

就活生のための久留米市中小企業魅力発信情報誌!

2014
創刊号
vol.1



久留米で就活する
学生を応援します

く る め で 働こう!

Let's Work Together in Kurume! TAKE FREE



FBS 福岡放送
古賀ゆきひとアナウンサー
財津ひろみアナウンサー

巻頭特集

創刊記念スペシャルインタビュー

注目!

魅力ある久留米の企業5社を紹介!

就活マナー講座「身だしなみ・基本編」／求人情報

環境保護に
貢献する塗料を
扱っています

ムライケミカルパックス
株式会社

ジェネリック医薬品
販売で医療に貢献

株式会社エムコム
ホールディングス

穀物のことなら
何でもおまかせ

株式会社森光商店

在宅療法で
地域社会に貢献

株式会社マルコ

大型製氷機の
分野では
シェア No1

アイスマン株式会社



働く楽しさ
発見!!

久留米市出身のお二人に

創刊記念スペシャルインタビュー

勇気を出して
チャレンジすることが
第一歩です。

自分の「好き」に
引っかかることを
探してみてください。

古賀 ゆきひとさん
Yukihito Koga

1959年生。久留米市出身。
明治大学卒。FBS福岡放送
エグゼクティブアナウンサー。
担当番組「めんたいワイド」

財津 ひろみさん
Hiromi Zaitu

1983年生。久留米市出身。
慶応義塾大学卒。FBS福岡
放送 アナウンサー。担当番
組「めんたいワイド」

地元で働くということは、 自分らしく長く働くことにつながる

— 久留米市出身のお二人にとつて久留米の魅力とは

古賀 まずは食べ物がいっぱい。月に2〜3度は久留米に帰りますが、必ずラーメンを食べます。農作物も豊かだし、最近だとお酒も注目されていますよね。医療施設が充実しているのも大きな魅力です。

財津 小さい頃は久留米を出たいと思っていました。でも今は実家に戻ると、改めて街の魅力に気づきます。シンボルでもある筑後川もそうですし、自然がいっぱいあってホッとします。文化施設も充実しているし、買い物するにも困らない。生活する上で必要なものがグッとつまった感じですね。

— 地元で働くメリットはどんなところにありますか

古賀 地域によつては独特の方言、味、習慣などの違いで生活環境に馴染めないこともあると思います。そういう面でも環境に対するストレスが少ないのが利点かもしれませんね。

財津 地元には親や兄弟、親しい友人など頼れる存在が身近にいて、自分自身が悩んだときにすぐに相談できます。「自分が自分らしく長く働いていける」非常に心強い大きな利点ですね。

恐れずにチャレンジすることが夢への一歩に！

— ここからは自身のお仕事の話の間かせてください。お二人がアナウンサーを目指したきっかけは

古賀 もともと番組制作に興味があつて、アナウンサーも視野に入れて受けてみました。ある意味思ひ出受験に近かつたかも。アナウンサーを目指してはみたものの、どんな仕事かわかつてませんでした。それで思いきって日本テレビに電話したんですよ。

— 突然テレビ局に電話を

古賀 若いからこそできたことですね(笑)。当時は携帯電話はありませんから、公衆電話から手をプルプル震わせて。日本テレビで大活躍されていた福岡アナウンサーに、同じ大学出身だということだけで電話しました。そしたら、たまたまお話ができました。

— どのようなお話をされましたか

古賀 アナウンサーは普段どんな仕事をするのか、テレビに映っていない部分の業務を特に知りました。お時間いただけないでしょうかと申し上げたら、「いいよ。遊びにおいで」とおっしゃってくれました。福岡

さんは、日本全国だけでなく海外にまで行かれることも多い方でしたから、「僕がいなくていいときは、歳も近いし彼に言いなさい」と紹介してくれたのが、大学の先輩の奥田誠治さんでした。

— 奥田誠治さんといえば、宮崎駿作品のエグゼクティブプロデューサーをされた方ですね

古賀 そうです。それから縁が続いているんです。私が出演する番組に宮崎駿さんと一緒に来られたことがあつて。そのときはすごく嬉しかったし、仕事を続けていて良かったと思えた出来事のひとつです。

— 恐れずに積極的にチャレンジすることが大切なんです

古賀 今はインターネットが普及しているし、就職活動もネット中心になってますよね。でも実際に自分の足で情報を探したり、募集してなくても興味がある仕事であれば、勇気を出して電話したりだとか、そういった行動力が必要ですね。

— 財津さんはなぜアナウンサーを目指されたのですか

財津 私は声で感情を表現することが好きで、朗読が得意でした。それで声を使った仕事に就きたいと。でも、どの職業かを決めかねていました。そんなときに中学校の講演にいられた、古賀さんの声と話が魅力的で聴き入ってしまった。「アナウンサーを目指すのもいいな」と思ったんです。

— 古賀さんの存在がきっかけになったんですね。どんな就活をされましたか

財津 アナウンサー試験を受け続けました。全国行脚です。受かるために必死だったので、面接では少しでも良く見せようと、普段の自分とは違う自分を演じていました。でも、落ち続けて…。そんな失敗の日々の中で、「良い自分を演じてダメだ。自分のありのままをさらけだそう」と開き直れるようになったんです。結果的にFBSに採用になりました。

— 仕事をしていて忘れられないエピソードを教えてください

財津 私は体を張る中継が多いのですが、逃げ出したい、やりたくないっ



久留米で就活する学生を応援します

くるめで働こう!

創刊!

「くるめで働こう!」は、
学生と地元企業を結びつける情報誌です!
毎号、魅力ある地元企業の仕事内容や
採用情報を紹介します。

Contents 目次

P01~03

創刊記念

スペシャル
インタビュー



企業紹介 / 5社

P05~08

アイスマン
株式会社

大型製氷機シェア
No1 メーカー



P09~12

株式会社エムコム
ホールディングス

ジェネリック医薬品
販売のパイオニア



P13~16

株式会社マルコ

在宅呼吸療法の
スペシャリスト



P17~20

ムライ
ケミカルパック
株式会社

環境に配慮した
高性能塗料を開発



P21~24

株式会社
森光商店

米穀、食品、ペット
3本柱の卸問屋



P25

就活マナー講座
「身だしなみ・基本編」

P26

求人情報

キラリ久留米 PICK UP
有限会社丸富

日本は中小企業に支えられている!

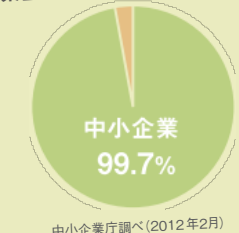
中小企業とは?

中小企業とは法律により業種ごとに定められた従業員
数や資本金の額が以下に当てはまる企業のことです。

【製造業・その他】従業員 300人以下または資本金3億円以下
【卸売業】従業員数 100人以下または資本金1億円以下
【サービス業】従業員 100人以下または資本金5千万円以下
【小売業】従業員 50人以下または資本金5千万円以下

※中小企業基本法による定め

企業全体に占める中小企業の割合



中小企業庁調べ(2012年2月)

日本にある会社の 99.7% は中小企業です。実際の数もさることながら、GDP(国民総
生産)における割合も約 60% を占めており、日本を支える存在となっています。久留米の
企業の中には、世界へ進出している企業や、独自技術で多くの特許を持つ企業、特定の
分野で圧倒的なシェアを誇る企業など、知る人ぞ知るすごい会社があります。

久留米の中小企業で働くメリット!

1. 豊富な経験を積める

大企業と違い、トータルで仕事を任されることが多く、自分
の力を存分に発揮できます。一人ひとりに与えられる役割が
大きく、自分の仕事売り上げに繋がっていること、社会の役
に立っていることを実感できるので、大きく成長できます。



2. 成果を認めてもらいやすい

大企業に比べ、社長や上司と近い距離で仕事ができるため、成果や頑張っている姿
を認識してもらいやすく、また距離が近いことにより、自分の考えを直接仕事に反映でき
るチャンスも増えます。

3. 子育てしやすい環境で仕事と家庭の両立がしやすい

地元就職なら、家族や先輩後輩などの人間関係を保ちやすく、援助も受けやすい。
久留米は保育所や病時保育、医療機関などが充実しており、子育てもしやすく、将来設
計を立てやすい環境です。

家族がそばにいと心強い!
支えてもらいながら働ける!!



食事もおいしいし、医療施設も充実!!
自分の慣れ親しんだ環境で働ける!!



創刊記念スペシャルインタビュー

どんな仕事に就いても楽しみがある。

それを見つけることが大切

— お二人にとつての「仕事」の意義を
教えてください —

財津 私は働いてないと苦しいって
いうぐらい仕事が好きなんです。よ
昔からやりたかった、声で伝える仕
事もやらせてもらってるし、自分で
企画立案して取材までやりますが、
そういう自主的にアイデアを出して
作り上げるというやりがいを感じて
います。楽しみながらお金をもらえ
てハッピーだなんて思います。ただ単
にお金を稼ぐために働いているわけ
ではなく、学びながらスキルも磨い
ていきます。苦しいこともあります
が、そういうことも全て楽しみに変
えています。

古賀 あえて違った視点で言えば、
「自立」ですね。学生さんにとつて
は、両親の経済的な援助から羽ばた
いて巣立ちしていく時期ですね。何

でも自分で買わなくてはいけないな
とか揃えなきゃいけないとか、両親
の今までの想いを少しずつ自分がわ
かってきます。

— その中で苦労や壁にあたること
もあると思いますが —

古賀 自分の夢や想いを実現してい
くために、場合によってはお金を稼ぐ
ための手段として働くこともあると
思います。職種もなかなか選べない場
合もあるかも知れません。けれども、
自立を目指していく。私の場合はた
またま自分の希望する職種に就く
ことができたが、どんな仕事に
就いてもその仕事と向き合い、上手
く楽しみを見つけて行く人が多いの
ではないでしょうか。

— 最後に就活を頑張っている学生さ
んにメッセージを —

古賀 タクシーは手を挙げないと停

まってくれません。それと同じように
就活も自分から手を挙げて「働きた
い」と意思表示することが大事です。
意思表示しないと、企業の人は気付
いてくれません。ぜひ自ら積極的に
手を挙げてください。諦めたら終わ
りなので、最後まで諦めずに頑張っ
て欲しいです。

財津 とりあえず就職をするって人
もいるかもしれませんが。それは仕
方ない部分もあります。でも、少しづ
つでも自分がやりたいことを見つけ
て欲しいですね。それが一番難しいこ
とですが、自己分析して、自分の好きに
引かかる職業を積極的に探してみ
てください。せっかく仕事するなら、
楽しみながらやれる職業に就いても
らいたいです。頑張ってください。



スキー場の
雪も作っちゃう！

独自技術の
24時間稼働
貯氷庫

漁港などで使う
巨大な製氷機



大型製氷機分野ではシェアNo.1! 日本全国、世界70カ国で使用！

大型製氷機から降雪機まで
氷の技術で革新を目指す！

1956年の設立時は食肉加工用の氷を作る機械の製造をメインで行っていました。今ではあらゆる産業からのニーズに応え、お客様の要望を可能な限り実現するために「完全受注生産」を行っています。

製氷機といえば飲食店や家の冷蔵庫の氷をイメージする人が多いかもしれませんが、私たちが取り扱っているのは、もっと大規模なものになります。例えば、漁港や大型漁船で魚を冷やすために必要な何十トンもの氷を作る水産業用の製氷機や、スキー場で雪を降らせるための巨大な人工降雪機などを製造しています。

また、製氷機だけではなく、氷を搬送したり自動で販売できる大規模なプラント施設の設計から施工まで行っています。同業メーカーにはできないトータルコーディネートが私たちの大きな強みで、大型製氷機の分野では全国シェアナンバー1を誇ります。

現在、日本全国、また世界70カ国で弊社の製品が使われています。事業展開として、日本国内では弊社独自の製氷工場を建設し、製氷だけではなく氷販売も予定。昨今の円高の影響で海外事業の停滞もありましたが、製氷機の世界標準となるよう、今後もグローバルな展開を目指して邁進していきます。

氷の技術で
世界スタンダードを
目指します！

アイスマン株式会社

代表取締役 秋山 知昭 さん

笑顔で
対応します!!

営業部 CS課長
にしだ だいすけ
西田 太輔さん(30歳・入社8年)

ーこの会社を選んだきっかけは？
当時の本社工場が、私の自宅そばにあったので、小さい頃から「アイスマン」のことは知っていました。でも何をやっている会社なのかは知りませんでした。就職活動しているときにHPを見て興味がありました。学生時代に学んできたことは違う分野でしたが、チャレンジすること、新たな自分を発見できるかもしれないと思って志望しました。

ーどのような仕事を担当していますか？
導入していただいた製品に対するアフターサービスを行う部署にいます。新たな製品の導入を検討されているお客様からの問い合わせ対応や、製品のトラブルに関すること、苦情などの対応を行っています。

ー仕事のどのようなところにやりがいを感じますか？
一番多いのが、製品が停止するトラブルの問い合わせです。電話で解決できない場合は、実際に訪問修理も行いますが、そうなるとうしてもお客様を待たせまいことになります。そういった状況を防ぐために、電話対応が大事なんです。お客様に理解してもらえるように手順を丁寧に説明。それが解決につながると思います。お客様から「ありがとう」と声を直接聞くとやる気と今後の活力になります。

ー今後の目標を教えてください。
創業からの歴史がありますが、「アイスマン」という企業の名も、もちろん私自身の名前もまだお客様に知られていません。まずはお客様への対応力をもっと向上させて、会社を知ってもらい、さらに「アイスマン」には西田がいるから安心だ」と言ってもらえるくらいの社員になりたいです。

私の対応次第で会社のイメージが決まる
重要な役割を任せてもらってます！



お客様への対応は電話がメイン。上手に対応するコツは、相手の求めていることをしっかり聞き出すこと。



最近は、メールでの問い合わせも多いが、電話より感情が伝わりづらいので、より丁寧に対応します。



技術者の方との情報交換も業務のひとつ。出て来た問題を共有し、迅速なトラブル処理や品質向上に努めます。

こんな職場です!!



社員の仲の良さが自慢です。

歴史ある会社ですが、本社・工場は新築したばかりで、とても新しい職場です。社員で集まって餅つきをしたり、地元の夏祭りにも積極的に参加しています。



オフィスは仕切りのない広いフロア。社長も机を並べて仕事をしています。



社内行事では社員の家族も参加して毎回大盛り上がり!



地域のお祭りにも製氷機を持って参加! 人工雪は子供達に大人気です

こんな人と働きたい!!

代表取締役 秋山 知昭さん



まじめでやる気がある、というのはもちろん、失敗することを厭わず挑戦し続けられるチャレンジ精神旺盛な方を求めています。また、たとえ業務に関係ない分野でも、自信を持って「私にはこういう才能があります」と言えるような何かを持っている人がいいですね。

社員に聞く!!

我が社の魅力 BEST3

第1位

久留米から全国各地、そして世界へ

本社・工場は久留米だけ! 久留米から日本全国そして全世界のお客様に製氷設備を納入しています。

第2位

お客様の要望に応じてオリジナルの製品づくり

お客様の要望に合わせて、注文ごとにカスタマイズした製品を作っています。

第3位

やる気次第で何でもできる

自分のやる気次第で、新しい製品を生み出したり、変更したりすることができます。

入社後はどんな仕事をするの?

入社後は、それぞれの希望や適性を会社が判断し、配属先が決まります。配属先では経験豊富な先輩方が、基本から丁寧に教えてくれるので安心です。私も農業高校出身で、工業製品を作ることに関しては多くの素人でした。でも、わからないことがあれば、先輩方が親切に教えてくれるので、興味とやる気があれば問題なく仕事ができますよ!



製造部 馬田 庸平さん (20歳・入社2年目)

1日の仕事の流れ

1 8:30

出社。製造部のスタッフで今日の仕事内容などを軽く打ち合わせ



2 8:40

作業開始。別の部署で作られたパーツをチェックして組み立てていきます



3 12:00

お昼休み。要員でエネルギーを補充して午後の作業に備えます



4 13:00

午後の作業開始。黙々と与えられた作業をこなしていきます



5 15:00

15時になったら小休止。ミリ単位の作業になるので息抜きも必要です



6 15:10

本日予定していた作業をこなすため、終業時間まで作業を続けます



7 17:30

就業時間終了。お疲れさまでした!



別の部署から来たパーツのチェックを行います!



水漏れ等の原因にもなるので溶接には細心の注意を払います!



集中力がある作業なので休憩時はしっかり息抜き!



大きい部品を組み上げるので仲間との協力が重要!

切り出された部品を溶接などで組み立てる仕事をしています。

どんなお仕事をしていますか?

製造部

弓削 正樹さん (25歳・入社3年目)



私の業務は切り出された配管などの部品の溶接や製氷機の本体を組み立てる仕事をしています。本社の工場では、作った部品を一度全て組み上げ、指定された量の氷がきちんとできるかをチェックします。製氷機は大きい物だと幅7メートル、高さ3メートルにもなるので、納品するときには、一旦トラックに載せることのできるサイズまで分解し、現地で再度組み立てます。現地での組み立ても自分たちで行うので、出張先に長期滞在することもしばしば。長いときで2ヶ月現地にいたこともあります。

かり図面を読み取って、スムーズに正確な仕事ができるときは嬉しいですね。私は昔から物作りが好きでした。この会社を選んだのもそれが大きかったです。社員になる前にここでアルバイトをしていましたが、社員同士の仲の良さや雰囲気の良いことも入社を決めた理由です。長期出張も多く、仲間とは家族以上に一緒にいることも多いので、先輩後輩関係なく、楽しい雰囲気の中で仕事ができていると思います。

アイスマンは、お客様のニーズに合わせた完全受注生産。設計はもちろん部品も一から作りプラント建設に至るまで、トータルプロデュースを行っています。



会社メモ

機械を組み立てるだけでなく部品製作から建設まで全部やってるよ!!

アイスマンの氷ってどんな所で使われるの?

漁港や漁船などの水産業、食品産業、化学工業などに加え、スキー場など様々な場所でアイスマンの氷が使われています。

アイスマンが作る氷は他とどう違うのかな?



氷は時間が経つと水同士がくっついてしまう根氷と言う現象が起こります。でも、アイスマンの氷は独自開発の技術で時間が経ってもサラッサラ!!

企業情報

会社名: アイスマン株式会社
設立: 1956年
資本金: 2,500万円
代表者: 秋山 知昭
本社: 久留米市宮ノ陣3-6-23
年間売上高: 13億8,000万円
従業員数: 43名 (男性39名、女性4名)
主な事業内容:
製氷機、氷自動搬送装置の製造販売 (国内外)

TEL: 0942-27-6600
FAX: 0942-27-6603
MAIL: mail@iceman.co.jp
HP: http://www.iceman.co.jp



採用情報

募集職種: ①建築設計 ②工作機械オペレータ
業務内容: ①営業用に利用するレイアウト図の作成など ②工作機械NC機のエディター
初任給: 160,000~180,000円
勤務地: 久留米市宮ノ陣
勤務時間: 8:30~17:30
応募方法: メールにてお問い合わせ下さい。

採用実績

2011年度 新卒2名、中途0名
2012年度 新卒2名、中途3名
2013年度 新卒5名、中途0名

採用実績校

久留米高専、久留米大学、福岡大学、筑水高校、佑誠高校、etc

ジェネリック
医薬品販売の
パイオニア

地域初！最先端の
ドライブスルー薬局



調剤薬局とジェネリック[※]を核に 安心と満足を提供します！

※ジェネリック（後発医薬品）…これまで有効性や安全性が実証されてきた新薬と同等と認められた低価格な医薬品のこと。

コミュニケーションの力で
信頼関係を築く

エムコムホールディングスは、調剤薬局の運営を行う調剤事業部と、ジェネリック医薬品の販売を行う医薬品卸販売事業部が中心です。それらの事業と連携する介護サービス事業部や、大手企業と共同開発した美容関連商品を販売する美容商品卸販売事業部など幅広く展開しています。

会社設立のきっかけは、医療関係者に信頼頂けるようなサービスの提供、出会った大切な方々とのコミュニケーションをより深めていきたいという想いからです。そのコンセプトに基づき「お薬を提供する」、その根底にあるコミュニケーションにこだわり続けたという思いを込めた社名にしました。

「感謝」と「謙虚」が会社の経営理念になっていますが、これには今までの私の人生が深く関係しています。これまでさまざまな困難や壁にぶつかって生きてきました。それを乗り越えてこられたのは、自分を支えてくれた全ての方がいたからこそ。問題をネガティブに捉えるのではなく、自分を「成長させてくれるもの」とポジティブに捉える。社員にもそんな気持ちで働いてほしいと考えています。

会社で、ともに働く社員は大事な家族だと思っていますが、ときには厳しく接することもあります。プロフェッショナルとして、お客様をいかに満足させられるかが問われる業界。より優れた品質と価値を持続するために、社員一丸となって日々の業務に取り組んでいます。

「感謝」と「謙虚」さを持って日々の業務に取り組んでいます

株式会社
エムコムホールディングス

代表取締役 三井所 嘉彦 さん



最先端のドライブスルー店舗から 患者さんに安心をお届け！

調剤薬局事務の具体的な仕事内容を
教えてください

納富 来店した患者様から処方箋を受け取り、専用の端末に入力したり、薬剤師がお薬の準備をしている間に、お薬の情報を記載した書類を準備します。納品伝票の整理や保険点数の計算といった、一般事務のような仕事もありますが、接客の方がメインですね。

ドライブスルーが設置されていますが、患者さんの反応はどうですか

納富 事前にFAXで処方箋を受け取るので、多くの場合、待ち時間はほとんどありません。何より車から降りる必要がないので、小さなお子様連れの方には特に便利に感じていただいています。窓口で受け取るのと同様に、薬剤師からの説明も受けられるので、安心してご利用いただいています。

忙しい時間帯などはお待たせすることもあると思いますが、そんなときに気をつけていることは

渡邊 チームで動いているので、薬剤師・調剤薬局事務、それぞれの役割はありますが、お互いフォローできる部分は、可能な限り助け合って業務を進めます。少しでも患者様の待ち時間を短縮できるように頑張っています。

納富 待ち時間が長くなると、いつまで待てばいいのか不安になる患者様もいらっしゃいます。お出しするお薬の量や種類をもとに、待ち時間を計算して患者様に必ず伝えるようにしています。

渡邊さんは4月から
エリアマネージャーになられた
そうですが、現在の業務は

渡邊 現在5店舗を担当しています。店舗によって忙しい季節や曜日、時間帯が違うので、フリー（特定店舗に所属しない薬剤師）をヘルプで出す計画を立てたり、店舗ごとのシフトを制作したりしています。また、会社で決まった方針を店舗に伝えたり、店舗で起こっている問題を聞き出し解決したりしていく、会社と店舗の中間役でもあります。

お二人の今後の目標を教えてください

納富 まだ新店舗はドライブスルーに馴染みがない患者様が多いので、笑顔と丁寧な対応で信頼してもらえるところがスタートです。患者様の「かかりつけ薬局」となり、気軽に相談していただける薬局にしていきたいですね。また、調剤薬局事務は資格がなくてもできますが、自分がステップアップしていくために、資格取得を目指します。

渡邊 今までフリーというポジションで、様々な店舗の業務を行ってきました。今後はエリアマネージャーというポジションで、全体を見ていかなければいけないので、今までの経験を生かして、より働きやすい職場作りを目指します。具体的には、まず、人と人の繋がりを大事にし、スタッフ同士がコミュニケーションを取りやすい環境を作っていきたいと思っています。



納富さんが所属するサンアイ調剤薬局医
大通り店はドライブスルー設置店。事前
にFAXで処方箋を送ることで、ほとんど
待ち時間なくお薬を受け取れます。

インタビュー

サンアイ調剤薬局 医大通り店 調剤薬局事務
のうとみ あき
納富 亜紀さん(23歳・入社2年目)

事前にFAXで届いた処方箋の原本を受け取り
ます。患者様と最初に接
する大事な瞬間です。



処方箋の内容をパソコン
に入力し、書類を作成。
ここを間違えると大変なことになるので
真剣です。



ドライブスルーでも、
薬剤師が丁寧にお薬の
説明をするので、安心
です。



単にお薬を集めるだけ
でなく、患者様に合った
調合や量の調節も行
います。



エリアマネージャー 薬剤師
わたなべ くにひろ
渡邊 邦宏さん(29歳・入社2年目)

こんな職場です!!



大家族のような温かい会社です

いくつものクラブ活動や新年会・花火大会・社員旅行といったイベントがあります。普段も社内用のSNSなどでコミュニケーションを取ることができ、縦・横双方の繋がりが強い職場です。



新年会恒例のエムコムバンド。本格的なブラバンでメンバーも絶賛募集中。



薬局ならではの職業体験。地域との繋がりをとても大切にしています。



毎年恒例の社員旅行。仕事を忘れて無礼講の数日間です。

こんな人と働きたい!!

代表取締役 三井所 嘉彦さん



エムコムが求める人材は一言でいうと「挑戦者」です。あらゆる事に「挑戦」し、そして共に成長していく。困難や壁にぶつかったとき、周囲からのサポートを自分の経験や力にチェンジさせることを「喜び」と思える、そんな人材を求めています。

企業情報

会社名：株式会社エムコムホールディングス

(株)エムコム九州 (株)王子&エムコム
(有)サンライフ (有)コスモ調剤薬局
(株)サンアライフ

設立：1982年

資本金：2,000万円

代表者：三井所 嘉彦

本社：久留米市中央町35-18

年間売上高：29億9,500万円

従業員数：165名

主な事業内容：

調剤薬局／介護サービス／医薬品卸
マーケティング／福祉／健康・美容商品卸・販売
TEL：0942-48-8010
FAX：0942-48-8070

MAIL：recruit@m-com.org

HP：http://www.m-com.org/



社員に聞く!!

我が社の魅力 BEST3

第1位

風通しの良い職場環境

20～60代と幅広い年齢層が活躍している職場です。普段から部署や役職を問わず社員同士が気軽に相談し、笑顔でコミュニケーションをとることを大切にしています。

第2位

ワークライフバランスを重視した働き方

出産・育児休暇など、社員それぞれのライフスタイルにあわせた働き方ができる職場です。ママ社員も多数活躍しています。

第3位

地域の人々の健康を支えています

加速する高齢化社会で医療は何よりも求められるもの。地域の人々の健康を支え、社会貢献ができる仕事です。

入社後はどんな仕事をするの？

入社後は、社会人としての心構えや基本スキル・マナーを学ぶための研修を行います。先輩や同期社員との絆を深めるための合宿研修もあります。配属は、各個人の希望・適性を考慮し、相談して決定します。配属後は先輩社員が全力でサポートし、仕事

をする上で必要な資格の取得サポートも行っています♪



リクルート担当
小西 秀之さん

1日の仕事の流れ

8:50

出社。朝礼は報告、連絡事項の確認と全員でのラジオ体操



9:00

部内でのミーティング。情報共有をしっかりと行い営業に役立てます



9:10

訪問先に持っていく見積書や納品書などの書類作成



10:00

隣接する物流センターにて、納品する医薬品を準備



10:30

営業に出発。訪問先は1日15件～20件になることも!



17:30

帰社。戻ったら、日報の作成と翌日の営業の準備



18:00

就業時間終了。お疲れさまでした!



担当の取引先は約100件。ごまめにコミュニケーションを取っています



納品準備は遅れなく、そして回る順番も考えながら



訪問先では笑顔で明るく接することを心がけています



入社3年。パソコンでの書類作成もお手の物

どんなお仕事を
してますか？

担当の医療機関に
医薬品の納品や新製品の
案内をしています。

株式会社エムコム九州
営業2課

牛島 隆道さん
(25歳・入社3年目)

私は「医薬品卸販売事業部」という部署で、医療機関(病院、クリニック、薬局など)にジェネリック医薬品を販売しています。営業を担当しているので、注文いただいた医薬品を納品したり、新しい医薬品をドクターや薬剤師の方に紹介するような仕事です。

この会社を選んだのは、学生時代にゼミで学会の手伝いをしたときに、エムコムの社員さんと同じ係になったことがきっかけです。社員さんの雰囲気がよく、よく「こんな会社で働きたいな」と。日々の業務の中で、自分では解決できない壁にぶつかったときも先輩がしっかりとフォローしてくれるので、この会社を選んだのは間違いじゃなかったんだと思っています。今はまだ医薬品の知識も乏しく、先輩に助けてもらうことがたくさんあるので、ドクターや薬剤師の方からの問い合わせの対応をもっと早くできるように知識を増やしたいですね。そしてもっと信頼していただけるようになること、新規の取引先を増やしていくことが今の目標です。

会社メモ

ジェネリック医薬品には
どんな利点があるの

ジェネリックのメリット

- ・先発医薬品と同じ効能。
- ・開発期間が短く開発費も抑ええられるため値段が安い。
- ・先発薬の問題点を改善したものが出せる。

介護サービス事業では、
どんなことをしているの



かかりつけ薬局って
どんな薬局?

サンアイ・ケアプランセンター千早にて、介護保険を利用するための相談やケアプランの作成を行っています(居宅介護支援サービス)。



どの医療機関の処方箋でも、都合のよい保険薬局を自由に選べます。「かかりつけ薬局」とは、かかりつけの医師に診療や日常の健康相談などを行うと安心であるように、医薬品の使い方や疑問に答え、よき相談相手になってもらえる薬局のことを言います。

きれいな
新社屋！

社員一丸で在宅医療のサポートを頑張っています♪



慎重に
メンテナンス！



営業 エリアリーダー
熊本 真也さん(29歳・入社5年)



医療機関との連携を生かした高度な サービスで安心を届ける

24時間365日対応する
充実のサポート体制

弊社は「社会医療法人天神会グループ」に属する在宅呼吸療法の機器レンタルサービスを行う会社です。設立当初はグループ機関に医療材料や医薬品を卸す事業を行っていましたが、1985年の「在宅酸素療法」の保険適応が開始されたのをきっかけに、在宅医療機器のレンタルをスタート。さらに保険適応の範囲拡大に合わせ、「在宅人工呼吸療法」や「睡眠時無呼吸症候群」などにも迅速に対応し、あらゆる呼吸ケアをサポートしています。

患者様へのケアを充実させるため、経験豊かな臨床工学技士や看護師、臨床検査技師を各拠点に配置し、定期的にグループ病院での実務研修を行っています。研修を受けた高いスキルを持つスタッフが、月に1度は必ず患者様のお宅を訪問しメンテナンスを行います。その際、患者様とコミュニケーションをはかることで、安心して在宅医療を行えるように心のサポートも大切にしています。また、機器品質管理や保守点検といった業務管理をシステム化することにより、24時間365日、緊急時にはいつでも対応できる体制を整えています。

今後はより多くの患者様の負担を減らすために、サービス地域の拡大を目指します。さらに加速する高齢化社会にともない、負担が重くなる介護分野とも連携を取り、在宅介護における介護用品の取り扱いも強化していきます。

誠実さと真心で
患者様の生活の質の
向上を目指します！



株式会社マルコ

専務取締役 原 直哉さん

一番の喜びは患者様に安心して
治療に専念していただけることです

専門的な知識が必要とされます。
覚えることが多く大変では

この分野の専門的な学校を出ているわけではないので苦労はありましたが、患者様の命に関わることなので必死に勉強しましたね。自分だけではわからないことや疑問点は先輩が丁寧に教えてくれるので助かります。社内制度として年に4、5回行われる勉強会も大切になっています。

仕事のやりがいを教えてください

月に一度は必ず担当の患者様宅へメンテナンスに訪問するのですが、ただ作業するのではなく、安心して在宅医療を受けていただけるようにコミュニケーションを大事にしています。入社当初から訪問している患者様には、仕事だけではなくプライベートも含めて私の成長を気にしていただいています。最近子供が生まれたのですが、そのことを報告したときとても喜んでくれました。そのときは本当にこの仕事をやっていて良かったと思います。もちろん営業としては良い成績を残すことも喜びのひとつです。

エリアリーダーとしての目標は

後輩に同行して営業指導や勉強会を開催していますが、それ以外でも仕事が終わった後に飲み会に誘ったり、休みの日に遊んだりすることもあります。楽しく仕事ができる雰囲気作りにつながっていると思います。私自身が同じように先輩に教えてもらい成長できたので、学んだことを後輩にも伝えていきたいです。また医療技術も常に進歩しているので、今まで取り扱ってこなかった医療機器を用いた新規事業の企画提案も進めていきます。



見積もりなどの書類作成も、専門的な知識が必要。難しいですが、だからこそやりがいを感じます。



エリアリーダーとして後輩の教育も行います。自分の学んできた知識を少しでも多く後輩に伝えていきたいです。



アPOINTは病院の医療関係者がメイン。先生から指示を受けた患者様宅に医療機器の設置や、メンテナンスに訪問します。

こんな職場です!!



社員の仲の良さが自慢です。

約1年前に宮ノ陣ビジネスパーク内の新社屋に移転しました。
新しくて広いオフィスとお洒落なミーティングルーム、休憩時間
に癒しの空間アルコープでくつろぐのもGood。



2年に1回の社員旅行で仲間との親睦をさらに深めます。



医療機器協会主催のソフトボール
大会やボレー大会にも皆で参加!



休憩時はアルコープで朝の光を
浴びながらゆったりくつろげます。

こんな人と
働きたい!!

専務取締役 原 直哉 さん



患者様のお宅に直接伺いするので、使命感が強く、誠
実さを持って対応できる方。また、病院のドクターとも会
話しなければならないので、日進月歩で進んで行く医療
技術を自ら学んでいこうという意欲を持っている方を求
めています。

社員に聞く!!

我が社の魅力 BEST3

第1位

感謝の言葉をいただく

患者様のご自宅に機器の定期メンテナ
ンスで訪問した際、「いつもありがとう」という
感謝のお言葉をいただきます。私たちにとっ
て何事にも変えがたい、仕事冥利に尽きる
出来事です。

第2位

高度で質の高いサービスを目指す

私たちの取り扱う商品は、まさに患者様の
命に直結する機器や装置です。だからこそ
高い誇りと信念をもって日々研鑽できるの
です。

第3位

グループ病院

社員は、グループ病院の新古賀病院・古賀
病院21・新古賀クリニックにてPET健診や
人間ドックなどが特別料金で受けられます。
家族割引もありますのでご両親へプレゼン
トにも使えます。

入社後はどんな仕事をするの?

入社後1~2ヶ月程度、社内および社外研修で基本的
なビジネスマナー、機器メンテナンス、医療制度等の知
識・技術を学びます。その後は先輩社員同伴で、患者様
宅での機器メンテナンスの実務や医療機関への営業
訪問を身につけてもらい、4ヶ月目からの自立を目指
します。また、業務に必要な資格
の取得等については会社でサ
ポートしています。



取締役管理本部長
おおいし けんじろう
大石 賢次郎 さん

1日の仕事の流れ

8:20

出社。朝礼は前日と当日
の行動を全員で報告し情
報を共有

8:50

訪問の為のメンテナンス
機材の確認やドクターへ
の営業準備

9:20

外回りスタート。1軒辺り
30分ですがコミュニケー
ションがおろそかになら
ないよう気を付けます

12:00

お昼休憩。一旦外に出る
と、夕方まで戻らないの
で外食が多いです

13:00

引き続き患者様のお宅を
訪問。患者様の状態によっ
ては、ドクターに報告しに
行くこともあります

16:30

帰社。機材の片付けと、
翌日のアポ取り、日報の
作成などを行います

17:00

就業時間終了。
お疲れさまでした!



緊急時の対応もあるため
朝礼での情報共有は重要です!



メンテナンスは慎重に、
患者様の体調もしっかり観察



メンテナンスの結果と患者様の様子を
報告するため、ドクターを訪問



最初は緊張していたアポ取りの
電話も馴れてきました

どんなお仕事を
してますか?

担当の先生への営業と
患者様の医療機器の
メンテをしています。

営業

金子 宜裕 さん

(22歳・入社1年目)

入社して半年程はリーダーの
営業先に同行してメンテナンス
方法や医学的知識を学び、現在
は患者様のお宅やドクターのも
とへ一人で行けるようになりました。
この仕事は患者様一人ひとり
と向き合うことがとても重要で
す。ご自宅へ2度、3度訪問する
と顔を覚えてもらえるので自然
と会話も弾みます。人と話をす
ることが好きなので、楽しいで
すね。最初は「マルコさん」と社名
で呼ばれていたのに、何度か通
うと「金子さん」と名前を憶え
ていただけることも喜びです。患
者様から徐々に信頼していただ
いているという実感が出てきま
した。
今は一人で回っているので責任

重大ですが、患者様の要望に
100%応えることと、先輩から
教えてもらった患者様に寄り添
う心を持って接する」という信念
を忘れないように心掛けています。
この会社に入ったきっかけは就
活中に見た会社のHPです。そこ
に記載されていた「私たちは、こ
の業務に誇りと信念をもって邁進
し、地域社会の医療・福祉の発展
に貢献します」という企業理念に
胸を打たれ、この会社で働きたい
と思いました。まだまだ知識も技
術も先輩たちの足下にも及びま
せんが、少しでも企業理念を実現
する力になれるようもっともっ
と腕を磨きたいと思っています。そして
1日でも早く、多くの患者様の
役に立てるようになることが目標
です。

会社メモ

在宅医療の
メリットって
どんな所?

- ・住み慣れた自宅にいられる安心感。
- ・趣味や家族との時間が持てます。
- ・医療費負担の軽減。
- ・病状や疾患によっては仕事や運動も可能。

マルコの
在宅医療って
どんなもの?

マルコでは在宅酸素療法を
はじめとし、あらゆる呼吸
ケアをサポートしています。

在宅酸素療法



酸素濃縮機 携帯用酸素ボンベ

携帯用酸素ボンベが
あれば、外出も可能。

人工呼吸療法



最近は気管切開せ
ずにマスクで行うタ
イプが増えています。

睡眠時無呼吸症候群



空気の力を使い、睡
眠時の気道閉塞を
防止します。

企業情報

会社名: 株式会社マルコ
設立: 1976年 資本金: 1,000万円
代表者: 古賀 良子
本社: 久留米市宮ノ陣4-30-5
年間売上高: 7億6,000万円
従業員数: 39名 (男性32名、女性7名)
主な事業内容:
・医療機器販売賃貸業
・在宅呼吸療法における酸素濃縮装置、
人工呼吸器などのレンタル
・福祉用具貸与、販売業



HPはコチラ



採用情報

募集職種: 営業職
業務内容: 医療機関等への営業および器械メンテナンス
初任給: 195,000円~(大卒)、昇給年1回(4月)、賞与年2回(7月、12月)
勤務地: 久留米(本社)、福岡、北九州、日田(大分県)、長崎、佐賀 ※転勤あり
勤務時間: 8:30~17:00(本社)、9:00~17:30(営業所)
応募方法: 会社説明会を随時開催。説明会に参加し応募した方に
後日、面接、筆記試験、適性検査を行い選考。

採用実績

2011年度 新卒2名、中途2名
2012年度 新卒2名、中途2名
2013年度 新卒1名、中途3名

採用実績校

久留米大学、西南学院大学、
福岡大学、北九州大学、
九州情報大学、九州共立大学、etc



営業部営業課
の
小野 裕一さん(30歳・入社2年)



断熱・耐久性に優れた独自開発の 塗料で環境対策に寄与する企業

クーラーいらずの断熱効果
古い建物も耐久性アップ

弊社は独自に開発した特殊塗料の製造、販売を行っています。また、施工までを一貫して請け負う、塗料メーカーとしては他に類を見ない形態で事業展開しています。

製品開発へ向けての基本理念は「環境対応製品」であること。「耐久性を増すことで、建物の寿命を延ばす」「断熱効果を高めることで住みやすさを追求する」「高い省エネ性能を発揮することでコスト削減を実現する」など、居住環境や自然環境に配慮しています。塗料はさまざまなシーンで使用されていて、工場や学校、ビル、アパートはもちろん、最近では、鉄道列車の外装や通信事業者の携帯基地局の鉄塔などにも採用していただいています。製造から施工まで一貫して請け負うことで、建物の診断やユーザー様の要望を直接聞くことができ、質の高い提案を行えるのが弊社の強みです。

環境対策にも対応していて、アスベストやダイオキシンなどの除染、除去も行っています。アスベストが問題になった当時からいち早くこの問題に取り組み、この分野でも長い経験の蓄積と技術で高い評価をいただいています。

今後も、質の高い商品やサービスを提供しつつ、住みやすい環境を目指し、多くのお客様に満足していただけるよう尽力します。さらに塗料の性能を向上させることで省エネを追求し、温室効果ガスの削減など、環境問題の解決に寄与していきたいと思っています。

塗料の力で
人々の生活と環境の
向上を目指します！

ムライケミカルパツク
株式会社

代表取締役社長 村井 正隆さん

営業という仕事で自分の苦手を克服。
日々成長を感じ充実した生活を送っています

ー 以前は全く違う職種で働かれていたそうですが

介護専門学校を卒業し、ずっと介護の仕事をしてきました。やりがいがありました。室内業務だったので、営業のように外回りをする仕事に憧れがあったんです。また、人と話すことが苦手だったこともあって、「自分を変えることができるかもしれない」という思いもありましたね。自分がどこまでやれるのか試したかったんです。

ー 入社してしばらく経ちますが、苦手は克服できましたか

最初はお客様の話を聞いているだけで、こちらから話題を投げかけたりすることができなかったんです。でも日々の業務をこなす中で、言葉のキャッチボールができるようになってきたと感じます。会話の中で沈黙する時間がなくなってきたので、きつと少しずつ成長しているんだと思います。

ー 現在はどういう仕事をしていますか

今はいくつかお客様を担当し、アポが入れば新商品の案内や、提案していた案件の進捗状況確認などにお邪魔しています。そのほか、注文をいただいた現場への挨拶回りや、空いた時間で事務処理などもしています。後輩の指導も業務の一環ですね。

ー やりがいを感じるのはどんなとき

普通のメーカーは商品を買ったら、その先どんな使われ方をしているのか知ることができません。でも弊社は工事までの全てを請け負っているんで、責任とやりがいがあります。購入していただいた商品が使用された建物が完成し、お客様の喜ぶ姿を見られるのは嬉しいですね。これからもたくさんのお客様のお役に立てるようになりたいです。



後輩を指導することで、自分の勉強にもなるので、積極的に指導を行っています。



工場や倉庫といった大きい建物が多く、見積もりの額も当然大きくなるので、書類はミスがないよう細心の注意を払い作成します。



取引先の会社の情報もしっかり予習。先方の希望に合う、最適な塗料や施工方法を提案します。

こんな職場です!!



社員の仲の良さが自慢です。

春先には社内の桜を愛でながらの花見会や定期的に行われる懇親会等を通して社員同士の親睦を図っています



春になると本社敷地は桜が満開に。毎年花見は恒例行事です♪



新年会はお世話になっている業者の方たちと一緒に盛大に行います。



毎年行われる忘年会はお店を貸し切って全員参加で盛り上がります。

こんな人と働きたい!!

代表取締役社長 村井 正隆さん



営業活動において、最も大切なことは「人間性」と「マナー・常識」です。また、営業では話す力が必要です。10人が聞いて10人が理解・納得できるような説得力や表現力、実現力が必要。そのために努力を惜しまず、何事も最後までやり遂げることができる信念を持った人を求めます。

企業情報

会社名：ムライケミカルバック株式会社
設立：1967年 資本金：29,300万円
代表者：村井 正隆
本社：久留米市藤山町696-5
年間売上高：8億円
従業員数：30名（男性26名、女性4名）
主な事業内容：
・合成樹脂系特殊塗料の製造、販売、施工、その他付帯する一切の業務
・アスベスト粉じん飛散防止処理工事施工
・ダイオキシン除染工事施工

TEL：0942-21-7667
FAX：0942-22-4570
MAIL：info@murai.co.jp
HP：http://www.murai.co.jp



HPはコチラ



採用情報

募集職種：①営業職（2名）②施工管理者（2名）③技術職（1名）④事務職（1名）
業務内容：①遮熱・断熱塗料による環境保全対策の営業
②工事現場における管理監督 ③特殊塗料の研究・開発及び製造
④生産・在庫・商品管理業務
初任給：基本給+能率給+職種別技能給 215,000円～（他に各種手当あり）
勤務地：久留米市、福岡市、東京都文京区 勤務時間：8:30～17:00
応募方法：詳しい応募方法についてはメールにてお問い合わせ下さい。

採用実績

2011年度 新卒0名、中途3名
2012年度 新卒1名、中途6名
2013年度 新卒1名、中途1名

採用実績校

福岡工業大学、九州産業大学、福岡大学、
北九州大学、日本経済大学、久留米大学、
山口大学、有明高専、久留米高専、etc

社員に聞く!!

我が社の魅力 BEST3

第1位

環境改善に寄与する製品ラインナップ

温暖化対策や省エネ・節電効果向上を中心とし、環境に貢献する製品を提供しています。

第2位

製造から施工まで一貫した管理体制

開発・製造から現場調査、工法検討などのアドバイス、施工まで塗料に関する一切の業務を自社で責任を持って行います。

第3位

チームワークで業務を遂行

所属部署だけでなく他部署とも緻密に連携しチームワークで仕事します。

入社後はどんな仕事をするの?

研修後、適性や希望を考慮して配属先（製造・営業・施工管理等）を決定します。研修中は、顧客先に先輩や上司と同行するなど会社全体の業務の流れを体験し、その後各配属先にて先輩社員に付いて実務を学びます。配属先によっても異なりますが、業務に必要な資格（施工管理技士や危険物取扱者等）の取得サポートも行います。



常務取締役 事業本部長
ますだ よしかず
増田 義和さん

1日の仕事の流れ

① 8:30

出社。早めに出社して朝礼が始まる前に本社周りの掃除を行います



② 8:40

営業の基本はアポ取り。午前中はアポイントの電話がメイン



③ 12:00

お昼休憩。午後のプレゼンに備えてしっかり休憩



④ 13:00

外回り。アポが取れた企業に営業回り



⑤ 15:00

時間が空いたら、倉庫や工場を持つ企業を探して飛び込み営業を掛けます



⑥ 16:30

帰社。依頼された見積もりや、日報などの書類作成。営業での反省もしっかり行います



⑦ 17:00

就業時間終了。お疲れさまでした!



塗料だけでなく施工もするので図面の読み取りも勉強中!



アポの電話は臆がしくない会議室で落ち着いて行います



仕事もプライベートも常に安全運転を心がけています



だいが馴れて来ましたがまだまだプレゼンは緊張します^^;

どんなお仕事を
してますか?

特殊塗料の商品と
それを使った建物の
メンテナンス営業です。

営業部 営業課

高坂 優介さん

(28歳・入社1年目)

私は入社してまだ1年経ってない新人です。最初の1ヶ月は先輩社員の営業に同行させてもらい営業のいろはを学ばせてもらっていました。2ヶ月目からはひとりで業務を進めています。今、任されているのは、新規開拓の営業です。今までお付き合いのない企業様のリストを作り、そのリストを基にアポイントを取り、お客様の所に訪問しプレゼンを行います。ほとんどの営業先は新規のお客様で、取引額も大きく難しい面もありますが、初めて任された仕事なので、やりがいを感じています。まだまだ未熟で先輩に頼ってしまうことが多々あります。そういう時は先輩が丁寧に教えてくれますし、ひとりでは難しい営業先などには同行してくれ

るので心強いです。昨年の夏に会社の商品が全国放送のテレビ番組で紹介されました。私が入社する前の出来事だったので、お伺いした先のお客様から「テレビ見ましたよ」と言っていたいたりするので、凄いものを作っている会社だと改めて気付かされました。会話に困ったときにこの話をする盛りに上がるので助かっていますね。今はまだ、見積もりを依頼される所まで、ひとりで注文を受ける所までは至っていません。先輩方から「最初に取れた仕事で完成した建物を見ると感動するよ」と言われているので早く受注までたどり着いて、その感動を自分の肌で感じたいですね。

会社メモ

ムライケミカルバックの塗料を使うと何がいいの?

ムライケミカルバックの塗料は塗料自体の耐用年数も一般的な塗料の倍。さらにケミカルカチオンバック工法でコスト削減や環境保護も実現しています。

ケミカルカチオンバック工法

主な特徴

- ・老朽化した素材の強度を20～30%還元。
- ・反射・断熱効果により室内温度を低減。
- ・防さび効果により、さびの進行を防ぐ。
- ・アスベスト粉塵を封じ込める。
- ・工場などを操業しながら施工が可能。
- ・建築確認申請の届出が不要。

.etc

こんな利点がある...

- ・建物の寿命が延びる。
- ・冷房の設定温度が押さえられ省エネ効果が期待できる。
- ・環境汚染が防止できる。
- ・すばやく工事に引き継がれて、業務を止めることなく建物を再生できる。

.etc



九州イ千の
品揃えです!

ペットライフ事業部 営業一課 主任

若宮 元紀さん(28歳・入社7年)



穀物のことなら
何でもおまかせ!



創業明治
10年



ペット用品卸
九州No.1



穀物を使った
おしゃれな
カフェ!



品質にこだわった
豆菓子も製造

米穀・食料・ペット用品の3事業で 地域の人々の生活を支える卸問屋

お客様と共に「価値」を創る
「価値共創商店」を目指す

弊社は明治10年に創業者である森光祖惣七が米穀問屋を興したことに始まります。戦前の米穀統制令公布で、他業種へ転換した時期もありましたが、戦後、雑穀・麦類の統制解除により、農産物卸業務を再開しました。その後、家畜用の飼料などを扱っていたのをきっかけにペット用品の販売へと発展し、現在の柱となる3事業を確立しました。

3つの事業で共通する特徴は、消費者の目線に立って提案することです。卸問屋なので、基本は小売店や食品加工業者への営業になりますが、消費者に対しての定期的なヒアリングも大切にしています。米穀事業では、白米タンクを置かず注文だけ精米する受注精米を採用しています。そのため違う種類の米の混入もなく、常に安心で新鮮なお米を供給できます。食料事業でも少量多品種生産や手選別などで、お客様の細かいニーズに対応しつつ、原料も業界標準より高い独自の品質基準で検査しています。万全の安全管理体制が当社の強みとなっています。ペットライフ事業においては、最新の物流システムにより在庫を少なくし、鮮度の高い商品を届けることを可能にしています。どの事業でも安全、安心をモットーに業務を行っています。

今後お客様に対して、より価値ある提案を進めていきます。さらに消費者のニーズを深く理解するために積極的に地域社会に貢献していきます。

調和のとれた
企業を確立し
社会に貢献します。



株式会社 森光商店
MORIMITSU

取締役社長 森光 栄一さん

― ペットライフ事業部の営業は
具体的にどんなお仕事ですか

主にホームセンターやスーパー、ペットショップといった小売店のバイヤーに商品の提案や特売の売り出し、棚割の提案を行います。新店立ち上げのお手伝いやペット用品メーカーとの商談もありますね。

― 営業のポイントは

最終的に商品を購入するのはペットと生活している飼い主さんなので、バイヤーの希望だけではなく、消費者の意見や感想を取り入れた上で提案します。この業界は低価格競争になりがちですが、価格のみの提案にならないように気を付けています。

― 仕事のやりがいを教えてください

今は売り上げの大きいチェーン店を任されているので、フレッシュヤーが大きいですが、やりがいも大きい。新店舗を立ち上げる機会も多く、バイヤーや他分野の問屋さんと一緒にイチから作り上げていくので、売り場の完成はみんなと達成感を分かち合えるのがいいですね。

― 今後の目標は

後輩が育ってくれば、違うことにも挑戦していけるので、後輩を早く育てることですね。新入社員は必ずペットライフ事業部の販売促進課に配属されます。ここは営業の手が回らない部分のサポートなどをする部署なので、営業と一緒に仕事することが多いです。後輩と一緒に仕事するのは楽しいですし、指導することで自分にとっても勉強になることがたくさんあるので、一緒にステップアップしていけたら最高ですね。



後輩が所属する販売促進課との連携も重要。先輩後輩の間柄であっても、楽しく仕事できる雰囲気作りを心掛けています。



正確でスピーディーな納品もウリなので、物流の担当者とも入念な打ち合わせを行います。



売り上げ好調だと報告書の作成などの事務作業も苦になりません。

こんな職場です!!



連帯感、一体感が自慢です。

社員同士が近い距離感で仕事をしておりコミュニケーションが取りやすい職場です。また、各事業部の横の連携も強化されていて、社内の一体感が強く感じられます。



全事業所が集結する発表会。会の後には社員全員で観劇や懇親会が開催されます。



地域のイベントにも有志の社員で積極的に参加♪



専門の講師を招いて行われる研修なども充実しています。

こんな人と働きたい!!

取締役社長 森光 栄一さん



私たちが求めている人材は「変化することにチャレンジする人」です。自らが決めたことを、まず、やってみるフットワーク。自分の可能性を試そうとするチャレンジ精神。自らの価値を高めていけるバイタリティー溢れる方と一緒に働きたいです。

企業情報

会社名: 株式会社森光商店
設立: 1954年 資本金: 3,000万円
代表者: 森光 栄一
本社: 久留米市城南町5-30
年間売上高: 211億円
従業員数: 140名(男性118名、女性22名)
主な事業内容:
・米穀の加工、卸売
・大豆等穀物の加工、卸売
・加工食品の卸売
・ペットフード、ペット関連商品の卸売



HPはコチラ



社員に聞く!!

我が社の魅力 BEST3

第1位

社員を大切にする社風

通常の休日とは別に、好きな時に取ることができる「リフレッシュ休暇」や、長期勤続者にハワイ旅行に招待するなど、社員を大事にする様々な制度を設けています。

第2位

食を通じて消費者の食生活を支えています

穀物もペットフードも品質管理を徹底し、家族全員が安心して食べられるものを提供しています。

第3位

スキルアップのサポートが充実

各分野で必要な資格(食味鑑定士、雑穀エキスパート、販売士、フォークリフト、etc)の取得費用や指導など、会社で全てサポートします。

入社後はどんな仕事をするの?

まずは、入社後の2ヶ月間で全ての事業部を回り実地研修を行います。6月からはペットライフ事業部の販売促進課に所属。約10ヶ月、得意先の店舗のフォローや売り場のメンテナンスに従事し営業の基本を学びます。その後、5~6年の間に複数の職種で判断力、企画力を身につけてもらい、それぞれに合った部署を見極めていきます。



本店 総務課 課長代理
まつくま かずお
松熊 和生さん

採用情報

募集職種: 総合職
業務内容: ・営業職(ルート営業) 小売店、食品メーカーへの営業活動
・商品開発、仕入れ担当(バイヤー)、総務経理、システム開発
初任給: ・営業職192,700円 ・事務職181,700円
勤務地: 久留米市、佐賀県鳥栖市、熊本県合志市、宮崎県都城市 ※転勤あり
勤務時間: 8:00~17:30(ただし、配属部署により交代制あり)
応募方法: 本店(〒841-8611 佐賀県鳥栖市藤木町字若桜9-7)まで履歴書を送付下さい。

採用実績

2011年度 新卒2名、中途0名
2012年度 新卒2名、中途1名
2013年度 新卒1名、中途1名

採用実績校

福岡大学、久留米大学、佐賀大学、
福岡工業大学、西南学院大学、
九州産業大学、etc

1日の仕事の流れ

10:00

出社。開店準備の後は、ランチの仕込みと商品の陳列を行います



11:30

ランチタイムスタート。夕方までの営業なのでランチが一番忙しい!



14:00

ランチタイム終了。ランチの後片付けをしながら順番に休憩を取ります



15:00

ランチ終了後は、ショップで売っているパンやお菓子の仕込みを行います



17:00

閉店まで残り1時間。お客様の来店に気を付けながら片付け開始



18:00

閉店。清掃やレジ閉め、売り上げ管理などの作業を行います



19:00

就業時間終了。お疲れさまでした!



種類豊富なので、お客様の選びやすさを一番に考えます



お客様には笑顔で接客



店内は常に清潔に保ちます



自分でパンが作れるようになるなんて思ってもいませんでした(笑)

どんなお仕事を
してますか?

厳選した穀類の販売と
併設のカフェでの調理、
接客をしています。



穀物屋 森光商店

宮崎 優紀さん

(24歳・入社3年目)

森光商店では、入社後1年程ベットライフ事業部の販売促進課に在籍します。その後、さまざまな事業部を3年ごとに経験していく人材育成システム。現在配属されている部署が「穀物屋 森光商店」です。
穀物屋は穀類の販売だけでなく、併設のカフェで穀類を使ったランチの営業もしています。また、穀物料理のレシピを考案し、ホームページを見られる方や来店するお客様に提供することも仕事のひとつです。
私は料理の経験がほとんどなかったのですが、今の部署に配属されて料理ができるようになりました。穀物屋のレシピは380以上ありますが、今はほぼすべてを作ることが出来ます。レシピはお店で

扱っている穀類をメインとしたものを考えるのですが、穀類が約350種もあるので、先輩のアドバイス聞きながら作業しています。会社で資格取得のサポートを行っているので「雑穀エキスパート」の資格を取得して一人でオリジナルのレシピを作れるようになるのが目標ですね。
基本的に事業のメインは卸問屋です。他の部署に配属された同期の仲間は、営業職や事務職なので「どんな仕事をするんだろう?」と気になることもありますね。でも私は、同期の中で消費者であるお客様から直接話を聞ける部署にいるので、ここで多くのことを吸収し、3年後の部署異動に生かしていきたいです。

会社メモ

他の事業部では
どんなことをやっているの?

森光商店の事業の柱は「ベットライフ事業部」の他に、「米穀事業部」、「食料事業部」があります。

米穀事業部

「食味鑑定士」による産地の開発と、注文を受けてから精米する鮮度が強み。また、独自の厳しい受け入れ検査や、出荷前検査で「おいしい・安心・新鮮」なお米を届けています。



食味検査



炊飯検査

食料事業部

国内はもとより世界中から原材料を調達し、さまざまなニーズに対応。使い切りタイプで、好みのブレンドができる人気の「プチコク」など、独自の商品開発も行っています。



プチコクシリーズ



国産の雑穀



久留米市内企業*求人情報

住宅機器・建材製造販売業

子どもからお年寄りまで誰もが使いやすいユニバーサルデザイン 株式会社シマブン

□本社住所：久留米市瀬下町30番地 □設立：1966年
□従業員数：30名(男性14名、女性16名)
□事業内容：人や環境に優しいユニバーサル商品の開発と製造



こんな人と働きたい!

「家族、社内、お客様、地域に感謝し謙虚な態度で行動します」「熱意と創意ですぐやり、必ずやり、できるまでやり抜きます」をモットーにしていますので、社員一丸となって取り組める方。

採用情報

【職種】①設計技術スタッフ/②営業スタッフ
【業務内容】①当社製品の施工図、特注図面の作成、施工に関する問い合わせ対応
②設計事務所、建築現場責任者への自社商品の営業活動・自社商品の広報活動
【初任給】①220,000円～400,000円/②225,000円～300,000円
【応募資格】①一級建築施工管理技士/②短大・大卒以上
【勤務地】佐賀県三養基郡みやき町 【勤務時間】8:20～17:30
【休日】日曜、1年単位変形労働時間制(年間105日)

問い合わせ先

【担当者】総務課/島・中山【電話】0942-89-5235
【メール】nakayama@shimabun.jp
【HP】http://shimabun.jp



建材販売・建設業

住まい造りで快適な生活をサポート

中川建材株式会社

□本社住所：久留米市山川町1488-1 □設立：1964年
□従業員数：50名(男性37名、女性13名)
□事業内容：筑後地域を中心として街通りの施設建設のお手伝い。また、住生活をより豊かに過ごせるような家造りのお手伝い



こんな人と働きたい!

明るく前向きに行動する人。自分を大切にすることと同じ位にお客様や社内の仲間、そして関わりある人を大切にできる人。そんな人になれるように、日々の努力を忘れない人。

採用情報

【職種】①営業職
【業務内容】①ルートセールス
【初任給】①当社規定による
【応募資格】①高卒以上
【勤務地】久留米(本社)、佐賀、福岡 【勤務時間】8:00～17:00
【休日】第2・4土曜、日祝

問い合わせ先

【担当者】中野 健一【電話】0942-44-5584
【メール】soumubu@nakagawakenzai.co.jp
【HP】http://www.nakagawa-group.com



建設業

「安全最優先」で、街を、未来を支えます

株式会社キューセツ

□本社住所：久留米市東合川8-10-32 □設立：1989年
□従業員数：70名(男性56名、女性14名)
□事業内容：足場工事・プレハブ等レンタル



こんな人と働きたい!

①目標を持つ。②逆境や苦難を乗り越える強さを持つ。③常に120%の力を出し切る。この3つを念頭に、常に元気で明るく、前向きな姿勢を持った人材を必要としています。

採用情報

【職種】①営業職/②現場作業員/③事務職
【業務内容】①大手ゼネコンや工務店を対象とした営業
②建築現場の仮設足場組立・解体工事
③パソコンを使っての一般事務・電話対応
【初任給】①180,000円～/②③140,000円～
【応募資格】①②年齢不問(それぞれ経験のある方優遇)/③高卒以上
【勤務地】久留米市 【勤務時間】8:00～17:00
【休日】日祝他(年間105日)

問い合わせ先

【担当者】総務部/秋山【電話】0942-44-8595
【メール】asiba@kyusetsu.co.jp
【HP】http://www.kyusetsu.co.jp



建設・造園業

高品質な工事を目指す土木・造園工事企業

株式会社クスコ

□本社住所：久留米市国分町1648-7 □設立：1956年
□従業員数：24名(男性21名、女性3名)
□事業内容：公共土木工事や郊外店舗・マンション等新築に伴う外構工事



こんな人と働きたい!

将来、現場監督という立場になるので、責任感が強く、最後までやり遂げる自信のある方。元請けや下請けに対して積極的にコミュニケーションが取れる方を求めています。

採用情報

【職種】①土木現場監督要員 ②造園現場監督要員
【業務内容】①土木工事現場の施工管理 ②造園工事現場の施工管理
【初任給】①②大卒190,000円～、高卒160,000円～
【応募資格】①②年齢不問(それぞれ経験のある方優遇)・高卒以上
【勤務地】久留米市国分町 【勤務時間】8:00～17:00
【休日】第2・4土曜、日祝(年間96日)

問い合わせ先

【担当者】尾方 隆一【電話】0942-21-0021
【メール】kusco@kusco-kurume.co.jp
【HP】http://www.kusco-kurume.co.jp



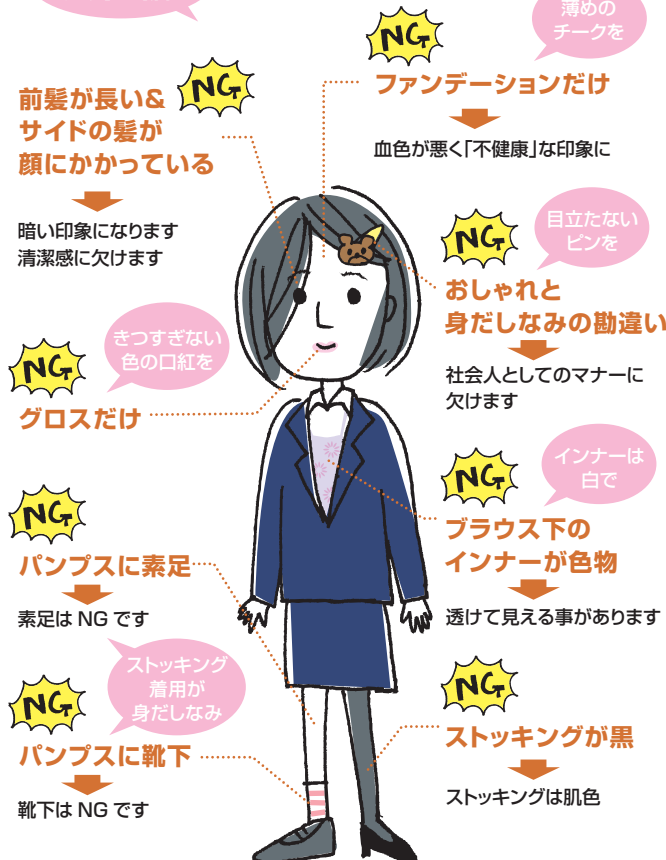
就活
マナー講座
【身だしなみ*基本編】

面接

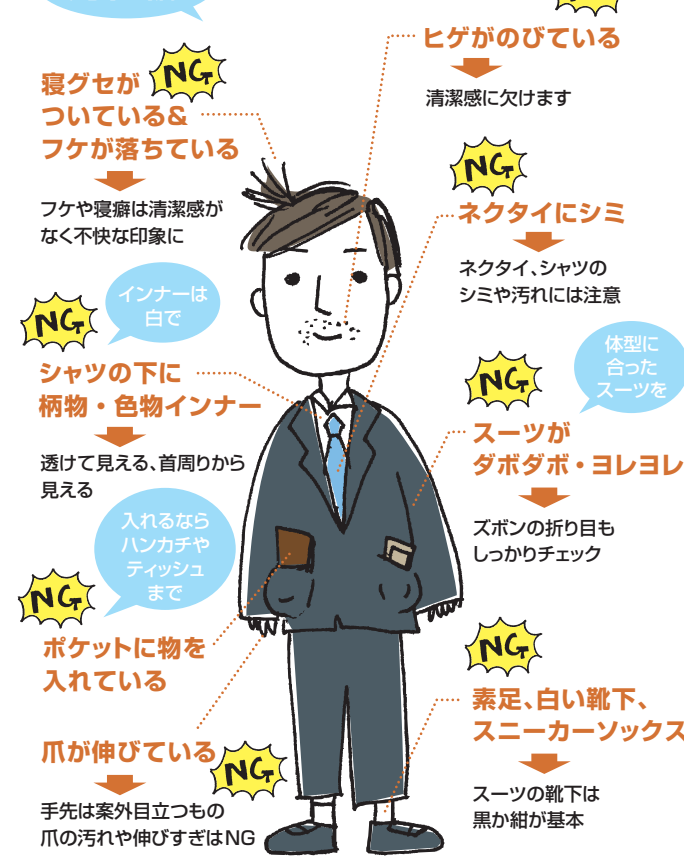
キャリアカウンセラーが見た! /

NG身だしなみ!

女性編



男性編



1

「当たり前」を意識しよう

日常の「当たり前」が面接の重要ポイントにもなります。服の汚れ・シワ、靴の汚れ・すり減り、爪の汚れ・長さ。日頃から意識するようにしましょう。

2

「身だしなみ」を理解しよう

「おしゃれ」は自分のため、「身だしなみ」は相手に不快感を与えないため。「身だしなみ」がきちんとできる人は、相手や周囲のことを考えることができる人です。

3

「清潔感」と「笑顔」が大事

きちんとした身だしなみは「清潔感あり、さわやかで若々しさを感じさせ、社会人として相応しい」印象を与えます。また、自信をもって「笑顔」で挑みましょう。

Q1

ピアスはしてもいいですか?

A1

原則としてすべてのアクセサリは、面接にはNGです。ピアスの穴もできればコンシーラーやシールなどで目立たないようにしましょう。

Q3

自然体で面接にのぞみたいのでノーメイクで構いませんか?

A3

身だしなみとして「ノーメイク」はNGです。ファンデーション、薄めのチーク、きつ過ぎない色の口紅を引き、マスカラ・アイラインのつけすぎに気を付けましょう。付けまつげ・カラーコンタクトもNGです。

Q2

スーツは「黒」が原則ですか?

A2

スーツの色は「黒」「紺」「グレー」。ただし、明るすぎる紺やグレーの場合、汗じみや雨のしずくが目立つ可能性があります。濃紺、濃いグレーを選びましょう。

Q4

1枚のスーツを着まわそうと思います。どんなスーツが無難ですか?

A4

1枚のスーツを着まわすと傷んだり、ヨレヨレになってしまいます。大きすぎない体型に合ったスーツを選び、ダボダボにヨレヨレにならない事が大事です。またズボンの折り目にも気を付けましょう。

ワンポイント
Q&A



専務取締役 富松 利夫さん

植物活性剤・有機質肥料製造販売 有限会社 丸富

久留米市三潁町早津崎 966-2

TEL 0942-65-0123 / FAX 0942-65-1091



キラリ*久留米

働く・人・暮らし



PICK UP 久留米企業

久留米で頑張る企業を紹介！

vol.1

地元の資源、人との繋がりから 久留米ならではの商品を生み出す。

丸富は創業40年。「自然の摂理を大切に、農業を守りたい」という思いのもと、30年前にイチゴの色、ツヤ、美味しさを追求するため、研究機関とともに「植物活性剤」の開発を行い、丸富の柱となる「乳酸菌生産物質バイオシャイン」が誕生しました。

発売当時は、世界各国から問合せが殺到しましたが、厳選した原料や有機質をもとに製造し、大量生産ができないため、地元農家を中心に提供しました。

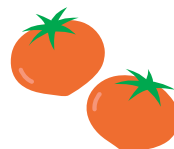
丸富では、肥料を販売するだけでなく、生産者のもとへ直接出向き、使い方や育成のアドバイスをを行い、商品ではなく最終的に「美味しいものができた」という「結果」を買っていただきたいという思いで事業を行っています。そのため、寒だめしや月の満ち欠けから割り出す天候予測を使った効果的な肥料の使い方を学ぶ勉強会を開催するなど、農業技術のアドバイスにも力を入れています。

さらに、久留米の蔵元とともに10年の歳月をかけて新製品の開発を進め、平成26年3月、ついに「焼酎粕から作った有機100%植物活性剤」が誕生しました。

最近では、同じ様な商品を販売する大企業に価格競争力や営業力で負けてしまうこともあります。地元の資源循環への貢献や人とのつながりを大切にする、今までのスタイルは変わりません。現在、丸富の商品に共感し、ともに発展していける人材を求めています。



発売時に大反響を呼んだ
主力商品の「バイオシャイン」



10年の歳月を掛け
研究開発し
平成26年3月に
誕生した新商品



天候（農業気象）予測を活用した
農業コンサルタントも手掛けるなど、
多方面から商品の使い方を
アドバイス

