

CATCH

YOUR

FUTURE.

TNS CO., LTD. RECRUITING

TOP MESSAGE

トップメッセージ

あなたの第一歩が、冒険の始まりになる。 ティーエヌエスで、その一歩を踏み出そう。

私がティーエヌエスを創業したのは2006年。

幼い頃に描いていた「社長になる」という夢を叶えるために、営業も、見積りの作り方も、パソコンの使い方すらもわからない——そんな“ゼロから”のスタートでした。それでも私は、自分の夢と仲間の期待を信じ、勇気を出して一歩を踏み出しました。

飛び込み営業の中で、お客様との会話一つひとつが学びとなり、
その積み重ねがやがてティーエヌエスという会社を形づくっていきました。
今、私たちがここまで成長できたのは、お客様、そして仲間たちのおかげです。

一度きりの人生を、どう生きるか。

「人生は一度きり」——誰にとっても、時間は限られています。
だからこそ、どんな環境に身を置くか、どんな仲間と挑戦するかが、とても大切だと私は考えています。

ティーエヌエスは、「革新と挑戦で未来を創造する」を理念とし、
足場仮設・車両販売・エネルギー・土木工事など、分野にとらわれない多角的な成長を続けています。
グローバル展開にも力を入れており、海外ビジネスで活躍するチャンスも豊富です。

さらに、私たちには「夢ノート」という文化があります。
自分の夢を可視化し、仲間と共有し、実現に向かって本気で取り組む。
そんな日々を過ごす中で、社員一人ひとりの目が自然と輝き始めるのです。

自分らしく挑戦できる場所、それがティーエヌエス。
現状に甘んじるのではなく、変化を恐れず挑戦すること。
与えられたキャリアではなく、自分でつくるキャリアを歩むこと。
ティーエヌエスは、そんなあなたの意志を全力で応援します。

最後に、私が大切にしている言葉を贈ります。

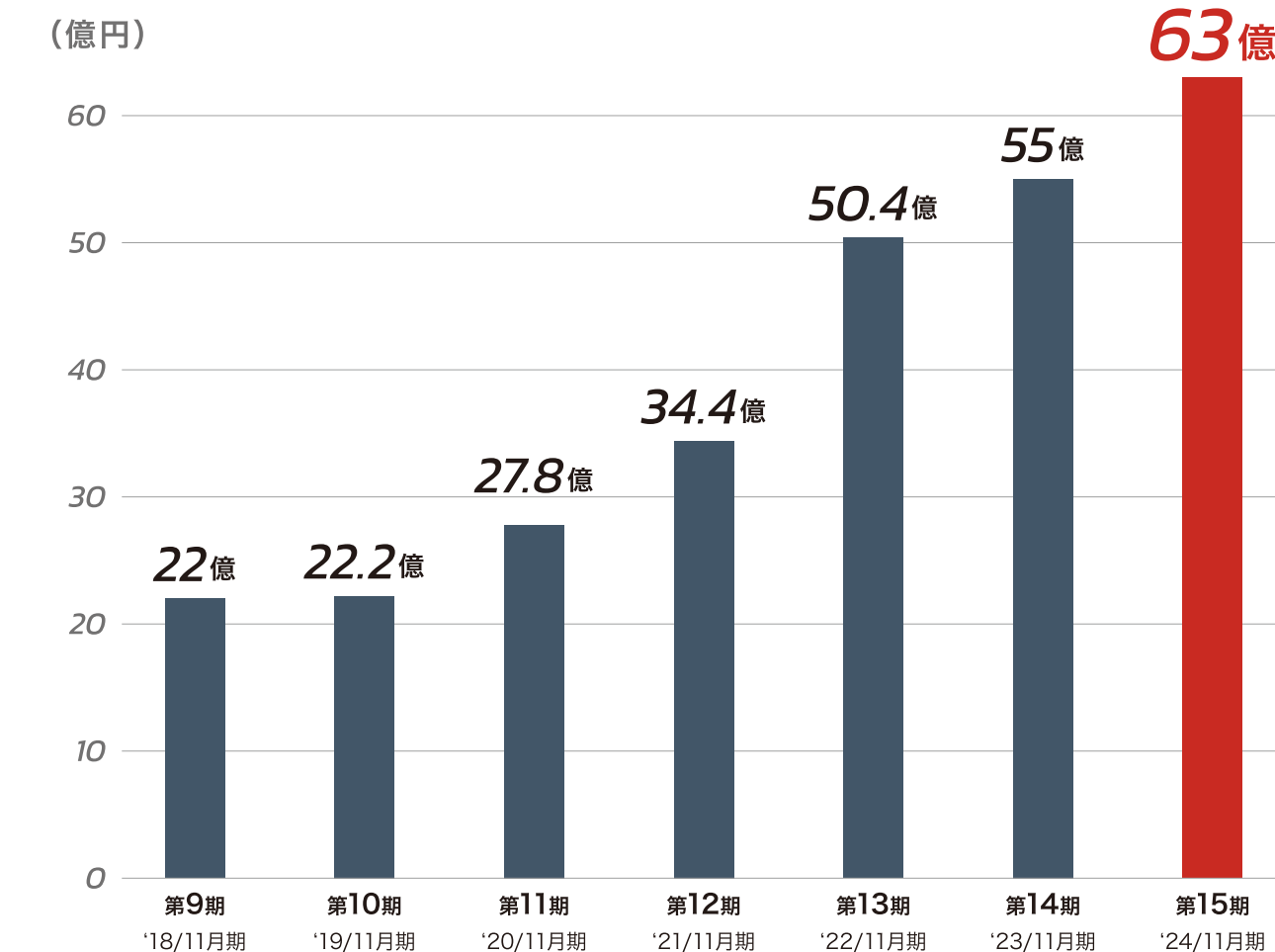
人生は冒険だ。
地図のない世界へ、一歩を踏み出す勇気こそが
未来を切り拓く力になる。
その冒険の始まりを、ティーエヌエスで迎えてください。

代表取締役

野崎達也

PERFORMANCE

売上高推移



COMMENT 顧問税理担当からのコメント

20年前、数名の従業員とともに足場仮設工事業からスタートした野崎社長。当時は資金調達も厳しい状況でしたが「売上目標を100億円にする」と語り、数多くの企業を見てきた私自身が大きな衝撃を受けました。まだ売上1億にも満たない段階でその目標を掲げられる経営者は、滅多にいません。その後、海外輸出やAdBlue®販売、エネルギー関連などへと事業を広げ、会社は200倍以上の成長を実現。今も挑戦を続け、次のステージを目指しています。野崎社長の原動力は「社員と共に成長すること」。若手にも積極的にチャンスを託し、挑戦を通じて自分の可能性を試せる環境を整えています。野崎社長と共に働くことは、大きな仕事に挑みながら社会に新しい価値を生み出し、自分の成長を実感できる——まさに未来と一緒に切り拓いていける特別な経験につながります。



センチュリオンコンサルタンツ株式会社
代表取締役 鈴木 衛

NUMBERS

数字で見るティーエヌエス

従業員数



85名

※2025年10月時点

平均年齢



31.7歳

※総合職：2025年10月時点

年収例



527.5万円

※総合職：入社3~5年の社員一例

年間休日



125日

※2025年10月時点

女性キャリア活躍推進



育児休暇取得率

100%

HISTORY

沿革

- 2006年 野崎工業として創業
- 2008年 海部郡蟹江町に営業所 設立
- 2009年 ティーエヌエス株式会社 設立／資本金 500 万円
- 2010年 住宅リフォーム部 開設
- 2012年 本社営業所 拡大
- 2013年 震災復興支援事業部 開設
- 2014年 本社営業所 拡大
- 2015年 本社営業所 移転
- 2017年 仙台営業所 開設／解体事業部 開設／レンタル事業 開設
- 2018年 資本金を 5000 万円に増資／湘南支店 開設
海外輸出事業部 ロシア（Russia）向け販売 開始
- 2019年 東京支社 開設
- 2020年 AdBlue® 販売事業部 開設
- 2021年 海外輸出事業部 モンゴル（Mongolia）向け販売 開始
AdBlue® 神奈川プラント 開設
- 2022年 エネルギー部門 開設／足場資材買取販売部門 開設
- 2024年 能登半島地震 復旧・復興支援 開始
名古屋支社 開設
- 2025年 ECOMAX® の販売開始
D キャッシュシフト開始
石川支社 開設



大規模工事を管理 多様性を生かし成長する足場事業

足場仮設事業部 事業部長の三溝です。
私たちの事業は、主にマンションやビルなどの大規模なりニューアル工事の足場を手がけています。設計・積算から工程管理、資材や人員の手配まで工事全体を管理する管理者としての役割を担います。
この仕事では、現場の職人と連携し、変更や遅延などに対応する調整力や自らの判断基準を持って仕事に取り組む主体性が求められます。
私は新卒の皆さんに、「どんな方でも大丈夫」ということを伝えたいです。それは、当社が社員の定着を最優先に考え、ガツガツ挑戦するタイプも、コツコツと会社を支えるタイプも、自分の能力を最大限に発揮できる場所を提供しているからです。
建設業では珍しく女性が活躍しております。成長を求める方へのサポートは惜しみなく、資格取得費用は全額会社が支援しています。
常に進化を求める刺激的な環境で、自分の出したい色で活躍できることを楽しみに飛び込んでください。

足場仮設事業部 事業部長 三溝 純平

足場仮設工事

足場資材買取販売

足場仮設事業部

国内販売

海外輸出

車両販売事業部

変化に挑み 中古車輸出で世界市場を開拓

車両販売事業部 海外輸出 事業部長のダニールです。
私たちの事業は、中古車の輸出を手がけるグローバルなビジネスを展開しています。現在の基盤はロシアとモンゴルですが、今後はマレーシア、キプロス、韓国といった国々への販路拡大を目指しています。
この事業は、世界情勢の不安定さや各国の輸出規制変更といった外部要因による困難が伴うこともあります。しかし、その不安定さを乗り越え目標を達成することに、大きなやりがいを感じられます。
私たちは、素直さと誠実さをもって取り組み、自ら積極的に学び、困難な状況だからこそ挑戦できるような人材を求めています。
私が新卒の皆さんに伝えたいのは、仕事は「自分の生活の一部」であり、「これからの人生を作っていくもの」ということです。
会社を通じて成長し、人生を豊かにするフィールドがここにはあります。
私たちと共に、変化の激しい国際市場で、あなたの能力を最大限に発揮し成果を追求していきましょう。

車両販売事業部 海外輸出 事業部長 DANIIL IVANOV

国際展開するエネルギー事業部で 成長を掴む

エネルギー事業部 事業部長の戸塚です。
私たちの事業は、AdBlue®の製造・販売からスタートし、現在はその原料である尿素のグローバルな調達・販売を主要な柱としています。
これは英語でのやり取りが必須となる、非常に国際色の強い仕事です。
また、2024年問題や燃料高騰から中小企業の資金繰りなど、運送業界の課題に着目し、あらゆる角度から革新的なサービス展開にも乗り出しています。
私たちが求めるのは、多くのことを「息をするように」吸収できる柔軟性と適応力です。大企業では経験できない、未知の新規プロジェクトが次々と立ち上がる環境ですが、それこそが成長の機会です。
常に「なぜ」を問い、主体性を持って仕事に取り組むことで、昨日できなかったことが今日できるようになる、成長体験を得られます。
「あなたが主役になれる」舞台で、自分の成長意欲を力に変え、私たちとともにまだ見ぬ未来を創造していきましょう。

エネルギー事業部 事業部長 戸塚 諒

エネルギー事業部

尿素輸入販売

AdBlue® 製造販売

土木・解体事業部

土木工事

解体工事

復興支援で社会に貢献 挑戦を続ける土木・解体事業

土木・解体事業部 事業部長の松本です。
2024年に石川県で始動した土木・解体事業は、震災復興支援という強い社会的意義も担っています。
被災地での地域社会貢献に、大きな実感が持てるのが特徴です。
私たちは、あらゆる案件に対し前向きなチャレンジ精神を持っています。
ほかの会社では対応が難しいとされた案件でも、当社のリソースをフルに活用して解決してきました。
新卒の皆さんには、多様な分野を早期から任せ、成長を促す環境を提供します。もちろん研修があったり、先輩社員がメンターとして付きますので、安心して業務に慣れていけるようサポートします。
今後は石川県全域から北陸地域へ、そして全国展開を目指しています。
私たちが求めるのは、積極的に挑戦し、自らの能力を最大限に高めたいという情熱。共に未踏の分野を切り開き、事業の主役となって活躍してもらうことを期待しています。

土木・解体事業部 事業部長 松本 諒



BUSINESS

私たちの事業



社長室 / エネルギー事業部
杉浦 友哉 2023 年入社

INTER VIEW

先輩イン タビュー



総務 / 人事 / 広報
澤田 弥侑 2025 年入社

変化と成長を求め、ティーエヌエスで挑戦の舞台へ

ティーエヌエスを選んだ理由は、社長室というポジション、そして大企業では味わえないスピード感と、様々な新規事業に挑戦できる環境に魅力を感じたからです。面接時、代表から「楽しんで稼ぐか、楽しく稼ぐか」という問いかけがあり、私は迷わず「楽しく」を選びました。周りのメンバーから日々刺激を受け、自分の判断力も急速に向上しているのを感じています。この環境でこそ、自分の人生をポジティブに変えられると確信しています。



社長室で次々と立ち上がる、新規事業の主役に

私は社長室に所属し、既存事業の底上げと並行して、常に新しい事業の立ち上げに携わっています。これまでにエネルギー事業の立ち上げに関わる尿素的の輸出入、直近では能登半島復興支援を目的とした土木解体事業の事務教育に携わりました。現在は不動産関連の新規プロジェクトに挑戦中です。同じことをやり続けることがなく、多岐にわたる業務に触れることにやりがいを感じます。会議のスピードは早く、優秀なメンバーが多い環境ですが、温かい歓迎と、わからないことは誰にでも聞きやすい風通しの良い社風に恵まれています。多様な分野を早期から任されることで、成長を促されている実感が得られます。



挑戦を通じて得た成長と、 最年少事業部長への道

次の目標は、新規事業の立ち上げを通じた事業部長への昇進です。ティーエヌエスの最大の魅力は、入社間もない若手であっても重要なポジションを任せてもらえることです。私たちの経営理念は「革新と挑戦で未来を創造する。」です。全力で仕事に取り組みれば、大企業では得られない早期の成長と主役の座を掴むことができます。もし挑戦を迷っているなら、ぜひ飛び込んでください。挑戦の機会に溢れたこのフィールドで、意欲的な仲間と共に未来を切り拓きたいと思っています。

スピード感ある挑戦と、ワークライフバランスの両立



前職では物流業界で事務を経験しましたが、新たなキャリアを考えた時、ティーエヌエスの海外展開を含む事業の将来性に強く惹かれました。会社全体がベンチャー的な挑戦意欲に満ちており、新しいことに自ら手を挙げて取り組める環境こそが、私の求めていた場所だと感じました。また、ここではワークライフバランスも整い、仕事に集中できることも魅力です。ティーエヌエスはスピード感が速いですが、疑問点は誰にでもすぐに聞ける風通しの良い社風のおかげで、安心して業務に飛び込むことができました。

未経験の人事広報で、ゼロから仕組みを構築するやりがい

私の現在の主な業務は、採用研修や SNS 運用を含む人事広報です。総務・人事という分野においてティーエヌエスでは新たな仕組みづくりに取り組んでいます。マニュアルや規定をゼロから作り上げていく過程に大きなやりがいを感じられます。特に新卒採用のスタートアップに伴って、私自身が研修資料を一から作成するという貴重な挑戦を任されました。未経験の分野でも、まずは「やってみる」という姿勢で取り組み、組織の運営がどう繋がっているのかが具体的に見えてきた時に、自身の成長を実感します。従業員が働きやすい環境を整えるための知識を習得できたことも、大きな成果です。

組織運営への貢献を実感し、 人事部署の確立を目指す

ティーエヌエスでは、一人ひとりの挑戦を大切に、仲間と共に成長できる環境があります。新しいことを常に求められるため、柔軟な対応力や、わからないことを素直にすぐに聞く姿勢が非常に重要です。「会社は学校ではない」とはよく聞く言葉ですが、受け身ではなく、自ら課題を乗り越えていく意欲的な方と一緒に働きたいと考えています。私の目標は、将来的に私が中心となって人事部署を確立し、ティーエヌエスの成長を支える柱となることです。この挑戦に溢れたフィールドで、あなたのキャリアを自分の手で作り上げてみませんか。意欲ある仲間を心よりお待ちしております。





伊原 保守

- 1975年** トヨタ自動車販売株式会社（現・トヨタ自動車株式会社）入社
- 2004年** トヨタ自動車販売株式会社 常務役員（新規事業、情報事業担当）
- 2007年** トヨタ輸送株式会社 社長
- 2009年** トヨタ自動車株式会社 専務
- 2013年** トヨタ自動車株式会社 副社長
- 2015年** アイシン精機株式会社 社長
- 2021年** ティーエヌエス株式会社 最高顧問就任



井上 輝男

- 1967年** 吉田工業株式会社（現・YKK株式会社）入社
- 1980年** YKK海外各社 代表取締役（オーストラリア、ドイツ、イギリス）
- 2002年** YKK本社 取締役副社長（ファスニング事業掌管）
- 2008年** 株式会社ファーストリテイリング 及び株式会社ユニクロ 専務執行役員就任
- 2008年** 株式会社ユニクロ海外各社 取締役
- 2021年** ティーエヌエス株式会社 相談役就任

人を動かし未来を創る 成長の原動力

私はトヨタ自動車で調達部門や新規事業を担当し、数多くの経営者とお会いしてきました。その経験から、優れた経営者には初対面で強く心を動かされる瞬間があります。

野崎社長と初めてお会いした時も「とてつもなく元気でバイタリティがあり、礼儀正しい経営者」という強烈な印象を受け、すぐに顧問に就任しました。

実際に共に働いてみても、第一印象は全く裏切られませんでした。特に優れているのは次の三点です。

第一に、バイタリティあふれる「行動力」です。新分野に果敢に挑戦し自ら異国に飛び込み課題解決に取り組む姿は驚異的で、目標達成への執念と粘り強さには感服します。

時に危うさを感じるほどですが、それこそが社長の強みです。

第二に、「決断力」です。短期的な損得ではなく、大義や正義感に基づき王道を選択する姿勢は稀有です。

第三に、「人間力」です。部下や顧客、仕入れ先のみならず、ライバル企業の人までも惹きつける魅力で、幅広い人脈を築いています。

このようなリーダーのもとで、若い社員は活気にあふれ、新規事業は次々と拡大し、会社の売上・収益は毎年成長を続けています。まさに未来が囁望される企業であり、更なる飛躍を大いに期待しています。

ADVISOR

挑戦と信頼で切り拓く エクセレントカンパニー

私はYKK株式会社に入社後、26年間にわたって海外勤務を経験し、異文化の中での経営と事業展開の難しさ、そして人の力の大切さを学びました。帰国後は海外事業本部長、取締役副社長としてファスナー事業を牽引し、世界市場での成長を支えてきました。

退任後はファーストリテイリング専務執行役員としてユニクロの海外事業拡大に尽力し、その後はスタートアップや上場企業の顧問・社外取締役として、培った知見を社会へ還元しています。

私はYKK創業者である吉田忠雄氏の「失敗を恐れるな」「臆せず挑戦せよ」「加点主義を貫徹」という教えを胸に、常に前向きに行動してきました。野崎社長もまさにその精神を体現しており、足場事業から車両販売、AdBlue®製造販売などへと果敢に事業領域を広げ、見事なスピードで成長を続けています。その柔軟な発想と行動力には深く感銘を受けています。

海外展開をさらに拡大して行く中で、今以上に現地の文化やニーズを理解し、信頼関係を築きながら、相手の利益を優先する姿勢こそが真の成長を導きます。

困難に直面しても挑戦を恐れず、全社員が一丸となって努力を重ねることで、ティーエヌエスは名実ともにエクセレントカンパニーへと進化していくと確信しています。

変化の時代に挑み続ける ティーエヌエス

1979年、第二次オイルショックによる経済混乱の中で私は就職活動を行い、影響を受けた石油業界と、安定性のある銀行業界に関心を持ちました。結果として日本石油（現・ENEOS）に入社し、仙台支店勤務を皮切りに、本社販売部、米国ダラス駐在、広報課長、新エネルギー事業部長、常務執行役員、さらにグループ会社社長など、さまざまな経験を積んできました。

そして現在はティーエヌエスの顧問としてお手伝いをしています。この間に感銘を受けたのは、野崎社長の圧倒的な行動力と決断の速さ。AIの進化など、社会がかつてないスピードで変化する現代において、行動できない企業は生き残れません。

会社の発展には社長一人の力ではなく、社員一人ひとりの能力と努力が不可欠です。若い皆さんには三つの言葉を贈ります。

第一に、論理的思考力を磨き、自分の考えを正確に表現する力を身につけること。

第二に、「難しいからやらない」のではなく、「やらないから難しい」と考え、恐れず挑戦すること。

第三に、時間を限られた資源と捉え、自ら計画的に管理すること。

これらを実践して、ティーエヌエスという大きな舞台で時代の変化に挑みながら、自身と会社の未来を切り拓いていってください。

顧問メッセージ

共創の心で 人と夢をつなぐ経営哲学

野崎社長とティーエヌエスとのお付き合いの中で、私が感ずるまま、皆さまにご紹介させていただきます。

野崎社長は歳若くして家族と離れ、国内のみならず諸外国を旅する中で自立していきました。そして出会う人々との交流から「生きることの喜び」を味わい、この価値を高めていくことを生業としたいという実感（夢）を掴みました。

2006年で起業して以来大切にされている活動は、お客様とのお付き合いを通じ、お客様の「お困りごと」や「あったらいいな」という課題と一緒に考え、ともに答えを出していくこと。

そしてその輪を大きくして、お客様、共に働く仲間やお取引で関係のある皆さまとともに、幸せの実現を目指したいと願っています。

野崎社長の素晴らしいところは、「夢ノート」で着実に確信を高めようという強い意思を持ち、実現のプロセスは1つじゃないという柔軟な発想と行動を意識しているところであると思っています。

ティーエヌエスの「T」は「タックル」。ラグビーの精神でもある"ONE FOR ALL, ALL FOR ONE"（1人はみんなの為に、みんなは1つの目標の為に）です。

新しく社会人となられ、就職を目指す皆さまには、是非私たちの輪に加わっていただきたいと願っております。



山口 益弘

- 1979年** 日本石油株式会社（現・ENEOS株式会社） 入社
- 2008年** 新日本石油株式会社、FC・ソーラー事業部長
- 2010年** JX日鉱日石エネルギー株式会社 執行役員
新エネルギー事業本部長
- 2012年** JXエネルギー株式会社 常務執行役員
- 2016年** JXインシュアランス株式会社 代表取締役社長
- 2016年** JXインシュアランス株式会社 非常勤顧問
- 2023年** ティーエヌエス株式会社 特別顧問就任

井浦 裕郎

- 1981年** 大協石油株式会社（現・コスモエネルギーホールディングス）入社
- 2007年** コスモ石油販売株式会社 仙台支店長
- 2010年** コスモ石油販売株式会社 常務執行役員
- 2012年** コスモ石油販売株式会社 執行役員 東京支店長
- 2015年** コスモ石油販売株式会社 代表取締役
- 2019年** 損害保険ジャパン株式会社 顧問
- 2021年** 油業報知新聞社長補佐（兼務）
- 2025年** ティーエヌエス株式会社 特別顧問就任



OUTLINE

会 社 名 ティーエヌエス株式会社

代 表 者 野崎 達也

資 本 金 5,000万円

設 立 2009年12月24日

所 在 地

本社 〒497-0036 愛知県海部郡蟹江町須成西3-69-1 TEL: 0567-96-7331 FAX: 0567-96-7332	名古屋支社 〒450-0002 愛知県名古屋市中村区名駅3-19-14 第2名古屋三交ビル9階E TEL: 052-526-0931 FAX: 052-526-0791
東京支社 〒142-0041 東京都品川区戸越1-7-1 ThePLACE戸越3階 TEL: 03-6421-5852 FAX: 03-6421-5853	石川支社 〒929-1215 石川県かほく市高松甲16-37 TEL: 076-213-6292 FAX: 076-213-6293
神奈川プラント 〒243-0218 神奈川県厚木市飯山南3-16-8 TEL: 046-258-9625 FAX: 046-258-9931	

社 員 数 85名 (2025年10月時点)

事業内容

・足場仮設 (工事・資材買取販売)	・エネルギー (尿素・AdBlue®・ECOMAX®・Dキャッシュシフト)
・車両販売 (国内販売・海外輸出)	・土木解体 (建築・運搬・復興支援事業)

認 可

建設業許可: 愛知県知事許可 第67049号 (般-2) とび・土木 (般-6) 解体
(般-7) 土木・建築・石・電気・管・鋼構造物・舗装・しゅんせつ・塗装・電気通信・水道施設・消防施設
古物商許可: 第542661003000号
レンタカー事業者: 愛運輸 第732号
産業廃棄物収集運搬業許可: 愛知 (第02300241468号)・石川・神奈川・岐阜・埼玉・滋賀・千葉・富山・長野・新潟・福井・三重
有料職業紹介事業許可証: 23-ユ-302915
宅地建物取引業者: 愛知県知事 (1) 第26196号

主要取引銀行

りそな銀行 名古屋支店	あいち銀行 蟹江支店	北國銀行 名古屋支店
瀬戸信用金庫 日比野支店	岐阜信用金庫 美和支店	大垣共立銀行 蟹江支店
三菱UFJ銀行 蟹江支店	三十三銀行 蟹江支店	

顧問弁護士 弁護士法人ブリッジルーツ名古屋

顧問社労士 河野総合社労士事務所

顧問税理士 センチュリオン税理士法人
税理士法人 丸の内中央総合事務所

 **ティーエヌエス株式会社**

<https://tns.inc/>