

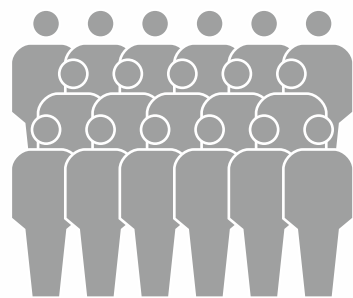
KANEKO SHOKAI INFOGRAPHICS

カネコ商会をインフォグラフィックスで
ご紹介します。(2023年9月現在)



▶ 正社員数

154 名
(男性:114名 女性:40名)



▶ 創業

1928 年
90年以上の歴史がある
安定企業

▶ 営業所・充填所の
ネットワーク数

17

▶ 平均年齢

47.4 歳

▶ 平均勤続年数

11.1 年



▶ 月平均残業時間

7.29 時間

▶ 年間有給休暇平均取得日数

14.3 日

▶ 資格保有者数
高圧ガス販売主任者

【第一種】

【第二種】

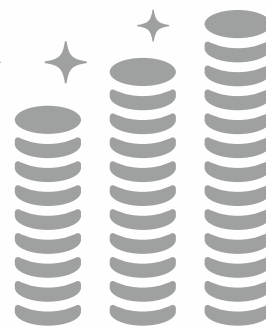
96 名 **97** 名

(正社員割合:62%)

(正社員割合:63%)

▶ 売上高

100 億円



▶ 各種手当 役職手当・家族手当・免状手当・選任手当・営業手当・通勤手当・日宿直手当・年末年始特別手当・遠隔地手当

SDGsへの取り組み



私たちの強みが発揮できる分野において、人材や知見、商品、技術といった今ある資産を
最大限に活かし、サステナブルな社会の実現に向けて一歩ずつ前進します。

安心・安全なガス供給体制

安定した供給体制と保安体制を確立し、現場
に密着したサービスを提案します。それは特
別な取り組みではなく、環境に配慮したライ
フラインを提供する私たちの事業そのものが
SDGsの精神にリンクしていると考えます。

環境負荷低減を目指して

カーボンニュートラルLPガス(CN-LPG)の
販売や他からの燃料転換を推進することで、
持続可能な社会づくりに貢献します。また製
造過程でのロス削減に努めるなど、地道な改
善活動にも積極的に取り組んでいます。

非常時のライフライン確保

国の認定を受けたLPガスの中核充填所を有
し、災害時もライフラインをしっかりと確保し
ます。LPガスを燃料に自家発電し、設備を稼
働させてガスを充填。それを地域に供給し、暮
らしの安心と安全をサポートします。

 **株式会社 カネコ商会**

〒951-8011 新潟県新潟市中央区入船町5丁目3935番地
TEL:025-223-6551 <https://www.kaneko-s.co.jp/>



エネルギーの 未来をガスで つなごう。

RECRUIT
GUIDE
カネコ商会採用案内



 **株式会社 カネコ商会**

ガスの活躍の場はさまざま。 産業・医療・生活を 支えています。

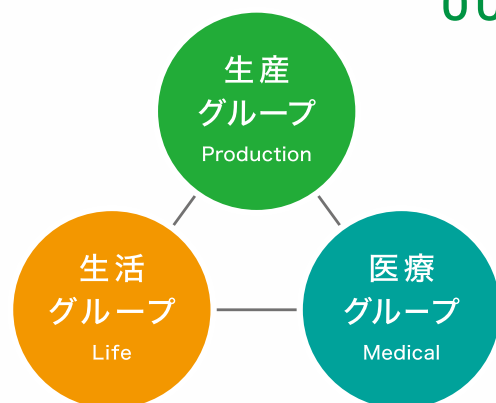
酸素ガス、炭酸ガス、窒素ガスなどが、モノづくりの現場や医療、食品をはじめ、あらゆる分野で使われています。技術革新で、さらにガスの用途は広がるでしょう。当社は液体酸素・液体窒素の生産プラント、酸素、窒素、LPガスなどの各種ローリー、医療用酸素の専用充填所を県内で唯一所有。

災害時に強いエネルギーとして注目されるLPガスの中核充填所も有しています。ガスを安定的に供給する体制を整え、社会的使命を果たして地域の発展に貢献しています。

当社の営業職の仕事は、単に商品売るだけではありません。アフターフォローなどのサービス提供も、今後は重要になっていくでしょう。



OUR BUSINESS



生産 食品、鉄骨、半導体などの製造業、大学、研究所などさまざまな分野でガスが使われます。そうしたお客様へ高圧ガスや溶接機、工業用機械の販売のほか、安全に使っていただくための保安業務などを行っています。

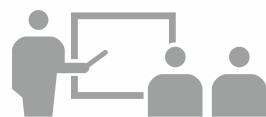
医療 医療ガスや医療機器の販売を行います。各営業所の病院営業の支援を行い、院内機器や在宅医療機器なども手がけます。医療機器は常に新しいものが開発されるため、勉強は不可欠です。

生活 一般家庭、飲食店、工場に、LPガス、コンロや給湯器などのガス機器の提案販売をします。暮らしの困りごとを解決し、人々の生活が豊かになる提案を行うのが仕事です。

カネコ 商会の3つの特長

長い歴史、広い販売エリア、豊富な商材などを信頼の源とし、カネコ商会は長きにわたり安定した業績を重ねてきました。地域シェアトップ企業として築いた3つの強みを、あらためてご紹介しましょう。

Since 1928



01. 95年の歴史を誇る抜群の安定感

まもなく100年企業となる歴史と信頼感、県内全域をカバーする地域密着型の営業展開は大きな強みです。また、高圧ガス、LPガス、医療用ガスの全てを取り扱っているのも特長の一つ。ガスの製造から販売まで一貫して手がけることにより安定供給を実現しています。

02. 商材は無限! 多分野に貢献できる

基幹となるガスは、あらゆるモノづくりに欠かせないもの。メディアシッピングや国立競技場を形づくる鉄骨の製造にも当社のガスが使われています。また、ガスにとどまらず、電化製品や食品など商材はまさに無限。それはお客様の声の一つひとつに応えてきた結果です。

03. 若手の成長を支える制度と学び

毎年新卒を採用しているため、指導役は皆さんと年代の近い先輩社員。仕事への不安や悩みも気軽に相談できます。また、会社認定の資格取得は必要経費を全面サポート。新入社員研修やメーカー主催の勉強会など、学びの機会を豊富に設けてスキルアップを応援します。

KANEKO SHOKAI COMPANY INFO



「営業社員」 座談会

同じ営業職でも、担当部門によってお客様も営業活動もさまざま。新潟営業所の4名が集い、それぞれの仕事やその魅力、カネコ商会の自慢できるポイントなどを語ってもらいました。



清水 大樹 / 2013年入社



佐藤 龍弥 / 2009年入社



瀧澤 哲也 / 2013年入社



敦賀 旭 / 2017年入社

現在の仕事内容は？

清水：生産グループに所属し、新潟市内の鉄工所や食品工場、自動車関連企業などに高圧ガスや溶材を販売しています。顧客は300社ほどあります。訪問活動を主とし、見積書を作成して受注につなげるのが仕事です。

瀧澤：清水くんと同グループですが、私は半導体関連企業や火力発電所をメインに、高圧ガスや周辺機器の販売、作業を伴う場合の工事の段取りなどを担当しています。高額な特殊ガスを取り扱うため、価格交渉がシビアですね。

佐藤：生活営業部に所属しています。一般家庭や飲食店、工場などに向けて、LPガス、灯油、さらに給湯器やコンロなどのガス器具を販売しています。お客様に安全に使用していただけるよう、保安業務も併せて行っています。

敦賀：主に研究所や製缶工場、食品工場に、高圧ガスや工具などの消耗品を提案しています。高圧ガスの種類や成分、純度といった要素が正しく組み合わせられなければ精密な研究に支障をきたすため、それぞれの選定には特に気を遣っています。



仕事の魅力・やりがいは？



瀧澤：ガスにはさまざまな種類や用途があるため多様な業種と関係します。普段関わることのない業界の製造現場やその裏側を見て、幅広い知識を得られるのは面白みだと思います。

敦賀：確かに。先日、パン工場のメンテナンスに出向いたのですが、テレビでしか目にしない製造の様子を見ることができました。そういった経験によって雑談の幅が広がり、別の営業先で役立つこともあります。

佐藤：新店舗や新築の情報を得て営業活動を行うことも多いのですが、新規開店の飲食店に携わり、LPガス配管などの打ち合わせを何度も重ねてオープンに至ったときは「やって良かったな」と達成感を実感しますね。

清水：私は受注の際に「よく顔を出してくれるし、いつも頑張っているから」との声をいただいたときはやりがいを感しました。また、ガスだけでなく実にさまざまな商材を扱っているので、商品知識が増えるのは利点です。

瀧澤：清水くんは担当の方と仲良くなって、ご自宅のエアコンやお中元まで頼まれたりしていましたよ(笑)。



清水：そうそう。家電量販店はいくつもあるのに当社を選んでいただけなんて。会社としても個人としてもお客様とつながっていることを実感して、うれしく思う瞬間です。

カネコ商会の自慢できるポイントは？

清水：歴史の長さ。創業のころから長きにわたり取引が続いているお客様も多くいます。老舗ならではの知名度や信頼感が一番の強みではないでしょうか。

佐藤：コインランドリーにLPガスを提供しているのですが、お客様が他エリアへの出店を希望された場合でも、県内にいくつかの営業所を有する当社のスケールメリットを活かし、しっかりとフォローできます。



瀧澤：ガスをメインに、家庭用品から各種機械までさまざまな商材を取り扱う総合力ですね。「手配できません」というものがほとんどないほどの、言わば何でも屋さんです(笑)。

敦賀：珍しいところではオーダースーツも扱っていますからね。一方では酒蔵を訪問してお酒造りに携わったりと、あらゆる仕事に関わって多様な情報を深く知ることができるのは大きな魅力です。

