

107

# 株式会社 アサヒ

学歴関係なく「頑張り」と「成長」が認められる会社

## 企業DATA

### ▶▶ 企業情報

(詳しくはホームページをご覧ください)

企業名	株式会社 アサヒ
業種	各種商品卸売業
本社所在地	〒870-0901 大分県大分市西新地2-6-39
TEL	097-558-3160
FAX	097-552-2269
創業・設立	1954.02.01
代表者	代表取締役社長 長濱 弘晃
資本金	1000.0万
年商	14.2億
従業員数	49名
URL	https://www.asahip.co.jp/

### ▶▶ 採用実績 (過去3年間)

		男	女
新卒	大学・大学院	事務系	3
		技術系	
	短大・高専・専門学校	事務系	1
		技術系	
高校	事務系	1	
	技術系		
既卒	中途	事務系	1 1
		技術系	

### ▶▶ 採用職種 (現在計画中の採用職種)

- 営業系技術職
- その他技術職
- 営業・企画・マーケティング系専門職
- 営業・販売系事務職
- その他事務系スタッフ
- 商品・製品営業職
- その他営業系スタッフ
- 総合職
- 一般職

### Q どのような姿を目指している会社ですか(企業理念、経営方針)

私達の経営理念でもありますが、私たちは、グッドカーライフサポーターとして「Safety」カーライフが安心・安全で困らないように「Happy」カーライフに困ったら良くなるように「Enjoy」カーライフを満喫し楽しく乗れるようにサポートし、必要とされる企業を目指しています。卸売業である弊社は、カーオーナー様との接点は少ないですが、自動車部品・用品の流通業として修理業界をサポートするためにも最終的なお客様であるカーオーナー様を軸とし、カーオーナー様、修理業者様の発展が弊社の発展に直結すると考えています。また、自動車の部品・用品の販売だけでなく、お客様へ「満足」を提供するため、社外へ向けたさまざまな活動をしています。その一つとして、業界や車の変化をキャッチし、勉強会を開き、お客様と一緒に学び、業界を盛り上げのお手伝いができるよう、心がけております。

### Q 働く上で、大切にしていること

お客様だけでなく仕入れ先・メーカー様、そしてスタッフの家族までアサヒは思いやりを持って一緒に働く方々を大切に、方針の見直しや働き方の見直しなどを行っています。

### Q 仕事のやりがい、面白さ、苦勞する点について教えてください

【やりがい&面白さ】  
部署にもよりますが広報企画制作した販促物に関して「こういうのが欲しかった」「あれ、活用しているよ!」などの感想をいただけるとやりがいもあり、仕事も楽しくなります!  
【苦勞する点】  
広報企画：本당にお客様のニーズに沿っている企画や販促品ができていないのかわからなくなる時がありますが訪問した際に生の声を聴くことができるのですぐに解決できます!

### Q 職場の雰囲気について教えてください

とにかく仲がいいです。  
「人間関係で困ったことがない」とよくみんなが口にしてます  
オンとオフががはっきりとしているので動きやすい環境だと自負しています  
「連休を積極的に取るように」というのが会社の方針なので3連休以上をとるスタッフが多いです。

### Q 入社後のキャリアアップイメージ(例えば10年後の自分の姿)は?

「2035年までにどれくらい給料をアップさせたいか」というディスカッションを社内で2023年度に行いました。2035年までにどれだけスキルアップして何をすべきかということ社員全員が意識することで「将来なりたい姿」を想像することができました。また、各部署ごとでスキルマップを導入しており「スキルアップするには何を必要とするのか」など明確化&見える化されているので半期ごとで自身の立場や次のステップがわかるようになっていきます★

#### ● 事業内容

【取り扱い商品】  
自動車部品・用品 卸売業 (BtoB)

#### 【拠点数】

6拠点 + グループ会社含め計10拠点

【主要取引先】 SPK (株) / パナソニックカーエレクトロニクス(株) / エンパイヤ自動車(株) / ヤマト自動車(株) / 純正パーツ各社 / 他各メーカーなど

#### ● 会社の特長

##### 【経営方針】

私たちは、グッドカーライフサポーターとして必要とされる企業を目指しています

##### 【社風】

アットホームで明るく素直で元気な人が多い会社「お客様」「仕入れ先」「メーカー」「スタッフ」を大切にしている会社「頑張り」を認めてくれる会社  
学びが「成長」に繋がる会社



株式会社アサヒ 本社 (西新地営業所)



年に一度の大イベント!総合展示会★



慰安旅行 幹事チーム



慰安旅行2024

# 108 岩尾 株式会社

商品やサービスに、安心をそえてご提供する

## 企業DATA

### ▶▶ 企業情報

(詳しくはホームページをご覧ください)

企業名	岩尾 株式会社
業種	その他の小売業
本社所在地	〒870-0935 大分市古ヶ鶴2-2-19
TEL	097-551-8800
FAX	
創業・設立	1946.07.01
代表者	代表取締役 岩尾 久一
資本金	2000.0万
年商	17.4億
従業員数	21名
URL	http://www.iwao-net.co.jp

### ▶▶ 採用実績 (過去3年間)

		男 女	
新卒	大学・大学院	事務系	
		技術系	
	短大・高専・専門学校	事務系	
		技術系	○
高校	事務系		
	技術系		
既卒	中途	事務系	○ ○
		技術系	○

### ▶▶ 採用職種 (現在計画中の採用職種)

- その他営業スタッフ

### Q 貴社の強み、セールスポイントは何ですか

岩尾は、地域に根ざして人や会社の仕事を支える会社です。文具や事務用品、オフィスで使う機器を通じて、学校・会社・役所など、さまざまなお客様のお困りごとを解決しています。私たちの仕事は、ただ商品をお客様に届けることではありません。「どうすればもっと使いやすくなるか」「どんな形が一番合っているか」を考え、お客様に寄り添った提案と、その後のフォローまで大切にしています。地域のお客様から「困ったときは岩尾に聞けば安心」と言ってもらえることが、私たちの誇りです。

### Q 主な事業内容とその特長を教えてください

1946年、竹町商店街にて創業した岩尾文具は、一般文具や事務用品をはじめ、京都・鳩居堂の便箋やお香など、こだわりの文具まで幅広く取り扱い、お客様一人ひとりに最適な商品をご提案してきました。また、グループ会社であるイワオ事務機株式会社とともに、古ヶ鶴を拠点とする法人営業部では、企業や各種団体のお客様に向けて、次のような事業を展開しています。

- ・IT機器の販売およびサービス保守
- (キヤノン、理想科学工業、京セラドキュメントソリューションズ ほか)
- ・オフィス環境の設計・施工
- (コクヨ、イトーキ、アダルなどの業務用家具)
- ・文具通販事業
- (アスクル、楽天市場、Yahoo! ショッピング)
- ・記念行事などのノベルティグッズ作成

地域企業のオフィス業務効率化や生産性向上に貢献し、「困ったときにまず相談される存在」として、信頼されるパートナーを目指しています。

### Q 仕事のやりがい、面白さ、苦勞する点について教えてください

お客様のお困りごとに真摯に向き合い、最適な商品やサービスをご提案することで、業務の効率化や職場環境の改善につながった際に、「助かりました」「効率が上がりました」「オフィスの雰囲気は良くなりました」といった喜びの声を直接いただけることが、この仕事の大きなやりがいであり、面白さでもあります。一方で、機器の故障や不具合が発生した際には、お客様の業務を止めてしまう可能性があるため、迅速かつ的確な対応が求められます。限られた時間の中で原因を見極め、ダウンタイムを最小限に抑えることは簡単ではなく、この点が苦勞する部分です。その分、修理やメンテナンス、アフターフォローのスキルを日々磨きながら経験を積むことで、自身の成長を実感できる仕事でもあります。

### Q 女性が活躍できる場がありますか

イワオ事務機株式会社と併せて、本社事務所では計6人、店舗販売業務、通販業務で、計16名の女性従業員が勤務しております。長年の勤務が可能な職場です。

### Q どのような人材を求めていますか

明るく、素直で前向きな姿勢を持ち、自ら考え、責任を持って行動できる人材を求めています。店舗スタッフ、法人営業とカスタマーエンジニアについては随時募集させていただきます。

#### ● 事業内容

##### ○ 事業内容

- 文房具・事務機器の販売とアフターサービス、ITソリューション販売、アスクル代理店業、オフィス・業務用家具販売、レイアウト設計施工、内装工事業
- 主要取引先：大分県、大分市、県内民間企業多数
- 店舗事業：2店舗(岩尾文具本店、岩尾ぶんぐ館)

##### ● 会社の特長

地域の皆様に支えられ、おかげさまで当社は設立80周年を迎えました。店舗での販売に加え、法人営業においても多くのお取引先と信頼関係を築き、オフィス環境に関するさまざまな課題解決に取り組んでいます。また、事業継続計画(BCP)を策定し、変化の時代に対応しながら、さらなる成長と発展を目指しています。



本社 (大分市古ヶ鶴)



岩尾文具 竹町本店



本社スタッフ写真



アスクル正規取扱販売店

林業  
建設業  
製造業  
ガス業  
情報通信業  
運輸業  
卸・小売業  
金融業  
不動産・物品賃貸業  
専門・技術サービス業  
宿泊・飲食業  
生活関連サービス・娯楽業  
医療・福祉  
複合サービス業  
その他のサービス業等

109

# 大分石油 株式会社

新たなステージを開拓しよう 変化 挑戦 創造

## 企業DATA

### ▶▶ 企業情報

(詳しくはホームページをご覧ください)

企業名	大分石油 株式会社
業種	その他の小売業
本社所在地	〒870-0004 大分市王子港町1番14号
TEL	097-533-0221
FAX	097-537-4848
創業・設立	1949.11.28
代表者	代表取締役社長 永岡 壯三
資本金	3000.0万
年商	132億
従業員数	178名
URL	https://www.oitasekiyu.co.jp/

### ▶▶ 採用実績 (過去3年間)

		男 女	
新卒	大学・大学院	事務系	
		技術系	○
	短大・高専・専門学校	事務系	
		技術系	○ ○
高校	事務系	○	
	技術系	○ ○	
既卒	中途	事務系	○
		技術系	○ ○

### ▶▶ 採用職種 (現在計画中の採用職種)

- その他営業スタッフ
- 総合職
- 会計・経理事務職

### Q どのような姿を目指している会社ですか(企業理念、経営方針)

総合エネルギー企業として盤石な営業基盤を構築すると共に、地域の皆様と共存共栄の精神のもと、安定したエネルギー供給を使命としております。また次世代を担う人材の育成に注力し、時代の変化に機敏に対応できる風土醸成を目指します。

### Q 主な事業内容とその特長を教えてください

・石油製品の販売、卸、自動車部品販売、新車カーリース、ホテル旅館業など。  
 ・再生可能エネルギー事業(太陽光発電、風力発電、地熱発電、バイオマス発電)の自社発電システムの運営、研究の他、省エネ機器販売等、「地の利」を活かした事業。  
 ※サービスステーション事業：大分県、宮崎県内一円に出光興産、ENEOSブランドを運営。直営店19店舗、販売店22店舗、計41店舗のネットワークにより東九州エリアをカバー。  
 ※資格取得制度：専門知識の向上に努め、お客様満足度NO.1を目指します。  
 ※再生可能エネルギー事業：太陽光発電、風力発電、地熱発電、バイオマス発電にいち早く着手。CO<sub>2</sub>を排出しないクリーンエネルギー事業の研究、開発も行う。

### Q 仕事のやりがい、面白さ、苦勞する点について教えてください

お客様への適切なご提案、ご提供が第一である中で、お客様からの「ありがとう」という感謝の言葉を頂けた際には何よりも達成感を感じる時です。日々の業務の中では、事前準備として取扱商品の特徴を学び、技術を高める事が大切。ご説明時には、お客様がご理解しやすいように「たとえ話」を用いる等の工夫もあります。それらはすべて自己成長へと繋がるとともに、地域の皆様の安心、安全をサポートできる事が、何事にも換え難い充実感となります。先輩、仲間からのサポートもあり、働きやすい環境を整えています。

### Q 職場の雰囲気について教えてください

サービス業という業種から明るい職場です。女性の活躍できる部署が多く、各種手当、福利厚生も充実しています。  
 社内旅行(隔年：国内、海外)、レクリエーション(実施事例：釣り大会、芋掘り大会、地引網大会)等の親睦行事があり、社内融和が図られています。

### Q どのような人材を求めていますか

コミュニケーション能力のある人、向上心をもって、常に挑戦する気持ちがある人は活躍できる条件と考えます。我が社が総合エネルギー企業として成長し続けるためにも、お客様の暮らしの安心、安全を支え、共に力を発揮して頂ける仲間を求めています。入社後はサポート体制も充実しているため、未経験女性でも活躍できます。

#### ● 事業内容

- ・石油製品販売業(直営サービスステーション：大分県内17ヶ所、宮崎県内2ヶ所 計19ヶ所)
- ・ホテル事業(豊後高田市「ホテル清照」)
- ・再生可能エネルギー事業

#### ● 会社の特長

会社創立以来、地域の皆様に愛され共に発展することを願い現在に至る。また、社員教育専門部署を設立。人間力、技術力の向上に力を入れている。併せて再生可能エネルギー事業にも積極的に着手し「地の利」を活かした事業展開を行う。



当社メガソーラー施設と風力発電



毎年開催の社内コンテスト



女性社員も活躍中



研修風景(活発に意見を出し合い、スキルアップに繋がります)

林業

建設業

製造業

ガス業

情報通信業

運輸業

卸・小売業

金融業

不動産・物品賃貸業

専門・技術サービス業

宿泊・飲食業

生活関連サービス・娯楽業

医療・福祉

複合サービス業

その他のサービス業等

林業

建設業

製造業

ガス業

情報通信業

運輸業

卸・小売業

金融業

不動産・  
物品賃貸業

専門・技術  
サービス業

宿泊・飲食業

生活関連サービス業・  
娯楽業

医療・福祉

複合サービス業

その他の  
サービス業等

110

# 大分ダイハツ販売 株式会社

地域に寄り添い、頼れるパートナーへ。

## 企業DATA

### ▶▶ 企業情報

(詳しくはホームページをご覧ください)

企業名	大分ダイハツ販売 株式会社
業種	機械器具小売業
本社所在地	〒870-1133 大分市大字宮崎 字天神目891の1番地
TEL	097-569-3221
FAX	097-569-5339
創業・設立	1951.11.01
代表者	代表取締役社長 豊田 賢司
資本金	4000.0万
年商	120.0億
従業員数	309名
URL	<a href="https://oita-daihatsu-recruit.com/">https://oita-daihatsu-recruit.com/</a>

### ▶▶ 採用実績 (過去3年間)

		男	女
新卒	大学・大学院	事務系	○ ○
		技術系	○
	短大・高専・専門学校	事務系	○ ○
		技術系	○
高校	事務系	○	
	技術系	○	
既卒	中途	事務系	
		技術系	

### ▶▶ 採用職種 (現在計画中の採用職種)

- その他技術職
- その他営業系スタッフ
- 販売系スタッフ
- 製品検査・機械整備系スタッフ

### Q どのような姿を目指している会社ですか(企業理念、経営方針)

当社は、クルマの販売・整備を通じてお客様のカーライフをサポートする会社です。クルマを通じてたくさんのお会いがありますが、一人ひとりに寄り添い、信頼関係を築いていくことを大切にしています。また、社員の誰もが働きやすい職場環境づくりを推進しています。「クルマ」と「人」と「地域」、この3本柱を軸として地元企業ならではの社会貢献活動にも力を入れています。

### Q 主な事業内容とその特長を教えてください

当社はメーカー100%出資のダイハツカーディーラーです。ムーヴ・タントなどの軽自動車、ロッキーなどのコンパクトカーを中心に多種多様な車種を取り扱っています。アフターサービスとして点検・車検・修理などの整備面、もしもの時の自動車損害保険など、安心安全に豊かなカーライフを過ごしてもらえるようきめ細かなサポートしています。

### Q 仕事のやりがい、面白さ、苦勞する点について教えてください

ダイハツのカーディーラーは、ただ車を販売するだけでなく、お客様の暮らしに寄り添い、最適なカーライフを提案する仕事です。初めて車を購入される方や、ご家族が増えて買い替えを検討される方など、一人ひとりの背景に合わせた提案が求められます。その中で「あなたに相談してよかった」と言っていただけたときの喜びは、何にも代えがたいものです。

また、当社は地元企業だからこそ、地元のお客様との信頼関係を大切にしています。長年のお付き合いの中で「次もあなたから買いたい」と言っていただけでも、地域に貢献している実感をいただけます。

さらに、車の技術は日々進化しており、新しい知識を学びながら成長できる環境も魅力のひとつです。営業スタッフ、整備士、事務スタッフがチームで連携し、お客様をサポートすることで、職場全体に一体感が生まれます。

お客様の人生の節目に関わり、地域とともに歩みながら、自分自身も成長できる。それが、ダイハツのカーディーラーで働く大きなやりがいです。

### Q 女性が活躍できる場がありますか

当社は、女性のお客様の比率が高いことが大きな特徴で、どなたでも入りやすく、落ち着いて過ごせる居心地の良いショールームづくりを大切にしています。その中心には多くの女性社員の活躍があります。空間装飾や気配りなど、女性ならではの感性が高く評価され、当社の強みをつくっています。

しかし当社は、「女性だから」「男性だから」という枠で役割を決める会社ではありません。「個」を尊重し、一人ひとりの強みを活かすことを大切にしています。

接客が得意な人、分析が得意な人、サポートが得意な人——  
性別や年齢に関係なく、誰もが平等に挑戦し、成長できる環境があります。

### Q 人材育成制度の内容、特長について教えてください

当社では、社会人としての第一歩を安心して踏み出せるよう、段階的な人材育成制度を整えています。入社後はまず約1ヶ月の基礎研修を実施し、社会人マナーや仕事の基本、会社や自動車業界について学びます。その後は職種別に分かれ、最大6ヶ月間の研修プログラムで、営業・整備それぞれに必要な知識とスキルを基礎から身につけます。

配属後も育成は続き、1年目は集合研修を毎月開催。それに加えて店舗では、仕事の振り返りや疑問点の解消を行いながら、先輩社員がマンツーマンで成長をサポートします。さらに2年目以降は2ヶ月に1回のスキルアップ研修を実施し、実務経験をもとに専門性や応用力を高めていきます。私たちが大切にしているのは、最初から完璧であることよりも、「成長したい」という気持ちです。一人にしない育成環境のもと、あなたらしいキャリアを築けるように支援しています。

#### ● 事業内容

・ムーヴ、タントなど各種新車の販売・各種中古車の販売・自動車の整備・点検・修理・自動車の用品・部品・鉱油の販売・損害保険代理業・MaaS事業

#### ● 会社の特長

大分県内に12店舗を展開するダイハツグループの会社です。地域に寄り添った丁寧な接客と、社員の成長を応援するあたたかな職場が魅力です。挑戦する気持ちを大切にしています。



大分ダイハツ販売株式会社 本社



地域清掃活動



出張商談会



社員旅行 in 北海道

111

# 株式会社 大分ベニヤ商会

創業60年の老舗建材問屋

## 企業DATA

### ▶▶ 企業情報

(詳しくはホームページをご覧ください)

企業名	株式会社 大分ベニヤ商会
業種	建築材料、鉱物・金属材料等卸売業
本社所在地	〒870-0932 大分市東浜1丁目8番6号
TEL	097-558-7492
FAX	097-558-4104
創業・設立	1963.10.01
代表者	代表取締役 社長 坂本 直隆
資本金	1000.0万
年商	12.0億
従業員数	22名
URL	http://www.oitabeniya.co.jp

### ▶▶ 採用実績 (過去3年間)

		男		女	
新卒	大学・大学院	事務系			
		技術系			
	短大・高専・専門学校	事務系			
		技術系	1		
	高校	事務系	1		
		技術系			
既卒	中途	事務系	1		
		技術系	1		

### ▶▶ 採用職種 (現在計画中の採用職種)

- 営業・販売系事務職
- 運輸・運搬・配送系スタッフ
- 総合職

### Q どのような姿を目指している会社ですか(企業理念、経営方針)

建設・住宅業界の中で、建築資材を卸売販売する会社です。目標は大分の建設業界における「心臓」の一部になりたいと思っています。建設会社に血液(建材)や酸素を提供し得意先と一緒に元気になれる会社になりたいと思っています。それには、まず自分たち社員一人一人がストレスがなく「仕事」と「生活」の2つを充実させていく必要があると思っています。無理な残業をなくし、仕事の効率化ができるのであれば惜しむなく設備投資していきたいと思っています。その仕事の効率化が建設業界の貢献につながるのではないかと考えています。

### Q 主な事業内容とその特長を教えてください

建築資材を販売する会社です。得意先は、大手ゼネコン～地元の工務店まで幅広いです。見積り～配達～アフターまで一貫して建設会社のバックアップをしていき、最近の物件では新大分駅ビル開発、マンション、学校などがあります。

弊社は以下の3つの部門で成り立っています。

建材販売事業部…弊社の主力部門。見積り・仕入・現場管理・図面CAD入力など。プレカット事業部…合板・木材の加工。アフターフォロー部門…商品のキズを直す部門(補修作業)。

### Q 仕事のやりがい、面白さ、苦勞する点について教えてください

自分が手掛けた物件・施設が大分ですと目にすることで愛着と同時に貢献度を実感します。建設現場では最初は慣れなく戸惑うことありますが、一生懸命に作業してるうち監督や職人さんと会話なくとも一体感が生まれてきます。

関連会社：西日本住宅補修(株)があります。この会社は、傷ついたフローリング等をもとの姿に修復するしごとです。筆をつかった作業で美術的要素があります。目の前で傷が直っていく工程をみたお客様は「小さな感動」を与えます。美術系の人向きな仕事です。

### Q 職場の雰囲気について教えてください

・派手さはないですが、みんな真面目にコツコツ真面目に頑張っています。そのおかげで業績も年々伸びています。

・事務所は、静かすぎると緊張するのでBGM 音楽(USE放送)を流し、できるだけリラックスできるように努めています。

### Q どのような人材を求めていますか

- ・誠実でコツコツ頑張る人
- ・相手を思いやる優しい気持ちを持った人
- ・不器用な人
- ・話べたの人
- ・恰好つけない人



建設現場ではiPadで確認して、材料手配など行います



配達前に上司と確認して出発!



社長です

林業

建設業

製造業

ガス業

情報通信業

運輸業

卸・小売業

金融業

不動産・物品賃貸業

専門・技術サービス業

宿泊・飲食業

生活関連サービス・娯楽業

医療・福祉

複合サービス業

その他のサービス業等

林業

建設業

製造業

ガス業

情報通信業

運輸業

卸・小売業

金融業

不動産・  
物品賃貸業

専門・技術  
サービス業

宿泊・飲食業

生活関連サービス・  
娯楽業

医療・福祉

複合サービス業

その他の  
サービス業等

112

# KMGホールディングス 大分三菱自動車販売 株式会社

地域と一体になって、私たちは夢のある未来に向かって疾走しています

## 企業DATA

### ▶▶ 企業情報

(詳しくはホームページをご覧ください)

企業名	KMGホールディングス 大分三菱自動車販売 株式会社
業種	各種商品小売業
本社所在地	〒870-0846 大分市花園二丁目6番1号
TEL	097-543-1555
FAX	097-543-1200
創業・設立	1977.10.01
代表者	代表取締役社長 吉富 昭生
資本金	6500.0万
年商	42.0億
従業員数	130名
URL	http://www.kyushu- mitsubishi-motors.co.jp

### ▶▶ 採用実績 (過去3年間)

		男	女
新卒	大学・大学院	事務系	○ ○
		技術系	○
	短大・高専・専門学校	事務系	○ ○
		技術系	○
高校	事務系	○ ○	
	技術系	○	
既卒	中途	事務系	○
		技術系	○

### ▶▶ 採用職種 (現在計画中の採用職種)

- その他専門職
- 総務・管理系事務職
- 営業・販売系事務職
- 販売系スタッフ

### Q 社長から若者へメッセージをお願いします

KMGホールディングス株式会社は三菱・スズキの店舗を中心に九州5県(福岡・佐賀・長崎・熊本・大分)に約80店舗のネットワークを展開し、約1300名の従業員が働いています。75周年の歴史で培ってきた経験やノウハウとKMGグループのスケールメリットを常に進化させて「お客様と地域社会に愛されるお店づくり、人づくり」をモットーに企業と従業員がともに幸せで繁栄し続けることができるよう企業活動を展開しています。次世代を担う人材育成には特に注力し、ワークライフバランスの充実のほか、時代が求めるダイバーシティの推進にも努めて、様々な事業展開の可能性を視野に入れながら将来へ向けた価値の創造に挑戦していきたいと考えております。

### Q 主な事業内容とその特長を教えてください

三菱自動車・スズキ自動車等の新車販売、国内全メーカー中古車買取り販売 等  
私たちKMGグループは魅力あるクルマを多くのお客様にお届けするためにどの店舗でも、スタッフは一丸となってお客様とのコミュニケーションを深めながら、お客様一人ひとりのカーライフを長きにわたってサポートする営業活動に打ち込んでいます。

### Q 仕事のやりがい、面白さ、苦勞する点について教えてください

クルマのことについて、何も分からない状態で入社するのは当然です。  
弊社では、4～6ヶ月間の新人研修を実施しており、クルマの知識だけではなく、社会人としてのマナー研修、セールス話法などしっかり学びます。講師の方々も時には優しく時には厳しく指導していきます。  
お客様と信頼関係「この人からクルマを買いたい」と思ってもらえることがこの仕事のやりがいの一つです。  
そして「ありがとう」の一言がとても嬉しく、励みになる言葉です。

### Q 女性が活躍できる場がありますか

クルマに詳しくない女性のお客様やシニアドライバーが増加傾向にあることなどから、自動車ディーラーでは多くの女性営業スタッフが活躍しています。当グループでは女性活躍部署を設置し、女性ならではの所作や能力を向上させる取り組みが展開されています。クルマを販売するだけでなく、お客様が来店されたときに心地よく過ごして頂くためのおもてなしや店舗演出などその能力が存分に活用されています。

### Q 人材育成制度の内容、特長について教えてください

企業の発展に不可欠な研修訓練を行う研修専用施設があり、大・中・小合わせて11の研修室と約60名対応可能な宿泊施設が完備されております。経験年数や担当業務に合わせて研修を実施しています。「人は自らを磨いてこそ、大きく育っていく」をモットーに社員のあらゆるチャレンジを強力にサポートしていく当グループの人材育成制度となっています。

#### ● 事業内容

新車・中古車の販売 自動車部品の販売  
自動車の修理加工 保険代理業  
自動車のリース・レンタカー業

#### ● 会社の特長

九州北部・中部エリアの三菱・スズキ系の自動車販売会社9社で形成するKMGホールディングス。地域に根ざし、地域の活性化を牽引する企業として、自動車販売会社という枠を超えた幅広い事業を展開しております。



本店外観

**KMG**  
HOLDINGS

ロゴ



113

# 株式会社 大谷商会

しあわせな暮らしのお手伝い

## 企業DATA

### ▶▶ 企業情報

(詳しくはホームページをご覧ください)

企業名	株式会社 大谷商会
業種	その他の小売業
本社所在地	〒879-5102 大分県由布市 湯布院町川上2939-1
TEL	0977-84-3126
FAX	0977-84-4639
創業・設立	S27.7.8
代表者	代表取締役 大谷 章
資本金	500.0万
年商	10.0億
従業員数	45名
URL	

### ▶▶ 採用実績 (過去3年間)

		男 女	
新卒	大学・大学院	事務系	
		技術系	
	短大・高専・専門学校	事務系	
		技術系	
高校	事務系		
	技術系	1	
既卒	中途	事務系	1
		技術系	

### ▶▶ 採用職種 (現在計画中の採用職種)

- 営業・企画・マーケティング系専門職
- その他営業系スタッフ

### Q どのような姿を目指している会社ですか(企業理念、経営方針)

大谷商会は地域密着の企業として、常に共存共栄を図り、従業員と家族とお客様の幸せを願い行動する。

100年100億企業を目指す。

### Q 主な事業内容とその特長を教えてください

ガソリンスタンドとLPガス事業を中心に販売しています。

### Q 仕事のやりがい、面白さ、苦勞する点について教えてください

年に1度のイベント(秋のガス祭り)を開催

### Q おすすめの研修・教育制度、資格取得支援制度について教えてください

毎月の研修会

### Q どのような人材を求めていますか

目標や夢のある方



創業当時の本店



LPガス充填所



第50回目のガス祭り



片づけ研修

林業

建設業

製造業

ガス業

情報通信業

運輸業

卸・小売業

金融業

不動産・物品賃貸業

専門・技術サービス業

宿泊・飲食業

生活関連サービス・娯楽業

医療・福祉

複合サービス業

その他のサービス業等

# 114 株式会社 カガシヤ

足元に愛

## 企業DATA

### ▶▶ 企業情報

(詳しくはホームページをご覧ください)

企業名	株式会社 カガシヤ
業種	織物・衣服・身の回り品小売業
本社所在地	〒870-0035 大分県大分市中央町2-7-27
TEL	097-532-3913
FAX	097-534-9098
創業・設立	1936.04.01
代表者	代表取締役社長 星野 鉄明
資本金	1000.0万
年商	5.6億
従業員数	40名
URL	<a href="https://www.kagashiya.com">https://www.kagashiya.com</a>

### ▶▶ 採用実績 (過去3年間)

		男	女
新卒	大学・大学院	事務系	○ ○
		技術系	
	短大・高専・専門学校	事務系	○
		技術系	
高校	事務系		
	技術系		
既卒	中途	事務系	
		技術系	

### ▶▶ 採用職種 (現在計画中の採用職種)

- 店舗・施設等の管理職
- 販売系スタッフ
- 総合職

### Q どのような姿を目指している会社ですか(企業理念、経営方針)

足元に愛という経営理念の元、お客様満足度・社員満足度 地域NO.1を目指している会社です。近年は足元トータルサポートという考え方を社内外に発信しています。これは靴という商品の販売だけでなく、お客様が購入後のアフターフォローや更に足腰全般まで含めた健康をサポートする企業になるという方針です。このためには靴だけの販売ではなく、靴の修理、ヘルスケアグッズの販売、推進活動、またウォーキング大会や足の計測会などの各種イベントにも積極的に参加していく所存です。多方面から足元中心に積極的に関わっていき、「足のことならカガシヤ」という認識をお客様にもっていただける会社を目指します。

### Q 主な事業内容とその特長を教えてください

靴の小売業です。当社は業態が二つございまして、大分駅前商店街に立地し専門的な品揃えに特化した市中店、郊外のロードサイドに立地しファミリー向けの品揃えの郊外店です。様々な客層に向け品揃えをすることで多くのお客様にご利用いただける店舗作りをしています。又、EC (インターネット販売)にも注力し全国に向けて発信をしています。

### Q 仕事のやりがい、面白さ、苦勞する点について教えてください

やりがいは、職種・立場により変わるとは思いますが、我々は靴の小売ですので、お客様ご要望の商品がみつかり満足してお買い物していただくことが大変喜びであり、やりがいを感じます。

### Q 職場の雰囲気について教えてください

若いスタッフが多いです。このため、職場は活気があり、切磋琢磨してみんなで盛り上がりというエネルギーに満ちています。

### Q どのような人材を求めていますか

正社員として入社していただくため、求める人材は「経営幹部候補生」です。将来的には会社の中核として他のスタッフを牽引するようなリーダーを期待しています。ただし、入社後即リーダーシップを求めるとはならず、周囲の人まで明るくするよう前向きで元気な方を募集します。

#### ● 事業内容

大分県内に5店舗を展開しています創業90年を超える老舗靴屋です。店舗販売を行いながらも、若手で構成されたプロジェクトメンバーや外部発信の講演会、また靴医学への取り組みなど常にチャレンジしています。また、EC (インターネット販売)を通じて全国に向けて販売を拡大しています。

#### ● 会社の特長

当社の理念「足もとに愛」を基軸とし、お客様満足度 社員満足度地域NO.1を目指しています。お客様に対して、常に親しみやすい対応を心掛けているため、社内でも助け合い、互いに高め合う関係性が出来ています。



カガシヤ 88店



大人気のスニーカー!!



カガシヤポロリング大会集合写真

115

# 有限会社 加藤商店

## 企業DATA

### ▶▶ 企業情報

(詳しくはホームページをご覧ください)

企業名	有限会社 加藤商店
業種	建築材料, 鉱物・金属材料等卸売業
本社所在地	〒870-0272 大分県大分市迫951-1
TEL	097-523-3150
FAX	097-523-3151
創業・設立	1974.04.01
代表者	代表取締役 加藤 清司
資本金	500.0万
年商	
従業員数	46名
URL	<a href="https://www.katoh-shouten.co.jp/">https://www.katoh-shouten.co.jp/</a>

### ▶▶ 採用実績 (過去3年間)

		男 女	
新卒	大学・大学院	事務系	
		技術系	
	短大・高専・専門学校	事務系	
		技術系	
	高校	事務系	
		技術系	○
既卒	中途	事務系	○
		技術系	○

### ▶▶ 採用職種 (現在計画中の採用職種)

### Q 貴社の強み、セールスポイントは何ですか

- 長年の活動の中で育んできた国内販売力
- 遠方への出荷体制構築による海外販売力
- 長年続けてきた、お客様との信頼関係による集荷網
- 適切な品質を提供できる商品作り、独自性を持った販売ルート

### Q 経営において最も大切にしていることを教えてください

信頼される行動・あきらめない想い・チャレンジを楽しみながら続ける気持ち

### Q 仕事のやりがい、面白さ、苦勞する点について教えてください

経験で得た知識をお客様に伝え、理解・感謝されることにやりがいを感じます。

### Q おすすめの研修・教育制度、資格取得支援制度について教えてください

現場作業では各重機類の資格所得に無償にて取得できる補助制度を設けています。

### Q どのような人材を求めていますか

- お客様と寄り添い、一緒に互いの価値を高めていくことに喜びを感じる方
- 地道に一歩ずつでも、お客様の為・仲間の為・自分の為に努力をしていただける方
- お互いの思いやりで仲間を増やしたい方
- 目標に向かって自主的に活動できる方

#### ● 事業内容

##### ■ 金属資源リサイクル卸売業

メタルリサイクル原料を買取り、選別・加工等により付加価値を付けて、国内・海外メーカー等に販売しています

#### ● 会社の特長

当社では等級制度により業務の熟練度や本人の努力次第で等級が上がって行くシステムを採用しています

林業  
建設業  
製造業  
ガス業  
情報通信業  
運輸業  
卸・小売業  
金融業  
不動産・物品賃貸業  
専門・技術サービス業  
宿泊・飲食業  
生活関連サービス・娯楽業  
医療・福祉  
複合サービス業  
その他のサービス業等

林業

建設業

製造業

ガス業

情報通信業

運輸業

卸・小売業

金融業

不動産・  
物品賃貸業

専門・技術  
サービス業

宿泊・飲食業

生活関連サービス・  
娯楽業

医療・福祉

複合サービス業

その他の  
サービス業等

116

# 株式会社 九州エナジー

九州のカーライフと暮らしに貢献する。

## 企業DATA

### ▶▶ 企業情報

(詳しくはホームページをご覧ください)

企業名	株式会社 九州エナジー
業種	その他の卸売業
本社所在地	〒870-0034 大分県大分市都町3丁目1番1号 大分センタービル8階
TEL	097-534-0468
FAX	097-536-4043
創業・設立	1963.12.20
代表者	代表取締役社長 中嶋 康之
資本金	1.0億
年商	226.0億
従業員数	219名
URL	https://www.kyuena.jp/

### ▶▶ 採用実績 (過去3年間)

		男		女	
新卒	大学・大学院	事務系	1	4	
		技術系	0	0	
	短大・高専・専門学校	事務系	0	0	
		技術系	0	0	
高校	事務系	4	0		
	技術系	0	0		
既卒	中途	事務系	2	1	
		技術系	0	0	

### ▶▶ 採用職種 (現在計画中の採用職種)

- 営業系技術職
- 営業・販売系事務職
- 商品・製品営業職
- 販売系スタッフ

### Q どのような姿を目指している会社ですか(企業理念、経営方針)

九州エナジーは、九州の人々(法人や個人のお客様)に、「自動車と共にある快適な暮らし=快適なカーライフ」や「暮らしの質の向上」を提供してゆきます。

### Q 主な事業内容とその特長を教えてください

弊社では、主に石油販売事業・リテール事業を行っております。石油販売事業では法人のお客様に石油製品等を販売するだけでなく、経営のアドバイザーとしてお客様に寄り添った事業を行っております。続いてリテール事業は主にガソリンスタンド運営を通じて一般の消費者にガソリン販売だけでなく自動車や暮らしに関することは何でも取り扱っている事業です。また自動車売買や新車リース、農産物受託販売業も手掛けております。

### Q 製品・サービス、技術・品質、業績・成長性等、貴社のピカイチは何ですか

弊社が産声を上げたのは今から60年前。  
「九州のカーライフと暮らしに貢献する」を掲げ、自動車販売や石油販売など幅広い事業を手掛けています。  
年々業績も拡大し続け近年は売上200億以上を継続中です。  
幅広い事業を手がけているのでどこかの事業が不調に陥ってもほかの事業でカバーできる総合力が当社のピカイチです！

### Q おすすめの研修・教育制度、資格取得支援制度について教えてください

弊社では様々な研修を行っております。エリアにかかわらず参加するため、普段中々会えない同僚とも意見交換できますし、自分のキャリアについて改めて考えることが出来ます。また、資格取得支援制度では、当社指定の資格試験に合格すると一時金と試験費用を全額支給します。社内で通信教育受講の推進も行っており、修了すると会社から費用が全額補助してもらえます。

### Q どのような人材を求めていますか

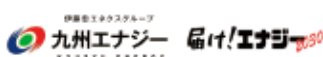
弊社が求める人材は、自分の役割をしっかりと理解し、責任を持って行動できる方です。そして、チームの仲間とお互いを尊重しながら協力し、新しいアイデアを出して挑戦することが好きで、一緒に成長し続けたいと思っている方を歓迎します。

#### ● 事業内容

石油製品卸売(ガソリンスタンド・工場・病院等への卸売)  
ガソリンスタンド運営  
車両売買(新車リース・中古車買取・販売等)  
レンタカー 農産物販売所の運営 等

#### ● 会社の特長

～九州のカーライフと暮らしに貢献する。～  
石油の安定供給を主軸に、車検やレンタカーなどトータルカーライフに関するリテールサービスの提供や、人と環境にやさしい新エネルギー事業、豊かな暮らしと社会を実現するための事業を通して地域に貢献しています。



車両コーティング技術認定店も運営しております。



保険や車両販売事業も行っています。

2030年に向け既存事業にこだわらず挑戦を続けていきます。

117

# 晃栄産業 株式会社

お客様の期待を超える顧客体験を提供する

## 企業DATA

### ▶▶ 企業情報

(詳しくはホームページをご覧ください)

企業名	晃栄産業 株式会社
業種	機械器具卸売業
本社所在地	〒870-0113 大分市大字家島1240-2
TEL	097-527-2295
FAX	097-521-0123
創業・設立	1962.03.01
代表者	代表取締役 續 真一郎
資本金	2800.0万
年商	13.6億
従業員数	24名
URL	http://kouei-sangyou.co.jp/

### ▶▶ 採用実績 (過去3年間)

		男		女	
新卒	大学・大学院	事務系	2	1	
		技術系			
	短大・高専・専門学校	事務系			
		技術系	1		
高校	事務系				
	技術系				
既卒	中途	事務系	2	0	
		技術系		0	

### ▶▶ 採用職種 (現在計画中の採用職種)

- 役員・管理職
- 情報処理・通信系技術職
- 営業系技術職
- 営業・企画・マーケティング系専門職
- クリエイティブ系 (Web/モバイル/ゲーム)
- クリエイティブ系 (ファッション/デザイン)
- クリエイティブ系 (インテリア/その他)
- その他事務系スタッフ
- 運輸・運搬・配送系スタッフ

### Q どのような姿を目指している会社ですか(企業理念、経営方針)

「お客様の事を誰よりも思い考える企業を目指す。そのために、お客様の期待を超える顧客体験を提供する。」2022年11月より当社の経営理念を新しくしました。約60年の歴史の中で主に工業・産業用資材を販売してきましたが、どちらかという今まではお客様ニーズを満たすことで成長をしてきました。ただ、昨今のIT・digital化が進む中、お客様のより複雑で多様なニーズを受け身で対応するのではなく、当社からも能動的に情報を発信しお客様へ商品やサービスを提供していきたい、という思いが強くなりました。そしてその実現のためには、優秀な人材を採用し育成し成果へつなげるのだと思っています。今後の晃栄産業を担う多くの人材にお会いできることを楽しみにしています。

### Q 主な事業内容とその特長を教えてください

大分県内の工場および協力工事業者様が日々の作業で使用される作業用品・電動工具などを販売しております。近年では、楽天・ヤフー・アマゾン・アリババなど国内外のインターネットモールへも出店し販売チャネルを拡大しています。2021年7月には、インターネット通販会社を完全子会社化しました。子会社化により新ブランド展開やインターネット事業のさらなる成長を期待しています。

### Q 仕事のやりがい、面白さ、苦労する点について教えてください

お客様との折衝ではお客様以上の商品に対する知識やお客様の業種・得意分野など日々勉強をしながら、コミュニケーションをとっていく必要があります。日々の業務は大変ではありますが、最終的にはお客様と一緒に作業工程や方法などお客様の一人となり、お客様の仕事を進めていける、これは販売店という垣根を越えた「楽しさ」を得ることができます。

### Q おすすめの研修・教育制度、資格取得支援制度について教えてください

人事制度では、コンピテンシー評価を組み込み対象者が全社員から評価を受ける360°サーベイを採用しています。これは目標数字の達成度合いだけで評価するのではなく、社員一人一人の仕事への取り組み方や考え方を基準に入れることで評価の公平さを意図しています。

### Q どのような人材を求めていますか

- ・仕事を通じて成長したいと思える人
- ・思いやり、気遣い、気配りに自信がある人
- ・知識だけでなく、その知識を実際に使い成果を出せる人

### ● 事業内容

工場や作業現場で日々使用される生産材や副資材(MRO)を販売する仕事です。電動工具、物流機器、切削工具、清掃用品、梱包用品、養生用品、安全用品、工業用ガス、鋼材など取り扱い品目は多岐にわたります。

### ● 会社の特長

お客様の事を誰よりも思い考える企業を目指す。お客様の期待を超える顧客体験を提供する。高い目標を立て挑戦する。当事者意識を持つ。社員が働きやすい環境をつくる。年功序列ではなく、成果に応じた評価をする。チームを作り、リーダーに裁量権を渡し、自由に意思決定ができる体制をつくる。



# KOUEI

新ロゴ

林業

建設業

製造業

ガス業

情報通信業

運輸業

卸・小売業

金融業

不動産・物品賃貸業

専門・技術サービス業

宿泊・飲食業

生活関連サービス・娯楽業

医療・福祉

複合サービス業

その他のサービス業等

林業

建設業

製造業

ガス業

情報通信業

運輸業

卸・小売業

金融業

不動産・物品賃貸業

専門・技術サービス業

宿泊・飲食業

生活関連サービス・娯楽業

医療・福祉

複合サービス業

その他のサービス業等

118

# 株式会社 人健メディカルライジング

つなぐ ささえる それが私たちの仕事です

## 企業DATA

### ▶▶ 企業情報

(詳しくはホームページをご覧ください)

企業名	株式会社 人健メディカルライジング
業種	その他の小売業
本社所在地	〒870-0848 大分県大分市 賀来北2丁目13番10号
TEL	097-549-4811
FAX	097-549-4833
創業・設立	1985.05.21
代表者	代表取締役社長 田中 健誠
資本金	5000.0万
年商	6.0億
従業員数	50名
URL	<a href="http://www.jinken.co.jp">http://www.jinken.co.jp</a>

### ▶▶ 採用実績 (過去3年間)

		男	女
新卒	大学・大学院	事務系	○
		技術系	○
	短大・高専・専門学校	事務系	○
		技術系	
高校	事務系		
	技術系		
既卒	中途	事務系	○
		技術系	○

### ▶▶ 採用職種 (現在計画中の採用職種)

- 営業・企画・マーケティング系専門職
- 総務・管理系事務職
- その他事務系スタッフ
- その他営業系スタッフ

### Q どのような姿を目指している会社ですか(企業理念、経営方針)

当社は、高水準の専門医療機器・消耗品の提供や、医療用PC機器の販売など、さまざまな商品を取り扱っています。こうした機器の販売を通じて、間接的に患者の治療・手術・検査・リハビリなどの医療に携わり、人と人、商品と商品、人と商品を「つなぐ」こと。そして、医療現場を「ささえる」ことが私たちの仕事です。生命と健康を支えるコーディネーターとして私達と一緒に、人に社会に貢献してみませんか。

### Q 主な事業内容とその特長を教えてください

人の命を預かる医療という現場で、私たちにしかできない仕事があります。それは「つなぐ」「ささえる」という仕事です。

人健メディカルライジングの商品の数々、私たちこれら一つ一つを「販売する」という視点で取り扱うことはありません。

ドクターを中心にある時はナースと、またある時はエンジニアと商品を結ぶスペシャリスト、それが私たち人健メディカルライジングなのです。そして、お届けした商品を最高のコンディションで、完璧にお使いいただくためのサポート、それが私たちのサービスの本質でもあるのです。

医療最先端で、医療という現場にもっとも近いところで、つなぎ、ささえながらお手伝いできる喜びと責任。

人と人、商品と商品、さらに人と商品。

さまざまな商品を通して命と向き合う、健康に向かう人健メディカルライジングは、つなぎ、ささえるスペシャリストとして、これからの「健やか」へと貢献していきたいと思うのです。

### Q 貴社の製品・サービスはどのようなところで役立っていますか

医療機関への情報提供や営業活動がメインです。官公庁病院や一般病院などでME機器やME消耗品などの情報提供、商品説明、販売交渉をしております。ドクターを中心に看護師・技師と商品を結ぶスペシャリストを目指し、病気の方・怪我をされた方が少しでも早く健康に元気になれるよう、日々営業活動しております。

### Q 職場の雰囲気について教えてください

働きやすい環境作りという面では社員が休憩中に寛げるようラウンジを設置しました。また社内レクリエーションも盛んです。また車やバイクが好きな方に好評！グループ会社の中に(株)アルテロッソというチューニングショップもあるのです。社員同士の仲が良く和気あいあいと活気ある職場です。

### Q どのような人材を求めていますか

ドクターを中心に看護師・技師と商品を結ぶスペシャリストを目指して下さい。使命感や責任感があり、お客様のご要望に応えられるアイデアをバイタリティを持っている方、ご応募お待ちしております。



人健メディカルライジング社屋



オフィス風景



倉庫風景



車のチューニングショップ (株) ARTE ROSSO

119

# 株式会社 大鐵

事業を通じてお客様と社員が幸せになること、それが私たちの目標です。

## 企業DATA

### ▶▶ 企業情報

(詳しくはホームページをご覧ください)

企業名	株式会社 大鐵
業種	建築材料, 鉱物・金属材料等卸売業
本社所在地	〒870-0301 大分県大分市 大字日吉原1番地の8
TEL	097-547-8777
FAX	097-547-8444
創業・設立	1976.10.27
代表者	代表取締役 嶋津 満春
資本金	8600.0万
年商	97.6億
従業員数	44名
URL	<a href="https://www.daitetsu-net.co.jp">https://www.daitetsu-net.co.jp</a>

### ▶▶ 採用実績 (過去3年間)

		男	女
新卒	大学・大学院	事務系	
		技術系	
	短大・高専・専門学校	事務系	○
		技術系	
	高校	事務系	○
		技術系	○
既卒	中途	事務系	○ ○
		技術系	○

### ▶▶ 採用職種 (現在計画中の採用職種)

- 建築・土木系技術職
- 営業系技術職
- 営業・販売系事務職
- 商品・製品営業職

### Q どのような姿を目指している会社ですか(企業理念、経営方針)

お客様と社員の幸せな生活を追求するという経営理念を、本気で実践している会社です。人材は企業における最高の財産。コミュニケーションを最も大切にしている社内には、いつも社員たちの明るく元気な声が溢れています。その中で培われる社員一人ひとりの魅力が、お客様から得られる信頼へと繋がって行くものと考えています。当社の仕事は、お客様との信頼関係構築事業、お客様の満足度向上事業です。

### Q 主な事業内容とその特長を教えてください

当社は、1976年10月に創業、現在50期を営業中です。土木・建築資材を取扱う商社で、日本製鉄株式会社の大分県販売特約店として着実に成長しています。また、建設業の許可を有し、官公庁発注の鋼製橋梁の新設・補修などの鋼構造物工事を中心に請負うなど、大分県内でも有数の鋼製橋梁メーカーです。

### Q 仕事のやりがい、面白さ、苦勞する点について教えてください

大分の街並みや基盤づくりに関わり、住民の豊かな暮らしを支え、未来の街の創造に貢献できるやりがいのある仕事です。県内の有名な施設や大型の陸橋、主要幹線道路など街のいろいろな所に、私たちの技術と地元大分を愛する想いが生きています。自分たちの手掛けた仕事で「大分の街並み」として残っていく喜び。それが、私たちの仕事の何よりのやりがいなのです。

また、お客様との商談において、提案した商品の魅力を感じてもらえた時、お客様の抱える課題を分析し提案できた時など、日々やりがいを感じられます。

★求職者向けリクルート動画をyoutubeにて公開中です。ホームページからぜひ一度ご覧いただき、参考にしてください。

### Q 職場の雰囲気について教えてください

当社は、社内のコミュニケーションを非常に大切にしている会社で、上司や先輩たちと気軽になんでも話せる本当にフランクな社風です。社長室がないというのも影響しているかもしれません。社風は以前にも増してフラットになり、スムーズな社内の連携と業務のスピードアップが実現しました。また、業務の進め方や専門知識についても、先輩社員との同行教育によりしっかり身に付けることができるので、新入社員の方も安心。急がず慌てず、少しずつ仕事を身に付けてください。

### Q どのような人材を求めていますか

学業成績よりも人物・人柄、人間的な魅力と可能性重視です。人と話すことが好き。言い換えれば挨拶ができて社交的、相手の話をよく聞き、客観的な話し合いができる方。何事にも目標を持って粘り強く取り組める、新たな取組や改善・改革にチャレンジできる方。先輩や同僚と協力し成果につながる行動がとれる方。いずれか一つでも該当すればOKです。御応募お待ちしております。

#### ● 事業内容

1976年10月に日本製鉄株式会社の大分県販売特約店として創業した、土木・建築資材全般を取り扱う総合商社です。また、建設業の許可を有し、官公庁発注の鋼製橋梁の新設・補修の鋼構造物工事を中心に請負うなど、大分県でも有数の鋼製橋梁メーカーです。

#### ● 会社の特長

当社には社長室がありません。社風は以前にも増してフラットになりました。上下関係を必要以上に気にすることがない気さくな雰囲気は、誰にでも何でも相談できる働きやすい環境です。



オフィスの風景



販売・施工実績



毎朝のミーティングの様子



社員旅行 立山黒部アルペンルートにて

林業

建設業

製造業

ガス業

情報通信業

運輸業

卸・小売業

金融業

不動産・  
物品賃貸業

専門・技術  
サービス業

宿泊・飲食業

生活関連サービス・  
娯楽業

医療・福祉

複合サービス業

その他の  
サービス業等

120

# 株式会社 ダイプロ

暮らしのあれこれダイプロ

## 企業DATA

### ▶▶ 企業情報

(詳しくはホームページをご覧ください)

企業名	株式会社 ダイプロ
業種	建築材料, 鉱物・金属材料等卸売業
本社所在地	〒870-0015 大分市新川西一丁目4番17号
TEL	097-534-0349
FAX	097-532-7168
創業・設立	1955.03.24
代表者	代表取締役社長 小野 日出明
資本金	5000.0万
年商	44.0億
従業員数	60名
URL	http://www.daipro.co.jp

### ▶▶ 採用実績 (過去3年間)

		男	女
新卒	大学・大学院	事務系	
		技術系	○
	短大・高専・専門学校	事務系	○
		技術系	
高校	事務系		
	技術系	○	
既卒	中途	事務系	
		技術系	○

### ▶▶ 採用職種 (現在計画中の採用職種)

- 情報処理・通信系技術職
- 営業系技術職
- 保安・施設管理系スタッフ
- 運輸・運搬・配送系スタッフ
- 建築系スタッフ
- 建築・土木系技術職

### Q どのような姿を目指している会社ですか(企業理念、経営方針)

ダイプロは創立から70年に渡り大分県下一円にLPガスを供給し、グループ会社・代理店・販売店とネットワークを広げ、地域密着でお客さまと共に歩んできました。今後はさらに「満足・感動」をご提供できる体制を整備し、社員一人ひとりが、お客さまとの“絆”をもっと深め、暮らしに欠かせないエネルギーやホームサービスを通じて、お客様を支え続ける『総合エネルギー管理会社』を目指しています。

### Q 主な事業内容とその特長を教えてください

創立以来、ご家庭で広くご使用されていますLPガスの卸・小売り業を中心に取り組んできました。現在は、灯油のほか平成28年4月からの電力小売自由化に伴い電力事業にも着手し、ホームエネルギー企業として一層の基盤強化に努めています。又、お家のホームメンテナンスやリフォームから新築工事を手掛け、燃料電池等の新エネルギー商品、その他家電や日用品の販売を通じ、お客様のお家のことなら何でも対応できるよう、さまざまなサービスを提供しています。更に顧客満足度の向上に取り組むと共に、LPガスの顧客5万戸。そして取引窓口8万軒を目指しています。

### Q 製品・サービス、技術・品質、業績・成長性等、貴社のピカイチは何ですか

LPガスを扱う会社として法令遵守は当然のこと、お客様の「安心・安全な生活」を第一に、24時間集中監視システム(ふれ愛システム)を導入するなど、高度な体制を構築した結果、ダイプログループ7社が、大分県より「高度保安システム認定事業者」の「ゴールド保安認定」を取得しています。また、お客様がスマホやパソコンでエネルギーの使用量や料金、ガスの消し忘れなどが確認できる「すまいるDネット」を導入し、新しい技術、サービスの展開をおこない、好評をいただいております。

### Q 職場の雰囲気について教えてください

当社がメインとして取り扱っているものがLPガスなだけに安全に対しては徹底した管理がいきわたっていますが、社風はおおらかで、年齢を問わず支え合い、協力し合う習慣があるせいか、社内は常に親しみやすく明るい雰囲気です。

### Q どのような人材を求めていますか

明るく元気な人物。また何事に対しても積極的に取組み前向きでやる気のある人物。「絆」を大切に、一緒に成長していきたいと考えます。

#### ● 事業内容

LPガス卸売、LPガス各種機器・住宅設備機器卸売、ホームメンテナンス、リフォーム、簡易ガス、オートガス、電力小売事業

#### ● 会社の特長

当社は地球環境への負荷が少ないクリーンエネルギー・LPガスの供給販売に誇りを持って取り組み、IoTなども駆使しながら、持続可能な社会への貢献と共に、お客様により(安心・安全・快適)な暮らしをお届けできるよう努力を重ねています。



ダイプロ本社 社屋



まめのすけ&ダイちゃん&間之助



クリスマスパーティーの様子

121

# 株式会社 ティ・エフ・シー

地元大分の情報発信基地として貢献します

## 企業DATA

### ▶▶ 企業情報

(詳しくはホームページをご覧ください)

企業名	株式会社 ティ・エフ・シー
業種	その他の小売業
本社所在地	〒874-0918 大分県別府市汐見町7番43号
TEL	0977-22-1922
FAX	
創業・設立	1980.11.06
代表者	代表取締役社長 鷲野 真
資本金	5000.0万
年商	16.0億
従業員数	52名
URL	<a href="https://tfc-docomo.co.jp">https://tfc-docomo.co.jp</a>

### ▶▶ 採用実績 (過去3年間)

		男 女	
新卒	大学・大学院	事務系	
		技術系	
	短大・高専・専門学校	事務系	3
		技術系	
高校	事務系	3	
	技術系		
既卒	中途	事務系	2
		技術系	

### ▶▶ 採用職種 (現在計画中の採用職種)

- 営業・販売系事務職
- その他営業系スタッフ

### Q どのような姿を目指している会社ですか(企業理念、経営方針)

「美しいふるさと大分の情報通信発信基地として貢献します」の経営理念のもと、携帯電話の販売を通じて新しい情報を常に発信し続け、地元の方々に密着したサービス、私どものお店に来て良かったと思って頂けるようなおもてなしを心がけています。また、働く従業員の事を考え、いつまでも安心して勤められる会社作りに日々取り組んでいます。

### Q 主な事業内容とその特長を教えてください

NTTドコモの販売代理店として大分県下6店舗のドコモショップを運営しています。本社ビル1階にあるドコモショップ別府店は、九州でも有数の大型店舗で毎日多くのお客様がご来店されます。その他に宇佐店、珍珠店、大在店、国東店、日出店があります。それぞれの店舗で毎日開催されているドコモスマホ教室には、老若男女問わず幅広いお客様が参加され初級編から応用編まで楽しそうに受講されています。

### Q 仕事のやりがい、面白さ、苦勞する点について教えてください

携帯ショップは大変そうというイメージがあると思いますが、先輩社員が丁寧に教えますので採用時に携帯電話の知識がなくても大丈夫です。約1週間の新入社員研修に始まり、その後約3カ月のOJT研修があります。業務やサービスについての知識はもちろんのこと、社会人としてのマナーなどもしっかり学ぶことができます。ひとり立ちしてからもわからないことは先輩が丁寧に指導しますし、それぞれの能力や業務に応じた様々な研修が準備されており、スキルアップの手助けをしてくれます。就職してからの頑張り次第で誰でも活躍できるのです。

業務は楽しいことばかりではなく思うようにいかないこともあります。お客様に寄り添い親切丁寧な接客をする事で、お客様から「ありがとう」と言って頂ける事が最もうれしい瞬間でやりがいや自信に繋がります。

### Q 女性が活躍できる場がありますか

弊社は男女問わず実力を評価いたします。31名の女性社員のうち半数が役職者で、店長・副店長として活躍しています。また、産前産後休暇、育児休業を取得しやすい環境を整えており、長く働くことができる会社でもあります。実際に産休、育休の取得実績は女性社員の3割を超えており子育てしながら勤務している女性が多く在籍しています。出産を経て以前の役職に復帰してスタッフの中心的存在として頑張っています。

### Q どのような人材を求めていますか

チャレンジ精神旺盛で、人とのコミュニケーションが好きな方、自ら学び成長する意欲がある方、接客経験が無くても明るく元気に受け答え出来る方は大歓迎です。

#### ● 事業内容

- ・NTTドコモの販売代理店として大分県下6店舗のドコモショップを運営(別府店・宇佐店・珍珠店・国東店・日出店・大在店)
- ・法人営業

#### ● 会社の特長

28年連続黒字経営、無借金経営を続け、創業43周年を迎え、今なお成長し続けている元気企業です。平成30年4月には優良申告法人として別府税務署長より表彰状をいただきました。



ティ・エフ・シー本社ビル



ドコモスマホ教室



忘年会



表彰状

林業

建設業

製造業

ガス業

情報通信業

運輸業

卸・小売業

金融業

不動産業

専門・技術サービス業

宿泊・飲食業

生活関連サービス業

医療・福祉

複合サービス業

その他のサービス業等

林業

建設業

製造業

ガス業

情報通信業

運輸業

卸・小売業

金融業

不動産・  
物品賃貸業

専門・技術  
サービス業

宿泊・飲食業

生活関連サービス  
娯楽業

医療・福祉

複合サービス業

その他の  
サービス業等

# 122 株式会社 デジスト

あらゆる商品を輸入販売! ネットを通じて日本全国へ!

## 企業DATA

### ▶▶ 企業情報

(詳しくはホームページをご覧ください)

企業名	株式会社 デジスト
業種	各種商品小売業
本社所在地	〒879-7124 大分県豊後大野市 三重町内山153-12
TEL	0974-22-5852
FAX	0974-22-7374
創業・設立	2008.07.27
代表者	代表取締役 難波 弘幸
資本金	600.0万
年商	12.0億
従業員数	45名
URL	http://digisto.jp/

### ▶▶ 採用実績 (過去3年間)

		男 女	
新卒	大学・大学院	事務系	4
		技術系	
	短大・高専・専門学校	事務系	
		技術系	
高校	事務系		
	技術系		
既卒	中途	事務系	
		技術系	

### ▶▶ 採用職種 (現在計画中の採用職種)

- クリエイティブ系 (Web/モバイル/ゲーム)
- その他事務系スタッフ
- 総合職

### Q どのような姿を目指している会社ですか(企業理念、経営方針)

デジストは、アメリカや中国などの世界各国から輸入した商材をメインに、インターネット通販や全国各地の実店舗にて販売を行っている会社です。ただ商品を販売するだけの単純な営業活動だけでなく、自社貿易の強みを生かし、他社では出せない多くの価値をお客様に提供することで今後の成長に繋げていきます。企業のビジョンでもある「全ての経済圏を超え、変化に強い100年企業」をめざしています。

### Q 主な事業内容とその特長を教えてください

通販では、仕入れから発送まで一貫して本社で行っています。商品が手元にある事で、画像の色の違いや、商品の詳しい動作の説明など、お客様の質問に正確で素早い回答を可能にしています。システム開発チームによる社内アプリ開発や各種サービスの利用によるシステム化も進めており、日々事業の拡大を目指しています。実店舗はレプマート大分本店、レプマート東京アキバ店をはじめ、全国に計6店舗を展開中。新規事業の展開にも積極的に取り組んでおります。

### Q 製品・サービス、技術・品質、業績・成長性等、貴社のピカイチは何ですか

デジストの強みを3つ挙げるとすれば「自社輸入」「業界No.1」「本物志向」です。商品の輸入時に仲介業者を介さず【自社輸入による低価格】を実現。出品数は2万件を超え、倉庫には20万以上の商品を在庫、【業界No.1の商品数】を誇っています。実際に軍で使用されていたバックや靴などの“実物”にこだわる事で、他の店舗には無い【本物志向の品揃え】となっております。またデジストは、コロナの影響により店舗の売上が伸び悩んだ時期も、その分通販の売り上げを伸ばし、経営難に陥ることなく成長を続けています。メインの事業としてミリタリーやアウトドアの商品を販売していますが、2024年7月には初の試みである飲食事業にもチャレンジしています。デジストは、まだまだ成長過程の会社です。そのため、スタッフの意見を取り入れて新たな事にチャレンジできるのも、弊社の強みとなっています。

### Q 職場の雰囲気について教えてください

20代から50代まで幅広い年齢層で、ミリタリーに詳しくない方や女性も活躍しています。主に仕事内のやり取りはチャットを用いて行いますが、休憩時間は仲のいい人で話をしたり、寝たり、音楽を聞いたり、自分がしたいことをそれぞれ行っています。不定期で任意参加ではありますが懇親会などの、社員同士で親睦を深める良い機会もあります。

### Q どのような人材を求めていますか

学歴や学部、資格・経験・ミリタリー知識の有無も問いません。デジストは、以下のような方と共に会社を成長させていきたいと考えています。  
◆やる気があり、何事にも一生懸命取り組むことのできる方  
◆向上心があり、スキルを磨く意欲のある方  
◆物事を素直に受け止める事の出来る方

#### ● 事業内容

ミリタリーグッズ、サバゲー装備などを数万点取り揃えるミリタリージャンルで日本最大級の規模を誇るレプマートのネットショップです。東京秋葉原2店舗、大分、大阪、熊本に続き2021年岡山店・福岡店をオープン計7店舗運営しており、今後も全国に店舗を広げていきたいと考えています。

#### ● 会社の特長

20代を中心に40代まで幅広い年齢層のスタッフが在籍し、仕事は時間内に終わらせるをモットーに残業はしない事を決まりとしています。



オフィス内観・仕事風景



東京アキバ店



自社倉庫の様子



親睦会(ボーリング大会)の様子

123

# 株式会社 デンザイ東亜

大分県に根差した電設資材の総合商社

## 企業DATA

### ▶▶ 企業情報

(詳しくはホームページをご覧ください)

企業名	株式会社 デンザイ東亜
業種	その他の卸売業
本社所在地	〒870-0933 大分県大分市 花津留1丁目15番1号
TEL	097-556-3155
FAX	097-556-1003
創業・設立	1953.01.01
代表者	代表取締役社長 長谷川 勝也
資本金	5000.0万
年商	93.0億
従業員数	143名
URL	<a href="http://denzai.jp/dnt/index.php">http://denzai.jp/dnt/index.php</a>

### ▶▶ 採用実績 (過去3年間)

		男		女	
新卒	大学・大学院	事務系	○	○	
		技術系			
	短大・高専・専門学校	事務系	○	○	
		技術系			
高校	事務系				
	技術系				
既卒	中途	事務系	○		
		技術系			

### ▶▶ 採用職種 (現在計画中の採用職種)

- 営業・販売系事務職
- 総合職

### Q 貴社の強み、セールスポイントは何ですか

デンザイ東亜は、平成16年10月「株式会社デンザイ」と「東亜電機資材株式会社」が合併し、誕生しました。パナソニック(株)100%出資の電気設備機器・住宅設備機器の総合商社です。当社は、パナソニックグループの一員として、電気設備関連資材の提供を通じ、お客様へのお役立ちを高めて参りました。大分県内のマーケットシェアは50%以上を占めており、トレンドに対応した商品をお届けすることはもちろんのこと、様々なご要望を具体化する提案力とおお客様の満足度を高めるサービスまで融合させた「総合力」で、快適で豊かな街づくりの実現をめざして付加価値の高いソリューションをお届けしています。現在平均年齢38歳と若手社員が多く、やる気に満ちた会社です。社員一丸となって、100億円企業を目指しています。

### Q 主な事業内容とその特長を教えてください

私たちは、長年にわたって培い蓄積してきた電気設備商品についての専門性、ノウハウを磨き上げ、照明や空調、防災、情報通信設備など住まいやビル、店舗、工場の電気設備機器をまるごと取り扱っており、多彩な業務展開でお客様を総合的にバックアップしています。また、企業経営の基本として社会的な責任を深く認識し、地域社会との関わりへ視野を拡げながら、全社員が良心と良識に基づいて公正で誠実な企業活動を続けている会社です。

### Q 仕事のやりがい、面白さ、苦勞する点について教えてください

～入社2年目社員に聞いてみました～

Q.会社に入社して感じたことを教えてください！

働きはじめて実感したのは、地元が大きく貢献できる仕事だということです。当社の業種は電気設備関連の総合卸売業のため、直接建物の建築に携わるわけではありませんが、納品した商品が日常のさまざまな場所で使われており、街づくりに関わる仕事のやりがいを実感できます。

入社から半年間は各部署にて研修があり、組織の仕組みや各部署が担う業務を知り、多くの先輩と関わることができます。そのため、部署配属後も他部署の先輩とコミュニケーションを取りやすいです。直属の上司も日頃から「若手が意見を言える環境に」と話してくれるので、安心して仕事に取り組むことができます。

パナソニックのグループ企業ということで、福利厚生がしっかりしているところも入社を決めた理由でした。年末年始やゴールデンウィークには大型連休があり、プライベートの予定を立てやすいです。

### Q 職場の雰囲気について教えてください

当社は、社内行事など盛んで、風通しの良い、アットホームな会社です。オンオフがしっかりしていて、どの部署にも関わらずコミュニケーションも良好です。

自分一人で、仕事をしているのではなく、周りのみんなが支えてくれているからこそ、のびのびと仕事できています。

まだ実績は少ないですが男性社員の育児休業の取得、女性社員の管理職登用の推進も行われております。

また、業務に関するものだけでなく、趣味に関する資格の取得補助制度もあります。

### Q どのような人材を求めていますか

明るく素直で、やる気と誠意のある方を希望しています。

#### ● 事業内容

<電設資材の卸売業>

電気設備商品、照明器具、オール電化商品、住宅設備建材商品など、幅広い取扱商品を電気工事会社や工務店、ハウスメーカーなどに提案・販売しています。

#### ● 会社の特長

パナソニックグループ



ボランティア活動の様子



社内の様子。最近新しくキレイになりました。



社員旅行の様子

林業

建設業

製造業

ガス業

情報通信業

運輸業

卸・小売業

金融業

不動産・  
物品賃貸業

専門・技術  
サービス業

宿泊・飲食業

生活関連サービス・  
娯楽業

医療・福祉

複合サービス業

その他の  
サービス業等

124

# 株式会社 トキハ

お客様の豊かな暮らしとふるさとの文化の向上に貢献する、大分唯一の百貨店

## 企業DATA

### ▶▶ 企業情報

(詳しくはホームページをご覧ください)

企業名	株式会社 トキハ
業種	各種商品小売業
本社所在地	〒870-8688 大分県大分市府内町2-1-4
TEL	097-538-1111
FAX	
創業・設立	1935.10.01
代表者	代表取締役社長 酒井 祐一
資本金	1.0億
年商	536.0億
従業員数	759名
URL	http://www.tokiwa-dept.co.jp

### ▶▶ 採用実績 (過去3年間)

		男 女	
新卒	大学・大学院	事務系	
		技術系	11 15
	短大・高専・専門学校	事務系	
		技術系	1 8
高校	事務系		
	技術系	1 23	
既卒	中途	事務系	
		技術系	

### ▶▶ 採用職種 (現在計画中の採用職種)

- 総合職

### Q どのような姿を目指している会社ですか(企業理念、経営方針)

【企業理念】私たちは、お客様の豊かな暮らしとふるさとの文化の向上に貢献するため、時代に即応した品質の高い「商品・サービス・ライフスタイル」を提案します。この企業理念を実現するために日々お客様と向き合っています。百貨店という名前は「百(数多い)貨(商品)を取り扱うこと」に由来します。お客様一人ひとりのご要望やお悩みを販売員が親身に伺って、それにふさわしい商品をご提案し、お買い上げいただけます。自分へのご褒美に素敵な物が欲しい!大切な人に素敵な物を贈りたい! そう思った時に一番に頼っていただけるお店を目指しています。

### Q 創業のきっかけ、エピソードを紹介してください

トキハが開店した1936年4月1日、地元商店街の関係者である6人の創業者が初日の混雑ぶりを感慨をもって眺めていました。2年前に開業した近所のデパートに刺激され「俺たちもデパートをつくらう」と商店街の店主らが力を合わせて作り上げた大分の2番目のデパートがトキハです。現在のロゴには、社花のひまわりが次第に成長し立ち上がっていく姿と、3つの輪は「お客様」「おおいた」「トキハ」が一筆書きで1つの輪になっていることを表しています。ひまわりには私たちがお客様に提供するサービスがトキハの独りよがりにならない様に「いつも太陽(お客様)の方向を向いていよう」という想いが込められています。

### Q 仕事のやりがい、面白さ、苦労する点について教えてください

百貨店は小売・流通業の中でも「対面接客」を重視しています。全てのお客様が自分の欲しい商品を具体的にイメージ出来ているわけではありませんので、販売員はお客様の欲しい商品を自然に引き出すことが求められます。また高品質な商品をお客様に納得してお買い上げいただくためには、販売員への信頼と説得力が不可欠です。接客の技術や商品の知識を日々アップデートしていき、それがお客様満足につながった際には大きな喜びとやりがいを実感できます。

### Q 職場の雰囲気について教えてください

入社後は研修を実施した後で配属が決まります。配属は「店舗・フロア・売場」です。トキハでは個人の売上ノルマはなく売場単位で予算を目指しますので、自然と協力的で明るい雰囲気になります。ただ売場では常にお客様の目がありますので、明るい中にも緊張感がある職場の雰囲気と言った方が正確かもしれません。メリハリのある環境の中で仕事をしています。

### Q 仕事を通じてどのような能力が身につきますか

「ホスピタリティ」です。トキハは「小売業=物を売る」ことを仕事としていますが、一方的に売りたい物売る仕事ではありません。お客様のニーズが何よりも大切です。ニーズを理解するためにお客様一人ひとりのことを親身になって考え行動します。百貨店にご来店されるお客様は私たちトキハの販売員に「上質な接客」を求めてご来店されます。その期待に応え続けることで「ホスピタリティ」の高い人材が育っていきます。売場での日々の販売が私たちが成長させてくれます。

#### ● 事業内容

大分市中心市街地に基幹店の「本店」、大分市郊外に大型ショッピングセンターである「わさだタウン」、別府市中心市街地に「別府店」を運営しています。

#### ● 会社の特長

ライフステージが変化しても働き続けられる会社を目指しています。

- ・ファミリーフレンドリー企業認定
- ・おおいた子育て応援団認定企業
- ・女性活躍応援県おおいた認証企業
- ・健康経営優良法人2025 (認定期間: 2025年4月1日~2026年3月31日)



進化を続けるトキハ本店



お客様の笑顔がやりがいです



お客様のニーズに合わせてご提案

125

# 株式会社 トキハイндストリー

地域のお客様の安心・安全・健康を願います！

## 企業DATA

### ▶▶ 企業情報

(詳しくはホームページをご覧ください)

企業名	株式会社 トキハイндストリー
業種	各種商品小売業
本社所在地	〒870-0161 大分県大分市明野東1-1-1
TEL	097-553-1111
FAX	097-558-1000
創業・設立	1970.03.01
代表者	代表取締役社長 川村 泰平
資本金	5000.0万
年商	316.0億
従業員数	1500名
URL	<a href="http://www.tokiwa-industry.co.jp/">http://www.tokiwa-industry.co.jp/</a>

### ▶▶ 採用実績 (過去3年間)

		男 女	
新卒	大学・大学院	事務系	○ ○
		技術系	
	短大・高専・専門学校	事務系	○ ○
		技術系	
	高校	事務系	○ ○
		技術系	
既卒	中途	事務系	○ ○
		技術系	

### ▶▶ 採用職種 (現在計画中の採用職種)

- 営業・販売系事務職
- 販売系スタッフ
- 接客・サービス・調理系スタッフ
- 総合職

### Q どのような姿を目指している会社ですか(企業理念、経営方針)

《企業理念》 私たちは、地域のお客様の安心・安全・健康を願い、魅力ある品揃え・心のこもった接客を通じてお客様に 豊かな「くらし」を提案いたします。

《お客様へ5つのお約束》

- ☆いつも明るく笑顔でご挨拶！
- ☆おもてなしの心で接客を！
- ☆売場は見やすく！買いやすく！
- ☆鮮度感のある品揃え！
- ☆コミュニケーションを大切に！

### Q 主な事業内容とその特長を教えてください

現在大分県下に23店舗を展開中。食料品や衣料品・服飾雑貨などがある総合スーパー(GMS) や食料品に特化したスーパーマーケット(SM) があります。特に生鮮食品では地産地消を推進し、県下23店舗が特色ある店づくりに取り組んでいます。

旗艦店であるあけのアクロスタウンは本部機能を持ち、あけの地区以外の多くのお客様にお越しいただいています。南大分店も当社最新の店として地域のお客様に愛されるお店になりました。このように積極的に新店やリニューアルにも取り組んで地域のお客様にお越しいただいています。

### Q 製品・サービス、技術・品質、業績・成長性等、貴社のピカイチは何ですか

大分県の地産地消を推進していますが、やはり地元の方々が一生懸命、心をこめてつくった野菜や食料品などすべてがピカイチにお客様にアピールしたいポイントです。そのような商品を販売する以上、従業員も商品知識をつけ、生産者・製造者・関係業者とのつながりを大事にし日々販売を行ってます。

また当社は能力主義を貫いてますが、その一方で人と人とのつながりも大切にし、温かい雰囲気のある会社です。

### Q 社員に人気の福利厚生制度を紹介ください

育児休業規程により育児の為に残業制限、育児短時間勤務(小学校6年生まで) 制度等を定めていますが、ここ数年共働きの女性社員が制度に興味を持ち育児短時間取得を利用するケースが増加傾向にあります。

また入社後の研修も各種行い、社員がレベルアップするためのフォローも行ってます。

### Q どのような人材を求めていますか

まずは小売業に関心をもっていただき、地域のお客様には当然のことながら、一緒に働く先輩・後輩・同僚と常に相手の立場で物事を考え行動できる人が理想です。

あとは誰とでも良好な関係を築く為のコミュニケーション力を備えた人物であればなおよいです。

#### ● 事業内容

大分県下に23店舗展開中。店舗はGMS(総合スーパー)とSM(スーパーマーケット)の業態です。「すべてはお客様のために」「安心・安全・健康」を合言葉に従業員が一丸となり目標に向かい仕事に取り組んでいます。【2026年3月10日イオン九州株式会社へ株式譲渡】

#### ● 会社の特長

売場は食品から衣料品まで多岐に渡る売場で様々な商品を販売中。特に食品部門は当社の手配であり毎年多くの新入社員が配属されています。福利厚生でも育児休業や介護休業など多くの制度があります。教育に関しても入社後にスキルアップできる体制もあり充実しています。



本部のあけのアクロスタウン



当社のMDが凝縮された南大分店



『だからおいしい』こだわりのPBブランドです。



従業員が作成したCOT-POP!一緒に働こう!

林業

建設業

製造業

ガス業

情報通信業

運輸業

卸・小売業

金融業

不動産・  
物品賃貸業

専門・技術  
サービス業

宿泊・飲食業

生活関連サービス・  
娯楽業

医療・福祉

複合サービス業

その他の  
サービス業等

126

# 日産プリンス大分販売 株式会社

信頼とアフターサービスの日産プリンス大分

## 企業DATA

### ▶▶ 企業情報

(詳しくはホームページをご覧ください)

企業名	日産プリンス大分販売 株式会社
業種	各種商品小売業
本社所在地	〒870-0887 大分県大分市 二又町三丁目3番1号
TEL	097-543-2333
FAX	097-545-6161
創業・設立	1954.07.24
代表者	代表取締役 社長 舘内 哲
資本金	9000.0万
年商	140.0億
従業員数	286名
URL	https://np-oita-dealer.jp

### ▶▶ 採用実績 (過去3年間)

		男		女	
新卒	大学・大学院	事務系	4	4	
		技術系	0	0	
	短大・高専・専門学校	事務系	1	0	
		技術系	8	0	
高校	事務系	0	1		
	技術系	0	0		
既卒	中途	事務系	12	4	
		技術系	5	0	

### ▶▶ 採用職種 (現在計画中の採用職種)

- その他事務系スタッフ
- その他営業系スタッフ

### Q 貴社の強み、セールスポイントは何ですか

大分県下に新車15店舗、中古車2店舗の充実したサービスネットワークを誇る大分県最大級の日産直営の販売会社として、地域に根ざした営業活動を行っており、信頼ある企業の地位を築いています。

### Q 競合他社に対する貴社の優位性を教えてください

軽自動車の電気自動車スクラは、その名の通り電気のみで走ります。家庭でも充電が可能な純粋な電気自動車です。CO<sub>2</sub>を全く出さない環境に配慮したクルマ社会の実現を加速させます。また、自動運転技術「プロパイロット」を装備した新型セレナや電動パワートレイン[e-POWER]搭載の新型ノートなど、革新的な技術を備えた商品で環境と安全をお届けしています。

### Q 貴社の製品・サービスはどのようなところで役立っていますか

当社は自動車販売会社ですが、合わせて整備工場とレンタカー事業も手がけています。購入ただけからのアフターフォローは勿論、臨時に必要なクルマのレンタルまで幅広くお客様のカーライフをサポートいたします。

### Q おすすめの研修・教育制度、資格取得支援制度について教えてください

当社では特に研修制度に力をいれております。新入社員教育から、一人立ちのカーライフアドバイザー・サービスマネージャー・店長まで、各層に応じて、職場研修・集合研修及び「日産ビジネスカレッジ」への派遣研修を実施し、日産販売士、日産整備士の資格取得を応援、会社として「人」を育成します。

### Q どのような人材を求めていますか

お客様から“ありがとう”と言われることが好きな人、自律した精神を持ちその道のプロを目指そうという人を求めています。

#### ● 事業内容

日産車販売・各種中古車販売  
自動車整備  
(車検、点検、一般修理)  
板金塗装・保険代理店業務  
日産カード・JAF取り扱い  
部用品販売・日産レンタカー

#### ● 会社の特長

大分県下に新車15店舗、中古車2店舗の充実したサービスネットワークを誇る大分県最大級の日産直営の販売会社として、地域に根ざした営業活動を行っており、信頼ある企業の地位を築いています。



大分本店外観



大分本店ショールーム



大分本店の全館空調サービス工場

127

# ネットヨタ大分 株式会社

『New Style, Next Stage』

## 企業DATA

### ▶▶ 企業情報

(詳しくはホームページをご覧ください)

企業名	ネットヨタ大分 株式会社
業種	機械器具小売業
本社所在地	〒870-0108 大分市三佐一丁目2番23号
TEL	097-522-0010
FAX	097-521-1417
創業・設立	1969.02.11
代表者	代表取締役社長 那賀 圭介
資本金	4800.0万
年商	60.7億
従業員数	125名
URL	<a href="http://netz-oita.co.jp/">http://netz-oita.co.jp/</a>

### ▶▶ 採用実績 (過去3年間)

		男		女	
新卒	大学・大学院	事務系	○	○	
		技術系	○		
	短大・高専・専門学校	事務系	○		
		技術系	○		
高校	事務系				
	技術系	○			
既卒	中途	事務系	○	○	
		技術系	○		

### ▶▶ 採用職種 (現在計画中の採用職種)

- 商品・製品営業職
- 製品検査・機械整備系スタッフ

### Q どのような姿を目指している会社ですか(企業理念、経営方針)

ネットヨタ大分では、トヨタの全車種併売化に伴い、オリジナルブランド『Nesta (ネスタ)』を立ち上げました。ネットブランドで培った幅広いお客様層や明るいお店作りはそのままに、人とクルマの新たな時代に向けた、令和の時代に合った事業展開・組織運営に取り組んでいます。お客様や取引先の方、従業員とご家族を大切にしながら、これからもネットヨタ大分は最良の企業を目指して活動していきます。

### Q 主な事業内容とその特長を教えてください

時代やニーズに合わせて進化したラインナップと共に、トヨタを支えてきたのは対面販売で1台1台丁寧に売り続けてきた現場でもあります。「お客様を大事にする」をモットーに、一人ひとりとの出会い、そしてその家族との関係を大切に「次もトヨタで」というトヨタファンを増やすこと。それが世界ブランド・トヨタを担うネットヨタ大分の役割です。

### Q 仕事のやりがい、面白さ、苦勞する点について教えてください

「お客様を大事にする」をモットーに、一人ひとりとの出会い、そしてその家族との関係を大切に「次もトヨタで」というトヨタファンを増やすことです。車を販売するということは、人とのつながりを広げるということにつながります。

### Q おすすめの研修・教育制度、資格取得支援制度について教えてください

営業スタッフ・サービススタッフ・事務スタッフそれぞれ職種ごとの研修や、リーダークラスや若手社員向けといった役割別の研修に取り組んでいます。多彩な研修を利用していただく事で、未経験のスタッフや若手スタッフのスキルアップが可能となっています。

### Q どのような人材を求めていますか

向上心があり、お客様や同僚、ご家族を大切にできる方を求めています。

#### ● 事業内容

- ・新車、中古車販売
- ・自動車の点検、整備、カスタマイズ
- ・各種用品販売
- ・損害保険代理業
- ・情報通信機器 (au)

#### ● 会社の特長

「企業は人なり」を理念に掲げ、日々最良の会社づくりを行っています。毎月の給与にプラスされる「報奨金制度」や、社員の自家用車購入を手助けする「購入支援制度」など、当社ならではの制度があります。



本社外観



ロゴ



本店ショールーム



マスコットキャラクター「オータン」

# 128 富士フイルムBI大分 株式会社

地域に根差して40年以上。進化を続けるソリューションカンパニーを目指します！

## 企業DATA

### ▶▶ 企業情報

(詳しくはホームページをご覧ください)

企業名	富士フイルムBI大分 株式会社
業種	その他の卸売業
本社所在地	〒870-0921 大分県大分市 萩原4丁目9番56号
TEL	097-556-7112
FAX	097-556-7461
創業・設立	1983.03.18
代表者	代表取締役 今川 尚俊
資本金	3000.0万
年商	26.0億
従業員数	88名
URL	https://www.fujifilm-fboita.com

### ▶▶ 採用実績 (過去3年間)

		男		女	
新卒	大学・大学院	事務系			
		技術系	1	1	
	短大・高専・専門学校	事務系		1	
		技術系	2	1	
既卒	高校	事務系			
		技術系			
	中途	事務系		3	
		技術系	5		

### ▶▶ 採用職種 (現在計画中の採用職種)

- その他技術職
- 総務・管理系事務職
- 商品・製品営業職

### Q 貴社の強み、セールスポイントは何ですか

機械の性能に定評のある富士フイルム ビジネスイノベーション製品の大大分地区特約店としての役目を担っている会社です。

私たち富士フイルムBI大分は、「大分県内における『ビジネスコミュニケーション』の発展と調和に寄与し地域社会に信頼され貢献することを喜びとする」をミッションとし、日々邁進しています。

私たちは、複合機だけでなくオフィスのあらゆる商品とサービスを取り扱い、トータルでお客様をご支援しています。例えば、パソコン、サーバー、基幹系ソフトのみならず、電子化ソリューションをはじめとする、DX化、クラウド化、AIの活用支援サービスもお客様へ提案して、お客様を支え大分県内の企業と一緒に成長していくことを目指しています。

セールスポイントとして1つ挙げられるのが「人を大切にしている」ことだと思います。

人とは社員でもあり、お客様一人一人ことでもあります。

社員を大事にする環境が今回の新社屋にも活かされており、みんなが働きやすい環境を設計段階から考えてデザインしました。

それらがお客様との丁寧なコミュニケーションにもつながり、お客様の「困った」が「ありがとう」という笑顔に変えていく。そんな社員がいっぱい集まった会社です。

### Q 創業のきっかけ、エピソードを教えてください

1980年代にコピー機販売元各社の競争激化とともに、富士ゼロックスが日本全国各地の地場企業と業務提携を行い販売力の強化を図りました。弊社グループ企業である「大分フジカラー」と富士ゼロックスの業務提携により、大分ゼロックスが誕生しました。創業当時は「富士ワールド事務機」という社名であり、創業当時は知名度もなく、営業先では「怪しい会社ではないのか？」と誤解されることもしばしばで、営業マンは大変苦勞をしたとのエピソードがあります。40年弱、地道に営業してきた現在では、おかげさまで知名度も上がりそのような事はなくなりました。また、2021年4月1日よりメーカー指示のもと、新たに「富士フイルムBI大分株式会社」に社名を変更しました。

### Q 製品・サービス、技術・品質、業績・成長性等、貴社のピカイチは何ですか

富士フイルム ビジネスイノベーションではコピー機だけでなく、デジタルで作成した文書を紙感覚で保存・閲覧操作のできる「DocuWorks」や、企業イントラネットをウイルスより保護するファイアーウォールの「Beat」などオフィスのIT環境をトータルに改善の提案ができるさまざまなアイテムを取り揃えています。また企業の心臓とも言える基幹システム・RPA・電子サイン・電子請求・国が推進している電帳法対応製品等、それら多くの商品群により、お客様のご要望にお応えする「ソリューション提案型営業」をモットーとしています。

### Q おすすめの研修・教育制度、資格取得支援制度について教えてください

営業職と技術職での採用者には2ヵ月程度、富士フイルムビジネスイノベーションの研修を研修施設に泊まり込みで受講していただき、機械の基本構造や接客のノウハウなど学んでいただきます。全国各地よりその年の新卒者が集まる合同合宿ですので、多くの友人ができます。本社企画統括部門で採用の事務職の方々については、先輩社員よりの直接指導であるOJTを中心に、業務について学んでいただきます。

### Q どのような人材を求めていますか

営業職・事務職問わず各種資格や検定試験は働く人々の地位向上に役立ちます。弊社はそれらを全面的にバックアップいたします。求める人材像はチャレンジ精神をもった気力のある方です。

#### ● 事業内容

富士フイルムビジネスイノベーションのOA機器及び関連機材・消耗品の販売とコンサルティングやアフターサービス

#### ● 会社の特長

大分県内における「ビジネスコミュニケーション」の発展と調和に寄与し地域社会に信頼され地域社会に貢献することを目指します。



大分市萩原本社



世界NO.1 複合機



ショールーム



セミナールーム

林業

建設業

製造業

ガス業

情報通信業

運輸業

卸・小売業

金融業

不動産・  
物品賃貸業

専門・技術  
サービス業

宿泊・飲食業

生活関連サービス業  
娯楽業

医療・福祉

複合サービス業

その他の  
サービス業等

129

# 株式会社 フレイン

九州一の食品スーパーマーケットになるための仕組みを一緒に創ろう!

## 企業DATA

### ▶▶ 企業情報

(詳しくはホームページをご覧ください)

企業名	株式会社 フレイン
業種	飲食料品小売業
本社所在地	〒878-0025 大分県竹田市拝田原201番地2
TEL	0974-63-2727
FAX	
創業・設立	1960.04.01
代表者	代表取締役 下田 諭
資本金	0.0万
年商	100.0億
従業員数	600名
URL	www.frein.co.jp

### ▶▶ 採用実績 (過去3年間)

		男		女	
新卒	大学・大学院	事務系			
		技術系	1	2	
	短大・高専・専門学校	事務系			
		技術系		1	
高校	事務系				
	技術系	1	1		
既卒	中途	事務系			
		技術系			

### ▶▶ 採用職種 (現在計画中の採用職種)

- その他営業系スタッフ
- 接客・サービス・調理系スタッフ
- 総合職

### Q どのような姿を目指している会社ですか(企業理念、経営方針)

衣食住のなかでも「食」はもっとも重要なテーマです。大人になったとき、ふと思い出すおふくろの味、おばあちゃんの味。それはどんなレストランの味にもかないません。その思い出の味を感じられる食材を提供するのが、私ども食品スーパーマーケットです。食材の豊富な大都会に住んでいなくても、田舎の近所のスーパーの食材で美味しいお料理の手伝いをする役目をコツコツと果たしてきた結果、たくさんのお客様のご支持をいただき、それぞれの店舗が地域一番店として喜んでいただいております。大分県内はもちろんのこと、熊本県の阿蘇地区でも品質と価格にこだわった店舗づくりを推進。大きい企業では出来ない温かなサービスで商品を提供し、地域のお客様の食生活に貢献することで、お客様から絶対的な信頼とご支持をいただく「地域密着型」の食品スーパーマーケットをめざしています。今後はグループ全体で売上高200億円の目標を達成すべく、新店舗のオープンと既存店舗のリニューアルを展開しております。積極的事業展開と人材採用、そしてその人材の育成、と大きな目標に向かって果敢に挑戦しております。

### Q 創業のきっかけ、エピソードを紹介してください

私たちフレインの創業は、大正11年(1922年)。2022年に創業100周年を迎えた歴史がある企業です。ただ、当然のことながら、大正時代に食品スーパーという業態があった訳ではありません。当時はアイスキャンディなどの卸売から事業をスタートし、その後は駅前に店舗を構え、調味料など日々の生活に必要な商品を販売する小売業へと事業内容をシフトさせていきました。そして、時代の変化へといち早く対応し、大分県内では先駆的に食品スーパーマーケットを開業。現在は大分・熊本に7店舗を展開し、地域密着型の本格的な食品スーパーマーケットとして営業しています。地域におけるパイオニアとして食品スーパーマーケットという業態にチャレンジし、今に至るまで安定した成長を続けることができているのは、私たちがお客様に対して「正直な商い」を徹底してきた結果に他なりません。

### Q 仕事のやりがい、面白さ、苦労する点について教えてください

私たちは今、企業としての大きな転換期を迎えています。これから積極的に新規出店を重ねていくため、ステップアップのチャンスが非常に多いという点が、これから入社される方にとっては大きなやりがいとして感じられるはずです。地方の歴史ある企業と言うと、「年功序列なのでは?」と心配される方もいるかもしれませんが、ここはステップアップのチャンスが多いだけではなく、「やりたい!」と手を挙げればさまざまな仕事にチャレンジできるフィールドがあります。将来的には、店舗のマネジメントはもちろん、商品企画や販促企画、パイヤーなど、皆さん自身の適性に合った職種に就ける可能性が十分にあります。“小売業”と言えば販売・接客のイメージが強いかもしれませんが、実際にはひとつの会社の中に、これほどたくさんの職種がある業界は少ないと思います。お客様あつての商売なので、お盆やお正月など繁忙期は正直あります。ただ、企業としての成長のスピードはかなりのものなので、ぜひここでキャリアを重ね、皆さんが自分らしく働けるフィールドを自身の手で開拓、創造して行ってください!

### Q おすすめの研修・教育制度、資格取得支援制度について教えてください

スーパーマーケットで働く上で必要な知識を学ぶ教育・研修制度も充実。当社は各地のスーパーマーケット経営者が真の食品スーパーマーケットの発展を目指して集結し、結成されたAJS(オール日本スーパーマーケット協会)に加盟しており、協会主催の各種研修に積極的に参加し、全国レベルの知識や情報・技術を身につけることができます。また、社内の研修システム構築と毎年のブラッシュアップにも力を注ぎ、早期のキャリアアップを目指せるような環境を準備しています。

### Q どのような人材を求めていますか

食べることが好きな方!  
明るく、元気で、素直な方!  
何より自ら成長したいと思っている方!



フレイン竹田店



フレイン竹田店青果売場



入社式



AJS新人研修会

130

# 株式会社 ホンダカーズ大分中央

クルマがもたらす生活の広がりをお客様と共に思い描く

## 企業DATA

### ▶▶ 企業情報

(詳しくはホームページをご覧ください)

企業名	株式会社 ホンダカーズ大分中央
業種	機械器具小売業
本社所在地	〒870-0846 大分県大分市花園2丁目10-7
TEL	097-546-9871
FAX	097-544-8190
創業・設立	1992.04.01
代表者	代表取締役社長 甲斐 大啓
資本金	1700.0万
年商	52.0億
従業員数	90名
URL	<a href="https://dealer.honda.co.jp/hondacars-oitachuo/">https://dealer.honda.co.jp/hondacars-oitachuo/</a>

### ▶▶ 採用実績 (過去3年間)

		男 女	
新卒	大学・大学院	事務系	
		技術系	3 2
	短大・高専・専門学校	事務系	3
		技術系	2
高校	事務系	3	
	技術系	1 1	
既卒	中途	事務系	
		技術系	

### ▶▶ 採用職種 (現在計画中の採用職種)

- 営業・企画・マーケティング系専門職
- 製品検査・機械整備系スタッフ

### Q どのような姿を目指している会社ですか(企業理念、経営方針)

時代の変化に対応できる盤石な経営ができる組織

### Q 事業内容

N-BOXやFITなどHonda車の販売・整備を通じて、お客様に最高の満足を提供する

### Q 仕事のやりがい、面白さ、苦勞する点について教えてください

クルマを通じてたくさんの人と出会えて、仕事を通じて成長できる

### Q 職場の雰囲気について教えてください

20代のスタッフが活躍している明るい職場です

### Q どのような人材を求めていますか

向上心を持ち、自ら考え行動できる人

#### ● 事業内容

ホンダ車の新車、中古車の販売・整備を行っています。  
ご購入いただいたお客様に点検・車検のご案内、調子伺い等の活動を行います。  
大分市4店舗、臼杵市1店舗の計5店舗で周辺の皆様にホンダ車を全国均一のサービスを提供することで、地域社会の発展に貢献している大分の地場企業です。

#### ● 会社の特長

創業60周年を迎えた大分の企業です。  
日々、お客様の安心と安全のために、ホンダ車をご購入いただいたお客様一人ひとりのカーライフを支えるパートナーとして成長を目指しています。  
20代のスタッフが多く、プライベートでもゴルフやツーリングに出かけたり、スタッフ同士の仲が良く相談しやすい環境です。

131

# 株式会社 松井商会

困らぬための松井商会

## 企業DATA

### ▶▶ 企業情報

(詳しくはホームページをご覧ください)

企業名	株式会社 松井商会
業種	その他の卸売業
本社所在地	〒874-0942 大分県別府市千代町4-2
TEL	0977-22-4045
FAX	0977-23-3226
創業・設立	1975.02.19
代表者	代表取締役社長 松井 健郎
資本金	5000.0万
年商	10.8億
従業員数	26名
URL	<a href="https://matsuishokai.net">https://matsuishokai.net</a>

### ▶▶ 採用実績 (過去3年間)

		男		女
		事務系	技術系	
新卒	大学・大学院	事務系	1	
		技術系	1	
	短大・高専・専門学校	事務系		
		技術系		
高校	事務系			
	技術系			
既卒	中途	事務系	1	
		技術系	1	2

### ▶▶ 採用職種 (現在計画中の採用職種)

- 営業系技術職
- 営業・企画・マーケティング系専門職
- 営業・販売系事務職
- その他営業系スタッフ
- 製品検査・機械整備系スタッフ

## Q どのような姿を目指している会社ですか(企業理念、経営方針)

創業91周年、法人設立51周年 松井商会の企業理念は「安心と健康の提供」です。2020年に全社員で、新しく作り上げました。そして2025年のテーマは「限界突破」。90周年の今年は全社員が過去最高にチャレンジする1年に。限界を作り出すのは自分自身です。「自分には無理だ、出来ない」という思考の中からは成長は生まれず、限界を超えるチャレンジをしない限り成長はありません。会社は社員が成長する舞台を提供し、一人一人が自分自身の可能性を信じて、限界を突破する体験から、過去最高の成長を創り出す1年にすることで、お客様と社会への貢献を実現します。また、理念を掲げる上で、社内に対して、顧客に対して、そして社会に対して、我々が何のために存在するのか、何を提供できるのかを考えました。私たちは歯科医療機器に関わる仕事をしています。豊かな生活を送るために必要な「歯」を守ることが松井商会の仕事。私たちが売っているものは商品ではなく、安心と健康です。安心と健康を提供する立場にある私たちは、社内に対して愛情を持って、お客様に対して誠実に向き合って業務に取り組んでまいります。

## Q 主な事業内容とその特長を教えてください

歯科医院で使用される機器や機材、薬品、マスクやグローブ等の衛生品、歯ブラシや歯磨き粉等の口腔衛生関連製品等の販売、並びに、金・銀・プラチナ等の売買を行っております。また、歯科医療に関わる各種学術セミナーや、歯科医院経営、スタッフ教育、マネジメントの各種セミナーも開催しております。松井商会が取り扱う商品は歯科医療機器・材料ですが、私たちの仕事は商品売ることだけではありません。私たちの商品が歯科医院を通じて、人々の豊かな暮らしと健康を支える手助けになることが私たちの仕事です。近年歯科業界はネット通販の影響もあり価格競争が盛んになっておりますが、我々はお客様に価格以上の魅力をお伝えしたい、商品の価値をご理解いただきたいと、日々取り組んでおります。松井商会は一流の歯科ディーラーとして、価格ではなく信用で商品販売し、その先にある皆様の健康をお守りします。

- 【歯科材料・歯科機器の卸売販売、歯科医院開業支援】
- ・歯科用機器、歯科材料の販売
- ・医療機器、医薬品の販売
- ・金・銀・プラチナ等の販売
- ・歯科医院開業、改装コンサルティング事業
- ・各種セミナー開催
- 【金地金買取事業】
- ・ブランドバッグ、時計、貴金属の買取店 買取専門BRAND OFFの経営
- 【パーソナルトレーニングジム事業】
- ・パーソナルトレーニングジム BEYONDの経営

## Q 貴社で活躍している若手いちおし社員を紹介してください

弊社の従業員数は別府本社が14名、宮崎営業所が5名、ブランドオフ買取事業部2名、BEYONDパーソナルジム事業部5名の計26名が在籍しております。2025年もお陰様で、優秀な新卒の社員が入社致しました。また中途でも20代の社員が入社し、若い人材がどんどん成長し、活躍しております。別府本社の営業は6名です。20代が3名、40代が2名、60代が1名と幅広い年代の社員が活躍しております。その活躍は、弊社の求人専用サイトに、インタビュー形式で詳しく掲載させていただいておりますので、そちらをご確認くださいませ  
松井商会求人専用サイト/社員インタビュー <https://matsuishokai-saiyo.com/interview/>

## Q おすすめの研修・教育制度、資格取得支援制度について教えてください

松井商会は資格取得・セミナー受講の補助制度があります。資格がないと出来ない仕事ではありません。それでも、あなたが「仕事のために資格をとりたい」「お客様のためにもっと知識を深めたい」「もっと成長したい」と考えて努力をしてくれるのであれば、会社はしっかり応援します。具体的には、修理業を始め、X線作業主任、宅建など、会社が必要と考える資格については全額補助を行います。セミナーに関しても同様です。参加する意思や成長したいという思いを大事にしています。「この資格を取りたい」「このセミナーを受けたい」「会社は支援してくれるかな」そういう時は、いつでも相談してください。また、自己啓発のセミナー参加も応援しております。松井商会は、成長したい、自己実現をしたい、豊かな人生を送りたいと頑張る人を応援します。

## Q 人材育成制度の内容、特長について教えてください

どんな方でも安心して働けるように、「松井アカデミー」という新人社員教育制度に則り、初期研修を行います。教育内容は  
1、教育の目的  
2、松井商会の歴史、理念やビジョンの理解  
3、自分自身の人生理念や目的目標の設定  
4、社会人としての考え方や在り方の把握  
5、ビジネスマナーの習得  
6、歯科の基礎知識  
7、地金・歯科用金属の基礎知識  
8、営業スキルの習得  
9、商品知識の習得  
10、機械の修理や点検  
11、トップセールスへの扉  
として、100項目以上の研修内容をご用意しております。歯科機器のことや営業のノウハウだけではなく、会社の理念や今後のビジョン、ビジネスマナーなど、松井商会で働く人としての基礎からしっかりと育成を行います。また、実務においても先輩社員と同行し、仕事の流れや営業のやり方、アフターサービスの方法を現場で学ぶことができます。松井商会はベテランの社員が多い会社です。分からないことや一人での訪問が不安な際はいつでも頼ってください。最初は誰でも初心者です。一人前になって後輩を育てる立場になるまで育て上げるので安心してください。

### ● 事業内容

昭和10年創業、昭和50年に法人化し、歯科医院や歯科技研所へ、歯科治療で使用する機械・器材等を通じて安心と健康を提供し、社会に貢献している会社です。人々の健康に携わる仕事であり、健康の中で最も大切な食を支え、社会に貢献出来る仕事です。2024年度売上10.8億円

### ● 会社の特長

企業理念「安心と健康の提供」  
私たち松井商会は、全社員がお互いに愛情を持って支援し合い、顧客が抱える様々な問題を、迅速且つ誠実な対応で解決することで、社会に安心と健康を提供する事を目的とします。「社員が会社に尽くす」ではなく「会社がどれだけ社員の力になれるか」を大切にしている会社です



2025年10月には創業90周年記念祝賀会を盛大に執り行いました



2025年入社の若手営業職社員です



取り扱う歯科器材の一部です



歯科医院様のサポートを全力で行います

# 132 有限会社 松下モーターズ

「働くなれば楽しく!!」 松下モーターズ

## 企業DATA

### ▶▶ 企業情報

(詳しくはホームページをご覧ください)

企業名	有限会社 松下モーターズ
業種	機械器具小売業
本社所在地	〒871-0011 大分県中津市下池永493-3
TEL	0979-22-1349
FAX	0979-25-0229
創業・設立	1969.06.01
代表者	取締役 松下 幸之助
資本金	1000.0万
年商	6.1億
従業員数	22名
URL	<a href="https://www.m-car.jp">https://www.m-car.jp</a>

### ▶▶ 採用実績 (過去3年間)

		男		女	
新卒	大学・大学院	事務系			
		技術系			
	短大・高専・専門学校	事務系			
		技術系	1		
高校	事務系		1		
	技術系	1			
既卒	中途	事務系		2	
		技術系	5		

### ▶▶ 採用職種 (現在計画中の採用職種)

- 役員・管理職
- 営業・企画・マーケティング系専門職
- 会計・経理事務職
- 営業・販売系事務職
- 販売系スタッフ
- 製品検査・機械整備系スタッフ
- 総合職
- 一般職

### Q どのような姿を目指している会社ですか(企業理念、経営方針)

私たちの会社が目指しているのは、「人々の暮らしや社会にとって、なくてはならない存在になること」です。「お客様に喜ばれ必要とされる会社」であるために、私たちは常にお客様の声に耳を傾け、期待を超えるサービスや製品を提供することを大切にしています。また、「社員が幸せになる会社」を目指し、一人ひとりが自分らしく働ける環境づくりを行っています。

### Q 貴社が得意とする技術領域、専門領域について教えてください

当社は「良質な中古軽自動車を自社整備し、買いやすい価格で提供する」ことに特化しています。自社工場で整備や修理を行い、一括仕入れで経費を削減することで低価格を実現し、多くのお客様にご利用いただいています。一度きりの取引ではなく、長期的な信頼関係を目指し、車だけでなく会社や社員を気に入っていただけるよう努めています。信頼できる車を選ぶには信頼できるお店とメカニックが重要であり、当社はこれからも「安心・安全な軽自動車」を低価格で提供してまいります。

### Q 製品・サービス、技術・品質、業績・成長性等、貴社のピカイチは何ですか

創業55年、地域密着型の経営を行う当社は、年間1200台の車検、4000台以上の整備、400台以上の販売実績を誇る民間車検工場です。「お客様の安全を守る」を使命に、販売からアフターサービス、車検まで一貫して対応する体制を整えています。創業55年、地域密着型で運営する当社は、年間1200台の車検、4000台以上の整備、400台以上の販売実績を持つ民間車検工場です。「お客様の安全を守る」を使命に、販売からアフターサービス、車検まで一貫対応する体制を整えています。国産全メーカーに対応した新車販売や、自社工場で整備した低コスト中古車販売を行っています。低金利分割払いに加え、「定額エコノリくん」という5年リースプランで負担軽減をサポート。使用済みリース車を再整備し、良質な中古車として提供することで信頼性の高いサービスを実現しています。さらに、事故対応力向上のため自動車保険の知識も充実させ、安心して利用できるサービスを展開しています。

### Q 女性が活躍できる場がありますか

当社では、フロントスタッフや営業スタッフとして多くの女性社員が活躍しています。特に、日々お客様と直接触れ合う中で、「良いクルマを紹介してもらえて嬉しい!次は知り合いも紹介したい!」といったお言葉をいただく瞬間は、スタッフにとって大きな喜びとやりがいにつながっています。また、お客様から信頼されることで、「期待に応えたい、さらに頑張ろう!」という前向きな気持ちが生まれます。女性社員が自分らしく働きながら成長できる環境が整っています。

### Q 仕事を通じてどのような能力が身につきますか

様々な資格を身につけるための費用は会社負担。キャリアアップを応援します!  
 <身につけられる資格>

- ・自動車整備士 3級・2級・1級 ・車体整備士 ・自動車検査員
- ・自動車大型免許取得 自動車保険、火災保険、傷害保険の販売資格
- ・自動車販売士 ・自動車査定士

その他、外国籍メンバーも在籍しているのでベトナム語も学べますし、取りたい資格があれば資格取得を応援いたします!

### ● 事業内容

弊社は昭和44年から事業を開始し現在創業55年になります。自動車整備業を主業種として事業運営を行ってまいりましたが整備事業だけでは在庫する車両が減少することから、軽自動車に特化し販売を強化。現在の販売台数は年間400台程度の店舗となり、販売部門が整備や保険の増収に大きく貢献するようになっていきます。

### ● 会社の特長

創業より「お客様の安全を守る」という整備の使命をしっかりと貫き体制を整え、その実績から今では警察車両や官公庁など公的機関からの整備も任せられる信頼の自動車整備会社となりました。今年も中津警察署様より感謝状をいただいております。また「良いクルマが安くて安全」をテーマに販売している中古車は、自社整備工場で点検整備を行ない「安心・安全」を提供しています。



私たちが整備するから安心です!



新店舗オープンにともない  
新たな気持ちでがんばります。



新築の钣金工場で事故車修理も  
お任せください。



女性スタッフ活躍中!

複合サービス業  
その他のサービス業等

133

# 株式会社 松村硝子店

伝統と最新の技術で明日への窓を開きます。

## 企業DATA

### ▶▶ 企業情報

(詳しくはホームページをご覧ください)

企業名	株式会社 松村硝子店
業種	建築材料, 鉱物・金属材料等卸売業
本社所在地	〒870-0018 大分市豊海5丁目4番16号 [5号地]
TEL	097-532-7111
FAX	097-532-7118
創業・設立	1948.09.03
代表者	代表取締役 松村 幸司
資本金	3000.0万
年商	6.0億
従業員数	25名
URL	http://matsumuraglass.com

### ▶▶ 採用実績 (過去3年間)

		男	女
新卒	大学・大学院	事務系	
		技術系	
	短大・高専・専門学校	事務系	
		技術系	○
	高校	事務系	○
		技術系	
既卒	中途	事務系	○
		技術系	○

### ▶▶ 採用職種 (現在計画中の採用職種)

- 建築・土木系技術職
- 営業系技術職
- その他技術職
- 営業・企画・マーケティング系専門職
- 営業・販売系事務職
- その他営業系スタッフ
- 運輸・運搬・配送系スタッフ
- 建築系スタッフ

### Q どのような姿を目指している会社ですか(企業理念、経営方針)

我が社は明治31年創業以来127年を迎えました。地域の皆様と共にガラスを通して建設・販売業に邁進し、創造・誠実・挑戦をモットーに歩んできた大分県の地元企業です。日本板硝子(株)の代理店として様々な建築現場(店舗・学校や病院、公共施設や一戸建て・マンションの新築・リフォーム等)で営業展開しています。伝統と最新の技術で地域社会への貢献と企業発展を目指しています。

### Q 主な事業内容とその特長を教えてください

私達の生活環境に無数に存在するガラス。建築資材として不可欠であり、意匠性の高い物や建築コストにあったもの、また機能的に優れた物まで様々な品種のガラスがあります。それぞれの状況にマッチし、多様なニーズに応えるべく社員共々日々商品・専門知識を磨いています。サッシ、建材、設備(キッチン・バス・トイレなど)建物に関するあらゆる商品を取り扱う建材総合会社です。ガラス工事業においては、大型物件から一般住宅まで幅広く行っております。

### Q 貴社の製品・サービスはどのようなところで役立っていますか

地球温暖化・環境対策への取組みを行っています。エコガラス(遮熱・断熱性に優れた室内の冷暖房等の消費エネルギーを抑え、CO<sub>2</sub>削減効果を狙う)の普及を推進。窓から省エネの重要性を提案しています。\*エコガラス=ペアガラスや真空ガラス  
また、安全ガラスでは皆さんの安心・安全を提供しています。近年増加傾向の侵入犯罪の防止策(セキュリティー診断)を提案。また、安全ガラス(防災ガラス)は近年多発する自然災害(大型台風や竜巻・異常気象)など建物を飛来物から守る、防御策としての性能も兼ね備えています。機能性の高い商品を取り扱っています。

### Q 職場の雰囲気について教えてください

一般家庭のガラス交換から、大型建築物の施工まで建築現場は多種多様です。社員各自が経験や研修を通してレベルアップしています。営業職を中心に工務、配送、見積・積算部門が連携しチームワークで業務に取り組んでいます。研修や商品の勉強会など定期的に実施し専門知識を身につけています。

### Q どのような人材を求めていますか

地元での就職を希望され、建設業に興味のある方、ガラス・サッシのエキスパートとして活躍してみませんか。お客様との出会い、技術の向上、完成させる喜びや感動。「地域と共に、お客様と共に」成長し、達成感を感じる事のできる職場です。私達と一緒に働きませんか。

#### ● 事業内容

ガラス・サッシを中心に工事施工・卸売業を行う、建築物に関する建材総合会社です。仕入先：日本板硝子(株)、(株) LIXIL、住友ベークライト(株)、YKKAP(株)など

#### ● 会社の特長

日本板硝子の代理店として社歴120年を超える企業。特に大型工事において県内一シェアを有す。遮熱・断熱性に優れたエコガラスで「窓から省エネ」を推進。



社屋



ガラス施工写真



荷積作業



社員写真

林業

建設業

製造業

ガス業

情報通信業

運輸業

卸・小売業

金融業

不動産・物品賃貸業

専門・技術サービス業

宿泊・飲食業

生活関連サービス・娯楽業

医療・福祉

複合サービス業

その他のサービス業等

134

# 丸果大分大同青果 株式会社

大分市民の“食”を担う会社です！

## 企業DATA

### ▶▶ 企業情報

(詳しくはホームページをご覧ください)

企業名	丸果大分大同青果 株式会社
業種	その他の卸売業
本社所在地	〒870-0018 大分県大分市豊海4-1-1
TEL	097-533-3232
FAX	097-533-3207
創業・設立	1976.07.15
代表者	代表取締役社長 小野 秀幸
資本金	7500.0万
年商	143.0億
従業員数	53名
URL	http://www.oitaido.co.jp

### ▶▶ 採用実績 (過去3年間)

		男 女	
新卒	大学・大学院	事務系	
		技術系	
	短大・高専・専門学校	事務系	
		技術系	
高校	事務系	○ ○	
	技術系		
既卒	中途	事務系	○
		技術系	

### ▶▶ 採用職種 (現在計画中の採用職種)

- 営業・企画・マーケティング系専門職
- 総務・管理系事務職
- 営業・販売系事務職
- 商品・製品営業職
- 総合職

### Q どのような姿を目指している会社ですか(企業理念、経営方針)

大分市豊海にあり、大分市が管理する「大分市公設地方卸売市場」内にある、大分県最大の青果物卸売企業です。  
新鮮・安全・安心な青果物を、消費者の方に安定して供給するという公共的使命を果たすべく経営しております。  
社員一人一人の創造力と活力の発揮により、会社の発展をはかり社会に貢献することを本来の使命としています。

### Q 主な事業内容とその特長を教えてください

生産者と消費者をつなぐ大分県最大の青果卸売企業です。  
青果物のスムーズな流通と安定的な供給により、消費者の方に青果物を供給することが存在理由そのものです。まさに、大分の台所と直結した社会貢献度の高い企業です。  
大分市公設地方卸売市場の中核企業として機能しており、セリ売を通じて青果物の公正な価格形成を実施して、その情報を出荷者や消費者に発信しています。  
社員の活動範囲は大分県内にとどまらず、全国さらには海外の産地に出かけ集荷・仕入の交渉を行います。営業担当者は全国各地に知人ができ、広範囲に独自の情報網を構築することができます。

### Q 仕事のやりがい、面白さ、苦労する点について教えてください

私達は民間企業でありながら食料供給の社会インフラを支える使命があります。所在する場所は大分市公設地方卸売市場の中にあります。私達の職場は24時間眠ることはありません。  
大分県内はもとより全国各地から毎日多くの青果物が搬入されます。毎朝の「セリ」開始時には仲卸会社の社員や青果小売りの事業主の方々が集まり活気あふれる光景が展開されます。セリ人(営業担当者)は一瞬の判断で生産者が1年がかりで生産した品物を数秒で売りさばってしまうこともあります。  
生産者の顔とその青果物を買う人の間に立ちながら値段を決める。企業の一員でありながら個人商店のような面白さが連日繰り返されています。  
バナナは海外からの輸入品で店先に並ぶのは1カ月前に注文したものです。国内に入ってきた時は緑色をしています。これを自分たちで追熟加工して黄色いバナナに仕上げます。  
バナナの需要を見ながら先読みして仕入を行う。自分のアイデアや加工技術で売り上げを伸ばせる職場です。

### Q 職場の雰囲気について教えてください

毎朝、大分県で一番新鮮な青果物と接することができます。セリ売りは午前7時開始です。たくさん仲卸業者の方や八百屋さんが集まり、セリ人からは威勢のいい声が飛び交います。活気がある光景が広がります。  
四季折々に行われる、出荷式や旬入りキャンペーンなどの際には報道の方もお越しになり、試食なども行われます。  
会社自体はアットホームな雰囲気です。社員同士の仲が良く、一緒にランチに行ったり共通の趣味で休日に出かける方もいます。明るく活気がある職場です。

### Q どのような人材を求めていますか

とにかく元気でおおらかな人を求めます。従って、採用は面接重視です。しっかり自分を前面に押し出してください。  
縁の下の力持ちがわが社です。早朝よりの仕事になりますが私達の頑張りが大分市民の台所を支えているとの自負を持つる人を採用します。

#### ● 事業内容

生産者と消費者をつなぐ大分県最大の青果卸売企業です。青果物のスムーズな流通と安定的な供給により、大分市民に安全・安心の品を供給することが存在理由です。まさに、大分市民の台所と直結する社会貢献度の高い企業です。

#### ● 会社の特長

大分市公設地方卸売市場の中核企業として機能しており、セリ売を通じて青果物の公正な価格形成を実施し、その情報を出荷者・消費者に発信しています。  
当社の活動範囲は大分県内にとどまらず、全国及び海外の産地を訪問して集荷・仕入を行います。



丸果大分大同青果株式会社  
会社のロゴです。



活気あるセリ場の風景です。



セリ本番。真剣勝負の場です。



日田西瓜のイベント

林業

建設業

製造業

ガス業

情報通信業

運輸業

卸・小売業

金融業

不動産・  
物品賃貸業

専門・技術  
サービス業

宿泊・飲食業

生活関連サービス・  
娯楽業

医療・福祉

複合サービス業

その他の  
サービス業等

135

# 株式会社 マルミヤストア

「食」を通じて地域貢献!たくさんの人をちょっと幸せに笑顔にするお仕事です!

## 企業DATA

### ▶▶ 企業情報

(詳しくはホームページをご覧ください)

企業名	株式会社 マルミヤストア
業種	各種商品小売業
本社所在地	〒876-0815 佐伯市野岡町2-1-10
TEL	0972-23-8111
FAX	0972-24-3188
創業・設立	1972.05.04
代表者	代表取締役社長 池邊 恭行
資本金	8.0億
年商	571.0億
従業員数	3170名
URL	https://marumiya-store.co.jp/

### ▶▶ 採用実績 (過去3年間)

		男		女	
新卒	大学・大学院	事務系	○	○	
		技術系	○	○	
	短大・高専・専門学校	事務系	○	○	
		技術系			
高校	事務系	○	○		
	技術系	○	○		
既卒	中途	事務系	○	○	
		技術系	○	○	

### ▶▶ 採用職種 (現在計画中の採用職種)

- 総合職

### Q どのような姿を目指している会社ですか(企業理念、経営方針)

マルミヤストアは、「感謝・堅実・信用」の社是の下、「地域のお客様の豊かな食生活と健やかな暮らしに奉仕する」を企業使命に生鮮食料品主体のスーパーマーケットを展開しています。毎日の食生活を支える存在だからこそ、その場所がちょっと快適に、楽しくなれば、たくさんの人を幸せにできるはず。販売する商品と従業員のサービスで、たくさんの人に幸せを提供できる会社を目指しています。

### Q 私たちはこんな仕事をしています

大分県をはじめ、九州エリアでスーパーマーケット「マルミヤストア」「新鮮市場」、ディスカウントストア「アタックス」を運営しています。その他に、道の駅事業やとくし丸事業、食品ロス改善にも挑戦し、たくさんの人を笑顔にできる取り組みを行っています!

### Q 仕事のやりがい、面白さ、苦労する点について教えてください

生産者みなさんの思いを届けることも私たちマルミヤストアの大切な仕事の一つです。店舗に並んでいる商品は全て、生産者さんが愛情をもって育てたもの。その思いが込められた食品を地域のお客様へ届ける。私たちの仕事は、生産者さんとお客様の架け橋でもあります。大分を中心に宮崎、熊本、福岡、鹿児島九州5県に店舗展開をしている地域密着型スーパーである「マルミヤストア」だからこそできる地域貢献です。また、マルミヤストア店舗から出る生ごみなどを農家さんに肥料として使ってもらい食品リサイクルループにも力を入れており、その取り組みが低酸素杯で県知事賞を受賞し、高い評価も得ています。

また当社では、商品の仕入れ、加工、陳列など現場で判断できることが多く、会社のルールに従ったうえで、自分の売りたいものを売ることが出来ます!自分で売ってみたい、お客様に食べてもらいたい、と思う商品を工夫を凝らして販売し、お客様に「おいしかったよ」「ありがとう」と言っていた時の喜びは、この仕事ならではの!一方で、決まった正解のない仕事が多いことは慣れるまで苦労する点かもしれません。慣れるまでは上司やパートさんの力も借りながら、何が最善の策なのかを模索していきましょう!

### Q おすすめの研修・教育制度、資格取得支援制度について教えてください

#### ■入社後研修

入社後、新入社員研修(1週間)、店舗研修(3ヶ月)に加え、1ヶ月、3ヶ月、半年、1年でフォローアップ研修も行います。

#### ■外部研修への参加

AJS(オール日本スーパーマーケット協会)が主催する出張研修やチェッカーコンテストに参加することで、知識や経験を得るだけでなく、全国各地の同業他社の方々と交流ができます。※AJSとは、本格的なスーパーマーケットづくりを目指す全国60社が加盟する組織です。(2024年12月現在)

#### ■資格取得・通信教育補助

資格講座や教養講座を受講でき、修了すると半額を補助します。また、入社後に販売士資格を取得すると奨励金が支給されます。実務の経験に知識を加えることで自信がつかます。

### Q どのような人材を求めていますか

- ・人と関わるのが好きな人
- ・商売が好きな人
- ・食に興味がある人
- ・チームを支えるのが好きな人
- ・自然豊かな九州で、のびのびと働きたい人
- ・「ちょっと幸せ」を人に届けたい人

#### ●事業内容

スーパーマーケット「マルミヤストア」・「新鮮市場」、ディスカウントストア「アタックス」を九州5県に90店舗展開。

#### ●会社の特長

大分県で生まれたスーパーマーケットです。現在、大分県を中心に宮崎、熊本、福岡、鹿児島県に90店舗を出店しています。「地域密着」をテーマに、その土地ならではの商品や品揃えを社員一人一人が考えてお店づくりをしています!



大分県佐伯市に位置する本社



マルミヤストア・新鮮市場・アタックス



産地見学のようす



2024年入社式

林業

建設業

製造業

ガス業

情報通信業

運輸業

卸・小売業

金融業

不動産・  
物品賃貸業

専門・技術  
サービス業

宿泊・飲食業

生活関連サービス・  
娯楽業

医療・福祉

複合サービス業

その他の  
サービス業等

136

# 株式会社 ミートクレスト

私たちは、お肉に新たな命を吹き込む仕事をします。

## 企業DATA

### ▶▶ 企業情報

(詳しくはホームページをご覧ください)

企業名	株式会社 ミートクレスト
業種	飲食料品卸売業
本社所在地	〒870-0266 大分県大分市大在6番地
TEL	097-524-3600
FAX	097-524-3555
創業・設立	2006.10.27
代表者	代表取締役 清田 浩徳
資本金	1000.0万
年商	34.0億
従業員数	83名
URL	http://www.meatcrest.co.jp

### ▶▶ 採用実績 (過去3年間)

		男		女	
新卒	大学・大学院	事務系			
		技術系			
	短大・高専・専門学校	事務系			
		技術系			
高校	事務系				
	技術系	1	2		
既卒	中途	事務系	○	○	
		技術系	○	○	

### ▶▶ 採用職種 (現在計画中の採用職種)

- 営業・企画・マーケティング系専門職
- 生産・工程管理系事務職
- 商品・製品営業職
- その他製造業系スタッフ
- 総合職

### Q 貴社の強み、セールスポイントは何ですか

創業150年と大分の中でも長い歴史を持つ食品メーカーの当社は、お肉・食品というこれからも必要とされる事業を行っているため、安定感・安心感を持って働く事ができます。大分県産牛を中心に、県外の牛肉・豚肉・鶏肉の精肉や加工品を多数取り扱い。原料の調達、加工、販売までを一貫管理していることから、さまざまなニーズに応じた柔軟な提案も可能です。熟練の目利きによって厳選した品質と鮮度の高い肉であることを重視しながら、大分県産肉の普及にも尽力しています。

### Q 貴社が得意とする技術領域、専門領域について教えてください

作業スタッフの手指や服装、まな板・包丁等の器具、加工機械、包装資材等、あらゆるものに対して徹底した衛生管理を実施。作業スペースや冷凍・冷蔵庫は、それぞれのお肉の管理に最適な温度が維持されるために、自動温度管理システムにより365日24時間管理。ミートクレストグループは、創業明治5年と歴史がとて長く、現在取り扱っている食肉の生産量は年間約2200トン。ミートクレストグループのお肉は、地元のデパート・スーパー・専門店だけでなく、大手食品メーカーや東京の有名レストラン・高級焼肉店への納入、ECサイトやふるさと納税にも。お肉のひとつひとつを人の目でチェックし、お肉の品質・骨の残存、異物の混入、規格外品の有無を確認し、品質基準に適合する材料を厳選。「安全」・「安心」・「おいしい」の三拍子が揃ったお肉を出荷するため、品質管理室を設置し、入念な自主検査を実施。加工・流通まで一貫した品質管理態勢を構築しているため、トレーサビリティシステムへの対応も万全な環境で働くことができます。

### Q 貴社の製品・サービスはどのようなところで役立っていますか

大分県産牛を中心に、県外の牛肉・豚肉・鶏肉の精肉や加工品を多数取り扱っています。原料の調達、加工、販売までを一貫管理していることから、さまざまなニーズに応じた柔軟な提案も可能です。熟練の目利きによって厳選した品質と鮮度の高い肉であることを重視しながら、世界に向け、大分県産肉の普及にも貢献しています。またふるさと納税では、納税希望者が商品を通じて少しでも自治体へ興味をもっていただけるような、高付加価値商品の開発をおこなうことで、少しでも自治体運営に寄与できるように努めています。

### Q おすすめの研修・教育制度、資格取得支援制度について教えてください

お肉博士への第一歩、お肉検定をはじめ、社外でのスキルアップ研修もおこない、人間力の強化にも繋がっています。

### Q どのような人材を求めていますか

勤続30年・20年の方も多く、長く勤める方が多いのが特徴です。近年では20代・30代の若手の入社もあり、子育て世代の社員はプライベートと仕事を両立をしながら働いている社員も少なくありません。創業150年という歴史と実績があり、ベテランの方が多くと言うと何となく堅いイメージがあるかと思いますが、中途社員も多く馴染みやすい環境があり、「(業界や職種が)初めて」に対し分からないことは周りに何でも気軽に相談できます！地元で安定した働き方をしたい、「食」という生活に不可欠な業界で成長したい方を求めています。

#### ● 事業内容

当社グループは肉牛の肥育から食肉の製造・販売を一貫して手掛ける企業です。牛肉の卸売を中心に、チャーシューや唐揚げ用の鶏肉の製造、大手食品メーカーからの委託加工。主要取引先は大手食品メーカーや大分県内外の大手スーパー・ホテル・飲食チェーンとなり業績を伸ばしています。

#### ● 会社の特長

前身の清田産業から含めると、創業は明治4年と2022年で150年以上の歴史のある会社です。より高い管理水準にすることを目指しており、ISO22000を取得し安全で安心した偽りない食肉を提供しています。



工場での作業風景



137

# 三金商事 株式会社

大分No1を目指す会社!

## 企業DATA

### ▶▶ 企業情報

(詳しくはホームページをご覧ください)

企業名	三金商事 株式会社
業種	各種商品卸売業
本社所在地	〒870-0048 大分県大分市碩田町3-1-35
TEL	097-574-9906
FAX	097-574-9908
創業・設立	2011.04.07
代表者	代表取締役 田中 新一
資本金	1000.0万
年商	19.5億
従業員数	38名
URL	<a href="https://mitsukin.info/">https://mitsukin.info/</a>

### ▶▶ 採用実績 (過去3年間)

		男		女	
新卒	大学・大学院	事務系	1		
		技術系			
	短大・高専・専門学校	事務系	2		
		技術系			
高校	事務系	1			
	技術系				
既卒	中途	事務系	6	5	
		技術系			

### ▶▶ 採用職種 (現在計画中の採用職種)

- 営業・企画・マーケティング系専門職
- クリエイティブ系 (ファッション/デザイン)
- 会計・経理事務職
- 営業・販売系事務職
- 総合職
- 一般職

## Q どのような姿を目指している会社ですか(企業理念、経営方針)

企業理念<Philosophy>

3つの喜び

「創造する喜び」「提供する喜び」「お客様の喜び」

そんなモノづくりをこれからもずっと。

「創造する喜び」

私たち三金商事の社員は、お客様や販売店様に喜んでいただくために、その期待を上回る価値の高い商品やサービスを作り出す事を目指しています。

「提供する喜び」

付加価値のある商品と、心のこもった対応・サービスで得られたお客様との信頼関係により、販売やサービスに携わる人が、誇りと喜びを持つことができる商品を提供してまいります。

「お客様の喜び」

Mitsukinブランドの商品やサービスを通じて、お客様の満足にとどまらない、共鳴や感動を覚えていただく事を目指しています。

## Q 貴社が得意とする技術領域、専門領域について教えてください

2011年の創業以来、当社は生活家電・カー用品・アウトドア用品を中心に、時代のニーズに応える製品企画・開発に取り組みできました。単にモノをつくるのではなく、「使う人の立場に立つこと」を大切に、日常の不便や課題を解決する商品を数多く世に送り出しています。

事業領域は自社ブランドの商品企画・販売にとどまらず、卸売事業や大手企業へのOEM提供まで幅広く展開。企画から製造、販売までを一貫して手がける体制を構築することで、スピード感のある商品開発と柔軟な事業運営を実現してきました。市場の変化やトレンドを的確に捉え、常に新しい価値を生み出し続けています。

2022年には、車中泊に特化したアウトドアブランドを立ち上げ、アウトドア市場においても独自のポジションを確立しました。さらに近年では、キャラクター商品を軸とした新たなブランド展開をスタート。日本発のキャラクターコンテンツを活かした商品企画に注力し、事業領域と規模を着実に拡大しています。

また、国内市場にとどまらず、ASEANをはじめとする海外市場を視野に入れた輸出事業にも挑戦しています。国内で培ってきた商品力と企画力を武器に、グローバル市場への展開を本格化させ、活躍のフィールドは国内外へと広がっています。

今後は国内向けの商品開発・販売をさらに強化すると同時に、海外での事業展開を加速させていく方針です。国や文化の違いを越えて価値を届けるためには、多様な視点と柔軟な発想が欠かせません。当社は年齢や国籍にとらわれず、挑戦する意欲を持つ人材が活躍できる環境づくりを大切にしています。変化のスピードが速い時代だからこそ、常にチャレンジを続け、新しい可能性を切り拓いていきたいと考えています。

## Q 仕事のやりがい、面白さ、苦勞する点について教えてください

【仕事のやりがい・面白さ】

当社は「人」を軸に、グローバルに事業を展開しています。国や文化の異なる仲間や取引先と関わりながら仕事ができ、自分の視野が一気に広がる環境です。若手でも意欲と行動力があればリーダーを任せられ、スピード感ある挑戦ができることが大きなやりがいです。

【仕事の面白さ】

意思決定が早く、良いアイデアはすぐに実行されます。年次や経験に関係なく、手を挙げた人が主役になれるため、自分の成長をリアルに実感できます。世界を相手にチャレンジできる面白さがあります。

【苦勞する点】

変化とスピードが速いため、自ら考え行動する姿勢が求められます。グローバルならではの価値観の違いに悩むこともありますが、仲間と支え合いながら乗り越え、人としてもリーダーとしても成長できる環境です。

## Q 職場の雰囲気について教えてください

当社の職場は、若手を中心に活気にあふれた雰囲気の特徴です。部署や年齢の垣根を越えてコミュニケーションが活発で、意見やアイデアが飛び交います。「遊びも仕事も全力で」をモットーに、日々の業務には本気で向き合いながら、社内イベントや交流の場では思いきり楽しむ文化があります。仲間と共に挑戦し、笑い合い、成長できる環境が整っています。

## Q どのような人材を求めていますか

1. 変化を前向きに楽しめる人  
環境や状況が変わっても柔軟に考え、失敗を学びに変えながら成長できる人。
2. 約束を守り、やり切る人  
誠実に向き合い、小さなことでも行動に移し、最後まで責任を持って実行できる人。
3. 周囲の成功を自分の喜びにできる人  
仲間やお客様の立場で考え、チーム全体の成果を大切にできる人。
4. 本質を見極め、シンプルに動ける人  
何が大切かを考え、優先順位をつけて行動に集中できる人。
5. 自分を成長させ続けたい人  
現状に満足せず、学びと挑戦を続けながら、自ら価値を高めていける人。

## ● 事業内容

カー用品・アウトドア用品を中心に、DIY・生活雑貨等の商品の企画・製造・販売をしております。EC店舗(楽天・Yahoo!・Amazon)と実店舗様へ卸販売を行い、また中国・ASEAN向けに輸出事業を行っています。

設立より、右肩上がりでの業績を伸ばしています。

## ● 会社の特長

経営理念【創造する喜び】【提供する喜び】【お客様の喜び】を基に、お客様・取引先様、ステークホルダーの皆様に満足していただけるよう、「今日より明日を」モットーに日々チャレンジしています。

社風とし、社員の幸せ・チャレンジ精神を大切にしており、従業員のステップUPを全面的にバックアップします。



エントランス写真



働く環境



スタジオ



働くメンバー

林業  
建設業  
製造業  
ガス業  
情報通信業  
運輸業  
卸・小売業  
金融業  
不動産・物産賃貸業  
専門・技術サービス業  
宿泊・飲食業  
生活関連サービス・娯楽業  
医療・福祉  
複合サービス業  
その他のサービス業等

# 138 株式会社 ヤノメガネ

「見ること」・「聴くこと」を支える企業

## 企業DATA

### ▶▶ 企業情報

(詳しくはホームページをご覧ください)

企業名	株式会社 ヤノメガネ
業種	その他の小売業
本社所在地	〒870-0035 大分市中央町1-5-5
TEL	097-536-1500
FAX	097-536-1506
創業・設立	1919.10.13
代表者	代表取締役 矢野 剛史
資本金	1000.0万
年商	14.0億
従業員数	127名
URL	http://www.yanomegane.jp/

### ▶▶ 採用実績 (過去3年間)

		男 女	
新卒	大学・大学院	事務系	○ ○
		技術系	○ ○
	短大・高専・専門学校	事務系	○ ○
		技術系	○ ○
高校	事務系		
	技術系		
既卒	中途	事務系	○ ○
		技術系	○ ○

### ▶▶ 採用職種 (現在計画中の採用職種)

- 営業・企画・マーケティング系専門職
- その他専門職
- 商品・製品営業職
- その他営業系スタッフ
- 総合職
- 一般職

### Q どのような姿を目指している会社ですか(企業理念、経営方針)

1919年の創業以来、地域に密着したメガネ・補聴器専門店として地域の皆様に親しんでいただいています。「視力とメガネの総合的なお世話=ビジョンケア」の理念に基づき、お客様一人ひとりの「より良い視力生活」実現を目指すという企業姿勢を貫き、現在大分県内に23店舗、宮崎県内2店のネットワークを構築しています。

### Q 貴社が得意とする技術領域、専門領域について教えてください

私たちは多様化する生活様態最新の情報収集を基に、常に最先端の技術やトレンドを積極的に取り入れています。特に、眼鏡に関する唯一の国家検定「眼鏡作製技能士」という眼鏡作製のエキスパート(全店86名)が全ての段階で高度な知識と理論と技術を駆使し、お客様一人ひとりにあったビジョンケアサービスに努めています。各店舗に提示してある技能検定証書でご確認下さい。

### Q 仕事のやりがい、面白さ、苦勞する点について教えてください

視機能の保護や適正な視力の維持など、メガネの持つ役割は大変重要です。私たちの仕事は「半医半商」、メガネの持つ役割を考えるとかなり深い知識と長い経験が必要です。経験を積み、技術力を身に付けるほどお客様からの信頼感が増し、喜ばれることが多くなります。お客様に信頼され安心してかけて頂けるメガネ作りをする為に日々努力が大切です。

### Q 女性が活躍できる場がありますか

多くの女性社員が販売のプロとして活躍しています。

私共がメガネを製作する上で、

- 1、光学的に正確なメガネであること
- 2、生理的にかけやすいメガネであること
- 3、美容的に良く似合うメガネであること

といった、3つの重要な要素を念頭に置いて、お客様に快適なメガネを提案しています。この3つの要素の一つが欠けても快適なメガネとは言えません。特に「美容的によく似合うメガネ」をお客様に提案するためにアドバイスをするマスターコーディネーターの資格を持つ女性社員が数多く在籍しています。

### Q どのような人材を求めていますか

私たちは「視力提供の仕事を通じて地域社会の人々の健全で明るい生活に奉仕する」という理念も持ち続けています。接客が好きでお客さまと関わりを大切に、社会に奉仕するという理念に賛同していただける方。是非企業説明会や会社訪問を通じてヤノメガネをもっとよく知って頂きたいと思っております。

#### ● 事業内容

大分県内に25店舗、宮崎県延岡市に2店舗を展開しているメガネ、補聴器の専門店です。1919年創業、2019年10月に100周年を迎えた、地域に根差し、密着した企業です。

#### ● 会社の特長

当社は特に社員教育に力を入れています。メガネ、補聴器の専門知識を養うため、「眼鏡作製技能士」「認定補聴器技能者」の資格取得を奨励しており、その為の教育を欠かさず行っており、お客様一人ひとりのより良い視力や聴力生活の実現を目指すという企業姿勢を貫いています。



林業

建設業

製造業

ガス業

情報通信業

運輸業

卸・小売業

金融業

不動産・  
物品賃貸業

専門・技術  
サービス業

宿泊・飲食業

生活関連サービス・  
娯楽業

医療・福祉

複合サービス業

その他の  
サービス業等

# 139 株式会社 山丁 やまちょう

安心・安全な商品を実践にお届けする

## 企業DATA

### ▶▶ 企業情報

(詳しくはホームページをご覧ください)

企業名	株式会社 山丁
業種	飲食料品卸売業
本社所在地	〒879-5114 由布市湯布院町 大字川北400-1
TEL	0977-85-3244
FAX	0977-85-3254
創業・設立	1979.06.01
代表者	代表取締役 石川 征仁
資本金	1000.0万
年商	18.0億
従業員数	28名
URL	

### ▶▶ 採用実績 (過去3年間)

		男	女
新卒	大学・大学院	事務系	○
		技術系	
	短大・高専・専門学校	事務系	○
		技術系	
高校	事務系	○	
	技術系	○	
既卒	中途	事務系	○
		技術系	○

### ▶▶ 採用職種 (現在計画中の採用職種)

- 営業・販売系事務職
- その他営業系スタッフ
- 運輸・運搬・配送系スタッフ
- 総合職
- 一般職

### Q どのような姿を目指している会社ですか(企業理念、経営方針)

当社の理念は「この広い宇宙に生まれてきたことを大切に、精一杯、自己を活かして研鑽しよう」です。目の前の仕事をひとつひとつ誠実に、しっかり考えてやっていくことが自己の成長にもつながります。社員は仕事で自己の生活の糧と、仕事を覚えていくことで心に余裕を持つことが出来ます。会社はそうした基礎の有る社員がいて、社会に必要なある事業展開を安全・安心に成すことが出来ると考えています。

### Q 主な事業内容とその特長を教えてください

当社は業務用食材の卸売販売会社です。顧客の8割が官公庁、2割が地域の旅館などです。取り扱い商品は地域の旅館などが鮎・鱒などの内水面の魚が中心ですが、創業からの事業としてお取引いただいています。官公庁は精米からインスタント麺、飲料、非常食品まで多岐にわたります。官公庁の内訳は防衛省の陸上自衛隊各駐屯地、航空基地の九州・沖縄全域、山口四国の一部。法務省の刑務所、拘留所の大分・熊本・福岡・北九州などです。この範囲が現在の営業販売範囲となっています。

### Q 仕事のやりがい、面白さ、苦勞する点について教えてください

官公庁への販売の特徴は毎回入札が伴うことです。そして、最大の魅力は二つあります。一つ目は入金保障がある。二つ目は入札で落札できた商品は契約期間中は必ず当社からの納品になることです。一回納品の確定数量が多いことでメーカーからの協力も得られています。営業の面白いところはメーカーと工夫開発し、営業した商品が落札され定番商品として信頼され残っていくこと。苦勞するところは顧客の環境要求と商品も含めて提案できるものにしていくことでしょうか。

### Q 職場の雰囲気について教えてください

元気な社員が多いです。営業と同じ様に配送や内勤の事務も担当制にしています。発注・連絡・調査・配送など連携を密にして仕事をします。お互いの仕事の動きも理解を得やすいように思います。

### Q どのような人材を求めていますか

当社の営業職はフットワークの軽い人を望みます。いつもすぐに対応できることが大切です。特にトラブルのときは、迅速に適切に顧客の意向のお伺いを行います。この早い対応で信頼を生み、次の仕事へのつながる大事な営業のチャンスでもあります。ピンチはチャンスです。後回しにしないこと。そして対応を上司と一緒に考えます。仕事を通して周りの信頼を得て行くのは楽しいものです。

#### ● 事業内容

- 飲食料品の卸売
  - 商品のご案内や献立のコンサルティング
  - 野外調理商品や非常食商品のご案内
- 主要取引先：官公庁(陸上自衛隊、海上自衛隊、航空自衛隊、刑務所、拘留所、大分県)ホテル、旅館

#### ● 会社の特長

- ・「遊びをせんとや生まれけむ」(梁塵秘抄より)
- ・社員みんなが個々の能力を存分に発揮できるよう、取り組んでいます。



由布岳の元、環境に恵まれた職場



設備の整った商品倉庫



やりがいのある仕事です。



若い力で、楽しい職場

# 140 ワンビジョン 株式会社

美容業界の笑顔と感動のために

## 企業DATA

### ▶▶ 企業情報

(詳しくはホームページをご覧ください)

企業名	ワンビジョン 株式会社
業種	その他の卸売業
本社所在地	〒870-0030 大分市三芳1292-8
TEL	097-514-1818
FAX	097-514-1919
創業・設立	1996.05.14
代表者	代表取締役社長 森 嘉隆
資本金	2000.0万
年商	4.9億
従業員数	15名
URL	https://onevision-ltd.jp

### ▶▶ 採用実績 (過去3年間)

		男		女	
新卒	大学・大学院	事務系	○	○	
		技術系			
	短大・高専・専門学校	事務系		1	
		技術系			
高校	事務系				
	技術系		1		
既卒	中途	事務系	○	3	
		技術系	○	2	

### ▶▶ 採用職種 (現在計画中の採用職種)

- 営業・企画・マーケティング系専門職
- 商品・製品営業職
- その他営業系スタッフ
- 接客・サービス・調理系スタッフ
- 総合職
- 一般職
- その他

## Q どのような姿を目指している会社ですか(企業理念、経営方針)

弊社は美容室向けのヘアケア商品などの商材を販売する卸売会社ですが、単なる販売会社ではなく「美容室の発展に貢献できる会社を目指す」という理念を社員全員で共有し、そこに向けて日々活動している会社です。美容室の発展を考えたとき、まず取り組むべきは美容室に来られるお客様にハッピーヘアライフを提供して美容室の業績を向上することです。美容業界は人口に対する軒数の割合が多く、オーバーストア状態と言われ、客数の獲得競争が大変厳しくなっていることが実情です。そのような厳しい競争の中、業績を上げ続けるためには、いかに「魅力的な美容室をつくっていくのか」ということが大きなテーマとなります。弊社は美容室のパートナー企業として、美容室の魅力を高めるための「店舗づくり」や、「プロモーション」、「スタッフの育成」など、様々な面のサポートに力を入れながら、美容室とともに美容室の発展をつくっていく会社をこれからも目指し続けます。

## Q 一つのビジョンを明確に

弊社は創業当時から、取り扱いメーカーをCOTA 1社に絞り、ワンブランドでの営業を展開してまいりました。一般的に美容の卸売会社は多くのメーカーを取り扱い、「幅広い商品」と様々なメーカーから発信される「情報量」を武器に営業活動を展開しています。ワンブランドですと、商品の幅は狭く、情報量も限られますので、営業としては圧倒的に不利と感じられる事も多々あります。しかし私たちは逆にそれを強みに今日まで取り組んでまいりました。ワンブランドが故のきめ細かなサポートはもちろんです、美容室の発展に貢献しようという理念を形にするためには、店舗づくりや集客、スタッフの育成など、商品の提供以外で様々なことを一緒に考えていかなければなりません。沢山のメーカーを取り扱うと、常にいろいろなメーカーから発信される新商品の紹介に終始してしまう事になり、理念を形にするためのサポートに力を集中することが出来ないのではないか。弊社はそう考え、美容室へのサポート体制をどの商社よりも充実させようと、他にはない体制で日々活動をしています。

## Q 仕事のやりがい、面白さ、苦労する点について教えてください

美容室の課題を解決し、発展を形にしておくには、お客様と表面的なやり取りではなく、現場の悩みを共有し、深い部分で繋がりがながら解決に向けて一緒に取り組んでいく必要があります。「どうしたらもっといい形になるのか」と自分事のように悩むこともあり、時にはお客様と本気でぶつかり合う事もあります。しかし、その様な関わりの中で美容室が好転し、結果に繋がったときは本当にうれしいですし、やってよかったという「充実感」や「やりがい」を強く感じる事が出来ます。これが面白い事でもあり、一番苦労するところでもあります。その様な中で美容室が発展していければ、感謝される度合いも大きく、あなたが必要だと言ってもらえる。そんなお仕事です。

## Q 職場の雰囲気について教えてください

職場は明るく活気に溢れています。なぜならお客様にご提案する会社が自らがお手本になる事が一番大事な事だと思っています。自分たちがやり続けてこそです。一人ひとりが明確な目標を持ち、目の前の自分の課題に全力で取り組んでおりますので、全員がはつらつとしています。仕事のフォロー体制についても社員同士がお互いにサポートし合えるように、少人数のチーム制で、リーダーを中心として、常に課題に対してこまめに相談とアドバイスが出来る体制をつくっています。

## Q どのような人材を求めていますか

求める人材は一つ目というと、「やりがいのある仕事を求めている人材」です。美容業界であり、コンサルティングセールスというスタンスではありますが、それに対する事前知識などは一切必要ありません。当社は社員の育成に力を入れており、マニュアルをもとに知識やノウハウは時間をかけて教えていくスタンスでやっております。それが生かせるかどうかはどれだけ素直に学ぶことができ、謙虚な姿勢で向上心を持ち続け、前向きに行動できるかどうかだと考えております。また、お客様に繰り返し関わっていく中でお客様から信頼して頂く為にも、まずは人として気持ちよく受け入れていただくことが土台となります。そのような関係性が築けるかどうかともこのような「素直で謙虚で前向き」という2つ目の姿勢を持っているかどうかだと思います。人が成長するうえで、多くの人から好感をもって受け入れて頂く為にも必要な要素だと考えますし、成長し続ける人材の要素として当社での合言葉として社内でも共有しています。

### ● 事業内容

美容室向けの頭髮用化粧品、医薬部外品の卸売。  
東証プライム上場ヘアケアメーカーCOTAの大分、宮崎、福岡の販売代理店。  
現在大分本社のほかに北九州と宮崎に営業所を構えています。

### ● 会社の特長

「美容室を良くする会社」でありたい。  
弊社はそのように考えています。現在美容室業界は競争が激しい商品、いい技術以上にお客様への関わり方が業績を左右しています。弊社は美容室と一緒にお客様に喜んでいただけるお店をどう作るか考え、形する活動をしています。



美容室を全力で応援します



大人気のヘアケアブランドCOTA



課題を共有し、解決に向けてコミュニケーションを深めていきます



社員同士のミーティングを大切にしています。

複合サービス業  
その他のサービス業等