

業務スタッフ



発注担当

物流業務部
県央物流センター
2006年入社
岸 はる栄

メーカーと現場の橋渡し役
先回りした心遣いで建築を支える仕事

営業部門から指示を受け、メーカーに商材の発注をするのが私たちの仕事です。いかにミスなく正確にできるかを問われる仕事ですが、業務スタッフは営業部門との連携がしっかりできているので、慌てることなくスムーズに働くことができます。発注業務は午前中にまとめて行い、午後からは指示書の整理や、工事依頼を行います。難しいのは修理の案件で、かねてから使っていた建材と同じものを今回も使いたいという要望があった際、その建材が古くてメーカーが取り扱っていないときです。その場合、こちらで調べて幅や大きさをすべて指定した上で発注する必要があるため、慎重に遂行します。書類だけで仕事を進めるのは難しいため、このように複雑な発注には、メーカーや建築現場で取り付ける大工さんにとって分かりやすい資料づくりに努めています。メーカーと現場の橋渡し役として先回りした心遣いが確実な仕事のコツです。



配送を通じて地元へ貢献する
神奈川県民の“暮らし”をつくる仕事

神奈川県で生まれ育った私は、地元へ貢献したいと思い、県を代表する企業である美装への入社を決意しました。元々、営業の仕事を目指していた私ですが、物流センターで配送の仕事を経験し、自分には業務スタッフの仕事の方が合っていると感じ、物流センターに戻ってきました。営業部門が発注した商材を現場に納品するのが主な仕事ですが、アフターメンテナンスなど簡単な工事もこなします。この仕事の面白さは、社員とパート社員が丸くなって一つの目標に向かって働くチームワークを感じられるところです。配送の仕事は大変なイメージもありますが、配送に向かうトラックで同僚と楽しく話をする時間が、息抜きになっています。自分が住んでいるエリアにサッシなどの建材を運ぶことも多く、仕事が終わった後でも私たちの仕事で誰かの暮らしをつくっていると実感できるところがこの仕事の醍醐味だと思います。



物流業務部
県央物流センター
2009年入社
野口 智史

配送・施工補助担当



働く目的は入社してから考えればいい
自分オリジナルの目標ができれば、
仕事は圧倒的に楽しくなる

先輩PROFILE
ルート営業部 横浜支店 2008年入社
小林 正二
入社きっかけは、高校時代に地域振興の一貫で協賛していたスポーツ大会を通じ、美装の社名を知っていたからだという。1年目は業務スタッフとして配送を経験し、2年目以降は営業スタッフとして活躍。「100点は目指さなくていい、80点で上出来」を合言葉に、後輩育成に定評のある小林さんに、会社や仕事の向き合い方について話を聞きました。

営業と現場が一丸となって、お客さまとの良好な関係性を築いています

営業の仕事はコミュニケーションがすべて。私の場合、仕事の話はほんの一部で、それ以外は何気ない会話を楽しんでいます。今、建築業界は厳しい状況だといわれていますが、当社はその影響をあまり感じません。理由は、お客さまから指名されるよう、関係性をしっかり掴んでいるから。他社とは違い、営業部門と物流センターとの連絡が密にとれるため、納品を早めるといった柔軟な対応がしやすい環境です。こうして社員一丸となって関係性をつないできた結果、美装は好調な業績を維持できています。また、当社の魅力の一つに、社員の人間力が挙げられます。困って人手が必要な状況になれば、所属する部門が違っていても、みんなすぐに手伝ってくれる。壁がなく、アットホームな雰囲気が代々受け継がれていますね。私も新人の頃は、この人間関係の良さによく救われていました。幅広い商材を扱うため、専門知識が必要になることもありますが、もし失敗することがあっても、誰かに相談すれば答えは必ず返ってきます。私は、後輩が失敗を一人で抱え込まないよう、何かあればすぐに声をかけるようにしています。

就職活動中の学生の皆さんは、働く目的について深く考えがちかもしれませんが、それは入社してから考えれば良いと思います。私自身、当時は何もありませんでしたが、今はある先輩の背中を追いかけ続けています。その人はお客さまから絶大な信頼を勝ち得ているトップセールスマン。先輩の営業成績を超えられそうな時期があったのですが、そのときに先輩が驚くほどの大型案件を受注してきて、「この人には一生敵わない」と思いました。でも、その人の存在があるから、私はモチベーションを高く維持できています。美装には尊敬できる素敵な先輩が沢山いるので、入社すれば、私のように目標となる存在がきっと見つかると思いますよ。



後輩voice

上司というより、兄のような存在です。

私が営業部門に配属された頃から、毎日小林さんと同行して仕事を教わっていました。小林さんは、上司というより友だちのように接してくれるため、いつも兄のように感じています。仕事のストレスを溜め込んでしまうタイプの私は、周りの人に言えずに、困ったことが増えていきそうになります。そんな時、いつも小林さんの方から「大丈夫?」と話しかけてくれるので、本当に救われています。



ルート営業部
横浜支店
2013年入社
奈良 友裕