

エントリーエンジニア
SAN-AI OBBLI RECRUIT GUIDE

「これからと一緒に」

わたしたちは、暮らしに必要不可欠な「エネルギー」を日本全国に届けている

人々の生活をより便利に、より快適にできるように

人々の幸せを支え続けていきたい

わたしたちの仕事は人々の暮らしを支えていく

未来をつくっていく

お客様の「これから」を、社会の「これから」を

地域と、お客様と、チームで心を一つにし

想いをカタチに

私たちは挑み続ける

エネルギーで全ての人を幸せにするために

「これから」を、一緒に



Index	
沿革・事業紹介	P.03
職種紹介	P.05
社員インタビュー	P.07
研修制度・会社データ・福利厚生	P.17

HISTORY & BUSINESS

三愛オブリの歴史

1952年の創立以来、業界を牽引してきた三愛オブリ。

これからも「安心感」のあるエネルギー・サービス企業として、社会とともに新たな価値を創造し続けていきます。

1952年 6月
石油製品の販売を目的として、三愛石油株式会社の商号でスタンダード・ヴァキューム石油会社の代理店として発足、本店を東京都中央区銀座五丁目2番地に置く(資本金1,000万円)



1961年 10月
東京証券取引所第二部に上場



1964年 8月
本店を東京都中央区銀座東六丁目2番地の3に移転



1969年 7月
東京都日野市に研究所を設置し、泡消火剤、防かび剤、防錆剤等の開発・製造販売に着手



2000年 12月
研究所を茨城県行方郡(現潮来市)に移転

1968

1969

1989

1998

2000



1989年 8月
化学製品等の製造・販売会社の東洋理研株式会社(現三愛理研株式会社)を買収



1989年 12月
本店を東京都品川区東大井五丁目22番5号に移転

1998

2000



2000年 12月
石油元売会社であるキガス石油株式会社の全株式を東燃ゼネラル石油株式会社及びニチモウ株式会社より取得



2004年 12月
石油元売会社であるキガス石油株式会社の全株式を東燃ゼネラル石油株式会社及びニチモウ株式会社より取得



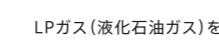
2004年 12月
石油元売会社であるキガス石油株式会社の全株式を東燃ゼネラル石油株式会社及びニチモウ株式会社より取得



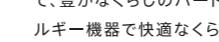
2008年 10月
羽田空港再拡張事業に伴う工事の完了及び、国際線地区供用開始



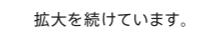
2010年 10月
羽田空港再拡張事業に伴う工事の完了及び、国際線地区供用開始



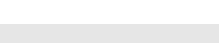
2010



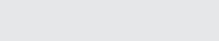
2017



2019



2020



2022



2002年 6月

創立5周年、コーポレートブランド「obbli」の導入



2008年 7月

国際油化株式会社(現三愛リテールサービス株式会社)の全株式を三井物産株式会社より取得



2008



2004



2002



2004年 12月

石油元売会社であるキガス石油株式会社の全株式を東燃ゼネラル石油株式会社及びニチモウ株式会社より取得



2010年 10月

羽田空港再拡張事業に伴う工事の完了及び、国際線地区供用開始



2017



2019



2020



2022



2020年 10月

研究所を神奈川県相模原市に移転

2022年 4月
商号を三愛オブリ株式会社に変更

.....

2020

2022



2019年 4月
本社を東京都千代田区大手町二丁目3番2号に移転

BUSINESS

事業内容

社会を動かしていくエネルギーを、質の高いサービスで安全・確実に日本全国へ供給しています。エネルギーで人々を幸せにする為に、石油、LPガス、化学品、エネルギー・ソリューション、航空燃料取扱事業の5つの事業と共に動き続けています。



石油事業

ガソリンや潤滑油をはじめとする石油製品は、元売(メーカー)⇒代理店(ディーラー)⇒特約店(SS)/需要家といった経路で流通します。三愛オブリは国内トップクラスのディーラーとして販売エリアも充実。グループの一員であるキガス石油を含めたそのネットワークは日本でも有数の規模を誇ります。



LPガス事業

LPガス(液化石油ガス)をはじめ、ホームエネルギー全般を担うガス事業。環境にやさしいLPガスを通じて、豊かなくらしのパートナーとして、進化するエネルギー機器で快適なくらしをご提供いたします。また、産業向け商品として、一般高圧ガス、エアゾール用脱臭ガス、特殊ガス、オートガスなど、その領域は拡大を続けています。



化学品事業

三愛オブリの唯一のメーカー部門として、研究開発・製造と営業が一体となってお客様のニーズにお応えできるように、防腐防カビ剤やオートケミカル商品を中心に事業を展開。近年は安全で環境にやさしいエネルギーである天然ガスの導入をご提案し、地球環境の負荷軽減に努めています。関連会社として、三愛理研株式会社があります。



エネルギー・ソリューション事業

三愛オブリは、天然ガスの供給と潤滑油の販売を通じて工場や施設に対して課題を解決に導くソリューションをご提供します。例えばクリーンで環境にやさしいエネルギーである天然ガスの導入をご提案し、地球環境の負荷軽減に努めています。お客様のニーズに合わせ、当社が総合エネルギー供給システムを構築し省エネ・省コストを中心とした高効率機器の運転・管理をおこない、エネルギーの安定供給をおこないます。



航空燃料取扱事業

1955年、三愛オブリは羽田空港において、日本初のハイドロシステム(航空燃料を地下パイplineで航空機まで圧送するシステム)による航空機への給油業務を開始しました。以後、当社の給油システムは、国内主要空港(新千歳空港、成田空港、中部国際空港、関西国際空港)における給油施設のモデルとなっています。最新のコンピューターを駆使した効率的な運用によって、巨大な航空輸送機能をしっかりと支えています。

PERSON & WORK

様々な職種で活躍する先輩社員が、仕事に対する想いや日々の業務内容について紹介します。

石油

主にサービスステーションへの石油卸販売と、工場や事業所への産業エネルギー販売を行っている。国内トップクラスのディーラーとして、そのネットワークを生かし、日本でも有数の販売規模を誇る。

千葉 翔太 | 2016年入社 / 石油事業部 卸販売部



P.7 →

LPガス

地域に密着し、家庭・業務用のLPガスをはじめ様々なホームエネルギーを安全に供給している。太陽光発電システムや家庭用燃料電池なども取り扱い、快適な生活を実現するエネルギーソリューションを提案している。

濱口 隼也 | 2016年入社 / 三愛オブリガス東日本株式会社
北関東支店 卸売一課



P.8 →

化学品(営業)

化学品事業は、研究開発、製造と営業が一体となった、メーカーとしての機能を持っている。営業はメーカー企業に防腐防カビ剤等の販売を行っている。ときには研究と連携しながら新しい製品の可能性を見出していく。

東山 克典 | 2016年入社 / 化学品事業部
化学品部 西日本化学品販売支店



P.9 →

化学品(研究)

化学品事業は、研究開発、製造と営業が一体となった、メーカーとしての機能を持っている。研究職は防腐防カビ剤等の研究開発や営業のサポートを行っている。技術と知識を活かし、より良い商品を生み出し続ける。

瀧島 公瑠美 | 2017年入社 / 化学品事業部 研究所



P.10 →

天然ガス

法人や工場のお客様へクリーンで環境にやさしい天然ガスの提案・販売を行っている。お客様が抱えている悩みや問題を的確に把握し、天然ガスと周辺機材も合わせた最善のソリューションを提案している。

森本 翔 | 2016年入社 / エネルギーソリューション事業部
天然ガス部 九州天然ガス販売支店



P.11 →

潤滑油

様々な産業機器をもつお客様の要望に合わせて潤滑油の交換や充填作業などを請け負う他、潤滑油をろ過するフィルターなどの周辺部品なども合わせて提案している。数字や理論を用いて効率よく営業を行っていく。

山口 祐希 | 2010年入社 / エネルギーソリューション事業部
潤滑油販売部 東日本潤滑油販売支店



P.12 →

羽田(施設)

羽田空港で確実な給油業務を行うための設備・機器の管理に携わっている。給油設備にアクシデントが起ると航空機の安定した運行に大きな支障がでてしまう。そんなアクシデントを食い止め羽田空港を支えている。

佐竹 亨 | 2018年入社 / 羽田支社 施設運営部 施設課 電気係



P.13 →

羽田(給油)

羽田空港でハイドランチシステムを用いた給油業務に携わっている。ANAをはじめ様々な航空機の離発着に合わせて、迅速な給油作業を行い、羽田空港の安全で安定した航空機の運行を支えている。

曾我 瞳 | 2018年入社 / 羽田支社 給油部 給油1課 給油6係



P.14 →

管理部門(経営企画)

経営企画部は、会社全体の取り組みや仕組みの企画などを行っている。様々なデータを集めて報告書を作成するとともに、各部署との情報交換を密に行い、社員全員が満足して働く環境づくりに貢献している。

梅原 史帆 | 2016年入社 / 経営企画部



P.15 →

管理部門(経理)

経理部は毎日元売りへの支払いや社員の経費精算、給与の支払いなどを行っている。元売りへの支払いは10億を超える金額もあるため、ミスの許されない緊張感の高い業務だ。

谷口 真奈 | 2018年入社 / 経理部 資金課



P.16 →



入社1年目は、サービスステーションを運営するグループ会社で約1年間現場を学ぶ。2年目は石油事業部の卸売セールスとして、営業の基礎や面白みを学びました。そこで2年間勤務した後、現在のセクションへ。いまの仕事は、営業のサポート業務をはじめ、販売企画、販売促進、経営戦略などに携わっています。具体的には、特約店様に向けた販売キャンペーンや、サービスステーションの人材育成の一環として毎年5月から7月にかけて開催している接客サービスコンテスト、そして全国表彰式などの企画・運営です。また、オブリカードという弊社独自のクレジットカードがあるのですが、そのキャッシュレス事業などにも関わっています。これまでに携わったサービスステーションのスタッフ、石油卸売のセールス、そしていまの企画・運営関連などを経験して、すべての仕事に共通し重要なのは、相手の気持ちを感じ取ること。三愛オブリの石油事業部には「共走共汗(きょうそうきょくかん)」というスローガンがあります。「お客様と共に走り、共に汗を流す」ことですが、私は「お客様に寄り添い、同じ悩みを共有し、一緒に汗を流して悩みを解決していく」とことと、とらえています。たとえば、三愛オブリが扱っているエネルギーや燃料は、競合他社と商品自体の差はほとんどありません。お客様の選択基準は、サービスと価格でしょう。サービスは会社としても営業担当者としても独自の付加価値が付けられます。お客様の気持ちを感じ取り、それぞれのニーズに対して真摯に向き合うことが最大の付加価値となり当社を選んでもらえるのだと思います。私の目標は「多くの人に良い影響を与えていたい」。今後もこの気持ちで、仕事に向き合っていきます。



2015年、石油価格が大暴落しました。その頃私は経済学部の学生で、国際政治経済学のゼミに入っており、石油価格の大暴落は国際政治的にも大きなトピック。私は中東情勢やOPEC(石油輸出国機構)などに関するニュースや本を読みあさりました。これを機にエネルギー業界に関心を持つようになり、三愛オブリのインターンシップに参加したことが入社のきっかけです。インターンシップで営業に同行させてもらい、販売事業者様との親密なつながりや、商材よりも営業マン自身が付加価値にならなければいけないところに魅力を感じました。また、その時にお会いした先輩方に大変良くしていただいたのが印象的で入社を決めました。現在のメインの仕事内容は、LPガス事業者様に三愛オブリが卸したLPガスを販売していただくこと。LPガス事業者様が取引引きしているのは、三愛オブリだけではありません。商社や競合他社とも取り引きがあり、価格は全社それほど変わらないというのが現状です。このような環境の中で三愛オブリのシェアを伸ばすためには、LPガス事業者様に足を運び、ニーズに応えたり、販促展開するなど、親身なサポートをして信頼を得ることが大切になります。日頃私が意識しているのが、スピード。LPガス事業者様のお客様のガス給湯器が壊れた時など、少しでも早くレスポンスし頼られる存在になることなど1つ1つの積み重ねが重要です。「濱口君はうちの社員同然だよ」と言われたことがあります。大きなやりがいを感じました。これからも様々な経験を積むとともに、販売や保安に関する法令などの知識を増やし、LPガス事業者様とより強い信頼関係を構築していくことを考えています。





羽田空港の給油設備を管理しているうえ、石油やLPガス、天然ガスなど多角的な事業展開。なんてすごい会社なのだろう。というのが、三愛オブリに対する第一印象でした。現在私は化学品の営業として、主に自社製品である防腐・防カビ剤や溶剤などの販売を担当しています。三愛オブリは商社であるとともにメーカーでもあります。そのため、よりお客様のニーズに合わせた製品を選んでもらえる部分が強みで、「無い製品があればつくります」というような、普通の営業とは違う面白さがあります。仕事をするうえで意識しているのは、お客様の一番身近な存在になること。お客様のところにできるだけ足繁く通い、直接顔を合わせて話すことが何よりも大切だと考えています。メールやコミュニケーションツール、電話だけではどうしても



大学で微生物学を専攻し、学んできた専門性を活かした仕事に就きたいと考えていました。三愛オブリでは防腐・防カビ剤などを開発しており、研究職を志望して入社。1年目は本社で営業のことや製品について勉強させていただき、2年目から研究所で研究をしています。現在の業務内容は、主に3つ。1つ目は、新製品開発。営業もしくはお客様から要望があったものをつくり上げていきます。また私たち研究員のほうから、こういうものをつくれたらどうでしょうと提案するケースもあります。2つ目が、受託試験。今私たちが出している防腐・防カビ剤などをお客様が使った際に、効果が本当にあるのか判断がつきづらいため、製品を一旦お預かりし、お客様の要望をふまえたうえで試験をして効果を調べます。そして3つ目が、原材料評価。1つの会社の原材料だけで製品をつくり続けていると、リスクを伴うこともあります。そこで、BCP対策の観点からも他社の原材料で試作し、現行製品とスペックを比較。安定的な製品供給を図るための方策です。これらの業務で重要なのは、正確な結果を出すことはもちろん、求められている内容を的確に把握すること。研究所が根拠のあるデータや知見を持つことで製品の附加価値が高まり、会社の信用にもつながります。今後の目標としては、私自身の知識と経験を増やし、お客様や化学品事業部、そして会社全体への貢献度を高めていくことです。市場動向を見据えつつ、めまぐるしく進化する技術や機器、そして情報をタイムリーにキャッチアップし、日々の開発や新規テーマに活かしていくたいと考えています。



天然ガス 営業職

Sho Morimoto
森本 翔

2016年入社
エネルギーソリューション事業部
天然ガス部 九州天然ガス販売支店

大学では毎日PCと向き合ってきたが、人との付き合いがしたくて営業職を志望し、暮らしに役立つエネルギー業界の三愛オブリに入社。土日は、友人と食事やドライブを楽しむ。

人間力で競合他社に勝ち、社会のニーズに応えていく。

潤滑油 営業職

Yuki Yamaguchi
山口 祐希

2010年入社
エネルギーソリューション事業部
潤滑油販売部 東日本潤滑油販売支店

工学部・環境エネルギー工学科を卒業し、入社。石油事業部の配属となり、1年半サービスステーションで現場研修。自動車整備士の資格を取った後、現在の潤滑油販売部で潤滑油の販売に従事。

私の使命は、販売を通じて、お客様の生産性を改善すること。

社会貢献度が高い業界で営業職に就きたいと考えていて、大学の先輩が勤めていたことがきっかけで選考に応募しました。会社説明や採用選考の際に人事の方が、常に真摯に向き合ってくれて、このような社員のいる会社で働いてみたいと思ったのが入社動機です。現在の業務は、法人のお客様や工場へ天然ガスを販売しています。天然ガスの販売と一口に言っても、営業方法はお客様によって様ざま。すでに三愛オブリが供給している既存のお客様には将来を見据えたうえで、さらに省エネとなるための提案をしたり、新規のお客様には現在使用している重油やLPガスといった他の燃料から天然ガスへの転換をお勧めします。お客様が抱えている悩みや問題を的確に把握し、天然ガスによる最善の解決策をアドバイスする、コンサルティングのような仕事といえ

るでしょう。最近は、あらゆる企業が環境問題に取り組み、重油やLPガスに比べて天然ガスがクリーンであることが認知されてきていますので、今後のニーズはますます高まると考えています。同時に競合他社が進出し、競争が激しくなりますが、そこで重要なのが人間力。常にお客様に寄り添う姿勢や知識の深さがポイントになると思うので、スピーディかつ親身な対応を心がけるとともに、日々自己研鑽に励んでいます。天然ガスにはガス状と液状の2種類があり、それぞれで適用される法律や使用器具が異なります。それぞれの国家資格を取得し、知識を活用しないと良い営業はできません。今はまだ上司や先輩のアドバイスを受けることが多いですが、近い将来、一人で提案からクロージングまで一貫して行えるようになりたいと思っています。

もともとクルマが好きで、エネルギーには興味がありました。就職活動で三愛オブリを選んだ理由は、大手企業の資本が入っていない独立系商社のうえ、羽田空港における航空関連事業も行っているという企業としての安定性です。現在の仕事は、潤滑油販売部という名前の通り、工場や発電所などにメーカーから仕入れた潤滑油を販売しています。また、お客様の要望に合わせて潤滑油の交換や充填作業などを請け負う他、潤滑油をろ過するフィルターなどの周辺部品も扱っています。私の使命は販売やサービスを通じてお客様の生産性を改善することです。たとえば、お客様が省エネに取り組みたいのであれば、エネルギー効率の改善が見込める、化学合成油を提案したりします。また、お客様が所有されている設備や運用方法を理解し、顧客化してい

る問題だけでなく、潜在的なニーズも考え方提案しています。仕事をするうえで意識しているのは、効率的な営業。潤滑油は燃料に比べて取り扱う量が少ないので、いかに効率良く営業するかというのが大事です。のために三愛オブリが得意とする風力、ガスエンジン、食品などの業種を中心に付加価値の高い製品やサービスの提供を心がけています。今後の目標は、現在の仕事を一層極めることです。潤滑油の需要は、国の制度や景気によってトレンドが変化するので、世の中の動きに常に意識を向けておくことが大事です。そして、新しい需要と可能性をみつけてマーケットを開拓していく。現状に満足することなく、アクティブに仕事に取り組みたいと思います。



羽田(施設)

技術職

Toru Satake

佐竹 亨

2018年入社

羽田支社 施設運営部 施設課 電気係

電気が大好きで、電気電子工学を専攻。インターンシップで三愛オブリに興味を持ったことや、22kVの特別高圧の受電設備に惹かれて入社。趣味は、映画鑑賞、eスポーツ、旅行。

常に疑問を持つ。
目的や理由を知らないければ、
成長につながらない。

羽田(給油)

技術職

Hitomi Soga

曾我 瞳

2018年入社

羽田支社 給油部 給油一課 給油6係

小さい頃から飛行機好き。給油業務に興味を持ち、念願の三愛オブリに入社。休日は、今自分で趣味としているホットヨガでリラックス。長期の休みは、実家に帰省することが多い。

様々な飛行機を取り扱える、
念願の三愛オブリの給油業務に。

羽田空港における三愛オブリの役割は、「飛行機に燃料を給油する業務」と、「給油をするための設備を守る業務」という2つがあり、私は設備を守る役割の部署にいます。燃料を安定供給すべく、給油施設の定期点検や補修を行うのが主な業務です。タンカーから陸に燃料を上げ、貯油タンクから地下に埋設された配管を通して飛行機に給油する設備を所有しているのは羽田空港において三愛オブリのみ。万が一、設備にトラブルなどがあると、すべての飛行機が飛べなくなってしまうこともあるので、大変重要な責任のある業務といえるでしょう。私が心がけているのは、常に疑問を持って取り組むこと。点検や補修を行う目的や理由に関して、法的な基準も理解したうえで行なっています。目的や理由の重要な部分がわからず、ただこなすだけでは

今後の成長につながりません。以前、電気設備点検の際、絶縁の抵抗値が、基準は満たしているものの、昨年度の記録と比較すると大幅に低下していました。不安になつてチェックをしてみたら、水が漏れて錆びている箇所を発見。それに気付かなければ、大きなトラブルが起きていたかもしれません。点検の目的を理解して行うことの重要性を再認識しました。この仕事は、まず設備全体を理解しなければいけません。工程管理や運用調整、申請義務など難しい部分もありますが、協力会社の方たちと力を合わせ、スケジュール通りに点検を終わらせた時にやりがいを感じますね。私は昔から電気が何よりも大好きなので、電気主任技術者という資格を取得し、将来は主任技術者として会社に貢献していきたいと考えています。

飛行機が好きで、高校卒業後、航空分野の専門学校に進み、その時から働きたかったのが、現在携わっている三愛オブリの給油業務です。三愛オブリは日本の主要空港である羽田空港で約50%の給油シェアを持ち、国内線や国際線だけでなく、政府専用機やプライベートジェット機など様々な飛行機を取り扱うことができます。それが、一番の志望理由です。空港の滑走路で働くグランドハンドリング、通称「グラハン」は、たいてい1つの航空会社に限られています。また、三愛オブリはハイドロントシステム(※)のパイオニアであることも魅力に感じました。具体的な仕事内容としては、出発する飛行機にサービスという特殊車両を使って、地下に埋設されている配管から翼の下にある給油口にホースをつないで燃料を給油します。私が給油した飛行機が大空に飛び立つところを見ることがやりがいです。一方、仕事の難しさとしては、時間に追われる時。飛行機が遅れて入ってきたのに定時に離陸しなければいけないというケースがありますが、お客様が降りないと給油はスタートできないため、限られた短い時間内での作業を余儀なくされます。小さなミスが大きなトラブルにつながるので、常に責任を持って作業に取り組んでいます。給油業務は男性の仕事というイメージがありますが、女性に対する福利厚生面が充実しているのが三愛オブリの特徴です。たとえば、育休は3歳まで、時短勤務は小学校2年生までと法令以上の制度になっています。また、女性だけで職場の環境づくりについて話し合う機会を設けていますので、今後ますます女性社員が増えるよう、さらに働きやすいくらいたいと思います。



※ハイドロントシステム:大型タンカーで運ばれてきた航空燃料を空港沖の桟橋で受け入れ、タンクで貯蔵。地下配管を通じて飛行機まで圧送されるシステム。



1つの会社に、やりがいを持って長く勤めたいと思っていました。三愛オブリはエネルギー全般を扱っていて航空業界にも携わる事業規模の大きさと、自ら考えて業務を進めていくことができる働き方に魅力を感じて入社しました。私が所属する経営企画部は、会社全体の取り組みを把握し、方向性を検討する部門です。日々、周囲の関係者と意見交換を行いながら仕事を進めています。経営計画および予算作成、その達成状況の確認などを行うほか、新規事業の検討も行っています。その中で私が担当しているのが、今までの概念にとらわれないアイデアを社員から募る提案制度の委員会運営です。新規事業につながる提案や、より働きやすくするための提案を募集し、3ヵ月に1度、委員会を開催します。提案してくれた方に理由や詳細をヒアリングし、実際に

審査をして実施可否の検討を行います。提案内容を審査するためには、関係部署にヒアリングを行い、判断材料を集めたりするなど、提案者とは綿密に打ち合わせしなければいけません。メールや電話では細かいニュアンスまで理解しきれないことがありますので、直接会って話を聞くようにしています。大変やりがいのある仕事ですが、物事をきちんと理解することが何より大切です。経営や会計の基礎知識や具体的に業務に落とし込む応用力など、勉強することはたくさんありますが、周囲の先輩たちが親切に教えてくれるのでとても助かっています。三愛オブリは男女関係なく仕事を任せてももらえますし、福利厚生面も他社と比較して優遇されている面もあるかと思います。自分を高めていきたい人に魅力的な会社です。



人びとの生活に欠かせないものに携わる仕事がしたい。そう思っていた私は、金融業界や石油業界を中心に就職活動をしていました。大学の説明会で三愛オブリを知り、家族が石油業界で働いていることから、石油には馴染みがあったので採用試験を受けました。選考時にお会いした人事の方や先輩社員がとても好印象だったのと、入社した未来の自分の働き方を想像できたことが入社の決め手です。現在私は経理部に所属し、主に支払い業務を担当。毎日取引先への支払いや社員の経費精算、給与の支払いなどをインターネットバンキングで行っています。支払いには10億単位の、とても大きな金額となるものもあり、入社当初はとても驚きました。また、会計システムを使って預金口座の入出金管理などもしています。お金を扱う仕事をしていますの

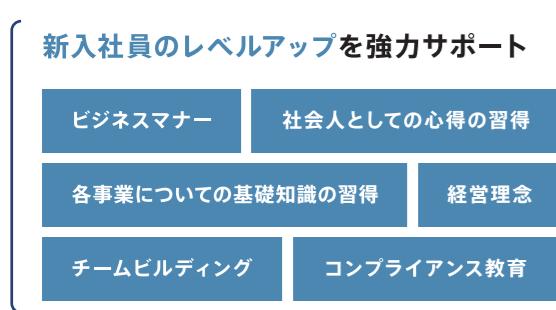
で、常に気付けているのが、ミスや支払い漏れです。会計システムに入力し終わった後に金額や支払先をチェックしますし、その伝票を印刷してからもミスが無いかチェック、さらに課長、部長と三重でチェックしています。この仕事は、達成目標を数字で判断することは難しいですが、1年目と比べて自分1人でできることや、こなせる仕事量が増えた時に成長を感じます。今後の目標は、資金課の業務すべてができるようになることです。のために先輩とジョブローテーションし、少しずつ自分のできることを増やすようにしています。最初は難しかったことも先輩が親切に教えてくれますし、わかることが増えて、難しさがやりがいに変わりました。



TRAINING

研修制度

豊かな人間性と高いビジネススキルの習得に向け、入社から3年間にわたり、節目ごとに研修を実施。新入社員一人ひとりのレベルアップを支援していきます。



その他の研修制度

新入社員研修のほかにも、社員の育成を継続的にサポートするための研修が実施されます。

階層別研修		能力開発・スキルアップ選抜型研修			資格取得研修	社員教育 自己啓発	社員教育 本社勤務
役員・管理職	ダイバーシティ・マネジメント研修 アセッサー養成研修	管理職	シニアリ・カレント研修 次世代幹部育成研修				
役職による研修	新任管理者研修 課長補研修 係長役研修	一般社員	研修課オンラインサロン ITリテラシー向上研修 プレゼンテーション技能向上研修 トレーナー養成研修 OJTリーダー研修 債権管理研修 安全運転講習	3級自動車 整備士講習 高圧ガス 販売2種 資格取得研修	通信教育・女性社員通塾セミナー立志塾・eラーニング 英会話 選抜型ビジネスクラス/応募型スキルズクラス		
新入社員～3年目	3年目社員研修 2年目社員研修 新入社員フォローアップ研修 新入社員研修(熱海研修)(本社研修)						

熱海研修センター

静岡県熱海市の緑豊かな土地に研修センターを所有しています。新入社員研修ではビジネスマナーや社会人の心得などを主に学び、本社研修などを経てそれぞれの現場に配属となります。その他、フォローアップ研修をはじめ、各部門ごとに必要な能力やスキルの向上を目指す研修も行なっています。



DATA

データで見る三愛オブリ

三愛オブリをデータで分解。三愛オブリの強みや社風を感じてください。



WELFARE

福利厚生

借上社宅制度、各種社会保険完備、健康診断・人間ドック(年1回)、財形貯蓄制度、社員持株会、国内留学制度、合格祝金制度、保養所(リコー健保組合契約保養施設)、選択制確定拠出年金、職場つみたてNISA他

借上社宅(独身寮)制度

※一般的な賃貸マンションを社宅として借り上げる制度。
なお、個人負担は家賃の2割～3.5割程度です。



各種社会保険完備(健康・厚生年金・雇用・労災・企業年金)

※リコー三愛グループの健康保険組合に加入しています。



**三愛オブリ株式会社
SAN-AI OBBLI CO.,LTD.**

〒100-8154 東京都千代田区大手町二丁目3番2号
大手町プレイス イーストタワー10階

採用サイト



<https://www.san-ai-obbl.com/recruit/>