

RECRUITING INFORMATION

PASSION

www.next-1.co.jp

NEXT ONE



たくさんの人の想いを
カタチにできる**喜び**。

就職活動では様々な業種の説明会に参加しましたが、地元で仕事がしたいという思いが強く、地域密着型の事業を展開するネクスト・ワンを選びました。現在は空調冷暖部に所属し、エアコンの販売やそれに付随する工事、機種設計のほか、店舗に関わる様々な設備機器の納入にも携わっています。当社の営業職の魅力はたくさんの人に出会い、自分の仕事が様々な店舗や施設に形として残ること。私はそこに大きなやりがいを感じています。

空調冷暖部 係長
石井翔悟

ネクスト・ワンで働く社員の
熱い想いや情熱をお届け！

経営の中核を**担う**には
計算だけでは務まらない。

入社前、友人の勧めで日商簿記2級を取得しました。それがきっかけで経理関係の人材募集をしていた当社を受験し、2008年7月に中途採用されました。入社後は主に支払業務全般を任せられ、現在は会議資料の作成や決算処理、受取手形の管理などにも携わるようになり、充実した毎日を送っています。また、4年前からは会社の一大イベントであるトータルフェアの実行副委員長に任命され、裁量大きな環境に恵まれ、日々自分自身の成長を感じています。

管理部経理室
西澤圭一郎

積極果敢がスタイル。
私の武器は会社の武器。

ネクスト・ワンの魅力は人と環境！このアットホームな雰囲気はトータルフェアや社員旅行、新年互礼会など、当社独自の様々なイベントから生まれています。普段は顔を合わせる機会のない県外の社員ともふれあえる特別な行事は、事務である私の楽しみの一つでもあります。上司や先輩、様々な人との出会いを通じ、スキルアップはもちろん、人間としても成長できれば様々な業務に積極的に取り組むことを心掛けています。

ガス溶材部
三好真世

MESSAGE

大切なのは聴く力。
地域に**愛**されるために。

地域に貢献する企業でお客様のニーズに応えたいと思い、当社を志望。LP住設部に配属後は一般家庭や業務用顧客のニーズに対してガス機器販売やリフォーム工事、厨房機器の入替などに関わる営業を行っています。様々な年代の方と接するようになり、痛感したのはニーズに応えるための知識や常識を学ぶ必要性。壁にぶつかった時には「自分の家族ならどうしてほしいだろう」と考え、お客様とともに最善の解決策を探っています。

LP住設部
藤村晶子

現場出身だから最強！
経験から前線を支える**男**。

ガス溶材部の営業を経て、現在は営業事務として働いています。営業時代はとても自由に活動させていただき、お客様のニーズに合う様々な提案を実践できたのが良い思い出。時には上司や先輩方から叱咤激励を受けることもありましたが、人間的にも大いに成長できたと感謝しています。営業事務ではこれまでの経験を活かし、線の下力持ちとして会社に、そしてお客様に貢献したいと思っています。

ガス溶材部
濱田圭亮

レンタル業の**精神**。
それは、ホスピタリティ。

入社以来このレンタル事業部に携り20年以上となります。お客様と話している最中によく「本当にいつもありがとうございます。」「いつも助かっています」などの言葉を頂く機会があります。その言葉は本当に嬉しい限りです。また次回もこのような言葉を頂きたくて、お客様にいつも満足していただけるように心掛けています。私は、このレンタル業を「総合的なサービス業」として捉えてお客様の気持ちにしっかりと応えていきたいです。

レンタル事業部 課長
中芝秀友



池田美穂

本店LP住設部 営業/2007年入社

会社の未来を拓くのは ガス女子

小柳泰男

本店営業本部 姫路営業所
営業次長/2003年入社

目指すのは、営業という 名のマルチプレイヤー

MOVE

仕事 is 情熱。
僕らの熱い
1日を紹介します。

野間菜摘

空調冷熱部 営業事務/2013年入社

営業さんを助ける 気持ちは“母”

今榮友一

ガス溶材部 営業/2015年入社

受注の決め手は 野球で培った機動力

8:00



出社。
1日の準備、確認

法人個人を問わず、LPGを中心にガス器具や各種住設商品を提案するのが私の仕事。お取引のある既存顧客はもちろん、新規顧客の開拓にも注力しています。

9:00



福祉施設に
ガス器具をご提案

これまでは器具のお取引が少なかったお客様に電気温水器を提案したところ、ちょうど1台故障中との情報ゲット!すかさず「複数台なら大幅値引き可能です」と商談へ。

14:00



次は個人の
お客様宅を訪問

高齢のお客様に安全装置付きコンロを提案。数カ月迷われた末、「量販店で買おうかと思ったけど、相談できる池田さんから買おう」と言われ、諦めなくてよかった…と涙。

18:30



帰社。1日の確認作業や
翌日の準備

会社に戻って1日の振り返り。お客様のお役に立てたか、自社の利益は確保できたか、そして最後まで諦めず全力を尽くせたかを確認した後、帰途につきます。

友人との女子会ゴルフが
週末のお楽しみ

入社後に覚えたゴルフが、現在、ベストスコアなんと86!「池田に負けたらやめる」と上司に言われて一念発起。仕事帰りに毎日打ちっ放しに通い、ここまでたどり着きました。オンもオフも負けず嫌い、私、けなされて伸びる方なんです(笑)



8:00



出社

エアコンや冷凍機、ショーケースなど空調冷熱製品の営業に携わっています。得意先となる設備会社への提案・販売に加え、同行してエンドユーザーに提案も行います。

8:30



営業開始

普段の仕事着はスーツ…ではなく、作業着がほとんど。提案だけでなく現地調査や工事立ち合い、施工会社の手伝いも全部するのが私流。だからスーツだと動きにくいんですね。

13:00



チームで
難案件を乗り越える

大規模工事をタイトな納期で依頼されることもしばしば。そんな時、頼りになるのがメーカーと協力会社です。日頃の信頼関係から「小柳のためなら」と一肌脱いでもらっています。

18:00



帰社

資料や見積の作成、明日の納入品を積み込んだら仕事終了。“どこでも、誰からも買えるものをいかに自分から買ってもらうか”入社13年目の今もこの答えを探し続けています。

妻と子供との
時間を大切に

子供が小さいので休日は家族で過ごします。公園に行ったり、アニメを観たり…家族サービスをして妻を労いたいという気持ちもあるし。家族で過ごすこの時間が、僕の仕事の原動力にもなっています。仕事で大変なことがあっても、家族の顔を思い浮かべると乗り切れます!



8:30



出社・メールチェック

直接サポートする営業さんは部署の3名ですが、関わる人はとても多く、経理の方や他部署・他営業所の営業さん、取引先であるお客様まで幅広い方々と接しています。

9:00



お仕事開始

伝票処理や電話対応など営業を支える仕事全般に携わります。ただし、「営業」といっても仕事スタイルは人それぞれ。その人に合わせたサポートをするのが重要なんです。

14:00



月末の最終利益確認

日々の伝票や計上内容は隔々までチェック。小さなミスが命取りになるので特に気を使います。毎日きちんと処理していても、月末の最終確認はやっばりドキドキしますね。

17:30



退社

残業はほとんどないので定時に退社することが多いです。週末には職場のメンバーと食事に行くことも。プライベートも満喫できる環境です!

年に一度は海外旅行!
メリハリあります

当社は有給休暇促進を行っているのでお休みがとりやすいのが魅力です。お盆や年末年始は通常の休みに加え、土日を含めて4連休も取得可能!入社2年目はニューカレドニア、去年はパラオに出掛け、社員旅行では台湾やグアムに行きました。



8:00



出社

各種産業に必要な不可欠な様々な高圧ガスのルート営業に携わっています。約60件の既存顧客への提案・受注・配達を行うのが私の仕事。得意先は製造業がほとんどです。

8:30



配達・営業活動へ

当社は一見するとガスのみを扱う会社に見えますが、実は商品ラインナップが幅広く、溶接材料や各種機器まで何でも来い!色々提案できるのが強みです。

15:00



とある製造業の
お客様を訪問

10年ものの機械が止まった…と連絡あり。修理か入替を検討されていましたが、今後のことを考えて入替を強く推奨。迅速な対応が奏功し、ご契約いただきました。

18:30



帰社後に事務処理

営業だから是非でも結果を残したい。そのためには何が必要なのか…それは私自身がお客様から必要とされる人間であること。そう考えつつ、明日の準備を行います。

野球にゴルフ、
飲み会など休日を満喫

高校球児だったので今も草野球を続けています。ちなみに出身校は地元でも有名な古加古北高校!野球を通じて培った礼儀や体力も私の強みです。最近では大人の嗜みとしてゴルフを始め、社内コンペでもかなりの好成績を残しています。目標は池田さんのベストスコア!



熱い想いを次代へつなぐ 求めるのは、人、仕事、想いを 託せる仲間たち

みなさんは何を基準に企業を選んでいきますか？上場企業や知名度、トレンド業界などなど、知っているから受けてみるという
安直な企業選びをしていませんか。私たちがみなさんに伝えたいのは、その企業で何をしたいか、何ができるかを
考えた上での就職活動です。例えば、若手のうちから責任ある仕事に携わりたい人が大企業に入っても、
その夢は叶わないかもしれません。しかし、ネクスト・ワンならそれを実現できるチャンスがある。
当社は大企業ではないけれど、だからこそやりたいことに挑戦でき、
頑張れば将来は経営の中枢に携わることも可能です。
しかも私たちは長い歴史を誇る少数精鋭の安定企業。
だからこそ、安心して働ける環境と適材適所での活躍を約束できると自負しています。
たった一つの強みでも構わない。誰にも負けない君の個性を、
熱い想いを、ぜひ当社で活かしてください。

さあ君も、
ネクスト・ワンの想いを
つなぐ一員に

管理部 三軒智嗣

管理部 岡本愛

管理部 山口由賀

管理部 橋本千昌



Passion
NEXT ONE
Interview with
PRODUCTION TEAM

CONNECT

個性を生かし、企業内の起業家に！

ネクスト・ワンの主力商品はガスですが、当社はそれだけの会社
ではありません。総合商社として幅広い商材が得意で、若くも
営業一人ひとりに大きな裁量を与えられるのが特長です。提案手
法も、価格も、売り方も、すべて自分で考え実行できる。だから付
加価値の高いビジネスができるんです。言われたことを、ただこな
すだけの仕事なんてつまらない。そう考える人材なら、きっとやりが
いを感じてもらえるでしょう。もちろん成果に対する評価もしっかり
行年功序列というよりも、実力主義の老舗企業。それがネクスト・
ワンなんです！また、教育環境も手厚く、平日にセミナーを受講す
ることも可能。資格取得支援もあるのでスキルアップも図れます。

オフも全力！これが信条。

仕事へのモチベーションを維持するにはオンオフのメリハリが大事。
当社は有給休暇の取得促進を図り、しっかり働き、たっぷり休める環
境を整えています。この制度を活用して毎年海外旅行に出かける社
員も少なくありません。また、繁忙期を除けば残業も少なめ。だから、
仕事帰りの女子会や飲み会、ショッピング、ジム、お稽古も自由自
在。プライベートも充実できるのが魅力です。そして、なんと言っても
社員同士の絆が強く、拠点や部署を超えた連携も、チームワークあ
る仕事環境がやりがい、働きやすさを生み出しています。それともう
一つ、ネクスト・ワンといえは地域の有名企業。地元の方々に愛され
る、なくてはならない組織の一員という喜びも味わえますよ！



NEXT ONE

ネクスト・ワン株式会社

〒675-0039 兵庫県加古川市加古川町粟津805-3

TEL:079-421-1111 E-mail:info_next@next-1.co.jp

www.next-1.co.jp