ZENBI Recruit Pamplet Vol.2 2023

Staff Interview

全備リクルートパンフレット Vol.2　スタッフインタビュー

株式会社 全備

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・躾・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
Ruko arcadia blok A No.18, Jl. Mataram, Cibatu, Cikarang Selatan, Kabupaten Bekasi, Jawa Barat 17530

グループ売上高(2021年度) 合計 124.3億円

全備のSNS

全備の仕事・製品情報等幅広い内容で多種多様な最新情報を楽しく配信しています！

株式会社全備 インスタグラム

ID：zenbi_group

全備の日常や社員の休日の過ごし方などを紹介しています。

［ 詳しくはコチラ ］

Flowall インスタグラム

ID：de_kotaro_

本社建築部・建材課では全備オリジナル床・壁材（ブランド名：Flowall）の紹介を中心としたインスタグラムを発信しています。商品紹介や施工事例、社内での取組みなど毎回楽しく更新し、フォロワー数も伸びています！

［ 詳しくはコチラ ］

まるっとZENBIチャンネル

YouTube 株式会社全備 公式チャンネル

株式会社全備 公式YouTubeチャンネルです。総合商社が様々な商材やお得情報関連の動画を配信していきます。

［ 詳しくはコチラ ］

LINEスタンプ

全備オリジナルキャラクター・未来サキドリのドリーくんのLINEスタンプを販売中。このスタンプ以外にも色々作っているのでQRコードからストアページをチェック☆

［ ご購入はコチラ ］

Interview

社員インタビュー

次の世代へ仕事を繋ぐ
会社全体に目を向け、より良い
環境作りを心がけています

全備の未来のために、次の世代が働きやすい環境を整えて
あげることが私たちの課題であると感じています。
経費削減や繁忙期の残業時間削減など、問題は山積みですが、
1つ1つ対策を考え、問題を解消していくことに全力で取り組んで行きます。

建築事業部 建築部 広島デスク 係長

前田章義 — 2012年入社 —

建築部営業として10年間、真面目にそして大胆に仕事を進める。今では広島デスクの中心人物として活躍し、係長を務めている。仕事に対する情熱と真面目さは同僚だけでなくお客様からも厚い信頼を得ている。

今後の目標や自分が抱えている課題を教えてください

今、全備で主だって社員をひっぱっているのは50代の方が多いです。ですので、次世代の土台作りについて色々と考えて行動しているのと、業務の効率化について考えています。
土台作りについては、お客様の引継ぎから始まり、会社の経営上の問題にも目を向けるようにしています。例えば、昨年は経費削減に取り組むなど、会社全体にかかわる業務や、運営側の物の考え方を積極的に取り入れるようにしています。
業務については、1年を通じて帰宅時間を早めるためにどうすればいいかを考えています。ゆったりとした時期は早い帰宅時間なのですが、繁忙期（年末・年度末）になってくるとどうしても帰宅時間が遅くなりがちになってしまいます。今できる仕事は今終わらせるのは勿論のこと、繁忙期になって色々と出て来る問題の対策を、今のうちに考えていきたいと思っています。これはまだ経過途中ですね。

どのような性格の社員が多いですか？

広島は真面目な人が多い印象です。建築は期日・工程厳守なので、真面目な人でないと続けられないだろうなって思います。
扱うことのできる商品が多いので、業務量が多い時は本社と連携し業務を行っています。広島の特性なのか、取引業者さんに丸ごとお任せできる仕事が少ないので、全部自分達で話をしていかないといけないのも要因の一つだと思います。

一緒に働きたいと思うのはどのような人物ですか？

明るくて、責任感がある人と働きたいです。明るいか暗いかだと明るいに越したことはないですし、不真面目で責任感がないと、仕事を途中で止めてお客様に迷惑をかけてしまうので、与えられた仕事は自分の仕事としてやりきるという意思をもって仕事をしてくれる人が望ましいですね。失敗は必ず先輩がフォローしてくれるので、心配しなくても大丈夫です。

会社（部署）の雰囲気はどうですか？

広島デスクは明るい雰囲気の職場だと思います。
加藤部長が寛容なので、仕事上の発言であれば意見を一度受け入れた上で指示をくださるので、僕ものびのび仕事をさせてもらっています。
静かに仕事をするという感じではなくて、適度に雑談もしているので、新しい人が入ってきても馴染みやすくて、仲良くなれそうな雰囲気だと思います。

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？

大きな失敗をしてしまった時は、失敗がわかった時点で上司に報告をして、これから大変なのでフォローをよろしくお願いしますという形をとるようにしています。
大きな失敗でも小さな失敗でも、失敗をして「どうしよう？」と悩む時間が実はほぼありません。お客様への納期が決まっているので、ミスをしてしまったと落ち込むより、正しい商品の手配などに気を取られてしまうので落ち込む時間はあまりなかったりします。
ミスの挽回などが終わって、後々思い返して大変だったなぁというのはあります。
なので落ち込むこともあまりないです。これは僕の性格的なものかもしれませんが(笑)
もし落ち込んでしまったとしても、寝て直します！寝て忘れるのが一番だと思ってます！

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

入社して4年目くらいの時ですかね？予定されていた工事が時間内に終わらなかったことがあって、夜の0時くらいまでかかって終わらせたことが印象に残っています。
どうしてもその日に終わらせないといけない仕事で、最初は19時くらいに終わりますと話をしていたんです。それが20時になり21時になり、気が付くと0時になってしまっていました。
大変でしたが、どんなに遅くなってもお客様が全くそのことで怒らず、最後まで残って見守ってくれたんです。本当に全く怒られなかったので、とても有難かったです。
おかげで無事にその日の工事は終了して、次の日にも影響がなかったのでよかったです。建築はそれくらい、工程を守ることが厳守の仕事です。今は現場も17時には終わるのでそんな時間までは絶対できません。

思い出の初仕事について教えてください

実は僕、初仕事ってあまり印象に残っていないです。何をしたかは覚えているんですが、それが印象に残ったかと言われたら……うーん、残ってないですね。初の仕事が終わる頃には次の仕事が始まっているので、あまり初めての仕事が終わったな！という印象もなかったです。
でも印象に残っている仕事はあります。まだ仕事にあまり慣れていない時に、納品した商品がお客様が求めているものではなくて、夕方の18時くらいに電話がかかってきたんです。「これ、注文した商品と違うよ」という話しになって、うまく対応ができなかったんです。
結局、夜現場にいって、一人でなんとか商品を用意した思い出があります。22時前くらいまでかかった気がします。このミスは先輩にも相談をしていなくて、自分でなんとかできると思ってやってしまったんですが、一人きりで遅くまで現場での作業は正直ちょっと泣きそうになりました(笑)
先輩に聞けばなんとかなったかもしれないんですが、自分でしてしまったので結果ちょっと大変だった印象があります。勿論、今はその経験を生かしてきちんと先輩や上司に報告して助けてもらうようになりましたし、僕も助けるようにしていますよ！

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？

真面目さが大切だなと思います。仕事ができるできないに関わらず、真面目にやっていれば次に繋がります。新人の時はわからないことだらけですが、分からないことを伝え、相談していれば今している仕事に真面目に取り組んでいるんだと考えてくれる所も確かにあります。
建築の仕事は期間が半年以上かかる物が多いので、能力や知識がなくても、一生懸命やっていれば、「この人は能力はまだ低いけど頑張るな」と感じてもらえるので、それが次の仕事の時に声をかけてもらえるきっかけになると思います。

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？

忘年会も社員旅行もどちらも楽しみです。
僕は普段、広島デスクにいる為、本社の人達と話したり触れ合う機会があまりないです。
なので本社の社員や工場の社員と話をする時間が設けられている旅行や忘年会はとてもいい行事だなと思います。楽しみというのもありますし、ためになる時間だと思って過ごしています。
社員旅行で思い出に残っている場所は色々あります。博多、東京、北海道。どこに行っても楽しかったです。実は東京旅行の時に中桐社長の席に行って、海外事業部に入れてくださいという話をしたことがあるんです。「今ここで僕がうんって言うと、本当に海外に送るよ」と言われて、フィリピンに行ってもらう！と言われたんですが、マレーシアに行きたかったのでやっぱりお断りしちゃいました(笑)海外に行くことは好きなのでちょっと残念でした。ですが今、もし同じことを言われたら建築部に残ると思います。建築の仕事で頑張って会社を引っ張っていきたいです！

1日のスケジュール

- 8:00 現場到着(打合せや作業)
- 10:00 帰社-事務作業(材料発注や図面の依頼)
- 12:00 昼休憩
- 13:00 お客様の所へ向かう
- 14:00 現場でお客様と打ち合わせ
- 16:00 帰社(システム入力・打ち合わせ内容確認・見積)
- 19:00 退社

現場が会社の近くだと移動時間の短縮ができるんですが、大きな建物や物件は山側にあることが多く、移動時間がかなり取られることもあります。

Interview

社員インタビュー

新しいお客様との繋がりを開拓していく信頼していただける喜び

新規顧客の開拓。お客様との信頼関係をゼロから作っていき、
お困りごとがあった時、一番に頼っていただけるよう日々努力しています。
私たちの提案する商品が、お客様の助けになり、信頼された
時が一番の喜びであり、この仕事のやりがいでもあります。

機械事業部国内部　主任
森本直登 — 2015年入社 —

西地区の営業担当として大手のお客様を相手に売上をあげている。主任に昇格してからはますます営業にも後輩の育成にも力をいれて活躍中。西地区の頼れる先輩社員として皆を引っ張っている。

今後の目標や自分が抱えている課題を教えてください

私の目標は新しいお客様の開拓です。それに向けて様々な動きをしているところです。例えば今のお客様から別の会社やお知り合いをご紹介頂いたり、同じ会社でも別工場をご紹介いただいたりしています。お客様が利用されている取引業者を紹介してもらったこともあります。
新規開拓といっても何件開拓できた！という件数ではなくて、実際自分の売上にどれくらい繋げられるかが重要な課題だと思っています。新規開拓の成功とは、人それぞれ感じ方も考え方も違うので難しいと思います。私の中で新規開拓の成功となるのは、お客様との信頼関係が築けて、頼って頂けるようになるまでだと思っています。そうなれば大きな注文もいただけるようになります。なので私の新規開拓は長期スパンで頑張っていく必要がありますね（笑）
課題はいくつかありますが、まずは新規商材の開拓です。私は仕事をしていく上で、お客様の開発部門の方々と一緒に新規事業や新規製品の開発に携わっていきたいと思っています。それにはお客様の役に立つような製品、加工先、技術やサービスが必要です。そのため、常に新しい商材や技術の開拓を今は行っています。
まずはお客様が抱えているテーマを聞き出すこと。そして聞き出した情報をもとに、お客様だけでは考えられないようなアイデアを私達商社が提案することで、商品開発への協力体制がとれるようになると思います。
後輩の育成も私の課題の一つです。
私は入社して7年目なんですがそろそろ後輩の指導もしていく必要があると思っています。新入社員の教育を現在しているのですが、やはり難しい部分がたくさんあります。新入社員と私では年齢が10歳も違うので考え方であったり、仕事のペースだったり、自分の思い通りにはいきません。いかに後輩が何を考えているか、感じているかを汲み取って理解していく。そしてこちらの考えを伝えて理解をしてもらうか。思考錯誤しながら日々頑張っています。
もちろん、将来的には今育てている後輩がきちんとした売上げをだして、会社に対しての利益を作っていけるような人材になってほしいです。そのために、私の経験や仕事のやり方をなるべく後輩に伝えていきたいです。

どのような性格の社員が多いですか？

営業だから特にそう感じるのかもしれませんが、とにかく明るい人が多いと思います。
仕事をしていく上で営業は特に元気と明るさは大切なので、自然と皆そうなっていくんじゃないかなと思います。

一緒に働きたいと思うのはどのような人物ですか？

私としてもやっぱり明るい人がいいです。もっと欲しがっていいのなら、自分から意欲をもって取り組んでくれる人だとさらに嬉しいです。営業職の魅力っていうのは自分である程度スケジュールを立てられることだと思い

ます。ですので、自分から新しいことを色々としていきたいと思える人や、仕事を楽しめる方と一緒に仕事がしたいと思います。逆に新しいことをしたい！とあまり思わない人だと、営業にはちょっと向かないかもなと思います。
先輩的な目線でいうと、新しいことにチャレンジをすることは、私も会社もどんどんやれ！という感じで否定はされないと思います。少なくとも私は新しいことをしようとする後輩を応援したいし、手助けをしたいと思います。

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？

私は失敗をしても落ち込みません。失敗することは人間誰しもあることです。なので、もし失敗をしたとしても、その失敗したことに対して何ができるのかというのを常に考えています。失敗したことも解決まで導くことができれば失敗ではなくなるので、失敗は基本的にないと思っています。失敗に対してどう対応して、何を学び取るのかが重要です。
落ち込むこともしません。落ち込んでも何も進まないからです。
それは私の営業スタイルが一つの要因だと思います。私の営業スタイルや考え方は「お客様と一緒に仕事をしていく」ということです。なので私一人で何か失敗をしたというよりは、お客様と一緒に作っていくことに対して、何かに躓いたなと感じています。その時はお客様に解決策を見つけてもらうこともありますし、対処方法を教えてもらうこともあります。一緒に考えてくれてお互いに助け合えるので、お客様からすごくパワーを貰っている気持ちになります。なので私は落ち込んだりすることはないです、逆にパワーをいっぱいもらっているので！それでもストレスがどうしても溜まったときにはお酒を飲みますね（笑）

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

お客様に初めて高額な機械を販売したときに、機械を設置をするため立ち会いが必要な時があったんです。私は立ち会いの日に資格試験があってお客様のところに行くことができませんでした。代わりに上司が行ってくれたんですがその時にトラブルがあって、それを上司が解決してくれました。
私達商社は現場に行って、設置や作業をするわけではないんですが、実際にトラブルがあったときに解決した話を聞いて、現場における自分達の価値や、立ち合いをすることの大切さを初めて感じることができました。その時お客様の大変喜んでいる姿を見て、自分もこういう風になりたいなと感じたのでとても印象に残っています。

思い出の初仕事について教えてください

私が入社当時、所属する西地区の笠岡、井笠地域を担当していた営業は私の上司一人だけという状況でした。その時は上司の抱えているお客様がかなり多くて、あまり訪問できていないお客様も数多くありました。その当時、私は配達をしていたんですが、実はこれ、ちょっとチャンスだと思いました。配達って一言でいうとただ物を運ぶだけって思われがちなんですが、お客様からしたら全備という名前を背負った人間がきている。それは営業でも配達でも変わりがないと思っていたので、お客様のところへ行って製品のPRやお困りごとなどを雑談の中で聞かせて頂いたりしていたんです。そうしていくうちに、お客様の方から自分に声をかけてもらったり、電話を頂いたりすることが増えてとても嬉しかったのを覚えています。
言い方を変えると、上司のお客様を取ったということです、油断大敵ですね！それくらいのガッツが営業には必要だなと思って行動していました（笑）

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？

現場ではないかもしれないですが、お客様が心地いいと思う温度で営業することを心掛けています。すごく元気のいいお客様でしたらその温度に合わせますし、大きな声を出さないおとなしい方に元気よくいっても相まみえないので落ち着いて会話をするようにしています。お客様の温度に合わせて営業であったり話をさせて頂いて、向こうから気を許してもらい、関係を築いています。
初めてのところに訪問すると、相手もよくわからない営業マンがきたと思っているので、その誤解や緊張を解いていく。そういった過程の中で気が付いていったことです。

1日のスケジュール

- 7:30 出社、社内業務（見積、受注、メールチェックなど）
- 11:30 営業活動へ（お客様3社をまわる）
- 12:00 昼休憩
- 17:00 帰社、社内業務（見積、受注、メールチェックなど）
- 19:30 退社

私の場合は1日約3社くらい、お客様の所へ訪問します。私は規模が大きなお客様を7社ほど担当しているので、1社にかける時間が長くなっているんです。がっつりお客様との時間をとるタイプです。
勿論これには個人差があって、お客様の数が多い人だと1日に10社くらい回ったりもするので、担当するお客様によってそれだけ違いがでてくるんだと思います。

Interview
社員インタビュー

A-road

多種多様な人材を まとめることの難しさ 雰囲気の良い環境づくり

工場長として、様々な性格や能力の社員に的確な
指示を出し、業務をこなしていく難しさを日々感じています。
でも現場の雰囲気はみんなが楽しく仕事ができるように
僕も積極的にコミュニケーションするよう心がけています。

A-road 工場長
岡崎弘明 — 2011年入社 —

確かな技術とスピードで数々の加工品を作成。その実績が認められ、2022年2月より若手ながら工場長へ抜擢。様々な年齢や性格の社員をまとめながら日々売上アップのために邁進している。

今後の目標や自分が抱えている課題を教えてください

A-road全体の売上アップが目標です。そのために、A-roadだけでどう売り上げをアップしていくかについて、社内で話し合いをしているところです。
課題は、人材の扱い方だと思っています。A-roadには性格も能力も様々な人がいます。僕は工場長という少し上の立場ですが、社員のほとんどが僕より年上の方です。
僕が指示を出す立場ですが、やっぱり若いということで難しい部分もあります。また、若い人材が入ってこないことも課題だと思っています。求人のやり方にもっと工夫がいるのかな？今は、新しく若い人にもぜひ来てもらいたいです。A-roadは何もできない、知らない状態で入社してきても能力が身につく場所なので、一緒に学んで成長してくれる人が入ってきてほしいです。

会社（部署）の雰囲気はどうですか？

なじみやすい職場だと思います！個性的な人が多いですけど、事務所でも工場でも雑談したりしますよ！無言で黙々ずーっと仕事ってことはないです。
社員の皆は楽しく話をしてくれますし、僕は新人相手にもおちゃらけながらぐいぐい話にいくので、楽しい雰囲気だと思います。

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？

僕は趣味に打ち込むようにしています。僕は多趣味で、釣り、キャンプ、野球、麻雀、その他いろいろなことを楽しんでいます。落ち込んだら趣味に打ちこんで、気持ちの切り替えをしています。でも実は僕、そもそも落ち込むことがあまりないです（笑）
反省や改善はもちろんしますが、怒られたとしてもあまり気にしない性格の方がこの仕事には向いていると思います。

仕事のやりがいを感じるときはどんな時ですか？

今まで製作した経験のない加工品を作った時の達成感はとても大きいです。こんなのA-roadでできるのか？と迷うような仕事を受けて、それを達成した時にはやりがいを感じますね。

1日のスケジュール

8:00	掃除&納期の確認、図面の処理、日報や申請書の処理
9:00	工場で作業開始 合間に営業さんからの依頼や問い合わせに対応します （忙しいと一日50件）
10:00	休憩（15分）
12:00	昼休憩
13:00	工場で作業 （問い合わせ対応など）
15:00	休憩（15分）
16:00	一番忙しい時間 （問い合わせ対応などに追われます）
17:30	退勤

繁忙期でどうしても手が足りなかったり、数が多すぎるものがあれば外注に出したりもしますが、基本的には営業がとってきた仕事は全部自社で受けるようにしています。

女性社員座談会

社員の本音が聞けちゃうかも!?

全備の女性社員が語る、社内のアレコレぶっちゃけトーーーーク!

会社内、自分のいる部署の雰囲気

会社はフレンドリーだと思ってます！会社行事などのおかげで、部署関係なく話をする機会があるので、その時に話をして仲良くなれます。部署を越えて話ができるので楽しいですよ！

自分のしている仕事の紹介

【経理課】
買掛（仕入れ）を担当しています。今は新しいシステムを導入し始めているところです。電帳法の改正によって、経理内容が複雑化しているので、部署内皆で一丸となって対応しています。

【機械部国内】
主に営業さんのサポートが私の仕事です。営業さんが外に出ている間にお客様からくる問い合わせや依頼の対応をしたり、注文や見積、伝票発行などを行っています。

【機械部海外】
私の場合はお客様が海外の会社というのが、最大のポイントだと思います。私はマレーシアを担当していて、見積りから出荷まですべての業務を行っています。英語で電話がきますが、ちゃんと英語がしゃべれるか聞いてくれるお客様もいらっしゃるので安心して対応できます。

給料について（手当的なことなど）

仕事をしていて、自分のスキルアップを強く感じるのはやっぱり給料アップだと思います。最近、資格手当が導入されたのですごく嬉しいです。社内でも資格の勉強とかスキルアップって話をしますが、それを評価してもらえる体制があるのはいいことですよね。

会社の仕事上で得たスキルや知識

【機械部海外】ビジネスで使える英語、貿易知識が身に付きました。英語って日常会話とビジネス会話ではかなり違います。例えばメールの書き方ひとつでも違うので、周りの人達の書き方を見て、自分の使う英語との違いを知ることができました。

退勤後の過ごし方

電車通勤なので、帰りによくウィンドウショッピングをしたりしています。駅付近には飲食店なども多いので、電車の待ち時間で楽しむのが毎日のストレス発散になっています。

有給について

取りやすくはなってきていると思います。ただ2日連続で取るなどはちょっとまだ難しいですよね。機械部海外では、皆の仕事を平均的にしようって取り組みがあります。同じ仕事をできる人が2人以上いるようにして、有給を取りやすくするという試みなんです。なので、今後はもっと取りやすくなるんじゃないかな？って期待しています。

全備のいいところ、悪いところ

【いいところ】
季節ごとのイベントが多いのが嬉しい部分です。社員旅行やお花見、忘年会や毎月野菜を貰えたり、夏にはウナギ弁当の抽選があったり、マスカットがちょっとお得に購入できる案内がきたりと色々と楽しいです。
仕事面で言うと、部署にもよりますが自分でスケジュールを組むことができるのは良いところだと思います。有給をとりたいから前に詰めて仕事をしようなど、計画的に仕事ができる部分は有難いです。

【悪いところ】
全備はよくも悪くも昭和の風を感じる企業だと思います。年に2回、経営者と個人面談があるので、そこで改善のお願いをしています。変わることもあれば、会社の理由もあって変わらないこともありますが、少しずつ昭和から令和に変わっていっています。

産休などに入った社員のサポートをどのようにしているか

全備の産休はまだまだ制度的に甘いと思います！会社として産休に入った人が少ないというのももちろんありますが、制度としては不安を感じるところがあります。産休に入られる前、産休が終わって出勤される際、時短とかテレワークとか会社的に難しい部分もあるとは思いますが、そういった点でもっとサポートして頂けたら女性に嬉しい環境になるなって思います。
現場にいる私達としては、穏やかな気持ちで産休に入っていただけるようにしていきたいし、ぜひ戻ってきて一緒に仕事がしたいので、現場でのサポートはしっかりしています。

Voice
of the director

部長に聞く！

全備で働くということ

建築事業部

建築事業部 建築部 広島デスク 加藤英一

建築部でやりがいを感じる時

建築なので、建物ができたときにはやった！という達成感がものすごくあります。また、全備がやっている金物工事って工期の最初から最後まで関わることが多いので、現場の人や監督さんと仲良くなれます。監督さんから次の現場も来てねといわれる時はすごく嬉しい気持ちになります。現場にどこの業者を呼ぶのか、決め方は色々あるのですがお客様の購買部が決めるケースがあります。購買の方々も現場の声というのは拾ってくれるので、監督さんが「全備をぜひ」と購買の方に言ってくれて、次の仕事に繋がったこともあります。

Z世代への印象、いいところ！

Z世代は私にとっては30歳以上も下の世代です。印象としては、皆さんすごく真面目で、私達の世代とは違うなって印象があります。
私達の世代は、仕事も遊びも自分の身の回りだけの生活で限定されていました。今はインターネットで情報が入ってきていて、選択肢がぐっと広がっていると思います。情報がいろんなところからたくさん入ってきて、選択肢が広がった中で生活ができるというのは、ある意味幸せな世代なのかなという気がします。
例えば女性と付き合うのでも、私達だったら友達の紹介だったり、周りのグループにいる女性が自分の中で恋愛対象や結婚相手になるんですが、今は出会いのサイトがあったり、アプリがあったり、色々な選択肢があるのが非常に羨ましいです。仕事に関しても転職や就職のためのサイトが色々あって、情報が自分で選べるのですごくいいなと思います。趣味もインターネットの世界でゲームができて、情報を得られて、仲間もできてという機会があるのは幸せなことですよね。逆に使い方によっては不幸な部分もあるとは思いますが、私としてはとても羨ましいです。
全備の若い社員を見ていると、ちょっと正直で真面目だなぁという印象があります。私としてはもっと暴れてほしい！仕事でもっとチャレンジをしてほしいし、失敗を恐れずに色んなことに取り組んでほしいです。もっと挑戦的に、積極的に仕事をしてもらいたいという気持ちはあります。

家族は基礎、仕事は誇り、趣味は幅

建築事業部 建築部 広島デスク

加藤英一 — 2006年入社 —

立ち上げたばかりの広島デスクに参加し、無名の広島で全備の知名度を上げた。その功績が認められ、2019年に広島デスク所長、また建築部部長に昇格。常に熱く、けれど冷静で優しいマネジメントで建築部を引っ張っている。

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。

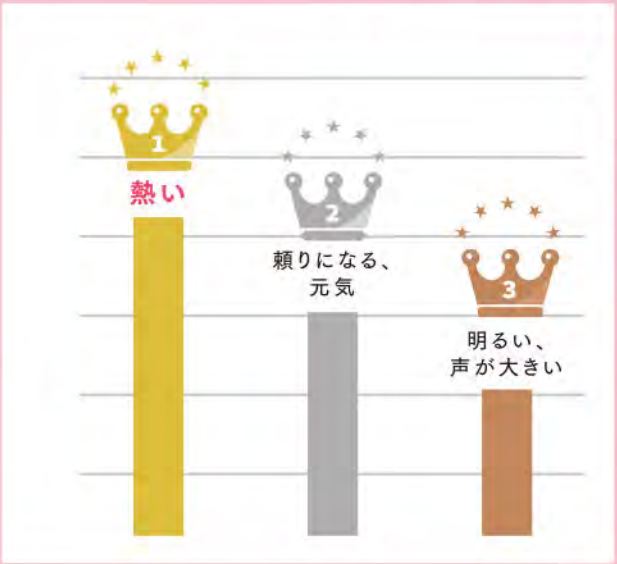
ゴルフは全備に入る前、20年～25年くらい前からやっています。スコアは100を切るかきらないかで上下しています。私の考えるゴルフの魅力は、自分の思い通りにいかない部分です。思い通りにいかないからこそ、色々と考えて努力して、スコアを伸ばそう！って考えて行動する。考えて試したことが上手くいけば楽しいです。他のことも同じで、例えば好きな人とかお客さんとのやりとりが上手くいくだけでは楽しくない。相手が思い通りにいかないのを、努力して仕事や人間関係がよくなっていくのが楽しいです。
スポーツ鑑賞も趣味の一つで、色々なスポーツを見ますよ！野球、サッカー、ボクシング、なんでも見ます。オリンピックはすごく楽しく見ていました。日本代表の試合を見るのはとても楽しかったですね。皆が本気になって熱くなるところが感情移入しやすくて好きです。

家族と過ごす休日はどんなことをされますか。

息子2人が東京で就職したので、今は嫁と二人で過ごしています。買い物に行ったり、車で少し遠出をしたりすることが多いです。コロナ前は旅行にもいっていましたが、ここ数年は泊りがけはしていないです。嫁は九州のIKEAに行きたい！ってよく言っています。今はもう話がなくなってしまったんですが、昔は広島にIKEAができるって話があったんです。だから嫁はよく「広島にIKEAが建つから広島にきたのに！」って嘆いています（笑）遠出は色々なところに行きます。山陰の出雲大社とか、九州の博多も行きましたし、息子が大阪にいたときは大阪まで車で行ったりもしました。途中で姫路とかに寄り道しながら楽しく行ったんですよ！あとは、故郷が四国の高松なので、そこから高知へ行ってみたりとかもしています。車を運転するのが好きなので、ドライブがてら行っています。

全備社員に聞きました

加藤部長ってこんな人ランキング



社員たちの声

- 明るくて頼りになる方です！
- 熱い人！若手社員への目配り気配り、頼りになります。
- 熱い！ハキハキ・元気・行動的・熱血部長。
- ゴルフに関して質問すると水を得た魚のように話が止まりません。
- 優しい人です。

Voice
of the director

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 海外部 部長　西中宏侑

海外部でやりがいを感じる時

入社してしばらくした頃「高額な機械を売ること」「材料を売ること」が商社において最もレベルの高い仕事だと思うようになりました。そうなりたいと思い、商品知識をつけたり会社のことを調べたり自分なりの努力はしてみましたが、なかなか上手くいかない日々が続きました。周りのデキる人も見てみました。ウチの社長はなぜ材料の受注を・・。商談には手帳しか持って行かないのに・・！？そうやって悩みつつ過ごしていたのを覚えています。
ところがある日それは、上記のような努力をしていないのに達成されることとなります。役職がついた頃、「誰のせいにもせず、起こること全ては自分の責任」と捉えて日々を過ごすようになってからいつの間にか積み重ねてきた信用が注文という結果に結びついたのだと思います。
つまり自分と言う人間を買って頂いたのだと今振り返ってそう思います。商品の能力や値段だけではなく、人間性であったり、貿易が出来るということ、日本だけに留まらない視野、絶対に裏切らないという信頼。もっと簡単な言葉で言うと好き嫌いで人の心も注文も動くのだと身を以って知りました。それ以来、どんな時代になっても必要とされる自分であるように。という視点で経験を積み、常に物ではなく自分を売るようにしています。
ちなみに今まで最もやりがいを感じた言葉は、
お客さん数名で、その会社の未来について話をしている時、どこまでこの話を聞いていいのかなと思ったので、そう質問した時の返しに頂いた言葉です。
「へ？だって、西中さんもチーム●●●●（その会社名）でしょ」
多分一生忘れられないと思います。

Z世代への印象、いいところ！

自分たちの世代に比べて全体的に女性は強く、男性は控えめに見えますが、世の中の価値も変わっているので、自分が活躍できるように自分をプロデュースできれば何でも良いと思っています。今は中学生でもプログラム作成をして稼ぐ時代、活躍できるZ世代と付き合える自分でありたいと思います。

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しました

趣味をお聞かせください。

魚釣りです。趣味と言う枠を超えて、もはや生きがいとなっています。スキーやゴルフなど周りから勧められたことは一度はやってみましたが、自分にとっては釣りより面白いものはなかったかなと思います。釣りを通じて友人も多く出来ました。外洋への道中、車内の会話も白熱するのですが、中には経営者もいて、力強い言葉に自分の甘さを感じたりもします。釣りの面白いところは、自然相手なので思い通りにならないことです。しかし釣り方、道具、潮など条件が重なった瞬間にとんでもない釣れ方をしたり‥。同じ船で1m横に乗っている人とすら釣果に雲泥の差が出たりもします。二度とないその瞬間にどれだけ自分を合わせ込めるか。そこが最高に面白いんです。

今までで一番印象に残っているのは、中深海のカサゴ狙いのタックルに34kgのキハダマグロが食ってきた時です。カサゴ狙いなので針もラインも軟弱なものでしたが、時間を掛けて何とか捕獲できました。

回収して待ってくれた仲間と船長に感謝です。

機械事業部 海外部 部長

西中宏侑 — 2005年入社 —

営業として国内部で活躍した後、その実績が認められ海外部へ抜擢。抜群の営業センスと未来を目指す大きな視野で、部をさらに強く大きく導いてきた。2019年から機械事業部海外部を部長としてまとめている。

家族と過ごす休日はどんなことをされますか。

基本土曜日は釣りに行って、日曜日の午前で魚を捌いています。なのでだいたい日曜日のご飯は海鮮丼か握り寿司です。ちなみにウチの子供達は0歳から刺身を食べてますし、一番好きな食べ物は肝醤油です。昼からは子供のリクエストに応えて外出したり、魚の出荷準備をしています。

先日は小学生の娘とケツメイシのライブにも行きました。

全備社員に聞きました

西中部長ってこんな人ランキング

社員たちの声

- 釣り好きの気さくな方です。
- よく話しかけてくれるので色々と相談しやすい方です。
- 話しやすく、博識な方。
- 営業をする能力もあり、部下に分からないところを考えて、親切に教えている。
- 有言実行！