

# 会社案内



富士機杖株式會社





## 来る2020年、来たる業界の好景気。 みなさん、大志を抱きましょう。

富士機材は創業70年を超える会社です。古い会社だなぁ、と思われましたか？もちろん、脈々と受け継がれる歴史やノウハウもありますが、守るだけでは会社経営は続けられません。当社は住環境の創造をお手伝いする建築設備資材の専門商社として、軸となる事業領域でのポジションを固めつつ、太陽光発電など地球環境を守る分野や新たな営業エリアにも活躍の領域を拡大中。お客様にも世の中にも貢献度の高い企業になる事を目指しています。

そして2020年。東京五輪が決まり、建築業界は過去数年にない好景気を迎えています。まさに今、就職活動をされているみなさんが入社し、社会人としてデビューするころが大いに盛り上がりを見せる時期。みなさんには、このチャンスを思いっきり活かして飛躍していただきたい、と私たちは願っています。

私たちはこれまでの経験から学んだスキルを共有するOJT教育から社外講師をお迎えしての研修まで、生涯にわたるさまざまな教育をご用意しています。そして、みなさまと共に成長できることをとても楽しみにしています。

一方で、みなさんにも「本当に富士機材は良い会社なのか？」この素朴な問いを確認していただく機会が必要ですよね。「会社見学」はみなさんの疑問、不安を解消するために、富士機材を逆面接していただく機会。入社1～5年目の若手社員が、マンツーマンでみなさまをご案内しますので、どんなことでもご質問いただけます。

新卒での就職活動は、一生に一度の機会です。今だからこそ、たくさんの会社と出会うチャンスがあると思います。私たちはみなさんが積極的に動いて、ご自身を見つめ直し、悔いのない就職活動になることを心からお祈りしています。

## 社 是 信義と感謝

### 事業理念

私たち富士機材は、人々の暮らしに貢献し、  
社会から信頼される企業を目指します。



## デベロッパー

三井不動産・三菱地所・住友不動産  
東急不動産・野村不動産・森ビルなど

私たちは、  
皆さんの生活に関わる  
仕事をしています。

## 公共事業

道路・公園・下水道・学校  
図書館・福祉施設など

## 施工会社

鹿島建設・清水建設・大成建設  
大林組・竹中工務店など

# 富士機材 株式会社

## メーカー

パナソニック・三菱電機・LIXIL・ダイキン工業  
リンナイ・ノーリツ・JFE スチールなど

## 人々の暮らし

リビングルーム・戸建住宅  
老人ホーム・病院・お店など



# 会社概要

社名 富士機材株式会社  
 本社所在地 〒102-8373 東京都千代田区一番町 12  
 創業 1945年(昭和20年)10月5日  
 代表者 千賀 恒宏  
 資本金 3億円  
 従業員数 805名(男476名・女329名)※2019年4月(グループ合計967名)  
 売上高 1,341億円※2019年4月(単体)  
 事業内容 建築用資材の専門商社(住宅設備機器、配管材料、上下水道資材 他)

グループ会社 富士機材物流株式会社  
 ホームエンジニアリング株式会社  
 共立株式会社

取引銀行 三菱東京UFJ銀行 新富町支店  
 みずほ銀行 八重洲口支店  
 三井住友銀行 麹町支店

建築業登録 国土交通大臣(般一29)第22127号  
 (平成29年4月19日許可)  
 管工事業・機械器具設置工事業

国土交通大臣(特一29)第22127号  
 (平成29年4月19日許可)  
 土木工事業・とび・土工工事業・舗装工事業・建具工事業  
 内装仕上工事業・建築工事業・水道工事業・電気工事業

## 本社地図



【電車をご利用の場合】  
 東京メトロ半蔵門線  
 半蔵門駅5番出口 徒歩2分  
 東京メトロ有楽町線  
 麹町駅6番出口 徒歩4分  
 東京メトロ有楽町線  
 市ヶ谷駅 徒歩8分  
 都営新宿線  
 市ヶ谷駅 徒歩8分  
 JR市ヶ谷駅 徒歩8分

# 事業所一覧

- ① 本社  
 ・商品本部  
 ・営業本部  
 ・建設資材営業部  
 ・住設営業部  
 ・設備営業部  
 ・東京第一支店  
 ・土木プロジェクト営業部  
 ・土木インフラ営業部



- ② 東京第二支店 埼玉県八潮市大瀬 5-3-10  
 ③ 西東京支店 埼玉県所沢市林 1-331-15  
 ④ 神奈川支店 神奈川県横浜市瀬谷区目黒町 15-5  
 ⑤ 埼玉支店 埼玉県上尾市中新井 404-7  
 ⑥ 東北支店 宮城県仙台市若林区卸町東 3-2-17  
 ⑦ 郡山支店 福島県郡山市田村町金屋字下夕川原 167-4  
 ⑧ いわき支店 福島県いわき市常磐西郷町銭田 107-15  
 ⑨ 宇都宮支店 栃木県宇都宮市平出工業団地 46-14  
 ⑩ 茨城支店 茨城県水戸市浜田 2-15-6  
 ⑪ 土浦営業所 茨城県土浦市生田町 8-31  
 ⑫ 千葉支店 千葉県千葉市稲毛区山王町 389  
 ⑬ 群馬支店 群馬県前橋市力丸町 272-1  
 ⑭ 新潟営業所 新潟県長岡市川崎町 841-7  
 ⑮ 静岡支店 静岡県静岡市駿河区豊田 3-10-10  
 ⑯ 甲府支店 山梨県甲府市中小河原町 550-1  
 ⑰ 中部支店 愛知県名古屋市中川区広川町 5-1  
 ⑱ 関西支店 大阪府大阪市西区西本町 1-3-10 信濃橋富士ビル 9階奥角  
 ⑲ 九州支店 福岡県糟屋郡志免町別府北 4-5-15  
 ⑲ リビングサテライト上野毛 東京都世田谷区野毛 3-2-2 NIX 野毛ビル 2階  
 ⑳ リビングサテライト城東 東京都江戸川区平井 4-7-16 徳久ビル 5階  
 ㉑ リビングサテライト京浜 神奈川県横浜市神奈川区反町 1-7-3 ARSビル 6階  
 ㉒ リビングサテライト中野 東京都中野区本町 2-2-13 NKビルディング 中野坂上 7階  
 ㉓ リビングサテライト湘南 神奈川県藤沢市朝日町 12-1 門倉ビル 85階  
 ㉔ リビングサテライト多摩 東京都国分寺市南町 3-11-7 吉田ビル 2階  
 ㉕ 三郷物流センター 埼玉県三郷市インター南 1-3-4  
 ㉖ 神奈川物流センター 神奈川県横浜市瀬谷区目黒町 15-5



## 募集要項

初任給	2018年5月実績	大卒	短大卒
	総合職	221,900円	—
	一般職	207,500円	189,800円
手当	通勤、役職、家族、住宅 ※総合職は、外勤手当54,000円または内勤手当44,000円を別途支給 ※一般職は東京、神奈川、埼玉、千葉、愛知の事務所勤務のモデル賃金		
昇給	年1回(5月)		
賞与	年2回(7月、12月)		
勤務地	本社及び各事業所		
勤務時間	8:30～17:00		
募集職種	総合職(営業、一般事務/経理・総務 他、施工管理、社内SE) 一般職(営業事務、購買事務、一般事務/経理・総務 他、CADオペレーター)		
採用予定人員	総合職 25名程度 一般職 25～30名程度		
応募方法	自由応募		
提出書類	履歴書(写真貼付)、卒業見込証明書、健康診断書、成績証明書		
選考方法	総合職/一次面接、適性検査、最終面接 一般職/筆記試験、一次面接、適性検査、最終面接		
休日休暇	完全週休2日制(土曜日、日曜日)、祝日、夏季、年末年始 ※年間休日123～125日間 年次有給休暇(初年度10日間)、特別休暇(結婚、慶弔など)、産前・産後休暇、 育児休業、介護休業、プレミアムホリデー、メモリアルホリデー		
社会保険	健康、厚生年金、雇用、労災保険		
福利厚生	施設:本社/独身寮、社宅 支店/借上寮、借上社宅 保養所:箱根、伊豆、蓼科、ダイワロイヤルメンバーズクラブ		
教育制度	新入社員研修、階層別研修、メーカー研修、OJT、資格取得支援制度、海外研修 他		

## 職場情報

### 私たちはこんな事業をしています

私たちは、「新国立競技場」「東京五輪選手村」や「渋谷駅再開発」に代表される大規模プロジェクトから、皆さんの生活に欠かせない「インフラ」「住宅リフォーム」まで国内の建設市場のあらゆるシーンで活躍しています。私たちは皆さんの快適な住環境・都市環境づくりをお手伝いしている会社です。

### みなさんにはこんな仕事をさせていただきます

総合職は主に営業職をして頂く事になります。ゼネコン、サブコン、販売店、工務店などを顧客とする法人営業になります。

一般職は主に営業事務となります。メーカーとお客様の間に立ち、電話とパソコンによる受発注業務と営業サポートを担当して頂きます。

### 私たちの求める人物像

当社の採用方針は大学名、学部名にはこだわらない「人物本位」で選考することです。男女問わず、何事にも前向きに取り組める、「元気で明るい人財」を求めています！

### 会社見学が自由にできます。

皆さんが働く上で、職場の雰囲気はとても気になりますよね。私たちも入社後のミスマッチを防ぐため、みなさんと当社との相性をとても大切なことだと考えています。会社見学は逆面接の機会です。OB・OG訪問の感覚で気軽にご来社して下さい。

### 過去3年間の新卒採用者数・離職者数・男女別新卒採用者数

年度	採用者数	男性	女性	離職者数	定着率
2018年度	52名	21名	31名	2名	96.1%
2017年度	52名	27名	24名	6名	88.5%
2016年度	43名	18名	25名	11名	74.4%

(2019年1月31日時点)

### 平均勤続年数

13年1ヶ月(2019年4月21日時点)

男性平均:16年10ヶ月

女性平均:7年7ヶ月



## 教育制度

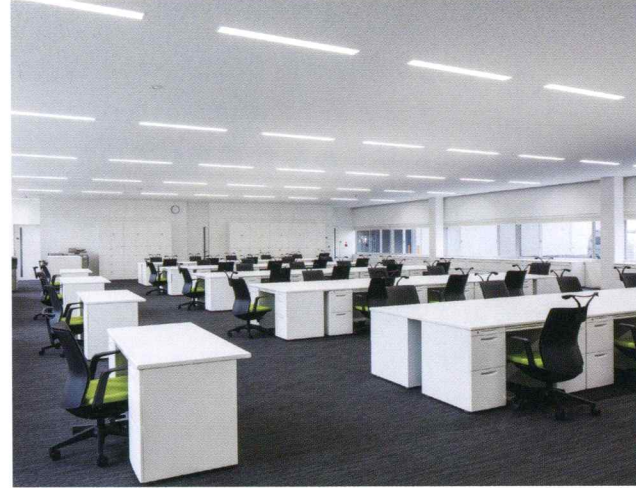
富士機材では、「新入社員研修」に始まり、「OJT(On-the-Job Training)教育」、「階層別研修」、「メーカー研修」、そして管理職・責任者向けの研修と生涯に渡る『人財教育』を実施しています。

### 新入社員研修



入社後、社会人としての常識や会社の概要、業界の基礎知識を学んでいきます。主要取引先となるメーカーの研修施設で商品知識の講習や施工実習等を行い、実務に活かせる研修を実施しています。

### OJT(On-The-Job Training)



若手社員がインストラクターとなり、マンツーマンで教育指導しています。仕事の相談はもちろん、社会人の先輩として多岐にわたるアドバイスをしています。

### 資格取得支援制度



会社が業務に資すると認められた資格を取得するための費用を全額支給しています。これまで100名以上の社員が管工事・土木・建築に関する施工管理系の国家資格を取得しています。

### 海外研修



毎年10名程度の中堅社員を選抜し、アメリカのAHRホームショウ(世界最大の建築資材・設備機器の展示会)の展示会見学をしています。他にアメリカの建築現場を視察。見聞を広める一環として行われています。

## 福利厚生

独身寮は練馬区にあります。妻帯者向けの社宅は松戸市にあります。いずれも自社所有です。その他、保養施設として、箱根、伊東、蓼科にリゾートマンションを所有しています。また、「DAIWA ROYAL HOTEL」と法人契約をしており、全国のリゾート施設を格安で利用することも出来ます。

### 独身寮



### 制服



### サークル活動

#### 野球部



#### 剣道部



### 社食(本社)



### 保養所【伊東】



### サッカー部



### 華道部





## 住設営業部 萩原 紘 東京経済大学 経済学部 経済学科 2016年入社



### 若さを活かして、相手の懐に入る。

住設営業部の取り扱い商材は、主にキッチン、ユニットバス、洗面化粧台。暮らしに欠かせないものを扱うことから、仕事に入り込みやすい部署だと思います。営業していく上でお客様から常に求められるのはスピード。「すぐに見積もりをして欲しい」「明日手配して欲しい」など、突発的に電話がかかってくる場合があります。その為、仕事に優先順位をつけ、どれを先に片付けるべきかを見極めることが大切です。そして、どれかをやることで他が疎かになってしまっただけではありません。私が営業で意識していることは若さを出すことです。物件を受注するには勿論、タイムリーな顧客対応やコスト面における競争力があることも必要になることがあります。しかし、今の私にとってそれ以上に必要なのはお客様に自分を覚えていただくこと。粘り強く訪問を重ね、会社名や自分の名前・顔を認知していただくことが、私の最重要課題です。その為、私はいつもフットワークの軽さと訪問時の表情を意識しながら営業しています。「初心忘るべからず」と言いますが、何年経っても悪い意味での「慣れ」がお客様の前で出ないように心がけています。

### MY SCHEDULE OF A DAY

- 08:00 出社。
- 08:30 見積りや資料をまとめて現場へ営業に行きます。
- 12:00 昼食。
- 13:30 別の現場へ営業に行きます。
- 16:30 営業に行った現場での宿題や概算見積りの作成をします。
- 19:00 明日の営業の準備をして帰宅。

## 東京第二支店 藤原 睦三 拓殖大学 商学部 経営学科 卒業 2016年入社



### 初心を忘れずひたむきに。一つ一つの問い合わせに感謝の気持ちを。

私は、人々の生活に密着した仕事に就きたいと思い富士機材を希望しました。東京第二支店では、「販売店」と呼ばれる既存のお客様を中心に営業を行っています。当支店では、富士機材が取り扱う全ての商品が販売対象となり、その中から商品を厳選してお客様に提案し、営業展開しています。そのため、多くの問い合わせや見積りを日々対応しなくてはならず、常にスピード感が求められる職場です。配属して間もない頃、私のミスでお客様からお叱りを受け、落ち込んでいたところ、そのお客様から「じゃあ、次は～」

と別の商材をご注文を頂いただき、とても驚いた事を覚えています。私はお客様から、気持ちを切り替えて次の仕事に取り組む姿勢が大事だということを知らせて頂きました。それから私は、お客様に対し「感謝」の気持ちを忘れずに「貪欲」に営業をするようになりました。ルート営業は、様々な商品の小さな部品の発注から大規模プロジェクト案件に係る仕事など多くの経験が出来ます。営業は失敗や成功を繰り返し、商品知識を身に付けなくてはなりません。その知識を積極的に活用して提案営業をすることでお客様と信頼関係が深まります。また、私の職場は若手の先輩社員が多く、何事も不明な点は「質問」や「相談」が出来る環境です。私は、会社の「野球部」に所属しております。野球部では純粋に野球を楽しむ環境と、他支店の先輩方やグループ会社の方々と、深く交流する事も出来るので、非常に有意義な時間を過ごしています。今では、仕事の上でのアドバイスや、プライベートでお酒を飲むなど、フラットな関係が構築出来ました。私はこれから「社内外で信頼される営業マン」になる事を目標に頑張っていきます！

### MY SCHEDULE OF A DAY

- 08:30 出社。メール・FAX 確認。
- 09:00 お客様からの問い合わせを対応、見積り作成に取り組みます。
- 12:00 昼食。社食は安くて、美味しいです！
- 13:00 営業活動にて外出。お客様と直接の打ち合わせや、商品の搬入をお手伝い。
- 16:00 帰社後、メールの確認や、新たな見積りの作成。
- 18:00 翌日のスケジュール確認後、帰宅。

## 東京第一支店 高橋 健斗 東洋大学 経営学部 会計ファイナンス学科 2015年入社



### 価格勝負ではなく、信頼関係で受注を目標に。

私は入社して1年目の秋から営業をさせて頂きました。最初は商品知識もなく、お客様からの問い合わせに対しても迅速なレスポンスができずにいました。そして、当初は新人らしく元気に営業をして、どこの競合他社にも負けない低価格で売れば実績に繋がるだろうという甘い考えでいました。当然、営業はそんなに甘いものではなく、思うような成果が出ずに苦戦していました。そんな中、部署の先輩の営業に同行させて頂いた時がありました。雑談も交えながら営業トークをし、お客様からの質問にポンポン回答している先輩を見て「これか!!」と思いました。お互いのプライベートの話もざっくばらんにし、知識を駆使して質問にも迅速に回答する光景を見て、私にはないお客様との信頼関係があると感じました。今、私は入社3年目になりました。徐々に知識も身に付いてきて、お客様と信頼関係も築き始め、ようやく大きな現場も受注できるようになってきました。今後は「高橋君となら安心して仕事ができる」とお客様に言われるよう日々努力していきます。

### MY SCHEDULE OF A DAY

- 08:00 出社  
メールチェック、その日の予定を確認
- 08:30 お客様からの問い合わせ、見積り回答
- 13:00 外回り営業
- 16:00 帰社  
外出中にきた問い合わせ、見積り作業
- 19:00 明日の予定を確認して帰宅

## 土木インフラ営業部 藤 瑞希 産業能率大学 情報マネジメント学部 現代マネジメント学科 2016年入社



### 「君だからお願いするよ」

私は人の生活に関わる仕事をしたいと思い、就職活動をしていたところ「富士機材」に出会いました。富士機材独自の取組である「アポなしの会社訪問」では、どこの部署も先輩方が親身になって話をしてくださったことを覚えています。私が所属する環境プラント営業部はゼネコンや地域の工事店を得意先として、ライフラインを支える水道管を主に販売しています。その商品は規格品の為、他社との製品の違いはありません。お客様に選んで頂く為には

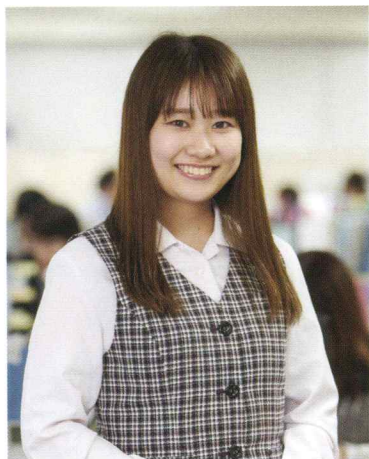
商品ではなく、自分を売り込む事が大切になってきます。そのような中でいかに競合他社より優位に立ち、受注を獲得することがこの部署での難しいところでもあり、やりがいでもあります。上下水道分野のプロフェッショナルとして、お客様の要望に迅速に、そして正確に対応することが求められます。私はまだまだ未熟ですが、「君だからお願いするよ」とたくさんのお客様から言ってもらえるような営業マンになりたいです。

### MY SCHEDULE OF A DAY

- 08:00 出社。  
メールチェックと前日 17 時以降に届いた FAX の確認をします。
- 午前中 見積りやその他提出書類の準備を行います。
- 12:00 昼食。  
色々な場所で昼食をとるのも営業の楽しみです。
- 午後 その日の落札業者や各エリア、業者ごとに営業に回ります。
- 18:00 帰社。その日得た情報の整理、見積書の作成を行います。
- 19:00 明日の予定と資料を確認し帰宅。



設備営業部 出浦 美香 昭和女子大学 人間社会学部 現代教養学科 2016年入社



お客様に喜んでもらった時は素直に嬉しいです!

私の仕事は「営業事務」です。学生の時は、事務というと一日中パソコンと向き合っていて、黙々と作業をこなすイメージがあったのですが、私の仕事はとにかくお客さんやメーカーとたくさん会話をします。電話相手のほとんどは会ったことのない人です。ですから、私はいつも明るく話すことを大事にしています。そして、内容は「重要なことを端的に話す!」という事を心がけていますが、実際にやってみるとなかなか難しいものです。仕事ではたくさんの商品を扱うので、初めは聞きなれない言葉ばかりで苦労しましたが、最近やっとお客さんの目線に近づいてきたかなと思います。これからは、もっと商品の事やお客様の仕事内容にも詳しくなって、色々な方々から頼ってもらえる存在になることが私の目標です。毎日、色々な締切時間と悪戦苦闘していますが、頑張って納期を縮めることが出来たり、対応が早くて助かったと言って喜んでくれたときは素直に嬉しいです。早く一人前になって、先輩たちのように頼もしい存在になりたいです!

MY SCHEDULE OF A DAY

- 08:00 出社。  
メール・FAXの発注書チェック
- 09:00 午前中は電話が多いのでとにかく電話を取ります。できるだけ発注と、メーカーへの問い合わせも済ませたいところです。
- 12:00 お昼ごはんは自分で用意して同期と一緒に食べています。
- 15:30 メーカーからの回答を揃えてお客さんへ納期回答。注文も立て込んでくるので電話も増えます。
- 18:00 退社

商品本部 亀山 麻奈美 共立女子大学 文芸学部文芸学科 2016年度



富士機材に入社して社員の方々のあたたかさを再確認しました。

私の主な仕事は「購買事務」と言われる、富士機材が常に在庫している商品の発注業務・定数管理と営業さんからの問い合わせ対応などです。日々、電話対応がほとんどなので、初めは会ったことのない方と電話でコミュニケーションをとることが、とても大変だなと感じました。しかし、月日が経つうちに相手の方の顔を思い浮かべながら話せるようになり、今ではとても楽しい毎日を送っています。また、富士機材の良い所は先輩社員の方々が皆優しいところだと思います。私のいる部署は各支店から、商品の問い合わせを受ける部署でもあります。メーカーさんに直接電話して問い合わせたり、自分でカタログを見て調べたりしています。ときどき、私が行き詰っていると先輩社員が「大丈夫?なんか困ってる?」など声を掛けて下さり、解決方法を一緒に考えて頂いた事が今までに何度もありました。また、営業さんから「ありがとう」「助かった」の言葉をかけて頂いた時はとてもうれしく、富士機材の社員の方々の優しさとおたたかさを感しました。

MY SCHEDULE OF A DAY

- 08:30 出社。  
メーカーへの発注業務、電話対応から一日がはじまります。
- 12:00 昼食。
- 14:00 仕入れ先へ在庫発注と営業さんからの問い合わせ対応。
- 16:00 伝票の整理、営業さんへ問い合わせの回答を行います
- 17:30 すべての確認後、帰宅。

千葉支店 湯浅 実柚 東京経済大学 経済学部 国際経済学科 2017年入社



お客様と仕入れ先との「橋渡しをする役割」です。

私の仕事は営業事務(受発注)と営業マンのサポートです。日々の電話対応や発注で時間に追われることも多いですが、しっかりと段取りを決めて進めていけばやりがいのある仕事だと思います。私たちの仕事は、お客様と仕入れ先との「橋渡しをする役割」です。この橋が崩れてしまうとお客様を困らせてしまうだけでなく、その先の現場での作業が進まなくなってしまいます。当社は自社製品を持たない分、私が担当するこの「橋渡しをする役割」はとても重要な仕事だと思います。また、社内コミュニケーションも大切です。営業マンとの社内打合せ不足により、商品の発注や納期確認がスムーズに進まず、余計な時間をかけてしまうことがあるからです。商社は人との関わりが大切なお仕事です。まだまだ勉強中ですが、知識を増やして活躍できるようになっていきたいです。

MY SCHEDULE OF A DAY

- 08:00 出社。  
FAXを各担当者に配布  
メールの確認  
電話対応  
発注作業
- 12:00 昼食。
- 13:00 発注作業  
納期の確認  
納期回答
- 17:00 やり残しがないか確認。  
翌日の準備やまとめ。

経理 市川 友美 成城大学 文芸学部 国文学科 2015年度



知名度ではなく、自分に合った働き方・環境なのを重視しました。

就職活動を始めた最初の頃は、自分が名前を知っている企業に入ることが目標でした。しかし、就職活動を進めていくにつれ、会社の規模が重要なのではなく、自分に合った働き方や環境を実現できる会社なのを重視して考えるようになりました。そんな中、富士機材では会社訪問の際に社員の方と個別に話す時間を設けて頂き、どんなことでも質問していいよといった感じでオープンな社風を感じました。そして、他者に対して親身になってくださる社員が多い会社だと感じました。今でもその気持ちは変わりません。私が仕事でミスをする、とたくさんの方がフォローしてくださり、細かなわからないところがあると、一緒になって私が明確な答えを出せるまで考えてくれます。そんな先輩達を見ていて、私もこれからはもっと知識をつけて、自分のことだけでなく周りに視野を広く持ち、後輩の方にとって、なんでも相談できる頼りになれる先輩になりたいです。

MY SCHEDULE OF A DAY

- 08:10 出社。  
メールチェックと前日に残した業務の確認。今日やらなければいけないことを確認します。支店からきた郵便を確認し、担当支店の入金チェックをします。
- 12:00 昼食。
- 14:00 メーカーさんへの支払をするため、請求書をもとに営業があげている伝票と付け合せ、問い合わせを行います。
- 17:30 退社。  
翌日にやらなければいけないことを整理して帰社。



# 主な取扱商品

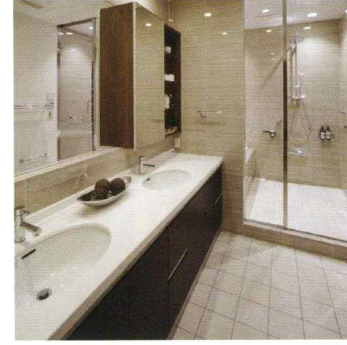
## 住宅設備機器



キッチン、エアコン



トイレ



ユニットバス、化粧台

## 上下水道資材 (インフラ)



ダクタイル鉄管



ステンレス鋼管



水輸送用塗覆装鋼管

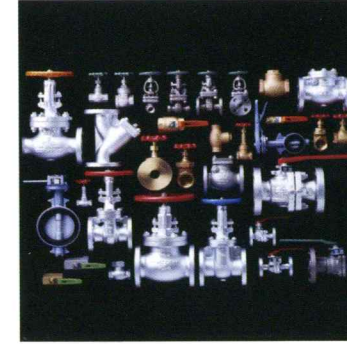
## 配管材料



塩ビ管他

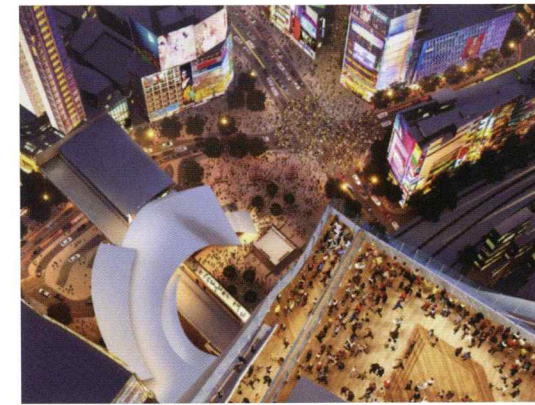


ステンレス管・継手他



バルブ

# 納入実績



渋谷駅再開発



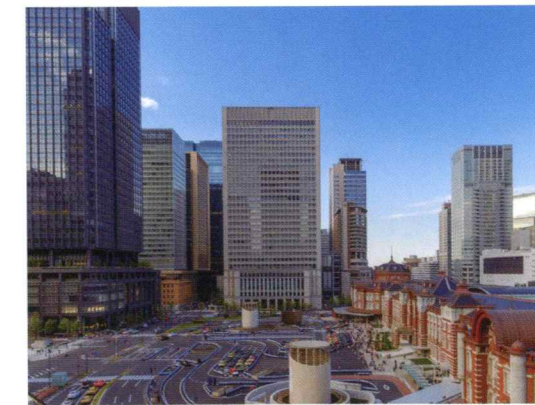
新国立競技場



東京オリンピック選手村



豊洲新市場



丸の内ビル群



東京スカイツリー





## 最後に

新卒での就職活動は、一生に一度の機会です。

ここでどんな会社を選ぶのかによって、みなさんの今後の人生は大きく変わってきます。大変かもしれませんが、少しでも多くの経験を積み重ねてください。その経験は皆さんを磨き上げ、より良い人生に導いてくれることでしょう。就職活動は、単純に「就職先を決めるだけの活動」ではなく、「どのような社会人になりたいのか」「どのように社会に貢献したいのか」みなさんのこれからの夢を見定める機会でもあります。

自分自身で、自分自身の目標を定めていく必要がある社会人としての第一歩は、みなさんが今一生懸命に取り組んでいる就職活動から始まるのかもしれません。

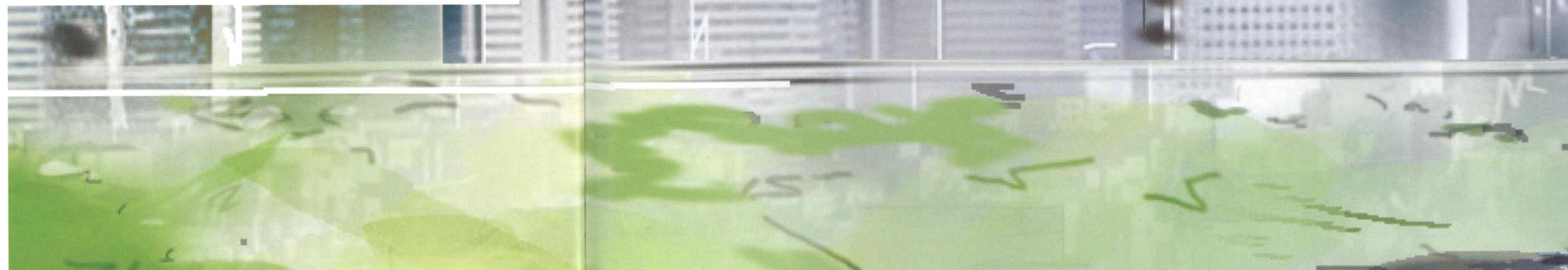
そんな貴重な就職活動のなかで、「富士機材」がピックアップされているのであればもちろん嬉しいと思います。ただ、どんな選択肢をとることになるにせよ、その活動がみなさんにとって実り多きものになるようにと、私たちは願ってやみません。

未来に後悔を残さないように。

「この会社を選んでよかった」と思えるように。

70年以上もの間「新入社員」を受け入れ続けてきた私たちはみなさんと一緒に「夢」や「目標」を叶えられることを思い浮かべながら、みなさんとの出会いを楽しみにしています。

富士機材はいつでも、みなさんのために、門戸を開いてお待ちしております。







FUJIKIZAI CO.,LTD.