

# アールズ株式会社 (仙台市)

■新ニーズの掘り起こし ■人材育成



## 《企業情報》

- 〒984-0011  
宮城県仙台市若林区六丁の目西町8-1 斎喜センタービル4F
- 設立 平成14年3月
- 資本金 3600万円
- 従業員 36名
- 事業内容 クリーニング・衣料品販売・食品製造  
販売・広告業他
- 代表者 山内 伸夫

## 《問合せ先》

- TEL：022-393-5020
- FAX：022-393-5021
- メール：yamauchi@rs-sendai.com

## ニッチな視点で新たなサービス分野に進出

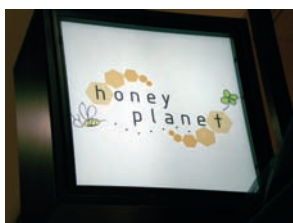
成長・発展に向けた我が社の取り組み

### 取り組みの概要・効果

企業理念として「関わる企業や人材を繋ぎ相互の利益を追求する」、「関わってくれたお取引先様、スタッフを大切にし、当社を含めた三者が幸福になる」ことを目指し、お取引先様の要望とスタッフの意欲を加味して、業種にとらわれず事業を展開している。

新事業立ち上げにあたっては、お客様のニーズを聞き、それを事業として売上・収益が確保できるか、独自の視点から競合他社がないかを確認、スタッフの意欲を向上させることが出来るかどうかを検討している。

斜陽産業であってもスタッフの意欲がある会社組織を形成していれば、新たな事業展開の創造は可能だと考え、「24時間体制のクリーニング工場」、「靴専門のクリーニングサービス」、「市内パン屋十数店舗から提供して頂くパンのセレクトショップ」、「靴下屋等物販店」などを手掛けてきた。



### 工夫・苦心のポイント

様々な業種にチャレンジし、柔軟な考え方ができる人材に恵まれたことが成功の要因で、人材の確保ができず苦勞した時期もあった。また、ホテル専用フリーペーパーの発行の失敗から、その結果クライアントの確保やほかの事業でのリカバリーに繋がった。

### 今後の課題・戦略

事業環境が刻々と変化していく中で、人材の確保・育成は必須である。すぐに会社が変わるように日々精進し鍛えあげられた体制づくりを行っていく。

どのような事業環境にあっても、その時々で必要とされることがあり、それを敏感に察知し対応するフットワークの良い会社となっていくことを目指す。また、大きな設備投資、一業種に特化し過ぎることは避けていきたい。

# アドバンスオートモビル（株）（仙台市）

■企業間連携 ■地域貢献 ■企業イメージアップ



## ＜企業情報＞

- 千984-0011  
宮城県仙台市若林区六丁の目西町8-12
- 設立 平成3年4月
- 資本金 3000万円
- 従業員 16名
- 事業内容 輸入・国産自動車販売
- 代表者 大滝 正幸

## ＜問合せ先＞

- TEL：022-288-3411
- FAX：022-288-3339
- URL：  
<http://www.advance-am.co.jp>

## 世界の多様な車を自由に選択できる

成長・発展に向けた我が社の取り組み

### 取り組みの概要・効果

輸入中古車販売が主力であり、平成18年6月に新店舗「アドバンスワールドサイト」をオープンしている。コンセプトは「大人の集まれるセレクトショップ」であり、ベンツ、BMW、フェラーリなど世界の多様な車種を東北最大級となる150台を常時展示している。

また、敷地内には自社板金工場のほか、車コーティングの「カービューティーJS」、傷や凹み修理の「デントリペア仙台」を集ませ、車の販売はもとより、カスタムやドレスアップ、車検、修理、板金からポリマー加工と幅広いニーズに対応し、車を選ぶ喜び、楽しさを提供している。

平成18年6月にオープンした本社ショールーム内にはベンツ、フェラーリ、ボルシェなどの中でも希少価値の高いモデルを展示。複数のブランドを自由に取り扱い扱えるなど、ディーラーにはできないセレクトショップならではの強みがあり、また売れ筋商品の見極めなどユーザーのニーズにできていることから県内外より集客を得ている。

### 工夫・苦心のポイント

国内における自動車販売台数の減少が続くなど業界を取り巻く環境は厳しさを増しており、いかにユーザーのニーズを掴むかが苦労した面であった。

低額でも古い希少価値のある車、生産台数の少ないレア車など多種多様な商品構成で新しい輸入車文化を提案している。

### 今後の課題・戦略

同業他社との競争のなかで如何にほかに無い店づくり・商品構成ができるか、また今後も如何にしてニーズにできていくかが課題となっている。

地域におけるブランド化、業界の動向や売れ筋など先を読む力が今後もますます必要と考える。

# 株式会社植松商会 (仙台市)

■技術導入・活用 ■新ニーズの掘り起こし ■IT導入・活用 ■企業イメージアップ ■人材育成



## 《企業情報》

- 〒984-8680  
宮城県仙台市若林区卸町3-7-5
- 設立 昭和30年6月
- 資本金 10億1755万円
- 従業員 105名
- 事業内容 工作機械、機械工具、産業機器、伝導  
機器販売業
- 代表者 植松 誠一郎

## 《問合せ先》

- TEL : 022-232-5180
- FAX : 022-232-5175
- URL :  
<http://www.uem-net.co.jp>
- メール : [i-jin@uem-net.co.jp](mailto:i-jin@uem-net.co.jp)



## 専門知識を活かした提案営業

成長・発展に向けた我が社の取り組み

### 取り組みの概要・効果

昭和25年5月に機械工具販売業を目的に創業し、創業59年目を迎えた。平成3年11月には業界で全国初めて上場している。

機械工具の販売業者として商社機能にとどまらず、技術部門を配置し専門知識を活かした技術的なバックアップ、さらに合理化やローコスト化の提案など他社には真似のできない技術指向の営業を展開している。常に「顧客満足第一」の方針を貫き、「強さ」「絆」「豊かさ」でナンバーワンを目指す「NEO1（ネオワン）戦略」を掲げている。

過去に会社存続が危ぶまれる事態に陥ったことがあり、そのことを教訓に借入金に依存せず自己資本を高める経営の方針転換、平成3年11月には上場を果たしたものの業績は思うように伸びなかった。しかし、「顧客満足第一」の方針を変更せず、ユーザーとの密接な関係構築に努め今日に至っている。

こうしたネットワークを活かしてユーザーが必要とする情報、ノウハウを提供、時にはユーザーが求める企業との橋渡しとなっている。

### 工夫・苦心のポイント

創業59年と業歴が長くなったことから、社員の高齢化がすすみ、若手社員が育ちにくい雰囲気があった。このため、社員教育に努めるとともに、新たに評価制度を制定して、社員のポテンシャルを高め、ひいては企業全体の活性化を目指した。

一方で、業歴が長いことからユーザーとのネットワークが出来ており、これを積極的に活用して情報の収集提供を行うなど密接な関係構築に努めている。

### 今後の課題・戦略

平成22年のセントラル自動車の宮城県への立地は、地域のものづくり企業にとってはピンチにもなりかねないが千載一遇のチャンスでもある。

こうした機会をとらえて世界をリードする地域企業の出現を強力にサポートしたい。そのためにも「顧客満足第一」の方針を貫き、商品戦略の高度化、人材育成等を進めランクアップを目指したい。



# 株式会社エムケーコーポレーション (仙台市)

■サービスのモデル化・最適化 ■新ニーズの掘り起こし



## ＜企業情報＞

- 〒980-0803  
宮城県仙台市青葉区国分町3-5-7
- 設立 平成2年2月
- 資本金 1000万円
- 従業員 50名
- 事業内容 飲食店・ホテル経営、水産物卸売
- 代表者 松原 茂

## ＜問合せ先＞

- TEL：022-215-5333
- FAX：022-215-5377
- URL：  
<http://www.0109g.com/marutoku/>
- メール：info@0109g.com

## こちら(特)漁業部

成長・発展に向けた我が社の取り組み

### 取り組みの概要・効果

活魚をメインとした居酒屋「こちら(特)漁業部」を県内外で多店舗展開、店舗は宮城県内に6店舗、山形、秋田、盛岡にそれぞれ1店舗を構える。

平成19年12月には日本三景のひとつである松島に「活魚の宿」をオープンしホテル事業にも参入。平成20年11月には郊外型としては初めてとなる「活魚レストラン(特)漁業部」をオープン。「新鮮な魚介類を安価で提供する」というコンセプトのもと、積極的に業容を拡大している。

最大の強みである「魚」に対しては徹底的にこだわっている。その第一が仕入体制の見直しであり、「買参権」(買受人承認書)という漁港や卸売市場でセリに参加できる権利を保有。これにより直接買い付けが可能となり、中間流通コストを全面的に排除する事が可能となった。

活魚は県内の養殖場から直接買い付け、活魚車で活きたままセントラルキッチンがある塩釜市へ運び込み、加工直前まで大型いけすで備蓄している。あくなき「魚」へのこだわりが成長の礎となっており、顧客満足度を高める絶対条件と言える。

### 工夫・苦心のポイント

「魚」へのこだわりは一貫している。大海に生きる「魚」のごとく、当社の歴史は「可能性」と「挑戦」に満ちている。

松島観光へ楔を打つホテル業への参入、郊外型店舗のオープンも新たな挑戦である。お客様にご満足いただける本物の「魚」を持つ強みが成功の最大要因である。

### 今後の課題・戦略

仙台市をはじめとした東北地区の拠点都市に店舗を構えるに至ったが、今後の更なる店舗展開と収益強化にあたっては、食材の安定供給が課題となってくる。

このため、今後水産物卸売部門の強化に向け、M&Aの実施を含めて高度な経営判断が必要となる。

# 恵和興業株式会社 (仙台市)

■新技術開発 ■産学官連携 ■その他



## 《企業情報》

- 〒981-3224  
宮城県仙台市泉区西田中字杭城山55-6
- 設立 昭和57年9月
- 資本金 1000万円
- 従業員 64名
- 事業内容 産業廃棄物処理業
- 代表者 笹川 満

## 《問合せ先》

- TEL：024-593-5456
- FAX：024-593-5508
- URL：  
<http://www.keiwa.be>
- メール：  
[keiwa@seagreen.ocn.ne.jp](mailto:keiwa@seagreen.ocn.ne.jp)



## ゼロエミッションへの挑戦

成長・発展に向けた我が社の取り組み

### 取り組みの概要・効果

美しい環境づくりに貢献するため、建設系廃棄物のリサイクル処理を推進しゼロエミッションへ挑戦している。

特に、従来埋立処分するしかなかった混合建設廃棄物を徹底選別し、篩いにかけて残渣も有効活用して造粒碎石という形に再資源化する技術を導入したゼロエミプラントを立ち上げた。この造粒技術開発に際しては東北大学工学研究科との共同研究により実現した。

当初、埋立処分場を操業してきたが処分場に対する地域住民の否定的感情や国策としての循環型社会構築への貢献、埋立処分場逼迫による廃棄物問題への対応等を踏まえ、平成10年より循環型処理を主眼とする中間処理工場を操業し、廃棄物の徹底選別と資源化へと事業転換を図った。

どうしても埋立処分するしかない篩い下残渣について再利用方法を模索していたところある陶芸技術、医薬品製造技術をヒントに廃棄物の造粒化に着目し造粒碎石づくりに成功、それまで要していた埋立処分費用を大幅に削減することができた。

### 工夫・苦心のポイント

篩い下残渣の造粒碎石製造技術は、医薬品製造技術をヒントに成功し、溶出挙動分析について東北大学と連携して研究を行った。

この結果、足掛け5年の歳月を要して埋立廃棄物を再資源化することに成功した。

### 今後の課題・戦略

当社のリサイクル率は平成10年当時60%であったものが造粒技術の導入により90%台にまで向上した。今後は残る10%についてもリサイクル技術を開発し、ゼロエミッション達成に向けて挑戦していきたい。

建設系廃棄物のうち解体系石膏ボードとガラス繊維くず、塩ビシート、アスベスト含有外壁材について処理困難とされている。これら廃棄物を資源化するための処理システムの構築へ努力を重ねたい。

# 櫛産業株式会社 (宮城郡利府町)

■新ニーズの掘り起こし ■サービスのモデル化・最適化



## 《企業情報》

- 〒981-0134  
宮城県宮城郡利府町しらかし台6-14-4
- 設立 昭和53年7月
- 資本金 1500万円
- 従業員 17名
- 事業内容 工芸家具の製造販売
- 代表者 大原 良光

## 《問合せ先》

- TEL : 022-356-6151
- FAX : 022-356-6156
- URL :  
<http://www.sendai-keyaki.co.jp>
- メール :  
[oohara@sendai-keyaki.co.jp](mailto:oohara@sendai-keyaki.co.jp)



## みやぎものづくり大賞グランプリを受賞

成長・発展に向けた我が社の取り組み

### 取り組みの概要・効果

仙台伝統の「仙台箆笥」と自社ブランド「仙台民藝箆笥」の取り扱いがメイン。「仙台民藝箆笥」は宮城県優良県産品として推奨され、平成10年の「みやぎものづくり大賞グランプリ」を受賞した。

流通環境の変化に対応して販売チャネルの多様化にも積極的に取り組んでおり、平成18年3月には古民家風のカフェを併設して仙台ショールーム「インテリア&カフェけやき」を新装オープン。本社にも「ショールーム」を設置して小売部門を強化。売上拡大に固執せず、付加価値の高い製品を作り出している。

問屋筋の体力低下、小売店の淘汰が進んだことから、販路の見直しを徹底的に進めてきた。自社ブランドの強みを最大限に活かすには直販がベストとの結論に至り、これまで関連会社で手掛けていた小売部門を自社へ移管し、平成18年3月に仙台ショールームをオープンした。平成20年8月にはイオン富谷ショッピングセンター内に、平成21年6月にはイオン石巻ショッピングセンター内に、それぞれ新店をオープンした。

また、富谷店はカフェを併設して、平成21年6月に「インテリア&カフェ」スタイルでリニューアルオープンしている。

### 工夫・苦心のポイント

大手百貨店・家具店との取引を重ね徐々にブランド・イメージの向上を図ってきた。軽井沢へのアンテナショップ出店の失敗など紆余曲折もあったが、地元・宮城県内での直販強化が昨今の好業績を生んでいる。

### 今後の課題・戦略

今後もインショップの形態を中心に店舗展開を進めていく方針である。また、小売店に対しても家具の供給のみにとどまらず、当社で成功した「インテリア&カフェ」のスタイルなど売場作りの提案も積極的に行い、得意先との共存共栄を図っていく。



# 小泉商事株式会社 (大崎市)

■高付加価値のサービス提供による生産性向上 ■人材育成



## 《企業情報》

- 〒989-6203  
宮城県大崎市古川飯川字十文字33
- 設立 昭和43年3月
- 資本金 7000万円
- 従業員 124名
- 事業内容 農薬、農業資材、肥料、種子、農業散布  
機械の卸売、無人ヘリコプター請負防除
- 代表者 鈴木 郁夫

## 《問合せ先》

- TEL : 0229-26-2838
- FAX : 0229-26-2839
- URL :  
<http://www.koizumi-web.com/>
- メール :  
[koizumi@koizumi-web.com](mailto:koizumi@koizumi-web.com)



## 無人ヘリコプターによる農薬散布

成長・発展に向けた我が社の取り組み

### 取り組みの概要・効果

農業従事者の高齢化、米価の低迷、担い手不足など、我が国の農業を取り巻く環境は一段と厳しさを増すなか、当社は昭和63年から無人ヘリコプターによる農薬散布・病虫害防除や除草、直播作業などを行い、農作業の省力化と環境保護に貢献してきた。

地域に密着した営業を展開するため、要所に営業所を配置するとともにM&Aによる事業拡大も図っている。また、お客様が必要とする商品を自社ブランドとして提案・供給し続けるための情報収集と分析には特に力を注いでいる。

農業の効率化と環境保護の観点から、無人ヘリコプターによる農薬散布・病虫害防除の普及が不可欠であると考え、試行錯誤を繰り返しつつ、粘り強い営業を継続した結果、農薬散布面積が拡大し、農薬の売上増加につながっている。



### 工夫・苦心のポイント

業績向上の要因は、無人ヘリコプターの導入だけではない。組織の改革や人材育成も重要な課題であった。各種研修会等への参加などはもとより、社会の流れやユーザーニーズを的確に捉えることのできる人材育成がポイントでもあり、また、社員持株制の導入は社員の経営参加の意識を高め、役員及び管理職の年俸制導入は目標管理の徹底につながった。

### 今後の課題・戦略

農業構造が変革の時を迎えようとしている。農業界にとっては追い風となるのは必然であり、このビジネスチャンスを活かしさらなる業績拡大につなげていきたい。

# 株式会社シーガル (仙台市)

■新商品開発 ■IT導入・活用 ■人材育成



## 《企業情報》

- 〒982-0011  
宮城県仙台市太白区長町1-4-2
- 設立 平成3年4月
- 資本金 1800万円
- 従業員 53名
- 事業内容 ゲームソフト、ハード機器、トレカ、コミック、雑貨類の販売・リサイクル
- 代表者 日野 義憲

## 《問合せ先》

- TEL : 022-249-1947
- FAX : 022-249-1932
- URL :  
<http://www.seagull-jp.com>

## 顧客が求める店作り

成長・発展に向けた我が社の取り組み

### 取り組みの概要・効果

ゲームソフトショップ「シーガル」を運営し、直営店は宮城県内に8店舗、山形県内に3店舗を展開するほか、4社6店舗のフランチャイズ店を併せ東北を基盤にパートナーシップグループを形成している。

少子化および大手同業他社との競争激化など取り巻く環境は厳しさを増すなか、「創造的で喜ばれる価値観の提案と提供」を経営理念として、それぞれの地域に根ざした個性ある店づくりで業績を伸ばしてきた。また、近時ではニッチ商材の取り込みとして金・プラチナの買取り、中古トレーディングカードの取り扱い、鯛焼き店の運営なども行っている。

中古ソフト商品の相場・地域戦略を常にスタッフに意識させ、売場や価格設定の工夫（創造的な販売方法）、販売情報等の共有化推進を図り、価格・質・利便性・ふれあい・安らぎなど顧客が何を求めているかを追求している。

少子化および不況対策として取り組んだ金・プラチナの買取り、中古トレーディングカードの取り扱いなどでも集客を図っている。



### 工夫・苦心のポイント

大手同業他社の進出や異業種からの参入による競争激化、価格競争を背景として取り巻く環境は厳しさを増しているが、地元資本として地域に根ざした個性ある店作りを行い、着実に業績を伸ばしてきた。

また、近時に取り扱いを開始した中古トレーディングカードは地域性があり難しい商材であるが、迅速な商品化に努め粗利益率の向上につながっている。

### 今後の課題・戦略

新品から中古、販売から買取りまで売れ筋商品をより早く認識してより多く販売することが課題。

売上が下がると売ろうとする意識が先に立ってしまいがちであるが、顧客が何を求めて来店するかを見極めて店づくりをするのがポイントとなる。またオンラインショップの販売戦略も強化したい。



# 積和不動産東北株式会社 (仙台市)

■IT導入・活用 ■人材育成



## 《企業情報》

- 〒980-0014  
宮城県仙台市青葉区本町2-16-10
- 設立 昭和58年8月
- 資本金 2億円
- 従業員 120名
- 事業内容 不動産管理、賃貸、仲介
- 代表者 松村宣弘

## 《問合せ先》

- TEL : 022-262-2251
- FAX : 022-266-3150
- URL :  
<http://sekiwatohok.co.jp>



## IT化で顧客満足向上

成長・発展に向けた我が社の取り組み

### 取り組みの概要・効果

住宅業界のトップメーカーである積水ハウスグループの不動産部門。積水ハウスが建設、販売してきた戸建住宅およびシャーメゾンを対象にオーナーより一括借上げしている。現在、借上物件は3万1000戸にも及んでいる。賃貸事業では入居者とオーナーの満足度向上の確立を目指すために物件情報をより広くインターネットで提供できるように業界でも最も早くIT化に取り組んできた。

営業社員の88%は宅地建物取引主任者の資格を取得、加えて損害保険プランナー、建築設計士などの資格取得のため費用面で支援し、プロパティ・マネージメントに携わる社員の人材育成に取り組んでいる。



### 工夫・苦心のポイント

一括借上物件の管理上、IT化が最重要課題で早い段階で導入してきたが、管理物件の急増に追いつかずシステムのバージョンアップに苦労した。オーナーとの信頼関係を保持するため積水グループが一体となったシステム構築が実現した。

### 今後の課題・戦略

これからますます多様化する住まいのニーズに対応するには、IT化と優秀な人材確保が必要で経営を左右するほど重要な課題となっている。「人間愛」を基本理念に掲げ、今後も人材育成に取り組んでいく方針である。

# センコン物流株式会社 (名取市)

■ IT導入・活用 ■ 企業間連携 ■ 国際展開



## 《企業情報》

- 〒981-1223  
宮城県名取市下余田字中荷672-1
- 設立 昭和34年10月
- 資本金 12億6273万円
- 従業員 347名
- 事業内容 運送事業、倉庫事業
- 代表者 久保田 晴夫

## 《問合せ先》

- TEL : 022-382-6127
- FAX : 022-382-0170
- URL :  
<http://www.senkon.co.jp/>



## 3PL (企業物流の包括的受託) に特化

成長・発展に向けた我が社の取り組み

### 取り組みの概要・効果

昭和34年の設立以来、理想的な物流システムの構築を目指し基軸となる設備とネットワークの確立やニーズに対応できる輸送技術の開発を進めてきた。特に商品の保管や出入庫のシステム化に取り組み、物流全体の合理化、効率化が飛躍的に向上した。

倉庫入庫などの現場作業時間の削減と事務作業の簡略化を目的としたシステム構築で費用対効果が顕著に表れている。また、主要株主でもある日本梱包運輸倉庫(株)と連携、平成19年12月には(株)日立物流と業務提携し3PL(企業物流の包括的受託)事業に経営資源を集中し事業拡大に取り組んでいる。事業ノウハウの共有・補完による営業力強化には欠かせない部分であり大きな効果があった。

国際展開では、子会社を通じて極東地域での事業を実施しているが、当社を含めて大手商社や県内の製造業者等の主導で「みやぎロシア貿易促進コンソーシアム」を立ち上げ、ハバロフスクでのビジネス拡大を計画している。

### 工夫・苦心のポイント

高度なトータル物流サービスとして3PL(企業物流の包括的受託)事業を進めるに当たっては、ユーザーの業務内容に合わせた物流システムおよび情報システムの構築には相応の時間と費用を要した。ユーザーと情報が共有できる事により結び付きが強化され、事業拡大のポイントとなった。

業務提携は、提案力の向上や事業ノウハウの共有・補完などで事業拡大と企業価値の向上が図れた。

### 今後の課題・戦略

現在の厳しい経営環境の中、引続き顧客ニーズに対応した設備投資とソリューション型の営業活動を展開し、競争力の強化と企業価値の向上に努めていく。

# 仙台環境開発株式会社 (仙台市)

■地域貢献 ■人材育成 ■産学官連携 ■その他



## 〈企業情報〉

- 〒980-0802  
仙台市青葉区二日町2-27
- 設立 平成2年6月
- 資本金 5000万円
- 従業員 126名
- 事業内容 産業廃棄物最終処理
- 代表者 渡邊 晋二

## 〈問合せ先〉

- TEL : 022-711-2880
- FAX : 022-711-2879
- URL :  
<http://www.sendaikankyo.co.jp>



## 地域貢献で信頼を確保

成長・発展に向けた我が社の取り組み

### 取り組みの概要・効果

「地球環境を守り、美しい日本を創る」という遠大なテーマを掲げ、限りある資源の有効活用と安全性の確保に向けて取り組む一方、管理型最終処分場を開設している。地域の住民との連携を深めた事業を展開している。

地域貢献の一環として地元行事への参加や地元住民の雇用などを積極的に進める他、地元住民に対して環境保全協定締結や水処理データの定期的な公開を行っている。加えて地域の子供たちの育成のため教育機関と連携し、下校時間帯における青色回転灯車での防犯パトロールなども実施。また、地域を流れる広瀬川や地域内道路の清掃を全社員で行なうなど地域の一員として参加している。

事業拡大と平行して廃棄物処理の過程で難しい問題も残るため、東北大学と「難分解性CODの高度処理」について、福岡大学とは「管理型処分場の適正管理に関する技術的検討」について、それぞれ共同研究を進めている。又、人材育成のため環境先進国ドイツ等欧州視察を定期的実施し社員のスキルアップに取り組んでいる。この欧州視察を契機にドイツのwittmann社と業務提携を行ったことが、業績面に大きく寄与している。

### 工夫・苦心のポイント

廃棄物の処理やリサイクル事業は、関連法規制や環境保全協定の厳守はもとより、環境問題に地域住民の理解と信頼の確保が不可欠であり、それが最も困難なことであるが、地道な地域貢献活動が功を奏した。

また大学との共同研究は技術的なことに加え、遠大なテーマに向かうためにも有効な取り組みである。

### 今後の課題・戦略

近年、温室効果ガス排出削減が求められることから、自社フィールドに太陽光発電の実証実験施設を設け、エネルギーの供給基地として生まれ変わり、地域活性化を目指している。



# 株式会社仙台進学プラザ (仙台市)

■新ニーズの掘り起こし ■サービスのモデル化・最適化 ■人材育成



## 《企業情報》

- 千983-0852  
宮城県仙台市宮城野区榴岡2-4-15
- 設立 昭和62年10月
- 資本金 4990万円
- 従業員 180名
- 事業内容 学習塾経営
- 代表者 阿部 孝治

## 《問合せ先》

- TEL : 022-742-1251
- FAX : 022-742-1253
- URL :  
<http://www.ssplaza.jp/>



## 小・中・高の一貫教育で他塾と差別化

成長・発展に向けた我が社の取り組み

### 取り組みの概要・効果

浪人生を対象とした仙台市内の予備校は、全国展開する大手予備校3校に加え、地元の予備校があり競争が激化している。当社は、大手予備校の方針とは一線を画し、部活動などでなかなか時間のとれない現役高校生にも対応するよう個別指導や映像授業も手がけている。

また、仙台市に誕生した公立の中高一貫校などの受験に取り組む小学生を対象としたコースを新たに設置するなど、中学受験の強化に乗り出した。これは、全国学力テストにおける宮城県の順位は、下位にあったことを受け、大学受験の現役合格率をアップさせるためには、早い段階での学習強化が必要と判断したからであった。特に、国立大学のある青森、山形、福島各県で教室を開校、講師のリクルート活動も積極的にを行い優秀な人材の確保に努めている。

一方、教育熱の高い首都圏にも進出。M&Aにより首都圏で中学受験を指導した実績を持つ人材を確保するとともに、そうした人材をグループ全体で再配置を実施した。これにより、生徒や親の塾に対する評価が飛躍的に高まった。

### 工夫・苦心のポイント

近年、所得格差が拡大し教育格差を生んでいると言われてきている。このため、経済的な面についても必要に応じて様々な形で指導してきている。

### 今後の課題・戦略

優秀な人材が優秀な人間を育てると考えており、今後は地方都市でもリクルート活動を積極的に手掛け、優秀な人材を確保していく。

# 株式会社高野 (仙台市)

■人材育成 ■地域貢献 ■企業イメージアップ

## 任天堂 東北の一次問屋(代理店) テレビゲーム・ハード・ソフト



### 《企業情報》

- 〒980-0021  
宮城県仙台市青葉区中央3-9-23
- 設立 昭和25年5月
- 資本金 3900万円
- 従業員 21名
- 事業内容 任天堂1次問屋、TVゲームハード、ソフト、玩具卸、文具、雑貨卸。
- 代表者 土屋 賢一
- 専務 千葉 治彦

### 《問合せ先》

- TEL : 022-225-0101
- FAX : 022-225-0105
- URL :  
<http://www.takano-ltd.co.jp>
- メール : [haruchi@takano-ltd.co.jp](mailto:haruchi@takano-ltd.co.jp)



専務取締役 千葉治彦

## トップセールスで販路を拡大

成長・発展に向けた我が社の取り組み

### 取り組みの概要・効果

当社では顧客のニーズや期待に応え、勝ち残っていくため、次のような取組みを積極的に行っている。

- (1) 異業種商談会に積極的に参加して販売先、仕入先の開拓。(Business Link 商売繁盛)
- (2) 新規導入商品の研究と情報入手ルートの構築。(実績：キャノン、バンダイナムコ、コーエーテクモ他)
- (3) 産学官連携と企業化、新資源開発、物作り、TVゲーム関係の企画、製造。
- (4) 地元の新卒の採用。(人材の育成)
- (5) 企業イメージアップのため、積極的にマスコミ関係の取材に応じる。
- (6) 玩具と文具に特化した当社独自の提案営業活動。(営業マンのノルマあり) 業種を問わず。
- (7) 無借金経営。販売チャネルを開拓。
- (8) TOPセールスを積極的遂行し新規取引先(新規販路拡大)を開拓。
- (9) 職場環境の改革、社員の行動を変える仕組みづくり。
- (10) 事務の機械化、OA化、組織づくり。
- (11) 販売活動に対する心構えや計画の立て方(四半期毎)達成意欲を感じ取るための方策(人事考課、表彰)
- (12) 組織をつくり指示命令系統をはっきりさせて社内の情報の共有化を図っている。

### 工夫・苦心のポイント

社員が自立し、主体的に各自の仕事図に従ってやるべきことをやれるようにすること、IT化を積極的に取り組み販売、営業、経理、物流、商流のシステム化によりJUST IN TIMEでマネージメントを可能にすること。

また、トップの全社目標、経営方針なりを理解させること。社員の考えをひとつの方向に向かわせていくこと。商売は2.8の原則で20%の有力店で80%の商売をやり、20%の優秀な社員で80%の利益を生み出している現状のボトムアップ化。

### 今後の課題・戦略

- (1) 通信機能によりソフトをダウンロードする新しいメーカー直販のサービスが始まりつつあることから新しい事業のタネ(新資源)を開発する。
- (2) 物づくりと物販のコラボレーション(物、ソフト、製造)(アンテナショップ)が必要となる。
- (3) M&Aによる事業拡大。
- (4) 全国に設置網を構築する。
- (5) リーダーシップ、業績を残すことができない幹部は降格、これを怖がっているは会社の発展はありえない。

# テンプスタッフ・カメイ株式会社 (仙台市)

■国際展開 ■人材育成



## 《企業情報》

- 〒980-0013  
宮城県仙台市青葉区花京院1-1-20 花京院スクエア8F
- 設立 昭和63年11月10日
- 資本金 5,000万円
- 従業員 70名
- 事業内容 労働者派遣事業
- 代表者 鈴木 恭

## 《問合せ先》

- TEL：022-266-3171
- FAX：022-266-3060
- URL：  
<http://www.tempstaff-kamei.co.jp>
- メール：  
[kio-imz@tempstaff-kamei.co.jp](mailto:kio-imz@tempstaff-kamei.co.jp)



## 人材育成の国際展開を目指す

成長・発展に向けた我が社の取り組み

### 取り組みの概要・効果

「今すぐ人材が必要」「出来る人材が欲しい」「専門職の人材を探している」などあらゆるニーズに対応したサービスメニューを総合的に提案し、地元のリーディングカンパニーとして人材派遣業務に取り組んでいる。

当社では経済産業省プロジェクト「アジア人材資金構想 高度実践留学生育成事業」を受託した。平成19年度より4ヶ年の事業。

日本企業への就職を希望する、学業、人格ともに優れたアジア圏等からの留学生を対象に日本のビジネスマナーやビジネス日本語等の各種研修やインターンシップ、就職支援、(カウンセリング含む)といったプログラムを実施。

現在二期生の研修等に取組んでおり、昨年度は参加留学生の70%以上の内定率の実績がある。国からの委託終了後に求められている事業としての自立化は困難であるが、新しい人材ビジネスの礎として注力している。

### 工夫・苦心のポイント

昨年度の研修生の内定率が高かった理由は、優秀で真面目で熱心な学生に恵まれていたこと。講師陣、カウンセラー、事務局が情報を共有し、留学生に寄り添うように対応したことにあった。

留学生の日本での就職活動に対する気持ちを持続させることが難しい。根底に流れる国民性の違いにより、個の強さ(主張)に苦慮することもある。

### 今後の課題・戦略

当該プロジェクトは留学生を地場、もしくは日本内の企業に就職させ、活躍してもらえることと自立化が大きな目標。

産学官を巻き込んだ地場のコンソーシアムを構築し、如何にすれば多くの留学生に根付いてもらえるか、未来を見据えて活動を行ってきたい。



# 株式会社東北医療器械 (仙台市)

■新ニーズの掘り起こし ■地域貢献 ■企業イメージアップ ■人材育成 ■産学官連携



## 《企業情報》

- 〒980-0014  
宮城県仙台市青葉区本町1-1-1アジュール仙台9F
- 設立 昭和54年1月
- 資本金 2000万円
- 従業員 580名
- 事業内容 エステティックサロン事業
- 代表者 木村 かほる

## 《問合せ先》

- TEL : 022-265-3530
- FAX : 022-265-0469
- URL :  
<http://www.tohoku-iryu.com>
- メール : [sendai@tohoku-iryu.com](mailto:sendai@tohoku-iryu.com)



## 美と健康の創造企業

成長・発展に向けた我が社の取り組み

### 取り組みの概要・効果

エステサロン経営が主力で北海道・東北などのリゾートホテルを中心に270件超の店舗を展開し、500名超のエステティシャンを派遣している。

当初はマッサージチェアの販売が主力であったが、リゾートホテルでのフットマッサージを始めたのがきっかけで平成11年よりエステ事業部を創設。営業エリアは東北・北海道のほか、北関東地区などのリゾートホテルにも拡大、またJR駅ビル、ショッピングセンター、アミューズメント施設などにも直営店を設置している。

「美と健康の創造企業」としてメンタルな面も含めてエステの一部と考え、オールハンドの施術にこだわり続けている。札幌・仙台に自社研修センターを常設し、技術および接客マナーの徹底教育を図るなど人材育成に積極的に取り組む。

平成20年4月に新卒130名、平成21年4月には新卒170名が入社し、地域雇用に貢献している。平成15年にはISO9001認証を取得し、品質の確保や専任スタッフによるきめ細やかな営業活動を進めており、東日本エリアの業界ではトップの実績を誇る。

### 工夫・苦心のポイント

業績および規模の拡大に対して、いかにスタッフの質の高さを維持するかが苦勞した点であった。しかし、安定した財務基盤を背景として人材に対する積極的な投資が可能だったこともあり、自社研修センターにて技術・接客マナーを徹底して教育を行っている。

スタッフは勤務地まで完全送迎、固定給による人材定着をすすめるなど、安心して働ける環境と優秀な人材の確保に努めている。

### 今後の課題・戦略

エステ事業に加えて按摩・整体事業にも進出し各営業所にそれぞれ国家資格者数名を配置している。

北海道大学と連携して地域資源を利用した健康・美容エステ用材の開発、外国人観光客にも対応するためスタッフへの英語・中国語・韓国語等の教育を行い、産学官連携、地域貢献、企業イメージアップなど様々なことに取り組んでいく。

# 株式会社東北カーゴ (仙台市)

■企業間連携 ■人材育成



## 《企業情報》

- 〒983-0013  
宮城県仙台市宮城野区中野字沼頭10-1
- 設立 平成7年1月
- 資本金 1000万円
- 従業員 55名
- 事業内容 自動車運送取扱事業、一般貨物自動車運送事業
- 代表者 今野 敏幸

## 《問合せ先》

- TEL : 022-259-6789
- FAX : 022-259-7440
- URL :  
<http://www.t-cargo.jp/>

## 物流のコーディネーター

成長・発展に向けた我が社の取り組み

### 取り組みの概要・効果

自動車運送取扱事業が主力で運送会社と荷物を送りたい企業の橋渡し役、いわば物流コーディネーターが主な業務である。顧客より運送の依頼を受けると、内容に適した提携運送会社をピックアップ、荷物の内容・量・ルートを確認し、料金やスケジュールを調整して運送会社・詳細が確定後、荷主である顧客にフィードバックするのが一連の流れとなる。

各取引先や関連会社との連携を強めるほか、積極的な人材の育成から着実に顧客数を伸ばし、現在では関東、関西にも支店を開設し、約3000社にのぼる顧客を有するようになった。また、空荷のトラック運行を減らした効率的な荷物運送は、無駄なエネルギー消費の削減となり、ユーザーからエコ活動の一環と捉えられ大きな支持を得ている。

代表者は大手運送業者に長年在籍した経緯を有し、この経験を活かして平成7年に創業。当初は小規模であったが積極的な人材の教育、顧客の立場に立った的確な提案で取引企業との連携は強化され、着実に実績を上げてきた。創業以来、連続して増収基調を維持し着実に実績を積み上げている。

### 工夫・苦心のポイント

取引先は多数にのぼり、大口の焦付債権が発生して苦勞した時期もあった。しかし、与信管理の徹底で近年では少なくなっている。

また、事業規模の拡大に伴って若い従業員も増加しているが、創業時より受け継がれている人材教育が営業強化に結び付いている。

### 今後の課題・戦略

運送業界を取り巻く環境は厳しさを増しており、また高品質でスピードを求められる時代となっている。その中で、提携企業との更なる連携の強化やコーディネーターする人材のレベルアップが課題。

社員ひとりひとりの努力は勿論のこと、それぞれが時代の先を読む目を養い、これからも「人の役に立つ企業」であり続けたい。

# 株式会社東北システムズ・サポート (仙台市)

## ■企業間連携



### 《企業情報》

- 〒983-0021  
宮城県仙台市宮城野区田子1-3-14
- 設立 昭和51年7月
- 資本金 9880万円
- 従業員 150名
- 事業内容 情報サービス産業・ソフトウェア開発
- 代表者 稲葉 輝雄

### 《問合せ先》

- TEL : 022-259-9804
- FAX : 022-259-8222
- URL :  
<http://www.tss21.co.jp>
- メール : [itotaka@tss21.co.jp](mailto:itotaka@tss21.co.jp)



## パートナーシップによる提案型受注

成長・発展に向けた我が社の取り組み

### 取り組みの概要・効果

ソフトウェア開発業界は、仕事の受注・実行形態がピラミッド型の階層構造となっており、収益性の改善にはエンドユーザーとの直接取引が不可欠である。このため当社ではモトローラ社日本法人とパートナーシップを締結し、周辺機器利用を含めた提案型受注を展開している。また、周辺機器を利用したアプリケーションの開発実績を活かし、その短期開発ノウハウをパッケージ展開している。

一般に、ソフトウェア開発を主業とする企業は、保有する技術者の数と売上・利益の相関性が高く、また、下請け比率が高いほど実質価格の決定権は自社になく受注元の状況により利益が大きく左右される。こうした従来型のソフトウェア開発業から脱却し、それ以外の事業の可能性を模索するために平成17年に「STRATEGIC BUSINESSグループ (SBグループ)」を立ち上げ、大きな成果を挙げた。

SBグループ制が成功した要因は、グループのリーダーを初めとするメンバーの努力とモトローラ社（吸収合併前は日本シンボルテクノロジー社）の営業力にある。協業プロジェクトをこなしていく過程でお互いの信頼性が向上し、提案段階から参入できる機会が増えている。

### 工夫・苦心のポイント

結果が出るまでの辛抱したこと。また、SBグループの適正な要員配分ができたこと。

### 今後の課題・戦略

現時点でSBグループの売り上げは、機器販売によるものが大半を占める。今後は、当社の得意とするアプリケーション開発部分の売上増を目指したい。



# 東洋ワーク株式会社 (仙台市)

■人材育成 ■企業イメージアップ



## 《企業情報》

- 千980-01803  
宮城県仙台市青葉区国分町1-7-18 白蜂広瀬通ビル
- 設立 昭和63年3月
- 資本金 7640万円
- 従業員 224名
- 事業内容 製造請負、派遣業務、警備業、洗浄事業
- 代表者 須佐 尚康

## 《問合せ先》

- TEL : 022-225-5052
- FAX : 022-224-3429
- URL :  
<http://www.toyowork.co.jp>
- メール :  
[honbu@toyowork.co.jp](mailto:honbu@toyowork.co.jp)



## 派遣業と警備業で急成長

成長・発展に向けた我が社の取り組み

### 取り組みの概要・効果

製造請負・派遣事業並びに警備業務がメインであり、モノづくりと安全をサポートする事業を目的としている。そのため、人材育成と組織の強化に注力し、同時に企業イメージアップによる高付加価値事業を展開できる環境を整備している。新規事業として障害者就労支援のためショッピングバスケット等の洗浄事業にも取り組んでいる。これらの効果から現在では総合力が発揮できる体制となり業績面に大きく反映されている。

業種柄、組織の改革と人材育成が最大のカギであった。そのために新3ヶ年計画を策定し実行に移した。人材育成はユーザーニーズに応えるためには避けて通れない課題であり、加えて事業拡大にとっても重要な資源となるため、特に注力してきた。また、ロゴマークを「To You!」に変更、ブルーカラーに統一した。更には、国際マラソンのメンスポンサーになる等、企業イメージアップが功を奏し事業統合による収益改善も顕著となっている。

ToYo Work.

### 工夫・苦心のポイント

人材育成への投資を進める一方、M & Aによる事業拡大と人材確保にも取り組んできた。また、企業イメージアップのため企業カラーを統一したこと等から人材確保に相乗効果も出てきている。

この間の一時期、事業拡大が先行し組織体制が追いつかない時期やグループ会社の業務統括が軌道に乗らず効率の悪い運営を強いられた時期が最も苦しかった。

### 今後の課題・戦略

常に時代の風が読める企業としてコンプライアンスを基本に地域社会に貢献していく。特に質の高いサービスがますます求められることが予想され、スキルの高い人材確保・育成に注力するほかステークホルダーとの連携を密にし、ニーズに応えていく。

また、イメージアップは企業の総合力を発揮できる要因であり付加価値の高い事業展開にも取り組む計画。

# 株式会社パルクス (仙台市)

■人材育成 ■高付加価値のサービス提供による生産性向上



## 《企業情報》

- 〒984-0037  
宮城県仙台市若林区蒲町東47-1
- 設立 昭和59年2月
- 資本金 5000万円
- 従業員 113名
- 事業内容 電球、LED、照明器具各販売業
- 代表者 神尾 壽松

## 《問合せ先》

- TEL : 022-288-3381
- FAX : 022-288-3387
- URL :  
<http://www.palux.co.jp>
- メール : [info@palux.co.jp](mailto:info@palux.co.jp)



## 明かりの総合コンサルタント

成長・発展に向けた我が社の取り組み

### 取り組みの概要・効果

商業施設照明の専門商社であり、中でも光源・電球・蛍光灯・水銀灯等、特殊電球に特化しメーカーから仕入れてユーザーにお届けすることを主たる業務としている。

創業以来一環して「社員一人一人の品質が商品」と考えてきており、そのために人材育成こそが成長への絶対条件と考え、社員教育に力を注いできた。そして、「市場の目は正しい」ということを肝に銘じつつ、「高品質、高付加価値のサービス」を提供することに努めてきており、スピードの「デジタル」と人間関係の「アナログ」をコラボレーションしたWサービスの提供を目指している。

現在、今期にスタートした三ヶ年計画で掲げた「明かりの総合コンサルタント企業」として全国ネットワークをつくるべく鋭意邁進している。

### 工夫・苦心のポイント

市場のニーズに応えること、創業精神を原点とした小事の積み重ねに徹することで景気動向に左右されない組織づくりを目指して来た。

営業をサポートする管理事務強化後に営業強化を推進するという内部先行の組織体制を確立した結果、お客様の信頼につながっている。

### 今後の課題・戦略

忘れかけていた創業精神を仕事の原点として、ギブバイギブ (Give×Give) を目標に、個人も組織も、持てる知識、技術、情報、そして心まで、与えて、与えて、与えるサービスで市場ニーズに応えること。それが当社が目指す「エクセレントカンパニー」である。

# 株式会社東山 (仙台市)

■企業イメージアップ ■新ニーズの掘り起こし ■地域貢献



## 〈企業情報〉

- 〒983-0824  
宮城県仙台市宮城野区鶴ヶ谷字京原200
- 設立 昭和62年1月
- 資本金 1000万円
- 従業員 59名
- 事業内容 飲食業、運転代行業
- 代表者 千田 清俊

## 〈問合せ先〉

- TEL : 022-252-4159
- FAX : 022-252-4343
- URL :  
<http://www.4129.net>
- メール :  
[4129info-higashiyama@4129.net](mailto:4129info-higashiyama@4129.net)

## 住民データを活用した積極的な営業

成長・発展に向けた我が社の取り組み

### 取り組みの概要・効果

焼肉店の経営を中心とした飲食業であるが、その枠に固執しない積極的、能動的な営業戦略に取り組んでいる。

従来、紙媒体を中心とした販売促進活動に留まっていたが、市場の変化（商況）や地域の人口動向・購買層などのデータを分析し、地域の購買層特に団体客のキャラクターに着目し、焦点を絞った営業プログラムを構築・実行した。この結果、各事業所の活性化と業績の向上をもたらしている。

また、運転代行業による飲酒運転防止活動や雇用促進、地元プロ野球チームのスポンサー、こども病院への寄附、福祉施設との提携等地域貢献事業を実施することで健全な企業としてのイメージが定着し、高い認知度＝来店効果を保持している。平成20年10月7日に業界初のISO22000も取得した。



### 工夫・苦心のポイント

従来の営業手法を尊重しつつ地域に密着して、常連客、特に団体客のサービスを強化し信頼関係を構築することに成功した。

また、社員同士の情報の集約／発信／共有に不安があったが、コミュニケーションを深めることに努め、問題を解消し、組織の強化にまで発展している。

### 今後の課題・戦略

安全、且つ信頼出来る商品の提供とフレンドリーなサービスの継続こそ重要であり、大規模な販路拡張や新規出店は今後も回避する。

また、主力の社員である若手のスキルアップのための人材育成、社員の福利厚生の実施、循環型社会への貢献が今後の課題である。



# 株式会社ビック・ママ (仙台市)

■サービスのモデル化・最適化 ■人材育成



## 《企業情報》

- 千980-0023  
宮城県仙台市青葉区北目町6-6 ファミール北目町
- 設立 平成5年8月
- 資本金 1500万円
- 従業員 45名
- 事業内容 衣服の修繕
- 代表者 守井 嘉朗

## 《問合せ先》

- TEL : 022-223-5328
- FAX : 022-211-7156
- URL :  
<http://www.big-mama.co.jp/>



## 接客サービス向上でリピート率をアップ

成長・発展に向けた我が社の取り組み

### 取り組みの概要・効果

主たる事業は洋服の修理。それ以外にも、くつやバック、アクセサリーなど女性の身の回り品のお直しとクリーニングなどもメニューに加え、ファッション全般のメンテナンスを一手に引き受けている。従来の「お直し」の枠を超えた発想で、20代から30代の女性をターゲットに明るく入りやすい店を心がけている。

ユーザーのリピート率が業績を大きく左右する業界であり、インターンシップを活用した人材育成や顧客心理を重視したサービスの仕組化に取り組んでいる。リピート率の向上を目的に従業員サービスの平準化の仕組みを構築、ユーザーに安心感を与える段階的なアプローチ手法を取り入れている。

代表者が約10年前に読んだ書物がきっかけで、その本に書かれていた「お客様をファンにする」という言葉に感銘を受け、事業に取り入れた。常にユーザーの心理を読んだサービスを念頭に置いた事業展開を図っている。



### 工夫・苦心のポイント

従業員個人の資質・能力への依存が高く、接客やサービス格差が生じていた。このため全従業員に対し、教育を行うとともに、サービスの仕組化を図ることにより、サービスの平準化が図られ、ユーザーの満足度（リピート率）も向上した。

### 今後の課題・戦略

現在のサービスを引き続き継続していく。既存店の売上低下を防ぐため、今後は折込広告などを利用して知名度の浸透を図り、新規顧客の獲得を目指す。加えて、新規ユーザーはこれまで培ったノウハウを最大限に活かしてリピート客に取り組み、業績の更なる拡大を目指す。

# 株式会社ベリーズ (仙台市)

■人材育成 ■新ニーズの掘り起こし ■IT導入・活用 ■国際展開



## ＜企業情報＞

- 〒983-0034  
宮城県仙台市宮城野区扇町7-5-11佐川流通センター3F
- 設立 平成10年6月
- 資本金 1000万円
- 従業員 450名
- 事業内容 子供服・雑貨・家具類販売
- 代表者 安達 耕一

## ＜問合せ先＞

- TEL：022-388-5088
- FAX：022-388-5181
- URL：  
<http://www.berrys-berry.co.jp>
- メール：satake@berrys-berry.co.jp



## 子供服・宮城から世界へ

成長・発展に向けた我が社の取り組み

### 取り組みの概要・効果

「社会に必要とされる企業となるために」、「自分たちの目標や夢を達成するために」を合言葉に的確なユーザーニーズに対応できる人材育成に先進的に取り組んでいる。特に若いスタッフが多く、モチベーションを維持できるようにシステムや職場環境を整え、社員教育を徹底している。

2～3ヶ月に一回は研修を実施しており、毎年、海外にも販売やデザイン担当50名程度を研修に送り出している。また、中国生産工場に人員を送り込み生産や品質の管理・検品を徹底。商品はすべてオリジナルで顧客ニーズを掴んでいる。

現在、150店舗の目標に対して105店を出店。また、ファッションの本場であるフランスはパリに海外初出店、2店舗目も視野に入れている。生産から販売まで徹底した管理の結果、リピーターも多くなり拡大の要因となった。

新店舗が増加するにつれて、既存店舗との連携や教育のリンケージを徹底し、売り上げ格差を縮めている。販売戦略を詳細に行い、顧客密着度を強めて営業情報をもまめに伝達している。また、一般的な特販セールは行わず、会員限定でのサンプル販売を実施、好評を得ている。

### 工夫・苦心のポイント

人材育成により社員目標や管理が円滑となり業績に貢献している。顧客ニーズもしっかり掴みスタッフのモチベーションもあがり、楽しく仕事が出来ている。

苦勞したことは、中国やフランスでの取引ネットワークの構築や中国での取引の難しさ。更には多品種オリジナルは経費が非常にかさみ負担となった。100店舗以上を抱え、1店舗ごとの経営管理の徹底に多くの時間を費やした。

### 今後の課題・戦略

- (1) 会員が全国に50万人以上となり、IT利用を進めているが情報伝達は苦心している。
- (2) 来店客を子供服だけに限定しないで親世代も対象としての営業を展開する予定。
- (3) 商品バリエーションにはばをもたせ多様化するユーザーニーズに対応すべく企画力の強化につとめる。
- (4) 海外戦力では、フランスだけでなくその他の国にも進出を見込んでいる。

# 株式会社ボディプラスインターナショナル (仙台市)

■新商品開発 ■IT導入・活用 ■国際展開



## 《企業情報》

- 〒983-0852  
宮城県仙台市宮城野区榴岡5-12-36ステーション  
プラザ榴岡1F
- 設立 平成13年12月
- 資本金 1000万円
- 従業員 13名
- 事業内容 スポーツサプリメント、トレーニング  
用品の輸入代行、製造販売
- 代表者 デビット・ディーン・ホルトン

## 《問合せ先》

- TEL : 022-792-1735
- FAX : 022-792-1732
- URL :  
<http://www.bodyplus-usa.com>
- メール : [info@bodyplususa.com](mailto:info@bodyplususa.com)



## スポーツサプリメントで急成長

成長・発展に向けた我が社の取り組み

### 取り組みの概要・効果

従来、アメリカのサプリメント製造販売会社ボディプラス社の製品の取次（輸入）販売が主体となっていたが、平成17年よりオリジナルブランドのサプリメント製造販売を開始し成長が始まった。

他社では安価な製品を中心とした販売が一般的であるが、当社は世界最大のアミノ酸メーカーとタイアップして効能の高いサプリメント製造に特化している。スポーツジムなどにおいて高性能な点が口コミで広まり、アスリートやスポーツ愛好者より高い支持を得ている。

代表者は、カナダ出身で平成10年の創業時よりスポーツサプリメントの輸入代行を手掛けてきた。来日した平成7年当時、日本ではサプリメントの摂取があまり広まっていなかったが、当社の取り扱う効能の高い製品は口コミで広まり売上は増加。しかし、代表には100%自信が持てる商品の製造提案や管理が十分できないというフラストレーションがあり、原料調達、味付け、ブレンド、品質などを完全にコントロールするためオリジナル製品の国内製造を開始、売上は更に拡大し連続増収増益を達成している。

### 工夫・苦心のポイント

起業した当初、日本の法律等の知識不足から輸入した製品をすべて無駄にした経験もあった。

また、初めは資金的にも厳しかったが、日本でサプリメントの摂取が普及していない時期に先駆けて効能の高い製品を取り扱ったことからヘビーユーザーの獲得につながり、現時点では有名スポーツジムやスポーツ用品店への納入にも至っている。

### 今後の課題・戦略

主力となる自社オリジナル製品の販売は、現在よりも2~3倍の拡大が見込まれている。品質にこだわった製品づくりの他、商品ラインナップの拡充にも力を入れ、大手のスポーツ用品店などにも販路を拡大していく方針。

平成21年6月には自社ビルを建設する予定で、スポーツジムを併設するほか、サプリメントに関するセミナーの開催を行い更なる普及に努めたい。



# 株式会社三森コーポレーション (仙台市)

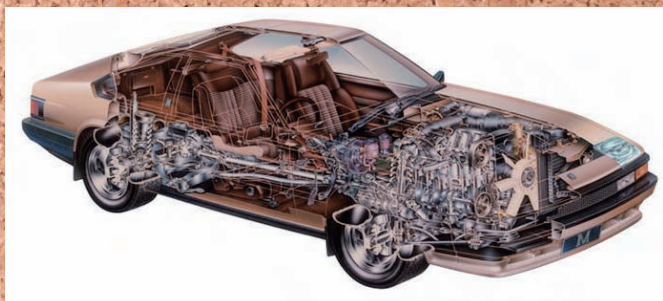
■企業間連携 ■IT導入・活用 ■人材育成 ■国際展開

## 《企業情報》

- 千983-0821  
宮城県仙台市宮城野区岩切3-2-24
- 設立 平成4年11月
- 資本金 2100万円
- 従業員 40名
- 事業内容 使用済み自動車の適正処理・リサイクルパーツ生産販売
- 代表者 守屋 隆之

## 《問合せ先》

- TEL : 022-255-6564
- FAX : 022-396-1008
- URL :  
<http://www.3mori.co.jp/>



## 同業者と連携した適正処理システム構築

成長・発展に向けた我が社の取り組み

### 取り組みの概要・効果

自動車リサイクル部品の製造・販売を手掛けている。また、同業者との連携を図り部品処理システムの構築にも注力し、現在では組織（企業）や異なるシステムを超えたゲートウェイシステムを完成させた。

廃自動車の適正処理の標準化や産業界の統一など大きな目標を持って取り組んでいる。また、平成13年9月からは各大学からインターンシップの受け入れを行う等、人材育成にも積極的に取り組んでいる。現在の海外展開に際しては当社で研修を受けた人材のネットワークが活かされている。

日本国内に於いては、自動車リサイクル法の施行もあり、リサイクルの文化が浸透し業績は安定した推移を確保している。また、平成16年5月、国際貿易部を設置しアメリカやロシア、マレーシアなどへ自動車リサイクルパーツの供給を開始。平成17年8月には米国ハワイ州に現地法人を設立するなど海外展開を積極的に行っている。こうした、積極的な海外展開は、代表者が仕事で世界各国を訪れた際に輸出された日本車が放置されている現状を認識し、製造国の責任の重大さに気づいたことがきっかけとなった。

### 工夫・苦心のポイント

適正処理の標準化、人材育成、国際展開といった取り組みの社内への浸透は困難であった。現状を変えるには大きな労力が必要であり、代表者が繰り返し重要性を説くことで解決してきた。

企業共通のシステム作りの場面では組織間の文化やシステムの違いがあり大きな困難が伴った。

### 今後の課題・戦略

協力企業と当社は、現在はシステムだけで繋がっているが、今後は、共同物流倉庫（業界初）を設け、協力企業間の梱包費や人件費の削減を図り、ネットワーク力の更なる向上を目指して行きたい。

# 株式会社メガネセンター (仙台市)

■サービスのモデル化・最適化 ■人材育成



## 《企業情報》

- 〒981-3133  
宮城県仙台市泉区泉中央1-23-5
- 設立 昭和50年12月
- 資本金 3億2257万円
- 従業員 150名
- 事業内容 眼鏡および用品の販売
- 代表者 福王 進

## 《問合せ先》

- TEL : 022-371-6601
- FAX : 022-371-6861
- URL :  
<http://www.20000yen-doh.co.jp>

## 値札の無い眼鏡店

成長・発展に向けた我が社の取り組み

### 取り組みの概要・効果

東北発のメガネ・ディスカウントショップとして誕生し、平成5年に日本初の単一価格眼鏡店（ワンプライスショップ）「貳萬圓堂」業態を開発した。

当初は、薄型レンズや遠近両用レンズなどでオプション料金が設定されていたが、創業30周年を迎えた平成17年7月1日には店内にある全ての商品がオール2万円の“純正式萬圓堂”となり、「値札の無い眼鏡店」（ワンプライスショップ）として営業を展開。知名度浸透と共に積極的に出店も進め、関東以北最大の眼鏡店チェーンとして躍進している。

従来の眼鏡店で見られた「眼鏡一式を購入するにあたり、いくらかかるかわからない」といった不安を払拭、更には眼鏡をファッションの一部と捉え“眼鏡を着替える”を出来やすい価格帯で提供したいとの思いから「貳萬圓堂」を開始した。オプション費用のかからないオール2万円で商品を提供できる体制を整え、東北一円に分社経営・フランチャイズによる出店を続け、知名度も浸透し業績は急伸している。

優良社員の独立制度を導入し、社員の士気を高めるなど独創的な経営手法も取り入れている。

### 工夫・苦心のポイント

「メガネ一式・2万円」の単一価格の浸透が成功につながった。一方で売値ありきの商売となるため、仕入コストの引き下げに苦労した。原価構成の見直し、物量確保による原価低減など仕入先と交渉を重ね、現体制を確立している。単純明快な広告企画は常に独創性を求められまさに工夫・苦労の連続。

### 今後の課題・戦略

「まずやってみよう」の社訓のもとで、より良いメガネを、より安く、より多くの顧客に提供し、かつ顧客の視生活に寄与することによって社会に貢献し、同時に社員相互の生活向上と社の繁栄・発展を目的としている。

今後の出店に関しては、財務戦略を強化し、かつ連携や合弁、M & A等によって、拡大戦略の一環として位置づけている。