



やりたいことが 見つかる場所へ。

Nissincorporation RECRUITING



株式会社ニッシンコーポレーション 入社案内

受付
18.1.26
キャリアセンター



ニッシンコーポレーションは、現在、3つの戦略で事業展開しています。
 山口県を中心に福岡県、広島県へと地域密着で拡大し、
 さらに中国やインドネシアへと進出し、海外グローバル企業へと飛躍しています。



1

新ブランド戦略

これまで培ってきたノウハウと、
 自由な発想で、新しいブランドの店を
 開発・出店しています。
 これから拡大させる事業領域です。

ノウハウ
 の進化

■ 自社ブランド事業

- あげぼの珈琲
- 海響れすとらん しずか

■ フランチャイズチェーン 加盟店の募集及び 加盟店の経営指導

2

メガ フランチャイジー 戦略

全国ブランドであり、人間力のある経営理念と、
 人を成長させる教育システムを持つ
 フランチャイズ店を
 エリア集中で出店しています。

海外戦略

■ 環境衛生事業

ダスキンFCとしてクリーンサービス事業、
 ケアサービス事業など
 高齢者専門宅配弁当事業
 ● 宅配COOK 123

■ フードサービス事業

- ミスタードーナツ
- 炭火焼肉 牛角
- とりあえず吾平
- 大阪玉将
- しゃぶしゃぶ温野菜
- R Baker



3

海外 グローバル 戦略

世界で注目される日本式の
 フードサービス(おもてなし)で世界へ進出。
 山口県発のグローバル企業へ
 成長しています。

■ 海外事業

- 中華人民共和国(福建省福州市)
 福州大和屋餐饮管理有限公司(合弁会社)
- インドネシア共和国(ジャカルタ市)
 PT Nissin Asean Indonesia(100%出資子会社)

やりたいことが 見つかる場所へ。

株式会社ニッシンコーポレーション 代表取締役 河野信隆

「仕事は、自分のやりたいことを選んだ方がいい」。

これは、就活中のみなさんがよく耳にする言葉でしょう。私もそう思います。自分のやりたいことを仕事にした方がいい、と。なぜなら、人は、自分がやりたいことこそ、100%本気になることができるから。やりたいことではない時間を毎日過ごす、なんて人生にとって、これほど無意味なことはありません。〈やりたいこと=仕事〉にすべきなのです。「でも、やりたいことなんて見つからない…」。本音を言えば、こんな悩みを持つ人は多いのではないのでしょうか。しかし、人が人生の大半の時間を使うことになる仕事を考えたとき、あれこれと悩むのは、実は当たり前のことなのです。

ニッシンコーポレーションの社員たちも、かつてはそうでした。いまでも、充実した働きぶりを見せていますが、最初から「ニッシンコーポレーションで働きたい」「高齢者向けのサービス事業をしたい」「日本が誇るサービスを、海外で提供したい」と思っていた人は、ほとんどいません。しかし、ニッシンコーポレーションの社員一人ひとり、アルバイトスタッフ一人ひとり、いまの仕事に対して、〈自分のやりたいこと〉として取り組んでいる。誇りさえ持っています。それはこの場所で、自分が本当にやりたいことを見つけることができたからです。

ニッシンコーポレーションは、山口県を中心に、福岡県、広島県、さらには海外へ、人々の暮らしを直接豊かにするサービス業を展開している会社。成熟した日本社会の中、環境衛生事業やフードサービス事業、高齢者向けサービス事業など幅広い領域の事業展開をスピーディーかつ、カタチにとらわれることなく、人々の多様化したライフスタイルに対応しながら進化を続けています。同時に、グローバル化の進展に呼応して、アジアを中心とした海外での事業展開も進めています。

私がめざすニッシンコーポレーションは、働く人たちにとって、自分のやりたいことが見つかる場所であり、自分がやりたいと思ったことが実現できる場所。みなさんも、幅広い事業領域への進出、地域密着から世界展開へと突き進んでいる、ニッシンコーポレーションの大きな渦の中に身を置くことで、多くの社員・アルバイトのみなさんと同様、「自分のやりたいこと」は必ず見つかることでしょう。そうしてきっと近い将来、「自分のやりたいこと」を実現できる力が身につけてきます。

さあ、ともに日本国中、いや世界中の人々に対して、感動の渦を巻き起こしていきましょう。

みなさんからのエントリーを心からお待ちしています。





やりたいことが
見つかる場所へ。

interview

Nissincorporation RECRUITING



フードサービス事業部
牛角 東比恵店

店長

よしだ たつや
吉田 達哉

●主な仕事
店舗運営マネジメント、スタッフ人材教育、
キッチン、接客対応など

●プロフィール
福岡県宗像市出身、福岡工業大学生命
環境科学科卒業

休みが取りやすく、働きやすい職場環境。
夢はアジアの人たちを笑顔にする店を開発すること。

学生時代、ニッシンコーポレーションが運営する焼肉店「牛角」でアルバイトをしていました。そこで人と関わる楽しさを知り、卒業後に志したのはサービス業。某大手居酒屋チェーン店に入社することができました。この会社の方針は「一日24時間、お客様のことを考える」こと。その考えのもと、サービス業の基本を学びました。

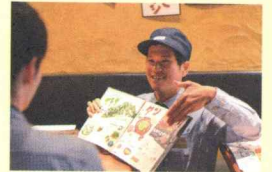
しかし、労働条件があまりに過酷…。3年間働きましたが、すっかり心と体はボロボロになり、実家の福岡に戻りました。

帰省後はとりえず、学生時代にアルバイトをしていた仲間からの誘いで、再び、「牛角」でアルバイトをはじめました。そうして次の仕事を探しているとき、当時の店長から声をかけてもらいました。「一緒にやろう!」と。その熱意に感激し、ニッシンコーポレーションに正式に入社しました。

ここは同じ外食企業でも前職と違い、スタッフ同士が助け合いながら仕事を進めることができ、とてもアットホームな雰囲気。休みもしっかり取れますし、働きやすい環境が整っています。

仕事ではアルバイトの人の目線に立ち、しっかり話し合うことを心がけています。やはり大事なのは人間関係。社員、アルバイト関係なく、みんなでいい店を作り上げていくのが目標です。そんな中、自分の誕生日をひそかに調べて、サプライズで誕生日祝いしてくれたのが本当にうれしかったですね。

今後、積極的にテレビやラジオに出て、お店をPRしていきます。店長としての仕事はもちろん、自分らしいオリジナルブランドのお店を開発していきたいですから。そうして、いずれは自分もアジアへ進出し、アジアの人たちをもっと笑顔にしたいです。人はおいしいものを、楽しい雰囲気の中で食事すると、自然と笑顔になるもの。それがゆくゆくは、アジアの平和につながればと思っています。



フードサービス事業部
アルパーク天満屋ショップ

店長
いのうえ あや
井上 彩

●主な仕事
ミスタードーナツ店舗における製造・接客・
マネジメント(数値管理、店舗運営)、スタッ
プに対して新商品やサービスへの理解、説
明、本部からのルール変更への対応、アル
バイト・パートの募集業務

●プロフィール
広島県廿日市市出身、広島県立宮島工
業高校卒業後、広島コンピュータ専門
学校でゲームCGを専攻



自信が持てたのはこの仕事のおかげ。
会社全体の教育係として頼られる存在に。

ミスタードーナツは高校3年生のときから4年間アルバイトを続け、そのままニッシンコーポレーションに入社しました。居心地が良く、何より働いている人たちが好きだったんです。頼れる先輩、憧れの存在がたくさんいました。私もそんな人になりたいと思いました。

実際に社員になって痛感したのは、責任の大きさ。これまでのアルバイト経験を買われ、JR広島駅にオープンした新店舗のスタッフ教育係に抜擢されました。スタッフ数は50名以上。中国地方で最も利用者数の多い広島駅にある店舗であり、プレッシャーはとて大きかったです。本社マネージャーは「やりたいことをやってみればいい」と寛大な姿勢で見守ってくれたので、心強かったですね。そして何気ない一挙手一投足を大事にするような接客・教育を心がけました。この経験を通して、教える立場であった自分の方が勉強になりました。自信が生まれ、成長できたような気がします。

入社1年目にして、人に「教える」という機会をもらったのは非常に良かったです。責任ある仕事だけに頼られることが多いのですが、だからこそ仕事を楽しめるようになってきました。上司やマネージャーからも「これ、どう思う?」と意見を求められることも増えました。人が育つ姿を間近で見られるのはやりがいの一つです。

いま、会社全体の教育係になることをめざしています。もともと、自分に自信があるタイプではありませんでしたが、好奇心がそれを打破してきました。これからも新しいことにチャレンジしていきたい。そして、新しいブランドのお店をゼロから立ち上げてみたいです。結婚してもニッシンコーポレーションのスタッフであり続ける。これが一番の目標です。



衛生環境事業部
ダスキン日進 山口営業所

営業主任
てらだ しょうへい
寺田 昌平

●主な仕事
ダスキンの法人営業。山口県中部(山口・
萩・防府・美祢・宇部)を担当。主な訪問先
は、個人の美容院や飲食店など

●プロフィール
山口県美祢市出身。高校卒業後、飲食店
でアルバイト。その後、ニッシンコーポレ
ーションに入社

大好きな、山口県そして家族のために。
お客様に快適なクレンリネスを提案中。

清掃に関するあらゆるサービスを提供するダスキンという知名度と、「山口県で働きたい」という思いからニッシンコーポレーションに入社。いまは、飲食店やヘアサロンを中心に訪問し、お客様にとって快適なおオフィス環境やフロア、化粧室などの衛生サポートを提案しています。

人見知りをする方なので、最初は大変な面もありました。しかし、少しずつ緊張することなく、商品説明ができるようになっていき、人見知りはすっかり解消されたのが良かったです。営業の仕事は不向きかと思っていましたが、いまではお客様と飲みに行くこともあったり、10年来のお付き合いがあるお客様も増えました。営業という仕事を通して、人間として成長することができました。

扱う商品の一つに、オフィスの玄関などに敷かれるマットがあります。各社オリジナルにデザインされたマットをオーダーメイドで作ることができるのですが、デザインは私が自分で考えてお客様に提案しています。そのマットの中の 하나가評価され、ダスキン本部から表彰されたときはうれしかったですね。

目標は、早くエリアマネージャーになること。部下を育てること。ダスキンのフランチャイズ(FC)として中国・四国地方でナンバー1をめざしています。休日は子どもと遊ぶことが多いのですが、家族を幸せにすることをめざして、がんばっていきます。



フードサービス事業部
大阪王将 北九州若松店

店長

ながやす かずき
永安 一輝

●主な仕事

店舗運営マネジメント、スタッフ人財教育、
現場管理、ホール、調理など。

●プロフィール

山口県下関市出身。高校卒業後、ニッシン
コーポレーションに入社



フードサービス事業部
店舗運営部

スーパーバイザー

やまもと しんきろう
山本 真気郎

●主な仕事

店舗運営マネジメント、接客、仕入れ先との
交渉、事業計画の策定、お客様のマーケ
ティング、メニュー開発

●プロフィール

山口県下関市出身。高校卒業後、関東で
料理人として修業。その後、リターンして入
社



いい人に囲まれた毎日で仕事も充実。
料理も店舗運営も極めていきたい。

フードビジネスをめざしたのは、高校時代、家庭科の授業で褒められたのがきっかけ。就活でニッシンコーポレーションの現場説明会に参加したとき、調理の手際の良い姿を見たり、現場のいい空気を感じたりして、入社を決めました。実際に入社すると自分より年上のアルバイトさんが多く、最初はどう関わればいいのかかわからず、戸惑いました。叱るのは苦手なので、長所ばかりを見て、褒めて伸ばすように心がけました。

入社してうれしかったのは、大阪で行われる「大阪王将」の店長試験に1年で合格したこと。料理人経験者の受験者が多く中、新入社員でありながら挑戦しました。それから1か月間、調理方法やレシピ、接客の研修を受けることができました。調理には、調味料や具材を入れるタイミングなど、順番が決まっています。しかし、それまで自己流でやっていたことが多く、そのクセを直すために研修後の夜も一人で練習を繰り返しました。店長試験に合格すると、みんなから祝福を受け、同時に店長に任命されました。まだ合格するかどうかわからない段階で、自分のことを信じて店長のイスを用意してくれていたことを知り、とてもうれしかったですね。

九州で展開中の3店舗を統括する立場になり、もっともって店を良くしていきたいです。店づくりと同時にプロモーションの仕事にも挑戦してみたいです。あと、プライベートの充実が仕事には大切なので、自分がもっと笑顔になれるよう早く結婚したいですね(笑)。そうしてスタッフたちの笑顔が増え、自然と店の雰囲気良くなっていき、最終的にお客様の満足度も高まる。これからもがんばります。



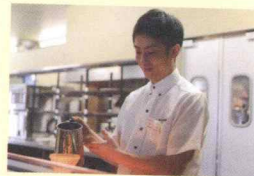
店づくりを通して人間性を高めていき、
新しいブランドカフェの立ち上げを成功。

フランチャイズ(FC)は、本部のブランドを守らなければなりません。一方、ニッシンコーポレーション独自のブランドである喫茶店「あけぼの珈琲」は、自分たちでお店を作っていかなければなりません。とてもクリエイティブな仕事です。まだまだ手探りで大変な部分もありますが、その分、おもしろさもある。この「あけぼの珈琲」ブランドの魅力にもっと磨きをかけ、2号店、3号店を出し続けていきたいですね。

私はUターンで下関に戻り、ニッシンコーポレーションに入社しました。当時、面接をしていただいた会長、社長、事業開発のみんながとにかく熱かったですね。話もとてもおもしろくて。入社してもそのギャップはまるでなく、これから大きくなっていく会社であり、さらに上をめざせる会社だと確信しました。

私は元・料理人で、以前はさばさばした性格でしたが、この仕事を通して人間性が高められたような気がします。特にコミュニケーションスキル。お客様やアルバイトスタッフと関わる中で、そして、この職場の人たちの人柄や熱意のおかげで、人との関わり方を学ぶことができました。何でもストレートに言えばいいというものでもない。ストレートな言い方は、人を傷つけてしまうこともある。人を大事にする方法を知ることができたのです。

これからも、自分が担当するお店すべてを成長させたいと思っています。そして、若いアルバイトスタッフたちも成長させたい。若い人たちがいつか大人になったとき、「あのときのアルバイトの経験が自分を成長させてくれた」と言ってもらえるような大人になってもらいたいですね。



環境衛生事業部
ダスキン 幡生支店

営業部長
あわたともや
栗田 朋也

●主な仕事
施工管理、営業支援・推進、営業企画、
スタッフのトータルマネジメントなど

●プロフィール
広島県広島市出身で、愛知県～山口県
育ち。ニッシンコーポレーション入社後、ダ
スキン事業（環境衛生事業）一筋でキャリ
アを積む。家庭想いの三児の父



衛生管理で企業と地域社会を支える。
自ら考える企画提案に、「やりがい」を感じる日々。

「ダスキン」というブランドで入社を決めたぐらい、ニッシンコーポレーションとの出会いは、「なんとなく」というイメージの感覚でした。最初に配属されたのは、ダストコントロール事業部（現在の害虫駆除事業部）。シロアリに、ゴキブリやネズミといった害虫駆除を通じて、生活環境や店舗の衛生管理を改善する仕事です。この仕事は一見大変そうに受け取られますが、確かな技術と工法により、必ず成果が生み出せます。ですから、お客様には、喜ばれ、褒められ、感謝されるという、一般的なサービスとは違う、達成感の連続を体験することができます。

困っている方、すなわちお客様に、私たちがどのようなかたちで、お役立ちができるかどうかを常に考えるのが仕事の本質だと、日々実感しています。ニッシンコーポレーションの環境衛生（ダスキン）事業では、お客様に対するセールスプロモーション（営業企画、戦略）は、それぞれの営業担当者の裁量に委ねられています。「（自分の）やりたいことをやらせてくれる」環境にあるのです。とにかく、チャレンジをし、トライアンドエラーの繰り返しで、自らの成長とサービスの向上、企画のレベルアップを感じることができます。売り方を自分で決めることができるなんて、仕事をする上で、幸せなことだと思います。

昨今の生活環境や労働環境に対する意識の高まりから、ダスキンでは「衛生管理」という観点からのサービス展開を柱とした行動指針を示しています。「地域の衛生管理のアドバイザー」として、住む人と働く人の環境整備を支えるサービスを担うのです。私は、それがニッシンコーポレーションで実行できることの素晴らしさを実感しています。衛生管理の根本は、そこで生活や仕事をする人たちの「心」にあると思います。



フードサービス事業部

取締役本部長
なかむらごう
中村 剛

●主な仕事
フードサービス事業の全体統括、業態ごとの
マネジメント、店舗巡回、店長・スタッフの
マネジメント支援など

●プロフィール
山口県下松市出身。山口県立下松工業
高校電気科卒業後、大手紡績会社に勤
務後、ニッシンコーポレーションに入社



安定した人生から、挑戦のある未知な世界へ。
サービス業の神髄で多くの人たちのドラマを演出。

前職の大企業での仕事に、全く不満はありませんでした。しかし、もっと責任ある仕事にチャレンジしてみたい。格好つけた言い方をすると、人生一度きりですし、自分自身を追い込める仕事をしたかったんです。こうしてニッシンコーポレーションに転職し、チャレンジのある人生がはじまりました。

チャレンジと言いつつ、フードビジネスを少し甘く見ていたのかもしれませんが。最初は小さな挫折が重なっていき、困難が続く日々。「こんなはずじゃない」。自分が理想とする店舗運営と、実際の現場の現状のギャップがなかなか埋まらず、毎日が必死でした。でも、これが良かったのでしょうか。前職の安定したルールをただ忠実に歩く仕事とは違い、刺激があった、毎日が楽しい。こうして「サービス業の神髄」を学ぶことができました。

この仕事をして良かったと思うのは、人にはそれぞれのドラマがあることに気づけたこと。そして、その場面の演出に自分が役立っていること。たとえば、自衛官のみなさんに送別会で利用していただいたことがありました。詳しくは話せませんが、にぎやかな雰囲気でしたが、日本の平和を背負ってきた責任のある仕事を退職する安堵感、さみさが漂っていました。帰り際に、退職する自衛官の方から「人生にとって特別なひと時をありがとう」と感謝の言葉をいただいたことがあります。食事をする場所には、その数だけドラマがあるので。

10年後には、ニッシンコーポレーションを売上高100億円の企業規模に発展させたいですね。この先、未来は不透明ですが、これまでもそうでした。未来がわからなくて当たり前。だから、行動すればいい。これまで同様、チャレンジし続けます。





株式会社ニッシンコーポレーション

顧客感動満足提供業

ニッシンコーポレーションのすべての基本は、「顧客感動満足提供業」という企業理念にあります。

サービス業という直接人々に役立つ事業領域を通して、
一人ひとりの心に響く「感動」「満足」を提供し続ける企業であることをめざしています。

会 社 名	株式会社ニッシンコーポレーション
代 表 者	代表取締役 河野信隆
創 業	1968年3月
本 社	〒751-0818 山口県下関市卸新町7-1
本社電話番号	083-232-4444
売 上 高	28億5,100万円(2016年3月実績)
主 な 取 引 先	(株)ダスキン、イオン(株)、イオンモール(株)、イートアンド(株)、 (株)プライム・リンク、(株)ジー・テイスト、(株)シニアライフクリエイト ほか
