



先輩からのアドバイスもメモを取って!



徹底値下げ商品、ポイント5倍デーの設定など、店内にはお客様目線の企画がいっぱい。



ホームセンターのペット商品コーナー。



さまざまなアイデアや発想は、お客様の声を拾うことで生まれる。

## 企業コンセプト | お客様第一の心で、「住まい」全てのシーンを提案!

### 創業以来、住まいと暮らしをテーマに。

株式会社菅文は、2014年に創業100年を迎える老舗企業です。塩・タバコの元売りに始まり、建材・石油の販売へと拡大、1979年にホームセンター1号店をオープン。当時、岩手県内でも珍しかったホームセンター事業に乗り出したのは、車社会の到来に合わせて新しい業種に取り組もうという先代社長の思いからです。

しかし、創業時から変わらないのは、「お客様第一主義」の姿勢で人々の生活＝住まいに特化したものを提供することです。現在は、建材事業・石油事業・ホームセンター事業・リフォーム事業の4つを事業の柱とし、岩手県北と青森県内にホームセンター10店舗とガソリンスタンド3店舗を展開しています。

### 基本は、お客様の要望に応えること。

同社が考える一番のサービスコンセプトは、「お客様の欲しい商品が、欲しい時に、欲しい価格で並んでいること」。常にお客様の細かなニーズに応えるべく、必要なサービスを商品化して地域に提案してきました。

例えば、同社の店舗展開するエリアの特徴として、高齢者が多いことがあげられます。そこで、6年前に自社の配送サービス「かんぶん配達くん」を実施。続いてリフォーム部門では、住まいのトラブルや困ったことを何でも解消しようというサービス「かんぶん便利くん」をスタート。いずれも日々需要が高まっています。

お客様の要望に応えるためには、社員自身が柔軟に社内のお仕事を覚えていく姿勢が何より大切です。

### お客様目線で新しい住まいの提案を。

時代と共にライフスタイルは変わり、住まいにおける主力商品は変化していきます。しかし、変わらずそこにあるのは生活。そこに忘れてはいけない原点があります。日々の生活に必要なサービスを提供するため、同社が大事にしているのは現場のコミュニケーション力、そして社員自身の柔軟な提案力。お客様の願いを社員みんなの発想でどうやって一つの商品に変えていくか。それが地域に根ざす企業としての大きな役割と考えています。

今後は4事業に屋根をかけ新業態として確立し、住まいと暮らしに関するあらゆる提案をしていきたいと考えています。

## Job Preview

### PROFILE

#### 下館 紀子 (22)

しもだて のりこ

岩手県久慈市出身。岩手大学人文社会科学部国際文化課程を卒業後、同社に入社。現在は、ホームセンター二戸店で販売業務を担当。

### 仕事の内容

ホームセンター部門でペット用品を担当しています。当店で扱う生体は魚類で、毎日様子をチェックし、水槽洗浄などの環境管理をしています。他、商品の在庫管理、発注、レジ業務、伝票処理などが私の仕事です。

### BUSINESS TIME SCHEDULE



### 学生たちへひとこと!

私はサークル活動の一環で、アフリカや東南アジアの人がつくったモノをフェアトレード団体から仕入れ、大学購買部で販売していました。他国の状況を知ることで視野も広がり、いろんなことを学びました。皆さんもぜひ授業以外の活動に参加してみてください。



### 代表者からのメッセージ

学生の皆さんは、記憶力よりも思考力をつけてほしいです。当社の就職試験を例にとると、試験の成績が良くても、ちょっとひねった問題を出すと何も考えられなくなるケースが多く見られます。社会では、その場その場で自ら考えて判断していく力が大事です。企業によって重視していることはさまざまですが、当社の社員はお客様に信頼される人であってほしいと思います。自分自身の考え方をしっかり持った人間は自然とお客様との信頼を築き、会社を担っていかれると思います。



代表取締役社長 菅 陽悦

### 学生記者の企業レポート

#### 仕事のやりがいとは?

最初は、商品の場所を覚えるのが大変で苦労したという下館さん。しかし今では、お客様をご案内するだけでなく、商品の説明もできるようになったのだとか。お客様の声を直接聞く機会が多いのが売り場のお仕事。一人ひとりの目線に立った、細やかな配慮が必要不可欠です。お客様の望んでいることは何かを考え、提供し喜んでいただけた時、大きなやりがいを感じられると思いました。

#### 職場の雰囲気は?

同社では「やまびこ挨拶」というのを実践しているそうです。どこかで挨拶の声が聞こえたら、自分もすぐに挨拶をする。次々とこだまのように広がっていく挨拶…これが「やまびこ挨拶」! 歓迎の思いを伝えることで、お客様に気持ちよく買い物をしていただくことはもちろん、距離も縮まるのだそうです。こうすることで、お客様だけではなく、スタッフ自身も気持ちよく働ける雰囲気が魅力的でした。

#### 会社のこれからは?

まもなく創業100年を迎える同社。「お客様の要求に応えることが原点である」という菅社長の言葉通り、商品の販売だけではなく、配達サービス、ご家庭の草むしり、リフォーム工事など、事業内容は多岐に渡っています。お客様のニーズに合わせて、地域に根ざした経営方針が、長い間愛され、これからも地元で選ばれ続けていく理由のひとつだと感じました。

学生記者 小沢美月



### Company DATA

株式会社菅文  
www.kanbun.com

地域に根ざす企業として、時代の変化を読み取りお客様の要望に応えられる商品や情報を提供。常にその使命を社員全員が共有し、地域の人々が快適に過ごせる生活空間やサービスを提案しています。

事業内容 ホームセンター、建築資材販売、石油製品販売、リフォーム工事、上下水道工事、太陽光発電システムの販売、便利サービス等。  
資本金 1億円  
従業員数 280名  
平均年齢 42.8歳  
設立 1953年4月  
売上高 81億9,000万円

### 企業の強み

- 会社の基本方針であるお客様第一主義、環境整備、重点主義の3点を社員が共有していること。
- 現場のコミュニケーション力、社員の柔軟な提案力を大事にする社風。
- 必要な時に、会社が一致団結し、実行できる力。

初任給 181,200円  
福利厚生 健康保険、厚生年金、DIY厚生年金基金、雇用保険、社員割引制度、連続休暇制度、育児・介護休業制度、八幡平保養所あり。  
休日・休暇 107日・慶弔休暇、特別休暇、連続休暇  
県内営業所 ホームセンター:二戸店、一戸店、岩手町店、巻巻店  
ガソリンスタンド:八幡下SS、堀野SS、SS金田一

[本社所在地] 〒028-6195 岩手県二戸市堀野字長地75-4 [TEL] 0195-23-5111(代)



最近の採用者数(30歳未満の若年雇用者)

22年度	4名	23年度	3名	24年度	6名
------	----	------	----	------	----

最近の離職者数(30歳未満の若年雇用者)

22年度	0名	23年度	2名	24年度	3名
------	----	------	----	------	----