

会社名 サンコーインダストリー株式会社

所属 営業1課

お名前 M. A さん

出身 大阪樟蔭女子大学

(平成22年 学芸学部食物栄養学科 卒業)

## 会社の概要



お客様に、社会に、真に必要とされる企業をめざしています。



東大阪物流センター



サンコーロジスティクスセンター  
(仮称) 完成予想パース



ホームページの会社紹介ムービー



機械要素技術展参加・経営合理化大賞受賞



本 社：大阪市西区立売堀 1 丁目 9 番 28 号

資 本 金：1 億 9,785 円

社 員 数：349 名（男：209 名、女 140 名）

拠 点：本社・東京支店・北支店・東大阪営業所・東大阪物流センター・  
東大阪包装センター

事業内容：ネジを中心としたファスニング関連商品の販売

## 仕事の内容

### ◇どんな仕事

営業部で営業マン（男性）とペアを組んで、内勤で営業の仕事をしています。営業マンが外出している際でも、お客様から問合せして頂けるようにペアで営業活動をしています。当社は、取り扱いアイテム数、在庫数ともに豊富でお客様の多様なご要望に対応しています。また、ITの活用により在庫の問合せ、商品情報などお客様に素早く正確なサービスを提供できる体制がありますので、経営理念でもある“お客様のお役に立つ”をモットーに仕事をしています。

### ◇仕事の流れ（代表的な一日の動き）

朝礼後、業務を始めます。基本的に1日中パソコンを使用して、お客様からの電話やFAXなどでの見積りや注文書をさばきます。お昼は食堂又は会社の周りのお店で同期とランチをして過ごしています。毎日が充実していて1日の過ぎるのがとても早いです。

## 仕事のやりがい（嬉しかったこと、つらかったこと）

入社前は「ねじ」についての知識がないに等しかったのですが、自分の身の周りのあらゆる所に使用されていて、欠かすことができない大切なもので、そんな「ねじ」にたずさわれているということが仕事のやりがいに繋がります。今は、お客様から教えて頂くことも多いですが、商品アイテム数も増えていくので、商品知識をつけ、「さすが、サンコーさん。何でもあるね。」と言って頂けるように努めていきたいです。



（いろいろな「ねじ」）

## 仕事上の成功談や失敗談

短納期の商品などでお客様から急ぎで資料や商品の手配をした際、お客様から「森さんが頑張ってくれたお蔭ですごく助かったよ。」などとお礼を言って頂ける時は頑張ってたかな～と思います。逆に商品を誤手配して、お客様にご迷惑をおかけしてしまった時は落ち込みますが、周りの先輩や物流部の方に助けて頂ける環境なので、周りの方々に支えて頂いているんだなあ～と思うとミスがないように頑張ろうと思います。

## この会社を選んだ理由

“楽しそうだったから”です。「ねじ」について知識もなかったし、商社という業種についてもあまり興味がなかったのですが、学内企業セミナーでたまたま当社の総務の方のお話を伺い、惹かれるものがありました。実際入社してからも、アットホームな社風と部活みたいな雰囲気が自分に合っていて、とても働きやすいです。自分の直感を信じてよかったと思っています。



（こんなブログもあります）

## この仕事に必要なもの（スキル、能力など）

資格は特に必要ないのですが、基本的なパソコンの知識（Word、Excel、PowerPoint など）があれば役に立つと思います。

## 今後の目標

もっともっとお客様と仲良くなって、“お客様のお役に立ち”、サンコーファンを増やしていきたいです。お客様と信頼関係を築き、「森さんがいる、サンコーさんに注文したい。」と言って頂けるようなスタッフになることが目標です。



（二人体制の営業）

## 就職活動へのアドバイス

とにかく自分の足で早く行動することが大事だと思います。パンフレットやサイトの情報だけでは、分からないことがたくさんあるので、説明会へ参加し、社員の方に積極的に質問をして、自分に合っている会社なのか判断することが大事だと思います。気になった企業には早くエントリーし、人より先に動くことも大事だと思います。