



安全・安心を届けるコンサルタント

SENDAI MEIBAN

Corporate Guide



TOP MESSAGE

まだまだ余白の多い産業 社員一人ひとりが「挑戦」を

かつて保安用品業界では卸業を通さない「中抜き」が主流となり、販売価格の競争が激化した時代がありました。利益率が極端に低くなり、業界の将来性に不安を覚えた私たちが新たに始めたのが「保安用品のレンタル業」です。今日では業態のひとつとして広く認知され、現在当社は全国でもトップシェアを誇っています。この業界は余白が多い領域のため、社員一人ひとりがフロンティア精神を持ち、新領域に踏み込む好奇心と勇気を携えて邁進してほしいと願っています。また、私自身、生え抜きで社長に就任しており、誰にでもチャンスがあるというのも当社の魅力です。



profile
代表取締役社長 鹿又 浩行

挑戦する気持ちを
応援します！



1 愛嬌のあるキャラクターからメーカーとのコラボ商品まで、社員たちが手にする親しみやすいグッズの「バリケード」は、同社受発注によるオリジナル商品。安全を守りながら現場や道ゆく人を和ませている。2 クライアントからのオーダーに応じて在庫を確認。オフィスに隣接する倉庫からフォークリフトで出荷点検を行う。3 倉庫内では、レンタル機材の整備や入庫・在庫の管理、メンテナンスを行っている。4 東京オリンピックでも同社の商品が使用された。5 お客様の窓口である営業職と、商品を管理している業務職が常に連携をとりながら商品を動かしていく。6 お客様との商談では、常にアンテナを立てながら隠れたニーズをすくいだす手腕も大切な。

会社情報

- 設立 1969年6月
- 代表 鹿又 浩行
- 資本金 3億5,000万円
- 従業員数 875人(男712人/女163人)

〒983-0013
仙台市宮城野区中野5-8-5
TEL/022-388-7334
FAX/022-388-7352
https://www.s-meiban.com

求人情報

- 初任給 総合職(法人営業)/大卒231,250円
※固定残業代20時間分を含む。超過分は別途支給
※社宅手当別途支給(※50,000~80,000円/地域により異なる)
- 業務職(倉庫管理)/大卒210,000円、短大・専門卒200,000円、高卒190,000円
- 福利厚生 社会保険完備、退職金制度、財形制度、従業員持株制度、各種研修(年1回)、社員表彰制度、慶弔金制度、交通費支給、社員旅行(隔年)、災害見舞金、確定拠出年金制度
- 休日休暇 土・日曜、祝日、年末年始、夏期休暇(年間125日)、産休・育休制度、特別休暇制度(慶弔)※その他、年次有給休暇
- 職種 総合職(法人営業)、業務職(倉庫管理)
- インターンシップ受け入れ/あり ■大学生アルバイト受け入れ/なし
- 採用担当者連絡先/TEL022-388-7334(中條・遠藤)
recruit@s-meiban.com

CORPORATE RESEARCH 採用ページはコチラから

- 会社案内請求
- 自社説明会
- 会社見学



マイナビ リクナビ

採用までの流れ

- ① エントリー
- ② 会社説明会(部門毎の説明、質疑応答など)
- ③ ES提出
- ④ 一次選考(グループ面接)
- ⑤ 一・五次選考(適性検査)
- ⑥ 二次選考(個別役員面接)
- ⑦ 内定通知



せんだいめいばん 株式会社仙台銘板

保安・安全用品の販売・レンタル業

まちづくりの安全をリードする 保安・安全業界No.1の専門商社

業界のパイオニアとしてトップシェアを誇る

道路規制やイベント会場などで活躍するカラーコーンやバリケード、工事灯といった「保安用品」、工事現場の安全を守るベストやヘルメットなどの「安全用品」はかつて、使用時に購入するものであった。『仙台銘板』はこれら安全・保安用品のレンタルというビジネスモデルを、初めて確立したパイオニアだ。同時に数万点超の安全・保安用品を販売する商社として業界でもトップのシェアを誇る。

1969年に設立し、今年で創業53年目。北海道から沖縄まで全国に61拠点を展開し、2021年3月期には343億円の売上を達成した。主幹事業はインフラ整備を中心とした公共系の土木工事であり、景気に左右されない確かな基盤が同社の成長を支える。地域特性に即した、きめこまやかな対応と課題解決に役立つ提案力が同業他社を駕する大きな強みだ。

ニーズを先読みした提案で新規開拓を目指す

総合職 高橋 創 2021年4月入社(左ページ写真真ん中)

2021年に新卒で入社し、石巻営業所で法人営業を担当しています。就職活動をする前までは当社のような業種の存在自体を知りませんでした。就職支援サービスを通じて参加したインターンシップでアットホームな社風に触れ、入社を決意しました。

現在は先輩社員に同行しながら、自分では思いつかないようなアプローチや提案内容などを、必死に吸収しているところです。先輩方の仕事を見ていると本当に発見が多いです。例えば、お客様の次期工事を見越したニーズの先読みや、商品のデメリットまであえて開示した上でのセールス。これは商品特性を熟知しているからこそできることです。営業所が開設したばかりの石巻エリアは、他エリアと比べ余白がまだまだあります。そこでどうシェアを伸ばしていくかが自分のミッションだと考えています。

社員教育にも力を入れている当社は、研修も手厚く整備しています。一人ひとりの成長を促してくれる環境が整っているため、ゼロからのスタートでも安心してチャレンジできますよ。

インフラを整える 保安・安全用品の販売&レンタル

保安・安全用品のレンタル・販売

現場の声を吸い上げプロの視点から安全を設計。新商品の自社開発も通じ、現場目線で最適なサービスを提供しています。

保安・安全用品「レンタル」のパイオニア

使い捨てが主流だった保安・安全用品をレンタルするという、オリジナルのビジネスを確立。豊富な品揃えと在庫量、それぞれの現場に沿った課題解決力とニーズに応える柔軟な対応力で業界トップを実現しました。

OUR BUSINESS



黒板・件名版／立看板
規制材／保護具
事務所周辺用品
測量関連・道路標識関連…など

単管バリケード／セーフティコーン
各種ゲート／内照式標識
プリズム蛍光高輝度反射看板
規制車昇降架台ソーラー式…など

道路工事
護岸工事
トンネル工事



9割がインフラ整備 などの公共工事

主な事業フィールドは景気に影響されにくい公共工事です。国や都道府県など自治体の安全をサポートし、産業や人々の暮らしの基盤を継続的に支えています。

イベント関連周辺
現場事務所周辺
建築工事

公共事業

BUSINESS FIELD

安全品質にとことんこだわる

ニーズに応える 自社開発商品

愛嬌のあるポーズで歩行者の安全を守る「サルガード」や、異物設置防止・風による転倒を防ぐ「テロ・対策コーン」など、全国で活躍中のアイテムは仙台銘板が生みの親。既存商品の活用はもちろん、現場に近い距離感を活かしニーズに応える商品を最適な形で実現できるのも強みです。



新たな市場を開拓 ECサイト

自社ECサイトと複数のオンラインモールを活用し、エリアや土木建設分野以外にも事業の関口を広げ、新たな市場を開拓。全国どこでも安定したサービスを提供し、世界を見据えた情報発信を目指しています。



安全のプロの証 保安・安全士

安全の実現のためには、現場に応じた安全体制全体の設計・必要な保安用品の配置・施作を徹底するプロが必要不可欠です。仙台銘板では「保安・安全士」という独自の社内資格を創設し、社員全員が安全のプロとしての基礎技能を習得。各等級で個々のスキルを見える化し、専門家としてのステップアップを目指しています。



数万点を超える品揃えと柔軟な提案力で国内の保安・安全業界でトップシェアを誇っています。商品レンタルのパイオニアとして、景気に左右されないインフラ整備などの公共事業をフィールドに、安定した市場と基盤で成長を続けています。

安全・保安業界トップシェア 仙台銘板には”選ばれる”理由があります

1969 | 会社設立
創業者 伊藤紀明が、仙台市太白区において(株)東洋防災仙台銘板を設立(資本金80万円)。東北6県の防災業者向けの消防標識・誘導灯等、防災用品の卸売を始める。

1973 | 保安用品の取扱い開始
(株)仙台銘板と社名を変更。保安用品の卸売を開始し、ビジネスフィールドを拡大する。

1985 | レンタル事業開始
主力商品たる保安用品のレンタル専門業者として、国内の先駆けとなるビジネスモデルを確立する。

1989 | 東北・北海道トップ
東北及び北海道において売上高トップの地位を獲得する。以降、積極的に営業所開設・増資を行い、東日本で事業を拡大。

2008 | 売上100億円達成
商圏を全国に拡大するためM&Aを実施。看板等のデザイン・制作を行うグループ会社(株)関東サインを設立。

2021 | 創業52周年
創業52周年を迎え、売上は343億円を突破。全国に56の営業所、61の拠点をもち、今後さらにこれを拡大。どの地域でも同様の質の高いサービスが提供できる地域密着型を目指し、成長を続ける。

暮らしに必要な不可欠な建設業。その安全を確保するという重要な仕事を我社はしています。建設業は労災件数が多い産業の一つですが、私たちはこれをゼロにすべく日々奮闘しております。「安全を突き詰める」をモットーに、「現場」「現物」「現実」を常に直視して、建設現場から一企業の小さな力ではありますが、社会を明るく照らす貢献をしていきたいと考えております。

代表取締役社長
鹿又 浩行

略歴
1985:新卒入社
2012:取締役就任
2021:取締役社長就任

保安・安全業界No.1

全国に56の営業所・61の拠点を展開し、地域に根ざした細やかなサポートで多様なニーズに応えながら、更なる拠点拡大を続けています。



(法人営業)
仙台銘板 総合職の
一面、お見せします



8:45 ● 出社・朝礼

出社後、担当制の掃除を済ませ班ごとに営業状況を共有し合い、自分のデスクへ。メールチェックや受注案件の確認・お客さまの元へ打合せや提案へ。



10:00 ● 現場で打合せ

問題解決のため新しい提案はもちろん、既存の状況を改善するための提案も。入社1年目は約半年間先輩たちと同行し、現場の様子やお客さまとのやりとりを学びます。

高橋さんの真面目な仕事ぶりを頼もしく思っています。これからも一緒にやっていきたいですね。



15:00 ● 上司に相談タイム

疑問点は直ぐに先輩・上司へ相談。数万点に上る商材から、それぞれの現場に合うものをピックアップし、よりよい提案ができるよう最善を尽くします。相談しやすい雰囲気が個人の成長に繋がっています。



圧倒的な商品点数!

17:45 ● 退社

定時後に残業がある場合でも19時退社が徹底され、仕事とプライベートの切り替えバッチリ。退社後は体を動かしたい人たちが集まってフットサルへ向かうことも。



仙台営業所 所長より一言

数々の先輩同行を経て、提案の仕方や納品・引き上げまでたくさんのことを吸収している高橋さん。そのひたむきな努力と素直さが、お客さまと良好な関係が築けている秘訣だと思います。経験値が増すにつれ、仕事ももっと楽しくなってきます。そういう醍醐味も味わってほしいですね。

仙台営業所 所長 小松 航



オープンな社内では
笑顔が絶えないのが印象的



成長していくのが
もっともっと
即戦じやない

確かな提案力と豊富な商品展開で
イベントシーンの安全をサポート business performance
事業実績

工事現場はもちろん、全国的なイベントやスポーツ大会など多種多様なシーンで安全面をサポートしています。



東京オリンピックでも
当社の商品が安全をサポート。

イベント施工例

異物混入や風による転倒も防止する当社オリジナル商品「テロ対策コーン」がマラソンや駅伝大会の安全を守る



営業 must item



営業バッグは持たないのが「高橋スタイル」。必要最低限のアイテムと熱い心を持って営業に向かいます。

こぼれる笑顔
熱いハート

自分の得意分野に合わせた営業スタイルを、自由に作っていきける環境が魅力ですね!





忙しいときこそ
慎重に作業しています

業務職
山内 雄太

在籍年数: 3年5ヵ月

- 8:45 ●【朝礼】①
営業所全体の朝礼に参加し、スケジュールを把握
- 8:50 ●【朝礼】②
業務職の社員・アルバイトのみでも朝礼を行い、危険予知の確認を実施
- 9:00 ●商品積込み
ヘルメット・手袋を着用し、フォークリフトで車に商品を積込む
- 10:00 ●検収作業
返却された商品に破損などがないか確認
- 12:00 ●【昼食】
営業所でまとめて注文しているお弁当は栄養バランスも◎
- 13:00 ●未客対応
屋礼で安全運転・安全作業を確認後、お客様の対応と検収作業を再開
- 15:00 ●小休憩
水分補給は大切
- 16:30 ●商品積込み
運送会社に翌日配達してもらう商品の積込みを行う
- 17:30 ●整理整頓
作業が落ち着き次第、片付けを開始
- 18:00 ●【退社】



お客さまに寄り添える
営業を目指します!

総合職(法人営業)
三浦 優弥

在籍年数: 1年8ヵ月

- 8:45 ●【朝礼】
1日のスタート。全体の士気を高める
- 9:00 ●システム入力
前日の受注案件の入力
- 10:00 ●納品準備
商品のピックアップなど。納品は業者に委託することあれば、自ら行うことも
- 10:30 ●同行営業
先輩社員に同行して、お客さまのところへ商品をお届け
- 12:00 ●【昼食】
先輩社員によってエリアが違うため、地方の名物をご馳走してくれることも
- 13:00 ●訪問・打ち合わせ①
現場の進み具合や今後の予定を確認
- 14:30 ●訪問・打ち合わせ②
現場で必要な商品や規制材の受注、営業所へ見積り作成依頼
- 16:00 ●引上げ作業
工期が終了した現場の商品、規制材を回収
- 17:00 ●帰社
メールの確認や、見積りの作成などを行う
- 17:45 ●【退社】
翌日の計画調整・デスクの片付けをして退社



お客さまにプラス1の
提案を心がけています

サポート職(営業事務)
鈴木 望

在籍年数: 2年6ヵ月

- 8:45 ●【朝礼】
連絡事項などを所員全員で共有する
- 8:45 ●お客さま対応スタート
事務所の電話は8:45～、受付は9:00～受付開始
- 10:00 ●メールチェック・電話対応
お客さまをお待たせしないよう素早く対応
- 11:00 ●資料作成
注文頂いた商品の見積りなど
- 12:00 ●【昼食】
休憩時間のおしゃべりも大切なコミュニケーションのひとつ
- 13:00 ●お客さま対応
午前中同様、電話・受付対応を行う
- 15:00 ●受注・見積り対応
外回りしている営業社員に代わって対応し、スムーズな営業をサポート
- 17:00 ●請求書作成
請求書の作成は、入金に関わるとても重要な仕事
- 17:45 ●【退社】
処理量が多い月初以外は基本的に定時退社。仕事終わりは友人とのお飯などを楽しむ



経験を積むほど仕事が
面白くなってきました

総合職(法人営業)
納 靖宏

在籍年数: 6年6ヵ月

- 8:45 ●【朝礼】
班内で営業状況を日々報告・共有
- 9:00 ●アボ取り
建設新聞に記載のある工事現場の落札状況を確認し、建設会社へ電話
- 10:00 ●移動
車で営業エリアへ移動
- 11:00 ●訪問・打ち合わせ①
前日にアボが取れたお客さまへ商品提案
- 12:00 ●【昼食】
コンビニで済ませる日もあれば、お店に入ってみることも
- 13:00 ●飛び込み営業
午後は新規顧客リストを元に飛び込み営業
- 15:00 ●休憩
長時間の運転の中には少しの休憩も必要
- 16:00 ●訪問・打ち合わせ②
急なアボが入ったりする場合はほとんど。お困りのお客さまにはすぐ対応
- 17:00 ●見積り作成
帰社後、その日依頼を受けた内容の資料を作成
- 18:00 ●【退社】
退社前には必ず整理整頓!

