



麻布成形株式会社



会社概要

鋼管・鉄鋼二次製品の販売、及びこれらの加工サービスを提供しています。流通過程での切断・レーザー加工を付加価値として事業を行っています。浦安では住宅関連を中心に、足利では自動車関連を中心に幅広い業界に製品、サービスを提供しています。

会社からのメッセージ

当社の手を経由した商材は、様々な業界で活用されています。大手自動車メーカーの車やゴミ収集車などの特殊車両、都心の有名な複合施設、信号機などに私たちが提供した鉄パイプが使われています。仕事の成果を街中で目にしたときなどは、大きな達成感を味わえるでしょう。モノ作りの一端として目的意識を持って行動できる方、ぜひ私たちと一緒に働きませんか。

営業職

各年度の事業計画をたてて、営業活動に取り組みます。既存のお得意先との日々の商売を管理し、加工を含めたご要望に応じた拡販活動をします。新規顧客開拓として、当社在庫商品および加工機能を活用いただけそうな会社を探し出して提案し、取引に結び付けます。お取引先のご要望をヒントに新たなサービスメニューを考案し、全社目線で投資を含めた導入計画を立案します。

営業事務職

得意先からの電話・FAX・メールによる問い合わせや注文に対応します。受注した商売の加工・運送・仕入などの手配業務を行います。手配業務に使用する業務システムを用いてデータ分析や商売管理を行います。荷動きをいち早く把握し、仕入が的確に行われるよう情報共有を行い、円滑に業務が進むようにサポートする仕事です。

教育・研修体制

- 入社後、まずは社内にて鉄鋼の基礎知識を学びます。
- 経験により、社会人としてのマナー研修、パソコンの基礎研修等の外部セミナーを受講してもらいます。
- 社内では先輩がマンツーマンでつき、OJT研修を行います。
- 経験や適性に応じて研修制度を設けています。

HPはこちらから →





会社概要

- ・ 設立 1973年12月21日
- ・ 株主 京成電鉄株式会社(100%)
- ・ 資本金 1億円
- ・ 本社 千葉県市川市市川3-30-1
- ・ 従業員数 正社員225名
パート・アルバイト従業員1,511名
- ・ 年間売上 255億円(2024年度)

教育・研修体制

入社後は、リブレ京成(食品スーパーマーケット)・業務スーパー(FC)・マツモトキヨシ(FC)等の、販売員からスタートしていただきます。将来は本人の職種希望と適正に応じて、売場チーフ・店長・本部スタッフ(総務人事部・経理部・経営企画室・営業部・商品部等)の職種へ経験・スキルの向上とともに、ステップアップできるよう、キャリアパスを構築しております。

この他、社内講習会、各種セミナー参加、人事考課シート、チャレンジシートによる目標管理制度、資格取得支援制度等により、社員全員が自己啓発に取り組めるシステムに力を注いでおります。

会社のアピールポイント

安心・安全の京成電鉄グループ会社です。

弊社は、千葉県と東京都の京成グループ沿線を中心に食料品を中心とする生活必需品を地域の皆様に、安定供給する重要なライフラインを担う企業として、そのことに責任とプライドを持ち、社業を営んでおります。食品スーパーの仕事のやりがいの根幹は、人の生活を支え、役に立っていることを実感できる点です。こうした前向きな姿勢が店舗を彩り、お客様、地域の皆様、取引先様にもプラスに働くことを目指して、社業を運営しております。

採用担当者からのメッセージ

弊社には千葉県民の従業員が多いため、地元に貢献できるやりがいの形もあります。チャレンジは大歓迎です。

失敗してもそれを学びにまたチャレンジすればよいのです。ともに前向きに挑戦を続け、道を切り拓きましょう。

「地元千葉・東京で働きたい」「小売業に興味があります」など、自分を更に成長させたいというチャレンジ精神がある人、是非ご応募ください！

皆様のご応募をお待ちしております。



会社概要

クラウドと AI でお客様に貢献する会社

◆会社概要

社名：株式会社ナレッジコミュニケーション
住所：千葉県市川市相之川4-6-5
設立：2008年11月13日（18年目）
事業概要：AI・クラウド事業，Education 事業

◆パートナー実績 / 受賞

Microsoft Japan Partner of the Year 受賞
国内唯一の AWS ML Competency 獲得
Azure Partner Top Engineer 在籍



教育・研修体制

OJT で働きながら学ぶ、資格取得も応援します

◆オンボーディング研修 (1-3ヶ月):

OJT 形式で開発/運用/基礎業務に携わります

◆資格取得支援:

受験費用負担、資格所有手当を用意しています
対象資格 AWS / Microsoft Azure / Databricks

◆成長支援体制

社内外勉強会、1on1 MTG、メーカー勉強会



採用担当者からのメッセージ

経験より向上心、お客様志向の人を歓迎します

◆選考方針:

経験有無よりも“コアバリューへの共感”と、
お客様価値に向き合う姿勢を重視します

◆面接の流れ:

一次面接から創業者（代表）と
現場マネージャー参加で行います

◆期待する人物像

変化と成長を楽しみ**顧客の立場で課題を考え抜ける人**
未経験でも他業界での実績や向き合い方を重視する方針です



若手社員からのメッセージ

入社2年目：看護師から転職

異業種転職でも 1 年でリーダー職へ急成長

「基礎研修とOJTを経て、すぐにクラウド×AI
案件に参画。わからないことは1on1や相談会で
解消しながら、資格学習は会社の支援で加速。
現場での“お客様の声”が学びの源です。」

「短期サイクルの案件を複数経験し、要件定義
～実装・運用まで一気通貫で担当。**お客様に近い
立場で裁量を持てる**ので、技術だけでなく課
題設定力も伸びました。」





株式会社インスメタル

会社概要

金属加工業。3次元CAD、切断、折り曲げ、溶接を軸に、薄板、厚板、難加工材、高精度加工までお客様のニーズにあわせた加工形状に対応。自動車、建築、インフラ、医療、各種産業機器から装飾外観部品まで大小さまざまな製品を1点から製作。

教育・研修体制

入社後半年から1年間は、電話対応や見積発注、事務処理などのアシスタント業務に従事していただきます。アシスタント業務を経験し、金属鉄鋼業界についての知識を身につけていただいたのち、営業職へステップアップしていただきます。営業職についたのちも疑問や難解な問題は遠慮なく先輩社員へ質問してください。

募集職種

営業候補

仕事内容

取引先から金属加工の依頼を受け、ものづくりをサポートする営業のお仕事です。お客様との打ち合わせ、見積り作成、工場との打合せ、手配、納期管理をします。都内県内を中心とした取引先のうち既存の取引先中から担当していただきます。

採用担当者からのメッセージ

年3回ほどの第5土曜日以外は土日祝はお休み。
有給も取りやすく残業も月10時間程度とオンオフのメリハリが効く環境です。
金属加工のコンビニエンスストア的営業で頼られており
弊社の技術力もお客様からも定評があります。
学ぶ事は多いですが提案でお客様に喜んでいただけた際は
本当に達成感を感じます
色々な業種の仕事があり面白いです。

こんなもの
作っています

