

私たちが生まれ育った地域に  
貢献できる仕事がしたい！

- ⇒街の中に自分が販売した製品を  
目にする事ができるよ！
- ⇒資源を有効活用したり適正な処分  
をするので、地域の環境を守るこ  
とにつながるよ！

今後も需要がなくなる業種の  
会社に就職したい！

- ⇒人間が生活するためには、いまや鉄等の  
原料は必須！それらは限りある資源だから  
こそ再利用できるように私たちの業種が  
存在しています。

お客様とコミュニケーションを  
図りながら、長くお付き合いでき  
る営業がしたい！

- ⇒対 業者さんの営業の為、いかに  
良い関係を構築できるかが重要！  
〇〇さんだからお願いします！  
とだけ言ってくれる営業を  
目指しています！



### 企業理念

# COCCO

私たちは、

**COMFORTABLE** — 人に心地よい環境をつくり、

**CYCLE** — 資源を持続的に活かし、

**COMMUNITY** — 地域と共に成長する

総合リサイクル・活性化企業です。

株式会社 **こっこー**





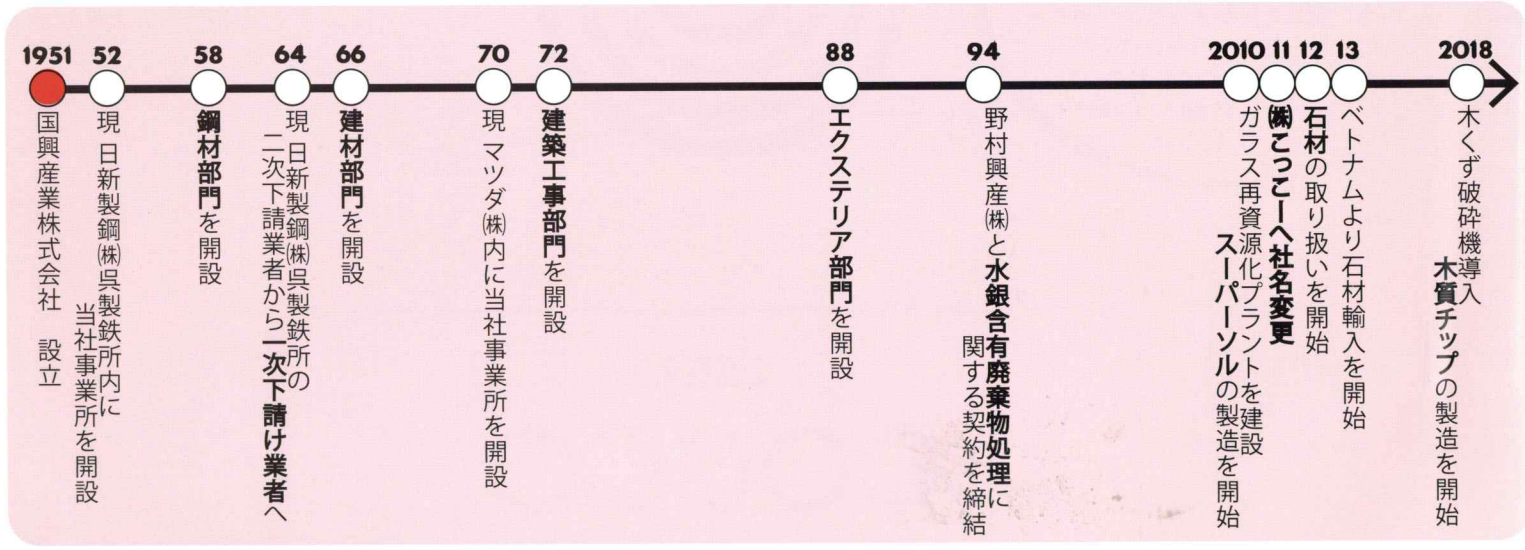
# 1 About COCCO

## ①成り立ち

広島県呉市にて国興産業株式会社を1951年に設立。  
東洋工業株式会社(現:マツダ株式会社)より  
ピアノ線を譲り受け、脱穀機等の農機具の製作をおこなう。



鉄・非鉄スクラップ、その他廃棄物のリサイクルを始めとし、  
鋼材・建材の加工・販売、建具・エクステリア商品の販売、大手  
メーカー内での構内作業請負まで幅広い分野で名前を知って  
いただけるようになりました。  
創業60周年で『株式会社こっこー』に社名変更し、現在では、  
10都県15拠点で事業をおこなっています。



## ②強みはコレ!

### 広島県内 環境事業でトップクラス!

広島県内のリサイクル分野においては、古くから取り組んでいる企業として、名が知られており、  
大手メーカー様とのお取引も安定しています! 更には日本で唯一の水銀リサイクル企業から、  
中国地方唯一の協力会社として廃棄物の分野で、廃蛍光灯の回収・中間処理・発送を担っています。

### 広島県から働き方改革実践企業として認定!

創業から歴代社長の方針で、社員が長く勤められる環境に配慮し、社員やその家族を大切にする風土が  
ありましたが、2017年4月に新たに社長就任を期に更なる改善が掲げられ、残業削減の取り組みや有休  
取得の促進、そして、給与のベースアップや雇用形態の見直しをはかり、育児や介護をしながら働きやす  
いように、短時間社員制度も作り、社員が無理なく長く働き続けられる職場環境へと日々改善しています。

# 2 Business of COCCO

資源は『かぎりあるもの』です。  
だからこそ、『循環型社会の形成』は  
社会的意義の高い取り組みだと考えています。

## 資源循環事業部



使用済の鉄・非鉄スクラップや古紙、ガラス  
等 産業廃棄物をリサイクルしやすいように、  
当社のリサイクルセンターにて中間処理を  
おこなっています。

循環型社会の形成  
それが  
COCCOの使命です!



屋根・壁材や鋼材、エクステリア商品等をメ  
ーカーや販工店、建設会社とやりとりをし  
ながら商品を加工・販売・施工しています。

施工  
Construction  
加工  
Product  
生活環境事業部



日新製鋼(株)呉製鉄所の中で、一次下請け  
企業として、構内清掃作業や設備管理、補  
修等を担っています。

再生  
Recycle  
製鉄事業部



# 3

## Member of COCCO



生活環境事業部 鋼材部  
鋼材営業グループ 主事  
青山 社員

### ～キャリアステップ～

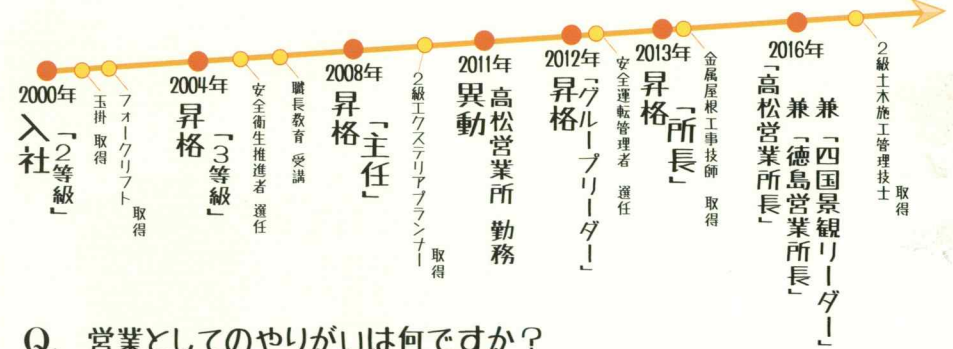


- Q. 営業としてのやりがいは何ですか？**  
**A.** こっこの代表として会社の窓口として交渉することに、とてもやりがいを感じます。当然、交渉がうまくいくこともあれば、躓いてしまうこともあります。上司の方や先輩に相談しながら、一つずつ解決していくことにやりがいを感じます。
- Q. 今まで一番嬉しかったことは何ですか？**  
**A.** 1つの物件で、約500tonの注文が決まった時には嬉しかったです。むしろ、気持ちよかったです。同業他社が多い中で、当社で契約して頂いた時は、最高でした。当然納入量が多かった為、加工や納入手配に苦労しましたが、納入後の達成感はひとしおでした。
- Q. こっこのおすすめポイントを教えてください！**  
**A.** 様々な部署があるので、いろんな経験を積むことができます。担当している分野だけでなく建材やエクステリア、スクラップや古紙等、様々な部署があるのでお客様にいろんな角度から提案を行うことができます。また、若手社員でも担当を持って自分で考えながら営業を行うため、やりがいがあると思います。当然、上司の方や先輩社員がしっかりフォローしてくれます。同僚は若手社員も多いので歳の近い仲間と、相談等しながら仕事ができますよ。
- Q. 今後の課題・目標を教えてください！**  
**A.** まだまだ営業として未熟な部分があるので、社内からもお客様からも、「青山に任せておけば大丈夫」と思って頂けるような、営業マンになることです。また、先輩にしっかりこれまでのスキルを教えて、切磋琢磨していきたいです。

### ～ある1日のスケジュール～

7:00 出社	当日の業務内容の確認 情報収集(業界新聞、ネット等)
8:20 体操・朝礼	見積作成、問合せ対応 等
9:30 出発	外回り お客様との打ち合わせ 等
12:00 昼食	
16:00 帰社	見積作成、事務処理(メール整理等) 1日の業務整理、翌日の業務確認、 日報作成
17:00 退社	

### ～キャリアステップ～



生活環境事業部 高松営業所 所長  
兼 徳島営業所 所長 兼 四国景観リーダ  
富田 社員

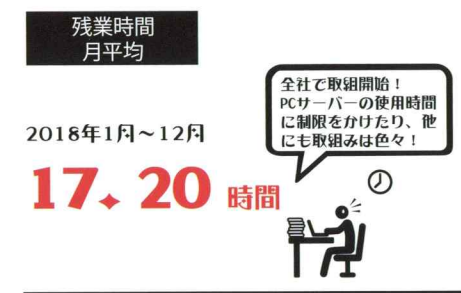
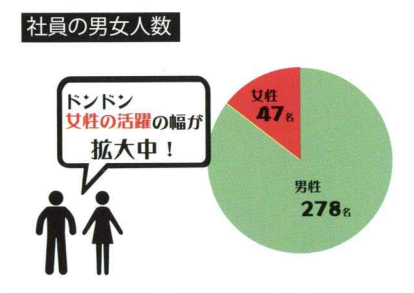
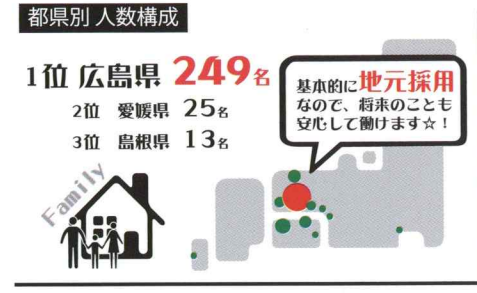
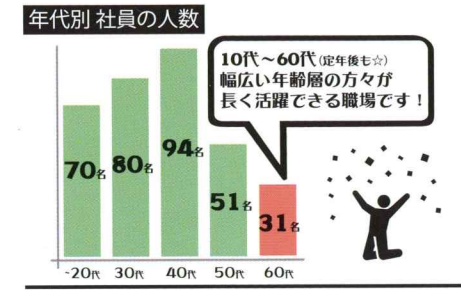
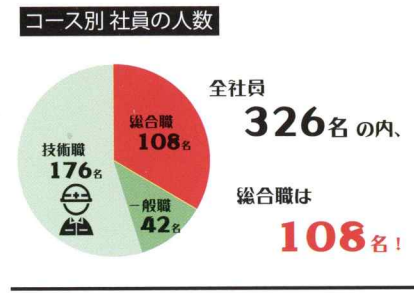
### ～ある1日のスケジュール～

8:00 出社	当日の業務内容の確認 等
8:30 体操・朝礼	確認事項、安全等所内MT、指示 発注、見積業務、事務処理
11:00	メーカー様商談、企画MT
12:00 昼食・移動	
13:00 出発	外回り お客様との打ち合わせ等
15:00 帰社	メーカー様商品勉強会、振販MT
17:00 事務処理	残務処理、日報作成
18:00 退社	

- Q. 営業としてのやりがいは何ですか？**  
**A.** お客様・メーカー様との関係構築が数字となって成果に繋がること  
お客様と一緒に考えてきたプランが形として街並みに残ること
- Q. 今まで一番嬉しかったことは何ですか？**  
**A.** 高松営業所の売上が年々伸び続けていることや、自分の部下が日々成長をしてくれていること(毎年嬉しく感じています)。  
お客様の声を拾い、自社のイベントとして起案をした企画が大成功に繋がったこと
- Q. 管理職として大変なことは何ですか？**  
**A.** ・会社の取組みや方針・方向性を自身が理解し、部下に共感させ、共に行動に移すこと。  
・プレイヤーとマネジメントの両立  
・タイアップメーカー様の期待を結果と更なる信頼に繋げていくこと
- Q. 今後の課題・目標を教えてください！**  
**A.** 四国N01の企業になる。

# 4

## Research COCCO



# 5

## Q & A

- Q. 配属はどうやって決まる？**  
**A.** 本人の希望と適性、全社の状況をみて、最終的に役員会で決定します！無理な配属はしませんので安心してください！
- Q. 転勤はある？**  
**A.** 今回募集の総合職には、可能性はあります。将来的に上に立っていただきたい方には1ヶ所だけでなく他の拠点を経験していただくことがあります！でも、地元に戻れるように配慮されていますよ^^
- Q. 車通勤は可能？**  
**A.** 拠点によって条件があつたりしますが、車通勤可能です！別途ご確認ください！
- Q. 普通自動車免許は必要？**  
**A.** 必要です！どんな職種でも業務上提出物を官公庁に出しに行ったり、もちろんお客様への訪問もありますので、入社までに免許を取得し運転に慣れておいてくださいね。
- Q. 人事制度はどんなもの？**  
**A.** 半年に一回の目標管理シートや、年に一回の能力開発シートを用いて、しっかりと目標設定や振り返りをおこない、その結果に基づいて、昇級や昇任が決まります！頑張ればその分報われる制度です！
- Q. 社員に嬉しい制度って何かある？**  
**A.** ありますよ！業務改善提案をしたらそのポイントに応じて、賞金が会社からいただけます！更に年間のポイントが一定以上になると、年間表彰され、更に賞金をいただけるんです！他にも表彰制度があるので、嬉しいです！
- Q. 女性の活躍は？**  
**A.** どんどん増えてきています！産休や育休、育児短時間制度もできて、働きやすい環境になったこともあり、営業職でも事務職でも活躍する女性が増えてきています！
- Q. 新入社員教育は？**  
**A.** 入社後1週間の新入社員研修、半年後にはフォローアップ研修をおこなっています。それ以外は各部署にて実践的な教育を実施しています。
- Q. 会社見学はできる？**  
**A.** 是非ご相談ください！尚、選考中に工場見学なども実施致しますので、どんなところで働くのか分からない。商材も見ることがない。といった状況で内定出しや採用は致しません！安心してご応募ください！





若手社員5名に集まってもらい、  
いろいろと話してもらいました！

面接時に会社の良いところだけでなく悪いところも  
包み隠さず話してくれるところに惹かれて入社

- 【田村】 いろんな会社の採用試験や面接を受けていた中で、他の企業は良いところしか話してくれなかったの、こっこの面接を受けたときに、包み隠さず良いことも悪いことも話してくれて真摯に向き合ってくれるから、入社後の不一致が少なく安心できる会社だなと思って決めました。
- 【鳥谷】 確かに他の企業は、面接などで良いところしか言ってくれなかった。不安になることが多かったぶん、こっこーは安心感が違った。まあ、大学の先輩がいるっていうのもあって、いろいろと話聞けてたしね。
- 【吉田】 結構知り合いからの紹介って多いですね。自分も九州の大学から地元に戻りたくて呉近辺の企業を探して紹介してもらったけど、それだけ安心して紹介してもらえる会社ってことなんだと思います。



会社の名前もお客様とつながる要素ではあるけど、  
最終的に「あなただから」と言っていただけ関係が構築できた時が、最高！



- 【小田原】 企業対企業の営業だけど、担当者と営業である自分の動き次第で変わることもあると実感することがいっぱいあった。今まで嬉しかったのは、自分個人を気に入ってくれて、プライベートの話をしているうちに、子供が生まれた自分取引先の社長さんからお祝いを頂いたことかな。そのお客様とはしっかりとした関係ができてるんだって実感し、業績にも表れるようになった！
- 【吉田】 すごいですね。自分は、まだそんな領域には達してないけど、新入社員の時と比べると、お客様への対応にかなり余裕ができるようになった。電話一本かけるのも、何か言われる度に詰まっていたけど、今では、こう言われるだろうなって予測できるようになった。
- 【小田原】 その予測ができるようになって、お客様への提案や上司への報告もうまくなったっていうのもあり、最近、上司から褒められるようになったよね。

【西村】 それ、すごくわかる。予測などの事前準備の大事さは入社してこれまでに一番実感した。相手のことを考えて予測して行動することができるようになると、営業って楽しくなる。事前に会話のシュミレーションしたりして、どう切り込まれても返せるように事前準備しておくとお客様の反応も変わってきた。信頼していただけるようになった。

【田村】 私は、エクステリア商品の営業をしていて、実績が出たわけじゃないですが、今まで一部の商材しか見積もり依頼がなかったお客様に、つい最近、他の商材の見積もり依頼をいただけるようになったんです！

【西村】 どうやって営業したの？

【田村】 何か小さなキャンペーンでも、あったらご案内にうかがったり、サンプルを毎回少しずつ持っていくなどして、お会いしてお話させてもらう回数を増やしていったんです。



話をしっかりとできる状況ではないですが、片手間で話を聞いてくださっていて、ひたすら私が勝手に一人喋りかけてました！

【全員】 1年目でひとりですごい！それはすごいと思う！そんなお客さんばかり？

【田村】 特別そのお客様が難しかったというのもあって、なんとかお話を聞いていただけるとなったり今まで取引のなかった商材の見積もり依頼が来た時には、頑張ってたかった！って思いました！

更に風通しがよい会社になった。社員ひとりひとりに社長が  
気を配ってくださっているのがすごく嬉しい。

【小田原】 自分は高松出身で大学から広島に来ていて、結婚し子供もできたんだけど、子供が小学校に上がるまでに地元に戻りたいという希望を伝える。こういう要望も聞き入れてくれる会社って、なかなかないよね。結構周りの先輩社員も、地元に戻る計画を立ててもらってるから安心してこの会社で仕事を続けられる。



【鳥谷】 それ、すごく思う。以前からだったけど、新しい社長からも気にかけてもらってるって感じるよね。自分はそんなに社長と絡むことがこれまでなかったのに、地元の島根が大雪だったときに、「地元は大丈夫か？」ってふと気遣ってくださって、正直びっくりしたくらい。300人以上もいる社員の中で気にかけていただけるって嬉しいよね。



～ それでは、こっこーの社長について、ご紹介しましょう ～

## 7 COCCO president interview

当社の榎岡達也社長は、2017年4月に就任。まだ30代という若さということもあり、社内の風通しが更に良くなったと同時に、自身が子育て世代なので、こっこー社員の働き方改革も一層加速しています。そんな社長の想いを皆様にもお伝えします！

### 「従業員満足度の向上」

2017年4月から「働き方改革の実現に向けて」として「残業ゼロ」への取り組み、その為の「基本給ベースアップ」の先行実施、5月には「育児・介護休業等に関する規則の改定」等、既に動き出しています。

労働時間の短縮や有給休暇取得率の向上はもちろんのこと、従業員がポジティブで前向きに、いきいきと仕事ができる会社風土・職場環境づくりに向けて制度改革を進めていきたいと考えています。私はこれまで、自身の行動がお取引先様、社内やチーム、地域社会、地球環境などに真に役立ち喜ばれ・感謝されることに仕事の喜びと醍醐味を感じていました。当社企業理念である「人に心地よい環境を作り、資源を持続的に生かし、地域と共に成長する、総合リサイクル・活性化企業です」に則り、広義での更なる働き方改革へと繋げていきたいと考えています。

### 「より一層幅広いリサイクル活動の推進を」

今後数十年先を見据えると、人口減少に伴って需要の低下が見込まれます。しかし、当社のような静脈産業は、こらからますます存在意義が高まっていくと考えています。近年の法改正により廃棄物の運搬や処理はより厳格な対応が求められており、また、社会の環境問題に対する意識の高まりを受けて、これまで以上に循環型社会に貢献するため、地域のインフラを目指し、一層幅広いジャンルのリサイクルを推進していき、より一層、地域の皆様にも必要とされる企業となるように努めてまいります。

### 「創業100周年に向けて」

当社は、私が65歳となる年がちょうど会社の100周年にあたります。永続的発展を目指す会社にとっては、一つの通過点ではありますが、私にとって大きな到達点と考えています。この100周年に向けて、人と人、地域との繋がりを大切にす企業文化を継承し、諸先輩方が築いた地盤をさらに固めていきたいと思ひます。

その為にも、日々刻々と変化する社会環境を捉え、常に柔軟な思考で適切かつ適正に対応し続ける事が必要であることから、自己研鑽に努め、失敗を恐れず貪欲に挑戦、経験を積み、地域と共に成長していきたいと考えます。この結果が、当社が地域社会にとって必要不可欠な存在(インフラ)となり、全ての従業員が誇りをもって笑顔で働くことができる会社への成長に繋がると信じています。この想いに共感し、同じベクトルで仕事をおこなってくれる方、

当社へのご応募お待ちしております！



代表取締役社長

榎岡達也





**こっこーホームページ**  
会社のことはこちらからご覧ください！



**こっこー人事ページ**  
先輩インタビュー等 必見！



**マイナビページ**  
エントリー等はこちらから！



## 行動指針

ACTIVEにTRYしよう!  
**ACTRY**

**TrACTIVE**  
知恵と技術で  
地域社会を  
ひっぱっていこう!

**ProACTIVE**  
自分から考えて  
行動しよう!

**ReACTIVE**  
かぎりあるものに  
生命を与え、  
生かしていこう!

