

本社：京都市南区西九条東比永町75番地
GRAND KYOTO 3F
TEL.:075-693-7107
https://www.ishida.co.jp
グループ従業員数：3,805名(単体：1,559名)
※2020年6月21日時点
創業：1893年5月 設立：1948年10月
主な事業内容：計量、包装、検査等、これらの技術をベースにした製品の開発と製造、販売、保守に関わる業務全般。

『イシダには様々な職種があります』

開発設計

お客さまのご要望をお聞きし、さまざまな技術を組み合わせ、「今、欲しいもの」「あったら便利だな、と思うもの」を設計、開発する職種です。

営業技術

あらゆる機械や装置をさまざまに組み合わせ、お客様の求める生産ラインを構築・提案。技術の面から、営業活動を効果的に支援する職種です。

社内SE (システムエンジニア)

資材調達や貿易管理、受注処理など多岐にわたる社内システムの企画、開発、運用、保守を担い、システム面から業務改革を推進する職種です。

公式ホームページ



様々な職種や先輩社員たちの声をご紹介します。

株式会社イシダ

管理本部 総務人事部 人事課

E-mail: ishida@s.axol.jp (全国共通連絡先)

“挑戦”を応援する社風。だからイシダが気に入っています



1893年創業、127年を迎えたイシダ。世界の産業技術の発展に貢献してきた「はかり」の技術をベースに、医療業界でも活躍中。

頭脳明晰でなくつつも、相手の気持ちを汲み取れる人に向いています。



京都に本社がある株式会社イシダは、計量、包装、検査、表示の分野で国内随一のシェアを誇る民間初のはかりメーカーだ。BioB企業のため、日常生活では名前を聞いたことがない人も多いだろう。しかし、スーパーの惣菜や生鮮品、乾物、袋菓子など、イシダの製品で計量された食品を見ない日はないといっても過言ではない。昨今では食品分野だけでなく、医療分野でもその技術を応用し活躍している。医療分野への進出当時、前例のない新規事業の要となったのが、顧客にとってのベストソリューションを考えて提案をする国内営業の存在だ。

2007年に入社した志田陽介さんは、入社5年目に物流システム部FA・物流営業課という医療業界への営業を担当する部署に所属。当時、食の分野では有名なイシダも、医療分野ではまだまだ知られていなかった。「新規事業の営業では顧客の求めるものが分からず、苦戦しました。しかし、営業を続けるうちに病院の悩みは入院患者に配る薬剤の管理にあると気付いたので、その悩みの解決に、スーパーの店舗で導入されていたイシダの「電子

棚札」の仕組みを応用できるのでは？と思いつき、提案。イシダでは若手社員であっても、発案者が主導してアイデアを形にできる。この案件では志田さんがリーダーとなり、開発やマーケティングなど他部署の社員とチームを結成。試行錯誤の末に納品までこぎつけた。「挑戦を応援する社風があるからこそ実現できた。現場に入った製品を見たときは、本当に嬉しかったです」。

営業はお客様のニーズをつかむのが仕事。「頭の良さよりも相手の気持ちを汲み取れることが大切」と志田さんは言う。そんな志田さんが大切にしている言葉は「チャレンジ&継続」。「なにことも行動しないことには始まりません。そして、すべては継続していくことで強固なものになります。仕事の取引はもちろん、プライベートの人間関係も同じですね」。

人と人をつなぐ イシダの職種紹介

架け橋となる国内営業

お客様にイシダの製品やシステムの魅力を伝え、採用に繋げる部署です。

国内営業とはイシダのソリューションやシステムを採用していただくことで、「前よりも断然良くなったね」と言っていたただけのことが最高のご褒美。自分の強みを最大限に生かして、人と人をつなぐ架け橋となる仕事です。



志田さんの強みは 顧客ファーストで取り組みや提案を行う考えを持っていることです。

現在手掛けているのは医療品分野。後発なのでチャレンジの真っ最中です。