

自動車部品の 専門総合商社



株式会社 金辺商会 CORPORATE INFORMATION

クルマ好きのプロ集団！ 明るさと元気が合言葉。

信頼と思いやりの
求む! 「ルートセールス営業」

自動車アフターマーケット業界の
リーディングカンパニー



カナベ

株式会社 金辺商会

本社:〒700-8545 岡山市北区大供2-3-10
TEL 086-223-4400 FAX 086-221-0488

<http://www.kanabe.co.jp/>



●この会社案内は、「人財と企業を結ぶ」株式会社シーズの編集です。実際に企業を取材し、その特徴と魅力を学生の皆さんにお知らせしています。

SEEDS
就職アドバイザー
から「ひとこと」。

(株) 金辺商会では、全自動車メーカーの全車種の部品
を取り扱い、すべてオンラインシステムで管理しています。
膨大な数の部品の中から、求める情報や商品を素早く
正確に選り出し、提供できることから、自動車修理工場

などの自動車の「プロ」から厚い信頼を得て、西日本随
一の売上を誇ります。事業収益の安定性、わきあいあい
として働きやすい職場環境も大きな魅力です。





昭和22年創業の金辺商会は、各種自動車部品、カーアクセサリ用品、タイヤ、整備用機械などを取り扱う「自動車関連総合商社」です。岡山県を拠点に、広島県、鳥取県、香川県に合計14ヶ所の営業所を展開。自動車のアフターマーケットを専門に、自動車整備工場や自動車販売店、ガソリンスタンドなど、約3,000件のお客様と

の取引があります。売上高は、同業者間で西日本随一、全国でもトップクラスです。当社は、効率的な拠点ネットワーク網と、コンピューターによる商品管理システムにより、スピーディで的確な部品供給体制を構築。より早くて正確に商品を提供し、さらに、情報支援や設備支援などのきめ細かいサービスを提供しています。

事業展開

- 自動車部品・用品販売業
- 機械工具・整備業用システム販売業
- 自動車関連各種サービス業
- ガソリンスタンド関連商品販売業



企業概要

企業名 株式会社 金辺商会
設立 昭和27年1月14日
資本金 3,200万円
代表者 代表取締役社長 中西 巧
従業員数 170名(男性145名・女性25名)
事業内容 自動車関連総合商社
営業拠点 岡山県、広島県、鳥取県、香川県
グループ会社 有限会社カナベサービス、ワールドタイヤ販売株式会社

募集要項

- 募集職種
営業業務、営業事務業務、サービス業務
- 主な仕事内容
取引先であるカーディーラー、自動車整備工場、ガソリンスタンド等へ自動車部品を供給することや新商品の提案などを行います。
また、お客様の工場開設に伴う機械設備の導入なども行っています。
- 勤務地
本社、岡山、広島、鳥取、香川の各事業所
(勤務地は希望を考慮します)

※募集要項の詳細内容はホームページをご覧ください。
<http://www.kanabe.co.jp/recruit.htm>

金辺商会

検索

自動車部品・用品の販売から、豊かさと安全を提供する企業へ！

事業の 特徴 業界の一步先をリード！

お客様からの多種多様な注文に迅速に対応するため、(株)金辺商会はオンラインの受発注システムを構築しています。さらに、各エリアの営業所を拠点に、きめ細かなサービスで対応しているのが特徴です。「お客様専用修理工場」では、大型設備を活用した取り付け・診断代行サービスも展開。お客様のための、新商品や新技術の勉強会も随時開催しています。海外で生産した部品の輸入販売も手がけています。

会社の 魅力 30代で所長を目指す！

営業とは、自分の努力で「売れる」という成功体験を重ねる仕事。その成功が、自分を成長させてくれます。特別なことはできなくても、まじめに、明るく、こつこつと努力を重ねていけば、お客様に認めてもらえ、実績につながります。ルートセールスには、そういう面白さがあります。当社は若手を積極的に登用しており、30代前半の所長も活躍しています。営業所数も増えており、優秀な若手にはチャンスが与えられます。

ここが 未来 100年に1度のチャンス

電気自動車やハイブリッド車など、次世代カーが続々とマーケットに投入され、自動車業界は「100年に1度」の激変期を迎えています。すなわち、いま新しい商品・技術を展開できる、柔軟性のある企業だけが業績を伸ばす時代が到来したのです。当社は、いまこそ設備投資を惜しまず、現在のマーケット・シェアUPを目指して積極的に展開していきます。「営業エリア拡大」も視野に入れ、社員力の向上を図ります。

先輩の 声 「ありがとう」がうれしい！

自分専用の社用車で、お客様の自動車整備工場や販売店を訪ね、注文の品を届けたり、新商品を紹介したりしながら、信頼関係を築いていく仕事です。トラックから軽四、輸入車までの部品を覚えるのは大変ですが、お客様から「ありがとう」と言われるとうれしい！休日には、自分の愛車のパーツや部品を交換して楽しんでます。



千葉智史さん

先輩の 声 毎日、充実しています！

クルマのことが分らないと仕事にならないので、名前を覚えたら機能を調べて、教えてもらったことは必ずメモして忘れないようにしています。「ありがとう」と言われると、「頑張ろう、信頼されるになりたい」と励まされますね。きちんと仕事して業績を出し、出世して、趣味のバスケットボールとも続けたい。何事も一生懸命頑張りたいと思います。



東本貴将さん

求める 人財 ねばり強さと元気一番！

営業には、元気と明るさ、ねばり強さが求められます。若者らしい活気があり、何事にも素直に取り組もうという姿勢があれば、クルマに詳しくなくても大丈夫。また、整理整頓やコミュニケーションが得意な人も大歓迎です。コミュニケーション上手とは、話し上手ではなく、お客様の気持ちやニーズを聞き出せる人のこと。お客様の隠れた要望を引き出して商品や売り方を提案することも、営業の大切な仕事だからです。



専務取締役 中西通博さん