

- 採用情報



### 社長からのメッセージ

価値ある存在を目指し、成長し続ける企業です。



### 求める人物像

当社が求める人物像を示します。

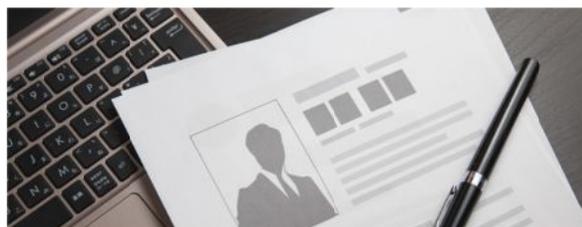
### Application Guidelines

応募要項



### Application Form

応募フォーム



## 採用担当者から

ありのままの愛光電気を見に来てください。



## 人材育成プログラム

社員ひとりひとりのキャリアアップ実現のために様々な社員教育プログラムを準備しています。

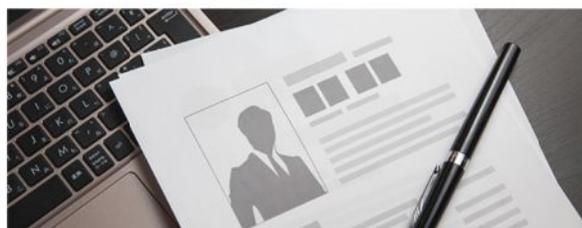


## 採用Q&A

採用に関するQ&Aを掲載しています



## 募集要項



# 社長からのメッセージ

Greeting



愛光電気 代表取締役社長

近藤 保  
Tamotsu Kondo

はじめまして。愛光電気の近藤です。  
当社の採用サイトをご覧ください誠にありがとうございます。

このサイトは、共に働く仲間と出会うために制作しました。



創業が昭和28年(1953年)なので今年でこの道68年を迎えます。

商品アイテムはおよそ10万ともいわれ、実はみなさんの身の回りにも沢山使われています。

当社の営業スタイルは、地域密着のルートセールスが主で日々の営業活動を通じて電気工事業者をはじめ、製造工場やマンションデベロッパー、鉄道会社等の企業様とも取引をさせていただいています。

また、現在に至る過程において着実な成長を遂げ、1991年には株式上場(JASDAQ)を果たし経営基盤の安定強化につながっています。

目指している企業像は、時代を先取りする企業です。

時代の変化が激しいからこそ、未来を見据えて、太陽光発電(創エネ)やLED照明(省エネ)や蓄電池(蓄エネ)などの新商材を積極的に取扱い、新たな市場への投入に前向きにチャレンジし、新たなビジネスモデルの創出を図ることが理想です。

当社企業理念である「社会への貢献」「企業の永続」「社員の幸せ」をモットーに価値ある存在を目指し、仲間を増やして成長し続けることを目指します。

「仕事を通じて自分らしく成長したい！」という意欲のある方は、ぜひ会社説明会にお越しください。

一緒に、新しい時代を創っていきましょう。

# 求める人物像

## RECRUIT



ご自分の「素」を受け入れてもらえる方、誠実で信頼される方。  
そして、明るく元気にご自分をお客様に売り込むことの出来るチカラが求められます。

## 求める人物像

- ・自分から率先してチャレンジする気持ちと行動力を持った人
- ・責任感を持って最後まで仕事をやりきる人
- ・研究心、向上心の旺盛な人
- ・常に問題意識を持ち、取り組める人
- ・相手の立場に立って物事を考え、自分の意見を言える人

# ある営業職の1日の流れ

Flow from operating activities





入社したら、メールやFAXで頂いた注文書を確認し、メーカーへ発注します。商品の型式をきちんと確認し、間違いがないように注意しています。

商品の入荷日や金額、商品の仕様についてなどのお問い合わせにも対応していきます。

その後、配達予定の商品を準備し、配達担当が車両へ積み込みをするのを手伝います。

## 10:00～ 得意先訪問



お客様に伺い、ご担当者と打ち合わせ。その時にお急ぎの商品を一緒にお届けすることもあります。会話の中から「お客様が困っていること」、「本当に必要としているもの」に気付けるように心掛けています。





## 午後12:15～ 昼食

## 13:00～ 商品の積込



お客様にお届けする商品の準備。間違って配達をしないように、2人一組になって伝票と商品のチェックをしていきます。

ここでの間違いはタイムロスだけではなくお客様にもご迷惑を掛けてしまうので、「慎重かつスピード感」が求められます。また、その日の配達ルートを考慮し、お届けする順に商品を積み込んで出発です。



## 14:00～ 得意先訪問・現場配送

お客様の事務所だけでなく施工現場にも足を運び、工事進行状況を確認しながら打ち合わせをします。配達時に打ち合わせをすることも多いので、配達も大事な業務の一つです。打ち合わせでは仕事の話以外に、趣味やプライベートな話に花が咲くことも。そんな部分も大切にしながらお客様とコミュニケーションをはかっていきます。そして、お客様のお役に立てる事を積み重ね、「信頼」を得ていきます。



## 17:00～ 見積作成・翌日の準備



営業所に戻り、お客様からのご要望やお問い合わせについて上司やメーカーの方と相談しながら対応していきます。





～退社

# 先輩からのメッセージ

STAFF MESSAGE





小田原北営業所 Kさん(2016年入社・経済学部卒)



アットホームな雰囲気  
先輩から学びながら  
営業のスキルが身につきます！

小田原北営業所 Kさん(2016年入社・経済学部卒)



お客様や仕入先とチカラを合わせて  
ひとつの現場を上げることが  
仕事のやりがいです！

厚木営業所 Sさん(2016年入社・経済学部卒)



諦めずに行動を続ければ  
良い結果が出ます。

東京営業所 Tさん (2012年入社・法学部卒)

電気機器電設資材総合商社  
**愛光電気株式会社**



[今すぐ応募する](#)



## MESSAGE



愛光電気 総務人事部

吉田 悟  
Satoru Yoshida

### ありのままの愛光電気を見に来てください

就職は人生において大きな岐路になりますよね。

せっかく時間やお金を掛けて就職活動をして、いざ4月から新入社員として「よし、働くぞ」となったときに、「あれ、こんな仕事するの？こんなはずではなかった」とならないように、就職活動中は企業をいろいろな角度から見てもらいたいと思います。

会社説明会は営業所で行い、事務所や倉庫の見学も予定しています。是非、ご自分の目で、「ありのままの愛光電気」を見て・感じて、働くイ



電気機器電設資材の商社として、東京・神奈川・静岡のエリアで、きめ細やかなサービスにより売買契約を交わした得意先とのパイプを少しずつ拡大してきました。

これらの先輩営業マンの築き上げた環境には、大いに自分を表現して更なる貢献ができるステージが用意されています。

ルートセールスの醍醐味は人対人にあります。

ほとんど毎日顔をあわせる得意先はある意味で家族に近く、仕事の話はもちろんプライベートの話もできる関係になります。

それだけに、家族同様の厳しい言葉で叱咤激励をうけることもままあります。新人が得意先の経営者とプロ対プロの商談をまかせられ、商談が成立することも珍しくはありません。先輩から譲られた得意先の売上が本人の努力と作り上げた信頼関係で倍増になることもよくある話です。

ルートセールスは得意先担当者とともに濃い人間関係で回転してゆきます。人によってはそれが負担になることもあります。信頼関係はどの世界でも必要なものになります。

営業担当である自分自身の成長があって、得意先の業績が拡大してゆく、そして更に自分もひとまわり大きくなれる。

このような得意先との関係を理想として、その理想を実現させる熱さをもった社員が働いている、そんな会社です。

## 人材育成プログラム



当社が求める人材像の指標を以下に示します。

- 1.得意先のニーズに合ったものを提供できることがプロフェッショナルの条件であり、そのためには専門的な知識や経験に加え相手の立場に立った横断的な知識・経験の修得が必要です。こららを通じてプロフェッショナルを目指します。
- 2.各人が形成する人脈や信頼関係、知識や経験の蓄積は会社の財産です。将来を見据えて、常に自分の頭で考えて仕事の『価値』を高めて行くことが、結果として確実な利益貢献をもたらすことを目指します。

優秀な人材が成長することで、当社も成長を続けられます。

当社では、社員ひとりひとりのキャリアアップ実現のために、様々な社員教育プログラムを準備しています。

## 研修制度

新入社員研修	社会人としての心構えを学ぶ2泊3日の宿泊研修 先輩トレーナーによるマンツーマンの3ヶ月新人研修
メーカー研修	メーカーが主催する研修。新しい商品の説明を受けて、商品知識をアップする。
企画商品研修	本社・各営業所で企画商品の研修を行い、拡販するための商品知識を取得する。
リーダー研修	管理職者になるために、通信教育を受講(必修)
社外研修	社外講師を招いての階層別の集合研修





## 資格取得制度

第二種電気工事士取得講座受講時費用を会社負担。

フォークリフト運転技能資格取得費用を会社負担。

※資格手当としては上記の2つ以外に、第一種電気工事士、電気工事施工管理技士、消防設備士、衛生管理者、日商簿記1級、ITパスポート試験 等があります。

[今すぐ応募する](#)



## よくある質問

### 電設業界の知識が全く無いが大丈夫ですか？

入社時に、電設資材の知識がある方はほとんどいません。

当社の営業マンの多くは文系出身です。入社前から電気に詳しい方もほとんどおりません。入社後、日常業務を通じて電設資材の知識を増やしてゆきます。

みなさん一緒のスタートですのでご安心ください。

### 異動や転勤はどのくらいあるの？配属先の希望は聞いてもらえるの？

配属先についてですが、自宅通勤を基本としております。

定期的にローテーションをしている訳ではありませんが、異動や転勤はあります。基本的には自宅から通える範囲での異動ですが、場合によっては転居を伴う転勤もあります。

### 休みはどれくらいあるのか？

週休2日制(土・日)、祝日はお休みになります。他には夏期休暇(土日を含んで5日間)、年末年始休暇(12/30～1/4)もあります。

年間休日は120日以上となっております。



ご来場頂き、商品を手にとって頂きます。お笑い芸人さんをお呼んだり、ヒーローショーがあったり、屋台も出すので、まさにフェスタ(お祭り)です。

また、全従業員が一堂に集まり社員表彰などを行う創業記念会もあります。

その他には、部署ごとに社員旅行やバーベキューなどの親睦会を行っています。

[今すぐ応募する](#)

# 募集要項

## REQUIREMENT

募集職種

営業職(ルートセールス)・一般事務



諸手当	通勤手当全額支給、超過勤務手当、家族手当、資格手当、他 ※当社規程による
借り上げ社宅	地方からの入社、転勤に対して適用(駐車場を含む)
昇給・賞与	昇給 年1回(7月) 賞与 年2回(7月、12月) ※業績により決算賞与あり
勤務時間	8:30～17:15
休日休暇	土、日、祝日、夏期休暇、年末年始休暇(社内カレンダーによる)年間休日120日以上 有給休暇、慶弔休暇、リフレッシュ休暇
福利厚生	退職年金制度、社員持株会、社員割引販売
採用実績	<p>全学部、全学科 採用実績校:&lt;大学&gt; 青山学院大学、亜細亜大学、桜美林大学、神奈川大学、関東学院大学、杏林大学、国学院大学、国土館大学、駒澤大学、産業能率大学、芝浦工業大学、成蹊大学、成城大学、専修大学、拓殖大学、玉川大学、千葉科学大学、中央大学、帝京大学、東海大学、東京経済大学、東京国際大学、東京都市大学、東京農業大学、東洋大学、日本大学、日本体育大学、文教大学、法政大学、武蔵大学、明治大学、明治学院大学、明星大学、横浜国立大学、横浜商科大学、立正大学、和光大学、早稲田大学</p> <p>&lt;短大・高専・専門大学&gt; 小田原短期大学、湘北短期大学、大原法律専門学校、大原簿記情報ビジネス専門学校横浜校、大原簿記医療秘書公務員専門学校町田校、東京IT会計法律専門学校横浜校、東京法律専門学校、日本工学院八王子専門学校、専門学校日本スクールオブビジネス、横浜経理専門学校</p>



応募・選考	選考方法	書類選考、一次試験、二次試験、内定
	一次試験	筆記試験(適性能力試験)、小論文、面接
	二次試験	役員面接
	試験日	個別に連絡いたします。

応募フォームもしくは下記マイナビサイトよりご応募ください。



応募方法

スマートフォン用向けはこちら↓

会社概要画面

<https://job.mynavi.jp/22/pc/search/corp76380/outline.html>



資料請求先・お問合せ

TEL. 0465-37-2111(代)  
FAX. 0465-37-2125(代)  
担当者 吉田まで

# 応募フォーム

## ENTRY

必須 お名前(漢字)	<input type="text" value="例:山田 太郎"/>
必須 お名前(フリガナ)	<input type="text" value="例:ヤマダ タロウ"/>
必須 性別	<input type="radio"/> 男性 <input type="radio"/> 女性
必須 生年月日	西暦 <input type="text"/> 年 <input type="text"/> 月 <input type="text"/> 日 <input type="text"/> 歳



<p>必須 最終学歴</p>	<p>学校名 <input type="text"/></p> <p>学部 <input type="text"/></p>
<p>郵便番号</p>	<p>例: 840-0015</p>
<p>都道府県</p>	<p>例: 神奈川県</p>
<p>ご住所</p>	<p>例: 神奈川県小田原市〇〇</p>
<p>必須 お電話番号</p>	<p>例: 045-000-0000</p>
<p>携帯番号(お持ちの方)</p>	<p>例: 080-000-0000</p>
<p>必須 E-Mail</p>	<p>例: xxx@xxx.com</p>
<p>必須 E-Mail(確認用)</p>	<p>例: xxx@xxx.com</p>



志望動機 自己PR

会社説明会

例：出席ご希望の方は開催日をお選びください





[トップページ](#)

[会社情報](#)

[経営理念](#)

[商品案内](#)

[採用情報](#)

[IR情報](#)

[お問い合わせ](#)

送信する





愛光電気株式会社

〒250-0293神奈川県小田原市西大友205-2

(TEL)0465-37-2111

(FAX)0465-37-2125

平日8:30~17:15

[トップページ](#)

[会社情報](#)

[経営理念](#)

[商品案内](#)

[採用情報](#)

[IR情報](#)

[お問い合わせ](#)

[会社概要](#)

[社長挨拶](#)

[沿革](#)

[営業拠点](#)

[経営理念](#)

[経営理念と10年ビジョン](#)

[当社経営の礎](#)

[営業品目](#)

[ご提案情報](#)

[LED照明の導入検討](#)

[太陽光発電の導入検討](#)

[高輝度蓄光式誘導標識 α-FLASH](#)

[蓄電システム](#)

[お取引希望のお客様へ](#)

[お取扱いメーカー一覧](#)

[社長からのメッセージ](#)

[求める人物像](#)

[ある営業職の1日の流れ](#)

[先輩からのメッセージ](#)

[採用担当から](#)

[人材育成プログラム](#)

[採用Q&A](#)

[募集要項](#)

[応募フォーム](#)

[会社説明会のご案内](#)

[IRニュース](#)

[IRカレンダー](#)

[IR資料室](#)

[株価情報](#)

[免責事項](#)

[株主メモ](#)

[株式の状況](#)

[よくある質問](#)

[電子公告](#)

[プライバシーポリシー](#)

[外部通報窓口](#)

[社会貢献](#)

[お問い合わせ](#)

[サイトマップ](#)

Copyright © AIKO CORPORATION All Rights Reserved.

