



わたしたちの「働く」

[協力]

大橋量器 / 聖和セラミックス / 檜創建 / ゴッタライド



「みぎうで」という働き方

就職活動に励み、内定を獲得する。

それは、人生のゴールではありません。

これから始まる人生の、スタート地点にしかすぎません。

未来につながるスタートを

職種や業種、待遇という「条件」や、憧れという「幻想」で、比べようとはしていませんか。

「仕事を通じて、自分自身が成長したい」。そんな言葉を耳にします。

3年後、どんな自分になりたいのか。そこへ一歩近づくために、いったいなにをすべきなのか。

「大手だから」「ベンチャーだから」「都会だから」成長できる？

「この人と一緒に働きたい」と、自身の未来のステージを「人」で決めた若者がいます。

その若者と一緒になって、地域を牽引する社長がいます。

若者が選んだのは、「みぎうで」という働き方。

社長を支え、地域を支え、自身の未来と、地域の未来につながる仕事。

中小企業だから成長できるのだと、地域に貢献しているから素晴らしいのだと、言いたいわけではありません。

知ってほしいのは、まだ見ていない場所が存在すること。目の前に、無限の可能性が広がっていること。

スタート地点を、未来のフィールドを、決めるのは自分自身です。

CONTENTS

「みぎうで」という働き方

02 私たちの「働く」

- 03 01 有限会社 大橋量器 大橋 博行 × 斎藤 寛之 × 清水 和紀子
- 05 02 聖和セラミックス株式会社 中根 聖彦 × 下村 鈺右
- 07 03 檜創建株式会社 小栗 幹大 × 原田 咲菜
- 09 04 株式会社ゴッタライド 吉田 真 × 足立 障后

11 企業紹介 COMPANY INTRODUCTION

こんな会社で働きたい! 岐阜の厳選企業

- | | |
|-------------------|--------------------|
| 11 01 内堀醸造株式会社 | 15 08 東海牛乳株式会社 |
| 12 02 株式会社 恵那川上屋 | 09 株式会社 日東製陶所 |
| 03 カネ井青果株式会社 | 16 10 株式会社 日本温浴研究所 |
| 13 04 株式会社 サラダコスモ | 11 株式会社 のうひ葬祭 |
| 05 株式会社 鷺見製材 | 17 12 藤井ハウス産業株式会社 |
| 14 06 株式会社 タナック | 13 株式会社 水生活製作所 |
| 07 株式会社 東海化成 | 18 14 株式会社 森住建 |



描いていた夢がどんどん実現しているのは若手社員ふたりのおかげ。歩みを止めず、枡の文化をさらに世界へ!

入社してから、改めてこの会社を選んで良かったと実感しました。もっと会社に貢献できるようにがんばります。

悩んだり迷ったりすると社長が必ずフォローしてくれます。自分の強みを生かせる環境に感謝。



入社してからは、改めてこの会社を選んで良かったと実感しました。もっと会社に貢献できるようにがんばります。

入社してから、改めてこの会社を選んで良かったと実感しました。もっと会社に貢献できるようにがんばります。

入社してから、改めてこの会社を選んで良かったと実感しました。もっと会社に貢献できるようにがんばります。

入社してから、改めてこの会社を選んで良かったと実感しました。もっと会社に貢献できるようにがんばります。

入社してから、改めてこの会社を選んで良かったと実感しました。もっと会社に貢献できるようにがんばります。

入社してから、改めてこの会社を選んで良かったと実感しました。もっと会社に貢献できるようにがんばります。

入社1年で体感した、仕事に打ち込む面白さ。彼らとともに、会社の未来を切り拓く。

ほぼ同時期から、大橋量器に携わることとなった齋藤寛之さんと清水和紀子さん。入社前から大橋社長のもとで濃密な時間を過ごし、短期間で驚くほどに成長を遂げた。自他ともに社長の「右腕」「左腕」を認めるふたりによって、大橋量器の進化はさらにスピードを増している。頭上高く「枡」を掲げた3人のチャレンジは、いま始まったばかりだ。



COMPANY DATA		木製枡(ます)、計量器の製造・販売、木製食器、木の器の製造・販売
設立	1950年(昭和25年)	伝統的な枡だけでなく、オリジナルの刻印を施すサービスや、デザイナーとコラボした枡など、さまざまなアイテムを展開している。工場の横にはアンテナショップを併設。大垣市の観光地のひとつにもなっており、休日には多くの人々が訪れる。
社員数	14名	
資本金	300万円	
所在地	岐阜県大垣市西外側町2-8	
TEL	0584-78-5468	



アンテナショップ「ます屋」の店内。多角形の枡やカラフルな枡、ヒノキで作られた雑貨アイテムも並んでいる



職人が一点一点いいねに組み立てて作られる枡。もともと「はかり」として使用されていた歴史から、精巧さが求められる



オリジナルの刻印サービスは、結婚式の引出物やパーティーの記念品として大人気。イラストだけでなく、写真から加工することも可能

インターンで社長に惚れ込み、入社を志願。 将来を任う幹部候補との出会いに、驚きと感謝。

下村紘右さんが聖和セラミックスと出会ったのは、大学3年次の秋に開始したインターンがきっかけ。インターンが終了したあともアルバイトとして同社に携わり、一定の成果を残すことに成功した。就職活動を行う中で聖和セラミックスの魅力を再認識し、新入社員として迎えてほしいと社長に直談判。インターンとアルバイトで得た知識を武器に、即戦力として活躍している。



INTERVIEW
 聖和セラミックス株式会社 入社2年目
 代表取締役 下村 紘右さん
 なかね きよひこ 下村 紘右さん
 名城大学卒

ほ村正直
くも真面目

因果応報



周囲からの評判を耳にするたびに
がんばってくれているなと感じます。
我が社の未来は下村くんに任せたよ!

まずは目の前の目標をひとつずつ。
経営者視点を身につけ
ますます会社に貢献していきます。



自らの意志で インターンからアルバイトへ

現在、聖和セラミックスの若手営業マンとして活躍する下村さん。彼が同社と出会ったのは、大学3年次に経験したインターンがきっかけだった。開始時期がちょうど会社の繁忙期と重なったことで、彼のインターンは膨大な力仕事からスタートすることに。「初日から手がすりむけるほどで、これから先やっていけるかと不安を感じたことを覚えています」と話す下村さんだが、当時から、全体を見渡せる視野の広さを持つていたと中根社長は振り返る。ひとつひとつの仕事をていねいに行う下村さんの姿勢は、日が経つにつれ、社長をはじめ社内への信頼を集めるようになっていった。

インターンが終了するころ、聖和セラミックスのことをもっと知りたい、もっと貢献したいとの思いを抱くようになった下村さん。インターン終了後も同社に関わりたいとの思いを社長に伝え、アルバイトスタッフとして携わることとなった。

働く意味に直面した アルバイト時代

自らの強い希望でスタートしたアルバイトだったものの、徐々に下村さんの意識に変化があらわる。下村さんが利用したインターン制度は、その会社への貢献や課題解決を目標に掲げ、都度その報告が求められるもの。アルバイトスタッフとなったことでそうした制約がなくなり、自身の中におごりや甘えが

生まれてしまったと、下村さんは当時を振り返る。もちろん、そうした変化に中根社長が気づかないわけがなく、下村さんへ、今の状態であれば会社に来る必要がないと言いつつ、そのときのことはよく覚えていて、作業がルーティン化して、生産性のない動きをしていたことも。社長のおかげで、何のためにここで働くことを希望したのかを再確認し、現状のふがいなさに気づくことができました。

アルバイト時代から、下村さんは新しいインターン生の指導役を担っている。「指導する立場にまわったことで、仕事に対する姿勢、気持ちを直すことができた」と感謝しています。明確な目標を掲げ強い意志を持った学生の姿を見ると、聖和セラミックスを初めて訪れた日の気持ちを出すことができますね。

社長からの苦言を受けたのち、自身の役割を見つめ直した下村さん。インターン生と活発に意見を交わして実践を重ね、見事ネットショップの売り上げを倍増させることに成功した。会社への貢献を、初めて実現した瞬間だった。

社長の思いを 自分の未来へとつなぐ

2014年4月、大学を卒業した下村さんは、正式に聖和セラミックスへ入社。社会人としてのキャリアをスタートさせてから行動範囲や人脈が広がり、毎日自分が楽しいと顔を輝かせる。「将来もこの会社で働きたいと強く思うようになったのは、就職活動がきっかけでした。他企業を知るほどに聖和セラミックスの魅力が改めて感じましたし、何

より、自分がこの会社のことを本当に好きなのだ気づいたんです。自社への思い、自社製品への愛情は、社外への反応にもあらわされており、その評判は社長のもとへも、「あちこちで、『新しく入った下村くんって子、すごくいいね』と声をかけられるんです。入社後しばらくは営業に同行しないといけないかなと思っていましたが、そんな必要はまったくなかった。私がいなくてもどんどん商談を進めてくれて、ラクをさせてもらっていますよ」と、下村さんへの信頼をのぞかせる。今の彼に足りない部分は、まずは彼の良さをどんどん伸ばしてほしい。そして、将来の幹部候補として、会社の根幹を担うような人材になってほしいですね」と期待を寄せる。

社長の言葉を受け、照れた表情を見せる下村さん。「社長の思いに心えるまでにクリアしなければならぬ課題は数多くありますが、まずは売り上げ目標を達成し、経営者視点を持って成長につなげたいと思っています。大きすぎる理想ではあるけれども、10年後、20年後には社長を超えていたら、と。控えめな口調で、けれど力強く発せられたその言葉には、この会社を背負って立つのだからという確かな意志がにじみ出ている。



イタリア製タイル「ピザツァ ガラスモザイク」の総代理店でもある聖和セラミックス。色とりどりのタイルはすべてナンバーで管理
 展示会やイベント用のモザイクタイル。デザインから貼り付けまで、スタッフ全員で協力しながらつくりあげる

壁面用タイルは30cm四方のシートに貼って出荷されることが多い。色合いのバランスに気を配りながら素早く並べる作業にはセンスと技術力が求められるため、ベテランのスタッフが担当

COMPANY DATA

聖和セラミックス株式会社
<http://www.seiwaceramics.co.jp>

設立 1980年(昭和55年)
 社員数 9名
 資本金 100万円
 所在地 岐阜県多治見市笠原町2740-5
 TEL 0572-44-1231

建築用タイルの製造・販売・輸出・輸入、モザイクアートの製作
 日本で作られたタイルを海外へ販売する会社として誕生。現在は、建築用タイルの製造・販売に加え、ヨーロッパをはじめとする海外産タイルの輸入・販売、モザイクアートの製作を通じて、タイルの魅力を広く発信している。

インターンを機に、探し続けた未来の自分。 逆求人での巡り合いが、会社に新たな風を呼んだ。

檜創建への入社を控え、現在は研修生として同社に通う原田咲菜さん。多くの時間を自分と向き合うことに費やしてきた原田さんが自身の未来を叶える場所として選んだのが、中津川市で檜風呂の制作を手がける檜創建だった。ここでしか成しえない経験があるはずと、来たるべき新生活に供え準備を進めている。

INTERVIEW

2015年4月入社予定
原田 咲菜さん
(名古屋市立大学卒)

檜創建株式会社
代表取締役
小栗 幹大さん



自分の道は自分で決める。

それはあなた次第です。

COMPANY DATA

設立	1993年(平成5年)	檜を中心とした木製風呂製品を手掛ける「浴室プランナー」 地域特産の木材と構作りの技術を活かし、檜風呂製作を専門に手がける会社として創業。伝統的な手法と近代技術を用いて、耐久性とデザイン性に富んだ檜風呂を数多く発表し注目を集めている。近年は日本国内のみならず、アジアやヨーロッパなど海外からの注文も多い。
社員数	19名	
資本金	3600万円	
所在地	岐阜県中津川市坂下305-15	
TEL	0573-75-5400	

檜創建株式会社
<http://www.hinokisoken.jp/>

原田さんの入社によって
会社に新しい風が吹くことを期待しています。
活躍できる環境を整えるのが私の課題ですね。

檜創建の製品と会社の雰囲気が大好きです。
周囲に認められるよう仕事に励み
社長をサポートできる人材をめざします。



将来を考えることは 自分と向かい合うこと

高校のときまでは、人前に出ることがすごく苦手だったと話す原田咲菜さん。大学1年次のときに臨んだインターンを機に、何がしたいのか、どう生きたいのかをひたすら自分に問い続けた。「大学に入学し、自分を変えたい」と思いでG-netのホンキ系インターンシップに挑戦しました。そこでのチャレンジをきっかけに世界が広がり、自分の将来について真剣に考える日々が始まりました。

新しいことに挑むことの楽しさに開眼した原田さんは周囲が驚くほどの行動力でどんどんと人脈を広げていき、複数のインターンを経験したり起業家を応援する団体の事務局スタッフを務めたりと多くの実績を積み重ねていった。自らの行動が周囲の環境を変えることを知った彼女は、就職活動がスタートするずっと以前よりさまざまな企業と関わる機会を設け、自分がめざすべき道を模索し続けた。

初めて目にした檜風呂に 心を奪われた

檜創建の小栗社長が原田さんと初めて出会ったのは、就活イベントがきっかけだった。「逆指名求人フェア」と銘打ったそのイベントは、最初に参加学生ひと

りひとりに自己アピールの時間が設けられ、そのあとで企業担当者が興味を持った学生のブースに訪問するというもの。原田さんは冒頭の自己紹介を英語で行い、これまでの取り組みや自身がめざす将来像について多くの大人を前に少しも臆することなく語り上げた。その堂々とした態度と言葉の端々から感じられる信念に、小栗社長はとにかく驚いたという。「第一印象は、なんて立派な学生がいるんだらうと。弊社のような小さな会社には興味がないだらうと考えたものの、話だけでもしてみたいと思っただけですね。」

自身のブースを訪れた小栗社長から檜創建の事業内容を聞いた原田さんは、数日後に中津川市の本社を訪れた。初めて降り立ったその土地で、同社の檜風呂を目にした瞬間「なんて素敵なんだらう」と心を奪われたと振り返る。もとも、日本の伝統文化や木製品が好きだったことも決断を後押しした。何度も足を運ぶうち、会社の雰囲気に居心地の良さを感じるようになっていった。「最初の直感が現実のものとなるまでに時間はかかりませんでした。私が働く場所はここだって、確信したんです。」

会社のチャレンジ、 自分のチャレンジ

「彼女から我が社に入社したいと言われたときは、本当に？」と、何度も確認しましたね」と、当時を振り返る小栗社長。原田さんの入社が、会社全体に良い影響を与えてくれるのではと期待する一方、「社内の体制を含め、彼女の良さを生かすかどうかバランスを取っていくか。

彼女の力を借りながらチャレンジしたいこともたくさんあるので、そうした環境を整えるのは、私自身の課題でもありますね」と、小栗社長。現在は研修生として、週に一度名古屋から中津川市へ通っている原田さん。間もなく中津川市への引っ越しが控えており、いよいよ社会人としての生活がスタートする。「私、檜創建の製品も、会社そのものも大好きなんです。まずは周囲の皆さんに認めてもらえらうように、早く仕事を覚えることが目標。この会社の雰囲気が大好きなので、調和を大切にしながら、会社のチャレンジ、自分のチャレンジに挑戦していけたらと思っています。」

日本に古くから続く檜風呂を、モダンでスタイリッシュな製品へと昇華させた檜創建。そうした取り組みの根底には、伝統を守りたいという気持ちと、技術革新によって起こりうる産業維持の危機感がある。戦わずして勝つためには、新しいことに挑戦し続けなければいけないと語る小栗社長。落ち着いたはずまいからあふれ出る、未来に立ち向かう姿勢とその姿勢も、原田さんがこの会社に惹かれた理由のひとつだ。将来は、社長の右腕として活躍できる人材になりたいと話す原田さんの表情は、この場所が生きていることを自分で決めたのだという自信と覚悟に満ちていた。



檜創建の檜風呂は、一点一点オーダーメイド。職人たちによる熟練の技が、なめらかな手ざわりと美しいシルエットを完成させる



檜と樺でつくられたデッキチェア「fiume」。体を包み込むようなしなやかさと無段階リクライニングで、浮遊感を味わえる

リゾートスパをイメージして作られた四つ葉のクローバー型のバスタブ「O-Bath clover」。4人が一度に入浴できる仕様になっており、テーブルの上には酒や軽食を並べることも可能

就職先での違和感を経て、かつてのインターン先へ。一緒に働きたいと思ったから、背中を押した。

大学卒業後に就職をした先で、仕事へのやりがいや自分の未来について悩んでいた足立さんの脳裏に思い浮かんだのは、かつてインターンを経験した企業だった。個々人の「成長したい」という意欲にあふれる場所で立ち向かったのは、それまでに気づけなかった自分の弱さ。自分自身の手で未来を引き寄せるため、足立さんが下した決断とは。

INTERVIEW

株式会社ゴッタライド
代表取締役
よしだ まこと
吉田 真 さん

入社2年目
あだち しょうご
足立 障后さん
(中京大学卒)



迷ったら進め!

自分と向き合い、今を頑張る。



仕事はやればやるほどおもしろい。
足立の成長を
これからも楽しみにしています。



再び受け入れてくれた会社に感謝。
前を向いて努力することの
喜びを感じる毎日です。

前職での仕事に抱いた違和感

ホームページ制作やウェブサービスを通じて、住宅リフォーム会社の経営支援を行うゴッタライド。足立さんはここで、既存のお客様への企画提案をはじめとするコンサル業務を担当している。日々の成長を感じられる今の環境に本当に満足していると話す足立さんは、実は同社でのインターン経験者。大学を卒業後は大手印刷会社へ入社し、その後「ゴッタライド」への転職を果たしている。

「前職で私が担当していた業務は、自社製品の品質・納品管理。仕様通りに納めることが一番重要とされる現場で、仕上がり状態が99%でも10%でも、製品として認められないという厳しい世界でした。そうした仕事に携わると、足立さんの心にはいつの頃からか疑問が浮かぶようになった。「言われたものを言われた通りに作る。それは、世の中に必要とされる技術です。その重要性はじゅうぶんに理解していたものの、気づくと、ここに自分がいる意味は果たしてあるのだろうか」と考えるようになっていました。仕事への工夫が求められず、自分のいる意味を見いだせない毎日。それは、以前に経験したインターンとはまったく異なるものだった。

インターンでは自分の弱みに直面

足立さんがゴッタライドでのインターンを経験したのは大学1年次のとき。社会経験により自身の強みを身につけるため、インターン制度を利用しようと考えた。

複数の候補企業があった中、吉田社長の人柄に惹かれ、ゴッタライドを選んだという。お会いしてすぐに、とても魅力的な人だと感じました。当時抱えていた自身の課題について明確なフィードバックをいただいたことで、この人のもとで自分は成長できるかもしれないと思えたんです。

カスタマーサポートから始まった足立さんのインターンは、お客様へ提出する書類の制作や営業サポートなど多岐にわたった。そのひとつひとつの内容の濃さ、求められるハードルの高さに直面し、自身の弱さや足りない部分に直面することは多かった。足立さんは当時を振り返る。インターンが終わったときは、さみしさよりも安堵感のほうが強かったですね。働くようになって大変なんだろう。それが、19歳の足立さんが抱いた一番の感想だった。

未来を引き寄せるのは自分だけ

その後の学生生活での実績やインターン経験を武器に、大手印刷会社への内定を決めた足立さんだったが、仕事に抱いた違和感は、目を追うごとに大きくなっていった。そんな折、インターン時の指導役としてお世話になった中村専務と話す機会に恵まれ、ゴッタライドへの転職を視野に入れてどうかと声をかけられた。後日、転職を前向きに考えているが、と悩む足立さんに、吉田社長はこんな言葉をかけたのだという。今の選択のどちらが正解か、それは誰にもわからない。でも、それを決めるのは将来の自分であり、数年後か数十年後か、

あのときに勇気を出して良かったと自身に思わせるために、日々のがんばりがあつたと思う。結局のところ、未来を引き寄せるのは自分ではない。だから、自分がいつそう成長できる場所を選ぼう。それが、足立さんが転職を決めた理由だった。

この場所に自分がいる価値を

「私たちはお客様と主従関係にあるのではなく、パートナーシップの関係構築がよくなっている」と吉田社長が言うように、ゴッタライドでは「顧客への提案に重きを置いている。そうした考えを深く理解したうえでお客様と関わり、努力を続ける足立さんに、結果はしっかりと付いてきている。お客様からのおまかな要望に対して、どういった答えを導くべきかと考えるところに、私たちの仕事のおもしろさがあります。こうしたスキルや考え方を言葉で説明するのは難しいのですが、それを理解して行動に移してくれる彼の存在は私にとっても励みになりますし、お客様からの信頼も厚いですね」と話す吉田社長。足立さんには逃げない強さがあると信頼を置き、さまざまな重要業務を任せられている。やるべきことに対して各々の考え方を尊重する社風は、足立さんの考え方を180度転換させた。この場所に自分がいる価値を発信するために、これからは彼は成長し続ける。



足立さんを会社に誘った中村専務いわく、「彼の魅力は、何といても人の良さ」。足立さんの周囲にはいつも笑顔があふれている



時にはプレゼンを担当することも。事前の準備を入念に行い、お客様に納得していただける内容へと仕上げていく



担当顧客を細かくチェックしながら、改善点や次の提案を考える。スピード感のある業界だからこそ、情報共有も欠かせない

COMPANY DATA

株式会社
ゴッタライド
http://www.gotta-ride.com

設立 2000年(平成12年)
社員数 8名
資本金 500万円
所在地 岐阜県岐阜市長旗町1-1-1
アクトナガハタ2F
TEL 058-212-3184

住宅リフォーム会社に特化したインターネットを活用した経営支援
住宅リフォーム会社に特化し、インターネットを活用した経営支援を行う。ホームページ制作のみならず、個別のサポート体制と豊富な専門知識により、公開後の集客や業績アップをサポート。独自の視点と徹底した顧客志向により、数多くの実績と支持を築いている。