

◆福利厚生 / 会社式典



【スポーツ観戦】

・東京ドーム
・埼玉スタジアム
・バスケット
(応募多数の場合抽選)



【スポーツジム利用】

セントラル(越谷)の利用券が
もらえます
(応募多数の場合先着)



【グループ会社商品優待】

ガソリンや家電等
社員価格にて購入できます



【育休・産休】

育休・産休を使いながら
働くことができます



【健康診断】

年1回健康診断



【各種手当】

慶弔見舞金
永年勤続祝い金
確定拠出年金 等



【年賀式/新年会】

グループ合同開催
(1月)



【社員旅行】

2年毎に開催
※過去事例※
北海道/大阪
福岡/韓国 等



【家族会】

2年毎に開催
ご家族を招いて
お食事会

◆Q&A



配属先はどのように決まりますか？

(SS部門/レンタカー部門)



基本的には、自宅から通える圏内の店舗に配属になります。
社宅をご希望の方は、配属先決定後に社宅の場所が決まります。



入社までに取得すべき資格や特別に勉強しておかなくてはならないことはありますか？



SS部門/お客様の車を扱う仕事ですので、自動車運転免許(AT限定可)が必須の資格になります。
(高卒の方は入社後の取得でも可能です。)
営業部門/お客様の会社を訪問するお仕事ですので、自動車免許(AT限定可)が必須の資格になります。
レンタカー部門/必須資格はありません。
3部門共通/その他必要な知識は入社後の研修にて身に付けていただきますので、ご心配いりません。



会社見学をしたいのですが可能ですか？



個別開催をさせていただいておりますので、当社採用HPまたはメールにてご連絡ください。

【採用に関してのお問い合わせ】
saiyou@ihashi.net



入社後の異動・転勤について教えてください。



SS部門/レンタカー部門 スキルアップの一環として、数年で異動をすることがあります。ただし、異動範囲は自宅から通勤可能圏内で決定致しますのでご安心ください。



御社の強み(特徴)を教えてください。



創業から100年を超える歴史の中で安定した基盤を築いており、地域に根差した地域密着の商売を行っているため、燃料・整備・保険・車の購入・レンタカーなどカーライフに関わる全ての相談を受け、お客様に寄り添ったトータルカーケアサポートを行えることが当社の特徴です。



IHASHI GROUP グループ会社 7 社

株式会社 イハシ

株式会社 イハシエネルギー

株式会社 ティー・アイ・シー (IT 関連事業)

イハシライフ 株式会社 (プロパンガス販売・住宅リフォーム・太陽光発電事業)

アイ・ケア 株式会社 (高齢者介護事業)

英興商事 株式会社 (不動産事業)

社会福祉法人 大吉会 (高齢者介護事業)



IHASHI GROUP

向き合った
100年
次世代への
100年

株式会社 **イハシエネルギー**

◆会社概要



社名 株式会社 イハシエネルギー
設立 平成10年(1998年)10月
代表者 代表取締役 井橋 英蔵
資本金 5,000万円
従業員数 462名

事業内容 石油製品の卸売／小売販売
 サービスステーション(SS)運営
 大手需要家への直売
 石油製品販売店への卸売
 自動車整備工場
 (指定工場、認証工場)
 钣金塗装工場

保険代理店
 石油製品の配送業務
 自動車販売
 自動車用液化ガスの販売
 (オートガス)
 オリックスレンタカー運営
 太陽光発電事業

お客様と社員に豊かで明るい未来を！

イハシグループの創業は明治43年(1910年)と古く、100年以上の歴史と伝統があるグループです。グループ企業である株式会社イハシエネルギーは、埼玉・千葉を中心に直営店32店舗及び系列店60店舗のガソリンスタンド網を拠点にライフラインである自動車燃料の供給を展開し、現在は自動車整備工場や钣金工場を併設したガソリンスタンドを運営しております。

産業界では、約500の企業・農業・公的機関に、継続的に製品・サービスを提供しています。

また、オリックスレンタカーの加盟店としての車の貸渡業務や自動車保険・生命保険・自動車販売も行い、カーライフだけでなくヒューマンライフに至るまでの質の高いサービスを提供することで地元・地域の皆様に、ご支持・ご満足をしていただく会社です。

◆組織



リテール事業部

出光興産(株)の大手特約店として直営ガソリンスタンドを運営し、燃料の安定供給と車の安心・安全をサポートする為に接客力・技術力を高め、お客様からの信頼と顧客満足度の向上を目指しております。車検工場や钣金工場、コーティング専門店なども運営し、カーメンテナンスのプロとして、整備士資格・钣金技術スタッフ育成・コーティング施工技術スタッフ育成などの様々な資格取得に挑戦しており、カーディーラーと変わらない業務内容です。SS運営力向上にはaRM制度(アポロ・ロイヤル・マネジャー)を活用し、経営力を育成し、将来の幹部育成をしております。



営業部

燃料及び潤滑油販売のプロとして、高品質かつ省エネなどの顧客ニーズに的確に応え、様々な取扱品目から用途に合わせて、商品を提供いたします。顧客も大手会社様から個人需要家・ガソリンスタンド向け等、幅広い客層を持ち営業訪問や新規顧客開拓活動をしております。潤滑油のプロになる為に、資格制度や全国の仲間達と研鑽し、ガソリンスタンド経営に対する運営支援を行っております。



オリックス レンタカー



レンタカー部

オリックスレンタカーの加盟店として、お客様に便利にお使い頂けるようにメーカーにこだわらず豊富な車種を取り揃えています。全国にあるオリックス拠点とも連携し、利便性に大変優れております。レンタカー部はお客様のニーズに応える為に、貸出車両の品質管理と接客向上を目指し、お客様満足を追求しております。

生活と産業を支える
石油エネルギー事業。
独自の整備力／提案力で
お客様のカーライフ、
ヒューマンライフを
支えています。



企画教育部

本社機能を有し、イハシエネルギーの管理部門として、得意先受発注業務や請求書の作成、SS・営業部門の数値管理、各種資格申請手続き、社内勉強会や社員研修の実施などをはじめ各部門の円滑な業務推進の為に支援を行っています。

◆数字で見るイハシエネルギー



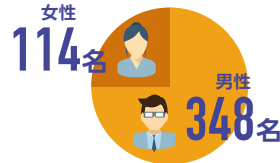
1910年

創業



13.60%

過去3年間の新卒離職者数



462名

従業員数



43歳(正社員39歳)

平均年齢



70%

有休消化率



293億円

売上高

◆研修制度

はじめはみんな未経験からのスタートです。イハシエネルギーでは、部門別に様々な研修・教育制度があります。

◆全部門共通

- ・新入社員ビジネスマナー研修(4月)
- ・新入社員フォローアップ研修(10月・3月)

◆リテール事業部 SS部門

- ・商品知識研修
- ・資格取得研修
- ・技術研修(洗車/整備/車検)
- ・スキルアップ研修

◆リテール事業部 レンタカー部門

- ・基本接客研修
- ・ホスピタリティ(接客)研修
- ・ヒューマンエラー研修
- ・クレーム研修
- ・店舗責任者研修

◆営業部

- ・商品知識研修(燃料油・潤滑油・関連商材 等)
- ・資格取得研修
- ・メーカー研修/部会活動参加



◆リテール事業部（SS部門）

出光興産(株)の大手特約店として直営ガソリンスタンドを運営し、燃料の安定供給と車の安心・安全をサポートする為に接客力・技術力を高め、お客様からの信頼と顧客満足度の向上を目指しております。車検工場や钣金工場・コーティング専門店なども運営し、カーメンテナンスのプロとして整備士資格・钣金技術スタッフ育成・コーティング施工技術スタッフ育成などの様々な資格取得に挑戦しており、カーディーラーと変わらない業務内容です。SS運営力向上にはaRM制度(アポロ・ロイヤル・マネジャー)を活用し、経営力を育成し将来の幹部育成をしております。



リテール事業部
SS部門
Hさん
出身 埼玉学園大学

・この会社のココが好き

挑戦したいことには積極的に協力してくれることや、失敗したときになぜ失敗したのかなどの分析を一緒に行ってくれるので、安心して挑戦できる環境です。

・どんな仕事をしていますか？

給油補助とアプリ等のお勧めや、車の日常点検や手洗い洗車などの軽作業。
また、顧客管理システムへデータの入力等を担当しています。

・この会社のココが好き

車に関する知識は全くなかった私ですが、社内の研修制度や現場で多くの車を見て触って経験を積むことで自信をもって仕事に取り組むことができるようになりました。

・どんな仕事をしていますか？

日常のオイル交換やボディコーティング作業・車の乗換え相談など、お客様のニーズに合わせたカーメンテナンスの提案や整備をしています。
コーティングを任せていただいたお客様からいただく感謝の言葉は、とても達成感を感じます。

リテール事業部
SS部門
サブマネジャーHさん
出身 帝京平成大学



リテール事業部
SS部門
マネジャーKさん
出身 川口青陵高校

・どんな仕事をしていますか？

お客様の大切なお車を長く乗っていただけるよう、カーライフの相談やメンテナンスの提案を行っています。また、シフト作成・アルバイト採用・在庫管理・売上管理などの店舗運営、スタッフの教育や次のマネジャー候補を育てることも私の大事な仕事です。

◆一日の業務スケジュール

8:00 夜勤スタッフとの引継ぎ

夜勤スタッフと夜間の出来事や現在の状況・金銭等の引継ぎをします。
また、社内共有メールチェックと本日の予約作業の確認を行います。

9:00 店頭活動開始

他スタッフが出社してきたら現在の状況を共有し、発注業務や店頭でお客様へアプリやキャンペーンのご紹介・メンテナンスの提案などをします。(適宜10分休憩をとります)

12:00 食事休憩

13:00 店頭活動

社内メールのチェックを行い、引継ぎ共有を行って店頭活動を再開します。
お客様の車輛メンテナンスや洗車作業、各種提案業務を行います。
(定時毎に店舗清掃も行います)

15:00 顧客管理

店舗状況を確認しながら、顧客管理システムのデータ入力や車検/点検などの連絡、夕方入庫予約情報を確認しお客様を迎える準備をします。
(適宜10分休憩をとります)

16:30 引継ぎ

遅番スタッフへ業務の引継ぎと本日の業務報告を管理システムへ入力します。

17:00 退社



自社工場を完備しているので、整備・钣金から保険や車の販売まで車に関わるあらゆるニーズを自社にてサポートしていきます。
接客力・技術力・知識を高め、生涯にわたりお客様に寄り添っていく“生涯取引”を目指します。



◆リテール事業部（レンタカー部門）

オリックスレンタカーの加盟店として、お客様に便利にお使い頂けるようにメーカーにこだわらず豊富な車種を取り揃えています。全国にあるオリックス拠点とも連携し、利便性に変えております。レンタカー部はお客様のニーズに応える為に、貸出車両の品質管理と接客向上を目指し、お客様満足を目指しております。



リテール事業部
レンタカー部門
Aさん
出身 聖学院大学

・私がこの会社を選んだ理由

会社見学の際にアットホームな雰囲気を感じ、新人へやさしく接してくれる環境に感じました。実際に入社したところ研修制度も整っており、店長や先輩方から優しく丁寧に教えていただけるので失敗を恐れずに様々なことに挑戦できています。

・どんな仕事をしていますか？

レンタカーを様々な用途（個人・法人・保険会社の対応等）でお貸しするお仕事です。
レジャーや観光目的でレンタカーをご利用される個人のお客様へのご案内はもちろんのこと、事故により自身のお車が使えなくなりましたお客様に対して代車としてレンタカーをご提供させていただく等、幅広いニーズに対応した車両をご案内しています。基本的には、来店対応・電話対応・車の回送・洗車をメインとしています。

◆営業部

燃料及び潤滑油販売のプロとして高品質かつ省エネなどの顧客ニーズに的確に応え、様々な取扱品目から個人需要・ガソリンスタンド向け等、幅広い客層を持ち営業訪問や新規開拓活動をしております。潤滑油のプロになる為に資格制度や全国の仲間達と研鑽し、ガソリンスタンド経営に対する運営支援を行っております。



営業部
Tさん
出身
東京商科学院
専門学校

・私がこの会社を選んだ理由

第一として、営業職に就きたいという希望がありました。自身の強みを活かすことができ、且つ、地元の企業で地域に貢献したいという気持ちで就職活動を行っていたところ、イハシエネルギーの営業部の求人と出会い応募しました。

・どんな仕事をしていますか？

主に陸運（運輸業・公共施設）、産業（製造工場・整備工場・農業）向けの燃料・潤滑油の卸販売を行っております。時には営業部総出で工場の機械オイルの交換を行ったりすることもあります。燃料（ガソリン・軽油・灯油・重油）・潤滑油（エンジンオイル・ギアオイル・機械オイル・グリースなど）の卸販売を通し需要家様との繋がり、地域との繋がりを大切にし、お互いが成長できるような環境を構築しています。

◆一日の業務スケジュール

8:30	開店準備 9時に向けて店舗清掃や書類・車両等の開店準備をします。
9:00	開店 来店されたお客様に貸渡の説明やWEB等の予約確認業務を行います。
10:00	配車・引き取り業務 本日の配車スケジュールを組立し、受注先への配車/引き取りを行います。
11:00	期日確認TEL 貸出車両の返却予定の確認をし、延長の場合は以降の予約スケジュールの組替え作業をします。
12:00	食事休憩
13:00	店舗作業 本日返却予定のお客様の到着準備（請求書等の書類作成 等）を行います。
15:00	翌日予約車両の洗車 翌日貸し出す車両の確認をし、洗車をしてお渡しできる状態にします。
17:00	帰着/車両照会 帰着されたお客様のお迎え/ 車両チェック/忘れ物確認/精算/ 送り出しを行います。 遅番への引継ぎ
17:30	退社



◆一日の業務スケジュール

8:30	朝礼 営業準備・本日分の事務処理（帳票作成/郵送手配 等）をします。
9:00	営業先へ出発（車移動）
11:00	需要家訪問 日常の雑談や趣味の話や世界情勢（原油価格）の話などからコミュニケーションを図り需要を探りながら提案商材へと話を繋げていきます。
12:00	食事休憩
13:00	移動
14:00	需要家訪問 お客様の要望を伺いながら交渉→成約→納入に向けた説明・準備を行います。
17:00	帰社 翌日の準備を行います。
17:30	退社

