

Yamaguchi Genki Company Report 2019

:Company Name

株式会社 シグナレックス

:Personal Data



Takuya Emura

どんな依頼も断らず
できるか方法を考える。

仕事のモットー

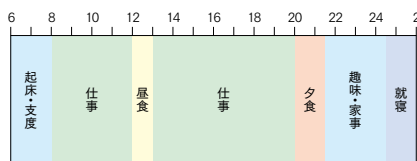
NOと言わないことです。無理難題な依頼であっても最初から否定的にはならず、まずは、どうすれば対応できるかを考えるようにしています。結果的に不可能であっても相手の置かれている状況を少しでも理解するように心がけその時にできる最善の提案をするようにしています。

うれしかったこと

自分が関わった製品を街で見かけた時です。日本国内どこに行っても弊社が携わった看板はあります。その中でも自分が関わった看板がかっこよく綺麗に設置されているところを見るとやはりうれしいです！

学生の皆さんへメッセージ

自分の芯を大事にしてください！人に言われるがままにはならず自分の意見をしっかり持てるように何事も当事者意識を持って取り組んでください。そんな中でも多くの仕事はチームワークです。芯は持ちつつも協調性は忘れないように柔軟な思考を養ってほしいです。



:Profile

江村 拓哉さん(27歳)

業務課 主任
山口県山口市出身
山口農業高校卒

:Company Profile



株式会社 シグナレックス

我々は、街でよく目にするサイン(看板)を製作しています。少数精鋭による高品質なものの造りと品性ある人造りを追求するアットホームな会社です。また、家庭と仕事の両立の支援の一環で有休取得促進や、コミュニケーション向上のために様々な行事を実施しています。

■事業内容 / 合成樹脂から製品開発、合成樹脂大型電照式看板、付帯装置のデザイン、設計、生産、据付及びメンテナンス、建築設計・施工

■設立 / 平成元年8月

■本社所在地 / 美祿市大嶺町東分字池尻3058-43

■代表者 / 代表取締役社長 永井 茂智

■資本金 / 3,000万円

■売上高 / 約16億円

■従業員数 / 69名(うちパート 2名)

お問い合わせ先

担当 / 総務課 山形 冬華

TEL 0837-52-3110

E-mail 8085yamagata@toaresin.co.jp

http://www.toaresin.co.jp

Interview



地元山口から全国へ

「山口ってすげーんだぞ！」地元が好きで、自身の仕事に誇りを持っている江村さんが働く職場は、山口県美祿市に本社を構えるシグナレックス。主にアクリル樹脂を加工し、作成しているサインメーカーで、全国のコンビニ・ガソリンスタンド・ファーストフード店等の看板を製作・出荷している。会社の魅力は、自身の地元である山口県から全国へ看板を出荷していることであり、そのことに誇りを持っている。自社で作成した看板を町で目にした時には、働く上での喜びややりがいを感じると笑顔で語ってくれた。自身の仕事に誇りを持って働く姿は、学生の私たちにとってまぶしく輝いて見えた。



ものづくりへの熱い思い

ものづくりが好きで、町のどこに行っても目にする看板を自身の手で作りたいと思ったことから、この会社を選んだ江村さん。現在は生産ラインを離れ、業務課で生産管理に携わっている。仕事の難しさについては、営業・生産双方の意見を聞き、最善の判断をしなければならない所である。いかに双方に寄り添って考え、提案できるかが重要となるのだと語ってくれた。そんな江村さんの10年後の目標はプライベートも仕事もより充実させること。「10年後は先輩を超えてやる！」と意気込みを聞かせてくれた。

株式会社 西日本テクノ



ミス発生防止の秘訣は指示を的確に忠実に。

仕事のモットー

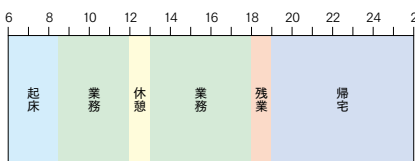
基本は担当者、指導者の指示をどれだけ忠実に再現できるか、または配線や結束、はんだなどの見た目がどれだけ綺麗に見せられるかなどを心掛けています。他にはミスをしたり手直しが発生しないように心掛けています。

うれしかったこと

配線時に、担当者が指示した事をなるべく教え通りに配線し、ほぼ教え通りに配線できていた事が嬉しかったと思います。他には、結束やはんだが理想通りに出来た時や、ボーナスが出た時が嬉しかったです。

学生の皆さんへメッセージ

私は今入社4年目ですが、仕事に関しても、社会人としてもまだまだ未熟です。特に働き出してからよく感じるようになりました。また、学生の色々な事をやってあげ良かったと思う後悔も少しあります。なので現在何か興味ある事ややりたいと思っていることは最大限やっておくべきだと思うので、残りの学生生活を存分に楽しんで下さい。



:Profile

道永 紗良さん(22歳)

製造課
山口県下関市出身
山口県立田部高等学校卒



株式会社 西日本テクノ

学生はお金を払って勉強します。弊社に入るとお金をもらって勉強します。自分の能力を高めましょう。もし、辞めて次の会社に移ったとき、「西日本テクノで勉強した」と言って下さい。

- 事業内容 / 制御盤・配電盤の設計・製作・試運転調整、メンテナンス業務
- 設立 / 平成8年10月
- 本社所在地 / 下関市豊浦町大字川棚5303番地
- 代表者 / 山口 健
- 資本金 / 2,500万円
- 売上高 / 4億円
- 従業員数 / 32名 (うちパート0名)
- 事業所 / 北九州営業所、福岡営業所

お問い合わせ先

担当/総務課 内山 昇
TEL 083-775-1052
E-mail soumu@nishinippon-techno.co.jp
http://nishinippon-techno.co.jp/

:Interview



同じ失敗はしない

西日本テクノは、制御版・配電盤の設計・製作・試運転調整・メンテナンス業務を行う会社である。盤製作をする部署に所属する道永さん。クライアントの要望を忠実に再現するためや後戻り作業が発生しないよう自主検査も行っている。それは、自身に与えられた作業を丁寧にこなすためでもある。

制御盤がきれいに完成した時、それが次への糧となり仕事に打ち込める。道永さんは今後の目標として、より要望通りの仕事をこなすため、「分からない事を分からないままにせず、同じ失敗はしないようにしたい」と語った。



やりたいことを残さない

道永さんに、学生の皆さんへのメッセージを聞いてみた。道永さんは、働きはじめてから自分自身の力不足を「日々痛感している」ものの、少しずつ成長できていることも実感している。そんな日々の積み重ねは、「やりがいにもつながっている」と言う。

また、就職することで「出来なくなることも多いそう。学生時代にやり残したという後悔が残らないように、何か興味があることがあれば、残りの学生生活の時間を使って「出来る事を存分にチャレンジするべき」とアドバイスしてくれた。

:Company Name

東ソー物流株式会社

:Personal Data



確実なチェックと積極的な声掛けを。

仕事のモットー

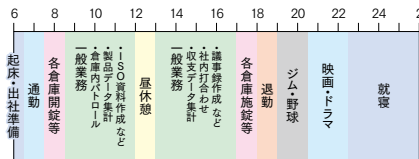
私の仕事のモットーは『確実と積極性』です。製品の出入庫保管に携わっており、1つのミスが誤出荷に繋がるため確実にチェックを行い、現場に出荷指示を行っています。また、積極的にドライバーや現場の方に声掛けを行い体調の変化に気づけるよう心掛けています。

うれしかったこと

1人で1か月の各倉庫の荷動きのデータを先輩と同じようにまとめることが出来たことです。これからは次月の荷動きを1人で予測できるようにしていきます。

学生の皆さんへメッセージ

私は物流の知識が全くない状態でしたが、入社前の通信教育で物流の基本を学び、入社後は上司や先輩が自分に合ったペースで教えて頂き、物流知識を身につけられるので、物流知識がないからと心配しなくても大丈夫です。少しでも興味があれば是非当社へお越しください。



:Profile

中野 聡さん(23歳)

港湾・倉庫部 管理G
山口県周南市出身
福岡大学卒

:Company Profile



東ソー物流株式会社

当社は大手化学メーカー「東ソー株式会社」100%出資の総合物流会社で、船舶・トラック等を活用した国内外への輸送、倉庫での保管、港湾荷役、輸出入手続き、物流全体の効率化の企画・提案など幅広い物流活動を行っています。

- 事業内容 / 海上運送事業、陸上運送事業、港湾運送事業、船舶代理店業、通関業、倉庫業、生産物流業など
- 設立 / 昭和26年7月
- 本社所在地 / 周南市野村一丁目23番15号
- 代表者 / 佐伯 哲治
- 資本金 / 12億円
- 売上高 / 約421億円
- 従業員数 / 570名(うちパート0名)
- 事業所 / 山口県(本社)、東京、大阪、三重、千葉、茨城、等

お問い合わせ先

担当 / 総務・人事課 池田、安達
TEL 0834-63-0077
E-mail jinji@tosoh-logi.co.jp
<http://www.tosoh-logi.co.jp/>

Interview



モットーは「確実と積極性」

物流の仕事は、小さなミスが誤出荷や納入日の遅れなどの大きなミスにつながる。それを防ぐために、中野さんは「確実と積極性」をモットーにしている。過去に中野さんは誤った荷動きのデータを作成してしまったことがあったという。幸い、その時は上司の再チェックにより誤出荷には至らなかったが、その日から中野さんは必ず一度作成したデータを印刷し、自身でもう一度確認し直すというダブルチェックを行うようになった。そして分からないことがあれば決してそのままにせず、積極的に上司に質問するという。失敗を恐れるのではなく、失敗から学ぼうとする中野さんからは仕事に対する真摯な思いが感じられた。



モノを運ぶことによって人の役に立ちたい

大学3年生のときに熊本地震が発生し、ボランティアとして福岡から被災地まで物資を届けに行った中野さん。その時、被災者の方に「食料がなくて困っていたんだ、どうもありがとう」と感謝された。その一言がきっかけとなり、中野さんは物流の仕事に興味を持ったという。物流の仕事はただ「モノを運ぶ」だけではない。「災害時における物流の仕事では情報を正確に管理することがとても大切なんです。ユーザーさんが必要としているモノを必要な時に必要な数だけ届けなくてはなりません。」と中野さん。誰がどこで何をいくつ必要としているのか。そういった多くの情報を正確に管理して、中野さんは今日も顧客の期待に答えるべく奮闘する。

:Company Name

株式会社 白石木材店

:Personal Data



最後までやり遂げることが成長と信頼に繋がる。

仕事のモットー

何事も最後までやりとげる。それが成長、信頼につながると思います。いつも笑顔で仕事することを心掛けています。

うれしかったこと

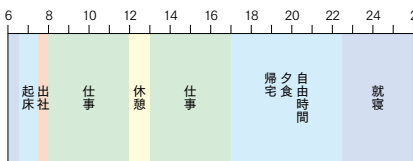
お客様の希望に沿えた時にありがとうと言って頂いた時です。また次も頑張ろうと思います。

休日の過ごし方

子供と遊ぶ。公園に行ってサッカーしたりしています。子供のほうが元気なので負けないよう体力づくりしようと思っています…目指せイクメン!!!

学生の皆さんへメッセージ

日本の将来は、皆さんにかかっています。これから大変な事や辛い事が多々あると思いますがそれに負けず乗り越えてがんばってください。そのためにはまず健康第一です。



:Profile

今田 本気さん(27歳)

営業部 営業兼業務
山口県岩国市出身
山口県立大津緑洋高等学校卒

:Company Profile



株式会社 白石木材店

岩国市を中心に柳井、周南、広島県大竹市の地場ゼネコン様、工務店様、大工さんへ建築用資材を卸売、小売販売をさせて頂いています。

- 事業内容 / 建築用資材の総合販売店
- 設立 / 昭和60年8月
- 本社所在地 / 岩国市柱野1667番3
- 代表者 / 代表取締役 白石 哲也
- 資本金 / 500万円
- 売上高 / 7億1,600万円
- 従業員数 / 17名 (うちパート0名)

お問い合わせ先

担当 / 白石 哲也
TEL 0827-46-0700
E-mail t.shiraishi@shiraishi-wood.com
http://shiraishi-wood.com

:Interview



笑顔溢れる家族のような会社

白石木材店は、岩国周辺の大工・工務店・建設会社へ木材・新建材・塗料・アルミサッシ・エクステリアなどを販売している会社だ。持株制度を設立し、今後は後継者のいない企業と手を組み、次の世代へ引き継いでいける時代にあった体制へ組織改革中である。

今田さんは、営業と業務を担当。以前は別の仕事をしていましたが、白石木材店へ約5年前に転職。「現場でお客様が困っている時に、手を貸してくれてありがとうと言ってもらったことが一番嬉しかった」と笑顔で話してくれた。取材中にも、笑顔で話す社員同士の姿があり、明るい社内の雰囲気がとても印象的だった。



困難に負けずに

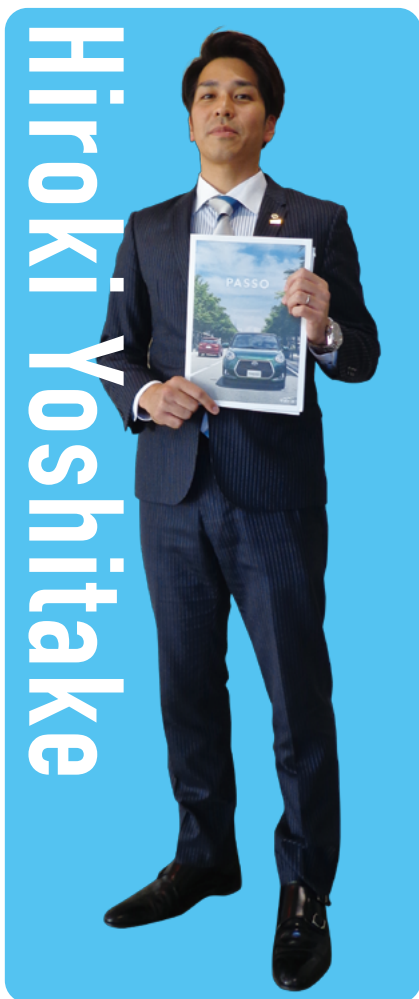
岩国出身の今田さん。「身近に家族や友人がいることは幸せなこと。これからの目標はもっと木材の知識を身につけて一人前になりたい」と力強く話す。

日々心がけていることは、「目の前のことを精一杯頑張ること。最後までやり遂げること」。その積み重ねは、信頼や成長に繋がる。どんな困難も、最後までやる気を持ってやりきれば、昨日よりもっといい自分になれる。「日本の将来を担っている若い皆さんは、最初は辛いことや大変なことがあるかもしれない。負けずに日々成長してってください」と私たちにエールをくれた。

:Company Name

トヨタカローラ山口株式会社

:Personal Data



Hiroki Yoshitake

大切なのは、お客様との信頼関係。

仕事のモットー

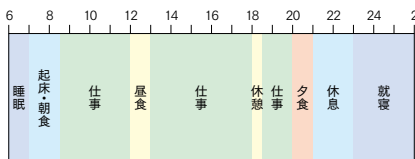
お客様との信頼関係を何よりも大切にしています。車を買っていただいてから平均で9年間はお使いいただく方が多いです。そのお付き合いの中でお客様の使用の頻度、用途に合わせたメンテナンス等の最適なご提案をすることで、お喜びいただけるように心掛けています。

うれしかったこと

お客様から「あなたから購入してよかった」とお言葉をいただいた時は嬉しかったです。自動車メーカーはたくさんある中で自分を選んでいただけたことは本当にありがたいことですし、全てのお客様からそう思っていたくれるように努めていこうと感じました。

学生の皆さんへメッセージ

社会人になると学生の時に比べてまとまった時間はとりにくくなります。今のうちに趣味や興味のあることに思いっきり時間を使うことをオススメします。学生時代の経験は必ず社会人生活で活きてきます。



:Profile

吉武 広樹さん(29歳)

営業マネージャー
山口県防府市出身
久留米大学卒

:Company Profile



トヨタカローラ山口株式会社

新車販売上、山口県内NO.1を誇る自動車販売会社です。お客様から喜ばれる会社づくりのために「ありがとう」の気持ちを忘れない会社です。

■ 事業内容 / トヨタ車新車販売、中古車販売、自動車整備、フォルクスワーゲン車販売

■ 設立 / 昭和40年9月

■ 本社所在地 / 周南市新地1丁目6-1

■ 代表者 / 代表取締役社長 卜部 治久

■ 資本金 / 5,000万円

■ 売上高 / 229億8,000万円 (2018年4月実績)

■ 従業員数 / 580名 (うちパート 17名)

■ 事業所 / 山口県内36ヶ所

お問い合わせ先

担当 / 総務部 山本 竜太郎

TEL 0834-22-2000

E-mail cysaiyou@c-yama.jp

<https://corolla-yamaguchi.com/>

Interview



お客様との信頼関係

新車販売を担当している吉武さん。車を買ってから、平均9年間という長い付き合いがあるそうだ。その中で、お客様の生活環境の変化に合わせたご提案をしたり、時にはスポーツで交流を深めたりなど、車を通じて人の輪が広がることが「この仕事の魅力」だと言う。

また、多くの販売店や多くの営業担当から自分を選んで頂き、お客様に頼りにされていることが嬉しい。車を買って頂いたことに感謝し、恩返しをすることで、良い信頼関係性を築いている。「変にかっこつけるのではなく、素でお客様と接することを心がけています」と笑顔で語ってくれた。



営業の仕事の楽しさ

「営業の仕事は、キツイほうが楽しい」と語る吉武さん。とてつもなく困難な目標に対して、個人で販売するのではなく、チームで助け合って乗り越えることができることは、この会社のすごいところでもあり、やりがいにも繋がる。本気で車売るために、お客様の家を訪問することは欠かせない。また、話をすることで、お客様のタイプを見抜き、それぞれ異なった距離感や温度感をつかむことも楽しく、人と深く関わることのできる仕事だからこそ、覚悟を決めれば楽しい。その原動力の裏には、「会社が頑張りをきちんと評価してくれる点がある」からだそうだ。

:Company Name

豊田鋼機株式会社

:Personal Data



誰にでも誠実な対応で信頼できるパートナーへ。

仕事のモットー

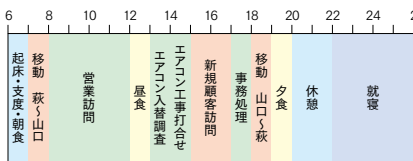
常に誰に対しても仕事中は誠実な対応を目指す。お客様の気持ちになって考えること。買い手、売り手ではなく信頼し合えるパートナーを目指す。いつも一生懸命ベストを尽くすこと。

うれしかったこと

初回訪問で厳しくお断りされたお客様に何度も訪問し、信頼関係を深めてエアコンの修理や工事をご依頼頂き、遂にはお客様の1番好きな営業マンと言われたとき。

学生の皆さんへメッセージ

「営業」とくに「新規開拓」は嫌煙されがちですがまだお付き合いのないお客様との橋渡しをする仕事のやりがいや達成感は他では得難いものがあります。また営業職は自分でスケジュールや訪問先、提案方法等考えて実行していく仕事でとても楽しいです。興味のある方、ぜひ勇気を出してチャレンジしてみてください。



:Profile

玉川 裕一さん(36歳)

営業部住設課 主任
山口県萩市出身
亜細亜大学法学部卒

:Company Profile



豊田鋼機株式会社

私たちはお客様の利益を最優先に考え、販売から施工まで一貫してご提供できる技術提案商社です。

- 事業内容 / 総合卸売業及び建設業
- 設立 / 昭和28年
- 本社所在地 / 萩市大字椿東2884-1
- 代表者 / 代表取締役 豊田 善隆
- 資本金 / 2,000万円
- 売上高 / 31億8,800万円
- 従業員数 / 約58名(うちパート1名)
- 事業所 / 山口支店

お問い合わせ先

担当/総務部 係長 長田 潤
TEL 0838-22-0881
E-mail nagata@toyota-k.co.jp
http://www.toyota-k.co.jp

:Interview



第一は、お客様とのつながり

豊田鋼機には、商社部門と環境事業部門の2つの部署がある。商社部門は、機械工具・鋼鉄材料や土木建設資材・住宅建材機器の卸売り、環境事業部門は給排水衛生設備・空調設備・機械器具などの設置工事およびメンテナンスなどがある。また、災害が起きた地域へのボランティア活動などにも力を入れており、地域だけではなく、多くの人々の役に立っている。

玉川さんは、人柄の良さから、偶然営業の仕事に携わることになった。モットーは「お客さまとのつながりを大切にすること」。ありふれた営業トークをするのではなく、お客様との関わりを自分自身が楽しむことが、仕事を楽しむ秘訣だそうです。



失敗から学ぶことの大切さ

玉川さんの仕事は、営業部員としてエアコンの販売や修理である。営業と聞けば商品を売ってノルマをこなすイメージだが、玉川さんは販売することよりもお客さんとの交流を素直に楽しんでいるような印象を受けた。

「お客さんと接する中でクレームを受けることもあります。その中で、失敗から学ぶことがあります。失敗から逃げるのではなく向き合うことで自分を知ることができる」と玉川さんは語った。

:Company Name

原田株式会社

:Personal Data



常にお客様の立場で 考えて行動する。

仕事のモットー

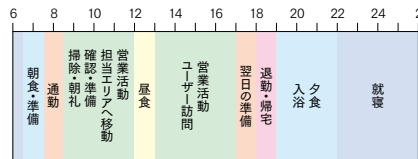
より良いパートナーとして末永くお付き合いできる、付き合いたいと思っていただける様、常にお客様の立場で考えて行動するように心掛けています。会社を代表して動いている気持ちをお忘れず、様々な場面でも、人に見られている意識を持つように心掛けています。

うれしかったこと

何より、お客様と喜びや感動を共有できることですね。オリジナルのユニフォームを中心に活動しているので、打ち合わせから納品までの約1年間の間にお客様と何度も打ち合わせを行い、課題をクリアしながら進めていくのでお客様も大変ですが、完成した時の達成感と感動は何にも代え難いほど嬉しいです。

休日の過ごし方

天気の良い日などは家族や友人、職場の人とキャンプや買い物、サッカーをしたりとアクティブに動いています。料理も好きなので天気の悪い日は専ら台所に立っています。買い物も料理も好きなのでよくコストコにも行きます。



:Profile

梶原 啓さん(32歳)

営業部2課
山口県山口市出身
山口インフォメーションカレッジ(現山口コアカレッジ) 卒

:Company Profile



原田株式会社

基幹事業は山口県内外の多業種の方々をお客様とした、ユニフォーム製作。建築業様の作業服をはじめ、白衣や事務服、サービス業様の制服等企業のユニフォーム提案を行っている。

- 事業内容 / ユニフォーム・オーダーユニフォーム・安全保護具・グッズ・ショップ事業
- 設立 / 昭和47年4月
- 本社所在地 / 防府市新田593
- 代表者 / 代表取締役 原田 栄造
- 資本金 / 1,000万円
- 売上高 / 14億円
- 従業員数 / 65名(うちパート21名)
- 事業所 / 周南支店、下関支店、東京オフィス

お問い合わせ先

担当 / 経営企画部 企画課 蔵元 直美
TEL 0835-38-0697
E-mail kuramoto@harada-co.com
<https://www.harada-co.com>

Interview



自分の仕事に誇りを持つ

軍手の製造からスタートした歴史を持つ原田株式会社。時代とともに事業主体も変わり、現在はユニフォームの企画製造を主な事業としている。ユニフォームは、原田株式会社独自にデザインしたものや、お客様と共にアイデアを出しながら作るものがあるそうだ。

営業担当の梶原さんの仕事は、何が最適かお客様と共に考えながらユニフォームを作ったり、販売すること。ユニフォームは着られれば良いという風に考えられがちかもしれない。しかし、こだわりを持つことで、「会社の広告にもなるし、社員が誇りをもって仕事に励めるなどユニフォームの持つ役割は極めて大きいんですよ」と梶原さんに教えて頂いた。



ユニフォームの価値を高める

営業の業務には、オーダーメイドとカタログにある商品の注文を受けることがある。オーダーメイドの商品は1年ほどかかり完成するまでお客様との打ち合わせを重ねる。その中でコミュニケーションをとりながら信頼関係を築く。その分だけユニフォームにはいろんな想いが詰まっているから、ユニフォームが完成した時は胸が熱くなる思いになるそうだ。

梶原さんは営業というよりも人としっかり向き合っている印象があった。梶原さんはお客様とは仕事上だけの関係ではなく少し踏み込んだ関係でありたいと考えているそうだ。どんな仕事でも相手のことを考えて行動することが求められると知った。

Company Name

株式会社 松岡

Personal Data



共に仕事をする相手が 気持ちよく取り組めるために。

仕事のモットー

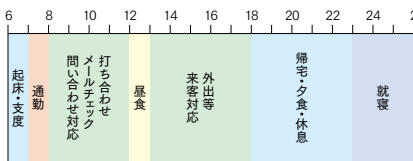
一緒に仕事をする相手が気持ちよく取り組むことができるように立ち振る舞いを考えます。同じ目標に向かってチームで最善最良の結果を出せるように周囲と協調することです。結果として「ありがとう」「助かった」という言葉をいただいた時には仕事のやりがいを感じることができます。

うれしかったこと

入社4年目に都城物流センターの立ち上げを担当したことです。新しい拠点の立ち上げは建物が立ち上がっていく過程を知ることができたり、働く環境の整備を私自身が主体となって取り組みました。無事に稼働し、今もセンターの皆さんが活き活きと働く様子を見るととてもうれしく感じます。

学生の皆さんへメッセージ

興味を持った会社には積極的にコンタクトを取ってみてください。今まで知らなかったことに出会えたり知見が広がります。社会に出たときにそれまでの経験値が様々な場面できっと役立ちます。



Profile

神門 茜さん(2012年4月入社)

総務人事チーム 主任
大阪府出身
関西大学文学部卒

Company Profile



株式会社 松岡

当社は2019年に創業70周年を迎える会社です。近年は冷凍冷蔵倉庫業に注力し新しいセンターを全国各所に稼働しています。2019年4月には福岡アイランドシティに、西日本では最大級の冷凍冷蔵倉庫が新たにオープンする計画です。

■ 事業内容 / 水産物の輸入・販売、水産加工品の企画・製造・販売、冷凍冷蔵倉庫業

■ 設立 / 昭和25年2月

■ 本社所在地 / 下関市東大和町1-10-12

■ 代表者 / 代表取締役 松岡 隆雄

■ 資本金 / 5,000万円

■ 売上高 / 402億円(2018年1月期)

■ 従業員数 / 426名(うちパート71名)

■ 事業所 / 本社(下関)、東京支店、福岡支店、大阪支店、物流センター(下関、船橋、大阪南港、福岡、東京湾岸、東京Central DC、都城)

お問い合わせ先

担当 / 管理部総務人事チーム 浦口 将平
TEL 083-267-8504
E-mail uraguchi@matsuoka.co.jp
<http://www.matsuoka.co.jp/>

Interview



会社の成長の一員になれる

2019年に創業70周年を迎える株式会社松岡は、「挑戦・変革・信頼」という社是を掲げている。この社是に向かって会社が成長していく過程に、主体的に自分自身も一員になっていると実感できるという。また、若手・ベテランに関係なく、やる気がある人には様々な仕事を任せてもらえることが魅力だそう。入社4年目の時に、宮崎県の都城物流センターの立ち上げにあたって、管理部の担当者を任せもらった神門さん。働く環境の整備をはじめとし、何から何まで全部を行い、会社が大きくなる所を間近で見ることができたことが、今までで1番のやりがいだったと話してくれた。

当たり前を支えている

物流センターの特徴として24時間365日、常に稼働していることが挙げられる。うまく稼働させるために、一生懸命働いている社員の方々を見ると尊敬するという。例えば、川崎にある東京湾岸物流センターでは、関東圏のコンビニを全店網羅するくらいの商品をお預かりしている。このように、日本の食文化を支えている、というプライドを持って、みなさんは働いているそうだ。

神門さんは、「これからの10年間のビジョンは、長く会社に貢献していくこと。結婚、出産、子育てを続けながら、いまのように仕事に関わっていきたい。女性が長く安心して働ける職場づくりを推進できるよう、私自身がモデルになって社員のみなさんを後押しできるようにするのが、私の夢です。」と語ってくれた。

:Company Name

株式会社 エミナス

:Personal Data



笑顔を忘れず明るく 元気の良い接客を。

仕事のモットー

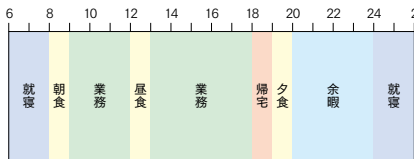
お客様がお部屋を探すにあたり楽しんで頂きたいので担当に付かせて頂く際は、笑顔を忘れず明るく元気よく接客させて頂くことを心がけています。また、お話をしていく中でお客様と打解け合いつつも礼節は忘れないように気を付けています。

うれしかったこと

『担当が村谷さんで良かった』と言われた時が仕事のやりがいを感じ次も頑張ろうと思える嬉しい瞬間です。ご入居後のお客様と外出先等でお会いした際に、『成約物件にしてよかった』と言われてすごく嬉しかったです。

学生の皆さんへメッセージ

社会人になるまでに多くの経験をすることをオススメします。多くの方とお話する中でお客様の会話に合わせたお話をしたり、何かしらの体験ネタを持っているお客様から自分に興味を持って頂けます。社会に出るまでの限られた時間ですが、今できることを精一杯楽しみ、エミナスへ入社してください。お待ちしております！



:Profile

村谷 優介さん(28歳)

本店 賃貸・管理部 賃貸課 主任
山口県下関市出身
九州産業大学経営学部国際経営学科卒

:Company Profile



株式会社エミナス

エミナスは、下関を起点に山口県内に5支店1分室、福岡県に1支店を展開する会社です。不動産の仲介、売買、企画から開発・販売など、不動産に関わる全ての業務に携わり、平成元年の設立から29年の歴史を積み重ねてきました。

- 事業内容 / 不動産売買事業、不動産開発事業、不動産賃貸事業、不動産管理事業、建築事業、損害保険代理店事業
- 設立 / 平成元年5月
- 本社所在地 / 下関市一の宮住吉2丁目11番17号
- 代表者 / 代表取締役 高木 道之
- 資本金 / 2,000万円
- 売上高 / 20億900万円
- 従業員数 / 78名(うちパート3名)
- 事業所 / 本店、下関支店、山口支店、防府支店、宇部支店、香椎支店(福岡市)

お問い合わせ先

担当 / 総務課 主任 村山 竜太
TEL 083-257-0246
E-mail info@emi-us.net
https://www.emi-us.net

Interview



楽しいお部屋探しを

高校を卒業して初めての一人暮らし。その時に訪れた不動産会社の方に親身に対応してもらったことが印象に残った村谷さんは、不動産業の道を選んだ。現在は賃貸課に所属し、お客様の新しい生活のお手伝いをしている。地元の知識を生かしながら、笑顔を忘れずに日々お客様と対応する。お客様から「村谷さんが担当でよかった」「部屋がとてもよかった」と言われたときがやりがいを感じるという。取材中どの質問に対しても笑顔で答えて頂き、その場の雰囲気も自然と明るくなった。この時、「村谷さんが担当でよかった」というお客様の気持ちを感じることができた。



現在ある時間を大切に

賃貸事業に従事し、過去には売買事業も経験した村谷さん。これからさまざまな事業を経験して10年後には「不動産全体の知識を身に付け、自分一人で不動産のことが分かるようになりたい」と力強く話す。10年前、18歳だった村谷さんには、現在までのビジョンなど全く浮かんでこなかった。しかし、28歳となった現在はなんとなく浮かんでくるのだという。だからこそ、何にでもなれる可能性を秘める私たちには、「時間を大切にしながら学生生活を精一杯楽しんでほしい」。残り僅かの学生生活。限られた時間を大切にしながら様々なことを経験し、充実した日々を送りたいと感じた。

株式会社 東武住販



お客様との対話から ニーズを掴む。

仕事のモットー

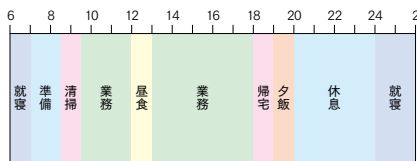
お客様との対話を大切にしています。お客様の要望を聞くことはもちろん、対話の中で性格や生活パターンなどを知ることでよりそのお客様にマッチした物件をご紹介できると考えています。

うれしかったこと

うれしかったことは、お客様に話しやすい人だと言ってくれたことです。些細なことですが、お客様との対話を大事にしながら日々仕事をしている中で、その部分を褒めていただいたことは自信に繋がりました。

学生の皆さんへメッセージ

数ある職種の中で自分には何が向いているか、どういう仕事やりたいのか、迷う事もあるのではないのでしょうか。そういう時は条件等で選ぶことも必要ですが、その仕事を通して誰かのために頑張れそうと思える仕事なら、それが喜びや自身の成長につながると思います。是非、皆さんが納得する仕事に就かれることを祈っております。



:Profile

菊永 さつきさん(23歳)

賃貸管理課
山口県下関市出身
山口大学経済学部卒



株式会社 東武住販

当社は、中古住宅再生販売事業を主力とした不動産に関する事業を行っています。当社でリフォームを施す物件の8割以上は戸建て住宅であり、リフォーム産業新聞の「中古住宅『買取再販』販売戸数ランキング2017」において国内第4位となっています。

- 事業内容 / 中古住宅再生事業、不動産売買・仲介・賃貸
- 設立 / 平成元年8月
- 本社所在地 / 下関市岬之町11番46号
- 代表者 / 代表取締役社長 荻野 利浩
- 資本金 / 3億288万円
- 売上高 / 66億4,018万円(2018年5月期)
- 従業員数 / 133名(うちパート2名)
- 事業所 / 山口県、福岡県、佐賀県、大分県、広島県に20店舗を展開。

お問い合わせ先

担当/管理部総務課 蔵田 泰宏
TEL 083-222-1111
E-mail yasuihiro.kurata.01@toubu.co.jp
<https://www.toubu.co.jp/>

:Interview



お客様から学んだこと

東武住販は、中古住宅再生販売事業を主力とした事業を行う。賃貸管理課に所属する菊永さんは、お客様の希望に沿う物件を探し、入居されるまでの一連の流れを担当する。「お客様の反応が直接見られること」をやりがいとする一方で、苦労も多く物件への道や、物件の特徴などを覚えることに「四苦八苦している」と語る。

過去に、お客様の要望を把握しきれず希望に合わない物件を紹介してしまったことがあり、「提示された条件だけでは満足してもらえない事を学べた」と言う。現在では「他の業者さんより接客が良かった」と言ってもらえるようになったと、うれしそうに語ってくれた。



就職して後悔しないように

数ある職種の中で、自分には何が向いているのか、どういう仕事やりたいのか、迷うこともある。菊永さんは「そういう時は、条件で選ぶ事以外に、その仕事を通して誰かのためにがんばれそうと思える仕事かどうか。それが喜びや自身の成長につながる」ことを教えてくれた。

自身はもともと、「高校教員になりたかった」そうだが、お客様と住まい探しを通して深いコミュニケーションがとれる今の仕事に「納得している」と話してくれた。