

16人の学生スタッフが等身大の目線で取材した

山口県の 元気企業レポート 2017



山口県若者就職支援センター
YYジョブサロン

YYジョブサロン 検索

<http://www.joby.jp/>

この冊子は、山口県内の大学に通う16人の学生のみなさんが
山口県の元気企業で活躍する人々取材・撮影して完成した情報誌です。
自らの足で企業を訪問し、たくさんの人に出会い、
そこで感じた働くことの大変さや楽しさを
等身大のレポートとしてまとめてくれました。
皆さんの就職活動の参考になれば幸いです。



16人の学生スタッフが等身大の目線で取材した

山口県の 元気企業レポート 2017

CONTENTS

(株)アイキャン	2
赤坂印刷(株)	3
旭興産(株)	4
いわくにバス(株)	5
(株)エストラスト	6
エルクホームズ(株)	7
王子ゴム化成(株)	8
大村印刷(株)	9
(株)カワトT.P.C	10
カワノ工業(株)	11
サンデン交通(株)	12
(株)三友	13
三和興産(株)	14
(株)シーパーツ	15
JRCS(株)	16
下関グランドホテル(株)	17
新光産業(株)	18
太華工業(株)	19
大晃機械工業(株)	20
トヨタL&F山口(株)	21
(株)菜の花	22
日産プリンス山口販売(株)	23
深川養鶏農業協同組合	24
富士高圧フレキシブルホース(株)	25
富士商(株)	26
フジミツ(株)	27
不二輸送機工業(株)	28
(株)安成工務店	29
山口産業(株)	30
(株)山下工業所	31
取材後記	32

株式会社アイ・キャン

Fumi Kaishima



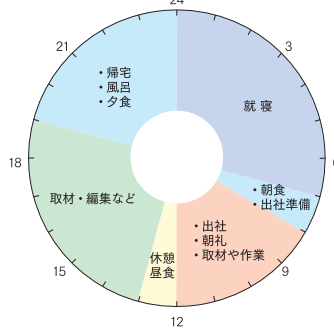
いつも笑顔で、丁寧に地域の情報を発信

仕事のモットー

笑顔でいることです。イベントの取材などでは、カメラがあることで楽しい雰囲気を邪魔しないように、私も楽しんで取材をさせていただいたり、そして笑顔で良いインタビューができるように心がけています。取材先ではいつ放送か、新しい話題なども提供させていただくことがあります。アイ・キャンの番組に興味を持って見て頂けるように笑顔で丁寧に対応したいと思っています。

うれしかったこと

取材に出て、お客様に話しかけていただくこと。特に「アイ・キャンたいむ」では地域の飲食店や祭りを扱うため、声をかけていただくが増えました。「番組に出てたね」と言われるのはもちろんですが、それ以上にこんなに番組を見ていただいている人がいるんだと思ううれしくなります。



:Profile

海島 芙実さん(24歳)

制作部 制作課
山口県岩国市出身
大阪芸術大学 芸術学部 放送学科卒



株式会社アイ・キャン

岩国市・和木町・周防大島町をエリアとするケーブルテレビ局として、身近な情報をお届けするだけでなく、インターネットや固定電話などのサービスに加え、防災ラジオで地域の安全・安心を守る事業も展開しています。

■事業内容／

放送法による有線テレビジョン放送事業、放送施設及びこれに付帯する設備の施工・保守、放送番組の制作並びに販売、電気通信事業法に基づく電気通信事業、電気通信設備及びこれに付帯する設備の施工・保守及び賃貸、建設業法による電気通信設備の施工・保守、広告業務

■設立／昭和60年3月28日

■本社所在地／岩国市山手町一丁目17-3

■代表者／柏原 伸二

■資本金／8億円

■売上高／11億円(平成28年3月末)

■従業員数／41人

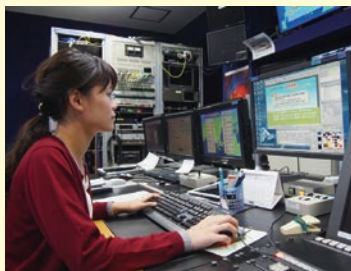
■事業所／

西部支所、美和センター、由宇サテライトセンター、錦サテライトセンター、周防大島支所

お問い合わせ先

担当／管理部 部長 廣本和之
TEL 0827-22-5678
E-mail hiromoto@icntv.co.jp
http://www.icn-tv.ne.jp

Interview



地域の旬な話題をお届け

山口県岩国市のケーブルテレビ「アイ・キャン」の制作部制作課に所属する海島さん。主な担当番組は「アイ・キャンたいむ」「デイリーi」などの情報番組で地域の旬な情報を毎日発信している。

入社から様々な部署で業務を経験し、培った技術を活かした活動を行う。制作部の仕事は、企画・取材・編集はもちろん、時には自らがキャスターとしても出演しているそうだ。

自分の興味や楽しいことをテレビの向こうの視聴者へ

「頼むんじゃないで、自分でやりました」と自身が制作を担当する番組内でパラグライダーに挑戦したことを語る海島さん。季節感や注目度を考慮しながら企画し、自らが体験、楽しみながら取材することで、お茶の間にもその臨場感や魅力を発信している。

キャスターをすることもあるため、「アイ・キャンの人よね?頑張って!」と声をかけてくれる地域の人々も少なくないのだそう。自身が映す側になってもその熱意は変わらず、「いい顔が撮れるように、いい言葉を引き出せるように」と大ぶりなカメラを肩に乗せながらレンズを覗く姿からは仕事で積んだ経験や誇りも感じさせる。海島さんは地域の人々と関わりを通し、試行錯誤しながら自分自身も楽しい番組を作るべく、今日もロケへと向かってゆく。



:Company Name

赤坂印刷株式会社

:Personal Data



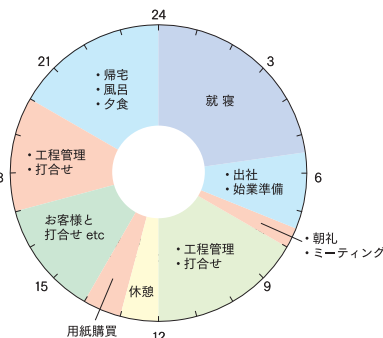
信頼されるために、 会話や環境にも気を配る

仕事のモットー

「藏永に任せれば大丈夫」と言ってもらえるような作業を心がけることです。会社には様々な人が集まっているので、とにかく「この人に任せれば仕事がうまくいく」と言ってもらえるように、仕事だけでなく会話や環境をよくすることを心掛けています。

うれしかったこと

仲間ができたこと。一つのことをみんなでやるという日頃の業務を楽しみながらやることです。そして、それをお客さまから評価されたことや、地元の友達から印刷を依頼してもらえた時が嬉しいです。



:Profile

藏永 隼さん(32歳)

製造部 工場長
山口県周南市出身
立命館大学 理工学部 電気電子工学科卒

:Company Profile



赤坂印刷株式会社

お客様のご期待にお応えし、お役に立つ行動をすること。すぐやる、間違いなくやる、できるまでやるのが赤坂印刷のスピリットです。多様化する時代のニーズに合わせて培ってきたノウハウを元に、印刷を通して社会に貢献し、そしてお客様に喜んでいただけるよう努力しています。

■ 事業内容 / 伝票印刷等のビジネスフォーム印刷・データプリント・商業印刷・シール印刷各種・オンデマンド印刷・ICタグ事業・企画・デザイン

■ 創立 / 昭和28年11月

■ 本社所在地 / 周南市馬神854-1

■ 代表者 / 赤坂 徳靖

■ 資本金 / 4,000万円

■ 売上高 / 28億円(2016年6月実績)

■ 従業員数 / 130名

■ 事業所 / 本社工場(山口県周南市)、東京支店、大阪支店、横浜営業所、名古屋営業所、奈良営業所、広島営業所、福岡営業所、徳山工場、山口工場

お問い合わせ先

担当/総務部 藤井志津江
TEL 0834-66-0001
E-mail info@akasaka-print.co.jp
http://www.akasaka-print.co.jp

:Interview



「任せれば大丈夫」を目標に信頼関係を

「この人に任せれば大丈夫」と言われることを意識しながら仕事に取り組む藏永さん。工場長になって立場上、責任も増えたそうだが、同時にとてもやりがいを感じている。

学生の視点からは、「お客様との接点はあまりないのでは?」と感じていた印刷業という仕事は、実は出会いに溢れた仕事だと分かった。一回一回の出会いを大切に、相手の真剣な姿勢に応えれば、次の仕事にもどんどん繋がっていく。

大事なものは、「自分の意見をはっきり言うこと」。それが信頼関係を生むことにもつながると教えてくれた。

何事にも「繋がり」が大切

学生や社会人に限らず、何をやるにも「人との繋がりが大切」と話す藏永さん。会社での社員のみなさんとの繋がり、趣味のバンド仲間との繋がり、大切な家族との繋がり、仕事を依頼してくれるお客様との繋がり…様々な人との「繋がり」の中で自分が存在していると話してくれた。普段から気をつけていることは、自分の意見を言うこと、目を見ること、名前と呼ぶことの3点だそう。

最後に「ななあになるな」という学生へのメッセージを頂いた。何とかなるだろうという考えを持つことは素晴らしいけれど、人生をななあにしてはいけないし、自分の道は自分で決めるべきだと仰った。そのためどうすればいいのか、そしてどうなるのかを考えることが大事だという。この心に残るアドバイスを参考に、後悔しない進路を決めたいと感じた。

:Company Name

旭興産株式会社

:Personal Data



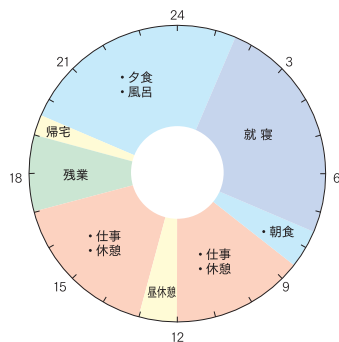
ものづくりのカギは 仲間とのチームワーク

仕事のモットー

一番大切にしていることはチームワーク。機械は、実際に動かしてみても、初めて分かることもたくさんあるので、その都度、話し合いを行います。各自がバラバラに取り組むのではなく、すり合わせを行いながら、前に進めることが大事だと思います。

学生へのメッセージ

ひとつの事に固執せず、いろいろなことに目を向けてほしいです。仲間や友達との気晴らしも大切。モノづくりにぜひ一緒に、チャレンジしましょう。



:Profile

玉重 浩平さん(28歳)

技術部係員
山口県岩国市出身
近畿大学大学院システム工学研究科卒

:Company Profile



旭興産株式会社

旭興産(株)は、産業用ロボットを中心とした自動化システム、自動車部品製造ライン、プレハブ住宅製造ライン、液晶などのフラットパネルディスプレイ(FPD)製造装置、産業機械、太陽光発電所建設、化学プラントの建設・メンテナンスといった幅広い分野の設計・製作・据付を行う会社です。

- 事業内容 / 上記参照
- 設立 / 1950(昭和25)年
- 本社所在地 / 岩国市長野1815-7
- 代表者 / 上田文雄
- 資本金 / 6,400万円
- 売上高 / 35億円(2016年1月)
- 従業員数 / 150名
- 事業所 /
岩国工場、光工場、岐阜工場、岐阜事業所
エコシステム事業部、岩国事業所、周南事業所
松山事業所、三原出張所、千葉出張所

お問い合わせ先

担当/総務部 部長 弘中正俊
TEL 0827-38-3300
E-mail hironaka@asahikohsan.com
http://www.asahikohsan.com

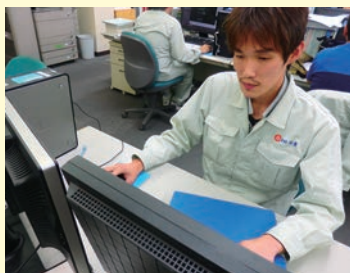
Interview



チームワークを活かした発想力で勝負

玉重さんは、顧客からの要望をもとに、2、3か月かけて機械の設計を行っている。パートごとに分担しながらも、全体でのすり合わせは欠かせない。よりよい商品の図面作成に当たっては、チームワークが大切。チームでの打ち合わせを重ねることで、一人では思いつかないようなアイデアを得ることができると教えてくれた。

時に難しい要望を受けたとしても、できる限り応えるため「意地でやる」という玉重さんの言葉が印象深い。苦勞した案件ほど、やり遂げた瞬間の達成感は大いと感じた。



経験の数だけ、確実に力になる

「5年目でも、まだまだスキルが足りないですね」と話す玉重さん。先輩との間には、技術者としての力量にかなりの差があるという。同時に、場数を踏んだだけ力になる仕事である、と感じているようだ。

「たくさん失敗した方が、自分の力になる。いろいろな失敗をしてもらいたい。」旭興産では、日々挑戦できる環境が整っているからこそ、様々な経験ができる。「先輩に教える立場になりたい。力をつけたい。」という思いから、玉重さんは、新たな案件に挑む。

:Company Name

いわくにバス株式会社

:Personal Data



Shiori Murakami

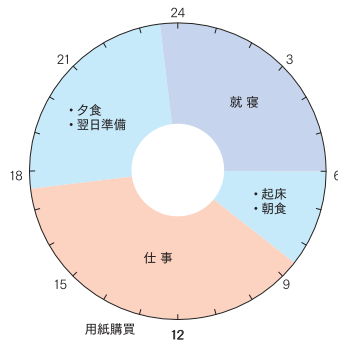
お客様の笑顔と ありがとう、やりがい

うれしかったこと

お客様の笑顔を見たときです。窓口でお客様の対応をする時に、難しい質問を受けたり大変なことも多いですが、最後に笑顔で「ありがとう」と言われた時に、この仕事でよかったと思うとともにやりがいを感じました。

休日の過ごし方

絵を描いたりお菓子を作ったり、自分の好きな事をして気持ちをリフレッシュしています。仕事を始めてから家族と一緒にいる時間が減ってしまったので、休みが重なった日は手伝いをしたり出掛けたりして時間を大切にしています。



:Profile

村上 詩織さん(22歳)

業務課
山口県岩国市出身
岩国商業高校卒

:Company Profile



いわくにバス株式会社

いわくにバス(株)は、岩国市民と岩国市を訪れるお客様の足として、安全第一、お客様第一のバス運行を通じて、地域社会に貢献します。

■事業内容／旅客自動車運送業(バス)

■設立／平成22年10月

■本社所在地／岩国市日の出町3番10号

■代表者／上田 純史

■資本金／9,000万円

■売上高／5億3,896万円

■従業員数／83名(うちパート20名)

■事業所／岩国駅前切符売り場
錦帯橋バスセンター
岩国インターバスターミナル切符売り場

お問い合わせ先

担当／業務課 浅井 陽子

TEL 0827-22-1092

E-mail y-asai@iwakuni-bus.com

http://www.iwakuni-bus.com/

:Interview



街の生活を支える仕事

いわくにバスは、その名のとおり市民や観光客を乗せて岩国市を走るバス。岩国市出身の村上さんにとっても身近な存在であったという。学校のスクールバスとしての運行もしており、地域にとって欠かせない「市民の足」として、地元貢献している。

切符販売の窓口立つことも多い村上さんは、幅広い世代のお客様と接する。仕事を通してお客様との関わりも増え、「バスがあると便利。」「私たちはこのバスがないと動けないからね。」など感謝の言葉を直接耳にする機会もある。お客様の笑顔が仕事のやりがいにつながっていると、笑顔で話してくれた。

10年後もずっと、ここで働いていたい

仕事をする中で、「表情が硬いよ、笑顔で」というアドバイスを受けることがあったという村上さん。そこから明るく、笑顔で接するように心がけたところ、自分自身の気持ちもポジティブに仕事に臨めるようになったという。直接お客様と接する仕事で「常に明るく、笑顔を大切に」という心がけはとても大切なことだと感じる。

取材中、10年後のビジョンを聞くと、「その時も、ここで働いていられたら」という答えが返ってきた。職種を超えて交流のある、あたたかい会社だからだそう。業務中のお客様とのやりとりなど、仕事について笑顔で話す村上さんの姿が印象的だった。

:Company Name

株式会社エストラスト

:Personal Data



お客様の要望を聞き ベストな提案を心がける

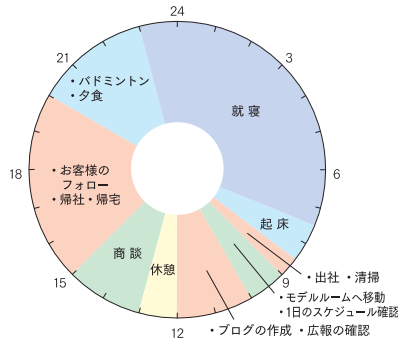
仕事のモットー

一生のうち一番大きな買い物と言われるマイホームを販売する仕事です。

住宅の購入を初めてご検討される方も多く、高額な買い物に不安な気持ちを抱えている方もいらっしゃいます。じっくりとお客様のお話を伺い、ベストな提案をすることを心掛けています。

うれしかったこと

初めて一人でお客様をご案内し、ご契約をいただいた時です。それまでは上司のサポートのもとで接客をしており、お客様は上司と話をしていました。初めて契約をいただいた際には、お客様に「これからもよろしく」と言っていただけ、とても嬉しく思いました。



:Profile

影山 将大さん(25歳)

営業部 購買代理一課
大阪府吹田市出身
九州共立大学 スポーツ学部 スポーツ学科卒

:Company Profile



株式会社エストラスト

当社は、分譲マンション「オーヴィジョン」及び分譲戸建て「オーヴィジョンホーム」をご提供しています。平成26年8月には東証第一部に上場し、今後さらなる躍進を続けていきます。

- 事業内容 / 分譲マンション、分譲戸建ての販売
不動産仲介業
注文住宅の設計・請負・管理
- 設立 / 平成11年1月20日
- 本社所在地 / 下関市竹崎町4-1-22
- 代表者 / 笹原 友也
- 資本金 / 7億3,600万円
- 売上高 / 128億円
- 従業員数 / 55人(平成28年11月末現在)
- 事業所 / 福岡支店(福岡市博多区)
山口営業所(山口市小郡)

お問い合わせ先

担当 / 経営企画室 静間
TEL 083-229-1456
E-mail shizuma@strust.co.jp
<http://www.strust.co.jp>

Interview



大きなお買い物だからこそ、お客様を後悔させたくない

マンションの販売を行う株式会社エストラスト。影山さんは現在、新築マンションのモデルルームで、営業を担当している。

一生のうちで一番大きな買い物と言われているマイホーム。そのため、不安な気持ちを抱えているお客様も多い。だからこそ影山さんはお客様のことを考える姿勢を大切にしている。「じっくりとお客様の話に耳を傾け、ベストな提案をすることを心がけて、お客様の後悔がないようにしたい」と語る姿からは、お客様に真剣に向き合う誠実な人柄が伝わってきた。

これからは後輩をサポート出来るように

お客様の人生に関わる仕事だからこそ、責任もあるがやりがいも大きい。これまでで一番嬉しかったのは、初めてご契約をいただいたときだと言う。それまでは上司のサポートのもとで接客をしていたそうで、初めて一人でお客様をご案内したからこそ、喜びがあったのだろう。その際にお客様から「これからもよろしく」と言っていたことが、とても嬉しかったと、影山さんは微笑んでいた。

現在入社して三年目の影山さん。「先輩方に面倒を見てもらう立場から、今度は自分が部下を指導していく立場として、後輩をサポートできるようになれば」と、目標を語ってくれた。

エルクホームズ株式会社



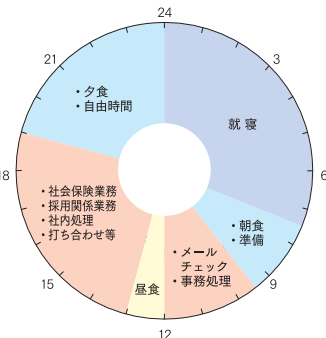
社員みんなが安心して働ける環境づくりを

仕事のモットー

入社して半年ですが、「安心して働ける環境づくり」をモットーにしています。社内でのコミュニケーションや、業務中での気配りを常に心がけています。そして、責任をもって業務にあたることで、サポートができればと思います。

学生へメッセージ

何か一つ胸を張って頑張ったと言えるものを持ってほしいですね。私自身、学生時代に力を入れて取り組んできたことがあったので、そこから多くの経験ができ、成長することができました。後悔のないよう、一日一日を大切に過ごしてほしいです。



:Profile

中司 智子さん(23歳)

総務部 人事研修課
山口県防府市出身
県立広島大学 経営情報学部 経営学科卒



エルクホームズ株式会社

当社は省エネ・エコロジーにこだわり、次世代省エネ基準をはるかに超える住宅性能を「家づくりの基準」として定め、エコロジカルで長寿命な家を「邸別自由設計」で提供しています。

- 事業内容 / 全邸自由設計による戸建住宅の設計・施工・販売
分譲宅地の設計・販売
- 設立 / 昭和46年4月
- 本社所在地 / 周南市南浦山町2-1
- 代表者 / 卜部 久久
- 資本金 / 2,000万円
- 売上高 / 64.6億円(2016年3月)
- 従業員数 / 147名
- 事業所 / 周南市、山口市、宇部市、岩国市、広島市

お問い合わせ先

担当/総務部 人事研修課 原田・中司
TEL 0834-33-1111
E-mail jinji@elkhomes.co.jp
http://www.elkhomes.co.jp

:Interview



社員が効率的に働けるようバックアップ

エルクホームズは省エネ・エコロジーにこだわり、次世代省エネ基準をはるかに超える住宅性能を「家づくりの基準」として定め、環境に優しく、長寿命な家を「邸別自由設計」で提供している。そのため、住む人に合った、幅広い視野からの家づくりが可能になる。

「モノづくりに携わる仕事がしたかった」と話す中司さん。企業説明会やインターンシップへの参加によって、会社の魅力を知った。現在は、社員のバックアップや、事務処理を担当しており、自分で考え、社員の方々が効率よく働ける職場づくりに励んでいる。

自分が育った街に貢献したい

実際に働く中で、若手社員にも次々と仕事を任せられる環境にいるからこそ、やる気へと繋がり、自分が成長できるのだと言う。自分が育った街に仕事を通じて貢献できているのではないかと話す。

将来は、「中司さんだから」と認めてもらえるような人になりたい」と話す。そのために、業務に関する知識を豊富に取り入れたいと意気込む。

:Company Name

王子ゴム化成株式会社

:Personal Data

Yukari Harada



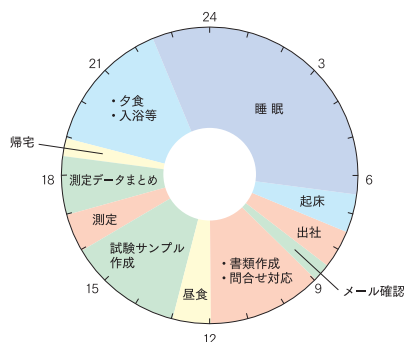
考えて行動することが 効率良い仕事につながる

仕事のモットー

「考えながら行動する」です。
ただ与えられたことをやるのではなく、「どうしたらもっと時間短縮できるか」や「なぜこの仕事が必要なのか」と考えながらやることで仕事の意義や効率良い仕事ができると思うからです。

学生の皆さんへメッセージ

やりたいことをやるのが大切だと思います。社会人になると自由に使えるお金は増えますが、まとまった時間はなかなか取れません。後で後悔しないよう、思いっきり大学生活を楽しんでください。



:Profile

原田 祐加里さん(24歳)

ラインング部 生産技術課
山口県防府市出身
山口東京理科大学工学部応用化学科 卒

:Company Profile



王子ゴム化成株式会社

「挑戦と創造」の社訓のもと、新技術の開発・蓄積を進めつつ、今日ではグローバルな商品供給を目的とした海外生産拠点を中国・タイに設置し、アセアン各国、中近東、米国、ヨーロッパ等の海外へも販売を展開しています。

- 事業内容 / ゴム・樹脂製品製造、加工及び販売
- 設立 / 昭和32年2月
- 本社所在地 / 防府市勝間2丁目1番6号
- 代表者 / 中村 壽昭
- 資本金 / 2億円(2015年12月)
- 売上高 / 39億6,500万円
- 従業員数 / 220名
- 事業所 / 山口(本社工場1工場)2工場
東京、大阪、岡山、中国、福岡(営業)

お問い合わせ先

担当/総務 尾高 盛巨
TEL 0835-22-3956
E-mail mm-odaka@ohji-rubber.co.jp
http://www.ohji-rubber.co.jp

Interview



世界に通用するゴム加工技術

王子ゴム化成は、工業用ゴム及び樹脂製品製造メーカーとして1957年創立。来年2017年には創業60周年を迎える。「挑戦と創造」を社訓に技術開発・蓄積を進め、ラインング・ホース・押出・プレス製品の四部門を主軸として経営を続けている。その中でも、工業用タンクの内側に厚いゴムを貼りつけ、強酸・強アルカリ薬品に耐えられるよう加工する「ラインング」部門は、日本で3本の指に入るシェアを獲得している。現在では中国やタイにも関連工場を進出させており、世界展開も積極的に行っている。

まずは何でもやってみること

原田さんは大学時代、学生同士で生活の手助けを行う「ピアサポーター」を務めていた。しかし入学当時はその制度はなかった。それに準ずる役割は教員が担っていたため、原田さん自ら、学生主体となるピアサポーター制度の基礎を作り上げたそうだ。

「(今の仕事は)まだわからないことばかりだけれど、自分でやりたいと思ったから始めた。受け身にならず、能動的に行動したい」そう語る原田さんの根幹は、学生時代から変わっていない。また「大学の学びすべてが役に立つわけではないのだから、とにかくやりたいことを何でもやってみたら良い」ともおっしゃった。役に立たないと思っても、自ら行動し、成し遂げていくことは確実に大きな経験となって蓄積されていくのだろう。

大村印刷株式会社



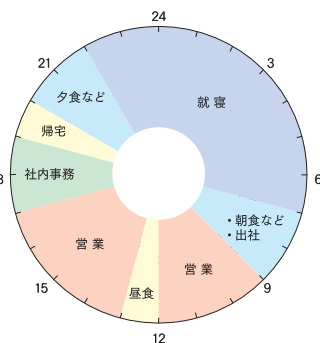
笑顔は人を呼び、誠実さは信頼を呼ぶ

仕事のモットー

いつも笑顔で仕事に取り組むことを第一に心がけています。笑顔は人を呼び、誠実さは信頼を呼びます。お客様はもちろん、仲間たちからも信頼できる人になることを常に目標にしています。

学生の皆さんへメッセージ

“自分がやりたいこと”が見つかりにくい時代だと思えます。やってみて初めて分かることもある。飛び込んでみる勇気が、君たちの器を広げる。自分を信じて! Going My Way!



:Profile

赤田 瑞貴さん(30歳)

第一営業本部営業2部
山口県宇部市出身
玉川大学 人文学部 人間学科卒



大村印刷株式会社

弊社はあと4年で創業100年を迎える総合印刷会社です。Web関連やICTを活用した各種メディア事業へも進出しています。お客様の真のパートナーとしてお役に立てる企業をこれからも目指していきます。

- 事業内容 / 印刷、製本、広告・情報誌の企画デザイン、デジタルコンテンツ企画・制作、電子書籍制作、Web関連の企画・制作
- 設立 / 昭和21年11月5日
- 本社所在地 / 防府市西仁井令一丁目21番55号
- 代表者 / 潮 貞男
- 資本金 / 5,500万円
- 売上高 / 61億3,300万円(平成28年6月期決算)
- 従業員数 / 330名
- 事業所 / 東京、茨城、大阪、広島、福岡、宇部、周南

お問い合わせ先

担当/管理本部 伊達 望
TEL 0835-22-2555
E-mail date.nozomi@omura.co.jp
<https://www.omura.co.jp>

:Interview



営業は会社の顔であり、お客様と会社の架け橋

印刷物の製造をはじめとして、Web関連、ラベルやパッケージのデザインなど、幅広い事業展開を行う大村印刷。同社には、「企画・クリエイティブ部門」「営業部門」「生産・製造部門」といった3つの部門がある。お客様から直接お話を聞き、それぞれのニーズにあった最適なプランを提供する営業部に所属している赤田さん。

「お客様から褒められることも怒られることも仕事。お客様に喜んでいただけると、自分も嬉しい。」と語る。お客様との信頼関係が大切。たとえ怒られても慌てず落ち着いて対応する。営業の仕事は、お客様と会社をつなぐ重要な架け橋である。

自分が笑顔でいることで相手も笑顔に

「自然体・慌てない・笑顔で」この3つをモットーに営業活動を行う赤田さん。お客様とコミュニケーションを取る中で、互いに話しやすい雰囲気づくりが大切である。また、違う部門の社員との信頼関係も必要。工場内を見学させていただいた際、赤田さんは、誰に対しても素敵な笑顔で接していたのがとても印象に残る。

今の目標は、大村印刷の営業の一人として会社をさらに盛り上げること。「将来的には、会社の先頭に立ち、会社をどんどん引っ張っていく立場になりたい」と赤田さんは語る。仕事への強い熱意を感じた。

:Company Name

株式会社カワトT.P.C.

:Personal Data



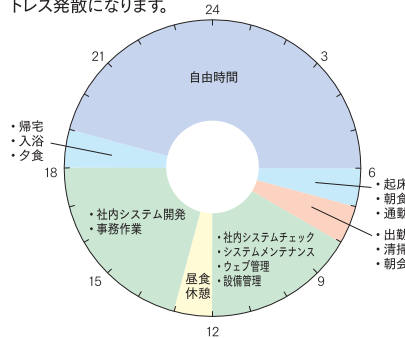
新しいことに挑戦すれば 次のステージが開ける

うれしかったこと

自分が苦労して作成したシステムがたくさんの人に使用されてそれがデータベースやアクセスログの数になって大きくなっていくのが見えることが苦労が報われてとても嬉しい瞬間です。その反響によって次のシステムをどのようにするか反省点も交えて考えることができることもとてもやりがいを感じます。

休日の過ごし方

農繁期にはコメ作りをしています。草刈りをしたりトラクターで田んぼを耕しているとても心地よい気分になります。また、努力したことが収穫となって自分に返ってくることも楽しみです。農閑期にはバイクでツーリングしています。県内の道路はバイクで走るにはとても良い環境で、ストレス発散になります。



:Profile

福井 啓二さん(48歳)

システムグループ
山口県周南市(旧 熊毛郡熊毛町)出身
山口県立下松高校卒

:Company Profile



株式会社カワトT.P.C.

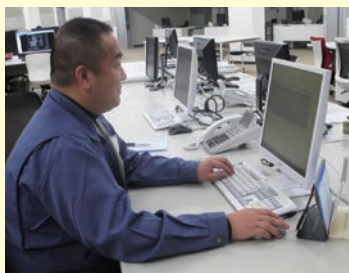
私達の会社は、マンション等のキッチン、洗濯、洗面、お風呂、トイレなど暮らしに欠かせない「水」の通り道を工場で樹脂製の配管システムに加工し、現場へ納品しています。

- 事業内容 / 住宅用給湯給水配管システム品の製作
機械加工部品製作
- 設立 / 平成元年7月
- 本社所在地 / 岩国市玖珂町1600-51
- 代表者 / 川戸 俊彦
- 資本金 / 5,000万円
- 売上高 / 37億6,000万円
- 従業員数 / 275名(うちパート51名)
- 事業所 /
本社・工場、岩国加工センター、
岩国旭工場、千葉加工センター、東京営業所、
大阪営業所、名古屋営業所、福岡営業所

お問い合わせ先

担当/取締役副社長 村田 典子
TEL 0827-81-1100
E-mail murata-n@kwt-tpc.co.jp
<http://www.kwt-tpc.co.jp>

Interview



お客様、そして社員から信頼されるために

共同住宅関連給水給湯プレハブ配管品の企画及び製作、金属部品の加工事業を展開しているカワトT.P.C.。毎年、各部にそれぞれ生産テーマがあり、その計画を達成できるよう、従業員一丸となって日々の業務を行っている。

カワトT.P.C.は、お客様の信頼が厚く共同住宅関連給水給湯プレハブ配管品の販売シェアは業界トップを誇る。また、女性社員が多く、女性が働きやすい環境設備も整っている。毎年、家族を招いた納涼祭を行っており、社員の家族も大切にしている。カワトT.P.C.はお客様そして社員からの信頼が厚い企業だと感じた。

目指すは東京オリンピック。常に新しいことへ挑戦していく社風

「昔から取り組んでいることも大切であるけれど、その時代についていくためには、次へ次へと新しいことに取り組み、発展させることが大切だ」と熱意のある言葉で福井さんは語る。「新しいことに取り組むには、若手社員の声に耳を傾け、何を求めているかを常に模索することだ」という。

同社の社風は、常に新しいことにチャレンジすること。「2020年の東京オリンピックで使用される全ての施設の配管をカワトT.P.C.のものにしたい」と4年後のビジョンを語ってくれた。きっとこの会社なら、そんな高い目標も成し遂げられるのではないかと感じた。

Yamaguchi Genki Company Report 2017

:Company Name

カワノ工業株式会社

:Personal Data



Takafumi Uchida

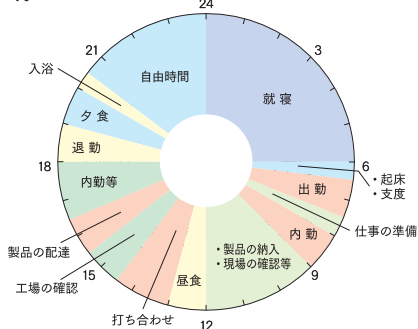
形に残る仕事だから
やりがいも大きい

仕事のモットー

「常に考えながら行動する」ことです。お客様の要望にできるだけ応えられるように努力することはもちろんですが、自分勝手な行動をしてしまうと、他の営業マンやいろんな部署の方に迷惑がかかってしまうので、第一にお客様のことを考えて行動しますが、周りの方と相談しながら仕事をしています。

休日の過ごし方

休日は地元の同級生と遊びに行ったり、大学時代の友達と飲みに行ったりと山口県と福岡県を行ったり来たりしています。たまにカワノ工業の同期と飲みに行ったりもします。部署が違ってても年が近い人はみんな仲良くなれるのでいろんな話をしながら朝まで飲んでることもあります。



:Profile

内田 隆文さん(24歳)

徳山営業所
山口県熊毛郡田布施町
九州共立大学 経済経営学科 卒

:Company Profile



カワノ工業株式会社

創業83年、山口県でトップクラスのコンクリート製品メーカーであり、建設業における洗練された技術集団として、公共工事・民間工事において、地域の社会インフラ(建物・道路・河川・宅地・通信など)の整備に貢献しています。

■ 事業内容 / コンクリート二次製品の設計、製造、施工
及び販売、建築物の杭打ち基礎工事
屋根・太陽光発電・住宅リフォーム工事
建築土木資材一式その他物品の販売

■ 設立 / 1950年 6月
■ 本社所在地 / 柳井市柳井1740番地1
■ 代表者 / 河野 和明
■ 資本金 / 4億8,000万円
■ 売上高 / 45億2,100万円
■ 従業員数 / 190名(うちパート10名)
■ 事業所 / 柳井市・周南市・岩国市・山口市・美祿市・田布施町・広島市・益田市(島根県)

お問い合わせ先

担当/管理部 中川 和雄
TEL 0820-22-1111
E-mail k0745@kawanokk.co.jp
http://www.kawanokk.co.jp

:Interview



自分の手で一生残るものを創り上げたい

創業83年、県内のコンクリート製品でトップシェアを誇るカワノ工業。小さい頃からモノ創りが好きな内田さん。県外の大学に進学したものの地元で恩返しをしたいという思いで、地域の社会インフラに貢献するこの会社で働くことを決めた。

この仕事の魅力は「形に残ること」。現在営業を担当しているのは歩道境界ブロックや電柱などのコンクリート製品だ。自分の担当した仕事が目に見える形で地域に残り、かつ、人々の生活を支えていることがやりがいに繋がっている。「道を歩いていて自社のロゴを見た時は感動した」と内田さんは嬉しそうに語ってくれた。

信頼される営業マンになるために

営業職に就く内田さんは、お客様や同僚、現場の人とコミュニケーションを取る中で「常に考えながら行動すること」をモットーとしている。仕事は自分一人ではできない。自分勝手な行動をしてしまうと多くの人に迷惑がかかってしまう。だからこそお客様はもちろん、一緒に働く仲間のこと考えた行動をとるよう、常に心がけている。

この仕事に就いてまだ2年。将来の目標を聞くと「営業マンとしてまずはお客様に信頼してもらえるよう、些細なことでも駆けつけ、相手の心に寄り添った対応をしていきたい」と内田さんは笑顔で語ってくれた。カワノ工業には色々な経験を積むことができる環境と、それを支えてくれる社員がいる。その目標を達成できる日は近いかもしれない。