

自然環境を次世代へ

OHASHI

RECRUIT

環境を守り、衛生を守る

HEROを募集中！



自然環境を次世代へ

循環型社会に関わるあらゆる分野が
我々のフィールドです。

OHASHI



会社名 株式会社大橋商会

代表者 大橋 崇

設立 1974年10月

本社所在地 〒950-3102
新潟市北区島見町3399番地37

資本金 2,900万円

TEL/FAX TEL:025-257-4580
FAX:025-255-3288

メール 採用担当:hirano@ohasi.jp

リクルートサイト <https://www.o-mission.co.jp/recruit/>

詳しくはホームページをご覧ください。

大橋商会





MESSAGE



代表あいさつ



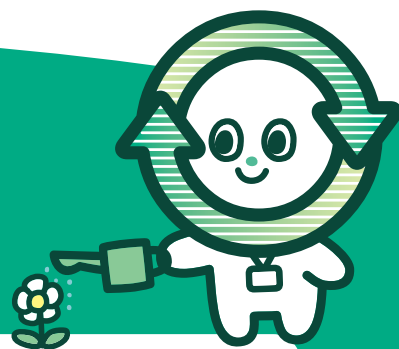
大橋商会は2024年に設立50周年を迎えました。
この間、廃棄物を「資源」として再活用する
リサイクル事業は、地球環境と地域社会に
欠かせない存在へと進化しました。
私たちは厳格な管理体制のもと、適正な処理と
温室効果ガスの排出抑制に取り組んでいます。

今後は、廃棄物から生まれた資源を活用する産業、
特に農業との連携を強化し、
地域を巻き込んだ活動にも注力します。
さらに、環境学習や地域イベント、障がい者や高齢者も
活躍できる職場づくりを通じて、
多様な人材が輝ける社会の実現を目指します。

私たちは、廃棄物と共に生きる社会において、
各業界・地域・人々をつなぐ架け橋として、
誠実に日々の業務に取り組んでまいります。

代表取締役 大橋 崇

大橋商会の取り組み



安全への取り組み

SAFETY

安全への取り組みは、従業員を教育し、必要な装備を提供し、安全な作業手順を守ることです。また、リスクを見極めて予防し、作業現場を常に監視し改善しています。安全に関する文化を育て、事故やミスを報告して改善しています。これにより、従業員や環境への危険を最小限に抑えます。

環境への取り組み

ENVIRONMENT

資源の効率的な利用と廃棄物の削減を目指します。省エネルギーと低炭素の実践、排出物の適切な処理、生態系への負荷の最小化を通じて、地球温暖化や環境汚染の影響を軽減し、持続可能な未来を築きます。

SDGsへの取り組み

SDGS

株式会社大橋商会は「自然環境を次世代へ」を合言葉に、SDGs(持続可能な開発目標)に賛同し、社会的活動、質の高い教育など、多岐にわたる取り組みを行っています。これからの未来が活力に満ちた、暮らしやすい環境となるよう、日々活動しています。



BUSINESS CONTENT



事業内容

循環型社会に関わるあらゆる分野が我々のフィールドです。

廃棄物を適切に処理し、スクラップなど再利用可能な資源を回収することで、地球環境への負荷を軽減し、持続可能な社会の実現に貢献しています。収集運搬・処理加工・リサイクル、すべての工程が法律を遵守・環境への配慮・安全の確保をもって進められ、専門的な知識や技術が必要です。リサイクル事業は地域そして地球の持続可能な発展に欠かせない存在となっています。

産業廃棄物処理業

産業廃棄物の収集運搬・中間処理・リサイクル事業を行っています。廃棄物の種類や量・お客様の現場に合わせて、お客様に寄り添った、法律を遵守した適切な処理提案を行います。



スクラップ処理業

スクラップの引取運搬・加工処理、中古鋼材の買付・販売を行っています。迅速で安全なスクラップや鋼材引取とニーズにあった付加価値鋼材の販売を行います。



積替保管

積替保管とは、お客様から処分場までの収集運搬工程の間で一時保管や別の車両への積替を行うことです。廃棄物運搬の効率化を図り、コストを抑え、環境負荷の低減につながります。



その他事業

解体工事業/フロン回収・破壊事業
計量証明事業/コンサルタント事業



人間が生活している限り、なくなるはない。
営業の最前線で、成長産業を
さらなる拡大へ

資源リサイクル営業部
青木 真也さん／2015年入社



INTERVIEW

Q1 大橋商会に入社した きっかけはなんですか？

前職の会社を退職しようか悩んでいる時に、現在の上司から誘いを受けたことで、転職を決断しました。まったく知らない業種、業界で不安はありましたが、人間が生活している以上、廃棄物はなくなりません。環境意識がますます高まっていくこれからの時代の成長産業であり、必要不可欠な仕事であることに魅力を感じて入社しました。

Q2 主な仕事内容は？

産業廃棄物全般に関わる営業を担当しています。見積もりや契約書の作成といった事務作業はもちろん、ドライバーと一緒に現場での廃棄物の引き取り作業も行います。条例や法律が細に入り細に入り関わって来る分野で、万が一違反でもあれば会社全体に影響を及ぼしかねないので、新しい情報には常に気を配っています。

Q3 印象に残っていることや感動した エピソードはありますか？

入社2年目で、飛び込み営業で初めて新規のお客様を獲得した時、そして初めて月の売上目標を達成した時も感慨深かったです。入社すぐの時は引き継ぎで担当したお客様も多く、それなりに結果が出ていましたが、3、4カ月でうまく行かなくなりました。そこで飛び込みでの新規開拓を自分に課したんですが、かなり試行錯誤して、2年目でようやく自力での結果が出て、手ごたえを感じられるようになりました。お客様から「ありがとう」と感謝の言葉をいただく時も感動します。

Q4 入社後に成長できたと感じる ところはありますか？

駆け引きやトーク力は飛び込み営業なども通してかなり鍛えられたと思います。また、先を読む力や作業の段取りを考慮した現地調査能力も向上しました。作業工程を踏まえた周辺環境や運搬ルートなども含めて、作業当日にトラブルや二度手間などがないように。常に「段取り8分」の意識を大切にしています。あと、性格的にやや短気な面を自覚していましたが、感情をコントロールできるようになり、メンタル面も成長できたように思います。

Q5 新入社員に求めることは どんなことですか？

現時点での能力や資格の有無などよりも、まずは人柄、姿勢が大切だと思います。元気で活発、積極性があれば、能力などは経験を通していくらでも磨いていけると思います。あとは、幅広い年代の方と接する機会が多いので、人とのコミュニケーションが好きな方と一緒に仕事ができればうれしいですね。

Q6 休日の過ごし方を 教えてください。

愛車の洗車をしたり、芝の手入れや草取り、水やりなど庭木の手入れや家回りのことをしたりしています。あとは、走っていますね。もともと学生時代から走るのが好きでしたが、一時期太ってしまって、ダイエットを機に始めたマラソンがかれこれ13年ほど続いています。

🕒 ある1日のスケジュール

AM

- 出社
- 始業までは見積もりや契約書の作成などの事務作業
- 引き続き事務作業を行う
- 日によって異なるが、新規営業先やお取引先など、日中は6～10社ほどを訪問。できるだけ多くのお客様を訪問できるように、あらかじめ効率のいいアポイント取り、ルート取りを計画しておく

PM

- 営業先のエリアで昼食
- 引き続き営業活動
- 帰社
- 書類の作成や作業計画づくり、翌日の作業の伝票作成などの事務作業を行う
- 退社



就活生へメッセージ

私たちが携わっている産業廃棄物のリサイクルは、環境に貢献できる将来性がある分野です。また、大橋商会では私のような営業もあれば重機の操作、トラックの運転などさまざまな職種があり、資格取得の支援など人材育成の環境があるので、ぜひ広い視野で見えていただきたいと思います。一個人としては、自分のやりたいことを曲げないでほしいです。妥協してもいいところと妥協すべきではないところの見極めは大切ですが、ぜひ信念は大切にしてください。



スクラップの買い付け営業で リサイクル循環の始まりと 終わりを担う

鉄資源開発部

皆川 達也さん／2014年入社



INTERVIEW

Q1 大橋商会に入社した きっかけはなんですか？

前職で社長とお付き合いがあり、社長の人柄に惹かれていたことが決め手でした。産業廃棄物というものは知っていましたが、私が今担当しているスクラップの買い付けという仕事に関してはまったくわかりませんでしたが、一からチャレンジしたいという気持ちがあり、入社に至りました。

Q2 主な仕事内容は？

鉄くずやスクラップ、建物の新築や解体するときに出る鋼材を原材料として買い取り、新しい鉄素材としてリユースできるよう当社で加工したものを販売しています。買い付け先は新潟県内が対象ですが、販売先は国内、海外も対象になります。業務内容は多岐にわたりますが、鋼材の「買い付け営業」がメインになります。世界の情勢によって、金属の相場や円の為替は常に値動きがあるため、金額が予定通りにいかないことも多く、さまざまな調整を行っています。

Q3 印象に残っていることや感動した エピソードはありますか？

入社当時、同じ部署に6名在籍していた営業メンバーのうち、定年などで立て続けに4名の欠員が出たんです。6名でこなしていた仕事を、部長と自分の2人で回すことになったときは大変でしたが、そこをなんとか2人で乗り越え、前年実績までやり切れたことが印象に残っています。

Q4 入社後に成長できたと感じる ところがありますか？

お客様との買付交渉に楽しさを見出すようになったことです。段取り力も向上しましたね。営業先は県内全域にあるため、移動に時間がかかります。会社に戻ってから書類の作成などやるべきことはたくさんあるので、無駄のない営業ルートを考えたり、仕事のやり方を見直したりして、効率的な時間の使い方ができるようになりました。常に新しい素材も生まれていますし、需要を考慮した付加価値を生み出せるよう柔軟な発想を心掛けています。

Q5 新入社員に求めることは どんなことですか？

楽しく仕事をしていくためには、元気さ、明るさが大切だと思います。最初は誰もがゼロからのスタートですから、失敗があるのは当たり前。失敗を恐れずに、何事にも積極的にチャレンジしていただきたいと思います。

Q6 休日の過ごし方を 教えてください。

家でゆっくりするよりは、外に出て活動するのが好きなタイプです。春は山菜取りに出かけたり、耕作放棄地の田んぼで枝豆を育てたりしています。農作業に工場のメンバーを誘うこともあります。手伝ってくれた人には収穫した枝豆をどっさりあげますよ(笑)。ジムでトレーニングをしたり、仲間と飲みに行ったりするのも好きですね。

🕒 ある1日のスケジュール

AM

- 出社
- 工場、車両部とミーティング
- お客様への営業訪問、商談

PM

- 営業先のエリアで昼食
- 現場調査やお客様との打ち合わせなど
- 各工場で加工の流れについてなどを確認・打ち合わせ
- 本社に帰社
- 見積もりの作成や相場の確認、作業段取りなどの事務作業を行う
- 退社



就活生へメッセージ

私が大橋商会に入社した時は新しいことへのチャレンジばかりでした。失敗があるのは当たり前です。辛い経験も何度もありました。成長を感じられるようになり、楽しさを見いだせるようになってきました。「元気よく」「明るく」「積極的に」仕事する大切さは現在でも日々感じています。就職活動・社会人生活は皆さんにとって新しいことへのチャレンジだと思います。失敗を恐れず「元気よく」「明るく」「積極的に」就職活動を後悔の無いよう頑張ってください。

