

産業車両販売業界（販売・リース・レンタル等）

☆今回は、「業界を知る本音トークセミナー」（2022/7/8開催）産業車両販売業界の現状についてお伝えします。

産業車両販売業界について

【やりがい】

- ・日本の「物流」を支える
- ・営業・サービス・システム等幅広い仕事

【魅力】

- ・お客様の「困った」「改善したい」を応援
- ・技術を通して安心・安全の提供
- ・車とは違った産業車両を取り扱える
- ・明るい倉庫、きれいな職場、働きやすさを作ります

ハローワーク担当者から一言

物流をフォークリフト等の車両販売からだけでなく、システムからも支える仕事に魅力を感じました。

お話しいただいた永山様は、サービス部門からスタートし、営業部門等幅広く業務に携わる中で更なるスキルアップを行い、自身のやりがいを見いだされました。仕事をする上で根底にあるのは「自分に責任を持って仕事をする」ことだそうです。そこにあるのは、常に研究・探究心を持ち、お客様の信頼を得ることの大切さではないかと思えます。この業界に興味を持った皆さん、ぜひ挑戦してみてください！

お話しいただいた企業

◆何をしている会社？

Logistics ・ ・ 物流システム全般
ForKLiFt ・ ・ フォークリフト等の販売
 フォークリフトの国内シェア・国内販売台数
No.1 → 物流業界のリーディングカンパニー



経営企画部 課長
永山 誠 様



トヨタL&F広島
株式会社

所在地：広島市西区商工センター2丁目16-10
 設立：昭和39年
 資本金：3,000万円
 従業員数：企業全体 164名（男137名 女27名）

企業が求める人物像

- ☆キャリアアップの為の努力が出来る人
- ☆責任を持って仕事をする人

◆特徴

- ・多種多様な商品ラインナップ
- ・業界最多の販売・サービス、ネットワーク
- ・ワークライフバランス、充実した研修制度等

◆「業界を知る本音トークセミナー」とは、

事業所の人事担当者より業界のことや求める人物像等を講演していただき、参加者の就活に関する質問に気軽に答えていただくセミナーです。

◆◆ 座談会 ◆◆ 就活に関する質問・採用のポイントなど、講師の方に答えていただきました。



Q 仕事のやりがいは？

A お客様から「ありがとう」の感謝の言葉をいただいた時です

Q 営業での成功は？

A 1台目を成約し、そしてその成功を積み上げていくことこそが成功、その中から喜びを見つけていくことも大切です

Q 営業での失敗は？

A 上司に報告・連絡・相談を行わず、お客様に迷惑をかけてしまった事です



Q 採用試験の際に気をつける事は？

A 面接の場合は、面接官の質問の意図を考えること、又、会社の概要・内容等をしっかりと理解しておくことです

●自分のあまり知らな
い業界であったので、ど
んな所で、どういった仕
事をするかがわかり非
常に参考になった。

●自分がなかなか知る
機会の得られないこと
を質問して聞くことが
出来たので良かった。

●実際に働いている人
のやりがいや、して良
かったこと、きつかけな
ど体験談を混ぜなが
らご説明いただけたの
でわかりやすく参考に
なった。又、採用担当
者からの目線での意見
もいただけたので、就
活中の自分にとって目
からウロコでした。

●名前は知っていたけ
ど内容は知らない会
社だったので、内容を
知れて良かった。

●会社の事業内容や
研修の他に面接で為
になる話等を聞くこ
とが出来て良かったで
す。サービススタッフ
の1日の仕事の流れ
も知りたいです。

受講の感想