

イチヨウ

Vol.4

役職も年次も関係ない。
全員で挑む、
エネルギーソリューションの
最前線。



IchouSystem

IchouSystem 座談会

ソリッドのプロフェッショナルたち

「自分の意見って本当に通るの？」「職場の雰囲気は？」

——そんな疑問に、現場の社員が本音でお答えします。

20代中心のメンバー4名が語る、忖度なしの「ソリッドのリアル」をお届けします。



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

エネルギーソリューション事業部

いとう しゅん
伊藤 峻 さん

エネルギーソリューション事業部

そね みのり
曾根 美乃理 さん

——皆さんにとっての仕事のやりがい
は何ですか？

**ゼロからの開拓と陰の献身が、
やりがいというシナジーを生む**

増島さん 当社の「バッテリー延命装置」はニッチな製品のため、最初はお客様もご存じないことがほとんどです。そこから説明を重ねて信頼を積み上げ、導入につなげるプロセスに面白さを感じます。また、導入後も正しい使い方をお伝えして効果を最大化させる

必要があるため、長期的にお客様と信頼関係を築けるのもこの仕事ならではのですね。

伊藤さん 導入後の効果が見えたときは、本当に嬉しくなりますよね。私が入社1年目に担当したお客様のバッテリーが、装置の導入によって5年目を迎えました。寿命が倍に延び、約120万円のコスト削減に成功！「本当に寿命が延びるんだね」「浮いたコストで追加投資しようかな」というお言葉をいただいたときは、この仕事が役に立っているんだなと実感しました。

曾根さん 私は入社してから製品のサービスサイト制作と運営を任されています。「どのような構成ならユーザーに響くか」を自分で考え、形にすることにやりがいを感じています。販売実績はまだ数えるほどですが、実は半年後に延命効果がわかる案件を控えています。お客様からコメントをいただくのが、今から楽しみです！

村上さん 私はバックオフィス業務を担当していますが、増島さんが言う「信頼関係」を裏側から支えることに意義を感じています。営業が現場で築いた信頼も、請求書の対応1つで崩れてしまう可能性もゼロではありません。書類や環境を整えて運用に乗せることで、間接的にチームやお客様に貢献できる点にやりがいを感じます。

増島さん 営業としては本当に助かっています！営業資料の作成も私より村上さんのほうが長けていますし、曾根さんのサイト制作も信頼獲得には欠かせません。それぞれの強みが、組織の力になっていますね！

——皆さんのお仕事が、社会へどのような良い影響を与えていると感じますか？

経済性とエコロジーの共存を実現

伊藤さん バッテリーの延命は、製造時のCO₂や廃棄物削減に直結します。車用バッテリーにも展開しているため、一般のお客様でも環境に配慮した製品を使えるというのはうちの強みだと思います。

曾根さん 通常、環境配慮製品はコスト高になりがちですが、当社の製品はコスト削減と環境への貢献を両立できます。この「無理のない環境貢献」という価値を、サイトでさらに訴求していきます。

村上さん 世の中には、必ずしも環境貢献できる製品を扱っている会社ばかりではありません。その中で、当社の製品を扱うこと自体が、社会に対してプラスの影響を与えていると考えています。お客様に負担をかけず、メリットを感じていただきながら産業廃棄物削減などに貢献できる点は、非常に社会的意義が大きいと感じています。

——職場の雰囲気教えてください。

互いに高め合い、助け合えるオープンな空間

増島さん 当事業部は28歳の私が一番上で、新卒中心で構成された若い組織です。トップダウン文化は皆無で、メンバー同士で意見を交わし合いながら仕事ができる環境だと思います。

曾根さん とても相談しやすい職場です。誰に質問してもしっかり考えてくれて、プラスの案まで返してくださるので助かっています！

伊藤さん 規則で縛るというよりは、自分らしく挑戦できる環境です。そのため、主体的に動ける方はマッチするのではないのでしょうか。他部署のマネージャーからもよくアドバイスをいただいていますし、風通しの良さを感じます！

単なる「モノ売り」ではない、

私たちが提供する

本当の**価値**

「営業って、数字に追われる仕事じゃないの？」
そのようなイメージを持つ人にこそ、知ってほしいことがあります。ソリッドの営業が向き合っているのは、お客様からの信頼と「未来を変える選択肢」。私たちの仕事の核心にある「本当の目的」をお伝えします。



Q

一般的な「営業」は数字を追うイメージがありますが、ソリッドが考える「営業の本当の目的」とは何でしょうか？

数字を追う前に、信頼を積み上げる

「営業」と聞くと、数字を追いかける仕事という印象を持つ方も多かもしれません。しかし、ソリッドの営業は少し違います。私たちの役割は、単にモノを売るのではなく、お客様にとって本当に意味のある選択肢を共に考えることです。その結果、ときには「今回は売らない」という判断をすることさえあります。私たちが大切にしているのは、目先の成果よりも信頼関係です。信頼があれば、一度きりではない長く続く関係が生まれます。営業とは、正しい選択を社会に一つずつ増やしていく仕事。ソリッドの営業は、決して数字だけで評価される「モノ売り」ではないのです。



Q

バッテリー業界や社会には、どのような「もったいない常識」や「環境課題」が存在していますか？

また、「IchouSystem」を提案することは、どのような「良いこと」につながりますか？

「まだ使える」を常識にすることで変わる業界の未来

バッテリー業界では、長らく「数年で交換するのが当たり前」という考えが続いてきました。しかし、実際にはまだ十分に使えるバッテリーが、慣習だけで廃棄されているケースが少なくありません。交換には多額のコストがかかるだけでなく、廃棄や新規製造は環境にも大きな負荷を与えます。「IchouSystem」の提案は、その常識を変える一歩です。バッテリーを長く使う選択肢を届けることで、企業のコストを抑え、同時に資源の無駄を減らす。自分の提案が現場を助け、環境を守り、確かな未来へとつながっていく。ソリッドの営業は、そうした「意味のある選択」を社会に広げていく仕事です。

Q

これから入社する学生に、どのような「情熱」や「姿勢」を持って働いてほしいですか？一緒にどのような未来を作っていきたいですか？

自分の判断に責任を持つ「誠実さ」

私たちが求めているのは、派手さよりも「誠実に向き合う姿勢」です。ソリッドの営業は、決して簡単に売れる仕事ではありません。だからこそ、その提案が本当にお客様や社会のためになるのかを、真剣に考え抜く必要があります。数字だけでなく、自分の判断に責任を持てるかどうか。そこに向き合える皆さんと一緒に働きたいと考えています。一つひとつの積み重ねが信頼を生み、その信頼が未来を変えていく。そうした仕事の本質を理解し、腰を据えて挑戦したい方と、長い時間をかけて新しい価値を創り上げていきたいと考えています。