

業界研究

建設資材卸売業

広島新卒応援

ハローワークだより No.109

☆今回は、「業界を知る本音トークセミナー」(2022/10/28開催)建設資材卸売業の現状についてお伝えします。

業界の仕組みと特長

【建設業に必要な材料を卸す】

☆公共事業の多くを建設業が担っています

- ・産業基盤関係 (道路や港湾の整備など)
- ・生活基盤関係 (上下水道や公園の整備など)
- ・国土保全関係 (河川改修や砂防施設の整備など)

土木建築工事で用いる**建設資材**を販売する業界です

【業界の将来性】

- ・今後も常に必要とされる(コロナ等の影響受けにくい)
- ・ICTやAIを活用した最新技術の導入
- ・防災関連の工事が今後も増加

ハローワーク担当者から一言

とても社会貢献度の高い建設業。土木建築になくてはならない資材の製造販売、工事の施工等、貴重なお話を聞くことができました。普段あまり意識することはないかもしれませんが、物流・生産の向上、住民生活の向上、安全安心を向上させるためのスケールの大きな仕事に携わることができます。お話し頂いた高谷さまの豊富なご経験に、参加者の皆さんの質問がとぎれることなく、セミナー終了後も個別質問が相次いでいました。興味のある方、ぜひ挑戦してみてください！

お話しいただいた企業

◆土木建設資材等の総合商社

●おもな事業内容

コンクリート二次製品製造・販売

環境に優しいコンクリート製品づくり

土木建設資材販売

交通安全施設製品、公園施設景観関連商品
耐震補強、補修製品 etc.

土木建築工事請負・施工

公共事業への入札、自社製品を用いて施工
既存交通インフラの修繕・メンテナンス

◆持続可能な社会へ ●ミミズプロジェクト



総務部
次長 高谷和宏 様



広島支店：広島市南区出島1丁目33番61号
設立：昭和50年
資本金：5000万円
従業員数：53人

明るく伸びるKOWAブランド

- ☆社員一人ひとりの幸せ
- ☆地域の人たちと共に歩む
- ☆夢のある未来を創造

◆「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.営業で活躍する人のタイプは？
(体育会系？理系？)

A.営業員の9割以上が文系。業界関係なくコミュカ(お客様と話せる力)は必要。社会人になって変わる人もいる。自分はこうだと決めつけられない方がいい。やる気が一番！

Q.面接の時、緊張します。どうしたらうまく話せますか？

A.無理しなくていい。慣れてくる。自分もともと人見知りだった。焦らないで少しずつ自分を出していくこと。ダメだ...と思わないこと。

Q.営業職の魅力を教えてください

A.業界によって少し違うが、資格がなくてもできる。やってみたら意外と自分に合っていたということもある。ルート営業なら通っているうちに取引先の人と仲良くなる。人と話すのは楽しいです。



Q.残業は多いですか？

A.20数年前よりは確実に減った。遅くても18時台には退社できる。1~3月が繁忙期。営業職はその人の働き方にもよる。

●働く中で自分を成長させる必要があることを知りました。思い切りや割りの大切さを知ることができました。

●就職するに当たって、気持ちの切り替え方や考え方を学ぶことができ、視野が広がって良かった。

●あまり知らない業界だったので、講演の話は参考になった。和やかな雰囲気です。聞き取りやすさ、分かりやすさ、勉強になった。ご本人の体験を伺い、仕事に対する心がけ等参考になることが多かった。

●営業について聞き、いろんなタイプの営業員がいることが分かった。コミュニケーション能力は高ければ高い方が良いことは改めて分かった。

●会社の概要だけでなく、業界に関する内容も知ることができたため、後半の会社についての説明が理解しやすかった。業界研究をするにあたって良い機会になった。

受講の感想