



RECRUITING GUIDE

関電工グループ

 関工商事株式会社

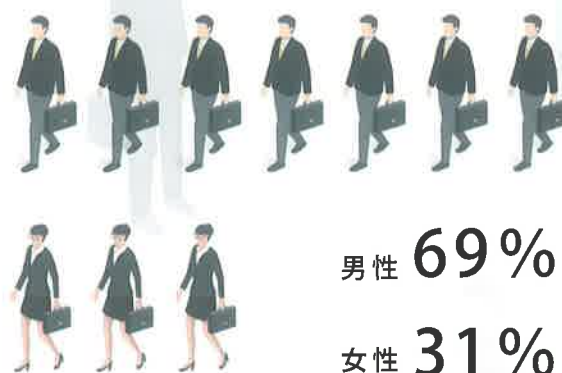
数字でわかる関工商事

男女の比率や年齢構成、休日数など、気になる情報をデータでご紹介します。

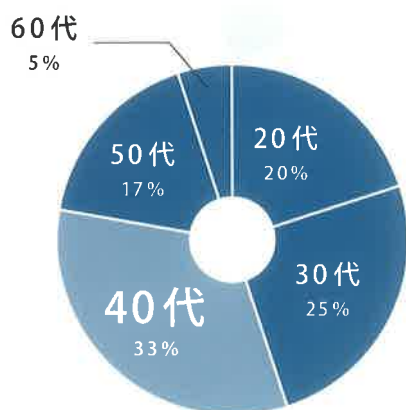
社員数



男女比



年齢構成 (平均年齢 40.5 歳)



年間休日数

129 日

完全週休2日制(土・日)、祝日、夏期休日、年末年始休日
リフレッシュ休暇 勤続10年毎に5日間

採用責任者メッセージ

提案力、調整力が発揮できる人材を求めています。

関工商事は、1919(大正8)年に創業し、100周年を迎えた歴史の長い会社で、電設資材の卸売業をコア事業としています。卸商社にとって必要な人材とは、単なる連絡係になることなく、得意先とメーカーとの間に立って現場の施工をスムーズにするための提案力、調整力を発揮できる人です。商社マンとしてのプロ意識を持ち、得意先、メーカーともがWIN-WINの関係を保ちつつ、現場を仕上げていかなければなりません。知識と行動力、そしてコミュニケーション力が必要となりますので、そのための人材育成や研修制度を充実させています。新人研修はもちろん、管理職への昇進時など、階層ごとの研修を用意。各種資格取得の支援制度もあります。ここでは、商社マンとして自分を伸ばせる環境が整えられています。ぜひ意欲ある皆様のご応募をお待ちしています。

人材育成

入社前から入社後まで各種研修を開催しています。
また資格取得者には祝金を支給するなど、社をあげてスキルアップを奨励。
プロフェッショナルとして成長できる環境を整えています。
ここではそのほんの一例をご紹介します。

■ 研修内容

- 内定者入社前研修** —— [内容]・通信教育(社外講師による添削指導)
・定期購読教育(社会人のマナー・会社での働き方等を養成)
- 新入社員研修** —— [内容]・仮配属研修
・関電工研修
- 営業職研修** —— [内容]・新任の営業社員向けに関電工グループ会社全体での宿泊研修
・経験3年以上の営業社員向けに関電工グループ会社全体での宿泊研修
- 各資格取得研修** —— [内容]・社内有資格者による第二種電気工事士、2級電気工事施工管理技士等の講習
他、コンプライアンス研修、情報セキュリティ研修等を毎年実施

その他階層別研修等

■ 資格取得支援

各種資格の取得を奨励。最大30万円の祝金を支給します。

電気・通信

電気通信主任技術者
1級電気工事施工管理技士
工事担任者(AI・DD総合種)
工事担任者(DD第1種)
第一種電気工事士
2級電気工事施工管理技士
工事担当者(AI第2種)
工事担当者(DD第2種)
第二種電気工事士
CATV技術者(2級) 他

建築・土木

1級建築士
建築設備士
1級管工事施工管理技士
1級土木施工管理技士
1級建築施工管理技士
2級管工事施工管理技士
2級土木施工管理技士(土木)
測量士補
建築物環境衛生管理技術者 他

保険

1級ファイナンシャルプランニング技能士
2級ファイナンシャルプランニング技能士
生命保険協会 生保資格(大学課程)
日本損害保険協会 損保大学課程
(専門コース/法律・税務)
損害保険募集人 他

情報処理

ネットワークスペシャリスト
データベーススペシャリスト
情報セキュリティスペシャリスト
応用情報技術者
基本情報技術者
情報セキュリティマネジメント
ITパスポート 他

事務関係

社会保険労務士
日商簿記検定
ビジネス実務法務検定 他

技術共通

技術士 他

KANKO'S VOICE

仕事はどんなところが楽しい？ 社内の雰囲気はどんな感じ？
関工商事の気になるところを、先輩社員にお聞きしました！



営業第一部

大川 剛

2016年入社

Q：仕事内容を教えてください。

主にお客様への見積書作成や、仕入先との部材の取引価格の交渉、納期の問合せなどの対応をしています。その他にもお客様との打ち合わせや現場に出向き立会いをすることもあります。お客様にも都合があり、難しい宿題をいただく事もありますが、関係を築いていたからこそ解決できる時もあり、日頃からこまめにコミュニケーションをとる事はとても大切だと痛感しています。4年目を迎え、自らの判断を求められたりするケースも増え、以前にも増して責任を感じていますし、微力ながらお客様の要望に応えられた時にやりがいを感じています。

Q：職場はどんな雰囲気ですか。

上司や先輩の方々は勿論仕事には厳しいですが、仕事以外の時間には食事に誘って頂き、コミュニケーションの場を与えてもらったりしています。会社なので緊張感はあるですが、仕事の合間には笑い声があったり、冗談が聞こえたり、お土産があれば配られたりと和みも感じられます。

保険部

川久保 直哉

2014年入社



Q：仕事内容を教えてください。

法人・個人をお客様とする保険代理店の営業を担当しています。保険は目に見えず、触れる事のできない無形な商品なので、説明に苦労することもあります。しかし業種を問わず販売できる商材であり、さまざまな業種の方と接する機会があるなど、たくさんの刺激を受けられるところにやりがいを感じています。保険契約に至らずとも、お客様にリスクを認識いただくことは、未然の事故防止にもつながるのでは・・・と思うと、とても存在意義のある仕事だと思います。

Q：仕事での失敗談はありますか。

お客様と打合せの上理解をいただけたと思ったものの、うまく伝わっておらず、お客様が私からの連絡をずっと待っており、対応が遅い！とクレームに繋がりと、契約がなくなったことがあります。誰が、いつ、何をやる、という基本的なコミュニケーションが真に必要なだと学ぶ良い経験となりました。



電線機器部

戸張 蛭

2017年入社

Q：仕事内容を教えてください。

主に照明器具の手配や見積作成をしています。照明器具のことにに関して、まだわからないことが多々ある為、周りの先輩方に教えてもらいながら覚えていくような日々勉強な所にやりがいを感じます。手配をする際に型番を間違えてしまったり、見積り等の入力をする際に一行飛ばしてしまったりと、後々確認して修正がきくようなミスをしてしまうのですが、時間のロスになるので注意しています。

Q：職場はどんな雰囲気ですか。

明るく、また、話しやすい環境かと思えます。社内のイベントですと、ボーリング大会や、女性社員のみでの食事会等があります。

営業第一部

小島 豊

1998年入社



Q：仕事のどんな所にやりがいを感じていますか？

日々、努力を積み重ねる事で自分が成長でき、結果、他人からも信頼される所にやりがいを感じています。

Q：仕事に取り組むにあたって アドバイスはありますか？

例えばマラソンで42.195キロを毎日全力で走れる人はいません。仕事も同様に365日全力は出せないで、息を抜くタイミングを自分で見つけることが重要です。1日の流れの中でもずっと集中していることはできないので、集中するところは集中し休むところは適度にリラックスすることが大切。メリハリをつけることが仕事の効率化にもつながります。また社内・社外で理想とする人を見つけて、その人と自分では仕事のやり方がどう違って、追いつく為にはどうしたらいいか？など、自分を見つめ直すことも仕事に対する意識の向上につながります。

1DAY SCHEDULE

先輩たちは、こんな風に働いています。

商社の仕事って、どんなことをしているの？

そんな疑問にお応えするため、先輩社員の仕事場にちょっとお邪魔してみました。

営業と経理、それぞれの1日の業務内容をご紹介します。

CASE①

営業第一部

立花 俊喜



Profile.

2017年入社。文京区・豊島区を中心に、大型のビルや学校などの電気設備の卸営業を担当。「この仕事は大勢の人が協力しあわないと成り立たない。だからこそ、無事に納品できた時の喜びもひとしおです。」

- 8:00 出社
- 8:30 業務開始
- 9:00 各現場の進捗の確認
- 10:00 お客様先へ訪問・挨拶
- 13:00 打ち合わせ先へ移動
- 13:30 発電機の打ち合わせ
- 15:00 帰社
- 16:00 打ち合わせ内容の確認
- 17:00 勤務時間終了
- 17:30 明日の仕事内容の確認
- 17:45 退社

8:00

一日の始めを
元気よく。



10:00

新しい担当者
様にご挨拶。



13:30

お客様の話は
しっかりとメモ。



16:00

明日に備えて
帰宅前に準備。



CASE②

総括部

中嶋 友美



Profile.

2011年入社。子どもを保育園にあずけながら、時短勤務制度を利用。育児と仕事を両立している。「毎日ばたばたで大変ですが、仕事の緊張感と子育ての忙しさは種類が違うので、いい切り替えになっています。」

- 7:00 保育園に子どもをあずける。
- 9:15 出社
- 9:30 業務開始。午前中は伝票の処理業務。
- 13:00 銀行への振込業務。経費の精算関連業務。
- 16:00 退社
- 17:40 保育園に子どもをお迎え。
- 18:00 帰宅

9:30

伝票処理は、
金額に関わる
ので緊張。



15:00

わからない
ところは
同僚に相談。



16:00

時短制度を
使って、
子育ても充実。

