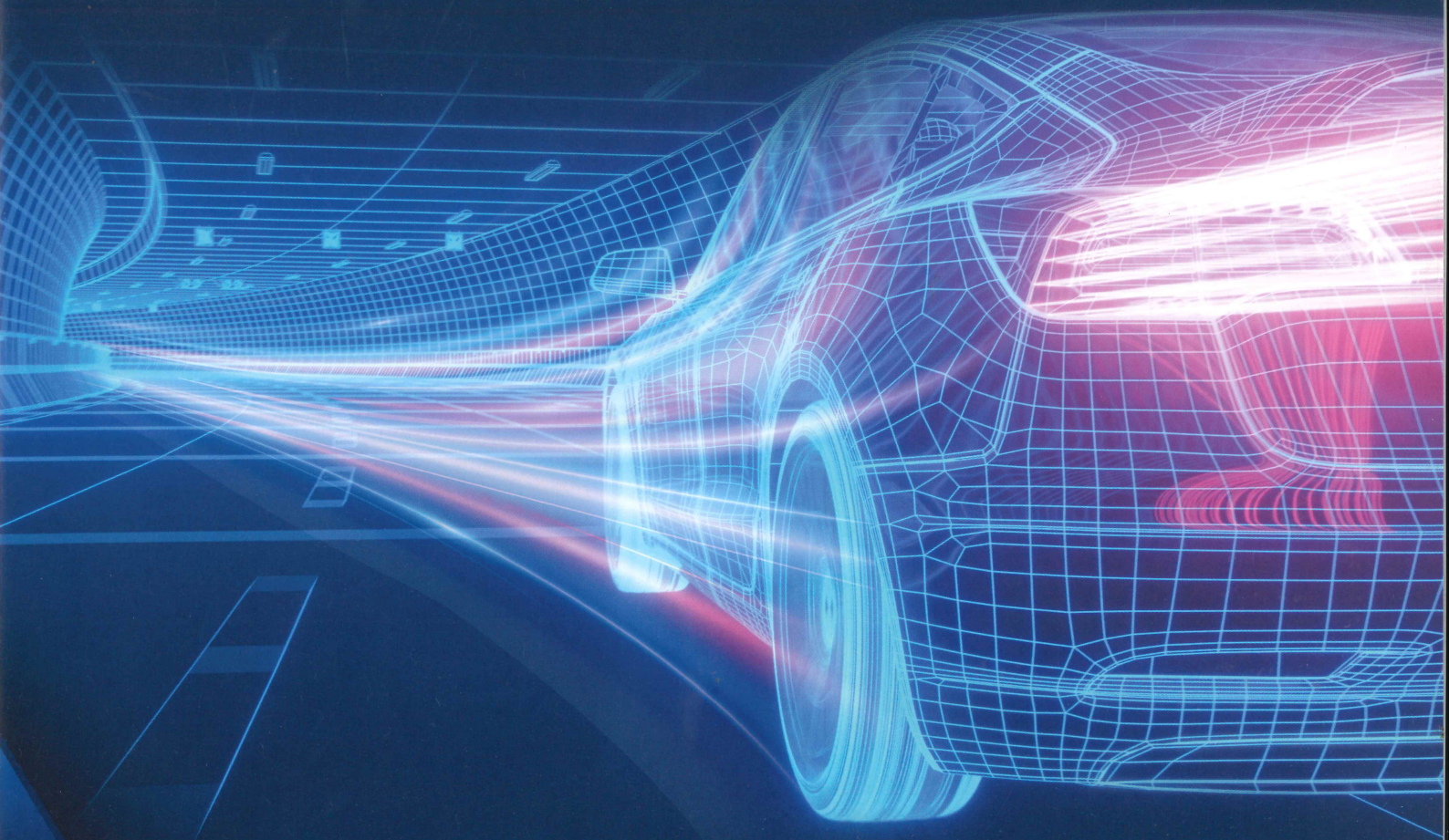


エンジニアリングを
加速させるチカラ。

TOKAI OKAYA KIZAI CO.,LTD. RECRUITING GUIDE



東海岡谷機材株式会社

メカトロ専門商社 — その役割を超えて、この地のモノづくりを支える存在に

日本の産業を支える製造の現場で日々活躍する生産ライン。その生産ラインは効率やコスト低減、安全性の確保などさまざまな課題に直面しています。

私たち東海岡谷機材は、そんな課題をお客様とともに考え「最適解」を提案するモノづくりの最前線で躍動する会社です。

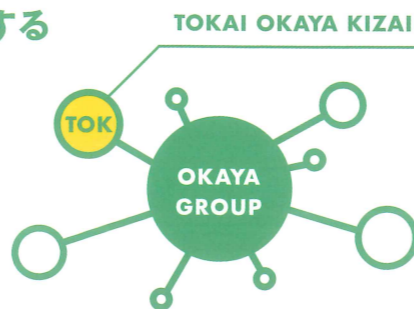
私たちの営業エリアは日本のモノづくりの中心地とも言える東海地方

自動車産業を中心に多くの製造工場が点在する東海地方の企業様から強い信頼をいただいています。



私たちはグローバルに活躍する総合商社である岡谷鋼機のグループ企業です

世界中のモノづくり企業に貢献している岡谷鋼機のグループ企業として安定した基盤のもと事業を展開しています。



主要なお客様企業はグローバルに展開する世界有数の大手製造業様

自動車・航空機・工作機械・産業機械など、世界有数の多様なモノづくり企業様との取引を通し、将来、グローバルに活躍するチャンスがあります。



東海岡谷機材がもっとわかる、先輩達のリアルな「声」

総合職
小牧営業所
近藤 榛紀
営業
入社4年目



総合職
刈谷第1営業所
水野 力斗
営業
入社4年目



一般職
豊田営業所
渡邊 早紀
営業アシスタント
入社4年目



一般職
小牧営業所
平岩 美穂
営業アシスタント
入社4年目



CROSS TALK

同期入社の手4人が語った、自分らしい働き方。

日々の仕事を通して感じる、提案型商社の醍醐味

平岩: 近藤君と水野君は、営業職として毎日飛び回っているよね。商社の面白さは、どんなところで感じる?

水野: お客様と仕入先様の間に入って、三者の信頼関係を築きながらビジネスを動かしていくところかな。メーカーなどでは味わえない、提案型商社の営業ならではの醍醐味だと思う。

近藤: 単に商品を販売するだけでなく、お客様の課題を解決するのが僕らの役割だからね。自分のソリューション提案で三方良しの結果を出せたときには、やりがいを感じるな。そこで大切なのは、やっぱり人間力だと思う。

渡邊: 営業の人たちは、何かあるとすぐに現場に駆けつけて対応してるよね。そんなきめ細かい対応が、お客様や仕入先様との信頼関係につながるんだよ。私と平岩さんは営業サポートだけど、日々の受発注管理を通してモノづくり業界の動きを肌で感じられるのが面白い。展示会に同行すると新しい発見もあるし。

平岩: 東海岡谷機材は扱う商材が多いよね。私が所属する小牧営業所は、自動車関連、航空機関連のほか、ガス機器、食品加工機械などお客様も多種多様。

水野: 急ぎの案件が発生することもあるでしょ?

平岩: そういうときは、段取りを組み直して臨機応変に対応してるよ。

渡邊: 営業担当者や仕入先様と連携してスピーディーに納品できたときは、嬉しいよね。

仕事もプライベートも安定した環境だから描ける未来の夢

近藤: みんな、ワークライフバランスはどう取ってる?

渡邊: 効率よく仕事を進めて、残業しないようにしてるよ。

水野: 営業職の場合、お客様の予定に合わせて動くから多少の残業はある。でも、週単位でスケジュールを組んで効率よく動くなど、無理のないワークスタイルを自分で作ってるよ。

平岩: うちの社員はみんな、オンとオフの切り替えが上手だね。

近藤: 仕事では厳しい先輩や上司も、飲み会や社員旅行では若手と一緒に思いっきり楽しんでるしね。

渡邊: 結婚してる女性の先輩たちも、仕事とプライベートの両方を充実させて毎日いきいきしてる。

平岩: 基本的に転動がないから、将来設計は立てやすいよね。先輩社員の中には20代で家を建てる人も多みたい。

水野: 収入面でも安定してるからね。他社に就職した友達に、ボーナスの額をうらやましがられたよ(笑)。

近藤: 今後のキャリアについては、どう考えてる?

平岩: 私は毎日の積み重ねを大事にして、仕事の精度をもっと上げたいな。

渡邊: 私も今の仕事で経験を積んでスキルアップしながら、長く働き続けたい。

水野: 僕は、いつかグローバルな仕事がしてみたい。岡谷鋼機グループの海外拠点を活用して、国内外のモノづくりに広く貢献したいと思ってる。

近藤: 僕がめざすのは、なんでも解決できる人! 対応力を身につけて、さまざまなビジネスに挑戦したい。先輩たちのサポートもあるし、失敗を恐れずチャレンジできる環境だから実現できると思う。

INTERVIEW

Q1 仕事内容を教えてください。Q2 やりがいを感じるのは、どんなときですか?
Q3 今後のビジョンを教えてください。



総合職 近藤 榛紀

A1 航空機・工作機械・産業機械メーカーのお客様に対し、工具や機器の販売、専用機の設計製作、設備の改善提案などをおこなっています。

A2 思い描いた通りに仕事を進め、お客様に満足いただけたときの達成感は大きいです。

A3 経験値を高め、「近藤に頼めば解決できる」と、社内外の多くの人から信頼されるような営業パーソンをめざします。



一般職 渡邊 早紀

A1 見積作成、受発注、入出荷処理、納期管理、品質管理など営業サポート全般。営業職が提案・受注に専念できる環境を作るため、主体的に動いています。

A2 短納期など厳しい条件の中、状況を先読みして商品や配送を手配し、お客様や営業担当者に感謝されたとき。

A3 モノづくり業界に貢献できる当社の仕事が好きなので、長く働き続けられるように頑張ります!



総合職 水野 力斗

A1 大手自動車部品メーカー関連会社のお客様に対し、工場の省人化や加工効率向上につながる設備・機器・工具などを提案しています。

A2 自動車業界は100年に一度の大変革の真っ只中にあり、お客様が多くの課題に直面しています。その課題解決のときに頼っていただくと嬉しいです。

A3 社内外の研修、現場での実務経験を通してスキルを高め、感性を磨き、いずれ営業所長になることが目標です。



一般職 平岩 美穂

A1 航空機、工作機械関連のお客様を担当。発注や見積依頼への対応、仕入先様との連携による商品手配、在庫管理、出荷などをおこなっています。

A2 お客様に感謝されたとき。急な発注などに、いろいろな方法を考えなんとか応えられたときは、自分自身も嬉しいです。

A3 営業職が営業活動に集中できるようにするため、臨機応変さやスピード感を身につけて仕事の精度をより高めたいです。



あなたの成長を、充実を、私たちは全力でバックアップします。

TRAINING&ASSIST

新入社員研修

入社後、約2週間～4週間で心構えや話し方などビジネスパーソンとしての必要不可欠なスキルに加え、コンプライアンスに適応するための実務的な内容も学んでいただきます。また工場見学なども実施しています。



入社
1年目

若手育成プログラム

月に1度、総合職を対象に、お客さまへのヒアリングから受注・納入に至るまでの一連の営業活動をロールプレイング形式で学びます。専門スタッフが技術的知識を丁寧に解説。実践的な力を養うことができます。



1年目～
5年目

若手海外研修

グローバルな感性を身に付けるため、海外で開かれる工作機械の展示会や、取引先の海外工場等の見学を定期的に行います。



6年目～

社内研修(中堅社員向け・幹部育成)

常に変化する世の流れに対応すべく、中堅社員となって以降も、成長をアシストします。

SUPPORT

キャリアアップを
サポート

[1] 外部ビジネス研修参加制度

他企業の方と合同で受講し、ディスカッションなどを通してビジネススキルの向上を図ります。

[2] 通信教育

能力開発・自己啓発・資格取得

EVENT

毎年の社員旅行でチームワークも向上!

年に1度、社員旅行(北海道、沖縄、グアム、香港 など)を実施してリフレッシュを図るとともに、普段は交流の少ない部署のスタッフ同士が会話することで社内コミュニケーションの活性化を促進しています。私たちは、楽しく働けるチームビルディングを進めております。



岡谷鋼機グループ



東海岡谷機材株式会社

TOKAI OKAYA KIZAI CO.,LTD.

TEL

0566-21-4554

WEB

<http://www.tokai-okaya.co.jp/>

採用情報

[東海岡谷機材] 採用ページをご覧ください。

会社名
所在地

東海岡谷機材株式会社

本社：刈谷市原崎町四丁目207番地

刈谷営業所：刈谷市原崎町四丁目207番地

豊田営業所：豊田市美山町四丁目11番15

小牧営業所：江南市安良町上郷3番

豊川営業所：豊川市中央通2-13 豊川中央通ビル

設立
資本金

1987年4月1日

9,000万円