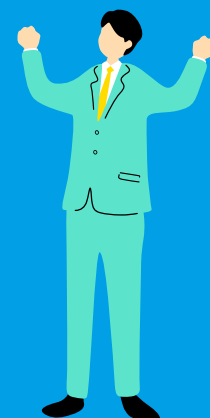




日本を支える仕事って

かっこいい。



 **NISHIO**
西尾レントオール株式会社

実は建設現場で使用される機械の約60%がレンタルなんです

レンタルが選ばれている理由は…

買うより
安い！

使いたい時
だけ使える！

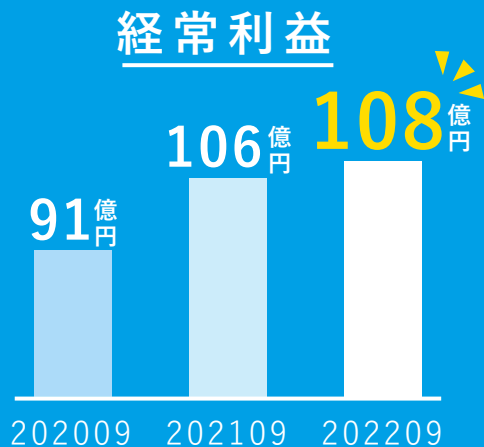
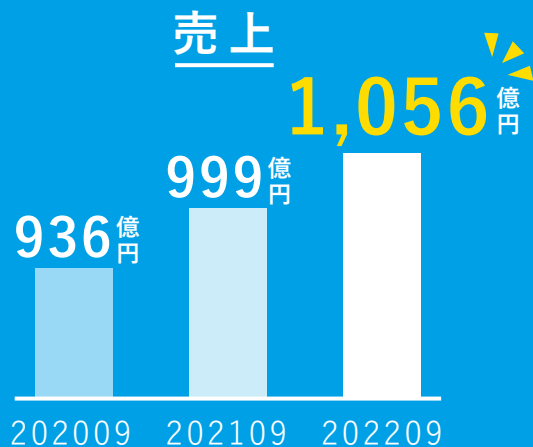
モノの持っている
機能や
パフォーマンスを
有効活用する！

資源の有効活用で
SDGsの達成にも
貢献！

当社が取扱している建設機械やイベント機材、それぞれの商品が持っている機能や性能・パフォーマンスを活用することで、現場の作業やイベント会場を盛り上げるといった「お客様の仕事を実現させる」ことに繋がります。



西尾レントオール株式会社はレンタルを主軸とする
ニシオホールディングスグループ中核企業です。



平均年齢
36歳

従業員数
2,546名

拠点数全国各地
286ヶ所



●ニシオホールディングス株式会社●

グループ会社

国内**26**社, 海外**6**社

連結売上

1,706億円
(2022年9月期)

連結利益

143億円
(2022年9月期)

従業員数(トータル)

4,529名



いきなり
ですが
質問です！

「配管機器」

と聞くと、どんなイメージを抱きますか？



土木っぽい

なんか難しそう

そもそも
よくわからない



こんなイメージをされる方が多いと思います。

「配管機器のレンタル」について理解を深めていただきたく、この資料を作成しました。

この資料を通じて、「配管機器のレンタル」の仕事の魅力をお伝えしていきます。

なぜ配管機器レンタルを行っているのか。

きっかけは、阪神淡路大震災。

それは、1995年に起きた阪神淡路大震災がきっかけでした。この大震災では、火災による二次被害が拡大していましたが、当時、**地震によって水道管が破損した影響で、断水している状況**でした。

この断水により、消火活動ができず、多大な被害と多くの犠牲者がでてしまいました。

この状況を目の当たりにし、「**地震が多い日本だからこそ、地震に強いインフラの普及に貢献していこう！**」と立ち上がったのが始まりでした。

現在は地震に加え、様々な災害に対応したインフラの普及に貢献。平時から緊急時に至るまで、私たちが皆さんの生活を支えています。



配管機器営業部とは

上下水道、建築設備など、さまざまな分野で使用される
配管機器のレンタルを担当している部署です。

配管機器関連

NISHIO
RENT ALL CO., LTD.

F100

09:11 24.0°C

手接続

入力電圧 102.1V

電源

リセット

電源停止

スタート



道路舗装用機器



土木工事用機器



測量・測定器/通信機器



建築設備工事用機器

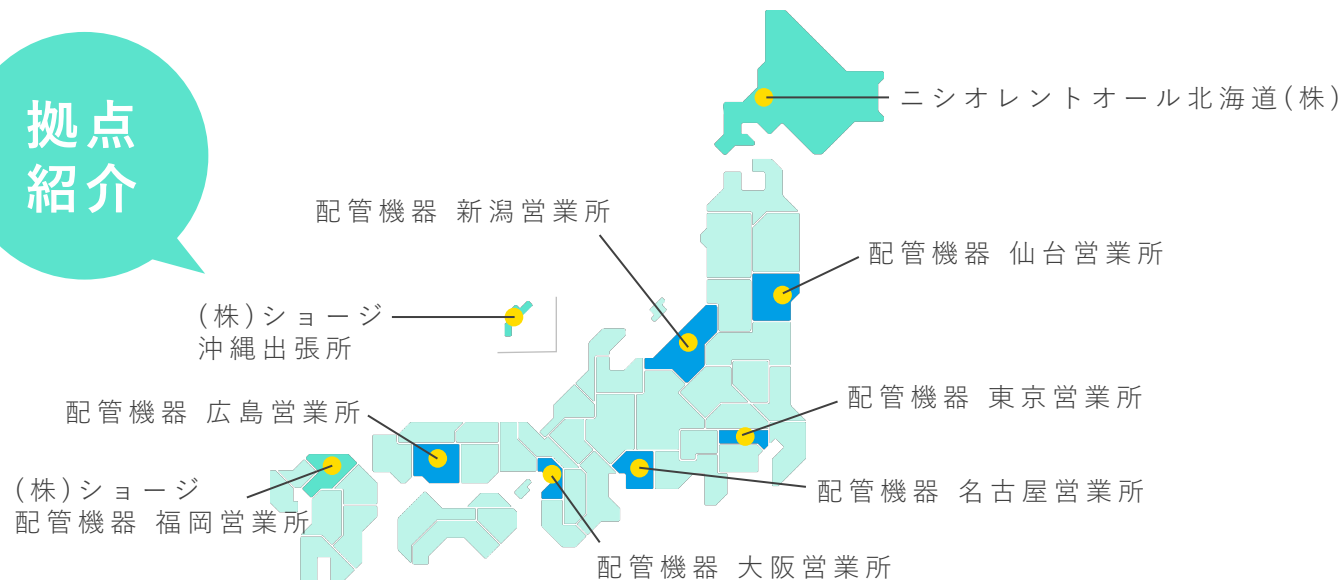


パイプをつなぐ・切る



業界シェアNo.1の機器を多く
取り揃えており、全国の営業所が
連携し、**全国どこでも同商品、
同品質、同サービス**を提供しています。

拠点 紹介



例えばこんなところで使用しています！

上下水道配管



土木・建築設備用 衛生・空調配管



西尾レントオール

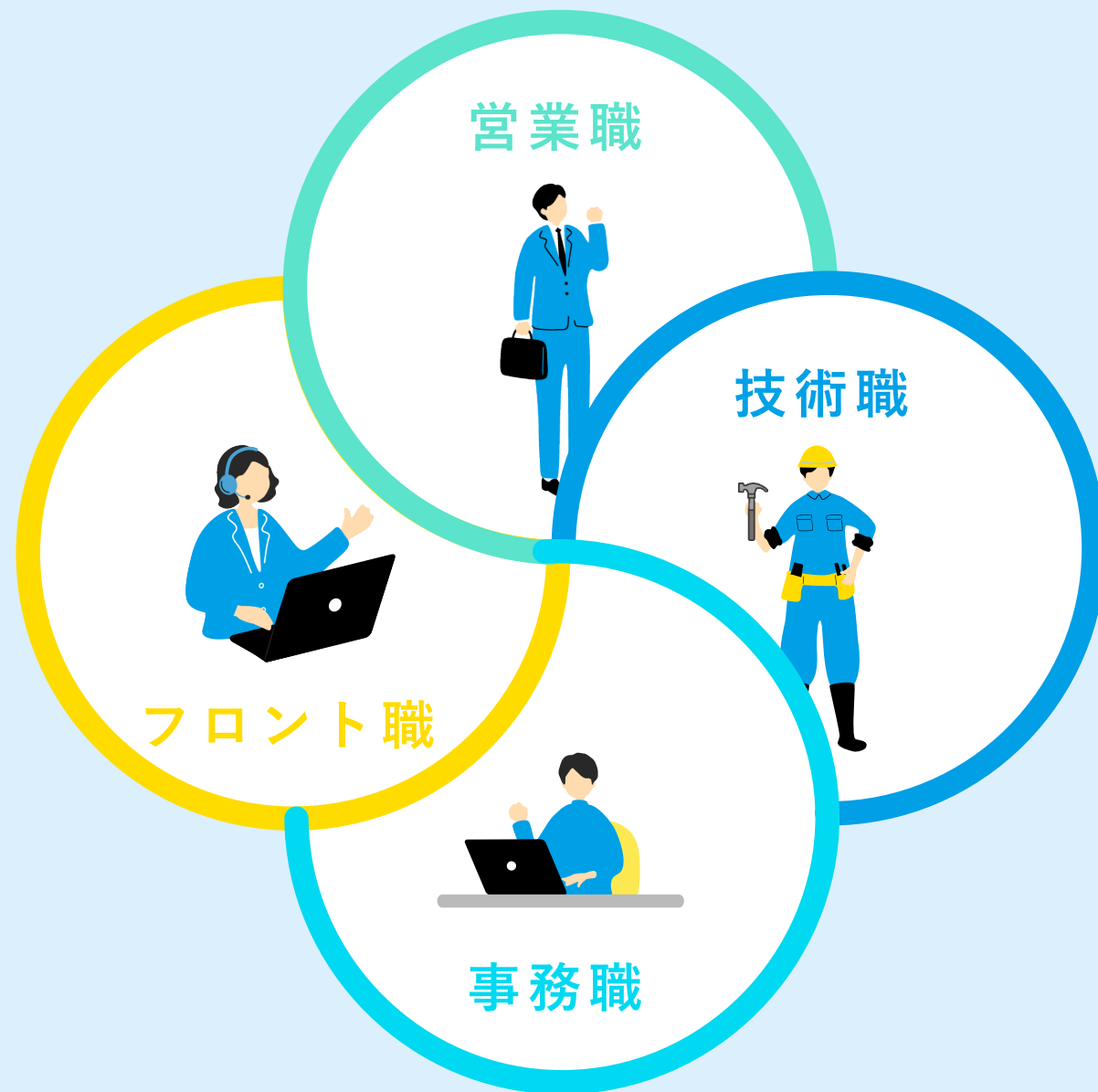
配管機器営業部

の仕事紹介



配管機器営業部

お客様の一步先のニーズに
お応えするために、
いろいろな役割の社員が
チームワークを
大切にしています。



“

営業職

お客様のニーズ・課題を
あらゆる方法で解決へ導く



”



「モノ」ではなく「自分」を売る



「レンタル」でお客様の課題を解決する



「失敗」を恐れず「チャレンジ」

営業職のチームワーク

チームで情報共有、
チームで戦略を立てる

先輩との同行営業で
スキルを磨く

全国各エリアの営業マン(仲間)
との定期的なミーティングで
成功例、失敗例を共有

社内の他部署との
情報交換や同行営業で
当社のレンタル総合力をPR



営業職って？

入社後の流れ



工場研修

座学や実際の見学で
機材などの知識を身につけます。



フロント/営業研修(OJT研修)

先輩につき、お客様との関係性の構築や
提案型営業について学びます。



営業デビュー

独り立ちした後も、分からないことや
不安なことなどいつでも聞ける環境を
整えています。

- ▶ 「お客様に喜んでいただけるためには
どうすればいいか」を常に考え、あなた色の営業を
見つけていきましょう。

こんな業務を行っています！



現場訪問



お客様へ連絡



見積



社内確認

当社では、厳しいノルマなど設けておりません。

“お客様に喜んでいただくためには”をモットーに、**自由な発想で働ける環境づくり**を行なっています。



佐藤さん | 入社2年目

新卒2年目で東京の配管現場を駆け回っています

1年目の工場・フロント(電話受注・営業事務)の経験を経て、外勤営業で日々汗をかいています。お客様への定期訪問や交渉ごとなど人との関わり合いが仕事の面白みを増しています。また会社に戻れば、他の職種・部署とコミュニケーションが取れる環境です。寮も会社の近くにあり、**ライフワークバランス**がとれ、**充実した生活を送れています**。



武田さん | 入社4年目

販売店店長から地元の大規模施設に関わる仕事へ

大変なこともあります。携わった現場が完成していく達成感があります。子供たちに人気のテーマパークや名古屋城の近くのリゾートホテルなどで自分たちが受注した機械が活躍していると思うと、世の中に役立っていることを実感します。当社の営業職に応募される方へ。**度胸がある人、人と会うことが好きな人は安心して挑戦してください**。

“

フロント職

営業所の顔として
最前線に立ちお客様の
ニーズをカタチにする仕事

”





お客様の声を「カタチ」にする



外に出ない「営業」



「失敗」を恐れず「チャレンジ」

フロント職のチームワーク

個人プレーではない、
フロントチームで
お客様をサポート

チーム内でタイムリーに
ユーザー状況を共有
(仲間で仕事を分担)

各セクションとの
連携こそが
フロントのチカラ

定期的なミーティングで
全国各エリアの仲間と
情報や状況を共有



フロント職って？

入社後の流れ



工場研修

座学や実際の見学で
機材などの知識を身につけます。



OJT研修

先輩につき、お客様との関係性の構築や
社内の円滑な連携について学びます。



独り立ち

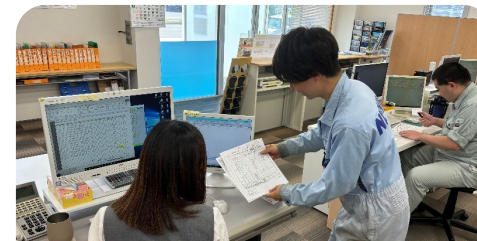
独り立ちした後も、分からないことや
不安なことなどいつでも聞ける環境を
整えています。

- ▶ 知識や経験も大切ですが、何よりも「お客様の力になりたい」「お客様に喜んでもらいたい」その想いが何よりも大切です。

こんな業務を行っています！



電話対応



対応確認



商品手配



社内打合わせ

フロント職で求められるのは、「お客様に寄り添った臨機応変な対応力」です。
初めから完璧な人はいないので、**一歩一歩共に成長できる環境づくり**を行なっています。

社員の声-フロント職-



木村さん | 入社1年目

一期一会のやり取りから、長いお付き合いのお得意先にかわりました

入社してまだ半年ですが、上司や先輩に教わりながら少しずつ業務を覚えていっています。前職ではグランドスタッフの仕事をしていました。今は配管機器のレンタルのご案内を通じ、取引先のお客様と長いお付き合いが出来ることに喜びを感じています。また、出かけた先で私が納めた機械・工具が活躍しているところを見ると、やりがいを感じます。



鈴木さん | 入社5年目

お客様や社員から信頼される「あの人に任せれば大丈夫」な人になりたい

前職では銀行で窓口業務を主に担当していました。その銀行では「全員が営業」をモットーに職種問わずお客様第一で案件にあたっていました。今の職場でもそんな営業所を目指してお客様や社員とのコミュニケーションを図り、現場の困りごとをサポートしています。



八上さん | 入社20年目

ユーザーと一緒に難問を解決していくときの一体感がたまらない

お客様からの注文や問い合わせを日々冷静に段取りしていくフロント業務は、華やかとは言い難い職種です。しかし、時に珍しい工法や機械の問い合わせへの対応を考えてお客様と打合せを深め、他職種も巻き込んで形を作ることが出来た時、フロントとして一つの醍醐味を感じます。

“

技術職

高い技術力とチームワークで
お客様の信頼を掴む

”





お客様に「また借りたい」と思っただけの商品を提供する



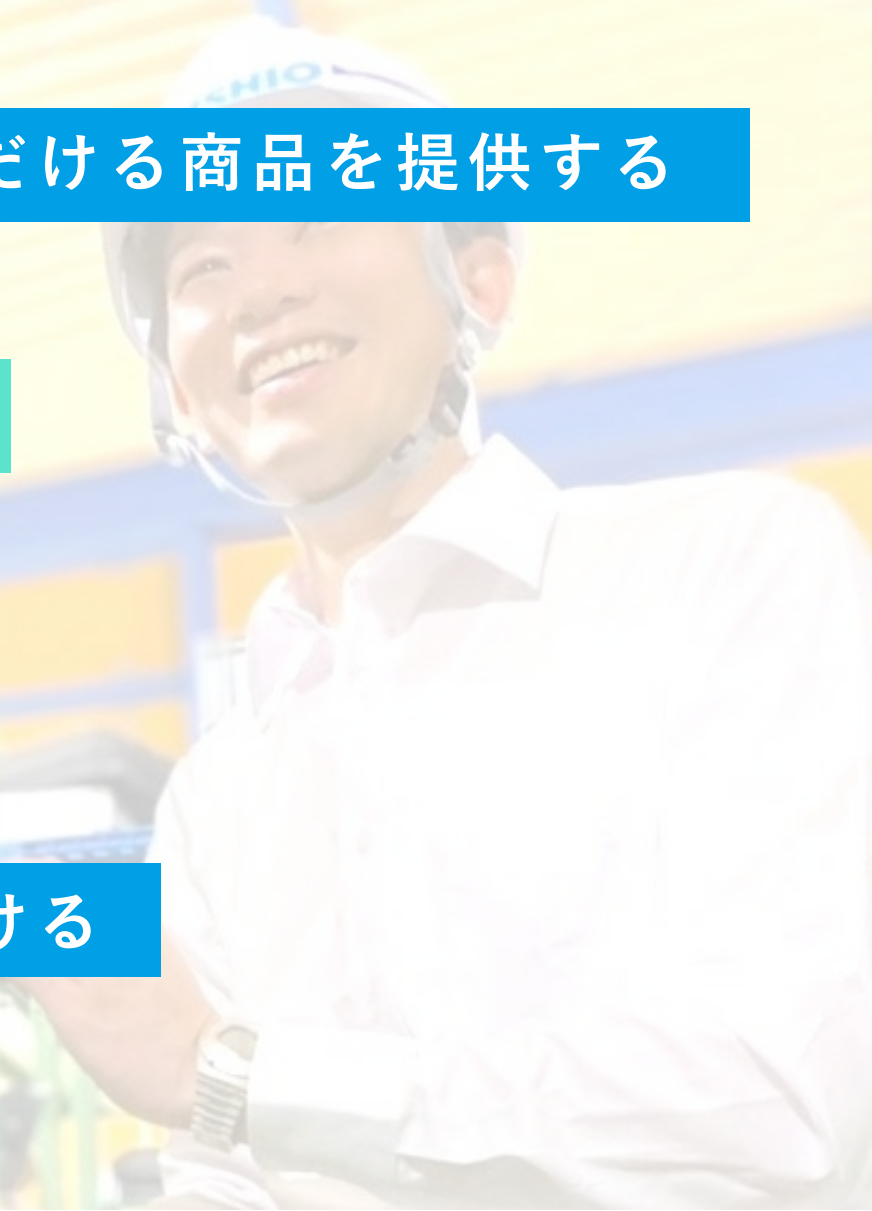
きれいで使い心地の良い商品を提案する



自信を持った点検整備する



現場のプロから信頼を得る技術を身につける



技術職のチームワーク

みんなの
話し合いで
問題解決！

一人一人の
意見を
大事に！

メーカー
との連携で、
専門ノウハウの
習得！

営業、フロント
からの声を集めて
より良い
商品提供を！

フロントとの
連携を密にして、
ユーザー要望に
即対応！

よくある問合わせを
収集し、営業所
全員で問題解決！

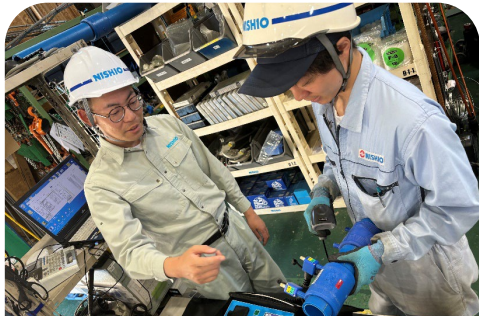
営業マンと
同行して、お客様の
「生の声」を直接聞き
より良い商品提供と
整備技術を高めよう！

技術向上資料を
作成することで、
みんなが成長できる
営業所！



技術職って？

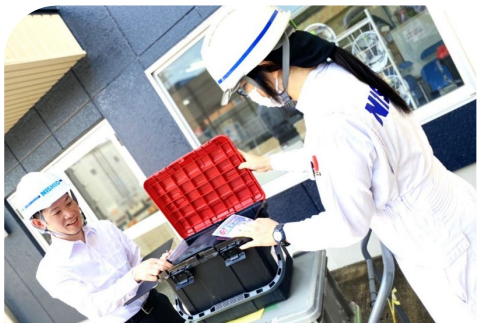
こんな業務を行っています！



検品業務



社内確認



商品手配



整備点検



お客様や社内の連携など、さまざまな人と関わる機会が多いからこそ、**コミュニケーション**を大切にしています。

技術職の仕事の流れ

返却された機械の状態を確認し、必要な整備箇所を確認します。



入庫



整備

整備点検を行い、必要な箇所の修理をします。修理が完了した後は整備記録作成を行います。

お貸しする前に、異常や不具合がないかをチェックします。その後も定期点検や出張修理を行い、お客様が安心して使えるようサポートします。



出庫



保管

どんな修理をしたか、どんな部品を使ったかを記録し、整備費用を請求します。部品の在庫を確認し発注します。

時には、お客様のご要望によりカスタマイズ対応し、より使いやすい商品を提供しています。

技術職について

マイスター制度

実務経験や取得資格に応じて昇格試験を実施。



資格取得支援

必要な資格は費用を会社が負担しています。

入社～1年

- 商品知識
- 業務や特殊工程など(内部資格)

～2年

- フォークリフト運転技能講習(外部資格)
- はい作業主任技能講習(外部資格)

～3年

- 融着/配管関連の検査業務、
修理業務など(内部資格)
- 危険物取扱者乙種第四類(外部資格)
- 有機溶剤作業主任者技能講習(外部資格)

その他入社歴に応じて内部資格や外部資格取得支援を実施しています。

充実した研修/評価制度で、**未経験の方も高い技術を身につける**ことができます。

社員の声 - 技術職 -



東條さん

入社3年目

協力と連携が大切

この仕事は1人行うのではなく、誰かと協力しながら仕事していきます。私が働く中で1番重要だと感じている人間関係ということに関しては**風通しの良い職場環境**だと思います。

仕事の醍醐味は稀にレンタル品が壊れた状態で帰ってきた際に、**自分で部品の発注から交換・修理し、機械が正常に直った時に技術マンとしてのやりがい**を感じます。

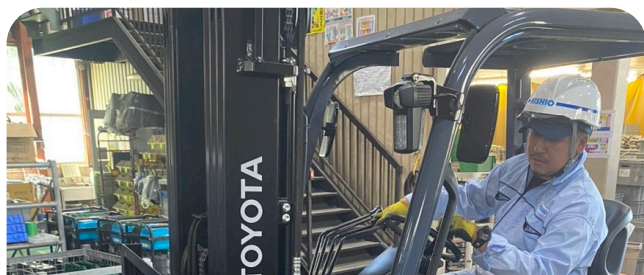


高橋さん

入社10年目

人の生活に関わるライフラインの構築や復旧に役立つ仕事

近年、日本各地で多発している災害の際にも人々の暮らしを守る水道をはじめとしたライフラインの復旧に**自らが関わった機械・工具が活躍すること**に、誇りを持って仕事に打ち込んでいます。



田邊さん

入社20年目

日々のたゆまぬ学びと経験を蓄えることが強みをつくる

ユーザーや業界の特質上、整備点検に必要な書類作成やメーカーとの勉強会も多くあり、それゆえに**仕事に集中しながらいつの間にか自分の知識・経験が身につきます**。

機種の入替や新製品へ切り替わるサイクルも建設機械部門より早く、技術マンとして新しい機械に触れることは喜びの一つでもあります。

配管機器営業部の魅力

レンタルだけじゃない。

世の中に新たな商品を生み出す。

当社は、配管機器のレンタルが事業の軸ですが、お客様のニーズに最大限にお応えするため、**自社開発**にも力を入れています。

配管機器の現場に寄り添い、お客様や社員が現場で感じている「**これがあったら**」を形にする**技術力**があります。

レンタルだけでなく、新しい商品を世に生み出すというプロセスに関われるので、より**社会に対する貢献を感じる**ことができます。一緒に配管機器の新たな常識を生み出していきませんか？



融着ガイダンスアプリ
「**HAIKAN-SmartWork**」



あなたの力が日本のインフラを支える

私たちの仕事は、陽のあたる所に出るような仕事ではありません。
また、ひとりの力は、微力に感じるかもしれません。

しかし、あなたが“目の前のお客様”に向き合うことで、
新たな製品が生まれ、それが日本中のお客様の元へ届く。

これは、職種も経験も年齢も性別も関係ない。
だからこそ、私たちにとってあなたが必要なのです。

私たちと一緒に日本のインフラを支える仕事をしませんか？





 **NISHIO**

西尾レントオール株式会社

配管機器営業部

