

働いてよし&暮らしてよし むらやまの企業

株式会社リプライ

寒河江市にある株式会社リプライの若手社員、森谷大輝さん取材しました！
森谷さんは、石巻専修大学経営学部経営学科を卒業した後、2022年に入社しました。
現在は、第一営業部で勤務しています。

(1) 仕事内容編

——現在、どのようなお仕事をしていますか。



株式会社リプライのダストコントロール部門のルート営業をしています。コースを回って法人や飲食店を訪問し、マットやモップ等の交換を行いながら、新規契約の営業も行います。ほかにも、トイレトペーパーなどの自社製品を納品することがあります。

——コースとはどのようなものでしょうか。

コースとは、定期交換日程が決まっているお客様のことです。山形店はお客数の数が多いので、他の支店と比べると担当するエリア自体は狭くなっています。北は天童市から、南は上山市までの範囲です。その中でお客様の休業日と重ならないように、一日20～30件を回ります。

訪問先が少ない日もあるのですが、そういった日は一件あたりの交換する量が多い場合があります。

——**繁忙期はあるのでしょうか。**

当社には、アクアクララというウォーターサーバー用の水を取り扱う部門もあり、そちらには繁忙期がありますが、マットの交換では基本的に大きな違いはないですね。しいて言えば、年末年始をはじめとした連休があると、それに合わせた前倒しや後ろ倒しがあります。

また、冬期はマットを増設されるお客様もいらっしゃいます。交換が通常枚数より多くなることに加え、マットが雪の水分を吸って重くなるため大変ですね。



——**大学の専攻と今の仕事の関連はどのような部分でしょうか。**

私は大学生の時は経営を専攻しており、高校の時も簿記をはじめとした商業の勉強をしていました。以前はそういった仕事をしようかなと思っていたのですが、大学で勉強していく中で、自分の体を動かして働きたいという思いが強くなりました。大学の専攻と今の仕事とはちょっとかけ離れているかなと思うのですが……難しいですね。

——**専攻内容に限らず、大学での経験が活かしていることはありますか。**

大学時代に、授業の一環として関東の大学に国内留学のようなことをしました。高校時代から人見知りでしたが、新たな環境で生活する中で、どうしても周りとのコミュニケーションを取る必要があったため、他の人と接する機会が増え、成長できたと思います。

今も人見知りはあまり変わらないのですが、お客様とコミュニケーションを取る上で、この経験が活かしていると思います。

(2) 職場編

——株式会社リプライに就職を決めたきっかけは何ですか。

入社したのは2022年7月3日で、ちょうど先月で一年が経ちました（注：インタビューは2023年8月に行いました）。まだ入社して間もないですね。

前職を辞めて次の仕事を探している時に、ハローワークで紹介していただきました。前職も営業のような仕事でしたが、もっとお客様と近い距離で仕事がしたいと考えていました。会社の情報を色々見た中で、物品交換だけでなく、営業の仕事もあることが自分の希望とも合っていて、成長にも繋がると思って就職を決めました。



——入社後にはどのような研修があったのでしょうか。

(五十嵐さん)

入社時の研修内容としては、最初に会社概要や仕事内容について学んでから、配属前に色々な店舗・部門の仕事に実際に同行します。また、ルート営業の仕事だけでなく、マットを交換する仕事なので、マットを洗う工場で実習を行いマットの知識を学ぶなど、現場の仕事に必要な様々な経験を積みます。この研修を一カ月間行い、その後に配属が決まると、今度は配属された店舗で実際に担当する業務を学んでいきます。

——森谷さんも実際に色々な店舗を回ったのでしょうか。

私の場合は、山形店と寒河江店を行き来しました。店舗ごとに雰囲気もお客様も違うので、最初に実際の現場を見て、どうするのかを理解しておかないといけませんね。いきなり一人で、というのは難しいと思います。

——いつ頃から一人でコースを回るようになったのでしょうか。

(森谷さん)

7月に入社して……そうですね、10月頃でしょうか。引継ぎが終わっても、いざ一人で回るとなると、正直わからないことばかりでした。しかし、先輩が優しく教えてくれるので、そこまで不安には思いませんでした。個々人で引継ぎの期間や一人で回れるようになるタイミングは違うので、その人にあったタイミングで、ということです。

(五十嵐さん)

どの道順でお客様を回るのか、それぞれ施設のどこにマットを敷くのかを覚えるのが大変ですかね？

(森谷さん)

あー、それは大変でしたね（笑）。

(五十嵐さん)

そういったことを覚えると、一人でコースを回れるようになるというイメージです。まずは先輩と一緒に回って、コースの回り方やお客様ごとのマットの種類や敷く場所を覚えて、独り立ちになります。



——入社して良かったことは何でしょうか。

仕事とプライベートの区別がしっかり付けられるようになったと思います。コースを回りながら営業することは、自分のしたかったことですし、毎日新鮮な気持ちで色々なところに行っています。繰り返しの仕事でもあるのですが、その日その日で自分の効率の見直しを日々考えられるのは入社してよかったなと感じますね。

営業と聞くとどうしても難しいイメージがあると思うのですが、マットは親しみがあって身近な商品なので、他の業界よりも億劫にならずに営業に行けますね。

——御社のアピールポイントを教えてください。

入って一年ちょっとの私に聞きますか……（笑）。仕事をして感じたのは、同じ職場に居る人達との距離感がちょうどいいところですね。

私はまだ一年しか働いていませんが、コースを回っての営業は一人で行うので、朝出社して会社を出発してから会社に戻るまで、一人であることが多いんですね。だからこそ、会社にいる時間帯に他の人と情報共有をすることが大事だと思っています。弊社はそういった点で、みんな優しい方ばかりなので、情報共有がしやすいことはアピールポイントだと思っています。

——懇親会なども多いのでしょうか。

（森谷さん）

コロナ禍に入社したので……どうなのでしょう？

（五十嵐さん）

コロナ禍で懇親会は少なくなったと思いますが、他にも会社のイベント、例えば家族交流会や社員旅行があります。そのため、会社の様々な方とコミュニケーションが取れる機会が多いと思います。

——ホームページを拝見したところ、社員の家族を大切にしていると感じたのですが、家族交流会もその一環なのでしょうか。

そうです。私も去年の夏に初めて参加したのですが、家族の方がメインのイベントなので、自分のような独身や若い人が裏方に回り、お子さんをはじめとした家族皆さんに楽しんでもらうことがメインとなっています。

——**営業というお仕事をしていく中で、休日や夜間の出勤はありますか。**

休日なのに仕事、というのはないですね。仕事の延長線上になってしまうのかは分かりませんが、休みの日に出かけた先で、職業柄「うちの商品を使っているかな」と見てしまうところがあります。使っていない所を見ると、「営業に行こうかな」と考えたりします（笑）。

夜間の仕事は……駅前の飲食店など、夜に営業している店舗へは、特定の曜日の遅い時間に交換に行くことはあります。しかし、休日出勤は無いので、休みの日はしっかり休み仕事は仕事と区切られていると思います。

——**有給休暇は取りやすいのでしょうか。**

（森谷さん）

水曜日はコースが組まれていないので、有給休暇が取りやすい曜日となっています。他の曜日でも、自分でコースの回り方を工夫すれば取ることはできます。例えば、水曜日以外の平日に午後から休暇を取得することは可能です。

大学生の皆さんは、「有休がなかなか取れないのでは」と不安に思うかもしれませんが、この点ではかなり良い待遇だと思います。

（五十嵐さん）

補足しますと、月・火・木・金曜日は曜日によって訪問するお客様が決まっていますが、水曜日は定期訪問の予定が入っていません。休暇を取っても、お客様との訪問日の調整や、代わりに同僚に自分の担当先の対応をしてもらう必要がないため、有給休暇が取りやすくなっています。

他の曜日でも、事前にコースの調整を行うことで有給休暇を取ることができます。

（森谷さん）

どうしてもその日にお客様の所に行かないといけない、という時には、上司や先輩が代わりに行ってくれるので、有給休暇が取れないということはないですね。

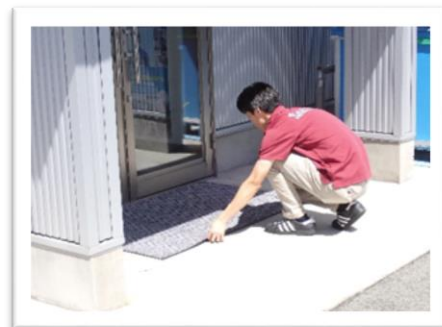
（五十嵐さん）

お客様との調整さえしっかりしていれば、自由に有給休暇を取得できる社風なので、有給休暇取得率は80%以上と、高い数字となっています。

(3) ある日の過ごし方編

●8:30 【出勤】

一日に20~30件のお客様のところへ行きます。
飲食店や法人様に敷かれているマットなどの交換を行います。
場合により、その他にも様々な商品の納品も行います。



●12:00 【お昼休憩】

●13:00 【午後の部】

引き続きマットの交換や、商品の納品を行います。
既存のお客様への対応が終わり次第、前日行けなかった所へフォローに行ったり、納品、新規契約へ向けた営業を行ったりします。



●15:30 【帰社】

帰社後は汚れたマット等を下ろし、次の日に交換するマット等の積み込みをします。

●16:00 【事務作業】

事務所で当日の売上精算や見積書の作成、新築情報などをチェックします。

●17:30 【業務終了・帰宅】

(4) むらやまでの暮らし編

——村山地域で就職する決め手になったことは何ですか？

大学生の時は関東に行くつもりでしたが、事情もあって東北で就職することになりました。働いてみると関東で働くのは難しいというか、まだいいかなと思いました。東北では大学進学や就職で仙台に行く人が結構多い印象ですが、仙台は個人的には働くところというより遊ぶところだと思いました。働くのであれば土台がある山形が良いなということと、社会経験を積みたいということを考えて、山形で働いていますね。

——仕事が終わって帰宅した後やお休みの日などは、どんな風に過ごしていますか。

家でサブスクを利用し、動画を見ていますね。体を動かすのも好きなので、外に出かけて遊ぶこともあります。小学校の時からサッカーをやっていたので、仙台にいる友達と一緒にフットサルをやることもあります。

趣味を見つけないところなのですが、なかなか……コーヒーが好きなので、美味しいお店を探すこともあります。一人で過ごす時間が苦にならないので、一人でふらっと行くこともありますね。

——おすすめのお店や場所はどこですか。

大学病院の近くの「ろかーれ」さんが安くて量も多いのでよく行きます。契約してくださったお客様のところにも、挨拶を兼ねて食べに行きます。

おすすめの場所は……遠出するのが好きなので、米沢など様々な場所に行くのですが、山形はどこに行っても人の多さが丁度良いという印象があります。

——山形で暮らしていて何か不便に感じることはありますか。

アクセスが悪いかもしれませんね。電車やバスもそこまで多いわけではないので……車社会なので仕方のないことなのですが。

——では逆に、山形の好きなところはどのようなところでしょうか。

学生の際は宮城で生活をしていましたが、山形はちょうどいい環境ですね。場所にもよりますが、田舎すぎるわけでもないし、食べ物や空気も美味しいし……ちょうどいいなあって生まれてきてからずっと思っていました。

大学時代に関東にも行って、人が多いことが嫌いなわけではないのですが、目まぐるしさがあるというか……そういった時に、山形は窮屈さがないなと思います。

(5) まとめ編

——仕事をしていく中で、今後の目標はありますか。

今もわからないことを上司や先輩に相談することが多いので、まずは自分の頭にインプットしていきたいです。今年は後輩が入ってきて、自分も教える立場になったので、教えてもらったことを伝えていくことが一つの目標です。

営業の仕事では百発百中なんてことはまずないです。全然ダメな日も実際にはあるので、そういった時にあまり落ち込まないように、「精神力を鍛える」じゃないですけど、落ち込みすぎないようにしたいですね。あと、どこか大きい営業を取りたいなどは思っています。

——最後に、これから就活する学生へ向けて、アドバイスをお願いします。

就活と聞くと、「難しそう」というイメージや、全然知らないことばかりだと思いがちですが、自分も就活してみて、もう少し早く行動していれば、という思いが後から出てきました。早め早めに行動する方が、インターンのような機会でも相手からの印象が変わってきます。

就職すると、かなりのギャップを感じると思います。大学生の過ごし方と社会人の過ごし方では全く違います。インターンなどで、仕事の流れや仕事についてある程度知っておいた方が、入社後のギャップはなくなると思いますね。行きたい企業のインターンには積極的に行く方が良いです。

仕事柄、様々なお客様を訪問するのですが、企業の規模に関係なく、山形にはすごい企業がたくさんあることを知りました。地方の企業は、大手企業に比べると知名度の点では劣ってはいますが、実際にマットの交換で訪問した企業を見てみると、全国的に有名なことをしている企業があったり、サッカーのスポンサーをしている企業があったりして驚きました。自分が知らないだけで山形の企業を深掘りするとすごい企業がたくさんあります。学生さんはどうしても大手を中心にみてしまいますが、足元をみて探してみるのがいいと思いますね。

———ありがとうございました！

インタビューを通して、社員間の距離が近く、アットホームな会社だと感じました。一人でコースを回る時間が長いからこそ、会社にいる時の情報共有を大事にしているということも、良い関係性があるからなのだと思います。

また、取材で事業所を訪問した際に、社員の方の書初めが目立つ位置に貼ってあったのが印象的でした。

【インタビュアー：山形大学地域教育文化学部 佐藤 俊、人文社会科学部 山貝翠来、高橋希実】

株式会社リプライ

【 「つながるやさしさ」で お客様に”快適さ”をお届けします！ 】

商品の交換や宅配で お客様を定期的に訪問するからこそ、お客様のニーズに気づき、お応えすることができる、やりがいのある仕事です。

☆もにす認定事業主（障害者雇用優良中小事業主） 山形県第一号



- ・所在地 山形県寒河江市石田4 4
 - ・設立 昭和 52 年 4 月
 - ・従業員数 71 名（男性 62 名、女性 9 名）
 - ・URL <https://reply-net.com>
-