



ZENBI Recruit Pamphlet Vol.1 **2023**
Staff Interview

全備リクルートパンフレット Vol.1 スタッフインタビュー



私たち全備は常に挑戦する心と新しい価値の創造力を兼ね備え、
岡山から日本全国、世界へ躍進し続けます

企業理念

Corporate philosophy

「常に社会から必要とされる会社であり続ける姿をめざし、素早く、積極的に事業を行う」
私たち、全備グループは"お客様のビジネスパートナー"、"技術商社"をめざします。グループ企業、
全員の行動方針は8S(学習・安全・スピード・正確・躰・整理整頓・清掃清潔・相連報)です!

所在地

〒700-8618 岡山市北区新屋敷町1-10-28

代表・建築 TEL/FAX 086-244-0001/086-243-9216
機械 TEL/FAX 086-244-0080/086-243-9260
海外 TEL/FAX 086-244-0088/086-244-6377

WEBPAGE

<https://www.zenbi.co.jp>

創業/設立

1949/1961

代表

代表取締役社長 中桐一郎

従業員数

122人(2021)

デスク

広島 広島市中区光南2-24-14
福山 福山市南蔵王町3-4-9
福井 鯖江市横江町2-4-15 Pスクエア2-C

グループ

有限会社A-road
岡山市北区西島田町17-2
株式会社九州洋行(福岡、鹿児島)
福岡市博多区半道橋1-7-15
株式会社イブニーズ
福岡市博多区半道橋1-14-31
株式会社三立(鳥取、倉吉、豊岡)
鳥取県鳥取市叶150-6

ZENBI SDN.BHD.
UNIT A-10-01 LEVEL 10,EMPIRE OFFICE
TOWER,EMPIRE SUBANG JALAN
SS16/1,47500 Subang Jaya,Selangor Darul
Ehsan,MALAYSIA
PT.ZENBI MACHINERY AND
ELECTRONICS INDONESIA
CIKARANG TECHNO PARK BUILDING-3A,
Jl.Inti 1 Blok C1 No.7 Lippo Cikarang
Bekasi 17550, Indonesia

グループ売上高(2021年度) 合計 124.3億円



全備で一緒に働きませんか？

全備はやる気溢れるあなたからのご応募をお待ちしています

建築事業部営業が求める人材

- ▶ 営業職で人と接するので、正直で、何事にも前向きで明るく、元気に取り組める方
- ▶ 仕事にも趣味にも打ち込める方、特に、礼儀・体力・チームワークを身に着けたスポーツマン
- ▶ 免許や資格を持っている方
(ITパスポート・2トン車免許・マニュアル車免許・建築系の資格 保持者)

機械事業部国内部営業が求める人材

- ▶ コミュニケーション、しっかり人の話を聞いて理解しようとする方
- ▶ 何でもすぐに行動に移すことが出来る方(社内・外どちらでも好かれます)
- ▶ 仕事に誠実で、一生懸命さが伝わってくる方
(仕事ふりで会社の印象が変わります)

機械事業部海外部営業が求める人材

- ▶ DX関連・機械加工・生産技術系の実務経験などがある方
- ▶ この変化の時代に自身の営業力をもっと世界に広げていきたい方
- ▶ 自分とはこれだ!という分野を価値に変え・社会貢献していきたい方



常に成長する気持ちを持つ 全備は新しい取り組みや 資格取得を応援してくれます

建築部は多岐に渡る業務に携わるため様々な資格が必要です。全備では社員のスキルアップを全面的にバックアップしてくれます。本人のやる気さえあればチャンスを育てる環境だと実感しています。スキルアップすることで業務スキームの幅も広がりビジネスの好循環を生み、自身のやりがいにも繋がります。

建築事業部 建築部 係長

井手 慎祐 — 2011年入社 —

建築部営業として12年目。担当のお客様は地元のゼネコンさん、先輩から引き継いだ全国規模のゼネコンさんと幅広い。ベテランの職人さんからの信頼も厚く、現在はリーダーとして若手を励ましている。



今後の目標や自分が抱えている 課題を教えてください

建築関係の仕事をしている上で、様々な資格が必要となってきます。僕も色々な資格を仕事をしながら取得したのですが、次に目指しているのが『一級建築施工管理技士』の資格です。全備で働くのに必須の資格ではありませんが、勉強のために取得しておきたいなと思って挑戦しようと思っています。ちょうど、全備で働いて10年ほど経つので、取得条件に建築系の大学卒業もしくは、実務経験10年というのがあるので時期的にもいいと思っています。

全備で仕事をするうえで『二級建築施工管理技士』の資格は必要なのでこちらは仕事をしながら取得しました。全備に入って取得した資格は、どれも会社に費用などを負担してもらって取った資格です。他にもフルハーネスの資格、玉掛の資格、小型移動式クレーンや高所作業車、フォークリフトなどの資格も取っています。これらの資格があれば、現場などでちょっとした作業ができるようになるので、より現場で役に立つことができると思います。会社でも資格を取るのをサポートしてもらえるので、自分の成長に繋がっていると思います。

あとは海外資材の円滑な段取りに今後は力をいれていきたいと思っています。僕らの仕事にはライバルの会社が多くいます。そのライバルとの差別化の一つとして推しているのが海外資材です。日本製品と比べるとかなりコストが抑えられるので積極的に使っていこうと部署内でもなっているんです。輸出入の関係があるので、段取りなど慣れない部分はあるのですが、もっと積極的に活用していきたいと思っています。

どのような性格の社員が多いですか？

明るく気さくに話ができる人と、時間やスケジュールの管理がしっかりできる人が多いです。どちらも建築部で働くには大切になってくることだと思います。建築部は、決まった場所へルート営業をするというよりは、都度必要な時に必要なタイミングで現場へ行くことを求められる部署になります。なので、現場へいくためのスケジュールや時間の管理が重要になってくるんです。

建築部の仕事は、一つの商品を売るのでなくて、一つの現場単位で仕事をするので全く同じものを売ることがないのが特徴です。自分で考えて色々なことをやる必要があるた

め、責任も自分で負う必要がもちろんあります。なので、管理などがしっかりできるっていうのはとても大切なことです。

入社した時、まずは配達などから始めて次第に小さな現場を任されるようになってくる。そこで管理などを学んでいき、段々と大きな現場を任せてもらえるようになります。現場を一つ任せてもらおうというのは、自分で全部しないといけなくなるので最初はかなり緊張しますし、怖いと思うかもしれませんが、ただ、慣れてくるとかなりやりがいのある仕事になります。



一緒に働きたいと思うのはどのような人物ですか？

時間管理ができる人、スケジュール管理ができる人、気さくに話ができる人です。仕事以外の話も気さくにできる人だとさらに嬉しいです。

現場で仕事の話はもちろんするのですが、職人さんやお客様と話をするのはすごく真面目な人よりもちょっとふざけた人の方が向いているかもしれません。ちょっと砕けた話などを結構したりするんですよ(笑)。

現場の人と飲みに行ったりもするのでお酒の好きな人もいいかもしれないですね。お客様の忘年会、安全大会などといった場があるので、親睦会や交流会などに楽しんで参加できる人がいいと思います。

色々な営業スタイルがあるので、プライベートでは関わらず、代わりに現場ですごく頑張ってる信頼を得る!という人ももちろんいます。そんなスタイルもすごいと思います。

失敗をしてしまったり、落ち込んだ時には、どのように乗り越えていますか？

間違いを見直して、忘れます。忘れるっていうと誤解があるかもしれないですけど、間違っただことは一度きっちり見直して、ミスの原因はしっかり調べて次回に活かしていきます。ただ、気持ちは引きずらないようにして心を切り替えています。

これまで仕事をしていて一番印象に残っているエピソードを教えてください

しばらく一緒に仕事をしていなかったお客様の元へ、数年前から「一緒に仕事をしませんか?」とお願いをしていました。見積を出したり、事務所に顔を出したりと何度も続けていって、やっと少しずつ仕事をいただけるようになりました。最近では全備さんもいいじゃんと言われ始めていて、少しずつそのお客様と仕事ができるようになり、その成果が分かって嬉しいです。

また、大きな建物の現場が終わった後は嬉しさというか、安堵が大きくてほっとします。細かく色々としたことを全部自分で確認してやるので、間違わずに全部終わったらあーよかった!となります。予算内でなんとか終わらせることができたなら本当に安心しますね。色々な現場を見ながら受注を取らないといけないので、次!次!ということにはなるので大変ですが、達成感はすごいですよ!

思い出の初仕事について教えてください

最初は配達をするのが主な仕事です。建物を建てることからではなくて、物だけをお客様に渡すという初歩から始めていきます。先輩と同行して打ち合わせに参加もしていきます。最初はちょっと力仕事が多いイメージがありますが、そこから物を学んで、現場を学んで一人立ちをしていくことになります。

一人立ちをした初仕事は小さな公民館のスロープ手すりを付けることでした。

最初はめちゃくちゃ困って、どうしよう?どうすればいい?と先輩や上司などにアドバイスをもらって、職人さんの助けなどもたくさん借りていました。緊張もめちゃくちゃしましたし、大丈夫かな?という不安もありましたが、周りの方々がかなり手厚いフォローをしてくれたので、無事に達成できて、とても嬉しかったのを覚えています。

現場(お客様のところ)で気が付いた大事なことはありますか？

挨拶と表情の重要性です。物件によって毎回一緒に働く人が違うので、現場によっては初めましての人も多いです。特に大きい建物を建てる時は、毎回知らない人ということもあるんです。現場の回数をこなしていくと、前に一緒に仕事をした知り合いがいることもあるので、そこで関係ができてきます。なので基本の挨拶と表情ができることがとても大切です。しっかりとした挨拶と表情はやっぱり基本ですね!

それと現場の人達はスピードを重視するので、全備の心得である「すぐにやる」はとても大切だと思います。僕自身も「すぐにやる」は気を付けています。問い合わせがあればなるべくその場で返事をして、どうしても返事に時間がかかることは持ち帰って、でもそれもすぐにやる。その日の仕事はその日のうちにやるようにしています。

忘年会、社員旅行など様々な行事がありますが、どれが楽しみですか？

社員旅行は色々なところに行けたのですごく楽しかったです。自由時間があつた北海道や東京は特に印象に残っています。

北海道に二泊三日で行った時は、一日目に海鮮丼を食べたり、ニッカのウイスキー工場に行ってお酒を飲んだりしました。二日目は自由行動ということで、建築部の人達とレン



タカーを借りて、旭川方面に行きました。ラーメン店が連なっているところにいて、一緒にラーメンの食べ比べもしましたよ!自由に動けたので北海道を満喫できていい思い出になりました。

東京旅行では一日目に屋形船を体験したり、スカイツリーに登りました。どちらも僕は初体験だったので貴重な体験でした。二日目は自由時間でしたが、建築部の仲間と観光をしたりして自由にすごせたのでとてもよかったです。自由に色々回ることができるのはとてもいいですね!

普段はどんな仕事をしていますか？

見積もしますし、積算もします。予算にあわせてVE案の提案などもしています。

受注したらそこから現場の工程管理、業者さんに合わせて全備も入るので安全管理などもあります。職人さんの段取りや既製品の手配、商品の図面の手配や製作依頼など、様々な仕事があります。

全てが終わったら最後の清算の打ち合わせもします。

建築部は自分で見積から清算まで全部営業がしていくことになります。業者さんを選んだり、見積、徴収することは全部自分でしていくので大変ですし、時間をどう使うのかしっかり考える必要があります。

ですが、現場が無事に終わった時に安心感と達成感はかなりありますし、建物として形に残るものを作ることができるのでやりがいのある仕事だと思っています。

Interview

社員インタビュー 井手慎祐

昨日の自分を超える 社員一丸となり 高い目標を達成する喜び

今年の全備は、売上250億という高い目標を掲げています。その目標を達成するためには、全社員が同じ方向を目指し、協力しあうこと、そのために僕ができることを日々全力で取り組んでいます。

機械事業部 国内部 課長

藤木敏之 — 1996年入社 —

機械事業部営業のベテラン。丁寧な営業スタイルで岡山県西部のお客様から、特に切削工具の分野では絶対の信用を築いている。最近、自身過去最高額の検査機器導入案件を決めるが謙虚な姿勢を崩さず部を引っ張っている。



今後の目標や自分が抱えている課題を教えてください

目標として考えているのは全備、そして機械部の売上拡大を目指すことです。僕としては、会社全体の売上250億を達成するのを目指していきたくと思っています。自分一人の力ではなくて、会社の皆と協力して目指していきたいです。そのためにまず僕がすぐにすることは、若い人が働きやすい環境を作ることです。自分がしている仕事に興味をもってもらい、楽しんでもらえるような取り組みかたを伝えていきたいと思っています。課題としては、新規顧客の開拓です。僕している仕事はルート営業、固定のお客様を回ることが多いです。なので増客・新規の訪

問が自分自身の課題の一つです。今は個人的に一社、上司と共に一社新規開拓をしているので、まずはそこをしっかりとお客様として定着させていきたいです。

時間管理や生産性がある営業への取り組みも僕の課題の一つです。僕は時間を有効的に使えていなかった人間なので(苦笑)今は効率的に働いて退社時間を早くしようと頑張っています。会社全体として、帰社時間を早くしようという取り組みがあるので、その中でなんとか効率的に動こうと日々考えて仕事をしています。こういう取り組みは、若い人はもちろん、自分達にとってもいい事だと思うので僕も頑張っけて帰れるようにしたいです(笑)

どのような性格の社員が多いですか？

個性豊かな社員が多いです。こつこつと仕事をするタイプがいれば、バランス感覚がよくて様々な仕事をするタイプがいたり、若いのに考え方や仕事の仕方がしっかりとした人がいたり、とにかく熱い気持ちを持った人がいたり様々な人が一緒に働いています。色んな人がいるからこそ、何事にもチャレンジできる職場だと思っています。

一緒に働きたいと思うのはどのような人物ですか？

基本的なことですが、明るくて元気な人がいいと思います。

僕は昔の人間なので、根性ではないですが、負けん気が強い人、諦めない人と一緒に働けると嬉しいです。知識とか営業のスキルなどはなくていいので、物事を諦めないということが大切だと思っています。やる!と決めたら、何事に対してもやりきる心を持っていてくれれば嬉しいです。気持ちがあれば、サポートは僕達でできるので、ぜひ諦めない人と一緒に働きたいです。

失敗をしてしまったり、落ち込んだ時には、どのように乗り越えていますか？

僕は失敗に対して考え込んでしまうことがあるので、失敗をしたら徹底的に自問自答します。

自分の中で答えが出ないことは分かっているのですが、その答えがない問いを自分が納得するまで考えます。自分の中で納得するまで考えて納得したら、そのことは吹っ切ることができるのでしっかりと考えます。考え終わったらそこから自分を奮い立たせますよ!



これまで仕事をしていて一番印象に残っているエピソードを教えてください

お客様が増産をされる際、ライバル社が紹介していたメーカーさんから僕が紹介していたメーカーさんへ、使用する切削工具を変えて頂きました。その後、ずっと安定して変更したメーカーさんの切削工具を使って頂き、販売額を継続できていることです。お客様にメーカーさんの良さを分かってもらうために、二泊三日でいくメーカーさんの勉強会にお客様と一緒にいたり、取扱商品の良さを説明したりと、努力をたくさんしてきました。特にこの勉強会でお客様との距離をぐっと縮めることができ、とてもいい人間関係を築けたのが大きな要因の一つだと思っています。変更してもらうまでに数年かかっているのですが、ちょうどお客様自身の会社の売上が右肩あがりになるタイミングで変えてもらうことができました。これは今でも僕の主力商品となっています！

思い出の初仕事について教えてください

先輩の仕事になるんですが、1億円規模の売上がある仕事を隣で勉強させて頂き、1億円の請求書を見たときはこのような仕事をいつかしたい!と強く思いました。会社に入ったばかりの頃のことなので、これは僕の中ではとても衝撃的でした。僕は大きな工作機械をどーンと売るタイプではなくて、日々の部品や必要な商品を多くお客様に紹介して購入して頂くという、コツコツ仕事をしていくタイプの人間なので大きなこれ!という思い出はあまりなかったりします。ですが、お客様のところへ行った際、自分がこのお客様の中では一番売上の多い商社マンだと感じる会社は何社もあります。やっぱり、自分が一番だと感じることは自信になりますし、嬉しいことだと思います。細かい商品をたくさん受注するタイプの営業、大きな受注を狙う営業、色々なタイプの営業があるので、自分にあった営業をしていくのが大切だと感じています。

現場(お客様のところ)で気が付いた大事なことってありますか?

まずはお客様を好きになることが、営業スタートの第一歩になると思います。自分が相手を好きにならないと、相手も僕のことを好きになってくれないですし、苦手だなあ、嫌いだなあと思えば、相手もそれを感じて同じことを感じると思います。まずはお客様に対してまっ

すぐ付き合っただけで、僕はお客様と接するときは「利他の心」を忘れないようにしています。また最近すごく感じるのが、すごく前向きな発言の大切さです。

お客様とにかく前向きな発言をされる人がいます。その方は後ろ向きの発言が一切なく、常に前向きな発言をされています。そういう人とは一緒に仕事がしたいと感じるし、とても魅力的です。自分もああいう前向きな姿勢で仕事をしていきたいと大切な気持ちを分けてもらいました。

忘年会、社員旅行など様々な行事がありますが、どれが楽しみですか?

全備の忘年会はなんといっても余興が楽しい!皆さん、芸達者な方が多いですね!社員旅行は色々な場所に連れて行ってもらいました。会社全体の社員旅行も楽しいのですが、僕としては少し前の話にはなりますが機械部でこじんまりと社員旅行に行っていたのがとても印象に残っています。淡路島とか四国、山口、九州など色々なところに行っていました。その旅行は先輩達と夜にお酒を飲んだりして、一気に会社の雰囲気になじむことができました。

先輩の素顔が見られる一コマで、いい社員旅行でした。会社全体の社員旅行としては、皆さんと一緒に海外に行けるように仕事ががんばりましょう!

日々の仕事への取り組み方

今年定年退職をされた先輩がいるのですが、とてもすごい先輩でした。

彼ならどう動くのか?と考えながら仕事へ取り組んでいます。また、僕はコツコツタイプの営業です。お客様の中でナンバーワンの商社マンになることを目指して仕事をしています。日々訪問をしていく中で、確実に全備に追い風がきているのを肌で感じる時があります。やっぱりそういう手応えを感じる時は幸せだなと思います。コツコツと、少しずつですが売上げがあがっていくのを見るととてもやりがいを感じます。お客様の難しい要求にも応えられるように自分を奮い立たせて解決し、またお客様から要望を頂くということを繰り返して、さらに成長していくことが自分のモチベーションになっていると思います。

国内出張と海外出張

コロナの影響で減ってしまいましたが、国内、海外共に出張に行った経験は僕のなかでいい刺激になっています。

国内出張では、新しい技術やお客様のことを肌で感じることができます。岡山に帰ってきた時には、それをどう営業に繋げようかと前向きな気持ちで色々と考えています。お客様やメーカーさんのところに直接行って、いい人間関係ができることも多くあるので、リモートでの効率的な営業も勿論大切ですが、直接会う営業というのも大切にしていきたいと感じます。海外出張は、インドネシアとタイに行ったことがあります。納入立ち会い等があり行ったのですが、とても楽しかったし、いい刺激になりました。やっぱり海外は日本と比べてスケールが違いますね。日本だったら会えないような大企業の方に会うチャンスがある、アメリカンドリームを感じました!自分の中の大きな仕事や、何かをするときに行き詰まる時もこの気持ちを思い出せば前向きな気持ちになります。自分の中の、忘れてはいけない大切な気持ちの引き出しの一つになりました。それらを意識して日本で営業をする際に、話す内容や話し方などを変えていくようになりました。

今度は社員旅行でも海外に行くぞ!という気持ちにもなりましたね(笑)



Interview

社員インタビュー 藤木敏之

相手は世界 自由な社風を追い風に、自分に しかできない仕事に挑戦する

成長意欲があり、前向きであること。全備はアグレッシブな方を
全力でサポートできる環境が整っています。変化を恐れずお客様との
付き合いを楽しめる人、ぜひ私たちと一緒に全備で働きましょう。

全備インドネシア 社長

中下 雅之 — 2011年入社 —

入社後インドネシア、フィリピン、中国担当の海外部営業として積極的に海外出張し多くの
お客様を新規開拓する。2017年からインドネシア現地法人社長。現地でお客様、仕入先
を拡げつつ、日系商社ならではの営業スタイルをスタッフに伝えようと奮闘している。



今後の目標や自分が抱えている 課題を教えてください

インドネシアを安定した利益が出せる体質
にしていきたいと考えています。そのために、
現在はコスト削減や、洗い出しをして、無駄
を削っていき会社の中を変えていっています。
また、お客様から頂く定期的な流れもの
商品等をもっと作っていくようにしていきたい
です。

どのような性格の社員が多いですか？

国柄として、温厚な性格の方が多いと感じ
ています。

一緒に働きたいと思うのはどのような 人物ですか？

アグレッシブ(成長意欲のある前向きな人)
な方と一緒に働きたいです。

営業や仕事で成長したい!という漠然な気
持ちでいいので、それを持っていてくれれば、
私達でそれをサポートして教える準備ができて
います。

そこがないと始まらないと思っているので、
ぜひアグレッシブな方と一緒に働きたいです。
海外拠点に勤務される場合は、上記に加え
てお客様とそれぞれお付き合いができるよう
な人がいてくれると嬉しいです。

お客様との飲み会を面倒だと感じるか、お
客様を知ることができて楽しいと感じられる
かで違ってくると思います。

仕事やお客様との付き合いを楽しめる人、
楽しみ方を見つけられる人がこの仕事に向
いていると感じます。

失敗をしまったり、落ち込んだ時 には、どのように乗り越えていますか？

私が色々と考えすぎてしまう性格なので、考
えてグチグチ引きずる位なら一度しっかり落
ち込むようにしています。そして、落ち込んだ

後は、解決しないといけないこと、嫌なことを
さっさと終わらせていきます。問題が解決し
たら気分転換に飲みにいったりしています。
インドネシアだと自分のミスというよりも外部
要因で失敗をすることが多いです。
トラブルに巻き込まれる、といった方がいい
かな?日本とインドネシアでは国が違うので、
カントリーリスクで失敗することが多い印象
があります。

これまで仕事をしていて一番印象に 残っているエピソードを教えてください

お客様の社内会議に外部の人間として一人
だけ参加させて頂けたということです。
今後の改善プランなどを検討する会議だ
ったのですが、オブザーバーとして参加して、ア
ドバイスをくださいとお客様が言って下さ
ったことです。
そういった会議に参加できることはとても面
白いし、信用されているという実感が持てま
した。社外の人間が私一人だけ、という特別
感もありました(笑)

それまでお客様と一緒にいろいろな仕事を
させてもらって、信用してもらった結果だと
考えています。



思い出の初仕事について 教えてください

日本で初めて中国出張にいった時に、食あたりになってしまい病院に行った記憶があります。中国の病院に担ぎ込まれたんですが、病室でいきなりお尻をぷりんと出さされ、そのまま注射をされました！あれは恥ずかしかったです(笑)

インドネシアで初めて、となると実はあまり覚えていません。何度も出張などで訪れていたのですが、どこが最初の仕事なのか境界線が曖昧になってしまっています。ただ、赴任したばかりの頃は特に意欲に満ち溢れていたのを覚えています。

なんとかインドネシアの人達を育てて一緒に仕事をしていきたいという気持ちに溢れていました！

現場(お客様のところ)で気が付いた 大事なことってありますか？

感じるのは、お客様の会社の雰囲気です。従業員の方と接していて、会社のビジョンを共有できているなど感じる会社は、とても前向きに仕事をしていて、一緒に仕事をしていて楽しいです。そういった雰囲気は会社に行きすぐわかります。

そういう前向きな雰囲気を受けて、我が社もそんな雰囲気をだしたいという思いになりますし、前向きな職場をいつも目指しています。

忘年会、社員旅行など様々な行事が ありますが、どれが楽しみですか？

日本では社員旅行が楽しかったです。インドネシアは時間にちょっとルーズなので、旅行などは計画通りに進まないことが多いです(笑)。なので、計画通りに進む日本の社員旅行はすごいと思います。インドネシアではラマダン後のパーティが楽しいです。

イスラム教には断食(ラマダン)があるので、期間中は日中にご飯が食べられません。夕方、ご飯が食べられるようになったらブカ・ブアサという断食明けのパーティをするんです。そこで、会社の人達とご飯を食べるのがとても楽しいです。

私はラマダンしていませんけど一緒に参加しています(笑)。一度やったことはありますが、飲み物が飲めないのは体によくないですね。凄く厳しいことをいうと、唾を飲むのもダメらしいです。



日本と違って海外で仕事をする 面白さってなんですか？

海外独特のことだと思いますが、大手の企業へ営業に行くことができるのがとてもやりがいを感じます。日本だと敷居が高くて絶対いけないような大手企業でも、海外だと休日にゴルフで知り合った方を通じて取引が始まるなんてことがあります。大手企業との取引はやっぱり楽しいです。

日本と違って規模も大きいので発注量もかなり違います。例えば日本だと、商品を発注する数が10個の場合、海外では大手の大きな工場が相手だと、同じ商品でも100個、1000個とかなり数が多くなっていきます。そういうスケールの大きな仕事をできるのが楽しいです。

自由にやらせていただけるのも楽しみの一つです。インドネシアで自分が一番上の立場ということも要因の一つだとは思いますが、自分で色々なことを決めたり、責任を取ったりなど大変なことも勿論ありますが、これを売りたい！という商品を決めたり、業者さんとタッグを組んだり、どのように拡販をしていくかの戦略やプランニングを自分で立てたりできるのはとても楽しいです。

そういう自分で色々と考えて行動するというのが私は好きなので、自分に合った仕事だと感じています。

インドネシアに行くとき (仕事をするとき)に気を付けること

国々で違いはあると思うんですけど、自分の価値観で判断をしてしまうことです。

日本人ならこう考えて当たり前だろうと思っていると、インドネシアは日本とは違う文化なので価値観が全く違います。

生まれた国や文化が違うので違って当然なのに、日本人の多くが日本人の考え方で判断したり共有しようとする人が多いので、その考えは間違いに結びつきます。考え方を共有するのに必要なことは妥協点を探し、一つずつ、お互いを理解していくことが大切だと思います。

オススメの休日の過ごし方を 教えてください

主にゴルフをして過ごしています。長く滞在していると、改めて観光するところもそんなにないので、ゴルフ以外することがないんです(笑)。改めて社内で一緒にしている人や、始めようとしている人もいます。お客様もゴルフをされているので、お客様と一緒にプレイをして、繋がりなどを作っています。日本に帰ってきたら全備杯にも出たいと思います！時々100をされるくらいの実力です。



Interview

社員インタビュー 中下雅之

部長に聞く!

全備で働くということ

機械事業部

機械事業部 国内部 部長 中西勝也

機械部の面白いところ

一番面白いのは、最終的に完成したものがどうなるのか分かるという所だと思います。例えば自分が関係した仕事で作られた商品が、車のどの部分で使われているとか、スマホの部品になる物の製造装置関連の仕事をしているとか。また全備は商社なので、提案した商品の受注までの流れをイメージ通り進めることができた時に達成感や充実感があります。相手がどう思っているのか、何が重要なポイントなのかをイメージすることが大切で、自分の戦略が見事にスパン!と形にハマるととても楽しいです。ただ何も考えずに値段を出して、見積をしてと過ごすのではなく、受注までの道のりをイメージすることが達成感や楽しさに繋がると思います。

入社したころの不安やそれらの解決方法

入社したばかりの頃は、右も左も何も分からない状態ですがむしろに働いていたので、不安などを感じる暇はあまりなかったです。ある程度働いて、経験値があがるまではずっとインプットの作業をしていました。最初のうちは、経験値が圧倒的に足りないのので、何をしても分からないことが多いと思います。インプットしたことを頭と心にどう残していき、どう生かしていくのかを考えながら日々を過ごしていました。

成長の早い人間と遅い人間がいると思っています。成長が早くてすぐに分かった!という人もいれば、分かってはいるけど不安な部分が多く、分かったと言えるのが遅い人間もいます。

僕は後者のタイプで、実は10年くらいずっと葛藤していました。これはちょっと遅すぎかもしれませんね(苦笑)。これでいいと頭でわかっている、大丈夫かな?と不安になってしまう時期というのはどうしてもあると思います。その不安は、先輩や上司、時にはお客様に疑問点を聞くことで取り除いていくことができると思います。今は時代が違うかもしれませんが、それでも3年や5年経っても分からないことがいっぱいあると思います。それは当たり前の事で、勉強期間だと思うので一緒に頑張ってもらえたらと思っています。



家族は基礎、仕事は誇り、趣味は幅



機械事業部 国内部 部長

中西勝也 — 1990年入社 —

国内部の営業として岡山県北部を中心に活躍。スポーツマンならではのチームワークを重視したマネジメントで部内から慕われている。2018年から機械事業部国内部を部長としてまとめる。

部長のプライベートをお聞きしました

趣味をお聞かせください。

最近は何をやっていたゴルフを再開しています。僕には息子が二人いるんですが、息子達が昨年からゴルフを始めたので、それに合わせて僕も再開しました。僕はあまりゴルフが得意な方ではなくて、息子達も始めて一年経っていないのでお互いに実力的にはまだまだ未熟です(笑)。ですが、子供達と一緒に、月に一回くらいの頻度でコースを回るのが今とても楽しいです。子供と一緒にコースを回ることが、ゴルフをしているおじさんの多くの夢では？僕もそれが嬉しくて、コースを回っている時に、周りの人達にお願いして息子との写真を撮ってもらおうことがあるんですが、親子で回っていると説明すると「いいですねー!」とよく言って頂けるので、とても嬉しい気持ちになります。今はコロナの関係で、時間も限られている状態なので短期集中型で息子と練習しています。

家族と過ごす休日はどんなことをされますか。

実は僕の娘に子供が生まれて、今三ヶ月になります。娘と孫とも一緒に暮らしているので、今は孫のことが最優先な生活になっています。男の子なんですけど、家族全員がメロメロ状態です(笑)。息子達も含め家族みんなが子供の世話が最優先になっていて、休みの日は子守をして過ごしています。今やっと人を目で追いかけるようになって、抱っこしている後ろを人が通ると目で追っています。機嫌がいい時に話しかけるとご機嫌な声で「あー!」「うー!」と返事をしてくれたりします。まだキャッキョと笑ったりはしないんですが「うー!」と楽しそうに手足をバタバタさせているのがとても可愛いです。一緒に暮らしているので、可愛い時期をたくさん見ることができてとても嬉しいです。

社員に聞きました



部長ってこんな人

Staff
Voice
1

私のちょっとした悩みでも聞いてくれる相談しやすい上司です。こちらの様子を察してくれ、聞いて欲しい時に相談でき、時には「こうしてみたら」とアドバイスをくれます。他の人も関わる相談には、私の言葉を鵜呑みにするのではなく、相手にもしっかりと話を聞いてくれるので、公平に物事を見てくれるという印象です。

中西部長とはサッカー観戦という共通の趣味があり、何度も一緒に観戦させて頂きました。部長自ら席をとってくださることもあり、本当に優しい上司です。ゴールするとハイタッチして喜びあえる親しみやすさもあり、仕事やプライベートの事も相談しやすいと思います。

Staff
Voice
2

Staff
Voice
3

若手社員の私に「大丈夫?いつでも相談にのるよ」と、よく言葉をかけてくれます。特に印象に残っているのは、仕事のことや悩んでいた時に声をかけてくださり、私が困っていること、悩んでいることを頷きながらしっかり聞いてくれたことです。「こうしたらどうかな?一人で悩んであまり頑張りすぎないでね」とアドバイスも頂きました。また、多忙な時期にはよく気にかけて下さいます。社員のことを気にかけて見守りながら、時に相談にのって下さる、そんな優しい方だなと思います。

部長に聞く!

全備で働くということ

購買部

購買部 部長 松本仁

仕事の楽しさ

私の仕事は、仕入先さんや協力業者さんと話をすることが多く、新しい商品や商売のヒントになる情報を得ること、売上などが厳しい時には協力してほしいと願うのが主な仕事です。まれに、売上を追求することに真剣になりすぎて、仕入先さんや協力業者さんに要求し過ぎたり、商売上の連絡が上手くいかず、ギクシャクしてしまうことがあります。そんなときは、問題点をお互いに認識し、理解しあうようにしています。会社と会社のことなので、どうしても真剣になりすぎることはお互いにあります。個人ではうまくいかないことも、会社同士の絆があるので、きちんとお互いに違いを認めてスムーズに次の仕事に進んでいます。また、お客様を紹介して頂いたり、そのお客様と楽しく会話をしたりしていると、商売の楽しみを得ることができているなと感じます。

仕事へ取り組む姿勢

入社したころは自分の直属の上司に近付きたい、周りの上司を助けてあげたいという気持ちが強くありました。仕事が忙しく、大変で困っている先輩達や上司を見て、ちょっとでも周りの人達を助けたいと思い聞かれたことはすぐに返事をする、すぐに調べて返答するなど色々なことをしてきました。その際、部署の垣根などはあまり考えずこなしていたことを思い出します。会社の人達全員のお手伝いを、助けてあげたいという気持ちは今でも変わりません。

部下や後輩に対して気を付けていること

どうしても私も人間なので、感情の起伏があります。なので、イライラしているところをなるべく見せないように、出さないように努力しています。また、自分の感じたこと、良いと思ったことなどは、直接話をして伝えるようにしています。



家族は基礎、仕事は誇り、趣味は幅



部長のプライベートをお聞きました

趣味をお聞かせください。

私は色々趣味があります。最近はできていませんが昔はバス釣りによくいきました。今はツーリングにはまっています。四国の有名なドライブルートであるカルストや、高知の方とか。岡山周辺の島根、鳥取、広島などによく出かけています。最近はコロナで少し頻度が落ちていますが、一人で行ったり、友人で行ったりして楽しんでいます。私は一人でツーリングをする時は城巡りをすると決めているんです。日本100名城を目指してバイクを走らせていきます。100名城にはスタンプラリーが開催されているので、スタンプを押して美味しいものを食べて帰るのが好きなんです。近いところによく行くので同じ城ばかり行ってますけど(笑)今はほぼ100%日帰りで色々なところに行っていますが、私はテントでどこにでも行けるタイプの人間なので、そのうち九州辺りに泊まりこみで行ってみたいと思っています。将来的に、息子がバイクに乗れるようになったら一緒に行けたらいいなと思います。アウトドアな趣味だけでなく、インドアな趣味もあります。最近ハマっているのは将棋です。藤井名人の影響ですね！息子が将棋がしてみたい！と言い出したので、100円ショップで500円の将棋を購入してやり始めました。将棋のルールをもともとちょっと知っていたので、仕事から帰ってきては息子と将棋をして遊んでいます。金と銀の動きがよく被っちゃうんですけどね(笑)。息子がもともとゲームが好きなので、対人でできるリアルなゲームということで将棋はとて楽しいです。仕事から帰っての対局になるので、最後までできないこともあって、前日の対局を写真に撮って残しておいて、次の日に続きから始めるというスタイルをとっています。今は私が勝ち越しています！

購買部 部長
松本仁 — 1995年入社 —

仕入先とのネットワークを築き、全備全体の購買統括、縁の下力持ちとして活躍している。経理課も取りまわめており、正確性が要求される業務に対する責任感は一層強い。2016年から購買部部長を務める。

家族と過ごす休日にはどんなことをされますか。

休日は息子と将棋をしたり、一緒にゲームもしたりします。それと、ドライブにもよく行ったりします。海の方によく行くので、王子が岳やニコニコ岩によく行っています。散歩しながら、道中でアイスを食べたりもします。

社員に聞きました

部長コズこん存人

Staff Voice
1

業務で疑問に思った事を相談すると必ず的確な答えをいただけます。時々、冗談も言われて社内の雰囲気も良くして下さります。そういった冗談も交えてくれるので、些細なことでも気軽に相談できて、とても良い環境で仕事ができています。

松本部長は見えないようで、実はきちんと私達の仕事を見ていて状況を把握してくださっています。そのため何か問題が発生した際には解決方法の提案を迅速にしてくれます。色々なことを経験されているので、知識が豊富でいつも頼りになる存在です。

Staff Voice
2

Staff Voice
3

松本さんは面倒見が良い上司です。仕事で困っている際に相談させて頂くと、親身になって答えて頂けます。また私が忙しくて手助けが必要な場合には一緒に作業をして助けてくださいます。