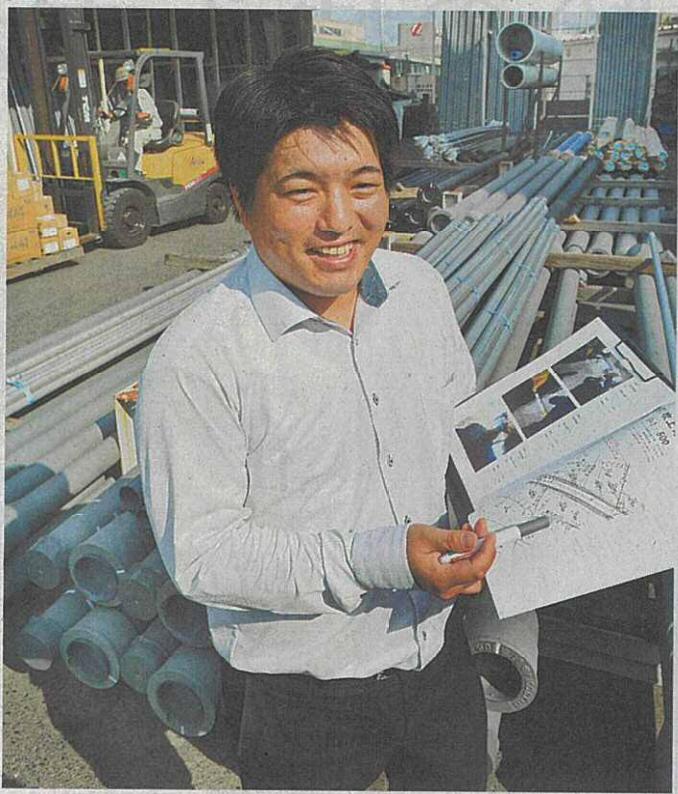


ブ
oshima
db

水利用者思い配管営業



営業本部営業
第四グループ主任 中尾 圭太さん (37)

Profile

曾於市生まれ。九州共立大学工学部卒。2010年入社。5歳と3歳の息子と共に公園やブールで遊ぶのが楽しみ。

入社10年目。主に上下水道や農業用の配管の営業を担う。「蛇口をひねれば水が出るのが当たり前」。県内トップの水道配管卸の専門商社で、そんな考え方を改めた。背後に多くの人の苦労があると知ったためだ。

携わる1人になったからこそ、「生きるために必要な水が使えない、ということがないようにしたい」との思いは強い。仕事で対面する工事業者や自治体の担当者だけでなく、最終的な利用者にまで想像を巡らせる。

曾於市生まれ。父親の仕事の都合で西日本各地を転々とした。中学の途中からは福岡県で暮らし、鹿児島は「親の出身地」ぐらいの認識だった。全く別業種の営業をしていた27歳の時、中途で入った。鹿児島でのブランド力の高さに魅力を感じ、「働きたい」と思った。父親が水関係のメーカー勤務だったのも

■アリマコー・ボレー・ション

鹿児島市

後押しした。

現在は南さつま、日置、いちき串木野の各市を担当。先輩たちが築き上げてきた「会社への信頼」が基盤となり、強みになっている。だから、逆に相手から「中尾君にお願いする」と個人名を出されたときは、大きなやりがいを感じるそうだ。先輩に負けないよう、相手が求める以上の「プラスアルファ」を提案する営業を心掛けている。

会社ではソフトボールクラブに所属。他にもボウリング大会や「おはら祭」への参加、海外研修旅行と、年代や部署を超えて会社の仲間と交流する機会が多い。

「自分に向上心があれば、応援してくれる会社」と魅力を語る。将来の目標を「取締役」と言い切るのも、「向上心を持っていればチャンスはある」と感じるからだ。単に夢ではなく、実現するために何歳の時点でどうあるべきかを逆算し、そこに達していかなければそ



- 所在地 鹿児島市新栄町20の21
- 業務内容 上下水道・農業用配管資材販売
- 設立 1950年5月8日
- 資本金 3000万円
- 売上高 85億2482万円 (2019年4月期)
- 従業員 125人 (男94人、女31人)
- 平均年齢 42.5歳
- 平均勤続年数 17年
- 3年以内離職率 0% (16年度新卒)
- 勤務時間 午前8時半~午後5時半
- 有給休暇の平均取得日数 5.6日 (18年)
- 月平均所定外労働時間 8.0時間 (18年)
- 育児休業取得率 男0%、女100% (18年)
- 新卒採用者数 男2人、女1人=大卒1人、短大卒1人、高卒1人 (19年度)

うちのカイシャ

の原因を追求している。

とはいえた出世したいのではなく、「信頼され、地域に貢献するいい会社で出世したい」。会社のブランド力を発展させ、自分自身も成長する両輪を目指していく。

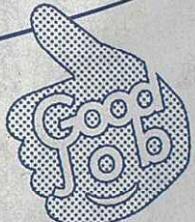
●社長メッセージ

有馬 正治さん(51)



終戦の翌年、祖父が復興を願って鹿児島市で水道資材の専門店を始め、10月1日で73周年を迎えます。創業以来、人の営みに最も大切な水を安心・安全に供給することを心掛けてきました。昨年は経済産業省の「地域未来牽引企業」にも選定されました。

全国的に水道施設の老朽化が進み、災害のたびに被害が出ています。特に鹿児島県は老朽管の比率が高く、今後どのように更新していくかが課題となっています。何か問題が起きたとき、すぐに細かな対応ができるのは地域に密着した地元企業の強みです。これからお客様のさまざまな要望や課題に応えていくため、求めるのは自ら考え、何事にも積極的にチャレンジする人材です。



毎月第1、3火曜日に掲載。
ご意見、ご感想をお寄せ下さい。
メールgoodjob@373news.com

南日本新聞ホームページでは過去記事も掲載（一部非対応の機種もあります）



労働法読み基礎知識を

今日から10月です。長い夏休みをどう過ごしましたか。この夏、ハローワークのインターンシップ（就業体験）生が県内約50社に対し、今年4月1日から順次施行中の

「働き方改革」をテーマにヒアリングしました。時間外労働の上限規制や年次有給休暇を確実に取得するための試みを、経営者や人事担当者に聞きました。

見えてきたのは、業界や仕事内容によって採り入れ方や活用法が違い、働き方改革

への捉え方が企業ごとに異なることです。始まったばかりの政策なので、どんな方法が自社で採用しやすいのか、合うのかを検討し実施している状況も分かりました。

同じ企業の取り組みなのに、好意的に見る学生もいれば、ネガティブに感じた学生もいます。これがまさしく“業界・企業研究”的重要性。制度があるからいいと判断するのではなく、その背景や目的、経営理念から他人軸ではなく自分軸で働く姿をイ

メージするのが大切でしょう。

そのためにはベースとなる基礎知識も必要です。売り手市場では目先の条件面の良さだけをPRし、学生確保を図ろうとする企業も見受けられます。アルバイトや就活を始める前に、また内定をもらった学生も求人内容を労働法に照らし確認してみましょう。各学校では“知って役立つ労働法”という小冊子を配布しています。まずはこちらを要チェック。

楽luckマーケット

耳より版

三河家劇団公演!

秋まつり

霧島観光ホテル

10月2日・3日・4日

料金: 4,000円

TEL: 0995-78-2531