

SOLID

挑戦する姿が、
明日の輝きになる。



SOLID

採用インタビュー

～未来を共に切り拓く出会い～

多くの若手社員が活躍しているソリッドですが、若手社員ならではの不安や疑問も数多くあるのではないのでしょうか……？今回は入社5年目の増島さんにソリッドの魅力や働くうえでのやりがいについてお話をいただきました。

》》
エナジーソリューション
事業部
ますじま あきら
増島 彬さん



応募したきっかけ》》

小さい会社ながら、幅広い事業を展開しているところに魅力を感じました。「色々な業務を経験できそう」「営業として活躍したい」と思ったのが応募したきっかけです。学生時代に学んだことを活かせるような業種ではなかったのですが、就職したからこそ携われる業種に惹かれました。

働いて感じる魅力》》

色々な業務に携わり、
さまざまな経験ができるところ

現在事業部の人数は6人と少ないため、営業であってもお客様へのフィールドセールスの他にインサイドセールス、カスタマーサクセスなどさまざまな役割があります。例えばフィールドセールスでは初回訪問をし、当社の製品を説明。その後も提案をし、成約まで行きます。最近はオンライン営業に切り替わりつつありますが、基本的な流れは同じです。インサイドセールスは、電話でアポイントメントを取得し、見込み顧客を創出すること。また、ヒアリングを通じてお客様の状況を把握し、初回商談前に仮説を立てることが主な業務です。カスタマーサクセスは導入されたお客様に対しての状況確認やアップセルの提案をします。大企業の営業と比べても、任される業務の幅が広いのではないのでしょうか。だからこそ事業全体の流れを知り、自身のスキルアップや成長につながると感じます。



やりがいを感じた経験》》

熱意が伝わり有名企業との成約へ

当社には30代の中堅社員がいません。実際に現場に出ているのは私よりも若い方ばかり。そのような若いメンバーが接するのは上場企業の管理職の方々。入社間もない社員では、通常お会いできないような方とお会いできるのは、当社の魅力とやりがいの一つだと思います。私が入社1年目の頃、誰もが知る有名企業に1人で訪問したことがありました。その時点では成約には至りませんでした。半年～1年後に購入希望のご連絡があったのです。入社1年目ですから、特にスキルもなくお伝えしたのは「素晴らしい商品なんです！」という熱意だけ。それでも覚えてくださりご連絡をいただいたのは、貴重な経験でした。

経験から得たこと》》

バッテリーのプロとして学び続ける

現在は入社5年目となり、色々なことが見えてくるからこそ少し不安を感じることもあります。しかし入社1年目の頃は経験がなく、不安を感じずにチャレンジできたのが良かったのだと思います。ほとんどのお客様は、業界の流れやバッテリーそのものの知識を持っていません。そのためバッテリーのプロとして、情報や知識をお伝えすることで感謝されることが多々あります。お客様にしっかり説明するには、知識を得なければなりません。入社3年目までは技術顧問の方に相談・質問し、実際にバッテリーに触れたり見たりして、知識を増やすことに注力していました。

得た経験や知識から 活かそうと思っていること》》

課題改善と若手の育成

さまざまな課題がありますが、見込み顧客創出のための取り組みを強化していくことが必須だと感じています。営業資料をブラッシュアップし、営業チームや代表ともミーティングを重ねていきます。また入社5年目とはいえ、私は営業の中で一番の年長者。4月には新卒社員が2名入ってくるため、今までの私の経験を伝え育成に活かしていきたいと思っています。

私が感じた

仕事のやりがい



を超えるべき壁が高いほど、乗り越えたときに、大きなやりがいや達成感を得ることができます。

増島さんと村上さんは、どのようなときにやりがいを感じたのでしょうか。



エネルギーソリューション事業部

ますじま あきら

増島 彬さん



エネルギーソリューション事業部

むらかみ まゆ

村上 茉優さん

「やりがい」を感じる時

大企業との取り引きに関わったとき
電力会社や上場企業との取り引きを担当したとき、責任の重さと緊張感の中で、自分の成長を実感しました。この経験は今後、自分のキャリアにとって大きなプラスになったと確信しています。また、役職や業種を問わず、さまざまな方と接する機会も多くありました。異なる視点や価値観を学べたことも貴重な経験です。現場作業員の方々からは、技術的な知識や実務的な視点を学び、役員や経営層の方々からは、ビジネス全体を俯瞰して見る視点や意思決定に必要な洞察力を学びました。このようなやり取りを通じて、より広い視野で物事を考え、柔軟に対応できる力が養われました。

やりがいを感じたエピソード

入社1～2年目で初めて上場企業を担当したとき。顧客の課題や状況を詳しくヒアリングし、最適な解決策を提案することで、信頼を得ることができました。その結果、私の提案が評価され、成約に至ったことは非常に嬉しく、達成感を得た瞬間でした。

この仕事だからこそ得られるもの

営業スキルや提案力が養われた

入社前は、業界知識は皆無でした。最初は不安や戸惑いがありましたが、研修を通じて基礎から学び、業務を通じて実践的な知識を得られる環境が整っていました。さらに、若いうちからチャレンジできる機会が豊富で、早い段階で実際の営業活動に携わることができました。このような環境が、営業スキルや提案力を身につける助けとなり、今では自信を持ってバッテリー延命装置の提案ができるようになりました。

「やりがい」を感じる時

自分自身が行った仕事によって、業務効率が上がったことを実感したとき。

やりがいを感じたエピソード

顧客管理システムの導入と運用

それまではExcelで顧客管理をしており、顧客情報や商談状況を営業担当者しか正確に把握できていませんでした。顧客管理システムを導入したことにより、事業部全員が顧客情報や商談状況を把握できるようになりました。

この仕事だからこそ得られるもの

「知りたい情報」が理解できるように

顧客管理システム導入前は、立場別(営業担当者・経営者)で重視する顧客情報や商談情報を理解していませんでした。この業務に関わったことにより、相手の状況や知りたい情報を理解することができました。加えて顧客管理システムの設計のほか、普段の報告の場でも相手の知りたい情報を想定して報告できるようになりました。



増島さんの📷 1日に密着

ソリッドで働く社員はどのような1日を過ごしているのでしょうか？増島さんに日頃の業務内容や時間の使い方を伺いました！

エナジーソリューション事業部 ますじま あきら 増島 彬さん

一日のスケジュール

7:00 起床

朝ご飯は食べず、身支度を整えて出勤の準備を行います。
オフィスまでは歩いて10分ほど。



9:15 社内の清掃

始業後の15分間は社員全員でオフィス内の掃除を行っています。



8:00 出社

8:30頃になると他のメンバーも出社します。9:15の始業までは後輩とのコミュニケーション時間として活用。当日の業務に関する話も話しており、朝礼に近い内容です。



9:30 午前業務

業務は顧客対応がメイン。メール対応をはじめ、電話やZoomでお客さんと連絡を取ります。社内ミーティングに参加することも。案件の相談や営業フローの見直し、資料の改善などミーティング内容は多岐にわたります。



12:30 休憩

昼食は後輩と外食することがほとんど。
午前中の商談内容などを話しています。



13:30 午後業務

引き続き顧客対応を行います。近日中に初回商談がある場合は、提案書の作成などの商談準備も。



17:30 業務内容の整理

終業時間前にはその日の業務内容を記録しています。



18:15 終業

退社後は会食や飲み会に参加。予定がない日は近所を散歩し、家でYouTubeを見てゆっくり過ごしています。



他にこんな業務も

顧客対応はオンラインがメインですが、ときには訪問する場合も。茨城や栃木など北関東エリアのお客さんを1日かけて回る日もあります。

働きやすいポイント

社員数が少ない分、裁量が大きく自主的に働ける環境です。チャレンジを後押ししてくれる体制も整っています。40~50代の先輩も親しく話しかけてくださり、社員同士のコミュニケーションも良好です。