

☆今回は、「業界を知る本音トークセミナー」(2024/7/12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

土木建築になくなくてはならない資材の製造販売、工事の施工等、貴重なお話をいただきました。取り扱っておられる製品は幅広く、道路・耐震補強・防災・交通安全・港湾・生ゴミリサイクルなど、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から身近に感じられるものまで多くの事業に携わることができます。やりがいは人によって異なるものですが、自分なりの楽しさ・面白さを探求しながら仕事に取り組みたくなる、前向きな姿勢の大切さを感じる内容でした。

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

土木建設資材販売および機材の販売・賃貸

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

既存交通インフラの修繕・メンテナンス

不動産の所有販売・賃貸

◆**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

☆求める人物像

- ☆一生懸命取り組める誠実な人
- ☆柔軟な考えができる素直な人
- ☆どんなことでも挑戦する向上心のある人

◆「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.就職(転職)活動の軸をどう考えたらいいか?

A. 前提として、仕事は厳しいしキツイものだが、何か1つでも面白いと思えるものがあればよい。面白そうな人でもいいし、ここだったら楽しくできそうというのがあれば。



Q.得意なこと・向いていることをどうやって見つけていったらいいのか?

A. 自分は、出身学部や簿記の資格を所有していることから経理をやるものと思っていたら、やりたくない営業に配属された。本来のパーソナリティは内向的。しかしそれを変える必要は無い。社会人になったら訓練すれば「スイッチ」を変えることができるようになる。「同じ働くなら楽しくしよう。どうすればおもしろくできるか?」を考えていけば、可能性が広がっていきます。

Q.就活生にメッセージをお願いします

A. 求人票や会社のパンフレットを見るだけでは分からない。視野を広げて、興味を持った会社を訪問して、実際見て話してください。訪問時の受け答え・相互理解は大切。

●土木業とは何なのかの理解が少し深まった。建設業の専門工事の種類が多くあるのは驚いたので、調べてみようと思った。

●和やかな雰囲気できさくに話してくださり、分かりやすく勉強になった。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。

●転職やいろんな職を経験してきた人の話を聞けたことが貴重であった。自分も職業適性についてそこまで神経質にならなくていいと思えた。楽しく仕事をしていくかどうかという軸を持つことは参考になった。

●普段聞けない業界の詳しい内容が分かって良かった。お話しくださった高谷様の人となりがよくわかる楽しい話だった。

●自分の目的である転職へのアドバイスを聞けて満足な結果だった。いろいろな業界を見て決めていこうと思った。

受講の感想