

「サンコーテクノ」株式会社 営業の最前線で活躍 江戸川大学卒業生を訪問

働かってどういうことだろう? 先輩に聞いてみた。



機能材本部が入居する事業所社屋



「初めてお会いしたお客様から、次にあった時『宮下君』って呼ばれると、うれしいですね。なんか信頼されているように感じます」。

サンコーテクノの宮下恭平さん(30)は、営業という仕事でこれが最もうれしい瞬間だと笑顔で語った。終始明るく私たちのインタビューに対応してくれた宮下さんは、江戸川大学の2010年3月卒業生だ。(撮影: 日高那侑)

氷河期の就活を突破

在学中はサッカーに打ち込み、4年次には、千葉県リーグ3位という結果を残している。サッカー部での経験は今の仕事でも役に立っている。

「スポーツと仕事は似ていてチームで一つの目標に向かって取り組む。ただ、スポーツと違って難しいところは結果に負けがないうです。日々の成長がそれに当たると思いますが、そのソフトチェンジが難しかった。でも、チームスポーツをやって協働性を学んでいたおかげで、すんなりできました」。

宮下さんが卒業した年は、就職氷河期と言われるほどの就職難だった。その

中でサンコーテクノ株式会社に出会い、縁があって入社した。

あの時代に内定を勝ち取った宮下さんに就活中に気をつけていたことを聞いてみると、一番気にしていたことは身だしなみだという。

「ぱっと見たときに清潔感があって、明るそうだなって思われた方が絶対得だと思っんです。入っておしまいじゃダメだから今も気をつけてますね」。

幅広い年齢層の社員と一緒に仕事をやる職場では、こういった基本的なことが大事になってくるのだ。

営業の仕事とは

宮下さんは機能材本部で営業をしている。営業方法

は2つある。

ひとつはルート営業といわれるもので、現在も自社の製品を使ってもらっている顧客に対してのサポートや新たな提案を行う。

もうひとつが、自社の製品に興味を持ってもらえる見込み客を探すための新規営業だ。この両方を行っている。

「自分たちが作った製品を提案して、評価してもらって初めて使ってもらえる。これが一番やりがいを感じます。もちろん断られる。失敗することもありますが、それを乗り越えたいときに辛さがやりがいになるんです」という。

そんな宮下さんも自身のキャリアで悩んだ時期があった。

新人ゆえの知識の未熟さと中途半端なことではできないというプロとしてのプレッシャーの間で苦悩し、心が折れそうになったそうだった。

そんな時期を支えてくれたのは、同僚や先輩たちだった。

「サンコーテクノの良いところは、人を大切にするところですね。社外ももちろんですが、とくに社内の助け合い、刺激し合っている製品を世の中に提供しているという共通した意志があって、私はここで働いていくなかで思わされてくるんです」。

モノを売る企業の最前線。学生時代から人と話すのが好きだった宮下さんにぴったり合った仕事だったのだ。(文: 石井 蓮)



企業プロフィール1

サンコーテクノ株式会社は、コンクリートなどに留めつける特殊なねじ「あと施工アンカー」を中心とした、締結(ファスニング)関連製品の製造やその製品の活用法の提案などを行っている企業だ。故・河下 実氏が創業し、現在は河下英人氏が代表取締役を務めている。国内に物流・製造拠点が5か所、営業拠点を14か所持つ。本社は江戸川大学の近く、流山市南流山にある。

1964年5月に三幸商事株式会社、1966年に三幸工業株式会社と別々に設立され、その2社が1996年に合併した。社名には、お客様、会社、社員、三つの幸せを技術によって叶えたいという願いがこめられている。同社は三幸商事として設立されてから現在まで一度も赤字がない実績を持つ安定感のある企業だ。(文: 石井 蓮)



サンコーテクノの製品バリエーション

サンコーテクノで作られている、「オールアンカー」と「e-シートクイック」について解説しよう。



2tを支えるアンカーボルト

右の写真は「オールアンカー」の施工イメージだ。ボルトの下には垂直に十字の切り込みが入っていて、中には釘のようなピンが差し込まれている。

①アンカーを固定したいコンクリートにドリルで穴を孔け、②アンカーを差し込む。ピンの頭をハンマーで叩くと、③ピンが下に押し込まれていき、ボルト下の切り込みが開く。④これにより、コンクリート内部にアンカーが食い込んで抜けなくなる仕組みだ。アンカーの長さは様々なサイズが用意されている。

身近なものとしては、自動販売機や、学校の耐震補強、高速道路の防音壁などを支えている。

紫外線で硬化する特殊素材

「e-シートクイック」は、東急ハンズなどで購入でき、写真のようなシート状だ。パテや補修材には匂いが強い物が多いがこの製品は、透明で臭いが少なく、屋内でも作業できる繊維強化プラスチックだ。

取扱いが簡単で、柔らかく、写真のように硬化前は自由に形を変えることが出来る。成形したあと、太陽光やブラックライトなど、紫外線に当てて硬化させるので、硬化のタイミングも調整できる。

自動車部品などのプラスチック製品の補修だけでなく、水廻りや道路、鉄橋の錆び防止にも使われている。プラモデルなどにも利用できる。(文：日高那由)

就職とはどういうことか 企業の考えも知っておこう

企業プロフィール2

サンコーテクノの事業は大きく分けて二つある。

一つ目はファスニング事業だ。主力製品である「あと施工アンカー」の製造、販売、施工(工事管理)をおもな事業としている。

顧客の要望にあった形にカスタマイズし、使用方法を提案するといったことも行う。これまでで約1万件もの要望に応じてきた。コンクリートではなく地面に打ち込むためのアンカーや樹脂を注入するためのアンカーといった従来のアンカー技術を応用し、新たな価値を生み出している。

二つ目は、機能材事業。2年前マテリアル営業部とセンサー事業部が統合された。

体重計などで知られる株式会社タニタとの共同開発製品である、業務用呼気アルコール測定器や熱中アラームなどを扱う。また、紫外線で硬化する「e-シートクイック」など、新分野を開拓し、会社の2本目の柱となることを目指している。(文：石井蓮)

企業によって欲しい人材は異なる。独自の技術で躍進するサンコーテクノは、どのような学生を求めているのか。江戸川大学の卒業生で人事グループの採用担当・瀧口真之さんにインタビューした。

いるのか。江戸川大学の卒業生で人事グループの採用担当・瀧口真之さんにインタビューした。

就職を考えている江戸川大学生へ



- Q：江戸川大学の卒業生は何人くらい入社していますか？
- A：今年も2人入社したので、合計9人です。
- Q：江戸川大学出身者の評価は？
- A：頑張っているとても評価は高いです。江戸川大学生はみんなかわいがられるタイプなので。
- Q：サンコーテクノの理想とする人材とは？
- A：ホームページにもいろいろ書いてあるのですが、河下社長がよく言っているのは、元気で明るく挨拶ができる人です。当たり前のことには思いますが、重要なことです。
- Q：サンコーテクノの強みはどこなところですか？
- A：サンコーテクノには、お客様のニーズに合わせて生まれた製品がたくさんあります。製品の発展性を社員全員が考えている。そんな昔からの精神が受け継がれていることだと思います。
- Q：サンコーテクノの求める人材像を聞いてみると、「創造、挑戦、共生」の志を持つ人材とある。創造は、サンコーテクノの新たな発展を考えた、企画・提案・推進できる人材。挑戦は、失敗を恐れず、元氣、やる氣、勇氣を持って、行動できる人材。共生は、多様な価値観を尊重し、共に高め合える人材である。
- ＊
- Q：サンコーテクノの強みはどんなところですか？
- A：サンコーテクノには、お客様のニーズに合わせて生まれた製品がたくさんあります。製品の発展性を社員全員が考えている。そんな昔からの精神が受け継がれていることだと思います。
- ＊
- Q：サンコーテクノの求める人材像を聞いてみると、「創造、挑戦、共生」の志を持つ人材とある。創造は、サンコーテクノの新たな発展を考えた、企画・提案・推進できる人材。挑戦は、失敗を恐れず、元氣、やる氣、勇氣を持って、行動できる人材。共生は、多様な価値観を尊重し、共に高め合える人材である。
- ＊
- Q：サンコーテクノの強みはどんなところですか？
- A：サンコーテクノには、お客様のニーズに合わせて生まれた製品がたくさんあります。製品の発展性を社員全員が考えている。そんな昔からの精神が受け継がれていることだと思います。
- ＊
- Q：サンコーテクノの求める人材像を聞いてみると、「創造、挑戦、共生」の志を持つ人材とある。創造は、サンコーテクノの新たな発展を考えた、企画・提案・推進できる人材。挑戦は、失敗を恐れず、元氣、やる氣、勇氣を持って、行動できる人材。共生は、多様な価値観を尊重し、共に高め合える人材である。

ここに思いますが、重要なことだと思います。

＊

瀧口さんの話を聞いてみると、サンコーテクノの経営理念「奉仕は、真価の追求なり」「啓発は、未来の追求なり」「協調は、繁栄の追求なり」が実際の現場で活かされていることがわかる。

多くの用途に合わせてカスタマイズされた約1万種類にも及ぶアンカーや接着材独特のにおいが苦手な人のために開発された「e-シートクイック」。

お客様とのニーズに合わせた製品開発のできる頭脳と技術を身につけて、それを多くの人のために役立てられる人材が求められているのだらう。

(インタビュー：井上翔太 文：石井蓮)