



1.国内外1000社以上の塗料や塗装機器から、同社オリジナル商品、作業現場の生産性を向上させる季節商品まで、豊富な商材を生かすために情報交換する福山支店の社員たち 2.「工業用塗料は基本的に工場で作られるものなので、納品できないとお客さまの仕事が止まってしまいます。そのため、納期をしっかりと把握し、在庫の管理も徹底しています」。そう話す松若さん(右)の納品準備をこの日手伝っていたのは後輩の藤田さん

松若さんが思う会社の3つの魅力



型にはまらず チャレンジできる環境

「お客さまの懐に飛び込んで距離を詰め、信頼を得るといのが自分なりの営業スタイル。型にはめることがない会社なので、いろいろなことにチャレンジできます」と松若さん



上下の隔たりがなく 和気あいあいとした社内

「社内は立てるべきところは立つつも、上下の隔たりがないのでアットホームな雰囲気」と松若さん。支店長をはじめ明るくポジティブな社員ばかりで、仕事とプライベートの相談も気軽にできる



家族もプライベートも 大切にできる職場

完全週休2日制で、年間休日は125日。産前産後・育児休暇や介護休暇なども取りやすく、仕事とプライベート、家族と過ごす時間を両立しやすいこともあり、長く働く社員が多い



なかしま 株式会社中島商会

岡山市北区柳町2-2-23
☎086-232-2711

【公式HP】



Pickup! NEWS



尾道市の沖合に浮かぶ小さな島に、2023年11月にオープンした貸別荘『瀬戸内隠れ家リゾートAMERI』を、福利厚生施設として利用可能。最大18名まで宿泊でき、ジャグジーもある専用中庭でのバーベキューや、ビーチでの散歩などをゆっくりと楽しむことができる。

「一番大事なのは、 お客さまに喜んでいただくこと。」

お互いに助け合える職場で、 仕事とプライベートを両立。

—— 志望したきっかけは何ですか。
松若 大学卒業後は長野県で橋梁の施工管理を行う会社に就職したのですが、8年前に地元・広島県福山市に戻りました。新たな就職先を探すなかで知ったのが、塗料の専門商社として日本全国に営業ネットワークを展開し、あらゆる塗料とプラスαの価値を提供する「中島商会」でした。前職で塗料を扱うこともあったので、そこで得た知識を生かせるのではないかと考えたのが、志望のきっかけです。

—— どんときやりにやりがいを感じますか。
松若 仕事は工業用塗料の営業です。現在は50社ほどの取引先を回り、商品の受注・納品を中心に、お客さまの要望に合わせて塗料を提案しています。塗料のトラブルなどの相談を受けたら、まず現場に行つて状況を確認し、解決法などをお伝えしていますが、難しい場合は迷わず先輩社員やメーカーの方を頼っています。何よりお客さまの不安を早く解消し、喜んでいただくことが一番大事ですから、やりがいを感じるのは、お客さまの要望に合わせて、数千種類の塗料の中から提案した品が採用されたとき。「松若くんの提案なら間違いないね」と購入してもらえると、この仕事に就いてよかったと強く感じます。

—— 社内はどんな雰囲気ですか。
松若 私が勤務する福山支店は風通しがよく、いいことばかりの環境です。小さな子どもを持つ社員も多く、お互いに助け合いながら働いている感じなので、子どもが急に熱を出したときなども遠慮なく「帰ります」といえる雰囲気。3年前に2人目の子どもが生まれたときは、1か月の育児を取りました。支店のみんなが応援してくれて、復帰後に「お帰り！」と明るく迎えてくれたことが印象に残っています。子どもとしっかり関わる時間を持つことができ、とてもよかったと思っています。そんな温かくも心強い仲間がいる福山支店を、「中島商会」で売上一番の店舗にすることが密かな目標です。

Profile

松若さん MATSUWAKA

2017年に第二新卒で入社。福山支店に所属し、営業を担当。小学生の時からバレーボールを続けており、今も地元のチームでプレーしている。入社後は塗料の種類の多さから「覚えられるだろうか」と不安だったが、今では大半を把握しているそう。

株式会社中島商会

〈事業内容〉 塗料・塗装機器・塗装設備の卸売