

# 食材の提供から職員研修まで 介護事業を総合サポート



株式会社マリン  
代表取締役 中 昌子



有限会社 ガーニッシュ  
代表取締役 川瀬博文



高品質かつ  
コストダウンできる  
食材の調達、  
そして、  
施設満足度をアップさせる  
笑顔の職員づくりを  
お手伝いします。

株式会社マリン × 有限会社ガーニッシュ だからできる総合サポート



### ニーズに合わせた臨機応変な対応

人件費を抑えるための「カット野菜」。季節感を演出する野菜のチョイスなど、介護現場の多様なニーズに臨機応変に対応いたします。また、天候や市場状況で価格が変わりやすい野菜を、安定価格でご提供できるのは契約農家としっかりタッグを組んだ当社ならではのサービスです。



### 業界初の安全、衛生への取り組み

「食」に関わる以上、安全な材料と衛生への意識は欠かせません。当社は生産地をしっかりと管理できる食材のみを使用。さらに、調理室に納品するドライバーにはマスク・白衣の着用、月に一度の健康チェックなど業界初とも言える衛生管理を徹底して行っています。



### 介護事業を職員教育からも強力にサポート

職員同士の強い絆が必要とされる介護の現場。私たちは研修や組織風土づくりを通して、ありがとうと笑顔のあふれる職場にするお手伝いをいたします。介護に携わる方が、働きがいを持って、より質の高い介護サービスの提供ができるように全力でサポート。全国どこでも施設にお伺いしてサポートいたします。

■ 教育、職場風土づくりに関するお問合せはコチラ

株式会社 マリン

〒151-0053 東京都渋谷区代々木 1-56-1 オーハシビル 6F(ハローオフィス内)  
TEL.03-5351-8138 <http://marin25.com> E-mail [smile@marin25.com](mailto:smile@marin25.com)

■ 食材に関するお問合せはコチラ

有限会社 ガーニッシュ

〒331-0811 埼玉県さいたま市北区吉野町 2-13-2  
TEL.048-778-8174 <http://www.garnish.jp> E-mail [info@garnish.jp](mailto:info@garnish.jp)



● 有限会社ガーニッシュ / 株式会社マリン

食材の提供から職員研修まで  
介護事業を総合サポート

介護事業者を中心に青果物の販売・配送事業を拡大する有限会社ガーニッシュは、研修事業等を手がける株式会社マリンと連携をとり、介護事業を総合的にサポート。食を入口に、介護事業者のニーズにきめ細かに応える両社のユニークな取り組みを紹介する。



(写真提供: ガーニッシュ \*撮影: 原恵美子)

【企業DATA】  
● 有限会社ガーニッシュ(さいたま市北区)  
TEL: 048-778-8174  
FAX: 048-778-8274  
http://www.gamish.jp/  
● 株式会社マリン(東京都渋谷区)  
TEL: 03-5351-8138  
http://marin25.com/

食サービスと利益両立のための  
経営相談までサポート

「国産の新鮮で安全な商品、鮮度の変わらない状態で配送する」をコンセプトに、青果物の販売・配送事業を展開する有限会社ガーニッシュは、介護施設やデイサービス、病院などの取引を拡大している。人気の秘密は、その商品の確かさに加え、経営相談まで行うきめ細かなサービスだ。

「食のサービスを充実させながら、事業者が利益を得るにはどうしたらいいか。そこで労務管理の整備が必要だと感じたのです」と同社の川瀬博文代表取締役は語る。



「かゆいところまで届くサービスを提供したい」と話すガーニッシュの川瀬博文代表取締役\*  
「ありがとう」と笑顔のあふれる環境づくりに貢献したい」と話すマリンの中昌子代表取締役\*

大学生の頃から父の青果業を手伝っていたという川瀬代表は当

時、業界特有の「どんぶり勘定」に疑問を感じ、経理の知識習得に取り組んだほか、社会保険労務士の資格も取得。その努力が実り、会社の財務面や労務管理を一手に担うようになると、居酒屋など新たな取引ルートも開拓、社長である父の右腕として売上向上に貢献した。

しかし、やがて自分の力を試し

たいとの思いから会社を退職、2008年に自らが社長となり設立したのがガーニッシュだ。当初は、取引先として居酒屋や飲食店が中心だったが、介護事業者との取引が増加してくると、新たなやりがいを感じることも業界の問題点も見えてきたという。それはかつて川瀬代表が青果業でも感じてきた経営面の未成熟さと言っている。自身が培ってきた経験を介護業界で生かせる——それが前述の言葉につながる。

「食にかかわる人件費や固定費をきっちりと計算し、どうしたらもっとも事業者にとって利益とサービスを両立できるのか、そういう経営相談までサポートしています」と川瀬代表は言う。通常は社労士に相談というと敷居の高さ

を感じてしまうが、同社であれば青果物の取引に合わせてまずは気軽に質問できることから、重宝されているようだ。その結果、事業者の経営向上と信頼関係構築に寄与し、同社は未永く取引してもらうことで十分にペイしている。

「おかげさまで多店舗展開の際にも当社の商品を選んでいただいたり、口コミで新たな紹介を受けるなど、介護事業者との取引が急激に増えていきます。今のところ、取引の停止も一度もないので、大変ありがたいですね(川瀬代表)」

社労士同士で意気投合  
介護現場の職場環境改善へ

同社の経営相談に伴い、取引先のなかには本格的に、川瀬博文社労士に仕事を発注する介護事業

者もあるそうだが、現在では「食」を超える部分については信頼する別の社労士と連携をとり対応している。それが企業研修事業を運営する株式会社マリンの社労士・中昌子代表取締役だ。

中代表は、スーパーマーケットのパート社員から店長となり、職員教育の腕が買われて教育事業の責任者に就任、03年に起業したという異色の経歴の持ち主だ。同社は「笑顔と心を育てる研修・社員教育」をモットーとし、当初は取引先の多くが小売業だったそうだが、「より深く企業とかわりたいたい」との思いから07年に社労士資格を取得すると、幅広い業種に対し研修事業を展開。そのなかでたまたま介護事業者が職員の接遇マ



中代表による笑顔研修。同社では新入社員や一般職員、管理職など階層別研修のほか、内部研修講師養成研修やプリセプター養成研修なども実施している

ナーに悩んでいる声を聞いたことが、介護業界へのサポートに力を入れるきっかけとなった。

「当社で接遇マナー研修を行ったところ、職員の笑顔や態度が変わったといううれしいアンケート結果が得られました。しかし、それを継続していくには、職場環境そのものを変えていく必要があります。離職率の高さなど、介護業界の職場環境の問題を知るにつれて、業界発展のために私も力を尽くしたいと思ったのです(中代表)」

社労士同士、そうした介護業界への想いを共有した川瀬代表と中代表は意気投合。前述のように、介護事業者の経営を総合的にサポートするために両社で連携をとっている。

事業者ニーズに真摯に応え  
すべての人を笑顔に

現在、ガーニッシュの取引先のうち、介護事業者は30を超える。今後、飲食店との新規取引は基本的に行わず、介護事業者に注力するつもりだという。

「介護施設は飲食店に比べ、より厳重な検品はもちろん、配達時間



↑ 同社倉庫内。各市場のそばに冷蔵保管場所を設置し、買付からピッキングまで10℃以下で保存している



納品時には白衣・帽子・マスクの着用を徹底(配送ドライバーは面罩もつけませんが、たうた5分の着替えが最後まで影響を及ぼすと教育しています)(川瀬代表)

の幅も狭くなります。この業界に力を入れていく以上、飲食店の仕事をこれ以上受けるのは難しいと思っています」と川瀬代表は語る。その想いは、たとえば納品時に配送ドライバーの白衣・帽子・マスク着用、手洗いの徹底などにもよく表れている。「毎月検便も行い、検査結果のコピーを全事業者に提出しています。費用はかかりますが、それで信用を買えるなら安いものです」とはもともとどころ。



配達地域は東京、埼玉、千葉、神奈川が中心、配達時間は利用者ニーズに合わせて早朝、深夜も対応している

また、前述の経営相談につながるが、カット野菜などの加工品もニーズに合わせて販売。これは人件費に苦勞している事業者に対し、同社で加工業者を探し、経費計算をして商品提案をしたのが最初だ。そうしたさまざまなニーズの一つひとつ真摯に応えることで「信頼」を得る——それが川瀬代表の根底にある。そして川瀬代表が吸い上げた事業者の声は中代表と共有し、必要に応じて階層別研修から人事評価制度、採用サポート、助成金申請代行までサポートするという。

「事業者、従業員、利用者、その家族、すべての人を笑顔にしたい」と2人は口を揃える。食を入口に介護事業全体をサポートする両社の取り組みに、今後も注目したい。