

[一覧プレビュー](#)

[原稿内容イメージ] ご確認欄



株式会社不二商会≪10期連続黒字経営の老舗商社。「地域との共存共栄」を掲げ、多くのお客様と信頼関係を築き60年以上の実績を残しています≫

掲載終了または更新予定：xx/xx（x）

既存のお客様を大切にできる【総合職】住宅手当&賞与年2回 正社員 未経験者歓迎

New

[求人メッセージ](#)
[求人概要](#)
[+ 気になるリストに追加](#)
[応募ページへ](#)

洗面化粧台やユニットバス、給湯器といった「住宅設備機器」。

また、それを取り付ける際に必要となる「管工機材」。

この2つを主軸とする専門商社が、不二商会です。

1953年の創業以来、企業理念である地域密着を掲げながら、

時代の移り変わりに応じて会社も変化してきました。

そして、一貫して大切にしてきたのは、働く社員たちの想い。

良い声も悪い声も、

そのすべてを受け入れたい。

社員2名の対談に、不二商会の「イマ」があります。



H (新卒入社／18年目)
板橋営業所・課長代理



N (新卒入社／4年目)
板橋営業所・業務課

～お互いの第一印象～

H: どうだったかな? Nくんは今、何年目だっけ?

N: 来年4月で5年目ですかね。

H: 第一印象は、多少は大人びた感じというか。何考えているのかなと。それは皆に言えるけど(笑)。うちは高卒が多かったんだよね。Nくんは高卒じゃなかったから多少大人びた感じだったかな。一応、褒め言葉として(笑)。

N: 初日のことはなんとなく。入ったときは4月だったかな。入社したのは僕だけで、普通の新卒入社だったら入社式みたいなものがあると思うんですけど、特になく。ヌルっと入ったというか(笑)。

H: そうだっけ!?(笑)。

N: はい。心細くはなかったですけど、どうしたらいいんだろうと(笑)。

N: (Hさんの最初の印象)申し訳ないですが…(笑)。そのときの上司の方々は、良くも悪くもキャラが濃いというか(笑)。その中でHさんは、そんなに主張しないというか。今は課長代理だし、意見をちゃんと言ってくれますけど。上から目線みたいになっちゃいましたね(笑)。

N: でも、できる男みたいな雰囲気はありました。もちろん、実際に仕事もかなりできるんですけど(笑)。

H: Nくんに対しては、実務的な細かい指導はなかったけど、こういうときはどうすればいいか。どう言えばいいのかとか。上司や同僚はもちろん、お客様に対する対応とかをアドバイスしたかな。



H: メーカーの研修や社内イベントに車や電車で行くときは、仕事だけでなく、プライベートのことも話すね。ちなみに彼女は…?

N:彼女は…いないです。入社する前に別れたきり…。

H:そういう話もするよね(笑)。たまに。

N:クリスマスの予定もありません(笑)。

H:でも、たまに急いで早く帰ったときは「(デートかと思い、)なんだなんだ?」となるけど。

H:でも、今はあんまり踏み込まないように意識はしています(笑)。あと、Nくんは良い意味で感情的じゃないかもね。

N:確かに激怒したことはあんまりないですね。生きてきて2回くらいしか(笑)。

H:協調性もあるけど、マイペース。

N:それ、小学校の通信簿で毎回書かれていました(笑)。

H:(笑)



～若手社員について～



H:良い面として、まずまじめ。でも僕は若手ともよく冗談を言い合ったりするかな? Nくんには…。

N: (冗談は)通じるほうだと思いますよ(笑)。

H: それと、気を遣いすぎなくてもいいんじゃないかというときは少しあるかな？先輩や同僚に気を遣うのは当たり前なんだけど、変な気遣いというか、言いたいことも言えないような…。

N: そのフレーズ、どっかで聞いたことがありますね(笑)。

H: いやいや(笑)。その場で起こったことに対して、「僕はこう思うんですけど…」というのを飲み込んでしまうような気がして。飲み込むべきだろうと思っているのかな。でも、僕としては主張が間違っているでもいいから、まず言ってみたら？と。何でもかんでも飲み込むんじゃなくて。僕はいつもそう思っていますね。Nくんもそうだと思う。

N: そうですね。

H: 絶対に言いたいことはあるはずだね。

H: 基本的にはさ。主張が間違っていればしっかり直すし、それが教育というもの。だから、まずは言ってほしいな。若い内はそれでいいと思う。これは、たまに朝礼で言っているね。

H: 元々、風通しが悪かったり、意見が言えなかったりするような環境じゃないので。一歩踏み込んで話してほしいな。



～網野社長(下記写真)について～

H: (Nくんが) どう思っているのか聞いてみたいよね(笑)。

N: 他の会社を経験しているわけじゃないですけど…。一般的な、社長に対するマイナスなイメージはあります。それがなくて、どちらかというと、現場目線。新入社員を含めて、しっかり見てくれるなど。声もよくかけてくれるし、他愛もない話をすることもありますね。堅苦しいイメージはないです。

H: 良い意味で庶民的な感じだね。もちろん、経営者の目線は持っているけど。でも、経営者だけでなく、僕らと同じ目線であることはいつも感じる。いつも感心するのは、社員の喜びが自分の喜びなんだということをよく言っていて、それを実践していること。たとえば、自分が潤って、良い生活して、贅沢なもの食べて、良い車に乗って、というのに興味がない。

H: その代わりに、社員たちが満足している姿が見たいと。良い顔をしていたり、良い報告をもらったり、それを喜びに感じると。何も知らない人が聞いたら、本当かな？ ってなっちゃうと思うけど。文章にしてもそう感じちゃうと思う(笑)。でも、それをちゃんと有言実行しているし、生活ぶりからしても派手じゃないし。自分で利益を持っていってしまう方でもない。僕ら社員に還元してくれるし、それはボーナスを含めて。

H: 全社員で行ったこの間の社員旅行は、全額会社負担。現地ではお小遣いもいただいたしね。一緒に働いてみなければ分からないと思うけど、考え方などありがたい社長だなと。他の会社の社長は色々あると聞きますけど、うちの社長は『本当かな？』と思うくらい、何もないからね(笑)。



N: 本当にそう思いますね。何も還元がなければ…。こちらから何かをしよう！と思えないし…(笑)。

H: あと、社員旅行の後に、そのお礼をしようと。社員たちで少しずつお金を出して、全社員がお金を出し合って、社長と奥様に熱海の温泉旅行をプレゼントした。「社長へのお返しを考えているんだけど」と皆に声がけしたときも、誰も反対しなかったよね。それも、(社長の行動や考え方が)社員に伝わっているんだなと。

N: それはサプライズでやったんでしたよね。感激してくれたのでよかったです。



～会社について～

H:僕はいっぱいあるから、むしろ先に聞いてみたいな(笑)。

N:まず必要かなと思っているのは…。勉強する機会がもっと必要かなと。沢山の商材の種類を覚えなければいけないんですけど、覚える機会が均一じゃないというか。会社の中で、最低限覚えなければいけない知識を知らない人もいますね。逆にこの人しか知らない、ということもありますし。今は月一で勉強会をしているんですけど、もっとしたほうがいいかな。研修に組み込んだ方が良くと思っています。それが仕事の効率化にもつながりますし。

H:他にも絶対あるでしょ(笑)。

N:(笑)

N:しょうがないところもあるんですけど…。労働時間が長いというか。土曜日も時間を短くできたらなと。来年から、朝と夜の電話対応の時間を短くするのもその一環だと思います。



H:ただ「早く帰りなさい」と言っても、実現しないので。受付時間を縮める。電話を受けられるということは、仕事が立て込んでしまう。皆が少しでも早く帰れるようにしたいなと。まあ一気に始めちゃうと難しい面もあるので、徐々に慣れさせていきたいね。

H:Nくんが言ったように、入社した社員に対しての教育とか。商品知識だったり、社会人としてのマナーだったり。それを研修の一環として制度化させたい。グループで足並みを揃えて決めていかないと。同時に労働環境の改善にも着手しなければいけない。

H:中途入社する方に言いたいのは、どんどん意見してもらいたい。僕らはこの会社に長く勤めているから気づかないこともあると思う。外から入ってきた人だからこそ気づくこともあるし。「郷に入れば郷に従え」ももちろん必要だけど、意見としていつてもらえるのは大歓迎。うちの基準が一

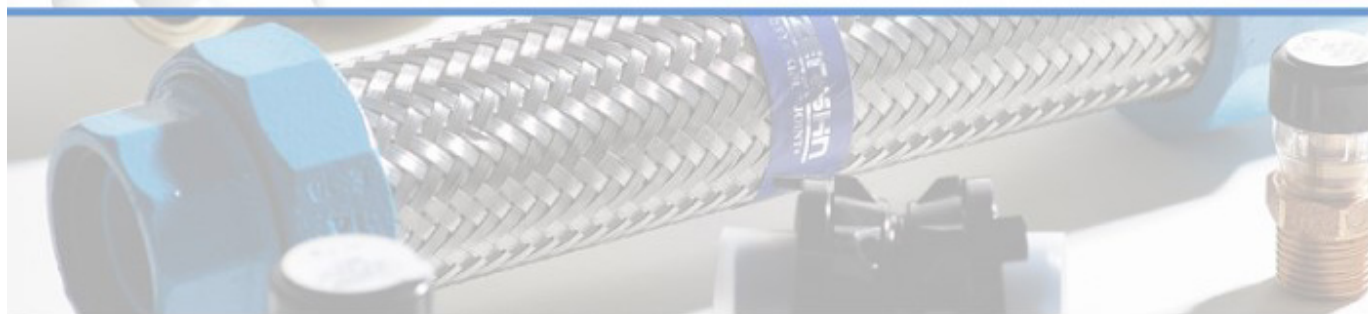
一般的に見てずれていることもあるだろうし。それを受け入れない会社ではないと思うし、僕自身も、真摯に謙虚に聞こうという姿勢はある。

H:加えて、時代的にITをもっと活用していかないといけないし。

N:それが時短にもつながりますしね。

H:ITの活用に関しては(IT推進の担当部署に)期待しているよね。自分ができることじゃないから、そういう改革には余計に期待しちゃう(笑)。

N:ですね。導入されたのは、商品の検索システムとか。お客様に販売したもののとかを検索するシステムを自社で開発して導入した。それは時短につながっていると思う。今まで時間がかかっていたものが、すぐ出てくるし。そういうのがもっと出てくるといいなと思いますね。



～入社される方へのメッセージ～

N:やっている事業とか、説明するのに困る会社ですけど(笑)。中には、社内の人間関係を気にされる人もいます。でも、うちはそれがほとんどないですかね。上司も高圧的じゃないですし、若手が何も言えない環境でもないし。言えない性格ってのはあるかもしれないけど。だから、人間関係は心配する必要ないかなと僕は思っていますね。

H:いや、本当にそう思うよ。昔から、人間関係の良さは魅力だよ。それこそ、僕が入社した17.18年前から。働く意味って何なの？ってなったとき、もちろん、お金を稼ぐことは大切だけど、人間関係の良さがあるから、長く働いている人が多いんじゃないかな。

H:一度退職した者も復帰する例が沢山あるし。昔は新卒入社がほとんどだった。それから働いてみて、他を知りたくなってしまう。その中で一回やめてしまうことも。でも、やっぱり戻りたい。という者が多かったんだと思う。20代前半のときはやっぱり、他がいいなと思うこともあったけど、友人などから他の会社の環境を教えてもらったとき、不二商会以上はそうそうないなと気づいた。

H: 出戻り組は10人近くいるんじゃないかな。



N: そんなにいたとは知らなかったです。ちょっとびっくりしました。

N: 僕は他の会社のことを知らなくて。言ってしまうと、周りの意見を聞いたら考えないこともなかったですけど。でも、その中で友人とかの話の聞くと、他がすごくいいな。って思うことはあんまりなかったですかね。

H: ここ数年は20代、30代前半の方の入社が増えている。中小企業の中でも、規模ももっともっと大きくしようと社長を含めて経営陣もしっかり考えている。そんな展望があるよね。

H: (対談で)しゃべりすぎたかな(笑)? 何かNGなことあった?

N: いえ、僕が入社してから彼女がいないことも、使って頂いて大丈夫ですよ(笑)。

現時点で、社員の要望すべてを叶えることはできておらず、
その歩みはまだ道半ば。

けれど、少しずつ、不二商会は変わってきている。

直近では、リフレッシュ休暇(3日)やバースデー休暇(1日)を導入。

そして、来年度からは朝夕の電話受付時間を短縮するなど、
社員の働く環境を改善するための取り組みを続けています。

社員一人ひとりの想いを尊重し、それを反映させていく。

私たちは、あなたと一緒に、
会社の未来を創っていきたいと考えています。

不二商会在
50年、100年と
続く会社であるために。

株式会社 不二商会

求人概要を見る

求人メッセージ

求人概要

 気になるリストに追加

[ページの先頭へ](#)



株式会社不二商会「10期連続黒字経営の老舗商社。『地域との共存共栄』を掲げ、多くのお客様と信頼関係を築き60年以上の実績を残しています」
既存のお客様を大切にできる【総合職】住宅手当&賞与年2回   

掲載終了または更新予定：xx/xx (x)

求人メッセージ

求人概要

 気になるリストに追加

[応募ページへ](#)

■業種：住宅・建材・エクステリア【商社】/その他流通・小売/建築・土木・設計/住宅・建材・エクステリア
【メーカー】/インテリア【商社】
■事業内容：管工機材、住宅設備関連機器の卸売販売
■事業所：【本社・板橋営業所】板橋区高島平1-45-1【営業所】足立/足立区西新井5-26-3、蕨/蕨市南町1-11-5、朝霞/朝霞市浜崎3-4-7、練馬/練馬区豊玉中1-17-3、山梨/上野原市上野原3542

■設立：創業1953年10月
■代表者：代表取締役社長 網野 芳郎
■従業員数：111名 グループ125名(2017年12月現在)
■資本金：1500万円
■売上高：55億円(2017年度実績)

募集要項

募集の背景：

新築物件だけでなくリフォーム物件、特に近年注目が集まる
リノベーションなどにも幅広く利用される設備機器を、工事店や工務店などへ提供している当社。

今回の募集では、ゆくゆくは当社の将来を担って頂ける方をお待ちしています。

仕事の内容

サポート業務などからスタートし、商材に触れながら流れを理解できます★研修や先輩とのOJTも充実

【具体的には】
総合職として、幅広い業務に携わります。

「入社後は…」

営業のサポート業務や商品の入出庫の管理業務、配送業務からスタートし
取扱商品の名称・用途などを覚えて頂きます。
配送先の特徴、サポート業務の詳細などを丁寧にお伝えしますのでご安心ください。
入社時からは研修や先輩社員に同行するマンツーマンのOJTを通して
商品の説明や業界の動向を二人三脚で学び、成長することができます。

«その後は…»

商品や業務の進め方を理解したのち、営業の仕事も加えた次の段階へとステップアップ。
必要に応じてサポート業務や商品の入出庫の管理業務、配送業務にも携われるため
新しい商品の知識や用途などを一番間近で学べるメリットがあります。

上司や先輩社員などからのサポート体制も引き続き継続。
「一定期間育てたから放っておく」といった無責任なことは絶対にしません。

お客様とのコミュニケーションを大切にしている当社だからこそ
上司や先輩に何でも気軽に相談できる関係が築けています。
上司に対しては、その日の営業活動を報告。
訪問予定表をもとに先輩や上長が丁寧にアドバイスします。
役職に関係なく、あなたの考えを上司や先輩がしっかり聞く土壌があります。

◆既存のお客様が中心◆

お取引を行うお客様は工務店や工事・施工会社など。
60年以上続くネットワークがあるからこそ
2代、3代とお取引が続くお客様もいらっしゃいます。

◆不二商会の未来を共に◆

当社は現在、今後50年、100年と続くための体制を創り始めています。
だからこそ新しい風、新しい視点を持ったあなたをお迎えし
将来的には所長などへとキャリアアップして頂きたいと考えています。

「何年働いたら〇〇に昇進」というもなく、能力に応じて柔軟に対応しています。
将来的には営業以外の様々な「道」を用意。
あなたが個性を最大限に発揮し
長く安定して働いて頂けることが当社の最大の願いです。

◆主な仕事内容、不二商会の強みなどは以下URLよりぜひご覧ください◆

https://www.fujishokai.info/saiyou-info/sougou_chuuto.html

対象となる方 【学歴不問】★未経験大歓迎★32歳迄の方※長期キャリア形成の為★新しいスタートを切りたい方歓迎！

【具体的には】

- 要普免／AT可
- PCの基本操作ができる方

■こんな方が当社で活躍中！

- ・暮らしを支える、人の役に立つというやりがい在工作のモチベーションとしたい
- ・お客様と長く、じっくりしたお付き合いがしたい
- ・元気でハキハキした挨拶・対応を心がけている

勤務地

【転居を伴う異動なし】
板橋・足立・練馬・蕨・朝霞・山梨の各営業所

※勤務地は本人の希望を最大限考慮

→リクナビNEXT上の地域分類では……
埼玉県、東京23区、山梨県

勤務時間

8：00～17：30／実働8h
8：00～15：00／実働6h※隔週土曜出勤時

以前は土曜の退勤時間が17時でしたが
労働条件を見直し15時退社への短縮を実現しています。

給与	月給24万円以上 ★スキル等を考慮し、話し合いの上決定 【年収例】 390万円／入社2年目・総合職／月給25万円＋賞与＋諸手当 500万円／入社4年目・主任／月給30万5000円＋賞与＋諸手当 600万円／入社5年目・係長／月給37万円＋賞与＋諸手当
待遇・福利厚生	昇給年1回 賞与年2回 社会保険完備 交通費規定支給 退職金 財形貯蓄 住宅手当／当社規定による※結婚後、増額 配偶者手当(配偶者1万5000円・子ども1人につき1万円を毎月支給※上限なし) 資格取得支援制度有
休日・休暇	隔週休2日制／毎週日曜・隔週土曜 祝日 夏期／5日 年末年始／7日 初年度有給10日 特別休暇(結婚、忌引) リフレッシュ休暇(3日) メモリアル休暇(1日)

▶ **リクナビNEXTインタビュー** ～社員に聞く～

網野 芳郎 代表取締役社長	先代より引き継いだ『社員第一』の精神をもとに大切なものは残しつつ、新しいものを積極的に取り入れてより働きやすい環境にすることをいつも考えています。 私の意見だけで会社の未来を決めず、社員全員と一緒に創り上げていく。そんな風土のもと、今後も皆で福利厚生などの環境を整えていきたいと考えています。
練馬営業所 営業部 課長代理	私自身、一旦不二商会を退職して復職した身。そして、実は同じ経験をしている社員も多数います。この会社にいる方々の人柄の良さがあるから一度は出て行った人間を快く迎え入れてくれる温かさが不二商会にはあります。そんな環境で成長し、今では私も結婚して子どもが生まれるなど様々なライフイベントを経験しています。
蕨営業所 営業部 総合職	山形から一人上京してきた自分にとって地方出身者も多い環境で、上司や先輩が温かく接してくれたのは本当に嬉しいことでした。 社員同士で信頼関係をしっかり構築しているからこそ分からないことがあれば何でも相談。会社が物件の紹介をしてくれたこともあり今は入社時の不安も自然となくなり、自分らしく働いています。

▶ **リクナビNEXTインタビュー** ～入社後のイメージ～

職場環境・風土について
当社では、建築関係の国家資格を取得できる制度を確立(費用は全額会社負担)。この資格があれば、お客様へより効果的なサポートができ、何より社員の成長につながります。 様々な制度の実現ができているのも、60年以上経営を続けている確かな土台があるから。財務状況が良好で、企業基盤も強固であることは面接でいつも話しているため会社のことに関して何かご不明な点があればお気軽にご質問ください。



▲「社員が第一。トップダウンではなく、皆で会社を創っていきます」と、網野社長



▲ 内勤の社員も一丸となってあなたをサポートします。



▲ 世話好きな先輩も多く、プライベートの相談を受けることもしばしば。

応募にあたって（株式会社不二商会）

応募方法

- ここまでお読みいただきありがとうございます。
「応募ページへ」ボタンより、必要事項を記入の上、ご応募ください。
- 入社日の相談などお問合せも歓迎です。「求人企業に直接質問する」よりお気軽にご質問ください。
- 応募の秘密は厳守します。

※当社は12/30～1/5迄年末年始休暇を頂きます。
12/29以降にご応募頂いた方へのご対応は1/9以降に順次行わせて頂きます。

選考プロセス

応募



1次面接



適性検査(SPI)

※適宜、適性検査を行います。



最終面接



内定

※面接は履歴書(写真貼付)をご持参ください。
※面接は気兼ねなく話せる場になればと思います。あなたの思いや熱意をお聞かせください。
※面接の日時等はお気軽にご相談ください。

◆◆◆ “不二商会について”はHPを是非ご覧ください。 ◆◆◆
【下記(ホームページ)からリンクしています。】

連絡先

株式会社不二商会（[ホームページ](#)）
本社/東京都板橋区高島平1-45-1
採用担当

応募ページへ

 気になるリストに追加

問い合わせ

掲載終了または更新予定：xx/xx（x）

求人メッセージ

求人概要