



長岡石油は

工業用潤滑油

で

新潟県シェア圧倒的 No.1

Nagaoka Oil Co., Ltd.

目指すは、社員が幸せになる会社。
提案力を高め、人間力を深めて、
お客様の喜びを自らの喜びに。

**コンサルティング営業を信条に、
工業用油剤の県内販売トップシェアを獲得。**

当社は工業用油剤の専門商社として、潤滑油や機械加工油などを取り扱っています。でも私たちの仕事は、ただ油剤を販売するだけではありません。お客様それぞれの生産現場が抱える問題点や困りごとをヒアリングし、最適な商材を選定する「コンサルティング営業」が信条です。また商品提案から販売、廃油処理までトータルケアできるのも強みの一つ。工作油剤販売技術士の有資格者数では日本一を誇るなど、知識の獲得には努力を惜まず、長きにわたり工業用油剤の販売において県内トップシェアを獲得しています。

大切にしているのは「スピード」「セーブ」「セーフティー」の3S。お客様の生産効率アップ、省エネ、環境および衛生に配慮した安全管理の実現を目指し、価値あるサービスの提供こそ使命と考えています。

**心を育み、成長を促す。
幸せをつくる会社でありたい。**

私たちは、社員一人ひとりが幸せになることを第一に考えています。社員の幸せとは、この仕事に就いて本当に良かった、この会社と縁を結ぶことができて本当に良かったと心から思えることでしょう。そのためにはそれぞれの意識と判断力の向上が不可欠です。個の成長が周囲との和をつくり、それが会社の発展につながって未来はつくられるのです。

キーワードは「私が変わります」。問題が起きたとき、決して人のせいにならず、自らの足りない部分を見つめ直し、成長のチャンスと受け止める。その経験の連なりが心の質を高め、個々の可能性を引き出すカギになるでしょう。もちろん仕事であるかぎり、達成すべきミッションはあります。お客様に喜んでいただき、それを自らの喜びとして、広く周囲に貢献することが当社のテーマです。

**オリジナル商品を拡充し、
成功モデルを隣県展開して次のステージへ。**

当社の強みは、工業用油剤のエキスパートとして、その知識や技術でお客様に貢献できること。機械を動かすオイルに始まり、加工油、洗浄油、防錆油の選定から廃油処理まで、一貫したサービスをワンストップで提供できるのは県内唯一です。

信頼を支えるのは、業界最大手のユシロ化学工業をはじめとする油剤製造メーカーとの強いパイプ。それにより多様な要望に対応できる豊富な商材と知識を確立しています。今後は、メーカーと共同開発したオリジナル商品「リンガー・シリーズ」をより拡充し、多くの選択肢を持つ専門商社としてお客様に貢献したいと考えています。また、新潟県でダントツのトップシェアを獲得した成功事業モデルをもとに、長野、山形、福島などの隣県にも販路を拡大。人材力をベースに、さらなる飛躍を目指します。

代表取締役社長

広川 明一



幅広い商材と多様なアプローチで、
お客様に価値あるサービスを届けたい。

工業用油剤って？

「工業用油剤」と一口に言ってもその種類は様々。切削油、研削油、洗浄油、防錆油など用途によって細分化され、いずれも主に金属を加工するときに使用します。当社は、加工機を動かすために必要な潤滑油から、上記のような加工全般に関わる油剤まで幅広く取り扱うほか、廃油処理の事業許可も得ているため全て一貫して対応できるのが特長です。

また当社は工業用油剤の専門商社として、新潟県内でダントツのトップシェアを獲得。工作油剤販売技術士においては日本一の有資格者数を誇る油剤のプロフェッショナルです。多様なご要望にきめ細やかな対応ができるよう、日々知識を更新して付加価値のある提案に努めています。



どんな場所で必要？

工業用油剤は、主に金属加工を行う製造現場で使われています。例えば切削油の場合は、金属材料と刃物（工具）の接点に生じる摩擦を緩和する役割があり、潤滑油の場合は加工機のギアの間に入油を入れることで動きをスムーズにする効果があります。また実は、オイルの種類によって加工するものの表面精度に微妙な違いが出ると言われています。仕上がりだけでなく、切削に用いる刃物の寿命や生産効率にも影響するため、油剤の選定はとても重要。私たちは専門家として、数多くの商材から、加工する材料や内容、コストなどを考えて最適な油剤を処方するドクターのような役割を担っています。



取り扱い商品は？

油剤製造業界の最大手であるユシロ化学工業の新潟総代理店を務めるほか、多くの有名メーカーとの深い信頼関係を確立。ほかに類を見ないほど豊富な商材を取り扱い、それをベースに多彩なアプローチができるのは、当社の最たる強みだと言えるでしょう。

その結果、メーカーの協力を得てオリジナル商品「リンガー・シリーズ」の企画・開発にも成功しました。お客様の声を反映したこのシリーズは、各種加工専用の油剤はもちろん、省エネ効果にこだわった商品も登場するなどラインアップは着々と広がっています。



長岡石油は

チームワーク勝負！

だ。

営業部 潤滑士／工作油剤販売技術士

佐藤 駿

2013年入社

「佐藤さんだから」の一言がやる気の源。
隣県に進出してシェア拡大を目指したい。

新潟県内と長野県のお客様を担当し、切削油や油圧作動油などを販売しています。営業職として会社の売上や利益をつくるだけでなく、ときには物流や事務の業務サポートに入ることも。個々のノルマを持たず、会社全体で協力し合うのは当社の特徴的な部分です。

うれしかったのは、お客様に「他社の売り込みがあってもおたくから買うのは、佐藤さんがいるからだよ」と言われたとき。会社が与えてくれる学びの機会を活用し、知識や提案力を身につけ、価格だけでは測れない価値を創造するのが私たちの役割だと実感しました。今後は県内同様、長野県でもナンバーワンのシェアを確立することが目標です。

長岡石油の魅力について。

協力体制が整っていること。常に「みんなで頑張ろう」という空気があり、営業戦士がタッグを組んで顧客訪問に同行し、互いの得意分野を生かしながら受注につなげるケースも珍しくありません。社員の仲が良く、常に笑い声が聞こえる職場です。





営業部 潤滑土／工作油剤販売技術士
谷内 暲 2015年入社

お客様の困りごとをヒアリングして、より良い作業環境の実現をサポート。

既存のお客様を大切にしながら新規顧客も積極的に開拓。油剤の販売だけでなく、古くなった機械の油を新しいものに入れ替えるフラッシングという作業も手がけ、お客様の役に立つサービスを心がけています。

以前、機械回りの油のベタつきに悩むお客様に、比較的さらっとした油への転換を提案し、「作業効率が改善したよ。ありがとう!」との言葉をいただいたことがありました。お客様の困りごとを聞き出す力と、豊富な油剤から最適な商品を提案する力が実ったことは大きな喜びに。お客様と少しずつ関係性を築くことで、感想やお誉めの言葉などを直接もらえるのは営業職の醍醐味だと思います。

長岡石油の魅力について。

就活時代、合同説明会の当社ブースを訪れたときに感じた居心地の良さは、入社しても全く変わりませんでした。仕事のことだけでなくプライベートな話も包み隠さずできる和やかさは当社の魅力。常に同じベクトルへと向かう団結力も自慢できる点の一つです。



物流部 危険物取扱者／潤滑土
阿部 裕一 1993年入社

お客様の使いやすさに配慮した、スマートできめ細やかな配送を。

総務や営業も経験しましたが、最も適性のあった物流の仕事に就くことができました。「大切な商品を安全・確実に配達すること」を信条に、お客様と営業のパイプ役を担い、付加価値の高いサービスを心がけています。またお客様の使いやすさを第一に考えた配送も大事なテーマの一つ。200kgのドラム缶を、工場の奥や狭いスペースにあらゆる技術を駆使して設置するのは、好環境を整えてお客様に喜んでいただきたいという一心です。

今後の目標は、一人ひとりの長所を生かす人材育成。得意不得意を考慮しながら協力し合える体制を築き、持てる技術をしっかりと伝えていきたいと考えています。

長岡石油の魅力について。

会社目標として「私が変わります」経営を理解し、実践する社員」と掲げており、それを実践しているところが一番の魅力です。「私が変わります」の精神が社員全てに共通しているため、一人ひとりが優しく親切。その気風が、質の高いサービスや社会貢献につながっているように思います。



油剤のエキスパートとして、
提案からアフターケアまで一貫担当。

営業職 提案ストーリー

当社の営業スタイルは、ただ油剤を販売するだけではなくお客様それぞれの生産現場の問題点や、困りごとに合わせた最適な商材の提案を行う「コンサルタント営業」が特徴であり面白みでもあります。



STEP ①



市場調査

商品を提案する取引工場や新規開拓先をリストアップ。課題を抱えている企業、新商品により生産性・作業性アップが可能な工場をリサーチする。

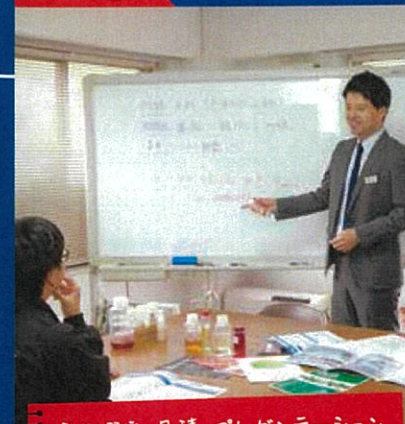
STEP ②



企業訪問

既存客・新規客を訪問し、現状や問題点をヒアリング。それぞれの加工内容を把握し、表面化していなかった問題点も見いだして提案につなげる。

STEP ③



商品選定・見積・プレゼンテーション

ヒアリングをもとに最適な油剤を選定。メーカーと協同で提案することも。どのように問題解決、環境改善、低コスト化できるかを資料にまとめる。

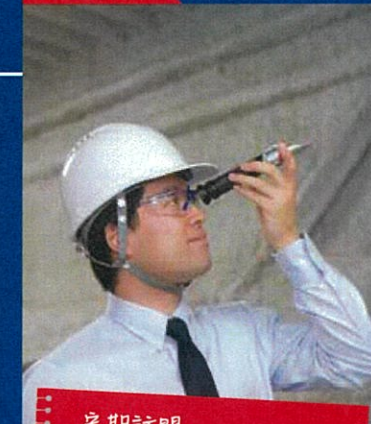
STEP ④



受注・発注・納品

採用された油剤を取引メーカーに発注し、届いたものを顧客のもとへ。担当営業が配送業務に携わり、直接納品することもある。

STEP ⑤



定期訪問

納品後、定期的に顧客を訪問。油剤が円滑に機能しているか、問題は解決されたかなどを確認する。継続的なケアにより強固な信頼関係を構築。

効率的な配送と、
細やかな在庫管理が物流の基本です。

物流職 1日の仕事の流れ

物流部の仕事は、お客様へ商品をお届けするだけが仕事ではありません。配送時にはお客様の使いやすい場所まで商品運ぶなど、当社ならではのきめ細やかな気配りがお客様からのリピートオーダーにもつながります。



STEP ①



当日便商品の積み込み・配送

伝票をもとに当日便の商品を準備し、配送順を考慮しながらトラックに積み込む。5～6人で効率的なルートを組み、顧客にそれぞれ配送。

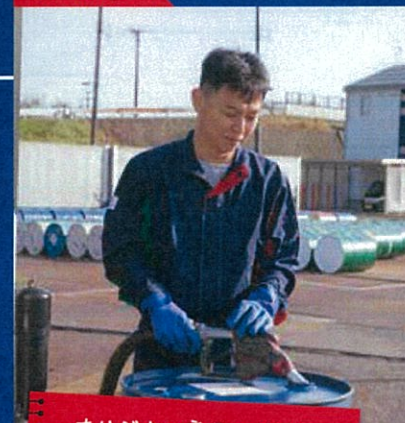
STEP ②



倉庫整理・在庫確認

在庫を正しく把握するため、次々とメーカーから届く商品をそのつど倉庫内の定位置に収める。適正在庫数を切った商品はメーカーに発注。

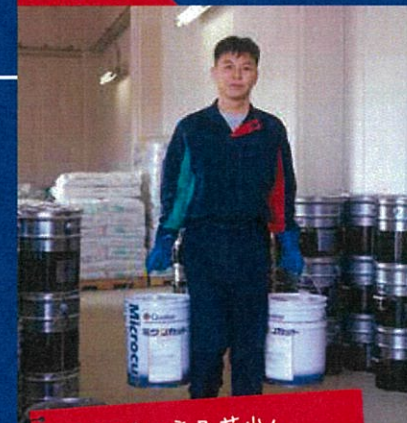
STEP ③



オリジナル商品の作成

顧客の要望に合わせたオリジナル商品の作成。少量のオーダーにも対応するため、ドラム缶から一斗缶への小分け作業も行う。

STEP ④



明日着の商品荷出し

主に県外への配送は運送会社に依頼。明日着の商品を夕方便として発送するため、運送会社に取りに来る5時ころまでに荷出しを完了させる。

STEP ⑤



注文商品の確保

2～3週間先の発注については、それを予約商品として取り置き。あらかじめその分を在庫から除いて確保し、正しい残数を把握する。

学びの機会を充実させて資格支援を全面サポート。 心の質を高めながら人としても成長できます。

それぞれの持ち味により適性を判断し、本人の希望も加味した上で
配属を決めるのが当社の組織づくりです。

入社後は、社内外の研修をはじめとする豊富な学びの機会を用意し、
日進月歩の技術に関する知識のアップデートをサポートします。

また潤滑士、工作油剤販売技術士などの資格取得に際しては会社が全面的に
バックアップ。それらを有効に活用し、積極的に専門性を
身につけてほしいと願っています。



入社後の流れ



研修制度

一人ひとりの成長を支えるのは、心の質の向上です。当社では、社員一人ひとりが「私が変わります」の姿勢を持ち、壁に直面したときには、単に相手のせいと決めつけず、周りに相談し、また自らにできることは何かと考え、一つひとつ解決して
いけるような心づくりにも注力しています。

専門的な知識と人間力、その双方が確立されてこそ、お客様に心からの満足を提供できると考えています。

[OJT]

人材育成のベースはOJT。個々に教育担当が付き、営業職は同行営業、物流職は物流業務のサポートとして現場に入り、実地で学びます。

[社内研修・社外研修]

部門ごとの研修では、若手社員が講師となって勉強会などを行い会社が資格取得を全面サポート。取引先メーカー協力のもと社外研修を実施。最先端技術・知識の習得のバックアップを行います。