産学官連携推進チーム)

電話 022-727-8826

FAX 022-727-8825

Email partners@tfu-ac.net



東北福祉大学 キャリアセンター

〒981-8522宮城県仙台市青葉区国見1-8-1
電話:022-717-3316 FAX:022-717-3336
Email:syusyoku@tfu-mail.tfu.ac.jp