



TOP MESSAGE

まだまだ余白の多い産業 社員一人ひとりが「挑戦」を

かつて保安用品業界では卸業を過ぎない“中抜き”が主流となり、販売価格の競争が激化した時代がありました。利益率が極端に低くなり、業界の将来性に不安を覚えた私たちが新たに始めたのが「保安用品のレンタル業」です。今日では業態のひとつとして広く認知され、現在当社は全国でもトップシェアを誇っています。この業界は余白が多い領域のため、社員一人ひとりがフロンティア精神を持ち、新領域に踏み込む好奇心と勇気を携えて邁進してほしいと願っています。また、私自身、生え抜きで社長に就任しており、誰にでもチャンスがあるというも当社の魅力です。



profile
代表取締役社長 鹿又 浩行

挑戦する気持ちを
応援します！



1 愛嬌のあるキャラクターからメーカーとのコラボ商品まで、社員たちが手にする親しみやすいルックスの「バリエード」は、同社受発注によるオリジナル商品。安全を守りながら現場や道ゆく人を和ませている。2 クライアントからのオーダーに応じて在庫を確認。オフィスに隣接する倉庫からフォークリフトで出荷点検を行う。3 倉庫内では、レンタル機材の整備や入出庫・在庫の管理、メンテナンスを行っている。4 東京オリンピックでも同社の商品が使用された。5 お客様の窓口である営業職と、商品を管理している業務職が常に連携をとりながら商品を動かしていく。6 お客様との商談では、常にアンテナを立てながら隠れたニーズをすくい出す手腕も大切だ。

会社情報

- 設立 1969年6月
- 代表 鹿又 浩行
- 資本金 3億5,000万円
- 従業員数 875人(男712人/女163人)

〒983-0013
仙台市宮城野区中野5-8-5
TEL/022-388-7334
FAX/022-388-7352
<https://www.s-meiban.com>

求人情報

- 初任給 総合職(法人営業)/大卒231,250円
※固定残業代20時間分を含む。超過分は別途支給
※社宅手当別途支給(※50,000~80,000円/地域により異なる)
- 福利厚生 社会保険完備、退職金制度、財形制度、従業員特権制度、各種研修(年1回)、社員表彰制度、慶弔金制度、交通費支給、社員旅行(隔年)、災害見舞金、確定拠出年金制度
- 休日休暇 土・日曜、祝日、年末年始、夏期休暇(年間125日)、産休・育休制度、特別休暇制度(慶弔)※その他、年次有給休暇
- 職種 総合職(法人営業)、業務職(倉庫管理)
- インターンシップ受け入れ/あり ■ 大学生アルバイト受け入れ/なし
- 採用担当者連絡先/TEL022-388-7334(中條・遠藤)
■ recruit@s-meiban.com

- CORPORATE RESEARCH
- 会社案内請求
- 自社説明会
- 会社見学

採用ページはコチラから



マイナビ リクナビ

採用までの流れ

- ① エントリー
- ② 会社説明会(部門毎の説明、質疑応答など)
- ③ ES提出
- ④ 一次選考(グループ面接)
- ⑤ 二次選考(適性検査)
- ⑥ 二次選考(個別役員面接)
- ⑦ 内定通知

file18

さんだいいめいばん 株式会社仙台銘板

保安・安全用品の販売・レンタル業

まちづくりの安全をリードする 保安・安全業界No.1の専門商社

業界のバイオニアとして
トップシェアを誇る

道路規制やイベント会場などで活躍するカラーコーンやバリエード、工事灯といった「保安用品」、工事現場の安全を守るベストやヘルメットなどの「安全用品」はかつて、使用時に購入するものであった。「仙台銘板」はこれら安全・保安用品のレンタルというビジネスモデルを、初めて確立したバイオニアだ。同時に数方点超の安全・保安用品を販売する商社として業界でもトップのシェアを誇る。1969年に設立し、今年で創業53年目。北海道から沖縄まで全国に61拠点を展開し、2021年3月期には343億円の売上を達成した。主幹事業はインフラ整備を中心とした公共系の土木工事であり、景気に左右されない確かな基盤が同社の成長を支える。地域特性に即した、きめこまやかな対応と課題解決に役立つ提案力が同業他社を駕する大きな強みだ。

社員一人ひとりが学ぶ
環境を大切に

高橋 創さんは2021年

度新卒入社の子ーフェイス。現在は石巻営業所で法人営業を担当する。就職活動を始める前までは同社のような業種が存在自体を知らなかったというが、就職支援サービスを通じて参加したインターンシップでアットホームな社風に触れ、入社を決意。現在は先輩社員と同行しながら学ぶ日々だ。

高橋さんは今、仕事が楽しくて仕方ないと話す。「先輩方の仕事を見ていると本当に発見が多いです。お客様の次期工事を見越したニーズの先読みや、商品のデメリッヒまであえて開示した上でセールス。これは商品特性を熟知しているからこそできることです。このほか、自分では思いつかないようなアプローチや提案内容などを、今必死に吸収しているところです」。営業所が開設したばかりの石巻エリアは、他エリアと比べて空白がまだある。そこでどう白を伸ばしていくかが自分のミッションだと高橋さんは意欲的だ。

社員教育に力を入れ、研修も手厚く整備する同社。一人ひとりの成長を促す姿勢がさまざまな側面から窺えた。