



R e c r u i t G u i d e

総合レンタル業のパイオニアとして
人と社会、地球のために。



創造をシェアする、

建設機材全般から測量・測定機器などの精密機器、イベントや展示会で
使用される各種構成材、環境汚染や地球温暖化に配慮した新型機械のレンタルまで。
企業の省資源・省コスト、新たな創造をとともにめざすリーディング・カンパニーです。

総合レンタル業のパイオニアとして経済社会に貢献します。

西尾レントオールは1965年、当時日本では目新しい
「レンタル」を建設機械(舗装機械)からスタートさせ
た「総合レンタル業におけるパイオニア」です。今日
では、什器備品を含む建設機材全般から、測量・測定
機器や通信映像機器に代表される精密機器、それらの

ノウハウを生かした情報化施工システムや、安全や
環境に配慮したオリジナル機器の開発、数々のイベ
ントや展示会で使用される各種各様の構成材・テント
など、その取り扱い分野を大きく拡大させ、省資源化、
コスト削減に多大な貢献をしています。

● 土木・道路工事

道路や電気・水道、空港、鉄道
など公共性の高い工事や作業
に機械・機材をレンタル。

トンネル、ダム、鉱山、鉄道工事向け
などの専門分野にも進出しています。

● 建築・設備工事

超高層ビル建築から大型商業
施設、マンション開発に向けた
クレーンや機材をレンタル。

ビル外装・設備の更新、耐震補強工事
などのリニューアル工事にも対応します。

東南アジアを中心として海外
拠点を拡大し、機械・機材、人材
を大型プロジェクトへ供給。

シンガポール、タイ、マレーシア、ベト
ナム、中国、オーストラリアなどに
海外展開しています。

建機分野

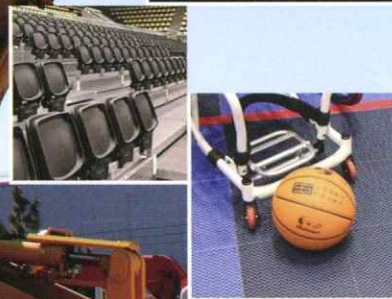
海外事業

イベント 展示会分野

ブース構成材のレンタルと設営、
デザインや映像機器などの企画
をトータルに提案。

地域イベントやスポーツ大会、各種
式典まで多様な企画に対応します。

S P I R I T



想いをシェアする。

私たちにとってもっとも大切な資産は「人」。常に前向きなチャレンジ精神、
最後まであきらめずにやり遂げる責任感、一步一步自分を高めていこうとする向上心。
そんな想いを分かち合いながら、一人ひとりが飛躍できる場所がここにあります。

4つのフィールドが響き合い、新たな価値を生み出す力へ。

西尾レントオールにおける基本職種は「営業」「技術」
「フロント」「事務」の4職種です。総合レンタル業のパイ
オニアとして経済社会に貢献する。その目標を達成する
ため、社員一人ひとりが多かれ少なかれ不安や希望と
いったさまざまな想いを抱きつつも、前を向きながら

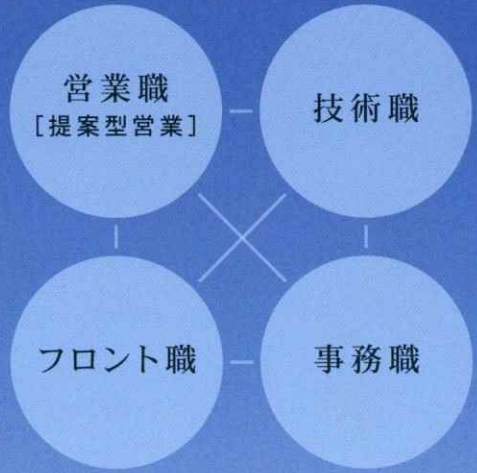
社会的役割を担い、自分にとって、お客さまにとっての
理想の将来を創造するために日々取り組んでいます。
社員は「同じ目標に向う仲間」であり、「切磋琢磨する
ライバル」。何より大切な資産は「人である」と私たち
は信じて事業展開をしています。

単に機材を貸すだけでなく予算・
工期にあった商品・工法を機械・
機材のプロとして提案。

提案型営業でビジネスを切り拓く
リードオフマン的な存在です。

お客さま対応の最前線として
機械・機材を的確に提供し、
在庫状況・稼動状況を把握。

技術職をはじめとした各職種との
連携において「チームの要」とな
る重要な役割を担っています。



- 整備士
- システム&サービスエンジニア
- 商品管理技術

整備・点検・修理に加え、改良
や新商品の開発も行います。

全従業員の3割を占め、安全性と
信頼性を守るプロ集団です。

売掛・買掛といった経理事務、
会社の資産管理を中心に、顧客
対応なども行います。

経理事務を中心として、フロント職
のサポート役としても活躍します。

H U M A N



仲間であり、ライバルである先輩たちとともに、

■先輩インタビュー

営業職



お客さまの視点に立った提案力で、地域でもっとも愛されるレンタルへ。

現場 に足を運び、自らの目で見て、最適な機械・機材のレンタルをご提案するのが私の仕事です。ただ依頼されたものを貸し出すだけではなく、機械・機材のプロとしてお客さまの期待を超えるご提案ができるよう心がけています。レンタルを行う分野は建築、道路、土木、電気など多岐にわたり、難しいご要望も数多くありますが、自分がご提供した機械・機材で建物や道路が出来上がっていくさまを目の当たりにしたときは、とても大きな喜びを感じる瞬間です。これからもお客さまの視点に立った提案型営業で、一つひとつ信頼を築きながら地域シェアNo.1を目指しています。

フロント職



社内におけるチームの要として、さらにレンタルの価値を広めていく。

最前 線に立ってお客さまからの問い合わせに対応し、商品の在庫や稼働状況を確認します。各職種と連携を取りながら商品の段取りをする、まさに“要”のような存在です。ご要望を正確に把握することはもちろん、機械・機材にトラブルが生じた際の入れ替え、受け渡しの対応など幅広い業務をこなすため、フロントの仕事には豊富な商品知識に加えて高度な判断力が要求されます。それだけに責任も大きくやりがいのある仕事です。レンタル商品は、お客さまにいかにも多く使っていただけるかが重要です。チームの要となってレンタルの魅力、新たな価値を創造していきたいと思っています。

事務職



社内スタッフへのサポートを通して、お客さまのご満足をかなえたい。

綿密 に社内のスタッフと連携を取りながら、そのサポートを行うのが事務職である私の役目です。請求書の発行・送付や、入金確認・処理などが主な業務ですが、営業スタッフの顧客管理のサポートや、フロントのサブとして電話での受注や来客時の対応、また出張修理が必要になったときは整備士と連携して依頼を行うなど、常に他のスタッフと協力し合って仕事を進めることになります。お客さまとダイレクトにかかわる機会は多くはありませんが、社内全体のサポートを通して、たとえ小さなことでもお客さまのお役に立てたときがいちばんうれしいです。スタッフ全員が存分に実力を発揮できる環境を支える、それがこの仕事の誇りです。

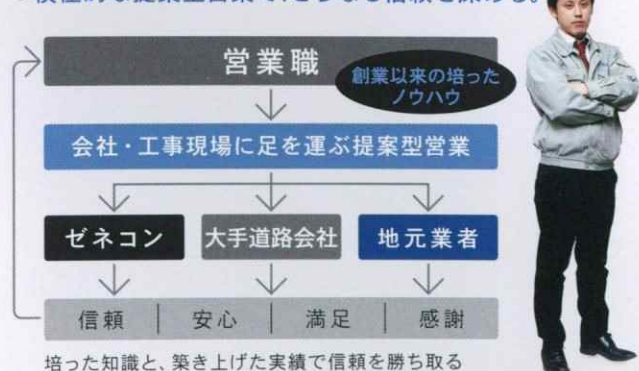
技術職



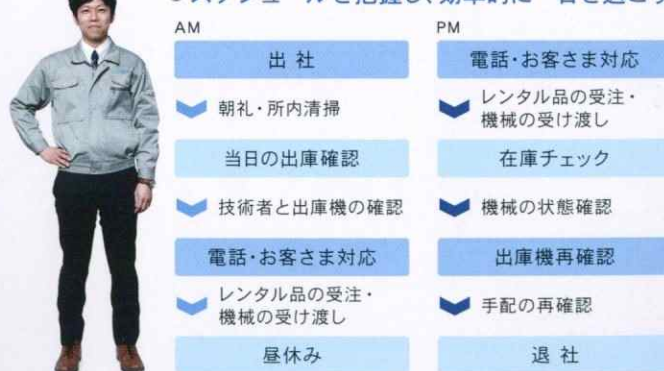
自らの技術力を磨くことで、どんなときも現場の安全を守り抜く。

万全 の状態で安心して機械・機材をお使いいただくため、レンタル商品の点検、整備、美化に努めています。工事現場における機械・機材の故障はとくとして人命にかかわるため、ただちに現場へ足を運び、その場で修理・復旧作業にあたります。業務上、資格が必要な機械を扱うことがほとんどですが、西尾レントオールには資格取得や技術研修などさまざまなサポート体制が整っています。私もこれまで高所作業車やバックホウ、ローラーを操作する資格を取得してきました。業務を円滑に行うためだけでなく、現場の安全をしっかりと守り、お客さまの期待にこたえるために、自らの技術力の向上と知識の習得に日夜取り組んでいます。

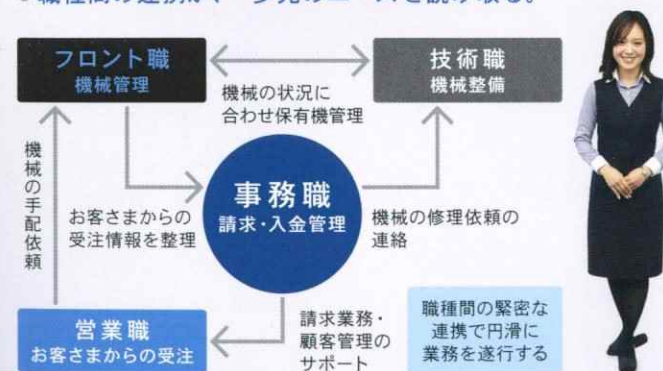
●積極的な提案型営業で、さらなる信頼を深める。



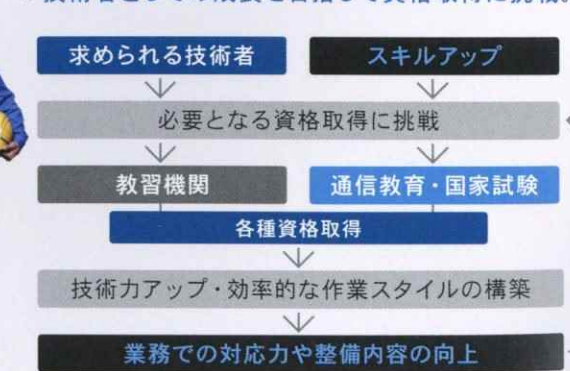
●スケジュールを把握し、効率的に一日を過ごす。



●職種間の連携が、一歩先のニーズを読み取る。



●技術者としての成長を目指して資格取得に挑戦。



Topics

01 ■今、注目を集める建設ICTで業界をリード
最先端の「ICT施工」と「無人化施工」への取り組み。

少子高齢化や熟練オペレーター不足といった課題をレンタルの切り口から解決するため、当社は1990年代から国内で最初に情報化施工の研究を開始。予め入力した現場情報とGPSやLPSによって、重機が自らの位置を判断して自動運転を行い、

高精度で安全な施工を実現しています。また、重機車両を無線機を用いて遠隔操縦し、危険な場所でのオペレーターの安全を確保する無人化施工にもレンタル業界でいち早く取り組み、その実績とノウハウが高く評価されています。

豊かな思考力と、積極的な行動力を育てる。

■ 教育研修制度

社会人となるための準備として、入社前レポートという形式で社会人としての基礎を習得します。4月第1週には、新入社員集合研修を実施。その後、配属先に赴任となりますが、1年間はOJT研修を行い、先輩社員〔OJT〕がマンツーマンで実務指導を行います。入社半年後にフォロー研修を実施し、全国の同期との情報交換と、今後の自らの進め方を確認。新入社員としての1年にわたる研修を終えた後、本格的なビジネス社会への船出となります。



人材育成の指針 「任すから任すに足りる人」

何事にも常に前向きに取り組むプラス発想、最後までやり遂げる責任感、自らを高めようとする向上心。これらを育み、社員一人ひとりが自信を持って仕事を進めることができるよう十分な教育環境を整えています。



A 新入社員集合研修

全国の新入社員が一堂に会し、会社の基本事項から社会人としての基礎を学びます。

4月1日を含む週に約5日間の合宿形式で実施します。

B OJT研修

入社1年間は、先輩社員〔OJT担当者〕によるマンツーマンの実務指導を受けます。

仕事の意味や目的、流れを教わり、知識と対応力を身につけます。

C 資格取得・通信教育

業務に必要な資格を計画に基づいて順次取得していただきます。

自己啓発の一助として通信教育制度も設け、内容に応じて費用も負担します。

D フォロー研修

入社後の振り返りや個人面談・ロールプレイング・情報交換会などを行います。

目標を再確認し、さらに上を目指すためのきっかけづくりになります。

E メーカー研修

必要に応じて各支店や営業部単位または、プロフィットを超えて横断的に実施されます。

専門的な知識を身につけ、技術力のさらなる向上を図ります。

F 地域単位勉強会

全体研修とはまた違った、地域ごとに特徴のある実践的な知識を学びます。

より地域に密着した商品企画、新たなサービスの創造につなげます。

G 新任指導者育成研修

OJTとなる若手社員を対象に、指導者としての基本を学び習得するための研修です。

今後入社してくる新入社員に実務指導を行うために必要な研修です。

H 昇格研修・昇格試験

給料UPや職務拡大のために昇格試験に合格し、社内等級を上げていく必要があります。

等級は1～8級。一定の条件を満たすことで受験が可能となります。

■ 人事制度

人事制度は目標管理制度を根幹としています。目標管理制度の目的は、自らが“Plan・Do・Check・Action”のサイクルを回せる＝セルフマネジメントの出来る人材を育成すること。社員ひとりが年間目標を設定し、その達成度合が昇給・賞与・昇格〔社内等級〕など全般にわたって個人に還元されていく仕組みになっています。



■ 職能資格制度

失敗を恐れずにチャレンジできる未来を見据えた人材への成長が、さらに強い企業への変革をもたらす近道だと考えています。

職務遂行能力〔保有能力〕 社員の等級を格付け

新入社員は1級に格付けされ、職務遂行能力の水準に応じて1～8級まで等級分けをし、社員の評価を行っています。じっくり腰を据えて次の段階にチャレンジしていく過程で人間性が成長し、等級とともに報酬も上昇する制度は、社員にとって大きな安心感につながります。

常に長期的な視野

人間力・仕事力・報酬UP



■ 目標管理制度

自らが“Plan・Do・Check・Action”のサイクルを回せる＝セルフマネジメントの出来る人材を育成します。

与えられた目標に追われるのではなく、自分で設定した目標を追うことこそが、真の成長だと考えます。

■ ランクUPノート

年1回全社員に配布される自己管理ツールです。

チャレンジシートで設定した年間の挑戦目標を細かく落とし込み、その成果を日々チェックを繰り返すことで年間目標達成につなげます。

年間目標 ▶ 月間目標 ▶ 週間目標 ▶ 日々の目標 ▶ 年間目標達成

● 個人目標の設定

チャレンジシート作成

仕事の成果と自らの成長に関する目標を設定し「チャレンジシート」を作成。1年間の業務のなかで、どれだけ達成できたかを自分自身で評価し、その度合が翌年の昇給率や昇給基準などに反映される仕組みです。

経営方針 ↔ 事業計画 ↔ 営業部目標 ↔ 営業所目標 ↔ 個人目標

■ PMB情報システム

社長賞 提案賞

社員の意見をボトムアップします。

仕事の効率や、顧客への利便性向上など、業務の改善に対する社員の意見・情報を社長にダイレクトに伝えるためのシステムを設けています。

P=プラス面・M=マイナス面・B=ビコース〔だからこうしたい〕という論法

■ 地域別採用窓口と対象エリア

東北地区 [宮城・岩手・山形]

〒984-0002 宮城県仙台市若林区卸町東5-7-1
TEL.022-288-4240 東北営業部 採用担当

栃木地区 [栃木]

〒321-0912 栃木県宇都宮市石井町3208
TEL.028-656-6243 栃木営業部 採用担当

首都圏地区 [東京・埼玉・群馬・千葉・神奈川]

〒101-0021 東京都千代田区外神田1-18-13
[秋葉原ダイビル9階]
TEL.03-6262-9825 東京支店 採用担当

四国地区 [香川・徳島・愛媛・高知]

〒763-0083 香川県丸亀市土器町北二丁目15
TEL.0877-25-2422 四国営業部 採用担当

西中国地区 [広島・山口・島根・鳥取]

〒731-3168 広島県広島市安佐南区伴南1-2-1
TEL.082-209-8210 西中国営業部 採用担当

北海道地区 [北海道] ニシオレントオール北海道

〒063-0830 北海道札幌市西区発寒10条14丁目
1068-15
TEL.011-671-2405 営業本部 採用担当

福島地区 [福島]

〒963-0551 福島県郡山市喜久田町字菖蒲池22-517
[三昇ビル201号室]
TEL.024-963-2407 福島営業部 採用担当

茨城地区 [茨城]

〒310-0845 茨城県水戸市吉沢町308
TEL.029-247-3240 茨城営業部 採用担当

中部東海・北陸地区 [愛知・三重・岐阜・静岡・石川・富山・新潟]

〒460-0003 愛知県名古屋市中区錦1-6-17
[オリジン錦ビル9階]
TEL.052-203-8240 中部支店 採用担当

東中国地区 [岡山・広島※福山まで]

〒700-0945 岡山県岡山市南区新保687-31
TEL.086-250-2408 東中国営業部 採用担当

関西・九州地区 [大阪・兵庫・京都・滋賀・奈良・和歌山・福岡]

〒542-0083 大阪府大阪市中央区東心斎橋1-11-17
[心斎橋NTビル]
☎0120-039-240 本社人事課 採用担当

採用に関するお問い合わせは、各地域の採用窓口または、
人事課にて受付いたします。

☎0120-039-240 本社人事課

URL <http://www.nishio-rent.co.jp/>

E-mail jinji@nishio-rent.co.jp



公式 YouTube



HPIはこちら

