



1

2



3

4



5

- ①フィールドエンジニアは部品や工具などを積んだサービスカーで取引先を訪問する。
- ②エンジニアはお客様が安心して仕事ができるように万全の整備を行う。
- ③県内5拠点で活動。どの営業所もすっきり整頓されている。
- ④整備職の入社後は、工場で点検整備を行なうショップエンジニアからスタート。
- ⑤営業職の提案力とエンジニアの技術力を活かし、営業活動につなげている。

業と幅広く、物流システムの構築
支えてきた。取引先は工場や倉庫、
から産業車両・物流機器の販売、
サービス・メンテナンス、中古車両
の販売・買取り、レンタル・リースま
で、幅広い事業領域で物流の課題
解決に挑んでいる。「自動搬送機
や自動フォークリフト、自動倉庫
など、物流は日進月歩で進化して
います。東日本大震災やコロナ禍
で実感したように、物流はライフ
ラインの一つ。来るべき人口減少社
会の中で、物流が滞留することが
ないように努めることが私たちの
使命です」と後藤礼三代表取締
役社長は語る。

TOP MESSAGE

会社の魅力や求める人材など 皆さんへのメッセージ

**宮城の物流パートナーとして
さまざまなお困りごとを解決**

当社が扱うのはフォークリフトだけでなく、小さなパレットから最新鋭の物流設備まで提案領域が幅広いことが特徴です。営業職には、お客様のニーズに応えるだけでなく、ニーズを超える提案でお困りごとを解決し、物流のことなら何でも相談される人材に成長してほしいと考えています。エンジニアの仕事は必要とされて行うもの。自分が整備をして直った時の達成感やお客様から感謝の言葉をいただいた時に充実感が味わえるでしょう。働きやすい職場環境や成長するためのサポート体制を充実させていますので、自身のスキルを十二分に発揮してください。

ライフラインである
物流を支える仕事です

代表取締役社長
後藤 礼三

フオーリクリフトの販売台数
50年以上連続で国内NO.1

産業車両や物流システムの提案を行い、フォークリフトの国内販売台数において50年以上連續でNO.1を誇る「トヨタし&F」。全国に40社ある販売店グループの中で、宮城県内の販売サービス業務を一手に担っているのが「トヨタし&F宮城株式会社」だ。

県内に5拠点を構える同社は、1980年の創業以来、現場のニーズを的確にとらえた提案力とサービススタッフの高い技術力、そして「トヨタし&F」の商品力を合わせた「総合力」を強みに県内の物流を支えてきた。取引先は工場や倉庫、店舗、農業や漁業などの第一次産業と幅広く、物流システムの構築から産業車両・物流機器の販売、サービス・メンテナンス、中古車両の販売・買取り、レンタルリースまで、幅広い事業領域で物流の課題解決に挑んでいる。「自動搬送機や自動フォークリフト、自動倉庫など、物流は日進月歩で進化しています。東日本大震災やコロナ禍で実感したように、物流はライフルラインの一つ。来るべき人口減少社会の中で、物流が滞留することがないように努める」ことが私たちの使命です」と後藤礼三代表取締役社長は語る。

壳·小壳

トヨタL&F宮城株式会社

トヨタエルアンドエフみやぎ

フォークリフトから物流システムまで 最適な物流ソリューションを提案



現場で点検整備を行うフィールドエンジニアはコミュニケーション能力も大切。



成長を支える充実した研修制度とキャリアパス

募集職種は営業職と整備職（エンジニア）。営業職は物流のさまざまな課題に対して、現場や作業内容を徹底的に分析してハード・ソフト両面から最適な物流システムを提案し、解決を図る。フォークリフトはじめとする産業車両の販売についても、現場の荷姿や荷量、フォークリフトの稼働状況などをヒアリングし、最適な商品提案する。産業車両や物流システムは長期間使用することが多く、取引先との信頼関係を築くことが大切だ。

整備職は、営業所併設のサービスショップ（工場）で産業車両の定期検査や整備を行うショップエンジニアと、部品や工具などを積んだサービスカーで取引先を訪問し、現場で定期検査や整備を行うフィールドエンジニアに分かれれる。フ

ィールドエンジニアは限られたス

ペースと限られた時間、限られた工具で点検整備を行うため知識

と経験が求められるが、エンジニアを通じて商談に結びつくこともあり、やりがいは大きい。

「営業職はお客様からお困りごとを伺い、エンジニアは点検整備を

くことが大切だ。

整備職は、営業所併設のサービスショップ（工場）で産業車両の定期検査や整備を行うショップエンジニアと、部品や工具などを積んだサービスカーで取引先を訪問し、現場で定期検査や整備を行うフィールドエンジニアに分かれれる。フ

ィールドエンジニアは限られたス

ペースと限られた時間、限られた工具で点検整備を行うため知識

と経験が求められるが、エンジニアを通じて商談に結びつくこともあり、やりがいは大きい。

「営業職はお客様からお困りごとを伺い、エンジニアは点検整備を

通してお客様の車両を守ります。お互いに違う仕事をしていますが、向かうべき先は同じです。定期的に合同ミーティングを行って連携を入れています」と後藤代表。注目したいのは研修制度だ。営業職・整備職ともに、「トヨタL&F宮城」が行う年次・階層別の人材育成研修と教育プログラムが用意されているほか、「トヨタL&F宮城」独自の社内研修を実施。専門知識や技術の向上だけでなく、社会人としてのビジネスマナーやコミュニケーションスキルを習得できる。キャリアパス制度も整っている。仕事で必要な国家資格の取得支援をはじめ、厚労省認定のトヨタ営業スタッフ技能検定およびトヨタ産業車両サービス技能検定1級など、職種に応じた検定制度があり、一人ひとりのキャリアアップをメーカー・自社の研修体制でサポート。

また年に一度開催する社内技能コンクールでは、エンジニアが日頃の業務で身につけた知識と技術を競い合い、全体の技術向上を図っている。さらに「トヨタL&F全国販売店サービス技能コンクールも開催されており、モチベーションアップにもつながっている。

「地域一番の物流ドクター」を目指すのは何でも相談される



- ①省人化、省スペース、リアルタイムの在庫管理を実現する自動倉庫システム。
- ②定例ミーティングではチーム全体で販売戦略の立案や意見交換などを行う。
- ③営業職は物流現場のお困りごとを聞き出し、最適なソリューションを提案する。
- ④社内技能コンクールの営業部門。見学者は各営業所から選抜されたベテランの営業スタイルを学ぶ。

**お客様と信頼関係を築き
お困りごと解決に全力を注ぐ**

営業職として物流の改善ソリューションを行っています。一番やりがいを感じたのは、他社商品をお使いになっていたお客様のもとへコンサルトに通い、提案内容が評価されて「高橋くんだから買うよ」と新規受注に結びついた時です。お客様から信頼されることが何よりうれしいです。



PROFILE
高橋 謙介 【入社】2019年4月
【配属】仙台営業所ソリューション営業

働きやすい職場環境と福利厚生制度が充実していることも、同社の魅力だ。車両販売店では珍しい日曜、祝日休みを採用してお

り、ワークライフバランスが保ちやすく、子育て世代にも優しい就業

体系を構築。この働きやすい職場

環境づくりに一役買っているのが、

労働組合だ。労働組合は社員か

ら不安や悩み、意見などを吸い上

げて会社に伝え、会社は課題解

決に取り組む。例えば有給休暇

を取得する際に理由を聞かれる

ことはなく、申請をためらう必要

がない。風通しのよい社風が根付いているからこそ。

また宮城トヨタグループ取り扱い車両割引購入や、社員の健康宣言手当（禁煙等）、スポーツサークル活動補助など、手厚い福利厚生制度も働きやすさにつながっている。さらに営業職・整備職とともに頑張った分だけ給与に反映される評価制度が整っている点もポイントだ。時代のニーズに即した物流ソリューションで宮城の物流を支え続ける「トヨタL&F宮城」は、仕事とプライベートを両立した働き方で自己成長とキャリアアップが実現できる、注目すべき企業だ。



- ⑤効率性と安全性を追求し、宮城の物流を支え続ける「トヨタL&F宮城」本社。
- ⑥社内技能コンクールでは業務で身に付けた技術力を競い合う。
- ⑦全国技能コンクール上位入賞に向けて、技術レベルの向上を図る。

会社情報 & 採用データ

■設立 1980年2月
■代表 後藤礼三
■資本金 3,000万円
■従業員数 108人
(男99人／女9人)
※役員含む

T981-3341
富谷市成田9-8-2
TEL／022-351-5621
FAX／022-351-5622

■初任給 営業職(4大卒)215,000円(営業職・車両手当含む)、整備職(4大卒)192,500円、整備職(専門卒)188,500円、整備職(高校卒)184,500円
■福利厚生 各種社会保険制度、賞与年2回、職務手当、家族手当、通勤手当、技能取得手当、共済会制度、社員割引制度(車両購入・レンタカーなど)、保養所(遠刈田温泉、安比高原)、他
■休日休暇 日曜・祝日完全休(年間休日111日)、年末年始(～1/4迄は必ず)、夏季休暇(年間休日カレンダーによる)、年次有給休暇・特別休暇制度
■採用担当者連絡先／TEL.022-351-5621、080-6293-7579
(管理本部 佐藤大輔) d-sato@toyota-lf-miyagi.co.jp

□ 募集職種
営業職
整備職
 インターンシップ受け入れ
/要相談