

Recruiting Guide

株式会社山産

Check!



【“社員の会社”として第二創成期をスタート】 強固な財務体力をバックボーンに、産業機械の総合商社と上下水道設備の建設という2つの事業フィールドで躍進中!!

Guide 01 会社紹介

各自治体の上下水道を支えるインフラ設備機器。人々の暮らしを守るために確かなモノを提供するとともに、そのメンテナンスも重要な任務です。



お客様のニーズを聞き出し、その解決策としてさまざまな機器を提案していく。要望を聞き出すためにも提案するためにも、高度な専門知識は欠かせません。



名実ともに“社員の会社”として生まれ変わった山産。

私たちが山産の事業は二本の大きな柱で成り立っています。ひとつは環境事業、そしてもうひとつが産機事業です。環境事業部では市町村を取引相手に上下水道など、暮らしに欠かせないインフラ設備機器の工事施工からメンテナンスまで一手に引き受けています。産機事業部の「産機」とは産業機械を意味します。こちらは化学プラントから汚泥、建材、廃タイヤといったものの処理プラントをはじめ、風水力機械、輸送・搬送設備、FA、食品加工機械など、ありとあらゆる産業に関わる機械を商品として、民間大手企業と取引を行っています。また、近年は試験機器の分野においての活躍もめざましく、大手自動車メーカーやオイルメーカーの強力なパートナーとして事業を推し進めていることも付け加えておきましょう。私たちの事業の特色は「技術主導型機械商社」という言葉がよく表しています。洗練された営業力と高度な技術力を併せもち、市場のニーズを素早くキャッチするとともに、そのニーズにマッチした商品を提供。さらにはさまざまな新商品の開発をさまざまなメーカーとともに進め、どのような

ユーザーニーズにも果敢に答えています。すでにおわかりかと思いますが、山産の大きな強みのひとつは、取引先に恵まれていることです。そのため安定経営がはかれ、1975年から長きに渡る無借金経営を実現していることが、その優位性を端的に示しています。安定経営のもと、社員はその能力を最大限に発揮してくれています。そうした社員の仕事や会社に対する熱い思い入れから、2011年には、全ての株式を社員が所有することとなり、名実ともに“社員の会社”として生まれ変わったのです。そしてこれからも感謝の気持ちと謙虚さを忘れず、会社を良くする建設的な提案に広く耳を傾けコンパクトではあっても社員自ら誇れる企業にしたいです。その為にも私たちは、積極的に自ら仕事をプロデュース出来る若い力を求めています。皆さんと一緒に“社員の会社”として第二創成期をスタートしていけることを楽しみにしています。(代表取締役 伊東 洋)



伊東社長は、新卒社員から社長に就任した二人目の社長。「仕事は楽しくやる!」をモットーに代表でありながら客先、メーカー、現場を飛び回る。

Guide 02 仕事紹介

新しい機器を取り入れることでどれだけ経費を削減し、どれだけいいモノをつくるのが可能になるのか。裏付データとともに、営業の情熱も何よりも必要だ。



工事現場の管理も大切な仕事だ。多くのスタッフをまとめ、完成させていくのは簡単ではない。それだけにやりがいも大きい。



企業のおすすめポイント

山産の人事担当者にとって大変なのが、自分の会社がどういう会社で何をやっているかを説明することだという。よく使うキャッチフレーズは「産業機械の総合商社」だが、いまひとつわかりにくい。そこで取り扱っている産業機械や上下水道に関わる機器類の話をするが、やはりピンとくる人は少ないようだ。実生活ではあまり見かけることがない、というよりほとんど見ることのないものばかりだからだ。山産を就職先として捉え理解しようとするなら、もうちょっと違った視点で見るといいかもしれない。同社は2010年、新社長が就任した。社員から誕生した、いわゆる生え抜きの社長である。株主構成が大きく変わり、同社にとって第二創成期の始まりを告げた大改革の結果である。人事担当も熱っぽく語る。「あなたが社長になろうと思えばなれる会社です」。さらには「熱心に取り組む人が、どんどんもちあげられる会社になった」と言う。無借金経営、優良取引先、そして生え抜きの社長。このキーワードから、同社への理解を深めてみれば、もっとおもしろいものが見えてくるに違いない。

★★★



無借金経営の安定感は、働く社員にとって何より。給与面も業績に応じてしっかりと社員に還元している。(社員旅行:台湾九分にて)

Guide 03 (株)山産 スナップ

盤石な安定基盤があるからこそ、思いきってやりたい仕事に挑戦できるフィールドです!

次世代を担う先輩社員3名が語る山産の魅力

10年以上のキャリアを積み、次世代の山産を担う存在として期待されている先輩3名をインタビュー。この会社だからこそ得られるやりがい、そして実現できる目標とは?
 ■松永 薫 (1995年入社) 徳山営業所 所長
 ■山本 豊 (2000年入社) 岩国営業所 係長
 ■森反 優貴 (2003年入社) 東京支店 係長



まったく異なるふたつの営業を経験したからこそ理解することができた、それぞれのやりがい。

私が山産に入社したのは、もう20年近くも前のこと。まずは宇部営業所からキャリアをスタートし、2003年に東京支店に異動しました。この会社の面白いところは、拠点によって営業スタイルが大きく異なるという点。宇部営業所では、化学系メーカーの生産プラントで使われるさまざまな産業機械を取り扱い、必要に応じて据付け工事などの現場監理まで行っていました。ポンプ、送風機、粉碎機、輸送機、ろ過・脱水機、乾燥機など、お客様のニーズに応じて多種多様な機械を販売するというのが、ここでの役割だったんです。しかし、異動した東京支店の営業一課は、真空ポンプの販売に専門特化したセクション。商社よりもメーカーに近い立場でお客様と接することになるため、より深い商品知識が求められるようになりました。幅広い商品を取り扱うことができる宇部営業所での仕事も面白かったのですが、ひとつの分野を深く掘り下げていく仕事も楽しいもの。東京支店では、真空ポンプのスペシャ

リストとしてお客様から頼られるので、つねに主導権を持って商談を進めることができます。それが、大きなやりがいとして感じられることは言うまでもありません。こうした経験を積み重ねた後に山口県へと戻り、現在は徳山営業所の所長を務めています。所長に就任してからはまだ2年ほどですが、私がいつも部下に言っているのは、トラブルやクレームなどはネガティブに捉えるのではなく、むしろチャンスであるということ。ここで迅速に対応し、お客様とメーカーの協力を得ながらきちんと原因を突き止めて解決すれば、それは確実にお客様からの信頼につながります。そこにいたるまでのプロセスは本当に大変ですが、この苦労を乗り越えた先には、再び大きなビジネスチャンスが巡ってくるものなんですよ。

[松永 薫]

就職活動では、苦労することも多々あると思います。でも、そこをきちんと乗り越えていけば、その経験はかならず社会人になってからも役に立つはずですよ。(松永さん)

きめ細かくコミュニケーションを取り続けることで、人間関係の幅が大きく広がりました。

学生時代、私は工学部の機械工学科に在籍していました。そのため、学校によせられる求人票は、ほとんどが製造業のもの。その中に、商社である山産の募集を見つけて、私は興味をもちました。と言うのも、メーカーなどの製造現場では、どうしても仕事を通して関わる人が限られます。私はたくさんの人々と出会い、人脈を広げられる営業職に就きたいと考えていたので、当社の求人を見つけた時には「これだ!」と思いましたね。そして、入社してから私が担当しているのは、上下水道設備などの公共工事を担う建設部門での仕事。ここでは官公庁の方々はもちろん、それぞれに専門的な技術をもった業者さんたちと出会うことができます。これは、まさに私が思い描いていた通りの環境ですね。そして、こうした業者さんたちを取りまとめて、工程管理や安全管理をしながら仕事を滞りなく進行させることが私の役割。ここでつねに意識しているのは、すべての業者さ

んたちときめ細かくコミュニケーションを取りながら仕事を進めること。正直、私だけで工程を組み、トップダウンで「いつまでにこの工事を」と指示することは簡単です。でも、それでは業者さんたちは気持ち良く仕事をする事ができませんし、思わぬトラブルを招く原因にもなります。だからこそ、私は工事が決まった段階からすべての業者さんたちを集め、それぞれの意見や都合を聞きながら工程を組んでいるんですよ。こうすれば、お互いに良い人間関係を築き上げることができそうです。そのおかげでスムーズに工事を進めることができれば、お客様にも喜んでいただくことができます。私は広島支店から東広島営業所、そして岩国営業所へと渡り歩いてきましたが、異動するたびに新しい人脈ができていくということにも、大きなやりがいを感じています。

[山本 豊]



私は入社して16年目ですが、今でも失敗することはあります。それは、つねに新しいことにチャレンジしているから。失敗を恐れているのは、成長はできません。(山本さん)

個々のやる気を尊重してくれる会社の理解を得て、自分だからこそできる営業スタイルを追求!

就職活動をしていた時、私は大学の就職課で山産の求人票を見つけ、地元山口の会社ということで興味をもち、さらにそこで先輩が活躍していることを知りました。早速連絡を取りどんな会社なのか訪ねてみると『奥が深い仕事をしている、コンパクトでありながら中身の濃い会社』との返答が。更に『熱い会社であり、仕事が面白い!』と教えて下さいました。先輩のこの言葉を信じ、私は入社を決意。そして入社後はまず宇部営業所でさまざまな産業機械の販売を経験し、現在は東京支店の営業1課で仕事に取り組んでおります。この営業1課は真空ポンプを専門に取り扱うセクションですが、私はそれに加え宇部営業所で培った経験を生かし幅広い提案営業活動を行っております。もともと営業1課は真空ポンプの専門性を追求してきた部門であり、こうした取り組みは積極的には来ていないと感じていました。そこで今までの経験を生かして活動を広げていきたいと思い、上司にやらせて欲しい

いと思いを伝え続けた結果、実践することを認めてもらえました。このように社員のチャレンジ精神や意欲を何よりも尊重してくれるという点がこの会社の魅力。現在は真空ポンプのユーザーに対しても、真空ポンプ以外の更なるニーズに応えられる営業をめざし、活動しております。その結果、真空ポンプ以外の産業機械の新規開拓にも納入実績が出来てきております。やる気さえあれば、ここでは『型』にはまる必要はありません。自分にしかできない仕事、自分がチャレンジしてみたい仕事に思い切って立ち向かい、チームで協力してトライアンドエラーを繰り返しながら仕事を行い、ユーザーを満足させ納入実績がついてくるからこそ、仕事が面白いと実感できるのだと思います。この新しい試みを実践し、現在、私は入社前に先輩が教えてくれた『熱い会社で仕事が面白い!』の言葉の意味を実感しながら仕事をしております。

[森反 優貴]



自分のやる気、やり方次第で仕事の幅や質は大きく変わってきます。それが体感できる会社です。(森反さん)

ありのままの自分を熱っぽく語ってください!

山産は“自分が売りたいモノが売れる会社”です。こういうふうにお話しすると不思議に思う方も多いでしょうね。たんなる商社ならすでにあるモノを見つけてきて売ればいい。でも、当社が相手にしているお客様は、今はないモノを求めてくることだってあります。また、こういうモノがあればいいと考えたモノをメーカーと一緒に開発して売るといったこともあります。だから特定の商品があって、それが売れないと業績が下がるといったことがないのが当社です。自分が売れるモノ、売りたいモノを売ればいいんです。会社訪問では着飾ることなく、自分を熱っぽく語ってくれる人がいいですね。私もそんなありのままの姿が見えてきそうな質問をぶつければと思います。将来、「山産の社長になりたい」という人も大歓迎。本気でそう思っているなら、きっとなれる。それが山産という会社です。(総務部長 友永 宏さん)

2016年夏に本社新社屋も完成し、社員も心機一転働いている。



上下水道設備等の公共工事を担うセールスエンジニアとして活躍 無借金経営の財務基盤と充実の福利厚生が山産の強み



株式会社山産
環境事業グループ 福山営業所
入社2年目

2016年 近畿大学 工学部 情報システム工学科卒業
福間 康平さん
Kouhei Fukuma

PROFILE
大学までは野球部に所属。規則正しい生活スタイルや礼儀作法は現在の仕事にも役立っている。社会人になってから本格的にゴルフをはじめ、今では社内コンペで優勝するほどの腕前。

インフラ設備の提案、施工管理、メンテナンスを一貫対応

上下水道設備等の公共工事を担う建設部門に所属しており、現在は広島県東部地域におけるインフラ設備機器のセールスエンジニアとして業務に取り組んでいます。この仕事の面白さは、設備機器・工事に関する提案から設計・製図、工事の施工管理、メンテナンスまでを一貫して対応できるところ。自分が一から携わる案件が、地域の暮らしに役立つ設備機器として形になりますので、この仕事に誇りとやりがいを感じています。

山産を一言で表すと「社員の会社」。2011年から全ての株式を社員が保有するようになり、全員が主体となってモチベーション高く仕事に取り組んでいます。また、無借金経営を継続する財務基盤を持ち合わせており、福利厚生が充実しているところも自慢の1つです。

「10年経って一人前」と言われるほど奥が深い当社の仕事。まずは先輩のようにお客様から信頼されるような人材になりたいです。熱心に取り組む人が評価される会社なので、高い志を持って、将来的には社長を目指したいと考えています。



経験豊富な先輩が多く、よく相談に乗ってもらっている。「先輩に追いつき、早く一人前になりたい」と語る福間さん。



昼休みには先輩や職さんとキャッチボールをしてリフレッシュすることも。「ボールとともに、会話が弾みます。」

株式会社山産

事業内容 【1】官公庁を対象に上下水道(インフラ設備)に関わるプラントの建設や機器の販売
【2】民間工業会社を対象に様々な産業機械やプラントの各種提案、販売

設立 1948年9月6日 代表者 代表取締役 伊東洋
資本金 1億円 売上高 102億6,100万円(2017年9月期実績)
本社 山口県山口市小郡下郷2189番地 従業員数 116名(2017年9月現在)

会社概要

- 本社所在地 〒754-0002
山口県山口市小郡下郷2189番地
TEL:083-973-2133
- 設立 1948年(昭和23年)9月6日
- 資本金 1億円
- 事業所 東京支店、宇都宮営業所、名古屋営業所、大阪営業所、広島支店、福山営業所、備北営業所、東広島営業所、岩国営業所、山口営業所、徳山営業所、宇部営業所、下関営業所、九州営業所

採用後の待遇

- 初任給 大卒以上一律：210,000円 218,000円
高専卒 208,000円
- 諸手当 通勤手当(全額支給) 0円、名古屋・大阪25,000円、地域手当(東京28,000円～、名古屋18,000円～、大阪20,000円～) 1級電気施工 役職手当(5,000円～160,000円) 資格手当(2,000円～10,000円) 家族手当(配偶者20,000円、子10,000円～)
- 昇給 年1回(4月) ※平均3%
- 賞与 年2回(6月・12月)+特別賞与(業績による)
初年度…合計3ヶ月+α (特別賞与(業績による))
二年目…合計4.5ヶ月+α (1.5ヵ月+1.5ヵ月+α)
三年目以降 4.7ヶ月+α (2ヵ月+2.5ヵ月+α)
勤続3年目以降…合計6.5ヵ月+α (3.2ヵ月+4.3ヵ月)
- 休日休暇 土曜・日曜・祝日、夏期休暇3日、年末年始休暇6日
年次有給休暇、慶弔休暇、永年勤続休暇
※社内カレンダーあり 夏期休暇3日・年末年始休暇6日
年次有給休暇、慶弔休暇、永年勤続休暇
※社内カレンダーあり

募集要項

- 募集学部・学科 全学部・全学科
- 募集人数 5～6名
- エントリー方法 マイナビより、エントリーをお願いします。
- 選考方法 適性検査、面接試験(個人面接)
- 採用の特徴 個別面接でじっくり話せる
選考グループワークなし
海外留学経験のある学生を積極採用
- 提出書類 履歴書(写真貼付)・健康診断書・卒業見込証明書・成績証明書

【会社訪問受付および応募書類送付先】

〒754-0002
山口県山口市小郡下郷2189
株式会社山産 本社総務部 採用担当
TEL:0120-30-2133(フリーダイヤル)または 083-973-2133(代表)
e-mail:recruit@k-yamasan.co.jp

採用フロー

マイナビからエントリー

1. 当社と仕事内容について説明します。
○当社単独会社セミナーに参加(予約はマイナビより) または
○会社訪問(随時受付 ※予約は電話・メールから)
2. 書類選考
受験希望者は指定日までに応募書類を送付して下さい。
書類選考合格者に一次選考の日程を通知いたします。
3. 一次選考 適性検査+面接
適性検査と面接は日時を分けて実施することがあります。
4. 二次面接試験
一次面接合格者には、二次面接の日時を本社総務部よりご連絡いたします。
5. 最終面接試験
二次面接合格者には、最終面接の日時を本社総務部よりご連絡いたします。
6. 採用内定

お問い合わせ先

■住所 〒754-0002
山口県山口市小郡下郷2189番地
本社総務部 採用担当
TEL:0120-30-2133/083-973-2133

■URL <http://www.k-yamasan.co.jp/> ■E-mail recruit@k-yamasan.co.jp

■交通機関 JR各線 新山口駅から徒歩10分