

コマツ岩手株式会社 (機械卸・サービス業)



世界中から支持されているコマツの建設機械。



ユーザーの立場になって商品を提案。



ユーザーの要望を整備担当者に伝えるのも営業担当者の仕事。

建設現場、産業現場、除雪など、あらゆる場面で社会に貢献している。

企業コンセプト | 高い提案力・技術力でユーザーの声に応え、社会に貢献。

ユーザーの気持ちの一番近くに。

日本最大の建設機械メーカーであるコマツは、世界でも第二位のシェアを誇るグローバル企業。コマツ岩手株式会社は、その岩手県唯一の総代理店です。

一般的に建設機械は建設現場で使用されるイメージがありますが、実際は林業や農畜産業の現場、産業廃棄物の処理・リサイクル、除雪などでも欠かせないものとなっており、社会に大きく貢献しています。「ユーザーの気持ちの一番近くに」をモットーに、このように世界中から支持されているコマツの機械やサービスを提供することを使命と考えています。

提案力と技術力の強化を図る。

ユーザーのさまざまな声に応えるために、当社ではユーザーへの提案力を重視しています。例えば、高額な機械を購入してもらうためには時にはユーザーの労務管理にまで踏み込む知識が必要なことから、各種研修コースを設けています。

また、固い岩石や大きな木材などを扱う建設機械は、きめ細かいメンテナンスが不可欠。その点同社は、グループ企業対象の全国技術競技会で何度も部門優勝しているほどの技術力を誇ります。これについても、専門のインストラクターによる勉強会を頻繁に開催するなど、知識や技能の修練に力を入れています。

ユーザーとメーカーの架け橋に。

建設機械や産業機械などの分野で世界のリーダーとして活躍するコマツ。今後もその価値ある製品ときめ細かなサービスを提供し続けるため、景気に左右されず人材確保に取り組み、知識や技能の継承を図りたいと考えています。

世の中に貢献しているという自負を胸に、提案力と技術力の強化を徹底し、社会に役立つ企業であり続けたい——。そのためにも、販売や整備を通してユーザーの声をメーカーに届けることを使命に掲げ、「ユーザーとメーカーの架け橋」を目指します。

Job Preview

PROFILE

尻谷成教 (25)

しりや まさのり

岩手県二戸市出身。釧路公立大学経済学部経済学科を卒業後、同社に入社。現在は、花北営業所の営業として活躍中。



代表取締役社長 金子徹

入社きっかけ

合同説明会のコマツのブースにあった「暮らしに関わる機械を売る」という言葉に惹かれたんです。父が機械を扱う仕事に就いていたので、縁も感じました。

会社のPRポイント

私たちが扱っている建設機械・産業機械は、普段の生活や東日本大震災からの復興に関わっています。その点で、社会に不可欠な企業だと自負しています。

学生たちへひとこと!

採用試験ではどれだけ自分をアピールすることができるかが大切だと思います。私はアルバイト先のスーパーではアルバイトをまとめるリーダー役を務めていたので、そこで皆をまとめるための工夫などを「ネタ」にしました。

仕事の内容

コマツの機械・部品の販売、修理の受注が仕事です。得意先は約300社。自分が売った機械が社会に役立っていることにやりがいを感じます。

BUSINESS TIME SCHEDULE



代表者からのメッセージ

学生時代は何かを一生懸命やってもらいたいですね。何かで没頭することを通じて、自分の判断基準が確立され、自分が何を選ぶか、どちらに進むのかという場面に遭遇した時に、適確な判断が出来るようになります。そういう人材を、企業は求めています。またこれは個人的な意見ですが、面接ではありのままの姿をさらけ出してほしい。模範的な受け答えでは個性が見えず選べない、というのが私の本音です。ありのままの姿を出したのに採用されなかったら、自分はその会社に合わなかったのだと割り切り、別の会社に挑戦するくらいの気概を持ってほしいです。

学生記者の企業レポート

仕事のやりがいとは?

建設機械や重機を取り扱っている同社。お客様に機械を使っていただくことで、間接的にその先にいるさまざまな人の生活を支えることにつながっています。例えば、ある人が家を買う時には、その建設段階で販売した機械が活躍しているといったように、単に機械を販売するだけでなく、その先にある社会とのつながりも感じることができるとは、この仕事のやりがいのひとつだと感じました。

職場の雰囲気は?

普段から社内のコミュニケーションを大切にしているという尻谷さん。なかでも、ふとした時間での「雑談」を重視しているそうです。プライベートのことも含めて、上司や先輩、後輩と、どんなコミュニケーションをとっていくのが良いか考え、常に相手にとってのベストを考えているとおっしゃっていました。社員の平均年齢が38歳と比較的若く、このように腹を割って話せる環境が日常的にあることに魅力を感じました。

会社のこれからは?

「若いうちに失敗をしたり、恥をかき経験をすることも大切」という尻谷さん。そういった経験こそが、次のチャレンジや成長につながるという考えのもと、若手にも積極的に仕事が任されています。また、このような失敗や成長を繰り返すなかで、その人の個性や強みが磨かれ、お客様に選んでいただける営業マンになっていく。一人ひとりの社員を核とし、同社のさらなる事業の拡大に向けた勢いを感じました。

学生記者 市川健太郎

Company DATA

コマツ岩手株式会社
www.komatsu.co.jp/iwate

コマツの岩手県総代理店として、建設機械・部品の販売、整備、リースを展開。本社数地内の盛岡支店のほか県内10カ所に支店や営業所を展開しています。グループ会社に第一建機(株)あり。

企業の強み

- 日本最大の建設機械メーカー・コマツの県内唯一の総代理店という安定企業。
- 県内10カ所に拠点があり、県内の需要を万全の販売網でカバー。
- 整備スタッフは、全国技術競技会で何度も部門優勝するほどの高い技術力を持つ。

事業内容	コマツの建設機械・部品の販売、整備、リース事業	初任給	165,000円
資本金	5,000万円	福利厚生	健康保険、厚生年金、雇用保険、労災保険、財形貯蓄
従業員数	128名	休日・休暇	年間約100日、夏季休暇4日、年末年始4日
平均年齢	38歳	県内営業所	矢巾町、平泉町、奥州市、北上市、釜石市、遠野市、大船渡市、久慈市、一戸町、宮古市
創業	1958年9月		
売上高	約69億円		



最近の採用者数(30歳未満の若年雇用者)

22年度	5名	23年度	5名	24年度	9名
------	----	------	----	------	----

最近の離職者数(30歳未満の若年雇用者)

22年度	4名	23年度	1名	24年度	0名
------	----	------	----	------	----

[本社所在地]〒020-0891 岩手県紫波郡矢巾町流通センター南二丁目9番5号 [TEL]019-638-1101