

S-BIC Recruiting

BLOCK BOOK

ここ、
創ってます！

S-BIC エスビック株式会社



風景が想い出になる。

自慢の
イッピン!

水を透し、水たまりが出来にくく、快適な歩きやすさを実現! エコセメントを使用し、環境性と機能性に優れたブロックです。

コンクリートブロック業界
トップメーカーとして
「豊かな住環境の提供」をしています。

あの日、あの時、一緒に歩いた道。大切な人と、一緒に楽しく過ごした場所。私たちエスビックは、そんな思い出の風景の中にいつも一緒にいます。エスビックは、公園や歩道を美しく彩る舗装用ブロック、住宅の周りを優しく囲う塀用ブロック、土地を有効活用し安全に守る擁壁用ブロックなどを通じて、社会に貢献することを目指しています。

開発から製造、販売、物流までの自社による一貫体制を確立。お客様の多様なニーズに応える開発力、優れた性能を誇る品質力により、日本で一番の信頼を得ています。また、環境に配慮した事業活動を積極的に取り組んでいます。業界のトップメーカーとして、次の世代が美しい未来を描ける街、思い出の風景を創ることこそが、私たちの使命だと考えます。

管理

開発

製造

物流

営業



BLOCK Topics

コンクリートブロック (化粧 + 舗装 + 擁壁 + 景観)
販売額、製造量、シェアで日本一を誇ります!

営業スタイルは人それぞれ

竹内 僕「営業って面白いな」と、思うんです。お客様との何気ない雑談が実は、大事で自分が見たり、体験したこと、関心があることなど何でも役立つんですね。

武井 そうだね。竹内もお客様をよく知るためコミュニケーションをしっかりと取り、良い関係を築いてるんだよね。営業スタイルは人それぞれ。経験を積みながら自分に合った形をつくっていきばいいと思うよ。

竹内 去年、武井さんはトップセールスマンとして優秀社員賞をもらいましたよね。できる営業員はもっとクールな印象だと思ってたんですが、武井さんはいつもニコニコしています。仕事ではいろいろとあると思いますが、なんでそんなに穏やかなんですか。

武井 本当はガツガツしてるんだよ（笑）。でも「売りたい」が先に立ったらお客様の信頼は得られない。

竹内 そうなんですね。勉強になります！実は僕、武井さんを目標にして頑張ってるんです。

武井 ははは。それを早く言いなさい（笑）

つながりが会社の強みになる

武井 うちは先輩や上司との距離が近くて、何かあったときに相談しやすいのがいいよね。人間関係がすごくいい。

竹内 後輩を見ていないようでちゃんと見てくれますよね。見積もりで悩んでいる時とか、察して声をかけてくれます。

武井 なんとなくわかるよ。背中がいつも「助けてくれ」と言ってるから（笑）

竹内 やっぱり…ですか（笑）

武井 個々の売上目標はあるけど、営業所全体で情報を共有して盛り上がることが大事。他の営業所ともやり取りするし、定期会議や勉強会でも顔を合わせるから全社で仲間意識が高いよね。

竹内 部署間の垣根も全く感じません。開発部の人には気軽に営業同行もお願いできます。「お客様の生の声を聞きたい」と、とても熱心ですから。



竹内 大悟

埼玉営業所
2013年入社
さまざまなデザインで住宅周りを飾る外構に興味を持ち入社を決める。現在は、営業を通じて「人間力」を高め、お客様との信頼関係を築く毎日。



「実は先輩を
目標にしているんです」

「早く言いなさい（笑）」



武井 考文

埼玉営業所
2009年入社
リフレッシュ法は、会社の人や仲の良いお客様との休日のゴルフ。営業所内で飲みに行く機会も多く、入社時より体重は○キロ増とか。



この仕事は「熱いっ！」

竹内 「こんなものがあつたらいい」という意見を開発部が現場で吸い上げて、市場ニーズに合った製品を生み出してくれる。製品のバリエーションも豊富で、他社にない特長があるので営業は有利ですよ。

武井 うん、製品力が高いから自信を持って営業できるし、お客様の要望に合った提案もできる。

竹内 たまに他社との価格勝負になることもあるけど、製品に対する信頼度や営業員の対応力をお客様は判断しているような気がします。実際「対応がいいからエスビックから買うよ」と言われたこともあります。

武井 「価格は高くてもお願いするよ」というお客様は多いと思う。エスビックの営業員が秘かに持っているお客様やこの仕事への熱い気持ち、ちゃんと伝わってるんだと思うよ。

竹内 営業の仕事は「売る」だけではない！売った後も施工が終わるまでさまざまなサポートをします。営業員自ら配送することもあります。

お客様と喜びを分かち合おう

武井 施工まで携わるから感じる面白さもあるよね。

竹内 そうですね、形に残る仕事の実感があります。関わった住宅や商業施設を見て「ここは自分が手がけたんだ」と誇らしく思えます。

武井 僕は、設計から提案、施工まで携わった「大枝公園」が印象に残っている。春日部市のシンボルとなる公園で特別感や高級感を出したいという要望をもらって、3カ所の出入口にそれぞれ別の配色・パターンの舗装用ブロックで、飽きのこないデザインを考えた。お客様にもご満足いただき、完成の喜びと一緒に分かち合うことができたんだ。

竹内 完成したときが一番うれしい瞬間ですね。

武井 普段はあまり意識しないけれど、エスビックの仕事は街づくりの一端を担っている。これからも誇りが持てる仕事をしていこう。

竹内 はい、みんなで頑張っていきましょう！



BLOCK Topics

当社主力製品の「ウルトラC」です。シャープなラインと5色のラインナップで、様々な住宅に彩りを与えます。



BLOCK Topics

武井の手がけた埼玉県の「大枝公園」が応募作品数：2,216作品が出品された【エスビック施工写真コンテストインター部門 敢闘賞】を受賞しました！

ここで キャリアのブロックを 積み上げていく。

社員が育ったその先に会社の成長がある。そう考えるエスピックは、社員教育に力を入れ、人材の育成にも積極的に取り組んでいます。新入社員から管理職まで、職務経験や能力に合わせた階層別研修を充実させ、一人ひとりが積み上げるキャリアステップをさまざまな側面からサポートします。

開発・製造・営業・物流・管理の一貫体制を持つエスピックには幅広い仕事分野があり、社員は適材適所の人材配置によって力を発揮。入社配属後、自分に合った職種への進路変更も可能です。それぞれの社員が輝き、活躍できるステージを見つけ、成長してほしいと考えています。

メーカーの醍醐味。製造ならではの魅力。



一口にコンクリートブロックといっても色や形、機能など様々な製品を製造しています。

製品の品質は、温度や湿度など気候条件にも左右されるデリケートなもの。調整を早く正確にする必要があります。いかに生産性やクオリティを高められるか、培った経験が存分に発揮できる仕事で、やりがいがあります。そのためには職場のチームワークや雰囲気はとっても大事！先輩や同僚が親身になってサポートしてくれる体制が整っています。



成長できる環境が ここにある



新入社員研修

エスピックの基礎を学ぶ

入社後3週間の新人研修を用意。社会人としての基本的なマナーやコンクリートブロック製品の基礎知識を学びます。どんな材料を使い、どうつくっているのか、全工場の製造工程で研修し、製品づくりについて理解していきます。

3～5年次研修

人間的成長を期待

一通りの経験を積んだ入社3～5年の社員を対象に実施。上司や先輩の手厚いサポートから離れ、ひとり立ちを促すカリキュラムを組んでいます。後輩をリードする立場として、指導に役立つコミュニケーション力を身につけていきます。

中堅社員研修／管理職研修

次のステージへ成長するため

中堅社員研修は将来、管理職に就く準備段階として、経営的な面から数字を管理する能力を習得します。管理職研修では外部機関が開く研修会に参加。社外の方と一緒に研修を受けることで物事への多様な見方を知り、人や数字の管理に活かします。

資格取得支援

プロになる機会を応援！

営業部門を中心に奨励する2級土木施工管理技士や3級ブロック建築技能士、製造・物流部門に欠かせないフォークリフト運転技能など、業務に必要な資格の取得を支援。研修会や講習会への参加、受験にかかる費用は会社が負担しています。



採用のお問い合わせ先

〒370-3104 群馬県高崎市箕郷町上芝 105

総務課 採用担当 TEL.027-371-2321

<http://www.s-bic.co.jp>

E-mail: saiyou@s-bic.co.jp