

業界研究

文具・オフィス用品小売業

広島新卒応援

ハローワークだより No.124

☆今回は、「業界を知る本音トークセミナー」(2024/8/21開催)文具・オフィス用品小売業の現状についてお伝えします。

業界の仕組みと特長

【最終消費者に商品をつなぐ購買代理店とは】

☆日本における基本的な製品の流通経路として、

メーカー▶問屋▶購買代理店▶最終消費者

という流れがありますが、最終消費者(企業、官公庁、学校・病院等)に一番近くで営業をしているのが、購買代理店という業界です。

【業界・企業の将来性】

☆コロナを経て、オフィス改革やDX化にどの職場も取り組んでおり、その支援をしている状況。

☆オフィス周りのコンシェルジュを目指します。

ハローワーク担当者から一言

自分の強みを理解すること(自己分析)し、業界がどのような構造かを理解した上で(業界分析・企業分析)、自分の強みをどう活かせるかを考えること(両者をどのように繋ぐか)が重要という、骨太な視点を頂きました。

「自分の強み」というと、難しく考えがちですが、「人と話すのが好き」「寡黙だけど人の話をしっかり聞く」「知識が豊富」など。トップセールスマンにも色々なタイプがいるそうで、それぞれの人の良さを活かして働ける場所を見つけてほしいと思う内容でした。

お話しいただいた企業

◆オフィス関連の総合商社

●おもな事業内容

オフィス製品の販売等

OA機器(パソコン、複写機等)・オフィス家具・事務用品・印刷物(伝票、カタログ等)など、オフィスにあるもの全てを扱います。

オフィスサポート等

人と人とのコミュニケーションを基本に、最適化・システム化されたオフィス・レイアウトの提案も行います。



人事部長 恩田 誠 様

NIKKO

株式会社日興商会

広島支店：広島市西区庚午中4丁目14番19号

設立：昭和21年

資本金：3億円

従業員数：522人

☆求める人物像

☆お客様起点で考えて、自分・自社の強みを活かせる人

☆face to faceでお客さんと関わり、仲良くなれる人

◆「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.自分の強みがまだはっきりとは分からない。

どのように把握していくべきでしょうか？

A.正解はないですが、例えば一番最初に質問をいただいた勇気も素晴らしい。そのように、ぜひ色々行動していくこと。アドバイス出来るとしたら、そういうことではないかと思えます。

Q.全国転勤はありますか？

A.基本的に広島支社での採用・勤務です。勤務地希望(例：関西等)に沿った応募もできます。遠い将来、課長になって本社で勤務してみないかという話があっても、家族の事情等も考慮できますよ。



Q.自分は喋るのが好きで、親からはうるさいと言われるが、そのようなことも強みにつながりますか？

A.アウトプットをする人は、上司や先輩からもフィードバック(プレゼント)を受けやすく、素直に受け止めれば更に成長できる。対人スキルが落ちる傾向がある中、人とコミュニケーションを取ろうという姿勢・力がある点は、とても自信を持って良いです！

●オフィス関連総合商社のアウトライインがよく理解できました。

●必ずしもお喋りな人がトップセールスマンではなく、人の話をきちんと聞くことや、知識の豊富な人など、様々なと分かった。

●企業を選ぶ際は、自分の良さを引き出せる会社かどうかを確認した方が、良いことが分かった。どんな性格の人でも、輝ける場所があるのだと思った。

●自分の強みの探し方や業界について詳しく知ることができた。

●就職活動において、自己分析と企業分析の重要性が理解できた。

●具体的な業務内容が分かり、BobとBobの2種類の業態があることが印象的だった。

受講生の感想