

炭平コーポレーション株式会社

所在地：〒381-0025 長野市北長池 1667

連絡先：026-244-3751

担当者名：管理部 総務課 吉越、柳沢、佐藤

担当者メール：jinji@sumihe.co.jp

HPアドレス：http://www.sumihe.co.jp/derukui/

1. 企業としての特長

創業400年を超える長野市の老舗企業です。主な事業内容は住環境を創り出すための建材を取り扱う商社です。営業先は地域の販売店や工務店様向けの一般住宅に関する建材販売の提案営業と、ゼネコンや設計事務所様向けの大型物件などの工事を請負う営業および施工管理の仕事です。その他にも、地域の方に幅広くご利用頂くカルチャーセンターの運営も行っております。企業としての特徴としては、老舗企業のイメージ通り、先人たちのレガシーである信頼と信用の基、比較的安定した売上と蓄財が担保されていますが、現状に甘んじることなく、「現状維持は衰退」という危機意識を持っております。炭平の持つ信用・信頼と投資できる財力がある今だからこそ、未来を見据えて投資できるチャンスであり、新たな炭平像を作り上げていくフェイズにあります。

2. 今後力を入れたい事業

建材商社としては新商材の拡販に力を入れていきます

①エコボード：中堅社員が提案した、ドイツメーカーの新商材

②イーグルフリューム：当社がメーカーとして販売している樹脂製のU字溝

③エコロジ・ペイブ：当社グループ会社がメーカーとして販売している透水性のあるコンクリート

その他、新事業としての提案するプロジェクトがあり、建材商社に限らず様々な事業を企画しております。

事業以外ですと、段階的にコードレス化とペーパーレス化をはかるため基幹の販売システムの入替や名刺管理ソフトのSansanを導入しています。

■ こんな人にオススメ …… 出る杭として働きがいを見いだせる人

■ こんな人が向いている …… いろんなことに興味がある人。向上心の高い人。

3. 選考のポイント

①学校でどんな勉強してきたのか	①学部は不問！勉強を通して苦手課題をどうやって克服したか？得意科目を仕事にどう活かせるかを自分なりに想定できる方
②勉強以外で力を入れてきたこと	②一つのことを徹底的に深掘りした方、学生だからこそできる経験を豊富に得られた方
③コミュニケーション能力など	③相手がどう感じるかを想定してコミュニケーションをとれる方
④人間性など	④向上心があり、前向きに物事を自分事として捉えることができる方
⑤その他	⑤会社だけでなく建築業界のイメージをbetterに変えたいという方

4. 採用予定数

■新卒採用予定数

文系	一名
理系	一名
その他	3～5名
「その他」の内訳	高卒、短大卒、大卒、大学院卒、専門学校卒、学部に至っても不問です！

■給与・福利厚生

○休日・休暇	週休2日(第三・第五土曜日は出勤日ですが、有休取得推奨日としています)
○給与	大卒者のモデル月収 基本給：182,800円 時間外手当：41,000円 (30時間として) 通勤手当：4,750円 (自家用車通勤 通勤距離5kmとして) 合計：228,550円

5. 業務形態

■主に募集したい部署の「1日のスケジュール」※おおよそ

○始業～お昼まで	出社してから見積り依頼などメールのチェックの後現場へ配送もしくは現場管理へGO!
○昼～15:00まで	納品完了後、昼食(ラーメン屋が人気です)、新商材の提案営業を兼ねて取引先や現場へ打合せ
○15:00から終業まで	帰社後見積りの作成と商品の発注、もしくは現場からオンラインでの社内研修へ参加!

■テレワークの導入について

①すでに導入している ②今後導入を計画している ③今後一部業務に導入を計画 ④導入の予定はない	①コロナ禍の影響もあり、東京支店では一部導入実績があり。ただし、現場へは直接行く必要があるため完全なテレワークは現状不可です。コードレス化、ペーパーレス化が完了すれば導入可能ではありますが、現状予定はありません。
--	--

■業務のオンライン化について

①すでに導入している ②今後導入を計画している ③今後一部業務に導入を計画 ④導入の予定はない	①ウェブ会議の整備は整っている。その他のシステムは段階的に今後導入予定です。
--	--

6. 若手先輩からのメッセージ

準備中

7. 人事担当からのメッセージ

リクルートでは「出る杭」をコンセプトにしておりますが、これは採用に限ったものではありません。当社の社長である鷲澤が社長になってから全社員に期待することでもあります。時には叩かれることもあります。へこまず、くさらず、達成した時の喜びは何物にも代えがたいやりがいとなることを実感しています。私たち人事担当のミッションは同じ思いの同志を一人でも多く採用すること。また、叩くのではなく育てる企業文化を作っていくことです。共にBetter Companyを目指しましょう!

8. 過去3年間の業績

■売上高

2018年	13,993,150,000
2019年	13,286,140,000
2020年	13,013,880,000

■営業利益

2018年	158,000,000
2019年	104,510,000
2020年	123,750,000

■経常利益

2018年	208,140,000
2019年	191,580,000
2020年	150,210,000

■純利益

2018年	183,210,000
2019年	140,160,000
2020年	137,190,000

■過去3年間の業績についてのコメント

売上としては大型物件の受注と完成工事の時期によって増減がありますが、概ね横ばいです。利益率は近年減少傾向であるので「モノ売り」だけでなく「コト売り」にも力を入れ、付加価値をつけて他社との差別化をはかることで利益率アップを目指しております。とはいえ、人口減少と比例して住宅着工件数が減る中で、新規事業など新たな収入源の確保が求められております。

■自己資本比率

32%